

中信出版 诺贝尔经济学奖得主作品合集 (套装共21册)



中信出版-诺贝尔经济学奖得主作品合集

（套装共21个）

[美]本·伯南克 等著

陈剑 等 译
中信出版集团

目录

[伯南克论大萧条：经济的衰退与复苏](#)
[灭火：美国金融危机及其教训](#)
[金融的本质：伯南克四讲美联储](#)
[行动的勇气：金融危机及其余波回忆录](#)
[叙事经济学](#)
[动物精神：人类心理活动如何驱动经济、影响全球资本市场](#)
[新金融秩序](#)
[金融与好的社会](#)
[钓愚：操纵与欺骗的经济学](#)
[助推：小行动如何推动大变革：实践版](#)
[逃离不平等：健康、财富及不平等的起源](#)
[大繁荣](#)
[思考，快与慢](#)
[好的经济学：破解全球发展难题的行动方案](#)
[贫穷的本质：我们为什么摆脱不了贫穷（修订版）](#)
[美国怎么了：绝望的死亡与资本主义的未来](#)
[赢家的诅咒](#)
[“错误”的行为](#)
[萨缪尔森传：现代经济学奠基者的一生·第一卷](#)
[迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维（套装共五册）](#)
[非理性繁荣与金融危机](#)

著○[美] 本·伯南克 (Ben S. Bernanke) 译○ 陈剑

伯南克 论大萧条

经济的
衰退与复苏

ESSAYS
ON
THE
GREAT
DEPRESSION

今天我们研究大萧条的这段历史，并不是要分清消费者、企业、股市、美联储在大萧条中的责任。

重要的是我们能从这段历史中学到什么，面对今天的金融环境我们可以做些什么。

中信出版集团

伯南克论大萧条

——经济的衰退与复苏

[美]本·伯南克 著

陈剑 译
中信出版集团

目录

[推荐序1 穿越历史的启发](#)

[推荐序2 不浪费一场危机](#)

[推荐序3 行动的勇气](#)

[译者序](#)

[前言](#)

[第一部分 综述](#)

[第一章 大萧条时期的宏观经济学：比较分析方法](#)

[第二部分 货币与金融市场](#)

[第二章 大萧条传播过程中金融危机的非货币效应](#)

[第三章 关于大萧条时期金本位制、通货紧缩与金融危机的国际比较](#)

[第四章 大萧条时期的通货紧缩与货币供给紧缩：简单比率分析](#)

[第三部分 劳动力市场](#)

[第五章 劳动力市场的周期性行为：二战前和二战后的比较](#)

[第六章 大萧条时期的就业、每周工作时长和收入：对8个制造行业的分析](#)

[第七章 美国大萧条时期失业、通货膨胀和工资情况以及对欧洲的启示](#)

[第八章 顺周期劳动生产率和相关经济周期理论：来自两次世界大战之间美国制造业的一些证据](#)

[第九章 大萧条时期的名义工资黏性与总供给](#)

[参考文献](#)

推荐序1

穿越历史的启发

巴曙松 教授

北京大学汇丰金融研究院执行院长

中国宏观经济学会副会长

全球经济正在进入一个非常动荡的发展阶段，新冠肺炎疫情客观上加速了这种增长范式的转变进程。经济在动荡中转换增长模式，无疑会让已经习惯原来的增长模式的市场主体产生迷惘。而新的增长模式的特征在一开始也并不明朗，许多时候还摇摆不定，例如，当前的高通胀水平，究竟只是一个短期现象，还是会成为新的增长模式下的长期特征？去全球化主要是在高科技领域，还是会逐步延伸到金融、贸易等各个领域，从而倒逼供应链在全球范围内以更高的成本重新布局？

无论是为了更好地理解经济金融现实，还是促进金融理论思考，阅读金融经典都是必然环节。经典作品往往具有穿越时空的独特价值，在不同的市场环境下都能启发我们的思考，即使时境变迁，或许其特定的某个结论并不一定再适用，但其所揭示的问题、所采用的研究方法往往能够常读常新，具备启发性。

为什么大萧条会成为宏观经济学研究的“圣杯”

来自国际金融市场一线的动荡，往往会引发金融理论界的纷争。20世纪20~30年代的美国大萧条，是现代社会持续时间最长的经济萧条之一，当时不仅导致了美国和西方社会长期的大规模失业（根据1932年的

数据，当时美国的失业人数高达1370万，德国560万，英国280万），经济状况迅速恶化也改变了社会关系，影响了整个世界局势，最终导致第二次世界大战的爆发。

在经济学界，对大萧条的研究成果动摇了古典经济学在当时西方政府决策中的主导地位，各国纷纷加强了政府对经济的干预，凯恩斯主义大行其道，现代宏观经济学也从此成为一门独立的学科。

现实世界的显著的动荡与纷争，会促使人们从理论上进行反思。正是在这个意义上，一些经典著作、代表性的学者，在大变革时期或者发生类似状况时，就会被人频繁地提及。在危机研究领域，20世纪20~30年代的美国大萧条，可能是经济学界研究最多、结论最众说纷纭的一个。时至今日，经济学界对于大萧条仍然没有达成共识。货币主义学派的代表弗里德曼在其著作《美国货币史：1867—1960》中提出，是美联储的货币紧缩政策引发了当时的大萧条灾难，相应的对策自然而然应该是扩大货币供应量。奥地利学派学者罗斯巴德则认为，大萧条是政府过多地干预经济所致。他认为中央银行违背金本位原则，对金融货币领域加以干预的做法，对经济的长期发展是非常不利的。日本野村综合研究所则结合1990年的日本经济衰退，从资产负债表衰退角度解释了美国大萧条。

关于这场危机的分析，同样值得关注的，还有伯南克的《伯南克论大萧条：经济的衰退与复苏》。

从“大萧条迷”到应对次贷危机的政策实施者

伯南克为国际金融界所熟知，重要原因之一是他接替格林斯潘，成为美联储主席，并在任内成为应对美国次贷危机的直接决策者和政策实施者。伯南克出生于1953年。1975年，他以经济学系最优等成绩从哈佛大学毕业，进入麻省理工学院深造，并于1979年获得博士学位。之后伯南克投身教职，在斯坦福大学任教6年（1979—1985年），又于1985—

2002年在普林斯顿大学担任经济和政治事务教授，还曾担任该校经济系主任。

从1987年开始，伯南克就以不同的形式参与美联储的相关工作。首先是成为美联储的访问学者，并且于1987年至1996年期间，先后在费城联邦储备银行、波士顿联邦储备银行、纽约联邦储备银行任职。2002年，他离开普林斯顿大学，成为美联储理事。2005年，伯南克担任总统经济顾问委员会主席；2006年2月，接任格林斯潘出任美联储主席，一直到2014年。在任美联储主席期间，参与应对了2008年的金融危机，并因此当选美国《时代》周刊2009年的年度人物。2014年卸任后，他进入布鲁金斯学会，重点研究经济复苏政策。

从伯南克的经历可以看出，他经历了从学者到政策实践者再回归学术这样一个过程。这跟他的研究领域和兴趣有着密切的关系。伯南克在读博士期间，最感兴趣的研究项目就是20世纪20~30年代的美国大萧条。他对大萧条的成因和影响非常着迷，认为自己是个“大萧条迷”。而且在他于斯坦福大学任教期间，美国又经历了一次严重的经济衰退，可以说是大萧条以后相当严重的一次。当时的美联储主席保罗·沃尔克用了严厉的货币政策，才使美国经济避免被通胀吞噬。这也进一步促使伯南克持续研究大萧条和货币政策。

20世纪20~30年代的美国大萧条对于伯南克的影响不可谓不深。伯南克曾在一次演讲结尾时强调：他认为20~30年代美联储做错了，他将尽力避免重蹈覆辙，不再重复当年的错误。2008年美国发生金融危机后，他果断采取了一系列强有力的措施以力挽狂澜。通常的市场看法是，正是因为伯南克接受了大萧条的教训，采取了较为得力的政策措施，才使2008年的美国金融危机没有陷入更大的麻烦。

注重逻辑、历史和数据相结合的研究方法

伯南克对大萧条的研究吸收了弗里德曼的一部分研究成果，比如他

对央行定位的认知、货币收缩是导致大萧条的判断，从理论逻辑上可以说部分来自弗里德曼。从伯南克的研究中可以看出，弗里德曼的《美国货币史：1867—1960》对伯南克有着很深的影响。但伯南克对金本位制在大萧条中的影响做了新的论述，他认为，金本位制限制了货币政策的发挥，允许金本位制的存在，会使货币政策名存实亡。他指出，金本位制是导致美国大萧条如此严重、演变至全球性危机的主要原因。20世纪30年代初美国和法国的货币紧缩，正是通过国际金本位制传导到全世界，导致了全球性通货紧缩，从而导致借款人的金融头寸缩水，发生债务型通货紧缩，导致借款人遭受巨大损失甚至破产清算，最终造成萧条。他不仅在自己的论文中多次论述这一观点，在他于2012年给乔治·华盛顿大学的学生做的一系列有关央行作用的演讲中也对金本位制多有批判。

伯南克写了一系列关于大萧条的文章，后来结集成书，就是这本《伯南克论大萧条：经济的衰退与复苏》。这些论文围绕大萧条发生的原因和传导机制进行分析，伯南克注重各国之间的对比，尤其是对比了不同国家坚持金本位制和放弃金本位制的政策。他在书中用了多个国家的大量数据、资料，包括经济数据、工资、就业情况等，从总供给、总需求、名义工资等不同角度，指出美国大萧条是一次由多重因素导致的全球性的大萧条，理解整个事件，需要考虑整个国际体系。美国及其他国家所犯的政策性错误，是此次大萧条产生或深化的关键性因素。特别是美联储，在应对首次危机的挑战时，没能积极运用货币政策来防止通货紧缩和经济衰退，因此没能履行好维持经济稳定的职能。同样，美联储也没有很好地行使最后贷款人职能，导致许多美国的银行倒闭并引发信贷及货币供给的萎缩。伯南克指出，大萧条的这些研究，对于后来者都是很重要的经验与教训。所以在他后来作为美联储主席应对2008年的次贷危机的时候，可以说是记住了这些美国历史上的政策教训，并且总体上避免了同样的错误，强化了美联储制定的一系列政策的可信度。

这本书的结构，伯南克在自己撰写的前言里面已经进行了详细的介绍，此处就不再赘述。我想借这个机会，谈一谈为什么今天我们还要再

看伯南克的这本书，或者说，为什么我们要再去看一本研究1929年美国大萧条的书。

带来穿越历史的启发，在当前动荡的国际环境下 历久弥新

伯南克在本书的前言里面说：有人认为，20世纪30年代的经济大萧条早已成为历史，这段尘封的历史与21世纪信息时代的经济之间没有什么关联。持有这些看法的人，可以去看看现在的经济头条新闻：高失业率、银行倒闭、金融市场动荡、货币危机、通货膨胀居高不下、战争冲突……，凡此种种，都可能由经济大萧条引发。应该说，时至今日，美国大萧条时期的种种教训对当今世界仍然具有很强的警示意义。

这正是我们应该读一读这本书的其中一个重要原因。如何在经济政策领域避免相同的错误？从类似的历史事件中寻找启迪，是可行的方案之一。就像伯南克在2008年美国金融危机中采用的一系列政策举措，有不少就是吸取了大萧条的教训。

历史不会重现，但总是惊人地相似。今天重新回顾大萧条时期的世界经济与格局，具有强烈的现实意义。1929—1933年的股市泡沫破灭和一系列银行恐慌，与2008年爆发的全球金融海啸有着相同的特性；而在当下经济规模更大、产品更复杂、交易更便捷、各国联系更紧密的情况下，技术的滥用、国际格局的重新洗牌、监管的缺失、国际政策协调的严重不足等问题也会更加凸显。研究大萧条时期各个经济体中的各类经济机构的关联和应对措施，也有助于我们了解在整个庞大的世界经济体系中，交易成本、市场机会、资源分配等背后的逻辑，以便在当前全球经济的低迷期找到更好的应对手段。

本书译者陈剑是金融学专业的博士，同时也积累了丰富的金融监管工作经验。多年来，陈剑博士积极参与我组织和主持的多项翻译工作，如《21世纪资本论》《大而不倒》《资本之王》《证券分析》《金融的

本质：伯南克四讲美联储》《炼金术士：三大央行行长如何拯救危机中的世界》《查理·芒格的投资思想》《格林斯潘传》等，与我共同进行翻译协调和统稿校订工作。在这个过程中，我欣慰地看到，陈剑博士勤奋努力，在专业上不断地成长，这本新的译著就是她取得的一份新的成果，值得一读。

是为序。

推荐序2

不浪费一场危机

黄益平

北京大学国家发展研究院金光讲席教授

丘吉尔有一个非常重要的论断：“不要浪费一场好的危机。”只有认真地分析危机的起因、传播及后果，并在此基础上调整规则、改变行为，才有可能避免危机重演。黑格尔也说过一句非常尖锐的话：“中国人没有历史，只有不断地轮回。”他指的当然是我国历史上朝代的更迭，这里不评价这句话准确与否，但其所表达的中心思想与丘吉尔的话是一致的，只有不停地反思，才有可能持续进步，不然只能永远在原地打转。

曾经担任普林斯顿大学经济学教授和美联储主席的伯南克是这种反思理念的践行者。他的学术生涯主要专注于对大萧条的研究，清晰、严谨地论证了大萧条发生、持续的主要原因。他曾经说：“我喜欢研究美国大萧条，因为它是现代历史中的一个重大事件。从专业研究的角度而言，我从对美国大萧条的研究中体会到很多经济运作的规律和本质。”后来他又把从研究中获得的心得运用到政策实践中，真正做到了从实践中来、到实践中去。

相传伯南克刚开始在麻省理工学院经济系攻读博士学位的时候，去跟后来担任过以色列央行行长和美联储副主席的导师费希尔讨论博士论文题目，费希尔建议他先去读弗里德曼和施瓦茨的著作《美国货币史：1867—1960》，看他对这本书的反应再确定选题。后来伯南克回忆道：“读过弗里德曼和施瓦茨的《美国货币史：1867—1960》后，我对

大萧条的问题着迷了，就好像那些研究南北战争的爱好者一样，我不仅找到所有关于那段时间经济的书和资料来读，还看政治、社会、历史方面的。但核心的问题——我管它叫宏观经济学的‘圣杯’，还是它为什么会发生，为什么如此严重。”

后来伯南克的博士论文及之后的很多研究都是围绕两个学术问题展开的，一是什么因素导致了大萧条，二是为什么衰退持续了这么久。他的学术发现可以简单地总结如下：货币因素是导致大萧条的主要原因，名义工资调整困难妨碍了经济复苏。这两个结论听起来平淡无奇，但实际上具有十分重要的理论与政策意义。过去学术界一直认为货币是中性的，价格高低只是一个数字而已。但确认货币因素导致了经济衰退，实际是否定了货币中性的认知。货币供应不足容易导致通货紧缩，而这又可能引发金融危机，从而把经济推入衰退的境地。而名义工资调整慢于价格水平，可能会使劳动需求减少，这样就会拖延经济复苏的步伐。也正因为如此，伯南克十分赞同弗里德曼和施瓦茨在《美国货币史：1867—1960》中对美联储在大萧条期间没有奋力增加货币供应而提出的严厉批评。

美国学术界确实没有“浪费”大萧条。几十年来，一代又一代的学者在研究大萧条问题。伯南克是其中的一位杰出代表，加州大学伯克利分校的经济学教授艾肯格林是另一位领军人物。关于大萧条的经济学研究形成了非常多的学术成果，总体来看，这个领域特别符合好的研究的几个基本特征：问题很重要、研究有意思、结论有影响。

大萧条是自工业革命以来第一场最严重的全球性经济危机，研究大萧条等于抓住了一个十分重大的经济学问题，而且这个问题来自现实世界。伯南克一再声称他是一个宏观经济学家，而不是历史学家。他研究大萧条，关注的并不是具体的历史事件，而是重要的宏观经济关系。搞清楚这样一些可能影响大局的经济关系，比弄清楚一些细枝末节的历史事实更有意义，也比验证一些已经被验证过无数次的经济关系更重要。事实上，无论是宏观经济学，还是宏观经济政策体系，都是在大萧条之

后逐步形成的。

这个研究确实也非常有意思。大萧条期间究竟是货币收缩导致经济衰退，还是经济衰退使得货币收缩，在学术界一直有争议。早先的研究一直局限在美国本身的数据，上述因果关系不太好识别，更不要说有不少学者认定货币是中性的。这项研究的突破来自国际比较研究的引入，就一个国家的数据研究大萧条，说不清楚谁引发了谁。但有了跨国数据，就可以按照大萧条发生之后推出金本位制的先后，来考察对经济活动的影响。结论是退出金本位制较早的国家，经济复苏也比较快。原因是在金本位制下，货币供应量是由黄金储备决定的。一旦退出金本位制，货币供应就可以灵活调整。

这些研究结论后来产生了重大的政策影响，促进了货币政策框架的形成和金融监管框架的完善。1944年建立布雷顿森林体系的时候，在确定美元盯住黄金、其他货币盯住美元的基础上，允许各国不定期地根据需要调整汇率，实际就是吸取了金本位制下货币供应不够灵活的缺点。可惜的是，后来这个设计没有发挥作用。因此，到1971年美国就放弃了美元盯住黄金的安排，走向了浮动汇率制。大萧条研究对政策最直接的作用，反映在伯南克执掌美联储期间所采取的非常规的货币政策扩张。换句话说，他的政策是有多年学术研究支撑的。

伯南克本人是一个十分优秀的学者，他后来有机会进入中央银行参与决策，特别是在次贷危机期间执掌美联储，也算得上是传奇的人生经历。在离任之后出版的《行动的勇气：金融危机及其余波回忆录》一书中，伯南克对其在次贷危机期间所经历的惊涛骇浪般的风险和左右为难的政策选择有详细的记载，从中还能看到他作为学者出身的央行行长在做决策时所展示出的学者风格。当然，由学者而央行行长，这样的事情是可遇不可求的。但在学术研究的基础上形成一些政策意见或者建议，应该是大多数经济学者都有机会做到的。

对于希望超越回忆录进一步了解一些政策的学理基础的读者，《伯南克论大萧条》值得一读。这本书是一本论文集，收集了过去几十年来

伯南克所作的关于大萧条问题的经济学研究论文。与回忆录相比，论文集的技术性稍强一些。好处是可以仔细地了解这些问题的提出、数据的收集、分析的过程以及最后结论的得出，其实还可以学习如何做学术研究。而对话题特别感兴趣的读者，则可以更多地关注话题的重要性、分析的逻辑及其政策含义。伯南克专门为本书撰写了第一章“大萧条时期的宏观经济学：比较分析方法”，这是一个写得非常好的综述，系统地阐述了问题的提出、分析的思路，以及一些主要的结论，对分析细节不感兴趣的读者，直接阅读这一章即可。

推荐大家阅读这本书，最主要的原因并非让大家更好地理解大萧条发生、持续的机制，而是因为在在大萧条发生将近80年之后，世界经济在2008年再次遭遇一场全球性的危机，12年之后，又发生了一场世界性的新冠肺炎疫情。在这两次大危机期间，各国政府与央行都采取了“不计一切代价的政策”稳金融、稳经济。顺便说明一下，提出“不计一切代价的政策”这个说法的是十年前时任欧洲央行行长、现任意大利总理，同时也是伯南克在麻省理工学院的师兄德拉吉。这些超常规的政策对于经济复苏发挥了巨大的作用，而这些措施的制定与实施，在很大程度上就是得益于对大萧条时期经历的分析与总结。

不过现在世界经济甚至世界货币体系又碰到了新的问题。正因为意识到金本位制已经无法适应现代经济的发展对货币体系的要求，各国从20世纪70年代初开始逐步走向浮动汇率制。而为了在保持货币政策灵活度的同时维持币值稳定，许多央行采取了通胀目标制。应该说，在很长一段时期内，这个货币政策规则是有效的，帮助维护了货币体系与宏观经济的稳定。但最近20年的经历则表明，货币政策与通胀水平之间出现了脱钩的倾向。在伯南克的前任格林斯潘担任美联储主席期间，货币政策宽松，通胀水平稳定，但金融风险大量积累。因此，继续盯住通胀水平，是否还能保持货币与金融体系的稳定？如果不能，应该如何改革货币政策的规则？

更重要的是，无论是次贷危机，还是新冠疫情，都可以称得上是史

无前例的。在这些危机中是否出现新的值得深入研究的宏观经济机制？这些新机制对经济政策与制度安排提出了什么样的新要求？次贷危机是一场典型的全球性的系统性金融危机，什么导致金融风险同时发生甚至形成顺周期机制？货币政策要不要管金融风险？过去十几年，关于次贷危机的研究已经有不少，政策改革的尝试也很多，但像大萧条之后出现的革命性的学术与政策进展并不多。最近发生的这些大危机会不会最终被“浪费”掉，这是当代经济学者必须要面对的一个严峻挑战。而这也恰恰是推荐大家阅读《伯南克论大萧条》的最重要的原因。

推荐序3

行动的勇气

香帅
著名金融学者
香帅数字经济工作室创始人
曾任北京大学金融学教授、博士生导师

我大概是在2015年6月读过伯南克的《行动的勇气》。当时正处于A股市场最惨烈的流动性危机中：市场静默得像丧尸电影，3000多只股票停牌，任何股票开盘几分钟就会被牢牢锁死在跌停板上，“恶意做空”、公安部门入市的段子和消息此起彼伏。当时监管机构为救市与否也纠结得厉害，众多市场原教旨主义学者坚定地认为，救市等于干涉市场。那时候政策讨论的氛围还很宽松，声音也五花八门，虽然纷乱，但回头看，允许各种声音讨论本身也是最终科学决策的土壤。

我当时和几个北大博士生领了个任务，紧急做一个流动性危机的课题研究，对当时的市场后果做一个比较全面的量化分析，作为政策制定的参考。就这样，一个毛毛虫样的年轻教授带着几个更幼虫的博士生，几个人怀着一腔爱国热情，连着两三个通宵跑数据、盯夜盘、翻文献，晚上就在光华楼四楼西头的会议室里东倒西歪地和衣而卧。分析结果出来后还是很让人震惊的，发现市场正在陷入一个急速下行的流动性螺旋：市场下行，投资者抓紧先卖出流动性欠佳的资产，导致其价格更快下跌，引发预期进一步恶化，资产价格加速下跌，更卖不出去……市场流动性快速枯竭，陷入流动性危机的泥沼里。

把分析结果给市场里的朋友看，大家都是声嘶力竭地反馈：“是这

样的，是这样的，我们都快撑不住了！”几只大小毛毛虫就这么写了结论：必须以最快速度给市场注入流动性，阻断螺旋，否则市场将面临崩塌风险，甚至可能影响到银行体系的稳定（因为当时银行资金通过伞形信托、场外融资等各种渠道大量流入了资本市场）。接下来就是很多股民记忆犹新的“证金王”救市的故事了。再之后，证金公司入场注入流动性，稳定市场，慢慢也成了惯例。

日子久了，这些事也就被渐渐淡忘了。那些年，中国央行和美联储是全球表现最可圈可点的政府决策机构，很多决策都果敢智慧，让人感觉“行动的勇气”是大国央行的必要条件。

2020年新冠肺炎疫情暴发，美联储几乎没有犹豫就开启了超级放水模式，直升机撒钱（发国债发钱）强力保消费，然后由美联储大量购入国债——这其实就是“货币财政化”，理论上是违反美联储的“独立”原则的，也被主流经济学界所严重诟病。但回头看，对储蓄率极低、财富水平分化极高的美国来说，在供给几乎停滞的时候，这场水，避免了需求雪崩，也避免了美国底层彻底返贫可能造成的社会动荡。美联储几乎可以说是以一己之力，将美国从彻底的衰退和潜在的混乱中拉了出来，一场专注于摧毁线下接触的世纪疫情，居然没有对世界第一消费强国、最大的服务业经济体造成毁灭性打击，也没有对货币稳定造成冲击！

你不得不佩服美联储在“纸面理论”和“现实行动”中快速应对的智慧、果断决策的勇气。要知道，对抗“传统”“理论”“经典”“历史”从来是政策制定者面临的最大挑战，他们无法躲在传统的羽翼下，而要独立担责。所以这是很高的要求，一方面要求政策制定者有勇气，另一方面，有勇气也是由于看得深远、看得准，这是智慧。

2020年中国疫情防控得法，中国央行拿到了一手好棋，两三个月的宽松后，迅速回归稳健姿态，一直稳健到了凄风冷雨的2021年、举步维艰的2022年。到2021年下半年，中美两国经济周期已经进入逆向而行的方向：过旺的需求、断续的供给让美国通胀居高不下，美联储开始小心翼翼地引导预期，一步步让市场对“缩表加息”做出反应，一直到2022年

3月，顺利开启了波澜不惊的第一次加息，虽然艰难，但毕竟在路上。与之相反，在各种外因内力的叠加下，中国经济从2021年下半年开始快速下行，进入2022年后，俄乌冲突、疫情防控、全球通胀、美国加息等各种压力接踵而来，政策空间一点点被逼到了增长、通胀、汇率的几个舆论三角区中，显得左支右绌。

是左支右绌吗？这个时候看《伯南克论大萧条》，就觉得极其精妙了。伯南克开宗明义地说：“总需求冲击（对大萧条）发挥了重要作用。毫无疑问，在不同时期，影响不同国家总需求的因素多种多样，但我始终强调，货币冲击是其中极为关键的一个因素。”

伯南克接着论述，当年对金本位制的迷恋（迷信）是如何束缚了货币政策的手脚，导致政策无法影响社会信用的扩张收缩。他自己的一篇论文，就集中讨论了所有国家大萧条的根源——货币紧缩是非常显著的特征。1931—1932年，那些脱离金本位制、可以更自由地实施扩张性货币政策的国家，萧条造成的伤痕明显要好很多。

另外，伯南克还谈到了“债务型通货收缩”。比如，企业陷入财务困境，无法再持续经营，也无法再融资，同样一个家庭收入减少，消费大概率会降低，企业和个人都陷入需求下降的通道，而需求减少会进一步刺激供给不力，导致通缩的局面。换句话说，金本位原教旨主义相当于货币政策的子宫，以为是“欲练神功，必先子宫”，其实后半句是“若要成功，不必子宫”。

我半躺在沙发里看这本书，读到这里，一瞬间有点儿恍惚，不知道读的是历史，还是现实。《伯南克论大萧条》分析的虽然是什么导致了大萧条，为什么大萧条会蔓延至全球，并且持续了那么久，但实际上更是对一场危机如何帮助避免下一场危机的研究。想起2015年时读的伯南克那本畅销书《行动的勇气》，7年以后我才明白，为什么那么多年后伯南克会心有余悸，又充满骄傲，毕竟，突破自己思维的桎梏，是一个人、一个机构乃至一个国家最大的勇气。

2022年4月29日 星期五

北京海淀

译者序

陈剑 副研究员

十年前，我在博士生导师巴曙松的带领下，应中信出版社邀请翻译了伯南克的《金融的本质：伯南克四讲美联储》。鉴于中译文篇幅不长，我们建议中信出版社在书后附录英文原稿，供读者学习参考，中信出版社欣然接受了建议，出版了中英文双语版，受到读者的欢迎。当时与我联系的中信出版社编辑是黄维益女士，十年后，黄维益女士再次与我联系，表示中信出版社非常推崇伯南克，已经获得伯南克诸多专著在中国的版权，并将伯南克的学术型专著英文版的*Essays on the Great Depression*发给我。读罢英文书稿，我被伯南克严谨的治学态度深深折服，愿意把这本书翻译成中文，与国内的读者，尤其是经济金融从业者、经济金融专业研究者分享。

本·伯南克1953年出生于美国的佐治亚州，从小就智力超群，学业优秀。他高中毕业时斩获全美高中毕业生最高荣誉“美国优秀学生奖学金”（National Merit Scholarship），并以接近满分的大学入学考试成绩进入哈佛大学攻读经济学专业，后在美国麻省理工学院获得经济学博士学位。完成学业后，他长期在普林斯顿大学任教，曾任该校经济学系主任。2006年，他接替艾伦·格林斯潘成为美联储主席，直至2014年交棒给珍妮特·耶伦。正是在他任职美联储主席期间，2008年美国爆发了震撼世界的金融危机——次贷危机。

伯南克自述其在麻省理工学院攻读博士学位时对两件事情最感兴趣：20世纪20~30年代的美国经济大萧条和波士顿红袜棒球队。从那时起，他就花费了大量时间潜心研究美国20世纪的经济大萧条。究其一

生，他都认为自己是“大萧条迷”，对大萧条的研究贯穿了其整个学术生涯。正是对大萧条的深入研究为他后来担任美联储主席时应对美国次贷危机奠定了坚实的理论基础。

《伯南克论大萧条：经济的衰退与复苏》收录了伯南克与多位研究者共同撰写的9篇关于大萧条时期宏观经济学的研究论文。尽管这些论文是在长达20年的时间里陆续撰写的，但它们对大萧条的产生原因、传播蔓延路径等基本观点始终一致。总的来说，伯南克认为总需求下降是大萧条爆发的决定因素，而总需求下降由货币和金融两方面因素导致：货币因素是指当时存在缺陷和管理不善的金本位制所带来的全球性的货币供给紧缩；金融因素则是指银行业恐慌和银行倒闭潮堵塞了正常的信贷流动渠道，从而加剧了经济崩溃。

从《金融的本质：伯南克四讲美联储》到《伯南克论大萧条：经济的衰退与复苏》，翻译伯南克的著作，给了我一个跟随这位著名经济学家深度学习的好机会。1894年，恩格斯在《资本论》第三卷序言中写道：“一个人如果想研究科学问题，首先要学会按照作者写作的原样去阅读自己要加以利用的著作，并且首先不要读出原著中没有的东西。”在翻译的过程中，我紧紧跟随着伯南克的研究思路，学习、体会他是如何发现问题、思考问题和解决问题的。

在译稿付梓之际，回顾我在翻译过程中的体会和感受，主要有以下几点：

1. 20世纪30年代的大萧条是值得持续深入研究的人类历史上的重大事件

大萧条是人类经济生活中最为凝重悲怆的画卷之一，从伯南克书中一个个冷冰冰、硬邦邦的数字和模型里，折射出一幕幕危如累卵、千钧一发的黑暗时刻：经济萧条与衰退此起彼伏，政府和金融监管机构竭尽所能地力挽狂澜，社会文化也随之不断经历新的冲刷和洗礼。我们能够

感受到美国乃至世界多数国家人民的生活从富足跌落到贫穷，仿佛看到了在垃圾堆中争抢食物的妇女和为了温饱而打工的童工。正如伯南克在本书中所指出的：地震学家从一次大地震中学到的东西远远胜过从许多小地震中学到的东西。同理，20世纪20~30年代的大萧条为我们研究经济周期对货币金融市场、劳动力市场影响问题提供了一个绝好机会。因为除了大萧条时期，其他任何时期的各种经济变量都没有在很短时间里发生过如此剧烈的变动。伯南克通过准确、翔实的数据和较为合理的计量经济学模型，对这段特殊的历史时期进行了经济学反思和阐释，探讨为什么会发生经济危机，并推导出显而易见的、较为明确的原因。正是通过作者反刍式的思考和对经济学史料的细致爬梳，使得本书具有较高的历史价值和学术价值。

伯南克围绕20世纪30年代的大萧条开展了诸多研究工作，但正如他在本书中所述，关于大萧条仍有很多值得未来关注并持续深入研究的课题，比如在未来的研究中，需要更加关注黏性工资假说在时间序列维度上的表现；还可以收集美国以外的其他多个国家更多行业领域的工资和产出数据，并对整个行业层面的工资和产出数据进行深入研究。伯南克还建议对本书中所使用的样本国家在两次世界大战之间的工资制度及管理情况进行比较研究。

列宁曾说过“历史不是简单的重复，但有惊人的相似”，类似的事情往往在岁月的河流中不断轮回。伯南克在本书中表示，研究当代欧洲失业问题的专家们曾经多次将20世纪80年代欧洲出现的严重失业问题与20世纪20~30年代美国的失业问题进行比较，发现其背后有着极为相似的原因。2008年美国爆发次贷危机后，有经济学家犀利地指出，2008年美国爆发次贷危机的根源和20世纪20~30年代大萧条没有什么大的区别，都是美联储放松管制，实行持续的低利率政策和信贷扩张，扭曲了市场信号。难怪德国哲学家黑格尔曾经痛彻心扉地表示：人类从历史中学到的唯一教训，就是人类无法从历史中学到任何教训。尽管20世纪20~30年代的大萧条距今已近百年，但大萧条不能被尘封在历史的记忆中逐渐被忘却。“执古之道，以御今之有”，只有透彻地研究、很好地总结大萧

条的经验和教训，才能更好地开辟未来。

2. 伯南克的研究态度踏实细致，研究方法规范严谨，值得学习和借鉴

一是长期关注并持续跟踪研究。伯南克在其学术生涯中，花费了大量时间潜心研究美国20世纪30年代的大萧条。本书汇集了他研究大萧条时期宏观经济学的9篇经典论文，这些论文是在长达20年的时间里陆续撰写的，对大萧条的产生原因、蔓延路径等诸多领域进行了细致研究。可以说，本书是伯南克穷其学术生涯钻研20世纪30年代大萧条的精华学术成果。

二是熟练运用计量经济学原理和模型。伯南克在本书的研究中最显著的一个特点是娴熟地应用数学方法，用经济中的数量关系来反映经济学现象，用数学公式来表述经济学理论。通过把经济理论、数学方法和统计学有机结合建立起来的计量经济学，分析和实际问题，通过经济学分析研究的数学化推动经济学研究的精细化和其研究成果的实用化。伯南克在研究中采用系统的分析框架，从基本的假设出发，运用严密的逻辑，推导出清晰的结论。伯南克在研究中还运用了极值的方法，并将极值方法从静态发展到动态，从单个经济要素的最大化发展到同时考虑多个经济要素的最大化，从确定条件下的极值发展到不确定条件下的极值。所以这是一本学术性极强的经济学专著，可以作为经济金融专业的参考阅读书目。

三是注重运用国际比较分析方法。伯南克认为，美国大萧条催生了宏观经济学，使其成为一个独立的研究领域。过去很多经济学家片面地强调，美国大萧条只是美国的历史事件，但现在很多经济学家转变了思想理念，深刻地认识到，美国国内经济受到严重冲击是美国经济出现大萧条的主要原因，也是引发世界性经济大萧条的主要原因。20世纪20~30年代大萧条这一事件是全球性的，通货紧缩在世界范围内传播。如果不能充分认识到这些情况，那么对大萧条的解释都将是片面的、不

完整的。因此，伯南克及其他一些经济学家较早地运用比较研究分析方法，同时研究同一时期其他许多国家的经验和教训，观测和研究的数据从美国扩展到更多的国家，从严谨的计量经济学视角，大幅提升了准确识别造成全球经济大萧条因素的能力。

四是重视数据来源以确保数据质量。数据真实准确是确保研究质量的基础，伯南克在研究中非常注意数据质量，力求数据来源确凿准确。伯南克在本书的研究中收集和使用的数据均注明了出处，主要选择国际联盟、国际劳工组织、美联储等发布的统计数据。伯南克表示，在本书的研究中，是否将相关国家列入研究样本的重要依据是关键变量数据的可获得性。

需要强调的是，我们应注意学习借鉴伯南克的研究方法，但千万不能生搬硬套伯南克的研究结论。经济学是一门社会科学，许多经济学基本原理的应用都会受到不同的社会、政治、经济、文化等因素的影响。此外，经济学理论是建立在一定的假设条件基础上的，假设条件不同，相关结论就不一定成立。因此，正确地理解掌握经济学分析的方法而不是生搬硬套某些条件下推导出的具体结论，才是我们学习当代经济学的正确方法。

3. 以更加开放的思维学习和借鉴西方国家经济学研究成果

中国已经开启全面建成社会主义现代化强国的第二个百年奋斗目标新征程，正朝着实现中华民族伟大复兴的宏伟目标奋勇前进。要完成这一历史使命绝非易事，我们不仅需要从自己的实践中总结经验，也需要从别人的实践中获取教训。伯南克在本书的研究中对大萧条期间世界各国普遍实施的金本位制予以激烈的抨击，认为第一次世界大战后重建的国际货币体系即金本位制度本身存在重大缺陷，日常运行中存在诸多掣肘因素，发生危机时各国的政策措施不力。伯南克通过研究发现，较早放弃金本位制的国家可以更快地从大萧条中复苏，而坚守金本位制的国

家会长时间地深陷经济衰退的泥潭。那时的中国仍在实施银本位制，还是一个很弱小的经济体，所以在关于大萧条的各国比较分析研究中，伯南克没有把中国列入研究样本。斗转星移，沧海桑田，现在中国已经成为世界第二大经济体，经济学家们在考虑全球经济问题时，都必须要考虑中国的情况。当今中国也必须以更加开放的思维学习和借鉴西方国家的相关经济学研究成果，继续加强与全球经济的深度融合，落实“一带一路”国家级顶层合作倡议，开拓国内国际双循环相互促进的新发展格局，多元化地参与国际经济合作。

最后，我要向本书的编辑表示深深的感谢。本书很多计量经济学的函数、公式、符号等，难以顺畅地输入Word文档中，于是我把英文原稿中相关函数、公式、符号等采用截图方法，用图片形式复制到Word文档。原书中的表格我也没有重新制作，只是将其中的英文文字内容进行了翻译，后期编辑同志根据原稿进行了相应的处理。

当然，翻译专业经济金融类著作不是一项容易的工作，因为水平所限，本书难免舛错之处，祈请读者朋友们指正。

前言

我的研究专长是宏观经济学，不是经济史。尽管如此，在我的学术生涯中，我还是花费大量时间潜心研究美国20世纪30年代的经济衰退，即现在大家所熟知的大萧条。我是美国大萧条研究爱好者，就像有些人是美国内战研究爱好者一样。我觉得应该有更多的人参与到美国大萧条研究中来，也希望有更多的人像我一样热衷于研究美国大萧条。

20世纪30年代美国大萧条时期发生了许多令人难以置信的戏剧性事件，例如股市崩盘、为买面包排长队、银行挤兑、货币投机盛行……战争的乌云笼罩着这一切。美国的政策制定者面对这百年不遇的突发经济状况，虽绞尽脑汁、费尽心力，但仍手足无措、无所适从，老百姓顽强地应对着经济大崩溃所带来的各种严重后果和恶劣影响。这一时期出现了很多令人震撼的人物和事件，虽然其中绝大多数是悲剧，但是我认为，这是一段值得后人研究的特殊历史时期。

我喜欢研究美国大萧条，因为它是现代历史中的一个重大事件。从专业研究角度而言，我从对美国大萧条的研究中体会到很多经济运作的规律和本质。

有人认为，20世纪30年代的经济大萧条早已成为历史，这段尘封的历史与21世纪信息时代的经济之间没有什么关联。我建议持有这种看法的人去看看现在的经济头条新闻：高失业率、银行倒闭、金融市场动荡、货币危机、通货紧缩……应该说，大萧条时期的种种问题和教训对当今世界仍然具有很强的警示意义。

研究20世纪30年代的美国大萧条对我们掌握经济规律意义重大。它是一个重大历史事件，影响了世界上绝大多数国家，其规模之大，程度

之深，影响之远，已经不言而喻。事实上，两次世界大战之间经济剧烈波动，一些过去公认的对经济周期现象的解释不再合理或遭到质疑，例如过去通常认为，经济衰退是技术进步放缓的结果，但是大萧条的发生挑战和颠覆了这种认知。

当时几乎世界上所有国家都受到大萧条的影响，但所遭受的冲击程度不尽相同。因此，这一时期也为研究不同的经济制度和政策措施对相关经济体的影响提供了绝佳机会。巴里·艾肯格林（Barry Eichengreen）和杰弗里·萨克斯（Jefrey Sachs）等人强调，通过国际分析比较可以明显看出，较早放弃金本位制的国家可以更快地从大萧条中复苏。正如我在本书中所述，这一强有力的实证发现是我们准确理解大萧条的关键所在，也是深入理解货币政策和汇率制度的重要基础。

本书汇集了我与多位合著者共同撰写的9篇关于大萧条时期宏观经济的论文。尽管这些论文是在长达20年的时间里陆续撰写的，但它们对大萧条的产生原因、蔓延路径等基本观点始终一致。

本书主要结构和脉络如下：

第一章为第一部分，是简介和概述。大萧条的特点是产出迅猛下滑，价格急剧下降，因此，总需求减少是导致大萧条的主要原因，这是全书的研究前提。这一研究前提引出了两个问题：一是什么原因导致了20世纪20年代末和30年代初全球总需求急遽减少？即“总需求之谜”的原因；二是为什么大萧条会持续如此长的时间？根据需求变化调整工资和价格等诸多常规的稳定经济的调控机制和措施为什么没能遏制总需求下降对经济的影响？即“总供给之谜”的原因。我在本书中阐明了对这些问题的见解。

第二部分（第二章至第四章）的三篇论文实证研究了大萧条早期阶段货币工具和金融工具导致总需求崩溃的情况。我在书中明确提出，已有充分证据显示，全球性货币供给收缩是抑制总需求的主要原因。货币机制之所以崩溃，是因为第一次世界大战后重建的国际货币体系即金本位制度既管理不善，技术上也存在缺陷。这其实是巴里·艾肯格林提出

的，我完全同意他的观点，我的实证研究为这些论点提供了一些计量经济学研究论据。此外，非货币金融因素也在这一过程中发挥了重要作用，例如银行恐慌和企业倒闭中断了正常的信贷资金流动，从而加剧了全球经济崩溃进程。

第二章是我1983年发表的论文，这应该算是全世界最早探索研究金融危机对宏观经济影响的论文之一。如今，金融危机对宏观经济的影响问题已得到广泛关注，人们不仅深入研究美国大萧条时期发生的各类经济危机事件，还认真研究东亚及其他地区发生的金融危机。

第三部分（第五章至第九章）重点讨论大萧条时期的总供给问题，特别强调劳动力市场的功能。这部分的核心观点是，20世纪30年代世界各国为应对总需求下降调整了名义工资，但总体而言，名义工资调整速度极为缓慢，也没有调整彻底。雇主们只调整了工人每周工作时长和劳动强度，没有削减工人工资。很多国家的立法机构出台了旨在限制竞争的法律法规，不允许削减工资（和价格）。另一方面，正如第七章所述，工资调整极为缓慢导致大萧条时期失业问题长期存在。这一时期，世界经济体的总需求不断遭受重大冲击，导致失业率高企。这些负面冲击规模大，持续时间长，许多国家虽然试图通过调整工资和价格来稳定经济，但这些尝试均以失败告终。后来，很多国家采取了汇率贬值或放弃金本位制等措施，总需求巨大下行压力才得以减轻，产出和就业随即迅速复苏。

在此，我要特别感谢本书中相关论文的合著者，如我的学生凯文·凯里（Kevin Carey）、伊利安·米霍夫（Ilian Mihov）和马丁·帕金森（Martin Parkinson），以及我的同事哈罗德·詹姆斯（Harold James）和詹姆斯·鲍威尔（James Powell）。

特别感谢普林斯顿大学出版社的编辑彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）给予的大力帮助。我还要向首次发表本书中这些论文的期刊致以诚挚的感谢，感谢这些期刊允许我把这些论文汇集成书出版发行。

我还要把本书献给我的妻子安娜，感谢她给予我坚定不移的支持。

第一部分 综述

第一章

大萧条时期的宏观经济学：比较分析方法

如何准确理解并清晰阐释1929—1933年美国大萧条时期的经济运行情况一直是宏观经济学的难点。美国大萧条催生了宏观经济学，使其成为一个独立的研究领域。20世纪30年代大萧条这段特殊的历史也持续地影响着宏观经济学家们的研究项目选择、政策意见建议乃至思想理念更新。时至今日，为20世纪30年代的全球经济大崩溃寻求一个合理的理论解释，仍然是一项极具挑战性的任务。

直到今天，我们仍然不能宣称已经完全理解美国大萧条的发生发展及内在逻辑，不过在过去的15年里，我们在研究美国大萧条方面取得了重大的实质性进展。这主要是因为我们适时改进了理论研究框架，并进行了大量艰苦的历史实证研究和分析。此外，近期在研究美国大萧条方面最重要的变化是研究重点和方向发生转变，过去我们片面强调这只是美国的历史事件，但现在很多经济学家转变了思想理念，开始运用比较研究分析方法，同时研究同一时期其他许多国家的经验和教训。

扩大研究范围相当重要，其中有两个重要原因：首先，克里斯蒂娜·罗默（Christina Romer）1993年提出，美国国内经济受到严重冲击是美国经济出现大萧条的主要原因，也是引发世界性经济大萧条的主要原因。20世纪30年代大萧条这一事件是全球性的，通货紧缩在世界范围内传播。如果不能充分认识到这些情况，那么对20世纪30年代大萧条的解释都将是片面的、不完整的。我们同意罗默的观点。其次，观测和研究的数据从美国扩展到20个国家、30个国家甚至更多国家，通过比较分析方法，从严谨的计量经济学视角，我们准确识别造成全球经济大萧条因素的能力得到大幅提升。通过比较分析方法，经济学界对大萧条产生的

原因形成了较为一致的看法，有助于对当代宏观经济学的核心问题形成共识。因此，我认为，通过比较分析提高认知能力非常重要。

我在本书中提供了一系列关于大萧条的主流认知和理解阐释，并运用比较研究的方法，通过实证研究得出自己的见解。囿于篇幅，同时也因为我是一名宏观经济学家而不是历史学家，因此我将重点放在经济问题上，而不是历史细节上。对于希望深入研究大萧条时期发生的历史事件相关细节的读者，建议参阅艾肯格林1992年的著作，他对两次世界大战之间货币经济史的论述较为权威。在撰写本书的过程中，特别是论述第一部分相关内容时，我大量参考了艾肯格林著作里的观点以及他其他一些论文的研究成果。

为了更好地回顾并阐释关于美国大萧条时期的情况，我们对影响总需求的因素和影响总供给的因素进行了区分。我在本文第一节中指出，现在我们已经能够很好地理解20世纪30年代抑制全球总需求的因素。已有明确证据显示，在20世纪30年代世界性经济大收缩中，货币冲击是最重要的原因之一，货币冲击通过金本位制传遍世界各国。

在宏观经济学中，关于货币冲击是造成大萧条的关键原因这一观点引发了一个重要问题，即名义货币冲击为什么会产生实际影响？本书的第二部分详细讨论了货币供给减少和价格水平下滑对两次世界大战之间的经济造成的影响。我认为主要有两个影响途径：一是通货紧缩引发的金融危机；二是名义工资不能及时地根据价格变化进行彻底调整，导致实际工资增长超过市场出清价格即市场均衡水平。很多国家的实证经验已经充分证明了这两种影响途径。然而，在这两种途径里，在大规模失业的情况下，名义工资缓慢调整的现实情况并不符合经济理性^[1]的假设。可是，如果不能理解与经济理性假设自相矛盾的工资调整行为，就不可能真正理解美国大萧条。在本文最后，我将就如何运用比较分析方法研究这一重要问题提出相关意见和建议。

第一节 总需求：金本位制度与世界货币供给

在大萧条年代，几乎每个国家的产出变化和价格变化都表现出很强的正相关性，这表明总需求冲击发挥了重要作用。毫无疑问，在不同时期，影响不同国家总需求的因素多种多样，但我始终强调，货币冲击是其中极为关键的一个因素。

多年来，货币因素是否导致美国大萧条的重要原因，一直是经济学界争论不休的焦点。在经济收缩时期，货币供给、产出和价格都急剧下降，而在经济复苏时期，它们又都迅速增长，但问题是，这些经济变量之间的因果关系难以确定。1963年，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和安娜·雅各布森·施瓦茨（Anna J. Schwartz）在他们对美国货币史的经典研究中，对这些现象进行了货币主义解释。他们认为，这些经济变量之间的因果关系的逻辑主线是，从货币紧缩到政策不力，导致银行系统持续危机，最后出现价格和产出下降。与弗里德曼和施瓦茨的观点相反，彼得·特明（Peter Temin）在其1976年的文章中认为，大部分货币紧缩实际上是货币对产出的被动反应，大萧条的主要根源在于实体经济方面，例如1930年消费显著地、自动地下滑。

这两种观点的拥护者一直各执一词，货币主义者强调货币因素在大萧条后期（1930年末或1931年初到1933年）发挥重要作用，而反货币主义者则强调非货币因素在经济衰退的早期阶段发挥重要作用。现在许多经济学家采取折中立场，认为货币因素和非货币因素在大萧条的不同阶段都起了重要作用，有关情况可参阅罗伯特·J.戈登（Robert J. Gordon）和詹姆斯·威尔科克斯（James Wilcox）1981年的论文。然而，由于研究者们主要关注美国的情况，分析使用的是美国的数据，大萧条时期货币因素的重要性并未得到充分重视。^[2]

自20世纪80年代初以来，一大批新的关于大萧条的研究成果不断涌现，重点是两次世界大战之间国际金本位制的运作情况，如伊赫桑·乔杜里（Ehsan Choudhri）和莱维斯·科钦（Levis Kochin）1980年合著的

论文、艾肯格林1984年的论文、艾肯格林和萨克斯1985年合著的论文、詹姆斯·汉密尔顿（James Hamilton）1988年的论文、特明1989年的论文、伯南克和詹姆斯1991年合著的论文、艾肯格林1992年的论文。

从方法论上来说，由于更加关注国际因素，上述经济学家在研究美国大萧条时都运用了国际比较分析的方法。正如我在前言中所述，运用比较分析方法是这一研究领域的重大进展，其影响远远超出运用这种方法来研究国际金本位制本身。

坦率地说，直至20世纪70年代末，我们仍然没有办法准确揭示造成大萧条的原因。但现在，我们通过对国际金本位制度进行比较分析研究，明确提出，货币因素导致全球价格和产出下降；与此同时，在价格和产出复苏过程中货币因素也发挥着极其重要的作用。关于货币因素的重要作用，很多论文已经进行了详细论证，主要涉及以下两点^[3]：

第一，对两次世界大战之间金本位制运行情况分析表明，20世纪30年代初全球货币紧缩在很大程度上不是对产出下降的被动反应，而是因为金本位制度本身存在重大缺陷，世界各国政策短视、措施不力，政治条件掣肘、经济环境糟糕，这些事先未预料到的不利因素错综交织。因此，几乎所有国家都观察到，货币紧缩和价格下降与产出下降之间存在极强的相关性，对于这一现象最为合理的解释是，这实际上反映出货币对实体经济的影响，而不是实体经济对货币的影响。

第二，出于历史、政治和哲学原因，而不是单纯的经济原因，一些国家迅速放弃了金本位制以应对20世纪30年代初的经济危机，而另一些国家则无视糟糕局面，不惜一切代价继续坚持金本位制。放弃金本位制的国家增加了货币供给并逐步恢复了价格水平，而维持金本位制的国家则被迫陷入更加严重的通货紧缩。事实证明，放弃金本位制的国家比固守金本位制的国家更快地摆脱了大萧条，更迅速地实现了经济复苏。事实上，没有一个固守金本位制的国家出现明显的经济复苏。世界各国的经济复苏情况高度依赖其所选择的汇率机制，这进一步证明了货币因素的重要性。

接下来，我们将简要讨论这两个结论。

货币紧缩的根源：多重货币均衡

尽管货币主义者早期关注的重点是20世纪30年代初美国的货币紧缩，但货币紧缩并不是美国独有的现象，大多数以市场为导向的工业化国家和许多发展中国家也发生了同样的情况。正如近期研究成果所强调的，大多数经历货币紧缩的国家都有一个共同点，即坚持国际金本位制。

金本位制在第一次世界大战爆发后中止，第一次世界大战结束后通过艰苦重建得以恢复。1925年，英国恢复金本位制；1928年，法国回归金本位制；1929年，几乎所有市场经济国家都实行了金本位制。只有极少数国家没有采用金本位制，例如西班牙因为政治动荡没有恢复金本位制，还有一些拉丁美洲和亚洲国家实行的是银本位制。重建金本位制当时被广泛赞誉为一项重大外交成就，也被认为是恢复货币和金融稳定的重要一步，有助于将20世纪20年代货币和金融动荡不安时期，重新恢复到1870—1913年实行金本位制货币和金融相对稳定时期。然而，不幸的是，金本位制的重新实行并没有实现预期的好处，货币和金融不但没有进入稳定状态，反而在1931年出现金融恐慌和汇率危机，大多数国家当年就被迫放弃了金本位制。1936年，法国及仅存的极少数金本位制国家最终要么放松金本位制，要么放弃金本位制，金本位制彻底分崩离析。

正如上文所述，两次世界大战之间短暂实施的金本位制有一个突出特点：坚持金本位制的国家国内货币存量急剧下降。为了理解下降的原因，让我们来看下面一个金本位制国家国内货币存量（称为M1）与其货币性黄金储备的简单恒等式：

$$M1=(M1 / BASE) \times (BASE / RES) \times (RES / GOLD) \times PGOLD \times QGOLD$$

方程（1）

其中：

$M1$ =M1货币供给（流通中的货币和票据加商业银行存款），
 $BASE$ =货币基础（流通中的货币和票据加商业银行准备金），
 RES =以本币计算的中央银行的国际储备（国外资产加黄金储备），

$GOLD$ =以本币计算的中央银行的黄金储备= $PGOLD \times QGOLD$ ，

$PGOLD$ =以官方本币价格计量的黄金，

$QGOLD$ =黄金储备的物理数量（如以吨计量）。

方程（1）指出了我们所熟知的一点，即实行金本位制时，一个国家的货币供给既受黄金储备的物理数量（ $QGOLD$ ）影响，也受中央银行买卖黄金价格（ $PGOLD$ ）影响。在其他条件不变的前提下，黄金流入（即 $QGOLD$ 增加）或本币贬值（即 $PGOLD$ 增加），都会增加货币供给。方程（1）还指出了在实行金本位制时关于国内货币供给的三个决定性因素。

一是货币乘数，即 $M1/BASE$ 。在实施部分准备金制度的银行体系中，货币总供给（包括银行存款）大于货币基础。正如经典经济学教科书中所言，所谓的货币乘数，是社会公众选择的现金/存款比率和商业银行选择的储备/存款比率的递减函数。20世纪30年代初，银行业不太发达的国家以及倾向使用货币交易的国家，货币乘数相对较低，仅略高于1。相比之下，金融业发达的美国1929年货币乘数接近4。

二是黄金支持率的倒数，即 $BASE/RES$ 。由于中央银行通常既可持有国内资产也可持有国际储备，因此 $BASE/RES$ 大于1。 $BASE/RES$ 也称为覆盖比率。世界各国通常对最低黄金支持率有法定要求，例如美联储要求40%的最低黄金支持率，也就是说， $BASE/RES$ 有法定最大值，例如美国的 $BASE/RES$ 最大值为2.5。但是，各国通常不会规定 $BASE/RES$ 的法定最小值，美国对流入该国的黄金实施冲销的技术处理^[4]更是拉低了 $BASE/RES$ 的平均值。

三是国际储备与黄金储备的比率，即RES/GOLD。根据在两次世界大战之间实施的金汇兑本位制^[5]，可兑换成黄金的外汇按照与黄金1：1的比率计入国际储备。因此，除少数储备货币国家^[6]外，RES/GOLD通常大于1。

由于国内货币与货币基础的比率、货币基础与货币储备的比率，以及货币储备与货币性黄金的比率通常都大于1，因此金本位制国家的货币供给通常都数倍于黄金储备的价值。有人认为，在金本位制度下，货币供给与货币性黄金值相等。这是一种天真的看法。整个20世纪30年代，货币性黄金的存量一直持续增长，因此，国内货币供给急剧下降完全归因于货币/黄金比率不断下降。

为什么全球货币/黄金比率会下降？在大萧条早期，即1931年以前，世界主要国家的中央银行实施的政策起了重要作用。关于这一点，可以参阅汉密尔顿1987年的论文。现在人们普遍认为，1928年美联储为抑制股市投机，政策转向紧缩。根据方程（1）中相关变量的定义，美国的RES/GOLD比值从1928年6月的1.871下降到1929年6月的1.759，1930年6月进一步降至1.626，反映出美国货币当局美联储当时有意识地紧缩货币，并对流入美国的黄金进行了技术处理。^[7]正是由于RES/GOLD比值下降，所以1928年6月至1930年6月，尽管美国黄金储备增加了10%以上，但是美国的货币基础仍然下降了约6%。正如法国普恩加来稳定^[8]之后黄金大量流入法国耗尽了其他金本位制国家的黄金储备^[9]一样，黄金大量流入美国也消耗了其他金本位制国家的黄金储备，迫使这些国家采取紧缩货币的政策。

然而，1931年之后，世界各国货币/黄金比率大幅下降并不是各国中央银行政策选择的问题，其直接原因是1931年5月奥地利最大的银行奥地利信贷银行（the Kreditanstalt）倒闭引发了银行恐慌和汇率危机。这些危机极大地影响了货币/黄金比率，主要体现在以下三个方面：一是银行恐慌导致货币/存款总额及银行储备/存款比率大幅上升，

M1/BASE急剧下降，关于这些情况可以参阅弗里德曼和施瓦茨1963年合著的论文以及伯南克和詹姆斯1991年合著的论文；二是汇率危机及其引发的贬值担忧导致各国央行普遍用黄金取代外汇储备，RES/GOLD的比率随之降低；三是危机之后，各国中央银行纷纷增加黄金储备，提高黄金覆盖比率，以防范未来可能出现的对本国货币的冲击和风险。许多国家大量增加黄金储备，导致BASE/RES的比率持续下降^[10]。

在这个过程中，对银行稳健性的担忧和对汇率贬值的预期往往交织在一起，成为特别不利于稳定的重要因素，相关情况可以参阅伯南克和詹姆斯1991年合著的论文以及特明1993年的论文。银行危机和汇率危机这两类危机的共同之处是存在所谓的热钱，即外国人在银行持有的短期存款。其主要风险是，一方面，贬值预期导致热钱存款外逃和国内储户减少存款，从而有可能引发大规模的银行挤兑；另一方面，随着大银行倒闭，对国内银行系统的信心丧失导致短期资本外逃，从而消耗本国国际储备并严重影响本国货币的可兑换性。中央银行同时应对银行危机和汇率危机，除了完全放弃货币平价这一措施，几乎别无他法，因为应对银行危机需要采取宽松的货币政策，而应对汇率危机又需要采取紧缩的货币政策。

从理论上来说，20世纪30年代初货币/黄金比率的急剧下降，意味着在这一时期实行金本位制的前提下，货币供给似乎存在多种潜在的均衡值。^[11]从广义上来说，当金融投资者和其他社会公众乐观地认为银行体系会保持稳定，黄金平价也能维系，货币/黄金比率以及货币存量就会处于高位。更确切地说，对银行体系充满信心会使国内货币与货币基础的比率保持在高位，而对汇率充满信心会使各国央行愿意持有外汇储备，并保持较低覆盖率。与此相反，当投资者和其他社会公众较为悲观，预期会发生银行挤兑和货币贬值时，这些悲观的预期在某种程度上是自我实现的，导致货币/黄金比率和货币存量处于低位。由于极易受到自我实现的预期的影响，金本位制与没有存款保险的部分准备金银行体系高度相似。道格拉斯·戴蒙德（Douglas W. Diamond）和菲利普·迪

布维格（Philip H. Dybvig）1983年的论文指出，在这种体系中可能存在两个纳什均衡，一个是存款人有信心，银行不会发生挤兑；另一个是担心银行挤兑以及由此导致银行清算，这种担心常常是自我实现的。

有观点认为，两次世界大战之间的货币崩溃是从一个预期均衡迅速转向另一个预期均衡，这一观点与艾肯格林1992年对传统金本位时期和两次世界大战之间实施的金本位制进行分析比较得出的结论完全一致，艾肯格林后来专门发表论文深入讨论了这一问题。根据艾肯格林的研究，在传统金本位时期，中央银行较高的声誉和良好的国际合作产生了稳定预期，投机者的投机活动会消除货币价值和官方汇率的偏差，而不是加剧两者的偏差。

艾肯格林认为，与传统金本位时期相反，在两次世界大战之间，从国际层面看，国家之间的新仇旧恨挥之不去，同时由于缺乏强有力的国际组织的指导和协调，国际合作不力；从国内层面看，第一次世界大战后世界各国国内各种政治力量均衡发生变化，特别是劳工运动力量日益增长，使得之前惯用的以高失业率为代价来维持汇率的做法不再可行。这些动荡的因素大大削弱了各国中央银行的信誉。与此同时，各国银行体系也发生了显著变化，战争爆发、战后重建以及20世纪20年代金融业和经济存在的诸多问题使许多国家的银行业更加脆弱，银行危机一触即发。正是出于这些原因，在两次世界大战之间弥漫着不稳定的预期并由此引发货币供给低位运行。

表1—1用6个代表性国家的数据来阐释方程（1）。表中前3个国家一直忠诚地实行金本位制，直到大萧条后才放弃金本位制，其中法国和波兰于1936年放弃，比利时1935年放弃。表中其他3个国家较早地放弃了金本位制：英国和瑞典1931年放弃，美国1933年放弃。关于放弃金本位制的认定标准，伯南克和詹姆斯在1991年合著的论文中明确，任何重大偏离金本位制的政策措施，如实施本币贬值或外汇管制等，都意味着放弃金本位制，本书遵循了这一认定方法。放弃金本位制的国家重新拥有了管理国内货币政策的自主权，但由于这些国家继续持有黄金储备并

且设定了官方黄金价格，因此对这些国家来说，仍可根据方程（1）计算出相关经济指标。

表1—1 1929—1936年6个国家货币供给决定因素

法国（1936 年 10 月货币贬值）						
年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1929	101562	1.354	1.109	1.623	16.96	2456.3
1930	111720	1.325	1.106	1.489	16.96	3158.4
1931	122748	1.239	1.101	1.307	16.96	4059.4
1932	121519	1.263	1.010	1.054	16.96	4893.9
1933	114386	1.264	1.156	1.015	16.96	4544.9
1934	113451	1.244	1.098	1.012	16.96	4841.2
1935	108009	1.230	1.298	1.020	16.96	3908.1
1936	117297	1.218	1.557	1.024	22.68	2661.8
波兰（1936 年 4 月实施外汇管制，1936 年 10 月货币贬值）						
年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1929	2284	1.339	1.390	1.750	5.92	118.3
1930	2212	1.328	1.709	1.735	5.92	94.9
1931	1945	1.267	1.888	1.355	5.92	101.3
1932	1773	1.275	2.177	1.273	5.92	84.7
1933	1802	1.280	2.496	1.185	5.92	80.3
1934	1861	1.301	2.693	1.056	5.92	84.9
1935	1897	1.277	3.155	1.061	5.92	74.9
1936	2059	1.340	3.634	1.076	5.92	66.3
比利时（1935 年 3 月货币贬值）						
年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1929	42788	2.504	1.949	1.492	23.90	245.9
1930	46420	2.336	1.697	1.707	23.90	287.1
1931	44863	2.047	1.266	1.358	23.90	533.4

年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1932	41349	1.805	1.395	1.265	23.90	543.1
1933	40382	1.754	1.314	1.282	23.90	571.9
1934	NA	NA	1.113	1.266	23.90	524.0
1935	39956	1.579	1.063	1.378	33.19	520.8
1936	43314	1.617	1.098	1.293	33.19	561.6

英国（1931 年 9 月脱离金本位制）

年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1929	1328	1.560	5.825	1.0	0.1366	1069.8
1930	1361	1.618	5.699	1.0	0.1366	1080.8
1931	1229	1.579	6.452	1.0	0.1366	883.8
1932	1362	1.667	6.823	1.0	0.1366	877.2
1933	1408	1.680	4.395	1.0	0.1366	1396.4
1934	1449	1.642	4.590	1.0	0.1366	1408.1
1935	1565	1.694	4.615	1.0	0.1366	1465.2
1936	1755	1.700	3.291	1.0	0.1366	2297.0

瑞典（1931 年 9 月脱离金本位制）

年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1929	988	1.498	1.280	2 092	2.48	98.8
1930	1030	1.508	1.082	2.618	2.48	97.2
1931	1021	1.522	2.631	1.238	2.48	83.1
1932	1004	1.373	1.740	2.039	2.48	83.1
1933	1085	1.106	1.202	2.205	2.48	149.2
1934	1205	1.211	1.101	2.575	2.48	141.5
1935	1353	1.268	1.029	2.542	2.48	164.5
1936	1557	1.211	1.032	2.355	2.48	213.3

美国（1933年3月脱离金本位制）						
年份	<i>MI</i>	<i>MI/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>
1929	26434	3.788	1.746	1.0	0.6646	6014.0
1930	24922	3.498	1.655	1.0	0.6646	6478.9
1931	21894	2.831	1.854	1.0	0.6646	6278.8
1932	20341	2.534	1.900	1.0	0.6646	6358.6
1933	19759	2.380	2.057	1.0	0.6646	6072.7
1934	22774	2.396	1.154	1.0	1.1253	7320.9
1935	27032	2.335	1.144	1.0	1.1253	8997.8
1936	30852	2.327	1.178	1.0	1.1253	10004.7

注：该表用6个国家的数据阐释了方程（1），并尽可能地选用了年末数据，数据来源详见本文附录。

其中：

M1=以该国本币计值的流通中的货币和票据加上商业银行存款，单位：百万美元；

BASE=以该国本币计值的流通中的货币和纸币加上商业银行准备金；

RES=以该国本币计值的国际储备（黄金加国外资产）；

GOLD=以该国本币按官方黄金价格计值的黄金储备= $PGOLD \times QGOLD$ ；

PGOLD=官方黄金价格（每克的本币价格），对于不实行金本位制的国家，这只是一种法律上的虚拟价格，而不是市场价格；

QGOLD=黄金储备的实物量，单位：吨。

观察表1—1可以得出以下结论：第一，是否金本位制国家与**M1**货币供给是否下降之间存在着很强的相关性，不过波兰是个例外，该国1932—1936年名义**M1**货币供给小幅增长；第二，**M1/BASE**大幅下降反映了银行危机，**RES/GOLD**急遽下降反映了汇率危机，1931年银行危机和汇率危机都最严重；第三，**QGOLD**增加的国家**BASE/RES**会降低，反映了黄金盈余国家对黄金采取冲销技术措施。

表中比利时的情况值得关注。大萧条初期黄金大量流入比利时，比利时因此受益颇多，但随后**M1/BASE**、**RES/GOLD**、**BASE/RES**等一系列比值大幅下滑导致比利时货币存量急剧减少。其中，**M1/BASE**比值下降反映了银行恐慌，**RES/GOLD**比值下降反映了外汇储备清偿能力下

降，而BASE/RES比值下降，早期是比利时有意识地对流入的黄金进行冲销操作的结果，后期则是比利时试图保持汇率稳定、抵御投机性攻击的结果。与此类似，由于M1/BASE和RES/GOLD比值下滑，尽管法国的黄金储备增加了50%以上，但从1930年至1934年，法国的M1几乎没有任何增长。表中另一个金本位制国家波兰则因为黄金储备外流而发生了货币紧缩。

从表1—1还可以看出黄金流动方向，黄金从金本位制国家大量流出，主要流向实施货币贬值或放弃金本位制的国家。从1933年开始，英国、瑞典和美国都经历了大量黄金流入时期。这一看似反常的情况反映出，相对于金本位制国家明显高估的货币，投机者对已经贬值的货币更有信心。黄金从金本位制国家流失成为压垮金本位制的最后一根稻草。

汇率制度选择对宏观经济的影响

20世纪20年代末30年代初，坚持金本位制的国家都出现了国内货币存量意外大幅降低的情况。特别是1931年以后，金本位制国家货币存量急剧减少，这自然有宏观经济状况恶化的影响，但实际上，这些国家货币存量下降并不是对产出变化的反应，更主要的是为了应对金融危机和汇率危机所引发的非连续性变动。而金融危机和汇率危机的根源，主要是20世纪20年代动荡的政治经济状况，以及第一次世界大战后重建的金本位制制度体系存在重大缺陷。因此，货币冲击因素是影响产出的重要外生变量，这表明货币冲击是引发世界性大萧条的重要原因。

通过对坚持金本位制国家与放弃金本位制国家的情况进行分析对比，可以有力地证明货币因素在大萧条中所发挥的作用。虽然20世纪20年代末很多国家陆续恢复了金本位制，但到20世纪30年代，这些国家对金本位制的态度又发生了变化。1931年危机之后，英镑集团成员国（即英国及其贸易伙伴国）很快放弃了金本位制；还有一些国家硬撑了几年，随后也放弃了金本位制，如1933年美国放弃金本位制，1934年意大利放弃金本位制；而以法国为首的少数几个顽固的金本位制国家，直到

1936年下半年才最终放弃金本位制。我们在实证研究中发现，放弃金本位制的国家摆脱了货币升值的外部约束，从而比仍实行金本位制的国家更早、更快、更强劲地实现了经济复苏。

乔杜里和科钦1980年合著的论文具有开创性、里程碑意义，首次提出实行金本位制的国家与放弃金本位制的国家之间存在明显巨大差别。在这篇极富创新思想的论文中，两位作者分析比较了3种类型国家的情况，即从未加入金本位制集团的西班牙、1931年9月英镑危机后退出金本位制集团的3个斯堪的纳维亚半岛国家（挪威、瑞典和芬兰）以及4个坚守金本位制的国家（荷兰、比利时、意大利和波兰）的经济状况。乔杜里和科钦研究发现，与西班牙和3个斯堪的纳维亚半岛国家相比，实行金本位制的国家产出大幅减少，价格大幅下降。1985年，艾肯格林和萨克斯发表了一篇重要论文，分析研究了1929—1933年10个主要国家的宏观经济数据和指标情况。他们在研究中发现，截至1935年，较早放弃金本位制的国家经济已经基本从大萧条中复苏，而固守金本位制的国家产出和就业仍处于较低水平。伯南克和詹姆斯1991年的论文分析研究了24个国家的情况，其中绝大多数为工业化国家。1990年，坎帕对拉丁美洲国家的情况进行了分析研究。这些研究都印证了乔杜里和科钦的结论。

如果各国汇率制度是随机选择的，那么上述各项研究都充分说明，在大萧条时期，名义因素在决定实际产出方面具有重要作用。当然，在实践中，一个国家是否放弃金本位制一定程度上是由其内生因素决定的，因此上述论文的研究结论也未必正确。也就是说，可能还有一些潜在因素影响了各国汇率制度选择，从而使各国经济表现迥异。但我们通过研究认为，上述论文的研究结论均成立，主要有以下两方面的理由。

首先，艾肯格林（1992）等人已详细论证，大多数国家之所以做出保留或放弃金本位制的决定，主要是受其国内外政治因素和当时主流经济思想及哲学观点的影响。例如，法国之所以决定坚持金本位制，主要是因为法国希望不惜一切代价维护普恩加来稳定政策所带来的利益，同

时竭力维护法国国内各利益群体之间的利益分配。当时法国主流的经济观点认为，货币稳定、财政紧缩是解决大萧条问题最好的长效药，甚至法国共产党也认同这种观点。此外，法国坚守金本位制也是出于维护其民族自豪感的需要。^[12]事实上，正如伯南克和詹姆斯1991年的研究所述，1931年无论是选择放弃金本位制的国家还是决定坚守金本位制的国家，其1929—1930年的经济形势都非常相似。因此，不应将汇率制度选择简单地归结为宏观经济不同部门的差异性表现。

其次，如果一个国家是否放弃金本位制是由其内生因素决定的，那么可以推导出这样的结论：经济较弱的国家或遭受大萧条影响最严重的国家，会率先对本国货币实施贬值或放弃金本位制。而大萧条的事实表明，放弃金本位制的国家会比坚守金本位制的国家更快速、更有力地恢复经济。这个反证法极具说服力，因此，影响汇率制度选择的绝不仅仅是内生因素。而一个国家经济复苏情况与其是否尽早放弃金本位制的确存在着密切的关系。

表1—2和表1—3基于伯南克和詹姆斯1991年的研究，阐释了汇率制度与宏观经济表现之间的关系，表中的样本数据集与伯南克和詹姆斯运用的样本数据集基本一致。这两个表使用了26个国家13个宏观经济变量的年度数据，附录中列明了国家、数据来源和数据有效性。表1—2显示了样本国家相关宏观经济变量对数变化的年平均值，其中名义利率和实际利率以百分点计量，区分为采用金本位制和不实行金本位制两类国家子集进行研究。^[13]表中报告了1930—1936年全部样本的平均值。由于1930年几乎所有国家都采用金本位制，1936年几乎所有国家都放弃了金本位制，因此只统计了1931—1935年两类国家子集的平均值。

表1—3分析了金本位制国家和非金本位制国家统计学数据的显著差异。表中带“a”的一行是表1—2中所列的各项宏观经济变量对常数项、年度时间虚拟变量和实行金本位制时间虚拟变量ONGOLD进行面板数据（panel-data）回归的结果。从国家和年份两个维度进行观测，变量ONGOLD表示该国一年中采用金本位制时间的比例，即实行金本位制的

月数除以12。计量回归分析使用的是1931—1935年的样本数据，但即使加上1930年或1936年的数据，或减掉1931年的数据，结果并不会发生明显变化。在每个系数估计值下面都给出了 t 值的绝对值，用以衡量不同组别的样本数据之间差异的统计显著性。

表1—2 1930—1936年金本位制国家与非金本位制国家部分宏观经济变量变动情况

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. 制造业产值（对数变动值）							
平均值	-0.066	-0.116	-0.090	0.076	0.100	0.074	0.072
金本位制国家		-0.117	-0.173	0.068	0.025	-0.001	
非金本位制国家		-0.113	-0.057	0.078	0.120	0.008	
2. 批发价格（对数变动值）							
平均值	-0.116	-0.122	-0.045	-0.017	0.018	0.024	0.048
金本位制国家		-0.140	-0.133	-0.065	-0.037	-0.038	
非金本位制国家		-0.084	-0.011	-0.002	0.033	0.036	
3. M1 货币供给（对数变动值）							
平均值	0.016	-0.088	-0.068	-0.006	0.019	0.027	0.074
金本位制国家		-0.094	-0.088	-0.045	-0.013	-0.067	
非金本位制国家		-0.076	-0.060	0.007	0.028	0.046	
4. M1/ 现金比率（对数变动值）							
平均值	0.030	-0.129	-0.006	-0.024	-0.002	-0.011	-0.011
金本位制国家		-0.142	-0.052	-0.009	-0.016	-0.037	
非金本位制国家		-0.102	0.014	-0.030	0.002	-0.006	
5. 名义工资（对数变动值）							
平均值	0.004	-0.030	-0.053	-0.030	-0.002	-0.001	0.031
金本位制国家		-0.027	-0.070	-0.033	-0.031	-0.022	
非金本位制国家		-0.039	-0.045	-0.029	0.007	0.004	

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
6. 实际工资（对数变动值）							
平均值	0.122	0.094	0.007	-0.009	-0.023	-0.022	-0.018
金本位制国家		0.110	0.064	0.032	0.005	0.016	
非金本位制国家		0.059	-0.020	-0.025	-0.032	-0.031	
7. 就业率（对数变动值）							
平均值	-0.066	-0.117	-0.074	0.050	0.096	0.064	0.068
金本位制国家		-0.113	-0.137	0.006	0.028	-0.016	
非金本位制国家		-0.127	-0.047	0.065	0.113	0.083	
8. 名义利率（百分点）							
平均值	5.31	5.43	5.29	4.37	3.97	3.89	3.79
金本位制国家		5.22	4.20	3.69	3.26	4.05	
非金本位制国家		5.90	5.68	4.56	4.13	3.86	
9. 事后实际利率（百分点）							
平均值	16.89	9.39	6.51	2.78	1.11	-1.19	-8.93
金本位制国家		10.38	9.41	6.94	3.35	-4.92	
非金本位制国家		7.16	5.47	1.64	0.61	-0.62	
10. 出口相对价格（对数变动值）							
平均值	-0.033	-0.011	-0.047	0.076	0.084	-0.067	0.039
金本位制国家		0.003	-0.019	0.134	0.140	-0.112	
非金本位制国家		-0.040	-0.058	0.058	0.070	-0.058	
11. 实际出口量（对数变动值）							
平均值	-0.073	-0.179	-0.222	0.014	0.056	0.021	0.072
金本位制国家		-0.193	-0.292	-0.008	0.015	-0.024	
非金本位制国家		-0.146	-0.192	0.021	0.067	0.030	

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
12. 实际进口量（对数变动值）							
平均值	-0.071	-0.211	-0.264	0.004	0.038	-0.020	0.049
金本位制国家		-0.159	-0.250	-0.006	-0.067	-0.012	
非金本位制国家		-0.315	-0.271	0.008	0.070	0.027	
13. 实际股价（对数变动值）							
平均值	-0.107	-0.186	-0.214	0.133	0.060	0.091	0.115
金本位制国家		-0.181	-0.219	0.139	-0.028	0.062	
非金本位制国家		-0.198	-0.211	0.130	0.092	0.098	

注：对于每个变量在每一年的具体情况，表中都列出了相关变量的总平均值，以及该年度金本位制国家和非金本位制国家的平均值。有关情况可参阅伯南克和詹姆斯1991年的论文。由于大多数国家1930年均实行金本位制，1936年均放弃金本位制，因此表中没有提供1930年和1936年这两个年度金本位制国家子样本和非金本位制国家子样本的分类数据，只给出了全部样本数据的平均值。考虑到数据可得性和有效性，表中选取了26个国家的年度数据，具体国家名称详见本文附录。实际工资、实际股价和事后实际利率均使用批发价格指数（WPI）计算。如果一个国家在特定年份并非全年都实行金本位制，其实行金本位制时间占全年的比例为 f ，则该国当年以 f 的权重计入金本位制国家，以 $1-f$ 的权重计入非金本位制国家。实行金本位制国家的月数占总月数之比具体为：0.676（1931年）、0.282（1932年）、0.237（1933年）、0.205（1934年）和0.160（1935年）。

表1—3 1931—1935年宏观经济变量对实行金本位制时间虚拟变量
*ONGOLD*和银行恐慌虚拟变量*PANIC*的回归值

因变量		<i>ONGOLD</i>	<i>PANIC</i>	调整后的 R^2
制造业产值	(1a)	-0.0704 (4.04)		0.601
	(1b)	-0.0496 (2.80)	-0.0926 (3.50)	0.634

因变量		<i>ONGOLD</i>	<i>PANIC</i>	调整后的 R^2
批发价格	(2a)	-0.0914 (8.20)		0.622
	(2b)	-0.0885 (7.47)	-0.0129 (0.73)	0.620
货币供给 (M1)	(3a)	-0.0534 (3.26)		0.297
	(3b)	-0.0344 (2.06)	-0.0846 (3.40)	0.352
M1/ 现金比率	(4a)	-0.0329 (1.91)		0.263
	(4b)	-0.0176 (0.99)	-0.0680 (2.55)	0.294
名义工资	(5a)	-0.0204 (2.62)		0.196
	(5b)	-0.0145 (1.78)	-0.0262 (2.16)	0.219
实际工资	(6a)	0.0605 (5.84)		0.466
	(6b)	0.0656 (5.99)	-0.0230 (1.41)	0.470
就业率	(7a)	-0.0610 (4.38)		0.557
	(7b)	-0.0507 (3.48)	-0.0458 (2.10)	0.569
名义利率	(8a)	-1.22 (2.83)		0.109
	(8b)	-1.00 (2.20)	-0.97 (1.43)	0.116
事后实际利率	(9a)	2.70 (2.07)		0.264
	(9b)	2.16 (1.56)	2.39 (1.16)	0.266

因变量		<i>ONGOLD</i>	<i>PANIC</i>	调整后的 R^2
出口相对价格	(10a)	0.0464 (1.70)		0.198
	(10b)	0.0288 (1.00)	.0783 (1.83)	0.213
实际出口量	(11a)	-0.0745 (2.08)		0.323
	(11b)	-0.0523 (1.39)	-0.0990 (1.76)	0.334
实际进口量	(12a)	-0.0000 (0.00)		0.416
	(12b)	0.0232 (0.75)	-0.1036 (2.25)	0.435
实际股价	(13a)	-0.0299 (1.12)		0.354
	(13b)	-0.0206 (0.72)	-0.413 (0.97)	0.354

注：表中列出了因变量对实行金本位制时间虚拟变量*ONGOLD*和银行恐慌虚拟变量*PANIC*进行计量回归得出的系数估计值。括号中是*t*值的绝对值。除了名义利率和事后实际利率以百分点表示，其他因变量均以对数变化值表示。相关数据为1931—1935年的年度数据，根据数据可获得性和有效性确定了26个样本国家，样本国家具体情况详见本文附录。每个计量回归分析都运用了一组实行金本位制时间虚拟变量*ONGOLD*和银行恐慌虚拟变量*PANIC*，其中*ONGOLD*是某一个国家一年中实行金本位制的月数除以12，*PANIC*是某一个国家一年中经历银行业恐慌的月数除以12。

表1—2和表1—3都反映出：所有国家发生大萧条的主要根源都是出现了货币紧缩；1931—1932年之后，坚守金本位制的国家和脱离金本位制的国家之间存在显著差别，因为脱离金本位制的国家可以更自由地实施扩张性货币政策。

首先考察货币供给情况，从表1—2第3项可以看出，1931年和1932年所有国家的国内货币存量都急剧收缩。从算术意义上看，这种收缩很大程度上归因于表1—2第4项M1/现金比率大幅下降，而M1/现金比率下

降主要是受银行危机影响，银行危机影响突出体现在1931年。^[14]不过，根据表1—2，1933—1935年金本位制国家的货币供给继续收缩，而非金本位制国家的货币供给则有所扩张。表1—3第3a行表明，1931—1935年，金本位制国家M1增长率平均每年比非金本位制国家低约5个百分点， t 值的绝对值为3.26。

价格水平变动与货币存量变动情况类似。表1—2第2项表明，尽管1931年所有国家都发生了剧烈的通货紧缩，但1932—1933年，脱离金本位制国家的批发价格保持稳定，并于1934年开始有所回升上涨。^[15]1932—1935年，金本位制国家经历了持续的通货紧缩，导致1932—1935年坚守金本位制国家与脱离金本位制国家的价格水平累积差异达0.329。表1—3第2a行表明，1931—1935年，金本位制国家批发价格每年上涨幅度比非金本位制国家批发价格上涨幅度大约要低9个百分点， t 值的绝对值为8.20。

产出下降、就业减少与货币供给减少、价格下跌密切相关，例如1930—1931年，所有样本国家的制造业产值（表1—2第1项）和就业率（表1—2第7项）都有所下降，但随后坚守金本位制国家与脱离金本位制国家这两组数据开始出现分化。1932—1935年，这两组样本数据产出水平的对数累积差异为0.310，就业水平的对数累积差异为0.301，脱离金本位制国家的产出和就业数据更高，说明脱离金本位制国家的经济表现更胜一筹。表1—3第1a行和第7a行使用了1931—1935年的数据，其中制造业产值的 t 值绝对值为4.04，就业率的 t 值绝对值为4.38，无论从经济学意义还是从统计学角度看，这些差异都非常显著。

表1—2和表1—3中其他宏观变量的变化与货币存量变动情况大体一致。1986年，艾肯格林和萨克斯运用标准的蒙代尔-弗莱明（Mundell-Fleming）模型对实行金本位制的小型经济体进行分析，结果表明，国外出现货币紧缩情况将提高这个实行金本位制的小型经济体的国内实际利率水平，从而抑制国内总需求。相对于脱离金本位制的国家，这个实行金本位制的小型经济体的本币实际汇率将上升，出口价格将上涨，实

际出口将下降。表1—2第9项表明，1930年，样本国家事后实际利率普遍较高，随后无论金本位制国家还是非金本位制国家的利率都逐年降低，但脱离金本位制国家的利率一直要比坚守金本位制国家的利率更低。^[16]表1—3第9a行说明，平均而言，金本位制国家的事后实际利率比非金本位制国家的事后实际利率高2.7个百分点（ $t=2.07$ ）。表1—3第10a行表明，金本位制国家货币兑换美元的实际汇率比非金本位制国家货币兑换美元的实际汇率平均每年增长近5个百分点，但 t 值仅为1.70。与此相对应，表1—3第11a行表明，金本位制国家的实际出口较脱离金本位制国家的实际出口平均每年多下降7~8个百分点， t 值的绝对值为2.08。表1—3第12a行表明，金本位制国家和非金本位制国家之间的进口增长率没有差异，这可能是因为金本位制集团国家国内收入降低，同时贸易条件有所改善，这两个因素产生了互相抵消的效果。

在本文的研究中，实际股价为名义股价指数减去批发价格指数。研究发现，金本位制国家的实际股价较非金本位制国家的实际股价多下跌约3个百分点， t 值的绝对值为1.12。金本位制国家和非金本位制国家的名义工资和实际工资也存在显著差异，但由于这些经济变量与总供给问题联系更为紧密，因此我们将在下一节中再进行详细讨论。

第二节 总供给：名义调节失败

长期以来，人们普遍认为，货币冲击是造成大萧条的原因之一。从第一节可以看出，采用比较分析方法进行的实证研究结果充分论证了货币因素是发生大萧条的主要推动力。此外，货币紧缩对实际经济变量的影响不仅巨大而且持久。根据现行的货币非中性理论，如基于菜单成本理论^[17]或认为消费者会混淆相对价格和绝对价格水平的理论，人们通常预测货币冲击的实际影响较为短暂。因此，对当代宏观经济学家来说，如何解释货币紧缩对实际经济变量的持续影响问题，是一项极具挑战性的任务。

在总供给方面，我们仍然有一个疑惑：在两次世界大战之间，为什么对名义冲击的调整需要花费如此漫长的时间？本节第一部分将讨论导致货币冲击具有长期影响的两个重要因素：金融危机和名义工资黏性。

通货紧缩与金融系统

如果让你说出经济生活中的一些重要合约，这些合约以名义价值约定、没有隐含的保险或指数化产品来对冲无法预见的价格变动，那么你可能立刻会想到金融合约，比如债务工具等。我在1983年的论文中提出，正是金融合约的非指数化，导致货币存量下降、股票和价格下跌等事件对20世纪30年代美国的经济产生了重大影响，其中有两个具体传导渠道，一是过度负债和通货紧缩两个因素相互交织并相互增强，即债务型通货紧缩，二是通过银行资本和银行的稳定性发挥作用。

1933年，欧文·费雪（Irving Fisher）首先提出债务型通货紧缩的概念。他设想了一个动态场景：资产和大宗商品的价格不断下跌，给债务人造成巨大压力，迫使他们低价出售资产，从而导致价格进一步下跌，财务状况更加糟糕。^[18]正是基于这种判断，欧文·费雪力劝罗斯福总统在汇率问题上一定要考虑通货再膨胀的情况，罗斯福总统最终接受了他的建议。不过，费雪的观点并未被经济学界广泛认可，有经济学家认为，债务型通货紧缩不过是债务人和债权人两个集团的利益再分配。由于各利益集团之间的边际消费倾向并没有较大差异，因此单纯的利益再分配不会对宏观经济产生重大影响。

近年来，债务型通货紧缩的思想再度兴起，大量有关资本市场不完全信息和代理成本的文献材料正是这种思潮的集中体现。^[19]在现代公司金融理论中，代理理论已占据主流地位。根据这一理论，资产负债表是规范借款人（代理人）和贷款人（委托人）动机的重要工具。资产负债表的关键是借款人的净资产，即借款人的自有资金和用非流动资产作为抵押品的价值。很多简单的委托代理模型表明，借款人净资产减少会

增加贷款的代理成本，也会增加借款人相关投资的财务成本。这一点很容易理解，因为如果借款人项目本身盈利较少，主要依赖外部融资，借款人就有动机去实施一些不符合贷款人利益的行动，其结果是出现无谓损失，比如借款人从事高风险低效率的活动或者偷懒等，贷款人也有必要花费更多成本去收集信息、监测信贷情况。如果借款人的资产净值低于临界值，就无法再获得任何资金支持。

从代理角度看，债务型通货紧缩是在无法事先预见的情况下把财富从借款人向债权人转移，这不是宏观经济的中性事件，因为潜在借款人原本拥有利用较低成本获得特定投资项目或进行消费的机会，但借款人净值损失使这些机会化为乌有。比如，陷入财务困境的企业无法获得扩大再生产所需的营运资金，也无法为项目投资获得资金。同样，如果一个家庭的名义收入相对于其债务有所减少的话，这个家庭就无法通过贷款购买新房，但如果从长期收入的角度看，这个家庭原本可以负担购买新房。债务型通货紧缩导致借款企业和借款家庭出现财务困难，对经济产生了实质影响。

如果债务型通货紧缩非常严重，就会影响银行和其他金融中介机构的安全。一般来说，银行既有名义资产，也有名义负债，因此在一定范围内可以对冲通货紧缩的风险。然而，随着银行借款人财务状况恶化，银行的债权只能通过没收借款人抵押的实物资产的方式来保障。从这一点来看，通货紧缩的压力会传导至银行系统。^[20]债务型通货紧缩会使贷款出现实际损失或潜在损失，侵蚀银行资本，损害银行的经济效率。一是存款人会挤兑银行，使银行的信贷资金在短时间内大量流失。在没有存款保险制度的银行体系中，这种情况更为突出。银行贷款是高度专业化的特殊商业活动，需要掌握大量信息，因此，银行信贷难以被非银行信贷所取代。二是为应对挤兑风险，银行被迫强化资产的流动性和安全性，从而进一步压缩正常的贷款业务。根据赌博策略，资本流失最严重的银行极有动机从事风险极高的贷款业务。三是银行及其分支机构倒闭会损失资本，减少金融服务供给。

在两次世界大战之间，金融到底在多大程度上影响了宏观经济？1983年，我对美国的情况进行了计量研究，计量方程中包含了货币价格和商品价格的滞后项。研究结果表明，对破产商业企业的负债和倒闭银行的存款进行研究，有助于预测月度工业产值的变化。不过，这些研究仍有待推敲。正如苏珊·格林（Susan Green）和查尔斯·怀特曼（Charles Whiteman）1992年所指出的，1931—1932年企业大量破产、银行大量倒闭，这些可以作为虚拟变量来刻画美国大萧条的情况，分析导致美国经济急剧下滑的金融因素及其他因素。关于对货币因素作用的争论，存在的一个最主要的问题是，只对美国一个国家的数据进行了分析和研究。

1991年，伯南克和詹姆斯运用金本位制研究中较为新颖的比较分析方法，对24个国家的面板数据集进行了计量分析，研究金融危机对宏观经济的影响。随着研究样本的扩大，数据收集面临一些困难，因此我们使用的是年度数据而不是月度数据。此外，由于缺乏有关债务和金融危机的数据，我们只能重点分析银行恐慌对经济的影响。关于银行业的不稳定性并没有一个统一的量化衡量标准，所以我们依据对历史资料的解读，选择使用虚拟变量来表明银行业危机。样本扩大后，我们把美国的情况与遭受严重银行危机的国家以及在经济大萧条时期银行业仍保持稳定的国家进行了深入比较。通过研究，我们认为，各国银行在危机时期的脆弱性存在显著差异，其主要原因不在于各国不同的宏观经济条件，而主要是各国的制度和政策存在明显差异。这也说明银行恐慌对宏观经济的影响具有独立性，而过去普遍认为银行恐慌是对经济衰退的被动反应。^[21]

为了量化衡量银行业的不稳定性，我们构建了虚拟变量“银行恐慌”（*PANIC*），将其定义为每年样本国家遭遇银行业危机的月度数。^[22]我们在回归分析中控制了价格变动率、工资、货币存量、出口增长率及贴现率政策等各种因素，结果发现，无论从经济学意义还是从统计学角度看，银行恐慌对工业生产都影响巨大。

表1—3中标有“b”的行列简要总结了虚拟变量*PANIC*对相关宏观经

济变量的影响。表1—3详细说明了相关宏观经济变量对*PANIC*，以及表示金本位制的虚拟变量*ONGOLD*进行计量回归所得到的系数估计值。我们把*PANIC*除以12，所得的系数估计值理解为年度效应。

研究结果表明，银行恐慌对宏观经济产生了重要影响，这种影响与金本位制效应无关，与我们的理论预测相一致：对实体经济来说，*PANIC*对制造业生产值（第1b行）和就业（第7b行）都产生了巨大影响，这种影响无论从经济学意义还是统计学角度来说都极为显著。特别是，控制了是否为金本位制国家的*ONGOLD*后，*PANIC*在一年时间里对制造业生产的对数变化的影响为-0.0926，*t*值绝对值为3.50；对就业率的对数变化的影响为-0.0456，*t*值绝对值为2.10。研究还发现，尽管回归估计系数值有时在统计上并不显著，但从表1—3可以看出，*PANIC*会降低实际工资和名义工资（第6b行和第5b行），损害竞争力和出口数量（第10b行和11b行），提高事后实际利率（第9b行），降低实际股价（第13b行）。

从名义因素考虑，表1—3第4b行M1/现金比率反映出，银行恐慌显著降低了货币乘数，这与我们之前的预期一致。从第3b行可以看出，银行恐慌会显著降低货币存量M1，这和运用简单蒙代尔-弗莱明模型分析实行金本位制的小型开放经济体所得出的结论不一致。在蒙代尔-弗莱明模型中，通过控制时间虚拟变量使世界经济条件保持不变，此时这个小型经济体的货币存量由国内货币需求决定，因此内源性的黄金储备流入会抵消货币乘数下降。对模型实证结果进行修正的结果是，银行恐慌降低了国内M1货币需求或提高汇率贬值的概率，这两种情况都会导致储备外流。上述研究结果表明，银行恐慌会提高实际利率，与汇率贬值概率上升相一致。和蒙代尔-弗莱明模型一致的是，一旦控制“是否金本位制国家”这个变量，从第2b行可以看出，银行恐慌对批发价格没有影响。这个结论相当重要，因为它表明，恐慌对产出和其他宏观经济变量的影响主要是通过非货币渠道（比如中断信贷支持）来实现的。

正如早期对货币冲击作用的大讨论一样，从单纯关注美国的案例发

展到运用比较分析的国际视角对多个国家的情况进行研究，为证实银行危机在大萧条中的巨大作用提供了有力证据。我们其实应该将这些证据用于分析说明更多的债务型通货紧缩案例，一个可能性极大的假设是，债务型通货紧缩的效应远远大于银行危机的效应，因为银行危机无论空间还是时间都更具有局部性。不过可惜的是，由于内部债务的种类和数量以及金融危机的各类指标等数据很难获得，因此无法对这一结论进行计量研究和验证。[\[23\]](#)

通货紧缩和名义工资

一个较为新颖的解释大萧条总供给之谜的方法是运用诱发金融危机理论。正如宏观经济学对20世纪30年代货币非中性的传统解释，在面对货币冲击时，名义工资和（或）价格调整缓慢。事实上，关于批发价格指数和消费者价格指数（CPI）等一些较为常见的价格指数，其名义因素在这一时期会迅速调整，很少出现黏性，如名义批发价格指数黏性不强。不过对于很多单一价格，比如工业品价格等，这一结论并不成立。当代宏观经济学经常强调，价格比工资更具刚性，更不易调整，而对两次世界大战之间的研究说明，名义工资缓慢调整，名义工资黏性才是货币非中性的根源。基于这一观点，我在本节中着重分析比较了大萧条时期的工资黏性问题。考虑到大萧条时期劳动力市场状况极为极端，我将在之后的章节中详细分析这一时期工资为什么不能及时调整。

名义工资调整与总供给息息相关：如果名义工资不能及时、充分地进行调整，那么当物价水平不断下降时，实际工资就会上涨，雇主们就会裁员。[\[24\]](#)同样，在货币升值的国家，实际工资会下降，就业会增加。尽管经济学界对于二战后实际工资的周期性问题一直争论不休，但正如表1—2和表1—3所示，两次世界大战之间的相关数据明确证明了工资黏性假说的基本含义。

首先，在1930年和1931年全球通货紧缩期间，从表1—2第2项批发

价格、第5项名义工资、第6项实际工资可以看出，世界范围内名义工资的下降速度远远低于批发价格的下降速度，导致名义工资与价格的比率显著上升。从表1—2第7项就业率和第1项制造业产值可以看出，实际工资大幅增长导致就业和产出下降。[\[25\]](#)

其次，从表1—2第6项实际工资可以看出，大约从1932年开始，实行金本位制国家和脱离金本位制国家实际工资变动情况出现明显差异：脱离金本位制国家，价格上涨的速度快于名义工资，准确地说，名义工资持续下降了一段时间，因此实际工资下降，与此同时，就业率大幅上升。而在金本位制国家，实际工资基本保持稳定，有的还略有增加，但就业却停滞不前。表1—3第6a行表明，采用金本位制国家和脱离金本位制国家，实际工资增长每年相差约6个百分点，*t*值的绝对值为5.84。

1985年，艾肯格林和萨克斯首次提出，金本位制国家和脱离金本位制国家实际工资变动差异很大。他们使用10个欧洲国家1935年的数据进行了计量研究，所有变量都是相对于1929年的情况进行测算，结果表明，金本位制国家的实际工资普遍较高，工业产出水平较低，而脱离金本位制国家的实际工资则低得多，生产水平却高得多。

1994年，伯南克和凯里拓展和延伸了艾肯格林和萨克斯的研究：一是将样本从10个国家扩大到22个国家，使用1931—1936年的年度数据，而不是仅使用1935年的数据；二是为了避免把通过非工资渠道发生作用的价格变动错误地归因于实际工资的变动[\[26\]](#)，在回归中，把实际工资区分为名义工资和价格水平两个部分；三是控制了除工资之外所有影响总供给的因素，并使用工具变量技术来校正产出和工资决定同时出现偏差。[\[27\]](#)经过这样的修正和完善后，伯南克和凯里确定的描述产出供给的首选方程是：

$$q = -0.600w + 0.673p + 0.540q_{-1} - 0.144 PANIC - 0.69-05 STRIKE \quad (2)$$

(3.84) (5.10) (7.66) (5.79) (3.60)

其中：

q, q_{-1} =制造业产值的当前值和滞后值（取对数），

w =名义工资指数（取对数），

p =批发价格指数（取对数），

$PANIC$ =一年中发生银行恐慌的月度数除以12，

$STRIKE$ =由于工人罢工损失的工作天数（每1000名工人）。

括号中显示了 t 统计量的绝对值。计量回归使用了1931—1936年包括时间虚拟变量和固定国家效应变量的横切面数据。通过应用非线性最小二乘法（NLLS），获得了国内一阶序列相关性估计值为-0.066。

该方程表明，无论从经济学意义还是从统计学意义上看，银行恐慌（ $PANIC$ ）和工人罢工（ $STRIKE$ ）这两个虚拟变量都对产出有巨大影响。[\[28\]](#)产出的一阶滞后项系数表明，在任何给定的年份，产出都只能调整到其目标水平的一半左右。此外，最重要的是，正如黏性工资假说所述，名义工资系数在数值上大致等于价格水平系数，两者符号相反。[\[29\]](#)方程（2）表明，如果名义工资根据价格水平调整变动的步幅相对缓慢迟滞，这样的国家制造业产值通常会剧烈下降。

图1—1以简明直观的方式显示了1935年比利时、法国、荷兰、波兰和瑞士这5个金本位制国家的产出和名义工资情况。1935年这些国家都实行金本位制，因此这些国家的批发价格水平相似，但名义工资存在明显差异。如图1—1所示，法国和瑞士的名义工资比其他3个国家高很多，事实上，这两个国家自1929年以来就没有调整过名义工资，产出水平也明显较低。如果仅仅根据这5个数据点，把产出的对数常数项和名义工资的对数常数项进行计量回归，可以得出名义工资的系数为-0.628， t 值为-1.49。

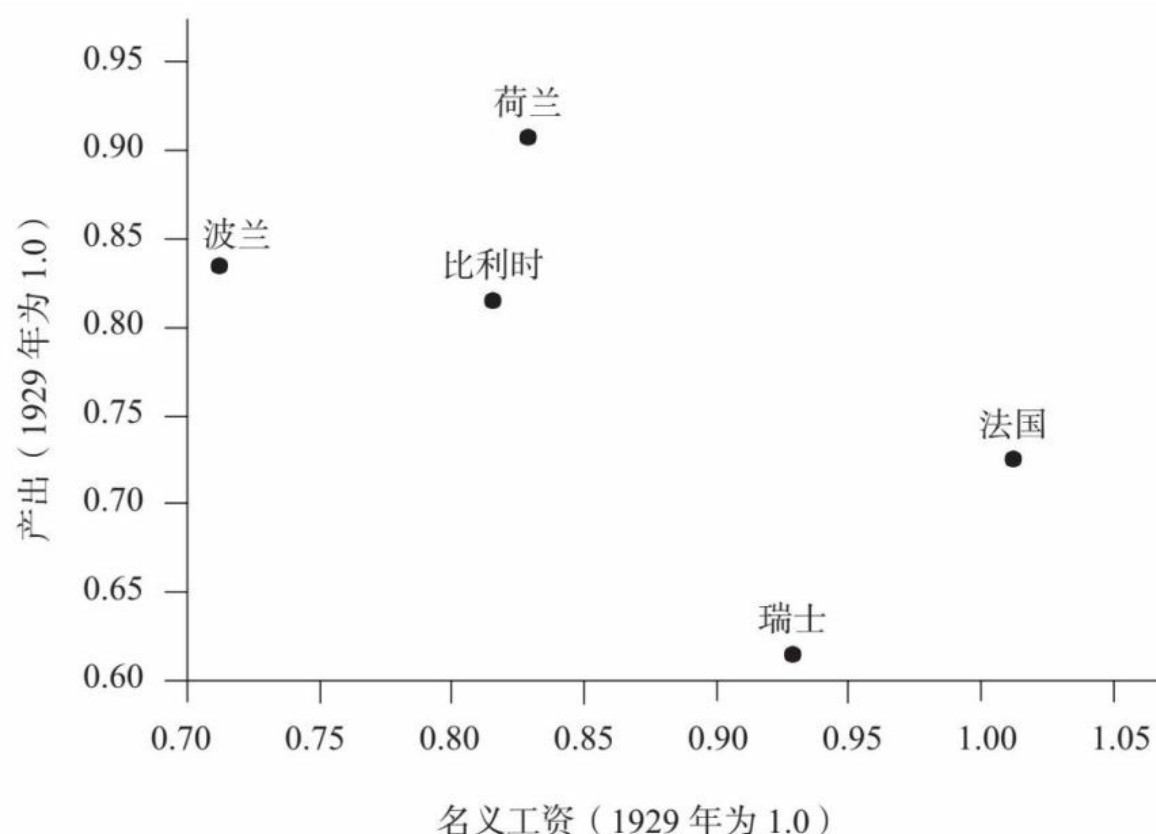


图1—1 1935年金本位制国家的产出与工资

尽管1994年伯南克和凯里发现了支持黏性工资假说的横切面证据，但同时需要注意的是，相关研究中时间序列证据不够充分。我们在相关计量回归中设置了年度时间虚拟变量，研究结论完全基于跨国横向比较。用黏性工资来解释大萧条中产出随着时间变动情况主要存在以下问题：尽管在1929—1931年经济衰退期间，世界各国的实际工资大幅上升，但在大萧条的复苏阶段，大多数国家的实际工资并没有显著下降。事实上，包括美国在内的很多国家尽管实际工资上涨，但经济复苏势头强劲。伯南克和凯里在报告中称，1936年22个样本国家的实际工资比1929年高出近20%，尽管如此，这些国家1936年的平均产出仍比1929年的产出水平高出近10%。[\[30\]](#)一个既可以解释横切面情况也可以解释时间序列结果的可能原因是：随着大萧条逐渐缓解，实际支付的工资要低于报告支付的工资或官方规定的工资。我们发现，这些样本国家实际支付工资与报告支付工资两者的比值较为接近。

大萧条时期名义调整为什么失败？

世界各国经济体之所以未能利用两次世界大战之间这段宝贵的时间迅速对20世纪30年代初大规模的名义冲击进行调整，主要有两个原因：一是非指数化债务合约，这种合约造成的通货紧缩引发了再分配和金融危机；二是名义工资及成本结构等其他因素调整缓慢。理论经济学家认为，这两点是非中性的来源，它们之间的区别主要是，发生不可预见的通货紧缩后，各方都有强烈动机重新对名义工资协议或名义价格协议进行谈判，但一般不会重新修订名义债务合同。如果相对于劳动力市场均衡来说，名义工资太高，雇主和工人都应该愿意接受较低的工资，否则工人就会失业，市场会通过其他方式来实现有效率的就业水平，有关这一观点可以参阅罗伯特·巴罗（Robert Barro）1977年的研究报告。

与此相反，没有人认为，不可预见的通货紧缩对债务合同产生的财富再分配效应可以被某种隐含的指数或事后重新谈判修订条约所抵消，因为大量的净债权人从通货紧缩中获益，他们没有放弃这些收益的动机。^[31]因此，名义工资以及名义价格调整失败不符合经济理性的假设，而如果从一开始就存在非指数化的金融合约，通货紧缩引发金融危机则符合经济合理的假设。^[32]

关于调和工资及价格黏性与经济理性关系，有观点认为，在某种程度上，非指数化金融合同及相关的债务型通货紧缩是工资和价格调整缓慢的根源。这种情况极有可能是政治原因造成的，因为随着通货紧缩持续发展，金融危机日益加深，债务人的不满情绪与日俱增，从而促使政府不得不采取干预经济的措施，限制工资和价格调整。从图1—1可以看出，法国各项指标调整都特别缓慢。一位历史学家这样叙述当时法国的情况：

随着价格崩盘、收入下降，农民、店主、商人和工业家都面临破产，政府根据过去的经验采取了一系列复杂但并不完善的干预措

施来控制市场的自由运作，以实现稳定市场环境的目的。[有关情况可参阅汤姆·肯普（Tom Kemp）1972年论著的第101页。]

当时法国的农民是一个政治势力非常强大的债务人集团，为了保护农民的名义收入，法国政府采取了一系列干预措施，比如严格限制农产品进口，制定最低谷物价格；为提高价格、增加利润，政府支持企业建立联盟，实施进口保护；为阻止工资和价格继续下滑，法国政府竭力减少劳动力供给，采取了遣返外国工人、缩短每周工作时间等一系列与美国罗斯福新政时期类似的措施。^[33]

债务型通货紧缩对工资及价格变动的影响也会通过其他经济传导渠道体现出来，例如，20世纪20年代法国的钢铁等重工业大肆扩张，背负了沉重的债务负担。为了应对通货紧缩带来的金融危机，这些企业竭力自救、联合行动，试图通过限制产量的方式来提高价格，维持边际利润，相关情况可以参阅肯普1972年论著的第89页。现代产业组织理论也预测和证实了这种行为，具体情况可以参阅朱迪丝·谢瓦利埃（Judith Chevalier）和戴维·沙尔夫斯泰因（David Scharfstein）1994年的论文。

还有许多其他因素也会导致名义调整不及时，比如有的国家工资和价格由政府直接确定，如果想调整工资和价格就必须启动行政或立法程序，因此工资和价格变动常常滞后；有的国家工资和价格高度政治化。通过立法规定税费、关税等也是名义工资和价格刚性的重要原因，这一点可以参阅马里奥·克鲁奇尼（Mario Crucini）1994年关于关税的论文。复杂的非中央集权的经济体也面临着严重的协调问题，无论是在经济体内部还是与其他经济体之间都要进行大量的协调工作，这些问题是近期理论研究的热点，有关情况可参阅拉塞尔·库珀（Russell Cooper）1990年的论文。

与分析大萧条中其他因素一样，通过国际视角运用比较分析方法最能够帮助我们理解为什么名义调整会失败。当然，比较分析中还需要考虑政治和制度情况，比如加入工会的工人比例，立法机构中工人、农

民、实业家等群体代表的比例，政府雇用的劳动力比例等。只有从定性的角度、历史的角度进行案例比较分析研究，考察不同国家的政府对通货紧缩的政治反应，才能准确理解和解释价格下跌在不同国家造成的不同经济影响。

第三节 结论

从方法论的角度而言，近期关于大萧条研究最突出的贡献是把样本从美国扩大到美国以外的许多国家。通过对大量的国家进行比较分析研究，我们可以更好地确定导致20世纪30年代世界经济陷入大萧条的根本原因。关于货币紧缩是造成大萧条的重要原因、货币升值是复苏的主要因素等观点，都通过比较分析研究得到了论证。

在经济的总供给方面，我们已经从两次世界大战之间这段时间学到很多东西，我们还将继续从中取得新的发现和收获。一个关键的结论是，如果财富再分配会引发系统性金融危机，那么它们可能具有累积效应。已有证据表明，名义工资调整不彻底是导致货币非中性的一个重要因素。若想更加深入透彻地理解这一点，需要具备更为广泛的思维视角，既要考虑经济因素，也要考虑政治因素。

附录：数据来源

制造业生产数据来自1945年国际联盟发布的数据。

工资和就业数据来自国际劳工组织发布的各期《劳工统计年鉴》。

用于构建衡量货币基础指标的商业银行准备金数据来自国际联盟发布的经济和金融系列之《货币和银行》。

美国货币数据来自弗里德曼和施瓦茨1963年的论文以及美联储理事

会1943年发布的公告。

其他数据来自国际联盟发布的各期《统计年鉴》和《统计月报》。

所有数据均为年度数据，共26个国家：澳大利亚、阿根廷、奥地利、比利时、加拿大、捷克斯洛伐克、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、法国、德国、希腊、匈牙利、意大利、日本、拉脱维亚、荷兰、挪威、新西兰、波兰、罗马尼亚、瑞典、西班牙、瑞士、英国和美国。

将相关国家列入样本的重要依据是关键变量数据的可获得性，特别是产出和价格数据的可获得性。

相关国家各经济变量数据的可获得性

制造业产值：所有国家，西班牙1936年的数据除外。阿根廷的工业产值数据来自罗斯玛丽·索普（Rosemary Thorp）1984年的论文。

批发价格：所有国家。

流通中的货币和纸币：所有国家。

商业银行存款：所有国家，希腊和西班牙1936年的数据除外。名义工资：所有国家，芬兰、希腊、罗马尼亚和西班牙的数据除外。

就业：所有国家，奥地利、比利时、捷克斯洛伐克、希腊、西班牙和丹麦1930年的数据除外。

贴现率：所有国家，阿根廷和瑞士的数据除外。

汇率（兑法国法郎）：所有国家。

出口：所有国家，阿根廷和西班牙1936年的数据除外。

进口：所有国家，爱沙尼亚、芬兰、希腊和西班牙1936年的数据除外。

股价指数：奥地利、比利时、加拿大、捷克、丹麦、法国、德国、

匈牙利、意大利、荷兰、挪威、瑞典、西班牙、瑞士、英国和美国。

[1] 经济理性（economic rationality）是近代经济学鼻祖、英国人亚当·斯密于1776年在《国富论》一书中最早提出的。——译者注

[2] 货币主义者和非货币主义者并非只考虑美国的情况，比如，弗里德曼和施瓦茨1963年的论文以及特明1976年的论文都对加拿大的情况进行了分析。然而，总的来说，除美国外，研究者们并没有对其他国家的经济萧条情况进行系统的思考和研究。

[3] 艾肯格林和萨克斯1985年的论文、特明1989年的论文、伯南克和詹姆斯1991年的论文，以及艾肯格林1992年的论文，都对这些观点进行了详细论证。拉格纳·纳克斯（Ragnar Nurkse）也曾于1944年发表相关论文，他是这个研究领域极为重要的早期研究者。

[4] 此处的黄金冲销技术处理，指20世纪30年代美国财政部采取出售国债以收购黄金、将黄金入库等冲销举措以维持黄金价格。——译者注

[5] 金汇兑本位制（gold - exchange standard）由1922年热那亚会议的参会者提出，目的是防止出现货币性黄金短缺。虽然热那亚会议的这项建议并没有被正式采纳，但随着金本位制的恢复和重建，各国对外汇储备的依赖程度较第一次世界大战前显著提高。

[6] 储备货币国家：一个国家的货币被其他国家用作国际储备，发行这种货币的国家即称储备货币国家。例如美元被广泛当作储备货币，美国即为储备货币国家。——译者注

[7] 此处的美国货币数据来源于弗里德曼和施瓦茨1963年的论文。斯科特·萨姆纳（Scott Sumner）1991年的论文建议在金本位制下使用覆盖率作为货币政策指标。

[8] 普恩加来稳定：1926—1929年，时任法国总理雷蒙·普恩加来采取了一系列稳定经济的措施，主要是裁减国家机构的工作人员、增加税收、为大资本家提供优惠政策等。1928年，他还大胆地将法郎贬值，使法郎成为一种稳定的货币，法国经济状况逐渐好转，金融也较为稳定。——译者注

[9] 根据1928年法国颁布的一项法律，法兰西银行将外汇储备大量地兑换成黄金，加剧了黄金流入法国。有关情况可参阅纳克斯1944年的论文。

[10] BASE/RES比值下降也反映了担心发生通货膨胀的黄金盈余国家对流入的黄金所采取的冲销技术处理措施。较为有利的情况是，货币贬值后黄金储备升值。

[11] 我正在与伊利安·米霍夫合作，深入研究这一课题。

[12] 在1933年的伦敦经济会议上，各派观点和意见纷争不断，金本位制国家参会代表谴责货币不稳是万恶之源，而英镑集团成员国参会代表则强调通货膨胀和经济扩张的必要性，有关情况可参阅艾肯格林和马克·乌赞（Marc Uzan）1993年的论文。在随后的几十年里，这些纷争依然存在，例如法国在欧洲货币体系（EMS）中遇到麻烦时，仍然选择坚守“法郎堡垒”，而英国则一如它在1931年9月的做法，为实现英国国内宏观经济目标再一次放弃固定汇率。

[13] 如上文所述，如果一个国家严重偏离金本位制规则，例如实行全面管制或货币贬值，

甚至正式宣布放弃金本位制，我们都将其视为脱离金本位制。伯南克和詹姆斯在研究中明确给出了24个国家金本位制政策的变化时间，本书第二章进行了引用。此外，阿根廷和瑞士分别于1929年12月和1936年10月正式宣布本币贬值，我们据此认定这两国脱离金本位制的时间。报告值是样本数据的组内简单平均值，但如果按照各国持有的黄金储备，或根据1945年国际联盟提供的相对于1929年生产水平的黄金储备量，对上述结果进行加权，也不会对结果产生实质影响。

[14] 考察货币供给情况，首选的衡量指标是M1/BASE，但由于多数样本国家缺乏商业银行准备金数据，因此本文研究中没有使用M1/BASE这个指标。从表1—3第4a行可以看出，金本位制国家的M1/现金比率比非金本位制国家这一指标下降幅度更大，且在5%的置信水平上具有统计显著性，这与我们之前的观察一致，即金本位制国家银行体系出现的问题更为严重。

[15] 因此，一般来说，脱离金本位制的国家价格先恢复稳定，然后实现货币稳定。对于这种现象的一种较为合理的解释是，货币贬值加大了对未来出现通货膨胀的预期，降低了货币需求，提高了当前价格。

[16] 当然，金本位制国家的事后实际利率更高并不能说明这些国家事前估计的实际利率就更高。事实上，事前实际利率取决于人们当时是否预见到通货紧缩。以美国为例，1992年，斯蒂芬·切凯蒂（Stephen Cecchetti）研究认为，当时美国人预期价格水平下降；而詹姆斯·汉密尔顿则认为，当时美国人没有预期价格水平下降。据我所知，除美国外，其他国家都没有对这一问题进行过任何研究。这场辩论关注的重点是冲击传播的特定渠道，而不是引发冲击的因素是不是货币。如果预期会发生通货紧缩，使得事前实际利率很高，那么货币政策传导渠道是通过常规的IS曲线发生作用。切凯蒂和汉密尔顿都指出，如果通货紧缩是意料之外的，那么就必须更多地依赖债务型通货紧缩机制（详见第二节）。大多数国家的名义利率仍远高于零，从表1—2第8项可以看出，金本位制国家的名义利率并不比非金本位制国家低多少，在我看来，至少在中期范围内，大部分通货紧缩都是意料之中的。1993年，马丁·埃文斯（Martin Evans）和保罗·瓦赫特尔（Paul Wachtel）对美国名义利率问题进行研究后得出了类似结论。

[17] 调整价格的成本被称为菜单成本（menu costs），是凯恩斯经济学派的基础概念。餐厅的菜单得花钱印刷，一旦印好就不会天天更换。菜单成本的存在阻碍了生产企业及时调整价格。——译者注

[18] 1993年，清泷信宏（Nobuhiro Kiyotaki）和约翰·H.摩尔（John H. Moore）分析论证了费雪的观点。

[19] 1978年，弗雷德里克·米什金（Frederic Mishkin）运用债务型通货紧缩理论研究分析了大萧条时期的消费支出。1990年，伯南克和马克·格特勒（Mark Gertler）对债务型通货紧缩进行了理论分析。1993年，查尔斯·卡洛米里什（Charles Calomiris）对大萧条中的金融因素进行了综述。

[20] 全能型银行体系（universal banking systems）银行，比如中欧的银行，通常既持有实际资产，也持有名义资产，即同时持有股权和债权。因此，发生通货紧缩时，全能型银行会更早地感受到压力。

[21] 伯南克和詹姆斯认为，导致银行恐慌的因素有：银行结构，如全能型银行系统和拥有众多小银行的系统相对更加脆弱；依赖短期外债；20世纪20年代各国的金融经济状况和银行政策。理查德·格罗斯曼（Richard Grossman）1993年的文章对两次世界大战之间银行业恐慌的原因进行了深入分析和研究。

[22] 根据对第一手和第二手资料的解读，我们把第一次出现严重的银行问题的时间认定为危机开始时间，把1933年3月美国银行业假期视作危机结束时间。如果不明确危机结束的时间，有可能会武断认为，在银行业危机达到顶峰后的一年时间，危机仍未结束，其影响仍在持续。*PANIC*值不为零的国家有奥地利、比利时、爱沙尼亚、法国、德国、匈牙利、意大利、拉脱维亚、波兰、罗马尼亚和美国。样本国家包含了阿根廷和瑞士，这与我们编制的银行业危机年表一致。我们认为1931年7月—1933年11月的瑞士是银行危机国家。1993年，格罗斯曼将上述国家均列为银行危机国家，不过他把挪威也列入了银行危机国家。

[23] 1994年，艾肯格林和格罗斯曼试图通过一个间接指标，即中央银行贴现率和商业票据利率之间的利差来计量债务型通货紧缩。正如他们自己也承认的，这一指标并不完全令人满意。

[24] 在标准分析中，实际工资的增长导致就业下降，因为雇主沿着新古典劳动力需求曲线向西北方向移动。另一种可能的原因是，更高的工资支付消耗了企业的流动性，从而导致产出和投资减少。马克·格特勒和布鲁斯·格林沃尔德（Bruce Greenwald）分别向我提出上述见解和观点，我向他们表示感谢。后一种原因可以通过以下方法来检验：观察规模较小或流动性较差的企业，看它们与财务状况相对更稳健的大型企业相比，是否会更多地裁员以应对实际工资增长的问题。

[25] 用批发价格指数作为名义工资的平减指数并不理想。为了找到与劳动力需求决定相关的产品工资，应该通过产出价格指数进行平减。关于产品工资的数据非常有限，不足以支持黏性工资假说。进一步的分析研究，可以参阅艾肯格林和哈顿1988年的研究论文，也可以参阅伯南克和詹姆斯1991年的研究论文。

[26] 假设通货紧缩通过非工资渠道影响产出，比如诱发金融危机，但名义工资数据相对并不准确，比如它们反映的是官方工资率，而不是实际支付的工资率。因此，尽管工资并不是传导机制的一部分，我们也会观察到实际工资与产出之间存在反比关系。

[27] 方程中使用的研究指标包括，金本位制国家的贸易加权进口价格指数和贴现率；脱离金本位制国家的货币存量M1，这些是总需求转移指标。此外，预先设定了银行恐慌和工人罢工这两个虚拟变量，也预先设定了名义工资和产出的滞后值。

[28] *PANIC*系数表明，一年时间的银行危机使产出大约减少14%。在工人罢工造成的产出损失与损失的工作时间成比例的情况下，虚拟变量*STRIKE*系数表示罢工损失情况，详细情况可参阅伯南克和凯里1994年的论文。

[29] 在标准显著水平（ $P=0.573$ ）时，工资系数和价格系数相等，符号相反。

[30] 理论上，这一结果可以解释为，在给定实际工资水平时，生产能力长期增长。不过，伯南克和凯里估计，平均每年产能增长5.6%，才能协调产出和实际工资的变动行为。

[31] 研究文献里的模型，如1990年伯南克-格特勒模型表明，债务型通货紧缩会降低总产出和投资，但在给定信息约束时，不会导致帕累托无效的情况。因此，债权人和债务人并没有重新谈判的动力。如果在伯南克-格特勒模型中假设生产或总需求存在外部性，那么债务型通货紧缩可能意味着帕累托无效率，这种帕累托无效率并不是通过债权人和债务人重新谈判就能轻易解决。

[32] 金融合同非指数化是一种尽量减少事前交易成本的理性尝试。在恢复金本位制时期，通常会假设货币当局保持通胀稳定。如果预期货币当局保持通胀稳定，金融合同非指数化就是一种合理的策略。

[33] 当然，最有效的干预措施应该是直接贬值或强制减记所有名义债权，以阻止通货紧缩。然而，在法国，人们普遍认为，贬值会导致混乱。而要减记债务和其他债权，行政程序相当复杂，法国人认为签订的合同具有神圣性，因此减记债权之举在政治上不可接受。

第二部分

货币与金融市场

第二章

大萧条传播过程中金融危机的非货币效应

[1]

1930—1933年，美国金融体系出现了历史上最困难、最混乱的情况。1933年3月，银行体系和其他许多金融中介市场已经瘫痪，银行倒闭浪潮席卷全美，经济已经崩溃。企业违约率和破产率越来越高，除了美国联邦政府，其他借款人都深受其苦。

此次金融危机的一个显著特点是，银行倒闭与宏观经济不景气同步发生。^[2]值得注意的是，1929—1930年衰退发生后^[3]，美国经济曾一度有复苏迹象，但1930年11—12月第一次银行危机爆发后，经济复苏戛然而止，1931年年中时又爆发了银行大恐慌，从而再一次引发了经济衰退。1933年3月，许多银行宣布“放假”、停止营业，此时美国经济已经触底，金融体系全线崩溃。此后，一直到1933—1935年，美国通过实施罗斯福新政才逐步恢复和重建了金融体系，经济也终于缓慢地从大萧条中复苏。

为什么银行倒闭与宏观经济不景气同步发生？对此一种可能的解释是，银行倒闭是金融系统对总产出下降的反应。但事实是，金融体系出现问题导致产出下降。还有很多因素与美国产出下滑毫无关系，却也导致了金融恐慌，很多经济学家都详尽地论述了这些情况，详见本文第四节。

关于金融体系出现问题导致产出下降，在所有相关研究中，弗里德曼和施瓦茨的解释最有说服力。他们重点研究了银行出现困境的情况，明确指出银行出现困境会从两个方面加剧经济紧缩：一是减少银行股东

的财富，二是导致货币供给量迅速下降，这一点尤为重要，它有力地支持了货币主义观点。然而，这还不能完全解释20世纪30年代金融部门与总产出之间的关系，比如，尚无一个可以解释长期非中性、说明货币对实体经济影响的理论。此外，这一时期货币供给减少的数量不足以对随后发生的产出下降产生重大影响（详见本文第四节）。

本文以弗里德曼和施瓦茨的研究为基础，深入研究了金融危机影响产出的其他可能途径。这里的金融危机包括债务人破产、银行倒闭、其他债权人破产等情况。研究的前提是，由于金融债权市场不完善，需要通过金融中介提供做市和重要信息收集等金融服务来联系借款人和贷款人。1930—1933年金融危机造成的混乱状况极大地降低了金融部门提供中介服务的效率。中介服务的实际成本大大增加，家庭、农民和小企业等借款人发现贷款难、贷款贵。信贷紧缩对总需求造成了巨大影响，最终把1929—1930年这场虽然较为严重但并非史无前例的经济衰退演变成了一场旷日持久的经济大萧条。

首先应该说明的是，我的大萧条理论并不全面，比如没有涉及1929—1930年的情况，当然我的理论与现行的有关大萧条理论解释中有一部分看法一致。^[4]我的大萧条理论具有以下优势：首先，它可以解释大萧条为什么会持续如此长时间，为什么会影响这么广泛，而其他现行的相关理论无法解释这些问题。其次，它无须假设经济体中私营部门存在明显的不理性行为。宏观经济学通常假设经济体中的个体行为是理性的，而大萧条时期经济明显无效率，两者之间存在矛盾，这是宏观经济学里一个悬而未决的主要难题，我的理论则巧妙地避开了这一难题。

在正式的经济学文献中都没有收录本文所论述的理论。^[5]莱斯特·钱德勒（Lester Chandler）1970年及1971年的论文是目前关于金融危机的历史讨论中最为深入的，但他没能揭示金融危机与宏观经济表现之间的深层联系。1933年欧文·费雪、1938年A. G.哈特（A. G. Hart）均就宏观经济对内部债务的影响问题进行了研究。1978年，弗雷德里克·米什金发表了一篇很有意义的论文，研究家庭资产负债表和流动性问题。

1981年，本杰明·弗里德曼研究了信贷与经济总体活动的关系。1977年海曼·明斯基（Hyman Minsky）、1978年查尔斯·金德尔·伯杰（Charles Kindle Berger）曾多次论证金融体系内在的不稳定性，但他们在论证过程中都不得不违背理性经济行为的假设。^[6]以上作者都没有强调金融危机对信贷市场实际成本的影响，而这正是本文研究的重点。

本文结构如下：第一节介绍1930—1933年金融危机的背景、根源及其与总产出变动的对应关系；第二节对主要论点进行详细论证，阐释银行挤兑和大量违约为什么会降低金融机构履行中介功能的效率，并列举一些示例；第三节讨论金融效率降低影响产出的几种渠道；第四节给出简要的计量估计结果，表明我的理论强化了货币分析方法，可以更有效地解释短期内金融业与产出之间的关系；第五节分析金融危机影响的持久性；第六节简要分析不同国家金融部门与总产出之间的关系；第七节对本文内容进行总结。

第一节 金融危机的背景

关于1930年10月至1933年3月美国金融体系面临的问题，尽管已经有很多经济学家进行过详尽的描述^[7]，但我认为仍有必要简要重述这些重要事实，以便使读者更好地理解本文的核心观点。

金融危机有两个主要特征：一是公众对金融机构特别是对商业银行丧失信心，二是债务人普遍破产。我将逐一分析这两个特征，并讨论它们究竟是怎样影响总产出的。

金融机构倒闭

20世纪30年代，美国绝大多数金融机构都面临着巨大压力，甚至连联合股份土地银行这样的准公共机构也不例外。一些保险公司和互助储

蓄银行竭力维持正常运营，而住房信贷银行虽然采取了限制存款人取款
的措施，却仍然大量倒闭。[\[8\]](#)问题最大的是商业银行，因为商业银行在
美国银行体系中规模巨大，在金融体系中发挥着核心作用。[\[9\]](#)研究大萧
条的经济学家都深知，当时的银行危机极其严重。1930—1933年，美国
每年倒闭的银行数量分别占银行总数量的5.6%、10.5%、7.8%和
12.9%。由于银行倒闭或兼并，1933年年底银行数量仅为1929年银行数
量的一半[\[10\]](#)，勉强存活下来的银行都遭受了严重损失，举步维艰。

只有充分了解历史背景，才能准确理解美国银行业危机的根源。在
大萧条时期，银行倒闭屡见不鲜。这是因为，美国的金融体系主要由众
多独立的小银行组成，所以从一开始就特别脆弱。而英国、法国和加拿
大等国家的金融体系只有少数几家大银行，因此从未出现过像美国这样
大规模的银行危机。在美国，小银行占据统治地位主要是由监管环境造
成的，美国普遍反感和担忧大银行和托拉斯垄断，比如，无论联邦或州
的层面都有多如牛毛的法律法规严格限制银行开设分支机构，联邦银行
系统和各州银行系统争夺成员单位的激烈竞争实质上降低了从事银行业
的准入门槛。[\[11\]](#)在这种环境下，出现大量银行倒闭的情况并不令人意
外。自然原因导致的银行倒闭也很常见，比如20世纪20年代初美国发生
农业萧条，许多小型农村银行纷纷倒闭。[\[12\]](#)

除了小银行缺乏生存能力这个原因，美国金融体系还遭受了金融恐
慌，这更会导致银行倒闭。这种情况与美国的银行资产与负债不匹配有
关，美国的银行负债主要是固定价格、可随时赎回的债务，如活期存款
等，而资产却极度缺乏流动性，从而极易产生反向的预期均衡，导致银
行挤兑。发生银行挤兑时，储户担心银行可能倒闭，因此急于提取存
款，银行在压力下被迫清算资产。短时间内匆忙清算资产或在市场上大
量急切地抛售资产，特别是在其他很多银行也急于清算的市场环境中，
银行就极有可能损失惨重，从而被迫破产。因此，通过银行挤兑机制，
银行破产的预期就自我实现了。[\[13\]](#)

问题是，其他可供选择的替代工具明明可以减少甚至有效防范挤兑风险，为什么银行还要依赖固定价格的活期存款？^[14]弗里德曼和施瓦茨给出了答案：1913年美联储成立之前，美国通常通过暂停将银行存款兑换成货币的办法来抑制银行恐慌。暂停将银行存款兑换成货币是通过美国票据交易所来实施的，美国的票据交易所是一种松散的城市银行组织。通过票据交易所使银行不再急于非常仓促地清算，从而缓释了银行挤兑的危险。在这种机制下，银行使用活期存款造成的不稳定性相对较低。^[15]

然而，根据弗里德曼和施瓦茨的观点，美联储的成立破坏了这种基本稳定的制度安排。尽管美联储并没有对暂停可兑换性提出明确意见，但票据清算所认为，防范银行挤兑的风险显然应该是美联储的职责，不过后来的事实证明，美联储没有或者不愿承担这个责任。

从第一次世界大战到1930年都没有发生过严重的银行挤兑事件。但1930—1932年，世界各国金融领域的各种坏消息纷至沓来，如同星星之火闪烁在火药桶边，危机一触即发，显然这一时期银行业面临的最大危机就是挤兑。当时的一些新闻报道生动地记录了突然爆发的银行挤兑事件。值得注意的是，银行倒闭事件往往在短时期内突然爆发，而不是以渐进的方式逐渐发展，表2—1第2列倒闭银行月度存款数据可以反映这个趋势。1932年年底1933年年初，美国政府开始采取强力干预措施，银行挤兑问题才逐步得以遏制。

实际上，无论从规模来看还是从实际危害来看，20世纪30年代初的银行危机都远远大于之前发生的类似事件。20世纪30年代初的银行危机不仅影响出现挤兑事件的小银行本身，而且严重威胁了美国整个金融系统。银行家们对银行挤兑的深深恐惧对美国宏观经济产生了重大影响。

违约和破产

金融危机的第二个主要表现是债务人普遍破产，这一点常常被历史

学家们忽视。债务合同按照名义条款签订^[16]，价格和货币收入持续下跌大大增加了债务负担。根据埃文斯·克拉克（Evans Clark）1933年的研究，债务偿还占国民收入的比例从1929年的9%飙升到1932—1933年的19.8%，由此造成的高违约率使借款人和贷款人都陷入了困境。

债务危机影响了所有的经济部门。例如，大萧条开始时，大约一半的住房都被抵押。根据《城市住房金融调查》，截至1934年1月1日：

在所调查的22个城市中，弗吉尼亚州首府里士满自有房屋抵押贷款违约比例均高于21%。超过一半的被调查城市自有房屋抵押贷款违约比例超过38%。印第安纳州的首府印第安纳波利斯市和亚拉巴马州的伯明翰市违约比例高达50%~60%，俄亥俄州的克利夫兰市违约比例高达62%。租赁房屋的违约比例更高。

由于食品价格长期低迷，农民比房主的日子更不好过。1933年年初，45%的美国农场主拖欠付款，这些农场主共持有52%的农场抵押贷款，相关数据来源于哈特论著的第138页。很多州政府和地方政府都试图为失业者提供救济，可现在连这些政府也都还不起债务了。根据哈特论著的第225页，截至1934年3月，在美国310个人口超过3万的城市中，37个城市的政府和3个州的政府拖欠债务。

在商业部门，财务危机的发生较不均衡。钱德勒1971年论文的第102页显示，总体来看，1931年和1932年美国企业利润总额为负数，1930—1933年每年的税后留存收益都为负数。不过，这一时期资产超过5000万美元的企业的利润都是正数，说明主要是中小企业承受了危机的冲击。所罗门·法布里坎特（Solomon Fabricant）1935年的研究表明，1932年，资产为5万美元及以下的企业，其损失占有企业资本总额的33%；资产在5万美元至10万美元的企业，这一比率仅为14%，说明这一时期众多小型企业的破产率居高不下。

20世纪30年代的通货紧缩持续了相当长的时间。其实1921—1922年

也曾出现类似情况，但当时并未导致大规模破产。而30年代的大萧条之所以如此严重，不仅由于通货紧缩，还与20世纪20年代内部债务的大规模肆虐扩张息息相关。1930年，查尔斯·珀森斯（Charles Persons）调查了大萧条前10年的信贷扩张情况。他在论文中表示，未偿付的公司债券和票据从1920年的261亿美元增加到1928年的471亿美元，同期非联邦公共证券从118亿美元增加到336亿美元，而1929年的国民收入仅为868亿美元。此外，20世纪20年代，家庭和非法人企业等小额借款人的债务也大幅增加，城市房地产抵押贷款金额从1920年的110亿美元增加到1929年的270亿美元，而消费者分期付款债务的增长主要反映了耐用消费品开始进入大众市场。

与银行危机一样，20世纪30年代的这场债务危机并不是什么新生事物，但这场危机影响范围之广、影响程度之深，与过去相比是截然不同的。

金融危机与宏观经济活动之间的联系

弗里德曼和施瓦茨等人指出，金融危机的各个阶段都与实际产出的变化密切相关，银行倒闭与实际产出的变化关联更大。表2—1中的月度数据有助于我们理解金融危机与宏观经济活动之间的关系。第1列*IP*是指工业实际生产指数，第2列*Banks*是指破产银行的名义负债，第3列*Fails*是指非银行商业企业的名义负债。

表中工业产值数据表明，美国从1929年开始经济逐渐衰退。到1930年下半年，经济衰退虽然严重，但在规模上仍与1920—1922年的经济衰退差不多。衰退速度逐渐放缓，人们都期待着经济能像1922年那样强劲复苏。

然而，随着第一次银行业危机的爆发，出现了弗里德曼和施瓦茨所说的“紧缩的特点发生了变化”的情况。经济先是略显平稳，但从1931年6月开始，银行业再次掀起倒闭狂潮，新一轮的经济混乱又开始了。经

济和金融进入了漫长的下行期。1932年年初，银行业倒闭风潮略有停息，非银行机构倒闭事件又风起云涌。1932年8月，经济试图复苏，但仅持续数月就宣告失败。[\[17\]](#)1933年3月，经济 and 金融都已经触底，哀鸿遍野。银行通过实施强制休假政策，终于结束了银行挤兑，银行的债务负担随之大大减轻。与此同时，总产出开始复苏，并一直持续到1937年。

弗里德曼和施瓦茨对金融部门与总经济之间的相关性进行了认真研究并详尽地论述，强调银行业危机对货币供给的影响。我认同货币因素是引发1930—1933年危机的重要原因，但我同时认为，仅用货币因素还不能非常清晰地解释金融部门与总产出之间的联系。于是我开始对非货币危机传导渠道进行研究，试图探明货币以外的其他因素对金融危机的影响。

表2—1 1929年7月—1933年3月部分宏观经济指标数据

月份	<i>IP</i>	<i>Banks</i>	<i>Fails</i>	$\Delta L/PI$	<i>L/DEP</i>	<i>DIF</i>
1929年7月	114	60.8	32.4	0.163	0.851	2.31
8月	114	6.7	33.7	0.007	0.855	2.33
9月	112	9.7	34.1	0.079	0.860	2.33
10月	110	12.5	31.3	0.177	0.865	2.50
11月	105	22.3	52.0	0.121	0.854	2.68
12月	100	15.5	62.5	-0.214	0.851	2.59
1930年1月	100	26.5	61.2	-0.228	0.837	2.49
2月	100	32.4	51.3	-0.102	0.834	2.48
3月	98	23.2	56.8	0.076	0.835	2.44
4月	98	31.9	49.1	0.058	0.826	2.33
5月	96	19.4	55.5	-0.028	0.820	2.41

月份	<i>IP</i>	<i>Banks</i>	<i>Fails</i>	$\Delta L/PI$	<i>L/DEP</i>	<i>DIF</i>
6 月	93	57.9	63.1	0.085	0.818	2.53
7 月	89	29.8	29.8	-0.055	0.802	2.52
8 月	86	22.8	49.2	-0.027	0.800	2.47
9 月	85	21.6	46.7	0.008	0.799	2.41
10 月	83	19.7	56.3	-0.010	0.791	2.73
11 月	81	179.9	55.3	-0.067	0.777	3.06
12 月	79	372.1	83.7	-0.144	0.775	3.49
1931 年 1 月	78	75.7	94.6	-0.187	0.763	3.21
2 月	79	34.2	59.6	-0.144	0.747	3.08
3 月	80	34.3	60.4	-0.043	0.738	3.17
4 月	80	41.7	50.9	-0.104	0.722	3.45
5 月	80	43.2	53.4	-0.133	0.706	3.99
6 月	77	190.5	51.7	-0.120	0.707	4.23
7 月	76	40.7	61.0	-0.013	0.704	3.93
8 月	73	180.0	53.0	-0.103	0.706	4.29
9 月	70	233.5	47.3	-0.050	0.713	4.82
10 月	68	471.4	70.7	-0.310	0.716	5.41
11 月	67	67.9	60.7	-0.101	0.726	5.30
12 月	66	277.1	73.2	-0.120	0.732	6.49
1932 年 1 月	64	218.9	96.9	-0.117	0.745	4.87
2 月	63	51.7	84.9	-0.138	0.757	4.76
3 月	62	10.9	93.8	-0.183	0.744	4.91
4 月	58	31.6	101.1	-0.225	0.718	6.78
5 月	56	34.4	83.8	-0.154	0.696	7.87
6 月	54	132.7	76.9	-0.170	0.689	7.93
7 月	53	48.7	87.2	-0.219	0.677	7.21
8 月	54	29.5	77.0	-0.130	0.662	4.77
9 月	58	13.5	56.1	-0.091	0.641	4.19
10 月	60	20.1	52.9	-0.095	0.623	4.44
11 月	59	43.3	53.6	-0.133	0.602	4.79

月份	<i>IP</i>	<i>Banks</i>	<i>Fails</i>	$\Delta L/PI$	<i>L/DEP</i>	<i>DIF</i>
12 月	58	70.9	64.2	-0.039	0.596	5.07
1933 年 1 月	58	133.1	79.1	-0.139	0.576	4.79
2 月	57	62.2	65.6	-0.059	0.583	4.09
3 月	54	3276.3 ^a	48.5	-0.767 ^a	0.607 ^a	4.03

注：*IP*=经季节调整的工业产值指数，1935—1939年该指数=100。数据来源：《联邦储备公报》

Banks=破产银行的存款余额，单位：百万美元。数据来源：《联邦储备公报》

Fails=失败商业企业的负债余额，单位：百万美元。数据来源：《当代商业调查》

$\Delta L/PI$ =商业银行贷款净增量/个人月收入。数据来源：《银行和货币统计》《国民收入》

L/DEP=未偿还贷款/（活期存款与定期存款之和）。数据来源：《银行和货币统计》，相关银行每周报告数据

DIF=Baa级公司债券收益率与美国政府债券长期收益率之差，单位：百分点。数据来源：《银行和货币统计》

a. 1933年3月，美国宣布全国的银行都强制休假。

第二节 金融危机对信用中介成本的影响

本文假设，1930—1933年的金融危机除了对货币供给产生影响，还冲击了金融行业的服务质量，特别是通过降低信用中介的服务质量，破坏了宏观经济的稳健运行。具体论证分两步进行：首先，必须证明银行危机和债务危机对金融部门造成了破坏，提高了实际中介成本和费用，增加了贷款人和部分借款人的负担；其次，必须证明中介成本上升与总产出下降之间存在明确的关联关系。接下来，我们将进行详细论证。

为了讨论金融部门所提供服务的质​​量，有必要先介绍一下金融部门提供的相关服务。经济模式决定金融服务的具体内容。1980年，尤金·法马（Eugene Fama）曾描述了完全市场。在完全市场中，信息成本和交易成本都可以忽略不计，银行和其他金融中介机构都只能被动地持有投资组合。银行对投资组合的选择、银行的规模大小等等都不会对金融市场有任何影响，因为存款人可以通过调整个人投资组合来对冲银行所

采取的任何行动。^[18]我们对这种乌托邦式的金融市场不感兴趣。

让我们考虑一个与法马所描述的完全市场截然不同的市场。假设储蓄者可以通过多种选择将资产在现在与未来之间进行转换，如持有实物资产，或购买政府债券或公司债券等，此外，储蓄者还可选择借给银行。银行也有多种不同的资产组合可供选择。不过，假设银行的发展战略是专门向特定的小额借款人发放贷款，而这些借款人的债务数量很少，在一个不完全市场无法进行公开交易。

为简单起见，我们把银行贷款小额借款人极端地区分为好的和坏的两种类型。好的借款人希望获得贷款，投资特定的项目。这些项目所产生的收益是随机分布的，其收益平均值总是超过社会投资的机会成本。如果这种风险是非系统性的，那么贷款给好的借款者，从社会角度来说合意的。坏的借款者竭力伪装，试图让自己看起来像是好的借款者，但实际上他们没有项目。坏的借款者会挥霍掉所有贷款，然后违约。向坏的借款人提供贷款从社会角度来说是不合意的。

在本文所使用的计量模型中，银行系统提供的服务将区分好的借款者和坏的借款者。^[19]在竞争性银行系统中，信贷中介成本是指将资金从储蓄者或出借方手中引导到好的借款者手中所花费的成本。信贷中介成本包括筛选、监控和会计成本，并评估坏的借款人造成的预期损失。银行会选择信贷中介成本最低的操作流程，如依靠资深专家的专业知识对潜在借款人进行评估，与客户建立并维护长期稳定合作关系，精心设计激励潜在借款人自我选择有利于银行的贷款条件。^[20]

根据这一简单模型，我将分别讨论金融危机中银行危机及银行破产对信贷资源配置过程效率（即信贷中介成本）的影响。

银行危机对信贷中介成本的影响

1930—1933年银行危机毫无征兆地、极大地改变了信贷流动渠道，

扰乱了信贷配置过程。社会公众担心出现挤兑风潮，于是大量地涌向银行提前取款。银行为应对可能发生的挤兑事件，只能采取提高存款准备金率、增加高流动性资产或可再贴现资产等措施。当时已有大量银行倒闭，侥幸存活下来的银行又不得不采取这些预防性措施，导致银行系统在信贷中介中的作用急剧收缩。^[21]尽管随后一些替代性的信贷渠道发挥了一些作用，但银行系统长期以来积累了大量专业知识、信息和客户关系，银行系统中介服务迅速地大幅减少无疑会损害金融效率并大大提高信贷中介成本。^[22]

如果能够直接计量信贷中介成本将十分有助于我们的研究，不过，我们无法找到可以有效地反映中介信贷成本的历史数据，比如商业贷款比率反映的是实际发放的贷款金额，不能反映银行资金对具有代表性的潜在借款人的影子成本。由于当时正处于信贷紧缩时期，银行通常只会发放最安全、最高质量的贷款，所以商业贷款比率与信贷中介成本呈反向运动。我在研究过程中选用Baa级公司债券收益率与美国政府债券收益率之差这个指标来衡量信贷中介成本，得出了一些有意义的结论。当然，选用这个指标也存在一个问题，即我在本文研究之初曾明确假设，在一个不完全市场，银行借款人债务因数量很少而无法进行公开交易，但现在又选用Baa级公司债券的收益率指标，两者之间存在一定的矛盾。

虽然我们无法直接观察银行危机对信贷中介成本的影响，但我们可以观察银行危机对银行信贷扩张的影响。表2—1列出了一些数据，第4列 $\Delta L/PI$ 说明了银行未清偿贷款的月度变化情况，其中对个人月收入进行了标准化处理，这一指标可以衡量银行信贷流动情况。^[23]

人们通常认为，贷款变动幅度与收入之比这个指标主要受贷款需求影响，因此也受生产率影响。然而，观察表2—1前两列指标可以看出，银行危机与产出水平都是影响贷款变动幅度与收入之比这个指标的重要因素。例如，在1930年10月之前，除了股票市场崩溃后很短暂地清算投机性贷款那一段时间，信贷余额几乎没有下降，但与此同时，当时的工

业产值下降了25%。然而，1930年11月第一次银行危机爆发却引发了长期信贷紧缩。信贷紧缩与银行危机时间也基本一致，比如1931年10月，也就是实施银行业休假政策前银行倒闭最严重的一个月，净信贷余额下降幅度高达个人收入的31%，创造了新的历史纪录。^[24]

1930年11月后，银行贷款下降并不是资产负债表上存款下降这么简单的事。表2—1第5列说明了每月未清偿银行贷款与活期存款和定期存款之和的比率。随着银行退出贷款业务并转向其他流动性更强的投资业务，这一比率更是大幅下降。

当时人们都认为，银行业危机和对流动性的剧烈争夺对银行信贷产生了通货紧缩效应。1932年，全国工业会议委员会（National Industrial Conference Board, NICB）在信贷状况调查报告中称，“1930年，商业贷款减少只能说明出现经济衰退”。1931年和1932年上半年，商业贷款减少的情况毫无疑问也反映出银行承受客户贷款违约的压力，以及银行拒绝发放新贷款的现实情况。关于这些情况，在其他很多现代研究资料中都可以找到相关记录，如钱德勒1971年的论著第233—239页。

关于银行信贷收缩，还有以下两点结论：一是受信贷紧缩影响最大的借款人主要是家庭、农民、非法人企业和小企业，因为这些借款人直接或间接地高度依赖银行信贷；二是美国银行信贷紧缩规模是其他主要国家信贷紧缩规模的两倍。有些国家产出下降幅度与美国差不多，但银行信贷紧缩程度远没有美国那么严重。

银行信贷紧缩后，其他信贷方式相对有所扩张，因此一定程度上抵消了银行贷款余额下降的份额。与银行及主要由银行支持的分期付款金融公司减少贷款相反，在消费金融领域，零售商信贷、非融资债权人信贷、非银行信贷等机构的地位有所提升，有关情况可参阅罗尔夫·纽金特（Rolf Nugent）1939年的论著第114—116页。

美国小企业长期以来一直高度依赖银行信贷，但在这一时期，这些小企业显著减少了银行信贷，纷纷转向贸易信贷。关于这一情况可参阅

查尔斯·默温（Charles Merwin）1942年的论文第5页和第75页。但是，正如上文所述，在一个需要甄别良莠不齐的借款人、存在交易成本的经济体中，脱离信贷中介显然会降低信贷资源配置的效率，从而提高了潜在借款人的信贷成本。

银行破产对信贷中介成本的影响

下面简要讨论这一时期信贷违约和银行破产大量增加对信贷中介成本造成的影响。

破产并不是一个简单的自然现象，破产程序提出了一个深层次的经济理论问题，即债权人和违约债务人为什么宁愿向第三方如律师、管理人等支付走破产程序所需费用，也不愿意通过协商方式来对权责进行分割？在一个完全市场中永远不会发生破产，因为在信息完全透明、方便易得的情况下，贷款协议将全面、细致、明确地规定相关方在所有可能情况下的各种责任和义务，因此根本没有必要通过第三方仲裁。在一个不完全市场中常常会出现银行破产情况，但债权人和债务人都发现，在不完全市场环境中，与其费心费力地签订一个全面、细致、准确地规定各方在所有可能情况下应承担的责任和义务的合同，不如事前只做简单的贷款安排，如果遇到银行破产，直接诉诸事后裁决。两相比较，后一种方法更为现实，花费的精力和成本也更小。

让我们用“好的借款者—坏的借款者”模型来进行阐释。在与潜在借款人签订贷款合同时，银行有两种截然不同的选择。第一种选择非常复杂，即力图在协议条款中明确规范和约束借款人的各种行为，贷款合同尽可能全面、细致、明确地规定双方在所有可能情况下的全部责任和义务，并允许借款人根据项目产出收益动态地还款。这种贷款合同如果制定合理、执行得力，将最大限度地约束双方履行各自职责和义务，但这种选择存在的明显缺点是对贷款的监控成本非常高。第二种选择比较简单，设计的贷款协议非常简单，比如合同中只明确了在规定日期支付偿还明确金额的贷款，基本没有其他附加条件。不过在这种情况下，银行

会对借款人进行慎重选择，即银行经过严格评估审查，认为借款人具有偿还能力时才会发放这种贷款。考虑到银行需要花费的人力、财力等成本，特别是面对小额借款人时，银行更倾向于第二种做法。

对于上述第二种做法，如果借款人有抵质押财产，这种方法的成本优势会更加凸显。借款人把财产抵质押给银行，对银行来说，会一定程度地缓释借款人违约风险。而对借款人而言，由于担心失去抵质押物，也会激励借款人更加审慎地使用贷款资金，将贷款投向有利可图的项目。由此可见，简单贷款合同加上抵质押物担保有助于降低中介信贷成本。

要想准确地理解1930—1933年的债务危机，就应该充分考虑相对于借款人的债务负担，借款人的抵质押品价值不断消失殆尽的现实。如果借款人资不抵债，银行及其他贷款人将面临两难境地：签订简单贷款合同的客户违约风险日益增长，但这时若要重新签订包含更多限制性条款的复杂合同则会增加许多其他成本。因此，无论如何，债务人破产都必然会增加银行信贷中介成本。

面对日益增长的信贷中介成本，银行的应对举措是提高贷款利率，向借款人收取更多贷款利息。当然，这一做法可能会适得其反，因为更高的利息费用反而会增加贷款客户的违约风险。因此，银行并不倾向于提高贷款利率这种做法，而更多地选择拒绝部分贷款客户的做法。在市场环境较好时，银行通常会向这些客户发放贷款。这正是20世纪30年代所发生的事情。据报道，住房抵押贷款违约率高企，迫使银行和人寿保险公司停止发放新的住房抵押贷款，仅发放续贷。这使得许多借款人即使有好的项目，也无法获得信贷资金。贷款人也急于抢夺高等级的资产。正如当时的经济学家D.M.弗雷德里克森（D. M. Frederiksen）所述：

我们发现资金大量积聚，很难找到安全的投资项目。利率比以往任何时候都低。对明显安全的项目而言，资金极为充裕。但很多

在正常时期看来非常安全、现在实际上也很安全的项目，却根本得不到贷款，因为银行的态度是高度怀疑、极其谨慎。

这段话表明，如果你认为这一时期国债或蓝筹股公司债券收益率低就标志着货币宽松、资金易得，那就大错特错了。对持有安全项目的借款人来说，货币确实宽松，很容易获得贷款，但对绝大多数借款人来说，情况绝非如此。

可以反映贷款人对信贷资产安全性和流动性偏好的一个指标是Baa级公司债券收益率与国债收益率之差，见表2—1第6列DIF指标。贷款人对信贷资产安全性和流动性的偏好可以反映借款者获得资金的难易程度。由于这个指标没有考虑对企业重新进行分类、调整到风险更高类别的情况，因此可能会低估高风险资产和安全资产之间真实的收益率差别。不过，从这个指标仍可以看出一些明显的变化，1929—1930年为2.5%，1932年年中时就飙升至8%，而即便在1920—1922年的急剧衰退中，这一指标也从未超过3.5%。收益率差异反映了人们对违约风险认识的变化，正如弗里德曼和施瓦茨首先指出的，要注意这种收益率差异与银行危机的密切关系。在银行危机中，为防范挤兑风险，银行大量持有可以作为准备金或可以再贴现的资产，因此压低了低质量投资项目的价格。在尤金·法马所描述的完全市场中，银行资产组合的选择并不能对资产价格产生影响。

最后，有必要考察发生债务危机但没有同时发生银行危机的国家的情况。在大萧条初期，加拿大持有大量外债，其中大部分需要以外币来支付和偿还。加拿大发生通货紧缩和加元贬值后，出现了大量违约事件。当时，与美国一样，加拿大的农业市场和抵押贷款市场都出现了严重的债务问题，很多行业特别是纸浆和造纸业都破产了。尽管加拿大的银行没有出现严重的挤兑风潮，但贷款依然大幅削减，银行纷纷寻求安全性更高的资产。加拿大银行资产当时在安全性和流动性方面出现的问题其实远没有美国那么糟糕，但仍然遭到加拿大社会各界的广泛批评。

1932年12月6日，《美国银行家》刊发了一位加拿大非民粹主义政治家的评论：

关于加拿大的信贷制度，我们过去一直批判的是在经济繁荣时期信贷无限度地扩张。……可是，经济稍有一点儿下滑的趋势，银行就突然地、急剧地减少信贷供给。……现在，银行只有在反复确认安全的前提下才会发放贷款，同时，银行还在竭尽全力地回收贷款。所有的银行都在想尽一切办法来增加资产的流动性。

不只是银行，加拿大的其他贷款机构也在拼命地紧缩信贷。1932年5月14日，《金融邮报》（*Financial Post*）报道：房地产价值下跌、租金下降，贷款利息和本金违约事件不断增加、财产税负担日益加重，部分法律条款损害债权人利益，这些因素错综复杂地交织在一起，导致保险公司、信托公司和贷款公司都越来越不愿意发放贷款。

全面研究加拿大在大萧条时期发生的情况十分有用。从加拿大的情况可以看出，出现大量信贷违约时，即便是资质优良的借款人也难以获得信贷，社会公众获得信贷的成本极其昂贵。除银行危机外，债务危机也是破坏信贷系统的一个重要根源。

第三节 信贷市场与宏观经济表现

假设大萧条期间的金融危机确实干扰了正常的信贷流动，接下来仍有必要说明金融危机究竟是如何影响宏观经济的。

信贷市场出现的问题会以多种方式影响宏观经济，有些是对总供给产生影响，比如信贷流动受阻，潜在借款人无法获得资金来进行有价值的商业活动或投资。与此同时，储蓄者不得不将手中资金用于效率低下的投资。信贷市场运行不良还会导致其他问题，如风险分担机制的可行性和有效性大大降低，大型的、无法分割的项目获取资金的难度显著增

加，这些都极大地限制了经济体的生产能力。

在发展经济学领域，1955年约翰·格利（John Gurley）与E. S.肖（E.S. Shaw）、1973年罗纳德·麦金农（Ronald McKinnon）等都提出过这样的观点：受到抑制的、不成熟的金融部门会使欠发达的经济体出现割裂而呈碎片化，从而大大地降低了社会生产能力。

20世纪30年代的金融危机是否把美国变成了罗伯特·霍尔（Robert Hall）所描述的一个“暂时不发达的经济体”？这个问题很有意思，但答案却是否定的。虽然许多企业确实经历了营运资本流失、投资资金匮乏的艰难历程，但绝大多数规模较大的企业都储备了足够的现金和流动性，可以满足日常运营和业务扩张所需的资金需求。^[25]只要人们相信大企业的产成品和小企业的产成品并不是替代品关系，总供给就不会受到很大影响。

在大萧条时期，即使是现金充裕的企业也不愿扩大生产，这一事实表明，从总需求的角度来考虑信贷市场对产出的影响可能更加有效。从总需求角度来看，对家庭、小型企业等借款人而言，银行提出更高的、对银行来说相对“更安全”的利率，让这些借款人承受了更高的信贷成本。实际上，即便提高信贷成本，这类借款人也根本借不到钱。如果一方面，家庭、小型企业等借款人在借款时要承受更高利率，但另一方面，储蓄存款所获得的利率却并没有相应地有所提高，依旧获得较低的无风险安全利率，那么更高的借贷成本无疑会减少这类借款人对当期商品和服务的需求。根据经典的两期储蓄模型，也可以很容易地推导出这种显著的、未来消费对现在消费的替代效应。^[26]

假设不受信贷市场问题影响的借款人的行为不变，那么，根据上一段的分析可以明确：对于给定的“安全”利率，信贷中介成本增加会使当前对商品和服务的需求总量减少，也就是说，以安全利率为函数绘制的总需求曲线，因金融危机而向下移动。在任何宏观经济模型中，这都意味着更低的产出和更低的利率。而1930—1933年的主要特点正是低产出、低利率。

下面一些经济学证据可以说明金融市场对总产出的影响程度。

第四节 金融危机对宏观经济的短期冲击效应

本节重点研究金融危机的短期冲击效应，使用了相关经济变量的月度数据，并将1929—1933年的事件适当地往前追溯、向后延伸，将样本时间扩大到1919年1月至1941年12月。

上一节已经说明金融危机与宏观经济活动之间的联系，金融部门出现问题会对整个经济产生重大影响。关于这一论点，需要区分两种观点，一种是金融危机通过非货币渠道影响产出，另一种是弗里德曼和施瓦茨提出的金融危机通过货币渠道影响产出。我在产出方程中加入了货币变量，这些反映金融危机情况的变量指标可以更好地解释产出方程。经济学家特明建议对引发大萧条的金融因素和非金融因素进行全面比较分析，这个问题留待未来研究。

为了分析货币因素对经济的影响，我们需要对货币和收入的关系进行解释。1972年，罗伯特·卢卡斯提出了一个规范的模型，说明货币冲击引起价格混乱，从而影响人们的生产决策。基于这个计量模型，近期大多数关于货币作用的实证研究都运用国民收入这个指标，以衡量货币或价格不可预见的变化。[\[27\]](#)

1978年，罗伯特·巴罗提出了两步回归法，这是构造经济变量中不可预见部分的一个最常用的方法。这个方法是把货币等变量在第一次回归中得到的残差作为第二次回归中的自变量。我在研究中运用了巴罗的模型，也尝试了其他一些方法[\[28\]](#)，研究结果都很一致，因此本文只报告运用巴罗模型所得出的结果。

根据卢卡斯-巴罗模型的分析原理，我研究了货币冲击和价格冲击对产出的影响。将货币存量M1增长率对工业产值增长率四阶滞后项[\[29\]](#)、批发价格增长率四阶滞后项和货币存量M1本身增长率的四阶滞

后项进行回归，把计量回归的残差定义为货币冲击（ $M-M^e$ ）。相应地可以得出价格冲击（ $P-P^e$ ）的定义。[\[30\]](#)我通过使用普通最小二乘法来评估货币冲击和价格冲击对工业生产增长率的影响。

两次世界大战之间的样本数据计量回归结果如表2—2中的方程（1）和方程（2）所示。这两个方程很有意义，独立于本文的其他结果。方程（2）与“卢卡斯供给曲线”大体一致，这个方程表明，无论从统计学意义还是从经济学意义来说，价格冲击对产出的影响都是显著的。1976年，托马斯·萨金特（Thomas Sargent）研究发现，二战后的情况与之类似。方程（1）反映了产出和货币冲击的关系，这两者的联系相对较弱。我们运用月度数据研究货币冲击对产出的影响，所得结果要小于1981年保罗·埃文斯（Paul Evans）的结果，主要原因是我们在方程的右边增加了产出的滞后值，无论从统计学意义还是经济学意义来看，加上产出滞后值比较合理，因为调整生产成本肯定会对产出造成一系列的影响。和埃文斯一样，我也没有发现货币或价格因素滞后三个月或更长时间后的效应。

表2—2 计量估计产出方程

(1) $Y_t = 0.623 Y_{t-1} - 0.144 Y_{t-2} + 0.407 (M - M^e)_t + 0.141 (M - M^e)_{t-1}$
(10.21) (-2.37) (3.42) (1.16)
 $+ 0.051 (M - M^e)_{t-2} + 0.144 (M - M^e)_{t-3}$
(0.42) (1.19)
s.e. = 0.0272 *D.W.* = 2.02 Sample: 1/19–12/41

(2) $Y_t = 0.582 Y_{t-1} - 0.118 Y_{t-2} + 0.533 (P - P^e)_t + 0.350 (P - P^e)_{t-1}$
(9.50) (-1.76) (5.33) (3.33)
 $+ 0.036 (P - P^e)_{t-2} + 0.069 (P - P^e)_{t-3}$
(0.34) (0.66)
s.e. = 0.0260 *D.W.* = 2.01 Sample: 1/19–12/41

(3) $Y_t = 0.613 Y_{t-1} - 0.159 Y_{t-2} + 0.332 (M - M^e)_t + 0.113 (M - M^e)_{t-1} + 0.110 (M - M^e)_{t-2}$
(9.86) (-2.63) (2.92) (0.99) (0.96)
 $+ 1.56 (M - M^e)_{t-3} - 0.869E - 04 DBANKS_t - 0.406E - 04 DBANKS_{t-1}$
(1.38) (-4.24) (-1.93)
 $- 0.258E - 03 DFAILS_t - 0.325E - 03 DFAILS_{t-1}$
(-1.95) (-2.47)
s.e. = 0.0249 *D.W.* = 1.99 Sample: 1/21–12/41

(4) $Y_t = 0.615 Y_{t-1} - 0.131 Y_{t-2} + 0.455 (P - P^e)_t + 0.231 (P - P^e)_{t-1} - 0.004 (P - P^e)_{t-2}$
(9.76) (-2.13) (3.99) (1.97) (-0.03)
 $+ 0.024 (P - P^e)_{t-3} - 0.799E - 04 DBANKS_t - 0.337E - 04 DBANKS_{t-1}$
(0.22) (-4.03) (-1.66)
 $- 0.202 E - 03 DFAILS_t - 0.242 E - 03 DFAILS_{t-1}$
(-1.52) (-1.83)
s.e. = 0.0246 *D.W.* = 1.98 Sample: 1/21–2/41

注：

Y_t =工业产值增长率，数据来源于《联邦储备公报》，相对于指数趋势；

$(M - M^e)_t$ =经季节调整的M1名义增长率减去预测增长率；

$(P - P^e)_t$ =根据《联邦储备公报》发布的批发价格指数增长率减去预测增长率；

$DBANKS_t$ =破产银行存款余额的一阶差分（除以批发价格指数）；

$DFAILS_t$ =破产企业负债余额的一阶差分（除以批发价格指数）；

以上均为月度数据，括号内是*t*统计量。

虽然这些计量回归结果在统计上是显著的，系数符号也符合预期，但结果仍不尽如人意，这主要是因为，用方程（1）和方程（2）对1930年年中至1933年3月银行实施休假政策之间的产出情况进行动态模拟

时，推导出的结果约为这一时期产出真实下降水平的一半，不能准确地反映产出下降情况。所以我在前文提到，货币减少“在数量上不足以”解释1930—1933年产出的变化。

在明确了回归方程（1）和方程（2）后，我们将研究非货币性金融冲击相关变量对产出的影响。如前所述，最显著的非货币性金融冲击变量指标莫过于破产银行的存款余额和破产企业的负债余额。

关于银行存款问题，首先要搞清楚1933年3月银行实施休假政策时，破产银行的存款余额究竟有多少。从表2—1可以看出，银行破产情况较为严重的1931年10月，暂停营业的银行存款余额为4.714亿美元，而银行破产情况最为严重的1933年3月，暂停营业的银行存款余额为32.763亿美元，猛增了近6倍。现在的问题是，在进行计量回归分析之前，是否应对这一数据进行适当的调整？

我们认为，将1933年3月强制银行实施休假政策时的数据从样本中剔除是错误的。根据当时的报道，强制银行实施休假政策是应对当时极度恐慌和混乱的金融状况的一种紧急的、被迫的无奈之举，而不是一项事先经过周密计划、有序稳步实施的政策。1933年3月暂停营业的银行存款数额巨大，不过这只反映了1933年6月30日前未获准重新开业的银行情况。在所有暂停营业银行中，绝大多数银行最终都被清算或被接管，截至1936年12月31日，获准重新开业的银行不到25%。[\[31\]](#)1933年3月强制银行实施休假事件与之前的危机性质类似，因此有必要保留相关数据，以利于全面评估这一特殊事件及其相关解决方案对经济的影响。

另一方面，如果没有政府出面强力干预，势必会引发更多的混乱和恐慌，加大危机预期。政府出手强力干预，果断清理和整顿银行，有效地减少了公众恐慌和市场混乱。我做了一个保守的测算，如果当时政府不出手干预，那么即使银行倒闭涉及的存款金额仅为1933年3月实际冻结存款金额的15%，其对经济的冲击影响也已经与1933年3月事件的影响体量相当。在政府采取强力干预措施的情况下，1933年3月事件的冲击影响已缩减到与1931年10月的银行危机影响大体相当。在计量回归分

析过程中，如果加大1933年3月危机的严重程度，就会显著增加金融危机对产出的影响。因而，即使赋予1933年3月危机较小的权重，在所得到的计量回归结果中，银行倒闭这个经济变量的系数 also 具有很高的统计显著性。

现在分析把破产银行的实际存款余额和破产企业的负债余额这两个变量加入产出方程的结果，详见表2—2中的方程（3）和方程（4）。由于无法获得1921年之前每月银行倒闭数据，所以样本数据从1921年开始。在这两个回归方程中，破产银行存款余额和破产企业负债余额这两个变量的当前值和滞后值的一阶差分作为工业产值增长率的自变量，从计量回归结果看，计量回归符号符合预期，具有很强的统计显著性。货币冲击和价格冲击的系数大小和统计显著性没有发生太大变化，这说明在决定短期产出方面，金融危机的非货币性影响增强了货币的影响和作用。

我在计量研究中还尝试运用了其他一些替代金融危机非货币因素的变量指标。囿于篇幅，下面仅简要地概述相关研究情况。

1.为了考察银行信贷收缩对经济的直接影响，我把银行贷款增长率对暂停营业银行的存款余额和破产企业的负债余额这两个变量的和滞后值进行回归，结果表明，金融危机对银行贷款有极大的负面影响。将这一计量回归的拟合序列（fitted series）[\[32\]](#)作为衡量金融危机引发信贷收缩情况的变量指标。在存在货币冲击或价格冲击的情况下，这个变量指标下降对产出的影响在前两个月为负，第三个月和第四个月为正，第五个月和第六个月又显著为负。在1921年到1933年实施强制银行休假政策的这段时间，如果把货币变量包含在内，信贷紧缩对产出总的的影响很大，符号为负，在95%的置信水平时显著。信贷紧缩对产出的影响基本上就是货币对产出的影响，其大小用多项分布的滞后式（polynomial distributed lag）中各滞后项系数之和来衡量。然而，对两次世界大战之间的样本来说，这一变量的统计显著性大大降低，这主要是因为1933—1941年的经济复苏主要由非银行机构的资金提供支持，银行贷款水平一

直在低位徘徊。

2. 我还尝试了反映金融危机的另一个变量指标，即Baa级公司债券收益率与美国债券收益率之差。如第一节所述，这一变量对银行危机和债务人问题极为敏感，反应非常强烈，可谓是一个反映金融市场状况的敏感指标。研究结果表明，无论从总体上看还是单独从每个子样本来看，Baa级公司债券收益率与美国债券收益率之差这个变量都可以强有力地说明当前和未来产出的增长情况。这个指标之所以有极强的预测能力，很大程度是基于金融市场对未来产出下降的预期，因此我将Baa级公司债券收益率与美国债券收益率之差这个变量对倒闭银行的负债和破产企业的负债进行了第一阶段回归。假设倒闭银行的负债和破产企业的负债这些变量不是由对未来产出下降的预期决定的，使用这一计量回归的拟合序列就可以有效地清除Baa级公司债券收益率与美国债券收益率之差这个变量的纯预期部分。与原始序列相比，拟合序列对产出方程的解释力稍弱，但系数符号正确，在95%的置信水平时统计学意义显著。

通过上述讨论可以发现，几乎在所有情况下，通过加入反映金融危机的代理变量，货币因素都可以解释经济体短期月度产出的变动情况。这一结论经受了实证检验，例如，在这些计量回归实验中，除1933—1941年信贷这个变量外，回归系数在所有子样本中都基本保持稳定。实验结果表明，1930—1933年，产出和金融危机这两个变量变动很大。为了验证这个结果，我们又做了尝试，在上述计量回归中，从1931年第一季度到1932年第四季度，每个季度都增加了自由虚拟变量[\[33\]](#)。结果发现，加入自由虚拟变量后，银行倒闭和企业破产这两个变量的系数增大，统计学意义显著。

在充分考虑结果的统计学意义之外，为检验结果的经济学意义，我们通过几种不同的估计方程（estimated equations）对1930年年中至1933年3月的月度工业产值水平（相对于趋势）进行了动态模拟，以验证计量结果的经济学意义。与前述单纯的货币冲击和价格冲击动态模拟相比较，包含反映金融危机情况的其他变量指标的方程拟合程度更好。与方

程（1）和方程（2）相比，方程（3）的模拟均方误差^[34]减少了约50%。其他方程我虽未一一列出，但表现更优，比如使用Baa级公司债券收益率与美国债券收益率之差的方程，其模拟均方误差降低了90%~95%。

这些结果令人振奋，然而必须要指出的是，这些实验的结论支持本文所述理论有一个必要的前提条件，即银行破产和企业倒闭不是未来产出会发生变化这一预期造成的。如果市场上传出下个月工业产值会下降的利空消息后引发了银行挤兑，那么，银行倒闭导致生产下降的事实就不能证明银行出现问题会造成经济衰退。^[35]

有些人固执地认为，银行倒闭和企业破产是市场预期造成的。虽然要想说服这些人彻底地改变观念并非易事，但我觉得通过下面的例证可以有力地驳斥这些人的观点。例如，虽然糟糕的销售预期可能会导致企业宣布破产，但企业之所以被迫宣布破产，多数情况是因为资不抵债，而资不抵债是由过去的不当经营所致，而不是对未来的预期所致。对银行来说，银行倒闭不仅与对未来产出的预期无关，与当前产出无关，也与过去产出无关。因为在此之前，银行危机从来都不是产出下降的必然结果。^[36]此外，弗里德曼、施瓦茨及其他许多经济学家都曾明确指出引发1930—1933年一系列银行挤兑事件的具体原因，比如美国银行丑闻曝光。美国银行是一家私人银行，1930年12月倒闭，是当时倒闭的最大一家银行。又比如奥地利信贷银行的倒闭引发了中欧金融恐慌，还有英国放弃金本位制以及美国和欧洲的巨大金字塔骗局被曝光等等，这些银行挤兑的导火索事件均与美国工业产出变动没有直接的关联。

如果人们认同银行停业和企业破产并不是由于“产出下降的预期”这个因素导致的，那么，金融危机的非货币影响，即金融危机通过货币以外的渠道产生影响，这肯定也是大萧条传播机制的一个重要组成部分。如果人们还认同金融危机包含大量外生因素，比如从银行业恐慌情况看的确有很多外生因素掺杂其中，就会感受到本文所提理论观点之间具有因果关系。

第五节 金融危机持续时间

我在前言中曾说，与其他理论不同的是，我的理论可以解释大萧条的持续时间为什么如此之长，影响程度为什么如此之深。在上一节中，通过对计量回归方程进行估计模拟表明，金融危机的货币效应和非货币效应两者结合，导致产出严重下降。接下来，我们将分析大萧条持续时间为什么会如此之长。

从理论上讲，本文第二节讨论的金融危机对信贷效应的持续影响时间取决于两个因素：一是发生重大信贷危机后，建立新的信贷资金渠道或恢复原有信贷资金渠道的能力；二是破产债务人恢复经营的能力。这些能力重建过程极为艰难，进展十分缓慢，因此金融危机的非货币效应自然会持续较长时间。金融危机的货币效应则与此不同，其持续时间较长主要是因为缓慢传播的信息因素，以及无法用理论解释的工资和价格黏性因素。

关于美国金融复苏速度，美国金融系统1931年和1932年出现严重问题，1933年3月跌入低谷，罗斯福总统当选后很快宣布实施银行休假日，关闭了大多数金融中介机构和金融市场。1933年3月是一个极其重要的时间点，它不仅标志着美国经济和金融开始复苏，更标志着美国政府真正意义上广泛地参与了金融体系的各个方面。^[37]有人认为，美国联邦政府主导的金融复兴计划通过采取强有力的措施，既注重解决债权人问题，也注重解决债务人问题，这是罗斯福新政计划中唯一真正成功地促进经济复苏的因素。^[38]从支持政府采取大规模干预措施这一点就可以看出，当时美国社会民众已经对金融系统自我纠错、自我修复的能力完全失去了信心。

政府的干预行动终于使金融体系回到了复苏的道路，但这个复苏既不迅速也不彻底：强制休假结束后，很多银行没能重新开张营业，而那些幸运地重新开业的银行，绝大多数业务扩张能力严重受限，资产负债勉强维持偿付能力。银行存款方面，直到1934年存款才大量回流到银

行，美国政府甚至不得不通过复兴金融公司以及其他机构向银行和其他金融中介机构注入大量资金。在缓慢的复苏过程中，最关键的是贷款人的态度发生了明显变化，他们经历了1930—1933年残酷的经济危机的洗礼，普遍变得更加谨慎并趋于保守。弗里德曼和施瓦茨在其论著第449—462页详细记述了这一时期银行不再发放贷款，转而追求高安全性及高流动性资产的情况。正如弗里德曼和施瓦茨所指出的那样，这一时期银行流动性不断增长，给人一种货币宽松的错觉。实际上，1933年之后的好几年里，贷款人不愿放贷，债务人持续破产，这些情况干扰了信贷流动。

银行强制休假政策结束后，信贷系统仍然存在很多问题，相关事例比比皆是。例如，正如我之前所述，小企业在经济收缩期间遭受了巨大损失。到了经济复苏期，小企业仍面临很多信贷困难。1932年，全国工业会议委员会对1932年信贷可获得性开展了专项调查。基于这项调查，1939年，刘易斯·基梅尔（Lewis Kimmel）对1933—1938年信贷可获得性开展了广泛调查。可能由于这项工作是由美国银行家协会委托，刘易斯的调查结论总体来说较为乐观。

刘易斯调查报告第65页显示，在资金高度依赖银行贷款的制造业企业中，对于资本金少于5万美元的小微企业，30.2%表示银行拒绝或限制对其放贷；对于资本金为50001~50万美元的小企业，遭遇银行拒贷或惜贷的比例为14.3%；对于资本金为500001~100万美元的中型企业，这一比例为10.3%；对于资本金超过100万美元的大型企业，这一比例仅为3.2%。这些数据比1932年全国工业会议委员会所做调查结果略有好转，1932年的这一调查结果分别为41.3%、22.2%、12.5%和9.7%。

1934—1935年，著名经济学家查尔斯·哈迪（Charles Hardy）和雅各布·瓦伊纳（Jacob Viner）在第七联邦储备区^[39]进行了一次信贷调查。他们通过对2600个案例开展密集调查发现，有偿付能力的借款人的信贷需求根本得不到满足，他们中有很多人其实能够合理、有效地使用营运资本，这种未得到满足的信贷需求是阻碍商业复苏的一个重要因素。他

们还认为，与几年前相比，对小企业而言，获得银行信贷要比获得贸易信贷难多了。

美国商务部小企业审查委员会对1933—1938年的情况实施了一项信用调查，重点调查了6000家拥有21~150名员工的企业。他们从中选出获得正规商业评级机构高评级等级的600家企业作为特殊样本，结果发现，1933—1938年，即使是这些评级较高的优质企业，也有45%的企业难以获得营运资本，75%的企业无法通过正规市场获得营运资本或长期贷款。

读者可能会认为，关于这一时期的种种调查研究，美国银行家协会委托刘易斯所做的调查结果是最好的情况，美国商务部小企业审查委员会所做的调查结果是最差的情况，哈迪和瓦伊纳两位经济学家所做的调查结果居中。其实不管怎样，这些调查都一致地反映出小企业借款难的情况。正如钱德勒所说，即使强制银行休假政策结束，小企业信贷困难的情况仍持续了至少两年时间。[\[40\]](#)

住房抵押贷款也是一项重要的信贷业务。1933年之后，在住房抵押贷款领域，私人放贷者比商业信贷机构更加谨慎。这种情况不难理解，因为虽然经济已经开始逐步复苏，但直到1935年房地产违约和丧失抵押品赎回权的情况仍然十分普遍。[\[41\]](#)一些传统的抵押贷款机构基本上退出了市场，如人寿保险公司1929年发放了5.25亿美元的抵押贷款，但1933年仅发放了1000万美元的抵押贷款，1934年也仅发放了1600万美元。[\[42\]](#)这一时期，私人机构的抵押贷款只发放给最优质的客户。正因为如此，20世纪30年代初期发放贷款的违约率急剧下降，下降幅度之大，仅用商业环境改善的理由是解释不通的。

1933年之后，住房抵押贷款市场仍在运行，这在很大程度上得益于美国联邦政府的直接干预。美国联邦政府新设了一些重要机构，如联邦储蓄存款保险公司（FSLIC）、联邦特许储蓄和贷款系统等；对存量债务进行了重组；投资储蓄机构的股份；对于私人机构拒不发放的贷款，

美国政府直接发放。1934年，71%的住房抵押贷款由政府出资设立的房主贷款公司（Home Owners' Loan Corporation）发放。[\[43\]](#)

农业信贷和其他市场的情况与小企业贷款和住房抵押贷款情况基本一样，囿于篇幅，不再一一展开赘述。总结这一时期经济学家和其他研究者的研究文献综述，可以明确的是，1933年3月后，私人金融体系开始复苏并回归正轨，复苏速度并不迅速，但在这一过程中，如果没有政府的强力干预和扶持，金融复苏将更加艰难。据保守估计，从1931年年初到1935年年末，美国金融体系负重前行5年多时间，在此之前发生了1929—1930年经济衰退，在此之后发生了1937—1938年经济衰退，这些现实情况符合金融危机的影响可以解释经济萧条持续时间的论断。

第六节 国际影响

大萧条是一个世界性现象，不过银行危机在世界范围内并不普遍。20世纪30年代初，很多国家虽然经历了实际收入严重下滑的困难，但没有发生严重的银行危机，只有美国和极少数几个大国发生了银行危机。那么，金融危机对美国经济发生的作用和产生的影响，也适用于其他国家吗？如果要全面地回答这个问题，需要我专门写一篇论文才能解释清楚。这里，我简要地列出一些结论。

一是每个国家都有各自不同的国情，世界各国发生萧条的具体原因千差万别。以英国为例，由于英镑估值过高，英国失业率在20世纪20年代的10年时间一直居高不下，1931年英国放弃金本位制后，经济迅速复苏，成为世界上首批实现经济复苏的国家之一。而食品和原材料出口国的最大问题是价格下跌、海外市场枯竭。因此，不能在任何情况下都把世界各国国内金融体系出现的问题视为引发世界性大萧条的主要原因。

二是发生银行危机的国家也是受大萧条打击最严重的国家，如美国、德国、奥地利、匈牙利等，这些国家在世界贸易和产出中均占有很

大份额。1925—1929年，仅美国一个国家的工业产出就占世界工业产出的一半左右；1927—1928年，美国的基本原材料和食品进口占其商品贸易总额的40%左右。^[44]这些大国经济疲软、进口减少，给这些国家的贸易伙伴国带来了巨大的经济下行压力。

三是各国国内金融体系与国际金融体系关系紧密、相互影响。20世纪20年代，在美国倡导下建立了国际金汇兑本位制，这是美联储一直津津乐道、引以为傲的一项成就。但金汇兑本位制与部分准备金制度一样，都具有不稳定性。一个国家的国际储备中不仅包括黄金，还包括外币，特别是美元和英镑。除美国和英国外，其他国家的外汇资产一般占其外汇储备总额的35%。

1931年，国际金融体系即将崩溃的预期自我应验了。危机之时，世界各国都急切地想把货币兑换成黄金，巨大的兑换压力迫使很多国家相继脱离了金汇兑本位制，并严格限制资本和黄金流动。到1932年，只剩下美国和极少数几个国家仍在勉强维持金汇兑本位制。

国际金本位制崩溃与世界各国国内银行危机几乎同时发生，交错重叠。很多国家国内资不抵债、无力偿付。从国际层面看，情况也很糟糕。由于实施固定汇率，世界各国的物价都大幅下跌，持有大量名义债务的国家特别是加拿大等农业出口国无力清偿债务。美国持有的外国债券价值也急剧贬值。这些问题严重扰乱了全球信贷机制，导致国际资本流动大幅减少，这对许多国家来说都是一个严重的问题。

总而言之，虽然部分没有发生银行危机的国家也遭受了大萧条的严重冲击和影响，但美国发生的银行危机和债务危机非常严重，并因此引发了旷日持久的经济危机。这一时期，世界上有些国家虽然银行系统非常稳健，但也不可避免地出现了债务人资不抵债的危机情况。对这一时期美国国内金融体系的深入研究将有助于分析当时国际金融领域所面临的困境。

第七节 结论

20世纪30年代初发生的金融危机，除了通过货币渠道冲击宏观经济，是否还通过其他渠道对宏观经济产生了实质影响？现有证据说明这种可能性是存在的。正如本书前言中所说，如何在研究中将这一时期明显的次优性与经济理性、市场约束等经济学假设结合起来，是我们在研究中一直努力的方向。关键要充分认识到，经济体中的各类经济机构不是笼罩在经济体上的一层薄纱，它们实实在在地影响着交易成本，进而影响市场机会和资源分配。在正常时期各类经济机构运营良好、健康发展，促使经济总体上运行平稳，但一旦面临外部冲击或政策错误，这些经济机构的运营就会混乱不堪，从而驱使经济发展偏离正常轨道。20世纪30年代早期金融机构失灵并对经济造成巨大冲击和危害就是明证。

[1] 本文原载于《美国经济评论》1983年6月第73期，经许可收录于本书。文章刊出后，我收到了很多经济学家有益的评论，无法在此一一列明，对他们深表感激。美国国家科学基金会对部分研究提供了支持。

[2] 本文第一节第三部分和第四节对此进行了更详细的说明。

[3] 本文并未探讨1929—1930年经济低迷的原因。米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦茨在1963年的研究中强调，美联储“反投机”紧缩性货币政策是导致1929—1930年经济低迷的重要原因。其他经济学家，如彼得·特明在其1976年的文章中则认为，1929—1930年经济低迷是消费自发性支出所产生的效应。

[4] 参见卡尔·布伦纳（Karl Brunner）1981年对当代大萧条理论的综述。另可参阅罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）1981年的文集中罗伯特·卢卡斯和伦纳德·拉平（Leonard Rapping）合著的论文。

[5] 近期的研究更是如此，这些研究忽视金融危机的非货币性影响。早期经济学家经常把金融危机的破坏作用视为理所当然。

[6] 我并不否认非理性在经济生活中的重要性，不过，对于研究来说，还是应该尽量运用理性假设。

[7] 参见钱德勒1970年和1971年的论文以及弗里德曼和施瓦茨的论文。

[8] 哈特论述了住房信贷银行存在的问题。此外，邮政储蓄银行也给住房信贷银行造成了压力，相关情况可参阅莫琳·奥哈拉（Maureen O'Hara）和大卫·伊斯利（David Easley）1979年合著的论文。

[9] 根据雷蒙德·戈德史密斯（Raymond Glodsmith）1958年的研究论文，1929年，按广义口径统计，商业银行持有所有金融中介机构资产的39.6%，此数据详见雷蒙德·戈德史密斯上述论文的表11。

[10] 根据西里尔·厄珀姆（Cyril Upham）和埃德温·拉姆克（Edwin Lamke）1934年的论著第247页所述，因为小银行倒闭可能性更大，因此停业的小银行所吸收的存款比例并不高，存款人最终回收了约75%的存款，具体可参阅弗里德曼和施瓦茨的论著第438页。

[11] 1974年，本杰明·克列巴纳（Benjamin Klebaner）对美国商业银行的历史做了很好的综述。

[12] 厄珀姆和拉姆克合著的论著第247页指出，20世纪20年代，每年有2%~3%的银行倒闭。

[13] 1981年道格拉斯·戴蒙德和菲利普·迪布维格正式提出关于银行破产预期自我实现问题。同年，罗伯特·弗勒德（Robert Flood）和彼得·加伯（Peter Garber）也对挤兑现象进行了研究。

[14] 一些权益类工具，如现代货币市场中的共同基金原本也是可以用作交易媒介的，具体可参阅肯尼思·科恩（Kenneth Cone）1982年的论文。

[15] 戴蒙德和迪布维格演绎了这个结论，还提出了一些警示性的意见和建议。

[16] 无论是20世纪30年代的通货紧缩时期，还是20世纪70年代的通货膨胀时期，指数化债务都极为少见，这其中的原因仍有待研究。

[17] 从表2—1来看，这次复苏的努力以失败告终，这似乎与金融部门的危机无关。然而，当时的资料显示，1932年年末1933年年初，银行危机非常严重，直到银行宣布休假才逐渐结束，具体可参阅苏珊·肯尼迪（Susan Kennedy）1973年的论文。这一时期史料记载的银行破产率并不高，这可能是由于政府采取了延期支付、限制提款等一系列干预措施造成的假象。

[18] 应当指出，弗里德曼和施瓦茨一直强调，银行体系收缩会减少交易中介数量并影响实际产出，这种情况在一个完全市场里是不可能发生的。

[19] 此处主要介绍信贷中介，因此我忽略了银行提供的交易和其他服务。

[20] 关于银行激励借款人自我选择有利于银行的贷款条件问题，可参阅德怀特·贾菲（Dwight Jafee）和托马斯·拉塞尔（Thomas Russell）1976年的论文，以及约瑟夫·施蒂格利茨（Joseph Stiglitz）和安德鲁·韦斯（Andrew Weiss）1981年的论文。

[21] 1931年10月15日，尤金·H.伯里斯（Eugene H. Burris）在《美国银行家》（*American Banker*）上发表的文章，生动记述了这一历史过程。

[22] 只要赋予足够的时间，中介资本迟早会被从深陷困境的银行系统中剔除出去，因此我论证的基础是基于中介成本的调整。

[23] 在构建银行贷款序列数据时，有些观测指标可获得数据的频度不够，于是我们穿插使用了需每周报告情况的银行提供的数据，这类银行发放的贷款余额占全部银行发放贷款余额的40%左右。需要注意的是，根据我们的研究目的，考察贷款余额的变动情况比考察未偿还的实

际贷款存量更有意义。在名义债务收缩和突然发生严重的、不可预见的通货紧缩的环境中，实际债务存量保持稳定并不意味着借款人处境良好。

[24] 统计信贷紧缩情况时包含了那些暂停营业的银行所发放的还没有转移给其他银行的贷款，因此银行破产对未清偿信贷资金的影响有所夸大。不过我分析，根据这种会计方法，1930年10月至1933年2月，被夸大的信贷紧缩幅度不到信贷紧缩总额的八分之一。

[25] 参见弗里德里克·卢茨（Friedrich Lutz）1945年的论文。

[26] 在经典的两期储蓄模型中，可以增加流动性约束、破产成本或风险规避等因素，具体可参阅我1981年发表的相关论文。

[27] 米什金是个例外，他在1982年发表的论文中的研究思路有所不同。

[28] 我运用的其他主要方法：一是分别使用预期数和不可预期数作为自变量，二是运用安德鲁·埃布尔（Andrew Abel）和米什金1981年提出的更有效但计算更复杂的方法重新评估了一些方程。

[29] 滞后项（lags）指滞后的经济量。在时间序列模型中，当期的数据会受到前期数据的影响，比如今年的货币政策要到明年才会显现作用并产生效应。——译者注

[30] 第一阶段回归结果正常，囿于篇幅，不再赘述。

[31] 数据来源于《联邦储备公报》，1937年，第866—867页。

[32] 如果模型是基于给定样本的值建立的，在这些给定样本上做预测就是拟合值（fitted）。——译者注

[33] 自由虚拟变量（free dummy variables）：与自由变量（free variable）对应的术语是约束变量（bound variable），约束变量在某个状态之前是自由的，在某个状态之后会被绑定至一个或一组具体的值。——译者注

[34] 均方误差（mean-square error, MSE）：为了防止求均值时正、负误差相互抵消，通常先将其平方后再求均值，称为均方误差，是反映估计量与被估计量之间差异程度的一种度量指标。——译者注

[35] 相关研究的前提条件是，银行倒闭和企业破产不是未来产出会发生变化的预期造成的，这个前提条件也适用于巴罗的研究以及我对货币和价格进行的计量回归研究。

[36] 菲利普·卡根（Philip Cagan）1965年的论著也持相同观点，具体见其论著第216页和第227—228页。例如，卡根指出，1920—1922年的经济衰退并没有导致任何银行问题。

[37] 参见钱德勒1970年论著的第15章，以及弗里德曼和施瓦茨论著的第8章。

[38] 1956年，E.卡里·布朗（E. Cary Brown）指出，罗斯福新政的财政政策并没有发挥建设性作用。1981年，迈克尔·温斯坦（Michael Weinstein）指出，罗斯福新政的一些措施阻碍了生产力发展。

[39] 根据《美国联邦储备法》的规定，美国一共分为12个储备区，每个区设一个联邦储备

银行。——译者注

[40] 参见钱德勒1970年论著第150—151页。

[41] 参见美国商务部，1975年，N301卷。

[42] 参见美国商务部，1975年，N282卷。

[43] 参见美国商务部，1975年，N278卷和N283卷。

[44] 参见美国商务部，1947年，第29—31页。

第三章

关于大萧条时期金本位制、通货紧缩与金融危机的国际比较^[1]

与哈罗德·詹姆斯合著

第一节 引言

近期关于大萧条原因的相关研究，大多将触发这场灾难的原因归咎为国际金本位制。1989年，特明在他的新书中认为，国际金本位制存在制度性缺陷，国际金本位制的“游戏规则”导致各国产生不利的政策反应，因此国际货币紧缩和通货紧缩在两次世界大战之间爆发几乎不可避免。1985年，艾肯格林和萨克斯通过研究认为，与仍坚持金本位制的国家相比，放弃金本位制、取消紧缩性货币政策的国家从大萧条中实现经济复苏的速度往往更为迅速。汉密尔顿在1987年和1988年分别发表的论文中均认为，法国和美国的紧缩性货币政策引发了经济大滑坡，这两个国家为捍卫金本位制而坚守黄金标准平价的政策措施加剧了通货紧缩的压力。^[2]

如果运用国际金本位制来解释大萧条，很多事情都可以解释得通。我们将在第二节详细阐述如何用金本位制来解释大萧条。20世纪20年代末和30年代初的通货紧缩持续时间之长、影响范围之广，充分证明货币因素是引发大萧条的根源。从时间和地域两个维度来看，发生通货紧缩与坚守金本位制两者之间存在着密切的关系，说明金本位制具有迅速传

导紧缩性货币冲击的强大能力。正如相关经济学家所述，以价格下跌为特征的通货紧缩和以产出下降为特征的萧条，两者数据表现出高度相关性，我们稍后还会对这一观点进行深入论证和分析。

如果说用金本位制来解释大萧条的理论还存在什么不足之处的话，我们认为，这个理论还不能清晰、全面地解释金本位制失灵导致的通货紧缩究竟如何最终触发了大萧条，也就是说，这一理论没能解释清楚大规模货币非中性（monetary non-neutrality）的根源问题。^[3]因此，回答通货紧缩究竟是如何引发了20世纪30年代大萧条这个问题，正是本文的研究初衷和目的。对于相关经济学家在他们的早期研究中提出的几种传导渠道，特别是实际工资和利率等传导渠道，我们都进行了认真研究。在本文的研究中，我们重点关注通货紧缩对金融体系的破坏性作用，我们认为近期很多关于金本位制的研究文献都没有关注这一点。

20世纪30年代初，许多国家都发生了银行恐慌。金本位制对世界各国中央银行政策的约束和限制导致金本位制国家普遍出现通货紧缩现象，这是产生银行恐慌的一个重要原因。1983年，伯南克对美国的情况进行了研究并在论文中明确指出，银行恐慌干扰了正常的信贷流动，并影响了实体经济。事实上，如果银行体系被严重削弱，那么即便没有发生什么大的恐慌，也一定会影响经济运行。在金融危机的各种形式里，严重的银行恐慌是最容易根据经验识别和确认的，因此我们将在本文中重点关注银行恐慌的影响。除银行恐慌外，价格下跌对金融部门还有一个潜在影响，即发生债务型通货紧缩。^[4]价格下跌后，名义债务的实际价值提高，导致借款人资不抵债，通货紧缩扭曲了借款人的借款动机，迫使贷款人惜贷或拒贷，金融环境恶化。正是通过这种传导机制和途径，价格下跌对经济运行产生了实质性影响。

为了明确通货紧缩与经济萧条之间的关系，我们借鉴了艾肯格林和萨克斯在研究中所用的比较分析方法，通过分析比较24个国家相关指标的年度数据，量化说明金本位制国家和非金本位制国家之间的差异情况，以及经历银行恐慌的国家和没有经历银行恐慌的国家之间的差异情

况。我们的研究方法存在一个不足之处，那就是难以寻找到合适的描述金融问题严重程度的客观指标，因此只能运用虚拟变量来反映经济危机的不同时期。尽管存在这样一个小问题，但总体而言瑕不掩瑜。通过这项研究，我们发现，金融危机（特别是银行恐慌）在解释价格下跌和产出下降的关系方面发挥着重要作用。出于制度或历史原因，与拥有更加稳健银行体系的国家相比，通货紧缩引发银行恐慌或其他严重银行业问题的国家经历的经济萧条更为严重。此外，我们发现可能存在一种反馈循环，根据这一循环机制，银行恐慌（尤其是美国银行恐慌）反过来会加剧全球通货紧缩的严重程度。由于数据问题，我们无法提供债务型通货紧缩机制的直接证据，但是，我们发现，虽然通货紧缩对产出的影响显而易见，但如果只用银行危机的研究模型无法解释其中的很多现象和问题，所以债务型通货紧缩对金融危机肯定也产生了很重要的作用。

本文主要结构如下：第一节为引言；第二节简要概述在两次世界大战之间实行金本位制的种种弊端，旗帜鲜明地提出金本位制是导致通货紧缩和大萧条的根源这一观点，并给出了翔实的新论据；第三节讨论通货紧缩引发萧条的可能机制和渠道；第四节概述两次世界大战之间发生的金融危机情况；第五节阐释对20世纪30年代金融危机主要影响进行实证研究的成果；第六节对本文进行小结。

第二节 金本位制与通货紧缩

在本节中，我们将讨论并研究两次世界大战之间实施的金本位制，提出正是因为金本位制本身制度不全、管理不善，最终导致20世纪20年代末30年代初世界范围内发生通货紧缩。

金本位制一度被普遍认为是19世纪末和20世纪初世界繁荣的重要源泉，不过由于第一次世界大战爆发，金本位制被迫中止。因为战争爆发暂停金本位制的实践并不罕见。1990年，迈克尔·博尔多（Michael Bordo）和芬恩·基德兰德（Finn Kydland）指出，战时暂停金本位制、

战后尽快以战前的黄金平价重返金本位制，都是金本位制国家常规的操作手段。博尔多和基德兰德认为，战争结束后，尽快将黄金价格恢复到战前平价水平，从而使价格恢复到与战前差不多的水平，政府就更容易出售名义债券，并可增加铸币税。因此，承诺坚守金本位制，有利于政府以较低成本进行融资，以支付战时开支。

除了政府融资成本等方面的原因，还有一个重要原因是，20世纪20年代初世界各国重新回归金本位制的意愿非常强烈、呼声高涨。这主要是因为世界各国民众对第一次世界大战后混乱不堪的货币和金融状况极度不满，中欧地区出现了恶性通货膨胀，其他一些国家或地区相对较为温和的通货膨胀也严重影响了老百姓的生活。更令人担忧的是，当时人们普遍认为没有足够黄金来满足世界货币需求。正是在这一背景下，1922年在意大利西北部城市热那亚召开了世界经济和货币大会，大会建议实施金汇兑本位制，即不再单纯依靠黄金，而是使用黄金和可兑换的外汇储备共同支持一个国家的货币供给，从而“节约”黄金，其中可兑换的外汇储备主要是美元和英镑。其实美元和英镑在第一次世界大战前已作为关键货币被广泛用于外汇储备，不过彼得·林德特（Peter Lindert）1969年的论文和艾肯格林1987年的论文均认为，1922年热那亚决议使得美元和英镑作为外汇储备的做法受到官方认可，因此这一做法得以更广泛地实施。

最终，20世纪20年代绝大多数主要国家成功地恢复了金本位制。从表3—1的第1列可以看出我们研究的样本国家重返金本位制的情况。1925年，英国回到了战前平价水平，不过凯恩斯认为，按照战前平价，英镑会被高估。根据国际联盟1926年发布的数据，截至1925年年底，在48个国家的货币中，有28个国家的货币与黄金挂钩。在法国的普恩加来总理实施了一系列措施、经济实现稳定后，法国也逐步重新恢复了金本位制，不过人们普遍认为，根据新的平价，法郎被低估了。截至1928年年底，除中国和一些小国实行银本位制外，只有西班牙、葡萄牙、罗马尼亚和日本没有恢复金本位制。1929年，罗马尼亚恢复了金本位制，葡萄牙也宣布将重归金本位制并于1931年正式恢复金本位制。1930年12

月，日本恢复金本位制。1930年12月，国际清算银行拟向西班牙提供一笔用于稳定经济和政局的贷款，不过，1931年4月西班牙共和党人发动了革命，强烈反对外国贷款，这一贷款无果而终，因此西班牙最后没能重返金本位制，不然的话，整个欧洲几乎全部重新恢复了金本位制。

表3—1 金本位制变动时间

国家	重新实行金本位制 时间	放弃金本位制 时间	外汇管制时间	贬值时间
澳大利亚	1925 年 4 月	1929 年 12 月	—	1930 年 3 月
奥地利	1925 年 4 月	1933 年 4 月	1931 年 10 月	1931 年 9 月
比利时	1926 年 10 月	—	—	1935 年 3 月
加拿大	1926 年 7 月	1931 年 10 月	—	1931 年 9 月
捷克斯洛伐克	1926 年 4 月	—	1931 年 9 月	1934 年 2 月
丹麦	1927 年 1 月	1931 年 9 月	1931 年 11 月	1931 年 9 月
爱沙尼亚	1928 年 1 月	1933 年 6 月	1931 年 11 月	1933 年 6 月
芬兰	1926 年 1 月	1931 年 10 月	—	1931 年 10 月
法国	1926 年 8 月— 1928 年 6 月	—	—	1936 年 10 月
德国	1924 年 9 月	—	1931 年 7 月	—
希腊	1928 年 5 月	1932 年 4 月	1931 年 9 月	1932 年 4 月
匈牙利	1925 年 4 月	—	1931 年 7 月	—
意大利	1927 年 12 月	—	1934 年 5 月	1936 年 10 月
日本	1930 年 12 月	1931 年 12 月	1932 年 7 月	1931 年 12 月
拉脱维亚	1922 年 8 月	—	1931 年 10 月	—
荷兰	1925 年 4 月	—	—	1936 年 10 月
挪威	1928 年 5 月	1931 年 9 月	—	1931 年 9 月
新西兰	1925 年 4 月	1931 年 9 月	—	1930 年 4 月
波兰	1927 年 10 月	—	1936 年 4 月	1936 年 10 月
罗马尼亚	1927 年 3 月— 1929 年 2 月	—	1932 年 5 月	—
瑞典	1924 年 4 月	1931 年 9 月	—	1931 年 9 月
西班牙	—	—	1931 年 5 月	—
英国	1925 年 5 月	1931 年 9 月	—	1931 年 9 月
美国	1919 年 6 月	1933 年 3 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月

数据来源：主要基于国际联盟发布的各年度《统计年鉴》，同时参考了其他资料。

第一次世界大战前古典金本位制运行相当平稳，在长达30多年的时间里，从来没有发生过重大兑换危机。相比之下，在两次世界大战之间，从1925年到1928年，金本位制历经重重困难实现重建，但到1931年就已经基本崩溃，1936年世界各国全部放弃金本位制。汗牛充栋的学术

文献详细分析了第一次世界大战前金本位制和两次世界大战之间金本位制的主要差异，既研究了复杂的贸易调整和货币调整问题，也研究了金本位制本身存在的问题；既关注了经济基本面问题，也关注了金本位制管理中的具体技术问题。

1989年，特明强调，1914—1918年发生的第一次世界大战对世界经济基本面产生了重大影响，战争本身是引发大萧条冲击的根本原因。战争遗留了很多问题：如何在经济失衡情况下划分新的政治边界；经济发展不平衡问题，如部分经济部门（特别是农业和重工业）产能严重过剩，而另一些经济部门则产能严重不足；战争赔款及国际战争债务也导致了严重的财政负担，使财政状况不稳定。查尔斯·金德尔·伯杰等经济学家指出，第一次世界大战前的古典金本位制实质上是一种霸权体系，英国是这个体系中无可争议的核心力量。但在两次世界大战之间，英国相对衰落；美国作为全球新兴霸权体系的核心，此时尚经验不足，也缺乏凝聚力；世界各国中央银行之间合作效率低下，龃龉不断，因此，第一次世界大战后新的世界经济金融体系群龙无首，尚无一种单独力量可以承担起整个世界体系的主导职责。

两次世界大战之间的金本位制在技术层面出现了以下三个问题：

1.黄金盈余国和黄金赤字国对黄金流动的货币反应不对称。特明认为，这是金本位制最大的结构性缺陷。从理论上来说，按照金本位制的内在游戏规则，黄金流入国的中央银行应该增加国内货币供给、加大通货膨胀来支持物价—现金流动机制，而黄金赤字国家则应该减少货币供给，实施通货紧缩。在实践中，黄金赤字国家为避免外汇储备完全流失，需要禁止本国货币与黄金可兑换性，这迫使黄金赤字国家必须遵守金本位制的运行规则；黄金盈余国家对大量流入的黄金通常会采取冲销措施，以防止通货供给量增加导致通货膨胀、物价上涨，不过对于黄金盈余国家冲销流入黄金和无限累积黄金储备的做法并没有任何制裁措施，因此，金本位制的内在运作中潜藏着通货紧缩导向。

在第一次世界大战之前，黄金盈余国和黄金赤字国对黄金流动的货

币反应也不对称，而英格兰银行是国际金本位制的核心，它必须持有足够的黄金以确保可兑换性，不过作为一个营利机构，它有强烈的不持有大量无法生息的黄金的动机。与黄金相比，英格兰银行更愿意更多地持有生息资产。因此，在其他国家中央银行的支持和配合下，英国中央银行即英格兰银行管理金本位制的主要思路就是避免黄金持续流入或持续流出。在英格兰银行的努力下，英国虽持有极低的黄金储备，却依然保证了货币与黄金的可兑换性。与英国相比，美国和法国这两个在两次世界大战之间世界上最主要的黄金盈余国，却一直在努力地增加黄金储备。

第一次世界大战之后，金本位制调整了对中央银行的法定部分准备金要求，特别对新成立的中央银行提出法定部分准备金要求，放大了金本位制导致通货紧缩的内生性弱点。当时英国、挪威、芬兰和瑞典在货币发行上采取受托发行模式，即发行的部分货币是以该国国内政府证券做支持，超出的部分则必须要以100%的黄金做支持。除上述国家之外，其他大多数国家都要求持有与该国中央银行负债规模的一定比例相当的黄金支持率，如美联储要求货币发行的黄金支持率应为美联储负债规模的40%。这些规则有两个潜在的不利影响。

首先，正如现代商业银行的准备金通常不能真正被用作准备金一样，中央银行持有的很大一部分黄金被储备要求所束缚，基本无法动用，根本不能用来解决暂时性的收支失衡问题。例如，根据国际联盟数据，1929年，41个国家的黄金储备总额为93.78亿美元，其中只有21.78亿美元是盈余储备，其余的都需要作为货币的保障储备。事实上，这夸大了真正的自由储备的黄金数量，因为当黄金储备下降至最低水平的10%左右时，市场和中央银行就会非常担心。其结果是，赤字国家在被迫减少国内货币供给之前，只会允许极少量的黄金流失。但正如我们之前所提到的那样，由于对最高黄金储备限额没有任何限制，盈余国家可以接受黄金流入而不会引发通货膨胀。

其次，部分准备金制度对黄金外流和国内货币紧缩之间的关系产生

影响。在部分准备金制度要求下，例如，在40%的准备金要求下，黄金外流对货币供给量的影响是外部损失的2.5倍。因此，黄金流失可能会立即导致剧烈的通货紧缩，其他可能产生通货膨胀作用的因素很难对冲通货紧缩的影响。

2.储备呈金字塔形增长。正如我们之前所述，根据两次世界大战之间实施的金兑换本位制，非储备货币国家可以持有可兑换外汇储备以部分地或完全地取代黄金作为储备。这些可兑换外汇储备通常只有少量黄金做支持。当存款只有部分商业银行准备金做支持时，社会民众往往不愿把钱存入银行而倾向于持有现金，社会民众的这种偏好会减少国内货币总供给量。同样的道理，各国中央银行宁愿持有黄金储备，也不愿持有外汇储备，这自然会减少全球货币供给，这是两次世界大战之间金本位制导致通货紧缩的另一个内生性缺陷。从实际情况看，20世纪30年代初，外汇面临贬值的巨大威胁，持有外汇资产风险加大，各国中央银行纷纷放弃持有大量外汇储备。根据艾肯格林1987年的研究，中央银行抛售外汇储备后直接降低储备比率，从短期来看对货币供给没有直接影响，但从长期来看，此后若再有任何储备外流，都会加大货币供给的敏感性；如果中央银行抛售外汇储备后转持黄金储备，就会造成通货紧缩。

3.中央银行权力不足。对大多数欧洲大陆国家来说，当时这些国家的中央银行不允许进行公开市场操作。只有极少数欧洲国家可以进行极少量的公开市场操作，而且在公开市场操作过程中受到严格限制，这是两次世界大战之间金本位制的一个重要制度特征。中央银行的权力之所以极大地受到限制，主要是因为20世纪20年代早期及中期实施的稳定计划。为了防范未来出现通货膨胀的风险，稳定计划禁止中央银行大量持有政府证券，更不能交易政府证券，以防止赤字货币化。因此，中央银行只能使用贴现政策来控制国内货币供给，即对商业银行再贷款提出明确条件。但是，大多数国家的商业银行基本上都不会向中央银行借款，也就是说，除非发生危机，一般情况下中央银行对该国国内货币供给并没有什么控制力度。

20世纪30年代，很多国家的国内货币供给与该国中央银行储备之间的对应关系逐步松动，这在一定程度上缓和了储备外流的货币效应，发挥了一定的积极作用。然而，从法国的情况来看，中央银行不能进行公开市场操作极大地损害了货币市场的稳定性。1986年，艾肯格林在研究中指出，1932年之前，法国一直是大量黄金流入国，但法国的中央银行即法兰西银行被列入禁止进行公开市场交易的中央银行名单，因此法兰西银行无法将流入法国的黄金转化为货币扩张。而根据金本位制的本质要求，货币发行原本应该与黄金储备挂钩，因此法国作为黄金流入国原本可能导致通货膨胀，但由于法兰西银行被剥夺了进行公开市场交易操作的权力，因此不仅没有出现通货膨胀现象，反而因为持续不断地吸收黄金储备，使其他国家出现通货紧缩。^[5]

因为当时国际经济基本面存在较大问题，加之金本位制本身有结构性缺陷，因此即便是非常微小的通货紧缩冲击，也可能会对经济产生重大影响。1987年，汉密尔顿指出，1928—1929年，法国和美国这两个当时最主要的黄金盈余国家发生了通货紧缩。当时这两个国家总共持有全世界近60%的货币性黄金。

正如我们之前已经提到的，黄金大量流入法国，尽管法国已经采取了冲销政策，但仍造成通货紧缩，形成了对经济的冲击力量。黄金之所以会大量流入法国，有以下一些主要原因：法国实施的稳定经济计划较为成功，随之带来了高实际利率；法郎被低估；取消外汇管制；此外，当时法国被视为资本的安全港。出于上述种种原因，从1928年年初开始，黄金大量涌入该国，并一直持续到1932年。根据美联储1943年的数据，在我们收集的24个国家的数据中，1928年，法国持有的货币性黄金总量占这24个国家货币性黄金的15%，与法国经济的重要性相比，这一比例已经很高并一直在持续增长：1929年为18%，1930年为22%，1931年为28%，1932年则增加到32%。美国在这24个国家的货币性黄金总量中所占的份额一直稳定在40%左右。因此，货币性黄金大量流入法国，就意味着德国、日本和英国等国的黄金大幅减少。

黄金大量流入法国，原本可能会使法国发生通货膨胀，但由于法国的中央银行不能进行公开市场操作，加之法国采取了其他一些抑制通货膨胀的措施，因此黄金流入法国对法国价格的影响微乎其微。黄金储备大量流入法国确实增加了法国的货币基础，不过随着法国经济增长，对法郎需求增大，1929年1月至1930年1月法国反而出现了通货紧缩，批发价格大约下跌了11%。

1987年，汉密尔顿在其论文中描述了1928年美国的货币紧缩情况。美国之所以出现货币紧缩，是因为美国不希望黄金持续外流至法国，当然，更重要的原因是美联储决心抑制股市投机。1929年，美国物价水平下跌了约4%，随后，1929年8月，美国经济空前繁荣，但很快，1929年10月，美国股票市场崩溃。

美国和法国市场出现紧缩基本是其自身原因造成的，比如1929年美国发生的通货紧缩并不是外在因素迫使的，法国政府原本也可以授权法国中央银行实施扩张性的公开市场操作。不过，特明在其1989年的文章中认为，中央银行既然做出了维持金本位制的承诺，那么一旦采取破坏稳定的政策措施，通货紧缩和萧条就不可避免。一旦开启通货紧缩的进程，世界各国中央银行就会陷入竞争性的通货紧缩，到处抢夺黄金以提高黄金储备比率，竭力保护本国货币免遭投机性攻击。

任何一个国家的中央银行若尝试通货再膨胀，就会面临黄金外流，这迫使中央银行提高贴现率并再次进行通货紧缩。特明认为，即便是拥有大量黄金储备的美国也面临这一窘境。弗里德曼和施瓦茨在1963年的论文中认为，美联储之所以未能有效地管理美国的货币供给，主要是因为美联储误判了形势，同时缺乏应有的领导力。对弗里德曼和施瓦茨的这一观点，特明并不赞同。特明认为，由于中央银行对金本位制所做的承诺，加之各国中央银行合作不力，美联储当时别无选择、无能为力，只能放任银行倒闭、货币供给下降。

根据我们的研究目的，我们在研究中重点关注中央银行当时的实际操作。至于中央银行当时究竟应该选择什么样的措施，我们根本没有关

注。关于究竟是什么导致了大萧条，我们只需注意，货币紧缩是从美国 and 法国开始的，并通过国际金本位制扩散到全世界。^[6]

如果金本位制引发的货币紧缩是引发全球性通货紧缩和世界性大萧条的根本原因，那么放弃金本位制的国家或从未实行金本位制的国家就应该免遭通货紧缩之苦。现实情况正是如此。1980年，乔杜里和科钦撰写了一篇极有分量的论文，其中指出，第一次世界大战后西班牙再未恢复金本位制，其汇率自由浮动，幸运地避免了其他欧洲国家普遍出现的价格下跌、产出下降的厄运。乔杜里和科钦还指出，1931年，斯堪的纳维亚半岛国家挪威和瑞典与英国一起放弃金本位制。与其他一些长期实行金本位制的欧洲小国相比，这些国家从大萧条中复苏的速度要迅速得多。早在1976年，戈特弗里德·哈勃勒（Gottfried Haberler）就撰写了一篇极富洞察力的论文，比乔杜里和科钦提前4年提出这些观点。

1985年，艾肯格林和萨克斯也关注了货币贬值问题，探索放弃金本位制或实施货币贬值会产生何种有益的影响。他们对10个欧洲国家的样本数据进行了研究，结果表明，与那些没有出现贬值情况的国家相比，发生贬值情况的国家出口增长速度更快，工业生产增幅也更大。发生贬值情况的国家实际工资更低、盈利更多，这有助于增加产出。艾肯格林和萨克斯认为，在这种情况下，贬值不应被视为“以邻为壑”的政策。贬值减少了对世界货币供给增长的压力，给国内外市场都带来了好处。不过各国贬值先后发生，较为混乱，如果当时这些国家就各自贬值情况进行充分协商、协同进行，贬值可能会发挥更加有利的作用。^[7]

表3—2～表3—4显示了继续坚持金本位制或退出金本位制所产生的不同影响，这些结论符合艾肯格林和萨克斯的观点，但表3—2和表3—4所使用的数据更加丰富，来源于更多的样本国家。通过这些数据，可以反映出坚持金本位制对一些关键的宏观经济变量所产生的影响，如表3—2中的批发价格通货膨胀情况、表3—3中的货币政策指标，以及表3—4中的工业产值增长情况。在设计表格时，我们把24个样本国家^[8]区分为4种类型：一是根本不采用金本位制的国家，比如西班牙，而澳大利

亚和新西兰早在1931年前就放弃了金本位制，也被归为此类国家；二是1931年部分放弃金本位制度的14个国家；三是1932—1935年放弃金本位制的国家，即1932年放弃金本位制的罗马尼亚、1933年放弃金本位制的美国、1934年放弃金本位制的意大利和1935年放弃金本位制的比利时；四是1936年仍实行金本位制的国家，即法国、荷兰和波兰。^[9]表3—2和表3—4给出了每个国家的详细数据、1931年放弃金本位制国家的平均值、1936年仍然坚持金本位制国家的平均值，以及1932—1935年所有金本位制国家和非金本位制国家的平均值。1932—1935年金本位制国家和非金本位制国家数量都比较多。为了节省篇幅，表3—3中给出了1931年放弃金本位制国家平均值、1936年仍坚持金本位制国家平均值、坚持金本位制国家总平均值、放弃金本位制国家总平均值四类数据。^[10]

表3—2 批发价格指数的对数差分

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. 不实行金本位制的国家或 1931 年前放弃金本位制的国家							
西班牙	-0.00	0.01	-0.01	-0.05	0.03	0.01	0.02
澳大利亚（1929 年）	-0.12	-0.11	-0.01	-0.00	0.04	-0.00	0.05
新西兰（1930 年）	-0.03	-0.07	-0.03	0.03	0.01	0.03	0.01
2. 1931 年彻底放弃金本位制的国家							
奥地利	-0.11	-0.07	0.03	-0.04	0.02	-0.00	-0.01
加拿大	-0.10	-0.18	-0.08	0.01	0.06	0.01	0.03
捷克斯洛伐克	-0.12	-0.10	-0.08	-0.03	0.02	0.04	0.00
丹麦	-0.15	-0.13	0.02	0.07	0.09	0.02	0.05
爱沙尼亚	-0.14	-0.11	-0.09	0.02	0.00	-0.01	0.08
芬兰	-0.09	-0.07	0.07	-0.01	0.01	0.00	0.02
德国	-0.10	-0.12	-0.14	-0.03	0.05	0.03	0.02
希腊	-0.10	-0.11	0.18	0.12	-0.01	0.02	0.02
匈牙利	-0.14	-0.05	-0.01	-0.14	0.00	0.08	0.03
日本	-0.19	-0.17	0.05	0.11	-0.01	0.04	0.06
拉脱维亚	-0.16	-0.18	0.00	-0.02	-0.01	0.05	0.04
挪威	-0.08	-0.12	0.00	-0.00	0.02	0.03	0.05
瑞典	-0.14	-0.09	-0.02	-0.02	0.06	0.02	0.03
英国	-0.17	-0.18	-0.04	0.01	0.04	0.04	0.06
平均	-0.13	-0.12	-0.01	0.00	0.02	0.03	0.04
3. 1932—1935 年放弃金本位制的国家							
罗马尼亚（1932 年）	-0.24	-0.26	-0.11	-0.03	0.00	0.14	0.13
美国（1933 年）	-0.10	-0.17	-0.12	0.02	0.13	0.07	0.01
意大利（1934 年）	-0.11	-0.14	-0.07	-0.09	-0.02	0.10	0.11
比利时（1935 年）	-0.13	-0.17	-0.16	-0.06	-0.06	0.13	0.09
4. 1936 年仍完全执行金本位制的国家							
法国	-0.12	-0.10	-0.16	-0.07	-0.06	-0.11	0.19
荷兰	-0.11	-0.16	-0.17	-0.03	0.00	-0.02	0.04
波兰	-0.12	-0.14	-0.13	-0.10	-0.06	-0.05	0.02
平均	-0.12	-0.13	-0.15	-0.07	-0.04	-0.06	0.08

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
5. 总平均							
金本位制国家			-0.13	-0.07	-0.04	-0.05	
非金本位制国家			-0.01	0.00	0.03	0.04	

注：批发价格数据来自国际联盟发布的《统计月报》和《统计年鉴》。表中括号内所标注时间为各国放弃金本位制的具体年份。放弃金本位制的定义包括实施外汇管制或贬值以及宣布暂停金本位制等，参见表3—1。

表3—3 货币政策指标

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. 1931 年彻底放弃金本位制的国家							
M0 增长率	-0.04	-0.02	-0.07	0.06	0.05	0.05	0.08
M1 增长率	0.01	-0.11	-0.07	0.02	0.05	0.04	0.08
M2 增长率	0.03	-0.08	-0.04	0.03	0.05	0.05	0.06
贴现率变化情况	-0.8	0.4	-0.2	-1.2	-0.4	-0.1	-0.1
2. 1936 年仍完全执行金本位制的国家							
M0 增长率	0.03	0.07	-0.06	-0.02	0.01	-0.03	0.03
M1 增长率	0.05	-0.06	-0.07	-0.05	0.01	-0.06	0.08
M2 增长率	0.08	-0.00	-0.02	-0.02	0.02	-0.03	0.05
贴现率变化情况	-1.4	-0.4	0.1	-0.4	-0.4	0.8	-0.3
3. 总平均：金本位制国家							
M0 增长率			-0.04	-0.03	0.01	-0.02	
M1 增长率			-0.09	-0.04	-0.01	-0.06	
M2 增长率			-0.05	-0.01	0.01	-0.02	
贴现率变化情况			0.2	-0.5	-0.4	0.7	
4. 总平均：非金本位制国家							
M0 增长率			-0.07	0.05	0.03	0.06	
M1 增长率			-0.06	0.01	0.04	0.05	
M2 增长率			-0.03	0.02	0.04	0.05	
贴现率变化情况			-0.3	-1.0	-0.4	-0.2	

注：M0是流通中的货币和纸币，M1是基础货币加上商业银行存款，M2是M1加储蓄存款，货币总量的增长率按对数差分计算，贴现率的变化以百分点为单位。数据来自国际联盟发布的各期《统计月报》和《统计年鉴》。

表3—4 工业产值指数的对数差分

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. 不实行金本位制的国家或 1931 年前放弃金本位制的国家							
西班牙	-0.01	-0.06	-0.05	-0.05	0.01	0.02	NA
澳大利亚（1929 年）	-0.11	-0.07	0.07	0.10	0.09	0.09	0.07
新西兰（1930 年）	-0.25	-0.14	0.05	0.02	0.13	0.09	0.14
2. 1931 年彻底放弃金本位制的国家							
奥地利	-0.16	-0.19	-0.14	0.03	0.11	0.13	0.07
加拿大	-0.16	-0.18	-0.20	0.04	0.20	0.10	0.10
捷克斯洛伐克	-0.11	-0.10	-0.24	-0.05	0.10	0.05	0.14
丹麦	0.08	-0.08	-0.09	0.14	0.11	0.07	0.04
爱沙尼亚	-0.02	-0.09	-0.17	0.05	0.17	0.10	0.10
芬兰	-0.10	-0.13	0.19	0.02	0.03	0.10	0.09
德国	-0.15	-0.24	-0.24	0.13	0.27	0.16	0.12
希腊	0.01	0.02	-0.08	0.10	0.12	0.12	-0.03
匈牙利	-0.06	-0.08	-0.06	0.07	0.12	0.07	0.10
日本	-0.05	-0.03	0.07	0.15	0.13	0.10	0.06
拉脱维亚	0.08	-0.20	-0.08	0.31	0.15	0.05	0.04
挪威	0.01	-0.25	0.17	0.01	0.04	0.10	0.09
瑞典	0.03	-0.07	-0.08	0.02	0.19	0.11	0.09
英国	-0.08	-0.10	-0.00	0.05	0.11	0.07	0.09
平均	-0.05	-0.12	-0.07	0.08	0.13	0.10	0.08
3. 1932—1935 年放弃金本位制的国家							
罗马尼亚（1932 年）	-0.03	0.05	-0.14	0.15	0.19	-0.01	0.06
美国（1933 年）	-0.21	-0.17	-0.24	0.17	0.04	0.13	0.15
意大利（1934 年）	-0.08	-0.17	-0.15	0.10	0.08	0.16	-0.07
比利时（1935 年）	-0.12	-0.09	-0.16	0.04	0.01	0.12	0.05
4. 1936 年仍完全执行金本位制的国家							
法国	-0.01	-0.14	-0.19	0.12	-0.07	-0.04	0.07
荷兰	0.02	-0.06	-0.13	0.07	0.02	-0.03	0.01
波兰	-0.13	-0.14	-0.20	0.09	0.12	0.07	0.10
平均	-0.04	-0.11	-0.17	0.10	0.02	0.00	0.06

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
5. 总平均							
金本位制国家			-0.18	0.09	0.03	0.01	
非金本位制国家			-0.06	0.08	0.12	0.09	

注：数据来自国际联盟发布的各期《统计月报》和《统计年鉴》，以及国际联盟发布的《1945年工业化和对外贸易报告》。

如表3—2所示，通货紧缩和坚持金本位制之间的关系非常明显。1980年，乔杜里和科钦指出，尽管欧洲国家普遍深受通货紧缩之苦，但西班牙放弃金本位制使该国免受了通货紧缩影响。新西兰和澳大利亚虽然很早就不再严格执行金本位制，但它们仍与英镑挂钩，因此也经历了通货紧缩。据统计，1930—1931年，仍然实行金本位制的国家都出现了13%左右的通货紧缩。不过1931年之后，金本位制国家和非金本位制国家之间出现了明显差异。1933年，除了极少数国家，大多数非金本位制国家的物价水平已经稳定下来，1934—1936年，非金本位制国家只经历了较为温和的通货膨胀。相比之下，金本位制国家始终在通货紧缩，尽管后期通货紧缩速度有所放缓，但通货紧缩现象一直持续到1936年金本位制彻底瓦解才有所缓解。

金本位制国家与非金本位制国家的价格变动表现如此迥异，人们自然会好奇金本位制国家与非金本位制国家的货币政策是否也存在明显差异。表3—3比较了M0、M1和M2这三种货币总量的增长率以及中央银行贴现率的变化情况。M0对应于流通中的货币和纸币，M1是M0和商业银行存款的总和，M2是M1和储蓄银行存款的总和。[\[11\]](#)从数据中可以看出金本位制国家和非金本位制国家货币政策确实存在差异，但并没有我们预期的那么明显。例如，尽管1932年金本位制国家和非金本位制国家之间的通货紧缩率相差12个百分点，但同年，这两类国家的平均货币增长率差异很小。可能是非金本位制国家的高通货膨胀预期减少了货币需求，并最终自我实现了这种预期。然而，从1933年到1935年，世界各国各种货币指标都更加符合艾肯格林和萨克斯1985年所强调的观点，即放

弃金本位制的国家获得了更多的自主权来扩大其货币供给，从而避免了通货紧缩。

根据金本位制对大萧条所做的基本判断和理论解释是：由于金本位制具有较强的紧缩性效应，极易发生通货紧缩，从而对坚持金本位制国家的生产活动产生了非常不利的影响。表3—4显示了各个样本国家的工业产值增长率，明确地证明了这一观点。根据表3—4，1931年放弃金本位制的国家，仅在放弃金本位制前一年即1930年和放弃金本位制的当年即1931年，工业生产表现略逊于金本位制国家。一旦放弃金本位制，这些国家的表现迅速好转，1932—1935年，非金本位制国家的工业产值增长率每年约比金本位制国家高出7个百分点，效果显著。

总之，根据我们对24个国家样本数据的研究，证明了坚持金本位制会导致通货紧缩和严重萧条，金本位制和通货紧缩及经济萧条之间存在着很强的关联。此前我们曾猜测，20世纪30年代初退出金本位制的国家拥有货币扩张的自主权，因此经济表现会更好一些。研究数据虽不能提供清晰的证据链，但很大程度上也验证了这一假想。

第三节 通货紧缩和萧条之间的联系

鉴于我们之前的研究和讨论，我们有理由确定：20世纪30年代初的全球性通货紧缩是通过国际金本位制传导的货币紧缩的产物。但这就提出了一个更加复杂的问题：将通货紧缩（物价下跌）和萧条（产出下降）紧密联系的具体渠道究竟是什么？本节旨在对相关传导机制进行研究，首先探讨在近期研究中广为关注和重点强调的两个传导渠道，然后分析讨论这两个主要渠道之外的一种可能的传导途径。

实际工资

如果工资一定程度上具有名义刚性，那么产出价格下降将提高实际

工资，也会减少劳动力需求。工资及其他投入成本的向下黏滞性[\[12\]](#)也会降低盈利能力，从而减少潜在投资。1986年，艾肯格林和萨克斯在论文中特别强调通过实际工资这一渠道，通货紧缩（物价下跌）和萧条（产出下降）紧密联系。1988年，安德鲁·纽厄尔（Andrew Newell）和 J. S. V.西蒙斯（J. S. V. Symons）在论文中也重申和强调了这一传导渠道。

表3—5列出了萧条时期样本国家实际工资的相关数据。请注意，表3—5使用了批发价格指数作为工资平减指数，批发价格指数是使用得最为广泛的价格指数。表3—5显示，1930年和1931年，大多数国家实际工资增长幅度较大。1931年后，放弃金本位制国家的实际工资略有下降，而金本位制国家的实际工资则略有上升。这与艾肯格林和萨克斯1985年的研究结果一致。

表3—5 实际工资的对数差分

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. 不实行金本位制的国家或 1931 年前放弃金本位制的国家							
西班牙	未获得数据						
澳大利亚（1929 年）	0.10	0.01	-0.05	-0.04	-0.03	0.01	-0.03
新西兰（1930 年）	0.03	0.00	-0.00	-0.05	-0.01	-0.01	0.10
2. 1931 年彻底放弃金本位制的国家							
奥地利	0.14	0.05	-0.04	-0.00	-0.05	-0.03	0.06
加拿大	0.11	0.15	0.00	-0.06	-0.05	0.02	-0.01
捷克斯洛伐克	0.14	0.11	0.08	0.02	-0.04	-0.05	-0.00
丹麦	0.17	0.11	-0.03	-0.07	-0.09	-0.01	-0.04
爱沙尼亚	0.16	0.07	0.02	-0.06	-0.01	0.06	-0.03
芬兰	未获得数据						
德国	0.12	0.06	-0.03	-0.00	-0.07	-0.03	-0.02
希腊	未获得数据						
匈牙利	0.14	-0.00	-0.07	0.09	-0.06	-0.11	-0.00
日本	0.05	0.21	-0.04	-0.12	0.02	-0.05	-0.05
拉脱维亚	0.20	0.18	-0.15	-0.05	0.01	-0.05	-0.02
挪威	0.08	0.08	0.02	-0.02	-0.01	-0.03	-0.02
瑞典	0.17	0.09	0.01	-0.02	-0.06	-0.01	-0.02
英国	0.17	0.16	0.02	-0.02	-0.03	-0.03	-0.03
平均	0.14	0.11	-0.02	-0.03	-0.04	-0.03	-0.02
3. 1932—1935 年放弃金本位制的国家							
罗马尼亚（1932 年）	0.20	0.14	-0.10	-0.05	-0.02	-0.15	-0.12
美国（1933 年）	0.10	0.13	-0.01	-0.03	0.04	-0.03	0.02
意大利（1934 年）	0.10	0.07	0.05	0.07	-0.01	-0.11	-0.06
比利时（1935 年）	0.19	0.10	0.07	0.04	0.01	-0.16	-0.02
4. 1936 年仍完全执行金本位制的国家							
法国	0.21	0.09	0.12	0.07	0.06	0.09	-0.06
荷兰	0.12	0.14	0.09	-0.02	-0.04	-0.01	-0.06
波兰	0.11	0.06	0.05	0.00	0.01	0.02	-0.03

年份	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
平均	0.15	0.10	0.09	0.02	0.01	0.03	-0.05
5. 总平均							
金本位制国家			0.05	0.03	0.01	0.02	
非金本位制国家			-0.02	-0.03	-0.03	-0.04	

注：实际工资为熟练男性工人的名义小时工资除以批发价格指数。工资数据来自国际劳工局发布的各期《劳工统计年鉴》。

用名义工资黏性来解释通货紧缩的实际影响是凯恩斯主义的传统，但大萧条时期情况就不那么简单了。大萧条时期的实际情况是：失业率非常高，失业严重；一般不签长期合同，工会力量薄弱；社会民众广泛预期物价和生活费用会下降。但为什么即便是这样，名义工资也一直维持在较高水平？确实令人费解。1921—1922年发生经济衰退时，许多国家的工资水平迅速下降。美国的名义工资水平一直维持到1931年秋天，根据安东尼·奥布赖恩（Anthony O'Brien）1989年的研究，出现这种情况，很可能是美国的大企业对工资安排达成了一致意见。不过1931年秋天之后，美国的工资水平急剧下降。再看德国的情况，德国政府在大萧条早期就试图压低工资。

那为什么我们在数据中看到的却是实际工资大幅增长呢？这可能是工资计量的问题。要想准确地计量实际工资的周期性变动实非易事，因为其中涉及技术、产业结构等因素，对于这些复杂因素，即便今天也很难做到精确计量。1986年，伯南克认为，当时美国工作时间急剧减少、存在劳动窖藏^[13]情况，在这种情况下运用实际工资作为衡量劳动力边际成本的指标并非明智、恰当之举。

关于工资计量问题，1987年艾肯格林和哈顿指出，名义工资应该按照相应的产品价格进行平减，而不能按一般价格指数进行平减。根据制造业产品价格情况，艾肯格林和哈顿调整了名义工资，并据此计算出1929—1938年5个国家的产品工资指数表，即表3—6。与表3—5一样，表3—6显示20世纪30年代初实际工资不断增长，但这并不能说明实际工

资增长与大萧条之间具有较强的相关性。值得注意的是，在所有主要国家中，德国的失业问题最为严重，其实际工资几乎没有任何增长。[\[14\]](#)英国则于1932年开始复苏，在复苏期间实际工资呈稳定增长态势。美国在复苏初期实际工资小幅下降，随后反降为升，增长较多。从这些情况看，名义工资黏性作为传导大萧条的机制，理由似乎并不充分。

表3—6 产品工资指数

年份	英国	美国	德国	日本	瑞典
1929	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1930	103.0	106.1	100.4	115.6	116.6
1931	106.4	113.0	102.2	121.6	129.1
1932	108.3	109.6	96.8	102.9	130.0
1933	109.3	107.9	99.3	101.8	127.9
1934	111.4	115.8	103.0	102.3	119.6
1935	111.3	114.3	105.3	101.6	119.2
1936	110.4	115.9	107.7	99.2	116.0
1937	107.8	121.9	106.5	87.1	101.9
1938	108.6	130.0	107.7	86.3	115.1

数据来源：艾肯格林和哈顿1987年的论文。

实际利率

在标准的IS-LM宏观模型中，货币紧缩通过向左移动LM曲线、提高实际利率，从而减少支出、抑制产出。然而，正如1976年特明对弗里德曼和施瓦茨提出批评时所指出的，影响LM曲线的是实际货币而非名义货币。由于价格大幅下跌，实际货币余额在收缩期间几乎没有下降，反而有所上升。

然而，即使实际货币余额保持不变，通货紧缩也可以通过以下方式来提高事前实际利率：由于对现金无须支付名义利率，因此在均衡状态

下，除现金以外的其他任何资产的名义利率都会高于其相对于现金的流动性和风险溢价。因此，即便价格和工资具有充分弹性，10%的通货紧缩预期也会使实际利率至少下降10%。在以名义利率为纵轴绘制的IS-LM图中，通货紧缩预期增加相当于IS曲线左移。

20世纪30年代初，美国的通货紧缩是否在预料之中这一问题已经引起了广泛的争论。不过，发生全球性通货紧缩的确大大出乎人们的意料，理由如下：

首先，如果名义利率机制发挥作用，那么名义利率下限应该具有约束力。但是在通货紧缩国家，名义利率下限是否真正具有约束力？虽然20世纪30年代，美国政府债务利率常常近似于零，但在其他国家情况并非如此。例如，1932年法国国库券的收益率为0.75%，处于低点，随后逐年上升，1933年为2.06%，1934年为2.25%，1935年为3.38%。实际上，1933—1935年，法国国库券的名义收益率高于英国国库券数百个基点。[\[15\]](#)

其次，当时的实际情况是，无论是坚持金本位制的国家还是放弃金本位制的国家，其安全资产的名义收益率都基本相近，说明当时人们并未预期即将发生全球性通货紧缩。因为金本位制国家预期会持续出现通货紧缩，而放弃金本位制的国家预期会出现通货膨胀，在这种情况下，金本位制国家与非金本位制国家的名义收益却很接近，意味着预期的实际收益差异巨大。当然，在均衡时通过预期的实际汇率变化也可能抵消实际收益的巨大差异，但1932年金本位制国家与非金本位制国家实际收益差异高达11%~12%，因此不可能是预期的实际汇率变化的作用。[\[16\]](#)

金融危机

通货紧缩会影响金融体系运作，进而诱发经济萧条，这是通货紧缩诱发萧条的第三种机制和渠道，不过经济学界近期开展的诸多研究似乎

并未过多关注这一渠道。债务工具（包括存款）通常是货币形式，这是非中性^[17]的根源。通货紧缩会打击并恶化非金融机构和金融中介公司的财务状况。

首先研究中介机构即银行的情况。^[18]银行的负债主要是公众存款，基本按名义价值确定，几乎是完全固定的。根据不同的银行体系，有的银行持有的资产主要为债务工具，有的银行持有的资产则主要为债务和股权组合工具。持有债权和股权，实质上是直接持有资本，在这种情况下，银行的负债是名义上的，而资产是真实的，因此，无法预料的通货紧缩会立即挤压银行的资本头寸。当银行的资产仅为债务工具时，从短期来看，通货紧缩对银行的影响是中性的甚至稍微有利于银行，但当借款人的股本缓冲消耗殆尽时，银行将成为其借款人实际资产的所有者，因此银行最终也会受到通货紧缩的挤压和打击。

通过上述分析可知，在通货紧缩时期，随着银行资本压力日益增大，银行最终无法正常运营，不得不提前收回贷款或拒绝发放新的贷款。最终，银行面临资本耗尽的风险并引发储户挤兑，导致银行大幅削减经营业务甚至破产倒闭。最后通常是由政府接管、处置和化解风险。大萧条期间，政府发行债券来收购濒临破产的银行机构，消费者直接或间接地持有债务，取代了已经消失的商业银行存款。通过这种操作，政府机构事实上已经成了金融中介链条的一个环节。^[19]

大萧条时期通货紧缩不仅会严重冲击银行，造成银行危机，其非中性特质也会严重影响非金融机构和其他各类借款人。债务通货紧缩的过程，即价格下跌导致名义债务的实际价值上升，从而侵蚀借款人的净财富值，使其财务状况日趋恶化，进而影响借款人的行为，例如，为了保存资本实力，企业可能会裁员或削减开支。同时，由于借贷双方代理关系弱化，借款人难以获得新的信贷资金。因此，正如1990年伯南克和格特勒在论文中所述，即使企业没有破产，因债务通货紧缩引发的金融危机也会给经济体造成无谓损失^[20]。

在分析这些机制对产出的具体量化影响之前，我们先讨论一下大萧条期间国际金融危机情况。

第四节 两次世界大战之间的银行业和金融危机

两次世界大战之间最重大的事件是发生了金融危机。本节重点分析银行部门问题，也会稍微关注一下上文提到的国内债务人问题。这一时期发生了股市崩盘、外债违约等，这些事件也很重要，但囿于篇幅，这里不做重点讨论。

表3—7列出了两次世界大战之间一些重要的银行危机事件。该编年表广泛覆盖了各类银行危机，并进行了简明扼要的描述。该表反映出，在两次世界大战之间，相当多的国家经历了极为严重的银行问题。1931年5月奥地利信贷银行发生危机、1931年4～7月德国银行危机加剧之后，从1931年春天至同年秋天，银行业危机进入高潮阶段。

表3—7 在两次世界大战之间发生的银行危机编年表
(1921—1936年)

时间	国家	危机事件
1921 年 6 月	瑞典	1921—1922 年银行存款开始收缩，最终导致银行重组。1922 年政府通过信贷银行实施援助。
1921—1922 年	荷兰	出现银行倒闭与兼并事件，极负盛名的马克斯银行倒闭。
1922 年	丹麦	丹麦最大的银行丹斯克银行严重亏损，其他一些小银行破产清算。丹斯克银行一直勉强维持经营，1928 年 4 月在政府担保下进行了重组。
1923 年 4 月	挪威	挪威的主要银行 Centralbanken for Norge 倒闭
1923 年 5 月	奥地利	奥地利的主要银行 Allgemeine Depositenbank 经营困难，同年 7 月被清算。
1923 年 9 月	日本	日本东京发生地震后，坏账威胁着日本台湾银行（Bank of Taiwan）和朝鲜银行（Bank of Chosen），这两家银行在日本政府的帮助下进行了重组。
1925 年 9 月	西班牙	西班牙 Banco de la Union Mineira 银行和 Vasca 银行倒闭。

时间	国家	危机事件
1926 年 7 ~ 9 月	波兰	波兰发生了银行挤兑，导致波兰 3 家大银行停止付款。波兰银行业的动荡和重组一直持续到 1927 年。
1927 年	挪威，意大利	多家小银行陷入困境，但没有发生重大银行倒闭事件。
1927 年 4 月	日本	32 家银行无法支付。重组第 15 银行（15th Bank）及台湾银行。
1929 年 8 月	德国	法兰克福 Allgemeine Versicherungs AG 倒闭，随后很多小银行倒闭，柏林和法兰克福的储蓄银行发生挤兑。
1929 年 11 月	奥地利	奥地利第二大银行 Bodencreditanstalt 倒闭，与信贷银行（Creditanstalt）合并。
1930 年 11 月	法国	亚当银行（Banque Adam）、Boulogne-sur-Mer 和 Oustric 集团倒闭。法国很多省级银行发生挤兑。
	爱沙尼亚	爱沙尼亚政府银行塔林银行（Estonia Government Bank Tallin）和 Reval Credit Bank 这两家中型银行倒闭，银行危机一直持续到 1931 年 1 月。
1930 年 12 月	美国	美国银行（Bank of the United States）倒闭。
	意大利	意大利 3 家最大的银行发生挤兑。1931 年 4 月开始出现银行恐慌，随后意大利政府重组了相关机构并接管了冻结的工业资产。
1931 年 4 月	阿根廷	政府通过允许国民银行（Banco de Nacion）在政府全资所有的机构 Caja de Conversión 再贴现其他银行的商业票据，来应对银行恐慌。
1931 年 5 月	奥地利	信贷银行倒闭，外国储户挤兑。
	比利时	比利时市场上流传第二大银行布鲁塞尔银行（Banque de Bruxelles）即将倒闭的消息，导致比利时所有银行都发生了挤兑。同年下半年，对货币贬值的预期导致外国存款流失。
1931 年 6 月	波兰	波兰发生银行挤兑，华沙贴现银行（Warsaw Discount Bank）因受奥地利信贷银行危机牵连，情况更为严重，奥地利银行危机在欧洲蔓延扩散。
1931 年 4 ~ 7 月	德国	银行挤兑使自 1930 年夏天以来一直困扰银行体系的问题更加恶化，1931 年 6 月，大量存款流失，外汇压力剧增，许多银行无法支付存款，达姆斯塔银行（Darmstädter Bank）关闭，银行放假。

时间	国家	危机事件
1931 年 7 月	匈牙利	布达佩斯的银行机构发生挤兑，特别是通用信贷银行（General Credit Bank）挤兑情况严重。外国债权人撤资后，外国债权人签署暂停提款协议，银行放假。
	拉脱维亚	与德国有关联的银行发生挤兑。Libau 银行和里加国际银行（International Bank of Riga）遭受的打击尤为严重。
	奥地利	维也纳默克银行（Vienna Mercur-Bank）倒闭。
	捷克斯洛伐克	对外国存款的挤兑引发了对捷克斯洛伐克银行存款的挤兑，但并没有发生大规模的银行恐慌。
	土耳其	受德国危机影响，德意志银行在土耳其的分支机构遭到挤兑，土耳其工商银行倒闭。
	埃及	德意志东方银行在开罗和亚历山大的分支机构遭遇挤兑。
	瑞士	日内瓦商业贴现银行接管了日内瓦联合金融公司。
	罗马尼亚	德国控制的 Banca Generala a Tarii Românești 银行倒闭，罗马尼亚信贷银行（Banca de Credit Romand）和罗马尼亚银行（Banca Romaneasca）发生挤兑。
1931 年 8 月	墨西哥	墨西哥西班牙信贷银行发生挤兑后暂停支付，墨西哥国民银行发生挤兑。
	美国	发生一系列银行恐慌，1931 年 10 月情况最为糟糕。从 1931 年 8 月到 1932 年 1 月，1860 家银行倒闭。
1931 年 9 月	英国	资金严重外流，市场上到处流传伦敦商业银行深度卷入欧洲银行危机的传言，特别是深受匈牙利银行危机和德国银行危机的牵连。
	爱沙尼亚	英镑危机后银行普遍出现挤兑，1931 年 11 月开始第二波挤兑风潮。
1931 年 10 月	罗马尼亚	Marmarosch Blank & Co. 银行倒闭，银行挤兑严重。
	法国	主要存款银行国民信贷银行倒闭，此前该银行重组为国民工商银行。其他一些银行也发生倒闭或挤兑。
1932 年 3 月	瑞典	克鲁格（Krueger）工业和金融帝国崩塌拖累了瑞典的一家大银行——斯堪的纳维亚信贷银行（Skandina-viska Kreditaktiebolaget），但没有发生大规模恐慌。

时间	国家	危机事件
1932 年 5 月	法国	大型投资银行巴黎联合银行发生亏损，被迫与法国信贷银行合并。
1932 年 6 月	美国	芝加哥发生一连串银行倒闭事件。
1932 年 10 月	美国	爆发新一轮银行倒闭潮，尤其是美国中西部和远西部地区。
1933 年 2 月	美国	爆发大规模银行恐慌，3 月全国放假，美国全国所有银行均被强制要求放假。
1933 年 11 月	瑞士	瑞士一家大银行（Banque Populaire Suisse）出现严重亏损后重组。
1934 年 3 月	比利时	比利时劳动银行倒闭，引发了大规模的银行和外汇危机。
1934 年 9 月	阿根廷	秋季爆发了银行危机，政府决定让 4 家有问题的银行合并，4 家银行分别是西班牙拉普拉塔银行、阿根廷霍加银行、阿根廷-乌拉圭银行、埃内斯托-托恩奎斯特银行。
1935 年 10 月	意大利	意大利入侵阿比西尼亚（今埃塞俄比亚）后，存款下降。
1936 年 1 月	挪威	该国存款多年较为稳定，但对银行存款征税的立法导致了挤兑，直到当年秋天才有所好转。
1936 年 10 月	捷克斯洛伐克	对该国货币克朗第二次贬值的预期引发了存款挤兑。

1963年，弗里德曼和施瓦茨强调，存款货币比率是银行危机的一个重要统计指标。表3—8列出了相关国家商业银行存款货币比率的数据。将表3—8与表3—7进行比较很有意义。绝大多数重大银行危机都与存款货币比率急剧下降有关。不过1931年的意大利是一个明显例外，在意大利政府接管银行之前，意大利政府对意大利银行系统出现的问题守口如瓶、严加保密，后来为了顺利接管银行，才将银行系统出现的重大问题公之于众。另一方面，银行体系重组、换汇困难等也会导致存款/货币比率显著下降，不过这些因素与银行恐慌无关。

表3—8 商业银行存款货币比率

国家	1930 年	1931 年	1932 年	1933 年	1934 年	1935 年	1936 年
澳大利亚	-0.05	-0.12*	0.05	0.01	0.05	-0.03	-0.01
奥地利	0.17	-0.40*	-0.06	-0.20*	-0.07	-0.01	-0.02
比利时	-0.13*	-0.22*	-0.10*	0.07	-0.13*	-0.27*	-0.02
加拿大	0.07	-0.01	0.03	-0.05	0.00	0.01	-0.06
捷克斯洛伐克	-0.11	-0.08	0.07	0.02	0.07	-0.03	-0.11*
丹麦	0.08	-0.03	0.00	-0.07	0.02	0.02	-0.00
爱沙尼亚	0.16	-0.29*	-0.02	-0.05	0.10	0.05	0.13
芬兰	0.09	-0.05	0.14	-0.04	-0.06	-0.04	-0.09
法国	-0.07	-0.12*	-0.01	-0.10*	-0.07	-0.10	-0.03
德国	-0.11*	-0.40*	0.05	-0.09	-0.01	-0.08	-0.02
希腊	0.17	0.07	-0.27*	-0.03	0.06	-0.04	0.02
匈牙利	0.07	-0.07	0.10	-0.03	-0.08	-0.05	-0.03
意大利	0.04	-0.01	0.05	0.06	0.01	-0.20*	0.08
日本	0.09	0.03	-0.12*	-0.04	0.03	-0.00	0.09
拉脱维亚	0.03	-0.57*	0.11	-0.06	0.12	0.10	0.45
荷兰	0.10	-0.36*	-0.05	-0.06	-0.05	-0.08	0.24
挪威	0.04	-0.15*	-0.06	-0.09	-0.01	0.03	-0.23*
新西兰	0.04	-0.11*	0.03	0.07	0.15	-0.08	-0.32*
波兰	0.07	-0.29*	-0.02	-0.08	0.10	-0.06	0.10
罗马尼亚	0.11	-0.76*	-0.05	-0.11*	-0.28*	0.10	-0.16*
瑞典	-0.00	-0.00	-0.02	-0.06	-0.11*	-0.08	-0.07
西班牙	0.00	-0.24*	0.08	0.03	0.01	0.06	N.A.
英国	0.03	-0.07	0.10	-0.07	-0.02	0.01	-0.03
美国	0.00	-0.15*	-0.26*	-0.15*	0.14	0.05	0.02

注：表中各项为商业银行存款与货币及流通中的票据之比的对数差分。数据来自国际联盟发布的各期《统计月报》和《统计年鉴》。

*表示下降超过0.10。

究竟是什么引发了银行业恐慌？从某种角度来看，银行恐慌是对通货紧缩和金本位制运作机制的内在必然反应。在1931年全球银行危机达

到顶峰之前，通货紧缩及其导致的经济萧条已经持续了近两年的时间。通过上一节的分析可知，价格下跌导致银行资产的名义价值减少，但没有降低银行负债的名义价值。此外，金本位制的游戏规则极大地限制了中央银行通过充当最后贷款人来缓解银行恐慌的能力。事实上，由于银行业恐慌往往与外汇危机同时发生，为了保证本国货币的可兑换性，中央银行在面临银行恐慌时通常会收紧货币政策。尽管很多国家在放弃金本位制时就已经采取了许多强有力的金融改革措施，但几乎所有的脱离金本位制的国家自从放弃金本位制后就再也没有出现过严重的银行业恐慌，这一显而易见的事实有力地说明，银行危机与通货紧缩及坚持金本位制是密不可分的。

然而，通货紧缩和坚持实行金本位制只是银行恐慌的必要条件，而不是充分条件，比如，有些国家在两次世界大战之间也遭受了与发生银行危机国家类似的通货紧缩冲击，但并没有发生重大银行挤兑或倒闭事件。[\[21\]](#)

哪些国家容易发生银行恐慌？这主要由下列因素决定。

银行结构

一个国家银行体系的组织结构决定了该国是否易受恐慌影响。首先，拥有单一制银行体系的国家极易发生极为严重的银行恐慌。单一制银行体系拥有大量规模小且相对单一的银行。美国的银行体系是典型的单一银行制结构，即商业银行只有一个独立的银行机构，不设立分支机构。众多小银行较为分散，倒闭事件频发。其他国家如法国等的情况与美国类似。与单一银行制相对的是分支银行制，即商业银行设有分支机构。加拿大的商业银行实行分支银行制，在大萧条期间，尽管很多银行关闭了部分分支机构，但没有出现银行倒闭事件。瑞典和英国也得益于分支银行制，通过银行的分支机构大幅度分散了银行风险。

其次，按照德国或比利时模式建立的“全能型”银行或“混合型”银行

体系的国家，更易受到通货紧缩的影响。从理论上来说，在“盎格鲁—撒克逊”银行模式中，银行贷款是短期的，银行与企业关系密切。与此相反，全能型银行长期持有客户企业的股权，有时全能型银行甚至是大股东。在“盎格鲁—撒克逊”银行模式中，银行主要持有债务工具，而全能型银行的资产主要是股权投资。在危机时期全能型银行持有的长期证券往往缺乏流动性，而股市崩盘则会让全能型银行的股权投资受到严重冲击，这其中最典型的例子出现在奥地利。1931年，经过一系列的并购重组，声名狼藉的奥地利信贷银行已经从一家银行转型为一家大型控股公司。当奥地利信贷银行于1931年5月破产时，总共拥有64家公司，其总资本占奥地利全国名义资本的65%。

银行对短期外债的依赖程度

出现极其严重的银行危机的国家，其存款大部分为外国所有。与国内存款相比，热钱对金融风险更为敏感。外国储户挤兑不仅损害了银行系统，通常也让储备减少。正如我们之前所述，这种外部威胁影响了中央银行对银行业问题的反应能力。因此，银行危机和汇率危机交织在一起。[\[22\]](#)很多中欧国家解决银行危机的方法是签署存款冻结协议，禁止外国债权人提款，留待未来商议。

银行资产负债表的资产方与国际关联紧密，很多欧洲大陆银行深受奥地利和德国银行危机影响和牵连，苦不堪言。

20世纪20年代的金融和经济实践

20世纪20年代以相对较弱的基础条件实现崛起的国家总体来说更加脆弱，更易受到银行恐慌的影响。这一点其实并不令人感到意外。20世纪30年代，奥地利、德国、匈牙利和波兰都遭受了恶性通货膨胀冲击，经济大乱。1931年，这些国家都出现了严重的银行恐慌。囿于篇幅，我们对这些国家的情况不展开讨论。但有一点很明确，即在一定程度上，

欧洲金融危机的起源是独立于美国而发生和发展的，也就是说，大萧条并不是纯粹起源于美国，也不仅仅是以美国为中心发生和发展的。

应该强调的是，20世纪20年代发生金融危机之后，政府的应对之道和相关政策策略相当重要。关于这一点，奥地利是一个负面典型案例。当时奥地利银行业反复出现各种问题，但一次次都被糊弄和掩饰过去。整个20世纪20年代，奥地利政府解决银行问题的策略是兼并重组，让仍有偿付能力的银行兼并濒临破产的银行。1927年，奥地利博登信贷银行（Austrian Bodencreditanstalt）被迫与两家濒临破产的银行合并，导致奥地利博登信贷银行的实力在强制兼并后被大大削弱。1929年，奥地利博登信贷银行又被迫与奥地利信贷银行合并。1931年5月，奥地利信贷银行的一位董事拒绝在一份“乐观的”财务报表上签字，终于使该行资不抵债的情况公之于众，并由此拉开了欧洲银行史上最惨烈篇章的帷幕。

相比之下，对20世纪20年代早期银行业出现的问题进行彻底整顿和改革的国家，在大萧条到来时，其银行业的表现就会明显好得多。瑞典、日本和荷兰就是正面典型案例，20世纪20年代这些国家都出现了严重的银行问题，但它们都及时地进行了深层次的改革，在关停差银行的基础上，通过重组和援助的方式来改善银行状况，使银行业实现了稳健运营。正是因为这些国家在20世纪20年代就花费较大力气积极解决银行业危机问题，因此到20世纪30年代，在其他国家深陷银行业危机泥淖时，这三个国家没有出现较大的银行问题。当然其中也出现了一些险情，如在克鲁格工业和金融帝国崩塌后，瑞典一家大型银行——斯堪的纳维亚信贷银行损失惨重，而荷兰的一家中型银行——阿姆斯特丹银行（Amstelbank）因受奥地利信贷银行事件影响也关停倒闭，但总体来说，这三个国家没有出现大范围的严重银行恐慌。

对荷兰和比利时的经济和金融情况进行比较是一项有意义的工作。这两个国家国土相邻，都严重依赖对外贸易，也都一直固守金本位制。比利时银行危机从1931年一直持续到1935年，为避免银行资产流失殆尽，比利时法郎最终贬值。从表3—4可以看出，在大萧条早期，荷兰的

表现胜过比利时，从中可以看出银行危机与产出之间有一定的相关性。

总体而言，银行业危机是对大萧条的一种内生性反应，但各国危机程度不同、情况各异，折射出不同的体制机制差异。因此，对发生严重银行危机的国家和没有发生严重银行危机的国家进行分析比较，研究通货紧缩对这两类国家的实际影响，是一项很有意义的研究课题。

关于债务型通货紧缩，也就是非金融借款人问题，相关研究资料比银行危机要少得多。相比之下，只有20世纪30年代美国债务问题得到了充分研究，详见1983年伯南克的论文摘要及其中所列的参考文献。美国的大企业几乎没有遇到什么严重问题，但其他很多部门如小企业、农民、抵押贷款借款人、州和地方政府等，都受到了严重影响，近一半的未偿还债务出现违约。因此，罗斯福新政改革中包含了各种债务调整和减免措施。

其他国家也有很多类似事件，但没有翔实、完整的数据。随着金融危机日益加剧，很多国家的破产程序和操作实践都发生了巨大变化，因此难以准确解读这些国家的破产和违约数据。国际联盟1932年12月发布的《统计月报》删除了破产数据表，其中第529页明确说明：如今，为了避免公开破产，各种各样的协议横空问世，破产数据表的价值已经荡然无存。1932年4月罗马尼亚发布的《债务让渡法》是改变破产规则的典型案例，它实质上剥夺了债权人强制债务人破产的权利。破产处置的一系列变化掩饰了债务违约的实际情况，使得债务违约的影响从表面上来看并不是十分严重，但强力改变破产处置规制和流程本身就说明债务违约情况已经异常严重。在获得可靠数据的前提下，按照不同国别研究通货紧缩对企业资产负债表的影响、考察金融运行情况与企业投资、生产和雇用员工等之间的关系，将是一项极具价值的研究工作。研究不同国家的外债情况也极有意义，在这方面，1986年艾肯格林和理查德·波特斯（Richard Portes）等人已经做了大量工作，为我们的后续研究奠定了坚实基础。

第五节 计量回归结果

本节主要基于面板数据集得出实证结果，重点评估通货紧缩对产出的各类传导机制的影响力大小。此外，我们还将重点关注银行业危机对通货紧缩的影响问题，研究银行危机是否加剧通货紧缩。这个问题是一个创新点，此前从未被触及。

表3—9给出了基本的回归结果，它包含了各国工业产值的对数差分与解释变量各种组合之间的关系。自变量的定义如下：

$\Delta \ln PW$ ：批发价格指数的对数差分；

$\Delta \ln EX$ ：名义出口的对数差分；

$\Delta \ln W$ ：名义工资的对数差分；

$DISC$ ：根据1929年数值测算的中央银行贴现率，其中加拿大采用政府债券利率，由于无法找到新西兰1929年的利率，所以包含 $DISC$ 的计量回归中不含新西兰的情况；

$PANIC$ ：虚拟变量，其值为该国在一年中发生严重银行问题的月数；

$\Delta \ln MO$ ：流通中的货币和票据的对数差分。

表3—9 工业产值的对数差分的决定因素（因变量： $\Delta \ln IP$ ）

方程	自变量					
	$\Delta \ln PW$	$\Delta \ln EX$	$\Delta \ln W$	<i>DISC</i>	<i>PANIC</i>	$\Delta \ln M0$
(1)	0.855 (0.098)					
(2)	0.531 (0.095)				-0.0191 (0.0026)	
(3)	0.406 (0.121)	0.231 (0.043)				
(4)	0.300 (0.111)	0.148 (0.041)			-0.0157 (0.0027)	
(5)	0.364 (0.141)	0.231 (0.046)	0.272 (0.206)			
(6)	0.351 (0.128)	0.150 (0.044)	-0.072 (0.197)		-0.0156 (0.0029)	
方程	自变量					
	$\Delta \ln PW$	$\Delta \ln EX$	$\Delta \ln W$	<i>DISC</i>	<i>PANIC</i>	$\Delta \ln M0$
(7)	0.296 (0.123)	0.103 (0.044)	-0.119 (0.189)	-0.0358 (0.0102)	-0.0138 (0.0028)	
(8)		0.217* (0.048)	-0.015 (0.189)		-0.0126 (0.0031)	0.405 (0.098)

注：样本期为1930—1936年。该小组由24个国家组成，但由于缺乏工资数据，芬兰、希腊和西班牙被排除在方程（5）~方程（8）之外。表中未报告特定国家变量的估计值。括号内为标准误差。

*方程（8）中的出口增长是按实际价值计算的。

我们在计量回归中引入了“出口”作为自变量，以控制贸易对经济增长的影响，并充分考虑了艾肯格林和萨克斯1986年提出的竞争性贬值的

相关好处。此外，我们在回归中还引入了“工资”变量，以验证通货紧缩通过实际工资渠道传导并最终发展演变成大萧条。

从理论上说，出口和工资这两个变量都应该以实际量而不是名义量代入。然而问题是，正如我们之前讨论实际工资时所述，理论上的平减指数有时在实践中并不适用。为解决这个问题，我们假设方程为：

$$\Delta \ln IP = \beta_e (\Delta \ln EX - \Delta \ln P_e) + \beta_w (\Delta \ln W - \Delta \ln P_w) + \text{error} \quad (1)$$

其中最优平减指数 P_e 和 P_w 无法得到。假设未观测到的平减指数的对数变动与批发价格平减物价指数的对数变动的映射关系如方程（2）所示：

$$\Delta \ln P_i = \psi_i \Delta \ln PW + u_i \quad i=e,w \quad (2)$$

其中 u_i 与 $\Delta \ln PW$ 不相关，并且推断 ψ_i 为正，于是方程（1）变为：

$$\Delta \ln IP = -(\beta_e \psi_e + \beta_w \psi_w) \Delta \ln PW + \beta_e \Delta \ln EX + \beta_w \Delta \ln W + \text{new error} \quad (3)$$

上式表明， $\Delta \ln PW$ 、出口和工资的名义增长率分别被代入方程，这是我们处理问题的具体方法。[\[23\]](#)将 $\Delta \ln PW$ 代入方程还有一个优点，即有助于我们观察其他独立变量未能捕捉到的通货紧缩的影响。

方程中包括了贴现率 $DISC$ 以体现通货紧缩的利率传导渠道，并作为货币政策的附加代理变量。由于每个方程均含 $\Delta \ln PW$ ，因此包含名义利率 $DISC$ 就相当于包含事后实际利率，也就是说，我们实际上假设完全预期通货紧缩，从而有力地支持实际利率假说。

为了控制财政政策变量，我们曾在第一个方程中引入了中央政府支出指标。但由于其估计系数总为负数，说明出错，且其数值较小，统计学意义不大，因此最终报告中排除了政府支出变量。

构建 $PANIC$ 需要我们判断哪些国家的银行危机最为严重，为此我们参阅了大量的第一手资料和二手资料。我们以首次发生严重银行危机

的时间作为危机的开始时点，将重大事件如1933年美国强制银行休假作为危机的结束时点。如果不明确危机的起始点和结束点，我们可能会错误地认为，银行危机达到顶峰一年后危机的影响仍在持续。包含虚拟变量的银行危机数据如下（另见表3—7）：

1. 奥地利（1931年5月—1933年1月）：开始于奥地利信贷银行危机，结束于官方宣布清偿奥地利信贷银行的外债。

2. 比利时（1931年5月—1932年4月，1934年3月—1935年2月）：比利时第一次危机由奥地利信贷银行危机引爆，持续了一年的时间。第二次危机由比利时旅行者银行（Banque Belge de Trav）倒闭引发，持续了一年。

3. 爱沙尼亚（1931年9月—1932年8月）：欧洲全面爆发金融危机后，爱沙尼亚发生金融危机，持续了一年。

4. 法国（1930年11月—1932年10月）：法国银行危机持续了一年，分别于1930年11月和1931年10月两次达到危机高峰，有关详情可参阅让·布维耶（Jean Bouvier）1984年发表的论文。

5. 德国（1931年5月—1932年12月）：开始于德国的主要银行机构发生危机，结束于德国成立国家机构专门负责清算银行坏账。

6. 匈牙利（1931年7月—1932年6月）：开始于布达佩斯出现银行挤兑事件，结束于匈牙利宣布银行强制休假，持续了一年。

7. 意大利（1931年4月—1932年12月）：开始于意大利爆发银行业恐慌事件，结束于意大利成立大型国有控股公司——产业复兴公司（Istituto per la Ricostruzione Industriale, 简称IRI）全面接管银行资产。

8. 拉脱维亚（1931年7月—1932年6月）：开始于该国银行危机爆发，持续了一年。

9. 波兰（1931年6月—1932年5月）：开始于该国银行危机爆发，持续了一年。

10. 罗马尼亚（1931年7月—1932年9月）：开始于危机爆发，1931年10月达到顶峰，然后又持续了一年。

11. 美国（1930年12月—1933年3月）：开始于美国银行倒闭，结束于宣布银行强制休假。

将奥地利、比利时、爱沙尼亚、德国、匈牙利、拉脱维亚、波兰、罗马尼亚及美国列入名单不存在任何争议，因为这些国家都遭受了严重的银行恐慌。不过有人可能会对危机确切的起止日期吹毛求疵，例如，1989年特明等人提出，美国银行业危机1931年年中才开始，但我们认为，即使起止日期略有出入也不会影响研究结果。相比较而言，对法国和意大利的情况则争议更大。1984年布维耶认为，法国的银行危机并不像其他国家那样严重，因为尽管法国发生了很多银行挤兑和倒闭事件，但法国最大的银行最终得以幸存。此外，布维耶认为，与其他欧洲大陆国家的银行体系不同，法国银行业与实业界的联系并不紧密。对意大利来说，正如皮耶路易吉·乔卡（Pierluigi Ciocca）和托尼奥洛（Gianni Toniolo）1984年所述，意大利政府从危机早期就实施了大规模干预，这些政府干预措施发挥了积极作用，在一定程度上减缓了恐慌。不过，意大利很多银行仍然举步维艰，处境艰难，最后其大部分资产不得不转让给意大利国有的产业复兴公司。

为了检验研究结果的敏感性，我们重新评估了关键方程，先从 *PANIC* 中剔除法国危机，然后再剔除意大利危机。剔除法国危机，对结果影响很小，在标准方程中，*PANIC* 的系数和 *t* 统计值下降了约5%；剔除意大利危机则对结果没有任何影响。[\[24\]](#)

为进一步进行深入验证，我们分三类情况在数据运行时先后剔除了有关国家数据，以重新评估相关关键方程：一是剔除美国的数据，二是剔除德国和奥地利的数据，三是剔除所有东欧国家的数据。无论剔除何种数据，结果都没有实质性变化，这表明一个国家或一类国家并不会对我们的研究结果产生重大影响。

表3—9中的前7个方程并不是根据任何一个单一模型推导得出，它们是从多个维度将通货紧缩与大萧条联系起来，并进行了相关阐释。采用普通最小二乘法^[25]估计，存在联立性偏误^[26]。此外，我们坚持认为，通货紧缩是由外生的货币力量所造成，因此可以将方程右侧变量视为外生变量或先决变量。

从表3—9的前7行可以得出以下推论^[27]：

1.出口增长率变量持续稳定地进入产出增长计量回归方程，其系数合理，统计上极为显著。

2.当工资增长仅与批发价格指数和出口增长一起进入产出方程（第5行）时，它的符号错误。只有当回归方程包含*PANIC*时，名义工资增长这一经济变量的符号才正确（第6行和第7行）。在包含所有通货紧缩传导渠道的方程中（第7行），工资增长的估计系数符号正确，数值大小合理，但统计上并不显著。

3.贴现率代入方程（第7行）后，符号正确、统计上高度显著。贴现率上调100个基点，工业产值增速大约下降3.6个百分点。

4.银行恐慌对产出影响很大，根据方程（7），银行恐慌持续一年时间，会使产出增长率减少 12×0.0138 ，即约减少16个百分点，并且在统计上非常显著（*t*统计量为4.0或更高）。*PANIC*的值与方程中其他变量的关系不大。

5.除上述几点外，通货紧缩对产出可能还会有一些其他影响。请注意，在表3—9的方程（7）中， $\Delta \ln PW$ 的系数原则上应等于 $\Delta \ln EX$ 、 $\Delta \ln W$ 和*DISC*系数的加权之和，且符号方向相反，其中权重为 $\Delta \ln EX$ 、 $\Delta \ln W$ 和*DISC*的缩减因子对 $\Delta \ln PW$ 的映射系数。为了便于说明，假设每个映射系数等于1，即批发价格指数是正确的减缩因子，那么， $\Delta \ln PW$ 系数的预期值约为0.052，实际值为0.296，标准误差为0.123。因此，除了上述已明确的通货紧缩传导发生经济萧条，可能还有其他一些传导渠道。有一种可能是，我们只考虑了联立性偏误的影响，即只考虑了从产出到价格

的反向因果关系。其实，我们还应考虑其他一些因素，如债务型通货紧缩等。

除了将银行恐慌传导至经济体系并引发大萧条的各种渠道嵌套在一个方程中，在表3—9的方程（8）中，运用简单总需求—总供给模型（AD-AS模型），我们得出了简化的计量结果。根据传统假设，在总需求—总供给模型（AD-AS模型）中，产出增长取决于货币增长和自主支出增长，其中自主支出增长用实际出口增长^[28]来表示。货币增长和自主支出增长会改变AD曲线，名义工资增长会改变AS曲线。因为银行恐慌会影响总需求和总供给，因此我们在模型中增加了银行恐慌虚拟变量*PANIC*。研究表明，实际出口增长、货币增长和银行恐慌对产出的影响巨大，而且具有较强的统计显著性。将名义工资增长变量代入方程，其符号正确，但系数非常小，统计上不显著。

到目前为止，我们主要关注的是银行恐慌和其他各种因素对产出的影响。其实还有一个值得关注的问题，即银行恐慌本身会加剧通货紧缩。对这个问题必须高度重视。银行恐慌无疑会对一个国家的货币供给构成、货币乘数和货币需求等产生重大影响。然而，正如特明1989年所强调的，在金本位制度下，小国家的价格水平由国际货币大环境决定，其国内货币供给和货币需求最终必须根据国际货币情况进行调整。因此，银行恐慌并不会加剧小国家的通货紧缩。^[29]事实上，为了获得纯粹的横切面影响情况，我们把批发价格相对于*PANIC*和时间变量发生变化的情况进行计量回归，结果显示*PANIC*和时间变量两者之间相关性很小。

然而，银行恐慌不影响价格水平的论断并不适用于大国。用计量经济学专业术语来表述，在金本位制度下，一个大国的价格水平必须与世界价格协整^[30]。这意味着，一方面，大国的国内价格必须不断调整以适应国际价格的冲击；另一方面，大国国内的价格振荡也会反过来影响国际价格水平。需要注意的是，如果一个大国发生银行恐慌并引发了通货紧缩，通过金本位制度，通货紧缩会传播到世界各地，这时如果运用

计量回归模型进行横切面比较，就会发现PANIC与价格水平之间没有关联。

关于美国和法国的情况，表3—10给出了实证结果。我们利用1928—1932年总共5年时间的月度数据，通过计量回归方程测算了美国和法国批发价格通货膨胀情况。由于美国和法国都是金本位制国家，根据金本位制的内在要求，这两个国家的价格水平应该具备协整关系，因此我们在两个回归方程中都增加了误差修正项，以充分体现这两个国家价格之间的关系。误差修正项是 $t-1$ 区间美国和法国批发价格的对数差。为反映短期的动态价格，计量回归方程中还包含通货膨胀率的滞后项，以及基础货币增长的当前值和滞后值。此外，因为我们只能获取美国的破产银行存款余额的相关数据，因此我们在讨论美国的情况时，运用了破产银行存款余额的当前值和滞后值。

表3—10 美国与法国批发价格的误差修正方程

	因变量	
	$\Delta \ln USAWPI$	$\Delta \ln FRAWPI$
常数	0.044 ($t = 3.81$)	-0.006 ($t = 1.57$)
Log $USAWPI - \log$ $FRAWPI$ (一阶滞后)	-0.166 ($t = 2.77$)	0.071 ($t = 1.10$)
批发价格指数增长率的四阶 滞后项	-0.530 ($F = 1.57; p = 0.202$)	0.320 ($F = 2.48; p = 0.057$)
基础货币增长率的当前项及 四阶滞后项	1.412 ($F = 5.62; p = 0.005$)	.519 ($F = 0.78; p = 0.569$)
美国的倒闭银行机构的存款 当前项及四阶滞后项，对 数形式	-0.020 ($F = 5.61; p = 0.0005$)	

	因变量	
	$\Delta \ln USAWPI$	$\Delta \ln FRAWPI$
R^2	0.531	0.307
D-W	1.62	1.87

注：破产银行存款数据来自《联邦储备公报》。*USAWPI*和*FRAWPI*分别是美国和法国的批发价格指数。使用的是1928—1932年的月度数据。

我们来验证美法两国价格是否存在协整关系。如果美法两国价格确实存在协整关系，那么美国价格增长率对美法两国的价格差应该是负向反应，法国价格增长率对美法两国的价格差应该是正向反应。验证结果表明，误差修正项符号正确、大小合理，且美国的误差修正项统计学意义显著，美法两国价格存在协整关系。我们可以推断，无论法国还是美国发生价格冲击，都会影响两国的价格水平。此外，美国基础货币增长和银行危机是决定美国经济的两个重要因素，法国也是一样。上述两个变量在美国价格回归方程中符号正确，边际显著性水平为0.0005。

上述研究表明，在银行危机对价格水平的影响方面，与没有发生银行危机的国家相比，发生银行危机的国家并没有遭受更严重的通货紧缩。[\[31\]](#)不过，美国银行危机是1931—1932年发生的全球性通货紧缩的重要原因，也是世界性大萧条的主要根源。

第六节 结论

在两次世界大战之间，货币和金融制度存在严重缺陷，这是导致实际产出下降的主要原因。银行恐慌是通货紧缩影响实际产出的一种渠道和机制，而美国发生的银行恐慌加剧并恶化了全球性通货紧缩。

在本项实证研究中，我们重点关注了银行危机的影响。通过研究，我们认为，通货紧缩对金融体系的影响并不局限于发生这些可怕的极端

事件。在那些没有发生银行恐慌的国家，其银行机构由于受到全球性通货紧缩的影响，财务状况普遍受到冲击，银行业务大幅收缩。几乎所有国家都出现了债务型通货紧缩，只不过程度有轻有重，这是影响一个国家经济发展情况的重要因素。对有些国家而言，通货紧缩对其外债产生了重大影响，而我们的研究并没有涉及这个领域，建议有兴趣的研究者进行细致、深入的研究。

[1] 原文刊发于芝加哥大学出版社1991年出版的《金融市场和金融危机》（*Financial Markets and Financial Crises*），版权属于美国国家经济研究局所有。本文研究获得美国国家经济研究局和美国国家科学基金会支持。感谢大卫·费尔南德斯（David Fernandez）、马克·格里菲思（Mark Griffiths）、霍尔格·沃尔夫（Holger Wolf）在研究中给予的大力支持。

[2] 1963年，弗里德曼和施瓦茨首先提出，大萧条是由货币因素引发。近期对大萧条成因的研究较多侧重于对大萧条问题的国际比较方面，但基本上都是以弗里德曼和施瓦茨的研究为基础，并延伸和补充了他们的研究成果。

[3] 1985，艾肯格林和萨克斯讨论了几种传播机制，并研究了一些跨国案例。不过他们并没有考虑到不同效应的重要性不尽相同，因此研究方法不太规范。

[4] 参见费雪1933年的论文、伯南克1983年的论文，以及伯南克和格特勒1990年合著的论文。

[5] 需要说明的一点是，流入法国的黄金没有直接增加法国的货币基础，但在法国银行公开市场操作手段缺失的情况下，持续流入的黄金使得法国黄金储备与货币基础的比例不断攀升。由于法国货币乘数非常小，因此虽然黄金储备比值不断上升，但黄金流入法国所引发的法国货币扩张效应，远远小于黄金从其他国家流出所引发的其他国家货币收缩效应。

[6] 特明1989年提出，德国的货币政策促进了货币紧缩。

[7] 还有一个问题是，各国脱离金本位制的时间差异是否可以被视为外生因素。1985年，艾肯格林和萨克斯认为，每个国家的发展道路不同、制度不同，此外还有很多偶然性因素，这些都在一个国家做出放弃金本位制决定时发挥重要作用，因此，各国脱离金本位制的时间差异具有外生性是一种较为合理的假设。金本位制集团国家和英镑集团国家对金本位制的态度迥异，这也会在一个国家选择政策时发挥重要作用。

[8] 样本国家详见表3—1。对于国际联盟较完整地收录了工业生产、价格水平和货币供给等指标数据的国家，且这些数据较为合理的话，我们均囊括进表3—1。数据来源于国际联盟发布的各类《统计月报》和《统计年鉴》以及国际联盟1945年发布的《工业和对外贸易统计》。坎帕指出，与欧美国家非常相似，通过金本位制，通货紧缩和萧条也传播到拉丁美洲国家。我们认为，对拉丁美洲国家而言，商品价格等因素更为关键，此外，这些国家的数据并不可靠，因此我们的研究样本中没有包含拉丁美洲国家。

[9] 我们认为，从一个国家实行外汇管制、贬值或暂停黄金支付的第一天开始，即为该国放弃金本位制的时间，这实质上是一种对放弃金本位制的广义定义。样本国家放弃金本位制的具体时间信息详见表3—1。有人反对我们这种广义定义，认为有些国家，如加拿大、德国等，即使根据我们的标准属于放弃金本位制国家，但它们仍试图将外汇汇率保持在金本位制时的水平。我们没有采纳这些意见，因为根据汇率、货币增长或价格等变量的变化情况可以反映出这些国家是否在本质上坚守金本位制。

[10] 在计量金本位制国家总平均值和非金本位制国家总平均值时，如果一个国家在某一年的某一个时点放弃了金本位制，那么，在这一年中，该国将既被统计进金本位制国家，也被统计进非金本位制国家，依据在一年中实行金本位制及放弃金本位制时间长短的不同，赋予金本位制国家和非金本位制国家两个集团不同的权重数。我们在表格中使用简单平均数而不是加权平均数，在下文所列回归结果中也赋予所有国家相同的权重。之所以这样做，是因为我们认为，为了验证对一些经济现象的假想，比如验证一个国家通货紧缩和萧条之间的关系，考虑到每个国家独特的货币、法律制度、金融制度等，应该将每个国家都作为一个独立的基本单位来进行观察，并赋予所有国家相同的权重。但如果是要衡量一个国家政策对整体经济的影响，对不同国家运用加权平均数将更为合理。

[11] 此处对M1和M2这两个术语不应望文生义，因为M1和M2这两个类别所包括的资产，在不同国家之间资产交易特征差别很大。关键区别点在于，大量发放商业贷款的商业银行更容易受到银行恐慌的影响。与此相反，储蓄银行主要持有政府证券，因此在银行恐慌时期经常会获得存款。

[12] 工资具有向下黏滞性（downward stickiness），是指工资一般有向上增长的趋势，让工资下降有很大的难度，也就是黏滞性。——译者注

[13] 在经济学中，劳动窖藏指这样一种现象，即由于解雇和雇用工人的行为存在成本，企业在经济衰退期仍会留住那些本可以解雇的工人。——译者注

[14] 必须指出，用实际工资来解释德国失业率现象的研究者们认为，德国从20世纪20年代中期开始失业率就一直居高不下，而不仅仅是1929年之后的一段时期失业率较高。有关情况可参阅孔特·博哈特（Knut Borchardt）1979年的论文。

[15] 法国当时有巨额赤字，人们普遍担心政府有违约可能，因此法国国库券利率较高。

[16] 有观点认为，对贬值的担忧增加了金本位制国家资产的风险溢价。1937年，保罗·艾因齐格（Paul Einzig）在研究中提供了外汇远期汇率，可作为上述观点的验证。除非即将发生贬值，金本位制国家的货币远期溢价通常很小，例如1932年美元兑英镑的汇率，期限为3个月的溢价在1932年6月的第一周达到最高值，按年利率计算约为4.5%，但当年其他大部分时间都远低于这一水平。

[17] 非中性（non-neutrality）：在经济学中，区分中性还是非中性，主要看对一般价格水平、实际利率以及产出水平的影响程度。如果只是影响一般价格水平，那就是中性的；如果引发实际利率和产出水平等实际经济变量的调整 and 改变，那就是非中性的。——译者注

[18] 1981年，弗勒德和加伯运用理论模型分析了通货紧缩对银行的影响，阐释了通货紧缩

与银行挤兑的关系。

[19] 政府接管银行后，是否恢复了一些银行中介服务？抑或政府只是发挥清算代理人的作用？对这个问题，我们还没有弄清楚。

[20] 无谓损失（deadweight loss）指由于市场未处于最优运行状态而引起的社会成本。——译者注

[21] 在下一节中，我们将样本分为两组，一组是11个发生严重银行危机的国家，另一组是13个没有出现银行问题的国家。1930年是银行业危机达到顶峰的前一年，没有出现银行业问题的国家通货紧缩率平均为12%，工业产值平均下降了6%。同年，发生严重银行危机的国家平均通货紧缩率为13%，平均工业产值下降了8%。说明在大萧条早期，两组国家没有很大差异。1931年史上最严重的银行业危机爆发，一年后，没有发生银行业危机的国家平均工业产值增长率为-2%，发生银行业危机的国家平均工业产值增长率为-16%。

[22] 银行危机和汇率危机互为因果，双向影响。1987年，巴里·威格莫尔（Barrie Wigmore）提出，1933年美国银行业出现恐慌，一定程度上是由美元挤兑引发。

[23] 有人提出，如果名义工资绝对刚性，那么即便实际工资是传导通货紧缩影响的一个重要渠道，也难以从中发现工资的影响。我们认为，如果名义工资完全刚性，那么通货紧缩通过实际工资渠道产生重要影响与通货紧缩以其他某种方式产生影响，这两者实质上是一回事。

[24] 我们还做了其他一些检验敏感性的尝试，将PANIC 乘以存款货币比率的变化值，以区分不同的恐慌严重程度，但结果出现了异常值。1931年，罗马尼亚存款货币比率变化值为-0.76，剔除罗马尼亚数据后，结果与只使用PANIC得到的结果相似。但是，加入罗马尼亚后削弱了银行危机对产出的影响程度，也降低了统计显著性。这主要是因为，尽管1931年罗马尼亚的存款大幅减少，但该国的工业产值增长了5%。当然，这一事实并不能否定银行恐慌影响实际产出的观点，因为根据国际联盟的资料，罗马尼亚危机的高峰是1931年9—10月，1932年该国的工业产值下降了14%。还有一个原因是，意大利的案例已经反映，存款货币比率的变化并不是一个良好的描述银行业危机严重程度的指标。

[25] 普通最小二乘法（ordinary least squares，简称OLS），在回归分析中应用最为广泛，对模型条件要求最少，也就是使散点图上的所有观测值到回归直线距离的平方和最小。——译者注

[26] 联立性偏误（simultaneity bias）：当方程组中一个方程的因变量与另一方程中的误差项相关时，称存在联立性偏误。——译者注

[27] 当把滞后的工业产值增长代入方程时，结果没有变化。滞后产值的系数通常很小，在统计上并不显著。

[28] 通货紧缩是由批发价格指数造成的。

[29] 一般而言，银行恐慌并不会加剧小国家的通货紧缩，但有一个例外情况是，公众担心该国货币将贬值或放弃金本位制。在这种情况下，贬值预期会引发资本外逃，而资本外逃会造成投资需求减少，从而引发通货紧缩，这时小国的价格水平可能会下滑至国际平均价格水平线

以下，同时不会有资本注入，造成储备减少。例如，波兰作为金本位制集团成员国，其批发价格水平起初一直与法国相当，但1931年年中时，波兰出现了严重的银行危机，外国资本纷纷撤离，从而严重影响了波兰货币可兑换性。从那时起，尽管波兰和法国仍坚持金本位制，但这两个国家的货币供给和价格开始出现明显差异：从1931年6月波兰发生银行危机到1932年年底，波兰货币及纸币的流通量下降了9.1%，而法国则上升了10.5%；波兰商业银行存款下降了24.5%，法国下降4.1%；波兰的批发价格下降了35.2%，法国下降了18.3%。在通货紧缩不断加剧时，1932年波兰损失了约六分之一的黄金储备，而法国的黄金储备却有所增长。

[30] 在计量经济学中，所谓的协整关系是指两个或多个非平稳的变量序列，其某个线性组合后的序列呈平稳性，此时我们称这些变量序列间存在协整关系。——译者注

[31] 事实上，银行危机导致部分国家放弃了金本位制，由此间接地造成了价格水平最终上涨。

第四章

大萧条时期的通货紧缩与货币供给紧缩： 简单比率分析^[1]

与伊利安·米霍夫合著

近期研究认为，20世纪20年代末和30年代初，全球性的货币供给崩溃，导致总需求急剧收缩和价格下跌，这是导致大萧条的关键原因。近来很多经济学家都认为，20世纪20年代后期，世界上大多数国家都实行国际金本位制，而这项制度技术上存在重大缺陷，加之管理混乱、运行不畅，导致引发全球性货币紧缩。^[2]

货币因素特别是金本位制度是造成大萧条的罪魁祸首，总的来说，这一论断证据充分，相当有说服力。1980年乔杜里和科钦、1985年及1986年艾肯格林和萨克斯、1991年伯南克和詹姆斯等的研究都发现，那些较早放弃金本位制的国家，脱离金本位制后实现了国内货币供给增加、价格上涨，很快就摆脱了大萧条，经济迅速复苏。与此相反，所有重新恢复金本位制的国家几乎同时出现了货币紧缩、价格下跌、产出和就业严重下滑的现象。这些现象是全球性的，说明过去将大萧条的成因常常归咎于极个别国家的论点值得商榷。过去普遍认为，美国20世纪20年代耐用消费品导致“生产过剩”问题或住房问题等是造成全球经济崩溃的主要原因。

如今，人们普遍认同货币因素是引发大萧条的主要原因。不过，对于引发一个国家价格水平和货币存量下降的具体原因及其重要性等问题，人们仍在争论不休。特别是在对金本位制度全面评估和研究的过程

中，人们已经注意到这种制度蕴含了很多导致通货紧缩的内生因素。比如，银行危机对货币乘数的影响，世界各国黄金数量不均衡，美国和法国占有很大份额的货币性黄金；赤字国家和盈余国家对黄金流动的调整政策不对称；中央银行对外汇储备进行清算；即便充分考虑到金本位制的内在限制性要求，货币政策也可谓过度紧缩；全球货币性黄金短缺。接下来我们会详细阐述这些因素。

所有这些因素都与金本位制的货币供给息息相关。货币需求的变化也被认为是大萧条时期通货紧缩的根源。例如，人们通常认为，1926—1928年法国普恩加来稳定之后，法国对实际货币的需求显著上升。1963年，弗里德曼和施瓦茨注意到，1929—1933年，美国和加拿大的货币流通速度急剧下降。在国际金本位制下，随着黄金流向货币需求增长的国家，货币需求不断增长对本国甚至国外的价格及产出都造成了下行压力。^[3]

此外，在大萧条的不同阶段，货币因素究竟发挥什么作用？关于这个问题，经济学界一直存在争议。经济学家们基本都认同，从1931年危机高潮开始，货币因素发挥着极其重要的作用。但对于1928—1931年大萧条初期货币因素的作用，经济学家们存在明显的意见分歧。例如，1973年查尔斯·金德尔·伯杰强调，商品过度供应以及因供过于求导致的价格下跌是引发大萧条的重要原因。特明1976年认为，总需求下降是非货币因素造成的，其中消费支出下降是最主要原因。与此相反，汉密尔顿1987年认为，早在1928年，紧缩性货币政策就开始严重抑制生产和就业。

本文的研究目的旨在寻找一些定量证据，以说明大萧条时期通货紧缩是影响全球经济的一个极其重要的触发因素。要想对这一问题进行全面分析，需要构建一个精准的有关20世纪30年代世界经济情况的宏观经济计量模型，搜集庞大的数据集，掌握翔实的历史情况、机构信息等。在本文中，我们采用了一种更为简单明了的研究方法，从单一国家以及多个国家的维度详细研究货币和价格因素的变动情况。这一方法秉承了

弗里德曼和施瓦茨1963年的研究思路，详细考察货币/存款比率、准备金/存款比率和货币乘数的变化，以阐释这些货币存量的决定因素与经济发展之间的联系。尽管这一方法并不能完全取代全面的结构性分析，但我们认为，通过此项研究有利于洞悉大萧条时期的价格水平和货币发展情况，也有助于明确全面结构性分析应该重点解决的问题。

我们的研究结论主要有以下几点：首先，在研究两次世界大战之间通货紧缩的主要来源问题时，明确使用何种价格指数非常关键。在大萧条发生之初，批发价格比消费者价格下跌幅度更大，反映了全球国际大宗商品交易价格暴跌。在批发价格下跌背后有重要的非货币因素，这也与查尔斯·金德尔·伯杰1973年的观点一致，当然这一观点仍有待进一步的研究和论证。在大萧条初期，批发价格是预测其他宏观经济变量的良好指标。

与此相反，使用一个国家国内货币储备及实际货币需求的正常变动就可以很好地解释消费者价格的变动。美国和法国都曾发生过货币需求异常变动，但没有证据说明，货币需求的异常变动会导致重大的通货紧缩。然而，大萧条初期初始平价选择不当，随后政策调整又不均衡，这些情况都有助于解释消费者价格变动。

其次，大萧条早期即1931年银行危机和汇率危机之前，以及1931年之后名义货币存量收缩或增长缓慢是通货紧缩的重要原因。1987年，汉密尔顿也提出了相同观点。尽管在整个大萧条时期，货币因素都发挥了重要作用，但货币紧缩在不同时期有不同的原因。1930年，中央银行实施不必要的紧缩政策，如美国等黄金盈余国对流入的黄金实施冲销政策，是货币增长缓慢甚至负增长的主要原因。在此期间，主要经济体之间黄金分布不均，给世界经济带来了紧缩性影响，这一时期全球货币性黄金的供应虽有所增加，但不足以抵消黄金分布不均所带来的负面影响。

1931年危机之后，货币紧缩的原因发生了根本性变化，由此引发的严重通货紧缩一直持续到1933年。银行恐慌和黄金分配不均问题成为世

界性货币供给下滑的主要原因，银行恐慌降低了货币乘数。总体而言，这个时期货币政策的自由裁量权越来越大，但仍不足以抵消银行恐慌和黄金分布不均所造成的紧缩效应。黄金替代外汇储备有时会造成紧缩，尽管这会影响个别国家（特别是法国）的价格水平，但并没有显著地影响国际价格水平。关于全球性货币紧缩，打比方来说，1931年金融危机之前是由“自残自伤的伤口”引发，1931—1933年则是“无法控制的外力”造成的。

最后，我们考察了单体国家的情况，重点研究了各国中央银行实施的政策及这些政策对世界经济产生的影响。法国在实行金本位制期间，其中央银行法兰西银行的政策较为统一，法国是当时唯一严格遵守金本位制各项“游戏规则”的国家。当时黄金大量涌入法国，黄金储备部分地替代了外汇储备。然而，黄金储备的巨额增加却几乎没有对法国货币供给产生任何重大影响，这一有悖经济学常理的反常现象，显然是造成全球性货币紧缩的重要原因。

通过对德国的研究我们发现，时任德意志魏玛共和国总理海因里希·布吕宁（Heinrich Brüning）所采取的政策有一定的可取之处。在德国银行危机爆发前一年，海因里希·布吕宁剧烈地收缩德国货币供给，此举使他遭到广泛批评。但我们研究发现，海因里希·布吕宁的政策其实也有合理的一面，有助于缓解德国黄金流失和货币乘数下降带来的问题。德国货币政策非常糟糕的时期应当是1931年德国银行危机爆发及随后的18个月，这一时期，德国中央银行帝国银行颁布的政策和措施加剧了货币存量灾难性地下滑。

关于美国的情况，基于1963年弗里德曼和施瓦茨所做的研究以及1987年汉密尔顿所做的研究，我们经过大量研究后，对美联储和美国货币政策提出强烈批评。从1928年年中到1931年春爆发金融危机，美联储不仅没有充分利用危机前的这段宝贵时间来化解风险，反而采取了不恰当的措施，拒绝货币化体现大量流入美国的黄金，结果将黄金储备的大量流入竟然转化为货币存量M1的负增长。可以说，1931年之前美联储

的政策就是在持续地破坏经济稳定。在我们所考察的8个主要工业国家中，美国的实际产出约占这8个国家总产出的一半。鉴于美国庞大的经济规模及其对世界经济的重要影响，可以说，1931年之前发生的全球性通货紧缩很大程度上应归咎于美联储所做的错误决策。

本文主要结构如下：第一节概述我们所选8个工业国家的产出、价格和货币变动情况以及这些国家相关变量加总情况；第二节介绍研究方法，即把价格水平和货币存量的变动情况分解成一系列经济学比率；第三节主要利用相关经济学比率和8个工业国家的相关月度数据，分析各国价格水平及8个国家总体价格水平；第四节研究货币存量的决定因素；第五节总结研究方法并给出研究结论。

第一节 概述：产出、价格及货币变动情况

本文主要目的是构建一种分析国际金本位制下价格和货币存量变动情况的简明方法，并将其应用到我们的研究中。作为研究背景，我们首先给出了1928—1936年8个样本国家的产出、价格和货币存量变动情况。

图4—1显示了我们研究的8个工业国家的工业产值和价格变动情况。8个工业国家分别是加拿大、法国、德国、日本、波兰、瑞典、英国和美国。工业产值和价格变动情况指标是指消费者价格指数和批发价格指数。之所以选择这8个国家，主要是因为可以获取这些国家关键的货币变量月度数据。图4—1左半部分所示为工业产值，是衡量两次世界大战之间经济活动的最佳指标；右半部分所示为消费者价格指数和批发价格指数。为与下文8个国家相关变量加总数据图保持一致，图4—1中所有变量都是用从1928年6月以来的累积对数变化来度量。除另有说明外，在讨论图4—1时，我们使用大家更为熟悉的指数形式来表述数据，设定1928年6月的数据为100。当然，这两种方法在本质上是一样的。

从图4—1可以看出，在8个样本国家中，加拿大、美国和德国的工

业产值和价格下降最快。设定1928年6月的指数为100，到1929年1月，加拿大工业产值上升到119，但1933年2月下降到51。直到1936年9月，加拿大工业产值才恢复到1928年年中的水平。加拿大批发价格也于1933年2月触底，批发价格指数为66，消费者价格于1933年4月达到低谷，消费者价格指数为78。1933年之后，加拿大的价格指数特别是消费者价格指数一直在低位保持稳定。

美国的情况与加拿大类似。美国工业产值于1929年6月达到115，1932年6月降至55，1933年3月恢复到115。直到1936年11月，美国工业产值才恢复到1928年6月的水平。美国批发价格于1933年2月跌至谷底，批发价格指数为61，消费者价格于1933年4月跌至谷底，消费者价格指数为73。加拿大消费者价格指数也是在1933年4月跌至谷底。

1928年6月德国工业产值为100，1929年增加到110，1932年8月下降到59。美国和加拿大的批发价格触底之后不久，1933年4月德国批发价格触底，德国消费者价格指数于1933年3月跌到77，然后一直在低位保持稳定。

正如艾肯格林和萨克斯1985年和1986年以及伯南克和詹姆斯1991年所述，主要工业国家的产值和价格情况与该国的汇率制度和货币政策密切相关。美国和加拿大相关指标的最低值出现在1933年3月，恰与罗斯福新政同时。1933年3月，罗斯福总统宣布美元贬值、银行强制休假，之后不久，美国和加拿大的货币供给都迅速扩张。1931年年中，德国通过实施资本管制实质上偏离了金本位制，但此后几年，德国货币供给一直试图与国际储备相挂钩，其货币供给极度混乱的状况一直持续到1933年希特勒掌握政权之后才结束。

截至1933年，加拿大、美国和德国仍一直在为维持金本位制而实施限制性政策，而早在20世纪30年代初期，以英国、瑞典和日本为代表的英镑集团国家就暂停实行金本位制，并很快调整了与金本位制密切关联的紧缩性货币政策。最典型案例当属英国，1931年9月英国放弃金本位制，随后很快就实施了适度扩张的货币政策，这一政策收到了较好的效

果，英国工业产值于1929年10月达到117，1931年8月虽下降到81，但随后又开始上升。英国批发价格指数于1931年8月触底，降至65。消费者价格指数持续下降了较长一段时间，1933年3月为82。

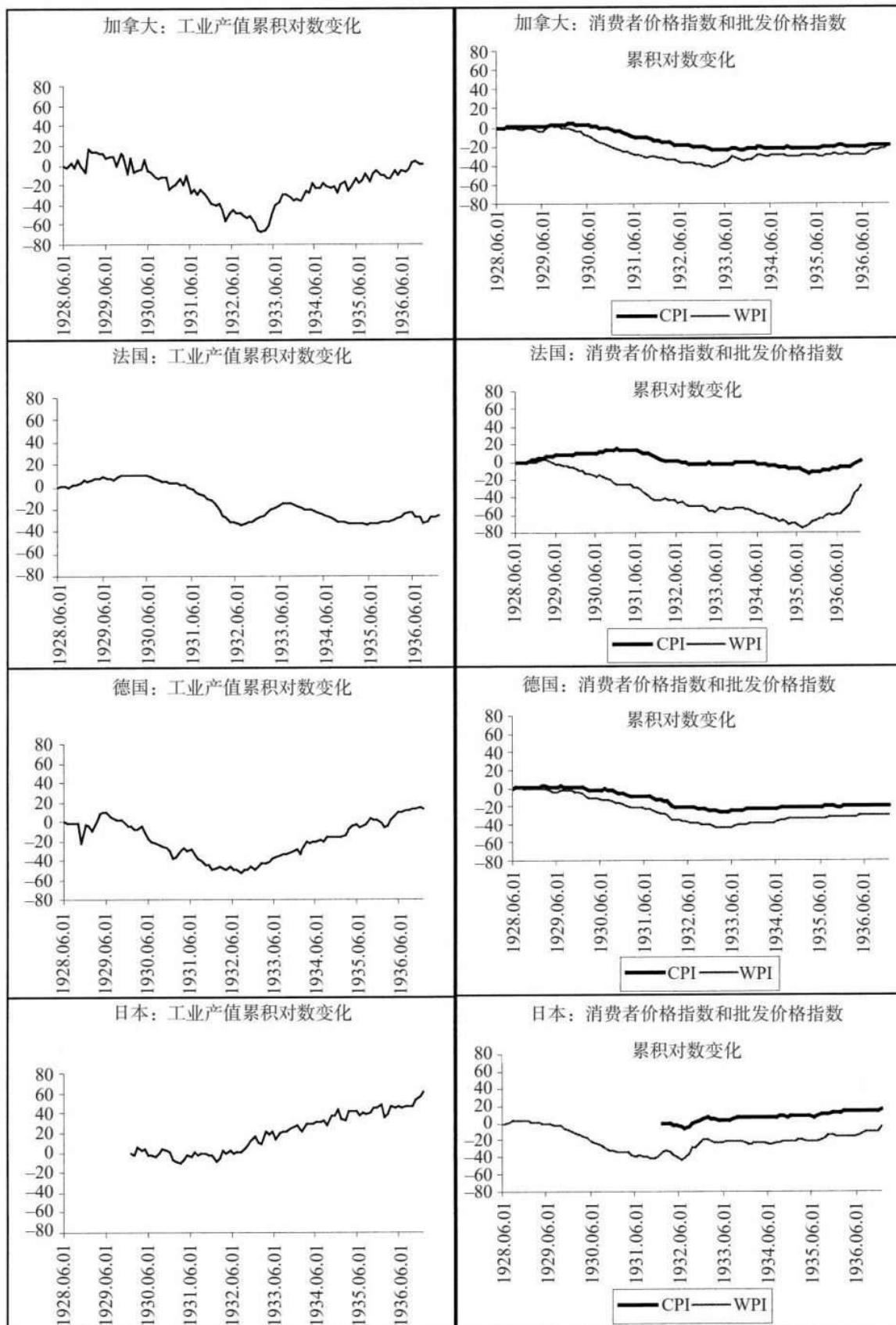


图4—1 1928—1936年8个国家的工业产值和价格

左：工业产值的累积对数差分；右：消费者价格指数和批发价格指数的累积对数差分。

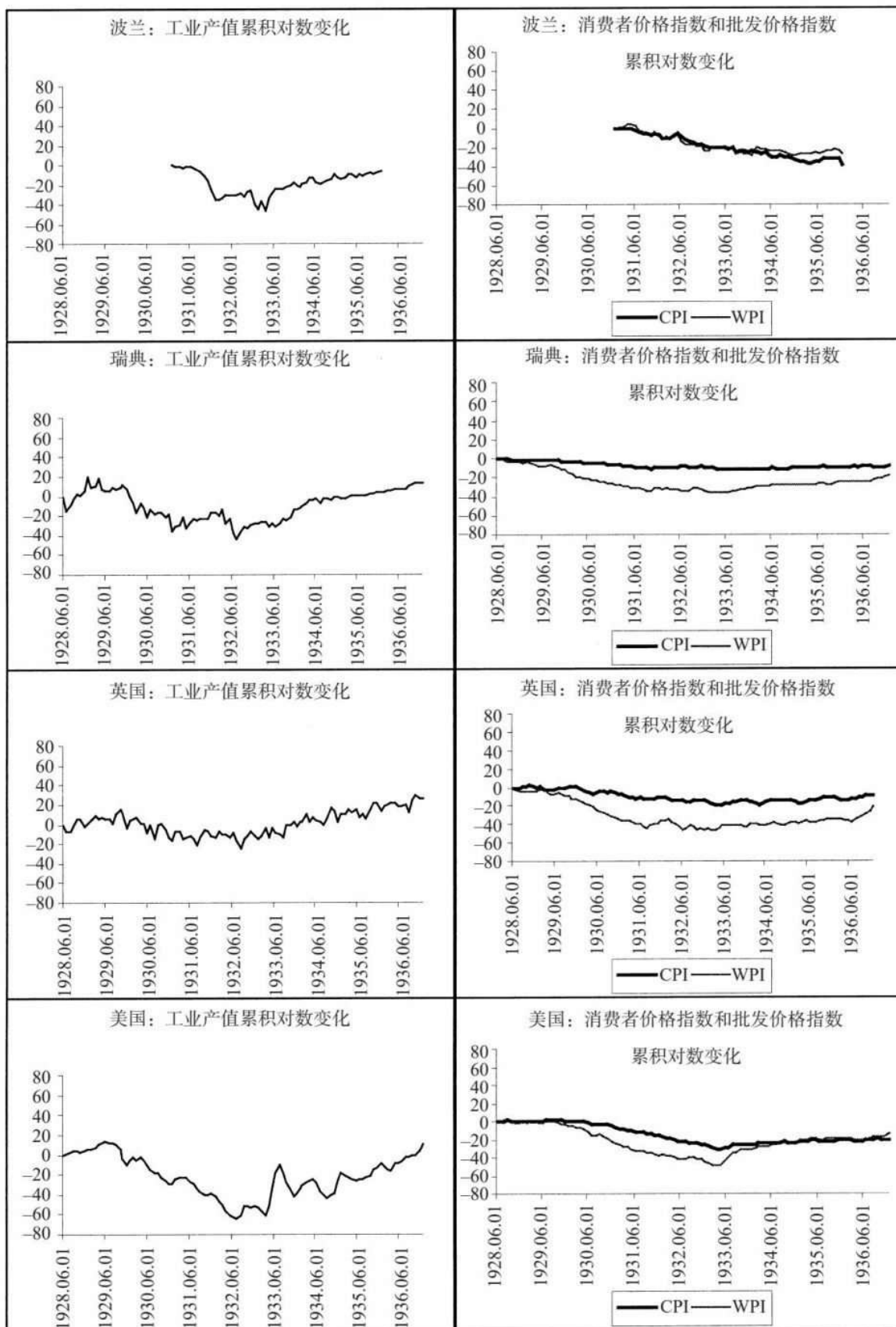


图4—1 1928—1936年8个国家的工业产值和价格（续）

1931年9月，瑞典与英国同时放弃金本位制，随后瑞典也开始实施货币贬值，此时瑞典已经深陷严重的经济衰退之中，工业产值指数从1929年1月的高位129一路狂跌至70。正如1979年拉尔斯·乔农（Lars Jonung）的研究报告所述，瑞典放弃金本位制以后，就开始执行著名的稳定价格政策。不过很明显，瑞典政府在稳定物价之前并没有采取通货再膨胀措施来提振价格。如图4—1所示，1931年9月瑞典批发价格指数下降到71，1933年6月仍为70。瑞典工业产值于1932年7月降到最低点，仅为64。从1933年6月开始，瑞典批发价格逐渐回升，瑞典工业产值终于在1935年4月恢复到1928年6月的水平。

日本是相对较早地放弃金本位制的国家，1931年12月日本放弃金本位制。我们没有找到1931年以前日本的工业产值数据，但从图4—1可以看出，日本放弃金本位制以后，经济增长良好，价格略有上涨。

第三组国家即所谓的金本位制集团国家，在1935年甚至1936年之前一直顽固地坚持金本位制。在我们的研究样本中，法国和波兰是金本位制集团成员国。如图4—1所示，法国并没有像其他国家那样出现工业产值严重下滑的情况，这可能是因为20世纪30年代大量黄金流入法国，不过后来法国的经济萧条明显持续时间更长。从1929年12月到1930年3月，法国工业产值一直在112左右徘徊，1932年7月下降到71，1935年5月仍只有71。相比之下，较早放弃金本位制的国家当时都已经实现了大幅度的经济复苏。1935年7月，法国批发价格指数跌至最低值48，比其他大多数国家价格指数触碰谷底的时间出现得更晚。

与日本一样，我们获取的波兰产出数据并不完整。和其他金本位制集团成员国一样，波兰经济在大萧条时期遭受重大打击。即便以1931年1月为基月设定工业产值为100，1933年3月波兰工业产值仍降至63。设定1931年1月批发价格指数为100，1933年8—12月，波兰批发价格指数一直徘徊在76左右，1934年12月下跌至最低值75。消费者物价指数持续

下跌，1935年4月跌至最低点69。之后波兰经济略有复苏，设定1931年1月数值为100，1935年12月波兰工业产值是93，批发价格指数是77。

图4—2的前两个面板显示的是样本国家加总的产出和价格变动情况，由于缺少日本和波兰的数据，故主要对加拿大、法国、德国、瑞典、英国和美国6个样本国家数据进行了加权平均，加权的权重是基于1928年各国实际GDP计算得出。^[4]加权平均数据可以近似地认为是同期的世界值。图4—2图形简明清晰，与图4—1所示的单个国家类似。从图4—2可以看出，世界工业总产值从1928年6月至1929年6月增长了10.0个对数点，1929年6月开始下降，1932年7月跌至最低点，比1928年6月低47.4个对数点。此后世界工业总产值一直停滞不前，直到1933年春天，随着美国经济复苏，世界工业总产值才逐步回升。

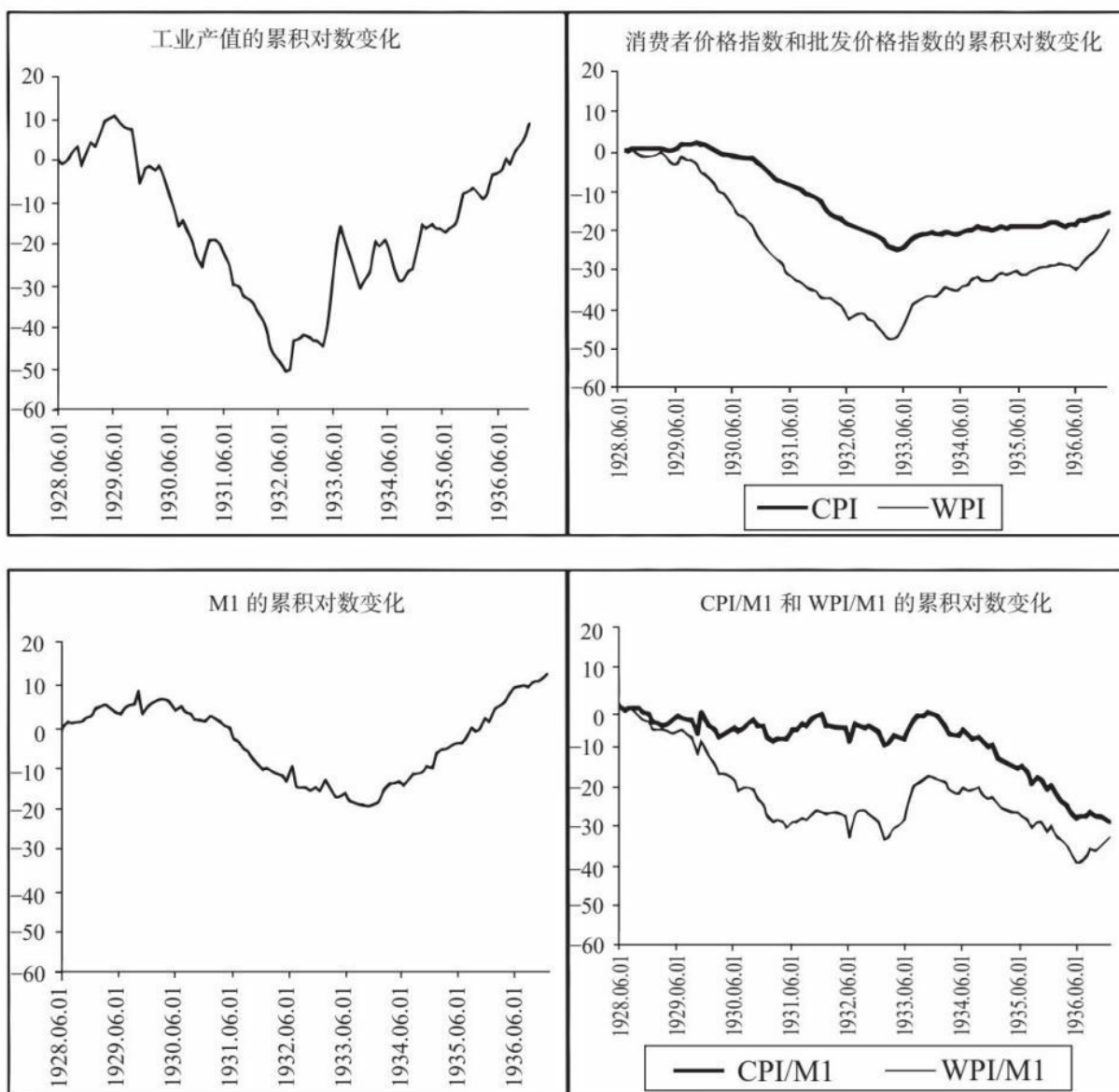


图4—2 1928—1936年6个样本国家世界工业产值、价格和货币存量的平均值

注：图中数值是6个样本国家工业产值加权平均数的累积对数变化、消费者价格指数和批发价格指数加权平均数累积对数变化、货币存量加权平均数的累积对数变化，以及价格/M1比率加权平均数的累积对数变化。由于日本和波兰的数据不完整，故未包括这两个国家。加权时所使用的具体权重详见本文数据附录。

世界价格走势与世界产出情况非常相似。例如，世界批发价格比世界产出和总消费者价格更早地发生变动，1929年夏季就开始下跌，一直到1933年3月触底，1933年3月世界批发价格比1928年6月低45.7个对数点。总消费者价格的低谷出现在1933年4月，比1928年6月低24.7个对数

点。从图4—1和图4—2中可以看出，价格恢复明显慢于产出恢复：虽然1936年9月，总产出已恢复至1928年6月的水平，但截至1936年末，世界批发价格仍比1928年6月低18.6个对数点，总消费者价格仍比1928年6月低15.8个对数点。图4—2左下方为世界加总的货币存量M1，与世界工业产值和世界价格指数一样呈U形曲线，世界加总的货币存量M1的最低值出现在1933年10月，其U形探底时间比世界产出和世界价格探底时间要略晚一些。

为了更好地研究产出、价格和货币之间的超前—滞后关系，我们对每个国家的数据以及世界总量进行了一系列格兰杰因果检验^[5]。表4—1显示了对全部样本1928年6月至1936年12月数据进行向量自回归^[6]估计的结果。对于每个国家的数据和相关指标世界总量，我们在向量自回归模型中考虑了工业产值、批发价格指数、消费者价格指数和货币存量这些经济变量所有可能的组合情况。表中加粗的字体部分表示在5%显著性水平或更高水平估计出的格兰杰因果关系。

表4—1显示，各变量之间存在复杂且多方向的时序关系。我们从该表中发现了许多具有统计学意义的格兰杰因果关系，但并没有一种突出的通用模式，说明相关变量之间的因果关系在不同国家各不相同。例如，批发价格指数是预测美国、法国、瑞典和世界产出的最强有力的指标，但货币存量则是预测英国和加拿大产出的更加可靠的指标。此外，即使在向量自回归模型中同时设定了批发价格指数和货币存量变量，消费者价格指数变量对加拿大、瑞典和世界产出也有一定的预测能力。不过所有的变量都不能合理地预测德国的产出。

表4—1 格兰杰因果检验（1928年6月—1936年12月）

a. 因变量：工业产值

变量	模型设定	国家						
		美国	英国	加拿大	法国	德国	瑞典	世界
CPI	CPI		0.000					
	CPI, M1		0.024					
	CPI, WPI	0.027		0.000			0.000	0.005
	CPI, M1, WPI	0.079		0.000		0.045	0.000	0.000
M1	M1	0.075	0.003	0.001		0.013		
	M1, CPI		0.000	0.001	0.073			
	M1, WPI	0.053	0.000	0.008		0.058		0.064
	M1, CPI, WPI		0.000	0.001			0.039	0.015
WPI	WPI	0.043	0.014	0.010	0.020		0.005	0.049
	WPI, CPI	0.002		0.000	0.073		0.000	0.001
	WPI, M1	0.031	0.009		0.034		0.003	0.008
	WPI, M1, CPI	0.003		0.001			0.000	0.000

b. 因变量：M1

变量	模型设定	国家						
		美国	英国	加拿大	法国	德国	瑞典	世界
CPI	CPI	0.059			0.036	0.001		0.016
	CPI, IP	0.016			0.015	0.027		0.004
	CPI, WPI	0.000		0.045		0.095		0.000
	CPI, IP, WPI	0.000			0.003			0.002
IP	IP			0.032	0.021	0.000	0.052	0.009
	IP, CPI	0.037		0.020	0.009	0.003	0.019	0.002
	IP, WPI			0.017		0.034	0.016	0.056
	IP, CPI, WPI			0.076	0.002		0.006	
WPI	WPI				0.021	0.000		0.040
	WPI, CPI	0.000				0.005		0.000

WPI, IP			0.014	
WPI, IP, CPI	0.000		0.037	0.083 0.015

c. 因变量：消费者价格指数

变量	模型设定	国家						
		美国	英国	加拿大	法国	德国	瑞典	世界
IP	IP	0.000	0.000	0.000	0.047	0.000	0.001	0.000
	IP, M1	0.000		0.004	0.081	0.002	0.000	0.000
	IP, WPI	0.003	0.005					0.039
	IP, M1, WPI	0.001						0.000
M1	M1			0.001	0.075			
	M1, IP	0.092						0.041
	M1, WPI							
	M1, IP, WPI							0.000
WPI	WPI	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	WPI, IP	0.002	0.005	0.000	0.000	0.001	0.005	
	WPI, M1	0.000	0.004	0.000	0.000		0.000	0.000
	WPI, M1, IP	0.004	0.005	0.000	0.001	0.003	0.013	

d. 因变量：批发价格指数

变量	模型设定	国家						
		美国	英国	加拿大	法国	德国	瑞典	世界
CPI	CPI	0.012		0.000	0.020	0.067	0.000	0.003
	CPI, M1	0.004		0.000			0.000	0.002
	CPI, IP	0.014		0.000	0.042	0.070	0.000	0.089
	CPI, M1, IP	0.001		0.000			0.000	0.002
M1	M1		0.000	0.055	0.061	0.040	0.005	
	M1, CPI		0.000					
	M1, IP		0.038			0.011	0.058	
	M1, CPI, IP	0.033	0.030			0.077		
IP	IP	0.022				0.006	0.011	0.013

IP, CPI	0.025	0.008	
IP, M1	0.015	0.001	0.007
IP, M1, CPI	0.003	0.004	0.002

注：表中每一部分的第1列给出了明确的经济变量，主要检验这一变量与因变量之间的格兰杰因果关系。例如，a部分从单体国家和世界总量的维度，分别检验消费者价格指数、货币存量和批发价格指数是否为工业产值变化的原因。第2列给出了在向量自回归模型中设定的变量，所有情况中均包含因变量的滞后项。之后的7列给出了所得的显著性水平。加粗的值表示在5%或更高的显著性水平拒绝零假设^[7]，即不存在格兰杰因果关系。其他值表示，在10%的显著性水平存在格兰杰因果关系，5%的显著性水平不存在格兰杰因果关系。在至少10%的水平都不显著的值均忽略不计。回归过程中以BIC方式确定的最优滞后长度进行计算。

批发价格能够很好地预测消费者价格和产出，但这种影响是双向的，产出和消费者价格反过来也会对批发价格产生影响。除英国外，其他国家在向量自回归模型中只设定产出变量或价格变量，或同时设定产出和价格，都可以预测货币存量。英国的货币存量可以很好地预测英国的批发价格，德国的货币存量对德国的批发价格也具有一定的预测能力。除这两个国家外，其他国家的货币存量预测批发价格的作用有限。货币存量不能预测消费者价格。

表4—1没有反映出大萧条期间经济指标曾出现过剧烈振荡的情况，这可能是因为向量自回归模型存在以下一些问题：首先，大萧条崩溃阶段和复苏阶段会呈现完全不同的经济态势，但回归研究中使用的是1928—1936年的全部样本数据，糅合了高峰和低谷的特征；其次，度量价格水平的指标同时包含批发价格指数和消费者价格指数，可能导致多重共线性^[8]，从而使得价格与其他变量之间的关系失真，难以估计准确。为了解决这些问题，我们不考虑消费者价格指数，仅使用工业产值、批发价格指数和货币存量对样本前半部分数据，即1928年6月—1933年12月的样本数据进行向量自回归。由于只有三个变量，向量自回归模型设定仅限于三元或者二元形式。表4—2为使用条件更加受限的向量自回归模型进行格兰杰因果检验的结果。

表4—2回归结果最显著的特征是批发价格具有较强的预测性和解释

性。对世界总量数据而言，无论是二元设定还是三元设定，批发价格指数都在小于1%的显著性水平是货币存量和工业产值的格兰杰原因[9]，即批发价格的变化是货币存量和工业产值变化的原因之一。在所有向量自回归模型设定中，批发价格指数是除德国以外其他所有国家的工业产值处于高显著性水平的格兰杰原因。从单一国家来看，批发价格指数并不是货币存量的格兰杰原因，不过，从加总数据看，批发价格指数是货币存量的格兰杰原因，这主要是因为美国数据所占比重较大。

表4—2 格兰杰因果检验（1928年6月—1933年12月）

a. 三元向量自回归

预测关系	国家						
	美国	英国	加拿大	法国	德国	瑞典	世界
IP → M1					0.081		
M1 → IP		0.008					
IP → WPI	0.020				0.010		
WPI → IP	0.016	0.000	0.052	0.033		0.010	0.006
WPI → M1	0.006					0.092	0.006
M1 → WPI	0.060		0.054	0.083		0.014	0.042

b. 二元向量自回归

预测关系	国家						
	美国	英国	加拿大	法国	德国	瑞典	世界
IP → M1				0.081	0.000		0.055
M1 → IP			0.028			0.045	
IP → WPI	0.071				0.004		
WPI → IP	0.009	0.003	0.004	0.021		0.001	0.004
WPI → M1	0.002			0.037	0.001		0.001
M1 → WPI			0.063	0.068		0.018	

注：a部分显示了工业产值、货币存量和批发价格指数三元向量自回归的格兰杰因果检验结果。b部分基于二元向量自回归的结果。在表格的每一部分中，第1列表示被检验的格兰杰因果关系的方向，后7列给出了所得的显著性水平。加粗的数值说明显著性水平为5%或更好的情况下拒绝零假设，表示无格兰杰因果关系。其他数值显示在10%的显著性水平存在格兰杰因果关系，在5%的显著性水平不存在格兰杰因果关系。在至少10%的水平不显著的数值忽略不计。样本数据均截至1933年12月，所有向量自回归在计量估计时都包含两阶滞后。

从这些研究数据来看，不同国家的货币存量并不总是工业产值的格兰杰原因，即货币存量变动并不总是会引起工业产值发生变动。货币存量变动引发批发价格变动的例证也并不多见。在1928—1933年的数据样本中，运用三元向量自回归，工业产值变动并不总是引发货币或价格变

动。如果把数据样本截止时间从1933年12月提前至1932年12月，表4—2中的结果变化不大。

从这些发现可以得出什么结论呢？有人认为，在大萧条的衰退阶段，批发价格变动导致其他变量发生变动，与此同时，货币存量的预测能力相对较弱，这些都符合非货币主义者对大萧条的解释。例如，1973年，查尔斯·金德尔·伯杰提出，在大萧条早期，商品价格下跌是导致大萧条的一个重要推动力。我们的研究结果与查尔斯·金德尔·伯杰的观点基本一致。不过，对研究结果还有其他解释，例如，众所周知，商品价格具有很强的顺周期性，在各变量中属于主导变量，商品价格具有资产价格的某些特征。因此，大萧条早期商品价格下跌，在某种程度上预示着产出下降、利率上升。接下来，我们先阐释研究使用的方法，然后再对这些观点进行详细分析。

第二节 研究方法：分解价格和货币存量变动

本文主要目的是分析解读1928—1936年主要工业国的价格和货币行为。1963年，弗里德曼和施瓦茨在研究中将美国货币存量变化分解为货币基础和货币乘数，我们继续秉承这一思路和方法开展研究，从经济学角度解读一些比率指标的变动。在开始我们的研究之前，关于国家*i*在时间*t*的价格水平，我们设定以下方程：

$$P_{it} = (P_{it} / M_{it})(M_{it} / BASE_{it})(BASE_{it} / RES_{it})(RES_{it} / GOLD_{it})(QGOLD_{it} * PGOLD_{it}) \quad (1)$$

其中：

P_{it} =价格水平（批发价格指数或消费者价格指数），

M_{it} =名义货币供给（此处指货币存量），

$BASE_{it}$ =货币基础（流通中的纸币加银行准备金），

RES_{it} =以本币计值的中央银行的国际储备（即中央银行的国外资产加上黄金储备），

$GOLD_{it}$ =以本币计值的中央银行的黄金储备= $QGOLD_{it} * PGOLD_{it}$,

$QGOLD_{it}$ =中央银行的黄金储备（单位：盎司），

$PGOLD_{it}$ =黄金的官方本币价格。

方程（1）可被视为将给定时间的价格水平分解为一组详尽的决定因素，如下所示。

1.实际货币余额的倒数 P_{it}/M_{it}

我们在研究中看到，价格/货币这一比率经常发生较大变化。这一比率的变动反映了公众愿意持有的实际货币余额的变化情况。这种解释有一个前提条件，即价格具有弹性，可以迅速地调整，从而使实际货币存量等于实际货币需求。很多因素可以引起实际货币需求变化，如实际产出发生变化、预期通货膨胀发生变化（如名义利率发生变化）、支付技术发生变化等。此外，在大萧条时期，社会民众不信任银行，股票和公司债券等金融资产也存在较大风险，这些情况都促使社会民众产生窖藏货币的动机。窖藏货币数量的变化可能会影响总的货币需求。不过从理论上来说，窖藏货币数量变化对货币总需求的影响取决于社会民众窖藏货币数量与社会民众存入银行存款数量孰多孰少。

对价格/货币比率变动还有一种解释，即认为这一比率变动反映了非均衡调整过程。20世纪20年代末，世界重新回到金本位制时代，许多观察人士担心，官方平价的绝对价值和相对价值并不符合长期均衡。值得注意的是，凯恩斯认为，英镑的官方平价被高估了，而人们普遍认为，法郎的官方平价被低估了。以被高估货币调整过程为例，在币值调整过程中，黄金流失导致货币供给减少，从而使价格下跌，这一动态调整过程会一直持续到货币的实际余额和实际汇率达到长期均衡水平。如果国内价格在某种程度上存在黏性，那么价格/货币比率变动与理论上对实际余额的需求无关，并将长期变动。价格/货币比率具体变动情况

主要取决于价格和黄金库存的相对调整速度。我们在研究中发现有确凿证据表明，这种非平衡调整过程在大萧条早期阶段发挥了较大作用。

如方程（1）所示，其他4个导致价格水平发生变化的因素是名义货币供给的决定因素。

2. 货币乘数 $M_{it}/BASE_{it}$

在部分准备金银行体系中，内在货币数量即货币存量是外在货币数量即货币基础的倍数。正如弗里德曼和施瓦茨1963年的论文以及之后许多教科书所述，货币乘数大小取决于社会民众偏好的货币/存款比率和银行准备金/存款比率。每个国家货币乘数互不相同，其货币乘数既取决于各国自身的金融发展水平，也与其拥有的金融机构发展情况密切相关。随着金融机构的发展变化，其货币乘数随之变化。货币乘数之所以发生急遽变化，与货币/存款及银行准备金/存款这两大比率发生巨大变动有着密切关系。在大萧条时期，这两大比率变动通常与银行恐慌有关，或者至少与银行系统出现问题有关。例如，1930年12月发生银行危机，弗里德曼和施瓦茨将其明确为“第一次银行危机”，此后，美国货币乘数急剧下降，其下降态势一直持续到1933年3月最后一次银行危机之后才逐渐稳定下来。因此，我们认为，货币乘数变化引起国内货币存量变化，这主要是由国内银行系统出现问题所致。

3. 覆盖率的倒数，即 $BASE_{it}/RES_{it}$

国际储备与货币基础之比或称为黄金支持比率，根据金本位制规则，货币基础并不一定全部由黄金或其他国际储备支持，这意味着覆盖率可以小于1，各国实践中这一比率通常也小于1。大多数国家都明确了覆盖率法定最低标准，例如，美国大萧条时期明确的覆盖率法定最低值为40%，这意味着覆盖率倒数 $BASE_{it}/RES_{it}$ 的法定最大值为2.5。尽管规定了覆盖率的下限，但并没有限制其上限，这实际上赋予了金本位制国家中央银行在制定国内货币政策时有一定的自由裁量权，相关情况可参阅斯科特·萨姆纳1991年的论文。例如，通过冲销流入的黄金，各国可以提高覆盖率，从而降低货币基础与国际储备比率。我们认为，无论中

央银行主动还是被动地做出冲销黄金的决定， $BASEit/RESit$ 出现变化都是中央银行黄金冲销政策的风向标。

4. 国际储备与黄金储备之比，即 $BASEit/GOLDit$ ^[10]

根据金汇兑本位制规则，中央银行可以用美元或英镑等“储备货币”来代替黄金储备。因此，就全球总体而言，国际储备与货币性黄金之比大于1。20世纪30年代初，由于担心储备货币贬值，许多国家中央银行将外汇储备兑换成黄金，意味着总储备与黄金比率下降，相关内容可参阅艾肯格林1990年的论著第10章。此外，一些国家甚至在外汇市场较为稳定时期就大力推行用黄金取代外汇储备的政策，其中法国最为典型，相关内容可参阅R. G.霍特里（R. G. Hawtrey）1939年的论著第138页。我们使用国际储备/黄金储备比率来衡量外汇储备清偿能力对某一国家及全球货币供给产生的影响。

5. 黄金数量 $QGOLDit$ 和黄金“价格” $PGOLDit$

就单体国家来看，在其他条件都相同的情况下，黄金流入会增加国内货币供给。在实物黄金库存量保持不变时，以本币表示的黄金价格上涨，即本币贬值，也意味着国内货币供给增加。

总之，方程（1）创新了研究方法，探索将特定国家价格变化变量分解为以下因素：一是在货币存量一定时价格水平的变化情况，它反映了货币需求的变化情况，或金本位制下价格与货币存量非均衡调整情况；二是货币乘数的变化情况，它反映了商业银行体系情况；三是覆盖率变化情况，它反映了中央银行对流入或流出国际储备的冲销情况；四是国际储备（包括外汇储备）与黄金之比的变化情况，它反映了外汇储备的清偿情况；五是平价（黄金价格）或实物黄金库存变化情况。

无论是金本位制国家还是非金本位制国家，方程（1）均适用。对于这两组国家相关比率，我们将分别进行计算并给予解释。我们认为，非金本位制国家的覆盖率不受任何限制，这是金本位制国家和非金本位制国家的主要区别。^[11]方程（1）可以解释导致货币存量 and 价格水平发

生变化的根源，这一点对放弃金本位制国家也同样适用。此外，彻底放弃或部分放弃金本位制的国家仍会继续持有黄金，因此这些国家的政策与坚持金本位制的国家的政策息息相关。

只有单体国家可直接应用方程（1）。根据方程（1）将所有国家的情况加总计算，可以比较各种不同因素对世界货币发展的相对重要性，也可以计算相关结构性影响，比如黄金储备在各国之间“分布不均”。

为了使方程（1）适用于世界各国总体情况，令 $p=\ln(P)$, $pm=\ln(P/M)$, $mb=\ln(M/BASE)$, $br=\ln(BASE/RES)$, $rg=(RES/GOLD)$, $qg=\ln(QGOLD)$, $pg=\ln(PGOLD)$, 则方程（1）可以用对数形式更简洁地写为：

$$p_{it} = pm_{it} + mb_{it} + br_{it} + rg_{it} + qg_{it} + pg_{it} \quad (2)$$

令 ω_i 为不随时间变化的加权因子，反映经济体 i 在世界经济中的相

$$\sum_{i=1}^n \omega_i = 1$$

对重要性，且 $\sum_{i=1}^n \omega_i = 1$ 。在此方程中，我们基于1928年各国的相对实际GDP构造权重。然后，定义：

$$p_t = \sum_{i=1}^n \omega_i p_{it}, pm_t = \sum_{i=1}^n \omega_i pm_{it}, \dots$$

这样，我们可以把方程（2）的“世界版”写为：

$$p_t = pm_t + mb_t + br_t + rg_t + qg_t + pg_t \quad (3)$$

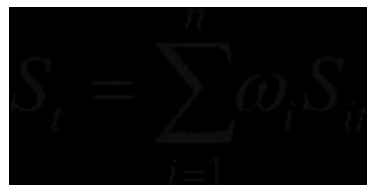
方程（3）中的各个数量，指的是各国数量的加权平均数。

如上所述，关于20世纪30年代世界货币性黄金“短缺”问题已有诸多讨论，关注焦点是黄金存量在各个国家“分布不均”，而不是货币性黄金总量短缺问题。事实上，货币性黄金在20世纪30年代的10年中大幅增长。为了把黄金的国际分布产生的货币效应与世界货币性黄金存量变化产生的货币效应区分开来，有必要将方程（3）相关变量进行进一步的分解。对于每个国家 i 在时间 t ，将其以物理单位计量的黄金数量的对数

值分解为两个组成部分，也就是该国在世界货币性黄金中所占份额的对数值 s_{it} 和世界货币性黄金存量的对数值 g_t ，即：

$$q_{git}=s_{it}+g_t$$

对所有国家加权求和得 $qgt=s_t+g_t$ ，其中加权份额

The image shows a mathematical equation:
$$S_t = \sum_{i=1}^n \omega_i S_{it}$$
 where ω_i represents the weight for country i .

是黄金分布不均的指标。 S_t 约等于国家经济权重和黄金份额对数之间的协方差，因此，如果 S_t 较小，就意味着一个国家持有的黄金数量与该国经济重要性不相称，即黄金“分布不均”。

根据定义 $qgt=S_t+g_t$ ，由方程（3）可得：

$$p_t=p_{mt}+m_{bt}+b_{rt}+r_{gt}+S_t+g_t+p_{gt} \quad (4)$$

通过方程（4）中的 S_t 和 g_t ，我们可以把黄金存量各国分布变动对世界价格水平产生的影响和货币性黄金总存量变化对世界价格水平产生的影响区分开来。

第三节 价格/货币比率变化情况

我们在把大萧条时期的相关数据代入方程（2）和方程（4）时，分别考虑了单体国家价格与货币比率的变化情况以及通过加总各个样本国家数据推导所得出的世界价格与货币比率的变化情况。我们将在第四节讨论货币存量决定因素。

图4—2显示了世界价格与货币比率，图4—3显示了每个样本国家的价格与货币比率。每个样本国家的物价水平用批发价格指数和消费者价格指数衡量，货币存量用M1或近似值衡量。有关构建数据序列的详细信息参见数据附录。

我们从图4—1的右半部和图4—2的右上方可以看出，从大萧条开始

到1933年春，消费者价格和批发价格显著下降，之后逐步回升。然而，货币存量的走势与消费者价格和批发价格走势截然不同。从图4—2右下方的世界加总数据或图4—3中各个样本国家的情况可以明显看出，在大萧条早期，相对于货币存量而言，消费者价格指数一般较为温和地下降。同样道理，如果用货币存量与消费者价格指数之比衡量，实际货币余额也没有大幅上升。然而，从1928年末到1931年春，批发价格指数断崖式下跌，无论是世界加总数据还是单体样本国家，货币存量与批发价格指数之比都大幅上升。

1928年6月至1931年6月是大萧条时期第一个危急阶段，其间相关具体数据及其变化情况详见表4—3。从中可以明显看出，在大萧条早期，批发价格明显大幅下跌。在这3年里，表4—3所列7个国家中有4个国家的批发价格指数/货币存量比率降幅超过35个对数点，6个国家批发价格指数/货币存量比率降幅超过25个对数点。各个样本国家批发价格指数/货币存量之比加权平均值下降了近30个对数点。而在这3年里，消费者价格指数与货币存量之比加权平均值下降不到6个对数点。实际上，1928—1931年，加拿大和法国的消费者价格指数与货币存量之比有所上升。

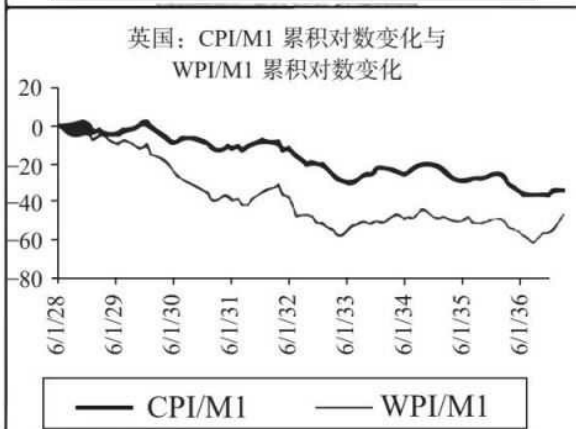
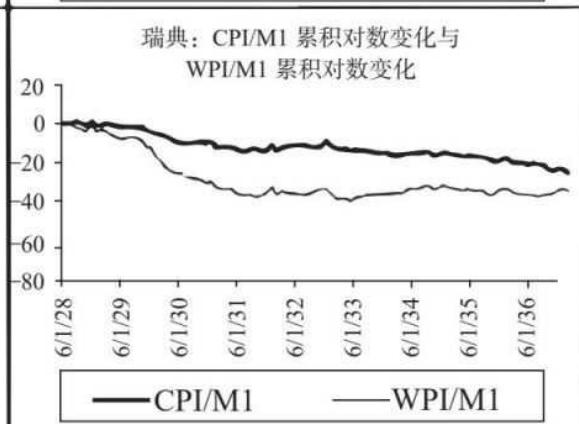
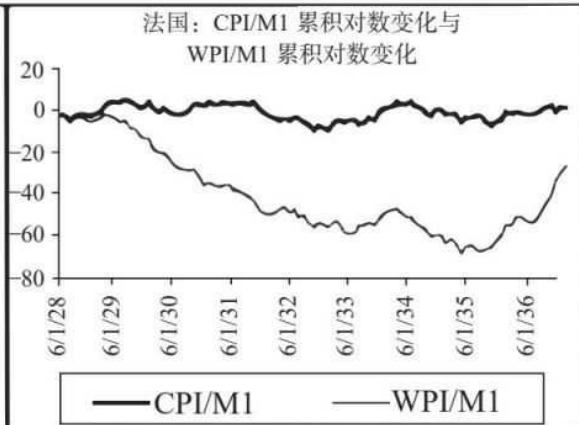
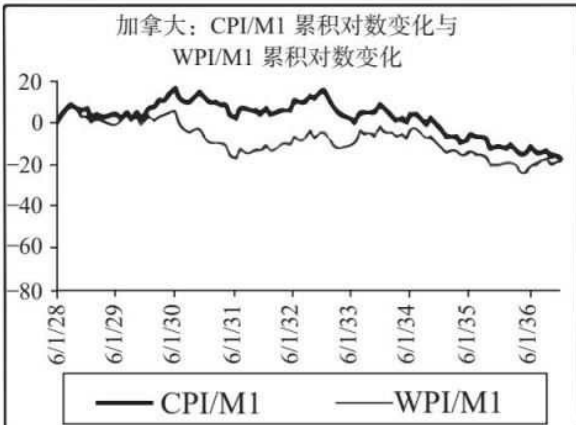


图4—3 1928—1936年样本国家价格水平与货币存量比率，用消费者价格指数或批发价格指数衡量的价格水平与货币存量之比的累积对数差分

表4—3 价格、货币和黄金存量的对数变化情况（1928年6月—1931年6月）

国家	WPI	WPI/M1	CPI	CPI/M1	M1	QGOLD
加拿大	-28.76	-17.24	-10.51	1.36	-11.51	-18.69
法国	-29.28	-37.05	13.35	5.58	7.77	66.60
德国	-22.97	-25.41	-9.41	-11.85	2.44	-38.29
日本	-39.41	-35.42	—	—	-3.99	-24.30
瑞典	-31.68	-36.51	-9.07	-13.90	4.83	3.34
英国	-39.49	-35.99	-11.55	-11.05	-0.50	-4.05
美国	-33.24	-25.67	-12.14	-4.57	-7.57	20.75
世界	-32.38	-29.19	-8.68	-5.59	-3.19	7.68

注：表中显示了1928年6月—1931年6月，7个样本国家以及加总得出的世界总计相关变量累积对数变化情况。由于缺少波兰的数据，世界加总数据中不含波兰。相关变量具体定义已在前文列明。

大萧条初期批发价格暴跌的原因值得深入研究。我们推测，造成这次价格暴跌的原因既有宏观经济的外生因素，也有宏观经济的内生因素。正如1973年查尔斯·金德尔·伯杰强调指出的，在影响经济周期的各种外生因素中，第一次世界大战后世界商品供给扩张无疑是其中较为重要的一个因素。这一时期，国际贸易商品价格在批发价格指数中占据较大份额。从表4—3第2列可以看出，1928—1931年，样本国家国内批发价格指数的变动明显受国际贸易商品价格变动的影响，各国批发价格指数变动有很强的相关性。事实上，在经济衰退时期，大宗商品价格和原材料价格通常会大幅下跌。这些价格变动是宏观经济条件的内生因素所致。这种很强的周期敏感性反映出可储存商品的价格具有资产价格的一些特征，如会发生前瞻性、预判式变动，对利率水平非常敏感，以及就相关曲线的单位弹性而言，其商品需求弹性远大于产出弹性。尽管在研究中观察到这些现象，但我们认为，非货币因素应该也是导致1928—

1931年批发价格崩溃的重要原因。

虽然研究批发价格指数变动情况是一项很有意义的工作，但消费者价格问题与本文重点关注的货币问题更为密切相关。因为货币供给大部分由家庭持有，所以消费者价格指数更适合作为衡量实际货币余额需求变化的平减指数。此外，与批发价格指数相比，消费者价格指数赋予国内非贸易货物和服务更大权重，因此消费者价格指数是一个衡量受国际黄金流动影响造成国内价格变动情况的良好指标。

当我们集中精力研究消费者价格相对于货币存量的变化情况时，正如前文所述，我们发现消费者价格变动没有批发价格变动剧烈。如果我们把消费者价格指数的变化分解为货币存量变动和消费者价格指数/货币存量比率变动，那么，如表4—3所示，相比之下，消费者价格指数/货币存量比率变动更加重要。例如，在大萧条极为严重的1928—1931年，尽管德国和瑞典的M1货币供给有所增加，但这两个国家的消费者价格都下降了超过9个对数点。1928年6月至1931年6月，英国消费者价格总体降幅超过11个对数点，说明是英国消费者物价指数/货币存量比率下降，而不是货币存量本身下降。就世界加总数据而言，消费者价格下降8.7个对数点，其中5.6个对数点是由于消费者价格指数/货币存量比率下降造成。

然而，与其说消费者价格指数比货币存量下跌得快，不如说这3年里大多数国家实际货币余额都有所增加。如此看来，相对货币存量而言，消费者价格变化并不特别明显。尽管实际经济活动减少，相关交易需求也随之减少，从而减少了实际货币需求，但是，利率和通货膨胀率下降，加之金融动荡，实际货币持有量略有增长。

有人认为，少数国家货币需求异常增长，很可能导致通货紧缩。正如弗里德曼和施瓦茨1963年所言，在大萧条早期，美国和加拿大的货币流通速度急剧放缓，造成货币存量迅速萎缩。菲尔德1984年研究指出，在大萧条爆发之前，华尔街投机活动使美国对货币的交易需求有所增加。艾肯格林1992年和其他一些经济学家指出，法国普恩加来稳定之

后，货币需求增长，促使黄金流入该国。正如我们在前文所述，一些国家发生了金融危机和通货紧缩导致货币窖藏，提高了货币需求。众所周知，在封闭经济中，无论什么原因引起的货币需求增加都意味着LM曲线紧缩性地向左移动。在与金本位制关联的开放经济中，任何一个国家的货币需求异常增长都会吸引国外黄金流入，导致所有国家都面临着通货紧缩压力。正如表4—3最右边一列所示，法国和美国经历了大量黄金流入，损害了其他国家的利益。

在大萧条早期，部分国家货币需求出现异常增长，这是不是引发通货紧缩的重要原因？从表4—3中并不能得出肯定的结论。从1928年年中开始，在随后3年里，美国实际货币余额（M1/CPI）上升了不到5个对数点，而华尔街大规模投机浪潮正发生在这一时期。菲尔德曾经指出，华尔街投机活动增加了美国货币需求。这说明，美国货币需求增长对宏观经济并没有产生太大影响。从表4—3可以看出，1928—1931年，法国实际货币余额有所下降，这与“法国货币需求增加是这一时期黄金流入法国的主要原因”的观点并不一致。

最后，我们注意到，通过表4—3不能判断实际货币需求发生变化与金融危机之间存在显著的相关性。从1928年6月至1931年6月，实际货币需求增长最多的是瑞典、德国和英国。在整个大萧条时期，英国和瑞典都没有发生较为严重的银行危机。1931年夏，即表4—3所选样本时间段的末期，德国发生了非常严重的银行危机，如图4—3所示，这一时期德国的实际货币余额不但没有增加，反而显著下降。因此，没有证据表明，单体国家货币需求异常增长会产生显著的通货紧缩效应。

尽管没有理由将消费者价格指数紧缩归因于货币需求的异常增长，但确有一些证据表明，在大萧条早期，价格相对于货币存量的变化反映了一个非均衡的调整过程。由于初始平价不合理，因此确有必要进行这种调整。将英国和法国的情况进行比较很有启发意义。现代经济学家普遍认为，按照重新实行金本位制后的官方平价计算，英镑被高估，法郎被低估。根据这种观点，英国会出现黄金流失并发生通货紧缩，而法国

会出现黄金流入并发生通货膨胀。事实的确如此，如表4—3最后一列所示，在这一时期法国获得了大量黄金，尽管流入法国的黄金大部分都被冲销，但法国货币供给增加了约8个对数点。1928年6月至1931年6月，英国黄金流失，其名义货币供给略有下降。英法两个国家货币增长相差约为8个对数点，明显小于两国消费者价格变动之差：法国的消费者价格上升了13个对数点，英国下降了近12个对数点，总共相差25个对数点。这正是非平衡调整的结果。在调整之初，法国的实际货币余额高于长期均衡水平，而英国的实际货币余额低于长期均衡水平。

下面我们运用方程（1）来阐释这一观点。将方程（1）改写为：

$$P_{it} = (P_{it} / M_{it}) k_{it} (QGOLD_{it} * PGOLD_{it}) \quad (5)$$

其中 $k = (M / BASE)(BASE / RES)(RES / GOLD)$ 。

方程（5）适用于 t 时期的某个国家 i 。

同理可得适用于同一时期另一个国家 j 的方程。

将适用于 i 国的方程（5）与适用于 j 国的方程进行比较，将两者相除，同时，将两国之间的名义汇率 e 定义为 $PGOLD_{jt}/PGOLD_{it}$ ，则：

$$\frac{eP_{it}}{P_{jt}} = \frac{(P_{it} / M_{it}) k_{it} QGOLD_{it}}{(P_{jt} / M_{jt}) k_{jt} QGOLD_{jt}} \quad (6)$$

为便于讨论，假设方程（6）定义的实际汇率高于其长期均衡值，把国家 i 看作英国，把国家 j 看法国，并且认为 k 在某种程度上是固定值，其具体数值取决于一个国家的制度政策和金融机构特色。方程

（6）给出了两种使实际汇率趋向于长期均衡值的方法，一是降低英国和法国的价格/货币比率，二是使英国持有的黄金量少于法国持有的黄金量。我们发现，只有当英国的初始实际货币余额低于其均衡水平，而法国的初始实际货币余额高于其均衡水平时，第一种方法才行得通。实证研究表明，1928—1931年，这两种方法都曾发挥作用。

综上所述，1928—1931年，关于引发通货紧缩的重大因素，除了货币存量收缩，其他相关因素取决于计量价格水平的方式和方法。在大萧

条早期，批发价格指数下跌速度远远快于货币存量收缩速度，反映了当时国际贸易商品价格急剧下跌的现实情况。但当时宏观经济的外生因素或内部因素以及预期因素究竟如何导致商品价格下跌，目前仍不明确，这是一个值得研究的重要课题。不过，毋庸置疑，导致批发价格下跌的因素中，有很大一部分是非货币因素。

消费品价格指数与批发价格指数不同，其变化主要由货币因素所致，主要表现为货币存量下降，对实际货币余额需求小幅上升。此外，由于初始官方黄金平价确定得不合理以及国际黄金分布等原因导致对价格水平进行非均衡的调整，可以解释一些因为货币存量变动而导致的价格变动行为。然而，没有证据表明，美国、法国或其他国家货币需求异常地大幅度增长造成了重大的通货紧缩冲击。

第四节 货币存量变化情况

我们在上一节研究消费者价格指数时曾明确指出，20世纪30年代初发生的通货紧缩对经济极具破坏力，但基于货币存量变动而发生价格水平下跌并不是这场灾难性通货紧缩的诱因。我们认为，一个更为合理的观点是，这次通货紧缩主要是由货币供给减少或者货币供给增长缓慢造成的。表4—3第6列阐释的是变量M1的变化情况，可以给予这一观点有力支持。1928年6月至1931年6月，在重大银行危机和汇率危机发生之前，表4—3所列7个样本国家中，有4个国家名义货币存量出现下降。事实上，1928年6月至1931年6月，尽管各国黄金存量的加权平均数增长了8个对数点^[12]，但各国名义货币存量的加权平均数下跌超过3个对数点。在样本国家中，德国和瑞典名义货币存量有所增加，其中德国3年增加了2.44个对数点，瑞典3年增加了4.83个对数点，货币增长速度都较为缓慢。样本国家中只有法国的货币增长速度接近“正常”。1928年年中至1931年年中，法国的货币存量累计增长了7.77个对数点。汉密尔顿在其1987年的一篇文章中认为，从大萧条一开始，货币紧缩因素就发挥着

重要作用。我们认为，上述研究数据证明了汉密尔顿的观点。当然，我们在研究中发现，在经历了1931年的混乱和剧变之后，很多国家的货币存量遭遇了更大跌幅，相关情况我们将在下文中进一步讨论。

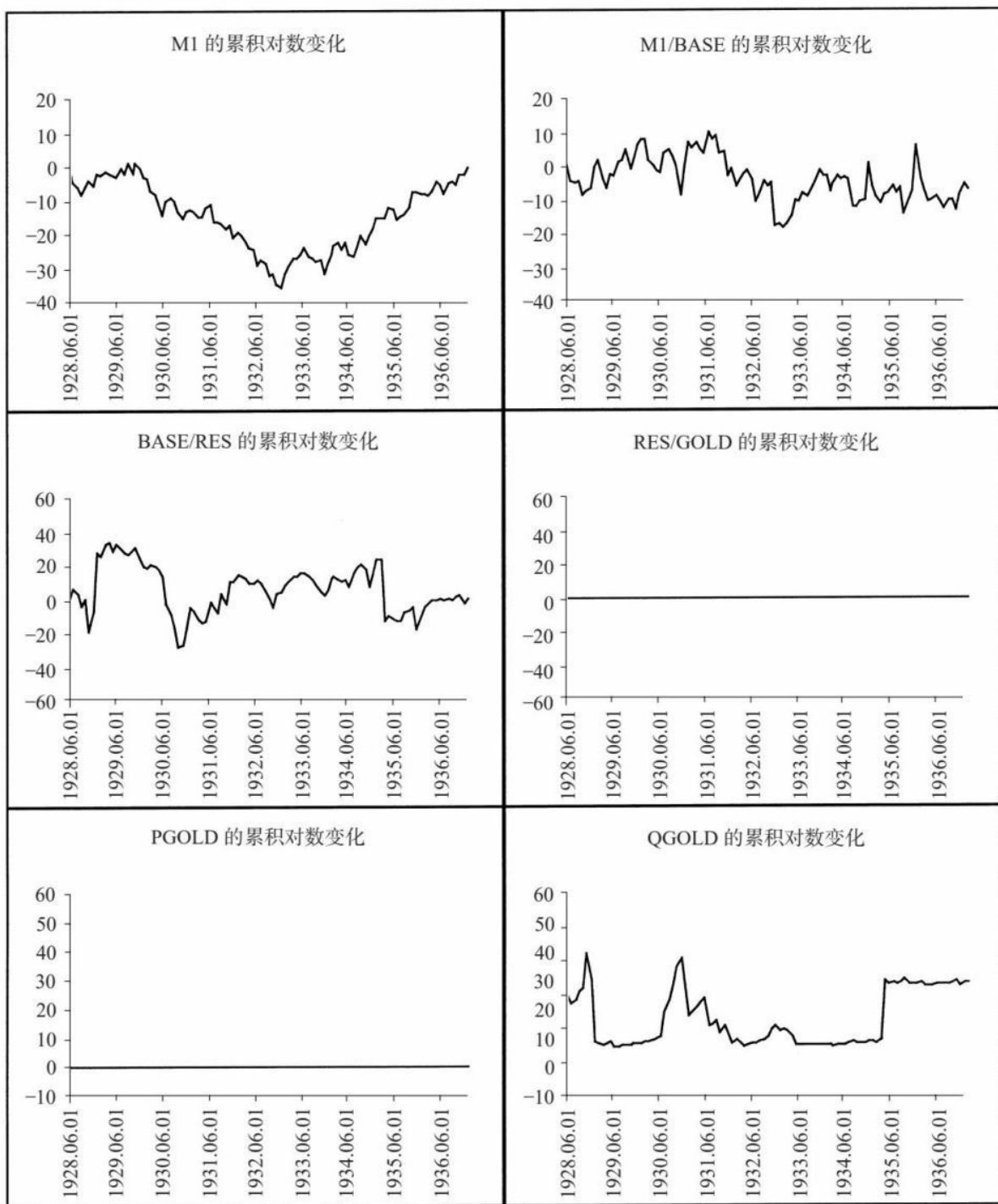
为什么货币存量变化如此无常？为了回答这个问题，我们将运用本文第二节中所述的分解变量方法来分析货币存量M1及相关变量。首先分析样本中的单体国家，然后再分析各国加总数据。研究目的是通过定量方法找出大萧条时期导致单体国家或世界货币供给崩溃的最主要因素。

研究结果详见图4—4、图4—5以及表4—4、表4—5。从图4—4可以看出8个样本国家货币存量M1及其分解比率的变化情况，从图4—5可以看出世界各国（不含波兰）加总数据分解比率的变化情况，从表4—4可以看出法国、德国、英国和美国这4个最重要的经济大国在特定时点相关分解比率的变化情况，从表4—5可以看出在特定时点世界加总数据相关分解比率的变化情况。其中，图4—5和表4—5所列出的世界加总货币存量相关分解指标中包含“黄金分布效应”。表4—4以1928年6月的数据为基数，所有数据均是用对数点表示的相对于基数的累积变化量，表4—4最后一列给出了中央银行贴现率。表4—4中数据时点为每个季度的最后一个月，但如果采用该季度的平均数据，实证研究结果也大致相同。囿于篇幅，我们重点讨论表4—4和表4—5。关于其他图表，读者可以运用类似方法自行分析。

法国

表4—4（a）部分是法国货币存量及其分解变量变化情况相关数据。法国最显著的特征是，在样本研究时段，一方面黄金大量流入法国，另一方面名义货币存量增长得很少甚至有所下降，两者呈现鲜明对比。具体来说，与1928年年中相比，1932年年末，法国黄金库存量增加了105个对数点，但货币存量M1只增加了5个对数点。

黄金大量流入法国却没有影响法国国内货币供给和价格水平，对于这一反常现象，从表4—4（a）部分可以看出，主要有两个原因：第一个原因是，根据法国为稳定货币而实施的改革所颁布的法律法规，法国中央银行法兰西银行积极地用黄金储备替代外汇储备，相关情况可参阅艾肯格林1990年的论著第10章。1928年6月至1932年年末，法国国际储备与黄金持有量之比下降了62个对数点，反映出法国用黄金置换外汇资产的情况。实际上，将RES/GOLD和QGOLD这两列进行比较可以看出，用以取代外汇储备的黄金约占同期法兰西银行黄金增长数量的一半。正如艾肯格林和其他经济学家所强调的，用等量的黄金取代外汇储备不会增加法国国际总储备，所以黄金大量流入法国对法国国内货币供给并没有产生较大影响。

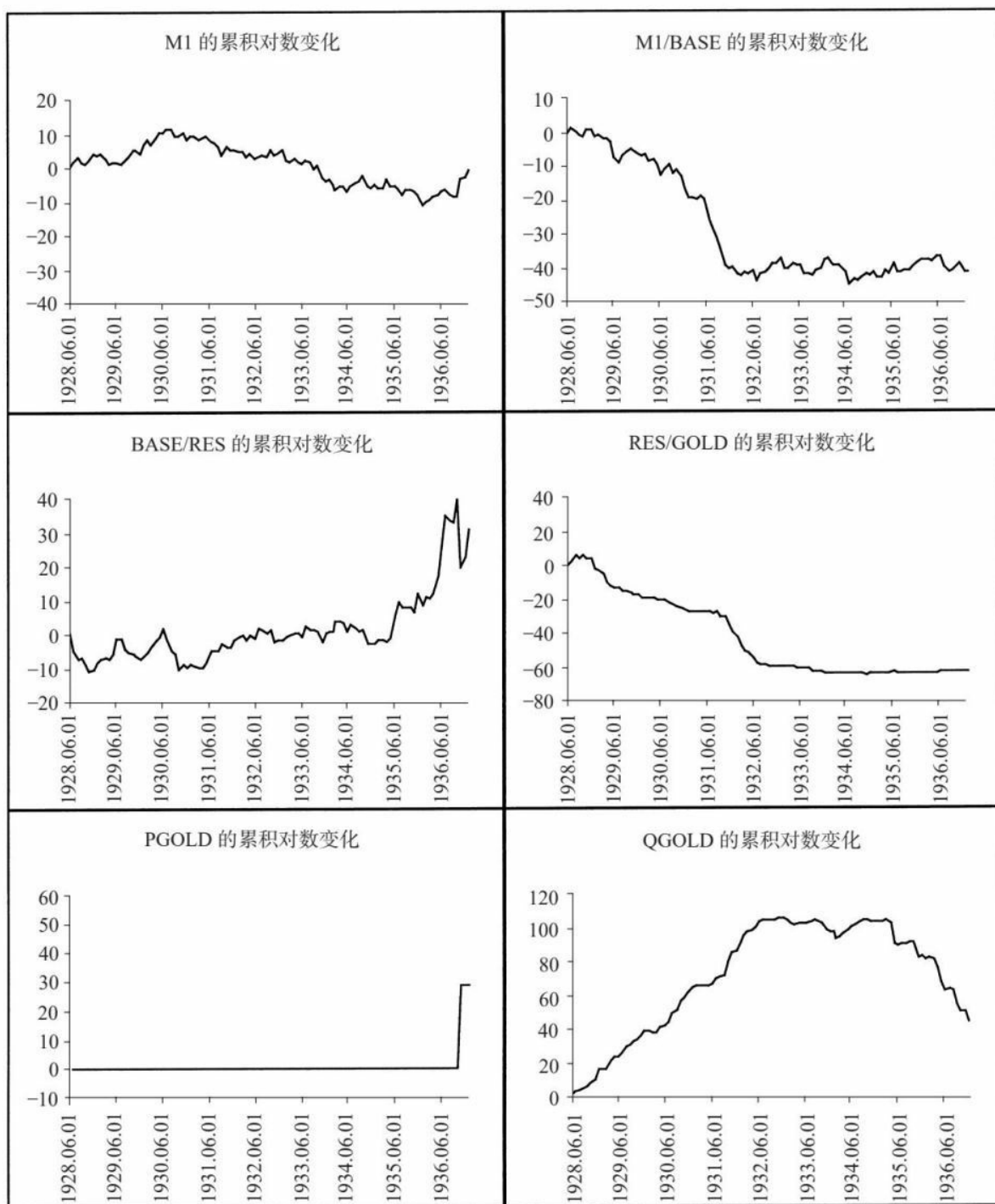


(a) 加拿大

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况

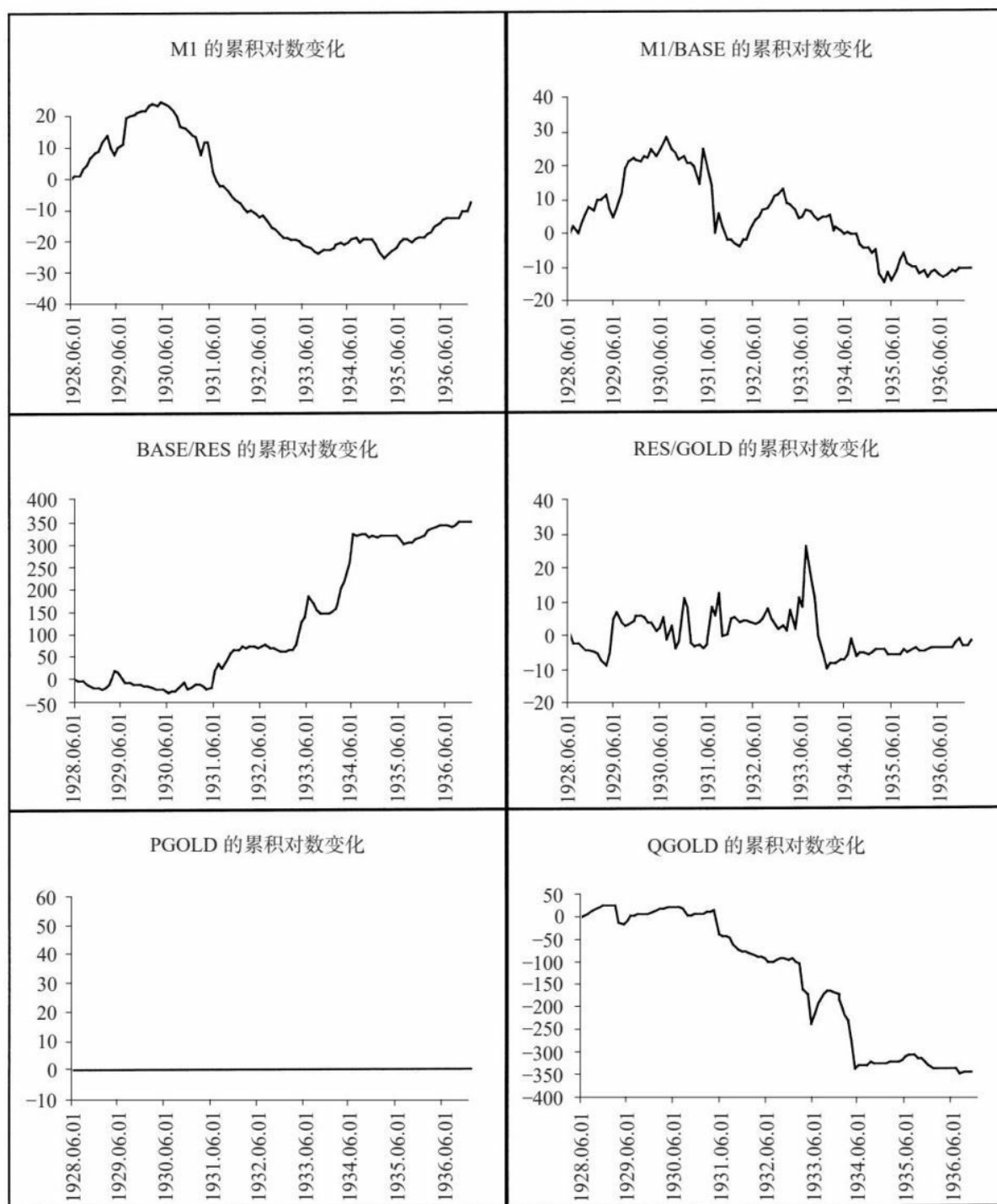
注：M1对数累积变化被分解为M1的累积对数变化、M1/BASE的累积对数变化、BASE/RES的累积对数变化、RES/GOLD的累积对数变化、PGOLD的累积对数变

化、QGOLD的累积对数变化。相关分解变量的具体定义详见正文。



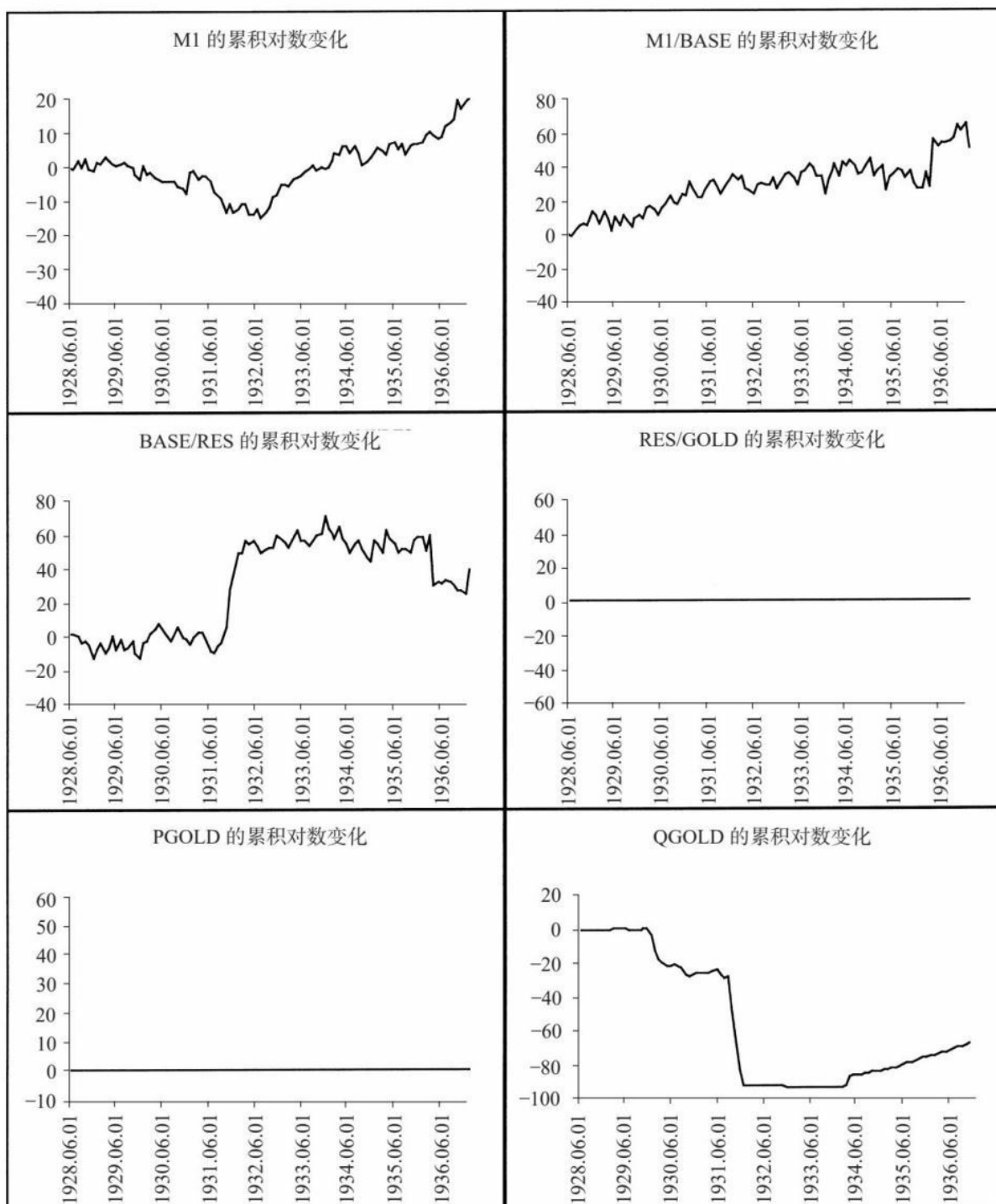
(b) 法国

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）



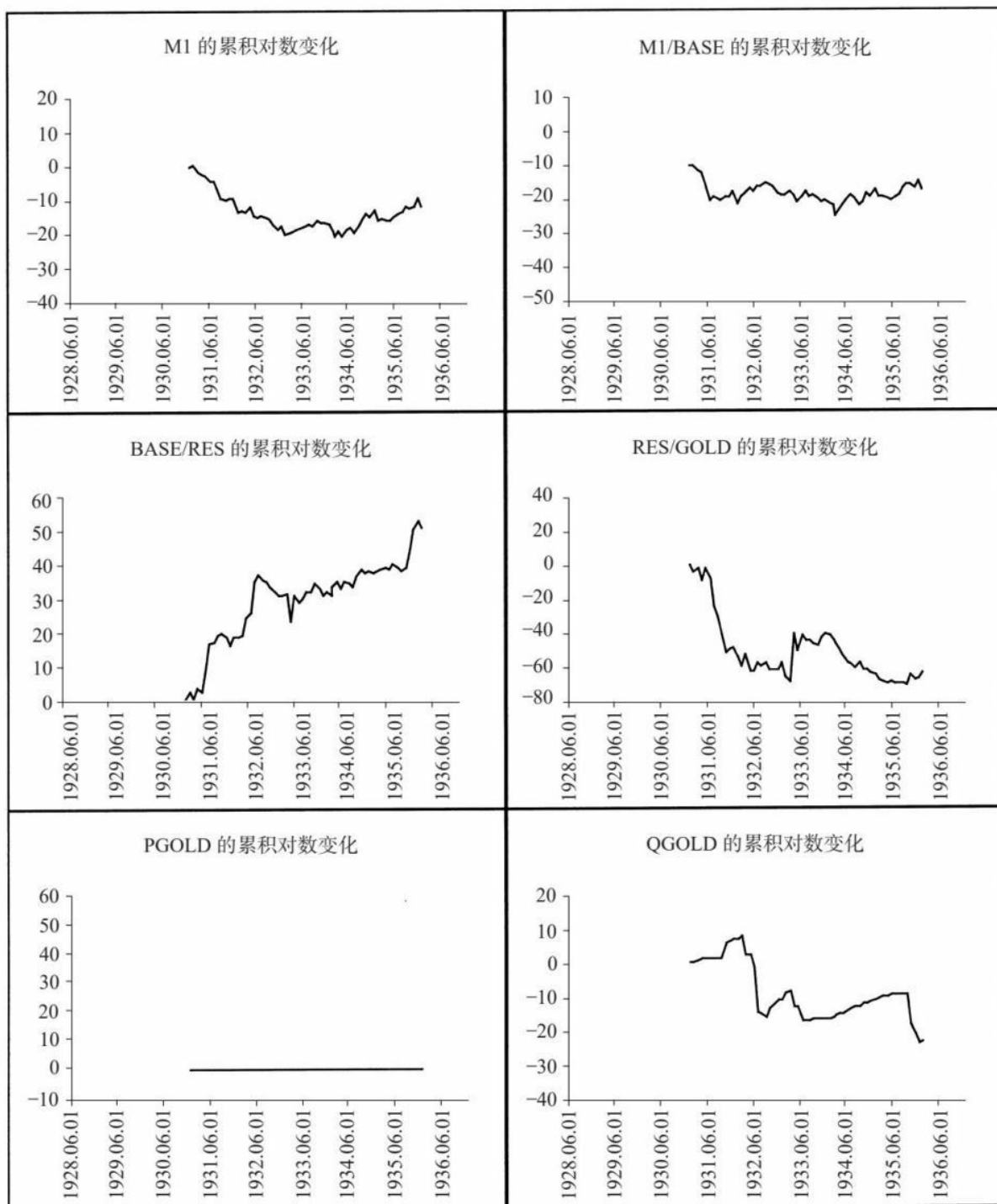
(c) 德国

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）



(d) 日本

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）

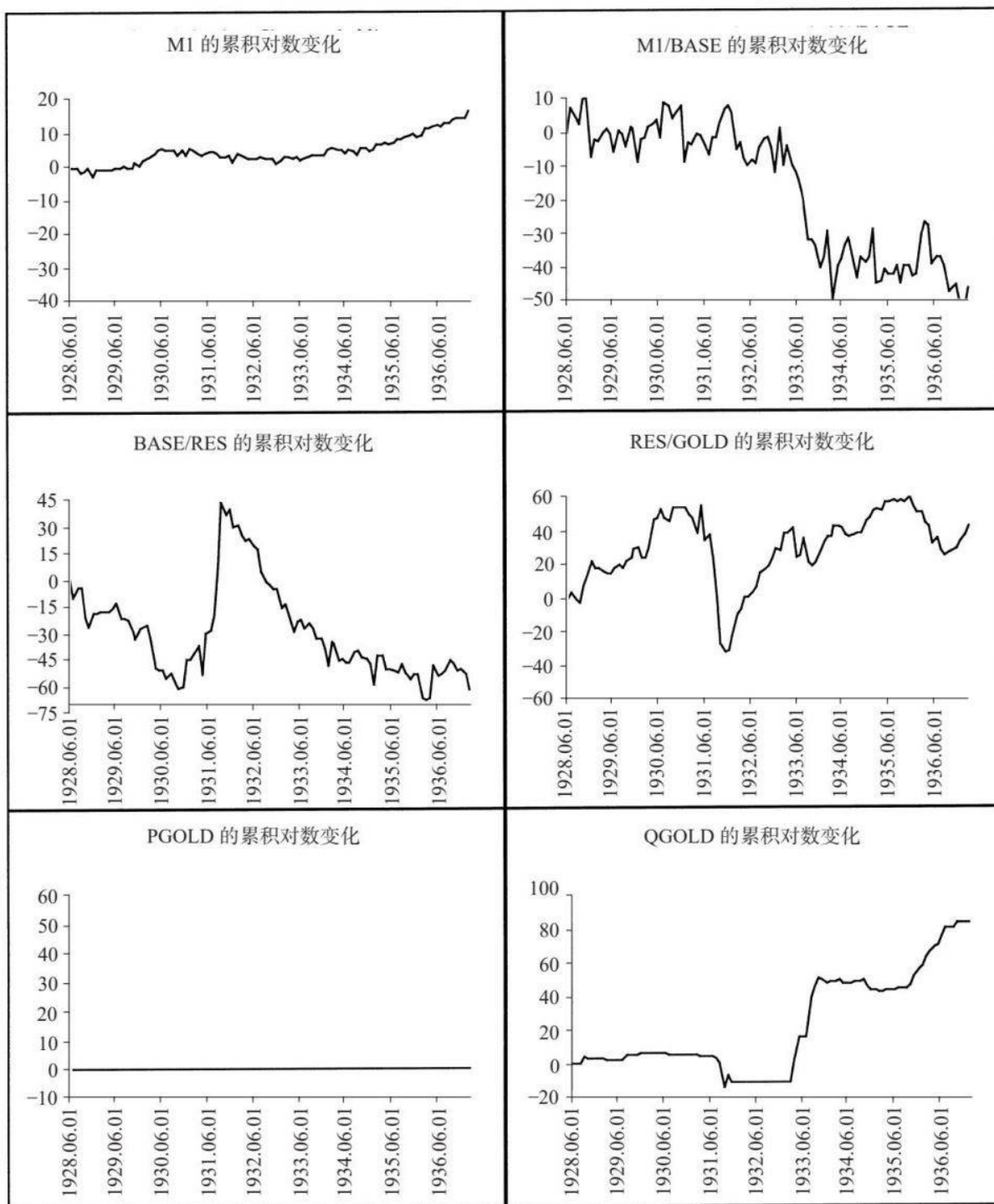


(e) 波兰

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）

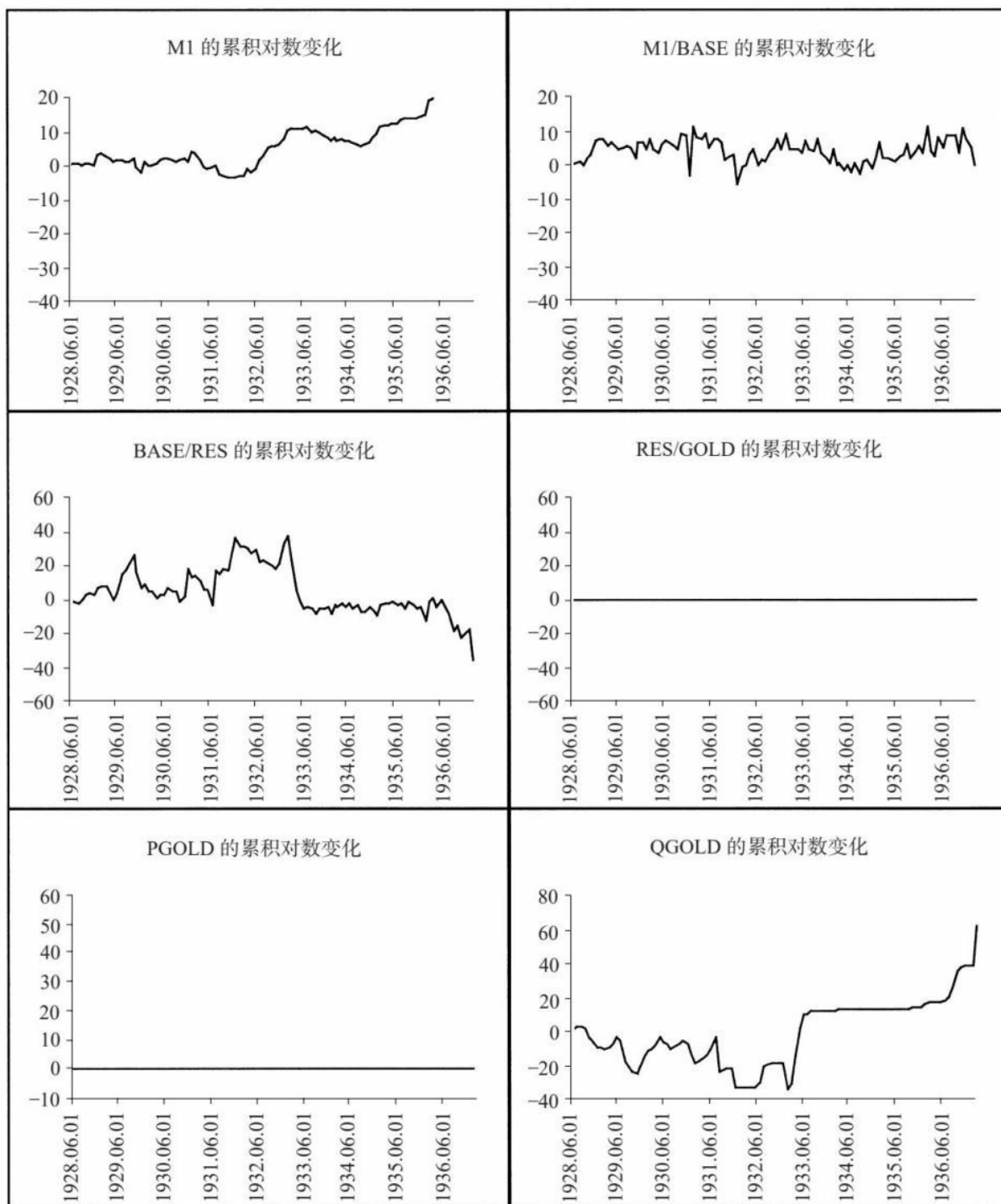
第二个原因是货币乘数M1/BASE持续下降。尽管相对而言，法国

各大型银行在大萧条中没有受到太大冲击，但地区性银行和其他一些小型银行经历了严重的困难时期，有关情况可参阅伯南克和詹姆斯1991年的论文。这可能是法国社会民众不愿往银行存款转而持有现金的主要原因，这种情况在1931年尤为严重。货币乘数下降，再加上法国中央银行用黄金储备置换外汇储备，基本上完全抵消了黄金流入法国对法国国内货币供给所产生的影响。



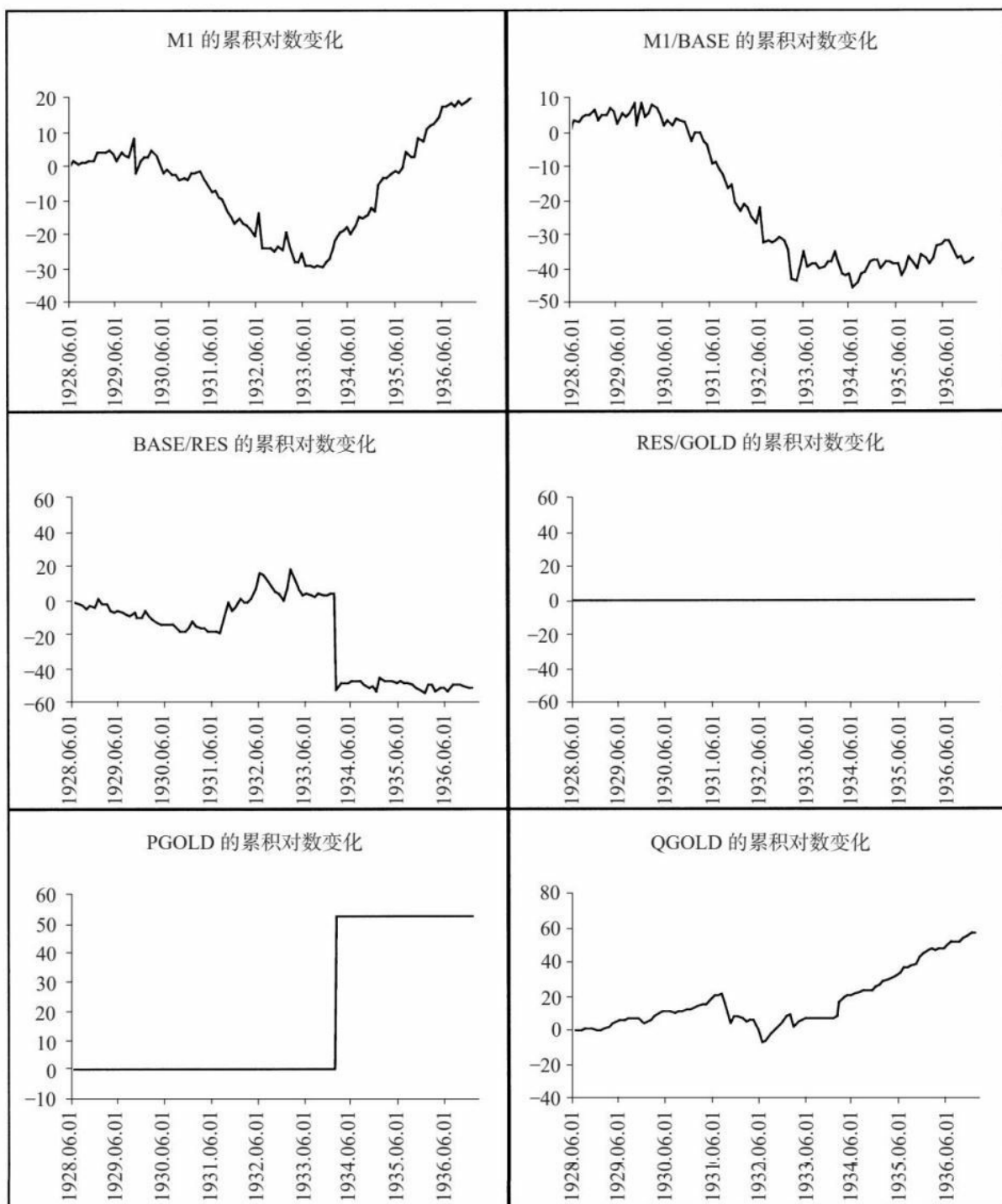
(f) 瑞典

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）



(g) 英国

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）



(h) 美国

图4—4 1928—1936年样本国家货币存量分解变量变化情况（续）

法国货币政策的自由裁量权又是怎么回事呢？当时，法兰西银行

因为实施通货紧缩政策，遭到英国和其他国家的严厉指责和批评。不过，从表4—4可以看出，当时法国坚持金本位制，且完全依赖黄金储备，法国央行的举措并不应该受到指责。首先，法国央行的政策完全符合金本位制的“游戏规则”，从BASE/RES这一列可以看出，这一指标相对稳定。比如1933年年末，法国货币基础与国际储备的比率与1928年年中时的这一比率数值相同。其次，根据金本位制的要求，有证据表明，法国央行采取了力所能及的反周期的货币政策。如果我们用BASE/RES作为政策指标，表4—4显示，1931年，法国面临着国外金融危机和国内产出下降的经济金融形势，采取了大幅宽松政策，其中央银行贴现率从1929年年末的3.5%下降到1931年秋的2.0%。

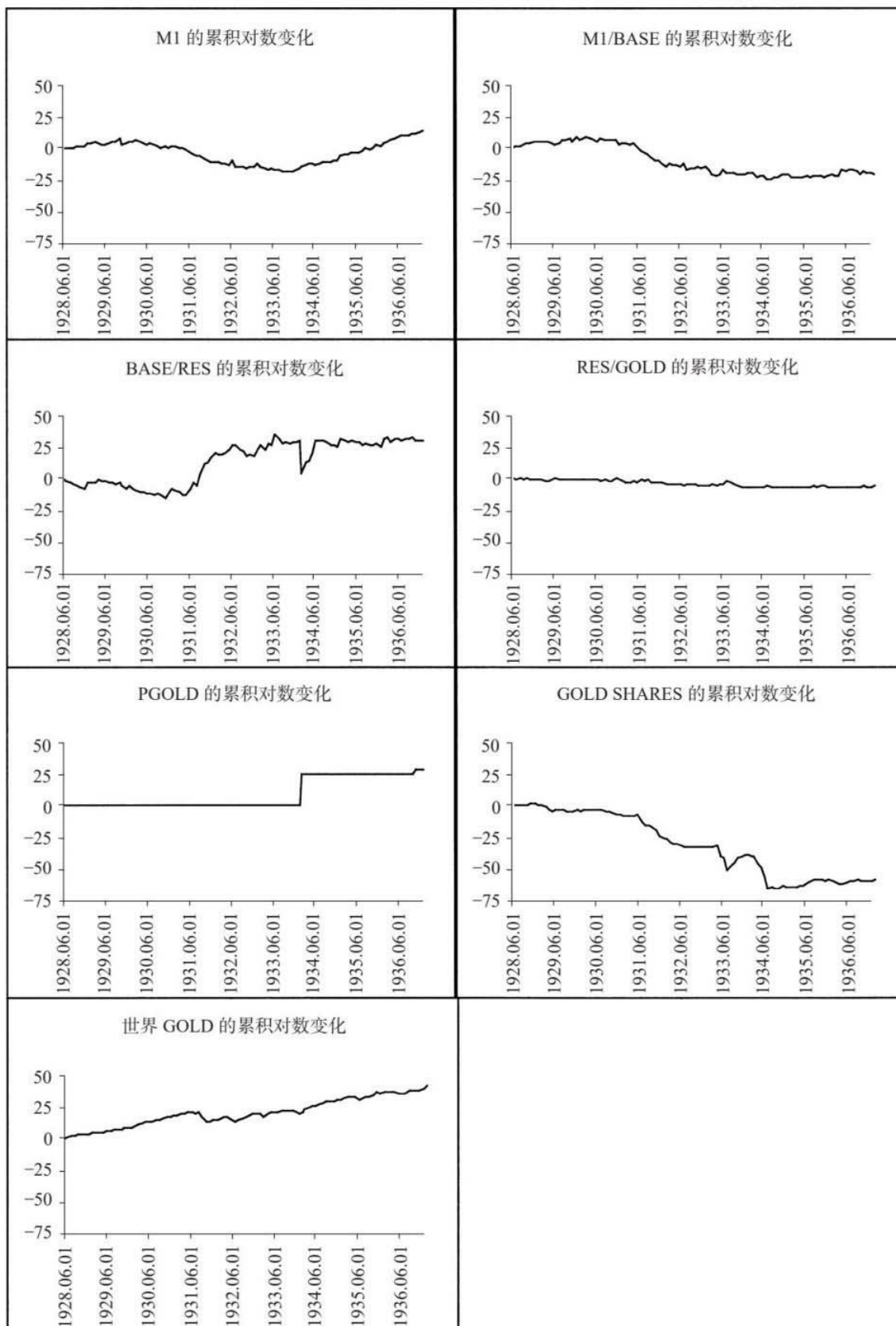


图4—5 1928—1936年7个样本国家加权平均得出的世界货币存量M1的分解变量

注：把货币存量M1的对数值进行加权平均，其累积变化情况分解为相关指标。其中波兰的数据缺失，所以相关世界加总数据中不含波兰的情况。相关变量的具体定义详见正文。

表4—4 4个国家货币存量的决定因素
(1928年第二季度至1936年第四季度)

(a) 法国

	<i>M1</i>	<i>M1/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>	Disc. (%)
1928 II	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.5
III	1.74	-0.52	-7.11	3.90	0.00	5.48	3.5
IV	4.04	1.00	-10.85	4.09	0.00	9.81	3.5
1929 I	2.39	-1.70	-7.43	-4.98	0.00	16.49	3.5
II	1.52	-7.30	-1.52	-13.04	0.00	23.38	3.5
III	2.93	-6.14	-5.76	-15.88	0.00	30.71	3.5
IV	4.12	-6.37	-7.89	-17.90	0.00	36.28	3.5
1930 I	6.78	-8.42	-4.08	-19.11	0.00	38.39	3.0
II	10.37	-12.68	1.65	-20.44	0.00	41.84	2.5
III	8.98	-12.07	-6.41	-23.87	0.00	51.32	2.5
IV	8.29	-16.46	-10.15	-26.51	0.00	61.42	2.5
1931 I	8.28	-19.75	-10.16	-27.85	0.00	66.05	2.0
II	7.77	-25.68	-5.01	-28.14	0.00	66.60	2.0
III	3.75	-34.00	-3.01	-30.88	0.00	71.65	2.0
IV	5.18	-39.82	-2.00	-39.52	0.00	86.52	2.5
1932 I	3.11	-41.50	-1.82	-51.04	0.00	97.47	2.5
II	3.03	-43.80	1.55	-58.83	0.00	104.10	2.5
III	5.22	-40.12	0.95	-60.41	0.00	104.80	2.5

IV	5.02	-37.34	-1.85	-61.00	0.00	105.21	2.5
1933 IV	-3.80	-37.13	0.29	-64.77	0.00	97.81	2.5
1934 IV	-5.23	-41.38	-2.89	-65.09	0.12	104.01	2.5
1935 IV	-11.07	-37.77	8.26	-64.28	0.12	82.60	5.0
1936 IV	-1.17	-41.51	30.82	-63.87	29.14	44.25	2.0

(b) 德国

	<i>M1</i>	<i>M1/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>	Disc. (%)
1928 II	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.0
III	3.48	3.69	-10.09	-4.13	0.00	14.00	7.0
IV	8.49	7.40	-20.08	-5.81	0.00	26.97	7.0
1929 I	13.78	11.80	-13.28	-10.00	0.00	25.25	6.5
II	10.25	7.64	5.29	5.97	0.00	-8.64	7.5
III	20.18	21.33	-9.89	2.77	0.00	5.96	7.5
IV	21.48	21.68	-14.28	4.96	0.00	9.12	7.0
1930 I	24.10	25.25	-22.27	3.09	0.00	18.03	5.0
II	23.94	26.80	-30.53	4.82	0.00	22.84	4.0
III	19.74	24.18	-17.14	-4.66	0.00	17.36	4.0
IV	15.17	20.78	-19.62	7.87	0.00	6.13	5.0
1931 I	7.55	15.00	-14.77	-3.55	0.00	10.87	5.0
II	2.44	14.53	18.37	7.82	0.00	-38.29	7.0
III	-1.95	2.75	43.62	-1.18	0.00	-47.15	8.0
IV	-6.55	-2.35	66.06	4.78	0.00	-75.04	7.0
1932 I	-10.30	-1.67	74.09	3.65	0.00	-86.36	7.0
II	-12.05	5.05	71.52	3.19	0.00	-91.81	5.0
III	-15.56	9.21	67.31	4.11	0.00	-96.19	5.0
IV	-18.67	13.22	61.20	1.90	0.00	-94.99	4.0
1933 IV	-22.57	5.74	149.27	-9.03	0.00	-168.56	4.0
1934 IV	-21.09	-4.62	315.86	-5.20	0.01	-327.14	4.0
1935 IV	-18.86	-10.58	320.01	-5.45	0.01	-322.85	4.0
1936 IV	-7.90	-10.41	349.76	-2.69	0.01	-344.56	4.0

(c) 英国

	<i>M1</i>	<i>M1/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>	Disc. (%)
1928 II	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.5
III	0.17	0.15	-0.53	0.00	0.00	0.56	4.5
IV	0.12	7.18	2.74	0.00	0.00	-9.81	4.5
1929 I	2.78	5.62	7.27	0.00	0.00	-10.10	5.5
II	1.50	4.42	3.51	0.00	0.00	-6.43	5.5
III	0.79	5.25	20.66	0.00	0.00	-25.12	6.0
IV	-1.80	6.84	6.46	0.00	0.00	-15.10	5.0
1930 I	-0.18	4.53	4.22	0.00	0.00	-8.93	3.5
II	2.08	7.10	2.78	0.00	0.00	-7.81	3.0
III	1.07	4.76	4.49	0.00	0.00	-8.18	3.0
IV	1.18	-3.02	18.10	0.00	0.00	-13.90	3.0
1931 I	1.53	7.63	10.55	0.00	0.00	-16.65	3.0
II	-0.50	7.61	-4.06	0.00	0.00	-4.05	2.5
III	-2.85	1.74	18.38	0.00	0.00	-22.97	6.0
IV	-3.35	-5.42	36.06	0.00	0.00	-33.99	6.0
1932 I	-1.06	2.95	29.94	0.00	0.00	-33.94	3.5
II	1.50	1.44	22.06	0.00	0.00	-22.00	2.0
III	5.57	5.36	19.81	0.00	0.00	-19.61	2.0
IV	7.88	9.34	33.34	0.00	0.00	-34.80	2.0
1933 IV	7.13	4.54	-9.13	0.00	0.00	11.73	2.0
1934 IV	9.33	6.51	-9.71	0.00	0.01	9.33	2.0
1935 IV	14.66	11.38	-13.22	0.00	0.01	16.49	2.0
1936 IV	25.29	0.13	-36.32	0.00	0.01	61.46	2.0

(d) 美国

	<i>M1</i>	<i>M1/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>QGOLD</i>	Disc. (%)
1928 II	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.49
III	1.22	4.14	-3.45	0.00	0.00	0.53	4.83
IV	1.70	6.28	-4.95	0.00	0.00	0.37	4.83
1929 I	4.24	4.83	-2.75	0.00	0.00	2.16	4.87

II	1.65	2.32	-6.50	0.00	0.00	5.82	5.00
III	2.65	5.44	-9.92	0.00	0.00	7.13	5.08
IV	1.70	8.26	-10.97	0.00	0.00	4.41	4.80
1930 I	4.43	7.70	-11.71	0.00	0.00	8.43	4.26
II	-1.83	1.61	-14.72	0.00	0.00	11.28	3.81
III	-2.69	3.64	-17.17	0.00	0.00	10.84	3.40
IV	-4.19	0.28	-16.89	0.00	0.00	12.41	3.37
1931 I	-1.75	-0.29	-16.63	0.00	0.00	15.16	3.08
II	-7.57	-9.67	-18.65	0.00	0.00	20.75	2.81
III	-9.60	-12.62	-12.64	0.00	0.00	15.65	2.81
IV	-17.15	-20.88	-4.48	0.00	0.00	8.21	3.58
1932 I	-17.69	-22.37	-1.91	0.00	0.00	6.58	3.45
II	-13.76	-22.31	15.95	0.00	0.00	-7.40	3.45
III	-24.12	-32.32	7.77	0.00	0.00	0.43	3.36
IV	-24.51	-31.96	-0.59	0.00	0.00	8.04	3.36
1933 IV	-27.41	-38.22	3.58	0.00	0.00	7.23	2.92
1934 IV	-13.21	-37.55	-54.84	0.00	52.67	26.51	2.46
1935 IV	7.10	-36.97	-55.74	0.00	52.67	47.14	1.91
1936 IV	20.19	-37.42	-52.79	0.00	52.67	57.74	1.91

注：对于表中每个样本国家，该表列明了每个变量相对于1928年6月的累积对数变化。使用每季度最后一个月的数值计算出变化情况。每个变量的具体定义详见正文。最后一列中“Disc”指中央银行贴现率，单位是%。表中I表示第一季度，II表示第二季度，III表示第三季度，IV表示第四季度。

表4—5 世界货币存量的决定因素（1928年第二季度至1936年第四季度）

	<i>M1</i>	<i>M1/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>SHARE</i>	<i>TOTGOLD</i>
1928 II	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
III	1.08	2.84	−4.61	−0.31	0.00	0.78	2.38
IV	2.29	5.98	−7.88	−0.19	0.00	1.27	3.11
1929 I	5.03	5.75	−3.34	−1.83	0.00	−0.13	4.58
II	2.74	2.81	−1.99	−0.07	0.00	−3.70	5.69

	<i>M1</i>	<i>M1/BASE</i>	<i>BASE/RES</i>	<i>RES/GOLD</i>	<i>PGOLD</i>	<i>SHARE</i>	<i>TOTGOLD</i>
III	4.94	6.87	-4.36	-0.79	0.00	-3.87	7.08
IV	4.10	8.64	-8.36	-0.51	0.00	-3.67	8.01
1930 I	6.32	8.87	-8.99	-0.94	0.00	-3.29	10.67
II	3.52	5.80	-11.61	-0.45	0.00	-3.43	13.21
III	2.26	6.56	-12.48	-2.26	0.00	-4.57	15.01
IV	0.38	3.01	-11.37	-0.55	0.00	-7.48	16.77
1931 I	0.69	3.19	-10.93	-2.71	0.00	-8.22	19.36
II	-3.19	-1.38	-8.53	-0.96	0.00	-13.33	21.01
III	-6.19	-6.86	3.26	-3.63	0.00	-16.26	17.30
IV	-10.99	-12.43	16.33	-3.44	0.00	-25.51	14.07
1932 I	-11.52	-12.98	19.53	-4.41	0.00	-30.24	16.57
II	-9.91	-12.47	26.77	-5.16	0.00	-32.51	13.46
III	-14.82	-15.50	21.09	-4.98	0.00	-32.81	17.38
IV	-14.82	-13.96	17.87	-5.25	0.00	-33.47	19.99
1933 IV	-17.13	-18.88	28.35	-7.23	0.00	-39.57	20.21
1934 IV	-9.19	-20.27	25.39	-6.43	25.72	-64.97	31.38
1935 IV	1.80	-20.43	25.48	-6.41	25.72	-60.10	37.54
1936 IV	13.64	-21.03	29.67	-6.04	28.56	-59.40	41.88

注：表中显示了世界加总数据各分解变量相对于1928年6月的累积对数变化情况。使用每季度最后一个月数据计算出变化情况。每个变量的具体定义详见正文。其中波兰的数据缺失，所以相关世界加总数据中不含波兰的情况。

从表4—6可以看出，法国遵守了金本位制的“游戏规则”。该表列出了世界上最重要的4个经济大国，其国内货币基础的月度变动相对于该月国际储备流入和流出情况的回归结果。^[13]根据金本位制的“游戏规则”，货币基础的变动应与国际储备流动方向相同，也就是说，储备增加和储备减少的系数都应为正数，其变动幅度大致等于覆盖率的倒数。1991年，伯南克和詹姆斯通过研究给出了各国放弃金本位制的具体日期，表4—6据此列明了“金本位制国家”和“非金本位制国家”这两个样本

子集的计量回归结果。在整个样本期间，法国一直坚持金本位制。表4—6显示了我们在计量回归中加入储备变动的滞后项和误差修正项所得结果情况。

表4—6 货币政策与金本位制“游戏规则”（因变量：货币基础变化）

金本位制国家								
	法国 1928 年 7 月—1936 年 8 月		德国 1928 年 7 月—1931 年 5 月		英国 1928 年 7 月—1931 年 7 月		美国 1928 年 7 月—1933 年 1 月	
常数	-64.32	(215.4)	8.325	(29.57)	0.008	(3.793)	22.94	(33.49)
储备增加	0.717	(0.140)	-0.260	(0.250)	-0.286	(0.906)	-0.067	(0.612)
储备减少	0.330	(0.105)	0.034	(0.122)	0.098	(0.467)	-0.035	(0.288)
非金本位制国家								
	德国 1931 年 9 月—1936 年 12 月		英国 1931 年 11 月—1936 年 12 月		美国 1934 年 4 月—1936 年 12 月			
常数	—	13.97	(16.03)	1.868	(2.386)	45.09	(73.89)	
储备增加	—	-1.152	(0.847)	0.268	(0.229)	0.685	(0.541)	
储备减少	—	-0.124	(0.207)	0.624	(0.717)	6.741	(16.19)	

注：本表是国际储备流入情况和流出情况对同一时期货币基础变化的计量回归结果。对不持有外汇储备的国家，主要考虑其黄金储备情况。“金本位制国家”和“非金本位制国家”两个样本子集的划分主要基于1991年伯南克和詹姆斯提出的相关国家放弃金本位制的具体日期，子样本中不含放弃金本位制前两个月的数据，也不含放弃金本位制后两个月的数据。此外，美国从暂停金本位制到正式实施货币贬值这段时间的数据已被剔除。括号中的数字是标准差。

表4—6显示，法国货币基础对国际储备流动的反应符号为正号，符号正确，且国际储备的流入和流出都具有统计显著性。在给出报告结果的4个国家中，法国是唯一有此结论的国家。从法国的案例来看，部分指标的变动并不对称，似乎法兰西银行对储备流出的冲销力度要大于对储备流入的冲销力度。因此，法国采取的政策措施不仅没有放大国际储备变动对其国内货币供给的影响，反而在一定程度上减轻了国际储备变动对其国内货币供给的影响。[\[14\]](#)

综上所述，在表4—6所列的4个国家中，法国最努力、最认真地执

行金本位制的“游戏规则”，不过，从执行效果来看，它远没有实现金本位制所设想的预期目标。这并不是说，法国的货币政策没有给世界造成影响。事实上，可以说，法国的货币政策给世界带来了灾难性的影响，特别是法国用黄金储备置换外汇储备，以及法国社会民众不愿往银行存款转而持有现金，这些都给其他金本位制国家造成了收紧货币政策的巨大压力。其实，万恶之源在于法国政府坚持金本位制，并相应地用黄金储备置换了外汇储备，而不在于法国中央银行采取何种方式去具体实施这一制度。

德国

表4—4（b）显示了德国的货币发展历程，主要可以分为4个阶段。第一阶段，从样本时段开始时点1928年6月到1930年年中，德国经历了强劲的货币增长，两年时间货币存量累计增长了约24个对数点。货币存量之所以增长主要是因为黄金流入德国。1929年德国实施高贴现率措施，1930年4月实施杨格计划解决了德国赔款问题，货币乘数增加，这些都促使黄金流入德国。尽管当时德国中央银行德意志帝国银行采取的措施抑制了经济，但货币存量仍然实现了增长。值得注意的是，这一时期，货币基础与国际储备的比率急剧下降，降幅超过30个对数点，说明德国积极冲销流入的黄金。

第二阶段从1930年第二季度至1931年第二季度，正值海因里希·布吕宁担任德国总理，1930年第二季度至1931年第二季度，德国货币存量狂跌21.5个对数点。特明在其1989年的论文第31页认为，德国货币存量之所以急剧收缩，是因为布吕宁总理持续实施通货紧缩政策。不过，分析表4—4（b）可以看出，德国货币存量下降，背后有极为复杂的原因：一是黄金持续流出，特别是1931年6月金融危机爆发后，黄金流出速度加快；二是货币乘数显著下降，甚至在金融危机开始之前，德国货币乘数已经开始下降。这两个原因似乎都不是紧缩性货币政策造成的。事实上，从表4—4（b）BASE/RES这列可以看出，1930年第二季度到

1931年第二季度，德国货币当局做了极大努力以应对货币紧缩。从贴现率的变动情况看，1930年德国贴现率下降了2个百分点，随后因面临着黄金流失和金融危机的压力，贴现率又有所上升。从表4—6的回归分析结果看，1931年第二季度之前，德意志帝国银行做了很多努力，试图使德国的货币基础不受其国际储备流动影响。

第三阶段从1931年6月银行恐慌开始一直持续到1932年年底。我们认为，这是德国货币政策最无能的黑暗时期。银行危机对德国货币政策的影响是暂时的，这一点与法国和美国的情况不同。截至1932年年末，从数值上看， $M1/BASE$ 几乎已经恢复到银行恐慌发生之前的水平。1932年第一季度德国黄金流失严重，但随后一段时间，尽管贴现率下降，黄金外流速度仍大幅放缓，因此，人们普遍预计1932年德国货币形势会趋于稳定。德意志帝国银行虽然不必根据黄金储备情况来决定其货币供给，但令人费解的是，从1931年年末到1932年年末，德国黄金大量外流，德意志帝国银行放任自流，没有采取任何措施进行应对。如表4—4（b）部分所示，这一时期，因为德国黄金持有量下降了20个对数点，德国货币基础与其国际储备的比率下降了约5个对数点，造成的结果是，从1931年第四季度到1932年第四季度，尽管德国货币乘数有所回升，但货币存量仍然下跌了约12个对数点。从经济学角度来看，这是一个灾难性的结果。[\[15\]](#)

第四阶段从1933年1月希特勒上台到1936年4月，从表4—4（b）第1列货币存量 $M1$ 的变化情况可以看出，与1932年第四季度相比，1933年第四季度德国货币存量 $M1$ 又下跌了4个对数点。随后德国采取了通货再膨胀政策，1934年和1935年，德国货币存量 $M1$ 温和增长，1936年则显著增长，其显著增长的鲜明特点是，尽管黄金和外汇持续大量外流，货币乘数显著下降，但货币存量仍然逆势增长。这反映了在希特勒的领导下，德国的货币政策只追求实现其国内目标，根本不顾国际货币体系的各种制约。从1933年年初开始，德国产出开始复苏，相关情况参见图4—1。

英国

英国的情况详见表4—4（c），从中可以看出，1928年年中至1930年年底，英国名义货币增长率接近零。如表中所示，英国货币紧缩主要是由于黄金外流，而黄金之所以外流，主要是因为英镑被高估。1929年，为稳定局势，英国政府提高了贴现率，还采取了提高货币基础/国际储备（BASE/RES）比率等方式对流出的黄金进行冲销。如果把贴现率变动情况与货币基础/国际储备（BASE/RES）比率变动情况进行比较，就可以看出，1929年第三季度，这方面情况最为明显。

从表4—4（c）可以看出，虽然从1930年至1931年第一季度，英国货币增长较为平稳，但其货币政策更侧重于实现国内目标，而不是遵守金本位制的“游戏规则”。该表第4列、第7列和第8列显示，尽管当时英国的黄金存量远低于1928年的水平，但英格兰银行仍把贴现率从1929年第三季度的6.0%调低至1931年第二季度的2.5%，将表4—4（c）的BASE/RES列和QGOLD列进行比较可知，英格兰银行冲销了黄金流出对货币基础的影响。与表4—4中其他3个国家相比，英国算是个幸运儿，其银行问题相对较少，且其货币乘数在整个样本期间一直保持稳定。此外，英国不存在外汇储备问题，因为英镑是世界储备货币，英国只需持有黄金作为储备。

从表4—4（c）可以看出，从1931年年中开始，英国BASE/RES与QGOLD之和约等于零，反映出英国当时几乎完全冲销了黄金外流。从英国的情况看，BASE/RES比率作为一个反映冲销政策的指标，要比贴现率这个指标更能准确地反映出英国当时所实施的货币政策。正如我们所知，正是在此轮危机中，英国被迫于1931年9月中止了金本位制。

从表4—4（c）中1931年第四季度到1936年第四季度的数据可以看出，英国脱离金本位制以后，外部约束消失，货币增长迅速，1932年猛增了约11个对数点。不过，1933年和1934年英国货币增长放缓。分析表4—4（c）可知，这一时期，英国央行重点稳定货币基础，而不是货币

存量。1935年英国BASE/RES和QGOLD之和约等于零，这意味着1935年英国的名义货币基础与1928年年中时基本持平。在货币基础稳定的情况下，英国1932年第四季度到1934年第四季度货币乘数M1/BASE发生变化，导致1935年货币存量发生变化。

1936年，欧洲大陆政治局势日益动荡，受此影响，大量黄金流入英国。不过，英格兰银行虽然仅对流入的黄金部分地进行了冲销，但货币基础仍增加了约22个对数点。因此，尽管1936年英国的货币乘数急剧下降，但英国货币存量仍强劲增长。英国在金本位制时代习惯于对货币政策进行不对称调整，尽管1936年英国黄金流动本质上与英格兰银行的货币政策无关，但从英格兰银行注重冲销黄金流出，对流入的黄金仅做部分冲销的实践来看，英格兰银行又恢复了不对称调整货币政策的老套路。[\[16\]](#)

美国

表4—4（d）为美国的货币数据，从数据上看，美国当时的经济表现极其糟糕，为1963年弗里德曼和施瓦茨严厉批判美联储政策提供了有力例证。根据金本位制要求，各国只能被动、机械地实施相关货币政策，但与世界其他主要国家不同，美国是唯一决定使用自主裁量权的国家，因此饱受其他国家抨击。其他国家一致认为美国此举严重破坏了金本位制的稳定基础。

表4—4（d）中货币基础与国际储备之比（BASE/RES）这一列值得关注。从1928年第二季度到1931年第二季度，美国这一比例持续下降。从1928年第四季度到1929年第四季度，美国名义货币增长率恰好为零，没有受到黄金流入和货币乘数（M1/BASE）增加的影响。不过，从1929年第四季度到1930年第四季度，尽管美国黄金存量增加了8个对数点，但美国名义货币下降了近6个对数点，美国货币存量下降的直接原因是货币基础与国际储备之比（BASE/RES）持续收缩，因此放大了货

币乘数。这种收缩政策显然不符合金本位制的“游戏规则”，因此导致人们普遍把大萧条早期（1931年之前）世界货币总量下降归咎于美联储。从表4—6可以看出，在美国实行金本位制期间，流入和流出美国的黄金被完全冲销，对美国货币基础没有任何影响。

就货币增长情况而言，1931年和1932年是美国的灾难年，1931年美国货币存量下降了13个对数点，1932年下降超过7个对数点。当时的大背景是，1931年9月英国放弃了金本位制，美国则决定继续实行金本位制。但此时的美联储已深陷泥潭，无力挣脱巨大的压力。如表4—4（d）所示，1930年第四季度至1932年第四季度，美国货币紧缩了约150%，根据1963年弗里德曼和施瓦茨的研究，美国当时的一系列银行危机导致美国货币乘数急剧下降，货币乘数急剧下降导致货币紧缩。1931年年中，美联储改变了黄金冲销政策，从1931年第二季度到1932年第二季度，将基础货币与黄金储备的比率提高了近35个对数点。然而，同期黄金外流超过28个对数点，美联储的政策效用几乎被完全抵消。回过头来看，1931—1932年美联储是否可以做得更好？这是一个富有争议的问题，我们不便评判。美国货币政策制定者当时认为，通过公开市场操作等方式扩大货币基础是徒劳之举。如果分析表4—4（d）中相关数据以及充分考虑当时美国为金本位制国家的实际情况，就不难理解美国货币政策制定者当时的想法了。

1933年3月美国中止了金本位制，4月宣布美元贬值。不过1933年，美国货币存量总体上仍为负增长。如表4—4（d）所示，当时黄金流入美国，美国货币基础与国家储备的比率也在增加，但是由于货币乘数持续下降，因此美国货币增长仍为负数。尽管放弃金本位制后获得了货币独立权，但美国并没有立即采取激进的通货再膨胀政策，这一点与德国和英国情况一样。正如特明1989年所言，头脑简单的支持美国实行金本位制的货币主义者，无法理解1933年美国脱离金本位制后实体经济和股市都实现了强势复苏的现实，因此在评价美国中止金本位制的影响问题上，货币主义者的某些观点也无法自圆其说。

1934—1936年，美国货币存量迅速增长。如表4—4（d）所示，这3年中第4列和第7列的总和几乎为零。从数据来看，美联储在这段时间采取的政策措施，一方面是要降低货币贬值对货币基础的影响，另一方面又允许欧洲黄金流入美国并扩大美国的货币基础。这些自相矛盾的政策措施表明，1933年之后，美国的货币决策者在某种程度上仍受金本位制框架的束缚。正如1992年克里斯蒂娜·罗默所述，美国货币存量复苏性增长主要得益于黄金流入美国，而不是由于美联储采取了积极有效的货币政策。

世界总量

现在我们对单体国家的货币发展情况已经有了基本了解，但这些国家的情况是如何错综交织并对世界产生影响导致全球货币存量减少的呢？为了回答这个问题，有必要研究分析表4—5所示的世界总量情况，我们加权平均了表4—4所列的法国、德国、英国、美国这4个国家的数据以及加拿大、日本和瑞典这3个国家的数据。

从表4—5第2列可以看出世界总量名义存量的变化情况。从1928年第二季度到1929年第一季度，世界加总的货币存量有所增长，随后一年时间基本保持稳定，然后持续下滑。我们按照从这一年年末到下一年年末的样本时段进行计量，结果发现，1930年世界加总的货币存量下降了约4个对数点，1931年下降了约11个对数点，1932年下降了约3个对数点，1933年上升了约2个对数点。从1934年开始，世界加总的货币存量开始加速增长，1934年增长了约8个对数点，1935年增长了约11个对数点（终于恢复到1928年的水平），1936年增长了约12个对数点。

导致世界货币供给崩溃的原因有很多，但显然世界货币性黄金短缺并不是导致世界货币供给崩溃的原因。从表4—5最右边一列可以看出，从1928年年中到1933年年末，7个样本国家持有的货币性黄金的实际数量增加了20个对数点，到1936年年末累计增加了42个对数点。当时作为商品属性的黄金价格上涨，激发了人们勘探、开采金矿的动力，此外，

黄金从“外围”领域流入，如黄金从非货币性用途转移为货币性用途等，这些因素在一定程度上导致货币性黄金数量增加。20世纪20年代初，人们曾悲观地预测，黄金将长期短缺。从事实来看，这种判断极其错误。外汇储备使用减少在某种程度上抵消了货币性黄金储备增长，不过根据表4—5中RES/GOLD这一指标，从数量上看，外汇储备使用减少对世界加总的货币存量的影响微乎其微。外汇储备外流产生的影响极小，这反映出，美国和样本中的其他几个国家都没有巨额外汇储备。

从表4—5可以看出，造成货币紧缩的原因在不同时期各有所异。^[17]从样本期之初的1928年一直到1930年，世界加总的货币总量基本持平，这一时期造成通货紧缩的主要原因是货币政策的自由裁量权，从货币基础与国际储备的比率这一指标可以大致衡量出货币政策的自由裁量权。表4—5中SHARE指数用以衡量黄金分布不均情况。黄金在各个国家的物理存量并没有按照相关国家在世界经济中的重要性成比例地分布，这也产生了一些负面影响。但由于这一时期货币性黄金总量不断增长，一定程度上冲淡了黄金分布不均的负面影响。将表4—5与表4—4进行比较可以看出，1930年全球货币增长缓慢，主要原因是美国、德国和法国对流入的黄金采取冲销措施，其中法国冲销力度相对较小。

然而，从1931年春开始，货币收缩的性质发生了根本变化。从1930年年末到1931年年末，银行危机的爆发导致货币乘数M1/BASE下降超过15个对数点，此后持续下降。SHARE指数大幅下降，显著反映黄金分布不均效应，1931年SHARE指数下降了18个对数点，1932年又下降了8个对数点。如表4—4所示，这一时期黄金大量地从德国和英国流出，主要流向法国，这是导致黄金分布不均效应的主要原因。相比之下，这一时期美国的黄金存量相对保持稳定。

外汇储备外流及黄金分布不均效应等因素抑制了世界加总的货币存量增长，不过从BASE/RES比率的加权平均值看，由于这一指标可以反映货币政策的自由裁量权情况，因此表4—5中的相关数据表明，这一时期各国货币政策的自由裁量权极度扩张，特别是德国、日本和瑞

典。^[18]然而，如表4—5所示，尽管通过运用货币政策的自由裁量权最大限度地使国内货币条件不受国际储备数量的影响，也就是让国内货币供给与国际储备脱钩，仍无法阻止世界加总的货币存量于1931年和1932年大幅度收缩。和美国的情况一样，从样本期之初的1928年一直到1931年年初，世界货币紧缩也可以称为“自作自受，咎由自取”。而随后两年，世界货币紧缩情况更是越发严重，已经被一种“不可控力”紧紧扼住。

1933—1936年的世界加权平均数据即世界总量数据情况，不能反映各个国家的货币发展历程，更不能体现金本位制国家和非金本位制国家之间的货币发展差异。总的来说，这一时期，黄金的货币性价格上涨造成的贬值效应，以及通过货币基础与国际储备的比率反映出的扩张性货币政策的效应，要远远大于黄金分布不均的效应，也在一定程度上战胜了货币乘数持续下滑的影响。

第五节 结论

在本文中，我们把20世纪30年代的世界通货紧缩情况分解为几个主要指标，每项指标是导致世界通货紧缩情况的主要原因，如实际货币余额变化情况；货币乘数变化情况，这项指标与银行业情况密切相关；货币基础与国际储备比率变化情况，这项指标可以反映货币政策自由裁量权运用情况，以及对流入或流出的储备实施冲销的程度；外汇储备使用变化情况；黄金在世界各国的分布变化情况；以及平价的变化情况。这种研究方法相对简单易行，也较为合理。

我们的研究结果印证了早期文献的一些结论，同时也提出了一些新问题以供未来进一步深入研究。我们最重要的一项发现是，在大萧条期间货币因素发挥了重要作用。1931年是极为关键的一年，在此之前与在此之后发生的货币紧缩，原因完全不同。1931年之前，黄金储备盈余国家对流入的黄金实施冲销政策是导致通货紧缩的主要原因，这其中最主

要的是美国，其次是法国。1931年金融危机之后，局势失控，货币乘数和黄金分布问题是两大罪魁祸首。货币乘数是最能反映商业银行问题的指标，在这一时期这一指标急剧下降，黄金分布也日益不均。1931年之后，总体而言，各国货币政策的自由裁量权有所扩张，通过货币基础与国际储备的比率这一指标可以反映货币政策的自由裁量权。然而，除了极少数几个放弃金本位制后采取非常激进的通货再通胀政策的国家，改变货币政策所带来的积极推动力量，根本无法抗衡之前错误的货币政策所释放出的强大的通货紧缩力量。

数据附录

批发价格

资料来源：国际联盟，《统计月报》，以1929年为基准年。所有数据序列均根据1929年基准年情况进行校准，统计篮子里的商品也根据1929年基准年情况进行了适当调整。因波兰部分数据无法获取，波兰批发价格指数数据从1931年1月开始。

消费者价格

资料来源：美国的数据来源于美国国家经济研究局（NBER）发布的《宏观历史数据集》（序列号04128）。

其他国家的数据来源于国际联盟《统计月报》，以1929年为基准年，所有数据序列均根据基准年情况做出适当调整。

从1928年6月至1931年9月，法国和瑞典的季度数据运用几何插值法获取。

法国的消费者价格指数使用首都巴黎的数据，波兰的消费者价格指数使用首都华沙的数据。

波兰的消费者价格指数数据从1931年1月开始，日本的消费者价格指数数据从1932年1月开始。

流通中的纸币

资料来源：美国的数据来源于弗里德曼和施瓦茨1963年的研究，详见弗里德曼和施瓦茨1963年的研究论文表A—1的第1栏“公众持有的货币”。

加拿大的数据来源于梅特卡夫（C. Metcalf）、雷迪什（A. Redish）和希勒（R. Shearer）1998年的研究报告。

其他国家的数据来源于国际联盟的《统计月报》。

银行准备金

资料来源：美国的数据来源于弗里德曼和施瓦茨1963年的研究，详见弗里德曼和施瓦茨1963年的研究论文表A—2的第3栏“银行准备金”。

加拿大的数据来源于梅特卡夫、雷迪什和希勒1998年的研究报告。

其他国家的数据来源于《联邦储备公报》中《外国中央银行情况》部分。

存款

资料来源：美国的数据来源于弗里德曼和施瓦茨1963年的研究，详见弗里德曼和施瓦茨1963年的研究论文表A—1的第2栏“调整后的商业银行活期存款”。

加拿大的数据来源于梅特卡夫、雷迪什和希勒1998年的研究报告。

法国的数据来源于帕塔（J. P. Patat）和卢特法拉（M. Lutfalla）

1986年及1990年对法国商业银行存款总额情况的研究。

德国和日本的数据，1931年之前的数据来源于《联邦储备公报》；1931年之后的数据来源于国际联盟《统计月报》。两个数据序列重叠部分进行了技术处理。日本有两个存款数据序列，一个数据序列是经过校准的从1934年2月开始的数据序列，另一个时间较早的数据序列未经校准，我们对这两个数据序列进行了技术处理。德国部分月度数据缺失，主要是12月和1月的数据缺失，我们运用几何插值法进行了填充。

波兰只能找到1931年以后的数据，相关数据来源于国际联盟《统计月报》。

瑞典从样本期初始时期到1931年，相关数据为存款总额，包括存款银行的储蓄存款和通知存款，数据来源于《联邦储备公报》；1931年之后的数据，主要指存款和支票账户，数据来源于国际联盟《统计月报》。我们对这两个数据序列重叠部分进行了技术处理。

黄金存量

资料来源：1943年《美联储理事会报告》第544—555页。各国黄金实际数量的计算方法是，用以美元计量的黄金存量价值除以美国官方黄金价格，1934年1月至1934年1月，美国官方黄金价格为每盎司20.67美元，之后为每盎司35美元。

外汇储备

根据国际联盟《黄金法》，日本、英国和美国不得使用外汇储备来支持其货币，相关情况可参阅艾肯格林1990年的论著第248页。因此，这三个国家所持有的国外资产没有被视为国际储备。

加拿大直到1935年才成立中央银行，1935年之前，加拿大国外资产数据采用的是其商业银行持有的国外资产净头寸。这个数据序列波动剧

烈、极不稳定，甚至有时为负数，将其视为国际储备实为无奈之举。

德国、法国、波兰和瑞典的数据均来源于国际联盟《统计月报》，但相关定义略有差异，德国外汇储备只指特定资产，法国外汇储备包括即期可获得的国外资金加上外国票据和其他短期国外资产，波兰和瑞典外汇储备指国外资产。

平价

资料来源：1943年美联储理事会报告第528—535页。

中央银行贴现率

资料来源：国际联盟《统计月报》，月末数据。加拿大1935年3月以前的数据无法获取。

美国中央银行贴现率是指12家联邦储备银行票据贴现平均利率。

工业产值

资料来源：国际联盟《统计月报》。

英国的季度数据是根据邹至庄（Gregory C.Chow）和An-loh Lin 1971年的插值法获取的煤炭、生铁和钢材产值的月度数据。所有数据序列均根据1929年基准年的变化情况做了相应调整。

日本工业产值数据从1930年1月开始，波兰工业产值数据从1931年1月开始。

国家权重

构建世界总量（ ω_i ）的权重主要根据1928年各国实际GDP的相对

值。此数据来源于安格斯·麦迪逊1982年的研究，详见麦迪逊1982年的研究报告表A—2、表A—3、表A—7。

统计中包含日本时，各国具体权重如下：加拿大0.030，法国0.098，德国0.158，日本0.077，瑞典0.015，英国0.134，美国0.488。

统计中不包含日本时，各国具体权重如下：加拿大0.032，法国0.11，德国0.17，瑞典0.016，英国0.145，美国0.528。

季节性调整

我们运用对月度虚拟变量进行回归的方法，对用对数表示的货币存量和货币基础序列数据进行了季节性调整。样本期从1928年6月至1936年12月。因波兰的部分数据无法获取，所以波兰的样本期为1931年1月至1935年12月。

[1] 美国国家科学基金会对本研究提供了支持，雷费特·居尔卡伊纳克（Refet Gurkaynak）在本研究中给予了出色的研究协助，在此一并致谢。

[2] 关于详细的历史分析，参见艾肯格林1992年发表的论文。两次世界大战之间的金本位制更准确地应被称为金汇兑本位制，当时很多国家用可兑换外汇来补充黄金储备，金汇兑本位制的表述可以更好地反映这个实践。我们将在下文讨论这种做法的影响。

[3] 在金本位制下，货币需求增长也会影响货币存量，具体情况取决于新增需求的形式。在其他条件不变的情况下，通过降低货币乘数等方式导致货币需求增长，将会使货币存量减少。

[4] 1982年，安格斯·麦迪逊（Angus Maddison）计算了1928年各国实际国内生产总值。图4—2的权重主要基于麦迪逊的研究成果，依据1928年各国实际国内生产总值情况设定权重，有关权重和相关数据来源详见本文数据附录。值得注意的是，美国的权重接近50%，反映了第一次世界大战后美国占据世界经济的主导地位。

[5] 1969年，克莱夫·W. J. 格兰杰（Clive W. J. Granger）提出了一种基于“预测”的因果关系（格兰杰因果关系）。简单来说，它通过比较“已知上一时刻所有信息，这一时刻X的概率分布情况”和“已知上一时刻除Y以外的所有信息，这一时刻X的概率分布情况”，来判断Y对X是否存在因果关系。格兰杰因果检验作为一种计量方法已经被经济学家们普遍接受并广泛使用。——译者注

[6] 向量自回归模型简称VAR模型，是一种常用的计量经济模型，1980年由克里斯托弗·西

姆斯（Christopher Sims）提出。该模型是用模型中所有当期变量对所有变量的若干滞后变量进行回归，主要用来估计联合内生变量的动态关系。——译者注

[7] 零假设（null hypothesis），统计学术语，指进行统计检验时预先建立的假设。零假设成立时，有关统计量应服从已知的某种概率分布。当统计量的计算值落入否定域时，可知发生了小概率事件，应否定原假设。之所以称为零假设，是因为它的假设一般都是组间差异为0、两个变量的相关系数为0、回归系数为0等。其一般形式是假设参数等于某个固定值。——译者注

[8] 多重共线性是指线性回归模型中的自变量之间由于存在精确相关关系或高度相关关系而使模型估计失真或难以估计准确。——译者注

[9] 格兰杰原因：如果一个变量A是另一个变量B的格兰杰原因，说明A的变化是B变化的原因之一。——译者注

[10] 此处原书中误把国际储备与黄金储备之比写成BASEit/RESit。——译者注

[11] 虽然非金本位制国家对覆盖率没有限制，但很多非金本位制国家并没有积极地利用这一点。艾肯格林1990年的论著第250页称：大多数在大萧条后放弃金本位制的国家的黄金覆盖率数值与从前相比变化不大，这可能是该国相关法律法规的要求，也可能是因为有贬值预期所采取的预防性措施所致。

[12] 尽管各国黄金存量的加权平均数增长了8个对数点，但同一时期，全球货币性黄金总存量增长了21个对数点。8个对数点与21个对数点之间的差异，反映了货币性黄金在全球“分布不均”。

[13] 对法国和德国来说，国际储备包括外汇储备和黄金储备。对不使用外汇储备的英国和美国而言，其国际储备仅包括黄金储备。我们研究发现，法国和德国的货币基础对其国际储备的两个组成部分反应相同。

[14] 从理论上来说，金本位制的“游戏规则”要求中央银行倾向于支持黄金流动，因此储备每增加1法郎就应该相应地增加1法郎的基础货币。然而，正如艾肯格林1990年的论著第10章所述，法国1928年出台《银行法》，禁止法兰西银行进行公开市场操作，从而无法应对储备流动。

[15] 德国当时的中央银行德意志帝国银行不愿意采取措施来冲销黄金外流的影响。德国这一情况又让我们想起1990年艾肯格林在其论著第250页所言：大多数在大萧条开始后放弃金本位制的国家的黄金覆盖率数值与从前相比变化不大，这可能是该国相关法律法规的要求，也可能是因为有贬值预期所采取的预防性措施。

[16] 表4—6的回归结果表明，英国脱离金本位制以后，对黄金流入的冲销力度远远超过对黄金流出的冲销力度，不过，估计系数在统计学上并不显著。

[17] 读者们应谨记，美国在世界加总综合指数中占据约50%的权重，分量极重。

[18] 当然，货币基础与国际储备之比提高可以是主动的，比如央行在公开市场进行买卖；也可以是被动的，比如黄金外流被冲销。然而，这两种情况都反映了一种将国内货币状况与国际储备数量脱钩的政策。

第三部分

劳动力市场

第五章

劳动力市场的周期性行为：二战前和二战后的比较^[1]

与詹姆斯·L.鲍威尔合著

第一节 引言

本文对二战前（1923—1939年）和二战后（1954—1982年）劳动力市场的周期性行为进行了比较，采用阿瑟·伯恩斯（Arthur Burns）和韦斯利·米切尔（Wesley Mitchell）1946年提出的经济周期分析法。本文主要在以下两个方面遵循了这一分析法：一是运用相对细分的分解数据^[2]，分析两位数代码或三位数代码行业（the two- or three-digit industry）的月度数据，二是我们没有构建结构性模型来检验劳动力市场的周期性变化，而是将关注的重点放在分析相关数据的定性特征上。我们与伯恩斯和米切尔一样，都认为对数据进行描述性分析是奠定经济周期理论的必要基础。因此，尽管本文没有给出直接的结构性推理^[3]结论，但对相关结构性模型和假说进行了详细阐释。

我们主要研究两个问题，一是在经济周期中，劳动力投入如何周期性地变化？我们着重考虑以下因素：用总劳动生产率衡量的劳动力使用强度、每周工作时长和雇用的工人人数，主要考查这些变量在一个经济周期内的变化时间和变动幅度。二是在经济周期中，产出和劳动力投入这两个变量与劳动报酬之间有什么关系，我们主要分析产品工资和

每周实际收入以及实际工资的周期性变化。

相关研究结果与劳动力市场周期性变化的主流观点是一致的，我们对这些主流观点进行了梳理和提炼。我们在研究中发现：无论二战前还是二战后，在经济下行时期，关于裁员、缩短工作时长、实际工资周期性变动等方面的具体实践存在显著差异。此外，我们发现，在经济严重衰退时期，劳动生产率会出现异常变动。我们在研究过程中运用了几种不同的方法，使用之前从未被研究过的全新样本数据集，而且这个数据集收集的样本周期覆盖时间较长。通过实证研究，验证了相关领域的主流观点。

本文结构如下：第一节为引言，第二节概述和总结了此前关于劳动力市场周期性变化的实证研究，第三节和第四节详细阐释了本次实证研究所使用的数据集，第五节运用频域分析法对劳动力市场关键变量在经济周期中的变化情况进行分析，第六节运用时域分析法对劳动力市场关键变量在经济周期中的变化情况进行分析，第七节分析了四次极为严重的经济衰退时期劳动力市场相关变量的具体情况，第八节对本次实证研究进行了总结并给出了研究结论。

第二节 前人的研究：规律和疑惑

迄今为止，关于劳动力市场的周期性行为，已经有大量直接或间接的实证研究。虽然无法穷尽所有的文献资料，但我们在本节里尝试梳理和总结各类文献的主要实证发现和结论。对于相关经济学家解释实证研究结果的情况，我们会进行简要评述。目前经济学界对部分实证研究的相关解释存在分歧，由于本文没有进行结构性分析，只是对相关情况进行白描式的叙述，所以，我们梳理和总结出的规律无法明晰经济学界的纷争。

第一节提出了两个问题，第一个问题是劳动力投入随着周期变化的方式，第二个问题是劳动力投入和劳动报酬之间的周期性关系。本节的

讨论紧紧围绕这两个问题展开。我们关注的重点不是失业发生频率及持续时间，或者劳动参与率的周期性变化情况。由于二战前的相关数据较难获取^[4]，因此我们没有过多关注劳动力市场供给方面的情况，而是重点关注市场需求方面的情况。

劳动力投入的周期性模式

关于劳动力投入随周期变化的实证研究，最早是由美国国家经济研究局在研究经济周期时开展的。韦斯利·米切尔和阿瑟·伯恩斯在实证研究中不辞辛苦地分析了数百个数据序列，其中包括很多劳动力市场变量，并得出了相关实证结论，例如米切尔在1951年发现，就业、每周工作时长与产出这三个经济变量之间具有高度相关性。

美国国家经济研究局的一项早期研究表明，在一个经济周期里，每周工作时长这一指标强有力地引领着产出和就业这两个变量随经济周期变化，有关情况可参阅杰夫里·摩尔（Geofrey Moore）1955年的论文以及杰哈德·布里（Gerhard Bry）1959年的文章。随后，每周工作时长成为美国国家经济研究局一个著名的领先指标指数的组成部分。关于美国国家经济研究局的这个领先指标指数，1975年维克托·扎诺维茨（Victor Zarnowitz）和夏洛特·博尚（Charlotte Boschan）进行了深入研究，还对相关指数进行了更新。美国国家经济研究局认为，还有其他一些劳动力市场变量早于经济周期变动，可以确认为领先指标，如就业率、裁员率以及首次申领失业保险率等，具体情况可参阅朱利叶斯·希斯金（Julius Shiskin）1961年的论文。人们发现，就业和失业情况与经济周期同步变化。

美国国家经济研究局在这一研究领域最杰出的贡献当属托尔·胡尔特格伦（Thor Hultgren）1960年发表的论文。在这篇堪称经典的论文中，为了验证米切尔关于劳动力成本的假设，胡尔特格伦收集了23个行业的产出、总工作时长和工资等月度数据，样本时间为1932—1958年。

通过研究这些数据，胡尔特格伦发现，每个工人每小时的产出具有顺周期性，也就是说，就业和工作时长随经济周期变动的幅度要小于产出随经济周期的变动幅度。

劳动生产率具有顺周期性，或者说短期劳动报酬递增（SRIRL），这一重大发现催生了大量文献。例如，1960年及1965年埃德温·库（Edwin Kuh）两次发表论文，1962年阿瑟·奥肯（Arthur Okun）发表论文、1964年奥托·埃克斯坦（Otto Eckstein）和托马斯·威尔逊（Thomas Wilson）发表论文、1965年布雷克林发表论文等等。其中，奥肯著名的“定律”是把短期劳动报酬递增应用于总经济。经济学家们还有其他很多研究，如1966年罗伯特·J.鲍尔（Robert J. Ball）和圣西尔（St. Cyr）发表论文，1967年斯坦利·H.马斯特斯（Stanley H. Masters）发表论文，布雷克林和奥布赖恩（P. O. O'Brien）发表论文，N. J.爱尔兰（N. J. Ireland）和D.J.史密斯（D. J. Smyth）发表论文。从这些论文中可以看出，任何一个工业国，无论其总产出水平高或低，无论是产业工人还是非产业工人，短期劳动报酬递增的现象都普遍存在。

由于新古典主义关于生产要素边际收益递减的假设，短期劳动报酬递增的现象被认为是一个难解之谜。一个被普遍认同的观点是，由于存在特定的人力资本，在经济衰退时期，企业会“窖藏”劳动力，这一点从沃尔特·奥伊（Walter Y. Oi）1962年的论文、罗伯特·索洛（Robert M. Solow）1968年的论文以及雷·费尔（Ray C. Fair）1969年的论文中均可看出。当需求有所恢复时，“窖藏”的劳动力得到更充分的利用，从而产生了劳动回报递增的假象。在实证研究中，劳动力“窖藏”模型近似等同于这样一种模型：对“窖藏”的劳动力存量进行调整的边际成本不断递增，因此企业只能逐步地调整到预期的就业率水平。在布雷克林1965年的论文以及罗伯特·科恩（Robert M. Coen）和伯特·希克曼（Bert G. Hickman）1970年的论文中都可以找到这些观点。然而，这两个模型并不完全相同。还有一个对短期劳动报酬递增现象的解释是，该现象反映了未被经济学家们观测到的资本利用率的变化情况，而资本利用率的变化情况与劳动力投入变化密切相关。这一观点颇为流行，如爱尔兰和史

密斯1967年的论文、罗伯特·卢卡斯1970年的论文、索洛1973年的论文、伊沙克·纳迪里（Ishaq Nadiri）和舍温·罗森1973年的论文（Sherwin Rosen）、约翰·塔托姆（John A. Tatom）1980年的论文等均有涉及。

目前最流行的学术观点是，短期劳动报酬递增是企业动态地解决复杂问题所得到的最优结果。在这一过程中，劳动力只是投入的一项成本，还有其他一些投入成本也会发生影响，且这些投入成本都不是一成不变的，而是会一定程度地发生变动。1973年，纳迪里和罗森强调，就业变化率不仅取决于调整劳动力存量的成本，还取决于调整其他投入的成本，比如调整存货的成本及改变劳动力利用率的成本。1981年，凯瑟琳·莫里森（Catherine Morrison）和厄恩斯特·伯恩特（Ernst Berndt）指出，即使劳动本身是一个完全可变的因素，其他影响因素相互作用也可能导致短期劳动报酬递增现象。

总而言之，基于胡尔特格伦开创性的论文，后人进行了深入研究，贡献了新的发现。主要成就体现在两个方面：一是关于短期内就业对产出变化做出的调整较为迟缓，以及经济周期中就业与工时、库存和其他生产要素的关系等问题，1965年布雷克林、1973年纳迪里和罗森、1974年西姆斯等，都进行了大量研究并形成了实证材料；二是本文构建的关于企业相关投入利用率的动态优化模型，在研究过程中考虑理性预期，已被证明是相关领域最有效、使用最便捷的研究工具。1978年托马斯·萨金特、1982年罗伯特·平代克（Robert Pindyck）和朱利奥·罗特伯格（Julio Rotemberg）对本文模型进行了述评。

关于劳动力投入的周期性行为，我们可以做出如下总结：就业、每周工作时长、生产率等均具有顺周期性。在整个经济周期中，就业、工时、产出等变量都会发生变化，但就业、工时的变化幅度小于产出的变化幅度。在经济周期中，每周工作时长的变化早于产出变化；就业有时与产出同步变动，有时略落后于产出变动。

经济周期中的劳动报酬

关于经济周期中劳动力投入的变化情况，已有定性结论。但目前还没有对劳动报酬（特别是实际工资）的周期性变动情况进行精准画像，定量研究方面众说纷纭。1936年凯恩斯指出，由于边际收益递减，劳动的边际生产率是反周期的，因此实际工资应该也是反周期的。^[5]凯恩斯的这一论断引发了关于实际工资的争论。1938年约翰·邓洛普（John Dunlop）、1939年洛里·塔希斯（Lorie Tarshis）分别进行了实证研究，认为凯恩斯的观点是错误的。邓洛普和塔希斯的研究促使凯恩斯1939年发表声明，声称反周期的实际工资并非其理论的核心要义。1969年罗纳德·博德金（Ronald Bodkin）对邓洛普和塔希斯的研究进行了批判。

二战后相关研究没有解决实际工资的周期性问题。在汗牛充栋的研究文献中，人们可以找到支持顺周期性的论文，如博德金1969年的论文、艾伦·斯托克曼（Alan Stockman）1983年的论文；也可以找到支持反周期的论文，如萨利赫·内夫特奇（Salih Neftci）1978年的论文、萨金特1978年的论文、大谷一郎（Ichiro Otani）1978年的论文、罗伯特·奇里科（Robert S. Chirinko）1980年的论文；还可以找到支持无周期性的论文，如帕特里克·吉尔里（Patrick Geary）和约翰·凯南（John Kennan）1982年的论文。1980年，约瑟夫·阿尔通吉（Joseph Altonji）和奥利·阿申费尔特（Orley Ashenfelter）认为，关于实际工资的最佳统计模型是随机游走。我们认为，没有必要对这些文献内容进行详细比较，因此，我们只列明了这些文献中涉及的主要方法。

首先，经济学家们发现，名义工资被相关指数平减是决定结果的重要因素。这些指数包括产出价格指数（如批发价格指数）、生产价格指数、生活成本指数（如消费者价格指数）等，相关情况可以参阅理查德·拉格尔斯（Richard Ruggles）1940年的论文、博德金1969年的论文以及吉尔里和凯南1982年的论文。这其中有一定的合理因素，从概念上来说，工资除以产出价格（以下称为“产品工资”）相当于劳动力的“需求价格”，而工资减去生活费用（以下称为“实际工资”）相当于“供给价格”。不难判断这两个变量在何种条件下将发生短期变化。不过，在各

种不同的研究中，这些变量并没有出现系统性的变化。

其次，对于是否可以利用实际工资与产出或就业的同期相关性来衡量实际工资的周期性还存在着争议。内夫特奇1978年的论文、萨金特1978年的论文，以及金·克拉克（Kim B. Clack）和理查德·弗里曼（Richard B. Freeman）1980年的论文均认为，由于工资与就业之间的关系一直在复杂、动态地变化，因此有必要通过一些超前项和滞后项来研究这两者之间的相关性。

最后，人们发现，关于工资短期变动行为的实证结果对加总的偏差较为敏感，斯托克曼1983年的论文指出，工资短期变动行为对个人的加总偏差敏感，奇里科1980年的论文指出，工资短期变动行为对加总行业数据产生的偏差非常敏感。

实际工资和经济周期的关系明显非常微弱，这对一些著名的关于周期性波动的理论提出了挑战，相关情况可参阅阿尔通吉和阿申费尔特1980年的论文以及阿申费尔特和卡德1982年的论文。不过，在对工资和经济周期的弱相关性与就业短期波动理论进行调和统一的过程中，出现了一些很有意义的研究成果，如索洛和施蒂格利茨1968年的论文以及巴罗和格罗斯曼1971年的论文提出了经济周期的非均衡模型，1980年罗伯特·霍尔在论文中提出利用分析合约的方法来分离短期劳动力资源配置中的工资支付因素，以及卢卡斯1970年的论文提出生产能力和工作超时理论等。

尽管大量的研究与实际工资和产品工资有关，但它们并不是经济周期中衡量劳动报酬的唯一指标。米切尔很早就提出，单位劳动力成本在经济周期中发挥着重要作用。胡尔特格伦在1960年和1965年的研究中发现，劳动力成本滞后于经济周期，与米切尔的预测较为一致。美国国家经济研究局的研究员们分析了其他一些衡量劳动报酬的指标，如1961年希斯金指出，名义劳动收入与经济周期同步变化。

关于名义工资的研究已经较为充分。1950年，美国国家经济研究局的研究员丹尼尔·克里默（Daniel Creamer）在一篇论文中对1919—1931

年部分行业的月工资率以及1919—1935年的总工资率进行了研究。其最重要的结论是，名义工资率至少会滞后经济活动9个月的时间。后来的经济学家普遍认为，克里默的这一发现有力地说明了工资“黏性”问题。克里默还证明，在经济周期中，工资率指数的变动与每小时平均收入指数的变动较为相似，当缺乏工资率的数据时，这就是一个非常有用的结论。对后续研究名义工资的经济学家来说，工资“黏性”问题非常重要。1980年，萨克斯提出，第二次世界大战后工资变得更加刚性。1982年，罗伯特·戈登提出截然相反的观点，认为二战后美国的工资比英国和日本的工资更具有黏性。

总之，关于如何准确说明劳动报酬的周期性行为的问题，至今仍悬而未决。考虑到工资问题在宏观经济理论中的核心地位，这确实令人遗憾。

第三节 数据

关于二战前及二战后劳动力市场的周期性行为，上一节综述了相关定性的实证结果，重点关注二战前和二战后存在的差异。接下来，我们要从定量分析角度进行实证研究。本节重点阐释我们在实证研究中所使用的数据集，并将该数据集与其他经济学家所使用的数据集进行简单比较。我们使用月度数据，大致可以代表整个行业的水平，二战前的样本期从1923年至1939年，二战后的样本期从1954年至1982年。我们认为，如果要分析相关变量的短期变化行为及相互关系，就有必要使用高频数据。

为顺利实现研究目的，我们在研究之初就构建了总产值指数，但从运行效果看，总产值指数质量并不高。如果使用行业数据，可以减少加总偏差，也不必使用总产值指数。实际上，自从胡尔特格伦开创这项研究以来，除1969年费尔之外，很少有人在使用月度行业数据。近期相关研究中也很少使用二战前的数据。即便偶有几例使用二战前数据

的，往往使用的也是高度加总的年度数据。

可供我们选择的变量较多，考虑到数据的可获得性和经济相关性，我们最终决定选取以下变量：

IP——行业产出或产值；

EMP——就业（产业工人人数）；

HRS——每个产业工人每周工作时长；

PROD——生产率= $IP / (EMP \times HRS)$ ；

WR——每小时平均收入（名义收入）除以生活成本指数，即“实际工资”；

WP——每小时平均收入除以行业批发价格，即“产品工资”；

EARN——每个产业工人每周的实际收入= $HRS \times WR$ 。

在实证研究中，我们重点关注这些变量的对数差分而不是具体数值，主要是月增长率情况。上述大写缩写字母显示的是相关变量的对数差分形式。

我们收集了部分行业相关变量的数据，其中包括二战前8个制造行业、二战后8个制造行业以及3个非制造业。相关行业具体情况详见表5—1。为了便于对二战前和二战后的相关情况进行比较，我们把二战前的8个制造行业与二战后的8个制造行业进行了大致匹配。不过二战后采矿、公用事业和建筑这3个非制造业并没有二战前的可比数据，但我们认为这3个行业代表了经济的主要部门，而且相对制造业而言，非制造业容易被研究经济周期的经济学家们忽视，因此我们把这3个行业纳入了研究序列。

我们所选择的制造行业相对较为庞杂，对此稍作一些解释。我们选择的8个行业在二战前规模最大，数据较为完整、合理。我们需要工作时段的数据，尽管美国劳工统计局每年调查的行业更多，但该局只对1932年之后的工作时段进行了统计，因此我们只能在全国工业会议委员

会定期实施调查的行业里选择。全国工业会议委员会从20世纪20年代初开始就定期对部分行业进行调查，数据更加充分。此外，我们尽量选择可以直接计量实物产出情况的行业，比如有汽车生产数量相关数据的行业，避免选择那些需要通过生产资料（如每个工人生产时长等）投入情况，间接推算出生产情况的行业。当然，二战后行业门类更多，可供选择的范围更广，但为了减轻收集数据和录入数据的压力，我们优先考虑选择与二战前相关行业较为“匹配”的制造业。从就业情况及工业附加值角度看，我们所选择的行业，二战前占制造业总量的五分之一左右，二战后占制造业总量的六分之一左右。

与使用美国劳工统计局的数据相比，使用全国工业会议委员会的数据还有一个优点，那就是全国工业会议委员会提供的二战前的数据从未被系统使用过。美国国家经济研究局在早期研究中仅零星地使用了部分数据，胡尔特格伦1960年的论文则完全没有使用这些数据开展研究。

表5—1 研究的行业

二战前行业名称	二战后行业名称（标准行业分类代码）
制造业（二战前和二战后的数据）	
1. 钢铁（STEEL）	高炉和钢铁厂（331）
2. 汽车（AUTOS）	汽车和汽车设备（371）
3. 肉类（MEAT）	肉类加工厂（201）
4. 纸和纸浆（PAPER）	纸和相关产品（26）
5. 靴子和鞋子（SHOES）	制鞋类（橡胶类除外）（314）
6. 毛纺织品（WOOL）	纺织和精轧厂，毛纺织品（223）
7. 皮革鞣制和整理（LEATH）	皮革鞣制和整理（311）
8. 木材和木制品（不包括家具） （LUMBR）	木材和木制品（24）
9. 所有制造业（ALL MFG）	所有制造业
非制造业（仅有二战后的数据）	
10.NA（COAL）	烟煤和褐煤开采（12）
11.NA（ELECT）	电气服务（491）
12.NA（CONST）	建筑（无代码）

如果我们仅仅选择那些自20世纪20年代以来一直存在的制造行业进行研究，那么可能倾向于选择那些古老的日益衰微的夕阳行业作为样本，而不能以与时俱进的理念在样本中容纳一些新兴的朝阳行业。不过，我们的研究目的是考察劳动力市场相关变量的周期性行为，而不是预测研判行业未来发展的趋势，而且我们对制造业的夕阳行业和朝阳行业以及非制造行业进行了粗略的比较分析，发现无论选择何种行业，均不会对周期性行为研究结果产生重大影响，因此，我们认为即使对样本行业的选择存在偏差，也不会影响研究结果。

为了对行业发展情况进行比较，我们对二战前和二战后相关制造业的月度数据分别进行了加总。尽管二战前及二战后的行业加总数据远比单个行业数据覆盖面更广，但我们认为这些行业加总数据存在重大缺陷，主要体现在以下几个方面：一是每个行业的周期不同，生硬地将各行业数据进行跨行业加总，相关结果必然存在周期性偏差；二是使用以投入为基础来衡量产出的方法得出的总产值指数不尽合理；三是二战前的产出、价格和劳动力投入情况在二战后出现了一些变化，相关数据的内涵在二战前后不尽一致。所有数据及其来源参见本文数据附录。

第四节 主要的统计结论

本节我们主要探讨原始对数差分数据的特点。我们在研究过程中去除了数据中的季节性周期因素，也剔除了对数差分序列的均值。表5—2和表5—3分别给出了二战前和二战后各个行业各变量的均值。将这些均值乘以100，可以理解为相关变量的月度百分比增长率。

首先观察表5—2中的劳动生产率一栏，可以看出，二战前的平均生产率增长率高于二战后的平均生产率增长率。1923—1939年，8个制造行业中有5个行业的生产率增长率高于1954—1982年，二战前所有制造业的平均生产率也高于二战后所有制造行业的平均生产率。此外，二战前汽车、纸张和纸浆以及钢铁行业的生产率增长率已经达到了相当高的

水平。这些数据表明，两次世界大战之间是工业技术转型期，特别是20世纪20年代技术发展日新月异，促使生产成本大幅下降，相关情况可参阅哈里·杰罗姆（Harry Jerome）1934年的论文以及欧文·伯恩斯坦（Irving Bernstein）1960年的论文。二战后，生产率月增长率最大的制造行业当属纸张和相关产品行业，所有行业中生产率月增长率最大的则是电力服务行业。

生产率增长等于产出增长减去就业增长和工时增长之和，即生产率增长=产出增长-（就业增长+工时增长）。通过分析生产率增长的具体要素可以得知：二战前，产出增长最快的行业是汽车行业、纸张和纸浆行业；二战后，制造业产出增长最快的行业是造纸行业。如果包括非制造业，在所有行业中，电力服务业产出增长最快。高产出行业也是高生产率行业，战前8个行业的产出增长和生产率增长之间的等级相关系数^[6]为0.945，战后11个行业的等级相关系数为0.913。

尽管二战前的20世纪30年代发生了大萧条，但我们的研究表明，二战前制造业的就业增长率仍然超过二战后制造业的就业增长率。具体而言，8个制造业样本中有7个制造行业二战前的就业增长率大于二战后的就业增长率。如果包括非制造业，所有行业二战前的就业增长率也大于二战后的就业增长率，这反映出二战后很多行业长期陷入严重衰退，比如毛纺织行业、皮革鞣制和整理行业以及靴鞋行业，这些行业二战前已经呈现出衰退趋势，二战后衰退加速。钢铁行业在二战前就业增长，但二战后就业萎缩。在所有12个样本行业中，就业增长最强劲的是二战后的2个非制造业，即电力服务业和建筑业。从表5—2的就业一栏可以看出，总体而言，制造业吸收的就业长期持续下降。

生产率增长与产出、就业和工作时长相关。就产业工人的工作时长而言，二战前和二战后的两个样本期表现迥异。二战前，所有行业的每周工作小时数都逐步下降，钢铁行业工作时长下降得更为显著。20世纪20年代初，钢铁行业工作时间超长，普遍每周工作84小时。20世纪20年代中后期，由于生产组织方式不断改进和优化，特别是社会民众强烈抗

议超长时间工作，产业工人工作时长不断下降。20世纪30年代大萧条时期，部分雇主发起实施“工作分享制”，有的国家则是新政立法或工会强制要求实施“工作分享制”，以有效地减少工人失业问题，因此产业工人工作时长显著下降，相关情况可参阅约瑟夫·蔡塞尔（Joseph S. Zeisel）1958年的论文。相比之下，二战后产业工人的每周工作时长基本保持稳定状况。

表5—2 产出、就业、每周工作时长、生产率的月增长率（%）

行业	时间段（年）	行业产出或 产值	就业	每周工作 时长	生产率
钢铁	1923–1939	0.18	0.07	–0.25	0.35
	1954–1982	–0.12	–0.26	–0.01	0.14
汽车	1923–1939	0.34	0.07	–0.14	0.42
	1954–1982	0.16	–0.09	0.00	0.25
肉类	1923–1939	0.04	0.05	–0.08	0.07
	1954–1982	0.18	0.02	–0.01	0.17
纸和纸浆	1923–1939	0.33	0.06	–0.12	0.39
	1954–1982	0.33	0.03	0.00	0.29
制鞋类	1923–1939	0.01	–0.07	–0.14	0.22
	1954–1982	–0.13	–0.22	–0.01	0.10
毛纺织品	1923–1939	0.04	–0.08	–0.12	0.24
	1958–1982	–0.14	–0.43	0.01	0.28
皮革鞣制和 整理	1923–1939	–0.09	–0.14	–0.10	0.15
	1954–1982	–0.17	–0.29	0.00	0.12
木材和木制 品（不包括 家具）	1923–1939	–0.07	–0.14	–0.10	0.17
	1954–1982	0.18	–0.06	0.01	0.23
所有制造业	1923–1939	0.22	–0.01	–0.12	0.34
	1954–1982	0.27	–0.02	0.00	0.29
煤炭业	1954–1982	0.18	–0.13	0.06	0.26
电力服务业	1954–1982	0.48	0.11	0.00	0.36
建筑业	1954–1982	0.13	0.11	0.02	0.00

我们通过表5—3来研究反映产业工人劳动报酬的相关指标。尽管从表5—2行业产出或产值这一列可以看出，二战前，8个制造行业中只有5个制造行业的生产率增幅比二战后高，但从表5—3可以看出，二战前所有样本行业的实际工资增长率均比二战后要高。二战前，除鞋类行业外，产品工资也大幅上涨。在主要样本期内，二战前8个制造行业的实

际工资增长与生产率增长的等级相关系数为0.815，战后11个行业的等级相关系数为0.864。尽管这两个等级相关系数较高，但还是不如我们之前提及的生产率增长率和产出增长率的等级相关性高。表5—3最后一列每周实际收入这个指标没有充分地反映出二战前产业工人实际工资大幅增长的实际情况。不过，虽然实际工资大幅增长，但由于工作时间急剧减少，产业工人每周实际收入增长要比实际工资增长少得多。

表5—3 实际工资、产品工资和每周实际收入的月增长率（%）

行业	时间段（年）	实际工资	产品工资	每周实际收入
钢铁	1923–1939	0.31	0.29	0.06
	1954–1982	0.16	0.10	0.15
汽车	1923–1939	0.31	0.30	0.17
	1954–1982	0.11	0.16	0.11
肉类	1923–1939	0.29	0.29	0.21
	1954–1982	0.06	0.15	0.04
纸和纸浆	1923–1939	0.24	0.24	0.12
	1954–1982	0.13	0.15	0.13
制鞋类	1923–1939	0.11	–0.01	–0.03
	1954–1982	0.03	0.05	0.02
毛纺织品	1923–1939	0.21	0.20	0.08

行业	时间段（年）	实际工资	产品工资	每周实际收入
	1958–1982	0.05	0.31 ^a	0.06
皮革鞣制和整理	1923–1939	0.27	0.25	0.17
	1954–1982	0.05	0.03	0.05
木材和木制品	1923–1939	0.28	0.27	0.17
（不包括家具）	1954–1982	0.09	0.13	0.10
所有制造业	1923–1939	0.26	0.27	0.14
	1954–1982	0.09	0.10	0.09
煤炭业	1954–1982	0.12	–0.04	0.18
电力服务业	1954–1982	0.13	0.05 ^b	0.13
建筑业	1954–1982	0.09	0.03	0.11

注：a的时间段为1958—1975年，b的时间段为1958—1982年。

表5—4和表5—5列出了原始对数差分数据的标准差，并把它们乘以100，这样可以近似地理解为百分比。我们对这些数据本身不做任何评论，但在研究这些数据时我们发现，行业数据变动惊人，但对数据进行加总时，会在某种程度上降低观察到的行业数据变动性。为了搞清楚导致总数据变动的原因究竟有多少与经济周期相关，我们使用了频域技术来消除高频波段及低频波段的方差，消除高频波段主要是消除季节性因素，消除低频波段主要是去除趋势性因素或经济长波因素，由此得到行业产出或产值（IP）、就业（EMP）、每周工作时长（HRS）、生产率（PROD）及实际工资（WR）这5个关键变量的标准差，具体数值详见表5—6。从表5—6可以明显看出以下情况：一是无论二战前还是二战后，数据变动与经济周期相关性不大；二是二战后的经济周期波动性大幅减弱；三是在两次世界大战之间，大多数行业每周工作时长的周期性方差明显小于就业的周期性方差^[7]。

表5—4 产出、就业、每周工作时长和生产率的月增长率的标准差（%）

行业	时间段（年）	产出	就业	每周工作时长	生产率
钢铁	1923—1939	13.40	4.70	6.85	8.00
	1954—1982	16.09	11.53	2.25	7.06
汽车	1923—1939	30.12	10.37	8.13	22.47
	1954—1982	7.80	9.69	4.14	8.69
肉类	1923—1939	9.91	4.03	3.16	7.95
	1954—1982	2.82	1.80	1.84	3.87
纸和纸浆	1923—1939	5.71	1.83	2.47	5.15
	1954—1982	1.83	1.06	0.98	2.06
制鞋类	1923—1939	11.87	3.18	5.39	10.08
	1954—1982	4.05	2.86	2.58	5.63
毛纺织品	1923—1939	12.04	6.09	4.93	8.64
	1958—1982	9.30	2.71	2.01	10.17
皮革鞣制和整理	1923—1939	5.52	2.93	3.52	5.46
	1954—1982	3.39	2.32	1.71	4.82
木材和木制品 （不包括家具）	1923—1939	6.80	5.63	4.88	6.79
	1954—1982	2.85	2.47	1.87	3.62
所有制造业	1923—1939	4.70	2.36	2.59	2.92
	1954—1982	3.28	1.36	1.17	2.58
煤炭业	1954—1982	14.00	16.05	8.18	11.74
电力服务业	1954—1982	1.45	0.91	0.91	1.94
建筑业	1954—1982	7.88	6.17	2.87	5.25

根据大多数行业每周工作时长的周期性方差明显小于就业的周期性方差的论断，说明每周工作时长的波动远远小于就业的波动，这一点可以从未经处理的表5—4的原始数据看出，也可以在第七节得到验证。这个问题值得我们进一步研究。为什么在二战后的经济低迷期，雇主们更倾向于通过裁员的方式而不是缩短工作时长的方式来减少劳动力投入？这可能有两个主要原因：一是二战后工会的作用日益凸显，二是失业保险计划颁布实施。根据工会的职责目标，与其普遍地减少产业工人的工作时间，不如裁减一部分初级的非熟练工人。1979年，詹姆斯·梅多夫

（James L. Medof）开展了横切面研究^[8]，他指出，工会更倾向于裁员，并给出了相关例证。在此项研究中，梅多夫引用了1960年萨姆纳·斯利克特（Sumner H. Slichter）、詹姆斯·希利（James J. Healy）、罗伯特·利弗纳什（E. Robert Livernash）共同研究的成果，明确指出，有些工会早期支持工作分享制，赞同普遍减少产业工人工作时长，以便为所有希望工作的工人提供就业机会。但是二战后，这些工会的态度发生了变化，普遍转向支持裁员。实际上，比工会作用更大的是失业保险制度。以美国为例，完全失业的工人可以获得政府补偿金，但只要有工作，哪怕处于半失业状态，都拿不到政府的任何救济金。有关具体情况可参阅马丁·尼尔·贝利（Martin Neil Baily）1977年的论文。

表5—5 实际工资、产品工资和每周实际收入的月增长率的标准差（%）

行业	时间段（年）	实际工资	产品工资	每周实际收入
钢铁	1923–1939	2.14	2.24	7.02
	1954–1982	1.32	1.50	2.96
汽车	1923–1939	1.90	2.24	8.32
	1954–1982	1.69	1.87	5.21
肉类	1923–1939	2.24	4.81	3.25
	1954–1982	1.29	4.05	2.43
纸和纸浆	1923–1939	1.30	2.14	2.43
	1954–1982	0.83	3.61	1.36
鞋类	1923–1939	2.70	2.47	5.41
	1954–1982	0.95	1.80	2.60
毛纺织品	1923–1939	2.14	2.97	4.79
	1958–1982	1.06	1.48 ^a	2.37
皮革鞣制和整理	1923–1939	1.47	3.03	3.37
	1954–1982	0.92	2.96	2.12
木材和木制品 （不包括家具）	1923–1939	4.14	4.74	5.25
	1954–1982	1.32	1.99	2.37
所有制造业	1923–1939	1.24	1.48	2.55
	1954–1982	2.30	2.34	2.69
煤炭业	1954–1982	1.95	2.19	9.04
电力服务业	1954–1982	0.90	1.11 ^b	1.44
建筑业	1954–1982	1.05	1.02	2.80

注：a的时间段为1958—1975年，b的时间段为1958—1982年。

表5—6 5个变量的月增长率的标准差（%）：经济周期频率（12~96个月）

行业	时间段 (年)	行业产出 或产值	就业	每周工作 时长	生产率	实际工资
钢铁	1923–1939	3.96	1.59	1.73	1.53	0.59
	1954–1982	2.28	1.05	0.48	1.15	0.27
汽车	1923–1939	4.54	2.72	1.46	2.93	0.36
	1954–1982	1.85	1.43	0.47	0.77	0.31
肉类	1923–1939	1.66	1.05	0.49	1.01	0.49
	1954–1982	0.46	0.27	0.19	0.36	0.21
纸和纸浆	1923–1939	1.33	0.60	0.65	0.76	0.36
	1954–1982	0.56	0.30	0.16	0.27	0.14
鞋类	1923–1939	1.26	0.47	0.94	0.78	0.68
	1954–1982	0.71	0.39	0.38	0.60	0.17
毛纺织品	1923–1939	3.16	1.69	1.06	0.99	0.67
	1954–1982	1.56	1.01	0.61	1.74	0.22
皮革鞣制和整理	1923–1939	1.19	0.97	0.77	0.82	0.47
	1954–1982	0.59	0.49	0.22	0.52	0.14
木材和木制品 (不包括家具)	1923–1939	1.75	1.48	0.85	1.19	0.70
	1954–1982	0.87	0.61	0.21	0.44	0.23
所有制造业	1923–1939	1.53	0.97	0.67	0.48	0.33
	1954–1982	0.60	0.39	0.15	0.21	0.20
煤炭业	1954–1982	0.92	0.71	0.61	0.84	0.25
电力服务业	1954–1982	0.22	0.16	0.10	0.28	0.13
建筑业	1954–1982	0.69	0.75	0.21	0.77	0.15

第五节 频域分析

现在我们对经济周期中的就业、每周工作时长、生产率、实际工资、产品工资、每周收入、产出等变量进行研究。通过对收集的样本数据进行频域分析和时域分析，分析研究经济周期的典型特征。进行频域

分析时，我们主要根据克莱夫·W. J.格兰杰和M.汉塔纳卡（M. Hatanaka）1964年提出的方法。进行时域分析时，我们主要根据西姆斯1980年提出的方法。这两种方法关系紧密，运用这两种方法所得结果具有高度相似性。本节主要讨论频域分析结果，下一节将讨论时域分析结果。

频域分析和时域分析中使用的数据是剔除了季节性因素的基本数据序列的对数差分。我们主要运用季度性虚拟变量的方法来剔除季节性因素，按照不同的行业以及二战前和二战后两个样本期分别对每个经济变量进行计量回归研究。

根据格兰杰和汉塔纳卡1964年提出的在时间序列变量分析中引入频域分析的方法，我们研究的样本数据在经济周期内的频谱虽然较为明显，但很少出现明显峰值。可是根据萨金特1979年的论著第254页，应该出现明显峰值。因此，我们决定重点研究时间长于1年且短于8年的经济周期的特征，以剔除季节性因素和其他高频因素影响。根据美国国家经济研究局整理的经济周期年表，我们样本中最长的经济周期从1929年到1937年，共8年时间。对于每个样本期的每个行业，我们详细计算了1~8年频谱波段期间各个经济变量的相干性（coherences）和相位^[9]关系。

从表5—7可以看出，在经济周期中，就业、每周工作时间、生产率、实际工资、产品工资和实际每周收入这6个经济变量与行业产出增长率的相关性。表中括号内的数值为相关性估计值的标准差，具体计算方法详见本文附录。相关性是用来度量一对经济变量在一组限定的频率上的关联程度的指标，0表示相关性最小，1表示相关性最大。表5—7显示，在整个经济周期中，就业和工作时长与产出的关系最为密切。生产率和收入也与大多数行业的产出密切相关。实际工资和产品工资与产出之间的关联情况各个行业不尽相同，总体而言，实际工资和产品工资这两种工资与产出之间的联系较弱，二战后更是如此。然而，需要注意的是，无论二战前还是二战后，工资和产出的相关性在统计上较为显著。

表5—7 6个经济变量的增长率与产出增长率的相干性

行业	就业	每周工作 时长	生产率	实际工资	产品工资	每周实际 收入
二战前数据						
钢铁	0.828 (0.060)	0.883 (0.042)	0.915 (0.031)	0.272 (0.175)	0.230 (0.179)	0.854 (0.051)
汽车	0.854 (0.051)	0.583 (0.125)	0.692 (0.099)	0.252 (0.177)	0.271 (0.175)	0.568 (0.128)
肉类	0.773 (0.076)	0.657 (0.107)	0.836 (0.057)	0.541 (0.134)	0.330 (0.168)	0.292 (0.173)
纸和纸浆	0.661 (0.106)	0.870 (0.046)	0.721 (0.091)	0.610 (0.119)	0.507 (0.140)	0.836 (0.057)

行业	就业	每周工作 时长	生产率	实际工资	产品工资	每周实际 收入
鞋类	0.717 (0.092)	0.836 (0.057)	0.651 (0.109)	0.098 (0.187)	0.142 (0.185)	0.794 (0.070)
毛纺织品	0.934 (0.024)	0.878 (0.043)	0.783 (0.073)	0.449 (0.151)	0.429 (0.154)	0.797 (0.069)
皮革鞣制和整理	0.754 (0.082)	0.742 (0.085)	0.341 (0.167)	0.473 (0.147)	0.634 (0.113)	0.823 (0.061)
木材和木制品 (不包括家具)	0.749 (0.083)	0.784 (0.073)	0.276 (0.175)	0.354 (0.165)	0.659 (0.107)	0.638 (0.112)
所有制造业	0.935 (0.024)	0.916 (0.031)	0.567 (0.128)	0.567 (0.128)	0.607 (0.119)	0.902 (0.035)
二战后数据						
钢铁	0.898 (0.027)	0.895 (0.028)	0.863 (0.036)	0.527 (0.102)	0.180 (0.137)	0.829 (0.044)
汽车	0.912 (0.024)	0.724 (0.067)	0.479 (0.109)	0.733 (0.065)	0.578 (0.094)	0.809 (0.049)
肉类	0.592 (0.092)	0.585 (0.093)	0.618 (0.087)	0.430 (0.115)	0.706 (0.071)	0.648 (0.082)
纸和纸浆	0.911 (0.024)	0.771 (0.057)	0.856 (0.038)	0.360 (0.123)	0.735 (0.065)	0.672 (0.078)
鞋类	0.714 (0.069)	0.594 (0.092)	0.503 (0.106)	0.159 (0.138)	0.094 (0.140)	0.590 (0.092)
毛纺织品	0.418 (0.127)	0.295 (0.141)	0.586 (0.101)	0.252 (0.144)	0.573 (0.123)	0.294 (0.141)
皮革鞣制和整理	0.620 (0.087)	0.412 (0.117)	0.416 (0.117)	0.164 (0.138)	0.368 (0.122)	0.385 (0.120)
木材和木制品 (不包括家具)	0.881 (0.032)	0.845 (0.040)	0.658 (0.080)	0.378 (0.121)	0.489 (0.108)	0.779 (0.056)
所有制造业	0.941 (0.016)	0.839 (0.042)	0.684 (0.075)	0.378 (0.121)	0.314 (0.128)	0.693 (0.073)
煤炭业	0.603 (0.090)	0.710 (0.070)	0.331 (0.126)	0.371 (0.122)	0.063 (0.141)	0.676 (0.077)
电力服务业	0.290 (0.129)	0.359 (0.123)	0.734 (0.065)	0.287 (0.130)	0.203 (0.148)	0.413 (0.117)
建筑业	0.568 (0.096)	0.344 (0.125)	0.384 (0.121)	0.274 (0.131)	0.507 (0.105)	0.397 (0.119)

注：频率带宽为12~96个月，括号内的数值为标准误差。

频域分析也称谱分析，是将时间序列用正弦和余弦的线性组合进行建模的思想，通过这种分析可以较为容易地发现“隐藏”的周期性。频域分析中一个特别有用的方法是计算相位关系。对于某一给定的频率，经济变量随着时间推移沿着正弦曲线变动。变量A相对于变量B“相位超前”（phase lead），就是变量A沿着正弦曲线路径到达给定点后，变量B到达相应点所需要的月数。如果一个变量相对于产出的超前相位接近于0，我们就认为这个变量是“顺周期的”；如果一个变量相对于产出的超前相位约为整个周期的一半，我们就认为这个变量是“反周期的”。不过，关于相位超前的解释，约翰·豪斯（John C. Hause）在其1971年的论文中提出了一些不同意见。

从表5—8可以看出就业、每周工作时间、生产率、实际工资、产品工资和实际每周收入这6个经济变量相对于产出增长率的超前相位以及标准误差。相位超前情况以54个月为周期的频率进行评估，之所以设定54个月为一个周期，是因为这样的周期恰好处于我们所考虑的区域范围的中心位置。研究发现，就业、工作时长和收入均为顺周期的。生产率也基本是顺周期的，特别是二战后更为明显。与二战后相比，二战前生产率相对于产出的超前相位更大。工作时长的相位也超前于产出，但与生产率相对于产出的超前相位相比，工作时长的超前相位相对略小。就业相对于产出的相位则要滞后几个月。收入与产出的相位大体一致。无论在二战前还是在二战后，生产率、工作时长、产出和就业这4个变量之间的相互关系基本保持稳定，只不过在时序上存在一些细微差异，这与其他经济学家之前研究所得结论基本一致。结合第二节讨论的企业动态优化模型，生产率、工作时长、产出和就业这4个变量之间的相互关系实际上蕴含着一个简单的经济学原理：需求变化是经济周期发生变动的主导因素。1977年，马丁·尼尔·贝利在其论文中提到这样一个例子：根据企业动态优化模型，预期需求增加的企业会增加非劳动要素的投入，与此同时也会增加劳动，从而促进生产率提高。需求增加，工作时间也会延长。如果企业预期需求持续增长，企业还会大规模招聘员工，

也会投入资金对员工进行培训。尽管我们没有进行结构性测试，然而，无论对何种行业而言，也无论是二战前还是二战后，经济周期受需求变动支配这一结论都是适用的。

表5—8 6个经济变量的增长率相对于产出增长率的超前相位（以月为单位）

行业	就业	每周工作 时长	生产率	实际工资	产品工资	每周实际 收入
二战前数据						
钢铁	-4.7 (1.11)	1.8 (0.9)	2.3 (0.7)	-5.3 (5.7)	-0.3 (6.9)	1.2 (1.0)
汽车	-0.5 (1.0)	10.4 (2.3)	-2.9 (1.7)	-10.6 (6.2)	-6.0 (5.8)	9.8 (2.4)
肉类	-6.0 (1.3)	2.2 (1.9)	4.6 (1.1)	-22.2 (2.5)	-7.6 (4.7)	-5.1 (5.3)
纸和纸浆	-7.3 (1.8)	2.4 (0.9)	2.3 (1.6)	-19.3 (2.1)	26.5 (2.8)	-0.5 (1.1)
鞋类	-6.3 (1.6)	-2.4 (1.1)	9.0 (1.9)	-11.5 (16.6)	9.0 (11.3)	-3.0 (1.2)
毛纺织品	-2.6 (0.6)	2.1 (0.9)	2.7 (1.3)	-15.8 (3.2)	24.7 (3.4)	-0.6 (1.2)
皮革鞣制和整理	-5.7 (1.4)	2.8 (1.5)	11.1 (4.5)	-14.6 (3.0)	26.5 (1.9)	-0.7 (1.1)
木材和木制品 (不包括家具)	-3.8 (1.4)	2.0 (1.3)	11.2 (5.7)	-19.1 (4.3)	27.0 (1.9)	-0.7 (2.0)
所有制造业	-3.9 (0.6)	2.3 (0.7)	9.3 (2.4)	-11.6 (2.4)	-19.5 (2.1)	-0.3 (0.8)
二战后数据						
钢铁	-2.8 (0.6)	1.1 (0.6)	2.2 (0.7)	3.1 (2.0)	9.3 (6.6)	1.6 (0.8)
汽车	-2.5 (0.5)	4.5 (1.2)	5.0 (2.2)	3.6 (1.1)	3.9 (1.7)	4.1 (0.9)

行业	就业	每周工作 时长	生产率	实际工资	产品工资	每周实际 收入
肉类	-4.1 (1.7)	2.3 (1.7)	1.8 (1.6)	0.1 (2.6)	-1.6 (1.2)	1.3 (1.4)
纸和纸浆	-4.4 (0.6)	2.1 (1.0)	3.9 (0.7)	7.2 (3.2)	10.0 (1.1)	3.5 (1.3)
鞋类	-5.9 (1.2)	1.6 (1.7)	3.8 (2.1)	-7.6 (7.6)	11.9 (12.9)	0.8 (1.7)
毛纺织品	-3.4 (2.8)	-1.0 (4.1)	1.5 (1.8)	4.9 (4.9)	24.3 (2.0)	0.5 (4.1)
皮革鞣制和整理	-2.3 (1.5)	3.5 (2.7)	1.7 (2.7)	-5.4 (7.3)	12.4 (3.1)	1.8 (2.9)
木材和木制品 (不包括家具)	-3.9 (0.7)	2.0 (0.8)	6.4 (1.4)	-1.2 (3.0)	25.7 (2.2)	1.0 (1.0)
所有制造业	-2.4 (0.5)	2.1 (0.8)	4.4 (1.3)	0.7 (3.0)	8.4 (3.7)	1.6 (1.3)
煤炭业	-5.1 (1.6)	-0.1 (1.2)	9.1 (3.5)	-10.4 (3.0)	-21.3 (19.2)	-1.7 (1.3)
电力服务业	-16.0 (4.0)	-0.3 (3.2)	1.9 (1.1)	2.8 (4.1)	-5.4 (4.9)	1.3 (2.7)
建筑业	-4.2 (1.8)	4.2 (3.3)	5.0 (2.9)	11.6 (4.3)	12.3 (2.0)	6.7 (2.8)

注：频率带宽为12~96个月，括号内的数值为标准误差。

从跨行业和跨样本时间段的情况看，工资和产出的关系不具有稳定性。二战前和二战后工资变动存在明显差异。我们重点考察了实际工资情况。二战前，实际工资明显滞后于产出，从频域分析的相位来看，实际工资滞后于产出的程度虽还不足以被称为是反周期的，但至少一半波幅不同步。[\[10\]](#)关于这方面有一个众所周知的例子：1931—1932年，尽管产出和就业大幅下降，但实际工资仍实现了正增长。不过二战后，实际工资几乎一直是顺周期的，处于与经济周期同步的状态，部分行业的实际工资甚至领先于经济周期。

为什么二战前和二战后实际工资的周期性行为会发生变化？要想找

到关于这个问题的一个令人满意的答案，需要构建一个明确的模型。不过我们打算另辟蹊径，通过一个相对简单却富有启发性的例子，说明二战前后实际工资周期性行为发生变化的原因与裁员密切相关。之前我们已经阐释过，二战后，通过普遍减少工作时长以使更多工人获得工作机会的工作分享制已不再受推崇，取而代之的是冷冰冰的无情裁员。

只要不可能把一个人的工作在不同的雇主中无限地进行切分，那么下面的例子就具有一定的代表性。假设由于存在固定成本，每个工人一次只能从事一份工作，那么劳动力市场不是由小时工资来出清的[11]，而是由工作中工人可用的总效用来出清的。

假设工人从实际总报酬 Y 中获得正效用，从每周工作时间 H 中获得负效用。为简单起见，假设收入和闲暇的边际效用都是常数，那么 t 时刻的瞬时效用 U_t 可以表述成：

$$U_t = Y_t - \alpha H_t \quad (1)$$

其中 α 是参数。

为了留住劳动力，企业必须为工人提供 (Y_t, H_t) 组合，使工人的效用等于或大于■■■■，这里■■■■是指工人从其他地方可以获得的外生的效用水平。因为波动和 U 都是顺周期的，假设经济周期是规律的，可得下式：

$$\overline{U}_t = \overline{U}_0 (1 + a \sin t) \quad (2)$$

其中，■■■■₀是可获得的平均效用水平， a 是衡量■■■■的周期敏感性的正参数。

企业在综合考虑生产函数的性质、特定人力资本或调整商品成本等情况下，通过计算最大化问题，从满足外部效用约束的组合中决定提供何种 (Y_t, H_t) 组合。在这个很有启发性的例子中，我们没有明确设定企业的最大化问题，而是简单地预期每周工作时长这个经济变量是顺周

期的。这个假设其实非常符合实际，从而可得下式：

$$H_t = H_0 (1 + b \sin t) \quad (3)$$

其中， H_0 是在整个经济周期的每周平均工作时间， b 衡量每周工作时间的周期敏感度。可以把方程（3）看作一个简化形式，其中参数 b 取决于其他参数。

假设实际收入恰好可以满足外部效用约束，根据以上三个方程，可知表示每个工人实际收入的周期性行为的方程是：

$$Y_t = (\bar{U}_0 + aH_0) + (a + ab) \sin t \quad (4)$$

平均收入 $Y_0 = \bar{U} + aH_0$ 。

在这个案例中，实际工资 W_t 等于 Y_t / H_t 。在什么条件下，实际工资对外生的周期具有正的敏感性？也就是说，实际工资才会是顺周期性的？易证，实际工资具有顺周期性的充分必要条件是：

$$a > b \quad (5)$$

也就是说，如果保留效用^[12]对经济周期的敏感性大于工作时间对经济周期的敏感性，那么工资这个经济变量就是顺周期的。

我们在研究中发现，很难判断保留效用的周期性敏感性是否会随着时间的推移发生变化，也许二战后保留效用的周期性有所减弱，但这并不符合当前的主流观点。不过，我们在第四节中提出了新的证据，说明二战后工作时间的周期敏感性已有所下降。相关例证表明，在其他条件不变的情况下，工作时间的周期性敏感度降低，与之相伴的是实际工资的顺周期性增大。本文研究有两个新的发现：一是二战后工作时间这个经济变量的顺周期性减弱，二是二战后实际工资这个经济变量的顺周期性增强，这两个经济变量之间具有相关性。

还有一个重要的问题是，表5—7和表5—8中描述的周期性关系在长经济周期和短经济周期中是否相同。与之相关的另一个问题是，在研究中运用参考周期^[13]是否有用。伯恩斯和米切尔在研究中经常根据一个

标准的参考周期的各个阶段来衡量时间关系，而不是根据自然日历时间来衡量时间关系。这种研究方法必须满足一定的前提条件，即周期性的超前关系或滞后关系在周期长度所占的比例恒定，而不是以自然的日历时间度量超前关系或滞后关系时保持恒定，也就是说，无论经济周期是何种频率，相位角必须恒定。

关于这些问题，从表5—9中可以探寻到一些答案。表5—9给出了就业、每周工作时间、生产率、实际工资、产品工资和实际每周收入这6个经济变量相对于产出增长率的超前相位，从3个频率带宽进行考察，一是消除季度性因素的高频带宽（2~12个月），二是短周期（1~2年），三是长周期（2~8年）。我们之所以把经济周期按这样的年限划分为短周期和长周期，是因为我们发现周期在1~2年的频率与周期在2~8年的频率大致相同。我们还对每个经济变量在短周期和长周期之间的相位角进行了统计测试，以检验相关经济变量的相位角的恒定性，相关结果详见表5—9。

从表5—9可以得出两个结论。首先，高频带宽（2~12个月）（表中a行）没有出现明显的系统性特征，但在短周期（1~2年）和长周期（2~8年）范围内（表中b行和c行），关于超前和滞后的定性模式是相同的，比如，生产率仍然比经济周期超前，就业仍然比经济周期滞后。

其次，我们的研究说明，参考周期的方法有一定的合理性。此外，1983年詹姆斯·斯托克（James H. Stock）提出的对经济周期进行时域形变的研究方法^[14]也有一定的道理。参考周期方法隐含着长经济周期和短经济周期之间的相位角恒定的假设，我们在研究过程中发现，除了极个别的数据，大多数研究数据都支持这个假设。极少数不支持这个假设的行业数据主要是二战前肉类加工业、二战前和二战后所有制造业。从数据情况看，超前和滞后与周期长度成正比的假设是合理的。不过也应注意，1971年豪斯在论文中对参考周期提出了一些不同意见，他认为支持参考周期的证据站不住脚，比如，在时域中具有固定的滞后关系的两个经济变量也可能表现出与周期大致成比例的相位关系。

表5—9 6个经济变量的增长率相对于产出增长率的超前相位（以月为单位）

行业		就业	每周工作 时长	生产率	实际 工资	产品 工资	每周实际 收入
二战前数据							
钢铁	(a)	-0.4	0.0	0.2	-1.9	2.5	-0.1
	(b)	-1.6	0.6	0.8	2.2	2.4	0.8
	(c)	-5.0	2.1	2.5	-13.8***	-13.5***	-0.4
汽车	(a)	0.3	0.5	-0.2	-1.4	-1.2	0.4
	(b)	-0.3	4.1	-0.9	-2.2	-1.2	4.0
	(c)	0.1	6.6	-3.6	-15.3	-9.4	5.0*
肉类	(a)	-1.0	-0.1	0.2	-2.0	-1.2	-0.2
	(b)	-2.2	0.6	1.1	-8.2	-5.5	0.2
	(c)	-5.8	23.9***	10.4***	-16.1	0.3***	-18.9***

行业		就业	每周工作 时长	生产率	实际 工资	产品 工资	每周实际 收入
纸和纸浆	(a)	-1.4	-0.6	0.3	-3.0	-2.4	-0.9
	(b)	-3.1	0.7	0.8	-7.1	-8.9	0.1
	(c)	-4.5	3.4	2.7	-18.1	27.8	-2.7
鞋类	(a)	-0.3	-0.1	0.1	2.8	2.6	0.1
	(b)	-1.9	-0.9	3.0	-7.4	4.4	-1.1
	(c)	-8.6	-1.1	9.8	-5.0	0.6	-2.3
毛纺织品	(a)	0.6	-0.1	0.4	-2.6	-3.4	-0.3
	(b)	-0.6	0.6	0.6	-5.3	-8.9	0.2
	(c)	-4.4	2.9	5.3	-17.5	25.6	-3.5
皮革鞣制和整理	(a)	0.0	-0.1	0.0	1.9	-3.3	0.2
	(b)	-2.4	0.8	3.5	-4.9	8.8	0.1
	(c)	-3.2	4.0	18.7	-15.9	29.5	-4.0
木材和木制品 (不包括家具)	(a)	-0.4	0.6	-0.1	-2.6	-3.0	0.4
	(b)	-1.8	0.4	4.6	-7.4	-8.8	-0.5
	(c)	-1.3***	5.7	-0.9*	-5.7	28.8	0.8
所有制造业	(a)	-0.5	-0.1	0.6	3.4	-3.2	-0.1
	(b)	-1.7	0.6	2.3	-3.9	-7.2	0.0
	(c)	-3.3*	3.4	19.9***	-12.8	-20.0	-0.7
二战后数据							
钢铁	(a)	-0.4	0.0	0.1	0.7	0.9	0.1
	(b)	-0.9	0.1	0.5	0.8	0.8	0.3
	(c)	-3.3	2.9***	4.4*	4.7	17.6	3.4
汽车	(a)	-0.2	-0.1	1.7	-0.2	-0.1	-0.1
	(b)	-0.8	1.5	1.6	1.2	2.0	1.4
	(c)	-2.7	4.6	6.1	3.9	-0.7*	4.3
肉类	(a)	-1.3	0.1	0.0	-0.6	-0.4	-0.1
	(b)	-1.3	0.9	0.5	1.0	-0.2	0.9
	(c)	-4.9	1.9	2.4	-5.6*	-2.4	-1.5
纸和纸浆	(a)	0.4	-0.6	0.0	2.7	-2.0	-0.4
	(b)	-1.2	0.3	1.0	-2.8	3.1	0.1
	(c)	-5.5	3.6	5.8*	8.7	12.0	5.8*
鞋类	(a)	0.3	0.5	0.1	1.0	1.2	0.5
	(b)	-1.9	0.9	0.6	-3.5	5.3	0.5
	(c)	-6.7	0.8	8.3	-5.6	10.9	0.1

行业		就业	每周工作 时长	生产率	实际 工资	产品 工资	每周实际 收入
毛纺织品	(a)	0.0	0.1	0.0	0.5	2.5	0.1
	(b)	-1.9	-1.9	0.5	1.0	-5.2	0.5
	(c)	-2.2	3.7	0.8	7.1	25.2**	4.6
皮革鞣制和整理	(a)	0.7	0.7	-0.1	0.7	1.8	0.7
	(b)	-0.4	1.5	-0.1	-3.3	-8.5	0.7
	(c)	-3.2	3.0	4.2	-2.6	13.3	1.7
木材和木制品 (不包括家具)	(a)	-0.2	0.1	0.0	0.4	1.2	0.3
	(b)	-1.4	0.7	1.3	-2.6	-7.7	0.2
	(c)	-6.2	0.8	18.7***	-8.5	29.1	0.2
所有制造业	(a)	-0.0	0.2	0.1	0.6	0.7	0.1
	(b)	-0.7	0.0	1.0	-1.8	2.8	-0.7
	(c)	-2.9	4.7***	9.5**	5.7**	9.3	9.5**
煤炭业	(a)	-0.2	-0.2	0.1	-2.7	-1.6	-0.2
	(b)	-1.1	-0.3	0.7	-3.7	-3.2	-1.1
	(c)	-6.2	0.8	18.7***	-8.5	29.0	0.2
电力服务业	(a)	2.1	0.7	-0.1	-2.2	0.6	0.3
	(b)	-5.7	1.1	0.3	-3.3	-4.4	-0.8
	(c)	-16.5	-9.0*	3.1	8.5***	-0.1	5.2
建筑业	(a)	0.0	0.2	0.0	-3.4	-3.1	0.2
	(b)	-0.8	1.6	0.6	7.0	5.6	3.2
	(c)	-6.7	1.5	8.5	4.9***	10.3**	4.0

注：星号表示频率带宽（b）和频率带宽（c）之间相角^[15]差异的t检验的显著性，边际显著性水平为0.10（*）、0.05（**）和0.01（***）。

（a）：频率带宽2~12个月，（b）：频率带宽12~24个月，（c）：频率带宽24~96个月。

我们在研究中观测到的结论适用于样本中的所有行业，但二战前和二战后的模式存在一些细微差异。1973年纳迪里和罗森曾运用横切面方法进行研究，发现在耐用消费品行业，生产投入对经济周期变动的反应极为快速。我们对样本行业进行了分组并也运用了横切面方法进行研究以期有所发现，但观测结果显示，横切面的变化比我们的预期要小得多，我们并没有得到有价值的发现。

为了根据各行业的周期性行为特征对样本行业进行分组，我们对二战前和二战后每个样本行业的产出增长率相对于所有制造业的产出增长率的相干性和超前相位进行了估计计算，相关结果详见表5—10。计算得出一个奇怪的结果：几乎所有的超前相位都是正数，这可能是因为总指数中包含了产出，而对产出的计量主要是基于投入情况。根据相干性估值情况，二战后，经济周期对样本行业的影响日益减弱。与非耐用消费品行业相比，二战后，耐用消费品行业与经济周期的相干性相对更高。而二战前，除了肉类加工业，与非耐用消费品行业相比，耐用消费品行业与经济周期的相干性并没有更高。总的来说，横切面的相似性较为显著，横切面的差异性不大。

表5—10 各样本行业相对于所有制造行业的产出增长率的相干性和超前相位

行业	时间段（年）	相干性 （标准误差）	超前相位 （标准误差）
钢铁	1923—1939	94.7(2.0)	1.3(0.6)
	1954—1982	64.6(8.2)	0.2(1.4)
汽车	1923—1939	78.0(7.4)	-4.1(1.3)
	1954—1982	78.6(5.4)	0.2(1.0)
肉类	1923—1939	19.5(18.2)	1.2(8.2)
	1954—1982	26.2(13.2)	4.8(4.5)
纸和纸浆	1923—1939	86.7(4.7)	2.3(0.9)
	1954—1982	79.7(5.2)	1.2(0.9)
鞋类	1923—1939	73.9(8.6)	6.7(1.5)
	1954—1982	46.4(11.1)	4.9(2.3)
毛纺织品	1923—1939	80.1(6.8)	3.5(1.2)
	1954—1982	31.9(13.9)	1.4(3.9)
皮革鞣制和整理	1923—1939	75.0(8.3)	0.6(1.4)
	1954—1982	38.8(12.0)	3.7(2.9)
木材和木制品（不包括家具）	1923—1939	88.0(4.3)	1.0(0.9)
	1954—1982	73.9(6.4)	5.3(1.1)

行业	时间段（年）	相干性 （标准误差）	超前相位 （标准误差）
煤炭业	1954–1982	28.4(13.0)	–5.4(4.1)
电力服务业	1954–1982	44.7(11.3)	–2.1(2.4)
建筑业	1954–1982	57.4(9.5)	6.3(1.7)

注：频率带宽为12~96个月。

第六节 时域分析

上一节我们主要对收集的样本数据进行频域分析，接下来，我们对数据进行时域分析。主要运用向量自回归模型，根据产出、工作时长、就业和实际工资这4个经济变量的12个月滞后变量值，对二战前和二战后每个样本行业以及所有制造业进行向量自回归。使用的数据是剔除了季节性因素的基本数据序列的对数差分。根据西姆斯1980年提出的向量自回归模型，我们做了以下工作：一是观察相关系数在统计上的显著性，以寻求格兰杰因果关系；二是对于4个预测维度，我们分别计算出预测误差中有多少来自方程右边变量三角化^[16]后的新息冲击^[17]；三是通过分析所隐含的脉冲响应函数来确定经济变量之间系统的时序关系。下面简要阐释我们所做的这三项工作。

表5—11总结了格兰杰因果检验的结果。每个因变量都有一个矩阵。在每个矩阵中，每一行表示使用向量自回归的行业，每一列给出了被检验的自变量。在每一个矩阵中，1个星号、2个星号或3个星号分别表示自变量的12个月滞后变量在0.10、0.05或0.01的显著水平上联合“解释”因变量对于给定行业和时期的显著程度。如果矩阵中没有星号，则说明给定的回归变量的所有滞后项对因变量的联合解释程度在0.01的水平上也不显著。

表5—11 向量自回归F检验

		自变量			
因变量	行业	产出	每周工作 时长	就业	实际工资
二战前数据					
行业	钢铁	**	*		***
	汽车	***		***	
	肉类		**		**
	纸和纸浆			**	
	鞋类	***	**		*
	毛纺织品	*		***	
	皮革鞣制和整理		*		
	木材和木制品 (不包括家具)	***	***		***
	所有制造业	***			
每周工作时长	钢铁	***	***	***	***
	汽车		***		
	肉类		**	*	*
	纸和纸浆	***	*		*
	鞋类	***	***	***	
	毛纺织品	***	**	***	

因变量	行业	自变量			
		产出	每周工作 时长	就业	实际工资
就业	皮革鞣制和整理	***	***	***	
	木材和木制品 (不包括家具)	**	***		
	所有制造业	***	*	***	
	钢铁	*			
	汽车	***	***	**	*
	肉类	**	**		
	纸和纸浆	**		**	
	鞋类	**	**	***	
	毛纺织品	***		***	
	皮革鞣制和整理	***		**	
实际工资	木材和木制品 (不包括家具)	**		**	
	所有制造业	**	*		
	钢铁				
	汽车		**		
	肉类				
	纸和纸浆			**	**
	鞋类	**	**		
	毛纺织品				
	皮革鞣制和整理	**			
	木材和木制品 (不包括家具)	***	*	*	***
	所有制造业			*	
二战后数据					
行业	钢铁	*			
	汽车	*		***	
	肉类	***	**		*
	纸和纸浆	***		**	***
	鞋类	***	***	**	
	毛纺织品	***	***		
	皮革鞣制和整理	***	**		

因变量	行业	自变量			
		每周工作			
		产出	时长	就业	实际工资
每周工作时长	木材和木制品 (不包括家具)	***		***	***
	所有制造业	***	**	***	
	煤炭业	***		*	
	电力服务业	***			***
	建筑业	***			**
	钢铁	**	***	**	
	汽车		***		
	肉类	**	***		**
	纸和纸浆	***	***	*	
	鞋类	***	***	***	
	毛纺织品	*	***	***	***
	皮革鞣制和整理		***	**	*
	木材和木制品 (不包括家具)		***		
	所有制造业	***	***	**	
	煤炭业	***	***	*	*
	电力服务业		***		
	建筑业		***		
就业	钢铁	***	**		
	汽车	***	**	***	
	肉类	***		**	
	纸和纸浆	***	***	***	
	鞋类	**	***	***	
	毛纺织品	***	***	***	***
	皮革鞣制和整理		***	***	
	木材和木制品 (不包括家具)	***		***	**
	所有制造业	***		**	
	煤炭业	*		***	
	电力服务业		**	***	
	建筑业			***	

因变量	行业	自变量			
		产出	每周工作 时长	就业	实际工资
实际工资	钢铁				***
	汽车	***		***	***
	肉类	*			**
	纸和纸浆				***
	鞋类		**		***
	毛纺织品		*		***
	皮革鞣制和整理				***
	木材和木制品 (不包括家具)			**	
	所有制造业				***
	煤炭业				***
	电力服务业	**		***	***
	建筑业				***

注：这里所报告的 F 检验是12个自变量的滞后项对因变量的联合显著程度，所有变量都是以增长率的形式表示。

*表示 F 检验在0.10的显著水平上是显著的，**表示 F 检验在0.05的显著水平上是显著的，***表示 F 检验在0.01的显著水平上是显著的。

从表5—11可以看出，对于所有样本行业：

1.相对来说，特别是与就业率和工作时长增长率相比，产出增长在格兰杰意义上趋向于外生，因此，当预测产出没有增量时，工作时长就是一个“先行指标”，相关内容可参阅内夫特奇1979年的论文。二战后，产出增长率的滞后项成为一个可以有效预测当期增长率的经济变量，从这个意义上说，产出这个经济变量在二战后更具持久性。

2.从格兰杰意义上来说，工作时长和就业很少是外生变量，它们相互作用，并会对产出这个经济变量做出反应。如果说产出这个变量具有持久性，那么，无论在二战前的样本中，还是在二战后的样本中，工作时长和就业这两个变量都具有持久性。有人认为调整就业这个经济变量存在成本，对认同这一观点的经济学家而言，就业具有持久性的确是一

个重大发现。此外，从研究数据看，调整产业工人工作时间也存在成本。

3.在表5—11所示的实际工资、产出、工作时长和就业这4个经济变量中，实际工资的变化几乎与产出、工作时长、就业完全无关。实际工资不能较为准确地预测另外3个变量，反过来，另外3个变量也不能预测实际工资。关于实际工资的一个重大发现是，在两次世界大战之间，实际工资的持久性显著提高。

表5—12给出了预测误差的分解结果。囿于篇幅，我们只给出3个行业的结果，即代表耐用品行业的钢铁行业、代表非耐用品行业的纸和纸浆行业、代表半耐用品行业的皮革鞣制和整理行业预测误差的分解结果。另外，也给出了所有制造业的整体结果。为了便于比较，在表5—12中，我们将二战前和二战后的预测误差分解结果放在了一起，并用符号“/”分隔，“/”前面的数字为二战前的预测误差分解结果，“/”后面的数字为二战后的预测误差分解结果。由于生产率的增长恰好是产出、工作时长及就业增长的线性组合，且产出、工作时长及就业这3个变量都包含在向量自回归中，因此也可以给出生产率这个变量的分解结果。

对向量自回归模型较为熟悉的读者都知道，预测经济周期中不同的长度，在向量自回归中，对经济变量三角化后的新息冲击所产生的预测误差所占的比例会随着经济变量排序的改变而变化。在表5—12中经济变量的排列顺序为：产出、工作时长、就业量、实际工资的对数差分。在之后的脉冲响应图中，相关经济变量也是这一排序。不过由于我们使用的是月度数据，且预测研究的经济周期长达48个月，因此经济变量排序情况对我们的实际研究结果并没有太大影响。

表5—12 每个新息冲击产生的预测误差所占的百分比
[预测范围：k个月（战前/战后）]

预测误差	三角化后的新息冲击				
	k	产出	每周工作时长	就业	实际工资
钢铁					
行业产出或产值	6	89/91	2/3	3/5	6/1
	12	79/87	5/4	4/6	13/2
	24	66/85	8/5	5/8	21/2
	48	63/85	8/5	6/8	23/2
就业	6	31/55	1/1	63/41	5/3
	12	29/52	4/6	59/39	8/4
	24	29/51	5/7	53/38	12/4
	48	29/51	6/7	51/38	15/4
每周工作时长	6	40/43	40/52	19/4	2/1
	12	41/41	34/50	19/7	7/2
	24	40/41	31/49	17/8	12/2
	48	39/41	31/49	17/8	13/2
实际工资	6	3/4	3/8	6/1	88/86
	12	6/6	5/9	7/4	82/82
	24	8/6	6/9	8/4	78/81
	48	8/6	7/9	8/4	77/81
生产率	6	57/76	29/10	3/12	11/2
	12	49/74	30/10	5/13	16/2
	24	40/73	30/11	7/14	24/3
	48	39/73	30/11	7/14	24/3
纸和纸浆					
行业产出或产值	6	83/92	3/2	10/5	4/0
	12	75/83	6/3	11/7	8/7
	24	71/80	8/3	12/7	10/9
	48	71/80	8/3	12/7	10/9
就业	6	21/31	1/5	72/62	6/2
	12	19/30	5/6	68/57	8/7
	24	19/30	5/6	65/55	11/10
	48	19/30	5/6	65/54	11/10
每周工作时长	6	30/11	61/86	3/2	6/2
	12	32/14	56/80	4/3	8/3

三角化后的新息冲击					
预测误差	k	产出	每周工作时长	就业	实际工资
实际工资	24	32/14	54/79	4/4	10/4
	48	32/14	54/79	4/4	10/4
	6	9/1	10/2	2/2	80/96
	12	13/2	10/3	8/3	69/93
	24	13/3	10/4	10/3	67/91
生产率	48	13/3	10/4	10/3	66/91
	6	50/64	26/18	19/17	5/1
	12	45/60	27/16	20/18	8/6
	24	43/58	26/17	19/18	12/8
	48	43/58	26/17	19/18	12/8
皮革鞣制和整理					
行业产出或产值	6	84/90	5/3	8/5	3/2
	12	80/87	8/5	7/5	4/3
	24	78/85	10/7	8/5	5/4
	48	78/85	10/7	8/5	5/4
就业	6	21/8	8/9	69/82	2/2
	12	23/8	9/10	65/78	4/4
	24	29/8	9/10	58/78	4/4
	48	29/8	10/10	56/78	5/4
每周工作时长	6	19/3	69/89	7/3	6/5
	12	21/5	65/84	8/6	6/6
	24	23/5	61/82	9/6	7/7
	48	24/5	60/81	9/6	7/7
实际工资	6	8/3	12/1	7/3	72/92
	12	14/4	14/3	8/5	64/88
	24	16/5	16/3	9/5	59/87
	48	16/5	16/3	9/5	58/87
生产率	6	24/58	36/14	37/26	3/1
	12	33/55	34/17	30/25	4/3
	24	34/54	34/17	28/25	4/4
	48	35/53	34/17	28/25	4/4
所有制造业					
行业产出或产值	6	94/93	1/2	3/4	2/1
	12	77/86	8/4	8/7	7/3

预测误差	三角化后的新息冲击				
	k	产出	每周工作时长	就业	实际工资
就业	24	71/82	12/6	10/9	7/3
	48	70/80	12/6	11/10	7/4
	6	64/59	1/2	33/39	2/0
	12	57/57	9/3	31/39	3/2
	24	54/57	11/4	30/38	5/2
每周工作时长	48	53/56	11/4	31/38	5/2
	6	51/22	38/74	9/4	1/1
	12	47/21	38/71	12/5	2/3
	24	46/22	37/68	14/6	4/4
	48	46/22	37/68	14/6	4/4
实际工资	6	7/2	5/3	11/1	77/94
	12	7/3	9/3	14/2	70/92
	24	13/14	9/3	15/2	62/91
	48	14/4	9/3	16/2	61/91
	6	22/18	41/47	36/34	2/1
生产率	12	22/18	39/44	34/35	5/3
	24	20/19	39/42	35/36	5/3
	48	21/19	39/42	35/36	5/3

表5—12所揭示的关系模式与表5—11的向量自回归 F 检验所揭示出的关系模式非常相似。例如，在表5—12中，即使预测的经济周期长达4年，相对外生（relatively exogenous）的变量——行业产出或产值在很大程度上是“自生”的，这种趋势在二战后比二战前更加明显。除了二战后的皮革鞣制和整理业，其他行业的每周工作时长和就业这两个变量均对产出的新息冲击相当敏感，每周工作时长和就业这两个变量的持久性也非常明显，其中每周工作时长这个经济变量的持久性在二战后显著增加。尽管生产率的组成部分如就业和每周工作时长这些变量明显影响生产率这个变量，但生产率主要是由产出的新息冲击所驱动，二战后更是如此。

在我们的研究中，最惊人的发现当属实际工资和其他变量之间的关

系。具体而言，实际工资这个变量非常独立，与其他变量没有任何关系。实际工资的新息冲击对产出、就业和每周工作时长这些变量均没有预测力，而其他变量也不能预测实际工资。可以预测实际工资的是实际工资自身。二战后，实际工资这个变量的独立性更加凸显。

时域分析的最后一步是运用估计的向量自回归生成脉冲响应图。这些图形显示，作为对回归变量的三角化后的新息冲击的响应，向量自回归中的每个变量随时间变动的运动情况。此外，脉冲响应图还分析了生产率对其他变量的新息冲击的响应情况。脉冲响应图中经济变量的排序与之前预测误差分解时的排序一样。我们使用的数据是对数差分数据，通过给出累积响应图，可以根据对数水平来解释数据模式。这些图形有助于我们理解这些数据所反映出的典型的短期模式，并有一定的定性认识。

如果根据行业、经济变量和样本时间段列出所有的脉冲响应图，我们需要研究几百张脉冲响应图，这毫无必要。因此我们精心选择对钢铁、造纸和皮革这3个具有代表性的行业进行详尽研究，并画出了几张样本行业的脉冲响应图，详见图5—1和图5—2。这些图形显示了钢铁行业，对于产出增长的一个标准差的新息冲击，产出、工作时长、就业量、实际工资和生产率的对数值呈现出的48个月的响应情况。图5—1是二战前的情况，图5—2是二战后的情况。每张图中标出了产出的路径，以供读者参考。

通过对所有脉冲响应图进行分析，我们得出以下结论。

首先，脉冲响应图强化了我们从频域分析中得到的关于周期的特征。例如，我们在第五节的频域分析中得出结论：生产率和产出高度一致，并且超前于经济周期几个月的时间，从本节脉冲响应图中可以清晰地看出这个结论，而且无论哪个扰动项提供初始冲击，这一结论都成立。与此类似，在频域分析中所发现的工作时长和就业这两个变量具有高度相干性，以及工作时长和就业这两个变量超前和滞后模式，几乎完全在脉冲响应图中得以重现。图5—1（a）、（b）、（d）和图5—

2 (a)、(b)、(d) 就是极好的例子。

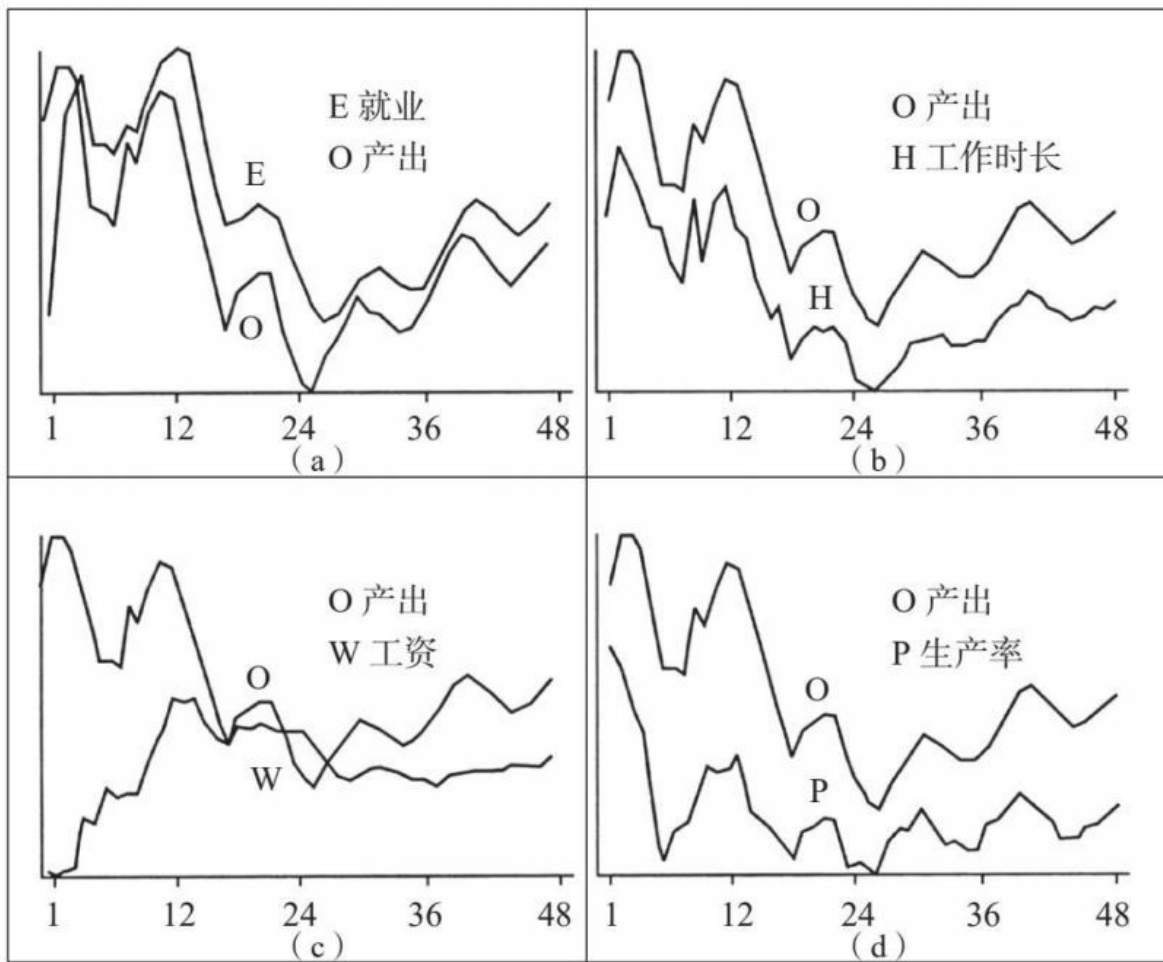


图5—1 对产出增长的新息冲击响应的对数值情况（二战前，钢铁行业）

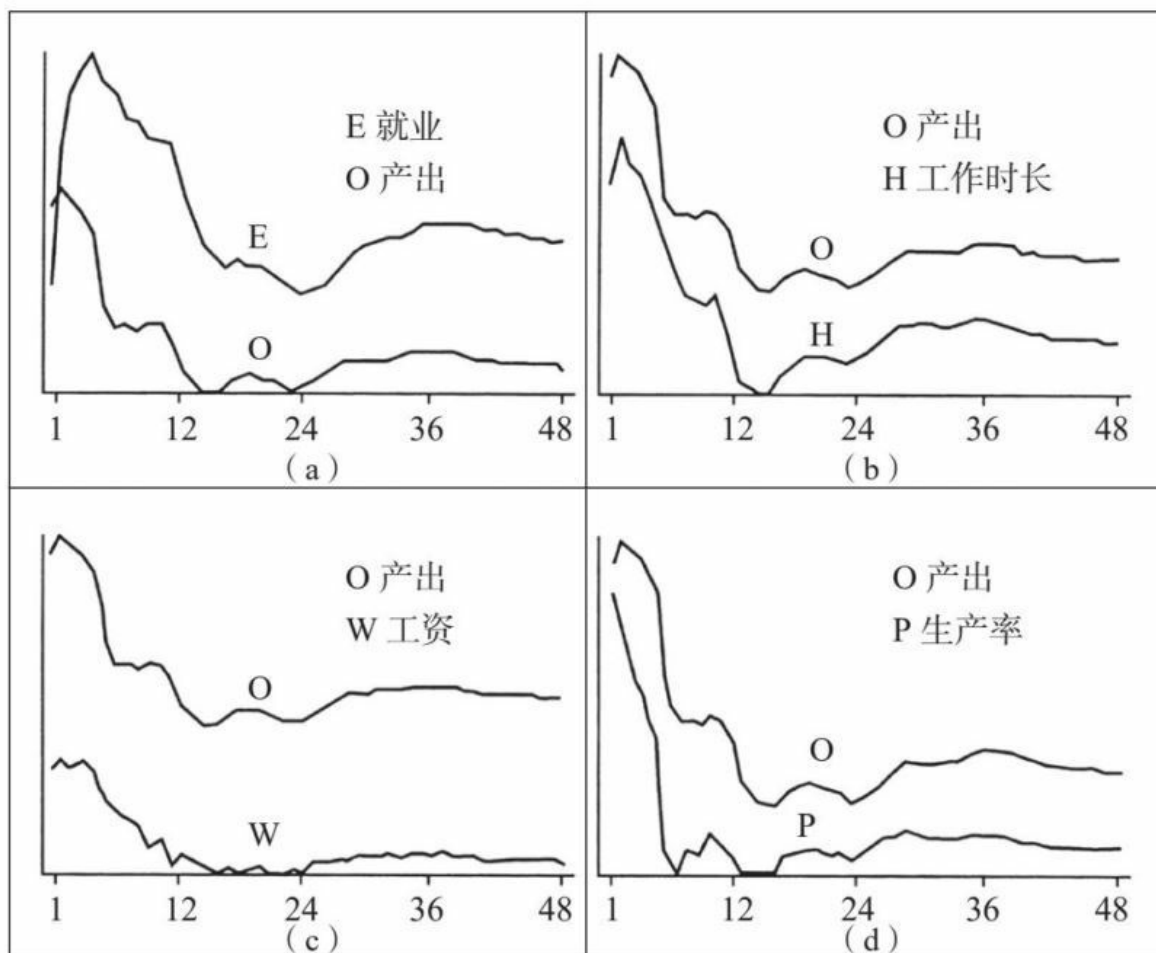


图5—2 对产出增长的新息冲击响应的对数值情况（二战后，钢铁行业）

其次，我们在频域分析中没有发现关于实际工资的周期性特征，在时域分析时也没能有所发现。脉冲响应图显示了实际工资的变动行为，说明实际工资这个变量在不同行业表现不同，对初始冲击的不同来源反应敏感，在二战前的样本中这一点表现得尤为突出。然而，正如第四节所述，二战前和二战后的工资变动特征存在显著差异，图5—1（c）和图5—2（c）也验证了这一点。二战后，在产出和工资之间存在明显关系的情况下，脉冲响应图显示，实际工资是与经济周期基本同步的顺周期变量。而在二战前，实际工资基本与经济周期相差半个相位，根据图5—1（c），作为对产出冲击的典型响应，实际工资滞后经济周期半个相位，而当存在就业冲击时，实际工资超前经济周期半个相位。此外，

二战前和二战后，工资冲击对其他经济变量的影响作用恰好相反：二战前，工资冲击导致产出下降、就业减少，而二战后，工资冲击产生了相反的作用。

最后，这些脉冲响应图表明，如果给定一个典型冲击，二战后周期性波动有所下降。特别是，二战后产出和实际工资波动变小，反映出这两个变量的持久性增强。这些都验证了前文所述的研究发现。

第七节 四次重大经济衰退

我们在分析使用数据时给予每个样本的观测值相同的权重，这符合“经济周期是平稳、随机地实现”的观点。还有一种观点认为，严重的经济衰退或经济大萧条是特殊事件，而上述研究样本中部分数据为常规事件，两者应该遵从不同的概率法则。根据这种观点，本节我们重点考察四次重大经济衰退时期劳动力市场变量的变化行为，其中两次经济衰退发生在二战前，另外两次发生在二战后。

我们研究的四次经济衰退分别发生于1929年第三季度至1933年第一季度、1937年第二季度至1938年第二季度、1973年第四季度至1975年第一季度，以及1981年第三季度至1982年第四季度。在这四次经济衰退中，除第一次外，其他三次持续时间几乎差不多，经济周期高峰和低谷主要依据美国国家经济研究局整理的经济周期年表来确定。关于这四次经济衰退，对于我们所研究的7个劳动力市场变量，相关数据均进行了去除趋势化因素处理并消除了季节性因素。表5—13给出了每一个变量在经济周期低谷的平均值与在前一个经济周期高峰的平均值的比率，从而粗略地度量这些经济变量在重大经济衰退时期的变动行为。我们也尝试了其他一些方式，如根据伯恩斯和米切尔的参考周期方法建立多阶段的参考周期，或者尝试对所有经济下行时期的情况进行研究，但是并没有获得有价值的发现。

需要说明的是，相关经济周期高峰和低谷是以经济总体变动情况为

基础确定的，这可能与从行业角度理解的经济周期不完全一致。不过，总体经济和行业产出之间很明显具有很强的相关性。根据表5—13，在38个去除了趋势化因素的案例中，产出这个变量的谷/峰比率大于1的情况仅出现了4次。

表5—13显示，大多数经济变量的谷/峰比率符合我们前几节的研究发现，就业和工作时长这两个经济变量始终表现出很强的顺周期性。正如在第四节中所述，二战后雇主们更多地选择裁员，而不是选择缩短工作时长，以便在经济低谷期减少劳动力投入，这一观点从表5—13中再次得到验证。与二战后明显不同，二战前雇主们普遍倾向于选择非全日工作制。而实际工资这个变量没有出现系统性的峰谷变化，这表明实际工资和产出的相干性较低。产品工资比实际工资更易变动，产品工资和实际工资都显示出一些反周期的趋势。正如我们所预测的那样，每周实际收入具有明显的顺周期性。

表5—13 7个经济变量在四次重大经济衰退中的谷/峰比率

行业	周期	行业产出 或产值	就业	每周工 作时长	生产率	实际 工资	产品 工资	每周实际 收入
钢铁	I	0.17	0.50	0.56	0.62	0.91	0.84	0.50
	II	0.36	0.72	0.65	0.77	0.95	0.92	0.62
	III	0.87	0.96	0.95	0.95	1.00	0.81	0.95
	IV	0.57	0.68	0.96	0.87	0.99	1.05	0.94
汽车	I	0.18	0.40	0.76	0.58	0.99	0.88	0.75
	II	0.36	0.49	0.85	0.86	1.02	0.90	0.87
	III	0.60	0.74	0.93	0.88	0.95	0.92	0.88
	IV	0.96	0.87	1.01	1.10	0.97	0.97	0.97
肉类	I	0.91	0.77	0.95	1.25	0.95	1.50	0.90
	II	1.07	0.93	1.03	1.12	0.99	1.12	1.02
	III	0.97	0.98	0.99	1.00	1.01	1.17	1.00
	IV	0.90	0.96	1.00	0.94	0.94	0.94	0.94
纸和纸浆	I	0.59	0.74	0.79	1.01	0.99	0.87	0.79
	II	0.71	0.87	0.86	0.95	1.06	1.13	0.91
	III	0.74	0.88	0.95	0.89	0.96	0.82	0.91
	IV	0.98	0.95	0.99	1.05	1.02	1.02	1.01
鞋类	I	0.79	0.89	0.92	0.96	0.99	0.95	0.91
	II	0.82	0.93	0.73	1.20	1.00	1.02	0.73
	III	0.81	0.87	0.91	1.03	0.95	0.98	0.86
	IV	0.87	0.91	0.98	0.97	1.00	1.01	0.98
毛纺织品	I	0.62	0.73	0.88	0.95	0.94	1.23	0.83
	II	0.44	0.68	0.80	0.80	1.01	1.21	0.81
	III	0.47	0.57	0.71	1.16	0.91	1.23	0.65
	IV	0.77	0.77	0.82	1.22	0.99	NA	0.82
皮革鞣制和 整理	I	0.76	0.80	0.91	1.04	0.98	1.43	0.89
	II	0.71	0.79	0.85	1.06	1.03	1.23	0.87
	III	1.03	0.99	0.99	1.06	0.95	1.24	0.94
	IV	0.88	0.90	1.01	0.97	1.02	1.07	1.03

行业	周期	行业产出 或产值	就业	每周工 作时长	生产率	实际 工资	产品 工资	每周实际 收入
木材和木 制品 (不包括 家具)	I	0.32	0.42	0.74	1.04	0.92	1.13	0.68
	II	0.67	0.86	0.87	0.89	1.02	1.22	0.88
	III	0.75	0.78	0.94	1.01	0.96	1.21	0.91
	IV	1.10	0.99	1.02	1.09	1.01	1.06	1.02
所有制造业	I	0.50	0.72	0.79	0.89	0.96	1.01	0.76
	II	0.62	0.73	0.81	1.05	0.97	1.04	0.78
	III	0.81	0.88	0.96	0.96	0.97	0.88	0.93
	IV	0.90	0.90	0.99	1.01	0.99	1.02	0.98
煤炭业	III	1.05	1.20	1.01	0.87	0.96	0.68	0.97
	IV	0.83	0.84	0.91	1.09	1.02	1.02	0.93
电力服务业	III	0.96	0.98	0.97	1.00	0.96	0.80	0.94
	IV	0.93	1.00	1.01	0.93	1.02	1.00	1.02
建筑业	III	0.78	0.87	0.98	0.92	0.94	0.89	0.92
	IV	0.99	0.93	0.98	1.09	1.00	1.04	0.98

注：用于计算谷/峰比率的变量都已经消除了趋势性因素和季节性因素，计算的是季度平均水平值而不是增长率。经济周期高峰季度和低谷季度数据来自美国国家经济研究局整理的经济周期年表。“周期”这一列中，I是指1929年第三季度至1933年第一季度，II是指1937年第二季度至1938年第二季度，III是指1973年第四季度至1975年第一季度，IV是指1981年第三季度至1982年第四季度。

从脉冲响应图来看，生产率的变动令人困惑。根据生产率的顺周期性特征，其谷/峰比率应该小于1。但实际上，在产出从波峰跌至低谷的34种情况中，只有一半的谷/峰比率小于1。生产率在耐用品、重工业行业如钢铁、汽车行业最具顺周期性，但在其他行业，从波峰到低谷时，生产率不降反升。

我们在之前的研究中发现，尽管生产率本质上具有顺周期性，但它可能会比经济周期超前数月。根据这一发现，也许可以部分地解释生产率这个令人困惑的表现。当产出到达波峰时，生产率已经从其最高水平降了下来，而当产出位于波谷时，生产率已经开始回升。1980年罗伯特·戈登曾发现类似的现象。在面临严重经济衰退时，企业财务压力增大，这时无论是窖藏劳动力还是低效生产都会增加企业成本，为缓解财

务压力，企业会千方百计提高生产率，从而有力地推动生产率从经济低谷中复苏。我们认为，从这个角度考虑，虽然还不能完全解释关于生产率变动情况的种种谜团，但也可以部分地说明一些问题。

通过分析表5—13可以看出，无论是严重的经济衰退，还是轻微的经济波动，它们本质上是相似的。这对经济形势预测者和经济政策制定者来说，确实是一个令人鼓舞的好消息。因为如果每一次剧烈的经济波动都具有独特性，其本质规律无法让人把握的话，那么经济形势预测者和政策制定者就很难顺利地履行自己的职责。

第八节 结论

本文进行的计量经济研究工作并没有相关理论支撑。不过，通过研究工作，我们验证了目前关于劳动力市场周期性行为的一些观点，此外还有一些新的发现。在此，我们把相关情况简略总结如下。

第一，无论二战前还是二战后，劳动生产率都具有顺周期性，或者说短期劳动报酬递增是各行业的普遍现象。本文是第一篇研究1932年以前短期劳动报酬递增情况的论文。在对劳动生产率具有顺周期性这个标准的实证结果进行验证的过程中，我们有两点发现：一是生产率是一个超前变量，而不是同步变量；二是在重大经济衰退中，短期劳动报酬递增表现得不太明显。

第二，每周工作时长和就业这两个变量具有很强的顺周期性。在经济周期中，工作时长比产出领先，而就业比产出滞后。关于就业滞后于产出变量，而不是与产出同步，我们找到了一些新的证据。

第三，我们发现，二战后为减少劳动力投入，雇主们更倾向于运用裁员手段，而不是缩短工作时间的的方式。

第四，在经济周期中，实际工资与其他变量的关系很弱，二战后关系更弱。关于实际工资是否存在周期敏感性这一问题，频域分析的结果

比时域分析的结果更为肯定。频域分析和时域分析这两种方法存在差异，主要是频域分析去除了一些高频干扰因素，而时域分析则不存在高频干扰项，因此，关于经济周期不太明显的频率方面的问题，可以运用频域方法去分析。而运用时域分析方法研究工资和就业的关系时，1982年吉尔里和凯南认为，不能否定工资和就业这两个序列相互独立的假设，这可能是因为在时域中出现了一些噪声^[18]。

第五，就实际工资与经济周期的关系而言，实际工资的行为在二战前和二战后存在差异。二战后，实际工资具有顺周期性，且与经济周期基本同步，但在二战前通常滞后于经济周期半个相位。尽管1950年克里默发现，二战前早期名义工资的变动落后于经济周期，但并没有人注意到实际工资与经济周期的关系。

第六，产品工资与经济周期的关系比实际工资与经济周期的关系更微弱也更不稳定。在两个主要样本中，每周实际收入都具有很强的顺周期性。

第七，在劳动市场变量总体变动中，周期性变化只是其中相对较小的一部分，1983年伯南克曾有类似的发现。二战后的数据呈现出更高的稳定性，即总方差更小、经济周期的方差更小。它们也比二战前的数据更具持久性，用萨克斯1980年的观点表述，这些经济变量更加具有刚性，这也反映出二战后的经济更为稳定。

希望我们的分析有助于读者更好地理解劳动力市场的周期性行为。我们还要强调一点，这项研究只是对相关经济现象进行结构性建模的有益补充，而不是取代已有的结构性建模。

附录

数据来源

本文中二战前行业数据来源：

1.收入、工作时长和就业数据来源于埃达·贝尼（Ada. M. Beney）1936年的论文和罗伯特·塞尔（Robert A. Sayre）1940年的论文，相关数据来源于全国工业会议委员会1920—1947年进行的月度数据普查。

样本中的所有行业都至少对部分劳动力按计件工资支付（见《每月劳工评论》1935年9月第41期第697—700页），我们未做任何修正，直接沿用。

2. 行业生产数据来源于美联储。参见“美联邦行业生产指数”，1940年8月《联邦储备公报》第753—769页和第825—874页。

3. 批发价格指数来源于美国劳工统计局。参见美国劳工部的下列出版物：《劳动统计手册》（1931年版，第541号公告；1936年版，第616号公告；1941年版，第694号公报），《1913—1927年的批发价格》（华盛顿特区政府印刷办公室，1929年，第473号公告）。

关于汽车行业，我们合并了美国劳工统计局所做的两个汽车价格序列，但这两个价格序列都没有1935年的数据，因此我们使用1935年所有金属产品的价格序列来替代1935年的汽车价格序列。

4. 消费者价格序列来源于塞尔1948年的论文。

所有基础数据都没有消除季节性因素。二战前样本的时间跨度从1923年1月至1939年12月。部分行业有1923年之前的数据，但我们没有把时间跨度往前提，主要原因是1923年之前部分行业数据缺失。此外，1923年全国工业会议委员会的调查存在6个月的空白。将二战前样本时段的截止日期定为1939年12月，是为了避免战时经济存在的许多特殊性。

本文中二战后行业数据来源：

1.收入、工作时长和就业数据来源于美国劳工统计局发布的《美国就业和收入》。

2. 行业1—10的行业生产指数来源于美联储理事会1976年发布的《工业生产》，相关数据更新来源于《联邦储备公报》。此外，一些未发布的数据序列也来源于美联储。建筑业的产出指数通过新建筑的价值除以建筑成本指数获得，新建筑的价值和建筑成本指数来源于美国商务部发布的《当代商业调查》。

3. 批发价格来源于美国劳工统计局，见《批发价格和价格指数》、1963年第1513号公告、《生产者价格指数》和《每月劳工评论》。

4. 用来计算实际工资的消费者价格序列依据美国劳工统计局发布的消费者价格指数，所有科目均有修订。

相关基础数据没有消除季节性因素。二战后样本的时间跨度从1954年至1982年。毛纺织品行业的数据从1958年1月开始。1975年后毛纺织品行业和1958年前电力服务业产出价格数据缺失，因此产品工资数据也不完整。

制造业总体数据序列来源：

1. 二战前的产出数据主要依据制造业的行业生产指数。就业、工作时长和收入的数据都来源于贝尼1936年的论文和塞尔1940年的论文，主要依据全国工业会议委员会对25个主要制造行业开展的调查，这一调查的覆盖面与行业生产指数的覆盖面相似，但并不完全一样。关于构造产品工资变量的制造业产出价格，主要依据美国劳工统计局发布的非农业、非燃料商品的批发价格指数，其覆盖面也与行业生产指数的覆盖面相似，但并不完全一样。

产出价格用的是所有制造商的批发价格指数，相关数据来源于《商业统计》和《当代商业调查》。我们在运用数据的过程中发现，《商业统计》的数据与《当代商业调查》的数据是完全一致的。

平稳性

本文中的对数差分数据序列总体上是平稳的。我们通过研究对数差分数据的自相关性和偏相关性，并检验是否存在趋势性的变动及是否存在对数水平上的高阶趋势项，最终得出相关结论。我们在研究中没有发现强有力的证据可以全面否认数据的平稳性。虽然偶尔会出现一些否定平稳性的情况，但作用较微弱，因此我们忽略了这些否定平稳性的情况。

降低高频噪声

大部分序列的频域（或称为谱）在较高的频率中表现出相当大的能量。高频噪声主要是季节性因素，可能会干扰我们分析经济周期频率上的数据。为减少这种噪声，我们把每个对数差分序列对常数项和季节性虚拟变量进行计量回归。如果存在表示罢工因素的虚拟变量，也对这一虚拟变量进行计量回归。我们没有把跨行业样本数据回归情况进行合并，没有合并横跨两个样本时期的回归情况，也没有考虑子样本回归系数变化情况。这些回归的残差“清除”了原始数据序列中的大部分高频和低频噪声，用来作为频域分析和时域分析的基本数据。

频域计算的细节

表5—7～表5—10各项数据是通过有限傅立叶变换之后再行简单平均而得到的，每个数据序列在 $(0, \pi)$ 均匀间隔的区间进行评估。由于二战前和二战后的样本规模不同，对应经济周期的频率也不尽相同，因此，在对每个变量进行计算时，我们都要先把周期图的纵坐标数值乘以约7%（即 $1/12-1/96$ ），然后再求其平均值。

表5—6给出了每个变量的累积周期图坐标的平方根，数据时间跨度为12～96个月。这些计算和其他表的计算都不受剔除对数差分数据中的季节性因素或罢工因素的影响。

我们根据E. J.汉南（E. J. Hannan）1970年的论著第7章计算出每两

个变量之间的样本相干性 $\hat{\rho}$ 和相位 $\hat{\theta}$ 的标准误差：

$$[SE(\hat{\rho})]^2 = v^{-1/2} (1 - \hat{\rho}^2)$$

和

$$[SE(\hat{\theta})]^2 = v^{-1/2} \left(\frac{1 - \hat{\rho}^2}{\hat{\rho}^2} \right)^{1/2}$$

其中 v 是在12~96个月范围内周期图纵坐标数量的两倍。由于这些表达式都是由有限傅立叶变换的渐近行为推导出来的，因此得出的置信区间也都为近似值，并且当 $\hat{\rho}$ 接近0或1时，该置信区间表现不佳。尽管如此，标准误差还是有助于我们理解估计值的精确度。

表5—8~表5—10所估计出的超前相位单位是月，用估计的相位角 $\hat{\theta}$ 及其标准误差除以频率带宽中心位置所对应的频率而得到。计算出12~96个月频率带宽的超前相位，对应时间长度为54个月的经济周期。以此类推，分别计算出2~12个月、12~24个月和24~96个月频率带宽的超前相位，分别对应时间长度为7个月、18个月和60个月的经济周期。这些经济周期长度都大于频率带宽的平均频率所对应的长度，比如，对于12~96个月的频率带宽，经济周期长度大约是 $2/(1/12+1/96)=21.33$ 个月。由于假设相干性和相位角在每个频率带宽度中保持恒定不变，因此同一区间内任一频率的超前相位都可以通过比例缩放而得到。例如，如果把12~24个月的频率带宽的超前相位及其标准误差乘以20/18，就可以得到一个标准的长度为20个月的经济周期的超前相位。关于表5—9相位角相等的检验，我们没有通过上述“比例缩放”法得出相应的超前相位。根据二战前和二战后有关数据样本在相位估计值方面具有独立性的特点，相关相位角之差的 t 统计量直接根据标准误差公式得出。

本文所有计算均使用RATS统计软件包运行，RATS统计软件包具体情况详见T. A.多恩（T. A. Doan）和R. B.利特曼（R. B. Litterman）1981

年的著作。此外，关于频域分析方法可参阅汉南1970年的论文及T. W. 安德森（T. W. Anderson）1971年的论文。

[1] 本文原载于罗伯特·戈登主编的《美国商业周期》（*The American Business Cycle*），芝加哥大学出版社1986年出版。本文版权由美国国家经济研究局所有。感谢弗兰克·布雷克林（Frank Brechling）、肯·罗戈夫（Ken Rogof）、劳伦斯·萨默斯（Lawrence Summers）等在本文研究过程中给予的帮助。

[2] 分解数据（disaggregated data）与加总数据（aggregated data）相对。——译者注

[3] 结构性推理是指在科学研究中通过现象的横断面结构探讨对象的深层构造。结构性推理模式是根据某一信息启发我们从结构方面提出问题，并寻找问题的答案。结构性推理又可分为周期性的结构性推理与非周期性的结构性推理。——译者注

[4] 这并不是说二战前没有开展关于劳动力供给周期性方面的实证研究工作，例如，1942年，沃伊丁斯基（Woytinsky）曾发表一篇内容极佳的论著。

[5] 1969年博德金指出，1925年法国经济学家雅克·吕夫（Jacques Ruef）曾提出这一结论。

[6] 等级相关系数：在回归分析中，有时掌握的原始资料没有具体的数据表现，只能用等级来描述某种现象，要分析现象之间的相关关系，就只能用等级相关系数。——译者注

[7] 方差越小数据波动越小，方差越大数据波动越大。——译者注

[8] 横切面研究（cross-sectional study）是对特定时点、特定范围的相关情况及有关原因进行分析和研究。——译者注

[9] 相位（phase）是指对一个波而言，特定的时刻在循环中的位置。它是一种是否在波峰、波谷或它们之间具体某点位置的标度。——译者注

[10] 这种情况不禁让人想起克里默1950年的论文中关于名义工资水平的相关论断。参见第二节。

[11] 劳动力市场出清意味着供求均衡。——译者注

[12] 保留效用（reservation utility）是指一个博弈的参与者在没有参与该博弈时能够得到的最大期望效用。保留效用是博弈的参与者参与博弈的机会成本。——译者注

[13] “参考周期”（reference cycles，又译为“基准周期”），是一组“特定周期”的某种平均指标，而这些特定周期都来自特定的微观经济活动或部门的时间序列，这些序列中滤出了季节特征和可能存在的不规则趋势。——译者注

[14] 1983年，斯托克提出了时域形变（time deformation）模型的相关概念，认为经济变量更有可能是随着数据的经济时域而不是随着日历时间发展变化的。时域形变模型需要指定潜在变量在经济时域中所服从的方程以及经济时域和日历时间之间的关系。——译者注

[15] 相角（phase angles）是度量相位波形变化的单位，通常用度（角度）衡量。当波形以

周期的方式变化，波形循环一周即为 360° 。——译者注

[16] 特征点三角化 (Triangulation) 是计量经济模型中一个非常基础的问题，它是根据特征点在多个相机下的投影恢复出特征点的三维坐标。特征点在某个相机中被观测到，根据相机位姿和观测向量可以得到三维空间中的一条从相机中心出发的观测“射线”，多个相机位姿观测会产生多条观测射线，理想情况下这些观测射线相交于空间中一点，求所有观测射线的交点就是特征点在三维空间的位置，这就是三角化最朴素的思想。——译者注

[17] 在时间序列分析中，新息 (innovation) 是随机性的来源，是模型的基础假设，如果没有这个假设，将无法刻画模型，所以新息很重要。例如我们平时一般会假设误差项服从正态分布，但在实际应用中，人们慢慢地发现误差项并不一定服从正态分布，于是就有了不同的新息的设定。——译者注

[18] 噪声 (noise) 在计量经济学中是一个随机变量，通常称为回归扰动项，因为它可被视为对回归函数关系的扰动。随机变量中没有被条件均值预测或解释的部分，称为噪声。——译者注

第六章

大萧条时期的就业、每周工作时长和收入：对8个制造行业的分析^[1]

地震学家从一次大地震中学到的东西远远胜过从许多小地震中学到的东西。同理，20世纪30年代的大萧条为我们研究经济周期对劳动力市场影响问题提供了一个绝好机会。除了大萧条时期，其他任何时期的产出、劳动投入和劳动报酬等经济变量都没有在很短时间里发生过如此剧烈的变动。

我们发现，尽管有这样绝佳的研究机会，现代计量经济学分析研究劳动力市场时也很少使用二战前的数据。不过也有例外，在假设劳动力市场持续均衡的论文中，最为声名卓著的当数罗伯特·卢卡斯和伦纳德·拉平1969年合著的论文，这篇论文极具影响力。1976年，迈克尔·达比（Michael Darby）发表论文，基本同意罗伯特·卢卡斯和伦纳德·拉平提出的研究方法，但阿尔通吉和阿申费尔特1980年合著的论文以及阿尔通吉1982年单独撰写的论文都对罗伯特·卢卡斯和伦纳德·拉平的研究提出了尖锐的批评。在研究市场非均衡性理论相关领域，哈维·罗森（Harvey Rosen）与理查德·昆特（Richard Quandt）1978年的论文以及阿申费尔特1980年的论文值得一提。^[2]不过，在这些彪炳史册的论文中，没有一篇对20世纪30年代的劳动力市场进行较为权威的研究，从这方面来说，这些论文至少存在以下两点不足：

第一，上述论文都使用了年度数据和过度汇总的数据。这些论文当中没有一篇专门研究20世纪30年代的情况，都只把二战前数据作为长期数据的组成部分，也没有一篇论文对1929年以前的数据进行分析研究，

关于二战前的结论都是基于十几个其他观察推测得出。

第二，这些论文都没有对劳动力市场时间序列一些关键的变动情况提出合理解释。例如，它们没有研究大萧条时期每周工作时长发生剧烈波动的问题。现代研究认为，每周工作时长剧烈波动是大萧条时期的一个重要现象。而我在长期研究中发现，在大萧条期间，对制造行业而言，工作时长是影响劳动力投入的重要变量。工作时长变动对劳动力投入总变动的贡献程度，与就业变动对劳动力投入总变动的贡献程度大体相当。这种情形与二战后的情况形成了鲜明对比，二战后，就业变动是更为重要的因素。二战前，每周工作时长不断缩减，且这一现象持续了较长时间。例如，钢铁行业的工人在20世纪20年代末每周工作大约55小时，而从1932年到1939年，没有一年每周工作时间达到40小时。这些情况在我和詹姆斯·鲍威尔合著的文章中有所描述，在我1985年的工作论文中也有涉及。

与每周工作时长的变化相比，实际工资的变动更为重要，也更令人困惑。我与鲍威尔曾共同研究并合著了论文，证明在二战前实际工资通常具有反周期性。本文研究中所使用的行业数据与我和鲍威尔合写论文所使用的行业数据相一致。如果用工资率^[3]而不是平均每小时收入来衡量实际工资，这种反周期性也同样显著。此外，实际工资变量的这一特征，不仅对单个行业如此，对整个制造业均是如此，有关情况可参阅1983年艾伦·斯托克曼的论文。尽管失业率很高，但实际工资仍有上升的趋势，这在大萧条周期（1929—1937年）尤为明显。在最初的经济低迷期（1930—1931年），实际工资有所上涨。根据迈克尔·达比对1964年斯坦利·莱伯格特（Stanley Lebergott）的研究数据所做的修正，1933年失业率为20.9%，1934年为16.2%，1937年为9.2%。尽管失业率高企，但1933年、1934年和1937年实际工资仍然急剧大幅上涨。从这些数据和研究可以看出，二战前实际工资具有反周期性。而我与鲍威尔的论文从二战后类似数据中也找到了实际工资具有顺周期性的证据。

为什么对劳动需求很低时，实际工资反而会提高？^[4]这用现行的均

衡分析或非均衡分析方法都难以解释。在均衡分析方面，1970年阿尔伯特·里斯（Albert Rees）对卢卡斯和拉平的均衡分析提出质疑。1972年卢卡斯和拉平对此做出回应，承认他们的模型无法解释1933年至二战爆发这段时间工资与就业之间的关系，但认为相关均衡分析模型可以成功地解释1929—1933年的情况。得知卢卡斯和拉平的回应后，1972年里斯继续挑战，认为即便只从1929—1933年的情况看，这一时期名义工资下降、价格下跌，给劳动力供给带来了极大的负面影响。相比之下，这一时期实际工资稳定增长所产生的正面影响微不足道。

为什么实际工资上升，通货紧缩仍会降低劳动供给？卢卡斯和拉平给出了两种解释。第一种解释是：名义工资下降和价格下跌提高了工人对通货膨胀的预期，降低了事前实际利率，从而抑制了当期的劳动力供给。关于工人对通货膨胀的预期，卢卡斯和拉平假设是工人的适应性预期，价格水平以对数形式表示。1972年，卢卡斯对这种通货紧缩效应提出第二种解释，认为这是由工人们错误地把货币工资下降当成实际工资下降造成的。第一种解释说不通，因为从实际情况看，1930—1933年的实际利率是20世纪最高的。第二种解释若要成立需要一个前提条件，即关于工资和价格的信息传播得极为缓慢。不管是哪种情况，名义工资下降和价格下跌产生的影响都不能令人信服地解释这些数据。^[5]

如果用凯恩斯主义的非均衡理论来解释20世纪30年代特别是1930—1933年的实际工资变动情况，就是因为名义工资具有黏性特点，加之发生急剧的通货紧缩，导致实际工资意外地大幅度增长。较高的实际工资迫使企业提高劳动力需求曲线，导致失业率增加。^[6]尽管对这一事实的经济学解释分歧较多、争议较大，但从货币工资很少出现高频变动来看，货币工资比价格黏性更大，这一点毋庸置疑。本文通过研究提出，在解释实际工资变动中，名义工资具有黏性的特征发挥着重要作用。我认为，完全运用凯恩斯主义来解释实际工资变动情况是行不通的，因为凯恩斯主义无法确定到底应该在多大程度上接受工资刚性的特征。例如，哈维·罗森和理查德·昆特根据1930—1973年的样本数据，估计要花

费4年时间才能消除实际工资与均衡水平工资之间差异的一半。^[7]如果运用这一计量模型来估计二战前的样本数据，得到的结论是实际工资调整速度极其缓慢，即便调整速度不为负数，也近似为零。而根据我们所了解的二战前大多数劳动力市场的实践，实际工资的调整速度并非如此缓慢。^[8]

本文对大萧条时期的劳动力市场进行新的实证分析，并在研究过程中力图避免前述研究中存在的缺陷和不足。

首先，没有使用加总的年度数据，而是使用了8个制造行业的数据，且每一个行业数据序列用的都是月度数据而不是年度数据。我们将样本时段前移到1923年，对每个样本行业进行了200多次时序分析观察。这一样本数据集之前从未被使用过，我们在研究中发现其中蕴藏着丰富的信息，值得好好研究。第二节和附录会详细介绍相关样本数据集。

其次，为更好地解释大萧条时期劳动力市场变量的变动，与一般对劳动力市场的研究方法不同，我们在本文研究中没有照搬凯恩斯主义模型，而是采用了一种兼容并包的分析方法，主要基于1970年卢卡斯提出的分析模型构建了新的计量模型。在这个计量模型中，企业可以通过改变每个工人工作时间的的方式来改变集约边际，也可以通过改变雇用工人数量的方式来改变粗放边际。^[9]同时这个计量模型也会结合其他一些因素，如考虑名义工资对价格变动缓慢地反应并进行调整等情况。这个计量模型可以合理地解释每周工作时间、实际工资、就业等一些重要经济变量的变动情况。我们认为这个计量模型是一种创新，具有一定的理论意义和实证研究意义，将在第一节进行详细的介绍。

需要说明的是，本文仅仅关注劳动力市场，而不是整体经济，因此我们的研究前提是认为行业产出的方式和路径是既定的。我们对劳动力市场变量的解释是从局部出发，而非从整体经济变动发展的视角看待问题。这可谓是一种局部均衡分析法，之所以采用这种方法，是因为这一

方法的理论基础扎实，计量方法相对简洁。此外，此方法还有一个突出优点，即不需要对二战前的总需求波动进行解释。不过，我在1983年撰写的论文中已明确指出，正是1930—1933年的货币和金融崩溃使大萧条成为史上最为严重的一次经济危机。

本文结构如下：第一节介绍一个简单的劳动力市场模型，该模型依据1970年卢卡斯的思想而构建；第二节运用这个模型进行实证分析，在具体分析中考虑了其他一些因素和特征；第三节运用动态思维，从供给角度提出了动态的劳动力供给方程，以使相关实证研究更加完善。

第一节 一个关于劳动力供给和需求以及劳动工作时长的计量模型

本文的实证研究以卢卡斯1970年发表的论文为基础，在这篇论文中，卢卡斯创新式地构建了一个新的计量模型。该计量模型的独特之处在于，企业不仅可以改变其雇用的工人数量和投入生产的机器数量，还可以改变每一时期工人工作时长和机器生产时长，即改变“每周工作时间”这个经济变量。在这个模型的均衡状态下，总劳动投入的变动可以分解为每周工作时长的变动和就业的变动两个方面，具体分解方式取决于生产函数性质和工人偏好。正如我们在前文所述，大萧条期间劳动力市场的一个重要特征是工人每周工作时间大幅波动，而卢卡斯模型主要关注工人每周工作时长的变动，因此卢卡斯模型成为我们在研究中使用的首选模型。此外，卢卡斯模型对平均实际工资的周期性行为没有施加任何约束，因此这一计量模型与我们所观测到的工资反周期性变动并不矛盾。事实上，我们在研究中发现，能够提高每周工作时长这一经济变量对周期敏感性的条件，也会增加实际工资这一经济变量的反周期性。因此，在每周工作时长和实际工资两个时间序列之间存在着某种未被察觉的隐秘联系。

下面，我们将根据卢卡斯相关论文的思路构建一个简单的静态计量

模型^[10]，其中会融入一些动态因素及其他一些基础要素。

计量模型设置

本文研究样本数据来自8个制造行业，重点研究劳动力供给和需求问题。在模型研究中，我们将制造行业视为初级部门，初级部门与二级部门及其他部门发生联系。人们要么在初级部门从事制造业，要么在二级部门或其他部门从事农业、贸易或服务业，要么没有就业。根据大多数制造行业的实际情况，假设人们对初级部门产出的需求比二级部门产出的需求周期敏感性更强，同时，假设初级部门内各个行业无论从地理布局上还是其他方面都相互割裂，初级部门内部各个行业的工人相互之间不会直接竞争。这个假设符合20世纪30年代工人工作的实际情况，当时产业工人在制造行业与二级部门之间频繁流动，但几乎没有工人会在初级部门内部从一个制造行业跳槽到另一个制造行业。关于20世纪30年代工人的工作情况，可以参阅怀特·巴克（E. Wight Bakke）1940年的著作第242页。

需要强调的是，下文所讨论的劳动的供给或需求都是专指初级部门，我们没有对周期敏感性较弱的二级部门进行建模研究。

供给方面

在这个计量模型中，我们不仅考虑工作总时长，还会考虑每周工作时长及雇用工人数量。因此在劳动力供给方面，我们既考虑单个工人延长工作小时数的意愿，也考虑工人参加工作的参与率对初级部门所获报酬的敏感度。

首先分析单个工人 i 劳动供给的工作小时数。与1970年卢卡斯构建的工资模型 $w(s)$ 类似，我们首先构建一个描述单个工人工作不同时长所对应的保留收入水平的函数，从而间接地刻画单个工人的工作小时供

给曲线。

令 E_{it} 为工人 i 在 t 时段内获得的名义收入， H_{it} 为工人 i 在 t 时段内工作的小时数， θ_{it} 为 t 时段内与工人 i 相关的非特定的外生指标。 COL_t 是 t 时段的生活费用，假设该变量为公开信息。定义收入函数为：

$$E_{it}(H_{it}, COL_t, \theta_{it}) \quad (1)$$

此收入函数是在给定生活费用 COL_t 和外生指标 θ_{it} 的情况下，工人 i 在初级部门 t 时段内工作 H_{it} 时长所得到的最低名义收入。

之所以一开始就介绍收入函数，是因为这是一个应用广泛的计量模型，几乎适用于所有的工人偏好和环境。为推导出一个简单的特定情形下的收入函数，我们做出一些约束性的假设。

首先假设工人在特定时段内的效用可以分解，在特定时段的效用为：

$$U_i = U_i(C_{it}, \bar{H} - H_{it}) \quad (2)$$

其中 C 是消费， $\bar{H} - H$ 是总时间与工作小时数之差，即工人的闲暇时间。

同时假设工人不能进行借贷，只能消费当期收入 ($C_{it} = E_{it}/COL_t$)。

根据上述假设，本节先排除工人可以进行替代消费及在闲暇时出现的一些复杂情况，留待第三节具体研究。最后，假设工人有一个效用保留水平 U_{it}^* (θ_{it} 是影响工人的劳动供给的数值，即 $\theta_{it} = U_{it}^*$)，可以从二级部门或其他部门得到这个效用。

在上述假设情况下，可以按照不同时期逐一构建收入函数：

$$U_i(E_{it}(H_{it}, COL_t, U_{it}^*) / COL_t, \bar{H} - H_{it}) = U_{it}^* \quad (3)$$

当 $H_{it} > 0$ 时，上式成立，否则 $E_{it} = 0$ 。也就是说，收入函数在 (E, H) 区间为一条无差别曲线。

假设效用函数具有正常的曲率，则效用函数(3)意味着收入函数是工作小时数的递增函数，也是凸函数，同时也是效用保留水平的递增函数（详见图6—1）。

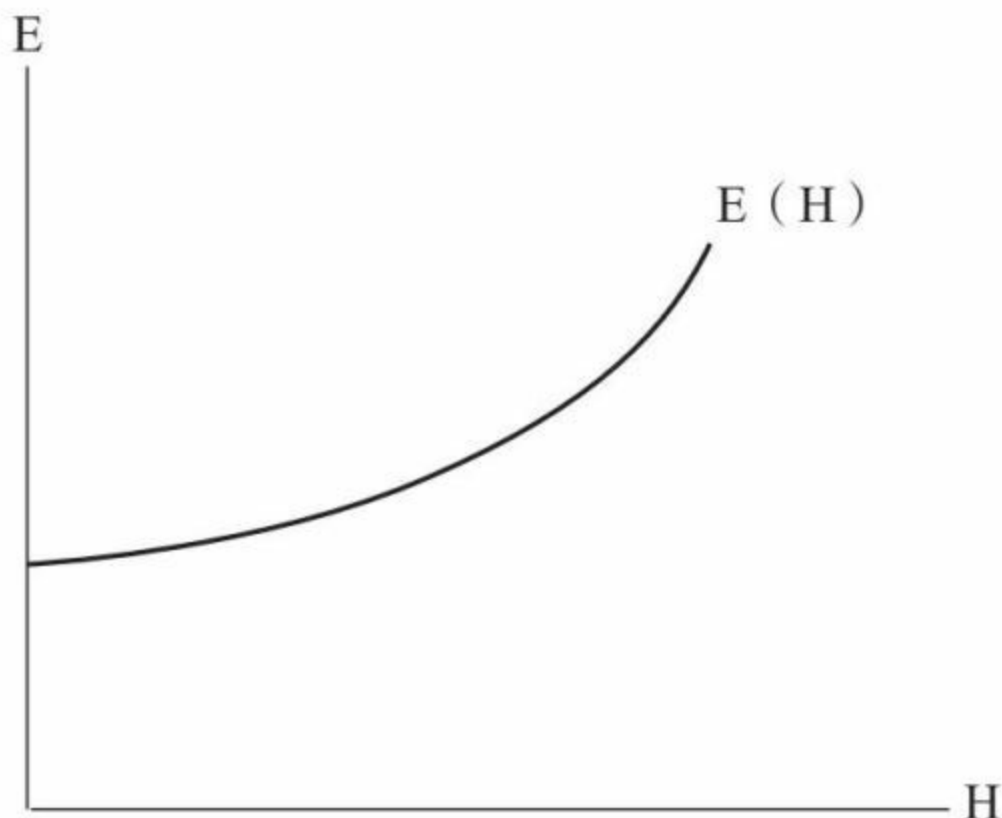


图6—1 收入函数

方程(3)定义的收入函数具有一个重要性质，即在零点不连续，也就是工作0小时没有任何报酬，但是当工作小时数从右边趋近于0时，收入函数为正。这一性质表明，在初级部门工作，即工作小时数为正数的工人不允许在二级部门兼职。尽管工作0小时没有报酬这一特性有助于我们推导出实际工资具有反周期性，但应该强调指出，初级部门工人不允许在二级部门及其他部门兼职的假设对我们的研究非常重要。如果允许兼职，工人可以利用工作之外的时间，此时对于方程(3)中 H 的

取值，收入函数计算出的工人收入要小于实际收入。此外，只要在不同工作地点之间奔波产生固定成本，或者只要去上班就要花费成本，收入函数就会存在不连续性。

现在考虑劳动力供给的第二个因素，即单个工人的劳动供给，也就是单个工人在初级部门的劳动参与率。在计量模型中，我把初级部门劳动力供给作为初级部门提供的效用水平的增函数。假设初级部门工人的生产率相同，具有同样的效用函数，但是他们在二级部门的工作机会不尽相同，他们对初级部门工作的好恶程度也会影响保留效用情况。令：

$$U_{it}^* = \gamma_t \Omega_i \quad (4)$$

其中 γ_t 是与时间相关的标量^[11]， Ω_i 是单个工人的常数。 Ω_i 在总人口中的分布函数为 $G(\Omega_i)$ ， $G(0)=0$ $G(\infty)=1$ ，其中1是总人口中潜在劳动力的数量。假设单个工人的效用保留水平是非公开的私密信息，因此每个工人都会受到公平对待。^[12]如果初级部门想雇用 N 个工人，就必须至少为每个工人提供 $\gamma_i G^{-1}(N)$ 的效用水平。

因此，在 t 时段内工人的供给曲线 $N_t^s(U_t^*, \gamma_t)$ 可以定义为：

$$N_t^s(U_t^*, \gamma_t) = G(U_t^* / \gamma_t) \quad (5)$$

初级部门在 t 时段内雇用 N 个工人工作 H 小时，所花费的总成本为：

$$NE(H, COL_t, \gamma_t G^{-1}(N)) \quad (6)$$

因此，每个工人所得收入 E 与初级部门就业情况 N 以及工人的就业选择机会 γ 正相关，此外，也与工人的工作小时数 H 以及工人的生活成本 COL 相关。^[13]

需求方面

现在以初级部门中一个具有代表性的企业 j 为例，我们来研究需求侧的变化情况。计量模型中假设，企业产出的价格已经给定且保持恒定

不变^[14]，因此，要计算企业对劳动力的派生需求，只需明确生产函数。生产函数通常是用就业与每个工人的工作小时数相乘，即：

$$Q_{jt} = F(N_{jt}, H_{jt}, X_{jt}) \quad (8)$$

其中， Q_{jt} 是企业 j 在 t 时段的产出， L_{jt} 是初级部门总工人数工作的总小时数，即 $L_{jt}=N_{jt}H_{jt}$ ，其中 N_{jt} 是初级部门就业情况，即企业雇用工人数量， H_{jt} 是每个工人每周工作小时数。 X_{jt} 是非劳动投入的向量。不过，1967年马丁·费尔德斯坦（Martin Feldstein）、1968年舍温·罗森均指出：运用就业和工作小时数的乘积来定义生产函数未必恰当，因为就业与每周工作小时数这两个变量并不能同比例影响产出，也就是说，把工人每周工作小时数延长一定比例，与按照同一比例增加工人数量，对产出的影响不尽相同。^[15]因此，我根据费尔德斯坦的方法，对工人每周工作小时数和雇用工人数量这两个变量进行区分，将生产函数定义为：

$$Q_{jt} = F(N_{jt}, H_{jt}, X_{jt}) \quad (8)$$

假设出于技术等原因，每个工人每周工作时长相同，则方程（8）比方程（7）更具适用性。

企业 j 利润最大化问题可以表达为：

$$\begin{aligned} & \max pF(N_j, H_j, X_j) - N_j E(H_j, COL, U^*) - r(X_j), \\ & \{N, H, X\} \end{aligned} \quad (9)$$

其中， p 是产出的价格， X_{jt} 是非劳动投入的向量， $r(X_j)$ 是 X_j 的成本，边际工人的保留效用 U^* 取决于初级部门的就业变量 N ，而不是企业 j 雇用工人数量 N_j ，并且边际工人的保留效用 U^* 是企业 j 的参数。之后我们将详细说明如何确定 U^* 。

相关一阶条件是：

$$pF_N = E \quad (10)$$

$$pF_H = N_j E_H \quad (11)$$

上式中，大写字母下标表示特定企业（ F ）相关变量的导数，且省略其正负符号。方程（10）表明，企业应该雇用更多的工人，直到工人每周生产的边际收益产品[16]恰好等于工人每周收入。方程（11）表明，企业延长每周工作时间 H_j 的边际利益应该等于边际成本，边际成本等于雇用工人的数量乘以工人延长工作时间所获取的额外报酬。

本文假设二阶条件成立，我在1985年的论文中对二阶条件进行了详细阐释。

在本文的研究中，我们把工人数量和工人工作时长变动看作两种不同的投入量，从而可以更好地分析企业偏好。例如，当对劳动力的需求下降时，企业用裁员而不是工作分享制的方法来减少劳动力投入。运用标准方法可证，在附加合理假设条件的情况下，企业雇用工人数量和工人每周工作时间与产出价格正相关，相关变量的弹性取决于生产函数和收入函数的形状，具体情况可参阅我1985年的论文第13页。因此可以预期，在需求下滑时，企业的反应是采取裁员和实施工作分享制，而在大萧条中企业就是这么做的。[17]与此类似，在附加合理假设条件的情况下，同样可证，随着保留效用 U^* 的增加，企业对雇用工人数量及每个工人工作时间的需求将减少，具体情况可参阅我1985年的论文第13~14页。

部门均衡

关于初级部门的均衡就业水平和工人工作时间，现在已经可以轻松确定。已经证明，初级部门效用水平为 U^* 时，劳动力供给增加，需求减少。如果初级部门中有 n 个企业，保留效用的均衡水平为 U^{**} ，则 U^{**} 满足：

$$N_t^s(U_t^{**}, \gamma_t) = \sum_{j=1}^n N_{jt}^d(U_t^{**}, p_t) \quad (12)$$

这种效用水平恰好使边际工人在二级部门和初级部门工作毫无差别，而超边际工人在均衡时会获得剩余。

在给定 U^{**} 、 p 、 N_j 时，企业根据方程（11）来确定工人工作时长，严格地说，这些变量都是同时确定的。从图6—2可以看出，企业确定工人工作时长时，会选择人均总收入曲线与收入函数平行时的 H^* 所在的位置，其中人均总收入曲线 pF/N_j 是 H_j 的函数。收入函数是一条无差异曲线，说明工人并不在乎企业确定的每周工作小时数。初级部门中不同企业有不同的生产函数，因此在均衡状态时这些企业会选择不同的每周工作时长。由于函数中工资是工人每小时的平均收入，已知收入函数在零点不连续，收入函数不是穿过原点的射线，因此推导出，在均衡状态时采用不同工作时长企业支付给工人不同的工资。如果用传统模型来看这个结论是矛盾的，但在我们的计量模型中则没有问题，因为工人在选择工作时，考虑的不仅仅是工资这一个因素，还有可以获得的总效用水平，即综合考虑收入和每周工作时长两个因素。

尽管工人对企业具体选择收入函数上的哪一个点并不感兴趣，但是图6—2有一点值得注意：从原点出发的射线 OA 在 H_j^* 与收入函数相交，并从下方穿过收入函数曲线。这说明在达到均衡工作时长时，平均工资（ E/H ）会超过边际工资（ EH ）。因此，工人乐意在拿到平均工资时工作更长的时间，他们的这种选择不是因为市场失灵或不均衡，而是边际工资和平均工资之间的差异。

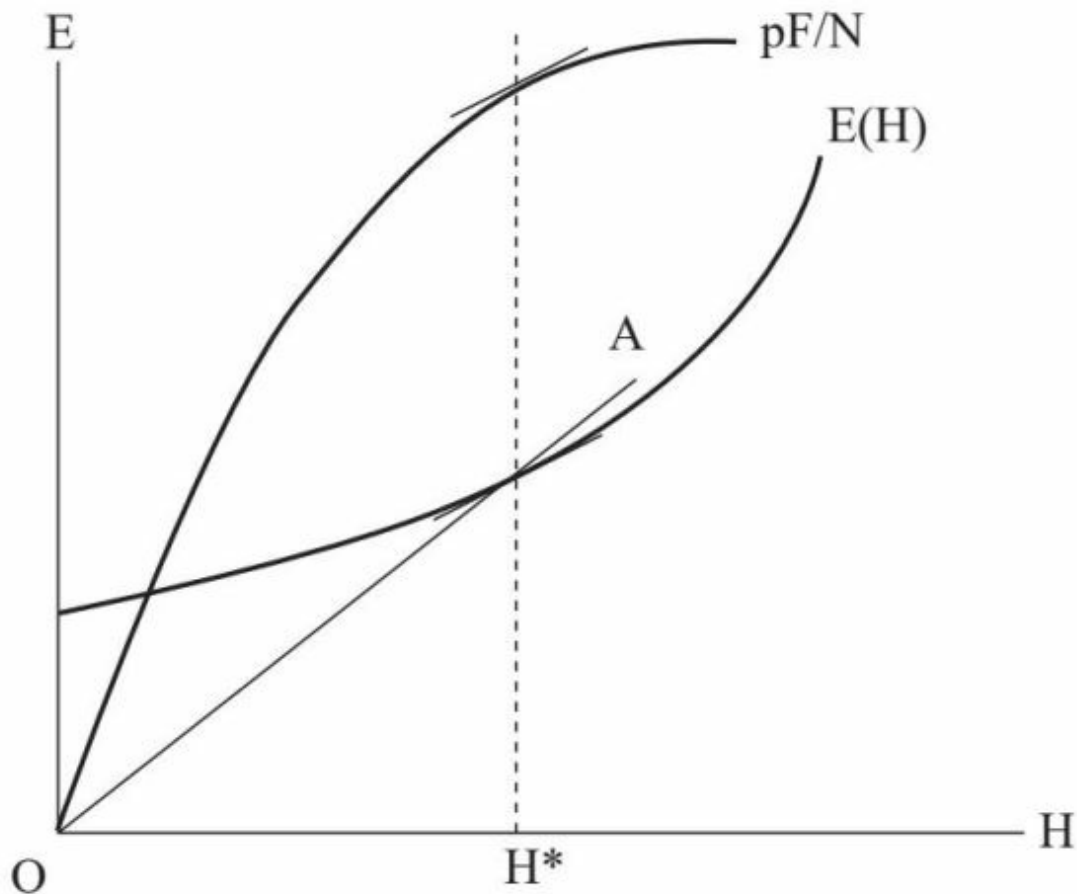


图6—2 确定 H^* 的值

实际工资的反周期性

在这种情况下，实际平均工资具有反周期性就不难理解了。之前已经假设初级部门对周期敏感，因此，总需求下降将导致初级部门的产出价格下跌。根据一般实践，假设生活成本 COL 不变，而产出价格 p 下降。

如果 N_j 和 H_j 只是正常的投入，那么随着需求下降，企业和相关行业对 N_j 和 H_j 这两个变量的需求也会减少。我们先不考虑 N_j 下降的情况，只考虑 H_j 下降的影响。

根据图6—1，工作时间减少表现为沿着收入函数向左移动。对工作

时间需求的减少无疑会降低边际工资 EH 。然而，工作时间减少对平均工资的影响却不明确，由于生活成本 COL 不变，对平均实际工资的影响也不确定。平均工资随着工作时间的减少反而上升的必要条件是，收入相对于工作时间的弹性小于1。例如，如果 U^* 不接近于零，并且劳动的边际负效用没有快速增加，即收入函数接近于线性，且截距为正，实证结果表明，此时弹性小于1。

实际工资具有反周期性的原理可以简明地阐释如下：行业需求下降导致雇主缩短每周工作时间。工人们一方面很高兴工作时间缩短，但另一方面又对由此导致的每周收入下降深恶痛绝。随着工人每周工作时间缩短，企业会缩减工人每周薪酬，缩减的幅度取决于工人的偏好和工人的保留效用。特别是在工人的工作水平较低、薪酬较少的情况下，雇主不可能在满足保留效用约束的前提下，像大幅削减工人的工作时间那样大幅削减工人的每周薪酬。

1937年，卡罗尔·多尔蒂（Carroll Daugherty）对钢铁行业进行了生动描述，为我们的上述论点提供了生动例证。卡罗尔·多尔蒂在其论著第163—165页这样叙述：20世纪30年代，美国钢铁行业每周工作时间急剧减少，之所以出现这种情况，是因为企业发现，只让部分机器设备开工可以有效地降低产量。此外，为保留劳动力队伍，企业实施轮岗上班制度及分散工作任务制，因此很多工人一周只工作几天。对大部分工人来说，工作时间缩短后，获得的收入只能维系最基本的生活需求。卡罗尔·多尔蒂在第155—157页继续描述：据估计，1932—1933年，相比一个四口之家仅能维系最低健康水平和最低体面生活的标准，普通钢铁工人平均每周收入还达不到这个标准的一半。第167页描述：在大部分钢铁工人聚集的社区，工人没有机会获得兼职，因此无法赚取贴补家用的其他收入。企业雇主们也意识到，随着每周工作时间缩短，他们削减工人总收入的空间是有限的，因为如果工人无法获得可以维系其生存的收入，就会被迫迁移到其他地方。因此，虽然钢铁工人每周工作时间不断缩短，但钢铁行业的实际工资下降幅度相对很小，有时甚至相对有所上涨。

以上这些情况说明，在其他条件不变时，缩短每周工作时间会提高实际工资。而对产出的需求降低会导致初级部门的就业 N 减少，因此缩短工作时间的负面效应在一定程度上被抵消。由于经济普遍低迷，就业需求减少，二级部门的就业机会也会减少，均衡保留效用水平 U^{**} 会随之降低，表现为收入函数向下移动，意味着对于给定的 H 平均工资会降低。需求下降对平均工资的具体影响程度取决于各种影响因素的综合强弱对比，不过正如1970年卢卡斯所指出的，一般来说，需求下降不会影响工资的周期性行为。

在本文的分析中，有一点值得注意的：如果一个经济体不是通过减少就业的方式，而是通过缩短每周工作时间的方式来减少劳动力投入，那么在这种经济体中，实际工资具有更强的反周期性。我曾和鲍威尔对此问题进行过共同研究并合著论文，其中使用了与本文相同的数据，并对二战后相对应的行业数据进行了扩展研究。实证研究表明，与二战后相比，大萧条时期美国制造业对每周工作时间的变动更为敏感，工资表现出更强的反周期性。

熟练工人和非熟练工人

到目前为止，我们一直假设，工人的素质在生产过程中都是相同的，但从实际情况看，在经济周期中，工人的技能不断变化，这一特性具有一定的重要性。下面，我们来对这个问题进行深入研究。

假设劳动力市场的工人分为熟练工人和非熟练工人两种，他们在二级部门的就业机会存在显著差异。这两种工人的数量不同，其供给函数也存在差异。在一个特定的时间段，根据方程（5），我们可以得出两个供给函数：

$$N_1^s(U_1^*, \gamma_1) = G_1(U_1^* / \gamma_1)$$

$$N_2^s(U_2^*, \gamma_2) = G_2(U_2^* / \gamma_2)$$

其中下标 1 表示熟练工人，下标 2 表示非熟练工人。相应的收入函数为 $E_i(H_i, U_i^*)$ ，其中 $U_i^* = \gamma_i G_i^{-1}(N_i)$ 且 $i=1,2$ 。通常情况下，如果这两类工人工作时长一样，即 $H_1=H_2$ ，我们只观测 $E_1 > E_2$ 时的 N_i ，即熟练工人比非熟练工人的收入高。

从需求角度看，假设按照固定系数设定熟练工人和非熟练工人的数量，但是随着每周工作时间延长，熟练工人数量与非熟练工人数量之比不断降低，其中每周工作时长是生产规模的代理变量^[18]，相关例证可参阅舍温·罗森的论文及其参考文献。具体而言，假设一家企业每周让工厂运行 H 小时，其中 $g_1(H)$ 工人为熟练工人， $g_2(H)$ 工人为非熟练工人，其中 $g_1+g_2=1$ ， $g_1(H)$ 在 H 中递减，则该企业的生产函数仍可用方程（8）来表示。此外，假设熟练工人和非熟练工人必须工作相同的时长，则企业的平均收入函数为：

$$\bar{E}(H, COL, U_1^*, U_2^*) = \sum_{i=1}^2 g_i(H) E_i(H, COL, U_i^*) \quad (13)$$

其中 U_i^* 取决于整个部门的就业水平，且为企业的参数。

企业的最优化问题并不会因为把工人细分为熟练工人和非熟练工人而变得更加复杂。为简便起见，关于熟练工人和非熟练工人的假设已经相对简化。企业根据上文所述方法确定其最优化的工作小时数和雇用工人总人数，其中用方程（13）定义的平均收入函数 $\bar{E}$ 代替了简单收入函数 E 。将 $g_1(H^*)$ 和 $g_2(H^*)$ 代入企业最优化的雇用工人总人数中，就可以求出熟练工人与非熟练工人的具体分配方法。

本部分主要研究工人不同的技能水平对平均收入函数 $\bar{E}$ 的影响。对于 $H > 0$ ，具有相同效用和生产率的工人的收入函数 E_1 和 E_2 必须是工作小时数 H 的递增凸函数。然而，在劳动力中，技能较低、收入较少的

工人具有较强的顺周期性，因此平均收入函数 E 的弹性会比单独考虑 E_1 或 E_2 的弹性更小。这有两层含义，一是实证研究观察到平均收入函数可能不是工作小时数的凸函数^[19]，二是正如前文所述，收入函数的弹性越低，实际工资的反周期性可能越强。因此，通过区分工人的技能水平，考察不同技能水平的顺周期情况，有助于解决工资的反周期问题之谜。

标准方法的含义

对习惯使用标准劳动力市场模型的研究者来说，本文前述模型看起来有些离经叛道。在标准劳动力市场模型中，关于工人数量和工作时长的供给和需求都是用实际工资的函数来表示。然而，我认为，本文模型比标准模型更有说服力，可以更为准确地刻画总劳动力市场。标准模型的主要问题是，该模型有一个主要的前提假设，即工人根据实际工资情况持续地改变劳动力供给，而实践中工人们往往很难这样做。与此相反，他们只能根据雇主提供的薪酬、工作时间和其他一些工作条件做出选择。按照标准模型把工人数量与工作时长这两个经济变量捆绑在一起，有时是经济的，但有时也可能不经济。对工人来说，为8名不同的雇主各工作一小时，与为一名雇主工作8小时是不同的。同样，对雇主来说，8名工人每人工作一小时和一名工人工作8小时也是不同的。只要把工人数量与工作时长这两个经济变量捆绑在一起既可能是经济的，也可能是不经济的，标准模型就不可能完全正确。

如果不恰当地运用标准模型会引起误解。关于卢卡斯-拉平的跨期替代方法，支持者和反对者争论的焦点主要集中在实际工资时间序列的特性上。关于这一点，阿尔通吉和阿申费尔特在论文中进行了详细阐释。不过，如果运用我们的计量模型，就可以避开实际工资的变动问题。

接下来对劳动力供给弹性进行估计。假设工人的效用函数完全相

同，得到下式：

$$U = (E_t / COL_t) - \phi H_t \quad (14)$$

即消费的边际效用和工作小时数的边际负效用都是常数，其中消费的边际效用等于实际收入。从通常意义来说，这些工人的劳动力供给弹性是无穷大的。但是使用加总数据和标准模型的研究者会发现什么呢？根据本文的模型，并依据本文前述内容，假设保留效用在总人口的分布为■，那么易证，实际工资总额 w_t 为：

$$w_t = (\gamma_t G^{-1}(N_t) / H_t) + \phi \quad (15)$$

注意其中 $\partial w / \partial N > 0$ ， $\partial w / \partial H < 0$ 。因此，工人数量与工作时间这个捆绑变量与工资之间的关系取决于 N 或 H 这两个变量哪一个更容易发生变动。假设一种极端情况，即法律法规明确规定了每周工作时长，在这种情况下，计量经济学家把工人数量与工作时间这个捆绑变量对工资这个变量进行回归，得到的弹性尽管不是无穷大，但会得到一个正的弹性。这是因为工人数量与工作时间这个捆绑变量的所有变动都可以归因于就业这个变量的变动。另一种极端情况是，假设每周工作时间这个变量变动而就业这个变量不变，则估计总劳动力供给曲线会向后弯曲。因此，计量经济学家使用加总数据和标准模型就会发现，其估计的结果在不同时段具有不稳定性，且估计的结果与从微观层面的面板数据所反映的劳动力供给弹性之间缺少联系。其实出现这些问题的关键不在数据问题，也不在计量经济学家的识别、判断能力，而在使用了错误的计量经济模型。

第二节 实证应用

本节首先对研究使用的数据进行简要阐释，然后设定一个实证模型，利用该计量模型对8个制造行业进行估计并给出估计结果。模型设定主要根据上一节内容，并增加了一些重要因素。

样本数据

本研究使用8个制造行业的数据集，使用产值、产出的批发价格、就业人数、每个工人每周工作小时数、工人平均小时工资这5个变量的月度数据。样本期从1923年1月到1939年12月。为在更广泛的背景下研究大萧条，我们认为研究周期中应有一段经济较为正常的时期，因此我们的样本期包含了20世纪20年代。不过令人遗憾的是，囿于资料和数据的可得性，我们无法获取更早期的数据，因此样本期只能从1923年1月开始。具体数据来源详见本文附录。

8个样本行业及每个行业的相对重要程度详见表6—1。这些制造行业的差异主要体现在产品类型、市场结构、发展阶段、地理位置、劳动力技能水平、劳动力的人口统计学特征等方面，其中产品类型主要分为耐用品、非耐用品和半耐用品。这些行业不是随机任意选取的，而是具有相对完整、较为合理的数据，这些数据是我费尽周折才找到的。特别是，我们想使用每周工作小时数这个变量的数据序列，因此只能将样本数据范围限定在全国工业会议委员会自20世纪20年代早期就开始定期调查的行业。与全国工业会议委员会相比，虽然美国劳工统计局调查的行业更加广泛，但是美国劳工统计局直到1932年才开始收集有关工作小时数的数据。此外，我们用诸如钢铁吨数这种物理数量来衡量行业的产出，而不是用投入来衡量。考虑到数据情况，有些候选行业最终未被采用。[\[20\]](#)

有关数据的详细情况参见本文附录，也可参阅我和鲍威尔合著的论文以及我1985年撰写的论文。

表6—1 样本数据中的行业

行业	从业工人 ^a		附加值 ^b	
	千人	占制造业的 百分比	百万美元	占制造业的 百分比
1. 钢铁	419.6	5.02	1622.8	5.40
2. 汽车	226.1	2.70	1315.0	4.37
3. 肉类加工	122.5	1.46	460.5	1.53
4. 造纸	128.0	1.53	482.8	1.61
5. 制鞋业	205.6	2.46	450.9	1.50
6. 纺织业	179.6	2.15	414.8	1.38
7. 皮革业	49.9	0.60	143.7	0.48
8. 木材加工 ^c	509.2	6.09	1088.5	3.62
合计	1840.5	22.01	5979.0	19.89

注：a——从业工人，表示1929年从业工人人数，以及样本行业工人人数占制造业总人数的百分比。数据来源于所罗门·法布里坎特1942年的论文。

b——以百万美元计值的附加值，以及样本行业附加值占制造业总附加值的比重均为1929年数据，数据来源于所罗门·法布里坎特1940年的论文。

c——木材加工行业不包括家具。

供给方面的设定

在本文所用研究模型中，供给方面通过初级部门制造行业的收入函数来表达，如方程（6）所示。工人平均每周名义收入主要取决于以下四个因素：一是样本行业的每周工作时间 H （假设同一行业中所有企业的 H 相同），二是样本行业就业人数 N ，三是影响工人保留效用的因素 γ ，四是生活费用 COL 。

在本文的研究模型中，样本行业的工作小时数、就业人数，以及从整个经济体角度考量的生活成本等变量，均直接运用相关数据。研究中最为棘手的是，如何明确相关月度指标从而较为准确地度量工人的保留效用水平。经研究，我们发现，主要有两个因素影响工人的保留效用水平，即政府救济能力和工人运动发展情况。因此，我们相应地构建了两个月度变量： $EMERGWORK$ 和 $UNIONPOWER$ 。表6—2详细列明了计量

估计中所使用的变量及其相关定义。*EMERGWORK*是以对数形式表示的美国联邦政府雇用的“应急工作人员”的数量，其中包括所有以工代赈^[21]项目中雇用的工人。为保护劳工权利出台相关法案是罗斯福新政的重要举措，*UNIONPOWER*这个变量主要用来描述罗斯福新政后美国工人运动的复苏、发展情况。从本文研究样本期开始至1935年，美国工人运动力量极其微弱，但1935年5月美国通过《瓦格纳法》后，美国工人运动蓬勃发展，因此，我们在研究中把样本期开始至1935年的*UNIONPOWER*的值都设为0。从1935年5月开始，*UNIONPOWER*的值为整个经济体^[22]中因为罢工而损失的累计参加罢工工人人数—罢工天数（man-days）。如果将工会信誉也看作一种资本，那么罢工活动实际上是对这种资本的投资，这种投资反过来会影响工人的收入水平，事实上，这一时期的罢工活动促成了大量新的劳资协议。

表6—2 估计中所使用的变量及其相关定义

变量	定义
<i>COL</i>	生活成本指数
<i>EARN</i>	(每个工人)每周名义收入
$\widehat{EARN}$	每周名义收入减去截距, 见方程(17)
<i>EMERWORK</i>	根据罗斯福新政雇用的“应急工作人员”
<i>EMP</i>	样本行业从业工人数量
<i>EMPLF</i>	指 $EMP-LABORFORCE$, 即样本行业从业工人数量与总劳动力之比
<i>HCOST</i>	每周工作小时数 <i>HRS</i> 的边际成本, 见方程(24)
<i>HRS</i>	每个从业工人每周工作小时数
<i>INTERCEPT</i>	收入函数的截距, 见方程(17)
<i>LABORFORCE</i>	总劳动力, 根据莱伯格特的插值法得到
<i>NRA</i>	美国《国家工业复兴法》的虚拟变量
<i>P</i>	行业产出价格
<i>PAY</i>	每周名义收入除以产出价格
<i>Q</i>	没有消除季节性因素的实际产量
<i>QSEAS</i>	实际产量的纯季节性因素
$Q-QSEAS$	消除季节性因素之后的实际产量
<i>t</i>	时间
<i>UNIONPOWER</i>	因为罢工而损失的累计参加罢工工人人数-罢工天数 (man-days), 1935年5月=0

注: 在上述变量中, 除*COL*、*EMERWORK*、*LABORFORCE*、*NRA*、*t*和*UNIONPOWER*外, 其他所有变量均根据8个样本行业的不同特点分别定义。除*NRA*、*INTERCEPT*、*t*和*UNIONPOWER*外, 其他变量均为对数形式。

我们估计的基本收入函数为:

$$\begin{aligned}
 \widehat{EARN}_t = & \alpha_0 + \alpha_H HRS_t + \alpha_E EMPLF_t \\
 & + \alpha_W EMERWORK_t \\
 & + \alpha_U UNIONPOWER_t \\
 & + \alpha_N NRA_t + COL_t + \alpha_t t
 \end{aligned} \tag{16}$$

其中:

$$\widehat{EARN}_t = \log(\text{earnings} - \text{cost of living} \times INTERCEPT) \tag{17}$$

在方程(17)中, *earnings*为收入, *cost of living*为生活成本, 其他变量含义详见表6—2。

方程（16）表明，每周名义收入*EARN*的对数是每周工作小时数*HRS*的对数的增函数。关于每周名义收入减去截项*INTERCEPT*这个变量，我们稍后再作讨论。方程（16）还表明，每周名义收入*EARN*的对数是*EMPLF*的增函数。从表6—2可知，*EMPLF*是指*EMP*—*LABORFORCE*，即样本行业从业工人数量与总劳动力之比。在方程（16）中，*EMERWORK*是根据罗斯福新政雇用的“应急工作人员”，*UNIONPOWER*是因为罢工而损失的累计参加罢工工人人数—罢工天数，*EMERWORK*和*UNIONPOWER*可以反映工人的保留效用，也就是说，每周名义收入*EARN*的对数是工人保留效用这个变量的增函数。此外，假设不存在货币幻觉^[23]，且关于价格水平的信息为完全信息，则每周名义收入*EARN*的对数与当期生活成本*COL*的对数一一对应。方程（16）还有一个反映时间因素的变量*t* 和一个虚拟变量*NRA*。*t* 是为了体现人口的统计学特征或财富积累等因素对工人保留效用所造成的持续性影响。*NRA*表示1933年9月—1935年5月这一时间段，美国出台的影响工人工资和工作时间的立法对工人收入的影响。其中，1933年6月美国总统罗斯福签署美国《国家工业复兴法》，1935年5月美国出台《瓦格纳法》。

方程（17）对方程（16）的因变量进行了定义，其中并不是简单地每周名义收入这个变量取对数，而是用每周名义收入减去一个常数项，然后再取对数。之所以这样做，是因为之前已经证明，收入函数在零点不连续，也就是说，工人只要去上班，就会获得最低工资。我们无法从样本数据中估计出常数项*INTERCEPT*的具体数值，因为工作小时数的样本值从来没有无限地接近零。事实上，收入函数是一种无约束的非线性函数。因此，对于样本行业，我们将*INTERCEPT*这个变量随机设置为按照1929年6月的工资水平支付工人6个小时工资，也就是假设工人因去上班而产生的固定成本等于按照标准的工作周工人每天工作1小时所得工资。*INTERCEPT*的确切数值大小并不重要，无论我们将其设置为0小时的工资，还是12小时的工资，对结果都没有实质性影响。

方程（16）的计量估计结果显示，估计系数符号全部正确，而且具有统计显著性，实证结果较好。但是，估计方程的杜宾-沃森统计量[24]较小，在模拟中表现不佳。经检查样本数据，我们发现，问题出在方程（16）的约束条件，即名义收入这个变量必须与当期生活成本这个变量成比例地变动。根据这一约束条件，收入这个变量发生高频变动时，生活成本 COL 这一变量也应该同步发生高频变动。但实际上，名义劳动收入变量变动的曲线比价格变量变动的曲线更加平滑，即工人劳动收入较少发生变化，而价格较为频繁地发生变动。价格较为频繁地变动，生活成本 COL 也必然随之较为频繁地发生变动，意味着名义收入这个变量并不是与当期生活成本这个变量成比例地变动。

为了体现出这种平滑效应，根据约翰·穆特（John Muth）1981年提出的观点，假设名义收入只对生活成本变动变量中持久性因素做出反应，即与名义收入成比例的不是 COL ，而是 COL^* ，其中 COL^* 定义为：

$$COL_t^* = \lambda_p COL_t + (1 - \lambda_p) COL_{t-1}^* \quad (18)$$

关于上述假设，还有一种解释是，每一个时间段的收入都是在对生活成本做出适当预期后设定。我们可以把这种观点与卢卡斯和拉平1969年的观点进行比较。此外，根据朱利奥·罗特伯格1982年的观点，快速调整工人工资产生的成本迫使雇主想方设法弱化生活成本变化而产生的影响。

因此，我们最终确定收入函数是以方程（16）为基础，用 COL_t^* 替代 COL_t 。使用方程（18）对方程（16）进行柯依克变换（Koyck transformation），得到一个计量模型，使用非线性估计方法，得到原始参数 α_H 、 α_E 、 α_W 、 α_U 、 α_N 、 α_t 和 λ_p 的值。关于上述原始参数的估计结果，我们将在下文中结合需求方面的估计结果进行讨论。

需求方面的设定

关于模型的需求方面，第一要素是生产函数 F 。为了确定生产函

数 F 的具体形式，假设就业和工作小时数这两个变量能形成一个CES函数[25]：

$$Q_t = B(\alpha e^{g_N t} N_t^{-\rho} + (1-\alpha)e^{g_H t} H_t^{-\rho})^{(-k/\rho)} \quad (19)$$

其中， B 、 α 、 ρ 、 k 、 g_N 和 g_H 都是参数。方程（19）允许规模报酬[26]不为常数，也允许导致生产要素产出增强的技术变化因素[27]不为常数。由于缺少数据，我们不考虑产出对资本存量和其他非劳动要素的依赖情况，但为了更好地运用模型进行短期分析和中期分析，我们希望通过指数趋势特征充分反映这些影响。我们分析了二次指数趋势和线性指数趋势，发现无论选择哪种指数，对结果都没有显著影响。之所以选择方程（19），是因为方程（19）中对数线性关系较为合理，事实上，其他很多实证研究中已经成功地运用对数线性关系。如果资本存量具有一定的时间趋势，那么与马丁·费尔德斯坦提出的柯布-道格拉斯（Cobb-Douglas）生产函数等一些标准模型相比，方程（19）适用范围更广。

根据上述假设条件可知，就业这个变量的一阶条件即方程（10）可以写为：

$$n_t^* = \beta_{n0}^* + \beta_{nq}^* u q_t - \beta_{ne}^* (e_t - p_t) + \beta_{nt}^* t \quad (20)$$

其中 n^* 是就业的对数， q 是产出的对数， $e-p$ 是每周收入除以产出价格再取对数， β^* 系数是直接取决于生产函数的参数。

方程（20）中的变量 nt^* 可以看作 t 时间段理想状态的就业，即变量 nt^* 时，就业这个变量恰好满足一阶条件。但在实证研究中，方程（20）可能不会成功，因为调整就业水平存在成本，因此这种关系不能成立，如果使用月度数据更是如此。关于这个问题，1978年托马斯·萨金特提出了处理方法，即将基本模型动态化，求解最大化问题。然而这种方法极其复杂，此外，正如萨金特所指出的，它还需要大量辅助性的、临时性的假设条件。我们依据其他经济学家所做的大量研究工作成果，进一步简化条件，假设就业缓慢地向理想状态调整，即如果 nt^* 是

一阶条件定义的理想就业状态，则企业根据下式调整实际就业 n_t ：

$$n_t - n_{t-1} = \lambda_n (n_t^* - n_{t-1}) \quad (21)$$

其中 λ_n 是就业调整速度。给定方程（21），对方程（20）进行柯依克变换，得出关于实际就业的方程（22）：

$$n_t = \beta_{n0} + \beta_{nq} q_t - \beta_{ne} (e_t - p_t) + \beta_{nt} t + \beta_{nn} n_{t-1} \quad (22)$$

其中， $\beta_{ni} = \lambda_n \beta_{ni}^*, i = 0, q, e, t, \beta_{nn} = (1 - \lambda_n)$ 。

同理，运用方程（11）所要求的一阶条件求理想状态的工作小时数，并且假设迅速调整每周工作时间也会产生成本，[\[28\]](#)从而得到：

$$h_t = \beta_{h0} + \beta_{hq} q_t - \beta_{hc} (hcost_t) + \beta_{ht} t + \beta_{hh} h_{t-1} \quad (23)$$

其中 h 是每周平均工作小时数的对数， $hcost$ 是从收入函数中得到工作小时数的边际成本的对数。此外，方程（23）中系数的定义与求就业水平时的系数定义一样，也是直接取决于生产函数的参数。工作小时数的调整速度为 λ_h 。[\[29\]](#)

方程（22）和方程（23）可以看作具有代表性的企业对就业和工作小时数这两个变量的需求函数，其中工作小时数即每周工作时间。企业对就业的需求和对工作小时数的需求均与产量正相关，与成本负相关。方程（22）和方程（23）是很常规的短期劳动需求函数，只不过包含了成本变量并分别设定了关于就业的方程和关于工作小时数的方程。关于方程（22）和方程（23）相关内容，可以参阅弗兰克·布雷克林1965年的论文、罗伯特·鲍尔和圣西尔1966年合著的论文、爱尔兰和史密斯1967年合著的论文、雷·费尔1969年论著的文献综述，以及卢卡斯和拉平1969年合著的论文。

在构建方程（22）和方程（23）这两个实证方程时，需要解决以下几个实际问题。

第一，相关数据的季节性因素非常显著，因此如何对数据的季节性因素进行处理是一个基本问题。关于这个问题，费尔明确反对消除季节

性因素。他的理由是，能解释就业等变量周期性变动的要素同样也可以解释季节性变动。此外，他认为，消除季节性因素还可能引入一些虚假的、不真实的关系。依据费尔的意见，我们在计量估计之前没有消除数据的季节性因素，方程中也没有使用表示季度性因素的虚拟变量。不过，由于没有消除数据的季节性因素，因此数据存在季节性波动，一定程度上会影响拟合度。我们考虑就业需求和工作时间需求对产量这个变量的季节性因素和非季节因素分别做出不同反应，对每个样本行业，我们构建变量 $QSEAS$ 表示含有季节性因素的产量。此外，构建变量 $Q - QSEAS$ 表示消除了季节性因素的产量，然后将变量 $QSEAS$ 以及变量 $Q - QSEAS$ 分别加上不同的系数，代入工人人数和工作小时数的需求方程。

第二，在对样本数据集进行分析时，我们首先研究产出及就业、工作小时数、收入等劳动力市场变量的对数差分，考虑相关变量各种不同的超前项和滞后项，考察其中的互相关性。由于相关数据均为月度数据，并且产出和劳动力变量数据来源不同，因此可能存在数据配准^[30]问题。不过，经检验，总体而言，数据配准困难问题基本不存在，但就业和产出序列的数据配准仍存在问题：对少数行业来说，就业与上月产出的相关程度要高于就业与当期产出的相关程度。我们观测到，其他劳动力变量序列与产出序列相一致。因此，少数行业就业与产出的关系反映了一种真实的经济现象，即在开始生产之前就雇用工人，这不是数据配准问题。我们将当期产出和提前一个月的产出都代入就业需求方程，此外将季节性生产和非季节性生产也都代入就业需求方程，这样，方程总共有4个产出变量。在估计就业需求方程时，提前一个月的非季节性生产作为工具变量，而不是外生变量。因此，“提前一个月非季节性生产”这个变量的系数估计值主要度量预计的提前一个月的产出对当期就业的影响，而不是未来一个月的实际产出对当期就业的影响。与此对应，因为可以准确地预测周期性的季节性因素，因此提前一个月的季节性生产被视为外生变量。此外，工作小时数的需求方程并不包含“提前一个月”这个变量。

第三，在实证应用中，每周工作时间延长一小时所带来的边际成本 $H COST$ 定义为：

$$H COST = EMP + \widetilde{EARN} - HRS - P \quad (24)$$

其中 $\widetilde{EARN}$ 由方程（17）定义， P 为行业产出价格。方程（24）直接由方程（11）和表示收入函数的方程（16）推导得出。其中， $H COST$ 变量并不直接等于延长每周工作时间的边际成本，而是与其成正比，比例关系具体体现为 $H COST$ 的估计系数。

每增加一个工人的边际成本 PAY 由 $EARN - P$ 变量决定，但收入函数的截距与该成本变量无关。

第四，根据《国家工业复兴法》，相关行业法规对企业雇用工人人数以及工作时长直接提出指导性意见，如明确了实施工作分享制等。因此，我们在估计就业需求的方程和工作小时数的需求方程中，都增加了虚拟变量 NRA ，以体现《国家工业复兴法》颁布实施后相关行业出现的新变化。

综合上述考虑，联合运用方程（22）和方程（23），就可以对每个样本行业的就业需求方程和工作小时数需求方程进行计量估计。这两个方程中相关变量列表详见表6—3和表6—4，相关变量的具体解释详见表6—2。我们先讨论相关计量模型的识别问题，再对计量估计的结果进行讨论。

计量模型的识别^[31]

收入方程、就业需求方程和工作小时数需求方程形成一个联立系统，从而产生了计量标准估计的识别问题和辅助变量的可获得性问题。在这种情况下，显而易见的是，如果严格按照有效工具变量的标准进行筛选，那么除了常数项和时间变量，其他任何工具变量都不符合标准，这样就不存在计量模型识别问题，也无法继续开展计量估计工作。特别

是，我们很难找到与行业产出需求的波动高度相关的可度量的外生变量。^[32]

经过反复考虑，我们决定在计量估计时将行业产出视为外生变量。将产出作为外生变量的假设并不是特别理想，做出这一决定主要基于以下几点考虑：首先，很多经济学家在研究时都曾假设产出是外生变量，其中较为著名的是卢卡斯和拉平1969年合著的论文。事实上，我们遍寻关于短期劳动力需求的文献资料，发现它们都假设产出是外生变量。其次，将产出视为外生变量可以让我们以相对较低的成本对计量模型进行有效识别，这是更为重要的原因。假设二战前的经济周期由劳动力总需求的波动决定，而不是由劳动力总供给的波动决定，那么行业产出与行业生产扰动^[33]函数及收入扰动函数均没有太大相关性。

表6—3 行业对工人的需求（因变量：**EMP_t**）

自变量	钢铁业	汽车业	肉类加工业	造纸业	制鞋业	纺织业	皮革业	木材加工业
EMP_{t-1}	0.740 (19.6)	0.610 (11.3)	0.916 (16.7)	0.881 (42.5)	0.720 (13.2)	0.578 (11.8)	0.771 (19.2)	0.684 (16.1)
PAY_t	-0.135 (-3.70)	-0.134 (-1.04)	-0.094 (-1.98)	-0.046 (-1.59)	-0.202 (-1.87)	-0.229 (-2.82)	-0.008 (0.16)	-0.204 (-2.91)
$Q_{t+1} - QSEAS_{t+1}$	0.123 (1.69)	0.450 (5.39)	0.918 (1.87)	0.179 (1.27)	-0.033 (-0.32)	0.002 (0.02)	0.046 (-0.26)	0.216 (1.39)
$QSEAS_{t+1}$	0.102 (1.94)	0.343 (4.94)	0.124 (1.90)	0.039 (0.98)	0.220 (8.12)	0.286 (2.61)	0.147 (2.36)	0.279 (3.50)
$Q_t - QSEAS_t$	0.058 (1.94)	-0.125 (-2.06)	-0.532 (-0.137)	-0.050 (-0.37)	0.240 (1.86)	-0.008 (-0.11)	0.236 (1.37)	0.071 (0.42)
$QSEAS_t$	0.081 (1.47)	-0.160 (-2.35)	-0.016 (-0.23)	0.082 (2.01)	-0.030 (-1.03)	0.393 (5.10)	0.160 (2.55)	0.172 (1.73)
NRA_t	0.010 (1.04)	0.035 (1.48)	0.026 (1.40)	0.019 (2.72)	0.018 (1.85)	-0.002 (-0.16)	0.015 (2.38)	-0.024 (-1.04)
杜宾-沃森统计量	1.46	1.79	1.81	2.11	1.90	1.91	1.65	1.55
总产出系数	0.364 (6.71)	0.508 (6.69)	0.494 (3.68)	0.250 (4.76)	0.397 (4.74)	0.673 (8.06)	0.497 (6.69)	0.737 (7.34)

注：样本期从1923年1月到1939年12月，采用两阶段最小二乘法进行估计，变量定义详见表6-2，工具变量详见附录。没有报告估计的常数项和趋势项。括号内为t统计量。

表6—4 行业对工作小时数的需求（因变量：**HRSt**）

自变量	钢铁业	汽车业	肉类加工业	造纸业	制鞋业	纺织业	皮革业	木材加工业
HRS_{t-1}	0.560 (14.0)	0.761 (11.0)	0.521 (10.6)	0.612 (14.5)	0.397 (5.58)	0.512 (10.1)	0.562 (10.0)	0.381 (5.83)
$HCOST_t$	-0.312 (-7.76)	-0.162 (-2.85)	-0.116 (-6.88)	-0.056 (-2.51)	-0.509 (-6.42)	-0.334 (-7.82)	-0.217 (-5.22)	-0.159 (-3.70)
$Q_t - QSEAS_t$	0.323 (12.4)	0.131 (4.01)	0.196 (7.11)	0.220 (8.70)	0.474 (7.50)	0.242 (9.17)	0.130 (5.05)	0.254 (7.44)
$QSEAS_t$	0.231 (3.99)	0.062 (1.96)	0.111 (5.01)	0.162 (3.49)	0.160 (3.29)	0.348 (5.31)	0.263 (3.63)	0.357 (5.70)
NRA_t	-0.041 (-3.40)	-0.010 (-0.53)	-0.016 (-2.34)	-0.026 (-4.86)	0.047 (3.06)	-0.042 (-3.95)	-0.007 (-0.80)	-0.062 (-4.61)
杜宾-沃森统计量	1.99	1.57	1.73	1.80	1.47	1.44	1.49	1.54
总产出系数	0.553 (8.17)	0.193 (3.42)	0.307 (7.54)	0.382 (7.06)	0.634 (6.42)	0.590 (7.65)	0.394 (4.94)	0.611 (6.89)

注：样本期从1923年1月到1939年12月，采用两阶段最小二乘法进行估计，变量定义详见表6-2，工具变量详见附录。没有报告估计的常数项和趋势项。括号内为t统计量。

除了将产出视为外生变量，我们将生活成本及与政府政策相关的变量也视为外生变量。与政府政策相关的变量主要是关于美国《国家工业复兴法》的虚拟变量 NRA ，反映罢工情况的变量 $UNIONPOWER$ ，以及反映罗斯福新政中紧急雇用员工情况的变量 $EMERGWORK$ 。此外，我们将就业的滞后项、每周工作时间和收入这三个变量视为前定变量，当然，这样做有可能会产生数据序列的相关性出现偏差。如果给定上述假设，那么无论从形式来看，还是对样本数据进行sharp估计的结果来看，这三个估计方程都很好识别。不过，一些被视为外生的变量只是近似于外生因素，并不一定是外生变量，因此应谨慎地对相关结果进行解释。

在推导方程结构时隐含着一些系数关系，我们不会通过限制交叉系数的方式来提高计量模型的识别度。之所以不这样做，是因为相关数据为加总数据，没有充分理由表明，交叉方程约束条件可以成立。因为和的对数不等于对数的和，所以，不能通过将行业总体数据代入仅适用于单个企业的需求方程的方法来推导出行业总需求。较为合理的假设是，在数据加总过程中，保持数量级和符号关系不变，这是我们对结果进行解释的前提条件。

根据上述前提假设，无论对计量模型中的交叉系数是否设置约束条件，均不会影响计量模型的识别。如果不限定计量模型的交叉系数，有可能会增加计算量，影响我们进行计量分析的效率。但考虑到我们的研究中所使用数据集的大小，这对我们来说不是什么问题。

计量估计结果

现在我们进行计量估计。表6—3和表6—4列出了需求方程的估计结果，表6—5列出了收入函数的估计结果。我们使用两阶段最小二乘法（*2SLS*）来修正联立性偏误，对收入方程则使用非线性两阶段最小二乘法来修正。附录中给出了工具变量和被视为外生的变量。对每个行业都分别对相关计量方程进行了估计。

就业需求方程和工作小时数需求方程都是对传统公式进行适度扩展得出，应该没有争议，因此首先对这两个需求方程进行讨论，详见表6—3和表6—4。计量估计结果表明了以下几点：

首先，无论调整就业还是调整每周工作小时数，都明显存在成本，此外还存在其他一些原因也会造成黏性，也就是说，在每个计量回归中，因变量的滞后项都高度显著。我们预期就业这个变量比工作小时数这个变量的黏性更大，除汽车行业外，其他所有行业的回归结果都证实了这个预期。估计结果表明，调整速度很快。平均而言，每个行业每月可以缩减实际就业与理想状态就业水平之间1/4的差距，也可以缩减实际工作小时数与理想状态工作小时数之间一半的差距。

对于每个行业的就业需求方程和工作小时数需求方程，成本变量 *PAY* 和 *HCOST* 的系数估计值均预期为负数，只有一种情况变量 *PAY* 的系数为零。不过，某些行业的就业需求方程，成本变量的系数估计值的统计显著性较低。变量 *PAY* 的系数统计显著性很低，可能因为我们使用的是月度数据。工人和其他生产要素之间互相替代的速度本来就很缓慢，而使用月度数据使这种替代关系更不明显。与此相反，在工作小时需求

方程中，成本变量的影响比较大，并且在每一种情况下都具有极强的统计显著性。工作小时数的黏性较小，对短期成本变动较为敏感，这表明在周期性的经济低迷中，每周工作时间变量较就业变量会更早地发生变化。这与杰弗里·摩尔1955年的论文、杰哈德·布里1959年的论文以及我和鲍威尔合著的论文中的观点都是一致的。

表6—5 收入函数

估计的参数	钢铁业	汽车业	肉类加工业	造纸业	制鞋业	纺织业	皮革业	木材加工业
1. 样本期为 1923 年 1 月—1933 年 6 月								
α_E	0.352 (4.13)	0.048 (0.98)	0.202 (2.71)	0.496 (2.95)	1.111 (5.76)	0.285 (4.95)	0.267 (3.07)	0.364 (3.33)
α_H	0.951 (11.8)	1.172 (22.1)	0.648 (8.79)	0.869 (7.43)	0.784 (7.53)	0.737 (9.22)	1.010 (17.8)	0.817 (4.16)
λ_P	0.127 (3.19)	0.173 (2.99)	0.188 (3.88)	0.078 (2.57)	0.204 (3.30)	0.175 (3.97)	0.145 (3.40)	.320 (4.52)
杜宾-沃森统计量	1.99	1.82	1.96	2.16	2.09	1.97	2.25	2.20
2. 样本期为 1923 年 1 月—1939 年 12 月								
α_E	0.320 (4.08)	0.004 (0.14)	0.118 (1.85)	0.419 (2.84)	0.317 (2.46)	0.326 (5.76)	0.252 (3.90)	0.369 (4.28)
α_H	1.030 (18.9)	1.203 (27.0)	0.713 (8.52)	0.913 (11.8)	0.983 (12.2)	0.697 (9.13)	0.966 (18.1)	0.698 (4.76)
α_N	0.029 (1.47)	0.020 (1.25)	0.009 (0.53)	0.008 (0.64)	0.053 (2.38)	0.057 (3.11)	0.040 (3.73)	0.036 (0.98)
α_U	0.229 (2.42)	0.183 (1.61)	0.210 (4.00)	0.137 (2.23)	-0.250 (-1.60)	0.117 (1.63)	0.097 (2.32)	0.030 (0.24)
α_W	-0.069 (-0.88)	-0.131 (-1.94)	0.163 (2.64)	0.007 (0.17)	0.008 (0.08)	-0.035 (-0.47)	0.045 (1.03)	0.020 (0.17)
λ_P	0.129 (3.84)	0.073 (2.22)	0.204 (4.81)	0.095 (3.27)	0.068 (1.97)	0.163 (4.45)	0.157 (4.50)	0.217 (4.60)
杜宾-沃森统计量	1.83	1.84	2.03	2.20	1.95	1.97	2.10	2.32

注：运用非线性两阶段最小二乘法进行计量估计。有关参数定义详见正文，附录中给出了工具变量。没有报告常数和趋势项的估计值。为便于理解，将 α_U 和 α_W 的估计值分别乘以105和104。括号内为t统计量。

现在我们研究产出对生产投入的影响，首先研究产出对生产投入里面就业这个变量的影响。为研究产出变量对就业变量的影响，我们将产出变量分解为当期季节性产出、当期非季节性产出、提前一个月季节性产出、提前一个月非季节性产出4个方面来研究。研究结果表明，这4个方面并没有形成一致性的结果，主要表现在，一些行业的就业情况基本上取决于当期产出，而另一些行业的就业情况则主要取决于提前一个月产出。尽管将产出变量分为4个方面来考察对就业的影响，有些方面呈现的符号是负的，但总体而言，产出对就业的影响符号为正且具有较强的统计显著性，这与我们估计的结果是一致的，详见表6—3最后一行。结合估计的调整速度，在某些情况下，估计的产出效应验证了人们所熟知的短期劳动报酬递增现象。[\[34\]](#)

在工作小时数需求方程中，只需考虑当期产出的影响。从表6—4中可以看出，产出的季节性因素和非季节性因素，以及这两种因素的总和，都与工作小时数这个变量显著正相关。我们发现，在所有样本行业

里，关于工作小时数这个劳动要素都存在短期劳动报酬递增现象。

最终的估计参数表明，《国家工业复兴法》的出台影响了行业对劳动力的需求情况。计量估计结果表明，在大部分情况下，《国家工业复兴法》的实施会增加就业量，减少工作小时数，这与美国立法机构通过工作分享制来增加就业的目标是一致的。此外，这也解释了为什么在1933年之后的经济复苏期，工人们不用全日制工作的情况会持续存在。

关于就业需求方程和工作小时数需求方程，这两个方程残差的序列相关性较弱。因为方程中有因变量的滞后项，因此杜宾-沃森统计量会出现偏误。我们计算了杜宾-沃森检验的 h 统计量，这个统计量可以修正因变量的滞后项问题。计算结果表明，对所有方程来说，没有序列相关性的假设都是错误的，不过这个统计量不能说明序列相关程度。用雷·费尔的方法重新估计需求方程，可以得到类似的定性结果。我们还对各个行业的就业需求方程和工作小时数需求方程进行了联立估计，考虑残差的同期相关性，得到的结果也与之前结果完全相同。不过，因为计算量太大，我们没有同时联立所有行业的需求方程进行估计。

在对20世纪20年代和30年代的子样本进行稳定性检验时，8个就业方程中，5个不能通过显著水平为5%的检验；8个工作小时需求方程中，4个不能通过显著水平为5%的检验。这并不奇怪，因为这两个时期的经济环境差别很大。如果对这两个子样本分别估计需求方程，它们的差别并不大。在对30年代的子样本、1923—1929年的子样本、1923—1933年的子样本进行估计时，符号都是正确的，并且与对整个样本的估计结果非常相似。

总而言之，我们估计的劳动力需求方程相当成功，可以用来进行计量模拟。此外，通过劳动力需求方程，说明可以把就业和工作小时数看作两个不同的生产要素。

关于模型的供给侧，即收入方程的估计结果见表6—5。估计的参数由方程（16）和方程（18）定义，其中最重要的是 α_E 和 α_H 这两个参数， α_E 衡量收入对就业的敏感性， α_H 衡量收入对工作小时数的敏感

性。此外， λP 衡量收入对生活成本变动的调整速度。我们估计了1923—1933年的子样本，该样本没有受罗斯福新政影响，即 $\alpha_N = \alpha_U = \alpha_W = 0$ ，此外我们还对整个样本进行了估计。

首先对1923—1933年子样本进行计量估计，从总体上看，估计结果与理论预测情况较为一致。第一，给定每周工作小时数，收入和就业这两个变量之间具有很强的正相关性。这可以从供给关系进行解释，相关行业为了吸引更多工人，企业必须提高向雇工提供的“收入—工作时间”的组合效用，使工人在综合考虑收入和工作时间时获得的收益最大化。第二，收入对工作小时数的弹性具有高度统计显著性，其值为正数且一般小于1。^[35]正如前文所述，收入对工作小时数的弹性小于1与实际工资的反周期性是一致的。第三，名义收入不会因为当期生活成本变动而随之进行充分、彻底的调整，从1923—1933年子样本的情况来看，名义收入的平均调整速度大约为每月17%。考虑到名义收入具有黏性，这个调整速度已经很快，但仍然远远小于凯恩斯主义者假设的调整速度。

我们发现，在样本行业中，汽车行业的计量估计结果与其他行业的估计结果明显不同。对汽车行业来说，无论是1923—1933年样本期还是整个样本期，收入变量对就业变量的敏感性较低，但收入变量对工作小时数变量的敏感性却比其他行业都高。如果用*EARN*而不是用

*EARN*作为因变量，也就是说，在没有截距的情况下重新估计汽车行业的收入函数，结果更令人吃惊。在这种情况下，无论是1923—1933年样本期还是整个样本期，收入变量对就业变量的弹性都几乎为零，收入变量对工作小时数变量的弹性几乎为1。这可能是由于汽车行业有特殊的行业政策。汽车行业的工资率是固定的，不随工作时间的变化而改变，而且汽车行业的空缺职位是在求职者中实行配给制。不过，当时亨利·福特的工资政策和就业政策可谓与众不同。亨利·福特向员工提供固定的高工资且实施工作配给制，这些是他提高工人工作动力的良好策略。

表6—5的下半部分显示了整个样本期基本参数的计量估计结果，与1923—1933年子样本的计量估计结果非常相似。不过，整个样本期的数据在三种情况下收入对价格的调整速率小于0.1，而1923—1933年子样本只在一种情况下收入对价格的调整速率小于0.1。整个样本期与1923—1933年样本期的不同之处在于，1923—1939年子样本集的方程中包含了罗斯福新政对收入的影响。计量估计结果表明，《国家工业复兴法》的颁布实施对工人每周收入产生积极的正向影响，不过影响相对较小。《瓦格纳法》实施后，工会力量迅速扩张，对收入有强烈的正向影响，6个行业的每周收入提高了10%以上，不过在木材行业，工会的影响虽然符号为正，但是并不明显，几乎可以忽略。而在罗斯福新政后期，制鞋行业工人工资被大幅削减。^[36]此外，政府就业计划对那些受雇于私营制造业的工人收入几乎没有什么影响。^[37]

我们对整个样本期和1923—1933年子样本期这两个样本时间段一长一短的数据进行了计量检验，没有发现重大的序列相关性。基于这种情况，加之根据费尔的非线性方法计算量非常大，所以我们没有对序列相关性进行任何修正。

我们还对估计方程做了一些诊断分析，其中最重要的是利用样本数据对整个模型进行了动态模拟。囿于篇幅，我们没有罗列全部实验结果，感兴趣的读者可以参阅我1985年的论文。需要指出的是，对1930—1933年和罗斯福新政期间的相关数据进行动态模拟的结果显示，计量模型对主要变量的追踪拟合总体上较为准确。特别是，对8个样本行业而言，模型对实际工资的追踪拟合均良好，较为清晰地展示了即使在产出和就业下降时，实际工资仍在上升的趋势。

我们的计量模型之所以可以较好地模拟工资的反周期性，主要基于以下原因：一是在这个模型中，当每周工作时间这个变量对经济周期敏感时，工资变量呈现出反周期的趋势；二是假设名义工资具有黏性，这一点在1930—1933年尤为重要；三是工会力量壮大的影响，这一点在1935年后特别重要。

为了检验1930—1933年名义工资黏性对实际工资的重要性，我们做了以下实验：假设名义收入随着生活成本的变动而进行及时、充分的调整，即 $\lambda P=1$ ，其他所有系数不变，然后对1930—1933年数据再次进行模拟。结果发现，虽然模拟程序仍然能够预测实际工资上升，但是对大部分行业来说，对实际工资的追踪拟合能力显著下降。在好几种情况下，模拟的均方根误差增加了一半以上。另外，对整个样本期模拟预测的最高实际工资远低于实际情况。因此，尽管不一定是全部原因，但名义工资黏性是造成大萧条早期的实际工资变化的根本原因。此外，我们在模拟中还有一个相当惊人的发现，即是否假设工资随着生活成本变动而及时、充分地调整，尽管可以稍微改善计量模型追踪拟合就业变量和工作小时数变量的拟合程度，但并没有实质性影响。因此，尽管相关变量具有黏性即调整滞后，可以很好地解释这一时期实际工资的变动情况，但对计量模型的参数配置没有意义。

毫无疑问，这个计量模型在模拟方面较为成功。不过，在某些场合下它也会失灵。例如，它没有预测到1932年钢铁行业和汽车行业通过宣布工作分享制来保留劳动力的行为，当时该行业通过工作分享制大幅缩短每周工作时间，就业也随之大幅上升。这个问题反映了钢铁行业和汽车行业较为特殊的寡头竞争的本质，从而使它们在短期内偏离了竞争。此外，计量模型在模拟中低估了1931年前6个月到前9个月的名义工资黏性。之所以出现这个问题，是因为我们假设在整个样本期工资对生活成本变动的敏感性保持不变。实际上，尽管20世纪20年代价格一直较为稳定，但30年代初工资对价格的敏感度要小于30年代后期工资对价格的敏感度。不过，无论什么情况，被模拟变量偏离预期的情况都较为短暂。一般一年或不到一年时间，这些变量就又可以被预测。因此，尽管计量模型存在一些失灵的地方，意味着还有改进的空间，但这并不代表计量模型存在致命缺陷。

第三节 动态劳动力供给方程

上文构建的估计模型的供给方面，本质上是静态的，因此可能存在缺陷。闲暇和消费的跨期替代问题较为复杂，为了暂时不考虑这些问题，我们假设工人既不能借款也不能贷款，因此适用跨期效用函数。此外，上文构建的估计模型还有一个隐含的前提假设条件，即工人在初级部门和二级部门之间更换工作没有成本，也就是说，工人在决定是否改变工作部门时只需要考虑当期回报，而不需要考虑长期回报。只有计量估计的收入函数，在考虑名义收入随着生活成本变动出现调整问题时，包含了一些动态因素。

虽然从理论上来说，在构建劳动力供给模型时增加一些动态因素并非难事，不过增加这些动态因素后，在实证应用上出现了一些问题。我们暂不讨论出现了哪些具体问题，但是建议将迈克尔·达比提出的关于大萧条时期劳动力供给的跨期替代模型作为上文提出的供给模型的动态版本，达比的跨期替代模型已经证明非常成功。下面，我们将用本文的数据来运行达比的跨期替代模型，并将估计结果与运用我们的模型估计的结果进行对比。使用达比的跨期替代模型进行计量估计的结果具有合理性，从而说明，可以把上文的劳动力供给模型升级为更具动态表达的计量模型。

达比的劳动力供给模型是在1969年卢卡斯-拉平模型基础上进行扩展的。卢卡斯和拉平经过论证后指出：根据家庭人口数据对劳动力供给数据进行了规范化，结果显示，工人数量和工作时间这两个变量，正向地取决于工作所提供的当期回报，负向地取决于工作提供的长期回报或者常规回报，也负向地取决于正常回报与当期价格水平之比。

上述结论的推理过程我们已经较为熟悉：工作提供的当期回报较高，促进了工作和消费进行转换，促使工人更加努力地工作；工作提供的长期回报较高，工人用当前闲暇替代未来闲暇可以获得更多利益，因此会抑制当期的劳动力供给。假设名义利率不能对通胀变动做出充分调整，那么正常回报与当期价格之比上升，导致工人预期未来实际利率降低，从而降低了当期的劳动力供给。

在这种情况下，如何衡量工作的回报情况是一个重要问题。关于这个问题，目前我们可以找到的关于跨期替代模型的文献资料都没能提出完善的解决方案。卢卡斯和拉平及其他很多经济学家都认为，实际工资是可以较好地反映工作回报的代理变量。然而，正如前文所述，将实际工资作为反映工作回报的代理变量，难以解释20世纪30年代的劳动力供给行为。^[38]达比对计量经济学的一项卓越贡献是他用全职等价收入

（full-time-equivalent earnings, *FTE*）^[39]代替工资来衡量工作回报。达比经过研究证明，用全职等价收入代替工资来度量工作回报情况，显著地改善了模型对20世纪30年代劳动力供给情况的拟合能力。

用全职等价收入代替工资来衡量工作回报的依据是什么呢？达比指出，《国家工业复兴法》相关法规要求缩短每周工作时间，企业可能会低报工人的实际工作小时数，从而导致每小时的工资上涨，在度量每小时工资时出现向上偏移的情况。企业也可能会依据工作配给制原则，对实际工作时间进行限定。正是出于这些原因，达比认为，用全职等价收入来衡量每个工人的平均收入比用官方公布的工资序列可以更加精准地反映20世纪30年代工人工资的变化情况。

达比的观点中也存在一些问题，比如《国家工业复兴法》实施还不到两年时间，但是从实证研究来看，用收入这个变量代替工资这个变量，对整个二战前的数据都取得了较好的实证效果，具体情况可以参阅达比的论文。当然，我们的研究也证明了运用收入变量更为合理。研究表明，当每周工作时间不为固定的常数时，能正确衡量工作回报的变量既不是工资，也不是收入，而是工人从工作中获得的收入和工作时长这两个变量所构成的组合的总效用，而这个组合的总效用可以用工人留在二级部门所能得到的效用来度量。然而，计量经济学家显然不能轻易地观察到这种效用，因此我们不禁要问，在计量经济学家可以观察到的变量中，究竟有没有可以反映工作带来的总效用的变量？如果有的话，究竟是哪一个或哪几个变量？如前所述，工资与工作产生的效用经常出现反向运动，因此，工资变量不能很好地反映工作所带来的总效应。但

是，如果正如20世纪30年代的情况，就业波动主要来源于需求变动，而不是供给变动，那么保住工作的效用就与收入高度相关。这其中的原因显而易见：初级部门的需求增长，会提高工人的均衡效用水平，使均衡的收入函数向上移动并增加工作时间。因此，初级部门的需求增长会增加工人的收入。鉴于此，达比提出的方法较为合理，其主要原因是摒弃了之前常用的工资变量，取而代之的是运用收入变量作为衡量工作总效用的代理变量。

根据上述情况我们认为，依据达比的思想构建模型，对相关数据集进行计量估计，可能更有价值。我们设定如下实证模型：

$$\begin{aligned}
 & EMP_t \times HRS_t - LABORFORCE_t \\
 & = \beta_0 + \beta_1 (EARN_t - COL_t) \\
 & + \beta_2 (EARN_t - COL_t)^* \\
 & + \beta_3 (COL_t^* - COL_t) \\
 & + \alpha_N NRA_t + \alpha_U UNIONPOWER_t \\
 & + \alpha_W EMERGWORk_t + \alpha_t t
 \end{aligned} \tag{25}$$

$$\begin{aligned}
 & (EARN_t - COL_t)^* \\
 & = \lambda_p (EARN_t - COL_t) \\
 & + (1 - \lambda_p) (EARN_{t-1} - COL_{t-1})^*
 \end{aligned} \tag{26}$$

$$COL_t^* = \lambda_p COL_t + (1 - \lambda_p) COL_{t-1}^* \tag{27}$$

其中变量右上方的星号表示变量中蕴含的“永久”因素或“长期”因素，相关变量定义详见表6—2。

方程（25）是一个劳动力供给方程，其一般形式最早于1969年由卢卡斯和拉平提出。方程（25）中的因变量是向某个行业供给的总劳动力情况，工人总人数与工作总小时数这两个变量按照莱伯格特插值法进行了规范化，将年度数据运用莱伯格特线性插值法推导出月度数据序列。

方程（25）充分考虑了我们之前讨论的情况，表示向某个行业供给的工人数量和工作时间这两个变量主要取决于工作提供的当期回报、长期回报以及长期生活成本与当期生活成本之比，其中工作回报用每周实际收入度量（用收入度量工作回报正是达比的创新之处）。根据跨期替代模型的逻辑，我们预期相关系数的符号是 $\beta_1 > 0$ ， $\beta_2 < 0$ ， $\beta_3 < 0$ 。

方程（25）为劳动力供给方程，包含了反映罗斯福政府新政举措的变量。对各系数符号情况进行预期，结果如下： α_N 符号不确定，因为根据《国家工业复兴法》相关法规，就业有所提高，但工作小时数有所减少； α_U 符号为负，因为工会势力上升，将劳动力供给限制在竞争水平以下； α_W 符号为负，因为罗斯福新政后，公共建设项目增多，减少了对其他行业的劳动力供给。此外，方程（25）中包含了一个时间趋势项。

方程（26）和方程（27）遵循卢卡斯-拉平模型，假设工作回报和生活成本这两个变量中持久性因素会适时地更新，并且这两个变量更新速度一致。方程（26）与方程（27）都剔除了常数项和趋势项，因为即使将常数项和趋势项包括进来，它们也会被估计方程的常数项和趋势项合并，而且对重要的估计参数没有任何影响，因此将其剔除。

根据卢卡斯-拉平模型，利用方程（26）和方程（27）将劳动力供给方程（25）变形，得到只含有可观测变量的方程。使用非线性估计方程可以解得方程（25）、方程（26）、方程（27）的原始参数。

对方程（25）、方程（26）、方程（27）联立方程系统进行估计，所得结果详见表6—6。运用非线性两阶段最小二乘法，修正联立性偏误，进行计量估计，其中工具变量详见本文附录。样本期从1923年1月至1939年12月。对于1923年1月到罗斯福新政（1933年6月）之前的子样本，我们设定 $\alpha_U = \alpha_W = \alpha_N = 0$ ，并给出其估计结果。运用杜宾-沃森统计量检验已实施柯依克变换的方程。

表6—6中最重要的一项估计结果是 β_1 的估计值，这一项估计结果

主要衡量劳动力供给对收入的弹性，劳动力供给情况通过工人数量和工作时间这个捆绑变量反映， β_1 的符号为正，并且在任何情况下都具有高度的统计显著性。虽然使用不同行业的不同样本数据， β_1 参数估计值的大小却惊人地一致。这说明，方程（25）是一个真实的劳动力供给曲线，其中收入作为工作带来的总效用的代理变量较为合理。[\[40\]](#)

表6—6 动态劳动力供给方程

估计的参数	钢铁业	汽车业	肉类加工业	造纸业	制鞋业	纺织业	皮革业	木材加工业
1. 样本期为 1923 年 1 月—1933 年 6 月								
β_1	1.78 (8.25)	1.63 (11.1)	1.77 (6.98)	1.45 (8.51)	1.04 (12.1)	2.10 (10.1)	1.21 (11.1)	1.80 (3.24)
β_2	0.03 (0.08)	2.29 (3.43)	2.99 (0.97)	0.30 (0.41)	0.29 (0.83)	0.42 (0.67)	2.92 (2.31)	0.26 (0.58)
β_3	-0.95 (-0.74)	-0.66 (-0.46)	-2.55 (-3.32)	-1.51 (-3.55)	-0.74 (-1.24)	-2.69 (-2.15)	-1.24 (-2.47)	-3.12 (-1.53)
λ_p	0.137 (2.57)	0.148 (3.49)	0.093 (1.59)	0.071 (2.30)	0.184 (3.17)	0.199 (3.26)	0.095 (2.72)	0.351 (4.24)
杜宾-沃森统计量	2.02	1.85	1.81	2.06	2.04	2.23	1.86	2.08
2. 样本期为 1923 年 1 月—1939 年 12 月								
β_1	1.43 (16.3)	1.99 (10.5)	1.86 (7.54)	1.38 (12.5)	1.38 (15.2)	2.24 (14.8)	1.31 (12.9)	1.59 (8.28)
β_2	0.52 (2.05)	2.61 (3.34)	4.11 (1.62)	0.79 (1.71)	0.10 (0.23)	0.67 (1.25)	3.01 (3.35)	0.52 (1.46)
β_3	-1.93 (-2.74)	-0.32 (-0.21)	-3.11 (-4.39)	-1.64 (-5.97)	0.07 (0.12)	-2.01 (-2.35)	-1.53 (-4.17)	-4.21 (-3.99)
α_N	-0.021 (-0.49)	0.085 (0.98)	-0.003 (-0.06)	0.011 (0.65)	0.020 (0.62)	0.032 (0.66)	-0.009 (-0.42)	-0.046 (-0.87)
α_U	-0.035 (-1.56)	-0.102 (-2.57)	-0.088 (-2.04)	-0.030 (-1.92)	-0.051 (-3.24)	-0.009 (-0.43)	-0.027 (-1.98)	0.023 (1.00)
α_W	0.142 (0.86)	0.098 (0.31)	-0.149 (-0.87)	0.019 (0.28)	-0.145 (-1.10)	0.157 (0.89)	0.065 (0.76)	-0.211 (-1.03)
λ_p	0.128 (3.90)	0.170 (3.89)	0.094 (2.49)	0.081 (3.68)	0.136 (2.76)	0.165 (4.03)	0.107 (3.99)	0.174 (4.52)
杜宾-沃森统计量	1.85	1.79	1.82	2.13	2.21	2.07	1.93	2.20

注：相关注释同表6—5注。不过，为了便于理解表6—6，我们把 α_U 和 α_W 的估计值都乘以 10^4 。

β_2 的估计值符号也为正，不过其数值大小和统计显著性在不同情况下不尽相同。 β_2 符号为正，说明较高的长期工作回报能增加劳动力供给，这与跨期替代模型预测的结果正好相反。我们回过头来再看方程（25），可以发现，相关估计值都是基于各个行业的数据而得出，而不是基于各行业加总数据而得出。从行业层面来说，劳动力供给不仅取决于在经济体中一个部门工作的工人所做出的劳动决策，还取决于从经济体的其他部门吸引过来的工人数量。工人在不同部门更换工作存在成本，一个行业的长期回报越高，工人为进入该行业所支付的一定成本就越值得，因此从总体来看，会增加该行业的劳动力供给。据此，我们可以更好地理解方程（25）。方程（25）中包含长期收入项，是因为长期收入影响工人更换工作的决定，从而影响劳动力迁移，这里出现长期收入变量并不是因为跨期替代的原因。

对方程（25）进行这样的解释有一定道理。首先，它对 $\beta_2 > 0$ 进行

了合理的解释。其次，跨期替代模型在解释20世纪30年代劳动力供给情况时，有一个前提假设，即资本市场是运行良好的资本市场。但大萧条时期的实际情况是，金融部门极度混乱，消费者借贷利率差异巨大，这与跨期替代模型的假设条件不一致。^[41]当然，在方程（25）中，工人换工作的成本也并不需要资本市场是运行良好的资本市场的假设。本文第一节的模型中假设工人既不能借款也不能贷款，这与方程（25）相一致。

关于罗斯福新政的影响，表6—6与表6—5估计的收入函数的结果相同，即罗斯福新政给劳动力市场带来的最大变化是立法支持工会运动。

《国家工业复兴法》和政府出台的工作分享计划等并没有对劳动力供给市场产生实质性的影响，与此相反，工会势力的壮大给许多行业造成了强烈影响。

总体来说，达比模型可以很好地运行样本数据。通过我们上述对达比模型所做的解释，说明劳动力供给模型可以有一个能够更为清晰地进行动态观察的版本。

第四节 结论

本文运用月度行业数据来研究大萧条时期的劳动力市场，研究分析的框架是基于1970年卢卡斯提出的模型。在此模型中，无论是企业还是工人都关注工人数量和每个工人工作时间这两个变量所构成的组合，这一组合因素在大萧条的背景下显得尤为重要。另外，如果加上其他一些实证因素，这个模型可以对关键的时间序列变动行为进行很好的解释。因此，将总劳动力供给分解为工人参加工作的参与率和每个工人的工作小时数这两个变量，有助于理解其他宏观经济现象。

当然，我们的分析也存在一定的局限性，主要表现在产出变量被视为外生因素，因此我们的模型仅仅在局部均衡。而要想对20世纪30年代

的情况做出真正令人满意的分析，则必须将劳动力市场、产品市场和金融市场放在均衡框架中进行全面的考虑。我们在未来的研究中将充分考虑这一点。

附录

本文研究使用的数据来源：

1.收入、工作小时数和就业数据来自埃达·贝尼1936年的论文和罗伯特·塞尔1940年的论文。这些数据主要根据全国工业会议委员会从1920年到1947年开展月度调查所获得的结果。

所有样本行业均向部分工人支付计件工资。具体情况详见《每月劳工评论》1935年9月第41期第697—700页，我们对这一数据未做任何修正，直接沿用。只要短期内计件工作完成的速度变动不大，就不会对我们的计量估计产生影响。

2. 行业生产数据来源于美联储。参见“美联邦行业生产指数”，1940年8月《联邦储备公报》第753—769和第825—874页。

3. 批发价格指数来源于美国劳工统计局。参见美国劳工部的下列出版物：《劳动统计手册》(1931年版，第541号公告；1936年版，第616号公告；1941年版，第694号公报)，《1913—1927年的批发价格》（华盛顿特区政府印刷办公室，1929年，第473号公告）。

关于汽车行业，我们合并了美国劳工统计局所做的两个汽车价格序列，但两个序列都没有1935年的数据，于是我们使用1935年所有金属产品的价格系列，以替代当年的汽车价格系列。

4. 消费者价格序列来源于罗伯特·塞尔1948年的论文。

5. 从1933年9月国家复兴总署颁布实施第一个行业法规开始，到1935年5月《国家工业复兴法》被宣布违宪，这一时期内均将虚拟变量

*NRA*设置为1。变量*UNIONPOWER*表示因工人罢工而损失的工人数量和工作时间组合情况，其相关月度数据来自美国劳工统计局发布的第651号公告和第694号公告。美国联邦政府雇用的应急工作人员总人数的数据序列来自全国工业会议委员会发布的1941—1942年《经济年鉴》。

样本的跨度时间从1923年1月至1939年12月。尽管可以找到1923年以前的部分数据，但若将样本扩展至1923年之前会存在两个问题：一是部分行业产出数据缺失，且无法构造出类似数据；二是1922年全国工业会议委员会的调查存在6个月的空白。将二战前样本时段的截止日期定为1939年12月，是为了避免战时经济存在的许多特殊特征。

在运用模型进行计量估计时，被视为外生变量和附加工具变量：

一是对工人的需求方程， PAY_t 和 $QADJ_{t+1}$ 被视为外生变量。 $QADJ_{t+1}$ 被视为外生变量的原因是测量误差，当用变量的未来价值来替代预测值时就会产生这种测量误差。附加的工具变量有 $QADJ_{t-1}$ 、 $HRSt-1$ 、*UNIONPOWER*，以及生活成本变量*COL*的当期项和两个滞后项。

二是对工作小时数的需求方程，外生变量是成本变量 $HCOST_t$ 。附加的工具变量是 EMP_{t-1} 和 $UNIONPOWER_t$ 以及生活成本变量*COL*的当前项和两个滞后项。

三是收入方程。外生变量是 EMP_t 和 $HRSt$ 。工具变量是产量*Q*的当前项和两个滞后项以及变量*COL*的当期项和两个滞后项。因为之前观测到，一些行业的当期就业水平与提前一个月产出高度相关，因此，我们把基于一个单变量自回归得到的对提前一个月的产出的预测值作为一个工具变量。

四是动态劳动力供给方程，或称达比模型。外生变量是 $EARN_t$ 。工具变量与上述收入方程的工具变量相同。

[1] 本文经《美国经济评论》许可转载，原文刊载于1986年3月《美国经济评论》第76卷，

第82—109页。

本文初稿在研讨会上得到充分讨论，感谢研讨会参与者提出的大量有价值的意见和建议。研讨会参与者来自斯坦福大学、麻省理工学院、哈佛大学、芝加哥大学、卡内基-梅隆大学、罗切斯特大学、普林斯顿大学和宾夕法尼亚大学。感谢我众多同事提供的热情帮助。

济政策研究中心和胡佛研究所对本文研究提供了支持。

[2] 1983年，马丁·尼尔·贝利对20世纪30年代的劳动力市场进行了研究，但没有运用结构性计量经济模型。

[3] 关于工资率数据，主要来源于丹尼尔·克里默1950年的论文，只有6个行业截至1931年8月的数据。

[4] 我始终坚持一个前提，即二战前经济周期的主要特征是劳动力总需求波动，而不是劳动力供给波动，我相信大多数经济学家都会同意这一点。当然，当劳动力供给波动时，实际工资的反周期现象并不难解释。

[5] 在解释20世纪30年代的情况时，达比提出了一个比卢卡斯-拉平模型更好的均衡模型。我们将在第三节具体讨论达比模型。

[6] 为什么与削减工资相比，企业更喜欢解雇工人呢？凯恩斯主义理论并没有给出令人满意的答案。凯恩斯主义者曾试图用逆向选择来解释这种现象，不过并不成功。他们用黏性工资理论也没有办法解释清楚这个问题。1933—1939年，在失业率极高、价格上涨的情况下，实际工资依旧上涨。

[7] 1978年，罗森和昆特在论文中假设实际工资黏性，而不是名义工资黏性。1985年，他们构建了一个非常复杂的非均衡估计模型，其中假设名义工资黏性，结果再次发现工资调整速度极为缓慢。

[8] 对二战前的大多数部门而言，遭受经济冲击后迅速调整工资要比今天容易得多，本文重点研究的制造行业也是如此。企业可以相对自由地调整工资主要有以下原因：从20世纪20年代初至罗斯福新政时期，工会运动停滞不前；随着大规模生产技术的引进，工人的平均技能水平相对下降；非熟练工人和低技能工人供给充足；政府对劳工关系干预程度较低；未对工人权利保护形成社会共识。有关情况详见我1985年的论文，同时推荐参阅欧文·伯恩斯坦1960年的论文，这是一篇非常优秀的论文，值得一阅。

[9] 集约边际（intensive margin）和粗放边际（extensive margin），可以简单地理解为一个经济量的深度与广度。以贸易为例，集约边际一般指在同一市场增加原有贸易，粗放边际一般指开辟新市场和出口新产品。——译者注

[10] 需要说明的是，我们秉承卢卡斯的思想设计了这个模型，但模型相关细节与卢卡斯的论文出入很大。1983年，亚基尔·普勒斯纳（Yakir Plessner）和什洛莫·伊扎克（Shlomo Yitzhaki）在论文研究中采用了与我们的模型非常类似的模型。

[11] 标量（scalar）：只有数值大小而没有方向，比如质量、体积、温度、路程等，与矢量相对。——译者注

[12] 安德鲁·韦斯在其1980年的论文中指出，由于工人具有相同的效用函数和生产率，因此企业没有机会诱导工人进行自我选择。

[13] 反映总劳动力成本的方程（6）假设，初级部门的企业向工人支付的工资恰好使在初级部门和二级部门之间的边际工人无差别。1984年，珍妮特·耶伦（Janet Yellen）提出了效率工资假说，假设企业通过向工人支付高于最低必需收入的报酬，解雇在随机“抽查”中抓到的怠工工人，以避免对工人进行持续监控的成本。这一假设可以运用在本文的分析模型中，因为它可以很好地解释，为什么职业介绍所门口排着长队，而就业者们极不愿意离职等现象。

[14] 也就是说，假设企业在产出市场中具有竞争性。不过，对我们所研究的部分行业来说，这一假设并不合理，具体详见正文中对模型模拟的讨论。

[15] 延长每周工作时间可能会导致回报递减，因为延长工作时间会使工人更加疲劳。增加就业不会增加工人的疲劳程度，但是会降低资本—劳动比率（capital-labor ratio），详见费尔德斯坦的相关论文。

[16] 边际收益产品是指在其他生产要素的投入量固定不变时追加一单位的某种生产要素的投入所带来的收益。——译者注

[17] 无论是裁员还是工作分享制，调整劳动力数量和调整工人轮班情况的成本是不同的。关于这一点，我们在后续的实证模型中将给予充分考虑。

[18] 在计量经济学中，代理变量本身不是直接相关的变量，而是代替不可观测或无法测量的变量。——译者注

[19] 需要指出的是，收入函数的凸性假设不是二阶条件成立的必要条件。下文估计的收入函数是对数线性的，即收入是工作小时数的凹函数，从实证情况来看，这种函数形式的效果最好。

[20] 对产出的度量是基于投入进行的，因此行业生产总指数数据受到严重污染，需要进行数据清洗后才能使用。鉴于此，我们只对各个行业进行了估计，没有对制造业进行加总估计。

[21] 以工代赈（work relief）：美国罗斯福总统实施“新政”时所面临的美国经济环境是生产总体过剩，有效需求不足。因此，美国政府通过建设公共工程，为失业者提供就业机会来增加国民收入，刺激消费与生产的均衡。罗斯福执政初期，美国共有1700多万失业大军，1934年美国政府将单纯赈济改为“以工代赈”，明确规定对有工作能力的失业者不发放救济金，而是帮助其通过参加不同的劳动获得工资。此举为广大非熟练失业工人创造了就业机会。到二战前夕，美国政府投资的各种工程总计雇用人数达2300万，占美国劳动力人口总数的1/2以上。因此，美国“新政”中“以工代赈”的措施，为提高美国低收入群体收入、缩小美国社会分配差距、促进需求增加发挥了重要作用。——译者注

[22] 之所以使用整体经济数据而不是行业数据，是因为部分行业数据缺失。此外，部分行业工会的势力不断壮大，对那些没有直接参与工会运动的行业有“溢出”影响效应。

[23] 货币幻觉（money illusion）：美国经济学家欧文·费雪1928年提出这个概念，主要指货币政策的通货膨胀效应。具体而言，主要是指人们只是对货币的名义价值做出反应，而忽视其

实际购买力变化的一种心理错觉。——译者注

[24] 杜宾-沃森统计量（Durbin-Watson Statistics）：假设时间序列模型存在自相关性，杜宾-沃森统计量可以成为判断正、负、零（无）相关性的工具。——译者注

[25] CES即常数替代弹性（Constant Elasticity of Substitution），是二元函数的一种性质，具有此性质的函数称为CES函数。——译者注

[26] 规模报酬（returns to scale）是指在其他条件不变的情况下，企业内部各种生产要素按相同比例变化时所带来的产量变化。规模报酬分析的是企业的生产规模变化与所引起的产量变化之间的关系。——译者注

[27] 在传统的经济增长模型中，技术变化通常被设定为要素产出增强（factor-augmenting）的形式。——译者注

[28] 这些成本包括重新制订生产计划的成本，以及引导工人重新安排工作的成本。

[29] 为简便起见，我们假设调整工作时间仅取决于实际工作时间和期望工作时间的差异，而与实际就业水平和期望就业水平的差异无关。1973年，伊沙克·纳迪里和舍温·罗森在论文中提出取消这种约束条件。

[30] 数据配准（alignment）：因为数据来源不一致，所以需要将两个或两个以上坐标系中的大容量三维空间数据点集转换到统一坐标系中，这是一种数学计算过程，实际上就是要找出两个坐标系之间的变换关系。——译者注

[31] 在计量经济学中，识别是指相关计量模型可以被“唯一”的参数组刻画出来。在简单的线性回归模型中，“识别”的概念可以被描述成：存在一条“唯一”的直线，可以用来描述研究者看到的数据。——译者注

[32] 货币供给情况可能是个例外。我们对货币供给这个变量进行了检验，结果发现，它与行业变量月度数据的相关性极低，因此无法作为一种工具变量。

[33] 扰动理论，指使用一些特别的数学方法来对很多不具精确解的问题给出近似解。——译者注

[34] 表6—3和表6—4最后一行“总产出效应”系数实际上重复计算了产出增加对就业或工作小时数的影响，因为它们反映了调整后的产出和倍增的季节性因素调整系数同步增加的影响。将季节性产出与非季节性产出的系数加起来求和，再用1减去内生变量的滞后项的系数求差，用得到的和除以得到的差，如果得到的商小于1，就存在短期劳动报酬递增。

[35] 事实上，估计系数 αH 衡量的是收入和截距之差对工作小时数的弹性，而不是收入本身对工作小时数的弹性。严格来说，收入对工作小时数的弹性小于 αH ，并且除了汽车行业，其他行业收入对工作小时数的弹性都小于1。

[36] 1940年，霍勒斯·戴维斯（Horace Davis）在其论文第98页写道：“与1937年制鞋业工资下降相关的另一点是，当壮大工会势力的浪潮开始席卷其他一些制造行业时，制鞋业的工会化运动却面临着较大的阻力。”1937年，制鞋业工资出现不正常的下降情况，解释了为什么1922—

1923年和1923—1939年子样本中 αH 的估计值会如此不同。

[37] 亨宁·博恩 (Henning Bohn) 认为, 农业收入作为衡量工人选择机会的一个良好指标, 应该在行业收入函数中体现, 我们在研究中尝试了这种做法。1940年, 罗伯特·塞尔的研究样本按季度报告了农业部门名义工资率的月度数据情况。我们对这个月度数据序列进行了插值法处理, 并用它除以生活成本, 求出实际农业收入的月度序列。我们将农业收入变量代入计量模型, 重新估计收入函数, 得到的结果与表6-5所列情况十分类似。正如根据理论所预测的那样, 农业收入的系数估计值一般都为正, 但是数值大小和统计显著性都较为适中。但木材加工业是一个例外, 在该行业中, 农业工资对收入有重要影响。

[38] 根据卢卡斯-拉平模型, 使用20世纪30年代的数据进行计量估计, 即使用本文中的方程(25)~方程(27), 其中用实际工资代替实际收入, 结果一些变量符号错误。与达比运用实际收入的模型相比, 卢卡斯-拉平模型的拟合度更差。

[39] 达比模型使用FTE 收入变量, 对大多数行业来说, 与实际平均收入本质上相同, 对制造业来说也是如此。也就是说, 该变量反映的是每周实际工作时间, 而不是每周常规工作时间。详见1945年6月《当代商业调查》第17—18页。

[40] 应该注意的是, β_1 符号为正并且统计学显著, 反映了每周工作时间既是因变量的组成部分, 也是每周收入的重要组成部分。使用就业变量而不是工人数量与工作时间这个捆绑变量作为因变量重新进行计量估计, 同样得到符号为正且统计学高度显著的 β_1 。

[41] 具体情况可参阅我于1983年所著的论文。正因为完美资本市场的假设失败, 所以运用跨期替代模型解释20世纪30年代的消费路径时会遇到困难, 相关情况可参阅约瑟夫·阿尔通吉的论文。

第七章

美国大萧条时期失业、通货膨胀和工资情况以及对欧洲的启示^[1]

与马丁·帕金森合著

当代欧洲失业问题的专家们曾经多次将当代欧洲失业问题与20世纪30年代美国失业问题进行比较，近期较为有名的是1988年罗伯特·戈登就相关问题发表的论文。我们觉得这种对比不尽合理，因为现在欧洲虽然面临着严重的失业问题，但它对人类福祉的影响比大萧条对人类生活的影响要低一个数量级。然而从科学研究角度来说，20世纪30年代和20世纪80年代均出现严重失业情况，背后可能有相似的原因或因素，因此对两者进行比较具有重要意义。

在本文中，我们将重点研究美国20世纪30年代出现的失业问题，以期对解决欧洲的失业问题有所启发，力争解决当前困扰欧洲的三个关于失业问题的“谜团”。经济学界已经对这三大“谜团”进行了广泛的讨论。这三大“谜团”，一是高失业率持续存在之谜，也就是经济的自我平衡机制或自我纠正机制明显失效之谜；二是高失业率对通货膨胀率不产生影响之谜，现在欧洲的高失业率是“浮动的、不加速通货膨胀的失业率”；三是高失业率和实际工资持续上涨这两种现象并存之谜，或者说是“实际工资黏性”之谜。本文将重点研究制造行业相关情况，因为制造行业数据最为完整。

如果把20世纪30年代美国的失业情况与80年代欧洲的失业情况相比较，会发现两者存在一些重大差异，其中最主要的是失业动态变化情况

不同。20世纪30年代美国持续发生高失业率情况，主要是一系列规模较大、破坏经济稳定的冲击事件所引发，特别是1929—1933年及1937—1938年。而现代欧洲出现的失业情况主要是由低水平的均衡陷阱所引发。实际上，美国20世纪30年代自我修复经济的能力远胜过我们的常规认识。

不过，美国的大萧条说明，单一的失业率水平因素并不会对通货膨胀率产生影响，这一点在现代社会中也得到印证，我们认为这符合宏观经济学理论。研究欧洲问题的经济学家们认为，政治因素在实际工资的决定过程中起着重要作用，从20世纪30年代的历史来看，确实是这么回事。

第一节 两次世界大战之间的就业动态变化情况

20世纪30年代美国制造行业的就业情况究竟如何？可以确定的是，1929—1933年经济大幅收缩后，美国制造行业的就业没有简单地稳定在一个低水平上，而20世纪80年代欧洲的就业率却持续维持在一个较低水平。从1933年到1937年，美国制造行业的就业每季度增长3.4%，总劳动时间每季度增长4.4%，总产出每季度增长5.0%。在经历了1937—1938年的衰退后，美国经济开始强劲复苏，1938—1940年，制造行业的就业、总劳动时间、总产出的季度增长率分别为1.8%、2.8%和4.9%。

根据自然失业率理论，在两次世界大战之间，就业水平出现巨大波动主要是因为经济具有自我纠正和修复的能力。还有一种说法认为，就业之所以会出现这种巨大波动，主要是因为缺乏内生稳定机制的经济出现了大幅波动。我们对这个问题进行分析研究时，使用的计量研究框架是误差修正模型。

设 nt^* 为以对数形式表示的正常就业或者充分就业时的就业水平，则以对数形式表示的实际就业情况的简单误差修正模型为：

$$\Delta n_t = \text{constant} + a(L)\Delta n_t + b(n_{t-1}^* - n_{t-1}) + Z_t c + e_t \quad (1)$$

其中 Δ 是差分算子， $a(L)$ 是反映就业短期波动的滞后算子， Z_t 是一列影响就业增长率的平稳变量， e_t 是平稳的残差项。误差修正项 $b(n_{t-1}^* - n_{t-1})$ 刻画就业偏离正常就业水平后向正常就业水平恢复的趋势，误差修正参数 b 的值和自回归参数 $a(L)$ 的值共同决定了向正常就业水平恢复的速度。如果误差修正参数 b 为正，那么 n 和 n^* 就是协整的，也就是说，与充分就业率的偏离虽然可能会持续较长时间，但最终必将消失。如果误差修正参数 b 等于0，那么 n 和 n^* 就不是协整的，实际就业率会永远偏离充分就业率。

我们将1924年2月至1941年4月美国制造行业月度就业数据的季度平均值代入方程（1）。制造行业的劳动力 n^* 是用1964年斯坦利·莱伯格特估计的美国总劳动力乘以1929年1月制造行业雇用的劳动力占美国总劳动力的比例而得到的。对于 Z_t ，我们运用“未预期到的通货膨胀”的当期值和一阶滞后项来度量总需求冲击。具体方法是，运用1930年之前的数据，使用通货膨胀的滞后项和商业票据利率作为预测变量，估计出一个通货膨胀预测方程，然后用它的残差作为“未预期到的通货膨胀”。将“未预期到的通货膨胀”代入方程（1），此时，这个方程就是经过误差修正的菲利普斯曲线（error-correction Phillips curve, ECPC）。如果 $b=1$ ， $a(L)=0$ ，且 $c(L)=c$ ，则经过误差修正的菲利普斯曲线就演化为一条常规的、静态的、附加预期因素的菲利普斯曲线。但是一般来说，与标准的菲利普斯曲线相比，经过误差修正的菲利普斯曲线可以更加充分地描述就业的动态变化情况。

通过计量估计得出两个主要结果：一是方程中未预期到的通货膨胀的系数符号为正，符号方向正确，而且具有高度的统计显著性；^[2]二是在边际显著性水平为0.06且“ n 和 n^* 之间不存在协整关系”的假设条件下，误差修正参数 b 的估计值是0.15。^[3]综合考虑误差修正参数 b 的计量估计结果，其数值很小且符号为负，意味着经济以相当快的速度向充分就业水平调整。例如，如果存在干扰经济稳定的负面因素，那么根据计

量估计结果，在随后的三个季度里，经济调整能达到实际就业水平和充分就业水平这两者之差的一半以上。

另外，运用以下几种方法进行计量估计会得到与上述结果类似的结论：一是把整个样本数据进行计量估计得到的通货膨胀预测方程的残差定义为“未预期到的通货膨胀”；二是用破产银行负债的实际价值来替代未预期到的通货膨胀，这也是从另一个维度来度量宏观经济受到的冲击情况；三是在方程（1）中加入未能预期到的政府实际支出变动情况及财政赤字变动情况。此外，如果在方程（1）中使用实际通货膨胀率而不是“未预期到的通货膨胀率”，计量估计结果也没有发生变化，实际上，无论使用实际通货膨胀率还是使用“未预期到的通货膨胀率”，计量模型并没有太大差别。

很多人认为，20世纪30年代美国是“自然失业率”经济，而不是陷入“低水平陷阱”的经济。要想驳倒这个论点，我们可以从以下两个思路进行论证：一是证明1929—1933年和1937—1938年美国经济低迷是劳动力市场内生因素发展的结果，而不是外部力量作用所造成的；二是美国经济强劲恢复期，特别是1933—1937年美国经济强劲复苏，纯粹是政策因素或其他外生力量促成。^[4]只要证明上述任何一条，即可有力地反驳本段开篇的论点。第一个思路显然不合理，美国经济低迷不仅仅是劳动力市场内生因素发展的结果，特别是1929—1933年美国经济衰退，很容易找到证据证明存在劳动力市场之外的抑制经济发展的力量和因素。第二种思路更为合理。我们认为，罗斯福新政结束了通货紧缩，重建了金融体系，为经济自然复苏“扫清了障碍”，但罗斯福新政并不是拉动经济复苏的引擎。

有人认为大萧条时期的经济具有很强的自我纠正能力，这个观点有一定的限制条件。不可否认的是，20世纪30年代长期的高失业率是影响经济的重要因素，特别是制造业，其他部门的失业率并没有像制造业那么高。不过现在欧洲的情况与20世纪30年代美国的情况不太一样，欧洲在没有受到明显外部冲击的情况下，就业率却始终在低位停滞不

前。

第二节 浮动的、不加速通货膨胀的失业率

罗伯特·戈登所说的“浮动的、不加速通货膨胀的失业率”，是指尽管失业率超过自然失业率，但通货膨胀仍持续存在的现象。浮动的、不加速通货膨胀的失业率现象正是近代欧洲和罗斯福新政时期美国的情形，从罗斯福总统宣誓就职到1937年美国经济的衰退，美国物价上涨了近20%，不过20世纪30年代最后几年物价保持了平稳。

“浮动的、不加速通货膨胀的失业率”真的是个不解之谜吗？事实上，支持“浮动的、不加速通货膨胀的失业率”的经济学家在计量研究中所使用的标准方程，将通货膨胀率作为因变量，将实际失业率与正常水平失业率的偏差作为自变量，但这些做法并没有明确的经济理论依据。经济学理论认为，通货膨胀是由当前和预期的货币供给与需求决定的。通货膨胀出现意外变动会影响就业，甚至在货币超中性失效的模型中，通货膨胀本身都会影响就业。^[5]也就是说，应该使用通货膨胀而不是失业率作为自变量。运用通货膨胀而不是失业率作为自变量，理论上更为合理，实证研究效果也更好。如上所述，方程（1）中相关变量的估计值证实了在两次世界大战之间，无论是意外发生的通货膨胀，还是预期的通货膨胀都会对就业有显著的影响。

依据上述理论来考察货币情况，就不难理解罗斯福新政时期出现的价格变动情况了。罗斯福总统深知“通货再膨胀”的重要性，在他就任美国总统后不久就实施了一项新的扩张性货币制度，其主要内容是直接进行货币扩张，放弃金本位制和恢复重建银行体系等。这项制度实施后产生了较高的通货膨胀率，减少了债务负担，消除了通货紧缩预期，对经济复苏产生了积极影响。^[6]罗斯福新政时期高通货膨胀和高失业率同时存在，这并不矛盾。通过分析货币供给情况也许能解释清楚为什么当今欧洲会持续地出现通货膨胀的问题。

当然，美国的这些情况仍不能解释为什么20世纪80年代欧洲失业率一直居高不下。但是各种研究和探讨说明，在分析欧洲旷日持久的高失业率问题时，我们应该把关注的重点放在探寻抑制经济复苏的真实因素上，而不能只关注价格水平的调整。

第三节 刚性的实际工资

很多人注意到，欧洲的实际工资很少受失业率的影响。同样，20世纪30年代，美国的实际工资也强劲增长，而且这种增长是一种长期现象，与1931—1932年未预期到的通货紧缩导致的实际工资短时飙升无关。

关于20世纪30年代美国的实际工资的变动行为，我们不能孤立地进行解释，必须和大萧条期间劳动力市场其他因素和发展趋势联系起来进行分析。

首先，在大萧条时期，每周平均工作时间显著减少，之所以出现这种情况，有可能是因为很多企业选择工作分享制来窖藏劳动力，也有可能是因为企业担心裁员太多，会给企业带来失业赔偿金方面的压力。因此，企业普遍采取减少工人工作时间的办法，而较少进行裁员。20世纪30年代后期，美国立法机构强化了减少工人工作时间的要求，加之工会运动势力壮大，企业改变了用工方式，工人工作时间不断减少。

其次，20世纪30年代生产率增长强劲，其显著特征是，当时大多数行业的资本存量不断减少，但是生产率却不断增长。在我们掌握数据的行业中，如果设1929年就业与资本的比率为基数100，则1937年就业与资本的比率情况如下：钢铁行业123.5，纺织行业167.1，石油炼制行业99.5，汽车行业139.9，皮革行业182.1，木材行业122.7，橡胶行业158.6，造纸和纸浆业122.3。由此可见，20世纪30年代美国生产率的增长与近期欧洲生产率的增长原因不尽相同，美国生产率增长不是资本运作的结果。

再次，罗斯福新政时期工会运动取得了巨大成功，一些重要行业都兴建了强大的工会组织。原先已经建立工会的行业，企业纷纷向工会让步。这一时期工会势力大增，工会会员人数翻了一番。

最后，正如桑福德·雅各比（Sanford Jacoby）在其1985年出版的一本书里所描述的，大萧条时期很多企业雇用工人的传统和习惯发生了重大改变，这些变化大多有利于工人，比如削减工头权力、为工人工作稳定性提供更强有力的保证、规范工人申诉程序、向工人支付更高的工资等。

20世纪30年代美国劳动力市场的这些因素和趋势究竟是怎么结合在一起，从而促使劳动力市场发生实质性变化的呢？这其中一个非常关键的因素是政治环境。罗斯福总统以压倒性优势赢得美国总统大选，说明当时美国民众已经彻底改变了过去不支持政府干预经济的态度。罗斯福新政除了对货币和金融进行改革，也推动了对劳动力市场进行重大立法。美国新颁布实施的法律对各个行业均有影响，不过影响程度不太一样，例如，美国《国家工业复兴法》对皮革行业、纺织行业等的实际工资产生重要影响，但对其他行业的实际工资则影响很小。与此类似，美国政府支持的工会运动对不同行业的影响也不尽相同。不过，罗斯福总统的措施已经向雇主们传达了一个清晰的信号：雇主们必须使雇用条件向更有利于工人的一方去改变，如果雇主们不愿做改变，美国政府将通过立法的方式或者通过直接支持工会的方式来实施更为激进的变革。

在劳动力市场的各种变化因素中，政治变化是一个关键因素。例如，通过对劳动时间进行专门立法以及通过工会和企业签署明确协议等方式，把企业最初实施的更短的每周工作时间实践予以规范化和制度化。正如我在1986年的论文中所指出的，就工人每周收入而不是每小时收入而言，每周工作时间减少，会导致平均每小时收入增加。与此同时，美国政府采取支持工会的政策，并督促雇主实施更加自由的劳动力政策，这两方面的原因都促使实际工资增长。

还有一个重要的问题是，为什么20世纪30年代资本投资很少，生产

率却反而增长呢？当时人们普遍认为，这是因为，更高的工资和更好的劳动待遇提高了生产率。我们认为，这种观点是正确的。因为正是政府的政策和工会的压力，雇主们不得不采取其他可以最大限度获取利润的方式，即开始广泛地使用“效率工资”制度，向工人支付“效率工资”。罗斯福新政的实施拉开了效率工资制的帷幕，这种观点不仅可以解释这一时期实际工资增长问题，也可以解释这一时期生产率提高问题。

第四节 结论

罗斯福新政实施时间是从1933年到1941年。这段时间除了1937—1938年发生经济衰退，美国经济总体上一直保持着增长态势。经济增长的同时，由于政府和工会的大力推动，实际工资也一直增长。一般来说，较高的实际工资会抑制总供给，那么为什么在罗斯福新政时期，经济 and 实际工资可以同时增长呢？如果“向效率工资过渡”的假说成立，那么对这个疑问的回答是，较高的工资在某种程度上是通过劳动生产率的提高而实现的。然而，在不完全竞争市场上，产出既取决于总需求，又取决于实际工资。赫伯特·胡佛和亨利·福特认为，较高的实际工资是“自我支付”的，因为从更广泛的意义上来说，向工人支付较高的实际工资虽然增加了产出的成本，但拉动了总需求，总需求的增长在一定程度上弥补了成本上升所产生的影响。^[7]

欧洲的情况又如何呢？其实欧洲的情况和20世纪30代美国的情况有些相似，特别是失业率水平不会影响通货膨胀水平，以及政治因素促使实际工资增长等，但欧洲的情况与美国的情况依然存在巨大差异，所以欧洲不能照搬当时美国的政策。例如，罗斯福总统从1933年开始实施的通货膨胀政策提高了美国的就业率，这项通货膨胀计划是美国金融复兴计划的一部分，对扭转大萧条时期造成的通货紧缩预期发挥了至关重要的作用。但对今天的欧洲来说，实施通货膨胀政策不一定能解决问题。此外，罗斯福新政时期实际工资增长提高了生产率和总需求，因此没有

抑制经济复苏，但是我们不能因此就妄下结论，认为较高的实际工资一定有助于欧洲经济复苏。

[1] 本文经授权许可摘录自1989年5月《美国经济评论》的《论文与学报》第79卷，第210—214页。感谢奥林基金会（the Olin Foundation）的支持。感谢我们在普林斯顿大学的同事布拉德福德·德龙（Bradford J. De Long）给予的帮助，感谢伯克利宏观历史研讨会（Berkeley Macro History Seminar）的成员提供的有益建议。

[2] 边际显著性水平是0.002。由于未预期到的通货膨胀是第一阶段回归的残差，因此给标准误差造成了偏误。我们对这一偏误没有进行修正，因为即使进行修正，也不会改变基本结果。

[3] t 统计量是2.55，然而在零假设时， t 统计量可能不再服从标准分布，因为如果 n 和 n^* 不协整，并且各自不平稳，则 $n-n^*$ 一定不平稳。边际显著性水平是通过重复100次蒙特卡洛模拟而得到的。

[4] 从计量经济学角度看，第一个假设是在方程（1）中令 $Z_t=0$ ；第二个假设是令 Z_t 的一个因素作为虚拟变量，该变量在1933—1937年为1，在其他年份为0。一旦对 b 估计值的非标准分布进行修正，则无论进行何种变动，都不能在0.10的显著性水平拒绝 $b=0$ 。

[5] 和“债务型通货紧缩”理论一样，费雪—泰勒契约模型和卢卡斯总供给曲线都隐含着未预期到的通货膨胀或通货紧缩会影响就业的意思。参见1986年布拉德福德·德龙和劳伦斯·萨默斯提出的关于大萧条时期货币超中性失效的模型。

[6] 1988年，彼得·特明和巴里·威格莫尔强调了预期效应的作用。关于当时对罗斯福新政时期货币体制变革的报道，可以参阅全国工业会议委员会1934年的相关材料。

[7] 与生命周期理论不一样，总需求分析并不需要假设总体而言工人有较高的边际消费倾向。我们只需要假设，资本市场有借款条件，工人不能以未来收入为抵押进行借款，此外，工人认为大萧条时期的收入低于他们的永久收入，这些假设就足够了。

第八章

顺周期劳动生产率和相关经济周期理论： 来自两次世界大战之间美国制造行业的一些证据^[1]

与马丁·帕金森合著

第一节 引言

1960年，托尔·胡尔特格伦发现，平均劳动生产率具有顺周期性，或者说短期劳动报酬递增。目前，这一发现已被认为是宏观经济的一个基本特征。对不同国家、不同时期样本数据的实证研究表明，无论是微观企业还是宏观国民经济，其生产率普遍具有顺周期性。

20世纪60年代和70年代早期有大量针对生产率顺周期性的研究，其中较为有名的是1965年布雷克林、1965年埃德温·库、1966年鲍尔和圣西尔、1968年索洛、1969年费尔，以及1974年西姆斯等。近期，经济学家们在对真实经济周期进行研究的过程中又开始关注短期劳动报酬递增问题，如1986年爱德华·普雷斯科特（Edward C. Prescott）、1985年乔恩·费伊（Jon A. Fay）和詹姆斯·梅多夫、1987年及1988年罗伯特·霍尔、1988年朱利奥·罗特伯格和劳伦斯·萨默斯，以及1989年奇里科等。人们再次将注意力集中到短期劳动报酬递增问题上，因为对短期劳动报酬递增的解释，关系着当代各种主要经济周期理论模型的选择。

关于短期劳动报酬递增，目前主要有三种解释，即技术冲击、真实报酬递增和劳动力窖藏，其中每一种解释都对应着一种经济周期模型。

正如1986年普雷斯科特所阐述的，竞争性真实经济周期方法倾向于支持技术冲击的解释。在真实经济周期模型中，技术变化是周期性波动背后的主要驱动力，而劳动力供给的跨期替代则是周期性波动的关键传播机制。在真实经济周期模型中，即便假设劳动投入的边际收益递减，劳动生产率也是顺周期的，因为经济繁荣时期有利于技术创新的发展和应用。经济繁荣时期的劳动生产率较高，劳动投入也有所增多，这一时期工人获得的实际工资也较高。

霍尔认为，短期劳动报酬递增反映了在一定的技术水平条件下生产函数所表达的真实报酬递增问题。1987年瓦莱丽·雷米（Valerie Ramey）、1989年奇里科等都支持霍尔的这一观点，并在他们各自的研究中给出了支持证据。霍尔将经济周期描述成沿着固定的生产函数运动，而普雷斯科特则认为生产函数本身会随着经济周期的变化而运动。相关计量模型将经济周期刻画为具有最优生产率的一段时期，真实报酬递增是这些模型的基本组成要素。回报递增的行业通常具有非竞争性的行业市场结构，不过，当回报递增对企业来说具有外部性时，情况就未必如此了。相关情况可以参阅1989年凯文·墨菲（Kevin Murphy）、安德烈·施莱费尔（Andrei Shleifer）和罗伯特·维什尼（Robert Vishny）合著的论文。下面我们简要讨论回报递增对企业来说是外部性的情况，重点讨论回报递增对企业来说是内部性的情况。

对短期劳动报酬递增的传统解释是劳动力窖藏，主要基于劳动力准固定成本^[2]理论，相关情况可参阅加里·贝克尔（Gary Becker）1962年的论文、奥伊1962年的论文、舍温·罗森1968年的论文。依据劳动力窖藏理论对短期劳动报酬递增现象进行的解释是，如果在短期内不能无成本地调整劳动力，那么从长期来看，企业在经济低迷时“窖藏”劳动力的做法对企业是有利的，企业在整个经济周期对劳动投入的曲线将较为平滑。^[3]窖藏劳动力的做法，使得企业在经济繁荣时期可以更加集约地利

用劳动力。企业对劳动力的使用随经济周期的变化而变化，导致产生劳动报酬递增的假象。^[4]凯恩斯主义者都很赞同劳动力窖藏理论的解释，因为根据凯恩斯主义者的观点，大部分周期都是需求驱动的，这与用劳动力窖藏理论解释的短期劳动报酬递增现象是一致的。此外，1988年罗特伯格和萨默斯提出，劳动力窖藏观点和凯恩斯主义分析之间还存在其他联系，例如，在某些情况下，劳动力窖藏是价格刚性产生的结果。

因为各种经济学理论对短期劳动报酬递增现象的解释存在重大差异，而选择何种理论对我们构建和选择计量模型具有重要意义，因此我们对短期劳动报酬递增现象的相关研究都极为关注。在本文中，我们对1923—1939年美国制造行业短期劳动报酬递增现象进行了研究。这一时期的样本数据出现了较大的周期性波动。我们之所以将样本期锁定在两次世界大战之间，而不是二战后，主要是考虑到，这段时间的周期性波动不可能是因为某一制造行业生产函数受到技术冲击而引起的，特别是在20世纪30年代更不可能。在这种情况下，如果真实经济周期理论是正确的，那么与二战后相比，大萧条时期短期劳动报酬递增现象应该并不明显。相反，我们发现，二战前的劳动生产率比二战后更具有顺周期性。

我们认为，这就彻底否定了技术冲击理论解释短期劳动报酬递增现象的合理性，也彻底否定了真实经济周期理论。

在排除了短期劳动报酬递增现象受技术冲击因素引起的可能后，关于两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象，还剩下真实报酬递增和劳动力窖藏两种可能的解释。我们设计了两种检验方法来验证这两个解释，主要思路是，如果存在真实报酬递增，在非劳动投入保持不变的情况下，当期行业产出和当期行业劳动投入这两个变量应该可以互为印证，也就是说，给定当期行业产出这个变量，其他变量都不能预测同期行业劳动投入水平；反之亦然。不过，我们对样本行业进行检验时发现，对部分行业用真实报酬递增理论无法解释，但可以用劳动力窖藏理论来解释，而另一些行业的情况则正相反，即用劳动力窖藏理论无法解

释，但可以用真实报酬递增理论来解释。也就是说，我们无法单一地使用真实报酬递增理论或劳动力窖藏理论对两次世界大战间的样本行业推导出一个具有普遍性的结论，因此我们认为，关于两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象，真实报酬递增和劳动力窖藏这两种因素都在发生作用。

本文其他部分结构如下：第二节通过一个简单的一般计量模型框架，对短期劳动报酬递增现象几种可能的解释进行检验，第三节介绍两次世界大战之间的样本数据集，第四节论述两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象，第五节讨论技术冲击假说的含义，第六节讨论真实报酬递增和劳动力窖藏，第七节给出结论。

第二节 运用一般框架分析关于短期劳动报酬递增现象的各种解释

近期关于短期劳动报酬递增现象的各种研究，大多数采用索洛残差法，即用产出减去生产要素加权投入的方法来衡量。但是，只有在竞争性的真实经济周期理论中，索洛残差才有明确的经济含义，才可以度量通常难以衡量的技术进步因素。在其他经济理论中，没有任何基本的经济学概念可以反映索洛残差。因此我们认为，不用索洛残差，只用原始框架来分析生产函数，有助于更加清晰地分析问题。我们将在本节中运用简单的计量经济学术语，把对短期劳动报酬递增的不同解释表达为对生产函数中回归系数的不同解释。

根据柯布-道格拉斯（Cobb-Douglas）生产函数：

$$Q_t = A_t K_t^\alpha N_t^\beta \quad (1)$$

其中 Q 是产品附加值，[\[5\]](#) A 是表示希克斯中性[\[6\]](#)技术进步的参数， K 和 N 这两个变量分别计量资本投入和劳动投入。该生产函数没有规模报酬恒定不变的假设。如果生产函数可以区分为事前生产函数和事

后生产函数，那么方程（1）指的是事后生产函数。

如果直接对方程（1）进行计量估计，会因为非线性和非平稳性变得非常复杂，所以我们用对数差分形式，将方程（1）变成：

$$q_t = \alpha k_t + \beta n_t + \epsilon_t \quad (2)$$

其中小写字母表示对数差分，且 $\epsilon = \Delta \ln A$ 。在下文的估计中，我们在方程（2）中加上一个常数项，使 ϵ 的平均值为0。在竞争和报酬保持恒定不变的情况下，参数 β 等于劳动贡献率。然而，利用时间序列数据对方程（2）进行普通最小二乘法回归，得到的 β 估计值比劳动贡献率大很多。实际上， β 的估计值通常等于1.0或者更大，表明平均劳动生产率的增长率 $q-n$ 是顺周期的。这就是短期劳动报酬递增之谜。

本文第一节介绍了关于短期劳动报酬递增的几种解释，用计量经济学模型来表述，就是对方程（2）中参数 β 的普通最小二乘法回归估计值大于劳动收入这一问题的解释。

一是根据竞争性真实经济周期理论， β 应该等于劳动收入份额。但是，因为方程（2）中的自变量 n 和误差项 ϵ 之间存在正相关关系，所以参数 β 的普通最小二乘法回归估计值向上偏移。自变量 n 和误差项 ϵ 之间之所以存在正相关关系，主要是因为当生产率增长较快时，增加劳动投入是最优选择，也就是说，当误差项 ϵ 增大时，自变量 n 会更高。从计量模型角度来说，普通最小二乘法的偏差值为 $\rho_{n\epsilon}\sigma_\epsilon/\sigma_n$ ，其中 $\rho_{n\epsilon}$ 是自变量 n 和误差项 ϵ 的相关系数， σ_n 和 σ_ϵ 分别是它们的标准差。 σ_n 是自变量 n 的标准差， σ_ϵ 是误差项 ϵ 的标准差。如果劳动力供给的跨期替代导致 $\rho_{n\epsilon}$ 为正，则偏差项为正。

二是根据回报递增理论，在没有受到明显的技术冲击时， β 的普通最小二乘法回归估计值是方程（2）中技术参数 β 的正确估计值。[\[7\]](#)在这一种解释里，因为存在真实报酬递增， β 的估计值会大于1。无论是垄断市场还是垄断竞争市场[\[8\]](#)，劳动收入份额为 $\beta(1-\theta) < \beta$ ，其中， θ （ $0 < \theta < 1$ ）是劳动力需求对企业产出弹性的倒数。

三是根据劳动力窖藏理论，方程（2）并不完善，因为等式右边遗漏了劳动力努力程度或劳动使用率，这个生产要素虽然较难直接观察，但如果缺失，生产函数就不真实。因此，根据劳动力窖藏理论构建的生产函数应该是：

$$q_t = \alpha k_t + \beta n_t + \delta e_t + \epsilon_t \quad (3)$$

其中 e 是劳动力努力程度的增长率。^[9]方程（2）遗漏这一项，意味着 β 的普通最小二乘法回归估计值的期望值是 $\beta + \delta\gamma$ ，其中 γ 是 e 对 k 和 n 进行回归时得到的系数。假设工人越努力，产出就越多，即假设 $\delta > 0$ 。与此同时，如果企业对劳动力需求增加的反应一方面是在短期内要求劳动力提高努力程度，另一方面会投入更多的劳动力，那么劳动力努力程度的增长率和劳动投入水平为正相关，即 $\gamma > 0$ 。因此，偏差项为正， β 的估计值大于实际值。

当存在劳动力窖藏时，劳动收入份额的决定因素较为复杂，主要包括劳动力的劳动报酬、工人就业调整率和市场结构等。劳动收入份额一般小于 β 的估计值。

本文研究的主要目的是使用两次世界大战之间的样本数据，对经济学界关于短期劳动报酬递增现象的几种流行的解释理论进行分析和计量检验。在我们进行具体分析之前，先对样本数据进行简要说明。

第三节 数据

关于对短期劳动报酬递增现象所进行的研究，除了胡尔特格伦1960年的研究论文以及我和詹姆斯·鲍威尔1986年合著的论文，大都使用二战后的数据进行计量研究。在本文中，我们将首次运用两次世界大战之间的样本数据进行分析 and 研究。

我们在计量研究中使用的是由月度数据加总而得到的季度数

据，[\[10\]](#)大多为两位数代码的制造行业数据，样本期为1923年第一季度至1939年第四季度。之所以锁定这个样本时段，主要是因为1923年之前的数据大多无法获取。1939年第二次世界大战开始之后，战时生产严重影响了工业生产结构，无法使用正常的生产函数模型。使用行业数据而非制造行业整体数据，可以减少加总行业数据产生的数据偏差。此外，有些行业的生产指数是基于一定的基数按比例增大而推算得出，而不是按照实际产出统计所得，因此使用行业数据而非制造行业整体数据，可以较大限度地避开这种类型的行业数据。我们对1923—1939年及1929—1939年这两个样本期的数据进行了分析，并在分析时保留了第一年的数据，以便进行差分和使用滞后变量。

与我在1986年的研究论文中使用过的样本类似，1929—1939年的样本数据主要基于以下8个行业：钢铁及钢铁制品、木材及相关产品、汽车制造、石油精炼、纺织及纺织制品、皮革及皮革制品、橡胶及相关产品，以及纸浆、造纸及相关产品。关于1932—1939年的样本数据，我们又增加了两个行业：石材、黏土和玻璃及其制品行业，有色金属及其制品行业。

在两次世界大战之间，上述10个行业的就业总共占制造行业总就业人数的1/5。表8—1中列出了这10个行业的劳动收入份额、企业数量、年平均就业人数、大企业集中度等情况。

本研究的基础数据是样本行业的产出和劳动投入。产出主要用美联储工业生产指数来计量。每个样本行业的劳动投入用总工作时间来计量，总工作时间用就业人数乘以平均每周工作小时数。就业人数和工作时长数据主要来源于美国劳工统计局[\[11\]](#)，其他数据来源于《每月劳工评论》以及1936年埃达·贝尼的论文中所引用的全国工业会议委员会的相关数据。关于数据来源和对数据所做适当调整情况可参阅帕金森1990年的论文。

表8—1 1935年样本行业劳动收入份额、行业规模、平均就业量、大企业集中度

行业	劳动收入 份额	企业数量	平均就业量 *	大企业 集中度 **
钢铁	0.477	8105	108	0.394
木材	0.504	16127	36	0.109
汽车	0.486	946	410	0.739
石油	0.307	395	196	0.361
纺织	0.542	22847	74	0.136
皮革	0.528	3506	89	0.232
橡胶	0.433	466	246	0.619
纸浆	0.378	779	163	0.167
石材、黏土和玻璃	0.381	5846	41	0.376
有色金属	0.404	5411	40	0.385

*年平均就业量统计的是只领周薪的工人，不包括领取月薪的管理人员及企业主。本表中年平均就业量、劳动收入份额和企业数量等数据来源于1937年和1939年发布的《制造业普查情况》，此项关于制造行业的普查活动每两年进行一次。

**大企业集中度，是指按照附加值计算，一个行业中最大的4家企业在全行业附加值中所占的比例。相关数据来源于美国国家资源委员会1939年发布的《美国经济结构》（*The Structure of the American Economy*）。

第四节 两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象

通过本节研究，我们发现，在两次世界大战之间，美国制造行业存在短期劳动报酬递增现象。

计量估计方程（2）需要每个样本行业的产出、资本和劳动投入等数据。正如本文第三节所述，我们获取产出和劳动投入月度数据后，将其加总得到季度数据。不过我们难以取得资本存量数据。

我们构建了样本行业资本存量数据序列，主要依据丹尼尔·克里默、谢尔盖·多布罗沃尔斯基（Sergei Dobrovolsky）和伊斯雷尔·博伦斯坦（Israel Borenstein）合著的论文里的数据，以及弗雷德里克·杜赫斯特（Frederic Dewhurst）1955年的论文里的数据。我们主要依据1929—

1937年基准行业资本存量估计值，综合考虑年度总投资情况，分析得出样本行业年度资本存量，并通过数据插值法得到样本行业资本存量的季度估计值。但是，当我们将这些数据序列运用到生产函数方程（2）中来估计对数差分情况时，发现资本存量系数估计值不具有统计显著性，系数符号也常常出错。这反映了资本存量数据质量较低，特别是数据频率较高时，数据质量更差。如果在整个样本期，经济产能持续过剩，那么边际产能样本行业资本存量规模可能与样本行业的生产率无关。因此，在计量回归中，我们剔除了资本存量序列，用各样本行业的特定常数项来反映资本增长趋势。^[12]需要注意的是，无论是否包含资本存量序列，劳动投入的估计系数都基本相同。^[13]

表8—2给出了样本行业的产出增长率对样本行业劳动投入增长率的普通最小二乘法回归估计结果，以及样本行业的产出增长率对排除了资本投入的常数项的普通最小二乘法回归估计结果，相关回归均包括季节性因素虚拟变量。表8—2中第一列表示在从1924年第一季度至1939年第四季度这个样本期，劳动投入的估计系数 β 。第二列表示在大萧条时期即从1929年第一季度到1939年第四季度时的估计系数。为便于比较，第五列给出了二战后相同行业劳动投入的估计系数，如果二战后没有相同行业，我们根据数据情况尽量匹配相近行业的劳动投入估计系数。与两次世界大战之间制造行业的情况一样，二战后行业产出情况也是用美联储工业生产指数来计量，劳动投入数据主要来源于美国劳工统计局。表8—2的注释介绍了样本期具体情况。其中报告的标准误差是根据1989年杰弗里·伍尔德里奇（Jefrey M. Wooldridge）提出的方法计算得出，对异方差性^[14]和序列相关性^[15]较为稳健。^[16]虽然我们没有给出普通最小二乘法标准误差，不过普通最小二乘法标准误差通常近似于稳健标准误差，只有在极个别情况下普通最小二乘法标准误差不同于稳健标准误差，这并不影响定性结论。

从表8—2中可以看出，短期劳动报酬递增是两次世界大战之间的一个主要特征。^[17]在10个样本行业中，只有石油精炼和皮革及皮革制品

这两个行业的β估计值小于1。对其他8个大于1的样本行业而言，β估计值与附加值中劳动收入份额的差异具有很高的统计显著性。短期劳动报酬递增是两次世界大战之间的主要特征，无论我们的研究样本中是否包含20世纪20年代的数据，都不影响这一结论，因为我们对两次世界大战之间的样本和1929—1939年的子样本都进行了计量估计，所得估计值非常相近。

从表8—2还可以看出，两次世界大战之间的样本数据和二战后样本数据计量估计值较为相似。尽管这两个时期的经济环境存在明显差异，相关行业所生产的重要产品以及生产工艺创新水平截然不同，行业的定义也有所改变，但对两次世界大战之间的样本数据和二战后样本数据β估计值的相关性为0.90，等级相关系数为0.82。此外，两次世界大战之间β未加权平均值为1.07，二战后β未加权平均值为0.96，两次世界大战之间β未加权平均值略高于二战后β未加权平均值。

表8—2 劳动投入的系数估计值

行业	普通最小二乘法		工具变量		二战后普通 最小二乘法
	1924—1939	1929—1939	1924—1939	1929—1939	1955—1988
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
钢铁	1.53 (0.17)	1.51 (0.17)	1.48 (0.19)	1.45 (0.18)	1.66 (0.10)
木材	1.11 (0.04)	1.07 (0.05)	1.06 (0.04)	1.01 (0.04)	0.86 (0.05)
汽车	1.26 (0.15)	1.21 (0.15)	1.33 (0.21)	1.20 (0.21)	1.05 (0.06)
石油 *	0.36 (0.10)	0.42 (0.07)	0.96 (0.40)	0.80 (0.38)	-0.04 (0.03)
纺织	1.03 (0.12)	1.09 (0.17)	1.34 (0.28)	1.12 (0.36)	1.03 (0.13)
皮革	0.61 (0.10)	0.58 (0.08)	0.69 (0.08)	0.71 (0.08)	0.83 (0.03)
橡胶	1.21 (0.06)	1.21 (0.07)	1.30 (0.10)	1.27 (0.10)	0.98 (0.06)
纸浆	1.10 (0.10)	1.11 (0.10)	1.04 (0.09)	0.99 (0.09)	1.04 (0.38)

行业	普通最小二乘法		工具变量		二战后普通 最小二乘法
	1924—1939	1929—1939	1924—1939	1929—1939	1955—1988
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
石材、黏土 和玻璃	—	1.11 (0.07)	—	0.99 (0.11)	0.94 (0.10)
有色金属	—	1.38 (0.03)	—	1.18 (0.10)	1.23 (0.07)

注：表中数据为季度数据，括号内数据为标准差。所有回归均包括一个常数项和3个季节性因素虚拟变量。关于两次世界大战之间的样本数据回归，第一列和第三列的

样本期为1924年第一季度至1939年第四季度；第二列和第四列的样本期为1929年第一季度至1939年第四季度，石材、黏土和玻璃行业及有色金属行业样本期为1933年第一季度至1939年第四季度。二战后的样本数据回归即第五列的样本期为1955年第二季度至1988年第四季度，其中纸浆行业的样本期为1958年第二季度至1988年第四季度。工具变量回归中的工具变量是指，实际政府支出、现金/存款比率、破产银行的实际存款余额这三项变量的对数差分的当前值和一阶滞后项。

*关于二战后样本数据回归，如果使用月度数据，回归结果系数值为0.07，标准差为0.04；如果使用季度数据，并根据石油冲击、1969年石油行业罢工、1980年石油行业罢工和1964年后石油行业就业趋势情况分别设置虚拟变量，此外，还充分考虑每一次石油冲击所引发的季节性模式改变，回归结果系数变成-0.06，标准差仍为0.04。

通过研究，我们认为，无论运用大萧条时期的样本数据和两次世界大战之间的样本数据，还是使用两次世界大战之间的样本数据和二战后的样本数据，均充分表明，两次世界大战之间的制造行业存在短期劳动报酬递增现象。

第五节 技术冲击假说

根据两次世界大战之间的制造行业存在短期劳动报酬递增现象，我们来详细研究本文第二节所述关于短期劳动报酬递增现象的三种解释。首先研究技术冲击假说。

关于短期劳动报酬递增，真实经济周期学派倡导技术冲击假说。我们研究证实，两次世界大战之间的制造行业存在短期劳动报酬递增现象，即 β 估计值 >1 ，这对真实经济周期学派倡导技术冲击假说形成了极大挑战。理由如下：真实经济周期学派的拥趸从不认为，大萧条是由行业生产函数受到的技术冲击引起的。^[18]如果产出和就业的大幅波动是由技术以外的其他冲击引起的，比如由总需求冲击或生产要素供给冲击引起，那么根据真实经济周期理论的假设，大萧条时期不应出现短期劳动报酬递增现象，而是出现短期劳动报酬递减现象。但是，我们在研究中观察到，两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象与二战后一样强劲，也就是说，大萧条时期存在较强的短期劳动报酬递增现象，这与依

据真实经济周期理论做出的预测相矛盾。

还可以用本文第二节的内容来印证我们的观点。根据第二节中所述技术冲击假说， β 估计值的偏差与 $\sigma_\varepsilon/\sigma_n$ 成比例，其中 σ_ε 是技术增长率的标准差， σ_n 是劳动投入的标准差。^[19]我们从样本数据中观察到，不同行业在两次世界大战之间，季度劳动投入增长 σ_n 的标准差大约比二战后高两到三倍。因此，假设两次世界大战之间的 β 估计值与二战后的 β 估计值相近，而这两个时期的劳动份额收入事实上没有出现多少变化，在这种情况下，只有两次世界大战之间的技术变化的标准差 σ_ε 也比二战后高两到三倍，才可以解释两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象。也就是说，根据技术冲击假设，大萧条是极强大的技术外生因素造成的，而从历史情况来看，这并非实情。

真实经济周期理论的拥趸可能会进行反驳：很多广义冲击引发了大萧条，如支付信用体系冲击、不稳定的欧洲政治、关税大战、农产品价格下跌、第一次世界大战引发生产部门发展不平衡、罗斯福新政影响商品价格和工人工资等等，尽管这些冲击并不是字面意义上的技术冲击，但也是生产率冲击。也就是说，在两次世界大战之间，对经济的其他冲击发挥了之前狭义的技术冲击的作用。这样，用真实经济周期理论可以解释二战后短期劳动报酬递增现象。

应该强调，我们并不否认真实冲击对大萧条影响重大，也不否认甚至有可能构建一个均衡模型，以解释大萧条对这些真实冲击的反应。但问题是，用大萧条时期发生的真实冲击来解释短期劳动报酬递增现象，能否与真实经济周期方法一致？如果想让这两者保持一致，应该确保在给定资本投入和劳动投入的情况下，这些真实冲击会改变行业产出。也就是说，这些真实冲击必须是“类似 ε ”冲击，其中 ε 是方程（2）中的误差项。此外，如果真实冲击通过其他方式对大萧条产生影响，比如通过改变劳动供给、改变产品和劳动市场结构、改变新型资本商品预期边际生产率等，那么这些真实冲击会导致劳动生产率逆周期变化而不是顺周期变化。^[20]用计量经济学术语表达，即这些真实冲击会使 σ_n 增大，但

并不会增大 σ_ε ，也就是说，实证数据无法证明短期劳动报酬递增现象。

20世纪30年代发生的真实冲击，能否等价于对行业生产函数的技术冲击？考虑以下一些情况，例如，贸易限制会影响中间商品的成本及可获得性，假设我们必须用总产值而不是附加值来度量产出，那么在我们的实证分析中，用劳动替代中间商品投入会表现为负向生产率冲击。尽管这只是从理论上进行分析，但从实践来看，并没有关于贸易限制产生破坏性影响的有力证据。特别是，1986年，艾肯格林指出，1930年《斯穆特—霍利关税法案》主要影响进口农产品和工业制成品，并不影响进口中间产品。事实上，在大萧条时期，由于全球原材料和大宗商品过剩，大多数中间产品的实际进口价格（含关税）都有所下降。

另一个并非严格意义上的技术性生产率冲击，当属20世纪30年代初货币和金融体系的崩溃。许多研究大萧条的经济学家都认为这是导致大萧条的重要因素。从理论上说，货币和信贷可以被看作是其他投入的替代品，这意味着对支付和信贷机制进行干扰会降低劳动生产率。^[21]然而，1983年，伯南克引用弗里德里克·卢茨1945年的观点，认为20世纪30年代大部分美国大企业都拥有非常充足的现金和流动性，可以满足其业务运营中的资本需求。^[22]我们的样本数据显示，在产出和就业中，大企业占据了主要份额。1982年海伦·曼宁·亨特（Helen Manning Hunter）也提出了类似的观点。以此为基础，我们认为，至少从美国的情况来看，金融主要是通过降低总需求（包括降低新投资需求）来发挥作用，而不是通过在给定资本投入和劳动投入时对产出进行影响这种方式来发挥作用。

因此，我们的结论是，在两次世界大战之间，经济冲击不可能以广义技术冲击假说所要求的方式进入行业生产函数。此外，即便未来通过研究确定存在广义技术冲击，对这种“实际存在但并不是严格意义上”的广义技术冲击来说，还有一个问题，即两次世界大战之间和第二次世界大战后，不同行业的 β 估计值为什么存在高度的跨行业相关性？为了得到对这个问题的合理解释，如果进行反向推理，也就是说，对每一个样

本行业来说，在两次世界大战之间，影响生产函数的真实冲击所造成的就业人数变动的百分比，必须与第二次世界大战后影响行业生产函数的真实技术冲击所造成的就业人数变动的百分比相同。换句话说，即使在两次世界大战之间影响生产函数的冲击与二战后的冲击性质明显不同，比如在两次世界大战之间较多地发生信贷冲击，而二战后较少发生信贷冲击，但如果按照真实经济周期假说，每个行业的偏差项 $\rho_n \varepsilon_{\sigma \varepsilon} / \sigma_n$ 无论在二战前还是二战后均应该大体相等，而这种极为巧合的事情实际发生的概率相当小。

到目前为止，我们的讨论都集中在对行业生产函数的普通最小二乘法回归估计进行解释。检验技术冲击假说更为直接的方式是使用工具变量重新估计生产函数。如果工具变量与行业的就业和产出相关，但与行业的技术冲击无关，并且假设技术冲击假说正确，那么劳动投入系数 β 的工具变量估计值应该比普通最小二乘法估计值低得多，与劳动收入份额更为接近。

表8—2第三列和第四列报告了1924—1939年和1929—1939年两个样本期每个行业 β 的工具变量估计值。这里的工具变量是实际政府支出、现金/存款比率、破产银行的实际存款余额这三项变量的对数差分的前值和一阶滞后项。^[23]我们在选择这些变量时与经济史学家的主流观点一致，即认同政策错误是引发美国大萧条的主要原因，包括金本位制运行管理不善、未能捍卫银行体系和货币供给，以及采取了顺周期的财政政策等。这些工具变量不是强外生性的因素，它们与行业生产函数的冲击因素的同期相关性非常微弱。根据伍尔德里奇1989年提出的方法，我们计算出了稳健标准差。从总体上看，稳健标准差与传统的标准差数值非常接近。

从表8—2可以看出， β 的工具变量估计值与普通最小二乘法估计值相差不大。^[24]当使用更广的工具变量集或更窄的工具变量集时，结果也是如此。实际上，豪斯曼设定检验（Hausman specification tests）在比较普通最小二乘法估计值和工具变量估计值时，肯定了“普通最小二

乘法回归没有误设”的假设。对于表8—2中报告的工具变量估计值，只有石油精炼行业在10%的置信水平上否定了“普通最小二乘法回归没有误设”的假设。不过从本文第四节可知，在我们所研究的10个样本行业中，石油精炼和皮革及皮革制品这两个行业并不存在短期劳动报酬递增现象。我们没能在两次世界大战之间的数据中找到支持技术冲击假说的证据。[\[25\]](#)

第六节 真实报酬递增假说和劳动力窖藏假说

关于短期劳动报酬递增现象，我们在上一节中讨论了技术冲击假说，现在再来分析真实报酬递增假说和劳动力窖藏假说。如果真实报酬递增假说正确，那么生产函数关系方程（2）对相关变量的设定应该是正确的；但是如果劳动力窖藏假说正确，将方程（2）和（3）进行比较，可以发现方程（2）存在遗漏变量问题，即遗漏了劳动利用率。这意味着，可以寻找那些从本质上来说是外生的但可能与劳动利用率相关的变量，检验其能否从估计的生产函数中剔除，用这种方法推导出真实报酬递增假说与劳动力窖藏假说相互矛盾。

对于每一个样本行业，我们都用产出增长率对劳动投入增长率、常数项、季节性因素虚拟变量及经济周期总指标进行回归。如上所述，如果真实报酬递增假说正确，则行业劳动投入应该是行业产出的“充分统计量”，周期性指标不应该出现在生产函数中。[\[26\]](#)另一方面，如果存在劳动力窖藏现象，且周期性指标和被遗漏的劳动使用率变量密切相关，那么周期性指标应该在估计生产函数中非常显著。此外，周期性指标可以较好地作为劳动使用率的代理变量，因此，当生产函数中包含周期性指标时，劳动投入的估计系数应该与实际的生产函数系数更加接近，也就是说，劳动投入的估计系数的数值可能更小。

如果劳动力窖藏发挥重要作用，那么周期性指标就会与未观测到的劳动利用率的波动情况密切相关。例如，假设由于周期性条件发生变化

而导致行业需求变化，特殊行业冲击也导致行业需求变化，但这两种需求变化的持续性不同，在这种情况下，为积极应对周期性需求冲击和特殊行业需求冲击，窖藏劳动力的企业会调整就业和劳动利用率的不同组合，因此，周期性总指标中也包括了有关行业劳动利用率的信息。还有一种可能是，一个行业调整劳动力的成本取决于劳动力市场总体状况，这将使周期性指标和行业劳动利用率之间建立关联关系。[\[27\]](#)

表8—3给出了相关检验结果。我们使用了两组周期性指标，第一组周期性指标详见表8—3的第一列，包括实际政府支出增长率、现金/存款比率增长率及破产银行的存款增长率这三个变量的当前值和一阶滞后项，这些变量和表8—2中所使用的工具变量相同。第二组周期性指标详见表8—3的第二列，除了包括第一组中的所有变量，还包括消费者价格指数和美国联邦储备工业总产值指数这两个变量的当前值和一阶滞后项。表8—3给出的这两列数字是包含了周期性指标的劳动投入的系数估计值，其中括号内数据是根据伍尔德里奇方法计算的标准差。加星号部分是指，在这些回归中，在一般显著性水平上，拒绝“所有的周期性指标都可以从生产函数中排除”的假设。

分析结果取决于采用哪一组周期性指标。使用指标较少的第一组周期性指标时，尽管每种情况都是在1%的显著性水平，10个样本行业中只有3个行业拒绝了“所有周期性指标都可以从生产函数中排除”的假设。此外，将表8—3第一组的结果和表8—2第一列数据进行比较，可以发现，当包括第一组的指标时，劳动投入系数的估计值并没有显著降低，而根据劳动力窖藏理论，使用代表劳动利用率的周期性代理变量时，劳动投入系数的估计值应该显著降低。与此对照，使用范围更广的第二组周期性指标时，10个行业中6个行业都不能把周期性指标从生产函数中排除出去，其中在1%的显著性水平时，4个行业不能把周期性指标从生产函数中排除出去。正如劳动力窖藏理论所预测的，对任何一个行业来说，劳动投入的系数的估计值都减小了。[\[28\]](#)

我们的研究结果似乎部分地支持劳动力窖藏假说，至少在使用范围

更广的第二组周期性指标时是这样。但是，不用劳动力窖藏理论，我们也可以对表8—3进行合理的解释，即行业生产函数中出现周期性指标说明，对行业来说存在外部性的报酬递增。事实上，1989年里卡多·卡巴莱罗（Ricardo J. Caballero）和理查德·里昂（Richard K. Lyons）对二战后的数据进行研究，得出了类似的结论。由于很难获得足够多的外部经济数据来检验和支持我们的研究结果，因此我们更倾向于用劳动力窖藏假说来解释我们在计量研究时得到的估计值。

表8—3 包含经济周期指标的劳动投入系数估计值

行业	周期性指标	
	第一组 (1)	第二组 (2)
钢铁	1.56** (0.13)	0.54** (0.30)
木材	1.16 (0.06)	1.04 (0.13)
汽车	1.24 (0.20)	1.21 (0.26)
石油	0.26 (0.13)	0.06** (0.07)
纺织	0.95 (0.12)	0.61** (0.16)
皮革	0.58 (0.12)	0.44 (0.15)
橡胶	1.16** (0.06)	1.12** (0.15)
纸浆	1.14 (0.13)	0.78* (0.21)
石材、黏土和玻璃	1.21 (0.06)	0.96 (0.33)
有色金属	1.53** (0.05)	0.52* (0.47)

注：表中数据为季度数据，括号内数据为标准差，所有的回归均包含常数项和三个季节性因素虚拟变量。除石材、黏土和玻璃业以及有色金属业的样本期为1933年第一季度至1939年第四季度外，其他所有回归的样本期均为1924年第一季度至1939年第四季度。第一组周期性指标是指实际政府支出、现金/存款比率、破产银行的实际存款余额这三个变量的对数差分的当前值和一阶滞后值。第二组指标包括第一组指标，还包括消费者价格指数、制造业总产出这两个变量的对数差分的当期值和一阶滞后值。

*表示在5%的显著性水平上拒绝零假设“所有周期性指标都可以从生产函数中剔除”。

**表示在1%的显著性水平上拒绝零假设“所有周期性指标都可以从生产函数中剔除”。

为研究真实报酬假说和劳动力窖藏假说，作为第二种检验方法，我

们用当期劳动投入增长率对产出增长的当期值和滞后值、一个常数项及季节性因素虚拟变量进行回归，以考察行业劳动投入对行业生产变化的动态反应。如果根据劳动力窖藏假说，调整劳动投入需要花费成本，那么面对产出需求变动，企业的应对之策可能是在短期内要求工人工作更加努力，并且逐渐地、较缓慢地调整劳动投入。^[29]与此相反，如果一个行业调整劳动投入无须花费成本，当需求变动时，劳动投入就应该随之迅速进行调整，因此这时劳动投入应该只取决于当期产出而不是滞后的产出。这种检验方法和上一个检验方法思路类似，都是通过寻找一个外生因素但又与劳动利用率相关的变量，检验其能否从估计的生产函数中剔除，来检验劳动力窖藏理论，不过这一次外生变量是产出增长率的滞后项。

表8—4报告了两次世界大战之间，每个样本行业在整个样本期的产出增长率的当期值和滞后项的系数估计量，括号内的数据是根据伍尔德里奇方法计算出的标准差。普通最小二乘法估计值和工具变量估计值均已列出，其中上述第二个回归中所使用的工具变量与表8—2中使用的工具变量相同。我们认为在这个回归中，产出增长率滞后项显著的系数估计值是劳动投入调整滞后的证据，也就是支持劳动力窖藏假说的证据。关于普通最小二乘法估计值，在8个存在短期劳动报酬递增现象的行业中，5个行业的产出滞后项的系数无论从经济学意义还是从统计学意义上都很显著。在工具变量估计值中，这5个行业中有1个行业的估计值系数不具有统计显著性。由于使用的是季度数据，所以这些估计值意味着大部分存在短期劳动报酬递增现象的行业，调整就业情况明显滞后，因此也验证了劳动力窖藏假说。需要说明的是，在我们的研究中，只有3个存在短期劳动报酬递增现象的行业通过了两种检验，支持劳动力窖藏假说，这3个行业，是钢铁行业、橡胶行业以及石材、黏土和玻璃行业。

表8—4 总劳动投入增长率对产出增长率的当期值和滞后项的弹性

行业	普通最小二乘法 回归估计值		工具变量 估计值	
	q_t	q_{t-1}	q_t	q_{t-1}
钢铁	0.46 (0.02)	0.20 (0.01)	0.48 (0.04)	0.31 (0.04)
木材	0.74 (0.07)	0.11 (0.03)	0.85 (0.06)	0.13 (0.07)
汽车	0.52 (0.06)	-0.04 (0.03)	0.69 (0.10)	0.01 (0.09)
石油	0.35 (0.09)	0.13 (0.13)	0.79 (0.45)	0.21 (0.24)
纺织	0.48 (0.06)	0.03 (0.08)	0.60 (0.11)	0.10 (0.09)
皮革	0.78 (0.15)	0.14 (0.10)	1.21 (0.15)	0.37 (0.19)
橡胶	0.61 (0.04)	0.20 (0.06)	0.62 (.04)	0.31 (0.04)
纸浆	0.66 (0.06)	0.16 (0.05)	0.81 (0.08)	0.18 (0.08)
石材、黏土和玻璃	0.73 (0.03)	0.18 (0.04)	0.80 (0.05)	0.20 (0.08)
有色金属	0.63 (0.04)	-0.01 (0.04)	0.66 (0.03)	0.02 (0.10)

注：数据为季度数据，括号中数据为标准差，所有回归均包括常数项和3个季度性因素虚拟变量。除石材、黏土和玻璃行业与有色金属行业的样本期为1933年第一季度至1939年第四季度外，其他所有回归的样本期均为1924年第一季度至1939年第四季度。工具变量回归中使用的工具变量是实际政府支出、现金/存款比率、破产银行的实际存款余额这3项变量的对数差分的当前值和一阶滞后项。

第七节 结论

本文通过研究证明，在两次世界大战之间，美国制造行业在一定程

度上表现出短期劳动报酬递增及顺周期性的劳动生产率，与二战后情况类似。无论是在两次世界大战之间还是在二战后，每个行业的短期劳动报酬递增现象都较为相似。我们发现，用技术冲击假说无法解释顺周期的生产率问题，也就否定了真实经济周期理论。如果一定要用技术冲击假说来解释两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象，那就必须认同工业技术的变动引发了大萧条，或者20世纪30年代那些非技术的真实冲击恰好产生了与二战后真实冲击相同的效果，形成了与二战后极为相似的短期劳动报酬递增的跨行业相关性。但这些前提条件显然极难满足，因此用技术冲击假说来解释两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象，确实难以令人信服。也就是说，普通最小二乘法回归估计值否定了技术冲击假说。此外，行业生产函数的工具变量计量估计值也否定了技术冲击假说。

关于对两次世界大战之间短期劳动报酬递增现象的三种解释，排除了技术冲击假说之后，只剩下劳动力窖藏假说和真实报酬递增假说。我们发现，有些行业劳动力窖藏是关键因素，有些行业真实报酬递增占主导地位，劳动力窖藏假说和真实报酬递增假说这两个因素都在发挥作用，且两者孰轻孰重，区别并不明显。因此，我们设计了一组简单的统计检验测试，将真实报酬递增作为零假设，将劳动力窖藏作为备择假设[30]。但检验测试结果并不理想，有时能够拒绝和否定真实报酬递增的零假设，有时又无法拒绝和否定真实报酬递增的零假设。因此我们认为，劳动力窖藏假说和真实报酬递增假说都有一定的合理性，只不过在不同的行业中所体现出的重要性略有差异。

当然，也有可能是因为我们没法穷尽所有可能的解释，所以才无法得到明确的结论。例如，关于短期劳动报酬递增现象的解释，还有一个运营劳动力假说。我们没有考虑它，主要是因为这种假说并不适用我们所使用的柯布-道格拉斯生产函数模型。这个假说从另一个侧面证明了劳动力窖藏假说的合理性。根据运营劳动力假说，假设有一个固定的工人群体，企业生产任何产出都需要他们。在一定的生产力水平中，由于

存在运营劳动力，因此产生了报酬递增的假象，其中的生产力水平主要取决于运营劳动力的数量和可变劳动投入的回报率。对运营劳动力假说进行深入研究是今后研究的一个重要方向。^[31]

^[1] 本文经授权转载自1991年《政治经济学杂志》（*Journal of Political Economy*）第99卷，第31期。版权属于芝加哥大学所有。感谢评审专家提出的宝贵意见。感谢美国国家科学基金会和澳大利亚财政部提供的经费支持。本文仅是作者个人观点，不代表澳大利亚财政部观点。

^[2] 劳动力准固定（quasi fixity）成本是一个经济学名词。为增加劳动者，就要支付面试等工作所需的招聘成本；为了培养胜任工作的人才，也需要教育培训费；相反，为削减人员，必须支付很多退职金。除此之外，企业还承担着与劳动时间的长度没有直接关系的成本，如交通津贴、福利保健费等。这些区别于随劳动时间变化而变化的可变成本就是劳动力准固定成本。——译者注

^[3] 劳动力窖藏除了用于调整成本，还有一个作用是维持一定数量的“运营劳动力”，对于维持生产运转是必要的。如果将运营劳动力计算在生产工人里，即使真正的边际成本是不变的常数或者递增，我们也可以在数据中观察到短期劳动报酬递增现象。本文强调分析花费高额成本进行调整的动机，但在结论部分会提到“运营劳动力”问题。

^[4] 需要注意的是，劳动力窖藏不一定意味着顺周期生产率。此外，劳动力使用的集约程度是可以变化的，企业发现在短期内利用增加劳动使用率来代替就业增加或延长工作小时有利可图。反之亦然，也就是说，在短期内利用减少劳动使用率来代替就业减少或缩短工作小时也是有利可图的。这些是劳动力窖藏的必要条件。

^[5] 我们的实证应用只有总产出序列，没有附加值序列，因此，在资本和劳动可以互相替代时，我们假设资本与劳动的加总量和生产资料具有固定的比例关系。

^[6] 希克斯中性（Hicks-neutral），指不改变资本和劳动的边际产量之比率的技术进步。——译者注

^[7] 严格地说，生产率冲击 ϵ 的方差不能为0，否则生产函数方程（2）的估计值必须和样本数据完全拟合。因为我们无法实现完全拟合，所以允许 $\text{var}(\epsilon) > 0$ ，其中 ϵ 是度量误差或者是与就业无关的、不可预测的产出变动，只有这样解释 ϵ ，才能确保 β 的普通最小二乘法回归估计值无偏差。如果与产出需求的方差相比，或者与影响均衡就业的劳动供给冲击相比， $\text{var}(\epsilon)$ 很小，那么 β 的普通最小二乘法回归估计值只会出现轻微偏差。

^[8] 垄断竞争市场是介于完全竞争和完全垄断的两个极端市场结构的中间状态。在垄断竞争市场，许多企业生产比较相似但质量不同的商品。——译者注

^[9] 关于 e ，还有一种解释，即认为它是资本利用率和劳动利用率的加权变化情况。

^[10] 我们按时间对数据进行了加总，以减少度量误差和不同来源的数据序列的时序错配问题。不过按时间序列加总数据对我们的计量结果没有很大影响。

[11] 参见美国劳工统计局发布的第610号公告，其中收录了1935年2月发布的《1919—1933年工厂就业人数和工资薪酬修正指数》、1938年9月发布的《工厂就业人数和工资薪酬修正指数》以及1940年5月发布的《工厂就业人数和工资薪酬修正指数》。

[12] 大萧条时期总投资率非常低，所以对大部分行业来说，资本存量可能趋向为负值。

[13] 根据本文评审专家意见，我们用资本与劳动力加总变量的增长率代替劳动力投入增长率，重新进行了计量研究，其中，资本和劳动力以1935年行业要素份额情况进行加权。研究发现，运用替代方法计量得出的劳动力系数，与正文计量方法所报告的系数完全相同。

[14] 异方差性（heteroskedasticity）是相对于同方差而言的。所谓同方差，是为了保证回归参数估计量具有良好的统计性质，经典线性回归模型的一个重要假设：总体回归函数中的随机误差项满足同方差性，即它们都有相同的方差。如果这一假设不满足，即随机误差项具有不同的方差，则称线性回归模型存在异方差性。——译者注

[15] 序列相关性（serial correlation），在计量经济学中指对于不同的样本值，随机干扰之间不再是完全相互独立的，而是存在某种相关性。——译者注

[16] 伍德尔里奇提出的方法与哈尔伯特·怀特（Halbert White）等人1984年提出的方法较为类似，这种方法的主要优点是计算比较简单。

[17] 1986年，伯南克和鲍威尔通过研究得出类似结论。

[18] 参见爱德华·普雷斯科特1986年的论著第29页。1987年，欧文·伯恩斯坦提出，虽然两次世界大战之间的总体特点是出现了大量的、广泛的创新活动，但大萧条时期，技术变革仅限于少数行业。1990年，马丁·帕金森依据能够找到的资料，对本文研究的相关行业的技术变革进行了深入研究，得出的结论是：虽然大萧条时期出现了技术创新，但相对而言，技术革新的领域较为狭小。这个结论与20世纪30年代总投资率低下实际情况是一致的。大萧条期间产出和就业急剧下降，可以用当时技术创新较少来解释，也就是说，在计量模型中，可以用负向的技术冲击来解释。

[19] 比例因子是 $\rho_{\pi\epsilon}$ ，即劳动力供给对技术冲击的反应的相关性。这种相关性的size取决于工人跨期替代的意愿和生产率冲击预期的持续性，持续性较低的冲击会导致更为强烈的反应。我们难以知道当时工人跨期替代的意愿，但大萧条最终演变为一场持续时间很长的冲击。所以，实际上，比例因子 $\rho_{\pi\epsilon}$ 使技术冲击假说更加难以解释两次世界大战之间的短期劳动报酬递增现象。

[20] 现有的一些关于对大萧条的经典理论无法解释报酬递减和短期劳动报酬递增现象。例如，1969年卢卡斯和拉平认为，工人对实际工资的认识有误，从而减少了劳动力供给。根据真实经济周期理论的假设，沿着报酬递减生产函数运动，应该导致出现逆周期的劳动生产率，但是人们却观察到了顺周期的生产率。

[21] 1984年，罗伯特·金（Robert G King）和查尔斯·普洛西（Charles I. Plosser）正式提出这个观点。

[22] 在卢茨的研究中，大企业是指汽车、钢铁、建筑材料、化工、石油和纺织等行业里的

主要企业，这与我们研究的样本行业高度重合。

[23] 工具变量的数据来源如下：政府支出数据来源于约翰·费尔斯通（John M.Firestone）1960年的论文，现金/存款比率是根据弗里德曼和施瓦茨1963年的论文计算得出，破产银行的存款数据来源于《联邦储备公报》，并且根据罗伯特·塞尔1884年的论文中提出的消费者价格指数作为缩减因子。

[24] 事实上，在一些行业中，工具变量的估计值大于普通最小二乘法的估计值。这与技术冲击假说矛盾，因为根据技术冲击假说，普通最小二乘法的偏差应该为正。这表明在计量研究中存在一些较难克服的不利因素，如经典测量误差等。这一点是杰里·豪斯曼（Jerry Hausman）向我们指出的，我们在此表示感谢。

[25] 我们在研究中担心，比较普通最小二乘法估计值和工具变量估计值时，可能存在第一阶段过度拟合的问题。不过，经过研究，我们发现过度拟合并不是问题。对于工具变量估计值，第一阶段的估计值都在中间范围，通常在0.4到0.6之间，当我们使用更小范围的工具变量集时，也没有出现误设问题。我们通过运用劳动投入增长率对工具变量进行计量回归来实施豪斯曼检验，然后再把回归的拟合值和剩余值分别与产出增长率进行回归，主要想通过豪斯曼检验来检验第二阶段产出增长回归中拟合值和剩余劳动力投入增长率的估计系数是否相同。计量回归结果表明，劳动投入增长率的拟合值和残差值的估计系数都高度显著，并且大小相似。因此，我们认为，过度拟合不是问题，因为如果存在过度拟合问题，上述情况就不可能发生。

[26] 即使假设报酬递增对行业来说是内生性的，正文中的观点也会因为总生产率冲击而变得错综复杂。因此，我们将两次世界大战之间的生产率冲击忽略不计。

[27] 第二种可能性由评审专家提出，我们在此向评审专家表示感谢。

[28] 只有当生产函数方程中包括行业总产值的同期增长率这个变量时，4个行业的劳动投入系统估计值才会较为显著。

[29] 如果需求变化是否长期存在具有一定的不确定性，或者调整成本为凸函数，那么就可以预期会出现逐步调整劳动投入的情况。

[30] 备择假设（alternative hypothesis），统计学术语，其包含关于总体分布的一切使原假设不成立的命题。备择假设与零假设对立，如组间差异不等于0、两个变量的相关系数不为0、回归系数不为0等。——译者注

[31] 根据1957年美国劳工统计局发布的数据，大萧条时期非生产工人与生产工人之比有所上升，如果运营劳动力主要是不从事生产的工人，那么运营劳动力假说与美国劳工统计局发布的数据反映的情况相一致。不过，生产工人的范畴是否包括大量的运营劳动力是一个极为关键的问题。因为我们在度量劳动投入时只统计生产工人的劳动投入，如果生产工人不包括运营劳动力，运营劳动力假说就无法解释本文的研究结果。

第九章

大萧条时期的名义工资黏性与总供给^[1]

与凯文·凯里合著

第一节 引言

为什么世界经济会在20世纪30年代崩溃？60多年来，这个难题一直困扰着经济学家们。近年来，人们对造成大萧条的根源形成了新的共识，令人振奋。这些新兴观点是基于众多经济学家的研究成果，特别是1992年艾肯格林发表权威学术观点，其独到和创新之处在于，明确提出20世纪30年代世界大萧条的直接原因是国际金本位制度存在结构性缺陷，且该制度在运行过程中管理不善、协调不力。

大萧条时期金本位制主要运行情况如下：出于种种原因，美联储试图遏制美国股市过热情况，到20世纪20年代末期，一些主要国家纷纷采取紧缩货币政策，通货紧缩压力通过金本位制被迅速传播到世界各国，有关情况可参阅汉密尔顿1987年和1988年的论文，以及特明1989年的论文。^[2]1931年银行危机和货币危机引发了一场国际性的“黄金争夺大战”，最初缓慢温和的通货紧缩过程开始迅速加剧。黄金盈余国家对流入的黄金实施冲销政策并用黄金替代外汇储备、部分商业银行发生挤兑等，都使货币的含金量大幅提高，从而引起国内货币供给意外地出现剧烈的下降，有关情况可参阅伯南克1985年的论文。货币紧缩发生后，受其影响，很快出现价格下跌、产出减少、就业下滑的情况。从理论上来说，在实行金本位制的情况下，如果世界各国可以开展有效的沟通与合

作，各国货币供给应该可以实现同步扩张。不过遗憾的是，由于世界各国在战争赔款和战争债务等问题上纷争不断，加上当时的美联储故步自封、狭隘保守、措施不当，最终未能实现有效国际合作这一愿望。结果是，只有单个国家单方面放弃金本位制，自行恢复国内货币供给稳定，才能摆脱通货紧缩的旋涡。1936年，法国和其他金本位制集团国家最终放弃金本位制，标志着体制机制极不健全、运作极度缺乏协调的金本位制最终退出了历史舞台，有关情况可参阅艾肯格林和萨克斯1985年的论文。

金本位制理论的主要贡献在于，它在很大程度上解决了大萧条时期出现的“总需求之谜”问题，也就是说，在20世纪30年代初，为什么那么多国家的名义总需求几乎同时出现急剧下降？根据金本位制理论，“总需求之谜”问题的主要原因是，世界各国杂乱无章的货币收缩抑制了总需求，而货币紧缩又被金本位制传播到世界各国。不过，金本位制理论没有解决“总供给难题”，即为什么世界范围的名义总需求下降与实际产出及就业水平持续大幅下降密切相关？用现代宏观经济学的语言来表述，就是我们如何解释世界各国普遍存在的、持续时间很长的货币非中性现象。

金本位制理论的支持者认为，货币紧缩的影响之所以会长期存在是因为黏性名义工资。不过，近期对大萧条的研究大多关注总需求方面，特别是总需求的决定因素，较少研究总供给方面，比如鲜见对黏性工资假设进行研究。1992年，艾肯格林在他论著的导言中这样写道：“无论通货紧缩冲击一开始具有多强的破坏性，人们总是会想：市场的自我调节和平衡机制将会发挥作用。随着价格下跌，工资和其他成本应该下降，这样才能遏制失业率上升、阻止销售量下滑。可是实际上，工资和其他成本下降的幅度并不大。”艾肯格林敏锐地提出了“为什么工资和其他成本没能及时得到调整”的问题，不过，他并没有详细分析，只是模糊地解释道：这大概是各种要素和机制协调失灵导致的。虽然这本书洋洋洒洒450页，但只有极少数几个地方非常粗略地提及工资调整问题。

在对大萧条的研究中，不加批判地全盘接受黏性工资假设的做法令人惊讶，因为凯恩斯主义经济学家认为，在20世纪30年代，有利于减缓工资调整的因素在大多数国家都作用微弱。凯恩斯主义者认为，可以减缓工资调整的因素有：工会运动处于低潮；政府对劳动力市场的作用较为有限；价格下跌幅度太大，且通货紧缩已经广为人知，难以保持社会公众的货币幻觉；庞大的失业队伍显著降低了就业工人对薪酬的议价能力。事实上，20世纪30年代大多数国家的情况并非如此。考虑到这些情况，认为工资会以较快速度进行调整的看法似乎合情合理。但与此同时，必须承认，某些原因使得世界各国的经济难以对20世纪30年代的通货紧缩冲击迅速、及时地做出调整。关于工资调整缓慢的原因，除了有瑕疵的凯恩斯主义的解释，尚无其他可替代的合理理论解释，^[3]因此迄今为止，大萧条时期的总供给之谜在很大程度上依然是未解之谜。

本文的研究目的是，基于艾肯格林和萨克斯1985年和1986年的重要著作，从国际比较的视角来重新审视工资黏性在大萧条中所发挥的作用。^[4]第二节首先概述艾肯格林和萨克斯支持大萧条时期工资黏性发挥作用的一个关键证据：使用1935年10个工业化国家的工业产值对实际工资进行横切面回归。假设1935年各国经济形势的横切面差异主要因为金本位制货币政策的差异，在这种情况下，工业产值对实际工资进行横切面回归有一个重要作用，即可以明确总供给关系的组成要素，我们将在下文中对有关情况进行详细讨论。当然，艾肯格林和萨克斯提出的计量回归方法受到了诸多批评，这些批评意见有些来自广义经济学，有些来自计量经济学。

第三节对产出和工资的关系进行了新的计量估计，试图解决艾肯格林和萨克斯进行计量估计所得的回归结果中存在的问题，并阐明工资黏性在大萧条时期发挥的作用。与艾肯格林和萨克斯所进行的计量估计相比，我们使用的数据集范围更广，覆盖了1931—1936年22个国家。在计量估计方法上，我们设置了总需求移动因子作为工具变量，以解决残差的联立性偏误问题。此外，我们还做了其他一些计量经济学修正，比

如，通过引入自变量滞后项使计量模型充分考虑动态影响因素，并考虑了可能影响总供给的其他因素，如银行恐慌、工人罢工等。我们通过工资调整方程，刻画了名义工资对价格水平变动和失业率变动的反应速度，强化了对工资、价格和产出之间关系的分析。我们运用有约束条件的交叉方程对总供给方程和工资调整方程进行了联合估计。

虽然我们对计量模型进行了很多修正，但我们的研究结论与艾肯格林和萨克斯的结论大体一致。关于大萧条时期缓慢调整的名义工资有利于货币冲击传播的假设，我们发现的计量经济学证据给予了有力支持。这一实证结论提出了一个深层次的问题，即为什么在两次世界大战之间，工资没有快速调整呢？第四节总结了研究结果，对大萧条时期工资调整缓慢的原因进行了推测，并对未来相关研究提出了建议。

第二节 大萧条时期的总供给：艾肯格林和萨克斯提出的实证证据

1985年和1986年，艾肯格林和萨克斯发表了两篇极为重要的论文，许多关于大萧条时期金本位制理论的关键要素都是在这两篇论文中首次提出的。^[5]其中，1985年的论文主要观点是，两次世界大战之间，金本位制使通货紧缩迅速蔓延，在这种情况下，实施货币贬值或放弃金本位制不是世界各国相互敌对的行为，也就是说，这并不是“以邻为壑”的政策，也不会阻碍经济复苏，而是走向国家经济复苏乃至世界经济复苏的极具里程碑意义的关键一步。

艾肯格林和萨克斯1985年的研究主要采用历史分析模型，而他们1986年的研究则采用了理论分析方法，应该说是在1985年的分析研究的基础上进行了延伸、拓展和补充。在艾肯格林和萨克斯1986年的研究中，他们构建了一个简单的两个国家模型，该模型主要依据传统的蒙代尔-弗莱明模型，以此为基础进行创新，拓展研究了金本位制度下黄金储备和货币供给之间的关系。根据我们的研究目的，该模型的关键部分

是以下两个方程的总供给部分：

$$q_t = \alpha (w_t - p_t) \quad (1)$$

$$w_t = \bar{w} \quad (2)$$

其中 q 是实际产出， w 是名义工资率， p 是价格水平，下标 t 表示时期。所有变量都是对数形式，方程（1）中省略了常数项。该方程的计量经济学意义是：工业产出与实际工资负相关，企业通常把实际工资看作一个重要的参数。我们把方程（1）称为产出供给方程，以便与总供给方程有所区别。在产出供给方程中，方程右边唯一与产出同期的内生变量是价格水平变量。方程（2）是工资调整方程，它刻画了名义工资变化情况。方程（2）相对来说并不重要，为了更好地进行解释，艾肯格林和萨克斯在研究中做了一个极端的假设，假设名义工资是外生因素且固定不变。在第三节中我们将取消这一假设并继续进行计量研究。

把方程（2）代入方程（1）就得到了艾肯格林-萨克斯模型的总供给方程：

$$q_t = \alpha (\bar{w} - p_t) \quad (3)$$

和传统的总供给函数一样，在给定名义工资的情况下，供给方程（3）隐含着产出和价格水平之间存在正相关关系。在设置方程（3）的假设条件时，艾肯格林-萨克斯模型采用了传统凯恩斯主义的观点，即通过企业降低实际工资的方式，价格上涨会增加总供给。[\[6\]](#)

艾肯格林和萨克斯在1985年论文的实证部分，重点研究了相对较早放弃金本位制的国家与一直将金本位制持续到最后时刻的国家之间的差异。相对较早放弃金本位制的国家主要是英国及其贸易伙伴国家，这些国家也被称为英镑集团国家，1931年危机后纷纷放弃了金本位制。继续实行金本位制的国家主要是以法国为首的金本位制集团国家，这些国家的金本位制一直持续到1935—1936年。[\[7\]](#)艾肯格林和萨克斯认为，金本位制的实施造成了货币紧缩，这是引发大萧条的主要原因，他们通过实证研究找到了明确的实证证据：与那些一直固守金本位制的国家相比，

较早废除金本位制的国家经济复苏更快，每个国家经济复苏速度与其早期货币存量再膨胀水平及价格水平密切相关。关于这些观点，可参阅伯南克和詹姆斯1991年合著的论文，也可参阅伯南克1995年的论文。

艾肯格林和萨克斯为了检验工资在总供给决定中所发挥的作用的相关假设，使用10个工业化国家1935年的数据进行了横切面回归，即把工业产值对常数项和实际工资变量进行回归，其中工业产值和实际工资均以指数计量，令1929年=100。假设1935年各国之间的差异主要源于货币政策的差异，引起总需求曲线移动，根据这一假设，艾肯格林和萨克斯进行的计量回归应能确定总供给曲线，即方程（3）。他们给出的估计方程为：

$$\text{Ind. Prod.}_{1935} = 175.2 - 0.598 (\text{Real wage}_{1935}) \quad \bar{R}^2 = 0.50 \\ (t = 7.39) \quad (t = 3.14)$$

也就是说，艾肯格林和萨克斯通过研究发现，各国的产出和实际工资之间存在着很强的负相关关系，这与方程（3）的预期相一致。此外，他们在论著的第938页给出了一张图，这张图是根据他们所使用的实证研究样本数据绘制的，该图进一步证实了他们的观点，即金本位制与高实际工资和产出抑制密切相关。从这张图可以看出，那些实际工资高、产出低的国家都是1931年之后还继续实行金本位制的国家，比如法国、比利时、荷兰和意大利，而那些实际工资低、产出高的国家都是较早脱离金本位制的英镑集团成员国，比如芬兰、丹麦、瑞典、英国和挪威。

在图9—1中，我们对艾肯格林和萨克斯使用的样本集进行了扩展，列举了22个工业相对发达的国家1931—1936年每年的工业产值和实际工资数据，工业产值和实际工资均以1929年为基数，令1929年=100。样本期为1931—1936年，这一时期每年都有很多国家实行金本位制，也有很多国家不实行金本位制。表9—1给出了样本国家名称及其缩写字母。凡是国际劳工组织公布了1929—1936年年度名义总工资的国家^[8]，我们均列入样本国家并找到了相应的产出数据和价格水平数据。工业产值和批

发价格指数主要依据从国际联盟每年发布的统计年鉴，其中唯一例外的是阿根廷的工业产值数据，主要依据索普1984年的论文。与艾肯格林和萨克斯一样，我们也选择批发价格指数作为名义工资的缩减因子，这主要是考虑到数据的可获得性。图9—1国家的缩写字母有大小写之分，其含义是，在图右上方所示的年份里，如果某个国家实行金本位制的时间超过半年，则该国的缩写字母在图9—1中以大写方式表示，如果不满足这个条件，则该国的缩写字母以小写方式表示。[\[9\]](#)

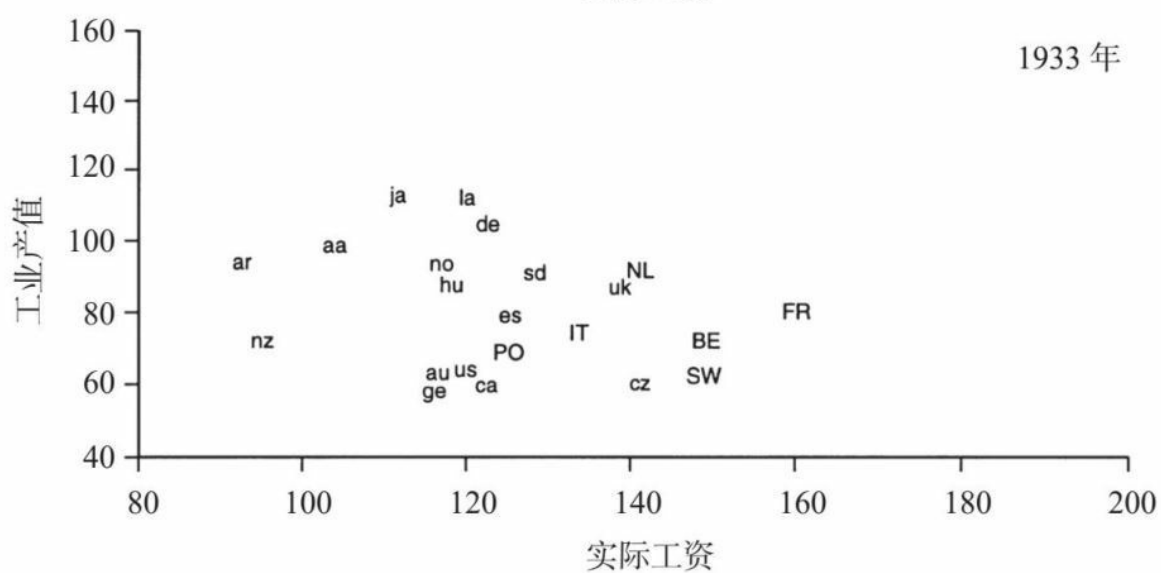
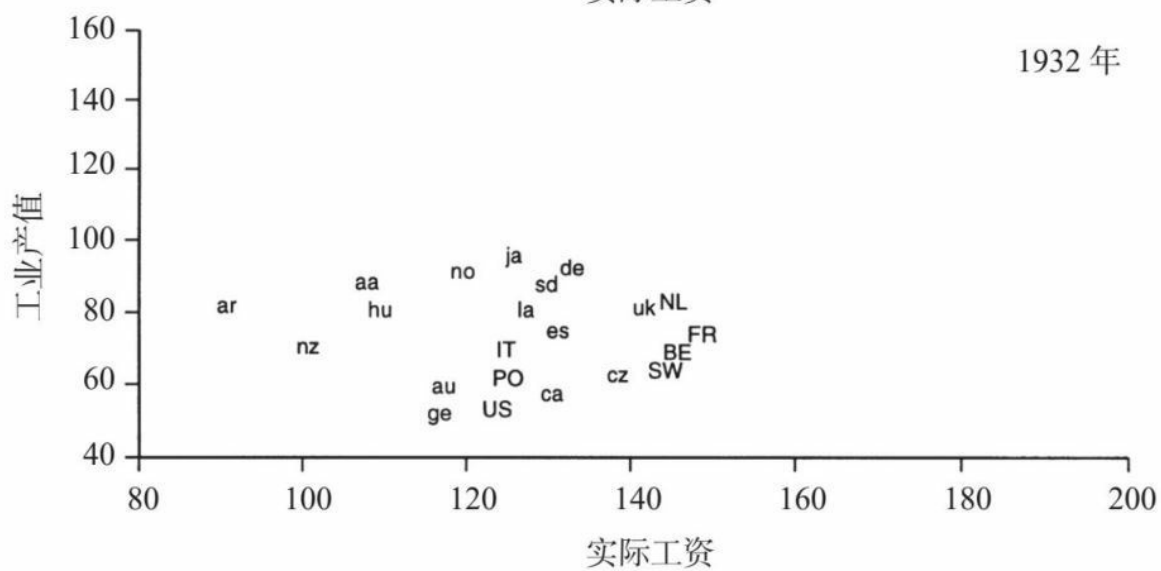
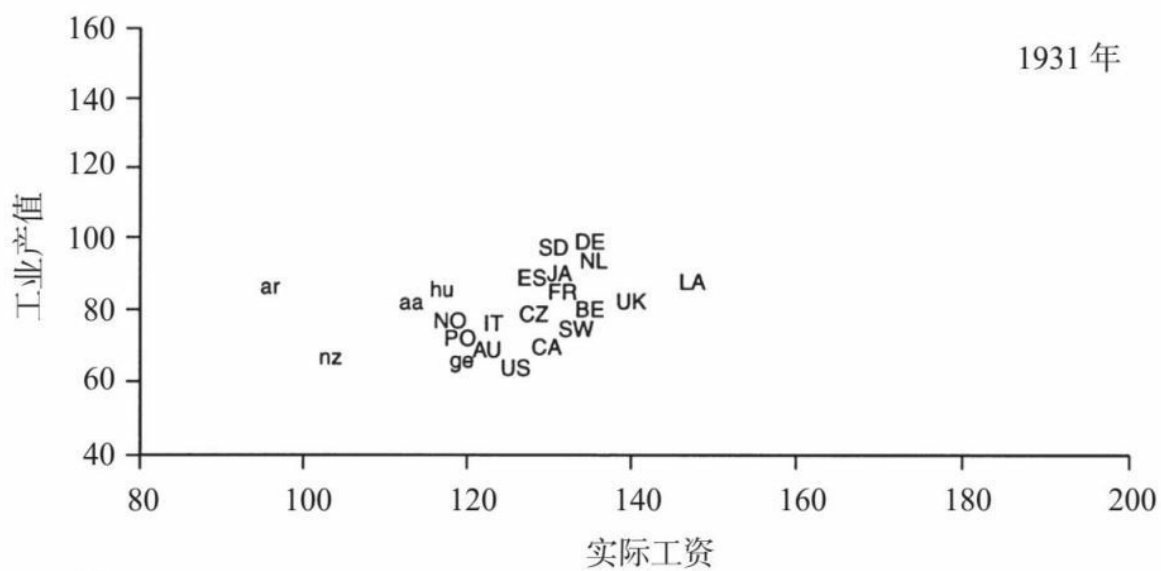


图9—1 1931—1936年22个国家的工业产值和实际工资

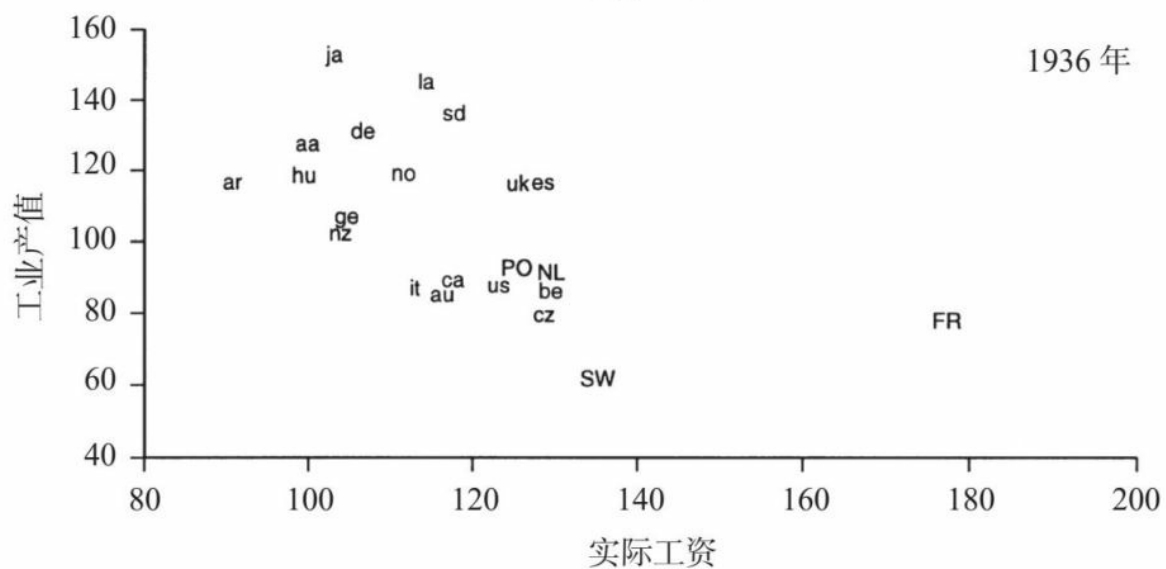
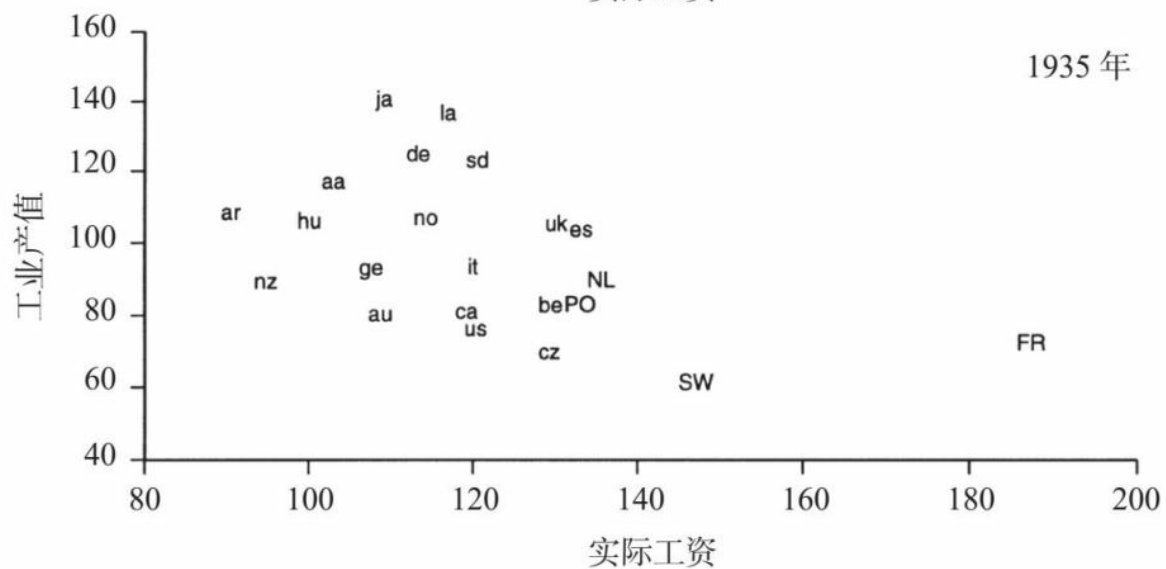
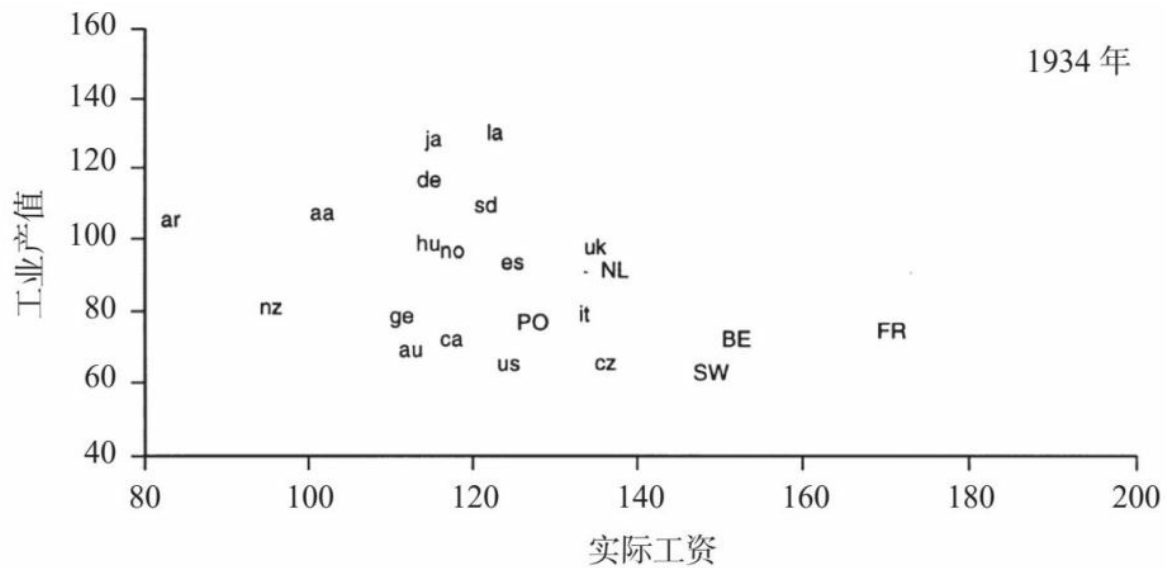


图9—1 1931—1936年22个国家的工业产值和实际工资（续）

从图9—1可以看出以下几个特征：一是大多数国家的实际工资具有反周期性。在大萧条最为严重的1931—1934年，大多数国家的实际工资比1929年的实际工资高出20%~40%，这是因为这一时期价格水平急剧下降，而名义工资却没有随之下降。而到了1936年，随着价格上涨和名义工资下降，大多数国家的实际工资已经显著降低，只比1929年的实际工资高出10%左右。在实际工资下降的同时，世界产出和就业率逐步爬出了大萧条时期的低点，开始大幅增长。产出、工资和价格随时间变化的方式与艾肯格林-萨克斯模型总供给关系的解释较为一致。

表9—1 本研究中包含的国家

国家	缩写	国家	缩写
1. 阿根廷	AR	12. 意大利	IT
2. 澳大利亚	AA	13. 日本	JA
3. 奥地利	AU	14. 拉脱维亚	LA
4. 比利时	BE	15. 荷兰	NL
5. 加拿大	CA	16. 新西兰	NZ
6. 捷克斯洛伐克	CZ	17. 挪威	NO
7. 丹麦	DE	18. 波兰	PO
8. 爱沙尼亚	ES	19. 瑞典	SD
9. 法国	FR	20. 瑞士	SW
10. 德国	GE	21. 英国	UK
11. 匈牙利	HU	22. 美国	US

二是产出和实际工资之间的横切面关系不断演变。样本期之初，特别是1931年，产出和实际工资这两个变量的横切面变化很小。根据艾肯格林-萨克斯模型的假设，之所以出现这种情况，可能是1931年或1932年，大多数国家要么仍采用金本位制，要么刚刚退出金本位制，因而这些国家受到的总需求冲击较为相似。然而，随着时间的推移，各国实行

金本位制的政策差异显著增大，进而影响到各国的货币政策也出现明显差异，这样，各国总需求的横切面差异增大，产出和实际工资之间的负相关关系日益明显。随后几年，特别是1935年和1936年，从图9—1可以看出产出和实际工资之间存在向下倾斜关系，与艾肯格林-萨克斯模型的研究结论类似。此外，我们往艾肯格林和萨克斯研究的样本中增加的样本国家几乎所有情况都符合艾肯格林-萨克斯模型进行的计量观察，即金本位制集团国家的实际工资高、产出低，例如瑞士和波兰；较早放弃金本位制的国家20世纪30年代中期实际工资较低、产出较高，例如日本、澳大利亚、新西兰和阿根廷。因此，总体来说，图9—1中显示的变量之间的横切面情况也支持艾肯格林和萨克斯的观点。

综上所述，艾肯格林-萨克斯模型发现的实证证据虽然简单，但有两个重要的优点：一是它证明了大萧条时期各国实施的货币政策及是否采用金本位制对一个国家经济影响巨大，这种横切面差异为确定总供给曲线提供了良好思路；二是运用艾肯格林-萨克斯模型进行计量回归的结果及图9—1显示的对艾肯格林-萨克斯模型扩大样本的研究结果，与艾肯格林-萨克斯模型中假设的大萧条时期黏性工资的作用较为一致。

然而，经济学界对艾肯格林和萨克斯提出的模型和研究方法提出了诸多尖锐批评，因此，我们也会公允地指出艾肯格林-萨克斯模型中存在的四个不足之处，并在第三节中对两次世界大战之间的总供给决定因素进行新的计量估计时给予修正和完善。

经济学界对艾肯格林-萨克斯模型的批评意见主要有以下四点：

一是研究样本范围狭小。艾肯格林和萨克斯在进行计量回归时只使用了10个国家一年（1935年）的数据。根据这一问题，我们在计量回归时将使用范围更广的数据集。

二是存在联立性偏误。根据艾肯格林-萨克斯模型的假设，大萧条时期各国经济形势不同，主要是因为各国总需求存在差异，因此可以用不同变量的横切面数据来识别总供给关系。然而，严格地说，艾肯格林和萨克斯进行普通最小二乘法回归时，还应假设观察到的横切面变动百

分之百地由于总需求因素而与总供给变动毫无关系。但这一假设在实践中绝无可能出现，与1931年和1932年的历史事实也不一致，历史数据表明，这两年的产出和实际工资这两个变量之间并不存在向下倾斜的关系。根据这一问题，在计量回归中，为明确总供给关系并消除计量回归中残差的联立性偏误，我们将引入总需求移动因子作为工具变量。

三是计量设定问题。艾肯格林-萨克斯模型使用了简单设定，引发了许多关注。首先，艾肯格林-萨克斯模型框架中使用的产出供给方程，即本文中的方程（1），没有考虑在给定实际工资的情况下，其他因素影响供给的可能性。因此，我们在计量回归中将引入供给移动因子变量，以充分考虑影响供给的可能因素。其次，艾肯格林-萨克斯模型中使用的产出供给方程没有包含动态因素，尤其是没有考虑调整产出可能会耗费成本。最后，艾肯格林-萨克斯模型中假设名义工资为外生因素且一直固定不变，这种假设明显过于简单，与实际情况也不一致。因此，我们在进行计量估计时，在工资调整方程中允许名义工资对价格水平和失业率变化做出反应。

四是工资效应和价格效应。艾肯格林-萨克斯模型的实证证据和图9—1清楚地表明，在大萧条时期，特别是1933—1936年，产出和实际工资之间存在反向横切面关系。然而，一个重要的问题是：对于观察到的变量之间这种反向横切面关系，除了用名义工资黏性来解释，是否还有其他的解释？

我们认为，在解释产出和实际工资之间的关系时，没有考虑名义冲击以及非中性的解释，基本上都可以被排除掉，这里非中性是指与名义因素相对应的实际因素。对经济萧条的国家而言，不利的技术冲击将会使实际工资降低而不是升高。由于实际因素变动导致的消费缩减，加之不完全竞争和反周期的价格上涨，从理论上来说，可以观察到艾肯格林-萨克斯模型的实证结果。但让人疑惑的是，为什么消费减少会几乎同时影响世界上这么多国家？为什么坚守金本位制的国家消费下降的情况更为持久？与此类似，从理论上来说，负面的劳动供给冲击会导致实

际工资上涨、产出下降，但奇怪的是，为什么劳动供给冲击只影响1931年后仍坚守金本位制的金本位集团国家，而没有影响那些放弃金本位制的国家？这似乎没有任何道理。此外，计量回归中观察到的产出和实际工资变化幅度很大，无法用劳动力供给理论合理地解释。[\[10\]](#)

虽然有充分证据证明在大萧条期间存在非垂直的总供给曲线，但需要注意的是，运用艾肯格林-萨克斯模型，用产出变量对实际工资变量进行计量回归本身，无法区分两次世界大战之间的总供给曲线的不垂直性，究竟是因为名义工资调整不及时，还是因为价格和总供给的其他某种联系（比如债务型通货紧缩）。[\[11\]](#)为了更好地阐释这一点，我们来假想一个实验：假设名义工资序列数据完全由测量误差组成，与任何其他因素都无关；此外，假设价格下跌导致产出下降，但原因并非正确测量的实际工资的增长。根据这些假设，艾肯格林-萨克斯计量回归中的实际工资变量就简单地等于价格变量加上噪声，实际工资的估计系数估计的是价格下跌对产出影响。在这个想象的实验中，尽管没有假设实际工资效应，但人们仍会错误地认为通货紧缩和产出是通过实际工资联系在一起的。

解决这个问题的理想方法是，设定其他渠道来联系价格和产出这两个变量，并在计量回归中包含适当的代理变量及实际工资变量。然而，如果存在缺失数据、测量误差或者其他渠道的不确定性等问题，那么即使不存在实际工资效应，也可能在探寻实际工资效应的过程中产生偏差。为了区分工资对产出的影响和通过价格对产出的影响，我们在运用产出供给方程进行计量估计时，会将名义工资变量和价格变量分别代入方程，并检验相关系数估计值大小是否相等，符号是否相反，如果确实如此，就说明只有工资效应。

第三节 大萧条时期的总供给关系：新的计量估计

通过客观地分析艾肯格林-萨克斯模型的缺陷和不足，接下来我们

在对两次世界大战之间的总供给关系进行计量经济学分析时，将会考虑得更加细致周全，有针对性地进行修正和改进。我们提出了新的产出供给方程，把企业产出和实际工资联系起来；对工资调整方程进行计量估计，工资调整方程主要用来刻画名义工资对价格和其他因素的调整情况；对总供给方程和工资调整方程进行联合估计，其中总供给方程将产出和价格水平联系起来。我们在进行每一项计量估计时，主要目标都是通过实证研究来明确名义工资调整缓慢是不是导致发生大萧条的重要因素。

我们在所有的计量估计中全部使用上一节介绍的数据集，即22个国家1931—1936年的相关数据，滞后项还包含1929年和1930年的数据。每个估计方程都包含国别效应变量和年度虚拟变量，这两个变量反映了样本数据的本质。我们曾尝试使用较为传统的处理时间变动的变量，如在方程中加入了趋势项，但计量结果因不符合统计逻辑而被拒绝，因此使用了年度虚拟变量，这是处理时间效应最为灵活的方法。使用年度虚拟变量意味着，虽然样本中包括各个年度，但只有从横切面变动才能发现真正的规律。

产出供给方程

为了进行计量估计，我们用方程（4）来代替之前艾肯格林-萨克斯模型里的产出供给方程，即方程（1）：

$$q_t = -\alpha_W w_t + \alpha_P P_t + \delta q_{t-1} + X_t \beta + \varepsilon_t^q \quad (4)$$

方程（4）基于艾肯格林-萨克斯模型中的产出供给方程进行了适当延伸和扩展。

第一，将名义工资变量和价格变量分别代入方程。然后检验艾肯格林-萨克斯模型所蕴含的约束条件，即系数 α_W 和系数 α_P 相等。根据上一节的讨论，通过检验这两个系数是否相等，可以将名义工资对总供给的影响和价格对总供给的影响区分开来。不过，这一方法在检验黏性工

资渠道时较为困难，因为只有存在对名义工资的实时冲击，并且工资数据基本不为噪声时，才能单独地识别出工资效应。这种分析方法较为保守，但因为我们已经认识到工资效应的重要性，所以总体而言，这种分析方法是恰当的。

第二，方程（4）在产出供给方程里面引入了产出的滞后项。之所以要加入产出滞后项，主要是因为根据假设存在调整成本，例如雇用员工或恢复生产设备均需花费成本，因而妨碍了一个国家的国民产出迅速调整。如果没有产出滞后项，那么产出供给方程意味着，无论一个国家的经济最初多么低迷和萧条，实际工资降到正常水平后，产出将在一年内彻底恢复，而这种情况几乎令人难以置信。因此省略产出滞后项是不合理的。然而，众所周知，如果误差项里存在序列相关性，那么引入因变量的滞后项可能会导致估计值不一致。为了解决这个问题，我们使用非线性最小二乘法，以确保序列相关系数和滞后项系数的估计值一致，其中假设所有样本国家都有序列相关系数。[\[12\]](#)

第三，方程（4）中新加入 $X_t\beta$ 项，用以反映除了实际工资、时间效应及国别固定效应，其他因素使产出供给方程曲线发生移动的可能性。

基于艾肯格林-萨克斯模型，我们开展了新的计量估计，其中方程（4）包括两个新的自变量：

一是表示银行业恐慌的虚拟变量 *PANIC*。1991年，伯南克和詹姆斯研究发现，他们根据定性的历史证据，构造了一个表示银行业恐慌的虚拟变量，这个虚拟变量是解释产出的重要变量。如果银行恐慌阻断了信贷资金流向企业，那么就会使供给方程发生移动。为了捕捉并刻画出这种影响，我们在计量回归中引入了反映银行业恐慌的虚拟变量 *PANIC*。伯南克和詹姆斯以银行业危机的年度大事表为基础，构建出虚拟变量 *PANIC*。具体而言，某个国家在某一年的 *PANIC* 变量，是这一年该国的银行系统“处于危机中”的月份数。银行危机的起止时限，从银行业出现严重问题开始，到出现明确的标志着银行危机中止的事件为止，例如1933年3月美国宣布银行休假。如果没有明确的标志事件，则默认为一

年后银行危机结束。

二是表示罢工因素的变量**STRIKE**。一些国家的生产受大规模工人罢工影响，因此我们在产出供给方程中增加了罢工变量**STRIKE**，其含义是每1000名雇员因劳资纠纷而损失的工作天数。相关数据来源于国际劳工组织发布的各年度《劳动统计年鉴》。

增加这两个回归变量，在一定程度上可以解决艾肯格林和萨克斯在研究中遗漏变量的问题。不过，可能还有其他一些因素也会影响供给关系，比如技术变化、产出或劳动力构成要素变化、政府政策影响劳动供给或劳动规则、错误测量自变量等。因为对产出供给的冲击会影响当前的工资和价格，同时可能存在联立性偏误，因此需要用工具变量使供给关系相关变量的估计值保持一致估计。

正如前文所述，艾肯格林和萨克斯回归解释成立的前提条件是，产出供给关系根据总需求横切面差异确定，而总需求横切面差异主要是由各国实施不同的汇率政策和货币政策造成。基于这一逻辑，我们在计量回归中构造了工具变量。首先，我们将样本国家分成两组，一组是1931年放弃金本位制的国家，另一组是1931年后仍坚守金本位制的国家。^[13]在全部样本时段内或大部分样本时段内，放弃金本位制的国家都有效地管理和控制本国的货币政策，对于这些国家，我们把MI的对数视作一个外生的总需求移动因子，其中MI包括流通中的货币加商业银行存款，这两类数据都来自国际联盟发布的各年度年鉴。

相反，那些一直坚守金本位制的国家无法控制本国的货币供给。^[14]正如1986年艾肯格林和萨克斯基于蒙代尔-弗莱明模型所进行的扩展设定，在实行金本位制的小国，其国内总需求取决于进口商品的本国货币价格和国内利率，其中进口商品的本国货币价格由国外价格水平和本币的含金量决定，国内利率由世界利率通过利率平价决定。因此，我们使用进口价格指数和中央银行贴现率作为金本位制国家的工具变量（这里的金本位制国家特指样本期内采用金本位制的国家，各国中央银

行贴现率数据来源于国际联盟发布的各年度年鉴)。[15]每个金本位制国家的进口价格指数主要是指该国从每个贸易伙伴国家进口商品的本币价格的加权平均数,并使用1929年的进口份额作为权重。[16]对于金本位集团国家,从其脱离金本位制后至样本期结束,我们不再使用进口价格和贴现率作为该国的工具变量,而是使用MI作为工具变量。[17]

对于所有国家,我们把名义工资的滞后项和产出的滞后项都视为预先设定,把PANIC和STRIKE均视为外生变量,也就是认为它们和产出供给方程里的扰动项不相关。[18]我们使用总需求移动因子的当期值和一期滞后值作为工具变量,说明我们在非线性最小二乘法的设定中使用了价格水平的当前值和滞后值。

在给出计量回归结果之前,我们必须讨论一个技术问题,即如何将样本的面板数据和固定效应相联系。在推导计量估计的渐近性和标准差时,一般假设横切面很大,也就是说,渐近理论适用于横切面维度。然而,分析者既可以把时间单位的数量看作很大,大到趋向于无穷,也可以把时间看作是固定的因素。根据前一种假设,我们综合运用时间虚拟变量和国别虚拟变量,使用非线性工具变量方法对相关变量进行估计,得到的计量估计值是一致的。然而,根据后一种假设,由于因变量的滞后项和误差项之间有相关性,并且这种相关性在 T 变量固定时不会消失,因此我们得到的计量估计值不一致。对于后一种情况,建议对模型做差分,将差分后因变量滞后项数据的二阶或更高阶滞后项作为工具变量,在我们的研究中, $T=6$ 。为了使用滞后项,排除了两个观测值,认为假设 T 固定更为恰当。关于这一段的相关讨论和计量应用,可参阅曼纽尔·阿雷拉诺(Manuel Arellano)和斯蒂芬·邦德(Stephen Bond)1991年合著的论文。此外,如果数据为噪声数据,使用二阶滞后和差分数据作为工具变量,得到的结果可能会很不准确,并且要浪费两年甚至更长时间的数据,样本期可能会缩减为1933—1936年。因此我们做了折中处理,给了两种计量估计结果:一是使用了明确的固定效应的估计值,即根据“大 T ”假设所做的计量估计;二是以适当的滞后项作为工具变量进

行差分设定，使用所得出的估计值，即根据“固定 T ”假设所做的计量估计。

现在我们来看表9—2。表9—2给出了产出供给方程各种形式的估计结果，分别对应*PANIC*、*STRIKE*和产出滞后项这三个附加自变量的不同组合。表9—2中A部分给出了用水平值和国别虚拟变量估计的结果，B部分给出了差分设定的估计结果。我们给出了每个自变量系数的点估计值和*t*统计量，也给出了各序列相关系数的点估计值和*t*统计量。表9—2最后一列是假设名义工资和价格水平这两个变量大小相等、符号相反，即 $\alpha_W = \alpha_p$ 时，*p*值大小。如果*p*值过小，则拒绝这一假设。

表9—2 产出供给方程的非线性最小二乘法估计

因变量：工业产值 (q)

A. 计量估计设定：水平值、国别虚拟变量

样本期：1931—1936 年

	自变量					$\hat{\rho}$	$\alpha_w = \alpha_p?$
	(1) w	(2) p	(3) q_{-1}	(4) PANIC	(5) STRIKE		
1.	-1.423 (2.21)	1.581 (3.78)				0.428 (2.88)	0.714
2.	-1.163 (2.42)	1.102 (2.74)	0.363 (1.99)			0.181 (0.64)	0.812
3.	-0.601 (3.31)	0.679 (4.34)	0.574 (6.91)	-0.011 (4.56)		-0.089 (0.63)	0.608
4.	-0.531 (2.42)	0.714 (3.85)	0.464 (3.84)	-0.010 (4.29)	-0.75-05 (3.58)	0.163 (0.81)	0.361

B. 计量估计设定：差分、固定 T 值偏误校正值

样本期：1933—1936 年

	自变量					$\hat{\rho}$	$\alpha_w = \alpha_p?$
	(1) w	(2) p	(3) q_{-1}	(4) PANIC	(5) STRIKE		
5.	-1.049 (1.74)	0.890 (2.70)				0.059 (0.32)	0.732
6.	-1.272 (2.38)	0.835 (2.68)	0.425 (2.43)			-0.161 (0.87)	0.308
7.	-0.810 (2.28)	0.509 (2.11)	0.583 (3.84)	-0.011 (3.53)		-0.151 (0.98)	0.366
8.	-0.800 (2.58)	0.580 (2.69)	0.544 (4.13)	-0.010 (3.54)	0.41-05 (0.84)	-0.255 (2.08)	0.433

注：这些计量回归合并了横切面数据，并且包括时间虚拟变量。通过使用非线性拟差分的设定，确保序列相关系数与因变量的滞后项的系数的估计值一致。括号内是 t 统计量的绝对值。数据和工具变量有关定义请见正文。

从产出供给方程的非线性最小二乘法估计结果可以看出以下几点：

首先，它强烈支持把产出的滞后项纳入方程，意味着对生产进行调整确实要花费成本，即生产中存在调整成本。在存在产出滞后项的情况下，序列相关系数的估计值与零相差不大，并且通常为负。

其次，不管从经济学意义还是从统计学意义来说，表示PANIC和STRIKE对方程贡献非常大。例如，在包含所有变量的等式中（即表9—2第4行或第8行），银行恐慌对产出的计量估计影响值约为每月1.0个百分点， t 统计值约为4，也就是说，相当于持续了12个月的中等规模的银行危机，大约损失12个百分点的产出增长。这与伯南克和詹姆斯1991年的研究结果大体相似。变量STRIKE的系数具有统计显著性， $t=3.58$ ，并且在包括所有变量的水平值设定下（见表9—2第4行），其大小也较为合理。^[19]然而，变量STRIKE的系数并不具有统计显著性，并且在差分设定中符号错误（见表9—2第8行），这可能是由该设定使用的样本期太短所致。

最重要的计量结果与工资与价格变动对产出的影响有关。从表9—2可以看出，在所有设定中，名义工资和价格水平这两个变量在产出供给方程里都是显著的^[20]，并且符号也合乎预期。考虑到因变量的滞后项，产出对实际工资的长期弹性的估计值一般大于1。表9—2最后一列表明，假设工资和价格这两个变量在方程中大小相等、符号相反，这一假设未被否定和拒绝，这与价格仅通过实际工资渠道影响产出的观点相一致，因为通货紧缩通过银行业恐慌影响产出这一渠道已得到控制。

因而，我们对艾肯格林-萨克斯模型进行了延伸和扩展，主要体现在使用了更广的面板数据集、分别考虑工资变量和价格变量的影响、增加了产出供给移动因子和动态效应、使用工具变量来校正联立性偏误、对之前的研究进行了计量经济学修正等等。我们的计量研究结果支持艾肯格林-萨克斯初始模型研究对数据的解释，即产出和实际工资存在负相关关系，反映了发生总需求冲击时，名义工资调整不及时。

工资调整方程

艾肯格林和萨克斯在研究中简单地假设名义工资完全刚性。为了使分析更加贴近现实，我们对艾肯格林-萨克斯模型中简单的工资调整方程进行了修正，即用方程（5）代替方程（2）：

$$w_t = \lambda_p p_t + \lambda_w w_{t-1} - \gamma u_t - \theta(\Delta u_t) + \epsilon_t^w \quad (5)$$

在方程（5）中， λ_p 度量名义工资对同期价格变动的反应程度， λ_w 为名义工资的滞后项的系数，度量名义惯性。[\[21\]](#)计量估计通常假设存在部分调整机制，如果工资也遵循这一机制，则 $\lambda_p + \lambda_w = 1$ 。我们没有强加这个条件，而是检验它是否成立。根据部分调整机制，通常假设工资正在向期望的或者均衡的水平调整。在方程（5）中，在对两次世界大战之间和二战后的菲利普斯曲线进行大量研究后，我们允许期望的工资水平既受失业率 u 影响，也受失业率变化 Δu 的影响，同时利用时间虚拟变量和国别固定效应考虑了期望的工资水平随时间和空间的变化情况。

运用方程（5）进行计量估计需要失业率数据。22个样本国家只能找到14个国家的年度行业失业率数据。[\[22\]](#)我们运用插值法构造出其他8个国家的失业率数据，即对于同时掌握失业率序列和行业就业率序列的国家，用其失业率变动对行业就业率变动进行回归，把得到的系数估计值插值运用到没有失业率数据的国家的就业数据中，从而构造出这些国家的失业率。[\[23\]](#)

和产出供给方程的计量估计情况一样，在存在因变量的滞后项并且可能存在序列相关的情况下，我们使用非线性方法得到一致的计量估计，使用工具变量来校正联立性偏误。工具变量主要有总需求移动因子、工资滞后项或者工资差分的滞后项，视具体情况选择合适的工具变量。在含有失业率或者失业率差分的方程里，使用了失业率的滞后项或者失业率差分的滞后项作为工具变量。

工资调整方程的计量估计结果详见表9—3。与表9—2一样，A部分

给出了使用变量的水平值、具有明确固定效应的计量估计结果，B部分给出了差分设定的计量估计结果，以因变量滞后项差分的二期滞后项和三期滞后项作为工具变量。B部分没有设定失业率差分，因为设定失业率差分要求在计量估计中对失业率进行二次差分，而失业率二次差分的数据意义不大。表9—3最后一列是根据部分调整机制，在价格水平系数与名义工资滞后项的系数相加等于1时， p 值的大小。

表9—3 工资调整方程的非线性最小二乘法估计

因变量：名义工资 (w)

A. 计量估计设定：水平值、国别虚拟变量

样本期：1931—1936 年

	自变量				$\hat{\rho}$	$\lambda_p + \lambda_w = 1?$
	(1) p	(2) w_{-1}	(3) u	(4) Δu		
1.	0.278 (2.54)	0.438 (2.04)			0.252 (0.92)	0.074
2.	0.247 (2.13)	0.334 (1.57)	-0.192 (1.00)		0.450 (1.67)	0.040
3.	0.159 (1.37)	0.566 (2.91)	-0.162 (1.27)	-0.188 (0.75)	0.217 (3.16)	0.086
4.	0.394 (2.10)	0.185 (0.76)		0.288 (0.94)	0.484 (2.13)	0.006

B. 计量估计设定：差分、固定 T 值偏误校正

样本期：1933—1936 年

	自变量			$\hat{\rho}$	$\lambda_p + \lambda_w = 1?$
	(1) p	(2) w_{-1}	(3) u		
5.	0.329 (3.14)	0.284 (1.58)		-0.042 (0.13)	0.047
6.	0.278 (2.70)	0.272 (1.99)	-0.161 (1.09)	-0.171 (0.52)	0.005

注：这些计量回归合并了横切面数据，并且包括时间虚拟变量。通过使用非线性拟差分的设定，确保序列相关系数与因变量的滞后项的系数的估计值一致。括号内是 t 统计量的绝对值。数据和工具变量有关定义请见正文。

根据表9—3可以得出两个结论：首先，工资调整方程的计量估计为名义工资黏性提供了更多证据。名义工资取决于当前价格和名义工资的滞后项，名义工资系数在0和1之间。当前价格水平系数估计值一般为0.2~0.4，通常比1低6~7个标准差。从理论上来说，如果在一年内，工

资完全根据总需求冲击进行彻底调整，则名义工资系数为1。名义工资滞后项的系数估计值显著或者较为显著。总而言之，计量结果说明，工资调整存在显著的黏性。特别是，工资能够随着总需求冲击引起的价格变化迅速做出调整的假设，即 $\lambda_p=1$ 、 $\lambda_W=0$ 时，总是在 $p=0.000$ 的水平上遭到拒绝，不过表9—3中未列出 $p=0.000$ 。此外，工资的部分调整模型限定 $\lambda_p+\lambda_W=1$ ，一般也被拒绝，如表9—3的最后一列所示。

其次，在其他条件相同时，较高的失业率意味着较低的名义工资，如表9—3第2行和第6行所示。不过这些计量估计的统计显著性水平较低，可能是因为工具变量不够完善。^[24]此外，在这个样本中，与失业率差分这一变量相比，失业率水平值变量与工资决定变量之间的关系更为紧密。表9—3第3行显示，当把失业率和失业率差分项都代入回归方程时，失业率系数比失业率差分系数更具统计显著性；第4行显示，如果剔除失业率水平值，失业率差分变量的符号错误。

关于工资调整方程和总供给方程的联合估计

前文讨论了产出供给方程和工资调整方程，在本文结尾部分，我们整体地研究总供给，给出了总供给计量估计结果，其中运用了有约束条件的交叉方程，并允许同期方程残差间存在相关性。运用联合计量估计的方法使直接对总供给方程进行计量估计成为可能，而且这种联合计量估计也更加有效。

把工资调整方程（5）代入产出供给方程（4），就得到总供给方程：

$$q_t = \alpha(1 - \lambda_p)p_t - \alpha\lambda_w uw_{t-1} + \alpha\gamma u_t + \delta q_{t-1} + X_t\beta + (\epsilon_t^q - \alpha\epsilon_t^w) \quad (6)$$

总供给方程把当期产出和当期价格水平、产出供给移动因子、产出水平值的滞后项联系起来，其中产出供给移动因子是指PANIC和STRIKES，产出水平值的滞后项反映调整成本。此外，名义工资的滞后

项和当期失业率还通过影响当期名义工资来影响产出，其中当期名义工资变量中不含失业率差分变量。在方程（6）中，我们添加约束条件 $\alpha W = \alpha p = \alpha$ ，因为从表9—2可以看出，计量估计一般接受这一约束条件。我们没有添加约束条件 $\lambda p + \lambda W = 1$ ，因为从表9—3可以看出，计量估计一般拒绝这一约束条件。

总供给方程（6）和工资调整方程（5）参数联合计量估计结果详见表9—4。该表给出了水平值以及差分设定情况，每种设定均考虑工资调整方程中包含失业率及不含失业率的情况。在联合计量估计中所使用的工具变量，综合使用了估计产出供给方程的工具变量及工资调整方程的工具变量。对两个方程的同期残差之间的相关性没有设定限制性条件。基于表9—2和表9—3的结果，为简单起见，我们只对工资调整方程水平值设定使用了序列相关修正。对这一设定的序列相关系数估计值和其他方程检验结果详见表9—4下半部。

表9—4是对之前计量估计结果的补充。从表中可以看出，在水平值设定中，各估计值符号正确，数值大小合理，并且几乎全部具有统计显著性。根据这一计量估计结果，可以以很高的置信度（ $p=0.000$ ）拒绝总供给曲线垂直的假设，指工资在规定时限内完成对价格水平变动的调整，即 $\lambda p=1$ ， $\lambda W=0$ 。值得注意的是，在联合计量估计设定中，当名义工资被压低时，失业这个变量的作用大于其在单一工资调整方程中的作用，统计学意义也更为显著。

表9—4 总供给方程和工资调整方程联合计量估计

		参数估计和 t 统计值			
		水平值设定		差分设定	
参数		(A)	(B)	(C)	(D)
1.	α	-0.835 (5.57)	-0.611 (4.47)	-0.521 (1.37)	-0.480 (1.57)
2.	δ	0.492 (8.03)	0.553 (9.12)	0.449 (2.49)	0.409 (3.01)
3.	β_{CRISIS}	-0.009 (4.88)	-0.011 (5.49)	-0.010 (3.40)	-0.010 (3.65)
4.	β_{STRIKE}	-0.65-05 (3.59)	-0.69-05 (3.69)	-0.59-06 (0.11)	-0.45-07 (0.01)
5.	λ_p	0.207 (2.26)	0.012 (0.09)	0.335 (3.30)	0.238 (2.21)
6.	λ_w	0.439 (2.01)	0.201 (2.13)	-0.001 (0.01)	0.066 (0.43)
7.	γ	—	-0.693 (3.68)	—	-0.319 (1.81)
总供给方程					
	$\bar{R}^2$	0.956	0.947	0.050	0.026
	$D.W.$	1.94	1.95	2.28	2.19
工资调整方程					
	$\bar{R}^2$	0.911	0.903	0.402	0.448
	$D.W.$	2.06	2.09	1.87	1.95
	$\hat{\rho}^w$	0.314	0.723	—	—

注：表中数据为总供给方程和工资调整方程联计量估计结果，考虑了同期方程残差之间的相关性。相关参数定义与方程（4）、方程（5）和方程（6）中相关参数定义一致。表中下半部分给出了单个方程的检验结果。

差分设定是计量估计1933—1936年这一样本时段，得到的计量估计

结果在性质上和水平值设定相似。正如我们的预期，其统计显著性较低。不过，还需注意两点：一是表示罢工因素的变量 $STRIKE$ 在差分设定里不显著；二是名义工资效应较小且统计上较不显著，这从参数 α 和 λW 可以看出，可能是因为所使用的工具变量并不能很好地预测工资的对数差分。不过，因为在这些计量估计中可以很好地识别系数 λp ，因此在 $p=0.000$ 时，可以拒绝关于工资随价格变动彻底调整的假设。

与表9—2和表9—3一样，表9—4给出的计量结果也忽略了计量估计的年度效应。我们发现，不管是从其数值大小还是从统计显著性观察，时间虚拟变量在工资调整方程里几乎都不起作用。表9—3中关于工资方程计量估计也有类似结论。在总供给方程及表9—2所说明的产出供给方程中，计量估计的年度效应更加显著。在这些方程里，时间虚拟变量捕捉到1931—1933年平均潜在产出增长相当快，1933—1936年则增长缓慢。不过，计量估计的年度效应没有捕捉到产出的短期变化，也没有捕捉到国家间的横向变动情况，因此，总体来说，年度效应无助于我们对计量设定进行解释。

关于加总偏误设定问题

本文的计量研究表明，1931—1936年，在其他条件相同的情况下，名义工资较高，实际产出较低。然而，我们使用的工资数据是加总的指数数据，对于相关指数的构建，我们其实知之甚少。我们认为，在大多数情况下，工资指数是通过将总工资除以总工作时间而得到的。在这种情况下，有可能会影响关于产出和工资之间存在负相关关系的计量研究结论。首先，如果工作小时数和产出这两个变量的度量存在误差，且这两个变量的误差正相关，那么，根据这两个变量计算出的产出和工资就会存在虚假的负相关关系。其次，因为劳动力构成要素会随着经济周期的变化而变化，这也可能导致产出和工资存在虚假的负相关关系。例如，当产出下降时，雇主更可能解雇那些技能不熟练、工资较低的工人，那么总工资就会随着产出下降而上升。如果在产出下降的情况下，

与高收入行业相比，低收入行业失业人数更多的话，也会出现总工资随着产出下降而上升的情况。不过从实践来看，这种情况似乎不太可能出现。

对于数据加总出现的偏误，我们可以通过使用国际劳工组织发布的职业工资数据加以解决。职业工资数据详见国际劳工组织发布的各年度年鉴，其中报告了9个国家7个行业部分职业的工资率，而不是平均小时工资。从国际劳工组织发布的各年度年鉴可以看出，这一数据有时持续数年保持不变，说明这是工资率，而不是平均时薪。国际劳工组织发布的职业工资数据还有一个优点，即报告工资率的行业范围较广，涉及众多主要经济部门，不仅涵盖制造业，还包括建筑业、公用事业、运输业和政府部门。

对于每个行业，我们选择一个具有代表性并且所有数据都可获得的职业，以1929年数据为基数，令1929年= 100，把所有工资数据都转换为指数形式，然后为每个样本国家构造一个名义工资指数，即职业工资的简单平均值。因为这些工资指数是基于工资率而不是平均小时工资，并且使用固定权重构造，所以从原则上来说应该能避免数据加总产生的问题。[\[25\]](#)

根据偏误假设，在产出最低时期，本研究使用的国际劳工组织工资总指数应高于相应的固定权重指数。在9个样本国家中，只有澳大利亚和爱沙尼亚满足这一点。在大萧条低谷时期，加拿大、荷兰和瑞典的加总工资指数低于固定权重指数，丹麦、英国、意大利和法国的加总工资指数与固定权重指数较为接近。用加总工资指数和固定权重指数之差，对产出和国别虚拟变量进行计量回归，得到产出的系数是0.041，对应的 t 统计量为1.22。因此，这两个指数之差具有轻微的顺周期性，不是逆周期的。而为了解释观察到的产出和实际工资之间的负相关关系，一般要求逆周期性。因此，构造工资数据时产生的加总偏误对得出我们的结果似乎没有影响。

第四节 结论

最后，我们总结一下研究发现的关于大萧条时期名义工资黏性相关作用的证据。

首先，与艾肯格林和萨克斯1985年的研究结论一样，我们证实了在大萧条的大部分时间，产出和实际工资之间存在很强的负向关系，无论从跨国横切面情况来看还是随着时间推移情况来看，均是如此。此外，坚持金本位的国家一般产出低、实际工资高，而脱离金本位制的国家一般产出高、实际工资低。对这一现象，似乎还没有理论能够给出合理的解释。那些强调某种货币非中性的理论，基本上可以分为两种：一种认为，由于存在名义工资黏性，价格水平影响产出供给；另一种则认为，价格水平出于某些原因影响产出供给。我们发现，一旦我们控制了产出的滞后项和银行业恐慌这两个变量，名义工资冲击对产出的影响和价格冲击对产出的影响大致相等且方向相反。如果通过非工资渠道发挥作用的价格效应很重要，我们就会发现，在给定工资时，价格变动对产出的影响要大于在给定价格时名义工资变动对产出的影响。我们研究发现这两者的影响大体相当，因此相关证据可以支持“黏性工资是非中性的主要来源”这一观点。

其次，我们已经估算了工资调整方程，该方程度量了当前名义工资对名义工资滞后项和当前价格的敏感度，主要用总需求移动因子做工具变量。如果工资是弹性的，那么当面临名义总需求冲击时，工资将和价格同比例变动，且与工资滞后项无关。我们能够以很高的统计置信水平拒绝以下假设：工资对当期总需求冲击反应充分，并且不是部分地取决于工资滞后项。

对工资黏性的研究通常面临着一个难题，即如何判断所观察到的工资缓慢调整的趋势是否具有配置作用。例如，根据一个有效劳动合同，工资采取分期付款方式发放，在这种方式中如何分析判断工资黏性的作用确实考验智慧。需要强调的是，大萧条时期的金本位制理论明确，各

国差异的主要来源是货币存量差异，以及由此导致的总需求水平的差异。这是一个很强的识别约束条件，对大萧条时期以外的大多数时候及单一国家的研究中，都不存在这一识别约束条件。根据这一识别约束条件，可以帮助我们规避工资黏性研究中面临的难题。在这一约束条件下，各国高名义工资和低产出的横向相关性可以被解释为黏性工资的分配效应。因此，无论是历史学家还是宏观经济学家，都对大萧条时期的经济现象抱有浓厚兴趣。

我们的计量研究结果提出了值得未来关注并深入研究的课题。

第一，我们在研究中较多关注产出和实际工资之间的横切面关系，这主要是因为研究使用的数据中为面板数据，国家数据多于时间段数据。在未来的研究中，需要更加仔细地关注黏性工资假说在时间序列维度上的表现，例如，在可以找到相关数据的前提下，使用一些国家频率更高的数据来进行分析研究，比如与年度数据相比，使用季度数据或月度数据。此外，还可以对整个行业层面的工资和产出数据进行研究，很多国家都有关于行业层面的相关数据，从这一角度进行研究也会很有意义。

第二，有的情况似乎原本不应导致工资黏性，但结果却出现了工资调整缓慢，这背后的深层次原因值得我们深入探究。我们曾在第一节中提出过一些原本不应导致工资黏性的具体情形。拉塞尔·库珀1990年的论文以及艾肯格林1992年的论文提出了协调失败的理论 and 观点，这是一个有意义的方向，未来可继续循着这一方向深入研究。根据这一理论和观点，各种利益集团为了捍卫自己的收入份额，从而使得工资设定和价格设定政治化，这可能是工资黏性的另一个来源。伯南克1995年的论文对这一点进行了更为深入细致的讨论。此外，如果对本研究中所使用的样本国家在两次世界大战之间的工资制度及管理情况进行比较研究，也会很有意义。

第三，关于工资黏性和总供给之谜其他解释的关系，未来也可进行深入研究。比如1991年伯南克与詹姆斯提出了金融危机假说，这一假说

的核心理论是，“高”名义工资主要通过加大企业财务压力，比如对企业现金流造成压力，从而抑制产出，而不是通过传统的劳动力成本渠道来抑制产出。如果通过加大企业财务压力渠道抑制产出，那么工人的平均工资是决定产出和就业的关键变量。如果通过劳动力成本渠道抑制产出，那么决定产出和就业的关键变量是边际工人的工资。^[26]通过分析比较工资变动对现金流充足企业及现金流短缺企业就业情况的影响，就可以对这两种抑制产出的传播渠道进行区分。

^[1] 本文经《经济学季刊》许可转载。原载于1996年8月《经济学季刊》第三卷，第三期，第853—883页。版权属于哈佛大学和麻省理工学院。感谢伊利安·米霍夫对本研究提供的帮助。感谢奥利维尔·布兰查德（Olivier Blanchard）、博·霍纳（Bo Honore）、詹姆斯·鲍威尔、彼得·特明、马克·沃森（Mark Watson）及两位匿名评审专家提供的意见和建议。美国国家科学基金会为本研究提供了支持。

^[2] 从货币政策角度而言，金本位制理论不过是1963年弗里德曼和施瓦茨观点的补充。不过，金本位制理论非常关注国际金融和国际政治经济，而这些领域在弗里德曼和施瓦茨的研究中尚未得到充分重视。

^[3] 1991年伯南克和詹姆斯系统研究了总供给难题，并讨论了通货紧缩通过金融危机导致实际产出下降的运作机制。虽然伯南克和詹姆斯在这篇论文中发现了金融危机是一种传导机制，但相关影响仅限于部分国家，且集中在1931—1932年。因此，如果要全面地解释货币紧缩和通货紧缩的影响，还需要寻找其他一些有力证据。基于伯南克和詹姆斯1991年的相关研究，我们在本文的相关计量估计中，通过研究银行危机、债务型通货紧缩、价格水平等多种方式来寻求答案。

^[4] 尽管我们关注的重点是艾肯格林和萨克斯提出的实证证据，这也是这一领域最为著名的实证证据，但这一时期也有其他一些经济学家进行了比较研究，如1988年纽厄尔和西蒙斯对欧洲大陆、英国、斯堪的纳维亚国家和美国的劳动力需求方程分别进行了计量估计。运用劳动力需求方程，他们用1923—1938年的就业数据对实际工资和实际利率进行了计量回归。我们在本文的研究中提出了诸多计量经济学问题，这些问题也同样适用于纽厄尔和西蒙斯的计量回归结果。1991年，伯南克和詹姆斯使用与我们的研究中相似的数据集，以研究实际工资和产出之间的关系，但他们在研究中关注的重点是金融危机在传递通缩冲击方面的作用，而不是工资在金融危机中所发挥的作用。此外，我们注意到，很多论文对单一国家的工资黏性问题进行了详尽研究，而且通常选择的研究对象是美国。然而，仅对单一国家进行研究，缺乏比较各国金本位政策的差异，具有较大的局限性。

^[5] 这两篇论文主要参考了以下论文提出的思想：沃伦和皮尔逊1933年合著的论文、哈勃勒1976年的论文以及乔杜里和科钦1980年合著的论文。

[6] 这种传统凯恩斯主义观点现在已受到经济学界的批判和摒弃，因为根据这种理论，实际工资具有很强的反周期性。但从实践来看，二战后美国的实际工资有时不具有周期性，有时具有顺周期性，并不一定具有很强的反周期性。事实上，只有当总需求冲击占据主导地位时，方程（3）才意味着实际工资具有反周期性。而在两次世界大战之间，实际工资确实是反周期的，这与金本位制理论的解释相一致。如果我们认识到自1945年以来，总需求冲击和总供给冲击都影响了美国经济，那么方程（3）可以解释二战后美国的实践。

[7] 虽然从某种程度来说，一个国家是否脱离金本位制由其经济条件决定，然而，从各国实践来看，政治因素和哲学考虑也相当重要。有关内容请参见伯南克1995年的论著第11—12页，其中详细讨论了汇率制度的内生性无法削弱艾肯格林和萨克斯主要观点的原因。

[8] 相关数据来源于国际劳工组织发布的年鉴，不过，美国的工资数据来源于埃达·贝尼1936年的论文。工资数据都是工业部门的工资，部分国家工资数据还包括了与工业有关部门的工资数据，如也包含了采矿和运输业的工资情况。关于工资数据，我们尽可能对所有工人均使用每小时工资，不过对于日本和挪威这两个国家，我们只能找到每日工资。考虑到大萧条时期，工作周的工作时长常常发生变化，为更准确地反映实际情况，我们没有使用每周收入或每月收入情况。

[9] 根据伯南克和詹姆斯1991年的论文所提出的方法，我们对“脱离金本位制”这一概念进行了较为宽泛的定义，即将偏离金本位制的重大操作均视为脱离金本位制，如施加外汇管制或进行货币贬值等。如想进一步了解世界各国关于金本位制政策变动的具体日期，可以参阅伯南克和詹姆斯1991年的论文第37页表2。

[10] 我们并不否认，劳动力供给条件可能会影响名义工资调整的速度和就业水平。工会势力壮大、失业保险覆盖范围更大等因素会影响劳动力供给。

[11] 伯南克和詹姆斯1991年的论文详细讨论了几种价格下跌通过可能存在的非价格渠道影响产出的情形。

[12] 该技术是把估计的方程写成准差分形式，得到一个设定，其误差项是白噪声，其回归系数是序列相关系数和原始方程参数的非线性函数。非线性最小二乘法对其施加非线性约束，得到所有参数一致、有效的计量估计。

[13] 在我们的研究中，1931年之后仍坚持使用金本位制的国家有比利时、法国、意大利、荷兰、波兰和瑞士。美国在1931年后也仍使用金本位制，但我们将其视为非金本位制国家，这主要是因为美国经济规模巨大，有大量的黄金储备可以自由支配，因此对自己的货币供给具有一定的控制能力。

[14] 对于这一论断，从某种程度来说，美国是一个例外。美国经济规模巨大，通常的“小国”模型并不适用于美国。此外，美国有大量的黄金储备可以自由支配，因此对自己的货币供给具有一定的控制能力。不过，关于美国拥有多大控制力这一问题尚存争议。出于这些原因，虽然美国直到1933年才放弃金本位制，但我们在计量研究中还是认为它是一个非金本位制国家，在计量估计中具有外生的货币供给。我们在计量估计中还尝试着把坚定的金本位制集团国家——法国看作一个具有外生货币供给的“大国”，但这一假设并不会影响计量结果。

[15] 有的读者可能会担心，不完善的资本市场或其他因素会截断国内外利率之间的联系。我们发现，贴现率是个相对较差的工具变量，计量估计中是否使用贴现率，对结果几乎没有任何影响。

[16] 进口份额数据来自1938年国际联盟发布的数据。我们忽略了22个样本国家之外发生的进口，因为它们在总量中所占比重非常小。在我们的样本国家中，爱沙尼亚、拉脱维亚和新西兰的出口数据无法获得。在构造瑞士的进口份额时，我们使用了1932年的数据，而不是1929年的数据，因为1929年的数据包含了银行交易金条的情况。一个国家进口商品的本币价格的计算方法是：出口国的批发物价指数乘以该国的货币价值，该国的货币价值是指该国货币含金量占1929年黄金平价的百分比。奥地利的货币价值数据缺失，我们用德国的货币价值数据代替。对于1934—1936年德国的数据，我们使用信用有限的德国马克的价值来计量。

[17] 如果某个国家在某一年的某个时刻放弃金本位制，我们分别以该国在该年度实行金本位制的时间和放弃金本位制的时间为权重，把两组工具变量分别进行加权。

[18] 很明显，银行业恐慌和劳工骚乱与总供给无关的观点并不正确。不过，这两个变量每年变化剧烈且基本上都不可预测，这表明存在显著的随机因素。也有可能是这两个变量反映出制度机制和历史条件与产出供给方程的扰动项关系微弱。例如，1991年伯南克和詹姆斯指出，通过产出下降难以预测银行恐慌的发生率，银行恐慌很大程度上反映了20世纪20年代银行结构和各国的银行政策等。

[19] 为了评估这个系数的大小，我们定义变量 $STRIKE$ 是以每1000个雇员损失的工作天数来衡量的。为便于讨论，假设每年的正常工作日是250天，如果罢工对产出的影响和损失的时间成正比，那么变量 $STRIKE$ 的系数应该是 $1/250000$ ，或者为 $0.4E-5$ 。实际上，该系数的估计值是 $0.75E-5$ 。

[20] 名义工资仅在第5行具有较为显著的边际效应（ $t=1.74$ ），但这一设定并不合理。

[21] 请注意，我们假设各国的工资调整速度相同。我们曾经运用有工会数据的8个国家的数据进行尝试，让工资调整率取决于国家工会势力，但结果发现，工资调整速度和工会变量之间并没有显著关联。在假设各国的工资调整速度相同时，名义工资的横切面差异来源于工资调整方程冲击序列存在着横切面差异。

[22] 艾肯格林和哈顿在他们1988年的报告中给出了11个国家的失业数据，该报告援引1957年沃尔特·加勒森（Walter Galenson）和阿诺德·泽尔纳（Arnold Zellner）及1964年斯坦利·莱伯格特的相关数据。此外，捷克斯洛伐克、日本和瑞士的失业数据可以从国际劳工组织发布的年鉴中找到。用迈克尔·达比1976年修正过的美国失业数据来代替勒伯格特插值法得到的数据对总体结果没有影响。

[23] 就业数据来自劳工组织发布的年鉴。因为我们只使用失业率的变动来拟合，所以不能用拟合的数据来确定8个国家的平均失业率水平，因此简单地、标准化地将平均水平设为零。因为被估计的方程都包括国别固定效应，所以这种标准化情况对我们的研究目的来说是无关紧要的。

[24] 特别是，当存在序列相关性导致失业的滞后项和名义工资的当期扰动相关时，失业的

滞后项就是一个较差的工具变量。这时，失业率系数估计值的偏误可能为正，这有助于解释为什么在这些计量估计中，失业对工资的影响相对较弱。

[25] 不过，使用固定权重工资指数意味着，当工人降级而不是减薪时，也就是工人素质发生变化时，工资指数没有得到修正。此外，固定权重工资指数也没有修正官方工资率和实际支付工资之间的差异。

[26] 马克·格特勒和布鲁斯·格林沃尔德分别向我们提出这一观点。

参考文献

第一章 大萧条时期的宏观经济学：比较分析方法

Barro, Robert J. “Long-term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy.” *Journal of Monetary Economics* 3 (1977), 305–16.

Bernanke, Ben. “Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression.” *American Economic Review* 73 (June 1983), 257–76.

Bernanke, Ben, and Kevin Carey. “Nominal Wage Stickiness and Aggregate Supply in the Great Depression.” Unpublished, Princeton University, January 1994.

Bernanke, Ben, and Mark Gertler. “Financial Fragility and Economic Performance.” *Quarterly Journal of Economics* 105 (February 1990), 87–114.

Bernanke, Ben, and Harold James. “The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison.” In R. G. Hubbard, ed., *Financial Markets and Financial Crises*, Chicago: University of Chicago Press, 1991.

Board of Governors of the Federal Reserve System. *Banking and Monetary Statistics*. Washington: National Capital Press, 1943.

Calomiris, Charles W. “Financial Factors in the Depression.” *Journal of Economic Perspectives* 7(Spring 1993), 61–86.

Campa, Jose Manuel. "Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s: An Extension to Latin America." *Journal of Economic History* 50 (September 1990), 677–82.

Cecchetti, Stephen G. "Prices during the Great Depression: Was the Deflation of 1930–1932 Really Unanticipated?" *American Economic Review* 82 (March 1992), 141–56.

Chevalier, Judith A., and David S. Scharfstein. "Capital Market Imperfections and Countercyclical Markups: Theory and Evidence." National Bureau of Economic Research working paper no.4614. January 1994.

Choudhri, Ehsan U., and Levis A. Kochin. "The Exchange Rate and the International Transmission of Business Cycle Disturbances: Some Evidence from the Great Depression." *Journal of Money, Credit, and Banking* 12 (1980), 565–74.

Cooper, Russell. "Predetermined Wages and Prices and the Impact of Expansionary Government Policy." *Review of Economic Studies* 57 (1990), 205–14.

Crucini, Mario. "Sources of Variation in Real Tariff Rates: The United States, 1900–1940." *American Economic Review* 84 (June 1994), 732–43.

Diamond, Douglas W., and Philip H. Dybvig. "Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity." *Journal of Political Economy* 91 (June 1983), 401–19.

Eichengreen, Barry. "Central Bank Cooperation under the Interwar Gold Standard." *Explorations in Economic History* 21 (1984), 64–87.

———. *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*. New York:Oxford University Press, 1992.

———. "Central Bank Cooperation and Exchange Rate Commitments:

The Classical and Interwar Gold Standards Compared.” *Financial History Review* (forthcoming).

Eichengreen, Barry, and Richard Grossman. “Debt Deflation and Financial Instability: Two Historical Explorations.” Unpublished, University of California at Berkeley, June 1994.

Eichengreen, Barry, and Timothy J. Hatton. “Interwar Unemployment in International Perspective: An Overview.” In Eichengreen, B. and Hatton, T., eds., *Interwar Unemployment in International Perspective*. London: Kluwer Academic Publishers, 1988.

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs. “Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s.” *Journal of Economic History* 45 (1985), 925–46.

———. “Competitive Devaluation and the Great Depression: A Theoretical Reassessment.” *Economics Letters* 22 (1986), 67–71.

Eichengreen, Barry, and Marc Uzan. “The 1933 World Economic Conference as an Instance of Failed International Cooperations.” In Peter B. Evans et al., eds., *Double-Edged Diplomacy*, Berkeley, Calif.: University of California Press, 1993.

Evans, Martin, and Paul Wachtel. “Were Price Changes during the Great Depression Anticipated? Evidence from Nominal Interest Rates.” *Journal of Monetary Economics* 32 (August 1993), 3–34.

Fisher, Irving. “The Debt-Deflation Theory of Great Depressions.” *Econometrica* 1 (October 1933), 337–57.

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton: Princeton University Press, 1963.

Gordon, Robert J., and James Wilcox. “Monetarist Interpretations of the Great Depression: Evaluation and Critique.” In Karl Brunner, ed., *The Great*

Depression Revisited. Boston:Martinus Nijhof, 1981, 49–107.

Green, Susan J., and Charles H. Whiteman. “A New Look at Old Evidence On ‘Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression’.” University of Iowa, April 1992.

Grossman, Richard S. “The Shoe That Didn’t Drop: Explaining Banking Stability during the Great Depression.” Wesleyan University, March 1993.

Hamilton, James D. “Monetary Factors in the Great Depression.” *Journal of Monetary Economics* 19 (1987), 145–69.

———. “The Role of the International Gold Standard in Propagating the Great Depression.” *Contemporary Policy Issues* 6 (1988), 67–89.

———. “Was the Deflation during the Great Depression Anticipated? Evidence from the Commodity Futures Market.” *American Economic Review* 82 (March 1992), 157–78.

Kemp, Tom. *The French Economy, 1913–39: The History of a Decline*. London: Longman Group, 1972.

Kiyotaki, Nobu, and John H. Moore. “Credit Cycles.” Unpublished, University of Minnesota and LSE, March 1993.

League of Nations. *Industrialization and Foreign Trade*. Geneva, 1945.

Mishkin, Frederic S. “The Household Balance Sheet and the Great Depression.” *Journal of Economic History* 38 (December 1978), 918–37.

Nurkse, Ragnar (with W. A. Brown, Jr.). *International Currency Experience: Lessons of the Inter War Period*. Princeton, N.J.: Princeton University Press for the League of Nations, 1944.

Romer, Christina. “The Nation in Depression.” *Journal of Economic Perspectives* 7 (Spring 1993), 19–40.

Sumner, Scott. "The Equilibrium Approach to Discretionary Monetary Policy under an International Gold Standard: 1926–1932." *The Manchester School of Economic Studies* (December 1991), 378–94.

Temin, Peter. *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* New York: W. W. Norton, 1976.

———. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989.

———. "Transmission of the Great Depression." *Journal of Economic Perspectives* 7 (Spring 1993), 87–102.

Thorp, Rosemary, ed. *Latin America in the 1930s: The Role of the Periphery in the World Crisis*. New York: St. Martin's Press, 1984.

第二章 大萧条传播过程中金融危机的非货币效应

Abel, Andrew and Mishkin, Frederic, "An Integrated View of Tests of Rationality, Market Efficiency, and the Short-Run Neutrality of Monetary Policy," Working Paper 726, National Bureau of Economic Research, 1981.

Barro, Robert, "Unanticipated Money, Output, and the Price Level in the United States," *Journal of Political Economy*, August 1978, 86, 549–80.

Behrens, Carl, *Commercial Bank Activities in Urban Mortgage Financing*, New York: National Bureau of Economic Research, 1952.

Bernanke, Ben, "Bankruptcy, Liquidity, and Recession," *American Economic Review Proceedings*, May 1981, 71, 155–59.

Brown, E. Carey, "Fiscal Policy in the 'Thirties: A Reappraisal," *American Economic Review*, December 1956, 46, 857–79.

Brunner, Karl, *The Great Depression Revisited*, Boston: Martinus

Nijhof, 1981.

Cagan, Philip, *Determinants and Effects of Changes in the Stock of Money, 1875–1960*, New York:National Bureau of Economic Research, 1965.

Chandler, Lester, *America's Greatest Depression*, New York: Harper & Row, 1970.

———, *American Monetary Policy, 1928–1941*, New York: Harper & Row, 1971.

Clark, Evans, *The Internal Debts of the United States*, New York: Macmillan Co., 1933.

Cone, Kenneth, “Regulation of Depository Financial Intermediaries,” unpublished doctoral dissertation, Stanford University, 1982.

Diamond, Douglas and Dybvig, Philip, “Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity,” mimeo.,University of Chicago, 1981.

Evans, Paul, “An Econometric Analysis of the Causes of the Great Depression in the U.S.,” mimeo.,Stanford University, 1981.

Fabricant, Solomon, *Profits, Losses, and Business Assets, 1929–1934*, Bulletin 55, National Bureau of Economic Research, 1935.

Fama, Eugene, “Banking in the Theory of Finance,” *Journal of Monetary Economics*, January 1980,6, 39–57.

Fisher, Irving, “The Debt-Deflation Theory of Great Depressions,” *Econometrica*, October 1933, 1,337–57.

Flood, Robert and Garber, Peter, “A Systematic Banking Collapse in a Perfect Foresight World,”Working Paper No. 691, National Bureau of Economic Research, 1981.

Frederiksen, D. M., “Two Financial Roads Leading Out of Depression,” *Harvard Business Review*, October 1931, 10, 131–48.

Friedman, Benjamin, “Debt and Economic Activity in the United States,” Working Paper No. 704, National Bureau of Economic Research, 1981.

Friedman, Milton, and Schwartz, Anna J., *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton: Princeton University Press, 1963.

Goldsmith, Raymond, *Financial Institutions in the American Economy Since 1900*, Princeton: Princeton University Press, 1958.

Gurley, John G. and Shaw, E. S., “Financial Aspects of Economic Development,” *American Economic Review*, September 1955, 45, 515–38.

Hart, A. G., *Debts and Recovery, 1929–1937*, New York: Twentieth Century Fund, 1938.

Jaffee, Dwight, and Russell, Thomas, “Imperfect Information and Credit Rationing,” *Quarterly Journal of Economics*, November 1976, 90, 651–66.

Kennedy, Susan E., *The Banking Crisis of 1933*, Lexington: University Press of Kentucky, 1973.

Kimmel, Lewis H., *The Availability of Bank Credit, 1933–1938*, New York: National Industrial Conference Board, 1939.

Kindleberger, Charles P., *Manias, Panics, and Crashes*, New York: Basic Books, 1978.

Klebaner, Benjamin, *Commercial Banking in the United States: A History*, Hinsdale: Dryden Press, 1974.

Lucas, Robert E., Jr., “Expectations and the Neutrality of Money,” *Journal of Economic Theory*, April 1972, 4, 103–24.

———, *Studies in Business Cycle Theory*, Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press, 1981.

Lutz, Friedrich, *Corporate Cash Balances, 1914–43*, New York: National Bureau of Economic Research, 1945.

McKinnon, Ronald J., *Money and Capital in Economic Development*, Washington: The Brookings Institution, 1973.

Merwin, Charles L., *Financing Small Corporations*, New York: National Bureau of Economic Research, 1942.

Minsky, Hyman P., “A Theory of Systematic Fragility,” in E. I. Altman and A. W. Sametz, eds., *Financial Crises*, New York: Wiley-Interscience, 1977.

Mishkin, Frederic, “The Household Balance Sheet and the Great Depression,” *Journal of Economic History*, December 1978, 38, 918–37.

———, “Does Anticipated Money Matter? An Econometric Investigation,” *Journal of Political Economy*, February 1982, 90, 22–51.

Nugent, Rolf, *Consumer Credit and Economic Stability*, New York: Russell Sage Foundation, 1939.

O’Hara, Maureen and Easley, David, “The Postal Savings System in Depression,” *Journal of Economic History*, September 1979, 39, 741–53.

Persons, Charles E., “Credit Expansion, 1920 to 1929 and Its Lessons,” *Quarterly Journal of Economics*, November 1930, 45, 94–130.

Safarian, A. E., *The Canadian Economy in the Great Depression*, Toronto: University of Toronto Press, 1959.

Sargent, Thomas J., “A Classical Macroeconometric Model for the United States,” *Journal of Political Economy*, April 1976, 84, 207–38.

Stiglitz, Joseph E. and Weiss, Andrew, “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information,” *American Economic Review*, June 1981, 71, 393–410.

Stoddard, W. L., “Small Business Wants Capital,” *Harvard Business Review*, Spring 1940, 18, 265–74.

Temin, Peter, *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, New York: W. W. Norton, 1976.

Upham, Cyril B. and Lamke, Edwin, *Closed and Distressed Banks: A Study in Public Administration*, Washington: The Brookings Institution, 1934.

Board of Governors of the Federal Reserve System, *Banking and Monetary Statistics*, 1943.

Federal Reserve Bulletin, various issues.

National Industrial Conference Board, *The Availability of Bank Credit*, New York, 1932.

Survey of Current Business, various issues.

U.S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States*, Washington: USGPO, 1975.

———, *National Income*, Washington: USGPO, 1954.

———, *The United States in the World Economy*, Washington: USGPO, 1947.

第三章 关于大萧条时期金本位制、通货紧缩与金融危机的国际比较

Bernanke, Ben. 1983. Non-monetary effects of the financial crisis in the propagation of the Great Depression. *American Economic Review* 73: 257–

76.

———. 1986. Employment, hours, and earnings in the Depression: An analysis of eight manufacturing industries. *American Economic Review* 76: 82–109.

Bernanke, Ben, and Mark Gertler. 1990. Financial fragility and economic performance. *Quarterly Journal of Economics* 105: 87–114.

Board of Governors of the Federal Reserve System. 1943. *Banking and monetary statistics, 1919–41*. Washington, DC: Government Printing Office.

Borchardt, Knut. 1979. Zwangslagen und Handlungsspielraume in der grossen Wirtschaftskrise der fruhen dreissiger Jahren: Zur Revision des uberlieferten Geschichtesbildes. *Jahrbuch der Bayerische Akademie der Wissenschaften*, 87–132. Munich.

Bordo, Michael, and Finn Kydland. 1990. The gold standard as a rule. Typescript, Rutgers University and Carnegie-Mellon University.

Bouvier, Jean. 1984. The French banks, inflation and the economic crisis, 1919–1939. *Journal of European Economic History* 13: 29–80.

Campa, Jose Manuel. Forthcoming. Exchange rates and economic recovery in the 1930s: An extension to Latin America. *Journal of Economic History*.

Choudhri, Ehsan U., and Levis A. Kochin. 1980. The exchange rate and the international transmission of business cycle disturbances: Some evidence from the Great Depression. *Journal of Money, Credit, and Banking* 12: 565–74.

Ciocca, Pierluigi, and Gianni Toniolo. 1984. Industry and finance in Italy, 1918–40. *Journal of European Economic History* 13: 113–36.

Eichengreen, Barry. 1986. The Bank of France and the sterilization of

gold, 1926–1932. *Explorations in Economic History* 23: 56–84.

———. 1987. The gold-exchange standard and the Great Depression. Working Paper no. 2198(March). Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.

Eichengreen, Barry, and T. J. Hatton. 1987. Interwar unemployment in international perspective: An overview. In *Interwar unemployment in international perspective*, ed. B. Eichengreen and T. J. Hatton, 1–59. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Eichengreen, Barry, and Richard Portes. 1986. Debt and default in the 1930s: Causes and consequences. *European Economic Review* 30: 599–640.

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs. 1985. Exchange rates and economic recovery in the 1930s. *Journal of Economic History* 45: 925–46.

———. 1986. Competitive devaluation in the Great Depression: A theoretical reassessment. *Economic Letters* 21: 67–71.

Einzig, Paul. 1937. *The theory of forward exchange*. London: Macmillan.

Fisher, Irving. 1933. The debt-deflation theory of great depressions. *Econometrica* 1: 337–57.

Flood, Robert P., Jr., and Peter M. Garber. 1981. A systematic banking collapse in a perfect foresight world. NBER Working Paper no. 691 (June). Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. 1963. *A monetary history of the United States, 1867–1960*. Princeton: Princeton University Press.

Haberler, Gottfried. 1976. The world economy, money, and the Great Depression. Washington, DC: American Enterprise Institute.

Hamilton, James. 1987. Monetary factors in the Great Depression.

Journal of Monetary Economics 19: 145–69.

———. 1988. The role of the international gold standard in propagating the Great Depression. *Contemporary Policy Issues* 6: 67–89.

Kindleberger, Charles P. 1984. Banking and industry between the two wars: An international comparison. *Journal of European Economic History* 13: 7–28.

League of Nations. 1926. *Memorandum on Currency and Central Banks, 1913–1925*. Geneva.

———. 1935. *Commercial banks, 1929–1934*. Geneva.

———. 1944. *International currency experience: Lessons of the inter-war period*. Geneva.

Lindert, Peter. 1969. Key currencies and gold, 1900–1913. *Princeton Studies in International Finance*, no. 24

Newell, Andrew, and J. S. V. Symons. 1988. The macroeconomics of the interwar years: International comparisons. In *Interwar unemployment in international perspective*, ed. B. Eichengreen and T. J. Hatton, 61–96. Boston: Kluwer Academic Publishers.

O'Brien, Anthony. 1989. A behavioral explanation for nominal wage rigidity during the Great Depression. *Quarterly Journal of Economics* 104: 719–35.

Temin, Peter. 1976. *Did monetary forces cause the Great Depression?* New York: W. W. Norton.

———. 1989. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Wigmore, Barrie. 1987. Was the Bank Holiday of 1933 a run on the dollar rather than the banks? *Journal of Economic History* 47: 739–56.

第四章 大萧条时期的通货紧缩与货币供给紧缩： 简单比率分析

Bernanke, Ben, and Harold James. 1991. “The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison.” in R. G. Hubbard, ed., *Financial Markets and Financial Crises*. Chicago: University of Chicago Press.

Board of Governors of the Federal Reserve System, 1943. *Banking and Monetary Statistics*, Washington, D.C.: National Capital Press.

Choudhri, Ehsan, and Levis Kochin. 1980. “The Exchange Rate and the International Transmission of Business Cycles: Some Evidence from the Great Depression.” *Journal of Money, Credit, and Banking* 12: 565–74.

Chow, Gregory, and An-loh Lin. 1971. “Best Linear Unbiased Interpolation, Distribution, and Extrapolation of Time Series by Related Series.” *Review of Economics and Statistics* 53: 372–75.

Eichengreen, Barry. 1990. *Elusive Stability: Essays in the History of International Finance, 1919–1939*. Cambridge: Cambridge University Press.

———. 1992. *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*. New York: Oxford University Press.

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs. 1985. “Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s.” *Journal of Economic History* 45: 925–46.

———. 1986. “Competitive Devaluation in the Great Depression: A Theoretical Reassessment.” *Economics Letters* 22: 67–71.

Field, Alexander J. 1984. “Asset Exchanges and the Transactions Demand for Money, 1919–29.” *American Economic Review* 74: 43–59.

Friedman, M., and A.J. Schwartz. 1963. *A Monetary History of the*

United States, 1863–1960. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Hamilton, James D. 1987. “Monetary Factors in the Great Depression.” *Journal of Monetary Economics* 19: 145–69.

Hawtrey, R. G. 1939. *The Gold Standard in Theory and Practice*. 4th ed. London: Longmans, Green. Jonung, Lars. 1979.

“Knut Wicksell’s Norm of Price Stabilization and Swedish Monetary Policy in the 1930’s.” *Journal of Monetary Economics* 5: 459–96.

Kindleberger, Charles P. 1973. *The World in Depression, 1929–1939*. Berkeley: University of California Press.

Maddison, Angus. 1982. *Phases of Capitalist Development*. New York: Oxford University Press.

Metcalf, C., A. Redish, and R. Shearer. 1998. “New Estimates of the Canadian Money Stock, 1871–1967.” *Canadian Journal of Economics* 31: 104–24.

Patat, J. P., and M. Lutfalla. [1986] 1990. *A Monetary History of France in the Twentieth Century*. Translated by P. Martindale and D. Cobham. London: Macmillan.

Romer, Christina. 1992. “What Ended the Great Depression?” *Journal of Economic History* 52:757–84.

Sumner, Scott. 1991. “The Equilibrium Approach to Discretionary Monetary Policy under an International Gold Standard: 1926–1932.” *The Manchester School of Economic and Social Studies* 59: 378–94.

Temin, Peter. 1976. *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* New York: Norton.

———. 1989. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge: MIT Press.

第五章 劳动力市场的周期性行为：二战前和二战后的比较

Altonji, Joseph, and Orley Ashenfelter. 1980. Wage movements and the labour market equilibrium hypothesis. *Economica* 47 (August):217–45.

Anderson, T. W. 1971. *The statistical analysis of time series*. New York: John Wiley.

Ashenfelter, Orley, and David Card. 1982. Time series representations of economic variables and alternative models of the labour market. *Review of Economic Studies* 49 (special issue):261–82.

Baily, Martin Neil. 1977. On the theory of layoffs and unemployment. *Econometrica* 45(July):1043–63.

Ball, R. J., and E. B. A. St. Cyr. 1966. Short-term employment functions in British manufacturing industry. *Review of Economic Studies* 33 (July):179–207.

Barro, Robert J., and Herschel I. Grossman. 1971. A general disequilibrium model of income and employment. *American Economic Review* 61 (March):82–93.

Beney, M. Ada. 1936. *Wages, hours, and employment in the United States, 1914–1936*. New York:National Industrial Conference Board.

Bernanke, Ben S. 1983. On the sources of labor productivity variation in U.S. manufacturing, 1947–1980. *Review of Economics and Statistics* 65 (May):214–24.

Bernstein, Irving. 1960. *The lean years: A history of the American worker, 1920–1933*. Boston:Houghton-Mif lin.

Bodkin, Ronald G. 1969. Real wages and cyclical variations in

employment: A reexamination of the evidence. *Canadian Journal of Economics* 2 (August):353–74.

Brechling, F. P. R. 1965. The relationship between output and employment in British manufacturing industries. *Review of Economic Studies* 32 (July):187–216.

Brechling, F. P. R., and P. O. O'Brien. 1967. Short-run employment functions in manufacturing industries: An international comparison. *Review of Economic Studies* 99 (August):277–87.

Bry, Gerhard. 1959. The average workweek as an economic indicator. Occasional Paper 69, National Bureau of Economic Research.

Burns, Arthur F., and Wesley C. Mitchell. 1946. *Measuring business cycles*. New York: National Bureau of Economic Research.

Chirinko, Robert. 1980. The real wage over the business cycle. *Review of Economics and Statistics* 62 (August):459–61.

Clark, Kim B., and Richard B. Freeman. 1980. How elastic is the demand for labor? *Review of Economics and Statistics* 62 (November):509–20.

Coen, Robert M., and Bert G. Hickman. 1970. Constrained joint estimation of factor demand and production functions. *Review of Economics and Statistics* 52 (August): 287–300.

Creamer, Daniel. 1950. Behavior of wage rates during business cycles. Occasional Paper 34, National Bureau of Economic Research.

Doan, T. A., and R. B. Litterman. 1981. *RATS user's manual, version 4.1*. Minneapolis: VAR Econometrics. Dunlop, John T. 1938. The movement of real and money wage rates. *Economic Journal* 48(September):413–34.

Eckstein, Otto, and Thomas A. Wilson. 1964. Short-run productivity

behavior in U.S. manufacturing.*Review of Economics and Statistics* 46 (February):41–54.

Fair, Ray C. 1969. *The short-run demand for workers and hours*. Amsterdam: North-Holland. Geary, Patrick T., and John Kennan. 1982.

The employment–real wage relationship: An international study. *Journal of Political Economy* 90 (August):854–71.

Gordon, Robert J. 1980. The “end-of-expansion” phenomenon in short-run productivity behavior. Working Paper 427, National Bureau of Economic Research.

Granger, C. W. J., and M. Hatanaka. 1964. *Spectral analysis of economic time series*. Princeton: Princeton University Press.

Hall, Robert E. 1980. Employment fluctuations and wage rigidity. *Brookings Papers on Economic Activity* 1:91–124.

Hannan, E. J. 1970. *Multiple time series*. New York: John Wiley.

Hause, John C. 1971. Spectral analysis and the detection of lead-lag relations. *American Economic Review* 61 (March):213–17.

Hultgren, Thor. 1960. Changes in labor cost during cycles in production and business. Occasional Paper 74, National Bureau of Economic Research.

———. 1965. *Costs, prices, and profits: Their cyclical relations*. New York: National Bureau of Economic Research.

Ireland, J. J., and D. J. Smyth. 1967. Short-term employment functions in Australian manufacturing. *Review of Economics and Statistics* 49 (November):537–44.

Jerome, Harry. 1934. *Mechanization in industry*. New York: National Bureau of Economic Research. Keynes, John Maynard. 1936.

The general theory of employment, interest, and money.
London:Macmillan.

———. 1939. Relative movements of real wages and output. *Economic Journal* 49 (March):34–51. Kuh, Edwin. 1960.

Profits, profit markups, and productivity. Joint Economic Committee Paper 15. Washington, D.C.: Government Printing Office.

———. 1965. Cyclical and secular labor productivity in United States manufacturing. *Review of Economics and Statistics* 97 (February):1–12.

Lucas, Robert E., Jr. 1970. Capacity, overtime, and empirical production functions. *American Economic Review* 60 (May):23–27.

Masters, Stanley H. 1967. The behavior of output per man during recessions: An empirical study of

underemployment. *Southern Economic Journal* 33 (January):388–94.

Medoff, James L. 1979. Layoffs and alternatives under trade unions in U.S. manufacturing. *American Economic Review* 69 (June):380–95.

Mitchell, Wesley C. 1951. *What happens during business cycles.* Cambridge, Mass.: Riverside Press. Moore, Geoffrey H. 1955. Business cycles and the labor market. *Monthly Labor Review* 78(March):288–92.

Morrison, Catherine J., and Ernst R. Berndt. 1981. Short-run labor productivity in a dynamic model. *Journal of Econometrics* 16 (August):339–65.

Nadiri, M. Ishaq, and Sherwin Rosen. 1973. *A disequilibrium model of demand for factors of production.* New York: Columbia University Press.

Neftci, Salih N. 1978. A time-series analysis of the real wages–employment relationship. *Journal of Political Economy* 86 (April):281–91.

———. 1979. Lead-lag relations, exogeneity, and prediction of economic time series. *Econometrica* 47 (January):101–13.

Oi, Walter Y. 1962. Labor as a quasi-fixed factor. *Journal of Political Economy* 70(December):538–55.

Okun, Arthur M. 1962. Potential GNP: Its measurement and significance. In *Proceedings of the Business and Economics Section*, 98–104.

Washington, D.C.: American Statistical Association. Otani, Ichiro. 1978. Real wages and business cycles revisited. *Review of Economics and Statistics* 60(May):301–4.

Pindyck, Robert S., and Julio J. Rotemberg. 1982. Dynamic factor demands and the effects of energy price shocks. Research Paper, Massachusetts Institute of Technology.

Ruggles, Richard. 1940. The relative movements of real and money wage rates. *Quarterly Journal of Economics* 55 (November):130–49.

Sachs, Jeffrey. 1979. Wages, profits, and macroeconomic adjustment: A comparative study. *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (1979):269–319.

———. 1980. The changing cyclical behavior of wages and prices: 1890–1976. *American Economic Review* 70 (March):78–90.

Sargent, Thomas J. 1978. Estimation of dynamic labor demand schedules under rational expectations. *Journal of Political Economy* 86 (December):1009–44.

———. 1979. *Macroeconomic theory*. New York: Academic Press.

Sayre, R. A. 1940. Wages, hours, and employment in the United States, 1934–1939. *Conference Board Economic Record* 2 10 (March):115–37.

———. 1948. *Consumers' prices, 1914–1948*. New York: National

Industrial Conference Board.

Shiskin, Julius. 1961. Signals of recession and recovery. Occasional Paper 77, National Bureau of Economic Research.

Sims, Christopher A. 1974. Output and labor input in manufacturing. *Brookings Papers on Economic Activity* 3 (1974):695–728.

———. 1980. Macroeconomics and reality. *Econometrica* 48 (January):1–48.

Slichter, Sumner H., James J. Healy, and E. Robert Livernash. 1960. *The impact of collective bargaining on management*. Washington, D.C.: Brookings Institution.

Solow, Robert M. 1968. Distribution in the long and short run. *Proceedings of a conference held by the International Economics Association at Palermo*, ed. Jean Marchal and Bernard Ducrois. New York: St. Martin's Press.

———. 1973. Some evidence on the short-run productivity puzzle. *Development and planning: Essays in honour of Paul Rosenstein-Rodan*, ed. Jagdish Bhagwati and Richard Eckaus. London: Allen and Unwin.

Solow, Robert M., and Joseph E. Stiglitz. 1968. Output, employment, and wages in the short run. *Quarterly Journal of Economics* 82 (November):537–60.

Stock, James H. 1983. Economic models subject to time deformation. Ph.D. diss., University of California at Berkeley.

Stockman, Alan C. 1983. Aggregation bias and the cyclical behavior of real wages. Research Paper, University of Rochester.

Tarshis, Lorie. 1939. Changes in real and money wages. *Economic Journal* 49 (March):150–54.

Tatom, John A. 1980. The “problem” of procyclical real wages and productivity. *Journal of Political Economy* 88 (April):385–94.

Woytinsky, W. S. 1942. *Three aspects of labor dynamics*. Washington, D.C.: Committee on Social Security–Social Science Research Council.

Zarnowitz, Victor, and Charlotte Boschan. 1975. Cyclical indicators: An evaluation and new leading indexes. *Business Conditions Digest* 15 (May):v–xix.

Zeisel, Joseph S. 1958. The workweek in American industry, 1850–1956. *Monthly Labor Review* 81(January):23–29.

第六章 大萧条时期的就业、每周工作时长和收入：对 8 个制造行业的分析

Altonji, Joseph, “The Intertemporal Substitution Model of Labour Market Fluctuations: An Empirical Analysis,” *Review of Economic Studies*, Special Issue 1982, 49, 783–824.

——— and Ashenfelter, Orley, “Wage Movements and the Labour Market Equilibrium Hypothesis,” *Economica*, August 1980, 47, 217–45.

Ashenfelter, Orley, “Unemployment as Disequilibrium in a Model of Aggregate Labor Supply,” *Econometrica*, April 1980, 48, 547–64.

Baily, Martin N., “The Labor Market in the 1930’s,” in James Tobin, ed., *Macroeconomics, Prices, and Quantities*. Washington: The Brookings Institution, 1983.

Bakke, E. Wight, *The Unemployed Worker: A Study of the Task of Making a Living Without a Job*, New Haven: Yale University Press, 1940.

Ball, Robert J. and St. Cyr, E. B. A., “Short-Term Employment

Functions in British Manufacturing Industry,” *Review of Economic Studies*, July 1966, 33, 179–207.

Beney, M. Ada, *Wages, Hours, and Employment in the United States, 1914–1936*, New York:National Industrial Conference Board, 1936.

Bernanke, Ben, “Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression,” *American Economic Review*, June 1983, 73, 257–76.

———, “Employment, Hours, and Earnings in the Depression: An Analysis of Eight Manufacturing Industries,” Working Paper No. 1642, NBER, June 1985.

——— and Powell, James, “The Cyclical Behavior of Industrial Labor Markets: A Comparison of the Pre-War and Post-War Eras,” in R. J. Gordon, ed., *NBER Conference Volume on Business Cycles*, forthcoming.

Bernstein, Irving, *The Lean Years: A History of the American Worker, 1920–1933*, Boston:Houghton-Mif lin, 1960.

Brechling, Frank P. R., “The Relationship Between Output and Employment in British Manufacturing Industries,” *Review of Economic Studies*, July 1965, 32, 187–216.

Bry, Gerhard, “The Average Workweek as an Economic Indicator,” Occasional Paper No. 69, NBER,1959.

Creamer, Daniel, “Behavior of Wage Rates During Business Cycles,” Occasional Paper No. 34,NBER, 1950.

Darby, Michael R., “Three-and-a-Half Million U.S. Employees Have Been Misaid: Or, an Explanation of Unemployment, 1934–41,” *Journal of Political Economy*, February 1976, 84,1–16.

Daugherty, Carroll R. et al., *The Economics of the Iron and Steel*

Industry, New York: McGraw-Hill, 1937.

Davis, Horace B., *Shoes: The Workers and the Industry*, New York: International Publishers, 1940. Fabricant, Solomon, *The Output of Manufacturing Industries, 1899–1939*, NBER, New York: Arno Press, 1940.

———, *Employment in Manufacturing, 1899–1939*, NBER, New York: Arno Press, 1942.

Fair, Ray C., *The Short-Run Demand for Workers and Hours*, Amsterdam: North-Holland, 1969.

Feldstein, Martin, “Specification of the Labour Input in the Aggregate Production Function,” *Review of Economic Studies*, October 1967, 34, 375–86.

Ireland, N. J. and Smyth, D. J., “Short-Term Employment Functions in Australian Manufacturing,” *Review of Economics and Statistics*, November 1967, 49, 537–44.

Lebergott, Stanley, *Manpower in Economic Growth: The American Record Since 1800*, New York: McGraw-Hill, 1964.

Lucas, Robert E., Jr., “Capacity, Overtime, and Empirical Production Functions,” *American Economic Review Proceedings*, May 1970, 60, 23–27.

———, “Expectations and the Neutrality of Money,” *Journal of Economic Theory*, April 1972, 4, 103–24.

——— and Rapping, Leonard A., “Real Wages, Employment, and Inflation,” *Journal of Political Economy*, September/October 1969, 77, 721–54.

——— and ——— “Unemployment in the Great Depression: Is There a Full Explanation?,” *Journal of Political Economy*, January/February 1972, 80, 186–91.

Moore, Geoffrey H., "Business Cycles and the Labor Market," *Monthly Labor Review*, March 1955, 78, 288–92.

Muth, John F., "Optimal Properties of Exponentially Weighted Forecasts," in Robert E. Lucas, Jr. and Thomas Sargent, *Rational Expectations and Econometric Practice*, Minneapolis: University of Minneapolis Press, 1981.

Nadiri, M. Ishaq and Rosen, Sherwin, *A Disequilibrium Model of Demand for Factors of Production*, NBER, New York: Columbia University Press, 1973.

Plessner, Yakir and Yitzhaki, Shlomo, "Unemployment and Wage Rigidity: The Demand Side," *Oxford Economic Papers*, July 1983, 35, 202–12.

Quandt, Richard E. and Rosen, Harvey S., "Unemployment, Disequilibrium and the Short-Run Phillips Curve: An Econometric Approach," Working Paper No. 1648, NBER, June 1985.

Rees, Albert, "On Equilibrium in Labor Markets," *Journal of Political Economy*, March/April 1970, 78, 306–10.

———, "Real Wages and Inflation: Rejoinder," *Journal of Political Economy*, January/February 1972, 80, 192.

Rosen, Harvey S., and Quandt, Richard E., "Estimation of a Disequilibrium Aggregate Labor Market," *Review of Economics and Statistics*, August 1978, 60, 371–79.

Rosen, Sherwin, "Short-Run Employment Variation on Class-I Railroads in the U.S., 1947–1963," *Econometrica*, July/October 1968, 36, 511–29.

Rotemberg, Julio, "Sticky Prices in the United States," *Journal of*

Political Economy, December 1982, 90, 1187–211.

Sargent, Thomas, “Estimation of Dynamic Labor Demand Schedules Under Rational Expectations,” *Journal of Political Economy*, December 1978, 86, 1009–44.

Sayre, R. A., “Wages, Hours, and Employment in the United States, 1934–1939,” *Conference Board Economic Record*, March 28, 1940, 2, 115–37.

———, *Consumers’ Prices, 1914–1948*, New York: National Industrial Conference Board, 1948.

Stockman, Alan C., “Aggregation Bias and the Cyclical Behavior of Real Wages,” research paper, University of Rochester, 1983.

Weiss, Andrew, “Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages,” *Journal of Political Economy*, June 1980, 88, 526–38.

Yellen, Janet C., “Efficiency Wage Models of Unemployment,” *American Economic Review Proceedings*, May 1984, 74, 200–05.

第七章 美国大萧条时期失业、通货膨胀和工资情况以及对欧洲的启示

Bernanke, Ben S., “Employment, Hours, and Earnings in the Depression: An Analysis of Eight Manufacturing Industries,” *American Economic Review*, March 1986, 76, 82–109.

De Long, J. Bradford and Summers, Lawrence H., “Is Increased Price Flexibility Stabilizing?,” *American Economic Review*, December 1986, 76, 1031–44.

Gordon, Robert J., “Back to the Future: European Unemployment Today

Viewed from America in

1939,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1988, 271–304.

Jacoby, Sanford M., *Employing Bureaucracy: Managers, Unions, and the Transformation of Work in American Industry, 1900–1945*, New York: Columbia University Press, 1985.

Lebergott, Stanley, *Manpower in Economic Growth: The American Record Since 1800*, New York: McGraw-Hill, 1964.

National Industrial Conference Board, *The New Monetary System of the United States*, New York, 1934.

Temin, Peter and Wigmore, Barrie A., “The End of One Big Deflation,” Working Paper No. 503, MIT, October 1988.

第八章 顺周期劳动生产率和相关经济周期理论： 来自两次世界大战之间美国制造行业的一些证据

Ball, Robert J., and St. Cyr, E. B. A. “Short Term Employment Functions in British Manufacturing Industry.” *Rev. Econ. Studies* 33 (July 1966): 179–207.

Becker, Gary S. “Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis.” *J.P.E.* 70, no. 5, pt. 2 (October 1962): 9–49.

Beney, M. Ada. *Wages, Hours, and Employment in the United States, 1914–1936*. New York: Nat. Indus. Conf. Board, 1936.

Bernanke, Ben S. “Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in Propagation of the Great Depression.” *A.E.R.* 73 (June 1983): 257–76.

———. “Employment, Hours, and Earnings in the Depression: An Analysis of Eight Manufacturing Industries.” *A.E.R.* 76 (March 1986): 82–

Bernanke, Ben S., and Powell, James L. "The Cyclical Behavior of Industrial Labor Markets: A Comparison of the Prewar and Postwar Eras." In *The American Business Cycle: Continuity and Change*, edited by Robert J. Gordon. Chicago: Univ. Chicago Press (for NBER), 1986.

Bernstein, Michael A. *The Great Depression: Delayed Recovery and Economic Change in America, 1929–1939*. New York: Cambridge Univ. Press, 1987.

Brechling, Frank P. R. "The Relationship between Output and Employment in British Manufacturing Industries." *Rev. Econ. Studies* 32 (July 1965): 187–216.

Caballero, Ricardo J., and Lyons, Richard K. "The Role of External Economies in U.S. Manufacturing." Manuscript. New York: Columbia Univ., 1989.

Chirinko, Robert S. "Non-Convexities, Labor Hoarding, Technology Shocks, and Procyclical Productivity: A Structural Econometric Approach." Manuscript. Chicago: Univ.

Chicago, 1989. Creamer, Daniel; Dobrovolsky, Sergei P.; and Borenstein, Israel. *Capital in Manufacturing and Mining: Its Formation and Financing*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press (for NBER), 1960.

Dewhurst, J. Frederic, et al. *America's Needs and Resources: A New Survey*. New York: Twentieth Century Fund, 1947; 2d ed., 1955.

Eichengreen, Barry J. "The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff." Working Paper no.2001. Cambridge, Mass.: NBER, August 1986.

Fair, Ray C. *The Short-Run Demand for Workers and Hours*. Amsterdam: North-Holland, 1969.

Fay, Jon A., and Medoff, James L. "Labor and Output over the Business Cycle: Some Direct Evidence." *A.E.R.* 75 (September 1985): 638–55.

Firestone, John M. *Federal Receipts and Expenditures during Business Cycles, 1879–1958*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press (for NBER), 1960.

Friedman, Milton, and Schwartz, Anna J. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press (for NBER), 1963.

Hall, Robert E. "Productivity and the Business Cycle." *Carnegie-Rochester Conf. Ser. Public Policy* 27 (Autumn 1987): 421–44.

———. "Increasing Returns: Theory and Measurement with Industry Data." Manuscript. Stanford, Calif.: Stanford Univ., 1988 (*a*).

———. "The Relations between Price and Marginal Cost in U.S. Industry." *J.P.E.* 96 (October 1988): 921–47. (*b*).

Hultgren, Thor. *Changes in Labor Cost during Cycles in Production and Business*. Occasional Paper no. 74. New York: NBER, 1960.

Hunter, Helen Manning. "The Role of Business Liquidity during the Great Depression and Afterwards: Differences between Large and Small Firms." *J. Econ. Hist.* 42 (December 1982): 883–902.

King, Robert G., and Plosser, Charles I. "Money, Credit, and Prices in a Real Business Cycle." *A.E.R.* 74 (June 1984): 363–80.

Kuh, Edwin. "Cyclical and Secular Labor Productivity in United States Manufacturing." *Rev. Econ. Statis.* 47 (February 1965): 1–12.

Lucas, Robert E., Jr., and Rapping, Leonard A. "Real Wages, Employment, and Inflation." *J.P.E.* 77 (September/October 1969): 721–54.

Lutz, Friedrich A. *Corporate Cash Balances, 1914–43: Manufacturing and Trade*. New York:NBER, 1945.

Murphy, Kevin M.; Shleifer, Andrei; and Vishny, Robert W. “Building Blocks of Market Clearing Business Cycle Models.” Working Paper no. 3004. Cambridge, Mass.: NBER, June 1989.

Oi, Walter Y. “Labor as a Quasi-fixed Factor.” *J.P.E.* 70 (December 1962): 538–55.

Parkinson, Martin L. “Cyclical Aspects of Labor Market Behavior in the Macroeconomy.” Ph.D.dissertation, Princeton Univ., 1990.

Prescott, Edward C. “Response to a Skeptic.” *Fed. Reserve Bank Minneapolis Q. Rev.* 10 (Fall 1986): 28–33. (a).

———. “Theory ahead of Business Cycle Measurement.” *Fed. Reserve Bank Minneapolis Q. Rev.* 10 (Fall 1986): 9–22. (b).

Ramey, Valerie. “Non-convex Costs and the Behavior of Inventories.” Manuscript. La Jolla: Univ.California, San Diego, 1987.

Rosen, Sherwin. “Short-Run Employment Variation on Class-I Railroads in the U.S., 1947–1963.” *Econometrica* 36 (July/October 1968): 511–29.

Rotemberg, Julio J., and Summers, Lawrence H. “Labor Hoarding, Inflexible Prices, and Procyclical Productivity.” Working Paper no. 2591. Cambridge, Mass.: NBER, May 1988.

Sayre, Robert A. *Consumers’ Prices, 1914–1948*. New York: Nat. Indus. Conf. Board, 1948.

Sims, Christopher A. “Output and Labor Input in Manufacturing.” *Brookings Papers Econ. Activity*, no. 3 (1974), pp. 695–728.

Solow, Robert M. “Distribution in the Long and Short Run.” In *The*

Distribution of National Income: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association, edited by Jean Marchal and Bernard Ducros. New York: St. Martin's, 1968.

U.S. Bureau of Labor Statistics. "Nonproduction Workers in Factories, 1919–56." *Monthly Labor Rev.* 80 (April 1957): 435–40.

White, Halbert. *Asymptotic Theory for Econometricians*. Orlando, Fla.: Academic Press, 1984.

Wooldridge, Jeffrey M. "A Computationally Simple Heteroskedasticity and Serial Correlation Robust Standard Error for the Linear Regression Model." Manuscript. Cambridge: Massachusetts Inst. Tech., 1989.

第九章 大萧条时期的名义工资黏性与总供给

Arellano, Manuel, and Stephen Bond, "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations," *Review of Economic Studies*, LVIII(1991), 277–97.

Beney, M. Ada, *Wages, Hours, and Employment in the United States, 1914–1936* (New York: National Industrial Conference Board, 1936).

Bernanke, Ben, "The Macroeconomics of the Great Depression: A Comparative Approach," *Journal of Money, Credit and Banking*, XXVII (1995), 1–28.

Bernanke, Ben, and Harold James. "The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison," in R. G. Hubbard, ed., *Financial Markets and Financial Crises* (Chicago and London: University of Chicago Press, 1991).

Choudhri, Ehsan, and Levis Kochin, "The Exchange Rate and the International Transmission of Business Cycle Disturbances: Some Evidence

from the Great Depression,” *Journal of Money, Credit and Banking*, XII (1980), 565–74.

Cooper, Russell, “Predetermined Wages and Prices and the Impact of Expansionary Government Policy,” *Review of Economic Studies*, LVII (1990), 205–14.

Darby, Michael, “Three and a Half Million Workers Have Been Misled: Or an Explanation of Unemployment, 1934–41,” *Journal of Political Economy*, LXXXIV (1976), 1–16.

Eichengreen, Barry, *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939* (New York: Oxford University Press, 1992).

Eichengreen, Barry, and T. J. Hatton, “Interwar Unemployment in International Perspective: An Overview,” in B.

Eichengreen and T. J. Hatton, eds., *Interwar Unemployment in International Perspective* (Dordrecht, Germany, and Boston, MA: Martinus-Nijhof, 1988).

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs, “Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s,” *Journal of Economic History*, XLV (1985), 925–46.

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs, “Competitive Devaluation and the Great Depression: A Theoretical Reassessment,” *Economics Letters*, XXII (1986), 67–71.

Friedman, Milton, and Anna Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867–1960* (Princeton NJ: Princeton University Press, for NBER, 1963).

Galenson, W., and A. Zellner, “International Comparison of Unemployment Rates,” in *The Measurement and Behavior of Unemployment*, Universities-NBER Conference Series, No. 8

(Princeton, NJ: Princeton University Press for NBER, 1957).

Haberler, Gottfried, “The World Economy, Money, and the Great Depression,” Washington, DC: American Enterprise Institute, 1976.

Hall, Robert E., “Employment Fluctuations and Wage Rigidity,” *Brookings Papers on Economic Activity* (1980:1), 91–123.

Hamilton, James, “Monetary Factors in the Great Depression,” *Journal of Monetary Economics*, XIX (1987), 145–69.

———, “The Role of the International Gold Standard in Propagating the Great Depression,” *Contemporary Policy Issues*, VI (1988), 67–89.

League of Nations, *International Trade Statistics 1937* (Geneva, Switzerland: 1938).

League of Nations, *Statistical Yearbook*, various issues.

Lebergott, Stanley, *Manpower in Economic Growth* (New York: McGraw-Hill, 1964).

Newell, Andrew, and J. S. V. Symons, “The Macroeconomics of the Interwar Years: International Comparisons,” in B. Eichengreen and T. J. Hatton, eds., *Interwar Unemployment in International Perspective* (Dordrecht, Germany, and Boston, MA: Martinus-Nijhof, 1988).

Solon, Gary, Warren Whatley, and Ann Huf Stevens, “Real Wage Cyclicity between the World Wars: Evidence from the Ford and Byers Companies,” University of Michigan, October 1993.

Temin, Peter, *Lessons from the Great Depression* (Cambridge MA: MIT Press, 1989).

Thorp, Rosemary, ed., *Latin America in the 1930s: The Role of the Periphery in World Crisis* (New York: St. Martin’s Press, 1984).

Warren, George, and F. A. Person, *Gold and Prices* (New York: 1935).

图书在版编目（CIP）数据

伯南克论大萧条：经济的衰退与复苏 /（美）本·伯南克著；陈剑译. -- 北京：中信出版社，2022.6

书名原文：Essays on the Great Depression

ISBN 978-7-5217-4225-1

I . ①伯... II . ①本... ②陈... III . ①经济危机—研究—美国 IV . ① F171.244

中国版本图书馆CIP数据核字（2022）第070776号

Essays on the Great Depression by Ben S. Bernanke

Copyright © 2000 Princeton University Press.

All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical,

including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in

writing from the Publisher.

Simplified Chinese translation copyright © 2022 by CITIC Press Corporation.

ALL RIGHTS RESERVED

伯南克论大萧条——经济的衰退与复苏

著者：〔美〕本·伯南克

译者：陈剑

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：354千字

版次：2022年6月第1版

京权图字：01-2021-3624

书号：ISBN 978-7-5217-4225-1

版权所有·侵权必究

金融危机10年后，救市三巨头伯南克、盖特纳、保尔森再同框
复盘大萧条以来的金融灾难——从危机为何爆发
到我们如何借鉴经验应对当下



美国金融危机及其教训

[美]本·伯南克 [美]蒂莫西·盖特纳 [美]亨利·保尔森 著
冯毅 译

FIRE FIGHTING THE FINANCIAL CRISIS AND ITS LESSONS

Ben S. Bernanke Timothy F. Geithner Henry M. Paulson, Jr.

中信出版集团

灭火：美国金融危机及其教训

[美]本·伯南克 [美]蒂莫西·盖特纳 [美]亨利·保尔森 著
冯毅 译

中信出版集团

目录

本书作者

序言

第一章 干燥的火种：危机的根源

火花的源头

点火

防患于未然之艰难

未觉察的火花

第二章 第一束火焰：2007年8月—2008年3月

白芝浩剧本

超越白芝浩

第三章 蔓延的大火：2008年3月—2008年9月

贝尔斯登：紧密关联而不倒

房利美和房地美：发射的火箭筒

第四章 火海：2008年9月—2008年10月

雷曼兄弟：身处水深火热之中

美国国际集团：自由市场日

一个时代的终结

第五章 灭火：2008年10月—2009年5月

部署不良资产救助计划

结束游戏

结论 下一场大火

更加坚固的防御体系

虚弱的应急武器库

做什么

致谢

金融危机图示：美国的应对策略及成果

简介

专有名词缩略表

危机的前因

危机的轨迹

美国的策略

成果

致谢

其他数据来源

注释

本书作者

本·伯南克，目前是布鲁金斯学会杰出研究员，并担任美国经济协会主席，他曾在2006—2016年担任美联储主席。本·伯南克著有《行动的勇气：金融风暴及其余波回忆录》一书。

蒂莫西·盖特纳，担任华平投资集团总裁，在奥巴马总统第一届任期内，于2009—2013年担任美国第75任财政部长，此前他曾担任纽约联邦储备银行行长，他是《压力测试：对金融危机的反思》一书的作者。

亨利·保尔森，他是保尔森基金会的创始人及主席，2006—2009年间，他在布什总统政府中担任美国第74任财政部长，此前他曾担任高盛集团总裁。他有两本著作，分别是《峭壁边缘：拯救世界金融之路》《与中国打交道：亲历一个新经济大国的崛起》。

我们把本书献给那些公共服务人员，包括共和党人、民主党人、立法机构人员、行政部门人员。在应对国际金融危机时，他们与我们并肩战斗。在此特别感谢布什总统与奥巴马总统所展现出的杰出领导力，感谢美国联邦储备系统、财政部、联邦存款保险公司以及相关机构的同人为这个国家所付出的辛勤努力及表现出的创新精神。

序言

金融浩劫很少发生。通常，金融市场是因为自身混乱而引火烧身的。市场自发调整，公司开始倒闭，但势态一如既往。有时候，金融危机的火势过猛，以至于政策制定者不得不出面“灭火”。他们会为企业发放贷款，以提供企业所需要的流动性资金，或者通过一种安全的方式帮助危机中的企业平稳着陆，不过势态依然可能继续。金融危机极少会走到失控的边缘，乃至险些摧毁金融体系及其他经济部门，对经济体造成极大的破坏和损失。这种情况在美国大萧条时期发生过，此后75年内没再发生。

但是到了2008年，同样的情景再次出现。美国政府——连续两任总统、国会、美联储、财政部以及在政府各个机构工作的无数公职人员——不得不应对几代人以来最为严重的金融危机。当时，我们三个人肩负重任——我，时任美联储主席本·伯南克；亨利·保尔森，布什总统任期内担任财政部长；蒂莫西·盖特纳，布什总统任期内担任纽约联邦储备银行行长，奥巴马总统任期内担任财政部长。我们推动美国与其他国家制定了应对危机的策略，这场危机剧烈冲击了全球信贷市场，破坏了国际金融体系，并使美国经济陷入了20世纪30年代等待救济的民众排起长队、城中棚户成堆的大萧条以来，最为严重的经济衰退。

在美联储、财政部及其他部门的同事们的全力配合下，我们采取了一系列超常规紧急干预手段，对重要企业进行不断升级的常规和非常规政府救助，以及对重要信贷市场提供政府支持。当危机蔓延的时候，我们说服国会赋予我们更加强有力的制定政策的权力来应对危机，包括授权直接对私营金融机构注资数百亿美元。我们与美国乃至全世界具有献身精神的优秀公职团队并肩战斗，最终在信贷渠道被冻结和资产价值暴

跌可能会将更大范围的经济拖入第二次大萧条之前，有效地稳住了金融系统。即便如此，经济依然遭受了重大打击，所以需要运用前所未有的货币政策工具和财政刺激手段来帮助经济复苏。

这是一次可载于史册的金融恐慌，让人想起数百年来困扰金融业的挤兑与危机。过往的长期经验告诉我们，金融恐慌造成的危害绝不会止步于金融业本身，尽管阻止这种恐慌往往需要扶持金融部门。那些并非银行家或者投资者的美国人依然需要依赖有效的信贷系统去购买汽车与住房、支付大学学费、发展事业。破坏信贷体系的金融危机可能造成严峻的经济衰退，这种衰退既会伤害普通家庭，也会波及金融精英。如今，大部分美国公众都记得政府对华尔街的救助是一种干预手段，但我们的目标始终是保护主体免受金融崩溃后果的伤害。控制因金融危机所导致的经济损失的唯一方法是把火扑灭，尽管要做到这一点我们不得不帮助一些制造危机的人。

十年后，我们认为回顾危机是如何爆发的，同时思考一下可能有助于减少未来危机损害的经验教训将是十分有益的。我们三个人都已经写过关于我们在2008年金融危机中的经历的回忆录，但我们想在处理金融危机的理论和实践层面，谈谈我们共同做的事情以及我们共同学到的东西。我们有着截然不同的背景和个人特质，在危机爆发之前我们彼此也并不了解。我们在应对危机的过程中找到了实现有效合作的途径，我们也一致认为有些基本规律可以用于金融危机的化解。金融危机再次爆发的部分原因是，我们已经将它遗忘，我们再次把它记录下来是为了向大家传递从过往经历中总结出来的一些重要的经验教训，希望这些经验教训可以让大家保持新鲜的记忆，并在未来帮助危机化解者保护经济免受金融危机的破坏。

为什么会发生这场危机？为什么危机会具有如此大的破坏性呢？

2008年金融危机是一次具有代表性的金融恐慌，由抵押贷款信心危机引发，并蔓延至金融体系。正如危机通常所表现的那样，信贷繁荣起

到了主要的推动作用，许多家庭与金融机构一样成为危险的过度杠杆者，它们自身已是债务缠身。这种风险的加剧有两个原因：一是大量风险已经转移到那些在传统银行体系约束和保护之外运作的金融机构；二是如此多的杠杆是以不稳定的短期融资形式出现的，而这些资金可能会在危机初见端倪时荡然无存。这些弱点被美国割据化的金融监管行政机构放任自流，包含金融机构、政府部门以及监管措施在内的混杂体几十年来都没能跟上市场的实际变化，以及金融快速创新的步伐。其中一项创新是资产证券化，华尔街用来将抵押贷款分割成现代金融中无处不在的复杂金融产品的机制，证券化将人们对潜在抵押贷款风险的恐慌转化为对整个体系稳定性的恐慌。

在金融体系表现得异常稳定的时候，这些问题在繁荣期似乎并不紧迫，传统观点认为房价将无限期地持续上涨，华尔街、华盛顿和学术界的许多人认为严重的金融危机只是过去发生的事情。然而，一旦房地产泡沫破灭，对于损失的恐惧会形成金融乱象，因为投资者和债权人疯狂地减少任何与抵押贷款支持证券相关的人和事的接触，从而引发抛售（现金匮乏的投资者被迫以任意价格出售他们的资产）和追加保证金通知（购买信贷资产的投资者被迫提供更多现金），反过来这又引发了更多的抛售行为和追加保证金通知。金融恐慌使信用系统陷入瘫痪，并打破对整体经济的信心，由此导致的失业和止赎权反过来又在金融体系中引发了更多的恐慌。

十年之后，那种金融恐慌和经济痛苦的末日循环已经开始从公众记忆中消退，但是无论怎样描述当时的混乱和恐怖都不为过。从2008年9月开始，一个月之内，抵押贷款巨头房利美和房地美突然国有化，这是大萧条以来政府对金融市场进行的规模最大、最令人惊讶的干预。饱受敬重的投资银行雷曼兄弟倒闭了，这是美国历史上规模最大的破产案。经纪公司美林集团投入美国银行的怀抱。政府为保险公司美国国际集团提供了850亿美元的救助，以避免发生比雷曼兄弟倒闭更大的破产案。华盛顿互助银行倒闭案和美联银行倒闭案是美国历史上两起最大的有联

邦保险的银行倒闭案。曾经是现代华尔街象征的投资银行模式已经消亡。有史以来政府第一次为价值超过3万亿美元的货币市场基金提供担保，同时还支持价值1万亿美元的商业票据。美国国会最初因为市场崩溃的原因拒绝，之后又批准了这项法案——政府为整个金融体系提供7000亿美元的资金支持。这一切都发生在总统竞选的胶着阶段。列宁说过，有时候几十年里什么都没发生，有时候几周里发生了几十年的事情——这就是危机时刻的感受。

事实证明，政府危机管理者的权力最初并不足以阻止恐慌，部分原因在于相当多的问题处于美联储对商业银行的主要管辖范围之外，但我们最终说服了国会授予我们恢复市场信心所需要的权力，失控的局面最终得到了控制。在这个党争激烈和政府受到普遍质疑的时刻，共和党先后与民主党、无党派公职人员以及两党的立法机构领导人共同合作，化解几十年来资本主义所遇到的最严重的危机。

我们都坚信自由市场的力量，我们都非常不情愿将鲁莽的银行家和投资者从他们自己所犯的错误中拯救出来。在可能的情况下，美国政府对接受援助的企业施加了苛刻的附带条款，有时候，说服实力较强的机构以及实力较弱的机构参与加强金融体系建设和重振信心的努力会限制项目条款的严苛程度。但我们知道退一步让其放任自流并不是一个合理的选择，资本主义的“看不见的手”无法阻止一场全面的金融崩溃，只有政府“看得见的手”才能做到这一点。全面的金融崩溃会造成恶性衰退，扼杀企业，减少机会，挫败梦想。

事实上，2008年的金融冲击在很多方面都比大萧条时期所遇到的更大，最初的经济影响也是如此。到2008年底，即使在实施了一系列非常激进的金融干预措施之后，美国每个月仍有75万个工作岗位流失，并且经济以每年8%的速度萎缩。但被称为“大衰退”的经济收缩在2009年6月结束，随之而来的复苏已经持续了10年，与以往的危机或此次危机后的其他发达国家相比，美国的这次复苏可谓一次突破性的逆转。美国的股

市、劳动力市场和房地产市场都已从谷底反弹，并升至新的高度。有专家预测，我们采取的策略最终将导致恶性通货膨胀、经济停滞和财政枯竭，政府拯救陷入困境的银行以及最终拯救整个金融体系的努力将耗费纳税人数万亿美元，但这并不能解决根本问题。不过，我们有能力使经济恢复增长、金融机构相对较快地恢复经营，各项金融计划最终可以为美国纳税人带来可观的利润。这场危机是具有毁灭性的，它给每个家庭、整个经济体系和美国政治体系都带来了深刻而持久的伤痛记忆。但是，如果没有美国最终成功动员起来的协调一致的、强有力的救助，损失可能会惨重得多。

我们现在就安全了吗？

美国以及世界其他国家已经实施了全面的金融改革，这应该会降低在不久的将来再次发生危机的可能性。部分原因在于这些改革措施使金融机构有更多的资本、更少的杠杆、更多的流动性以及更少地依赖脆弱的短期融资。简而言之，我们今天的金融风险防范制度更加有效。不幸的是，预防从来就不是万无一失的，就像没有建筑物是耐火的一样。尤其是在美国，政府的干预引发了公众的强烈反对，政治家也削弱了风险化解部门应对下一场危机的能力，通过剥夺危机管理者的重要权力以避免未来再行使救助手段。实际上，这些限制措施无论初衷多么好，都有可能使下一场危机变得更糟，由此造成的经济损失会更加严重。关于旨在禁止救助的立法实际上会在未来可能的情况下阻止救助的想法，是一种严重而又危险的错觉。

反弹是不可避免的，也是可以理解的。政府阻止恐慌和修复受损金融系统的行动虽然最终成功了，但并不能保护数百万的人不会因为失去工作或家庭而受到伤害。政府的所作所为确实不可避免地会使许多参与这个支离破碎的体系的人受损，而其中一些人还起到了对金融危机推波助澜的作用。当下一场金融危机爆发时，美国非常希望自己有一个更加有准备的危机防范体系以及一群更加有能力的危机化解者。2008年危机

如此具有破坏性的一个原因是，政府从一开始就缺乏强有力的应对工具。我们担心除非华盛顿做出重大改变，否则未来危机的首当其冲者将面临更少也更弱的手段，就像我们曾经做的那样，他们将不得不在危机已经蔓延的时候，游说政客们提升风险化解部门的权限。

我们希望美国能够为下一场危机做好准备，借用詹姆斯·鲍德温的一句话：“火灾终将到来。”这就是我们认为深刻理解上一场危机如此重要的原因。我们需要理解的有：危机是如何开始的，它是如何蔓延的，为什么它的影响如此严重，人们是如何努力应对危机的，什么会起作用，什么会适得其反。我们担心一个不理解这场危机带来的教训的国家，注定要忍受更为糟糕的局面。

其中一些教训是关于预测和预防的，因为将金融危机造成的损失降至最低的最好方法就是不让危机发生。大多数危机确实遵循着一种相似的模式，因此我们有可能去尝试识别警告信号，比如金融体系中的过度杠杆化，特别是当金融体系过于依赖短期融资时，尤其需要注意这些在整个金融体系中属于风险监管措施薄弱并且风险化解途径有限的领域。人们在预判恐慌的能力方面保持谦卑的心态也很重要，因为这样做需要他们预判其他人在整个复杂系统中的相互作用。金融体系本质上是脆弱的，金融风险往往会绕过监管障碍，就像河流绕过岩石一样。因为没有可以确保避免过度自信或困惑的方法，所以没有确定的方法可以避免恐慌。人就是人，这就是为什么我们认为用佛教徒看待死亡的方式来看待危机是有意义的：时间和环境具有不确定性，但可以肯定的是，危机最终会发生。

2008年金融危机也为我们提供了应对危机的艺术和科学依据。人们很难提前预测危机，同样也很难较早知道下一场危机将是一场灌木丛火灾，还是一场五级大火开始。允许濒临倒闭的公司申请破产通常是有利于经济健康的，政策制定者不应该对市场上的小事件或者大银行的困境反应过度，就好像这是一场灾难的前兆一样。反应太快会鼓励冒险者

相信他们永远不必为自己的错误赌注承担后果，从而滋生“道德风险”，这会助长更不负责任的投机行为，并为未来危机的爆发埋下伏笔。但是，一旦明确下一场危机是真正的系统性危机，反应不足会比反应过度危险得多，太晚出手比太早介入造成的问题更多，而半途而废的措施只会火上浇油。在一场载入史册的危机中，当务之急始终是结束危机，尽管这可能会造成一些道德风险，存在鼓励未来无原则冒险的缺陷。事实的确如此，但与眼下允许系统性崩溃的负面影响相比就相形见绌了。当恐慌袭来时，政策制定者需要尽其所能去平息恐慌，而不是在意政治后果，无须顾忌意识形态如何，也不管他们过去说过什么或承诺过什么。在金融救助中玩弄政治是可怕的，但放任经济萧条只会更加糟糕。

我们没有简单的解决方案来改进应对危机的政治举措，但我们确实希望可以为我们的选择提供一些帮助，并为未来危机中的救助者提供更好的救助方案。我们将尝试解决决策中遗留的一些问题，比如为什么政府救助美国国际集团却不拯救雷曼兄弟，以及为什么我们在危机结束后没有尝试拆分华尔街的大型银行。我们还将讨论危机带来的一些其他教训，包括将稳定金融体系的努力与稳定更大范围经济的刺激计划相结合的重要性，还有需要政府对那些虽然不是传统商业银行，但可能给整个系统带来类似风险的金融公司进行监管。我们将讨论在纷繁复杂的金融战争中做出决策所要面临的挑战，以及在财政部、美联储、联邦存款保险公司和其他愿意有效合作而不是竞争的机构中，拥有经验丰富且具有献身精神的专业人员团队是多么重要。我们还将讨论危机过后改革的力度和限度，以及我们如何相信境况可以得到改善。虽然我们都不是政治家，但我们也要对政治方针进行一些讨论，尽管这经常令人觉得失望与沮丧，但有时却相当鼓舞人心。

政治进程的基调是由最高层决定的，在历史上极其危险的时刻，布什总统和奥巴马总统以非凡的政治勇气支持对金融体系实施备受争议却至关重要的干预措施。虽然我们私下里对国会心存抱怨，但共和党与民主党的立法领导人齐心协力支持将房利美和房地美收归国有，然后拯救

整个金融体系的这种看起来具有很大政治副作用的政策，最终成为美国两党大力支持下通过的最后两项重要立法。2008年的危机和紧随其后的痛苦的经济衰退严重破坏了人们对公共机构的信任。我们认为美国政府应对危机的举措表明，当各级公职人员在巨大的压力下为公众利益而共同努力时，很多事情是有可能的。

我们理解为什么许多美国人并不认为美国政府对危机的反应是成功的，甚至是合法的。因为这些应对方案看起来经常是杂乱无章和前后矛盾的，所以我们还要在黑暗中摸索前进，去探索金融世界里的那些未知领域。我们最初遵循的是传统的策略，但现代金融体系比过去复杂得多，所以我们不得不进行大量的尝试与提升。我们用我们认为并不有效的工具来艰难地应对危机，然后我们努力说服政客们为我们提供更为强大的工具。我们无法发出有力的号召，说服公众接受对银行的救助或其他有争议的政策，但我们一直在努力告诉外界我们在做什么以及为什么要这样做。

我们希望我们现在可以做得更好。关于危机的故事是一个令人感到痛苦的故事，但从某种程度上看，它也是一个充满希望的故事。我们相信这更是一个有益的故事。

第一章 干燥的火种：危机的根源

美国次级抵押贷款行业不负责任的放款行为是2008年金融危机的导火索。如果不是整个金融体系都积累了“干燥的火种”，这个混乱但相对较小的信贷市场角落的动荡，不可能造成全球性的金融灾难。次贷危机是导致此次金融危机的直接原因，但是还有一些深层次的潜在因素导致脆弱的金融体系在危机面前不堪一击。要理解这场危机的根源，重要的是要知道火花是怎样点燃的，更要知道是什么使森林如此易燃。理解这场危机的根源，对于降低未来危机爆发的可能性和影响力也至关重要。

历史本身不会重演，但是正如马克·吐温所言，历史是押韵的。2008年金融危机延续了历史上历次金融危机所固有的模式——在经济历史学家查尔斯·金德尔伯格的理论中，该模式表现为先是狂热，之后是恐慌，最后是崩溃——只不过到了现代，恐慌变得更加难以预测和遏制。就像每一场重大危机一样，这场危机开始于疯狂的借贷，在过度自信时期表现为信贷繁荣，当信心消失时就出现崩溃。金融体系反映出繁荣时期的过度自信，金融公司承担了过多的风险杠杆，大部分杠杆是以高流动性短期债务的形式存在的，一旦债权人变得紧张不安，这些短期债务就可能会消失。大部分风险转移到传统银行体系之外的公司，在这个领域中，监管和监督都是不足的，旨在紧急情况下保护银行的安全网也无法进入。相当多的金融机构通过直接或间接的渠道过度依赖抵押贷款，包括广泛存在的抵押贷款支持证券，这些证券在房地产泡沫时期被认为是安全的，但在泡沫破裂后就会带来极大风险。它将扩散投资者的恐慌，一开始从劣质的次级抵押贷款到所有的抵押贷款证券，然后逐渐影响到所有被认为购买了这些证券的公司，甚至持续影响到被认为购买了上述公司证券的公司——恐慌是会传染的。

如今，这些问题看起来显而易见，这是得益于十年的后见之明，但在当时可并没有被深刻理解到。虽然每一场危机都始于信贷繁荣，但并非所有的信贷繁荣都终将引发危机。其间，金融体系似乎比21世纪初的那几年更加稳定：2005年是大萧条以来美国首个没有出现银行倒闭的年份。这种繁荣掩盖了美国面临的一些较为严重的长期经济挑战——收入不平等加剧，工资停滞不前，生产率缓慢增长，适龄男性就业率显著下降。但总体而言，美国经济似乎处于相当良好的状态。人们普遍有信心地认为，如果经济真的陷入困境，金融体系也将是有回弹空间的。毕竟在过去的几十年里，它很好地经受住了一系列小幅衰退和其他考验，而且即便经济衰退，银行似乎也有充足的资金来弥补亏损。在那个时期，严谨的经济学家声称，像金融衍生品这类金融创新，因其具有所谓风险分散能力，已经使金融危机成为过去的历史篇章。

但是，金融危机永远不会成为过去的历史篇章。正如经济学家海曼·明斯基的著名论断，长期的稳定可能导致过度自信从而产生不稳定性。在经济繁荣时期，流动性似乎是无限的，资产价值似乎注定会继续上涨，风险开始过度增长，造成的危害可能已经远远超出冒险者的可承受范围。

在危机爆发之前，我们三个人都没有充分认识到现行金融体系中正在形成的脆弱性。不过，我们并不相信金融危机已经成为过去，这也许是因为我们——学术界的伯南克、政府部门的盖特纳、市场领域的保尔森——在职业生涯中花了太多的时间来思考与危机相关的问题。作为普林斯顿大学的经济学教授，伯南克曾是研究大萧条——金融不稳定击垮经济的代表性历史案例的学者。作为财政部以及国际货币基金组织的一名公职人员，盖特纳在应对墨西哥、亚洲与世界其他地区金融危机中已经看到将要面临的挑战。作为高盛的首席执行官，保尔森经历了对冲基金长期资本管理公司破产和俄罗斯债务违约等事件。我们都知道过热的市场会以多快的速度崩溃，虽然没有人表现出应有的忧虑，但也没有人认为金融创新和现代金融的复杂性会使我们免受危机的影响。

金融体系对经济体来说至关重要，但至少在现代化经济体系中，金融本质上是脆弱的。在我们讨论十年前有哪些特殊因素使金融体系一反常态地容易受到恐慌的冲击之前，有必要先谈谈为何金融体系过去、现在以及将来总是容易受到恐慌的影响。

金融体系内在的脆弱性源于以下事实：银行具有两个重要的经济功能，这两个功能偶尔会发生冲突。银行为人们提供了一个容易获得的渠道来存放他们的资金，这样比放在家里更为安全，并且可以获得更高的利率。然后银行用这笔钱为房地产、汽车、贸易等金融风险投资提供贷款，而这些投资可以提高生活水平，推动经济发展。换句话说，短期借入是为了长期借出，这一过程被称为“期限转换”。这是一种能够将资金分配到更有效率的用途上的有效方式，可以使整个社会将资源投入到能够创造繁荣和进步的长期、非流动性的投资中，同时让社会的个体成员在需要的时候获得资金。

但是期限转换也会伴随着一些风险，每个借短贷长的机构都容易受到“银行挤兑”的影响。正如电影《生活多美好》所展示的贝利兄弟的那个著名的场景一样，在影片中，住房贷款协会的乔治·贝利（由詹姆斯·史都华扮演）不得不向吵着要钱的贝德福德小镇的居民做出解释，储户和其他短期债权人借给银行的资金实际上只有很少一部分存在银行。在极少数情况下，债权人会对银行失去信心，这个时候债权人会要求银行兑换他们的资金。同样也是在这种情况下，问题才显得严重，因为人们的大部分资金都已经借出去了。即使是一家资产远高于负债且具有偿付能力的银行，如果其资产的流动性太低而无法满足债权人对于资金的提取要求，也会面临倒闭的风险。

美国和大多数国家一样，通过建立限制银行可承担风险水平的监管措施来降低这种风险，同时再配备政府为储户提供的存款保险，当银行出现不稳定时，降低储户挤兑的冲动。但大多数受理存款业务的银行仍然依赖于其他形式的风险性、流动性资金。在现代社会，银行挤兑已经

不再需要跑到现场去，只需要点击鼠标即可。这使银行和其他金融中介机构对于恐慌的爆发特别敏感。只要银行继续受理期限转换业务，并向个人和企业发放具有内在风险的贷款，谨慎的监管就只能限制这种风险，而不能将其完全消除。

更为普遍的一点是，不同于其他主要依靠成本、商品和服务质量而取胜的企业，金融机构的成功主要依赖于信心。这就是“信用”（credit）一词来自拉丁语中的“信仰”（belief），以及我们相信某事可靠用的是“bank on things”，还有一些金融机构被称为“信托”的原因。传统的银行建筑之所以注重用花岗岩砌外墙和石柱，也是因为这可以在金融的脆弱性之前向外界展现银行具有稳定性和持久性的光环。没有信心，任何金融机构都无法运作，信心是容易消散的，不管是理性还是非理性的，它可以在任何时候消散。当信心退去的时候，它通常会消散得很快，而且很难重建起来。

2008年金融危机就是一场大规模的银行挤兑所引发的蔓延至整个体系的信心危机。人们出于害怕想要撤回他们的资金，这使留在银行中的资金变得更不安全。因为这诱使更多的人想要撤回他们的资金，一个可以不断自我强化的恶性循环就此形成——恐慌、抛售、资本短缺、追加保证金通知、信贷紧缩，最终触发挤兑。一旦恐慌开始形成，撤回资金以避免受损成为理性的选择，观望才可能是致命的。感知和现实都很重要，因为一旦发生挤兑，挤兑者便不会停止，直到他们重建信心，不仅自己没有合理的理由继续挤兑，其他人也同样没有理由挤兑下去。恐慌深深地扎根于内心深处，从众心理也是强大的，这使恐慌很难被预测，也很难被阻止，恐慌的潜在可能性永远无法被完全根除。换句话说，只要冒险和期限转换仍然是金融的核心，正如只要人类还具有人性，世界就将面临金融危机的威胁。非常不幸的是，灾难总还是有可能发生的。

那又是什么导致这场特殊的灾难爆发了呢？

火花的源头

在危机爆发前的几年里，美国出现了债务迅速增加的现象。普通家庭债务过度扩张，以至于到了危险的地步。家庭债务占国内生产总值的比例上升得如此之快，以至于盖特纳开始把他用来跟踪此类数据的图表称为“富士山”（Mount Fuji）。来自美国和世界各地的商业银行、投资银行、保险公司、抵押贷款公司、财务公司、养老基金和共同基金都开始了信贷扩张。更重要的是，它们经常借入资金来提供信贷，已经积累了价值36万亿美元基于脆弱性资金的杠杆资产。从国家层面来看，美国已然入不敷出——依靠其他国家的储蓄维持着。由于全球投资者对低利率和国内投资机会稀少感到沮丧，他们正在海外寻找更好、更安全的机会，一股外国资金涌入美国的浪潮正在形成。伯南克将这种对产生可观回报的资产无止境的需求称为“全球储蓄过剩”，这会产生大量干燥易燃的火种。

信贷繁荣主要发生在美国的抵押贷款市场，从2001年到2007年，每个美国家庭的抵押贷款债务飙升了63%，速度远远快于家庭收入的增长。这些新债务中有些发挥了作用，可以帮助人们买房以及通过家庭收入之外的途径获得资金。但有些新贷款则转向了高风险、未成熟的领域，在这些领域，业务准入标准出现了令人惊讶的变化，特别严重的是向低收入借款人发放高风险的次级抵押贷款。许多贷款机构会批准所有的贷款申请，而这些申请几乎是接近总房款的全额贷款，而且不考虑借款人信用记录如何、有没有工作、是否提供可供核实的收入证明，以及对于每月还款的真实意愿如何。这才有了“忍者贷款”，贷给那些没有收入、没有工作、没有固定资产的借款人；还有“骗子贷款”，贷给那些夸大年薪或谎报资产的人。任何人只要在虚线处签个名就可以获得具有诱

惑性利率的浮动利率抵押贷款，而这种具有诱惑性的利率在两三年后出现了飙升。

通常情况下，贷款机构有很强的动机来谨慎对待它们发放贷款的数量及对象，因为它们需要得到回款以获取收益。但在危机爆发前的几年里，华尔街的公司满足全球对于安全资产的强烈需求的办法，是将抵押贷款打包为设计越发复杂的抵押贷款支持证券，然后出售给寻求更高回报的投资者。这些投资者的需求让那些华尔街公司对于可以作为证券原材料的抵押贷款产生了同样强烈的欲望。而知道自己可以在不承担任何违约风险的情况下出售抵押贷款的贷款发起人，几乎没有动力去寻找信誉良好的借款者。他们中的很多人所获得的奖金是由贷款规模，而不是由贷款质量来决定的。这些贷款就变成了利润丰厚的磨坊里的谷物，这个磨坊将不同风险水平的抵押贷款与支付流分开，然后将它们重新打包成复杂的证券，直到风险被切分得如此精妙，以至于它似乎消失了。当然，风险并没有消失，只是被隐藏、稀释和传播到世界各地。

“从贷款到证券化”的抵押贷款模型对抵押贷款发起人产生了负面的激励导向，一些分析师将整个危机的根源归咎于此。从这个角度来看，如果贷款者被要求持有更多他们发起的贷款，那么这场灾难本来是可以避免的。因为如果他们将切身利益绑定其中，就不会这么鲁莽。但是抵押贷款模型中所存在的无法回避的问题并不能解释整个故事，因为许多贷款者和他们的母公司确实持有他们自己的贷款以及以他们的贷款为底层资产的证券，并接受它们作为短期贷款市场的坚实抵押品。像美国最大、最激进的抵押贷款机构，美国国家金融服务公司这样的企业，可是有足够的利益绑定于其中的，它们之所以遭受挫败，是因为没有让足够多的风险贷款实现证券化。它们就像是吸食着自己的毒品的毒贩，天真地相信高企的房价会继续涨到天上。

归根结底，抵押贷款繁荣的基本驱动力在于对房地产市场抱有过于乐观的态度。不断上涨的房价促进了宽松的借贷条件，而宽松的借贷条

件反过来又推动了房价进一步上涨。有一种广泛存在的假设，即借款人可以在不存在重大风险的情况下，购买远远超过自身负担能力的房子，其原因在于如果遇到还款困难，他们总是可以进行再融资或出售证券获利，多年以来这种乐观的假设往往是正确的。2014年发表在《美国经济评论》上的一项研究发现，即使是抵押贷款经纪人和华尔街的银行家也在整个繁荣时期将自己的钱投资于房地产。他们和抵押贷款支持证券的投资者一样陷入了狂热之中。有150年历史的投资银行雷曼兄弟的高管们也同样受到了蒙蔽，在泡沫已经开始破灭后，以220亿美元的价格收购了规模庞大的房地产商阿奇斯通-史密斯房地产信托投资公司，这是一笔极具误导性的交易，这场狂热的蔓延既广泛又深入。

在任何情况下，许多新发行的低质量抵押贷款都将对金融体系的稳定性产生重大影响。虽然这可能是一个比较好处理的资产，但抵押贷款的直接损失本身就是一个问题。证券化热潮将这些抵押贷款分割成证券，而这就是一种贯穿整个金融体系的货币和抵押品形式。这些证券通常能够获得信用评级机构的AAA评级，而这些评级机构又依赖证券发行人来获得收入，市场几乎经常认为它们与美国国债同等安全。那些为AAA评级辩解的有缺陷的模型在一定程度上取决于这种信念，即使美国某个地区的房价真的大幅下跌，全国范围内的房价也不可能同时崩盘。第二次世界大战以来就是如此，部分原因在于旨在促进和扩大住房拥有率的税收政策和政府计划。但是，由地域上多元化的贷款组合而成的证券将持续避免大规模违约风险的乐观假设，最后被证明是错误的。全美房价最终暴跌超过30%，次级抵押贷款违约或接近违约的比例从6%飙升至30%以上。佛罗里达和内华达这样的沙漠州遭受了最为严重的损失，因为那里的价格雪崩幅度最大，但几乎所有的地方状况都很糟糕。

同样，系统性危险并不只是因为抵押贷款看起来不那么安全，系统性危险更在于抵押贷款支持证券已经成为现代金融的重要基础，这使得整个金融体系的健康状况依赖于抵押贷款市场的感知状况，而当时很少有人认识到这一点。即使这些证券是穿透的，并在公开交易所进行交

易，对它们的依赖也将是非常危险的。但担保债务凭证、双层担保债务凭证和其他金融工程推出的新产品往往是复杂的、不透明的，并且嵌入了隐藏的杠杆。这些产品本应通过分散以及投资者的需求定制来帮助降低风险，但在长期信贷繁荣末期各种因素的综合作用下，它们使整个系统更容易受到信心危机的影响，也更难在危机开始后稳定下来。一旦抵押贷款开始出现问题，由抵押贷款组成的复杂证券也开始出现风险，集中抛售似乎比弄清楚单只证券的风险程度更容易，也更安全。与此同时，买卖衍生品（与其他资产价值以复杂的方式捆绑在一起的金融资产）的市场是一个陈旧的烂摊子，里面充斥着数以千计的私人交易对手以及他们之间签订的数百万份合同。在这个市场里，有时几乎不可能弄清楚谁持有什么，谁欠谁什么。这意味着在危机中，投资者和债权人将不确定有哪些风险敞口或者他们的对手方发生了什么，不确定性就像置于恐慌之火上方的汽油桶。

尽管如此，在当时，次级抵押贷款市场看起来并不像是摧毁金融体系的主要原因。次级抵押贷款占美国所有未偿还抵押贷款的比例不到1/7。引发危机的违约和拖欠贷款行为大多集中在浮动利率次级抵押贷款上，而这些贷款占有所有抵押贷款的比例不到1/12。依据公开数据的统计结果，即使每个次级抵押贷款持有者都违约，所造成的损失也不会太大，而且很容易被大多数主要银行和其他债权人的资本缓冲所吸收。这种计算忽略了几乎所有人都未意识到的一点，那就是抵押贷款有可能正成为整个金融体系的恐慌载体。

点火

当保尔森于2006年7月离开高盛去华盛顿特区时，高盛在一个虚拟的“密码箱”里持有价值600亿美元的无限制条件国债，这些证券不能被用作抵押品，也不能被用于风险交易。高盛已经意识到好日子不会永远持续，恐慌会拖累负责任之人和鲁莽之人，而在危机中保持流动性充足才是王道。

但这并不是21世纪早期华尔街的主流态度。金融机构在冒险和加杠杆上大行其道，在短期信贷市场大举举债——尤其是“三方回购”和“资产支持商业票据”，这就将赌注押在了与抵押有关的资产和其他形式的私人贷款之上。一些公司的高管担心风险管理体系会发生崩溃，但这些忧虑在繁荣时期可能需要付出高昂的代价。正如2007年花旗集团首席执行官查克·普林斯所说：“只要舞曲还在继续，你就得起身走到舞池中继续跳下去。”

并不是所有的泡沫都会威胁整个金融体系的稳定。当20世纪90年代末的互联网泡沫破裂时，购买像Pets.com（宠物电商）这类破产的互联网企业股票的投资者损失惨重，但这并没有产生太多的连锁反应，只是出现了轻微的衰退。真正的问题在于这些泡沫是用借款来融资的，特别是这些资金可能会遭到挤兑。杠杆之所以非常诱人，是因为它是最终的利润倍增器。如果你花100美元购买一项没有杠杆的资产，然后以120美元的价格卖出，你的利润率是20%。但是如果你只花了自己的5美元，然后借另外的95美元购买相同的资产，再以同样的120美元卖出，通过杠杆就奇迹般地创造出了400%的利润。

不利的一面是，在损失方面杠杆具有相同的倍增效应，这就极大地

增加了“破产风险”。如果你以同样的杠杆花费相同的100美元购买资产，当资产价值低于95美元时，你就会损失全部投资。如果你的债权人突然要求你偿还贷款，或者迫使你提供额外的抵押品，特别是如果你没有一个装满了只供紧急使用的国债的保险箱，你可能就会真正陷入危机。你必须立即出售资产以避免违约，如果持有类似资产的人同时进行类似的抛售，资产的价格就会进一步下跌，这将引发更多的抛售和追加保证金通知以及违约，一切也就付诸东流了。如果碰巧是一家金融公司，那么这家公司的债权人可能就会对其商业票据失去信任，停止续期隔夜回购贷款，或者迫使其提供更多抵押品，这相当于现代模式的银行挤兑，房地产泡沫破裂后恐慌蔓延的原因也正在于此。

2008年危机以前，许多大型金融机构加速增加杠杆，在某些情况下，每1美元的资本金就会对应30美元的杠杆，而对损失所提供的保全措施却是十分有限的。越来越多的杠杆是短期债务，类似于没有加保的银行存款，一旦有危险的迹象出现时，存有疑虑的债权人就能立刻撤回这种可以随时兑付的债务。许多利用隔夜贷款为自己融资的高杠杆率机构变得非常庞大，它们之间的关系错综复杂，它们已经非常紧密地融入现代金融的结构中，以至于一旦它们解体，就会对整个金融体系构成威胁。

这些都是点燃金融危机的导火索。是什么让现实情况变得更加易燃，也更难预测或被阻止呢？其原因在于很多这样的机构从技术层面来看都不是“银行”。这些机构的行为就像银行一样，借短贷长，但它们在商业银行体系之外运作，这些领域既缺失监管，也缺失现有的体系为持有商业银行牌照的机构所提供的安全网。这些机构在风险承担上面临更为宽松或者有时根本不存在的制约，它们的资金来源不是加了保险的存款，它们也没有获得美联储贴现窗口的通道权限，贴现窗口在必要时可以向商业银行提供紧急贷款。在危机到来之前，美国金融业超过一半的杠杆已经转移到了这些“影子银行”或“非银行”机构——类似贝尔斯登和雷曼兄弟这样的投资银行，房利美和房地美这样的抵押贷款巨头，美国

国际集团这样的保险公司，还有货币市场基金，以及通用电气金融服务公司和通用汽车金融服务公司这样的公司金融部门，甚至还有传统商业银行的非银行类附属机构。这些公司都参与了脆弱但是点石成金一般的期限转换过程，但它们缺少不会被挤兑的保险存款所拥有的那种安全保障，缺少对于杠杆的有效监管约束，如果它们的融资瞬间蒸发，也没有能力向美联储求助。这种对非银行机构缺乏监督的做法尤其危险，但整个美国的金融监管体系都是支离破碎的，整个体系充满了冗余官僚体系的派系斗争。虽然商业银行拥有最为规范的监管，但监督责任被分配给了美联储、货币监理署（OCC）、联邦存款保险公司以及美国储蓄机构监管办公室（OTS），以及协助监管美国银行的海外分支机构和各州银行委员会，这些机构分别被赋予了不同类型的监管权力。有时候，通过法律形式上的改变，一些银行实际上可以自我选择监管机构。美国国家金融服务公司将自己重组为一家储蓄机构以接受OTS声明狼藉的宽松监管，这些机构经常面临着边界模糊不清的多重监管者。

在商业银行体系之外，监管更为宽松。抵押贷款巨头房利美和房地美作为政府出资企业，它们自己的监管机构基本上是无效的。美国证券交易委员会对投资银行进行监管，但并未试图限制它们的杠杆或限制它们对于短期资金的依赖。美国证券交易委员会主要关注的是投资者保护，美国商品期货交易委员会也是如此，其职权范围包括许多衍生品市场。美国联邦贸易委员会、美联储、联邦以及州的许多其他机构都从各种角度承担了保护金融消费者的责任，但这并不是它们的首要监管任务。

另一个关键的空白是这些机构都不负责分析或防范系统性风险。没有一个监管机构负责维护或者监控整个系统的安全性和稳健性，它们仅仅关注单个机构的安全性和稳健性。没有一个监管者能关注到涵盖非银行和银行的整个系统。没有人能够从总体安全性角度对衍生品、隔夜资金及其他跨机构或监管界限的行为对于系统稳定性的潜在威胁进行合理评估。尽管联邦存款保险公司拥有紧急权力，可以迅速有序地关闭濒临

倒闭的商业银行，但没有人有权在危机期间及时介入以避免一家大型非银行机构的草率破产。

我们对此都感到内心不安，我们三人在危机爆发前都在各自的机构内成立了新的风险委员会和任务工作组，并试图将主要精力集中在系统性威胁方面。我们努力扭转过度自信的盛行导向，着力纠正危机已经成为历史的观点，呼吁更加稳健的风险管理以及对尾部风险保持谨慎态度。我们在行动上没有足够的创造力或力度来控制这些风险，并且我们都没有意识到这些风险是如何失控的。从我们所有的危机经历来说，我们仍然没有预见到这将是我们的此生遇到的最糟糕的危机。后来当伯南克被问到这场危机中最让他惊讶的是何时，他回答道：“就是这场危机。”尽管我们都担心政府无法确保我们混乱而复杂的系统的安全与稳健，但我们并不认为它处于恐慌的边缘。我们担心可能会发生一些可怕的事情，但即使在接下来的几个月里，我们也没有预见到这种情况会如何发展。例如，我们和其他大多数人都没有预料到短期批发融资市场会遇到挤兑，因为其中大部分融资是有抵押的，这在违约情况下为投资者提供了保护措施。我们没有预料到在恐慌的情况下投资者甚至不会考虑高质量的抵押品，作为一种充分的担保，这些抵押品将会在不断恶化的市场环境中实现快速售出。

预判出错的一部分原因在于失败的想象力，另一部分原因在于政府内机构组织的失误。同时，也缺失对于监测或处理系统性风险承担责任与义务的总体机构。杂乱无章的监管体系是如此支离破碎，以至于发生的很多问题都没有被纳入监管者的视线之内，或者被视为其他部门的问题。这场危机特别难以预测，是因为它不仅是一两个显性因素的结果，而且是许多不断发展的趋势之间一系列复杂的相互作用的结果，具体包括金融杠杆的爆炸性增长、对于易发生挤兑的短期融资的依赖、风险向影子银行系统的转移、“大到不能倒”机构的崛起，以及无处不在的由劣质抵押贷款形成的复杂衍生品。这些因素中的每一个都将在事态发展中发挥独立的作用，而它们之间的相互影响却造成了特别危险的恐慌情

绪。

当然，不仅仅是我们遇到了挫折，这场危机几乎让所有人都感到意外。危机预测的一个教训是，预测金融危机是极其困难的。有些人可能对某些事情有先见之明，但不能指望将先见之明作为一种现实性的危机防范策略。

防患于未然之艰难

金融体系天生具有脆弱性，但包括立法者在内的政策制定者却可以或多或少地使金融系统更加脆弱。从事后情况来看，政府未能遏制引发危机的过度行为。非常明显的一个例子是，政府允许主要的金融机构放大过多的风险杠杆，却没有坚持让它们储备足够的资本，而一家机构对杠杆的依赖程度越高，它的资本流水平就越低，所受到冲击的风险也就越大。资本金作为减震器可以帮助一家机构承担亏损、保持信心，并在危机期间保持偿付能力。现在回想起来，美国的金融机构当时确实需要更多的资本金。

但这只是回顾过去，在当时的情况下，银行很容易就超过法定的资本金要求，而且监管者认为它们并不能要求这些金融机构补充更多的资本金。纽约联邦储备银行确实要求其监管的银行进行压力测试，模拟衰退和其他类型冲击的潜在影响，这么长时间以来情况一直很好，以至于这些机构无法想象到后果是如此惨烈。没有一家银行提出会严重削弱其资本缓冲的方案，这是长期平安无事所造成的负面影响，即会导致这些机构处于自满的状态。

后来逐渐清晰的是，旨在防范由相对小幅衰退造成各种损失的银行资本管理制度其实并不够保守。监管机构允许银行将太多低质量的资本计入它们的法定比率，而不是坚持使用吸收亏损的普通股。监管者没有意识到银行在复杂的衍生品和表外工具中隐藏了多少杠杆，这使得这些产品的资本化水平看起来比实际的情况要好很多。但这通常并不是银行故意欺骗的结果，因为一般情况下，银行本身无法评估其全部的风险敞口。大多数银行家和他们的客户一样，对房地产市场的风险还是过于自信了。尽管现有的商业银行资本管理制度过于薄弱，但它仍然强大到足

以将价值数万亿美元的杠杆注入不受约束的非银行机构。对银行资本水平、银行流动性水平或银行对短期融资的依赖程度进行更为严格的审查，可能会导致更多的杠杆流入资本不足的影子银行体系，而这些机构既不受监管机构管辖，也不受美联储安全网的保护。风险就像爱情一样，总会找到合适的办法。这是一个悖论，也是一个内在的危险，一个支离破碎的监管体系为自称为银行的机构以及以其他名称命名的机构设定了不同的标准。从技术上讲，此次危机中最为脆弱的机构并不是银行，尽管这些机构沿用了许多银行的商业模式。美国的资本制度最具有破坏性的问题不在于太薄弱，而是适用范围太窄。那些在抵押贷款相关投资方面最鲁莽、资金基础最不稳定的机构，其资本缓冲也最为薄弱，而它们的运营领域基本上也超出了监管体系所控制的范围。

理想情况下，应该有一个更强大、更全面的监管体系以及更严厉、更积极主动的监管机构，但在繁荣时期，政治家们对加强任何形式的金融监管都没有多大兴趣。联邦存款保险公司2003年的年度报告中收录了一张照片，照片中联邦监管机构和银行游说家使用链锯和修剪枝叶的大剪刀剪向红色的丝带，这反映出那个年代对于干涉市场的行政官员的态度是如此不屑一顾。如果当前的市场主流情绪不利于更严格地执行针对银行的监管规定，那么它将完全反对将这些监管规则现代化或将其扩展为非银行机构的改革措施。利润丰厚的金融业者为自己的特权进行了辩护，他们用于游说华盛顿和用于竞选的捐款比以往任何时候都多。美国国会在1999年的《格雷姆-里奇-比利雷法案》中通过了一项重要的金融放松管制规定，危机前的主要问题正在于是否会有更多的放松管制措施，而不是重新管制。

正如我们的一些前任一样，我们三人认识到如果没有一场危机为改革提供合适的理由，要实现改革是极其困难的，房利美和房地美就是最生动的案例。这两家公司拥有或担保了美国一半的住房抵押贷款。我们在危机前都曾对这种情况十分担心，因为这些机构处于严重资本不足和监管不足的状态。市场参与者认为政府既然给它们发了牌照，那么在它

们遇到麻烦时政府就会出手相助，因此这些公司认为不断增加杠杆是安全的，这就是道德风险的真实案例。2005年伯南克在布什政府担任经济顾问委员会主席期间，致力于加强监管以控制“两房”冒险行为的改革，但房利美和房地美在国会拥有强大的资源，从而导致改革无疾而终。2006年保尔森出任财政部长时重燃了改革的梦想，并最终与民主党人巴尼·弗兰克达成了一项经两党妥协而形成的议案，将对房利美和房地美的投机行为进行限制，同时建立一个更强大的监管机构和更严格的监管标准。该议案在众议院获得通过，但在参议院受阻，改革将不得不等到“两房”濒临倒闭之时才能实施。

在繁荣时期要想提高金融体系的稳定性是较为艰难的，部分原因在于金融体系在这时看上去非常健康。保尔森领导财政部制订了监管体系重组计划，该计划将为危机后的改革提供一份蓝图，但当该计划真正面世的时候，却基本上被人们忽略了。伯南克在华盛顿联邦储备银行设立了一个金融稳定部门，他主持制定了更严格的监管指导以限制商业银行对于商业地产和其他风险的风险敞口。盖特纳与美国及其他国家监管者做了一系列努力，旨在改善风险管理水平，并将更多的注意力放在危机风险方面。2005年，由纽约联邦储备银行牵头，与其他监管机构一道，迫使华尔街顶级衍生品交易商升级陈旧的后台基础设施，使衍生品交易系统实现现代化。在这个陈旧的系统中，衍生品订单经常被传真到无人看管的机器上，交易常常几个月得不到确认。虽然这些变化减轻了潜在的混乱和恐慌，但并没有降低金融系统的整体杠杆率。这些公司并不愿意减少风险衍生品的风险敞口，因为它们不想失去既有的市场份额。谨慎的建议并不能抵消普遍的乐观情绪，真可谓“江山易改，本性难移”。

我们为使监管体系转向责任导向而做的微薄努力，无异于亡羊补牢。例如，在伯南克上任美联储主席后，美联储最终采取行动打击无证贷款和其他令人震惊的滥用抵押贷款行为，但在新的监管规定艰难地履行政策制定程序时，危机已经开始了。联邦监管机构管控那些不负责任贷款的余地也没有它希望的那么大。2005年，联邦监管下的银行和储蓄

机构只发放了所有次级抵押贷款的20%。一旦那些可疑贷款被发放并且被证券化，监管机构就无法收回贷款或取消证券发行，也无法阻止对于这些产品的恐慌在整个金融体系中蔓延。

我们本应更早、更努力地去推动改革，但整治抵押贷款将会打破美国的政治传统，更不用说美国房地产业在各界所具有的影响力了。两党达成了长期的共识：拥有住房对“美国梦”至关重要。抵押贷款热潮将这一梦想扩展到比以往任何时候都多的美国人身上，并因此而广受欢迎，这也将美国的房屋拥有率推高至创纪录的69%。次级贷款尤其受到赞扬，因为它使信贷民主化，使低收入家庭受益，尤其是那些被排除在这一梦想之外的少数群体。华盛顿几乎没有人支持打击将租房者变成房主的懒散承销行为，尽管这些新买家中的一些人是被利用了。

总的来说，在大萧条之后的几十年里，随着金融体系的发展而发展起来的监管体制，可能已经阻止了金融杠杆、短期融资、影子银行，甚至在体系中传播恐慌的不透明抵押贷款支持衍生品的同时爆发。但美国实际的监管体制没有能力拆除这些炸弹，繁荣时期的政治气候也不利于开展体制改革。为降低危机风险而采取的孤立主义或监管措施似乎仍遥遥无期，也没有任何动力。即使政策制定者对这种风险有先见之明，我们也很难看出如何说服这些陷入狂热的成年人去改变他们危险但合法的行为。

未觉察的火花

无论如何，我们都不能未卜先知。

到了2007年的春天，房地产的繁荣显然已经结束，而次级抵押贷款市场也一蹶不振。但是就业市场依然强劲，银行的资本水平似乎也依然充足。我们并不相信泡沫的破裂会对房地产以外的金融或经济产生重大影响。次级抵押贷款市场问题对于整个经济和金融市场的影响似乎处于可控的状态。2007年3月伯南克在国会进行听证时，保尔森还表示次贷问题在那年春季“基本上得到了控制”。经济状况确实看起来非常健康，经济增长在当年的大部分时间里保持了良好势头。

2007年3月，盖特纳在夏洛特市的演讲中警告人们要高度关注“我们可以称之为反尾或者负面极端的情况”。他认为次贷市场的崩溃可能产生“正反馈动力”（positive feedback dynamics），这是一个恶性循环，对于风险敞口的违约风险和不确定性的担忧可能导致抛售现象，这可能是因为抵押贷款支持的衍生品看上去更不可靠而导致追加保证金通知，交易对手的信用也会变得更差，从而导致更多的抛售现象。这就是最终可能发生的事情，但是盖特纳的结论是这种情景不太可能发生：“到目前为止，几乎没有迹象表明信贷市场次级贷这一领域的混乱会对整个市场产生持久影响。”

然而，到了2007年夏天，这种恶性循环就开始显现了。次级抵押贷款机构——美国国家金融服务公司的现金开始告罄，其最大的竞争对手也破产了。由贝尔斯登提供资金的两家对冲基金——其中一家是增强杠杆基金，该基金是在增加杠杆成为主流导向时成立的，并因此而得名——也在抵押贷款组合出现问题后倒闭。

考虑到我们当时所掌握的情况，我们的假设似乎是合理的，即对于次贷领域的整肃将给局部混乱的信贷市场带来一些良性的市场秩序，而不会造成更大幅度的损害。但这个分析又过于合理了，我们的分析集中在次级抵押贷款的适度规模和范围上，但却忽略了恐慌这一无法量化的变量。我们没有预见到抵押贷款支持证券的复杂性和不透明性将如何导致债权人和投资者逃离与抵押贷款有关的任何东西和任何人，而不仅仅是次级抵押贷款。我们没有预料到房地产市场某一领域的坏消息会产生经济学家加里·戈顿所称的大肠杆菌效应。在大肠杆菌效应中，几起受污染汉堡事件的传言吓得消费者拒绝所有肉类，而不是试图弄清楚哪些商店、哪些地区的哪些肉类受到了污染。

次贷是一个问题，但是如果它只是次贷借款人和次贷贷款人的问题，则并不能引起金融恐慌。超过一半的美国房屋损失发生在2008年9月的破产和濒临破产之后。如果没有恐慌，次贷领域相对孤立的问题本应得到遏制。恐慌把那些孤立的火花引燃，最终蔓延为金融浩劫。

但是即使弄清楚金融浩劫的心理学根源，也并不能降低其危险程度，因为金融危机的预防机制失效了，现在这个金融系统的命运将取决于如何灭火。

第二章 第一束火焰：2007年8月—2008年3月

2007年7月9日，法国巴黎银行宣布冻结赎回三只持有美国次级抵押贷款支持证券的基金，并将冻结的原因归于市场流动性的全面丧失。我们对危机有足够的了解，所以预感这次将是一场大危机，尽管那时我们还不知道它会演变成几代人以来所经历的最为严重的一场危机。

这则消息之所以让人如此不安，不仅是因为次级抵押贷款支持证券正在贬值，还因为法国巴黎银行表示不知道如何给这些证券赋予任何价值，因为没有人会不考虑质量问题而去购买这些证券。这种早期的恐慌和不确定性就是构成恐慌的原因。银行纷纷囤积现金，同业拆借利率也在飙升，惊慌失措的投资者正从其他基金中抽出资金，以确保他们的现金不会同样被冻结。

在任何一场危机的早期阶段，政策制定者都必须灵活调整力度以应对他们尚未完全理解的形势。那些一有危险苗头就习惯性地施以援手的政府可能会造成真正的道德风险，这可能会鼓励一些不计后果的投机行为，纵容没有生存能力的僵尸银行，并使金融体系将来可能从更高的悬崖上跌落下来。但是反应不足比反应过度的代价更大，其危害性也会更大。伯南克的学术研究成果表明了怯懦的央行行长的无作为是如何使大萧条走向深渊的。非常不幸的是，危机并不会宣称自己是一场将自我燃烧殆尽的空前的森林火灾，也不会表明自己是一场可能摧毁金融体系核心的系统性噩梦。政策制定者需要在危机发展过程中弄清楚这一点。

金融危机早期并不是一个令人难忘的阶段。美国人今天还记得政府介入以拯救贝尔斯登、房利美、房地美、美国国际集团，并最终拯救了

整个金融体系，但在应对危机的初期阶段，我们却悄悄地拒绝过那些寻求帮助的公司。美联储起初采取的是传统的救助方式，但后来又采取不那么传统的央行贷款方式，力图恢复金融体系的流动性。更加戏剧化的危机升级将在火势更加凶猛之后发生。早在大多数家庭感受到大萧条的影响之前，金融体系的稳定性就已经开始受到侵蚀，甚至我们早期的适度干预也被批评为误入歧途的过度反应，因为这样做会拯救那些不计后果的机构并加剧道德风险。

在整个危机期间，我们三个人是作为一个团队去开展各项工作的，每天都要进行交流沟通，而且通常都是一天好几次。由于危机最初的问题是流动性短缺，而且当时财政部在金融领域的权限非常有限，所以基本上所有的早期救助行动都不得不由美联储来操作。

白芝浩剧本

在通常情况下，中央银行的主要作用是通过降低或提高利率来促进经济增长，或者采取紧急制动手段来避免通胀。但当信心减弱、信贷市场失灵时，中央银行也可以成为最后的贷款人，在私营贷款机构不愿提供流动性的情况下，为有偿付能力的企业提供流动性救助。众所周知，美联储最后贷款人的职能就是贴现窗口，这可以为任何面临现金短缺问题的商业银行提供紧急流动性救助。进入贴现窗口的目的是，让银行能够满足私人债权人的提款要求，而不必在一场动荡的大甩卖中抛售他们的资产。除了存款保险以及联邦存款保险公司规范化管理破产储蓄机构的工具之外，联邦政府对传统银行体系的保护也是非常有力的。非常不幸的是，传统的银行体系已经不再是美国金融业的主导，它也不再是美国金融业问题的中心。但是在危机的早期阶段，贴现窗口天然地成为危机爆发的原点。

1873年，英国记者沃尔特·白芝浩撰写了《伦巴第街》，该书被中央银行奉为圣经，其主要论点至今仍是危机应对策略中的关键部分。白芝浩认识到阻止挤兑的唯一方法是向外界表明根本没有必要挤兑，在恐慌消退之前要让有偿付能力的公司非常容易获得贷款。他写道：“自由而大胆地放贷，只有这样才能让公众觉得你是打算持续放贷的。”白芝浩建议采用“惩罚性利率”，这些贷款应该足够昂贵，只有这样在危机持续时贷款才能保持吸引力，而且它们应该由可靠的抵押品担保，以保证央行面临违约时的安全。我们的目标应该是在私人资金枯竭的情况下获得公共资金，这样才能抵御恐慌并稳定信贷。伯南克的研究表明，信贷渠道的堵塞会给经济带来很大的破坏，而美联储在20世纪30年代不愿提供流动性正是造成大萧条的原因之一。

法国巴黎银行的消息引发了一场典型的流动性危机，由于忧虑的债权人对抵押品越来越挑剔，并缩短了贷款期限，于是资金流向了更加具有安全性的资产。欧洲中央银行通过在公开市场购买证券，迅速向冻结的信贷市场注入1300亿美元。美联储通过购买国债又注入620亿美元，并发表声明鼓励银行利用贴现窗口融资。甚至那些如同教科书般的初始救助方案也被批评为太快、太多，英格兰银行行长默文·金恩也指责欧洲中央银行和美联储对市场波动的反应过度。一个月后，英格兰银行在150年来英国首次出现银行挤兑之后也提供了类似的流动性救助。在美联储内部，联邦公开市场委员会的几名成员为避免道德风险，希望对贴现窗口贷款附加更为苛刻的条件，但伯南克和盖特纳不想给那些已经与美联储贷款密切相关的银行再添污名。我们不想让银行远离贴现窗口，我们希望它们拿到美联储的资金然后把钱贷出去。

流动性的全面注入帮助市场恢复了一些平静，但即使没有烦琐的条件，美联储开门迎客的信息也并没有吸引银行进入贴现窗口。这些贷款本应是保密的，但如果市场得知银行支付了惩罚性利率，银行担心它们会变得无比软弱与绝望。这就是污名问题的本质所在，污名问题使得金融机构不愿接受政府的帮助，即便政府的帮助对整个体系的稳定至关重要。美联储试图通过降低惩罚性利率和延长银行的借款期限来提高贴现窗口借款对于银行的吸引力。美联储从来没有在贴现窗口贷款上损失过一美元，所以这感觉像是一个极其温和的危机升级过程。美联储内外许多敌视通胀的鹰派和其他怀疑论者认为，央行应该让市场自行调整，而不是去干预他们认为良好而且必要的去杠杆化过程。里士满联邦储备银行行长杰弗里·拉克尔表示：“我意识到，采取行动或者至少让人看到自己在做什么的冲动是无法抗拒的。但我认为我们需要避免扮演‘解决问题先生’的冲动。”

美联储的存在是为了在信贷市场冻结时采取必要的行动。当人们无法获得住房贷款、汽车贷款、学生贷款或商业贷款时，经济就会凋零。鹰派认为通货膨胀是一个更严重的危险，即使在危机加剧的时候，他们

仍然坚信这一点。从伯南克的角度来看，美联储在信贷紧缩期间对通货膨胀和道德风险的执迷已经导致了一场萧条，他并不打算重现这一幕。

这些辩论是金融危机中混乱政治的早期迹象。法国总统尼古拉·萨科齐建议保尔森树立一个容易被仇恨的目标，以转移来自公众的不可避免的抨击，他建议将那些把垃圾债券评定为AAA级的评级机构当作替罪羊。萨科齐取笑保尔森说：“你需要一个简单的故事，我知道你不想责怪银行家。”但我们不认为我们的工作是把这场危机归咎于谁，我们只是想化解危机而已。

白芝浩的处方是应对流动性紧缩的必要回应。我们希望这会有助于平息市场担忧以稳定局势，而不是人为地维持金融繁荣。我们并不打算向金融体系提供超出保护整体经济所需要的任何政府支持。

资本主义依赖于具有创造性的破坏。有人设计了一种更好的捕鼠器，所以现有的捕鼠器制造商必须适应这个变化，否则就会灭亡。汽车制造商淘汰了马车制造商，然后市场决定哪一家汽车制造商能够生存下来。同样的原则也适用于金融公司。只有强壮、敏捷和可靠的个体才会茁壮成长，而轻率和容易犯错的个体则会被淘汰掉。失败通常是一种健康的自然现象，需要向幸存者灌输一些纪律。在危机的早期阶段，一个默认的假设应该是，私营企业将承担它们所犯错误的后果，即使这些企业经常大声疾呼寻求帮助，即使政策制定者经常受到压力，要采取行动证明他们非常明白这一点。不是所有的泡沫，甚至不是所有的崩溃都是以灾难告终的。只要损失是在可承受范围内，让金融危机持续一段时间其实并不是坏事，它可以清除金融体系内的杂草，从而提高金融体系的韧性。在资产泡沫破灭后遭受一些金融损失是不可避免的，试图阻止所有的去杠杆化或继续维持不可持续的做法反而会适得其反。

严重的金融恐慌通常不会自我纠正，当恐慌和不确定性积聚了太多的动力时，金融危机就有可能处于失控状态。有时候政策制定者采取行动过于缓慢，这是因为他们并不认为危机会很严重，同时也因为他们过

于在意避免道德风险，或者因为他们过于关注政治后果的影响。恐慌既能吞噬精明强干的人，也能吞噬鲁莽软弱的人；既能吞噬无辜的旁观者，也能吞噬杠杆过高的投机者。恐慌是会传染的，正如20世纪90年代墨西哥的债务问题引发了人们对其他拉美新兴经济体发行债券的担忧，这就是所谓的龙舌兰酒效应。2007年次级抵押贷款违约引发了人们对较为安全的次优抵押贷款，甚至是面向实力最强的借款人的优质抵押贷款的怀疑。在将痛苦转嫁给不负责任的人的良性调整，与不分青红皂白对整个系统造成破坏的恐慌之间，有一条模糊而难以分辨的界线。系统性危机并不是自由市场绝对主义或道德风险纯粹主义可以大行其道的时候，原因在于危机会使贷款、就业和收入陷入严重的险境，还在于如果政府不以主权信贷取代私人信贷，系统性危机很少会结束，当然这可能会将一些公共资金置于风险之中，并因此产生某种道德上的风险。这是混乱的，也是令人反感的，但这比金融崩溃更可取，因为金融崩溃会让范围更大的经济体陷入混乱。

投资者总是会对央行施加压力，要求央行采取更多的行动以提振市场，而各国央行也总是会面临着政治压力，要求它们采取更少的行动，从而给投机者一个教训。伯南克不想通过向陷入困境的市场发出央行无限支持的信号来释放“伯南克看跌期权”的信号，但他显然不希望金融动荡扼杀信贷，重演20世纪30年代的那一幕。挑战在于要弄清楚金融体系真正需要多少支持，而不是想要多少支持。

政策制定者不能相信他们从市场参与者那里听到的一切声音，即使是最可信的人也会有意无意地宣扬他们的主张。我们的彭博终端并没有足够的信息来让我们了解市场中不断增长的风险。我们经常与其他机构和其他国家的同行进行电话沟通，我们也定期与纽约和美国其他地方大大小小的金融机构的高管们进行交流。有时候他们让我们从他们的客户和银行家的想法中了解到市场现状，有时候我们只是想听听他们的声音里面夹杂了多少恐慌。有时他们表示出信心，有时他们也会恳求帮助。他们往往对未来的风险知之甚少，我们必须理清所有的困惑和私利，以

决定什么是符合公众利益的。

第一家向美联储寻求直接帮助的公司是美国国家金融服务公司，一个资产达2000亿美元的典型案例，因为它的过度行为助长了房地产市场的繁荣。2006年，美国每五笔抵押贷款中就有一笔是由该公司提供的，但在危机开始时，其债务违约保险成本在一个月内飙升了800%。该公司的首席执行官安吉洛·莫兹罗坚称公司状况良好，他指责那些对公司流动性降低发出警告的分析师的所作所为，就如同在人潮拥挤的剧院里大喊“着火了”。正如白芝浩所叙述的，虚张声势很少能够重塑信心，每个银行家都清楚如果他必须证明自己是具有信用的人，不管他的论据有多么充分，实际上他的信用已经消失了。

美国国家金融服务公司是涵盖金融体系中几乎所有漏洞的一个典型案例，过度依赖低质量的房屋抵押贷款、监管套利，尤其是容易挤兑的短期融资。首先，它的一些债权人停止了商业票据的展期，迫使它出售资产来偿还债务。然后在8月15日当晚，美国国家金融服务公司的清算银行——纽约梅隆银行，看起来将拒绝履行其450亿美元的回购协议。因为这预示着当有新的借款方有意愿放贷时，纽约梅隆银行不得不暂时承担美国国家金融服务公司即将到期的回购债务，这表明它不愿为美国国家金融服务公司的稳定性提供担保。（回购是一种短期债务形式，被金融机构广泛使用。政府不为其提供担保，但借款人将其部分金融资产作为抵押。）这次不信任投票可能会引发美国国家金融服务公司用作抵押品的证券遭到更大规模的贱卖，可能还会使美国国家金融服务公司遭到挤兑。

纽约梅隆银行表示，只有在美联储为其在美国国家金融服务公司的风险敞口造成的日内损失提供赔偿的情况下，它才会履行那些回购协议。这从本质上要求美联储为整个回购市场提供担保，因为处于类似困境的公司期望会得到类似的待遇。与此同时，莫兹罗希望美联储允许美国国家金融服务公司这样急需现金的非银行机构从贴现窗口借款。这需

要启动《联邦储备法》第13（3）条，该条款授权可以在“不寻常和紧急的情况下”采取紧急行动。自从大萧条以来，该条款就没有被启用过，而美国国家金融服务公司仍然有机会获得115亿美元的信贷额度。

伯南克和盖特纳决定不采取干预措施。此时正处于危机的早期阶段，我们不想向外界传递这样的信息，即政府将支持任何陷入困境的大公司。美联储是最后贷款人，我们没有理由帮助一家仍然能够自救的公司。美国国家金融服务公司最终在当天深夜同意降低其信贷额度，并提高抵押品的等级，因此纽约梅隆银行同意解除回购。美国银行在不久之后收购了美国国家金融服务公司，并揽下它的债务，将问题转移到了自己的资产负债表之中。

不过，这场美国国家金融服务公司的闹剧预示了传统银行之外正在酝酿的问题，以及我们解决这些问题的有限能力。这也是一个令人不安的例子，表明了批发融资所具有的危险性。在动荡的一周内，美国国债收益率与资产支持商业票据之间的息差飙升了8倍，从35个基点升至280个基点（或者说，从0.35个百分点升至2.80个百分点）。我们刚刚看到1.2万亿美元的商业票据市场和2.3万亿美元的回购市场可能很容易受到冲击。

超越白芝浩

美联储这种“开门迎客”的做法，最终并没有吸引许多银行早早地进入贴现窗口。贴现窗口之所以会提前关闭，一部分原因在于银行从美联储借款的污名依然存在，另外一部分原因在于市场的动荡有所缓解。股市创下历史新高，银行间拆借利率企稳，雷曼兄弟完成了对房地产公司阿奇斯通-史密斯的错误收购。到目前为止，这场危机的结局就像1998年危机的重演，当时规模庞大的对冲基金——长期资本管理公司的倒闭引发了各界广泛的忧虑，但在美联储适度干预之后，这个事件并没有造成更大范围的损害。

但是这种平静并没有持续多久。首先，美林宣布核销华尔街历史上最大规模的不良资产，并罢免其首席执行官。随后，花旗集团打破了美林的纪录，同时将首席执行官解职。这位首席执行官此前曾表示银行需要在舞曲没有停下来时，回到舞池继续跳舞。损失规模大到令人恐惧，但从心理层面来看，金融巨头不知道自己的资产负债表中隐藏着多少惊人的意外，这更让人觉得可怕。美林的核销规模是三周前预期的两倍，花旗的核销规模是其上次业绩电话会议预测量的7倍。两家公司都披露了它们之前显然没有注意到的新的巨额次贷风险敞口。它们看上去毫无察觉，但给人一种印象就是，它们周边的损失正在激增。

损失的来源也是令人不安的。美林的损失主要来自超优级担保债务凭证，这是一种被认为更为安全的抵押贷款证券。它们仍然是抵押贷款证券，因此购买或接受它们作为抵押品的投资者和债权人，在没有进行太多分析的情况下就开始出售它们，同时也在几乎没有分析的情况下就拒绝将它们作为抵押品。超优级担保债务凭证突发严重问题的迹象表明，狂热正在转变为恐慌，这也显示出市场只是害怕“抵押贷款”这个

词。花旗集团1.2万亿美元的结构性投资工具和其他藏匿在资产负债表之外的资产也面临着类似的问题。结构性投资工具的资金来源独立于发起银行，在繁荣时期被认为是安全的。少数有次贷风险敞口的结构性投资工具出险了，受到惊吓的投资者纷纷逃离所有结构性投资工具，这迫使花旗等公司将不良资产重新纳入资产负债表，以避免声誉受损。

保尔森试图通过设计一个“超级结构性投资工具”来缓解这个问题，这是一个私人融资的投资基金，该基金将通过购买结构性投资工具资产以避免不稳定的大甩卖。大银行因为自身的问题太多而无法为其融资，这一努力由于没有政府的支持而以失败告终。美联储还通过要求花旗减少股息来迫使其节约资本。我们共同向其他陷入困境的机构施压以要求它们筹集资本。花旗在接下来的几个月里筹集了200亿美元，其资金主要来自中东和亚洲的主权财富基金。摩根士丹利和美林也引入了外国投资者，它们眼睁睁看着自己在华尔街知名公司新持有的股份几乎立刻化为乌有。

大肠杆菌效应开始显现了，投资者和债权人开始回避所有类别的金融产品，无论这些产品是否受到次级抵押贷款的污染。这就压低了这些产品的价格，使它们看起来更加具有毒性，就好像吃肉会导致大肠杆菌传播一样。恐惧是压倒一切的原因，因为没人知道坏消息什么时候会引发新一轮的大减价，做最坏的打算才是合理的。有问题的证券总有一天会实现其价值回归，并非所有的抵押贷款都会违约，而那些违约的抵押贷款将在止赎销售中重新获得部分价值。但在没有人想要这些证券的时刻，它们的价格却在持续下跌，而这与它们的潜在质量无关。

这似乎开始成为一个传统的白芝浩方案无法解决的问题。事实证明，美联储的传统工具在疏通信贷体系的重要部分方面是无效的，这些工具大多由向美国商业银行提供的抵押贷款构成。少数几家敢于进入贴现窗口的银行并没有向其他金融机构或任何机构发放贷款，而且许多陷入困境的机构也并不是商业银行。美联储在12月决定推出两项旨在提高

流动性的新举措，试探性地跳出了白芝浩的基本思路而进入未知的水域。

第一个是定期拍卖工具，这是一个旨在克服贴现窗口不利影响的项目，它不仅延长了贷款期限，还将贷款拍卖给符合条件的银行，而不是以固定利率放贷。借款人将支付由拍卖决定的市场利率，而不是惩罚性利率，因此，如果他们的贷款消息泄露出去，他们不会显得那么绝望。美联储在一年内通过定期拍卖工具发放的贷款规模是贴现窗口的5倍。第二个创新是美联储与欧洲央行以及其他国家央行建立的货币互换额度，这样它们就可以转而向本国的私人银行提供美元贷款。〔之所以称为互换，是因为美联储用美元换取外币，以及外国中央银行（政府机构）的还款保证。〕由于美元实际上是全球货币，让外国央行能够获得美元是稳定全球市场的重要一步。一年后，美联储将有超过5000亿美元的未偿付互换量，这使其被奉为全球的最后贷款人。

拍卖贷款和货币互换确实帮助缓解了美国金融体系的流动性紧缩问题，但一些潜在的条件正在恶化，信贷引擎的崩溃开始损害更为广泛的经济领域，加剧了房地产泡沫破灭所带来的压力。保尔森在12月曾警告白宫，美国经济正在碰壁。（美国国家经济研究局作为商业周期的官方认定者，后来判定衰退是从12月开始的。）华尔街内部恐惧和抛售的反馈回路正在促成华尔街与普通民众之间信贷收缩和业务收缩的反馈回路。不断恶化的金融状况正在造成更为糟糕的经济状况，而这反过来又加速了次贷危机和金融恐慌。最终，如果不稳定经济，我们就无法稳定金融体系，反之亦然。所以要把火扑灭，我们必须同时做这两件事。

2007年美联储通过将短期利率从5.25%下调至4.25%，为经济体进行了小幅的货币刺激，但收效甚微。伯南克以一种恭顺的、基于共识的方式来领导美联储，并试图让美联储形成一个声音。美联储已经落后于危机蔓延的节奏，2008年伯南克不顾联邦公开市场委员会中对通货膨胀持否定意见的鹰派的反对，更加大胆地推行货币刺激政策。美联储在3月

将利率下调至2.25%，以期为低迷的经济提供动力。在整个危机爆发期间，美联储比任何其他央行都更快地降息，而且在事后看来美联储或许应该更快地降息。然而，在银行体系和大众都已经过度杠杆化以及恐慌状况正在使信贷受阻的情况下，货币政策只能在危机中发挥这么大的作用。

与此同时，保尔森在2008年1月领导白宫推行了一项带有凯恩斯主义色彩的财政刺激计划，这将为一揽子临时减税计划提供支持，该计划有助于抵消私人需求萎缩的影响。保尔森与众议院议长南希·佩洛西、众议院少数党领袖约翰·博纳经过谈判达成了一项两党协议，该协议内容正如布什总统所提出的那样，包括1500亿美元减税额度，但没有新增加的政府支出。该妥协方案直接将大部分减税措施指向了工薪家庭，包括为不缴纳所得税的低收入家庭提供税收抵免，但是需要按照民主党希望的方式缴纳其他联邦税。这项协议在国会顺利获批，布什总统在当年2月中旬签署了这项协议，第一批福利将在4月发出。这是对经济放缓所做出的温和回应，虽然仅占GDP（国内生产总值）的1%，但却是国会有史以来批准得最迅速的款项。这也证明了立法程序仍然可以发挥作用，同时给了保尔森一个机会，让他有机会在国会山建立关系，这将在日后派上用场。

尽管如此，危机仍在蔓延。那些预感到危机的公司包括所谓的单一险种保险公司，它们已将市政债券保险的传统业务扩大到为次级抵押贷款证券和担保债务凭证提供收费担保。单一险种的损失导致投资者开始怀疑他们承保的其他证券，包括市政债券。美联储在帮助所有遇到抵押贷款风险的公司时遇到了巨大的压力。伯南克甚至听取了桑恩伯格抵押贷款公司负责人拉里·戈德斯通的建议，他希望美联储在回购贷款人拒绝接受他的抵押品后行使向其提供紧急贷款的《联邦储备法》第13（3）条权利。

美联储最后还是拒绝了这些要求，但伯南克和盖特纳正在积极探索

减轻金融体系其他部门压力的新方法，这些措施将不限于仅仅向银行发放贷款。2008年3月，美联储推出了定期证券借贷工具，这项创新计划最终将向非银行机构提供流动性，允许非银行机构（包括五大投行）用流动性较低的抵押品换取流动性较高的抵押品。定期证券借贷工具需要美联储自1936年以来首次动用《联邦储备法》第13（3）条的紧急贷款权利，伯南克告诉美联储董事会，解决影子银行体系的现金危机至关重要：“这是不同寻常的，但市场状况也确实如此。”美联储于3月10日批准了这一计划，但是要在两周半以后才能准备好。

到那时，市场状况将会更加不同寻常。

第三章 蔓延的大火：2008年3月—2008年9月

保尔森查看了布什总统计划在2008年3月中旬发表的经济讲话草稿，他非常喜欢这份讲稿，认为这份讲稿有助于让全美民众相信政府结束危机的决心。他也实打实地提出了一个建议——不能透露“不会有紧急救助”。这让总统大吃一惊。

总统问道：“我们不打算救助，是这样吗？”

保尔森并不想，同时也希望没有必要去展开救助，但是金融市场的动荡却一天比一天严重。

保尔森说：“总统先生，事实是整个金融体系如此脆弱，以至于我们都不知道如果一家金融机构将要倒闭，我们必须去做些什么。”

事实上，一家关键的金融机构已经濒临破产，贝尔斯登是一家拥有85年历史的投资银行，拥有4000亿美元资产。与美国国家金融服务公司一样，它现在也面临信心危机，部分原因在于其抵押贷款的风险敞口。债权人已经停止对其商业票据进行展期，回购贷款机构向其要求更多的抵押品，对冲基金也关闭了在该公司的经纪账户。美联储和财政部都没有对贝尔斯登进行监管，它的管理者美国证券交易委员会是一家专注于保护投资者的执法机构，而没有对安全和稳定性进行监管。贝尔斯登与金融体系密不可分，以至于它的倒闭有可能将整个体系撕裂开来。我们不能仅仅因为它处于监管范围之外，就忽视其威胁。2008年3月14日，贝尔斯登的倒闭标志了这场危机的转折点，这将金融体系暴露在最大的危险之中，美国的危机应急体系也被置于大萧条以来最严峻的考验之

下。美联储破釜沉舟，决心施加干预以防止这家非银行机构崩溃，对贝尔斯登的救助确实帮助避免了类似雷曼兄弟破产后的那一系列金融违约和经济痛苦的连锁反应，而且为我们赢得了6个月的相对平静期。但即使在当时，这也不是特别令人欣慰。如果不是摩根大通愿意收购贝尔斯登，并为其绝大部分债务提供担保，我们就无法阻止一场混乱的失败。我们知道贝尔斯登并不是唯一一家处于挤兑风险的过度杠杆化且卷入程度很深的非银行机构。金融危机爆发7个月以来，贝尔斯登的戏剧性事件让人们清醒地认识到金融体系的脆弱、我们有限的应对能力，以及在不久的将来发生灾难的可能性。

贝尔斯登：紧密关联而不倒

不受资本要求和其他限制商业银行的规则约束，贝尔斯登在繁荣时期一直积极使用杠杆，并连续5年实现创纪录盈利。2008年3月10日，一场冲着贝尔斯登的挤兑已经开始，很难想象这场挤兑如何能自行停止。毕竟一家丧失客户信任或市场信任的投资银行，可以说是什么都没有了。从市场的角度来看，贝尔斯登基本上只是一系列脆弱的业务和高风险资产的集合体。交易业务依赖于信任，一旦人们开始对贝尔斯登一定会履行其义务产生怀疑，他们就会争先恐后地把业务转移到别处，这使得贝尔斯登更不值得信赖。

贝尔斯登是美国排名第十七大的金融机构，原是5家独立投资银行中规模最小的一家。它的规模是美国国家金融服务公司的2倍，而且它与金融体系的联系更加紧密，拥有5000个交易对手方和75万个开放式衍生品合约。它与银行、经纪公司、对冲基金、养老基金、政府和企业都有业务往来。其交易对手争相减少自己对贝尔斯登的风险敞口，同时试图推断出还有谁可能对贝尔斯登有风险敞口。金融体系已经经历了长达7个月缓慢痛苦的煎熬，一想到贝尔斯登可能因为违约（廉价出售抵押品、疯狂解除衍生品交易，使得回购市场崩溃）而走向失控的可能性，就令人感到不安，排名倒数第二的投资银行雷曼兄弟可能遭遇挤兑，抵押贷款巨头房利美和房地美甚至可能倒闭。到2008年3月13日星期四的晚上，贝尔斯登已经完蛋了，它的现金储备在4天内从180亿美元减少到20亿美元，并计划在第二天早上申请破产。

起初，我们认为我们无法阻止其破产。联邦存款保险公司有权在接洽破产银行债务的同时，有序地将其清盘，但联邦政府没有针对非银行机构的有序解决机制，无法避免违约的混乱局面。我们认为，美联储的

反应将仅限于向市场注入更多流动性，以遏制不可避免的崩盘所造成的损害，这就是盖特纳所说的“飞机跑道上的泡沫”，可以防止在贝尔斯登倒闭后危机继续蔓延。

白芝浩的央行贷款工具包在防止一家疲软机构遭遇挤兑上的作用是有限的，政府的其他应急部门也没有人们想象中那么多。在没有国会授权的情况下，财政部做不了多少事，而美联储的权力主要局限于根据可靠的抵押品发放贷款，美联储和财政部都没有权力通过开展债务担保、注入资本或购买非流动性资产来阻止银行挤兑。定期证券借贷工具还没有到位，美联储也没有一个固定的工具贷款给像贝尔斯登这样的投资银行。《联邦储备法》第13（3）条确实存在，它可以在“不寻常和紧急的情况下”为非银行机构提供资金。但是第13（3）条并不是一根魔法棒，它并不能使一家资不抵债的公司生存下来，或者使一个没落的品牌有销路，又或者使有问题的资产重获价值。

恐慌之中，我们很难判断一家陷入困境的公司是否真的资不抵债。市场也并不总是正确或理性的，在恐慌的螺旋式上升中，一旦信心恢复，没有人想要的证券总是有可能变得可靠。这个时候政府贷款和流动资产可以帮助一家从根本上可存活的公司偿还债务并避免被弱者拖垮。贝尔斯登的下跌速度、幅度比同类公司都要快得多、大得多，这表明它的疲软是真实的、极端的。无论如何，美联储没有看到贝尔斯登的账目，也没有理由断定在这场被误导的挤兑中它其实是有偿债能力的受害者。美国证券交易委员会确实有权接触贝尔斯登的账目，但似乎也不相信这一点。根据我们所了解的情况，我们不相信一笔针对贝尔斯登不断贬值的资产和业务的贷款能够成功拯救这家公司。通过加速放贷，我们担心美联储只能帮助少数尚未退出的短期债权人未来成功退出融资，而无法阻止贝尔斯登的最终崩溃以及由此引发的混乱。

2008年3月14日凌晨，纽约联邦储备银行的工作人员提出了一个权宜之计，启用了《联邦储备法》第13（3）条，并使贝尔斯登维持到了

那周周末。美联储向其清算银行摩根大通提供一笔贷款，然后摩根大通将这笔贷款转给贝尔斯登，贝尔斯登再用回购贷款机构不再接受作为抵押品的资产为贷款提供担保。基本上，美联储充当了贝尔斯登的一日回购贷款人。我们的许多同事对这个举动感到不安，这似乎表明我们可以为一家濒临倒闭的非银行机构的债务提供担保，但我们一致认为，这至少会给我们一个周末的时间来寻找除了灾难之外的另一种选择。保尔森在告知总统时诙谐地说道：“您可以在演讲中去掉‘不会有紧急救助’这句话。”

因为我们认为，美联储不能为贝尔斯登疲软的抵押品提供足够的贷款来拯救作为一个独立实体的它，所以我们仍然需要为贝尔斯登找到一个买家，以防止其在星期一市场开盘时解体。摩根大通很快成为唯一有信誉促成这笔交易的潜在救助者，其首席执行官杰米·戴蒙坚称，只有美联储承担贝尔斯登抵押贷款资产的部分风险，他才愿意达成这笔交易。因此，在星期日晚间，美联储再次援引第13（3）条，对美联储的抵押品放贷权力进行了另一种创造性的解释。

摩根大通同意以每股2美元的价格收购贝尔斯登，戴蒙随后将出价提高至每股10美元，这可以确保贝尔斯登的股东不会破坏并购计划，也使整个系统不再重新陷入混乱。这一点至关重要，因为摩根大通也同意在等待与贝尔斯登完成交易的同时，承担为贝尔斯登的账面资产提供担保的风险，而美联储并没有权力提供这种可以解除恐慌的后盾。但美联储将向一个名为“少女巷公司”（Maiden Lane）的新机构提供300亿美元的贷款。该公司将从摩根大通收购贝尔斯登价值300亿美元的股票。根据第13（3）条的规定，美联储只有在发放贷款的储备银行“得到满意的保证”的情况下才能发放贷款，而这是一个相当模糊的标准。投资公司贝莱德的一个团队分析了摩根大通希望保留的资产，并告诉我们在几年内分文不少地还清这些贷款是有合理机会的。伯南克和盖特纳提出，如果财政部为美联储的任何潜在损失提供补偿，美联储就会对此感到满意，保尔森欣然接纳了这个要求。

但后来财政部的律师告诉保尔森，财政部无法为美联储提供补偿，我们了解到财政部在危机中拥有的权力是多么渺小。因此，盖特纳要求保尔森写一封信来支持美联储的贷款，并在信中指出，如果贷款出现亏损，美联储将减少对财政部的利润贡献。保尔森称这封信是他的真金白银之作，尽管这在法律上并没有多大意义——美联储通常会将其运营成本以外的所有收益都交给财政部——但它确实将财政部和行政部门牵连到美联储的重大决定中。我们想让所有人知道——我们是团结在一起的。

与此同时，美联储再次启用第13（3）条来启动更多针对投资银行的激进贷款计划，称为“一级交易商信贷工具”，它将接受比定期证券借贷工具范围更大的抵押品，包括风险更高的资产。我们希望对于贝尔斯登的干预能够帮助稳定市场，但我们还知道，雷曼兄弟的问题与贝尔斯登的类似，美林、摩根士丹利，甚至高盛可能都需要更加容易地进入紧急安全网之中。

美联储对贝尔斯登的干预确实让市场平静了下来，但它也为应对危机的政治策略提供了一剂猛药。许多政界人士和专家指责我们对资本主义达尔文式的节奏反应过度，他们还辩称一家投资银行的倒闭对于经济的影响将是有限的——这一观点将在6个月后雷曼兄弟倒闭时被证明是错误的。自由派和保守派都指责我们浪费纳税人的钱去救助那些不称职的银行家，道德风险纯粹主义者警告称，我们正在鼓励过度冒险，肯塔基州的共和党参议员吉姆·邦宁则谴责我们是社会主义者。就连美联储前主席保罗·沃尔克也表示，美联储的行动“延伸到了其合法和隐含权力的边缘”，这个评价是比较准确的，我们一直都小心翼翼以避免越过这一边缘，但这句话听起来并不像是恭维之辞。我们意识到了我们所面临的双重挑战，需要找出正确的做法，并解释为什么这是正确的。

有一件事我们很难解释，那就是在这次救助贝尔斯登的行动中到底是谁获救了。这次干预确实确保了贝尔斯登的债权人和交易对手得到全

额偿付，因此他们将停止挤兑，这样一来，处于同样处境的公司的债权人 和交易对手也就不会进行挤兑了。在危机期间，任何增加偿还债权人 不确定性的事情都可能释放恐慌的信号。但贝尔斯登并没有得到救助， 该公司本身已不复存在。贝尔斯登的高管们则丢掉了工作和个人的大部分 财富。贝尔斯登的股东确实得到了比公司破产、价值为零美元时更多的 钱，但是与公司在2007年初的顶峰时期相比减少了95%。所有的干预 都会产生一些道德风险，但很难看出贝尔斯登的命运会如何鼓励其他公 司效仿其鲁莽的做法。当然，雷曼兄弟最终的倒闭将证明市场对政府再 次出手实施救助并没有信心。

无论如何，我们没有浪费纳税人的钱，贝尔斯登的贷款最终得到了 偿付，并为政府产生了25亿美元的回报。这笔贷款的发放并不是为了赚 钱，而是为了防止一家具有系统重要性的公司陷入混乱的崩溃，以及随 之而来产生不可避免的经济损失。在还没有稳定房利美和房地美的时候， 我们一想到贝尔斯登的失败可能会引发的连锁反应就觉得十分害 怕，而这两家公司正在支撑着美国抵押贷款市场的剩余部分。当美国国 家金融服务公司陷入困境时，什么都不做仍然是一种选择，但贝尔斯登 因其所牵扯的方面实在太重大而不能倒下。经历了七个月的金融风暴之 后的金融体系实在是太脆弱了，以至于我们无法面对它的失败。

在救助贝尔斯登之后，我们并没有获得胜利的感觉，我们也觉得心 里并不舒服。这一事件表明，人们对那些依赖过多短期资金的杠杆率 高、监管松散的非银行机构的信心可能会瞬间消失。贝尔斯登并不是唯 一在监管不足的情况下借得过多、期限过短的金融机构，也不是唯一投 资过多不完备抵押贷款和结构性信贷产品的金融机构，而这些产品已经 没有人再信任了。保尔森非常担心房利美和房地美这两家公司，以至于 在关乎贝尔斯登命运的那个令人发狂的星期天，他抽出时间与它们的首 席执行官和监管者召开电话会议，并借用贝尔斯登的例子向两家公司施 压，要求它们筹集更多资本。市场上对于雷曼兄弟将是“下一个倒闭 者”的猜疑也越来越多，这对一家金融公司来说可能是一个自我实现的

预言。雷曼兄弟的规模比贝尔斯登大75%，它拥有更多的房地产风险敞口、更大规模的衍生品协议以及2000亿美元的回购融资，从很多方面来看，似乎是一个更加诱人的挤兑目标。

事实上，贝尔斯登的整个商业模式现在都受到了怀疑。在贝尔斯登事件之后，保尔森不得不说服几位欧洲财政部长去敦促他们的银行不要停止与幸存下来的四家美国投资银行中的任何一家打交道。美联储现在向投资银行提供了贷款，它终于获得了核查这些银行账目的权力。但是结果并不令人放心，美联储通过压力测试发现，雷曼兄弟、美林、摩根士丹利和高盛的批发融资都容易受到挤兑，雷曼兄弟需要840亿美元的额外流动性，才能在类似熊市的情况下存活下来。我们敦促这四家公司降低杠杆率，寻找更长期的资金来源，筹集更多资本，但投资银行在当时看来并不是一项诱人的投资。

我们在非常恶劣的环境中通力配合，为贝尔斯登设计出了一个解决方案，当然我们也很幸运。如果摩根大通不愿意为贝尔斯登的账面资产提供担保，并吸收贝尔斯登的大部分资产，那么整个金融体系很可能在当年3月就崩溃了。沃尔克是正确的，美联储已经突破了其权力的极限，而这个特别的救助则暴露了其权力所面临的不足。美联储仍然没有办法向一个陷入困境的公司注入资金，也不能购买其资产或者为其负债进行担保，这意味着它无法阻止全面的挤兑。如果该公司是一家非银行机构，那么美联储甚至没有办法安全地关闭它以避免违约。美联储对摩根大通收购贝尔斯登的支持，以及美联储为投资银行提供新的一级交易商信贷工具推动人们产生了这样的预期——我们有意愿，也有能力去防止其他投资银行的倒闭。但事实上，政府这样做的能力是有限的。

贝尔斯登事件过后不久，伯南克和保尔森去拜访巴尼·弗兰克——众议院金融服务委员会的民主党主席，向他解释雷曼兄弟可能面临类似的情况，因此我们需要紧急决议授权，以防止在找不到摩根大通这样的买家时导致投资银行无序倒闭。巴尼解释说，除非我们能够极力渲染外

界对于雷曼兄弟的担忧，并说服国会相信雷曼兄弟的倒闭将对美国造成毁灭性的打击，否则在11月大选之前，这件事从政治上看是不可行的。我们知道他的话在政治上是正确的——任何增加危机管理者权威的立法都将被当作救助法案而遭到猛烈抨击。我们也知道危言耸听最终可能会扰乱市场，这会导致我们试图避免的失败再次发生。我们将不得不使用有限的工具，直到越发严重的金融危机成为我们需要更多工具的充足理由。

我们觉得我们在用胶带和打包线与危机做斗争。市场在贝尔斯登事件过后稍微平静了一些，我们希望这种状态能保持一段时间。但正如盖特纳喜欢说的那样：“希望并不能成为一种策略。”

房利美和房地美：发射的火箭筒

2008年7月11日，美国一家银行发生了挤兑事件，不是像贝尔斯登那样带有比喻性质的挤兑，而是一家真实的机构遇到了真正的挤兑，就像《生活多美好》影片中所展示的那家机构一样。美国联邦存款保险公司接管了印地麦克银行——一家位于加州，以前隶属于美国国家金融服务业公司的储蓄银行，这家机构在房地产领域的做法同样鲁莽，惊慌失措的储户在这家机构门外排起了长队，纷纷要求要回自己的存款。联邦存款保险公司为这些存款提供了高达10万美元的担保，因此大多数人无须担心。但是美国自20世纪80年代储贷危机以来最大的银行倒闭事件所引发的恐慌景象却被引爆为全国性的新闻，在接下来的一个星期，忧心忡忡的储户每天从华盛顿互助银行提款的规模超过10亿美元，这家储蓄机构规模比印地麦克银行还要大，同样也面临着类似的抵押贷款风险敞口——恐慌是会传染的。

印地麦克遇到的挤兑是一个信号，表明危机又加深了一步，但这似乎并没有威胁到整个金融体系的核心。我们在那一周主要关注的是房利美和房地美，这两个获得政府资助的抵押贷款巨头的规模加起来是印地麦克的50多倍，是贝尔斯登的4倍多。它们持有或担保了价值超过5万亿美元的抵押贷款债务，也是美国抵押贷款融资的最后一个主要来源，支持着每四笔新增住房贷款中的三笔。这意味着它们的倒闭将使新的抵押贷款不再产生，并使已经遭受重创的房地产市场崩溃，这也意味着更多的普通民众将面对止赎权，华尔街对于抵押贷款证券的恐慌将进一步加剧。房利美和房地美无疑是能够对系统产生影响的机构，它们正在遭受重大损失。

还没有一个常设的授权机制能够让政府拯救房利美和房地美，保尔

森必须说服国会进行立法，这将使我们对于危机的应对成为政治斗争的中心问题。最终我们将美国最重要的两家公司基本收归国有，这在正常时期可是令人难以想象的一种干预。又一次，我们的行为非常不受欢迎。我们相信这些行为避免了灾难性的违约，它们最终为纳税人带来了可观的利润，在帮助重振房地产市场方面，它们所做的贡献超过了其他任何政府或私人机构所做出的努力。尽管接管房利美和房地美是绝对必要的，这也消除了市场对这两家公司证券的恐慌，但是并没有消除人们对于整个金融体系的恐慌。如果说有什么不同的话，那就是它发出了一个令人意想不到的信号——金融体系比以往任何时候都更加脆弱。

房利美和房地美是奇特的混合体。它们运用联邦特许经营权来提升经济适用房的拥有率，但它们也是利润丰厚的私营公司，同时还主导着次级抵押贷款市场。这两家政府出资企业对华盛顿的两党都有很深的影响，它们利用了政府不会让它们在太多资本缓冲的情况下，以低于市场的利率大举借贷的前提假设。它们基本上是承载着道德风险的企业化身，在享受冒险带来的好处的同时，还会欣慰地认为纳税人会为它们承担损失。正如一些批评人士所言，它们并没有引发危机。直到繁荣后期，它们购买以及所担保的抵押贷款的承销业务在整个行业来说都是相对保守的。它们确实在金融泡沫破裂前放松了标准，而且在一开始就为非常多的抵押贷款债务提供了担保，同时它们也帮助推动了外资大量涌入美国房地产市场，这为后续的危机埋下了伏笔。

像我们的前辈一样，我们三个人多年来都对房利美和房地美深感担忧，我们都支持对它们的商业模式进行全面改革，并对它们的冒险行为进行更为严格的监管。当保尔森在贝尔斯登事件最为激烈的那个周末打电话给两家公司的首席执行官时，他们都同意筹集更多的股本，但只有房利美筹集了一点资金，而且还远远不够。贝尔斯登倒闭后不久，保尔森带着这两家公司的首席执行官会见了参议院银行委员会主席克里斯托弗·多德和资深共和党人理查德·谢尔比，他们已经达成协议，试图在参议院启动已在众议院通过的改革法案，但是立法进程的速度并没有市场

的反应速度那么快。在那个夏天，我们的首要任务是在两家政府资助的机构拖垮整个金融体系之前稳住它们。价值数万亿美元的证券在金融体系的血管中流淌着，我们担心这些证券会污染整个金融体系。它们的票据在全世界范围内都被认为是一项安全的投资，而现在，我们接到了来自主权财富基金和外国政府的心情紧张的官员们的电话，他们希望确保这两家机构的安全，其中一些人甚至没有意识到美国政府并没有从官方层面表示支持房利美和房地美。

所以保尔森决定请求国会授权稳定这两个抵押贷款巨头的局势，同时也需要明确一下华盛顿将支持这两家公司的长期隐含保证。与雷曼兄弟即将破产时一样，他担心仅仅要求获得特别权力就能从侧面证实当前的形势有多么严峻，这同时也会加剧恐慌。此外还有一个让人进退两难的相关规定：财政部为这些庞然大物提供可靠的后盾需要强大的金融权威性，然而这在政治上似乎是不现实的，同时所申请的救助资金倘若不足，还可能会让人对政府维持这些机构运营的承诺产生怀疑。但我们一致认为不能袖手旁观，也不能冒违约的风险。因此，保尔森没有提出一个具体的金额，而是要求拥有无限制（用他的委婉说法就是“未指明”）权力向房利美和房地美注资。他所提出的法案还包括他在危机前推动的一些改革措施，包括一个更为强大的监管机构，该机构有权迫使房利美和房地美接受破产管理。伯南克告诉保尔森，他将百分之百地支持财政部，就像保尔森在早些时候的救市行动中支持美联储一样。

保尔森和伯南克于7月15日在参议院委员会进行了听证，他们就拟提议立法的重要性形成了统一战线，该法案致力于保持抵押贷款的流动性，防止住房市场状况进一步恶化，并可以保护金融的核心领域。保尔森开出空白支票的要求遭到了质疑，但他解释说如果国会赋予他更多的权力，市场对房利美和房地美的担忧就会消散，他动用这种权力的可能性就会降低很多。他说：“如果你想确保它被使用，那就把它做得足够小，这样它就会成为一个自我实现的预言。”如果你的口袋里有把水枪，你可能得把它拿出来。如果你有一个火箭筒，而人们知道你有，你

可能就不需要把它拿出来。威慑论是有些道理的，但保尔森对压倒性火力的要求，揭示了人们对被恐慌撕裂的市场不太可能被忽视的担忧，他很快就知道他最后可能必须动用“火箭筒”了。

保尔森代表一位支持率仅为30%的即将卸任的总统提出了一个雄心勃勃的要求。参议员邦宁怒斥道，与之相比，那次救助贝尔斯登的行动就是“业余社会主义”。早在房利美和房地美局势失控之前，美国的房地产政策就已经举步维艰了，这使得华盛顿围绕如何应对止赎潮上升问题而展开的激烈辩论变得更加复杂。一些公众和大多数国会的共和党人反对动用房客和正在还贷的房主缴纳的税款为那些没有还房贷的房主提供救济。但另一些公众和大多数国会的民主党人同样强烈地认为，政府在帮助陷入困境的房主方面做得并不够。事实上，巴尼·弗兰克在涉及房利美和房地美的立法中加入的一项相当无关紧要的抵押贷款救助条款，在国会引起的争议甚至超过了保尔森所提出的财政“火箭筒”要求，以至于布什总统在立法通过后将放弃签署一项公共法案。

这项法案最后终于通过了。当然人际关系也很重要，保尔森与两党国会领袖已经建立了牢固的关系，他们中的大多数人都同意把紧急情况置于政治考量之前。到7月底，民主党控制的国会批准了《住房和经济复苏法案》，并给予共和党政府非常大的权力，这证明在危机关头，华盛顿有能力勇敢地去开展行动，尽管可能不会早于这个关口采取行动。

新法案还让财政部和美联储有机会调查房利美和房地美的内幕信息，从而发现一些令人感到丑陋的意外。美联储和货币监理署的审查人员得出的结论是：这两家公司在技术上都已经资不抵债，同时薄弱的资本缓冲也主要是通过会计手段虚构的。保尔森及其财政部的团队很快就决定，唯一的解决办法是说服他们的新监管机构——美国联邦住房金融局迫使房利美和房地美接受政府接管，这基本上是在没有政府日常控制的情况下实现国有化。这是一个尴尬的局面，保尔森方才告诉国会，他

不需要动用他的“火箭筒”，而联邦住房金融局方才告诉房利美和房地美，它们的资本缓冲是充足的。但它们实际上是不够的，保尔森的首要任务是避免崩溃，而不是保护这两家机构的一贯声誉。当保尔森得出最终需要动用“火箭筒”的结论时，布什总统支持他道：“这看起来似乎不妥，但我们必须做我们需要做的事情来救市。”

我们在危机期间所做的几乎每件事，都是秉持着这种不惜一切代价的态度来推动的。我们都认为这些非凡时刻证明了非凡的行动是正确的。8月，保尔森聘请了两名高盛前同事和一家纽约律师事务所来为房利美和房地美工作。他还非常倚重美国联邦住房金融局，通过施加压力使该机构以他在危机前后从未想过的方式来改变其评估结果。保尔森甚至不确定他是否有合法权力让政府为房利美和房地美承保的30年期抵押贷款提供必要的长期担保，因为国会只授予了财政部临时的权力，而该权力将于2009年底到期。在摩根士丹利顾问的帮助下，财政部通过一些巧妙的金融工程工具创造了实际上的长期担保产品，但保尔森非常担心自己可能会超越国会的目标界限，因此他向总统和财政部的几位同事透露自己担心会遭到弹劾。最终，当保尔森发射他的“火箭筒”时，每个人都如此震惊，以至于没有人再就此事提出特别问题了。

2008年9月5日，保尔森和伯南克给房利美和房地美的首席执行官带来了一个令人震惊的消息，政府正在夺取他们公司的控制权。他们将失去工作，他们的股东将失去几乎所有的股权，财政部将向每家公司注资1000亿美元，以避免迫在眉睫的债务违约和它们担保的抵押贷款支持证券违约。这是大萧条以来，联邦政府对金融市场实施的最为激进的干预举措，对于房利美和房地美的挤兑很快平息下来，因为这两家公司和它们担保的抵押贷款现在得到了政府的支持。

但对于金融体系其他部分的挤兑则出现了强劲的势头。在房利美和房地美国有化一周后，发生了自危机开始以来最为惨烈的金融血战。我们曾希望展示出政府有意愿采取特殊行动来预防混乱的倒闭潮，从而使

市场平静下来，这至少会为我们赢得时间为雷曼兄弟凑出一个解决方案。但是，我们的力量展示再一次没有达到我们所期望的效果，市场并没有松一口气，最终的结论是，政府非常担心以至于采取如此极端的措施，实际情况一定比看上去的更加糟糕。不确定性引发了恐慌，没有人能确定那些没有特定联邦特许经营权的陷入困境中的私营企业会发生什么。我们自己也不确定，尽管我们已经破釜沉舟，为的是避免更加危险的恐慌的蔓延，但几天之后，我们将迎来一个更大、更危险的难题。

第四章 火海：2008年9月—2008年10月

大火燃烧了一年多才吞噬了雷曼兄弟，但许多美国人仍然相信金融危机始于雷曼兄弟的倒闭。它使之前发生的一切黯然失色，并似乎对随后发生的一切负有责任。但这更多的是一种症状，而不是导致金融系统脆弱的原因，房利美、房地美、美国国际集团和美林的规模都比雷曼兄弟大得多，而且它们几乎都在同一时间濒临倒闭。事实上，雷曼兄弟就是危机根源的例证。这是一家监管松散、杠杆率过高、关联紧密的非银行机构，它对房地产市场的风险敞口太大，而且有太多危险的、容易遭到挤兑的短期融资。雷曼兄弟的故事之所以与众不同，是因为它以一场灾难告终。它的灭亡是这场危机中最重要的时刻，也可能是我们理解最为浅薄之处。

雷曼兄弟是我们一年来一直试图阻止的那个噩梦，一家具有系统重要性的金融机构在恐慌期间就这样失控乃至倒闭了。由于我们六个月以前在类似的情况下拯救了贝尔斯登，我们刚刚在一周前拯救了房利美和房地美，两天后我们将继续拯救美国国际集团，许多观察家认为我们是故意放任雷曼兄弟破产的，也有不少人认可我们的做法。但我们没有故意放任雷曼兄弟破产，我们甚至没有讨论过是否试图拯救雷曼兄弟，就像我们对贝尔斯登和美国国际集团所做的那样。我们知道我们必须尽自己所能来阻止它的崩溃，但事实证明我们所做的一切都是不够的。

最终，雷曼兄弟没有像贝尔斯登遇到摩根士丹利那样找到有意愿并有能力承担其债务的买家，也没有国会授权政府支持雷曼兄弟，就像国会对待房利美和房地美那样。而且雷曼兄弟也没有足够的可靠抵押品，美联储可以借助这些抵押品向其提供贷款，让它在一种市场能够接受的结构中生存下去，就像美国国际集团对其保险业务所做的那样。我们在

雷曼兄弟破产后发表的一些声明，加剧了人们对我们动机的困惑，当时我们不想因为承认无力拯救一家对整个系统至关重要的公司而扰乱整个市场。但在没有私人买家的情况下，我们没有切实可行的方案来拯救雷曼兄弟。在我们与贝尔斯登紧密沟通的六个月里，我们的心态没有改变，同时我们所受到的限制也没有改变。我们无法向雷曼兄弟注资，无法为其债务提供担保，无法购买其资产，也无法有条不紊地将其清盘，最终我们的噩梦变成了现实。

雷曼兄弟：身处水深火热之中

这个噩梦般的场景最后帮助我们说服国会授予我们所需要的权力，最终使我们能够扑灭这场大火。但我们希望能够在一开始就避免这种情况，雷曼兄弟倒闭及其带来的痛苦后果不仅会波及它的股东和高管层（保尔森的弟弟、公司高级副总裁迪克·保尔森就在其中），甚至会波及金融系统中雷曼兄弟的交易对手和债权人。全球经济体都会感觉到雷曼兄弟走上了一条熟悉的危险之路，它把自己的专营权押在了次级抵押贷款证券、商业房地产和其他高杠杆投资上，这些投资在破产前利润非常丰厚。随着雷曼兄弟的亏损不断攀升，卖空者开始押注其倒闭，保尔森和盖特纳向其首席执行官迪克·富尔德施加压力，要求他在市场对公司完全丧失信心之前找到买家，但他愿意向潜在投资者提供的条款表明他还是缺乏紧迫感，市场对一家过度扩张的投资银行也没有多大兴趣，尤其是富尔德那个时候仍在玩弄欲擒故纵的招数。

2008年9月10日星期三，富尔德预先公布了难看的第三季度亏损状况，他宣布了一项计划，将雷曼兄弟的“有毒”资产拆分成一家独立的公司，以减轻其负面影响。但这似乎只是证实了他想要剥离资产的危害性，贝尔斯登残局正在重演，贷款人要求更多的抵押品，对冲基金关闭经纪账户，评级机构威胁下调评级。市场已经闻到了“僵尸”的气味，我们非常担心可能发生的后果，雷曼兄弟拥有逾10万名债权人、逾90万份未平仓衍生品合约，以及逾两倍于贝尔斯登的短期借款，它不会平静地倒下。

如果雷曼兄弟是一家商业银行，联邦存款保险公司就可以接管它，为其债务提供担保，并对其进行清算以避免一场混乱的破产。但政府中没有人有能力为非银行机构这样做，所以雷曼兄弟需要一个买家，就像

贝尔斯登需要一个买家一样。美国银行同意看一看，但这听起来又并不是很认真的态度。总部位于英国的巴克莱银行表达了更为真诚的兴趣，但富尔德仍然认为他可以挑选有意向者。他对与巴克莱银行的契合性持怀疑态度，英国监管机构表示了同样的担忧，这些担忧最终将造成严重的后果。与此同时，市场对其他几家美国大公司的信心也在迅速下滑。

我们决定在9月12日星期五晚上把华尔街的首席执行官们召集到纽约联邦储备银行，试图形成一个私营部门的解决方案——也许就像贝尔斯登协议那样，让华尔街的公司代替美联储来承担风险，或者与美联储一道，帮助另一家规模更大、实力更强的公司收购雷曼兄弟，就像1998年纽约联邦储备银行那样，鼓励长期资本管理公司的14个对手方联合起来直接收购该公司并清算其资产。这一次，华尔街有更充分的理由出力以避免崩盘。美林似乎将成为继雷曼兄弟之后倒下的下一块多米诺骨牌，接下来将是摩根士丹利，即使是拥有最强大的资产负债表和最充足流动准备基金的投资银行高盛，也无法在其商业模式所面临的全部挤兑中生存下来。

我们对于是否会出现可行的方案并不持乐观态度。雷曼兄弟的规模比长期资本管理公司倒闭时要大得多，其资产也更加不稳定。其他需要现金救助的公司与1998年时相比更加脆弱，它们也没有多少资本可以用来防止竞争对手的崩溃。它们不得不担心自己对于金融冲击的适应能力，因为没有理由认为这次冲击会很快结束。大型保险公司美国国际集团为自己的许多证券提供了违约担保，但在那一周，该公司市值已跌去一半，并被追加保证金的通知所困扰。纽约联邦储备银行的一封内部电子邮件警告称，当雷曼兄弟陷入困境的时候，华尔街对美国国际集团也同样感到紧张：“我听到的情况比雷曼兄弟还要糟糕，每家银行和交易商都对它们有风险敞口。”如果房利美和房地美也崩溃了，一想到这种情况会造成多么严重的灾难，我就不寒而栗，即使在它们已经国有化并稳定下来之后，情况仍然相当糟糕。

与此同时，两派政党对于华尔街救市计划的愤怒日益增长，华盛顿越来越像一口大锅，充斥着人们要烧死纵火犯的激烈情绪。整个经济体还没有感受到越来越多恐慌的全面影响，美联储甚至都没有降息，华尔街的困境慢慢传到了普通民众身上，当下已经出现了极度紧张的迹象——汽车销量大幅下滑，裁员规模大幅增加。可以理解的是，美国人对政府为拯救那些应该对危机负责的银行家所做的非凡努力感到愤怒和困惑。与此同时，《金融时报》和《华尔街日报》以及非金融媒体都在恳求我们停止对这些倒闭机构进行奖励性救助。

当雷曼兄弟进入最后阶段时，保尔森和他的团队放出话来，纳税人不会为雷曼兄弟的交易买单。这是一种谈判策略，而不是一种政策决定。他试图鼓励私营部门尽可能多地承担雷曼兄弟的不良资产，这样可以增加贝尔斯登式救援行动成为可能的可行性。但这是危机期间少数几个意见不一致的时刻之一，盖特纳认为告诉私营部门这是它们自己的责任会加剧挤兑，他担心如果美联储真的有机会用贝尔斯登式的贷款帮助买家，那么“没有政府资金”的声明将会对我们的信誉有所损害。

保尔森说，如果有机会拯救雷曼兄弟，他会乐意改变立场。我们都知道，如果政府需要承担一些风险才能让雷曼兄弟通过类似收购贝尔斯登那样的交易被售出，即使我们不喜欢这样做，我们也会这样做，因为就金融和经济的稳定而言，雷曼兄弟破产的代价将远远高于对于雷曼兄弟的救助。我们决心避免主要机构的破坏性倒闭，直到我们能够围绕金融体系的核心划定一个保护圈，只是那时我们还没有能力建立这样的防火墙。我们的分歧在于谈判和信息的策略，而不在于我们最终的决心，也就是尽我们所能防止具有系统性影响的公司发生有损稳定的崩溃。

最后，到星期五收盘时，雷曼兄弟所持现金已跌至20亿美元，这就如同贝尔斯登的最后一天一样。在纽约联邦储备银行，盖特纳和保尔森警告华尔街几个大公司的领导人，雷曼兄弟的违约对他们所有人来说都

将是灾难性的，所以他们需要携手来防止这种情况发生。

整个周末，纽约联邦储备银行内挤满了银行家、律师、会计师和监管机构人员，大家都争分夺秒地工作以挽救崩溃中的雷曼兄弟。一个团队与潜在的雷曼收购者会面，以确定他们希望留下的不良资产，而另一个团队则与华尔街的银行财团一起工作，以鼓励他们接受部分或全部的现存不良资产。所有看过雷曼兄弟财务账目的人都感到无比震惊，美国银行告诉我们，除非它能留下700亿美元的不良资产，否则不会考虑这笔交易，巴克莱银行则表示不会接受520亿美元的价格。华尔街的公司高管们分析雷曼兄弟的房地产投资组合后得出结论：它的实际价值只有其对外宣称的一半左右。金融行业本身有动机夸大问题以此鼓励政府对其进行帮助，但雷曼兄弟显然有一个巨大的资本窟窿，要完成任何交易都必须先把这个窟窿填补好，而这是美联储对贝尔斯登所承担风险的10倍之多。

对于一个私营企业财团来说，这是一个令人生畏的巨大窟窿。而实力较强的公司的首席执行官们则有一个合理性的担忧，如果市场认为他们现在有责任去挽救失败的竞争对手，那么市场就会惩罚他们。如果星期一需要另一个财团来拯救美国国际集团，那又会发生什么呢？美国国际集团拥有数千万的人寿保险客户和价值数百亿美元的退休金资产。星期六上午，美国国际集团提醒美联储可能需要300亿美元的过桥贷款，但到了这天晚上，这一要求已飙升至600亿美元。

尽管如此，那个星期六晚上的消息也并不全是坏消息，美国银行正在制订一项在没有政府或行业援助的情况下收购美林的交易计划，这就有助于解释为什么其高管对于收购雷曼兄弟表现出如此低的兴趣。令我们感到宽慰的是，一个潜在的威胁被化解了，尽管这意味着雷曼兄弟只剩下一个潜在的买家。当晚结束的时候，巴克莱银行和雷曼兄弟的合并看起来像是具有极高的可能性了。华尔街的首席执行官们原则上同意承担雷曼兄弟大量不良资产所带来的风险，以帮助巴克莱兄弟收购该公

司，并避免灾难性的违约。但仍有一些问题没有得到解答，我们怀疑美联储在最后一刻的援助可能是达成协议所需的必要条件。巴克莱银行首席执行官鲍勃·戴蒙德也提出了一个令人头疼的问题：英国法律要求在合并最终敲定前得到股东的投票表决，他也不确定自己的公司能否在交易完成前为雷曼兄弟的债务提供担保。这显然又是个难题，但感觉又不像，因为它并未严重到如果破坏交易就会引发世界末日大战的地步。我们认为，如果其他问题能够得到解决，我们就将与英国人一起解决这些问题。

我们的估计错了。星期日上午，英国监管机构否决了这笔交易。英国最高金融监管机构负责人卡勒姆·麦卡锡告诉盖特纳，他不确定巴克莱是否有足够的资本来承担雷曼兄弟的风险，也不确定巴克莱是否有足够的能力为雷曼兄弟的不良资产提供担保。他说巴克莱无论如何都不会被允许为雷曼兄弟的债务提供担保，直到雷曼兄弟的股东批准了一项他自己并不愿意批准的合并，而股东投票可能需要数周甚至数月的时间来安排。盖特纳告诉他，市场需要立即决定雷曼兄弟的命运，因此在全球金融稳定岌岌可危之际，推迟交易无异于扼杀它，而麦卡锡的回答却是：“祝你好运”。

保尔森最后打了一通电话要求英国财政大臣阿利斯泰尔·达林放弃股东投票的要求，这样巴克莱就可以立即给予雷曼兄弟有力的支持。但达林明确表示他无意提供帮助，因为他不希望英国纳税人为雷曼兄弟的问题买单。正如保尔森向盖特纳报告的那样：“他不想接手我们的癌症患者。”巴克莱的交易宣告失败了，我们对英国监管机构拒绝帮助阻止金融灾难的举动感到失望，但它们也有一些合理的关切，它们的银行体系占经济体的比例是我们的四倍，其银行体系同样也是十分脆弱的。如果合并后的公司最终需要政府的救助，那么将雷曼兄弟的病毒引入巴克莱可能会让它们的纳税人遭受严重的损失。英国人并不特别担心巴克莱最终会像那句谚语所说的那样：“帮助醉汉从沟里爬出来，但最后自己却掉进了沟里。”

尽管这看起来似乎不可思议，但我们别无选择。我们并没有权力自行填补雷曼的资本缺口或为其债务提供担保，我们所拥有的只有美联储以可靠抵押品提供贷款的权力。美联储确实在一定程度上对何为可接受的抵押品拥有自由裁量权，但政府和金融界中一些具有最敏锐大脑的人士刚刚审查了雷曼兄弟的资产，他们的结论与市场的结论同样残酷。雷曼兄弟似乎已经严重资不抵债了，2013年的一项研究得出结论，其资本缺口可能高达2000亿美元。虽然美联储会像收购贝尔斯登那样为其提供资金帮助，但美联储无法在挤兑中拯救一家资不抵债的公司。除了雷曼的资产负债表出现巨额亏损外，市场对其业务实力、品牌和管理信心也严重受损。我们几个月以来掌握的证据表明，它无法筹集资本金、出售资产或以接近其既定价值的方式来为房地产投资组合融资。我们愿意在极端情况下承担风险，但美联储的工具仅限于依靠抵押品发放贷款，而这无法帮助雷曼兄弟生存下来。

即使美联储已经认为雷曼兄弟的价值证明向其大规模放款是合理的，当然这与现有的证据是相反的，但随着雷曼兄弟的业务出现不可逆转的持续萎缩，向已经出现严重挤兑的雷曼兄弟放贷，只会让它的一部分剩余债权人和交易对手有机会以纳税人买单为代价全身而退。如果不能平息恐慌，这种无处可用的过桥贷款就会给政府带来巨大损失，而这种反弹可能会削弱我们下次在大型金融机构需要救助时采取行动的能力。事实证明，下一次开展救助的时间就在星期二。最后贷款人可以帮助有生存能力的公司降低因为暂时的流动性问题而倒闭的风险，但是不能让根本没有生存能力的公司存活下去。如果市场认为一家公司已处于无可挽救的资不抵债的状态，那么即使是有担保的贷款，也无法阻止挤兑，同时无法挽回流失的客户和交易对手。

2008年9月15日星期一凌晨1点45分，雷曼兄弟申请破产，这是美国历史上企业规模最大的破产申请。美联储通过如同在飞机跑道上喷洒消防泡沫的方式来阻止雷曼兄弟的破产，它愿意接受几乎任何形式的抵押品以向银行和投资银行放贷。但无论如何，这次破产是具有毁灭性的。

由于市场对投资银行的业务模式失去了信心，摩根士丹利和高盛的证券保险成本在星期一翻了一番。这种趋势还蔓延到了商业银行领域，花旗的信用违约互换飙升，这反映出市场越来越担心的情况，即使是“大到不能倒”的银行也可能倒闭，受到惊吓的储户从华盛顿互助银行取出的资金是印地麦克银行受挤兑后取出资金的两倍。就连工业巨头通用电气也难以将其商业票据展期，这个非常令人不安的迹象表明，金融病毒已经传染到了更为广阔的经济领域。世界各地的银行、企业和家庭都退回到了防御性的外壳之中，养老基金和退休基金大幅贬值，止赎权与企业裁员都进入恶性循环，金融恐慌进一步加剧。从美国货币市场基金借款的外国银行和美国本土银行都失去了获得美元的渠道，新兴市场也被剥夺了金融供氧。美联储大幅扩大了货币互换的额度以向外国央行提供美元，并在史无前例的流动性紧缩期间，为美国及海外市场提供了前所未有的流动性，但美联储的短期贷款本身还无法解决全球信心危机问题。

雷曼兄弟破产后，《纽约时报》《华尔街日报》和其他有影响力的报纸的社论都很高兴，因为我们抵制住了用公共资金来救助一家破产企业的诱惑。曾经有一个短暂时刻，那些将我们贬讽为“救助之王”的批评人士为我们对自由市场纪律的守诺而欢呼，我们也愿意为华尔街上一课，让那些不负责任的投机者必须为自己的罪行付出代价。但这种赞美是被误导的，正如那些散布的批评指责我们是让雷曼兄弟倒闭的傻瓜一样，如果有可能我们是会拯救雷曼兄弟的。确如媒体所言，保尔森在雷曼兄弟破产之前就曾暗示过政府不会提供救助，但那是一种策略，其目的在于向私营机构施压，以推动它们参与到美联储和财政部无法独自实施的救助行动中来。在雷曼兄弟倒闭后的几天里，保尔森和伯南克还在国会做证时指出，市场有时间为雷曼兄弟的破产做准备，这给一些批评人士留下了一种印象，我们原本预计造成的损害并不很大。但我们内部已经达成共识，我们至少在当前需要淡化我们无力拯救雷曼兄弟的现实，因为我们担心承认这个事实会让市场恐慌并会加速挤兑。在恐慌期间，公共交流既至关重要，又极其困难，我们也试图在直言不讳和令人

放心之间找到一种平衡。我们确实助长了失败的神话，以避免公开承认我们已经没有弹药了，但实际上，我们只是没有能力阻止这些倒闭发生。

雷曼兄弟的倒闭明显加速了这场危机，但一年多以来，金融体系中一场不那么疯狂、不那么明显的挤兑已经形成。用经济学家爱德华·拉齐尔创立的一个类比来说，雷曼兄弟是第一颗我们无法阻止其爆开的爆米花，但它并没有在锅里产生热量。即使我们以某种方式拯救了雷曼兄弟，我们也没有权力关掉火源以防止其他爆米花爆裂。我们又陷入了另一个进退两难的情景：我们需要实质性的新的权力，包括向摇摇欲坠的金融公司注资的权限，以阻止这场危机的爆发。但如果没有像雷曼兄弟那样的重大倒闭事件，我们永远不可能从国会获得这种权力，即使获得了权力，也会是一种挣扎。我们没有选择让雷曼兄弟倒闭，但就算我们通过某种方式为这家公司找到了解决方案，最终还是会有别的机构垮掉。

我们已经把我们的权力发挥到了极限，这些极限是真实存在的，现在我们痛苦地认识到，只有动用美国政府的全部资源，才能扑灭这场大火。雷曼兄弟命运确定之后的那个星期日傍晚，我们都认为是时候去国会拿我们需要的资金和工具了。然而，我们首先必须处理美国国际集团的问题，它甚至比雷曼兄弟更大，也更危险，整个金融体系里的剩余部分都面临着被它毁掉的危险。

美国国际集团：自由市场日

与雷曼兄弟一样，全球保险公司美国国际集团已经从我们支离破碎的监管体系的裂缝中衰落了。其保险子公司在州一级受到监管，而美国储蓄机构监管办公室声称监管其控股公司，这就是美国国家金融服务公司、印地麦克银行和华盛顿互助银行等机构首选的那个宽松的监管机构。直到夏末开始大量亏损，我们还都不了解美国国际集团，也没有人密切关注过这家公司，但我们对这家公司了解得越多，就越发意识到让它步雷曼兄弟的后尘可能会引发一场大萧条。

美国国际集团为7600万客户的生命、健康、财产、车辆和退休账户提供了保险，其中18万企业客户雇佣了美国三分之二以上的劳动力。多亏其不负责任的金融产品部，该部门就像一个嫁接到传统保险公司上的对冲基金，美国国际集团才拥有了价值2.7万亿美元的衍生品合约，其中大部分是为陷入困境的金融工具提供信用违约互换保险。如果它崩溃了，其他系统性银行和非银行机构将会在最需要灾难保险的时候失去它。似乎每个人都有美国国际集团的风险敞口，也没有人知道其他人的风险敞口有多大，因此美国国际集团违约可能会引发几乎其他所有金融公司的挤兑。

违约现在看来似乎已经迫在眉睫，美国国际集团的股价在星期一暴跌至5美元，较其股价最高峰相比跌幅超过了150美元。其交易对手要求提供大量额外抵押品，而评级机构正考虑大幅下调其评级。现在看来，美国国际集团至少需要750亿美元才能继续维持运营，在银行囤积流动性的时候，只有政府才能填补这一缺口。我们从未想过美联储会帮助一家保险公司，而就在几天前，我们还怀疑自己能否做到这一点。但到了星期一下午，情况已经很明显了，由于美国国际集团规模太大，情况太

复杂而又太脆弱，所以私营机构无法救助它，整个金融体系也没有能力去应对它的崩溃。

和雷曼兄弟一样，我们没有像联邦存款保险公司那样的银行清算机构，可以在不破产和违约的情况下对美国国际集团进行清盘，我们也不能对其注入资本、担保债务或购买资产。这一次，我们确实认为美联储或许能够向美国国际集团提供足够多的贷款，以避免其倒闭。与投资银行不一样的是，如果没有信任和信心，美国国际集团也就什么都没有了——它坐拥一个收入相对稳定的保险业务全球帝国。美联储有权依据良好的抵押品来发放贷款，与贝尔斯登或雷曼兄弟不同的是，美国国际集团拥有一系列受监管的保险子公司，拥有支付保费的投保人和强制性准备金，这些都可以用来支持其申请贷款。市场已经对美国国际集团在资金挤兑情况下的生存能力失去了信心，但它的问题主要在于其控股公司——陷入困境的金融产品部的所在地。我们认为市场会认识到，有价值的保险业务足以使它从根本上保持偿付能力和生存能力。

向处于挤兑阵痛中的困境企业提供任何贷款都是有极大风险的，我们也知道这可能只会为系统赢得时间，从而为违约做好准备。到了星期二，如果美国国际集团得不到所需要的资金，它就将申请破产，而它所需要的资金数额似乎每小时都在增加。当天下午，美联储向美国国际集团发送了一份要么接受、要么放弃的方案，该方案以850亿美元的惩罚性利率信贷额度换取该公司79.9%的股份，这个持股比例刚好低于政府将该公司正式纳入其资产负债表的门槛。但这又足以确保，如果公司存活下来，纳税人将获得大部分好处。尽管其中的一个条件是我们将立即更换首席执行官，美国国际集团还是接受了这笔交易。

我们知道反弹会很激烈，我们也知道这看起来像是我们在蹒跚而行。巴尼·弗兰克讽刺道，9月15日应该被命名为“自由市场日”，以纪念美国对市场严谨的“一日承诺”（前一天美国政府刚刚拒绝了雷曼兄弟的求助请求，后一天就宣布接管美国国际集团）。但我们并没有突然接受

或抛弃任何原则。我们尽己所能来避免市场陷入混乱，我们也没有去做自己所不能做到的，美国国际集团有可靠的抵押品，这足以确保其维持业务所需的资金，而雷曼兄弟则没有这些东西。即使有了美国国际集团，我们也在试图推动一项艰难的交易，部分是为了最大限度地保护纳税人，部分是为了最大程度地减少我们对未来造成的道德风险。美国国际集团的股东后来提起了诉讼，因为他们认为自己受到了过于严厉的对待，尽管这令人难堪，但这确实反映出我们信守救助更为广泛的金融体系的承诺，而不是救助体系中的个人。救助美国国际集团是我们当时最不糟糕的选择，我们试图将糟糕程度降到最低点。

批评者嘲笑我们向华尔街释放了另一个失败会得到回报的信息，但是大部分的失败都没有得到奖励。在金融危机期间，美国国家金融服务公司、贝尔斯登、房利美、房地美、美林、雷曼兄弟、美国国际集团、花旗集团和美联银行的首席执行官都丢掉了工作。每家金融机构的股东都目睹了他们的股价暴跌。诚然，我们减轻了金融业的一些痛苦，以避免债权人和交易对手方的全面挤兑，当然这可能会造成一些道德风险。但是我们并没有为未来的金融家创造一条特别有吸引力的路径，如果让金融体系崩溃并拖垮经济，只是为了让我们对自己树立的严苛先例而感到公正，那么这对我们来说将是一种离奇的狂妄自大。如果我们认为倒闭的后果可能仅限于美国国际集团的高管和股东，我们会很高兴地让其倒闭，但我们并不希望任何具有系统性风险的机构在我们无法阻止其危害升级为全球金融危机的时候倒闭。

一些批评人士对美联储没有坚持实施估值折扣而感到愤怒，因为这将减少美国国际集团债权人与交易对手的支出。相反，债权人和交易对手因为与一家濒临倒闭的公司达成的高风险协议而获得了全额兑付。事实上，美联储没有权力在不触发违约的情况下实施估值折扣，因为这将意味着一定程度上的破产，债权人很快就会拒绝自愿接受哪怕微不足道的估值折扣的想法。无论如何，对破产公司的债权人进行估值折扣是明智的，当然这只是在正常时期。而在恐慌期间进行估值折扣，则是正常

破产程序的一个共同特征，肯定会进一步加剧恐慌。这向其他陷入困境的公司的债权人发出了一个信号，即如果它们不是遭遇突然挤兑，它们也会面临估值折扣的风险。我们将于一周后在华盛顿互助银行看到这种现象。危机应对的目标应该是缓解恐惧，而不是确认和放大它。

我们理解为什么公众希望看到金融机构要为其鲁莽付出最终的代价。俗话说，没有破产的资本主义就像没有地狱的基督教。政策制定者如果在一场史诗般的危机中关注的只是惩罚而不是稳定，那么这样做只会使危机更加史诗化。正如伯南克所说，尽管让房屋着火会惩罚纵火者，并发出一个强烈信号——永远不能容忍在床上吸烟，但是如果你的邻居在床上吸烟导致他的房子着火，你还是希望消防队在火势蔓延到你的房子和整个城镇之前把火扑灭。试图避免对于超出控制火势所需范围的鲁莽行为进行奖励是有道理的，在火灾扑灭后也要适当地对他们进行惩罚（同时推动更有效的防火措施）。但首要的任务是要扑灭大火。

事实证明，美国国际集团的处境比我们想象的还要恐怖。在最初的贷款发放之后，公司还处于持续解体状态，最终救助资金将扩大到令人难以想象的1850亿美元。不过，最终美国国际集团连本带利偿还了这笔钱，部分还款是通过出售其业务而实现的，政府获得了230亿美元的收益。更为重要的是，我们避免了美国国际集团违约后可能造成的更大范围的损失。该公司的高管们曾将整个体系置于风险之中，而当他们收到危机前所商定的奖金时，公众再次被激怒。从公共关系的视角来看，拯救美国国际集团是毁灭性的。但在2008年9月，也就是雷曼兄弟倒闭后的第二天，未能拯救美国国际集团将更是灾难性的。

一个时代的终结

我们避免了不少灾难，但这还远远不够。雷曼兄弟的破产以及美林和美国国际集团的几近破产，使市场遭受了更深的冲击。两家幸存下来的独立投资银行也都面临着不断加剧的挤兑；摩根士丹利的信用违约互换飙升至高于雷曼兄弟倒闭前的水平，而高盛则眼睁睁地看着价值600亿美元的流动性资金在一周之内蒸发殆尽。公司证券息差较1929年崩盘后扩大了一倍，这表现出人们对非金融公司普遍破产的担忧。短期国债收益率实际上为负，这反映出投资者疯狂地转向安全资产，投资者如此害怕投资任何东西，以至于他们愿意付钱给政府来持有现金。伯南克收到棒球统计专家比尔·詹姆斯的一封电子邮件，信中敦促他坚持下去：“在某种程度上，那些说情况不会变得更糟的人必须是正确的。”

情况还在变得更加糟糕，当我们敲定对美国国际集团的条款时，一场新的灾难在星期二爆发了。储备一级基金，一个重仓于雷曼商业票据的货币市场基金，宣布不能再给投资者进行全额兑付，并停止赎回。投资者担心其他货币市场基金也会“跌破面值”并冻结现金，于是争相在那一周从该行业撤出2300亿美元，这对那些没有为其类存款业务提供保险的类银行机构来说是可怕的。与此同时，随着货币基金从风险中撤出以安抚投资者，它们购买的商业票据甚至更少，在回购市场发放的贷款也更少，这加剧了银行和非银行机构的流动性危机。通用电气、福特甚至可口可乐等评级较高的非金融公司的首席执行官警告保尔森，他们在发行证券方面遇到了困难，这使他们失去了维持日常运营以及向供应商和工人支付款项所依赖的短期资金。这将迫使他们削减库存，并推迟向中小型供应商付款，反过来这些供应商将被迫裁员。

这场危机将以一种更具体、更明显的方式从华尔街蔓延到普通民

众。我们决心阻止货币市场基金和商业票据的挤兑，3000万美国人向前者投资了3.5万亿美元，后者为众多实体企业提供了至关重要的日常流动性，而这正是企业的血脉。保尔森的团队提出利用财政部500亿美元外汇稳定基金为货币基金提供担保的想法，就像联邦存款保险公司为银行存款提供担保一样。财政部基金本应仅在紧急情况下用于保护美元的价值，但有理由认为，停止货币基金的挤兑将有助于防止经济崩溃，而经济崩溃可能会摧毁美元的价值。无论如何，我们相信财政部一旦宣布担保措施，它就不需要任何开支或发放贷款，因为投资者一旦恢复对于货币基金安全的信心，他们就会停止挤兑行为。美联储通过在其天书般的贷款计划中推出新的条目来支持新的担保措施——资产支持商业票据货币市场共同基金流动性工具，这是通过帮助银行从货币基金购买资产支持商业票据来解冻市场的间接性努力。两周之内，该计划为市场不再信任的价值1500亿美元的证券提供了融资。

干预起了作用，没有其他货币市场基金跌破面值，而且由于财政部在新保险政策下向所有人收取保费，纳税人最终获得了另一笔利润。来自美联储的额外流动性起到了作用，但真正的教训是政府担保的力量，当危机管理者可以信守承诺提供针对灾难性结果的保护时，市场参与者就不必在预期这些结果的情况下采取行动，因此人们担心的后果就不会发生。

我们没有权力为投资银行的债务提供担保，所以我们花了很长时间敦促摩根士丹利首席执行官麦晋桁和高盛的劳埃德·贝兰克梵寻求与资金基础更强的商业银行合并。在这一点上，盖特纳试图安排众多“奉子成婚式”的结合，以至于华尔街高管们都称他为“eHarmony”（在线约会网站）。但像高盛-美联和摩根-花旗这样的潜在巨型并购并没有实质意义，美联和花旗尽管都有已保险的存款，但它们也有自己的挑战，而且这种配对会引发对它们双双陷入泥潭的担忧。与此同时，我们不情愿地鼓励美国证券交易委员会对金融公司股票的空头实施临时禁令，这也是我们几个月来一直反对的，在不那么极端的情况下我们绝不会考虑这样

做。我们非常讨厌禁止做空陷入困境的公司的想法——这种感觉就像禁止负面评论一样，可能会削弱人们对我们希望保护市场的信心，但摩根士丹利正处于崩溃的边缘，高盛也将步其后尘，主要商业银行紧随其后。然后我们就没有其他可以保护的了的。

这两家投资银行都在拼命寻找战略投资伙伴，以便进行基石股权投资，这将有助于增强它们的资本缓冲，并发出对其业务生存能力充满信心的信号。美联储决定允许这两家公司都成为银行控股公司，但前提是它们必须立即筹集大量私营资本。9月20日，周末，高盛从沃伦·巴菲特那里努力争取到50亿美元的投资，这使该公司得以从公众那里再融资50亿美元。摩根士丹利获得三菱公司的承诺，将以90亿美元收购该公司20%的股份。美联储指定的银行控股公司让市场隐约感到了些许安慰，但实际上几乎没有什么实质性影响。举例来说，考虑到已经实施的贷款计划，这并没有增加两家投行从美联储借款的规模。

私人投资者的注资提供了有限的信任票，但金融风暴仍在肆虐。我们已经落在恐慌发展势头之后了，这很危险，而我们现有的工具库已被证明太过薄弱而无法遏制挤兑的势头。我们需要一种方法来预防整个金融领域的灾难，而不是一次只介入救助一家公司，如果没有国会的支持和纳税人的资金，我们是不可能做到这一点的。

几个月来，我们一直想获得更为强大的紧急救援权力，但国会已经表示，它需要更多令人信服的证据来证明我们确实需要更大的权力。我们也担心公众明显的反对态度会加剧市场对我们结束危机能力的担忧。我们现在正面临第二次大萧条的深渊，我们第一次相信，或许我们能够让不太情愿的国会采取行动。9月18日，在白宫的罗斯福厅举行的会议上，伯南克和保尔森告诉布什总统，现在是去国会的时候了，伯南克强调单靠美联储已经做不了更多的事情。于是总统支持我们去国会山要求我们所需要的权力，这样我们就可以确保不会再发生雷曼兄弟式的倒闭。

星期五晚上晚些时候，保尔森向国会递交了一份长达三页的不良资产救助计划草案。这是一项赋予财政部购买7000亿美元有害抵押贷款证券权力的提案，这些有害证券已经危害到了整个金融体系。这个数字多少有些武断，相对于11万亿美元的住房抵押贷款市场来说，5000亿美元感觉远远不够。虽然任何接近1万亿美元的资金都让政治体系感到难以承受，但我们的目标是创造一种压倒性的感知和现实。我们希望通过移除一些拖累资产负债表的非流动性资产来提振人们对濒临破产的金融公司的信心，我们还希望此次买入能重振我们没有购买过的类似抵押贷款资产市场，这样可以有效地对整个金融体系进行资本重组。这类似于财政部和美联储在4月份共同制订的所谓“击破玻璃”（Break the Glass）计划，现在显然是实施该计划的时候了。

仅仅是公开支持不良资产救助计划就有一定的风险。保尔森和伯南克需要说服国会，当前形势已经严峻到足以证明可以采取特别行动的地步，但危言耸听的言辞可能最终会加剧恐慌，这与我们在整个危机期间如同走钢丝般对外沟通的难度是一样的。保尔森的简略提案立即引发了一场政治风暴。提案的意图仅仅是展示一个梗概，这也是对参议员克里斯托弗·多德提出他没有向国会提交既成事实的回应，但批评者嘲笑这个提案缺乏立法的细节内容。

实质上，该草案赋予了财政部无限灵活性，可以在没有国会干预甚至没有司法审查的情况下支出7000亿美元，这引发了外界对保尔森寻求前所未有的权力的指责。许多共和党人抨击该计划是“大政府社会主义”，而许多民主党人则抱怨该计划缺乏对高管薪酬和房主救济的限制。在美国国会举行的一系列听证会上，保尔森和伯南克因为将华尔街置于普通民众之上，并且纵容纵火者而不是任由他们自焚而一再受到嘲笑。一位参议员告诉伯南克，他办公室接到的有关这项立法提案的电话表明：“50%的概率通不过，50%的概率绝对通不过。”

然而，远离了摄像机与国会的装腔作势，在保尔森正朝着两党协议

取得进展而努力的时候，共和党总统候选人、参议员约翰·麦凯恩突然宣布暂停竞选，飞回华盛顿帮助解决危机问题，这将谈判推入总统政治的旋涡之中。保尔森警告麦凯恩，如果他破坏了不良资产救助计划，他将向外界公开表示麦凯恩在蓄意破坏经济，当然麦凯恩并不想这样做。他甚至暗示伯南克可能会支持他，而这实际上不是伯南克作为独立的美联储主席会做的事情，但保尔森愿意这样虚张声势以避免一场灾难。

布什总统和保尔森于9月25日星期四在白宫会见了总统候选人麦凯恩、奥巴马以及两党的国会领导人，这是一次出名的无成效会议。在关键的共和党人仍然表示抵制不良资产救助计划之后，会议在一场嘈杂的争吵比赛中结束。即使在总统选举之前没有爆发金融危机，金融危机中的政治也总是很困难的，因为稳定金融体系所必需的行动从来都不受欢迎。这就是为什么危机管理者在危机发生前拥有他们需要的工具是如此重要，他们不需要依靠政治领导人在公众显微镜下实时承担政治风险。正如盖特纳的助手李·萨克斯指出的那样，消防部门不应该通过召开市政会议来批准购买新设备以扑灭已经失控的大火。

事实上，就在同一天，大火就烧毁了另一家大型银行——华盛顿互助银行，它取代印地麦克银行成为联邦存款保险公司有史以来承保的规模最大的倒闭银行。联邦存款保险公司主席希拉·贝尔为摩根大通制订了一项交易计划，在没有她所在机构的保险基金援助的情况下，收购华盛顿互助银行并对其存款进行保护。联邦存款保险公司的交易计划使得华盛顿互助银行的股东出局，当然这是适当的，但它给华盛顿互助银行的优先证券持有人带来了巨大的损失。换句话说，该计划允许华盛顿互助银行债务违约，这也是我们一直极力希望其他公司避免的结果。这种估值折扣在平时是有意义的，会迫使债权人承担不明智放款的后果，但在恐慌期间却不是这样，因为这会发出一个信号，也就是其他金融公司的债权人应该去挤兑。贝尔认为我们的救助行动造成了太多的道德风险，并将华盛顿互助银行的倒闭视作金融体系的一个教训。她还非常保护联邦存款保险公司的存款保险基金，经常引用她的法律义务为她的机

构寻求最低成本的选择。但当金融稳定岌岌可危时，这项义务有一个“系统性风险例外”，而对华盛顿互助银行进行估值折扣似乎会造成更多的银行倒闭，使联邦存款保险公司承担更多的损失，并出现更多的救助和更多的道德风险，等等。

第二天早上，美联银行果然出现了挤兑，这是美国资产规模第四大的银行，也是排在队伍中的下一张多米诺骨牌。美联银行优先债务违约保险成本翻了一番，其十年期债券的价格在一天之内下跌了近三分之二。再一次，我们需要为一个崩溃的巨型银行提供一个周末解决方案，虽然花旗集团和富国银行都感兴趣，但它们都不愿意在没有政府帮助的情况下收购美联银行并承担其债务。起初，贝尔倾向于回到她的华盛顿互助银行模式，即对高级债权人进行估值折扣，以保护联邦存款保险公司基金并避免道德风险。但经过一番辩论后，她同意启动系统性风险例外条款，以避免再次出现可能加剧恐慌的混乱违约。

美联银行的戏剧性事件并没有就此结束。联邦存款保险公司最初宣布将其出售给花旗，同时同意承担美联银行不良抵押贷款资产的部分风险，但当富国银行提出既不需要估值折扣，也不需要联邦存款保险公司提供帮助的时候，联邦存款保险公司改变了主意。这是一个可以理解的逆转，但是政府的曲折变化在市场中制造了各种各样的不确定性。在没有连贯战略的情况下出现摇摆不定的现象，主要是由政府有限的权力、分散的部门以及金融危机的大混乱造成的。这并没有真正增强我们应对形势的信心，同时还限制了我们所拥有的工具手段的有效性。

我们想向市场保证不会再有雷曼兄弟或华盛顿互助银行，如果要使这些保证获得信任，我们就需要不良资产救助计划。在美联银行周末事件期间，保尔森和他的团队与国会领导人敲定了一项协议，在他的极简约版草案中增加了监管措施，并对参与协议机构的首席执行官们的“金色降落伞”（Golden Parachutes）加以限制。保尔森一直坚持对高管薪酬进行更为严格的打压，以降低其与不良资产救助计划相关而带来的负面

影响，因为除非银行同意参与，即使它们没有濒临破产的边缘，也是行不通的。尽管如此，他的首要任务是达成一项交易，而财政部得到了保尔森认为其在这笔交易所需要的一切。麦凯恩和奥巴马都表现出了支持该法案的政治勇气。

然而，9月29日星期一，众议院以微弱优势获胜，拒绝了不良资产救助计划。标准普尔500指数下跌9%，损失了创纪录的1万亿美元。这是一个非常可怕的时刻，让一些顽固的众议院共和党人为之一震。参议院领导人在不良资产救助计划中增加了一些减税措施后，该法案于星期三在两党的广泛支持下获得了通过。星期五，众议院做了一个大转弯，也通过了令人感到愉悦的版本。该法案并不完美，但在国家紧急状态期间，民主党控制的国会（在一些共和党人的支持下）在短短16天内通过了一项具有政治辐射性作用的7000亿美元华尔街救市计划，以拯救共和党政府。该法案赋予财政部相当大的权力，明确表明保尔森甚至不需要使用不良资产救助计划来购买不良资产。巴尼·弗兰克开玩笑说，如果他想的话，甚至可以用该计划来买碎石子。这并不是保尔森的计划，但是当该法案通过时，财政部和美联储正专注于另一种选择来购买不良资产。

第五章 灭火：2008年10月—2009年5月

不良资产救助计划的通过是一个转折点，民主选举出来的政府各分支机构开始官方地认识到危机对经济构成了严重威胁，从而赋予危机管理者更大的权力来稳定金融体系。但金融体系在相当长一段时间内仍然无法回稳。

简单地说，那时所面临的一部分问题就是金融体系的状况十分糟糕。它已经遭受了14个月的打击，2008年9月的混乱状况——不仅雷曼兄弟倒闭了，房利美、房地美、美林和美国国际集团这几家机构也濒临倒闭，货币市场基金遇到前所未有的挤兑——对信贷市场和信心造成了毁灭性打击。7000亿美元救助金获得批准是个好消息，但金融系统中存在的问题远远不是7000亿美元能够摆平的。人们对其他重要金融公司偿付能力的担心与日俱增。反映银行同业拆借压力的利差在美国国会通过不良资产救助计划后的一周内创下历史新高，股市也经历了1933年以来最为糟糕的一周。显而易见，仅仅依靠不良资产救助计划并不能平息恐慌。我们需要宣布一项能立即解决市场问题的明确计划，并要迅速实施这项计划。

非常不幸的是，信心缺失就像病毒一样已经将抵押贷款证券、持有抵押贷款证券的公司以及持有上述公司证券的公司感染，这种病毒也已经蔓延到美联储和财政部。我们本应该让势态变得更好，但事实上却不断恶化，市场越来越怀疑我们能否控制危机的蔓延。人们希望看到一个可以依赖的、连贯而有力的策略，但对于我们的权威的限制让他们产生了这样一种感觉，即我们是在边做边补救，只拯救了一些公司，而不是所有公司，我们落在了危机发展势头的后面。现在国会终于借用不良资产救助计划扩大了我们的权力，而保尔森决定不使用这个计划来购买不

良资产。看起来我们又是在即兴发挥，但是在金融危机中，当时局需要时，有勇气调整方向是至关重要的。

尽管我们升级了灭火措施，但火势看起来仍如此糟糕的一个原因是宏观经济状况在不断恶化。2008年12月，经济已滑入衰退，但秋季的动荡加速了金融部门与实体经济之间的恶性循环，失业和贷款违约进一步削弱了市场信心，并且压低了资产价格，这会导致更多的开支紧缩、裁员、违约和抛售，也进一步加深了金融危机和经济低迷。随着经济崩溃，人们越来越理性地认为陷入困境的美国金融公司是最糟糕的。欧洲的情况至少同样糟糕，7个不同的国家不得不介入将一家或多家濒临倒闭的机构国有化。

尽管如此，现在我们有了不良资产救助计划，相信我们终于可以走在危机趋势的前面了。

部署不良资产救助计划

当我们第一次提出不良资产救助计划时，保尔森认为与资本投资相比，资产收购将是恢复金融稳定的更好机制。他的目标是对银行体系进行资本重组。但在过去，每当政府直接向私人银行注资时，条款往往是极为苛刻的，只有倒闭或即将倒闭的银行才会接受注资，这就导致对最弱小的银行实施了代价高昂的国有化，而没有对整个体系进行更多的资本重组。保尔森认为，购买不良资产将推高银行体系内剩余资产的价格，充实它们的资产负债表，改善它们的资本状况，并提振投资者的信心。相比之下，资本注入引发了对国有化的恐慌，这可能会加速各大银行的资金外逃。在政府收购了房利美、房地美和美国国际集团的股权后，这些企业的股东几乎全部被扫地出门。保尔森担心，如果其他银行的股东认为自己的股本也有被稀释的风险，他们也会逃走。他还对金融体系部分国有化可能引发的政治地震感到担忧。

当我们向国会寻求紧急权力时，我们不得不处理美国历史上最大的两起银行倒闭案——华盛顿互助银行倒闭案和美联银行倒闭案。当不良资产救助计划出台时，势态正在以惊人的速度恶化，我们需要立即采取行动来解决市场问题。人们很快就会明白，设计一个公平有效的资产收购计划是一项复杂而艰巨的任务。这个底线是整个体系需要更多的资本，而资产收购是提高资本水平的一种间接且低效的方式。确定财政部应该购买哪些资产以及应该支付多少价款也不是一件容易的事。保尔森的团队考虑了包括拍卖、与私营部门投资者合作在内的各种方法，但很明显，建立一个可行的项目需要六周乃至更长的时间。在接下来的几个月里，我们将重新审视其中的一些思路。但是，我们需要一种更简单、更快、更有效的方法来救助整个体系，前提是有这样一个体系需要我们

来救助。

当国会通过不良资产救助计划时，我们一致认为，通过让政府购买金融机构新发行的股票的方式直接向金融机构注资，将比直接购买它们的资产更容易、更快地稳定银行体系。这个计划也会更加强大，更具有成本效益。我们需要尽可能地让不良资产救助计划投入的每一分钱物尽其用，7000亿美元可是一大笔钱。但我们担心如果不解决潜在的问题，购买资产行动就可能会毁掉这一切。保尔森的团队还决定购买无投票权的优先股，而不是普通股，这将有助于平息外界对政府接管的担忧，同时以相对有吸引力的条款来配合实施，这样无论实力强的银行还是实力弱小的银行都会接受注资，从而就能恢复公众对整个体系的信心。

14个月以来，我们的权力一直局限于以美联储的努力来解决流动性问题，现在终于可以动用政府的资金来解决潜在的偿付能力问题了。随着恐慌的加剧，银行仍在艰难地为自己寻找资本，潜在损失的规模也在增加，我们担心单靠注资仍不足以稳定金融体系。债权人和投资者仍不断地从强大的金融公司和疲弱的金融公司中撤出。确保银行能够融资的最简单、最有力的方法是为它们的债务提供担保，就像美国财政部在主要储备基金跌破面值后为货币市场基金所做的那样。我们希望可以做出可信的承诺，不会再有估值折扣或违约，因为这就是恢复信心和停止挤兑的方式，我们通过货币基金看到，市场认为联邦担保是可信的。欧洲的几个国家已经决定为它们的银行债务提供全面的担保，因此我们的防御措施也必须同样具有全面性。

我们突然想到，既然联邦存款保险公司确实有权一次救助一家濒临倒闭的银行，那么它也可以援引系统性风险例外条款同时为所有银行提供救助。联邦存款保险公司当时的主席希拉·贝尔不愿让其公司的存款保险基金承担更多风险，批评我们在保护系统性金融机构方面所采取的“不惜一切代价”的做法是对华尔街的过度慷慨。但她已经看到了市场对雷曼兄弟和华盛顿互助银行违约的混乱反应，鉴于她的个人信用，她

同意考虑为一些银行债务提供担保。

最初，贝尔推动将担保限制在新发行的债务上，不包括银行控股公司的债务，同时对开展担保的银行征收惩罚性费用，甚至将担保限制在其债务的90%，其中隐含了10%的估值折扣。她辩称她的保险基金中只有350亿美元，所以她必须谨慎避免风险。但我们认为，预先承担一些风险可以保护银行免受挤兑，这会降低失败的连锁反应耗尽她的全部资金的风险。她有能力从财政部借钱来支持她的基金，联邦存款保险公司还可以提高从金融业收取的费用，以便在危机结束后补充资金。

我们尽一切可能解决危机，即便在争分夺秒敲定政府资金和担保的细节时，我们都没有放弃投入更多的努力来保护金融体系。美联储制订了一项新的贷款计划以防止商业票据市场的崩溃，这样大公司可以为它们的日常运营提供不只一两天的维持经费。商业票据融资工具涉及另一项对美联储紧急权力的特殊解读，该计划在第一周将购买价值2420亿美元的票据，以帮助企业打通重要的短期信贷渠道，最终将为纳税人赚取8.49亿美元，不会有任何损失。

与此同时，随着一场前所未有的寒潮席卷全球经济，我们与全球同行宣布了一些前所未有的行动。首先，美联储帮助组织了各国中央银行有史以来第一次协调性降息。0.5个百分点的降幅并没有扭转市场信心的颓势，但它确实发出了国际社会承诺放松货币政策以促进增长的信号，考虑到鹰派的欧洲央行刚刚推行的货币紧缩政策，这算是取得了一个不小的成就。保尔森和伯南克在英格兰银行行长默文·金恩的支持下，发起了一份由G7（七国集团）国家发表的非常有力的声明，该声明承诺“开展紧急特别行动”以结束这场危机。声明放弃了大多数公报所特有的晦涩难懂的行话和外交式告诫，并承诺每个国家将“使用所有可用的工具，支持具有系统重要性的金融机构以防止它们倒闭”。我们对危机采取的不惜一切代价的做法现在成了主要经济体的官方政策。

我们仍然需要在哥伦布日^[1]的那个周末完成我们的资本计划和联邦存款保险公司的担保。我们面临的挑战是，要设计出足够严厉的条款来保护纳税人，但又不至于苛刻到无法鼓励有实力的公司参与进来而使该计划名声受损。我们不相信我们能够强迫资本比率高于监管最低要求的公司参与不良资产救助计划，我们担心如果只有实力最弱的公司接受政府的注资，那么市场参与者就会逃离这些公司，而金融体系的其他部分仍将处于资本不足和脆弱的状态。因此，我们确实收紧了国会为参与不良资产救助计划所设定的条件，对首席执行官的薪酬进行了限制，但我们没有对其他银行高管的薪酬和奖金加以限制。我们希望最大限度地提高参与度，这样我们就可以向整个体系注入足够的资金，并提供足够广泛的担保，以打破恐慌。我们还使得注资条款对银行具有吸引力，财政部将购买优先股，股息率从5%逐渐提高到9%，认股权证（即在未来以固定价格购买额外股票的期权）将确保纳税人在公司业绩良好时获得一定的收益。其目标是使这些资本具有足够的吸引力，从而使所有银行都能接受注资，但随着市场压力的缓解，银行将被鼓励以私人资本取代这些国有资本。

对于担保问题，希拉·贝尔同意联邦存款保险公司对银行控股公司和银行的借贷提供担保，同时收取足够低的费用以避免名声受损，并全额担保债务，而不是强制实施估值折扣，毕竟这样做将违背担保的目的。为了降低联邦存款保险公司的风险，她坚持认为这种担保只适用于新发行的银行证券，这意味着债权人仍将担心以往既有的证券可能出现的估值折扣和违约，尽管轻松发行新债的能力确实提高了履行现有银行债务的可能性。我们的资本计划也不是万能的。通过购买永久优先股（其固定股息必须在向普通股股东支付任何股息之前支付），我们会承担让财政部的注资看起来更像是贷款而不是永久股权投资的风险，这可能会削弱市场对整个体系得到充分资本重组的信心。尽管如此，我们仍然有理由相信不良资产救助计划将解决流动性和偿付能力问题，降低挤兑风险，同时帮助银行恢复健康从而可以发放贷款，并促进经济再次增

长。我们相信，这也会给那些需要更多股本的银行以喘息的空间，让它们在不让市场受到惊吓的情况下从私人投资者那里筹集资本金。

我们需要以压倒性的优势迅速启动这个项目，因此，保尔森在哥伦布日当天将9家最具系统重要性的金融公司的首席执行官召集到了财政部。我们三个人还有希拉·贝尔以及货币监理署的约翰·杜根解释说，我们期望这9家银行都接受相当于其风险加权资产3%的财政部注资，总计1250亿美元的不良资产救助计划投资，以及联邦存款保险公司对它们在2009年6月之前发行的所有新证券的担保。这是一项一揽子交易计划，没有政府资本就没有政府担保。一些认为自己资本状况更好的银行担心，该计划会让它们看起来和处境更危险的竞争对手一样虚弱，所有的银行都不愿意接受政府作为投资者。我们提醒它们，它们中的任何一家都不应该相信自己有足够的资金度过即将到来的严重衰退，更不用说伴随着系统崩溃而来的挤兑了。除非它们接受我们的资金，否则我们不会给它们强有力的担保。所有9家公司都需要这个体系才能生存下来，而确保这一点的最好方法就是，让所有9家公司都参与不良资产救助计划。然后，我们将向规模较小的银行再提供1250亿美元，这样先加入不良资产救助计划的9家公司就不用担心自己的名声受损了。那天下午，9位首席执行官都接受了不良资产救助计划的现金，股市创下历史上最大的单日涨幅纪录。在接下来的几个月里，我们将迅速采取行动，向近700家小型银行注资，朝着整个银行体系的稳定以及资本重组迈出至关重要的一步。

最终，政府将从其对美国银行的投资中获得可观的回报，但在那个时候，公众认为我们把他们的钱捐给了刚刚破坏了经济的银行家。欧洲人采取了一种更为传统的方法来解决他们的银行问题，将濒临倒闭的银行国有化，并以惩罚性条款向其他银行提供资金，几乎没有哪家银行同意接受这一条款。这样做的结果是，他们的银行系统在未来几年仍将面临严重的资本不足，他们的经济复苏速度将比我们的慢很多。正是这些特质使不良资产救助计划在经济目标方面非常成功，但这也会增加其在

美国公众中的不受欢迎程度。这是可以理解的，民众希望我们以最严厉的条款来惩罚银行。

这只是危机结束的开始。

我们现在有一个更有效的策略来应对金融地震，但是经济海啸才刚刚到达海岸。2008年第四季度，随着华尔街的冲击开始波及普通民众，美国经济以8.2%的年率收缩，有近200万人被裁员。普通民众的困境反过来又加剧了华尔街的问题，因为倒闭的企业会拖欠贷款，下岗工人会拖欠信用卡贷款、学生贷款、汽车贷款和抵押贷款。银行资产负债表上的不良资产比以往任何时候都更加麻烦，因为抵押贷款违约和违约率的上升加剧了人们对抵押贷款支持证券的担忧。大萧条以来最严重的衰退正在加剧，这使我们稳定金融体系的努力进一步复杂化。

不良资产救助计划账面上的数字已经变得很难看，这加剧了市场对我们新增的大笔资金足以填补金融体系剩余的资本缺口的怀疑。我们最初的不良资产救助计划资金中只有3500亿美元，我们需要国会批准才能动用剩下的3500亿美元。我们向银行业注入了2500亿美元，剩下的最初的不良资产救助计划资金为1000亿美元，因此总计剩余4500亿美元。美联储的一项分析发现，仅银行业就需要在“压力情景”中再增加2900亿美元的资本，同样在“极端压力情景”中需要高达6840亿美元的资本，这还不包括帮助房主或救助汽车行业的成本。

我们还必须处理美国国际集团的问题，该公司公布了令人震惊的巨额亏损，而且是再次出现的亏损。这一次，我们决定重组救助计划，试图以一种更为持久的方式来解决这个问题。幸运的是，我们现在有了不良资产救助计划，保尔森同意向美国国际集团注资400亿美元，以满足信用评级机构和市场对其财务可行性的信心。美联储还为两家新的机构提供了融资，以便将美国国际集团的问题证券的风险从其资产负债表中移除，从而剥离那些正在动摇市场对该公司信心的资产。美联储确实测试过这能否说服美国国际集团的主要债权人自愿降低他们对该公司所主张

的债权，但即使是最为温和的估值折扣，他们也是不会接受的。理论上，我们本可以通过威胁美国国际集团违约来迫使他们这么做，但我们的首要任务是防止违约以及由此引发的评级下调和挤兑。威胁违约不是减少违约恐惧的好方法，我们无意通过发出“没有任何合同是安全的”信号来加剧恐慌。

这是一个危险的时期，由于它发生在四年一次的新总统大选期，这使情况变得更加危险。奥巴马在竞选期间处理危机的负责任的方式给我们留下了深刻的印象，我们知道他明白挑战的严重性。当他要求盖特纳接替保尔森在财政部的职位时，他表示支持我们不惜一切代价的策略，尽管盖特纳警告过他，此举会使他卷入不受欢迎的选择中，并使他传达的改革信息更加复杂化。话说回来，两位总统之间长达10周的过渡期还是让人感到不合情理且漫长。保尔森和伯南克对盖特纳的提名感到非常欣慰，但在这段过渡期，他不得不回避与金融机构打交道。保尔森在竞选期间定期与奥巴马交流，但奥巴马作为当选总统在过渡期间未继续保持这些对话。在盖特纳的授意下，奥巴马的其他助手都离开了保尔森，他们援引华盛顿“一个时期只能有一位总统”的不成文规则，所以那些会影响政府的决定是在没有他们参与的情况下做出的。当时，保尔森觉得在某种程度上自己被抛弃了，但回想起来，奥巴马做了正确的事情，他让布什总统的班底和美联储能够在不受干预的情况下顺利工作。从现实性来看，没有一位即将上任的总统会想要为他宣誓就职前不得不采取的一些混乱行为承担责任。

过渡期间的第一个紧急事件就涉及花旗集团，一个拥有2万亿美元资产的全球巨头。它是大银行中最弱的一家，其资本缺口比不良资产救助计划注资的规模还要大，市场对这一点是清楚的。该公司规模太大，而且关联度很高，所以不能倒闭，因此财政部同意再动用200亿美元的不良资产救助计划资金购买更多优先股，这次股息将提高到8%。但仅仅增加资本金似乎并不太可能阻止债权人和未投保的外国储户继续挤兑，因此，救援计划还包括美联储和联邦存款保险公司对花旗集团质量

最差的3060亿美元资产实施“围栏策略”，这使得花旗要为之之前370亿美元的潜在损失负责，但是该计划为超过90%的损失提供政府担保。这一想法通过为花旗的尾部风险提供保险以防最坏的情况出现，从而有望恢复足够的信心以避免最坏的情况发生。我们认为，除非整个体系崩溃，否则这种做法将比注入花旗所需要的全部资本或收购其所有不良资产便宜得多。在那种情况下，我们所遇到的问题将比花旗严重得多。

与此同时，消费信贷市场陷入瘫痪，美联储和财政部制订了一项计划，通过启动消费信贷支持证券市场来重振消费信贷市场。因此伯南克和他的美联储同事再次援引了第13（3）条来创建定期资产支持证券贷款工具，这就产生了对信用卡贷款、学生贷款、汽车贷款和小企业贷款支持证券的需求，这些消费信贷可以作为美联储向投资者提供贷款的抵押品。定期资产支持证券贷款工具计划得到不良资产救助计划另外200亿美元投资的支持，以防美联储在这些证券上蒙受损失，但它最终不会吸收任何损失，而且该计划将有助于抵消银行在最需要信贷的时候限制普通民众信贷的趋势。

在对银行资本、美国国际集团和花旗集团的救助以及消费信贷市场做出承诺之后，我们几乎耗尽了第一笔3500亿美元不良资产救助计划资金。与此同时，美林遭受了非常惨重的损失，以至于美国银行威胁要退出合并，这似乎会引发两家公司的挤兑。即使合并成功了，我们怀疑仍然需要不良资产救助计划资金来拯救合并后的公司。不良资产救助计划资金也将被用于拯救陷入困境的汽车制造商，以避免中西部工业地区数百万潜在失业的发生。不良资产救助计划不是为工业企业设计的，工业企业通常可以宣布破产，然后有序地进行重组或清算，但银行体系如此脆弱，以至于债务人持有的破产公司所依赖的融资在正常情况下是不可用的。这意味着大规模破产可能会引发整个行业及其供应链的崩溃。2008年12月，布什总统批准了通用汽车和克莱斯勒总计174亿美元的过桥贷款，以及对其融资部门进行资本重组和重构的协议。这基本上是一条保证行业挺过转换期的生死线，尽管有40亿美元还要视国会是否批准

第二批不良资产救助计划而定。

在任期结束前的一周，布什总统要求国会释放剩余的3500亿美元，这是一项令人不快的政治任务，他本可以把这项任务留给他的民主党继任者。但布什总统和保尔森决心尽其所能化解政治性的难题（如美国国际集团、花旗集团和美国银行），这样奥巴马和他的新团队就不需要去解决这些问题了。如果不做长期决策（诸如决定汽车制造商应该如何重组，或者如何帮助那些资不抵债的房主），新总统就会陷入困境。我们很难想象比总统换届更难掌控的金融和经济危机时刻。在那个时刻，换届期的后勤支持和政治挑战似乎非常令人沮丧。但回想起来，事情却进展得出奇顺利。国会在没有太多戏剧性的情况下批准了不良资产救助计划的第二部分。

保尔森和伯南克为美国银行设计了一项与救助花旗集团类似的救助计划，从不良资产救助计划获得200亿美元的资金，并隔离了1180亿美元的不良资产，这些干预措施确实稳定住了该银行。幸运的是，无论是美国银行还是花旗集团都不需要动用它们的特别政府担保，并且都为它们所得到的保护向政府支付了费用。

对美国银行的救助是保尔森任期内的最后一次行动，但是他所倡导的大部分处置危机的政策在他离任后仍将继续。保尔森和伯南克后来被指控不恰当地向美国银行施压，要求其完成与美林的交易，并不得不在宣誓后就救助银行一事做证，这或许是恰当的。后来，在美国国际集团的股东提起诉讼时，我们再次享有了这一特权，他们认为政府在拯救公司免于破产时应该保留更多的股权。我们救助的公司通常对他们的救助条款并不宽容，而占据压倒性的公众情绪是，他们根本就不应该得到救助。

^[1] 哥伦布日是一些美洲国家的节日，时间是每年10月的第二个星期一。——编者注

结束游戏

不幸的是，到奥巴马总统就职时，金融体系仍然不是很稳定，经济也在严重恶化。不良资产救助计划的资金和担保起到了一定的帮助作用，银行最终在第一季度大幅提高收益，但在金融稳定措施通过经济数据显现出来之前，总是会有一段时间的滞后。衡量企业违约风险的恐惧指数甚至要高于雷曼兄弟破产后的水平，消费者信心也处于历史最低点。当盖特纳作为财政部长第一次与总统会面时，他警告奥巴马说，房利美和房地美几乎耗尽了2000亿美元的联邦援助，而且还需要2000亿美元的援助。市场仍然认为金融体系的资本严重不足，尽管美国国际集团、花旗集团和美国银行得到了救助，但它们仍然摇摇欲坠。人们越来越担忧，如果没有另一项不良资产救助计划，我们能否支撑得住金融体系以防止更多混乱性的倒闭。事实上，奥巴马的第一份预算提案将包括7500亿美元，为额外的金融救助预留位置。

美联储正在尽其所能试图重振经济，美联储在2008年12月将目标短期利率基本降为零，并将在未来7年内保持不变。伯南克还宣布了美联储将购买房利美和房地美发行的1000亿美元债券，以及由房利美和房地美担保的5000亿美元抵押贷款支持证券计划。这不仅是为了重振对证券的需求和提振低迷的房地产市场，同时也是一个信号——美联储将继续以创造性的方式支持增长，即使短期利率受到零下限的限制。

但是只有来自美联储的更多创造力还是不够的。即使利率为零，不良资产救助计划开始让银行经受住已经形成的经济风暴考验，但是经济衰退和金融不稳定之间的反向反馈循环仍在不受控地延续着。新上任的政府班底将采取一系列积极的措施来重振经济，其中包括美国历史上规模最大的财政刺激方案——一项迫使通用汽车和克莱斯勒进入破产保

护程序的汽车业救助计划，以此作为必要性重组的前奏，以及旨在减少止赎权和帮助房屋所有者的雄心勃勃的计划。与此同时，奥巴马希望用一个强有力的计划来修复金融体系，使其不再拖累经济的其他领域。在最初的椭圆形办公室会议上，奥巴马告诉盖特纳，他对等待和希望事情变得更好不感兴趣，他希望现在就采取行动解决金融问题，这样就可以专注于解决大衰退带来的其他挑战。

问题是要采取什么样的行动。不同意识形态的金融专家越来越相信，银行业基本上是不可挽救的，总统将被迫实现部分或全部银行国有化。新一届政府中盖特纳的许多同事也都认同这一观点，而持续不断的媒体爆料表明，国有化似乎不可避免地会对银行股产生了削弱作用，投资者们争先恐后地在政府稀释或清除银行股之前抛售他们的股票。

盖特纳和伯南克希望避免银行系统的广泛国有化，除非这是绝对必要的。甚至对一两个大公司进行国有化也可能引发恐慌，这可能会导致更多的政府收购。但随着信贷市场冻结和衰退加剧，放任自流似乎也不是一个站得住脚的策略。在与财政部的新团队、白宫经济顾问拉里·萨默斯和奥巴马的其他助手、美联储和联邦存款保险公司进行了数周的辩论和磋商后，盖特纳提出了一个不那么激烈的方案。他的计划旨在通过前所未有的透明度和新增资本的组合，恢复人们对银行健康状况的信心。根据该计划，美联储和其他银行监管机构将逐一确定每家银行在严重衰退和新一轮金融危机中可能面临的损失规模。然后，它们将对外公开披露这些估计损失，并确保每家银行都有足够的资本来承受这些损失。如果它们能够募集到资本，就从私人渠道募集；如果不能，就从不良资产救助计划中募集。

提高透明度是一种冒险的策略。如果专家们是正确的，将银行的账簿暴露在阳光下，只会曝光它们对外部的资不抵债程度。市场已经在做最坏的打算，就好像银行是行尸走肉一样。盖特纳和他的同事们认为，只要不确定性依然存在，信心就永远不会恢复。他们认为，人们对银行

体系健康状况的看法至少有可能比现实情况更为糟糕。

他的计划核心是资本监管评估计划或者“压力测试”。美联储和其他银行监管机构将进行严格的审查，以确定各大银行是否有足够的资本度过类似萧条的低迷时期。然后将结果公之于众，资本短缺的银行将被给予六个月的时间来筹集它们所需的额外资本。那些无法吸引私营投资的公司将被迫接受额外的不良资产救助计划资本，还有可能被政府控制。许多银行最终会面临落入这种境地的风险，不良资产救助计划将会耗尽试图对银行进行资本重组的资金，而大规模的国有化最终还是会发生。在许多银行的实际状况可能好于市场担心的情况下，先发制人地让政治体系掌管银行体系似乎是一个极端的选项。市场在上行和下行的过程中往往会出现过度反应，而盖特纳不愿将银行变成政府的监护对象，这是基于他对未知情况的担心，而不是银行无法生存的证据。压力测试将提供有关银行健康状况更为准确的图景，然后将确保那些境况不佳的银行获得它们所需的资本，要么自愿从投资者那里获得，要么被迫从不良资产救助计划中获得。

盖特纳和伯南克还同意将定期资产支持证券贷款工具夸张性地扩展为一个由不良资产救助计划资金支持的数万亿美元的美联储计划，此举意在宣扬政府重振资产支持证券市场的决心（事实证明并不需要这些额外的数额）。盖特纳的团队设计了一种新的财政部与私营部门的合作关系来购买不良资产，这改变了保尔森在匆忙推出不良资产救助计划时搁置的一些想法。公私投资计划将向私营投资公司提供不良资产救助计划贷款，由私营投资公司决定购买哪些资产和支付多少资金，因此政府就不必这么做了，但是这些投资公司也必须让它们的自有资金与政府资金共担风险，收益共享。

盖特纳在2009年2月10日的一次演讲中公布了解决危机的计划。这是他职业生涯中的第一次电视讲话，当他还在讲话时，股市就出现了暴跌。暴跌的部分原因是盖特纳对细节含糊其辞，这些细节仍在不断变化

之中，而且他的演讲并没有真正激发人们的信心，巴尼·弗兰克说他听起来像是一个在受戒仪式上的男孩。市场也可能感到失望的是，盖特纳没有认可让政府以高价购买不良资产的想法。无论如何，财政部或美联储对这种难堪的反应无能为力，只能尽快设计新的计划，并希望细节最终证明是令人安心的。在计划准备好之前，整个体系将处于一个令人沮丧的危险边缘状态，直到压力测试再次完成。我们只希望金融体系不会在市场看到结果之前崩溃，否则会有大麻烦。

与此同时，国有化和实施估值折扣的呼声也不绝于耳，我们在每个新的谣言和泄密声中都感受到了市场的震动。2009年3月，奥巴马召集了他的经济团队开会讨论盖特纳已经宣布的计划，因为盖特纳的同事似乎都对他的计划不满意。但他们中又没有人能够提出一个可行的方案，能够在不引发恐慌或耗尽不良资产救助计划资金的情况下将银行国有化，正如盖特纳所指出的，有计划总比没有要强。尽管奥巴马的政治基础是希望与布什时代相比有一个大胆的突破，但他最终还是同意了这个方案，比起制定一条激进的新路线，补充和调整已有的稳健计划会更有意义。压力测试的潜在缺点是显而易见的，其并不能保证产生的答案将有助于市场恢复平静。但这里有一种合理的可能性，即迫使整个系统为类似于萧条的事件做好准备，将会降低发生类似萧条事件的可能性，而这种分类将有助于在基本面健康的银行和危入旦夕的银行之间划出一条清晰的界线。

这一切都将取决于压力测试结果。一些怀疑者预计这项测试是一场骗局，美联储会让银行接受一种温和的方案，其动机在于让它们得到一份干净的健康清单。但我们知道如果压力测试看起来不可信，那么不管结果如何，市场都会继续假设最坏的情况。美联储实际应用的场景是相当残酷的，设想贷款损失甚至比大萧条时期的损失还要厉害，房价的下跌比2009年的实际情况还要糟糕。盖特纳的财政部同事还提出了一个关键的调整方案以限制等待期的不确定性，将财政部购买资本不足银行股票的价格锁定在2月的水平，即使在压力测试结束前股价进一步下跌时

也是如此。这种情况被盖特纳的员工称为“盖特纳看跌期权”（Geithner put），这降低了投资者在美联储仍在仔细研究银行账目时逃离银行的动机。

等待的过程仍然是痛苦的，花旗再次摇摇欲坠，财政部不得不主动与一些私营股东达成一项复杂的交易，在不将花旗国有化的情况下增强其资本缓冲。然后，美国国际集团需要另一条不良资产救助计划的救生索，这次是300亿美元，恰好发生在其宣布向部分员工支付由纳税人出资的巨额奖金之前，于是引发了整个危机中最为激烈的公众抵制。财政部购买不良资产的公私投资计划的推出，也被抨击为对民营投资者来说是丢脸的无聊之举，尽管它最终也会为纳税人带来一定的收益回报。与此同时，尽管经济形势依然糟糕，并且4月底失业率升至8.9%，但恶化的速度正在放缓。

美联储在5月公布了压力测试结果，结果比市场上许多人预期的要好得多。美联储所确定的19家最大的金融公司中的9家，已经有了足够的资本来承受测试中最为糟糕的情况，其他10家总共只需要大约750亿美元的额外资本。美联储公布了基础数据以表明它是如何得出结论的，市场认为这些结果是可信的。金融机构违约保险成本迅速下降，私营部门再次恢复对投资银行所需的信心。在一个月內，资本不足的公司筹集到了几乎所有它们需要的资本，以满足压力测试的要求。唯一做不到这一点的公司是通用汽车金融服务公司，因此财政部将以规模相对较小的不良资产救助计划资金注入并填补这一缺口。最终，即使是拯救通用汽车金融服务公司——现在被称为“联盟银行”（Ally Bank），也将会为财政部带来24亿美元的收益。直到2009年4月，国际货币基金组织还预计美国政府将花费2万亿美元来救助银行体系。但不良资产救助计划中针对银行和保险公司的资本注入计划最终将为财政部带来约500亿美元的收入，总体而言，我们的金融干预将产生更大的直接财务回报，最为重要的是一个正常运转而非崩溃的金融体系所带来的巨大经济效益。

在经历了20个月的折磨后，压力测试最终得出了一个有点虎头蛇尾的结论，让市场放心不再会有雷曼兄弟倒闭之类的情況出现。这并不是结束危机的灵丹妙药，而是一系列紧急干预措施的结果，正是这些措施使危机得以结束。美联储大规模的贷款和流动性支持计划，对贝尔斯登、房利美、房地美和美国国际集团的救助，财政部对货币市场基金的担保，联邦存款保险公司对银行债务的担保，以及向银行最初部署的不良资产救助计划资金都是灭火所必需的，尽管这些行动本身都不足以灭火。但如果不是这些干预措施，尤其是不良资产救助计划已经向银行系统注入了价值数百亿美元的资金，以及自危机开始以来我们迫使银行筹集的私营资本，压力测试的结果就不会让市场放心了，而这会让纳税人付出更高的代价。

更为重要的是，如果所有这些修复金融体系的积极举措没有辅以重振整体经济的类似积极举措，那么哥伦布日前后在战略上的重大创新所取得的成果将被浪费和侵蚀。最终，美国政府的全部力量被证明足以扑灭这场大火，但只是勉强而已，少一点都是不够的。

正如不可逆转的金融崩溃会让经济陷入萧条，长期的经济自由落体将迫使金融体系崩溃。我们的金融干预措施只有与2009年初重振经济需求的积极努力相配合才起作用，这包括：美联储更加大胆的货币政策，奥巴马和国会史无前例的财政刺激，政府对汽车行业的救助，还有一项虽有缺陷但仍有实质意义的举措，其目标旨在重振房地产市场，帮助弱勢的房主。我们最终通过动用所有可用的金融和经济武器使局势恢复了正常，而这些武器之所以更强大，是因为它们被共同安排在了一起。

在2002年一次带有挑衅性的演讲中，伯南克就提出即使是在零利率下限，当央行已用尽传统经济手段的时候，也可以使用非常规的措施来对抗通缩和经济衰退的压力。但美国经济在2009年急需更多的帮助，美联储在3月初启动了一项名为“量化宽松”（QE）的激进货币刺激实验，购买抵押贷款证券，然后购买美国国债，试图降低长期利率，以抗击大

衰退。第一轮量化宽松将扩大到美联储1.75万亿美元的购买量，并传递出一个诱人的信息，即美联储不会袖手旁观，任由经济停滞不前。伯南克和他的同事在2010年和2012年宣布了QE2（第二轮量化宽松）和QE3（第三轮量化宽松），最终将美联储的资产负债表扩大到4.5万亿美元以上，几乎是危机前峰值的5倍。大量的学术研究发现，量化宽松降低了长期国债和抵押贷款利率，并帮助支撑了美国经济复苏，它还鼓励其他央行采取类似的计划来支持全球经济增长。

除了美联储货币政策的带动，新一届政府通过2009年的《美国复苏和再投资法案》，以大量的财政刺激手段来实现普通民众的经济增长。3000亿美元的临时性减税一揽子计划和5000亿美元的新联邦支出（包括对经济衰退受害者的救济），旨在发展提供就业机会的公共工程，同时升级国家的基础设施，向各州提供直接援助，以防止它们增税、削减预算以及加深大衰退。国会共和党人几乎一致反对这项计划，他们抨击奥巴马花钱大手大脚，但是大多数独立经济学家认为，《美国复苏和再投资法案》帮助挽救了就业、促进了经济增长，并在2009年6月结束了经济衰退。州和地方政府中大多数面临平衡预算的要求，确实也通过增税、裁员和削减支出抵消了其中的部分权力，但该法案帮助推动了美国的经济增长，而其他发达经济体仍在萎缩之中。政府在通常情况下应该尽量量入为出，但当私人需求崩溃时，激进的赤字支出可以刺激经济复苏，这在财政效应上比导致需求进一步降低的政府紧缩支出政策更有效。残酷的经济衰退会使赤字持续多年，刺激方案在短期内增加了赤字，但可以帮助工人重新赚取应税收入，企业再次获得应税利润，这从长远来看可以减少赤字。

国家本可以负担得起这项支出，经济也本可以使用力度更大的刺激方案。但是，参议院只有60票支持8000亿美元的议案，而且对于任何更大的项目都没有避免议案受阻的支持。国会中的民主党人不动声色地采取了一系列更为温和的刺激措施，包括削减工资税、扩大失业救济，并向各州提供了更多的帮助，最终又向经济体注入了6570亿美元。奥巴马

政府还向一项激进且有争议的汽车业救助计划注入了更多不良资产救助计划资金，该计划迫使通用汽车和克莱斯勒进入破产管理程序，以此作为逾期重组的前奏。总体而言，汽车行业将从不良资产救助计划中获得800多亿美元，但最终纳税人的成本仅为93亿美元，这对于拯救至关重要的美国制造业来说是一个相对而言很小的代价。2008年至2012年，联邦财政扩张规模（包括自动反周期稳定器以及可自由支配的刺激措施）相当于每年GDP的3.4%。减税和政府转移支付的影响也是渐进式的，几乎完全抵消了收入分配最底层的40%的家庭所经历的总收入下降。

盖特纳和他在奥巴马政府的同事还推出了一系列新的计划来支持房地产市场，这些计划的基础是对房地美和房地美进行资本重组，以及美联储降低抵押贷款利率的行动。复苏法案通过立法程序后的第二天，奥巴马总统公布了住房战略措施，包括房贷可负担再融资计划，帮助“资不抵债”的房主为他们的抵押贷款进行再融资，即使他们所欠的债务超过了他们目前的房屋价值；还有房贷可负担调整计划，帮助拖欠房贷的房主调整他们的月供额。保尔森和布什政府已经发起了几次努力来进行私营部门抵押贷款的调整，但由于其必须自愿的性质以及无法获得联邦资金，它们的实施范围受到了限制。奥巴马在不良资产救助计划资金支持下所做的努力被视为一个明显的升级，以至于激发了美国消费者新闻与商业频道（CNBC）的知名记者里克·桑特利在电视上发表了著名的叫嚣演说，他呼吁成立一个新的反政府茶党，以抗议政府救助那些白吃白喝的房主。进步的左派同样强烈地认为，政府对止赎权危机的反应是软弱和迟缓的，这是对于普通民众的背叛。

这些计划的推进速度慢得令人难受，而且效果令人失望。房贷可负担再融资计划在经历了一个冰冷的起步后，最终帮助了300多万房主为他们的抵押贷款进行再融资，同时还有近2500万人利用低利率进行再融资而无须政府援助。房贷可负担调整计划是后勤领域的一场噩梦，它们依赖于一个功能失调的贷款服务行业，在这个行业经常会发生丢失文件、无法回复电话等事件，而且经常会对借款人推诿扯皮。盖特纳履职

的财政部团队曾考虑从零开始建立自己的服务项目，但被认为没有足够的时间来实施，而且银行不愿在服务基础设施上投资，这些基础设施本来正是它们所需要的，可以确定哪些抵押贷款适合调整，以便于迅速完成交易。房贷可负担调整计划为了防止欺诈，也设有繁杂的合规要求和限制性资格规则，这进一步阻碍了本已烦琐的流程，还要说服银行在没有住房可负担调整计划补贴的情况下对数百万的私人抵押贷款进行重组，而不是去处理政府的繁文缛节。房贷可负担调整计划最终只会直接支持奥巴马所提出的300万~400万抵押贷款调整计划中的一小部分，但政府和私营部门相结合的调整工作最后惠及了800多万房主。

房贷可负担再融资计划和房贷可负担调整计划的困境引起了很多关注，并使许多观察人士相信政府的住房政策已经失败。对住房市场影响最大的联邦政府行动是为房利美和房地美提供4000亿美元的救命钱，在私营资本逃离该领域后，这些资金使抵押贷款信贷保持了流动性。美联储还积极购买抵押贷款支持证券，这有助于将抵押贷款利率保持在较低的水平，并为再融资提供了便利。在房地产崩盘和经济深度衰退之后，减少止赎权的计划设计起来要困难得多。政治是变化莫测的，而且没有简单的方法制订有针对性的计划来帮助经济困难的房主留住他们的房子，而不是把钱浪费在那些不需要帮助，或者即使有政府帮助也永远买不起房子的房主身上。

许多房贷活跃人士的首选方案是“本金削减”计划，该计划将减少资不抵债的房主欠款。但政府不能仅仅强迫银行免除抵押贷款债务，还要为银行自愿这样做提供足够的激励，而这将会是一种令人难以置信的税收资金低效使用方式。2014年的《布鲁金斯经济活动报告》显示，如果政府再花7000亿美元来处置美国房地产市场上所有的困境资产，这对整体经济几乎没有影响，个人消费增长也不到0.2%，而每保留一个岗位估计要花费150万美元。相比之下，不良资产救助计划对汽车业的支持为每保留一个岗位仅需花费大约1.4万美元。奥巴马政府确实敦促联邦住房金融局对房利美和房地美贷款的本金进行一些有针对性的削减，但

这个具有独立性的机构对此项建议予以了抵制。事实证明，与减少抵押贷款本金相比，更有效的方法是减少月供，这是大多数私营机构和公共机构贷款调整所采用的方法。

最终，政府对房贷市场低迷的反应是有效的，从更广泛的意义上说，这稳定了整个住房和抵押贷款市场。如果没有房利美和房地美的国有化，或者美联储和财政部购买了抵押贷款证券，房价将会进一步大幅下跌，数百万美国人将失去家园，经济衰退也将更加严重。旨在帮助个人房主为其住房进行再融资或调整其抵押贷款的计划也覆盖了数百万人，但该计划推进行动缓慢，范围也受到限制。国会从来没有对一项更强有力的房贷战略充满热情，而且盖特纳和奥巴马政府中的大多数人还认为，把更多的钱花在失业救济、基础设施项目、工资税削减和对各州的援助上会产生更大的经济效益。与新一波仅限于针对房主的计划相比，这一计划在公平问题上所引发的窘境会更少。解决经济危机是解决住房危机的必要条件，反之未必成立。长期稳定的经济复苏最终可能是最为成功的房贷计划，房价在大衰退结束后逐渐企稳，也逐步消化了数万亿美元的不良资产，这使得数百万资不抵债的房主摆脱了困境。

复苏的经济使一切都变得更好。美国汽车年销量在2009年暴跌至1000万辆，但到2015年已回升至危机前的1700万辆水平。尽管银行对贷款的敏感持续的时间比我们希望的要长，特别是对于潜在的购房者，但对于大多数消费者和企业来说，信贷紧缩已经结束了。失业率从2009年末的峰值10.0%迅速下降到我们撰写本书时的3.7%，2009年初美国经济每季度减少200多万个工作岗位，但在之后连续的97个月里创纪录地增加了1900万个工作岗位。企业的利润迅速恢复，这要比工资恢复快得多，儿童贫困率也降至历史最低点。与其他国家在此次危机中的衰退或从以往危机中的复苏相比，美国的衰退要轻得多，复苏开始的时间也要早得多。尽管经济复苏不如许多人所希望的那么强劲，但它是却是异常稳定的。

然而，2008年的金融危机造成了巨大的痛苦。它经常被错误地指责为是不平等加剧、工资停滞以及其他经济趋势的罪魁祸首，而这些趋势在被繁荣掩盖之前已经恶化了几十年，但是，数百万人失业、数百万人面临的止赎权，以及数百万家庭挥之不去的创伤，都应归咎于此次危机。我们希望我们能比现在更快地扑灭大火，但我们也感激美国阻止了一场本可能与大萧条相当的经济灾难。

我们仍然非常担心下一场大火时所面临的风险。

结论 下一场大火

我们中的任何人以及我们周围任何有成就的同事都没有经历过这样的危机。尽管伯南克在研究大萧条方面具有很高的专业水平，保尔森对于金融市场具有良好的感知，盖特纳具有处理国外危机的丰富经验，但我们中没有人能确定什么会起作用，什么会适得其反，或者这个体系能够承受多大的压力。我们没有标准的策略手册可参考，也没有关于最佳实践的专业共识。我们不得不摸索着穿过迷雾，有时需要改变我们的策略，有时则要改变我们的想法，而这给结果带来巨大的不确定性。我们所做的许多事情似乎是对最初将世界拖入危机的金融业的奖励。

因此，评论人士倾向于假设和预测最坏的情况是可以理解的，或许这也是不可避免的。批评人士警告称，我们正在为美元的挤兑，或是津巴布韦式的恶性通货膨胀，或是希腊式的债务危机，或是数万亿美元的救市成本，或是由无法挽救的僵尸银行主导的日式体系，甚至是美国自由市场资本主义的死亡而做准备。这一切最终都没有发生，我们相信这不是因为我们的选择，而是在于它们本身。我们很幸运，国会最终扩大了我们的权力，使我们能够实现强有力且有效的反应，也许在某些方面，我们只是幸运而已。用十年的时间来反思美国以及其他国家在这场危机中所发生的事情，我们相信美国采用的战略是正确的。鉴于这个国家所面临的限制和极大的不确定性，我们就像我们所希望的那样去积极塑形，去努力工作。2008年金融危机所面临的压力表现在这些方面，包括股票价格和房价的下跌，以及产出和就业的下降，这甚至比大萧条的早期阶段还要糟糕，但政府这一次设法阻止了恐慌，稳定了金融系统，重振了信贷市场，并启动了持续到今天的复苏。与以往严重金融危机后的复苏以及其他发达经济体从此次危机中的复苏相比，美国的复苏形势要好得多。

虽然情况本来可能更糟，但这场危机对美国和世界来说仍然是格外有害的。数以百万计的美国人失去了工作、事业、储蓄和住房。2008年的一个重要教训是：即使应对措施相对积极，而且受益于美国强大的金融实力和信用，金融危机也可能是具有毁灭性的。应对金融危机的最佳策略是没有这样的策略，如果真的有，限制损失的最好方法就是，确保危机管理者在势态变得非常糟糕之前拥有他们所需要的工具。

不幸的是，金融危机永远无法完全避免，因为它是人类情感和认知的产物，也是人类作为监管者和政策制定者不可避免失误的产物。金融依赖信心，而信心总是脆弱的。尽管试图控制华尔街的过度杠杆和冒险至关重要，但这种杠杆和冒险通常反映出整个社会的过度乐观。监管机构和政策制定者也无法幸免于这些狂热，人类天生容易受到非理性繁荣的影响以及对于非理性的恐惧，市场在上涨时会过度上涨，在下跌时会过度下跌。狂热和恐慌似乎都具有传染性。

这并不是在危机来临之前被动或无所作为的理由。尽管没有万能的灵丹妙药可以根除金融危机，但政府官员可以采取很多措施来尝试减少金融系统对于危机所表现出的脆弱性，并降低危机发生的频率和失控的可能。美国政府对2008年的大火没有做好充分准备，这有助于解释为什么大火烧得如此之热，为什么控制火势的努力往往看起来如此混乱，甚至为什么这种反应变得如此不受欢迎。更好的准备本可以产生更好的结果。如果监管体系没有那么分散，而是更有能力应对商业银行以外的风险，如果危机管理者一直被授权使用压倒性的力量来避免金融崩溃，如果从一开始就有机制确保金融体系为自己的救助买单，大火也不会那么激烈，灭火措施也会显得不那么前后矛盾和不公平。

十年后，我们要提的关键问题是，美国如今是否做好了更好的准备。我们相信答案是——既是，也不是。首先，我们有更好的防范措施来避免恐慌，这在金融领域相当于更积极的防火措施和更严格的防火建筑规范；但当一场严重的危机真的发生时，政府官员动用紧急权力采取

的措施在很多方面甚至比2007年的还要弱，这在金融领域相当于装备较差的消防员和关闭的消防站。政府通过货币和财政刺激来应对经济需求崩溃的能力，也就是所谓的凯恩斯主义武器库，也已大大削弱。简而言之，如今的美国经济和金融体系可能不太容易发生小规模灌木丛火灾，而更容易受到重大火灾的影响，尽管更新和改进了消防法规，但一场大火还是开始了。用一个不同的类比来说，这就好像决策者对一场公共卫生灾难的反应是扩大免疫接种、促进良好的营养，并鼓励每年进行检查，但也决定关闭急诊室并宣布拯救生命的手术是非法行为。

更加坚固的防御体系

值得一提的是，为什么金融体系在2008年危机爆发前如此不安全，因为它现在有助于照亮通往更为安全的道路。同样，基本的问题是风险过高的杠杆、过多容易挤兑的短期融资以及向影子银行转移的过多风险，而这些领域的监管几乎可以说是空白，美联储的紧急安全保护网也无法覆盖到它们。还有太多的大公司由于规模太大、关联度过高而无法在不威胁系统稳定性的情况下倒闭，而且不透明的抵押贷款支持的衍生品的爆炸式增长，已经将房地产市场的健康状况变成了潜在的恐慌载体。与此同时，美国的监管机构已经支离破碎，而且非常过时，没有人对监督 and 解决系统性风险问题负责。

没有人确切地知道下一场金融危机会是什么样子，但从历史上看，危机都是在过度冒险和举债中遵循着狂热—恐慌—崩溃的模式。危机过后，伯南克和盖特纳认为，最重要的保障措施将是对企业融资所能承受的风险进行更加严格的限制。这意味着要求企业持有更多吸收损失的资本——盖特纳的口头禅是“资本、资本、资本”——同时要减少杠杆，让资本翻转到另一面。这也意味着更保守的流动性要求，迫使贷款方持有更多现金和其他流动资产，同时减少对短期融资的依赖，而短期融资可能是在有迹象表明出现问题时发生挤兑。如果最大的公司拖欠债务，将构成最大的危险，它们在风险承担和融资方面将受到更为严格的限制。最重要的是，新规则必须在整个金融体系中得到更为广泛的应用，不仅是在美国，而且是在全世界，同时以更为灵活的方式在未来进一步扩大这种新规则，以防止风险向监管阻力最小的规则边界之外转移。

奥巴马政府和美联储在努力实现这些目标，与国会就2010年美国《多德-弗兰克华尔街改革和消费者保护法》（以下简称《多德-弗兰克

法案》)进行了谈判,同时发动了一项全球性努力来对最大经济体的风险承担施加更为严格的限制。在这些领域,谈判对潜在的危机产生了更为有力的防御功能。《巴塞尔协议III》的全球监管体系将银行的最低资本金要求扩大为原来的三倍,而对大型银行的要求则是原来的四倍,同时还需要能够真正吸收损失的高质量资本,以确保全球金融体系拥有更为坚固的减震器。美联储为美国银行制定的标准更加严格。全球范围内对流动性的要求也有所提高,这降低了金融机构对不稳定的隔夜融资的依赖性。在危机之前,未投保的短期负债约占金融体系资产的三分之一,如今这一比例仅为1/6左右。回购市场规模要小得多,融到的资产也安全得多,而回购中风险最高的日内信贷比危机前的峰值下降了90%。

对这些风险承担的限制不仅更加严格,而且范围更广,不仅适用于传统商业银行,还适用于经纪商和其他过去不在正规体系内经营的非银行机构。危机之前,在金融体系中只持有42%资产的公司杠杆率方面有着严格的限制,而现在这一数字已上升到88%。此外,改革针对的是金融工具、融资市场以及个别公司。例如,《多德-弗兰克法案》要求大多数衍生品在公共交易所公开交易,而不是通过私下谈判交易,这降低了由于不确定哪家公司将面临何种风险而再次引发恐慌的危险。该法案还对衍生品交易、回购贷款和证券贷款施加了更为保守的保证金要求,这是抑制过度投机的另一种方式。从2008年到2015年,平均每日证券贷款额从2.5万亿美元降至1万亿美元。曾给贝尔斯登和花旗等机构带来麻烦的几类高风险融资工具在危机期间被清除,至今尚未出现。

危机后的改革也试图限制大银行倒闭可能带来的破坏更大规模系统性稳定的风险。对最大银行征收的“系统性附加费”要求它们比较小的机构持有更多的资本,以抵御一定数量的风险,降低它们的杠杆能力,增加它们对于损失的缓冲能力。《多德-弗兰克法案》还包括了禁止并购条款,该条款严禁将超过金融体系10%的债务集中在一家银行,同时授权美联储拆分它认为对系统稳定构成严重威胁的银行,此外还要求美联

储每年对大银行进行压力测试，以确保它们为最糟糕的经济和金融场景做好准备。2018年，国会两党进行了一些微调，将公司面临自动压力测试的门槛从500亿美元提高到了2500亿美元，但美联储仍然有权测试它认为存在潜在系统性威胁的任何公司。随着时间的流逝以及记忆渐渐褪色，至关重要的是，让钟摆慢下来所不可避免的压力并不会使危机前就存在的脆弱性重现。但到目前为止，几乎所有《多德-弗兰克法案》的核心内容仍在实施之中。尽管一些批评人士最初抨击该法案招致大规模的越界行为，会削弱金融体系，但事实证明，金融体系足够强大，可以支持持续的经济扩张。

其他批评者抨击《多德-弗兰克法案》改革在较大程度上维持了现状，而不是立即拆分了大银行，他们主张应该恢复大萧条时期的《格拉斯-斯蒂格尔法案》，该法案将商业银行与投机性更强的投资银行分开。那些更激进的措施本来会对国会产生重大影响，但这并不是我们不采取这些措施的原因。我们只是不相信它们会解决危机的根源或降低未来危机爆发的风险。毕竟贝尔斯登、雷曼兄弟、房利美、房地美和美国国际集团都是不会受到《格拉斯-斯蒂格尔法案》影响的非银行机构，而美联银行和华盛顿互助银行则是通过产生不良贷款的老旧传统方式陷入困境的银行。大并不总是坏事，如果摩根大通、美联银行和富国银行的规模没有大到足以在贝尔斯登、华盛顿互助银行、美国国家金融服务公司、美林和美联银行倒闭前吞并这些规模不那么庞大的机构，那么危机会严重得多。规模小也并不总是好事，相对较小的一系列银行倒闭引发了大萧条的再现。无论如何，在《多德-弗兰克法案》实施前的8年压力测试中，美国最大的几家银行表现得相当不错。美联储在2018年得出的结论是，在一场严重的全球衰退之后，银行仍将拥有更多资本，其损失规模将超过2007年至2009年危机期间的规模，超过危机前的繁荣时期。美国政府问责署于2014年提交了一份报告，该报告是由国会批评人士委托撰写的，他们希望这份报告证明重大的失败问题比以往任何时候都要糟糕，该报告发现最大规模的银行不能再以比小银行低得多的利率贷款，这表明市场不太相信它们的“大到不能倒”。我们本来希望看到对

陈旧的金融监管体系进行更多的重组，这是保尔森最初改革蓝图的一个关键要素，该方案计划由美联储负责监控系统性风险，并将几家冗余的机构合并，以形成更有效的一致性和问责性。政治势力范围的争斗是令人畏惧的，这感觉就像是一场有选择性的战争，而不是一场必须进行的战争。美联储在危机过后面临着强烈的反弹，国会无意再赋予它新的权力。《多德-弗兰克法案》建立了一个由财政部长领导的金融稳定监督委员会，该委员会尽管不是一个单独的机构，但至少形成了一个政府部门，负责评估和管控整个金融体系的风险。金融稳定监督委员会确实有权采取行动，将其监测到的系统性风险降至最低，包括将任何金融机构指定为具有系统重要性的机构，因此这些机构将受到美联储更为严格的监管。《多德-弗兰克法案》还通过废除储蓄机构监管办公室，向重组迈出了试探性的一步，该机构正是被美国国家金融服务公司、华盛顿互助银行和美国国际集团所俘获的日常监管者。然而，尽管联邦组织机构序列中的每一个机构都存活了下来，盖特纳最初希望将监管证券市场的美国证券交易委员会与监管衍生品市场的商品期货交易委员会合并，但由于监管这两家机构的国会相关委员会之间在争夺势力范围，这一想法在政治上行不通。

《多德-弗兰克法案》甚至在凌乱的组织结构图中增加了一个机构——消费者金融保护局，它将所有其他监管机构的消费者保护部门合并为一个强大的新型监管警察，并在金融领域发挥作用。创建一个一站式的消费者保护商店是有意义的，因为这项工作经常因为机构内部有其他优先事项而受到冷落。积极打击消费信贷市场的欺诈行为，除了可以帮助普通美国人持有更多的资金外，通过打击造成抵押贷款市场诸多问题的虚假承销和其他掠夺性行为，还可以增强金融稳定。

总之，这些改革减少了危机发生的概率。新的规定已经迫使金融机构，特别是规模较大的金融机构，必须持有更多和更高质量的资本，大幅降低杠杆，以更安全的方式为自己融资，每年的压力测试都要确保它们可以为最坏的情况做好准备。衍生品市场再也不像西部拓荒时期那样

无法无天，消费者保护得到了加强，最终设立了一个政府机构来负责监控整个系统的潜在风险。

但是更为健全的规则和更加严格的监管永远无法防止所有的金融危机。提高了警惕的监管机构能够识别出预警信号，尤其是持续的信贷繁荣，但永远无法确定哪些繁荣景象反映出狂热，或者这些狂热何时会转变为恐慌。即使新规则以某种方式跟上了金融市场创新的步伐，它们也不会根除人类的弱点或从众行为，所以它们无法阻止每一波乐观和自满情绪浪潮的长期波动，避免其从矫枉过正转变为信心危机。决策者需要对他们在识别和纠正危险的传染性信条方面的能力保持谦逊，或者需要防止它们引发恐慌。如果泡沫像许多人认为的那样容易识别，投资者就永远不会陷入这些泡沫之中了。

即使是非常充足的资本缓冲、处置意外突发最有力的防御措施，也可能不足以抵御全面的挤兑。正如我们在2008年所看到的，资本缓冲似乎是安全而充足的，但突然之间就不那么安全了。美国银行自危机以来筹集的私人资本足以弥补危机期间的所有损失，这是迈向安全的可喜的一步。但是，如果华盛顿强力运用货币和财政刺激措施仍然没有止住经济的大出血，那么这些损失就会更加严重。随着2008年的创伤进一步消退，延长的稳定时期可能会鼓励形成新的自满情绪，政策制定者可能会试图降低危机后对于风险承担的限制，在严格的监管范围之外，市场可能会再次很便利地获得大量期限转换融资。提醒大家记住的是，即使资本金要求很低，有多少杠杆风险是在危机前从银行转移出去的。现在，为监管套利寻找新机会的动机更加强烈，监管往往要落后于市场形势的发展。

当然，可以想象到的是，全世界在预测和预防冲击方面会做得更好。各国央行和国际机构已对金融稳定部门大举投资，这些部门尝试通过详尽的“热度图”所展现出的“大数据”来识别危险信号，我们祝愿它们早日成功。但我们怀疑，无论是高科技监控还是审慎监管，都无法完全

保护金融体系，使其免受人类似乎与生俱来的想象力缺失和记忆局限的影响。最终，威胁将被忽视，危机将再次爆发。正如纽约联邦储备银行的梅格·麦康奈尔喜欢说的那样，我们花了很多时间寻找系统性风险，但它往往会先找到我们。现在就是政府应对人员需要一张安全网的时候，我们担心美国的安全网比危机前更加千疮百孔了。

虚弱的应急武器库

危机是如何发生的？这是一个复杂的故事，其内容包括风险杠杆、挤兑资金、影子银行、过度证券化和过时的监管。但危机为何变得如此可怕却是一个相对简单的故事，其内容主要是我们必须与之抗争的脆弱陈旧的应急武器库。

2003年，当盖特纳开始在纽约联邦储备银行工作时，他阅读了纽约联邦储备银行的《末日判决书》[\[1\]](#)，其中描述了“击破玻璃”计划中的紧急权力，但他并没有对此留下深刻的印象。伯南克在2006年担任美联储主席时也有过类似的经历，他被要求简要介绍一下应对危机的工具。美联储有较大的权力在有可靠抵押品的情况下向银行放贷，但只有在危机中动用《联邦储备法》第13（3）条紧急权力时，才能向非银行机构放贷，而且即便如此，也只有在潜在借款人接近或超过无法还款的水平时才能向这些非银行机构放贷。这个权力的权威性出人意料地受到了限制，例如，购买金融资产的权力仅限于美国国债，以及由房利美和房地美担保的低风险证券，而其他央行可以购买风险更高的证券，在某些情况下还可以购买股票。正如保尔森所了解的那样，财政部实际上并没有常设的权力来干预危机，这确实是一个问题，因为系统性危机并不会逐渐消退。如果政府不采取行动以主权信贷取代私人信贷，同时假定市场无法承受这样的损失，那么就没有办法平息严重的恐慌。因为没有一家私营机构能够为百年一遇的洪水提供自我保障。

美联储将其最后贷款人制度延伸到了权力所及边缘，事实证明，它是向资金紧张的机构提供流动性支持以及支撑摇摇欲坠的信贷市场的有效工具。但在一场真正的系统性危机中，传统甚至非常规贷款都无法奇迹般地恢复人们对陷入困境的公司或不良资产的信心。美联储还重新解

释了其紧急贷款授权，该办法以创造性的方法来避免贝尔斯登和美国国际集团的灾难性崩溃，但这些最后的救援行动也没有恢复人们对金融系统的信心，因为政府无法让投资者和债权人确信其他大公司不会面临类似的崩溃局面。沃尔特·白芝浩提出了强有力的论据，说明为什么央行应该在有良好抵押品的情况下向可行的公司放贷。这场危机说明了白芝浩的理论具有一定的局限性。我们不得不在危机最严重的时候向国会要求我们需要的权力，以便对濒临破产的公司进行资本重组。即使在那时，仍需要时间和透明度来向市场保证不再会有发生挤兑的理由。

我们相信如果在危机开始时就具有这种权威，即使我们小心行事并受到限制，我们也可以通过旨在恢复整个体系信心的干预措施，采取更有力、更迅速和更为全面的行动。相反，我们不得不在很大程度上依赖于美联储更为有限的流动性工具和临时性救助，这让我们无法在危机面前脱身。

金融危机之后，盖特纳和伯南克希望保留我们用来稳定体系的新权力，并为最早的危机响应者争取更多的权力，以便在未来的危机中有序地关闭具有系统危险性的机构。奥巴马政府还提议为联邦存款保险公司提供更强大的担保权力，以降低雷曼兄弟式破产的可能，并减少美联储对贝尔斯登和美国国际集团等个别公司实施一次性救助的必要性。但不良资产救助计划的授权已经过期，国会最终版本的《多德-弗兰克法案》阻挠而不是增强了政府的灭火工具。联邦存款保险公司在危机期间所拥有的较大担保权力被剥夺了，尽管这种工具是极为有效的。美联储根据第13（3）条向个别非银行金融公司放贷的紧急权力也是如此境遇，美联储保留了第13（3）条中的如下权力：可以向更广泛类别的机构提供贷款，就像它为一级交易商所做的那样；支持重要的融资市场，就像它对商业票据所做的那样。但与以前相比，它的谨慎程度和风险承担能力都有所下降，例如，国会限制了美联储判断其贷款何时得到满意担保的自由裁量权，这使得央行在未来紧急情况下更难接受高风险抵押品。对于任何可以被理解为未来救助计划的事情，也根本得不到任何政

治支持。

总的来说，未来的危机管理者在采取行动支持金融体系方面的权威性和灵活性将不如我们。国会剥夺了财政部使用外汇稳定基金提供担保的权力，尽管这一权力保护了普通美国人的储蓄，并在主要储备基金跌破净值而造成货币市场基金崩溃时，为很多美国企业提供了至关重要的短期融资。国会还限制了行政部门与美联储一起承担信贷风险的能力，就如同它们限制通过定期资产支持证券贷款工具来支持消费信贷市场一样。《多德-弗兰克法案》甚至削弱了美联储传统的最后贷款人制度，增加了信息披露的相关规定，无论在透明度方面有什么益处，这都会增加贷款人从美联储获得贷款的潜在负面影响，从而使美联储在未来的危机中更难向金融体系注入流动性支持。

《多德-弗兰克法案》创造了一项更为重要的新的灭火工具——“有序清算授权”（Orderly Liquidation Authority, OLA），该工具为濒临破产且情况复杂的公司建立了类似破产的机制，允许清算管理人在不引发混乱崩溃的情况下对这些企业进行清盘，就像联邦存款保险公司为规模较小和较简单的银行所做的那样。我们在危机期间无法做到这一点是一个令人沮丧的原因，雷曼兄弟破产的那个周末就是这场灾难的源头。美联储不得不扩大其放贷权限，以避免贝尔斯登的混乱性倒闭，这种干预之所以奏效，只是因为摩根大通有能力承接贝尔斯登的债务，而当我们无法为雷曼兄弟找到类似的买家时，我们也就没有了可以求助的对象。危机管理的目标不应该是防止所有的倒闭，而是防止具有系统影响性的公司在一片恐慌走向的失控性倒闭。一个精心设计的处置授权机制可能是避免混乱的一种良性方式，同时有助于确认没有一家金融机构是“大到不能倒”的。

在这个新的处置授权机制投入使用之前，我们并不知道其效果如何，我们三个人也不完全同意其预期承诺目标。我们当然不想忽视新的处置授权机制的重要性，或者相关的“生前遗嘱”，这些遗嘱由具有系统

重要性的公司在发展兴盛时起草，以帮助政府在公司发生危机时将其清盘。但公平地说，与其他公司也处于危险之中以及整个系统处于恐慌边缘相比，新的授权机制在其他稳定的环境中防止雷曼兄弟式的破产可能更为有效。

总体而言，虽然美国比危机前有更强的防范恐慌发生的保障措施，但它在应对恐慌时的应急权力较弱。危机管理者没有权力不经国会批准就注入资金、为债务提供担保或购买资产。与此同时，美联储失去了救助单个企业的能力，其贷款能力也面临新的限制，而财政部也失去了利用外汇稳定基金提供担保的能力。这一切都是以避免政府救助的名义进行的，这当然是一个有价值的目标，但避免政府救助的更好方法不是妨碍危机的首要响应者，而是首先要避免危机的发生。最终，风险往往会绕过设计最好的安全防范措施，这也是赋予危机管理者权力的原因，他们需要压倒性力量以做出应对。你不能希望通过关闭消防站来灭火。

当然，当一场金融浩劫真的到来时，国会将有权撤销对危机管理者先发制人施加的限制。但在非议会制民主国家，这说起来容易做起来难，因为在这类国家，立法改革需要得到来自总统及众议院的支持，以及参议院中防止阻挠议案被通过的大多数议席的支持。至少在危机爆发的时候，金融灭火者们将不得不遵循我们的曲折道路，并消耗时间、精力和政治资本来获得他们灭火所需的车辆和水管。这有可能会进一步加剧危机，最终增加纳税人和经济体的成本。我们很难看到现在美国出现严重的两极分化的政治局面，但我们相信在最重要的时刻，两党会就不受欢迎但非常必要的行动达成共识。

尽管危机和随后的经济衰退很糟糕，但如果美联储、国会和相关部门没有发起大规模的货币和财政刺激措施，阻止经济收缩并帮助经济复苏，情况可能会更加糟糕。2008年的另一个关键教训是：如果经济崩溃，即使是稳定金融体系的激进措施也不会生效，而如果金融体系崩溃，振兴经济的激进措施也不会失效。应对危机的手段和宏观经济政策

必须协同实施，而政府抑制金融危机强度的能力取决于其宏观经济的回旋余地。

幸运的是，美国的凯恩斯主义武器库在危机前储备相当充足。美联储有足够的空间来降低利率和推行其他扩张性的货币政策，而政府中的其他部门有足够的预算空间来实施扩张性的财政政策，如减税和增加政府支出。凯恩斯主义武器库如今看起来则要受限得多，这可能是严重危机中的一个重大障碍。虽然美联储逐渐提高了利率，这将有助于补充其在上次危机中所部署的货币弹药，但是华盛顿的行政官员们在理应筹集更多资金时却浪费了财政弹药。

在货币政策方面，美国在联邦基金利率为5.25%的情况下陷入了危机，按历史标准来看并不高，但轻松地高于零下限。伯南克已经暗示，当联邦基金利率触及零下限时，他愿意采取非常规行动来支持萎靡不振的经济。在危机爆发的最初几个月，美联储可能有点过于犹豫不决，但在2008年初，它的降息速度比任何其他国家的央行都要快很多。在那年秋季最为黑暗的日子里，美联储将利率下调至零利率下限，并将利率维持在该水平长达7年以支持经济复苏。美联储的三轮量化宽松政策也为经济增长提供了重要的动力，帮助美国经济经受住了包括欧洲主权债务危机在内的一系列负面事件的影响，而没有再次陷入衰退。美联储购买抵押贷款支持证券对房地产市场的复苏是至关重要的。

伯南克的继任者珍妮特·耶伦和杰罗姆·鲍威尔已经开始逐步清理美联储通过量化宽松积累的4.5万亿美元证券，当我们写下这些文字的时候，利率已经慢慢地超过了2%。然而，即使货币政策回归中性立场，当前利率也会比过去低一些。如果是这样，美联储在经济衰退时就没有那么大的空间通过降息来放松政策，而这可能会对未来应对危机或衰退的努力形成障碍。

在财政政策方面，上一次危机爆发时，联邦赤字仅占GDP的1%左右。一旦大衰退开始，赤字数额就会急剧增加，税收收入也会随之萎

缩，但美国仍有相当数量的财政能力，在不破坏长期预算的情况下通过短期扩大赤字来支持经济增长。后来确实是这样做的，保尔森在危机初期谈判达成的1500亿美元减税计划、奥巴马提出的8000亿美元的经济复苏法案以及一系列规模较小的后续刺激措施，这些加起来超过GDP的10%。尽管部分联邦刺激措施被州和地方的预算削减及增税所抵消，但我们认为华盛顿在复苏开始后过快转向了财政紧缩。非常明显的是，政府向经济血液中注入肾上腺素将有助于结束衰退并逐步启动经济复苏，同时有助于避免金融体系的崩溃。在危机期间迅速膨胀至1万亿美元以上之后，财政赤字随着紧急情况的缓解而回落到了最初的实际水平，金融救助资金得到了偿还，经济也出现了反弹。国会还提高了税收水平，同时降低了政府支出的增长率。但年度赤字现在再次飙升至1万亿美元以上，这是由于在没有限制政府支出的情况下进行了大规模减税。随着人口老龄化给未来的福利性债务所带来的额外压力，美国可能会面临不可持续的巨额长期赤字。公众持有的联邦债务已经从2001年占GDP的31%上升到今天的76%，仅利息一项每年就要花费3000多亿美元。当下一次危机，甚至是普通的经济低迷来临的时候，税收收入将下降，赤字会进一步恶化。政策制定者将发现，无论是在政治上还是在经济上，要赶上10年前的强力反应都将困难得多。换句话说，财政肾上腺素的使用可能会在最需要的时候受到限制。

要想将美国的宏观经济实力恢复到可能有助于结束另一次危机的水平，将需要很长一段时间来减少在政策选择方面的挥霍以及建立良好的经济环境。现在即使是一场温和的衰退，也可能使华盛顿在应对金融危机，或在升级基础设施、解决阿片类药物流行、应对气候变化、稳定社会保障，或为工薪家庭提供永久性减税方面，没有多少财政方面的回旋余地。早在2008年危机之前，美国就一直在应对收入不平等加剧、中产阶级不安全感以及其他经济挑战，但危机使这些问题变得更糟，不可持续的预算赤字可能会抑制我们应对这些问题的能力。

如今的金融系统似乎更强大，经济在某些方面似乎也更加稳定了。

银行更加安全，提供了经济增长所需要的信贷。但这个世界充满了风险。虽然极端的危机是罕见的，但总有一天它会到来。尽管华盛顿陷入了嘈杂的僵局状态，但现在是填补2010年改革空白并为最坏情况做好准备的最佳时机，这也是确保最坏的情况不会发生的办法。正如中国哲学家和军事战略家孙子所说的那样：“无恃其不来，恃吾有以待之。”

[\[1\]](#) 《末日审判书》，原指由英王威廉一世制作的书籍，是英国土地调查情况的汇编。“末日审判书”这个名字意指它所记录的内容不容否认，犹如末日审判一样。此处盖特纳阅读的《末日审判书》代指纽约联邦储备银行的所有详细资料，包括其面对紧急情况的应急权限。——译者注

做什么

对于我们来说，这场危机仍然好像昨天才刚刚发生，我们就如同许多生活和生计因这些事件而受到破坏的美国人一样。但市场的记忆是短暂的，正如历史所证明的，长期的信心和稳定可能会产生过度自信和不稳定。在灾难发生后看似必要的规则，在较为平静的时期开始变得繁重起来。

敌人正在被忘却。目前的监管负担并没有阻止银行享受健康的利润，也没有阻止银行向家庭和企业发放创纪录金额的贷款，但金融业正在努力推动放松监管。我们认为，额外金融改革的第一条规则应该是希波克拉底誓言式的，首先是不伤害任何人。我们应该谨慎行事，甚至在我们对一些后危机时代的改革进行完善的同时，也不能让最有力的危机防御措施被大规模削弱。当形势好的时候，倒退的危险似乎真是可以忽略不计的。

但是，最严重的金融危机代价可能是如此之大，以至于我们应该认真推动并采取更为强有力的措施，做到既要防止危机发生，又要在危机发生时减轻损害。正如我们早期在救助房利美和房地美的建议中所学到的那样，很难在危机未爆发的情况下让政治家们采取系统的行动。在风平浪静的时期，政客们尤其不愿赋予中央银行和财政部足够的权力来应对未来的动荡，就好像消防站的存在暗示了可能会引发火灾一样。但是在引发火灾前就给予消防队员他们需要的消防权力会更安全。风险如此之高，以至于华盛顿应该在金融稳定走到危急状态之前，将其视为一种危急状态。

在危机预防方面，新的资本、杠杆、流动性和保证金规定比危机前

到位的保障措施要强得多，改革者面临的主要挑战将击退对这些规定的削弱。一个相关的挑战是，随着时间的推移，市场参与者将适应新的规则，将风险转移到似乎更为宽松的监管领域，因此，监管机构也需要酌情调整。与其他主要经济体相比，商业银行在美国金融体系中所占的比例仍然较小，所以需要保持警惕，以确保高风险的杠杆不会转移到新的监管宽松区域中。下一场战争的展开方式不太可能与上一场的完全相同，因此至关重要的是要确保监管机构具有足够的灵活性，以便在新的风险出现时可以及时实施监控。

分散化的金融监管体系也可以利用改革机会，以减少职责重叠的冗余机构之间的地盘之争。我们意识到重组对国会来说将是一个沉重的负担，但更合理的监管结构可能有助于防止未来的雷曼兄弟、美国国际集团和华盛顿互助银行从监管裂缝中跌落。不过在其他方面，金融防火的状况还算不错。

正如我们在本章中所强调的，我们更担心的是装备落后的金融消防队。我们知道，公众并没有叫嚣着让我们的继任者更容易地去救助银行，但剥夺金融救助者的权力并不会阻止金融救援。这只会耽误他们，让他们付出更多的代价。

在某种程度上，华盛顿需要鼓起勇气用帮助结束2008年危机的工具重新储备应急武器库，危机管理者有权向银行注资，购买它们的资产，尤其是为它们的债务提供担保，这是政府平息恐慌的最有力武器。联邦存款保险公司在处理商业银行时已经拥有了这些权力中的大部分，我们应该研究如何将它们扩展到任何从事期限转换的机构。《多德-弗兰克法案》的决议授权也需要加强，这样当大型复杂的银行濒临破产时，联邦存款保险公司就可以处置它们的债务，同时有序地将其清算，这可能会给纳税人造成一些短期损失，但联邦存款保险公司可以在危机结束后从该行业中弥补这些损失。相比之下，在危机中对债权人强制进行估值折扣可能会加剧系统性恐慌，拖累更多的公司，最终会给纳税人造成更

大的损失。确保冒险者为他们的冒险行为付出代价以遏制冲动是可以理解的，但要求危机管理者在危机肆虐时承担这个代价只会让结束危机变得更加困难。

联邦存款保险公司的模式之所以如此见效，是因为它要求金融机构在危机来临之前前瞻性地向保险基金支付款项。这清楚地表明，如果稳定系统的代价最终比预期的要高，该行业最终将为此买单。我们希望国会采取一种能够适用于更广泛金融体系的类似保险模式，这样危机管理者对于置于风险之中的财政资金可以有回旋空间，同时保证任何短缺最终都将由金融机构而非纳税人来偿还。我们不会天真到认为这将解决金融危机管理中的政治问题。政府平息金融恐慌的努力总是容易受到攻击，因为这被认为是对不负责任的投机者提供毫无根据的救助。但金融业将要承担所有金融救助成本的预先法律授权，至少可以减轻这些担忧。我们在实践中确实做到了这一点，因为我们的做法基本上迫使金融体系为我们所提供的保护买单，但如果这一原则事先明确并且得到理解，情况会更好一些。

最后，我们希望既然现在局势良好，华盛顿将利用这一机会在下一场危机之前修复其顶层经济体系。这将从对财政责任的新承诺开始，因为当前这种“先苦后甜”的减税做法，在经济繁荣时期增加了政府支出，而这将造成在经济低迷时期不能再提供财政刺激。但是，我们也应该采取措施解决长期存在的结构性问题，包括日益扩大的收入差距，这破坏了我们的经济与民主体制的健康发展。我们需要找到更多的路径让更多的美国人参与国家经济成功的发展。这不仅是一个正确的做法，而且是一个更为强大的经济为各行各业的人带来更多机会和繁荣的途径，这将使这个国家做出更好的准备以抵御经济体难免遇到的冲击，包括金融冲击。

不幸的是，分裂和瘫痪的政治体系似乎很难未雨绸缪，无法对未来做出艰难的选择。十年前，我们确实看到民主党人和共和党人把政治和

意识形态分歧放在一边，将国家从灾难中拯救出来，这强化了一种信念，即美国在面临危机时，而且只有在面临危机时，才倾向于采取必要的行动。但这在当时很难做到，在未来的危机中可能更难做到。我们对于下次危机来临之前要面对的困难应有一个清醒的认识。

然而，目前对紧急政策武器库的各种限制对美国来说是危险的，考虑到美国金融体系和美元的全球重要性，这对世界来说也是危险的。我们可以做得更好，而且利害关系如此之大，以至于即使做得更好一点，也可以在改善福祉方面带来巨大的好处。没有比现在更适合开始的时间了。

致谢

这本书的出版得益于许多人的帮助。迈克尔·格伦沃尔德（Michael Grunwald）提供了不可估量的帮助。企鹅出版集团负责本书的编辑斯科特·莫耶斯（Scott Moyers），在出版的全过程中一直在精心呵护此项目，对此我们向他致以诚挚的谢意。还要感谢德博拉·麦克莱伦（Deborah McClellan）的编辑指导、莫妮卡·博耶（Monica Boyer）的信息核实，以及鲍勃·巴尼特（Bob Barnett）提供的法律咨询。当回顾危机给我们带来的教训时，安德鲁·迈特里克（Andrew Metrick）和戴维·韦塞尔（David Wessel）提供了有价值的深入的见解。这些图表是在盖特纳和梁内利（Nellie Liang）的领导下，以及埃里克·达什（Eric Dash）、塞思·费斯特（Seth Feaster）、本·亨肯（Ben Henken）、艾丹·劳森（Aidan Lawson）和德博拉·麦克莱伦的贡献下共同合作的成果。

金融危机图示：美国的应对策略及成果

简介

2007—2009年的全球金融危机和大衰退是美国几代人以来所遭遇的最严重的冲击。房地产泡沫的形成和破灭、随之而来的金融恐慌、危机造成的经济灾难，以及美国和各国政府的许多机构为了防止出现大萧条2.0版本所采取的手段，都已经并且继续被众多论著书写。不过，这些故事也可以用图表的方式来讲述，因为这正是这些图表的目的所在。

迅速成为焦点的是，随着危机越发严峻，政府的反应也随之升级。虽然2007—2009年这场悲惨危机的种子已在数十年前种下，而且最初美国政府确实行动迟缓，但美联储、财政部和其他机构的联合行动却是有力、灵活且有效的。随着损失逐步显现，联邦监管机构大大扩展了它们的危机处理手段和工具，从传统的、国内的措施，转向创新的乃至国际范围的行动。随着恐慌的蔓延，它们也在努力扩展以平抑恐慌的趋势。最终，政府成功稳定住了整个体系，重启了关键的金融市场，并限制了对经济所造成的损害的程度。

没有任何一种图表合集——即使密集如本书——能够完整复盘危机爆发时的复杂程度与所有细节，以及政府的干预举措。但是本书呈列的所有数据，抓住了美国经济有史以来最糟糕经历的核心特征，当然还包括政治上不受欢迎，但事实验证最终正确的政府应对策略。

专有名词缩略表

ABCP 资产支持商业票据

ABS 资产支持证券

AMLF 资产支持商业票据货币市场共同基金流动性工具

CAP 资本援助计划

CDCI 社区发展资本计划

CDS 信用违约互换

CET1 核心一级资本

CPFF 商业票据融资工具

CPP 资本认购计划

DGP 债务担保计划

DIF 存款保险基金

EESA 2008年经济稳定紧急法案

FDIC 联邦存款保险公司

FHA 联邦住房管理局

FHFA 联邦住房金融局

GDP 国内生产总值

GSEs 政府出资企业

HAMP 房贷可负担调整计划

HARP 房贷可负担再融资计划

HUD 美国住房及城市发展部

Libor-OIS 伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率

MBS 抵押贷款支持证券

MLEC 超级流动性增强管道

MMF 货币市场基金

NBER 美国国家经济研究局

PDCF 一级交易商信贷工具

PPIP 公私合作投资计划

QE 量化宽松

SAAR 经季节性调整的年变化率

SBA 7(a)小企业管理局7(a)证券购买计划

SCAP 监管资本评估项目

SDR 特别提款权

SPSPAs 高级优先股购买协议

TAF 定期拍卖工具

TAGP 交易账户担保计划

TALF 定期资产支持证券贷款工具

TARP 不良资产救助计划

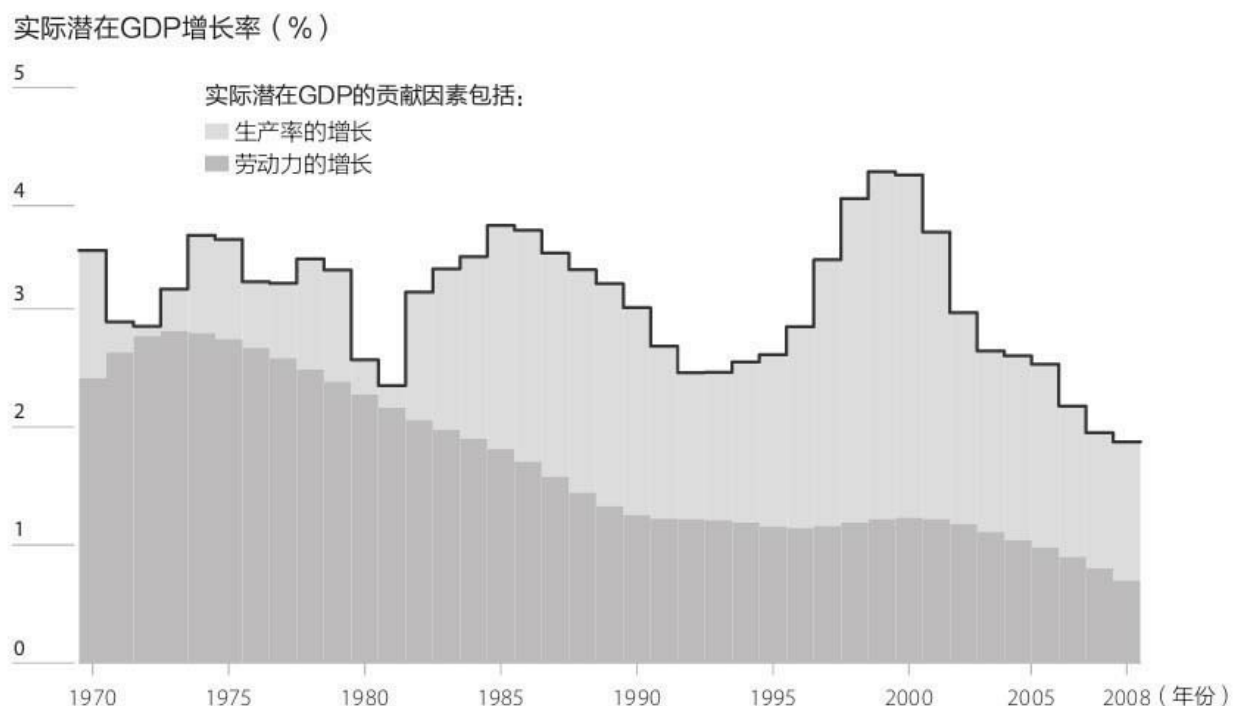
TLGP 暂时流动性担保计划

TSLF 定期证券借贷工具

危机的前因

在危机爆发前的几年里，美国经济的潜在表现在一些重要方面受到了损害。

由于生产率和劳动力的增长在危机前十年已经逐渐放缓，潜在的经济增长率也在下降。



来源：美国国会预算办公室，《经济展望更新：2018—2028年》；作者的计算结果。

随着适龄女性劳动参与率的增长减缓，以及适龄男性劳动参与率持续数十年降低，整体的适龄劳动参与率也一直在下滑。

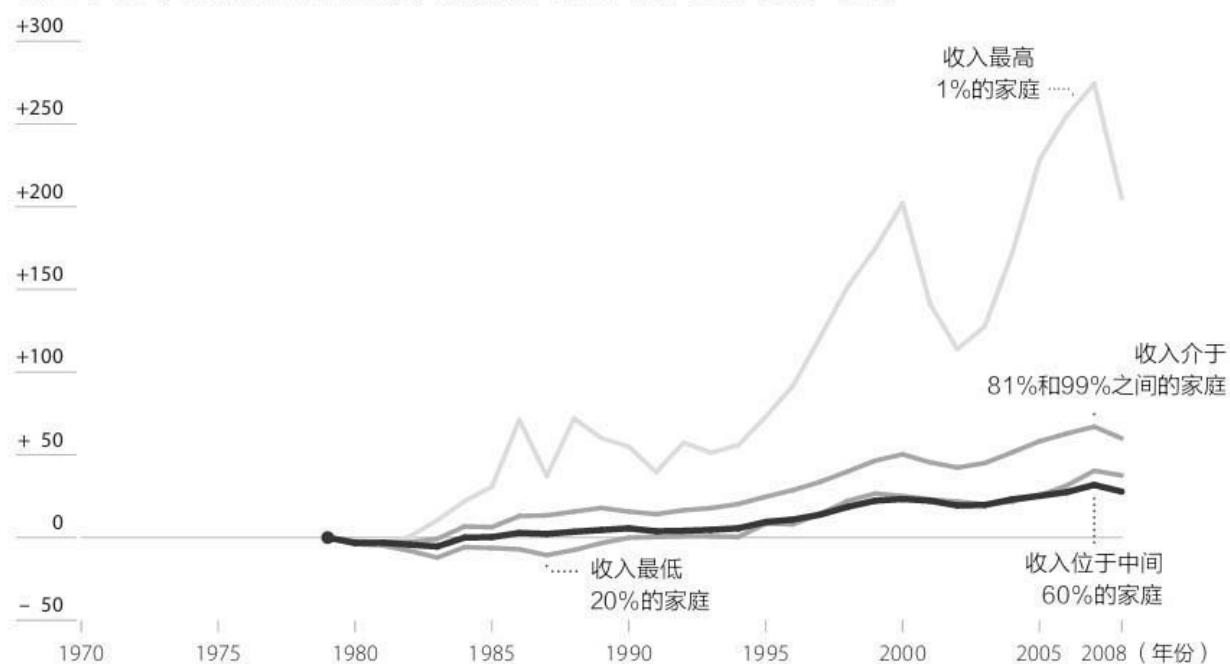
25~54岁的民众劳动参与率，以1990年1月的指数=100为基准



来源：美国劳工统计局，来自哈佛分析公司（Haver Analytics）。

前**1%**的人群收入急剧增长，造成了**20**世纪**20**年代以来从未出现过的收入不均等状况。

1979年以来，先于财富转移和税收，按收入分组的平均收入累计增长率（%）

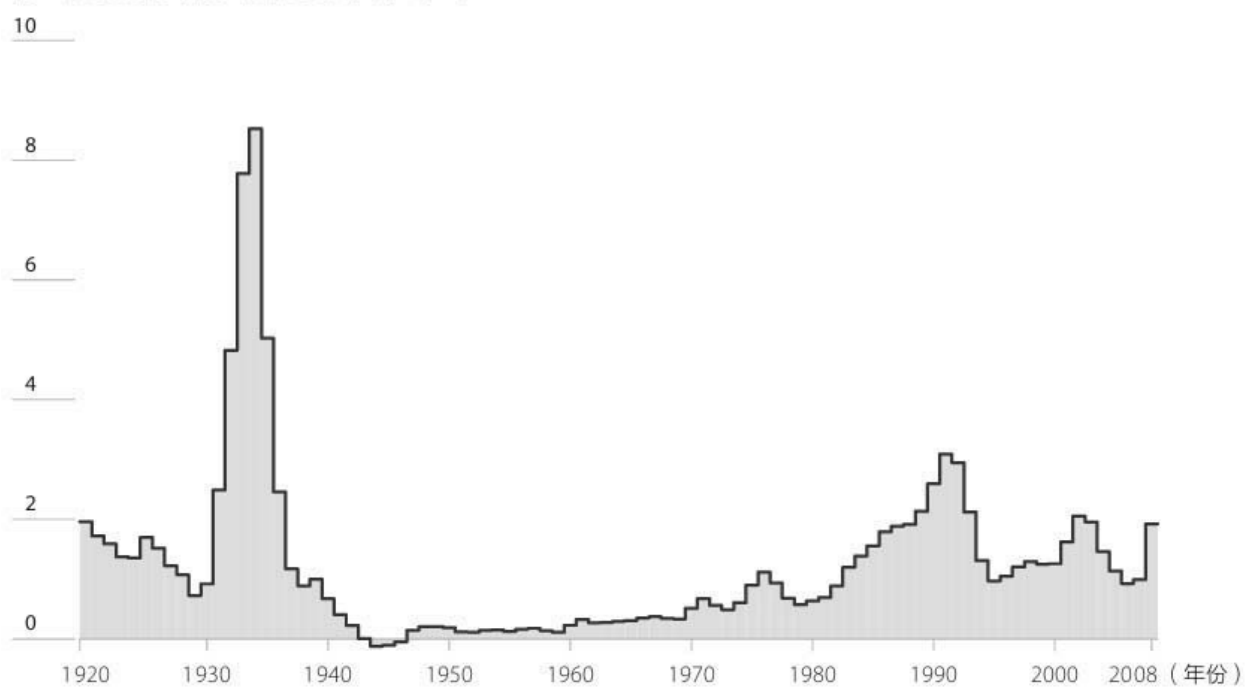


来源：美国国会预算办公室，《2014年家庭收入分配》。

与此同时，金融体系变得越来越脆弱。

银行亏损相对较少的“平静期”延续了近**70**年，这造成了一种虚假的繁荣感。

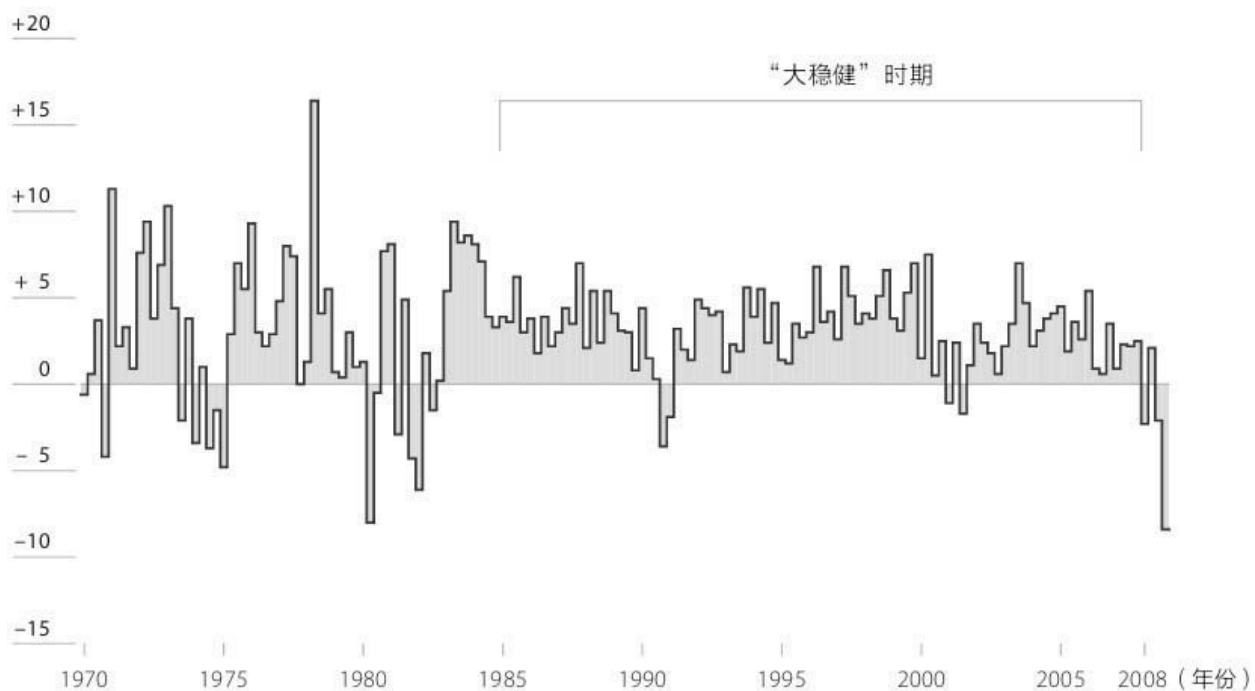
商业银行的两年期贷款历史损失率（%）



来源：联邦存款保险公司，联邦储备委员会，国际货币基金组织。

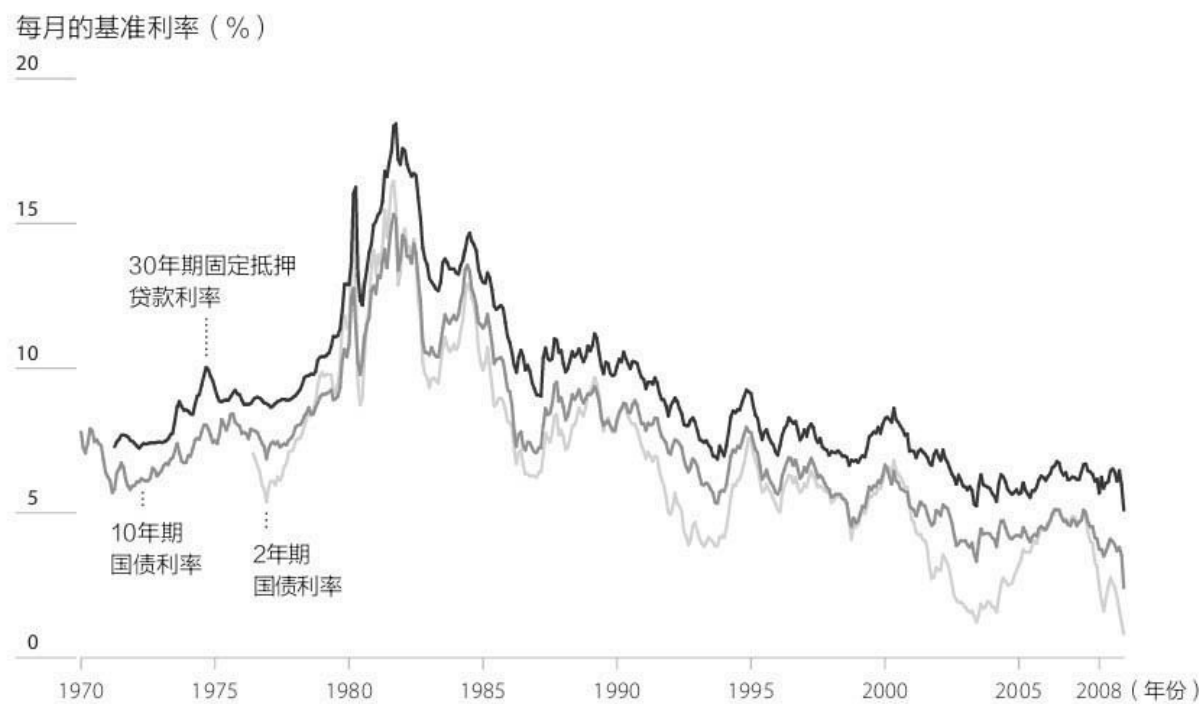
“大稳健”时期（1985—2005年）——20年间的经济表现更加稳定，伴随着持续时间更短、影响更小的经济衰退和更低的通货膨胀，增加了我们的过度乐观情绪。

季度实际GDP环比变化率（%）



来源：美国经济分析局，采用美联储经济数据（FRED）。

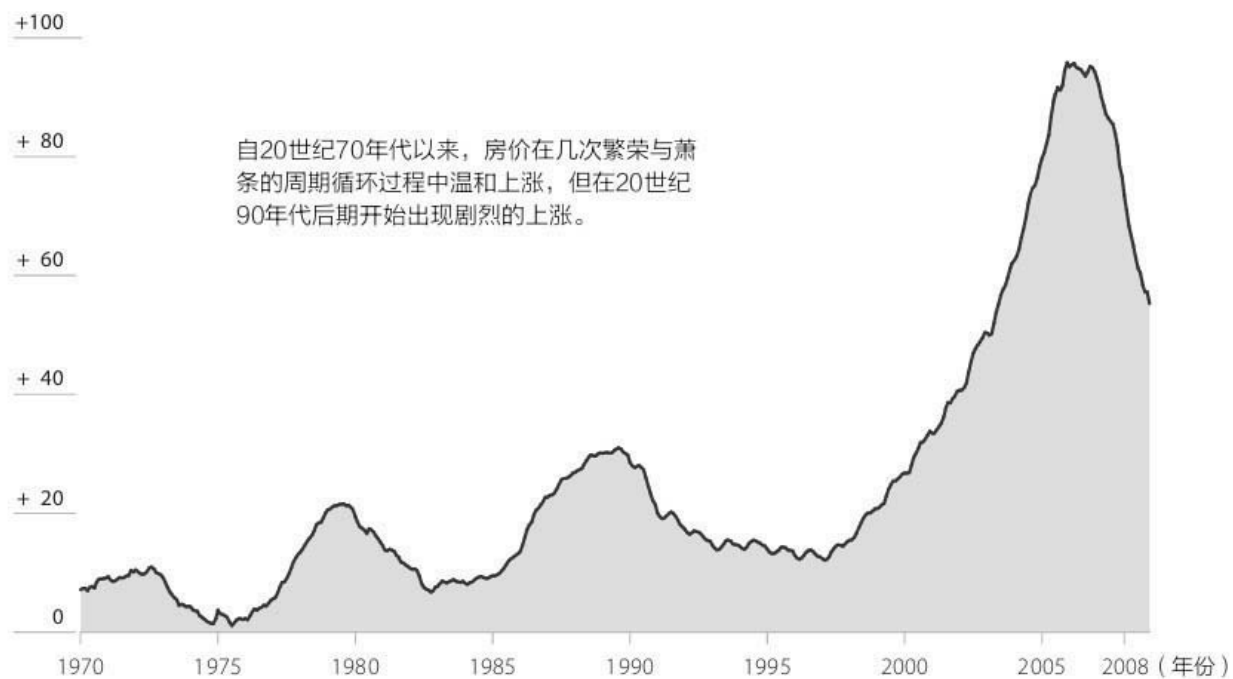
数十年来，长期利率一直在下降，这反映了通货膨胀的疲弱、劳动力的老龄化以及全球储蓄的增加。



来源：联邦储备委员会、房地美初级抵押贷款市场调查，采用美联储经济数据。

近十年来，美国全国范围内的房价一直在快速上涨。

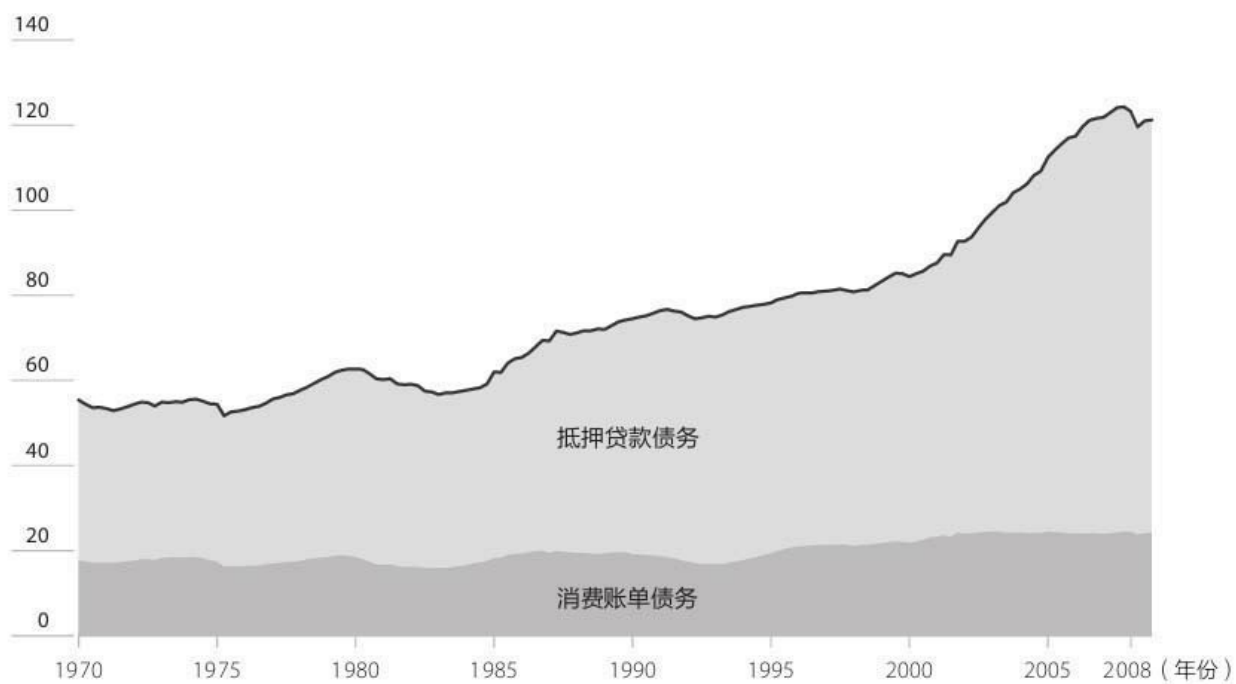
自1890年起，真实的房价指数变化百分率（%）



来源：美国房屋价格及相关数据，《非理性繁荣》，罗伯特·希勒著。

家庭债务占收入的比例上升到惊人的高点。

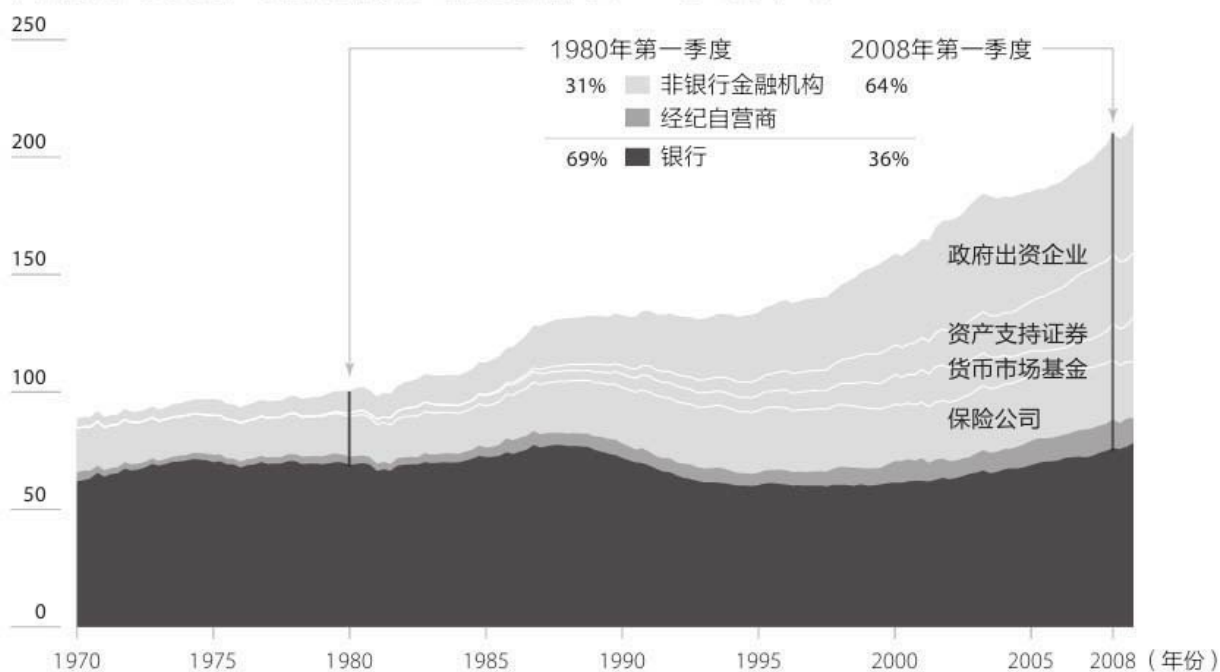
全部家庭债务占可支配收入的比例（%）



来源：美国联邦储备委员会——美国金融账户，基于Ahn等人的研究（2018年）。

信贷和风险已经转移到了银行监管系统之外。

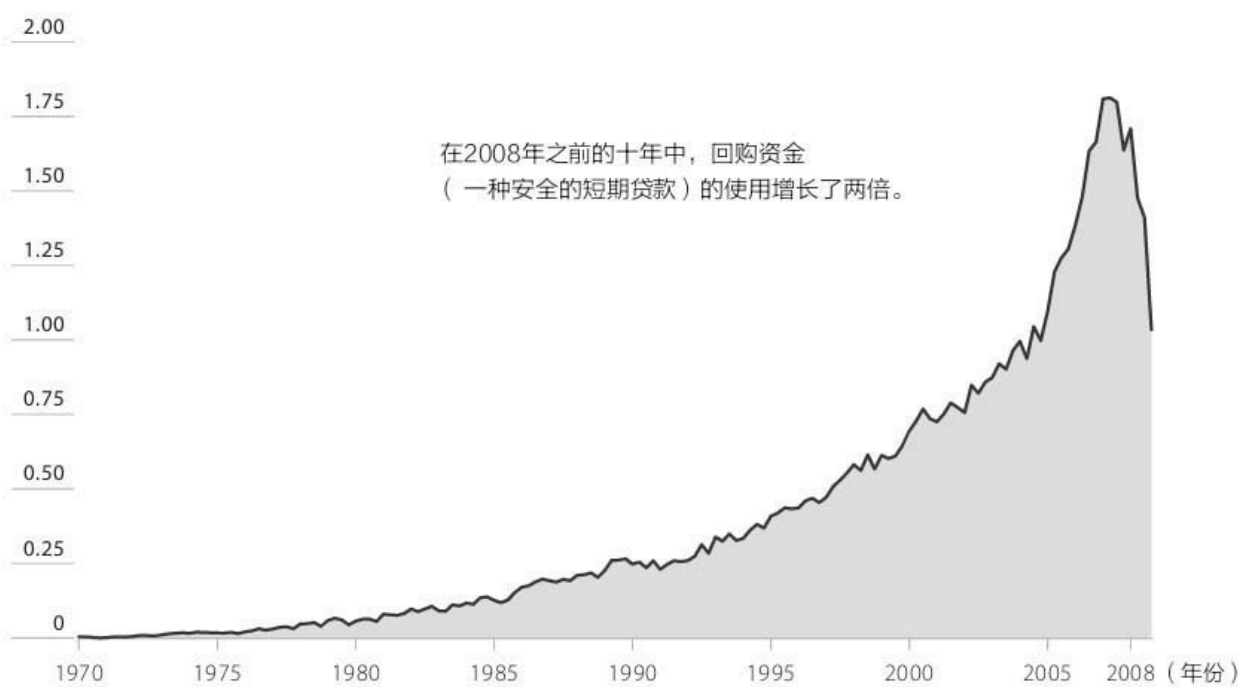
按照持有人分类的，未清偿的信贷市场债务额占名义GDP的比例（%）



来源：美国联邦储备委员会——美国金融账户。

短期负债融资所构成的金融资产数量也大幅增加，这进一步增加了脆弱的金融体系面临挤兑的可能性。

向银行和经纪自营商提供的净回购资金数额（万亿美元）



来源：美国联邦储备委员会——美国金融账户。

危机的轨迹

金融危机划分为几个阶段。

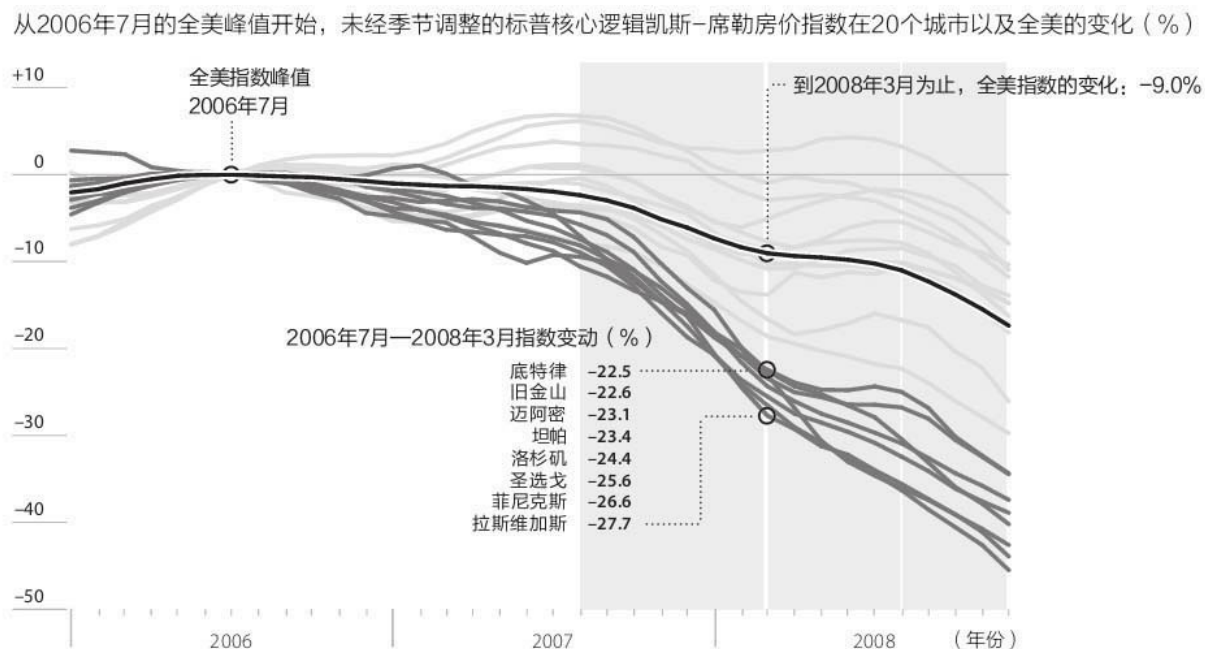


来源：伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率：彭博财经；银行信用违约互换息差：彭博财经，埃士信-马基特公司（IHS Markit）。

注：信用违约互换息差是摩根大通、花旗集团、富国银行、美国银行、摩根士丹利和高盛的平等加权平均值，伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率息差是3个月期伦敦银行同业拆借利率与3个月期美元隔夜指数掉期利率之间的息差。

2006年夏季美国的房价达到顶峰，然后迅速下跌。截至**2008**年**3**

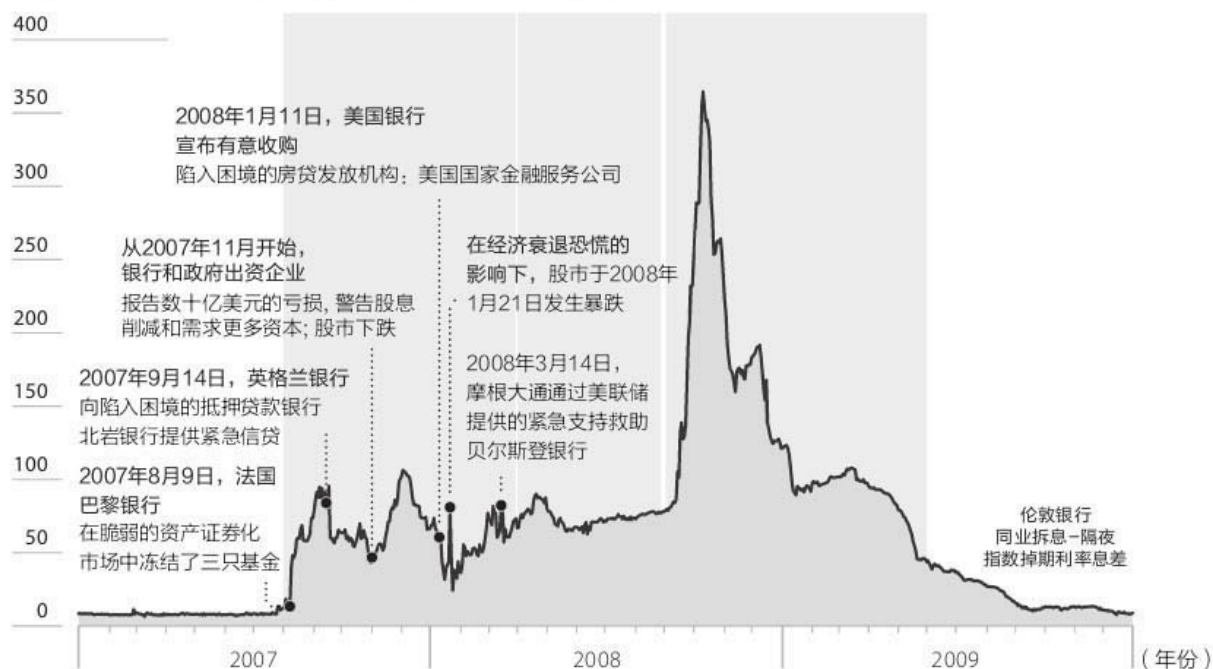
月，**8**个主要城市房价的跌幅已经超过**20%**。



来源：20个城市以及全美标普核心逻辑凯斯-席勒房价指数 (S&P Core Logic Case-Shiller Home Price Index)，采用美联储经济数据。

随着抵押贷款问题的暴露，以及对经济衰退的担忧的加剧，金融体系面临的压力在**2007**年底至**2008**年初逐渐增大。

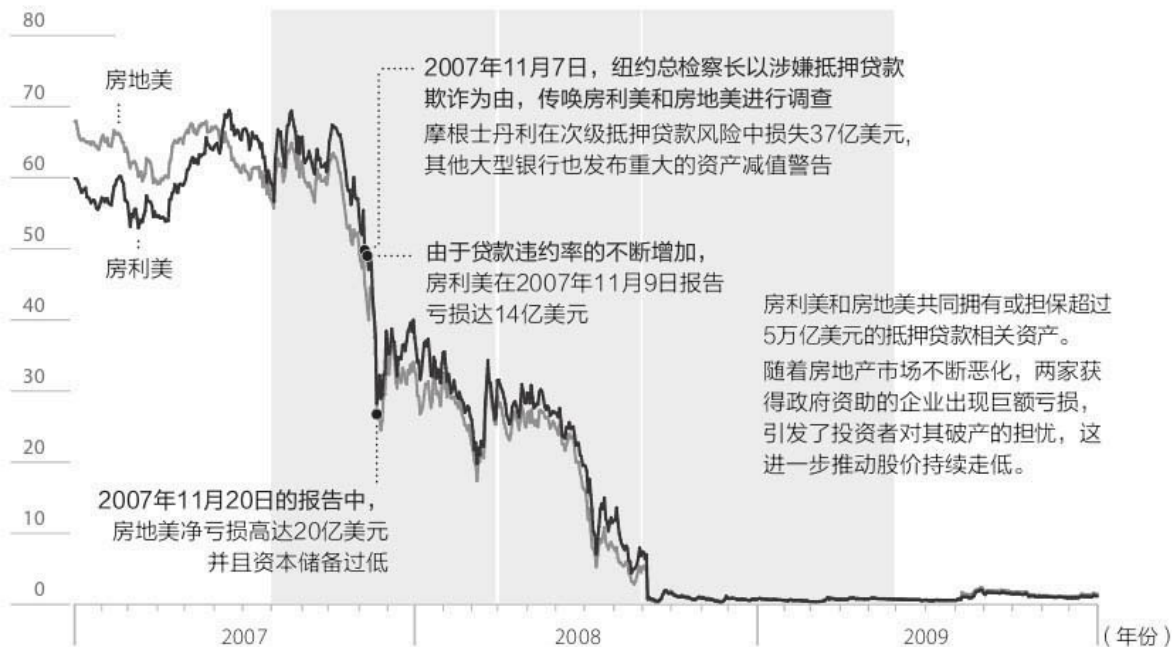
伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率息差（个基点）



来源：彭博财经。

投资者担心抵押贷款巨头房利美和房地美可能倒闭，并对房地产市场造成严重损害。

房利美和房地美的股票价格（美元/股）



来源：芝加哥大学布斯商学院的证券价格研究中心（The Center for Research in Security Prices），采用沃顿研究数据服务（WRDS）。

恐慌蔓延，美国最大的银行和投行似乎越来越脆弱，并且面临倒闭的危险。

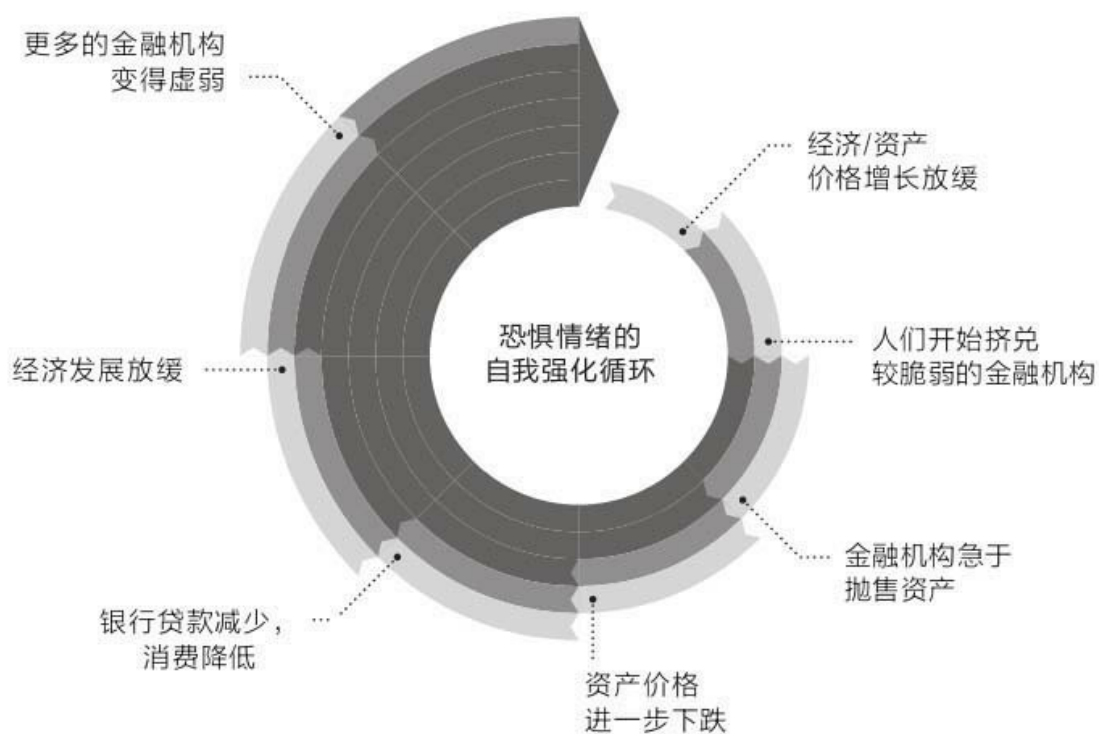
标普500金融指数水平，以及六大银行信用违约互换息差平均值的基点



来源：标普500金融指数：彭博财经，标普道琼斯指数。银行信用违约互换息差：彭博财经，埃士信-马基特公司。

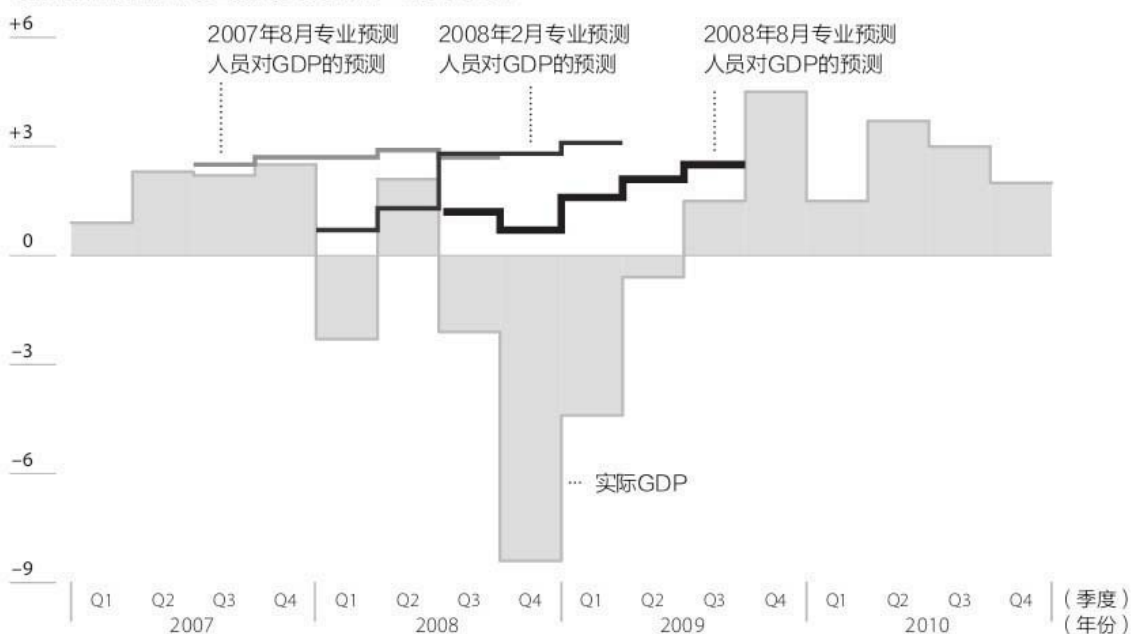
注：信用违约互换息差是摩根大通、花旗集团、富国银行、美国银行、摩根士丹利和高盛六大银行的平等加权平均值。

损失的增加、对未来进一步受损的恐惧，以及系统的流动性压力，都进一步推动了金融资产价格的持续下跌，市场对金融体系偿付能力的担忧也日益加剧。



经济预测曾显示经济增长适度且放缓程度可控。显然，预测有误。

实际GDP的季度环比变化率、经季节性调整的年变化率，以及费城联储对专业预测人员的调查结果（%）



来源：来源：经济分析局，采用2018年8月29日更新的美联储经济数据；2007年第3季度以及2008年第一、第三季度费城联邦储备委员会对专业预测人员的调查报告。

美国的策略

美国应对策略中的关键要素包括：

利用美联储凌驾于整个银行系统之上的“最后贷款人”权力，为投行和融资市场提供支持。

大量运用担保以防止货币市场基金和各种金融机构出现挤兑。

在联邦存款保险公司的扩展担保支持下，分两个阶段对金融系统进行积极的资本重组。

综合运用强力的货币政策和财政政策来抑制经济衰退的严重程度，并促使经济恢复增长。

通过多种住房政策的组合，来防止政府出资企业倒闭，放缓房价下降速度，降低抵押贷款利率，并对再融资提供援助。

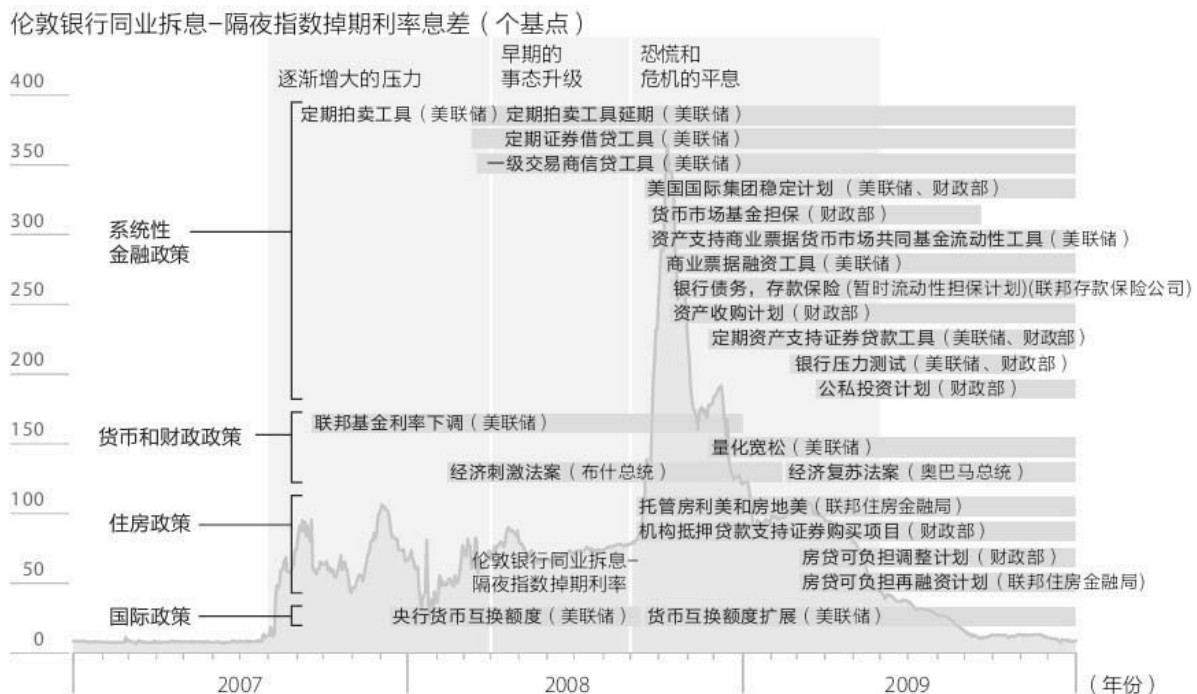
将美元流动性扩展到全球金融体系，辅以国际间合作以及凯恩斯式的刺激计划。

美国政府对危机的初步反应是迟缓的，并且由于所用工具是为传统银行系统设计的，因此显得作用十分有限和过时。

可用工具	不具备的权限
联邦存款保险公司 - 除系统性风险外，决议授权为银行提供更广泛的担保 - 银行存款保险 美联储 - 银行贴现窗口贷款，以及对其他机构在极端情况下的贷款 - 与其他国家央行协定货币互换额度	- 对非银行机构的倒闭或国有化进行干预 - 对金融体系内更大范围的债务进行担保 - 直接向金融体系注入资金 - 美联储购买除国债、机构证券以及机构抵押贷款支持证券以外的资产 - 为政府出资企业注资或是提供担保

注：机构证券是由美国联邦部门或政府出资企业发行或担保的债务性证券，机构抵押贷款支持证券是由美国联邦部门或政府出资企业发行或担保的抵押贷款支持证券。

但是随着危机愈演愈烈，美国国会提供了新的紧急授权，应对措施也因此变得更加有力和全面。



来源：伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率：彭博财经。

注：各项计划的开始日期即计划公布的日期。美国联邦储备委员会根据监管资本评估项目管理银行压力测试，同时财政部在资本援助计划下建立了资本支持。

美国政府制定了一系列系统性政策，以此稳定金融机构和市场：

流动性计划，以保持金融机构的运作和信贷流向消费者和企业。

担保计划，以支持金融机构的关键融资市场。

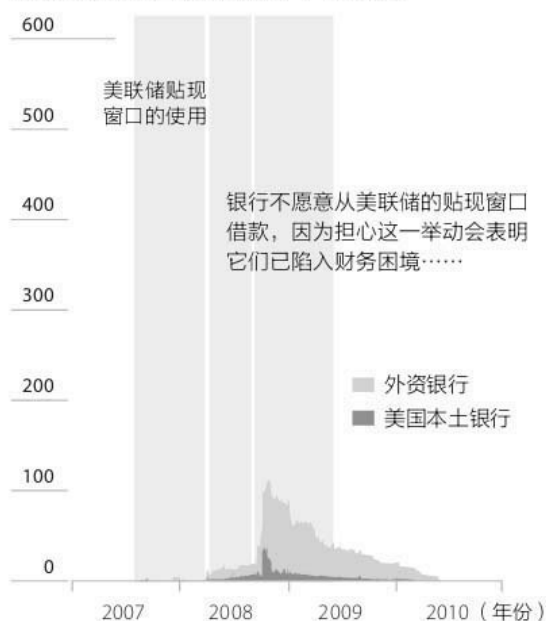
资本化战略，以私营资本和国有资本为资金来源，以防止系统性机构的倒闭，并解决金融体系的不确定性。

随着危机的加剧，美国政府的流动性计划也从以下几个维度逐步扩展：

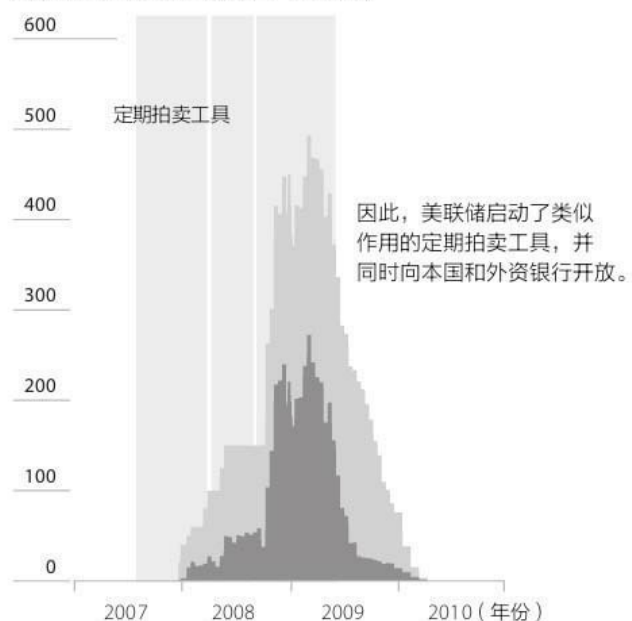
- 国内 → 国际
- 传统 → 创新
- 机构 → 市场

美联储最初运用了传统的“最终贷款人”工具为银行系统提供流动性。

美联储贴现窗口使用情况（十亿美元）



定期拍卖工具使用情况（十亿美元）



来源：联邦储备委员会，基于即将出版的英文报告。危机期间贴现窗口贷款的交易级数据，根据《信息自由法案》的法庭判决公布（详见 <https://www.federalreserve.gov/foia/servicecenter.htm>）。

随后，美联储扩展了工具，以支持交易商和融资市场。

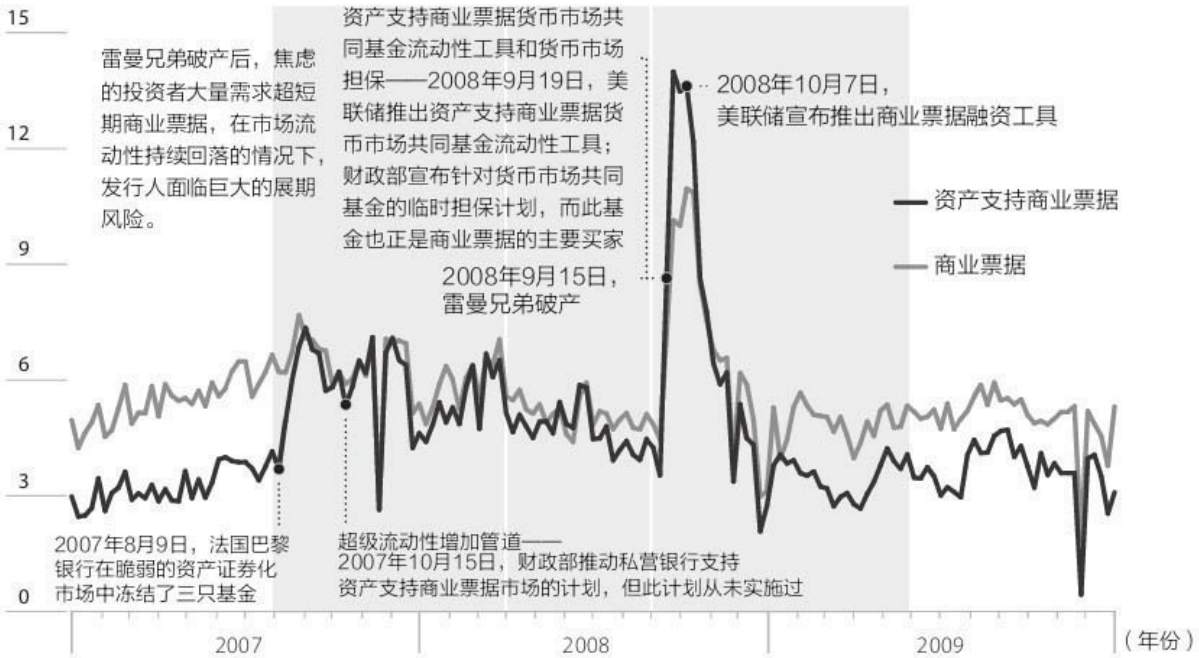


来源：联邦储备委员会，采用美联储经济数据。

注：一级交易商信贷工具扩展到选择其他经纪交易商的贷款。

美联储和财政部推出了解决商业票据市场脆弱性问题的计划，而该市场是金融机构和企业的主要资金来源。

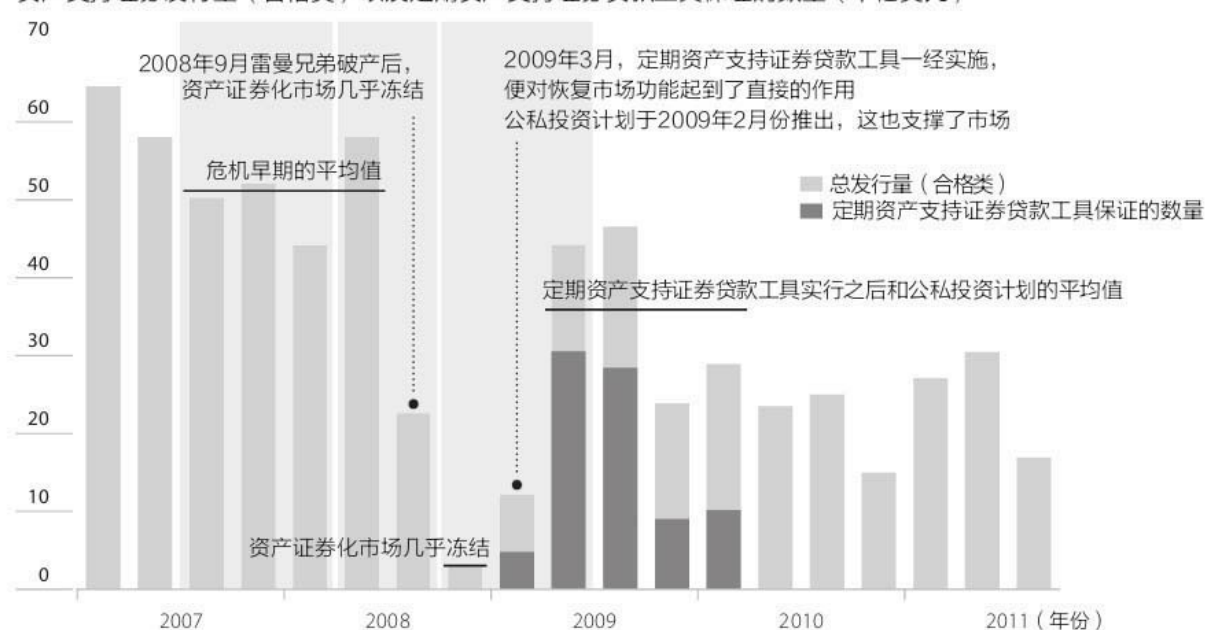
作为未清偿商业票据的份额隔夜发行（%）



来源：纽约联邦储备银行根据联邦储备理事会发布的《商业票据利率及未清偿概要》报告中的数据，其数据源自存款信托及结算公司。

美联储和财政部还帮助重启资产证券化市场，而这正是信用卡、汽车贷款和房屋抵押贷款的重要资金来源。

资产支持证券发行量（合格类）以及定期资产支持证券贷款工具保证的数量（十亿美元）



来源：纽约联邦储备银行基于摩根大通、彭博财经和联邦储备理事会的数据库。

美国政府采取了一系列担保措施，以支持金融体系的关键部分。

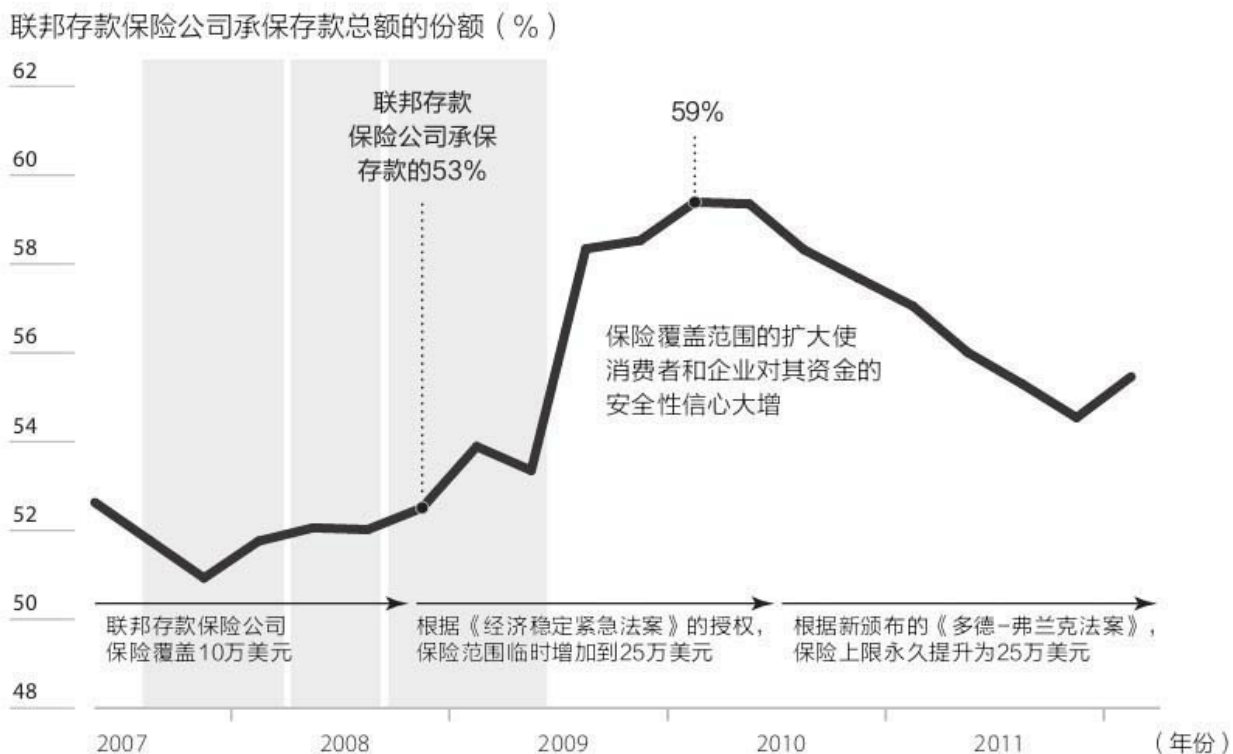
美国财政部同意担保约3.2万亿美元的货币市场基金资产，以阻止对优质货币市场基金的挤兑。

每日的美国货币市场资金流动（十亿美元）



来源：iMoneyNet（分析数据提供商），作者基于Schmidt等人的研究（2016年）的计算。

联邦存款保险公司扩大了对消费者和企业账户的存款保险覆盖范围，以防止对银行的挤兑。



来源：美国财政部，《改造华尔街，保护消费者》。

注：不包括《多德-弗兰克法案》2012年底之前保障的无息交易账户额度。

通过同意担保新的金融债务，联邦存款保险公司帮助金融机构获得更稳定的资金。



来源：来源：债券发行：联邦存款保险公司，作者的计算。信用违约互换息差：彭博财经，埃士信-马基特公司。

注：债务担保计划涵盖母公司及其子公司发行的债务。

随着危机加剧，美国政府开始增强金融体系中的资本：

鼓励最大的机构在危机初期募集私营资本。

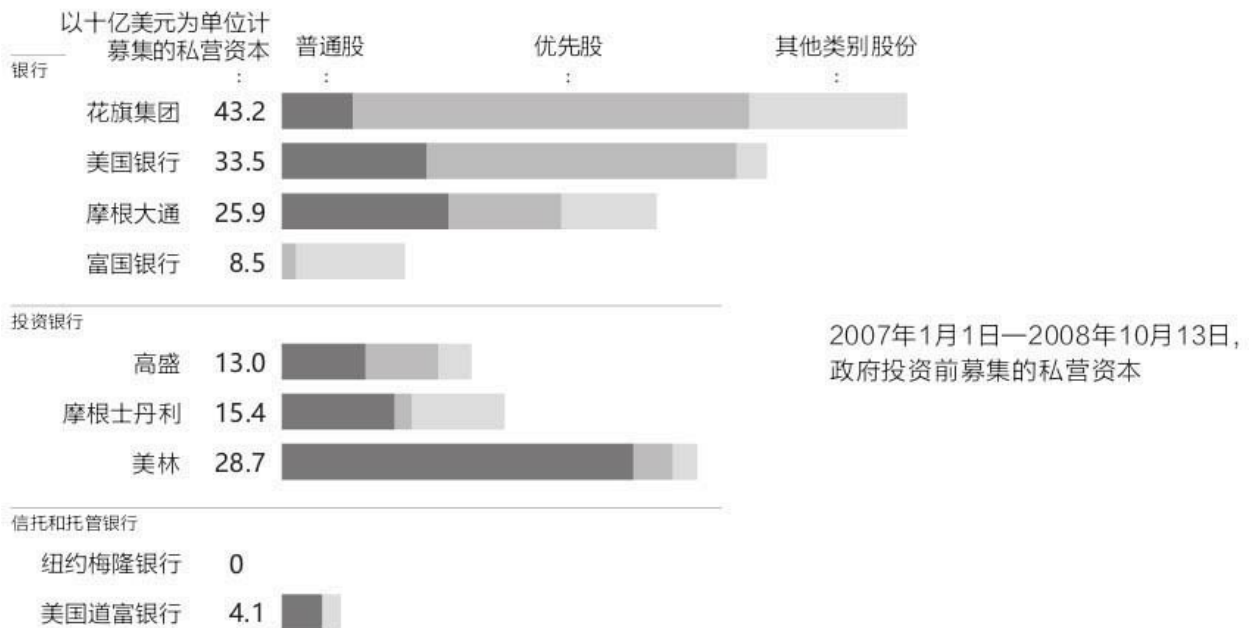
当危机恶化时，在国会提供的紧急授权下将至关重要的国有资本注入银行系统。

通过额外注资和“围栏策略”担保并稳定陷入困境的银行。

进行压力测试，完成金融体系的资本重组。

随着危机初期损失的加剧，美国的政策制定者敦促金融机构尽快募集私营资本。

2007年1月1日—2008年10月13日，接受政府最初投资的9家银行募集的私营资本也大幅上涨



来源：高盛。

然后，伴随着雷曼兄弟倒闭造成的恐慌，财政部在国会的最新授权下对最大一家银行进行了大量注资。

2008年10月14日—2009年5月6日（压力测试结果公布前一天），募集的国有资本和其他资本

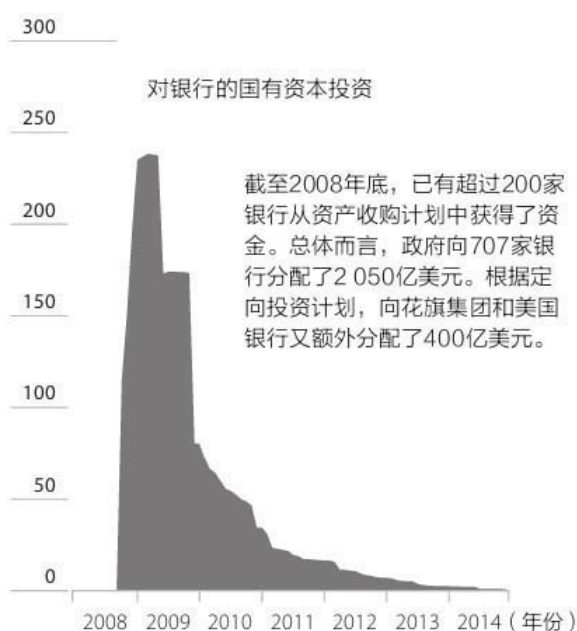


来源：高盛。

注：政府优先股包括在资产收购计划下进行的注资。花旗集团后来将大约580亿美元的优先股和其他证券转换为普通股。

利用额外的资金对数百家小型银行进行直接政府投资。

政府对银行资本投资的未清偿本金（十亿美元）



参与资产收购计划的银行分布

收到资金的银行分布（按资产规模划分）：



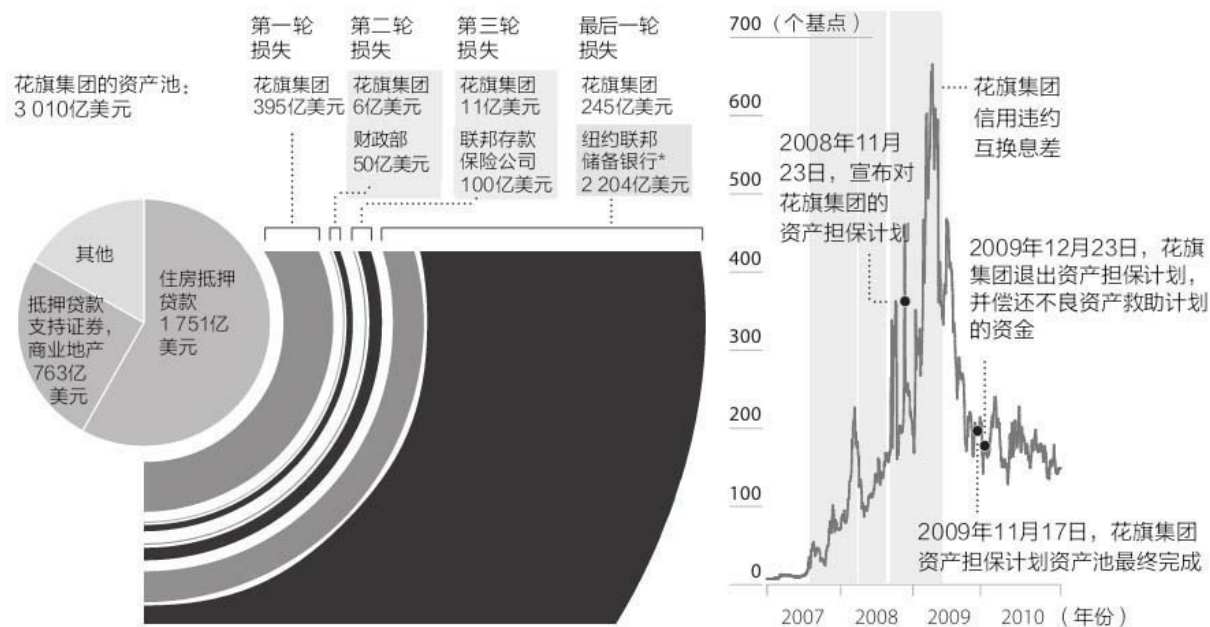
收到资金的银行分布（按州划分）：



来源：未清偿资金的时间线：不良资产救助计划的记录；收到资金的银行分布（按资产规模划分）：美国财政部，《不良资产救助计划：两年回顾》，SNL金融；收到资金的银行分布（按州划分）：作者的计算，基于不良资产救助计划投资项目交易报告，2018年8月8日。

除了资本注入以外，政府还扩展了手段，为陷入困境的花旗集团和美国银行提供资产担保。

资产担保计划，花旗集团资产和“围栏策略”损失责任结构（美国银行的资产担保已经起草但未实施）

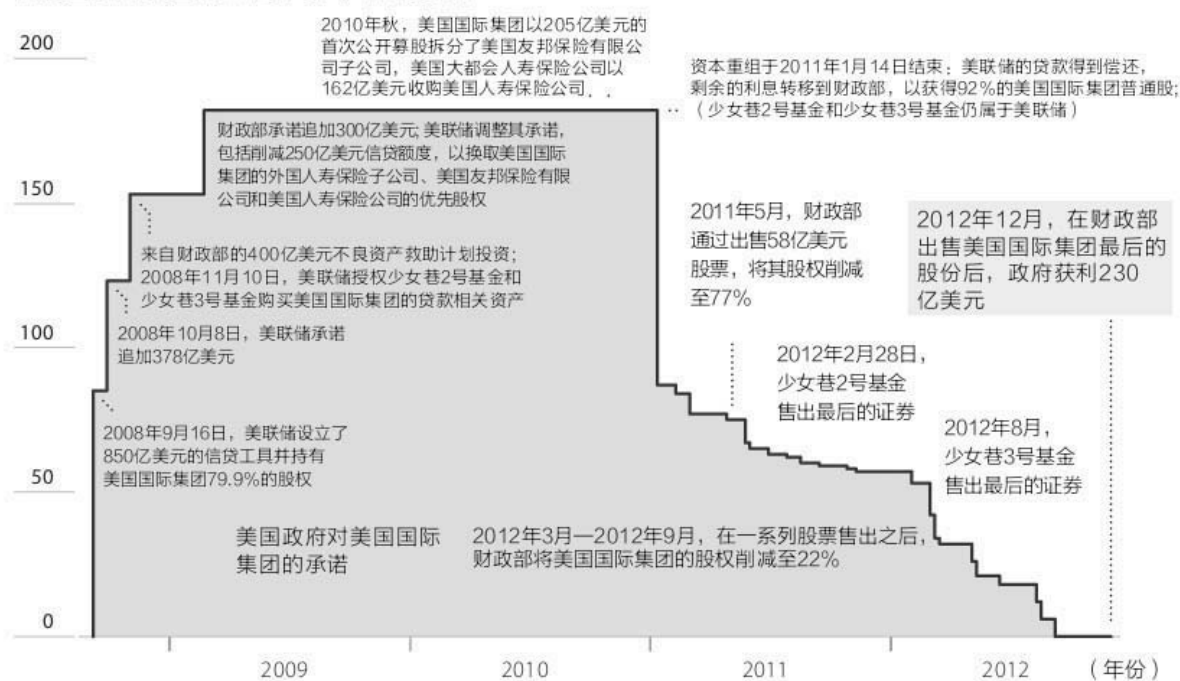


来源：资产担保计划条款：不良资产救助计划特别监察长，《向花旗集团提供特别经济援助》；信用违约互换息差：彭博财经，埃士信-马基特公司。

注：纽约联邦储备银行的亏损量以无追索权贷款形式构成。

美国政府向美国国际集团提供紧急贷款、资金和担保，以防止其无序倒闭，而这可能扰乱整个金融体系的运行。

对美国国际集团的未偿承诺（十亿美元）

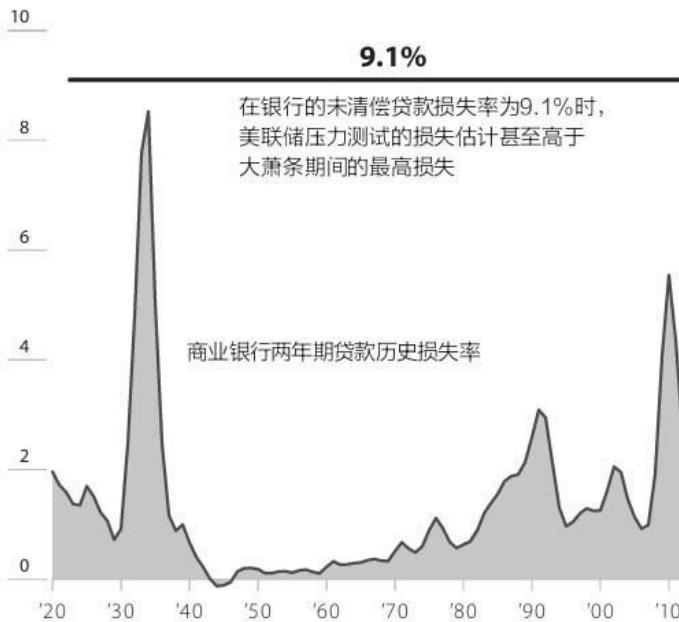


来源：美国财政部。

注：还款是在承诺的有效期内发生的，然而直到2011年1月资本重组交易之前，任何减少的承诺都不会反映出来。

随着公众对于银行的信心进一步消失，政府提高了“压力测试”的透明度，以帮助监管机构和投资者做出可靠的损失预测。

商业银行两年期贷款历史损失率 (%)



2009年5月7日，监管资本评估计划资本短缺
(最大的资本募集需求，以十亿美元为单位计)

美国银行 339亿美元

富国银行 137亿美元

通用汽车金融服务公司 115亿美元

花旗集团 55亿美元

大约580亿美元的优先股和其他债券随后被转换为普通股。

(较小的资本募集需求，以十亿美元为单位计)

地区金融公司 25亿美元

太阳信托银行 22亿美元

摩根士丹利 18亿美元

科凯国际集团 18亿美元

五三银行 11亿美元

匹兹堡金融服务集团 6亿美元

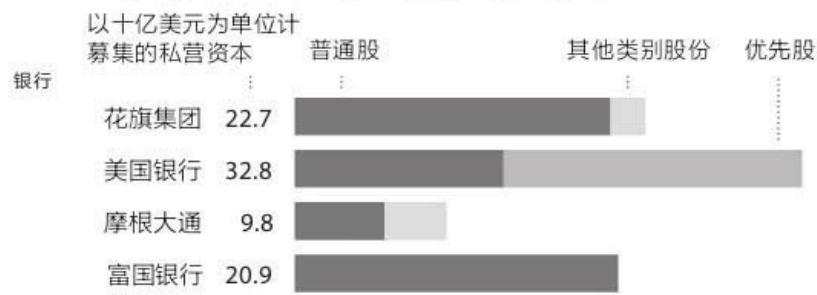
其他9个机构不需要额外的资金

来源：联邦存款保险公司，联邦储备委员会，国际货币基金组织。

注：当时最大的19家银行控股公司都受监管资本评估计划的管制。

私营资本回归加速。

2009年5月7日—2010年12月31日募集的私营资本



投资银行

高盛	0
摩根士丹利	6.9
美林	— 被美国银行收购

2009年5月7日—2010年12月31日，压力测试结果公布后募集的私营资本增加

信托和托管银行

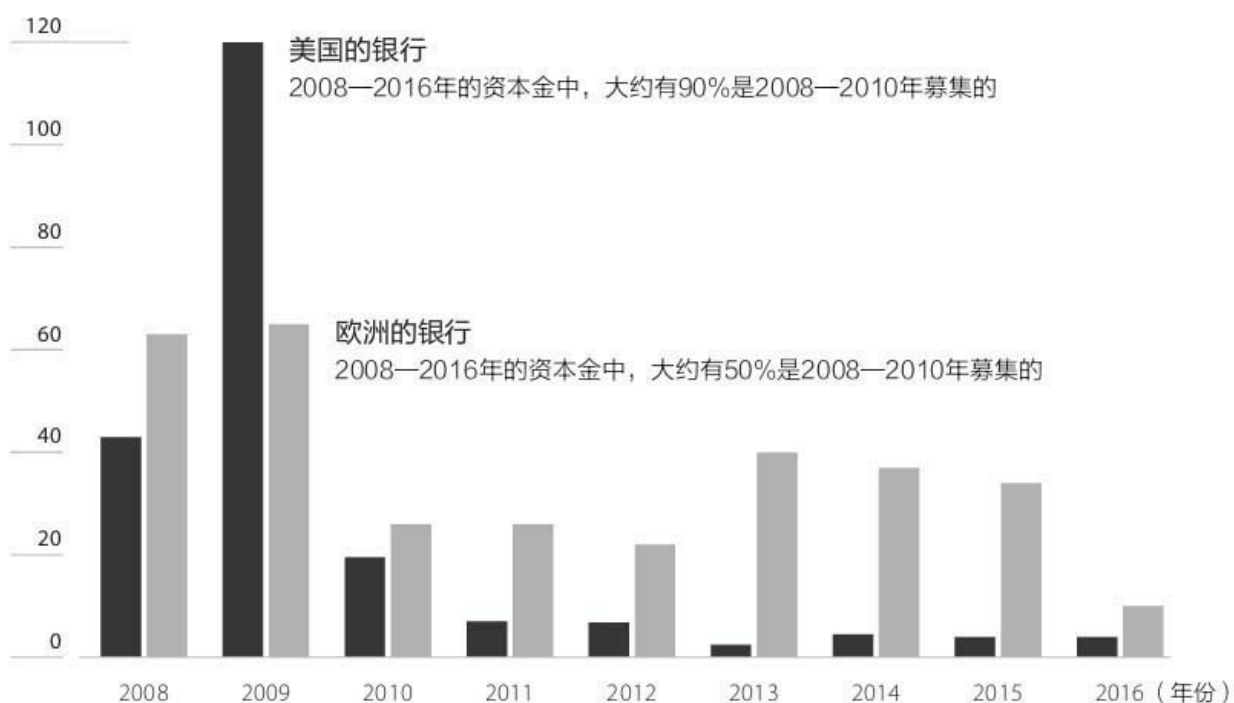
纽约梅隆银行	2.8
美国道富银行	2.3

来源： 高盛。

注： 2009年4月，在压力测试结果公布之前， 高盛募集了58亿美元资金，用于偿还不良资产救助计划的资金。

实际上，美国比欧洲更快、更积极地对其银行体系进行资本重组。

每年募集的资本金（十亿美元）



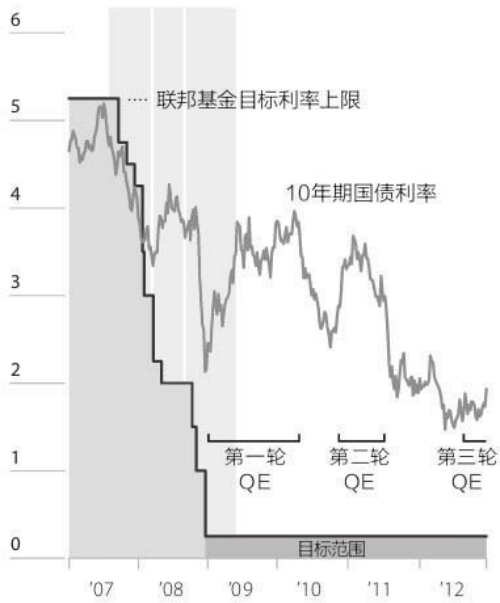
来源：高盛。

注：根据来自高盛的数据估算。

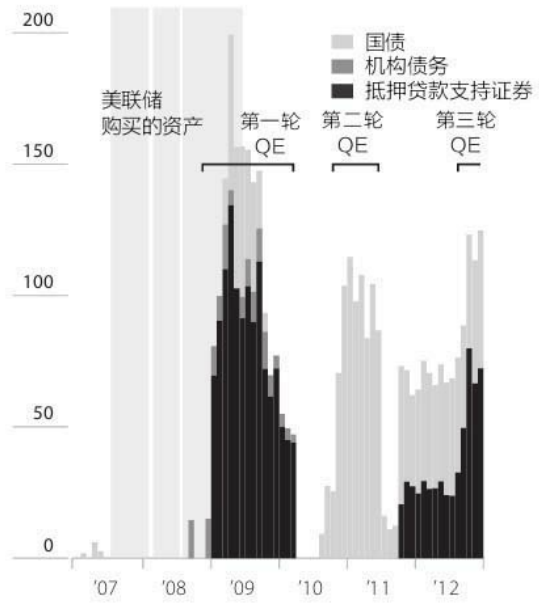
除了实施旨在解决金融体系系统性问题的计划外，美联储和美国财政部还综合运用了强有力的货币政策和财政刺激政策。

随着联邦基金利率接近于零，美联储大规模购买资产以降低长期利率——这一政策被称为“量化宽松”

联邦基金目标利率/范围，以及10年期国债利率（%）



每月资产购买总额（十亿美元）

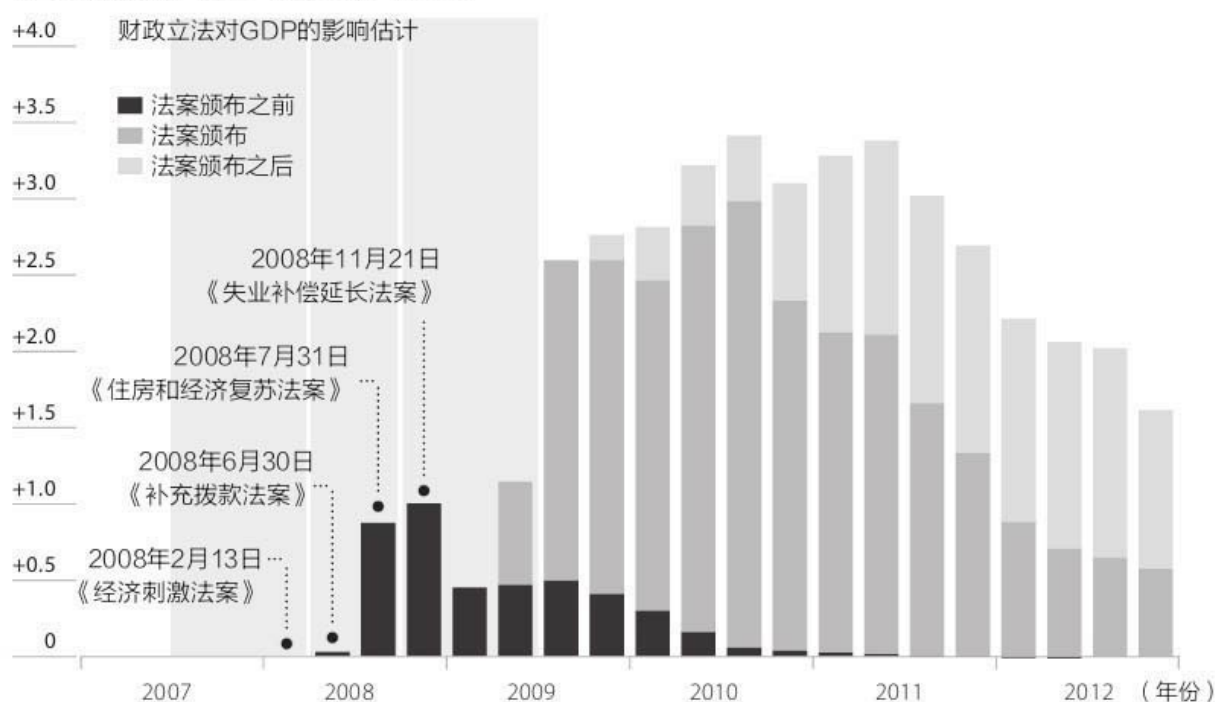


来源：目标利率：联邦储备委员会；10年期国债：联邦储备委员会，采用美联储经济数据。

每月资产购入量：纽约联邦储备银行，哈佛分析公司。

美国在危机初期就通过了第一轮财政刺激计划。但是由于只有**1680**亿美元，它的规模相对较小并且需要一段时间才能生效。

财政刺激措施对GDP的季度影响（%）

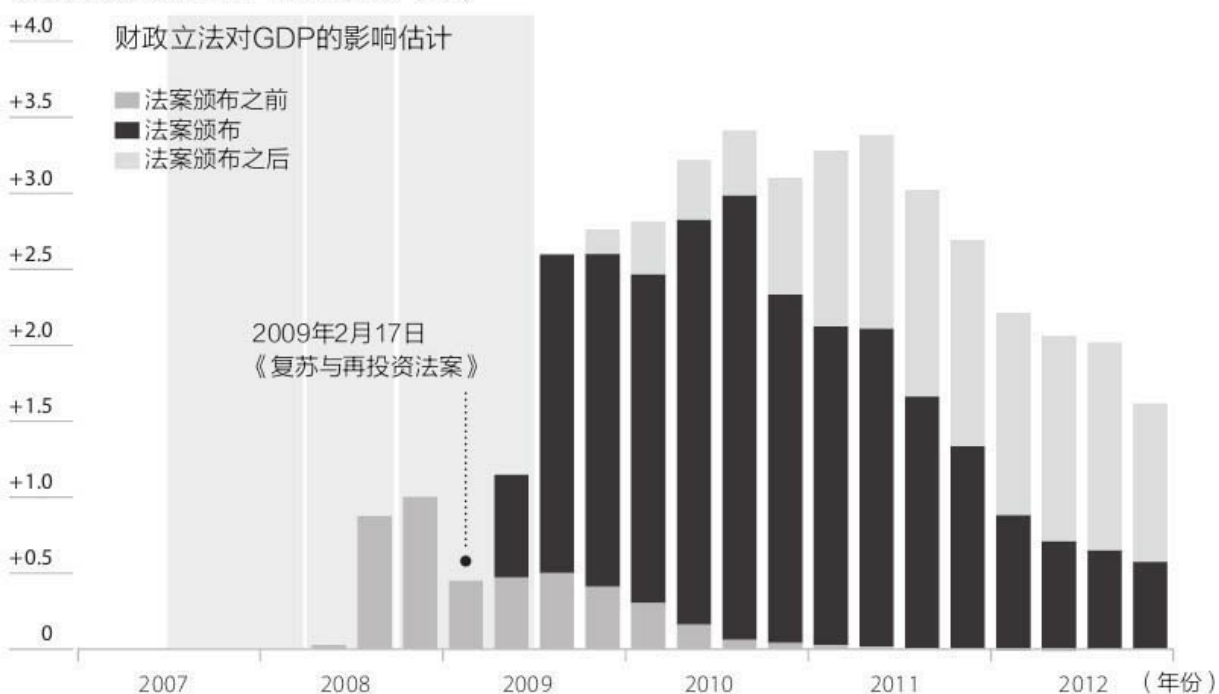


来源：经济顾问委员会，国会预算办公室、经济分析局，由Jason Furman计算。

注：1680亿美元体现了从一系列法案颁布之前到2012年的综合刺激措施。

2009年的复苏法案推出了更大程度的综合措施——**7120**亿美元的临时减税和财政支出增加，这抵消了一部分但不是全部的**GDP**下降。

财政刺激措施对GDP的季度影响（%）



来源：经济顾问委员会，国会预算办公室，经济分析局，由Jason Furman计算。

注：7120亿美元体现了从法案颁布到2012年的刺激措施。

还有**6570**亿美元来自经济复苏之后一系列较小的法案措施，这增加了对经济的支持水平。

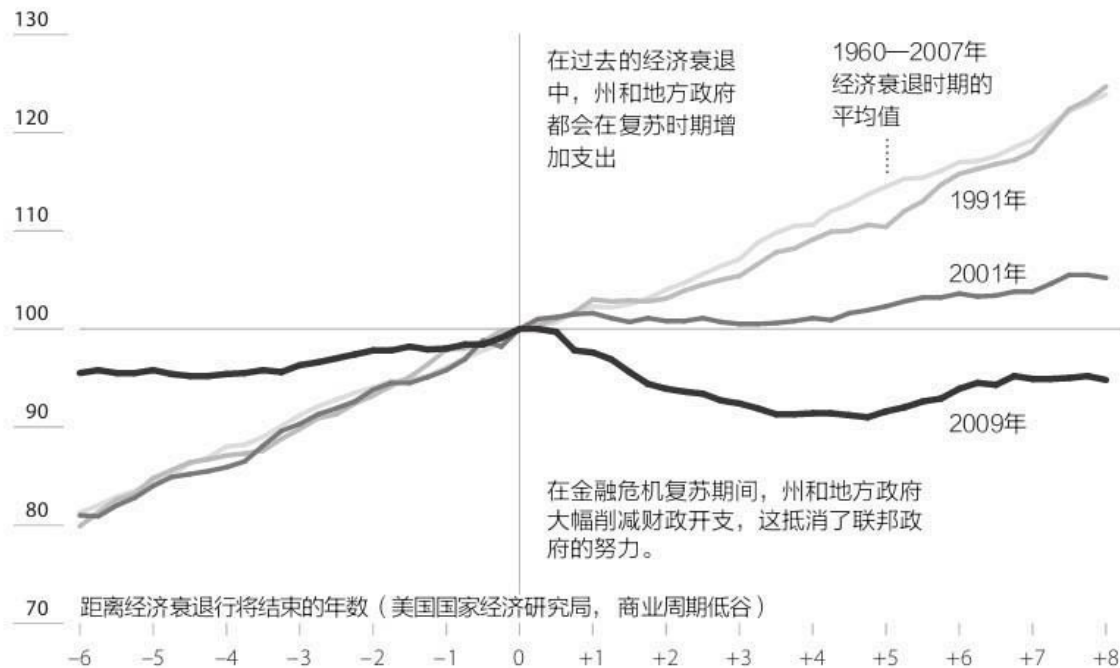


来源：经济顾问委员会，国会预算办公室，经济分析局，由Jason Furman计算。

注：6570亿美元体现了从一系列法案颁布之后到2012年的综合刺激措施。

联邦政府加大刺激力度，州和地方财政削减支出抵消了这些努力。

1960—2015年的经济复苏阶段，州和地方政府的真实财政支出（以经济衰退结束时的季度水平为准）



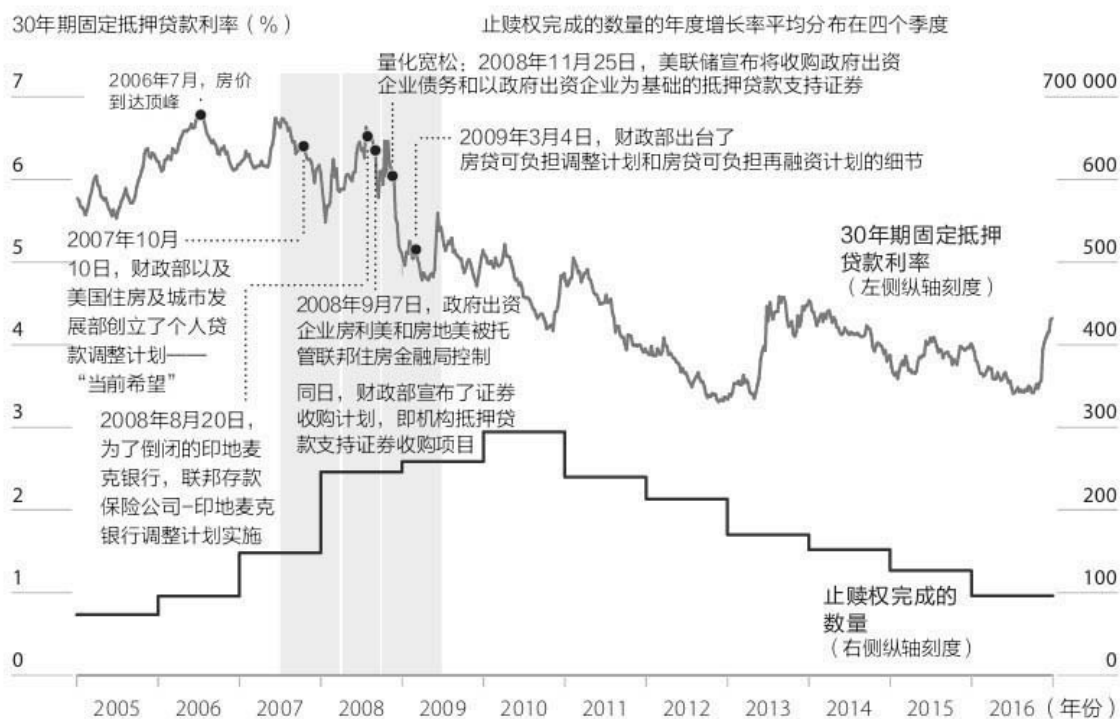
来源：经济分析局，来自哈佛分析公司；作者的计算。

注：由于与1981—1982年经济衰退时期的叠加，因此平均值不包括1980年的经济衰退。

政府实施了一系列住房计划：

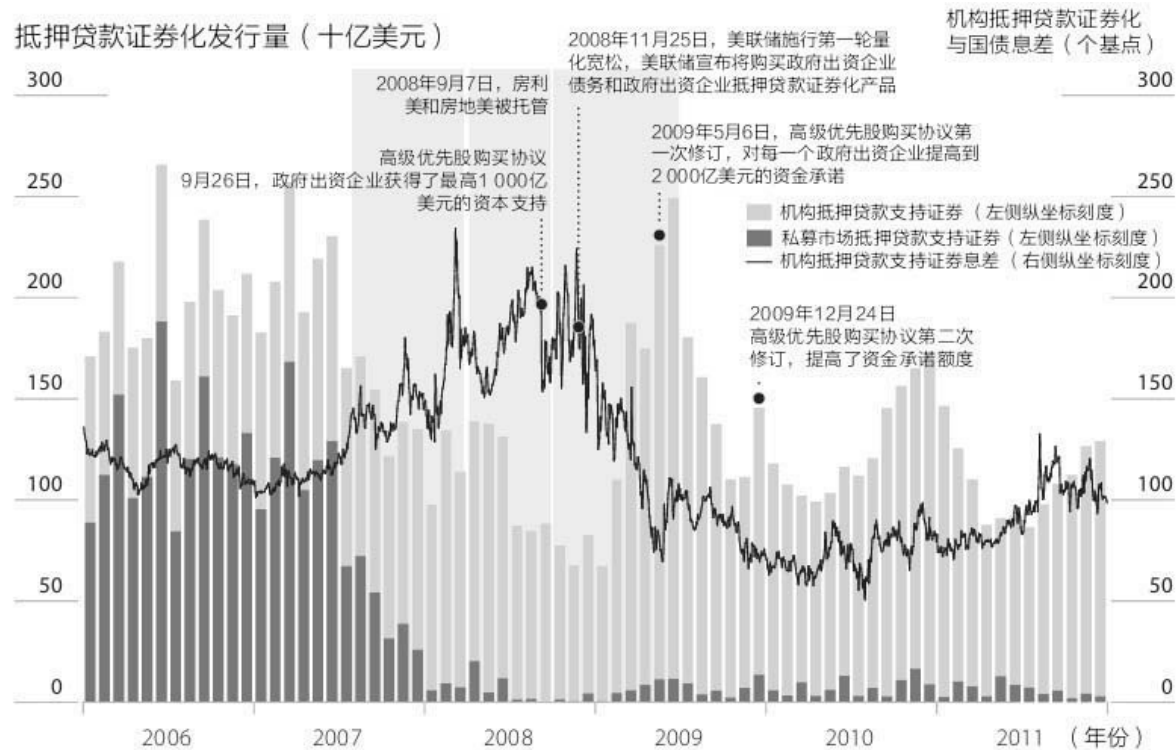
- 降低抵押贷款利率并确保贷款的可获得性
- 减少抵押贷款的止赎权
- 帮助陷入困境的借款人以充分利用较低的利率用抵押贷款进行再融资

政府的住房计划降低了抵押贷款利率并减少了止赎权数量，但还未强大到可以控制住危害。



来源：抵押贷款利率：房地美的初级抵押贷款市场调查[®]，采用美联储经济数据；止赎权完成的数量：核心逻辑公司。

在私营发行人撤出后，房利美和房地美获得的政府支持，使得抵押贷款信贷流通、住房市场变得稳定。



来源：抵押贷款证券化发行资料：证券业和金融市场协会；机构抵押贷款支持证券息差：彭博财经，作者的计算。

包括房贷可负担调整计划在内的多项贷款调整计划帮助了数百万在抵押贷款中苦苦挣扎的房主们。

2009年4月1日—2016年11月30日，进行了调整或者接受了减轻损失援助的抵押贷款数量



来源：联邦住房管理局减少损失计划：美国住房及城市发展部；房贷可负担调整计划修改：美国财政部；私营部门调整：“当前希望”计划；止赎权完成的数量：核心逻辑公司。

注：调整截至2016年11月，其他计划的结果截至2016年。止赎权完成的数量的绘制采用年度增长率，并平均分布于四个季度。

房贷可负担再融资计划降低了抵押贷款利率，鼓励再融资，并帮助“负资产”的房主避免止赎权的发生。



来源：再融资：联邦住房金融局；止赎权完成的数量：核心逻辑公司。

注：止赎权完成的数量的绘制采用年度增长率，并平均分布于四个季度。

美国政府的计划帮助了数百万的业主，但生效缓慢，并且只帮助到有限的受到止赎权威胁的人。

房主获得了通过危机时期的贷款调整计划和其他止赎权预防行动所提供的帮助（百万）



来源：Barr等人的研究（即将出版）。

尽管危机开始于美国，但是其震荡性的影响是世界性的，并且这要求美国政策制定者与其全球同行密切合作：

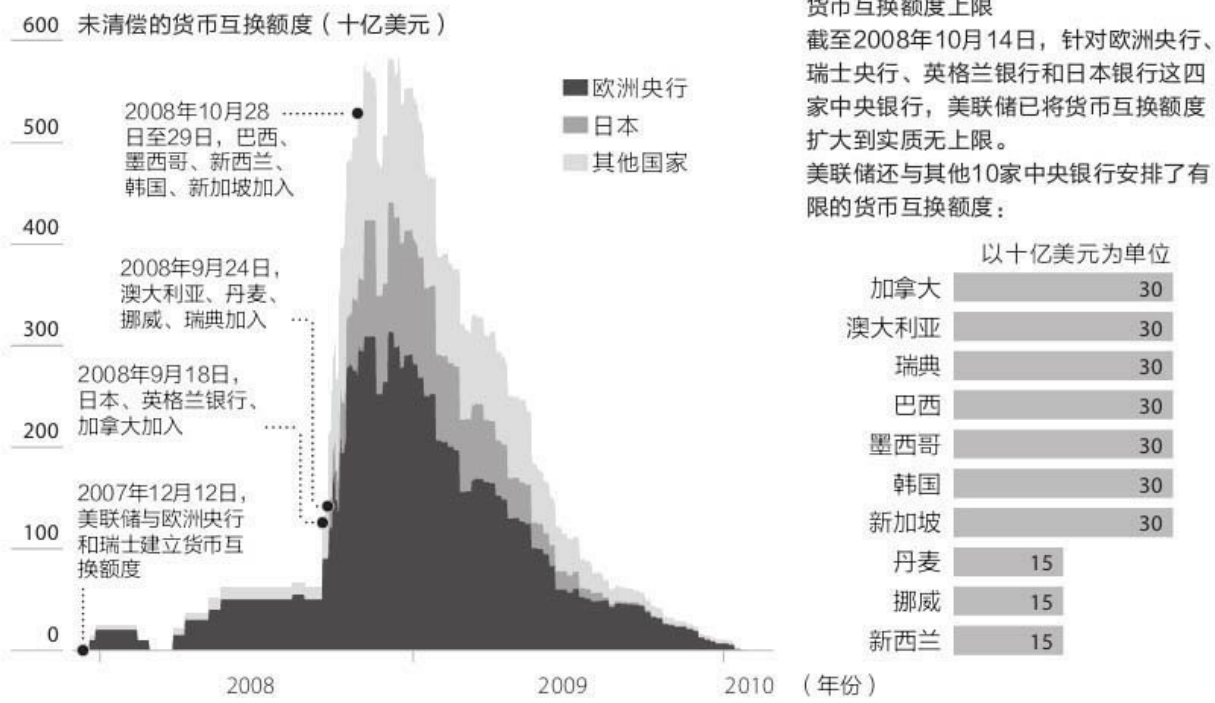
协定中央银行货币互换额度，以解决美元资金短缺问题

协调货币政策，向市场发出强有力的信息

对于受危机影响的新兴市场国家，设法安排国际货币基金组织给予援助

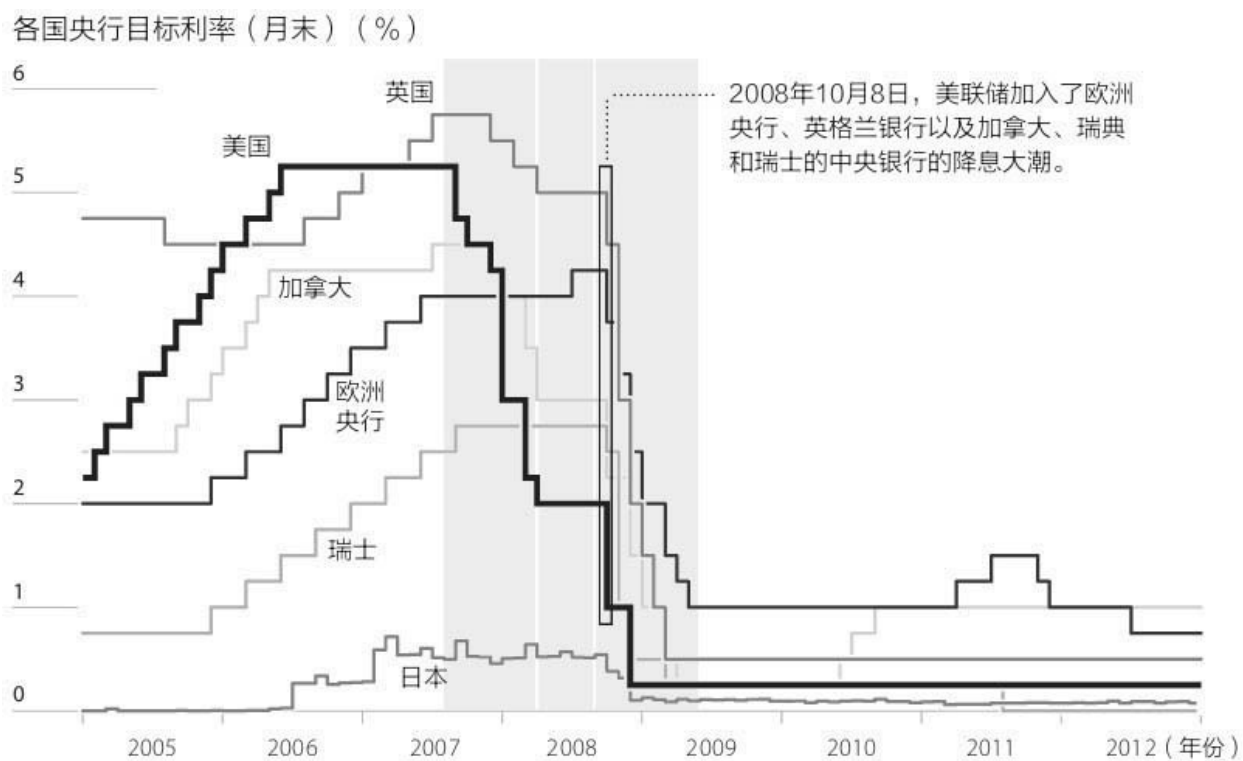
美联储与十几家外国中央银行协定了货币互换额度，以缓解因美元短缺而产生的融资压力。

央行流动性互换



来源：未清偿额度：联邦储备委员会，作者的计算；最大承诺额度：Goldberg等人的研究（2010年）。

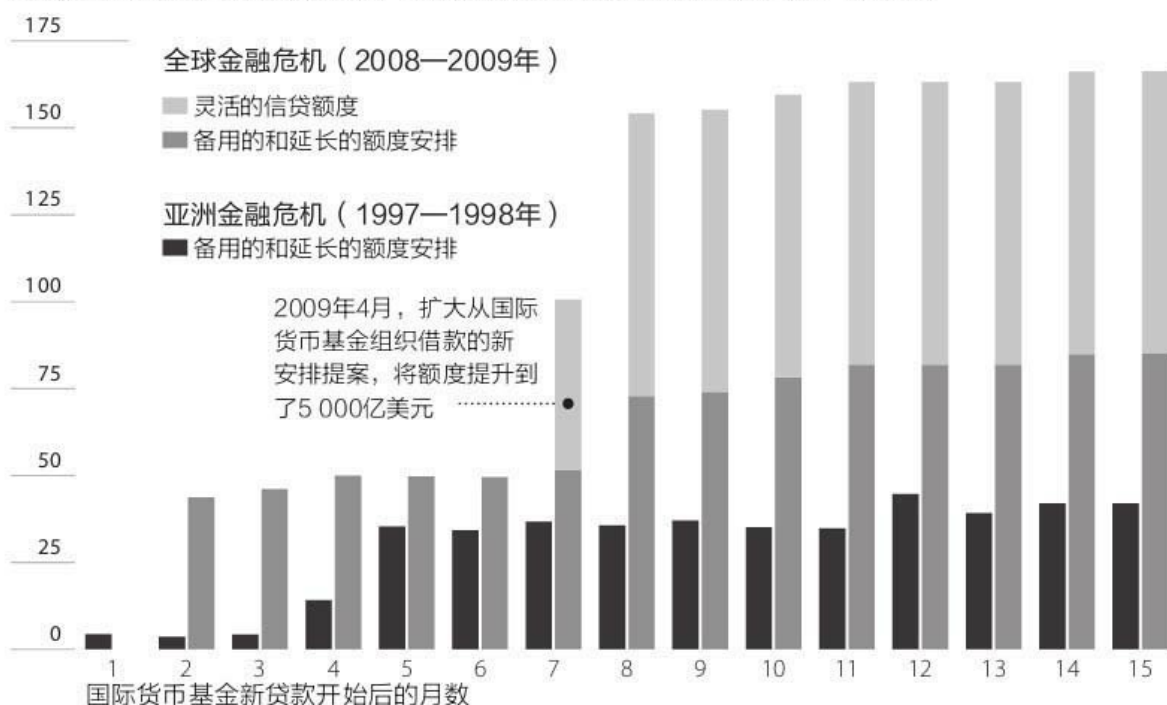
美联储和世界主要央行共同协商，联手降息。



来源：彭博财经。

国际货币基金组织向受到危机影响的国家提供了至关重要的救助，其程度甚至超过了**1997**年亚洲金融危机时提供的救助。

从亚洲金融危机和全球金融危机开始，国际货币基金组织承诺贷款额度逐渐增加（十亿美元）

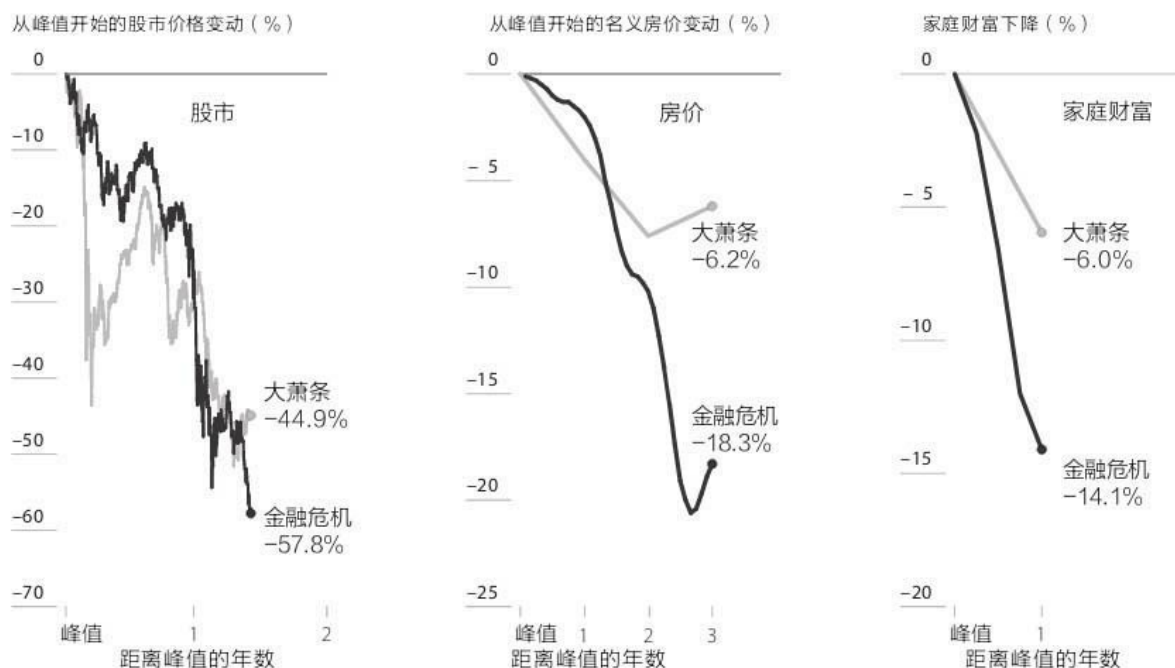


来源：国际货币基金组织，作者的计算基于Lowery等人的研究（即将出版）。

注：国际货币基金组织新贷款的开始日期，对于亚洲金融危机来说是1997年7月，对于全球金融危机来说是2008年9月。SDR的数据转换为美元，对于亚洲金融危机是每SDR为1.355820美元（1997年7月31日的汇率），对于全球金融危机是每SDR为1.557220美元（2008年9月30日的汇率）。

成果

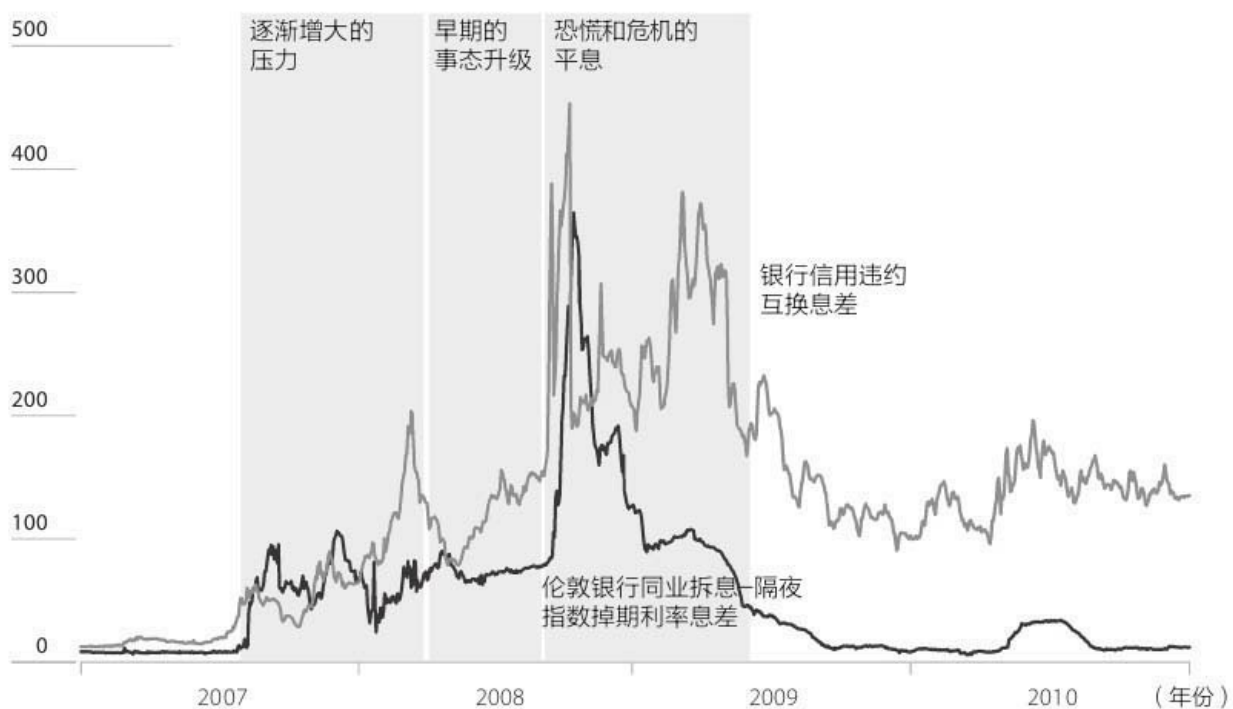
就造成的压力的严重程度来说，**2008年金融危机**在某些方面甚至超过了大萧条。



来源：股票价格：芝加哥大学布斯商学院证券价格研究中心，采用沃顿研究数据服务；房价：美国房屋价格及相关数据，《非理性繁荣》。大萧条时期家庭财富：Mishkin（1978）；大萧条时期家庭财富：美国联邦储备委员会——美国金融账户。

美国政府的应对措施最终阻止了恐慌并稳定了金融体系。

银行信用违约互换息差和伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率息差（个基点）



来源：伦敦银行同业拆息-隔夜指数掉期利率：彭博财经；信用违约互换息差：彭博财经，埃士信-马基特公司。

注：信用违约互换息差是摩根大通、花旗集团、富国银行、美国银行、摩根士丹利和高盛等权重的加权平均值。

让经济慢慢地开始从深度衰退的泥潭中脱身。



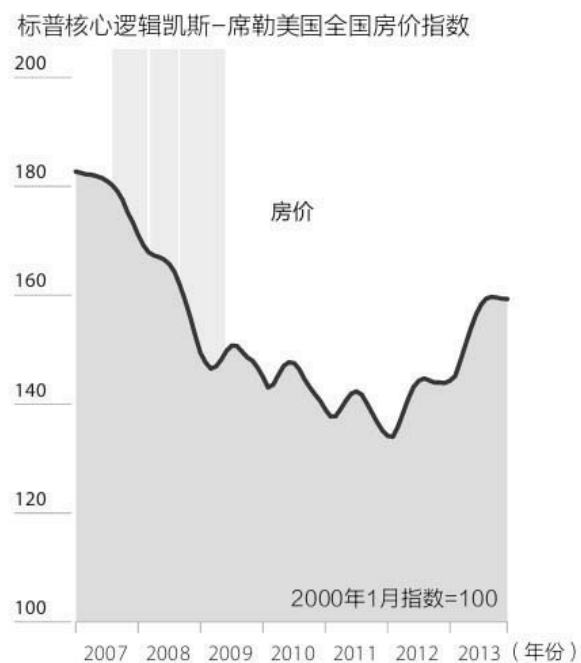
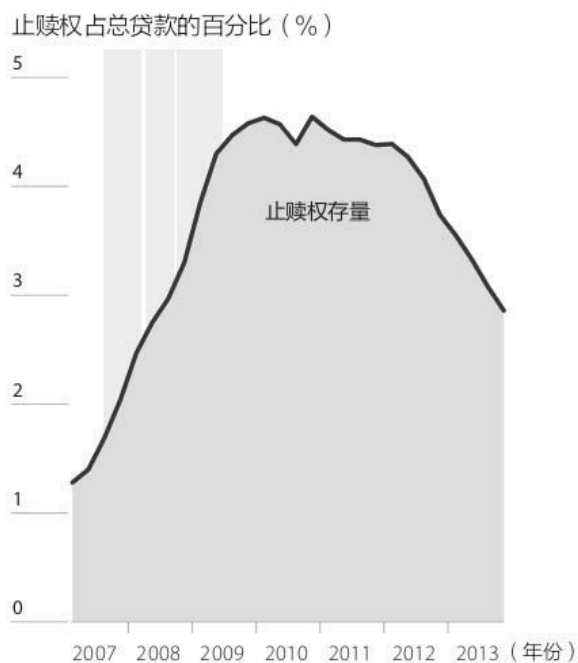
来源：梁内利等人的研究（即将出版），基于美国政府公布的：国会监督小组，《在不良资产救助计划及相关项目中的担保和应急支付》，来源于圣路易斯联邦储备银行、联邦存款保险公司、联邦储备委员会、联邦住房金融局以及美国财政部；就业率：劳工统计局；实际GDP：宏观经济顾问公司，来自哈佛分析公司的资料。

这一应对措施有助于重启信贷市场和银行贷款业务，从而使融资再一次变得更便宜和更易获得。



来源：资产支持证券息差：纽约联邦储备银行，基于摩根大通和彭博财经提供的数据；贷款标准：联邦储备委员会。

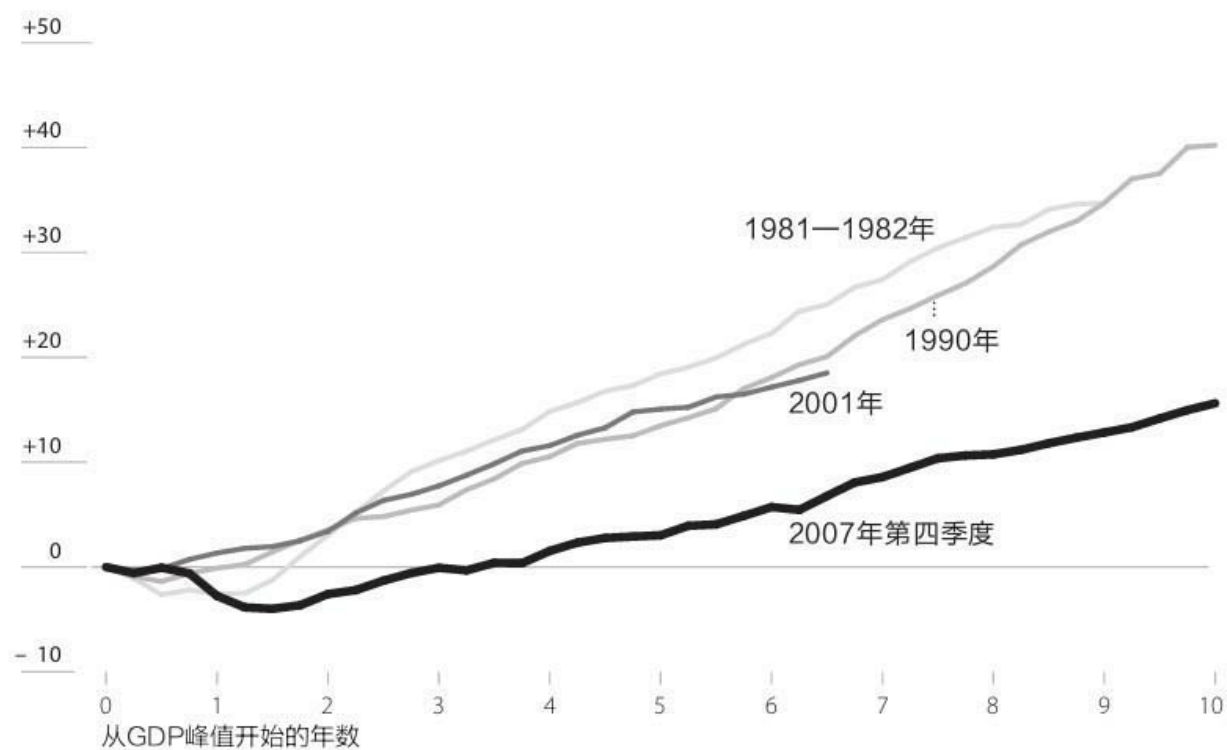
房屋止赎权的数量激增之后稳定并开始下降，房价终于开始复苏。



来源：止赎权存量：抵押贷款银行家协会的全国拖欠贷款情况调查，彭博财经；房价指数：未经季节调整的标普核心逻辑凯斯-席勒核心逻辑美国全国房价指数，采用美联储经济数据。

与传统的情形相同，在遭受严重的金融危机之后，美国经济的复苏步伐缓慢。

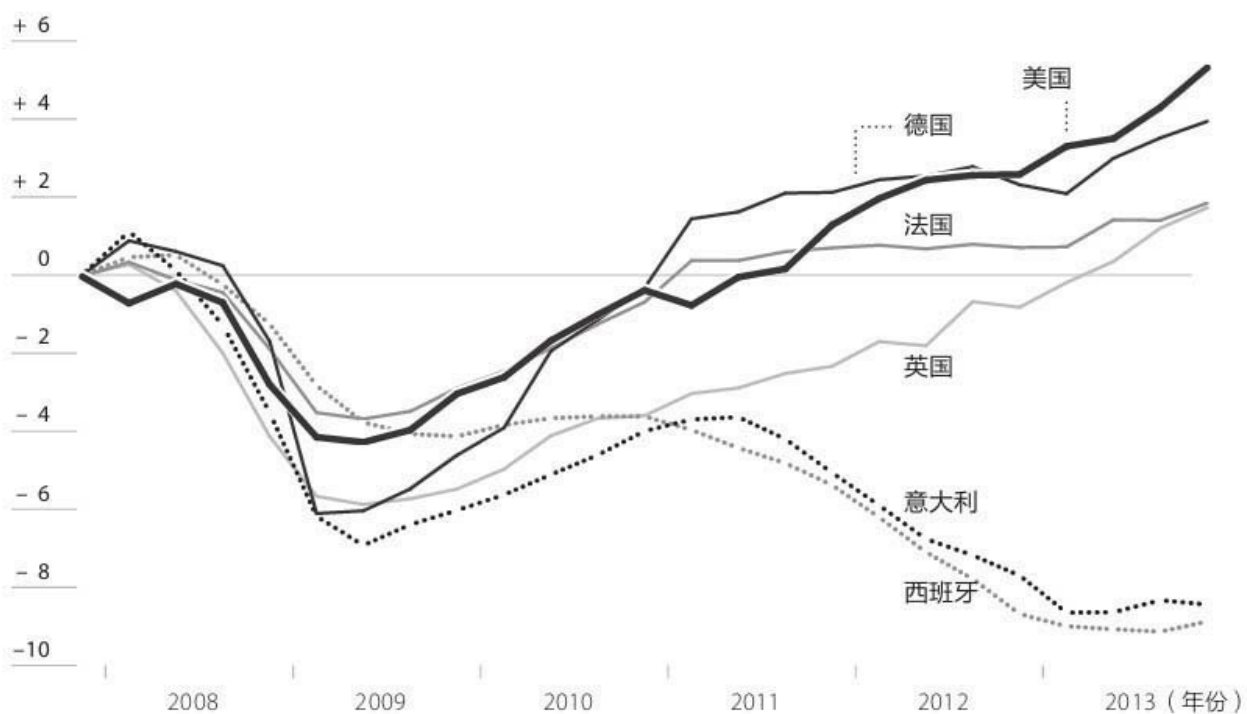
实际GDP从峰值的变化率（%）



来源：经济分析局，采用美联储经济数据。

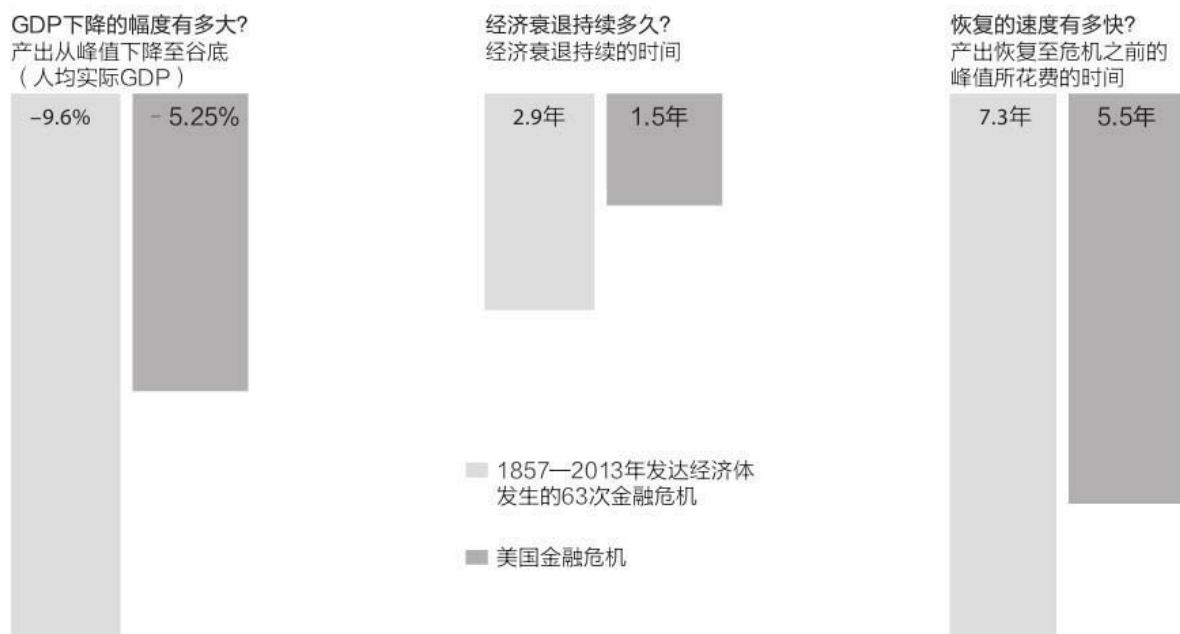
.....尽管比欧洲许多国家的经济增长更为强劲。

从2007年第四季度开始的实际GDP百分比变化（%）



来源：经济合作与发展组织。

金融危机通常会对经济产出造成巨大损害，但与其他（国家的）危机相比，美国的策略能够降低危机造成的损害。



来源：Reinhart和Rogoff（2009年）；经济分析局，采用美联储经济数据；基于梁内利等人的比较研究（即将出版）。

美国纳税人从金融救助中获利。



来源：联邦存款保险公司，联邦住房金融局，联邦储备委员会，Labonte和Webel的研究（2018年），美国财政部。

如今，金融体系明显拥有更多的资本，并且在经济严重衰退的情况下能够更好地经受住损失。



来源：纽约联邦储备银行研究与统计组。

注：资本比率基于2014年以前的核心一级资本和2015年的核心一级资本，并且是2014年两者的组合。

对资本的更强有力的监管，更为广泛地适用于美国金融体系。

2007年第四季度

41% 金融体系中有41%面临杠杆限制



32.1万亿美元의 总金融资产

2017年第四季度

92% 金融体系中有92%面临杠杆限制



33.6万亿美元의 总金融资产

来源：美国联邦储备委员会——美国金融账户。

尽管如此，美国有效的应急机构仍然十分局限，无法对严重的危机做出有效反应。

危机前的局限性

- 对杠杆的审慎限制的有限范围
- 有限的存款保险覆盖
- 没有最大银行控股公司和非银行机构的处置权限
- 没有能力向金融公司注资
- 无权稳定政府出资企业

必要的危机处理权限

- 美联储扩大“最后贷款人”权限
- 更广泛的联邦存款保险公司债务和货币市场基金担保
- 托管政府出资企业
- 向金融公司注资

危机之后的工具

- 更强的资本要求
- 更强的流动性和资金要求
- 公司“生前遗嘱”，破产和处置权限

危机后的局限性

- 美联储“最后贷款人”权力的限制
- 没有国会的行动，就无法对货币市场基金担保或对联邦存款保险公司债务担保
- 没有注资权限

这是一场非常具有破坏性的危机。它本不该如此糟糕。

损害充分显示了运行一个监管薄弱的金融系统，以及在没有及早采取积极行动和使用预防灾难的必要工具的情况下陷入危机的代价是巨大的。

经济复苏缓慢而且脆弱，并且由于过早转向紧缩财政政策而变得更加缓慢。

即使在修复了直接损害之后，美国经济仍然面临着一系列长期挑战，而引起这些问题的原因早于危机就已经出现。

致谢

本书的图表是本·伯南克、蒂莫西·盖特纳和亨利·保尔森领导的危机应对工作中的一部分，旨在研究美国政府在2007—2009年金融危机中的干预措施。该项目由耶鲁大学管理学院、耶鲁大学金融稳定计划、布鲁金斯学会、哈钦斯财政和货币政策中心联合完成。

本书图表顾问：蒂莫西·盖特纳和梁内利

主编：德博拉·麦克莱伦

本书图表项目主编：埃里克·达什

数据可视化：塞思·费斯特

数据分析师组长：本·亨肯

数据分析师：艾丹·劳森

我们向以下个人和组织致谢。

布鲁金斯学会/哈钦斯财政和货币政策中心：David Wessel, 主管；Sage Belz, Jeffrey Cheng, Vivien Lee, Michael Ng。

耶鲁大学金融稳定计划：Andrew Metrick, 项目主管；Alec Buchholtz, Anshu Chen, Greg Feldberg, Christian McNamara, Chase Ross, David Tam, Daniel Thompson, Rosalind Z. Wiggins。

金三角策略：Monica Boyer, Emily Cincebeaux, Bill Marsh, Melissa Wohlgemu。

其他人士：Charlie Anderson, Matthew Anderson, Christie Baer, Michael S. Barr, James Egelhof, Jason Furman, Robert Jackson, Annabel Jouard, Katherine Korsak, Lorie Logan, Francis Mahoney, Vivek Manjunath, Drew McKinley, Patrick Parkinson, Wilson Powell III, Ernie Tedeschi。

数据来源：彭博财经；芝加哥大学布斯商学院证券价格研究中心；核心逻辑房地产数据和分析公司；房地美；高盛；哈佛分析公司；埃士信-马基特公司；iMoney Net公司；抵押贷款银行家协会；证券业和金融市场协会；SNL金融研究公司；标普道琼斯指数有限责任公司，标准普尔（S&P[®]和S&P500[®]是标准普尔金融服务有限责任公司的注册商标，道琼斯[®]是道琼斯商标控股有限责任公司的注册商标。©2017标普道琼斯指数有限责任公司，其附属公司和/或其许可人，版权所有）；美国住房及城市发展部；沃顿研究数据服务公司。

其他数据来源

美国经济分析局，美国劳工统计局，美国国会预算办公室，美国国会监督小组，白宫经济顾问委员会，联邦存款保险公司，联邦住房金融局，纽约联邦储备银行金融危机政策应对时间表（Federal Reserve Bank of New York Financial Crisis Policy Response Timeline），纽约联邦储备银行研究与统计组（Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group），费城联邦储备银行，圣路易斯联邦储备银行，圣路易斯联邦储备银行金融危机政策应对时间表（Federal Reserve Bank of St.Louis Financial Crisis Policy Response Timeline），美联储经济数据，国际货币基金组织，宏观经济顾问分析，Mishkin（1978），经济合作与发展组织，美国财政部。

注释

第162页图表：来自国会预算办公室2018年更新创建的《2014年家庭收入分配》数据（链接www.cbo.gov/publication/535），请参阅链接中关于收入和收入分组的定义。

第167页图表：根据罗伯特·希勒《非理性繁荣》（第3版），图3.1 美国房屋价格及相关数据。（Princeton, NJ: Princeton University Press, 2015），由作者更新，www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm。

第168页图表：基于Michael Ahn、Michael Batty和Ralf Meisen Zahl，《增强型金融账户中的家庭债务与收入比》，图1，第1小组，引自FEDS Notes。（华盛顿特区：联邦储备委员会，2018年1月11日），<https://doi.org/10.17016/23807172.2138>。

第169页图表：基于Scott G. Alvarez、William Dudley和Nellie Liang，《非银行金融机构：新漏洞和旧工具》，图1。引自本·伯南克、蒂莫西·盖特纳、亨利·保尔森、梁内利编著，《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》（*First Responders: Inside the U.S. Strategy for Fighting the 2007–2009 Global Financial Crisis*, New Haven: Yale University Press, 即将出版）。

第170页图表：根据Gary Gorton和Andrew Metrick，《谁在挤兑回购？》（2012），图1，<http://faculty.som.yale.edu/garygorton/documents/whorancompleteoctober4.pdf>。银行部分数据包括联邦基金协议的净负债。

第185页图表：基于William English和Patricia Mosser，《金融危机

早期常规流动性工具的使用和有效性》，图5和图6。引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第187页图表：基于Lorie Logan、William Nelson和Patrick Parkinson，《美联储创新性的最后贷款人计划》，图7。引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第188页图表：根据Adam Ashcraft、Allan Malz和Zoltan Pozsar，《美联储的定期资产支持证券贷款工具》，图5。参见《纽约联邦储备银行经济政策评论》18（3）（2012年11月）：29-66，
<https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/2012/EPRvol>

第190页图表：基于Lawrence Schmidt、Allan Timmermann和Russ Wermers，《货币市场共同基金挤兑》，A小组。参见《美国经济评论》106（9）（2016）：2625-57，www.aeaweb.org/articles?ID=10.1257/aer.20140678。

第191页图表：基于《改造华尔街，保护消费者》第四张幻灯片，美国财政部，2012年7月，
www.treasury.gov/connect/blog/Documents/120119_DFA_FINAL5.pdf。

第192页图表：传统银行包括存款机构。银行控股公司包括银行控股公司、储蓄和贷款控股公司、金融控股公司及其资金附属机构。非银行机构包括非银行实体及其附属公司，以及非银行子公司非银行资产占其总资产一半以上的银行控股公司。

第198页图表：根据美国财政部数据和美国国际集团信息图表和时间表，www.treasury.gov/initiatives/finance-stability/TARP-Program/aig/Pages/default.aspx。

第204—206页图表：基于Jason Furman，《应对大衰退的财政政

策：采取的步骤，拒绝的道路和下一轮的教训》，图3。引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第210页图表：每月抵押贷款相关证券发行数据可能与证券业和金融市场协会在其网站上发布的年度数据不符，这是因为不同系列的报告方法之间存在差异。

第211页图表：基于《房贷援助延长超过990万次，超过丧失抵押品赎回权增加速度》的数字，2016年12月住房记录卡，
www.hud.gov/sites/documents/SCORECARD_2016_12_508C.PDF。

第213页图表：一些业主可能参加了不止一个项目，所有类别的受助业主总数并不一定反映受助的特定借款人数。根据Michael Barr、Neel Kashkari、Andreas Lehnert、Phillip Swagel，《危机时代的住房计划》，表3。引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第215页图表：最大的承诺来自表2，参见Linda S. Goldberg、Craig Kennedy和Jason Miu，《中央银行美元互换额度和海外美元融资成本》，《纽约联邦储备银行经济政策评论》17（1）（2011年5月）：3-20，
www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/11v17n1/1105gold.pdf

第217页图表：基于Clay Lowery、Nathan Sheets和Edwin（Ted）Truman，《国际金融和经济政策协作》，引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第219页图表：股票市场（纽约证券交易所/美国证券交易所/纳斯达克/纽交所群岛交易所）以证券价格研究中心报告的总市值来衡量，并显示到金融危机的谷底。房价显示到峰值后的三年。家庭财富相关数据，是对1929—1930年家庭财富年平均值（以名义值计）变化与2008年

第一季度至2009年第一季度家庭财富名义水平变化的比较结果。大萧条时期实际家庭财富（家庭净资产）的估计值来自Frederic S. Mishkin, 《家庭资产负债表和大萧条》，表1。参见《经济史杂志》38（4）（1978年12月）：918-37, www.jstor.org/stable/2118664。

第221页图表：担保额度反映了美国财政部在货币市场基金临时担保计划下的最大承诺，以及联邦存款保险公司在暂时流动性担保计划、债务担保计划和交易账户担保计划等组成部分下的最大承诺。

不良资产救助计划反映了不良资产救助计划的未清偿本金，包括银行支持计划、信贷市场计划、汽车行业支持、对美国国际集团的援助，以及住房计划。

美联储流动性计划反映了联邦储备委员会推出的信贷和流动性项目下的未清偿贷款额。包括贴现窗口贷款（主要信贷、二级信贷和季节性信贷），定期拍卖信贷，一级交易商信贷工具，资产支持商业票据、货币市场共同基金流动性工具，定期资产支持证券贷款工具，商业票据融资工具和央行流动性互换。同时反映了通过定期证券借贷工具借出的未清偿证券的价值。

其他计划反映了美联储、联邦存款保险公司和财政部在资产担保计划下的承诺；美国联邦储备委员会协助少女巷公司并支持美国国际集团；2008年10月至2012年3月，财政部通过高级优先股购买协议，以及每月末财政部抵押贷款支持证券总投资组合的票面价值来支持房利美和房地美。

财政部关于货币市场基金的临时担保计划的风险来自《TARP和相关计划中的担保和或有支付：国会监督小组11月的监督报告》，国会监督小组（2009年11月），<https://fraser.stlouisfed.org/title/5018>。

基于Nellie Liang、Margaret M. McConnell和Phillip Swagel, 《依据

结果的证据》，引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第226页图表：1857—2013年发达经济体发生的63次金融危机的相关数据，基于Carmen Reinhart和Kenneth Rogoff，《从金融危机中复苏：来自100次事件的证据》，《美国经济评论：论文与会议录》104（5）（2014年）：50-55，
https://scholar.harvard.edu/files/rogoeff/files/aer_104-5_50-55.pdf。

基于Nellie Liang、Margaret M. McConnell和Phillip Swagel，《依据结果的证据》，引自《首批应对者：应对2007—2009年全球金融危机的美国战略内情》。

第227页图表：来自Marc Labonte和Baird Webel，《应对金融危机的政府干预成本：回顾展》，表2。参见《国会研究服务》（2018年9月更新），<https://fas.org/sgp/crs/misc/R43413.pdf>。

除另有说明外，所有数据均以现金形式呈现并且截至2018年8月1日。政府出资企业债务收购，存款保险基金损失和累计收入以及定期资产担保计划截至2017年12月31日；少女巷公司数据截至2018年1月31日；政府出资企业数据截至2018年第二季度。

第229页图表：存款机构包括美国特许存款机构、美国的外资银行办事处和信用合作社。

图书在版编目（CIP）数据

灭火：美国金融危机及其教训/（美）本·伯南克，（美）蒂莫西·盖特纳，（美）亨利·保尔森著；冯毅译.--北京：中信出版社，2019.12

书名原文：Fire Fighting:The Financial Crisis and Its Lessons

ISBN 978-7-5217-0460-0

I. ①灭... II. ①本... ②蒂... ③亨... ④冯... III. ①金融危机—研究—美国 IV. ①F837.125.9

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第234753号

灭火：美国金融危机及其教训

著者：[美]本·伯南克 [美]蒂莫西·盖特纳 [美]亨利·保尔森

译者：冯毅

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：206千字

版次：2019年12月第1版

印次：2019年12月第1次印刷

广告经营许可证：京朝工商广字第8087号

书号：ISBN 978-7-5217-0460-0

定价：62.00元

版权所有·侵权必究

The Federal
Reserve
and the
Financial Crisis

Ben S. Bernanke

一个风云人物的金融思考 / 一次席卷全球的危机的事后反思
债务风险暗流涌动的中国当下，我们需要伯南克这样的思考！

金融的本质

[美] 本·伯南克◎著
巴曙松 陈剑◎译 邢毓静◎审校

伯南克四讲美联储 | 中英双语版 |



中信出版集团

金融的本质

——伯南克四讲美联储

[美] 本·伯南克 著
巴曙松 陈剑 译

中信出版社

目录

序言

第一讲 美联储的起源与使命

央行是什么？

什么是金融恐慌？

金本位制的利与弊

美联储的第一次大挑战

第二讲 “二战”后的美联储

货币政策与通货膨胀

经济“大缓和”时期

金融危机的前奏

房地产泡沫的破灭

第三讲 美联储应对金融危机的政策反应

金融体系的漏洞

金融衍生品的泛滥

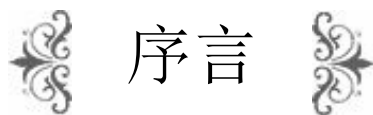
应对危机的举措

第四讲 危机的后遗症

扑灭金融危机之火

政策的指引者

缓慢复苏
监管的变化



序言



金融危机中的中央银行与货币政策：伯南克观点

在美联储的发展历史上，能够亲历重大金融危机并且参与具体应对的美联储主席并不多，伯南克是其中之一。作为一位持续跟踪研究“大萧条”以及金融危机相关问题的金融学家，伯南克在金融危机中得以有机会在其理论研究的基础上直接参与危机应对的决策。从这个意义上说，伯南克如何看待金融危机中的中央银行、如何看待金融危机中的货币政策，就有其特别的价值。无论是伯南克的支持者还是批评者，许多人实际上都对伯南克在金融危机中的决策逻辑和政策思考格外关注。

伯南克与美联储的渊源

伯南克于1953年出生在美国佐治亚州，他在大学入学考试中，以十分优秀的成绩被哈佛大学录取。1975年，他以经济学系最优等的成绩从哈佛毕业，随后进入麻省理工学院深造，并于1979年获得博士学位。之后伯南克投身教职，在斯坦福大学任教6年（1979~1985年），又于1985~2002年间在普林斯顿大学担任经济和政治事务教授，还曾担任该校经济系主任。

从其研究经历看，伯南克与美联储一直有着密切的联系。在担任美

联储主席之前，他就与美联储有过近20年的深入接触。1987~1996年间，他先后在费城联邦储备银行、波士顿联邦储备银行、纽约联邦储备银行做访问学者；他还是纽约联邦储备银行学术顾问小组的成员（1990~2002年）；2002~2005年间，他是美联储理事会成员；2006年，他接替艾伦·格林斯潘，成为美联储主席。

此外，伯南克的研究方向也与其美联储的工作十分契合。他主要研究货币政策和宏观经济史，学术成果颇丰。在货币政策方面，伯南克主张设定一个明确的通胀目标，并清晰地向公众传达政策目标和计划行为，以引导市场通胀预期，推动美联储提高政策的可信度。他在《通货膨胀目标制：国际经验》一书中，比较集中地阐述了上述理念。

值得一提的是，伯南克对“大萧条”有着深入的研究。他在博士学习期间，就醉心于研究美国20世纪30年代的经济大萧条。他认为自己是个“‘大萧条’迷”，对“大萧条”的研究贯穿了其整个学术生涯。他曾说过：“解释‘大萧条’是宏观经济学的‘圣杯’。”2000年出版的《大萧条》（*Essays on the Great Depression*）一书，收录了伯南克1983~1996年间发表的多篇关于“大萧条”的论文。他认为总需求下降是“大萧条”爆发的决定因素，而总需求下降由货币和金融两方面因素导致：货币因素是指当时存在缺陷和管理不善的金本位制所带来的全球性的货币供给紧缩；金融因素则是指银行业恐慌和银行倒闭潮堵塞了正常的信贷流动渠道，从而加剧了经济崩溃。

虽然伯南克在学术和理论研究上一直关注“大萧条”，但他在继任美联储主席时未曾想到，华尔街和全球金融市场可能也未曾料到，这位一直跟踪研究“大萧条”的金融学家，确实在面对一次真正类似“大萧条”的金融危机。

从经济环境看，伯南克本来是在美国经济欣欣向荣时继任美联储主席的，上台伊始，他还承诺将在一定程度上保持“格林斯潘时代”政策的延续性。但出乎美联储意料的是，在伯南克履新后不久就迎来了震撼世

界的美国金融危机。伯南克对“大萧条”的深入研究、在多个联邦储备银行做访问学者的经历，刚好为他应对危机奠定了理论和实践基础。

对于伯南克如何带领美联储应对此次危机，各类媒体已有种种报道。如拯救“大而不倒”的金融机构、实施量化宽松（quantitative easing，即QE）等，早已为世人所熟知。但许多读者却少有机会系统性地了解，在应对此次危机过程当中，美联储相关政策背后的经济金融决策理念。

本书正好为我们提供了这样一个视角。它是根据伯南克2012年在乔治·华盛顿大学的四次讲座的内容整理而成，于2013年在美国出版，出版之后很快成为华尔街广受关注的金融读物之一。

本书的内容要点

本书分为四讲，内容贯穿了美联储从1913年成立至此次金融危机期间90多年的历史，既是一本关于美联储的中央银行金融简史，也是应对危机的金融政策演变史。

第一讲主要讲述美联储的起源与使命。美国南北战争结束后的40多年间，美国经历了6次大的银行体系恐慌，促使其于1913年成立了美联储，以维护银行体系的稳定。刚刚诞生的美联储度过了十余年“轻松而愉快”的时光，那是美国历史上的一段经济繁荣期。1929年金融危机爆发，美联储迎来了第一次重大挑战。不幸的是，那次危机最终还是演变成了“大萧条”。除了经济史和纪录片中那些关于“大萧条”的画面，一系列数据也揭示了当时美国的惨状：近万家银行倒闭，股指下跌达85%，GDP（国内生产总值）下跌近1/3，物价下跌近20%，失业率逼近25%。

伯南克认为，美联储在“大萧条”期间并未发挥应有的作用、履行其应有使命，而这正是导致金融危机恶化为“大萧条”的关键性因素。

伯南克指出美联储有两大使命：其一是维持金融稳定，即保证金融体系正常运转，缓解甚至阻止金融危机或金融恐慌；其二是维持经济稳定，保持经济稳定增长，并维持低通胀。美联储可以分别运用最后贷款人工具和货币政策工具来践行上述两大使命。

本书的第二讲，伯南克讲述了“二战”以来直到最近这次金融危机爆发前的美联储。“二战”期间，一直到1951年，为降低美国政府战争债务的压力，美联储被迫维持低利率。1951年，《美联储—财政部协议》签署，美联储才获得独立地位。随后，美联储在20世纪50年代实施了“逆风向”的货币政策，迎来了经济的繁荣发展。从60年代中期开始，因信奉通胀率和失业率之间的替代关系（即菲利普斯曲线），美联储的货币政策开始转向过度宽松，为通货膨胀埋下了隐患。随着70年代石油危机的爆发，美国经济再次陷入高通胀。70年代末，当时美联储的铁腕主席保罗·沃尔克宣布提高利率（30年期住房抵押贷款利率达18.5%），通胀水平随之下降，但也致使失业率飙升至10%以上。沃尔克因此被称为“反通胀斗士”。

沃尔克的相关政策，虽然带来了美国经济的阵痛，但也为格林斯潘时代的经济“大缓和”时期奠定了基础。格林斯潘于1987年出任美联储出席，在任19年内，美国经济增长和通胀率的波动区间都大为缩小，因此被称为“大缓和”时期。

2001年互联网泡沫危机爆发，在格林斯潘和美联储的应对下，此次危机导致的经济衰退只持续了8个月，是一场温和的衰退。伯南克将互联网泡沫危机和最近的这次经济危机进行了比较。他提出了疑问：与2001年的股市暴跌相比，2006年房价下跌所导致的账面价值缩水量与其相当，为何此次危机对经济的影响更为严重？他给出了这样的解释：房价下跌只是个导火索，关键是金融体系的诸多漏洞导致了火势的迅速蔓延。

本书的第三讲和第四讲主要阐述此次金融危机以及美联储的应对措

施。这两讲能让我们充分了解美联储相关政策如何出台及其背后的理念。在第三讲中，伯南克主要道出2008~2009年间金融危机深化时，美联储是如何履行其最后贷款人职能以维持金融稳定的。面对货币市场基金遭遇“挤兑”、商业票据市场面临冲击、市场流动性冻结等局面，美联储秉承“白芝浩原则”，通过贴现窗口迅速向金融体系注入大量资金。美联储还对贝尔斯登、美国国际集团和“两房”等大型金融机构实施救助，以避免其倒闭带来恐慌性蔓延。

第四讲主要讲述金融危机带来的影响。首先，金融危机导致了严重的经济衰退。对此，美联储积极利用货币政策工具来追求经济稳定。美联储最先启用传统货币政策，将联邦基金利率由2007年末的5.25%迅速降至2008年末的0~0.25%。至此，调控短期利率的传统货币政策已用尽，但经济仍在急剧衰退。于是，美联储又启动非传统货币政策——大规模资产购买计划（LSAPs），也就是量化宽松。第一轮和第二轮量化宽松分别于2009年3月和2010年11月开始，从而使美联储资产负债表膨胀了两万多亿美元。

其次，金融危机让美联储等监管机构对金融体系漏洞有了更深入的思考。2008年之后，美国进行了大量的金融监管改革，包括出台《多德-弗兰克法案》[\[1\]](#)。该法案对系统性监管的缺失、对部分金融机构及业务的监管真空、“大而不倒”、衍生品业务等漏洞都给出了相应的解决方案。

组织翻译和校对本书的期望

伯南克在本书中指出，美国金融危机在2009年初基本稳定了下来，经济衰退也在2009年中期基本结束。

有分析指出，伯南克领导的美联储，比较成功地阻止了第二次“大

萧条”的发生。或基于此原因，2009年，伯南克当选美国《时代》周刊年度人物，该刊对他的评价是：“如果没有伯南克，情况还会更糟！伯南克不只是吸取历史教训，他还自己谱写了历史。”美国总统奥巴马在提名伯南克连任美联储主席时，评价伯南克“是一个对经济大萧条起因有着深入研究的专家……拥有深厚的专业背景、过人的勇气和创造力，有能力来完成作为美联储主席的使命”。

尽管伯南克广受赞誉，但也不乏对他的批评之声，如伯南克在危机爆发初期，对其严重性估计不足；对大型金融机构的救助，更是招致了很多美国民众的不满；大规模的流动性扩张，引发了对未来通胀的担忧等。信奉自由市场的人曾对他发起猛烈抨击，认为美国不能回避严厉的结构调整来提振经济，而伯南克主张的政策对提振经济的利好效应可能是短暂的，成本却会加倍，这些政策实施的时间越长，最终就越是骑虎难下。

而通过这本书，读者可以更多地倾听伯南克自己的声音，进行更深入的思考。

本书的翻译由巴曙松研究员主持和组织，他还与陈剑博士共同进行翻译协调和统稿校订工作，我负责对全文进行进一步的审校。巴曙松、陈剑、高扬、李食美、樊燕然、张悦、路扬、余芽方、孙兴亮、白海峰、郑伟一等参与了初译，初译之后又经过了四轮交叉校订与统校，以及从语言、专有名词等各方面进行的修订。整个翻译过程历时半年，译者希望通过翻译本书，引导读者同亲历金融危机决策的伯南克一起回顾金融危机的演变和美联储的历史。当然，再细致的工作也难免出现疏漏与不足，还望广大读者在阅读的同时不吝批评指正，以便我们不断改进并完善工作。

是为序。

邢毓静

中国人民银行货币政策委员会秘书长、研究员
2013年12月于金融街

（文中观点仅代表个人观点，不代表任何机构）

[\[1\]](#) 根据传统，美国的法案因相关委员会的主席而得名。巴尼·弗兰克时任众议院金融服务委员会主席，2010年众议院由民主党掌控，克里斯·多德时任参议院银行委员会主席。



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

第一讲

美联储的起源与使命

在这四次讲座中，我主要想谈一谈美联储和金融危机。我对此的看法主要是基于我作为一名经济史学家的角度得出的。要分析过去这几年发生的问题，我认为得把它们放到央行职能这个大背景下去考虑才有意义，因为中央银行系统已经存在好几个世纪了。因此，尽管我在这几次讲座中会着重介绍金融危机和美联储的应对措施，我也会对这场危机发生的大背景进行回顾。在讲到美联储时，我会概括性地介绍一下中央银行的起源及其使命。我也会带领大家回顾以前发生的金融危机，尤其是1929年的“大萧条”，从中可以了解美联储为了履行央行使命是如何决策和行动的。

在本讲中，我暂不涉及当前这次金融危机，而是先讲讲中央银行的定义、职能以及它是如何在美国出现的。我还会介绍美联储如何应对其第一次重大挑战，即20世纪30年代的经济大萧条。在第二讲中，我会回顾“二战”后中央银行及美联储的发展情况、美联储在20世纪80年代如何战胜通胀、格林斯潘任期内的“大缓和”时期（the Great Moderation），以及1945年后发生的其他一些变化。此外，我还会花一定的时间讲讲危机是如何逐渐形成的，以及导致2008~2009年经济危机的部分原因。第三讲中，我们会更多地探讨近期发生的事件，包括此轮金融危机最严重的阶段、危机发生的原因及产生的后果，还有美联储和其他政策制定者对危机的应对等。最后，在第四讲中，我将谈一谈危机的后果，包括危机后的经济衰退、美联储的应对措施（包括货币政策）以及金融监管方面的变革等。此外，我还会对此次金融危机如何改变央行的运作方式，以及美联储未来会如何运作，进行一些前瞻性的讨论。

央行是什么？

先让我们从广义上来谈谈央行是什么。如果你有一些经济学基础的话，就会知道中央银行并不是普通的银行，它实际上是个政府机构，处

于一个国家货币和金融体系的核心。中央银行是非常重要的机构，它引导了现代货币及金融体系的发展，并在经济政策制定中发挥重要作用。在过去很长一段时间内，由各种各样的机构代行中央银行的职能。而如今几乎每个国家都建立了中央银行，如美联储、日本银行、加拿大银行等。货币联盟是个例外，联盟中的多个国家共享一家中央银行。欧洲中央银行就是个典型的例子，它是欧元区17个国家共同的中央银行。即便如此，各成员国仍拥有各自的中央银行，这些央行也是整个欧元体系的组成部分。如今中央银行已经普遍存在，即使是小国家也拥有中央银行。

那么，中央银行的职能是什么？其使命又是什么？在此，我们将对央行的两个职能进行一些探讨。第一个职能是维持宏观经济稳定，即追求经济稳定增长，避免大幅波动（如衰退等），并维持稳定的低通胀，这是中央银行的经济稳定职能。另外一个职能，也是这一系列讲座会重点探讨的一个功能，就是金融稳定职能。中央银行要尽可能地保证金融系统的正常运作，尤其是要尽可能防止金融恐慌，避免发生金融危机。

要履行这两大职能，中央银行都有哪些工具可用呢？简单地说，主要有两套基本工具。稳定经济方面的工具主要是货币政策。例如，在通常情况下美联储可以通过在公开市场买卖证券，来降低或提高短期利率。当经济增长过缓或通胀水平过低时，美联储可以通过降息来刺激经济发展。美联储的低利率会传导至其他各种利率，进而刺激房产购置、建筑施工和企业投资等。低利率会创造更多的需求、消费以及投资，从而拉动经济增长。同样，如果经济增长过热或通胀问题严重，那么央行常用的应对措施就是提高利率。提高隔夜拆借利率，也就是提高各银行向美联储借钱的成本，这个利率在美国被称为联邦基金利率。美联储提高利率将会系统性带动其他利率的上涨，这样就可以通过提高车贷、房贷及其他类型贷款的成本，或是提高生产资料的投资成本，来减轻经济过热的压力，从而抑制经济过快增长。货币政策是中央银行多年来试图让经济在增长和通胀两方面都保持稳定而使用的一个基本工具。

中央银行用来应对金融恐慌或金融危机的主要工具是流动性供给。大家对这项职能或许不那么熟悉。出于对金融稳定性的考虑，中央银行会向金融机构提供短期贷款。在金融恐慌或危机期间，向金融机构提供短期信贷能平息市场情绪，有利于维持这些金融机构的稳定性，有助于缓解甚至终结金融危机。央行的上述行为被称作“最后贷款人”工具。如果金融市场崩溃，金融机构又没有其他资金来源，那么中央银行就要随时准备做最后贷款人，通过提供流动性支持来帮助稳定金融系统。

大部分中央银行（包括美联储）还有第三个工具，即金融监管。中央银行通常扮演着监管银行体系的角色，通过评估银行投资组合的风险状况、确保银行运营规范等，来保持金融系统的健康。如果一个金融系统能保持健康发展并将其风险控制在合理范围内，那就从源头上降低了金融危机发生的可能性。但这一工具并不是央行所特有的。例如，在美国，还有许多其他机构与美联储一起监管着金融系统，包括美国联邦存款保险公司、货币监理署等。因此，我在这里不对该工具予以详谈，而是重点分析其他两个重要工具——货币政策和最后贷款人职能。

中央银行起源于哪里呢？大家可能还不知道，其实中央银行并不是个新鲜事物，它已经存在很长时间了。大约三个半世纪前，1688年，瑞典就建立了中央银行。英格兰银行成立于1694年，在接下来的几百年，或者说至少在好几十年中，它都是全球最重要也最有影响力的中央银行^[1]。法国的中央银行成立于1800年。所以说，有关中央银行的理论和实践，都不是什么新鲜事物。多年来，经济学者和其他领域的学者已对这些问题进行了大量思考。

什么是金融恐慌？

我还要再谈谈什么是金融恐慌。总体来说，金融恐慌是由大家对金融机构失去信心而引起的。要解释这个问题，最好的办法是举一个大家

都熟悉的例子。如果你看过电影《生活多美好》，你就会知道詹姆斯·斯图尔特在片中扮演的银行家所遭遇的问题之一，就是他的银行面临挤兑威胁。什么是挤兑呢？我们可以设想一种类似的情况。想象一下，在存款保险制度和联邦存款保险公司出现之前，美国的某一个街角有一家普通商业银行，我们姑且称之为华盛顿第一银行。这家银行以向企业发放贷款为生，其资金主要来源于所吸收的公众存款。这些存款被称为活期存款，也就意味着储户可以随时提取。随时可提取这一点很重要，因为人们在日常生活中会经常用到存款，比如购物。

现在想象一下，假设出于某些原因，有传言说这家银行出现了不良贷款并导致其陷入亏损。作为储户，你会这么想：“我不知道谣言是不是真的，但是我知道，如果坐等其他把存款取出来，那等到自己最后一个去取钱时，也许一分钱也取不到了。”接下来你会做什么呢？你会去跟银行说：“我也不知道谣言是不是真的，但我知道大家都会来银行取钱，所以现在我也要把我的钱取出来。”这样一来，储户们就都在银行门前排起了长队。

如今，没有一家银行会持有与储户存款相当的现金，银行一般将现金贷出，形成贷款。所以一旦银行的最低现金储备耗尽，银行就只能通过出售或处置其贷款来满足储户的提款需求。但出售商业贷款很困难，这不仅需要时间，而且往往还得折价出售。可能在银行还没来得及着手出售的时候，储户们就已经找上门来了，吵着问：“我的钱呢？”所以说恐慌是一种自我实现的预言。储户恐慌使得银行遭遇挤兑，银行不得不折价销售资产来应对，最终导致银行破产，同时许多储户也可能面临存款损失，就像“大萧条”时期一样。

恐慌是个非常严重的问题。如果一家银行出了问题，隔壁银行的储户可能就会担心他们存钱的银行是不是也会出问题，因此，一家银行遭到挤兑会导致更普遍的银行挤兑或更大范围的银行体系恐慌。在联邦存款保险公司成立之前，有时银行为了应对恐慌或挤兑会拒绝储户提款，

他们会说：“不能再取款了，我们停止营业了。”限制储户取款会产生负面影响，也会给那些需要支付工资或需要买东西的人带来麻烦。不只是许多银行会倒闭，更为严重的是，银行业恐慌常常会蔓延到其他市场，例如常常伴随而来的是股市崩盘。可想而知，所有这些事情加起来，会对经济产生怎样的不利影响。

如果金融机构持有期限较长的非流动性资产——非流动性意味着出售这些资产（如贷款）需要花费相当多的时间和精力，而支持这些资产的资金（如发放贷款的资金）却主要来自资产负债表另一侧的短期负债（如储蓄），那么金融恐慌随时都有可能发生。在这种情况下，很有可能储户会说“等等，我不想把钱存在这儿了，我要取走”，这样金融机构就会遇到严峻的问题。

那么美联储如何能帮助詹姆斯·斯图尔特呢？记住，中央银行能够行使最后贷款人职能。想象一下，詹姆斯·斯图尔特正在将现金交到要求取款的储户手上，但其银行储备的现金可能满足不了所有提现需求。银行有足量的优质贷款，但不能直接变现，而这时储户又在门口等着要立刻提走他们的钱。这时，美联储就发挥作用了。詹姆斯·斯图尔特可以联系当地的美联储办事处：“你看，我有一大把优质贷款，可以抵押给你，请你贷一些现金给我。”这样一来，詹姆斯·斯图尔特就可以从中央银行提出钱来兑付给储户。只要他的银行的确有偿付能力（即只要贷款确实优质安全），那么挤兑就会被平息，恐慌也就结束了。因此通过接受金融机构的非流动性资产作为抵押而向其提供短期贷款，中央银行可以为金融系统注入资金，支付给储户和短期借款人，从而稳定局势，结束恐慌。

英格兰银行很早就开始使用这种方法了。事实上，在银行业发展史上有一个关键人物，他是一个名叫沃尔特·白芝浩的记者。他对央行职能及相应政策有大量研究，并得出了一个论断：在恐慌时期，中央银行应当大量放款，只要找上门来的人有抵押物，就可以放款给他。中央银

行需要持有安全的抵押物，以确保能收回贷款，因此这些抵押必须是优质安全的，否则贷款时就必须打折计算。当然，中央银行还应征收惩罚性利率，这样人们才不会利用这种恐慌局势来占便宜。人们愿意支付较高水平的利率，这表明他们确实急需现金。如果中央银行按照“白芝浩原则”行事，那它就可以平息金融恐慌。一旦银行或金融机构发现自己正在失去储户或其他短期借款人的支持，就可以向中央银行申请贷款。中央银行接受抵押并提供现金贷款，银行或金融机构则有足够的资金来兑付给储户，从而平息恐慌。如果没有中央银行这个资金来源，没有最后贷款人，那么很多机构就不得不破产倒闭。如果它们不得不贱卖资产，其他银行会发现自己的资产也在贬值，这将会引发一些新的问题。于是，恐慌会通过担忧、谣言或资产贬值等形式，蔓延到整个银行体系。所以说，作为中央银行，有效及时地介入非常重要。央行可以提供短期流动资金，避免整个体系崩溃或至少减轻其沉重负荷。

让我们来更详细地谈谈美国以及美联储。美联储成立于1913年^[2]。出于对宏观经济和金融稳定性的考虑，国会和伍德罗·威尔逊总统决定创建美联储。南北战争过后直到20世纪初期，美国还没有成立央行。因此，当财政部不能行使稳定金融系统的职能时，这种职能只能由私营企业完成。有许多关于私营企业尝试履行最后贷款人职能的有趣例子，如纽约票据交换所。这是一家私人机构，是一个由纽约普通商业银行组成的团体。之所以叫作票据交换所，是因为它最初就是各银行互相清算票据的场所，银行每天都会来这里结算支票。随着时间的推移，票据交换所开始发挥一些类似中央银行的职能。比如，如果某家银行资金压力较大，其他银行会聚集到票据交换所，共同借款给这家银行，以便其兑付给储户。从这个意义上讲，票据交换所扮演了最后贷款人的角色。有时，票据交换所还会一致同意整个银行系统歇业一周，然后对遇到困难的银行进行观察，评估其资产负债表，以确定其是否是一家安全、信用良好的银行。如果是的话，这家银行就可以重新开业，这样通常也能平息恐慌。这些都是民间尝试稳定银行系统所做的努力。

尽管如此，此类民间组织并不能完全承担中央银行的职能。除财力不够雄厚外，它们还缺乏独立央行所具有的公信力。毕竟这些银行都是私营机构，人们担心它们可能违背公众利益。因此有必要由美国政府来建立一个行使最后贷款人职能的机构，以帮助流动性不足但具备偿付能力的商业银行平息其所遭遇的挤兑。

这并不仅仅是假设。南北战争结束后，从1879年金本位制恢复到美联储成立期间，美国的金融恐慌一直都是个非常严重的问题。图1-1展示了那段时期，在6次比较大的银行业恐慌中，美国银行的倒闭数量。

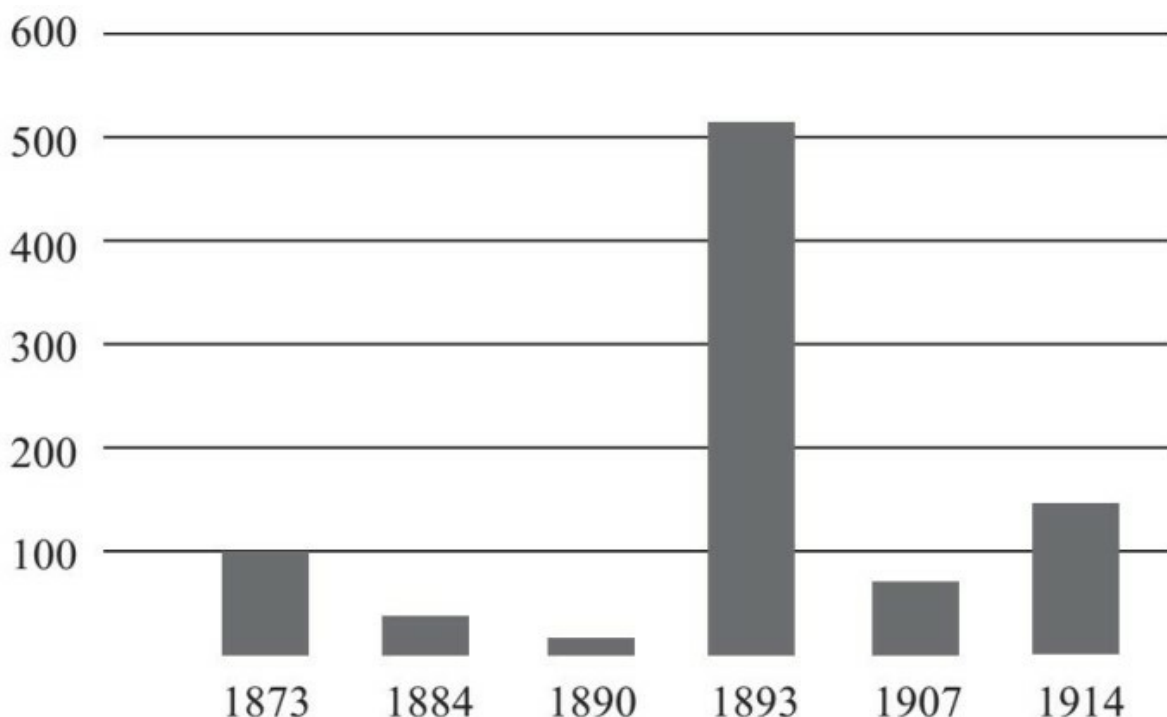


图1-1 1873~1914年在银行业恐慌中倒闭的银行数量

资料来源：1873~1907年的数据来自《镀金时代的银行业恐慌》（埃尔穆斯·威克，剑桥大学出版社2006年版），表1-3；1914年的数据来自《银行和货币统计，1914~1941》

你可以看到，在1893年那次异常严重的金融恐慌中，全美国有500多家银行倒闭，给整个金融体系和实体经济造成了严重后果。在1907年那次恐慌中，尽管倒闭的银行数量大为减少，但是倒闭的单个银行的规

模变大了。自那次危机后，国会开始考虑也许有必要建立一个政府机构来应对金融恐慌。有关方面向国会提交了一份长达23卷的关于筹备中央银行的研究报告，国会慎重审议并着手建立央行。最终，在又一次遭遇金融恐慌之后，中央银行于1913年成立。因此，可以说美国国会在20世纪初决定成立中央银行，主要还是出于稳定金融系统方面的考虑。

金本位制的利与弊

大家不要忘了，中央银行的另一项职责是维持币值和经济稳定。从南北战争结束到20世纪30年代的绝大部分时间内，美国实行的一直是金本位制。什么是金本位制呢？它是一种货币体系，在这个体系中，货币的价值以黄金的重量来衡量。例如，在20世纪初，根据法律，黄金的价格是每盎司20.67美元。美元与黄金的重量之间存在一种固定关系，这样反过来也设定了货币供应量，并有助于确定市场上的价格水平。尽管央行的存在有助于加强对金本位制的管理，但是在很大程度上，真正的金本位制会创造出一个自我管理的货币体系，而这样的货币体系至少能部分替代央行的职能。

不幸的是，金本位制还远非完善的货币体系。比如，金本位制造成了极大的资源浪费，你需要开采数以吨计的黄金，然后运到纽约美联储的地下室。米尔顿·弗里德曼曾经强调过这一点，金本位制消耗的巨大成本之一在于，所有的黄金必须全部从一处地下开采出来，然后再转存到另一处地下。除此以外，实际表明金本位制还会导致许多更严重的金融及经济问题。

以金本位制对货币供给的影响为例，由于金本位制决定了货币供给，央行通过货币政策调控来稳定经济的作为空间就会受到限制。在金本位制下，当经济表现强劲的时候，货币供给就会增加并导致利率下跌，这与今天同样情况下中央银行的做法刚好相反。由于金本位制限制

了货币供给，央行就不能灵活地调控利率——在经济不景气时期下调利率，在通胀时期提高利率。有人认为这是金本位制有利的一面，这样中央银行就无权自作主张了（对此人们有争议）。但这也的确会带来负面影响：相较于现代经济，在金本位制下，经济产出和通胀水平的波动性都更大。

金本位制还存在其他问题。比如，它会导致实施金本位制的各国货币之间形成一个固定汇率体系。例如，1900年，美元的价值大约为20美元兑换1盎司黄金，英镑的价值大约是4英镑兑换1盎司黄金，如此一来，20美元就等于4英镑，即1英镑等于5美元。如果两个国家都实行金本位制，那么两国货币间的汇率基本上就固定了。不像今天，汇率是可以变化的，如欧元兑美元的汇率可能上涨也可能下跌。有人认为固定汇率是有利的，但它至少导致了如下问题，即一国货币供应量如果发生变化或受到冲击，或是采取了一系列错误政策，那么通过金本位制与该国货币相关联的其他国家也会受到影响。

举一个现代的例子。如今，中国将人民币与美元汇率绑定。当然近来这种联系的灵活性有所增强，然而很长时间以来，人民币与美元之间存在紧密联系。这意味着，如果美联储在美国经济不景气的时候通过降低利率来刺激美国经济，那么中国国内的货币政策最终也会放宽，因为不同国家的同一种货币，其利率必须是一样的。然而低利率也许并不适用于中国国情，结果中国可能会发生通货膨胀。所以，无论是有利还是不利的政策，都会通过固定汇率制，从一个国家传导至另一个国家，剥夺一国独立管理其本国货币政策的权力。

金本位制的另一个问题是投机冲击。一般而言，金本位制下的中央银行只持有小部分必需的黄金，以支持整个货币供给。英格兰银行实际上就以其黄金持有量低而著名，被约翰·梅纳德·凯恩斯称为“黄金薄膜”。英格兰银行持有的黄金数量虽然较少，却具有在任何情况下维护金本位制的公信力，所以没有人因其持有黄金少而对其进行投机性冲

击。但如果出于某种原因，市场对于央行维持金本位制的意愿和承诺失去了信心，那么其货币就会成为投机冲击的目标。这就是1931年发生在英国的真实情况。当时，由于种种原因，投机者对英镑失去了信心，于是，就像银行挤兑那样，他们带着英镑来到英格兰银行，吵着要兑换成黄金。因为没有足够支持其全部货币供给的黄金储备，没多久，英格兰银行的黄金储备就兑换告罄，这在很大程度上迫使英国宣布放弃金本位制。

有这样一个故事，说当时一位英国财政部官员正在洗澡，一个助手跑来报告：“我们脱离金本位制了！我们脱离金本位制了！”而那位官员回答说：“原来金本位制是可以放弃的啊。”是的，他们可以放弃，而且由于英镑受到投机冲击，他们也别无选择。此外，正如我们在美国的例子中看到的那样，有很多金融恐慌都与金本位制相关。金本位制并不总是能稳定金融系统。

最后，人们称金本位制的优点之一是能维持币值的稳定，它能让通货膨胀水平保持稳定——长期来看确实如此。但是短期来看（差不多5年或10年内），你会发现，金本位制下的通货膨胀（物价上涨）或通货紧缩（物价下跌）现象经常发生，因为在金本位制下，经济中的货币总量会随着黄金开采量等因素的变化而变化。举个例子，如果在加州发现了金矿，那么经济中的黄金总量就会上升，从而导致通货膨胀；而如果经济快速增长，黄金就会短缺，从而导致通货紧缩。因此在短期内，实施金本位制的国家会频繁地发生通货膨胀和通货紧缩。然而长期来看，如几十年间，物价则是相对稳定的。

这对美国而言也是个很严重的问题。19世纪后期，相较于经济增长，黄金总量出现了相对短缺。黄金不足，导致货币供应开始相对收缩，美国经济经历了一次通货紧缩，也就是说，这个时期的物价逐渐下跌。这引发了许多问题，尤其是对农民及其他从事农业相关工作的劳动者造成了影响。设想一下，如果你是一名堪萨斯的农民，从银行贷了

款，每月必须支付20美元的还款，而且支付的款项是固定的。那么你怎么获得用于偿付贷款的资金呢？你会通过种植农作物，然后在市场上出售来获得。如果发生通货紧缩，那就意味着你的玉米、棉花或谷物的价格在这段时间是下跌的，但是你每月支付给银行的款项是不变的。因此通货紧缩给农民带来巨大压力，他们眼睁睁看着自己产品的价格不断下跌，但债务却丝毫没有减少。因此，农民被农作物价格的不断下跌榨干了。他们意识到通货紧缩并不是一次意外，而是由金本位制造成的。

所以当威廉·詹宁斯·布莱恩竞选总统时，他的主要竞选主张就是要完善金本位制。他尤其想将金属银添加到这个金融体系中。这样一来，流通中的货币量就会增加，通胀水平也可以随之提高。他关于这项主张的演讲十分具有感染力，很有19世纪演说家的风采，他说：“你们不能将用荆棘制成的王冠压向劳动者的额头，亦不能将人民钉死在黄金的十字架上。”他想表达的是，金本位制正在伤害那些勤劳正直的农民，他们竭尽全力去偿还银行贷款，却发现自己农产品的价格在不断下跌。

因此，金本位制出现问题是推动美联储成立的原因之一。1913年，在所有研究全部完成以后，国会终于通过了《联邦储备法案》，奠定了美联储成立的基础。威尔逊总统把签署《联邦储备法案》看作自己执政期间最重要的国内政治成就。为什么他们想建立中央银行呢？《联邦储备法案》规定，新成立的美联储有两项任务：一是行使最后贷款人职能，努力缓解银行体系每隔几年就要经历的恐慌；二是管理金本位制，取消金本位制对币值的严格限定，避免利率和其他宏观经济指标的大幅波动。

有趣的是，美联储并不是国会为建立中央银行而进行的第一次尝试。之前还有两次尝试，一次是由亚历山大·汉密尔顿提出的，还有一次则是在19世纪提出的。在这两次尝试中，国会都否决了成立央行的议案，问题主要在于以商业街为代表的普通民众和以华尔街为代表的资本家之间存在重大分歧。商业街人士（如农民）担心中央银行会成为主要

为纽约和费城那些资本家提供服务的工具，而非代表整个国家的利益，也不会成为真正意义上的国家中央银行。因此，前两次建立央行的尝试均以失败告终。

伍德罗·威尔逊总统尝试用另一种途径进行改进：他不只在华盛顿建立一家中央银行，还在全美各大主要城市创建了12家联邦储备银行。图1-2显示了今天仍然存在的12个联邦储备区，其中每一个区都有一家联邦储备银行^[3]。华盛顿的联邦储备委员会监管着整个系统。这种机构安排的价值在于创建了一家真正意义上的中央银行，一个能代表这个国家每个地区人民利益的央行，国家经济各方面的信息也都能汇集到华盛顿。今天的央行依然如此。当美联储制定货币政策时，它会考虑整个国家所有联邦储备银行的意见，再在国家层面上制定相关政策。



图1-2 联邦储备区、联邦储备银行所在地以及联邦储备委员会所在地

美联储成立于1913年，并在一段时期内运作良好。20世纪20年代，即“咆哮的20年代”，是美国历史上极度繁荣的一段时期。当时美国经济在世界上占绝对统治地位，因为大多数欧洲国家还没有从“一战”中恢复

过来。当时还出现了许多新发明，人们开始围坐在无线电收音机旁，汽车也变得更加普及。新的耐用消费品大量出现，而与此同时美国在20年代的经济增长也比较强劲。这给了美联储积累经验和建立相关流程体系的时间。

美联储的第一次大挑战

1929年“大萧条”发生，这是美联储面临的第一次重大挑战。美国股市在10月29日崩溃，但此次危机并不局限于美国，它是全球性的，欧洲及世界其他地区的大型金融机构也纷纷倒闭。后果最严重的一次金融机构倒闭事件，可能是1931年奥地利一家大型银行安斯塔特信用社的倒闭，这又导致许多其他欧洲银行纷纷倒闭。经济急剧收缩，“大萧条”持续了相当长的一段时间，从1929年开始，直到1941年珍珠港被偷袭后美国卷入战争为止。



图1-3 1929~1933年间标准普尔综合股票价格指数

资料来源：证券价格研究中心，标准普尔500指数索引文件

理解“大萧条”有多么严重是非常重要的。图1-3描述的是美国股市，图左侧的一条垂线表示1929年10月股票价格的一次急剧下跌。这就是约翰·肯尼思·加尔布雷思以及众多作家笔下著名的大崩盘，他们曾用生动的故事描绘了在大崩盘情况下，许多股票经纪人是如何承受不住刺激而跳楼自杀的。但是通过这张图，我想传达的是，1929年的大崩盘只是一个开始，之后股价还经历了更为严重的下跌。我们可以看到，股价指数持续下行，到1932年中期，该指数较1929年的峰值已经下跌了85%。因此，这种情况远比短期的股市下跌要糟糕得多。

实体经济，即非金融经济，在这次“大萧条”中同样受到了很大冲击。图1-4a反映的是实际GDP的增长情况。如果柱形在零线以上，表示实际GDP处于增长期。如果柱形在零线以下，则表示其处于衰退期。1929年，经济增长率超过了5%，并且一直处于持续增长状态。但是1930~1933年间，经济每年都呈大幅萎缩态势。因此这是GDP的一次大幅下降，这期间美国GDP下滑了近1/3。与此同时，美国经济还经历着通货紧缩（物价下跌）。正如图1-4b所示，1931~1932年间，物价下跌了将近10%。如果你是个曾在19世纪晚期经历过经济衰退的农民，试想一下1932年在你身上将发生什么。农作物价格下跌了一半甚至更多，而你仍然要为你的抵押贷款向银行偿还同样多的钱。

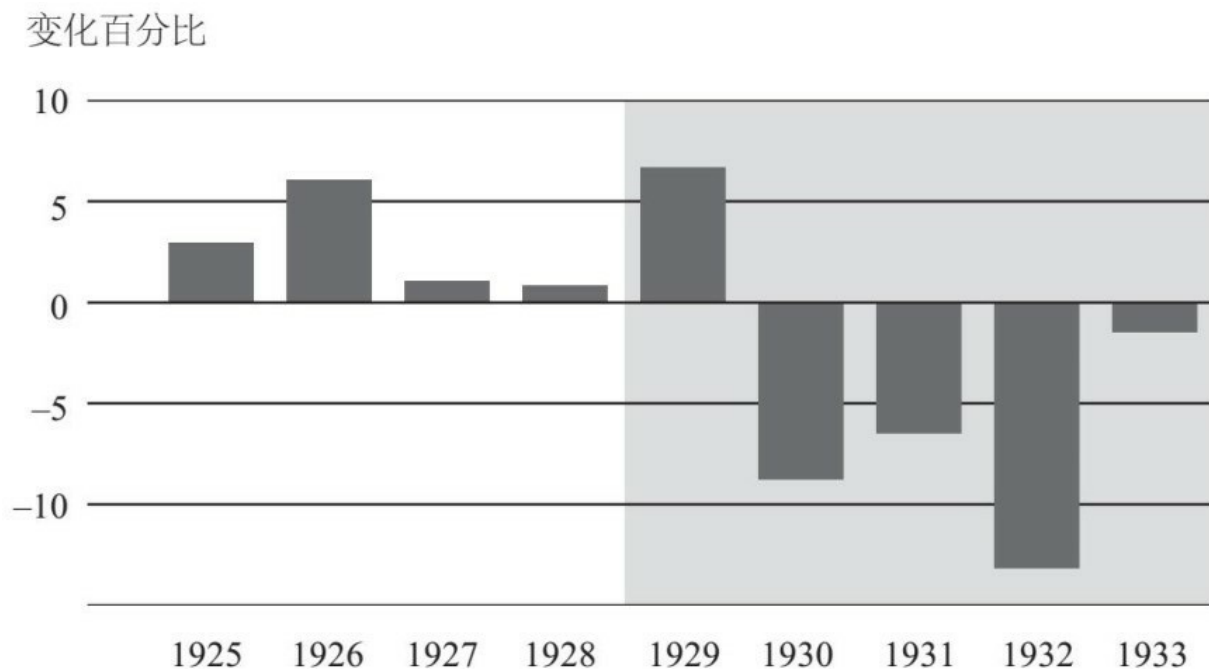


图1-4a 1925~1934年间实际GDP

注：阴影部分代表“大萧条”的年份。

资料来源：《美国历史统计数据》，千禧年版（纽约：剑桥大学出版社2006年版），表Ca9

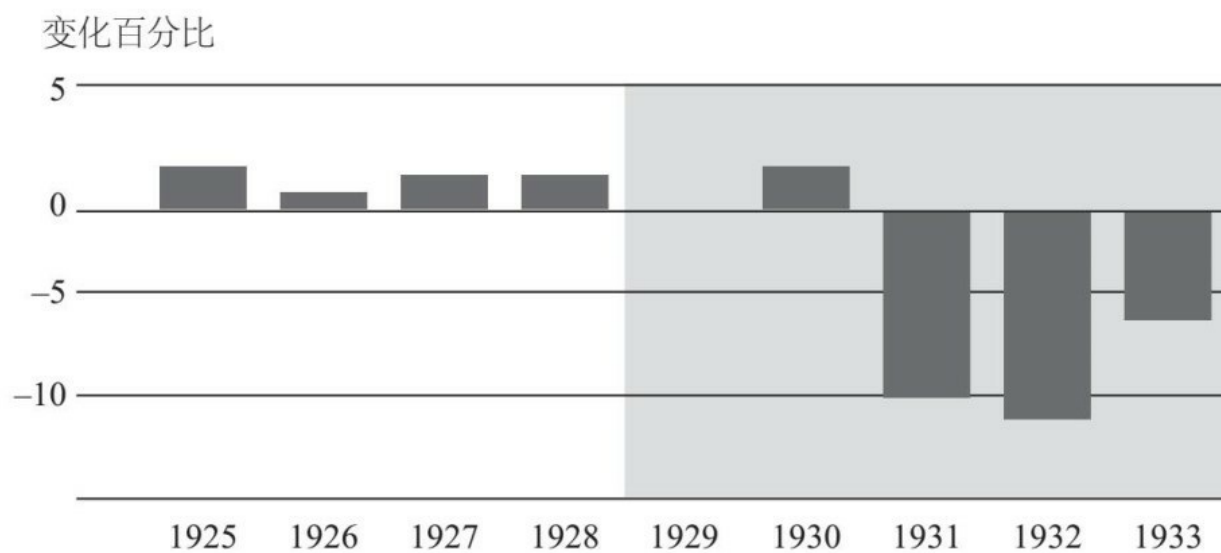


图1-4b 1925~1934年间消费者价格指数

资料来源：《美国历史统计数据》，千禧年版，表Cc1

随着经济的萎缩，失业率飙升。20世纪30年代还没有实行如今这种

个人家庭调查，因此图1-5中的数据只是估计值，并不精确。但是我们至少可以得出，在30年代早期，失业率的峰值接近25%。图中的阴影部分表示的就是这段衰退期。即使是在30年代末，在世界大战改变这一切之前，失业率仍停留在13%左右。

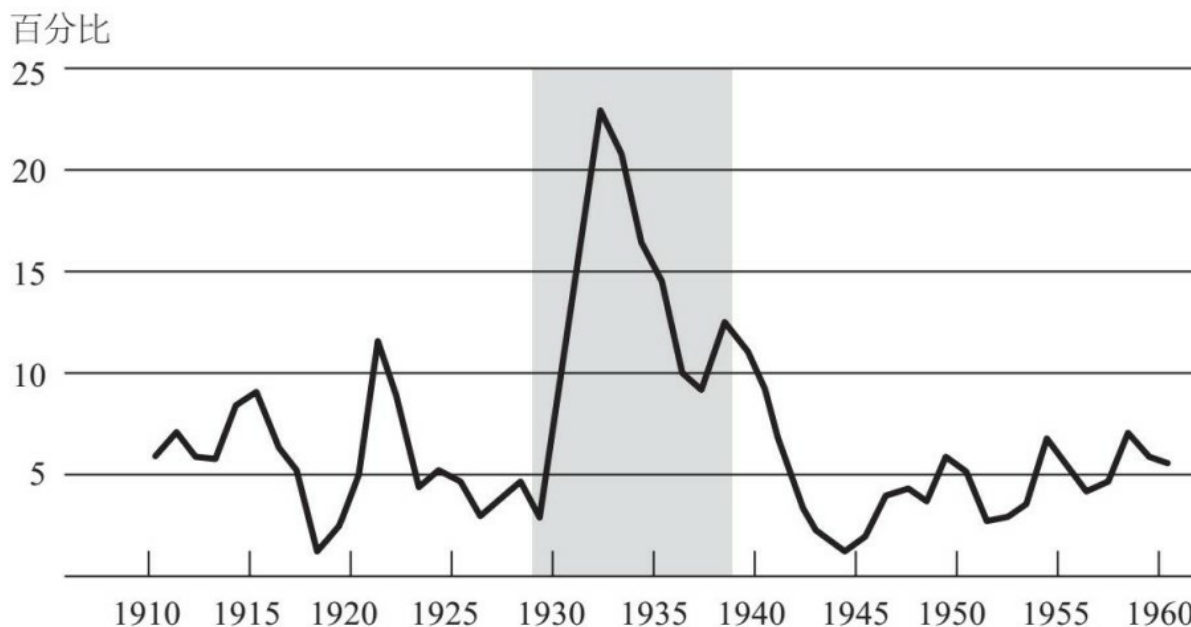


图1-5 1910~1960年间失业率

注：阴影部分代表“大萧条”的年份。

资料来源：《美国历史统计数据》，千禧年版，表Ba475

正如你料想的那样，在经济一团糟的情况下，大量储户到银行挤兑，许多银行因而倒闭。图1-6显示的是每年银行倒闭的数量，我们可以看到在20世纪30年代早期，银行倒闭的数量出现了一个明显的峰值。



图1-6 1910~1940年间银行倒闭数量

资料来源：美国联邦储备委员会，《银行和货币统计》，1914~1941年，表66

是什么导致了这场重大的灾难呢？在这里，我要重申一下，它不仅 是美国的灾难，更是全世界的灾难。德国的萧条比美国更严重，而那次 萧条或多或少直接导致了希特勒在1933年的当选。到底发生了什么？到 底是什么导致了“大萧条”？可以想见，这是一个非常重要的课题，也引 起了许多经济史学家的关注。正如许多大事件一样，“大萧条”背后也有 很多不同的原因，包括“一战”所带来的影响，国际金本位制的问题（虽 然国际金本位制在“一战”后重建，但仍有许多问题），20年代晚期著名 的股市泡沫，以及在全世界弥漫的金融恐慌等。是一系列的因素导致 了“大萧条”的产生。一部分原因是认知层面的，即是理论认知的问题而

非政策本身的问题。在20世纪30年代，清算主义理论这种思考经济运行的方式一度收获众多拥趸。这种理论认为美国经济在20年代过度繁荣：经济扩张过快，增长过多，信贷过度膨胀，股价过高。因此，经济需要经历一段通货紧缩的时期，使过去过度发展的部分被挤出去。该理论认为“大萧条”虽然是不幸的，但却是必要的。我们需要把20年代所积压的过度发展的部分挤出去。美国总统赫伯特·胡佛的财政部长安德鲁·梅隆说过一句著名的话：“清算劳动力市场，清算股市，清算农场主，清算房地产市场。”这听起来很无情，但是他试图传达给我们的想法是，我们需要摆脱20年代的过度发展，使美国经济重新回到一个合理的健康状态中去。

美联储在这个时期做了什么呢？不幸的是，当首次面临此类重大挑战时，美联储无论是在货币政策还是在金融稳定方面都表现得不尽如人意。在货币政策方面，美联储没有如我们所期盼的那样在这个严重萧条的时期放松货币政策。它不这样做的原因有很多，包括它想防止股票市场投机，想维持国际金本位制，同时它还信奉清算主义理论。美联储并没有发挥货币政策的应有作用，来抵御经济下滑。因此，我们看到了物价的暴跌。对于产出和就业水平下滑，你可能会说这不一定是货币政策导致的，但是当你看到物价下降了10%的时候，你就应该知道货币政策确实过于紧缩了。通货紧缩是整个问题中很重要的一部分，因为它使得农民和其他一些通过出售产品来偿还固定债务的人破产了。更糟糕的是，正如我之前提到的，如果实行的是金本位制，那么汇率就是固定的，美国过度紧缩的货币政策必然会影响到其他国家，从而导致经济的崩溃。而美联储保持货币紧缩的另一个原因是，它担心会发生对美元的投机性攻击。要知道英国在1931年就曾经历过类似的事情。美联储担心美元也会受到此类冲击，从而使美国脱离金本位制。因此，为了维持金本位制，美联储提高了利率（而不是降低），它认为保持高利率有利于吸引外商来美投资，同时防止资本外流。但对挽救美国实体经济而言，这是错误的做法。1933年，富兰克林·罗斯福总统废除了金本位制，货币政策突然变得不再那么紧缩，经济在1933~1934年间出现了强有力的

复苏。

美联储的另一项职能是充当最后贷款人，然而它也没有履行这一使命。美联储对当时的银行挤兑现象反应不足，致使许多银行相继倒闭，银行体系遭到严重破坏。最终，银行倒闭现象遍及全美，20世纪30年代有近万家银行相继倒闭。直到1934年存款保险制度建立，银行的持续倒闭现象才得以终止。现在来回想一下，为什么美联储当时没有很积极地承担起最后贷款人职能呢？为什么它不借钱给这些面临倒闭的银行呢？在某些情况下，银行确实资不抵债，也确实没有什么办法可以救助它们。比如银行发放了许多农业领域的贷款，然而农业部门发生危机，导致许多贷款无法收回。但在一定程度上，美联储的不积极作为，部分是因为它比较认同清算主义理论。该理论认为当时全美银行数量过多，银行信贷过度，只有让银行体系收缩才有利于经济健康发展。但很不幸的是，这并不是正确的处理方式。

1933年，富兰克林·罗斯福上台执政，肩负起应对“大萧条”的重任。他很快付诸行动，采取了一系列措施，但部分措施并不成功。例如，为战胜通货紧缩而颁布的《国家工业复兴法》，要求企业将产品价格维持在高位。但在货币供给没有扩大的前提下，这不会产生任何作用。尽管罗斯福采取的许多措施并没有奏效，但在我看来，他有两项工作确实有效解决了那些由美联储造成的问题。第一项就是于1934年建立了联邦存款保险公司。从那以后，即便银行倒闭，普通储户仍然可以拿回自己的钱，这样他们就没有动机再去银行挤兑了。事实上，存款保险制度建立后，每年的银行倒闭数量由数以千计逐渐减少为零。这的确是一项相当有效的政策。罗斯福做的另一件事就是废除了金本位制。废除金本位制后，他允许放松货币政策，扩张货币供给，这就结束了通货紧缩，使经济在1933~1934年间经历了一个短期的有力反弹。罗斯福做的上述两件事最成功，因为这从根本上解决了美联储因未尽责而造成的，或者至少是加重的问题。

综上所述，我们能得出哪些关于美联储政策方面的教训呢？那是一次由多重因素导致的全球性的大萧条，因此理解整个事件需要我们考虑整个国际体系。美国及其他国家所犯的政策性错误，是“大萧条”产生或深化的关键性要素。特别是美联储，在应对首次挑战时，没能履行好其两方面的职能。它没能积极运用货币政策来防止通货紧缩和经济衰退，因此没能履行好维持经济稳定的职能。同样，它也没有很好地行使最后贷款人职能，导致许多银行倒闭并引发信贷及货币供给的萎缩。这些都是很重要的教训。当我们考虑美联储是如何应对2008~2009年的金融危机时，我们要牢牢记住这些曾经的教训。

对话

学生：您提到1928~1929年间的紧缩货币政策是用来防止股票市场投机的。您是否认为美联储应该采取其他措施，比如提高保证金要求，来防止市场投机，还是说它采取任何措施来应对泡沫都是错误的？

伯南克：这是一个非常好的问题。有证据表明，当时美国股市溢价过高，美联储对此非常担忧。它只想着通过提高利率来应对，而没有考虑到会对经济产生多大的影响。于是美联储通过提高利率来抑制股市狂热，当然它的确做到了！但是提高利率同样对经济产生了很多副作用。我们当然知道资产价格泡沫十分危险，也想尽可能地化解这些泡沫。但若要通过金融监管途径来解决，那就应该采用更具针对性的解决办法，而不仅仅是提高利率水平这种带有普遍杀伤力的方法。调整保证金要求的方法就好得多，因为至少还可以根据业务的不同制定不同的标准。回想20世纪20年代，经纪商从事着很多高风险交易，就像短线投资者一样。当时小道消息满天飞，监管机构对交易也没有核查和制约机制，没有规定合格投资者，也没有保证金要求等。因此，我认为美联储若要应对当时的股市投

机，应首先从银行贷款、金融监管和交易所运行这几个方面着手。

学生：我对金本位制有个疑问。鉴于我们就货币政策和现代经济的所知，现在为什么还会有回归金本位制这样的论调？回归金本位制还有可能吗？

伯南克：这个论调包含两部分内容：一是为了保持“美元的价值”，也就是说，保持长期的价格稳定。该论调认为纸币本身是带有通货膨胀倾向的，但只要金本位制存在，就不会有通胀了。长期来看，我刚才所说的观点在某种程度上确实是对的。但是逐年来看，这一观点就不正确了，因此在这一点上着眼于历史是很有帮助的。我认为倡导回归金本位制的另一个原因是它取缔了央行的自由裁量权，它不允许央行运用货币政策去应对繁荣或者萧条，同时金本位制的倡导者认为最好不要把这项灵活处理权赋予中央银行。

不过，我认为无论从实践还是从政策角度来看，金本位制都不可行。在实践方面，一个很简单的事实就是，黄金总量不足以支持整个国际金本位体系，而要获得足量黄金，代价也是很高昂的。金本位制在实践上不可行更根本的原因是，世界环境已经发生了改变。当年的英格兰银行尽管黄金储备很少，但依然能维持金本位制，是因为每个人都知道英格兰银行的第一、第二、第三、第四位的重要目标都是保持金本位制，它对任何其他政策目标都不感兴趣。但是一旦有人担忧英格兰银行不能完全履行承诺，就会发生投机性攻击致使其脱离金本位制。如今，经济史学家们认为，工人运动在“一战”后更加强大，使得政府对失业开始有了更多的担忧。19世纪之前，人们甚至都不会去衡量失业率，但是“一战”后，人们开始更多地关注失业和经济周期。因此在如今的世界，承诺保持金本位制就意味着，无论在何种情况下，无论失业情况变得多糟糕，央行都不会采取任何货币政策进行干预。如果投资者对于央行履行承诺存有一丝怀疑，那他们就有动力拿现金换回黄金。这就是一个自

我实现的预言。金融危机期间，我们已经见识了这个问题的存在，各种固定汇率制在此期间都受到了冲击。我理解这种想回归金本位制的冲动，但是回顾历史你会发现，金本位制运行得并不是很好，在“一战”后尤其糟糕。实际上，有证据表明，金本位制是导致“大萧条”如此严重、持续时间如此之长的主要原因之一。另外一个惊人的事实是，那些较早脱离金本位制并采取灵活性货币政策的国家，要比那些到最后仍在坚持金本位制的国家恢复得更快一些。

学生：您提到罗斯福总统通过实施存款保险制度来帮助结束银行挤兑，通过放弃金本位制来结束通货紧缩。我认为在1936、1937年，直到1941年，美国经济经历了二次衰退并且该衰退还持续了一段时间。正如您所说，今天我们已经在一定程度上摆脱了衰退。您认为我们应该注意哪些问题，应该注意哪些曾在“大萧条”期间犯过，而如今应当予以规避的错误？

伯南克：是的，有一个未被普遍认可的说法是，“大萧条”期间其实有两次经济衰退。1929~1933年间有一次严重的萧条；1933~1937年间，经济获得了相当程度的增长，股票市场也有所恢复；而在1937~1938年间，实际上还有一个二次经济衰退，虽然没有第一次那样严重，但是也很值得重视。人们对这一点有很多争议，不过有一个观点很早就有人提出来了，即二次经济衰退是由过早收紧的货币和财政政策所致。在1937年和1938年，罗斯福在重压之下减少预算赤字，紧缩财政政策。由于担心通货膨胀，美联储收紧了货币政策。当然，政策的时机选择并不单单出于这个原因，毕竟同时还发生了很多事情，但是早期有解读认为，是政策转向过早拖累了整个复苏进程。如果你接受这种传统的解释，那你需要仔细观察经济运行处于哪个环节，是否过快改变了那些有利于经济复苏的政策。

学生：基于我们如今看到的一些图表和一些其他历史趋势，看起来在一次经济衰退后，经济的复苏通常需要5年甚至更长时间，正如“大萧条”和20世纪70年代的石油危机所呈现的那样。您认为在经济萧条发生5年后，失业率仍保持在很高的水平这一现象正常吗？那种批评是否为时过早？在短视的政治氛围中，您将如何处理这些担忧？

伯南克：“大萧条”是一次非同寻常的事件。19世纪也曾经历过多次严重的经济下滑，但是没有一次像“大萧条”那样严重。从1929年一直持续到“二战”的高失业率是不正常的，因此我们不能下结论认为这是种常态。现在，有研究表明，发生金融危机之后，经济复苏可能需要花费更长的时间，因为恢复金融体系的健康也需要一个过程。有人认为这可能是最近这轮经济复苏进展缓慢的一个原因。但我认为这还没有定论，上述这项研究仍在讨论之中。所以，事实并不总像你刚刚所说的那样。如果你看一下战后美国经历的经济衰退，你会发现其实复苏来得非常快，往往只需要两三年时间——每次衰退后经常会伴随一轮更快的复苏。与之前战后经济衰退不同，这次经济危机是由全球金融危机引发的，这也许就是此轮经济复苏需要更长时间的原因。再次声明一下，该论断目前还没有定论。

学生：您已经说过“大萧条”是全球性的萧条，那为什么没有更多的全球性合作，为什么各国央行没有采取合作，形成一个统一的修复方式，而是仍然各自为政呢？

伯南克：美联储和多国央行已经采取了合作，而且合作仍将持续。“大萧条”的问题之一是“一战”遗留下来的不良情绪。19世纪，各国央行曾有过一定程度上的合作。但在20世纪20年代，德国正面临不得不支付战争赔款的处境，法国、英格兰和美国在关于战争债务的问题上一直有争执，因此当时的国际政治环境相当糟糕，从而

阻碍了各国央行间的合作。同时，对于实施固定汇率制的国家来说，国家间的央行合作更为重要。20世纪20年代，各国因为金本位制形成了固定汇率体系，这就意味着一国货币政策将影响到其他国家。这是个关于央行非常有必要进行国际合作的很好的例子，但这种合作并没有出现。今天汇率制度是灵活的，汇率是可以调整的，这可使其他国家免受一国货币政策的影响，从而在某种程度上减少了央行国际合作的需求，但我仍然认为这种合作是非常必要的。

[1] 英格兰银行刚成立时并不是一个职能完备的中央银行；它最初只是一个拥有部分央行职能的私人机构，其职能包括发行货币和充当最后贷款人。但是随着时间的推移，中央银行基本上成了政府机构，就像现在这样。

[2] 英文版中，美联储成立时间为1914年，但其实际成立于1913年，中文版已统一更正。
——编者注

[3] 请注意图中右侧的黑点数量。在1914年，美国大多数经济活动都集中在东部地区。当然，现在经济活动在全美有了更广泛而均衡的分布，但联邦储备银行的分布，还是保留了1913年时的特征。



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

第二讲

“二战”后的美联储

从历史的视角分析本次金融危机和正在复苏的经济局势，可以有助于大家的理解。在我们接下来的讲座中，我希望大家始终把注意力集中在中央银行的两大基本职能上。一是保持宏观经济稳定，即维持经济的平稳增长和低通胀。而保持宏观经济稳定的主要工具是货币政策。在正常年份里，美联储和其他央行利用公开市场操作——在市场上买卖有价证券等——来调节利率，从而创建一个更加稳定的宏观经济环境。

央行的第二大职能是维持金融稳定。各大中央银行集中精力确保金融系统运转正常，尽一切可能防止出现金融危机或金融恐慌，即便无法阻止，也尽力减轻其带来的影响。上一讲中谈到最后贷款人这一概念，是说在发生金融恐慌时，中央银行应遵循白芝浩原则，即央行应当在惩罚性利率的基础上，允许自由放贷给有优质抵押品的金融机构，同时通过向金融机构提供短期贷款来防止或减少恐慌以及对金融系统和整体经济的损害。

货币政策与通货膨胀

让我们再从历史的角度分析一下。以“二战”为节点，那时“大萧条”已经结束，失业率大幅下降，人们纷纷投身于制造弹药和保家卫国中。关于战争，经济学家的一个关注点是经费从何而来。通常情况下，战争经费很大程度上来源于借款。“二战”期间，美国通过发行大量国债来为战争埋单。美联储和美国财政部合作，利用自身管理利率的职能，使利率保持在低位，从而帮助美国政府以较低的成本来为“二战”筹资。这就是美联储在战争期间所扮演的角色。

战争结束后，债台高筑的美国政府为如何偿还这些高昂的国债利息而忧心忡忡。因此，即使战争已经结束，美联储仍面临着维持低利率的巨大压力。但弊端在于，如果一国利率长期维持在较低水平，甚至在经

济增长和复苏时仍然如此，就可能会造成经济过热和通货膨胀。美联储始终高度关注本国的通胀前景，直至1951年，经过长期复杂的谈判，美国财政部终于同意让美联储根据需要自行设定利率，实现经济稳定。双方于1951年签署了《美联储—财政部协议》，这一协议具有十分重大的意义，因为这是美国政府第一次明确承认，美联储应被允许独立运行。当今世界，各国已经形成普遍共识：央行独立运行会比由政府主导产生更好的效果。特别是，一个独立运行的央行可以不去理会短期的政治压力，例如为了选举而被迫刺激经济。这样一来，独立的央行就可以采取一些立足长远的举措并且能取得更好的效果。这方面的证据是相当充分的。所以，独立运行是世界各主要央行的典型特征，这意味着它们所做的决定不会受短期政治压力影响。

20世纪五六十年代，美联储主要关心的是维持宏观经济稳定。因为当时经济保持增长，货币政策调控相对简单。和“一战”结束后一样，美国经济在“二战”后依然占据主导地位。人们担心可能会有新一轮经济大萧条，但这并没有成为现实。相反，各方面都出现大幅增长。美联储试图遵循所谓的“逆风向”货币政策，这意味着当经济快速（或过快）增长时，美联储采取紧缩的货币政策，试图抑制经济过热；而当经济增长缓慢时，美联储则要降低利率并采用扩张性的刺激手段以避免经济衰退。1951~1970年间，时任美联储主席的威廉·麦克切斯尼·马丁就对通货膨胀风险相当关注。他曾说：“通货膨胀就像夜晚的盗贼一样。”他试图通过这种“逆风向”政策来控制通胀，保持稳定增长。再加上朝鲜战争和经济的数次滑坡，20世纪50年代也许比你想象中还要动荡。虽然如此，“二战”结束后，经济运行回归民用化，这10年也算得上是硕果累累了。

然而，事情不可能一直一帆风顺。出于我稍后将谈论到的种种原因，从20世纪60年代中期开始，货币政策变得过于宽松。在美联储坚持其政策立场一段时间以后，这种宽松的货币政策最终导致了通货膨胀和预期通货膨胀的激增。图2-1显示的是通货膨胀情况。从图中可以看

出，1960~1964年间，年平均通货膨胀率只略高于1%。而在1965~1969年间，即越南战争时期，通货膨胀的势头开始显现。在20世纪70年代初期，通货膨胀率变得更高。到了20世纪70年代末期，以消费者价格指数衡量的通货膨胀率攀升到约13%。20世纪60年代中期至70年代，通货膨胀日趋严重。

年度通胀率（百分比）

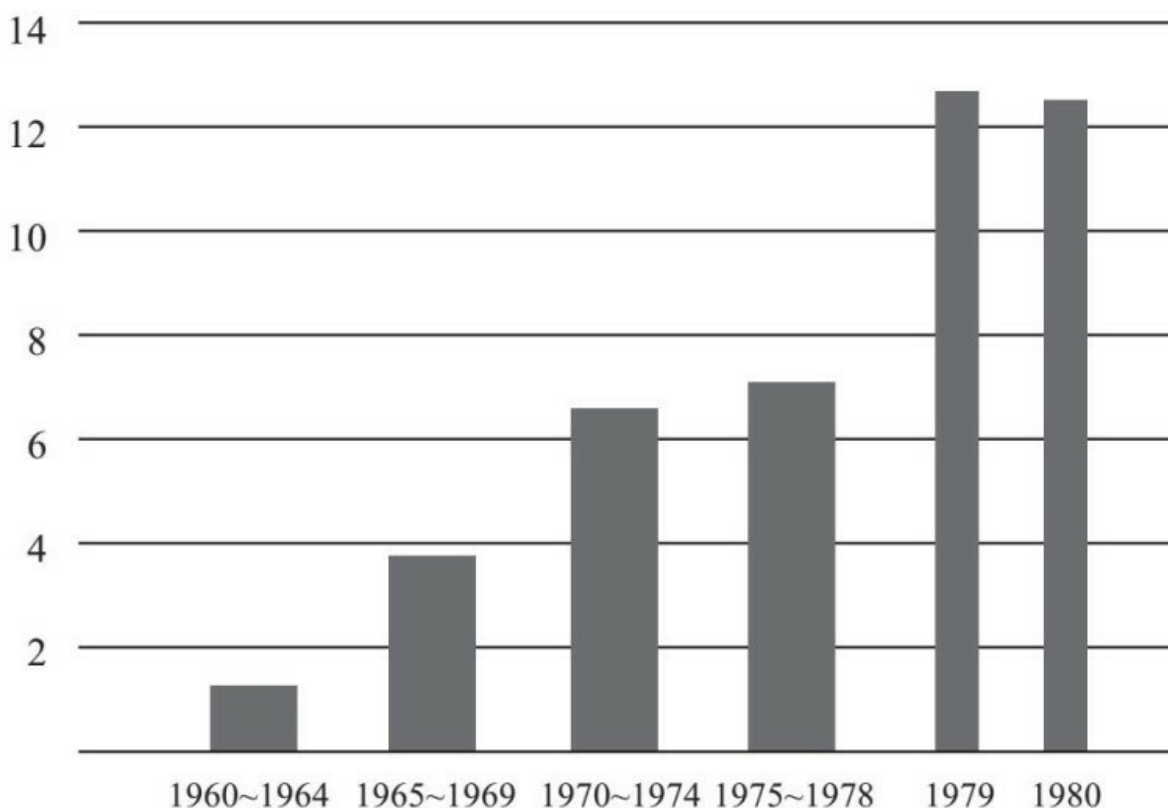


图2-1 1960~1964年直至1980年间通货膨胀率（按消费者价格指数计算）

注：百分比变化的计算是基于不同时期的期末数。

资料来源：美国劳工统计局

为什么20世纪70年代的货币政策会宽松到让通货膨胀成为问题呢？比较专业的解释是：货币政策制定者变得过于乐观，认为经济过热并不会导致通货膨胀。一般来说，失业率维持在3%或4%的低水平。然而通过保持稍高的通货膨胀率，就业水平会更高。所以，在经济繁荣的20世

纪50年代和60年代初期，美联储开始遵循这一做法。这个问题实际上是相当微妙的，当时的经济理论和实践指出，通货膨胀与就业水平之间存在一个固定的制衡关系，这意味着，如果我们可以让通货膨胀率略高于正常水平，就可以保持长时间的就业增加和失业减少。这种观点当时被许多经济学家所接受。

著名的货币经济学家米尔顿·弗里德曼早在20世纪60年代中期就曾预言，这种政策会引起麻烦。他认为，提高通货膨胀率可能会降低失业率，但只是暂时会起到效果。提高通货膨胀率就好比吃糖：你吃了一块糖，在短期内它能给你充沛的能量，但过了一段时间，它只会让你发胖。事实证明，弗里德曼很有先见之明，试图通过货币政策来维持过低的失业率，最终会引发通货膨胀。

时至今日，关于那个时期美联储是不是迫于政治压力而一直保持过于宽松的货币政策，仍然存在争论。毕竟，这又是一个出现政府赤字的时期，因为当时政府必须为越南战争和“伟大社会”计划筹资。这都可能影响到美联储的行为。

如果没有过于宽松的货币政策，也就不会出现持续的通货膨胀。这里我们援引米尔顿·弗里德曼的另一个著名论述：“通货膨胀无论在何时何地都是一个货币现象。”不过，一些因素加剧了问题的恶化，也使得美联储抵御通胀的行动变得更加困难。首先，石油和食品的价格受到了一系列的冲击。一个非常明显的例子发生在1973年。当年10月，赎罪日战争在中东爆发，为报复美国支持以色列，石油输出国组织利用其垄断权力禁止石油出口。在20世纪70年代初期很短的一段时间内，石油的价格几乎翻了两番，导致汽油价格飙升。人们蜂拥至加油站排队加油。当时采用了一个“奇偶定量供给系统”。如果你的车牌尾号是偶数，你只能在周二和周四去加油；如果是奇数，你只能在周一和周三去。当时的问题非常严重，民众对高油价怨声载道（和今天的情况非常类似）。

20世纪60年代后期和70年代初期，美国的财政政策总体上过于宽

松。越南战争和其他政府计划增加了政府支出和赤字，使得美国经济雪上加霜。

我要讲的另一个问题是工资—物价管制政策。在20世纪70年代初期，当通货膨胀率上升到约5%时，理查德·尼克松总统引入了工资—物价管制政策，通过颁布一系列的法律，禁止企业提高它们的产品价格。这其中也有例外，有很多公司都在试图打破这一限制。这个政策基本上是失败的。众所周知，价格是经济的温控器，是经济赖以运行的机制。所以，管制工资和物价意味着整个经济体系存在短缺及其他各种问题。除此之外，正如弗里德曼所说，这项政策就像通过破坏温控器来调节一个过热的炉子。事实上，最根本的问题是需求总量太大推高了价格，简单地通过一项法律来禁止涨价并没有解决货币政策过度宽松和需求过大的根本问题。所以，工资—物价管制政策使通货膨胀率被人为压低了好几年，致使美联储更难发现问题。而因为这一政策已经带来太多的经济相关问题，当工资—物价管制政策在一片混乱中彻底崩溃时，就像一个弹簧突然被释放，通货膨胀率飙升。可见，通货膨胀高企是由多种因素造成的。

20世纪70年代担任美联储主席的阿瑟·伯恩斯指出：“在一个快速发展的世界里，犯错误的概率是很高的。”这话千真万确。我们可以这样理解这句话：“二战”和“大萧条”结束后，随着经济的繁荣，经济学家和政策制定者对于保持经济平稳发展有些过于自信了。他们使用“微调”一词来解释美联储和财政政策以及其他政策，希望这些政策能或多或少保持经济平稳发展而不必担心经济波动。这显然是过于乐观、过于自信了，就像我们从20世纪70年代了解到的那样，政策制定者的努力并没有达到最初的目标，即降低失业率，却使通胀率大幅提高。所以这里要说明的就是要保持谦虚，这可能适用于任何复杂的工作。

在通货膨胀愈演愈烈的20世纪70年代，当时颇负盛誉的美联储主席保罗·沃尔克，是一个在经济政策领域具有划时代影响的人物。当时美

国萎靡的经济形势甚至严重影响到了吉米·卡特总统的连任。卡特总统钦点沃尔克担任新的美联储主席。总统这么做，部分是因为沃尔克是一个铁腕式的中央银行家，可以让当时的通胀得到控制。沃尔克身高逾两米，经常抽大雪茄，给人的印象是非常强势的。沃尔克任职仅几个月后就决定，只有强有力的措施才能解决美国当时的通胀问题。1979年10月，他和联邦公开市场委员会，也就是美联储的决策委员会，制定了一系列意在打破既有货币政策的措施，主要内容是允许美联储大幅提高利率。通过提高利率来收缩经济，从而降低通货膨胀压力。沃尔克说：“打破通胀周期，我们必须依赖行之有效的货币政策。”如他所愿，在采取了这一系列措施几年之后，通货膨胀率急剧下滑。在图2-2中，你可以看到1980~1983年间，通胀率从12%~13%一路下降到3%——通胀率相对快速的下降有效对冲了20世纪70年代末期由高通胀带来的问题。通货膨胀得到有效的控制，有力地说明了20世纪80年代的政策是相当成功的。然而，天下没有免费的午餐，这些政策的影响还包括，对于消费者和企业来说，利率大幅提高了。那时我刚刚博士毕业，记得大约是在1981年还是1982年，我想买一套房子，却被告知30年期住房抵押贷款的利率是18.5%。正如人们所预料的，当时的利率如此之高，对冷却经济和有效减缓通胀压力的作用是显而易见的。

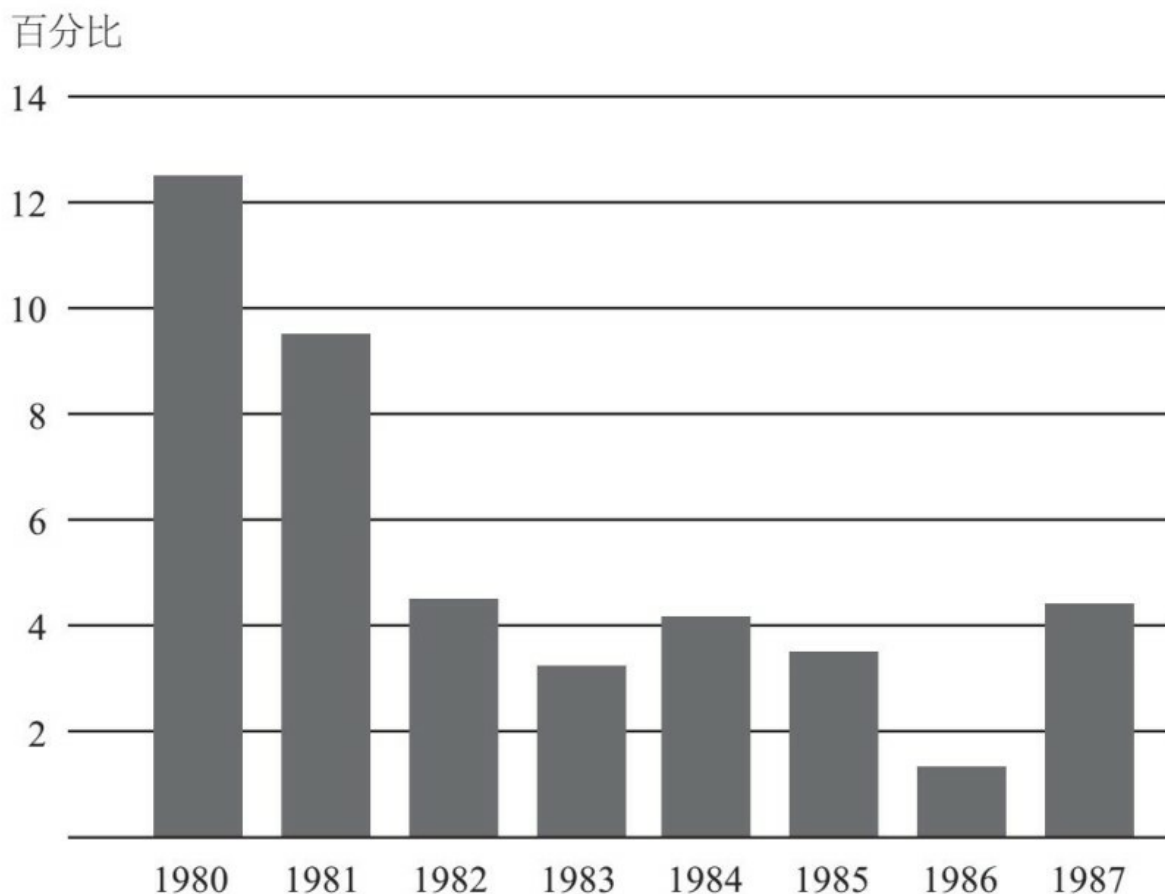


图2-2 1980~1987年间通货膨胀率（根据消费者价格指数计算）

注：百分比变化的计算是基于不同时期的期末数。

资料来源：美国劳工统计局

你可以从图2-3中看到这个时期的失业率。较高的利率可以有效地降低通胀率，但同时也导致了非常严重的萧条。1982年将近11%的失业率比最近一次经济萧条的情况更加令人触目惊心。所以，我们不得不说，沃尔克的政策有非常严重的副作用。

美联储和沃尔克主席承受的政治压力可想而知。在此期间，寄给美联储的各种信件中经常含有一些抱怨之词，内容有“停止破坏建设”或“拯救农民”等，这都是因为高利率对美国经济产生了非常负面的影响。我在自己的书桌上保存了一些这样的信件，以时刻提醒自己，担心通货膨胀的同时我们必须注意稳定价格。

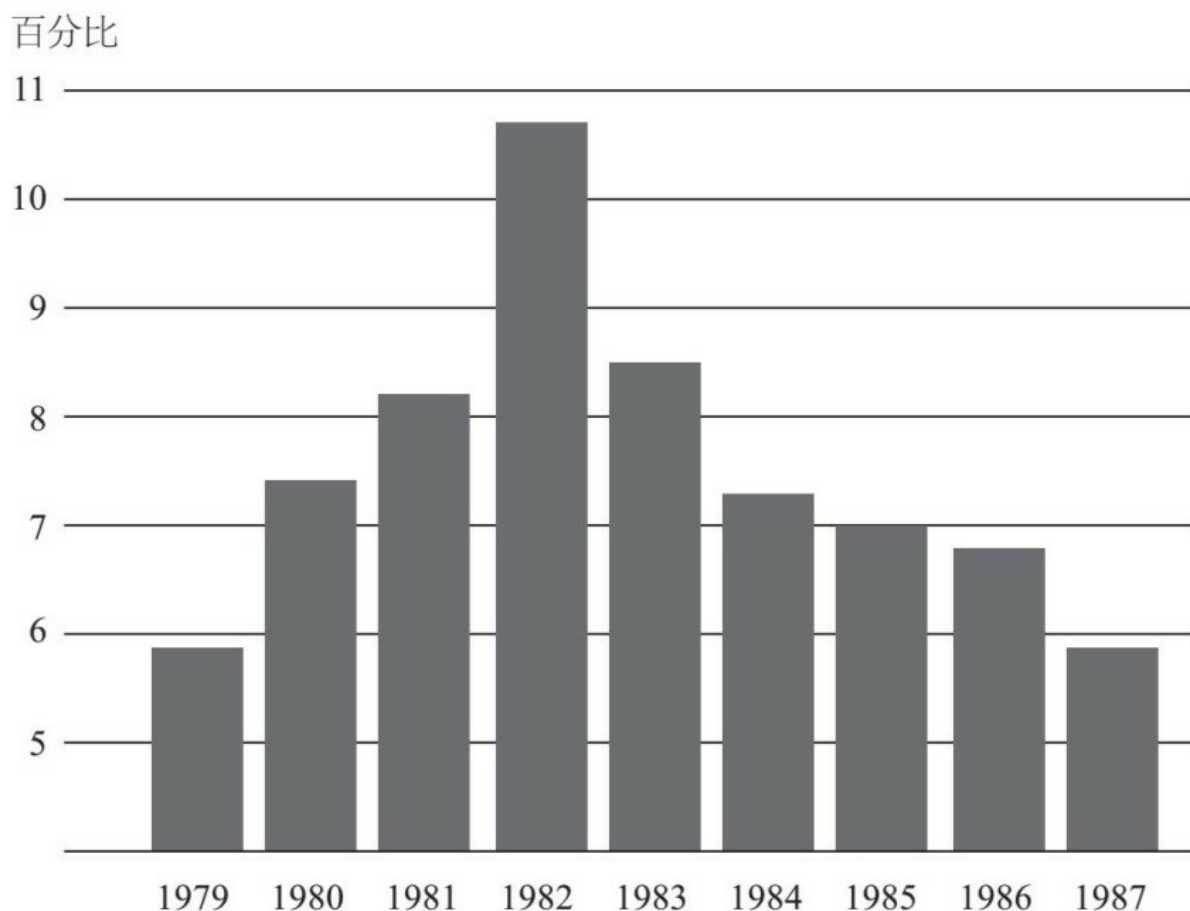


图2-3 1979~1987年间失业率

注：数据为第四季度值。
资料来源：美国劳工统计局

但这也说明了央行为什么要保持独立性。如果沃尔克想要连任，也许就不会再坚持他的政策。相反，他保持了货币政策的独立性。至少得到了罗纳德·里根总统和国会的大力支持，他的政策才能贯彻并取得成效。

20世纪70年代，产出和通货膨胀波动都很大，空气中充满了通胀的味道。在石油输出国组织限制石油出口之后的1973~1975年间，出现了一次大幅度的经济衰退。在沃尔克减缓通胀、导致经济衰退后的20世纪80年代早期，更多的波动不断涌现。

经济“大缓和”时期

沃尔克于1987年离任，艾伦·格林斯潘继任美联储主席。从1987年到2006年，他在这个位置上一共干了将近19年。格林斯潘的重要成就之一是他的大部分任期内保持了美国整体的经济稳定。如他所说：“对美国而言，一个更为稳定的经济大环境已经成为生活水平显著提高的关键。”相对于20世纪70年代的“大滞胀”或30年代的“大萧条”，经济稳定状况已经有了很大的改善，这个时期被称为“大缓和”。这是一个非常真实和引人注目的时期。图2-4显示了实际GDP增长率自1950年以来的变化。图中的曲线为GDP的季度增长率。线的上扬表示GDP增长率上升，下降则表明GDP增长率下降。从中可以看到变动趋势：快速增长期之后是一段缓慢增长期。图的左边阴影部分是一个标准差。从本质上讲，它用来测量1950~1985年间每个季度GDP的平均增长波动率。你可以看到，在这一时期GDP增长率变动很大。经济发展具有很强的波动性，很多时候经济甚至是衰退的，其中最为严重的情况发生在1973年和1981年。现在，我们来看看1986~2007年间GDP波动发生了什么变化。季度间的波动很小，右边的阴影带为这一时期GDP增长率的一个标准差。很明显，在这近20年的时间里，经济一直保持稳定的态势。

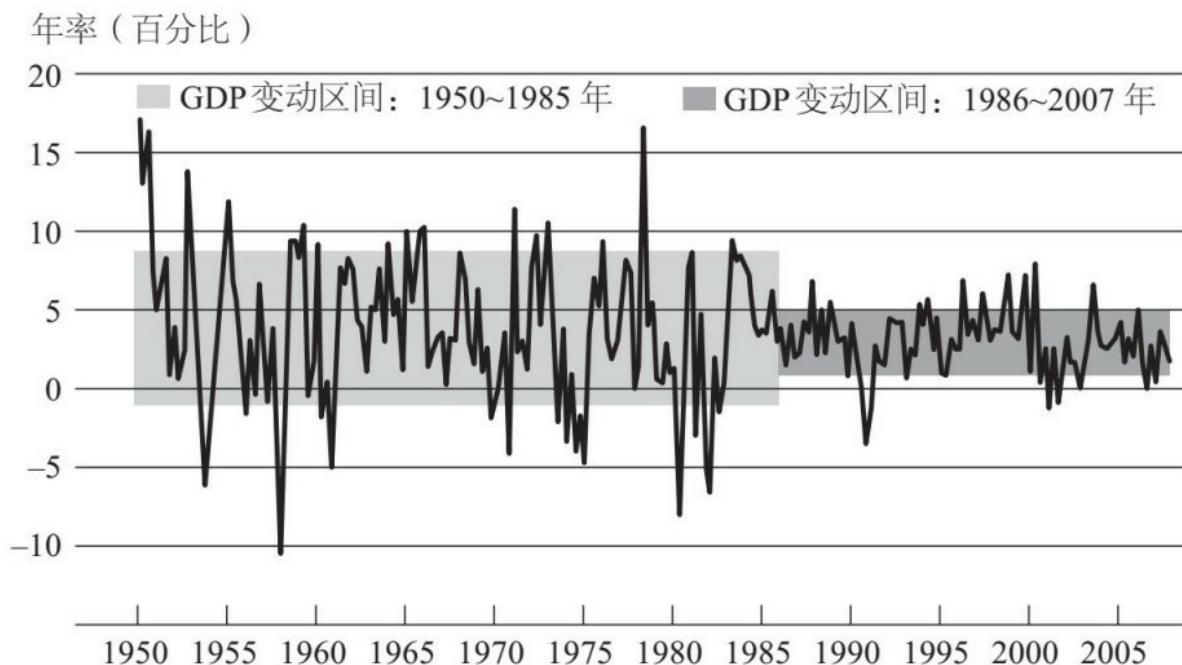


图2-4 1950~2010年间实际GDP增长率

注：以上为季度数据。图中的阴影区域显示的是样本区间数据平均值的正负一个标准差，这是测量数据变动的常用方法。

资料来源：美国经济分析局

不仅实际GDP在此期间增长稳定，通货膨胀也保持稳定水平，如图2-5所示。位于图中间的垂线将时间分成1986年之前和之后两段。图中显示了根据消费者价格指数来衡量的每一季度的通胀率。同样，图左边的阴影部分显示了1986年以前通货膨胀的一个标准差平均波动率。从中可以看到通货膨胀在20世纪70年代经历了一个高峰期。然而在1986年以后，你看到波动变小了。所以非常明显，经济增长和通货膨胀都更趋于稳定，这也被经济学家频繁地讨论过了。这就是“大缓和”。

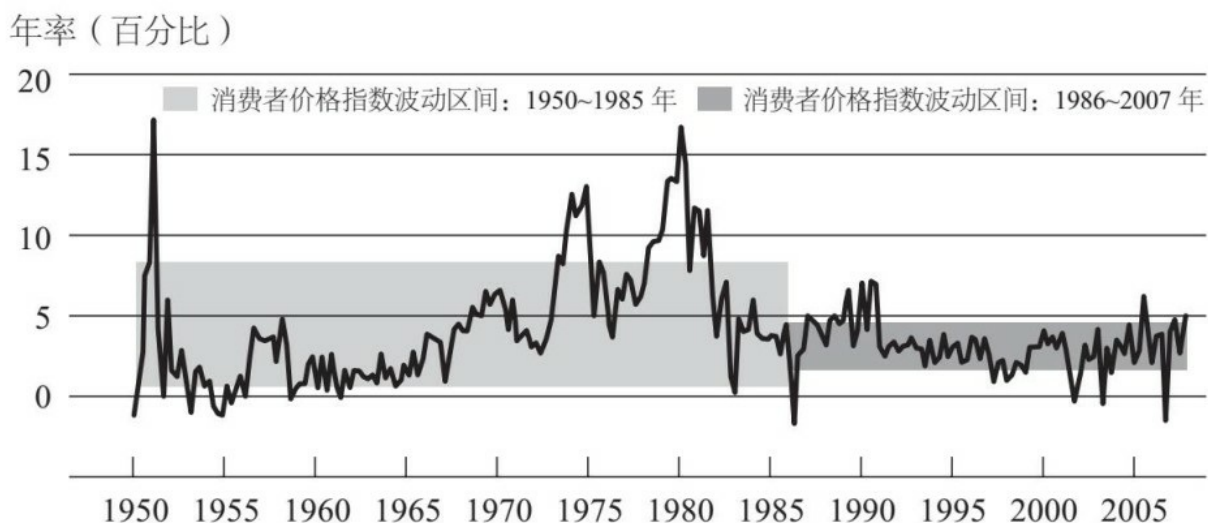


图2-5 1950~2010年间通货膨胀率（根据消费者价格指数计算）

注：以上为季度数据。图中的阴影区域显示的是样本区间数据平均值的正负一个标准差。

资料来源：美国劳工统计局

为什么20世纪80年代中期到2006年间，经济变得更加稳定了？人们对这个问题已经做过大量的研究，相当多的证据表明，货币政策在其中发挥了作用。特别是，沃尔克在20世纪80年代早期降低通货膨胀的努力，虽然导致了严重的经济衰退和大量的短期阵痛，但至少带来了一个回报，那就是经济更加稳定，包括稳定的低通胀率、更加稳定的货币政策以及企业主和家庭对政府更加信任——这对于建立更广泛的稳定性而言意义重大。弗里德曼说过，通货膨胀和失业之间不存在永远的此消彼长：想永远通过保持稍高水平的通货膨胀来降低失业率是不可能的。这是事实。但从另一个角度讲，长时间稳定的低通胀会使经济更加稳定，有利于保持健康的增长率和生产率，维持经济活动。所以低通胀是一件非常好的事情，在20世纪80年代通胀率降低的现象遍布全球。许多国家当时都有通货膨胀问题，但世界各地，甚至发展中国家都大幅降低了通货膨胀率，这对于80年代中期开始的经济增长和稳定起到了积极作用。

“大缓和”并不完全归因于货币政策，也有其他因素，其中之一便是经济结构的转型。比如，企业在发展过程中学会了如何更加有效地管理

自己的库存。即时库存管理是指企业只在生产需要时补充库存，而不是让手头的库存大量堆积。手头没有大量的库存堆积，就减少了经济波动的一个重要来源。因为如果市场需求放缓了，而企业还有很多库存，那就必须在相当长的时间内停止生产，直至把库存消耗完。改善存货管理仅仅是一个例子（我可以举出更多例子），证明了业务实践和经济上其他因素的改进可以让经济更稳定。还有可能是运气变好了，比如石油价格冲击减小等也促进了此次“大缓和”。但如图2-4和图2-5所示，20世纪80年代中期之后经济运行方式出现了相当惊人的变化。

“大缓和”的另一方面是当时美国没有爆发任何规模较大、破坏性强的金融危机。1987年股票市场曾出现过崩溃，但它并没有造成太大的损失。一个更重大的事件是20世纪90年代后期互联网公司股票的繁荣与萧条，它触发了2001年一场温和的衰退。但人们从“大缓和”时期获得的不仅是经济的稳定，金融体系似乎也变得更稳定了。因此，金融稳定政策在这一时期显得不那么重要了。

金融危机的前奏

现在让我们来看看金融危机的前奏。最终导致此次危机的一个关键事件是房价的大幅上涨。图2-6表示的是单个家庭住宅存量价格（将2000年1月的价格指数设定为100）。从20世纪90年代末到2006年初，全美房价上涨了约130%。你可以看到这条线一路上升，显示了房价的急剧上涨。而我接下来要讲的是与这一过程同时或稍晚发生的新增住房抵押贷款标准的破坏。很明显，房地产泡沫或抬高房价很大程度上是由消费者心理造成的。毕竟，20世纪90年代末人们对于推高科技股和股票市场持非常乐观的态度。毫无疑问，一些乐观情绪涌入了房地产市场。所以人们越来越感觉到，房价会持续上涨，房地产是一个“稳赚”的投资。我在加州住过一段时间，房价上涨时，几乎每个人在鸡尾酒会上谈论的都是“你的房子现在值多少钱”、“你在你的房子上花了多少钱”等，工作

显得没那么重要，你只要关注上市的房地产企业就可以了。因此，当时人们对房价上涨能让每个人都发财这件事非常兴奋，很有热情。与此同时，新的抵押贷款承销标准变得越来越低，这反过来使越来越多的人进入房地产市场，从而进一步推高了价格。

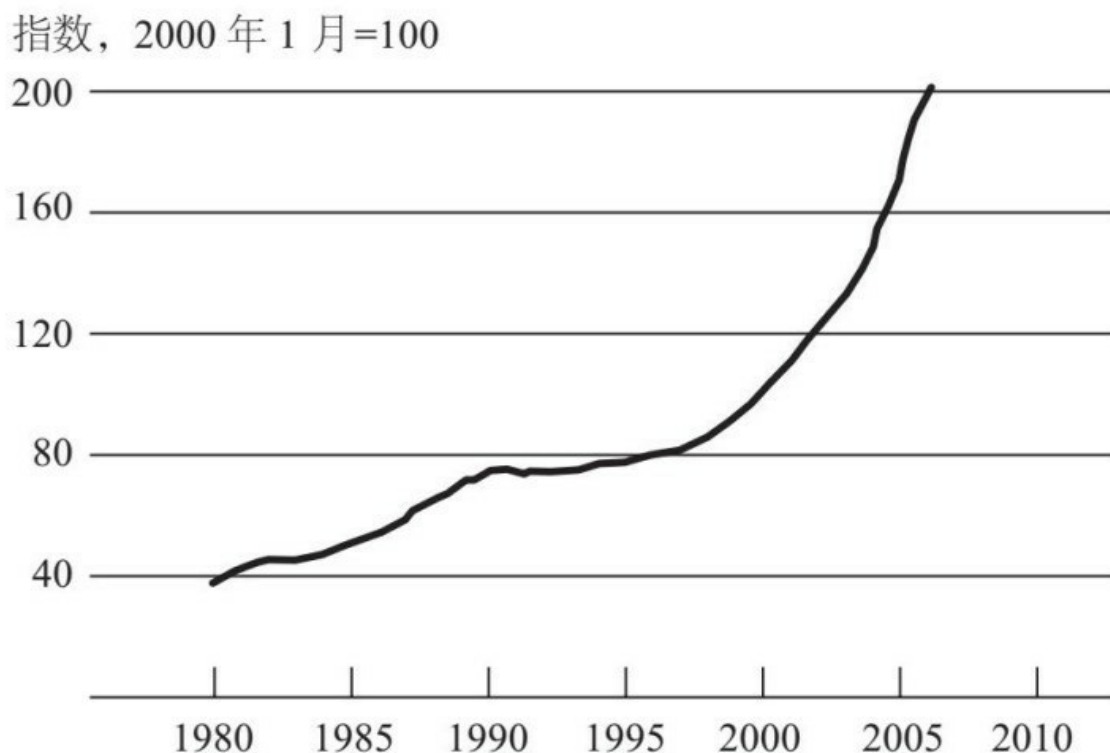


图2-6 1980~2005年间单个家庭住房存量价格

注：只包括购买交易。

资料来源：美国房地产数据分析公司CoreLogic

我们再来谈谈抵押贷款质量。在21世纪初期之前，购房者通常被要求先交一笔首付，即房价的10%、15%或者20%。另外还要出具详细的财产证明（收入、资产等），以此来说服银行给他们贷款，贷款金额通常是他们年收入的4~5倍。不幸的是，随着房价的上涨，许多银行开始把款贷给资质较差的借款人，也被称为非优质抵押贷款^[1]。这些抵押贷款通常需要很少甚至不需要首付和财产证明。从本质上讲，抵押贷款发放者正进一步降低信贷门槛，贷款给越来越多的低标准借款人，从很多

方面都可以看出这一点。图2-7a显示了非优质抵押贷款发放的百分比，就是指在新的抵押贷款中低质量抵押贷款（次级、次优级或其他一些低质量抵押贷款）所占的比例。我们可以看到这一比例的急剧上升，尤其是在21世纪初期到2006年。大约1/3的贷款是非优质抵押贷款。

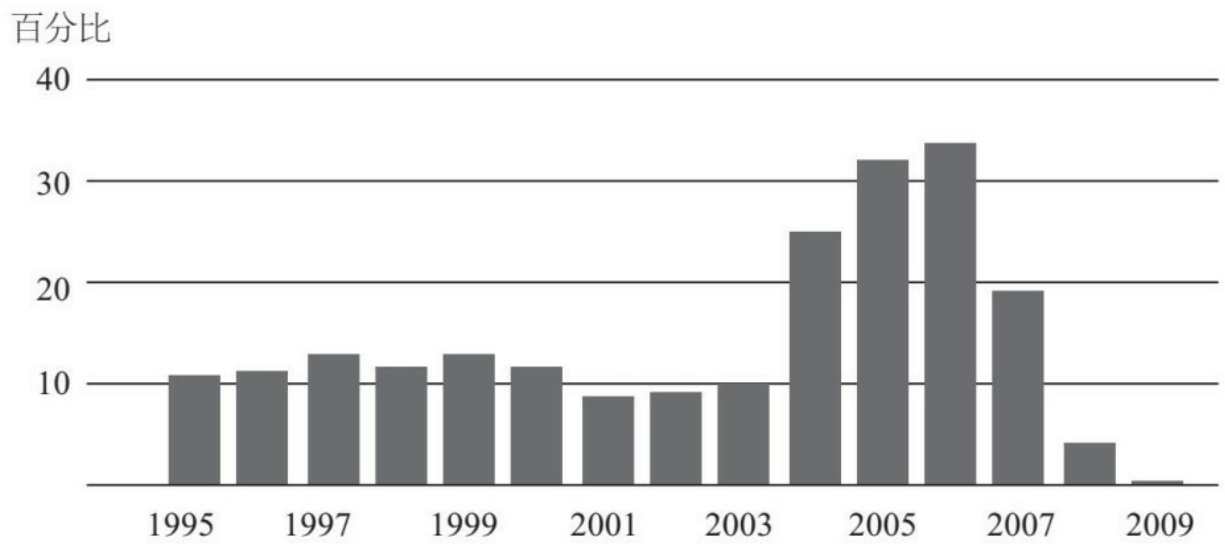


图2-7a 1995~2009年间非优质抵押贷款发放占全部贷款发放的比例

资料来源：基于美国房贷金融内参，由美联储估算

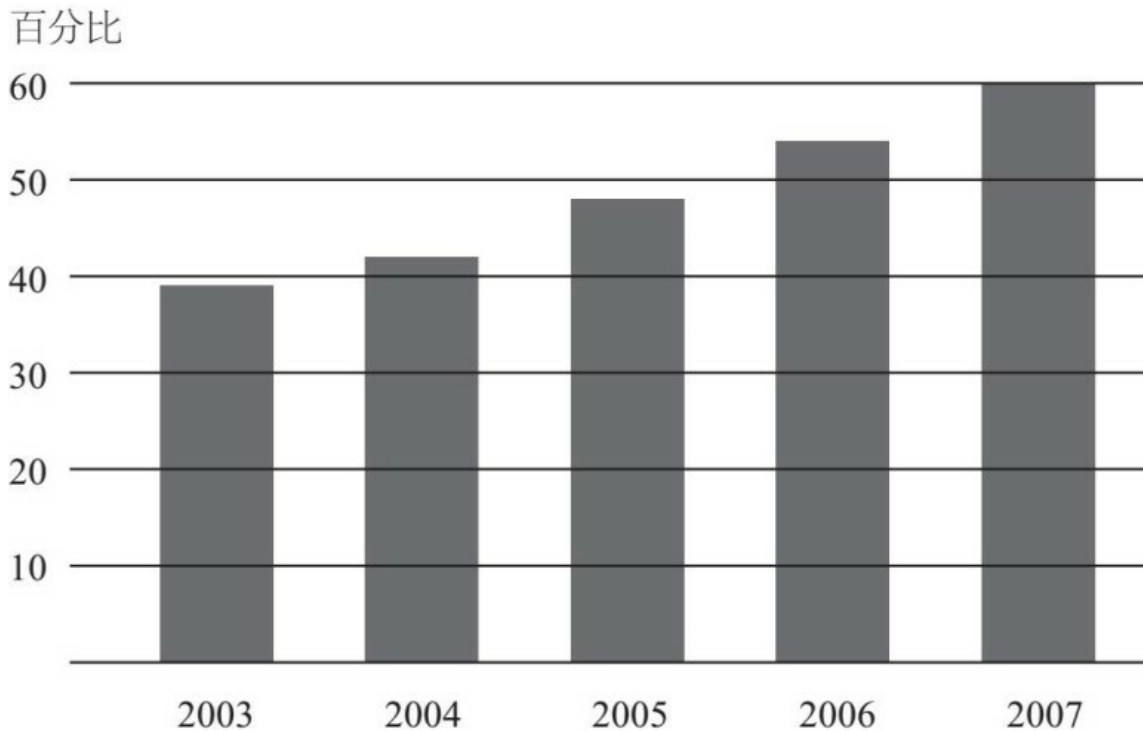


图2-7b 2003~2007年间持有少量或没有财产证明的非优质贷款比例

资料来源：引自克里斯托弗·迈尔、卡伦·彭斯和沙恩·薛伦的《抵押贷款违约率的上升》第27~50页中表1、表2、图C（2009年冬发表于《经济展望》杂志第23期）

图2-7b以另一个指标，即较低或无财产证明的非优质抵押贷款的比例，揭示了抵押贷款质量的恶化。仔细想想，这是相当反常的。如果你想要贷款给信用不稳定的人、不能支付首付的人或信用积分较低的人，人们通常认为你会更加关心他们的收入和财务前景。但是，事实恰恰相反。如图2-7b所示，截至2007年，60%的非优质抵押贷款关于借款人信誉的文件证明没有或不全，所以很明显抵押贷款质量在持续恶化。

这种情况不可能永远持续下去。图2-8显示了债务清偿率。随着房价的不断上涨，借款人月收入中花费在住房抵押贷款上的比例也在不断攀升。我们可以看到，偿还抵押贷款成为个人可支配收入中一笔相当大的支出，最终导致购房成本过高，抑制了对新房子的需求。在这之后，债务清偿率下降，基本上是由利率下降所致。最重要的是，抵押贷款的高额支出最终导致不再有新的购房者出现，房地产泡沫因此破灭，房价

下跌。图2-9显示了房价的变化，我们可以看到从20世纪90年代后期到2006年房价急剧上升。但从2006年至今，房价已下跌逾30%。因此，当时全美房价都在急剧下跌。



图2-8 1995~2011年间抵押贷款清偿率

资料来源：美国联邦储备委员会

针对图2-9反映的情况，有人这样评论：看到这个图时你可能会对自己说，“哦，天啊，我们还有很长的路要走”，因为现在的房价仍远高于15年前。但请记住，这些价格多是名义价格，并没有把通货膨胀计算在内。因此，即使每年只有2%的通胀，在15年之内，物价也上涨了30%或者40%。所以如果考虑通货膨胀因素，你会发现，现在的房价已经很接近泡沫形成前的价格了。

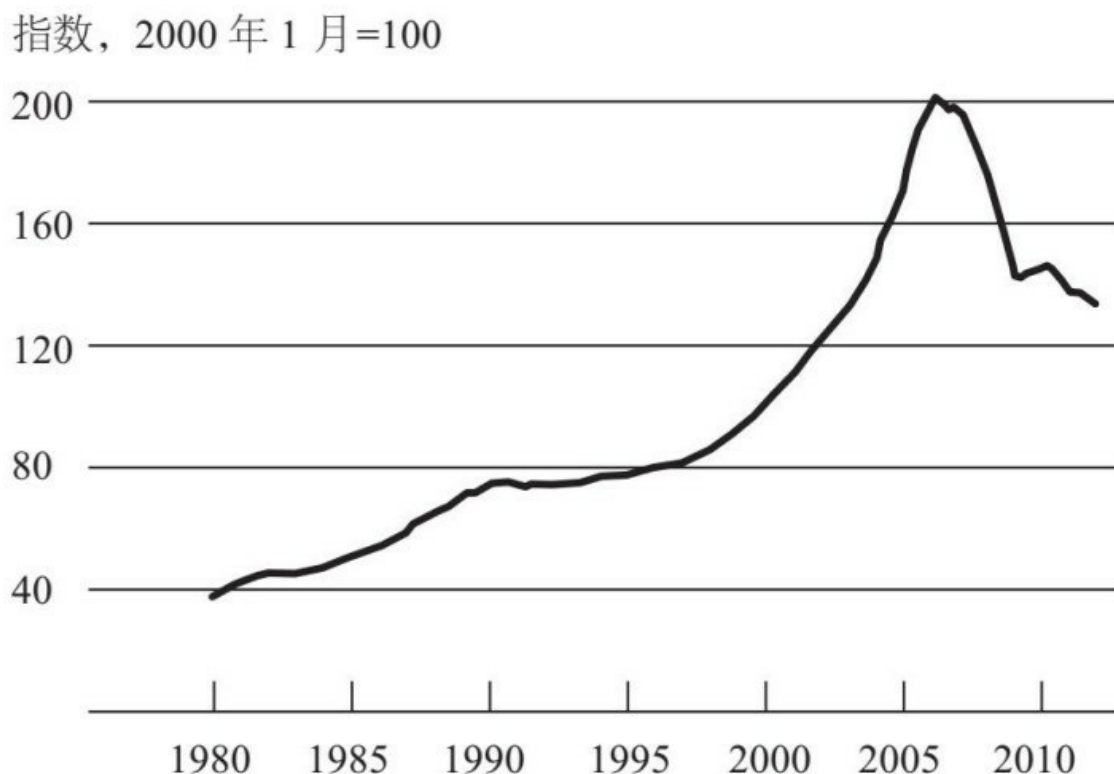


图2-9 1980~2010年间单一家庭住房存量价格

注：只包括购买交易。

资料来源：美国房地产数据分析公司CoreLogic

房地产泡沫的破灭

房价崩盘造成了一系列严重的后果。其中之一就是，很多人因为他们的房子价格上涨、手上有很多股票而觉得自己非常富有，但突然发现房价和股票都缩水了，这意味着他们抵押贷款欠的钱已经大大超过了房屋的价值。情况颠倒过来了，借款人的房产实际上已经是负资产。从图2-10中可以看到，从2007年开始，房屋抵押贷款的数字呈现负资产的状况变得越来越明显。目前，美国总计5500万笔左右的抵押贷款中，大约有1200万或1300万笔（占20%~25%）的抵押贷款已经缩水。

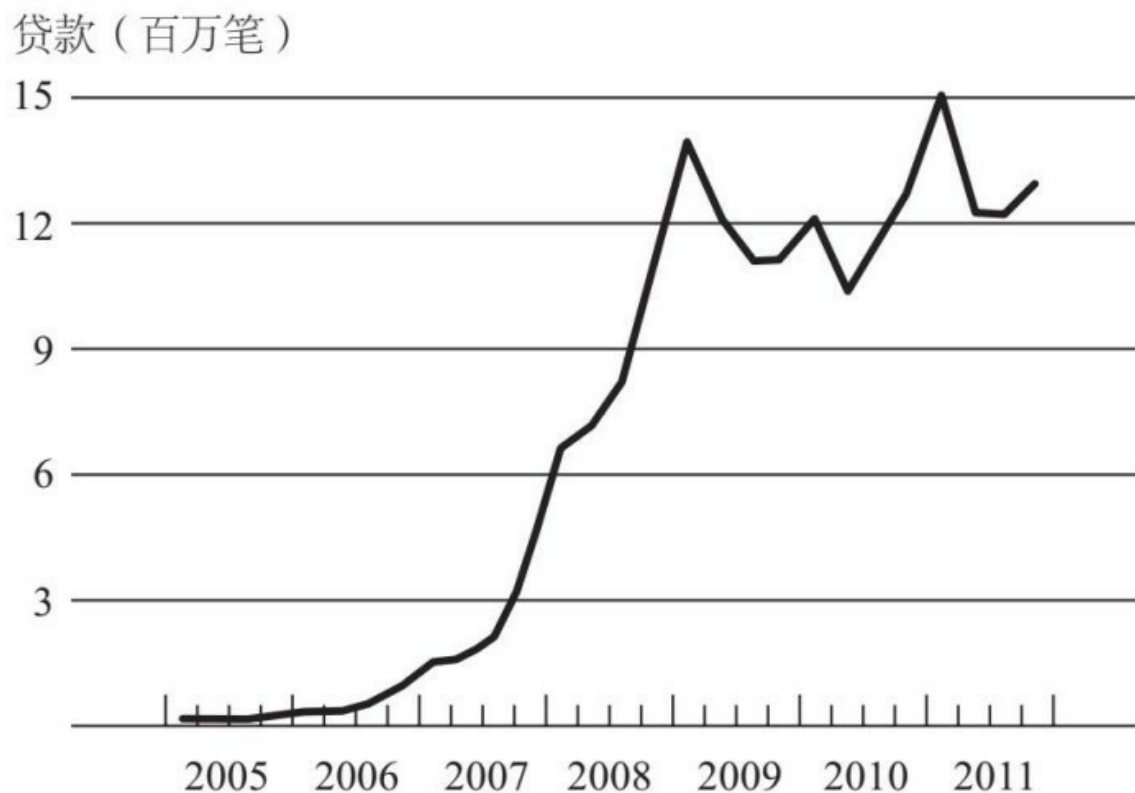


图2-10 2005~2012年间负资产抵押贷款量

注：负资产数据可能不准确，因为次级留置造成数据不完整。

资料来源：基于美国房地产数据分析公司CoreLogic和LPS应用分析公司数据，由美联储计算

同时，由于许多人的债务已经超出其还款能力范围，房价的下跌也会导致住房抵押贷款拖欠率显著上升，债务人未能按时还本付息，最终银行接管了他们的房产并转售给他人，也就是说债务人丧失了抵押品赎回权。图2-11反映了住房抵押贷款拖欠情况，从图中可以看到，2009年的住房抵押贷款拖欠量超过了500万笔，几乎是住房抵押贷款总数的10%，这是非常高的。

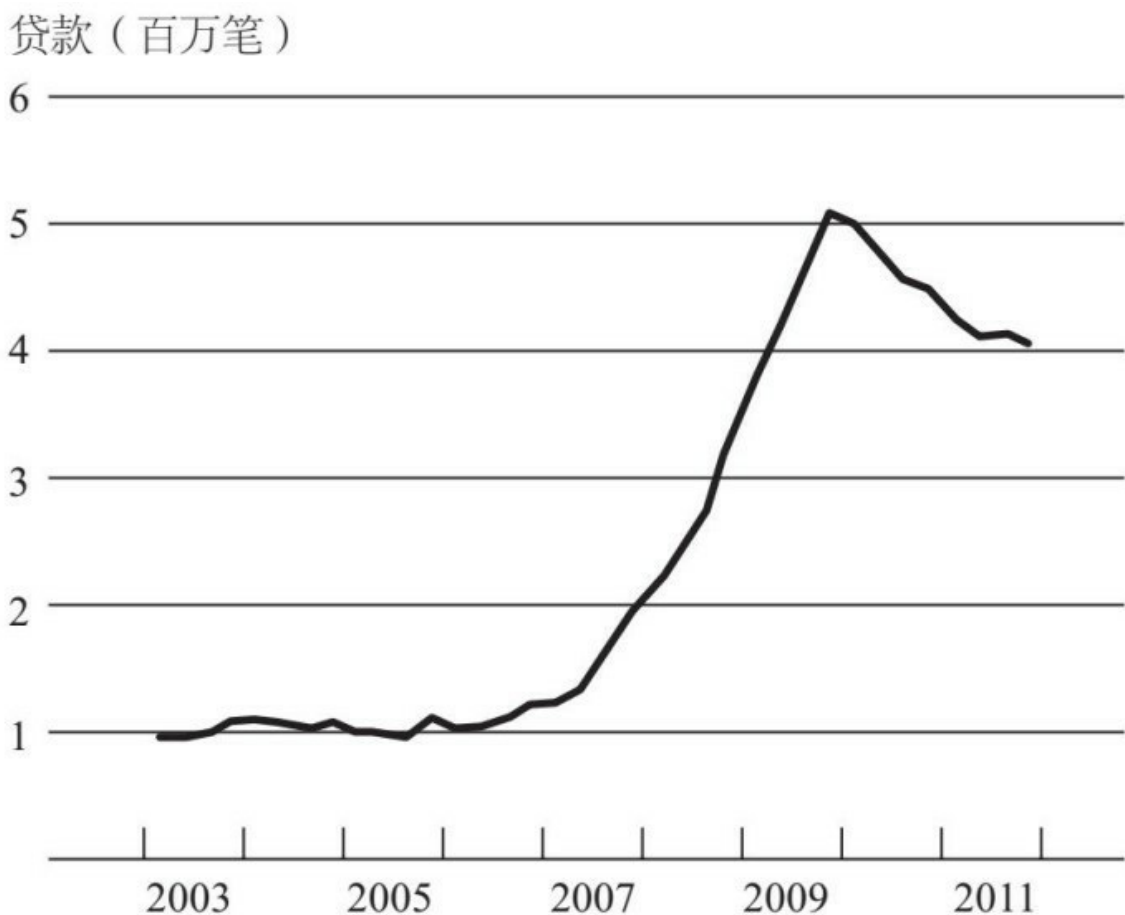


图2-11 2003~2012年间住房抵押贷款拖欠量

注：图中所绘为拖欠90天以上或者丧失抵押品赎回权的住房抵押贷款情况。
资料来源：美联储根据美国抵押贷款银行家协会对全美住房抵押贷款拖欠情况调查数据估算得出

以上是房价崩盘对债务人和业主造成的严重后果，除此之外，它还会对债权人造成影响。面对10%左右的住房抵押贷款违约率，银行及其他住房抵押贷款相关证券的持有者会遭受巨额损失，这在很大程度上引发了此次金融危机。这里有一个很有意思的问题：1999~2001年这三年，不仅互联网股和科技股股价飙升引发泡沫，许多其他股票的价格也都大幅上涨；这些资产价格在2000年和2001年急剧下降，导致账面价值严重缩水。事实上，其账面价值缩水量与本次房地产泡沫破裂导致的账面价值缩水量相差无几。然而，互联网公司破产只导致了一次较为温和的衰退。2001年的衰退从3月持续到11月，历时仅8个月。当时，失业率

确实上升了，但严重程度不及20世纪80年代的衰退和最近的这次衰退。而且，尽管股票价格跌宕起伏，却并没有对金融体系和经济环境造成持续而严重的打击。而在最近一次金融危机中，房价经历了暴涨和暴跌，如果我们以2001年的情况为依据来推断，就会认为这可能会导致经济减速，但不至于很严重。2006年房价下跌时就有人提出这样的观点。但是，房价下跌对金融体系和经济的影响远远超过了股票价格下跌的影响。要想理解这一现象，关键是要区分金融危机的导火索和金融体系的漏洞。房价暴跌和住房抵押贷款受损点燃了导火索，但星星之火想要燎原还需“借东风”，而这借的“东风”就是经济和金融体系的漏洞。也就是说，正是因为金融体系的漏洞，才使得原本可能只是温和的衰退演变成了严重的危机。

对于美国和其他国家而言，究竟是哪些漏洞导致房价暴涨暴跌并演变成严重的经济危机的？这些漏洞既存在于私人部门，也存在于公共部门。首先来看私人部门。许多人借债过多，杠杆过度。他们这样做很有可能是因为经济“大缓和”时期的影响。在经历了20年的经济繁荣和金融稳定后，人们过于自信，愿意举借更多的债务，这样做的后果就是，在盈利空间不大、资产价值又缩水的时候，就会出现资不抵债的情况。

私人部门的第二个重要问题在于，近年来金融交易日益复杂化，但银行和其他金融机构监控、计量和管理风险的能力却没能跟上步伐。也就是说，投入到风险管理的信息技术和资源不足以帮助人们充分意识到风险的存在和严重程度。假设2006年你向银行询问房价下跌20%的影响，银行很有可能大大低估其对资产负债表的影响，因为它们没有能力准确完整地计量所面临的风险。

私人部门的第三个问题是金融机构一向都偏爱诸如商业票据之类的短期融资方式，这些融资方式短则1天，大多不到90天。因此，如同19世纪依赖存贷款的银行一样，如今金融机构也持有大量的短期流动负债，这些负债和19世纪的存款一样容易遭到挤兑。

私人部门的漏洞还存在于奇异金融工具、复杂衍生品等的使用上，例如美国国际集团金融产品公司使用的信用违约掉期。美国国际集团其实是用这些信用违约掉期来向复杂金融工具的持有者出售保险产品。基本上，美国国际集团会向投资者保证，如果这些担保债务凭证遭受损失，他们会予以补偿。只要经济金融体系运转良好，美国国际集团就只管收保费，稳赚不赔。但是，一旦经济形势变糟，这种孤注一掷的行为就意味着损失惨重、后果堪忧。以上是私人部门出现的问题。

公共部门同样也存在严重的问题。首先，金融监管机构与20世纪30年代“大萧条”时期相比基本没变化，未能与时俱进。其中一个方面就是，许多重要的金融机构并没有受到来自任何金融监管机构的全面而严格的监管。不妨以美国国际集团为例，它是一家保险公司，保险业监管机构主要监管其所售的保险产品，美国储蓄管理局主要监管其所属的小银行，而之前所述的信用违约掉期问题却出现了监管真空。另一类被疏忽的企业就是诸如雷曼兄弟、贝尔斯登和美林证券这样的投资银行，它们没有受到法律上的监督。尽管它们自发与证券交易委员会签署了监督协议，但仍然没有受到全面的监管。还有一类企业是政府支持型企业，例如房利美和房地美，尽管受到监管，但监管并不充分，原因我后面会说到。由于监管机制漏洞百出，一些在此次危机中被证明具备系统重要性的企业也没能受到很好的监管。甚至是在法律上有相关监管规定的，监管程度也未能达到应有的水平。

尽管对于所有的政府部门和机构来说都存在同样的问题，不过既然我是美联储的主席，我们还是来谈谈美联储。美联储在监管过程中也犯过错，举两个例子，一是在监管银行和银行持股公司时，对风险的计量做得不够。之前我提到，很多银行没有能力充分了解其所面临的风险。监管者本应该敦促银行培养这种能力，在银行不具备这种能力的情况下，应限制其进行风险投资。由于美联储和其他银行监管部门对此督促的程度不够，结果出现了严重的问题。二是在消费者保护上做得不够好。美联储应当向住房抵押贷款人提供一些保护，如果当初保护得当，

那么至少可以减少一部分房地产泡沫后期的贷款违约。但是出于种种原因，我们未能将损失降到最低。2007年，我担任美联储主席后确实采取了一些保护措施，但已经太迟了，没能够力挽狂澜。因此，权威和权力并不总是能得到有效的利用，这也导致了一些问题。

最后还有一点很微妙，就是我们的监管系统——某个机构，例如美联储、美国货币监理署或者储蓄管理局——通常只负责监管一种类型的企业，比如储蓄管理局只负责监管储蓄机构和类似机构。不幸的是，此次危机中出现的问题牵涉的范围很广泛，不仅仅是一家或者几家企业，而是整个系统出了问题。所以从本质上来看，我们缺少的是对整个系统而不仅是对某个企业的关注。没有哪个监管机构负责检查整个金融体系是否存在问题，以及不同的市场、企业之间的关联是否会给经济造成压力甚至危机。以上是公共部门的薄弱环节。

下面我以一个具有争议性的话题——货币政策的作用来结束本讲。很多人认为，在2001年的衰退之后，美联储在21世纪初保持低利率也是造成房地产泡沫的一个原因。2001年以来，在经济疲软、就业增长低迷、通胀率跌至谷底的情况下，美联储降低了利率。2003年，联邦基金利率甚至跌至1%。有人认为，这是房价如此飙升的原因之一。确实，降低利率这一货币政策的目的之一就是刺激房地产需求，从而刺激经济发展。我认为这是非常具有争议性的，但也是至关重要的，不仅是为了充分认识危机，也是为了给将来货币政策的制定提供前车之鉴。那么，我们在制定货币政策时，应该在多大程度上把类似房地产泡沫的事件纳入考虑范围之内呢？

美联储内部对此做了细致的研究，美联储以外的研究也有很多（因为未能达成共识，所以你可能听说过不同的观点）。据我所知，货币政策对房价的上扬没有起到关键作用。下面我来谈谈这方面的证据。

证据之一是国际比较。人们没有意识到，房价的暴涨暴跌并不是美国独有的。世界上很多国家的房价都经历了暴涨暴跌，而且与其货币政

策并没有紧密的联系。例如，英国的房价上涨相比美国有过之而无不及，但货币政策比美国紧缩，这与房价上涨的货币政策论不符。又如，德国和西班牙使用同样的货币（欧元），拥有同一个中央银行（欧洲中央银行），货币政策也相同，但是德国的房价在整个危机期间非常稳定，而西班牙房价激增的幅度远超美国。因此，这些国外的证据至少说明“货币政策很大程度上导致了房地产泡沫”这一说法不太合理。

证据之二是泡沫的大小。利率和住房抵押贷款利率的变化确实能影响房价和房产需求，这一点在历史上不乏证据。但是如果你关注包括住房抵押贷款利率在内的利率的变化幅度和房价变动的幅度，基于历史数据分析两者的关系，就会发现房价上涨只有一小部分可以用利率变动来解释。换言之，21世纪初房价的上扬幅度很大，而货币政策导致的利率变动幅度相对较小，所以前者不能用后者来解释。

我要引用的最后一个证据是泡沫的时机。罗伯特·希勒是一位以研究包括房地产泡沫在内的经济泡沫而著称的经济学家，他认为房地产泡沫从1998年就开始了，也就是在2001年的经济衰退和美联储下调利率之前。而房价在2004年政策紧缩之后增长迅速，所以时间对不上。对此有两种可能的解释。一种解释是1998年正是技术泡沫的中间阶段，刺激股价飙升的乐观心理预期同样可能会导致房价飙升。一些经济学家提出了另一种可能的解释：20世纪90年代后期，一场非常严重的金融危机席卷了一些亚洲国家和其他新兴市场经济体。危机平息之后，许多新兴市场国家开始大量积累外汇储备，这意味着它们需要得到安全的美元资产，于是对包括住房抵押贷款在内的资产的需求激增。这种需求是来自国外的，因为一些国家决定获取更多美元资产来充当外汇储备。有趣的是，在整个国家所能找到的与房价上涨关系最紧密的就是资金流入，这些资金流入国内，用来购买其认为安全的住房抵押贷款和其他资产，时间恰好也是在1998年初左右。

以上就是对货币政策是房地产泡沫的重要致因的反驳。但是我得强

调，经济学家对此仍争论不休，这很重要，因为进一步说，我们需要反思低利率给经济和金融体系带来的影响。尤其是在当下，出于谨慎考虑，美联储正尽力将金融监管做到最好，以确保万无一失。[\[2\]](#)

此次危机导致了什么样的结果呢？可以说后果很严重。图2-12是金融压力的计量结果，金融压力是一个融合了许多金融指标的指数，可以显示金融体系的压力情况。从图中可以看到，2008年和2009年金融市场的压力陡增。图2-13描绘了股市暴跌的情形。第一次暴跌发生在2000年和2001年的经济衰退时期，当时技术股急剧下跌，但是需要注意的是，最近一次经济衰退中股市的下跌幅度超过了2000年和2001年。图2-14所示为房产建设情况，从中可以看到在经济衰退之前有一次急速的下滑，正是它引发了危机。但是沿着时间轴向右看就会发现，美国至今尚未从下滑中恢复过来。最后，图2-15显示了失业率的激增，峰值达到10%，现在已经下降到了8.3%左右。



图2-12 1994~2012年间的金融压力指数

资料来源：圣路易斯联邦储备银行金融压力指数

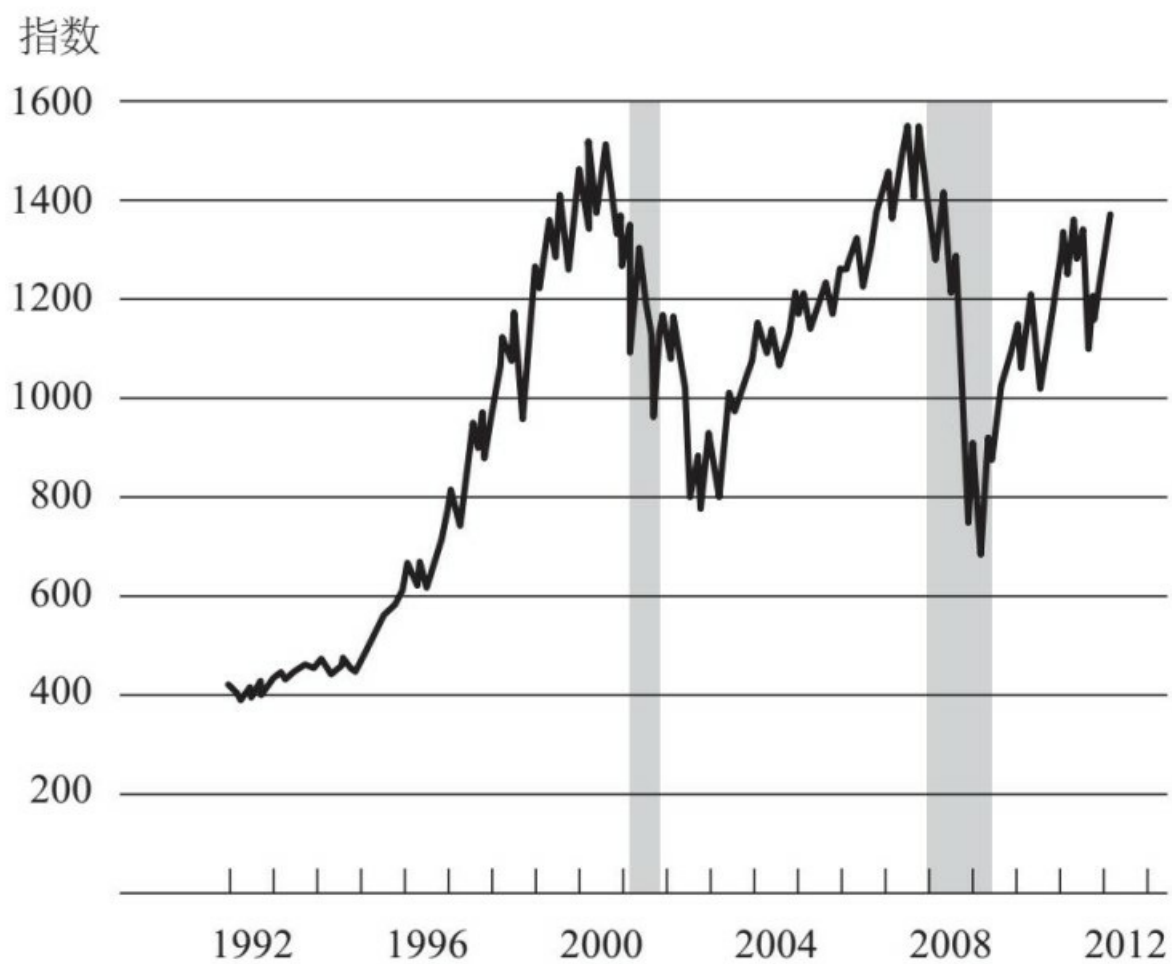


图2-13 1992~2012年间标准普尔500指数

资料来源：彭博社

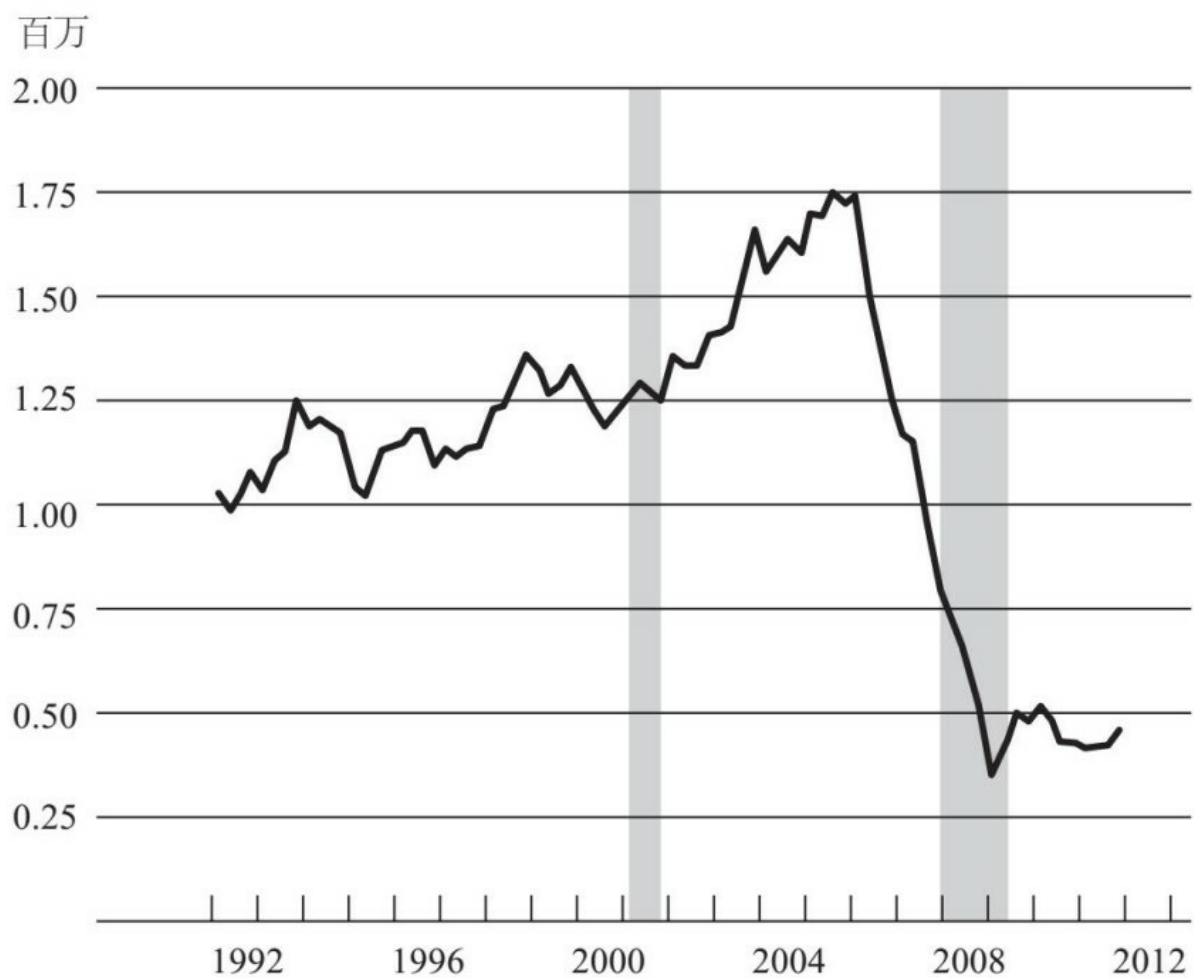


图2-14 1992~2012年间以家庭为单位的住宅开工情况

资料来源：美国人口普查局

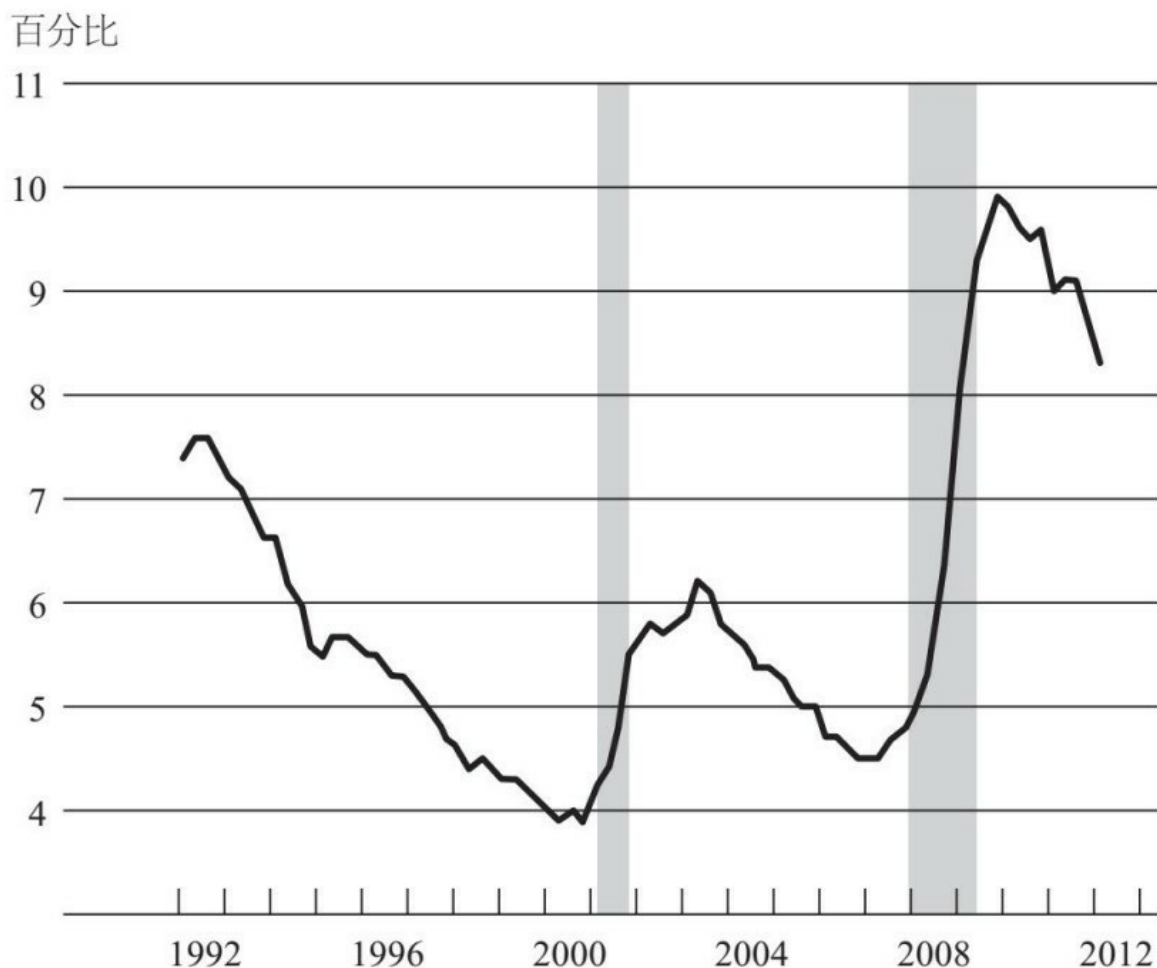


图2-15 1992~2012年间失业率

注：2012年第一季度的值是基于2月的数据。

资料来源：美国劳工统计局



学生：在上一讲中，您谈到了“大萧条”，当时政策收紧得太早，导致经济二次探底。这一讲您谈及20世纪70年代的政策时说，政策收紧得太迟。您是如何判断恰当的时机的？是只有一个恰当的时机还是时机一直在变？

伯南克：找到恰当时机收紧或者放松政策的确很有挑战性，这也是美联储要拥有如此之多的经济学家和模型的原因。预测并不是

非常准确，所以我们需要持续观察现状并适时做出调整。20世纪70年代，那时人们对通货膨胀的预期不受任何限制，所以预测尤其困难。如果油价上涨，人们就会预期通胀率走高，接下来就要求提高工资以应对物价上涨，而工资的提高又会进一步抬高物价，如此循环往复。人人都预期通胀率持续走高，没有人对美联储或者政府能使通胀率保持在一个较低的稳定水平抱有信心。好在现在情形大为不同了，这很大程度上要归功于沃尔克和格林斯潘。在经历了很长一段时期的低通胀率后，尽管油价有所变动，但大多数人对通胀率保持较低水平已经习以为常了。这是很有用的，因为在通胀率保持较低水平的情况下，美联储有更大的余地，即便一段时间内政策宽松，也不会陷入工资和物价交替上涨的恶性循环。因此，沃尔克和格林斯潘的一大贡献就是保持较低的通胀预期，这也是世界各国央行的一大目标。

学生：我想问的是21世纪初的低利率货币政策。您的观点是，很多不同研究都证明了它不是导致房地产泡沫的原因。假如2001年时您是美联储主席，您会让利率保持在那样低的水平上吗？您认为当时那样做是正确的吗？

伯南克：我当时在美联储理事会任职，2002年我就任理事后写的第一篇演讲稿就是有关泡沫和金融监管的，主题为“用合适的政策工具达成目的”。把利率政策与泡沫和资产价格捆绑在一起实在是小题大做，问题就在于房地产业只是经济的一部分，而利率是用来维持经济整体稳定的。所以在经济疲软期，要阻止房价攀升，就要大幅提高利率。当时失业率仍高于正常水平，通胀率跌落至几乎为零。总之，适当地运用货币政策是实现宏观经济整体稳定的，但也不能忽视金融失衡。我认为美联储本可以在监管上表现得更为激进，以确保发起的贷款具有更高的质量，确保企业能有效地管理风险等。我认为第一道防线就是监管。这一讲我谈及的美联储得到

的一大教训就是不要对任何事情太过肯定，要虚心一点。因此，我们永远都不能排除这样一种可能性——如果各种监管和干涉都不能达到我们想要的金融体系稳定，那么货币政策作为最后的手段，可能需要经过一定程度的改良才能解决问题。但是，因为货币政策有如钝器，会对所有资产的价格和整体经济产生影响，所以若能改用更具针对性的政策工具会好得多。

学生：在本讲的结尾，您提到了全球经济失衡也造成了一部分泡沫。美国现在的货币和财政政策聚焦在以借款促经济，那会不会因为借款过度而重蹈危机的覆辙？

伯南克：首先，我们想要达到的是经济整体更加均衡，所以货币政策既会刺激资本形成，也会促进出口。总之，我们想要实现的是需求的主要组成部分——消费、投资、出口和政府支出——更加平衡。目前的货币政策与经济平衡的目标是一致的。话虽如此，目前的消费需求仍远低于危机前的水平，尚未完全恢复，较危机前仍相对疲软，而私人债务却下降了很多。你刚刚提到了全球经济失衡，让我们来谈谈美国的经常账户失衡，也就是贸易逆差。贸易逆差已经下降了很多。因此，无论是全球经济失衡还是贸易巨额赤字都已经发生变化，短期内赤字缩减过多的原因是美国缺少维持经济增长的需求来源。我认为每个国家都需要寻求消费、投资、出口和政府支出之间的平衡，这是我们的使命。但是现在，债务和消费水平与危机前的格局相比仍然较低。

学生：本讲的后半部分您提到了21世纪头10年互联网泡沫后的货币政策是如何保持低利率的，您认为货币政策不是刺激房价上涨的因素。但是从另一个角度来看，低利率会导致私人投资者和银行面临更大的风险，您认为这会不会触发危机？

伯南克：这个问题很好。我认为低利率对投资风险加大有一定的影响。但是，这又涉及经济平衡的问题。在经济衰退阶段，总的来说，大多数投资者变得非常谨慎，过去一段时间当然也是如此。人们想要让风险大小合理，不多不少，而这需要金融监管发挥作用，尤其是对大型机构（例如银行）直接监管以确保其风险管理得当。这又回到了“用合适的政策工具来达成目的”上来。

学生：房地产泡沫图示清晰地显示了事件的来龙去脉，比如房价上涨后又最终下跌。21世纪初，您在关注经济走势时认为在房价泡沫积累之后会发生什么？您是否认为这终将导致一次经济衰退？有一本书《大空头》，讲述的就是一群非常有先见之明的投资者做空市场的故事，您对此持什么观点？

伯南克：我一直在说，房价下降本身并不是主要的威胁。2005年，我在担任小布什总统的白宫经济顾问委员会主席时，为他分析了房价下跌的后果，当时得出的结论是：虽然会导致衰退，但没有预料到会对金融体系的稳定性产生如此深远的影响。2006年，我成为美联储主席之际，房价已经开始下降。在我任职的前两周，我发表声明说，房价下跌即将对经济产生负面作用，结果究竟如何还无法确定。因此我们一直都在提防着房价下跌。真正难以充分预测的是，房价下跌的后果会比互联网公司股票的类似下跌的后果严重得多。我再说一遍，原因在于房价影响住房抵押贷款的方式会破坏金融体系的稳健性，造成恐慌，而恐慌情绪又会加剧金融体系的不稳定性。所以整个事件链条至关重要，并不仅仅是房价下降，而是整个链条。

学生：在次贷危机之前廉价信用遍地的时候，两党都在推动美国的住宅拥有率，最初是比尔·克林顿总统在倡导，后来由小布什总统延续。您认为这一时期支持借贷增加的激进政策在多大程度上导

致了最终的贷款发起人一方信用标准被破坏？

伯南克：这个问题很好，也很有争议性。当时确实有一些压力要增加住宅所有率，这其中掺杂了一些“美国梦”的因素。那段时间住宅所有率上升了，但是所有的责任都由政府来承担却不太合理。大多数的违约贷款来源于私人部门投资者，转手做了私人部门证券化，也就是说，他们根本不经过房利美和房地美，而是直接与投资者接触。房利美和房地美确实有一些次级贷款，但并不是一开始就有的，而是后来才出现的。不过很明显，私人部门即便没有得到政府的鼓励支持，也已经在住房抵押贷款标准的破坏和住房抵押贷款捆绑销售中扮演了重要角色。

学生：我认为您领导美联储期间的一大特点是您承诺提高美联储的透明度。这个房间里的所有人都是这项政策的受益者，但是我很好奇，您是否认为过度透明实际上会损害公众对中央银行的信任？透明是否会使情况变糟？

伯南克：总的来说，我认为透明度是非常重要的。中央银行保持独立性的重要性，与此也有关系。如果中央银行是独立的并且在制定与每个人都息息相关的政策，那它必须为此承担解释责任。人们需要了解中央银行正在做什么，为什么要做，基于什么做出决策。所以，为了让民众知情，我认为中央银行保持透明度至关重要。在所有的场合，包括演讲、和民众对话或记者招待会等，我都一再声明，由我来解释美联储在做什么、为什么这么做，这一点非常重要。保持透明度的另一个原因是，透明可以使民众对政策的理解不断加深，从而促进货币政策更好地发挥作用。例如，如果美联储就其未来的行动方向交换了意见，并且向市场传达了信息，市场会将这些预期以利率的形式反映出来，对经济产生重大影响。所以披露也会减少不确定性，帮助货币政策在金融市场中发挥作用。

学生：我的问题有关价格稳定与通胀预期。您提到了宏观经济稳定和长期经济增长的重要性。鉴于最近已经向市场注入了大量流动性，美联储如何能够保持较低通胀预期？

伯南克：我认为这在一定程度上应归功于前几任美联储主席，尤其是沃尔克，还有格林斯潘，是他们让通胀率保持在较低水平。人们对此已经习惯了，在通胀率年复一年持续较低时，人们也就越来越相信中央银行有能力保持低通胀率。尽管我们经历了油价的涨跌、经济衰退和金融危机，但通胀预期始终保持在美联储的目标值2%左右，这是非常了不起的成绩。

[1] 我说的是“非优质”而不是“次级”。就借款人的信誉而言，次级抵押贷款是质量最差的抵押贷款，但仍有其他贷款质量是低于优质抵押贷款的，也就是所谓的次优级和其他类型的抵押贷款。它们还没有达到传统的授信标准，所以我称为“非优质抵押贷款”。

[2] 如果你想要了解更多，下面列了一些参考文献，分析了货币政策对房地产泡沫的作用和影响。我在2010年1月3日于亚特兰大美国经济学会年会上发表的演讲“货币政策和房地产泡沫”（见www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100103a.htm）中总结了一些证据。演讲内容很大程度上基于简·多科等人所著的《货币政策和房地产泡沫》，该文刊登于《经济政策》第26期（2011年4月刊）的第237~287页，是美联储内部研究成果的集大成之作。卡门·莱因哈特和文森特·莱因哈特所著的《骄兵必败：美联储的政策和资本市场》（美国国家经济研究局，著作序列号16815，国家经济研究局2011年2月出版），阐述了利率变动幅度不足以推动房价的观点和资本流入的观点。肯尼思·库特纳所著的《低利率与房地产泡沫：尚无确凿证据》，收录于道格拉斯·伊瓦诺夫编纂的《中央银行对金融稳定的作用及其变化》，得出了利率和房地产泡沫没有直接联系的结论，但是我得强调这个问题仍有争议。



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

第三讲

美联储应对金融危机的政策反应

本讲中，我想谈谈美联储应对金融危机的政策反应。在前两讲中，我们讨论过一个重要的话题，即中央银行的两大职能——维持金融和经济稳定。回想一下中央银行行使这两大职能所使用的两大工具。对于维持金融稳定，中央银行主要使用的工具是作为最后贷款人，为金融机构提供短期流动性和资金支持。几个世纪以来，各国的中央银行运用这一工具平息了数次金融恐慌。对于维持经济稳定，中央银行最重要的工具是货币政策，在正常时期，货币政策主要体现为短期利率的调整。

接下来，我来谈谈金融危机最为严重的2008年和2009年的相关情况，并主要关注中央银行作为最后贷款人的职能。在最后一讲中，我们会讨论金融危机的后果和经济复苏的情况，并对中央银行的货币政策职能进行阐释。

金融体系的漏洞

如前文所述，金融体系存在的漏洞使得房价的下跌最终演变成了金融危机。虽然从表面上看，房价下跌给金融体系带来的威胁还没有互联网企业股价下跌带来的威胁大。但正是由于这些漏洞的存在，房价的下跌才最终酿成了一场极为严重的危机。前文中提到的漏洞主要是私人部门的漏洞，包括可能由经济“大缓和”造成的过度负债；包括银行部门对于自身风险监管的缺失（这一点非常重要）及其对短期流动性供给的过度依赖（致使银行部门在缺少短期流动性供给时容易遭到挤兑，银行在19世纪也存在类似的问题）；也包括大量奇异金融工具的使用，比如信用违约掉期等金融衍生品，它们会将风险过度集中于某个特定的公司或市场。上面提到的都是私人部门的漏洞。

公共部门同样也存在漏洞，比如监管机构的缺陷。监管机构对于一些较为重要的企业或市场的监管不够充分；而在监管相对充分的地方，

或者至少从法律层面给予了充分监管的地方，监管机构有时也没有把工作落到实处。例如，监管机构并没有采取足够的政策措施来敦促银行部门更好地监控自身的风险。最后，监管部门视野的局限性也是重要原因之一。金融危机爆发后，各监管机构只关注了金融体系中某个部分的态势，而没有将金融体系的稳定视为一个整体，并给予足够重视。

接下来我们讨论另一个重要的公共部门漏洞，即政府支持型企业——房利美和房地美（以下简称“两房”）的漏洞。“两房”虽然名义上是私人企业（各自有股东和董事会），但它们实际上是经美国国会批准、为支持房地产业的发展而建立起来的政府支持型企业。“两房”并不直接从事住房抵押贷款业务，也就是说，客户无法在房利美的营业部办理住房抵押贷款。相反，这两家公司是住房抵押贷款的发起人和最终持有人之间的中间人。比如，一家从事住房抵押贷款业务的银行将住房抵押贷款卖给了“两房”，之后，“两房”会将它们购买的所有住房抵押贷款打包成住房抵押贷款支持证券，然后卖给投资者。住房抵押贷款支持证券是成千上万份住房抵押贷款的组合，这一资产组合的过程就是“资产证券化”。“两房”发起资产证券化过程，并通过销售这些证券化产品进行融资。值得注意的是，当“两房”这样的政府支持型企业销售住房抵押贷款支持证券时，它们也为这些证券背后的住房抵押贷款提供了信用担保。所以，当这些资产支持证券的基础资产——住房抵押贷款——的违约风险增加时，“两房”也会遭受损失。在当时，政策允许“两房”在较低的资本充足率水平下运营。于是，当大量的住房抵押贷款发生违约时，这两家公司面临的风险就会大大增加，因为它们没有足够的资本金来偿付其为住房抵押贷款提供的信用担保。尽管这次金融危机中出现的许多问题都超出了人们的预期，但是“两房”潜在的巨大风险却早在意料之中。在金融危机爆发前的十几年中，美联储和多位专家就曾指出，“两房”过低的资本充足率对于金融体系的稳定来说是一个威胁。更为糟糕的是，“两房”除了向投资者销售大量住房抵押贷款支持证券外，本身也大量持有上述证券，这些证券中既有由它们发起的，也有由其他私人部门发起的。“两房”固然可以通过持有这些住房抵押贷款获利，但是这些住

房抵押贷款在一定程度上却是缺乏担保或不受保护的，因而“两房”很容易遭受损失；另外，由于自身的资本充足率不够，“两房”的运营更是充满了风险。

金融衍生品的泛滥

导致金融危机爆发的重要原因不仅仅在于房价的起落，更在于随房价变化而变化的住房抵押贷款产品及相关衍生产品的广泛使用。当时的市场上充斥着大量的奇异住房抵押贷款产品，之所以称为“奇异”，是因为它们不是标准化的产品（标准化的住房抵押贷款的期限一般为30年，而且利率固定）。这类奇异住房抵押贷款通常是为那些信用水平较差的人提供的，其共同的特征之一就是，只有当房价保持上升态势时，借款人才能够还得起贷款。假设某人获得了一种浮动利率住房抵押贷款，其初始利率为1%，这意味着他在最初的一两年能够偿还每期的还款额。但是，两年之后，贷款利率可能上升到3%，4年之后可能上升到5%，之后还会越来越高。为了避免这种情况发生，在某个时间点，他需要用某种更为标准化的住房抵押贷款来进行再融资。只要房价一直保持上升，其房屋资产就会增值，他也能够轻易地进行再融资。但是，一旦住房价格不再上升，例如，到2006年时房价已经在快速下跌，借款人的房屋资产就会贬值，形势也变得糟糕起来。此人将无法再融资，并且已没有能力偿付日益增加的住房抵押贷款月供。

在当时的市场上，充斥着如下一些劣质的住房抵押贷款：

- 只付利息的浮动利率住房抵押贷款；
- 含权浮动利率住房抵押贷款（允许借款人改变其每期的还款额）；
- 超长期的住房抵押贷款（贷款期限超过30年）；

- 负摊销浮动利率住房抵押贷款（首付款甚至可以低于当期利息）；
- 无信用证明的住房抵押贷款。

大部分劣质的住房抵押贷款都有一个共同的特征，即还款额在最初的几期会低于应还额，但是随着时间的推移，还款额会逐渐上升。以含权浮动利率住房抵押贷款为例，此类浮动利率住房抵押贷款允许借款人改变每期的还款额。每期的还款额可以低于应还额，而未还部分会结转到住房抵押贷款之中，留待将来偿还。劣质的住房抵押贷款的另一个共同特征是，需要的信用证明很少，例如无信用证明的住房抵押贷款，它意味着在发放住房抵押贷款时基本没有对借款人信用状况和还款能力进行审核。

图3-1为当时的两则住房抵押贷款广告，从中我们可以发现一些问题。个人觉得右边的那则广告更有意思。我们抹去广告发起公司的名字，来看看这则广告中的住房抵押贷款的一些特征。“初始利率仅为1%”的意思是说，第一年的利率为1%，但并没有说明第二年的利率为多少。“只需口头说明收入情况”的意思是说，口头告知该公司自己的收入状况，由其记录下来即可，并不需要其他的核查程序。“无须信用证明”，顾名思义。“可以全额贷款”，也就是说无须首付。“只需支付贷款利息”的意思是说，只需支付利息，而不必支付本金。“债务合并”是一个很有意思的安排，它允许借款人将信用卡贷款等其他类型的债务与住房抵押贷款合并在一起，进行统一贷款和偿还。很明显，这些做法都存在不少问题。

通过组合
贷款，您
可以节省
××美元。

住房贷款如此简单！

- 月供超低
- 80%的人都可以
申请成功
- 无须前期费用和
相关义务
- 专为信用状况不
佳的人提供



初始利率仅为 1%

只需口头说明收入情况
无须信用证明
可以全额贷款
只需支付贷款利息
债务合并

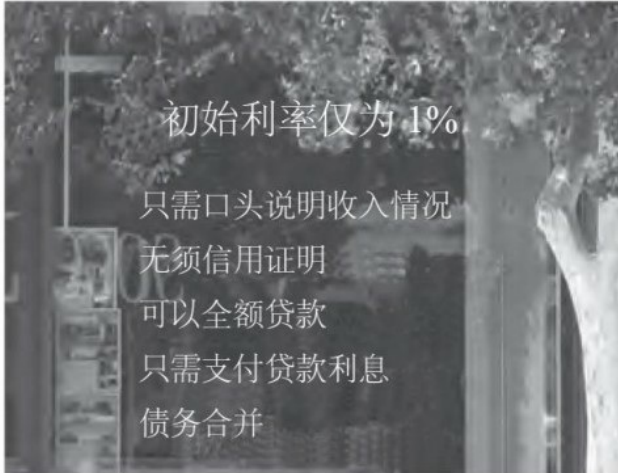


图3-1 住房抵押贷款放款标准降低

住房抵押贷款公司、银行、储蓄贷款机构以及其他一些机构发起了这些非优质的住房抵押贷款，那么这些住房抵押贷款最终流向了何处，又是如何获得融资的呢？我的回答是，其中一部分继续留在了发起人的资产负债表上，而这些奇异住房抵押贷款或者说次级住房抵押贷款中的另外一大部分都被打包成了证券化产品，在市场上销售。

有些住房抵押贷款证券产品相对来说比较简单。如果要将住房抵押贷款出售给房利美或者房地美，就必须满足这两家公司的信用证明要求。前面提到，“两房”之后会将这些住房抵押贷款打包、组合形成住房抵押贷款支持证券，并提供信用担保，然后进行销售。这些证券只是由多份住房抵押贷款组合而成的相对简单的金融产品。

但是，现实经济中也存在一些非常复杂且难于理解的证券，比如担保债务凭证。这种证券将住房抵押贷款和其他类型的债务打包、组合，

然后以不同的方式进行拆分，卖给不同的投资者。这就导致了某些投资者获得的是风险较低的产品，而另外一些投资者获得的则是风险较高的产品。这些证券非常复杂，投资时需要进行大量的分析。

许多投资者都愿意购买这类证券，原因之一是这类证券拥有信用评级机构给予的AAA评级。信用评级机构是专门对债券和其他证券产品进行质量评级的机构，AAA评级实际上意味着这类证券非常安全，投资者无须担心信用风险。这类证券的投资机构，包括养老基金、保险公司、外国银行，在某些情况下甚至还包括富裕的个人投资者。而发明这类证券的金融机构通常自己也会持有一部分。例如，金融机构发明了某种财务虚拟调节证券（一种表外工具），它们会持有这些证券，并通过商业票据等成本较低的短期资金进行融资。可见，这些证券一部分流向了投资者，另一部分则由金融机构自己持有。

除此之外，美国国际集团等保险公司也会从事以这类证券为标的的保险业务。例如，它们会向投资者出售各类信用衍生品，“支付保费后，如果住房抵押贷款支持证券的基础资产出现违约，我们将予以全额赔付”。这样一来，这类证券就可以获得AAA评级。当然，这些操作并没有使这类证券的基础资产本身的质量得到改善，反而为风险在整个金融体系中的扩散创造了条件。

图3-2描述了次级住房抵押贷款的证券化过程。如图左边所示，“劣质住房抵押贷款”主要来自住房抵押贷款公司或从事贷款业务的储蓄公司。这些公司不会特别关注贷款的质量，因为它们要做的是将贷款卖给其他机构。在住房抵押贷款被卖给大型金融机构之后，这些金融机构会将住房抵押贷款或其他证券进行组合，形成另一种证券，这种证券实际上是其背后所有住房抵押贷款和其他证券的资产组合。

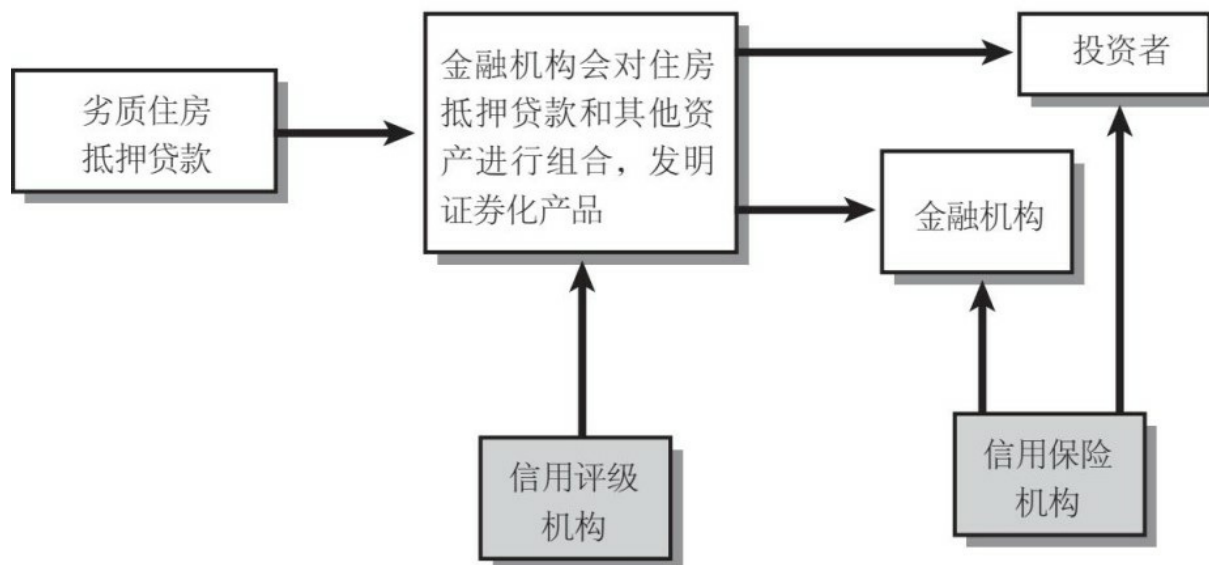


图3-2 次级住房抵押贷款证券化过程

现在，发明这些证券的金融机构可能会和信用评级机构进行协商讨论，争取使这些证券获得AAA信用评级。最终，这些证券基本上都会获得AAA评级。之后，金融机构会将这些证券以不同的方式进行拆分或直接卖给养老基金等投资机构。但是，金融机构也可以自身名义或者通过相关投资渠道大量地持有这类证券。最后，如图3-2右边所示，在支付了一定的保费之后，美国国际集团等住房抵押贷款保险公司会为这些证券提供信用保险，以免作为基础资产的住房抵押贷款状况恶化之后蒙受损失。图3-2即为资产证券化过程的基本结构。我曾经研究过资产证券化的完整流程，非常复杂。该图虽是大幅精简后的版本，但已涵盖了资产证券化的基本思想。

我们回忆一下，金融危机和恐慌往往发生在这样的情况下：各类金融机构资产负债表的资产端往往都是低流动性资产（如长期贷款），而负债端都是高流动性的短期负债（如储蓄存款）。就典型的银行危机而言，如果储户对银行资产的质量丧失了信心，他们就会争先恐后地从银行提取现金，而银行却没有能力满足每个人的提现需求，因为将贷款变现需要一定时间。所以，银行挤兑就会不断地自我放大。银行要么选择破产，要么在市场上大量抛售其长期资产，免不了遭受巨额损失的命

运。

2008~2009年的危机是一次典型的金融恐慌，但发生在不一样的体制环境之中：不再只限于银行部门，而是扩大到了整个金融市场。如前所述，房价在2006年和2007年下跌时，通过次级住房抵押贷款购房的人丧失了偿付贷款的能力。随着越来越多的人拖欠贷款、出现违约，人们的偿债能力明显下降，这给金融机构和它们发明的投资工具以及美国国际集团等信用保险公司带来了巨额损失。不幸的是，这些证券太过复杂，金融机构对于自身风险的监管远远不够。然而，问题并不仅仅在于这些公司蒙受的损失。即使美国所有的次级住房抵押贷款都变得一文不值，其对金融体系造成的损失也只相当于一个糟糕的股票交易日：规模并不是很大。关键在于，这些住房抵押贷款分布于不同的证券之中，并在不同的市场上流动，没有人真正知道这些证券的源头，也没有人知道谁将会遭受损失。这给金融市场带来了很大的不确定性。

所以，无论你通过何种方式进行短期流动性融资，不管是商业票据还是其他类型的票据，借款人都会拒绝为你融资。有很多资金并没有受到存款保险制度的保护，它们就是所谓的批发资金，主要来自投资者和金融机构。在典型的银行挤兑事件中，一旦某家银行被怀疑存在问题，不管它的投资者、债权人或者交易对手的怀疑起于何时，他们都会迅速将资金从该银行收回，只因为：储户会取出存在该银行的资金。这就会引发一连串的挤兑事件，对主要的几家金融机构造成巨大的压力；金融机构丧失融资能力，它们将不得不快速地甩卖资产，给一些重要的金融市场带来严重的混乱。于是，在“大萧条”时期有成千上万家银行倒闭。当时，美国倒闭的银行几乎都是小银行（欧洲的一些大银行也倒闭了）。但是，2008年的情况却不太一样，除了小银行倒闭之外，最大的几家金融机构也遭受了巨大的压力。

让我们来看看当时遭受过巨大压力的几家公司。先是贝尔斯登公司，一家证券经纪交易商，在2008年3月的短期融资市场上遭受了很大

的压力。最后，在美联储的援助下，这家公司于3月16日被摩根大通收购。在那之后，紧张的形势稍微平复了一些，整个夏天都充满了危机放缓的希望。但是，在夏末之际，形势却开始真正变得紧张起来。

2008年9月7日，“两房”已明显资不抵债。这两家公司的资本金已不足以偿付其住房抵押贷款担保业务的损失。美联储、“两房”的监管机构携手美国财政部共同行动，对这两家公司的债务缺口进行了估算。那个周末，在美联储的援助下，这两家公司以有限破产的形式被财政部接管。与此同时，财政部获得了国会的特批，可以对“两房”的所有债务提供担保。也就是说，当时这两家公司处于半破产的状态，但美国政府对其住房抵押贷款支持证券提供了担保，从而保护了投资者。美国政府必须这么做，不然会导致更严重的金融危机，因为全世界投资者持有的住房抵押贷款支持证券的账面价值高达数千亿美元。

9月中旬，证券经纪交易商雷曼兄弟公司遭受了惨重的损失，面临的形势非常严峻，既没有找到合意的收购者，也无法获得增资。9月15日，这家公司正式申请破产。同一天，另一家大型证券经纪交易商美林证券，被美国银行收购，基本上摆脱了潜在的破产危险。

9月16日，世界上最大的综合型保险公司、主要从事信用保险业务的美国国际集团公司，也遭到了客户的严重攻击。客户通过保证金要求和短期融资来索要现金。美联储为美国国际集团提供了紧急流动性援助，从而使其免于破产。

华盛顿互惠银行是世界上最大的储蓄公司之一，大量从事次级住房抵押贷款业务。9月25日，监管部门将其关闭。经过拆分之后，这家公司被摩根大通收购。10月3日，曾是美国五大银行之一的美联银行，也遭受了巨大的压力，被另一家大型的住房抵押贷款供应商富国银行收购。

我提到的这些公司都是美国排名前10或前15的金融机构，类似的现

象也发生在欧洲。所以说，这一次不只是小银行遭遇了危机，那些大型的、复杂的跨国金融机构也濒临破产。

应对危机的举措

在第一讲中，我们讨论过“大萧条”时期的一些教训，现在来回忆一下。首先，在20世纪30年代，美联储没有采取足够的措施来维持银行系统的稳定，这一点给我们的教训就是，在金融恐慌时期，中央银行应该根据“白芝浩原则”进行自由放贷，以避免银行挤兑，从而稳定金融体系。其次，在20世纪30年代，美联储没有采取足够的措施来避免通货紧缩和货币供给收缩，因此第二个教训就是，要以宽松的货币政策来避免经济陷入深度衰退。在吸取了这些教训之后，美联储和联邦政府采取了强有力的政策行动来阻止21世纪初的这次金融恐慌，并与美国国内的其他机构、外国中央银行和政府进行合作。

现在，我认为金融危机没有引起人们足够注意的一个方面就是其全球性。特别是，欧洲在本次金融危机中和美国一样遭受了很大的冲击。但是，这却是一个令人印象十分深刻的国际合作案例。

2008年10月10日，七国集团例行峰会在华盛顿举行，这是全球最大的七个工业化国家的中央银行行长和财政部长参加的会议。现在告诉你们一个大秘密：诸如此类的知名国际大会通常都非常乏味，因为大部分的工作都已由工作人员提前完成。虽然这类会议的确会就某些议题进行讨论，但会议公报早已由工作人员提前拟好，大部分的时间都只是在例行公事。然而，2008年10月的这次会议却并不乏味。整个会议几乎完全没有按照议程来进行，与会人员一直都在讨论该如何应对金融危机的问题。那我们到底应该如何共同应对这一场威胁全球金融体系的危机呢？最后，在美联储的提议下，会议新拟了一份原则声明。根据这些原则，各国将会共同采取措施来避免那些具有系统重要性的金融机构破产。遗

憾的是，这次会议是在雷曼兄弟破产之后举行的。我们要确保银行和其他金融机构能够获得中央银行的融资和政府的注资。要采取措施恢复储户和投资者的信心，然后尽可能地就规范信贷市场展开合作。这是一个全球范围内的共识。在接下来的一周内，英国第一个颁布了一项综合政策计划来稳定银行系统。美国也宣布了对银行进行注资的主要步骤。总的来说，在这次会议之后的几天内，发生了很多事情。

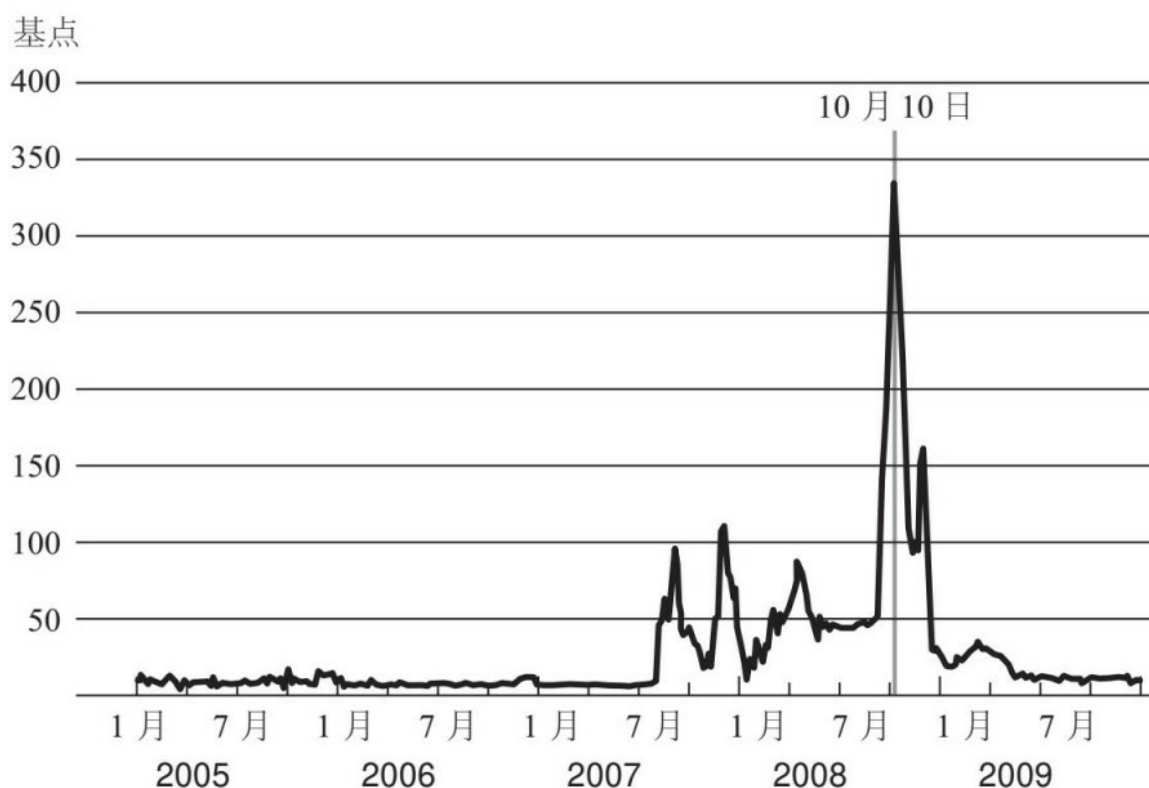


图3-3 2005~2009年间银行间隔夜拆借成本

注：伦敦同业拆借利率（LIBOR）减去隔夜指数掉期利率。

资料来源：彭博社

图3-3中显示的银行间隔夜拆借利率的走势可以说明这些政策措施的显著效果。正常情况下，银行间隔夜拆借利率非常低，远低于1%。这是因为，银行本来就需要在其他机构存放隔夜资金，而且一般的观点也认为，对另一家大型银行进行隔夜拆借是非常安全的。如图所示，从2007年开始，银行之间开始失去信任，其结果就是隔夜拆借利率上升。

例如，在2007年，人们感觉到了房价下跌的压力，市场对于住房抵押贷款的质量和财务状况的担忧情绪开始增加。2008年3月，随着贝尔斯登被收购，隔夜拆借利率达到了一个阶段性峰值。虽说与后来的情况相比，这一峰值并不算什么，但也反映了当时的困难情形。在那段时期，金融市场和资金市场出现了剧烈的波动。我们来看看市场对于贝尔斯登流动性问题事件的反应。银行间市场利率急剧上升，然而，在利率如此之高的情况下，很可能不会产生多少拆借交易量。这意味着，最大的几家银行突然间失去了相互信任，因为没有人知道谁会是第二个贝尔斯登，谁将会破产，谁又将出现资金压力。

下面来看看国际声明发表之后的情形。在后来的几天内，资金压力开始下降，直至2009年1月初，银行系统的资金压力都在显著改善。这是一个很好的国际合作范例，说明了形势的好转不仅仅发生在美国，也不仅是美国或者美联储的政策起到了作用。实际上，它是全球合作的结果，尤其是美国与欧洲之间的合作。

然而，在为社会提供流动性方面，美联储的确扮演了至关重要的角色，确保了金融恐慌处于可控范围之内。我简要谈谈这方面的概况，之后举两个例子予以说明。当银行出现资金短缺时，美联储通常会用一种被称为贴现窗口的工具来为其提供短期融资。银行可以通过这一工具获得隔夜贷款，并向美联储提供相应的抵押品。有了这些抵押品，银行就可以以贴现率获得隔夜贷款。贴现率即美联储向银行收取的贷款利率。贴现窗口作为美联储为银行提供贷款的一种工具，通常是非常有效的。通过这种方式贷款给银行不需要特殊程序，美联储经常这样贷款给银行。在这次危机中，为了确保银行获得信贷资金，美联储对贴现窗口进行了一些调整。为了将更多的流动性注入金融体系，美联储延长了贴现窗口贷款的到期时间。而通常来说，贴现窗口贷款一般都是隔夜到期的。美联储延长了贴现时间，并对贴现窗口资金进行公开招标，让企业通过竞标决定其贷款利率。我们认为，通过这些固定数额资金的公开拍卖，至少可以相信大量的现金进入了金融体系。这里的关键之处在于，贴现窗

口是实现美联储最后贷款人职能的常规工具，它非常管用，因此要不断地运用这一工具来确保银行获得现金，从而稳定市场恐慌情绪。

但是，我们现在面临的金融体系要比1913年开始创建美联储之时复杂得多。现在，市场上的金融机构种类繁多。前面提到，此次金融危机与过去的银行危机类似，只是它发生在各类不同的金融机构和体制环境中。因而，美联储需要采取贴现窗口以外的其他措施。为了使其他类型的金融机构也可以获得中央银行的贷款，必须提出一系列其他的政策措施来为市场提供特殊的流动性和信贷工具。根据“白芝浩原则”，缓解金融恐慌的最佳方式就是为那些缺乏资金的机构提供流动性。但是，美联储发放的所有贷款都是需要抵押担保的，不能拿纳税人的钱当儿戏。最后，资金不仅流向了银行部门，并且更为广泛地流向了整个金融体系。这些政策和措施的目的是增加金融体系的稳定性，使信用再次流动起来。需要强调的是，中央银行作为最后贷款人的这一职能已存在了数百年，只是与传统的银行环境相比，它现在面临的体制环境发生了变化。

下面，我们将介绍一些运用特殊程序进行处理的金融机构和市场。对于银行部门可以通过贴现窗口工具来处理。但是其他类型的金融机构，比如证券经纪交易商（从事证券和衍生品交易的金融机构），也面临着严重的问题，包括贝尔斯登、雷曼兄弟、美林证券、高盛、摩根士丹利等。美联储通过抵押贷款为这些企业提供现金或短期流动性支持。商业票据债务人和货币市场基金获得资金援助。在现代金融体系中，不只住房抵押贷款，包括汽车贷款、信用卡贷款在内的所有不同种类的消费信贷，都可以通过证券化过程来融资。例如，银行可以将其所有的信用卡应收账款打包成一个证券化产品，然后在资产支持证券市场上卖给投资者，这与住房抵押贷款的销售过程类似。而在金融危机期间，资产支持证券市场几乎完全冻结，美联储采取了一些新的流动性措施，成功地帮助市场恢复了运转。

需要说明的是，尽管美联储通过常规贴现窗口向银行部门提供贷款

的程序是完全标准化的，但其他类型的贷款却需要美联储调用应急特权。《联邦储备法案》第13条第3款中有这样一句话，在非常时期和紧急情况下，美联储可以为银行以外的实体提供贷款。自20世纪30年代以来，美联储一直没有运用过这一特权。但是，本次危机情况特殊，随着不同的机构和市场陆续浮现出各种问题，美联储调用了这一特权，用以稳定各个市场。

这里我举例说明一下当时美联储采取的行动及其对经济的作用。我们先简单谈谈货币市场基金。货币市场基金是一种基础性的投资基金。投资者购买基金份额，然后通过基金来投资于短期流动性资产。历史上，货币市场基金的单份价格通常维持在1美元。所以，货币市场基金与银行存款非常类似，通常是养老基金等机构投资者的选择目标。一个拥有3000万美元现金的养老基金很可能不会将钱存入银行，因为存款保险的覆盖额度是有限的，这么多钱无法获得全额保险。

因此，除了将现金存入银行之外，还可以购买货币市场基金。每投资1美元的货币市场基金，除了保本外，还可以赚取一些利息。这类投资的期限很短，资产安全性好，而且流动性高。所以，对于机构投资者而言，货币市场基金是进行现金资产管理的好工具。

如前文所述，货币市场基金份额并没有存款保险，但是投资者可以在任何时候将基金份额兑换成等额美元。于是，投资者基本上可以将货币市场基金视为一种银行账户。货币市场基金也需要投资于其他资产，而且它们更倾向于对短期资产投资，比如商业票据。商业票据通常是由企业发行的短期债务工具，到期期限一般不到90天。非金融企业会发行商业票据进行现金流管理，用这些短期资金来满足工资支付和存货周转的需要。所以，一般的制造企业都会发行商业票据进行现金融资，以维持日常运营，例如通用汽车和卡特彼勒。而包括银行在内的金融机构也会发行商业票据进行现金融资，以调整自己的流动性头寸或者向私营经济体提供贷款。图3-4描述了货币市场基金的工作原理。如图左边所

示，投资者将闲置资金投资于货币市场基金，之后，货币市场基金用资金购买商业票据。这一过程不只是制造企业等非金融企业基本的融资渠道，也是从事贷款业务的金融机构基本的融资渠道。

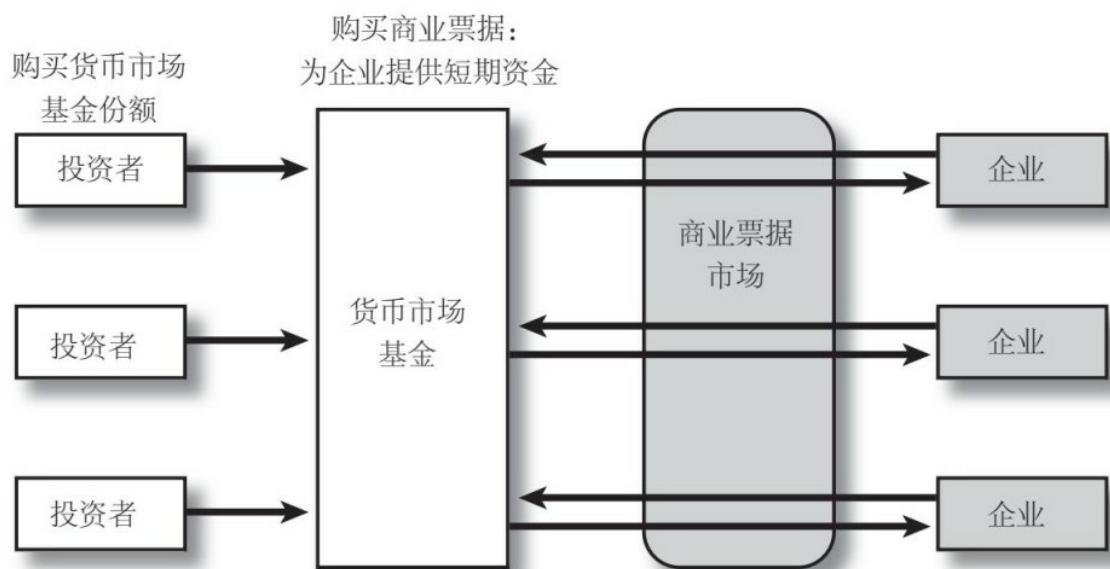


图3-4 货币市场基金和商业票据市场

在2008年的金融危机中，货币市场基金发生了怎样的变化呢？雷曼兄弟公司引发了一场巨大的风波。这家投资银行从事全球范围内的金融服务，它不是商业银行，因而不受美联储的监管。雷曼兄弟持有大量证券，并在证券市场上广泛交易。它不是银行，所以不能吸收存款。相反，它通过短期资金市场来融资，包括商业票据市场。21世纪初，雷曼兄弟公司投资了大量的住房抵押贷款相关证券和商业不动产。随着房产价格的下跌和住房抵押贷款债务拖欠的增加，雷曼兄弟公司的财务状况开始恶化，同时在商业不动产投资业务方面也遭受了巨大的损失。于是，雷曼兄弟公司开始资不抵债，投资业务全面亏损，经营压力越来越大。更为严重的是，债权人对它失去了信心，开始撤资。例如，投资者不再对雷曼兄弟公司的商业票据进行展期，由于担心其随时可能破产，商业合作伙伴也不再与其进行交易。于是，雷曼兄弟公司丧失了流动性支持，融资能力也变得越来越差。它曾经尝试过向美联储和美国财政部

寻求援助，以获得增资或者被收购，但并未成功。于是，如前文所述，雷曼兄弟公司于9月15日正式申请破产，它的破产对全球金融体系来说是一个巨大的打击。

雷曼兄弟公司的破产造成了诸多影响，也影响到了货币市场基金。某只规模很大的货币市场基金持有雷曼兄弟公司发行的商业票据。在雷曼兄弟破产时，这些商业票据变得几乎一文不值，或者说至少长时间内不再具有流动性。突然间，这只货币市场基金无法再为其储户支付与基金份额等额的现金。现在，假设你是这只货币市场基金的投资者，你知道它有义务随时满足你的提现需求，但是你也知道它已没有足够的现金来等额地偿付基金份额。那你会怎么做呢？回忆一下19世纪的银行挤兑事件，储户如果听说他们存款的银行遭受了严重的损失，其反应会跟现在的你一样。与典型的银行挤兑事件类似，这只基金的投资者会取走现金，之后，其他基金的投资者也会取走现金。在这种情况下，就会发生非常严重的货币市场基金挤兑，投资者争先恐后地将其资金从货币市场基金撤离。

面对这种形势，美国财政部和美联储迅速做出了反应。财政部启动临时担保计划，保证货币市场基金投资者的本金安全。之后，美联储又制订了一项流动性支持计划，即由美联储向银行提供贷款，银行再用这些资金去购买货币市场基金持有的资产。这就为货币市场基金提供了急需的流动性，使其能够满足投资者的赎回请求，从而有助于平息金融恐慌。

为了让大家对当时的情况有所了解，让我们来看看图3-5。该图表示的是当时货币市场基金每天的资金净流入状况。货币市场基金整体规模高达两万亿美元。如图所示，在雷曼宣布破产后几天内，货币市场基金的净值跌破了面值（为每份1美元，即投资者的认购价格）。在基金净值公布后两天内（即9月17日和18日），货币市场基金每天都面临大约1000亿美元的净赎回。两天之后（即9月19日），财政部公布了临时

担保计划，美联储也开始为货币市场基金提供流动性支持。随后，就如大家所看到的那样，这场“挤兑”很快就平息了。这无疑是一个很典型的关于银行挤兑及后续政策反应的案例：向正在遭遇挤兑的金融机构提供流动性支持，以帮助其满足投资者的提现需求，同时向投资者提供担保，这样就能成功地平息挤兑。

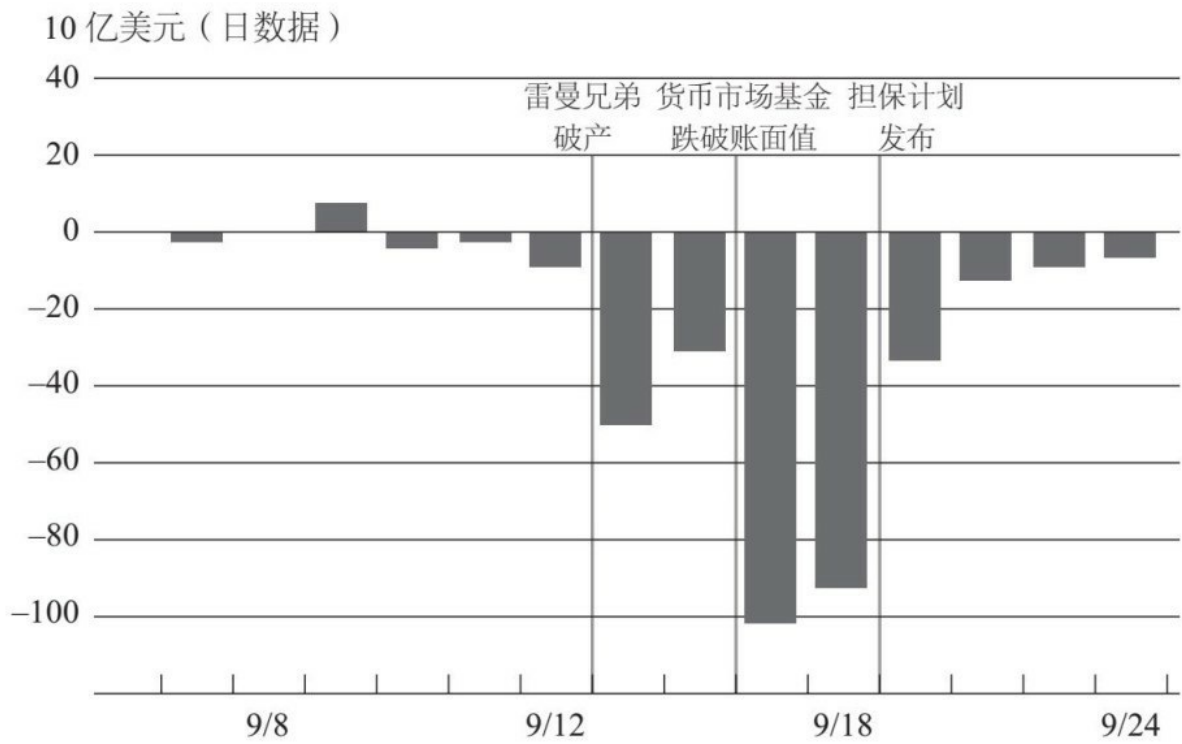


图3-5 主要货币市场基金的资金净流入情况（2008年9月7日~24日）

资料来源：iMoneyNet，由美联储工作人员整理

但故事还远远没有结束，因为货币市场基金还持有很多商业票据。当货币市场基金遭遇巨额赎回时，它们不得不尽快抛售商业票据，结果是商业票据市场面临冲击。这个例子很好地向我们展示了金融危机是如何扩散的。雷曼倒闭，致使货币市场基金遭遇巨额赎回，继而又引发了商业票据市场震荡。所有事件之间相互联系，因此，想要维持整个金融体系的稳定相当困难。随着货币市场基金大量抛售商业票据，商业票据市场的利率飙升，想要发售期限超过1天的商业票据都非常困难，因为

无人愿意认购。结果，企业的正常运营和金融机构的融资能力都大受影响。

于是，美联储再次根据“白芝浩原则”提出了特别计划。美联储基本上扮演了最后贷款人的角色，它当时表态：“尽管给企业贷款吧，如果出现兑付问题，我们会随时提供支持。”美联储的这一做法恢复了商业票据市场的信心。

图3-6是商业票据利率的走势。从这张图中，可以再次看到当时市场的恐慌——利率飙升。但这其实还低估了当时的资金压力，当时很多企业无论以多高的利率都融不到资，即使能够融到，也只是隔夜或者期限很短的资金，而这在图中并没有反映出来。美联储的行动恢复了商业票据市场的信心，大家可以看到市场的反应，利率水平自2009年初开始回落。



图3-6 2007~2009年间短期借款成本

注：图中为A2/P2级非金融商业票据和AA级非金融商业票据之间的息差。

资料来源：美国证券托管结算公司

我和大家所讨论的这些内容，可能在报纸上并不常见。我当时致力于应对这些重要市场可能出现的问题，为金融机构提供广泛流动性以阻止市场恐慌情绪蔓延。除此之外，美联储和美国财政部也曾介入处理个别重要金融机构出现的问题。

我前面提到过，2008年3月，美联储的一笔贷款促成了摩根大通对贝尔斯登的收购，避免了后者的破产。我们这么做，主要是基于以下原因：首先，当时金融市场已经非常紧张，我们担心贝尔斯登倒闭会加剧市场紧张情绪，从而引发全面的金融恐慌。其次，经过评估，我们认为贝尔斯登具备偿付能力。至少摩根大通这么认为，因此它愿意收购贝尔斯登，并保证承担其全部债务。因此，向贝尔斯登提供贷款符合美联储“所发放的贷款应当具备偿还可能性”这一要求。我们当时认为该贷款是相当安全的。

第二个例子是美国国际集团，它在2008年10月已濒临破产。美国国际集团是世界上最大的保险集团，机构组成非常复杂。作为一家跨国金融服务集团，它由很多部分组成，其中包括许多全球性的保险公司。这次出问题的是集团成员之一，即美国国际集团金融产品公司。它从事各类奇异金融衍生品业务和其他类型的金融业务，包括我曾提到过的向住房抵押贷款支持证券持有者提供信用保险的业务。因此，当住房抵押贷款支持证券价格下跌时，美国国际集团就陷入了巨大的麻烦之中。交易对手开始要求其偿付现金，或者拒绝为其提供融资，导致美国国际集团面临巨大的资金压力。

在我们看来，美国国际集团的倒闭基本上意味着末日到来。它不仅与众多企业相关联，还与美国和欧洲的金融体系及全球性银行联系紧密。我们非常担心，一旦美国国际集团破产，我们将再也无法掌控金融危机的走向。幸运的是，从最后贷款人理论的视角来看，尽管金融产品公司令美国国际集团严重亏损，但作为世界上最大的保险集团，后者还拥有大量的优质资产。因此，它可以通过将其优质资产抵押给美联储而

获得贷款，以补充流动性，维持日常运营。

于是，为避免美国国际集团破产，美联储以其资产作为抵押，为其提供了850亿美元的贷款。随后，美国财政部也向它提供了支持。虽然饱受争议，但我们认为这么做是合法的。首先是因为这符合最后贷款人理论，这项贷款是有抵押的（实际上该项贷款现在已全部还清）。其次是由于美国国际集团是全球金融体系的重要组成部分。一段时间之后，美国国际集团的情况稳定了下来。它连本带息还清了美联储的贷款。虽然财政部还持有其大量股份，但美国国际集团也已经开始了对财政部的还款进程。

我想要强调的是，美联储被迫为贝尔斯登和美国国际集团所采取的措施，显然并非未来进行金融危机管理的良方。首先，这种为阻止整个体系崩溃而不得不进行的干预，不仅相当艰难，还让人非常难受。显然，一个体系中若有一些企业“大而不倒”（too big to fail），那么这个体系一定存在某些根本性缺陷。如果一家企业的规模大到它认为自己一定会得到救助，这对其他企业就非常不公平。除此之外，“大而不倒”现象的存在还会激励这些大公司过度冒险，它们会说：“我们很愿意承担巨大风险。就像抛硬币，正面我赢，反面你输。如果赌对了，我们会赚得盆满钵满。如果赌错了，还有政府会救助我们。”这样的现象我们难以容忍。

2008年9月，我们就面临一个难题，当时我们已经没有任何法律或政策工具可用，没有办法在让贝尔斯登、美国国际集团和其他金融机构正常倒闭的情况下，保证金融体系的其余部分免遭太大伤害。两害相权取其轻，我们最终选择了不让美国国际集团破产（对其实施了救助）。话虽如此，我们仍想确保此类情况不再发生。我们想要确保金融体系有所变革，为的是以后再类似美国国际集团这样的系统重要性机构面临此类压力时，能够以一种安全的方式倒闭。这样，这些企业到时就可以该倒闭就倒闭，并由其管理层、股东和债权人来承担错误决策的所有后

果，而不用拖累整个金融体系。

最后，让我来简单讲讲这场危机的后果。美联储确实阻止了崩盘，成功避免了一场本来会发生的全球金融体系的崩溃。这显然是件好事。我和美联储一直都确信，一批大型金融机构倒闭，将会产生非常严重的副作用。但直到2008年9月，仍有人在争论：“你们为什么不让那些公司倒闭？它们可以走破产程序，但你们为什么不让它们破产？”我们从不认为让它们破产是个更优选择，因为整个金融体系崩溃将使我们面临格外严重的后果。

事实上，尽管我们阻止了一场金融体系的全面崩溃，但这场危机仍然对美国乃至全球经济造成了非常严重的影响。即便危机已经被控制住，美国以及全球大部分经济体在危机后都陷入了急剧衰退。美国GDP下降了5%以上，这是一场相当严重的经济衰退。850万人丧失了工作，失业率飙升至10%。

同时，正如我前面所说，这种情况不仅仅发生在美国。实际上，和其他国家比起来，美国的衰退幅度还只能算是一般水平。许多国家，尤其是那些依赖国际贸易的国家，经历了更严重的经济下滑。这是一次全球范围内的经济增长放缓。面对这一切，大家开始担忧另一次经济大萧条的来临。但20世纪初的“大萧条”比最近这次衰退要严重得多。我想，大家会逐渐认同，如果我们在2008年至2009年初没有采取强有力的政策措施来稳定金融体系，那么大家所面临的经济状况肯定会糟糕得多。

在结束本讲之前，我想通过几个指标来对本次衰退和“大萧条”时期进行一下对比。首先比较一下股价走势。图3-7描述的是股票市场的情况。浅色线的起点是1929年8月，当时股市正处于“大萧条”之前的峰值。黑色线表示本次衰退中的股价，以2007年10月为起点。这两条线分别显示了危机爆发后，标普500综合指数在“大萧条”时期和本次衰退中的走势。我们会惊讶地发现，在危机爆发的最初15~16个月内，股市在本次衰退中的走势与1929~1930年间极为相似。但之后，走势出现了分

化。在“大萧条”时期，标普500指数继续下跌，最大跌幅达85%。相比之下，在最近这次危机中，自2009年初情况开始稳定以来，股市就开始了漫长的持续回升过程，现在的标普500指数已经是3年前的两倍了。



图3-7 标普500综合指数在1929年和2007年达到峰值之后95个月内的走势对比

图3-8描述的是工业产值，它是一种衡量产出的方式。黑色线和浅色线分别表示此次危机和“大萧条”时期的数据。我们可以看到，在最近这次危机中，工业产值的下跌速度没有“大萧条”时期那么快，情况没有那么严重。在危机爆发15~16个月之后，工业产值的走势与股市所呈现的情况基本相同。2009年初，金融危机得到控制后，工业产值增速触底并开始步入稳定复苏通道。然而在“大萧条”时期，工业衰退持续了数年之久。

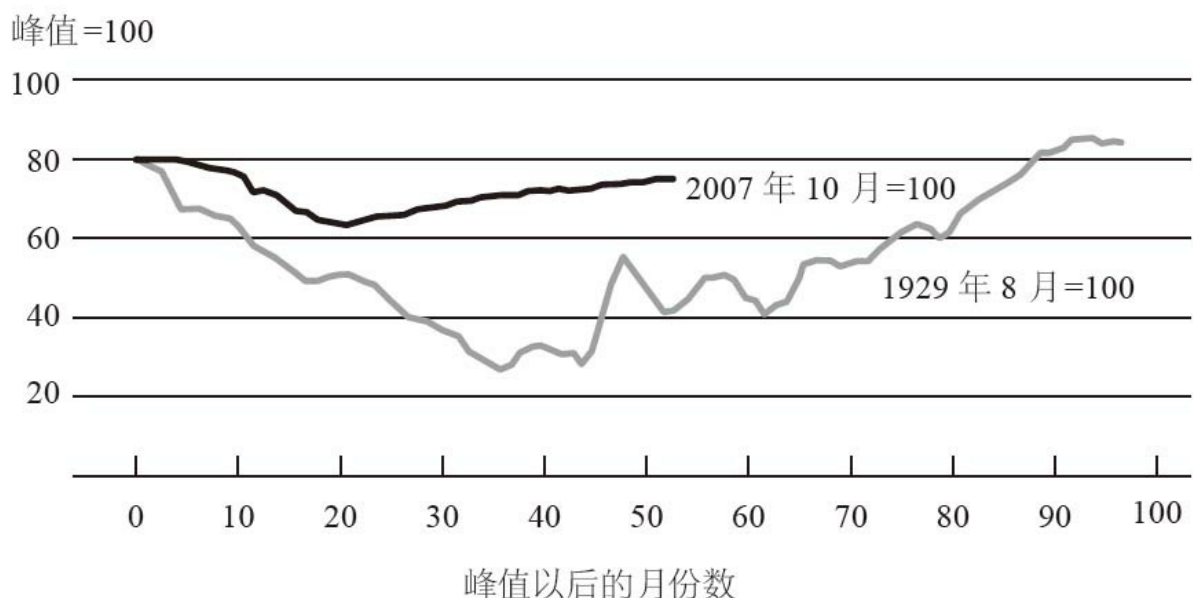


图3—81929年和2007年峰值之后95个月内工业产值的走势对比

资料来源：联邦储备委员会



学生：在最近两讲中，您都提到奇异住房抵押贷款和次级住房抵押贷款的数量在持续增长。金融机构为何愿意承担如此大的风险，向那些信用状况很差的借款人放贷呢？如果他们预见到了房价会下跌，还会发放这些贷款吗？

伯南克：这里有几方面的原因。第一个原因很简单，就是这些金融机构可能对于房价上涨过度自信。当时它们可能告诉自己：“房价会持续上涨。”在一个房价不断上涨的世界中，这些抵押贷款都算不上劣质品。因为此时借款人是具有还贷能力的，他们能负担起第一年较低的还款额，之后在房价持续上涨的背景下，又可以通过再融资将原来的贷款转换成以后各年还款额更均匀的类型。这可能是人们实现有房梦的一种方式。但风险是房价不会一直上涨，最终事实也正是如此。

另一个原因是，对资产证券化产品的需求在此期间大幅增长。欧洲和亚洲客户带来了巨大的对优质资产的国际性需求。一向精明透顶的美国金融机构发现，它们可以通过金融工程的魔力，在各式各样的基础资产（无论是次级住房抵押贷款还是其他任何资产）之上，创设出一些AAA评级证券，出售给海外投资者或其他境内投资者。但不幸的是，有时剩下来卖不掉的那部分则由他们自己持有，或出售给其他金融机构。

以上就是当时金融市场上出现的种种倾向：金融机构对自身风险管理能力过度自信，人们坚信房价会持续上涨，银行认为抵押贷款可以轻易转售出去，国际客户对“安全性”资产存在大量需求。出于上述这些原因，如果房价确实能持续上涨，那么提供次级住房抵押贷款就是一项利润可观的金融业务。只有当房价下跌时，这项业务才可能会出现亏损。

学生：您谈到美联储的要务之一，是找出维持市场流动性的途径。这使我想到了“沃尔克法则”，因为据我所知，“沃尔克法则”禁止投资银行开展自营交易，但同时又为其做市业务留下了豁免空间。我个人认为这个豁免的考虑对做市商开展做市业务和寻找流动性非常重要。我想知道您对此怎么看。这看起来是不是相当有悖常理？

伯南克：“沃尔克法则”是多德-弗兰克金融监管改革的一部分，而金融监管改革的具体实施是由美联储和其他机构来承担的。正如你所说，制定“沃尔克法则”的目的，是通过制止银行及其附属机构进行自营交易，即利用自身账户进行短线交易，来降低金融机构面临的风险。《多德-弗兰克法案》承认银行可能有正当理由，需要进行短期证券交易，并为此规定了一些特定的例外情形（如风险对冲）。其中一个例外情形是做市，即金融机构充当买卖中介，为某一市场创造流动性，“沃尔克法则”规定其免于适用。实施“沃尔

克法则”的挑战之一就是要建立一套评判标准，允许银行开展可予豁免的业务（如做市和对冲），同时又将自营交易排除在外。这是非常困难的，而我们正致力于此。我们已经草拟了一项规则，并征集了数千条意见。目前，我们正在研究这些意见，以找出最好的解决方法。

但是你所提到的观点是，市场流动性很重要。金融危机中，市场缺乏流动性远比交易量不足还要严重。当大型金融机构找不到资金来支持其资产头寸时，它们最终只可能面临两种选择：要么因没有足够资金偿债而违约，要么就像很多机构一样，通过尽快出售资产来偿债。而后者会导致恐慌蔓延。如果商业房地产债券市场出现巨额卖压，这些债券的价格就会大幅下跌。因此债券持有机机构的财务状况会恶化，从而承受巨大压力。

我在讲座中没有使用“传染性”这个词。就像传染病一样，这里的传染性指的是恐慌、恐惧由个别机构向其他机构蔓延，由个别市场向其他市场蔓延的现象。在许多金融危机中（当然也包括这次危机），传染性都是一个关键性问题。它是导致融资压力在企业之间传导，并引发广泛性后果的机制之一。

学生：我想问一个关于金融危机中全球合作的问题。您谈到过2008年的西方七国首脑会议，具体一点儿说，当跨国公司处于破产边缘时，比如在讨论是否救助美国国际集团时，有没有面临来自国际社会的压力？

伯南克：没有面临任何实质上的压力。所有的事情都发生得太快。但我认为在处理某些跨国公司的问题上，国际合作不如我们所期望的那样理想。比方说，在处理雷曼兄弟破产事件时，英美之间就出现了分歧，这些分歧最后给雷曼的债权人带来了麻烦。

因此，就像我之前讲过的，我们目前正致力于依据《多德-弗

兰克法案》来制定相关规则，让这些大型金融企业也能破产，同时又不会带来太大的副作用。但问题的复杂性在于，适用于这些规定的大型跨国企业，往往不只在两三个国家，而可能是在几十个国家经营。因此，我们正在同其他国家一同探讨如何通过多边合作来让大型跨国企业尽量安全地倒闭。我们在此次危机中尝试过专项合作，也与英国和其他地区的监管机构保持了联系。但由于时间窗口太短且准备不足，我们做得并不够。若能有更长的处理周期，我们会合作得更好。因此，我认为这是国际合作的一个弱点所在。

大多数情况下，跨国金融机构出现问题时主要由其总部所在国进行处理，该国也会与其他国家进行合作。例如，美国国际集团是一家美国企业，由美联储来处理；而德克夏银行作为一家欧洲银行，则由欧洲人处理。各国央行间也有着诸多合作。举个例子，许多欧洲银行因发放美元贸易贷款或持有其他美元资产而存在美元需求，但欧洲央行却无法提供美元。因此，美联储就与欧洲央行开展了货币互换，即美联储向欧洲央行提供美元，同时后者向美联储提供欧元。欧洲央行将获得的美元借给它们所认可的欧洲银行，来缓解世界各地的美元融资压力。由于近期欧洲出现了新的问题，这些货币互换现在仍然存在。这是国际协作的重要范例。此外，在2008年10月危机恶化之时，美联储和其他五国央行均在同一天宣布降息，这表明我们在货币政策方面也有所协作。我们如今还在其他领域（如跨国金融机构方面）进行合作，但对这些领域问题的处理还需要做更充分的准备，才能很好地发挥国际协作的效用。

学生：您能否详细解释一下表外工具的运用？如此多的信息，监管机构为何允许银行不在表内予以披露？

伯南克：这主要是和会计准则有关。银行可能是此类独立机构的重要利益方。例如，银行可能拥有部分所有权，或者银行可能对该机构做出了承诺，比如在其经营困难时提供信贷支持，或在其缺

乏资金时提供流动性支持。在如今的会计准则下，如果银行对表外工具的控制力十分有限，那它就可以将其作为一个独立机构，不并入资产负债表。与并表相比，放在表外可使银行在扩大业务规模时所需要的资本储备更少。

但危机发生以来出现了一个良好态势，即有关机构已经对相关会计准则进行了修订，许多危机前建立的表外工具将不被允许存在。它们将被并入银行资产负债表，而且银行需持有相应的资本储备。这些表外工具并不会完全消失，但新的会计准则将会对银行将表外资产放入独立投资工具的做法进行更严格的约束。

学生：您曾讲过几家大型金融机构在2008年面临巨大压力，也提到过美联储的“大而不倒”理论。那么，对银行施以援助或任其倒闭的界线在哪里？美联储的这种决策是随机的，还是有一套明晰的行事规则？

伯南克：这个问题很好。首先，我不同意用“理论”这个词。这些机构是在全球金融危机背景下才呈现出“大而不倒”特性的。我们做出“大而不倒”的判断是基于这些机构的规模、复杂性和相互关联性等因素。我们从来不认为这是件好事。金融改革的主要目标之一就是破除“大而不倒”的怪圈，因为它的存在对整个金融体系不利，对这些机构本身也不利。从许多方面来讲，“大而不倒”现象都是不公平的。破除这个怪圈将是一个伟大的成就。因此，“大而不倒”并不是我们所提倡或支持的。但在当时的情形下，我们不得不做出如此选择，因为在众多可选方案中，这是危害性最小的一个方案。

在危机中，我们必须根据每个案例的具体情况做出判断，我们也尽可能持保守态度。对于美国国际集团这个案例，当时我们脑海中确实没有太多疑问。对于它，只要有任何救助的可能性，采取相应行动就是必要的。雷曼兄弟也存在“大而不倒”的特性，它的倒闭也会对全球金融体系带来巨大的负面影响。但我们对其却无能为力

力，因为雷曼兄弟实际上已经丧失了清偿能力。它已经没有足够的资产可抵押给美联储，以获得相应贷款。我们又不能为一个资不抵债的企业注入资本。同时，这也发生在不良资产救助计划

（TARP）出台之前，否则财政部就可以使用该项计划下的资金施以援助。因此，当时我们没有合法的途径来救助雷曼兄弟。如果当时有办法可以阻止它破产，我们一定会这么做的。在我们进行干预的两个案例中（即贝尔斯登和美国国际集团），我们是基于企业本身质量和当时环境这两方面因素综合考虑，才做出了明确判断。

有趣的是，金融危机后我们不得不在这个问题上进一步深入研究，因为众多规则和条例都要求美联储和其他监管机构就一家金融机构的系统重要性做出判断。举个例子，《巴塞尔协议III》提出了新的资本要求。对具有系统重要性的大型银行，要求有附加资本，即它们必须比系统重要性弱一些的银行持有更加充足的资本。在实施该规定的过程中，国际银行业监管机构须通力合作，建立起一套关于规模、复杂性、相互关联性和衍生品业务开展情况的标准，以及其他一系列标准，据此来判断这些大型银行须持有多大规模的额外资本。同样，当美联储决定是否批准两家银行合并时，现在必须评估合并后的实体是否会成为一家对金融体系更具危害性的银行。因此我们努力探索并提出了多项标准，包括制定了几项量化的门槛值。我们尝试根据这些门槛值，来判断某项兼并是否会产生一家系统重要性银行。如果会的话，那我们将很可能不会批准该项并购。

解决这些问题的科学方法目前虽处于起步阶段，但一直在不断向前发展。我们对此也非常重视。实际上，现在美联储已经更加专注于金融稳定，我们有一整个部门的工作人员，都在忙于通过各种计量指标，来识别整个金融体系所面临的风险以及可能会给整个体系带来风险的金融机构。这些系统重要性金融机构将受到特别严密的监管，并须持有额外资本。

学生：您曾提到一个漏洞，即信用评级机构会对那些安全性原本达不到AAA评级要求的证券给予AAA评级。如此一来，买方看起来会承担过多的风险，因此他们会有一致的动机去寻求更准确的评级结果。在不当评级被允许广泛存在的背景下，如何促使信用评级体系内部形成一致性激励？这是不是一个系统性难题？

伯南克：是的。这里存在一些激励问题，你提到了其中一个，即你认为应该由买方而非卖方来雇用评级机构并支付评级费用。买方应当联合起来，向就证券信用质量做出客观评价的评级机构支付相关费用，这才符合买方自己的利益，因为他们是最终的风险承担方。

不幸的是，这个模式行不通。原因就在经济学家所称的“搭便车”问题上。试想一下，5个投资人联合起来，聘请标准普尔为某一证券进行评级，并支付相关费用。除非该评级结果对外能完全保密，否则其他人就会对该评级信息加以利用，却不用负担相关费用。

关于如何改变支付方式以对评级机构形成更好的激励，有很多思路涌现。这也是个比较有挑战性的问题。投资者支付评级费用的解决方式虽然“显而易见”，但只有在投资者能分担评级成本并保证评级信息不外泄的前提下才行得通。



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

第四讲

危机的后遗症

本讲要讲的是金融危机的后遗症。回顾一下，上一讲我讲过在2008年底到2009年初危机最紧张的阶段，美国和其他工业化国家处于金融恐慌之中；全球金融体系的稳定性受到了严重的威胁；美联储扮演最后贷款人的角色，与其他机构合作，为关键机构提供了短期流动性。

回顾历史，目前我们可以得出这样的结论：除了一系列临时的、前所未有的行动外，美联储的反应与中央银行的历史角色并无太大差别，都是充当最后贷款人来抑制恐慌。这场危机的不同之处在于体制结构上的差别。危机并不是发生在银行与储户之间，而是发生在经纪交易商与回购市场、货币市场基金与商业票据之间。但是，提供短期流动性以阻止恐慌的基本理念，仍然停留在白芝浩1873年所著的《伦巴第街》中所设想的阶段。

我一直在谈美联储的作为，但是美联储并非独自发挥作用。美联储与美国其他机构以及境外当局有着密切的协作关系。比如，美国国会通过了不良资产救助计划立法后，财政部开始介入。财政部负责确保银行拥有充足的资本金，而且美国政府在许多银行临时性地参股。现在，所有这一切都发生了逆转。联邦存款保险公司发挥了重要作用，特别是在取消了对交易账户25万美元的存款保额上限之后。它还为那些想要发行最高三年期公司债券的银行提供担保。它提供保险服务并收取一定费用，从而使银行获得长期的资金来源。这就是美联储与美国其他机构的协作努力。

美联储还与境外机构保持密切协作。上次我提到货币互换，正是美联储与境外中央银行紧密合作的项目之一。货币互换后，这些境外中央银行承担风险，将美元贷给需要美元融资的金融机构。当然，合作应对危机的过程中，美联储也与各国的财政部和监管机构保持密切联系。

其实，光是扑灭最凶猛阶段的大火还不够，还需要后续的努力以增强银行和金融体系的稳定性。例如，一次非常成功而且非常具有建设性

的行动就是，美联储与其他金融机构合作，在2009年春对美国最主要的19家大型银行进行了压力测试。这正是危机最紧张阶段过去后不久。有史以来第一次，我们向市场披露了最主要银行的金融头寸。这些压力测试的结果表明，即使经济金融状况再度恶化，我们的银行也能够生存下去，从而大大增强了投资者的信心，使银行能够筹集大量私人资本，并且在一定程度上取代了在危机期间从政府手中获得的资金。压力测试后来得到延续。就在几周前，美联储还开展了另一轮压力测试，这是一轮要求严格的压力测试。我们的银行表现非常好。2009年以来，它们筹集了大量资金。从各个方面来看，银行的资本都比危机之前更加充足。

总之，我们正在采取措施，使银行逐步恢复到充分贷款模式。目前这些措施还在实施过程中，但是恢复金融体系的完整性和有效性无疑是回到一个更加常态的经济状况所不可或缺的部分。

扑灭金融危机之火

正如我在前面花一定篇幅谈过的，这些计划看起来还是有效的。各类金融机构的挤兑得到遏制，金融市场功能得到恢复。这些计划主要是在2008年秋制订的，多数在2010年3月就逐步停止了。事实上，计划停止的方式有两种。

第一种，有些计划自然终止。但更常见的是在为金融机构提供贷款、增加流动性时，美联储收取的利率低于危机利率（即恐慌利率），但高于正常的利率。所以，当金融体系稳定下来、利率恢复到正常水平时，美联储的贷款从经济上或财务上就变得没有吸引力了，项目自然会终止。我们甚至不必主动停止这些项目，它们自然而然就不再发挥作用。

美联储在最后贷款人项目中承担的财务风险非常小。如我所说，贷

款多数是短期的，而且大多数情况下都有抵押支持。2010年12月，我们向国会报告了危机期间美联储贷出的21000笔贷款的所有细节。这21000笔贷款的违约率为零，每一笔都偿还了。所以，虽然项目的目的是稳定金融体系而不是赢利，但是纳税人实际上从这些贷款中实现了赢利。

以上就是最后贷款人所做的工作，即用消防水管扑灭金融危机之火。然而，尽管危机得到遏制，它对美国乃至全球经济造成的后果仍非常严重。我们还需要采取新的行动来帮助经济恢复增长。记住，中央银行的两大基本工具是最后贷款人职能和货币政策，现在我们就来探讨第二种工具——货币政策。货币政策是遭受金融危机重创之后使经济走上复苏轨道所采用的主要工具。

传统的货币政策涉及隔夜利率的管理。隔夜利率又称联邦基金利率。通过提高或降低短期利率，美联储可以影响更大范围的利率。反过来，这些政策会影响消费者支出、房屋购买、企业资本投资等，并为经济产出增加需求，这可以刺激经济恢复增长。

关于体制方面，我简单说几句。货币政策是由联邦公开市场委员会执行的，该委员会每年在华盛顿召开8次例会。在危机期间，偶尔也会召开视频会议。联邦公开市场委员会会议由19名委员组成，其中包括：7名理事会成员，由总统提名、参议院批准；12名联邦储备银行行长，由当地储备银行董事会提名、华盛顿的理事会批准。因而，每次会议都由19名委员参加，所有人都参与货币政策的讨论。

投票制度稍微有些复杂。在任何一次会议上，只有12名委员能够投票。7名理事会成员每次会议都可以投票，即拥有永久投票权。纽约联邦储备银行行长也有永久投票权，该传统自体制设立之初便存在，而且符合纽约作为美国金融中心的事实。至于另外4票，则根据轮换制度确定：每年，其余的11名联邦储备银行行长中的4位具有投票权，下一年另外4位投票，以此类推。因而，每次会议或者每次货币政策的决策都有12人投票，但是整个小组都参与讨论。

图4-1所示为联邦基金利率，该短期利率是美联储实施货币政策的常用工具。大家可以看到，在2006年格林斯潘和我的任期交替之际，美联储正在提高联邦基金利率，试图使早先为应对2001年经济衰退而制定的宽松货币政策逐渐正常化。但是，到了2007年，随着次级抵押市场问题的出现，美联储开始下调利率。大家可以从图的右侧看到，利率急速下跌。到了2008年12月，联邦基金利率降低到0~25个基点的范围内。1个基点是1%的1%，所以25个基点就是1%的1/4。到了2008年12月，联邦储备基金利率基本下降到0，显然利率已经不能再下调了。

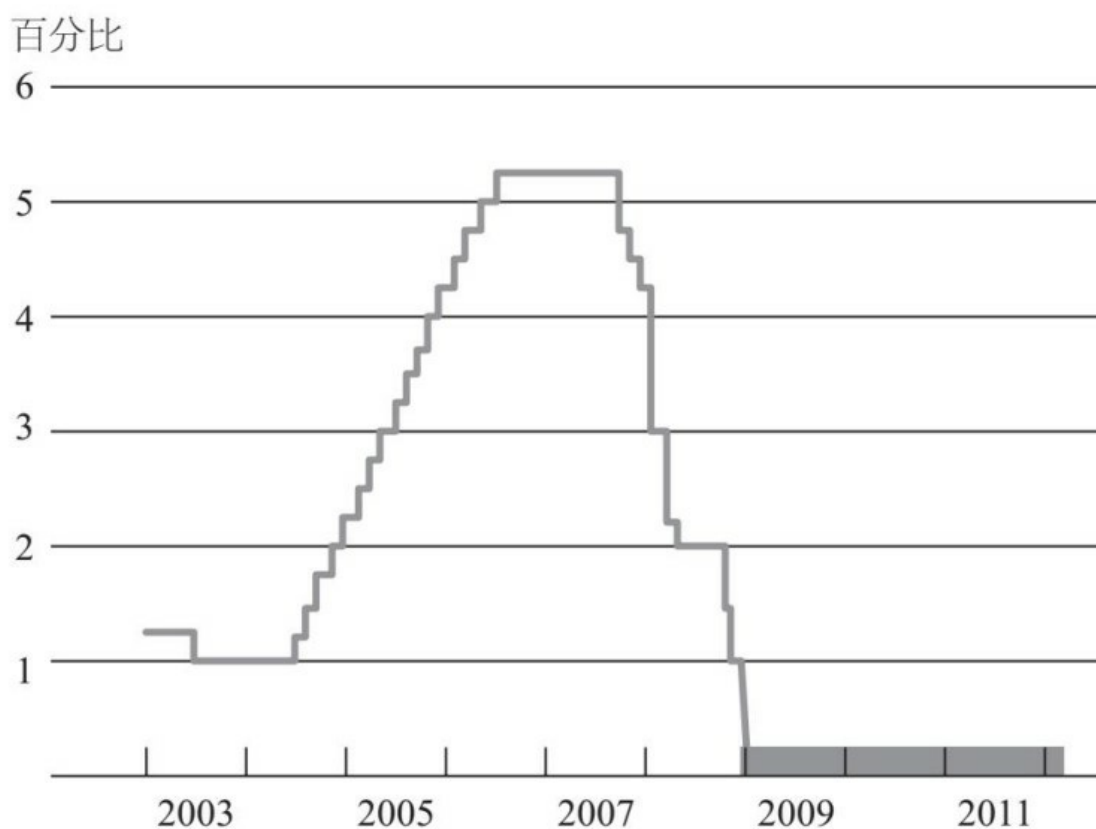


图4-1 2003~2011年间联邦基金利率

资料来源：联邦储备委员会

所以，到了2008年12月，传统的货币政策已经用尽了。我们已经不能再下调联邦基金利率了。然而，经济显然还需要额外的支持。进入2009年，经济仍然在急剧衰退。我们需要一些其他的政策来支持经济恢

复，于是我们转向了非传统的货币政策。我们采用的主要工具是大规模资产购买计划，即媒体和其他地方所说的量化宽松。这些大规模资产购买计划是宽松货币政策的替代方案，为经济提供支持。

那么，它是如何发挥作用的呢？为了影响长期利率，美联储开始大规模购买国债和政府支持型企业抵押的相关证券。这里要澄清一下，美联储购买的都是政府担保证券，或者是国债，即美国政府债务，或者是“两房”证券。“两房”自被接管后，就由美国政府担保。

主要的大规模资产购买计划有两轮，第一轮于2009年3月开始实施，常被称为QE1；第二轮自2010年11月开始实施，被称为QE2。此后还有过几次额外的变化，包括一个延长现有资产期限的计划。但是，这两轮购买计划无论是规模还是对美联储资产负债表的影响都是最大的。总之，两轮计划给美联储的资产负债表增加了两万多亿美元。

图4-2显示了美联储资产负债表的资产方，方便我们理解大规模资产购买计划的影响。最底层是日常持有的证券。很明显，即使在正常环境下，美联储也会持有数量可观的美国国债。在金融危机开始前，我们拥有价值超过8000亿美元的美国国债。我们并非从零开始购买证券，而是一直都拥有大量的国债。因而，最底层是我们开始的基线。

在此期间，美联储资产负债表的资产方还有哪些项目呢？日常持有的证券上方的黑色区域代表美联储在危机期间获得的资产或提供的贷款。大家可以看到，2008年末，金融机构未偿还贷款和其他项目急速增加。但是，大家也可以看到，随着时间的推移，到2010年初，这些增强金融实力的举措大大减少。

如图4-2最右侧所示，你会发现近期有一段小的凸起，那些资产就是货币互换。美联储和欧洲央行以及多家大型央行建立并拓展了互换协议，其中部分互换协议是为了减轻欧洲的压力，表现在图中就是最右端的那一小段凸起。话说回来，在危机初期美联储拥有大约8000亿美元国

库券。但是，大家从图中标有“大规模资产购买计划”的区域可以看到，从2009年初开始，美联储新增了大约两万亿美元的证券到资产负债表。最上面那部分是其资产，包含很多种类，如证券储备、实物资产以及其他杂项。



图4-2 2007~2011年间美联储资产负债表的资产方

*“日常持有的证券”反映了2008年11月28日前持有的国债，此后持有量保持不变。
资料来源：联邦储备委员会

为什么美联储要购买这些资产呢？顺便插一句，这是米尔顿·弗里德曼和其他货币学派学者所提到的，他们的基本观点是，当你购买国债或者政府支持型企业证券并把它们写进资产负债表时，市场中可供应的同类证券就减少了。如果投资者想要持有这些证券，就必须接受较低的收益率。换句话说，如果市场中可供应的同类证券减少了，投资者就会愿意为这些证券支付更高的价格，这与收益率是相反的。

因而，通过购买国债、写入资产负债表、减少这些国债的有效供给，我们有效地降低了长期国债和政府支持型企业证券的利率。而且，当投资者的投资组合中不再有国债和政府支持型企业证券时，他们就不

得不转向其他类型的证券，比如公司债券，而这将提高其他证券的价格，降低其收益率。所以，这些行为的净效应是降低大范围内证券的收益率。通常，较低的利率对经济增长具有有益的刺激效应。

因此，这实际上是另一种货币政策：我们聚焦在长期利率，而不是短期利率上。但是，这里的基本逻辑是一致的，都是降低利率，刺激经济增长。

你可能会问：“美联储购买了两万亿美元的证券，那用什么支付呢？”答案是，通过贷记出售证券给美联储的人的银行账户来支付这些款项。这些银行账户是银行在美联储中持有的储备。美联储是银行的银行。实际上，银行可以在美联储开立储蓄账户，这些账户被称为储备账户。所以，当购买证券的交易发生时，我们支付的方式只是增加银行在美联储账户的储备数量。

图4-3显示了美联储资产负债表的负债方。当然，资产和负债（包括资本）必须相等。所以，大家可以看到，负债方也必须提高到将近3万亿美元。看这个图时，请大家首先看最底层，那是通货，即流通中的美联储票据。有时候大家会听到这样的新闻，即美联储正在印钞票来支付获取的证券。但是，从字面的实际含义来看，美联储并没有印钞票来获取这些证券。大家可以从这里的资产负债表看出，这一层基本上是平的，流通中的货币量并不受这些活动的影响。

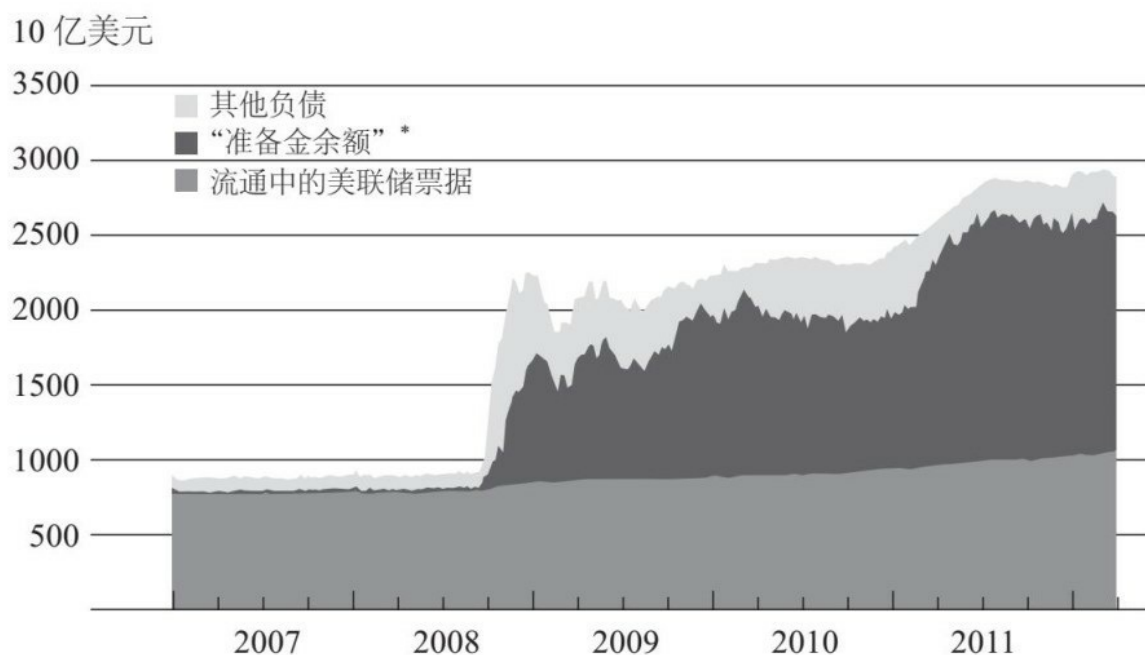


图4-3 2007~2011年间美联储资产负债表的负债及资本

*“准备金余额”为储蓄机构持有的定期存款和其他存款。

资料来源：联邦储备委员会

真正受影响的是最底层上面的那一层，即准备金余额。那些是商业银行持有的美联储账户，属于银行系统的资产、美联储的负债，我们就用这些来支付购买的证券。银行系统有大量类似的准备金，它们以数字化形式存放在美联储，基本上只是存放在那里，既不流通，也不属于任何广义的货币供给的一部分。它们是货币基础的一部分，但毫无疑问不是现金。接下来，最上面那一层是其他负债，包括国债账户以及其他美联储负债。美联储充当着财政部的财务代理。但是，大家可以注意到，最主要的两项还是流通中的票据和银行持有的准备金。

那么，大规模资产购买计划或者说量化宽松到底是怎么回事呢？我们实施这项政策时，期望它能够降低利率，后来证实这差不多成功了。比如，30年期抵押贷款利率降至4%以下，这是历史最低点，而其他利率也都下降了。企业需要支付的债券利率也下降了，不仅基础安全利率下降了，而且企业债券利率和国债利率的利差也下降了，反映出金融市场对整个经济的信心提升了。从我的观点和美联储的分析来看，长期利

率的下降对经济复苏和增长有提振作用。

然而，上述政策对房价的影响比我们期待中的要小得多。虽然我们已把抵押贷款利率降到很低，以为这会刺激楼市，但是楼市依然没有回暖。

政策的指引者

美联储有双重使命，我们常常有两个目标：其中之一是就业最大化，我们解读为保持经济增长并最大限度地发挥其能力，而低利率是刺激经济增长、使人们重新就业的一种方式。美联储的第二个使命是保持物价稳定，维持低通货膨胀。在维持低通货膨胀方面我们做得非常成功。这里要特别感谢沃尔克和格林斯潘，他们使我的工作做起来更容易，因为他们已经让市场相信美联储承诺保持低通货膨胀。而在过去30年左右的时间内，美联储也树立了很高的信誉。因此，市场坚信美联储将会维持低通货膨胀，对通货膨胀的预期一直维持在低水平。总体来说，除了石油价格波动偶尔造成的起伏，通货膨胀一直稳定在较低水平。

在保持低通货膨胀的同时，我们还要确保通货膨胀不会为负。尤其是在2010年11月，第二轮量化宽松期间，出现了通货膨胀一直在下降的担忧。通货膨胀已经低于正常水平，人们担心通货膨胀为负甚至出现通货紧缩。日本经济多年来受通货紧缩困扰，前几讲谈到“大萧条”时我已经讲过通货紧缩的坏处。我们当然希望避免通货紧缩。所以，货币宽松的存在保证了经济不至于太弱，从而规避了通货紧缩的风险。

再说一个关于大规模资产购买计划的想法。许多人分不清货币政策和财政政策。财政政策是联邦政府支出和税收的工具，货币政策与美联储对利率的管控有关，它们是完全不同的政策工具。特别是，美联储为

支持大规模资产购买计划或者量化宽松计划而购买大量资产的举措算不上政府开支。不作为政府支出出现是因为我们并没有真正在花钱。我们购买的是资产，在未来的某个时点会出售给市场，所以这些花销会赚回来。事实上，因为美联储可以从持有的证券上获取利息，我们实际上已从大规模资产购买计划项目上赚取了可观的利润。过去3年间，我们向财政部输送了大约2000亿美元的利润。这些资金直接减少了财政赤字。因此，这些行为不仅不会增加财政赤字，反而是在大幅削减赤字。

当短期利率的调控空间被耗尽后，我们的主要工具就是大规模资产购买计划。此外，另一个我们也会用到的工具是针对货币政策进行对外沟通。当我们可以清晰地传达货币政策时，投资者就能更准确地理解我们的目标和计划，届时货币政策也会更加有效。美联储做出了很多努力，以使货币政策更加透明，从而确保人们理解我们要达到的目标。

例如，在一年四次、每次持续两天的联邦公开市场委员会会议之后，我都会召开一个记者招待会，回答关于货币政策制定的问题。对于美联储来说，这是一个试图解释我们政策的尝试。

为了更清晰地传达政策意图，我们近期采取的另外一个举措是对外发表一份描述货币政策基本执行方法的声明。需要特别说明的是，我们第一次对价格稳定性给出了数值定义。其实世界上很多中央银行都已经有了对价格稳定性的数值定义。在声明中，我们把物价稳定定义为2%的通胀率。这样，市场就会知道，在中期内，美联储试图把通胀率控制在2%以内，同时也试图实现经济增长率和就业率的目标。

最后，美联储已经开始为投资者和公众提供指引，即鉴于目前对经济的看法，我们在未来如何调整联邦基金利率，其实这是在告诉市场我们所认为的利率走向。在某种程度上，市场将更好地理解我们的计划，这有利于减少金融市场的不确定性。我们的政策在某种程度上比市场预期更加激进，我们也将倾向于放松政策条件。

缓慢复苏

经济衰退，即严重的经济紧缩时期，正式结束了。国家经济研究局明确定义了这次衰退开始和结束的日期。在成为政策制定者之前，我曾是该委员会的一员。他们认定这次衰退开始于2007年12月，结束于2009年6月，是一次持续时间较长的衰退。当他们说衰退结束的时候，一般并不意味着经济回到常态，而只是意味着经济紧缩停止，经济开始再次增长了。到现在为止，经济已经持续增长了近3年，年均增长率为2.5%。但正如我所说，我们离常态仍有一定距离。因此，当我们说经济走出衰退期时，并不代表经济已经很好，而只是说，经济不再紧缩，重新回到了增长的轨道。

图4-4展示了经济缓慢复苏的过程，其中深色线为2007年以来实际GDP的变化轨迹。阴影部分显示了国家经济研究局所定义的衰退时期。从图中可以看到，经济衰退始于2007年12月，实际GDP就是从那个时候开始下降的。2009年中期，衰退正式结束。从那时起，随着实体经济的扩张，深色线开始向上爬升。

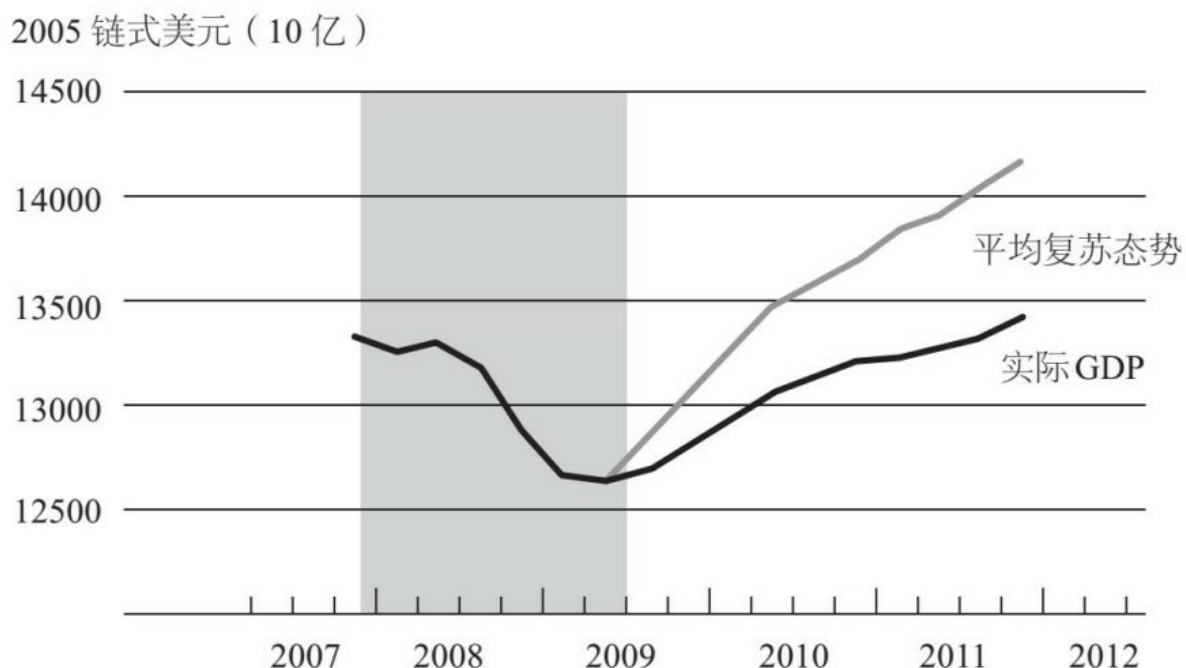


图4-4 2007~2012年间实际GDP

注：阴影部分代表国家经济研究局所定义的衰退期，平均复苏态势用国家经济研究局定义的1949年低谷期后的季度平均增长率计算得出。

资料来源：经济分析局

从图4-4中，大家也可以看到一个比较。假设经济从2009年中期开始以“二战”后的平均增长率复苏，那么这个平均复苏态势就会如图中的浅色线所示。我们可以看到，这次衰退的实际复苏增长率（深色线）低于“二战”后的平均增长率（浅色线）。实际的情况甚至更糟糕，因为在某种程度上，这是“二战”之后经济最严重的衰退。因此，大家可能会期望当经济恢复常态后，经济会复苏得快一些，但实际上本次复苏要比战后其他复苏时期缓慢。

缓慢复苏还反映在失业率的缓慢下降上。从图4-5中可以看到，失业率在衰退期急剧上升，到达10%左右的峰值，然后缓慢下落到现在的8.3%左右——这个数字仍然很高。图4-6显示了单个家庭住房的开工量。如前所述，房地产在经济衰退之前就已经开始崩溃。楼市崩溃是此轮经济衰退的导火索。从图中可以看出，房屋建设量自2005年开始急剧

下滑。虽然近两年降幅收窄，但房地产市场仍未恢复。

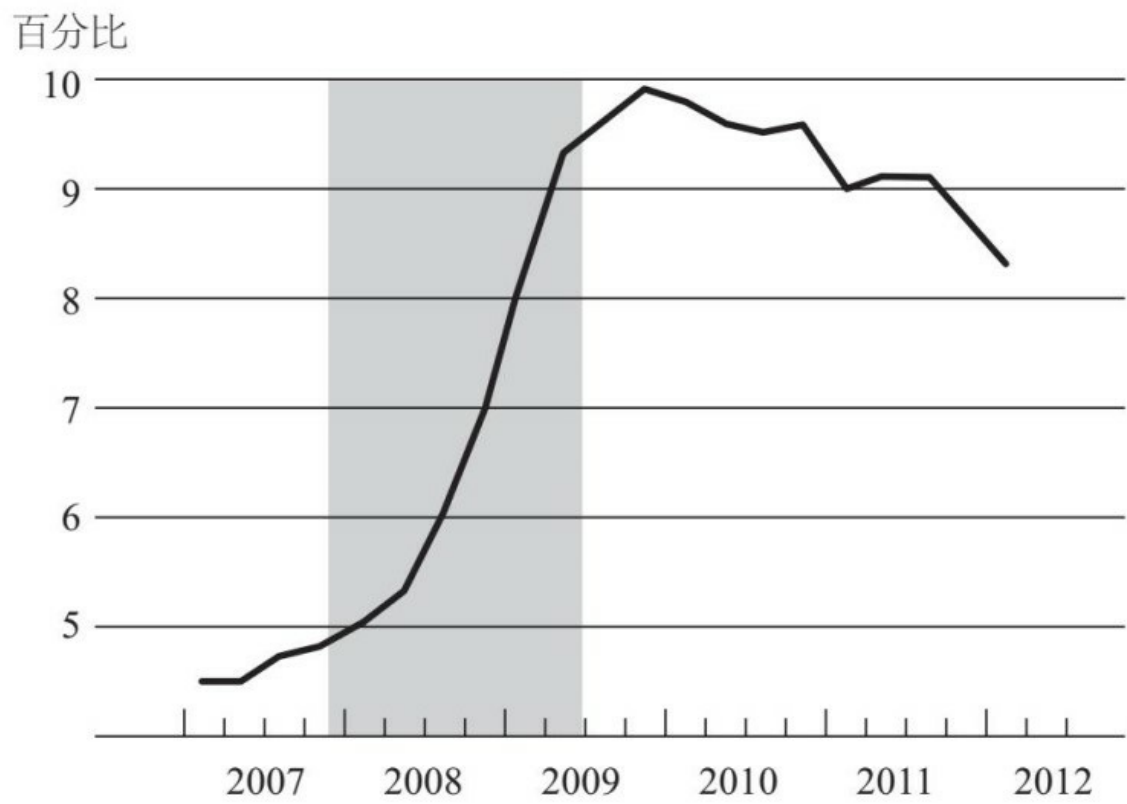


图4-5 2007~2012年间失业率

注：阴影部分代表国家经济研究局所定义的衰退期，2012年第一季度的值为2月的数据。

资料来源：美国劳工统计局

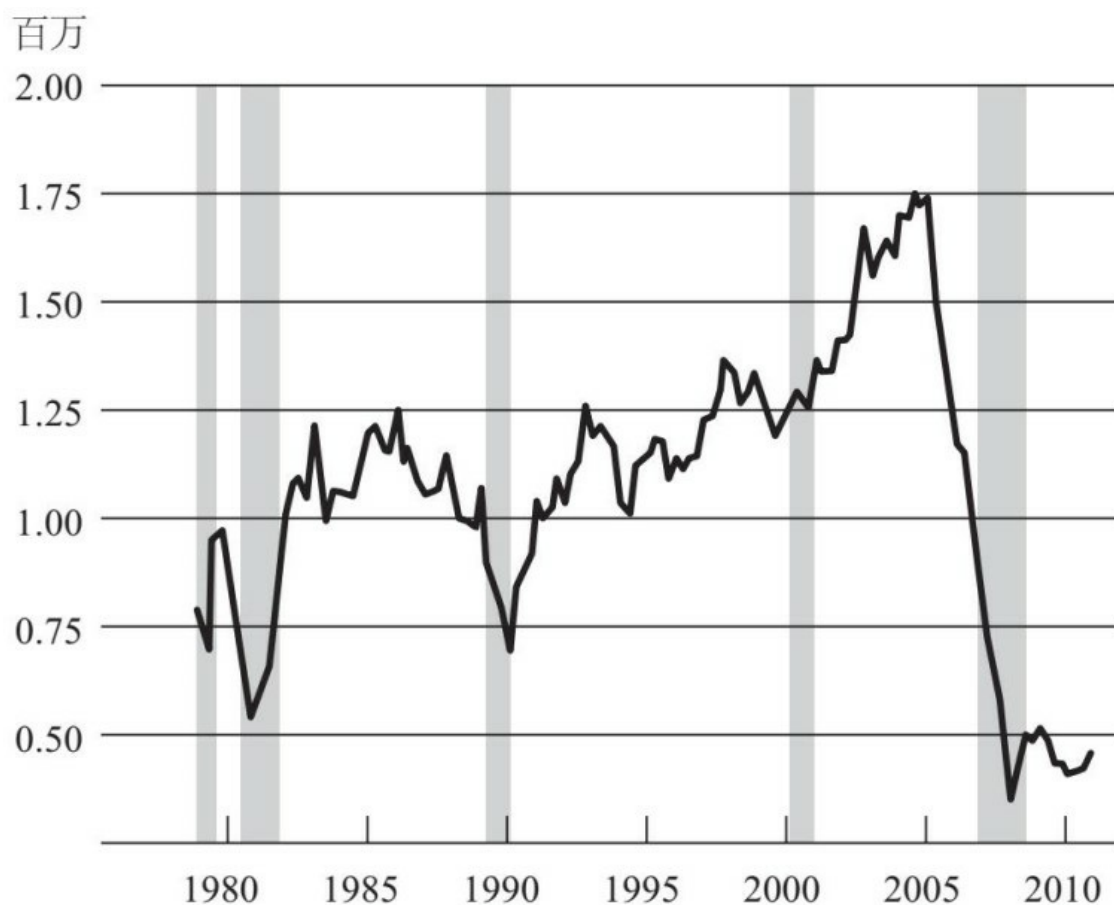


图4-6 1979~2011年间单个家庭住房开工量

注：阴影部分代表国家经济研究局所定义的衰退期。

资料来源：美国人口普查局

为什么这次经济恢复的速度比以往要缓慢呢？其中一个原因就是房地产市场复苏很缓慢。在往常的复苏中，房地产都会很快回到常态，这是整个复苏过程中的一个重要部分。建筑工人重新开始工作，相关产业如家具业、家用电器业开始扩张，这些都是复苏过程的一部分。但是这一次没有出现这样的现象，为什么呢？

房地产市场中仍然存在很多结构性因素，这些因素阻碍了更加强劲的复苏。在供给方面，房屋的超额供应量和空置率依旧很高。图4-7显示了美国的房屋空置率，这里所指的空置房屋包括被取消赎回权的房屋和卖方无法找到买家的房屋。从图中可以看到，衰退期空置率峰值超过

2.5%。虽然目前空置率有所下降，但仍处于正常水平之上。市场上大量的房屋导致了供给过剩和房价下跌。



图4-7 1980~2010年间美国单个家庭住房空置率

注：阴影部分代表国家经济研究局所定义的衰退期。

资料来源：美国人口普查局

在需求方面，你或许会认为许多人都在买房子，因为现在的房价大家负担得起。房价大幅下跌，住房抵押贷款利率又低。因此，如果你有能力买房，只要支付月供，就可以比几年前更容易买到房。但是，要想从低房价和低利率中获利，前提是你可以获得住房抵押贷款。图4-8展示了住房抵押贷款市场的情况。底部的线为获取房贷者信用评分的10分位水平，顶部的线为90分位水平。可以看出，在经济危机以前，信用评分相对较低的人也可以获得住房抵押贷款。然而，经济危机以来，底部的阴影区域被整个儿砍掉了，这意味着信用评分较低的人——尽管700

并不是一个糟糕的信用评级——无法获得住房抵押贷款。总的来说，房贷的状况比原先紧张了许多。因此，尽管人们负担得起房价和月供，但很多人却无法获得住房抵押贷款。

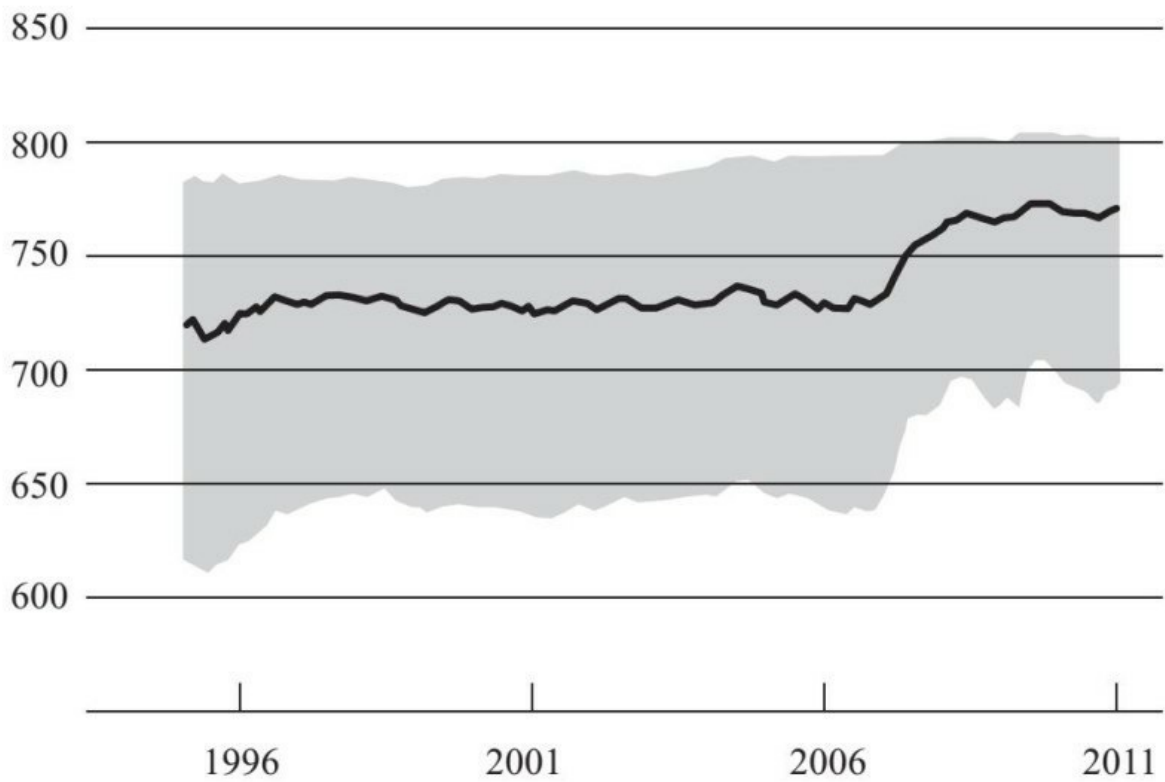


图4-8 1995~2011年间新增抵押贷款的信用评级

注：阴影部分表示信用评分的10~90分位点，深色线表示中位数。
资料来源：LPS应用分析公司

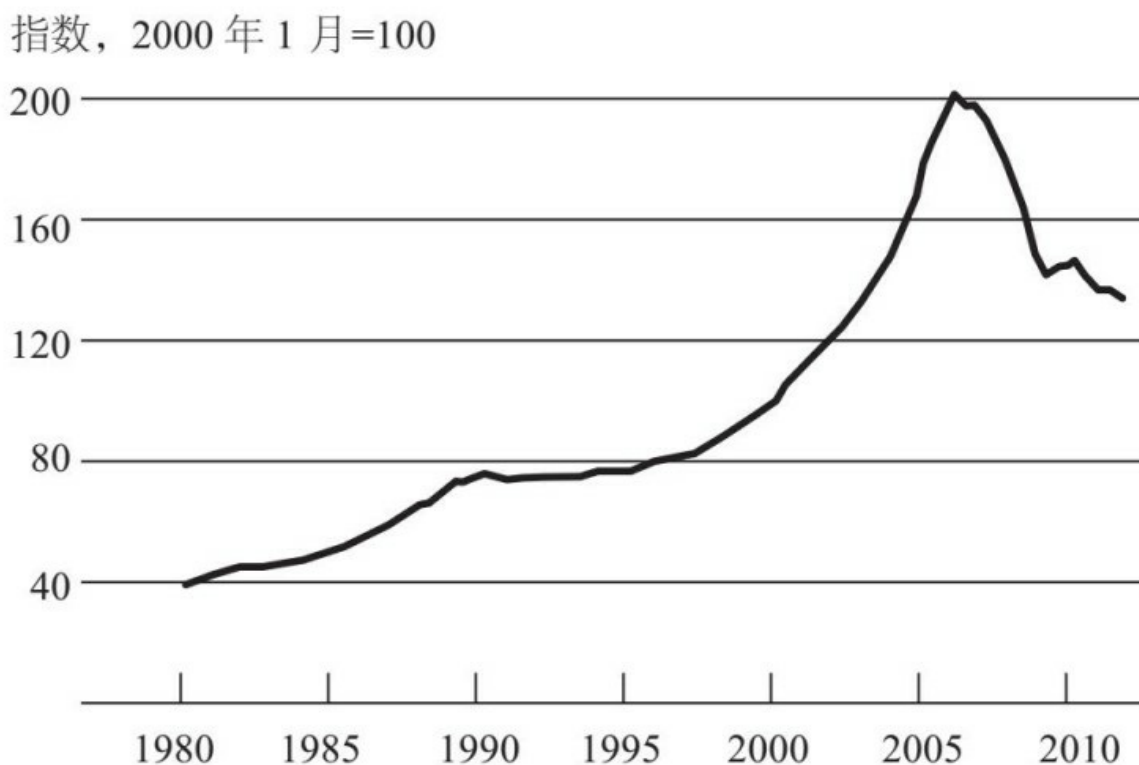


图4-9 1980~2012年间现有单个家庭住房价格

注：只包括购买交易。

资料来源：美国房地产数据分析公司CoreLogic

伴随着房地产市场上的过量供应，同时又有很多人无法获得房贷或者害怕回到房地产市场，所以房价一直在下跌，情况如图4-9所示。近期，我们可以看到一些趋稳的迹象，但到目前为止还没有太多上升的迹象。持续下跌的房价意味着建造新房子无利可图，因此建设活动开展得非常少。现在更普遍的情况是，当业主看到他们房子的价格下跌时，这或许意味着他们无法获得与房屋净值相等的信用额度贷款，也意味着他们感到更加贫穷。这不仅影响了他们的房地产投资行为，也影响了他们购买其他商业服务的意愿和能力。因此，从某种程度上来说，房价的下跌或者股价的下跌，都是消费者更谨慎和更不愿意消费的原因之一。

房地产市场衰退是这次经济危机的一个主要原因。另外一个因素是金融危机及其对信贷市场的影响。这也是经济复苏比我们预期缓慢的另

一个原因。如前所述，美国银行系统比3年前更加稳固。2009年以来，银行系统中的资本量几乎增长了3000亿美元，这是一个非常显著的增长。总的来说，我们看到信贷条件有所放松，银行在很多领域的信贷都有所增长。因此，在银行信贷方面确实有所好转。

然而，不少领域的信贷状况依旧较紧。我已经谈论过房贷——如果你的信用评分不尽如人意，那在这个时候你就很难获得贷款。在其他领域，例如小企业，同样也难以获得贷款。众所周知，小企业是工作岗位的重要创造者，因此，无法开办一家小企业或小企业无法获得贷款以扩大规模是工作岗位增长缓慢的重要原因。

另外，欧洲的情况也在影响着美国的金融和信贷市场。欧洲金融危机与美国一样非常严重，现在已经进入第二个阶段，很多国家的偿付能力问题——对于希腊、葡萄牙、爱尔兰等国家能否支付其债务的担忧——已使欧洲的金融体系承受着高压。欧洲国家的情况提高了金融市场的风险厌恶水平及波动性，对美国产生了消极的影响。

我们从中可以吸取一个教训：货币政策虽然是强有力的工具，但无法解决存在的所有问题。尤其需要提及的是，我们在经济复苏中看到的一系列与房地产市场、抵押信贷市场、银行、信用展期以及与欧洲形势相关的结构性问题，都需要其他类型的政策——财政政策、房地产政策或其他任何政策——来促使经济回归正轨。美联储可以提供经济刺激，可以提供低利率，但货币政策本身无法解决结构性问题、财政问题以及其他影响经济的重要问题。

情况不容乐观。复苏到我们原来的水平需要花费一段时间，而要到达我们的理想水平还有很长一段路要走。我们来谈谈有关长期的话题。这次危机确实让美国经历了一个巨大的创伤，其影响非常深远。许多人已经失业了很长一段时间，其中40%以上的失业人口已经失业了6个月以上。如果你失业了6个月或一年甚至两年，你的技术会开始生疏，你的再就业能力也会下降，这显然是一个问题。此外，美国在危机之前就

面临着很多其他的问题，比如联邦预算赤字，这些问题依然存在。事实上，经历了衰退之后，这些问题已经恶化了。显然，这些都是阻碍经济发展的不利因素。

即便如此，我认为很重要的一点是，要明白我们的经济在过去经历过许多短期冲击，尽管有一些冲击持续时间较长，但经济总能复苏。我们的经济有许多优势。美国是世界上最大的经济体，尽管美国只占全世界6%甚至更少的人口，但却贡献了全世界20%~25%的产出。如此高产的原因是多方面的：美国所拥有的产业非常多元化，美国的企业文化显然仍是世界上最好的，劳动力市场和资本市场的灵活性独领风骚，科学技术水平也仍是美国最大的优势之一。科技成为推动经济增长越来越重要的力量。美国有一些世界上最好的大学和研究中心，如磁铁一样吸引着全世界的人才，因此美国在研发领域非常成功。这也成为美国经济持续增长和创新发展的源头。但是，美国的经济也存在弱点，金融危机凸显了部分弱点，我们正尝试着通过加强金融监管系统来解决这些问题。

结合前三讲来看，图4-10很有意思。虚线显示了略高于3%的固定实际增长率。这是一个对数标尺，因而直线代表固定增长率。我们可以看到，从1900年开始，美国经济在长达一个多世纪的时间里以3%的增长率持续增长。增长率在20世纪30年代有巨大的起伏，那是由于“大萧条”将实际产量拉到了趋势线之下。之后大家可以看到在“二战”期间产量处于趋势线之上，但“二战”后美国经济又差不多回到了趋势线。战后有一些衰退和增长，但基本上与趋势线吻合。如图4-10最右边所示，我们今天的位置在趋势线之下。关于这次衰退是否为永久性下降尚存在争议。但是回顾历史，我认为美国经济有很大的可能回归到3%范围内的健康的年增长率。当然，也有其他需要考虑的因素，比如人口增长率的变化、人口的老龄化等。但总的来说，这幅图表明，长期以来，美国的经济成功保持了增长。

2005 年链式美元（10 亿），对数尺度

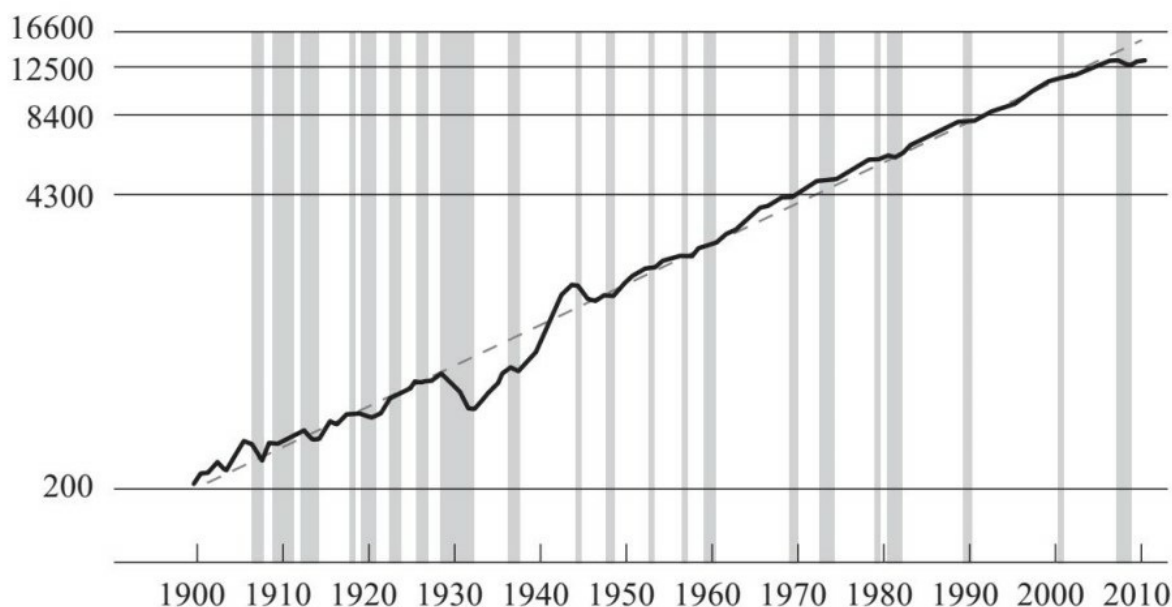


图4-10 1900~2010年间实际GDP

注：阴影部分代表国家经济研究局所定义的衰退期，虚线表示趋势。

资料来源：1900~1928年的数据来自《美国历史统计数据》，千禧年版，表Ca9；1929年至今的数据来自经济分析局

监管的变化

在前几讲中，我谈到金融系统中私人部门和公共部门的漏洞。危机揭示了我们的监管体系在公共部门方面的很多不足。我们看到雷曼兄弟和美国国际集团在危机中的表现，以及“大而不倒”对我们整个系统的冲击。目前更普遍的问题是，与系统各独立部分相比，我们缺乏对系统宏观稳定性的关注。

2008年之后，美国进行了大量的金融监管改革，其中最为引人瞩目的当属《多德-弗兰克法案》。该法案的正式名称为《华尔街改革与消费者保护法案》，于2010年夏天通过。它是一套全面的金融改革方案，致力于应对我之前谈到过的诸多漏洞。

那么，这些漏洞到底是什么呢？其中之一便是系统监管的缺失：没有人监视整个金融体系，没有人从整个金融体系的视角来监测影响整体金融稳定的风险及威胁。因此，《多德-弗兰克法案》的主题之一便是尝试建立一种系统性的方法，以使监管者能够监管整个体系，而不只是某个组成部分。达成上述目标的工具之一是新创建的一个名为“金融稳定监督委员会”（FSOC）的机构，美联储作为成员之一，协调各监管机构。我们定期举行委员会议，讨论经济、金融形势发展，探讨关注整个体系的方法并且尝试规避各种各样的问题。

此外，《多德-弗兰克法案》可使监管机构有责任在实施自身监管、监督举措的同时考虑其隐含的、广泛的系统性影响。尤其是美联储在很大程度上重组了监管部门，使我们现在能以综合的眼光看待整个金融市场和一系列金融机构。因此，我们现在拥有了危机之前所没有的宏观视角。

我在关于漏洞的讨论中提到了金融体系中存在的诸多漏洞。体系当中并不明确受监管机构全面监督的公司，不只包括像美国国际集团这样的重要公司，还有许多其他公司。《多德-弗兰克法案》提供了一种让大型机构可以安全倒闭（fail-safe）[\[1\]](#)的机制，这个机制就是对于任何被认为未受充分监督的机构，金融稳定监督委员会均可以通过投票来指定其接受美联储的监督。该进程现在正在推进中。因此未来将不会再有任何规模更大、更综合、系统关键性程度更高的公司游离于监管之外。与之类似，金融稳定监督委员会也可以指定金融市场基础设施受美联储或其他机构监管，如股票交易所或其他交易所等。因此，这些疏漏正在弥补当中，危机之前的状况将不复存在。

另一类问题和“大而不倒”有关，涉及系统性关键机构的处理。处理“大而不倒”或系统性关键机构须双管齐下。一方面，在《多德-弗兰克法案》下，具有系统重要性的大型综合金融机构将面临比其他金融机构更为严苛的监管。美联储已经和国际监管者一同建立了适用于这些金

融机构的更高的资本金要求，包括对规模非常大、系统重要性程度非常高的机构的额外资本要求。一些禁止银行通过其附属机构进行高风险自营业务的规则，如“沃尔克法则”将尝试降低大公司的风险。另一方面，压力测试也将同时开展。《多德-弗兰克法案》要求大公司每年接受一次美联储的压力测试，自身也要开展一次压力测试。因此，我们将对这些公司应对重大金融系统冲击的能力感到放心，至少比上一次更为放心。

解决“大而不倒”的问题，一方面要求将这些大型综合机构置于更为严格的监督之下，比如更多监管、更多资本储备、更多压力测试以及更为严格的业务限制；另一方面就是处理正在破产的机构。在金融危机中，美联储及其他金融监管机构面临的一个十分糟糕的选择是：要么试图防止一些像美国国际集团这样的大型机构破产，而这恰恰默许了“大而不倒”，并意味着金融机构没有因其所承担的高风险受到充分惩罚；要么听任它们破产，继而有可能动摇整个金融体系和经济体。上述即“大而不倒”的问题。最终，唯一能解决该方法的方法是使大型机构能够更为安全地倒闭。《多德-弗兰克法案》中的一个要素即有序清偿制度，现在该职权已被授予联邦存款保险公司。联邦存款保险公司早已拥有关闭一家破产银行的权力，整个过程快速高效，通常只需一个周末，存款人就能收到全额赔付。联邦存款保险公司的该项权力阻止了20世纪30年代之后的恐慌和银行挤兑。这里的设想是联邦存款保险公司将会对大型综合类机构采取类似措施，但这明显要困难得多。然而，在与美联储和其他国家监管机构（针对跨国公司）的合作之下，准备工作正在有序开展。所以可以肯定的是，假使一个大型金融机构到了破产的边缘并且找不到解决办法，比如无法筹集新资本，美联储也无法再像2008年那样直接干预。从法律上讲，我们也不能再那样做。我们唯一的选择是和联邦存款保险公司通力合作，安全地使公司逐步解体。如此一来，“大而不倒”的问题最终会减少，或者说我们希望“大而不倒”的问题可以被消除。

《多德-弗兰克法案》还有其他很多方面，之前讨论到的另一个漏洞是奇异金融工具、衍生品等，它们致使风险更为集中。现在有一整套新规则要求衍生品的头寸更为透明，衍生品更为标准化，而且其交易需要通过第三方——中央结算对手——进行。这里的想法是将衍生品及其交易透明化，使其能被监管者和市场利用和观察，以避免出现像金融危机中我们所看到的状况。

美联储在抵押贷款的消费者保护领域做得并不尽如人意。因此，《多德-弗兰克法案》设立了一个名为“消费者金融保护局”的新机构，致力于在金融交易中保护消费者，诸如抵押贷款的条款保护等。

总体而言，《多德-弗兰克法案》包含了诸多内容。它是一项浩繁复杂的法案，很多人抱怨其太过庞杂。监管机构尽力以有效的方式实施这些规则，与此同时将它们带给行业和经济成本最小化。这是一项相当复杂的工作，但我们已经着手启动了。我们通过一套严谨的程序来完成这项艰巨的任务，包括提出拟议规则条款、征求公众意见，然后根据上述意见予以修订完善等。我们通过这样一个循环往复的过程来建立监管规则。即便如此，前路依然漫漫。

请允许我以对未来的一些展望作结。不仅仅是美国，全世界的中央银行都度过了一段非常困难且具有戏剧性的时期，这促使我们反思如何管理政策以及如何管理我们对于金融体系的责任。尤其是在“二战”的大部分时期，由于事态相对稳定，而且金融危机发生在新兴市场国家，而不是发达国家，很多央行开始将金融稳定政策视作货币政策的附庸，其重要性并未被认可。尽管有些央行对其确实有所关注，但是并没有投入太多的资源。

显而易见的是，基于金融危机期间所发生的以及到目前为止我们仍然能感受到的后果，现在看来保持金融稳定与保持货币政策和经济稳定显得同等重要。诚然，美联储回到了最初的起点。要知道，美联储的创建就是为了试着减少金融恐慌的影响范围；金融稳定是建立美联储的初

衷。因此，现在我们兜了一整圈又回到了原地。

金融危机始终伴随我们左右，这可能是无法避免的。在西方世界，金融危机已经存在了600年。资产泡沫或其他类型的金融不稳定性仍将周期性地出现在我们的金融体系中。然而，给定潜在损失后，正如我们看到的，中央银行和其他监管者能够各尽其职将是尤为重要的：预测并预防危机的发生；若危机真的发生，将其损害降到最低，并确保金融系统足够强大以使其安然无恙地度过危机。

因此如前所述，要履行这个职责我们必须从央行的两个主要工具入手，一个是作为最后贷款人阻止或减弱金融危机，另一个则是调节货币政策以增强经济的稳定性。我曾提到，在“大萧条”中，这些工具并没有得到恰如其分的运用。然而在近期，美联储和其他中央银行已在积极使用这些工具。我还应该提到目前一个强烈的趋同倾向，即其他主要中央银行遵循的政策和美联储的政策非常类似。在任何情况下，我认为通过积极地使用这些工具，我们避免了更坏的结果，无论是在金融危机层面还是在其后所导致的经济衰退的深度和严重程度层面。一个新的监管框架是非常有利的，但它同样不能解决问题。最终唯一的解决方案是靠监管者及其继任者继续监控整个金融体系并尝试发现问题，而后用已有的工具应对。

对话

学生：在第一讲中，您提到商业街和华尔街的裂痕，这一点在系列讲座期间始终萦绕我心头。您同时提到对公众进行货币政策教育的重要性。尽管这个系列讲座确实让我对美联储更为了解，但我认为其实您重点讲述了华尔街而不是商业街。因此，鉴于对很多正在努力支付抵押贷款而对金融稳定的重要性理解不深的美国人来说，花钱救助银行的行为非常不受欢迎，您是否看到了美国公众和

华尔街在对问题的认识上也无法达成一致？

伯南克：你说得对。同样的冲突也发生在19世纪，与今天遥相呼应。对上述问题我并没有一个简单的答案。如你所知，美联储通过更多的推广活动，比如新闻发布会以及其他途径，试图解释其所作所为。显而易见，美联储是非常负责的。不仅仅是我，理事会的其他成员以及各位储备银行行长也经常出席作证、发表演讲，也会出席诸多场合，不一而足。

鉴于美联储机构的复杂性，这在本质上是非常困难的。正如你在这四次讲座中所见，这些议题并不简单。在我看来，我们所能做的是竭尽所能，同时希望我们的教育界人士、我们的媒体能够传播美联储的意图并帮助大众更好地理解。这是一个艰巨的挑战，而且这确实反映出美国大众自中央银行成立以来就对其存在的戒备心理。

学生：您之前提到美联储有多重方式来逐步退出大规模资产购买计划，包括将国债等资产回售给市场。那么如何确保投资者未来愿意重新买入这些资产呢？

伯南克：基本上我们有三种不同的工具可供使用，任何一种都允许我们逐步退出上述政策，但综合使用这三种工具能使我们更为放心。

首先，我们有能力对银行存放在美联储的准备金付息。因而，当需要美联储提高利率的时机到来时，我们能够提高付给银行准备金的利息。银行绝对不会以低于央行准备金利率的水平向外借贷。如此便可锁住准备金，提高利率，以实现紧缩货币政策的目的。因此尽管我们的资产负债表仍然庞大，但仅仅这一个工具就能紧缩货币政策。

我们拥有的第二个工具即排水工具。一般而言，我们有诸多方

法可使准备金从银行体系中流出，并代之以其他种类的负债，即便我们资产负债表上的总资产保持不变。

第三个也是最后一个工具是将资产持有至到期，或者将之出售。这些资产包括国库券以及政府担保证券。我们售卖这些证券时的现行利率完全有可能高于今天的利率。换言之，为了让投资者愿意购买这些证券，我们必须付出更高的利息。但实际上，这是整个过程的一部分，因为那时我们可能正打算提高利率。这和我们购进这些证券时的做法完全相反。届时，我们将通过提高利率来退出宽松政策，转向一种允许经济在低通胀环境下增长的政策。

因此，我并不认为存在投资者不会购买这些资产的危险。他们一定会以更高的利率购买这些资产，这是实现我们削减资产负债表以增强财务状况的目标的一部分，以规避未来对通胀的担忧。

学生：我读过一篇文章，其中制订了一个计划，允许按时偿还抵押贷款月供的业主以目前更低的利率重新融资，以使他们免受房价下跌的影响。我想知道您是否听说过这样的计划以及美联储将如何参与其中，抑或类似计划是否会由消费者金融保护局负责？

伯南克：目前有一些与之类似的计划，尤其是其中一个由房地美、房利美等政府赞助企业及其监管者联邦住房金融局运作的可偿付再融资计划（HARP）。在该计划中，如果你在抵押贷款上资不抵债，即房屋抵押贷款金额超过了房屋净值，并且抵押贷款由房利美和房地美持有，你也许仍能以较低的利率再融资，以减少月供。该项目正在实施并不断扩大。如果你的抵押贷款由银行持有，上述计划则未必能够奏效，因为银行并不是该计划的一部分，但是银行也可以自愿选择这么做。但如果你的抵押贷款不是由房利美或房地美持有，你可能就没那么走运了。

总之，有一些类似的计划，但美联储并未参与这些计划。我们

的职责一直都是将抵押贷款利率保持在低位，希望可以帮到业主。像这样允许人们较少缴款的计划显然会帮助那些人，减小他们面对的财务压力，最终降低他们拖欠抵押贷款的可能性。

学生：您在讲座中提到了在“大萧条”以及日本通货紧缩的危害，以及将目标通货膨胀率设定在零之上的论据之一就是给通货紧缩的可能性提供缓冲。然而，在美国的上两个衰退期内，对通货紧缩的恐惧愈演愈烈，导致美联储在上一个10年的初期保持了非常灵活的货币政策，并且在目前的时点上更为宽松。您认为2%是防止通货紧缩的一个足够缓冲吗？您是否考虑过更高的通胀目标？

伯南克：这个问题太棒了！对此已有很多学术研究，似乎国际共识是2%。几乎所有设定了通胀目标的中央银行不是将之设定为2%，就是1%~3%或类似水平。而且这里有个权衡的问题。原因是，一方面正如你所言，是为了避免或者减少通货紧缩的风险而将之设定为大于零。然而另一方面，如果通货膨胀率太高，市场就会出问题，经济体的效率会下降。总之，权衡之处在于合适的通货膨胀水平既给了你对抗通货紧缩的合理缓冲，又不至于太高而导致市场运转不灵。因此如前所述，国际共识是2%左右，这也是长期以来美联储的非正式目标。这就是我们所公布的目标，在可见的未来我们也计划保持现状。但显然研究者们仍然会探究这个议题，试图准确定位最优的平衡点。

学生：您提到您从最近的金融危机中学到的最大教训是货币政策尽管强大，但它并不能解决所有的问题，尤其是结构性问题。那么什么样的有效工具能够被用于解决住房、金融和信贷市场的结构性问题呢？

伯南克：这取决于特定的问题。就住房市场而言，美联储的员

工撰写过一份白皮书，分析了很多议题，并不仅限于取消抵押品赎回权，也涉及如何处理空置房屋、如何设置更为合适的抵押贷款发起条件，诸如此类。我们并没有拿出实际推荐清单，因为这是由国会和其他机构来决定的。不过我们的确考虑了一整套可能的方案。

但是，住房这个问题很复杂，为了让它更好地运行，有很多不同的事情可做。诚然，鉴于房利美和房地美的问题，展望未来，作为一个国家，对于从长远角度我们的住房金融体系将会是什么样之类的问题，我们需要做出一些重大决策。

欧洲也面临着非常复杂的问题。我们一直致力于和欧洲同行深入讨论，他们已经采取了一系列行动。目前，他们正在讨论所谓的防火墙，即在某个国家违约或无法支付开支的情况下需要投入多少资金来提供保护，以阻止危机蔓延。

每一个议题都有其自己的解决方式。在劳动力市场上，我们的问题是人们失业的时间过长。显而易见，解决上述问题最好的办法之一是某种形式的培训，以提高待业者的技能。因此，你只需要照着清单往下走即可。一般而言，任何使我们的经济更多产、高效，并且能应对上述某些和财政问题相关的长期议题的，都将是有用的东西。美联储为支持复苏所做出的努力并不意味着不需要其他政策提供保障。我认为非常重要的一点在于，我们要环视整个政府机构，并询问可以采取哪些建设性的步骤来使我们的经济更为强大、复苏更为持久。

学生：您提到美联储正在竭尽所能维持复苏，但是在失业率高达8.3%、住房市场非常疲弱以及欧洲也面临诸多问题的情况下，美联储有什么其他的工具来应对未来可能出现的其他问题，如失业率进一步上升、住房市场更为疲软，或者葡萄牙、西班牙和意大利的违约呢？

伯南克：哦，我的老天，现在你要让我一晚上都睡不着觉了。我今天描述的是一般情况下美联储和其他中央银行的工具箱。我们仍然有最后贷款人的权力。该权力在某些方面为《多德-弗兰克法案》所修正，在某些方面有所加强且在另一些方面有所减弱。因而，在最后贷款人职能和我们的金融监管权力的双重影响下，我们试图确保金融体系是强健的。我们非常努力地工作，以竭尽所能来保护我们的金融体系和我们的经济体免于任何可能发生在欧洲那样的情况。总之，即使金融市场中出现了新问题，我们仍有一整套的工具可用。

就货币政策而言，我们并没有新的货币政策工具，但是我们有利率政策，而且可以继续根据经济前景的变化适时使用相应的货币政策，在保持价格水平稳定的同时实现复苏，这也是美联储的另外一部分职责。

因此，我们有这两套基本的工具。我们必须继续评估经济的走向并且适当地使用这些工具。我们并没有很多其他的工具。这也是为什么我之前说我们确实需要不同的政府部门协同努力，尤其是私人部门，来尽其所能将经济拉回正轨。

学生：您多次谈到经济复苏，尽管速度很慢、令人痛苦，但复苏的的确确在进行当中。从您和美联储的角度来看，暗示私人部门的复苏开始自我维系、美联储可能会开始收紧货币政策的关键指标有哪些？

伯南克：这个问题很棒。首先，我们高度关注并且近期有所起色的一系列指标集中在劳动力市场方面的进展：工作数量、失业率、失业救济申请、工作时数，所有的这些指标都显示出劳动力市场正在增强。确实，就业是我们的二元目标之一。所以很明显，我们希望这个势头能够持续下去，我们希望看到劳动力市场的持续改善。

正如我在第三讲中所讨论的，如果我们观测到总需求和经济增长水平的上升，劳动力市场的改善更有可能持续下去。因此，我们会继续关注如下指标：消费者开支和消费者情绪、投资计划、资本开支、企业方面的信心指标等，来观测生产和需求的走向。进而我们将一如既往地关注通货膨胀，保持价格水平平稳以及使通货膨胀率稳定在较低水平。这些就是我们需要持续关注的指标，但并没有一个简单明确的公式。不过随着经济好转及其复苏持续性增强，在今后的某个时点，经济对美联储的依赖程度将会逐渐减小。

[\[1\]](#) “fail-safe”的原意是汽车的自动防故障机制。——译者注

 [Contents](#)

Lecture 1 Origins and Mission of the Federal Reserve

Lecture 2 The Federal Reserve after World War II

Lecture 3 The Federal Reserve's Response to the Financial Crisis

Lecture 4 The Aftermath of the Crisis



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

Lecture 1

**Origins and Mission of the
Federal Reserve**

What I want to talk about in these four lectures is the Federal Reserve and the financial crisis. My thinking about this is conditioned by my experience as an economic historian. When one talks about the issues that occurred over the past few years, I think it makes the most sense to consider them in the broader context of central banking as it has been practiced over the centuries. So, even though I am going to focus in these lectures quite a bit on the financial crisis and how the Fed responded, I need to go back and look at the broader context. As I talk about the Fed, I will talk about the origin and mission of central banks in general; in looking at previous financial crises, most notably the Great Depression, you will see how that mission informed the Fed's actions and decisions.

In this first lecture, I will not touch on the current crisis at all. Instead, I will talk about what central banks are, what they do, and how central banking got started in the United States. I will talk about how the Fed engaged with its first great challenge, the Great Depression of the 1930s. In the second lecture, I will pick up the history from there. I will review developments in central banking and with the Federal Reserve after World War II, talking about the conquest of inflation, the Great Moderation, and other developments that occurred after 1945. But in that lecture I will also spend a good bit of time talking about the buildup to the crisis and some of the factors that led to the crisis of 2008–2009. In lecture three, I will turn to more recent events. I will talk about the intense phase of the financial crisis, its causes, its implications, and particularly the response to the crisis by the Federal Reserve and by other policymakers. And then, in the final lecture I will look at the aftermath. I will talk about the recession that followed the crisis, the policy response of the Fed (including monetary policy), the broader response in terms of the changes in financial regulation, and a little bit of forward-looking discussion about how this experience will change how central banks operate and how

the Federal Reserve will operate in the future.



So let's talk in general about what a central bank is. If you have some background in economics you know that a central bank is not a regular bank; it is a government agency, and it stands at the center of a country's monetary and financial system. Central banks are very important institutions; they have helped to guide the development of modern financial and monetary systems and they play a major role in economic policy. There have been various arrangements over the years, but today virtually all countries have central banks: the Federal Reserve in the United States, the Bank of Japan, the Bank of Canada, and so on. The main exception is in cases where there is a currency union, where a number of countries collectively share a central bank. By far the most important example of that is the European Central Bank, which is the central bank for seventeen European countries that share the euro as their common currency. But even in that case, each of the participating countries does have its own central bank, which is part of the overall system of the euro. Central banks are now ubiquitous; even the smallest countries typically have central banks.

What do central banks do? What is their mission? It is convenient to talk about two broad aspects of what central banks do. The first is to try to achieve macroeconomic stability. By that I mean achieving stable growth in the economy, avoiding big swings—recessions and the like—and keeping inflation low and stable. That is the economic function of a central bank. The other function of central banks, which is going to get a lot of attention in these lectures, is to maintain financial stability. Central banks try to keep the financial system working normally and, in particular, they try to either prevent or mitigate financial panics or financial crises.

What are the tools that central banks use to achieve these two broad objectives? In very simple terms, there are basically two sets of tools. On the economic stability side, the main tool is monetary policy. In normal times, for example, the Fed can raise or lower short-term interest rates. It does that by buying and selling securities in the open market. Usually, if the economy is growing too slowly or inflation is falling too low, the Fed can stimulate the economy by lowering interest rates. Lower interest rates feed through to a broad range of other interest rates, which encourages spending on the acquisition of homes, for example, and on construction, investment by firms, and so on. Lower interest rates generate more demand, more spending, and more investment in the economy, and that creates more thrust in growth. And similarly, if the economy is growing too hot, if inflation is becoming a problem, then the normal tool of central bank is to raise interest rates. Raising the overnight interest rate that the Fed charges banks to lend money, known in the United States as the federal funds rate, feeds higher interest rates through the system. This helps to slow the economy by raising the cost of borrowing, of buying a house or a car, or of investing in capital goods, reducing pressure on an overheating economy. Monetary policy is the basic tool that central banks have used for many years to try to keep the economy on a more or less even keel in terms of both growth and inflation.

The main tool of central banks for dealing with financial panics or financial crises is a little less familiar: the provision of liquidity. In order to address financial stability concerns, one thing that central banks can do is make short-term loans to financial institutions. As I will explain, providing short-term credit to financial institutions during a period of panic or crisis can help calm the market, can help stabilize those institutions, and can help mitigate or end a financial crisis. This activity is known as the “lender of last resort” tool. If financial markets are disrupted and financial institutions do not have alternative sources of funding, then the central bank stands ready to

serve as the lender of last resort, providing liquidity and thereby helping to stabilize the financial system.

There is a third tool that most central banks (including the Fed) have, which is financial regulation and supervision. Central banks usually play a role in supervising the banking system, assessing the extent of risk in their portfolios, making sure their practices are sound and, in that way, trying to keep the financial system healthy. To the extent that a financial system can be kept healthy and its risk-taking within reasonable bounds, then the chance of a financial crisis occurring in the first place is reduced. This activity is not unique to central banks, however. In the United States, for example, there are a number of different agencies, such as the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) and the Office of the Comptroller of the Currency, that work with the Fed in supervising the financial system. Because this is not unique to central banks, I will downplay this for the moment and focus on our two principal tools: monetary policy and lender of last resort activities.

Where do central banks come from? One thing people do not appreciate is that central banking is not a new development. It has been around for a very long time. The Swedes set up a central bank in 1668, three and a half centuries ago. The Bank of England was founded in 1694^[1], and was for many decades, if not centuries, the most important and influential central bank in the world. France established a central bank in 1800. So central bank theory and practice is not a new thing. We have been thinking about these issues collectively as an economics profession and in other contexts for many years.

I need to talk a little bit about what a financial panic is. In general, a financial panic is sparked by a loss of confidence in an institution. The best way to explain this is to give a familiar example. If you have seen the

movie *It's a Wonderful Life*, you know that one of the problems Jimmy Stewart's character runs into as a banker is a threatened run on his institution. What is a run? Imagine a situation like Jimmy Stewart's, before there was deposit insurance and the FDIC. And imagine you have a bank on the corner, just a regular commercial bank; let's call it the First Bank of Washington, D.C. This bank makes loans to businesses and the like, and it finances itself by taking deposits from the public. These deposits are called demand deposits, which means that depositors can pull out their money anytime they want, which is important because people use deposits for ordinary activities, like shopping.

Now imagine what would happen if, for some reason, a rumor goes around that this bank has made some bad loans and is losing money. As a depositor, you say to yourself, "Well, I don't know if this rumor is true or not. But what I do know is that if I wait and everybody else pulls out their money and I'm the last person in line, I may end up with nothing." So, what are you going to do? You are going to go to the bank and say, "I'm not sure if this rumor is true or not, but, knowing that everybody else is going to pull their deposits out of the bank, I'm going to pull my money out now." And so, depositors line up to pull out their cash.

Now, no bank holds cash equal to all its deposits; it puts that cash into loans. So the only way the bank can pay off the depositors, once it goes through its minimal cash reserves, is to sell or otherwise dispose of its loans. But it is very hard to sell a commercial loan; it takes time, and you usually have to sell it at a discount. Before a bank even gets around to doing that, depositors are at the door asking, "Where is my money?" So a panic can be a self-fulfilling prophecy, leading the bank to fail; it will have to sell off its assets at a discount price and, ultimately, many depositors might lose money, as happened in the Great Depression.

Panics can be a serious problem. If one bank is having problems, people at the bank next door may begin to worry about problems at their bank. And so, a bank run can lead to widespread bank runs or a banking panic more broadly. Sometimes, pre-FDIC, banks would respond to a panic or a run by refusing to pay out deposits; they would just say, “No more; we’re closing the window.” So the restriction on the access of depositors to their money was another bad outcome and caused problems for people who had to make a payroll or buy groceries. Many banks would fail and, beyond that, banking panics often spread into other markets; they were often associated with stock market crashes, for example. And all those things together, as you might expect, were bad for the economy.

A financial panic can occur anytime you have an institution that has longer-term illiquid assets—illiquid in the sense that it takes time and effort to sell those loans—and is financed on the other side of the balance sheet by short-term liabilities, such as deposits. Anytime you have that situation, you have the possibility that the people who put their money in the bank may say, “Wait a minute, I don’t want to leave my money here; I’m pulling it out,” and you have a serious problem for the institution.

So how could the Fed have helped Jimmy Stewart? Remember that central banks act as the lender of last resort. Imagine that Jimmy Stewart is paying out the money to his depositors. He has plenty of good loans, but he cannot change those into cash, and he has people at the door demanding their money immediately. If the Federal Reserve was on the job, Jimmy Stewart could call the local Fed office and say, “Look, I have a whole bunch of good loans that I can offer as collateral; give me a cash loan against this collateral.” Then Jimmy Stewart can take the cash from the central bank, pay off his depositors, and then, so long as he really is solvent (that is, as long as his loans really are good), the run will be quelled and the panic will come to an

end. So by providing short-term loans and taking collateral (the illiquid assets of the institution), central banks can put money into the system, pay off depositors and short-term lenders, calm the situation, and end the panic.

This was something the Bank of England figured out very early. In fact, a key person in the intellectual development of banking was a journalist named Walter Bagehot, who thought a lot about central banking policy. He had a dictum that during a panic central banks should lend freely to whoever comes to their door; as long as they have collateral, give them money. Central banks need to have collateral to make sure that they get their money back, and that collateral has to be good or it has to be discounted. Also, central banks need to charge a penalty interest rate so that people do not take advantage of the situation; they signal that they really need the money by being willing to pay a slightly higher interest rate. If a central bank follows Bagehot's rule, it can stop financial panics. As a bank or other institution finds that it is losing its funding from depositors or other short-term lenders, it borrows from the central bank. The central bank provides cash loans against collateral. The company then pays off its depositors and things calm down. Without that source of funds, without that lender of last resort activity, many institutions would have to close their doors and could go bankrupt. If they had to sell their assets at fire-sale discount prices, that would create further problems because other banks would also find the value of their assets going down. And so, panic—through fear, rumor, or declining asset values—could spread throughout the banking system. So it is very important to get in there aggressively. As a central banker, provide that short-term liquidity and avert the collapse of the system or at least serious stress on it.

Let's talk a little bit specifically about the United States and the Federal Reserve. The Federal Reserve was founded 1914, and concerns about both macroeconomic stability and financial stability motivated the decision of

Congress and President Woodrow Wilson to create it. After the Civil War and into the early 1900s, there was no central bank, so any kind of financial stability functions that could not be performed by the Treasury had to be done privately. There were some interesting examples of private attempts to create lender of last resort functions; for example, the New York Clearing House. The New York Clearing House was a private institution; it was basically a club of ordinary commercial banks in New York City. It was called the Clearing House because, initially, that is what it was; it served as a place where banks could come at the end of each day to clear checks against one another. But over time, clearing houses began to function a little bit like central banks. For example, if one bank came under a lot of pressure, the other banks might come together in the clearing house and lend money to that bank so it could pay its depositors. And so in that respect, they served as a lender of last resort. Sometimes, the clearing houses would all agree that they were going to shut down the banking system for a week in order to look at the bank that was in trouble, evaluate its balance sheet, and determine whether it was in fact a sound bank. If it was, it would reopen and, normally, that would calm things down. So there was some private activity to stabilize the banking system.

In the end, though, these kinds of private arrangements were just not sufficient. They did not have the resources or credibility of an independent central bank. After all, people could always wonder whether the banks were acting in something other than the public interest since they were all private institutions. So it was necessary for the United States to get a lender of last resort that could stop runs on illiquid but still solvent commercial banks.

This was not a hypothetical issue. Financial panics in the United States were a very big problem in the period from the restoration of the gold standard after the Civil War in 1879 through the founding of the Federal

Reserve. Figure 1 shows the number of banks closing during each of the six major banking panics during that period in the United States.

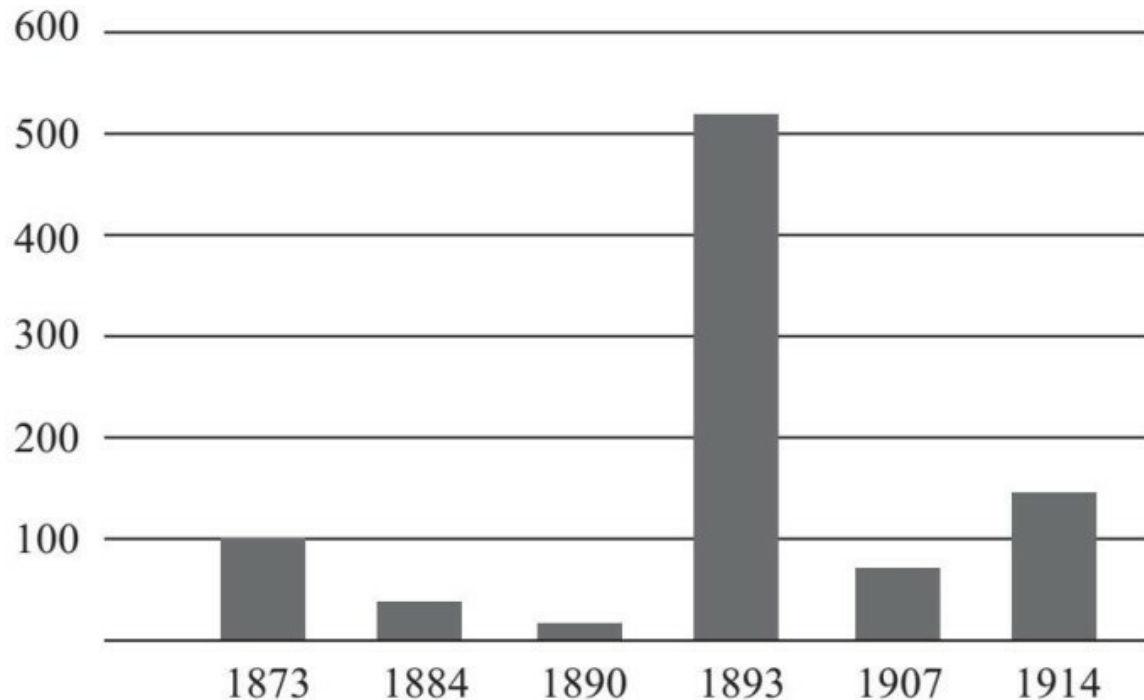


Figure 1: Bank Closings during Banking Panics, 1873–1914

Sources: For 1873–1907, Elmus Wicker, *Banking Panics of the Gilded Age* (New York:Cambridge University Press, 2006), table 1.3; for 1914, Federal Reserve Board, *Banking and Monetary Statistics, 1914–1941*.

You can see that in the very severe financial panic of 1893, more than five hundred banks failed across the country, with significant consequences for the financial system and for the economy. Fewer banks failed in the panic of 1907, but the banks that did fail were larger. After the crisis of 1907, Congress began to think that maybe they needed a government agency that could address the problem of financial panics. A twenty-three-volume study was prepared for the Congress about central banking practices, and Congress moved deliberatively toward creating a central bank. The new central bank was finally established in 1914, after yet another serious financial panic. So

financial stability concerns were a major reason that Congress decided to create a central bank in the early twentieth century.

But remember that the other major mission of central banks is monetary and economic stability. For most of the period from after the Civil War until the 1930s, the United States was on a gold standard. What is a gold standard? It is a monetary system in which the value of the currency is fixed in terms of gold; for example, by law in the early twentieth century, the price of gold was set at \$20.67 an ounce. So there was a fixed relationship between the dollar and a certain weight of gold, and that in turn helped set the money supply; it helped set the price level in the economy. There were central banks that helped manage the gold standard, but to a significant extent a true gold standard creates an automatic monetary system and is at least a partial alternative to a central bank.

Unfortunately, a gold standard is far from a perfect monetary system. For instance, it is a big waste of resources: you have to dig up tons of gold and move it to the basement of the Federal Reserve Bank in New York. Milton Friedman used to emphasize that a very serious cost of a gold standard was that all this gold was being dug up and then put back into another hole. But there are other more serious financial and economic concerns that practical experience has shown to be part of a gold standard.

Take the effect of a gold standard on the money supply. Since the gold standard determines the money supply, there is not much scope for the central bank to use monetary policy to stabilize the economy. In particular, under a gold standard, typically the money supply goes up and interest rates go down in periods of strong economic activity, which is the reverse of what a central bank would normally do today. Because you have a gold standard that ties the money supply to gold, there is no flexibility for the central bank to lower

interest rates in a recession or raise interest rates to counter inflation. Some people view that as a benefit of the gold standard— taking away the central bank's discretion—and there is an argument to be made for that, but it does have the side effect that there was more year-to-year volatility in the economy under the gold standard than there has been in modern times. Volatility in output variability and year-to-year movements in inflation were much greater under the gold standard.

There are other concerns with the gold standard. One of the things a gold standard does is to create a system of fixed exchange rates between the currencies of countries that are on the gold standard. For example, in 1900, the value of a dollar was about twenty dollars per ounce of gold. At the same time, the British set their gold standard at roughly four British pounds per ounce of gold. Twenty dollars equals one ounce of gold, and one ounce of gold equals four British pounds, so twenty dollars equals four pounds. Basically, one pound is valued at five dollars. So essentially, if both countries are on the gold standard, the ratio of prices between the two exchange rates is fixed. There is no variability, unlike today, when the euro can go up and down against the dollar. Again, some people would argue that is beneficial, but there is at least one problem: if there are shocks or changes in the money supply in one country and perhaps even a bad set of policies, other countries that are tied to the currency of that country will experience some of the effects.

I will give you a modern example. Today, China ties its currency to the dollar. It has become more flexible lately, but for a long time there has been a close relationship between the Chinese currency and the U.S. dollar. That means that if the Fed lowers interest rates and stimulates the U.S. economy because, say, it is in a recession, essentially monetary policy becomes easier in China as well because interest rates have to be the same in different

countries with essentially the same currency. And those low interest rates may not be appropriate for China, and as a result China may experience inflation because it is essentially tied to U.S. monetary policy. So fixed exchange rates between countries tend to transmit both good and bad policies between those countries and take away the independence that individual countries have to manage their own monetary policy.

Yet another issue with the gold standard has to do with speculative attack. Normally, a central bank with a gold standard keeps only a fraction of the gold necessary to back the entire money supply. Indeed, the Bank of England was famous for keeping “a thin film of gold,” as John Maynard Keynes called it. The British central bank kept only a small amount of gold and relied on its credibility in standing by the gold standard under all circumstances, so that nobody ever challenged it about that issue. But if, for whatever reason, markets lose confidence in a central bank’s commitment to maintain the gold standard, the currency can become subject to a speculative attack. This is what happened to the British. In 1931, for a lot of good reasons, speculators lost confidence that the British pound would maintain its gold convertibility, so (just like a run on the bank) they all brought their pounds to the Bank of England and said, “Give me gold.” It did not take very long for the Bank of England to run out of gold because it did not have all the gold it needed to support the money supply, which essentially forced Great Britain to leave the gold standard.

There is a story that while a British Treasury official was taking a bath, an aide came running in saying, “We’re off the gold standard! We’re off the gold standard!” And the official said, “I didn’t know we could do that!” But they could, and they had to. They had no choice because there was a speculative attack on the pound. Moreover, as we saw in the case of the United States, the gold standard was associated with many financial panics.

The gold standard did not always assure financial stability.

Finally, one of the strengths that people cite for the gold standard is that it creates a stable value for the currency, it creates a stable inflation. That is true over very long periods. But over shorter periods, maybe up to five or ten years, you can actually have a lot of inflation (rising prices) or deflation (falling prices) with a gold standard because the amount of money in the economy varies according to things like gold strikes. So, for example, if gold is discovered in California and the amount of gold in the economy goes up, that will cause inflation, whereas if the economy is growing faster and there is a shortage of gold, that will cause deflation. So over shorter periods, a country on the gold standard frequently had both inflations and deflations. Over long periods—decades—prices were quite stable.

This was a very significant concern in the United States. In the latter part of the nineteenth century, there was a shortage of gold relative to economic growth, and since there was not enough gold—the money supply was shrinking relative to the economy—the U.S. economy was experiencing deflation, that is, prices were gradually falling over this period. This caused problems, particularly for farmers and people in other agriculture-related occupations. Think about this for a moment. If you are a farmer in Kansas and you have a mortgage that requires a fixed payment of twenty dollars each month, the amount of money you have to pay is fixed. But how do you get the money to pay it? By growing crops and selling them in the market. Now, if you have deflation, that means that the price of your corn or cotton or grain is falling over time, but your payment to the bank stays the same. Deflation created a grinding pressure on farmers as they saw the prices of their products going down while their debt payments remained unchanged. Farmers were squeezed by this decline in their crop prices, and they recognized that this deflation was not an accident. The deflation was being caused by the gold

standard.

So William Jennings Bryan ran for president on a platform the principal plank of which was the need to modify the gold standard. In particular, he wanted to add silver to the metallic system so that there would be more money in circulation and more inflation. But he spoke about this in the very eloquent way of nineteenth-century orators. He said, “You shall not press down upon the brow of labor this crown of thorns; you shall not crucify mankind upon a cross of gold.” What he was saying is that the gold standard was killing honest, hard working farmers who were trying to make their payments to the bank and found the price of their crops going down over time.

So the gold standard created problems and was a motivation for the founding of the Federal Reserve. In 1913, finally after all the study, Congress passed the Federal Reserve Act, which established the Federal Reserve. President Wilson viewed this as the most important domestic accomplishment of his presidency. Why did they want a central bank? The Federal Reserve Act called on the newly established Fed to do two things: first, to serve as a lender of last resort and to try to mitigate the panics that banks were experiencing every few years; and second, to manage the gold standard, that is, to take the sharp edges off the gold standard to avoid sharp swings in interest rates and other macroeconomic variables.

Interestingly, the Fed was not the first attempt by Congress to create a central bank. There had been two previous attempts, one of them suggested by Alexander Hamilton and the second somewhat later in the nineteenth century. In both cases, Congress let the central bank die. The problem was disagreement between what today we would call Main Street and Wall Street. The folks on Main Street—farmers, for example—feared that the central

bank would be mainly an instrument of the moneyed interests in New York and Philadelphia and would not represent the entire country, would not be a national central bank. Both the first and the second attempts at creating a central bank failed for that reason.

Woodrow Wilson tried a different approach: he created not just a single central bank in Washington but twelve Federal Reserve banks located in major cities across the country. Figure 2 shows the twelve Federal Reserve districts (which we still have today), and each one has a Federal Reserve Bank^[2]. Then a Board of Governors in Washington, D.C., oversees the whole system. The value of this structure was that it created a central bank where everybody, in all parts of the country, would have a voice and where information about all aspects of our national economy would be heard in Washington—and that is, in fact, still the case. When the Fed makes monetary policy, it takes into account the views of the Federal Reserve banks around the country and thus has a national approach to making policy.



Figure 2. Federal Reserve Regions and Locations of Federal Reserve Banks and Board of Governors

The Fed was established in 1914 and for a while life was not too bad. The 1920s, the so-called Roaring Twenties, was a period of great prosperity in the United States. Its economy was absolutely dominant in the world at that time because most of Europe was still in ruins from World War I. There were lots of new inventions. People gathered around the radio, and automobiles became much more available. There were a lot of new consumer durables and a lot of economic growth during the 1920s. So the Fed had some time to get its feet wet and establish procedures.

Unfortunately, in 1929 the world was hit by the first great challenge to the Federal Reserve, the Great Depression. The U.S. stock market crashed on October 29th, and the financial crisis of the Great Depression was not just a U.S. phenomenon: it was global. Large financial institutions collapsed in Europe and other parts of the world. Perhaps the most damaging financial collapse was of the large Austrian bank called the Credit-Anstalt in 1931, which brought down many other banks in Europe. The economy contracted very sharply and the Depression lasted for what seems like an incredibly long time, from 1929 until 1941, when the United States entered the war following the attack on Pearl Harbor.

It is important to understand how deep and severe the Depression was. Figure 3 shows the stock market, and you can see at the left a vertical line showing October 1929, a very sharp decline in stock prices. This was the crash that was made famous by many writers including John Kenneth Galbraith and others, who told colorful stories about brokers jumping out of windows. But what I want you to take from this picture is that the crash of 1929 was only the first step in what was a much more serious decline. You see how stock prices kept falling, and by mid-1932 they had fallen an incredible 85 percent from their peak. So this was much worse than just a couple of bad days in the stock market.



Figure 3. S&P Composite Equity Price Index, 1929–1933

Source: Center for Research in Securities Prices, Index File on the S&P 500

The real economy, the non-financial economy, also suffered very greatly. Figure 4a shows growth in real GDP. If the bar is above the zero line, it is a growth period. If it is below, it is a contraction period. In 1929, the economy grew by more than 5 percent and was still growing very substantially. But you can see that from 1930 to 1933, the economy contracted by very large amounts every year. So it was an enormous contraction of GDP, close to one-third overall between 1929 and 1933. At the same time, the economy was experiencing deflation (falling prices). And as you can see in figure 4b, in 1931 and 1932 prices fell by about 10 percent. So if you were a farmer who had had difficulty in the late nineteenth century, imagine what is happening to you in 1932, when crop prices are dropping by half or more and you still have to make the same payment to the bank for your mortgage.

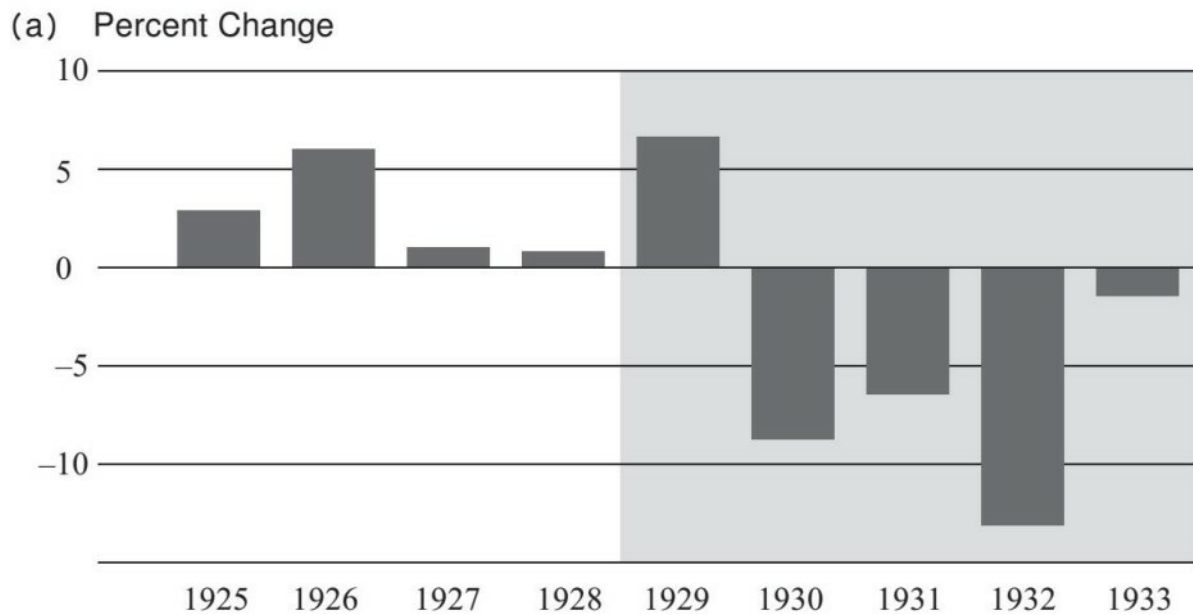


Figure 4a. Real GDP, 1925–1934

Note: Shading represents years of the Great Depression.

Source: Historical Statistics of the United States, Millennial Edition (New York: Cambridge University Press, 2006), table Ca9.

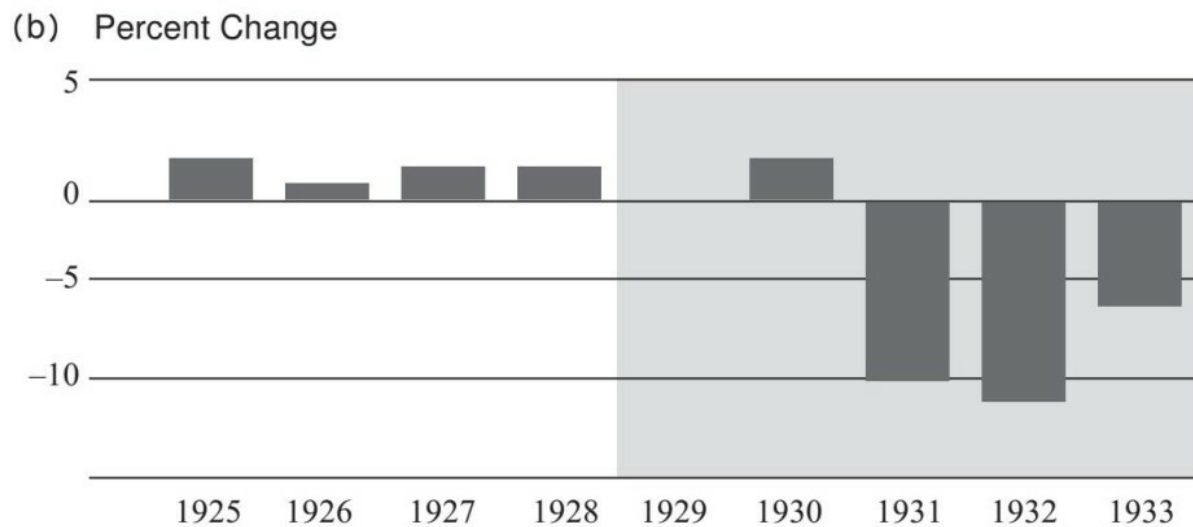


Figure 4b. Consumer Price Index, 1925–1934

Source: Historical Statistics of the United States, Millennial Edition, online, table Cc1.

As the economy contracted, unemployment soared. We did not have the same survey of individual households in the 1930s that we have today, and so

the numbers in figure 5 are estimated; they are not precise numbers. But as best we can tell, at its peak in the early 1930s, unemployment approached 25 percent. The shaded area is the recession period. Even at the end of the 1930s, before the war changed everything, unemployment was still around 13 percent.

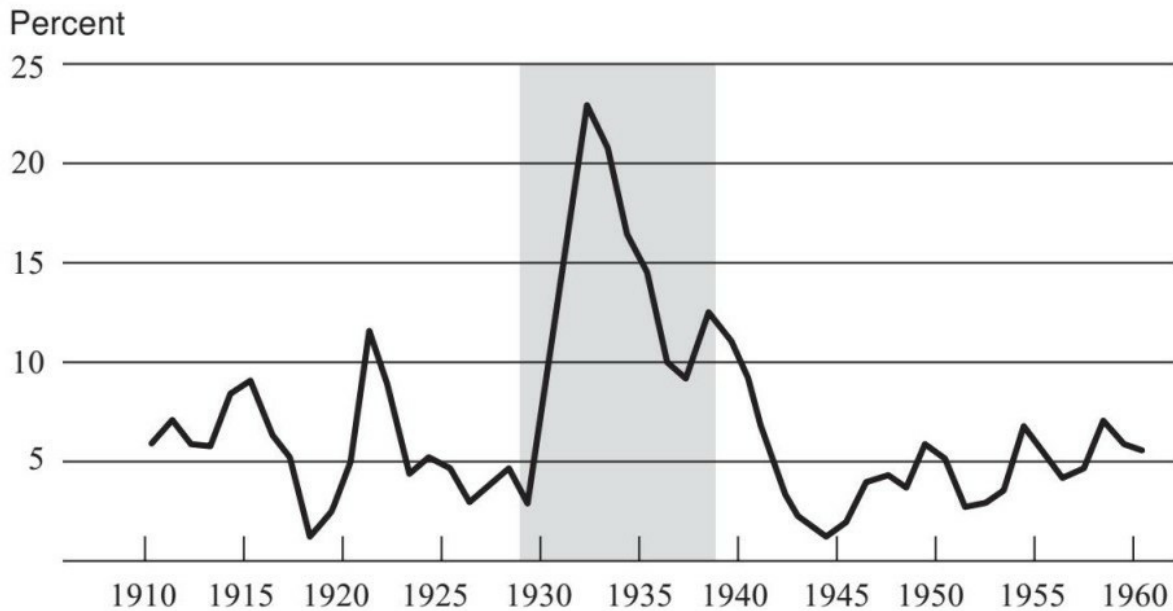


Figure 5. Unemployment Rate, 1910–1960

Note: Shading represents years of the Great Depression.

Source: Historical Statistics of the United States, Millennial Edition, table Ba475.

As you might guess, with all that was going wrong in the economy, a lot of depositors ran on their banks and many banks failed. Figure 6 shows the number of bank failures in each year, and you can see an enormous spike in the early 1930s.

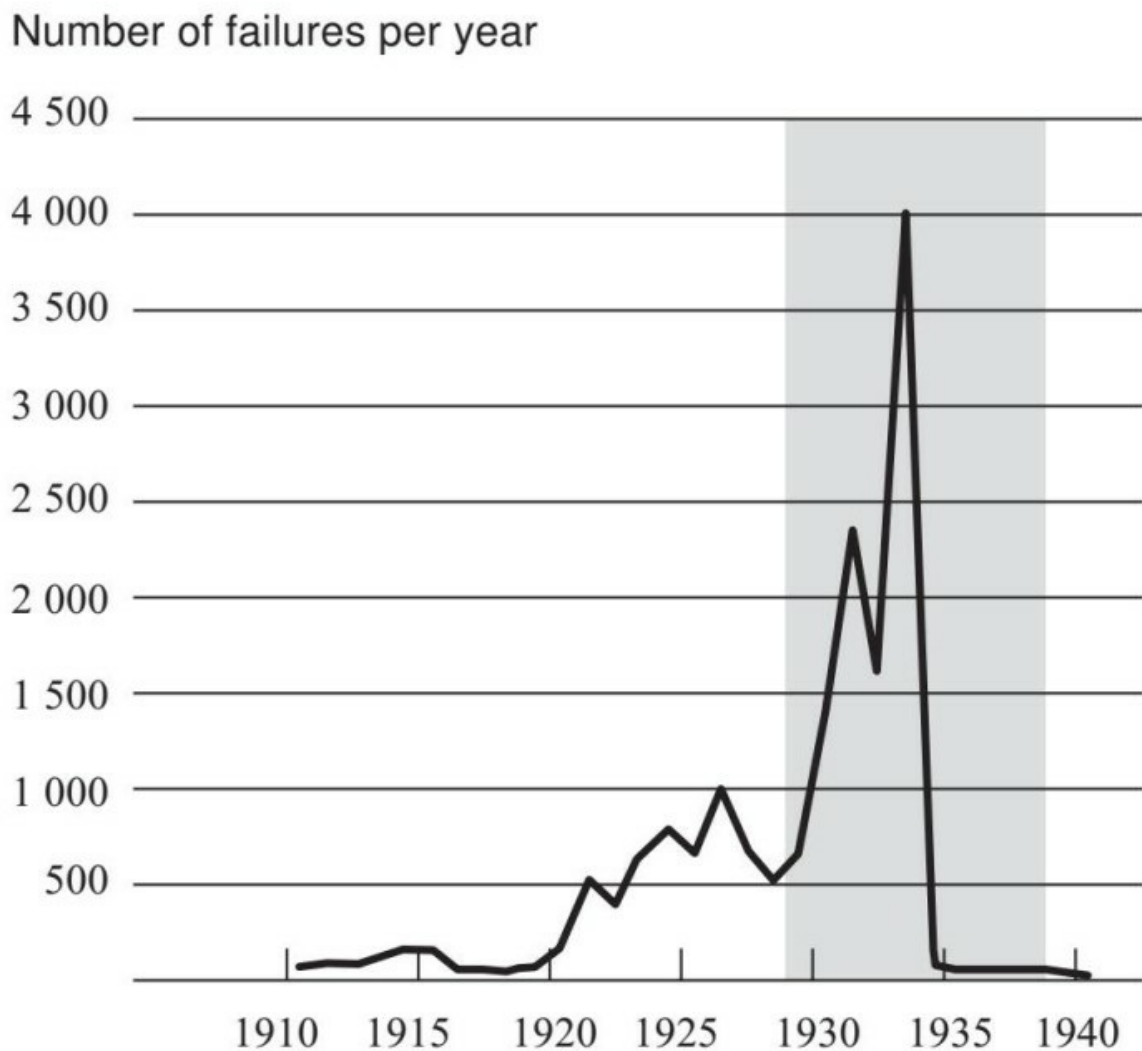


Figure 6. Bank Failures, 1910–1940

Source: Federal Reserve Board, Banking and Monetary Statistics, 1914–1941, table 66

What caused this colossal calamity (which, I reiterate, was not just a U.S. problem but a global problem)? Germany had a worse depression than the United States, and that led more or less directly to the election of Hitler in 1933. So what happened? What caused the Great Depression? This is a tremendously important subject and has received a lot of attention from economic historians, as you might imagine. And as often is the case for very large events, there were many different causes. A few are the repercussions of World War I; problems with the international gold standard, which was being

reconstructed but with a lot of problems after World War I; the famous bubble in stock prices in the late 1920s; and the financial panic that spread throughout the world. So a number of factors caused the Depression. Part of the problem was intellectual—a matter of theory rather than policy per se. In the 1930s, there was a lot of support for a way of thinking about the economy called the liquidationist theory, which posited that the 1920s had been too good a time: the economy had expanded too fast; there had been too much growth; too much credit had been extended; stock prices had gone too high. What you need when you have had a period of excess is a period of deflation, a period when all the excesses are squeezed out. This theory held that the Depression was unfortunate but necessary. We had to squeeze out all of the excesses that had accumulated in the economy in the 1920s. There is a famous statement by Andrew Mellon, who was Herbert Hoover's secretary of the Treasury: "Liquidate labor, liquidate stocks, liquidate the farmers, liquidate real estate." It sounds pretty heartless and I think it was, but what he was trying to convey was that we had to get rid of all of the excesses of the 1920s and bring the country back to a more fundamentally sound economy.

What was the Fed doing during this period? Unfortunately, when the Fed confronted its first major challenge in the Great Depression, it failed both on the monetary policy side and on the financial stability side. On a monetary policy side, the Fed did not ease monetary policy as you would expect it to in a period of deep recession, for a variety of reasons: because it wanted to stop stock market speculation, because it wanted to maintain the gold standard, because it believed in the liquidationist theory. And so we did not get the offset to the decline that monetary policy could have provided. And indeed, what we saw was sharply falling prices. You can argue about causes of the decline in output and employment, but when you see 10 percent declines in the price level, you know monetary policy is much too tight. So deflation was an important part of the problem because it bankrupted farmers and others

who relied on selling products to pay fixed debts. To make things even worse, as I mentioned earlier, if you have a gold standard, then you have fixed exchange rates. So the Fed's policies were essentially transmitted to other countries, which therefore also essentially came under excessively tight monetary policy and that contributed to the collapse. As I mentioned, one reason the Fed kept money tight was because it was worried about a speculative attack on the dollar. Remember that the British had faced that situation in 1931. The Fed was worried that there would be a similar attack that would drive the dollar off the gold standard. So, to preserve the gold standard, the Fed raised interest rates rather than lower them. They argued that keeping interest rates high would make U.S. investments attractive and prevent money from flowing out of the United States. But that was the wrong thing to do relative to what the economy needed. In 1933, Franklin Roosevelt abandoned the gold standard, and suddenly monetary policy became much less tight and there was a very powerful rebound in the economy in 1933 and 1934.

The other part of the Fed's responsibility is to be lender of last resort. And once again, the Fed did not read its mandate. It responded inadequately to the bank runs, essentially allowing a tremendous decline in the banking system as many banks failed. And as a result, bank failures swept the country. A very large fraction of the nation's banks failed; almost ten thousand banks failed in the 1930s. That continued until deposit insurance was created in 1934. Now, why did the Fed not act more aggressively as lender of last resort? Why didn't it lend to these failing banks? Well, in some cases, the banks were really insolvent. There was not much that could be done to save them. They had made loans in agricultural areas and their loans were all going bad because of the crisis in the agricultural sector. But part of it was the Fed appeared, at least to some extent, to agree with the liquidationist theory, which said that there was too much credit; the country

was over banked; let the system contract; that was the healthy thing to do. But unfortunately, that was not the right prescription.

In 1933, Franklin Roosevelt came to power. Roosevelt had a mandate to do something about the Depression. He took a variety of actions; he was very experimental. Some of those actions were quite unsuccessful. For example, something called the National Recovery Act tried to fight deflation by requiring firms to keep their prices high. But that was not going to help without a bigger money supply. So a lot of things Roosevelt tried did not work, but he did two things that I would argue did a lot to offset the problems the Fed created. The first was the establishment of deposit insurance, the FDIC, in 1934. After that, if you were an ordinary depositor and the bank failed, you still got your money back and therefore there was no incentive to run on the banks. And in fact, once deposit insurance was established, we went from literally thousands of bank failures annually to zero. It was an incredibly effective policy. The other thing FDR did was he abandoned the gold standard. And by abandoning the gold standard, he allowed monetary policy to be released and allowed expansion of the money supply, which ended the deflation and led to a powerful short-term rebound in 1933 and 1934. So the two most successful things that Roosevelt did were essentially offsetting the problems that the Fed created or at least exacerbated by not fulfilling its responsibilities.

So, what are the policy lessons? It was a global depression that had many causes, and the whole story requires you to look at the whole international system. But policy errors in the United States, as well as abroad, did play an important role. And in particular, the Federal Reserve failed in this first challenge in both parts of its mission. It did not use monetary policy aggressively to prevent deflation and the collapse in the economy, so it failed in its economic stability function. And it did not adequately perform its

function as lender of last resort, allowing many bank failures and a resulting contraction in credit and also in the money supply. So the Fed did not fulfill its mission in that respect. These are key lessons, and we want to keep these in mind as we consider how the Fed responded to the 2008–2009 financial crisis.

Dialogues

Student: You mentioned the tightening of monetary policy in 1928 and 1929 to stem stock market speculation. Do you think that the Federal Reserve should have taken different actions, such as increasing margin requirements, to stem the speculation or was it wrong for them to take any action at all against the bubble?

Chairman Bernanke: That is a good question. The Fed was very concerned about the stock market and believed that it was excessively priced, and there was evidence for that. But they attacked it solely by raising interest rates without paying attention to the effect on the economy. So they wanted to bring down the stock market by raising interest rates, and of course they succeeded! But raising interest rates had major side effects on the economy as well. So, yes, we have learned that asset price bubbles are dangerous and we want to address them if possible, but when you can address them through financial regulatory approaches, that is usually a more pinpoint approach than just raising interest rates for everything. So margin requirements are at least looking at the variety of practices. There were a lot of very risky practices by brokers in the 1920s; it was the equivalent of day traders. Every paper boy had a hot tip for you and there were not many checks and balances on trading, who can make a trade, what margin requirements were, and

so on. I think the first line of attack should have been more focused on bank lending, on financial regulation, and on the functioning of the exchanges.

Student: I have a question on the gold standard. Given everything we know about monetary policy now and about the modern economy, why is there still some argument for returning to the gold standard, and is it even possible?

Chairman Bernanke: The argument has two parts. One is the desire to maintain “the value of the dollar,” that is, to have very long-term price stability. The argument is that paper money is inherently inflationary, but if we had a gold standard we would not have inflation. As I said, that is true to some extent over long periods of time. But on a year-to-year basis it is not true, and so looking at history is helpful there. The other reason advocates want to see a return to the gold standard, I think, is that it removes discretion: it does not allow the central bank to respond with monetary policy, for example to booms and busts, and the advocates of the gold standard say it is better not to give that flexibility to a central bank.

I think, though, that the gold standard would not be feasible for both practical reasons and policy reasons. On the practical side, it is just a simple fact that there is not enough gold to meet the needs of a global gold standard, and obtaining that much gold would cost a lot. But more fundamentally, the world has changed. The reason the Bank of England could maintain the gold standard even though it had very little gold reserves was that everybody knew that the Bank’s first, second, third, and fourth priorities were staying on the gold standard and that it had no interest in any other policy objective. But once there was concern that the

Bank of England might not be fully committed, then there was a speculative attack that drove it off gold. Now, economic historians argue that after World War I, labor movements became much stronger and there was a lot more concern about unemployment. Before the nineteenth century people did not even measure unemployment, and after World War I you began to get much more attention to unemployment and business cycles. So in the modern world, commitment to the gold standard would mean swearing that under no circumstances, no matter how bad unemployment got, would we do anything about it using monetary policy. And if investors had 1 percent doubt that we would follow that promise, then they would have an incentive to bring their cash and take out gold, and it would be a self-fulfilling prophecy. We have seen that problem with various kinds of fixed exchange rates that have come under attack during the financial crisis. So I understand the impulse, but if you look at history you will see that the gold standard did not work very well, and it worked particularly poorly after World War I. Indeed, there is evidence that the gold standard was one of the main reasons the Depression was so deep and long. And a striking fact is that countries that left the gold standard early and gave themselves flexibility on monetary policy recovered much more quickly than the countries that stayed on gold to the bitter end.

Student: You mentioned that President Roosevelt used deposit insurance to help end bank runs and also abandoned the gold standard to help end deflation. I believe that in 1936 and 1937, up until 1941, we had a double dip and the recession went on. As you have said, today we are sort of out of the recession. What things do you think we need to be careful of—things that possibly were mistakes made in the Great Depression that we should avoid today?

Chairman Bernanke: Right, it is not generally appreciated that the Great Depression actually was two recessions. There was a very sharp recession in 1929 to 1933; from 1933 to 1937, there was actually a decent amount of growth and the stock market recovered some; but in 1937 to 1938, there was a second recession that was not quite as serious as the first one but was still serious. There is a lot of controversy about it, but one view that was advanced early on was that the second recession came from a premature tightening of monetary and fiscal policy. In 1937 and 1938, Roosevelt was under a lot of pressure to reduce budget deficits and tighten fiscal policy. The Fed, worried about inflation, tightened monetary policy. I do not want to claim it is that simple—a lot was happening— but the early interpretation was that the reversal in policy was premature, which prevented the recovery from proceeding faster. If you accept that traditional interpretation, you need to be attentive to where the economy is and not move too quickly to reverse the policies that are helping the recovery.

Student:Based on a few of the graphs we saw today and other historical trends, it seems that after an economic slump, recovery often takes five or more years, as represented by the Great Depression and the oil crisis in the 1970s. Do you think it is common for unemployment to remain at high levels until sometimes a half decade after an economic slump, and that criticisms are often premature? And how do you address these concerns in a political environment where short-term fixes rule the day?

Chairman Bernanke: Well, the Depression was an extraordinary event. There were many serious declines in economic activity in the nineteenth century, but nothing quite as deep or as long as the Great

Depression. The high unemployment that lasted from 1929 until basically World War II was unusual. So we should not conclude that was a normal state of affairs. Now, more generally, some research suggests that following a financial crisis it may take longer for the economy to recover because you need to restore the health of the financial system. Some argue that may be one reason this most recent recovery is not proceeding faster than it is. But I think it is still an open question and there is a lot of discussion about that research. So no, it is not always the case. If you look at recessions in the postwar period in the United States, you see that recoveries very frequently take only a couple of years—recessions are typically followed by a faster recovery. What may be different about this episode—and again this is a subject of debate—is that, unlike the other recessions in the postwar period, this one was related to and triggered by a global financial crisis, and that may be why it is already taking longer for the economy to recover.

Student: Since you said depressions are global recessions, shouldn't there be more global cooperation and shouldn't central banks have a uniform type of fix they cooperate on, instead of every country turning to its own fix?

Chairman Bernanke: The Fed and the central banks did cooperate, and continue to cooperate. One of the problems in the Depression was the bad feelings left over from World War I. In the nineteenth century there was a reasonable amount of cooperation among central banks, but in the 1920s, Germany was facing having to pay reparations, and France, England, and the United States were all bickering about war debts, and so the politics was quite bad internationally and that impeded cooperation among the central banks. Also, international central bank

cooperation is probably even more important when you have fixed exchange rates. In the 1920s, you had fixed exchange rates because of the gold standard; that meant that monetary policy in one country affected everybody. That was certainly a case for more coordination, but it did not happen. At least today we have flexible exchange rates, which can adjust and tend to insulate other countries from the effects of monetary policy in a given country, so that reduces the need for coordination somewhat—but there is still, I think, a need for coordination.

[1] The Bank of England was not set up from scratch as a full-fledged central bank; it was originally a private institution that acquired some of the functions of a central bank, such as issuing money and serving as lender of last resort. But over time, central banks became essentially government institutions, as they all are today.

[2] Notice, by the way, how many of the little black dots are to the right. In 1914, most of the economic activity in the United States was in the eastern part of the country. Now, of course, economic activity is much more evenly spread across the country but the Federal Reserve banks are in the same locations as in 1914.



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

Lecture 2

**The Federal Reserve after
World War II**

It is very helpful to put the recent crisis and the ongoing recovery into historical context. As we go along, I want to make sure you keep your eyes on the ball, that is, the two basic missions of a central bank. The first is maintaining macroeconomic stability: maintaining stable growth and keeping inflation low and stable. The principal policy tool for maintaining macroeconomic stability is monetary policy. In normal times, the Fed and other central banks use open market operations—purchases and sales of securities in markets—to move interest rates up or down, and in doing so try to create a more stable macroeconomic environment.

The second part of a central bank's mission is maintaining financial stability. Central banks are focused on trying to ensure that the financial system functions properly, and in particular, they want to prevent, if possible, and if not, to mitigate the effects of a financial crisis or a financial panic. I talked last time about the lender of last resort function, the notion that in a financial panic, a central bank should follow Bagehot's rule of lending freely against good collateral at a penalty rate, and by providing short-term credit to financial institutions, a central bank can halt or reduce a run or a panic and the accompanying damage to the financial system and the economy.

But let's talk a little bit about history. We left off at World War II, which ended the Depression and led to a sharp drop in unemployment as people were put to work building munitions and serving on the home front. One of the aspects of wars that economists pay attention to is how they get financed. Normally, wars are financed very substantially by borrowing. During World War II, the U.S. national debt increased quite substantially to pay for the war. And the Fed, in cooperation with the Treasury, used its ability to manage interest rates to keep interest rates low, so as to make it cheaper for the government to finance World War II. So that was the role of

the Fed during the war.

After the war ended, the debt was still there. The government was still worried about paying the interest on the national debt, which was at a very high level, and so there was considerable pressure on the Fed to keep interest rates low even after the war. But that had the drawback that, if one keeps interest rates low even as an economy is growing and recovering, one risks overheating the economy and triggering inflation. By 1951, the Fed was very concerned about inflation prospects in the United States. After a series of complex negotiations, the Treasury agreed to let the Fed set interest rates independently, as needed, to achieve economic stability. That agreement, called the Fed–Treasury Accord of 1951, was very important because it was the first clear acknowledgment by the government that the Federal Reserve should be allowed to operate independently. Today, around the world there is a very strong consensus that central banks that operate independently will deliver better results than those that are dominated by the government. In particular, a central bank that is independent can ignore short-term political pressures, for example, to pump up the economy before an election, and in doing so, it can take a much longer perspective and get better results. The evidence for this is quite strong. As a result, major central banks around the world are typically independent, which means that they make their decisions irrespective of short-term political pressures.

In the 1950s and the 1960s, the Fed's primary concern was macroeconomic stability. Monetary policy during that period was relatively simple because the economy was growing. As after World War I, the U.S. economy was dominant after World War II. The fears about a renewed Depression had not come true. As a result, a lot of growth was occurring. The Fed tried to follow what is called a “lean against the wind” monetary policy, which means that when the economy is growing quickly (or too quickly), the

Fed tightens to try to restrain overheating, and when the economy is growing more slowly, the Fed lowers interest rates and creates some expansionary stimulus in order to avoid a recession. William McChesney Martin, who was chairman of the Federal Reserve from 1951 to 1970, was very attentive to the risks of inflation. He said, "Inflation is a thief in the night." He tried through this "lean against the wind" policy to keep inflation and growth stable. The 1950s were perhaps more tumultuous than you might think, with a serious war in Korea and a couple of recessions during that decade. Nevertheless, it was basically a productive and prosperous decade as the economy went back to civilian operations after the end of World War II.

Things were not to remain completely trouble-free, however. Starting in the mid-1960s, for a variety of reasons that I will discuss, monetary policy became too easy. And after a time when the Fed did not change its policy stance, this easy monetary policy led to a surge in inflation and inflation expectations. Figure 7 shows a graph of inflation. You can see that from 1960 to 1964, inflation averaged only a little over 1 percent per year. It picked up during the Vietnam War period, 1965 to 1969, and went even higher in the early 1970s. By the end of the 1970s, the consumer price index (CPI) inflation rate peaked at about 13 percent. Inflation was a growing problem starting in the mid-1960s and into the 1970s.

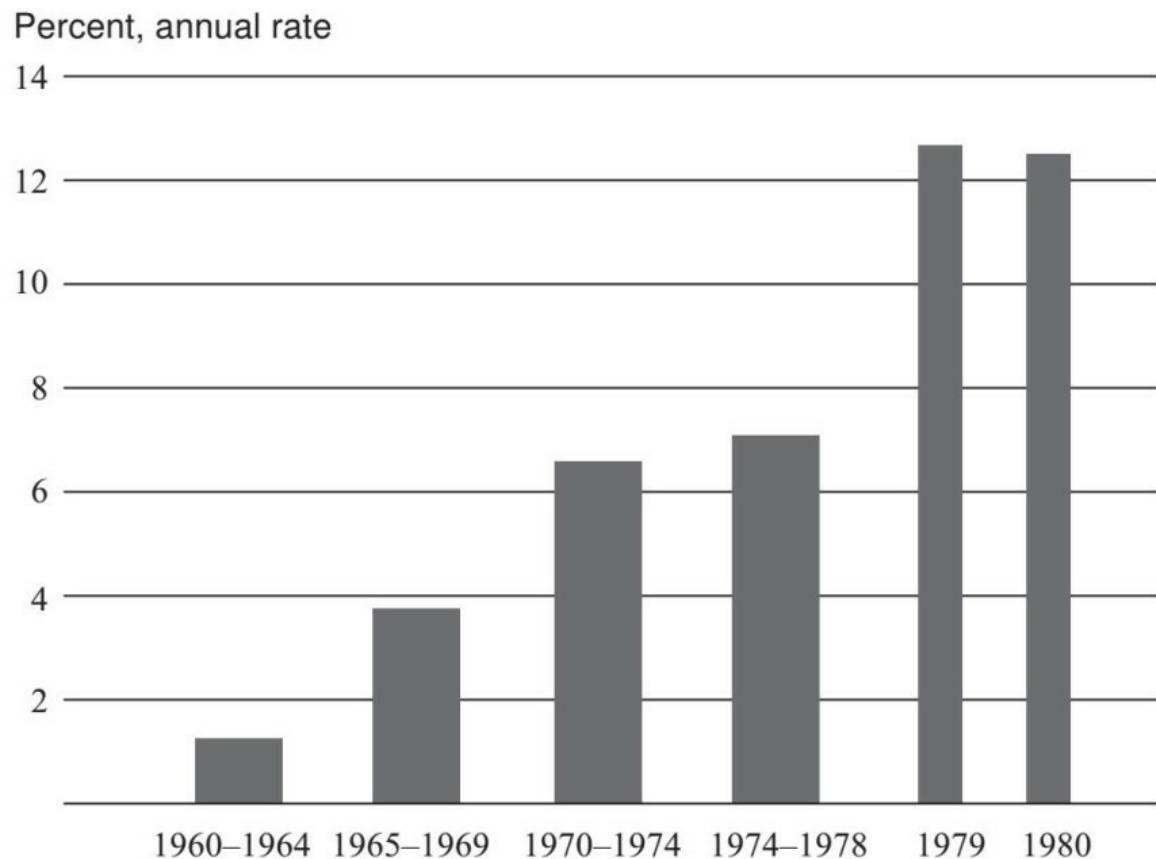


Figure 7. Consumer Price Index (CPI) Inflation, 1960-1964 to 1980

Note: Percentage change calculated from end-of-period to end-of-period.

Source: Bureau of Labor Statistics

Why was monetary policy so easy as to allow inflation to become a problem in the 1970s? One issue was technical: monetary policymakers became too optimistic about how hot the economy could run without generating inflation pressures. It was a general view that unemployment could be kept at a low level, 3 or 4 percent. By keeping inflation a little bit higher, you would be able to get that higher employment level. In the prosperity of the 1950s and the early 1960s, the Fed began to follow that approach. There was actually quite a subtle issue here, which was that economic theory and practice in the 1950s and early 1960s suggested that there was a permanent trade-off between inflation and employment, the notion being that if we could just keep inflation a little bit above normal, we

could get permanent increases in employment and permanent reductions in unemployment. That view was taken by many economists during that time.

Milton Friedman, the famous monetary economist, wrote in the mid-1960s quite prophetically that this was going to cause trouble. He argued that an increase in inflation might cause unemployment to fall for a while but at best it would be a transitory effect. The analogy might be to a candy bar: if you eat a candy bar, in the short run it gives you a burst of energy, but after a while, it just makes you fat. Friedman argued, and he turned out to be quite prescient, that attempts to keep unemployment too low through monetary policy were going to end up creating inflation.

Today, it is still debated whether political pressures were put on the Fed to keep monetary policy too easy during that period. After all, this was another period of government deficits, as the government was trying to finance the Vietnam War and the Great Society. That may have influenced the Fed's behavior as well.

You cannot have sustained inflation without monetary policy being too easy. In another famous quote Milton Friedman said, "Inflation is always and everywhere a monetary phenomenon." Nevertheless, a bunch of exacerbating factors made the problem worse and made it more difficult for the Fed to offset the increase in inflation. First, there were a number of shocks to the prices of oil and food. A very striking example occurred in 1973. In October 1973, the Yom Kippur War in the Middle East broke out. In retaliation against U.S. support of Israel, OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) used its cartel power to embargo oil exports. Over a short period in the early 1970s, the price of oil almost quadrupled, causing a very sharp increase in gas prices. People were lining up at gas stations to fill their gas tanks. There was a system of even-odd rationing. If your license

plate had an even number, you could go to the gas station only on Tuesdays and Thursdays. If it had an odd number, you could go only on Mondays and Wednesdays. It was a very serious issue and there was a lot of unhappiness about gas prices then (as there is today).

Fiscal policy overall was too loose during the late 1960s and early 1970s. The Vietnam War and other government programs increased government spending and increased deficits, which put additional pressure on the capacity of the economy.

Another element that I will mention briefly is wage-price controls. When inflation got up to about 5 percent in the early 1970s, President Richard Nixon introduced wage-price controls, a series of laws that forbade firms from raising their prices. There were exceptions, and there were all kind of boards to try to find exceptions. It was basically a very unsuccessful policy. As you know, prices are the thermostat of an economy. They are the mechanism by which an economy functions. So, putting controls on wages and prices meant that there were shortages and all kinds of other problems throughout the economy. But in addition, as Milton Friedman put it, this was like dealing with an overheating furnace by breaking the thermostat. The fundamental problem was the fact that there was too much aggregate demand driving up prices, and simply passing a law that forbade raising prices did not address the underlying problem of excessive monetary ease and excessive demand. So, wage-price controls kept inflation artificially low for a couple of years, which made it harder for the Fed to figure out what was going on. When the wage-price controls finally collapsed in disarray, because they were creating so many proximity problems in the economy, inflation surged, like a spring that was released. So there were a lot of causes for the increase in inflation.

Arthur Burns, who was the chairman of the Fed during the 1970s, said, “In a rapidly changing world, the opportunities for making mistakes are legion,” which is certainly true. One way to think about this whole episode is that after World War II and the end of the Depression, and with the prosperity they saw, economists and policymakers became a little bit too confident about their ability to keep the economy on an even keel. They used the term *fine tune* to refer to the notion that the Fed and fiscal policy and other government policies could keep the economy more or less perfectly on course and not worry about bumps and wiggles in the economy. That turned out to be too optimistic, too hubristic, as we collectively learned during the 1970s when the efforts of policymakers resulted, not in a lower unemployment rate, which was the original goal, but instead in a very sharp increase in inflation. So one of the themes here is that—and this probably applies in any complex endeavor—a little humility never hurts.

There was a reaction to the increase in inflation in the 1970s, and the key person in this period is Chairman Paul Volcker, who remains to this day an influential figure in economic policy discussions. President Jimmy Carter, whose reelection was seriously threatened by the poor performance of the U.S. economy, appointed Volcker to be the new chairman of the Fed. He did so partly because he thought that Volcker was a tough central banker who would do what was necessary to get inflation under control. And Volcker, who stands six feet eight and smokes a big cigar, certainly gave the impression of somebody who was willing to take strong action. Volcker had been in office for only a few months when he determined that strong action was needed to address the inflation problem. In October 1979, he and the Federal Open Market Committee (FOMC), the policymaking committee of the Fed, instituted a strong break in the way monetary policy was managed. Basically, it allowed the Fed to raise interest rates quite sharply. Raising interest rates slows the economy and brings inflation pressures down. As

Volcker said, “To break the inflation cycle, we must have credible and disciplined monetary policy.” And it worked. In the years after this program began, inflation fell quite sharply. In figure 8, you can see that from 1980 to 1983, inflation fell from about 12 or 13 percent all the way down to about 3 percent—a relatively quick decline in inflation that offset the problems of the late 1970s. In that respect, the policies of the 1980s were quite successful: they achieved their objective of bringing inflation under control. Nothing is free, however, and one of the effects of these policies was to raise interest rates quite sharply for consumers and businesses. I had just gotten out of graduate school, and I remember in about 1981 or 1982 looking at the possibility of buying a home and being informed that the rate for a thirty-year mortgage was 18.5 percent. So interest rates were quite high and, as one might expect, that brought down economic activity and effective inflation as well.

In figure 9, you see the unemployment rate during this period. The high interest rates, which were necessary to bring down inflation, also caused a very sharp recession. The unemployment rate in 1982 was almost 11 percent, even higher than we saw in the most recent recession. So, there were definitely very negative side effects from Volcker’s actions.

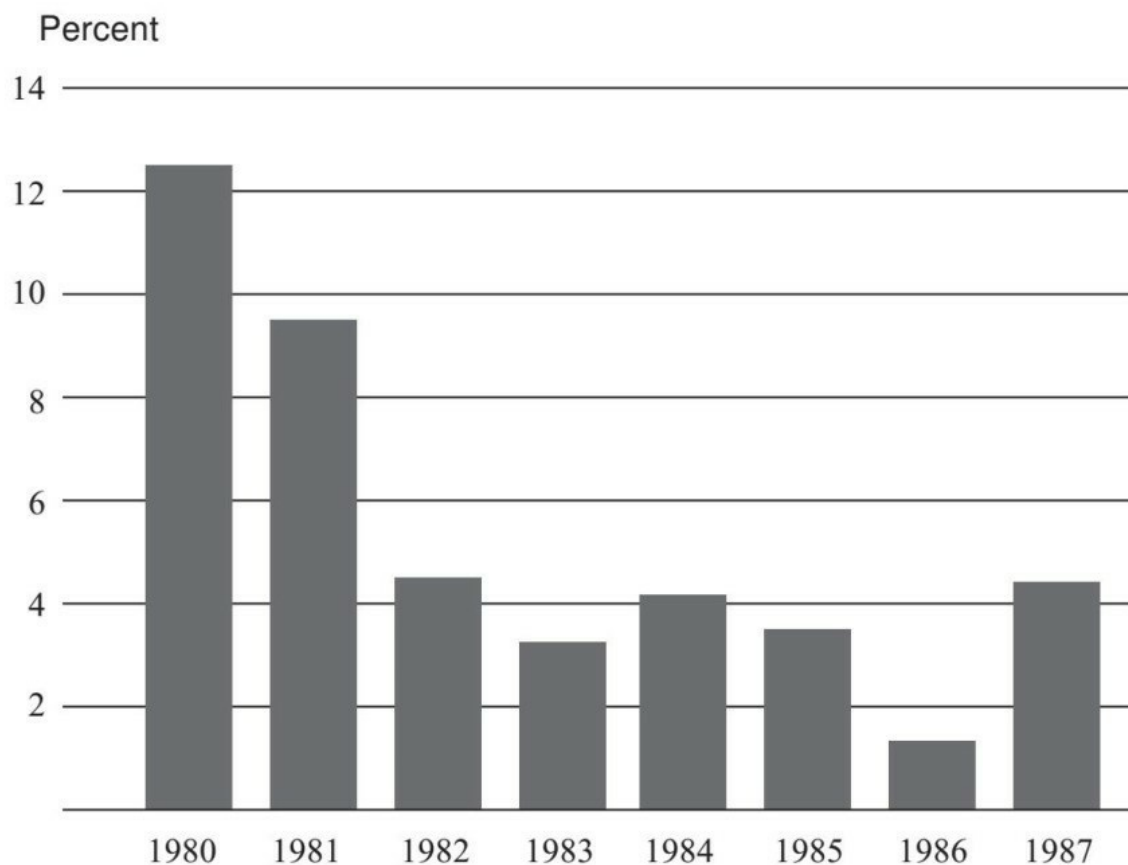


Figure 8. CPI Inflation, 1980–1987

Note: Percentage change calculated from end-of-period to end-of-period.

Source: Bureau of Labor Statistics

As you can imagine, the political pressure on the Fed and on Chairman Volcker was intense. During this period, it was common practice to mail to the Fed bits of two-by-fours. And on the two-by-fours it would say, “Stop killing construction,” or “Save the farmer,” or whatever, because the high interest rates were having very negative effects on the economy. I keep a few of these on my desk to remind me that inflation is a concern and that we always have to pay attention to price stability. But this is also an example of why independence is important. If Volcker had needed to be reelected, perhaps he would not have been able to sustain his policy. Instead, he maintained an independent monetary policy. He received at least sufficient

support from President Ronald Reagan and from the Congress to be able to carry through the policy, which succeeded in bringing inflation down.

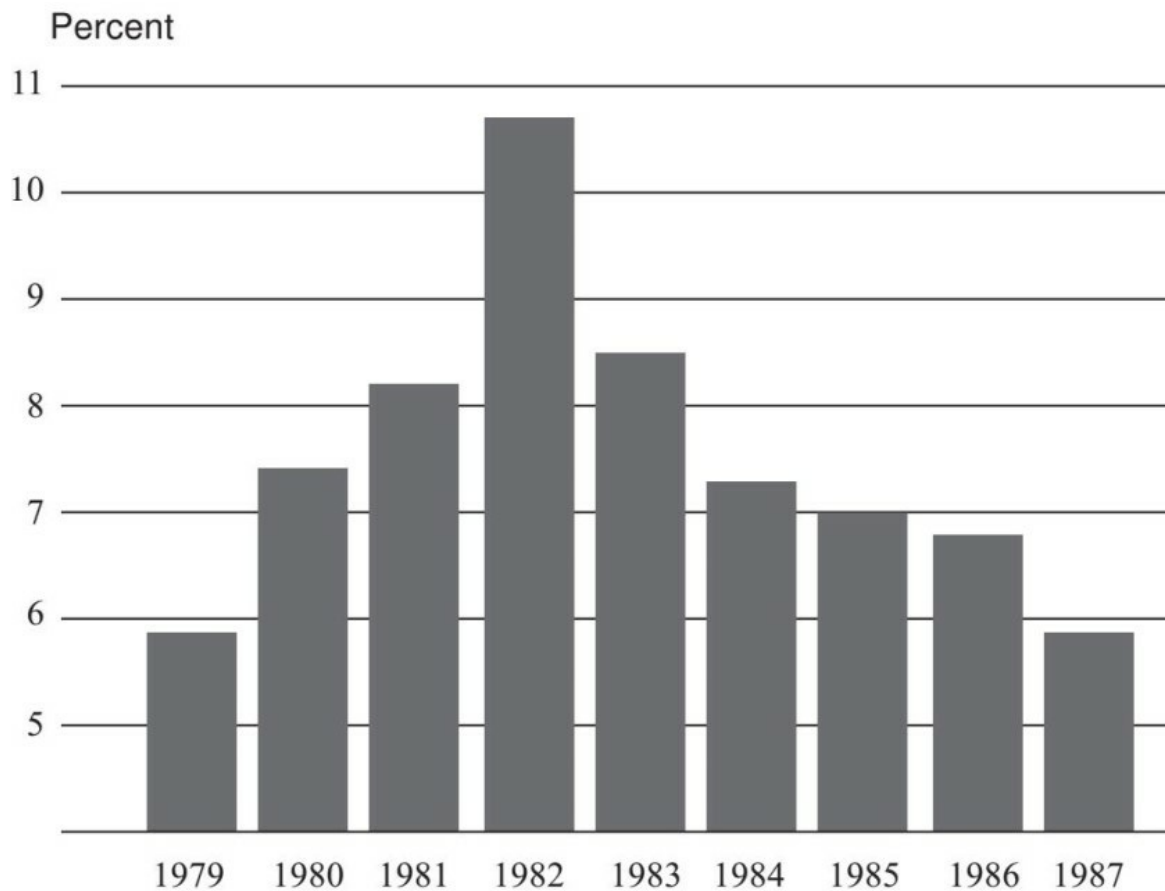


Figure 9. Unemployment Rate, 1979–1987

Note: Fourth-quarter values.

Source: Bureau of Labor Statistics

During the 1970s, output and inflation were very volatile. We saw how much inflation moved around. There was a pretty sharp recession in 1973–1975 after the OPEC embargo. And then there was more volatility in the early 1980s as Volcker brought down inflation and the economy went into recession.

Volcker left the chairmanship in 1987, and he was succeeded by Alan Greenspan, who held that position for almost nineteen years, from 1987 to

2006. One of Greenspan's important accomplishments for most of his tenure was achieving greater economic stability. As he said, "an environment of greater economic stability has been key to the impressive growth in the standards of living... in the United States." There was so much improvement in the stability of the economy that the period has come to be known as the Great Moderation, as opposed to the Great Stagflation of the 1970s or the Great Depression of the 1930s. The Great Moderation was a very real and striking phenomenon. Figure 10 shows the variability of real GDP growth from 1950 essentially to the present. The line shows quarterly growth rates in GDP. So a sharp peak shows an increase in GDP growth and a drop shows a decline in GDP growth. These are quarterly numbers. You can see the bounciness—periods of rapid growth followed by periods of slower growth. The shaded area in the left-hand portion of the graph is a one standard deviation band. Essentially, it is a measure of the average volatility of GDP growth quarter to quarter during the period between 1950 and 1985. You can see that GDP growth was pretty variable throughout the entire period. There was a lot of volatility in the economy. There were a number of recessions, including the severe ones in 1973 and 1981. Now, look at what happens to GDP variability between 1986 and 2007 or so. The variability from quarter to quarter is much less, and the shaded band to the right shows the average variability of one standard deviation for GDP growth in this latter period. It is very striking how much more stable the economy was over this roughly twenty-year period.

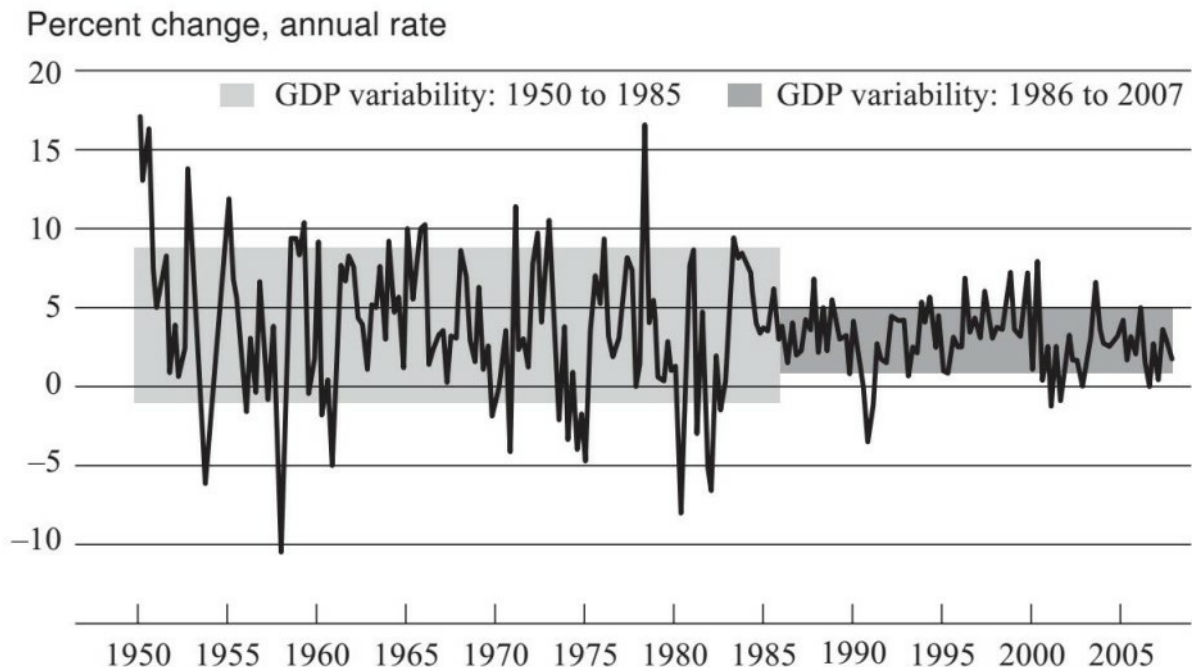


Figure 10. Real GDP Growth, 1950–2010

Note: Data are quarterly. The shaded areas of the graph show plus and minus one standard deviation around the sample period mean of the data, a common measure of data variability.

Source: Bureau of Economic Analysis

This was true not only for real GDP growth; it was also true for inflation. Figure 11 shows basically the same picture. The vertical line in the middle of the graph splits the time period into pre-1986 and post-1986. The graph shows inflation quarter by quarter as measured by the CPI. Again, the shaded bar on the left side of the graph shows one standard deviation average volatility of inflation in the pre-1986 period. You can see the huge spikes in inflation in the 1970s. And then in post-1986, you see much lower volatility. So both growth and inflation were more stable to a quite remarkable extent, which economists commented on quite frequently. That was the so-called Great Moderation.

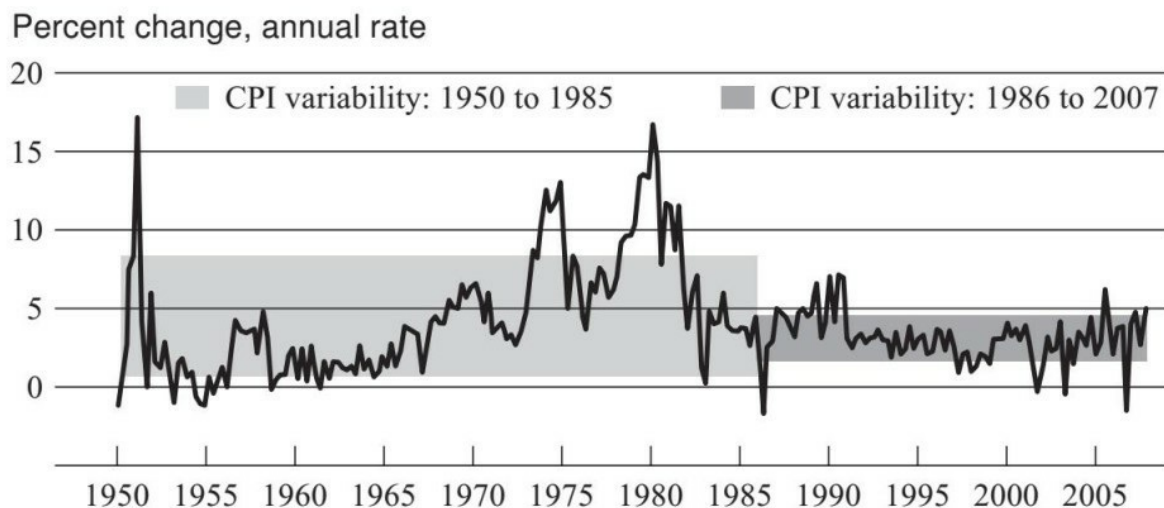


Figure 11. CPI Inflation, 1950–2010

Note: Data are quarterly. The shaded areas of the graph show plus and minus one standard deviation around the sample period mean of the data.

Source: Bureau of Labor Statistics

Why was the economy so much more stable between the mid-1980s and the mid-2000s? Lots of research has been done on this question. There is quite a bit of evidence that monetary policy played a role in creating better stability. In particular, even though Volcker's efforts to bring down inflation in the early 1980s led to a deep recession and a lot of pain in the short term, there was a payoff. That payoff was an economy that was much more stable, with low, stable inflation, more stable monetary policy, and more confidence on the part of business people and households—and that contributed very significantly to broader stability. Remember that Friedman pointed out that there was no long-term tradeoff between inflation and unemployment: one could not permanently lower unemployment by keeping inflation a little higher. That is true. But in a different sense, low and stable inflation over a long period makes an economy more stable and supports healthy growth and productivity and economic activity. So low inflation is a very good thing, and the reduction in inflation that occurred in the 1980s was really a global phenomenon. A lot of countries had inflation problems in the 1980s, but all

around the world, even developing countries brought down their inflation rates quite considerably, and that has been a positive for economic growth and stability since the mid-1980s.

Not all of the Great Moderation was caused by monetary policy. Other factors no doubt played a role. One is general structural change in the economy. An example would be that, over time, firms have learned how to manage their inventories much more effectively. The practice of so-called just-in-time inventory management is a practice in which, instead of having large stocks of inventory on hand, firms acquire inputs only when they need them for production. Not having large stocks of inventory on hand reduces an important source of fluctuations in the economy because, if demand slows down and you have a big inventory, then you do not do any more production for quite a while until you run down that inventory. Improved management of inventories is just an example (I could cite many others) of better business practices and other factors in the economy that made things more stable. And it may also be the case that there was just better luck—we had fewer oil price shocks and other things happening—and that too may have contributed to the Great Moderation. But as figures 10 and 11 showed, there was quite a striking change in the way the economy operated after the mid-1980s.

Another aspect of the Great Moderation is that there were not any big, damaging financial crises in the United States. There was a stock market crash in 1987, but it did not do much damage. A more significant event was the boom and bust in the dot-com stocks in the late 1990s, and that touched off a mild recession in 2001. But one of the inferences people took away from the Great Moderation was not only was the economy more stable but the financial system seemed more stable as well. As a result, financial stability policies got deemphasized to some extent during this period.

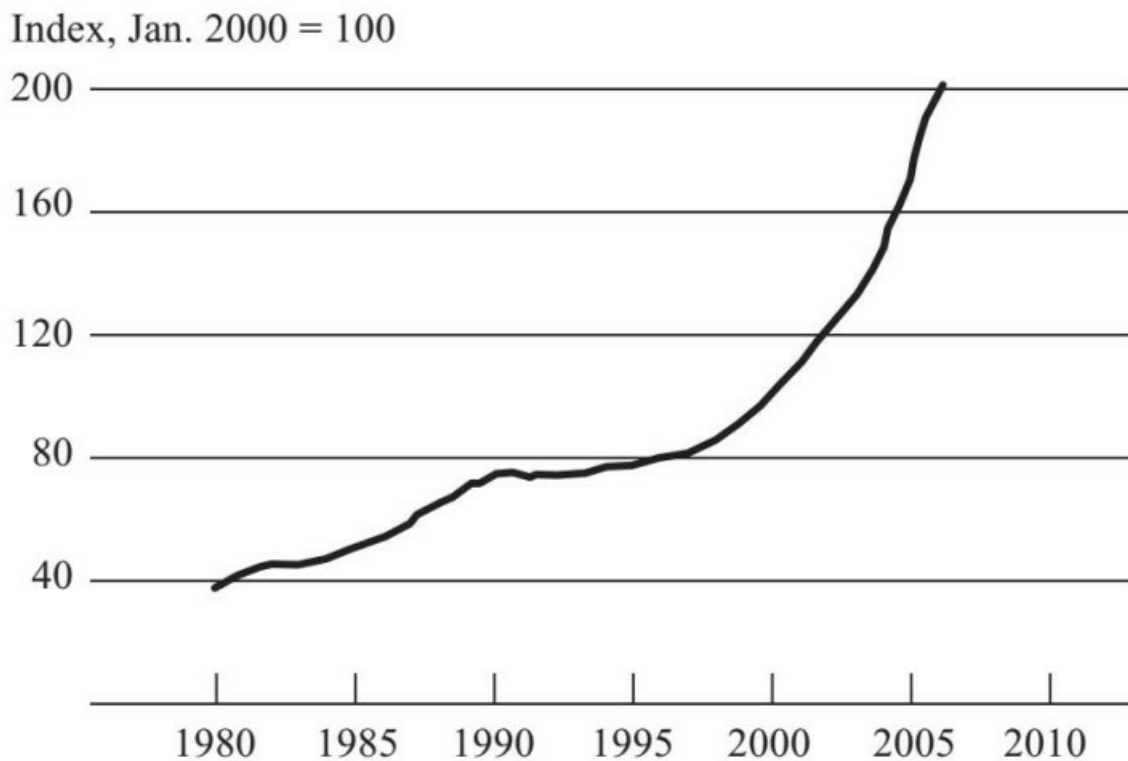


Figure 12. Prices of Existing Single-Family Houses, 1980–2005

Note: Includes purchase transactions only.

Source: CoreLogic

Let's turn now to the prelude to the financial crisis. One of the key events that led ultimately to the recent crisis was a big increase in house prices. Figure 12 shows prices of existing single-family homes, where January 2000 is indexed to be 100. From the late 1990s until early 2006, house prices across the country increased by about 130 percent. You can see that line going straight up, a very sharp increase in home prices. And as I will discuss, at the same time that was happening or perhaps a little bit later in the process, the lending standards for new mortgages to buy homes were deteriorating. Now clearly, a big part of what was happening to create the housing bubble or the increase in housing prices was psychology. After all, the late 1990s was a period with a lot of optimism about tech stocks and the stock market more generally. And some of that optimism, no doubt,

spilled over into the housing market. So there was an increasing sense that house prices would keep rising and that housing was a “can’t lose” investment. I lived in California for a while, earlier than this but during a period when house prices were rising, and all everybody talked about at cocktail parties was, “What’s your house worth now?” and “How much money are you making on your home?” It made working seem rather unnecessary because all you had to do was keep checking the real estate listings. So there was a lot of excitement and enthusiasm about the fact that house prices were going up and making everybody rich. At the same time that this was happening, the standards for underwriting new mortgages were getting worse and worse, which in turn was bringing more and more people into the housing market and pushing up prices even further.

Let’s talk a bit about mortgage quality. Prior to the early 2000s, home buyers were typically asked to make a significant down payment of 10 percent, 15 percent, maybe 20 percent of the home price. And they had to document their finances (their income, their assets, and so on) in great detail to persuade the bank to make them a loan, which in many cases might be four or five times their annual salary. Unfortunately, as house prices rose, many lenders began to offer mortgages to less-qualified borrowers, so-called non-prime mortgages^[1]. These mortgages often required little or no down payment and little or no documentation.

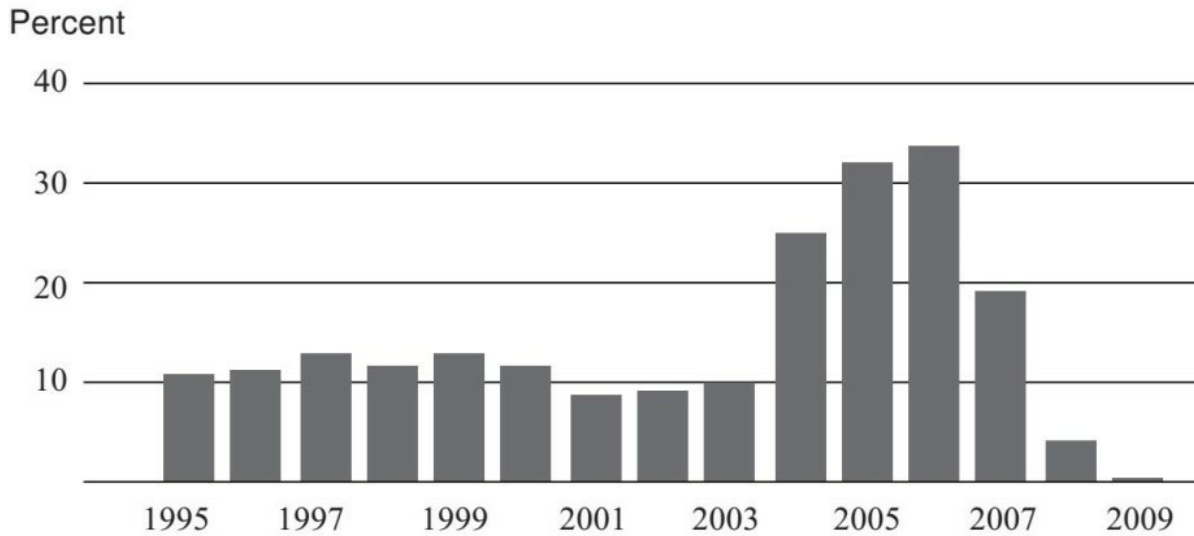


Figure 13a. Nonprime Mortgage Originations (as a Share of Total Originations), 1995–2009

Source: Federal Reserve staff estimates, based on data from Inside Mortgage Finance

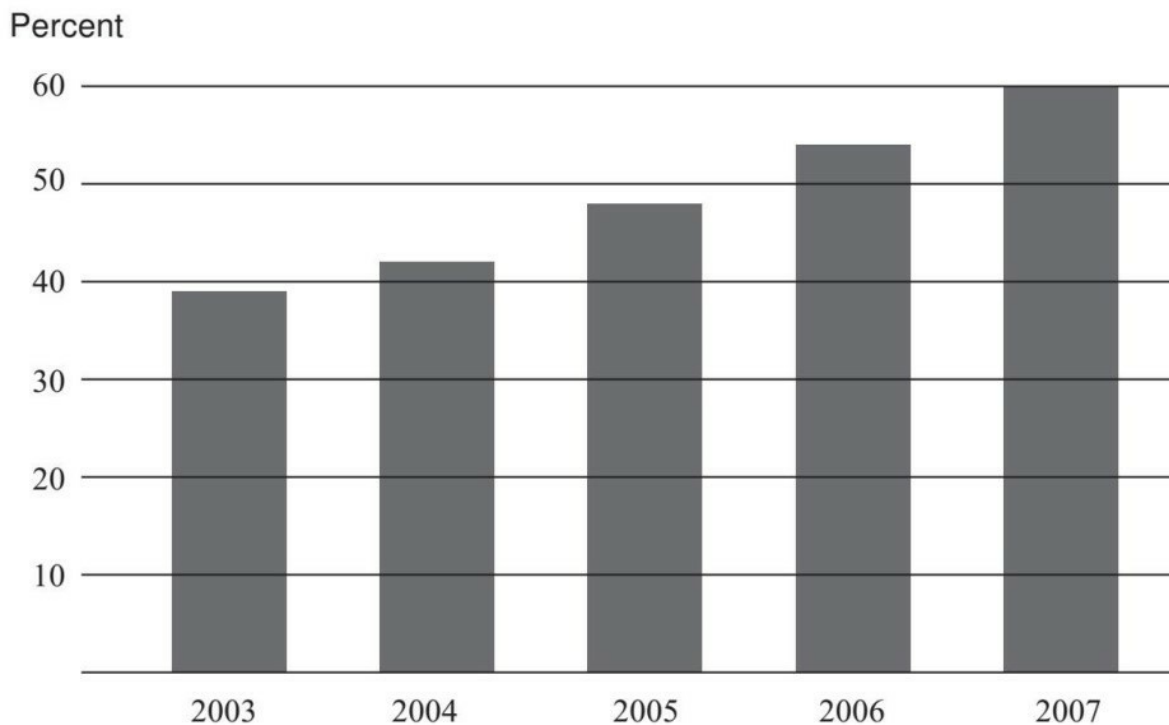


Figure 13b. Percentage of Nonprime Loans with Low or No Documentation, 2003–2007

Source: Derived from data in Christopher Mayer, Karen Pence, and Shane M. Sherlund, “The Rise in Mortgage Defaults,” *Journal of Economic Perspectives* 23 (winter 2009): 27–50, table 1 and table 2, panel C.

Essentially, mortgage lenders were moving further down the credit spectrum, lending to more and more people whose credit was less than stellar. You can see this in a number of different ways. Figure 13a shows the percentage of mortgage originations—that is, new mortgages created—that were nonprime (subprime or Alt-A or some other lowerquality mortgage). You can see the very sharp increase, particularly in the middle of the 2000s and 2006. Almost one-third of all mortgages that were originated were nonprime. Figure 13b shows another indicator of the deterioration of mortgage quality: the percentage of nonprime loans with low or no documentation. If you think about it, this is rather perverse. If you are going to make a loan to somebody whose credit is shaky, who does not have a down payment, whose FICO score is low, and so on, one would think you would want to ask them even more questions about their income and their prospects. But, in fact, it went the other way. And as you can see, by 2007, 60 percent of nonprime loans had little or no documentation of the creditworthiness of the borrower. So there was clearly an ongoing deterioration of mortgage quality.

This situation could not go on forever. Figure 14 shows the debt-service ratio. As house prices went up and up and up, the share of borrowers' incomes being spent on their monthly mortgage payments went up. As you can see, eventually mortgage payments became quite a large share of personal disposable income, finally reaching the point that the cost of homeownership was high enough that it began finally to dampen the demand for new houses. The debt-service ratio collapsed after that, basically because interest rates came down. But the main point here is that high payments on mortgages finally meant that there were no longer new home purchasers, and so the bubble burst and house prices fell. Figure 15 shows home prices. You can see the sharp increase from the late 1990s up until about 2006. But from 2006 until today, house prices have fallen more than 30 percent. So there has

been a very sharp decline in home prices across the country.

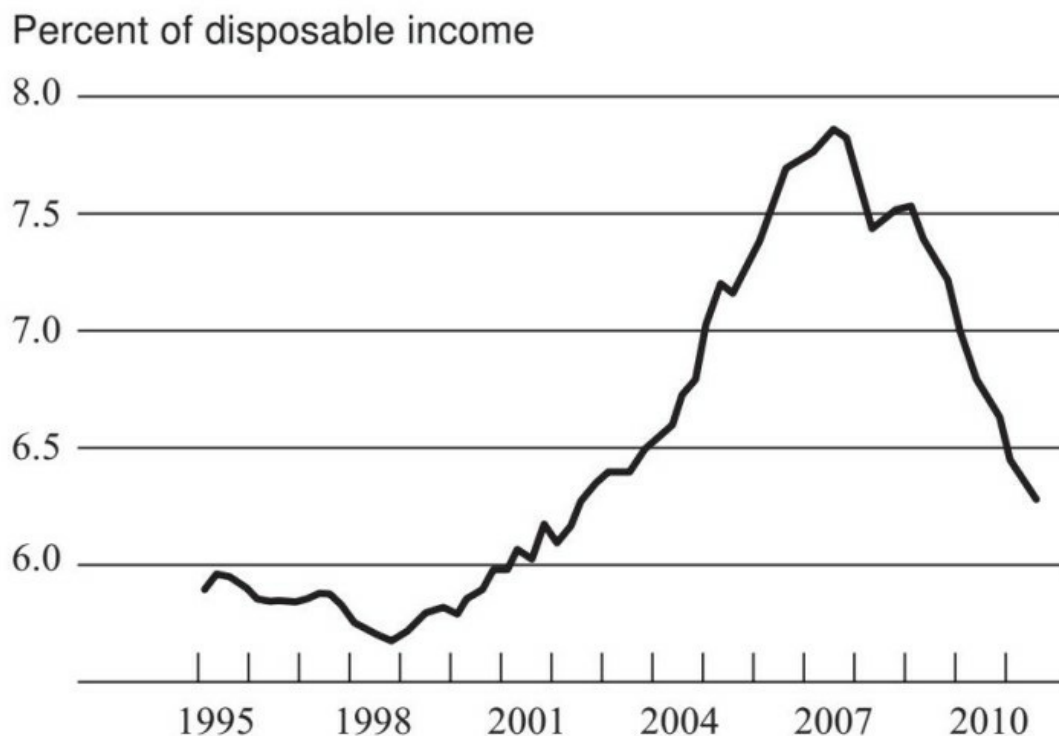


Figure 14. Mortgage Debt-Service Ratio, 1995–2011

Source: Federal Reserve Board

One comment about figure 15: if you look at this graph you might say to yourself, “Oh my gosh, we have a long way to go,” because house prices today are still significantly above where they were fifteen years ago. But remember, these prices are in dollar or nominal terms; there is no adjustment for inflation. So even if there was just 2 percent inflation per year, over a period of fifteen years that would raise price by 30 or 40 percent. So if you adjust for inflation, you find that house prices now are coming much closer to where they were before the beginning of the bubble.

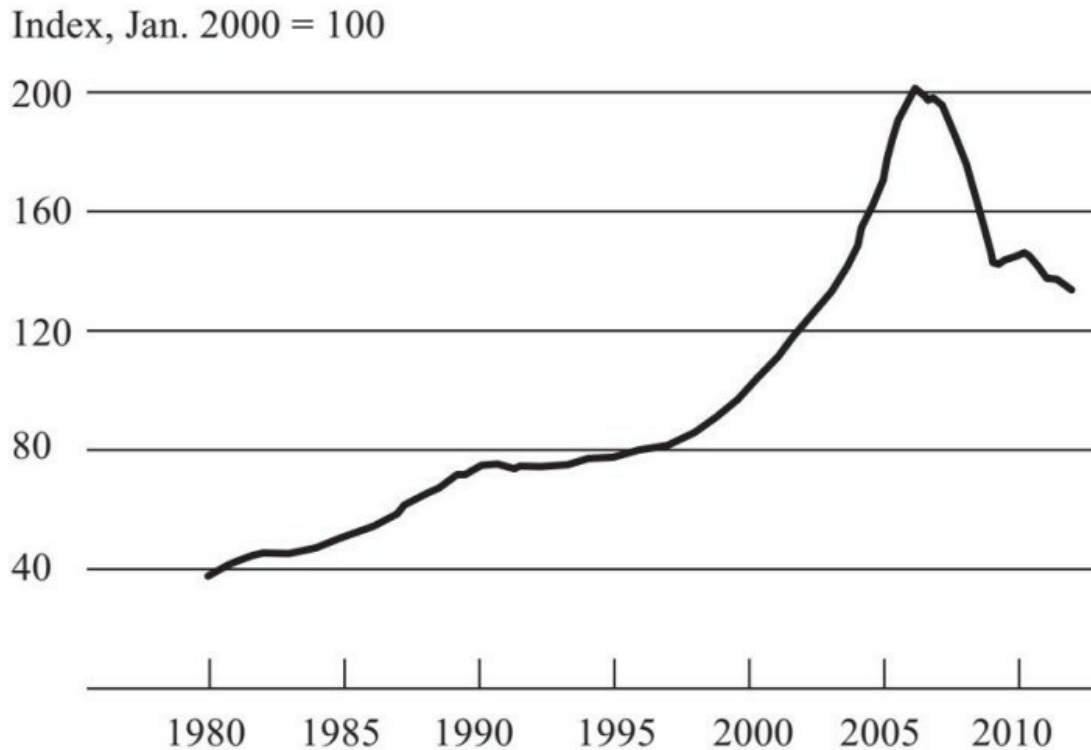


Figure 15. Prices of Existing Single-Family Houses, 1980–2010

Note: Includes purchases transactions only.

Source: CoreLogic

The house price collapse had some significant consequences. One consequence is that many people who had felt rich because their home values had gone up and they had a lot of equity suddenly found themselves underwater, which means that the amount of money they owed on their mortgages was greater than the value of their homes. This is an upside-down situation where the borrower in fact has negative equity in the home. In figure 16, you can see that starting in 2007, the number of mortgages that were in negative equity grew very sharply. Currently, about twelve or thirteen million mortgages out of a total of about fifty-five million or so in the United States—roughly 20 to 25 percent of all mortgages—are currently underwater.

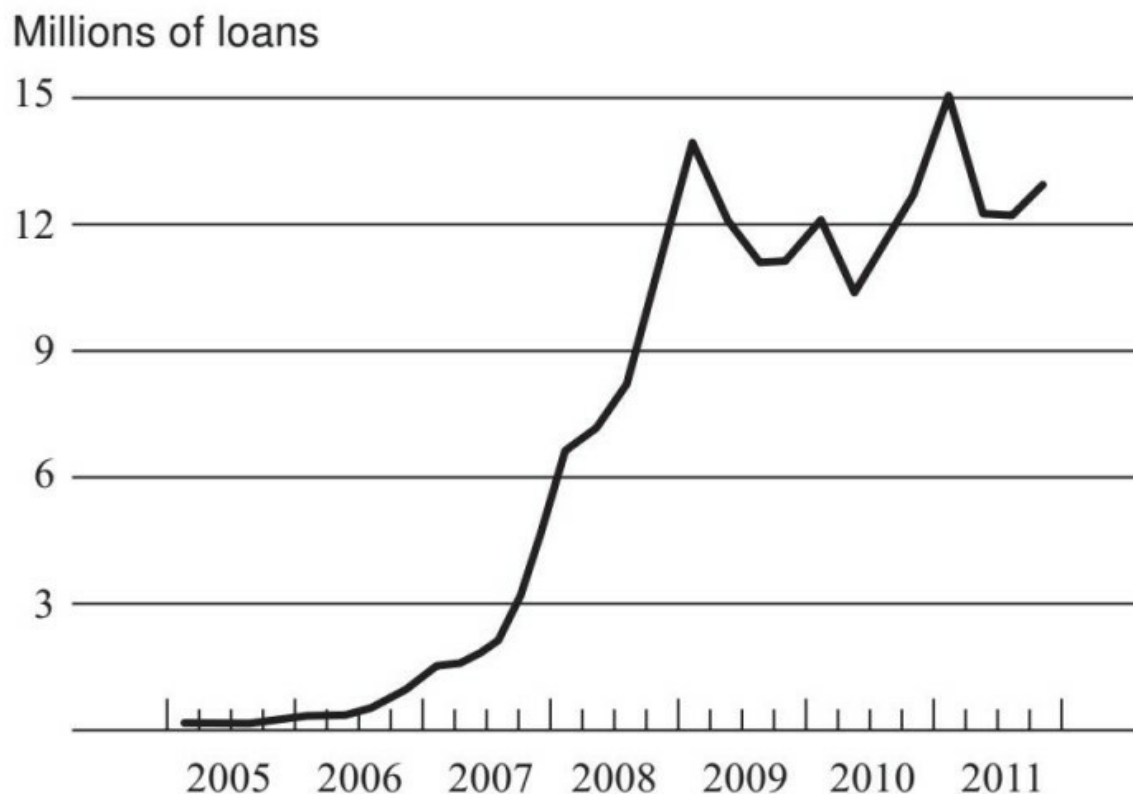


Figure 16. Mortgages with Negative Equity, 2005–2012

Note: Negative equity number likely is understated because of incomplete data on junior liens.

Source: Federal Reserve staff calculations, based on data from CoreLogic and LPS Applied Analytics

At the same time, given the fact that a lot of people borrowed more than they could afford, the decline in house prices also led to a big increase in mortgage delinquencies, people not paying on time, and ultimately the bank taking over the property—that is called a foreclosure—and then reselling the property to somebody else. Mortgage delinquencies are graphed in figure 17, and you can see that in 2009, there were more than five million mortgages in delinquency, which is almost 10 percent of all mortgages. That is a very, very high rate of delinquencies.

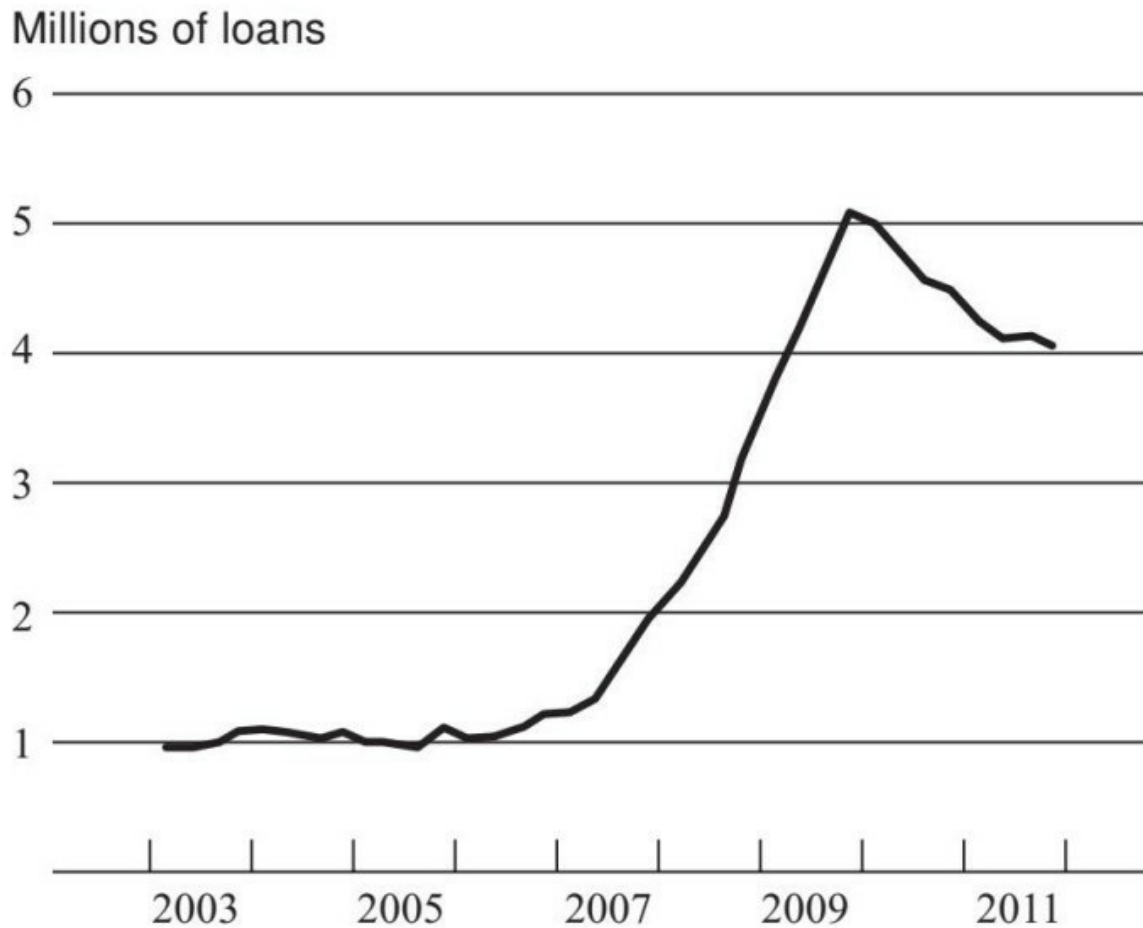


Figure 17. Mortgage Delinquencies, 2003–2012

Note: Loans ninety days or more past due or in foreclosure.

Source: Federal Reserve Board estimates based on data from the MBA National Delinquency survey

We just looked at the effects of the house price bust on borrowers and homeowners, and those are quite serious. But there is another side to this, which is the effect on lenders. With approximately 10 percent of mortgages in delinquency, banks and other holders of mortgage-related securities suffered sizable losses and that proved to be an important trigger of the crisis. There is an interesting question here. In 1999, 2000, and 2001, we had a big increase in stock prices, including, but not confined to, dot-com or tech bubble prices. Those prices fell very sharply in 2000 and 2001, and a lot of

paper wealth was destroyed. In fact, the amount of paper wealth destroyed by the decline in dot-com and other stock prices was not radically different from the amount of wealth destroyed by the bursting of the housing bubble. And yet, the dot-com bust led only to a mild recession. The 2001 recession lasted from March to November 2001; it was only an eight-month recession. Unemployment rose, but not nearly so dramatically as in the 1980s or more recently. And so, here we had a big boom and bust in stock prices, but without causing too much serious or lasting damage to the financial system or the economy. In the recent case, we had a housing boom and bust. If we were looking back at 2001, we would think that would cause a slowdown in the economy, but probably it would not be very serious. That was one of the views we were discussing in the Fed in 2006, as we saw house prices decline. Yet, the decline of house prices had a much bigger impact on the financial system and the economy than the decline of stock prices did. To understand that, it is important to make a distinction between triggers and vulnerabilities. The decline in house prices and the mortgage losses were a trigger. They were a match thrown on kindling. There would not have been a conflagration if there had not been a lot of dry tinder around. In this case, there were vulnerabilities in the economy and in the financial system that the housing bust in some sense set afire. In other words, there were weaknesses in the financial system that transformed what might otherwise have been a modest recession into a much more severe crisis.

What were those vulnerabilities? What was it about the financial system of the United States and of other countries as well that transformed the housing boom and bust into a much more serious crisis? There were vulnerabilities both in the private sector of our financial system and also in the public sector. In the private sector, many borrowers and lenders took on too much debt, too much leverage. And one reason they did that may have been the Great Moderation. With twenty years of relatively calm economic

and financial conditions, people became more confident, willing to take on more debt. The problem with taking on too much debt is that if you do not have much margin, if the value of your asset goes down, then pretty soon you will find that you have an asset that is worth less than the amount of money you borrowed.

A second, very important problem was that during this period, financial transactions were becoming more and more complex but the ability of banks and other financial institutions to monitor and measure and manage those risks was not keeping up. That is, their IT systems and the resources they devoted to risk management were insufficient for them to understand fully what risks they were actually taking and how big the risks were. So if in 2006 you asked a bank about the effect if house prices fell 20 percent, it probably would have greatly underestimated the impact on its balance sheet because it did not have the capacity to measure accurately or completely the risks that it was facing.

A third problem is that financial firms in a variety of contexts relied very heavily on short-term funding such as commercial paper, which can have a duration as short as one day and most of it is less than ninety days. So, like the banks in the nineteenth century that were relying on deposits and making loans, on the liability side of their balance sheets, they had a very short-term, liquid form of liability, which was subject to runs in the same way that deposits were subject to runs in the nineteenth century.

A final private-sector vulnerability was the use of exotic financial instruments, complex derivatives, and so on. An example of this was the credit default swaps (CDSs) employed by the AIG Financial Products Corporation. AIG used CDSs essentially to sell insurance to investors on the complex financial instruments that the investors held. So basically, AIG was

promising that if the investor lost any money on collateralized debt obligations or whatever, AIG would make good. As long as the economy and the financial system were doing well, then they were just collecting the premiums on this insurance, essentially, and there was no problem. But once things went bad, their being on one side of all these bets meant that they were exposed to enormous losses, which had, as we will see, very serious consequences. So those are some of the problems that occurred in the private sector.

There were serious problems in the public sector as well. First, the financial regulatory structure was basically the same structure that had been created in the 1930s during the Depression. And in particular, it did not keep up with changes in the structure of the financial system. One aspect of that was that there were many important financial firms that did not really have any serious, comprehensive supervision by any financial regulator. An example was AIG, which was an insurance company. The insurance regulators looked primarily at the insurance products AIG sold. The Office of Thrift Supervision looked primarily at the small banks that AIG owned. But nobody was really looking carefully at this CDS problem that I was just describing. Another category of firms that did not have much oversight was investment banks such as Lehman Brothers and Bear Stearns and Merrill Lynch. There was no statutory oversight of those firms. They had a voluntary agreement with the SEC for oversight, but there really was not comprehensive oversight of those firms. Another group of firms was the government-sponsored enterprises (GSEs) Fannie Mae and Freddie Mac, which did have a regulator but, for reasons I will explain, the regulation was very inadequate. The regulatory structure had lots of holes in it, and there were many firms that proved important during the crisis that did not have good oversight. Even where the law provided for regulation and supervision, it often was not done as well as it should have been.

Although this was true across the whole range of agencies and parts of the government, since I am the Fed chairman, let me talk about the Fed. The Fed made mistakes in supervision and regulation. I would point out two. One would be in its supervision of banks and bank holding companies, it did not press hard enough on this issue of measuring risks. I mentioned earlier that a lot of banks simply did not have the capacity to thoroughly understand the risks they were taking. The supervisor should have pressed them harder to develop that capacity and, if they did not develop that capacity, should have restricted their ability to take risky positions. The Fed and other bank supervisors did not press hard enough on this, and that turned out to be a serious problem. A second area where the Fed performed poorly was in consumer protection. The Fed had authority to provide some protections to mortgage borrowers that, if used effectively, would have reduced at least some of the bad lending that occurred during the latter part of the housing bubble. But for a variety of reasons that was not done to the extent it should have been. In 2007, when I became chairman, we did undertake some of these protections but it was too late to avoid the crisis. So, where there were authorities and powers, they were not always effectively used, and that led to some weaknesses.

A final, and perhaps more subtle, point is that the way our regulatory system is set up, individual agencies, such as the Fed or the Office of the Comptroller of the Currency or the Office of Thrift Supervision, typically had as their responsibility just a specific set of firms. So the Office of Thrift Supervision was responsible only for thrifts and similar institutions. Unfortunately, the problems that arose during the crisis were much broader based than that. They transcended any single firm or small group of firms; they encompassed the whole system. And so essentially what was missing here was enough attention being paid to things that could affect the system as a whole, as opposed to just individual firms. Nobody was in charge of

looking to see whether there were problems related to the overall financial system or the relationships among different markets and different firms that could create stress or even a crisis. So those were some of the vulnerabilities in the public sector.

Let me conclude by talking about a controversial topic, the role of monetary policy. Many people have argued that another contributor to the housing bubble was the fact that the Fed kept interest rates low in the early part of the 2000s following the recession of 2001. When the economy got very weak and there was very slow job growth in 2001 and subsequently, and when inflation fell very low, the Fed cut interest rates. In 2003, the federal funds rate got down to 1 percent. There are people who argue that this was one of the reasons that house prices went up as much as they did. And it is true that one of the purposes of low interest rates that the monetary policy achieves is to increase the demand for housing and thereby to strengthen the economy. As I say, this is very controversial. But it is also very important, not only because we want to understand the crisis but also because we want to think about what we should take into account when we formulate monetary policy in the future. To what extent should we be thinking about things like housing bubbles when we make monetary policy?

We have looked at this in great detail inside the Fed, and there has been a lot of research outside the Fed, and (there is no consensus on this and you will probably hear different points of view) the evidence that I have seen suggests that monetary policy did not play an important role in raising house prices during the upswing. Let me talk a little bit about some of the evidence on this question.

One piece of evidence is the international comparison. People do not appreciate that the boom and bust in the United States was not unique. Many

countries around the world had booms and busts in house prices, and those booms and busts were not very closely related to the monetary policies of those particular countries. For example, the United Kingdom had a house price boom that was as big or bigger than that in the United States. But monetary policy was much tighter in the United Kingdom than it was in the United States. So there is a puzzle for the monetary theory of the house boom. Another example: Germany and Spain both share the euro, so they have the same central bank, the European Central Bank, and the same monetary policy. Germany's house prices remained absolutely flat throughout the entire crisis, whereas Spain had an enormous house price increase, considerably larger than that in the United States. So the cross-national evidence raises at least some doubts that monetary policy played a large role in the housing bubble.

The second issue is the size of the bubble. It is true that changes in interest rates and mortgage rates should affect house prices and demand for homes. And there is a lot of evidence to look at that over a long period of time. But when you look at how much interest rates changed, including mortgage rates, and how much house prices moved, based on historical relationships, you can explain only a very small part of the increase in house prices. In other words, the increase in house prices was much too large to be explained by the relatively small change in interest rates associated with monetary policy in the early part of the 2000s.

The final piece of evidence I would cite is the timing of the bubble. Robert Shiller, an economist who was well known for his work on bubbles, including the housing bubble, argued that the housing bubble began in 1998, which of course is well before the 2001 recession and before the cut in Federal Reserve interest rates. Moreover, house prices rose very sharply after the tightening began in 2004. So the timing does not line up particularly

well. Now, the timing does suggest a couple of other possible explanations. One is that 1998 was right in the middle of the tech boom. And it could be that the same psychological optimism, the same mentality that was feeding stock prices, may have been feeding house prices as well. Another possibility that has been pointed out by a number of economists is that in the late 1990s, there was a very serious financial crisis that hit a number of Asian countries and other emerging-market economies as well. After that crisis was tamed, one response was that many emerging-market countries began to accumulate large amounts of reserves, which meant they had to acquire safe dollar assets. So there was a big increase in the demand for assets, including mortgages. It came from abroad as countries decided they needed to acquire more dollar assets to serve as reserves. Interestingly, probably the strongest correlation across countries that you can find to house price increases is capital inflows, the amount of money coming in to buy mortgages and other assets that were perceived to be safe. That timing would also fit with the beginning in 1998 or so.

So, those are some arguments against the view that monetary policy was an important source of the housing bubble. But I emphasize, economists continue to debate this issue, which is a very important one because, going forward, we have to think about the implications of low interest rates for the economy and the financial system. And in particular, currently, just out of caution, the Fed is doing a lot of financial and regulatory oversight to do the best it can to ensure that nothing is getting unbalanced in the financial system. [\[2\]](#)

What were the consequences of the crisis? The economic consequences were severe. Figure 18 shows a measure of financial stress. It is just an index that combines a variety of financial indicators that indicate that the financial system is under great stress. And you can see what happened in 2008 and

2009: a sharp increase in financial stress in the financial markets. Figure 19 shows that the stock market plunged. The first decline, in 2000 and the 2001 recession, was a very large decline in tech stocks, but notice that the decline in the stock market in the more recent recession was even bigger than the one in 2000 and 2001. Figure 20 shows home construction. You can see the very sharp decline there. Home construction fell before the recession; of course, it was a trigger of the crisis. But looking to the right, you can see that it still has not really begun to recover. And then finally, figure 21 shows that unemployment rose very sharply, peaked around 10 percent, and has currently fallen to about 8.3 percent.

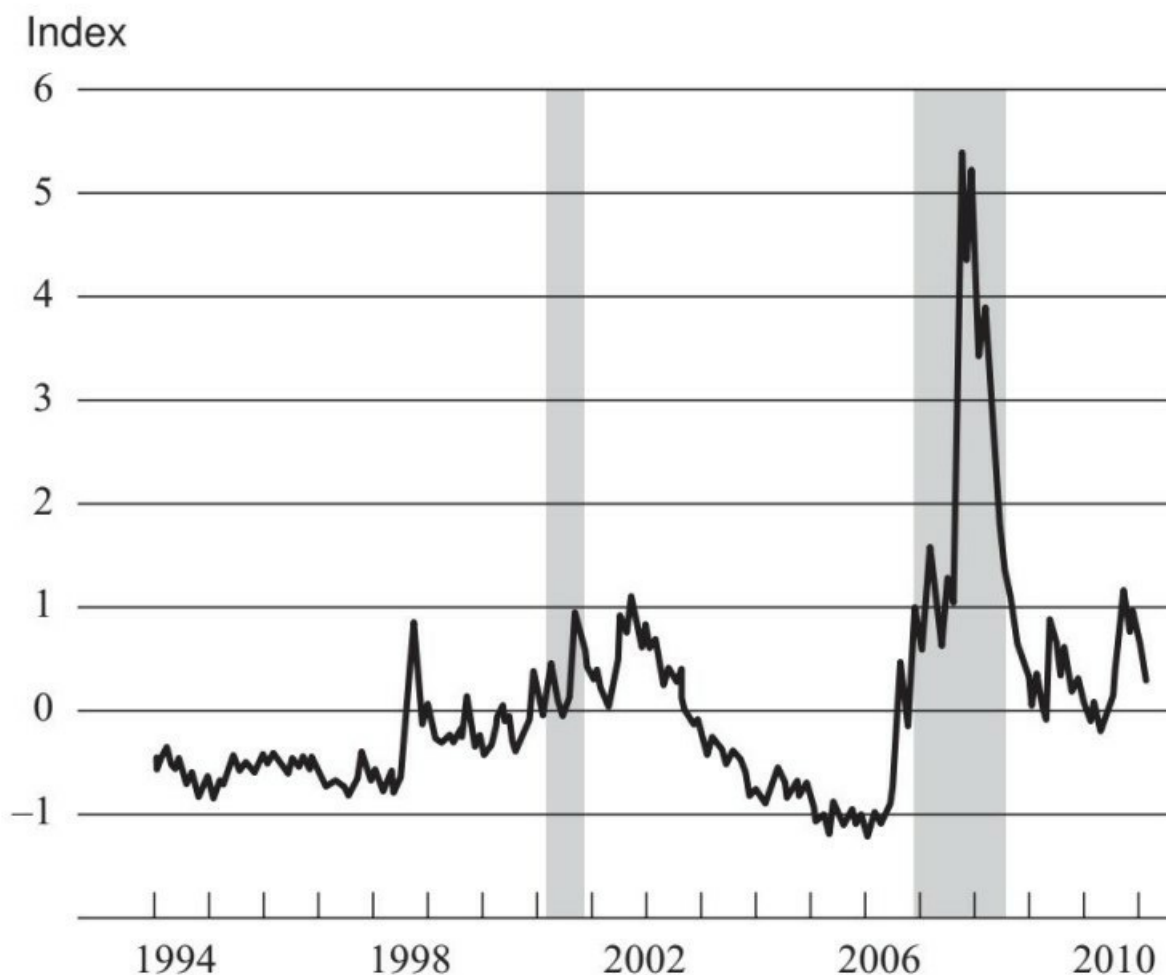


Figure 18. Financial Stress Index, 1994–2012

Source: St. Louis Federal Reserve Bank Financial Stress Index

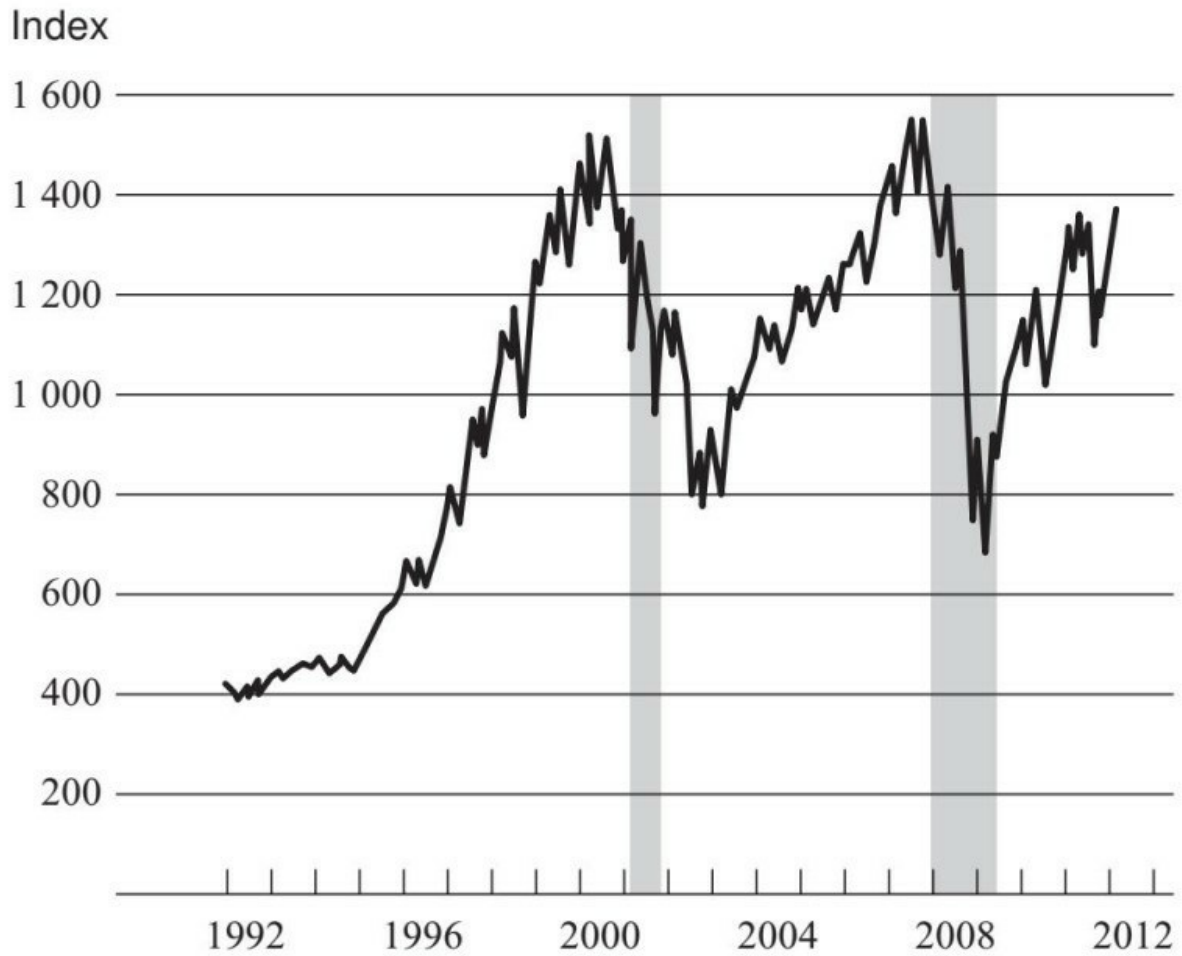


Figure 19. S&P 500 Composite Index, 1992–2012

Source: Bloomberg



Figure 20. Single-Family Housing Starts, 1992–2012

Source: Census Bureau

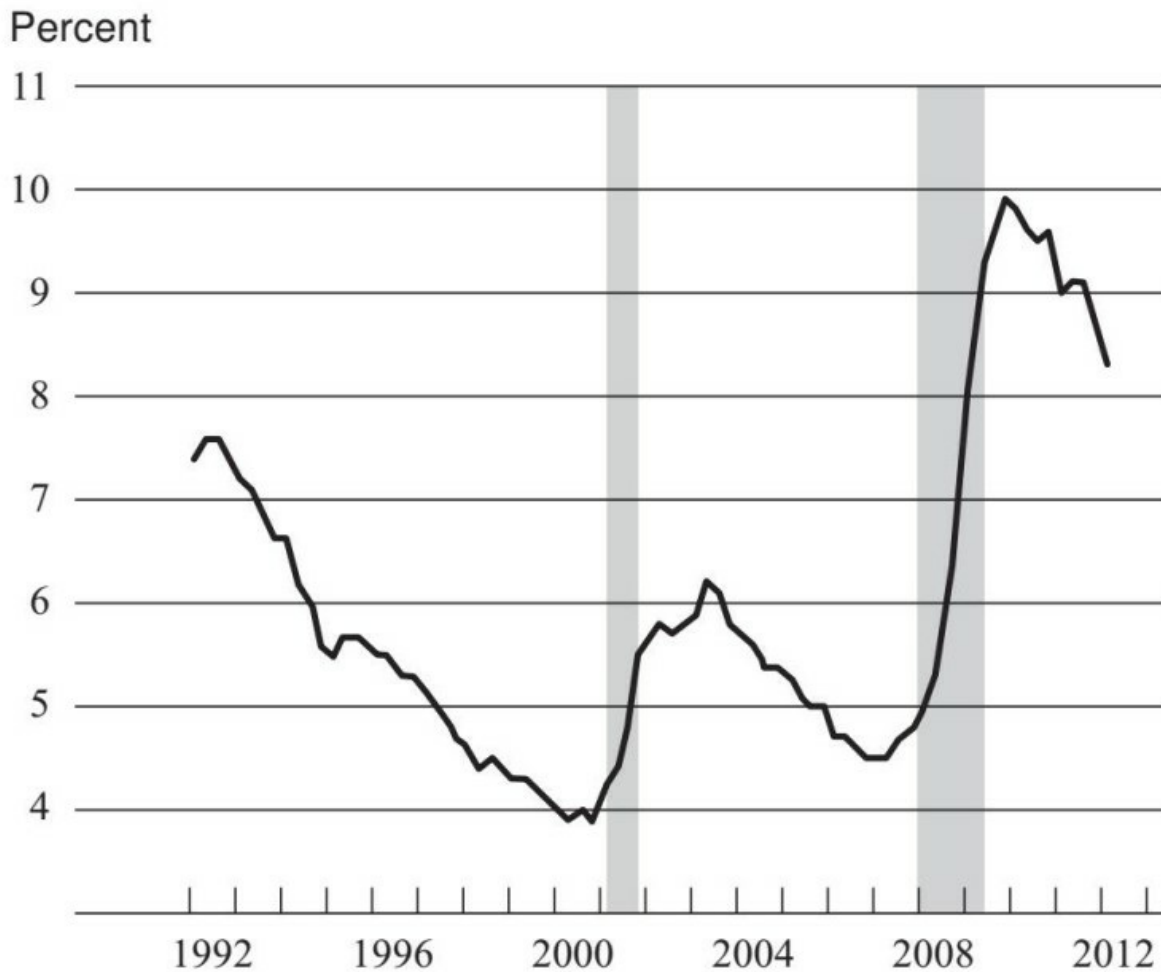


Figure 21. Unemployment Rate, 1992–2012

Note: Value for the first quarter of 2012 is the February reading.

Source: Bureau of Labor Statistics



Dialogues



Student: In the previous lecture, you discussed that in the Depression, it seemed that policy was tightened too early and that led to a double dip. And then today, we were discussing that policy in the 1970s was too slow to tighten. How do we know when the right time is? And is there a right time or does it vary all the time?

Chairman Bernanke: It is challenging, and that is certainly one of the reasons that the Fed has so many economists and models and everything to try to figure out what the appropriate moment is to tighten or to ease policy. Forecasting is not very accurate, and so we have to keep looking at what is happening and make adjustments as we go along. The 1970s was particularly difficult because at that time inflation expectations were not at all tied down. If gas prices went up, then people began to expect higher inflation and then to demand higher wages to compensate for the higher prices. And then, of course, higher wages would feed into higher prices, and so on. That was a result of the fact that everybody expected inflation to go up; nobody had any confidence that the Fed or the government in general would keep inflation low and stable. We have a very different situation now, fortunately—and this owes a lot to Chairman Volcker and to Chairman Greenspan as well. After a long period of low inflation, most people are pretty comfortable that inflation will stay reasonably low despite the fact that there are ups and downs with gas prices and so on. That helps a lot because, with inflation staying low, the Fed has more leeway. If policy is easy for a period, that is not necessarily going to feed into a wage-price spiral that would create a much bigger inflation problem down the road. So, keeping inflation expectations low and stable is one of the great accomplishments of Chairman Volcker and Chairman Greenspan, and it is an important objective of central banks around the world.

Student: I have a question about the low interest rate monetary policy in the early 2000s and your view, with all the different research that was conducted, that it did not spark the housing bubble. If you had been Fed chairman in 2001, would you have kept rates that low? Do you think it was the correct thing to do?

Chairman Bernanke: I was on the Fed Board during that time and the very first speech I wrote when I became a governor in 2002 was about bubbles and financial supervision and regulation. The theme of my speech was “Use the right tool for the job.” The problem with tying interest rate policy to perceived bubbles and asset prices is that it is like using a sledgehammer to kill a mosquito. The problem is that housing is only one part of the economy, whereas interest rates are dedicated to achieving overall economic stability. So we estimate that in order to stop the increase in house prices, interest rates would have had to be raised very dramatically in a period when the economy was very weak. Unemployment was still above normal. Inflation was falling toward zero. And generally speaking, the right way to use monetary policy is to achieve overall macroeconomic stability. Now that does not mean you should ignore financial imbalances. I think the Federal Reserve could have been more aggressive on the supervisory and regulatory side to make sure, for example, that the mortgages being originated were of better quality, that firms were appropriately monitoring their risk, and so on.

So I think the first line of defense should be regulation and supervision. One of the lessons I talked about today was not to be too sure of anything, to be humble. For that reason, I think we should never rule out the possibility that, if all of our regulatory and other types of interventions do not achieve the stability and the financial system we want, monetary policy might, as a last resort, be modified to some extent to deal with that problem. But again, because monetary policy is such a blunt tool, which affects all asset prices and affects the entire economy, if you can get a laser-focused type of tool, that is going to be much better for everybody.

Student: At the end of the lecture you mentioned the role that global imbalances played in creating the housing bubble. Doesn't the current U.S. monetary and fiscal policy, which focuses on boosting consumption through borrowing more— doesn't that lead us down the same road of overconsumption through borrowing that got us into the crisis in the first place?

Chairman Bernanke: First, we would like to get a better balance in general, so monetary policy stimulates capital formation as well. It also tends to promote exports. So we would like to get a better balance of consumption, investment, and exports, as well as government spending—those are the main components of demand. So current monetary policy is consistent with a better balance. That being said, consumer demand is now far below where it was before the crisis. Consumer spending has not recovered. It is still quite weak relative to where it was before the crisis. Private debt has come down quite a bit. And you mentioned global imbalances, so we are talking about the current account imbalance, or the trade deficit, that the United States has. It has come down quite significantly. So all those things have moved, if anything too far in the short run because we lack a source of demand to keep the economy growing. I agree that every country needs to have an appropriate balance of consumption, capital formation, exports, and government spending, and that is an important task for us. But right now, debt and consumption and so on are still quite low relative to the pattern before the crisis.

Student: The latter part of your lecture was about monetary policy in the 2000s after the dot-com bubble and how interest rates were kept low. You argued that that was not a trigger to the increase in house prices. But to look at it from another point of view, what is your take on

the argument that the low interest rates caused private investors and banks to make riskier trades, and that could have been a trigger to the crisis?

Chairman Bernanke: That is a good question. I think there is some effect of low interest rates on risk taking. But, once again, it is an issue of getting the right balance. During a recession, generally speaking, on most dimensions, investors become very cautious. That is certainly where they have been for much of the recent past. You want to achieve an appropriate balance between the amount of risk being taken—not too much, not too little—and once again, this is yet another reason why financial supervision and regulation needs to be playing a role. Particularly with large institutions—banks—we need to be looking directly at those firms and making sure that they are managing their risks appropriately. So, again, it is a question of the right tool for the job.

Student: The graphs on the housing bubble show how, clearly, one thing led to another, like rising prices and then eventually a fall. When you were observing the economy in the 2000s, what did you think would happen to the rising house prices in the housing bubble? Did you think that it would eventually lead to a recession? There is a book called *The Big Short* about some investors who were very prescient in shorting the market. What is your take on that?

Chairman Bernanke: As I tried to argue, the decline in house prices by itself was not obviously a major threat. In 2005, when I was the chairman of the Council of Economic Advisers for President George W. Bush, we did an analysis for him on what would happen if house prices came down. We concluded that we would have a recession, but we did not anticipate that the decline of house prices would have such a broad-

based effect on the stability of the financial system. When I became chairman of the Federal Reserve in 2006, house prices were already declining. In the first two weeks after I became chairman, I gave testimony in which I said: house prices are falling; that is going to have negative impacts on the economy and we are not sure of all the consequences. So we were always aware of the possibility that house prices might come down. The really hard thing to anticipate fully was that the effects of the decline in house prices would be so much more severe than the effects of the somewhat similar decline in dot-com stocks. And again, the reason is the way in which the decline in house prices affected mortgages, which affected the soundness of the financial system and created a panic, which in turn led to the instability of the financial system. So the whole chain of events was critical. It was not just the decline in house prices; it was the whole chain.

Student: Amid the dispersion of cheap credit in the years preceding the housing crisis, there was a bipartisan push for American homeownership, originally spearheaded by President Bill Clinton and later carried on by President George W. Bush. To what degree could it be argued that that aggressive government policy supporting increased lending during this period contributed to the eventual erosion of credit standards on behalf of the mortgage originators?

Chairman Bernanke: That is a very good question, and another controversial one. Certainly, there was some pressure to increase homeownership. There was the American dream aspect of owning a home and so on. Homeownership rose during this period. But to put all the responsibility on the government is probably wrong in this case. Most of the worst loans were made by private-sector lenders and then sold for

private-sector securitization, that is, they did not touch Fannie Mae and Freddie Mac. For example, they went directly to investors. Fannie and Freddie did acquire some subprime mortgages, but actually that was a little bit later in the process rather than at the beginning of the process. But clearly the private sector, without any encouragement from the government, was a big player in the decline in mortgage underwriting standards and in the selling of bundled mortgages to private investors.

Student: I think one of the hallmarks of the Fed under your leadership has been your commitment to transparency. All of us in this room are beneficiaries of that policy. But I wonder whether you think too much transparency could actually damage the central bank's credibility, if it gets things wrong.

Chairman Bernanke: Generally, I agree that transparency is very important for at least a couple of reasons. I talked already about the importance of a central bank being independent. So there is one linkage there. But if a central bank is independent and making important decisions that affect everybody, then it has to be accountable. People have to understand what it is doing, why it is doing it, and on what basis it makes its decisions. So for democratic accountability, I think it is important for the central bank to be transparent. I testify all the time, I give speeches, I have town hall meetings and other kinds of meetings like this, I give press conferences, and I think it is very important for me to explain what the Fed is doing and why it is doing it. The other reason for transparency is that, over time, there has been increased understanding that most of the time, transparency can make monetary policy work better. So, for example, if the Federal Reserve communicates that its future actions will be X or Y and conveys that

information to the markets, the markets may respond by building those expectations into interest rates, which may have a more powerful effect in the economy. So communication also reduces uncertainty and helps increase the impact of monetary policy in financial markets.

Student: My question concerns price stability and inflation expectations. You mentioned the importance of macroeconomic stability and long-run economic growth. Given the massive amount of liquidity that has been pumped into the market recently, how has the Fed been able to keep inflation expectations so low?

Chairman Bernanke: I think we owe something to my predecessors—Chairman Volcker, in particular, and also Chairman Greenspan—who got inflation down low and kept it there. People get used to what they see. And in a world in which inflation remains low year after year, people become more and more confident that the central bank—the Fed or whoever—will meet its mandate of keeping inflation low. It has been very striking that, even though we have had movements in oil prices and other shocks to the economy, deep recession and financial crisis, throughout most of the period inflation expectations have been very well tied down to about the 2 percent range that the Fed is trying to hit.

[1] I say “nonprime” instead of “subprime.” Subprime mortgages were the lowest quality mortgages in terms of the credit of the borrowers, but there were other mortgages that were below the quality of prime mortgages: so-called Alt-A and other types of mortgages. They were also not up to the traditional standards of credit underwriting. So I say “nonprime.”

[2] If you want to explore this more, here are a few references on the role of monetary policy in the housing bubble. Ben S. Bernanke, “Monetary Policy and the Housing Bubble,” speech delivered at

the Annual Meeting of the American Economic Association, Atlanta, January 3, 2010, posted at www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100103a.htm, summarizes some of the evidence. My speech is based very heavily on Jane Dokko and others, "Monetary Policy and the Housing Bubble", *Economic Policy* 26 (April 2011): 237–287, which presents the results of all the internal Federal Reserve research. Carmen Reinhart and Vincent Reinhart, "Pride Goes before a Fall: Federal Reserve Policy and Asset Markets," NBER Working Paper Series 16815, National Bureau of Economic Research, February 2011, makes the point that interest rates did not move enough to move house prices and also makes the point about capital inflows. Kenneth Kuttner, "Low Interest Rates and Housing Bubbles: Still No Smoking Gun", in Douglas Evanoff, ed., *The Role of Central Banks in Financial Stability: How Has It Changed?* (Hackensack, NJ: World Scientific, forthcoming), concludes that there was no connection between interest rates and the housing bubble. But I emphasize that this question continues to be debated.



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

Lecture 3

**The Federal Reserve's
Response to the Financial Crisis**

Today I want to talk about the Federal Reserve's response to the financial crisis. In the last couple of lectures I mentioned a key theme, the two main responsibilities of central banks—financial stability and economic stability. Let me turn it around and talk about the two main tools. For financial stability, the main tool the central banks have is lender of last resort powers by providing short-term liquidity to financial institutions, replacing lost funding. Central banks, as they have for a number of centuries, can help calm a financial panic. For economic stability, the principal tool is monetary policy; in normal times, that involves adjusting short-term interest rates.

Today I will discuss the intense phase of the financial crisis in 2008 and 2009, and so I will focus primarily on the lender of last resort function of the central bank. I will come back to monetary policy in the final lecture when we talk about the aftermath and recovery.

Last time I talked about some of the vulnerabilities in the financial system that transformed into a crisis the decline in housing prices, which by itself seemed no more threatening than the decline in dot-com stock prices. Because of these vulnerabilities, the decline in housing prices led to a very severe crisis. The vulnerabilities I talked about last time were private-sector vulnerabilities, including the excessive debt taken on perhaps because of the period of the Great Moderation; very important, the banks' inability to monitor their own risks; excessive reliance on short-term funding (which, as a nineteenth-century bank would tell you, makes it vulnerable to a run as short-term funding is pulled away); and increased use of exotic financial instruments such as credit default swaps and others that concentrated risk in particular companies or in particular markets. Those were the vulnerabilities in the private sector.

The public sector had its own vulnerabilities, including gaps in the

regulatory structure. Important firms and markets did not have adequate oversight. Where there was adequate oversight, at least by law, sometimes the supervisors and regulators did not do a good enough job. For example, not enough attention was paid to forcing banks to do a better job of monitoring and managing their risks. And finally, an important gap we have really begun to look at since the crisis is that, with individual agencies looking at different parts of the system, not enough attention was being paid to the stability of the financial system as a whole.

Let me talk for a moment about another important public-sector vulnerability, the so-called government-sponsored enterprises (GSEs) Fannie Mae and Freddie Mac. Fannie Mae and Freddie Mac are nominally private corporations (they have shareholders and a board) but they were established by Congress in support of the housing industry. Fannie and Freddie, as they are called, do not make mortgages. You cannot go to Fannie's headquarters and get a mortgage. Instead, they are the middleman between the originator of the mortgage and the ultimate holder of the mortgage. If you are a bank and you make a mortgage loan, if you like you can sell the mortgage to Fannie or Freddie. They will, in turn, take all the mortgages they purchase and put them together into mortgage-backed securities (MBSs) to sell to investors. A mortgage-backed security is just a security that is a combination of hundreds or thousands of underlying mortgages. That process is called securitization. Fannie and Freddie pioneered this basic approach to getting funding from mortgages. In particular, when the GSEs, Fannie and Freddie, sell their mortgage-backed securities, they provide guarantees against credit loss. So if the underlying mortgages in those MBSs go bad, Fannie and Freddie make the investor whole. Now, Fannie and Freddie were permitted to operate with inadequate capital. So they were particularly at risk in a situation with a lot of mortgage losses. They did not have enough capital to make good on their guarantees. Although many aspects of the financial crisis were not

anticipated, this one was. Going back for at least a decade before the crisis, the Fed and many other people said that Fannie and Freddie just did not have enough capital and that they were a danger to the stability of the financial system. What made the situation even worse was that Fannie and Freddie, besides selling mortgage-backed securities to investors, also purchased on their own account large amounts of mortgage-backed securities, both their own and some that were issued by the private sector. They made profits from holding those mortgages but, to the extent that those mortgages were not insured or protected, Fannie and Freddie were vulnerable to losses and, without adequate capital, they were at risk.

It was not just the house price boom and bust but also the mortgage products and practices that went along with the house price movements that were particularly damaging and that were important triggers of the crisis. There were a lot of exotic mortgages, by which I mean nonstandard mortgages (standard mortgages are thirty-year prime fixed-rate mortgages). All different other kinds of mortgages were being offered, often to people with weaker credit. One feature that many of these mortgages shared was that, in order for them to be repaid, house prices had to keep increasing. For example, you might be a borrower who would get an adjustable-rate mortgage (ARM), where the initial interest rate was 1 percent, which meant that you could afford the payment for the first year or two. Now, after two years, the mortgage interest rate might go up to 3 percent, then after four years, 5 percent, and then higher and higher.

In order to avoid that, at some point you would have to refinance into a more standard mortgage. As long as house prices were going up, creating equity for homeowners, it was possible to refinance. But once home prices stopped rising—and by 2006 they were already declining quite sharply—rather than having built equity, borrowers found themselves underwater.

They could not refinance and found themselves stuck with increasing payments on their mortgages.

Some examples of bad mortgage practices include:

- interest-only (IO) adjustable-rate mortgages (ARMs);
- option ARMs (which permit borrowers to vary the size of monthly payments);
- long amortizations (payment periods greater than thirty years);
- negative amortization ARMs (initial payments do not even cover interest costs); and
- no-documentation loans.

Most of these bad mortgage practices shared the feature that they reduced monthly payments early in the mortgage but allowed mortgage payments to rise over time. Take, for example, an option ARM, which is an adjustable-rate mortgage with the option for borrowers to vary how much they pay. They could pay less than the full amount owed each month and what they did not pay just got rolled back into the mortgage. The other common feature of bad mortgage practices, such as no-doc loans, was that there was very little underwriting, which means very little analysis to make sure that the borrower was creditworthy and was able to make the payments on the mortgage.

Figure 22 shows two advertisements from the period that can illustrate some of the issues. I like the one on the right. We removed the name of the company. Let's look at the features it is offering. A "1 percent low start rate": the start rate is what you pay the first year; it does not tell you about the next

year. “Stated income” means that you tell the company what your income is, and they write it down; that is all the checking they do. “No documentation” is self-explanatory. A “100 percent finance” means that no down payment is required. “Interest-only loans” means that you pay the interest but you do not have to pay any principle back. And “debt consolidation” is an interesting arrangement that allows you to go to the mortgage company and say, “Well, not only do I want to borrow money to buy the house, but also I want to add in all my credit card debt and everything else I owe, and put that into one big mortgage payment, and I’ll pay for that with the 1 percent start rate.” Obviously, these are some very problematic practices.



Figure 22. The Deterioration of Lending Practices

Mortgage companies, banks, savings and loans, and a variety of other institutions originated these nonprime mortgages, but where did these

mortgages wind up? How were they financed? Some of them were kept on the balance sheet of the mortgage originator, but many or even most of these exotic or subprime mortgages were packaged in securities and sold off into the market.

Some mortgage-backed securities were relatively simple. If the mortgages were sold to Fannie and Freddie, they had to meet Fannie and Freddie's underwriting standards. Fannie and Freddie would combine them into mortgage-backed securities and sell them with a guarantee, as I discussed. Those are relatively simple securities made up of basically just hundreds or thousands of underlying mortgages.

But some of the securities that were being created were very complex and very hard to understand. An example would be a collateralized debt obligation (CDO). This would often be a security that combines mortgages and other types of debt together in one package. And it could be sliced in different ways so that one investor could buy the safest part of the security and another investor could buy the riskiest part. These securities were very complicated and required a lot of analysis.

One reason that many investors were willing to buy these securities was because they had the reassurance that the rating agencies, whose job is to rate the quality of bonds and other securities, gave triple-A ratings to many of these securities—essentially saying that these securities were very safe and one did not have to worry about their credit risk. Many of these securities were sold to investors, including pension funds, insurance companies, foreign banks, and even, in some cases, wealthy individuals. But the financial institutions that created these securities often retained some of them as well. For example, sometimes they would create an accounting fiction, an off-balance-sheet vehicle, which would hold these securities and finance itself

using cheap short-term funding such as commercial paper. So, some of the securities went to investors and some of them stayed with the financial institutions themselves.

In addition, we had companies, such as AIG, that were selling insurance. They were using various kinds of credit derivatives to say, “Pay us a premium and if the mortgages in your mortgage-backed security go bad, we will make you whole.” That makes the security triple-A rated. Of course, these practices made the underlying securities no better, and basically they created a situation where risks could be spread throughout the system.

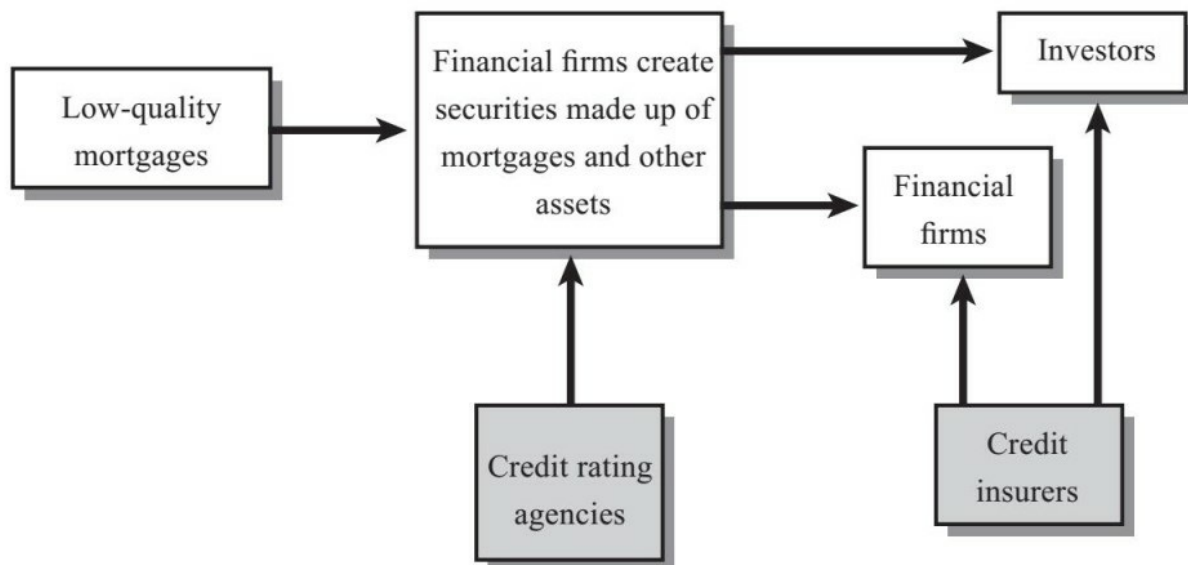


Figure 23. Subprime Mortgage Securitization

Figure 23 is a diagram showing how a subprime mortgage securitization might work. On the left, where the box reads “low-quality mortgages,” you might have a mortgage company or a thrift company making loans. This thrift or mortgage company does not care too much about the quality of the loan because the company is going to sell it anyway. So they sell the mortgages to large financial firms, which in turn take those mortgages, and maybe other securities as well, and combine them into a security that is essentially an

amalgamation of all the underlying mortgages and other securities.

Now, the financial firm that created the security might negotiate with the credit-rating agency, asking, “What do we have to do to get a triple-A rating?” There would be negotiations and discussion and, in the end, the security would be rated triple-A. The financial firm could then cut up the security in different ways or sell it as is to investors such as pension funds. But again, financial firms kept many of these securities on their own books or in related investment vehicles. And finally, on the right in the figure, you have credit insurers such as AIG and other mortgage insurance companies that for a fee provided insurance in case the underlying mortgages went bad. So this is the basic structure of the securitization process. I have seen complete flowcharts and they are incredibly complex. This is a very simplified version, but the basic idea is there.

As you recall, a financial crisis or panic occurs when you have any kind of financial institution that has illiquid assets (long-term loans, for example) but liquid short-term liabilities (deposits, for example). In a classic bank panic, if bank depositors lose faith in the quality of the assets held by the bank, they run and pull out their money; the bank cannot pay off everybody because it cannot change their loans into cash fast enough; and so the run on the bank is self-fulfilling. The bank will either fail or have to dump all of its long-term assets quickly in the market and take big losses.

The crisis of 2008–2009 was a classic financial panic but in a different institutional setting: not in a bank setting but in a broader financial market setting. As house prices fell in 2006 and 2007, for the reasons I described, people who had subprime mortgages were not able to make the payments. It was increasingly evident that more and more were going to be delinquent or default, and that was going to impose losses on the financial firms, the

investment vehicles they had created and also on credit insurers like AIG. Unfortunately, the securities were extremely complex and financial firms' monitoring of their own risks was not sufficiently strong. The problem was not just the losses. If you put together all the subprime mortgages in the United States and assumed they were all worthless, the total losses to the financial system would be about equivalent to one bad day in the stock market: they were not very big. The problem was that they were distributed throughout different securities and different places and nobody really knew where they were and who was going to bear the losses. So that created a lot of uncertainty in the financial markets.

As a result, wherever you had short-term funding, whether commercial paper or other types of short-term funding, the lenders refused to lend. We had all kinds of funding that was not deposit insured; it was so-called wholesale funding, which came from investors and other financial firms. Whenever there was doubt about a firm, as a standard bank run, the investors, the lenders, and the counterparties would all pull back their money quickly for the same reason that depositors would pull their money out of a bank that was thought to be having trouble. So there was a whole series of runs, which generated huge pressures on key financial firms as they lost their funding and were forced to sell their assets quickly, and many important financial markets were badly disrupted. During the Depression, thousands of banks failed, but almost all of them, at least in the United States, were small banks (some larger banks failed in Europe). The difference in 2008 was, in addition to the many small banks that failed, there were also intense pressures on quite a few of the largest financial institutions in the United States.

Let's look at some of the firms that came under intense pressure. Bear Stearns, a broker-dealer, came under intense pressure in the shortterm funding markets in March 2008 and was sold to JPMorgan Chase with Fed

assistance on March 16. Things calmed down a bit after that, and over the summer there was some hope that the financial crisis would moderate. But then in the late summer, things really began to pick up.

On September 7, 2008, Fannie and Freddie clearly were insolvent. They did not have enough capital to pay the losses on their mortgage guarantees. The Federal Reserve worked with Fannie and Freddie's regulator and with the Treasury to determine the size of the shortfall, and over that weekend, the Treasury with the Fed's assistance placed those firms into a form of limited bankruptcy called a conservatorship. At the same time, the Treasury got authorization from Congress to guarantee all of Fannie and Freddie's obligations. So, the firms were in a partial bankruptcy but the U.S. government now guaranteed their mortgage-backed securities. So that protected those investors. That had to be done or else it would have been an enormous intensification of the crisis because investors all over the world held literally hundreds of billions of dollars' worth of those securities.

In the middle of September, Lehman Brothers, a broker-dealer, had severe losses. It came under great pressure and could not find anybody either to buy it or to provide it with capital. And so on September 15th, it filed for bankruptcy. On the same day, Merrill Lynch, another big broker-dealer, was acquired by the Bank of America, basically saving the firm from potential collapse.

The next day, on September 16th, AIG, the largest multidimensional insurance company in the world, which had been selling credit insurance, came under enormous attack from people demanding cash either through margin requirements or through short-term funding. The Fed provided emergency liquidity assistance for AIG and prevented the firm from failing.

Washington Mutual was one of the biggest thrift companies, a big

provider of subprime mortgages. It was closed by regulators on September 25th. After parts of the company were split off, JPMorgan Chase acquired this company as well. On October 3rd, Wachovia, one of the five biggest banks in the United States, came under serious pressure and was acquired by Wells Fargo, another large mortgage provider.

All the firms I am talking about were among the top ten or fifteen financial firms in the United States, and similar things were happening in Europe. So, this was not a situation where only small banks were affected. Here we had the largest, most complex international financial institutions on the brink of failure.

Let's review the lessons from the Great Depression, which I discussed in the first lecture. First, the Fed did not do enough to stabilize the banking system in the 1930s, and so the lesson there is that in a financial panic, the central bank has to lend freely, according to Bagehot's principle, to halt runs and to try to stabilize the financial system. Second, the Fed did not do enough to prevent deflation and contraction of the money supply in the 1930s, so the second lesson from the Great Depression is that you need to have accommodative monetary policy to help the economy avoid a deep recession. So, heeding those lessons, the Federal Reserve and the federal government took vigorous actions to stop the financial panic, working domestically with other agencies and internationally with foreign central banks and governments.

Now, one aspect of the crisis that, I think, does not receive enough attention is that it was global. In particular, Europe as well as the United States was suffering very severely from the crisis. But it was also a very impressive example of international cooperation.

On October 10, 2008, as it happened, there was a previously scheduled

meeting in Washington of the G7 industrial countries, the seven largest industrial countries, and the central bank governors and the finance ministers of those seven countries met in Washington. Now, I will tell you a deep, dark secret: these big, high-profile international meetings are usually a terrible bore because much of the work is done in advance by the staff. We have a discussion, but the communiqué has already been written by the staff and in most cases what happens at the meeting is fairly routine. This was not one of those boring meetings. We essentially tore up the agenda and discussed what we should do. How should we work together to stop this crisis that was threatening the global financial system? In the end we came up with a statement of principles that was written from scratch, based on some Fed proposals. Among those principles were that we would work together to prevent the failure of any more systemically important financial institutions. This was after Lehman Brothers had failed. We would make sure that banks and other financial institutions had access to funding from central banks and capital from governments. We would work to restore depositor confidence and investor confidence, and then we would cooperate as much as possible to normalize credit markets. This was a global agreement, and the following week, the United Kingdom was the first to announce a comprehensive program to stabilize its banking system. The United States announced major steps to put capital into our banks, and so on. So a lot happened in the next couple of days after this meeting.

To show you how effectively this worked, figure 24 graphs the interest rate charged on overnight loans between banks, the interbank interest rate. Normally, the overnight interest rate between banks is extremely low, far less than 1 percent, because banks need some place to park their money overnight and they have a lot of confidence that it is safe to lend to another large bank overnight. As you can see, starting in 2007 banks lost confidence in one another, which is shown by the increase in the rates they charged one another

to make loans. For example, in 2007, you begin to see the pressures as house prices began to fall and there were increasing concerns about the quality of mortgage securities and the financial soundness of firms. In March 2008, you can see another little peak around the time Bear Stearns was forced to sell itself. That does not look like much, in comparison to what happened later, but that was a very difficult period. It was a period of quite sharp movements in financial markets and in funding markets. Now, look what happened in response to Bear Stearns's liquidity problems. There was an enormous spike in interbank market rates, and probably not much lending was taking place even at those high rates. This indicated that suddenly there was no trust whatsoever even between the largest financial institutions because nobody knew who was going to be next, who was going to fail, who was going to come under funding pressure.

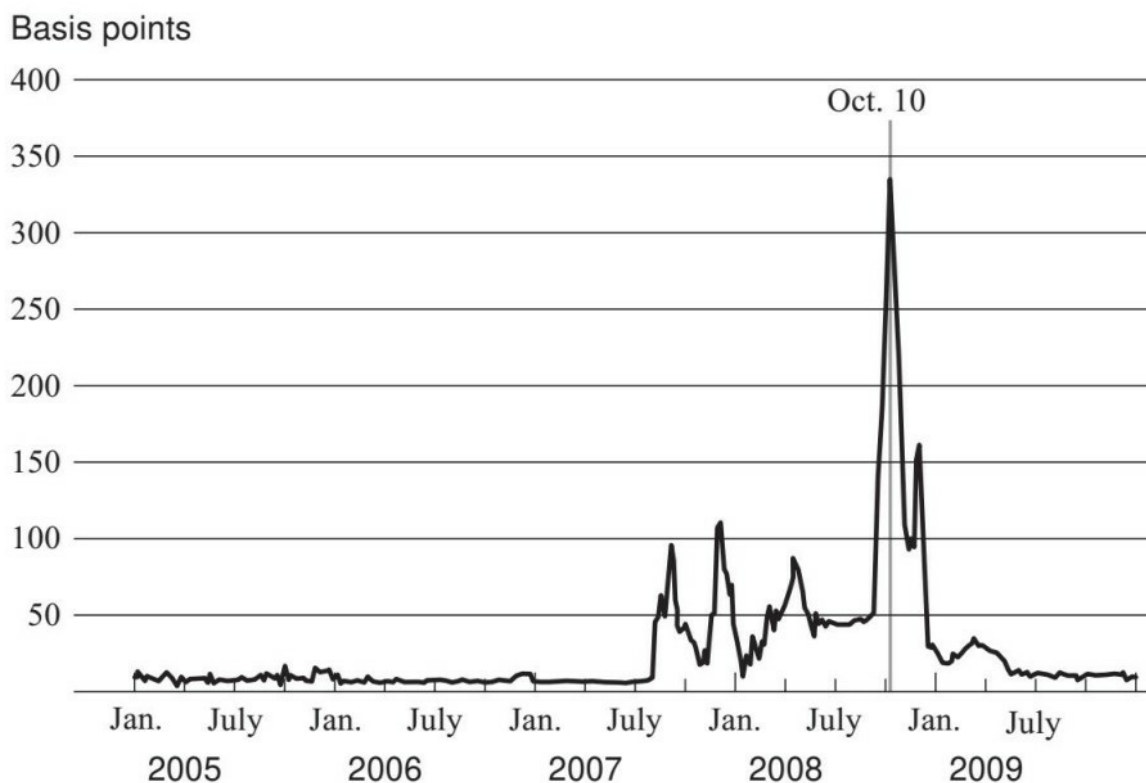


Figure 24. Cost of Interbank Lending, 2005–2009

Note: London Interbank Offered Rate (LIBOR) minus overnight index swap rate Source:

Bloomberg

Look what happened after the international announcements. Within a few days we began to see a reduction in funding pressure, and by early January there was an enormous improvement in the funding pressures in the banking system. This is a great example of international cooperation and it illustrates the point that this was not just a U.S. phenomenon, it was not just U.S. policy, it was not just the Federal Reserve. It really was a global cooperative effort, particularly between the United States and Europe.

The Fed played an important role, however, in providing liquidity, in making sure that the panic was controlled. I will talk briefly about this in general and then I will present two case studies that will illustrate some of the issues. The Federal Reserve has a facility called the discount window, which it uses routinely to provide short-term funding to banks, maybe a bank that finds itself short of funding at the end of the day. It wants to borrow overnight. It has collateral with the Fed. Based on that collateral, it can borrow overnight at the discount rate, which is the interest rate the Fed charges. So the discount window, which allows the Fed to lend to banks, is always operative. No extraordinary steps were needed to lend to banks. The Fed always lends to banks. We did make some modifications in order to reassure banks about the availability of credit. And to get more liquidity into the system, we extended the maturity of discount window loans, which were normally overnight loans. We made them longer-term and we had auctions of discount window funds, in which firms bid on how much interest they would pay. The idea there was by having a fixed amount that we were auctioning, we would at least assure ourselves that we got a lot of cash into the system. The point here is that the discount window, which is the Fed's usual lender of last resort facility lending to banks, was operative and we used it aggressively to make sure that the banks had access to cash to try to calm the panic.

But our financial system is a lot more complicated than the one that existed when the Fed was created in 1913. We have many different kinds of financial institutions in markets now. And as I said, the crisis was like an old-fashioned bank crisis, but it happened to all different kinds of firms and in different institutional contexts. So the Fed had to go beyond the discount window. We had to create a whole bunch of other programs, special liquidity and credit facilities that allowed us to make loans to other kinds of financial institutions, on the Bagehot principle that providing liquidity to firms that are suffering from loss of funding is the best way to calm a panic. All these loans were secured by collateral. We were not taking chances with taxpayers' money. But the cash was going not just to banks but also more broadly into the system. Again, the purpose of this was to enhance the stability of the financial system and get credit flows moving again. Let me emphasize that this is the traditional lender of last resort function of central banks that has been around for hundreds of years. What was different was that it took place in a different institutional context than just the traditional banking context.

Here are some of the institutions and markets that we addressed through our special programs. Banks were covered by the discount window. But another class of financial institutions, broker-dealers (financial firms that deal in securities and derivatives), were also facing very serious problems. They included Bear Stearns, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Morgan Stanley, and others. The Fed provided cash or short-term lending to those firms on a collateralized basis as well. Commercial paper borrowers received assistance, as did money market funds. In the modern financial system, not just mortgages but also auto loans, credit cards, and all different kinds of consumer credit are funded through the securitization process. For example, a bank might take all of its credit card receivables, bundle them together into a security, and then sell them in the market to investors, much as mortgages are sold, and that is called the asset-backed securities market.

The asset-backed securities market essentially dried up during the crisis, and the Fed created some new liquidity programs to help get it started again, which we were successful in doing.

I should mention that although the Fed's lending to banks was totally standard lending through the normal discount window, these other types of lending required the Fed to invoke emergency authority. There is a clause, 13(3), in the Federal Reserve Act that says that under unusual and exigent circumstances (basically, in an emergency), the Fed can lend to entities other than just banks. This authority had not been used by the Fed since the 1930s. But in this particular case, with all these other problems emerging in different institutions and in different markets, we invoked this authority and used it to help stabilize a variety of different markets.

Let me give you a case study that will help you understand what we did and how it helped the economy. I want to talk a little bit here about money market funds. Money market funds are basically investment funds in which you can buy shares, and the funds take your money and invest it in short-term liquid assets. Money market funds historically almost always maintain a one-dollar share price. So they are very much like a bank, and they are often used by institutional investors such as pension funds. A pension fund with thirty million dollars in cash probably would not put that into a bank because that much money is not insured; there is a limit to how much deposit insurance covers.

So what a pension fund might do instead of putting the cash in a bank would be to put the money into a money market fund, which promises one dollar for each dollar put in, plus a little bit of interest on top, and invests in very short-term, safe, liquid assets. So it is a reasonably good way to manage your cash if you are an institutional investor.

As I said, money market shares do not have deposit insurance, but the investors who put their money into a money market fund expect that they can take their money out at any time, dollar for dollar. So they treat it like a bank account, basically. The money market funds in turn have to invest in something, and they tend to invest in shortterm assets such as commercial paper. Commercial paper is a shortterm debt instrument issued typically by corporations, short-term in that its maturity is ninety days or less. A nonfinancial corporation might issue commercial paper to allow it to manage its cash flow. It might need some short-term money to meet its payroll or to cover its inventories. So ordinary manufacturing companies such as GM or Caterpillar would issue commercial paper to get cash to manage their daily operations. Financial corporations, including banks, would also issue commercial paper to get funds that they could then use to manage their liquidity positions and to make loans to the private economy. Figure 25 is a diagram of how a money market fund works. On the left, you see investors investing their excess cash in the money market fund. The money market fund buys commercial paper, which is basically a funding source for both nonfinancial businesses, such as manufacturers, and for financial companies that would lend it to other borrowers.

What happened to this arrangement during the 2008 crisis? Lehman Brothers created a huge shock wave. It was an investment bank, a global financial services firm; it was not a bank, so it was not overseen by the Fed. It held lots of securities and it did a lot of business in the securities markets. It could not take deposits, not being a bank. Instead, it funded itself in short-term funding markets, including the commercial paper market. Lehman invested heavily in mortgage-related securities and also in commercial real estate during the 2000s. As house prices fell and delinquencies on mortgages rose, Lehman's financial position got worse and it was also losing lots of money on its commercial real estate investments. So Lehman was becoming

insolvent, it was losing money on all of its investments, and it was coming under a lot of pressure. And indeed, as Lehman's creditors lost confidence, they started withdrawing funding from Lehman. For example, investors refused to roll over Lehman's commercial paper and other business partners said, "Well, we're not going to do business with you anymore because we're afraid you're not going to be here next week." So Lehman was losing money and increasingly unable to fund itself. It tried with the help of the Federal Reserve and the Treasury to find somebody willing either to put more capital into the firm or to acquire the firm. It was unable to do that so on September 15th, as I mentioned, it filed for bankruptcy. This was an enormous shock that affected the whole global financial system.

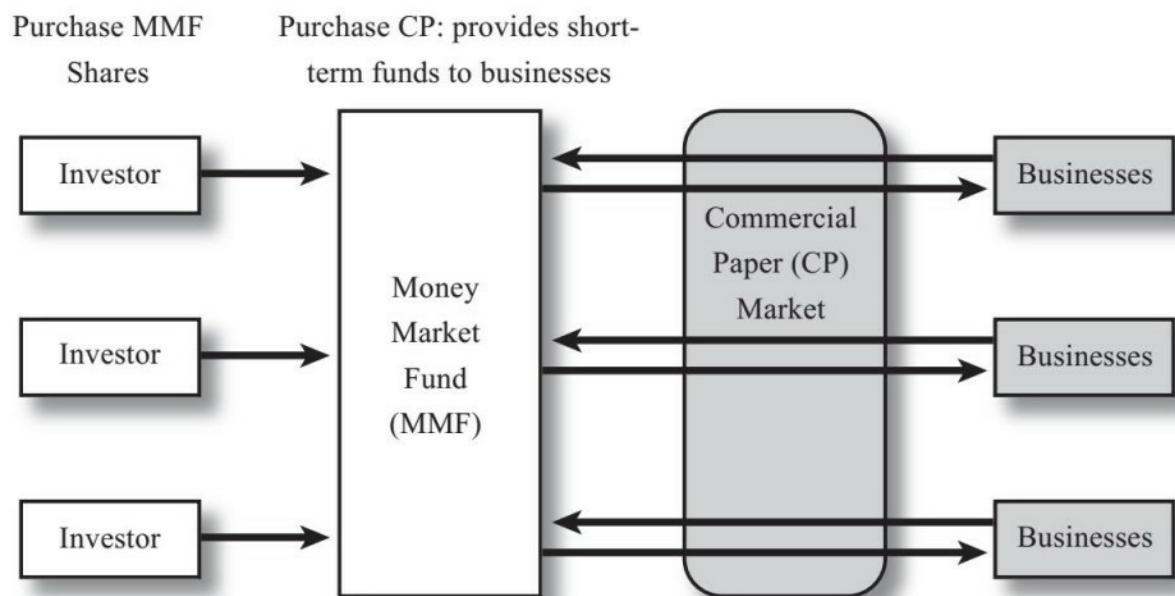


Figure 25. Money Market Funds and the Commercial Paper Market

One of the many effects of the failure of Lehman Brothers was on money market funds. One particular fairly large money market fund held, among its other assets, commercial paper issued by Lehman. When Lehman failed, that commercial paper became either worthless or at least completely

illiquid for a long time. Suddenly, this money market fund could no longer pay off its depositors at a dollar per share. It didn't, and it lost money. Now, suppose you are an investor in a money market fund and you know that if you ask for your dollar back, you can get it. But you also know that the fund does not have enough cash to pay everybody a dollar. What are you going to do? The same thing nineteenth-century bank depositors would do if they heard that their bank had lost money. So, investors in this fund and then in other money market funds began to pull out their money, just like a standard bank run. We had a very intense bank run or, in this case, a money market fund run, in which investors in these funds began to pull out their money just as quickly as they could.

The Fed and the Treasury responded very quickly to the situation. The Treasury provided a temporary guarantee that investors would get their money back if they did not pull it out right then. And the Fed created a backstop liquidity program, under which it lent money to banks, which in turn used that money to buy some of the assets of the money market funds. That gave the money market funds the liquidity they needed to pay off their depositors and helped to calm the panic.

To give you a sense of what was happening, figure 26 shows the daily money outflows from the money market funds. This is a two-trillion-dollar industry. You see the Lehman bankruptcy, and a couple of days later you see the money market fund breaking the buck, which meant that it was unable to pay its investors a dollar a share. Following that announcement, you can see that for two days, about one hundred billion dollars a day was flowing out of these funds. Within two days, the Treasury announced the guarantee program and the Fed came in to support the liquidity of these funds. And as you can see, the run ended pretty quickly. This was an absolutely classic bank run and a classic response: providing liquidity to help the institution being run

provide cash to its investors, and providing guarantees. That successfully ended the run.

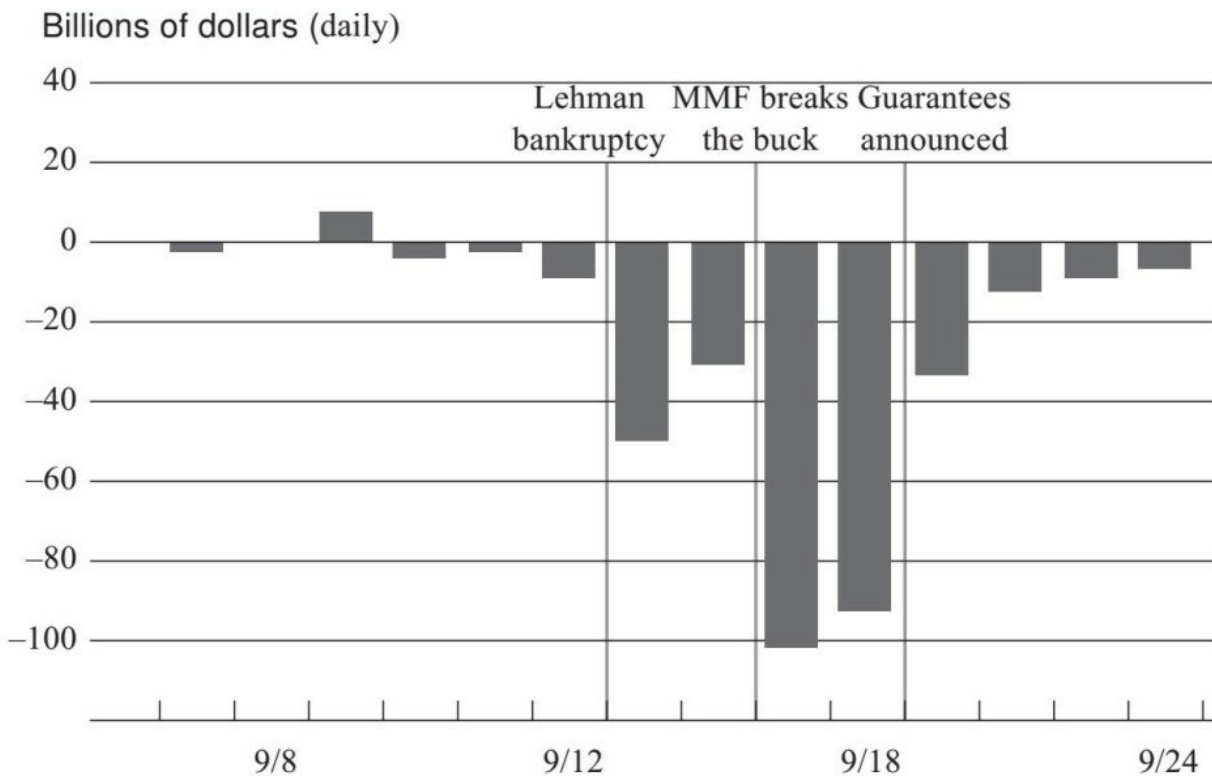


Figure 26. Net Flows to Prime Money Market Funds, September 7–24, 2008

Source: iMoneyNet and Federal Reserve Board staff adjustments

But that was not the end of the story, because the money market funds were also holding commercial paper. And as they began to face runs, they in turn began to dump commercial paper as quickly as they could. As a result, the commercial paper market went into shock. This is an excellent example of how financial crises can spread in all different directions. Lehman failed. That, in turn, caused the money market funds to experience a run, which led to a shock in the commercial paper market. So, everything is connected to everything else and it is really hard to keep the system stable. As the money market funds withdrew from the commercial paper market, there was a sharp increase in rates in the commercial paper market, and lenders were not

willing to lend for more than maybe one day to commercial paper borrowers, which in turn affected the ability of those companies to function and the ability of those financial institutions to fund themselves.

Once again, the Federal Reserve, responding in the way Bagehot would have had it respond, established special programs. Basically, it stood as a backstop lender; it said: “Make your loans to these companies, and we will be here ready to backstop you if there is a problem rolling over these funds.” That restored confidence in the commercial paper market.

Figure 27 shows commercial paper rates. Once again, you can see the panic phenomenon, a sharp increase in rates, which really understates the pressure because it does not include the fact that for many companies, they could not get funding at any interest rate. Or if they got funding, it was only for overnight or very short-term periods. The Fed’s actions restored confidence in that market, and you can see the response: rates came back down at the beginning of 2009.

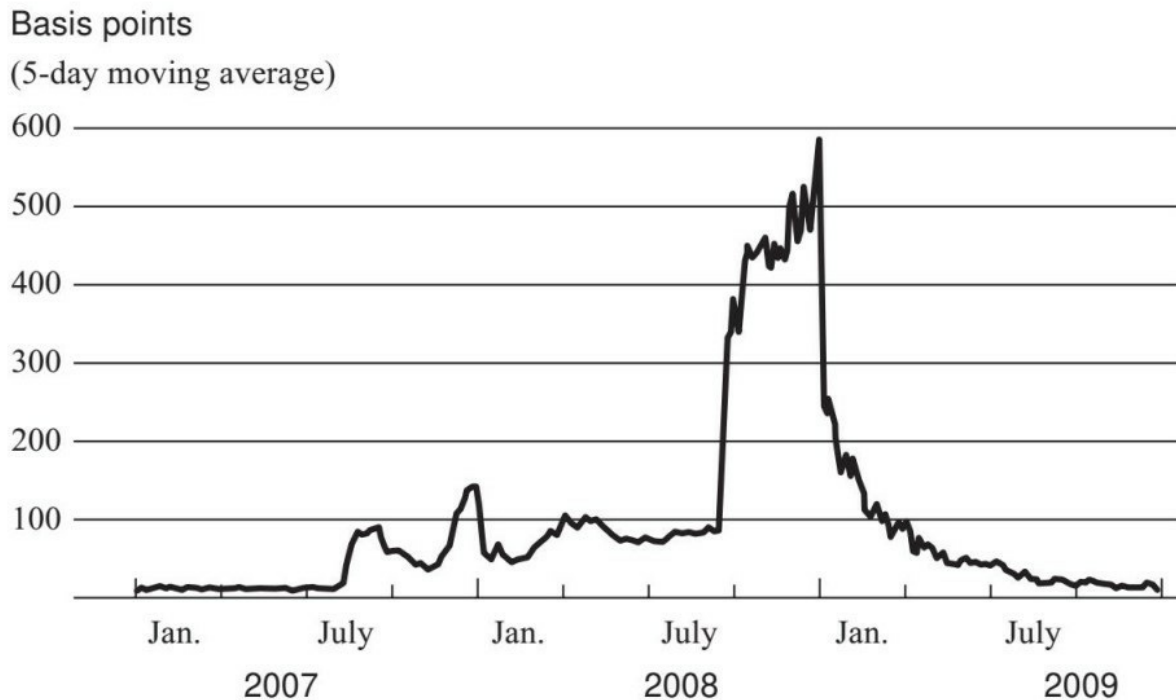


Figure 27. Cost of Short-Term Borrowing, 2007–2009

Note: Spread between the A2/P2 nonfinancial rate and the AA nonfinancial rate Source: Depository Trust & Clearing Corporation

A lot of what I have been discussing you probably did not read too much about in the newspapers. I was working with these critical markets and providing broad-based liquidity to financial institutions to try to bring the panic under control. But the Fed and the Treasury also got involved in trying to address problems with some individual critical institutions.

In March 2008, as I mentioned, a Fed loan facilitated the takeover of Bear Stearns by JPMorgan Chase, avoiding a failure of that firm. The reasons we undertook that action were, first, at the time the financial markets were quite stressed and we were fearful that the collapse of Bear Stearns would greatly add to that stress and perhaps set off a fullfledged financial panic; and second, we judged that Bear Stearns was solvent. At least JPMorgan Chase thought so; it was willing to buy the firm and to guarantee its obligations. So

by lending to Bear Stearns, the Fed was acting consistent with the proposition that it should make loans that are likely to be paid back. The Fed felt that it was well secured in making that loan.

In the second example, AIG was very close to failure in October 2008. AIG, again, was the world's largest insurance company. It was a complicated company. It was a multinational financial services company with many constituent parts, including a number of global insurance companies. But part of the company, called AIG Financial Products, was involved in all kinds of exotic derivatives and other types of financial activities, including, as I mentioned, the credit insurance that it was selling to the owners of mortgage-backed securities. So when the mortgage-backed securities started going bad, it became evident that AIG was in big trouble and its counterparties began demanding cash or refusing to fund AIG, and it came under tremendous pressure.

In our estimation, the failure of AIG would have been basically the end. It was interacting with so many different firms. It was so interconnected with both the U.S. and the European financial systems and global banks. We were quite concerned that if AIG went bankrupt, we would not be able to control the crisis any further. Now, fortunately, from the perspective of lender of last resort theory, although AIG was taking a lot of losses in its financial products division, underlying those losses was the world's largest insurance company. So AIG had lots and lots of perfectly good assets. Therefore, it had collateral that it could offer to the Fed to allow us to make a loan to provide the liquidity it needed to stay afloat.

And so, to prevent the collapse of AIG, we used AIG assets as collateral and loaned AIG eighty-five billion dollars. Later, the Treasury provided additional assistance to keep AIG afloat. That was highly controversial. The

action was legitimate, we thought, first in terms of lender of last resort theory because it was a collateralized loan—and the Fed has in fact been fully paid back—and second, because AIG was a critical element in the global financial system. Over time AIG stabilized. It has repaid the Fed with interest. The Treasury still owns a majority of its stock, but AIG has been paying back the Treasury as well.

I would like to emphasize that what we had to do with Bear Stearns and AIG is obviously not a recipe for future crisis management. First, it was a very difficult and, in many ways, distasteful intervention that we had to do to prevent the system from collapsing. But clearly, there is something fundamentally wrong with a system in which some companies are “too big to fail.” If a company is so big that it knows that it is going to get bailed out, that is not at all fair to other companies. But even beyond that, “too big to fail” gives these big companies an incentive to take excessive risks, where they will say: “Well, we’ll take big risks. Heads I win, tails you lose. If the risks pay off, we make plenty of money. And if they don’t pay off, the government will save us.” That is a situation that we cannot tolerate.

So, the problem we had in September 2008 was we really did not have any tool—legal tools or policy tools—that allowed us to let Bear Stearns and AIG and the other firms go bankrupt in a way that would not cause incredible damage to the rest of the system. And therefore we chose the lesser of two evils and prevented AIG from failing. That being said, we want to be sure that this never happens again. We want to be sure that the system is changed so that if a large systemically critical firm like AIG comes under this kind of pressure in the future, there will be a safe way to let it fail, so that it can fail and the consequences of its mistakes can be borne by its management and shareholders and creditors without bringing down the whole financial system.

Finally, let me say a few words about the consequences of the crisis. We did stop the meltdown. We avoided what would have been, I think, a collapse of the global financial system. That was obviously a good thing. But one thing that I was always sure of and the Federal Reserve was always sure of was that a collapse of some of these big financial firms was going to have very serious collateral consequences. There were people arguing even as late as September 2008, “Well, why don’t you just let the firms collapse? There is a system that can take care of it: bankruptcy. Why don’t you let them fail?” We never thought that was a good option. Particularly, if the whole system had collapsed, we would have had extraordinarily serious consequences.

As it was, even though we prevented a total meltdown, there were still very serious collateral impacts not just on the U.S. economy but on the global economy as well. So following the crisis, even though the crisis was brought under control, the U.S. economy and much of the global economy went into a sharp recession. U.S. GDP fell by more than 5 percent, which is quite a deep recession. Eight and a half million people lost their jobs and unemployment rose to 10 percent.

And, as I said, this was not just a U.S. situation. The U.S. recession was, in fact, a rather average recession. Many countries around the world had worse declines, particularly those dependent on international trade. So it was a global slowdown. And as all this was happening, fears of another Great Depression were very real. Nevertheless, the Great Depression was much worse than the recent recession. And I think the view is increasingly gaining acceptance that without the forceful policy response that stabilized the financial system in 2008 and early 2009, we could have had a much worse outcome in the economy.

I will close with a couple of indicators to compare the recent recession

with the Great Depression. First, figure 28 shows the stock market. The darker line starts in August 1929, which was the peak of the stock market before the Great Depression. The lighter line shows the more recent stock prices, starting in October 2007. And then each of the graphs shows you the evolution of stock prices in the Depression period and in the more recent period. What is striking is that for the first fifteen or sixteen months, stock prices in the United States behaved in this crisis very much as they did in 1929 and 1930. But about fifteen or sixteen months into the recent crisis, in early 2009, about the time that the financial crisis was stabilizing, look what happened. In the Depression era, stock prices kept falling and, as I mentioned, in the end stock prices lost 85 percent of their value. In the recent crisis, by contrast, U.S. stock prices recovered and began a long recovery, and they now are more than double where they were three years ago.

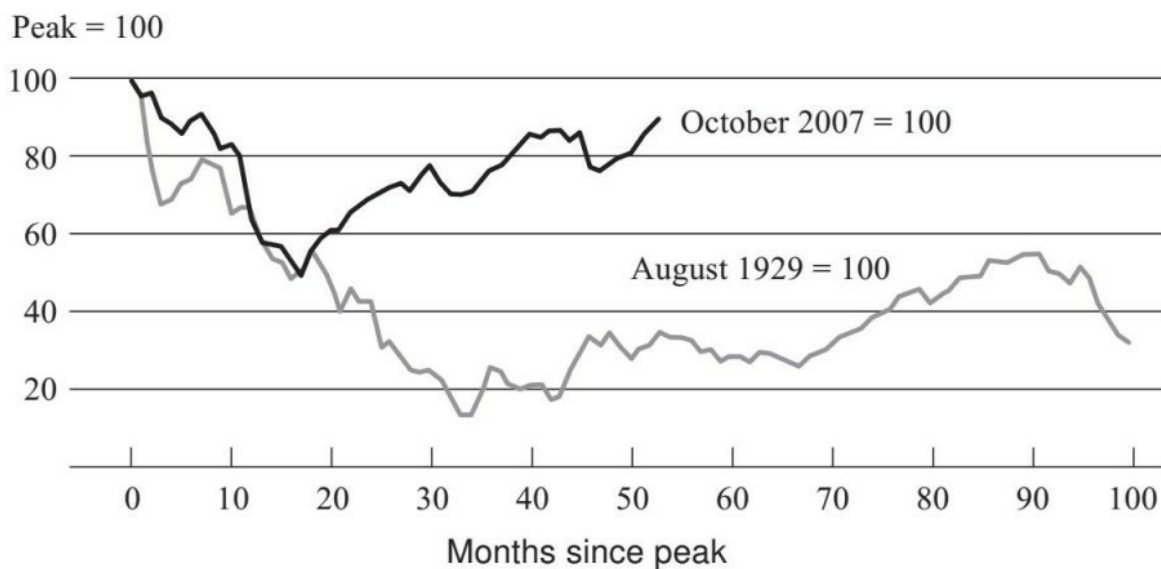


Figure 28. S&P 500 Composite Index for Up to 95 Months since Peak, 1929 versus 2007

Figure 29 shows industrial production, a measure of output. Again, the lighter line graphs the more recent data. The darker line graphs the

Depression-era data. You can see that in this recent crisis the fall in industrial production was not quite as severe or as fast as in the Depression. But you get the same basic phenomenon that about fifteen to sixteen months into the episode, about the time that the financial crisis was brought under control, industrial production bottomed out and began a period of steady recovery, whereas in the Depression, the collapse continued for several more years.

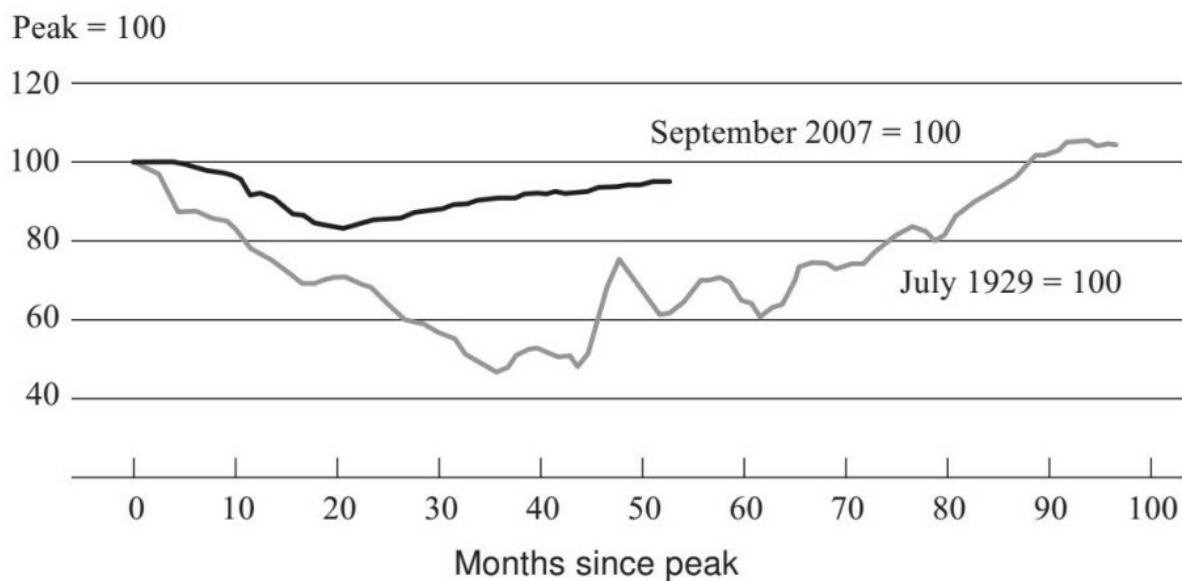


Figure 29. Industrial Production for Up to 95 Months since Peak, 1929 versus 2007

Source: Federal Reserve Board

Dialogues

Student: In both this lecture and the previous one, you mentioned the increasing issuance of exotic and subprime mortgages. Why are financial institutions willing to bear so much risk to lend even to borrowers with poor credit? And if they had foreseen the decreasing prices in the housing market, would they still have made those loans?

Chairman Bernanke: There were a couple of reasons. One was simply the fact that firms were probably too confident about house price increases and said, “Well, house prices are likely to keep rising.” And in a world in which house prices are rising, these are not such bad products because people can afford to pay for a year but then they can refinance to something more stable, and this may be a way to get people into housing. But the risk was that house prices would not keep rising, and of course that is ultimately what happened.

The second reason was that the demand for securitized products grew very substantially during this period. In part, there was a large international demand from Europe and from Asia for high-quality assets, and always-clever U.S. financial firms figured out that they could take a variety of different kinds of underlying assets, whether subprime mortgages or whatever, and through the miracle of financial engineering they could create from them at least some securities that would be rated triple-A, which they could then sell abroad to other investors. Unfortunately, that sometimes left them with the remaining bad pieces, which they kept or sold to some other financial firm.

So there were trends in the financial markets, including overconfidence about their ability to manage those risks; a belief that house prices would probably keep rising; a sense that after they made those mortgages, they could sell them to somebody else and that other investor would be willing to acquire them; a big demand for “safe assets.” For all those reasons, it was actually a very profitable activity while it lasted. It was only when house prices began to fall that it became a big loser.

Student: You were talking about how one of the major things the

Fed had to do was figure out how to get liquidity flowing again in the market. That reminds me of the Volcker Rule because, as I understand it, the Volcker Rule bans proprietary trading by investment banks, but it also left gray areas for principal trades, which, as I understand, are very important for market makers to create markets and find liquidity. So I wonder what you think about that. Doesn't that seem rather counterintuitive?

Chairman Bernanke: Well, the Volcker Rule is a part of the Dodd-Frank financial regulatory reform, which the Fed and other agencies are tasked with implementing. The purpose of the Volcker Rule, as you said, is to reduce the risk of financial institutions by preventing banks and their affiliate from doing proprietary trading, which means doing shortterm trading on their own accounts. The Dodd-Frank law recognizes that there are legitimate reasons that banks might want to acquire short-term securities and it makes certain exceptions for them. They include, for example, hedging against risk. But one particular exception is to make markets, to serve as intermediaries who buy and sell in order to create liquidity in a particular market—that is exempted from the Volcker Rule. One of the challenges of implementing this rule is trying to figure out how to create a set of standards that allows the so-called exempted or legitimate activities, such as market making and hedging, while ruling out proprietary trading. That is very difficult, and we are working on that. We put out a rule and we have gotten thousands of comments, which we are looking at to figure out how best to do that.

But the point you raised is that liquidity in markets is important. During the crisis, it was a much worse problem than just a lack of trading volume. You had big financial institutions unable to find the funding to support their asset positions, which left them with two possibilities: either defaulting because they do not have enough funding, or (the tack

that many of them took) selling off assets as quickly as possible, which in turn spreads panic. Because if there is a huge seller's market for, say, commercial real estate bonds, that is going to drive the price down very sharply. And then any company that is holding those bonds finds its financial position being eroded and that creates pressure on it.

I did not use the word contagion in my discussion. A contagion, just as in an illness context, is the spreading of panic, the spreading of fear from one market or institution to another. Contagion has been a major problem in many financial panics, and certainly in this one. That was one of the mechanisms that caused funding pressures to jump from firm to firm and create such a broad-based problem.

Student: I have a question about global collaboration during the financial crisis. You talked about the G7 in 2008. Specifically, as we saw multinational corporations begin to be on the brink of failure, what pressures came from the international community when the decision to, say, bail out AIG was being debated?

Chairman Bernanke: Well, there weren't any real pressures. Everything was happening too fast. I think one area where collaboration was not as good as we would like was in dealing with some of these multinational firms. For example, there were problems between the United Kingdom and the United States over the failure of Lehman Brothers, and inconsistencies that caused problems for some of Lehman's creditors.

So one of the things we are trying to do under the DoddFrank financial reform legislation, as I mentioned before, is to create provisions for safely allowing large financial firms to fail. But one of the complexities is that many of the firms that this would be applied to are

multinational firms, operating not just in two or three countries but maybe in dozens of countries. And so, we are collaborating with other countries in figuring out how we would work together to help a large multinational firm fail as safely as possible. We tried during the crisis to cooperate in mostly ad hoc ways, and we were in touch with regulators in the United Kingdom and elsewhere. But, given the time frame and the lack of preparation, we did not do as much as we would have been able to do with more lead time. So I think that was a weakness of international collaboration.

For the most part, though, countries cooperated in dealing with the financial institutions that were based in their own countries. AIG was an American company, and we dealt with that, whereas Dexia, which was a European company, was dealt with by the Europeans. Also, there was a lot of cooperation between central banks. A lot of European banks needed dollar funding as opposed to euro funding. They use dollar funding because they hold dollar assets and they make loans to support trade, which is often done in dollars, so they needed dollars. The European Central Bank cannot provide dollars. So we did what was called a swap, where we gave the European Central Bank dollars and they gave us euros. They took the dollars we gave them and lent them on their own recognizance to European banks, easing dollar funding pressures around the world. So, those swaps, which are still in existence because of the recent issues in Europe, were an important example of collaboration. Also, in October 2008, right as this crisis was intensifying, the Federal Reserve and five other central banks all announced interest rate cuts on the same day. So we coordinated even our monetary policy. There were some areas, such as multinational firms, where a lot more preparation was needed and we are still working on those things cooperatively today.

Student: Could you elaborate on the off-balance-sheet vehicles that were being used and why banks were allowed to keep that much information off their books?

Chairman Bernanke: It has to do with accounting rules, basically. You create this separate vehicle, and the bank might have substantial interest in that vehicle. It might, for example, have a partial ownership. It might have some promises to provide credit support if it goes bad or liquidity support if it needs cash. But under the rules that existed at that time, if the amount of control that the bank had on this off-balance-sheet vehicle was sufficiently limited, then according to the accounting rules, the bank could treat it as a separate organization, not part of the bank's own balance sheet. That allowed the banks to get away with holding somewhat less capital reserves, for example, than they would have had to carry if all these assets were on their own balance sheets.

One of the many good developments since the crisis is that these rules have been reworked, and many of the off-balance sheet vehicles that existed before the crisis would no longer be allowed. They would have to be consolidated, which means they would have to be made part of the bank's balance sheet, have appropriate capital reserves, and so on. So those practices are not completely gone, but the accounting rules have greatly tightened the situations and circumstances under which a bank can put something off its balance sheet into a separate investment vehicle.

Student: You mentioned several large firms that came under pressure in 2008 and also the Fed's doctrine, if you will, of "too big to fail." Where do you draw the line between bailing out a bank and

allowing it to fail? Is it arbitrary or is there some sort of methodology that the Fed goes by?

Chairman Bernanke: This is a great question. First, I want to resist the word doctrine. These firms proved to be too big to fail in the context of a global financial crisis. That was a judgment we made at the time based on their size, their complexity, their interconnectedness, and so on. It was not something that we ever thought was a good thing. Again, one of the main goals of the financial reform is to get rid of “too big to fail” because it is bad for the system. It is bad for the firms. It is unfair in many ways, and it would be a great accomplishment to get rid of “too big to fail.” So it was not something that we advocated or supported in any way. We were just in a situation where we were forced to choose the least bad of a number of different options.

During the crisis, we had to make judgments on a casebycase basis, and we were trying to be as conservative as possible. In the case of AIG, there was really not much doubt in our minds. This was a case where action was necessary, if at all possible. Lehman Brothers was itself probably “too big to fail,” in the sense that its failure had enormous negative impacts on the global financial system. But there we were helpless because it was essentially an insolvent firm. It did not have enough collateral to borrow from the Fed. We cannot put capital into a firm that is insolvent. This was before the Troubled Asset Relief Program (TARP), which provided capital that the Treasury could use. So we had no legal way to save Lehman Brothers. I think if we could have avoided letting it fail, we would have done so. In the two cases where we intervened, Bear Stearns and AIG, the judgment was pretty clear, given not only the firms themselves but also the environment at the time.

Now interestingly, we have had to get much more into this issue

since the crisis because there are a number of different rules and regulations that actually require the Fed and other regulatory agencies to make some determination about how systemically critical a firm is. For example, the new Basel 3 capital requirements require the largest, most systemically critical firms to have a capital surcharge. They have to hold more capital than firms that are not as systemically critical. As part of that process, the international bank regulators have worked together to set up criteria relating to size, complexity, interconnectedness, derivatives, and a whole bunch of other criteria that help determine how much extra capital these large firms have to hold. Likewise, the Fed, when it considers a proposed merger of two banks, now has to evaluate whether the merger would create a systemically more dangerous situation. So we have worked hard, and we have put out a variety of criteria including some numerical thresholds that we look at to try to figure out if a merger creates a systemically critical firm, and if it does, we are not supposed to allow that merger to happen.

So, the science of doing this is progressing. It is still in its infancy. But we are looking very seriously at this and, indeed, now that the Fed has become much more focused on financial stability, we have a whole division of people working on various metrics and indicators to try to identify risks to the system and firms that need to be particularly carefully supervised and maybe required to hold extra capital because of the potential risk they pose to the system.

Student: One vulnerability that you mentioned was that the credit-rating agencies were assigning triple-A ratings to securities that carried much more risk than perhaps a triple-A rating might warrant. It seems as though the incentives would be aligned for the buyers to seek out ratings

that were more accurate because they would be taking on more risk. Was there a systemic problem as far as how incentives were aligned within the credit-ratings system that allowed these faulty ratings to propagate throughout the system?

Chairman Bernanke: Yes, there were some incentive problems, and you identify one of them, which is that, instead of the seller of the security being the one who hires and pays the credit rater, you would think that it would be in the interest of the buyers, who after all are the ones bearing the risk, to band together and pay the credit rater to give them the best opinion they can about what the credit quality is of the security.

Unfortunately, that model does not seem to work. The problem is what economists call a free-rider problem. Basically, if five investors get together and pay Standard and Poor's to rate a particular issuance, unless they can keep that completely secret, anybody else can find out what the rating was and take advantage of that without being part of the consortium that paid.

So there have been a lot of ideas out there about how you can restructure the payment system to create better incentives for credit raters. But it is a challenging problem because, again, the "obvious solution" of having the investors pay only works if the investors collectively can share the cost and somehow keep that information from being spread among other investors.



THE FEDERAL RESERVE AND THE FINANCIAL CRISIS

Lecture 4

The Aftermath of the Crisis

Today I want to talk about the aftermath of the crisis. To recap, I talked last time about the most intense phase of the crisis, in late 2008 and early 2009: financial panic both in United States and in other industrialized countries; the threat to the stability of the entire global financial system; the Federal Reserve in its lender of last resort role, working with others, provided short-term liquidity to help stabilize key institutions and markets.

One of the conclusions we can now draw, having looked at the history, is that rather than being some ad hoc and unprecedented set of actions, the Fed's response was very much in keeping with the historic role of central banks, which is to provide lender of last resort facilities in order to calm a panic. What was different about this crisis was that the institutional structure was different. It was not banks and depositors; it was broker-dealers and repo markets, money market funds and commercial paper. But the basic idea of providing short-term liquidity in order to stem a panic was very much what Bagehot envisioned when he wrote *Lombard Street* in 1873.

I have been focusing on the Fed's actions, but the Fed did not work alone. We worked in close coordination with other U.S. authorities and foreign authorities. For example, the Treasury was engaged after the Congress approved the so-called TARP legislation. The Treasury was in charge of making sure that banks had sufficient capital and the U.S. government took an ownership position in many banks that was essentially temporary. Most of those have now been reversed. The FDIC played an important role. In particular, the \$250,000 deposit insurance limits were raised essentially to infinity for transaction accounts. And the FDIC also provided guarantees to banks that wanted to issue corporate paper of up to three years' maturity in the marketplace. For a fee, the FDIC guaranteed those issuances so that banks could get longer-term funding. So this was a

collaborative effort between the Fed and other U.S. agencies.

We also worked closely with foreign agencies. I mentioned last time the currency swaps, in which the Fed gave dollars to foreign central banks in exchange for their own currencies. And those foreign central banks took the dollars and, at their own risk, made dollar loans to financial institutions that required dollar funding. We also, of course, continue to be in close touch with finance ministers and regulators around the world as we try to coordinate to deal with the crisis.

Putting out the most intense phase of the fire was not really enough. There has been a continuing effort to strengthen the financial and banking systems. For example, in a quite successful action that I think was very constructive, the Fed, working with the other banking agencies, led stress tests of the nineteen largest U.S. banks in the spring of 2009. This was not long after the most intense phase of the crisis. In an unprecedented way, we disclosed to the markets what the financial positions were of the major banks. Those stress tests, which confirmed that our banks could survive even a return to worse economic and financial conditions, created a great deal of confidence in investors and allowed banks to raise a great deal of private capital and, in many cases, to replace the government capital they received during the crisis. The process of stress testing has continued. Just a couple of weeks ago, the Fed led another round of stress tests, a very demanding set of stress tests. Our banks did quite well. They have raised a great deal of capital even since 2009. In many ways, they are in a stronger position in terms of capital than they were even prior to the crisis.

So these are steps that are being taken to try to get the banks back into full lending mode. It is still in progress, but restoring the integrity and the effectiveness of the financial system is obviously part of getting us back to a

more normal economic situation.

Let me say a few words about the lender of last resort programs. As I have already argued at some length, the programs did appear to be effective. They arrested runs on various types of financial institutions and they restored financial market functioning. The programs, which were instituted primarily in the fall of 2008, were mostly phased out by March 2010. And they were phased out really in two different ways.

First, some of the programs just came to an end. But more often, in making loans to provide liquidity to financial institutions, the Fed would charge an interest rate that was lower than the crisis rate, the panic rate, but higher than normal interest rates. And so as the financial system calmed down and rates came back down to more normal levels, it was no longer economically or financially attractive for the institutions to keep borrowing from the Fed, and so the program wound down quite naturally. We did not have to shut them down; they basically disappeared on their own.

The financial risks that the Federal Reserve took in the lender of last resort programs were quite minimal. As I have described, lending was mostly short term. It was backed by collateral in most cases. In December 2010, we reported to Congress all the details involved in twenty-one thousand loans that the Fed made during the crisis. Of those twenty-one thousand loans, zero defaulted. Every single one was paid back. So even though the objective of the program was stabilizing the system rather than profit making, the taxpayers did come out ahead on those loans.

So that was lender of last resort activity. That was the fire hose to put out the fire of the financial crisis. But even though the crisis was contained, the impact on the U.S. and global economies was severe. And new actions were needed to help the economy recover. Remembering that the two basic

tools of central banks are lender of last resort policy and monetary policy, we now turn to the second tool, monetary policy, which was the primary tool used to try to bring the economy back after the trauma of the financial crisis.

Conventional monetary policy involves management of the overnight interest rate called the federal funds rate. By raising and lowering the short-term interest rate, the Fed can influence a broader range of interest rates. That, in turn, affects consumer spending, purchases of homes, capital investment by firms, and the like, and that provides demand for the output of the economy and can help stimulate a return to growth.

Just a few words on the institutional aspects. Monetary policy is conducted by the Federal Open Market Committee, which meets in Washington eight times a year. During the crisis, it sometimes also held video conferences. When we have a meeting of the FOMC, there are nineteen people sitting around the table. There are the seven members of the Board of Governors, who are appointed by the president and confirmed by the Senate. And then there are the twelve presidents of the twelve Federal Reserve banks, each of whom is appointed by the board of directors of that regional Reserve Bank and then confirmed by the Board of Governors in Washington. So there are nineteen people around the table. We all participate in the monetary policy discussion.

When it comes time to vote, the system is a little bit more complicated. At any given meeting only twelve people are able to vote. The seven members of the Board of Governors have a permanent vote at every meeting. The president of the New York Federal Reserve Bank also has a permanent vote, which goes back to the beginning of the system and the fact that New York remains the financial capital of the United States. For the other four votes, there is a rotation system: each year, four of the eleven other Reserve

Bank presidents vote, and then the next year, a different set of four vote. So again, there is a total of twelve votes in any given meeting or on any given decision on monetary policy but the entire group participates in the discussions.

Figure 30 shows the federal funds rate, the short-term interest rate that is a normal tool the Fed uses for monetary policy. You can see that at the end of Chairman Greenspan's term and the beginning of my term in 2006, we were in the process of raising the federal funds rate in an attempt to normalize monetary policy after having easier policy earlier in the decade in order to help the economy recover from the 2001 recession. But in 2007, as problems began to appear in the subprime mortgage market, the Fed began to cut interest rates. You can see on the right side of the graph that interest rates were sharply reduced. And by December 2008, the federal funds rate was reduced to a range of between 0 and 25 basis points. A basis point is one-hundredth of 1 percent, so 25 basis points means one-quarter of 1 percent. By December 2008, the federal funds rate was reduced basically to zero. It cannot be cut any more, obviously.

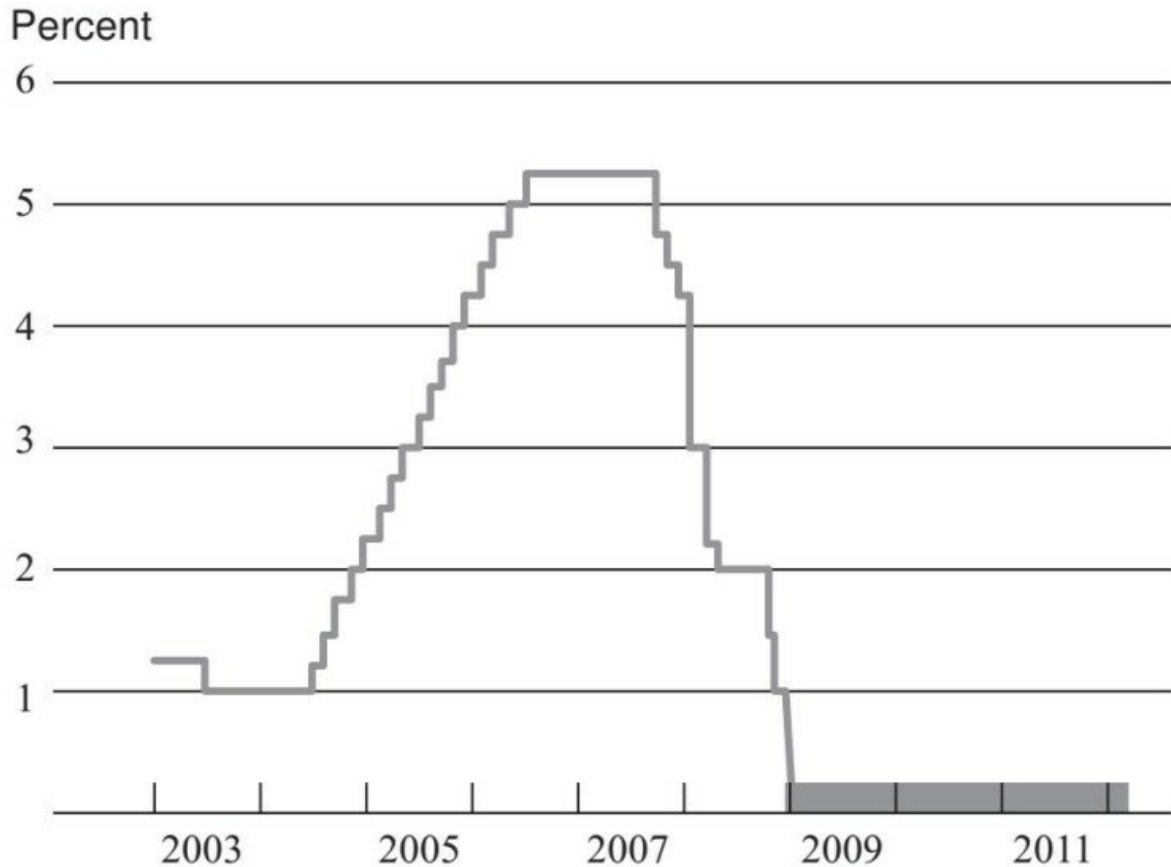


Figure 30. Federal Funds Target Rate, 2003–2011

Source: Federal Reserve Board

So, as of December 2008, conventional monetary policy was exhausted. We could not cut the federal funds rate any further. And yet, the economy clearly needed additional support. Into 2009, the economy was still contracting at a rapid rate. We needed something else to support recovery, and so we turned to less conventional monetary policy. The main tool we have used is what we in the Fed call the large-scale asset purchases, or LSAPs, known in the press and elsewhere as quantitative easing, or QE. These large-scale asset purchases were an alternative way of easing monetary policy to provide support to the economy.

So how does this work? To influence longer-term rates, the Fed began to

undertake large-scale purchases of Treasury and GSE mortgage-related securities. So, just to be clear here, the securities that the Fed has been purchasing are government-guaranteed securities, either Treasury securities, that is, government debt of the United States, or Fannie and Freddie securities, which were guaranteed by the U.S. government after Fannie and Freddie were taken into conservatorship.

There have been two major rounds of large-scale asset purchases, one announced in March 2009, often known as QE1, and another announced in November 2010, known as QE2. There have been some additional variations since then, including a program to lengthen the maturity of our existing assets, but these were the two biggest programs in terms of their size and their impact on the Fed's balance sheet. Taken together, these actions increased the Fed's balance sheet by more than two trillion dollars.

Figure 31 shows the asset side of the Fed's balance sheet, to help us see the effects of the large-scale asset purchases. The bottom layer is the traditional securities holdings. To be absolutely clear, even under normal circumstances the Fed always owns a substantial amount of U.S. Treasuries. We owned more than eight hundred billion dollars' worth of U.S. Treasuries before the crisis began. It is not as though we began buying them from scratch. We have always owned a significant amount of these securities. So the bottom layer shows the baseline from which we started.

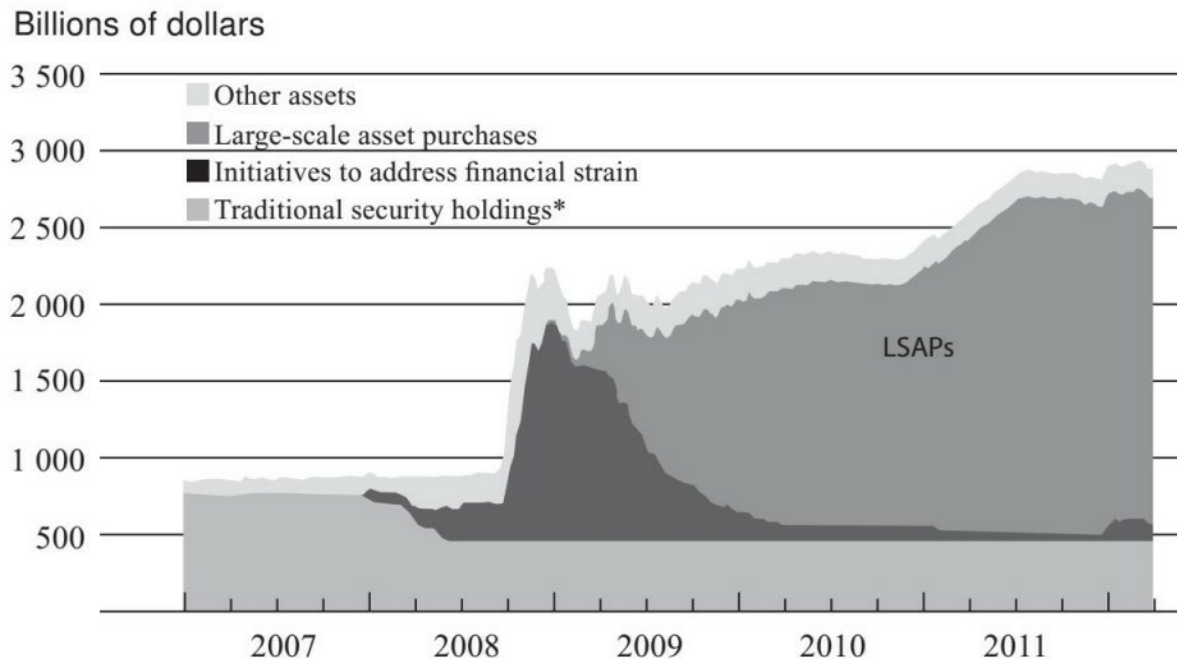


Figure 31. Federal Reserve Balance Sheet, Assets, 2007–2011

* Traditional security holdings reflect Treasury holdings through November 28, 2008; they are held constant after November 28, 2008.

Source: Federal Reserve Board

What else appeared on the Fed’s balance sheet on the assets side during this period? The dark segment just above the traditional securities holdings represents assets acquired or loans made during the crisis period. You can see that in late 2008, our loans outstanding to financial institutions and to some other programs rose very sharply. But you can also see that as time passed, and certainly by early 2010, those initiatives to address financial strength had been greatly reduced.

If you look at the far right, you see a little bump recently. That is the currency swaps. We instituted and extended swap agreements with the European Central Bank and other major central banks, and there has been some usage of that in an attempt to try to reduce strains in Europe, and that shows up as a little bump there at the far right of the graph. Now again, we owned about eight hundred billion dollars in Treasury securities at the

beginning of the crisis. But as you can see from the large area labeled “LSAPs”, we added about two trillion dollars in new securities to the balance sheet during the period starting in early 2009. And then at the top, you have other assets, a variety of things, security reserves, physical assets, and other miscellaneous items.

Why were we buying these securities? This is, by the way, an approach that monetarists such as Milton Friedman and others have talked about. The basic idea is that when you buy Treasuries or GSE securities and bring them onto the balance sheet, that reduces the available supply of those securities in the market. Investors want to hold those securities and they have to settle for a lower yield. Or, put another way, if there is a smaller available supply of those securities in the market, investors are willing to pay a higher price for those securities, which is the inverse of the yield.

So by purchasing Treasury securities, bringing them onto our balance sheet, and reducing the available supply of those Treasuries, we effectively lowered the interest rate of longer-termed Treasuries and GSE securities as well. Moreover, to the extent that investors no longer having available Treasuries and GSE securities to hold in their portfolios, to the extent that they are induced to move to other kinds of securities, such as corporate bonds, that also raises the prices and lowers the yields on those securities. And so the net effect of these actions was to lower yields across a range of securities. And as usual, lower interest rates have supportive, stimulative effects on the economy.

So this was really a monetary policy by another name: instead of focusing on the short-term rate, we were focusing on longer-term rates. But the basic logic of lowering rates to stimulate the economy is really the same.

You might ask, “The Fed is buying two trillion dollars’ worth of

securities. How do we pay for that?” The answer is that we paid for those securities by crediting the bank accounts of the people who sold them to us. And those accounts at the banks showed up as reserves that the banks would hold with the Fed. So the Fed is a bank for the banks. Banks can hold deposit accounts with the Fed, essentially, and those are called reserve accounts. And so as the purchases of securities occurred, the way we paid for them was basically by increasing the amount of reserves that banks had in their accounts with the Fed.

Figure 32 shows the liability side of the Fed’s balance sheet. Of course, assets and liabilities including capital have to be equal. So the liability side had to rise to nearly three trillion dollars, as you can see. As you look at this, look first at the bottom layer, which is currency, Federal Reserve notes in circulation. Sometimes you hear that the Fed is printing money in order to pay for the securities we acquire. But as a literal fact, the Fed is not printing money to acquire the securities. And you could see it from the balance sheet here. That layer is basically flat; the amount of currency in circulation has not been affected by these activities.

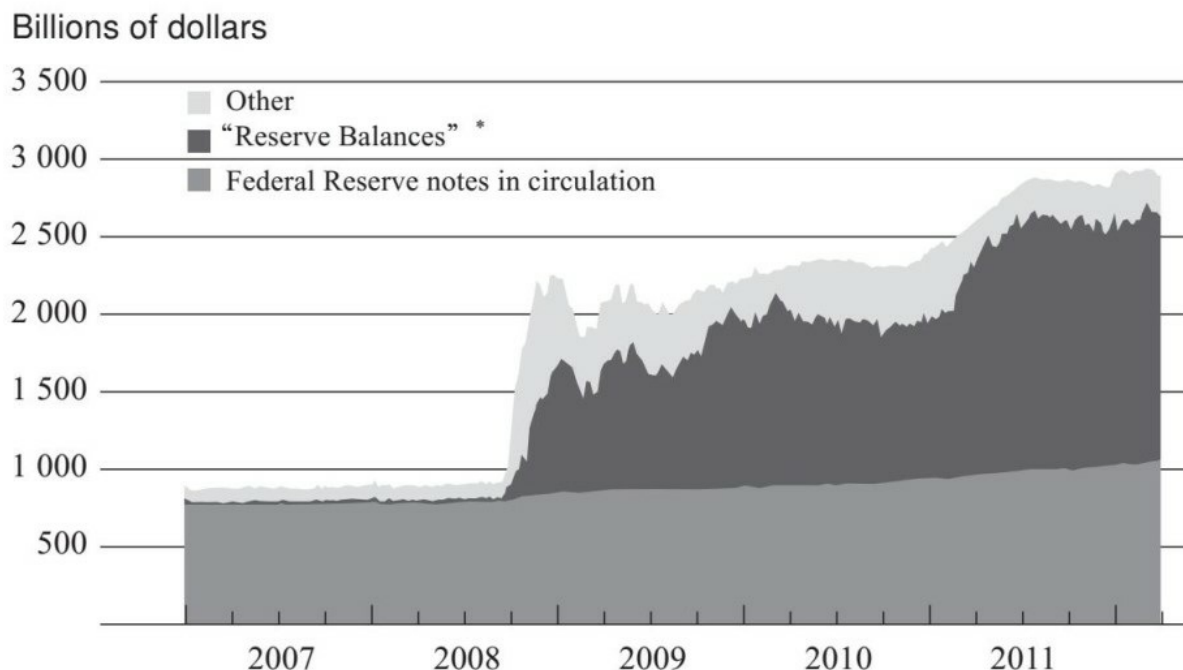


Figure 32. Federal Reserve Balance Sheet, Liabilities and Capital, 2007–2011

*Term deposits and other deposits held by depository institutions

Source: Federal Reserve Board

What has been affected is the layer above that, reserve balances. Those are the accounts that commercial banks hold with the Fed, assets to the banking system and liabilities to the Fed, and that is basically how we pay for those securities. The banking system has a large quantity of these reserves, but they are electronic entries at the Fed. They basically just sit there. They are not in circulation. They are not part of any broad measure of the money supply. They are part of what is called the monetary base, but they certainly are not cash. Then the top layer is other liabilities, including Treasury accounts and a variety of other things that the Fed does. We act as the fiscal agent for the Treasury. But the two main items you can see are the notes in circulation and the reserves held by the banks.

So what do the LSAPs or the quantitative easing, what does it do? We anticipated when we took these actions that we would be able to lower

interest rates, and that was generally successful. For example, thirty-year mortgage rates have fallen below 4 percent, which is a historically low level, but other interest rates have fallen as well. The interest rates corporations have to pay on bonds, for example, have fallen, both because the underlying safe rates have fallen but also because the spreads between corporate bond rates and Treasury rates have fallen as well, reflecting greater confidence in the financial market about the economy. And lower long-term rates, in my view and in the Fed's analysis, have promoted growth and recovery.

Nonetheless, the effect on housing has been weaker than we hoped. We have gotten mortgage rates down very low. You would think that would stimulate housing, but the housing market has not yet recovered.

The Fed has a dual mandate; we always have two objectives. One of them is maximum employment, which we interpret to mean trying to keep the economy growing and using its full capacity, and low interest rates are a way of stimulating growth and trying to get people back to work. The second part of our mandate is price stability, low inflation. We have been quite successful in keeping inflation low. It has been a help that Volcker, in particular, and also Greenspan made it much easier for me because they had already persuaded markets that the Fed was committed to low inflation, and the Fed has built up a lot of credibility over the past thirty years or so. As a result, markets have been confident that the Fed will keep inflation low; inflation expectations have stayed low. And except for some swings up and down related to oil prices, overall, inflation has been quite low and stable.

At the same time, while we have kept inflation low, we have also made sure that inflation has not gone negative. Particularly around the time of QE2, in November 2010, there was concern that inflation had been falling. It was well below normal levels. The concern was we might get into negative

inflation or deflation. Deflation has been a big problem for Japan's economy now for quite a few years, and I talked about deflation also in the context of the Great Depression. We certainly wanted to avoid deflation. So monetary ease also guarded against the risk of deflation by making sure that the economy did not get too weak.

One more comment on large-scale asset purchases. A lot of people do not distinguish between monetary and fiscal policy. Fiscal policy is the spending and taxation tools of the federal government. Monetary policy has to do with the Fed's management of interest rates. These are very different tools. And in particular, when the Fed buys assets as part of an LSAP or QE program, this is not a form of government spending. It does not show up as government spending because we are not actually spending money. What we are doing is buying assets, which at some point will be sold back to the market, and so the value of those purchases will be earned back. In fact, because the Fed gets interest on the securities we hold, we actually make a very nice profit on these LSAPs. What we have done over the past three years is transfer about two hundred billion dollars in profits to the Treasury. That money goes directly to reducing the deficit. So these actions are not deficit-increasing; they are in fact significantly deficit-reducing.

So a major tool we used when we ran out of room to lower short-term interest rates was LSAPs, asset purchases. The other tool we have used to some extent is communication about monetary policy. To the extent that we can clearly communicate what we are trying to achieve, investors can better understand our objectives and our plans, and that can make monetary policy more effective. The Fed has taken a lot of steps to become more transparent about monetary policy to try to make sure people understand what we are trying to accomplish.

For example, four times a year, after two-day FOMC meetings, I give a press conference and answer questions about monetary policy decisions. This is a new thing for the Fed in terms of trying to explain what our policies are.

Another recent step that we took in communicating our policies more clearly was to put out a statement that described our basic approach to monetary policy and, in particular, for the first time gave a numerical definition of price stability. Many central banks around the world already have a numerical definition of price stability, and in our statement we said that, for our purposes, we were going to define price stability as 2 percent inflation. And so, the markets will know that over the medium term, the Fed will try to hit 2 percent inflation, even as it also tries to hit its objectives for growth and employment.

Finally, the Fed has also begun to provide guidance to investors and the public about what we expect to do with the federal funds rate in the future, given how we currently see the economy. So, given how we currently see the economy, we tell the market something about where we think the rates are going to go. To the extent that the market better understands our plans, that is going to help reduce uncertainty in financial markets. And to the extent that our plans are, in some sense, more aggressive than the market anticipated, we will also tend to ease policy conditions.

The recession—the period of contraction, which was very severe—officially came to an end. There is a committee called the National Bureau of Economic Research, which officially designates the beginning and end dates of recessions. I was a member of that committee before I became a policymaker. And they determined that this recession began in December 2007 and ended in June 2009, so it was a long recession. When they say the recession ended, what that means basically is not that things are back to

normal; it just means that the contraction has stopped and the economy is now growing again. So we have been growing now for almost three years, averaging about 2.5 percent a year. But as I described, we are still some distance from being back to normal. So when we say the economy is no longer in recession, we do not mean that things are great. We just mean that we are no longer actually contracting; we are now growing.

Figure 33 gives a picture of the sluggish economic recovery. The darker line in the graph shows the path of real GDP since 2007. The shaded area shows the period of the recession according to the National Bureau of Economic Research. You can see that it begins in December 2007, and real GDP begins to decline during that period. In mid-2009, the recession is officially over. And you can see that, since then, the darker line has been moving up as the real economy has been expanding.

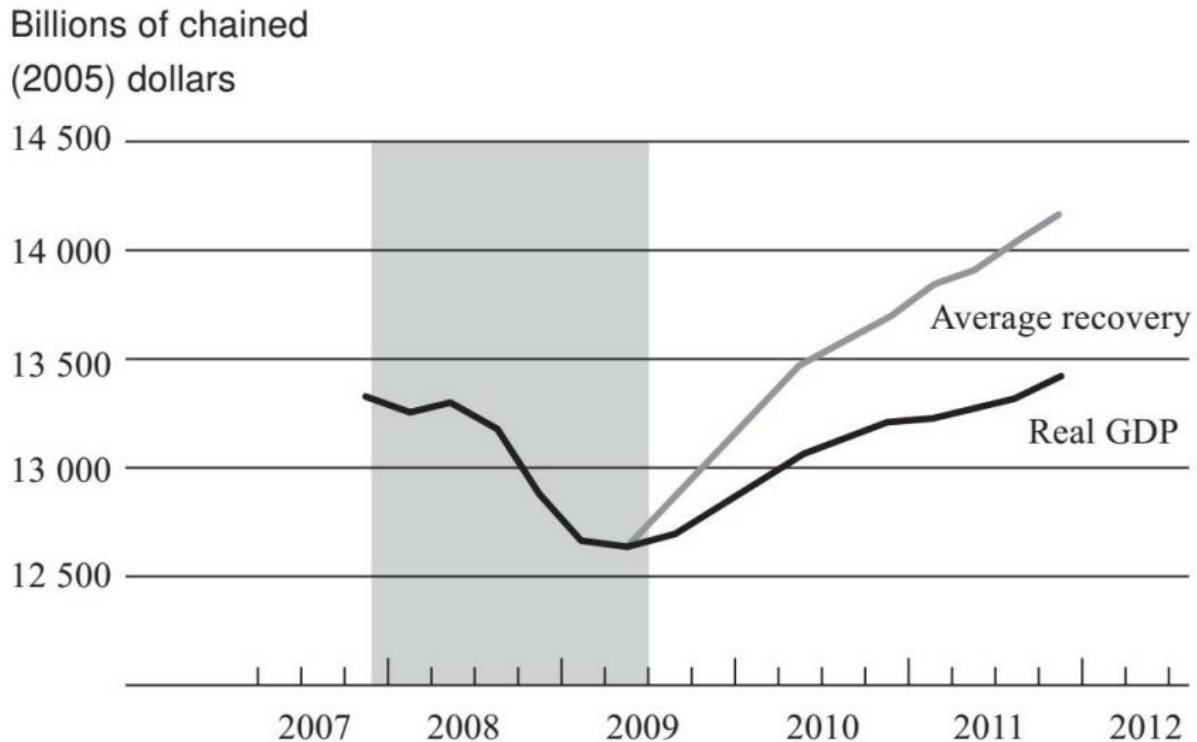


Figure 33. Real GDP, 2007–2012

Note: Vertical shading represents NBER recession dates. The average recovery is calculated using the average growth rate in quarters following NBER troughs since 1949.
Source: Bureau of Economic Analysis

But you can also see a comparison. Suppose that the economy had been recovering since mid-2009 at the average pace of previous recoveries in the postwar period. That average recovery is shown by the lighter line. You can see that this recovery has been slower than the average recovery in the post-World War II period. It is actually even worse than that, in a way, because this was the most severe recession in the post-World War II period. And so you would expect that recovery might be a little quicker as the economy comes back to its normal level, but in fact it has been actually slower in terms of growth than previous postwar recoveries.

An implication of the sluggish recovery is only very slow improvement in the unemployment rate. In figure 34, you can see the unemployment rate rising sharply during the recession period, peaking at around 10 percent, and then slowly coming down to its current value of about 8.3 percent. That is still quite high. Figure 35 shows single-family housing starts. As I discussed, housing starts collapsed even before the recession began. Of course, that was a trigger of the recession. And you see how very sharply construction declined. If you look at the most recent year or two, you see that there have been a few little wiggles, but the housing market has not come back.

So this is one answer to the question, why has this recovery been more sluggish than normal? One reason certainly is the housing market. In a usual recovery, housing comes back. It is an important part of the recovery process. Construction workers get put back to work, related industries such as furniture and appliances begin to expand, and that is part of the recovery process. But in this case, we have not seen that. Why not?

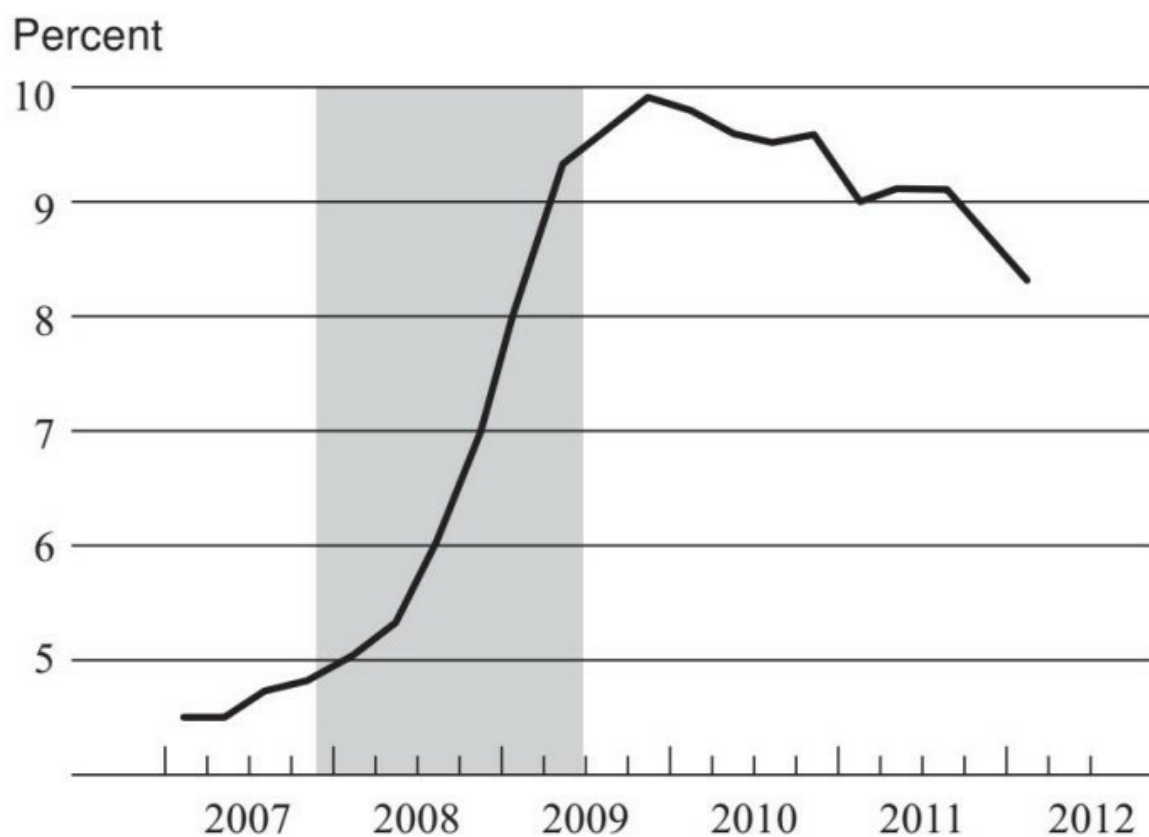


Figure 34. Unemployment Rate, 2007–2012

Note: Vertical shading represents NBER recession dates. Value of the first quarter of 2012 is the February reading.

Source: Bureau of Labor Statistics

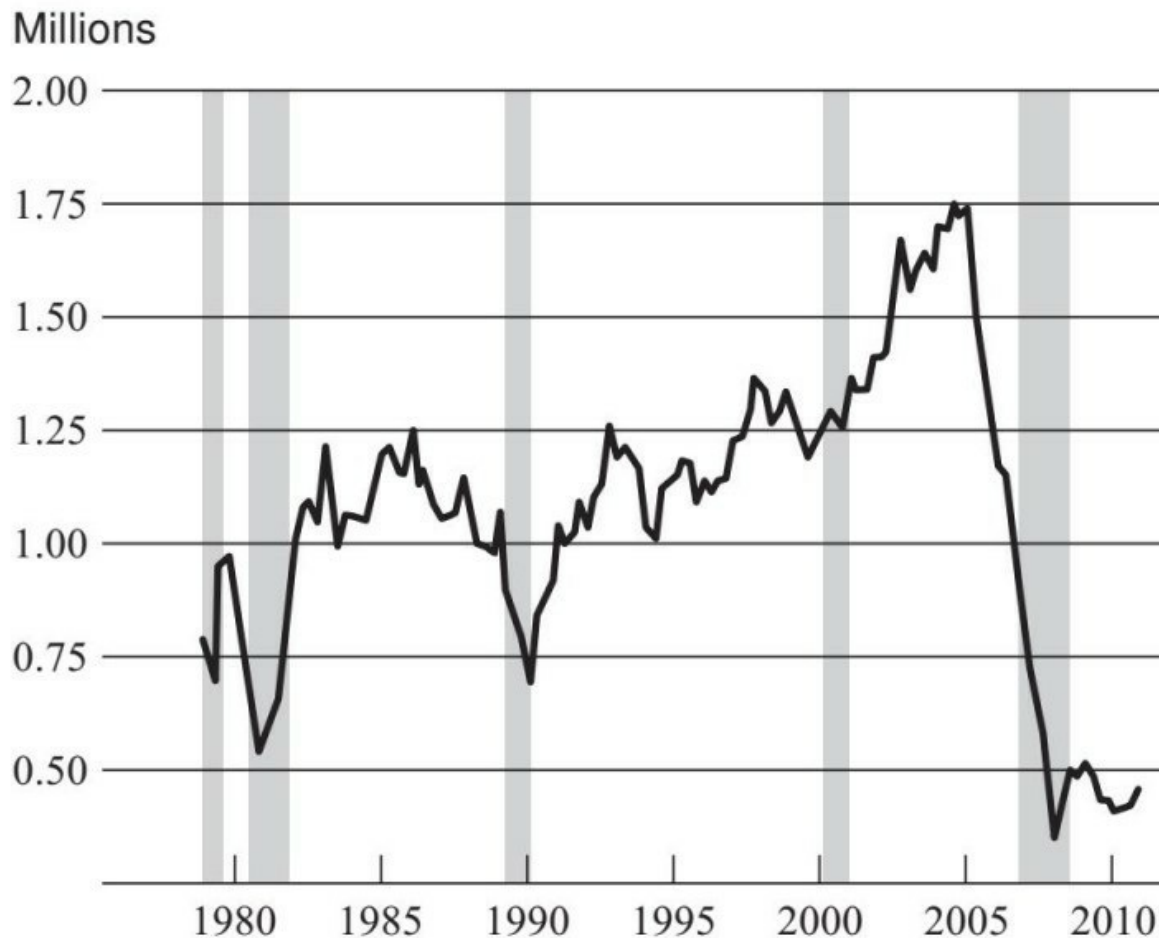


Figure 35. Single-Family Housing Starts, 1979–2011

Note: Vertical shading represents NBER recession dates.

Source: Census Bureau

There are still a lot of structural factors in the housing market that are preventing a more robust recovery. On the supply side, we still have a very high excess supply of housing, a high vacancy rate. Figure 36 shows the percentage of housing units in the United States that are vacant, such as foreclosed homes or homes where the seller is unable to find a buyer. You can see that the vacancy rate peaked at more than 2.5 percent during the recession. It has come down some but is still well above normal levels. There are a lot of homes on the market, and that produces excess supply and falling house prices.

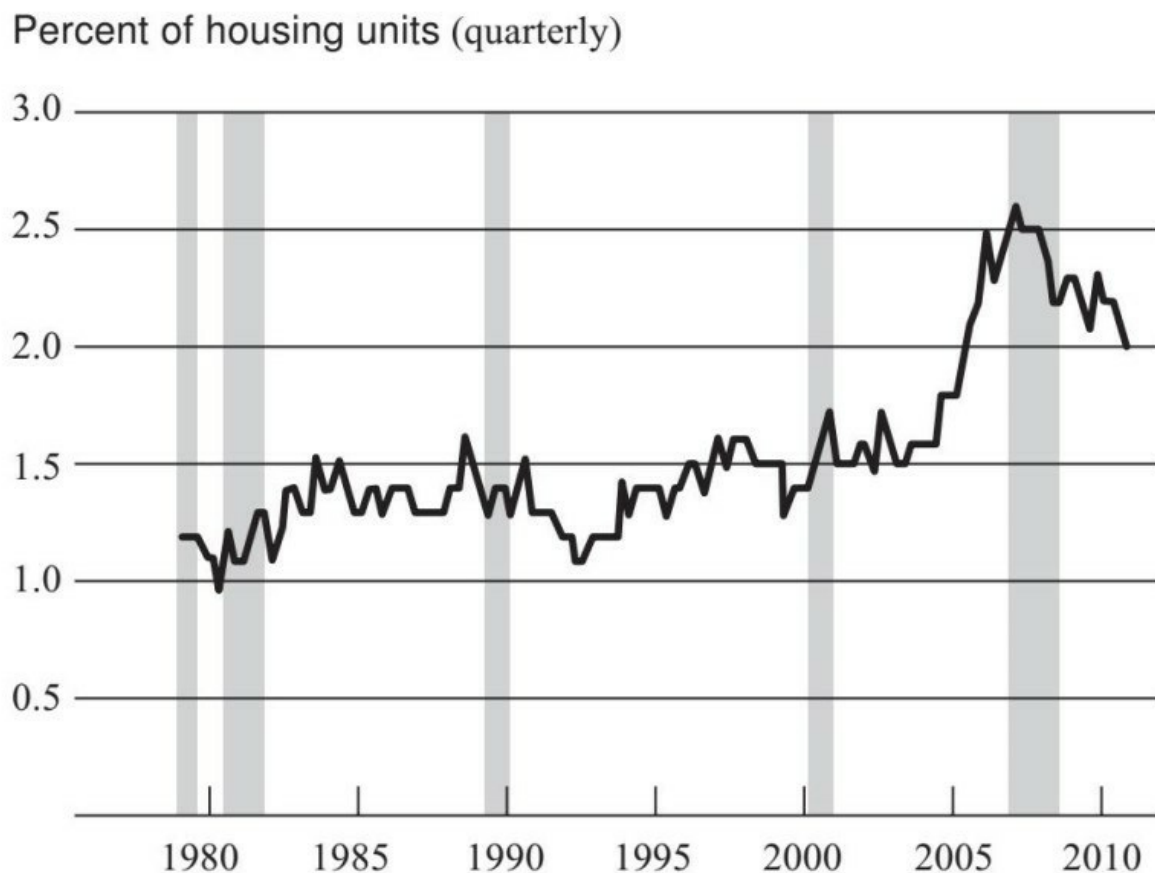


Figure 36. Homeowner Vacancy Rate for Single-Family Homes, 1980–2010

Note: Vertical shading represents NBER recession dates.

Source: Census Bureau

On the demand side, you might think that a lot of people would be buying houses these days because houses are really affordable. Prices are down a lot; mortgage rates are low. And so if you are able to buy a house, you can get an awful lot of house for your monthly payment now, compared to a few years ago. But being able to take advantage of that affordability requires, among other things, that you get a mortgage. Figure 37 shows what is happening in the mortgage market. The bottom line shows the tenth percentile and the top line the ninetieth percentile of credit scores of people receiving mortgages. And you can see that before the crisis, people with relatively low credit scores were able to get mortgages. But since the crisis,

you can see the whole bottom part of the shaded area has been cut away, implying that people with lower credit scores—and 700 is not a terrible credit score—are unable to get mortgages. In general, conditions have been much tighter for obtaining mortgages. So even though housing is very affordable and monthly payments are affordable, a lot of people are unable to get mortgages.

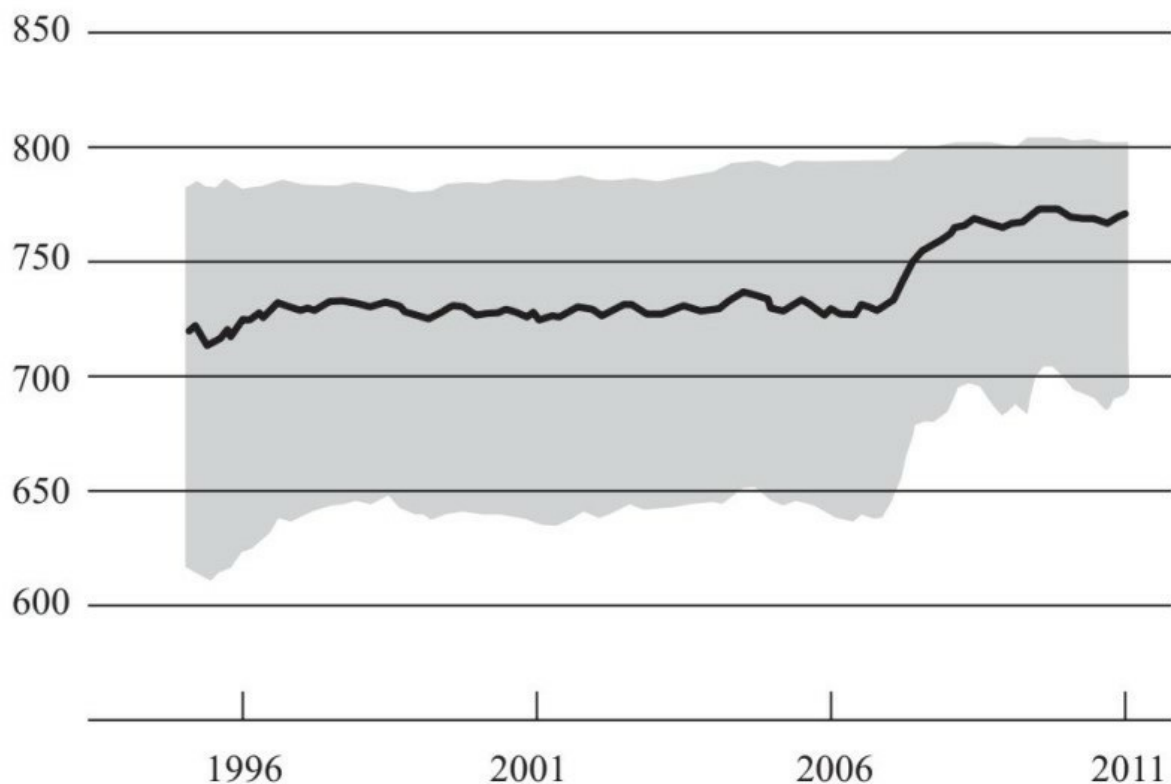


Figure 37. Credit Scores on Newly Originated Mortgages, 1995–2011

Note: Shaded region shows tenth to ninetieth percentile; line shows the median.

Source: LPS Applied Analytics

So, with a lot of excess supply in the housing market and with a lot of people unable to get mortgage credit or afraid to get back into the housing market, house prices have been declining, as shown in figure 38. Recently we have seen some leveling off, but so far not much evidence of an upturn. Declining house prices mean it is not profitable to build new houses, and so

construction has been quite weak. And more broadly, when existing homeowners see their house prices decline, it may mean they cannot get home equity lines of credit or they just feel poorer. And so that affects not just their housing behavior, but also their willingness and ability to buy other business services. So the declines in housing prices and, to some extent, also stock prices are part of the reason consumers have been cautious and less willing to spend.

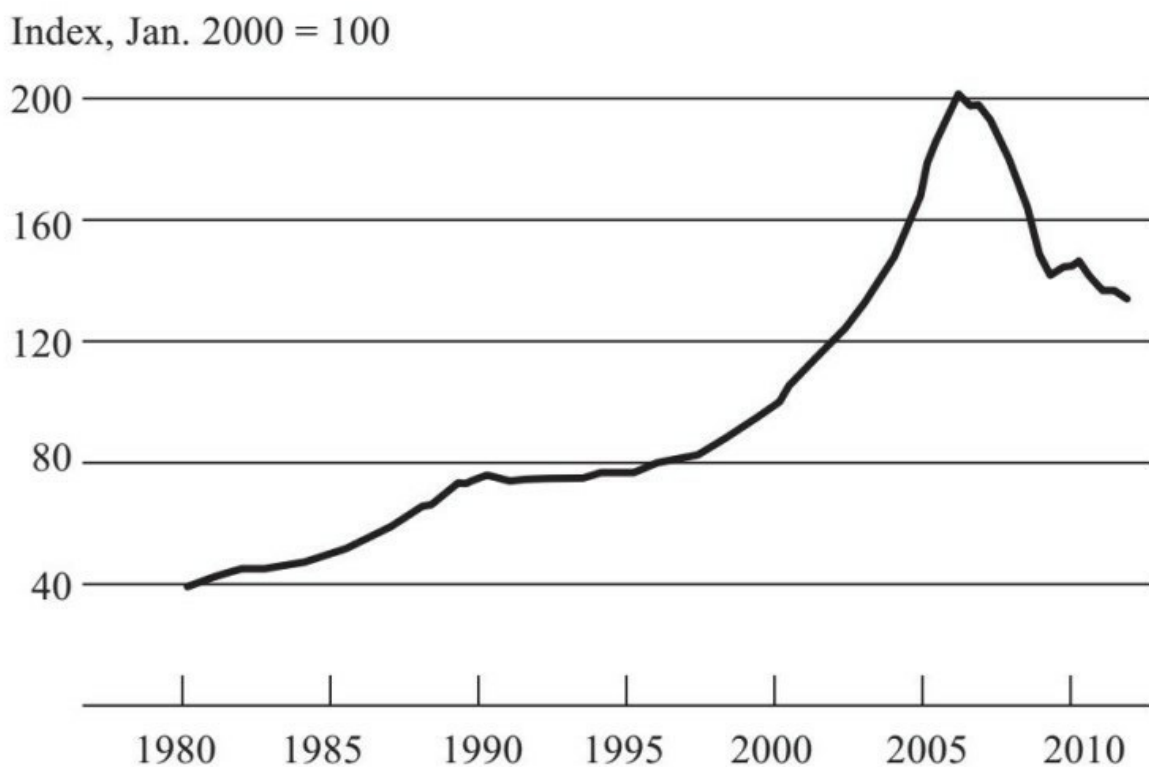


Figure 38. Prices of Existing Single-Family Houses, 1980–2012

Note: Includes purchase transactions only.

Source: CoreLogic

Housing was a major cause of this crisis and recession. The other major factor was the financial crisis and its impact on credit markets. And that is another reason the recovery has been somewhat slower than we would have hoped. As I have discussed, the U.S. banking system is stronger than it was

three years ago. The amount of capital in the banking system over the past three years has increased by something like three hundred billion dollars, a very significant increase. And generally speaking, we are seeing credit terms getting a bit easier. We are seeing expansions in bank lending in a lot of categories. So there is certainly some improvement in banking and credit.

Nevertheless, there are still scenarios where credit remains tight. I have already talked about mortgages: if you have anything less than a perfect credit score, it is very difficult to get a mortgage these days. And other categories such as small businesses have also found it difficult to get credit. It is well known that small business is an important creator of jobs, so the inability to start a small business or to get credit to expand a small business is one of the reasons job creation has been relatively slow.

Another aspect of financial and credit markets has to do with the European situation. Following the financial crisis in Europe, which was very severe alongside of ours, there is now a second stage in which the solvency issues of a number of countries, the concerns about whether countries such as Greece and Portugal and Ireland can pay their creditors, have led to stressed financial conditions in Europe. And those have negatively affected the United States by creating risk aversion and volatility in the financial markets.

A lesson worth drawing from this is that monetary policy is a powerful tool but it cannot solve all the problems that there are. And in particular, what we are seeing in this recovery is a number of structural issues relating, for example, to the housing market, to the mortgage market, to banks, to credit extension, and of course to the European situation, where other kinds of policies—whether fiscal policies or housing policies or whatever they may be—are needed to get the economy going again. So the Fed can provide stimulus. It can provide low interest rates. But monetary policy by itself

cannot solve important structural, fiscal, and other problems that affect the economy.

This is all rather discouraging. Again, it has taken a while to get back to where we are, and we are still a long way from where we would like to be. So let me say a few words about the long run. We did have, of course, a major trauma. The crisis was very deep. We have a lot of people who have been unemployed for a long time. About 40 percent or more of all the unemployed had been unemployed for six months or more. And if you are unemployed for six months or a year or two years, your skills will start to atrophy and your ability to get reemployed will decline. So that clearly is a problem. And then there are many other issues that the United States was facing even before the crisis, such as federal budget deficits, and those have not gone away. In fact, they have gotten somewhat worse through the recession. So clearly, there have been some real headwinds for our economy.

That said, I think it is important to understand that our economy has faced many short-term shocks in the past, and some not so short-term, but it has always been able to recover. We have a lot of strengths in this economy. It is, of course, the largest economy in the world; between 20 and 25 percent of all output in the world is produced in the United States, even though we have something like 6 percent or less of the world's population. And the reason that we are so productive has to do with the diverse set of industries we have; our entrepreneurial culture, which still is clearly the best in the world; the flexibility of our labor markets and our capital markets; and our technology, which remains one of our very strongest points. Increasingly, technology has been driving economic growth. And with some of the finest universities and research centers in the world as magnets for talented people from around the world, the United States has been very successful in the research and development area. So, that has also been a source of ongoing

growth and innovation in our economy. Again, we have weaknesses and the financial crisis highlighted a few, but we have also tried to address them by strengthening our financial regulatory system.

I find figure 39 interesting, to put in perspective what I have been discussing during these lectures. The dashed line shows a constant growth rate of a little over 3 percent in real terms. This is a log scale, so the straight line means a constant growth rate. And you can see that, going back to 1900, the United States economy has grown reasonably consistently at around 3 percent annually for more than a century. In the 1930s, you can see the big swing as the Great Depression pulled actual output below the trend line. And then you can see the movement above the trend line during World War II. But look what happened after World War II: we went right back to the trend line. There were recessions and booms and busts in the postwar period, but growth remained fairly close to the trend line. Now, if you look to the very far right, you see where we are today: we are below the trend line. There are debates about whether that decline is permanent. But looking at history, I think there is a reasonable chance that the U.S. economy will return to a healthy annual growth rate somewhere in the 3 percent range. There are factors to take into account, such as changes in our population growth rate, the aging of our population, and so on. But broadly speaking, what this graph shows is that, over long periods, our economy has been successful in maintaining long-term economic growth.

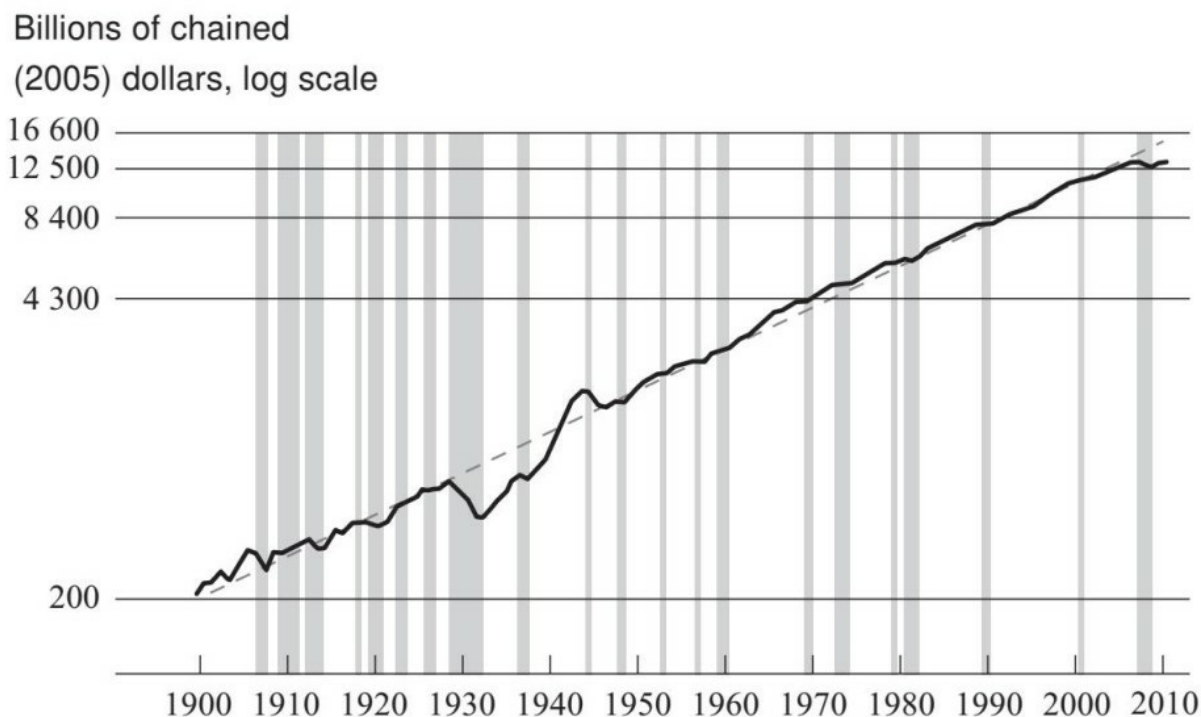


Figure 39. Real GDP, 1900–2010

Note: Vertical shading represents NBER recession dates; dashed line denotes trend.

Sources: For 1900–1928, Historical Statistics of the United States, Millennial Edition, table Ca9; for 1929–present, Bureau of Economic Analysis

I will say a few words about regulatory changes. In the last couple of lectures I discussed the vulnerabilities in both the private and public sectors in the financial system. On the public side, the crisis revealed many weaknesses in our regulatory system. We saw what happened with Lehman Brothers and AIG, the effects of the “too big to fail” problem on our system, and more generally, the problem of the lack of attention to the broad stability of the system as opposed to individual parts of the system.

There has been a very substantial amount of financial regulatory reform in the United States since 2008, and the biggest piece of legislation is the so-called Dodd-Frank Act [\[1\]](#). This legislation, officially named the Wall Street Reform and Consumer Protection Act, which was passed in the summer of

2010, was a comprehensive set of financial reforms addressing many of the vulnerabilities that I discussed earlier.

Now, what were these vulnerabilities? One was the fact that there was nobody watching over the whole system, nobody looking at the entire financial system to spot risks and threats to overall financial stability. So, one of the main themes of the Dodd-Frank Act is to try to create a systemic approach, where regulators look at the whole system and not just individual components of it. Among the tools to do that is a newly created council called the Financial Stability Oversight Council (FSOC), of which the Fed is a member, which helps regulators coordinate. We meet regularly in this council and discuss economic and financial developments and talk about ways that we can look at the whole system and try to avoid various kinds of problems.

Moreover, the Dodd-Frank Act gave all regulators responsibility to take into account broad systemic implications of their own individual regulatory and supervisory actions. And in particular, the Federal Reserve has greatly restructured our supervisory divisions so that we are looking now very comprehensively at a whole range of financial markets and financial institutions. As a result, now we have a big picture that we did not have before the crisis.

I mentioned in my discussion of vulnerabilities the many gaps in the financial system. There were important firms, such as AIG, for example, but others as well, that had no significant comprehensive oversight by any regulatory agency. The Dodd-Frank Act provides a fail-safe in that the FSOC can designate, by vote, any institution it views as not being adequately regulated to come under the supervision of the Federal Reserve. That process is going on now. So there will not be any more large, complex, systemically critical firms that have no oversight. Likewise, the FSOC can also designate

the so-called financial market utilities like a stock exchange or some other major exchange to be supervised by the Fed and other agencies. So those gaps are being closed. We will not have the situation that we had before the crisis.

Another set of problems had to do with “too big to fail” and dealing with firms that are systemically critical. The approach to dealing with too big to fail or systemically critical institutions is two-pronged. On the one hand, under Dodd-Frank, large, complex, systemically important financial institutions are going to face tougher supervision regulation than other firms. The Federal Reserve, working with international regulators, has established higher capital requirements that these firms will be subject to, including surcharges for the very largest and most systemic firms. Rules like the Volcker Rule, which prohibits bank affiliates from taking risky bets on their own accounts, will try to reduce the riskiness of large firms. Stress tests will be conducted. Dodd-Frank requires that large firms be stress tested by the Fed once a year and conduct their own stress tests once a year. So we will be comfortable, or at least more comfortable, that these firms can withstand a major shock to the financial system.

Now, one part of tackling “too big to fail” is to bring these large, complex firms under more stringent scrutiny: more supervision, more capital reserves, more stress tests, more restrictions on their activities. But the other side of tackling “too big to fail” is, well, failing. In the crisis, the Fed and the other financial agencies faced a terrible choice of either trying to prevent some large firms such as AIG from failing, which was a bad choice because it ratified “too big to fail” and meant that the firms were not adequately punished for the risks they took, or letting them fail and potentially destabilize the whole financial system and the economy. So that is the “too big to fail” problem. The only way to solve that problem, in the end, is to

make it safe for a big firm to fail. One of the main elements of the Dodd-Frank Act is what is called the “orderly liquidation authority,” which has been given to the FDIC. The FDIC already has the authority to shut down a failing bank, and it can do that quickly and efficiently, typically over the weekend. And depositors are made whole. The FDIC’s ability to do that has prevented panics and bank runs since the 1930s. The idea here is that the FDIC will do something similar, but for large, complex firms, which obviously is much more difficult. But in cooperation with the Fed, and with regulators from other countries in the case of multinational firms, work is under way to prepare. So should it happen that a large firm comes to the brink of insolvency and cannot find a solution—cannot find new capital, for example—the Fed’s ability to intervene the way we did in 2008 has been taken away. Legally, we cannot do that anymore. The only option we will have is to work with the FDIC to safely wind down the firm, and that will ultimately reduce or, we hope, eliminate the “too big to fail” problem.

There are many other aspects of the Dodd-Frank Act. Another vulnerability I discussed was the exotic financial instruments, derivatives and so on, that concentrated risk. There is a whole set of new rules that require more transparency about derivatives positions, standardization of derivatives, and trading of derivatives through third parties called central counterparties. The idea here is to take derivatives and those transactions out of the shadows, to make them available and visible to both the regulators and the markets to avoid a situation like we saw during the crisis.

The Federal Reserve did not do as good a job as it should have in protecting consumers on the mortgage front. So the Dodd-Frank Act creates a new agency, called the Consumer Financial Protection Bureau, which is meant to protect consumers in their financial dealings, and that would include things like protections on the terms of mortgages, for example.

So there is quite a variety of aspects of Dodd-Frank. It is a large and complex bill, and there has been a lot of complaining about the fact that it is large and complex. The regulators are doing their best to implement these rules in a way that will be effective and, at the same time, minimize the cost to the industry and to the economy. That is difficult, but it is an ongoing process. We do that through an extensive process of putting out proposed rules, gathering comments from the public, looking at those comments, making changes to the rules, and so on. It is an iterative process through which we put in place these regulatory standards. And again, it is still very much under way.

Let me conclude by saying a couple of things about the future. Central banks, not just in the United States but around the world, have been through a very difficult and dramatic period, which has required a lot of rethinking about how we manage policy and how we manage our responsibilities with respect to the financial system. In particular, during much of the World War II period, because things were relatively stable, because financial crises were things that happened in emerging markets and not in developed countries, many central banks began to view financial stability policy as a junior partner to monetary policy. It was not considered as important. It was something to which they paid attention, but it was not something to which they devoted many resources.

Obviously, based on what happened during the crisis and the effects we are still feeling, it is now clear that maintaining financial stability is just as important a responsibility as maintaining monetary and economic stability. And indeed, this is a return to where the Fed came from in the beginning. Remember that the reason that Fed was created was to try to reduce the incidence of financial panics; financial stability was the original goal in creating the Fed. So now we have come full circle.

Financial crises will always be with us. That is probably unavoidable. We have had financial crises for six hundred years in the Western world. Periodically, there are going to be bubbles or other instabilities in the financial system. But given what the potential for damage is now, as we have seen, it is really important for central banks and other regulators to do what we can, first, to anticipate or prevent a crisis, but also, if a crisis happens, to mitigate it and to make sure the system is strong enough to make it through the crisis intact.

Again, we began by noting the two principle tools of central banks, serving as lender of last resort to prevent or mitigate financial crises, and using monetary policy to enhance economic stability. In the Great Depression, as I described, those tools were not used appropriately. But in the recent episode, the Fed and other central banks used these tools actively. I should also say that there has been a great convergence, that other major central banks have followed policies very similar to that of the Fed. And in any case, I believe that by using these tools actively, we avoided much worse outcomes in terms of both the financial crisis and the depth and severity of the resulting recession. A new regulatory framework will be helpful. But again, it is not going to solve the problem. The only solution in the end is for us regulators and our successors to continue to monitor the entire financial system and to try to identify problems and to respond to them using the tools that we have.



Dialogues



Student: In the first lecture, you touched on the Main Street versus Wall Street divide, and this has been in the back of my mind throughout the lecture series. You have talked about the importance of educating the

public on monetary policy. And although this lecture series has definitely demystified the Fed for me, I think it has really been Wall Street, not Main Street, that has been tuning in. So, given how unpopular bank bailouts were among many Americans struggling to pay their mortgages who don't really understand the importance of financial stability, do you ever see Americans reconciling these differences?

Chairman Bernanke: You're right. Some of the same conflicts that we saw in the nineteenth century, we see echoes of them today as well. I do not have a simple answer to that question. As you know, the Fed has done more outreach—the press conferences and other kinds of tools—to try to explain what we did and what we are doing. Clearly, the Fed is very accountable. We testify frequently, not just myself but other members of the Board or Reserve Bank presidents. We give speeches. We appear at various events and so on.

It is inherently difficult because the Fed is a complicated institution. And as you have seen in these four lectures, these are not simple issues. But all we can do, I think, is to do our best and hope that our educators, our media, and so on will begin to carry the story and help people understand better. It is a difficult challenge and it does reflect a tension in America feelings about central banks ever since the beginning.

Student: Earlier you mentioned that the Fed had several ways to unwind the large-scale asset purchases, including selling them back into the market. What guarantees that investors will be willing to buy them back in the future?

Chairman Bernanke: We have essentially three separate types of tools that we can use, any one of which by itself would allow us to unwind our policies. But taken together, they give us a lot of comfort.

First, we have the ability to pay interest on the reserves that banks hold with us. So, when the time comes for the Fed to raise interest rates, we can do so by raising the rate of interest we pay to banks on those reserves. Banks are not going to lend out the reserves at a rate lower than they can earn at the Fed. And so that will lock up those reserves, raise interest rates, and serve to tighten monetary policy. So, that one tool by itself, even if our balance sheets stayed large, could tighten monetary policy.

The second tool we have is what are called draining tools. Basically, we have various ways that we can drain the reserves from the banking system and replace them with other kinds of liabilities even as the total amount of assets on our balance sheet remains unchanged.

The third and final option is either to let the assets run off as they mature or to sell them. These are Treasury securities and government-guaranteed securities. It is certainly possible that the prevailing interest rate when we sell those securities will be higher than it is today. In other words, we will have to pay a higher interest rate in order to make investors willing to acquire them. But actually, that will be part of the process. That will be a time when we are trying to raise interest rates. It will be the reverse of what we did when we bought them. At that point, we will be trying to raise interest rates in order to exit from the easy policy to a policy that will allow the economy to grow in a low-inflationary way.

So, I do not think there is any danger that investors will not buy the assets. They will certainly buy them at a higher interest rate, and that would be part of the objective of reducing the balance sheet to tighten financial conditions, so as to avoid inflation concerns in the future.

Student:I read an article that laid out a plan to allow homeowners who have been on time with their mortgage payments to refinance at the current lower rates as a way to protect them from their housing prices dropping. I was wondering whether you have heard of plans like that and what sort of involvement the Fed would have or whether that would fall to the Consumer Financial Protection Bureau.

Chairman Bernanke:There are some programs like that, one in particular is called the HARP program, which is run by the GSEs, Fannie and Freddie, and by their regulator, the Federal Housing Finance Agency. In this program, if you are underwater in your mortgage—in other words, if you owe more on your mortgage than your house is worth—you still may be able, under this program, if your mortgage is held by Fannie or Freddie, to refinance at a lower interest rate, which will reduce your payments. That program is under way and being expanded. It does not necessarily work if your mortgage is being held by a bank because they are not part of this program, but they may choose voluntarily to do it. But you might be out of luck if your mortgage is not held by Fannie or Freddie.

So, there are programs like that. The Fed is not involved in them. Our job has been to keep mortgage rates low and hope that we can help homeowners. But programs like that, which allow people to get lower payments, obviously are going to be helpful to those people because they will face less financial stress, and there would be a smaller chance that they will end up being delinquent on their mortgages.

Student: You mentioned in your lecture the dangers of deflation from the Great Depression and more recently in Japan.And one of the arguments for maintaining a target inflation rate above zero is to provide

a cushion against the possibility of deflation. Yet in the last two recessions in the United States, there has been a significant fear of deflation, causing the Fed to keep monetary policy very accommodative in the beginning of the last decade and even more so at this point. Do you think that 2 percent is enough of a cushion to prevent deflation? And have you considered higher inflation target rates?

Chairman Bernanke: That is a great question, and there has been a lot of research on it. It seems that the international consensus is around 2 percent. Almost all central banks that have a target have either a 2 percent target or a 1–3 percent target or something similar. And there is a trade-off here, because, on the one hand, you want to have it above zero, as you say, in order to avoid or reduce deflation risk. But on the other hand, if inflation is too high, it is going to create problems for markets. It is going to make the economy less efficient. And so there is a trade-off in which one level of inflation gives you at least some reasonable buffer against deflation, but it is not so high that it makes markets work less well. And so again, the international consensus has been around 2 percent, and that is where the Fed has been informally for quite a while. So that is what we announced, and for the foreseeable future that is where we plan to stay. But obviously researchers will continue to look at this issue, trying to pinpoint exactly where the optimal trade-off is.

Student: You mentioned that one of the biggest lessons you learned from the recent financial crisis is that monetary policy is powerful but it cannot solve all the problems, especially structural problems. What are the effective tools that can be used to solve these structural problems in housing and financial and credit markets?

Chairman Bernanke: It depends on the particular set of problems.

In the case of housing, the Federal Reserve staff wrote a white paper that analyzed a number of the issues, not just foreclosures, but also what to do with vacant houses, how to get more appropriate mortgage origination conditions, and issues of that sort. We did not come out with a list of actual recommendations because that is really up to Congress and to other agencies to determine. But we did go through a whole list of possible approaches.

But housing is a very complex problem, and there are many different things that could be done to try to make it work better. And indeed, looking forward, given the problems with Fannie and Freddie, we have some very big decisions to make as a country about what our housing finance system is going to look like in the longer term.

In Europe, for example, there has been a very complex problem. We have been in close discussions with our European colleagues. They have taken a number of steps. Right now they are talking about a so-called firewall, how much money they are going to contribute to provide protection against the possibility of contagion if some country defaults or fails to pay its bills.

Each of these issues has its own approach. In the labor market, we have the problem of people who have been out of work for a long time. Obviously, one of the best ways to deal with that would be some form of training, increasing skills. So you could just go down the list. And basically, anything that makes our economy more productive, more efficient, and deals with some of these long-term issues related to our fiscal problems, those are all things that would help. And the fact that the Fed is doing what we can to try to support the recovery should not mean that no other policies are undertaken. I think it is important that we look across the entire government and ask what kinds of constructive steps

can be taken to make our economy stronger and to help the recovery be more sustainable.

Student: You mentioned that the Fed is doing what it can to sustain the recovery, but with unemployment at 8.3 percent and the housing market very sluggish and the problems in Europe, what other tools does the Fed have to address other issues that might arise in the future—say, if unemployment starts to rise, or the housing recovery gets worse, or Portugal, Spain, and Italy default?

Chairman Bernanke: Oh, my! You will cost me a night's sleep now. What I described today is basically what the toolkit is for the Federal Reserve and other central banks. We still have lender of last resort authority. It has been modified in some ways by the Dodd-Frank Act—strengthened in some ways and reduced in some ways. So between that and our financial regulatory authority, we want to make sure our financial system is strong. And we have worked particularly hard to make sure that we do everything we can to protect our financial system and our economy from anything that might happen in Europe. So, that whole set of tools is still available and in play should there be any new problems in financial markets.

On the monetary side, we do not have any completely new monetary tools, but we have our interest-rate policies, and we can continue to use monetary policy as appropriate as the outlook changes to try to achieve the appropriate recovery while still maintaining price stability, which is the other half of the Federal Reserve mandate.

So we have these two basic sets of tools. We will have to continue to evaluate where the economy is going and use them appropriately. We do not have lots of other tools. And that is why I was saying earlier that

we really need an effort across different parts of the government, and indeed the private sector, to do what can be done to get our economy back on its feet.

Student: You spoke a lot about the economic recovery and that, although it is painfully slow, there is a clear recovery happening. What are the key indicators that you and the Federal Reserve are looking at that would suggest that the private sector has begun self-sustaining this economic recovery and that the Fed may begin to tighten monetary policy?

Chairman Bernanke: That is a great question. First, one set of indicators that has been looking better lately and we have been paying a lot of attention to is developments in the labor market, jobs, unemployment rate, unemployment insurance claims, hours of work, all of those indicators suggest that the labor market is strengthening. And indeed, employment is one of our two objectives. So clearly, that is something we would like to see sustained. We would like to see a continued improvement in the labor market.

As I discussed in the third lecture, it is much more likely that the improvement in the labor market will be sustained if we also see increases in overall demand and overall growth. So we will continue to look at indicators of consumer spending and consumer sentiment, capital plans, capital expenditures, indicators of optimism on the part of firms, those kinds of things, to see where production and demand are going to go. And then, of course, as always, we have to look at inflation and be comfortable that price stability will be maintained and that inflation will be low and stable. So those are the things we will be looking at, and there is no simple formula. But as the economy strengthens and becomes more

self-sustaining, then at some point the need for so much support from the Fed will begin to diminish.

[\[1\]](#) In United States, legislation is unofficially named after the chairs of the relevant committees. Barney Frank was the chairman of the House Financial Services Committee when the Democrats controlled the House in 2010, and Chris Dodd was the chairman of the Senate Banking Committee.

图书在版编目（CIP）数据

金融的本质：伯南克四讲美联储/（美）本·伯南克著；巴曙松，陈剑译.-- 2版.--北京：中信出版社，2017.5

书名原文：The Federal Reserve and the Financial Crisis

ISBN 978-7-5086-7363-9

I.①金... II.①本...②巴...③陈... III.①美国联邦储备系统—研究 IV.①F837.123

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第052118号

金融的本质——伯南克四讲美联储

（中英双语版）

著者：[美]本·伯南克

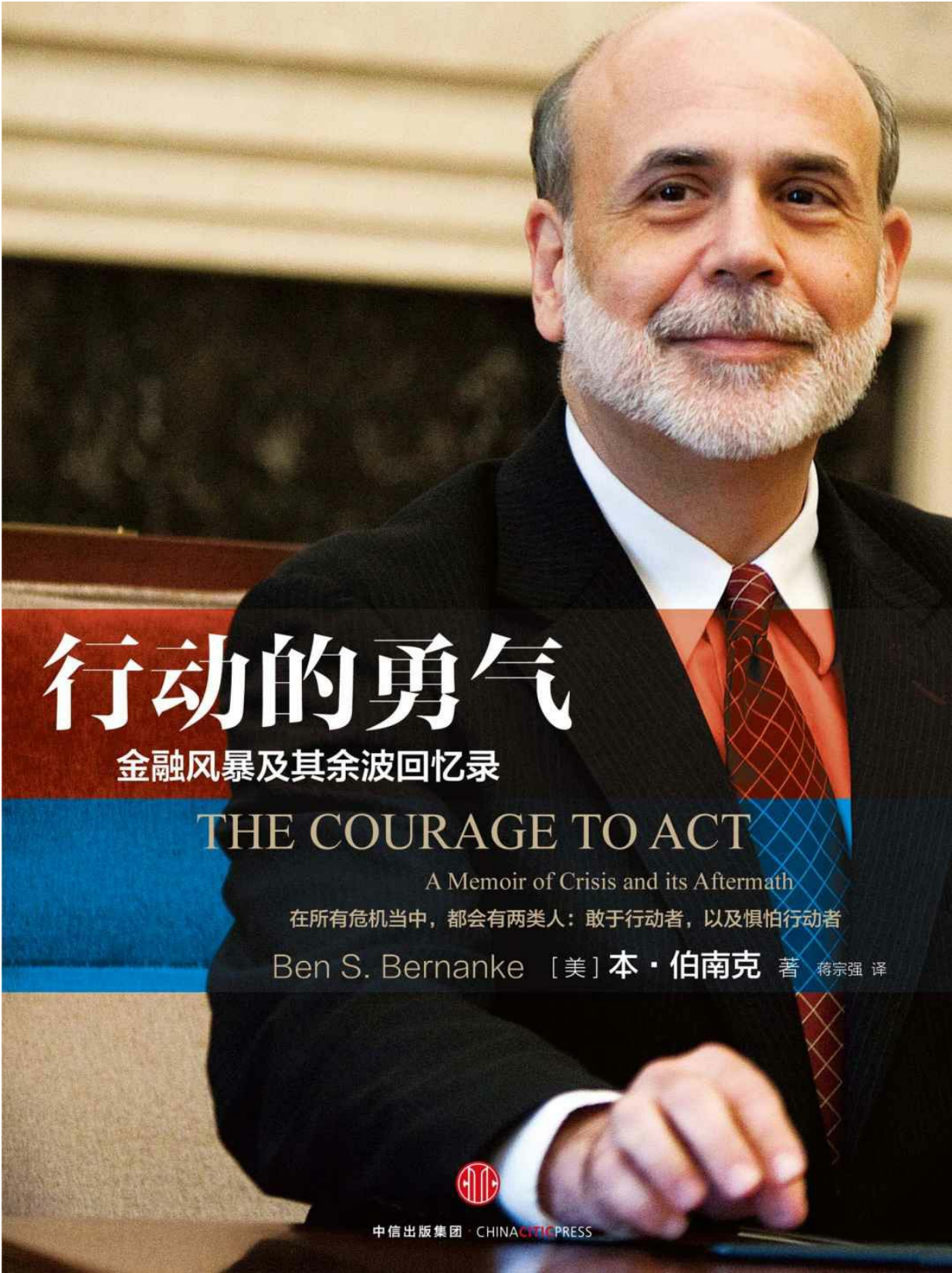
译者：巴曙松 陈剑

审校：邢毓静

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

电子书排版：张明霞

A portrait of Ben S. Bernanke, a man with a grey beard and mustache, wearing a dark suit, white shirt, and a red patterned tie. He is sitting at a desk with his hands clasped. The background is a blurred interior setting.

行动的勇气

金融风暴及其余波回忆录

THE COURAGE TO ACT

A Memoir of Crisis and its Aftermath

在所有危机当中，都会有两类人：敢于行动者，以及惧怕行动者

Ben S. Bernanke [美] 本·伯南克 著 蒋宗强 译



中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS

行动的勇气

——金融危机及其余波回忆录

[美] 本·伯南克 著
蒋宗强 译

中信出版社

目录

作者序

前言 我还能阻止这一切

第一部分 序曲

第一章 主街

第二章 学术界

第三章 美联储主席

第四章 身处“大师乐队”的岁月

第五章 次贷危机的火花

第六章 初出茅庐

第二部分 危机

第七章 初步的震荡与应对

第八章 更上一层楼

第九章 危机拉开帷幕

第十章 贝尔斯登的悲剧

第十一章 房利美与房地美：一个漫长而炎热的夏季

第十二章 雷曼兄弟：大坝决堤

第十三章 美国国际集团：“这让我很生气”

第十四章 求助于国会

第十五章 “50%的人说绝对不行”

第十六章 一阵冷风

第十七章 过渡时期

第十八章 从金融危机到经济危机

第三部分 危机余波

第十九章 量化宽松：正统理论的结束

第二十章 建立新的金融体系

第二十一章 第二轮量化宽松：虚幻的曙光

第二十二章 逆风而行

第二十三章 退出量化宽松

结语 回顾过去，展望未来

致谢

参考资料



2008年10月14日，在白宫罗斯福厅开会。椭圆形桌上方由左至右分别是：美国货币监理署署长约翰·杜根、证券交易委员会主席克里斯·考克斯、财政部部长保尔森、我、联邦存款保险公司主席希拉·贝尔、纽约联邦储备银行行长盖特纳。（图片来源：白宫，摄影：埃里克·德雷珀）



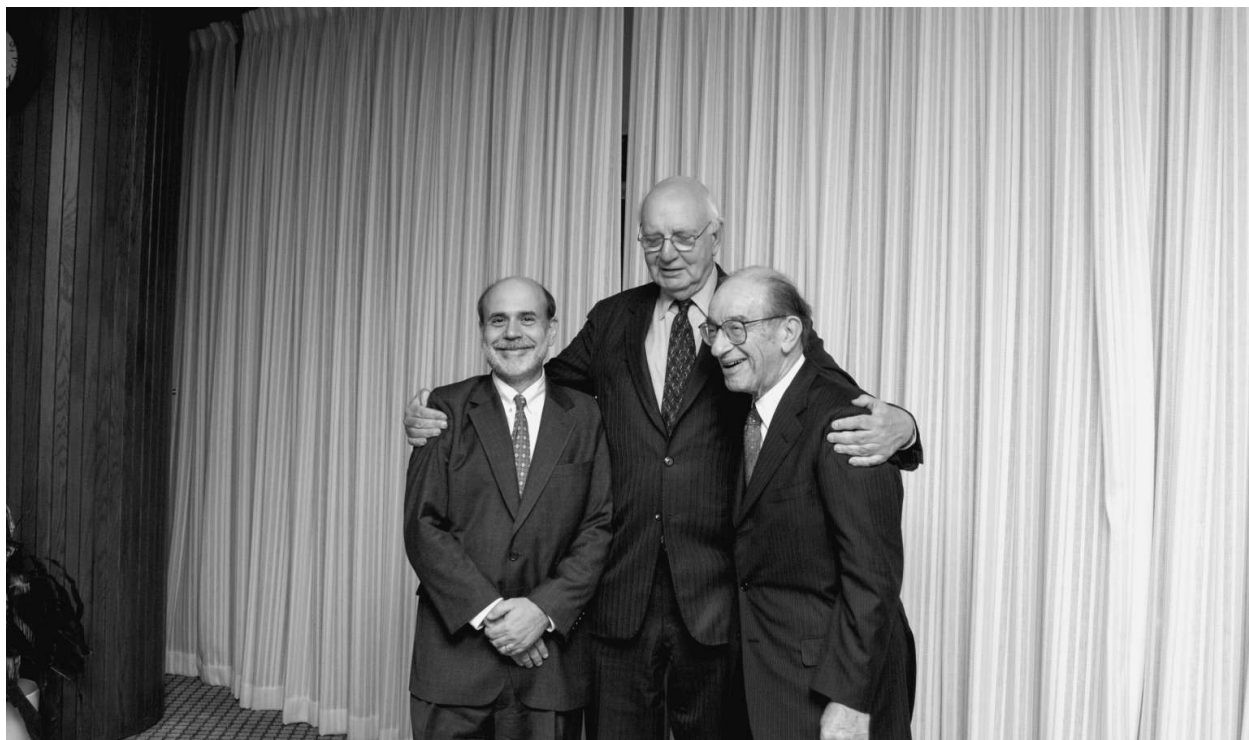
位于华盛顿的埃克尔斯大楼是美联储理事会总部。该楼竣工于1937年。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



埃克尔斯大楼的中庭。马里纳·埃克尔斯从1934—1948年担任美联储主席。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



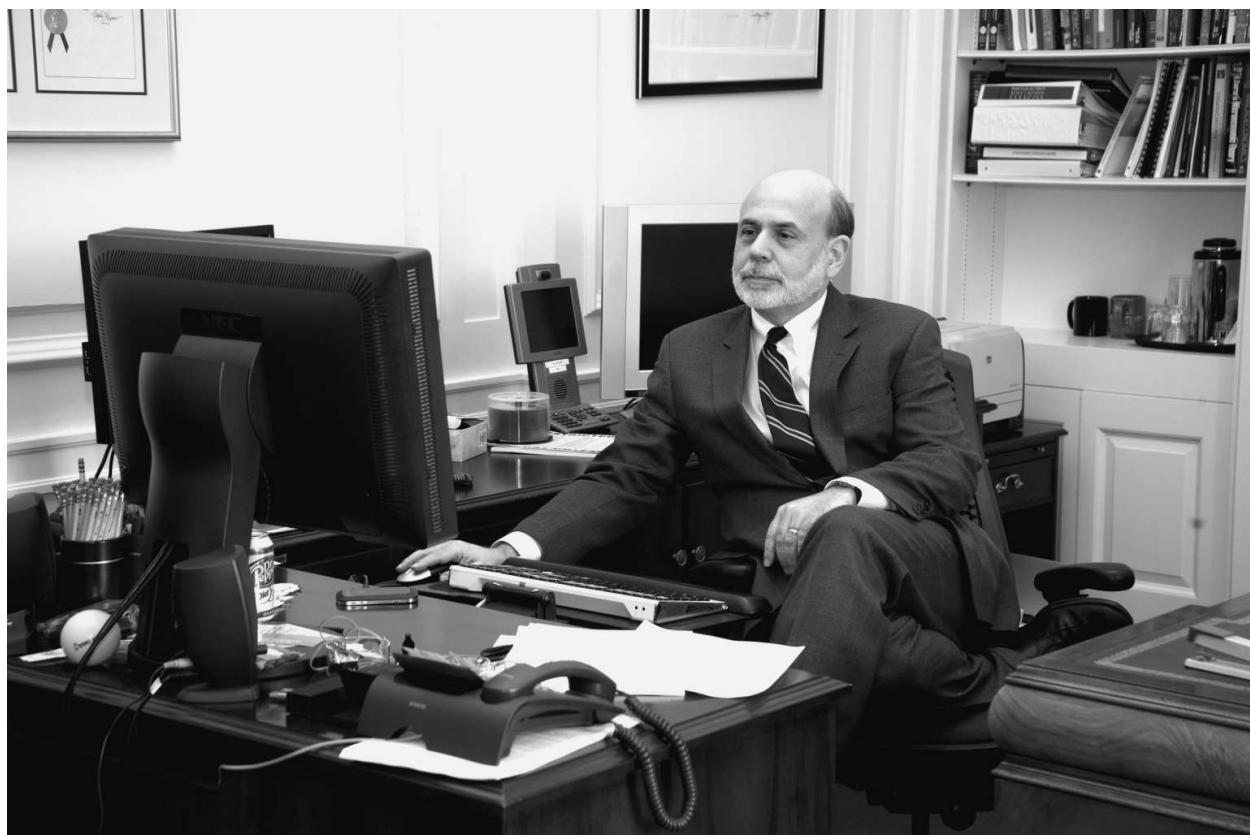
在埃克尔斯大楼的中庭，美联储副主席弗格森主持我的宣誓就职仪式。我接替格林斯潘出任美联储主席。小布什总统和安娜站在一旁监誓。（图片来源：白宫，摄影：肯伯里·休伊特）



2005年10月31日，白宫提名我出任美联储主席一周后，美联储前主席沃尔克（身高近两米）在美联储的一个餐厅拥抱我和时任主席格林斯潘。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



2009年3月，联邦公开市场委员会开会。会议桌长27英尺，宽11英尺，由红木与黑色花岗石制成。椭圆形桌上方从左至右分别为比尔·达德利、联邦公开市场委员会副秘书黛比·丹克、我、科恩、沃什、贝齐·杜克、塔鲁洛、理查德·费希尔、吉姆·布拉德。椭圆形桌下方是美联储经济学家，从左至右分别是布赖恩·马迪根、内森·希茨、迈克尔·莱希、戴夫·斯托克顿、戴夫·赖夫斯奈德、约瑟夫·加格农、比尔·尼尔森。
（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



2013年2月，我在办公桌前。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



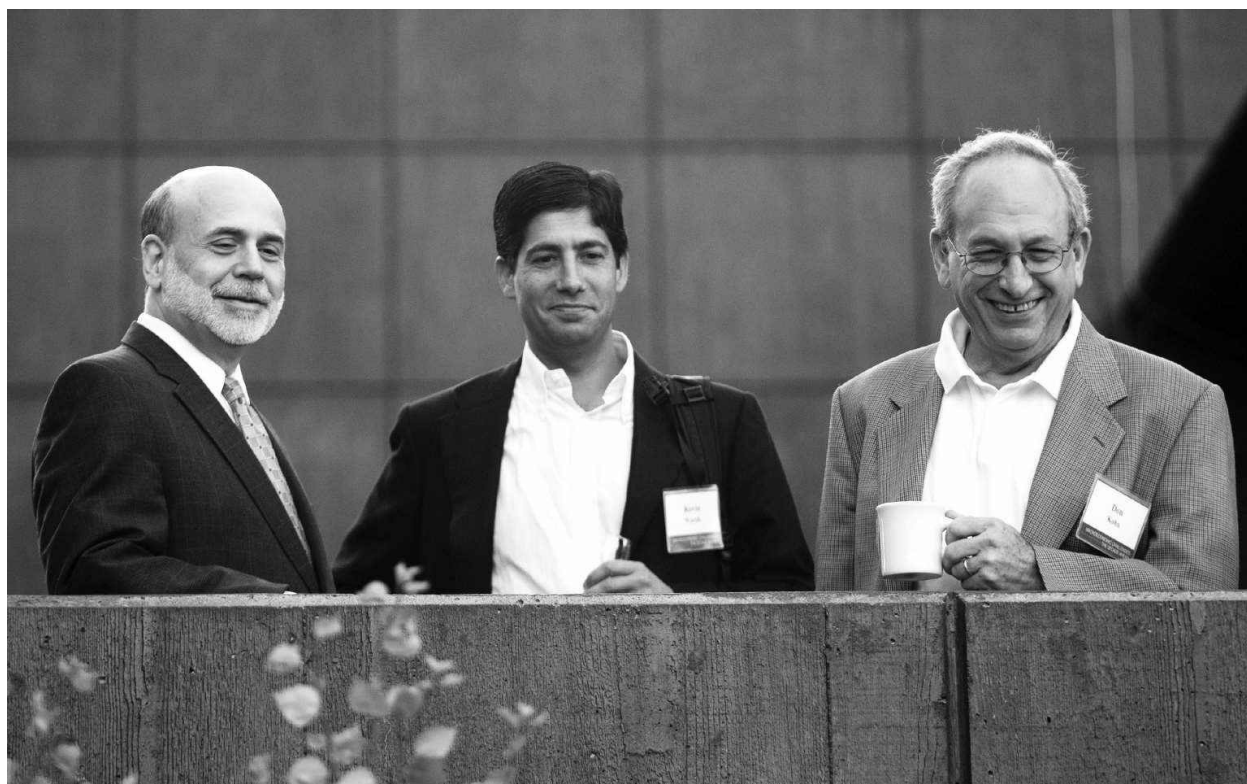
2008年4月11日，在美国财政部外面的台阶上。前排左边是我，右边是意大利银行行长马里奥·德拉吉；后排从左至右分别是：日本央行行长白川方明、欧洲央行行长特里谢、英国央行行长默文·金。（图片来源：Getty Images，摄影：布伦丹·希米亚沃夫斯基）



2009年7月21日，我与来自马萨诸塞州的众议员、众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克交谈。（图片来源：Bloomberg via Getty Images，摄影：安德鲁·哈勒）



2008年9月19日，前往玫瑰园参加一个新闻发布会，呼吁国会拨付纳税人的资金以对抗金融危机。从左至右分别是我、小布什总统、克里斯托弗·考克斯和汉克·保尔森。
（图片来源：Getty Images，摄影：温·麦克纳米）



2008年8月，在堪萨斯联邦储备银行举行的年度经济研讨会上，与美联储理事凯文·沃什（中）和董事会副主席科恩（右）站在阳台，俯瞰怀俄明州的杰克逊湖旅馆。
（图片来源：Bloomberg via Getty Images，摄影：安德鲁·哈勒）



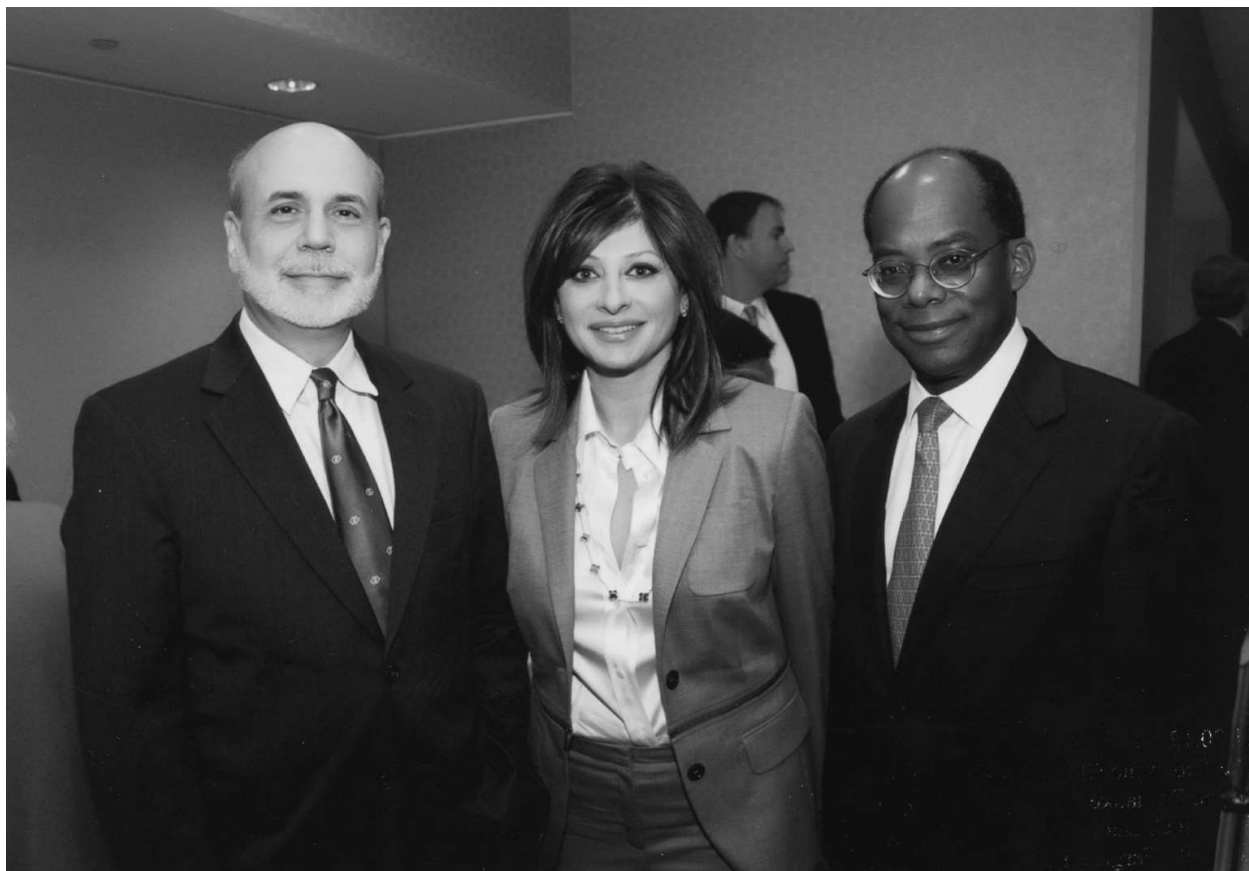
2009年3月，联邦公开市场委员会成员合影。后排站着的是联邦储备银行行长，从左至右分别为：比尔·达德利、埃里克·罗森格伦、吉姆·布拉德、查理·埃文斯、托马斯·洪尼格、理查德·费希尔、加里·斯特恩、桑德拉·皮亚纳尔托、吉姆·洛克哈特、查尔斯·普洛斯、杰夫·莱克尔和珍妮特·耶伦。前排坐着的是美联储理事，从左至右分别为：伊丽莎白·杜克、沃什、我、科恩、塔鲁洛。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



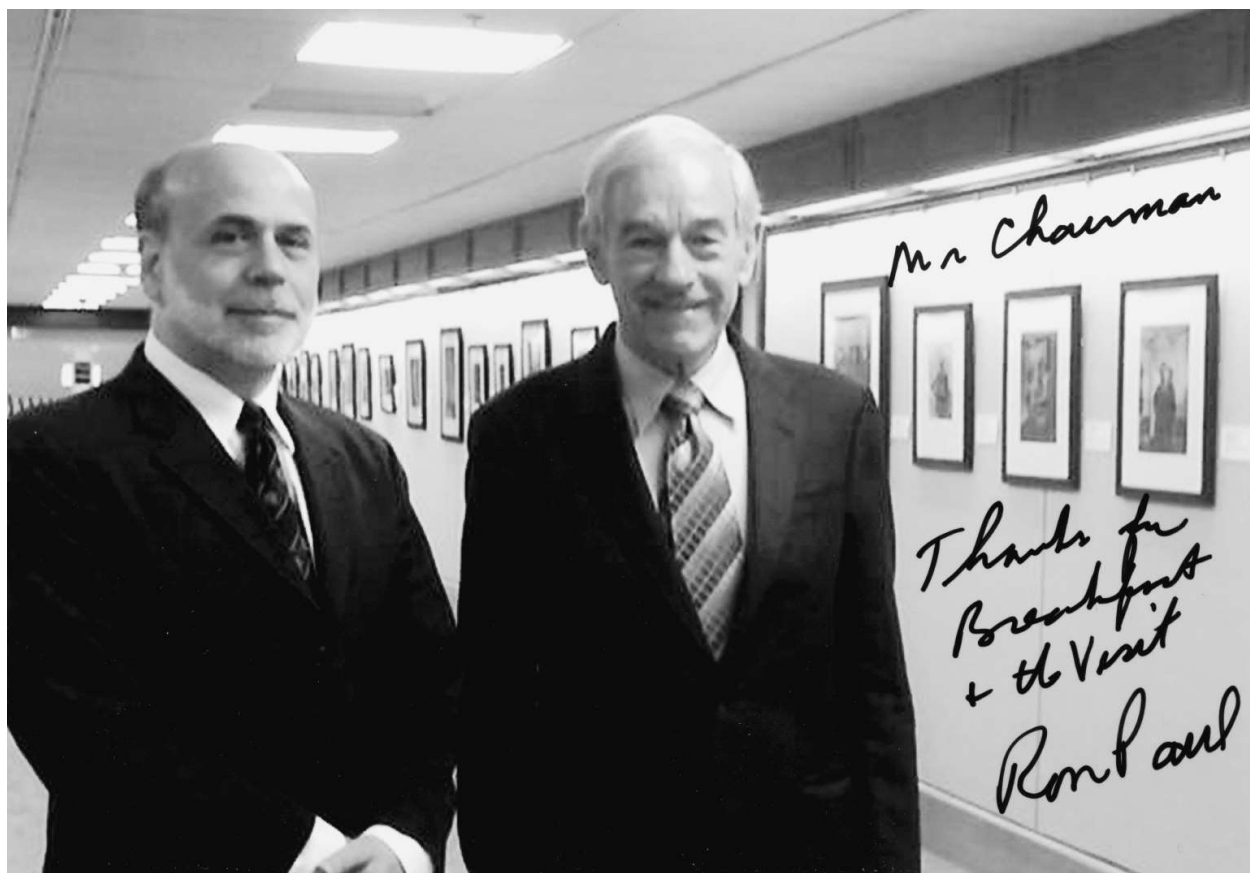
2009年8月25日，在马萨诸塞州马撒葡萄园岛奥克布拉夫斯小学，奥巴马总统宣布提名我连任美联储主席之前，我们在一起聊天。（图片来源：白宫，摄影：布里特·莱克曼）



2011年4月27日，我在第一场定期记者招待会上回答记者的提问。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



2012年11月20日，在纽约经济俱乐部演讲后，我与CNBC商业新闻频道当红主持人玛丽亚·巴蒂罗姆（中）合影。罗杰·弗格森是该俱乐部主席。（图片来源：纽约经济俱乐部，摄影：布里特·莱克曼）



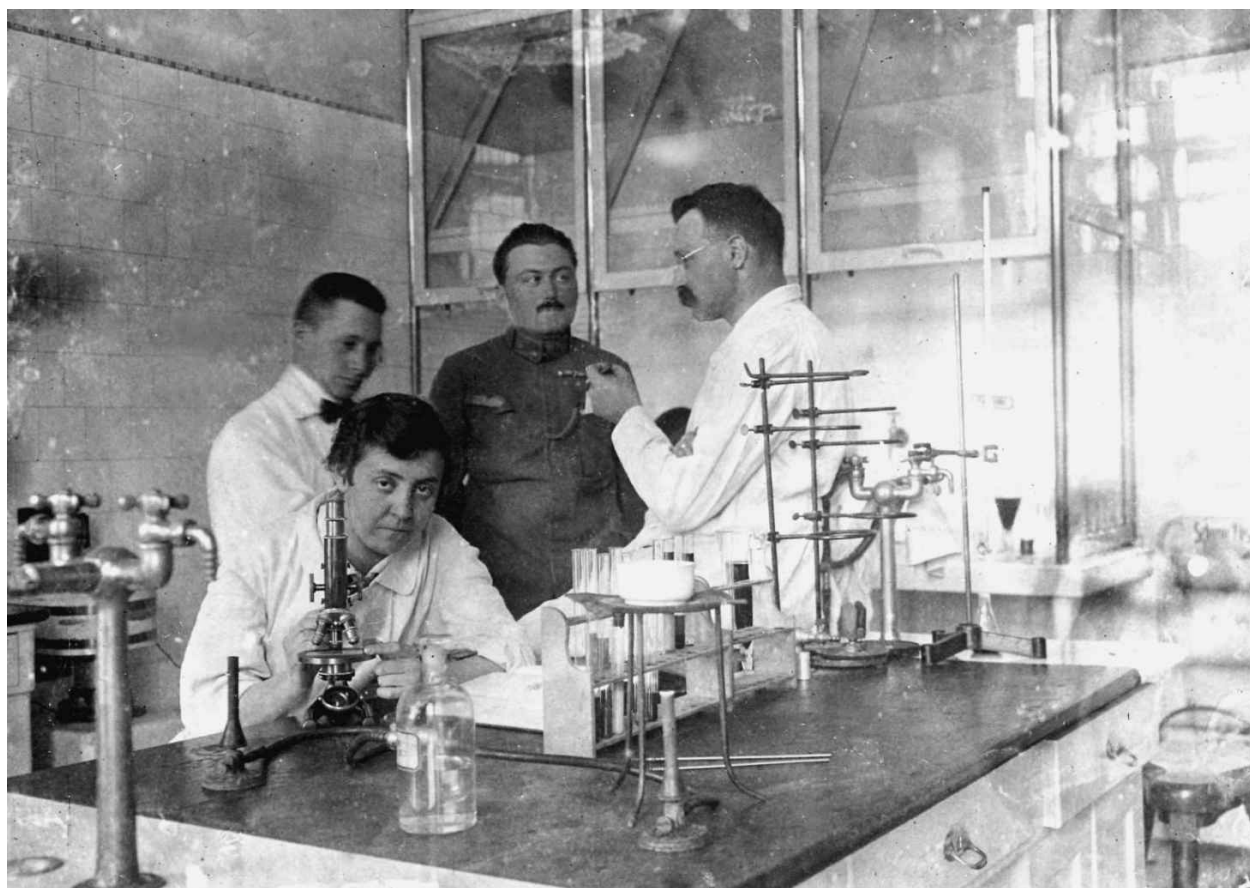
2012年5月9日，我在美联储与得克萨斯州众议员罗恩·保罗共进早餐后合影。



20世纪40年代初，南卡罗来纳州狄龙镇主街，我的祖父乔纳斯·伯南克（右）与一位邻居在乔伯药店的入口处合影。



1916年，西伯利亚符拉迪沃斯托克市附近的拉斯多诺战俘营（Rasdolnoe），乔纳斯·伯南克（前排右起第二个）与被俄国军队俘虏的奥匈帝国士兵合影。



1918年，奥地利维也纳弗朗斯·约瑟夫医院，我的祖母莉娜在显微镜前。她当时是维也纳大学的学生。



我外祖母玛西亚在立陶宛罗萨斯的家。



我外祖父母赫舍尔及玛西亚的合影，时间可能是20世纪20年代。



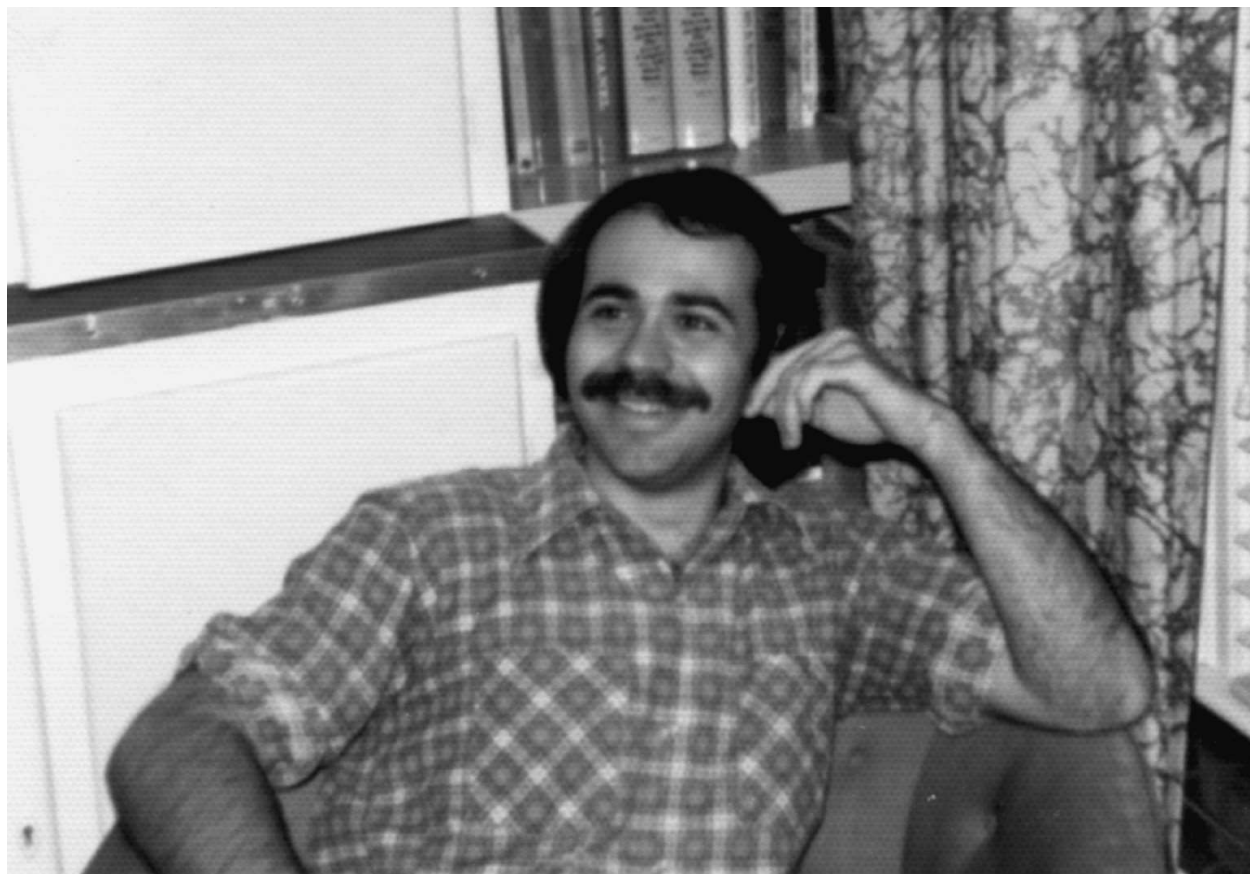
1952年6月15日，我父母菲利普和埃德娜在北卡罗来纳州夏洛特结婚。



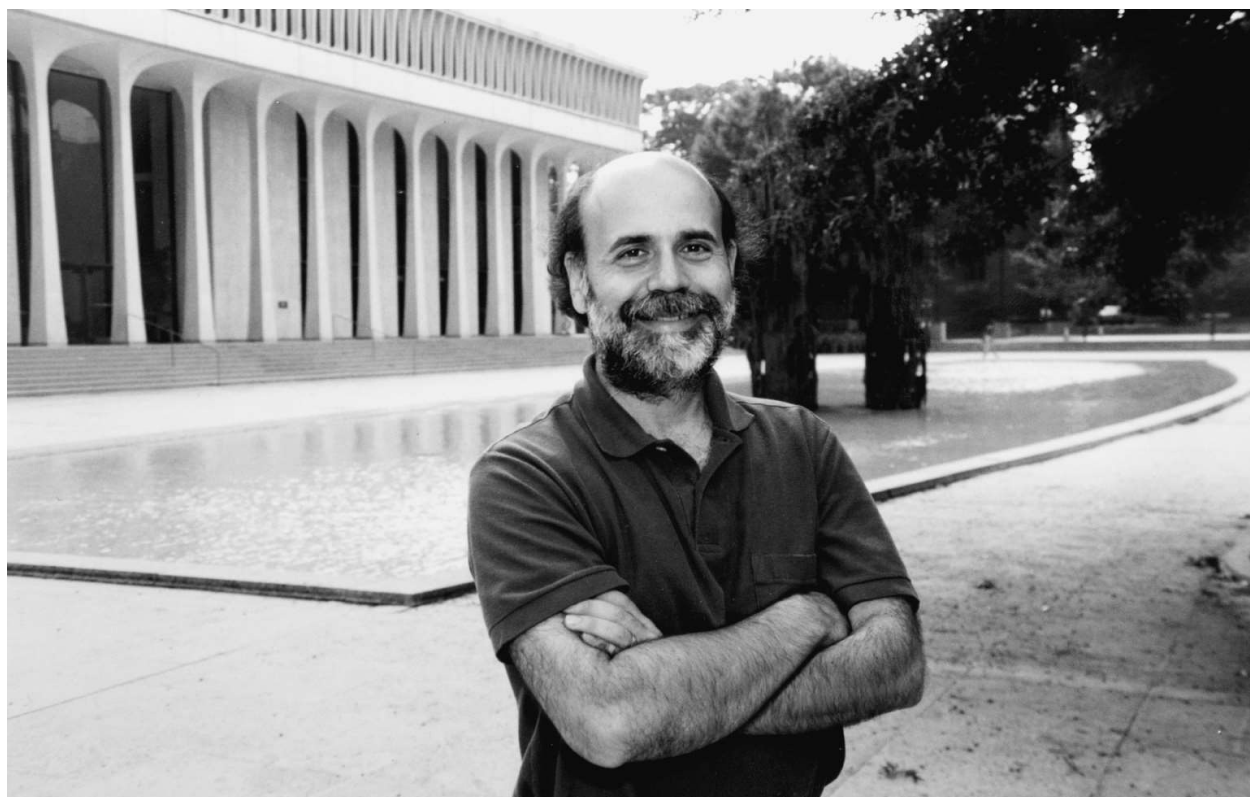
担任美联储主席后，出于安全考虑，我自己就不能开车了。怀念开车的时光。



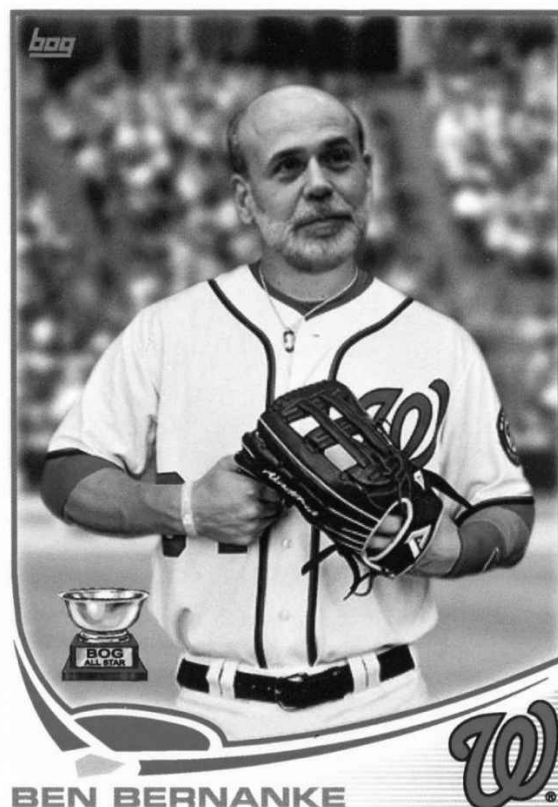
1978年5月29日，我和安娜在波士顿的以色列教堂结婚。图为我们婚后不久的合影。



在南卡罗来纳州狄龙镇的父母家中。当时，我还是一位年轻的教授。



在普林斯顿大学威尔逊公共与国际事务学院前。1996—2002年，我担任普林斯顿大学经济系主任。（图片来源：普林斯顿大学，摄影：丹尼斯·阿普尔怀特）



Ben Bernanke

Ben S. Bernanke

- 2002: First drafted from the Ivy League
- 2006: Signed offer as Chairman
- 2008–2009: MVP for most four-letter acronyms created
- 2009: Named Time magazine Person of the Year
- 2010: Inked new deal as Chairman

CAREER APPEARANCE RECORD			
FOMC Migs.	Cong. Test.	Speeches	"60 Minutes"
86*	79	226	2

* Chaired FOMC meetings 64 times

Did you know:
In his first stint as
a Board member,
Chairman Bernanke
lived on a steady diet
of Hot Pockets?



Born: 12-13-53
Augusta, GA
Hometown:
Dillon, SC

2014年1月30日，美联储幕僚为我举办以棒球为主题的欢送晚宴，还为我制作了棒球卡。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



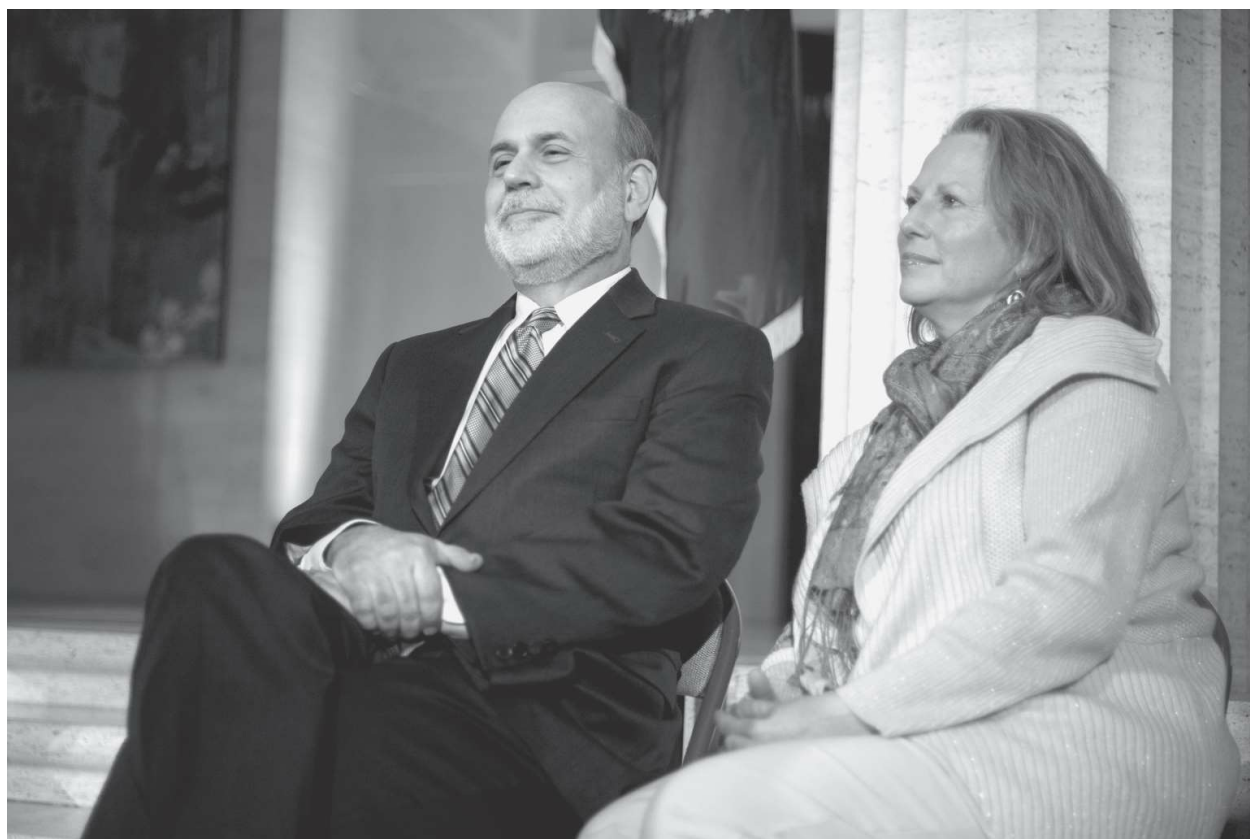
2013年1月17日，我在美联储理事会为财长盖特纳举行欢迎晚宴。晚宴开始前，与来宾合影。从左至右分别是：格林斯潘、鲁宾、盖特纳、沃尔克、我、保尔森、科恩和萨默斯。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



2013年2月5日，我在椭圆形办公室对奥巴马总统讲，自己不希望获得第三次担任美联储主席的提名。（图片来源：白宫，摄影：皮特·索萨）



2014年1月27日，我最后一次参加美联储理事会会议，旁边站着的人，从左至右分别是：美联储秘书长鲍勃·弗赖尔森、耶伦和塔鲁洛。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



2014年1月30日，我和安娜在埃克尔斯大楼中庭出席欢送仪式。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）



我的欢送仪式结束后，美联储工作人员挤在中庭，准备参加随后举行的酒会。（图片来源：美联储，摄影：布里特·莱克曼）

作者序

在所有的危机当中，都会有两类人：敢于行动者和惧怕行动者。美联储诞生于人们不太熟悉的“1907年恐慌”之后，遭遇的第一个重大考验就是20世纪30年代的那场危机。那时，美联储失败了，美联储和世界上其他央行在面对破坏性的通缩和金融崩溃时，一直处于消极被动的状态，结果引发了一场全球性的大萧条，失业者排队领取救济，美国失业率高达25%，其他国家法西斯独裁政权开始上台。75年后，美联储——我曾经拿出大好年华去服务的机构，也是令我受益匪浅的机构——又在2007—2009年的危机和余波中，遭遇了同样的问题。这一次，我们行动了。

我之所以给这本书取名《行动的勇气》，是受到了美联储同事（包括决策者和普通职员）的鼓舞和启发。他们在国家的经济状况需要他们采取有力的、创新的行动时，他们顶着外界的严厉批评和非难，鼓起勇气，采取了必要的应对举措。其他部门与我们美联储并肩作战，尤其值得一提的是小布什政府和奥巴马政府时期的财政部。此外，世界上许多国家的央行和财政部的官员也与我们共同应对危机。我对他们都怀有感激之情，也为自己能够参与应对这个时代最危险的全球危机而自豪。

我还非常感激我的妻子安娜，她是我生命的挚爱，她为我提出了这个书名，还提出了其他很多建议。

前言

我还能阻止这一切

2008年9月16日，周二，晚上8点。我身心俱疲，却不得喘息。在美联储的埃克尔斯大楼内，我通过办公室的窗户向外望，能看到宪法大道上的红绿灯，还能隐隐约约地看到国家广场上那些榆树的轮廓。数十名美联储雇员仍在加班，但我办公室门外的走廊却静悄悄、空荡荡的。

美联储公共关系部门主管、办公室主任米歇尔·史密斯静静地坐着。办公室里除了我之外，只有她了。她在等我说点什么。

就在4个小时之前，也就是当天下午4点，我正和财政部部长亨利·保尔森并排坐在白宫罗斯福厅的棕色皮沙发上，参加一场有总统在场的高级别会议。罗斯福厅没有窗户，距离椭圆形办公室只有几步之遥，壁炉上方悬挂着“狂野骑士”西奥多·罗斯福（昵称泰迪）的一张老照片，照片中的他正骑着一匹前蹄抬起的高头大马。我和保尔森的前面摆放着一张擦得光亮的实木桌子，桌子对面坐着白宫当时的主人——乔治·沃克·小布什总统。此时的他，脸上写满了忧郁。总统旁边坐着时任副总统迪克·切尼。总统的顾问们、保尔森的高级助手们以及其他金融监管机构的代表们围坐在桌子四周。

通常来讲，总统喜欢保持一种轻松的会议氛围，在正式开会之前，他会先说几句俏皮话，或者跟一位关系密切的顾问开个善意的玩笑。但那天下午却没有出现这番情景，他直言不讳地问道：“我们怎么走到了今天这个地步？”

这个问题振聋发聩。一年多来，我们一直在绞尽脑汁地应对一场失控的金融危机。2008年3月，美联储为摩根大通提供了300亿美元的紧急

贷款，帮助其救助华尔街投行贝尔斯登。2008年9月7日，小布什政府宣布接管了房利美和房地美，以避免更大范围的金融危机，因为这两家公司是美国房地产市场的支柱，次贷危机爆发之前，两家机构承保或者购买的房地产贷款约占美国居民房地产市场的50%。2008年9月15日凌晨1点45分，美国第四大投行雷曼兄弟申请破产。在此之前，保尔森和纽约联邦储备银行行长蒂莫西·盖特纳曾经竭尽全力地想为雷曼兄弟寻找一家并购伙伴，但最后还是无果而终。

现在，我要向总统解释清楚为什么美联储打算向美国国际集团（AIG）提供850亿美元的紧急贷款。美国国际集团一度是世界上市值最大的保险公司，但在运营过程中做出了一系列鲁莽的举动，运用了多项新奇的金融工具，为大量风险极高的金融产品提供保险，其中包括住房抵押贷款支持证券。然而，随着抵押贷款违约现象的增速达到了空前之快的地步，那些曾经购买这类保险的金融公司以及美国国际集团的其他交易对手纷纷向美国国际集团索赔。在现金短缺的情况下，美国国际集团可能在几天之内就会破产，甚至有可能连几个小时都撑不了。我告诉总统，我们之所以打算救助美国国际集团，动机绝对不是希望帮助它的雇员或股东，而是因为我们认为美国的金融体系，甚至整个经济体系都无法承受它的破产。

早在雷曼兄弟破产之后，市场已经陷入了全面恐慌之中，其严重程度，大萧条以来从未见过。在周一的交易日当中，美国道琼斯工业平均指数重挫了504点，创下2001年9月17日（“9·11”恐怖袭击事件之后股市重开之日）以来最大的单日下跌点数。抛售浪潮扩散到了全球市场。随着市场失去了对金融机构的信心，银行间贷款利率一路飙升。不幸的是，我们收到的报告显示，雷曼兄弟崩溃后，很多基金蒙受损失，大大小小的投资者都在迅速撤出货币市场共同基金。

会议室里在座的每一个人都深知，2008年是总统大选之年，从政治角度来看，此时救助美国国际集团将是一个可怕的举措。要知道，就在

两周之前，总统自己的政党在2008年竞选纲领中还明确地宣布：“我们不支持政府救助私营机构。”此外，美联储提出的干预措施违反了市场经济的一项基本原则，即企业应该接受市场的约束，政府应该远离企业的错误决策造成的后果。然而，我知道，现在的金融形势已经十分混乱了，一旦美国国际集团违约，形势就会恶化到无法想象的地步，对美国乃至全球经济造成的后果虽然暂不可知，但肯定是灾难性的。

美国国际集团的资产规模超过1万亿美元，比雷曼兄弟多出50%以上，业务覆盖130多个国家，在全球范围内拥有7 400多万个企业与个人客户。仅仅在美国，该集团就为18万家小公司和其他公司实体提供商业保险，这些公司的雇员总量多达1.06亿人，占据美国工作人口的三分之二。它的保险产品保护的对象包括市政当局、养老基金以及401（k）退休储蓄计划的参与者。由于国际业务关联程度非常深，一旦美国国际集团破产，很可能导致美国和其他国家更多金融巨头的崩溃。

总统一脸严肃，在认真地倾听着。当天早些时候，保尔森曾提醒他说对美国国际集团的救助行动可能是必要的，而且总统也知道我们的选择余地是极其有限的。在私营部门，没有任何投资者想收购它或为它提供贷款。政府没有钱，也没有权力去救助它。但如果它的众多分支机构的市值足以作为政府贷款的担保，那么美联储可以出手，为其提供贷款，使其免于倒闭。

在是否救助美国国际集团的问题上，总统的反应与其在危机期间的惯常反应是一致的。他重申了对我和保尔森的信任，说我们应该做有必要的事情，他会尽己所能地为我们提供政治支持。他很信任我，而且只要一件事情是正确的，无论这可能给他本人以及他的政党造成什么样的后果，他都会支持我们放手去做。我对他充满了感激之情。拥有总统的支持是至关重要的。与此同时，总统还对我和保尔森讲，美国和全球经济的命运就掌握在我们手上了。

白宫那场会议结束之后，我和保尔森又赶到了国会山，当天晚上6

点半还有一场会议等着我们。那场会议进行得较为艰难。我、保尔森以及一些国会领导人聚集在一间小会议室里，房间太小，以至于缺少一张桌子，连椅子都没摆够。因为那场会议筹备得十分仓促，众议院议长南希·佩洛西都无暇到场，不过参议院多数党领袖哈里·里德和众议院少数党领袖约翰·博纳在那里。此外，还有几位重要人物也到了，包括参议院银行业委员会主席克里斯·多德、众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克等。

我和保尔森再次解释了美国国际集团的状况以及我们提出的应对举措。各种各样的问题向我们袭来。有些议员问到美联储是否有权借钱给一家保险公司。正常情况下，美联储能够把钱借给银行和储蓄机构。我解释了《联邦储备法》在大萧条时期增加的一项条文，即第13条第3款。该条文规定，在“异常和紧急情况”下，如果有五个或以上的美联储理事会成员表决同意，美联储可向任何个人、合伙企业或机构发放贷款。有些议员想知道让美国国际集团倒闭的后果，以及美国国际集团如何偿还贷款。我们尽量逐一作答。是的，我们认为这一步是必要的，但我们不能给出任何担保。

当问题开始减少的时候，我环顾了一下四周，看到参议员里德正在用双手抚面，疲态尽显。他最后说道：“主席先生，部长先生，我感谢你们今天晚上来这里告诉我们这些事情，并回答我们的问题，这对我们很有帮助，你们也听到了一些评论和反映，但不要错误地把在座各位所说的话视为国会批准了你们的做法。我要把话说清楚，这是你们的决定，责任也由你们承担。”

会议结束后，我回到了办公室。负责与美国国际集团谈判贷款协议的盖特纳打来电话说，美国国际集团的董事会已经同意了我们提出的条件。坦率地讲，我们提出的条件非常苛刻，因为我们不想去奖励一个失败的公司，也不想鼓励其他公司效仿美国国际集团去承担可能引发破产的风险。我们给美国国际集团的贷款利息很高，并且注资后占股比例要

接近80%，这样一来，如果救助方案奏效，纳税人就能从中受益。当时，美联储自己的理事会已经批准了救助方案。我们现在需要做的就是将这个信息发布给媒体。

但我仍然需要一些时间通盘考虑一下。我相信我们在做正确的事情，我相信我们没有其他合理的选择了，但我还知道决策过程有时候会遭到惯性力量的裹挟。在此过程中，把事情弄清楚是非常重要的。

毫无疑问，我们将采取的措施蕴含着巨大的风险。虽然850亿美元是一个巨大的数目，但涉及的风险绝不仅仅是金钱方面的。如果美国国际集团拿到贷款后仍然失败了，那么金融市场上的恐慌情绪就会加剧，市场对于美联储危机管控能力的信心或将遭到毁灭性的打击。此外，美联储的前途也将岌岌可危。参议员里德已经明确表示国会不会承担任何责任。总统虽然会为我们辩护，但再过几个月，他就要卸任了。如果我们失败了，愤怒的国会可能会重创美联储。我不想让自己的决策导致美联储的毁灭，不想给世人留下这样的回忆。

我看着窗外的宪法大道，暗自思忖道：“我还能阻止这一切。”要给美国国际集团提供贷款，需要美联储理事会的一致同意，因此，只要我此刻改弦更张，就能阻止这一切。我把这种想法讲给了米歇尔听，并且补充了一句：“我们还没有宣布任何事情呢。”

如果我们采取了行动，没有谁会感谢我们，但如果我们没有采取行动，又有谁会感谢我们呢？美联储是一个具有政治独立性的中央银行，为了国家的长远利益而做出政治上不受欢迎的决策，是它存在的一个理由。它成立的目标恰恰就是如此：做他人不能或不愿做，却又必须要做的事。

米歇尔打断了我的思绪。她轻柔地说道：“我们得发布点什么。”

“好吧，”我说，“这事必须做。我们再最后看一遍新闻稿。”

新闻稿的开头是这样的：“美国东部时间2008年9月16日晚上9点整，周二，美联储理事会在美国财政部的全力支持下，授权纽约联邦储备银行为美国国际集团提供850亿美元的贷款……”

第一部分 序曲

第一章

主街

2006年9月1日，早上，南卡罗来纳州，拉塔镇。天上下着蒙蒙细雨，空气凉爽得有点不合时节。我们的车队共由三辆车组成，车队徐徐驶出了阿宾登庄园的马蹄形车道。这个庄园是一个只提供住宿和早餐的便捷旅馆，拥有104年的历史，是希腊文艺复兴时期的建筑风格，距离我的家乡——南卡罗来纳州的狄龙镇^[1]只有10分钟的车程。在这个古老的旅馆内，你可以看到古色古香的家具、质地精良的亚麻织品以及用印花棉布制作的窗帘，这一切无不在彰显着前几代较为富裕的南卡罗来纳州居民拥有的雅致品位。我和家人及朋友在这里吃了顿晚饭，住了一晚。在此之前，我在南卡罗来纳州西部的格林威尔县发表了一个演讲。在那里，一位牧师祈祷上帝帮助我制定国家的货币政策。

我们驶入了301号公路，目的地是狄龙镇。最前面的是一辆当地的警车，为我们领路。如同往常一样，我坐在第二辆车后排座位的右侧。坐在我前方那个副驾驶位置上的是鲍勃·阿格纽。他是一位经验丰富的特勤人员，负责我的安保事宜。坐在我左侧位置的是戴夫·斯基德莫尔，他是负责维护媒体关系的美联储官员。我后面那辆车还坐着两名安保人员。

在安保团队礼貌却坚定的请求之下，我已经7个月没开过车了。鲍勃和安保团队的其他成员对我一直非常友好和礼貌，但在执行安全方案时，却是绝对不肯妥协半步的。自从我2006年2月1日就任美联储主席以来，他们一直陪伴在我左右。我的前任艾伦·格林斯潘曾经十分贴切地描述过身处这种安保状态下的感受。他告诉我，感觉就像被人软禁了一

样，而软禁者却对你好得难以想象。这些安保人员以及摄制组人员，将伴随我此番狄龙镇之旅的始终。我小时候在镇子上四处漫步，没有人陪伴我，我还经常从家里骑自行车去图书馆，或者去我家在西主街200号开的药店。

那天早上，我们的车队向西主街200号进发。现在，这个位置是琴泰餐厅（Kintyre House）。餐厅的外墙采用的是裸露的砖块，抛光的木地板十分洁净光亮，令人感觉轻松惬意。我此番前去不是像40年前那样把杂志摆到书架上，也不是引领顾客找到洗发水或其他商品，而是去和大约20位狄龙镇的知名人物一起吃早餐，这些人主要是民选官员和企业主。我们吃的是自助餐，有水果、粗燕麦粉、带有牛排的火腿蛋松饼，以及用犹太白面包做的法式吐司。我不确定他们是否考虑到了我的犹太背景而为我准备了白面包，但对我来说更让我高兴的是，我看到那场早餐会的参与者既有白人，又有非洲裔美国人。在我儿童时代的狄龙镇，种族隔离现象非常普遍，公共厕所及饮水机都要分开放置。如果时光倒流回那个年代，那么这个镇子上的黑人公民肯定不能在这样的酒店里就餐，更不可能跻身当地领导者群体。当时，参加那场早餐会的有狄龙县的县长托德·戴维斯以及狄龙镇议会的议员约翰尼·布拉迪。我在狄龙镇读高中时，加入了学校的乐队，吹萨克斯管，而约翰尼·布拉迪就在我对面吹小号。

早餐会是“伯南克日”的第一个活动。那次狄龙之行的高潮是在狄龙县法院大楼前的草坪上举行的一个仪式。那座大楼是红砖建的，当时已经具有了95年的历史，与我们吃早餐的那个酒店隔着一个街区。我从狄龙县的县长托德·戴维斯手中接过了狄龙这座城市的钥匙，并从南卡罗来纳州州长马克·桑福德手中接过了“矮棕榈荣誉证书”^[2]。这是南卡罗来纳州授予公民的最高荣誉。^[3]我深知这份荣誉来得有点早，因为当时我刚担任美联储主席一职不久，还没有取得什么切切实实的成就。看到法院大楼前草坪的折叠椅上坐着那么多往日的同窗、邻居以及老师，我甚为动容。

那时，我已经将近10年没有回过狄龙了。我的父亲菲利普和母亲埃德娜退休之后就搬到了北卡罗来纳的夏洛特市，自那之后，我便再也没有回过狄龙。我母亲是在夏洛特市长大的，我弟弟塞思一家现在也居住在夏洛特市。当我是一个十几岁的小青年时，我迫不及待地想离开故乡，但随着年龄渐长，特别是在进入华盛顿决策圈之后，我的思绪却时常飞回故乡。我在那里学到了什么是努力工作，什么是责任，以及什么是尊重他人。当你在华丽的政府大楼全神贯注地思考冷冰冰的统计数据 and 宏大规划时，你很容易忘记自己来自哪里。因此，我这一天就给自己提了个醒。简短的仪式之后，我握了一个小时的手，绞尽脑汁地根据人脸回忆起他们的名字。

狄龙镇大约有6 500人，坐落在小皮迪河西岸。小皮迪河蜿蜒地流淌在南卡罗来纳州东北部一片片农场、松林和沼泽地之间。狄龙镇建立于1888年，是狄龙县的县治所在地。距离狄龙最近的镇子是大约25英里外的佛罗伦萨镇。佛罗伦萨镇的人口不到4万人。在童年时代，大多数时候，我们不得不开车到佛罗伦萨镇看病，而不愿意在狄龙镇看全科医生，甚至连看个电影都得去佛罗伦萨镇。

狄龙镇和狄龙县都是以詹姆斯·W·狄龙（James W. Dillon）的名字命名的。他是当地的一位商人、银行家和棉花收购商，正是他带领着当地居民积极呼吁把铁路线修到狄龙。狄龙镇建立的那年，铁路打开了这个地区封闭的大门，将其与更加广阔的外部世界联系到了一起。即便今天，美国铁路公司的矮棕榈号客运列车（运行区间为纽约市和佐治亚州的萨凡纳市）每天都会在狄龙镇停两次，只不过现在人们更有可能选择95号州际公路。现在，狄龙镇名气最大的当属“边境之南”。所谓“边境之南”，是南卡罗来纳州与北卡罗来纳州之间的一个具有墨西哥风情的景点，也是一个综合性的商业服务区，但价格较高，对于游客而言或许并不划算。在公路两侧，可以看到很多婚礼教堂和烟花店，其中，烟花店表明，南卡罗来纳州的监管措施较为宽松。

狄龙镇火车站为棉花、烟草以及后来的纺织品提供了良好的转运条件，因此，一度为这个镇子带来了一定程度的繁荣。但到2006年我回去的时候，狄龙的日子已经不好过了。烟草曾经是该地区最重要的经济作物，但在国会取消联邦价格支持计划之后，几乎消失得无影无踪。纺织业面临着进口纺织品带来的日益激烈的竞争，因此，也在逐渐衰落。公共服务反映出当地的计税基数不断缩小。我那趟狄龙之行的三年之后，也就是2009年，南卡罗来纳州狄龙镇一位名叫泰西奥马·贝西娅的八年级女学生将全国人民的注意力吸引到了狄龙镇，因为她给国会写了一封信，请求国会协助修缮她那破旧不堪的学校，而这也是我在40年前就读的学校。[\[4\]](#)

我的家族最初正是在困难时期才搬到了狄龙，而不是搬离了狄龙。在20世纪20年代末、30年代初的大萧条时期，我的祖父乔纳斯·伯南克曾经在纽约经营多家药店，但不是很成功。1941年，已经年届50的他发现狄龙有一个药店正欲出售，便决定收购下来，重新开始。他带着妻子和三个儿子（包括我父亲在内）来到了南方的狄龙。

乔纳斯的肩膀很宽，喜欢抽雪茄，脸上总是挂着一副严肃的表情，让人联想起海明威式的男子气概和自信。他为药店取名乔伯药店（Jay Bee Drug Co.），将自己名字的首字母嵌入其中。我的祖父母以及外祖父母都是移民，祖父出生于鲍里斯拉夫。这座城市现在属于乌克兰，位于乌克兰西部，地处与波兰交界的地带，但我祖父出生时，这个城市属于奥匈帝国。第一次世界大战期间，我的祖父被征召入伍，加入奥匈帝国弗朗茨·约瑟夫一世的军队。虽然他讲出来的故事让我们觉得他似乎是一名军官，但其实他只是一名下士。他被派往东线战场之后，被俄国人俘虏了，送到了西伯利亚，被关进了符拉迪沃斯托克附近的战俘营。战争结束后，他想办法逃了出来，并去了上海，然后从上海搭乘一艘开往法国马赛的轮船回到了欧洲。1921年，他决定去美国碰碰运气。他带着我祖母莉娜，与另外957名乘客一道，乘坐“克林顿山峰”号轮船，从德国汉堡出发，于6月30日抵达埃利斯岛[\[5\]](#)。当时，乔纳斯30岁，莉娜

25岁，正怀着他们的第一个孩子，即我的伯父弗雷德。这艘轮船的旅客名单上载明我的祖父母当时乘坐的是普通舱，进入美国时，他们每人身上只带了25美元。

祖母莉娜自身有着出色的能力。她出生在波兰的扎莫希奇，靠近波兰与乌克兰边境。1920年，她在著名的维也纳大学获得了医学学士学位。抵达纽约之后，她在犹太移民较为集中的纽约市曼哈顿区东部开了一个小诊所，同时，祖父乔纳斯在福特汉姆大学学习药理学。但乔纳斯做出举家南迁的决定后，莉娜的医学生涯也戛然而止了，因为南卡罗来纳州不承认她在欧洲取得的学位。我记得莉娜极其聪明，有着高雅的欧洲品位，她在狄龙过得并不开心，这是毫无疑问的，因为在20世纪四五十年代，美国南方大部分地区仍然以农业为主，而且狄龙又处在基督教文化十分强势的“圣经地带”，这种文化的冲突注定会导致她产生一定的不适感。在我小时候的记忆里，乔纳斯的性情变化无常，他们的婚姻生活充满暴风骤雨，孩子都是莉娜一个人带大的，在晚年生活中，尤其是在祖父1970年逝于心脏病之后，莉娜把自己的精力投入到了阅读和绘画上。如同许多被同化的欧洲犹太人一样，她和乔纳斯都不怎么参与犹太教的传统活动，只是偶尔到狄龙镇上那个小型的犹太教堂做做礼拜。

我祖父母对宗教活动的不感兴趣，与我外祖父母赫舍尔及玛西亚形成了鲜明的对比。赫舍尔和玛西亚是正统的犹太人，家庭生活严格遵循犹太教教规，并严格遵循安息日制度。他们在第一次世界大战爆发之际从立陶宛移居美国。在搬到北卡罗来纳州夏洛特市之前，他们先后居住在缅因州波特兰市和康涅狄格州诺威奇市（1931年我母亲就是在这里出生的）。今天的夏洛特市是一个被富裕郊区环绕的银行业中心，但我外祖父母刚搬过去的时候，那里还一片沉寂，甚至有点破败。我第一次长时间探望他们是在3岁的时候。当时，我那尚在襁褓中的妹妹娜恩患有先天性心脏缺陷，我父母抱着她去马里兰州巴尔的摩市的约翰·霍普金斯医院看病，治疗没有成功，娜恩三个月大的时候就夭折了。我外祖母是在1967年去世的，那一年我13岁。在她去世之前，我每年夏季都会到

她家住上一周。我外祖父在我外祖母去世后就搬到了狄龙镇，和我们住在一起。他去世的时候，是94或95岁，他自己都不确定自己的年龄，他的父母曾经改动过他的出生信息，以使他免服兵役。

我外祖父曾经在立陶宛做过犹太教洁食屠夫，做过希伯来语教师，也曾经在北卡罗来纳州夏洛特市的“以色列教堂”（Temple Israel）做过犹太律法的专业诵读者，可以说是犹太律法领域的一位学者。这个教堂兴建于保守主义运动时期，既体现出了对现代性的接纳，又不乏传统的宗教活动。我外祖父除了能讲英语（带着犹太口音）之外，还能讲好几门欧洲语言，尤以希伯来语、意第绪语和亚拉姆语最为流利。我夏季去他家做客的时候，他总是教我下国际象棋，教我读书，教我翻译《圣经》希伯来语^[6]。他还教我去阅读和理解《塔木德》^[7]中的一些片段，但太复杂了，我没有耐心。为了巩固外祖父教给我的内容，外祖母总是会让我再把学到的希伯来语“教”她，其实，她本人是非常了解这些内容的。

与我的祖母莉娜相比，外祖母玛西亚非常外向随和，给人一种暖暖的感觉，这样的外祖母对于一个小男孩而言是再好不过的了。在惬意的夏日傍晚，我会和她坐在房前的门廊上聊天，有时候会聊几个小时。我认为，我之所以对大萧条形成了毕生的兴趣，最初的根源就在于外祖母给我讲的他们一家在20世纪30年代早期的诺威奇市的生活经历。她和外祖父引以为豪的一个事实是，他们每年都能给孩子们买新鞋穿，这多亏了我外祖父在一个家具店拥有一份工作。我外祖母说，其他孩子不得不穿着破旧的鞋子去上学，甚至光着脚。于是，我问她为什么那些孩子的父母不给他们买新鞋，她说那是因为他们的父亲在鞋厂关闭后就失业了。“为什么工厂关闭呢？”我问道。她回答说：“因为大家都没钱买鞋了呀。”即便一个小孩子都能看出其中的问题，我在职业生涯中却花费了大部分时间去研究大萧条，以期更好地理解为什么会发生这么严重的经济萧条。

外祖母会做具有东欧传统犹太风味的食品，比如犹太丸子汤、鸡胸肉和清蒸茨米斯（一道在红糖水中炖红薯和胡萝卜的小锅菜）。1958年5月23日的《夏洛特观察者报》（*Charlotte Observer*）还为她的犹太薄卷饼发了篇专题文章，介绍了具体的做法。那篇文章引用了我问外祖母的一句话：“外婆，为什么你不教我妈妈做薄卷饼呢？”当时，我只有4岁半。那是我被媒体记录下来的第一句话。自那之后，我又多次在毫无防备之心的情况下对记者发表评论，而后却又感到有点后悔。

当祖父母一家从纽约迁到狄龙时，我父亲只有14岁。那次搬家肯定会令他感到迷茫，但他从没有跟我聊过。从很多方面来看，我父亲与我那专横暴躁、肩膀宽大的祖父恰恰相反，因为父亲体态较瘦（我怀疑他的体重是否曾经超过125磅过），举止腼腆，性格温和。他在狄龙读完高中后，便加入了海军。他参军那年正值“二战”结束之前的最后一年。他在驱逐舰上待的时间很短，其他大部分时间都驻扎在内华达州的里诺市。他被派到那里管理一个为军人服务的物资供应点。我父亲大部分海军生涯居然是在内华达州的沙漠地带度过的，这虽然多少有点讽刺意味，不过他却津津乐道。

“二战”结束后，我父亲菲利普去北卡罗来纳大学查珀尔希尔分校攻读戏剧学的硕士学位，在此期间，他遇到了我的母亲埃德娜。当时，我母亲是北卡罗来纳大学女子学院的学生（这所学校即现在的北卡罗来纳大学格林斯博罗分校）。父亲爱上了母亲，但我想他也爱上了她那笃信宗教、待人热情的家人，因为他的家庭气氛往往比较严肃紧张，他渴望融入一个温暖的群体，渴望拥有归属感。1952年6月15日，他们在夏洛特结了婚。

在狄龙的家庭里，我母亲沿袭了她父母的传统做法，要求我们过犹太教的节日，并且日常饮食也会遵循犹太教教规。我们吃的肉都是从夏洛特运过来的冷冻肉。我父亲在遵守犹太教教规方面不是很严格，比如，周六的时候，他可能会去药店工作，但他很乐意接受犹太文化。晚

上，他会坐在他的椅子上，谢了顶的头上戴着圆顶小帽^[8]，阅读关于犹太哲学与历史的书籍。周六休息时，他喜欢在午饭后带着家人一起唱传统的福音歌。福音歌往往很长，我父亲沉浸其中，慢悠悠地唱着，享受着其中的乐趣，但我和弟弟、妹妹却唱得很快，就像在比赛一样，看谁能最先唱完一首福音歌。我们的语速之快，堪比药品广告结束之际的免责声明。

虽然父亲像祖母一样热爱艺术和哲学，但母亲却不是如此。她虽然聪明，却不是特别知性。她冷静，务实，注重外在的东西，而且往往杞人忧天。我上幼儿园时，她就担心我在幼儿园的表现，还会派父亲过去查看一下。等到我要离开家，去哈佛大学念书时，她又担心我的衣服是否体面，担心我的社交能力是否能让我融入集体。她印象中的哈佛大学肯定是20世纪50年代的样子，而当时已经是20世纪70年代初期了，年青一代喜欢的衣服是看似破旧的蓝色牛仔裤，校园中还时常举行抗议集会。这就是我在那个年代经历的事情。2014年，当我准备从美联储卸任时，她又担心60岁的我在8年没开车之后是否还能安全驾驶。

父母结婚后搬到了南卡罗来纳州的北奥古斯塔市，父亲在那里的一家社区剧院担任经理和舞台演出的导演。1953年12月13日，我出生在萨凡纳河对岸的佐治亚州奥古斯塔市。他们给我取的名字是本·沙洛姆（Ben Shalom），在希伯来语中的意思是“和平之子”。由于要养家糊口，父亲意识到他需要挣更多的钱，便回到了狄龙，在他父亲的药店里工作。他的弟弟莫蒂默（比他小两岁）已经在那里工作了。

父亲在工作中学习了药理学，后来通过了国家的认证考试。随着时间的推移，他开始怀念那段剧场时光，我们每次一起去看电影，他都会对电影的导演方式与演员的演技点评一番。虽然祖母觉得父亲的凌云壮志被磨灭了，但他却不这么认为。相反，他相信自己做的事情很有必要，他也会努力工作，尽己所能地成为最好的药剂师，不断了解新的治疗方法、新的药物和新的维生素。在当时那个医生寥寥无几的小镇上，

父亲被称为“菲尔医生”（Doctor Phil），我叔叔被称为“莫特医生”（Doctor Mort）。父亲并不仅仅将自己视为一个药店店主，而是更多地将自己视为一位卫生保健服务的提供者，并且主动停止销售香烟，这比西维士连锁药店（CVS pharmacy）停止销售香烟早了半个世纪。他每周工作6天，如果周日有紧急处方，他就会工作7天，而这是常事。一般情况下，吃晚饭的时间，我是见不到他的。

母亲曾经在狄龙镇的一所小学当老师，教四年级，但她不满意这种生活，只做了一年便回家做家庭主妇了，同时她也会到药店去帮个忙，记个账。我小时候，父母雇了一位黑人女性帮忙做清洁和做饭。她肯定是南卡罗来纳州为数不多的擅长做犹太饭菜的黑人女性之一。她叫伦尼·梅·贝西娅，父母经常把我交给她照顾。虽然父母一直很尊敬伦尼，但我还是能感觉到我们之间的社会地位存在差异，也许是因为伦尼自己太在意这些差异了。我小时候曾经无心地将她称为“女佣”，而她告诉我说：“我不是任何人的女佣。我是一名管家。”她在我家一直工作到我去上大学。后来由于她岁数太大无法工作，我父母就为她提供了一份养老金，直到她去世为止（这也是我后来了解到的）。

我那尚在襁褓的妹妹夭折后，父母又生了两个孩子，分别是比我小5岁的塞思和比塞思小两岁的莎伦。由于年龄差异，我和他们两个相处的时间并不是很多，只是偶尔会代替父母照看他们。如今，塞思是一名律师，专注于工伤赔偿方面的业务；莎伦在波士顿一家音乐学校做行政管理工作。成年后，我们经常会带着家人相互拜访拜访，有时也会一起度个假。

我们童年时代的狄龙镇看起来与美国南方的其他许多小镇很相似，现在仍然是这样。镇上有一个商业区，里面的砖面建筑只有一两层高，沿着主街绵延六个街区。在20世纪60年代，在轿车与卡车汇成的车流之中，偶尔也能看到骡子拉的车。往东走，主街逐渐变窄，两边开始绿树成荫，进入到住宅区，那里有一些漂亮的老房子。其中一栋两层小楼是

邓巴图书馆（Dunbar Library），那是我儿童时代最爱去的地方。那座小楼曾经是一户人家的住宅，变成图书馆后，里面摆满了各种各样的书籍，甚至有些霉味。每逢周六，我都会骑车过去，回家时，车篮子里放着三四本书。

我家的位置是东杰斐逊街703号，是一个三居室的平房，位于一个中产阶级社区内，在主街上那些大而漂亮的老房子北面，相距五个街区的距离。我们这栋房子是父亲在我上小学一年级前后从爷爷那里买过来的，之前，我们居住在半英里之外的一个小房子里。我们的邻居都是白人。狄龙镇大部分黑人都居住在郊区地带，分布在57号公路两侧。他们的房子看起来普普通通，有些甚至是可以移动的，街道也没有铺柏油。我好多年都没去过那片社区，后来，十多岁的时候，我骑车去伦尼·梅·贝西娅家里，才过去看了看。

我小学一年级到六年级都是在狄龙镇东区小学读的，离家很近，有时可以走着回家吃午饭。从七年级到十一年级，我是在狄龙中学读的，距离闹市区和我家的药店有几个街区远，我得坐公交车去。那些年里，放学后，我经常去药店帮忙。虽然我也做点事情，但大部分时间都是自由的，到处逛逛看看，吃点糖果，然后就坐摩西的自行车回家。摩西是一位黑人，只有一只胳膊，被我父亲雇来递送处方。暑假里，我每天在药店做半天兼职，作为报酬，父亲每小时给我25美分。我刚开始做的事情就是做清洁、摆货架以及整理药店的杂志架，到后来，父亲让我操作现金出纳机。

我的学业从一年级一开始就呈现出好兆头，我只读了两周的时间，就具备了良好的阅读能力和做加减法的能力，之后老师就说我可以读二年级了。记得六岁的时候，我在父母的书架上看到过一本书，书名大概是《你的天才孩子》（*Your Gifted Child*），我当时就能很好地理解那本书讲的是什么。

11岁时，我在南卡罗来纳州拼字比赛中荣膺冠军，并获得了到华盛

顿特区的五月花酒店参加全美拼字竞赛的机会。我很想赢那场比赛，因为胜出者将有机会参加《埃德·沙利文秀》节目，并得到主持人的特别介绍。最后的结果令人失望，我在“edelweiss”（雪绒花）这个单词中多加了一个字母“i”，在70名参赛者中，我只得了第26名。当时，我还没有看过那部名为《音乐之声》的电影，里面有一首与雪绒花有关的歌曲。我参赛的时候，狄龙镇上唯一的电影院已经关门大吉了。没关门的时候，作为一个小孩子，花上25美分就能观看两部连续播放的电影。

我读四、五年级的时候，喜欢看青少年小说，通常是与体育有关的内容，后来，我又喜欢上了科幻小说。再长大一些，我的阅读面就拓宽了许多。老师们会给我找相关的书籍和文章，让我自己去研究。比如，我就读的狄龙高中没有开设微积分课程，而我想提前自学一下大学数学的内容，老师就为我找来了沙姆纲要系列^[9]的微积分入门教程。我从来不读报纸上的商业版内容，因为理解不了里面的意思。

我至今仍然记得很多老师，我对他们充满了感激之情。在四年级时，我开始跟随一位名叫海伦·卡尔普的老师学习吹萨克斯。她兢兢业业，诲人不倦。她有时候会指挥行进乐队，有时候会指挥音乐会乐队，这取决于季节的不同。得益于这些乐队，我能够轻松融入学校的社团，而且上高中后，每周五晚上我都可以加入乐队，在足球比赛的中场休息时参加演出，而不用去犹太教堂里面做礼拜。

比尔·埃利斯是一位物理教师，说起话来总是轻声细语的。正是他激起了我对科学的兴趣。十一年级时，我在南卡罗来纳州学习能力倾向测验中得了最高分，受到嘉奖，当被问及谁是最喜爱的老师时，我提到了埃利斯先生。我的奖品是一次欧洲之旅。那是我平生第一次出国，持续17天，乘坐巴士游历了11个欧洲国家。

约翰·福勒是我高中时期的英语老师。他总是鼓励我多练习写作。十一年级时他把我写的7首诗提交给了南卡罗来纳大学举办的一次竞

赛，最后，它们被收录在《漫笔》（*The Roving Pen*）这本诗集中，得到了公开发表。那时，我开始想象自己是一名作家。我父亲为了鼓励我写故事，每写一行就给我一便士。或许是因为明白了经济鼓励的原因，我每次都写得很长。后来，我写了一篇关于黑人和白人的孩子在高中篮球队建立友谊的故事，在完成三分之二的时候，我将其发给一家杂志，看看能不能发表，结果收到了一封充满善意和鼓励的退稿信。

那篇没有完成的小说的主题后来变成了现实。在十一年级时，我那所学校只收白人孩子，只有极少数例外。但到1970年，狄龙镇新开了一家完全消除种族隔离制度的学校，平等地面向白人和黑人的孩子，我十二年级那一学年就是在这所学校度过的。那一年，我平生第一次拥有了与我年龄相仿的黑人朋友。于是，我退出了卡尔普小姐的乐队，以便腾出时间编辑班级年鉴。1971年，我被评为当年最优秀的高中毕业生，是那所新学校开放之后的第一个优秀毕业生，我还被评为成功概率最大的学生。那一年里，我觉得自己在学校发挥的作用更大了，比之前任何一年都大。新学校打破了种族隔离制度，为不同种族的学生建立社交关系创造了机会，也打破了以往那些小圈子。

对于毕业班那年我在社交方面的成功，我自己都觉得很新鲜。在那之前，虽然我与同学相处得也不错，但我书生气太重，常常都是一个人独来独往。我十多岁的时候，最好的朋友是内森·戈德曼，他也是一个犹太人。我们都对棒球和数学感兴趣。在夏季傍晚，我们时常会一起玩一种叫作“桌面棒球”的桌面纸牌游戏，总是沉浸其中而难以自拔，一玩就是好几个小时。我还参加过一季的少年棒球联赛，但大部分情况下都是替补队员。我经常用父亲的短波收音机，熬夜收听洛杉矶道奇队的比赛信息。我之所以非常支持洛杉矶道奇队，是因为他们明星般的投手桑迪·柯法斯也是一个犹太人。我如饥似渴地了解每一位队员的数据，那支球队的命运也牵动着我的欢喜悲忧，尤其是他们与旧金山巨人队打比赛时，我会更加关注。有时候，比赛打得太晚，我等不及的时候，就会给一位在当地电台工作的朋友打电话，让他帮我关注道奇队的

比赛情况。

“桌面棒球”旨在模拟棒球比赛的真实场景，虽然运气因素对模拟比赛结果存在一定的影响，但如果玩得够久，比如，玩一季，最终的模拟比赛结果与真实的比赛数据不会存在很大出入。这种游戏经历是我第一次从概率和统计数据的角度去思考问题。最后，我和内森都不再满足于只玩这种商业色彩较重的桌面游戏，而是想玩复杂一点的游戏，于是我们就玩起了一本与棒球有关的小说描述的棒球游戏。那本小说是我在14岁左右读过的，名为《宇宙棒球协会台柱J·亨利·沃》，作者是罗伯特·库弗。这本书其实充满了哲理（它的主题是上帝和死亡之间的关系），但当时这本书最吸引我的是它描述的那些棒球游戏。那个小说的主人公，也就是棒球游戏的发明者，因为太痴迷于这些游戏而陷入了疯疯癫癫的精神状态，对于这部小说的深刻思想，我却没有注意到。

我的书生气和内向性格是从父母那里遗传下来的。我家族中性格外向的人是我叔叔莫蒂默和我弟弟塞思。我们一家人在夏季一起出去旅行的时候并不多，只一起去过南卡罗来纳州东部的旅游胜地——默特尔海滩，而且即便那个时候，我们一家人坐在一起也是各看各的书，屋子里很安静。我父母的社交生活（姑且这么说吧）主要集中在小镇上一座小型的犹太教堂，这个教堂的名字叫奥哈弗·沙洛姆（Ohav Shalom），意思是“热爱和平的人”。

在一个南方小镇的中央地带矗立着一座犹太教堂，看起来虽然有点突兀，实则不然。早在独立战争之前，南方就有犹太人定居了，通常是以经商谋求生计。具体到南卡罗来纳州，18世纪伊始就有犹太人定居在查尔斯顿这座港口城市，19世纪伊始，随着铁路线的延长，他们又来到了南卡罗来纳州东北部的皮迪河流域，在狄龙以及附近的镇子开店谋生。

奥哈弗·沙洛姆教堂始建于1942年，如同外祖母所在的夏洛特市的犹太教堂一样，也与保守主义运动有着千丝万缕的联系。这座教堂之所

以能维持下去，得益于狄龙镇上几个犹太家庭的共同努力。我家和我叔叔家也会拿出一部分钱。^[10]我们大部分时候都是自己做礼拜的，只是偶尔需要从附近的佛罗伦萨镇请一位拉比^[11]过来。在每年秋季的赎罪日，我们还会从纽约市的犹太神学院（Jewish Theological Seminary）邀请一位学生拉比。因为我母亲一直严格按照犹太教教规操持家务，所以，招待拉比的任务一般都是由我家承担（当时，拉比往往是男性）。幸亏外祖父之前曾经教过我希伯来语，因此，我11岁的时候就能够领着别人做礼拜了，同时也为13岁的“受戒礼”做好了准备。

在“受戒礼”前后，我开始对宗教产生了质疑。比如，我会和父亲就宗教与科学的矛盾之处进行争论，有时候会把他惹急。此时，我也到了青少年反叛的年龄。但说实话，我当时的反叛意识并不强，只不过在十一年级和十二年级时留过长发而已。我父母总想着让我到狄龙镇以外的地方接触一下犹太文化，我虽然不太情愿，但也算配合。我参加过一段时间的犹太夏令营，但很不喜欢，并不是因为是犹太教的，而是因为我不喜欢受到“温和管制”的夏令营生活。在13岁时，我花了6周的时间去纽约参加犹太教的夏令营。在那里，按要求，露营者只讲希伯来语，但其实并非如此。在纽约时，我大部分时间都是在图书馆研究棒球比赛分数。接下来那一年参加“联合犹太教会青年夏令营”时，我感觉好多了，因为在那次夏令营期间，我们乘坐巴士在美国各处游历了6周之久，我不仅第一次有机会看看除了南方以外的美国，还在圣路易斯参加了美国职业棒球大联盟比赛。那是我第一次参加这类比赛。

在狄龙，虽然犹太人属于少数民族，但不会经常受到歧视，因为白人把他们的歧视主要留给了黑人，但我还是知道自己与其他人的不同之处。上小学时，我被其他孩子问了好几次头上是不是长着犄角，我相信他们也是无心的。（人们之所以认为犹太人头上长着犄角，一方面是因为《出埃及记》中的一个希伯来语词遭到了误译，另一方面是因为米开朗琪罗雕刻的摩西像的头上有角。）年龄大一些之后，我意识到很多同龄人，主要是福音派基督徒，觉得我背负着永恒的诅咒。

在狄龙镇，信奉犹太教的犹太人夹杂在信奉基督教的白人与黑人之间，因此，我的家人在这种社会结构中感觉并不是很轻松自在。在很小的时候，我没怎么想过种族隔离和歧视现象，因为这是我生活环境的一部分，似乎是正常的和想当然的。随着年龄越来越大，我日益意识到了不公平现象。我曾经去佛罗伦萨镇参加过一个犹太青年团体组织的集会，听了几次关于种族、歧视和反犹太主义的演讲，接触了一些所谓的进步思想。因此，我开始留心这类现象。我发现，当黑人青少年开车去我家附近的公园里打篮球时，镇子上就会有人过去拆掉球篮，最后导致谁也用不了球场。后来，1968年4月，我心目中的那个“好孩子”，也就是我高中的一位好朋友，竟然对马丁·路德·金遇刺身亡表示很高兴，这让我感到非常惊讶。

我父母从来不会跟我详细讲种族主义的坏处，但我看得见他们在通过自己的实际行动反对种族主义。我们家的药店欢迎每一个人的到来，无论是白人，还是黑人，都会一视同仁。（即便我那性情傲慢、似乎平等地蔑视所有人的祖父乔纳斯，也会同时服务白人和黑人，这在20世纪40—50年代是很不同寻常的。）我父亲和叔叔会向每一个有需要的人提供咨询服务，并且任何人都可以赊账。他们在雇用和晋升员工的时候，也会采用同样的标准。他们相信，任何为了养活自己或家庭而努力工作的人，无论工作多么卑微，都是值得尊敬的。如果有顾客欠账较多，我父亲或叔叔可能会和他们私下聊一聊，但绝对不会给那些显然无力偿还的人施加压力。

在以美联储主席的身份访问狄龙期间，我发现种族主义问题改善了很多。我见到的那些狄龙镇领导们既有白人，也有黑人。我感受到了一种相互信任与合作的精神。他们为了一个共同的目标而努力，这个目标就是让狄龙成为一个更加适合生活的好地方。当然人们改变自我的速度是非常缓慢的，社会变革的速度也是缓慢的，虽然过去的那些歧视态度还没有完全被岁月涤荡干净，但我相信，未来这一切是会改变的。

我父亲在狄龙镇上与黑人形成的良好关系为我带来了意想不到的益处。肯·曼宁是一位黑人的儿子，他非常优秀。他的家族在狄龙镇也很有威望，曾经出了一个检察官和当地的篮球明星。曼宁很关心我。他得益于一个特殊项目的资助，在康涅狄格州读完了高中，之后考上了哈佛大学，学习本科课程。当我快要高中毕业时，他已经是哈佛大学的研究生了。他在哈佛大学一直读了下去，最终拿到了博士学位，去麻省理工学院教授科学史。他意识到了教育为一个人提供的发展机遇，于是，他以自己的亲身经历去说服我和我的父母，希望我也能离开狄龙镇，去哈佛大学读书。

今天，人们可能会认为中产阶级的父母希望送孩子去就读精英式的学院，但就当时来讲，我父母虽然也算得上中产阶级，却压根儿没想过送我去哈佛大学，甚至都没想过让我离开南卡罗来纳州和北卡罗来纳州。他们觉得我去哈佛读书是遥不可及的事，想让我在附近的地方找个大学读读就算了。但曼宁每次回到狄龙镇都会来我家拜访，与我和我父母进行真诚的交谈，希望我能充分发挥自己在学术方面的能力，去接触一下外面更加广阔的世界。最后，他那无穷无尽的自信和极富感染力的大笑实在令人难以拒绝。我申请了哈佛大学以及其他几所常春藤盟校，对未来充满了期待，而我父母则紧张地盘算着家里的储蓄，因为如果读哈佛大学，第一年就需要4 600美元。一天，我放学后，电话铃响了。对方说他是哈佛大学招生办公室的，我被录取了。我的一些同学知道我申请哈佛大学的事，因此，我第一反应就是——这是个恶作剧，便问对方究竟是谁。好一会儿，对方才说服我，我才相信这个录取信息是真的。

我从狄龙高中毕业后，父母强烈建议我先找份工作干干，好挣些学费。于是，我从家里出发，走了6个街区，来到了圣尤金医院，即现在的麦克劳德医疗中心，当时那里正在建一座新楼。我在那里搞到一个活儿，是体力劳动。我身高5.8英尺，却只有140磅重，但他们仍然雇用了我，每小时1.75美元。第一天，我干完一天的活儿，身上满是水泥

灰，到家时累得都不想吃饭了，只想喝点水，结果我坐在椅子上就睡着了。我记得我起初的工作是运送水泥，有时候重得撑不住。有一次，我没有控制好小推车，把一车水泥倒错了地方。但经过一个夏天的劳动，我变得更加强壮了，工作也做得更好了。

在建筑工地上干活儿那一年，我17岁。作为一个中产阶级药剂师的儿子和一个即将步入常春藤盟校的学生，我与其他工友没有多少共同点。他们大多数人年龄都比我大，要么是黑人，要么是乡村的白人。他们称我为“文化人”。虽然刚开始有点磕磕碰碰，但我与他们相处得很好。比如，有一次，我站在二楼楼顶靠近边缘的位置，一个冒失的工友想跟我开个玩笑，突然从后面推了我一下，然后又迅速抓住了我，我第一感觉是自己要摔下去了。干了一段时间，我被委以技术含量略高一些的活儿，包括给屋檐下的墙体砌一层水泥。当时，在那个工地上做这份工作的是两个非洲裔美国人，两人是亲兄弟，他们打算自己开一家建筑公司，想说服我以一名学徒的身份加入他们。他们说，做建筑工程很挣钱，过几年我就能自己开公司，并拥有自己的员工。

那个夏季就这样过去了，父母开车把我送到佛罗伦萨镇，我在那里搭乘一架双螺旋桨的小飞机前往夏洛特市，然后在夏洛特转机去波士顿。几经辗转，我终于到达了具有历史意义的哈佛园——哈佛园位于整个哈佛校园的中心地带。我到的时候已经接近午夜了，两只手各拎着一个行李箱。对我而言，一切都是新鲜的。哈佛园里有很多学生在散步和聊天，也有人在播放音乐。我把行李箱放下，环顾了一下四周，那些建筑给我一种压迫感，心里想我将要面对很多变化，而我还没有做好准备。我心想：“哦，上帝，我之前都做了什么啊？”

过了一会儿，我来到了位于韦尔德宿舍楼5层的宿舍。约翰·肯尼迪曾经就住在这里。我把行李箱放到了双层床的下铺，然后重重地坐在了地板上，疲惫不堪，一动也不想动。一些我不认识的学生进进出出，呼朋唤友。窗户上有个喇叭，大声地播放着吉米·亨德里克斯的歌曲。地

板上放着几镍包^[12]的大麻。我问新室友：“你们想不想把门锁上啊？”他们说：“别担心。”过了一会儿，一位穿制服的“警官”站在了敞开的大门外，俯视着我。我心想：“我才刚到哈佛20分钟，现在就要被驱逐了，可能还会被逮捕。”

“那是你的音响吗？”那位“警官”问。我注意到他是哈佛大学的一位校警，而不是坎布里奇镇警察局的警察。“把声音调小点，而且不要把喇叭放到窗户上。”他说。我说“好的”，他就离开了。

我这次可算是远离狄龙镇了。

^[1] 狄龙镇是狄龙县的县治所在地，该县另外两个建制镇分别是拉塔镇和湖景镇。——译者注

^[2] 南卡罗来纳州的别名是“矮棕榈之州”。——译者注

^[3] 在我之前接受过这一殊荣的人是达里奥斯·拉克，他是Hootie & the Blowfish摇滚乐队的主唱和节奏吉他手。

^[4] 泰西奥马·贝西娅的请愿成功了。2009年2月，奥巴马总统在国会发表演讲，呼吁通过刺激经济的预算时，曾经邀请她与第一夫人米歇尔·奥巴马坐在一起。联邦政府通过贷款修缮了她的学校，并在2012年9月启用。遗憾的是，几个月后，她因母亲失去在当地工厂的焊接工作，不得不暂时离开狄龙，搬迁到了亚特兰大郊区。

^[5] 从1882年至1954年，艾利斯岛是许多移民美国者的第一站，新移民在此登记和隔离检疫，等待入境许可，在获准入境之前，他们是完全没有身份的人。——译者注

^[6] 《圣经》希伯来语是《圣经·旧约》中所使用的语言。——译者注

^[7] 《塔木德》是注释、讲解犹太教律法的著作，为犹太教仅次于《圣经》的主要经典。——译者注

^[8] 这里的圆顶小帽是指犹太男人、男孩在室内祷告、学习、就餐时戴的便帽，亦称“犹太帽”或“亚莫克便帽”。——译者注

^[9] 沙姆纲要系列，Schaum's Outline Series，是美国经典学习指导系列丛书，帮助高中生预习大学课程，也被部分大学用作基础教材，最初由丹尼尔·沙姆（Daniel Schaum）于20世纪30年代编著，主要集中在数学和物理学这两个学科上，但后来学科逐渐得到拓展，囊括了工程学、计算机科学、生物学、会计学、金融学、经济学、语法学等，至今依然畅销。——译者注

^[10] 然而，随着下一代人搬离了狄龙，出资的家庭只剩下了7个，包括我叔叔家在内。教堂因此就无法维系了。后来，到1993年，他们经过商议，决定关闭这座教堂，并将其卖掉，大多

数收入都捐给了佛罗伦萨镇的贝斯以色列犹太教堂。

[\[11\]](#) 拉比（Rabbi），是犹太人中的一个特别阶层，指接受过正规犹太教育，系统学习过《塔纳赫》、《塔木德》等犹太教经典，担任犹太人社团或犹太教教会精神领袖或在犹太经学院中传授犹太教教义者，是老师也是智者的象征。——译者注

[\[12\]](#) 镍包（nickel bag），系美国俚语，指五美元一包的毒品。——译者注

第二章 学术界

与狄龙镇相比，哈佛大学让我感觉更自在。在哈佛，最重要的是创意。电话簿大小的课程指导手册上列出了多种多样的课程，从梵语到生物化学，再到中世纪艺术，无所不包，我觉得简直难以置信。在第一学期，我选择了数学、物理学、创意写作、日本历史与文化，以及一本关于犹太史的研究生课程。我之所以选择日本历史与文化，是因为我对亚洲充满了好奇心，但知之甚少。之所以选择犹太史课程，是希望它为我提供一个看待犹太民族遗产的视角。

我在韦尔德宿舍楼的室友包括一位足球运动员、一位越战老兵和一位数学奇才。我们都有一点紧张，不知道自己将来的学习成绩会怎么样，也不知道自己能否适应未来的生活。我和几位新朋友喜欢在校园里面逛逛，希望能在新生里面看到漂亮的女孩子。^[1]我逐渐了解了坎布里奇这个地方。书店里面的书多得我无法想象，每次过去，都要在里面看上几个小时。我有时去咖啡馆，那里有一些民俗歌手的表演，有时去电影院看亨弗莱·鲍嘉和劳伦·白考尔主演的电影，有时也会打桥牌，一直打到很晚才作罢。

课程刚开始时，我很兴奋，但起初我并没有意识到自己的基础有多差，尤其是与那些毕业于精英式私立高中（比如菲利普斯安多佛中学或菲利普斯埃克塞特中学）或顶级公立学校（如布朗士科学高中）的学生相比，更是相形见绌。我的背景知识，尤其是数学与物理方面的背景知识，与同学们相去甚远，而且我不知道该怎么去学。我第一次物理期中考试的成绩出来时，无异于给我当头棒喝。我课堂上认真听讲，但下课

后却没有下很大功夫。我心想，不会有问题的。考试上午9点钟开始，我早上起得早，大约7点半就起来了，这样在开始考试之前还能抱着书再突击式复习45分钟，这比我在高中时期的备考时间长多了。当然，我没及格。其他几门成绩好一些，但也算不上出类拔萃。

哈佛大学的奇特校历救了我。秋季课程在圣诞节前结束，但是期末考试直到1月中旬才开始。假期和考试之间的几周，被称为“复习迎考期”。在此期间，学生将完成学期论文，并为期末考试做准备。当假期开始之际，我收拾好课本，坐上一辆公共汽车，准备回狄龙镇。我的心情可谓是既担心，又沮丧。回到家之后，睡觉、吃饭和复习就是我的全部生活，再回到哈佛，也继续努力复习备考。最后，我在物理期末考试中拿到了B，与之前期中考试的成绩相比，提高了很多，我深受鼓舞。日本历史与文化的期末考试成绩也是B，其他课程都是A。我下定决心再接再厉。

当初竭力说服我上哈佛大学的肯·曼宁经常来看我，请我出去吃饭，询问我的近期状况。我读大一的时候，他已经拿到了学士和硕士学位，并开始在哈佛大学攻读博士学位了。他跟位于郊区地带的布鲁克莱恩镇上一个犹太家庭关系很近，曾经邀请我过去参加救赎日的活动，但我对那些活动的兴趣没有他强烈。我的民族遗产是值得骄傲的，但我不想做一个传统的教徒。

在我上大一那年，哈佛大学仍然是抗议越战的中心。1969年，也就是我到达哈佛的两年前，一个名为“民主社会学生会”的政治组织占领了“大学楼”（University Hall）。这是哈佛校园中历史最悠久的建筑之一。最后，拿着警棍和催泪瓦斯的警察结束了那次抗议。1971年，我到哈佛时，抗议还在继续。有一次，抗议者在哈佛园内连续数天24小时不间断地击鼓。当时，作为一个来自小镇的17岁青年，我的政治意识并不强烈，甚至有点幼稚。我用一种超脱的视角看待反战抗议，认为这是我的教育的一部分。然而，到1972年2月，也就是我大一那个学年将要结

束之际，我终于松了一口气，因为我抽签的结果（第335号）表明我不大可能被征召入伍。事实上，抽签结果已经无关紧要了，因为1973年越南战争就结束了，抽签征兵模式也随之结束。

大一结束后的那个暑假里，我回到了狄龙镇的家里，到“边境之南”找了份服务员的兼职。“边境之南”最初只是一个啤酒摊的名字，这个啤酒摊是狄龙县一个名叫艾伦·谢弗的犹太人于1949年创建的。当时，与狄龙县毗邻的北卡罗来纳州颁布了禁酒令。他就是利用了这个事实才萌生了卖酒的想法。在数十年间，“边境之南”逐渐发展成了一个综合性的商业服务区，面积达数平方英里，包括汽车旅馆、露营地、墨西哥阔边帽形状的饭店、游乐园、爬行动物室内展览区以及销售烟花、沙滩用品和纪念品的商店。它的广告牌，往北延伸到费城，往南延伸到佛罗里达州代托纳海滩，以吸引那些冬季迁徙到南方的候鸟族。

虽然“边境之南”这个景点在以农业为主的南卡罗来纳州似乎与周围环境有些格格不入，但它为当地居民提供了数以百计的工作机会。很少有当地人会在那里吃饭，因为价格太贵了。在那里做服务员虽然比在工地上干活儿轻松多了，但也是个苦差事。由于有小费，我比之前在工地上挣的多了许多。这份兼职有利于改变我的害羞性格，因为如果你想多得小费，就不得不与人们多聊上几句。我发现较之于北方人（我们称之为“扬基人”），南方人显得更为友好，但北方人给小费比较多。我在那里总共工作了两个暑假，来回都是开我外祖父那辆1964款的“普利茅斯勇士”。工作时，我身上会披上一件具有墨西哥风情的披肩。我的同事们有学生，有利用暑假挣点外快的当地老师，也有一些“老兵”，这些人一般都是中年女性，成年累月地在那里做服务员。

在20世纪70年代早期，狄龙镇的种族关系仍然处于紧张状态，但“边境之南”的餐馆一般不存在种族隔离现象，在很早之前，各个种族就能享受那里的服务。有一次，在将近10个小时的轮班快要结束时，在门外迎宾的女老板迎进了一对黑人夫妇，让他们坐在一个餐饮区里，但

显然她没有意识到那个餐饮区的女服务员已经下班回家了。我本来应该为他们提供服务，但由于时间太晚了，我也想回家，便忽视了他们。他们在那里等了将近20分钟，最后那个黑人男性把菜单甩在了桌子上，他们便起身离去了。他们之前肯定也在其他地方受到过种族歧视，被拒绝提供服务，所以，他们那次肯定也会这么认为。其实，那一次没有得到服务与他们的种族并没有关系，但他们并不知道这一点。时至今日，我每次想起那件事就充满了很大的愧疚感，我希望能当面向他们道歉。

暑假结束后，我回到了学校，开始读大二，并搬到温思罗普宿舍楼，一直住到了大四结束。虽然我暑假挣了点钱，但手头仍然紧张。我和一位室友为了多挣点钱，就在宿舍楼下的地下室开了个小店，做汉堡和奶昔。店里面有一台黑白电视机，通常会播放棕熊队或凯尔特人队的比赛。当时的波士顿和现在一样，体育运动也很风靡。

鲍比·奥尔效力于棕熊队，戴维·考恩斯和约翰·哈夫利切克效力于凯尔特人队，卡尔·雅泽姆斯基效力于红袜队。我们尽可能经常地去看比赛。在长达30多年的时间里，我一直是红袜队的铁杆粉丝。

我刚进入大学时，曾经想过主修数学，但很快便明白我既没有天赋，也没有做好充分的准备，很难与哈佛大学数学方面最优秀的学生相匹敌。事实上，我的问题是我对一切都感兴趣。我记得，我曾经先后考虑过把数学、物理学和历史学作为自己的主修专业，而且我也很喜欢我在大一那年选择的创新写作课程以及大二那年选择的莎士比亚研究课程，所以，曾经考虑过做一名英语专业的学生，但这种想法持续时间很短。

在大二那个学年的秋季，我最终决定主修经济学专业，选择了代码为“Ec 10”^[2]的“经济学导论”课程。授课教授为著名的保守派经济学家马丁·费尔德斯坦。费尔德斯坦授课的地点往往都是能够容纳数百名学生的大礼堂。事实上，很多教学工作是“小组制”的，每个小班都是由高

年级的本科生、研究生或青年教师担任“组长”。我的“组长”是李·琼斯。他现在是波士顿大学的教授，对发展中国家的经济很感兴趣。他帮助我认识到了经济学是一个很挑战智力的学科，可能改善数百万人的生活。我比较喜欢的一点是，在学习经济学的过程中，我可以同时追求对数学和历史的兴趣。在大二学年的春季，我最终将经济学申报为了主修专业。[\[3\]](#)

在哈佛大学的前两年内，我只修了“经济学导论”这一门与经济学相关的课程。于是，我决定奋起直追。在大三那年的秋季，我注册了四门经济学类课程。其中一门是“计量经济学与统计分析”，是由资深教授戴尔·乔根森执教的。他后来成为我的毕业论文指导老师。他很有智慧，性情沉稳，讲话语速快，但很清楚。他对我很好，大三和大四那两个暑假里，他雇我做他的研究助理。他还慷慨地为我提供了职业发展建议。在他的指导下，我学会了如何用计算机程序与穿孔卡片建立经济数学模型。

当时，乔根森的工作重点是研究能源经济学。这是20世纪70年代一个特别重要的课题，因为当时石油价格的大幅上涨造成了美国经济的通货膨胀与衰退。我在他指导下所做的研究工作，为我的本科毕业论文奠定了基础。我那份论文探索的内容是政府的能源政策对整体经济运行情况的影响。我以本科阶段的研究成果为基础，与乔根森合作完成了我平生第一份公开发表的文章。我们分析了实施天然气价格上限政策的影响，得出的结论认为，这些政策抑制了新的供应，阻碍了天然气开发，以至于产生适得其反的结果。乔根森被邀请向国会做证，他带着我一起去。

我的毕业论文被评为哈佛大学1975年最优秀的经济学学士论文。虽然我大一那年过得马马虎虎，但毕业之际，却取得了经济学专业最优等的成绩，成为美国大学优等生联谊会的一员。我还获得了美国国家科学基金会奖学金，这意味着无论我去哪儿读研究生，国家科学基金会都将

支付我研究生前三年的学费和费用。我的目光盯上了麻省理工学院，那里的经济学博士课程被普遍视为世界上最好的。但我担心如果我放弃哈佛大学，而选择麻省理工学院，乔根森可能会不高兴，但他说：“你需要去最好的地方。”

麻省理工学院与哈佛大学的距离虽然只有一英里左右，也就是一个地铁站的距离，但这两所学校存在很多不同之处。我认为，哈佛大学陶醉在其悠久的历史 and 传统之中，而麻省理工学院却没有这种情绪。那里的文化和课程以理科和工科为主，学生们几乎没有时间去修“软学科”^[4]。（后来，我作为一个研究生助教，辅导麻省理工学院的几位本科生学习一门数学理论应用非常多的经济学课程。我问他们为什么选修这样一门课，他们告诉我说这门课符合麻省理工学院对于本科生人文素质的要求。）有一个笑话很好地说明了这两所学校的差异：大概在这两所学校中间的位置有一个颇受欢迎的百货商店。店前的广告牌上写着“5罐汤1美元”。一个学生走了进来，问道：“10罐多少钱？”店员回答：“你是来自哈佛不会算账，还是来自麻省理工而读不懂？”

麻省理工学院的经济学课程的授课地点在斯隆商学院，位于校园最东边，在肯德尔广场和查尔斯河之间。今天的肯德尔广场遍布科技公司、高档公寓和各种饭店，但我在麻省理工学院读书的时候，那里还是一片低矮的仓库和其他没有任何特色可言的建筑物，唯一能引起食欲的地方就是饭店，但那里的晚饭总是给人一种油腻感。即便如此，来自世界各地的学生仍然蜂拥而至，到麻省理工学院攻读经济学类研究生课程。

在一个以工科为主的大学里面却存在一个顶尖的经济学科，的确有点令人意外。在麻省理工学院经济类学科的发展史上，1940年是一个至关重要的年份。当时，年轻的保罗·萨缪尔森同意离开哈佛大学，来到了麻省理工学院。他后来荣膺了诺贝尔经济学奖，撰写了史上影响力最大的经济学教材。他在研究生阶段，为了将复杂高端的数学方法应用于

经济学领域，做了大量基础性的研究工作。哈佛大学那些“保守派”经济学家们不愿意接受萨缪尔森的数学方法（反犹太主义思潮的残余也可能是其中一个原因）。在他之后，到了1949年，另外一位未来的诺贝尔奖得主也来到了麻省理工。他就是经济增长理论的集大成者——罗伯特·索洛。那个时期，数学和统计方法在经济学领域得到了越来越广的应用，麻省理工学院就为这种量化分析方法的蓬勃发展提供了一方完美的沃土。当我1975年到达那里的时候，数学分析法已经根深蒂固了，但在经济学领域却因凯恩斯学派与新古典学派之间的论战而陷入了新一轮动荡。

萨缪尔森和索洛信奉凯恩斯学派。这一派的理论基础是英国著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯的经济思想。凯恩斯在探索如何“治愈”大萧条的过程中，对经济繁荣和萧条提出了一个一般意义上的解释。他的作品在措辞上往往具有一定的模糊性，以至于经济思想史学家们到今天仍然在辩论“凯恩斯真正的意思是什么”。但是，至少根据那些最有影响力的追随者的解读，凯恩斯学派的一个重要基础是工资和一些价格具有“黏性”，也就是说，它们不能足够迅速地调整，以确保充分就业和资本存量^[5]（工厂与设备等）的充分利用。在凯恩斯主义理论中，需求如果发生出人意料的减少，比如企业对新设备的投资减少或者政府支出减少，都会导致失业加剧，因为随着销售额的减少，企业会缩小生产规模，并解雇工人。

凯恩斯主义者认为，失业率长期居高不下，就像大萧条时期那样，是一种资源的浪费，如果政府及时采取措施，则能够改善这种局面。尤其值得指出的是，凯恩斯主义者认为，财政刺激（减税或增加财政支出）和货币刺激（降低利率）有利于促进市场恢复对商品和服务的正常需求，因此，要确保劳动力充分就业和确保资本存量得到充分利用，就应该采取财政和货币政策，积极应对经济衰退和失业。

在萨缪尔森、索洛和其他著名经济学家的积极倡导下，凯恩斯学派

在20世纪50—60年代赢得了众多追随者。肯尼迪总统在提出一项重大减税方案时，就是从凯恩斯主义的角度给出了解释，后来，他提出的减税方案在林登·约翰逊总统执政期间（1964年）通过。人们普遍认为，这项减税方案推动了美国在20世纪60年代的经济繁荣。1971年，尼克松总统公开表示：“我现在是一位凯恩斯经济学的支持者。”然而，当我开始读研究生的时候，凯恩斯主义的名声已经开始有些陨落了，至少在学术界一些人之间是这样。在某种程度上，凯恩斯主义在学术界的人气下降反映了20世纪70年代的经济表现不佳，尤其是通货膨胀率的急剧上升，这可以归咎于过多的美国政府支出（目的是为了打越南战争和落实约翰逊总统提出的“伟大社会”计划）以及过于宽松的货币政策（利率太低，且维持时间过长）。许多经济学家也质疑凯恩斯主义的理论基础。比如，为什么凯恩斯模型认为工资和物价是黏性的，而不是根据供求压力自发调整的？当时的凯恩斯模型没有给出什么好的解释。

为了应对人们对凯恩斯主义的不满情绪，一群经济学家便开创了新古典宏观经济学。其中的代表人物包括芝加哥大学的罗伯特·卢卡斯、明尼苏达大学的托马斯·萨金特和爱德华·普雷斯科特。他们后来都获得了诺贝尔奖，促进了新古典宏观经济学的发展。从本质上讲，卢卡斯和他的同事们以现代化的、数学的形式再现了亚当·斯密提出的“无形的手”的古典视角。斯密认为，市场具有自发调节性，虽然每一位买家和卖家的行为纯粹是出于自私自利的动机，但市场就像一只无形的手，调节着他们的行为，从而达到有利于整个社会的结果。他们摒弃了凯恩斯学派的黏性工资和黏性物价理论，而是假定市场总是自发地趋于供需均衡状态，只不过有可能在短期内偏离这种状态。如果真是这样的话，那么经济衰退并不像凯恩斯主义者所认为的那样反映出资源的严重浪费，相反，经济衰退时期表明人们自愿减少工作时间，或者表明经济生产力降低。

与凯恩斯主义相反，新古典经济学派认为政府没必要干预经济，而且对政府干预的有效性提出了质疑，特别是，如果工资和价格迅速调

整，消除了市场失衡现象，那么货币政策最多只是对产出与就业产生短期影响。相应地，信奉新古典学派的人相信货币政策除了使通胀率降低并保持稳定之外，并不会系统性地改善经济运行状况。

新古典主义经济学派具有重要影响，部分原因是它在研究方法上的诸多创新。我在研究生院期间，一些最有趣的研究就是以这些方法为基础的。然而，许多经济学家虽然认为传统的凯恩斯主义存在一些缺陷，却不乐意接受新古典经济学派的结论，尤其是不乐意接受“货币政策只能对就业或产出产生短暂的影响”的结论。这种结论在20世纪80年代似乎更不可信。当时，美联储主席保罗·沃尔克把利率上调到了非常高的水平，以期给经济降温，从而降低通胀率。沃尔克的政策虽然征服了通货膨胀，却产生了深刻而持续的衰退，这与新古典经济学的理论直接相悖，因为按照新古典经济学派的说法，这种现象是不应该发生的。

一些研究人员致力于结合新古典学派的见解以及较为先进的分析法，对古典的凯恩斯主义进行“现代化改造”。麻省理工学院就有这样一批人，其中包括一位名叫斯坦利·费希尔的年轻教授。他出生于北罗德西亚，也就是现在的赞比亚。费希尔等人融合了新古典学派和凯恩斯主义的思想之后，催生了所谓的“新凯恩斯主义”，深刻地影响了今天大多数主流经济学家的思想。至关重要的是，新凯恩斯主义者使用新的模型和分析法，重新论证了工资和物价具有黏性，并且可能导致市场供求关系陷入长期的失衡状态，因此，他们又回到了凯恩斯主义学派原来提出的“经济衰退是一种浪费”的观点，并且认为财政与货币政策有助于保持经济接近于充分就业的状态。

作为经济学领域的一位研究生和初步了解这些论战的新人，我对凯恩斯主义的态度是既不热情地支持，也不坚决地反对。我想看看我自己的学术研究之路会把我带向哪里。随着时间的推移，我逐渐相信融合了新古典学派以及其他经济学派之思想的新凯恩斯主义学派为现实决策提供了最好的框架。

在麻省理工学院期间，第一学年快要结束之际，斯坦利·费希尔的建议对我未来的学习产生的影响最大。在第一年里，我跟着他学习宏观经济学和货币政策，课程结束后，我找到他，和他探讨一下集中研究这些领域的可能性。他为我提出一些建议，告诉我要读哪些书，其中包括米尔顿·弗里德曼与安娜·施瓦茨在1963年合著的《美国货币史（1867—1960）》。他告诉我，这本大部头的书要么让我激动不已，要么让我昏昏欲睡，根据自己读这本书的反应，就能准确地知道自己喜欢研究什么。

我发现这本书引人入胜。我在研究生院的第一年主要学的是数学分析法，因此，弗里德曼和施瓦茨重点描述的历史分析法给我别开生面的感觉。他们回顾了美国近一个世纪的经济史，以便理解货币政策对经济的影响，特别值得一提的是，根据他们提供的历史记录，美联储在三个历史时期采取的紧缩型货币政策（一次在1929年股灾前，其他两次在大萧条早期）加剧了大萧条的严重性。

然而，在研究生院期间，20世纪70年代石油价格的反复波动不断地激发着我的研究兴趣。我的博士论文重点研究的对象就是不确定性及其对投资和就业的影响。我的博士论文指导老师是斯坦利·费希尔，论文委员会的一个成员是罗伯特·索洛。我提出了一个理论模型，分析了能源进口型经济体（类似于美国）在与能源卡特尔（类似于石油输出国家组织）打交道期间可能遭遇的问题。我的结论表明，非同寻常的不确定性（比如关于石油价格未来走向的不确定性或关于决策者如何应对这些价格波动的不确定性）或将对石油公司产生强大的阻碍作用，阻碍它们进行新的投资或增加工人数量。

那些年里，我的生活还发生了另外一个重大的改变。1977年10月，也就是我在麻省理工学院的第三年刚刚开始之际，我遇到了安娜·弗里德曼。她当时是一个大四的学生，在韦尔斯利学院主修化学，辅修西班牙语。韦尔斯利学院在麻省理工学院西面，距离14英里。我在哈佛大学

的一位室友迈克·史密斯为我和安娜安排了初次约会。后来，迈克成了我的伴郎。迈克当时正和安娜的一位朋友妮科尔·阿罗尼约会，妮科尔让他撮合我与安娜。约会那天，妮科尔与安娜在韦尔斯利学院为我和迈克煮了意大利面作为晚餐，然后我们一起打乒乓球。安娜后来回忆道：“妮科尔觉得我很书生气，本也很书生气，所以她就觉得我们应该见个面。”事实上，安娜具有热情、外向的性格，我则腼腆内向，这有助于我们相处。

安娜和我拥有相似的家庭背景，都是东欧犹太人的后代，但成长环境差别非常大。她的父母奥托·弗里德曼和莲卡·弗里德曼是大屠杀的幸存者。1943年，结婚不久的他们生活在南斯拉夫一个名叫斯普利特的地方，即现在克罗地亚的亚得里亚海的海岸地带。德国占领南斯拉夫后，建立了一个亲纳粹的傀儡政权，奥托的父母、弟弟、莲卡以及莲卡的母亲便一直计划着逃离出去。一天半夜时分，有人撞他们家的前门。那是德国人和他们的克罗地亚同伙在围捕犹太人。他们便从后门仓皇逃走，除了身上的衣服之外，一无所有。在塞尔维亚游击队员的协助下，他们一路往北奔逃，翻越阿尔卑斯山，进入意大利。奥托的父母、弟弟和莲卡的母亲没有成功出逃，他们死于克罗地亚的法西斯政权设立的亚塞诺瓦茨集中营。

奥托和莲卡首先定居在了意大利南部的一个名叫巴里的海滨城市。1944年，安娜的哥哥维克多出生在那里。战争结束后，他们全家搬到了罗马郊外一个名叫格罗塔费拉塔的小镇。1956年，安娜出生在那里。后来意大利当局开始打击非法移民，他们便移民到了美国，当时，安娜还是个婴儿。他们一家在丹佛定居，因为他们有亲戚住在那里。

安娜的父母都没有读完高中。尽管如此，他们却非常重视教育。后来，维克多本科毕业于哈佛大学，在麻省理工学院攻读了硕士学位，成为一名石油工程师。安娜以全额奖学金被录取到了韦尔斯利学院。她的哥哥一再向她父母保证虽然这所学校只招收女生，但它是一所顶尖的学

校，之后，她父母才同意她上这所学校。她遵循父母的建议，主修化学专业，但她真正喜欢的是拉美文学。她把加夫列尔·加西亚·马尔克斯和豪尔赫·路易斯·博尔赫斯的作品介绍给了我。

和安娜约会两个月后，我向她求婚。1978年5月29日，也就是安娜毕业三天之后，我们在波士顿的一个犹太教堂结婚了。我们把度蜜月的地点选在了意大利。我们去了一趟她家当年住过的格罗塔费拉塔小镇，见了见她父母和哥哥在那里居住期间认识的一些人。

我们两人的第一个家是一个小公寓，里面经常有蟑螂出没。公寓所在的大楼共有6层，外墙是棕褐色的砖墙，与哈佛广场有三个街区的距离。国家科学基金会给我的资助已经用完了，我们的收入只有两部分，一部分是我担任助教的津贴，另一部分是安娜在哈佛广场一位验光师的店里做接待员的收入。我们只能依靠这些微薄的收入艰难度日。我们每周只拿出5美元用于娱乐，就是到公寓附近的一个地方去玩弹球游戏^[6]。

我在撰写博士毕业论文期间，就四处申请教职，哈佛大学、斯坦福大学、普林斯顿大学等几所学校向我发出了邀请，为我提供助理教授职位。与此同时，安娜也被几所学校的西班牙文学硕士项目录取。最后，经过商议，我们决定留在斯坦福大学。

我的工作和安娜的硕士项目开始之前的那个夏天，我们在斯坦福大学的校园周围与别人合租了一套房子，合租者是我在研究生院的朋友，名叫杰里米·布洛。为了分担房租，我们后来又邀请了马克·格特勒与我们一起合租。当时，马克已经在一年之前获得了斯坦福大学的博士学位，正计划利用那个夏天做研究。我和马克即将开始我们的新事业，都激动不已。我们发现彼此之间有很多共同兴趣，每次聊天都会聊上几个小时。从那时起，我们就开始建立了漫长而富有成果的合作与友谊。

我在斯坦福大学的第一个挑战是教学。我的教职是在商学院，而不

是经济学系。我当时只有25岁，很多工作几年后重返校园的学生都比我的年龄大。他们觉得我太年轻，觉得我缺乏经验。他们这样想也不无道理。通常来讲，他们的一切费用都是自己承担的，既然付出了学费，必然想获得良好的回报。我之前接受的教育主要在经济学理论方面，但我很快学会了如何让我的授课符合学生的需求，让学生从我的课程中获得他们想要的知识。比如，我让学生分析一下新兴市场国家的经济政策，并思考一下这些政策对于创业或投资的影响。这个做法帮助我以一种更实用的方法去理解经济学，而且我发现我善于解释事情。

与此同时，我还面临着“不出版，就出局”的问题。所有年轻的教师们都会面对这个压力。我之前之所以非常兴奋地加入斯坦福大学，部分原因是那里更适合我思考信息不完全或不对称对于市场结果的影响。

信息不对称意味着交易中的一方比另一方掌握更多的信息。比如，二手车卖家比潜在买家更了解自己的车，就属于信息不对称的一种体现。信息不对称或不完全的市场运作方式非常不同于买卖双方掌握类似信息的市场，比如石油、粮食等大宗商品的标准化市场。

我特别感兴趣的是信息不对称对银行业和信贷市场运作过程的影响。银行有助于弥合储户（大部分银行信贷的来源）与潜在贷款者之间的信息差距，因为普通的储户不可能判断那些试图从银行贷款的人是否值得信赖，是否具备相应的资质，但银行的贷款专员如果多用点心，就能了解潜在贷款者的信息。斯坦福大学的校园里处处弥漫着信息不对称研究的气息，因为这个领域内一些起到先驱作用的学者都集中在这里，包括肯尼思·阿罗、戴维·克雷普斯和鲍勃·威尔逊。在他们的影响下，我对大萧条的兴趣越来越大。我和马克·格特勒多次料到银行和金融市场对经济扩张和收缩产生的影响。

我在麻省理工学院深入阅读了弗里德曼和施瓦茨的著作之后，就成了一个名副其实的“大萧条迷”，就像其他人成为“美国内战迷”一样。我不仅阅读与大萧条时期经济状况有关的著作，还广泛涉猎与大萧条时期

相关的政治学、社会学和历史学著作。但宏观经济学的一个基本问题（我称之为宏观经济学领域的一个“圣杯”）就是大萧条为什么会发生，为什么那么持久和深刻。（这与儿童时期的我在夏洛特市对我祖母提出的问题基本上是相同的。）

在弗里德曼和施瓦茨之前，人们普遍受到了约翰·肯尼思·加尔布雷思于1954年出版的《1929年大崩盘》一书的影响，以至于主流观点认为大萧条是由20世纪20年代的过度投机行为以及随后的股市崩盘引发的。然而，弗里德曼和施瓦茨却表明，在大萧条的形成过程中，一个比股市崩盘更为重要的因素是20世纪30年代初期货币供应量的骤减。货币供应量的大幅下滑诱发了一场严重的通货紧缩（工资与物价下降），从而损害了经济运行状况。1931年和1932年，美国的物价每年下降将近10%。这种剧烈的通货紧缩导致家庭和企业认为未来的物价肯定会更低，从而推迟了采购和资本投资计划，需求和产出便受到了抑制。此外，使得各国货币与黄金挂钩的国际金本位制导致美国的通缩与萧条蔓延到了其他国家。

弗里德曼和施瓦茨的视角令我大开眼界，但我想知道货币供应量的崩溃和随之而来的通货紧缩（虽然它们本身很严重）是否足以解释大萧条的严重程度和持续时间。1929年股市崩盘前，美国的失业率还不到5%，但到1933年就飙升到了25%。尽管通货紧缩主要发生在1933年之前，但美国的失业率直到美国宣布参加“二战”的前夕才降到10%以下。在我看来，银行系统的崩溃导致的信贷不足对经济衰退起到了推波助澜的作用，毕竟，在1929—1933年，美国25 000家银行中有9 700多家倒闭了。

在短短5年之内，美国竟然有超过三分之一的银行倒闭了，这肯定会严重降低信贷流量，并破坏经济。今天人们可能觉得这种观点是再平常不过的，但我刚刚在发表的论文中提出这种观点之际，却在各种会议和研讨会上引来了大量质疑。当时，许多经济学家认为金融体系基本上

是一个会计体系，只是记录着谁拥有什么，不会独立地对经济产生重大的影响。当然，他们还认为，如果一家公司赖以获得贷款的银行倒闭了，那么这家公司将在其他地方找到融资。

但在一个信息不对称的世界里，要想寻找一个替代性的融资渠道并不是一件容易的事情。事实上，一家银行崩溃之后，它积累的经验、信息和关系网络就会趋于崩溃，这可能会导致它服务的社区和企业付出十分沉重的代价。你可以想象一下，如果9 700多家银行纷纷倒闭，那将会产生多么大的破坏作用，你也就很容易理解为什么信贷体系的崩溃能够在一定程度上解释大萧条的严重性。我花了很多时间去寻找愿意发表我论文的期刊，最后，到1983年6月，终于在《美国经济评论》

（*American Economic Review*）上发表了出来，而且被该期刊作为那一期的主要文章加以推荐。这本期刊是经济学领域名气最大的一本。

后来，我与普林斯顿大学历史学家哈罗德·詹姆斯合作完成了一篇论文。在这篇论文中，我从国际视角对大萧条进行了解读。我们审视了22个国家在大萧条期间的经历，结果发现，有两个因素决定了一个国家经济衰退的严重程度。第一个因素是该国坚持实施金本位的时间长短。

（那些较早放弃金本位的国家能够及时地增加货币供应量，因此得以及早摆脱通货紧缩。）这一发现与弗里德曼、施瓦茨二人对货币供应量的强调具有一致性。第二个因素是该国银行业危机的严重程度。这与我之前一贯坚持的“信贷与货币十分重要”的理论具有一致性。在20世纪80—90年代的大部分时间里，我与格特勒为了分析金融体系的问题在加剧经济衰退（包括普通衰退）过程中扮演的角色，做了大量的研究工作。后来，他的一个学生西蒙·吉尔克里斯特曾经加入我们，与我们一起做研究，现在，西蒙在波士顿大学工作。在研究过程中，我们发现了一种奇特的现象，我们将其称为“金融加速器”现象。金融加速器理论的基本观点是，经济衰退往往会吞噬信贷流量，反过来会导致经济衰退更加糟糕。

金融加速器的传导机制同时作用于银行和借款者。从贷方角度来看，银行在经济衰退期间会遭受更大的贷款损失，这导致他们在做出放贷决策时更加谨慎。从借方的角度来看，当家庭与企业的收入、财富减少之际，它们的信誉度就可能会降低。更加谨慎的银行和信誉度降低的借方意味着信贷流量更少，从而阻碍家庭的采购计划和企业的投资计划实施。这些领域支出的减少加剧了经济衰退。

在经济上行之际，金融加速器则以相反的方式发挥作用。随着经济形势的不断改进，银行利润会增加，面临的贷款损失则会减少，放贷意愿趋于增强。借方的财务状况得到改善，变得更有信誉。这两个因素结合在一起，就会推动信贷流量增加，为经济复苏增添动力。

金融加速器表明，正是由于信贷市场存在信息不对称的现象，所以，经济衰退一旦发生，就会更严重，而经济扩张一旦发生，则表现得更强劲。

我们的研究工作还凸显了一个更加具有普遍适用性的道理，即一个健康的金融体系对经济具有非常重要的意义。例如，如果家庭和企业的债务水平较高，那么经济衰退就会更严重，因为收入和盈利下降就会使得借方更加难以偿还现有债务或者更难获得更多信贷。同样，如果一个国家的银行体系在经济衰退刚刚开始之际就陷入了非常糟糕的状况，那么这个国家的经济衰退必然会因为信贷不足而严重加剧。在类似于大萧条的极端情况下，银行业的崩溃必然催生旷日持久的经济衰退。

金融加速器理论也有助于解释为什么通货紧缩除了导致家庭和公司倾向于推迟采购计划，还会产生如此有害的后果。如果工资和物价下降，或者不下降，而是增长速度出人意料地缓慢，那么借款者的收入增长速度可能不会快到足以让他们及时偿还贷款的地步。^[7]借款者的还贷压力自然会降低其他类型的支出，他们较为薄弱的财务状况将使他们更难获得额外的信用。20世纪30年代的通货紧缩导致大范围的破产和违约

现象，导致本已糟糕的经济形势更加恶化。

通过广泛的阅读和深刻的研究，我逐渐总结出了一些具有永恒意义的教训，中央银行的银行家和其他决策者们应该牢牢记住这些教训。首先，在经济衰退时期、通货紧缩时期或者二者并存时期，应该采取强劲有力的货币政策，以期推动就业水平朝着充分就业的方向发展，并推动货币流通量恢复到正常水平。其次，政策制定者必须采取果断行动，保持金融稳定和正常的信贷流量。

大萧条更一般的教训是，面对特殊情况，政策制定者必须准备跳出固有思维模式，如果必要，还应该大胆地挑战处于主导地位的传统经济思想。1933年就任美国总统的富兰克林·罗斯福面对明显的经济衰退，敢于实验，突破固有理论的桎梏，大刀阔斧地开展改革。虽然他的一些实验最后以失败而告终（比如1933年为了遏制物价下跌、削弱行业竞争而颁布的《全国产业复兴法案》就是如此），但事实证明，其他一些实验在经济复苏过程中扮演了至关重要的角色。特别引人注目的是，罗斯福大胆地挑战了当时的一些正统经济思想。比如，他在1933年采取的一系列举措摒弃了金本位制，货币供应量不再受制于政府持有的黄金数量。当时，罗斯福大幅增加货币供应量之后，货币紧缩几乎立刻就停止了。罗斯福为了平息肆虐的金融危机，在就职后的第三天，即1933年3月6日，宣布全国银行“休假”，这是他所采取的重建银行和经济结构的第一步。之后，国会通过《紧急银行法令》，对银行采取个别审查、颁发许可证制度，对有偿付能力的银行，允许尽快复业。13日至15日，全国绝大多数银行经过财政部审核，在政府监督下，分批陆续恢复营业。6月16日，国会通过了《1933年银行法》，建立了由联邦承担责任的联邦储备体系，建立了联邦存款保险机制。传统经济学家和保守的商业领袖对这些措施提出了猛烈抨击，但这些实验的确奏效了，银行信用很快得以恢复。

当我在斯坦福大学的第六个年头到来之际，我开始思考我的职业选

择。青年教师在一所大学待到6年之后，要么被授予终身教职，要么就会选择离开。斯坦福大学的管理者之前已经向我透露过口风，说我的前途一片光明。后来，普林斯顿大学教务长、经济学家乌戈·索南夏因在访问斯坦福大学期间，敦促我考虑加入他们。普林斯顿大学知名度最高的经济学家艾伦·布林德也给我打来电话相邀。在斯坦福大学，我在1983年从助理教授晋升为副教授，当时还没有获得终身教职。而此刻，斯坦福大学和普林斯顿大学都为31岁的我提供了正教授的教职。

从专业角度来讲，这两个地方我都喜欢，但安娜更喜欢普林斯顿。6年前，我们都渴望改变，于是我们离开了坎布里奇镇和韦尔斯利学院，来到了加州生活。1982年12月，我们的儿子乔尔就出生在加州。安娜认为普林斯顿那种绿树成荫的环境更有利于家庭生活。我觉得这个选择也不错。

因此，在1985年，我们横跨美国大陆，搬到了新泽西州的罗基希尔。那是一个历史悠久的村子，人口约700人，与普林斯顿大学的校园相距4英里。我们买了一栋两层高的、具有殖民地风格的房子，而且有一个大院子，院子里栽着一棵苹果树和一棵无花果树，封闭式门廊外面还栽着一株大大的杜鹃花树。生活这样的环境中，我们感觉怡然自得。那个村子里的家庭似乎都有孩子。他们在一个个院子之间来回散步。1986年6月，我们的女儿阿莉莎出生在那里。戴维·罗默和他的妻子克里斯蒂娜刚刚加入普林斯顿大学经济学系，住的地方与我们有一个街区的距离，当时克里斯蒂娜正怀着宝宝。

在洛基希尔居住了6年之后，我们搬到了蒙哥马利镇一栋更大的房子里面。那儿距离普林斯顿大学的校园大约有8英里。我们并不孤单。很多有孩子的家庭都纷纷涌向那个镇子。那个镇子原本是一片农场，但变化非常迅速，很快成了纽约的远郊，聚集了很多富人家庭。随着报名入学的孩子越来越多，这个镇子的学校（也服务于洛基希尔的孩子们）很快就难以承受了。我和安娜都属于教育工作者（当时她在普林斯顿走

读学校教西班牙语），我们都坚定地认为每一个孩子都应该得到高质量的教育。我们自己的孩子上的是公立学校。安娜跟当地的家长们接触得比较多，她说服我竞选当地的教育委员会。她后来对别人说是她让我参选的。

我当选了，而且当选了两次，连续服务了6年。在当地，像我们这样新搬来的居民总是想要更多更好的学校，而那些长期生活在当地的“土著”居民则不这么想，他们担心教育成本会上涨。这两类群体之间永远存在着矛盾。这也令我那6年备感煎熬。我不止一次地观察到，这两类人最关心的事情有两件，一件是孩子的福利，一件是能否减少纳税。但这两种想法是冲突的。2000年，也就是我在当地教育委员会的最后一年，我投出了打破平局的一票，希望选民们批准学区发行债券，并增加不动产税，以便筹措兴建新学校所需的费用。5年后，一所新学校终于投入了运营，但那时，我和安娜已经搬到了华盛顿，乔尔和阿莉莎都已经在上大学了。

在普林斯顿大学工作期间，在新同事和新经济思想的影响下，我的研究兴趣经历了持续不断的演变。我开始更多地关注货币政策，包括货币政策的运作机制、如何评估货币政策是紧缩还是宽松，以及如何评估货币政策变动对经济运行产生的影响。得益于这些研究，我在波士顿、费城和纽约的联邦储备银行以及华盛顿的美联储理事会担任顾问和访问学者，先后多次拜访这些机构。我还利用休假时间在麻省理工学院访问了一年，在纽约大学访问了一个学期。时常与我合作写文章、写书的马克·格特勒现在就在纽约大学教学。

我对世界各国央行采用的知识架构特别感兴趣。它们利用这些知识架构制定货币政策，并向市场和公众传达自己的决策与意图。1992年，我与弗雷德里克·米什金共同完成了针对六国央行政策框架的案例研究，为我研究央行的知识架构奠定了基础。我和米什金在麻省理工学院的研究生院读博士期间，曾经有过合作经历，发现我们拥有相似的兴

趣，比如，我们都对研究金融危机和大萧条非常感兴趣。米什金性格有些傲慢，经常十分固执地坚持自己的意见，有时离谱得可笑。相比之下，马克·格特勒则比较冷静和低调。

1992年，我与米什金合写论文的时候，“通胀目标制”这个前景十分光明的货币政策架构还是一个新理念。简单地讲，“通胀目标制”是指中央银行直接对外宣布将在未来某个时间范围之内（比如一年或两年内）实现某个水平的通货膨胀（比如2%），然后，在公众的监督下，运用相应的货币政策工具使通货膨胀的实际值和预测目标相吻合。

当然，央行不可能仅仅通过“对外宣布”就能将通胀率维持在稳定的低位。它必须拿出切实行动，即在必要的情况下调整货币政策（通常是提升或降低基准利率），以便在其宣称的时间范围内，实现对外宣称的通胀目标。如果央行做不到它对外宣称的事情，那么宣布一个官方目标也不会起到很大的作用。然而，宣布一个通胀目标会给政策制定者们“灌输”纪律和责任，因为这会迫使他们实现预定目标，或者如果预定目标没有实现，也会迫使他们向公众解释一下为什么没有实现。对于大多数央行而言，通胀目标制的一个关键元素就是频繁地与公众沟通。这些沟通既可以是前瞻性的，告诉公众央行的目标是什么以及计划采取哪些措施来实现目标，同时也可以是回顾性的，告诉公众央行过去的表现如何。这样，通过与公众的沟通，一方面有利于增强公众对货币政策的信心，另一方面也有利于公众评估中央银行货币政策的实际效果。新西兰央行就是实施通胀目标制的先驱——早在1990年就开始实施了。加拿大央行在1991年开始实施。之后，英国、瑞典、澳大利亚、智利、以色列等国家的央行纷纷开始效仿。最终，几十个国家，包括发达国家和新兴市场经济体，都采用了这种方法。

后来，在1997年完成的一篇论文中，我和米什金回顾了较早采取通胀目标制的国家的经济发展状况，并且提出了一个问题：美国是否也能够通过这种方法受益呢？这个问题是有争议的，因为美联储一直非常珍

视其灵活应对经济发展问题的“自由裁量权”，不愿受制于一个事先宣布的目标。正如这种方法的批评者指出的那样，在艾伦·格林斯潘和保罗·沃尔克这两位主席的任期内，美联储充分发挥了自由裁量权，取得了良好的效果，将通胀率从1980年13.5%的峰值降低到了20世纪90年代晚期的2%。

然而，我与米什金仍然认为通胀目标制将能够改善美国的货币政策。首先，设定一个永久的通胀目标有利于从制度上确保美联储继续沿用沃尔克和格林斯潘在20世纪80—90年代降低和稳定通胀率，并催生经济扩张的政策。从我们的角度来看，同样重要的一个方面是，伴随着通胀目标制，政策透明度将有所提高，塑造市场对于利率的预期，帮助美联储更好地实现既定目标。相比之下，不透明的政策将促使市场不停地做出不必要的猜测。

在其他论文中，我指出，通胀目标制既可以帮助那些通胀率居高不下的国家，也可以帮助那些存在相反情形的国家，即那些存在通缩问题的国家，比如日本。日本在20世纪90年代经历了一个“失去的10年”，最终，事实表明日本其实经历了两个“失去的10年”，经济增速长期低位徘徊，经济全面衰退。[\[8\]](#)这个国家面临着很多问题，包括劳动力老龄化、低生育率、限制移民、农业和服务业低效、银行深陷困境而难以自拔。日本曾经是世界最具活力的经济体之一，现在却变成了世界上最低迷的发达经济体之一。在我看来，一个主要原因肯定是20世纪90年代初股市与房地产市场的崩溃以及接踵而至的通缩。

在1999年的一篇论文中，我就提出通胀目标制有助于促使日本银行（即日本的中央银行）更加迅速地对持续下降的通胀率做出反应，从而防止日本陷入通缩的泥潭，即便日本已经陷入了通缩的泥潭，通胀目标制也是它走出这个泥潭的一剂良方。当时，日本央行已经将短期利率降到了零，并承诺在“通货紧缩的忧虑消退”之前，将一直保持零利率的政策。

然而，由于当时日本的物价水平在不停地下跌，日本迫切需要采取更加宽松的货币政策，而其决策者却一再宣称，因为利率不能低于零，他们已经无能为力了。我不同意这种观点。首先，我建议日本央行不要继续含糊不清地承诺消除人们对通缩的忧虑，而是应该设定明确的通胀目标，从而扭转公众的通胀预期。^[9]其次，我注意到，即使在短期利率接近于零的情况下，日本也可以运用其他工具来刺激经济，比如购买大量的金融资产，这也是米尔顿·弗里德曼提出的建议。

我想我对日本经济形势的“诊断”是正确的。日本经济的发展态势果真与我之前设想的情形是一致的。事实上，大概14年后，日本银行采纳了我的建议。然而，我讲话的语气有时比较严厉。2000年1月，在波士顿的一次会议上，我质问日本官员们是否罹患了“自我瘫痪”，指责他们为了逃避采取行动而把微小的制度障碍和技术障碍作为自己的挡箭牌，批评他们以“困惑的或缺乏一致性的”态度对待像我这样的学者提出的有用建议，最后指责他们不愿意大胆尝试。我有些武断地高声说道：“或许日本是时候拿出一些罗斯福式的决心了。”之后几年里，我自己也经历了政客、社论，甚至经济学界同行提出的猛烈批评，之后我发现，如果时光能够倒流，我希望能够收回当时对日本官员发表的那些尖刻言论。2011年，在回答一家日本报纸的记者提出的问题时，我坦白地说道：“我现在比10年前更加同情日本央行官员。”

1996年，我受邀出任普林斯顿大学经济系主任。当时，麻省理工学院和哈佛大学被普遍认为拥有全美最好的经济学系，芝加哥大学、斯坦福大学和普林斯顿则紧随其后。我想让普林斯顿大学更上一层楼。雇用最优秀教员的竞争是非常激烈的，但我们成功地从其他学校挖到了两个未来的诺贝尔奖得主，一个是当时在麻省理工学院工作的保罗·克鲁格曼，另一个是当时在耶鲁大学工作的克里斯托弗·西姆斯。

我担任经济系主任后不久负责的一个项目是为建设普林斯顿大学本德海姆金融研究中心（Bendheim Center for Finance）筹措资金。这是一

个跨学科研究中心，是普林斯顿大学的经济系与专注于统计数据和金融数学的工程学院联合举办的一个项目，以使用量化和数学方式开展金融领域的跨学科研究。在20世纪90年代末，常春藤盟校的学生都渴望到华尔街工作。但是，与其他许多存在竞争关系的大学或科研机构不同的是，普林斯顿大学没有自己的商学院。我们只是通过本德海姆金融研究中心提供金融方面的本科毕业证书，以及人数较少但技术含量较高的金融学硕士学位。事实证明，我们提供的证书是非常受欢迎的。我们还逐步加强了金融相关领域内的教师实力。

在普林斯顿大学担任系主任，虽然会带来一些名誉，也能主导本系工作日程的设置，但事实上并没有多少实权。重要的事情都是取决于全系教师的共识，学校领导也会产生相当大的影响力。我后来开玩笑说，我负责的重大抉择就是在咖啡时间提供甜甜圈还是百吉饼。教师招聘和任期是争议最激烈的领域。教授们总是倾向于推荐与自己具有类似观点的同事或者能够帮助自己加强学科建设的同事。我很快发现，对于一群主见非常强、自我意识非常高的大学教师而言，通过行政指令化解争端很难奏效。我不得不跟他们一遍遍地商量，一遍遍地倾听和再倾听，通常，如果人们有机会表达自己内心的忧虑，即便最终结果对他们不利，他们依然会产生满足感。

当普林斯顿大学经济系主任的任期将要结束之际，我期待着摆脱纷繁复杂的行政事务，花更多的时间去追求自己的专业兴趣，并写点东西。当时，我刚刚获得了两个新的职位，这两个职位使我能够对货币经济学领域的研究方向施加更大的影响力。2000年，我被任命为国家经济研究局货币经济学项目主任（一个非营利组织，总部位于马萨诸塞州坎布里奇镇）。一年后，我被《美国经济评论》聘为主编。我已经开始写一本关于大萧条的书，我希望它能吸引广大读者。我当时已经写了120页，暂定的标题是“时代的错觉：政客和中央银行家如何制造了大萧条”。

2002年初的一天，我经济系办公室外面的电话响了起来。来电者是曾经担任哥伦比亚大学教授的格伦·哈伯德，他当时正担任小布什总统经济顾问委员会主席。一位行政助理问我：“您能接一下电话吗？”

[1] 哈佛大学会为入学新生制作一本包含照片的“脸书”，正是这一传统的“脸书”，让30年后的哈佛大学学生马克·扎克伯格从中获得了灵感，创办了同名的社交网站。

[2] 在哈佛大学，Ec 10是全校的公共基础课和经济类专业的必修课，每学期选修的人数往往超过500人，是最火爆的课程之一。为此，学生每十余人分为一个小组，由一名“组长”负责辅导和组织讨论。“组长”就是学校配备的大量助教，通常由修过此课的高年级本科生、研究生或青年教师担任。——译者注

[3] 在哈佛大学，大部分学生在第一学年的春季学期选择主修，但也可以在第二学年结束前选定主修。——译者注

[4] “软学科”（soft subject）是相对于“硬学科”（hard subject）而言的。所谓“软学科”属于兴趣及技能导向的学科，比如摄影类、媒体类、美术类、音乐类等学科，而所谓“硬学科”属于理论性较强、需要付出更多努力的学科，比如化学类、经济类、工程类等学科。——译者注

[5] 资本存量是指企业现存的全部资本资源，是已投入企业的各类资本的总和。——译者注

[6] 弹球游戏是一种用弹锤把弹子沿槽击至斜板顶部然后任其下滚落入各种规定部分而得分的游戏。——译者注

[7] 这是“债务-通货紧缩”理论的体现。1933年，欧文·费雪首次提出该理论，认为债务负担的加重会加剧经济衰退。

[8] “失去的20年”的时间框架大致为房地产泡沫破灭的1990—2010年。在此期间，日本银行体系遭到打击，经济长期处于徘徊甚至衰退状态；日元对美元大幅升值，导致日本出口减少，而内需市场迟迟难以提升。——译者注

[9] 在我的论文中，我建议日本暂时设定3%~4%的高通胀目标。我之所以建议日本制定这个相对较高的通胀率，是因为当时持续多年的通货紧缩已经导致物价水平远远低于较长期贷款者的预期，这就意味着他们的债务负担将超出他们的预期。在一定时间范围内，就物价层面而言，高于正常水平的通胀率会抵消长期通货紧缩的影响。然而，在我的论点中，关键的元素不是具体地将通胀目标设定为哪个数值，而是公开对外宣布一个特定的目标。

第三章

美联储主席

格伦问了一个简单的问题：你是否有兴趣到华盛顿与总统谈论一下为美联储服务的事情？

这个问题完全超乎我的预料。在之前很多年间，我一直在研究货币政策和美联储，但主要是从外部开展研究。坦率地说，我从来没有想过会加入这个机构，并为政策决定做出贡献。

我认真考虑了格伦的邀请，并和安娜讨论了一番。对我们两人而言，这都是一个重大的抉择。对我而言，从专业角度来讲，如果去美联储，就意味着未来几年内我将远离研究和教学部门，而且可能意味着我要辞去一年前才开始担任的《美国经济评论》主编一职。去华盛顿也需要家庭做出牺牲。如果让安娜、阿莉莎和我一起搬到华盛顿，恐怕不太公平，阿莉莎当时还在读高中。这样一来，我就不得不在华盛顿工作，周末再回新泽西了。乔尔当时19岁，正就读于马萨诸塞州的西蒙洛克学院。

然而，美联储是美国最有权力的机构之一，在那里任职的话，我就能从内部去研究它的决策过程了。我对美联储理事会的所有工作都很感兴趣，包括对银行的监督和管理，不过，最有吸引力的一点就是有机会参与美国货币政策的制定过程。研究货币经济学和货币史贯穿了我整个职业生涯。我问自己，如果经济学这一学科不被用于改善决策过程，不被用于改善人们的生活，那又有什么用呢？美国还在从“9·11”恐怖袭击事件中缓慢恢复，我们一位邻居，也是我们的好朋友，就在世贸中心遇袭后失去了生命。我知道很多人会收到为国家服务的召唤。美联储系统

提供的公共服务虽然无法与战士们和一线应急人员的公共服务相提并论，但我希望自己能够贡献自己的力量。经安娜同意后，我给格伦回了个电话，告诉他我会去华盛顿参加“面试”。

我在研究过程中读过大量关于美联储历史与职能的资料。它代表着美国为了创建中央银行而采取的第四次努力（是不是“第四次”取决于你怎么看）。在《宪法》得到批准之前，1782年成立的北美银行就是美国最早的、事实上的中央银行。这家银行是国会特许经营的，但属于私营性质，营运到1791年。之后是财政部部长亚历山大·汉密尔顿力排众议创立的“美国第一银行”（1791—1811）。当时，时任国务卿托马斯·杰斐逊和时任众议员詹姆斯·麦迪逊强烈反对建立这家银行。美国第一银行的经营期限为20年，到期后，由于民众普遍不信任金融家和大银行，便没有从国会获得延长经营期限的许可。之后是美国第二银行（1816—1836）。国会投票通过了延长美国第二银行营业期限的议案，但1832年，遭到了安德鲁·杰克逊总统的否决，因为他是反对银行的典型人物，之后，国会没有再次试图延长美国第二银行的经营期限，以至于美国在1836年开始陷入了没有中央银行的状态。

虽然没有中央银行，美国政府却在1862年发行了一种全国性的货币，即“绿钞”，最终取代了由国家批准的私营银行发行货币的体系。1873年，美国又恢复了金本位，在之前的内战期间，金本位被暂停过一段时间。1836年之后缺乏一个央行的局面造成了许多严重的问题，其中最明显的一个就是，美国没有任何一个公共机构去及时地应对反复出现的、对经济造成沉重打击的银行挤兑和金融恐慌，其中就包括1837年、1857年、1873年、1893年和1907年的大恐慌，此外，还有较小一些的恐慌。

事实上，正是1907年的恐慌促使伍德罗·威尔逊总统于1913年尝试着建立一个央行。这次努力是最后一次，也是成功的一次。1907年10月，纽约第三大信托投资公司可尼克波克信托公司（Knickerbocker

Trust Company)被迫宣布破产，引发了一场席卷美国的金融海啸。存款者人人自危，纷纷从银行等金融机构提款以避免损失。由于金融恐慌，银行间也失去信任，相互间的借贷完全冻结，并发生挤兑。这种银行挤兑很快从纽约蔓延到全美各地，股市暴跌，经济陷入严重衰退。当时，美国著名金融公司J·P·摩根的创始人、具有传奇色彩的金融家摩根意识到了问题的严重性，并立刻召集最重要的几家金融公司的总裁开会，要求大家一起拿出资金帮助面临挤兑的银行，希望能终结这场恐慌。而摩根自己也身先士卒，拿出资金帮助金融市场度过危机。他们评估银行的账目情况，为银行提供贷款，安抚公众。从一定程度上讲，摩根当时在救助金融市场过程中扮演的角色正类似于央行的角色，这对政府而言的确是一件令人尴尬的事情。作为回应，国会于1908年组建了“国家货币委员会”，专门负责调查金融危机的成因以及教训，研究美国是否要建立一个央行以及如何建立。在威尔逊就职之前，该委员会就提出了自己的建议。

当时的金融专家非常明白，中央银行可以为那些受到储户挤兑的银行提供现金，这有助于结束金融恐慌。1873年，英国记者、经济学家和《经济学人》总编白芝浩在名著《伦巴第街》(*Lombard Street*)中提出了一个经典处方，即在金融危机时，银行应当慷慨放贷，但只放给经营稳健、拥有优质抵押品的公司，而且要以足够高的、能吓走非急用钱者的利率来放贷。这就是所谓的白芝浩原则(Bagehot's Dictum)。

在恐慌中，储户和其他短期融资的提供者们就担心金融机构会倒闭，自己的钱拿不回来，从而引起挤兑风潮。即便在正常情况下具有偿付能力的银行也很少能够在持续不断的挤兑中幸存下来。它的现金储备很快就会耗尽，其余资产，包括其贷款，只有以非常低的价格才有可能迅速出售。因此，之所以会爆发挤兑风潮，是因为储户和其他资金提供者们担心银行会倒闭。挤兑就像一个“自我实现的预言”一样，真有可能把一个偿付能力良好的银行拖垮。因此，此时此刻，央行就有必要扮演“最后贷款人”的角色，只要一家银行拥有优质的抵押品，央行就可以

慷慨地为它提供贷款，及时补充客户提取的资金，避免银行被迫以跳楼价出售资产的情况，避免具有偿付能力的银行走向崩溃。一旦储户和其他短期债权人相信他们的钱是安全的，恐慌就结束了，从央行借款的银行之后连本带息地把贷款偿还给中央银行。白芝浩撰写《伦巴第街》这本书的时候，英国央行是世界最杰出的央行。它曾在19世纪的大部分时间里多次成功地充当最后贷款人，避免了经常困扰美国的金融恐慌。

美国需要有一个中央银行来帮助它发挥全部潜力，成为一个全球性的经济和金融强国，但寻求政治支持仍然是一件具有挑战性的工作。在美国中西部的农业州，从事传统农业的人一方面担心银行业过于强大后会绑架整个经济，另一方面这些州的低收入者认为该法案主要服务于东部商业发达地区的富人，而不是美国大众。因此，他们强烈反对建立央行。威尔逊总统和弗吉尼亚州参议员卡特·格拉斯等人一起提议建立一个真正全国性的中央银行，能够及时地维护整个国家的利益，而不仅仅维护金融家们的利益。为了实现这一目标，威尔逊和格拉斯支持建立一个不同寻常的央行，而不是一个单独设在华盛顿或纽约的央行。新的央行将会是一个联邦系统，因此，他们提议的名字是“美国联邦储备理事会”。他们提议美联储系统下面设置8到12个半自治性质的地区储备银行，分布在全国不同的城市，每个储备银行都负责一个区。最终，国会批准设立了12个地区储备银行。^[1]

虽然位于华盛顿的美联储理事会是美国联邦政府的一部分，但12家联邦储备银行不属于联邦政府机构，而是非营利性私营组织。但需要强调，联邦储备银行不同于一般的私营组织，并不以营利为目的，而与美联储理事会一起承担美国中央银行的公共职能。这种私营组织的性质与美国早期的央行以及其他许多国家的央行是一样的。每一家联邦储备银行都有自己的行长和董事会，董事会成员既包括职业银行家，也包括来自工业、劳工界、农业或消费部门的知名人士。每个联邦储备银行都享有一定的独立性，可以根据本地区的情况自主设定本地区的利率以及再贴现利率^[2]等。威尔逊总统曾经谈到为什么给予每个联邦储备银行这么

大的自由空间，他说：“我们故意将地区储备银行分散开来，如果它们不享有很程度的独立性，那么我们应该会非常失望。”美联储理事会负责监管联邦储备银行以及整个美联储系统。从职权来看，最初的理事会还包含两个经政治任命产生的政府官员，一个是财政部部长，另一个是货币监理署署长。他们由总统提名，并经国会同意方可上任。国会接受了建立央行的计划，并于1913年批准通过了《联邦储备法》，美国联邦储备系统次年开始运行，但没有及时地预防1914年的那场大恐慌。

美联储在组织架构上的创新设计确保了它能够真正代表全体美国人的利益，在政治上也更加具有可持续性，但美联储系统十分庞大和复杂，联邦政府无法将自己的权威施加给它，无法对其实行有效的监督，最终造成了一些不容忽视的后果。美联储成立后的很长一段时期内，纽约联邦储备银行的行长本杰明·斯特朗成为整个美联储系统的实际领导人。（作为一颗在金融界冉冉升起的新星，本杰明·斯特朗是摩根的得意门生，他曾经协助摩根结束了1907年的金融恐慌。）但1928年斯特朗去世后，没有一个能够与其相匹敌的人出面承担他的角色，以至于到了大萧条爆发之际，美联储的表现一直很被动，没有有效地扮演“最后贷款人”的角色，未能及时制止金融恐慌和挤兑风潮，导致成千上万的小银行倒闭，而且它对货币供应崩溃的局面视而不见，弗里德曼和施瓦茨也着重强调过美联储的这个错误。后来，罗斯福总统进行了改革，相对加强了美联储理事会的权力，削弱了联邦储备银行的权力。罗斯福总统的改革还将财政部部长和货币监理署署长移出了美联储理事会，从而削弱了行政部门对美联储的干预，强化了美联储的独立性。

今天，美联储理事会由7名执行理事组成，其中包括一名主席、一名副主席和其他五名执行理事，他们必须全部由总统提名，经过国会确认后才能上任，每个执行理事的任期长达14年。^[3]这7名执行理事的任期需要间隔两年，如果有理事辞职，那么总统就可以及时地任命一名新理事，因此，在美国总统4年的任期内最多只有两个执行理事的任期结束，需要由总统决定新人选是谁。我进入美联储之前，就有一位理事在

任期还有两年的时间辞职了，总统考虑任命我为新理事。美联储这种任期安排很大程度上限制了总统对理事会的控制能力，但事实上，很多理事任期未满就辞职了，因此，限制总统干预美联储的初衷大打折扣。我接到格伦电话的时候，美联储主席是格林斯潘，他从1987年就开始担任这一职务了。

为了改善货币政策的效果，罗斯福总统在改革过程中还设立了一个新机构——联邦公开市场委员会（FOMC）。联邦公开市场委员会将监督美联储买入和卖出政府债券。这是美联储确定短期利率和货币供应量的主要工具。自那时以来，联邦公开市场委员会会议的参与者就达到了19个人，其中包括美联储理事会的7名成员和12个联邦储备银行的行长。美联储理事会的主席，按照传统来看，同时也是联邦公开市场委员会的主席。尽管联邦公开市场委员会的会议有19名决策者参与，但只有12人有投票权，这12个人包括美联储理事会的7个执行理事和纽约联邦储备银行行长，其他4个有投票权的名额每年在另外11个联邦储备银行行长中轮换。这种错综复杂的安排一方面是为了确保政府任命的美联储理事会成员们拥有较大的决定权，另一方面也是为了确保各储备区任命的联邦储备银行行长们在货币政策制定过程中享有一定的发言权。

1977年，《联邦储备系统改革法》为美联储货币政策设定了明确的目标。它指示美联储努力实现“充分就业”和“物价稳定”，这两个目标构成了美联储的“双重使命”。^[4]这两大目标的实现情况是衡量美联储政策是否得当的标准。将未经选举的美联储技术官员置于“民主问责制”的框架之下，同时也构成了美联储享有独立性的底线，它必须遵循法律设定的货币政策目标，而不能自主决定货币政策目标。但是，联邦公开市场委员会可以在国会监督的框架之内决定采用哪些具体举措以最好地实现货币政策目标。1977年那部法律为国会提供的一个监督工具，就是要求美联储理事会主席必须每半年到国会做证一次，阐述其过去落实货币政策目标的情况以及对未来经济发展规划的设想。1978年的《汉弗莱-霍金斯法案》（Humphrey-Hawkins Act）进一步扩大了这种监督权，要求

美联储主席每年都必须分别到参议院和众议院做证两次（通常是2月和7月），汇报一下经济状况以及联邦公开市场委员会为了实现双重使命而做出的努力。《汉弗莱-霍金斯法案》是以两位主要推动者的名字命名的，他们分别是明尼苏达州参议员休伯特·汉弗莱和加州众议员奥古斯塔斯·霍金斯。自那之后，这些听证会就被称作“汉弗莱-霍金斯听证会”。

除了制定和执行货币政策之外，美联储还负责监管部分金融系统，包括监管银行。它这一职能与其他几个联邦政府机构存在重叠，这些机构包括货币监理署和美国联邦存款保险公司（FDIC），各州也有一些类似的监管机构，但掌握美联储监管大权的是位于华盛顿的美联储理事会，而不是联邦公开市场委员会和12个联邦储备银行。美联储理事会有权制定一些具体的执行举措，落实国会通过的法律。联邦储备银行将负责落实华盛顿制定的政策，监督各自储备区内的银行。

虽然负责货币政策与金融监管的部门都是明确的，但整个美联储的治理体系仍然非常复杂。联邦储备银行的董事会中仍然有私营部门的成员，他们可以就银行运营问题为行长提供咨询意见，并告诉总统他们对经济形势的看法，但他们在银行业监管方面起不到什么重要作用。这些联邦储备银行的董事会成员有助于遴选一个合格的行长，像这种从私营部门中遴选履行政府职责的官员的情况是非常罕见的。虽然华盛顿的美联储理事会对美联储系统具有监管权，但它一般都会批准各地区储备银行董事会报上来的行长人选，并且批准各储备银行的预算方案。

我与小布什总统见面的时间定在了午餐后。我不想冒迟到的风险，因此，前一天晚上就坐上了火车。根据白宫方面的指示，我比约定的时间提前30分钟来到白宫的一个侧门。显然，政府并不希望记者发现我。在约定的时间，我来到了椭圆形办公室，感觉有点不知所措。我从未在白宫和总统见过面。

总统诚恳地欢迎我的到来，他跟我说他听到了我的一些好消息。他

认真地问了几个问题，这些问题显然是由他的经济顾问准备的。我记得他问我如果通胀率升高，我将如何应对，我给出了自己的解释。学术上的事情聊完之后，总统自己放松了下来，问了问我自己的情况，包括我的背景和家人。最后，他问我是否有从政的经验。

我说：“噢，总统先生，我只是在新泽西州蒙哥马利镇教育委员会服务过两个任期，那些经历在这个办公室里就不值一提了。”

他爆发出一阵爽朗的笑声，说道：“就算在这间办公室里，也值得好好提提啊。服务于教育委员会往往都是吃力不讨好的，但你的服务非常重要。”跟总统的交流结束后，我又见了其他人，包括总统的朋友、顾问克莱·约翰逊以及白宫办公室副主任乔希·博尔滕。几天后，我从格伦那里听说总统对我的表现感到满意，并打算等必要的初步程序走完之后就提名我。如果得到提名，我就同意接受。

事实证明，初步程序并不简单。背景调查持续了几个月，似乎有无穷无尽的文书工作，记录了我住过哪里、和谁交往过、在哪里工作过、到哪里旅行过以及大学毕业后的个人财务管理情况。白宫人事部门的工作人员面试过我一次，联邦调查局的工作人员面试过我两次。联邦调查局的人想知道我是否曾经阴谋颠覆美国政府。难道有人回答过“是”吗？

初步审查完成之后，白宫方面于2002年5月8日公开宣布了小布什总统将提名我，之后，程序就转到了参议院银行、住房和城市事务委员会。该委员会有权审查美联储理事的提名人选。在参议院的“确认听证会”还没有确定下来具体日期时，美联储的工作人员为了让我做好充分准备，给我送来了厚厚的一摞资料。这些资料详细记录了美联储的职责和在各种问题上的立场，我花了好几个小时认真研读它们。美联储的工作人员告诉我，不要在公开场合就政策问题发表评论，也不要对媒体讲话。我的提名是没有异议的，美联储的人帮我做这些准备工作，也是为了让顺利获得参议院的批准。最后，在2002年7月30日，我来到了参议院出席听证会。那次听证会的持续时间还不到一个小时，我就获得了

那个委员会的批准。第二天，也就是7月31日，我又获得了整个参议院的批准，而且是全票通过，没有异议。一切结束后，一个致力于倡导参议院加快确认过程的团体给我送来了一件T恤衫，上面印着一行字：“我从总统提名人选确认过程中幸存了下来。”（I survive the presidential appointee confirmation process.）事实上，我的确认过程一直是相当顺利的。

当时和我一起获得参议院确认的还有唐纳德·科恩，也获得了美联储理事会的理事职位。他是美联储系统的一位“老兵”，为人随和，考虑问题非常周全，从不自高自大。他在密歇根大学拿到了博士学位。1970年，他加入了堪萨斯城联邦储备银行，开始了他在美联储系统的职业生涯。5年后，他来到了华盛顿，加入了美联储理事会。多年来，科恩凭借自己的努力，一步步往上升，逐渐成为美联储理事会货币事务部门的主管（这个职位就是为他而设的）和格林斯潘最重要的战略顾问。科恩和他的妻子吉尔都爱好健身运动。吉尔非常热衷于划船，科恩喜欢徒步旅行和骑自行车旅行。一些记者揣测说科恩将会充当格林斯潘的代理人，会在通胀目标制等问题上与我发生冲突（因为格林斯潘对通胀目标制持怀疑态度），但事实上，我和科恩在工作中密切配合，我非常相信他的判断力。^[5]

2002年8月5日，我和科恩宣誓就职，仪式的主持人是格林斯潘主席。格林斯潘用抛硬币的方式决定我和科恩的宣誓顺序，结果我赢了，就先宣誓。虽然科恩已经在美联储系统工作了30多年，而我之前并没有在这个系统工作过，但在之后的官方场合，我的排名总是在他前面。随着我和科恩的到来，美联储理事会的7个席位终于凑齐了人数。

我的任命得到参议院确认之后，开始逐渐认识了理事会其他几位成员。当时的美联储副主席是罗杰·弗格森，是比尔·克林顿总统提名的，是第三位效力于美联储理事会的非洲裔美国人。他成长于华盛顿一个工人阶层社区。他安静沉稳，虚怀若谷，没有架子，爱搞怪，有幽默感。

他在哈佛大学拿到了经济学本科和博士学位以及法律博士学位。他在纽约一家名为戴维斯·波尔克的律师事务所工作期间遇到了他的妻子安妮特·纳萨雷特。他的妻子后来成为美国证券交易委员会的一名委员。

美联储副主席的工作职责包括很大一部分行政事务，比如协助主席监督各地区的联邦储备银行。弗格森在这方面做得很好。他还是一个慈祥的前辈，定期问问我是否有什么需要帮助的，以确保我能够很好地适应新生活。弗格森的职业生涯中，一个关键的时刻就是2011年9月11日。当飞机撞向世贸中心和五角大楼时，他是唯一一位身在华盛顿的美联储理事会理事。在他的指示下，美联储发表一份声明，确认美联储正在“正常运转”，如果有需要，随时愿意充当“最后贷款人”。他和一组员工在美联储理事会会议室附近的一个房间里设立了电话银行，不知疲倦地维持金融系统中关键环节的运转。弗格森通过他办公室的窗户就能看到冒烟的五角大楼。理事会的快速反应，保障了资金支付与证券转让的顺利进行，从而最大限度地减少了美国经济体受到的冲击。这个故事可能很少有人知道，但它在金融体系的运作过程中扮演着至关重要的作用。

另外两位理事——苏珊·比斯和马克·奥尔森——在加入美联储之前都是银行家。他们二人与我一样，都是小布什总统任命的。1972年，苏珊从美国西北大学获得了经济学博士学位。在加入美联储之前，她曾经在第一田纳西银行担任负责风险管理事务的执行副总裁。除了供职于这家区域性的银行之外，她的职业履历非常丰富，包括曾经在明尼苏达州的一家小银行担任首席执行官，曾经在国会服务过一段时间，还曾经做过安永会计师事务所的合伙人。1986年，43岁的她当选了美国银行家协会主席。苏珊以她那热情、外向的方式欢迎我的到来，而马克则表现出了他那具有明尼苏达州特色的低调风格。

理事会成员爱德华·格拉姆利克身形瘦削，白发苍苍，曾经是密歇根大学的经济学教授，担任过该校杰拉德·福特公共政策学院的院长。

他让我产生了一种轻松自在的感觉。1965年到1970年，他曾经以经济研究师的身份加入美联储，成为美联储的一员，后来1986年到1987年，他曾经担任过国会预算办公室的代理主任。1997年，克林顿总统任命他为美联储理事会的理事。作为一位经济学家，他的学术研究内容主要集中在宏观经济问题上。在美联储期间，他处理的任务有很多种，包括兼任美国航空运输稳定委员会的主席。美国国会在“9·11”恐怖袭击事件后成立了这个贷款担保委员会，以帮助国内航空公司免遭破产厄运。他还带领美联储从事社区发展和消费者保护事业。

我和科恩接受过众人的欢迎之后，在美联储理事会总部的埃克尔斯大楼中庭内又宣誓了一次。这座大楼的命名是为了纪念1934—1948年担任美联储主席的马里纳·埃克尔斯。从法律上来讲，这第二次宣誓是多余的，但对于我们的亲人和美联储工作人员而言，却是一个非常好的活动。安娜、乔尔、阿莉莎以及我的父母都参加了。看到我那在小镇当药剂师的父亲紧蹙眉头地同大名鼎鼎的格林斯潘认真交谈，我觉得很有趣。

在大多数国家，中央银行的领导者都被称作“央行行长”，但在承担中央银行职能的美联储，领导者却被称为“主席”，美联储理事会的成员被称为“理事”。（在罗斯福时代的改革之后，美联储的正式名称是“联邦储备系统理事会”。）所以，我现在可以自称为“伯南克理事”。曾经有一次，一家航空公司售票柜台的职员问我是哪个州的州长。[\[6\]](#)

一切仪式和手续完成之后，我很快习惯了一个长途通勤者的工作和生活。我在华盛顿乔治敦附近租了一个只有一间卧室的公寓。大部分周末，我都会开着我那辆1998款的金属蓝的克莱斯勒铂锐敞篷车返回普林斯顿附近的家，单程就有186英里。经过与格林斯潘主席和美联储理事会伦理道德督察员卡里·威廉斯进行了简短的讨论之后，至少暂时还保留着《美国经济评论》编委会成员的名号（无报酬）。

在工作日，我参加美联储理事会的内部会议和信息发布会，会见来访者，并且去各地出差，包括拜访各地区的联邦储备银行。我第一次出差是和苏珊·比斯一起去布朗斯维尔、得克萨斯以及达拉斯的联邦储备银行检查那里的社区发展情况。然而，我却远远没有那种非常劳累的感觉。我和罗杰·弗格森聊天时，他曾经为我解释道，新任的理事们在经过一段时间的工作之后才能找到工作的切入点，确定哪些问题对自己最重要，从而找到自己合适的位置。

为了找到工作的切入点，我不得不面对理事会的委员会体系。理事会除了货币政策以外的大部分工作都是由专门委员会负责的，这些专门委员会往往都是由两三个理事组成，他们调查之后，向理事会提出建议。在任务分配方面，资历是一个不容忽视的重要因素，一般是由美联储副主席与主席协商决定。我对从事银行监督工作越来越感兴趣，但负责这一事务的委员会的领导者是弗格森，苏珊和马克这两个银行家是其中的两名成员，已经无法再增加人数了。我本来也可以主动申请从事更多的行政工作，但我之前已经在普林斯顿大学经济系主任的岗位上做过类似的工作了，我想更多地参与政策制定的过程。最后，我加入的委员会是支付、清算与结算委员会（该委员会的工作有利于保障金融体系的正常运转）以及消费者与社区事务委员会（该委员会的工作有利于保护消费者权益和促进社区发展）。第二个委员会的领导者是爱德华·格拉姆利克，一个成员是苏珊。我还承担了一些行政事务，比如负责经济研究事务的监督。这对我来说自然是非常适合的。在这个岗位上，我推动美联储创办了一本新期刊——《国际中央银行期刊》（*International Journal of Central Banking*）。这本期刊致力于发表世界各地与政策相关的研究成果。

但我来到华盛顿的目的是参与货币政策制定过程。事实上，我知道格林斯潘主席对于利率政策的方向具有主导性的影响力。弗格森曾经称他为美联储中“800磅的大猩猩”^[7]。在我看来，格林斯潘发挥这么大影响力也不是不合理，毕竟，我加入美联储的时候，他已经在美联储主席

的位子上坐了15年之久，他做出的决策已经为他赢得了“大师”^[8]的称号。我想，我最多只是在开会期间对汇率产生微弱的影响。其实，我对单个的决定并不是很感兴趣，相反，我更加感兴趣的是美联储赖以做出决策的整体理论框架。在我看来，这个大框架似乎落后于时代了。

传统上，中央银行制定货币政策的过程一直笼罩着一层神秘的面纱。一位名叫威廉·格雷德的记者在1989年写的一本书的书名就反映了这一点。那本书名为《殿堂藏秘：美联储如何经营美国》（*Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*）。相似地，在20世纪20年代、30年代和40年代初担任英格兰银行行长的蒙太古·诺曼曾将“绝不解释、绝不辩护”作为中央银行的行事法则。很多人都提出了各种各样的说法，赞成央行在货币政策制定过程中保持神秘感，但我认为央行之所以这样做，与热狗厂家拒不让人参观工厂的原因是如出一辙的，因为一旦没有了神秘感，公众就知道了“产品”的生产过程，这个产品的吸引力就会受到削弱。

保持决策过程的神秘感是一件利弊兼有的事情。一方面，它有利于让中央银行家们显得无所不知，有利于提高短期政策的灵活性；另一方面，它会让公众感到困惑，让市场手忙脚乱，为阴谋论铺就了温床。在当今这个公共部门和私营部门日益注重透明度和问责制的世界上，我觉得美联储政策制定过程中的神秘色彩已经过时了。我还相信，神秘色彩降低了货币政策的有效性。我和米什金曾经在关于通胀目标制的论文中指出，如果央行能够同公众和市场进行清楚的沟通，那么货币政策就能够产生更好的效果。

2002年8月13日，也就是宣誓就职一周多之后，我第一次参加了联邦公开市场委员会的会议。（联邦公开市场委员会每年都要在华盛顿特区召开至少8次例行会议。）在那次会议召开之前的那个周末，我仔细研读了美联储的同事们为我准备的大量背景材料。其中有一个材料是“绿皮书”。之所以被称为绿皮书，是因为它的封面用的是绿色的硬

纸。绿皮书里面包含了与国内经济和国际经济相关的数据和分析，还有美联储的经济预测。绿皮书回顾了金融市场的发展过程，比较了替代性货币政策可能产生的影响。那些材料中还有员工备忘录和其他文件。美联储做出的预测与私营部门的预测一样，既是科学，也堪称艺术。他们利用了在过去多年来建立的一系列预测模型。但美联储的经济学家们在预测中增加了大量的专业判断，这些专业判断在标准的预测数据中是很难捕捉到的，比如，他们考虑的因素包括恶劣天气、政府税收和支出政策的潜在变化以及地缘政治的发展。中央银行和私营部门预测的准确性一直得到广泛的研究，结果并不怎么理想。不幸的是，一两个季度之后的经济运行轨迹非常难以预测。也就是说，谨慎的预测对于连贯的货币决策至关重要，就像商业规划和战争策略在各自的领域内的重要性一样。

格林斯潘的经济预测能力是非常著名的。他在加入政府部门之前，曾经创办和经营过一家公司，即“陶森-格林斯潘经济顾问公司”（Townsend-Greenspan & Co., Inc.）。他不太注重在计算机模拟的基础上进行预测，而是采取一种非常有特色的、自下而上的预测方式。他会定期思考数以百计的“小”信息，然后再总结出“大”趋势，换句话讲，他注重先看树木，而非森林。在我的思维中，我倾向于首先着眼于经济发展指标的整体状况，也就是先看森林，而非树木。但我知道格林斯潘的预测方法有时候的确会产生一些有趣的见解，而标准的预测可能无法取得这些见解。

那次会议召开的当天早上，与会者在马丁大楼的顶层一起吃了早餐。这座大楼建于20世纪70年代，其名字是为了纪念从1951年到1970年担任美联储主席的威廉·麦克切斯尼·马丁，坐落在建于大萧条时期的埃克尔斯大楼后面。我在早餐时间见到了各地区的联邦储备银行的行长，并与他们进行了简短交谈。我在还是一名学者时就知道他们中间的一些人的情况。联邦公开市场委员会的成员都显得十分和蔼可亲，几乎没有根据政策主张形成小团体的倾向。因此，整个餐厅看起来完全不像高中

校园里那些自助餐厅。[\[9\]](#)同一个桌子上吃饭的，既有更加担心通胀的鹰派，也有更加担心就业与经济增长的鸽派。[\[10\]](#)

在会议开始前的10或15分钟左右，与会者开始慢慢地走向埃克尔斯大楼的会议室，在会议桌周围找到自己预先分配的座位坐下。会议桌是用红木和黑色花岗石做成的。会议室长56英尺，天花板很高，看起来很优雅，窗户十分敞亮，面朝宪法大道。一个墙壁上悬挂着一幅巨大的美国地图，上面显示着12个联邦储备银行各自负责的储备区。

除了政策制定者之外，与会者还包括美联储几个下属部门的负责人以及一些职员。部门负责人也有发言权。纽约联邦储备银行的公开市场交易部门的领导者负责管理美联储在公开市场上购买和销售证券的事务，并与市场参与者保持频繁的联系。在会议伊始，他一般会先总结一下关键的金融事态。当我加入美联储的时候，“公开市场交易部门”的领导者是迪诺·科斯。美联储理事会的“研究和统计数据部门”的负责人戴夫·斯托克顿及“国际金融部门”的负责人卡伦·约翰逊会阐述蓝皮书里面提到的政策选项。[\[11\]](#)有时候，他们的副职会代他们参会，做这项工作。这三个部门的领导者会发挥很大的影响力。我在普林斯顿大学的同事、曾经在20世纪90年代中期担任过美联储副主席的艾伦·布林德把这三个部门的负责人称为“三巨头”。

格林斯潘的椅子在会议开始前几分钟还空着。他的椅子位于椭圆形会议桌一端的中间位置，正对着会议室大门。会议桌长27英尺，宽11英尺，重达两吨。格林斯潘的右边坐着纽约联邦储备银行的行长比尔·麦克多诺。纽约联邦储备银行行长传统上也是联邦公开市场委员会的副主席。比尔·麦克多诺之前是一位来自芝加哥的银行家，自1993年以来一直担任纽约联邦储备银行的行长。格林斯潘的左边坐着美联储副主席罗杰·弗格森。两个资历最浅的成员——我和科恩——被挤到了会议桌的角落里，位于格林斯潘主席的视线范围之外。会议室里还坐着大约35位来自美联储和联邦储备银行的职员。

9点整的时候，壁炉旁边的一扇门打开了，格林斯潘主席走出了他的办公室，大步走到他的座位上。房间里安静下来。格林斯潘坐了下来，整理了一下文件。他欢迎我和科恩，然后请下属开始阐述政策问题。

格林斯潘在会前的早餐期间就和我见了面，以确保我明白联邦公开市场委员会是如何组织会议的。第一个议程是下属简要介绍一下对金融市场和经济前景的分析，接着由7位美联储理事会成员和12位联邦储备银行行长提出问题，之后就到了“经济论战”的时间。每个与会者用四五分钟的时间阐述一下自己对经济前景的看法。联邦储备银行行长们通常首先汇报各自区域的发展情况，然后介绍一下对整个国民经济的看法。行长们讲完之后，就轮到了美联储的理事、联邦公开市场委员会副主席（比尔·麦克多诺）和主席（格林斯潘）。

曾经，7位美联储理事和12位联邦储备银行行长中，至少有一部分人是即兴发表看法的。但1994年，为了回应众议院金融服务委员会主席亨利·冈萨雷斯的要求，联邦公开市场委员会同意对外发布完整的会议记录。自那之后，大部分与会者都开始读预先准备好的讲话稿了。这虽然有利于提升会议的透明度，但不利于改善讨论的质量和自发性。[\[12\]](#)

我加入美联储时，美国经济正经历着复杂的变化。这个国家的经济刚刚摆脱一场衰退（即刚刚摆脱经济收缩时期），走上复苏轨道，复苏期只持续了8个月，也就是从2001年3月到11月。（一旦产量开始增加，即使损失的就业和产出尚未完全恢复，也可以说经济在复苏，经济衰退结束。）经济衰退可以由许多因素单独引起，也可以由多重因素共同引起。始于2001年的那场经济衰退是由网络泡沫的崩溃以及美国股市整体大幅下滑引发的，其间又进一步遭受了“9·11”恐怖袭击事件的打击。

联邦公开市场委员会在应对经济衰退过程中的反应可谓是非常快的。2001年，它将一个重要的政策工具——联邦基金利率从2000年的

6.5%削减到了1.75%，与历史标准相比，这个反应是非常迅速的。美国联邦基金利率是指美国同业拆借市场的利率，是最主要的隔夜拆借利率。尽管联邦基金利率是私营部门之间的利率，但美联储能够通过控制银行可以获取的资金规模对它施加间接影响。更准确地说，美联储通过影响银行准备金的规模来管理联邦基金利率。

商业银行需要从库存的现金中拿出一定的比例存放在中央银行，这部分存入中央银行的现金就是这家银行的准备金。实行准备金的目的是为了确保商业银行在遇到突然大量提取银行存款时具备相当充足的清偿能力。银行准备金账户非常类似于个人在银行开立的活期储蓄账户。商业银行在中央银行的准备金账户除了用来储蓄多余资金之外，还可以用来为其他银行付款或从其他银行收款。中央银行要求的存款准备金占其存款总额的最低比例就是存款准备金率。

美联储能够通过证券的买进或卖出影响商业银行准备金的数量，因此，也能影响联邦基金利率。当美联储卖出证券，而某些银行买入这些证券时，美联储就会从那些商业银行的准备金账户中扣掉相应数量的资金，从而减少商业银行的准备金。美联储卖出债券的结果就是消耗掉银行体系内的现金储备。如果可用的现金储备变少，那么银行就更加愿意从其他银行借款，从而有助于提高联邦基金利率，也就是提高银行为其借款支付的利率。相似地，为了降低联邦基金利率，美联储就会买入证券，因此会增加银行体系的现金储备，降低银行之间的借款利率。

当时，提高或降低联邦基金利率是联邦公开市场委员会影响经济的主要手段，联邦基金利率的水平是主要的政策风向标。如果联邦公开市场委员会认定需要刺激经济活动，就会削减联邦基金利率，这样有助于压低其他利率，包括汽车贷款利率、住房抵押贷款利率和企业债券利率，从而促进借贷和支出。正如凯恩斯主义的理论预测的那样，只要经济体内存在闲置产能，增加开支就会促使公司增加生产规模，并雇用更多工人。然而，如果经济没有闲置产能，需求增加可能推动物价和工资

攀升，并加剧通货膨胀。如果联邦公开市场委员会认为经济运行过程中存在过热的现象，即产出高出了可持续的水平，它就会提高联邦基金利率，导致其他各种利率全面攀升，从而达到降低经济增速和降低通胀率的目标。

2002年8月，提高利率算不上一个认真的选择。毫无疑问，2001年迅速削减利率缩短了经济衰退的时间。然而，接踵而至的经济复苏却较为温和，经济增速只能说的不温不火，美联储内部的一些悲观主义者甚至开始担忧美国经济会摇摇欲坠地走向崩溃。此外，尽管生产规模增加了，但美国经济却陷入了一种所谓的“失业型复苏”的状态。经济衰退之后，失业率非但没有降低，反而有所升高，而通胀率一直保持在特别低的位置，这是经济疲软的症状，因为公司不愿意在需求疲软之际提高物价。股市依然低迷。在世界通信公司、安然公司和安达信会计事务所爆出公司治理丑闻之后，股市长期保持低迷。然而，乐观主义者认为，如果据此就预测经济会陷入新的衰退，即陷入所谓的“二次衰退”，则为时尚早。在低利率的推动下，汽车与房地产销售领域出现了异常火爆的现象，以至于波士顿联邦储备银行行长凯茜·迈尼汉甚至表示她认识的一些人担心会出现房地产泡沫。

如同往常一样，在第一轮讨论中，拥有最终发言权的仍然是格林斯潘。为了兼顾乐观主义者和悲观主义者的观点，他提出暂时不要降低联邦基金利率，但要在受到密切关注的会议声明中明确提出“风险主要偏向疲软”这句话。在央行的话语体系内，这就相当于给金融市场发出了一个信号，即接下来的利率变动更有可能是降低，而不是提高。格林斯潘讲完之后，我们就开始进入第二个阶段的辩论，即“政策辩论”。在格林斯潘的带领下，这一轮辩论的时间通常很短，与会者所做的只是就是否赞成格林斯潘提出的政策建议发表看法。大部分情况下，大家都是表示赞同，有时候也会提出反对意见。这一次，我表示同意。

不幸的是，到9月，也就是我第二次参加联邦公开市场委员会的会

议之际，美国经济依然没有表现出走强的迹象。一些与会者提出，人们担心美国可能对伊拉克开战，这种担心的强化似乎正在导致企业和家庭在做出投资与支出决策时表现得格外慎重。在那次会议上，我们还讨论了通胀率是不是降得太低了。人们往往认为低通胀是一件好事，因为在低通胀的经济环境下，人们可以用较少的资金购买更多的商品与服务。但事实上，如果通胀率长期维持着过低的水平，就会导致人们的工资水平与收入水平增速缓慢，从而抵消掉物价降低带来的优势。事实上，如同长期的高通胀一样，通胀率长期维持在过低的水平也会损害经济的健康运行。日本的经历就清楚地说明了这一点。通胀率长期过低，或者说长期通缩对经济的拖累作用可能非常严重，即便把短期利率降低到零，也无法刺激经济和就业。当轮到我发言时，我坦率地指出降低利率可能会进一步推动原本已经非常热的行业（比如房地产业）的发展，但我表示倾向于削减利率，因为这样可以有效地防止美国经济下探到通缩的深渊。

我们还探讨了零利率下限的问题。所谓零利率下限，是指长期以来存在的一种有失偏颇的认识，即利率不能低于零。长期以来，利率不低于零也是美国经济的一个事实。在萎靡不振的经济面前，零利率下限是否就意味着一旦美联储将利率降低到零就弹尽粮绝、无计可施了呢？我们对此进行了深入辩论。其实，削减联邦基金利率并不是促增长的唯一手段。美联储工作人员在之前好几年内的研究论文一直在探讨这个问题，我在普林斯顿大学教书期间也提出过这种观点。但格林斯潘却认为零利率下限不足为虑，提出即便联邦基金利率真的降到了零，联邦公开市场委员会仍然能找到其他办法来进一步放宽货币政策，但他当时没有明确地说具体怎么操作。

虽然格林斯潘提出在联邦公开市场委员会召开下一次例会之前可能有必要削减利率，但在当时那次会议上却不赞成立即削减利率。虽然我个人是倾向于削减利率的，但在那次会议上，我还是对他的提议表示赞成，因为当时整个委员会似乎都在朝着削减利率的方向前进，具体什么

时候出台政策就不是那么重要了。但当时有两个与会者表示反对格林斯潘的提议。令人惊讶的是，其中一个人竟然是美联储理事爱德华·格拉姆利克。美联储理事们反对格林斯潘的概率要远远低于联邦储备银行行长们反对格林斯潘的概率，原因可能是这些理事们在华盛顿办公，在会后与格林斯潘讨论的机会比较多。另外一个表示反对的是达拉斯联邦储备银行行长鲍勃·麦克蒂尔。他之前赢得了一个绰号是“孤独的鸽派”。

由于已经参加过联邦公开市场委员会的两次例会，我发现自己变得乐于在公开场合发表言论了。2002年10月15日，在纽约，我提出了一个问题：如果出现资产价格泡沫，那么应该采取什么样的货币政策加以应对呢？这个问题提得恰逢其时，因为我们看到房价不断上涨，而在此之前，股市泡沫破灭在很大程度上引发了2001年的那场经济衰退。

大多数人都认为自己知道“泡沫”是什么，但经济学家还没有给出一个精准确切的定义。这个词通常是指投资者把某类资产的价格哄抬到了远远超出其内在价值，并期待着以更高价格转卖出去的情形。我们探讨了央行是否应该为了刺破泡沫而故意提高利率。我积极参与了讨论。

关于这个战略，我提出了两个担忧。第一，在泡沫形成之前进行确认是一件非常困难的事情。谁也无法准确地知道一项资产的内在价值，因为这种内在价值取决于许多因素，包括经济在遥远的未来的表现。事实上，如果泡沫很容易就被发现，那么投资者从一开始就不会被泡沫困住。

第二，联邦公开市场委员会在2002年面临着一种棘手情形：当经济体内的一个行业（比如房地产业）存在过热情形，而其他行业则普遍低迷，那该采取什么样的货币政策呢？货币政策不可能只针对某一个特定的资产类别，而不顾其他金融市场和整体经济的利益。我回顾了20世纪20年代末期的股市繁荣。当时，美联储系统的实际领导人、纽约联邦储备银行的行长本杰明·斯特朗拒绝通过提高利率打压股市，理由是高利率的影响不会仅仅局限于股市。他打了个比方：因为股市过热而提高利

率就相当于因为一个孩子犯错而教训所有孩子。斯特朗于1928年去世后，他的继任者放弃了他那种放任自流的方法，提高了利率。这一决定的最终结果并不仅仅是1929年的股市崩盘（美联储的确成功地让市场冷静了下来，却引发了悲剧），而且过紧的货币政策在很大程度上引起了大萧条。

利用货币政策刺破泡沫引发的一系列问题是否意味着央行应该忽略正在形成的泡沫呢？我认为，绝不该这样。首先，泡沫会导致整体经济出现过热现象。比如，如果股票价格节节上涨，就会促使股民增加支出，从而有可能导致不可持续的经济增长和更高的通胀率。从这种意义上来讲，货币政策有助于刺破泡沫，同时促使整个经济体趋于稳定状态。早在1999年，在杰克逊霍尔年会[\[13\]](#)上，我和马克·格特勒合作提交的一篇论文就提出了这个观点。其次，至关重要的一点是，央行和其他机构可以通过其他方式应对通胀，比如通过加强银行的监管和财务教育等。换句话讲，就要像我在讲话中多次提到的那样，“根据不同的任务选择正确的工具”。

11月，在一次题为“通缩：它会发生在这里吗？”的演讲中，我探讨了联邦公开市场委员会在9月讨论过的一个问题：如果通胀率降到了非常低的水平，而利率又削减到了零，那么这是否意味着美联储就弹尽粮绝、无计可施了呢？我在文中表示，美联储应该采取一切可能的办法避免通缩的发生。比如，美联储可以设定一个高于零的通胀目标，以便为通缩提供一个缓冲区，或者说安全区。虽然美联储从没有明确公布过自己的通胀目标，但在发展经济体，央行设定的通胀目标一般不是零，而是大约2%。我还提出，如果有必要，就可以赶在通缩发生之前采取削减利率的政策，作为预防措施。

但如果通缩不期而至，美联储将奈之若何呢？我之前多次强调过，即便短期利率接近于零，已经失去了进一步削减的空间，央行依然大有可为。我提出了多个方法来降低住房抵押贷款利率等较长期利率，并为

经济体注入活力。

在那次关于通缩的演讲中，我设想了一些对抗通缩的可能方案，提到了一种极端的策略，即大范围减税与央行增发货币相结合。换言之，这一路线图的终点是央行直接向实体经济投放流动性，在实体经济中直接创造需求，从而实现高速增长。米尔顿·弗里德曼将我这种策略讥讽为“从直升机上撒钱”。我在担任美联储理事和主席期间，我的媒体关系主管、美联社前记者戴夫·斯基德莫尔编辑我的演讲集，他建议我删除与“从直升机上撒钱”有关的比喻。但我没有听从他的建议。毕竟，我是以学者身份打这个比方的。他告诉我：“作为一个中央银行家，你不应该这么说。”我回答说：“每个人都知道米尔顿·弗里德曼提到过这个说法。”事实表明，许多华尔街债券交易员显然没有兴趣深入研究米尔顿给我这个绰号的原因，他们也没有将我的说法视为一个学者对假想问题的讨论，而是视为一个决策者向市场发出的愿意推高通胀率的信号，如果通胀率过高，则会导致他们的债券贬值。

我在美联储理事任期内的第三次公开演讲中，仍将通缩与弗里德曼的观点放到了核心位置加以讨论。那次演讲是在芝加哥大学发表的，当时是为了庆祝米尔顿的90大寿。我在斯坦福大学任教期间就认识了米尔顿，当时他供职于斯坦福大学胡佛研究所。他身材并不伟岸，但面庞上总是挂着微笑。他喜欢和任何人谈论经济，即使像我这样一个年轻的助理教授也不例外。正是得益于他和安娜·施瓦茨合作完成的著作，我才了解到美联储未能防止经济陷入通缩是大萧条的主要原因。有鉴于此，我提醒听众“我现在正供职于美联储”，最后，我对听众说：“我想告诉米尔顿和安娜，关于大萧条，你们是对的，我们的确难辞其咎，我们非常抱歉，但多亏了你们，我们不会重蹈覆辙。”

^[1] 今天，美联储系统的12个地区银行的所在位置与当初刚设立时一模一样，分别位于以下城市：波士顿、纽约、费城、克利夫兰、里士满、亚特兰大、芝加哥、圣路易斯、明尼阿波利斯、堪萨斯城、达拉斯和旧金山。这12家联邦储备银行的每一家都是其所在地区的中央银行，储备银行可在其区内设立自己的分行。

[2] 再贴现利率是指金融机构将所持有的已贴现票据向央行办理再贴现所采用的利率，换言之，是当商业银行需要调节流动性的时候需要向央行付出的成本。——译者注

[3] 2010年7月，美国总统奥巴马签署生效的《多德-弗兰克华尔街改革与消费者保护法案》提出要增加一名副主席，专门负责监管事务，但到2015年初的时候，这个职位还没有人担任。

[4] 事实上，法律还规定了货币政策的第三个目标，即促使长期利率保持低位。因为当通胀率与市场通胀预期保持低位时，长期利率往往都是低位徘徊，所以，这第三个使命被视为“物价稳定”这一目标的题中之意，在联邦公开市场委员会的决策声明中往往不会单独提到这个目标。

[5] 科恩一直拥护格林斯潘有关利率、金融市场与风险等方面的思想，反对设定具体的通货膨胀目标，这与伯南克的立场相左，所以媒体会猜测他们容易产生不合。——译者注

[6] 作为美联储理事会的一名成员，“伯南克理事”的英文说法为“Governor Bernanke”，其中的Governor同时还有“州长”的意思，因此，不熟悉伯南克的人可能会误以为他是某个州的州长。——译者注

[7] 此处将格林斯潘比作“大猩猩”，暗示他在美联储内部是一位资格老、地位高、权势大的重磅人物。——译者注

[8] 2006年初，格林斯潘从美联储主席卸任时，人们誉他为“大师”，称赞他带领美国渡过了多次经济险滩。——译者注

[9] 在高中的自助餐厅里，往往会出现学生们根据个人喜好而聚在一桌就餐的情景，作者此处认为美联储餐厅看起来不像高中的自助餐厅，意在表明美联储内部看起来并不存在小团体。——译者注

[10] 在美联储抗通胀和保就业这两大核心任务上，鹰派反对通胀，要求紧缩，而鸽派成员更担心就业疲弱，更担忧经济增长，主张量化宽松。——译者注

[11] 美联储的7位理事和12位联邦储备银行的行长每年至少举行8次会议。会议上他们会拿到“绿皮书”“蓝皮书”和“褐皮书”以供参考。“绿皮书”是美联储总部经济学家对美国经济的预测，“蓝皮书”是美联储总部经济学家对不同货币政策的讨论，“褐皮书”是各个地区联邦储备银行对每个地区经济的评述。经过各抒己见的讨论之后，7位美联储委员和有权投票的5位联邦储备银行行长投票决定该期的货币政策。然后，纽约联邦储备银行通过公开市场业务实施既定的货币政策。——译者注

[12] 1993年，时任众议院金融服务委员会主席、得州共和党人亨利·冈萨雷斯指责联邦公开市场委员会缺少信息披露，要求对美联储的运作进行独立审计，要求公开市场委员会出示会议的录像带，并在会议召开后的一周内发布详细的会议记录，而非几周后才给出一些模糊性的总结陈词。格林斯潘于1994年初接受了这种要求。——译者注

[13] 杰克逊霍尔年会由美国堪萨斯联邦储备银行于1978年发起，每年8月下旬在怀俄明州的旅游胜地——杰克逊霍尔召开一年一度的全球央行经济政策研讨会。这场会议也是全球央行年度日历中最重要的货币政策会议，吸引了全世界的央行行长前来参会，汇聚了许多知名的政策思想家和实践者，同时也被众多投资者用来获取央行政策改变的信号。——译者注

第四章

身处“大师乐队”的岁月

在格林斯潘这位“大师”的年代，美联储就像一个受他指挥的乐队。作为这个乐队中一位资历较浅的成员，我在格林斯潘行将卸任的那段时间内才逐渐发挥了更大的作用。我可以按照自己的规划过一种或安静或忙碌的生活。虽然我早已习惯了学术研究的孤独，但在美联储的岁月有时候会让我产生一种格外孤单的感觉。我有时候会出去发表演讲，拜访联邦储备银行，或者代表美联储理事会去参加国外的会议，但大部分时候都是独自一人待在办公室里。我每天早上到得很早，把车停在埃克尔斯大楼的地下车库里。曾经有一段时间，科恩经常把他的自行车停到我旁边的那个位子上。

在不开会的时候，我大部分日子基本上都是这么过的：读报告，跟踪最新的经济与金融动态，继续做我搬到华盛顿时尚未完成的学术研究，或者写讲话稿。美联储的员工非常乐意帮我写讲话稿，甚至完全代笔，不过我喜欢先独立完成初稿，然后根据员工的意见加以修改。有几位理事在办公室里一天到晚收看美国全国广播公司财经频道的节目，但我觉得这样容易分散我的精力。我只是每隔一段时间就查一查彭博社的新闻更新，或者读一读美联储员工送过来的关于市场最新动态的材料。

当我刚刚加入美联储之时，理事们汇聚一堂的机会并不多，很多实质性的工作都是由负责具体事务的委员会解决的。我们每两周都会在周一上午开会，听取美联储员工就经济、金融、国际发展等领域汇报最新动态，听完之后，理事们会提出问题。作为一位大学教授，我之前习惯于在研讨会上提出一些猜测性的或假设性的问题，但在美联储，我很快

变得拘束了很多。曾有一次，我在会议上提出了一个非常随意的问题，结果那一天快要下班之际，工作人员给我送来了长达10页的备忘录，按照4种假设情况回答了我的问题，并且还附上了一份参考书目。从那之后，我只会在真正需要得到答复的时候才把问题说出来。

在普林斯顿大学，我经常去同事的办公室走动走动，聊一聊新的想法，或者就是简单地闲聊一番。在美联储，在不开会的时间里，我和其他理事们打照面的机会并不多，想见面的话，一定要提前约好才行。理事们的办公室间隔地分布在一条长长的、铺着地毯的走廊两侧，天花板呈拱形，具有图书馆一般的安静氛围。每个办公室外面都有一个小办公室，是行政助理办公之处。美联储为我配备的行政秘书是丽塔·普罗克特。她是一个自信、高效的美联储“老兵”，她教我美联储的做事方式，我很快就进入了角色。在普林斯顿大学，我与系里的其他几位同事共用一位行政助理，但在美联储，丽塔只为我服务。由于我给丽塔交办的任务量非常小，所以，她有时会主动提出帮马克·奥尔森做一点事。

学者生活与决策者生活的另外一个区别在于着装规定。作为一个教授，我经常穿着牛仔裤上班。我不习惯每天都穿西装，尤其是在华盛顿，华盛顿的夏天很热。当然，我明白，正装可以表明你认真对待这份工作。有一次，在美国经济学会出席座谈会时，我半开玩笑地提出了一条建议：应该让美联储理事们穿夏威夷衬衫和百慕大短裤来表明他们致力于提供公共服务。

我在办公室外面的生活与在办公室里面的生活一样安静。在周末，我要么待在普林斯顿的家里，要么就是在路上。学术界的朋友偶尔会来看看我。但在大多数工作日晚上，我回到空荡荡的公寓里，给安娜打电话，了解一下他们在新泽西的生活情况。我在乔治敦租的那套公寓附近有几家越南餐厅，我是那里的常客。不出去吃饭的时候，我就用微波炉加热一下Hot Pockets品牌的三明治，一边吃，一边看《宋飞正传》（*Seinfeld*）这部喜剧。有时，我会漫步到一个名叫蓝巷的地方。那是

一个爵士乐爱好者的俱乐部，距离我租住的公寓有几个街区的距离。在非工作时间，我阅读虚构类和非虚构类读物，涉及所有题材，包括历史、生物、数学等。虽然我最大的业余爱好是棒球，但我到华盛顿的时候，还无法立即沉湎于这个爱好，因为蒙特利尔博览会队（Montreal Expos）直到2004年9月29日才正式迁至华盛顿特区，并于2005年更名为华盛顿国民队（Washington Nationals）。

我经常收到一些大使馆之类的邀请，但大部分都被我拒绝了。我喜欢与格林斯潘及其妻子安德烈娅·米切尔聚餐。格林斯潘会表现出自己的“狡猾”和自嘲式的幽默感，这在公共场合很少见。比如，他跟我讲过他向安德烈娅求婚的情景，他当时说的话充满了他那独有的模棱两可的风格，以至于安德烈娅不明白他说的是什么。安德烈娅会给我讲起她在美国广播公司做记者时的一些令人刺激的经历，很有吸引力。曾经供职于美联储理事会的人，包括曾经的高级职员以及退休的理事，组建了一个非正式的俱乐部。这个俱乐部超出了美联储这个机构围墙的限制。曾经担任过美联储理事的迈克·凯利和他的妻子珍妮特居住在水门综合大厦附近。他每年圣诞节前后都会发起聚会，正在供职于或曾经供职于美联储的人如果在华盛顿的话，都会过去参加。

在工作中，我与格林斯潘主席一对一交流的机会相对较少。我偶尔主动提出到他办公室里见他，他有时会邀请我到他的私人餐厅吃午饭。我猜想，虽然我们相处得很好，但他认为我这个人学术气太浓，对中央银行实际业务的复杂性认识不足。他的看法似乎也不是完全没有道理。在参加联邦公开市场委员会召开的会议时，以及在多次演讲中，我都反复强调了需要政策透明度，这在他看来是难以接受的。

我敬畏格林斯潘的卓越声誉和辉煌履历，但与此同时，我是一位接受了传统教育的学者，他在很大程度上是自学成才的，我从他身上能看出一定的不足之处。他的很多经济学知识都是在作为一名顾问期间学到的。他在纽约大学读完硕士学位之后，就到哥伦比亚大学读博士，他的

导师是美联储前主席阿瑟·伯恩斯。伯恩斯在经济衰退与复苏的实证分析领域堪称一位先驱人物。20世纪50年代初期，当格林斯潘咨询公司的业务开始腾飞之际，他从研究生院休学。很久之后，到1977年，他才获得了博士学位。他并不是提交了一份传统意义上的博士论文，而是根据以往所写的文章获得博士学位的。他很精明，知道大量深奥的事实，但他的思想具有明显的个人特质，与我相比，对各种经济学概念的强调比较少。他曾经师从小说家、哲学家安·兰德，在非正式场合下的言论中经常表现出显著的自由主义风格，但他倾向于务实的货币政策。

尽管我与格林斯潘主席的世界观有所不同，但我喜欢他，尊敬他。他待人总是很亲切，他非常热切地希望与别人讨论经济问题。曾经有一次，在联邦公开市场委员会会议召开的20分钟之前，我去见他。我忘记了那次拜访他的确切原因。当我走进他的办公室时，他正坐在办公桌旁喝燕麦粥，脖子上围着一方餐巾。我们开始讨论我的观点，由于太投入了，我们都忘记了时间，他忽然意识到我们迟到了5分钟，这是明显违反规定的。他解下餐巾，从他办公室的那扇门快步走进了会议室。我走到走廊上，从走廊绕到了会议室。

当时，许多局外人认为联邦公开市场委员会完全处在格林斯潘的操纵之下，但我很快了解到实情并非如此。如果主席有特别坚持的观点，他的建议几乎肯定会成为政策。他的个人威望和美联储听从主席意见的传统通常是足以确保这一点的。比如，20世纪90年代末就是这种情况。当时，他反对加息，因为他坚定地认为快速的生产率增长使经济获得了更大的发展空间，因此他认为加息还为时过早。鲍勃·伍德沃德在一本书里提到这一点有助于格林斯潘获得“大师”的称号。但格林斯潘知道发挥各个委员会的作用，并且他通常会照顾到委员会成员的意见，如果有时候他可能无法完全照顾到他人意见，那么他就会通过聪明的妥协或含糊的承诺，表示会在未来会议上采取行动。

从本质上来讲，我和格林斯潘在很多事情上都有共识。和我一样，

他总是激情澎湃地维持美联储的独立性，努力使美联储不屈服于短期的政治压力，尽量以一种无关政治、无关党派的方式做出决策；而且和我一样，他也认为货币政策是一种强大的工具，当情况允许时，他非常乐于采取有力的行动。我们一致认为低且稳定的通胀率在很大程度上是有利的，而且我们还一致认为即使短期利率达到零，货币政策仍将有效。格林斯潘也认同我的一个观点，即货币政策制定者不能可靠、准确地识别出资产价格泡沫，也无法保证通过提高利率刺破泡沫就万无一失。

我们的思想在几个不同的方面存在分歧。比如，我支持将通胀目标制作为美联储的一个政策框架，旨在提高美联储的透明度，但他不信任这个框架。他甚至以开玩笑的方式解释透明度给自己造成的紧张。1987年，他告诉参议院的一个委员会说：“自从成为央行行长之后，我说话时经常会喃喃自语，而且缺乏连贯性。如果你觉得我讲的某句话似乎很清楚，那么你一定误解了我说的话。”同时，他不看重对银行进行监管的作用，认为这不太有助于推动银行摆脱困境。他相信，银行会竭尽全力地避免让自己的资金安全遭受来自市场力量的威胁，因此，肯定不会去做风险较高的贷款业务。尽管我认为银行监管是防范资产价格泡沫的第一道防线，但他更倾向于采取放任自流的态度，等待泡沫破灭之后，再亡羊补牢式地降低利率，缓解泡沫破灭造成的经济后果。

在20世纪90年代的大部分时间里，美联储管理之下的美国经济体呈现了一片欣欣向荣的景象，就业率强劲增长，通胀率缓慢降至低位。这样一来，美联储就逐步实现了国会为其规定的“双重使命”，即“充分就业”和“物价稳定”。格林斯潘本人也赢得了“大师”称号。然而，当我加入美联储的时候，情况却出现了鲜明的逆转，我们发现这两个使命遭到的风险都呈现出了加剧态势。从就业方面来讲，我们必须想方设法地应对“失业型复苏”问题。从物价稳定方面来讲，我们面临着大萧条时代以来未曾见过的问题，即通胀率一再下探，可能会下探到非常低的水平，甚至可能出现通缩。

从历史情况来看，经济衰退接近尾声之际，就业形势一般都会趋于改善。但当世纪之交的那场经济衰退于2001年11月结束之后的两年内，虽然美国经济的社会产出规模稳步增长，但工作岗位居然减少了70万个，失业率从5.5%缓慢攀升到5.8%。许多经济学家和权威人士都不禁发问：全球经济一体化与生产流程自动化是否已经永久性地损害了美国经济体创造就业的能力呢？抑或是不是美国经济复苏的进度太慢，而人口增速较快，以至于无法创造足够的就业岗位呢？

与此同时，通胀率长期维持低位，随着经济复苏的推进，美联储曾经发出警告说通胀率可能在2003年期间降低到0.5%，甚至有可能降到更低的水平，通缩的风险是切切实实存在的，不能排除到考虑范围之外。一旦出现通缩，工资与物价水平将会双双下滑。

对于联邦公开市场委员会而言，对于潜在通缩的担忧是一种“新体验”，因为自从大萧条以来，价格稳定程度面临的主要威胁一直是过度通胀，而非通缩。通胀率在20世纪70年代迅速攀升，时任美联储主席保罗·沃尔克把利率上调到了非常高的水平，以期给经济降温，从而降低通胀率。虽然降低通胀率的目标达到了，但付出的代价也很大。沃尔克于1979年就任美联储主席之后的几个月内，美联储大幅收紧货币政策，利率迅速回升。到1981年末，联邦基金利率已经达到了20%，30年期住房抵押贷款固定利率高达18%。由此引发的一个严重后果就是，房地产业、汽车行业以及其他严重依赖信贷的行业的发展都戛然而止。1980年的短暂衰退之后，接踵而至的是1981—1982年的严重衰退，失业率一度攀升到了10%的高位，上一次出现这个水平的失业率还是在20世纪30年代末的事。

1987年，格林斯潘接替沃尔克，出任美联储主席。虽然当时格林斯潘可以采取一些较为缓和的、副作用较小的措施，但他采取了一系列强力措施对抗通胀。到20世纪90年代末，对抗通胀的战斗似乎告一段落了，每年通胀率下降到了2%的水平。这似乎符合格林斯潘对于“物价稳

定”的非正式定义，即通胀率要低到足以使家庭与企业在做经济决策时不会将其纳入考虑范围。

20世纪70年代的大通胀给货币政策制定者们留下了难以磨灭的印象。在我加入美联储之际，担任芝加哥联邦储备银行行长的迈克尔·莫斯可在尼克松时代就曾经以经济学家的身份供职于那个实行了工资与物价管制措施的机构。这些措施试图把一切涨价行为定性为非法，但最后以失败而告终，变得臭名昭著。（可以预测的是，当时肯定有很多供应商会想方设法地逃避这些限制涨价的管制措施，如果管制价格导致供应商无法盈利，而供应商又无法逃避管制，那么他们索性把货物囤起来，市场上就买不到。）唐纳德·科恩早在20世纪70年代就是美联储理事了，当时美联储主席是阿瑟·伯恩斯。在伯恩斯任期内，通胀率出现了飙升。格林斯潘当时正在担任福特总统的经济顾问委员会主席一职，他肯定记得福特政府发起的“马上打击通胀”运动。在这场运动中，福特政府号召人们戴上一些特殊的纽扣，表示自己致力于遏制生活成本日渐上升的势头。由于美联储的很多决策者们都经历过这些严重的通胀时代，因此，他们的先天思维是担心通胀率升得太高，而不是降得太低。如果让他们因为通胀率过低而担心，那么很容易颠覆他们固有的思维模式，使其产生无所适从的反应。但通缩的可能性是切实存在的，我们很快就不得不加以认真考虑了。

2001年，联邦基金利率被迅速削减到了1.75%，2002年的大部分时间里都维持着这个水平。然而，到2002年11月联邦公开市场委员会召开例会之际，也就是我加入美联储之后第三次参加联邦公开市场委员会例会之际，进一步削减利率的呼声越来越高，因为美国的经济形势经过夏季的短暂改善之后，创造就业岗位的进程再度趋于停滞。我本人也同意需要进一步削减利率来推动就业形势的改善。此外，我还表示，削减利率有利于防止原本已经处于低位的通胀率出现进一步下探。格林斯潘也得出了同样的结论。他对我们表示：“我们面临的是一个具有潜在通缩性质的经济体。这是一个非常可怕的前景，我们肯定要努力避免其成为现

实。”格林斯潘提议将联邦基金利率削减0.5个百分点，使其降低到1.25%，与会者也表示支持。我们在会后发布的会议声明中指出，由于削减了利率，“风险趋于均衡”，这就意味着联邦基金利率的未来变动趋势极有可能提高，也有可能降低。

削减利率之后，美国经济形势似乎改善了几个月，但到我们于2003年3月召开例会之际，经济复苏势头似乎再次停滞了。令人震惊的是，劳工部发布的报告指出，私营部门在2月的就业岗位缩减了308 000个。达拉斯联邦储备银行行长鲍勃·麦克蒂尔说道：“这样的经济复苏，与衰退有什么区别？”

在那次会议召开的几天之前，美国军队已经开始进入伊拉克了。美国的企业和家庭都不确定这场战争将对美国经济产生什么影响，因此都推迟了采购与投资计划。在那次会议上，我提到了那场战争对于经济决策造成的不确定性。你不需要持有博士学位就能很清楚地看到企业与家庭都不愿意投资，不愿意借债，他们一定要看到战争对于美国经济的影响，尤其是对于能源价格的影响。我与我的同事也是如此。在格林斯潘的敦促下，我们决定先等一等，然后再考虑采取进一步的行动。在我们会后发布的会议声明中，我们表示战争造成的不确定性太大，我们不能有效地描绘出经济形势或货币政策的短期演变轨迹。

这种史无前例的说法可能加剧了民众对于经济的忧虑。

我希望我的一些学术研究能够对我们的讨论产生一定的启发意义。尤其值得一提的是，因为当短期利率接近于零时，美联储与外界就政策问题进行准确的沟通就显得尤为重要，我在这方面做过大量的学术研究。我认为，实行通胀目标制以及提升政策透明度是非常重要的。2003年3月，我开始就这类主题发表了一系列演讲。

虽然通胀目标制在联邦公开市场委员会内部具有一定的争议性，但我仍然敢于在美联储外面公开谈论这个话题，我并不担心惹别人不高

兴。美联储理事们和联邦储备银行行长们发表的演讲往往与货币政策或银行监管有关。演讲稿有时还会提前分发给与会者，可能是为了征求评论，也可能是出于一种礼节性考虑，但它们不需要让美联储主席或其他人加以修改。除了极少数的情况之外，大家不会事先就讲话的主题或内容进行沟通或协调。讲话者要明确表示他们讲的都是自己的看法，而不是整个理事会的立场。联邦公开市场委员会例会的参与者们还必须接受一个“噤声期”，即在例会召开之前或之后的那几天内不能谈论当前的货币政策以及自己对经济前景的看法。这一做法有助于让市场在例会召开前后那段时间内保持冷静。

在2003年3月那次例会上，我在讲话开始就指出，纵观全球，发达经济体、新兴经济体，都日益倾向于采用通胀目标制，但在美国国内，很少有人能够明白或肯定它的益处。我说：“美国媒体对于通胀目标制的讨论让我想起了一些美国人看待公制测量单位的方式——他们并没有真正了解公制测量单位是什么，却认为它是外国的、不可理解的以及略有破坏性的。”

这种怀疑态度的一个原因在于通胀目标制没有完全顾及美联储的双重使命，似乎忽略了一个（充分就业）来满足另一个（物价稳定）。然而，虽然这种政策框架的名字叫作“通胀目标制”，但事实上它的内涵并不仅仅局限于控制通胀。通胀目标一旦确定下来，时间跨度往往是好几年，只要在这几年结束之际满足这个目标即可。因此，在这几年内，美联储仍然拥有较大的灵活性和自主空间去不失时机地调整货币政策，应对就业率攀升的问题。经济学家们和中央银行家们把这种版本的通胀目标制称为“灵活的通胀目标制”。这种政策框架能够将通胀目标的长期约束性与货币政策的短期灵活性融合在一起，更有助于应对经济体系在运行过程中暴露出来的缺陷。几乎所有采用通胀目标制的央行在实现通胀目标的过程中都享有相当充裕的灵活空间。

事实上，在我看来，如果美联储设定一个通胀目标，并且市场与公

众认为这个目标是可信的，那么美联储在经济下行的过程中享有的自主空间反而更大，而不是更少。如果市场与公众相信美联储会在未来很长一段时间内采取一切必要的措施去实现既定的通胀目标，或者正如经济学家们所说的那样，如果公众的通胀预期牢牢稳定在美联储公开宣布的目标上，那么那些有能力决定工资水平与物价水平的人的要求就会保持缓和。这有助于维持工资与物价的稳定性，从而使得美联储能够大胆地采取有力举措应对通胀，而不必担心通胀会恶化到失控的地步。

实行通货膨胀目标制国家的中央银行不但预先公布明确的通胀目标或目标区间，而且还定期向政府和公众解释当前的通货膨胀状况和应对措施。在2003年的大环境中，美联储与公众就通胀目标进行了沟通，结果表明这种沟通的作用特别显著，中央银行、政府和公众之间就形成了一个开放、透明的沟通机制与监督机制。当时，面对切切实实存在的通缩风险，我们需要刺激经济需求，将通胀率推高一点。但由于联邦基金利率已经低到了接近于零的地步，我们按照传统方式，也就是按照进一步削减联邦基金利率的方式放宽货币政策的空间已经几乎不存在了。就其本质而言，联邦基金利率属于短期利率，对于经济运行过程的意义略逊于住房抵押贷款利率以及公司债券利率等长期利率，而这些长期利率是不受美联储直接控制的。相反，它们是由金融市场参与者制定的。

由于我们进一步削减联邦基金利率的空间几乎不存在了，那么将如何为长期利率施加下行压力呢？一种方式就是与市场参与者进行沟通，使他们相信美联储直接控制的短期利率将在相对较长的一个时期内继续维持低位。在制定长期利率的过程中，市场参与者会考虑到他们对于短期利率变动态势的预期。这样一来，如果他们预期到短期利率走低，那么长期利率也会走低。我提出，如果美联储将通胀目标设定为某一个数值，公众预期就会认为实际通胀率将低于这个数值。在这种情况下，投资者就会猜测我们为了实现这个通胀目标，必然会将短期利率维持很长一段时间。由此引发的一个结果就是，长期利率必然会走低，从而刺激了市场需求，推动实际通胀率走向我们既定的目标。

在既不采用通胀目标制，也没有一个具有连贯性的沟通框架的情况下，美联储与市场的沟通策略就是所谓的“马塞尔·马索”（法国哑剧大师）式的沟通策略。这种策略的基本观点是“看我做了什么，不要看我说了什么”。在正常时期，这种策略可能行得通，市场可以根据美联储在过去的行为推测它在未来可能采取的措施。然而，在2002年和2003年，由于利率和通胀率均长期维持低位——之前没有类似的情形，金融市场参与者无法根据足够多的历史信息判断美联储的未来决策方向。因此，我认为，通胀目标制有助于弥补这种信息真空。

在美联储，关于通胀目标制的争议已经存在了很长一段时间。早在1995年1月的联邦公开市场委员会例会上，格林斯潘就提到过这一主题，以期在国会做证之前试探一下美联储的立场，结果引发了一场争论。然而，等到我加入美联储，成为一名普普通通的理事时，格林斯潘仍然坚决反对采用通胀目标制。格林斯潘还担心7位美联储理事以及12位联邦储备银行行长无法就通胀目标的具体数值和落实方案达成共识。最后，作为一个在政治斗争中接受过长期洗礼的“老兵”，格林斯潘还暗示说如果没有国会批准，他就不愿意改变货币政策框架。这样一来，虽然我们无休无止地讨论是否有必要与公众进行更加高效的沟通，并且有时候还提到了通胀目标，但我们知道，除非格林斯潘改弦更张，否则就只能停留在讨论阶段，不会成为现实。

随着伊拉克战争的推进，不确定性因素逐渐减少，我们对于经济形势的看法也逐渐趋于明朗。2003年5月那次例会召开之前的经济形势并不是我们乐于见到的。工作岗位在2月呈现出了大幅减少的态势，从2月初到4月底，累计减少了525 000个。一个不祥的现象是，通胀率继续逐渐降低。由于缺乏一套完善、有效的沟通框架，我们只能绞尽脑汁、竭尽全力地向公众解释美联储将以坚定的态度继续维持宽松的货币政策，直至通胀率和就业率回升。

联邦公开市场委员会与市场沟通的历程可谓漫长而曲折。在1994年

之前，该委员会召开例会之后不会发表声明，即便例会决定改变联邦基金利率的时候也不会发表声明。这样一来，市场参与者就不得不绞尽脑汁地通过观察货币市场的短期动态去猜测联邦公开市场委员会的决定。1994年2月，格林斯潘开始在会后发表一份“主席声明”（chairman's statement），通常是在唐纳德·科恩的协助下拟定的。不久之后，联邦公开市场委员会就发现了这种声明对市场产生的影响，于是，随着时间的推移，这种会议声明披露的信息越来越多。由于联邦公开市场委员会既想向市场传递出自己的倾向，又不愿表达对某一项具体行动的承诺，因此，这种声明的篇幅也越来越长。

从2000年开始，联邦公开市场委员会为了传递自己的意图，开始在其会议声明中使用与“风险均衡”有关的句子。比如，如果美国经济正在趋于疲软，接下来的利率变动可能下行，那么这个委员会就会在其会议声明中采用“在可预见的未来，风险主要偏向疲软”的说法。如果美国经济正在趋于走强，那么接下来的利率变动可能上行，而这个委员会就会在其会议声明中采用“在可预见的未来，风险主要偏向通胀压力”的说法。然而，这种公式化的句子没有表达出委员会内部对于双重使命面临风险的不同看法。

2003年5月那次例会结束之后发布的会议声明首次允许委员会成员分别表达自己对于经济增长和通胀形势的看法。那份声明指出，之后几个季度中，经济增长面临的风险大抵是相同的。但在一个具有关键意义的新句子中，我们说道：“通胀率出现不受欢迎的大幅降低的可能性虽然微小，超出了在原本已经非常低的基础上有所提高的概率。”这份声明虽然读起来有些佶屈聱牙，却引导了市场参与者关注通胀率过低的现象，最重要的是，我们公开表示通胀率大幅下降是“不受欢迎的”，这与之之前40年间的态度形成了鲜明对比，因为之前通胀率下降总是被视为一件好事。事实上，联邦公开市场委员会这种表态相当于说我们设定了一个通胀目标，我们担心实际通胀率会降低到这个数值以下，只不过没有给出具体的数值。

市场敏锐地捕捉到了这个信息。市场预期到美联储将会实行更加宽松的货币政策，或者至少会延续当前水平的宽松政策，因此，证券交易商们尽量压低了长期利率，从而为美国经济体提供了更多的刺激。在那次会议召开之前，10年期国库券的收益率是3.92%，到6月中旬降低到了3.13%。30年期住房抵押贷款固定利率从5.7%降低到了5.2%。引人注目的是，我们只是通过我们的语言表述就达到了这种目标。在6月的会议上，我们紧跟市场情形，采取了削减联邦基金利率的措施，从1.25%削减到了1%。20世纪60年代，美联储开始把利率作为政策工具。1%的联邦基金利率是自从那时以来的最低水平。

大概从那时开始，为了让公众意识到通胀率不仅有可能升得太高，还有可能降得太低，我就开始通过四处演讲发出呼吁，其中就包括5月在日本的一次演讲。日本就是通缩的典型国家。7月，在加州大学圣迭戈分校，我表示即便通缩风险小，美联储也必须认真对待。我认为美联储向市场清楚地解释自己的意图具有至关重要的意义。我说：“货币政策的成功与否在更大程度上取决于央行能否很好地向市场传达其规划和目标，而不是其他因素。”当然，我发现设定某个数值的通胀目标是清楚解释政策意图的最便捷方式。

联邦公开市场委员会虽然不准备采取这个步骤，但我们花了很多时间去讨论如何在会议声明中传递我们的政策规划。8月那次例会之后，我们在会后发布的声明中就我们自己对于未来货币政策的走向提供了指导意见，只不过在措辞上有些模糊。我们表示，我们预期会在一个“相当长的时期”内维持低利率政策。之所以采用“相当长的时期”这种模糊说法，就是为了影响市场对于短期利率的预期，从而将长期利率维持低位。

正当联邦公开市场委员会推动美国经济实现更为强劲的复苏之际，财政政策帮了我们一些忙。2003年5月，小布什政府新的减税方案得到了国会的批准。之前，小布什政府曾在2001年实行减税方案。这个新的

减税方案削减了工资、个人利息和股息应缴的税率，从而让人们口袋里的现金多了起来，增加了消费支出能力，从而增加了对商品和服务的需求，推动了生产和就业。

11月，蒂莫西·盖特纳接替比尔·麦克多诺，出任纽约联邦储备银行的行长。由于美国很多家大银行的总部位于纽约地区，所以按照惯例，纽约联邦储备银行的行长同时也是联邦公开市场委员会副主席，在货币政策制定方面以及在银行业监管方面具有重要的发言权。虽然我深入了解盖特纳之后，成为他的一个大粉丝，但我第一次见到他时，却没有对他产生深刻的印象。他身材有些瘦削，说起话来轻声细语，虽然实际年龄是42岁，但看上去要年轻一些。

他既没有经济学专业资历，^[1]也没有作为银行监管者的经验，但他却获得了一系列重磅人物毫无保留的支持，其中包括拉里·萨默斯、鲍勃·鲁宾和皮特·彼德森。前两位是美国前财政部部长，第三位是纽约联邦储备银行前行长，曾经在尼克松政府时期担任过商务部部长，是全球最大私募基金公司——黑石集团的联合创始人。盖特纳的职位太重要了，将如此重要的工作交给一个人，没有看他是否具有相应的专业学历和资历，也没有看他是否长期保持着辉煌的业绩，而是根据他人的推荐，所以，我最初是持怀疑态度的。

然而，事实证明，对盖特纳的任命是正确的。他虽然没有博士学位，但在金融危机管理方面拥有非常丰富的经验，实际能力绝不亚于拥有博士学位者。他曾经供职于亨利·基辛格创办的全球性的咨询公司，之后，到1988年，他加入了美国财政部，并且晋升很快。鲁宾和萨默斯对他的智慧和精明产生了深刻的印象。在美国财政部努力扑灭世界各地“金融大火”的过程中，尤其是在1997年的亚洲金融危机期间，盖特纳都扮演过重要角色。

到2003年12月那次例会，也就是盖特纳首次参加的例会召开之际，

美国经济看起来较为强劲。令人印象深刻的是，初步估计第三季度的年化增长率超过8%。联邦公开市场委员会在讨论中持乐观态度。几个与会者指出：“相当长的时期”这个措辞似乎有助于压低长期利率。格林斯潘说：“很明显，我们向公众传递信息的努力已经取得了成功。”尽管经济增长的前景有所改善，但通胀率仍然太低，以至于我们难以自信地认为通缩风险已经完全消除了，而且失业率还在6%。联邦公开市场委员会继续将联邦基金利率保持在1%，并展望在一个相当长的时期内继续维持宽松政策。

2002年8月，我被任命为美联储理事时，是接替迈克·凯利的剩余任期，在2004年1月31日到期。白宫官员没给我许下坚定的承诺，但表示如果我想留任的话，将会得到重点考虑。任期结束后，我觉得返回普林斯顿大学的话，似乎还为时过早，因此，在2003年夏季，我申请再次任命。不久，我便收到消息说我的留任申请已经被批准了。普林斯顿大学将我的离校期从两年延长到了三年，但明确告诉我绝不会进一步延长了。

2003年10月14日，参议院银行业委员会为了确认我的任命而举行了一场听证会，不过参会者很少。当时，罗杰·弗格森也在听证会上，他再次被提名为美联储副主席，任期为4年。来自肯塔基州的参议员、棒球名人堂投手吉姆·班宁先是一如既往地批评了美联储。他在国会的剩余任期内仍将会对我和美联储的其他官员频繁地发表批评意见。他让我和弗格森保证不会唯格林斯潘的马首是瞻，我回应说我对格林斯潘的政策方向总体感到满意，但表明了我在通胀目标制等问题上坚持独立的立场。我与弗格森的提名经过参议院银行业委员会的批准之后，接下来就要获得整个参议院层面的批准，而最后均获得了通过，在没有大张旗鼓宣传的情况下，我们都上任了。

2004年1月下旬，联邦公开市场委员会第一次例会召开之际，经济前景似乎变得更加光明了。2003年下半年，美国经济的年化增长率超过

了6%，失业率在2003年12月5.7%的基础之上似乎出现了温和的下降态势。从另一方面来看，就业增长势头依然很弱，通胀率仍然非常低，以至于在2002年9月还坚持主张继续放宽货币政策的“鸽派”人物爱德华·格拉姆利克带头倒向了反对通胀，要求紧缩的“鹰派”，反对在过长的时期内实行过低的利率。他说一股强劲增长的势头正在美国经济体内部蔓延，是时候开始逐渐削减货币刺激了。格林斯潘也乐观地认为，即便货币政策的支持力度减少一些，美国经济仍然能够继续改善。

在放宽货币政策的过程中，与外界的良好沟通扮演了至关重要的角色。同样，要成功地缩紧货币政策，做好沟通工作仍然至关重要。作为减少刺激的第一步，我们在会议声明中放弃了一些关于“在一段相当长的时期内维持低利率”的说法，取而代之的是“我们认为我们能够耐心地移除宽松政策”。这就意味着我们正在逐步迈向紧缩型货币政策，只是步调比较慢而已，但市场显然没有领会我们的暗示，无论是短期利率，还是长期利率，都几乎没有什么变动。

经济改善势头延续到了2004年。与此同时，我们继续对会议声明的措辞做出微妙的调整。在2004年5月的例会上，我们放弃了“耐心”的措辞，而是说“很有可能以缓慢有序的步伐移除宽松政策”。这样，我们不仅暗示了下一次提高利率的时机（不久之后），而且暗示了提高利率的速度（缓慢）。6月，我们不再仅仅依靠语言暗示向市场发出信号，而是一致同意将联邦基金利率从1%提高到1.25%。这是自2000年5月之后第一次提高利率。就业增长的强劲势头以及通缩风险的消退是这次提高利率的依据。美联储突然提高联邦基金利率可能会导致市场产生震动，但这一次市场提前预料到了这一步，并做好了准备，因为市场和我们一样，也看到了经济形势的改善，并且在之前会议声明的帮助下，准确地猜到了货币政策的回应方式。

在6月的会议上，我说：“在过去一年里，经济改善势头得到了长期维持……美联储为这次改善做出了贡献，我们应该驻足，品味成功的喜

悦.....我们的政策以及创新的沟通策略，在危险的时期内为经济提供了至关重要的支撑。”

从2003年下半年到2004年全年，美国经济在长达一年半的时间里持续改善，摆脱了失业型复苏状态，就业增长势头日趋强劲。与此同时，通胀率从低得令人担忧的水平提高到了接近于2%的水平。这个水平足以缓冲通缩风险，而且又不至于干扰经济的健康运行。如果我们之前没有通过降低利率和改善沟通策略为经济提供支撑，那么经济复苏就会停止，失业率会升得更高，失业问题持续时间更久，通缩风险会更高。^[2]

正如我们所说的那样，联邦公开市场委员会在之后两年内以“缓慢有序的步伐”提高了利率。到2006年1月格林斯潘最后一次参加联邦公开市场委员会的会议时，美联储已经将联邦基金利率提高到了4.5%。然而，美国就业率的增长势头保持了下去，通胀率呈现出了温和提升的态势。格林斯潘任期最后那一个月的失业率是4.7%，扣除食品和能源价格波动后的通胀率略低于2%。

这位大师回首往事，多么希望再次打造这种辉煌的成就。2005年8月，格林斯潘以美联储主席的身份最后一次参加杰克逊霍尔年会时，他被众人誉为史上最伟大的中央银行家。

^[1] 盖特纳本科就读于达特茅斯大学，获政府与亚洲研究学士学位，硕士就读于约翰·霍普金斯大学高等国际研究院，获国际经济与东亚研究硕士。因此，伯南克在此认为盖特纳没有经济学专业背景。——译者注

^[2] 后来经过更新的数据表明，当时虽然通胀率肯定有所减少，但通缩风险可能略低于我们所想的水平，决策者肯定要依靠我们当时能够获取的数据作为决策依据。此外，鉴于经济复苏的内在基础仍然不是十分牢固，通胀率仍然存在进一步下探的风险。

第五章

次贷危机的火花

尽管美国经济经历了“金发女孩经济”^[1]时期（既不太热，又不太冷），而且连续18年担任美联储主席的格林斯潘备受赞誉，但危险的暗流正在涌动。现在回过头去，能清楚地看到风险，但当时并不这么清楚。

美联储主席任期行将结束之际，有人问我感到最惊讶的是什么。我说：“金融危机。”之所以这么讲，并不是说我们完全错过了危机酝酿阶段发生的事情。事实上，我们之前看到了一些零碎的片段，只不过对这些片段的认识不够完整，所以不明白为什么这些片段引发了一场如此严重的金融危机。或者可以更加准确地说，我们连想都没有想到这一点。这场危机足以匹敌那场引发“大萧条”的金融危机，甚至有过之而无不及。

有些人曾经从多个角度出发，就经济运行过程中存在的风险发出过警告，但几乎没有哪个经济学家、决策者或金融高管按照连贯的方式把所有这些片段组合到一起进行分析。耶鲁大学经济学教授、未来的诺贝尔经济学奖得主罗伯特·希勒^[2]在2005年的《非理性繁荣》（*Irrational Exuberance*）一书中就美国房价可能存在的泡沫发出了警告。还有更早的。在2003年的杰克逊霍尔年会上，来自国际清算银行的克劳迪奥·博利奥和威廉·怀特写道：“金融平静的时期过长，可能导致投资者和金融机构变得自满，并承担过度的风险。”他们的观点与经济学家明斯基在数十年前发表的观点具有异曲同工之处。明斯基认为，如果不爆发一场危机，金融体系面临的风险往往会趋于加剧。2005年，在杰克逊霍尔年

会上，芝加哥大学经济学教授、后来担任印度央行行长的拉古拉迈·拉詹谈到了设计非常不合理的薪酬制度可能导致资产管理人员过度冒险。当然，如同以往，十分常见的是，很多评论者警告人们当心一些迫在眉睫的危机，但最后这些危机并没有变成现实，比如高通胀会卷土重来以及巨额贸易赤字会拖累美元趋于崩溃。

如果一场飓风刮倒了一栋房子，你可能会将其归因于飓风的冲击力太强或者房子的结构存在缺陷。当然，最终而言，这两个因素都和房子倒塌具有一定的关系。一场毁灭性的金融危机与此也具有一定的相似性。有些因素属于直接诱因，是危机的直接“触发器”，比如飓风本身就属于这类直接“触发器”。但如果没有结构化缺陷，也就是系统内部不存在缺陷，直接诱因也不会造成大范围的破坏。房子的基础不牢固，也是飓风造成严重破坏的一个原因。

2007—2009年的金融危机有几个“触发器”，其中，最重要、最著名的一个就是房价和建筑业的快速上涨以及随后的崩溃。人们普遍认为，抵押贷款规则的崩溃导致不计其数的贷款流向了信用记录较差的借款者，以至于最后加剧了房地产行业的繁荣与萧条。^[3]其他一些强调较少的诱因还包括商业地产开发商的贷款风险过高，以及全球市场对安全金融资产的需求较大，这种需求刺激华尔街建立并销售一些复杂的、新的金融工具，而到最后这些工具却崩溃得一发不可收拾。

许多人在论述金融危机时几乎总是把所有注意力都放到直接触发器上，尤其是房地产泡沫破灭和不负责任的次级抵押贷款。这些触发器，犹如一场强大的飓风一样，在任何情境下都会产生毁灭性的影响，但如果金融体系内部没有关键缺陷，后果也不至于严重到几乎拖垮整个美国经济的地步。美国金融体系变得越来越复杂，越来越不透明，金融监管体系变得陈旧过时，支离破碎到了危险的地步，对债务，尤其是短期债务的过度依赖，导致美国金融体系承受了极大压力而表现出了日趋严重的不稳定性。多重触发器与结构缺陷之间的相互作用呈现出了非同寻常

的复杂性，这也就有助于解释为什么几乎没有人预料到这场危机的性质和影响范围。

然而，即便房地产泡沫破灭与次贷危机只是这场危机的部分元素，它们也无疑扮演了至关重要的角色。因此，我们有必要了解一下美联储在危机爆发之前对这些领域发展动态的看法，以及为什么我们以及其他监管者都没有更加有效地阻止风险进一步加剧。

住房金融的演变充分体现了金融体系从20世纪中叶到21世纪初的重大变化。几十年前，银行的工作人员揽储的对象都是自己在杂货店点头问好的熟人，而且放贷对象居住的社区与银行之间的距离充其量只有30分钟的车程。这种揽储与放贷模式是很常见的。社区银行的工作人员或者大银行在当地社区的代表通常与贷款人建立了一定的私人关系，而且也能很好地了解抵押品（通常是房子）的有关信息。贷款一旦放出去，他们只能自己持有，而无法转卖给别人，这样一来，就激励他们竭力制定合理的贷款决策。

到我2002年加入美联储之际，一种更时尚、更光鲜的版本已经在很大程度上取代了传统的抵押贷款模式。从理论上来看，传统模式经历的这些“改变”属于“改进”性质的，旨在解决传统模式的一些缺陷。信用记录计算机化、信贷评分标准化等新技术使得抵押贷款更加高效、更具有竞争力，降低放贷过程中涉及的成本，拓展银行可以服务的借款者的范围。此外，商业银行等金融机构发放的抵押贷款的来源不再像过去那样主要局限于储户的存款。相反，它们可以将自己持有的流动性较差但具有未来现金收入流的住房抵押贷款汇聚重组为抵押贷款群组。由证券化机构以现金方式购入，经过担保或信用升级后以证券的形式在资本市场上出售给来自世界各地的投资者。这个融资过程被称为“住房抵押贷款证券化”。这一过程将原先不易被出售给投资者的缺乏流动性但能够产生可预见性现金流入的资产，转换成可以在市场上流动的证券，从而拓宽银行的筹集渠道，使得银行能够将全球储蓄作为资金池获取变现资

金，用以发放新的住房抵押贷款。资金的供应者也看到了好处。新的住房抵押贷款支持证券在结构设计上具有鲜明的灵活性和多样性。比如，可以将美国不同地区的贷款汇聚到一起，也可以将一个抵押贷款切割为不同的部分，以迎合不同投资者的风险偏好。

这种新模式有时被称为“发放—分销模式”，确确实实具有一定的优点，但到21世纪伊始，这个模式还为危险和不负责的放贷行为提供了便利，甚至是鼓励，因为贷款发放者可以将其转卖出去，再也不必长期持有这些贷款，以至于他们越来越不关心这些贷款的质量，常常把发放贷款的责任委托给一些经纪机构，而这些所谓的经纪机构也只不过在商业街上租了个门面而已，除此之外，几乎没有其他什么投入了，他们只要拿到佣金即可，贷款质量好坏影响不到他们的自身利益。这样一来，这些经纪机构便竭尽全力地为发放抵押贷款的机构拉客户，拉得越多，佣金越多。

在传统的模式中，发放住房抵押贷款的机构是商业银行或储蓄和贷款协会。但在新模式中，发放住房抵押贷款的机构往往是非银行类公司，这些公司发放贷款的来源就是从华尔街获取的各种形式的短期贷款，而这种形式的资金来源很不可靠，可能一夜之间就消失得无影无踪。

随着“借款者—经纪机构—抵押贷款发起机构—证券化机构—投资者”这个链条越来越长，确保贷款质量的责任就变得越来越分散，而且证券变得越来越复杂。评级机构（通常从证券发行机构那里获取资助）对这些证券进行信用升级操作之后，就卖给了全球各地的投资者，其中包括美国养老基金、德国银行、亚洲或中东政府掌控的主权财富基金。

绝大多数投资者不会独立分析自己购买的证券，而且对于有关风险的了解也很有限。在某些情况下，缺少道德的投资公司甚至会故意把不良抵押贷款证券出售给投资者。此外，即便许多证券化机构本身也不了解其销售的证券产品的风险。一项研究发现，从2004年到2006年，许多

华尔街的经理人都积极参与了证券化金融，期待着房价继续上涨，不断增加个人住房投资，以至于最后自食其果。

在一定时期内，这种住房抵押贷款证券化的制度安排似乎运作得不错，受到了借款者和投资者的广泛认可。投资者很喜欢这种资产，因为他们可以买到高评级的资产，而且收益率高于政府债券。住房抵押贷款借款者也受益，因为这有助于降低发放抵押贷款的成本和增加信贷投放量。

事实上，由于次级抵押贷款容易申请，而且月供较低，至少在推出初期，申请抵押贷款的美国人数迅速增加。政客们也喜欢这种现象，认为这有助于实现居者有其屋，有助于实现所谓的“美国梦”。如果先期利率被调高了，房主付不起月供，会发生什么情况呢？人们的一个普遍假设是房价会永远上涨，这样就可以把现有的房子抵押给银行，获取新的抵押贷款，或者，作为最后一招，索性将房子卖掉还贷。如果房主违约，抵押贷款支持证券的投资者的利益也有保障，因为房子本身的价值会超过证券的价值。证券多样性和金融工程的魔力淡化了风险，并将其分散到了全球氛围之内。

然而，如果房价急剧下跌，大批房主违约呢？没有人真正知道会发生什么，但都认为这种情况似乎非常不可能成为现实。但最后，这种情况还是发生了。

在2001年那一轮经济衰退开始的几年里，我和我在美联储的同事们密切关注着房地产市场和住房抵押贷款市场的发展。我们既看到了积极的一面，也看到了消极的一面。蓬勃开展的房屋建设活动支撑了美国经济的增长，不然，美国经济将陷入缓慢增长的状态。房屋价值的不断攀升支撑了消费者信心的提升。

美联储主席格林斯潘经常指出，房屋抵押贷款是消费支出的一个重要来源。我们谈论较多的是银行的盈利能力和资金状况，而不是抵押贷

款风险。事实上，我们的担心似乎是多余的，因为银行系统的业绩似乎格外引人注目，2005年，没有一家银行倒闭。这是自从大萧条时期实行联邦存款保险制度以来第一个没有银行倒闭的年份。利润高、信贷损失低成为整个金融业的普遍现象。

我们也不是完全不了解或不关心房地产业及金融风险。比如，在联邦公开市场委员会的几次会议上，波士顿联邦储备银行行长凯茜·迈尼汉都曾表示她担心低利率政策可能会沦为投资者获得更多收益的一个工具，也就是说，可能会导致投资者做一些风险过大的投资，以期获得更高的回报。2002年8月出任美联储理事会下属的银行监管委员会负责人的苏珊·比斯则多次对次级抵押贷款问题及其对借贷双方的影响表示了严重担忧。在好几次会议上，美联储理事爱德华·格拉姆利克与罗杰·弗格森都曾经向美联储工作人员询问过房地产泡沫带来的风险。

格林斯潘本人显然意识到了潜在的金融风险。在2004年1月的会议上，他公开表示担心信用记录不佳的公司发行的债券利率偏低的问题，这种信号表明投资者可能低估了风险。他说：“现阶段，我们的心理很容易出现剧烈的波动。我们从资产价格结构就能看出这一点。这个结构还没有达到能够用‘泡沫’一词形容的地步，但资产价格的涨势咄咄逼人。”

我则主张加强对金融体系遭遇的威胁进行更具系统性的监管。在2004年3月的会议上，我提出我们应该效仿英国央行和其他主要中央银行，每季度或每半年发布一份“金融稳定性报告”，警告美国投资者关注潜在风险，推动美联储和其他监管机构根据现实需要采取行动。我承认我们为了避免引发公众焦虑，的确可能会描绘出一个美好的画面，但是我说：“金融状况的确在不断改变，监管这些变化，并向公众如实传达我们所看到的，是我们共同的责任。”

随着房价的持续增长，联邦公开市场委员会给予了更多的重视。

2005年6月那次会议上，联邦公开市场委员会还曾经专门听过工作人员就这个主题做的专题报告。我没有参加那次会议，因为那时我已经离开了美联储，去白宫工作了，但即便参加了那次会议，我也不认为自己比其他在场的人更具有远见。今天，读一读当时的会议记录，内心觉得很痛苦。专题报告结束后，有一个辩论环节。表示赞成者认为美国房地产市场的确存在泡沫。他们指出，全国房地产市场的确存在泡沫，因为房价上涨速度远远快于租金上涨速度。如果你把房子视为一种投资品，而不仅仅是一个居住的地方，那么租金应该和房价以类似的速度上升，这就像一家盈利水平一般，而其股价却在不断上升的企业一样，这是泡沫的标志。

表达反对意见的人则淡化泡沫的可能性，或者提出即便存在泡沫，经济风险也是可控的。他们认为，房价上涨是合理的，是消费者收入和信心增长的体现，相对较低的抵押贷款利率和不同区域对于房地产建设的限制措施导致一些房屋具有明显的区位优势，这些房屋的价格注定会上涨。历史经验表明，虽然在某种程度上可能存在错误的定价方式，但都会慢慢矫正过来，在此过程中，也许出现一段房价停滞不前的时期。美联储的经济学家认为，如果房价下跌，美联储降息可能减轻整体经济受到的冲击。

在那次会议上，如同大多数经济学家一样，大多数政策制定者也淡化风险。苏珊·比斯再次采取了一种相对悲观的观点，对于市场越来越依赖不良贷款方式表示忧虑，比如初期利率很有诱惑力的“可调整利率抵押贷款”^[4]以及无须偿还贷款本金的“只付利息抵押贷款”^[5]，这些高风险的抵押贷款方式可能给银行和其他放贷机构造成损失，但她认为房地产市场或者银行业存在的风险不是特别大。

在联邦公开市场委员会召开那次专题报告会之前，格林斯潘曾提及房地产市场当中的“小泡沫群”，认为泡沫很小，只是集中在局部。房地产经纪人经常挂在嘴边的一句话就是：“位置，位置，还是位置！”这句

话似乎能解释格林斯潘的观点。在大城市，或者在部分地区，很容易出现泡沫，这是很容易想象的，但就全国而言，不同地方有着不同的条件，因此，很难想象房地产市场会发生全国性的泡沫。（评级机构认为，将不同地区的抵押贷款打包组合，由此形成的证券化信贷产品会保护投资者的利益，其实这是一个严重错误的观点。）事实上，的确存在全国性的泡沫，只是不同地区、不同城市的泡沫存在差异，比如，沙州（佛罗里达、内华达和亚利桑那）的泡沫比中西部各州大一些。泡沫破灭后，产生了严重影响，且波及到全国，足以让各地的人都能感受到房地产萧条的冲击。

2005年，在多个场合，格林斯潘就金融市场和房地产市场的失衡现象发出了含蓄的警告，这些警告中就体现出了他的“浮沫论”。2月，在国会“汉弗莱-霍金斯听证会”上做证时，格林斯潘说道：“历史警告说，人们经历长期的相对稳定状态之后，容易过度冒险。”同年8月，在杰克逊霍尔年会上，他暗示人们在股票、债券和房产上面支出过多，这意味着人们没有充分考虑到这些资产的风险，并指出，风险溢价长期偏低在历史上从来都不会产生好结局。一个月后，他又警告说，各种面向次级借款者的“可调整利率抵押贷款”在房价普遍降温时，就会导致借贷双方蒙受巨大损失。其实，早在1996年，格林斯潘就曾经公开发表他对“非理性繁荣”的思考，导致房地产市场一度出现了短期震荡，但格林斯潘的思考很快就被别人抛至脑后，房地产市场开始了新一轮上涨。2005年，也就是格林斯潘行将卸任之年，格林斯潘的多番警告显然没有引起市场足够的关注，以至于2005年上涨了15%。之前的2004年，美国房价上涨了16%。与此同时，股票和债券市场在2005年末与年初的行情大体上处于同一个水平。

显然，美联储的许多人，包括我自己在内，都低估了房地产泡沫的影响范围及其带来的风险。这至少给我们提出了两个重要的问题。第一个问题：未来如何避免类似的问题再次上演？改进金融体系和加强金融监管当然是少不了的。第二个问题更加困难：假设我们在2003年或2004

年清楚地识别到了房地产泡沫，如果有的话，我们应该做些什么呢？特别是，我们应该通过提高利率去抑制房地产市场的繁荣吗？我在担任美联储理事后的第一次演讲中就提出，在大多数情况下，货币政策不是应对资产泡沫的合适工具。即便今天，我仍然认为这是一个正确的观点。

2001年那场经济衰退开始之后，失业型复苏与通缩风险是切实存在的严重问题。我认同格林斯潘的一个观点，即货币政策最重要的任务应该是促进就业市场的改善，同时避免经济进一步滑向通货紧缩，而非抑制资产价格泡沫。如果一个央行过于注重通过货币政策去解决资产价格问题，则有可能造成严重后果。几年之后，这方面就出现了一个典型例子。2010年和2011年，为了应对抵押贷款债务攀升，缓解市场对于房价持续上升的担忧，瑞典央行不顾当时通胀预期仍然低于其目标，而且失业率居高不下的现实情况，采取了提高利率的举措，结果导致瑞典经济陷入了通缩境地，又迫使瑞典央行在之后3年内将利率从2%下调至零。这种逆转的确令人尴尬。^[6]

一些人认为美联储的“双重使命”（抑通胀、促就业）与“挤泡沫”之间的关系并不像我描述的那么对立。其中，最著名的一位就是斯坦福大学经济学家约翰·泰勒。泰勒认为，如果美联储在21世纪伊始那几年把利率略微提高一些，或许就能挤掉一些泡沫，同时也能实现“促进就业”和“维持物价稳定”的“双重使命”。他认为如果美联储根据他提出的一个简单规则，即所谓的“泰勒规则”^[7]制定货币政策，那就有可能避免房地产泡沫膨胀到最恶劣的地步。

那么在21世纪伊始的那几年里，货币政策是否能做到既宽松得可以让美联储实现双重使命，又紧缩得可以有效抑制房地产市场的繁荣呢？似乎非常难以置信。如果真像“泰勒规则”暗示的那样小幅提高利率，那么大幅减缓美国经济复苏进度倒是真的，但对抑制房价的影响则微乎其微。美联储2010年的研究表明，如果在2003—2005年期间遵循“泰勒规则”行事，那么采用“可调整利率抵押贷款”的借款者初期的月供可能会

增加75美元左右，而根据当时的研究，很多人预期房价的上涨速度会超过10%，因此，即便当时将他们的月供提高75美元，也抑制不了他们的购房行为。2004年6月，美联储虽然开始稳步收紧货币政策，但美国房价仍然继续大幅上涨了好几年。

很多认为美联储早就应该提高利率抑制房价的人肯定首先存在一个隐含的假设，即过于宽松的货币政策导致了房地产的繁荣，但我们很容易就能确定货币政策以外的诸多因素导致了房地产市场的繁荣。罗伯特·希勒曾经正确地预测过互联网股市泡沫和房地产泡沫。他认为房地产泡沫很大程度上归因于心理因素，而不是低利率。他在2007年指出，美国房价在1998年左右开始迅速上涨，而美联储削减利率则是2001年的事情。几乎在美国房价大幅上涨的同时，其他一些国家（包括英国）的房价也开始步入大幅上涨的轨道，而这些国家的货币政策比美国的货币政策紧缩得多。

此外，美国经济在20世纪80年代后期和90年代经历了一个稳定增长的时期，经济学家将这个时期称为“大稳健”时期。这有可能滋生自满情绪。对“大稳健”做出重大贡献的货币政策也有可能间接地催生“泡沫心理”，但货币政策不能为了防范未来的自满情绪而刻意诱发不稳定的经济状况。

然而，推动房价上涨的另外一个因素就是外国资金源源不断地涌入美国。这与我们的货币政策基本上没什么关系。这些资金压低了长期利率，包括抵押贷款利率，同时增加了市场对抵押贷款支持证券的需求。其他经历了大规模外资涌入的国家，比如西班牙，也出现了房地产市场的繁荣。从2004年到2005年，美联储收紧货币政策之后，长期利率却没有上升，这种状况在以前美联储加息的进程中从未出现过，因此被格林斯潘称为一个“谜团”。我在多次演讲中把这个“谜团”归因于“全球储蓄过剩”，即全球范围内可用储蓄过多，而好的投资项目和企业投资意愿较低。其他国家过剩的储蓄，大部分都流向了美国。中国等新兴市场国

家竭力通过压低本国货币价值去促进出口，减少进口。如果一个国家要人为地促使本国货币对美元贬值，就必须购买美元计价的资产。中国购买了上万亿美元的美国债券，包括抵押贷款支持证券。

如果货币政策不是应对房地产泡沫的合适工具，那么什么工具合适呢？在2002年的演讲中，我曾表示，金融监管应该是应对资产价格泡沫和其他金融风险的第一道防线。如果能够集中有效地使用这个工具，那么货币政策就可以自由地追求低通胀率和低失业率了。不幸的是，在美国这种情况下，无论是美联储，还是其他金融监管机构，都几乎没有有效地利用金融监管这个工具。毫无疑问，这场危机之所以变得如此严重，监管缺失是一个重要原因。

一般来说，银行监管有两个目的：第一，确保银行财务状况良好；第二，保护消费者。

在美联储理事会，银行业监督管理部门负责对银行业进行安全、稳健的监管。消费者和社区事务部门则负责制定规则去保护消费者，并检查银行是否遵守这些规则。这两种力量中的一个或两个都有助于防止房地产市场和抵押贷款市场的风险积聚，而实际上却没有，那么问题就来了：为什么呢？

21世纪伊始的那几年，美国房价的大幅上涨，似乎与高风险抵押贷款行为具有密切的联系，这些高风险抵押贷款行为不仅包括次级抵押贷款，还包括不良承销行为（比如没有核实借款者的收入）以及具有某些特色的贷款行为（比如“只付利息抵押贷款”）。对于信用记录较弱的借款人而言，这些贷款行为涉及很高的风险。高风险抵押贷款与房价之间的作用是相互的。高风险抵押贷款增加了住房需求，推高了房价。与此同时，房价上涨越多，银行的慎重程度越低。迄今为止，最糟糕的贷款发生在2005年，当年房价接近于顶峰。2006年，房价才开始出现下行态势。事实上，到2006年和2007年，一些首付很少，甚至没有首付的贷款人开始出现贷款违约。

次级贷款并不是21世纪头10年才出现的新事物，但其在抵押贷款总额中所占的份额却从21世纪伊始就稳步上升。在1994年，只有不到5%的新抵押贷款属于次级贷款，但到2005年，次贷的份额已经升到了20%左右。此外，很大一部分次级贷款起源于21世纪伊始的可调整利率抵押贷款。这些贷款的利率最初设置得非常低，利率优惠期通常持续两年或三年。之后，它将按照市场利率进行调整。这些“诱惑利率”加上极低的首付，在许多情况下使得信用记录不良的借款者能够购买房屋，但在正常情况下，他们连首付都承担不起。借款者相信在利率优惠期结束之前，自己能够获得更多的融资，而且银行也抱有这种期待，但获取融资的前提是房价不断上涨，只有这样，房屋所有者的权益才会不断上涨。

包括美联储在内的监管机构都意识到了这些趋势，但回想起来，我们的反应过于缓慢和谨慎。我并不认为这可以归因于监管者准备不足，这些活跃在一线的监管者与银行联系最密切。如同任何大型组织一样，美联储的职员也有强有弱，但总体而言，监管者的素质都是非常高的。从某种意义上讲，低利率符合银行的利益，同时，美联储的部分监管人员可能也认为低利率符合自己的职业生涯或经济利益，但我不认为美联储的工作人员会和银行站在一起。然而，美联储的一些监管人员却容易受到这种言论的影响，即不应该进行过于严格的监管，市场竞争的力量在一定程度上有助于遏制不良贷款行为。作为一个承担着广泛经济职责的央行，美联储比较关心信贷投放，以及信贷的安全性与合理性。我们的监管者往往倾向于从这个角度思考问题。一般来讲，在对银行进行监管时，监管者会综合平衡一下不同的考量，这也是一种合理的做法，但在有些情况下，也会不顾银行管理者的意愿而采取一些过于严格的监管措施。如果监管小组在一家大银行的派驻时间过长，则很容易导致他们愿意接受一些有利于银行的观点和倾向。

美联储长期存在的一个难题就是很难在美国12个储备区维持一致的监管举措。在不同的储备区，监管人员的工作能力和监管理念会存在一定的差异，从而使得采取统一标准的监管措施面临很大的困难。最终，

美联储理事会负责制定银行业监管政策，但各地区的联邦储备银行负责日复一日的实际监管工作。联邦储备银行的监管者们经常不满华盛顿方面发来的监管指令，争辩说他们比美联储理事会的人更了解本地区的情况。事实上，2005年，苏珊·比斯曾经试图将银行监管的权力集中到美联储理事会，但联邦储备银行的行长们成功地进行了抵制。

尽管美联储的监管理念和管理方式的确能发挥一定的作用，但有效监督面临的一些最大障碍存在于美联储之外，存在于更广泛的金融监管结构上。在危机爆发之前，美国金融监管体系呈现出高度碎片化的特征，而且存在着多重漏洞。金融体系内部的很多重要环节即便处于监管之下，监管也算不上充分和完整，而且至关重要的是，监管整个金融体系的职责是分散的，没有任何一个机构能够独揽所有监管大权。造成这种碎片化的原因既有历史性的，也有政治性的。从历史上来看，很多监管机构都是为了应对危机和其他事件而专门设立起来的，比如，在内战期间设立了货币监理署，1907年的金融恐慌后设立了美联储，以及在大萧条时期设立了联邦存款保险公司和证券交易委员会。

从政治上来看，政治体系内部不同权力中心之间存在矛盾（比如国会系统内部存在权力重叠的各个委员会之间的矛盾，以及州政府监管机构与联邦政府监管机构之间的矛盾），再加上一些特殊利益团体的阻挠（比如代表银行业与房地产业利益的游说团体），使得美国无法对现有体系进行合理化改进。

结果就是一团乱麻。比如，监管金融市场（包括股票市场和期货市场）的权力，一部分属于美国证券交易委员会，一部分属于商品期货交易委员会（该机构成立于1974年）。美国的银行监管体制相当复杂。首先，由于银行实行联邦注册银行和州注册银行并存的双重银行体制（“联邦注册银行”亦称“国民银行”，指依照联邦法律登记注册的银行。“州注册银行”指依照各州法律登记注册的银行，而并非州立银行），因此法律不仅赋予联邦政府以监管商业银行的职能，而且也授权

各州政府行使监管职责。因此，除美国财政部下设的货币监理署以外，各州政府均设立了银行监管机构，形成了联邦和州政府的双线监管体制。美国所有联邦注册银行都是联邦储备体系的成员，而州注册银行则可自主选择是否成为美联储的成员，选择成为美联储成员的被称为州成员银行，否则被称为州非成员银行。美联储对所有成员银行均负有直接的、基本的监管职能。美联储还是银行控股公司和金融控股公司的基本监管者，负责发放这两类公司的营业执照。这两类公司控制着美国绝大多数的银行和金融机构，其中既包括州注册银行，也包括联邦注册银行。在危机之前，还有另外一个机构——美国储蓄机构监理局（OTS），负责监管储蓄银行、储蓄及借贷协会。美国全国信贷联盟协会（Credit Union National Association）负责监管信用社。

为了摆脱某些机构的监管，被监管机构可以变更自己的注册机构，从而就会为监管机构放松监管提供一种动力，因为被监管者要向监管机构支付一笔费用，监管机构不想失去自己的“客户”。比如，2007年3月，美国最大的次级抵押贷款机构——美国国家金融服务公司（Countrywide Financial）变更了旗下储蓄机构的注册机构，主要监管机构就从美联储变成了美国储蓄机构监理局。之所以这么做，是因为美国储蓄机构监理局承诺对该公司“少一些敌意”。美国货币监理署有时会积极地“引诱”银行向“联邦注册银行”转变，以期将其纳入自己的监管范围之内。美国储蓄机构监理局与美国货币监理署这两个监管机构为其监管对象提供便利，即宣称这些机构免受州政府和当地政府大部分法律法规的限制。

这种碎片化的金融监管格局限制了联邦监管机构的监管能力，往往使其监管范围缩小到了那些能够影响到整个金融体系的事件上。比如，2005年，在美国的次级抵押贷款中，只有20%是由联邦监管机构监管下的银行和储蓄机构放出去的，30%是由联邦监管对象旗下的非银行类子公司放出去的，其余50%是由各州特许设立的、几乎游离于监管之外的抵押贷款公司放出去的。少数几个州在监管非银行类抵押贷款方面做得

很好，其中经常被提到的有马萨诸塞州和北卡罗来纳州。由于缺少资源和政治支持，大多数州在这方面做得都不好。

即便是对住房抵押贷款证券化业务的监管权也分散在多个机构之间。联邦房地产企业监管办公室（OFHEO）负责监管政府扶持下的、开展住房抵押贷款证券化业务的公司（比如房利美和房地美），而美国证券交易委员会负责监管华尔街那些开展住房抵押贷款业务的私营公司。每个监管者只能看到问题的一部分，有些问题根本没有被人发现，这就如同盲人摸象一般。

很多金融机构在开辟有利可图的新业务和新市场的过程中，风险评估与管理的工作做得十分糟糕。每一个金融机构都有自己独特的信息系统，因此，金融机构合并的浪潮加剧了风险评估与管理的难度。事实表明，很多大银行不仅面临着自身发行的住房抵押贷款违约的风险，还面临着其他方方面面的风险，比如，它们持有或担保的证券化资产也可能出现违约风险。因此，很多机构用来评估和管理风险的信息系统根本不足以及及时跟踪子公司所持资产的迅速变动情况，不足以捕捉到多元化的风险敞口，不足以体现出风险交互效应的严重程度。

包括美联储在内的监管机构都时常推动银行改进风险评估与管理系统。苏珊·比斯在出席行业论坛时，一直都在宣扬全面评估风险的优点，建议金融机构不要只看到部分风险，而忽略全局。然而，事实上，即便到了金融危机爆发的前几年，无论是银行，还是监管机构，都没有全面深入地了解抵押贷款的违约风险水平。

与此同时，受制于官僚主义式的障碍，受制于形形色色的法律和政治障碍，监管机构要想及时了解金融产品和金融实践的迅速变动，的确十分吃力。联邦级别的银行监管者（包括美联储、美国货币监理署、美国联邦存款保险公司、美国储蓄机构监理局）在应对新问题时，采取的方法往往是给银行发布官方的“指导意见”。这些所谓的“指导意见”肯定不像正式的监管法规那样有法律效力，但对于州政府或联邦政府委派的

银行查账员（或审计员）具有相当大的影响力。在危机之前的那几年里，监管机构先后就多个问题发布过指导意见，其中包括：次级贷款（1999年和2001年）、低首付房地产贷款（1999年）、房地产估价方式（2003年和2005年）、掠夺式贷款（2004年和2005年）、房屋净值贷款（2005年）。联邦机构还针对次级抵押贷款业务中十分普遍的“非传统特征”（比如逾期还款）发布了指导意见，并在2006年将其指导意见正式确定下来。然而，大多数指导意见和监管法规都不够严格，也不够及时。

官僚主义的惰性，以及法律和政治障碍，放慢了指导意见的发布速度。通常情况下，当监管机构共同发布指导意见时，他们必须首先在自己内部达成共识，然后在不同机构之间达成共识。在颁布监管法规时，需要经过一套复杂的法律程序，其中包括预留出一段时间，征求各个利益攸关方的评论，看看其他机构会做出什么回应。有时候即便发布一个指导意见，也需要经过如此复杂的程序。每当某些集团的既得利益受到威胁，政治压力便接踵而至。比如，2005年夏天，监管机构开始担心一些银行，尤其是规模较小的银行发放或持有太多的商业房地产贷款，为写字楼、购物中心、公寓和住宅开发提供融资支持，便发布了旨在推动银行降低该领域风险的指导意见。虽然这个指导意见有助于改善当时的金融实践，但不是特别严格。当时，珍妮特·耶伦的职务是旧金山联邦储备银行行长，她的审计人员正在努力为美国西海岸火热的商业房地产贷款业务降温。2010年，耶伦以嘲讽的口吻对金融危机调查委员会说起了那份指导意见的终稿：“你可以把它拿走，撕碎，扔到垃圾桶，因为它对我们没有丝毫用处。”

即便不是十分严格，该指导意见仍然招致了社区银行家们的强烈反对，因为他们的盈利严重依赖商业房地产贷款。社区银行只是美国整个银行系统的一小部分，却有着与其体量不成比例的政治影响力。成千上万的抗议信件如雪花般纷至沓来，众议院金融服务委员会还专门举行了听证会。监管者想方设法顶住游说人士和政客的攻讦，并花了几个月的

时间向批评自己的人保证会放松对社区银行等规模较小的银行的要求，这样也不妨碍实现指导意见的既定目标。所有这些拉锯战持续了很久，直到2006年底，指导意见终稿才得以发布。这时，距离问题被发现已经过去了一年半。

美联储在努力确保银行免受过度风险的同时，还要努力确保银行不会侵害消费者的利益。2002年，我刚加入美联储的时候，与苏珊·比斯具有同等地位的爱德华·格拉姆利克就已经主管美联储的消费者和社区事务部门四年之久了，他担任这个职务一直到2005年离开美联储。我加入美联储后不久，也成为这个部门的成员，并一直干到2005年春季。我离开这个部门之后，苏珊·比斯又接替我，加入了进来。爱德华·格拉姆利克富有仁爱之心，考虑事情也比较周全，对保护消费者利益怀有深厚的感情，对过于简单化的自由市场教条持有怀疑态度。不过，虽然他亲自主管消费者权益保护事务，但很多监管法规和措施依然没有得到落实。

国会赋予美联储的一个重要职责就是保护金融服务消费者的权益。很多这方面的重要法律需要美联储去落实，其中就包括《诚实借贷法案》（Truth in Lending Act）。这部法案旨在指导消费信贷发放过程中的信息披露，旨在消除授信机构与消费者之间的信息不对称状况，使消费者能够根据自己的意愿选择授信机构，以维护金融机构之间的公平竞争。然而，执行美联储监管法规的职责分散在不同的机构之间，既有联邦机构，也有州级机构，这些机构监管着多种类型的金融机构。美联储的直接执法对象是美联储系统内部的银行（截至2005年底，美国7 500家商业银行中约有900家加入了美联储系统），以及大约5 000家银行控股公司（其中，许多只是为了掩护一群子公司而设立的空壳公司）。

不幸的是，消费者权益保护部门在美联储的地位相对较低，掌握的资源有限，没有能力核查银行资产的安全性与健康性。格林斯潘主席也没有高度重视消费者权益保护事务。虽然他支持加强信息披露和金融教

育，认为这些有助于提高市场运行效率，但他不愿意过度插手金融服务市场。

我被委派到消费者权益保护部门反映出我的资历较轻，但我没有提出反对意见。虽然我在这方面经验寥寥，但我很有兴趣，认为这是帮助普通美国人的一种方式。我与同事一道，定期拜访美联储内部在消费者权益保护方面的顾问委员会，同时也会拜访美联储外部的一些团体。此外，我还努力自学错综复杂的监管规则。

从哲学上来讲，我认为自己在金融监管事务上的态度既不是强烈支持，也不是强烈反对。作为一名经济学家，我本能地相信市场。如同格林斯潘一样，我在大多数情况下支持清晰披露金融产品的相关信息，支持加强对金融服务消费者的金融教育，而不是一刀切地采取全面禁止措施。另一方面，正如较为新兴的行为经济学追随者强调的那样，我也知道在人类行为的背后起到激励作用的是心理以及经济因素。实际上，行为经济学家会说，人们没有时间和精力来分析他们的抵押贷款合同的细节。因此，有时候索性禁止不符合消费者利益的条款可能是比较好的选择。比如，无论警告标签多么明确，政府都不允许销售使用易燃材料制作的儿童睡衣。随着时间的推移，我更加认同行为经济学的观点。后来，我担任美联储主席期间，美联储开始定期找一些真实的消费者做测试，询问他们是否能够理解某些信息披露条款（比如信用卡条款）。结果，我们发现对于一些金融产品而言，要制定足够清晰的信息披露条款，几乎是不可能的。如同易燃的儿童睡衣一样，某些金融产品也应该一禁了之，决不允许它们进入市场。

2006年和2007年，也就是我担任美联储主席的前两年，我多次在国会举行的听证会上听到有人指责美联储前几年在消费者权益保护方面存在失职问题。批评者主要认为美联储没有利用《住房所有权与权益保护法案》（Home Ownership and Equity Protection Act, HOEPA）等法案赋予的职权取消某些抵押贷款行为的合法性，美联储在消费者权益保护方

面经常行动迟缓，导致贷款标准松弛，进而使许多人得以成功申请到他们根本无力承担的抵押贷款。美联储在落实《住房所有权与权益保护法案》方面的确乏善可陈，但这部法案蕴含着很多值得关注的内容。

《住房所有权与权益保护法案》是美国国会于1994年在美联储支持下通过的，将一些特定的住房抵押贷款归为“高成本”贷款，对于这些贷款要求进行特定的披露，并禁止一些不公平条款，以期解决一些无良公司为了欺骗客户而从事的所谓“掠夺性放贷”，即放贷人利用借款者的劣势地位向借款者推销其根本不能负担的信贷以攫取不当利益的行为。这些客户主要是老年人、少数族裔以及低收入者。这些借贷行为的典型表现包括：诱饵调包（bait-and-switch），即告诉消费者某一类贷款，消费者最后拿到的其实是另一类贷款；资产剥离（equity stripping），即放贷给那些收入较低、不足以偿还贷款的消费者，以便最终没收他们的住房；贷款翻转（loan flipping），即经常对借款者进行毫无经济利益的再融资，其主要的或唯一的目的是获取额外的贷款费用、提前偿付的罚款以及为信贷相关产品融资而产生的其他费用；搭售（packing），即在融资过程中搭售一些没必要的产品，以便向消费者收取更多的费用。

《住房所有权与权益保护法案》的一个前提是高利率的住房抵押贷款更有可能属于“掠夺性放贷”，将一些特定的住房抵押贷款归为“高成本”贷款，对于这些贷款要求金融机构披露更多的信息，并禁止一些不公平条款。比如，该法案限制金融机构使用“提前还款罚金”条款，因为这项条款会加大消费者的融资成本。该法案还明确指出高成本贷款客户的违约概率较大，以期打消金融机构开展住房抵押贷款证券化业务的积极性。重要的是，这部法案适用于任何放贷机构，包括独立的抵押贷款公司，而不仅仅是美联储或其他联邦机构监管的放贷机构。

2001年12月，也就是我加入美联储之前的那一年，美联储在法律允许的范围内最大限度地拓展了高成本贷款的定义，因此，也将《住房所有权与权益保护法案》保护性条款的适用范围扩大到了更多种类的贷款

上。这一变革之举是美联储在举行了一系列关于掠夺性放贷的听证会之后采取的。

在危机爆发之前，《住房所有权与权益保护法案》的一个条文引发了一场争论。该条文授权美联储查禁一切它认为“不公平或有欺骗性”的借贷行为。至关重要的是，该条文适用于所有抵押贷款，不仅仅是高成本贷款。从本质上讲，这个条文无异于给美联储送上了一把尚方宝剑，只要它认为哪种抵押贷款行为不公平，就可以予以查禁。2001年，除了拓展高成本贷款的定义之外，美联储还禁止了三类它认为不公平或欺骗性的贷款行为，其中最重要的就是“贷款翻转”行为。然而，它没有禁止其他可疑的贷款行为，比如在没有充分核实借款者收入水平或还贷能力的情况下就发放贷款。

从一定程度上来讲，美联储之所以不愿意实施一刀切式的禁止措施，是因为银行监管机构、消费者权益保护人士以及政客们普遍对次级贷款与掠夺性贷款采取了区别对待的态度。掠夺性贷款遭到了普遍谴责，这是很有道理的。与此相反，向那些信用记录存在污点的人放贷，则受到了广泛赞扬。2001年，爱德华·格拉姆利克在赞扬美联储拓展《住房所有权与权益保护法案》的保护范围时说：“我们尽力缩小修订范围，并留下回旋余地，以免阻碍合法的次级抵押贷款市场的增长大势。”

为什么这些人要支持次级贷款呢？从历史上看，银行往往会剥夺低收入群体和少数族裔获得信贷的权利。一些银行甚至一竿子打翻整个社区，凡是这个社区的居民申请贷款，一律加以拒绝。为了应对这种“画红线注销”行为，即不加区别地将一部分顾客划出贷款对象范围的做法，国会于1977年通过了《社区再投资法案》（Community Reinvestment Act），要求监管机构鼓励银行等金融机构服务于它们所在的社区。这部法案为金融机构向低收入群体和少数族裔的借款者发放贷款提供了动力，但由于各种原因，银行迫于这部法案的压力，被迫放松

了信贷标准，为日后贷款违约和次贷危机埋下隐患，以至于后来金融机构发现次级贷款在经济方面非常有吸引力。比如，限制高利贷的法律被取消之后，放贷机构便能够向高风险借款者收取较高利率了。此外，信息技术的进步，加上标准化信贷评分的发展（这种评分将复杂的信用记录简化成了数字），很容易导致放贷机构自发地做出仓促的决定。

次级贷款被广泛视为应对歧视性贷款的良方。到2005年，美国住宅自有率提高到了创纪录的69%，而在此10年前，这个比例只有64%。很多新房主是非洲裔美国人、西班牙裔美国人以及收入较低的人。2001年，尽管次级贷款领域出现了很多非常显而易见的拙劣做法，爱德华·格拉姆利克仍然提出，联邦级别的金融监管机构，包括美联储在内，都要努力避免干扰“合法”的次级抵押贷款市场。

由于担心抑制次级贷款市场的发展，格林斯潘以及美联储其他高官原则上并不乐意严格地、大范围地运用《住房所有权与权益保护法案》所给的权限去查禁他们认为“不公平或欺骗性”的金融行为。我加入美联储前后那一段时间里，格林斯潘在公开讲话中以及在发给国会的信件中，都表示担心如果不加区别地考虑某些信贷行为的特殊情况而加以查禁，或将产生出人意料的后果。因此，美联储在审计银行的过程中，采用的是“逐案审查法”，会逐一审查贷款行为是否不公平，是否具有欺骗性。美联储还提出了一个有一定道理的观点，即《住房所有权与权益保护法案》赋予的权力不适用于某些拙劣的认购行为（比如，不记录认购者的收入水平），这些行为可能是不可取的，但从主观意图上来讲不一定具有掠夺性。

我记得，在我担任美联储理事期间，美联储没有正式讨论过如何运用《住房所有权与权益保护法案》赋予的权力，但我知道美联储采用的“逐案审查法”，也没有提出过反对意见。我觉得，不加区别的查禁可能会产生出乎意料的结果，这是符合逻辑的。比如，如果我们运用了这个权力，严格要求金融机构记录借款者的收入水平，那么社区银行的工

作人员要想根据自己对某个人的了解而发放信用卡，就做不到了。这样一来，一些可能具有良好信誉的借款者就有可能被剥夺获得信用卡的机会，从而进一步削弱社区银行的竞争力。美联储还认为“逐案审查法”将为我们判断全面查禁某些不公平的金融行为是否万无一失提供必要的信息。

无论这些论点从抽象角度看是否正确，在现实实践中，美联储很少去禁止所谓不公平或欺骗性的金融行为，我们也未能阻止一些可疑的行为。但美联储的这种逻辑中存在一定的漏洞。随着贷款标准的松弛，发生了很多之前没有想到的例外情况，而且这些例外情况变得非常普遍。比如，美联储为了让银行家们能够发放“信用贷款”^[8]，并没有全面禁止“低文件贷款”^[9]的行为。不过，这样一来，即便对于自己不认识的借款者，放贷者也不愿意要求其提交充足的文件证明。

同样，美联储也没有明确禁止某些类型的“非传统抵押贷款”（exotic mortgage），比如，美联储允许金融机构发放只需要支付利息的抵押贷款，因为这种贷款模式对一些借款者而言是比较合适的。但很多金融机构为那些没有足够经济实力或经济头脑的借款者提供这类贷款，以至于借款者最后没有能力处理好还贷的事情。

鉴于不同部门之间要建立有效的联合指导机制尚且面临着一些官僚主义障碍，美联储查禁一切不公平或欺骗性金融行为的权力虽然远远算不上一个理想的工具，却可能是应对不安全的借贷行为的最佳方法。我担任美联储主席之后不久，美联储曾经广泛运用过这一权力。当然，到那个时候，金融领域很多问题已经根深蒂固，危害已经无可挽回。

虽然美联储在关于《住房所有权与权益保护法案》的争论尘埃落定之后开始制定关于抵押贷款行为的监管规定，但如果没有得到切实执行，终归发挥不了任何作用。爱德华·格拉姆利克对执行监管规定的问题给予过很多关注。他多次强调指出，由于监管体系存在碎片化现象，

消费者权益保护类法律法规的执行就存在严重失衡的问题。比如，某些实行了存款保险制度的银行和储蓄机构会经常受到美联储等联邦监管机构派出的工作组的检查。然而，很多银行控股公司下属的一些子公司并不是依靠存款支撑的银行或储蓄机构，它们游离于联邦机构的监管范围之外，私下里给消费者发放贷款，有的抵押贷款公司是从华尔街获取本金的。这些子公司大部分都是处于州级监管机构的监管范围之内，而这些州级的监管机构掌握的资源往往非常少；也有一小部分是处在美国联邦贸易委员会的监管范围之内，而联邦贸易委员会掌握的资源也非常少。此外，联邦贸易委员会的职责范围非常广，除了监管金融事务之外，还包括执行反垄断法以及调查各类商业欺诈案件。它只是回应投诉，而不主动开展例行检查。有些放贷机构既不是银行，也不是银行控股公司的子公司，完全游离于联邦监管机构的监管范围之外，如果接受监管的话，只接受州级监管机构和联邦贸易委员会的监管。

爱德华·格拉姆利克认识到，除非国会采取行动，否则不太可能在联邦政府层面完成对独立的抵押贷款公司的监管。他重点关注的对象是隶属于银行控股公司的、非银行类放贷机构。从原则上看，美联储作为银行控股公司的监管者，有权将其监管规定应用于银行控股公司的子公司，即便这些子公司不是银行也无妨。事实上，在一个恶劣的案例中，美联储曾经出手干预。2004年，美联储给花旗金融开了一张7 000万美元的罚单，并责令其针对一系列违法违规行为采取补救措施。花旗金融是花旗集团的子公司，从事无担保个人贷款和房屋抵押贷款业务。

不过，花旗金融是个例外情况，因为根据国会对金融监管的改革蓝图（1999年的《格雷姆-里奇-比利雷法案》就是这个蓝图的一部分），银行控股公司的子公司有一个主要监管者（比如，非银行类的抵押贷款公司的主要监管者是州级监管机构），美联储属于次要监管者，只有在主要监管者忽视重大问题，且存在确凿证据的情况下，美联储才能向这个子公司派出审计人员。这种削弱美联储监管权力的方案被戏称为“美联储弱化”，其初衷是让美联储集中精力去监管那些加入美联储系统的

银行以及银行控股公司，减少银行控股公司的子公司面临的监管压力，保护其安全性和稳健性。

爱德华·格拉姆利克认为，美联储应该经常检查银行控股公司的非银行类子公司是否违犯了保护消费者权益的法律法规，而不是等到州级监管机构存在重大疏漏之际才加以干预。2007年，他去世的三个月之前向《华尔街日报》透露说，他曾经在2000年前后私下向格林斯潘主席提出了这个想法，但遭到格林斯潘的反对，所以他没有继续推进这个想法。

格林斯潘对《华尔街日报》说他不记得这番谈话了，但承认他反对这个主意。他说他担心对这么多小型金融机构开展检查带来的相关成本，担心这样有可能抑制合法的次级贷款市场的发展，同时也担心一些金融机构会向借款者宣称自己接受了美联储的检查，从而导致借款者产生一种虚假的安全感。

后来，我在其他几个场合也听到爱德华·格拉姆利克谈到政策执行问题，但据我所知，他并没有非常努力地加以推进，即便在美联储内部也没有。我觉得他对次贷市场的兴起也怀有复杂情感。正如2007年他在《次级贷款：美国最新的繁荣与萧条》（*Subprime Mortgages: America's Latest Boom and Bust*）一书中所讲的那样，虽然他先于其他很多人看到了次级贷款的风险，但也看到了它积极的一面，比如次级贷款有利于为提高住房拥有率创造机遇。虽然他没有预测到后来发生的所有事情，但毫无疑问的是，与包括我本人在内的美联储其他理事相比，他的确看到了更多，也做得更多。

如果美联储真像爱德华·格拉姆利克提议的那样对一些银行控股公司的子公司开展例行检查，会产生另一番的效果吗？尽管可能不会产生很大的效果，但的确会起到一些作用，因为美联储对于掠夺性贷款和次级贷款之间的区别具有高度敏感性。不过根据当时的规定，美联储在任何情况下都不能检查独立的抵押贷款公司。2007年，也就是我担任美联

储主席的第二年，美联储与其他联邦监管机构和州级监管机构进行了协调，开始检查银行控股公司的非银行类子公司是否遵守消费者保护法律。

但到那个时候，采取这些补救措施为时已晚。我们和其他监管机构在2006年前后采取的其他监管措施无不是如此。监管不足、贪婪无度和缺乏道德的银行已经造成了数十万笔不良抵押贷款。这些贷款最终导致金融体系的脆弱性暴露无遗。美国房价从2006年春到2009年春暴跌了30%多，直到2012年初才开始持续恢复。次级抵押贷款严重违约或丧失抵押品赎回权的比例从2005年秋季的6%飙升到了2009年底的30%多。这些抵押贷款往往存在捆绑销售现象，并且被分拆成错综复杂的金融产品，销往世界各地。没有人真正知道究竟有多少损失会浮现出来。

[1] 金发女孩经济（Goldilocks Economy），指一个经济体内高增长和低通胀同时并存，利率可以保持在较低水平，而且没有出现大量失业。这是不断波动的经济周期内最为美妙的阶段，最能让投资者对经济前景产生高度的乐观预期。——译者注

[2] 2013年，罗伯特·希勒、尤金·法玛与彼得·汉森因对资产价格的实证分析做出的贡献而获得诺贝尔经济学奖。——译者注

[3] 根据费寇分数（FICO score）这个指标来衡量，这些信用记录较差的借款者的得分一般不会高于620，这就导致他们在买房时，除非先支付更大比例的首付，否则就无法获得正常的抵押贷款，即优级抵押贷款。

[4] 可调整利率抵押贷款，指借款者前几年只需要支付1%~2%的超低利息，但是享受了几年这种“诱惑利率”之后，利率优惠期便结束了，利率上升到正常市场利率，导致月供突然增加。

[5] 只付利息抵押贷款，指借款者在头几年只要求贷款人支付利息，无须偿还本金。和普通抵押贷款相比，此类贷款的月供数额能降低30%~40%，但这类贷款采用的是可调整利率，一旦之后利率上升，月供也会突然增加。对于那些低收入或信用评级较低的贷款买房者来说，这些抵押贷款方式虽然可以让他们早日置业，但很有可能因为无力还贷而丧失房屋赎回权。——译者注

[6] 2015年2月，为抗击通缩，瑞典央行被迫采取了进一步的举措，包括购买政府债券以及将银行准备金率下调到负数水平。

[7] 泰勒规则（Taylor rule），是常用的简单货币政策规则之一，由斯坦福大学的约翰·泰勒于1993年根据美国货币政策的实际经验确定的一种短期利率调整的规则。泰勒认为，保持实际

短期利率稳定和中性政策立场，当产出缺口为正（负）和通胀缺口超过（低于）目标值时，应提高（降低）名义利率。——译者注

[8] 信用贷款（character loan），指金融机构根据借款者的信誉发放贷款，借款者不需要提供担保。——译者注

[9] 低文件贷款（low-documentation loan），指借款者可以陈述他们的收入，不需要提交常规的文件，放贷者只从口头上了解这些数据，而且这种贷款的利率略高于银行主流的贷款利率。——译者注

第六章

初出茅庐

2005年初，格雷格·曼昆宣布辞去小布什政府的总统经济顾问委员会主席一职，返回哈佛大学任教。我在读研究生的时候就认识他。他给我打电话，问我是否有兴趣继任这个职务。

对于一位具有政策偏向性的经济学家而言，总统经济顾问委员会委员已算是华盛顿特区最有趣的工作之一了，更不用提担任主席一职了。总统经济顾问委员会成立于1946年，是白宫内部的经济咨询机构。委员会由一名主席和两名委员组成。委员会主席也称为总统首席经济顾问。委员会的这三名成员都由美国总统任命，并经参议院确认。委员会另外有大约20名幕僚，主要是经济学家，都是临时离开大学、美联储或其他政府机构来任职的。也有一些本科生或研究生担任研究助理。

通常来讲，总统经济顾问委员会不存在明显的政治倾向，为政府提供客观的经济建议，但与美联储这种严格无党派倾向的机构相比，该委员会的政治倾向肯定要强一点。总统经济顾问委员会主席如果表现出政治倾向，则很容易陷入困境。曼昆自己就曾经在媒体上引发了短暂的争议，因为他在公开讲话中以赞扬的口吻评价将工作外包给其他国家，称这是“开展国际贸易的新方式”。我不得不考虑我在这个岗位上是否会有舒适感。当时，我在华盛顿工作时间不长，白宫的人在考虑我的政治倾向之际，并没有开展什么复杂的测试，他们只是问我是否注册了共和党选民，问我如何跟小布什总统聊我在教育委员会工作的经历。

我认为自己是一个温和的共和党人，在社会问题上持有开明态度，在财政和国防问题上较为保守，在有可能的情况下，倾向于依靠市场的

力量。任何一位典型的经济学家都是如此。我在十几岁的时候就阅读过格林斯潘导师安·兰德的著作，但我从来没有相信过自由放任的思想。我之前相信（现在仍然相信）必须在尊重个人权利与支持家庭、社区和其他机构之间寻求平衡，改善社会价值观，增进公共利益。我认为我比较赞同小布什总统提出的“富有同情心的保守主义，却又认可自由市场”的观点。我知道，如同效力于任何政府一样，我将不得不与白宫的立场保持高度一致，即便我不完全同意他们的观点，也要这么做。但如果我效力于总统经济顾问委员会的话，就能亲眼目睹经济政策的出炉过程，看看理想化的经济分析遭遇华盛顿的混乱政治时会出现怎样一番情景。此外，如果总统能够再次赢得选举，我还有望参与新的政策倡议。

当时，两个孩子都出去上大学了（女儿阿莉莎正在安纳波利斯市的圣约翰大学念书），我妻子安娜也想换个环境。我们就搬到了华盛顿特区，在国会山东面几个街区远的地方买了一栋房子。安娜找到了一份工作，在华盛顿西北部的一所私立女子学校——国家大教堂学校教西班牙语。我从普林斯顿大学总共请了三年的假期，如果我在第三年，也就是最后一年接受了这个新职位的话，就意味着我必须辞去在普林斯顿大学的终身教授职位。辞去普林斯顿大学的终身教授职位，担任美联储理事（任期只有14年），再加入总统经济顾问委员会，不得不努力博得总统的青睐，就工作安全感而言，可以说我走上了一条错误的道路，但我就是很渴望在白宫工作。

获得总统经济顾问委员会主席一职的提名之后，我就不再参加联邦公开市场委员会的会议了，以避免我这个新职位对货币政策制定过程产生什么影响。我以美联储理事的身份最后一次参加会议是在2005年3月22日，那次会议上，美联储决定将联邦基金利率提高到2.75%。2005年5月25日，我到参议院银行业委员会参加他们举行的听证会。6月21日，我终于得到了参议院的确认。在曼昆离职到我正式获得确认这段时间，哈维·罗森暂时担任总统经济顾问委员会的主席。哈维·罗森是我的朋友，也是我在普林斯顿大学的一位同事，在曼昆担任总统经济顾问委员

会主席期间，哈维曾经是该委员会的一位成员。他是一位喜欢安静的学者，似乎很受白宫的欢迎。我觉得这对我而言是一个好兆头。在他离职前的一个派对上，他向我介绍了他的妻子和两个成年的孩子。他说：“民意测验专家们说只有四分之一的犹太人投票给了共和党人，我这一家就是这个结论的完美体现。”当时在场的白宫办公厅副主任卡尔·罗夫听了之后忍不住笑了起来。

我担任主席一职，还有两个委员的空缺需要找人填补。经过与总统经济顾问委员会办公室主任加里·布兰克的商议，我发现了两个非常合适的候选人：一个是凯瑟琳·拜克尔，毕业于哈佛大学，是卫生经济学领域内一颗冉冉升起的新星；另一个是达特茅斯学院的经济学教授马修·斯劳特，专注于研究贸易和全球化问题，同时也是一位多面手式的人才。我们还从学术机构和政府机构招募了一批经济学家作为访问学者。幸运的是，长期工作人员还是很稳定的，不需要另外招聘，其中一位是史蒂夫·布劳恩，他曾经是美联储的一位职员，总统经济顾问委员会的宏观经济预测就是他一手负责的。

之前很多年里，总统经济顾问委员会的办公地点在白宫旁边的艾森豪威尔行政办公楼。这座大楼建于19世纪，采用的是法兰西帝国的建筑风格，气势颇为恢宏，最早国务院、战争部和海军部曾在此办公，后来被改造成多个部门的办公大楼，现在主要由白宫幕僚使用。从我那个天花板很高的办公室望出去，可以直接俯瞰白宫西翼的入口。不幸的是，由于艾森豪威尔行政办公楼要进行大规模翻修，我的很多下属不得不搬到了一个街区之外的一座平淡无奇的办公楼里，那是我们的临时办公点。我想尽量离白宫西翼近一点，就没有搬过去，但又想与下属们保持密切联系，于是，不得不经常在白宫和临时办公点之间来回奔波。

总统经济顾问委员会是一个非常好的扁平化组织，无论职衔是什么，无论资历深浅，所有人都配合得很密切。我有时会和几位研究助理一起写政策备忘录，完成的速度比在美联储时还要快。虽然我们的资源

有限，但我们研究的问题却十分广泛，其中有些问题只是与经济具有部分联系，比如移民问题和气候变化问题。令我们引以为豪的是，我们可以在几个小时之内就写出内容深刻、引用翔实的备忘录。我们还随时跟踪经济数据和经济新闻，每天为白宫提供最新的经济动态。我们送往白宫西翼的所有材料，我都要亲自检查一遍。我知道专业性较强的经济学术语会遭到忽略，便竭力采用简单明了的措辞把问题讲清楚。作为主席，我每天早上7点半都要代表总统经济顾问委员会到白宫的罗斯福厅参加幕僚会议，会议的组织者是白宫办公厅主任安迪·卡德和副主任卡尔·罗夫。罗夫在会上总是称我为“数据医生”，但这个叫法没有流行开，其他人也不这么称呼我。罗夫还通常会让我总结一下最新的经济动态，因此，我每天早上7点就要到办公室，查阅一下前一个夜间发生的新闻。我和我的下属通常工作到很晚，晚饭都是从附近的“赛百味”叫外卖。

白宫讨论经济政策的会议是由国家经济委员会主席阿尔·哈伯德负责组织的。国家经济委员会是克林顿政府时期设立的，有点类似于国家安全委员会（负责协助白宫处理外交政策和军事方面的问题）和国内政策委员会（负责协助白宫处理教育等非经济类的国内问题）。国家经济委员会负责搜集各个行政部门对于经济政策的看法，解决不同看法之间的分歧，并向总统提出建议。很多人觉得阿尔·哈伯德与2001—2003年担任总统经济顾问委员会主席一职的格伦·哈伯德有亲属关系，实则不然，他们并不存在亲属关系。阿尔·哈伯德身材瘦长，精力充沛，笑声十分洪亮，颇具个人特色。在制定经济政策的过程中，他表现出了非常优秀的组织和领导才能。他是一个商人，而不是一个经济学家，但每当他有什么弄不明白的时候，他往往非常愿意承认，涉及经济领域的专业问题时，他通常会听从我的建议。每当开会探讨经济问题，他总是会给我所代表的总统经济顾问委员会留出一个发表评论的机会。

我与小布什总统的关系虽然不是特别亲近，却还算友好。他曾邀请我去得克萨斯州的克劳福德农场（只邀请过我这一次）。那天气温高达

100华氏度（38摄氏度左右），他邀请我跑步，我婉拒了。我会定期到椭圆形办公室（通常每周一次）向总统和副总统汇报工作，同时在场的还有其他8到10个高级幕僚。小布什总统学习新事物的速度很快，提的问题也很好，如果有人讲的内容很基础，或者很无聊，总统不会掩饰自己不耐烦的情绪。有时候，他本人或者副总统在会议结束后还会提出一些问题，请哈伯德或哈伯德的副手基思·亨尼西转达给我。

白宫的“士气”很好。小布什很信赖自己的下属，包括一个内部的小圈子，有些下属在他担任得克萨斯州州长的时候就跟着他。不仅如此，即便对于后来加入他那个班底、跟他相处时间较短的人（像我这样），他也给予了充分支持。他经常告诉我们，能在白宫工作是一份殊荣，我们每天都应该谨记这一点。他会突然造访总统经济顾问委员会的办公室，和工作人员握手和交谈。

众所周知，小布什喜欢开玩笑。他很讲究穿着礼仪。有一次，我正在椭圆形办公室做陈述，他向我走来，掀了一下我的裤腿。当时，我穿着一身深黑色西装，但袜子是棕黄色的，似乎不太协调。这是我作为一名大学教授多年形成的习惯。小布什一脸认真地对我说：“你知道，这是白宫，我们有着装标准。”他问我：“你从哪里买的那双袜子？”

和你的衣服太不搭配了。”考虑到小布什总统正在努力促使政府形成保守的消费习惯，我回答道：“我是在GAP服装连锁店买的，10美元4双。”他听了后，点了点头，面无表情，我继续做陈述。第二天，我到椭圆形办公室参加了另一个会议。总统进来时，副总统切尼以及经济团队的每一个成员都穿着棕黄色袜子。总统试图假装他没有注意到，但过了一會兒，他突然大笑起来。这起恶作剧的策划者是基思·亨尼西。

且不论白宫的士气如何，那段日子确实是不太好过。小布什总统提出的一部分倡议，包括几份贸易协议，得到了落实。他与国会谈妥了一份资金规模非常大的公路建设融资法案。他还为最终改革房利美和房地美做好了一些重要的前期准备工作。然而，他关于扩大社会保障覆盖面

的提议无果而终，全面改革移民制度也没有了下文。

2005年8月，卡特里娜飓风肆虐新奥尔良市和墨西哥湾沿岸地区，导致1 800多人丧生。灾害过后，总统经济顾问委员会的经济学家们投入了很多时间研究重建方案，努力为这座城市制订一个从经济角度来看较为合理重建方案。杜克大学能源经济学家理查德·纽厄尔源源不断地为我们提供关于炼油厂、输油管道、汽油运输和短缺情况的信息。在美国有线电视频道（C-SPAN）的电话访谈节目中，与观众一起探讨政府关于重建新奥尔良市的规划方案。我过于注重讨论台风造成的经济损失以及救助当地经济的各种策略，结果，第一位打进热线电话的观众评论说：“你知道吗，我认为你太关注数字，而忘记了受灾的人们。”这是一个很好的教训：永远不要忘记数字背后的人。

作为总统经济顾问委员会的主席，我偶尔也会到国会的各个委员会做证，对经济政策问题发表讲话，并会见记者。然而，白宫只是偶尔让我到电视上露个脸，从来不让我参与政治活动。我不确定这是因为我不是一个合格的发言人（到美国有线电视频道做节目的那次经历表明了这一点），还是因为他们知道未来总统可能考虑让我接替格林斯潘，所以才不想让我披上过于浓重的政治色彩。

每次我在公共场合发表讲话，房价快速上涨都是要面对的最棘手的问题之一。我不知道房价会如何演变，所以我避免公开预测房价走势。我曾经提到，在房价上涨过程中，至少一部分原因在于民众收入增加、房贷利率较低等经济基本面的因素。但房产，如同其他资产一样，不能无限期地产生异常高的回报。我当然明白这个道理，也曾偶尔在内部和外部的讨论中提到这一点。但我认为与房价急剧下降相比，涨速放缓或适度下跌的情况更有可能。不过，在史蒂夫·布劳恩的帮助下，我分析了房价大幅下跌和房产净值的减少可能引发的经济后果。我和史蒂夫在椭圆形办公室提出的结论认为，房价下跌或将影响家庭支出，会引发一次温和的经济衰退，类似于2001年那次为期8个月的经济衰退，也有可

能比那次衰退严重一点。但我们在分析过程中未能充分考虑房价下跌（以及由此产生的抵押贷款拖欠问题）对金融体系稳定性的影响。

我获得总统经济顾问委员会主席一职的提名之后，一时间猜测四起，大家都在猜我是否会在美联储主席格林斯潘的任期于2006年1月结束之后成为继任人选。总统经济顾问委员会主席一职曾经是美联储主席格林斯潘以及美联储前主席阿瑟·伯恩斯的垫脚石。格林斯潘在福特政府时期曾经担任这个职务，伯恩斯曾经在艾森豪威尔政府时期担任这个职务。当我最终被任命为美联储主席时，普林斯顿大学经济学家、《纽约时报》专栏作家保罗·克鲁格曼在一篇文章中将我在总统经济顾问委员会的任职期限称为“史上最长的面试”。但当我考虑前往总统经济顾问委员会任职时，并没有认真地考虑过自己未来出任美联储主席的可能性。当我在普林斯顿大学的同事艾伦·布林德问及我成为美联储主席的前景时，我抱着一副不予重视的态度，轻描淡写地说被任命的可能“也许只有5%”。我从来没有为了获得美联储主席的职位而开展任何活动，也从未与小布什总统讨论过这个问题。

格林斯潘担任美联储主席期间，一度被认为是不可或缺的。比如，1999年，格林斯潘的美联储主席任期即将结束之际，参议员约翰·麦凯恩在共和党举行的一场总统初选辩论中被问道：“如果你担任总统期间美联储主席格林斯潘不幸去世，你会怎么办？”麦凯恩的回答是，他会想办法把他撑起来，让他端坐在椅子上，替他戴上墨镜，摆放在办公室里，希望没有人发现有什么不对劲。麦凯恩这句回答足以表明格林斯潘对于美国经济的重要性。2006年，格林斯潘已经80岁了，依然思维敏捷，积极活跃。如果可以的话，我猜测小布什肯定会重新任命他的。但法律规定，美联储理事会成员的一个完整任期为14年。格林斯潘最初就任美联储主席时，承接了前任保罗·沃尔克尚未结束的任期，他自己作为美联储理事的14年完整任期是从1992年2月1日到2006年1月31日。这就意味着他在2006年1月之后就失去了担任美联储理事的法定资格，因此也就无资格连任美联储主席一职。格林斯潘担任美联储主席一职的时

间超过了18年，仅仅比威廉·麦克切斯尼·马丁创下的最高纪录少4个月。威廉·麦克切斯尼·马丁在1951年4月2日到1970年1月31日之间担任美联储主席。

小布什总统成立了一个由副总统切尼为首的委员会，负责推荐格林斯潘的继任者。委员会成员包括阿尔·哈伯德、安迪·卡德和白宫人事主管莉莎·赖特。我知道他们审议的一些人选。记者们以及一些竞猜网站纷纷猜测我、马丁·费尔德斯坦和格伦·哈伯德是主要的竞争者。费尔德斯坦在哈佛大学开设经济学导论课程，学术生涯十分杰出，在里根总统时期担任过总统经济顾问委员会主席。那时，他表示担心里根的减税政策会造成预算赤字，这个观点与里根政府时任财政部部长唐·里甘等人的观点产生了冲突。有传言说，虽然那次冲突过去了20多年，但仍然会降低费尔德斯坦胜出的机会。我以为格伦·哈伯德是最有可能胜出的人选。他在担任过总统经济顾问委员会主席之后重返学术界，担任哥伦比亚大学商学院院长一职。他与小布什总统的关系也很密切，曾经帮助小布什设计标志性的减税方案。他在共和党政治活动中一直表现活跃。就我自己的情况而言，相关经历似乎主要是在美联储的短暂任职履历，此外，我还写过一些关于货币和金融问题的文章，发表过相关的讲话。费尔德斯坦和哈伯德的主要成就集中在财政政策方面，而不是货币政策方面。

2005年9月，这个委员会邀请我到副总统办公室参加一个面试。我先在白宫西翼的一个大厅里坐了一会儿，等待被叫进去，虽然有点不耐烦，但仍然假装阅读《华尔街日报》。我记得当时大厅里人来人往，我心里还犯嘀咕，觉得这样不利于保持面试的神秘氛围啊。我被叫过去的时间，比预定时间晚了约20分钟。面试本身大概持续了半个小时，主要是谈一谈我的经验和资历。我说，如果我不选择美联储主席，我很乐意待在总统经济顾问委员会，只要小布什总统要我。几周过去了，没有消息，我确信我肯定要继续待在总统经济顾问委员会了。有一天，安迪·卡德让我在白宫幕僚会议召开之前去找他，聊5分钟。我觉得我之前的

预感肯定要被证实了。相反，卡德问我是否愿意担任美联储主席。我请他给我几个小时去考虑考虑，但我想我们都很清楚，我打算接受这个职务。

我一离开卡德的办公室，就给安娜打电话。她喜极而泣，但又说：“哦，不，我就担心这会成为现实。”安娜比我更清楚这个职务对于我们二人的精力、情感和体力将提出多么高的要求。但她会支持我，我将永远感激。在接下来的8年里，我们家里频繁发生的一个对话就是安娜批评某个记者或官员把一切都搞错了，而我又极不协调地向她解释对方并不是完全错了。

2005年10月24日，小布什总统、格林斯潘和我走进了椭圆形办公室，记者们的照相机咔嚓咔嚓地闪个不停。安娜、乔尔、阿莉莎已经在里面坐好了，但几乎被记者和他们的相机、麦克风挡住了。小布什总统宣布了提名。轮到我讲话的时候，我感谢小布什总统和格林斯潘主席，格林斯潘赞扬我“为卓越的经济决策创立了新标准”。我暗示性地提到，我希望实行通胀目标制，增加美联储运作的透明度，并且表示在格林斯潘时期不断演变的货币政策最佳实践将得到进一步改进，我还表示要让格林斯潘的政策保持连续性，这将是我的一个优先任务。这就等于含蓄地承诺将延续格林斯潘在2004年6月开始实施的逐步提高利率的政策。

整个活动的持续时间不到8分钟。

获得提名之后，我再次经历了漫长的审查过程。这次审查内容更加广泛，联邦调查局都参与了进去。2005年11月15日，我再次前往参议院银行业委员会，参加提名听证会。这是三年半里面第四次到那里参加听证会了。我受到了热情接待，基本上都对我担任美联储主席表示了支持，只有共和党参议员吉姆·邦宁提出了反对意见。但参议院众所周知的一个特点就是从容淡定，直到格林斯潘任期的最后一天，也就是2006年1月31日，才就我继任美联储主席一事举行了确认投票会。

第二天，即2006年2月1日，在美联储理事会的会议室，我宣誓就职，成为第14位美联储主席。宣誓仪式的主持者是时任美联储副主席的罗杰·弗格森，同时还有其他几位理事和职员在场。2月6日，美联储在埃克尔斯大楼的中庭为我举行了一个正式的宣誓就职仪式。小布什是第二位踏进美联储大门的美国总统。第一位是富兰克林·罗斯福。1937年，埃克尔斯大楼落成典礼上，罗斯福来到了美联储。

正式宣誓之后，我把我的书籍和文件搬到了天花板非常高的美联储主席办公室里，办公室天花板的中间位置悬挂着一个非常优雅的枝形吊灯。有一天早上在例会开始之前，美联储高级顾问林恩·福克斯组织了几个美联储职员出现在了我的办公室。他们每个人都穿着一双棕黄色的袜子，就像之前我和基思·亨尼西在小布什总统面前策划的恶作剧一样。我的办公桌是19世纪的古董，是已故的美联储理事约翰·拉韦尔捐赠的。桌上摆放着电脑、彭博终端和电视，把我围在了中间，那感觉仿佛坐在飞机驾驶舱一样。墙壁上的内置书柜构成了我的小型图书馆，许多书是从我在普林斯顿大学的办公室里搬过来的，其中一本是沃尔特·白芝浩所著的《伦巴第街》。办公室一端的壁炉前摆放着美国国旗和美联储的鹰旗。站在两个高大的窗户前，可以眺望到国家广场上修剪整齐的草坪。壁炉旁边有一扇门，门内是接待区，丽塔·普罗克特正在里面整理文件。

与我的前任不同的是，我打算使用电子邮件与同事沟通。为了避免信息泄露，我需要一个笔名。美联储的信息技术专家安迪·杰斯特建议我用爱德华·坎斯（Edward Quince）这个名字。“坎斯”这个词是他在一个软件盒子上看到的，他觉得“爱德华”的发音听起来比较顺耳。我也觉得这个名字不错，便采用这个名字开通了一个电子邮箱账户，和同事进行电子邮件交流时就使用这个名字。后来，美联储在电话簿中把这个名字列入了安全团队。我担任美联储主席期间，我的笔名一直处于保密状态，当美联储根据国会或《信息自由法案》的要求不得不公开我的邮件时，就会把这个笔名删掉。

一切安排停当之后，我要解决的第一个实质性的问题是提高美联储应对金融危机的能力。在宣誓就职之前，我就曾与高级工作人员会面，讨论我们的应急计划。“9·11”恐怖袭击事件之后，在罗杰·弗格森和唐纳德·科恩的带领下，美联储的工作人员大大提高了危机管理能力。我决心在此基础上更上一层楼。我要求下属每天向我报告主要金融公司的最新动态。我把这些资料保存在钥匙环上的闪存盘里。

我曾经提出过美联储应该撰写金融稳定性报告，为了落实这个想法，我组建了一个由高级职员构成的委员会，定期向美联储理事会汇报金融系统的潜在问题。以蒂姆·盖特纳为首的纽约联邦储备银行也做了类似的工作。但由于美联储在这方面投入的资源有限，最终对政策选择的影响是比较有限的。

从刚刚就任美联储主席这个职务开始，我就比较注重做一些政治方面的工作。我在美联储法务办公室主管温·汉布利的协助下，开始邀请国会的一些主要成员到美联储共进早餐或午餐。我们首先邀请的是对美联储行使监督权的几个委员会的成员，这些委员会包括参议院银行业委员会和众议院金融服务委员会，但我们的邀请范围后来逐渐扩大，两党的人都会邀请。我正式宣誓仅仅两周之后，便举行了第一次聚餐，邀请的是来自马萨诸塞州的众议员巴尼·弗兰克。他是众议院金融服务委员会中的资深民主党人。我还频繁到这些委员会成员的办公室去拜访他们，或者在私下场合向整个委员会发表一些简短讲话。通过这些交际活动，我对国会内部正在进行的辩论有了很多了解，尤其是对预算和金融监管问题的了解，并且更加熟悉立法过程。

与国会建立关系需要下一番功夫，但我与白宫的关系是非常不错的。在接下来的几年里，我会定期与总统、副总统以及白宫的顾问们在椭圆形办公室外面的小餐厅共进午餐。我还遵循格林斯潘时期形成的惯例，每周都会与财政部部长共进早餐或午餐。我刚就任美联储主席之际，时任财政部部长是约翰·斯诺。此人富有幽默感，直率豪爽，在就

任财政部部长之前，曾经是一家铁路公司的领导者。此外，美联储理事会的全体成员每月都会以非正式的形式同总统经济顾问委员会的人共进一次午餐。我担任美联储主席之后，劳动经济学家爱德华·拉齐尔继任总统经济顾问委员会主席。我在斯坦福大学的时候就认识他。我偶尔还会见一见白宫的人，比如阿尔·哈伯德和基思·亨尼西。阿尔·哈伯德卸任国家经济委员会主席之后，这个职务由基思·亨尼西继任。我还会邀请我的“邻居”——国务卿康多莉扎·赖斯共进午餐。之所以称她为“邻居”，是因为她所在的国务院办公楼就在美联储的办公楼旁边。我们有一些共同的经历，比如都曾在斯坦福大学任教以及都服务于小布什政府。

我就任美联储主席初期，除了与其他部门的人建立良好的关系之外，还有一个优先工作，就是与其他国家的政策制定者建立友好的工作关系。我就任美联储主席之际，时任英格兰银行行长是默文·金。2006年3月底的一天，我和他愉快地共进了午餐。其实，我很早之前就认识他了，因为1983年，我们以访问学者身份访问麻省理工学院期间，共用一间办公室。那时，我们都是资历尚浅的大学教师，根本没想到自己未来竟然要负责世界上最重要的货币之一。2006年4月，我在华盛顿分别单独会见了日本央行行长福井俊彦、欧洲央行行长让-克洛德特里谢和墨西哥央行行长吉列尔莫·奥尔蒂斯。当时，他们到华盛顿是为了参加国际货币基金组织召开的春季会议。国际货币基金组织与美联储之间只有几个街区的距离。

我担任美联储主席期间，很大一部分时间都花在了参加国际会议上，尤其是与其他国家央行行长的会议。我们每年有6次机会前往国际清算银行参加成员国会议。（美联储主席与副主席一般会轮流参会。）国际清算银行位于瑞士巴塞尔，创办于1930年，最初的目的是处理“一战”后德国的支付赔偿以及与其有关的清算等业务问题。后来，随着强迫德国支付赔偿的初衷逐渐无法实现，该行的宗旨也逐渐转变为促进各国中央银行之间的合作，为国际金融业务提供便利，并接受委托或作为代理人办理国际清算业务等，也为多国央行行长探讨共同关心的问题提

供了一个平台。我们先开一天的会议，探讨全球经济、货币政策与金融监管等问题，然后一起去国际清算银行的餐厅吃晚餐。饭菜都是精心烹制的，有4道菜（每道菜都专门配有红酒），晚餐时间很长，我们一边吃，一边坦率地交谈。经过一代代的发展，各国的央行行长们似乎已经形成了一个“俱乐部”，就任美联储主席之后，我终于跻身其中了。

当我没有与财政部部长、国会成员或外国官员共进午餐时，我就在美联储的自助餐厅吃饭，端着盘子排队，吃完饭，找个空位坐下来。这与我之前担任美联储理事时的习惯是一样的。虽然我已经是主席了，但我仍然认为继续倾听各级下属的心声是很重要的。至于锻炼，我每周去几次美联储的健身房，用室内划船机锻炼一下，或者负重训练，或者练习一下投篮。篮球场是从一个壁球馆改造过来的，最多只能容纳二对二的比赛。这种锻炼方式与我之前担任美联储理事时的情况也是一样的。

我重返美联储后，与美联储公共关系部门主管米歇尔·史密斯有了再次合作的机会。我之前担任美联储理事期间就曾与她有过共事的经历。她来自得克萨斯州，富有魅力，曾经先后为三位财政部部长和两位美联储主席提供咨询服务。三位财长分别是劳埃德·本特森（米歇尔在华盛顿的第一份工作就是他提供的）、罗伯特·鲁宾和拉里·萨默斯，两位美联储主席就是格林斯潘和我了。她非常善于处理媒体关系，是这方面的老手。我担任美联储主席期间，她还担任美联储办公室主任一职，帮我管理日程和公开露面方面的事情。她性格外向，善于交际。她很清楚某个理事对于某个任务的完成情况是否满意，也清楚某个员工是否遇到了什么难处。我想了解这些信息时，总是依靠她来告知我。

在就任美联储主席后的第一年里，我和米歇尔安排了很多公开演讲，还安排了对12个地区储备银行的访问事宜，但2006年12月，我本应该访问亚特兰大联邦储备银行，却不得不取消，前往中国参加一个经济峰会。2006年2月24日，我回到普林斯顿大学，对众多教师和学生发表演讲，这是我以美联储主席的身份发表的第一个演讲。为了增强我作为

通胀斗士的公信力，也为了驳斥把我称为“直升机”的无稽之谈，我把讲话重点放到了低通胀带来的经济利益上。这个话题对于一位央行行长而言还是轻而易举的。正如我担任美联储理事期间所做的那样，我继续花费大量时间准备讲话稿。在央行的业务中，讲话稿不仅仅是关于政策的，也是政策工具，但由于时间比较有限，很多时候我会更多地依赖下属帮我完成初稿和修订工作。

我宣誓就职仅仅两周之后，就要给国会准备“半年度证词”。美联储工作人员给我送来了厚厚一大摞简报材料，内容涉及美联储方方面面的职责。我知道肯定有人提出与美联储职责无关的问题，要回答好这些问题可能有点棘手。于是，我便召集了一些下属开会，共同讨论潜在的答案。华盛顿决策者在参加听证会之前，往往会通过“谋杀委员会”的方式为参加听证会做准备。所谓“谋杀委员会”（murder board），实际上是一种模拟听证会，由美联储的工作人员扮演国会议员，而要参加国会听证会的政策制定者就在这种模拟场景中锻炼自己的应变能力，针对各种刁钻问题提出自己的答案。我不喜欢这样的“表演”，而是更喜欢直截了当的对话。在之前与国会打交道的过程中我就知道，国会议员们经常会问一些诱导性的问题，意图诱导你赞同他们喜欢的某个政策提议。由于很多人都是律师出身，因此，难免会为了达到各种目的而提出纷繁多样的问题，但他们提出这些问题并不意味着他们真的对你的答案怀有好奇心。

2001年，格林斯潘似乎就在国会听证会上陷入了困境，因为当时即将上台的小布什政府提出了减税方案，而格林斯潘似乎隐含地表达了支持观点，并且表示减税比积累巨额预算盈余更为可取（当时，人们普遍预测会出现巨额预算盈余）。虽然本应该保持政治中立的格林斯潘还不至于明确表示支持政府的很多具体提案，但他在那次听证会上的言论在一定程度上损害了他的声誉。参议院民主党领袖哈里·里德之前跟我见面聊天的时候，提到格林斯潘支持减税方案的事情，似乎还有强烈的不满。他向我传递的信息很明确，即我不应该插手财政方面的事务。

但我无法在忽视财政政策的情况下理智地讨论经济问题，因此，我决定以非常宽泛的措辞去探讨财政问题。比如，我强调指出，有必要在税收和支出之间实现合理平衡，但同时表示至于如何实现这种平衡，则取决于国会和政府。在谈到政府预算赤字问题时，我有时会引用一个简单的“算术法则”，即政府预算赤字就是收入减去支出的结果为负数的情况。有时候，某些国会议员会说增加支出、削减税收和减少赤字可以并行不悖，但这从数学角度来看是不可能的。

在任命我为美联储主席的过程中，小布什政府显然更为关注我在宏观经济和货币政策方面的背景，而选择性地忽视了我银行监管方面资历欠缺的问题。虽然美联储的银行监管部门汇集了经验丰富的理事们，但我仍然认真对待我的工作职责，要求美联储银行监管部门的工作人员定期为我提供信息简报。我有很多东西要学。我在刚担任美联储主席那段时间里，曾经专门见过一些银行监管者讨论行业最新动态，其中包括当时担任联邦存款保险公司代理主席的马丁·格伦伯格。^[1]

要做好美联储主席这份工作，无论别人为你提出多少建议都是不够的，关键是自己要在工作中不断学习，有时候这个过程是痛苦的。曾有一次，我和格林斯潘在美联储餐厅内共进早餐时，问他是否有什么建议要提给我。他板着脸，不动声色，但眼神闪烁，告诉我在与正式来访的客人吃饭时，最好坐在能看到钟表的地方，这样你就知道什么时候应该打住了。我和纽约市长迈克尔·布隆伯格共进晚餐时，他给我提了一条更加直截了当的建议：“别把事情弄砸了！”这是他对手下雇员最常讲的话。

2006年2月14日那次听证会是我以美联储主席身份参加的第一个国会听证会。前一天夜里，我睡得不好，醒了好几回。虽然我在接下来的8年里要参加数十次听证会，但我总是不喜欢这种事情。听证会有时变成了耐力比赛，在长达四五个小时的时间里不间断地集中注意力。在参加听证会前的几个小时内，我什么都不敢喝。我特别注意这一点，这样

就不必请求中途休息了。令人压力更大的是，我在作答时需要谨小慎微，注意措辞，因为我的答案不仅需要经过面前那些国会议员的推敲，还要经过媒体、市场和公众的解读。得益于当过大学教授的经历，我在大部分时间都能保持镇定，因为在对方提出问题或发表评论之后，我都会把对方想象成经济学系的学生，把我自己想象成老师，这样一来，即便对方提出的问题背后有一些恶意，或者有不可告人的动机，我往往也能将其忽略掉，从而心平气和地作答。

在那次听证会上，我传递了一个总体乐观的信息。2005年，美国经济增幅超过了3%，这是一个健康有力的速度，而且失业率降低到了5%以下。我们预计美国经济将在2006年和2007年继续保持健康的增长态势，通货膨胀仍然处在控制之下。因为经济发展显然不需要货币政策方面的帮助，我们便将联邦基金利率提高了0.25个百分点。从2004年中期开始，美联储在年内每次货币政策会议上都加息0.25个百分点。2006年3月那次加息之前，联邦基金利率已经达到了4.5%。

虽然当时美国经济保持了稳定增长的趋势，但我注意到了房地产市场增速放缓的现象，而且其他一些行业的增速似乎也会放缓。我说这是预料之中的，但我警告说，鉴于房价和房地产建设在过去的几年中呈现出了快速增长趋势，它们的降速可能会超出我们的预料。我们不知道房地产市场会如何演变，但我承诺美联储会给予密切关注。

我以美联储主席身份参加的第一个联邦公开市场委员会会议被安排到了2006年3月27—28日。那次会议是两天，而不是一天。在格林斯潘担任美联储主席期间，联邦公开市场委员会的大多数会议都是一天，这就意味着真正开会的时间其实只有4个小时，以便能够赶在下午2点15分准时发表会议声明。在格林斯潘时期，联邦公开市场委员会只有在1月和6月才会召开为期两天的例会，多出来的一天让美联储职员就某一个特殊议题进行汇报。我想增加为期两天的会议，以便拥有更多的时间用于思考问题。我与联邦公开市场委员会的成员单独会面时曾经提到过这

一点。一开始，我们同意将为期两天的例会数量增加一倍，即从每年2次增加到4次（每年总共有8次会议）。

我还对开会方式做了一些调整，以便实现我的一个目标：弱化美联储对美联储主席的顺从意识，明确告诉大家，货币政策的决定权掌握在联邦公开市场委员会的所有成员手中，而不是掌握在美联储主席一个人手中。在经济前景讨论环节，我先让联邦公开市场委员会的每一位成员阐述一下自己对经济前景的看法，然后再谈我自己的看法，以期通过这种方式表明我倾听和考虑了他们的看法。在之后的政策审议环节，我也是最后一个发言，而不是第一个发言。格林斯潘之前也是这么做的。我的目的是为了 avoid 对他人意见造成不必要的压制。美联储是一个强大的、思想深刻的组织，我想让大家明白，每一个决策都要经过广泛的分析和辩论。

我之前还是一名学者时，就一直重视坦率的讨论，这样可以让新想法浮现出来，然后进行彻底的审视。正是由于这个原因，我想鼓励联邦公开市场委员会的成员们自发地开展更多交流。他们之前习惯于在开会期间阅读事先准备好的稿子。我向大家介绍了学术会议中一个常见的习惯：与会者可以在别人讲话的时候举起双手，希望主持人能够立即发现自己，以便获得提出简短问题或评论的机会。我们将这种方法称为“双手干预”。有些人对这种方法不以为然，而有些人的确会尝试这么做。我有时候还会让同事们就某一句评论进行详细阐述。这些建议起到了一定的作用，但我们的讨论却并没有像我希望的那样变得自由顺畅。毕竟，让19个人在一起讨论问题，人数太多了。

我为了努力消除美联储主席的个人影响力而付出的努力的确有了点效果。有一件小事可以表明这一点。2006年秋天，我女儿阿莉莎回到了学校，一位朋友问她父亲是做什么工作的。阿莉莎回答道：“哦，其实，我爸是美联储主席。”那位同学顿时蒙了，回应说：“你爸是格林斯潘？！”

2005年8月，爱德华·格拉姆利克辞职。2006年1月，格林斯潘卸任。至此，美联储理事会的7个成员只剩下了5个，分别是：罗杰·弗格森（美联储副主席）、苏珊·比斯、马克·奥尔森、唐纳德·科恩和我自己。2006年6月，弗格森与奥尔森也离开了美联储。弗格森最后去了美国教师退休基金会，担任首席执行官。美国教师退休基金会主要为美国的教师和其他专业人士管理退休基金。奥尔森辞职后去了上市公司会计监督委员会，担任主席一职。该委员会是美国国会在安然公司会计丑闻曝光之后为了加强对上市公司会计人员的监督而设立的非营利性机构。2007年，苏珊·比斯退休了，虽然在几家公司的董事会担任职务，但她选择回到南卡罗来纳州的家中居住。

2006年，白宫提名了三位新理事。在此过程中，白宫一直与我保持密切磋商。对此，我感到很高兴，而且我对于总统提名的人选也很满意。我宣誓就职后的一个月，白宫国家经济委员会助手凯文·沃什和芝加哥大学经济学家兰迪·克罗兹纳也加入了美联储理事会，成为理事。到了9月，曾经一同与我撰写文章的里克·米什金也就任美联储理事。

我在白宫工作期间曾经与凯文·沃什有过共事经历。当时，他在国家经济委员会协助处理银行业与金融业的问题。在进入白宫之前，他曾在一家投行——摩根士丹利从事合并和收购业务。2006年担任美联储理事之际，他还不到36岁，是美联储历史上最年轻的理事。他的年轻招来了一些批评者，其中包括美联储的前副主席普雷斯顿·马丁，但事实表明，他的政治经验、市场经验以及在华尔街的众多人脉资源是非常宝贵的。

兰迪·克罗兹纳的学术兴趣集中在银行业和金融业。和我一样，他也对经济史怀有浓厚的兴趣，包括大萧条那段历史。我加入美联储之前就认识他，一同参加过多个学术会议。苏珊退休之后，他就成了美联储银行业监管委员会的负责人。

里克·米什金精力充沛，富有幽默感，偶尔会开些无伤大雅的玩笑。在人们的想象中，工作在美联储理事会的人应该是老成持重的银行家，但他却算得上这种形象的对立面。我曾经与他有过合作经历，知道他对货币和金融问题有着深刻的思考，也有很强的信念。我期待他是我在联邦公开市场委员会的一个盟友，将会与我一道推动美联储实行通胀目标制。

最后一项变动是，白宫根据我的建议，提名唐纳德·科恩担任美联储副主席。三年半之前，我和他同一天加入美联储，现在，我们将要共同领导这个机构。

尽管2006年增加了三个新成员，但随着苏珊的离开，美联储理事会只有五名理事。由于种种原因，尤其是参议院对于提名人选的例行阻挠，美联储在之后的三年半里不得不在只有五名理事的情况下运作。

2006年3月，我以美联储主席的身份参加了第一个联邦公开市场委员会例会。我和我的同事都是乐观的。我们认为房地产市场的降温是好消息。房地产建设浪潮的消退和房价的趋稳会挤出一些泡沫，使得整体经济增速放缓到一个可持续的水平，降低通胀风险。我们一致投票赞成将联邦基金利率提高0.25个百分点，提高到4.75%。这是美联储连续15次宣布加息0.25个百分点。

但从那之后，我就知道我们在制定货币政策时可能会面临一点困难。根据我们的评估，当时的联邦基金利率已经非常接近于正常水平了，但经济似乎仍然存在过热迹象，能源价格上升，导致我们开始有些担心通货膨胀问题了。更多加息可能是有意义的，但我们似乎能看到，在不久的将来，就要结束紧缩型的货币政策了。

然后，我犯了一个新手容易犯的错误，实际上算两个错误。我想为美联储增添一些灵活性，摆脱从2004年6月开始的“每次货币政策会议加息0.25个百分点”的传统模式，在一两次会议上维持利率不变，为我们评

估经济前景腾出更多的时间。这似乎挺合理的。2006年4月27日，我在参众两院联合经济委员会参加一个听证会时暗示了这种可能性。我说：“联邦公开市场委员会在未来某个时间可能决定在一次或更多会议上不采取行动，以便腾出更多时间去获取关于经济前景的信息。”我还补充道：“当然，在某个特定的会议上决定不采取任何行动，并不排除在随后的会议上采取行动的可能性。”

我传递的这个消息似乎非常清晰。我只是说我们“在未来某个时间”的会议上可能不会提高利率，以便腾出更多的时间去评估形势，但这并不意味着在下一个会议上不提高利率，也不意味着紧缩政策就结束了。我原以为市场能够正确地理解我的本意，但实际情况并非如此。这是我的第一个错误。市场想当然地认为我这番证词必定蕴含着某个重大信息，以至于从每一个音节着手加以深刻分析。市场断定我这番证词无异于宣布立即结束加息，迅速做出了剧烈反应，导致较长期利率迅速下降，股市迅速上扬。这种错误理解让我很沮丧，因为鉴于当时的经济态势，我认为至少再加一次息可能是合理的。

接下来的周六晚上，我在华盛顿希尔顿酒店的宴会厅参加了白宫记者协会举办的晚宴。出席者多达几千人。白宫记者协会晚宴是华盛顿社交日历上最宏大、最炫目的媒体晚宴之一。我真的不喜欢参加这类活动。晚宴的初衷是让华盛顿的记者与官员们开展社交，互动一下，放松一下，但如今已经变成了嘈杂的狂欢和名人的秀场。为了应酬，你不得不周旋于餐桌之间，自始至终噪声不绝于耳。我在担任美联储理事期间，曾经参加过一次这个晚宴，雷·查尔斯的现场演唱根本听不清，而那竟然是他生前最后一次演出，因此，我对这种活动深感绝望。但我还是决定赴宴。格林斯潘之前一直也是这么做的。我认为这种晚宴也有一定的可取之处，至少可以让我见到其他一些赴宴者。

那个周末，在晚宴正式开始前的一个招待会上，我遇到了CNBC（美国全国广播公司财经频道）的一位当红主持人，名叫玛丽亚·

巴蒂罗姆。她跟我讲市场将我在联合经济委员会上的证词视为加息政策终止的信号。我当时心想我们的对话不会被记录下来，便告诉她说市场参与者无法正确理解我的本意，这令我很沮丧。没想到，这居然成了我的第二个错误。

接下来的那个周一，我正在办公室工作的时候，办公桌上那台彭博终端的显示器上，股市突然下挫。我一时陷入了困惑，但很快就明白了个中缘由。玛丽亚·巴蒂罗姆把她和我的对话报道出去了，尤其是我对于证词被误解的担忧。市场便立即做出了反应。

接踵而至的便是一波批评浪潮，接下来5月那次国会听证会上，参议员吉姆·邦宁也对我提出了批评。美联储理事会办公室主任米歇尔·史密斯和我的妻子安娜通过她们自己的方式帮我减少负面影响，但我感觉很不好。我的失误对市场的影响是短暂性的，我也认为不会对美国经济造成什么实质性的创伤，但我一直在努力塑造我的公信力，就像具有传奇色彩的格林斯潘所做的那样。我当时觉得这个错误会对我的公信力造成了不可挽回的损害。等到那阵子暴风雨过去之后，我总结了这次的重大教训，明白了我说的话具有何等的能量。

几年之后，我在纽约经济俱乐部发表演讲之前，又见到了玛丽亚·巴蒂罗姆。她向我道歉。我真诚地告诉她，与其说是她的错误，不如说是我的错误。

最终，我们在2006年又加息两次，分别是5月和6月，将联邦基金利率提高到了5.25%。经济增速放缓，在很大程度上是因为住房建设增速放缓。我们在会议声明中指出，房地产市场放缓速度可能会加快。但如同之前一样，我们仍然认为一个逐渐放缓的房地产市场有利于推动美国经济实现更加均衡和稳定的增长。

与此同时，失业率仍然维持在5%以下，通胀率略有提升。从某种程度上来讲，通胀率升高反映出了油价上涨，美联储内部的经济学家们

的预期是，油价上涨对通胀的影响只是暂时的。然而，联邦公开市场委员会的许多人担心通胀可能会愈演愈烈，因此一致支持加息。到了6月，我们在会议声明中表示“一些通胀风险依然存在”，这意味着我们尚未决定是结束紧缩政策，还是继续提高利率。这个决定将取决于经济发展态势，尤其是取决于通胀的持续时间。

接下来8月的那次例会上，是我在担任美联储主席期间第一次感受到巨大的决策压力。我们掌握的数据和商业新闻报道都表明，即使不考虑能源价格波动，通胀压力依然在不断积聚。我们没有设定官方的通胀目标，但当时最新的数据表明物价涨幅超过了联邦公开市场委员会很多成员认可的范围，即2%或稍低一些。同时，工资涨幅加速，这虽然有利于工人，却意味着公司将面临更高的生产成本，也面临着更大的压力，可能会提高产品价格。联邦公开市场委员会的很多成员支持加息，或者至少在会议声明中发出一个强烈信号，向市场暗示未来可能会加息。

但当时美联储已经连续17次宣布加息0.25个百分点了。我征求了唐纳德·科恩、蒂姆·盖特纳和委员会其他成员的意见之后，决定暂停加息。我认为，我们不能排除未来加息的可能性，但同时认为我们不应该在会议声明中释放强烈信号。经济增速正在放缓，房地产建设活动增速持续下降。我们不知道房地产市场收缩的速度有多快，也不知道房价下跌可能会对业主的家庭支出产生多少影响。但我知道利率变动对经济的全面影响需要在一段时间之后才能显现出来。我们之前已经逐步提高了利率，经过一段时间之后，这些加息足以平息通货膨胀。我建议我们维持联邦基金利率不变，并在会议声明中明确指出“一些通胀压力继续存在”。联邦公开市场委员会成员里面，绝大部分人都同意我的观点，唯一的例外是里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔，他一贯是联邦公开市场委员会里面的鹰派成员。

2006年那个夏天，暂停加息并不是唯一一个轰动性的经济事件。7

月，亨利·保尔森就任财长，继保罗·奥尼尔和约翰·斯诺之后，成为小布什政府的第三位财长。他身材伟岸，很有运动员的气质，他的一个小拇指受过伤，总是以奇怪的角度呈弯曲状。他在达特茅斯大学学习期间，曾经是美国常春藤盟校最佳橄榄球球手之一，还赢得了“铁锤”的绰号。他几乎完全谢顶了，金丝框眼镜后面，双目炯炯有神。他似乎有着用不完的精力，我过了一段时间之后才逐渐习惯。

在尼克松政府时期，保尔森曾供职于白宫，但其绝大部分职业生涯都是在投行高盛集团度过的，最后几年还担任过高盛集团的首席执行官。作为高盛集团的首席执行官，他的一个优势就是对中国这个世界上最重要的新兴市场很感兴趣，也很了解。在担任美国财长期间，他与中国官员建立了一个半年一次的战略经济对话机制，我也经常参加。尽管保尔森在高盛赚了好几亿美元，但他和他的妻子温迪令人非常钦佩的一点是生活节俭，大部分空闲时间都投入到了赏鸟和其他亲近自然的活动中。保尔森是一位基督教科学派的信徒，不抽烟，也不喝酒。

小布什总统选择的前两位财长都是工业领域的大亨，但不考虑政治因素的话，如果选择具有金融从业经验的人，可能更为合适。毕竟，财政部的绝大部分工作都涉及金融和财政政策，如果不是长期从事金融业务的首席执行官，恐怕很难对这方面有很好的了解。

我和保尔森继续每周共进一次早餐，我们都喜欢燕麦。尽管我们的背景与个性存在巨大差异，但我们很谈得来。保尔森作为一个精明的金融从业者，具有丰富的“街头智慧”^[2]。我们的相聚，也是严谨的学术精神与街头智慧的相聚。

^[1] 马丁先后两次担任代理主席，期限分别是2005年11月16日到2006年6月26日，以及从2011年7月9日到2012年11月15日。——译者注

^[2] 街头智慧指一个人懂得如何与社会融合，并且默契配合得恰到好处，熟悉都市生活方式和世态，具有巧妙的生存能力，知道如何把事情处理得滴水不漏。——译者注

第二部分 危机

第七章

初步的震荡与应对

2007年8月15日，我不停地参加视频会议，不停地了解最新市场行情，好不容易抽出了几分钟的时间，给我弟弟塞思发了封邮件。根据之前的计划，我与安娜本来要和塞思等家族成员一起去南卡罗来纳州的默特尔比奇度假，但我在邮件里告诉他，我与安娜不得不取消这个安排了。

我写道：“你或许能猜出来为什么。”

默特尔比奇之旅是一个家族传统，我也不想取消。小时候，我父母和很多做小生意的人一样，一年到头几乎没有空闲时间，但尽管如此，他们几乎每一年夏季都会抽出一周的时间，带着我、弟弟塞思和妹妹莎伦去默特尔比奇度假。我们兄妹成年之后，继续保持这个传统，带着孩子，陪着父母去那里度假。我还特意选了一本度假期间阅读的休闲书，《比尔·詹姆斯的棒球史新研究摘要》，但现在看来，今年肯定用不上了。

塞思回复道：“收到来信，感到遗憾，祝一切顺利。好运！”

但“一切顺利”只是个美好的愿望而已，房地产市场和次级抵押贷款领域的问题酝酿了数月之后，变得日趋严重，俨然已经演变成了一个更为严重的金融挑战，在更糟的情况下，甚至有可能彻底颠覆《财富》杂志在上个月才为之欢呼的有史以来最大的经济繁荣。上一周的8月9日，法国最大的银行——法国巴黎银行（BNP Paribas）披露其在美国次级抵押贷款证券方面出现未曾预料到的巨额损失，宣布冻结其下属的三个在

美国次贷市场面临亏损的投资基金。法国巴黎银行在一份声明中说道：“美国证券化市场的特定领域出现流动性完全蒸发的局面，这使得要给特定资产很好地估值变得不可能，不管这些资产的质量或者评级如何。”换句话说，投资者对次级贷款支持的证券怀有不信任感，潜在买家已经完全撤出市场了。

接下来，全球市场上出现了一波恐慌性抛售浪潮。投资者们纷纷意识到，他们根本不清楚到底谁持有与次贷相关的证券，关于持这些证券的贷款，也无法获取可靠的信息，无法预测接下来哪一个金融机构会禁止他们赎回自己的金钱。法国巴黎银行的声明发表之后，全球信贷市场的关键环节似乎有可能失灵，从而引发严重的经济后果。到了8月15日，也就是我给塞思发邮件的那一天，又发生了一个具有冲击性的事件。那天，一位分析师提出，美国最大的抵押贷款银行——美国国家金融服务公司，可能会面临破产。道琼斯工业股票平均价格指数骤降到了4个月来的最低水平。

当时，美联储已经拿出一些时间去评估次级抵押贷款违约以及房地产市场增速放缓的原因和后果。我们的房地产专家不断更新关于抵押贷款市场、住房销售数量、房价和住房建设活动的最新数据，我们认为房地产市场之前过热，降温是不可避免的，甚至是可取的。但在2007年初，也就是我担任美联储主席的第二年，降温的幅度开始带来一些不好的兆头。

2007年3月，我在联合经济委员会的听证会上表示，房地产已经开始了“重大修正”。抵押贷款拖欠率在上升，特别是可调整利率抵押贷款。而且特别令人担忧的是，早期违约现象（贷款后不久发生的违约）迅速增加。随着抵押贷款违约率逐渐攀升，潜在的购房者，尤其是信用记录较弱的那些人，发现获得贷款的难度越来越大。然而，从整体情况来看，经济还在继续增长，并创造新的就业机会。事实上，经济增幅超过了我们的预期。根据当时的报道，2007年第二和第三季度，经济产出

的增幅接近4%，失业率也保持在低位。这意味着什么呢？我为联合经济委员会提供了我的初步结论：“在当前这个时间点上.....次级抵押贷款市场发生的问题对更加广泛的经济和金融市场的影响似乎可能得到控制。”

然而，到了8月中旬给塞思发邮件的时候，我知道自己大错特错了。“可能得到控制”这个说法，虽然刚提出来的时候，美联储很多人、大多数市场参与者以及媒体评论员也都表示接受，但最后却让我陷入了尴尬。我们之前认为，房地产市场增速放缓和次级抵押贷款问题主要通过两个渠道影响经济：首先，在建筑行业以及其他与房地产相关的行业（如家居用品行业等），就业岗位会减少。其次，抑制消费者支出。（房价下跌会让业主感到自己的财富缩水，弱化了他们利用房屋净值获取融资的能力。）这个基本逻辑与我和史蒂夫·布劳恩2005年在总统经济顾问委员会向小布什总统评估房价下跌的影响时采用的逻辑是一样的。

事实证明，我和史蒂夫·布劳恩的评估是错误的，因为我们没有考虑次级抵押贷款违约最后可能会破坏美国和全球金融系统。甚至到2007年初，这个后果似乎还很遥远。在未偿还贷款中，只有约13%属于次级抵押贷款，而且固定利率次级抵押贷款的表现相当不错，优质贷款和所谓的次优抵押贷款（信贷质量介于次级抵押贷款和优质抵押贷款之间的一种贷款）的表现更不用提了。唯一令人担忧的问题是可调整利率次级抵押贷款的违约率有所攀升，尤其是前几年的“诱惑利率”结束、利率上升到正常市场利率之后，违约现象更甚，但这种贷款在未偿还贷款中所占的比重只有8%。根据我们当时的计算，即使存在非常高的次级抵押贷款违约率，引发的经济损失也不会超过全球股票市场行情糟糕时一天的损失。

此外，美国的银行似乎也有能力抵御房价下跌引发的风险。联邦存款保险公司曾在2006年底报道说，美国经济的大部分领域呈现出继续增

长的态势，从而抵消了房地产市场的“显著颓势”对银行造成的影响。联邦存款保险公司担保的机构中，绝大多数的收入情况连续6年保持增长，创下历史新高。在之前两年半里，只有一家走向倒闭。银行股表现也不错，这标志着投资者的信心水平还是相当高的。

根据联邦存款保险公司的观点，银行资本水平仍处于历史高位。这一点是令人欣慰的。银行资本代表着银行的所有者或者说股东们往这家银行投入的股份，可以缓冲亏损带来的影响。我们可以想象一下，如果一家银行拿出100美元，作为抵押贷款放出去，其中90美元来自储户的存款，剩下的10美元则来自银行的股东们缴存的资本，那么如果银行在抵押贷款业务上亏损5美元，银行股东们投入的10美元的股份现在还剩5美元，即便发生挤兑，银行仍然能撑得下去，仍然具备偿债能力。但如果其中95美元来自储户的存款，只有剩下的5美元来自股东缴存的资本，那么一旦亏损5美元，或者亏损更多，银行股东缴存的资本金便完全亏损进去了，一旦发生挤兑，银行就无力支撑了。因此，充足的资本意味着即便出现重大亏损，银行体系依然可以扛得住，可以继续给购房者和企业发放贷款。

站在2007年初的那个时间节点来看，美国经济的表现还是很不错的，次级抵押贷款的市场份额相对较小，银行体系似乎也保持着健康运行态势，导致我和美联储其他人纷纷认为次级贷款问题只是部分受到波及的社区和房地产行业担忧的大问题，不太可能造成重大经济损失。但我们未能预料到次级抵押贷款市场上的问题可能引发屡见不鲜的金融恐慌，而且这种新时代的金融恐慌会以一种全新的、陌生的形式发生。

在19和20世纪早期反复出现的金融恐慌常常始于银行挤兑事件，而银行挤兑事件爆发的原因，如果单独去考虑的话，可以说都是微不足道的小事，根本不至于严重到引发系统性危机的地步。比如，1907年的那次恐慌，原因就是美国尼克伯克信托公司（Knickerbocker Trust）的一群投机分子大肆举债，在股市上收购联合铜业公司（United Copper

Company) 的股票，试图通过垄断手段谋取巨额利益，但最终此举失利，引发了华尔街的大恐慌和关于尼克伯克信托公司即将破产的传言。民众都知道这些投机分子与纽约的各大银行和信托公司具有密切的联系，但不知道自己存款的那家银行是否与这些投机分子有联系，而且当时还没有存款保险制度，因此，挤兑的民众在银行前面排起了长队。短短几天时间，随着挤兑风潮的蔓延，几家大银行濒临倒闭，引发了全国性的金融恐慌和严重的经济衰退。金融恐慌最后引发的代价远远超过了诱发事件（一小撮投机分子的阴谋以失败而告终）造成的损失。

今天，储户几乎不会争先恐后地到银行取款机前面排着长队提取现金了，因为自从1934年之后，联邦政府出台了存款保险制度，即便银行倒闭，储户仍然可以拿回存款（存在一定的上限）。但这并不意味着挤兑风潮成为历史。正如我们在2007年8月所了解到的那样，现在仍然存在挤兑风潮，只不过形式与以往不同而已。

在过去的几十年里，除了正式的银行体系之外，还形成了形式多样的非银行金融机构和金融市场，并构成了一个错综复杂的网络。经济学家保罗·麦卡利将这个网络称为“影子银行”。影子银行体系包括非银行类放贷机构（抵押贷款公司和消费金融公司）以及在证券市场运作的公司（比如投行）。这些公司依赖短期融资，而不是政府担保的存款。商业银行的资金来源中，除了政府担保的存款之外，未经政府担保的短期融资（包括从所谓“银行间同业拆借市场”筹措的资金）所占的比重也越来越大。

这种短期的、游离于存款保险制度之外的融资通常是由货币市场基金、养老基金等机构投资者提供的，被称为“批发融资”（wholesale funding），以区别于“零售融资”（retail funding），即银行通过储户的银行存款实现的融资。但如同存款保险制度出台之前的零售融资一样，批发融资也可能遭遇挤兑风险。事实表明，在危机期间，很多出现问题的、形式复杂的证券都是直接或间接地通过“批发融资”方式实现融资。

其中主要工具是商业票据或再回购协议。商业票据主要是由企业（包括金融机构与非金融机构）为满足流动资金需求而发行的、期限一般在30天以内的短期债务契约。商业票据是货币市场上历史最悠久的工具，最早可以追溯到19世纪初期。传统上，商业票据是无担保的，偿还事宜仅仅基于借款者的承诺，而不是抵押品。因此，只有完善的、信誉良好的机构可以发行商业票据。然而，在危机爆发之前的那几年里，我们看到一种新形式的商业票据，即所谓的资产支持型商业票据（assetbacked commercial paper）所占的市场份额实现了迅速扩张。

资产支持型商业票据是由一种名为“渠道发行商”（conduit）或者说“特殊目的机构”（special-purpose vehicle）的影子银行体系发行的。这套体系起源于金融控股公司或商业银行内部，负责组织发行资产支持型商业票据等结构化金融产品，自20世纪80年代发展至今，大约有30年的历史；主要处理住房抵押贷款、信用卡贷款、汽车贷款和其他形式的贷款。之所以被称为资产支持型商业票据，是因为如果有必要，渠道发行商将会卖掉贷款和证券，去兑现之前发行的这类商业票据。

“再回购协议”也被称为“回购协议”，指的是商业银行在出售证券等金融资产时签订的协议，约定在一定期限后按原定价格或约定价格购回所卖证券，以获得即时可用资金，等到协议期满时，再以即时可用资金做相反交易。从技术角度来看，再回购协议是证券的出售与回购，但它承担着抵押贷款的功能。再回购协议的期限一般很短，最常见的是隔夜拆借，但也有期限长的。此外，还有一种“连续合同”的形式，这种形式的回购协议没有固定期限，在双方都没有表示终止的意图时，借款机构（比如华尔街投行或对冲基金）从同一个放贷机构（比如货币市场基金）获取贷款的合同每天自动展期，直至一方提出终止为止。如果由于某种原因借款者不能按时偿还贷款，贷款者可以自由出售证券。

尽管批发融资不是政府担保的，但大多数市场参与者和监管者仍然认为这种融资爆发挤兑风险的概率是比较低的。回购协议被视为一种特

别安全的融资手段，因为即使借贷公司破产了，用于抵押的证券也能够保护贷款人的权益。但当次级抵押贷款市场违约率攀升时，那些提供批发融资的放贷机构就会被迫重新考虑借款公司用作抵押品的证券的风险评级。这些证券往往都是结构化证券，错综复杂，且相关信息很不透明。许多放贷机构严重依赖信用评级机构对于抵押品风险水平的评估结果。评级机构往往都是私营企业，全球最著名的三大评级机构是标准普尔、穆迪和惠誉国际。但一个不容忽视的问题就是，这些评级机构的评级费用是由证券发行机构支付的，这就在一定程度上影响了评级过程的客观性。即便一些信用级别较高的抵押贷款证券开始出现亏损迹象，放贷机构也会对信用级别失去信心，这是可以理解的。由于放贷机构无法自行评估复杂证券背后的风险，那么只要用作抵押的证券涉及次级贷款或者其他存在风险的抵押贷款，放贷机构就会减少或停止放贷。放贷机构的行为就像杂货店主一样，只要听到关于疯牛病的报道，就可能决定停止销售所有的牛肉，即便真正感染疾病的牛只占一小部分，他们也会采取这种一刀切的应对举措。

当零散的储户挤兑时，他们只是取回自己存入银行的资金。但当提供批发融资的机构挤兑时，情况就比较复杂了，因为它们可能不会完全收回所有资金，作为替代性的应对举措，它们可能会提出更多的保护性条款或更有利的条款。很多放贷机构采取的第一个应对举措就是缩短商业票据贷款的还款期限，甚至隔夜还款的情况也是常见的，或者要求通过回购协议实现融资的借款机构拿出更多的抵押品，或者索性直接拒绝接受风险较高、复杂程度较高的证券作为抵押品。正如传统意义上的挤兑风潮造成的结果一样，放贷机构采取这些应对举措的结果也是如此。影子银行系统内的一些实体组织（包括一些“渠道发行商”）发现获得融资的难度越来越大，以至于面临更大的压力，不得不采取一些收缩自保举措，比如卖掉资产或拒绝发放新的贷款。

1907年大恐慌时期的挤兑风潮放大了一小撮股票投机分子的损失，引发了一场全国性的信贷危机和经济衰退。相似地，2007年8月短期融

资市场开始的这场恐慌最后也将次级抵押贷款市场的“修正”转变成了全球金融市场和全球经济的一场更大危机。

2007年8月，法国巴黎银行宣布冻结三个在美国次贷市场面临亏损的投资基金，宣告次贷危机这场地震正式到来了。但在此之前的6月，我们就感受到了强烈震荡，那预示着一场危机的到来。2007年6月，华尔街第五大投行贝尔斯登宣布旗下两个严重涉足次级贷款市场的基金出现重大亏损。这两个基金的收益是通过稳健上涨的房地产场所带动的，高杠杆的存在却使得它们都在房价出现回落时变得不堪一击。也就是说，当它们的杠杆率达到30倍时，房价出现0.3%的回落就可以使其资本耗尽。6月7日，投资者被告知，他们不能再从一只基金赎回他们的投资了；6月26日，同样的通知发给了另一只基金的投资者。从法律上来讲，贝尔斯登没有义务去救助这两个基金，因为它们是单独注册的实体，也就是说，属于表外投资工具。但贝尔斯登希望与为这两只基金提供融资的机构保持良好关系，这些机构中有不少投行。于是，它为其中一只基金提供了16亿美元的贷款。但到了7月31日，贝尔斯登宣布这两只基金倒闭，它贷给这两只基金的绝大部分资金都亏掉了。此外，美国银行（Bank of America）也为这两只基金的资产提供了有偿担保，结果也亏损了40多亿美元。贝尔斯登旗下这两只对冲基金引发的阵痛导致放贷机构开始在涉及抵押贷款的投资业务上变得异常谨慎，尤其是针对结构化信贷产品，因为这类产品往往将多种形式的抵押贷款和其他形式的信贷结合在了一起，以至于看起来错综复杂，风险水平难以评估。

到7月底，次贷危机的影响开始蔓延到了海外。莱茵兰基金（Rhineland Funding）是德国工业银行于2002年创建的一个以资产支持型商业票据融资为支撑的表外投资工具，它的盈亏情况并不体现在银行的资产负债表上。德国工业银行只是德国一个中等规模的商业银行，主要为德国的中小企业放贷。莱茵兰基金的管理者们大肆购买次级抵押贷款支持的证券，还买进了其他几种在部分程度上以次级抵押贷款支持的证券。总体来看，次级抵押贷款支持证券在该基金的投资组合中所占比

重高达52%。很多放贷机构对于这种赌注深感忧虑，便拒绝为莱茵兰基金的商业票据延期。莱茵兰基金的很大一部分资产都是德国工业银行出面担保的。随着其他各方的资金纷纷撤出，德国工业银行变成了莱茵兰基金及其不良资产的实际所有者，以至于最后被拖到了破产的边缘。最终，在德国监管机构的敦促下，德国多家银行联合出资救助了这家银行。但莱茵兰基金的大亏损导致放贷机构更加担忧通过资产支持型商业票据获得资助的“渠道发行商”。资产支持型商业票据融资市场很快开始迅速收缩，2007年7月底，这个市场的规模是1.2万亿美元，到2007年底，却收缩到了8 000亿美元。当“渠道发行商”遭受损失时，他们的放贷机构除了允许它们破产之外，面临着两种选择：一个是出售“渠道发行商”用于抵押的资产，另一个就是继续注资救助“渠道发行商”。但这两种应对举措既会导致放贷机构面临亏损风险，也会加剧它们的融资需求。

那年夏季，我们跟踪分析了短期融资市场上的压力，但面临着一些障碍，因为我们无权从贝尔斯登等投行获得机密数据，它们归美国证券交易委员会监管，无权监管不在美国本土运作的外国银行（比如德国工业银行），也无权监管对冲基金，对冲基金基本上处于监管的真空地带。我们担心批发融资提供者一旦退出市场，将迫使更多的公司和投资工具“贱卖”抵押贷款资产，从而压低资产价格，将风险传导至持有类似资产的其他公司。不幸的是，我们除了密切跟踪市场动态之外，也没法做其他事情了。短期融资市场的压力也许会消退一些，也许不会。

在8月7日的联邦公开市场委员会会议上，我们讨论了市场动荡情况。就在此前一天，即8月6日，美国第十大抵押贷款机构——美国住房抵押贷款投资公司由于深度涉足可调整利率抵押贷款业务而蒙受重大损失，正式向法院申请破产保护。我们还注意到，市场略微倾向于认为联邦公开市场委员会最终会降低利率，以抵消近期的金融动荡对经济造成的风险。

但是，当时的整体经济似乎并不需要通过降低利率来提振。就业增长幅度虽然不是很引人注目，但一直相对稳定，失业率一直保持在4.4%。此外，7月底石油价格上升到每桶78美元，创下历史新高。即便联邦公开市场委员会里的鸽派成员也开始担心通过削减利率加快经济增速的话，或将进一步推高通胀率。我知道有些成员一直觉得我们一年前在我的强烈建议下做出的暂停加息决定是错误的，认为如果当时没有暂停加息，通胀就会受到抑制。

我们一致投票决定暂时将联邦基金利率保持在去年的水平，即5.25%，但我们的会议声明反映了我们各自存在的担忧。我们承认最近的市场波动导致经济增长面临更多的风险。我们在之前的会议声明中多次强调通胀问题在我们政策制定过程中占据“主导”地位。我们在开会期间，就会议声明中是否应该保留“主导”这一措辞进行了激烈的辩论。纽约联邦储备银行行长盖特纳和旧金山联邦储备银行行长耶伦主张删除这一措辞，认为此举将更加倾向于引导市场认为我们将在当年晚些时候降息。但其他一些与会者则主张保留这一措辞，担心一旦删去，可能表明美联储对于通胀问题没有表现出足够的忧虑。一些与会者认为，到目前为止，市场动荡一直相对温和，我们不应该反应过度。我相信大部分与会者更加担心的问题依然是通胀，而不是经济增长面临的风险，所以，我支持保留“主导”这一措辞，以便更好地反映出大部分与会者的感受。正是由于会议措辞的微小变动会对市场参与者的政策预期产生重要影响，我们才将过多的时间用在讨论措辞的取舍上。

2007年8月9日，周四，早上7点刚过，太阳已经升起将近两个小时，气温达到了80华氏度（27摄氏度）左右，我迈出家门，钻进司机开来的黑色越野车后排座位，15分钟后到了办公室。我要和保尔森在我的私人餐厅共进早餐。

当天早些时候，法国巴黎银行就宣布冻结其下属的三只在美国次贷市场面临亏损的投资基金。同样令人担忧的是，该银行表示无法客观公

正地评估旗下基金的不良资产。金融市场上的一条铁律是，证券投资者不愿意购买他们所知甚少的证券。但是没有市场交易的话，又没有办法确定证券的真实价值。在保尔森还没到的时候，我收到了美联储职员发来的电子邮件，对最新的市场动态有了一个大致的、初步的了解。当时，由于时差的影响，欧洲的交易日已经快结束了。法国巴黎银行宣布那条消息之后，欧洲市场反应非常大，短期银行借款利率飙升，股票价格迅速下挫。美国市场当时还没开始，但我获取的信息暗示那天的行情将是非常糟糕的。

欧洲央行已经采取措施来对抗混乱。具有讽刺意味的是，虽然我们不知道市场阵痛很容易穿越大西洋，但与美国相比，欧洲却更加强烈地感受到了美国次级抵押贷款问题的冲击。一个月前，也就是7月，德国工业银行遭遇重大亏损的消息传出之际，并没有在市场上掀起很大的波澜。但德国工业银行只是一个区域性银行，而法国巴黎银行则是一个全球性的角色。如果它都感染了次级抵押贷款的病毒，那还有谁没感染呢？其他类型的资产支持证券的公允价值如何？抵押贷款证券化的初衷是将数以千计的贷款打包成证券，然后进一步切割成众多份额销往全球市场，从而达到分散风险的目标，但此刻来看，抵押贷款证券化似乎成了将次贷病毒传播到全球市场的始作俑者，而且这种迹象越来越明显。

随着市场上不信任气氛的加重，各大银行纷纷开始囤积现金，不愿相互拆借，结果导致联邦基金利率，也就是银行之间相互借贷的隔夜利率迅速升高，超过了联邦公开市场委员会两天前刚刚定下来的5.25%。外国银行对于美元的需求增加，从而加剧了市场压力。早餐期间，我与保尔森讨论了欧洲市场的动态，并约定保持密切沟通。那天早上，我给布赖恩·马迪根发了封邮件，指示纽约联邦储备银行从公开市场上大量收购国库证券。布赖恩·马迪根前不久刚从文森特·莱因哈特手里接过美联储货币事务部门主管职务。[\[1\]](#)

证券卖方收到的现金会流入银行，从而满足银行对现金的更大需

求。如果银行对于现今的需求降低，那么联邦基金利率应该回落到我们之前确定的水平，短期融资市场的压力应该会趋于弱化。如果一切顺利，我们在一天或两天之后就可以撤出现金。白芝浩提出的“最后贷款人”这一概念认为，银行应当在金融恐慌时期慷慨放贷给那些经营稳健、拥有优质抵押品的公司，从而促进金融机构和市场的稳定。那天上午早些时候，根据我给布赖恩的指令，纽约联邦储备银行向金融体系注入240亿美元的现金。这与白芝浩的建议也是一致的。欧洲金融系统的情况则较为糟糕，欧洲央行不得不注入更多的现金，多达950亿欧元（1300亿美元）。对于美联储和欧洲央行而言，目标都是确保金融机构和非金融机构拥有足够的短期融资。在接下来的一周内，加拿大、日本、澳大利亚、挪威和瑞士的央行都将进行类似的操作。

第二天，即8月10日（周五）上午，联邦公开市场委员会召开紧急视频会议之后，发表了一份声明。那次会议是我担任美联储主席以来，以及四年前伊拉克战争爆发以来，联邦公开市场委员会第一次未经事先安排的情况下召开会议。上午8点45分，在华盛顿办公的几位美联储理事聚集在一个名为“特别图书馆”的私密会议室。那个房间光线昏暗，甚至有点发霉的气味，高大的书架从地板延伸到天花板，上面堆满了书籍。我们围着桌子坐下。那个桌子还是1914年美联储理事会首次开会时使用过的。金属名牌显示了最初那几位理事各自所坐的位置。联邦储备银行行长们在各自所在城市连线参会。他们身在不同地方，但头像汇集在一个巨大的屏幕上，这种画面让我想起了《好莱坞广场》

（*Hollywood Squares*）这部影片的镜头。

8月10日那份会议声明中的官僚语气掩盖了其潜在的力量。我们表示：“美联储将提供流动性，促进金融市场的有序运作。美联储将通过公开市场操作提供必要储备金，促进联邦基金市场交易，利率接近联邦公开市场委员会的目标利率5.25%。鉴于目前货币市场与信用市场的混乱情况，存款机构可能存在不正常的现金需求，贴现窗口会一如既往地提供资金。”贴现窗口是央行向商业银行、储蓄和贷款协会等吸纳储蓄

的机构临时提供流动性的业务，一般作为最后资金渠道启动，银行以短期的国库券、政府债券和商业贷款等做抵押从央行借入资金。借入资金的利率即为再贴现利率，由央银设定，一般低于银行从其他渠道获得的短期资金成本。央行通过贴现窗口上调再贴现利率，可规范银行的借款行为，约束银行的粗放式借款行为；反之，下调再贴现利率则是鼓励银行借款。发表会议声明后，我们通过购买证券的方式为金融体系注资380亿美元。鉴于欧洲市场面临的压力更大，欧洲央行动作更大，注资金额高达610亿欧元（约合840亿美元）。

回顾1987年和2001年“9·11”恐怖袭击事件之后的股灾，不难发现，美联储发表的类似声明在很大程度上促进了市场稳定。但这次不一样，这次的问题更严重，更深刻，我们的声明没有产生预期效果。投资者仍然不愿意提供短期信贷，而是宁愿将资金转投到更安全、更具流动性的资产上，如短期国债。商业票据，尤其是资产支持型商业票据的发行量骤减，期限大幅缩短，经常只有一天或两天，放贷机构都希望在最短的时间内回笼资金。不妙的是，次级抵押贷款市场上发生的问题产生了溢出效应，导致其他类型信贷的价值遭到重新评估。批发融资的提供者们对次优抵押贷款、第二抵押贷款（业主通过抵押房屋净值获得的贷款）和商业地产抵押贷款的戒备心理也越来越强。如果融资条件继续收紧，那么持有这些证券的企业和投资工具，可能会被迫不计代价地到市场上贱卖这些证券，从而进一步压低这些资产的价格。贱卖资产会导致贱卖机构自身以及持有类似资产的机构更难获取融资。

我给塞思发邮件取消预定行程的时候，美联储显然需要多采取一些措施，但我们需要怎么做呢？为了应对当前的事件，人们常常拿历史来类比。这一次也不例外，但关键是要选择正确的类比对象。2007年8月，我回顾了美联储以及其他机构应对类似情形的历史，锁定了两个案例：1987年10月，道琼斯指数曾经单日暴跌将近23%；1998年8月，俄罗斯主权债务违约的影响波及了全世界，道琼斯指数在三天之内重挫11.5%。但在这两个时期，在美联储干预措施的帮助下，市场每次都很

快实现了反弹，几乎没有给美国经济造成明显的创伤。然而，并不是每个人都认为这些干预措施是成功的。一些人认为美联储在1998年秋季连续三次降低联邦基金利率（每次降低0.25个百分点）的行为属于过度反应，对当时的网络泡沫起到了推波助澜的作用。由于当时美联储每次面临资产价格暴跌就倾向于通过降息来为市场提供流动性，一些人以嘲讽的态度将格林斯潘这种在资产价格暴跌时救市，而市场上涨时又几乎不怎么出手抑制的行为称作“格林斯潘卖权”（Greenspan put）。所谓卖权（put），是一种保护买家在股票或其他证券价格下跌之际免遭损失的期权合约。

2007年8月，各大报纸上的专栏文章纷纷猜测“直升机”伯南克将很快采取类似的干预措施，但很多评论人士都反对美联储采取干预措施，因为这些人认为投资者变得过于自满，必须让他们尝到教训。根据这种思路，要扭转当前的混乱局面，就要对风险进行重新定价，这就意味着股票、债券、抵押贷款相关证券等资产的价格降低，这对投资者而言是十分痛苦的过程。《华尔街日报》的一篇评论文章在呼吁8月7日的联邦公开市场委员会例会上不要降息时指出：“信用恐慌固然不是好事，但其一个优点就在于让市场恢复一些恐惧和谦逊。”

当然，投资者迫不及待地想逃离《华尔街日报》专栏作家们描述的“恐惧和谦逊”。在呼吁宽松货币政策的那些人中，形式最为丰富多彩的就要数CNBC明星记者吉姆·克拉默在8月6日录制的一个视频了。米歇尔用电子邮件把这个视频发给我，并写道：“我要提醒你一下，他一点也不尊重你。”我觉得这句话可能并没有充分表达出克拉默对我的态度。我从没有看过这个视频。当批评意见演变成指名道姓或歇斯底里的地步时，我索性置若罔闻。

虽然我可以忽略克拉默的意见，但我从其他人那里听到的声音值得给予更多关注。唐纳德·科恩给我转发了美联储前理事莱尔·格拉姆利的一封邮件，在邮件中，格拉姆利说：“当前抵押贷款市场的形势是我见

过的最糟糕的，并且在一天天恶化。我不是在谎报军情。”1985年离开美联储之后，格拉姆利在美国抵押贷款银行家协会工作了十多年，还曾在美国国家金融服务公司董事会担任过职务。他讲的话虽然体现出专业性，但他的视角或许受到了他在离开美联储后所任职务的影响。

在商言商，这是一个颠扑不破的真理。他们奔走呼号，目的就是争取有利于自己的投资政策，或者说是为了促进自身的利益。这是一个不言自明的事实。我在倾听外部的声音时，总是牢记这一点。但对于格拉姆利等人的忧虑，我不能置若罔闻，毕竟，我知道如果任由当前的金融乱象发展下去，那么这种局面最终必然会阻碍家庭和企业获得贷款，在最坏的情况下，甚至会导致整个经济陷入混乱。与此同时，我还注意到了道德风险，把投资者和金融机构从他们的错误决定中救助过来，不让他们承担后果，未来可能会鼓励更多糟糕的决策。[\[2\]](#)

我们需要借助正确的工具打破挤兑心态，平复市场担忧，并促使股票、次级抵押贷款等金融资产重新定价，回归基本价值，不至于出现市场冻结或价格暴跌。可以说，我们当时几乎要重拾一项之前拒绝过的计划，即调整美联储的贴现窗口政策，鼓励银行和储蓄机构向美联储借款。

银行基本上都忽略了我们在8月10日的会议声明中暗含的欢迎再贴现贷款的信息。我们眼前的一个选择就是，联邦公开市场委员会可以削减联邦基金利率，但这将对经济产生广泛的影响，可能引发通货膨胀。通过贴现窗口贷款是一个更精确的工具，可以有针对性地解决我们所面临的挑战，即短期资金不足现象日趋严重。然而，在调整再贴现利率时，我们面临着两个问题。

第一个是市场对于从美联储借款普遍抱有成见。白芝浩建议我们收取“惩罚性”的再贴现利率。当时的再贴现利率是6.25%，比联邦基金利率目标（即银行间隔夜拆借利率）高出了1个百分点。在正常情况下，

惩罚性利率鼓励银行首先向私营市场寻求资金，而不是依靠美联储。但这种制度安排的一个副作用是银行担心一旦外界知道自己以惩罚性的利率向央行借款，就会显得自己实力软弱，从而更难吸引私营市场的资金。毕竟，若非到了万不得已的境地，一个实力强大的银行为什么会接受央行开出的惩罚性利率呢？虽然美联储对于那些到贴现窗口借款的银行严格保密，不会泄露它们的信息，但银行还是担心市场参与者通过观察自己的行为，或者通过认真分析美联储的资产负债表，猜测出一个银行什么时候寻求了再贴现贷款。几乎所有再贴现贷款的发放对象都是具有良好担保物、实力较强的机构，过去是这样，现在仍然是这样。美联储自从一个世纪之前创立之际开始，从来没有在再贴现贷款业务上亏损过一分钱。然而，市场对于再贴现贷款普遍抱有成见，认为一旦一个银行接受了美联储的惩罚性再贴现利率，就表明自身的实力不强，从而影响了再贴现贷款制度的有效性。如果银行由于担心寻求再贴现贷款会向外界释放一个不好的信号，让外界认为自己的财务状况是糟糕的，那么银行就不愿意寻求再贴现贷款，即便设置了银行这个“最后贷款人”的角色，也基本上起不到什么作用。

除了成见之外，再贴现贷款还面临着第二个问题，即金融体系已经发展得过于庞大，组成部分过于复杂，贴现窗口已经无法满足市场的融资需求了。《联邦储备法》规定，只有储蓄类机构，也就是说，只有银行和储贷协会，才有资格从美联储借款。但近几十年以来，影子银行体系经历了蓬勃发展。这个体系赖以运作的资金来自于批发融资，而不是联邦存款保险制度担保的储蓄，而且影子银行体系在信贷市场上扮演着日益显著的角色。我们的贴现窗口不能直接帮助这些丧失融资渠道的非银行类金融机构，从而限制了我们抑制市场恐慌的能力。

因此，虽然我们一直思考如何更大限度地发挥贴现窗口的作用，但我们担心这会沦落为一场无人参加的宴会。如果我们大张旗鼓地采取一些显著措施吸引银行申请再贴现贷款，最终却没什么效果，则会导致市场质疑美联储是否能够有效应对危机，从而动摇市场信心，加剧市场恐

慌。

然而，到8月16日，金融形势进一步恶化，以至于我们决定采取更加积极主动的措施。那天上午，蒂姆·盖特纳、唐纳德·科恩和我决定与欧洲、加拿大和日本的央行行长们开会磋商。我还安排联邦公开市场委员会在当天晚上6点再召开一场紧急视频会议。为了打消市场对于再贴现贷款的成见，我们决定削减惩罚性的再贴现贷款利率，强化再贴现贷款对于市场的吸引力。为此，我们打算在联邦公开市场委员会确定的利率目标的基础上提高0.5个百分点，作为再贴现贷款利率，而不是像之前那样在联邦公开市场委员会的利率目标基础上提高1个百分点。我们还努力说服一些主流银行申请再贴现贷款，以此向市场表明跟央行借款并不等同于实力薄弱。之前的再抵押贷款通常是隔夜贷款，但这次，我们决定将偿还期限延长到30天，并且表示如果贷款需要展期，美联储也会持一种开明的态度。我们在联邦公开市场委员会的新一期会议声明中明确承认经济增长面临着更大的风险，并明确表示“我们愿意采取必要的行动”。这就意味着，如果有必要，我们愿意加大削减利率的力度，以便防止金融乱局的影响外溢到美国的整体经济。

在考虑将再贴现利率下调0.5个百分点的过程中（里克·米什金也赞同这一举措），需要在两类不同的忧虑之间找到一个恰到好处的平衡点。一方面的忧虑是，如果再贴现利率降幅不够大，那么银行在申请再贴现贷款的时候难免存在顾虑，担心以高利率申请贷款会给市场树立一种实力薄弱的形象。另一方面的忧虑是，如果再贴现利率的降幅过大，那么那些在公开市场上无法像大银行那样以较低利率获取隔夜贷款的小银行就会纷纷提交再贴现抵押贷款申请，而对于这种情况，我们在行政方面还没有做好准备。

8月17日，周五，上午8点15分，我们在联邦公开市场委员会的会议声明中宣布下调再贴现利率，不幸的是，短期融资市场没有立即做出反应，但股市却应声飙升。标准普尔500指数期货在声明发布后的46秒内

上涨3.6%。CNBC著名金融节目评论员鲍勃·皮萨尼宣称：“市场把伯南克当成了一个摇滚明星！”（不过他这样讲有点为时过早。）

我和联邦公开市场委员会的同事们通过电子邮件共享我们获取的信息。正如之前预期的那样，市场对于再贴现贷款的成见仍然让很多银行家们感到紧张。波士顿联邦储备银行行长埃里克·罗森格伦向我报告说，道富银行的首席执行官罗恩·罗格不愿意申请再贴现贷款。道富银行是波士顿储备区内最大的银行，如果波士顿联邦储备银行的贴现窗口放贷规模激增，罗格的银行自然会成为媒体报道的猜测目标。罗格曾经问罗森格伦波士顿联邦储备银行是否可以取消每周的贷款汇总报告。虽然从法律上来讲，我们可以在没有预警的情况下改变会计程序，但即便这样做了，估计也很难刺激市场信心。得克萨斯州一位银行家建议达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔说服一些具有重要影响力的银行使用贴现窗口，这样有助于打消市场对于再贴现贷款的成见。

那天上午10点，盖特纳和票据交易所协会（Clearing House Association）举办了一场视频会议。这个组织的成员是美国主要商业银行和投资银行。盖特纳告诉他们，我们认为在贴现窗口借款是“实力的象征”。那天晚上，盖特纳派驻花旗银行的监管人员表示花旗银行管理层已经批准从贴现窗口借款了。8月22日（周三），花旗宣布向美联储申请5亿美元、期限为30天的再贴现融资。当天早些时候，摩根大通、美国银行以及总部位于北卡罗来纳州夏洛特市的美联银行（Wachovia Corporation）也各自宣布向美联储借5亿美元。第二天，我们的贷款汇总报告显示，仅仅8月22日一天，再贴现融资金额就高达23亿美元，而之前一周的再贴现融资金额只有2.64亿美元。

美联储理事会同时给花旗集团、摩根大通和美国银行发送邮件，告诉它们可以暂时不受《联邦储备法》23A条款的限制，因为这个条款在正常情况下会限制商业银行把自己拿到的再贴现贷款注入非银行类组成单位，比如从事消费金融或证券交易的子公司。我们这样做的目的是给

影子银行系统提供更多的短期资金。因为银行及其控股公司之间的交易可能危及银行的存款保险，所以，这件事情需要联邦存款保险公司签字认可。于是，我便联系了联邦存款保险公司主席希拉·贝尔。

希拉女士是一位来自堪萨斯州的共和党人士，曾经长期为共和党参议员鲍勃·多尔效力。2006年6月，小布什总统任命她担任联邦存款保险公司主席。她曾经长期执教于美国马萨诸塞大学阿默斯特校区，但也有过在美国财政部等政府部门任职的经历。她是一个民粹主义者，从内心里不信任华尔街大银行和监督这些银行的政府机构，特别是美联储和财政部。她可能会固守自己的地盘，不让别人插手，别人可能很难与她共事。但我仍然有点钦佩她，她精力旺盛，在追求目标的过程中表现出了敏锐的政治观察能力，而且善于和媒体打交道。

我明白她的机构在监管体系中发挥着至关重要的作用。每当市场形势需要美联储、财政部、联邦存款保险公司开展合作，都是我负责给她打电话。这次也是如此。由于她不太好打交道，我不放心让别人联系她，不想让别人一个无意的失误阻碍我们出台好政策。我们宣布降息的那天，希拉回应了我们关于豁免23A条款的请求。我给她发了一封邮件，感谢她的及时响应。她在回信中说道：“一个小小的信贷危机竟然促使你们这样，真是令人惊讶。”

不幸的是，虽然我们最初成功地增加了贴现窗口贷款，但这种态势却没有持续下去。从美联储申请了20亿美元贷款的那四家大银行在其声明中无一例外地宣布它们其实不需要这些钱，毫无疑问，它们还是担心市场对于再贴现贷款抱有成见。5周之后，贴现窗口的贷款规模降低到了2.07亿美元，这比我们放松再贴现贷款条件之前的规模略小一些。

当我们在酝酿进一步降低再贴现利率时，美国国家金融服务公司的问题一直是优先考虑的。美国将近五分之一的抵押贷款都来自该公司。美联储、联邦存款保险公司和美国储蓄机构监理局派驻该公司的监察人员一直在努力判断该公司是否能够存活下去，毕竟次贷投资在该公司的

投资组合中占有很大的比重。

2007年8月16日，在加利福尼亚州洛杉矶县卡拉巴萨斯市，美国国家金融服务公司的一个储贷机构前，一群紧张不安的储户排着长队，等待提取现金。当被告知联邦存款保险公司为他们的存款提供担保时，很多人放心地离开了。虽然化解了挤兑风险，但该公司面临着一个更大的威胁，即早在8月2日，放贷机构拒绝债务展期，导致该公司无法继续通过商业票据和回购协议获取融资。此时，通过出售资产筹措资金也不能解决问题，因为即便能找到买家，它持有的抵押贷款债券也已经严重贬值。为了获得流动性，避免破产，该公司用光了其之前与其他几家大银行确定的115亿美元的紧急拆借额度，也就是说，能借的每一分钱都借过来了。

8月10日，我让美联储货币事务委员会的部门主管布赖恩·马迪根和美联储银行业监督管理部门主管罗杰·科尔评估一下美国国家金融服务公司是否具有系统重要性。换句话说，该公司的失败是否会危及整个金融系统。我问他们：“它的失败对大银行或投资银行有什么影响？对抵押贷款市场有什么影响？”

这是我第一次不得不专门针对一家大型金融机构发问。后来，美国储蓄机构监理局的局长约翰·赖克为我提供了一个非常奇怪的乐观消息。约翰·赖克曾经是一位社区银行家，并曾经长期担任佛罗里达州参议员康尼·麦克的助手，热情地呼吁政府部门放松金融监管。2003年，在一次记者会上，当时正担任联邦存款保险公司副主席的约翰·赖克和其他几个人手拿一把修剪花木用的大剪刀，站在一摞用红丝带捆着的纸张前面“摆造型”，那一摞厚厚的纸张就代表着他负责执行的监管规定。

在离开办公室开启为期两周的度假之旅前，约翰·赖克竭力向我、美联储理事兰迪·克罗兹纳、联邦存款保险公司主席希拉·贝尔和美国货币监理署署长约翰·杜根打包票说，美国国家金融服务公司即将破产的传闻都是不真实的。他承认该公司面临流动性的挑战，但认为近期倒闭

的抵押贷款机构很多，这反而使美国国家金融服务公司在融资市场上面临的竞争压力大幅下降，因此，从长远来看，该公司的前景是光明的。

对于美国国家金融服务公司创办人兼首席执行官安吉罗·莫兹罗提出的豁免《联邦储备法》23A条款的请求，约翰·赖克抱着支持的态度。莫兹罗头发花白，黝黑的皮肤有些不自然。他之所以提出这个请求，是因为这个条款禁止它的控股公司利用储蓄机构获取再贴现贷款。希拉和联邦存款保险公司当然有理由怀疑，旧金山联邦储备银行行长耶伦也表示怀疑，认为如果美联储为该公司间接提供贷款，会承受很大风险，该公司很可能已经破产，无法偿还给我们。该公司的总部就位于耶伦主管的储备区。我们宣布降低再贴现利率的第二天，唐纳德·科恩向我转述耶伦的话说，美联储应该迅速拒绝莫兹罗关于豁免23A条款的请求。科恩说，耶伦确信莫兹罗的公司前景堪忧，本来就应该卖掉，但莫兹罗一直否认。

8月22日，美国国家金融服务公司终于得到了暂时解救。那天，美国银行为该公司注入了多达20亿美元的股权投资，从而极大地提振了市场对该公司的信心。这跟耶伦设想的出售该公司的方式有点不一样，但这次股权投资为美国银行最终收购该公司迈出了第一步。8月30日，周四，该公司撤回了关于豁免《联邦储备法》23A条款的请求，当时我正在前往怀俄明州杰克逊霍尔的飞机上，准备参加堪萨斯联邦储备银行举办的年度经济论坛并发表演讲。那次会议的主题是“住房、住房金融与货币政策”。这个主题在年会召开很久之前就确定下来了。

当时，我已经很久没有公开谈论经济问题了。之前最近的一次是7月在众议院和参议院先后举行的听证会上提交半年一次的货币政策报告。随着信贷市场的问题开始拖累经济增速，市场参与者开始寻找一些蛛丝马迹，看看我们是否打算全面削减短期利率。

我们肯定是朝着这个方向努力。事实上，就在我动身前往杰克逊霍尔的两天前，我还跟唐纳德·科恩和蒂姆·盖特纳辩论是否有必要赶在联

邦公开市场委员会9月18日的例会之前采取一次降息举措。但市场肯定不会预料到我们在两次例会之间就采取降息举措，因此，我们担心如果我们这么做了，肯定会让市场深感惊讶，导致交易者认为我们比他们所想的还要着急。

科恩在给我和盖特纳的一封邮件中写道：“提前降息是有风险的，可能会导致市场参与者认为我们知道一些他们不知道的事情。”他建议我们在联邦公开市场委员会的下一次例会上把联邦基金利率降低0.5个百分点，是普遍预期的0.25个百分点的两倍。

央行的世界一向披着神秘面纱，外界知之甚少。堪萨斯联邦储备银行在杰克逊湖木屋旅馆举办的为期两天的研讨会是这个世界上一个具有重大意义的国际盛会。过去25年里，就在国际劳动节前，美联储的顶尖决策者及其幕僚、各国央行行长、知名学者、私立机构的经济学家以及美国主流的财经记者都会在这里齐聚一堂。与会人数大约为110人。他们上午在鹿角形状的吊灯下面讨论货币政策与全球经济态势，下午欣赏周围雄浑壮丽的美景，晚上参加宴会和娱乐活动。从旅馆后面，可以欣赏到顶部被积雪覆盖的大提顿山，景色很美。天气晴朗的时候，可以清楚地看见杰克逊湖结冰的水面。每年，科恩都会带一帮人去登山，这个过程很艰苦，被称为“科恩死亡之旅”。健康状况不佳或者不那么雄心勃勃的人可以去钓鱼，可以到湖上泛舟，或者坐在阳台上用双筒望远镜欣赏在高山草甸上悠闲吃草的驼鹿和麋鹿。

之前在普林斯顿大学当教授时，应邀参加杰克逊霍尔年会是一件令人羡慕的事，我也很高兴偶尔收到这样的邀请函。但现在，作为美联储主席，我却有点不想参加这个会议。能谈论经济问题，我固然很高兴，但在媒体的密切关注下，讨论过程很难自由地、无拘无束地进行下去，也很难发挥应有的作用。我清楚地知道，任何一个事物都会被人重复一遍又一遍，其负面效应会遭到无限地放大，因此，我参加这个会议时，只是读一读提前准备好的讲话稿。

2007年8月的市场动荡进一步放大了这种风险，一旦我们出现任何失误，负面效应可能变得更大。美联储理事会办公室主任迈克尔·史密斯与我、科恩和盖特纳商量之后，决定采取一个罕见的举动：给所有联邦储备银行的行长们发邮件，请他们避免接受媒体采访。同样非同寻常的是，大部分行长都同意配合。美联储理事兰迪·克罗兹纳先动身前往杰克逊霍尔，以便美联储所有理事在会议开幕前一天都在天上飞行，无法联络。我们还派了一个电脑专家小组过去，让他们在会议室安装网络连接设备，以便我们在需要时可以评估市场形势。

我在周四傍晚时分抵达杰克逊霍尔，参加完一场市场评估会议之后，又参加了一场晚宴。那场晚宴的气氛有些凝重。周五和周六是开会时间。我们的朋友、同事爱德华·格拉姆利克预定在研讨会上讲话，但由于患有白血病，病情严重，无法成行。在参加这次会议之前不久，我和安娜刚刚参加了莱尔·格拉姆利及其妻子玛丽斯举办的一场早午餐会，在那次早午餐会上见到了格拉姆利克及其妻子露丝。格拉姆利克当时知道自己来日不多，但精神状态很好，很高兴和朋友们聚一聚。我在会议的欢迎晚宴上讲话时指出，我们不仅会怀念格拉姆利克的深刻见解，还会怀念他那热情和慷慨的精神。在周六的午餐会上，美联储研究与统计部副主任、格拉姆利克的好朋友戴维·威尔科克斯宣读了格拉姆利克提前准备好的讲话稿，他的讲话稿的主题是次级贷款的繁荣与萧条。

第二天，也就是8月31日那天上午，我的讲话必须慎之又慎。我想当场提出我们打算降息，但又担心在联邦公开市场委员会在例会上进行辩论和投票之前宣布这一消息，可能会破坏委员会的程序。

我在讲话中描述了房地产市场低迷和相关的金融压力已经对经济造成的创伤，并提醒我的听众说“运转良好的金融市场对于经济繁荣至关重要”。当时，有一种观点认为，联邦公开市场委员会可能单独采取救助华尔街的行动。为了驳斥这一观点，我表示：“美联储没有责任保护

放贷者与投资者免于承担其财务决策的后果，而且美联储也不合适做这样的事情。”但我保证，“美联储将会采取必要措施限制金融市场上的动荡可能对整体经济造成的不良影响。”我那些话是同时讲给好几类人听的，一方面要说服批评我们的人，让他们相信我们会帮助普通的美国人；另一方面，我还希望能够说服投资者，让他们不要反应过度，不要从所有形式的私人信贷中撤资。

市场的反应积极，但程度较弱。显然，许多交易员本来希望从我的讲话中解读出即将降息的明确信号，但最后我的讲话却让他们感到失望。道琼斯公司专栏作家劳伦斯·诺曼总结道：“如同狄更斯笔下那位饥饿的雾都孤儿接受贫民救济院施舍的粥一样.....市场.....明确表示想要更多的救助。”

正是在这种情况下，在与会者还没有完全离开之时，我、科恩和盖特纳就已开始思考如何说服我们的同事了。我们想说服他们同意采取更多的措施，保护美国就业和民生免受华尔街乱局的影响。我们想要他们在联邦公开市场委员会下一次例会上支持全面削减短期利率，而且，如果有必要，考虑采取一些非传统的措施。周五的会开完之后，我和盖特纳就先离开了，科恩留下来，继续听周六上午的发言。他在一封邮件中向我转述了著名的保守派经济学家马丁·费尔德斯坦在讲话中流露出的特别悲观的看法。科恩本人也算不上一个乐观主义者，但他仍然认为费尔德斯坦的观点太悲观了。不过，他坦然地承认道：“我自己没有这么坐立不安.....我认为这可以有效地软化联邦公开市场委员会委员们的反对意见，让他们支持我们大幅降息。”

我和盖特纳回到华盛顿之后，便着手落实我所说的“创新思维”。之前在应对危机的过程中，我们着眼于贴现窗口贷款，而不是标准的货币政策，这已经有一点偏离传统了。但我决定，如果有必要的话，就采取进一步的措施。我们不能因为担心偏离传统而裹足不前。我们要动用一切可用的手段解决问题。那个周日，在发给科恩、盖特纳和凯文·沃什

的一封邮件中，我列举了需要采取更多措施的理由，并简要地概括了一下决策者与幕僚们之间存在的一些观点。

一个十分有趣的建议是与欧洲央行建立货币互换额度。所谓货币互换额度，就是一种制度安排，美联储通过这种制度安排，为欧洲央行提供美元，而欧洲央行以欧元作为偿还担保品。这种制度安排的意义在于保护美国市场免受欧洲金融动荡的影响。虽然欧洲央行已经为欧洲大陆的货币市场提供了欧元，但欧洲大部分金融活动是以美元交易的。在这种情况下，与欧洲央行（或其他国家的中央银行）建立货币互换额度，为它们提供美元，那么它们随后就能将美元借给自己管辖范围内的商业银行，从而减少外资银行争夺美元可能对美国市场造成的干扰。从政治上来讲，与外国央行建立货币互换额度可能不受欢迎，但它是有必要的，有助于保护美国的经济。在这个问题上，科恩最初持怀疑态度，表示他需要看到欧洲央行提出一个更好的理由去解释自己为什么无法使用自己的美元储备为商业银行放贷。但盖特纳的态度较为开放，认为美联储与欧洲央行和两三个主要国家的中央银行建立互换额度，可以减少在美国经营的外国银行直接向美联储申请美元借款的需求，促使它们向本国央行申请美元借款，这样一来，它们本国的央行就必须负责贷款的管理和盈亏。

我还和他们讨论了幕僚们的另一个建议，即设立两个机构，让需要资金的机构竞拍美联储贷款。一个机构为储蓄机构设立，另一个机构为华尔街投行之类的非储蓄类金融机构设立。通过竞标，或许可以降低再贴现贷款的利率，而不是像之前那样的固定利率。这样一来，借款者可以宣称自己支付的是市场利率，而不是惩罚利率，有助于减少借款者申请再贴现贷款时背负的成见。此外，由于准备拍卖以及确定最终中标者都需要一定的时间，因此，借款者收到资金的时间会相应延后，这也清楚地表明它们不是迫切需要现金。

创新思维列表上的最后一项是迫使银行更多地披露关于自身财务状

况的信息，重要的是，还要披露关于表外投资工具的信息，这些表外投资工具已经成为影子银行体系的一个必要组成部分。它们披露的情况可能会令人感到恐惧，但至少市场参与者可以切实评估借贷风险，并在此基础上决定是否要继续提供贷款，而不是基于自己的恐惧就全面撤出市场。

在这些建议中，一个特别值得关注的是让诸如投资银行之类的非储蓄类金融机构参与美联储贷款的竞拍过程。这需要我们跨越非常高的心理门槛。我们将援引鲜为人知的《联邦储备法》第13条第3款为自己做辩护。这一条款授权美联储可以“在非常时期和紧急情况下”为银行实体以外的任何实体提供贷款，其中包括个人、合伙企业和公司等，也就是说，任何一个具有良好信誉的个人或实体。自从大萧条之后，我们就没有再动用过这个条款。我知道要推销这个想法很难，但我想让大家把这个想法纳入考虑范围。

从杰克逊霍尔回来之后，我在发给科恩、盖特纳和沃什的一封邮件中写道：“幕僚们的观点不能说服我完全打消这个想法。”在当前这个金融体系中，银行的中心地位已经较为弱化，因此，扩大美联储的借贷范围是必要之举。我还写道：“但我认同只有在走投无路之际才能孤注一掷地祭出这一招。”

[1] 美联储联邦公开市场委员会不直接从事证券买卖，它只是向纽约联邦储备银行交易部发出指令，在那里，负责国内公开市场操作的经理指挥众多下属人员实际操作美国财政部和政府机构证券，特别是美国国库券的买卖活动。该经理每天向联邦公开市场委员会成员通报交易部情况。——译者注

[2] 道德风险这个理念来自关于保险业的著作，指一旦人们的资产获得保险，他们就不会像之前那么努力地去规避损失或意外。

第八章 更上一层楼

2007年9月18日联邦公开市场委员会召开例会之际，8月冲击金融市场的动荡局面似乎缓解了一点，股市在收复了8月跌幅的基础上还有所上涨，融资和信贷市场也平静了一些。

然而，形势远远没有回到正轨。资产支持商业票据的发行量进一步下降，利率呈现出了走高的态势。在回购协议融资市场上，放贷者要求借款者提供更多的抵押品，即便借款人提供的抵押品质量相对较高，也不得不增加抵押品的数量。银行间隔夜拆借利率依然保持高位。它们越来越不愿意放贷。结果，即便一些信用记录较好的家庭和企业，仍然发现贷款越来越难以获取。与此同时，经济新闻也令人感到悲观，美国劳工部公布8月就业机会减少4 000个，这是自2003年以来首个出现跌幅的月份。

联邦公开市场委员会会议前一周，安娜和我参加了一个纪念格拉姆利克的小型聚会，地点在格拉姆利克那个优雅的公寓，从那里可以俯瞰岩溪公园和华盛顿市区。他的妻子露丝虽然悲痛难言，但仍然显得很亲切。格拉姆利克准备的那篇关于次级贷款的讲话稿在杰克逊霍尔年会上被宣读后不久，也就是9月5日，他就去世了。根据他的遗愿，几天之后，我在他的追悼会上发表了讲话。仪式结束后，一支来自新奥尔良的爵士乐队走进教堂，演奏了一首喧闹的《圣徒进行曲》。

联邦公开市场委员会召开例会的那天早上，华盛顿那令人压抑的酷暑已经消退了一点，天气令人感觉心旷神怡，我乘坐的SUV（多功能运动车）开进理事会的车库，我下了车，进入一个壁面镶着木板的电梯，

前往位于二楼的美联储理事们的办公室。

我一直努力寻求联邦公开市场委员会的支持，希望采取更多行动来缓解信贷市场动荡对于经济的影响。事实证明，在这个问题上，鹰派和鸽派达成了默契，至少可以说他们或多或少地达成了默契。会后，我们宣布委员会一致投票决定将联邦基金利率目标下调0.5个百分点，至4.75%。那是我们4年来第一次降低利率。由于市场预期仅降息0.25个百分点，所以那次会议声明的发布，迅速导致股市下挫和债券收益率下降。

一些鹰派委员，比如里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔与达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔本来主张较小幅度的降息，但巧合的是，由于联邦储备银行行长们轮流享有投票权，他们二人在2007年无权投票。时常偏向鹰派的堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希与圣路易斯联邦储备银行行长比尔·普尔在2007年享有投票权，但他们没有提出异议。他们说他们希望采取更多的行动以消除将来增加降息幅度的必要性和市场预期。我估计，一些鹰派人士之所以态度缓和，在一定程度上是因为通胀数据略微改善了一些，而且美联储幕僚预计2008年和2009年的通胀率会低于2%，这些迹象都略微缓解了他们的担忧。

当然，我们深知经济学家们预测未来的难度有多大。美联储研究部门主管戴夫·斯托克顿长期从事经济形势预测，拥有丰富的经验，同样也拥有幽默感。但即便这样一位经验丰富的预测者仍然认为经济预测过程纷繁复杂，令人难以置信。在讨论美联储幕僚提出的经济预测之前，为了提醒我们经济预测过程的复杂混乱程度，他打趣地说：“我觉得我要请你们戴上头套，穿上白大褂，跟我去香肠加工厂看一看那里有多混乱，你们就知道经济预测过程有多混乱了。”

美联储的经济模型和经济预测模型一般情况下无法很好地考虑金融不稳定性对经济的影响，部分原因是金融危机比较罕见，相关数据稀缺（其实这是很幸运的）。2007年，美联储的研究人员为了克服这个困难

而采取了积极行动。他们分析了其他一些近年来遭遇了重大金融危机的工业化国家，比如瑞典和日本。斯托克顿在谈到他和他的团队面临的挑战时，提醒我们关注一下1998年。那一年，俄罗斯主权债务违约引发了国际金融市场的动荡，美联储幕僚因此下调了经济增长预期。但美国的信贷流动情况并没有受到多大的影响，美国经济顶住了那场风暴。俄罗斯主权债务违约风波爆发半年之后，美联储研究人员开始改变之前的看法，上调了美国经济预期。

斯托克顿说：“我觉得可以公平地说，我们在1998年出错的部分原因在于我们没能认识到当时美国经济的强劲态势。”

如今，美联储的预测者们就像1998年所做的那样，在金融动荡面前，采取了降低经济预期的措施，虽然降低幅度较为有限。他们是否犯了当年那样的错误，迫于金融动荡的压力而认为经济颓势过于严重？或者走到了当年那种错误的对立面，认为经济颓势微乎其微？虽然8月的工作岗位有所减少，但失业率只有4.6%，仍然处在很低的水平。另一方面，1998年的乱局主要出现在股票和债券市场上，而现在的金融混乱出现在抵押贷款市场，住房价格的变动以及抵押贷款的获取难度对实体经济的影响更为直接。

目前，只有五分之一的家庭直接持有股票，持有债券的家庭更少，但大约三分之二的家庭拥有住房，而不是租房。在这种情况下，房屋价格和销量的持续下降会抑制房地产建设活动，减少居民消费支出，拖累经济增速，这将导致房地产更加疲软。我警告说，这种恶性循环或将引发经济颓势。

米什金坐在我在格林斯潘主席时期所坐的那个角落的位子上，提出了一种更为直白的观点：“虽然我们不允许公开提到衰退，但我们不得不提，因为经济衰退的可能性很大。”

信贷可能给经济带来麻烦，但我们当前面临的乱局是类似于大萧条

呢，还是比大萧条缓和得多呢？这是难以界定的。迄今为止，信贷市场面临的压力似乎更像1998年俄罗斯债务危机爆发之际的情形，而不是类似于1929年的情形。事实上，纽约联邦储备银行曾经发布了一份日常数据对比图，表明当前的危机其实是1998年那次危机的重演。市场动荡还是没有超出近年的经验范围，这一点是令我感到慰藉的。但由于经济前景存在这么多的不确定性，我觉得出于保险起见，联邦基金利率的降幅要比平常情况下大一些。大多数鹰派人士接受这种说法，但要清楚，委员会并没有承诺会进一步削减利率。我认为我们应该发出一个前瞻性信息，所以我表示：“我认为市场想听我们说出这样的话：我们明白你们的需求，我们就在这里，我们将采取必要的举措。”

如同8月那次会议一样，我们还讨论了道德风险问题。有人认为，鉴于当前这种背景，我们应该避免用较低的利率去刺激经济，因为这会让低估风险的投资者解套。达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔警告说，降息幅度太大就是屈服于“紧急警报”，会纵容而不是约束高风险的投资行为。但鉴于整体经济面临的威胁越来越大，大部分委员，包括我自己、科恩、盖特纳、耶伦和米什金在内，都对这种观点失去了耐心。我说：“作为中央银行，我们有责任帮助市场正常运转，促进整体经济稳定。”

虽然我们迅速采取了降息举措，而且降息幅度超出了市场预期，但在其他两个方面，行动则比较迟缓。8月浮现出来，并由美联储理事会和纽约联邦储备银行的工作人员加以推进的“创新思维”，催生了双重建议。第一个建议是为美国银行以及在美国经营的外国银行推出贴现窗口贷款拍卖制度，拍卖为期28天的贴现窗口贷款。这是美联储职责范围之内的事。

第二个建议是同欧洲央行和瑞士国家银行建立货币互换额度。这个工作总体上是由联邦公开市场委员会负责推进的。通过货币互换制度，我们可以为这两大央行提供美元，这两大央行分别用欧元和瑞士法郎作

为担保品。获得美元之后，它们就能为各自管辖的商业银行和其他金融机构放贷。我们的预期是，让这两大央行与我们一起拍卖美元贷款，有助于减少美国货币市场面临的压力，尤其是早上（美国东海岸时间），因为当时欧洲银行还没结束营业，它们会努力在纽约设法获取美元贷款。

为了协调信贷拍卖事宜，我们与欧洲央行就公布时机等细节问题进行了讨论。这种讨论一直持续到联邦公开市场委员会9月例会召开的前一天。特别值得注意的是，欧洲央行非常敏感，唯恐货币互换协议可能会暴露出美联储正在驰援欧洲市场。我们也不想让别人错误地推断出我们的贷款对象是高风险的私营银行，而不是信誉卓著的央行。鉴于欧洲央行缺乏自信，而且货币市场的运作形势有所改善，我们便决定暂停讨论。就这样，信贷拍卖计划和货币互换协议的事情就暂时搁置了下来。

针对我们9月的降息举措，市场一如既往地有褒有贬。《华尔街日报》的多位社论作者虽然抱着嘲笑的态度，但没有明确提出赞成或反对。第二天上午，我在哈佛大学读书期间的教授、在杰克逊霍尔年会上发表悲观论调而引起科恩关注的马丁·费尔德斯坦向我们表示祝贺，祝贺我们设法达成了共识，全票通过了降息举措。他认为这个举措是大胆的，也是正确的。

众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克和参议院银行业委员会主席克里斯·多德都就9月的降息举措发表了声明。弗兰克说他对降息感到高兴，但对会议声明表示不悦，因为他认为我们的会议声明过高地评估了通胀风险。多德在其声明中提到了他早在8月21日就曾同我和保尔森见过面。他之所以提到这件事，是想以此暗示他对我施加了压力，降息也有他的一份功劳。事实上，我跟他见面的时候，只是对他讲了我对经济形势的一个评论，即如果有必要，我准备动用每一个可用的工具，而现在，那次谈话刚过去不到一个月，他就把我的评论描述成斩钉截铁的承诺，说我当时就向他承诺了降低联邦基金利率。这根本不是我的本

意。美联储不会屈服于任何压力，相反，会努力摆脱一切政治因素的干扰，独立做出决策。因此，我不怎么喜欢多德的话。

值得注意的是，有一个人本来可能会批评我们的降息举措，但这次却格外安静。他就是英国央行行长默文·金。2007年夏季的某一天，他曾公开表示强烈反对央行干预市场。2007年8月，当美联储与欧洲央行为了缓解金融压力而而市场提供数百亿美元和欧元时，英国央行一直按兵不动。9月12日，在向英国议会提交的一份报告中，他没有指名道姓地对欧洲央行和美联储提出了尖锐批评。他在报告中写道：“提供这种流动性支持……会鼓励过度冒险，为未来的金融危机播下种子。”换句话说，英格兰银行不会救市。他解释了为什么英国央行没有像欧洲央行、瑞士国家银行那样与美联储建立货币互换协议。

然而，到我们9月18日宣布降息的时候，默文似乎已经改变了主意。在我们那次例会结束后的第二天，英国央行首次宣布将为英国货币市场注入长期资金（100亿英镑，约合200亿美元，为期3个月）。那场危机的后续演变给我的感受是：“散兵坑里没有无神论者，金融危机中没有空想家。”^[1]默文·金与其他国家的央行行长最终都跳进了散兵坑，采取了救市措施。

默文·金之所以改弦更张，是因为全球金融危机已经蔓延到了英国的大街上。2007年9月14日，英国财政大臣向外宣布，英格兰银行作为“最后贷款人”向总部位于英格兰东北部纽卡斯尔的北岩银行（Northern Rock）提供紧急资金援助，以帮助其克服暂时性的流动性困难。但在之前一天，即2007年9月13日，英国广播公司就披露了此事。之后，立即引起了社会恐慌，北岩银行的储户们争相从该银行的各个营业网点提取存款，一场挤兑风波就此爆发。这也充分说明了银行向央行寻求再贴现贷款时背负的成见。在短短几天内，大约30亿英镑的银行存款（约占该银行零售存款业务的11%）被提走。这是1866年奥弗伦-格尼银行（Overend, Gurney & Co）倒闭之后140年来英国银行业发生的首

次挤兑。但北岩银行的资金来源明显存在较大的潜在风险。在快速扩张的过程中，它的绝大部分资金都是通过货币市场和互联网渠道获取的，而不是当地储户的存款，短期资金比重严重偏高，同时其证券化资金来源占到了其资金来源的一半以上。进入2007年9月，全球金融危机日益肆虐，国际货币市场的流动性压力剧增，北岩银行瞬间失去了多个融资渠道，因为在批发融资市场上，金融机构自保其身，不愿向其提供资金，而在证券化市场上，由于结构化金融产品定价下跌以及投资者的逃离，北岩银行不能按照原有计划抛售证券。融资链条的断裂导致北岩银行迅速走向流动性困境，开始摇摇欲坠。之前，英国政府还没有实行存款保险制度，仅仅通过金融业内部一些机构共同设立的保险项目为储户的部分资金提供担保。英国央行采取干预措施之后不久，英国政府便宣布将为北岩银行的所有存款提供担保，银行挤兑遂被平息。2008年2月，英国财政部取得了北岩银行的全部股份，该银行被国有化。

联邦公开市场委员会例会结束两天后，即9月20日，我到弗兰克的众议院金融服务委员会参加听证会。一同前去的还有亨利·保尔森以及住房与城市发展部部长阿方索·杰克逊。那场听证会的主题是设法遏制抵押品止赎权浪潮的日益高涨，以便让业主们继续保留住自己的住房，并减少存在弊端的贷款业务。那场听证会虽然至关重要，但从政治视角来看，却存在争议。在之前两年间，抵押品止赎权问题越来越严重，尤其是通过可调整利率次级抵押贷款购置的住房的止赎权。我们预计，随着很多抵押贷款的“诱惑利率”结束，利率大幅上调，抵押品止赎权现象会继续增多，而且随着房价下跌，业主获取融资的难度越来越大，那些首付非常低的业主可能不愿意继续支付高额月供。

一些国会议员主张联邦政府为那些陷入困境的业主直接提供救助，但大多数议员则不赞成用纳税人的大笔钱去解决这个问题。政府只能在不新增开支的情况下，在力所能及的范围内减少抵押品止赎权现象。前不久，小布什总统转而要求大萧条时期设立的联邦住房管理局，帮助那些通过可调整利率次级贷款购房，而近期却没有还上月供的业主们。根

据该计划，这些业主可以通过联邦住房管理局推出的再融资计划获得利率固定的融资，业主缴纳的房贷保险金（而非纳税人缴纳的税款）可以用来承担这个计划的成本。小布什总统还要求保尔森和阿方索·杰克逊研究一个名为“希望在眼前”（Hope Now）的房贷救助计划。该计划旨在避免越来越多的房屋遭到冻结，政府与主要的贷款公司达成协议，将某些次级房贷利率冻结5年，避免某些业主在未来数年因贷款升高付不出房贷而导致房子遭到法院查封和拍卖。这项计划成本主要由企业负担，不会动用美国政府的经费。

在美联储，我们也会在力所能及的范围内做一些事情，当我们觉得能帮得上忙时，就给政府和国会提建议。无论在美联储内部还是外部，我都经常说避免“没有必要”的止赎现象是燃眉之急。我所说的“没有必要”的止赎，是指如果月供少一点，或者贷款条款修改一下，业主就能还上，就能保住自己的房子。但作为中央银行，美联储无权落实财政支出计划，因此，谈到帮助处于困境的业主，我们的能力是有限的。但是，我们可以利用的最佳工具就是银行监管权。（这里暂且不提降低短期利率的权力，因为这个工具是为了实现较为宏观的经济目标而预留的。）9月初，美联储和其他几个监管机构一道，发布了针对抵押贷款服务公司（mortgage servicer）的监管指导意见。这些公司通常为银行所有，负责收取贷款者支付的月供，然后将资金转交给抵押贷款所有者，包括抵押贷款支持证券的所有者。这些公司还会通过修改还款条款或启动抵押品止赎程序来处理拖欠月供的借款者。我们敦促抵押贷款服务公司与陷入困境的借款者开展合作，因为冻结住宅需要耗费一定的时间和金钱，而且遭到冻结的住宅很少能够以好价钱转售出去。因此，如果放贷出现了问题，那么修改还贷条款，让业主保住自己的房子，日后再继续还款，对业主和放贷机构来讲都是有意义的。我们向抵押贷款行业发出的信息是，如果它们让辛苦谋生的业主们缓一口气，即使还款计划被搁置，监管机构也不会批评它们。全国各地有很多非营利性机构致力于为业主提供咨询和帮助，各大储备区的联邦储备银行也孜孜不倦地为此努力，向这些非营利性机构提供技术援助和其他支持。

不幸的是，制度层面的障碍和操作层面的复杂性成了修改贷款合约的拦路虎。比如，抵押贷款支持证券领域的很多法律法规都要求，只有在大部分投资者或全部投资者同意的情况下，贷款合约才能修改。这就为修改贷款合约设置了一个很高的门槛。很多借款者都申请了第二份抵押贷款，而且第二个放贷机构与第一个放贷机构是不同的，这样一来，在没有得到对方许可的情况下，哪一家都不大乐意修改业主的贷款合约。抵押贷款服务公司要处理的问题贷款越来越多，多到无力应对的程度，要处理这些问题贷款，需要付出更多的时间，需要拿出更多的知识，比处理良性资产麻烦多了。此外，抵押贷款服务公司出面修改贷款合约，得到的报酬很有限，因此，它们既没有动力，也没有资源去有效处理修改贷款合约的事宜。当然，并非所有贷款合约都符合修改条件，因为有些借款者的违约是由非利率因素导致的，比如失业、生病或离婚等。在这些情况下，即便修改贷款合约，降低月供金额，他们依然无法还贷。

在那次听证会上，我一如既往地指出修改违约者的贷款合约无论对放贷机构而言，还是对借款者而言，都是有利的，但双方似乎没有达成多少共识，真正付诸行动者并不多。从政治角度来讲，避免抵押品止赎权可能会被描述为防止华尔街去侵害普通民众的利益。但很多选民显然认为如果帮助违约者修改了贷款合约，那么，在那些负责任的借款者看来则是不负责任之举。

参加完听证会的第二天，我和安娜前往19世纪的美国海军英雄史蒂芬·迪凯特的豪宅式旧居，参加格林斯潘回忆录《动荡年代》（*The Age of Turbulence*）的发布仪式。格林斯潘在职期间，基本上不怎么跟媒体打交道，现在却在联邦公开市场委员会例会召开前夕在哥伦比亚广播公司的《60分钟》节目中宣传新书。当被主持人问及如何评价美联储应对金融危机的方式时，他表现得很客气，回答得闪烁其词，他说不知道自己会采取什么不同的做法，还说我“干得不错”。我希望他是正确的。我当时没有这样说出来，但当金融危机持续演变之际，我不禁开始反思他

的书名蕴含的反讽意味。

联邦公开市场委员会9月例会结束后的几周内，金融环境持续小幅改善，降息和我们之前努力增加的流动性似乎已经对批发融资市场产生了促进作用。银行间同业拆借利率表明放款银行对借款银行的偿还能力感到略微放心了一些。股票市场继续上扬，道琼斯指数在10月9日收盘时，创下了14 165点的历史纪录。

但并非所有消息都是积极的。华尔街分析师满是悲观地猜测各大金融公司即将发布的财报。9月28日，在美国储蓄机构监理局的批准下，网络银行（NetBank Inc.）成为次贷危机中第一家破产的商业银行。该银行1996年成立于亚特兰大郊区，是美国最早一批纯粹通过网络开展业务的银行之一。这是20世纪80年代储贷危机结束以来倒闭的规模最大的储贷机构。

到10月中旬，华尔街分析师之前预料的坏消息纷至沓来。穆迪和标准普尔这两大信用评级机构继续下调次级贷款支持证券的信用评级，证券价格延续了下跌态势。10月15日所在的那一周内，花旗集团、美国银行、美联银行发布的财报显示，减记不良贷款和抵押贷款支持证券后，利润急剧下降。那一周的最后一个交易日，即10月19日（周五），股市大跌，而那天恰逢1987年股灾的20周年纪念日。道琼斯指数下跌367点，创下了9月18日降息前一天以来的最低点。在随后的几天略有反弹，但10月初以来的高位直到几年之后才会再现。

10月19日股市收盘几个小时之后，美联储理事凯文·沃什给我发来了一则令我不安的谣传，内容是由证券交易委员会负责监管的华尔街券商——美林公司将要披露的亏损规模比它之前预期的规模大得多。如果是真的，那这件事太不寻常了。凯文·沃什认为美林公司严重亏损的事件表明信贷市场正处于剧烈回调过程，形势已经恶化到了十分严重的地步，就连一些大型金融公司都难以评估自身持有的证券的价值，这个问题比美林公司的亏损问题严重得多。10月24日，美林公司披露了其93年

历史中最大的季度亏损——23亿美元。美林公司还首度披露其账面上还有多达150亿美元的复合型债务抵押证券，是由次级抵押贷款证券担保的。

顾名思义，债务抵押证券由多种形式的债务构成，这些债务被打包销售给投资者。起初，债务抵押证券只是为了根据投资者的风险偏好而推出的多元化金融产品，但此时却与其他复合型金融工具一样，严重挫伤了投资者的信心。美林公司也创造了规模庞大的债务抵押债券卖给投资者，但其资产组合中还包括一些评级非常高的证券。然而，此时的评级再也无法让潜在买家放心，债务抵押证券的价值也骤然下跌。10月30日，美林首席执行官斯坦·奥尼尔辞职。

联邦公开市场委员会10月30—31日例会日益临近。如同9月一样，关键问题仍然是华尔街动荡会在多大程度上损害美国的实体经济，也就是说，会在多大程度上损害美国的就业、购物和未来储蓄。消费者支出水平维持得非常好。除了住房以外，其他经济指标，比如新申领失业救济金的人数，也预示着经济或将走强。在这次例会上，如同在之前那次例会上一样，美联储也只是预测经济增速会适度放缓。

联邦公开市场委员会的鹰派成员指出，有两个事态加重了他们的忧虑。第一是美元在外汇市场上趋于疲软（如果这种态势持续下去，则有可能提高进口商品价格和通胀率）；第二是开会前一天，每桶原油价格飙升到了93美元以上，经通胀因素调整之后，已经打破了1981年石油危机创下的历史纪录。然而，美联储幕僚们的通胀预期并没有改变多少。美联储理事会“研究和统计数据部门”的负责人戴夫·斯托克顿解释说，预计美元走低不会对进口商品价格产生持久影响，美联储幕僚预计能源价格走势会逆转。

考虑到经济增长和通货膨胀面临的风险，我们的货币政策基本上有两个选择。一个选择是，我们可以通过进一步下调隔夜拆借利率，应对动荡不安的信贷市场引发的危险。另一个选择是，我们可以以通胀风险

仍然令人担忧为由，暂时不采取任何举措，静待事态进一步演变。10月15日，我在纽约经济俱乐部发表演讲时，就一直小心翼翼地避免发出任何关于降息的信号。不过，纽约联邦储备银行针对华尔街的最新调查表明，市场对于我们10月例会的降息预期是0.25个百分点。

我跟联邦公开市场委员会讲，对我而言，降息决策必须拿捏得十分仔细。我承认通胀仍然是一个令人忧虑的问题，如果我们保持目标利率不变，市场有可能抵御住后续风险。但我最终选择了降息，因为我认为如果包括房价在内的物价形势真正恶化起来，那么经济下行风险还是很大的。然而，我向鹰派做出了一个妥协（我后来又感到有些后悔做出这个妥协），同意在具体措辞上做出一定的挑战，表示如果数据没有出现什么大的变化，我们就不急于修改利率。最终，我们将联邦基金利率降低到了4.5%，并且指出“通货膨胀的上行风险与经济增长的下行风险已基本达成平衡”。同时，我们还表示将继续评估金融以及其他市场变动对经济前景的影响，并在必要的情况下，采取措施来维护物价稳定以及经济的可持续发展。

堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希表示反对，认为降息举措实施起来很容易，而且往往会受到欢迎，但如果以后你发现自己不该这么做，再想提高利率，就很困难了。风险平衡的措辞让可能具有鹰派倾向的圣路易斯联邦储备银行行长比尔·普尔感到满意。最后降息举措的投票结果是，9票赞成，1票反对。

联邦公开市场委员会的会议声明发布之后，当时正在寻求民主党总统候选人提名的克里斯·多德再次发表了一份声明，这份声明暗示我们的降息举措与他8月同我和保尔森的会谈有关。暂且不提这份令我不悦的声明了，在2007年底到2008年那段时间，我更为担忧的问题是克里斯·多德对总统提名的三位美联储理事置之不理。2007年5月，总统提名来自弗吉尼亚海滩的社区银行家贝齐·杜克和第一资本金融公司（Capital One Financial Corp.）高管拉里·克莱恩填补美联储理事会中的两个空

缺。随着马克·奥尔森和苏珊·比斯先后于2006年6月和2007年3月离职，美联储理事会不但人手不足，而且也缺乏具有银行实务经验的人。同时，之前为填补爱德华·格拉姆利克剩余任期（到2008年1月31日结束）而担任美联储理事的兰迪·克罗兹纳，也获得了任期为14年的新提名。在8月2日的听证会上，贝齐·杜克与兰迪·克罗兹纳遭到了多德的严厉指责，因为他们表示，从更为宽泛的经济健康指标来看，次贷问题还没有显现出来。多德似乎没有打算继续推认他们这三位美联储理事提名人选的确认工作。

结果，到了9月26日，美联储的理事岗位仍然存在空缺。但即便在这种情况下，我们也不得不积极应对充满不确定性的金融和经济形势。美联储法务部门主管布赖恩·格罗斯跟贝齐·杜克交谈时，杜克提到，他曾经听到多德说不可能同时批准三名人选。格罗斯在华盛顿具有丰富的任职经验，在一封电子邮件中，他以谨慎乐观的态度表示，不同时批准三名人选，但至少会批准一名人选。不过多德却无意处理这些人选的任命事宜，以至于他们的事情在之后很长一段时期内悬而未决。

几个月过去后，由于提名一直没有得到确认，兰迪·克罗兹纳觉得有些厌倦。从法律上来讲，即便他当前的任期结束，他仍然可以继续履职，直到其他人得到确认，并顶了他的位置。但在提名没有得到国会确认的情况下，他觉得很难从心理上将自己视为真正意义上的美联储理事。他在美联储承担的角色非常重要，负责银行监管事务和消费者权益保护事务。然而他的提名一直处于悬而未决的状态，但我们真的不能再失去这样一位理事了。2008年1月，我请他到肯尼迪中心听交响乐，希望让他的精神振奋起来。美联储自从1914年开始运行以来，理事数量还从来没有降低到5人以下。

与此同时，我还担心美联储理事米什金也会离职。他之前曾经出过一本关于货币和银行业的教材，广受好评，也给他带来了丰厚收入。他在此基础上做了些改进，打算出新版，他问政府伦理办公室是否可以在

供职于美联储期间做这件事，结果遭到了回绝。我请他考虑一下无论如何都不要离职。

克罗兹纳和米什金都对美联储的工作做出了重要贡献，但要确保他们的意见得到倾听，我面临着一个程序上的挑战。联邦政府关于会议公开的法律规定，任何4个或更多美联储理事会成员召开的会议都被视为官方会议，既要公开宣布出去，还要对公众开放（某些特殊情况下可不对公众开放）。美联储副主席科恩拥有长期任职美联储的经验，凯文·沃什在华尔街和政界拥有丰富的人脉资源，熟悉金融实务，是我通过无穷无尽的视频会议制定危机应对战略时最常合作的两个搭档。纽约联邦储备银行行长盖特纳也参与了我们大部分的讨论，但由于不是美联储理事，他参会时，虽然人数凑够了4个，但不适用于联邦关于会议公开的法律，可以不用对公众开放。邀请克罗兹纳和米什金这两位美联储理事参加讨论的话，就不一样了，因为这样一来，参加讨论的美联储理事数量超过了4个，符合联邦政府关于会议公开的法律，整个会议就可以在阳光下开展了，有利于提高美联储的透明度。而我会通过分别邀请他们共进午餐和邮件沟通的方式与他们分享最新的经济态势。

在联邦公开市场委员会10月的例会上，我们还实质性地讨论了我在危机爆发之前确定的一个优先的、我非常重视的事项，即让美联储的货币政策更加透明化和系统化。我一直主张美联储采取具体而灵活的通胀目标，同时尽最大可能地增加就业。我担任美联储主席后，终于可以做点什么了，而不仅仅是空谈。

我在早期担任美联储主席时，让科恩带领联邦公开市场委员会的一个小组委员会研究一下美联储如何在货币政策方面改善与外界的沟通，或许可以尝试一下实施通胀目标制。2003年，在圣路易斯联邦储备银行举办的一个研讨会上，科恩在通胀目标制的问题上与我持有相反的观点。但他将自己描述为持有怀疑精神者，而非反对者。科恩深得同事尊重，如果他能想办法缓解自己的忧虑，那么他就会倾向于支持我的观

点，其他人也会效仿。

科恩领导的那个小组委员会包括耶伦和加里·斯特恩。耶伦作为一名货币政策制定者，早在1994—1996年就在美联储理事会有过任职经历。加里·斯特恩是任职时间最长的联邦储备银行行长，从1985年开始，他就一直担任明尼阿波利斯联邦储备银行行长。该小组委员会没有建议我们正式采用通胀目标制，但在他们所做的工作的基础上，且经过联邦公开市场委员会在2007年6月的讨论审议，我提出为了朝这个方向努力，我们可以多发布一些具体数据，通过这些信息向市场阐明联邦公开市场委员会委员们所谓的“价格稳定”究竟是什么意思，并更加频繁地发布覆盖面更加广泛的经济预测报告。这两大措施结合在一起，将有助于市场参与者对未来货币政策和利率变动方向形成更为精准的预期，也有助于提高美联储的透明度。

联邦公开市场委员会从1979年起开始在每年两次向国会提出的报告中发布经济预测。科恩领导的小组委员会研究过把发布次数增加为4次，而且加快发布速度的做法，还评估过迈向正式的通胀目标制的一个微妙而重要的步骤，即把预测经济增长、通胀率和就业形势的期间从两年延长到三年。至少在正常情况下，三年足够让货币政策实现或接近联邦公开市场委员会期望的通胀率。联邦公开市场委员会通过宣布三年的通胀预期，向市场透露出其通胀目标，虽然这种做法是间接的，但我相信市场会了解其中的深意。

科恩的那个小组委员会还没有忘记美联储的另一半使命——促进就业。然而，就业问题比通胀问题复杂，因为毕竟通胀问题最终几乎完全取决于货币政策的紧缩或宽松，因此，联邦公开市场委员会可以把通胀目标锁定在我们认为最合理的水平上，但要实现可持续的最高就业率，取决于多重因素，包括劳动力队伍的人口学特征、劳动者的技能组合情况、技术发展水平等，这些因素都超出了货币政策制定者的控制范围。此外，还存在一个问题，即经济学家们永远无法准确地得知可持续的最

高就业率是多少，必须基于历史经验去估计。因此，我们虽然可以制定一个固定水平的通胀目标，但无法制定一个固定水平的就业目标。然而，当货币政策制定者预测未来三年之内的失业率时，至少会让人们大致了解就业政策制定者们在没有催生物价上涨和工资提高的情况下可以实现的就业水平。

在理想情况下，整个委员会都会同意预测内容。多个国家的货币政策委员会都会发布经过集体商议并达成一致的预测报告，英国就是一个主要的例子。我们不能指望人员构成多元化（而且地理分布广泛）的联邦公开市场委员会在19名成员全部到位的情况下，就某个预测方案达成共识。相反，根据现有的做法，我们可以让每一位成员在假定自己较为喜欢的货币政策得到实施的情况下，提交自己对于经济增长、通胀率和失业率的预测。我们在公开发布的报告中去除三个最高值和三个最低值的情况下，列出其他各位成员对于每一个变量的预测结果，同时在汇总分析的基础上给出一个总体趋势。

在这套新制度下，第一份预测的结果显示，联邦公开市场委员会大多数成员都预测，截至2010年底的这三年内，通胀率介于1.6%和1.9%之间，失业率介于4.7%和4.9%之间。因此，我们可以合理地得出这样一个结论，即在不引发经济过热风险的情况下，通货膨胀率将略低于2%，失业率将略低于5%。在这个问题上，预测值是否精准并不是多么重要，因为预测结果只是为市场指明一个大方向，即联邦公开市场委员会将把经济引向何处。

现在，剩下的事情就是宣布这套新制度了。9月中旬，一向非常务实的盖特纳强烈建议我考虑一下将宣布时间推迟到我2008年2月到国会参加半年一次的听证会之后，因为他认为当时金融体系非常脆弱，不是推出新货币政策制度的最佳时机，而且美联储幕僚正在忙于应对危机，最好不要分散他们的精力。他还说，如果当时公布出去，那么确实存在“无声无息地消失在其他事情的噪声之中”的风险。我略加考虑之后，

也认为2007年秋季的确不是最佳的宣布时机。

2007年10月25日，记者格雷格·伊普在《华尔街日报》发表的一篇报道中披露了我们这套新制度的要点，从而缩小了我们宣布时机的选择范围。我决定在11月14日宣布出去，并在发布新闻稿之后到自由派的智库——卡托研究所发表演讲，就采取这套制度的原因和意义做出进一步阐述。

在宣布之前，我们需要同参议院银行业委员会主席克里斯·多德和众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克进行磋商。虽然我坚定地相信美联储在实施货币政策时应该保持完全的独立性，但这套新制度会改变国会依据法律为美联储设立的使命，因此，此时跟他们磋商一下是完全合适的。我亲自给弗兰克打电话，美联储法务部门主管拉里克·布兰查德联系了多德的那个委员会的一名经济学家。弗兰克担心如果迈向通胀目标制，可能不利于美联储实现促进就业的目标，但至少他暂时认可我的观点，即这些变革的主要目标是增加美联储的透明度。

我们发布新闻稿，宣布实行这套新制度之后，我前往卡托研究所发表演讲，阐述了这么做的理由，赞扬格林斯潘率先推动美联储实现更大的透明度，并表示我们将在他的成果的基础上更上一层楼。格林斯潘担任美联储主席的18年间，货币政策沟通方式的确取得了诸多进步，其中包括从1994年开始公开宣布调整其货币政策杠杆——联邦基金利率，从2005年开始更快地公布联邦公开市场委员会会议记录。

我们发布了新的货币政策沟通方式之后，媒体界和经济学家们普遍给予了积极评价，但正如盖特纳之前预计的那样，果然无声无息地消失在其他事情的噪声之中。

^[1] 格言“散兵坑里没有无神论者”表达了这样一种观点，即当人们处于巨大的压力或恐惧（例如战争）之中时，人们会相信一种超然的力量，以求慰藉。——译者注

第九章

危机拉开帷幕

2007年11月，市场继续像过山车般地动荡不安，投资者试图对不断恶化的危机形势做出评估，他们关注的焦点是那些主要的金融公司。抵押贷款相关证券和其他信贷产品的价格继续大幅下跌，迫使许多公司的资产发生大幅减记。同时，美国与欧洲的融资成本持续上升，为企业盈利带来了进一步压力，而且在一些情况下，还会迫使企业贱卖资产。

企业亏损的规模十分庞大。11月4日，花旗集团披露准备减记旗下80亿到110亿美元与次贷相关的资产。此外，花旗集团还表示其首席执行官查克·普林斯“决定退休”。普林斯在2003年从桑福德·韦尔那里继任了这个职位。桑福德·韦尔在1998年通过合并旅行者集团（Travelers Group Inc.）和花旗银行，组成了新的花旗集团，这是美国有史以来最大的一起企业兼并案，花旗集团成为世界上规模最大的金融服务集团之一。查克·普林斯是这场金融危机中第二个下台的金融巨头的掌舵人，第一个是美林集团首席执行官斯坦·奥尼尔。他表示，鉴于亏损的规模，“唯一体面的做法”就是下台。然而，就在他下台的4个月前，他在日本接受《金融时报》采访时还表示：“音乐停止时……事情会变得很复杂，但只要音乐仍在演奏，你就必须起身跳舞。我们目前还在跳舞。”这句话后来被视为金融业在危机爆发之前志得意满的象征。

随后的几个月里，随着市场形势变得越发明朗，花旗集团的问题也趋于恶化，因为花旗集团的很大一部分业务是通过另外注册的、游离于资产负债表之外的结构化投资工具完成的。这类结构化投资工具至少持有花旗集团三分之一的资产。花旗集团在1998年发明了这类结构化投资

工具，与其他类型的表外工具具有一定的相似性，但其结构多少还算保守一些。结构化投资工具没有多少资本去抵消亏损，但资金来源通常比其他投资工具稳定一些，对资产支持商业票据的依赖性相对较低，更多地使用期限为5年的长期债务。它们持有的资产类型较为广泛。许多结构化投资工具的次贷风险敞口很少，或根本没有。通常，它们会持有大量容易出售的（流动）资产，比如美国国债。在危机爆发之前，这类投资工具的表现相当好，一部分原因就在于此，这是不足为奇的。从2004年到2007年之间，结构化投资工具行业的规模扩大到了原来的3倍，而且，就在危机之前，36家表外投资工具持有近4 000亿美元的资产。

然而，到了2007年下半年，表外投资工具行业开始承受压力。最先遇到麻烦的是那些持有大量次贷资产的公司。这是不足为奇的，但这引发了市场恐慌。即便那些持有很少的次贷资产，或者完全不持有这类资产的表外投资工具，也遭遇了投资者的撤资浪潮。这表明投资者对这类投资工具的不信任变得多么严重。随着资金枯竭，结构化投资工具必须迅速出售资产来偿还投资者。2007年11月底，结构化投资工具平均已经清算了其资产组合的23%。在接下来的一年，几乎所有的结构化投资工具都会违约、重组，或被发起人收回，纳入到自己的资产负债表中。

但这并不是故事的结局。摇摇欲坠的结构化投资工具对花旗集团之类的发起银行也产生了直接影响。发起银行为结构化投资工具提供建议，有时还提供备用的信用额度。从理论上讲，发起银行除了意识到为结构化投资工具提供信用额度可能引发亏损之外，并没有认识到其他潜在的风险敞口。结构化投资工具和其他表外工具对银行是有吸引力的，因为风险敞口的减少意味着银行可以降低资本持有量。然而，发起银行以及监管机构没有考虑到“声誉风险”。如果结构化投资工具的外部融资渠道关闭，面临崩溃，那么发起银行就会发现很难与表外投资工具划清界限，自身的声誉势必遭到损害。在这类情况下，发起银行会争先恐后地支撑自己设立的结构化投资工具，担心这些投资工具的崩溃会伤害银行的公众形象和在投资者群体中的声誉，但支撑表外投资工具意味

着对它们的损失负责。

11月5日，也就是花旗宣布资产减记后的第二天，惠誉（Fitch Ratings）宣布正在重新评估所谓“单一险种保险公司”的财务实力。有9家单一险种保险公司虽然鲜为外界所知，却在保险业内发挥着重要作用，其中包括美国城市债券保险公司（MBIA）、安巴克金融集团（Ambac）和金融担保保险公司（FGIC）。它们为债券和其他证券提供保险服务，在发生违约时，赔偿投保人。从本质上说，它们之所以被称为“单一险种保险公司”，是因为这是它们唯一的业务。传统上，它们的承保范围是公司债券和市政债券，但随着时间的推移，承保范围逐渐扩大到了抵押贷款支持证券和其他类型的贷款。当一场大地震或飓风破坏了成千上万户居民的财产时，财产保险公司会遭受重大损失，同样，当与次贷相关的证券和其他证券出现巨额亏损时，单一险种保险公司也会蒙受重大损失。正是这个因素促使惠誉评级公司重新评估了它们的财务实力。

如果评级公司取消了债券的3A评级（按照危机演变态势来看，这是很有可能的），那么受影响的不仅仅是保险公司，向这些保险公司投保的那些公司也会承受损失。这就是“传染”，是金融恐慌得到传播的一个经典特征。脆弱的公司一旦出现问题，会将恐慌传染给那些为他们提供借款，或依靠他们提供担保或其他支持的公司。因此，单一险种保险公司的问题导致很多公司股价大跌。

惠誉宣布几天后，波士顿联邦储备银行行长埃里克·罗森格伦向我汇报了他与几位对冲基金经理的谈话。这些基金经理特别关注债券保险公司的评级下调对市政债券市场的潜在影响。当时，市政债券市场还没怎么受到那场危机的影响。单一险种保险公司承保的2.5万亿美元债券中，大约有1.5万亿美元属于市政债券，用于为学校、道路和桥梁建设融资。如果单一险种保险公司的评级遭到下调，那么即便发行市政债券的那些州和城市的财务状况没有改变，市政债券的评级也必然会遭到殃

及。

2008年11月7日，顶级投行J·P·摩根公司遗产的继承者摩根士丹利宣布减记旗下37亿美元的次级债券，加重了当时的悲观情绪。后来，到12月19日，摩根士丹利又宣布将减记金额上调一倍多，增加到94亿美元。之后，美联银行和其他大公司纷纷宣布了更大规模的亏损和减记。

当然，也有一些积极的信息。许多公司开始募集资金，其中大部分来自国外，这至少在一定程度上弥补了资产负债表上的亏空。10月，贝尔斯登与中国的中信证券公司公布了双方的战略合作方案，两公司将通过交易安排达成互相持股的结构。11月，花旗集团从阿布扎比投资局募集资金。12月，摩根士丹利向中国主权财富基金募集资金，美林向新加坡政府的一家投资公司募集资金。外国政府投资美国金融公司的举动引起了美国国会的关注。议员们一方面感到高兴，因为这些资本的注入，有利于支撑摇摇欲坠的美国金融体系；另一方面，他们又担心外国投资对美国企业的影响。然而，在大多数情况下，这些投资都属于被动投资，商业决策的控制权仍然掌握在现有的股东和管理层手中。

尽管偶尔会传出一些好消息，比如10月的就业报告表明就业形势有所改善，但联邦公开市场委员会10月30—31日的例会之后的那几周内，经济前景趋于恶化，资金压力急剧上升，股市下跌大约8个百分点。更加重要的是，美国实体经济日益感受到金融动荡的影响。抵押贷款信贷日益收紧，房屋建筑活动继续大幅减少，丧失抵押品赎回权的现象日渐蔓延，房价维持下跌态势，收入与信心的下降导致家庭支出减少。我们之前预期的相当不错的经济增长步伐似乎不会再维持下去。

到11月中旬，市场开始假定联邦公开市场委员会将很快再次降息。但圣路易斯联邦储备银行行长比尔·普尔的新闻专访和兰迪·克罗兹纳的演讲都促使市场重新做出评估，至少暂时是这样的。他们二人毕竟都是享有投票权的联邦公开市场委员会委员。普尔在9月和10月倒向了大多数人那一边，投票赞成降息。11月15日，他告诉道琼斯通讯社说，通货

膨胀的上行风险与经济增长的下行风险已基本达成平衡（与联邦公开市场委员会在2007年10月31日发布的会议声明中的措辞一样），必须出现一些新信息，才能让他改变主意。第二天，兰迪·克罗兹纳在纽约发表的一篇讲话中虽然竭力避免诠释10月31日的会议声明，但他表示赞同普尔的诠释。

我认为，普尔是故意发出自己打算传递的信息，而兰迪则是通过间接的、无意的方式发出了自己打算传递的信息。兰迪竭力避免诠释10月31日的会议声明，也就是说，竭力避免诠释联邦公开市场委员会对于经济和货币政策前景的最新声明。很多委员不愿意向市场发出信息时就会这样做，这是一个长久以来形成的惯例。但金融和经济状况迅速改变，现在的情况似乎表明联邦公开市场委员会的措施未能充分抵消房地产市场衰退和信贷紧缩的风险。此外，兰迪被视为中立派，而不是鹰派或鸽派。美联储观察人士阅读他的言论，从中提取的信息，在更大程度上反映了联邦公开市场委员整体上的观点。

我有意识地采取民主方法去领导联邦公开市场委员会。我想让人们明白，当我们做出重要的政策选择时，各种各样的观点和视角都被纳入了考虑范围。尽管有人抱怨说，联邦公开市场委员会所有成员公开表达不同意见，有时候会制造杂音，但我认为通常情况下，这是非常有用的。但我知道，有时候我们需要发出果断的、明确的信息。此时，由于经济前景和货币政策存在高度的不确定性，我们就需要向市场传递果断的、明确的信息。11月16—18日那个周末，我到南非开普敦参加二十国集团峰会。这个峰会汇集了19个国家和欧盟的央行行长和财政部部长。华盛顿时间19日（周一），凌晨2点43分，美联储理事会三个经济研究部门的主管的黑莓手机发出了嗡嗡声，他们同时收到了我发送的电子邮件，内容是：“我认为，在联邦公开市场委员会12月会议召开之前，给市场提供一些指导意见，让市场更好地理解我们的思维是一个不错的想法。”我的计划是利用11月29日在夏洛特的一次演讲，为市场提供一点指导意见。根据预先安排，在之前一天，科恩要在纽约发表演讲，正好

也可以给市场提供一点指导意见。

我们的指导意见是：金融压力已经严重削弱了经济前景，我们准备做出回应。科恩还回答了美联储的批评者提出的观点，即我们的降息救助了华尔街的公司和大银行，使它们免于承受错误判断造成的后果。科恩回答说：“我们不应该为了教训一小部分人而绑架整个经济。”我在演讲中承认在过去一个月内，金融市场再次出现的动荡已经对经济前景造成了重大影响，我们将“充分考虑”未来的经济数据和当前的金融动态。

市场收到了我们响亮而清楚的信息，从科恩发表演讲前一天到我发表演讲后一天，道指飙升了400多点。我们之所以要关注股市行情，不是因为我想把它拉升多少点，而是因为从股市的反应可以很好地衡量我们的政策信息是否得到了市场的理解。

虽然我们发出的信息很明确，但经济前景却很不明确。12月7日，周五，劳工部在联邦公开市场委员会召开会议之前，发布了一份相对积极的就业报告，指出11月增加了94 000个就业岗位，失业率稳定在4.7%，从而弱化了我和科恩演讲引发的降息预期。无论金融危机会产生什么样的不良影响，都至少没有影响到就业市场。与华尔街的金融动荡相比，健康的就业市场对大多数美国人会产生更直接的影响。

虽然就业形势看似良好，但在联邦公开市场委员会2007年12月11日的会议上，美联储经济学家表示，他们已经将2008年的经济增长预期降低到了1.3%这个疲软的水平。戴夫·斯托克顿承认，这个预测虽然比较悲观，但至少表明美国经济已经度过了衰退期，不过最终的事实依然可能表明，这种悲观的预测也过于乐观了。他开玩笑地说，美联储人力资源办公室前不久之所以决定增加对美联储幕僚毒品测试的频率，并不是因为他们做出了这个决定，他说：“我可以向你们保证……我们做出这个预测的时候，头脑是完全清晰的，晚上喝的刺激性最强的东西就是百事可乐，吃的是自动售货机上卖的奶油夹心饼干，绝对没有吃其他刺激性更强的东西。”但无论他们做出这个预测时是否受到了毒品的影响，

事实都表明，他们预测的经济增长率与实际水平存在很大差距。一年之后，美国国家经济研究局这个事后诸葛亮宣称我们此时所说的大衰退是从2007年12月开始的，美国经济不是已经度过了衰退期，而是刚刚进入衰退期。

鉴于已经掌握的信息，每往前走一步，我们都谨小慎微。2007年12月11日的会议上，联邦公开市场委员会成员以9：1的投票结果，决定将联邦基金利率削减0.25个百分点，即削减到4.25%。我们从会议声明中删除了关于风险平衡的措辞，因为这样的措辞会给市场造成我们不再降息的预期。同时，我们还避免使用任何可能导致市场认为我们将再次降息的新措辞。在这次会议上，提出反对意见的是鸽派成员埃里克·罗森格伦。他和美联储理事米什金一起主张降息幅度应为0.5个百分点，米什金本来也倾向于投反对票，但应我的请求，他最后还是改变了主意。我想，如果我们以高票通过一个决定的话，就能避免向脆弱的市场发出模糊的信息。然而，在我的支持下，米什金不久之后就开始公开谈论持续的金融压力对经济构成的危险。

在利率决策问题上，我一直觉得左右为难。我之所以在2007年12月那次会议上请求联邦公开市场委员会批准降息0.25个百分点，就是因为担心市场觉得降息0.5个百分点太突兀，并将其解读为我们更加担心经济前景的信号。但我还表示：“我对这一点觉得很为难，而且我认为我们在之后的会议上很有可能不得不进一步采取行动。”

此外，我们还着手推进9月搁置起来的两个计划，一个是向银行拍卖贴现窗口贷款，另一个是与其他央行建立货币互换额度。在此过程中，我们创造了许多与危机相关的缩略词，比如TAF（Term Auction Facility），意为“定期拍卖机制”。之所以用“定期”一词，是因为这种贷款的期限比隔夜贷款长。按照央行的业务标准来看，我们最初拍卖的资金规模相对较小。最初拍卖的资金分为两笔贴现窗口贷款，每笔200亿美元，期限大约为一个月。我们还宣布将在2008年1月继续拍卖两笔贴

现窗口贷款，规模暂时未定，到那时再看看是否要继续下去。为了缓解欧洲货币市场对于美元的需求，我们与欧洲央行和瑞士国家银行建立了临时性的货币互换协议，前者互换额度为200亿美元，后者为40亿美元。

定期拍卖机制和货币互换协议落实到位之后，我们进入了科恩这位航海爱好者所说的“未经地图标绘的水域”。我们清楚地意识到了这些措施失败之后造成的风险。根据之前的设计，定期拍卖机制是为了克服银行向央行申请贴现窗口贷款时背负的成见，但如果定期拍卖机制也被市场贴上了成见，我们将怎么应对呢？我们还意识到，为银行提供短期贷款虽然可以减少它们的融资压力，但无法阻止它们在与次贷相关的业务上的亏损。（但我们希望这能够降低那些面临巨大融资压力的金融机构贱卖资产的需求，从而延缓抵押贷款支持证券和其他证券的降价速度。）相似地，我们担心我们在货币互换协议方面迈出的第一个试探性步骤还不够大，无法大大地减少欧洲的压力，因此，我曾对联邦公开市场委员会说：“这可能行不通。我不想过度宣传。我们这样做只是想先试一试，看看会发生什么。”

我们本以为12月11日那次会议采取的举措应该大致符合投资者预期，但市场反应很快告诉我们实则非然。当日收盘时，道指下跌294点。显然，一些市场参与者希望我们的降息幅度更大一些，并就未来降息发出更强的暗示信号。摩根士丹利经济学家戴维·格林劳说：“市场越来越多地发现美联储没有了解清楚实际情况。”

大部分负面反应是由沟通不畅导致的。尽管记者从12月初开始就一直在猜测我们可能会针对货币市场运作情况采取一些应对措施，但联邦公开市场委员会12月11日那次会议之后，我们没有立即宣布货币互换协议和定期拍卖机制，导致市场开始推测没有宣布就代表没有新行动，因此更加担心美联储不够积极主动。

根据之前商定的结果，我们将在12月11日那次会议结束后的第二天

上午公布这两个新项目，之所以这样做，是因为我们想与其他6个将要发表声明的央行协调一下接下来的行动。欧洲央行与瑞士国家银行是与我们建立货币互换协议的合作伙伴，它们计划宣布将为辖区内的银行提供美元融资。英格兰银行和加拿大银行将宣布以各自货币注入流动性的新举措。瑞典和日本的央行没有采取行动，但计划表达它们对我们的支持。我觉得，协调一下声明发布事宜，将为市场提供更加清晰的信息，也许还会提振全球市场的信心。

我们之所以这样做，有一个不为人知的原因值得一提。欧洲央行行长特里谢希望我们将定期拍卖机制和货币互换协议的宣布时机选定在同一时间，这样就有助于让市场参与者认为货币互换协议是美联储解决美国困境的方案中的一部分，而不是美联储为了帮助欧洲而推出的，以此避免让欧洲银行面临的美元融资困难显得过于突兀。特里谢是法国的一位职业公务员，在精英学校接受的教育，曾经担任法国央行行长，颇具绅士风度，待人彬彬有礼，并且十分关注公众表达出来的信息。不过，在其祖父式的风范之下，也具有十分精明的政治手腕以及判断市场心理的能力。

对于特里谢的忧虑，我在一定程度上怀有同情心。在这场危机中居于核心地位的次贷危机肇始于美国，但美国货币市场上的问题也是欧洲的问题。事实也证明了这一点：最初的货币互换协议为欧洲注入了240亿美元的流动性，不仅如此，最初公开拍卖的400亿美元再贴现贷款中，大约300亿美元也流入了欧洲市场以及在美国市场上运作的外国银行，其中德国银行获得的流动性最多。外国银行在美国设立的分支无法为储户办理美国的存款保险业务，因此，无法像美国银行那样把储户存款作为稳定的资金来源。然而，从法律上来讲，美联储的贴现窗口贷款对所有在美国运作的银行开放。这种规定是有道理的，因为美国企业和家庭既需要依赖国内银行的贷款，也需要依赖国外银行的贷款，如果在美国运作的国外银行发生流动性紧缩，则会损害美国客户的利益。

联邦公开市场委员会12月那次会议结束之后不久，我便与科恩、盖特纳、沃什以及美联储办公室主任米歇尔·史密斯绞尽脑汁地商量如何在我们的会议召开之前避免市场情绪的波动。我们曾经讨论过我是否需要定期召开记者招待会。记者招待会在华盛顿是司空见惯的事情，在其他国家央行也是家常便饭，但如果美联储定期召开记者招待会，却是迈出了一大步。美联储前主席保罗·沃尔克曾经在1979年10月6日（周六）召开过一次，宣布抗击通胀的举措，但人们认为那次属于特殊情况。

我早就痛苦地意识到美联储主席的每一句话都可能轻易地遭到误解或过度解读。我知道，一旦我们开始定期举办记者招待会，那就没有退路了，但我还是热切地希望进一步探讨这个想法。科恩建议可以缓慢推进，先每年举办两次，时间分别是4月和10月，以此补充我在2月和7月就货币政策问题向国会发表的证词。我还提出了两个月接受一次报纸专访。这个想法至少在美联储内部被视为离经叛道之举。我知道欧洲央行行长定期接受欧元区各国媒体的轮流采访。我们讨论这个问题的那个周末，大家发言都很谨慎。最后，我们只就一点达成了共识，即我、科恩和盖特纳应该意识到讲话时机的重要性，通过安排讲话时机去努力塑造市场的政策预期。

联邦公开市场委员会2007年12月那次会议结束之后的一周内，我就开始推进在刚就任美联储主席之际做出的一个承诺，即完善监管法规，保护抵押贷款借款者的利益。尽管大多数发放抵押贷款的机构是由联邦政府的其他机构或各州政府负责监管，但美联储的监管规则适用于所有放贷机构。除了少数例外情况之外，美联储一直拒绝明确说明究竟哪些借贷行为属于《住房所有权与权益保护法案》规定的“不公平或欺骗性”的金融行为，而是比较喜欢采用“逐案审查法”，会逐一审查贷款行为是否公平，是否具有欺骗性，因为美联储的很多人认为一刀切式地禁止某些借贷行为的话，可能会产生意料之外的后果，从而无意之间导致一些合法的贷款变成了非法，或者至少加剧了一些贷款的申请难度。

但到了2007年底，一个很清楚的事实是，一些借贷行为必须加以全面禁止，无论是否会产生意料之外的后果。12月18日，美联储提出了一个监管规则，禁止放贷机构在不考虑借款者还款能力的情况下发放贷款，放贷机构必须核实借款者的收入与资产。这些本来都是常识，但在狂热的房地产泡沫中，在放贷机构可以将一切问题转嫁给不知情的抵押贷款支持证券购买者的制度中，却被抛到了一边。我们还对提前还款者提出惩罚措施。

立法过程中需要多次公开征求意见，因此慢得令人发疯。早在2006年夏季，兰迪·克罗兹纳就主持召开了听证会，着手修订《住房所有权与权益保护法案》的部分规则，直到2007年12月才提出新规则，2008年7月才得到最终采纳，2009年10月才开始落实，但为时已晚，次级贷款行为已经没有多少了，监管措施也无用武之地了。

美联储理事会为了提出《住房所有权与权益保护法案》新规则而召开的审议会议，标志着美联储朝着公开透明的方向迈出了一大步，因为这次会议首次允许摄像机全程录音录像，而在之前的美联储理事会公开会议上，基本上都是仅仅通过纸媒发布信息，录像机只能拍摄前几分钟的画面，还没有声音。

2007年的那个圣诞节，我和安娜一直待在华盛顿。圣诞节前的那个周五，我们遵循历年传统，与负责我们安保工作的特勤人员共进午餐。参加的人有鲍勃·阿格纽、其副手埃德·麦康伯等特勤人员。这些特勤人员常伴在我们身边，我们将他们视为朋友。安娜经常跟我分享一些她了解的关于这些特勤人员家庭和背景的事情，让我感到很惊讶，特勤人员是从来不会与我分享这些事情的。从我在厨房里切到拇指，到2011年5月一位自称独立记者的人在美国-墨西哥商会的一个颁奖晚宴上扛着摄像机向我搭讪等场合，特勤人员总会在现场帮我。2008年4月，来自“全国人民行动联盟”（National People's Action）的600名示威者乘坐大巴，来到了我家门前，举行抗议活动。该组织是一个呼吁种族平等和主张经

济正义的草根组织。当时正在执勤的特勤人员只有一个人，名叫查尔斯·布里斯科，他独自守住了我家，过了20分钟左右，他成功地说服示威者离开，全程没有请求警察支援。

在那个圣诞节假期，我们危机管理团队的成员分散在不同的度假地点（盖特纳和家人去了巴厘岛，科恩去西雅图和家人团聚了），但我们一直通过电子邮件保持联系，并且每周召开两次视频会议。12月31日下午，我给科恩和盖特纳发了一封长长的邮件，倾诉了我的焦虑感和挫败感。我写道：“我越来越担心我们的利率太高……几乎无法应对某些领域日趋严重的下行风险。”市场参与者一直批评我们“在应对逐渐增强的风暴时过于迟疑和缓慢”。我预测，政客们不久之后就会和市场参与者一样，对我们提出批评。“这场游戏的一部分是展示信心，我们给外界营造的看似无计可施、犹豫不决的形象，对缓解形势没有什么益处。”

之前，在联邦公开市场委员会12月11日那次会议上，我还为到底应该降息0.25个百分点还是0.5个百分点感到难以抉择，但现在我知道我们要采取更多措施才行。2007年12月28日的一份报告指出，11月新房销量骤降9%，创下近两年的新低。房价下跌与信贷问题可能会相互加强，引发更为普遍的下行态势。我对科恩和盖特纳讲，房价下跌开始在消费者心中扎根，而且舆论调查显示，市场信心已经下降到了上一次衰退之际的水平。我建议联邦公开市场委员会举行一次特别视频会议。我觉得，如果经济数据，尤其是就业数据继续疲软，那么我们就应该在1月采取两次降息举措，特别视频会议上降息0.25个百分点，1月29—30日的会议上再次降息0.25个百分点。科恩与盖特纳在各自回复中都对我提出了警告，他们认为在两次例会之间采取行动往往是为了应对紧急情况。盖特纳认为，很难判断1月突然提前降息是让市场放心，还是让市场担心。他写道：“市场想要看到我们的灵活性和力度，但也希望看到政策的可预测性与稳定性。”

我们这种长距离的辩论一直持续到2008年新年。我指出，在2008年

1月底的会议上，按照投票权轮流方案，两位鹰派的联邦储备银行行长将享有投票权，一位是达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔，另一位是费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛舍。到1月底，可能需要降息0.5个百分点，如果有必要，也可能降息0.75个百分点。因此，如果我们1月分两次降息，那么到月底开会时，在就降息问题投票时面临的阻力可能就会少一些。对此，科恩表示认同，认为我主张的召开一次特别视频会议的提议很有说服力，但对于我们是否要在这次特别视频会议上采取降息举措，他持有开放的态度。他在给我的回信中写道：“如果市场信心明显大幅降低，那么我更加倾向于赞同在这次特别视频会议上采取降息举措。”

2008年1月9日下午5点，联邦公开市场委员会视频会议开始，我已经决定不提出降息，因为我觉得如果我可以利用这次会议寻求在下次例会上大幅降息的共识，那么仍然可以得到同样的降息效果，给联邦公开市场委员会的审议过程造成的损害也比较小，而且我在1月10日发表演讲时也可以发出一个强烈的信号。我告诉委员会，我们似乎正在进入经济衰退期。我注意到美联储幕僚再次下调了2008年的经济增长预期，降低到只有1%的水平，失业率已从3月的4.4%上升到了12月的5%。经济以1%的速度缓慢增长时，陷入衰退是在所难免的。失业率增加那么多，预示着未来的上升幅度更大。我说：“我担心经济已经不仅仅是放缓了，而是有可能变得更糟糕。”

我知道，如果我坚持的话，科恩和盖特纳会支持我采取降息举措，耶伦和罗森格伦也会支持我。但联邦公开市场委员会其他成员，比如里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔，则不会支持我，因为他不想给别人留下自己会屈服于一份经济报告的压力。美国劳工部1月4日发布的报告公布的就业数据不容乐观，远远低于投资者预期，12月美国新增就业人数为18 000，这与2003年8月相比并未增加多少就业岗位。而失业率则上升至2005年11月以来的新高，从11月的4.7%迅速攀升至5%。萎靡不振的劳动力市场引发了投资者对居民消费支出和美国经济衰退的担

忧。1月4日下午，多篇新闻报道猜测小布什政府正在考虑推出一项财政刺激计划。同一天，我到白宫出席了小布什总统召开的一个会议，同时在场的还有保尔森和其他高级经济官员。因此，在1月9日的联邦公开市场委员会视频会议上，美联储理事以及联邦公开市场委员会其他一些成员（包括明尼阿波利斯联邦储备银行行长加里·斯特恩）纷纷担心，如果美联储在我刚刚到白宫参加完会议的情况下决定降息，恐怕美联储作为央行享有的独立性的“光环”会黯然失色。

大约在下午7点，视频会议结束。之后，我集中精力敲定第二天午餐会上的演讲。那天晚上和第二天早上，我和科恩、盖特纳、凯文·沃什以及其他几位高级幕僚一起探讨措辞问题。我们仔细推敲着每一个字：我应该说更多的降息行动“可能是必要的”，还是“很可能是必要的”？我应该说我们为了支撑经济增长，随时准备采取“实质性的额外行动”，还是随时准备采取“有意义的额外行动”？我们并非没有注意到讨论这种事情的荒谬性，但我们通过痛苦的经历学到了一个教训：措辞往往很重要。我们的目标是向市场传递尽可能清晰和强烈的信号，同时保留在必要时改变方向的回旋空间。

在发表演讲的那一天，我特意去了趟美联储理事会的理发店剪头发和修胡子。理发师名叫莱尼·吉列奥。他的名片上印的头衔是“美联储理事会发型师”。莱尼在马丁大楼的地下室里租用一个小房间开理发店。我2002年加入美联储之际，就多次来他这里理发。在给我理发之前，他还给艾伦·格林斯潘、保罗·沃尔克和阿瑟·伯恩斯这三位美联储前主席理过发，并向他们发表过关于政治、货币政策和棒球的观点，他的一些言论还闪耀着智慧的光芒。他的墙上写着“我的货币供给取决于你的增长率”。

回到办公室后，我决定使用语气较强的措辞，即“很可能是必要的”和“实质性的额外行动”。市场很快明白了我要传递的信息。我发表这次演讲的地点是五月花酒店（正好是1965年全美拼字比赛的地点，我

在那场比赛中表现不好)。这次演讲强化了华尔街分析师对于降息0.5个百分点，而非0.25个百分点的预期。

之后，股市开始上扬，但背后的原因不仅仅是我的演讲，还包括美国银行将要收购深陷困境的次级贷款发放机构——美国国家金融服务公司。乐观主义者认为这桩金额高达40亿美元的收购案可能标志着次贷危机已经触底，对美国银行而言，这也不失为一个好消息，因为美国国家金融服务公司旗下的抵押贷款发放和服务业务的规模十分庞大，美国银行以40亿美元的价格收购，被认为是捡了便宜。悲观主义者则认为从存款规模来看，美国银行堪称美国之最，它收购了一个未来注定亏损的定时炸弹。

当我们美联储认识到需要用更积极的货币政策去应对日渐加重的危机时，小布什政府也在考虑财政补救措施。自去年11月以来，保尔森一直在和我讨论是否需要采取某种形式的财政刺激措施来提振经济，比如临时削减社会保障和医疗保险方面的工资税率。我说，现在业主们正在努力还月供，这个时候大范围减税可能是特别有用的。我也推动落实这样一个想法，即动用联邦贷款担保或其他激励措施，促使州政府和地方政府加快推进基础设施项目建设，从而创造就业。不过，总统经济顾问委员会认为这个想法不切实际，主要反对理由是可以在很短的时间内开工建设的项目非常少。

作为政治独立的中央银行，我们不得不慎之又慎。只要我们负责达到国会为我们设定的目标，那么在不受政治干扰的情况下制定货币政策对我们的国家而言是最好的选择。如果我们试图在超出我们管辖范围的财政问题上施加影响，那么我们就不要指望民选领导人尊重美联储悠久的自治传统。但与此同时，鉴于我们美联储的人掌握很多专业知识，我认为，如果能帮得上忙，如果我们可以避免卷入党派斗争，我们应该乐意提供一些建议，至少在私下场合是这样。本着这一精神，我在1月4日同保尔森和小布什见了面，在1月14日私下会见了民主党在众议院的议

长南希·佩洛西。佩洛西1月8日曾呼吁通过经济刺激法案。不久之后，彭博社发布了一篇报道，说我支持财政刺激方案。这篇报道的消息源头是我的一位民主党助手，这位助手匿名为彭博社提供了消息。事实上，我的确认为某种形式的刺激方案是一个好主意，我1月17日在众议院预算委员会做证时也是这么讲的，但我还补充性地提出了在制订财政刺激方案时需要注意的其他一些问题，而这位助理显然忽视了这些问题。消息泄露让我感到生气，但并没让我感到意外，我知道华盛顿的运作方式就是这样。

美联储理事会的幕僚首先建议我避免在财政刺激问题上持有任何立场，我拒绝了他们的建议之后，他们又提醒我主张任何刺激方案都要基于客观的诱发因素，比如失业规模。他们仍然预测2008年的经济只是增速放缓，而非彻头彻尾地陷入衰退，他们不相信财政刺激方案具有合理性。他们警告我要慎重发表积极措辞。美联储研究与统计部副主任戴维·威尔科克斯就曾对我提出了一个警告，即“你说一句积极的话，就能把火车头推出车站”。威尔科克斯在克林顿政府时期曾经供职于财政部，政治嗅觉比美联储大多数职业经济学家都要敏锐。不过，我对这种情况不太确定，因为我怀疑我的讲话是否会像格林斯潘的讲话那样有分量。在我看来，国会首先看重的，也是最看重的是利益和意识形态，而不是专家或所谓专家们的建议，包括美联储主席的建议。

最后，我做证说：“从原则上讲，如果财政措施可以迅速实施，在短期内产生效果，并避免增加长期赤字，那就可能有用。”但至于财政刺激究竟是应该采取减税的形式，还是采取增加财政支出的形式，抑或采取双管齐下的形式，我并没有表达出自己的偏好。我虽然是由一个共和党的总统提名，但我供职的机构没有任何党派倾向。我这番证词传递出来的信息，与曾在克林顿时期做过财政部部长的拉里·萨默斯前一天在参众两院联合经济委员会上发表的证词传递出来的信息是一致的，只不过他说得简明一些。他说：“刺激计划应该是及时的、有针对性的和暂时的。”我发表证词之后的那天，即1月18日，小布什总统提出了一

个金额高达1 500亿美元的一揽子经济刺激方案，主要内容是临时为个人、家庭和企业减税。

当我准备预算证词时，开始为一周前没有坚持在两次例会间采取降息举措感到后悔。负面的金融消息继续不断出现，比如美林和花旗集团继续大幅减记资产，单一险种保险公司的麻烦越来越严重，股价反复大幅下调等，12月的零售额下降，整体经济形势似乎更加动荡。1月15日，零售额发布那天，我给科恩和盖特纳写了一封邮件，对他们说：“如果我能一手主导降息，那我这周就做。”那天上午，他们说服了我放弃这种想法。我答应等到下次例会召开之际再采取降息举措，但降息幅度要大得多，至少0.75个百分点。我努力寻求他人的支持。接下来的那一周，发生了一件出乎意料的事，即科恩之前所说的“市场信心明显大幅降低”，从而给我们提供了一个大幅降息的理由。

1月21日是马丁·路德·金纪念日，美联储放假，但那天上午，我还是去了办公室。我和父亲一样，如果无法有效地利用时间，就会感到心烦意乱，感到很不高兴，这个性格特征（用“缺陷”一词可能更好）导致我在刚结婚那段时间与安娜发生过一些矛盾，但我们达成了一个协议：我在周末和假期的上午工作，下午和晚上全身心地陪伴家人，做一些娱乐活动。但这一天，我天黑好久之后才回到家里。

我一到办公室，就查看了彭博终端的消息，发现一股抛售浪潮正在横扫欧洲股市。期货市场预计第二天美国股市开盘时会暴跌3.5%。我给盖特纳打电话时，他正向市场人士核实这个情况。沃什给我发邮件问道：“我们应该开一场市场评估会议吗？”我也觉得我们应该这么做，便表示赞同。当时，他正在路上，但他说11点开会的话，可以赶上。我给科恩、盖特纳、沃什、米歇尔·史密斯、布赖恩·马迪根和纽约联邦储备银行公开市场交易部门主管比尔·达德利群发了召集视频会议的邮件。布赖恩很快回复了邮件，并动身出发来美联储。（我不知道布赖恩什么时候睡觉，我只记得，无论白天，还是黑夜，只要给他发邮件，10分钟

之内肯定能收到回复。)

我们决定在那天下午通过视频会议召开联邦公开市场委员会会议，提出立即降息0.75个百分点，并在会议声明中暗示将在月底采取更多举措。我坐在电脑前，起草会议声明草案，并发给大家，征求评论。布赖恩着手安排视频会议，并联系没有参加那天早上的视频会议的两位美联储理事和11位联邦储备银行行长。到下午3点15分，除了米什金之外，他联系上了其他所有人。费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛舍当时正在佛罗里达州，但可以到亚特兰大联邦储备银行杰克逊维尔分行利用安全的通信线路参加视频会议。明尼阿波利斯联邦储备银行行长加里·斯特恩可以在芝加哥参加视频会议。我们把会议时间定在下午6点。快到下午4点的时候，美联储幕僚联系到了米什金，他去太浩湖度假了，正在一座山上滑雪，来不及找到一条安全的电话线路。

视频会议开始时，比尔·达德利先汇报了市场动态。他是加州大学伯克利分校的经济学博士，待人非常友善，总是笑容满面。他曾经在长达10年的时间里担任高盛首席经济学家，后来盖特纳聘请他担任纽约联邦储备银行公开市场交易部门主管。他既深谙宏观经济和货币政策，也了解华尔街的运作方式。

达德利说，美国股票价值在新年的前三周内已经下跌了近10%，期货价格还表明，股市周二开盘时，可能再低开5%。我们不知道是什么因素推动了最新的抛售浪潮。达德利提到，美林和花旗集团前一周的资产减记和单一险种保险公司的可能影响到市政债券市场。他在欧洲市场的联系人认为美国进入衰退的风险越来越大，而且有可能影响到欧洲的经济。

我对联邦公开市场委员会讲，我们的工作不是保护股票投资者。但是我说，股市大幅下跌“反映了越来越多的人相信美国将进入深度的、旷日持久的衰退”。这种想法引发了一个令人担忧的动态，即投资者不愿承担风险，放贷者不愿发放贷款。此时，立即削减联邦基金目标利率

的话，可能有助于遏制这个动态。

我说：“我们或将面临一场大范围的危机，我们不能再拖延，必须解决这个危机，必须尽量控制它。如果我们做不到，那么我们会失去控制整个局势的控制权。”

比尔·普尔表示反对，认为如果我们在两次例会之间采取行动，就等于开创了一个先例，这样一来，每当股市大跌，市场就会预期美联储尽快降息。作为一个拥有投票权的鹰派人士，堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希也显得进退两难，因为他一方面知道我们需要抢在经济形势进一步恶化之前打破市场的不良心理预期，另一方面又担心可能引发通货膨胀问题。科恩、盖特纳、罗森格伦、凯文·沃什、兰迪·克罗兹纳和芝加哥联邦储备银行行长查理·埃文斯支持我的提议。善于调和分歧的科恩说道：“我们可能看起来很恐慌，但我认为不采取行动的风险更大。”

最终，联邦公开市场委员会以8票赞成、1票反对的投票结果赞成将联邦基金利率从4.25%降至3.5%，并在会议声明中承诺“根据需要及时行动”。比尔·普尔表示反对，托马斯·赫尼希最终还是投了赞成票。这是联邦公开市场委员会自1982年以来最大幅度的降息，也是2001年9月11日以来第一次在两次例会之间采取紧急行动。我们是在周二开盘前宣布这个降息消息的，但开盘后道指仍然低开464点，不过盘中反弹，收跌128点，跌幅1%。这个跌幅比期货市场在我们发布降息之前预测的跌幅小得多了。

这次紧急会议结束后，一些评论集中分析了我的领导风格发生的显著转变。有人认为这次突然降息表明我面对市场压力时的坚决果断，有人认为这次突然降息折射了我面对市场压力时的优柔寡断。我相信变的不是我，而是市场形势。的确，就在几个月前，我还一直强调集思广益、凝聚共识的领导风格的重要性，但在危机之中，必须更加注重强有力的领导风格。在必要的情况下，我愿意采用这样的领导风格。

1月24日的一则新闻，导致人们开始质疑我们的降息决定是否正确。当天，法国第二大银行——兴业银行宣布由于该行一位名叫热罗姆·凯维埃尔的交易员在期货市场违规交易欧洲股价指数期货，给银行带来约72亿美元的损失。兴业银行在1月19日对热罗姆进行质询之后就发现了这笔损失，但没有公布出来，以便争取解除交易仓位的时间。现在看来，马丁·路德·金纪念日（1月21日）那天，欧洲市场的抛售浪潮可能与这件事情有一定的联系。我们不知道会爆发怎样的令人震惊的流氓交易事件。事实上，在巴黎时间1月19日上午，兴业银行在巴黎和纽约的资深经理人还在视频会议上告诉纽约联邦储备银行的监管人员说，即便与次贷相关的资产的亏损减记之后，该行第四季度仍然有所盈利。

一些评论人士说，我们在焦急之下采取了不必要的动作，但我相信我们必须在市场动荡之前先行一步，采取更大幅度的降息。

一些评论人士对我个人提出了批评。我才就职两年，任期还剩两年，那些记者们却开始猜测新总统是否会重新任命我（新总统一年之后才就职）。《纽约时报》问共和党总统候选人、亚利桑那州参议员约翰·麦凯恩我的表现如何。麦凯恩回答说：“现在还不清楚。”同时，路透社甚至表示，如果民主党赢得了总统大选，就会从耶伦、拉里·萨默斯和我之前在普林斯顿大学的同事艾伦·布林德中间挑选替代我的人选。

路透社援引众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克的话，说一位民主党总统“可能会寻找更符合民主观点的人选”。看到路透社的报道之后，弗兰克指示一位高级助手给美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯打电话，说他这句话并不意味着表达对我的不满，也不是呼吁把我换掉，他只是在陈述明显的事实，即等我的任期结束后，新总统有权任命一位新的美联储主席。如果换成别人给出这番解释，我可能会表示怀疑。但弗兰克给的解释，我就不得不信。他虽然嘴巴上不饶人，但为人坦荡，也很诚实。当他想批评你的时候，绝对会直白地表达出来，不会让你有所怀疑。第二天，他公开发表了一份长达6段话的说明加以澄

清。他说他为自己所犯的“菜鸟才会犯的错误”深感不安。他能迅速道歉，在华盛顿是非同寻常的罕见事件。对于这一点，我很佩服他。

联邦公开市场委员会1月29—30日那次会议召开之前的一周内，我已经为再次降息奠定了基础。美联储的经济学家继续预测经济缓慢增长，而不是完全陷入衰退，甚至提高了经济增长率的预测值。但在我看来，经济增长风险似乎很大。我们将联邦基金利率目标削减了0.5个百分点，降至3%。我们也调整了会议声明的措辞，既表示我们仍然倾向于未来进一步采取降息举措，也承认最近降息幅度很大，降息暂时来看可能足够了。

投票结果是9票赞成，1票反对。达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔说，他曾经为自己的决定祈祷过，但不能强加给大家，也不能违背自己的意愿投赞成票。他担心通胀问题，因为即便不考虑波动剧烈的食品与能源成本，2007年下半年的通胀率也呈现出了提高态势，而且他不希望我们针对金融动荡采取应对举措。他说：“当市场处于躁郁症的抑郁期时，制定政策满足市场需求，就像给赫特人贾巴^[1]喂食，即便没有危险，也起不到任何作用，因为它必然会要求喂得更多。”

投赞成票的与会者属于多数派。在这部分人之间，关于联邦基金利率的降幅是否足够，依然存在分歧。大多数人认为，如果美国经济能够按照美联储经济学家们预测的那样，没有陷入衰退，那么当前的降息幅度足以为经济提供支撑，但米什金嘲笑这种乐观的看法。他说：“这让我想起了我非常喜欢的一部电影，是巨蟒剧团的《布莱恩的一生》，一个镜头是布莱恩被罗马大兵钉在十字架上，他面对冤死，脸上充满了委屈惆怅，但钉在旁边十字架上的另一死刑犯这时却放声高唱‘总该看看生活的光明面’。”

事实证明，米什金的直觉是正确的，但当时我们要在各种担忧之间寻求平衡。我们也担心通货膨胀，也知道很难评估金融动荡对整体经济

的影响，而且不想对金融压力采取过度的应对举措，从而加剧市场的道德风险。但从2007年8月到2008年1月这6个月内，我们已经把联邦基金利率从5.25%降低到了3%，比其他几大央行的反应速度都要快，都要早。我们还改进了融资方案，以缓解市场压力。2008年1月底，我们的反应似乎是正确的，但还不能完全确定。我们希望自己看到危机落下帷幕，但最终事实表明，其实危机才刚刚拉开帷幕。

[\[1\]](#) 赫特人贾巴（Jabba the Hut）是科幻电影《星球大战》中的怪物，是个可憎的匪徒。
——译者注

第十章

贝尔斯登的悲剧

参议院银行业委员会把举办听证会的地点从往常的房间改到了德克森参议院办公大楼一楼较为宽敞的G50号厅。G50号厅原本是大礼堂，但是，2008年4月3日上午，里面依然挤满了人。明亮的灯光照射在证人席墨绿色的桌布上，我与证券交易委员会主席克里斯·考克斯、财政部副部长罗伯特·斯蒂尔（他代表当时正在访问中国的财政部部长保尔森出席此次听证会）以及盖特纳一起坐在桌后。参议员从架高的平台上俯视会场，证人席和后面高台之间的地板上，有十多名摄影记者在努力寻找比较好的拍摄角度。

我等着听证会开始，双手交叉着放在提前准备好的讲话稿上。我的左边摆了一杯冰水，右边是一支鹅颈式麦克风和计时器，前面的小牌子上写着我的名字。我提醒自己保持镇定。参议院银行业委员会主席克里斯·多德有着一头浓密的白发，一看就像是电影里经常出现的参议员形象，他在喧闹声中敲着小木槌，请大家安静下来。听证会预定10点开始，但直到过了10分钟之后，现场才安静下来，听证会开始。

多德开始讲话了。他说：“我们为什么不在原来的地方举行听证会呢？看看这个房间里参加听证会的人有这么多就知道了。”

参议员和观众到这里参加听证会的目的就是要了解关于救助贝尔斯登的第一手信息。3月中旬，美联储决定通过摩根大通公司向拥有85年历史的美国华尔街第五大投行贝尔斯登提供300亿美元的应急资金，以缓解该公司的流动性短缺危机。这是自1929年美国经济大萧条以来，美联储首次动用纳税人的钱向非商业银行提供应急资金。多德将我们开会

的那几天称为“重要的四天时间”。除此之外，我们为了减少笼罩金融市场的恐慌，对贝尔斯登公司在华尔街上的竞争对手，开放通常只保留给商业银行和储蓄存款机构的贷款。我们在这两项行动中，都宣称面临着“异常和紧急情况”。

多德似乎对我们的行动表示赞赏，说：“毫无疑问的是，当金融市场在恐慌边缘摇摇欲坠之际，这些行动带来了秩序，起到了稳定作用，却引发了一场极为激烈的辩论。”他似乎认定我们是出于善意，让我们相当高兴。不过，他之后问道：“这次行动究竟属于为防止金融市场系统性崩溃而采取的合理救助，还是像某些人所说的那样，放着为房贷苦苦挣扎的民众不管，而用纳税人的300亿美元来救助一家华尔街公司？”

此言一出，现场气氛突然躁动起来，委员会的委员们严厉批评监管者对金融公司疏于监管。对此，我急忙解释道：“我们的出发点是保护美国金融体系和整个经济体的安全。我相信如果美国民众能明白我们是在努力保护经济体而非华尔街银行家，他们就会更好地理解我们所采取的行动。”

当参议院银行业委员会委员们发表声明之际，多德的问题似乎一直回响在听证会大厅的空气之中。亚拉巴马州资深共和党人理查德·谢尔比把重点放在了法律层面上。他问道：“美联储怎么可能享有‘单方面的监管权力’将政府的安全网络扩大到之前不受保护的投行呢？”接着，他拉长了语调，不紧不慢地说道：“今天，在这里，参议院银行业委员会要解决美联储或其他决策机构未来是否应该享有如此广泛的应急权力的问题。”

参议院银行业委员会的所有委员发表声明之后，多德试图缓解我的情绪，说道：“伯南克主席最近几天在国会花了很多时间，在这次听证会召开之前，我曾私下建议我们不妨给他找一间办公室，过去几天里，他来这儿的频率太高了。”

我向他表示感谢，然后开始解释3月15—16日那个周末前后发生的事情。

在那个至关重要的周末之前的6周内，我们以前所未有的力度，迅速采取了一系列降息举措，并创造性地运用了我们的放贷权力。在此之后，我们对经济和金融体系的前景感觉好了一点。后来，美国劳工部的统计显示，美国非农人口就业岗位在2008年1月出现四年半以来的首次下跌，比之前一个月减少了17 000个工作岗位。由于就业率是经济是否景气的重要指标，再加上此前公布的2007年第四季度经济增长率仅为0.6%，国内民众对经济正在出现衰退的担心加重了。考虑到这些因素，我们在2008年1月的降息举措似乎是完全合理的。与此同时，财政政策刺激与货币政策刺激并驾齐驱。2008年2月13日，在报税季节即将到来之际，小布什总统签署了一份两党经过协调之后达成的减税法案，这就意味着在4月和7月，个人将获得300美元的退税，有孩子的家庭将获得高达1 200美元的退税。

减税法案签署后的第二天，我试图在参议院做证时谋求平衡。我预测美国经济会“先经历一个缓慢增长的时期，然后在今年的晚些时候，货币政策和财政政策的刺激作用开始显现，经济增速开始加快”。但我警告说“下行风险依然存在”，并承诺美联储将“及时采取必要措施，支撑经济增长”。同一天，格林斯潘在在休斯敦的一个会议上表示美国经济“明显处在衰退的边缘”，这一言论迅速变成了各大金融媒体的头条新闻。

当时，虽然经济下行风险非常大，但我不愿意在公共场合使用“衰退”这个词。格林斯潘退休后，成了一个普通公民，有言论自由，而我却没有。约翰·梅纳德·凯恩斯曾观察到，情绪常常驱动经济决策。凯恩斯的基本出发点是，投资行为不能用理论或理性选择去解释，因为经济前景根本难以捉摸。因此，他提出投资的冲动要靠“动物精神”，即靠自然本能的驱动。我也想为大家描绘一个真实的经济状况，但考虑到凯恩

斯的深刻观点，再加上消费者信心已经接近于16年来的新低，我还是决定不唱衰经济，以免导致本已四处弥漫的悲观情绪变得更加严重。

动物精神、情绪、心理，无论你喜欢哪种说法，都是2008年2月和3月那些经济和金融事件的核心原因。消费者信心降低，金融市场人气直线下降。紧张的买家和放贷机构都在着力规避更多类别的证券，甚至一些与次级抵押贷款证券没有关系的证券也遭到了波及，比如市政债券、学生贷款支持证券以及企业为了并购融资而发行的低评级债券。这些行为其实是缺乏洞察力的表现，表明市场恐慌正在加剧，经济和信贷市场已经陷入了一个日趋严重的、自我毁灭的恶性循环，即负面的经济新闻加剧金融动荡，而金融动荡又反过来扰乱信贷流通，导致经济活动失去一个动力之源。

单一险种保险公司的困境也日渐加深。安巴克金融集团在1月18日失去了3A信用评级。在纽约州保险监管机构的敦促下，8家大型银行和华尔街的几家公司共同商讨如何对其开展救助。另一家单一险种保险公司——金融担保保险公司的评级在1月30日遭到下调。接下来，很可能就要轮到美国城市债券保险公司了。我们美联储的危机管理小组成员（我、科恩、盖特纳和沃什）以及美联储法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯、美联储货币事务部门主管布赖恩·马迪根密切地跟踪着市场形势的变化。

这些单一险种保险公司的信用评级之所以遭到下调，一个原因就是它们为与次贷相关的证券提供了担保服务。然而，由于这些保险公司同时还承保市政债券，导致市政债券的投资者开始变得谨慎起来。

从很大程度上来讲，市政债券市场是遭到金融动荡殃及的无辜者。我们竭力思考救助之策。我们有权在纽约联邦储备银行的市场交易中买进某些期限较短（到期日在半年以下）的市政债券，但要给州或城市提供大规模的贷款，我们需要动用《联邦储备法》第13条第3款赋予我们的权力。科恩同其他监管机构以及财政部的官员开会商讨是否要救助市

政债券市场，经过慎重的讨论，达成的共识是不需要美联储对市政债券市场采取救助措施。沃什也认为，美联储应该尽量避免暗示将对市政债券市场采取任何干预措施。

金融动荡已经扩散到了另一个很少有人了解，却意义重大的信贷市场，即拍卖利率证券市场。很多单一险种保险公司都为这种证券提供保险服务。这种证券形成于20世纪80年代中期，是一种由地方政府部门、学生贷款机构、医院等非营利性组织或封闭式基金所发行的长期证券，虽然借贷期较长，但支付的是较低的短期债券利息。其利率通过券商举行拍卖竞标重新设定，拍卖会举行的时间间隔为1—7周不等，所以实为短线投资，很多投资者会在拍卖会上抛售证券，回笼资金，新投资者也可以趁机买进。这类投资产品的回报高于其他风险低但比较简单的证券，持有者多半为公司、退休基金等机构投资者或拥有一定财力的人。如果拍卖会因为新投资者需求不足而失败，那么发行者就要提高利率再拍卖，有时甚至是支付惩罚性利率。

拍卖会几乎从不会出现失败的情况。虽然偶尔也会出现买家不够多的情况，但支持拍卖会的那些大型投资银行和商业银行通常会介入，成为后备的投标者。但2008年2月中旬的拍卖会却令人大跌眼镜。当时，在次贷危机的冲击下，拍卖利率证券市场发生剧烈动荡，很多银行拒绝购买这种证券，拍卖会屡次流拍，迫使卖方不断提高利率。要知道，很多提供承销服务的金融机构的资产负债表中已经充斥着大量难以卖出的其他复合型债务支持证券，它们购买更多证券的兴趣大为降低。尤其值得关注的是，2月14日那场拍卖会的流拍率高得惊人，达到了80%。信用记录良好的发行方自身并无过错，却不得不突然面对陡然升高的惩罚性利率。比如，纽约和新泽西的港务局发现，要发行这种债券，它必须付出的利率从4.2%提高到了20%，几乎上涨了4倍。但在次贷危机愈演愈烈的情况下，即便发行方支付惩罚性利率，效果仍然不佳，致使承销银行决定暂停召开拍卖会，使得流动性问题越发严重。

在其他市场上，金融多米诺骨牌不断倒下。2008年2月11日，美国国际集团（AIG）在向美国证券交易委员会提交的文件中做出预期亏损修正，将与次贷相关的金融衍生品业务的损失规模由此前公布的11亿美元修正为48.8亿美元，这一损失仅涉及2007年10月和11月。（金融衍生产品是一种金融合约，其价值依赖于基础资产价值变动。）2008年2月29日，该集团公布其2007年第四季度的净亏损达52.9亿美元。之后，惠誉、穆迪、标准普尔三大评级机构也相应下调了其信用评级。瑞士银行业巨头——瑞银集团2月14日公布其2007年第四季度出现了113亿美元的净亏损，这也刷新了银行业单季亏损的纪录。巨额亏损中有20亿美元与次优级抵押贷款有关。次优级抵押贷款的风险要大于优级抵押贷款，但风险小于次级抵押贷款。瑞银集团还表示，即使发生以上亏损，其仍拥有巨额的美国抵押贷款资产。瑞银集团的举动迫使其他持有类似资产的放贷机构纷纷跟进减记与次优级抵押贷款相关的资产。考虑到投资者的不信任水平居高不下和变幻莫测的公认会计准则，那些最悲观的公司和机构投资者对资产的估值似乎决定了整个行业的资产价格。

2008年2月28日，由伦敦培洛顿合伙公司（Peloton Partners）负责管理、高盛公司前交易员负责交易的两只对冲基金倒闭，这两只对冲基金的资产总计30亿美元。3月3日，位于新墨西哥州圣达菲市的索恩柏格抵押贷款公司（Thornburg Mortgage）宣布无力追加日益增长的保证金要求，也就是说，无法满足紧张不安的债权人要求其追加现金、证券或其他形式担保品的要求，令投资者担心房地产市场下滑的影响进一步扩大，引发公司可能破产的忧虑。索恩柏格抵押贷款公司资产规模高达360多亿美元，专业从事对信用记录优良的借款者发放可变利率的大额房贷（金额甚至超过了房利美与房地美417 000美元的房贷上限），但也购买由价格已经暴跌的次优级房贷担保的证券。3月6日，凯雷集团（Carlyle Group）支持的一只资产规模高达220亿美元的投资基金也宣布无法满足投资者追加保证金的要求。凯雷集团的合伙人经常在华盛顿的核心小圈子里走动，这只基金的投资组合几乎完全由房地美和房利美发行的抵押贷款支持证券构成，而且投资者认为两房获得了联邦政府的

支持，因此，投资者普遍认为该基金的资产是非常安全的。然而，事实上，凯雷集团旗下的这只投资基金每1美元的自有资金，就对应着30多美元的借贷资金，只能吸收小规模亏损，到3月10日（周一），该基金不得不抛售了将近60亿美元的资产，这又是一次贱卖行为。

索恩柏格抵押贷款公司、伦敦培洛顿合伙公司和凯雷集团旗下投资基金的遭遇存在一些共同之处，即回购协议市场的放贷者都不愿意接受它们的担保品了，而之前却像例行公事般地接受。去年夏季之前，回购协议交易被普遍视为一种安全可靠的融资渠道，以至于索恩柏格抵押贷款公司之类的公司竟然可以放心地利用它们去融资，以便购买长期证券，比如抵押贷款支持证券等。由于长期利率往往高于短期利率，这种策略通常是有利可图的。事实上，传统银行接受活期存款，而发放贷款的期限则少则数月，多则数年，以便收取息差，也是基于同样的道理。

但索恩柏格抵押贷款公司不是银行，当然，它的借款也没有受到政府的担保。当市场参与者开始对该公司的情况产生忧虑时，回购协议市场上的放贷者开始紧张起来，然后就开始撤资。一种日益常见的情况是，一些放贷者缩短还款期限，并要求借款者为每1美元的借款提供更多的担保品。此外，还有一些放贷者索性完全不肯放贷。这样一来，该公司就无法利用其持有的房贷证券，甚至一些高质量的大额房贷证券实现再融资。该公司发现自己陷入了严重困境，非常类似于存款保险制度建立之前的银行挤兑情景。

3月3日下午，新墨西哥州参议员杰夫·宾加曼代表索恩柏格抵押贷款公司的联合创始人加勒特·索恩柏格打来电话，并给我留了话。（国会议员代表特定的选民提出特定请求的情况并不罕见，而且随着危机不断演变，变得更加普遍。）他打电话的时候，我正在前往佛罗里达州奥兰多市，准备在第二天的社区银行家大会上发表一篇关于缓解丧失抵押品赎回权现象的演讲。宾加曼打电话的目的是想知道美联储是否将根据《联邦储备法》第13条第3款的规定宣布紧急状态。如果宣布紧急状

态，美联储就可以贷款给索恩柏格抵押贷款公司和其他再也无法利用3A级担保品在回购协议市场上获得融资的公司。对于是否要宣布紧急状态，我知道美联储幕僚是存在怀疑态度的，但我觉得形势越来越紧急，为了力挽狂澜，祭出这一招的时间越来越临近了。

“不要立即说‘不’，至少我愿意讨论这件事。”我如是指示即将代表美联储给索恩柏格回电话的布赖恩·马迪根。当我第二天回到华盛顿的时候，我给索恩柏格打了个电话。我很同情他，他和他的公司都陷入了并不是自己造成的恐慌，但我知道，只有在代表广泛的公共利益时，动用我们的紧急权力才是有道理的。该公司是否值得我们提供贷款是无关紧要的。关键是如果提供贷款，就会颠覆美联储在长达60年的时间里一直坚持的惯例，即不要动用《联邦储备法》第13条第3款的规定提供贷款。之所以这样，是因为我们认识到如果保护非银行类金融机构免于承担其冒险行为引发的后果，将会引发道德风险，而且我们还明白，国会的原本意图是希望我们只在最危急的情况下动用这个条款规定的权力。该公司即便倒闭了，也不会产生广泛的经济影响。因此，我们认为在这种情况下动用第13条第3款的权力是不合理的。我们没有给它提供贷款，它后来就倒闭了。

1932年，国会之所以在《联邦储备法》中增加了第13条第3款，就是受到了20世纪30年代初期数千家银行倒闭、信贷蒸发情况的刺激。该条款授权美联储在面对“异常和紧急情况”下，可向任何个人、合伙企业或机构发放贷款，但必须有5个或以上的美联储理事会成员表决同意。此外，负责发放贷款的联邦储备银行也必须取得足够的证据证明借款者无法通过其他渠道获取资金。重要的是，第13条第3款所说的贷款和标准的贴现窗口贷款一样，负责发放贷款的联邦储备银行必须获得满意的担保品。换句话讲，借款者担保品的质量必须足够高，能够让联邦储备银行合理地预期自己发放的贷款将得到清偿。这项要求的意义在于保护纳税人，因为该条文规定的贷款如果出现亏损，将会减少美联储提交给财政部的盈利规模，从而导致预算赤字增加。同时，这个条文还限制了

美联储的干预能力，当我们动用这个条文时，不能为金融机构注入资本金（比如购买该金融机构的股票），也不能担保该金融机构的资产免遭亏损。

在大萧条期间，美联储曾经动用过《联邦储备法》第13条第3款的权力，但只是很零星地动用。从1932年到1936年，美联储根据这个条款的规定发放了123笔贷款，最大一笔的金额是30万美元，发放给了一家打字机制造商，另一笔25万美元的贷款发放给了一个种植蔬菜的农场主。到20世纪30年代中期过后，经济形势和信贷市场逐渐好转，美联储也就没有再动用过这个权力。

到2008年2月底，影子银行面临的融资问题日趋严重，我相信我们需要着手处理。影子银行之前都依靠回购协议市场和商业票据市场获取融资。大概在这个时候，雷曼兄弟的首席执行官迪克·富尔德敦促美联储理事会将雷曼兄弟之类的华尔街投行纳入美联储的“定期拍卖机制”，使它们也能像商业银行那样获取贴现窗口贷款，但如果要这样做，我们就要动用《联邦储备法》第13条第3款赋予我们的权力。2月28日，高盛集团主席兼首席执行官劳埃德·布兰克福恩给我打来电话说，他认为更加广泛地开放贴现窗口，无论对投行自身，还是对市场，都是有利的。我最关心的是市场。当时，众多迫切需要融资的公司贱卖自己的证券和其他资产，每个人似乎都在卖，但几乎没人愿意买，导致资产价格出现了螺旋式下跌态势。我给盖特纳发了一封邮件说：“我们的状况似乎日益麻烦。”

3月7日（周五）上午8点半，原本已经很脆弱的金融市场将会听到我们前一天晚上已经秘密了解到的一个消息，即2月份美国的就业人数减少了63 000人，这是连续第二个月呈现出减少态势。在此情况下，戴夫·斯托克顿的幕僚预测美国经济增速在2008年上半年将放缓，下半年增长率非常低，或者根本没有增长。

这一则就业新闻清楚地表明金融的不稳定性、收缩的信贷和下降的

市场信心严重损害经济。按照原定计划，我们打算到下周再宣布几项旨在为市场注入短期资金的措施，但现在看来，已经无须等待了，我们决定在周五早上股市开盘之前就宣布。这几项措施包括：第一，我们要增加3月份拍卖的为期28天的贴现窗口贷款规模，从一周前公布的600亿美元，增加到1 000亿美元。第二，为了让投资者更加放心地持有房利美和房地美担保的抵押贷款支持证券，我们宣布愿意在纽约联邦储备银行与20家证券交易商开展的货币政策操作中接受这些证券。这些证券交易商就是所谓的一级交易商，包括五大独立的投资银行（高盛、摩根士丹利、美林、雷曼兄弟和贝尔斯登）。我们宣布这项措施之后，这些一级交易商就可以利用房利美和房地美担保的债券从美联储那里获取为期28天的贷款。一般来讲，纽约联邦储备银行的货币操作目标仅仅局限于国债，接受抵押贷款证券可以说是一个新转折。周四晚上，我从该行仓促地分发给联邦公开市场委员会委员的一份备忘录中看到，该行本来计划每周提供100亿美元额度，但我认为相对于抵押贷款市场的庞大规模而言，这个数字似乎太小。我给盖特纳发了一封邮件，解释了我的观点，他也表示赞同。半小时后，我们将额度调整为每周250亿美元，也就是说，我们要在3月的4周之内为市场提供1 000亿美元的资金。

周五，糟糕的就业报告和我们注入新流动性的举措争夺市场的关注。道琼斯指数下跌147点，但一个积极的迹象是，两房抵押贷款支持证券的利率和国库券的利率之间的差距缩小了，这就表明投资者回避抵押贷款支持证券的意愿降低了。

我们计划在3月11日（周二）宣布额外的措施。首先，我们要把跟其他央行的货币互换额度提高一倍，即跟欧洲央行的互换额度提高到300亿美元，跟瑞士国家银行的互换额度提高到60亿美元。其次，更重要的是，我们要在未来两周内将美联储借给一级交易商的国库券金额大幅提高到2 000亿美元。美联储从1969年起就一直在出借少量的国库券。新措施的重大意义在于出借国库券时，收取的担保品不但包括两房的抵押贷款支持证券，还包括由投资银行和其他私营公司包装的所谓

的“私营品牌抵押贷款支持证券”（private-label mortgage securities）。

对于这一救市举措，我们已经讨论了好几个月。这种计划会把大量国库券交给交易商和其他市场参与者，而国库券是回购协议市场上最容易接受的抵押品，因此，获得国库券的人可以到回购协议市场上换取资金。通过帮助交易商持续获得资金，我们就增加了他们给其他市场参与者发放贷款的能力，从而促进信贷向企业和家庭的流动。我们希望通过接受“私营品牌抵押贷款支持证券”，可以鼓励批发融资市场上的短期资金供应者重新考虑信任这种证券。但这也意味着我们必须动用《联邦储备法》第13条第3款赋予我们的权力。

周末，到瑞士巴塞尔参加央行官员会议的科恩安排好了扩大货币互换额度的步骤，也鼓励那些没有与美国建立货币互换协议的各国央行采取我们的做法，宣布为市场注入流动性的举措。

我在华盛顿向联邦公开市场委员会委员们解释了向一级交易商出借国库券的原因。我们建议把这个新方案称作“短期证券借贷机制”（TSLF）。这是我们新创造的一个缩略词。我在电子邮件中写道：“这种做法非同寻常，但市场状况也是如此，我强烈建议推行这个计划。”为此，我需要美联储理事会5位理事投赞成票，而且由于关系到纽约联邦储备银行与其他储备银行所做的交易，我需要联邦公开市场委员会多数委员投赞成票。

3月10日（周一）晚上7点15分，我在预定计划之外，又召集联邦公开市场委员会开了一次紧急会议。那时，我觉得我们要开创一段新的历史。我解释说，市场出现的新动荡，部分原因可以归结为市场对悲观的经济报告做出的自然反应，另一部分原因可以归结为我所说的“自我强化的流动性态势”。换句话讲，即恐慌催生恐慌。我们上周五采取的措施以及我们周二将要宣布的措施旨在削弱或打破这种态势。纽约联邦储备银行公开市场交易部门主管比尔·达德利回顾和评估了不断恶化的金融形势，提到了索恩柏格抵押贷款公司、伦敦培洛顿合伙公司和凯雷集

团旗下的投资基金，并补充了一句“今天有传闻说贝尔斯登遭遇了融资困难”。当时，贝尔斯登的资产规模已经达到了4 000亿美元，几乎是索恩柏格抵押贷款公司、伦敦培洛顿合伙公司和凯雷集团旗下的投资基金凯雷资本这三家资产总和的6倍。里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔反对美联储单独针对个别类型的资产采取救助措施（在这里，这个类型的资产指的是抵押贷款支持证券），因为一旦开了这个先例，那么如果国会要求美联储救助其他类型的资产，美联储就难以拒绝了。

科恩在做出回应时，引用了周末的巴塞尔会议上一位央行行长所说的话：“有时候，我们的确需要考虑一下超出想象的事情。”科恩补充说：“我认为，对我们来说，现在就是这种时机。”

我坦诚地说：“我们正在超越传统界限，我们正在做我们还没有做过的事情。另一方面，这场金融危机现在已爆发8个月了，经济前景显著恶化，我认为我们必须拿出灵活性和创造性去应对这个非同寻常的挑战。”

最后，联邦公开市场委员会批准实施“短期证券借贷机制”。莱克尔当年不享有投票权。同为鹰派的达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔和费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛舍虽然存在一些顾虑，但还是投了赞成票。美联储理事米什金由于在芬兰滑雪而无法参会，错过了这次投票。（之前，联邦公开市场委员会在马丁·路德·金纪念日召开的那次紧急会议，他也因为在外面的滑雪而错过了。）在周二早上宣布之前，他在电子邮件中以美联储理事身份表示赞同美联储动用《联邦储备法》第13条第3款赋予的权力。他还在邮件中写道：“我每次离开理事会，金融形势都会恶化，真倒霉，或许我永远都不应该离开理事会，那样的话，金融形势将会改善。”

我们3月11日宣布了“短期证券借贷机制”。我们用了技术性较强的金融术语描述了这个工具，并没有明确提到紧急情况，也没有明确提到动用第13条第3款赋予我们的权力。（我们担心鼓吹大萧条那种紧急情

况下动用过的权力，最后会加重恐慌。）但我们的新举措受到了市场参与者的欢迎。他们认识到，这显示我们愿意贷款给非银行类金融机构，这类机构对于促进信贷流动和促进金融市场的平稳运行起到了至关重要的作用。当天，道琼斯指数上涨417点，标志着5年多以来的最大涨幅。尽管市场燃起了兴奋情绪，但之前遭到重创的贝尔斯登股票只小幅上涨了67美分，收于62.97美元，与14个月前的172.69美元高点相去甚远。贝尔斯登的股价在早上一度下跌，但后来证券交易委员会主席克里斯·考克斯告诉记者他的机构对贝尔斯登等五大投行用于缓冲亏损的资本水平“感到放心”之后，出现了一定的反弹。

但贝尔斯登的情况并没有好转。信用评级公司穆迪刚刚宣布降低贝尔斯登旗下一只专业从事次优级抵押贷款业务的基金发起的15桩证券交易的信用评级。虽然穆迪没有降低贝尔斯登本身的信用评级，却导致市场担心贝尔斯登的现金可能耗尽，无法偿付债权人。贝尔斯登那位已经82岁高龄的前首席执行官艾伦·格林伯格不得不出面安抚市场，告诉CNBC说，关于贝尔斯登现金短缺的谣言是“无稽之谈”。

贝尔斯登成立于1923年，由约瑟夫·贝尔、罗伯特·斯登和哈罗德·迈耶联合创办。自那之后，贝尔斯登一直屹立于华尔街。1929年爆发的那场股灾中，贝尔斯登在没有裁减一名员工的情况下挺了过来。

多年来，贝尔斯登敢于承担其他公司不敢承担的风险，赢得了斗志旺盛的美誉。第二次世界大战期间，当富兰克林·罗斯福征用铁路运送战争物资时，贝尔斯登大规模购买了大幅折价的铁路公司债券。战争结束后，随着这些铁路公司不会被收归国有的前景逐渐明朗化，贝尔斯登又高价卖出了这些证券，从而赚到了惊人的差价。贝尔斯登注重从公司外面招聘那些遭到竞争对手忽略的人才，这些人被称为PSD，意指这些人出身贫穷（poor），但聪明（smart），并且具有强烈的追求财富的欲望（desire）。格林伯格的父亲是俄克拉何马市的一位服装商。他于1949年进入贝尔斯登，并在1978年出任首席执行官。他的绰号是“牌

王”（Ace），因为他热衷于玩桥牌。他还是一位业余魔术师（他特别喜欢纸牌魔术）。1993年，格林伯格把贝尔斯登领导权交给了詹姆斯·凯恩。凯恩曾经是一位职业的桥牌玩家，格林伯格在1969年聘请他到贝尔斯登做股票经纪人。

1998年，当美国长期资本管理公司由于俄罗斯主权债务违约而陷入危机之际，凯恩这位曾经从大学退学的掌舵者做出的反应，加强了贝尔斯登是金融圈局外人的“名声”。美国长期资本管理公司在贝尔斯登开立了多个账户，贝尔斯登负责其交易结算，光是贝尔斯登每年从中获取的佣金就多达4 000万美元。当俄罗斯主权债务违约，该公司交易策略失败，濒于破产之际，纽约联邦储备银行出面组织私营公司联合施救，但贝尔斯登拒绝与其他14家大银行和投资公司合作，拒不伸出援手，还不断地对长期资本管理公司发出警告，称如果其存放在贝尔斯登的净资产数额低于5亿美元，该行就立刻停止对其提供资本清算服务。

凯恩成为首席执行官之后，格林伯格并没有完全退出，到2008年3月，他仍然在公司担任执行委员会主席。在这两人的共同经营之下，贝尔斯登陷入了严重的抵押贷款危机。

贝尔斯登的股价达到高峰之际，正赶上美国房价开始大幅下跌。这次下跌持续了两年之久。贝尔斯登不仅将抵押债券打包成抵押贷款支持证券并加以销售，还（通过子公司）充当抵押贷款的发起者，并持有其他公司发行的抵押贷款证券。它的经理人非常看好次级抵押贷款和结构化信贷产品，并投入巨资。这些业务使得贝尔斯登2006年的盈利连续5年创下新高。但2007年6月，该公司旗下两只基金因涉足次级抵押贷款债券市场出现亏损。贝尔斯登避险基金公司的客户要求赎回基金，但因为该基金持有的这些债券在市场上没法出售，故而基金公司向市场宣告拒绝赎回申请，严重损害了投资者的信心，引发市场恐慌。因此，贝尔斯登决定减少对（没有担保品的）商业票据融资的依赖性，更多地依靠（有担保品的）回购协议融资。他们认为，如果公司的经营状况恶化，

那么回购协议市场上的放贷者挤兑的可能性比较小。到2007年底，贝尔斯登利用回购协议市场交易获得了1 020亿美元的短期融资，而利用商业票据市场获得的融资规模不到40亿美元。

2007年第四季度，贝尔斯登披露了其历史上第一次亏损。2008年1月，73岁的凯恩辞去了首席执行官职务。其实，在他辞职之前，当贝尔斯登旗下的次级抵押贷款基金趋于崩溃，公司上下忙得不可开交时，凯恩经常不在办公室，总是出去参加桥牌比赛或高尔夫球赛。他的继任者是艾伦·施瓦茨，但他仅仅在职了两个月的时间。

从3月10日（周一）开始，施瓦茨的试用期开始变成了一场噩梦。当天，该公司的现金储备大概有180亿美元。到周三营业时间结束之际，已经减少到了120亿美元。周四，现金储备继续大规模减小。对冲基金和其他经纪商开始提取现金。平时与贝尔斯登从事金融衍生品交易的公司也暂停交易，放贷者准备不再为贝尔斯登第二天早上的回购协议展期。由于不确定贝尔斯登还能存在多久，回购协议市场上的一些放贷者甚至拒绝接受贝尔斯登拿出的最安全的担保品——国库券。由于忧心忡忡的客户纷纷抽回投资资金以及贷款人突然要求收回贷款，贝尔斯登此时只有20多亿美元的现金，显然不足以满足次日（周五）的日常交易资金需求。如果贝尔斯登是老式的银行，那么储户们肯定会聚集到它的门前挤兑。但在现在这个新世界里，挤兑的喧嚣声不见了，取而代之的是储户用电子手段提取现金，其实这跟传统的挤兑是同样危险的。

周四晚上，跟施瓦茨一起加班的一位律师给摩根大通首席执行官杰米·戴蒙打电话，希望能筹借一笔隔夜贷款，以便周五还能继续营业。摩根大通是美国第三大银行控股公司（截至2007年底），是贝尔斯登的清算银行，扮演着贝尔斯登与回购协议市场放贷者之间的中间人的角色。因此，摩根大通非常了解贝尔斯登的资产情况。摩根大通的回应是，它可能有兴趣买入贝尔斯登的一些金融资产或产品，但没有承诺一定会这么做。施瓦茨给盖特纳打电话，说贝尔斯登没有现金还债了，第

二天早上可能要申请破产。如同戴蒙一样，盖特纳也派了一个团队去检查贝尔斯登的账目。

如果贝尔斯登第二天早上真的申请破产，会出现什么情况呢？当午夜临近之际，我、科恩、盖特纳以及一些高级幕僚召开了一次紧急会议，努力想了想还有什么应对之策，哪怕能起到一点的缓冲作用也好。布赖恩·马迪根开出了一些备选“药方”，其中威力最猛的一个就是宣布“异常和紧急情况”，动用《联邦储备法》第13条第3款赋予美联储的权力，直接贷款给华尔街的投资银行，以期阻止挤兑风波蔓延到贝尔斯登之外的机构。如果说我们之前刻意淡化了“短期证券借贷机制”的紧急性，那么这次我们要明确地承认情况的紧急性。盖特纳提议我们将贴现窗口贷款利率进一步削减0.5个百分点，使其与联邦基金利率持平，以便鼓励银行向美联储申请贷款。

周五一大清早，纽约联邦储备银行和摩根大通分别通过派驻贝尔斯登的检查组传回了令人感到非常悲观的消息，贝尔斯登的资产负债表里，有毒资产比比皆是，令人触目惊心。摩根大通表示它需要更多的时间去评估贝尔斯登的资产情况。同时，摩根大通还告诉我们，如果没有美联储协助，它不会给贝尔斯登贷款。虽然戴蒙一直对摩根大通精湛的风险管理及其“堡垒式的资产负债表”感到自豪，而且其1.6万亿美元的财力是贝尔斯登的4倍，但摩根大通不愿意以一己之力去救助贝尔斯登。

摩根大通的历史可以追溯到美国建国伊始。现在的摩根大通是2000年由摩根公司与大通曼哈顿银行合并而成。大通银行的历史可以追溯到1799年，当时，阿龙·伯尔为了同亚历山大·汉密尔顿的纽约银行（Bank of New York）开展竞争，创立了曼哈顿公司（Manhattan Co.）。摩根银行由摩根先生（J. P. Morgan）于1871年创立。摩根先生在1907年的金融恐慌中救助了华尔街。

戴蒙虽然比较年轻，但已然满头银发。他从2005年底开始担任摩根大通的首席执行官。他的祖父是一位希腊银行家，早期的事业很成功。

（贝尔斯登的律师给他打电话的那天晚上，他正在一家希腊餐馆同家人庆祝他52岁的生日。）

1982年在哈佛大学获得MBA学位后，他加入美国运通公司，成为桑迪·韦尔的助理，开始了自己在金融街的职业生涯。后来，他帮助韦尔把花旗集团建设成了超级金融集团。1998年，两人发生争执后，戴蒙到芝加哥重建他的职业生涯，到2000年出任美国第一银行（Bank One）的首席执行官。当时，这家银行是美国第五大银行。2004年，摩根大通与美国第一银行合并之后，他回到了纽约。2005年底，他被任命为合并后的摩根大通的首席执行官，一年后成为董事会主席。我发现他聪明，非常坚毅（他浓重的纽约口音可能强化了这种印象）。他一开始就理解这场危机的严重性，决心带领他的银行渡过这个难关。

周四，当纽约那边还在忙活的时候，我去睡觉了，没睡几个小时，醒了好几次，周五早上5点就醒了。然后，我坐到厨房的桌子旁，和科恩、沃什、盖特纳、保尔森和财政部副部长罗伯特·斯蒂尔通了电话。“短期证券借贷机制”只有到3月27日才能正式推出，贝尔斯登也才能借到国库券。我们探讨了其他可以尽快发挥作用的措施。

盖特纳提出了一个让贝尔斯登能够继续支撑下去的计划，而且纽约联邦储备银行的法律顾问汤姆·巴克斯特认为这个计划不需要动用《联邦储备法》第13条第3款的权力。作为贝尔斯登和回购协议市场的放贷者之间的清算银行，摩根大通持有贝尔斯登的大量证券。汤姆建议我们借钱给摩根大通，因为它是吸收存款的商业银行，有资格直接从贴现窗口借款。然后，摩根大通将美联储的资金借给贝尔斯登，用贝尔斯登的证券作为抵押品。对于这笔贷款，我们美联储不享有追索权。这意味着如果贝尔斯登没有偿还，摩根大通是不用负责的，我们换来的只是贝尔斯登的证券。这个计划基本上让美联储替代了逃离回购协议市场的放贷者。然而，美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯提出了不同的法律解释。他说，因为贷款的实际受益方是贝尔斯登，我们还是不得不

援引《联邦储备法》第13条第3款的规定。

我认为斯科特的说法非常有道理，至少从法律精神上来看是这样。我非常信任斯科特的建议。我一直认为律师总是过度追求形式上的东西，但斯科特给我的印象是法学造诣很深，既关注法律的内在逻辑，又关注需要借助法律加以落实的政策。

我通了一个小时左右的电话之后，证券交易委员会的人也加入了进来，但不是证券交易委员会主席克里斯·考克斯。我好像没有考克斯的电话号码。通话持续了大约两个小时，夜色逐渐淡去，天已然亮了起来。忽然，我的安保人员按响了门铃，因为我本应该一个小时之前就出门了，他们按门铃是想确定我没事。我告诉他们先等一等。我接着打电话。我和科恩、蒂姆、保尔森探讨了我们应该做什么。有人认为，贝尔斯登规模庞大，在金融体系中盘根错节，其崩溃或将大大加剧恐慌，也可能导致其他大公司倒闭。真的是这样吗？或者，换句话讲，贝尔斯登真的具有系统重要性吗？我们之前没有把索恩柏格抵押贷款公司列为具有系统重要性的公司。具体到贝尔斯登的情况，我们要做出更加艰难的判断。

当艰难的决定出现时，我一如既往地想到了以史为鉴。我脑海里浮现出两个先例。1990年，德崇证券因垃圾证券交易丑闻而陷入危机的时候，政府拒绝干预。当时，它是美国第五大投行，就像2008年的贝尔斯登一样。但德崇证券那场危机的性质不同于当前这场危机，因为当时不会涉及更大范围的、系统性的危机。此外，德崇证券与其他公司的关联性要小得多，而贝尔斯登通过衍生品合约和财务关系，与其他大公司的关联性则要大得多。在格林斯潘的领导下，美联储官员仔细审查了德崇证券的情况，发现它的破产并不会对整个金融体系构成风险，他们便采取了放任自流的态度。结果表明，这个反应是正确的。相比之下，1998年，美联储认为，在亚洲金融危机和俄罗斯主权债务违约之后，市场太脆弱了，美国长期资本管理公司规模庞大，错综复杂，与其他公司存在

高度关联性，一旦其倒闭，引发无序违约，市场将无法承受由此引发的冲击。于是，比尔·麦克多诺领导下的纽约联邦储备银行出面组织了私营部门的一些公司开展联合救助，而没有动用政府资金。之后不到两年的时间，美国长期资本管理公司以有序的方式完成了破产清算程序。

但那天早上，我们根本没有时间去安排私营公司去救助贝尔斯登，但我们确信其破产会引发更大的恐慌。贝尔斯登有近400家子公司，其活动触及了几乎所有主要金融公司。它有5 000个交易对手和750 000份开放的衍生品合约。贝尔斯登之类的金融机构可以被贴上“大到不能倒”的标签，即规模太大，而不能倒下，一旦倒下，将会引发不可预料的系统性风险。当这类金融机构陷入困境时，如何处理就成了一件极为棘手的事情。但规模还不是最主要的问题，毕竟，论规模，贝尔斯登还比不上美国最大的商业银行。事实上，真正令人担忧的是它与其他公司的相互关联性。它与其他公司存在过于盘根错节的联系，以至于到了无法破产的地步。

贝尔斯登的债权人之中，有些是为散户投资者服务的知名货币基金。按理来讲，这些基金是非常安全的。所以，我们担心，如果这些基金出现亏损，可能会对投资者的信心产生更加广泛的影响。破产程序一旦启动，可能会把很多债权人的现金冻结好几年。此外，我们必须缓解贝尔斯登的衍生品仓位解除引发的混乱，其中一个原因就是这些衍生品合约数量惊人，性质又相当复杂，另一个原因是贝尔斯登的衍生品交易对手将不得不匆忙地为自己投资组合的风险敞口寻求新的避险工具。

但最大的风险来自于交易规模高达2.8万亿美元的三方回购市场。三方回购不同于传统上那种规模大却不透明的双边回购。双边回购是指资金融出方与资金融入方一对一协商确定价量、担保品等合约要素，是典型的场外市场交易方式。三方回购则指双方就回购金额和利率达成回购交易后，由独立的第三方提供抵押品管理服务，通过三方回购协议约定自动完成抵押品的选择和结算。贝尔斯登的融资渠道主要集中在三方

回购市场。当贝尔斯登的放贷机构拒绝为贷款展期时，摩根大通作为贝尔斯登的清算银行，将面临一个严峻的选择：要么冒险将数百亿美元的股东资本借给贝尔斯登，要么为了贝尔斯登债权人的利益卖掉贝尔斯登的抵押品。然而，一旦摩根大通决定以贱卖的方式处置抵押品（这是很有可能出现的结果），证券价格恐怕就会进一步下跌，导致新一轮的亏损和减记浪潮。更糟的是，三方回购市场上的其他放贷者由于害怕自己的资金蒙受亏损或遭到冻结，可能会拒绝向任何借款者放贷。这样一来，其他4家最大的投行将变得特别脆弱，贝尔斯登的倒闭可能导致这些投行也遭遇挤兑浪潮。我自己最害怕的事情就是，如果贝尔斯登崩溃，回购市场可能会完全崩溃，对金融市场造成灾难性的后果，而且信贷冻结和资产价格的暴跌，也会对整个经济造成灾难性的后果。

纽约联邦储备银行的法律顾问汤姆·巴克斯特的贷款计划可以帮助贝尔斯登支撑到周末，到那时，我们也有了喘息空间，可以想办法制订一个较为长久的解决方案。然而，正如美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯所说的那样，如果我们要通过摩根大通去救助贝尔斯登，必须动用《联邦储备法》第13条第3款赋予我们的权力。我坚持认为，没有联邦政府的同意，美联储在这条路上不可能走很远。我们相当自信地认为，如果给贝尔斯登贷款，虽然有风险，但它很可能会偿还。如果没有偿还，纳税人的钱将受到影响。因此，至少从这个角度来看，我们正在讨论的计划也属于财政问题。保尔森中途退出了讨论会，去问小布什总统对这个方案的看法。很快，他传回话来，说我们得到了总统的支持。

当时已经是早上7点左右，留给我们的时间越来越少。正如盖特纳提醒的那样，回购协议市场7点半就要开盘了。美联储是唯一一个有权干预这个市场的机构，我又是美联储主席。我在之前的讨论中，认真听取了其他人的看法。我预料到了很多风险，但回购协议市场的风险是最大的。可能很多美国人都没有听说过这个市场。我建议我们采取干预措施。讨论了几个操作层面的问题之后，我挂掉了电话，准备了一下，就

出门上班了。我给我的行政秘书丽塔·普罗克特发了封邮件：“请给我准备点橙汁和松饼，我10分钟后到。”

上午9点15分，美联储理事会开会，以4票赞成、0票反对的结果授权纽约联邦储备银行向摩根大通银行提供“无追索权和背对背的”贷款，后者再向贝尔斯登公司提供期限为28天的担保融资。虽然我们动用了《联邦储备法》第13条第3款赋予我们的权力，也可以直接向贝尔斯登提供贷款，但由于昨天夜里纽约联邦储备银行根据巴克斯特的想法准备的文件是按照“背对背”贷款拟定的，我们已经没有时间起草新的文件了。美联储理事会还允许我在必要时授权纽约联邦储备银行对其他券商提供贷款。但至少那个周五，我们还不需要对其他券商放贷。虽然我们之前曾经动用了《联邦储备法》第13条第3款赋予我们的权力创造了“短期证券借贷机制”，但美联储决定通过摩根大通公司向贝尔斯登提供应急资金，以缓解该公司的流动性短缺危机，却是自1929年美国经济大萧条以来，美联储首次向非商业银行类金融机构提供应急资金。米什金同样错过了这次投票，因为他正在从芬兰回来的路上。按照《联邦储备法》的要求，美联储只有得到至少5位美联储理事同意的情况下，才可动用紧急贷款权。我们这次会议上只有4名理事，米什金的缺席导致理事人数不足5名。但由于“9·11”恐怖袭击事件发生之后，在美联储理事中，只有罗杰·弗格森一人在华盛顿，所以，《联邦储备法》增加了一个预防性的修正条款，规定“只要所有在场理事一致赞成”，即可动用紧急贷款权。

这个消息一发布出去，股市最初的反应是下跌300点，后来才有所反弹，投资者在猜测接下来会发生什么。贝尔斯登的股价从57美元下降到30美元，其债权人和客户继续挤兑。我们最终为贝尔斯登提供了130亿美元的贷款，贝尔斯登撑到了周末。我们必须和时间赛跑，找到一个较为长期的解决方案。我们必须在亚洲开盘之前，也就是说在亚洲最大的东京股市周一早晨（纽约时间周日晚上）开盘之前拿出方案。

我在我的办公室度过了一个忙碌的周末，一直跟美联储幕僚们讨论问题，跟踪市场动态。盖特纳堪称美联储在华尔街的耳目，他与戴蒙一直保持着联系。我们希望摩根大通收购贝尔斯登，或者给贝尔斯登提供贷款，帮助稳定局势。美国私募巨头——弗劳尔斯公司（J. C. Flowers & Co.）也考虑是否出资收购贝尔斯登，但显然只有摩根大通的资金实力足够雄厚，可以在周一之前完成交易。在周六晚上，戴蒙告诉盖特纳说他准备以每股8—12美元的价格收购贝尔斯登的股票。美联储银行业监管部门的狄波拉·贝利汇报说纽约联邦储备银行将派人与美国证券交易委员会一起审查其他大型投资银行的现金头寸。她在给我的邮件中写道：“对于一些投行来说，周一将是非常艰难的一天，尤其是雷曼兄弟。”雷曼兄弟是美国第四大投行。普遍预期是，如果贝尔斯登倒下，投资资本攻击的下一个目标就是雷曼兄弟。

周日，盖特纳打来电话说他跟戴蒙谈过了，戴蒙打算取消收购贝尔斯登的交易，因为他不愿意承担贝尔斯登的大量次级抵押贷款资产。盖特纳开始与保尔森和戴蒙进一步商讨如何让戴蒙改变主意。我在思考这个消息时，美联储办公室主任米歇尔·史密斯转发了一封来自前财长萨默斯的邮件。萨默斯曾经在克林顿政府时期担任财长，曾经是米歇尔和盖特纳的上司，现在是哈佛大学经济学教授，还兼任一家大型对冲基金——德劭基金（D. E. Shaw）的总经理。萨默斯之前给盖特纳发过邮件，但没有收到回复，所以让米歇尔向我转达他的信息。

说得婉转些，萨默斯以直言不讳著称。他的邮件似乎在警告我们不要救助贝尔斯登。他说他周六大部分时间都在和一位曾经供职于贝尔斯登的人了解情况。他在给米歇尔的邮件中写道：“美联储走的这条路很可能无法控制系统性风险，导致外界认为美联储的人在帮助自己的朋友，从而引发合理的指责，还会在道德风险方面造成不利的影响。”他继续写道：“无论是伯南克，还是盖特纳，抑或其他人，我很高兴解释给你们听。最起码要向伯南克转达这样一条信息：美联储如要救助贝尔斯登，就必须成功，不然就会信誉扫地。”最后，他写道，“祝你们好

运！萨默斯。”

萨默斯在电子邮件中指出，救助贝尔斯登会引发“异常激烈的争论”。后来，在4月3日的听证会上，克里斯·多德也是这么说的。萨默斯提到的道德风险，的确是存在的。但他不需要解释给我们听，他也不需要解释，如果我们失败了，我们将信誉扫地，我们知道这一点。我们希望债权人在给大大小小的金融机构提供资金时，务必谨小慎微。如果他们预期任何将要倒闭的金融机构都会获得救助，那么他们就不会那么小心了，这就是道德风险问题。然而，从短期来看，我们无法为了规避道德风险而忽视市场对于短期流动性的迫切需求，如果我们坐视不管，那么回购协议市场和其他融资市场就有可能普遍爆发风险。这样一来，结果就是信贷流动遭到冻结，对美国经济和普通美国人产生严重的后果。对此，我们有充分的了解。

周末，参议员多德主动提出帮我们给戴蒙的朋友比尔·戴利打电话，让比尔说服戴蒙重新回到谈判桌。比尔在克林顿政府时期曾经担任商务部部长，又是芝加哥市市长理查德·戴利的弟弟。戴蒙在芝加哥经营美国第一银行期间，似乎跟比尔交情不错。事实证明，我们不需要多德打这个电话。午后刚过，盖特纳和保尔森已经跟戴蒙达成了交易。摩根大通以每股2美元的价格收购贝尔斯登（2007年1月，贝尔斯登每股价格接近173美元）。保尔森为了抑制道德风险，努力压低股价。他不希望外界认为我们在救助贝尔斯登的股东。重要的是，未来几周内，在等待两家公司的股东批准这桩交易之前，摩根大通将负责贝尔斯登的所有债务。如果没有这种强有力的担保，贝尔斯登的挤兑风潮很可能会继续下去，而贝尔斯登则可能在这桩收购交易完成之前就倒闭了。

戴蒙为什么改变主意了呢？这是因为，我们在这桩交易中争议最大的环节做出了妥协。戴蒙曾经明确表示，对摩根大通而言，这桩交易规模太大，风险太高。为了促成交易，美联储做出了妥协，同意最多借出300亿美元的无追索权的贷款，用贝尔斯登价值300亿美元的资产做抵

押。这些资产主要是评级机构评定为“投资级”的抵押贷款支持证券。由于纽约联邦储备银行是实际放贷者，因此，为了评估贝尔斯登那些证券的价值，美联储聘请了以华尔街资深证券分析师拉里·芬克为首的债券基金管理公司——黑石集团（BlackRock）。黑石集团向美联储提的建议是，可以合理地预期，如果持有这些证券几年，就能收回本金和利息。这一评估意见让盖特纳确认这桩贷款可以“得到满意的担保”。我们判断资产价值的一个前提就是，我们相信自己最后一定能够稳定金融体系。如果我们成功地做到了这一点，那么我们最后肯定能够收回本息。如果失败了，那么最后的结果就充满了变数。由于美联储的亏损会减少向财政部上缴的利润，因此，我们希望财政部担保我们的贷款。但财政部在没有获得国会批准的情况下是无权这么做的。不过保尔森给我们出具了一封承诺函，承诺政府部门对于我们的支持。

那天下午和晚上，我和科恩一直打电话，向其他几个国家的央行透漏了一下我们的计划。我还打电话给欧洲央行的特里谢、英国央行行长默文·金以及日本央行行长福井俊彦，他们表示支持，对于贝尔斯登能够免于崩溃感到欣慰。我们还想让媒体经常援引其观点的两位美联储前主席理解我们所做的事情以及背后的原因。我与科恩分别给沃尔克和格林斯潘打电话。我跟沃尔克谈了我对形势的评估，他那边表示支持，但很快又开始公开表达他的忧虑。

周日下午3点45分，美联储理事会开会，宣布了“异常和紧急情况”，批准了以贝尔斯登300亿美元资产为担保的贷款，并批准设立了一个重要的新型借贷工具，即“一级交易商信贷机制”（Primary Dealer Credit Facility）。根据这个工具，一级交易商可以像商业银行那样向美联储借款，而且就接受的担保品范围而言，远远超过了之前的“短期证券借贷机制”。

我们设立“一级交易商信贷机制”的目的是防止一级交易商倒闭造成的破坏。这个工具推出之后，会增加市场流动性，促使市场更加流畅地

运转，破坏金融形势稳定性的价格波动应该会减少，从而提振市场信心，为一级交易商买卖金融资产提供很多便利条件。

我们除了设立“一级交易商信贷机制”之外，还为商业银行获取流动性提供了更大的便利，即我们把贴现窗口贷款的最长到期日从30天延长到了90天，而且我们把贴现窗口贷款利率降低了0.25个百分点，降到了3.25%，仅仅比联邦基金利率高了0.25个百分点。

我们在亚洲开盘之前发表声明之后的几个月里，纽约联邦储备银行开展了艰辛的谈判，试图为我们的贷款获取最大限度的担保品，确保我们的利益得到最大的保障。同时，贝尔斯登的股东对于每股2美元的收购价格感到非常气愤，甚至戴蒙都开始担心他们会投票拒绝这桩并购案。为了减少来自贝尔斯登股东的阻力，尽快完成这宗收购案，戴蒙决定重新谈判，将其对贝尔斯登的收购报价由每股2美元调高到10美元。[\[1\]](#)

3月24日，这个价格得到了贝尔斯登股东的同意，盖特纳和我说服保尔森勉强同意不反对戴蒙所提的较高的收购价格，这的确会向市场发送一个强有力的信号，说明我们的干预是为了保护金融体系，不是为了保护贝尔斯登的股东，但是如果贝尔斯登股东拒绝这个提案，那么3月13日贝尔斯登股价暴跌的惨剧又会重新上演。这样一来的话，我们就不知道美国的金融体系会不会在未来的几天内走向崩溃。

我们也在努力为美联储议定一份比较好的交易方案。纽约联邦储备银行将向一个名叫梅登巷有限责任公司（Maiden Lane LLC）的独立实体提供300亿美元的贷款，由它来购买并管理贝尔斯登的房贷类资产。这个独立实体的名字是根据纽约联邦储备银行外面一条街道的名字命名的。我们要贷款290亿美元给梅登巷有限责任公司，摩根大通银行要贷款10亿美元。如果梅登巷有限责任公司出现亏损，摩根大通必须承受最初亏损的10亿美元。从表面上来看，梅登巷有限责任公司有点像花旗集

团等用于次贷赌博的表外投资工具，令人感到不安。但是梅登巷有限责任公司与那些表外投资工具的一个重大差异就在于美联储把这家公司纳入其资产负债表中，每季公开披露这家公司的市值。对美联储和纳税人来说，这笔交易最后很成功，我们的贷款获得清偿，还收到7.65亿美元的利息。此外，到2015年初为止，对美联储和纳税人来说，梅登巷公司持有的资产还创造了价值17亿美元的额外盈利。重点不是这笔贷款获得清偿，而是金融体系和经济至少在一段时间里没有出现令人震惊的大混乱。

不过，救助贝尔斯登还是遭到了严厉批评，戴蒙对贝尔斯登股东提高收购价后更是如此。主要的批评意见认为美联储救助陷入困境的华尔街是一种不公平的做法（对于这种观点，我自己也是赞同的），但批评者们没有考虑如果我们不采取行动会有什么后果。沃尔克在4月份的一次演讲中批评说，美联储在救助贝尔斯登过程中采取的行动“游离在法定权力和默示权力的边缘，超越了央行长期坚持的原则与惯例”。令我感到一丝安慰的是，他没有说我们的行为超越了法定权限。

他警告人们，私营部门的过分行与监管的缺失共同铺就了“一切危机的温床”，而这种情况必须就此结束。我同意这一点，也认识到我们游离于法定权力与默示权力的边缘，不过，我仍然担心，虽然我们已经把权力运用到了极致，但一旦发生某种崩溃，依然有可能无法应付。

联邦公开市场委员会在3月18日，也就是摩根大通同意并购贝尔斯登两天后开会。斯托克顿和幕僚解释他们认为经济已经陷入衰退的原因。我考虑到经济前景恶化，金融压力大增，建议大幅降息0.75个百分点，也就是说，把联邦基金利率降为2.25%。联邦公开市场委员批准了这个建议。两位鹰派委员投了反对票，其中一位是达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔，另一位是费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛舍。4月30日，联邦公开市场委员会继续降息，降幅为0.25个百分点，降至2%。

我们救助贝尔斯登的行动为金融市场带去了一段风平浪静的时刻。3月底，多家投行报告的利润超出了市场预期。6月底，大型商业银行与投资银行募得了1 400亿美元的新资本，这表示市场对美国金融体系的信任度不断攀升。融资市场的形势实现了好转，到3月底，一级交易商通过一级交易商信贷机制借到的资金增加到了370亿美元，之后，到7月初，已经没有任何一级交易商通过这个信贷工具获取融资了。信贷市场的好转也体现在了股市上。3月31日，道指的收盘点位是12 263点，恢复到了贝尔斯登危机爆发之前的水平。到5月，道指攀升到13 058点，比2007年10月的峰值低了不到8%。最重要的是，经济表现出了适度增长的迹象。7月31日，商务部发布的报告指出，第一季度的经济增长率接近1%，第二季度的经济增长率接近2%。我们认为，在低利率和临时性减税的情况下，经济应该可以避免陷入衰退。

不过，这些积极作用都是一两个月之后才表现出来的，参议院在4月3日为救助贝尔斯登事件举行听证会时，这一切还无从得知。我在摄影机灯光照射下说明了采取干预措施的原因，我知道，一些具有深刻思维的参议员了解我们这些干预措施的积极意义（很多参议员后来也跟我讲过这一点），但对很多参议员而言，通过炒作救助贝尔斯登的事情达到政治上的目的，的确太有吸引力了。毕竟，我们不得不面对这样一个问题：为什么那么多普通美国人需要救助的时候，我们没有伸出援手，却偏偏去救助华尔街呢？

我解释说，华尔街和普通人相互联系和互相依赖的。“由于全球经济和金融体系已经承受了格外沉重的压力，一旦贝尔斯登违约，产生的破坏作用可能过于严重，要想加以控制，恐怕难度极大。”我还指出，这种破坏作用肯定不会仅仅局限于金融市场，波及范围肯定会更加广泛，实体经济难免遭殃，如果大家无法获取信贷，就不能买房买车，企业应该无法扩张，甚至在某些情况下无法支付营运成本，这种情况很快会对普通人的就业和收入产生强大的冲击。

我们为什么要奖励失败者，而引发道德风险呢？参议员吉姆·邦宁甚至近乎咆哮地说：“你们这样做，是在搞社会主义！”我指出，即使我们出手相救，贝尔斯登还是失去了独立性，它的股东们还是蒙受了重大损失，而且它那14 000名雇员里面，可能很多人很快就要丢饭碗了。

我对南达科他州参议员蒂姆·约翰逊说：“我认为任何公司应该都不愿意忍受这种局面。我们考虑的是如何保护美国金融体系和美国经济。我相信如果美国民众明白我们是在努力保护经济，而不是在保护华尔街上的任何个别人，那么他们就应该能理解我们采取这些行动的原因。”

有一点是非常清楚的。从此时此刻开始，我们在应对危机的过程中将面临两个挑战，一个是做正确的事情，另一个是向民众和政客们解释清楚为什么我们所做的事情是正确的。

如今，回首过去，我们救助贝尔斯登的行动究竟是对还是错呢？一些经济学家认为是错误的。我们的行动促使金融市场出现了一定的平静，但这种平静维持了不到6个月就戛然而止了。2008年9月，雷曼兄弟申请破产时，我之前在贝尔斯登危机爆发之际担心的事情还是发生了。有人会在事后说，救助贝尔斯登产生了道德风险，降低了雷曼兄弟之类公司募集资本或寻找买家的紧迫性。

当我们在2008年3月做出救助决策时，根本无从得知未来会发生什么。然而，即便现在回头去看，我仍然觉得我们的干预措施是得当的，我感到问心无愧。我觉得，2008年9月雷曼兄弟破产引发的巨大冲击印证了我们在3月的判断，即一家大型投行的崩溃会重创金融体系与整体经济。我们对贝尔斯登采取的干预措施让金融体系和经济获得了将近6个月的喘息，而为此付出的成本却是比较小的。但不幸的是，这段喘息时间不足以修复美国经济已经遭到的创伤，也无法防止恐慌在秋季再度爆发。

虽然有些批评人士认为我们救助贝尔斯登的行动引发了道德风险，

而正是这种道德风险在很大程度上促成了雷曼兄弟的破产，但我认为这种说法是在夸大其词。正如我曾经对参议员蒂姆·约翰逊讲过的那样，虽然我们救助了贝尔斯登，但没有任何一家公司，愿意追求像贝尔斯登那样的结局。此外，包括雷曼兄弟在内的很多金融公司，在2008年夏季，的确募集了大量的资本。雷曼兄弟之所以破产，是因为它遭到了疯狂的挤兑，而这种疯狂挤兑恰恰表明雷曼兄弟的债权人认为雷曼兄弟不会获得救助，这恰恰说明我们对贝尔斯登的救助根本没有引发道德风险。换句话讲，雷曼兄弟的倒闭是由市场纪律或者说市场约束造成的。

但无可否认的是，这些的确是非常难以回答的问题，我们将在2008年春夏之交对这些问题开展内部辩论。

[\[1\]](#) 戴蒙之所以决定进一步提高收购价格，另外一个原因就是律师在起草文件时，一时仓促而存在一个疏忽之处，导致摩根大通已经保证一年内维持贝尔斯登原有的业务，负责帮助贝尔斯登偿还债务，即使摩根大通股东们拒绝这笔交易，也不影响这个承诺。这一承诺让贝尔斯登生气的投资者们有充足的理由抬高价格。

第十一章

房利美与房地美：一个漫长而炎热的夏季

救助完贝尔斯登之后，市场经历了一段相对平静的时刻，但我们仍然如履薄冰，战战兢兢。威力强大的破坏性力量一旦被释放出来，就不会那么轻易地消退。房价下跌态势一直没有得到扭转，未来肯定还会出现更多的违约现象和丧失抵押品赎回权现象，房贷相关证券出现的损失必然越来越大，但至于损失规模有多大，我们无从得知。我们相信未来曝出的负面消息肯定会越来越多。

整个夏季，我们的银行业监管人员不停地给我们传来坏消息。总部位于加利福尼亚州帕萨迪纳市的印地麦克银行（IndyMac）是美国第七大储贷机构，但此时却由于深度卷入次优级房贷市场而陷入了摇摇欲坠的状态。该行由美国储蓄机构监理局负责监管，但由于其揽到的存款得到了存款保险制度的担保，因此，也接受联邦存款保险公司的监管。通常来讲，美联储不会对其行使监管权，但由于其可能要向美联储申请贴现窗口贷款，促使旧金山联邦储备银行向其派驻了两位核查人员。7月1日，美联储银行业监管部门的狄波拉·贝利根据核查人员的报告，告诉我她不确定该行还能撑多久，她写道：“从周五开始，存款就一直流失，现在该行每小时都在检查存款流失情况，目前正在尽快抛售资产，其资产规模在萎缩。”到现在为止，金融危机已经爆发一年之久了，即便受到存款保险制度保护的储户也非常惊恐，联邦存款保险公司那些如死神般的专家已经做好接管该行的准备了。

虽然印地麦克银行之类的私营储贷机构令我们忧心，但令我们更忧心的是“两房”的危机。两房是美国最大的两家住房抵押贷款机构，持有

和担保的住房抵押贷款证券堪称全球之最。它们是由美国国会立法设立的政府资助机构，目的在于为住房抵押贷款市场提供稳定而连续的支持，提高住房抵押贷款的可获得性，从而提高自有住房比率。房利美成立于1938年，房地美成立于1970年，最初都是联邦政府机构的组成部分，但后来都改成了股份制公司（房利美的改制时间是1958年，房地美是1989年）。虽然从法律角度来看，这两家机构属于私营企业，但实际上它们受到了联邦政府的监管，也跟政府具有密切联系，享有州和地方政府的所得税减免权，与美国财政部具有相似的信用级别。

这两家公司既在法律上保持着私营公司的身份，又在事实上享受着政府给予的多项优惠，因此，其地位是比较独特的。其实，这种状况早就使得这两家公司能够旱涝保收，赚了，股东分红，赔了，纳税人埋单。

房利美和房地美在提高美国自有住房比例方面的确取得了一些成就。在担保业务上，两房并不直接发放贷款，而是从银行、抵押贷款公司和其他放贷机构那里购买住房抵押贷款，并将买进的贷款打包成为住房抵押贷款支持证券，然后这些证券出售给银行、保险公司、养老基金或外国央行等投资者。在这一贷款证券化过程中，两房负责为抵押贷款的还本付息做担保，只承担贷款的信用风险，并从中收取一定比例的担保费，而抵押贷款证券的其他风险都由投资者承担。通过住房抵押贷款证券化，两房使得世界各地的储蓄源源不断地流向了美国房地产市场。如此庞大的现金流入有利于降低抵押贷款的成本，并让美国民众更容易获取抵押贷款，因此，提高了自有住房比例。但至于提高幅度有多大，一直是众说纷纭，莫衷一是。

两房虽然给房地产市场、金融体系和纳税人带来了一定的益处，但也伴随着重大的风险。最大风险可能起源于国会创立这两家公司时可以保持的模糊空间。正式来讲，如果两房破产，美国政府没有义务去保护那些直接为两房提供贷款或者从两房购买抵押贷款支持证券的投资者。

因此，联邦预算并不会考虑救助两房的事情。在华盛顿，现实情况是官方数据塑造出来的，在编制预算过程中删掉救助两房的潜在成本导致历届国会和政府都忽略了这一风险。

然而，投资者认为，政府不会让房利美和房地美破产的，因为政府担心这会伤害到美国的房地产市场、金融市场和整体经济。两房作为政府支持企业享有的隐性的政府担保，使其借贷利率不会比政府的借贷利率高出多少。房利美和房地美的监管机构——联邦房地产企业监管办公室根据国会的授意，长期以来只要求两房持有少量资本，以缓冲可能出现的亏损，但这基本上没有影响投资者对这两家政府支持企业及其享有的隐性政府担保的信心，所以，这两家公司可以安然无恙地挺过房地产市场和整体经济的波动。

在正常时期，两房由于能够低息融资，获得了巨额利润。它们采取了一种特别有利可图的策略，即利用低息获取的融资，购买并持有一价值上万亿美元的抵押贷款支持证券，其中有很多是它们自己发行和担保的。它们从持有的抵押贷款支持证券中赚到的利息，远高于它们为了获取融资而支付的利息。这就像免费的午餐一样，利润源源不断地流入，却不用承担明显的风险。国会也从这免费的午餐中分得了一杯羹。议员会要求两房拿出一部分利润去支持其选区内的住房建设项目。两房也拿出了一些利润投入到了游说和政治捐款，以便巩固与政客们的友好关系。它们的影响力在很大程度上保护它们挺过了2003—2006年的一系列会计风波，比如过高地评估盈利水平、一些高管领取过高的奖金等。

这两家公司还尽力与美联储保持良好的关系，其中的原因可能是我们经常公开表示担心该公司暴露出来的一些风险。美联储经常会收到这两家公司聘请一些知名经济学家撰写的研究报告，其结论都是说这两家政府支持企业如同房子般坚固。在刚刚就任美联储主席的那段时间里，我曾经与它们的高管和经济学家开过几次会，谈了谈这两家公司本身以及房地产市场的问题。当时，这两家公司首席执行官的任职时间都是

比较短的，房地美首席执行官理查德·赛伦在2003年下半年才就任，他之前是波士顿联邦储备银行行长。他戴着眼镜，讲话时操一口浓重的波士顿口音，似乎很清楚政府支持企业的内在问题（他对此似乎也感到有些遗憾）。2004年12月，房利美首席执行官富兰克林·雷恩斯由于受到房利美会计丑闻的拖累而辞职，丹尼尔·马德临时出任房利美首席执行官。丹尼尔在海军陆战队时曾经获得过勋章，父亲是哥伦比亚广播公司电视新闻前主播罗杰·马德。丹尼尔似乎比赛伦更加强硬，更有进取心，他让我觉得他会坚决维护公司的利益。

来自政府审计署、国会预算办公室等机构的批评者经常针对两房为美国政府发出警告，他们认为，美国政府未来很可能要为两房中的一家或两家提供救助。格林斯潘在美联储幕僚们的支持和敦促下，也曾多次公开发表批评两房的言论。我就任美联储主席之后，也继续对它们提出批评，指出政府支持企业的资本水平太低，给纳税人以及整个金融体系带来了风险。

2007年，金融危机刚爆发之际，作为政府支持企业，两房似乎会向它们自己以及它们的支持者所预期和承诺的那样，起到稳定市场的作用，因为投资银行和其他私营公司一直在制造所谓的私营品牌抵押贷款支持证券。这些证券的安全性很低，有很多是两房不愿意证券化的抵押贷款。这种不符合两房担保或收购标准的抵押贷款被称为不合规格抵押贷款。之所以不合规格，原因有两种：要么是超过了国会规定的合法的最高贷款额度（即巨额抵押贷款），要么是不符合两房对于抵押贷款信用级别的要求。当很多抵押贷款支持证券评级不佳的消息传出来之后，投资者对新发行的“私营品牌抵押贷款支持证券”的需求顿时消失得无影无踪，那些创造这些非标准型证券的银行或其他机构除了自己持有这些证券之外，就别无选择了。大多数贷款机构这样做的能力或意愿有限，这表明只有符合两房担保或收购标准的标准型房贷可以支撑房地产市场的运作。到2008年夏季，两房持有或担保的美国抵押贷款价值大约为5.3万亿美元，其中大约一半尚未偿还。在私营部门的竞争者纷纷倒闭

之后，作为政府支持机构的两房更加不可或缺。

然而，这两家公司真正有多么强大呢？事实表明，虽然它们自吹自擂地宣称自己的担保标准有多么高，但这并不意味着它们只是买进优级抵押贷款支持证券。从道理上来讲，两房不可以直接向贷款机构购买次级房贷和其他奇怪的房贷，但是，它们既担心私营品牌抵押贷款支持证券的竞争，又渴望得到评级较差的房贷承诺的高回报率，因此，它们购买和持有了大规模的私营品牌抵押贷款支持证券，其中包括次贷和其他评级较低的证券。根据一些报告的评估，从2004年到2006年，评级较低的“私营品牌抵押贷款支持证券”的发行总额大约为1.6万亿美元，两房大约购买了其中的三分之一，而且这两家公司的首席执行官都非常支持这种策略，即便评级较低的房屋抵押贷款支持证券造成的损失逐渐攀升，这些高管的决心依然没有改变。

与此同时，房价下跌的态势一直没有改变，房贷拖延和违约案例逐渐增加，开创了大萧条以来的新纪录，而且拖延和违约的情况不仅仅局限于次级贷款的借款者，6月初，美联储经济学家告诉我说，他们预计在2008年之内，美国将有220万套房屋丧失抵押品赎回权，远远高于2007年的150万套。这种情况对两房来讲是双重打击，因为不仅仅两房的资产负债表持有的房贷会出现亏损，而且其他机构持有、由两房担保的房贷也会出现亏损。

房利美和房地美的营业状况由盈利转变为亏损之后，减少了给股东的分红，股价出现了暴跌。如果投资者认为政府会出手相救，他们就不会抛弃两房的抵押贷款支持证券。但事实上，很多投资者从来没有期望会得到政府的保护，实际上政府的确没有出手救助房利美和房地美。无论是国内投资者，还是国外投资者，对两房的信心都在逐渐流失。

当时，其他很多国家的央行与主权财富基金（例如为产油国投资收益的基金）都大规模地持有房利美和房地美的抵押贷款支持证券，因为两房的证券具有很高的流动性，无论买进，还是卖出，都非常便利，以

至于这些外国投资者想当然地认为这种证券几乎可以充当美国政府发行的国库券的替代品。2008年，仅仅中国这一个国家持有的两房证券的价值就高达7 000多亿美元，比其持有的美国长期国库券的价值还要略高一些。

房利美与房地美这两家政府支持机构引来了越来越多的质疑，就在这个时候，中东和东亚很多国家的央行行长、主权财富基金经理人以及官员纷纷给我和保尔森打电话，询问这两家公司是否安全，美国政府会不会支持这两家公司。好几位给我打来电话的人根本就不知道美国政府并不打算给这两家公司兜底，不过，很多新闻报道已经披露了有关的风险并对这些国家发出了警告，我所能做的只是尽最大可能地安慰他们，但没有资格提供暗示性或其他性质的担保。

由于美国金融体系依然存在很多风险，我和保尔森都希望促使国会重点关注一下金融管制缺失的问题。2008年7月10日，我和保尔森到弗兰克主持的众议院金融服务委员会参加听证会时，保尔森就特别着重地指出支离破碎的金融监管存在一些内在的问题，主张全面推进金融改革，并建议国会令美联储负责全面维护金融体系的稳定，这一点也是财政部之前在3月所提的加强金融监管方案中的一个组成部分。这个建议似乎赢得了普遍欢迎。（弗兰克说，虽然让美联储承担这一角色并不算最理想的，却不失为一个最好的选择。为了证明自己所说的话有道理，他援引了美国著名喜剧演员亨尼·扬曼的话。有人问扬曼：

“你觉得你的妻子怎么样？”扬曼回答道：“跟什么相比呢？”）我和保尔森都呼吁制定一套更加有序的金融监管制度，以便让那些濒临倒闭的大型公司能够站稳脚跟。弗兰克希望能在2009年初完成这种监管立法，但在我看来，这种要求并不现实。

市场形势的变化异常迅速。就在我们去弗兰克那里参加听证会之前的那一天（周一），房利美与房地美的股票价格出现了暴跌，因为有一位分析师预测，由于会计准则的变化，房利美与房地美可能需要募集数

百亿美元的新资本。之前，虽然两房持有或担保的抵押贷款支持证券可能出现亏损，但它们持有的资本依然非常少，就是因为管制标准处于非常松散的状态。这种分析一出，很少有人怀疑这一点，市场对于两房的信心骤降。

与此同时，在这一周的周末，联邦存款保险公司接管了印地麦克银行，印地麦克银行是美国历史上第三大破产银行，因其规模过于庞大，导致联邦存款保险公司大约消耗了130亿美元的保险金。事后，美国储蓄机构监理局的局长约翰·赖克和纽约州参议员查克·舒默开始了互相指责。印地麦克银行遭遇的挤兑风潮开始于6月26日，而就在当天，舒默给赖克和联邦存款保险公司发了一封公开信，说印地麦克银行“对纳税人和借款者都构成重大风险”。赖克发布了一篇新闻稿，抱怨说舒默的信函引爆了挤兑，但舒默回应说，爆发挤兑的原因在于监管机构疏于监管，没有制止印地麦克银行“拙劣和松散的房贷行为”。他们的言论似乎都有道理，的确，印地麦克银行问题重重，以至于陷入困境，倒闭也是在所难免的，但在金融危机时，官员的一言一语会产生特别大的影响。

虽然房利美与房地美也需要我们的扶持，但就像印地麦克银行崩溃所显示的那样，财政部和美联储必须谨言慎行，不能公开发表过多的言论，也不能公开承认这一事实。虽然两房有政府的隐性担保，投资者还是很担心两家公司发行新债券。市场参与者之间流传的一种谣言认为美联储很快会对两房开放贴现窗口。但我不希望这样做，因为多年以来，美联储一直在批评两房，如果现在要出手相救，帮它们解困，那将是多么讽刺的事情啊。此外，我认为两房应该由国会和行政部门负责。路透社报道了一则谣言，说我跟房地美首席执行官理查德·赛伦谈过对两房开放贴现窗口的事宜。因此，我给各地的联邦储备银行行长发了一封电子邮件，写道：“这个传言没有一丝的真实性。我要明确地澄清这一点。”事实上，我的计划是派人独立核查这两家政府支持机构的财务状况，至于最后要怎么做，要以我们收到的最乐观的信息为基础。

美联储和货币监理署曾经与两房的主管机构——联邦房地产企业监管办公室达成过协议，要求深入了解两房面临的风险。换句话讲，银行监管机构会派人检查两房的账目。科恩希望这种检查悄悄地进行，以免引发市场恐慌。为了做到这一点，美联储与货币监理署决定到联邦房地产企业监管办公室的办公场所检查两房的账目，而不是到两房的办公地点。

虽然我最初反对救助两房，但这种决心并没有持续多久。就在印地麦克银行倒闭的那一天，房利美与房地美的股价出现暴跌。虽然小布什总统与保尔森财长发表了一些支持两房的言论，却依然无法扭转暴跌趋势。两房的总市值在一周内跌去了将近50%。同时，印地麦克银行曾经遭遇的疯狂挤兑情景再次上演，在电视上播出了一遍又一遍。与此同时，原油价格在不断攀升，创下了每桶145美元的新高。在这些负面消息疯狂传播的时候，保尔森给我打来电话说总统允许我们请求国会出手救助两房。

保尔森一直把他和国会以及两房高管磋商的进展及时地通知我们，但房利美与房地美的次级抵押贷款支持证券业务造成的亏损越来越高、投资者对它们的信心迅速下降，保尔森觉得自己已经别无选择了，必须请求国会授权他动用必要的金融资源去支持和稳定这两家公司。然而，他还有一些担忧，他担心如果自己迫不及待地提出立法，导致市场意识到政府非常关心这件事，最后反而会引发针对两房的挤兑。他问我，在立法工作完成之前，美联储是否愿意为两房提供临时性的信用额度。

我勉强同意了保尔森的请求，但房利美和房地美既不是商业银行，也不是投资银行，没有资格向美联储贴现窗口申请借款。因此，要救助两房，我们必须行使一项之前很少行使的贷款权限。这个权限是《联邦储备法》第13条第3款规定的，比我们之前救助贝尔斯登时援引的《联邦储备法》第13条第3款赋予的权限还有限。根据《联邦储备法》第13条第3款的规定，我们的贷款必须以国库券或由两房之类“机构”担保的

证券为抵押。但两项权力都只能在“异常和紧急情况”下方可动用。动用第13条第3款的权限要取决于法律规定，而动用第13条第13款的规定则取决于美联储的监管规定。虽然保尔森强调说我们的信用额度只是临时性和预防性的，但如同美联储的所有贷款一样，任何信贷都应该有担保品。我跟美联储理事商议是否提供必要贷款时，他们一致认为维持两房稳定至关重要。7月13日（周日），美联储理事会开会，同意动用《联邦储备法》第13条第13款的规定，授权纽约联邦储备银行在必要时贷款给两房。我们在新闻稿中表示，我们采取这种行动“是为了确保在金融市场面临巨大压力之际，提高两房提供房贷的能力”。

7月15日，保尔森在参议院银行业委员会中努力推销他的想法。当时，我和证券交易委员会主席克里斯·考克斯就坐在他的旁边。保尔森请求国会给他“非指定”的授权，也就是说“没有限制”的授权，以便财政部大规模买进房利美与房地美的债券和股票。保尔森解释道，如果国会获得的授权没有限制，那么市场就会感到非常放心，到最后财政部或许根本就无须动用这种无限制的授权，市场就会自发地恢复稳定。他说：“如果你口袋里有一把玩具手枪，你可能早晚会把它掏出来。但如果你有一支火箭筒，而且人们也知道你有火箭筒，你也许就不会用到它了。”这句话的意思就是，权力越大，用到权力的可能性就越小。有时候，市场恐惧情绪会自发地愈演愈烈，如果政府机构在此时可以展现出强大的干预权力，则有可能让市场感到放心，从而避免最差的结果，保尔森的话让我想到了一个军事原则，即“压倒性兵力”原则。通过这种方法，你可以促使对方产生畏惧心理，不战而降，从而最大限度地降低伤亡人数。

众议院和参议院分别在7月23日和26日通过了两党联合制订的救助房利美与房地美的方案。7月30日，小布什总统签署之后成为法律。这部法律包括了批评人士长期主张的提高资本充足率，将主管机构从联邦房地产企业监管办公室更换成更为强势的联邦住房金融局。如果这些事情发生在5年前，那么批评者肯定会欢呼这些改革是真正意义上的进

步，但这些措施发生在2008年夏季，迫于当时两房和金融市场面临的形势，这些改革措施大多已经无关紧要了。真正重要的是针对两房采取的救助措施。

米什金最后一次参加联邦公开市场委员会的会议是在2008年8月5日，同时，那也是美联储新任理事贝齐·杜克第一次参加联邦公开市场委员会的会议。小布什总统早在2007年5月就提名贝齐和第一资本金融公司高管拉里·克莱恩担任美联储理事。米什金很早之前就支持美联储采取有力的救助行动，以应对金融动荡，而此刻，他要回到哥伦比亚大学去了，对此，我感到非常遗憾。但为了在欢送午餐会上保持轻松的氛围，我朗读了一下他之前在联邦公开市场委员会会议上的讲话。比如，针对联邦公开市场委员会的投票结果中正方与反方的差距往往非常小的情况，米什金曾经如实描述他的感受：“我夹在中间，感觉就像是一个人坐在篱笆上那样。你知道，坐在篱笆上可不舒服。”

贝齐虽然在一系列的银行并购之后进入了美联银行，但其大部分职业生涯都是在弗吉尼亚州管理社区银行。她待人坦诚友好，心地善良，深受欢迎。我经常采纳她的一些非常好的观点，她带来银行家的务实观点，对美联储理事会和联邦公开市场委员会的经济学家大有帮助。我在8月5日那次会议开始之前主持了她的宣誓就职仪式。她等了15个月之久，参议院才确认了她的提名。但克莱恩的提名被一些民主党参议员卡住了，原因是一些社区事务活动人士抱怨他所在的公司发放次级贷款的做法。克莱恩给我打了好几次电话，表达了他极度的沮丧和失望。

现任美联储理事兰迪·克罗兹纳之前是填补爱德华·格拉姆利克剩余的任期，到2008年1月31日任期就结束了，在结束之前获得了任期为14年的新提名，但参议院里的一些民主党人拒绝批准他的新任期。参议院似乎正在制造一个令人遗憾的惯例，即在总统任期的最后一年到一年半之间，不予确认美联储理事提名人选的任命。（贝齐·杜克的提名在小布什总统任期即将结束之际通过了参议院的确认，属于一个例外情

况。) 1999年，也就是距离2000年总统大选还不到一年的时间，时任总统克林顿提名美联储理事罗杰·弗格森连任，但时任参议院银行业委员会主席菲尔·格拉姆拒绝批准弗格森第二个任期的提名，小布什总统就职后重新提名他连任美联储理事之后，才得到了参议院的批准。我很感激兰迪同意继续留任美联储理事会，直到新的替代人选宣誓就职为止。但不幸的是，由于政治原因，两位美联储理事的职位一直没人填补，以至于在困难时期常常出现人手不足的情况。

纽约联邦储备银行公开市场交易部门主管比尔·达德利在联邦公开市场委员会会议上汇报市场动态时，重点阐述了房利美与房地美面临的形势。上一周才走完立法程序出台的法律遏制了市场恶化的趋势，两房担保的抵押贷款支持证券以及它们为了融资而发行的证券不至于迅速崩溃。但对于房地产市场而言，这个最新的措施最多只是起到暂时缓解的作用，而无法彻底扭转市场的下跌趋势，虽然这部新的法律允许房利美与房地美通过提高抵押贷款支持证券在其投资组合中的比例，以期支持抵押贷款市场，但两房却不停地减少自己持有的抵押贷款支持证券，以降低自身可能承受的风险。虽然这部新的法律为美国政府提供了如同“火箭筒”般的、无限制的权限，外国投资者却不买账，纷纷减持或停止购进房利美与房地美的证券。由于抵押贷款支持证券的市场需求减少，房贷利率便随之高涨。虽然我们大幅降低了联邦基金利率，但30年期的房贷固定利率从2008年初的5.5%上涨到了6.5%的高位。

在邀请达德利汇报市场形势时，我还请他探讨了一下美联储的资产负债表。我们美联储可能面临着一个非常关键的问题，即我们能否一方面继续对金融机构提供紧急贷款，另一方面却要为了抑制通胀而设定非常低的短期利率。通过提供贷款缓解金融形势与设定短期利率，是我们的政策框架下的两个关键因素，但此时，这两个因素可能发生冲突。

美联储发放贷款时通常会收取证券或银行贷款作为担保品，收到贷款的机构会把这笔资金存入商业银行中，而商业银行则把这笔资金增加

到其中美联储开立的准备金账户中。当银行持有大量准备金时，几乎不需要向其他银行借钱，此时，银行间短期拆借利率，即联邦基金利率，通常会下降。

但联邦公开市场委员会在制定货币政策时，会设定一个短期利率目标。我们的紧急贷款会增加银行在美联储设立的准备金账户中的资金，如果我们不采取抵销行动，结果往往是联邦基金利率和其他短期利率被压低。因此，我们从4月开始，把联邦基金利率目标定为2%。我们认为，这有利于我们在保障就业与抑制通胀之间寻求平衡，是一个合理的水平。我们要继续提供紧急贷款，同时要防止联邦基金利率跌到2%以下。

到目前为止，我们已经成功地解决了潜藏的矛盾，方法就是每贷出一美元的紧急贷款，就从我们的投资组合中卖出价值一美元的国库券。卖出国库券会抽走银行体系中的准备金，抵销因为我们的贷款而增加的准备金。这种叫作冲销的程序，让我们可以视需求放款，同时把短期利率维持在我们需要的水平上。

但是这种解决之道不能无限期地维持下去，我们已经卖出很多我们持有的国库券。市场对于紧急贷款的需求似乎是无止境的，如果我们提供的紧急贷款继续增加，那么最后我们或将耗尽现有的国库券，无法再推动冲销。这种情况下，任何紧急贷款都会提高银行的准备金水平，让我们失去对利率的控制能力，我们对这一点忧心忡忡，联邦公开市场委员会委员还会因为这件事遭受额外的攻击。[\[1\]](#)

美联储研究与统计部副主任戴维·威尔科克斯在比尔·达德利之后做了一个报告。他对联邦公开市场委员会说小布什政府的临时性减税措施有助于略微提高今年的经济增长率，但是就业形势一直疲软，金融动荡重新出现，促使美联储幕僚预测2008年下半年的经济增长率会低于0.5%。我们针对银行信贷员所做的季度调查揭示了一个特别令人担心的

现象，即银行已经大幅收紧贷款条件，特别是家庭贷款。幕僚坚持4月时首次提出的看法，认定经济要么已经陷入衰退，要么很快陷入衰退。

与此同时，我们不能完全排除通货膨胀隐忧。石油价格已经从7月的每桶145美元跌到了每桶120美元，然而，美联储经济学家仍然认为2008年下半年，通胀率会维持在令人不安的3.5%的高位，即使排除波动剧烈的食品和能源价格，美联储经济学家仍然预期通胀率会提高到2.5%，这超过了联邦公开市场委员会大多数委员所能接受的水平。我们像所有央行官员一样，总是保持警觉，害怕美国家庭与企业对我们维持物价稳定的决心失去信心。的确如此，欧洲央行为了应对可预见的通胀风险，一个月前才刚刚提高利率，完全不考虑经济增速放缓和金融压力持续存在的情况。由于我仍然担心金融压力会削弱经济增长和就业，因此决定维持我们的利率目标不变，等待更多的信息。只有达拉斯联邦储备银行行长费希尔投反对票，因为他希望立刻提高利率目标。

这样的投票结果是很好的，但10票赞成、1票反对的投票结果根本没有体现出委员会中不断强化的鹰派气氛。我在第二天给科恩的电子邮件中宣泄了自己的情绪，写道：“我发现自己得不断安抚持有不同意见的人。这些人认为即使在经济和金融体系陷入危机、通胀风险和大宗商品市场的压力有所缓解的情况下，我们仍应采取紧缩政策。”这封电子邮件的主题是：“格林斯潘会怎么办？”科恩在出任美联储理事之前，曾经是格林斯潘最亲密的顾问，他向我保证说，我对联邦公开市场委员会的管理跟他预期的一样好。他写道：“现在不清楚的是，提出不同意见的人是否代表了大多数委员。”他提醒我，格林斯潘主政时，事情并非总是很顺利，这位大师在1987年经过三次没有人投反对票的“蜜月期”后，在接下来的21次会议中的19次，都曾经碰到反对意见。

当立法机构或最高法院投票表决时，正反两方往往势均力敌，赞成票与反对票数量相差不大。对于看惯了这种投票结果的人而言，我对于联邦公开市场委员会的12名委员中有人投下反对票的担忧似乎有些奇

怪。但要知道，联邦公开市场委员会传统上的决策往往都能达成共识，在这种情况下，反对票往往表达了非常强烈的反对意见。大多数国家的央行都努力向外界表现出集体共识，但是也有像英国央行那样的例外情况，因为英国央行行长（相当于美联储主席）有时候会因为反对票占多数而受挫。央行影响金融，进而影响经济的能力，有一部分取决于市场是否相信央行会遵循一贯的决策方式，我担心太多的反对票可能破坏市场对我们的信任。

8月的华盛顿，步调通常很慢，国会放假，联邦机构的很多员工放假。然而，2008年8月，美联储却像2007年8月一样忙碌。我甚至懒得计划度假，不过我还是会偶尔出去看看华盛顿国民队的比赛。在金融危机加重之际，看棒球比赛能让我喘一口气，至少看一场比赛能让我休息几个小时。自从2009年国民队落脚华盛顿以来，我一直是国民队的球迷。不幸的是，我不能关掉黑莓手机，而且经常被迫在体育场里寻找安静的角落，以便接电话。某个周日的下午，我在体育场的急救区找到了一个稍微安静点的地方，两位护士好奇地看着我低声打电话。

8月6日，沃什向我汇报说，在与房利美首席执行官丹尼尔·马德举行的早餐会上，他了解到房利美第三季度的业绩将是惨淡的，亏损规模可能是市场预期的3倍，马德担心公司的资本可能不足以吸收亏损，这与他之前曾经信誓旦旦的口吻相比截然相反。此外，我从财务核查人员那里了解到，房地美应该也会宣布重大亏损，不过其首席执行官理查德·赛伦承诺说可以募集55亿美元的资本。（这个承诺一直没有兑现，但房利美兑现了之前的承诺，募集到了74亿美元。）8月11日，财长保尔森及其幕僚来到了美联储的埃克尔斯大楼，参加一场关于两房会议。纽约联邦储备银行的达德利等人通过电话，与我们一同开会。两房虽然在7月进行了改革，但其资本储备水平依然无法弥补可能出现的亏损。

在7月制定的那个法案中，有一个条文规定美联储必须就两房的财务状况与两房的新主管机构——联邦住房金融局进行磋商。8月14日，

我、科恩、沃什以及我们的几位财务核查人员跟联邦住房金融局局长吉姆·洛克哈特及其幕僚开会讨论如何完善我们在初夏建立的非正式制度。我比较欣赏吉姆，他经常与数字打交道，曾经担任美国社会保障管理总署的首席运营官。他不停地指出两房资本不足的问题。但此时，他陷入了两难境地，因为他既担心两房存在的问题，又倾向于保护两房，毕竟两房属于自己监管范围内的机构。一般来讲，我对于其他机构的“地盘意识”比较敏感，这样或许比较有利于建立合作关系，制定良好的政策。但两房的状况日益严峻。沃什在给我的一封邮件中写道：“两房的资本水平太低，已经失去了固有的功能，公司内部也一片混乱，这种状态持续了这么久，我觉得它们随时可能爆炸。”

两房的困境进一步削弱了原本已经十分脆弱的金融市场，打消了人们对于房地产市场走向复苏的期待。我们在不动用特别授权的情况下，有权购买两房担保的证券，因此，我问达德利是否应该这样做，以期帮助房地产市场实现复苏。达德利最初持有怀疑态度。从技术层面而言，要高效地买入和管理两房证券可能很难，而且就像他在联邦公开市场委员会会议上解释的那样，从我们资产负债表的情况来看，同时购买更多证券与控制货币政策之间可能存在一些矛盾，我们的自由回旋余地是有限的。不过，他同意研究一下我的想法。

那个夏季，我们监控的大型金融机构不仅仅是印地麦克银行、房利美以及房地美，还有华盛顿互惠银行。这是一家设在西雅图的抵押贷款机构，由美国储蓄机构监理局负责监管。作为存款保险机构，联邦存款保险公司也在监控该银行。由于该银行可能向美联储的贴现窗口申请贷款，因此旧金山联邦储备银行也在监控该银行。

华盛顿互惠银行成立于1889年。当年西雅图的一场火灾烧毁了25个街区，该银行成立的初衷就是向居民提供建筑贷款。在之后的一个多世纪里，华盛顿互惠银行挺过了很多重大的创伤，其中包括大萧条时期的银行挤兑风潮，在20世纪80年代的储贷危机中，该银行一度濒临倒闭。

该银行在20世纪80年代得到的教训就是，要想长久地生存下去，就必须不断地追求业绩增长，实现多元化经营。该银行实现多元化经营的主要方式是并购其他公司。最坚定不移地执行这套增长策略的人是其首席执行官凯利·基林格。基林格曾经是一位股票分析师，他那头明显染过的黄褐色头发经过了一番细心的梳理，精力十分充沛。1990年，40岁的他接掌了这家银行，然后通过一系列令人惊讶的并购，使该银行变成了美国最大的居民住房抵押贷款服务供应商，最后变成美国第二大抵押贷款公司，仅次于美国全国金融公司。我在联邦咨询委员会的几次会议上见过基林格。联邦咨询委员会是依据《联邦储备法》设立的，由12家地区联邦储备银行各推选一名代表组成，每年在华盛顿特区与美联储理事会的成员会谈4次，银行家们向美联储的理事们提出各种货币政策的建议。即使在这么古板的会议上，基林格的精力和强烈的意见都能够传达出来。

但如果扩张的步子迈得太快，可能带来一些危险。早在2004年，储蓄机构监理局就曾质疑过华盛顿互惠银行是否采取了足够措施去整合被并购企业。更糟糕的是，该银行增长策略的一个组成部分就是进军次贷市场，后来，次贷业务引发大规模亏损。2008年3月，我们派出的财务核查人员汇报说该银行董事会正在召集紧急会议，考虑可能采取的应对措施，其中包括卖掉该银行。董事会还雇了雷曼兄弟帮忙物色潜在收购者。

到2008年夏季，华盛顿互惠银行能否生存下去似乎都成了问题。然而，储蓄机构监理局认为，这家公司的问题虽然严重，却可以控制。联邦存款保险公司比较保守，总是对可能会让存款保险基金破产的风险很敏感，希望对该银行采取干预措施。美联储支持联邦存款保险公司。我担心储蓄机构监理局太重视维护自己监管对象的利益，而忽视了较为广泛的系统性风险。8月2日，我很高兴地从储蓄机构监理局局长约翰·赖克那里听说他们正在考虑换掉基林格，似乎储蓄机构监理局也很重视这件事。

科恩注意到了华盛顿互惠银行的情况，定期向我汇报。（约翰·赖克主管的）储蓄机构监理局和（希拉·贝尔主管的）联邦存款保险公司之间的紧张氛围一直在持续。贝尔想要华盛顿互惠银行积极寻找潜在的收购者，最好多找几家，以便确保卖一个合理的价钱，这样一来，联邦存款保险公司就可以避免或减少赔付。贝尔对储蓄机构监理局说，为了以防万一，他打算联系富国银行和摩根大通，评估它们对于这桩收购交易的兴趣，但根据科恩的汇报，储蓄机构监理局的官员听后十分生气，并指责美联储和联邦存款保险公司“是摩根大通的前锋”。于是，贝尔先暂时把这事搁置了起来。

8月下旬，杰克逊霍尔年会日益逼近。我今年的讲话应该会受到格外密切的关注，于是我把草稿修改了一遍又一遍，并劳烦美联储的几位理事帮我审稿，我希望为大家提供一个关于货币政策的路线图，同时承认当前的市场形势存在高度的不确定性。

8月21日（周四），经过精挑细选的与会者聚集在杰克逊湖旅馆，白雪覆盖下的大提顿山依然那么令人惊叹不已。如同往年一样的还有那些媒体的车，上面安装了指向天空的碟状卫星信号接收器，记者们在阳台上搭了多座用于采访的帐篷，很多记者站在山脚下，对着摄像机说话。

在今年的杰克逊霍尔年会上，美联储的技术人员也在会议大厅设置了一个信息中心，确保我们能够及时了解最新的市场动态，我、沃什、盖特纳和科恩经常在开会期间溜出去，探讨关于房利美与房地美的最新市场数据和动态。为了掩人耳目，我们尽量选择在不同的时间离开会议大厅。我还在会议的间隙尽量找时间同其他国家的央行官员举行会晤，向他们提供最新的信息，并听他们倾诉意见和忧虑。

关于房利美和房地美的新闻并不令人感到乐观。美联储和货币监理署派出的核查人员一致认为，如果对这两家公司进行务实的评估，那么报告一旦被市场看到，这两家公司可能很快就资不抵债了。来自摩根士

丹利的一个团队为财政部评估了两房的账目之后，也得出了类似的结论。如果有必要采取干预措施，那么最有可能的方案就是让两房申请破产，或者接受监管。接受监管是申请破产之外的另一个选择。接受监管的公司将会在其监管机构的指导之下继续运营。

周五早晨，我在讲话中开门见山地提出金融市场上的紧张形势依然在继续，经济不断走弱，通货膨胀加剧，创造出了“我记忆中最具有挑战性的经济和决策环境”。我们会用稳定的货币政策引导市场预期。我们会保持宽松的货币政策，以便支持经济复苏，但我们也会采取必要的措施确保物价稳定。我还解释了为什么我们对贝尔斯登采取了干预措施，并阐明了未来如何避免类似危机再次上演。如同之前一样，我提出金融监管要基于一个系统性的视角，以便及时地发现风险，发现脆弱的环节，而当前这种碎片化的监管体系做不到这一点。

我讲完话之后，其他参与者重点探讨了金融危机的原因和影响。耶鲁大学经济学教授加里·戈顿指出，我们现在看到的金融恐慌，从结构上来讲类似于19世纪和20世纪初的金融恐慌，只不过在细节方面存在一些差异。对此，我表示赞同。事实上，我们美联储在当前这场金融恐慌中采取的应对举措就是扮演了“最后贷款人”的经典角色。其他发言者和与会者的态度就没有这么缓和了。我们救助贝尔斯登的行为引来了很多批评。一些与会者认为，让一家大型金融公司倒闭对金融体系而言是有利的。伦敦经济学院的威廉·比特毫不留情地抨击了我们的货币政策和我们的贷款方案，认为我们的货币政策过于宽松，会导致严重的通货膨胀。我在给美联储办公室主任米歇尔·史密斯和美联储负责维护媒体关系的戴夫·斯基德莫尔发送的一封邮件中，半开玩笑地写道我应该和比特就来年的通胀率公开打个赌。他们很快劝我打消这个想法。（事实证明，如果当时真要打这个赌的话，我就赢了。）在那次会议上，针对当前经济形势和我们的应对举措，与会者没有达成什么共识，也不明白未来究竟会发生什么。

周五晚上，我和其他与会者一起前往世界银行前行长吉姆·沃尔芬森在杰克逊霍尔的家里参加一场晚宴。我们讨论了过去一年发生的事情。沃尔芬森向在座各位提了个问题，即我们当前正在经历的这些事情，在未来的经济学教材中，究竟算得上一章，还是仅仅算得上一个脚注呢？大多数人都认为只算得上一个脚注，我没有回答，但我内心里认为这些事情不仅仅是一个脚注。

9月1日是美国的劳工节，但由于房利美与房地美面临的情况非常紧迫，我们依然继续工作。来自财政部、美联储和联邦住房金融局的代表们在这三天的假期里，聚集到财政部办公大楼商量应对之策。财政部部长的办公室在三楼，我们每天都会聚集到财长办公室对面的会议室开会。大家都穿着便装，工作人员走来走去。除了我之外，美联储的代表还包括科恩、沃什、斯科特·阿尔瓦雷斯（美联储理事会法律总顾问）、蒂姆·克拉克（带领美联储工作人员核查两房账目的官员）。

我们把“作战指挥室”安排在财政部是合理的，毕竟国会已经把应对危机的“火箭筒”（即没有限制的授权）给了保尔森。当保尔森逐一梳理问题，要求大家提出解决方案或更多分析时，我终于明白了他为什么是一个非常高效的首席执行官。就像一个在敌境策划突袭的将军一样（就我们正在探讨的事情而言，这个比方是不夸张的），他要确保我们已经考虑到了每一种可能性。我们认为，接管是让房利美与房地美走向稳定的唯一途径。要在周末毫无预警或者不走漏风声的情况下采取这种措施，难度肯定不小。保尔森还要求财政部和美联储的幕僚们认真思考如何在接管之后维持这两家公司的正常运营。此外，律师们还帮助我们找到了除接管之外的其他选择。我们还探讨了财政部应该为两房债务和两房担保的证券提供哪些形式的保障措施。另外一个让人忧心的问题是，如果房利美和房地美抵制接管，我们该怎么办？如果它们抵制，就会产生很多法律上的不确定性因素，那么在这个不确定性的时期内，会造成什么伤害呢？我们如何才能确保这两家公司留住一些关键的雇员呢？

接管两房产生的外溢效应是难以预期的。比如，很多小银行大规模持有两房的股票，我担心接管之后两房股票的市值可能会降低，从而导致很多社区银行倒闭。我让我们的幕僚，努力去评估接管方案对社区银行造成的风险，但由于资料有限，他们的评估结果包含了很多猜测的成分。

就这样，我们的“作战规划”持续了一周，9月4日（周四），早上8点，来自财政部、美联储和联邦住房金融局的代表们再次聚在一起开会。克拉克率领的账目核查团队再次证实房利美与房地美实际上已经资不抵债了。货币监理署和摩根士丹利的核查团队对此表示赞同。看来，我们发射火箭筒的时刻已经到来了。我、保尔森与洛克哈特一致同意召集房利美与房地美的首席执行官和高管过来开会。我们还预先演练了一下我们要发表的讲话。

第二天，我们跟两房摊牌了，地点是联邦住房金融局总部一个普通的会议室，跟白宫和财政部相距不到一个街区。我们一直努力避免会议走漏风声，但没想到《华尔街日报》记者达米安·帕莱塔看到我走进了联邦住房金融局的前门。他把这个消息发到了《华尔街日报》的财经快讯上。保尔森对两房的首席执行官马德与赛伦说，政府要接管这两家公司。他们二人听到之后，非常震惊。与申请破产倒闭不同的是，接管可以确保这两家公司能够继续在房地产市场上扮演关键的支撑角色，有利于保护两房债券和住房抵押贷款支持证券的持有者，从而避免全球金融市场发生恐慌。财政部会为这两家公司注入必要的资本，以维持它们的偿债能力。

接下来轮到我讲话。我强调了经济形势的严重性，并提出稳定房地产市场和金融市场符合美国的国家利益。我说，市场正在质疑两房的基本偿债能力，而且这种质疑是很有道理的，我们需要消除围绕两房的不确定性因素，避免更大的金融动荡，同时，为了稳定美国房地产市场，这两家公司必须继续经营下去。洛克哈特最后也发表了讲话，他详细地

讲了他的想法，并说了他主管的联邦住房金融局要采取哪些措施。保尔森让这两位首席执行官向他们的董事会解释一下他们的公司将被接管的事实。保尔森肯定非常有说服力，因为马德和赛伦都没有抵制。

我们还决定换掉这两位首席执行官。这个时候，保尔森在金融业的一些老朋友派上了用场。马德的继任者是赫布·阿利森。阿利森曾经担任美林证券前首席执行官，入主房利美之前，正执掌全球最大的退休保险公司——美国教师退休基金会（TIAA-CREF）。赛伦的继任者是戴维·莫菲特。莫菲特是位于明尼阿波利斯的合众银行（Bancorp）的高管。保尔森对阿利森和莫菲特说，这两个工作是为公众服务的机遇。

接管的消息传出之后，包括国会议员在内的小圈子先是感到震惊，但之后普遍持欢迎态度。包括外国央行在内的投资者松了一口气，因为美国政府此举无异于明确表示政府将为两房担保的抵押贷款支持证券兜底。财政部还宣布将适度买进抵押贷款支持证券，为两房提供流动性支持，从而消除了美联储为两房提供信贷额度的必要性。（不过，我们一直准备好为两房提供信贷，以防万一，但后来从来没有用上过。）投资者开始更加放心地持有两房担保或发行的抵押贷款支持证券，房贷利率在之后的两周之内也下降了0.5个百分点。但房利美与房地美的股票却几乎下跌到了零。如同我们之前预测的那样，很多小银行持有两房的股票。这种情况下，我们必须保证它们的主管机构会同它们合作，以确保它们拥有充足的资本。

大概在同一时间，美联储前主席保罗·沃尔克在接受访问时恰当地概括了当时的形势。他说：“虽然我经历了一些金融危机，但当前这场无疑是最复杂的。”沃尔克的确曾经处理过不少金融危机，其中包括1982年发展中国家的债务危机以及1984年美国有史以来规模最大的银行倒闭案——伊利诺伊大陆银行倒闭案，但这个倒闭案的纪录很快就会被打破了。

[\[1\]](#) 财政部的“补充融资方案”帮我们解决了一部分问题，方法是在债券市场上融资，再把获

取的融资存进美联储，这样一来，美联储就可以在不增加银行准备金的前提下为紧急贷款获得资金支持。然而，我们央行在制定货币政策时不喜欢依赖财政部的帮忙。

第十二章

雷曼兄弟：大坝决堤

在2007年到2008年那场危机中遭遇不幸的公司中，最具有象征性和争议性的就要数雷曼兄弟公司了。这家赫赫有名的投资银行的历史可以追溯到南北战争之前的美国南方。

雷曼兄弟公司最早是从巴伐利亚移民到亚拉巴马州蒙哥马利市的三位犹太裔兄弟——亨利、伊曼纽尔和迈耶——于1850年创立的棉花经纪公司，在南部做棉花买卖生意。1868年，他们将公司总部迁移到了纽约市，后来联合其他几家大公司建立了纽约棉花交易所。20世纪初期，雷曼兄弟公司开始从事投资银行业务，帮助航空、电影等新兴行业的成长型公司安排融资事务。后来，雷曼家族开始在政界扮演重要角色。迈耶之子赫伯特·雷曼在富兰克林·罗斯福担任纽约州州长期间担任该州副州长，1933年罗斯福就任总统之后，赫伯特·雷曼担任纽约州州长。

1984年，美国运通公司收购雷曼兄弟，将其同旗下的零售经纪商——希尔森公司合并到了一起，组建了希尔森-雷曼公司（Shearson Lehman）。至此，雷曼兄弟公司的事业似乎走到了尽头。在之后几年内，雷曼兄弟公司的高管们与母公司之间相互诽谤，导致美国运通公司在1990年把希尔森-雷曼公司改回了雷曼兄弟公司。1994年，雷曼兄弟公司脱离美国运通公司，再次成为独立运作的投行。

让雷曼兄弟公司重现昔日风采的重任落在了新任首席执行官迪克·富尔德身上。富尔德1969年正式加入雷曼，成为商业票据交易员。他能力很强，身材瘦高，眼眶凹陷，性情暴躁，绰号“大猩猩”，与投资银行家那种儒雅风度恰好相反。但富尔德完成了既定的目标，把公司盈利提

高了很多倍。在“9·11”恐怖袭击事件中，雷曼兄弟在世界金融中心3号的总部被摧毁，之后，他从竞争对手摩根士丹利那里购买了一栋位于曼哈顿的建筑，只用了一个月的时间就恢复营业。2006年，《财富》杂志的一篇文章盛赞雷曼兄弟之前10年内实现了“历来最卓越的经营业绩”，并认为“富尔德对雷曼兄弟的改造如此之全面，以至于这不太像首席执行官的做派，而是更像创始人的做派”。2008年，富尔德成为华尔街大公司里面任职时间最长的首席执行官。

我每次接触富尔德，跟他讨论问题，都能明显地感受到他对公司的投入。他把公司的成功视为对个人能力的证明。同样，每当投资者卖空公司股票，或者质疑公司资产的质量，他都认为这是对他个人尊严的侮辱。（卖空就是押注股票价格未来会跌，买多是押注股票价格未来会涨，二者正好相反。）但到2008年夏季，富尔德“历来最卓越的经营业绩”很快就要结束了。

雷曼兄弟有两个问题。第一个问题是，如同贝尔斯登一样，雷曼兄弟也严重依赖短期的、没有保险的回购协议融资。但与贝尔斯登相比，雷曼兄弟的一个重大优势就是它可以利用美联储设立的一级交易商信贷机制获得美联储的贷款。这个工具降低了出其不意的资金流出对雷曼兄弟的负面影响。然而，如同面向商业银行的贴现窗口一样，一级交易商信贷机制也背负着一些成见（没有公司愿意承认自己需要通过这个工具融资）。在3月和4月，雷曼兄弟通过这个工具借过7次钱，总金额高达27亿美元，但之后就没有再申请过。

第二个问题，也是较为根本的问题，就是截至5月底时，该公司6390亿美元资产的质量。富尔德及其助手努力推动雷曼兄弟进军商业地产、杠杆贷款（贷款给已债台高筑的公司，为其并购和其他投机活动提供资金）以及“私营品牌抵押贷款支持证券”业务，而且在这个过程中，他们突破了公司关于风险控制的规章制度。即便按照华尔街在危机爆发之前的标准来衡量，这些做法依然是过于激进和冒险的。这些业务为公

司带来了可观的利润，高管也获得了可观的奖金。但随着房地产市场崩盘，这些资产的价值暴跌。其他公司当然也遭受了损失，但雷曼兄弟的损失尤为严重，因为它的资金池和现金流比大多数公司都要弱。此外，富尔德和他的团队一直否认他们严重地下错了赌注。与许多同行相比，雷曼兄弟迟迟不减记问题资产的价值。绿灯资本公司（Greenlight Capital）习惯于做逆向投资的对冲基金经理人戴维·埃霍恩等人对雷曼兄弟的做法提出了批评。在这些批评者的煽动下，投资者和对手公司越来越怀疑雷曼兄弟对自身资产价值的判断。

证券交易委员会负责监管雷曼兄弟的主要子公司，这些子公司都是经纪商和自营商，从事证券买卖业务。但美国法律允许其母公司（即雷曼兄弟控股公司）在不受证券交易委员会或任何其他官方机构的监督下经营。但为了符合欧洲主管机构颁布的法律，雷曼兄弟的母公司自愿同意接受美国证券交易委员会“合并被监管实体方案”的监督。但这种自愿性质的监督没有法定性质的监督严格，这一点倒是不会令人感到意外。^[1]

尽管证券交易委员会付出了真诚的努力，但它并不适合从事投资银行的监管。无论是过去，还是现在，它主要是一个执行机构，它的律师负责执行法律，比如禁止经纪商和自营商挪用客户账户的资金，要求真实披露证券产品的相关信息，以及惩罚违规者。证券交易委员会的目标不是确保公司良好经营，换句话说，证券交易委员会不是监督机构，不能像美联储或货币监理署那样派出核查人员重点检查所监督银行的整体安全，检查银行是否遵守消费者保护法规。^[2]

尽管美联储不负责监管投资银行，而且实际上缺乏这种权力，但是救助贝尔斯登之后，我们跟雷曼兄弟有过一些接触。我们建立一级交易商信贷机制之后，如果雷曼兄弟需要向我们借款，那么我们可以要求它提供相关信息。此外，美国证券交易委员会正在向美联储寻求帮助。摩根大通收购贝尔斯登之后，纽约联邦储备银行的员工经常跟证券交易委

员会和雷曼兄弟开展磋商，每天最多三次。我们最后会向雷曼兄弟和其他还存在的投资银行派出少数核查人员。一开始，美联储与证券交易委员会这两个机构的关系存在一些波折，美联储的核查人员由于对投行的合作意愿有所顾虑，因此不愿意同证券交易委员会负责执法的部门分享获取的信息。我和考克斯谈妥了一个合作备忘录，并于7月7日签署，提出了一些基本合作原则，之后，我们两个机构之间的协调情况改善了不少。

毫无疑问，雷曼兄弟需要资本。至于需要多少，是很难确定的。该公司及其批评者对于公司复杂资产的价值，存在很大的分歧。投资者和会计标准制定者认为应该根据应用较为广泛的“按市场计价法”，即按照现时市场价格来计量现在的资产价值，而不是按初始成本计价。但有些资产，比如对特定公司的放款，可能找不到一个活跃的市场，而且即使市场存在，买家和卖家的数量也很少。在这么小的市场上，价格是不太可靠的，特别是在恐慌时期。通常，估值的结果，往往取决于你宁愿相信谁提出的假设条件。

虽然各方在资产估值方面有争议，但投资者对雷曼兄弟缺乏信心却是没有争议的，而且这一点到最后变成了最重要的问题。早在贝尔斯登出事很久，盖特纳和保尔森就一直关心雷曼是否能够继续生存。保尔森尤其关心，在至少一年之久的时间里，他一直对富尔德施加压力，要他筹集更多资本。贝尔斯登事件结束后，雷曼的信用评级遭到了一连串的调降，美联储和财政部对富尔德施加的压力逐渐升高，告诉他必须筹集新资本，或是找到愿意买下他们公司大笔股权的伙伴。盖特纳是美联储跟富尔德之间的主要联络人，从3月到9月，盖特纳跟富尔德大约打了50通电话，富尔德一再把他所采取的行动告诉盖特纳。一天经常打上几十通电话的保尔森也经常跟富尔德通电话。根据他们的谈话，保尔森和盖特纳都认为，虽然富尔德积极考虑很多选项，但对公司究竟值多少钱却没有务实的看法。

如果雷曼兄弟是中型商业银行，那么强迫富尔德募集更多资本就是件理所当然的事，因为该公司要么符合监管机构的期望，要么就遭到联邦存款保险公司接管，然后在必要时，对储户赔付。但是美联储和联邦存款保险公司都无权接管雷曼兄弟，联邦存款保险公司的存款保险基金也不能用来弥补任何亏损。如果雷曼兄弟找不到新资本，从法律角度来看，政府只有一个办法，就是设法迫使该公司破产，但是这样做是毁灭性的。我们知道因为雷曼兄弟的规模，雷曼兄弟跟金融市场和众多金融公司存在错综复杂的关系，再加上投资者信心已经摇摇欲坠，强迫该公司破产可能引发金融混乱。

6月9日（周一），雷曼兄弟宣布第二季度亏损28亿美元（这是自从1994年脱离美国运通公司以来的首次亏损），但雷曼兄弟宣布计划通过出售新股筹集60亿美元的资本。科恩告诉我，他认为新资本“至少在一段时间内能够稳定局势”。“不过，”他警告说，“还有更深层次的问题。”出人意料的巨额亏损损害了雷曼兄弟的信誉，也导致市场开始怀疑该公司是否隐瞒了其他事项。科恩说，对冲基金领域的某位人士曾经告诉他，华尔街已经形成共识，普遍认为雷曼兄弟气数将尽。科恩写道：“现在的问题不是会不会倒闭，而是什么时候倒闭以及怎么样倒闭。”我再一次开始担心预言可能会自我实现，即如果市场普遍担心雷曼兄弟的生存能力，那么其他公司将停止与它的业务往来，它就不可能恢复元气。

如果雷曼兄弟无法从回购协议市场上获取融资，那么我们就希望它能有充足的现金和易于销售的流动资产，这样它还可以暂时支撑一段时间。今年5月，纽约联邦储备银行和美国证券交易委员会曾经合作研究两个新的压力测试，以贝尔斯登的经验出发，假设回购协议市场在掌握担保品的情况下仍然愿意放款，但测试结果表明，放贷者却仍然可能挤兑。我们评估了剩下的四个独立的投资银行（高盛、摩根士丹利、美林和雷曼兄弟）的资金情况，看看它们对回购协议市场上的资金撤离或者系统性混乱的承受能力，看看是否能够经得住挤兑。第一个压力测试叫

作“贝尔斯登真实版测试”，模拟贝尔斯登实际面对的情景。第二个压力测试叫作“贝尔斯登轻微版测试”，比贝尔斯登在3月面临的真实问题轻微一些。

结果，虽然两家投资银行（摩根士丹利和高盛）拥有足够的流动资产，通过第二个压力测试，却没有一家投资银行通过第一个压力测试，于是我们敦促这些公司解决问题。雷曼兄弟的情况尤其严重。在贝尔斯登轻微版测试中，雷曼兄弟有150亿美元的资金缺口，而在更为严格的贝尔斯登真实版测试中，雷曼兄弟有840亿美元的资金缺口。因此，我们特别告诉雷曼兄弟至少还需要150亿美元的流动资产。到7月底，雷曼兄弟报告自己的流动资产大约增加200亿美元，而且已经把若干不动产卖掉。然而，事后证明，碰到紧急状况时，并非所有的流动资产都能立即派上用场，其中大部分已经用来作为担保品，而且随着信用日益丧失，雷曼兄弟的偿债能力和长期生存能力让人存疑。

8月下旬，富尔德提出将雷曼兄弟一分为二：一个是“好银行”，将保留公司的最佳资产和经营状况良好的业务；另一个是“坏银行”，将保留公司的问题资产和其他涉及房贷的资产。在雷曼兄弟，两个单位被称为“干净公司”（Cleanco）和“分拆公司”（Spinco）。雷曼会在坏银行中投注资本，并努力筹集额外资本。保尔森立即明确表示政府无权像富尔德提议的那样为坏银行注入资金。在合适的条件下，好银行和坏银行的策略可能会成功，因为在剥离问题资产后形成的好银行可以募集新资本，坏银行可以通过高利率向投资者融资，以期得到喘息的机会，然后再慢慢出售资产。富尔德说，他希望卖掉贝尔斯登旗下最有价值的子公司，即负责资产管理的纽伯格·伯曼公司（Neuberger Berman），以便剥离不良资产，弥补亏损。一些人认为它可以卖到70亿到80亿美元。然而，即使这个计划最终被证明是可行的，也需要数月时间才能完成，但富尔德可用的时间不多了。

富尔德宣布这个新计划的同时，韩国一家国营的银行——韩国产业

银行提出收购雷曼兄弟一大部分股份。富尔德和韩国人的谈判持续了几个月。其他可能的追求者包括中国的中信证券公司、中东的两家主权财富基金、大都会人寿保险公司以及英国汇丰银行。9月8日，韩国金融监管机构对这桩交易提出批评，导致韩国产业银行打了退堂鼓。其他可能的交易也都无果而终。富尔德还曾接触过沃伦·巴菲特，但没有成功。雷曼的股价持续下跌（仅来自韩国的消息就导致它的股价在一天之内从14.15美元降至7.79美元），从而导致雷曼兄弟更难筹集新资本。

到9月初，投资者一直在回避雷曼兄弟。美联储和财政部努力为其寻找买主。保尔森曾与美国银行首席执行官肯·刘易斯接触过。大家都知道刘易斯渴望拥有一家投资银行，但他不肯轻易透露内心的真实想法。他可能对这桩交易感兴趣，但是否要做，取决于雷曼兄弟公司的状况以及政府是否愿意帮助。刘易斯提出了另一个担忧。之前，在收购美国国家金融服务公司时，政府并没有给他施加压力，但他认为这样做有利于促进金融体系的稳定性，但在这桩交易完成之后，美国银行的直接监管机构——里士满联邦储备银行却一直给他施加压力，要求他想方设法提高资本储备水平，因此，刘易斯对里士满联邦储备银行感到有点不满，认为这违反了美联储之前做出的承诺。这一次，刘易斯想知道美联储是否还愿意让他收购雷曼兄弟。

我和美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯一起研究了刘易斯的抱怨。里士满联邦储备银行表达的关切似乎是合理的。虽然美国银行最近募集了200亿美元的资本，但是并购全国金融公司却使该行的房贷业务可能出现相当大的亏损风险，里士满联邦储备银行完全有理由促使美国银行增加资本，例如，通过保留更多的收益，给股东少支付一些红利。重要的是，基于现有的信息，里士满联邦储备银行的监管者认为，如果美国银行觉得可以，他们不会阻止其收购雷曼兄弟。这是好消息，这意味着避免雷曼兄弟破产的方案仍然是可行的。如果真的能够做到这样，算是一个最好的结局了。

富尔德为了增强公司的实力付出了疯狂的努力，但最后都无果而终。破产倒闭的结局似乎越来越近了。9月9日，美联储经济学家帕特里克·帕金森告诉我，雷曼兄弟将于9月18日再次披露重大亏损，即第三季度亏损39亿美元。他补充说，盖特纳和考克斯计划告诉富尔德，如果他没有筹集到资本，他将不得不考虑破产。他们之所以这样讲，就是要吓一吓富尔德，让他赶紧行动起来。我们也担心该公司的资金问题，包括从三方回购协议市场获取的2 000亿美元。波士顿联邦储备银行行长埃里克·罗森格伦在共同基金领域人脉较广，他向我报告说，主要放贷者已经从雷曼兄弟撤退。罗森格伦在给我的邮件中写道：“他们希望加快行动速度，却不希望被人指责为大事件的始作俑者。”与此同时，雷曼兄弟在回购协议市场上的清算银行——摩根大通要求雷曼兄弟再提供50亿美元的担保品。

9月10日（周三）那一天是从沉闷的视频会议和其他各种会议中开始的。雷曼兄弟的融资之门已经完全关闭。罗森格伦报告说，如果信用评级机构下调了雷曼兄弟的信用评级，那么一些借款者将完全抽出给雷曼兄弟的贷款。我们面临的选择似乎越来越明显，要避免雷曼兄弟倒闭，唯一的途径就是找到一个愿意完全收购雷曼兄弟的投资者，或者至少要找到一个愿意收购大部分股权的投资者。在新买家出现之前，刘易斯的美国银行似乎是最好的选择。

不幸的是，面对这一摊子令人忧心的事情，我却不得不按照很久之前的安排，去参观圣路易斯联邦储备银行。在正常情况下，我认为访问地区储备银行是非常有意义的事情，可以借此机会见一见它们的理事和雇员，以及当地的商业领袖。但眼下雷曼兄弟的事情还没有解决，而且下周还要召开联邦公开市场委员会会议，我就有点后悔当初同意这个安排了。但既然早就定好了，我不得不去。我到圣路易斯联邦储备银行的当天晚上，参加了一个晚宴，该行前理事和现任理事都参加了。第二天一大早，我还没出酒店，连衣服都没来得及换，就接到了保尔森的电话。他担心美国银行的刘易斯临阵退缩，请我给他打个电话。

我跟刘易斯聊了大概20分钟。我敦促他继续评估雷曼兄弟的账务，看看收购雷曼兄弟是否符合美国银行的利益。我重申了监管人员之前发出的信息，即他的银行必须逐渐提高资本水平，但我们认为只要这笔交易具有商业价值，美国银行目前的资金状况应该不会妨害收购雷曼兄弟的事情。刘易斯同意派一个评估小组到纽约，继续评估雷曼兄弟的情况。他在这场金融风暴中，考虑的是寻求对自己有利的生意，而不是为了自保而完全抽身。这令我受到了一丝鼓舞。

刘易斯戴着一副眼镜，显得斯文和矜持，但如同前任休·麦科尔一样，他也有一种雷厉风行的风格。麦科尔出生于南卡罗来纳州，曾是一名海军陆战队队员。他在佛罗里达、得克萨斯和美国南方其他一些地方开展了一系列咄咄逼人的并购，把名不见经传的北卡罗来纳国民银行（NCNB）转变成了一家区域性的银行巨头——万国银行（NationsBank）。1988年，也就是国会大幅削减对银行跨州设立分支机构限制措施4年之后，万国银行收购了美国银行，一跃成为美国第一家业务遍及东西两岸的银行。美国银行是传奇人物詹尼尼（A. P. Giannini）1904年在旧金山设立的。虽然万国银行是并购方，但由于美国银行知名度较大，收购之后的新银行就采用了“美国银行”这个名字。2001年，麦科尔退休，密西西比州出生的刘易斯接掌美国银行。1969年，从佐治亚州立大学毕业后，刘易斯就加入了北卡罗来纳国民银行，成为一名信贷分析人员。他担任首席执行官后，曾于2004年收购了富利波士顿金融公司（FleetBoston Financial），使得美国银行在新英格兰地区站稳了脚跟，但他把主要精力集中到巩固麦科尔收购的一系列企业上。

9月11日（周四），我飞回华盛顿。联邦公开市场委员会会议定于9月16日（周二）召开，由于我把工作重心放到了雷曼兄弟的事情上，因此，这次准备不像之前那么充分，科恩提出帮我。我们二人在周五给大多数联邦储备银行的行长打电话，讨论政策选择。我还抽空跟美联储的其他理事闲聊了一下。

与8月相比，我们的经济展望变动不大。通货膨胀和经济放缓依然是央行的典型困境。用高利率去抑制通胀以及用低利率刺激经济增长这两件事，我们不能同时做。消费者价格指数较上年同期增长了一个令人不安的5.4%，这反映了大宗商品价格高企和更广泛的市场压力。与此同时，经济显然已经走弱。8月的失业率从前一个月的5.7%大幅提高到了6.1%。

面对通胀率的上升，联邦公开市场委员会中的鹰派委员感到惊愕。早在8月5日会议之前，堪萨斯、达拉斯、芝加哥这三个地方的联邦储备银行的私营部门理事就建议提高利率。一般而言，地区联邦储备银行行长对其来自私营部门的理事具有深刻的影响，因此，这些建议反映了其行长的观点，而这些行长都是联邦公开市场委员会会议的参与者。鹰派委员通常会得到怀疑美联储货币政策之人的支持，其中就包括《华尔街日报》的一些社论作者。该报曾经猛烈批评我们的宽松措施过于鲁莽。鸽派一直在反驳这种观点，在公开讲话中宣称金融动荡淡化了货币政策的效果，因此需要制定效力更强的政策。鸽派指出，银行正在紧缩信贷标准，汽车贷款之类重要利率的降幅没有达到美联储之前设定的利率目标。

根据磋商的情况来看，得出的结论是，联邦公开市场委员会的中间派将赞成保持政策不变，至少暂时不变。我赞同这一观点，并努力防止鹰派得逞。在其他国家，观望态度似乎也占据了上风，欧洲央行7月加息后，8月保持不变，加拿大银行和英格兰银行也没有改变几个关键的利率。

9月12日（周五），铺天盖地的媒体报道指出政府正在努力想办法解决雷曼兄弟的事情。富尔德继续宣传他的好银行和坏银行计划，也宣传要出售纽伯格·伯曼公司，但市场不听他的话。周四收盘时，雷曼兄弟的股价已经跌到了4.22美元，只有2月的7%。更糟糕的是，大范围的挤兑似乎已经开始，要求挤兑现金或增加担保品的客户和交易对手太多

了，以至于雷曼兄弟根本处理不过来。

周五早上，我到财政部与保尔森共进早餐。我们都同意我们必须尽可能地避免雷曼兄弟在混乱中倒闭。保尔森之前向媒体透露说不会用纳税人的钱去救助雷曼兄弟，我没有追问他为什么要这么讲。^[3]我知道他之所以发表这些声明，一部分原因是他感到比较沮丧，不想让自己成为救助华尔街的代言人，这是可以理解的。此外，他这样做也有战术性的目标，即鼓励私营部门自己寻找解决问题之道。我也知道任何政府资金都将来自美联储，而不是财政部。

最重要的是，根据和保尔森的合作经验，我知道他会尽力避免雷曼兄弟倒闭造成的可怕后果。今年3月，我们曾一起救助贝尔斯登，我们一直认为这是正确的决定。与被收购前夕的贝尔斯登相比，雷曼兄弟的规模要大50%，而且在金融体系中盘根错节的程度不会亚于贝尔斯登（雷曼兄弟的衍生品“账户”规模是贝尔斯登的两倍）。此外，如果说现在的情况跟救助贝尔斯登时的情况有什么不同的话，那就是现在的金融市场和经济更加脆弱。我们仍然担心回购协议市场的稳定性（我之前之所以支持救助贝尔斯登，最大的动机就在于此），因为雷曼兄弟在回购协议市场上获取的借款是贝尔斯登的两倍。

看来，雷曼兄弟的命运将在周末盖棺定论。盖特纳邀请其他多家大型金融机构的首席执行官在周五晚上到纽约联邦储备银行一起开会。雷曼兄弟及其潜在收购者美国银行则没有邀请。与会者包括一些大型投行的首席执行官，比如高盛的劳埃德·布兰克费恩、美林的约翰·赛恩和摩根士丹利的约翰·麦克，还包括美国主要银行的首席执行官，比如摩根大通的杰米·戴蒙、花旗银行的维克拉姆·潘迪特以及纽约梅隆银行的鲍勃·凯利。与会者还包括外资银行在美国业务的负责人，比如瑞士信贷银行的布雷迪·杜根、法国巴黎银行的埃弗里特·申克、苏格兰皇家银行的埃伦·阿勒马尼和瑞士联合银行的罗伯特·沃尔夫。

盖特纳的目标是达成一个能够救助雷曼兄弟的协议。这个过程将双管齐下。一方面，专家团队将评估雷曼兄弟的资产，努力确定其资产的真实价值。美国银行的团队已经开始行动了。令我们感到鼓舞的是，英国巴克莱银行（Barclays）已经对收购雷曼兄弟表达了一点兴趣。巴克莱银行是世界上最、最古老的银行之一，可以追溯到1690年。如同美国银行一样，巴克莱银行也想增强其在投资银行业务的实力。

另一方面，华尔街的首席执行官们配合美联储、财政部和证券交易委员会，对雷曼兄弟制订其他可行的救助方案。由于周末临近，我们认为最有可能出现的情况就是，华尔街各大公司提供资金支持或担保，协助美国银行或巴克莱银行收购雷曼兄弟。万一这两家银行都不愿意收购，那么我们希望建立一种合作机制，通过这种机制，整个金融行业共同努力，防止雷曼兄弟在混乱无序的状态中崩溃。这让我想起了10年前救助美国长期资本管理公司的情景。纽约联邦储备银行提供会议场所、三明治和咖啡，召集金融行业的一群首席执行官开会，结果没人愿意提供资金援助，最后，美联储出面协调，那些首席执行官们才算凑齐了足够多的资金，事情才逐渐得到解决。

如同当年救助美国长期资本管理公司时的情景一样，2008年9月，我们也是希望私营部门能够找到解决雷曼兄弟困局的办法。但这一次，这些首席执行官们更加担心的是自己公司的稳定性，而且美林和美国国际集团的压力逐渐显现了出来。一些与会者担心雷曼兄弟只是多米诺骨牌中的一张牌。在这种情况下，让他们出钱去救助竞争对手，难度可能非常大。

随着9月13—14日那个周末的到来，美国民众、政界和媒体界的看法日渐强硬，反对美联储和财政部为了防止雷曼兄弟倒闭而采取特殊行动。大家只愿意让我们帮雷曼兄弟从私营部门寻找一位买家。早在9月初，共和党在总统候选人的提名大会上已经明确表示不赞成救助华尔街。在参议院银行业委员会中影响力很大的资深共和党人理查德·谢尔

比也对这种观点做出了肯定的回应。（小布什总统以及共和党提名的候选人麦凯恩的立场则比较微妙。）

媒体对我们的批评越来越多。伦敦《金融时报》提到了两周前政府接管房利美和房地美的举动，并评论道：“政府应该像回避瘟疫一样回避这样的救助行动。”《华尔街日报》认为：“如果联邦政府机构在救助贝尔斯登和房利美之后，再出手救助雷曼兄弟，那就无异于表明政府会为所有陷入危机的机构兜底，联邦政府的这个新政策将鼓励更多不计后果的冒险行为。”那个周末，我们面临的挑战远远超出了替雷曼兄弟找到解决之道面临的挑战，我们必须在面对公众和媒体苛刻批评的情况下完成这项任务。

有些人提出批评意见，是因为他们是意识形态主义者，坚定地崇信一些教条，比如盲目地认为自由市场总是正确的。有些人则是因为了解的信息不够深入，认为如果华尔街的几家公司得到了应有的惩罚，经济自然就会好起来的。有些人则认为救助华尔街，却不救助普通民众，是有失公平的行为。就个人来讲，我对这种观点是怀有认同感的（每当我看到有人在保险杠贴纸上写着“我找谁救助”的时候，内心都会感到震撼）。但无论大家是否理解，我们采取救助措施确实可以避免金融体系出现灾难性的崩溃，有利于保护美国经济，符合每个人的利益。

反对者最具有实质性的依据是，无论救助行为在短期内产生什么好处，如果一味地保护企业，使其免于承担风险行为造成的后果，那么从长期来看，就会导致风险更大的行为。我当然同意这一点，在资本主义制度中，必须允许市场惩罚做了拙劣决策的个人或企业。25年前，曾经是一名字航员、后来担任美国东方航空公司首席执行官的弗兰克·博尔曼说了一句非常经典的话：“没有破产的资本主义就像没有地狱的基督教。”但2008年9月，我绝对相信，在一场重大的金融危机期间一味地强调道德风险，会产生误导作用，也是非常危险的。我可以肯定保尔森和盖特纳认同这一点。

后来，我在接受采访时说道：“如果你有一位邻居喜欢在床上抽烟.....假如他一不小心引燃了自己的房子，你可能会说，我不会帮他报警，让他的房子自己烧去吧，反正不干我事，但如果你的房子是用木头建成的，又位于他房子的隔壁，你该怎么办呢？再假如整个城市的房子都是用木头造的，你又该怎么办呢？”按照《金融时报》和《华尔街日报》的社论作者在2008年9月10日的逻辑，应该会主张让火继续燃烧，如果救助了那个躺在床上抽烟的人，就会鼓励更多人在床上抽烟，其实，更好的办法就是先把火扑灭，然后，如果有必要的话，再制定一些促进消防安全的法律法规，并付诸实施。

救火的观点同样适用于雷曼兄弟，如果雷曼兄弟倒闭，肯定会给金融市场造成大规模的破坏，不仅仅雷曼兄弟的股东、经理人和债权人要承担沉重的代价，而且其他相关各方，包括世界各地数以百万计的人，都会受到其冲击波的伤害。在我参加的很多场讨论中，包括我们在决定雷曼兄弟命运的那个周末于纽约和华盛顿开展的讨论，我从来没有听谁说过雷曼兄弟倒闭不会造成灾难的，也没有听谁说过我们应该考虑让雷曼兄弟倒闭。我们需要做的事情就是把火扑灭。

当然，我们在谈判中肯定要拿出一定的强硬态度，不然如果私营机构知道政府最终肯定会拿出一个解决方案，它们就不会乐意自己出钱救助雷曼兄弟。盖特纳曾把他为周五晚上的会议所写的谈话要点发给我，让我批准。他建议在谈话中刺激一下参会的首席执行官们，促使他们自己提出防止雷曼兄弟倒闭的方案。

盖特纳提议对这些首席执行官们说：“如果雷曼兄弟突然无序地倒闭，将会对资本市场产生广泛的负面影响，引发资产价格急剧下降的风险。金融界需要一起寻求有序解决的方案.....如果事情真的发生，我无法保证能够控制住损失。”盖特纳清楚地讲到了雷曼兄弟倒闭的风险，我相信大部分或所有首席执行官们都能理解其中的风险。

盖特纳希望看到的，也是我们所有人都希望看到的，就是那些首席

执行官们为了自己以及更多人的利益，与政府合作，采取行动。就像盖特纳在谈话要点中所说的一样，希望那些首席执行官们认真分析雷曼兄弟的资产的真实价值，并在必要时提供资金。美联储会在法规上协助促成必要的核准，而且提供正常的担保放款（这件事在我们的权限范围内），但是美联储不会提供“特别的信贷支持”。“特别的信贷支持”这个词语的定义很模糊，我认为盖特纳的本意也是这样，因为与会的首席执行官们可能认为，雷曼兄弟债台高筑，政府应该会想出什么办法，填补资金缺口，正如盖特纳所说的那样，我们会提供贷款，却不提供特别的信贷支持，应该会有助于压制这种假设。作为一家中央银行，我们能够根据担保品放款，却无权用高价买进不良资产，或以其他方式吸收雷曼兄弟的亏损。

那个周末，一切似乎都模糊不定。保尔森、盖特纳、考克斯和沃什都在纽约参加谈判，由于美联储理事会可能要在周末开会，批准雷曼兄弟公司的收购事宜，我便留在了华盛顿，大部分时间都待在办公室里，饿了就吃米歇尔·史密斯给我送的三明治。财政部、美联储和证券交易委员会频繁地通过视频会议协调工作。（有时候，我甚至会梦到办公室咖啡桌上那个免提电话。）我只在周五和周六晚上回过家，待一会儿又回到办公室，困了就在办公室的沙发上小憩一下。

周五晚上和周六早上，我收到的报告令人沮丧。美国银行和巴克莱银行发现雷曼兄弟的资产负债表的损失比预期的要大得多。他们试图让政府拿出400亿到500亿美元的新资本。我问盖特纳这两家银行是否为了获得更好的交易或者找一个终止交易的借口而故意夸大了数字。盖特纳承认存在这种可能性，但提醒我说，包括高盛和瑞士信贷在内的其他公司曾经对雷曼兄弟的部分资产开展了独立评估，结果表明，真实价值远低于雷曼兄弟宣称的价值，涉及商业地产类资产更是如此。

虽然我想避免雷曼兄弟公司倒闭，但鉴于我收到的报告，我不得不重新审视一下我们之前考虑过的两个策略，即找一个单独的公司，或让

私营金融公司组建一个财团去收购雷曼兄弟。在纽约联邦储备银行开会的那些公司，财务状况都不是很好。通过单个公司或一个财团去收购雷曼兄弟，把危机重重的资产负债表拼凑到一起，是会带来一个更强大的金融体系呢，还是会导致更严重的问题呢？我想到了自己对20世纪30年代大萧条的研究。那个时期，最具灾难性的金融倒闭案就是奥地利最大银行——信贷银行（Kreditanstalt）的倒闭。这家银行的倒闭导致其他几家银行也跟着倒闭，而且破坏了刚刚开始复苏的美国经济与欧洲经济。信贷银行破产的一大原因就是之前被迫收购了奥地利另一家实力较弱的、严重亏损的银行，最终被拖到了绝境。

在现阶段的危机中，如果说哪一个美国机构的资产负债表最健康，借贷与投资能力最强，而且信用没有遭到日益严重的质疑，那就是美国联邦政府。在我看来，要结束危机，唯一的途径很可能是说服国会把纳税人的钱投入到美国的金融机构。我在周末的视频会议中提到了这一点。

随着周六逐渐过去，形势变得更加清楚了，雷曼兄弟严重资不抵债。即便到非流动性市场上贱卖资产，资产价格也会严重低于价值，偿债能力更弱。富尔德后来宣称，雷曼兄弟还没有破产，但他提到的资本水平夸大了资产价值，大大高出了真实的资本水平。由于雷曼兄弟资不抵债，就不能仅仅依靠美联储贷款去救助。即便我们动用《联邦储备法》第13条第3款的授权，也必须凭着适当的担保品才能放款。如果我们有合理的理由认为收不回本金，那么美联储就无权注入资本或发放贷款。

为了促成收购，我们本来是可以动用放贷权限的，但雷曼兄弟疲软的财务状况对任何收购者而言都是一个大问题，无论获得雷曼兄弟的业务会带来什么样的长期利益，就短期而言，雷曼兄弟的亏损肯定会给收购者造成很大的压力。我希望到纽约联邦储备银行参加会议的那些首席执行官们能够给我们提供一些帮助，但他们并没有表现出多大的热情，

他们自己也敏锐地意识到了自己的资源是有限的，而且一旦危机恶化，这些仅有的资源就可能对他们的生存起到至关重要的作用。

我还接到了其他方面的坏消息。高盛前合伙人、亿万富翁克里斯托弗·弗劳尔斯经营的私募基金——弗劳尔斯公司报告说美国国际集团也陷入严重困境，因为其庞大的衍生品业务出现亏损，导致交易对手要求其提供更多担保品。

如果雷曼兄弟倒闭，那么另外三大投资银行——美林、摩根士丹利、高盛——当然有理由担心，市场似乎已经做好了对最弱者发起攻击的准备。除了雷曼兄弟之外，最弱的显然就是犯了很多同样错误的美林。美林在1914年成立，美林创始人查尔斯·美里尔曾有句名言：“让华尔街深入群众。”就践行这个承诺而言，美林的成就是无可匹敌的。“一战”后，美林通过在电影和连锁商店领域的押注，实现了繁荣发展。1929年股市崩盘之前，美林提醒客户卖出股票，远离债务，结果名声大振。美林挺过了大萧条后，到1941年，变成了世界最大的证券公司。然而，它却在房地产行业由盛到衰的过渡时期大规模投资住房与商业地产的抵押贷款业务。2007年10月，美林公司首席执行官斯坦·奥尼尔辞职，继任者是曾任纽约股票交易所首席执行官的约翰·赛恩。

我想为周二联邦公开市场委员会会议做准备，但发现很难集中精力去看会议材料。在与纽约沟通的过程中，我抽出时间与其他有关人员保持沟通，包括美联储理事、联邦储备银行行长和多位议员。我在沟通过程中尽量避免表现出虚假的乐观主义，但也不想表现得像一个失败者一样。周六上午10点，我跟其他央行的领导人举行了视频会议，与会人士包括英格兰银行总裁默文·金、欧洲央行行长特里谢和日本银行行长白川方明。特里谢特别担心雷曼兄弟的问题无解。他说雷曼兄弟倒闭可能会导致全球金融市场的衰退，我说我同意这一点，并表示会尽力而为。他还告诉我一个重要的信息：他听说英国银行体系的监管机构——英国金融服务管理局（Financial Services Authority）非常担心巴克莱银行接

下雷曼兄弟的不良资产，因为英国这家旗舰银行自身的情况还存在很大的不确定性。我问他是否可以在这个问题上施加一点影响力，他说会试一试。

周日上午的新闻比周六的还要糟糕。美国银行确定要放弃收购雷曼兄弟的计划了。（刘易斯后来报告说，他曾经告诉保尔森，雷曼兄弟在官方评估中将其资产的真实价值高估了600亿到700亿美元。）但好在刘易斯正在跟约翰·赛恩谈收购美林的事情，因为他认为美林比雷曼兄弟更适合美国银行，因为美国银行的零售银行业务十分庞大，而美林的经纪人大军被戏称为“雷鸣般的羊群”，其零售业务在各大投行之间是最庞大的。保尔森强烈建议赛恩考虑刘易斯的报价。赛恩在华尔街拥有丰富的运营经验，知道风在往哪里吹。如果美林退出市场，那就意味着又少了一家面临倒闭危险的大型投行。但美林脱险之后，压力就可能转移给剩下的那两家投行（摩根士丹利和高盛）。

除了美国银行确定放弃收购雷曼兄弟之外，巴克莱银行那边的希望也变得越来越渺茫。正如默文·金承诺的那样，卡勒姆·麦卡锡领导下的英国金融服务管理局由于担心巴克莱银行为雷曼兄弟的不良资产承担责任受到拖累，最后成为英国政府的噩梦，因此不愿意批准这个并购案。我原本觉得英国政府考虑到雷曼兄弟破产将对全球金融稳定造成严重威胁从而回心转意，但现在看来，这种事情似乎不会发生了。

美、英两国证券法的差异也给这桩交易带来了一个问题（这一点是默文·金提醒我的，后来得到了盖特纳的确认）。根据英国法律，巴克莱银行在并购案获得股东批准之前，不得为雷曼兄弟的债务提供担保，而且批准程序可能要耗费几周，甚至几个月的时间。摩根大通收购贝尔斯登之所以能够稳定市场，是因为摩根大通在获得股东批准前，就能担保贝尔斯登的债务。因此，即便巴克莱银行原则上同意这桩交易，如果我们不能为雷曼兄弟找到无条件的担保，挤兑还是可能会摧毁这家公司。保尔森报告说，他呼吁英国财政大臣阿利斯泰尔·达林豁免股东批

准的规定，阿利斯泰尔·达林拒绝合作，原因是如果暂停适用这条规定，无异于“否定了数以百万计的股东的权利”。此外，如同麦卡锡一样，他也担心如果巴克莱银行收购雷曼兄弟，那么这家美国公司的错误投资造成的坏账，最后可能要由英国的纳税人承担，这种事情很难向英国国会解释。

这时盖特纳的一通电话彻底粉碎了我残存的一丝希望。他说没有人愿意收购雷曼兄弟，证实了美国银行正在跟美林谈判，巴克莱银行无法及时地克服监管法律层面的问题，不能为雷曼兄弟的负债提供担保。我问盖特纳我们能否尽可能地放宽对担保品的要求，为雷曼兄弟提供贷款，使其支撑下去。

结果盖特纳说：“不。挤兑是阻止不了的，我们贷款也无济于事。”他进一步解释说，如果没有人愿意为雷曼兄弟的债务提供担保，重建雷曼兄弟的信用，那么美联储给它的贷款再多，也救不了它。即便我们同意雷曼兄弟以最差的资产作为担保，为其放款，它那些债权人和交易对手也只会利用这个机会加快挤兑，尽快抽回自己的资金。此外，雷曼兄弟最重要的价值在于其专业知识、信誉和业务网络，这也是美国银行首席执行官刘易斯当初对雷曼兄弟感兴趣的主要原因。但当前全面挤兑已经开始了，雷曼兄弟的那些客户以及具有专业知识的雇员已经放弃了它，这种情况下，即使它支撑下去，也没有多少价值了。即便美联储给它贷款，依然挽救不了它，而且它的不良资产最后只会烂在美联储手上。盖特纳说：“我们一切策略的基础就是帮它找到一个收购方。”这既有现实障碍，也有法律障碍。如果找不到收购方，也没有监管机构为其注入资本或提供担保，那么美联储即便想救它也无计可施。

这真是太可怕了，可怕得令人难以置信。我们正在进入一个无底的深渊。我敦促盖特纳再想想办法，但他也束手无策了，似乎下一步就是为破产做准备。提交破产申请的时间可能是周日午夜后不久。盖特纳用他的经典口吻说道：“我们要做的就是往跑道上喷洒消防泡沫了。”这种

说法表达了我们都知的事实：雷曼兄弟的崩溃就像大型飞机紧急迫降一样，可能会引起惨重灾难。虽然我们应该采取一切可能的措施去阻止这种事情，但我们却什么也做不了。

因为我们知道雷曼兄弟的崩溃可能会促使大家恐慌性地囤积现金，从而导致短期融资市场暂时停止运转，因此，我们决定增加美联储的资金供应量。在周日中午召开的紧急会议上，美联储理事会大幅拓宽了可接受的抵押品的范围。我们表示，为了支持回购协议市场，我们愿意接受正常情况下用作担保品的任何资产。我们还扩大了一些贷款计划的规模，并临时性地放宽了《联邦储备法》第23条第1款中限制银行为从事证券交易的关联企业提供融资的规定。在这里，我们的做法仍然遵循了白芝浩当年提出的建议：我们应对金融恐慌的举措就是为具有基本偿债能力的金融机构和市场提供基本不受限制的短期信贷。如果巴克莱银行愿意收购雷曼兄弟旗下的经纪商和自营商子公司（这类子公司算是雷曼兄弟旗下相对健康一点的组成部分，持有雷曼兄弟60%的资产），而且雷曼兄弟提出我们可以接受的担保品，我们还会继续以按日计息的方式对雷曼兄弟贷款，以便促成这桩并购案。等到并购完成后，巴克莱银行就会把贷款还给我们。我认为所有这些步骤，或许都可以减少雷曼兄弟倒闭造成的影响。

不幸的是，从短期来看，我们的努力杯水车薪。雷曼兄弟的倒闭会助长金融恐慌的火焰，而且破产程序会拖上好几年。这就更加有力地证明传统的破产清算程序完全不适用于在金融危机中倒闭的大型金融公司。

华尔街的一些“老人”面对9月13—14日那个周末发生的事情，肯定会产生一丝怀旧感。雷曼兄弟和美林，这两家偶像级的大公司，曾经挺过了世界大战和大萧条，却在一个周末就烟消云散了，雷曼兄弟宣布破产，美林被美国银行收购。我一点也不怀旧，我知道这两家公司的冒险行为不仅危及它们自身，还危及全球经济，其后果是不可预知的。

周日晚上，美联储一些理事和高级幕僚还在办公室加班。一些幕僚正在努力协助雷曼兄弟对一些衍生品头寸进行平仓，希望减少该公司申请破产后引起的混乱。我给我的同事通报了一下最新情况，又给其他几个央行的行长和国会山那边打了电话。与纽约联邦储备银行和财政部开了一个视频会议之后，就回家了。

[1] 合并被监管实体方案（Consolidated Supervised Entity），是美国证券交易委员会在2004年设立的、企业可自愿参与和退出的方案。该方案允许证券交易委员会对特定商业银行持股公司和投资银行持股公司进行合并监管，具体监管由证券交易委员会的交易与市场部门负责。这种方案的初衷是允许委员会对参与该方案的持股公司本身及其不受监管的子公司的财务或者经营缺陷进行监管并快速采取应对措施。——译者注

[2] 2010年3月在国会做证时，2009年1月接替考克斯出任证券交易委员会主席的玛丽·夏皮罗（Mary Schapiro）承认证券交易委员会对雷曼兄弟和其他投行未能实行充分监督。监管方案“几乎是从一开始就存在人员不足的问题”，而且“需要更多地采用银行监管者的心态”，而不是“信息披露者的心态”。

[3] 保尔森在回忆录中提到盖特纳曾经在这个问题上逼问他，保尔森写道：“盖特纳表示担心我对于政府救助的表态，他说如果财政部最终帮助雷曼兄弟的买家，我将失去信誉。但我想说‘政府不会施以援手’的表态有助于我们达成协议。如果我们在周末必须扭转立场，那就顺其自然吧。”

第十三章

美国国际集团：“这让我很生气”

9月15日（周一），美国东部时间凌晨1点45分，雷曼兄弟申请破产的消息传出，瞬间撼动了全球金融市场，外国市场首当其冲，美国市场开盘后也在劫难逃。我、科恩、沃什和盖特纳在上午9点召开视频会议，评估市场动态。到这一天结束之际，道指暴跌504点，单日下跌点数开创了美国股市7年来的单日最大跌幅。美国国际集团的股价跌幅超过50%，两家仅存的独立投资银行（摩根士丹利和高盛）的股价跌幅高达八分之一。

虽然股市一如既往地成为当天晚间财经新闻的焦点，但令我们更加忧虑的是融资市场，包括回购协议市场和商业票据市场，因为周一那天，这些融资市场上的借贷成本上涨了一倍。至少从短期来看，股价波动对经济的影响是不太大的，但在融资市场（金融公司与非金融公司获取信贷的关键渠道）恢复正常运转之前，经济面临的风险仍然很大。

周一那天，由于担心公司或金融机构违约，投资者纷纷捂住资金，不愿意放贷，而是把美国国库券视为避风港，要求的月利率甚至低到了0.21%。银行囤积现金导致联邦基金利率飙升到6%，远远超过了联邦公开市场委员会预定的2%的利率目标。直到纽约联邦储备银行当天上午晚些时候临时向货币市场释放700亿美元，这种局面才得到改善。

根据预先安排，联邦公开市场委员会将于9月16日召开会议，但9月15日上午10点，美联储经济学家们就提前向美联储理事会做了经济展望报告。我们可以猜测周末的事情造成的影响，但现在还为时太早，具体危害程度还不清楚。下午6点，民主党总统候选人、参议员奥巴马给我

打了个电话，想了解一下最新消息。我对他讲，雷曼兄弟的倒闭对经济造成的影响虽然还不确定，但很可能非常严重。他认真地倾听，并提了几个问题。他可能有些自己的看法，但没有表达出来。我们还讨论了两房的问题，我说政府接管两房是稳定房地产市场的第一步，是必要的和积极的。我说最近的一系列事件传递的一个最清楚的信息就是，国会需要全面改革金融监管体系。我们都认同这一点，但都清楚在明年1月新总统就任之前，可能什么也做不了。

雷曼兄弟的倒闭事件在周末逐渐展开之际，我们一直关注着美国国际集团，该集团的保险业务规模多达数万亿美元，遍及130个国家。上周五，该集团首席执行官罗伯特·维拉姆斯德对盖特纳说他们的现金可能很快就会耗尽。罗伯特·维拉姆斯德三个月前才加入美国国际集团，之前曾在花旗银行供职多年。该集团的几位高管曾向美联储幕僚咨询过从美联储申请贷款的可能性，他们警告说美国国际集团的信用评级可能很快就会遭到下调，交易对手为了保护自己免遭违约风险，将会要求美国国际集团拿出更多的现金和担保品。

美联储对美国国际集团并不负有监管职责，但整个夏季我们一直在关注着它。它最大的业务是销售普通的生命财产保险，在美国的业务主要是由各州负责监管。这些监管机构应该确保美国国际集团的子公司处在正常经营状态，具有为客户理赔的能力。然而，对美国国际集团诸多业务（包括在外国的业务和非保险类的业务）进行统筹管理的控股公司却不受保险监管机构的监管。因为碰巧拥有一家小型的储贷机构，美国储蓄机构监理局便有权监管这个庞大的控股公司。但美国储蓄机构监理局规模小，人手不足，双方在专业能力与可用资源方面相差悬殊。虽然该集团在6月就宣布了次贷证券相关业务出现重大亏损，并聘请维拉姆斯德出任首席执行官，但直到决定雷曼兄弟命运的那个周末（9月13—14日），储蓄机构监理局一直都没有暗示过美国国际集团可能陷入了严重困境。

美国国际集团的前身是美亚保险公司（American Asiatic Underwriters），于1919年在中国成立，创始人是施德。施德出生在加利福尼亚州，喜欢冒险，大学没读完就辍学了。27岁时，他辞去了日本横滨一家轮船公司的职员工作，移居上海，在一个只有两个房间的办公室里设立了一家综合保险商，即美亚保险公司。经过几十年的发展，其业务除了亚洲之外，还拓展到了北美、欧洲、拉美和中东。1967年，施德创立了美国国际集团控股公司，负责统筹整合这些业务。1968年，汉克·格林伯格接替施德，担任美国国际集团的首席执行官。一年之后，该集团上市。格林伯格出生于布朗克斯，父亲是出租车司机。格林伯格17岁时离家出走，加入“二战”，曾经参加了解放达豪集中营的战斗。他的性格被描述为“强势、聪明、易怒、急躁、控制欲强以及有偏执倾向”，但正是这样一个人，将美国国际集团转变成了世界最大的保险公司。

美国国际集团对美国金融稳定构成的主要威胁并非来自于常规的保险业务，而是来自于其庞大的衍生品业务。1987年，格林伯格创立了一家从事金融商品业务的子公司，名叫美国国际集团金融产品公司（AIG-FP）。虽然这个子公司从事多种金融工具的交易，但截至20世纪90年代晚期，其核心产品仍然是各种不同名称的保险。该集团的顾客包括美国和欧洲的银行与其他金融机构，这些顾客向美国国际集团金融产品公司购买保险目的是希望免于承担“债务抵押债券”违约引发的亏损。债务抵押债券以一个或多个类别且分散化的抵押债务信用为基础，重新分割投资回报和风险，以满足不同风险偏好投资者的需要。美国国际集团为了赚取固定支付（基本上就是保险费），同意在这些证券的亏损超过特定数量时提供赔偿。这种保险是通过名叫“信贷违约掉期”的衍生品提供给顾客的。

这看起来是双赢的安排。由于美国国际集团的信用评级很高，那些购买债务抵押债券保险的客户并不会要求美国国际集团持有规模庞大的准备金，以应对潜在的亏损风险。同时，向美国国际集团投保的银行等

机构可以向监管机构证明自己已经取得了稳固的保障，有能力对抗自身的债务抵押债券可能出现的庞大亏损，从而可以减少自身的资本规模。美国国际集团销售债务抵押债券保险时，并没有提高自身的资本规模，因此，随着这种保险业务的规模逐渐扩大，金融体系中支持债务抵押债券的资本规模实际上是降低的。

在监管机构虎视眈眈的目光之下，一家运转良好的保险公司为了防止遭遇灾难性的亏损，往往会提高资本和准备金规模，限制对单一风险的暴露程度，并将承保的部分业务转给其他保险人（就是所谓的再保险）。从经济学的角度来看，美国国际集团金融产品公司就是一家保险销售商，但实际上其交易不受传统保险规则规范，处在不受监管的状态。它自身也没有采取任何预防措施，因此，一旦危机袭来，它是毫无防备的。

格林伯格很早之前就意识到了美国国际集团金融产品公司的衍生品交易蕴含的风险。1993年，这家子公司在一笔保险业务上栽了个大跟头，赔了1亿美元，之后，格林伯格决定撤掉这家子公司的创始人、总裁霍华德·邵信。据报道，格林伯格曾经对新任总裁汤姆·萨维奇说：“你们这帮人再做任何影响3A评级的事，我绝不饶你们。”但很明显的一点是，格林伯格并没有意愿或能力去限制这个子公司的冒险行为。将这个子公司拖垮的信贷违约掉期交易中，大部分都是2003年到2005年之间承接的。格林伯格在2005年3月把自己的工作都丢了，因为证券交易委员会和司法部发现了美国国际集团的会计欺诈行为，导致该集团信用评级被降低，并被罚款16亿美元，集团董事会迫使格林伯格辞职，继任者是该集团的资深经理人马丁·苏利文。再往后，格林伯格辞职时才加入美国国际集团的维拉姆斯德接替苏利文，出任首席执行官。

美国国际集团金融产品公司承保的证券高度复杂，难以估值，这就加剧了该公司的风险。早在1998年，《财富》杂志就曾报道说：“其实，华尔街的很多人不再认真分析这家公司的情况了，因为它错综复

杂，令人捉摸不透，他们只能依靠自己对该公司的信心，告诉自己格林伯格会继续创造盈利。”

维拉姆斯德出任首席执行官时，宣布打算专注于核心保险业务。如果他的计划能够落实（他曾经提出到9月会宣布详细计划），那么美国国际集团金融产品公司以及其他奇怪的业务（比如飞机租赁业务）就能卖掉或逐渐拆分。

虽然从名义上来讲，储蓄机构监理局是美国国际集团的监管机构，但它很少关心美国国际集团金融产品公司的透明度及其面临的风险。它在2007年7月发布的一份评估报告中提出了自己的判断，认为这个公司的风险管理计划是适当的，并认为其面临的信贷风险也不大。储蓄机构监理局还指出信用评级机构为该公司承保的证券给出了很高的评级，并补充说该公司已经从2005年12月开始停止承保涉及次贷风险的交易。基于这些评估意见，该局认为自己几乎没理由采取任何行动。然而，尽管美国国际集团从2005年开始已经停止承保涉及次贷风险的证券，但也没有采取什么措施去削弱现有的次贷风险。

维拉姆斯德在9月13—14日的那个周末一直忙个不停。他的公司需要一大笔现金，而且这个需求非常迫切。他和纽约州负责监管保险公司的官员埃里克·迪纳罗商量着如何制订一个计划，能够让美国国际集团控股公司从其子公司那里获得200亿美元。他和他的团队还努力从弗劳尔斯公司、KKR公司（科尔伯格-克拉维斯-罗伯特公司）等私募基金那里筹集资金。

如同雷曼兄弟一样，美国国际集团了解自身风险的过程也是非常缓慢的。周六上午，科恩向我汇报说该集团觉得自己的难处只是暂时性的现金短缺，而且该集团虽然同弗劳尔斯公司和KKR公司洽谈，却不考虑出售核心资产（如旗下一家保险子公司）或寻找一位愿意投入巨额资金的合作伙伴。我担心美国国际集团不会认真地分析自己的状况，便让科恩敦促其制订一个具体、可信的问题解决计划。我当时已经考虑到可能

需要采取干预措施，但我们不太乐意这样做。我在给科恩的邮件中写道：“如果他们明确、公开地承诺会采取措施，恢复自己的独立性和稳定性，那么如果有好的担保品，我还是愿意考虑给他们发放贷款。”

科恩建议我们先等一等，看看私营机构是否能拿出什么解决方案，就像保尔森和盖特纳处理雷曼兄弟倒闭案时采取的策略那样。他提到美联储最后可能有必要为美国国际集团提供短期贷款，帮助其补充现金，但他表示我们要尽量避免这种结果。对此，我表示赞同。

周日，虽然雷曼兄弟正在走向崩溃，但美国国际集团再次引起了我们的关注。无论是美国国际集团自身，还是来自私营部门的潜在救助者，每次谈到所需资金，金额都越来越高。美国国际集团承保的证券的价值持续下跌，交易对手为了防止美国国际集团可能无法清偿债务，纷纷要求其增加担保品以求自保。此外，美国国际集团还通过一种叫作证券贷款的融资方式，利用旗下保险子公司拥有的证券作为担保品获取融资（这种做法实际上类似于在回购协议市场中借款），在抵押贷款支持证券市场加倍下注，大规模投资于价值也在骤跌的“私营品牌抵押贷款支持证券”，是一种很不明智的做法。为美国国际集团提供资金的一方有权在通知美国国际集团仅一天后就要求其还款。随着市场对美国国际集团稳定性的忧虑逐渐攀升，很多放贷者都这么做了。周六晚上，美国国际集团似乎需要600亿美元的现金才不至于违约。但周一上午，一些人预测它需要的现金规模超过800亿美元。

同时，美国国际集团同潜在投资者的谈判进展得并不顺利。周日上午，弗劳尔斯公司和KKR公司提出购买美国国际集团的部分业务，但遭到了该集团董事会的拒绝。随着所需资金越来越多，潜在买家的兴趣也在逐渐消退。最后，当该集团很快就资不抵债之际，其副总裁雅各布·弗伦克尔（之前曾任以色列央行行长、芝加哥大学经济学教授）开始对科恩等人讲，他们可能需要美联储协助才能维持生机。

到了周一，对于美国国际集团引发的危险，我们几乎没有任何怀疑

了。这个集团太大了，在金融体系中过于盘根错节，以至于其倒闭的后果虽然不好预测，但影响范围肯定非常大。由于金融市场已经陷入了混乱，一旦这家世界上最大的保险集团倒闭，对投资者信心造成的影响将难以估量。此外，保险行业是金融体系的重要组成部分，该集团倒闭将严重影响公众与投资者对保险行业的信心。我真的不想看到这样的结局。

周一，午间刚过，保尔森在白宫记者会中否认了政府正在贷款给美国国际集团，他说：“目前在纽约进行的事情，跟政府的任何过渡性贷款无关，完全是民间部门的努力。”当时保尔森深感受挫，因为我们无力救助雷曼，又陷在反救助怒火日增和金融体系可能崩溃的两难中，仅对民间部门救助美国国际集团的计划抱着一线希望，但是这种结果似乎越来越不可能。

周一下午5点，美联储经济学家迈克·吉布森（后来出任美联储银行业监管部门负责人），向我汇报了他和美联储其他幕僚同美国国际集团、纽约州保险监管机构以及纽约联邦储备银行开视频会议的情况。他说美国国际集团的计划在不断变化，目前已经不再提从私募基金筹资的事情了，而是希望以大杂烩式的资产（包括飞机租赁业务和滑雪胜地业务）作为担保品，从美联储获取贷款。

随着恐慌加剧，问题开始扩散到其他公司。我从旧金山联邦储备银行那边收到一条消息，标准普尔和惠誉将下调华盛顿互惠银行的信用评级。他们的报告补充说：“存款正在减少，没有人排队，也没有混乱迹象，但是存款的确在减少。”科恩报告说，他和兰迪再次跟储蓄机构监理局的约翰·赖克和联邦存款保险公司的希拉·贝尔谈到华盛顿互惠银行的事情对存款保险基金构成的威胁，两人继续敦促联邦存款保险公司尽快卖掉华盛顿互惠银行。非金融公司也感受到压力，我听说，依赖商业票据市场筹集日常营运资金的福特汽车公司，因为担心资金问题，希望跟我们讨论，我觉得自己正在拿着手榴弹玩杂技。金融恐慌是集体丧失

维系制度运作所需的信心。我认为，如果我们不能很快地找出稳定这种状况的方法，形势会急剧恶化。

周一当天，盖特纳和纽约联邦储备银行的幕僚努力为美国国际集团寻找解决之道，一直忙到周一深夜（盖特纳的精力和长时间专注的能力总是让我深感震惊，他的新陈代谢似乎因为增压而加强。在联邦公开市场委员会会议中途休息时，他会吞下几个甜甜圈，却仍然保持身材苗条）。米歇尔·史密斯曾经报告过说，盖特纳认为，救助美国国际集团行动失败的“可能性确实有几分”，因此，我们打电话给盖特纳，我们一致认为，第二天早上，他应该缺席联邦公开市场委员会的会议，留在纽约继续为美国国际集团努力，他的副行长克莉丝汀会代表纽约联邦储备银行出席会议。

周二早上，联邦公开市场委员会会议开始前一个小时，我正在为美国国际集团的问题，跟保尔森、盖特纳、美联储理事沃什和贝齐·杜克等人开视频会议。由于私募基金公司退出竞标，而且对美国国际集团资产的价值开展过评估的投行也没有兴趣竞标，如果说还有什么办法的话，那就只有美联储的贷款了。盖特纳简要说明了一下他们半夜里制订出的救助计划，保尔森和我敦促他继续努力，尽快汇报。

视频会议开了很久，以至于我迟了将近半个小时，才去参加联邦公开市场委员会的会议。在正常的情况下，我都会在9点准时进入会议室，今天早上我匆匆走向座位时，大家都好奇地看着我。因为有太多的问题没有解决，会议时间又过去了不少，我没有告诉大家多少事情，指出市场“持续承受非常重大的压力”，美国国际集团的情况让人越来越担心，这也是盖特纳没有出席会议的原因。

在联邦公开市场委员会这次会议中，我们探讨的内容不仅仅局限于货币政策和雷曼兄弟倒闭的后续影响。根据之前的计划，我还请求联邦公开市场委员会授权我扩大美联储同其他央行的货币互换额度，因为美国与外国银行的短期利率之所以上升，一个原因就是国外缺少美元供

给，扩大货币互换额度使得我们能够为外国央行供给更多美元，再由它们转贷给其国内银行，以此稳定融资市场。经过讨论，联邦公开市场委员会扩大了我们同欧洲央行和瑞士国家银行现有的货币互换额度，并与英格兰银行、加拿大银行和日本银行建立新的换汇额度。

比尔·达德利做的报告指出市场形势非常严峻。道指在周一下跌将近4.5%后，周二延续了下跌态势，短期借贷成本继续快速上升。高盛和摩根士丹利承受的压力也在增加，它们的资金来源逐渐枯竭，其他公司不愿与它们签订衍生品交易合约，避险基金和其他重要客户担心其中一家或两家公司可能步上雷曼兄弟的后尘，纷纷把自己的账户转移到别的地方。更糟糕的是，美国历史上最悠久的货币市场基金——“主要储备基金”（Reserve Primary Fund）就曾受雷曼兄弟倒闭影响而跌破1美元面值，从而引发投资者大量的恐慌性赎回。如果赎回大潮波及其他货币市场基金，那么这场危机无异于开辟了一个新的战场。

货币市场基金由证券交易委员会负责监管，投资对象往往是非常安全的、流动性非常强的资产，比如短期国库券和信用评级较高的商业票据。货币市场基金模仿银行账户，允许投资者在自己的基金账户上签发支票和转账，这些使得投资者可以随时追加投资额，也可以随时通过签发支票的形式退出基金，而且每份基金的价格固定为1美元，这就意味着投资者可以合理地预期及规避损失。很多个人投资者把一些现金投入货币基金。投资者通常会选择产品线完整的基金公司。公司、市政机构与退休基金等机构投资者也发现货币基金是一个存放投资资金的好地方。

“主要储备基金”由储备管理公司（Reserve Management）负责管理。该公司在1971年成立了美国首只货币市场共同基金。与很多货币基金相比，“主要储备基金”承担的风险要大得多，因此，它支付给投资者的收益也要远超平均水平，对投资者的吸引力非常大。因此，这只基金发展得很快。然而，我们后来发现该基金大约把7.85亿美元的资金投入

到了雷曼兄弟的商业票据上，现在这些商业票据已经基本上一文不值了，“主要储备基金”每股价值已经低于1美元了，用华尔街的行话来讲就是，这只基金已经“跌破面值”了，这是14年来首只跌破面值的货币市场基金。投资者不禁担心该基金止损，纷纷开始赎回资金。到周二结束时，投资者大约赎回400亿美元的资金，几乎等于该基金价值的三分之二。随后几天里，挤兑波及其他货币市场基金，威胁整个货币市场基金行业的稳定，危害家庭、企业 and 非营利组织的现金资产。随着现金流失，金融公司和非金融公司都同样遭殃，无法通过卖出商业票据来取得发放薪酬与存货融资所需的资金。

但这些问题虽然严重，却不是最严重的。比尔·达德利继续说：“我们当然要先考虑美国国际集团的问题。”该集团虽然不是银行，却也碰到类似挤兑的问题，放贷机构和其他交易对手越来越不愿意跟该集团打交道，而那些以债务抵押债券为担保品，向该集团购买保险的公司，此刻要求更多的现金作为担保，确保该集团有能力清偿债务。我们得争分夺秒地找到解决之道，但我和达德利都没有什么具体的想法。

由于时间非常紧迫，剩下的议程就遭到了压缩。很多与会者看到了经济增速进一步放缓的迹象，也看到了通货膨胀没有略微减轻的迹象。我重申了我的观点，即我认为美国经济可能已经陷入了衰退。讨论结束时，我们考虑到最新的市场动态，修改了之前计划好的会议声明，同时，我们还一致同意继续将联邦基金利率维持在2%。

回过头来看，那个决定肯定是错误的。当初之所以做出那个选择，一部分原因就是时间太紧张，不仅会议本身的时间太紧，而且我们也没有充足的时间去判断雷曼兄弟倒闭引发的影响。我与科恩在前一周做了大量的工作，去说服大家同意维持利率不变。就我们当时掌握的信息来看，这个比较中性的路线是正确的。在那次时间被压缩的会议中，如果要改变之前这个共识，可能会引发分歧，而且当时与会者普遍认为，在更好地了解雷曼兄弟倒闭引发的结果之前，我们最好暂时维持联邦基金

利率不变。因此，尽管一些市场参与者希望我们降息，但我并没有推动大家这么做。

当我们在华盛顿讨论货币政策之际，盖特纳和他的团队正在纽约匆匆忙忙地起草为美国国际集团提供紧急贷款的条件。这次贷款的规模高达850亿美元，以期避免该集团崩溃。与雷曼兄弟不同的是，虽然该集团金融产品业务和资产管理业务存在严重问题，但它的保险业务运作良好，拥有很多有价值的资产，包括其在国内和国外的保险子公司以及其他金融服务公司。这些资产可以作为担保品，满足法律规定的联邦储备银行必须“得到满意的担保”的条件。然而，我们给美国国际集团提供贷款的行为，等于再次开创了一个先例，这不仅仅因为该集团是一家保险公司，而且因为担保品性质不同。与我们在危机期间提供的其他贷款不同的是，美国国际集团这笔贷款的担保品不是抵押贷款支持证券或其他证券，而是一些经营状况良好的子公司的价值。因此，与我们平常接受的担保品相比，美国国际集团的担保品在估值或转卖方面难度较大。但如果美国国际集团控股公司倒闭，那么它那些用作担保品的子公司的价值也就会大幅降低。美国国际集团持有的那些有销路的有价证券根本不足以为其所需要的巨额贷款做担保。但我们除了提供贷款之外，看不到其他选择。

盖特纳提出的贷款条件中，贷款利率高达11.5%，而且为保障纳税人的利益不受损害，政府将获得美国国际集团80%的股权。（盖特纳曾经让一批银行家研究救助美国国际集团的条件，而他最终提出的条件在很大程度上是以这些银行家的研究结果为基础的。）

我们提出这么苛刻的条件是合适的。我们并不是很了解该集团的情况，其金融产品公司的衍生品头寸过于复杂，准确估值的难度很大，而且金融市场的形势极端恶劣，这么一笔贷款将不可避免地带来重大风险。显然，没有私营企业愿意承担风险。纳税人既然承担了这个风险，就应该得到足够的补偿。特别值得一提的是，我们之所以要获取该集团

绝大部分的股权，就是为了让纳税人在其涅槃重生之后，可以分享盈利。

同样重要的是，苛刻的条件有助于消除救助美国国际集团，而不救助其他公司造成的不公平性，也有助于缓解由此引发的道德风险。如果处于类似困境的公司的高管们认为自己能够以宽松的条件获得政府救助，那么就没有多少动力去筹集资本，降低风险，也没有多少动力去接受其他公司收购其部分资产或整个公司的请求。正是由于同样的原因，美联储和财政部才向贝尔斯登和两房股东开出了苛刻的条件。但无论我们怎么做，政客的反应都会十分强烈，然而我们需要表明自己已经为纳税人争取了最好的交易条件，并且尽最大可能地减少了美国国际集团及其股东从救助过程中获取的意外利益。

我的职责是把这个交易方案推销给华盛顿官方，但首先一点，也是最重要的一点，就是推销给美联储理事会。我在联邦公开市场委员会会议的间隙，曾跟几位理事提了一下美国国际集团的现状和纽约联邦储备银行所做的工作。联邦公开市场委员会会议一结束，我就召集美联储理事开会。我们在开会期间，盖特纳发来了救助方案，并参加了会议。

一个关键问题是这850亿美元的贷款是否能够救助这家公司。我们认为，终极的灾难就是发放这么大一笔贷款之后，该集团却倒闭了。当然我们无法十分肯定，但是根据外部和内部的评估，我们相信，就整体而言，即使美国国际集团缺少现金，无法满足当前需求，或许也能够继续存活下去。该集团现金流失的主要根源在于旗下金融商品公司的业务和证券贷款业务。如果金融商品公司是一家独立公司，肯定无法继续存活，但据我们所知，其保险和其他多项业务的经营状况是比较良好的，美国国际集团的保单持有人遍及全球130多个国家和地区。正是这些经营状况良好的业务的潜在价值为其获得美联储紧急贷款提供了担保。

我们的行为是基于这样一个推论：如果我们给美国国际集团的贷款确实促进了金融市场的稳定，那么美国国际集团的子公司和资产就很可

能保留足够的价值，我们的贷款也有可能收回；但如果金融形势持续恶化，导致美国经济陷入更加严重的衰退，那么美国国际集团资产的价值也将受到影响。在这种情况下，收回贷款的希望就会彻底破灭。我们只能期待实现更好的结局，除此之外，别无选择。

我们也曾经考虑过放弃美国国际集团，看看金融市场会不会在未来某一时刻趋于稳定，但考虑到眼下雷曼兄弟的倒闭引发了市场大震荡，至少我自己认为这种希望很显然是渺茫的。美国国际集团的规模大概等于雷曼兄弟和贝尔斯登之和，而且如同两家公司一样，在全球金融体系中也是盘根错节的。由于混业经营的缘故，它还与多家商业银行建立了密切的交易关系，如果该集团倒下，必定会拖累更多的商业银行，在多个方面造成难以预料的混乱。首先，美国国际集团的债权方和衍生品合约交易对手的偿债能力会遭到市场质疑。其次，美国国际集团商业票据的持有者会承担亏损（之前，雷曼兄弟的商业票据持有者遭遇亏损，引发了货币市场基金的挤兑浪潮）。再次，州保险基金的现金也会被耗尽。这种基金是各州政府为了在保险公司倒闭时保护投保者的利益而设立的。（有时候，州保险基金依赖业界的事后评估，因此，现金必须直接来自其他保险公司。）各州保险基金的流失，再加上美国国际集团宣告破产后其旗下的保险子公司可能遭到各州保险业主管机构的查封，必然进一步打击市场对于其他保险公司的信心。我们或将看到保单赎回浪潮，而且其他保险公司也将出现资金短缺。美国国际集团的保险子公司还承保了退休计划中一些颇受欢迎的投资产品。最后，如果美国国际集团的资产遭到迅速抛售，必然殃及美国股市和债市，将迫使更多公司走向资不抵债的状态。毫无疑问的是，有很多后果是我们根本没有考虑到的。

我认为如果美国国际集团董事会接受我们的条件，我们必须给它贷款。美联储理事会一直投了赞成票，批准给它贷款。美联储5位理事一致赞同是有必要的，因为只有这样才能符合《联邦储备法》第13条第3款的规定。当时的会议记录简明地道出了我们救助美国国际集团的理由

（考虑到当时的形势，这段文字似乎有点轻描淡写的色彩）：理事会成员一致认为，金融市场已经脆弱不堪，如果美国国际集团无序倒闭，很可能会对金融市场产生系统性影响，因此，最佳方案就是为其提供贷款，助其在债务到期时履行义务。理事会成员还同意贷款条件应该保护美国政府与纳税人的利益。

9月16日（周二）那天，各种事情似乎没完没了。美联储理事的会议刚结束，我就要赶到白宫去参加下午3点半的会议。我和保尔森之前安排了这场会议，是想向小布什总统介绍一下最新的市场动态，但其实我们谈的内容远远超出了预期。与会者还包括副总统切尼、证券交易委员会主席考克斯、美国商品期货交易委员会主席沃尔特·卢肯、证券交易委员会高级幕僚埃里克·斯瑞以及来自财政部和白宫的几位官员。白宫的那几位官员里面包括白宫办公厅主任博尔顿（他之前曾担任白宫管理与预算办公室主任）、接替我出任总统经济顾问委员会主席的爱德华·拉齐尔以及现任预算局局长吉姆·尼斯勒（时任白宫管理与预算办公室主任）。我和保尔森讲话时，房间里一片寂静。总统提了几个问题，然后说我们应该做必要的事情，而他将尽力提供政治支持，并建议我们同国会谈谈。

我们同意他的提议。下午6点半，保尔森和我跟国会的几位领袖见面，包括参议院多数派领袖哈里·里德、众议院少数派领袖约翰·博纳、参议院银行业委员会主席克里斯·多德以及众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克。弗兰克穿着皱巴巴的衬衫，下摆还露在外面。参议院预算委员会主席、资深共和党议员贾德·格雷格到场时身着无尾燕尾服，但没系领带。

保尔森和我做了形势介绍之后，接受大家的提问。我记得没有一位议员质疑干预的必要性。弗兰克想知道美联储从哪里找到850亿美元去给美国国际集团放贷。我认为现在不是解释银行准备金机制的时候，便对他讲：“我们有8 000亿美元。”我这里的数字指的是美联储资产负债表

在危机爆发之前的规模。弗兰克一脸惊愕，他不明白为什么美联储有这么多钱可以支配。我解释说，根据《联邦储备法》第13条第3款的规定，美联储有权发放必要的贷款去阻止金融危机，我们当前就是在做这件事。

正如哈里·里德明确提到的那样，我们必须独立履行好这份职责。我相信大多数与会者都明白我们是别无选择的，但我们不能期待国会公开支持我们。

在各个会议之间的空当里，我听过几次关于纽约那边最新情况的简报。美国国际集团首席执行官罗伯特·维拉姆斯德已经把由盖特纳提出，并得到美联储批准的贷款条件转达给了其董事会。保尔森让维拉姆斯德下台，接替者是埃德·利迪。埃德·利迪从1999年到2005年担任好事达保险公司（Allstate）的总裁。维拉姆斯德的任期很短，的确无法为解决美国国际集团的难题做多少工作。但我们也认为美国国际集团的悲惨局面的确需要更换一下领导者。维拉姆斯德没有提出任何反对意见，就接受了这个决定。

面对盖特纳提出的条件，美国国际集团的董事们无不惊讶沮丧。但考虑到他们公司给自己、美联储、美国金融体系和美国经济制造的可怕局面，他们不应该感到惊讶。据说，维拉姆斯德告诉他的董事会：“我们面临着两个糟糕的选择，明天早上申请破产或今晚接受美联储的交易条件。”董事会问盖特纳是否能够协商一下条件，盖特纳明确拒绝了，表示如果他们不接受这些条件，他就准备任由其集团倒闭。我强烈支持盖特纳的立场，告诉他说我们已经尽力了，考虑到形势，我们提出的条件是完全合理的。我很佩服盖特纳表现出来的像扑克牌高手那样的冷静，其实我们都知道防止美国国际集团崩溃是何其重要。

晚上8点是盖特纳给美国国际集团董事会规定的给出答复的最后期限。就在最后一刻即将来临之时，维拉姆斯德打电话给盖特纳说美国国际集团愿意接受这个方案，盖特纳又打电话告诉了我。

现在，我们要做的就是发新闻稿了，在与美联储办公室主任米歇尔·史密斯一起讨论新闻稿之前，我再次回想了一下我们的措施。事情变得太快，慎重思考的时间太少，但我们别无选择。晚上9点，关于我们救助美国国际集团的新闻就见诸各大财经媒体了。

没有人（包括我）为美国国际集团感到同情，它的麻烦是自找的。很少达成共识的国会这次却很快团结了起来，强烈反对救助。在接下来的几个月里，我在愤怒的议员面前一遍遍地解释为什么我们必须这么做。当然，国会仅仅是反映出美国的公众舆论。

此外，由于美国国际集团在之后几个季度里出现了巨额亏损，导致救助方案多次变更。最后，美国政府（包括美联储和财政部）为其注资大约1 820亿美元。我们最初救助美国国际集团的时候，我总是尽量压抑住自己的情绪，用冷静客观的方式去分析问题，解决问题，但当我了解美国国际集团的高管们多么不负责任（或者说多么无能）的时候，我简直怒不可遏。后来，我在一次电视采访中曾经说道：“讨论美国国际集团的事情时，我很生气，摔过好几次电话。我理解为什么美国人生气。美国国际集团做了如此可怕的押注，却要用纳税人的钱去支撑它。这是绝对不公平的，但我们只能努力稳定局面，除此之外，别无选择，不然就要面对很大的风险，不仅美国的金融体系要遭到冲击，整个美国经济都会跟着遭殃。”

幸运的是，美联储和财政部给美国国际集团的救助资金收了回来，还有将近230亿美元的利润。这令我感到一丝慰藉，这也证明该集团的新领导者（包括接替埃德·利迪出任首席执行官的罗伯特·本默切）以及美联储和财政部在提供救助资金后派出的监督小组非常称职。但最重要的是，我们的干预措施稳定了金融体系，使得美国国际集团和其他金融机构能够站稳脚跟。

没想到，救助方案实施3年之后，美国国际集团前首席执行官、持有美国国际集团大量股权的投资机构施德国际公司（Starr International

Co.) 的负责人竟然起诉美国政府，理由是美国政府在救助过程中强行加注不公平的惩罚条件，索赔250亿美元。这简直是无耻至极。他罔顾了一个重要事实，即美国国际集团董事会当初已经认识到了这些救助条件会让股东一无所有，并且自愿接受。此外，事实证明，正是得益于我们的救助，该集团才能重新盈利，股东才能重新获得该集团的控制权，而索恩柏格抵押贷款公司等数千个公司由于在危机中没有得到类似的救助，最后都倒闭了。

9月13—14日那个周末不仅决定了雷曼兄弟的命运，也决定了美国国际集团的命运，使得已经历时一年的、非常严重的危机变成了美国历史上最严重的金融恐慌。由于雷曼兄弟倒闭了，而美国国际集团却得到救助，质疑的声音从来没有中断过。政府是刻意决定让雷曼倒闭的吗？如果是这样，为什么政府后来要救助美国国际集团？此外，如果能够以某种方式救助雷曼兄弟，那么后来的大部分危机是否可以避免呢？

很多人认为，雷曼兄弟原本也是可以救助过来的，就像之前的贝尔斯登和后来的美国国际集团那样，因此，任由雷曼兄弟倒闭是一个重大的决策失误。然而，美联储和财政部并没有刻意让雷曼兄弟倒闭，它之所以没有获救，是因为我们救助其他机构时采用的办法在雷曼兄弟那里行不通。和贝尔斯登不同的是，雷曼兄弟找不到收购方，没有一家稳定的公司能够为雷曼兄弟的债务提供担保，并且让市场相信雷曼兄弟最终能够存活下去。财政部不像处理两房的情况时那样拥有经过国会批准的资金，可以投下去。雷曼兄弟和美国国际集团不同，美国国际集团拥有足够的担保品，可以为美联储的庞大贷款提供担保。雷曼既没有看来合理、能够稳定自己的计划，也没有足够的担保品，可以为挽救危亡所需巨额资金做担保。根据破产清算人员2010年出示的报告，雷曼兄弟的情况很可能比最初报告的还糟糕。我们后来才知道该公司采用欺诈性的会计手段，夸大了资本与资产比率，严重高估了可以付给债权人的现金储备。最后，雷曼兄弟的债券持有人在破产案中，大约只能收回债权的27%，其他无担保债权人，大约只能收回债权的25%。据估计，债权人

的损失总额接近2 000亿美元。

有些人提出在一夜之间将雷曼兄弟转变成银行控股公司，就像后来其他投行所做的那样，或许能够让雷曼兄弟得救。但这是解决不了问题的。雷曼兄弟原本就可以通过一级交易商信贷机制向美联储申请短期贷款，但短期贷款根本不够，因为从雷曼兄弟的亏损规模来看，它要找到一个收购方，一个长期性的大投资者，或者私营公司组成的财团。富尔德努力了几个月，一直无法吸引大投资者，在最后那个致命的周末里更是找不到。

如果在那个慌乱的周末的确存在可用的救助工具，而我们却没有想到，那真的证明我们不够聪明。但当时多达数十人在华盛顿和纽约商讨救助雷曼兄弟的事情，我、保尔森和盖特纳召集了很多会议，但从没有一个人提出可行的解决方案。我们知道雷曼兄弟需要救助，却无计可施。

我明白为什么一些人断定我们是刻意让雷曼兄弟倒闭的。从某种意义上讲，这些人高估了我们的能力。当时，我们给外界营造了一种足智多谋的形象，很难想象我们在雷曼兄弟的问题上会无计可施。甚至在2008年9月参加联邦公开市场委员会会议的那些人当中，有些人，比如圣路易斯联邦储备银行行长吉姆·布拉德、里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔和堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希，都认为让雷曼兄弟倒闭是蓄意为之，而非不可避免的结局。

保尔森在那个周末以及之前一段时间宣布不会用政府资金救助雷曼兄弟，也导致外界误以为我们是刻意让雷曼兄弟倒闭的。保尔森有好几个理由这样讲，救助那些“大到不能倒”的公司是不受欢迎的，无论是从个人角度来看，还是从政治角度来看，他都不想被视为救助方案的代言人。这样会令他感觉很不舒服。但我知道这种声明背后也有一些战术性的考虑，因为我们都希望某个私营公司或某些私营公司组成的财团出面，在救助雷曼兄弟的过程中发挥主导作用，而如果私营公司知道政府

最后会介入的话，就丧失了参与救助的动力和承担潜在亏损的意愿，因此，保尔森必须讲一些强硬的话。然而，事实上，保尔森的声明并不重要，因为美联储的贷款是唯一可以动用的政府资金，如果大家认为用巨额贷款救助雷曼兄弟是可行的，那么决定贷款与否的是美联储，而不是保尔森或财政部。

雷曼兄弟崩溃后，我和保尔森立即到国会参加听证会，谈到是否可能救助雷曼兄弟时，我们故意把话讲得模糊一些。我们讲的都是事实，比如，私营金融公司在雷曼兄弟事件中的准备时间要远远多于在贝尔斯登事件中的准备时间，我们打算把救助的主导权交给私营公司，但这些事实上都不是最关键的。我们之所以商定要含糊其辞，是因为我们非常担心一旦承认自己无计可施，或将重创市场信心，从而导致那些脆弱的公司面临更大的压力。现在，回头去看，我觉得我们当时或许应该把话讲得更明白一些，一个原因就是当时含糊不清的态度导致大家误以为我们原本能够救助雷曼兄弟。当时，我们有充分的理由担心高盛、摩根士丹利和其他公司遭到挤兑，而我们避而不谈雷曼兄弟倒闭的原因反而让外界看不清我们的救助标准。我们当时含糊其辞，似乎暗示我们未来还有能力采取干预措施，真的提振了市场信心吗？如果我们当时承认无力救助雷曼兄弟，会对提振市场信心更有帮助吗？我也不知道。

虽然我们尽最大努力地救助雷曼兄弟，但我心里仍然担心它的倒闭是不可避免的，我们所做的事情只是在拖延倒闭的时间而已。今天，我相信自己当时的直觉是正确的。在雷曼兄弟倒闭的那个周末，美联储在没有国会支持的情况下，单枪匹马地救助大型金融公司的能力已经迅速地消耗殆尽。正如比尔·达德利对联邦公开市场委员会强调的那样，美联储的资产负债表不断扩大，势必损伤我们执行货币政策的能力。然而，更加重要的是，政界对于美联储的“流氓行径”的容忍已经达到了极限。（曾经与米尔顿·弗里德曼合作写书的安娜·施瓦茨将美联储的救助措施称为“流氓行径”）。简而言之，即便美联储当时有办法单独救助雷曼兄弟，甚至救助后来的美国国际集团，但由于权力有限，再加上缺乏

政治支持，我们也肯定什么都做不了。

即便我们用尽一切可用的资源，也挽不回金融体系的颓势，亏损继续扩大，资本日益短缺，市场信心蒸发，这些在雷曼兄弟倒闭之后一直存在。前几年美国遭遇了好几次严重的飓风，雷曼兄弟倒闭的那个周末，我觉得一连串的飓风扑向了海岸，只不过这些飓风的名字不是卡特里娜、丽塔或古斯塔夫，而是叫作美国国际集团、美林、摩根士丹利、高盛、华盛顿互惠银行、美联银行、美国银行、花旗银行等等。由于缺乏可用资源，也没有政治支持，美联储怎么可能有望单独应对这么大的危机呢？就像我在雷曼兄弟倒闭的那个周末所说的那样，我们不要再欺骗自己了：是时候求助于国会了。如果说在不用纳税人的钱和缺乏政治支持的情况下就能应对这么严重的危机，那么历史上根本找不到这样的先例。

事实表明，即便百年一遇的经济和金融灾难，也不足以让很多议员超越意识形态和短期政治顾虑的束缚。虽然雷曼兄弟倒闭后造成了严重混乱，而且可能对整个美国经济造成沉重打击，但国会视而不见，还是多耗费了两周的时间，举行了两轮投票，才批准了我们为了结束危机而提出的救助方案。显然，如果没有某些大公司倒闭，如果不是整个经济体系都会遭到拖累，国会断然不会行动起来的。换句话讲，雷曼兄弟那样的倒闭事件很可能在所难免。

如果历史学家最后认为，救助雷曼兄弟无助于避免后来的一系列倒闭案例，无助于避免危机愈演愈烈，无助于避免随之而来的经济衰退，也无助于避免国会批准动用数千亿美元的纳税人资金，那么“雷曼兄弟的崩溃是否可以避免”的问题就变得无关紧要了。但我不希望大多数人都认为雷曼兄弟的倒闭是可以避免的，或者说雷曼兄弟的倒闭是政策选择的结果，原因很简单，就是因为这种观点是错误的。我们当时就相信雷曼兄弟的倒闭会引发格外严重的动荡，而且为了避免这个结局，我们能想到的办法都用了。我们后来救助美国国际集团也是基于这个逻辑，

但美国国际集团与雷曼兄弟的情况存在一些差异，从而使得我们之前临时推出的一些机制正好有了用武之地。

第十四章 求助于国会

9月17日（周三），各大报纸的头版都报道了救助美国国际集团的新闻，而且这条消息的排版方式与宣战新闻常用的排版方式一模一样。政治界和媒体界试图借助传统智慧去解读过去几天发生的事情，因此，他们最初的反应对我们是不利的。周一和周二，大部分社论作者和经济学家都支持让雷曼兄弟倒闭，认为这是一个符合原则的决定，因此，很多人认为我们后来决定救助美国国际集团是一反常态的表现，而没有认识到这是我们针对不同的情况做出的不同反应。

对于救助美国国际集团的事情，即便那些通常倾向于支持美联储的经济学家们都持有批评态度。曾经担任美联储货币事务部门主管，而且与我合写过论文的经济学家文森特·莱因哈特说：“政府跟雷曼兄弟公司划清了界线，现在却把这条线上的一部分抹掉了。”曾经与我合写过论文、后来受聘于英格兰银行的鸽派经济学家亚当·波森撰文指出：“这是很坏的消息，也开创了一个令人感到混乱的先例。美国国际集团资本和流动性流失几个月了，头脑清楚的人都可以逃出去。”我熟识的卡内基-梅隆大学教授、曾任里士满联邦储备银行经济学家的马文·古德弗兰德批评美联储说：“你们没有任何规则，你们是在游戏中途制定规则。”我知道我们做了正确的决定，但是这些消息灵通的观察家们的反应让我意识到一个事实，我们很难说服国会、媒体和大众。我认识或者合作过的人，比如莱因哈特、波森和古德弗兰德，似乎不愿对我们做出无过错推定，这让我觉得难过。

政客们一如既往地试图做到两面讨好。一方面，很多政客知道救助

方案非常不受欢迎，所以就绞尽脑汁地利用（并强化）一个观点，即财政部和美联储把华尔街的利益置于大众利益之前。参议员吉姆·邦宁非常不恰当地将美联储比作委内瑞拉的独裁统治者查韦斯。道琼斯通讯社的一篇报道很好地捕捉到了当时的气氛：“在这个流行政治攻击的大选季里，国会山的民主党人与共和党人似乎至少有一天是扔掉斧头、摒弃前嫌的，但他们正好把斧头扔到伯南克身上。”另一方面，一些思考问题比较周全的议员，比如巴尼·弗兰克，意识到自己以后可能也会做出不受欢迎的决策，因此，他们在发表评论的时候是比较慎重的。但弗兰克还是如同往常一样，忍不住要取笑我们一番，在那周稍后的听证会上，提议把9月15日（周一），也就是雷曼倒闭之后、美国国际集团获得救助之前的一个日子，定为“自由市场纪念日”，说“全国对自由市场的承诺只维持了周一那一天”。

在金融领域，短期融资市场几乎停滞了。银行捂住资金，不愿放贷，货币市场基金的撤资速度不断加快，尤其是所谓的优质货币市场基金的撤资速度更快。这类基金主要投资于投资级公司证券，如金融公司和非金融公司发行的商业票据。从这类基金撤出的资金主要流向了仅仅投资于国库券和其他被视为超级安全的政府债券。从9月10日到10月1日的3周内，优质货币市场基金撤出4 390亿美元，其中，3 620亿美元流向了仅仅投资于政府债券的基金，这种规模的资金转移确实是空前的。

9月17日，我早上7点左右就到办公室了。我先根据很久之前的安排，与来自佛罗里达州的参议员康尼·麦克共进早餐。康尼是费城运动家队（Philadelphia Athletics）的著名经理人康尼·麦克的曾孙（但两人的名字是一样的）。之后，我把救助美国国际集团的最新情况通报给了美联储内部和外部的同事们。上午9点45分，我在科恩、沃什和盖特纳的陪同下，与加拿大银行行长马克·卡尼、英格兰银行行长默文·金、欧洲央行总裁特里谢和日本银行行长白川方明谈话。他们都非常高兴地看到，我们在雷曼兄弟崩溃之后，正在努力避免美国国际集团走向倒闭。他们也都认为，我们应该不惜一切代价，去避免另一家规模庞大、盘根

错节的大型金融公司走向倒闭。我表示很有信心，认为我们救助美国国际集团的方案肯定会行得通。

雷曼兄弟的崩溃和美国国际集团的濒于崩溃重创了全球各地的金融市场，央行行长们纷纷提高为市场注入流动性的规模，以平抑市场恐慌。我们还集体确认，要在周四欧洲市场开盘之际，一起宣布联邦公开市场委员会在周二通过的扩大外汇交换额度的决定。我对其他国家的央行行长们表示，感谢他们的支持。我这样讲并不只是嘴上说说而已，而是发自肺腑之言。我们都清楚意识到了我们面临的责任，也知道政界和媒体界已经在我们前进的道路上摆下了“地雷阵”。我们都明白，如果我们密切合作，而不是单枪匹马地去战斗，就能更加有效地应对挑战。

与各国央行行长通完电话之后，我在米歇尔·史密斯的建议之下，通过视频会议向联邦公开市场委员会做了一个简单汇报。从一大早开始，各地联邦储备银行的行长们就一直缠着米歇尔，希望能从她那里得到更多的信息。这些行长们个个都垂头丧气，他们一直饱受媒体的轰炸，而且储备银行的理事们也不断给他们打电话，希望了解更多的情况。因此，这些行长们都想知道自己应该如何回应。我向他们解释了给美国国际集团提供贷款的条件和理由。盖特纳和达德利也发表了评论，并回答了一些问题。我说我很难揣测小布什总统的反应。大多数人似乎都能认识到特殊的情况需要采取特殊的措施，但有些人却对美联储救助美国国际集团的行动表示忧虑，因为这一行动似乎与之前拒绝救助雷曼兄弟的态度截然相反，因此，他们担心反对美联储的政治攻击可能会不断加剧。

因为美联储理事会有权决定是否动用《联邦储备法》第13条第3款规定的紧急贷款权，因此，我们完全可以先斩后奏，等把救助美国国际集团的事情搞定，再将细节通知总统。这是完全合适的，而且事实上，这也是非常有必要的。但我在召开视频会议的时候，总是觉得我们在危机期间面临着一个两难的抉择：一方面，我想让更多的同事参与进来，

征求有用的建议，并获得更大的支持；但另一方面，由于危机演变迅速，事态过于紧急，我们不得不迅速采取行动，以至于没有时间广泛协商，集思广益。

吃完午饭之后，我在米歇尔的请求下，接听了几位记者的电话，如果我们想赢得公众舆论的支持，就必须把我们的声音传递出去。一般情况下，我会与经常采访美联储的那些专线记者们保持联系，其中包括《华尔街日报》的乔恩·希尔森拉特、《经济学人》的格雷格·伊普、《金融时报》的克里希纳·古哈、《华盛顿邮报》的尼尔·欧文、彭博社的约翰·贝里、CNBC的史蒂夫·莱斯曼以及《纽约时报》的埃德·安德鲁斯。我知道这些更加专业的记者能够最好地理解并解释我们所做的事情，以及为什么要这么做。其他媒体会跟进他们的报道。

但这并不是说这些记者必然会不折不扣地相信我们当面告诉他们的话。《华尔街日报》编辑、专栏作家戴维·韦塞尔告诉我，如果专线记者的工作干得不错，那么当他们被调整到其他采访路线时，之前经常接受他们采访的官员们都会松一口气。在我过去这么多年里接触的记者中，有些人非常符合韦塞尔所说的标准。但整体而言，我觉得专线记者的报道通常还算客观公道，只不过那些不常采访美联储的记者们由于消息不灵通，往往有可能发出不客观或不准确的报道。

整个周三，我们一直特别密切地关注高盛和摩根士丹利。独立的投资银行就剩这两家了。它们受到了市场的严密监视和高度猜疑。虽然这两家公司的实力较强，资产负债表的情况也比较健康，但它们也要像其他公司那样每天寻找资金，以便为自己持有的证券资产融资，并满足贷款者提出的担保品要求。然而，我们现在已经完全了解到，如果放贷者、顾客与交易对手怀疑一个公司的稳定性，那么他们就不愿意为这个公司放款。因此，如果市场对高盛和摩根士丹利的信心继续下降的话，那么我们很可能会看到之前的挤兑浪潮再度发生在其中一家或两家身上。

这两家公司都具有悠久的历史。高盛是由马库斯·戈德曼于1869年在曼哈顿下城创立的。马库斯是从巴伐利亚移民到美国的犹太裔，其父亲从事养牛贩牛的生意。1882年，他的女婿塞缪尔·萨克斯加入了进来。进入新世纪之后，该公司继续蓬勃发展，但在1929年股市崩盘后几乎倒闭，却在西德尼·温伯格的领导下恢复了元气。这名辍学生在16岁进入高盛，最初是一名清洁工。

长期以来，高盛一直与政府维持着密切的联系，因此，批评者将高盛戏称为“政府盛”（Government Sachs）。西德尼是富兰克林·罗斯福总统的心腹，而且有报道指出，艾森豪威尔和约翰逊这两位总统在任命财政部部长时，就曾听从西德尼的建议。克林顿总统时期的财长鲍勃·鲁宾曾经是高盛的高管，保尔森也是如此。在央行圈里，马里奥·德拉吉（曾任意大利银行行长，后任欧洲央行行长）、马克·卡尼（曾任加拿大银行行长，后任英格兰银行行长）、比尔·达德利（曾任纽约联邦储备银行公开市场交易部门主管，后任纽约联邦储备银行行长）也都是“高盛校友”（即高盛的前雇员）。美国商品期货交易委员会主席加里·亨斯勒也曾供职于高盛。鉴于高盛与政界之间如此密切的联系，人们担心高盛会对政府施加不适当的影响力，也就不足为奇了。但退一步讲，我们不能一边期待政府监管人员不得具有在金融市场和金融行业工作的经历，一边期待他们有效地履行监管职责，这似乎是不切实际的。我只能说与我合作过的“高盛校友”们不仅为他们的工作岗位带来了专业知识和经验，还非常热衷于促进公共利益。

高盛现任首席执行官劳埃德·布兰克费恩与我一样，都是同一时间在哈佛大学读的本科，但我跟他并不熟识。后来，他从哈佛大学拿到了法学博士学位，做了几年律师，然后由于偶然的机会加入了高盛，在伦敦担任贵重金属业务员。他成长于纽约市布鲁克林区的廉租房区，父亲是一名普通的邮件分拣员，母亲是一家防盗铃公司的接待员。我担任美联储主席期间见过布兰克费恩几面，跟他讨论过与高盛有关的问题，听取他对市场和经济的看法。他非常聪明，我发现他对市场发展的远见特

别有用。虽然如此，我还是刻意避免和华尔街的任何公司建立密切关系。之所以这样做，一方面是考虑到美联储对它们肩负着管理职责，另一方面也是为了避免受到金融圈里十分常见的集体思维的影响。

摩根士丹利原是J·P·摩根公司中的投资部门，1933年美国经历了大萧条，国会通过《格拉斯-斯蒂格尔法案》（Glass-Steagall Act），禁止公司同时提供商业银行业务（发放贷款）与投资银行业务（承销股票与债券），摩根士丹利于是作为一家投资银行于1935年9月5日在纽约成立，而J·P·摩根则转为一家纯商业银行。摩根士丹利的名称是由亨利·摩根与合作伙伴哈罗德·士丹利的姓氏合并在一起构成的。这家新公司很快变成了华尔街上的一家精英公司。1997年，它偏离了传统业务，同零售经纪商添惠证券投资公司合并，在此过程中取得“发现卡”（Discover credit card）业务的经营权。不过，摩根士丹利仍然从事证券承销与交易业务。虽然它在网络泡沫化后，获利恢复的速度比其他公司来得缓慢，但是它在1998年成为美国市值最大的证券公司。经过一连串的权力斗争，长期担任摩根士丹利高管的约翰·麦克于2005年出任首席执行官。

约翰·麦克来自于一个黎巴嫩移民家庭，是家中第六个儿子，他们家族原来的姓氏是麦科霍尔。他在北卡罗来纳州的穆尔斯维尔镇长大，他父亲在当地经营杂货店，他靠着足球奖学金上了杜克大学。业界认为他是积极进取、魅力十足的人物。他在危机发生前通过从事高风险业务和大借外债的方式提高了摩根士丹利的盈利水平。美联储理事沃什的第一份工作就在摩根士丹利，他密切关注着这家公司，从而让我们能够及时了解它的发展动态。

与此同时，华盛顿互惠银行的麻烦也到了一个危急关头。该银行已经垂死挣扎了好几个月，但储蓄机构监理局与联邦存款保险公司之间的分歧拖延了问题的解决。联邦存款保险公司主席希拉·贝尔一直推动华盛顿互惠银行卖掉自己，却遭到了储蓄机构监理局的持续抵制，因为储

蓄机构监理局相信该银行可以依靠自己的力量继续经营下去。摩根大通银行似乎是最可靠的买主，但是另外好几家公司也表示有兴趣。到周末，谈判似乎就能结束了。

此外，我们接到的关于美联银行的报告也令人忧心。该银行的业绩已经连续多年表现不佳。6月，该行董事会解聘了首席执行官肯·汤普森。汤普森来自于北卡罗来纳州落基山市，非常精明，爱好社交，高中时期曾是明星运动员，整个职业生涯都是在该银行度过的。他在34年之前加入了该银行的前身——第一联合银行（First Union Corp.）。我是在他加入联邦咨询委员会之后认识他的。他给我的印象是学识渊博，考虑问题周到，但他犯了许多同行都会犯的一个错误，即推动自己的银行进军高风险的房贷业务。2006年，美联银行出资250亿美元收购黄金西部金融公司（Golden West Financial Corporation），继承了一个主要由评级较低的住房抵押贷款构成的投资组合。黄金西部金融公司曾经努力推广可调整利率抵押贷款，这种贷款方案的首付金额非常低，但最初的优惠利率结束、利率浮动到正常的市场利率之后，贷款余额非但不会减少，还会与日俱增，从而加剧违约风险。美联银行收购黄金西部金融公司，与美国银行收购美国国家金融服务公司，具有惊人的相似性。美联银行也曾大力拓展商业不动产和建设融资，但是现在亏损规模和资产减记规模却不断增加，美联银行只能束手无策地看着自己没有存款保险的资金日益减少。

扑了一场又一场火之后，我逐渐感到了疲倦。我们需要一个更加全面的危机解决方案，这就意味着我们必须求助国会，动用纳税人的资金。那个周末讨论雷曼兄弟和美国国际集团的案子时，我在视频会议上已经提到这一点，周三晚上，我跟保尔森、盖特纳、证券交易委员会主席克里斯·考克斯等人召开视频会议时，再次强调了这一点。救火这件事，不能由美联储独自承担，因为当我们展望未来时，发现很多大型的金融机构，乃至整个经济和金融体系都存在严重的风险。为了阻止危机，规避不堪设想的后果，我们必须获得必要的权力、财力和民主合法

性。因此，我们不得不求助于国会。

保尔森最初没有表态，因为他知道如果要做这件事，那么他和他的团队就不得不走在前面，先把立法建议案制定出来，然后推销给国会。这并不是一件容易的事情，因为救助华尔街的事情已经触怒了很多选民和政客，而且普通大众还没有充分感受到华尔街动荡造成的影响。不过，虽然改进立法这件事情推动起来比较难，但其他选择似乎更糟糕。到周四上午，保尔森终于得出了与我们一样的结论，即如果没有国会的帮助，我们根本没有希望遏制这场危机。因此，他同意寻求国会的帮助，改进现有立法法规。

与此同时，证券交易委员会主席克里斯·考克斯希望禁止卖空金融股。如同雷曼兄弟倒台时的首席执行官迪克·富尔德那样，摩根士丹利的首席执行官约翰·麦克也在抱怨卖空行为威胁其公司的稳定性。考克斯认为，如果禁止卖空，就能帮助那些承受压力的公司消除一大威胁因素。

保尔森似乎乐于支持考克斯的建议，但我持有怀疑态度，毕竟，卖空是一个健康的市场确定资产价格的一种途径，当交易者对一家公司持有乐观态度时，就会买进该公司的股票，反之，如果持有悲观态度，则会卖空该公司的股票。有时候，空头就像金融海洋里的鲨鱼，依靠掠夺最弱小的公司大发横财。在正常情况下，卖空交易能够让股价从整体上反映出市场对于一个公司的看法，有利于维护金融生态的健康。但从另一个方面来看，目前的金融生态根本不是处于正常状态。我想好好考虑一下禁止卖空是否真的合理。在那次视频会议上，我很高兴地听到摩根士丹利的首席执行官约翰·麦克正在认真地同中国的主权财富基金洽谈第二笔投资（2007年12月已经有过一笔了），同时还在和中国的一家银行洽谈投资事宜。募集资本是摩根士丹利恢复市场信心的最佳方式。

9月18日（周四）也是一个艰难的日子，但事实表明，那天是一个转折点。一个不吉利的兆头是，我的那一天是从肠胃科医生的办公室开

始的。他怀疑我肚子不舒服是因为我近来承受的压力太大。令我感到欢欣鼓舞的是，一位名叫查克·布拉豪什的白宫经济顾问给我转来了统计天才比尔·詹姆斯写给我的一封信。比尔在信中写道：“告诉伯南克坚持住，市场形势不会继续变差了，只会越来越好。”

美联储同其他几大央行扩大货币互换额度的消息宣布之后，我把几次互换额度的上限加在一起算了算，结果就是，美联储要提供将近2500亿美元的资金，以稳定全球美元融资市场。

那天早上和半个下午，我一直忙着跟财政部和证券交易委员会打电话，考克斯再度提议禁止卖空金融股。摩根士丹利、高盛等公司的股价面临的压力似乎一直在增加，其中一部分原因是卖空交易。我虽然还持有一定的质疑，但没有表达反对意见。考克斯把这个想法带回了证券交易委员会做进一步研究。

我们详细讨论了货币市场基金的问题。当时，即便一些最大的、最著名的货币基金都面临着资金严重外流的情况。这种挤兑可能对经济带来巨大伤害，不只是因为这样会加剧市场恐慌，还因为很多大公司依赖货币市场基金购买商业票据。货币基金资金的收缩会削弱通用电气或福特汽车之类的公司为日常运营寻求融资的能力。我们已经听说只有评级最高的公司能够销售商业票据，而且即便这种票据的到期日也只是一两天而已。同时，在商业票据市场吃到闭门羹（或担心吃到闭门羹）的公司，转而动用自己在银行的信用额度，导致现金短缺的银行面临更大的压力，从而更不愿意借款给其他客户。金融动荡的影响范围已经逐渐明朗化，对非金融领域、生产活动和就业水平的威胁已经显现了出来。

我们需要阻止市场“失血”。美联储、纽约联邦储备银行、波士顿联邦储备银行曾经研究过一种为货币市场基金提供资金的新工具，满足它们清偿投资者的需要。但是这种工具在技术层面和法律层面都相当复杂。我们不能直接给货币基金提供贷款，而是先以优惠条款贷款给银行，条件是它们要向货币基金购买流动性比较低的资产担保商业票据。

这样就可以把资金投注到货币基金，也不违犯美联储不能直接向货币基金购买证券的法律限制。

那天早上，跟保尔森通话的时候，他还提出动用财政部的外汇平准基金为货币市场基金提供担保，这有些类似于联邦存款保险公司为银行存款提供担保。如果货币市场基金的投资者们认为自己的资金是安全的，就没有理由去挤兑了。我认为这个想法真的是太好了。外汇平准基金首创于大萧条时期，目的是让财政部在外汇市场上有效地管理美元汇率。（例如，如果财政部想要抑制美元价值快速上涨，就会卖出美元，买进欧元或日元，从而增加美元的市场供应量。如果财政部要减缓美元价值的跌势，就可以卖出欧元或日元，买进美元，从而减少美元的市场供应量。）之前，美国财政部曾经动用过外汇平准基金，只是间接地管理了美元汇率。最引人关注的一次发生在克林顿政府时期：1995年，拉里·萨默斯和鲍勃·鲁宾领导下的美国财政部动用外汇平准基金，为墨西哥提供了200亿美元的贷款，协助墨西哥政府遏制比索价值暴跌趋势。

作为很多欧洲银行获取美元融资的一个主要渠道，货币市场基金持有很多外国资产。在这种情况下，阻止货币基金面临的挤兑风潮应该有助于稳定美元价值的观点应该是不难理解的。此外，保尔森的计划可能不会真正涉及支出或贷款，如果这种救助方案能够恢复投资者的信心，挤兑应该会停止，外汇平准基金也不会有丝毫的流失。财政部甚至还能因为这个方案获利，因为货币市场基金要为这种保险支付保险费。

我们继续讨论应该向国会提出什么请求。到目前为止，大家一致认为，危机已经变得过于严重，如果没有国会的拨款，美联储和财政部已经无力应对了。但如果国会同意了，那么我们怎样才能最好地配置这笔资金呢？从历史上看，政府通常会通过购买股票的方式，把资金注入那些能够生存下去的银行，即所谓“好银行”，从而遏制银行业危机。在某些情况下，可以通过把不良资产剥离给新注册的分支机构，即所谓的“坏银行”，把原本的问题资产变为优良资产，把问题银行变成“好银

行”。如此一来，坏银行就能分开融资，然后慢慢处理掉评级较低的贷款。我倾向于赞同这种方法。要恢复银行体系的偿债能力，向投资者和公众提供担保，促进信贷流向家庭和企业，这种方法似乎是最简单的，也是最直接的。

我们暂且不提把公有资本注入金融机构是否符合经济逻辑，保尔森还有一些较为严肃的考虑。他担心政府入股银行看起来像搞社会主义一样，或者像救助银行一样，这样一来，从政治角度来看，就根本不具有可行性。尤其是，他相信众议院中的共和党议员肯定不会接受政府接管银行的方案。如果把一个注定会遭到否决的方案提交给国会，只会毁灭市场信心。他还担心，政府注资的方案会导致现有的银行股东陷入恐慌，担心政府注资会是国有化（政府完全接管银行）的第一步，从而导致自己的股权遭到稀释，甚至会完全蒸发掉。我们对房利美、房地美和美国国际集团股东的严厉态度对于银行股东而言，丝毫没有安抚效果。一旦他们恐慌地抛售银行股票，那么银行股价必然下跌，从而导致银行再也不可能从私营部门获取融资了。最后，保尔森（如同我们所有人一样）担心那些遭到部分国有化或完全国有化的银行将很难重新恢复私营地位，而且很难重新实现盈利。

保尔森提议用国会拨款从银行购买不良资产（实际上是针对整个银行体系实施好银行/坏银行策略），这样做不但可以把不良资产从银行体系中剥离出去，也可以为留在银行账簿中的类似资产提供支撑，这种支撑会让银行更容易向投资者募集资本。他这个想法起源于财政部幕僚的一份备忘录，这份备忘录的标题是“击碎玻璃：银行资本重组计划”。这份计划就像是封闭在玻璃后面的救火设备，只有在紧急情况下才会把玻璃击碎，取出来灭火。从4月开始，这份计划就悄悄流传，其中虽然讨论了好几种稳定银行的计划，但重点放在通过拍卖方式向金融机构买进5 000亿美元的抵押贷款支持证券。再聘请专业资产管理人，管理买下来的证券，最后转售给民间投资者，目标是为纳税人赚到最高的投资回报率。

这份计划是有用的，却缺少细节，尤其是关于政府如何确定购买哪些资产以及用多少钱购买等问题，细节更少。这份计划开始流传之后，美联储经济学家比较深入地考虑过几种资产购买计划，他们担心购买资产的做法会很复杂，可能需要很多时间拟订和实施。他们在过去的金融危机中，也找不到可以模仿的先例。20世纪90年代的瑞典银行危机中，瑞典政府采取的措施经常被视为成功政策的典范，瑞典政府在危机期间，曾经购买不良资产，但同时也为银行注入新资本。

不过，我了解保尔森为什么喜欢这种方法，而且我认为，因为保尔森是负责说服国会采取行动的人，他的看法值得特别受到重视。如果说，我在华盛顿学到了什么东西，那就是如果经济方案在政治上不可行，不管支持这种方案的理由多么完美无瑕，都不可能过关。此外，如果购买资产可以像我相信的那样推高不良资产的价格，那么整个制度就会间接重建资本。最重要的是，保尔森向我保证说，他在拟定购买资产的授权范围时，会让政府拥有购买银行股权的权限（如果事实证明这是最好的做法的话），也就等于直接注入政府资金（我比较喜欢的做法）。

计划制订好之后，下一步是将其推销给其他有关机构和人士。下午3点30分，保尔森、考克斯和我在白宫的罗斯福厅再度跟总统开会，白宫和其他部门的一些幕僚也参加了会议，沃什陪着我出席。每个人都到场后，总统从椭圆形办公室走进来，坐在长桌一边中间他常坐的位置上，与会人士已经根据印好的名牌找到自己的位置。我相当确定总统认识每一个人。桌上不必放名牌，但礼节还是得讲究。保尔森、考克斯和我像往常一样，坐在总统的正对面。

我和保尔森向小布什总统介绍了一下最新的市场动态，包括货币市场基金遭到挤兑的事情。我们强调迫切需要在经济遭受了更大的创伤之前控制住危机。根据保尔森的请求，我重复讲了一下我的判断，即美联储掌握的资金快要耗尽了，无力阻止整个金融体系遭到的挤兑，要全面

应对危机，请求国会拨款是唯一可行的途径。然后，我们分析了财政部和美联储提出的恢复市场对货币基金信心的方案，还评估了克里斯·考克斯提出的禁止卖空的建议。最后，也是最重要的一点是，我们谈到了保尔森提的利用国会拨款购买不良资产的建议。

不到三天的时间，我们第二次去见小布什总统，请求他支持我们对美国的金融体系采取激进的、前所未有的干预措施。作为一位强烈倾向于让市场解决问题的共和党人，小布什总统对我们提出的选项肯定不满意。他也知道干预市场的方案很难得到他自己的政党的支持。但他表现出了富兰克林·罗斯福总统在75年前那种敢为人先的精神，同意我们暂时干预市场，认为短期的干预是为了自由市场的长远发展。他再一次表示完全支持我们。我们都很感激。于是，国会就成了我们的下一站。

我回到办公室后，给众议院议长佩洛西打了个电话，问她能否安排我、保尔森、考克斯在那天晚上见一见国会的领袖们。她表示会尽量安排。下午6点，参议员奥巴马打来了电话。我解释了我们的策略，他答应尽可能给予支持。总统大选再过6周多就要举行，对于一场势均力敌的角逐而言，金融市场和国会发生的事情可能产生重要的影响。对美联储来说，情况是复杂的：我们需要与政府密切合作，推动国会拿出一个不受党派分歧影响的解决方案。对美联储来说，这种情况很棘手，我们需要跟行政部门密切合作，推动超越两党隔阂的法案。

每个周四下午，美联储都会发布资产负债表报告。这种报告内容似乎很无聊，不会引起什么关注，但此时，由于这份报告能够透露出我们提供了多少贷款，从而具有了新闻价值，格外引人关注。这个周四，我们的报告反映出金融体系承受的压力越来越严重。我们通过“一级交易商信贷机制”为证券经纪商提供的资金从一周前的0美元激增到了这周的600亿美元，开创了历史纪录。（一周后，“一级交易商信贷机制”提供的贷款总额达到了1 060亿美元。）与此同时，银行通过贴现窗口获取的资金规模比前一周多出了100亿美元，增加到了335亿美元。接下来的

一周里，贴现窗口的贷款规模上升到将近400亿美元，这个规模都快赶上“9·11”恐怖袭击事件之后一天的455亿美元了。

那天下午，距7点还差几分钟的时候，我、保尔森和考克斯来到了国会大厦H230房间。这是一间小会议室，距离众议院议长佩洛西的办公室非常近。我们围着实木会议桌的一侧就座的时候，太阳已经开始落山了。佩洛西、参议院多数党领袖哈里·里德、众议院少数党领袖约翰·博纳坐在桌子的另一侧。其他议员，包括参议院银行业委员会和众议院金融服务委员会的委员们（大概12个人）围着会议桌坐了下来。保尔森先说了几句话，然后请我详细地阐述了我们面临的风险。

我没有提前准备讲话稿。由于没有会议记录，我不记得我说的每一件事情了，但与会者后来向媒体透露了我讲的一些内容。我当时想表达的内容就是：绝对有必要迅速采取行动。我说，我们面临着全球性金融危机的风险，它可能发生在几天之后，而不是几周之后。我完全相信我所说的每一个字，我认为在场的人也能意识到形势的严峻程度。会议室里非常安静。

然后，我谈到了金融危机引发的经济后果，包括对整个国家和选民的影响。这时，我努力表达一种客观的，甚至可以说谨慎的观点。我不想让人指责我在夸大其词或试图引发恐慌。虽然我拿失业率一度攀升到25%峰值的大萧条时期做类比，我还提到了日本和瑞典。这两个国家经历的金融危机虽然不算多么严重，依然引发了深度的经济衰退。我说，根据这些经验，如果我们不立即采取行动，我们可以预期到经济必将大幅衰退。股市和其他资产价格必将进一步大幅下降，失业率可能从当前的6%升到8%或9%，通用汽车等大型非金融公司可能继金融公司之后走向破产倒闭。

可以毫不夸张地说，我那一番话给大家留下了深刻的印象。同样可以毫不夸张地说，虽然我发出的警告十分可怕，但我还是低估了潜在的损害。至少大萧条以来，我们还没有见过这么大的全球性金融危机。虽

然我们缺乏充分的依据去评估这场危机的后果，但根据我的学术研究以及我读过的历史资料来判断，影响可能很大，甚至是灾难性的。我记得当时我说话的时候很平静。我相信，唯一的出路就是集中精力、深思熟虑、有条不紊地采取应对举措。我们需要获取并维持议员们的信心，让他们相信我们有一套可行的方案。

议员们提出了很多问题，比如：需要多少钱？这些钱怎么用？救助金融公司时，是否附带一些条件，并限制经理人的薪资？如何帮助那些受到危机创伤的业主们以及其他无辜者？行政部门什么时候提出立法建议案？针对这些问题，我们尽量逐一作答。保尔森提到利用国会拨款购买不良资产，但没有提供细节。接近9点的时候，会议才结束。我偷偷地溜了出去，没有遭到记者跟踪，因为国会的领袖们当时很健谈，所以我才能轻易地溜走。

虽然负面消息很多，但我离开会议室时仍然有一种受到鼓舞的感觉。我告诉迈克尔·史密斯，我看到大家正在就未来的行动达成共识。因为一个广泛流传的说法是政府要采取全面应对危机的方案，市场也得到了鼓励，道指收涨410点。

9月19日（周五）早上7点30分，美联储理事会开会。我已经解释过财政部打算使用外汇平准基金为货币市场基金提供保障。但是我们还相信鼓励银行向货币基金购买资产支持商业票据的计划也有助于遏制挤兑风潮，因此，我们批准了这个计划。货币基金可以利用收到的现金应付挤兑，从而不必到下跌的市场上贱卖商业票据或其他资产。这样一来，我们美联储再一次扮演了“最后贷款人”的角色，只不过在这个例子里，我们是以间接方式操作的。由于一些最大的基金总部位于波士顿，我们就让波士顿联邦储备银行行长罗森格伦主持落实这个计划。

同时，瑞典、挪威、丹麦和澳大利亚的央行都要求跟我们建立货币互换额度。联邦公开市场委员会授权由我、科恩和盖特纳组成的委员会推动这件事情。我们批准了这些国家的请求，并向联邦公开市场委员会

做了汇报。关于细节上的谈判工作，我们交给了比尔·达德利和他的团队去负责落实。与此同时，达德利还要忙着监督市场，协助监督多个贷款计划的落实情况，并落实美联储的市场操作方案，以推动联邦基金利率趋近于联邦公开市场委员会设定的2%的目标。我对科恩说：“达德利忙得像独臂贴壁纸的工人一样。”事实上，我们都觉得自己也像独臂贴壁纸一样，科幻小说作者雷伊·卡明斯说过一句话：“时间不会让一切事情同时发生。”过去一个月内，我觉得时间没有尽到这个职责。

那天上午早些时候，在白宫的玫瑰园里，小布什总统公开发表讲话，为救助房利美、房地美和美国国际集团辩护。我、保尔森和考克斯就站在他的旁边。他还提到美联储通过提供贷款和协调其他央行“为我们的金融体系注入亟须的流动性”。

他说：“这些都是有针对性的措施，主要是为了阻止个别公司的问题蔓延到更大范围。但这些措施还不够，因为它们没有消除我们市场不稳定性背后的根源，这个根源就是抵押贷款相关资产。现在，随着房地产价格的下跌，这类资产失去了价值，抑制了信贷流动。”然后，他描述了我们之前在罗斯福厅已经讨论过的计划。

市场喜欢他们所听到的内容。短期美国国债收益率之前已经跌到了“二战”后的低谷，此时却急剧上涨。从周四晚间到周五晚间，期限为三个月的国库券利率从0.07%暴涨到0.92%。这是个好消息，表示交易者正在踊跃卖出超级安全的国库券，换取其他资产。与此同时，企业融资成本大幅下降，货币市场基金的资金流出速度放缓。股市上涨逾3%，道指只比一周前（也就是雷曼兄弟破产之前的那个周末）的水平低了不到1%。从禁止卖空指令受益的金融股暴涨约11%。我们还宣布纽约联邦储备银行会购买两房发行的短期债券，以支撑房地产市场。周五，我们买了80亿美元的国库券和债券，促使其利率下降幅度高达0.6%。普遍积极的反应表明市场对我们终于有了一个全面应对危机的计划感到放心，无论这个计划的具体组成部分是什么。

那一天接下来的时间里，我一直向记者、其他国家央行和国会解释总统之前提到的救助方案。国会议员的反应是很难解读的，但我可以判断出来，要获得他们的支持的确是很难的，因为他们坚持认为我们是在用纳税人的钱去救助华尔街，而没有意识到这是我们稳定经济的关键举措。

我还跟一些幕僚和美联储理事开会讨论如何进一步设计好保尔森所提出的不良资产购买计划。财政部提供的细节很少，我们想弄明白不同方法之间的优缺点。回顾历史，我们能找到的最好的类比对象是“重组信托公司”（Resolution Trust Corporation）。该公司是美国政府为解决20世纪80年代发生的储贷危机而专门成立的资产处置机构，成功重组了数百家问题储贷机构的资产。但“重组信托公司”和保尔森的计划有一个至关重要的差异，即在储贷危机中，当一家储贷机构倒闭后，其资产自动划归给了重组信托公司，因此，该公司不必考虑该为这些资产付出多少钱，而保尔森的计划是向还有偿付能力的机构购买资产。但究竟应该付出什么样的价格呢？

这个问题将成为资产购置过程中的最大障碍。政府应该支付当前的市场价格呢，还是别的价格呢？如果政府支付当前低迷的市场价格（假设在这种不正常的环境中还能够确定市场价格的话），那么该计划对于恢复银行偿付能力的作用可能很小，而且从法定会计准则来看，所有的金融机构可能会被迫按照政府的价格减记资产，这样做会恶化金融机构的财务状况。这个结局有悖于我们的初衷。但另一方面，政府支付的价格可以高于当前市场的价格，例如按照市场状况较为正常时的价格购买。作为有耐心的投资者，政府可以等到价值更能反映长期回报率的时候。这样必然对银行产生积极作用。但如果政府必须付出高于当前行情的价格，那么在出售资产时可能蒙受亏损，这对纳税人公平吗？在未来的几周里，美联储和财政部还将详细分析如何举行贷款拍卖会和评估资产价值，但如何设定最合适的资产价格依然是一个关键问题。

我们迫切需要同时在多个方面采取行动，再加上我们面临的难题又错综复杂，以至于我们所有人都感觉筋疲力尽。那一周，很多高级幕僚都工作到深夜。我们知道自己做出的抉择至关重要。但很多人依然不理解我们，比如，加州大学伯克利分校经济学教授布拉德·德朗在其博客中写道：“伯南克和保尔森都在集中精力于避免犯下我们在1929年所犯的错误……他们想犯自己的、原创的错误。”

周五晚上，我从美联储监管人员那里听到高盛想把自己的法律地位从证券公司改为银行控股公司。顾名思义，银行控股公司拥有一个或更多的银行。高盛旗下有一家小型的存款机构，总部位于犹他州，是所谓的“工业贷款公司”。工业贷款公司可以快速转变成银行，从而使高盛符合银行控股公司的最低条件。这种法律地位的变化，只有一种影响，即高盛的监管机构从证券交易委员会变成了美联储。高盛的高管认为，只要美联储宣布将监督他们的活动，就可以降低短期资金遭到挤兑的风险。但媒体报道高盛此举的动机时出现了偏差，说高盛这样做是为了更加便于获得美联储的贷款。这种报道是有失偏颇的，因为高盛旗下的经纪交易机构早就可以通过一级交易商信贷机制获取美联储的贷款，高盛没必要为了获取美联储贷款而改变公司的法律地位。

周日，美联储理事会批准了高盛的申请，也批准摩根士丹利的类似申请。摩根士丹利也非常担心自己的资金是否稳定。我们决定批准变更法律地位之后，变更就立即生效了。在同样的会议上，美联储理事会还批准高盛、摩根士丹利和美林这三家机构位于伦敦的经纪交易分公司可以通过一级交易商信贷机制获取贷款，而不必把伦敦的担保品转移到纽约。这些步骤缓解了高盛和摩根士丹利的融资压力。我看到的证据表明，至少在这两个公司，危机体现了恐慌的自我应验性质，即投资者拒绝房贷，交易对手拒绝交易，完全是因为他们害怕别人也会这样做。高盛和摩根士丹利法律地位的更改，雷曼兄弟的倒闭，以及贝尔斯登和美林遭到并购，促使独立投行的时代突然终结了。

高盛和摩根士丹利并没有把稳定融资渠道的希望完全寄托在更改法律地位上，它们还在物色新的战略投资者。过了一周，高盛宣布获得了沃伦·巴菲特50亿美元的投资。

巴菲特富有智慧，虽然坐拥巨额财富，却非常谦逊，素有“奥马哈先知”之称。他在华盛顿的人脉关系错综复杂，我都捉摸不透。他的父亲曾在国会工作，所以巴菲特早期的一些事业是在华盛顿开创的。根据巴菲特自己的讲述，他在少年时就整合了好几份报纸的送报纸路线，把其他报童变成了他最早的一批员工。在整个危机期间以及危机过后，巴菲特都一直支持美联储，提振美联储的政治声望，也让我备受鼓舞。我认为，巴菲特对我们的支持是基于他个人对我们的尊重，但他肯定也能意识到如果自己支持了处于困境的决策人员，将有助于改善市场情绪，对经济有好处，从而也有利于他自己的投资。巴菲特在市场形势特别严峻的时刻投资高盛，的确是对美国经济投下了一张非常重要的信任票，大大降低了高盛面临的压力，也间接降低了摩根士丹利面临的压力。他的投资条件对自己十分有利，也为他的股东创造了相当优异的回报率。

摩根士丹利同中国的交易最后没有敲定。但10月中旬，日本最大的金融集团——三菱日联金融集团宣布要向摩根士丹利投资90亿美元。签署文件之前，三菱日联金融集团要求财长保尔森承诺将来美国政府不会侵蚀日本在摩根士丹利的股权，保尔森同意了。日本人投资摩根士丹利，加上先前巴菲特投资高盛，减少了对它们（以及对市场）的担忧。

因为周日还要举行会议，周末对于美联储（和财政部）已经形同虚设。我有一张国民队球赛的票，是在周日下午，但我不得和保尔森一起到参议员鲍勃·科克里的办公室里，和6名共和党参议员开会。我们解释了财政部的建议和可能的选择。这次讨论起到了一些作用，但向来对美联储不满的参议员吉姆·邦宁发表了一番批评意见之后离开了。他讲话的主要意思是，美联储实行了过度宽松的货币政策，而且监管不力，

才导致了这场危机，因此，不能指望美联储去解决危机。

早在周五晚上，财政部就给国会的领袖们送去了一份3页的立法建议概要。保尔森请求国会拨款7 000亿美元，用于购买问题资产。这个数字是武断的，大得令人惊愕，但保尔森指出，暂且不提商业不动产和建设融资等跟不动产有关的贷款余额，仅仅同大约11万亿美元的房贷余额相比，这个数字也是相当小的。由于危机过于严重，我们也必须采取相应程度的应对举措。另一方面，这7 000亿美元不是我们通常理解的政府支出，而是用于购买金融资产。如果一切进展顺利，政府最终会卖掉这些资产，所投资金就能大部分或全部收回。

议员们对于财政部的提议感到万分惊愕。根据保尔森本人的说法，他的初衷是将那3页建议作为讨论的提纲，细节内容由国会去补充。但很多议员却错误地认为，保尔森是想通过这个以立法草案形式写成的简短建议书向国会申请基本不受限制、不受监督的权力。这并不符合保尔森的初衷，也讲不通。对我们而言，这算是一个不好的开端。这一提议后来演变成了我们熟知的“问题资产救助计划”（TARP）。

第十五章

“50%的人说绝对不行”

9月23日（周二），陪同小布什总统在白宫玫瑰园发表讲话后的第四天，我和保尔森再次聚到了一起。我们的对面坐着显然十分生气的参议院银行业委员会委员们。他们对问题资产救助计划抱有深深的怀疑。这个7 000亿美元的计划怎样才能起作用？普通美国人能得到什么好处呢？

在摄像机灯光和议员犀利的眼神之下，我做了一件之前从没做过的事情：我只在当天早上匆忙地写了几个要点，然后就全凭即兴发挥了。我之前就公开表示过对这个资产购买计划的支持，并且认为我是阐明这个计划的正确人选。我将向大家解释这个计划如何能既加强金融机构，稳定金融体系，又能公平地对待纳税人。我觉得自己又回到了经济学教授的岁月。

我说：“我先给大家提一个问题。为什么金融市场运转不下去了呢？金融机构和其他投资者持有数千亿美元的复合型证券，其中包括许多抵押贷款相关证券。大家可以想一想，这些证券存在两种不同的价格。第一个价格是贱卖价格，也就是在流动性不佳的市场上抛售的价格，第二个价格是持有至到期日的价格。由于这些证券错综复杂，经济和房地产市场又存在严重的不确定性，很多证券找不到活跃的市场。因此，今天这些证券的贱卖价格可能远远低于持有至到期日的价格。”

我继续解释说，如果政府支付的价格介于贱卖价格与持有到期日价格之间，也就是说，价格虽然低，却比较接近卖方在正常运作市场中可能得到的价格，那么资产购买计划可以发挥作用。金融机构可以按照这

种中间价格出售资产，并根据这些价格评估账面上的资产价值，以免到最后剩下的资产也损失殆尽。同时，如果这个计划能够像我们预期的那样推动经济和房地产市场的复苏，那么由于政府支付的价格低于持有至到期日价格，就能确保收回纳税人的钱。

我认为，政府不必刻意计算这些资产的贱卖价格和持有至到期日的价格。如果政府同私营机构一同参加资产拍卖，那么介于这两个极端之间的价格就会自动形成。我指出，资产购买计划的消息被透露出去之后，已经促使与次贷相关的资产价格出现了抬升势头。这个现象充分说明我们的资产购买计划行得通。

我当时认为，而且现在仍然认为，用这种思路去处理资产购买事宜是最合适的。联邦存款保险公司主席希拉·贝尔也赞同这个思路。但对于一些高度复杂、难以估值的证券，要确定公平、有效的拍卖方式，在理念和操作层面都存在不小的难度。

在将近5个小时的时间里，参议员不停地质问我，既提出问题，也提供建议。来自罗得岛州的民主党参议员杰克·里德在金融问题上表现得很精明。他指出，如果资产购买计划推高了金融机构的股价，那么纳税人就应该分享利润。在听证会进行到一半的时候，参议院银行业委员会主席克里斯·多德简明地指出了保尔森没有讲到的一点，即资产购买计划应该允许政府获得金融机构的股权。里德和多德的说法表明他们不见得会反对公共部门取得银行的部分股权，但他们似乎认为这种做法的意义不是迫使银行重组，也不是为了让政府取得银行的部分股权，而是提高纳税人的收益率。在回应这些问题时，我请参议员给行政部门足够的灵活空间，可以依据情况的变化去决定如何运用这7 000亿美元。

参议员反复提到了“公平”这一主题。来自怀俄明州的共和党参议员迈克·恩兹问道：这样对于那些没有不良资产可以卖给政府的小银行公平吗？很多不良贷款都是那些规模较大的银行一手造成的，我们现在要从它们那里购买不良资产，这样是不是在奖励失败者呢？实际上，很多

小型银行确实持有不良资产，但恩兹指出了身陷困境的银行从这个方案中获利最大的事实，这再次印证了采取必要的救助行动与规避道德风险之间存在矛盾。几位参议员表示，无论什么金融机构，只要受益于这个计划，其高管的薪酬都应该受到限制。多德等人主张这笔救助资金不能一次性地发放，而应该分批发放，这样一来，一旦国会对结果不满意，就可以终止它。那次听证会漫长而艰辛，但我认为我们取得了一些进展。

这场听证会的次日，即9月24日（周三），我觉得我遭遇了残酷而非同寻常的惩罚。就在这一天之内，我就要前往参众两院联合经济委员会和巴尼·弗兰克的众议院金融服务委员会参加两场残酷的听证会。此外，我还要参加两场充斥着激烈辩论的会议，一场是众议院共和党协商会议，与会者几乎囊括了众议院所有共和党议员；另一场是参议院民主党党团会议。就在前一天上午，共和党众议员还生气地拒绝了一个包括副总统切尼、白宫办公厅主任博尔顿、国家经济委员会主席基思·亨尼西、美联储理事沃什在内的代表团发出的呼吁。

我和保尔森尽最大努力去和众议院共和党议员周旋，但与副总统所率领的代表团相比，我们的运气也好不到哪里去，议员们都排着队等着向我们发火呢。他们要表达的核心意思就是，救助华尔街那些贪婪成性的“肥猫”是严重践踏正义的举动，无异于让普通大众给华尔街送礼。一位众议员告诉我们，他跟他的选区内那些了解实体经济的银行家、汽车经销商等人交谈过，到目前为止，他们还没有看到华尔街困境带来任何实质性的影响。我告诉他：“他们会看到的，肯定会的。”华尔街的形势看似距离普通大众很远，但很可能导致小企业和企业家们无法获取信贷，从而扰乱经济运行，但大部分议员对此都持有怀疑态度。我担心国会可能要等到经济受到明显、重大，甚至可能完全无法扭转的创伤时，才会果断行动。

那天，我一直强调一个观点，即信贷状况恶化会构成一个严重的威

胁。我对众议院金融服务委员会讲：“信贷是经济的命根子。如果金融形势得不到改善，我们会看到失业率升高，就业机会减少，经济增速放慢，抵押品止赎现象增加……这样肯定会对工薪阶层产生实质性的影响。”

我们面临的问题并不仅仅是“金融危机和普通大众无关”的观念。其他几个因素也导致我们的资产购买计划更加富有争议性，使得我们很难解释清楚。比如，有些经济学家认为如果低价购买资产，不会有帮助，如果提高价格，则对纳税人不公平。这种观点忽视了我的一个主张，即资产拍卖会会产生一个介于贱卖价格和持有至到期日价格之间的价格。也有人针对如何设计资产拍卖提出了问题，因为我们要购买的证券很复杂，又很多元化。我认为这种反对理由听来是合理的，但我们也有办法反驳。虽然我们尽了最大的努力，解释了购买资产的理由，我却看不到大家达成了赞成这种方案的共识，只看到大家普遍怀疑这种方案怎么能够行得通。

当我解释资产购买计划时，还试图为行政部门争取灵活空间。我认为我们可以设立一个监督委员会，国会赋予这个委员会权力，使其能够在计划实施过程中推动必要的变革。但至于这场危机究竟会怎么演变，我自己也不清楚。因此，我争取两面开弓：既支持保尔森的策略，又设法为政府争取直接注入资本或采取其他措施的选择权。

当我和保尔森到国会山与民主党参议员开会时，他们对于财政部提出的这个资产购买计划的支持倾向似乎并不比共和党议员高多少。共和党与民主党的主要区别在于，前者希望政府少干预市场，采取静观其变的态度，让市场体系自行调整，而后者则希望政府多干预市场，直接采取行动，帮助普通大众，并减少高管薪酬。

参加完最后一场会议后，我疲惫至极，心灰意冷。回到了家里，我和妻子安娜一起收看小布什总统在电视上对全美民众发表的演说。他呼吁我们果断采取行动，结束危机。我觉得这个呼吁是有效果的。但是此

时此刻，我在这个问题上已经不是一位事不关己高高挂起的旁观者了。

9月25日（周四）早晨，市场形势改善了一点，财政部和美联储用于稳定货币市场基金的计划似乎产生了效果，优质基金的资金外流现象基本上停了下来，商业票据市场的运作情况似乎已经改善。然而，广大金融企业与非金融企业仍然面临着融资挑战。

同时，小布什总统授予保尔森全权代表行政部门同国会谈判，于是，保尔森马不停蹄地开始了穿梭外交。美联储的立场是独立的，无党派的，我们只要认真地观察市场形势的演变，并回答问题和提供建议就足够了，我们没有义务去卷入政策制定过程。我接到多名议员的来电，大多数议员都在寻找一个既能在政治上为人接受，又能把必须做的事情做好的方案。

我认为，到这个时候，关键问题应该是我们如何制订最佳的资产购买计划，以及是否应该将工作重心转移到直接注入资本或其他事情上。但随着辩论越来越激烈，大部分议员似乎都不愿意或不能把握核心问题。结果，保尔森发现自己一直在和议员们谈一连串次要问题，比如限制高管薪酬、问题资产救助计划的资金分批拨出、协助陷入困境的房奴（这点很重要，却无法及时地终止危机，避免崩溃）、监督资产购买计划落实细节以及如何对待小银行等。

围绕高管薪酬的激辩揭示了政治需要与经济需要之间的矛盾关系。很多议员都希望限制那些从该计划中受益的机构的高管薪酬。从政治上来讲，这种主张很有吸引力，而且我也明白为什么那么多议员对救助华尔街一事感到非常生气。早在危机爆发之前，很多人就认为银行家薪酬过高，有失公平，现在这些人过度冒险的行为把经济推入了深渊，更令人觉得不公平。但实事求是地讲，如果问题资产救助计划的附加条件过于沉重，那么企业很可能会尽己所能地拒绝接受救助。这样一来，实力较弱的银行也肯定不愿参与，因为在顾客和债权人眼里，参与这个计划会在这些银行身上烙下脆弱的印记。这样一来，我们的努力就会以失败

而告终。从另一个角度来讲，限制高管薪酬的做法将引发问题的高管与解决问题的高管置于同一个评价标准上了，这样有失偏颇。我们需要有能力、有经验的专业人士出面，迅速重组陷入麻烦的公司。但像埃德·利迪那样愿意接受1美元年薪去经营美国国际集团的人，估计不会有很多。

因为我更多是从实际解决问题的角度去考虑这个计划，而不是从政治角度去考虑，所以对一些事情是不闻不问的。但很多奋战在一线的同事，包括保尔森和盖特纳在内，似乎赞同我的态度。尤其是盖特纳，对一些政客那种旧约式的思维感到很不满，因为他们更感兴趣的事情似乎是如何施加惩罚，而不是如何规避迫在眉睫的灾难。坏人的确应该得到应有的惩罚，我对此也没什么意见，但我认为，就当前情况来看，最好先救火，再追究责任。在过去这么多年里，我在华盛顿看到过很多人会佯装愤怒，但我不喜欢做这种游戏。我只是集中精力去解决我们面临的问题，避免像民粹主义者那样去谴责银行家。我之所以这样，一部分原因在于美联储、其他监管机构以及国会的很多人一直没有停止过谴责，我只想以理性的态度解决问题。从政治角度来看，我这种低调态度可能会给我们造成意想不到的伤害，但我坚持走自己的路，不然就感觉不舒服。

总统选举导致问题变得进一步复杂化了。共和党参议员约翰·麦凯恩做出了一个不明智的举动：暂停选举活动，前来华盛顿，据说是为了处理危机。但危机太大，太复杂，仅仅凭借一位参议员之力，是无法解决的，即便总统候选人也不行。我们担心一两位总统候选人可能为了获得政治优势而借这场危机大肆炒作，从而降低国会批准资产购买计划的可能性。

周四晚上，在麦凯恩的请求之下，小布什总统在白宫召集了一个会议，我决定还是不参加为好，我不想卷入关于立法细节的争论，这有可能危及美联储的政治独立性。其他一些关键的角色都参加了会议，包括

小布什总统、保尔森、两位总统候选人以及两党在国会的领袖。他们原本有机会达成共识。两位候选人大体上赞成保尔森的计划，参议院银行业委员会发布了一系列两党议员都能接受的原则，比如限制高管薪酬、允许政府持有被救企业的股权等。小布什总统试图促使会议达成共识，但最后，相互攻击引发了一片混乱。选举政治和共和党人的抵制（基本上是共和党众议员的抵制）导致那次会议无法达成任何协议。民主党人除了担心一些实质性的问题之外，还觉得这个计划是共和党政府提出的，而且相当不受欢迎，因此，很不愿意投赞成票。这场会议虽然是在麦凯恩的请求下召开的，但他似乎不愿意积极寻求解决方案。

资产购买计划面临的一个障碍就是埃里克·坎托和其他几位共和党众议员，建议用资产保险计划取而代之，即政府收取保费，保障企业的资产不会蒙受损失。我一直都不了解这个方案的吸引力，但坎托宣称他的建议可以帮纳税人省钱。不过，最后他妥协地承认说这个保险计划不适用于最复杂的证券。而事实上，引发这场危机的核心因素恰恰就是这类证券。为这些资产提供保险需要先确定其真实的价值，然后确定一个公平的保险费。这样一来，反而比购买资产更难操作。此外，与资产购买计划不同的是，在资产保险计划之下，如果被保险的资产出现了升值，那么纳税人虽然最初支付了保费，最后也几乎得不到任何好处。但为了争取共和党议员的支持，我们把坎托这个计划进行适度调整之后，加到了最终提交给国会的那个议案里面，不过这个保险方案后来一直没有付诸实践。

左派的议员和经济学家努力推动救助陷入困境的业主们，而不是推动救助华尔街的资产购买计划。避免不必要的抵押品止赎现象对借款者和整个经济都是有好处的，对此，我毫不怀疑，而且我之前也经常这样讲。但要制订一个既注重成本和效益，又不至于对那些按时还贷的业主不公的计划，需要耗费相当多的时间。但由于金融体系在几天或者几周之后就有可能崩溃，我们需要迅速行动起来。

虽然两位总统候选人都跟美联储保持联系，但与麦凯恩相比，奥巴马对我的看法似乎更有兴趣。奥巴马曾经亲自给我打过电话，了解最新的市场动态，并且在7月下旬还曾经到办公室来拜访过，当时他已经在民意测验中处于领先地位了。他来的时候，我到美联储停车场迎接他，然后跟他的安保人员以及幕僚一起挤在一个小小的电梯里上楼，在会谈中，我们不仅聊了最新的市场动态，还聊了如果他当选总统会采取哪些措施加强金融监管和强化经济增长。他强调性地指出他支持美联储的政治独立性，对此我感到非常高兴。那天，我的行政秘书丽塔·普罗克特和其他几位行政工作人员被奥巴马吸引住了，围在我办公室门口，奥巴马跟他们每个人都简短地聊了几句。

与奥巴马相比，麦凯恩似乎一直坚持右派的政治立场。麦凯恩讲话坦率，做事高效，我对他印象不错。（我和妻子安娜曾经非常荣幸地陪同麦凯恩年近百岁的母亲一起在国会山观看了美国海军陆战队华盛顿特区仪仗队的花式枪操表演。）麦凯恩有从军背景，因此在应对外交和军事事务上，似乎比应对经济事务更加轻松。尽管如此，他仍然意识到，在金融体系快要崩溃之际，放任自流的做派是行不通的。他这个认识体现了他的经验和智慧。但他也面临着两难的处境。一方面，这场危机发生在共和党执政时期，而且目前的应对方案也是共和党政府提出来的，麦凯恩作为共和党的参选人，当然希望危机能够得到尽快解决；另一方面，共和党选民不想看到政府采取任何救助华尔街的行动，麦凯恩自然不敢违背民意。

当初，他决定暂停竞选活动来到华盛顿，肯定没有经过深思熟虑，因为当时共和党国会领袖并没有对某个计划明确表示支持。白宫会议后的那个周六，他给我打电话问了几个问题，表示他支持政府的提案，并对自己贸然干预这件事情引发的问题表示歉意，许诺以后会小心行事。他还把金融领域反复出现的爆炸性事件比作军事领域的“简易爆炸装置”。

美联储、财政部和纽约联邦储备银行的幕僚们共同努力，设计了一个有效的资产购买计划。我密切跟踪这项工作的进展。在我的催促下，他们还从外面聘请拍卖设计方面的专家。尽管付出了这些努力，一些富有经验的美联储幕僚仍然担心政府是否能够像保尔森期望的那样，迅速地购买足够的资产去抑制危机。美联储研究与统计部副主任戴维·威尔科克斯写信给我说：“问题是……嘴上说的往往跟现实情况相去甚远。到这一周，我更加相信我们需要为银行大规模注入资本。我认为现在还没有到那个时候，却越来越近了。”

周四，也就是白宫召开那场不幸的会议那一天，科恩给我转来了一条联邦存款保险公司主席希拉·贝尔发布的新闻：摩根大通已经出价并购华盛顿互惠银行。贝尔非常高兴，因为联邦存款保险公司不必为摩根大通的并购行动支付任何成本，而且企业和市政府等没有受到存款保险制度保障的储户也没有蒙受任何损失。然而，这桩交易却导致华盛顿互惠银行的股东以及优先级债务（指在企业破产清算时，需要优先偿还的债务）持有者承担了重大损失。

虽然在正常形势下迫使优先级债务持有者承担损失是正确的、常见的做法，但当时的形势已经算不上正常形势了，再这样做就是错误之举了，将给政府处理经营失败的银行制造更多的不确定性因素，同时也会导致其他银行更加难以发行新债。我和美联储的其他人，包括盖特纳和兰迪在内，都持有这种观点。之前在处理房利美、房地美和美国国际集团的案子时，优先级债务持有者的利益都得到了保护。与希拉·贝尔关系有些紧张的盖特纳对损害优先级债务持有者利益的事情感到格外忧虑，但美联储在这件事情上能够施加的影响力十分有限。这桩交易基本上是联邦存款保险公司和摩根大通谈下来的。摩根大通表示，如果他们必须保护华盛顿互惠银行优先级债务持有者的利益，就要取消交易。贝尔又坚决反对动用存款保险基金来保护优先级债务持有者，以免联邦存款保险公司承担成本。（贝尔坚持保护存款保险基金的做法值得称赞，但有时候她似乎更加在意存款保险基金，而不是整个金融体系。）为了

给自己的态度寻找法律依据，她搬出了1991年《联邦存款保险公司改进法》，指出这部法律要求联邦存款保险公司必须遵循“成本最小化原则”，在处理经营失败的银行时，要确保存款保险基金承担最小的成本。此外，这部法律还规定，只有当联邦存款保险公司、美联储和财政部全都认定这种做法会危及整个金融体系的稳定时，成本最小化原则才可暂停适用。但这个“系统性风险例外原则”之前从来没有被援引过。

面对这一无可挽回的结局，储蓄机构监理局不得不低头接受，关闭了华盛顿互惠银行，让该行对优先级债务和其他债务违约。联邦存款保险公司取得了该银行的资产，保护了储户的利益。第二天，摩根大通为收购华盛顿互惠银行的金融业务和贷款组合支付了19亿美元。这是美国历史上最大的银行倒闭案。为了提升资本水平，摩根大通发行了普通股，募集了115亿美元。杰米·戴蒙在这样的环境下还能募集资本，充分体现了其银行的实力。

至于联邦存款保险公司让华盛顿互惠银行优先级债券持有者蒙受损失的决定是否恶化了危机，一直众说纷纭，莫衷一是，但贝尔却强有力地为自己的做法辩护。2010年4月，她在参议院说，这个案子顺利解决。在那年举行的另一次论坛会议中，她说：“即使这个案子曾经上过头版，也都是刊登在不明显的位置。对当时发生的其他事情来说，只能算是一件小事。”

我认为，虽然这个决定还不至于引发灾难性的影响，但很可能推动了下一张多米诺骨牌，即美联银行的倒下。包括兰迪在内的美联储理事都认同我这个观点。

当时，美联银行的领导者是鲍勃·斯蒂尔。斯蒂尔曾供职于高盛，也曾在保尔森手下担任过负责国内金融事务的财政部副部长，任职时间长达21个月。2008年7月，时任美联银行首席执行官的肯·汤普森被解聘之后，斯蒂尔接替他出任首席执行官一职。美联银行问题的根源是评级较低的抵押贷款支持证券在其资产组合中所占比例太大。在华盛顿互惠

银行的优先级证券持有者蒙受损失后，无担保债权人开始向美联银行和其他摇摇欲坠的银行挤兑，到了华盛顿互惠银行倒闭那天中午，债权人已经拒绝为美联银行的短期资金合约（商业票据融资合约以及回购协议融资合约）提供展期。

9月26日（周五）早上，我到财政部同保尔森共进早餐。其间，保尔森告诉我，他对完成问题资产救助计划逐渐觉得乐观。重要的是，在向金融机构注入资本的问题上，他持有一种比较开放的态度，认为政府部门可以和私营部门共同投资，也可以利用某种形式的拍卖会来完成注资。我回到办公室后，立即发邮件给盖特纳、科恩、兰迪以及戴维·威尔科克斯等高级幕僚。我在邮件中写道：“之前他非常抗拒注入资本，但今天他似乎改弦更张了，认为这种想法不错。”然而，保尔森说，他不会改变立法策略，在公开讨论中会继续强调资产购买，同时在利用问题资产救助计划资金时，会要求最大的灵活空间。然而我还是鼓励美联储幕僚加倍努力，找出注入公共资金的最佳方案。

美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯和美联储货币事务部门主管布赖恩·马迪根带领我们法务部门的工作团队，分析问题资产救助计划中的另外一条规定。根据这条规定，尽管我们的干预举措（比如与其他央行的货币互换额度）造成了资产负债表的扩张，我们仍然有能力控制短期利率。2006年，国会授权美联储，对准备金存在美联储的银行支付利息。然而，这项授权由于预算的原因，定在5年后的2011年才生效。但是我们在推动问题资产救助计划立法时，要求国会批准美联储立刻对准备金付息，而且把这项要求纳入法案。

最初我们是基于技术性原因，要求对准备金付息。到了2008年，我们需要这项授权解决一个日渐严重的问题：我们的紧急放款具有增加银行准备金的副作用，会导致短期利率跌破我们的联邦基金利率目标，造成我们丧失货币政策控制权的风险。银行拥有很多准备金时，彼此之间的拆款需求会减少，从而压低银行间相互拆借资金时采用的利率，即联

邦基金利率。

到目前为止，我们一直都在卖出我们拥有的国库券，抵消我们的放款对准备金的影响（这就是所谓的“冲销”）。不过，随着我们的放款增加，到了某个时间点，这种权宜之计就不可行了，因为我们会没有国库券可卖。这时，如果没有立法行动，我们的干预措施就会受到限制，或者无法控制联邦基金利率这种主要货币政策工具，从而可能导致大家进一步丧失对金融体系的信心。能够对准备金付息（其他主要央行已经拥有这种权力）应该有助于解决这个问题。如果银行的准备金可以毫无风险地从美联储赚取利息，那么它们就不愿意按照较低的利率相互拆借资金。因此，如果我们制定的准备金利率足够高，那么无论我们放出多少贷款，都可以防止联邦基金利率跌到太低的水平。

我跟保尔森共进早餐之后给默文·金和特里谢分别打了电话，讨论联合降息的事情。据我所知，主要央行之间从来还没有协调过这种事情。我认为联合降息可以有力地发出国际团结的信号。默文·金之前对于干预市场持有保留态度，但我这次给他打电话时，他却表示了积极支持，而且似乎比特里谢更加乐于支持我的想法。他们二人都承诺要认真考虑一下我的提议。我对科恩和盖特纳说，联合降息似乎有希望，但是可能需要进一步地游说欧洲央行。科恩回答说，他会跟两家银行的副总裁讨论这个问题，还建议把加拿大和日本纳入谈判。

金融机构和金融市场十分脆弱的情况不只发生在美国。自从2007年9月北岩银行遭到挤兑以来，英国和欧洲大陆各国都一直在忙着扑灭金融火灾。周五那天，我们听说由比利时与荷兰合资、银行和保险业务规模高达7 750亿欧元的金融巨头——富通集团陷入了绝境，原因是在债务抵押证券上投资过大，而且没有管理好并购过来的荷兰银行。

周六，科恩向我汇报说欧洲央行副行长卢卡斯·帕帕季莫斯打来了一个电话。科恩用一句话总结了卢卡斯所讲的内容：富通集团正处于一片混乱，总部设在阿姆斯特丹的跨国企业荷兰国际集团已经联合曾于

2007年8月宣布停止旗下次贷基金赎回、推动引发金融危机的法国巴黎银行，着手收购富通集团。但是他告诉科恩，这桩交易在周末可能无法达成，欧洲央行对于市场反应深感忧虑。

欧洲人行动之快，超出了帕帕季莫斯的预期。周日，比利时、荷兰和卢森堡政府联合向富通集团注入了112亿多欧元（160亿美元）的资本。欧洲央行利用与美联储建立的货币互换额度，为富通集团美元资金提供美元借款。德国政府实施了更大规模的干预行动，德国第二大商业房地产贷款机构——海波房地产控股公司（Hypo Real Estate）从政府机构和私营机构获得了大约350亿欧元（500亿美元）的担保。其他有问题的机构还包括英国的布拉德福德-宾利银行（9月底，英国政府利用在北岩银行挤兑事件中制定的程序，对该银行实施了部分国有化改造）以及德国、爱尔兰联合设立的德普发银行（Depfa，该银行是海波房地产控股公司的子公司，后来被德国政府国有化）。到9月29日，比利时的德克夏银行（Dexia）也必须接受救助，该银行曾经为德普发银行提供过一大笔贷款。

再看看美国。美联银行的恶化速度超出了我们的预期。当时，作为美国第四大银行控股公司，美联银行是一个更大的金融炸弹，可能比华盛顿互惠银行和雷曼兄弟更有爆炸性。该银行的子公司持有大量没有保险的债务，包括没有保险的债券、批发市场短期资金融资和外国存款。此外，与华盛顿互惠银行不同的是，美联银行还利用子公司之外的关联企业（如证券交易商）或控股公司（控股公司发行了500多亿美元的长期债券）开展了大量的业务。

希拉·贝尔清楚地意识到了美联银行一旦崩溃可能引发的风险，希望找到一个买家，买下整个美联银行，即包括母公司、非银行类关联企业和银行类子公司。沃什已经带领了一些人去评估高盛与美联银行合并的可能性。然而，在高盛对美联银行资产负债表引发的亏损感到不安，从而导致这种选择彻底没有希望实现了。

花旗银行和富国银行也表示了浓厚的兴趣。其实，让一家经营失败的银行同其他大银行合并并不是最理想的方案，因为这会进一步加剧银行业的资源集中度，强化大银行在这个行业中的主导地位，同时，如果被并购方资产状况过差，并购方有可能因此遭到削弱。然而，考虑到当时的形势，而且我们的选择方案迅速减少，让美联银行与其他银行合并似乎是最佳解决之道。一个值得安慰的事实是，在美国东南部，美联银行力量最强，而花旗银行和富国银行力量较弱，因此，如果美联银行同其中一家或两家合并起来，并不会削弱并购方银行吸收存款和发放贷款的能力。

9月27日（周六）到9月28日（周日）那个周末，我们一直忙着帮助美联银行收拾烂摊子，我们从9月28日到9月29日又进行了一场通宵达旦的谈判，参与方包括美联银行的控股公司、潜在买家以及三个监管机构，即联邦存款保险公司、美联储和货币监理署。周日早上，花旗银行（当时美国最大的银行控股公司，规模大约是美联银行的2.5倍）或富国银行（当时美国第六大银行控股公司，规模大约是美联银行的四分之三）收购美联银行的前景看似不错。

花旗银行首席执行官维克拉姆·潘迪特一直在为收购美联银行而努力。当时，潘迪特51岁，性格温和，文质彬彬。虽然很多监管者（尤其是联邦存款保险公司的那些人）对于他领导花旗银行的资质持有保留态度，但我觉得他非常精明睿智。他的大部分职业生涯都是在摩根士丹利从事证券交易，而不是传统的商业银行业务。2007年12月，他在查克·普林斯遭到解聘后入主花旗。（普林斯最著名的一句话是“我们还在跳舞”。）潘迪特在印度中部地区长大，16岁时来到美国，获得电气工程领域的学位之后改读商科，后来获得了哥伦比亚大学金融学博士学位。他在花旗的使命就是推动这个病入膏肓的巨头将业务重心转移到其作为一家全球性商业银行所拥有的核心优势上来，同时处理掉不良资产，改善风险管理状况。

在并购美联银行的事情上，潘迪特的对手是富国银行首席执行官迪克·科瓦舍维奇。科瓦舍维奇性格暴躁，喜欢固执己见，在富国银行根基深厚。他的银行从业经历起步于花旗银行，后来曾担任明尼阿波利斯市的银行和金融服务公司——西北集团（Northwest Corp.）的首席执行官。1998年，西北集团收购了富国银行之后，更名为富国银行，并将总部迁至旧金山。他巧妙地整合了两家银行的业务，规避了那些风险最高、导致很多竞争对手陷入困境的次级房贷业务。一年前，也就是2007年6月，他把首席执行官的头衔交给了其多年的副手——约翰·斯顿夫，并打算年底完全退休。围绕收购美联银行的谈判开始的时候，距离他65岁生日就差一个月了，他决定再次出面，为富国银行敲定这桩大买卖。

科瓦舍维奇起初对这件事挺热心，但周日却决定打退堂鼓了，显然是担心美联银行的商业贷款可能引发的亏损。至于富国银行是否会重返谈判，以及（即便重返谈判）将提出什么条件，都还不明朗。于是，花旗银行可能就成了唯一的竞标者。

美联银行旗下有一家大型的银行子公司，因此，与处理雷曼兄弟时相比，政府又多了一个着力点。联邦存款保险公司可以购买这家银行的若干资产，或是为这些资产提供担保，从而提高美联银行的整体吸引力。然而，如同处理华盛顿互惠银行时一样，联邦存款保险公司这次也必须遵循成本最小化原则，只有基于规避系统性风险的需要，才可放弃这条原则。如果要放弃这条原则，就需要联邦存款保险公司理事会三分之二的理事批准，需要美联储理事会三分之二的理事批准，还需要财政部部长与总统商议并获得批准。

希拉·贝尔曾经告诉我，她认为收购美联银行的协议不需要政府协助就能达成，但为了防止出现意外情况，美联储在周日下午决定援引“系统性风险例外原则”。这是1991年《联邦存款保险公司改进法》实施17年来首次援引这条原则。我们通知了联邦存款保险公司，同时保尔森也获得了总统的批准。科恩和我游说贝尔，指出金融体系无法承受另

一家大银行倒闭引发的风险，援引“系统性风险例外原则”会在谈判中为我们提供重要的灵活空间。白宫办公厅主任博尔顿在周日晚上给贝尔打了一个电话，表示白宫支持“系统性风险例外原则”。于是，第二天一大早，联邦存款保险公司理事会就采取行动，完成了必要的批准程序。

周日那个不眠之夜里，疲惫不堪的幕僚们不停地打电话、开会。科瓦舍维奇本人亲自前往纽约的凯雷饭店，跟踪事态最新进展。花旗银行高管们的热情似乎比较高，因为美联银行拥有3 300多个分支机构和将近4 200亿美元的存款，这无异于一个稳定而廉价的资金来源，令他们垂涎欲滴。但花旗银行自身也面临着一些难题，因此，希望联邦存款保险公司限制花旗可能从美联银行继承而来的亏损。贝尔要求美联储和财政部承担部分风险。虽说我总是抱着支持的态度，乐于促成交易，但是，当时我看不出美联储能帮上什么忙。由于问题资产救助计划还没有得到国会批准，财政部也拿不出钱。美联银行涉及住房抵押贷款规模约为3 120亿美元。联邦存款保险公司与花旗银行最后达成的协议是，花旗银行将首先承担这部分贷款可能发生的约300亿美元的损失。在未来3年里，花旗还将负担最高不超过40亿美元的相关损失，联邦存款保险公司将承担其余资产引发的相关损失。作为回报，联邦存款保险公司获得了花旗银行的优先股，并且有权决定是否增持其他股票，这样一来，如果花旗银行的股价上扬，联邦存款保险公司就可以从中获利。

花旗银行得到联邦存款保险公司的担保之后，表示同意收购美联银行的存款、债务和抵押贷款支持证券。贝尔的幕僚说联邦存款保险公司在这个交易中不会赔钱，而且正式的会计报告也得出了这个结论，于是，贝尔签字批准。后来，保尔森在回忆录中指出，当他在国会努力争取7 000亿美元去救助整个金融体之际，联邦存款保险公司竟然同意为一家银行2 700亿美元的贷款提供保险，而且似乎还没有引起广泛关注。贝尔既肩负着保护存款保险基金的责任，又必须避免系统性金融危机，我认为她在这两者之间实现了很好的平衡。我向她和她的幕僚表示恭喜。

但故事到这里，还没有结束。周一，美联银行卖给花旗银行的消息宣布之后，但还没有最终敲定的时候，科瓦舍维奇与富国银行突然杀了回来，高调宣布富国银行将以换股方式以151亿美元收购美联全部资产，而且更名正言顺的是，不需要联邦存款保险公司提供担保。富国银行对美联银行的收购显然对联邦存款保险公司有利，因为这样一来，联邦存款保险公司就不必再为美联银行2 700亿美元问题资产引发的损失提供担保了。富国银行之所以杀了回来，一部分原因是美国国税局在9月30日发布的一个通知中评估了美联银行的债券损失没有预计中的大，富国银行此次可能在收购中直接获益，据分析专家预计，这一新标准将为富国银行节约250亿美元的资金。贝尔非常喜欢富国银行的提议，因为联邦存款保险公司的风险会降低，而且她认为富国银行实力较强，鼓励美联银行和富国银行重新谈判。

这时，美联储和联邦存款保险公司再次发生了分歧。我们认为贝尔一心想为联邦存款保险公司争取更有利的交易条件，而不顾其他一些重要的事情。要知道，政府机构促成了美联银行与花旗银行的并购协议，现在又要反悔，恐怕有损政府机构的信誉，危及未来的谈判。我们还有一个担心，即之前花旗银行已经大力宣传并购美联银行的事情了，并宣称这有助于加强自己的实力，一旦这个并购协议被撤销，将导致市场担心花旗银行自身存在什么问题。

10月2日（周四）晚上，科恩对我说贝尔正在努力推动美联银行和富国银行的并购。她“完全不关心竞标过程的正当性”，也不关心撤销之前的交易给花旗银行带来的不确定性因素。我得到这个消息之际，美联银行和富国银行的律师正在通宵达旦、充满热情地谈判，而花旗银行却被蒙在鼓里。沃什在接近午夜之际给我发邮件，说美联银行首席执行官斯蒂尔将在美联银行董事会批准与富国银行的并购交易后，给花旗银行打电话（贝尔可能也会打电话）。沃什写道：“预料明天早上花旗会大发雷霆，可能威胁要采取法律行动……我们要传递的信息是：这一切都是富国银行自己向美联银行提出的，而且是联邦存款保险公司同意的

（意思是说美联储没帮忙）。”

10月3日（周五）凌晨3点，科恩在给我的邮件中写道：“贝尔和斯蒂尔给潘迪特打电话，潘迪特气炸了，贝尔提出了辩护，说这个交易对她的基金更有利。形势不妙啊……可能影响到早上的市场。”后来潘迪特打电话给我，发泄怒火，敦促我们阻止美联银行和富国银行的交易。这个案子跟所有银行控股公司的合并一样，需要美联储理事会的批准。他警告说，如果他们自己的交易没有完成，花旗可能陷入险境，因为市场已经认为，花旗需要美联银行的存款才能继续存活。美国前财长、现任花旗资深顾问、董事罗伯特·鲁宾也给我打来了电话。他认为花旗可以提出更好的条件，重新开展谈判。

盖特纳是花旗银行的强烈支持者。他承认富国银行开的条件比较优越，但认为此时撕毁协议将削弱政府机构作为“诚实中间人”的公信力。他警告说，如果政府武断地食言，那么美国看起来就像一个“香蕉共和国”^[1]。美联银行与华盛顿互惠银行的一个区别在于，美联银行是一家银行控股公司，而根据《银行控股公司法》的授权，美联储对银行控股公司的并购事宜具有管辖权，这就使得我们在美联银行并购过程中发挥一定的影响力。（因为华盛顿互惠银行是一家储蓄机构，摩根大通银行是由货币监理署负责监管的、依照联邦法律登记注册的银行，它们之间的并购不需要美联储批准。）然而，法律规定，必须有明确的证据，才能驳回银行控股公司的合并。比如，我们必须证明这桩并购案会损害当地金融市场的竞争秩序，或者有关银行没有履行投资当地社区的责任。然而，即便按照这些标准去审查这桩并购案，也无法找到多少有利于花旗银行、不利于富国银行的证据。真正的问题是美联银行接受富国银行提出的条件是否违反自己之前跟花旗达成的临时协议，但这是法院的事，不是美联储的事。此外，贝尔决定支持富国银行，与“成本最小化原则”是一致的，我能理解她的决定。

我们努力出面调解，希望各方相互妥协。为了安抚花旗银行，我们

提出支持花旗并购美联银行在美国东北部和中大西洋地区的营业网络，富国银行则收购美联银行在美国东南部和加利福尼亚州的营业网络，这样有利于巩固花旗的存款基础，但作为交换条件，花旗银行要同意不阻拦富国银行收购美联银行。我们的提议得到了花旗银行的认可，但其将继续起诉美联银行、富国银行及其董事，索赔超过600亿美元。10月9日，美联储理事会批准美联银行和富国银行的合并。我花了好几个小时向北卡罗来纳州的参议员和众议员保证这桩并购案不会减少北卡罗来纳州夏洛特市等地的就业机会，相反，这桩并购案可以避免美联银行崩溃，应该有利于保护当地的就业机会，也有利于避免引发更严重的、全国性的经济后果。

当监管机构正在处理美联银行的谈判时，保尔森继续同国会领袖们谈问题资产救助计划的事情。9月29日（周一）一大清早，保尔森就打来了电话，说他们已经在凌晨1点谈妥了。保尔森在华尔街从事证券交易的经验发挥了作用。他成功顶住了一些议员的压力，从而使得这个计划的内容没有出现大幅改动。资金会分两批拨付，每批3500亿美元。如果国会不愿拨付第二批资金，必须先通过法案，然后还要总统点头同意。如果5年后这个计划出现亏损，总统就要提出一个计划，向金融业收取一定的费用以便弥补亏损。好几个机构负责监管问题资产救助计划的实施情况，并就如何最好地利用这些资金提出建议。这几个机构是：特别总检察长办公室、国会监管专家组以及金融稳定监督委员会（该委员会由美联储主席、财政部部长、联邦住房金融局局长、证券交易委员会主席、住房与城市发展部长组成，我担任该委员会的首任主席）。

财政部提交国会的那一版“问题资产救助计划”包括了参议员杰克·里德提出的建议，即允许财政部持有被救助的私营公司的股票。这样一方面可以帮助私营公司弥补资金缺口；另一方面，当经济复苏、被救助公司的盈利增加、股价上扬时，财政部将出售被救助企业股权，恢复其私有股权，纳税人就能分享股利。该计划还要求财政部帮助陷入困境的业主。这个计划长达100多页，其中，财政部提出的重要内容都没有改

动（比如请求国会拨付救助资金以及财政部有权根据具体情况灵活使用基金）。此外，这个计划还包括了批准美联储尽快对准备金付息。保尔森宣布这项立法案后，两党总统候选人都谨慎地表示支持。

同时，在周一上午的联邦公开市场委员会视频会议上，我向各地联邦储备银行行长报告美联银行的最新动态，以及为准备金付息的意义。我还要求委员会把我们跟主要央行的货币互换额度提高一倍以上，提高到6000亿美元。委员会同意了我的观点。这场危机对欧洲银行的冲击，似乎比对美国银行的冲击还要大。仅仅就周一来看，盎格鲁-爱尔兰银行（Anglo-Irish Bank Corp.）的股价就惨跌46%，德克夏银行惨跌30%，德国商业银行和德国邮政银行分别暴跌23%和24%，瑞典银行暴跌19%。我几乎想象不到，除此之外，还有什么能更让人对经济投下“不信任票”。

但9月29日最重要的事情是国会对问题资产救助计划的投票，美国民众希望我们终止金融危机，但是我们却无法说服他们相信为金融体系注入几千亿美元的纳税人资金正是解决问题的一个方法。亚利桑那州参议员乔恩·凯尔对我说他的选民对问题资产救助计划的看法可以分为两派：“50%的人说不行，50%的人说绝对不行。”社论作者和评论作者虽然对于这个计划的一些细节不满，但大体上都支持这项计划。比如，《华盛顿邮报》的一篇报道写道：“这个计划不完美，存在高度不确定性，这是无可否认的，但其他的方案可能要更糟糕。”

考虑到国会的两党领袖已经表示赞同，我原以为议员们投票通过是没问题的。但周一快到中午的时候，正在国会山跟踪最新动态的沃什给我发来了一封令我感到困惑不解的邮件，内容是：“供你参考，我们不愿看到的，众议院共和党票数可能不够，议长反对。”因为这句话句法有点乱，我可以肯定他写得很匆忙，但传递的信息是很明确的，即共和党支持票非常少，众议院议长佩洛西那一派议员希望民众认为民主党支持问题资产救助计划，因此不愿补足所缺票数。

沃什给我发完邮件两个小时之后，形势就很明朗了，众议院要毙掉这个议案。原定投票时间是15分钟，为了说服反对者回心转意，众议院领袖将投票时间延长到了40分钟。但最后，到下午2点10分，槌子落下
的时候，反对票数仍然高达228票，赞成票数只有205票。我在办公室里通过电视关注形势的变化，通过彭博终端了解市场反应。我感觉好像被卡车撞击了一样，股市肯定也产生了同样的感觉。当天，道指收跌近778点，单日下跌点数开创了美国股市有史以来的新纪录，这个纪录至今依然保持着。用百分比来计算的话，跌幅近7%，开创了“9·11”恐怖袭击事件之后股市重开之日以来的新纪录。同时，标普指数下跌将近9%。美股单日蒸发市值1.2万亿美元。

众议院这一轮投票重创了我们为了终结危机而付出的努力。但当美国民众看到自己的401（k）退休金账户上的资金缩水时，支持问题资产救助计划的呼声又高涨了起来。清醒的国会领袖们决定再试一次，组织新一轮投票。他们为了让这个计划更有吸引力，将存款保险额度从10万美元临时提高到了25万美元（后来改成永久性的了）。10月1日（周三），参议院以74对25票的票数通过这项法案。10月3日（周五），众议院以263票赞成171票反对的投票结果，也通过了这项法案，总统当天下午就签了字。

这项法案赋予政府机构一个新的、强大的武器，美联储终于再也不用单独承担恢复金融稳定的大任了。

[1] “香蕉共和国”指那些经济结构单一、政治体制不成熟、政府公信力较弱的国家，通常指中美洲和加勒比海的小国。——译者注

第十六章 一阵冷风

小布什总统签署“问题资产救助计划”（正式名称是《紧急稳定经济法案》）之后的那一周里，金融市场继续“失血”。有时候，股价在一个小时之内的震荡幅度就多达数百点，导致评估市场波动性的指标一度开创了历史纪录，但股市行情的总体趋势是下行的。从10月3日（周五）到10月10日（周五）之间，道指下跌1 874点，跌幅高达18%，令人震惊。我索性把办公桌上的彭博终端转了过去，背对着我，以免上面不停闪动的红色数字干扰我的注意力。

虽然问题资产救助计划已经开始实施，但市场对于金融机构的信心也几乎蒸发殆尽，即便对于一些实力强大的公司而言，获取信贷的难度也非常大。前一周，就连通用电气公司这个信用评级最高、坐拥多家金融公司与非金融公司的企业集团都遇到了融资挫折，放贷机构拒绝为其商业票据贷款提供展期，迫使其不得不向巴菲特借了30亿美元。公司债券利率和企业债券承保费用迅速上涨，这表明交易者预计低迷的经济将拖垮更多的公司。

在公开场合，我把当前正在发生的事情描述为“大萧条以来最严重的金融危机”，但考虑到已经倒闭或接近倒闭的大型金融机构的数量，考虑到这些事件对金融市场和信贷市场造成的广泛影响，再考虑到已经波及全球，我个人几乎可以肯定地说，这是人类历史上最严重的金融危机。这场金融危机会不会引发大萧条以来最严重的经济衰退，甚至触发更糟糕的情形，答案还无从得知。我们的数据表明经济下行情况越来越严重。美联储10月上旬针对银行信贷工作人员所做的常规调查表明，银

行正在缩紧贷款条件，流向家庭和企业的信贷日渐枯竭。9月，就业机会减少了159 000个，是连续第9个月呈现出减少态势。失业率虽然只是小幅提升到了6.1%，但未来显然会急剧提升。

日趋严重的经济颓势不仅仅体现在政府的统计数据上。在同全美各地的商业领袖和社区领袖们交流的过程中，我也明显感受到了这一点。10月中旬，美联储理事贝齐·杜克前往旧金山，会见了当地联邦储备银行来自私营部门的理事以及由当地商界人士组成的顾问小组。他在发给我的电子邮件中写道：“他们的评论令人震惊和害怕，所有企业都说自己迈不开步子了，正在努力取消所有的资本支出计划以及能够自主决定的支出方案，获取信贷的难度越来越大……小企业和非营利性机构……发不出薪水，纷纷倒闭。因此，我请求努力恢复整个金融体系的信心。”

金融危机的影响蔓延得非常迅速，完全无视国界的存在，11月，我在巴西圣保罗参加国际会议，其间，抽空会见了巴西几家最大的银行的首席执行官以及当地商界的其他领袖。其中一位首席执行官告诉我：“在9月初，情况还好，但突然间一切似乎都停滞了，贷款没有了，投资也没有了，整个经济就像在刮一场冷风。”

在长达数周的时间里，我和保尔森一直在争论从陷入困境的银行购买不良资产以及直接为其注入资本的优劣。在私下谈话中，他似乎越来越赞同我比较青睐的策略，即直接注入资本。这样一来，政府可以持有被救助企业的部分股权。注资策略可以增加银行吸收亏损的能力，直接强化银行的实力，而相比之下，购买不良资产只能间接地强化银行的实力，其作用只是体现在提高银行资产价格而已。

10月1日，我们和小布什总统共进午餐，其间，保尔森提出是否有可能同时将问题资产救助计划的资金用于两个方面：为银行注入资本和购买问题资产。因为该计划的措辞存在一定的模糊性，从而给政府提供了灵活空间，可以决定是采取其中一个策略，还是双管齐下，对此，保

尔森还没有完全确定下来。但总统签署完这个计划一周后，保尔森显然不倾向于购买问题资产了。无论这个策略有什么优点，金融市场和整体经济的形势显然恶化得太迅速了，我们根本没有充足的时间去设计并实施一套高效的资产购买方案。

保尔森的态度之所以转变，可能受到了英国政府态度的影响。英国首相、前财政部部长戈登·布朗似乎也赞成通过购买股票的方式为银行注资。10月8日（周三），英国宣布了这种救助方案。同一天，保尔森会见记者时发表声明指出，问题资产救助计划对政府的授权当中，有一项授权是财政部可以为银行注入资本。他说：“我们会利用所有的工具，实现最大的效果，包括提升各种规模的金融机构的资本水平。”

经济学家和社论作者普遍都赞成成为银行注资，但政客的反应很激烈。我和保尔森同议员开会时，都强调说我们需要灵活空间，以便应对不断变化的形势。新闻报道也提到问题资产救助计划包含多种方法，其中一个就是注入资本。参议员弗兰克·多德在9月23日的听证会上也指出了这一点。但很多议员认为注入资本只是一个诱饵，一旦注资，必然亏损。且不论这种说法是否有失偏颇，却加强了政客对问题资产救助计划的敌视态度。

现在回想一下，虽然我当时觉得保尔森针对这种做法在政治上的可行性以及针对市场反应所做的推论是正确的，但我或许应该更早、更有力地说服国会接受注入资本的方案。不过我们起初强调资产购买方案并非基于什么战术性的考虑，我们和财政部的确曾经非常努力地执行问题资产救助计划。美联储幕僚努力寻找既能稳定金融体系，又能公平对待纳税人的方法。但他们最后得出的结论是，考虑到要为错综复杂的、多元化的资产确定一个合理的价格，难度非常大，财政部可能需要好几周的时间才能制订出一个有效的方案。幕僚担心的另一个问题是：在问题资产越来越多的情况下，如果把7 000亿美元全都用于购买不良资产，可能不足以稳定金融体系。但如果为银行注入7 000亿美元的新资本，

则会使得银行体系的资本水平提升一半，甚至更多，从而有助于稳定债权人和顾客的情绪，提升银行放款的信心。如果强化金融机构能够刺激私营部门的投资者也为银行注入资本，那就更好了。

由于保尔森越来越支持直接注入资本，戴维·威尔科克斯便率领美联储的一个团队制订了几个可供选择的实施方案。一种方法是“共同投资”（co-investment），旨在让私营部门的投资者也参与进去。银行监管机构和财政部将先确定哪些银行需要注入资本，然后那些缺乏资本的银行将有机会寻找私营部门的投资者，找不到的时候，就接受问题资产救助计划注入资本。保尔森喜欢共同投资的想法，但最终选择了一种更简单的、仅由政府注资的计划，理由是2008年秋季，资本市场事实上已经对绝大多数银行关上了大门。然而，戴维·威尔科克斯和他的团队提出的基本方法后来也派上了用场。

对于保尔森准备利用问题资产救助计划为银行注入资本，我是感到高兴的，因为我预计更加充实的资本储备将有助于银行更好地承受亏损，从而降低倒闭风险，也会减轻市场恐惧和恐慌。但我还知道，在混乱的形势中，资产价值波动幅度大，仅靠增加资本，可能不足以恢复市场信心。政府担保可能是有必要的。一个月前，我们看到财政部的担保终结了货币市场基金面临的挤兑浪潮，而且受到联邦存款保险公司保障的储户在危机期间基本上都保持镇定，没有参与挤兑。但在21世纪的银行体系中，存款只是银行融资的一个渠道。英国、爱尔兰和希腊的政府就是由于意识到了这一点，才开始对银行的所有债务（包括较长期债务）和存款提供担保。

尽管美联储可以在银行提交优质抵押品的前提下为其提供贷款，但无权为其债务提供直接担保。我与美联储幕僚讨论了一个为银行间同业拆借提供间接担保的想法，即银行与银行之间不再直接放贷，而是以美联储为中间方。放贷银行把存款存放在美联储，之后，美联储把这笔存款转给借款银行，这样一来，借款银行就不必承受放贷银行违约造成的

后果，或许就能重振短期拆借市场。从表面上看来，这种政策似乎是合法的，也具有可行性，但在操作方面可能存在一定的难度，无法迅速付诸实践。好在我们后来又找到了一个更好的、更自然的替代方案。其实，联邦存款保险银行一直都拥有广泛的担保权，问题是要不要运用而已。

10月8日（周三），我和保尔森在财政部同联邦存款保险公司主席希拉·贝尔一起开会（盖特纳通过电话参会）。我们希望说服贝尔利用存款保险基金为整个银行体系的债务提供担保。如果要这样做，联邦存款保险公司理事会必须同美联储和财政部一道，宣布对所有银行（而非针对单一银行）适用“系统性风险例外原则”，就像当初我们为了促成花旗银行并购美联银行时所做的一样（这个并购案最后没有达成）。贝尔因为碰到诸多事件，被迫从安稳舒适的圈子里走出来，因此变得比较敏感，把这次会议说成是“突袭”。我可不认为这是这次会议的目的。我们的目标只是向决策官员提出他们有权采取行动的议题，我们的确不期望得到立即的承诺。

贝尔也不愿做出承诺，她说，即使我们宣布系统性风险，她还是怀疑自己是否具有担保所有银行债务的法定权限；她也怀疑350亿美元的存款保险基金，是否能为数万亿美元银行债务和存款提供值得信赖的担保。我们认为，如果全面担保有助于防止未来出现更多的银行倒闭现象，那么存款保险基金就应该不用担心遭遇亏损。

第二天早上，贝尔发电子邮件给我、保尔森和盖特纳，说她考虑后断定没有必要为整个银行体系提供全面担保，她的幕僚相信银行拥有足够的资本和盈余来弥补预期的亏损，长期而言，这样应该足以重建信心。她担心为银行担保可能会有意想不到的后果，包括吸走货币市场基金的资金（我认为财政部为货币基金提供的担保已经减轻了这方面的忧虑）。她也担心脆弱的银行可能利用得到担保的资金，进行孤注一掷的冒险，如果运气好，他们会把获利留给自己，如果运气不好，他们会把

亏损丢给存款保险基金。她的结论是：利用问题资产救助计划的资金投资银行股，同时为财政部认为有需要的银行提供担保是比较好的做法，这样联邦存款保险公司可以发挥正常功能，处理某些银行的倒闭案。她认为这股银行倒闭浪潮还是可以管控的。

她在电子邮件中没有提到联邦存款保险公司缺少必要的权限，而且虽然她抱着保留态度，但她和幕僚都曾经认真研究过担保计划。到了周五，她提出其他的建议，即联邦存款保险公司会动用“系统性风险例外原则”，但只为银行新发行的债务提供担保，不会为原有债务和银行控股公司发行的债务提供担保；同时，投资者要为这种担保支付10%的“分摊费用”，即如果得到担保的银行债务违约，投资者会承担损失的10%，联邦存款保险公司只为优先级债务提供担保，而不为求偿顺序较低的债务提供担保，比如次级债务（次级债务的持有者只能在优先级债务持有者得到偿还之后，才享有求偿权）。银行必须为联邦存款保险公司的担保支付一定的保费。此外，联邦存款保险公司还会为游离于存款保险制度之外的账户提供担保，例如企业支票账户。

传统上，美联储反对扩大存款保险，因为这会增加道德风险，但在金融危机期间，为企业、市政机构和非营利性机构的支票账户提供保险，哪怕是暂时的，也是有意义的。如果没有这种担保，那么这些实体或许会迅速地将存款从较小的银行转移到那些“大到不能倒”的银行。然而，如果债务保险既向投资者征收10%的“分摊费用”，又把银行控股公司发行的债务排除在担保范围之外，似乎行不通，潜在的银行债务买家肯定连10%的风险都不愿意承受，尤其是买家现在可以购买欧洲银行的债务，欧洲有些国家已经全面担保银行的所有债务。

谈判进行了好几天。在幕僚们的艰苦努力下，我们终于达成了协议。10月13日，联邦存款保险公司理事会一致同意动用“系统性风险例外原则”，批准对银行和银行控股公司新发行的、期限在30天以上、3年以下的优先债务提供全额担保（无10%的“分摊费用”），并将联邦存款

保险覆盖面扩大至所有无息存款账户。同一天，美联储也动用了这个原则。这个计划的正式名称叫作“临时流动性担保计划”。该计划提供的第一个月的债务保险是免费的。银行可以主动退出这个计划，但真正退出者很少。参与该计划的银行要缴纳少许保险费用。债务的到期日越长，保险费越高。如同贝尔最初的建议一样，这个计划将存款保险扩大到了企业、政府机构和非营利性机构的账户。我发了一封信给贝尔，承诺美联储监管人员会密切监视被保险银行的冒险行为。

根据这个计划，最后共有122家银行和银行控股公司发行了3 460亿美元的债务，银行获得了较长期的、稳定的资金来源，也提振了市场对于银行体系的信心。联邦存款保险公司在债务担保方面亏损了1.5亿美元，在扩大存款保险方面亏损了21亿美元，但它收了110亿美元的保险费，因此，存款保险基金等于净赚了近90亿美元。

所有的事情似乎是一起袭来的。美联储在讨论为银行注入资本和提供担保的同时，还要忙着研究一个关于如何支撑商业票据市场的新计划。自从2007年爆发危机以来，放贷者在购买商业票据方面一直非常谨慎，只为那些信用最好的发行人提供融资。雷曼兄弟商业票据违约后，购买商业票据的货币市场基金变得特别谨慎。从雷曼兄弟倒闭的那个周末的前几天到10月中旬，商业票据市场上的未清偿贷款总额大约减少了六分之一，或者说减少了3 000亿美元。越来越多的商业票据的期限缩短到了一天或两天，无法展期的借款者因此面临更大的风险。

在2008年9月之前，美联储也曾因为商业票据市场陷入混乱而采取干预措施。1970年6月，宾州中央运输公司出人意料地宣布破产，商业票据违约。焦急的放贷者很快就拒绝为其他很多公司的商业票据提供展期。之后三周内，商业票据市场的公司借款规模减小9%以上。当时，美联储通过贴现窗口为银行提供贷款，并鼓励银行转贷给无法在商业票据市场上获取融资的公司。这一做法遏制了商业票据市场的颓势。但在2008年，贴现窗口贷款已经发挥不了作用，因为银行惜贷现象已经极其

严重。我们需要采取较为直接的手段支撑商业票据市场。我们可以动用《联邦储备法》第13条第3款的规定，为商业票据无法展期的公司直接提供贷款。但这个步子似乎迈得太大了。我们只是希望恢复商业票据市场的正常运转，而不是用我们的贷款完全取代这个市场的作用。

在救助贝尔斯登的过程中，我们曾经设立过一个法律实体，让它持有贝尔斯登的高风险资产，然后由美联储为其放贷。美联储和纽约联邦储备银行都曾开过几次会议，提出了一些创意，最后大家也达成了一个类似的解决方案。美联储可以设立一个名为“商业票据融资机制”（Commercial Paper Funding Facility）的新工具，该实体可以利用美联储根据《联邦储备法》第13条第3款的授权，购买商业票据。10月1日，我和保尔森同小布什总统共进午餐时，曾经讨论过这个基本的想法。

由于市场参与者普遍不愿意购买商业票据，即便愿意的话，也只是愿意购买到期日仅有短短几天的商业票据，因此，为了扭转这个局面，我们必须打破这种行为背后的思维定式。人们之所以只愿意购买期限非常短的商业票据，就是希望一旦出现什么问题，他们就能率先求偿，从而把后果留给那些购买期限较长的商业票据的放贷者。这其实是挤兑心态的一种体现。如果美联储出面支撑商业票据市场，为期限较长的商业票据提供担保，那么我们或许可以恢复放贷者和借款者的信心。

我们很快就遇到了出乎意料的问题。我们知道，美联储放贷时，负责发放贷款的联邦储备银行必须获得满意的担保品。在“商业票据融资机制”下，发放贷款的就是纽约联邦储备银行了。发行商业票据的公司必须承担偿还本息的法定义务。但根据长期以来的惯例，商业票据很少用有价证券之类的担保品担保。鉴于在商业票据融资机制下，仅有的资产是商业票据，那么借助这个机制发放的贷款还能视为获得了满意的担保品吗？

我们宣布设立“商业票据融资机制”时，觉得有办法解决这个问题。

在宣布之前，我曾经跟保尔森提过，从问题资产救助计划中拿出一部分资金提供给这个新机制，用这部分资金去吸收亏损，那么美联储为商业票据融资机制提供的贷款就算有了适当的担保。保尔森的反应似乎挺积极，我们便开始期待着利用问题资产救助计划的资金去让商业票据融资机制运转起来。但令我生气的是，不知道是我误解了保尔森的意思，还是由于他和他的幕僚改变了主意，美联储和财政部的幕僚在随后几天的谈判里一直没能达成协议。保尔森后来写道，他之所以拒绝将问题资产救助计划的资金投入商业票据融资机制，是因为他不想把问题资产救助计划的第一笔资金投给商业票据融资机制。他写道：“我们需要节省资金，美联储自己能够提供资金的情况下，我们就不要往里面投钱了。”我不明白保尔森为什么这么想，不过他的确喜欢我们所提的建议，后来美联储和财政部也是按照这个模式合作的。

我们宣布商业票据融资机制时，本来觉得可以利用一下问题资产救助计划的资金，但现在却用不上了，因此，我们必须尽快想办法解决问题，确保我们通过这个机制发放的贷款能够得到适当的担保品。经过几次长时间的会议和电话交流之后，我们终于找到了一个行得通的办法。首先，我们规定，商业票据融资机制只能购买那些信用评级最高的商业票据。（不幸的是，这个规定把很多重要的但信用评级较低的公司排除在外了。）其次，我们要求那些想要把票据卖给这个机制的公司先支付一笔费用，并且把利率设定到一个足够高的水平，从而使得这些公司在市场形势恢复正常时自愿退出这个机制，回到普通市场上去融资。最后，为了控制我们可能面临的风险，我们为单一公司出售商业票据的金额设定了上限。有了这些条件之后，美联储与纽约联邦储备银行就相信通过商业票据融资机制发放的贷款获得了适当的担保。最后，该机制收到的费用多达8.49亿美元，非但没有造成亏损，反而创造了盈利。

在国会围绕着问题资产救助计划展开辩论的过程中，很多议员，尤其是民主党的议员，都强烈主张该计划应该帮助那些可能丧失房屋赎回权的业主们。最后通过的问题资产救助计划就考虑到了这个目标，授权

政府动用问题资产救助计划的资金，要求政府修改房贷条款，降低利率与月付金，减少被查封的房屋的数量。这些规定只是我们为了遏制查封浪潮而采取的最新举措。之前，在7月，国会曾经通过了“业主希望计划”（Hope for Homeowners）。请注意，不要把“业主希望计划”与私营部门的金融机构在2007年推出的“希望在眼前”计划（Hope Now）弄混了。“业主希望计划”授权联邦住房管理局，在业主蒙受亏损之后，可对负资产家庭提供高达3 000亿美元的贷款，以免其房屋被银行收回，防止众多的负资产业主迈向破产边缘，从而避免新一轮断供潮和破产潮。这个计划得到了弗兰克等议员的大力支持。美联储认为这个计划是很有前景的，因为它既可以帮助放贷机构解决问题贷款（这些放贷机构当然也要承受适度的损失），又能降低业主们的月供。美联储和其他机构被授权监督这个计划的落实情况。当时，美联储理事贝齐·杜克正花费大量时间去研究房贷问题，他作为美联储的代表参与监督。

这个计划失败了。只有几百名业主提出申请，一个关键原因就在于国会不愿意在修改房贷条款上花费太多资金。此外，国会给联邦住房管理局的重新贷款计划制定的条款也无法吸引放贷者，以至于大部分放贷者拒绝参与。虽说国会的节俭体现了其对财政正义的认同，但也反映出一个事实，即很多人认为救助那些陷入困境的业主又是一次救助不负责任者的行动。我认为这个观点是有失偏颇的。因为在当时那种经济下行和信贷枯竭的形势下，丧失房屋赎回权的人越来越多，不仅那些明知负担不起房贷，却坚持买房的人最后出现了断供，丧失了房屋赎回权，而是数百万人都遭遇了这个问题。人们要么自己还不起房贷，要么知道身边的其他人还不起房贷。此外，帮助那些陷入困境的业主，不仅对这些业主自身有利，还对他们所在的社区、整个房地产市场以及整体经济有利，因为房屋被查封或遭到强制拍卖会降低房价，减少房屋建设活动。

当我们努力在美国国内施行多个新计划时，我还认真地关注着我们贸易伙伴的经济和金融动态。这股冷风在国外刮得也很猛，尤其是在欧洲。

我继续敦促其他几大央行和美联储一起降息。我相信降息能够支撑全球经济增长，而且各国央行表现出团结之后，也可以提振市场信心。9月26日，我同英国央行行长默文·金、欧洲央行行长特里谢谈到这个问题时，他们表示有兴趣，但持有一定的保留意见，尤其是欧洲央行，一直担心通货膨胀。然而，随着金融形势和经济数据持续恶化，他们对联合降息的抵触情绪随之消失。其他几大央行也愿意加入我们。

要实现联合降息，需要做大量的协调工作。每一个参与其中的央行都必须安排与其政策委员会召开特别会议或视频会议，然后必须协调宣布降息的时间和措辞，而且还不能提前走漏任何风声，不然可能会造成市场震荡。

10月7日（周二）晚上，联邦公开市场委员会召开视频会议。两位鹰派委员（达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔和费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛舍）当时碰巧在纽约，因此，他们二人便前往纽约联邦储备银行，跟盖特纳一起参加这次会议。盖特纳开玩笑地说：“我必须指出，今天，在纽约，两位鹰派委员坐在我的左右，达成了历史性的联盟。”费希尔面无表情地说：“主席先生，我们很高兴来到第三世界访问。”普洛舍回应说：“我们只是想从侧翼包抄他，却没有成功。”

除了这个小玩笑之外，这场会议的基调是低沉的。达德利说，当前的金融形势“极度危险和脆弱”。我们决定将美联储与其他国家的货币互换额度上限提高一倍多，提高到6 200亿美元。此外，我们还将对商业银行的贷款规模增加至9 000亿美元，目的是希望无论信贷市场有多动荡，我们总能像平常一样，确保银行可以获取贷款。这么大的金额显示了问题的严重性，但是虽然我们尽了全力，恐慌仍在持续，信贷市场依然无法正常运转。

我指出，当前的金融形势对经济造成的风险越来越大，越来越严重，与各大央行各自为战相比，如果能联合采取应对举措，就能展现出我们的决心和合作，对美国 and 全球经济产生更大的积极作用。我们还相

信，协调一致的行动可以为其他央行提供掩护，尤其是继承德国联邦银行鹰派传统的欧洲央行，能够成功地降低利率。联邦公开市场委员会全票通过，把联邦基金利率降低半个百分点，降为1.5%。

在我们与其他央行协调联合降息的过程中，最高潮的部分就是一场视频会议。参与者包括我、欧洲央行的特里谢、英国央行的默文·金、加拿大央行的马克·卡尼以及日本央行的白川方明。

最后，在纽约时间10月8日早上7点，美联储、欧洲央行、英国央行、加拿大央行、瑞士央行、瑞典央行同时宣布降息0.5个百分点。^[1]政策利率已经接近零利率的日本银行表示强烈支持。我们没有跟中国央行协调，但是中国央行也在当地时间10月8日上午宣布了降息。能够导演这么复杂的一出大戏，我感觉很好。

联合降息虽然富有戏剧性，但没有解决全球金融体系存在的基本问题，比如市场恐慌持续存在，以及市场对于大型金融机构的安全性日益不安。在各大央行宣布联合降息的那一天，道指一度上涨180点，但收跌189点，跌幅2%。通过这个现象，市场发出的信号是非常明确的，即救市力度需要加大，而且是越快越好。

在我们宣布联合降息之前，各国对金融危机的反应都是头痛医头，脚痛医脚，而且各国的做法也不尽相同。与美国相比，欧洲国家救助的金融公司更多，却没有制订一套全面的应对方案。德国虽然救助了海波房地产控股公司和德国工业银行（IKB），但政府一直在抱怨说救助行为存在道德风险，从而阻碍了欧洲国家之间的合作。另外，有些国家对于救助行为的溢出效应颇有怨言。爱尔兰9月29日宣布为银行存款和债务提供担保之后，英国担心爱尔兰此举会导致英国银行资金外流，便在9天后也宣布为银行债务提供担保。

有些小国根本没有足够的资源去救助本国的大银行。比如，冰岛就是如此。冰岛是一个只有30万人口的小国，但它拥有三家大银行，业务

遍布北欧其他国家以及英国和荷兰。到2008年10月初，这三家银行都倒闭了，股东（以本国人为主）和债券持有者（以外国人为主）蒙受巨额损失。冰岛希望像欧洲央行和英国央行那样与美联储建立货币互换额度，但我们拒绝了，因为冰岛的金融机构与美国的金融机构联系很少，而且退一步讲，冰岛的问题太大，仅靠货币互换是无法解决的。

10月10日（周五），一个加强全球合作的机会出现了。那天，世界各国财长和央行行长齐聚华盛顿，参加国际货币基金组织和世界银行的秋季例会。这两个机构可以追溯到1944年在新罕布什尔州举行的布雷顿森林会议。这两个机构的目标是促进国际经济合作，其中，国际货币基金组织的重点是维持经济与金融稳定，而世界银行的重点则是促进发展中国家的经济增长。

在举行全体会议之前，有一系列小规模会议。周五是七国集团会议，与会者来自美国、加拿大、日本、法国、德国、意大利和英国。周六是规模较大的二十国集团会议，与会者除了来自主要工业国之外，还来自中国、印度、巴西、墨西哥和俄罗斯等重要新兴经济体。随着新兴市场经济体在全球经济中所占的分量日益提高，二十国集团经济政策的影响力也越来越大。不过，由于世界上最大金融机构与金融市场基本上都位于七大工业国，因此，我估计七国集团的会议将是比较重要的。事实表明，我在担任美联储主席期间参加的国际会议中，这场竟然是最重要的。

那次七国集团会议是在美国财政部现金厅（Cash Room）举行的。那个大厅有两层楼高，地上和四壁的大理石熠熠生辉，华美的天花板上镶着金边，青铜的枝形吊灯直垂而下，大厅的入口正对着财政部大门。1869年刚刚投入使用时，这个大厅是财政部同银行家及民众进行金融交易的场所，到1976年才停止使用，现在被用作举办正式会议和社交活动。为了举办七国集团会议，长条形的桌子被摆放成了正方形，座椅上面的卡片标明了各个国家与会者就座的位置，会议现场有同传服务，但

美国代表团并不需要，所有讨论都是用英语进行的。副手和助理们在大厅里进进出出，助手、安保人员和其他辅助人员在外面的走廊里来回走动。按照惯例，作为东道国的财长，保尔森会担任会议主持人。

国际会议往往容易让人产生困意，这种场合的主要意义就在于让决策者及高级幕僚们与国际同行保持沟通。不同的会议，同样的议程，同样的陈词滥调，会后公报都是副手们提前写好的，充斥着含糊不清的、官僚主义式的措辞，目的就是要赢得一致的支持。

但这次会议的基调绝对不会让人产生困意。全球经济体系已经遭遇了20世纪30年代以来最大的风险。在场的大多数财长和央行行长都指责美国是这场危机的始作俑者。是谁放松金融监管，导致“牛仔式资本主义”肆虐地践踏整个世界？是谁的次贷危机传染了世界各地的金融机构？是谁让雷曼兄弟倒闭？关于最后这一点，特里谢操着具有浓重的法国口音的英语，特别慷慨激昂地做出了论证。他还提供了一张图，表明雷曼兄弟倒闭的那个周末之后国际资金市场的剧烈恶化情况。其他人附和特里谢的说法，整个会议似乎恶化到了相互指责的地步。

在全球危机中，美国自然要扮演领导者的角色，但美国的声誉和公信力却处在低谷。当危机的影响蔓延到全球范围内，并且愈演愈烈之际，其他发达国家不再像之前那样幸灾乐祸了，而是开始愤怒。其他国家纷纷质疑美国提出危机应对建议的资格。美国算什么？有什么资格提建议？我们从七国集团的会议上听到了这种声音，在周六的二十国集团会议上，这种声音更是频繁出现。

虽然气氛紧张，但七国集团的代表还是决定同舟共济。如果大家没有达成共同应对方案，甚至连共同应对方案的框架都没达成就离开了华盛顿，那么由此产生的负面影响可能太大了。虽然大家在会议桌上说一些相互埋怨的话，但彼此之间还是相互尊重的。我们知道只有我们才能阻止经济失血。我们打破了多年以来的会议套路，忽略了会议议程，开展了自由的、实质性的讨论。

之前一段时间里，我一直在思考我们应该怎么做。在会议召开之前的那个周三，我已经拟好了一套原则，希望能够在七国集团会议上得到采纳。虽然这些原则都是基本的，但我相信它们体现出了之前多次平息恐慌的措施。简单地说，我希望与会官员承诺相互合作，稳定金融市场，恢复信贷流动，支撑全球经济增长。为了实现这些目标，与会各国应该为本国银行提供必要的短期贷款和资本，对从事国际业务的银行实行联合监管，不再让具有系统重要性的机构倒闭。我希望大家能够承诺重新启动抵押贷款支持证券、商业票据和银行间同业拆借的市场。在财政部的支持下，我把我的政策建议提交给了草拟会议公报的助手们。

我提出的一些原则与其他人提出的存在一些共同之处。在最终版的会议公报中，我最初的清单被精简为5点：

- 1.我们不会让更多的雷曼兄弟，也就是更多具有系统重要性的金融机构倒闭。（美国实施的“问题资产救助计划”践行了这一承诺。）

- 2.我们将“解冻”融资市场。（美联储的商业票据融资机制践行了这一承诺。）

- 3.我们将为银行注入资本，促进信贷流动。

- 4.我们将落实存款保险制度，保护普通储户，维持市场对银行的信心。

- 5.我们将重启证券化，让抵押贷款和其他形式的信贷可以吸引投资者的资金。

与我提交的建议清单相比，七国集团这份公报的一个创新之处就体现在第四点上，这一点不在我原来的清单上，因为美国在很久之前就设立了联邦存款保险制度，但对欧洲来说就成了问题，因为当时大部分欧洲国家还没有全面性的存款保险制度。

七国集团会议散会时，与会者的决心都恢复了。在美国，我们已经不再像雷曼兄弟倒闭之前那样头痛医头，脚痛医脚了。虽然我们动员其他国家的速度有些慢，但现在，我相信我们已经能够在全球范围内对危机发起一场系统性的反攻了。

各国的决策者们做出承诺之后，就开始落实了。最重要的是，周日晚上，欧元区国家同意为银行注资，并提供担保，奥地利、法国、德国、意大利、荷兰、葡萄牙、西班牙和瑞典都宣布了债务担保计划，类似于美国联邦存款保险公司提出的提议。更多的国家扩大了存款保险制度的覆盖范围，挪威和西班牙等国家宣布购买资产。到了周一，英国基本上对两家最大的银行（苏格兰皇家银行和苏格兰哈里法克斯银行）实行了国有化。这些国家的救市计划基本上都遵循了七国集团会议上通过的一系列原则。

美国财政部针对银行资本重组计划的研究工作一直持续到10月13日（周一）的哥伦布纪念日。这个计划被称作“资本收购计划”（Capital Purchase Program）。由于保尔森已经改变主意，因此，现在美联储和财政部在银行需要注资的问题上已经达成了共识。联邦存款保险公司和货币监理署也同意为此提供支持。为了避免银行认为接受注资是一种耻辱，我们希望注资方案能够吸引所有银行，而不只是一些实力较弱的银行。因为如果市场先入为主地认为接受注资是银行实力薄弱的体现，那么银行就会尽力避免接受注资，我们就无法对银行体系注入足够的资本，无法结束恐慌和刺激信贷流动。我们需要制定出既对纳税人公平，又没有太多惩罚性的条款，以免阻碍实力较强的银行接受注资。

我们还要避免让外界产生政府接管银行体系的印象，这是保尔森的一大忧虑。我们同意注资的方式是购买金融机构新发行的、没有投票权的优先股，政府只是根据“问题资产救助计划”去限制高管薪酬，并不介入金融机构的经营过程。因为政府购买的是优先股，因此，在获得股利方面，优先于普通股的持有者。此外，根据法律规定，政府还要获得金

融机构的认股权证，这样一来，当金融机构的股价上涨时，纳税人能够分享股利，政府购买的优先股头3年将获得5%的股息，其后增至9%，以便刺激银行到时候用私营部门的资本取代政府的资本（我们预期私营部门的资本到时候会很充足）。

为了吸引更多的银行，包括实力较强的银行参与其中，我们需要吸引美国几家主要的银行（有人向我提到我们在2007年8月为了吸引银行申请贴现贷款时所做的努力）。在哥伦布纪念日下午，保尔森召集了9位银行的首席执行官到他的大会议室开会。椭圆形的长会议桌一侧坐着各大金融机构的首席执行官，包括摩根大通的杰米·戴蒙、富国银行的迪克·科瓦舍维奇、花旗银行的维克拉姆·潘迪特、美国银行的肯·刘易斯、高盛的劳埃德·布兰克福恩、摩根士丹利的约翰·麦克、美林的约翰·赛恩以及道富银行的罗纳德·罗格以及纽约梅隆银行的鲍勃·凯利。坐在他们对面的是我、保尔森、盖特纳、希拉·贝尔和约翰·杜根。我和保尔森都表示无论实力强的银行还是实力弱的银行，参与都很重要。贝尔对这些首席执行官讲了一些与银行债务担保有关的事情，盖特纳评估了注资规模，表示最多只占每家银行风险加权资产的3%。保尔森要求这些首席执行官承诺接受这笔资本，必要时可以跟他们的董事会商量。

摩根士丹利的约翰·麦克立即在一张纸上快速写下了接受注资的同意书，将其推向了会议桌的另一侧。富国银行的迪克·科瓦舍维奇一如既往地性情急躁，表示自己的银行不需要注资，但最后答应跟董事会商量一番。花旗银行的维克拉姆·潘迪特说这种注资的价格是低廉的，银行应该乐于接受。美国银行的肯·刘易斯敦促大家不要纠缠于细节问题，而是应该顾及银行体系的整体利益。最后，所有银行都接受了政府建议的1 250亿美元资本金额，也就是资本收购计划最初承诺的2 500亿美元的一半。之后不久将宣布巨额亏损的美林虽然已经安排好了要由美国银行并购，还是接受了属于自己的那一部分注资。

来自欧洲的消息和美国注资计划让股市欣喜不已。周一，道指收涨

936点，涨至9 387点（涨幅11%），收复了前一周的部分失地（前一周跌去1 874点），从百分比来看，创造了76年以来单日最大涨幅纪录。

周二早上，我、保尔森和贝尔在财政部现金厅参加记者招待会。保尔森描述了“资本收购计划”。资产收购还在研究中，但实施的时间会推迟。贝尔介绍了联邦存款保险公司扩大保险范围以及为银行债务提供担保的情况。最后，我详细说明了美联储的商业票据融资机制，表示我们要在两周后的10月27日开始购买商业票据。

虽然我们还需要好几个月才能实现稳定，但由于其他国家也采取了应对举措，我们终于形成了一套连贯、强大的应对策略。

[\[1\]](#) 其他国家在降息后的基准利率分别是：欧洲央行3.75%，英国央行4.5%，加拿大央行2.5%，瑞典央行4.25%。

第十七章 过渡时期

2008年11月4日，贝拉克·奥巴马击败了约翰·麦凯恩。这太令我惊叹了，因为40年前我在南卡罗来纳州的狄龙镇读书时，学校还实行着种族隔离制度，没想到现在美国竟然迎来了第一位非洲裔的总统。同时，我还想起了1932年到1933年之间，胡佛政府向罗斯福政府过渡的那四个月内，美国经济存在高度的不确定性，导致美国修改宪法，将新旧总统交接时间缩短为两个月。尽管过渡期被缩短了，但从小布什政府向奥巴马政府过渡期间，当前这场还没有得到完全控制的危机肯定会变得更加复杂。财政部和其他政府机构将出现全面的人事变动，美联储不存在这种问题。我们下定决心要尽最大可能地确保政策的连续性。

一系列重大决策日益迫近。小布什政府会要求国会拨付“问题资产救助计划”的另一半资金吗？问题资产救助计划的资金应该用于救助苦苦挣扎的汽车厂商吗？应该如何帮助那些还不起房贷的业主们？考虑到“不管什么时候都只有一位总统”这一情况，即将上任和即将离任的政府必须就这些问题和其他问题想出合作方案。

与此同时，保尔森集中精力确保财政部的“资本收购计划”能够正常运作。曾经到财政部参加10月13日那次会议的9家大银行，已经接受政府1 250亿美元的新资本，剩下的1 250亿美元要分配给其他银行。要制订出将资本分配给小银行的详细方案，需要耗费一些时间。虽然不确定银行是否乐于参与，但是各种规模的银行对问题资产救助计划的资本有着强烈的需求，因此，到2008年底，财政部对银行的注资已经接近2 000亿美元。

这个资本收购计划是为了稳定银行体系而迈出的一大步。比照危机时期实行的其他救市计划来看，这个资本收购计划还算不上特别不受欢迎。一方面，对于那些接受政府注资的金融机构，我们限制其高管的薪酬，这有利于减少政治上的阻力。另一方面，这种限制又不会过于苛刻，不至于阻碍金融机构的广泛参与。所有规模的银行，包括社区银行在内，只要监管机构判断它们具有继续经营下去的潜力，就可以申请政府注资，这一点也有助于减少政治上的阻力。但有些政客担心自己赞成“问题资产救助计划”之后惹上麻烦，便施压财政部和美联储，要求我们证明这个方案行得通。一个提出频率最高的问题是：“银行究竟有没有将从问题资产救助计划中获取的资金贷出去？”

这个问题看似简单，实则非然，因为钱具有可替代性，你从这里获得的一美元，与从其他地方获得的一美元是一样的，因此，当银行发放一笔贷款时，如果你问这笔贷款的资金究竟来自于问题资产救助计划，还是来自于其他途径，其实并没有什么意义。此外，我们为银行注入资本的主要意义在于缓解亏损造成的潜在影响，从而鼓励银行冒着亏损风险去发放贷款。因此，比较好的提问方式应该是：“问题资产救助计划为银行注资后，银行贷款的规模是否比没有注资时增加了呢？”

即便这样问，回答起来也很难。我们怎么能证明如果没有问题资产救助计划时的情况呢？我深信问题资产救助计划和其他措施能成功地阻止金融体系的崩溃，不至于导致经济陷入极为严重的、漫长的衰退，而且避开萧条。这个计划推出后，银行的贷款规模确实远远低于危机前的贷款规模，但是这样比较是不公平的，因为由于经济衰退，具有贷款资格以及具有贷款意愿的企业和家庭数量大大减少。

美联储资深经济学家内利·梁率领的一个幕僚小组负责搜集数据，制定指标，评估问题资产救助计划对银行贷款的影响程度。但我们从来没有找到全面的、易于解释的评估指标。此外，我们虽然希望银行发放贷款，但不希望银行出现不良贷款，正是不良贷款导致我们陷入这种困

境。因此，一些政客提出为接受救助的银行设定贷款目标，其实是不明智的。我们的策略有助于缓解银行和监管人员在危机时期的保守思维，我们和其他监管机构都鼓励银行为有信誉的客户发放贷款，我们也敦促监管人员在鼓励“合理的谨慎”与确保有信誉的借款者能够获得贷款之间寻求适度平衡。

同时，美联储商业票据融资机制的价值很快显现了出来。到10月29日那一天结束之际，也就是该机制推出两天之后，美联储收购的三个月期商业票据就多达1 450亿美元。推出一周之后，这个数字达到了2 420亿美元。到2009年1月，这个数字达到最高水平，即3 500亿美元。该机制阻止了这个重要的融资市场的迅速萎缩，推动商业票据融资利率恢复到了较为正常的水平。

尽管推出了这一系列重要的工具和政策，金融体系仍然没有从雷曼兄弟倒闭事件造成的冲击中恢复过来。一年前，投资者的恐惧主要集中在次级贷款方面，现在则几乎避开所有形式的私人信贷，比如信用卡贷款和汽车贷款。虽然他们没理由认为其他形式的贷款也会出现类似的亏损，但他们偏偏会这么认为。如同次级贷款一样，其他形式的贷款也被包装成了证券，卖给了投资者，以至于现在遭到了次贷危机的波及。投资者对于这类资产支持证券的需求迅速降低，也对整体经济构成了一种风险。

未来应对这种局面，我们与财政部合作制订了一套新的计划。11月25日，我们动用了《联邦储备法》第13条第3款的规定，宣布推出“定期资产担保证券贷款机制”（Term Asset-Backed Securities Loan Facility）。但这个机制非常复杂，直到推出4个月后才贷出第一笔款。根据该机制，我们应该贷给购买期限最多为5年、有资产担保的3A评级证券的投资者，资产担保的内容有信用卡贷款、就学贷款、汽车贷款、商业抵押贷款和中小企业管理局担保的贷款等。我们的贷款应该没有追索权，意味着借款者可以用他们购买的资产担保证券还给我们，取代完

全清偿贷款，这种做法等于为借款者提供了“下行风险保护”，即如果投资者在股市下滑时离场，可以在一定程度上保护他们的资金。但是，只有在这些证券的回报率跌到低于贷款成本时，在到期日前用这种证券偿还才有道理。

我们也制定了自保措施。投资者只能贷到占证券购买价格一部分比率的贷款，这样，一旦出现亏损时，投资者要承担第一笔亏损，跟我们“共同承担风险”。此外，财政部也采取了在美联储商业票据贷款机制中不愿采取的行动，从问题资产救助计划中拿出200亿美元作为资本，这样一来，美联储可以贷出的款项就增加到了2 000亿美元。这笔资金可以用来弥补给投资者造成的风险。最后，定期资产担保证券贷款机制融资的证券中，没有一笔是用证券偿还给美联储的，这个方案没有出现亏损，还为纳税人创造了利润。

在美联储和联邦存款保险公司的建议下，即将卸任的小布什政府和即将上任的奥巴马政府也在努力解决房屋被查封的问题。随着好几百万业主失业和更多的业主发现自己的房子“溺水”（房子的市价比欠的房贷还低），查封现象愈演愈烈，原本被查封的房子，基本上都是因为初期优惠利率结束后，月供大幅增加，而现在查封范围扩大了，传统的优级房贷也出现了问题。经济和社会所付出的成本不只是放款机构的损失，也不只是流离失所的家庭所面对的痛苦。查封的空房让社区显得破败，压低了附近房价，减少了地方的税收。

那个名为“希望在眼前”的房贷救助计划是私营公司在保尔森的动员下，于2007年10月开始实施的，在减少查封方面的确取得了一定的成就，但由于政府不提供资金，使其规模受到了限制。后来，于2008年7月完成立法的“业主希望计划”通过联邦住房管理局提供再融资，但是，国会规定了苛刻的要求和费用，阻挠了业主和放款者的参与，实际上破坏了这个计划。

同时，在单独干预或与其他机构的共同干预下，美联储阻止了100

多例房屋查封事件。比如，2008年8月，波士顿联邦储备银行召集了200多位陷入困境的业主，同放款者、信贷服务公司和顾问在吉列体育馆（新英格兰爱国者足球队的本部）开展了一场大规模的研讨会。我们还同非营利机构——美国邻里互助合作组织（Neighbor Works America）合作，尽量降低查封事件对社区造成的破坏。

大选结束后，在新政府上台、问题资产救助计划资金可以用来缓解查封问题的情况下，提出新构想的好时机似乎来了。贝尔一直努力推动政府采取更多行动，防止查封现象愈演愈烈。2008年7月，联邦存款保险公司接管印地麦克银行后，开始修改银行所拥有或服务的房贷合约，规定月供不超过借款者月收入的31%。要达成这个目标必须采用多种策略，包括降低贷款利率，豁免部分本金以及延长房贷到期日（例如从30年延长为40年）。

这样做似乎是有价值的，但当我们在过渡期间就不同的方法展开辩论时，要判断这种做法的成败似乎还太早。到2008年底，只有几千件印地麦克的房贷合约修改了条款。我们不知道修改过的合约能否施行下去以及最后是否会形成新的违约。（联邦存款保险公司后来的评估发现印地麦克银行严重违约的案例中，后来有三分之二在修改条款后的一年半之内再度违约。）到了11月中旬，联邦存款保险公司的做法（即“印地麦克银行模式”）经过两房修正后开始实施。贝尔也对行政部门施压，希望动用问题资产救助计划的资金为放款者提供担保，以便鼓励放款者采用印地麦克银行的指引方针。如果借款者的房贷合约修改后违约，那么政府会赔偿一半损失。

我并不总是同意贝尔的观点，但我不得不佩服她的政治才能。她绕过了政府正常的决策过程，通过媒体发声和游说，她说服了包括众议院议长佩洛西和多德参议员在内的国会议员（以民主党人为主）支持她的计划。但是贝尔差不多把那些没有完全支持她计划的人，都描述成了反对缓解查封问题的人。我记得《纽约时报》有一篇报道让保尔森非常生

气，因为那篇报道批评财政部没有按照贝尔的建议立即采取行动，就像卡特里娜飓风后的美国联邦应急管理局一样。

美联储完全同意贝尔计划的目标，却质疑其中的若干细节。美联储研究与统计部副主任戴维·威尔科克斯和其幕僚比较过其他策略。联邦存款保险公司的担保计划有几项缺点，其中一项似乎是对放款者慷慨到没有必要的程度。联邦存款保险公司的原始计划中，对放款者提供不合常理的引诱条件，把最没有偿还能力的借款者的房贷，修改成具有流通性的房贷，一旦借款者再度违约，放款者不仅能得到政府的担保款，而且还能查封房子。

美联储的经济学家们提出了几个替代性的计划，包括以“印地麦克银行模式”为基础的几个变体。这些经济学家们认为自己的计划能够减少政府负担的成本，让修改后的房贷合约更具有持续性。我们还建议美联储和财政部设立新的特殊投资实体，从放款者和投资者手中大批量地收购有风险的房贷。按照我们的计划，政府新设立的这个实体可以从问题资产救助计划中取得500亿美元的资本，也可以向美联储借钱，买进的房贷合约会交给独立的专业人士去修改，而不是交给私营部门的放款者和投资者去修改，然后才由联邦住房管理局提供再融资。

对于贝尔打算利用问题资产救助计划的资金去为修改过的房贷合约提供部分担保，保尔森也持有怀疑态度。但他的财长任期快要结束了，因此，他只是要求自己的团队集中精力分析各种方案，而不提出倾向性的建议。12月15日，被奥巴马选定为国家经济委员会主席的拉里·萨默斯向奥巴马提交了一份与其他顾问商议之后的备忘录，也加入了我们的争论。萨默斯赞成修改“业主希望计划”，提高这个计划对放款者和借款者的吸引力。他对联邦存款保险公司在房贷修约后再度违约时补偿放款者的计划，也 and 美联储有着相同的忧虑。但他支持鼓励放款者对问题房贷降息。萨默斯的备忘录没有提到美联储设立特殊实体、大批量收购问题房贷的观点，但他告诉我们，如果新政府继续修改房贷合约，难免会

查封一些住房，他不喜欢这种情况造成的政治后果，最后的决定必须等新总统和新财长宣誓就职以后再说。

虽然处于过渡时期，我们仍然继续推动货币政策制定过程。由于市场一直动荡，我们在10月28—29日那次联邦公开市场委员会会议上要讨论的内容很多。买家继续全面撤出市场。从联邦公开市场委员会9月会议到10月会议召开前一天，道指下跌将近2 900点，总市值大约丧失了四分之一。市场的震荡令人惊讶。然而，道指经过大跌后，却在我们开会的第一天暴涨近900点，但并没有什么明显的好消息可以解释这次暴涨。

房价与股价双双下跌，再加上信贷紧缩，反而加快了经济衰退。家庭与企业的信心，也就是说，对经济增长十分重要的“动物精神”，似乎在直线下降。密歇根大学曾经开展过一次著名的家庭调查，结果显示，消费者信心降到了近30年来的最低水平。美联储经济学家预测经济衰退会持续到2009年年中。事实证明，他们猜测的这个时间是正确的，但如同大部分外部的预测者一样，美联储幕僚和联邦公开市场委员会委员都没有准确预测到这场衰退的严重性。当然，我们现在清楚地知道，2008年第三季度，美国经济收缩2%，到第四季度，收缩幅度更加令人震惊，高达8.2%，堪称50年里最糟糕的一个季度。2009年第一季度的收缩幅度为5.4%，因此，这堪称大萧条以来最严重的经济衰退。同时，通胀率迅速下降，其两个重要表现就是每桶石油降价30美元和整体经济颓势。

此时，市场低迷和经济收缩已经变成了全球性的现象，新兴市场和发达经济体概莫能外。俄罗斯为了遏制股市下行趋势，暂停了交易。墨西哥为了阻止比索贬值，动用了15%的外汇储备。我们在10月底举行联邦公开市场委员会会议的第一天，日本的日经指数跌到26年来的最低点。具有讽刺意味的是，虽然这场危机肇始于美国，但迫切渴望安全资产的全球投资者却争抢以美元计价的资产，尤其是美国的国库券。自从

我们上次开会以来，这种做法已经将美元价值推高了9%以上。由于美国经济迅速衰退，美元上涨根本算不上好消息，因为这会导致美国的出口商品变得更加昂贵，降低其在世界市场上的竞争力。

在这次会议上，我们谨慎地选择了墨西哥、巴西、韩国和新加坡这4个新兴经济体，增加到货币互换国家名单中，从而再一次扩大了货币互换额度。之所以选择它们，是因为它们对美国与全球的金融、经济稳定具有重要意义。我们也拒绝了其他几个国家建立货币互换额度的请求。增加这4个国家后，与美联储建立货币互换额度的央行增加到了14个。在这次会议召开两周之前，我们就取消了欧洲央行、英国央行、瑞士央行和日本央行的货币互换额度限制，反映了欧洲与日本对美元的需求的增加，也反映了我们跟这些央行的关系非常密切。

在这次会议召开之际，进一步降息的理由似乎非常充分。我对联邦公开市场委员会讲，到目前为止，虽然我们之前采取的那些措施的作用可能还没有完全显现出来，但我们面对的可能是一场特别严重和漫长的经济衰退，需要采取大胆的行动。最后，委员会一致同意将准联邦基金利率降低0.5个百分点，降至1%。这个水平与2003年我们极度担忧通缩时的利率水准一样。

按照惯例，联邦公开市场委员会开会的前一天晚上会举办晚宴。我利用这个场合见了各地储备银行的行长们。他们非常担心美联储的干预措施引发的政治风险，尤其是救助美国国际集团可能引发的风险。虽然根据《联邦储备法》第13条第3款规定的放贷职责属于美联储理事会，而不属于联邦公开市场委员会，但有些联邦储备银行的行长们仍然觉得美联储没有提前充分征求他们的意见。每一位行长都要我保证，以后不能再把他们蒙在鼓里，要让他们分享信息，这样他们下次公开露面时，才不至于答不出一定会被问到的问题。鉴于最近事件的紧迫性，我没能坚守一向的建立共识风格，实属合理。但是这些行长们的顾虑的确是合理的，因此，我提议每周召开两次视频会议，让他们知晓美联储的最新

动态，也了解金融、经济和立法方面的最新动态。

我们曾经希望问题资产救助计划的注资能够支撑起摇摇欲坠的金融巨头，使得我们不必再对其进行救助。不幸的是，经济状况恶化和巨额亏损继续困扰较弱的机构。9月份才接受美联储850亿美元救助的美国国际集团就是其中之一。10月初，我们已经额外增拨了378亿美元的贷款，为美国国际集团持有的“私营品牌抵押贷款支持证券”（政府不予担保）提供融资，但这笔钱根本不够用。该公司第三季度的亏损暴增到240亿美元。为了继续存活下去，他们需要资本注入，也需要美联储放宽9月份实施救助时开出的苛刻条件。

我们不能选择让美国国际集团倒闭，我们两个月前开始采取干预措施时，就是这么想的。因此，我们修改了紧急救助的条件，并将救助资金提高到1 500亿美元（包括财政部的救助资金）。起初，保尔森希望美联储提供新方案所需的全部资金，但我和盖特纳努力说服他，告诉他美联储独木难支，美国国际集团需要巨额资本，在私营融资渠道几乎完全关闭的情况下，只能让财政部出面提供资金了。11月10日，美联储和财政部宣布了一个经过调整的救助方案，其中包括财政部购买400亿美元的优先股。由于资本收购计划的目标是强化相对健康的公司，而不是陷入困境的公司，因此，美国国际集团没有资格使用该计划的资金。我们要求美国国际集团接受更加苛刻的条件，包括为财政部持有的优先股提供较高的股息。作为调整后的救助方案的一部分，美国国际集团必须偿还美联储10月份为其提供的补充贷款，这样一来，我们就把提供给美国国际集团的信贷额度从850亿美元降到了600亿美元，作为交换条件，我们同意大幅降低我们收取的利率，而且把还款期限从三年延长到五年。

为了抑制美国国际集团面临的潜在风险，美联储再次动用《联邦储备法》第13条第3款的权限，批准纽约联邦储备银行设立了两个新的法律实体，并对其融资，这两个法律实体名称分别叫作梅登巷2号有限责

任公司和梅登巷3号有限责任公司，美联储为梅登巷2号有限责任公司贷款225亿美元，让该公司利用这笔资金购买导致美国国际集团蒙受重大亏损的“私营品牌抵押贷款支持证券”。梅登巷3号有限责任公司会得到纽约联邦储备银行的300亿美元贷款，用于向美国国际集团的交易对手购买由美国国际集团金融商品公司担保的债务抵押债券，这样事实上就终结了曾经在9月份导致美国国际集团濒临绝境的保单。盖特纳把美国国际集团剥离不良资产比作“绑止血带”，目的是要阻止流血，按照同样的逻辑去打比方，我们给美国国际集团的贷款和财政部给它注入资本就相当于“输血”了。我们希望这次输血能拯救这个病人。之所以这样做，不是因为我们关心它，而是为了整个经济体系考虑。我们特别希望避免美国国际集团的信用评级被进一步下调，因为一旦出现这种情况，我们必然需要为其提供更多的担保，注入更多的资本。

为了保护美联储，我们从外面聘请了资产管理人員去评估我们购买的证券。美国国际集团提供了10亿美元以吸收梅登巷2号有限责任公司最先出现的亏损，另外提供50亿美元吸收梅登巷3号有限责任公司最先出现的亏损。这两家新公司和它们持有证券的总市值会表现在美联储的资产负债表上，每个季度都会更新。11月10日，即宣布新的救助方案之前的那个周日，我和保尔森坐在他的办公室里打电话给国会领袖解释这个新方案，说明我们几乎别无选择，必须实施这个方案的原因。当时，他们没有提出多少反对意见，但后来却提出来了。这符合国会的一贯作风，我们之前领教过多次。

美国国际集团获得了大量注资并剥离不良资产后，似乎稳定了下来，至少暂时是这样。但经过修改的救助方案重新点燃了很多人的怒火（有些人是真的发怒，有些人则是刻意在摄像机前作秀）。我能理解这些人愤怒的原因，尤其是因为我们的救助似乎并没有产生多少效果，以至于没有成功地避免现在看似十分严重的经济衰退。但我毫不犹豫地继续帮助美国国际集团继续存活下去，这是必不可少的，可以防止危机进一步转移。此外，如果我们想收回之前投给美国国际集团的资金（那都

是纳税人的钱），最佳的办法，也是唯一的办法，就是帮助美国国际集团存活下去。

梅登巷3号有限责任公司购买美国国际集团承保的债务抵押债券，引发了一个新问题。这是我本该预料到的。我们购买这些债券，其实就相当于让美国国际集团的交易对手（大多是大型金融机构，有些是外国的）获得了保险的全部好处。当这个事实逐渐明朗化之际，国会和媒体指责我们是在搞“走后门式救助”，批评我们没有让高盛等交易对手承担部分损失。

因为我的主要精力集中在如何控制恐慌上，因此，我起初对这种批评感到困惑不解。纽约联邦储备银行曾经希望美国国际集团的一些交易对手自愿返还一部分资金，但没有成功（这是不足为奇的）。如同我们一再指出的那样，从法律上来讲，我们不能强行减少给这些交易对手的付款，因为它们持有的保险合约的索赔效力并不亚于美国国际集团债券或传统保单的索赔效力。如果我们以监管机构的身份施压交易对手，要求其同意降低赔付额度（许多批评者坚持认为我们应该这样做），那么我们显然就是在滥用权力，而且很多交易对手是外国机构，超出了我们的管辖范围，而且一些国家的监管机构支持它们拒绝接受减少赔付。

我们招致批评的另一个地方是没有立即披露与美国国际集团在债务抵押债券业务上的交易对手的身份。我们之所以拒绝披露，是有合法理由的，比如，《统一商业秘密法》（Uniform Trade Secrets Act）不允许我们单方面披露这些交易对手的身份。我们担心一旦披露之后，这些机构未来是否还愿意同美国国际集团打交道。然而，在被国会和媒体穷追猛打了几周之后，我们就让美国国际集团披露其交易对手的身份，美国国际集团迅速地披露了这方面的信息。

我努力向外界解释我们的行动，为我们的反应进行辩护。这时，美联储办公室主任米歇尔·史密斯决定放弃美联储传统而保守的沟通策略，建议我同媒体和公众开展更加密切的沟通，包括接受全国新闻俱乐

部（National Press Club）的邀请去那里发表演讲，并接受媒体提问（我2009年2月这样做了）。我与《纽约客》杂志的约翰·卡西迪合作，发表了一篇很长的文章，从内部人的视角披露了美联储是如何应对这场危机的。我还在全美范围内知名度较高的场所更加频繁地发表公开演讲，阐述了我们在应对危机过程中采取的很多措施以及这些措施之间是如何相互配合的。我还经常到国会的多个委员会参加听证会，同议员保持频繁联系，开展没有会议记录的面对面交流或电话交流。虽然我把重点放在国会的两党领袖和监督美联储的委员会上，但如果议员提出见我或跟我电话交流，我一般都会答应的，当然时间安排上存在无法调和的冲突，则属例外。

美国国际集团并非唯一一个需要“重症监护”的病人。短短几周之内，花旗集团似乎也到了崩溃边缘。花旗集团的历史可追溯到1812年成立的纽约城市银行（City Bank of New York）。自成立以来，一直保持着强大的实力，但争议不断，花旗几乎经历了美国历史上的所有恐慌。20世纪70—80年代，由于对拉丁美洲国家的贷款引发了重大损失，花旗一度濒临崩溃，到了90年代，又因为商业不动产贷款出问题，再度濒临崩溃，好在当时沙特阿拉伯的阿勒瓦利德王子在1991年为其注资5.9亿美元，才得以生存下来。1998年，花旗跟旅行者集团公司进行历史性的合并之后，变成了美国最大的银行控股公司，但到2008年9月，花旗被摩根大通超越，变成了美国第二大银行控股公司。虽然此时的花旗与桑福德·韦尔提出的“金融超市”的愿景存在一定的距离，但其实力仍然非常大，其全球资产总额超过2万亿美元。

花旗的摊子铺得非常大，而且错综复杂，业务遍及数十个国家，它的经理人努力打造连贯的发展战略。我们的监管人员特别担心花旗银行是否能在整个公司范围内发现和评估风险。一系列管理缺陷和高风险投资使其特别脆弱。其旗下一些结构化投资工具失去外部融资来源之后，被纳入花旗集团的资产负债表，导致其问题更糟糕。希拉·贝尔尖锐地批评了花旗银行的管理层，包括首席执行官维克拉姆·潘迪特和以理查

德·帕森斯为首的董事会。花旗的问题究竟可以在多大程度上归因于潘迪特是一个存在争议的问题，毕竟，他从2007年12月才开始出任首席执行官一职。但希拉·贝尔有一点说得很对，花旗非常脆弱，而美联储和货币监理署做的工作不够多，没有解决好这个问题。

哥伦布纪念日那天，潘迪特从财政部收到了250亿美元的资金，对花旗银行注入了一针强心剂，但它的情况还是很危险。随着整体经济形势恶化，市场对花旗集团的忧虑不断加剧。花旗银行过度依赖没有联邦存款保险的5 000亿美元外国存款，也极为依赖短期融资，然而，这两种资金都存在挤兑风险。花旗银行之所以试图收购美联银行，主要原因就是希望得到更多获得了联邦存款保险的美国境内存款。花旗之前依赖的那些不太稳定的短期融资渠道逐渐消失了。这种情况，我们之前见过很多次。

11月20日（周四），我在美联储餐厅里招待各位美联储理事，共进一年一度的感恩节午餐。当时的气氛很愉快，但是跟花旗有关的电话从当天早上就开始打进来了，而且一直持续到了那个周末。当时广泛传播的谣言说花旗正在张罗着把自己卖出去，但还不清楚究竟什么机构才能负担得起一桩如此庞大的并购案。

周五，又出现了一个让事情更加复杂的因素，当时，已经当选为美国总统的奥巴马宣布提名盖特纳作为新政府的财政部部长。虽然盖特纳之前并不是奥巴马核心团队的一员，但奥巴马在竞选期间曾经邀请盖特纳就危机情况做过汇报。奥巴马显然对盖特纳印象非常深刻。这个消息正式宣布之后，盖特纳就辞去了纽约联邦储备银行行长的职务，将自己从应对金融危机和制定货币政策的忙碌中解救了出来，但他仍然以奥巴马顾问的新身份同我们保持着密切联系。

于是，我们在盖特纳没有参与的情况下，再度辩论如何让一个濒临崩溃的金融巨头走向稳定。我们曾经在10月中旬的七国集团会议上公开承诺要避免再次让具有系统重要性的金融机构走向倒闭。花旗能够轻松

地满足这种“系统重要性”的标准，但希拉·贝尔最初表示她认为可以让花旗倒闭，我怀疑她这样说有着挑衅的意思，但无论怎么讲，到最后她还是加入了我们，和我们一起努力避免花旗倒闭。我的确同意她所说的一个观点，花旗的问题都是由其拙劣决策导致的。但我们救助它，并不是为了花旗、花旗高管、花旗债权人或华尔街上的其他什么人，而是为了实现整体的经济和金融稳定。这个理由我们已经讲了无数遍，而且怎么讲都不嫌多。

我们发现，如同过去一样，我们必须在周末抓紧时间，赶在亚洲开盘之前处理好花旗银行的问题。这样一来，我们难免会开很多视频会议，做很多电子数据表，难免会在提出的方案被否决后出现情绪波动。问题资产救助计划在一定程度上减轻了我们的压力。另一方面，我们不仅要同花旗谈判，还要同财政部以及联邦存款保险公司谈判，以便商谈各个机构在救助行动中应该出多少力。这三个机构的领导者和幕僚都觉得自己已经没有资源了，压力非常大，其中既有政治原因，也有经济和体力的原因。我们要求花旗披露什么信息，它总是反应很慢，以至于进一步降低了我们对花旗管理层的信心。

贝尔曾经在给我的一封电子邮件中写道：“我们连自己需要的信息都得不到，这地方真是太乱了。如果花旗连自己有多少资产都搞不清楚，我们能给它提供什么担保呢？”虽然我们同花旗的关系很紧张，但由于涉及面太广，相关风险太大，我们不得不硬着头皮继续做下去。我可以打包票，包括贝尔在内的所有人都清楚，最终而言，让花旗倒闭是行不通的。我们必须在相互妥协的基础上找到可行的解决方案。

11月23日（周日）深夜，在亚洲开盘之前，我们宣布了旨在稳定花旗的一揽子救助方案，主要内容包括从问题资产救助计划中拿出200亿美元为花旗注资，换取花旗公司的优先股，股息8%（并非财政部资本收购计划规定的5%）。此外，财政部和联邦存款保险公司同意为花旗集团总计3 060亿美元的不良资产提供担保，范围包括住房抵押贷款和

商业房产贷款等。对于接受政府担保的3 060亿美元资产，花旗必须自己消化这些资产造成的最初约370亿美元的损失，其余2 690亿美元的资产若出现任何亏损，美国政府都将承担90%，花旗负担10%，其中财政部要通过问题资产救助计划，承担政府应该承担的损失中最初的50亿美元，联邦存款保险公司承担接下来的100亿美元损失。财政部和联邦存款保险公司提供这种担保后，会换到花旗的优先股。在极不可能的情况下，也就是在亏损极为严重，以至于花旗、财政部和联邦存款保险公司承诺的担保亏损一空时，美联储就得提供等于剩余资产90%的备用贷款，而这份贷款将以花旗所有的资产作为担保品。救助方案中还有一个条件就是，花旗必须同意在未来3年内，未经政府批准，派发的普通股股息不得超过每股0.01美元，实际上无异于几乎完全取消了普通股的股息，且必须大幅减少高管薪酬，并根据贝尔和联邦存款保险公司的要求，修改现有的抵押贷款合约，减少不必要的房屋查封现象。联邦存款保险公司要参与这种安排，必须再度动用“系统性风险例外原则”，摆脱“成本最小化原则”的束缚。市场欢迎这个救助方案，至少起初是欢迎的。消息公布后，花旗股价飙涨近60%。

我们为什么要为花旗的资产提供这种担保，而不是注入更多资本呢？这种担保是花旗试图并购美联银行时由联邦存款保险公司想出来的，目的是保护花旗银行，使其免于碰到最糟糕的状况，消除花旗可能承受极端亏损的风险（这种风险相当微小），稳定投资者信心，同时，可用资金日渐减少的问题资产救助计划只需提供数目相对不大的资金。

问题资产救助计划第一笔3 500亿美元的拨款中，保尔森已经拿出2 500亿美元作为资本收购计划的资金，拿出400亿美元救助美国国际集团，现在又拿出200亿美元作为花旗集团的新资本。在面临业主和汽车厂商请求救助的情况下，保留一部分备用资金当然很重要。要解决资金短缺问题，最好的方法是要求国会拨出问题资产救助计划剩下的3 500亿美元，但小布什政府担心政治风险，担心国会不配合，因此没有提出请求。

花旗的事情解决后，美联储在11月25日（周二）发布了一则预示着我们下一步应对举措的消息：我们宣布将购买房利美、房地美、吉利美这三家政府支持企业担保的价值5000亿美元的抵押贷款支持证券。

（与两房不同的是，吉利美是政府独资企业，两房被财政部接管前都是私营企业。）此外，美联储还宣布将购买这三家机构以及其他政府支持企业发行的债券。我们之所以这样做，主要是基于我们对于房地产市场的忧虑。不确定性因素已经导致买家撤出了抵押贷款支持证券市场。投资者不知道政府对两房的支持还能持续多久，也不知道房地产市场的形势会变得多糟糕。此外，一些金融机构由于缺乏流动性资产和资本，在市场上疯狂抛售抵押贷款支持证券，从而推高了房贷利率。我们这个计划应该有助于提高市场对于抵押贷款支持证券的需求，同时向市场表明政府对这些公司的支持。虽然我们要到2009年1月份才能真正购买抵押贷款支持证券，但宣布这个计划对投资者的信心应该具有强大的影响。新闻稿发布后，仅用了几分钟的时间，两房发行的抵押贷款支持证券的利率和国库券的利率之间的差额就下跌了0.65个百分点，这个降幅可谓不大。30年期限的房贷利率从11月底的6%左右降到了12月底的5%左右。

由于抵押贷款市场的形势日益恶化，我希望美联储能以最快的速度落实购买抵押贷款支持证券的具体计划。联邦公开市场委员会已经有一项指令，允许纽约联邦储备银行在符合联邦公开市场委员会的货币政策的前提下，购买房利美、房地美或吉利美担保的抵押贷款支持证券。美联储货币事务部门主管布赖恩·马迪根认为，只要我们采取其他行动把联邦基金利率维持在目标水平上，就不需要再征求联邦公开市场委员会的批准。美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯劝我说，即便仅仅为了与联邦公开市场委员会维持良好关系，推动这种规模和这么重要的方案，也应该先获得联邦公开市场委员会的批准，我没有忘记联邦储备银行行长曾经抱怨过双方沟通不够。

我们在视频会议中对联邦公开市场委员会阐述了这个提案的内容和

意义。会议结束后，我与科恩打电话给其他委员，看看他们是否支持该计划，以及是否同意我们在联邦公开市场委员会下次会议召开之前宣布这个计划。在得到了委员的支持后，我们就宣布购买抵押贷款支持证券的计划。委员会在12月的会议中正式批准了这个方案，实际的购买大约从一个月后开始。

虽然我与科恩在宣布之前打了很多电话，仍有好几位联邦储备银行行长感到不悦，因为他们认为这个决定意义重大，我不应该在联邦公开市场委员会正式投票前宣布。我思考之后，认为我这样做是基于迅速行动的需要，但是他们的话确实有理。因此，我在2009年1月的联邦公开市场委员会上，承认我在仅得到非正式批准的情况下就宣布这个方案的确是错误的做法，我承诺将来会遵循更谨慎的程序。我们同意购买资产应该像改变短期利率一样，受到联邦公开市场委员会相同程序的监督。

虽然美国银行首席执行官肯·刘易斯在9月份拒绝收购雷曼兄弟，但他至少还给我们留着一线希望，那就是他同意并购接下来可能要倒下的多米诺骨牌——美林。刘易斯在没有政府协助的情况下，跟美林的首席执行官约翰·赛恩谈成了这笔交易。11月26日，美联储理事会批准这桩并购案。12月5日，两家公司的董事会也批准了这桩并购案。

我和保尔森似乎看到美林要稳定下来了，感到很高兴，但到12月17日，我们第一次听说美国银行考虑放弃这笔交易时，都感到很惊讶。刘易斯跟我们开会时告诉我们，美国银行最近才发现美林第四季度的亏损可能远比预期大（美林最后宣布亏损153亿美元）。刘易斯说，他考虑动用合约中一条叫作“重大不利变化”的条款，这项条款容许美国银行如果事后发现美林的状况远比签约时糟糕得多，可以取消合约。

刘易斯带来的这个消息意味着我们在控制危机的过程中可能要面临另一个重大打击了。如果并购案没有达成，那么美林的债权人、客户和其他交易对手肯定会立即发起挤兑，而且挤兑很可能会波及美国银行。如同我们刚刚看到的那样，花旗遭遇融资压力的一大原因就是并购美联

银行的行动失败了。我可以肯定地说，如果刘易斯放弃这桩并购案，则会引发更大范围的恐慌，可能对美国银行产生不利影响。我不知道他究竟是怎么想的。

我与斯科特·阿尔瓦雷斯一道，同美联储的银行监管人员研究了这种形势。结果，我们更加坚定地认为刘易斯动用“重大不利变化”条款去取消这桩并购案是没有道理的。

从商业和法律观点来看，动用这项条款的理由似乎不太充分，美国银行在股东投票前有很多机会分析美林的资产（可没有人宣称美林误报了自己的资产），而且合约明确规定不能以市场形势的变化为理由去动用“重大不利变化”条款。如果刘易斯固执己见，他或许会迎来一场漫长的法律诉讼，而且最后很可能输掉。在诉讼期间，两家公司无疑都会承受沉重的市场压力，到最后，美国银行可能被迫并购大为弱化，甚至已经破产的美林。

虽然美联储是美国银行控股公司的监管机构，但我们没有权力强迫它们完成并购，因此，当刘易斯让我写信给他的董事会，指示他们去完成并购案时，我拒绝了。从法律角度来看，决定权掌握在美国银行自己手中。此外，当刘易斯向其股东披露美林的亏损情况、并购计划或与政府谈判的情况时，我们也是很谨慎的，不给他提供任何建议。但我和保尔森明确地提出了一个重点，即我们认为，动用“重大不利变化”条款对美国银行和整个金融体系都是很不利的。我们也把自己在公开场合说过的话告诉他，说我们肯定会采取必要行动，防止具有系统重要性的金融机构再次倒闭。这相当于为刘易斯提供了一个担保。在这种担保下，刘易斯说服他的董事会批准了这桩并购案在新年当天完成。

在刘易斯访问华盛顿之后，我们努力判断合并后的公司需要哪些条件才能继续存活下去。我怀疑刘易斯威胁要动用“重大不利变化”条款的一个目的可能是希望获得政府帮助。的确，美林的亏损规模很大，刘易斯有理由担心合并后的公司的稳定性，特别是因为美国银行自身也存在

重大亏损。我们曾经为美国国际集团和花旗集团提供过帮助，投资者接下来可能会重点分析美国银行的弱点。我们希望在美银行遭遇挤兑之前主动采取行动，而不是在挤兑浪潮的逼迫下采取行动。

根据沃什和多位监管人员、法务人员（包括美国银行的直接监管机构里士满联邦储备银行工作人员）的建议，美联储和财政部按照救助花旗集团的模式，提出了救助美银行的一揽子方案。保尔森从问题资产救助计划中拿出200亿美元，作为资本注入并购交易完成之后的美银行；作为交换条件，美银行需向财政部发行40亿美元的优先股，如同之前花旗和美国国际集团那样，这些优先股的股息也是8%。此外，如同在救助花旗时所做的那样，财政部、美联储和联邦存款保险公司也动用了“系统性风险例外原则”，为美银行1 180亿美元的资产担保（这些资产主要来自美林的抵押贷款相关资产），按照协议，如果资产损失不足100亿美元，美银行将自行承担。如果损失金额在100亿—200亿美元，那么美国财政部及联邦存款保险公司共同承担第二个100亿美元中的90%，即90亿美元，美银行承受10亿美元的损失。如果损失超过200亿美元，美联储承诺，在财政部和联邦存款保险公司的资金用完后，美联储将为其余980亿美元资产的90%提供无追索权贷款，美银行承担98亿美元。作为获得救助的条件，美银行同意将每股红利从此前的0.32美元大降至0.01美元，并限制高管人员的薪酬，而且未来三年之内，若未得到政府批准，美银行均不得提高股利。最后，我们在2009年1月16日宣布了这项方案（不过，尽管双方于1月宣布了这项协议，却并没有正式签约和实施）。这个消息促进了美银行的稳定，这无疑给1月20日就要就职的新总统献上了一份大礼。沃什在给我的一封电子邮件的最后一句写道：“总统先生将迎来一个愉快的就职日！”虽然新一届政府会面临诸多问题，但美银行似乎不再有问题。

花旗和美银行的这种担保让市场吃了一颗定心丸，但事实上，美联储、财政部和联邦存款保险公司都没有耗费任何资金。2009年5月，美银行表示其亏损规模不会超出100亿美元，它自己能够承担，打算

退出此项政府担保，我们允许美国银行退出，但必须支付政府4.25亿美元的退出费用，因为美国银行在这一年中一直受到政府政策下的各种隐性保护，国会议员也强烈要求美国财政部不能让美国银行在没有付出任何代价的情况下全身而退。

然而，救助美国银行的事情还没有彻底了结，依然存在争议。美林银行的股东批评刘易斯没有更早地披露美林的亏损情况，而我和保尔森被指责滥用权力，强迫美国银行董事会接受救助方案。以纽约州民主党议员埃多尔弗斯·汤斯和共和党议员达雷尔·伊萨为首的众议院政府监督与改革委员会，于6月25日召集了一场令我们很难对付的听证会，让我和保尔森等人前去就这些问题做证。就在听证会召开之前，来自俄亥俄州的民主党议员丹尼斯·库钦奇告诉我，他们“没有找出我违犯证券法的行为”，但我估计这场听证会肯定火药味十足。我和保尔森宣誓的时候，感觉我们就是在参加刑事审判的证人。我解释说，我们的确曾经试图说服刘易斯完成合并，但决定权留在他和董事会手中，是否向股东披露美林亏损情况的决定权也掌握在他自己手中。听证会经过3个小时的猛烈批评和冷嘲热讽才结束，但委员会的指控没有产生任何影响，后来也没有在这件事情上继续穷追不舍。然而，2012年9月，美国银行同意支付将近25亿美元的费用，作为对未能及时发布美林亏损信息，并误导股东的补偿。

2008年12月，底特律三大汽车制造商的高管及其代理人向国会寻求帮助。美联储还接到了汽车业高管的求助。他们显然非常担心自己的公司是否还能挺过未来的几个月。汽车公司之所以陷入这种困境，一方面受到了经济衰退的影响，另一方面是其拙劣的战略决策导致的，比如，前几年油价高涨，它们未能及时调整小汽车与卡车的产量。现在它们正在经历一场缓慢发展的、类似于“挤兑”的困境，因为供应商和其他债权人担心一家或多家汽车制造商会倒闭，便要求它们事先支付现金。国会已经考虑过几种救助办法，但最终的方案还没有浮出水面。

国会的初步努力无果而终之后，参议院多数党领袖哈里·里德、参议院银行业委员会主席克里斯·多德、众议院议长佩洛西和其他国会议员要求美联储为汽车制造商提供贷款。我们极不情愿做这个事情。我们认为，我们应该集中精力应对金融恐慌，这与美联储的创立目标是一致的。汽车制造业的摊子铺得非常大，其结构调整的过程不应该由美联储来牵头，而且美联储在汽车制造领域也没有相应的专业知识和技能。此外，金融领域的紧急事态需要我们采取迅速的应对举措，而汽车工业面临的威胁则演变得非常慢，从而使得国会有足够多的时间去讨论解决办法。如果国会决定不采取行动，而美联储却推翻了国会的决定，似乎是不合法的。

幸运的是，美联储不必为要不要救助汽车制造商的问题担忧了，因为保尔森和小布什总统同意动用问题资产救助计划的资金去救助通用汽车和克莱斯勒及其融资部门（福特决定不参与）。12月19日，小布什总统在罗斯福厅宣布了这个投资计划。但这个计划无疑需要请求国会拨付问题资产救助计划的第二笔资金，即剩下的那3500亿美元。1月12日，即我们宣布美国银行救助计划的4天前，小布什总统请求国会拨付第二笔资金，从而使得新总统免于承受这种政治上令人感到不悦的责任。国会没有阻止这一请求。

原定于2008年12月16日召开的联邦公开市场委员会会议非常重要，于是，我便将开会时间延长到了两天，提前到12月15日（周一）开始。11月份的失业率已经升到了6.7%，就业人数减少了50万人以上，这个减幅不可谓不大。我们似乎正在迅速走向一个深渊。12月1日，美国国家经济研究局正式确认美国经济已于一年前开始进入衰退，这个消息导致当天道指重挫680点，美联储经济学家预测2008年第四季度和2009年第一季度的美国经济会快速萎缩，到2009年3月失业率会提高到7.75%，到2009年底，失业率会再往上升到8%以上。事实证明，即使是这么可怕的预测，其实也算是相当乐观了。

在这次会议上，我们准备把联邦基金利率在1%的基础上进一步下调至少0.75个百分点，维持在0到0.25%之间。2003年，我们非常不愿意调到这个水平，一个主要原因是如果利率这么低，那么货币市场基金和其他机构就无法正常运转。对某些鹰派委员来说，这是艰难的决定，因为他们从这场危机开始以来，一直都抗拒降低利率。因此，我们的讨论持续了很久。费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛舍说他投赞成票“有些不情愿”。达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔最初投的是反对票，但是他在吃午餐期间，距离正式宣布投票结果只有几分钟的时候，表示希望改变投票。午餐后继续开会时，我宣布他改变了之前投的票，并解释说他是为了和大家“维持统一战线”而改弦更张的。

这次会议的决定具有历史意义，它意味着联邦公开市场委员会接受了经济形势需要接近于零的利率。从这方面来看，美国与日本的货币政策没什么两样了，因为日本的零利率政策已经维持了好多年。

现在，既然联邦基金利率基本上为零，我们再也不能通过削减联邦基金利率目标去放宽货币政策了。我们必须找到另一种方式。在12月的会议上，我们详细讨论了可能的选项。此时，我们面临的情况类似于格林斯潘在最后几年任期内面临的情况，当时，联邦基金利率已经降低到了1%，而且我们也非常担心通缩风险。这次会议还讨论了通过非传统货币政策应对通缩风险，体现了我在2002年那次为我赢得“直升机伯南克”称号的演讲中提到的内容。虽然银行间隔夜拆借利率基本上为零，但长期利率比较高，如果我们能压低长期利率，就可以刺激住房、汽车和资本投资的需求。支出的增加反过来应该会增加工作机遇，让更多人找到工作，从而有助于削弱通缩风险。

我们专注于两个工具。第一个是大规模资产购买计划（LSAP），这意味着美联储的资产负债表上要多出数千亿美元的证券。我们已经从事这项业务了，因为联邦公开市场委员会3周前就正式宣布批准我们以6000亿美元购买政府支持机构（GSE）发行的抵押贷款支持证券和债

券。除了购买这些证券以外，我们也可以增加购买国库券的规模。作为正常的货币政策操作的一部分，我们已经开始小规模地这么做了。几周前，我在得克萨斯州奥斯汀市发表的一篇演讲中提出了系统性地购买国库券的可能性，而且我们在12月份的联邦公开市场委员会会议声明中表示我们要评估这种可能性。这是对市场发出的一个强有力的信号。我们购买国库券之类的长期证券的目的就是要压低这些证券的利率，从而促进其他长期利率的降低，对经济提供额外的刺激。

第二个工具是一种沟通策略，被称为“公开口头操作”（open-mouth operations）。由于美国的短期利率已经降到了实际上为零的水平，我们希望说服公众和市场，使其相信我们将会把短期利率长期维持在这么低的水平，这反过来有助于压低长期利率，因为对未来短期利率的预期会影响投资者对长期证券利率的预期。我们还讨论了是否可以为通胀设定一个明确的目标，我自从2002年加入美联储以来，一直努力倡导通胀目标制。在经济衰退的大环境中，通胀率可能降到非常低的水平，一个明确的通胀目标有助于让市场相信在通胀率回到我们设定的目标之前，我们应该会继续维持宽松的货币政策。但我们知道，从经济和政治角度来看，为通胀制定一个明确的目标是关系重大的做法，因此，我们在12月份的这次会议上只是就进一步开展讨论达成了共识，而没有最终确定实行通胀目标制。这次会议的声明采用了具有模糊性的表述，模仿格林斯潘时代常用的“相当长的一段时期”和“可能考虑评估”之类的措辞，表示联邦公开市场委员会预计疲弱的经济状况可能令联邦基金利率目标“在一段时间内”保持在异常低的水平。

由于盖特纳在奥巴马政府宣布打算提名其担任财长之后就主动辞去了纽约联邦储备银行行长的职务，因此他就不再担任联邦公开市场委员会委员，也就没有参加12月份那次会议。但按照离任委员的惯例，他参加了那次会议结束后的晚宴，我们和他开了一些无伤大雅的玩笑，也向他表达了敬意。我一开始拿《纽约每日新闻》把他列为“奥巴马内阁魅力人物”的事情开他的玩笑，最后，感谢他在过去一年半内付出的努

力。我对他说：“在金融危机中，任何人都希望有你相伴。”里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔是联邦公开市场委员会里面的强硬派委员，经常与盖特纳唱对台戏，此时开玩笑说盖特纳乐于为所有人提供救助，盖特纳则同样以打趣的方式回应。莱克尔经常说救助行为是市场混乱的一个原因，盖特纳告诉他，他这种观点就相当于在说消防员的救火行为是爆发火灾的一个原因。那次晚宴充满了幽默，但在困难时期，委员会的紧张情绪冲淡了那次晚宴的氛围。

对美联储而言，盖特纳的离开是一个重大损失。我会怀念他在讨论过程中提出的激烈言辞和他的一些独特说法，比如“计划胜过没有计划”、“在飞机跑道上喷洒消防泡沫”以及“旧约式思维”等。但在新一届政府中，能找到像他这样能干的合作伙伴，我感到很高兴。在选择盖特纳作为顾问时，奥巴马显然愿意承担政治压力。盖特纳曾经耐心地对奥巴马解释过为什么找他当财长会是个糟糕的选择，最主要的原因是他参与制订的救助计划为他招致了一些负面评价。他建议奥巴马找他的老师萨默斯当财长，但是奥巴马已经下定决心，强烈要求盖特纳接受新职，盖特纳最后终于接受。

我和妻子安娜都认识盖特纳的妻子卡罗尔。她是一名社会工作者，性格温柔、务实，曾经写过一本关于青少年成长的小说。卡罗尔对于盖特纳获得财长提名的反应，与安娜对于我获得美联储主席提名的反应如出一辙，也是深深的忧虑，因为她知道这个工作对于自己的丈夫和家庭可能造成的影响。人们想当然地认为一个国家的政策制定者的配偶享有很大的荣耀，但卡罗尔和安娜一样，对这种所谓的荣耀也不感兴趣。此时，我更加明白了卡罗尔和安娜的忧虑。盖特纳的提名公布之后，股市一度大幅上涨，我打趣地说这是“盖特纳式上涨”，但我和他都知道市场（和媒体）的判断是多么变幻莫测。

盖特纳很快遇到了麻烦。他在国际货币基金组织任职期间在计算应缴税额方面的一些失误，在其任命听证会上成为议员们关注的焦点。虽

然卷入了欠税风波，还有其他麻烦，但他仍能镇静自若。他在政府任职期间培养的一大优势就是无论遇到什么障碍，都能集中精力做出正确的决策。他能够吸引一批既聪明又敬业的人，注重团队精神，他招聘幕僚的标准是“不要愚蠢者、不要爱炫耀者、不要爱发牢骚者”。他不喜欢华盛顿政界流行的夸夸其谈、空话连篇的风气，我对此表示赞赏，但我知道，对于财长这样一个高度政治化的角色而言，他的这种态度可能偶尔会影响工作效率。

我对奥巴马选定的其他经济官员也很满意。我跟萨默斯已经认识几十年了，我是在大学时期跌跌撞撞地进入了经济学领域，而萨默斯却从小就受到专业培养，似乎天生就注定会成为经济学领域的一颗明星：他的父母是经济学家，他的伯父保罗·萨缪尔森和舅舅肯尼思·阿罗都是诺贝尔经济学奖得主。萨默斯具有出色的分析能力，善于发现论证过程中的缺陷，这会使其周围的每一个人受益匪浅，也有助于制定更好的政策。

奥巴马提名克里斯蒂娜·罗默担任总统经济顾问委员会主席一职。我之前也担任过这个职务。罗默是我在普林斯顿大学时期的一位同事，也是我在新泽西州的罗基希尔村的邻居。她任教于加州大学伯克利分校，是一位才华横溢的经济史学家。她和我一样，也发表了很多关于大萧条的论文，深知那种被动的、传统的决策方式极大地恶化了大萧条时期的经济形势，而且她也比较赞成在金融与经济稳定遭遇可怕威胁时，要采取积极主动、不墨守成规的政策。

此外，奥巴马还提名丹尼尔·塔鲁洛出任美联储的新理事。塔鲁洛要接替兰迪的位置，兰迪由于第二个任期没有获得参议员批准，不得不在2009年1月份离职。塔鲁洛是乔治敦大学法学教授，主要研究领域是金融监管，曾经在克林顿政府时期担任过经济顾问等多种职务，获得提名之际正在奥巴马团队中担任经济问题工作组的负责人。我之前从来没有与他合作过，于是我便邀请他过来见一面。他对美联储的认识以及对

我工作的兴趣给我留下了非常深刻的印象。我认为在兰迪离职之后，他自然是银行监管部门负责人的最佳人选，但我比较不确定的是，联邦公开市场委员会里面都是一群经济学家，而他作为一位律师，如何能顺利融入进去呢？但事实证明，他不仅在货币政策辩论中持有自己的立场，还对劳动市场的问题进行了特别深刻的研究。1月27日，参议院以96票赞成、1票反对（只有参议员邦宁一人投下了反对票）的投票结果，通过了他的任命。这样一来，美联储理事会的理事就包括我、贝齐·杜克、沃什、塔鲁洛和科恩，另外有两个理事席位空缺。（在兰迪离开和塔鲁洛宣誓就职之间的那一周里，美联储理事会有史以来第一次出现只有4位理事的情况。）

新旧政府过渡时期，肯定会有很多人卸任，当然也会有很多人上台。2009年1月5日（周一），我在美联储为保尔森举办了一场小小的告别晚宴。两位前财长（鲁宾和萨默斯）、即将就任的新财长盖特纳、美联储两位在世的前主席（沃尔克和格林斯潘）以及美联储副主席科恩都参加了。保尔森似乎若有所思。他担任财长期间发生了很多事情，现在任期就要结束了，他似乎松了一口气。他与即将上台的新政府保持了密切合作，而且相信自己已经把继续对抗危机的武器交给了盖特纳及其同事，尤其是问题资产救助计划中的第二笔资金。

保尔森回到了芝加哥附近的家里之后，就可以自由地追逐自己的爱好了。他的两大爱好就是研究中国问题和环境保护。他将在芝加哥大学里面设立一个研究所，致力于加强美国与中国之间的商业和文化联系。他还会经常访问中国，并出版一本讲述中国经济机遇的书。在环境保护方面，保尔森和太太温迪将继续追逐他们的环保兴趣（他们二人都喜欢赏鸟）和从事慈善工作。他们还资助了一个致力于保护佐治亚州小圣西蒙斯岛的基金会。

2009年1月20日，我和安娜一起到国会山参加新总统就职仪式。这是我们二人第一次参加这种仪式。我的安保人员护送我们穿过一排排的

警察，走进国会大厦里一间华丽的小房间，跟联邦调查局局长罗伯特·米勒及其妻子安一起等待。后来，我们坐到了议长席后面的座位上。我们放眼望去，可以看到前面的国家广场上挤满了观礼者，在28华氏度（零下2摄氏度）的寒风中，我们冻得有点发抖。就职典礼终于开始了。艾瑞莎·富兰克林演唱了《我的国家属于你》（*My Country, Tis of Thee*）这首歌。首席大法官约翰·罗伯茨主持了宣誓仪式，然后，新总统开始发表他的就职演说。

在竞选期间，虽然美国面临着经济灾难，但他主打“希望”之牌。现在，在就职演说中，他再次围绕着这个主题提出了自己的见解。他说：“我们依然是地球上最繁荣、最强大的国家。我们的劳动者的创造力并没有因为眼前这场危机而减弱，我们的头脑依然像以往那样善于发明创新，我们的产品与服务仍旧像上星期、上个月或去年一样受人欢迎，我们的能力丝毫无损……从今天起，我们必须振作起来，扫除我们身上的尘土，重新开启再造美国的事业。”

我和安娜坐在台上倾听总统的演说。我希望这次就职仪式能够帮助我们凝聚集体的力量与决心，为恢复美国和世界的繁荣提供一个契机。

第十八章

从金融危机到经济危机

2008年那个疯狂的秋季，整个联邦储备系统的幕僚与领导者都面临着勇气 and 能力的严峻考验。压力越来越大，坏消息似乎无休无止，我在每个人脸上都看到了疲惫。高级幕僚们几乎每周7天、每天24小时处于待命状态，各级雇员都根据实际需要而尽可能多地加班。布赖恩·马迪根更是不分昼夜，一直待在办公室里，以至于脸色越来越苍白，同事们纷纷开始担心他的健康状况。这种形势下，家庭和个人生活都被放到了次要地位。有一个周末，米歇尔·史密斯6岁的儿子亨利把她那个嗡嗡地响个不停的黑莓手机藏了起来，她找到手机时，亨利显得十分沮丧。不过，我们的士气一直非常高涨，因为大家都知道自己在做的工作是非常有必要的，大家都以自己的职业精神和专业知识为荣。我们在开会时都是畅所欲言，运用开创性思维，努力解决问题。这些会议催生了一些非常好的想法，虽然有些最后可能没有得到落实，但至少能防止我们分散精力。我们有9名经济学家喜欢自称“9个笨笨”。我觉得他们这样称呼自己，是有一种自豪感在里面。在一次漫长的会议结束之后，我在大家分配撰写会议记录和研究题目时，打趣地说道：“为什么每次都是这9个笨笨在一起工作啊？”虽然我们都很努力，但我担心这种状态能否长久地维持下去。

虽然我的内心经常处在翻江倒海般的状态，但我尽力表现得从容镇定和老成持重。其实，我必须这么做。（盖特纳曾经说我是“央行界的一尊佛”，我猜这可能是在恭维我，但不确定，因为你永远猜不透盖特纳究竟在想什么。）正如我经常对我的传声筒——米歇尔·史密斯所讲的那样，金融恐慌在很大程度上是心理因素造成的。如果我给外界展现

一个镇定、理性的形象，让外界感到放心，就算在抑制恐慌的道路上取得了一半的成功。如果花费太多的心思去想恐慌造成的严重后果，那么自己可能就六神无主，甚至被吓瘫了。因此，我总是尽可能地集中精力去处理一些手头的具体任务，比如准备一份演讲稿或规划一个会议。

我的妻子安娜把我们的家庭生活安排得非常好，她会叮嘱我照顾好自己，并抽时间放松一下。根据她和医生的建议，我在饮食中去掉了谷蛋白含量较高的食物，在危机初期困扰我的消化问题就减轻了一些。安娜不是一位热情的棒球迷，但她总是愿意陪我观看国民队的赛事。作为报答，我会陪她前往肯尼迪艺术中心观看舞蹈表演。她还会买一些芳香剂，让我们家里弥漫着一股迷迭香、薰衣草或其他的气味（如果她不特意指出，我通常发现不了）。她总是有办法让我接地气，比如，在吃完饭时，我可能会跟她说美联储又采取了某个耗费数百亿美元的大动作，她就会说“挺好啊”，然后提醒我把垃圾和可回收废品拿出去。我们还会在周末出去买一些生活用品，虽然我们不想引起别人关注，但总是做不到，因为我们的几位安保人员跟在后面。

我们养了两只狗，一只叫斯坎波，是比格-巴吉度猎犬，另一只叫廷克，我无法准确断定它的血统，但很友善。它们多少能够分散一下我们的注意力。早上我出门时，它们会先送我到门口，然后回到客厅窗户旁的栖息处，俯瞰着窗外的院子。危机期间，我不止一次地希望自己能够不去办公室，而是一整天都跟它们待在一起。

2008年，安娜实现了一个夙愿：她为华盛顿的孩子们启动了一个教育项目，她将其命名为“机会学院”（Chance Academy）。之后几年内，随着参加这个项目的孩子越来越多，她会多聘请一些兼职教师，有些家长也会来做志愿者（这样就可以不用交学费了，虽然学费也很少）。大部分费用都是我们自己承担的，偶尔也会得到朋友和一些基金会的赞助。安娜每周在这个项目上花费的时间都在60个小时以上，而且没有报酬，但她喜欢自己做的事情。

我回到家里听她讲白天的经历时，总是感到很欣慰。我相信美联储所做的事情也是在帮助大家，但是安娜的努力可以更快地产生具体的成果，那就是孩子们的进步和快乐。

新总统宣誓就职的确标志着我们应对危机的行动进入了一个新阶段。他的团队提出了不同的理念，但当时危机的性质已经发生了变化，不再仅仅局限于金融危机，而是开始更多地变成了经济危机，也就是说，美国的实体经济也遭到了冲击，美国经济早在一年多之前就进入了衰退。奥巴马总统不失时机地将第一个重大政策用于遏制灾难性的经济收缩。如同凯恩斯学派预测的那样，包括消费者支出、家庭采购、资本投资在内的民间需求崩溃，导致生产与就业岌岌可危。凯恩斯在20世纪30年代首次指出，经济衰退时，公共支出可以暂时取代私营部门的支出。在经济仍然直线下坠、短期利率已经接近零的情况下，经济的确需要财政协助，可以增加政府支出，也可以通过减税刺激私营部门增加支出，或者双管齐下。虽然我作为一位央行行长不应该在财政问题上指手画脚，但我早在2008年秋季就曾说过这样的话，以至于《华尔街日报》甚至说我这番言论是在力挺奥巴马当总统。其实，我不是在挺哪个人物，而是在挺一个方案，我之前还曾经力挺过小布什总统提出并于2008年初通过的财政刺激方案。

2月17日，就职后还不到一个月的时间，奥巴马就签署了一个重大的财政刺激方案，即《2009年美国复苏与再投资法案》。这项法案牵涉到的金额高达7 870亿美元，其中2 880亿美元用于减税，以便刺激消费与投资，其中最值得注意的是临时性地削减社会保障税。此外，该法案对州政府与地方政府补助1 440亿美元，主要是用来支持其教育支出和医疗补助计划（政府为穷人提供医疗服务的主要计划）。剩下的3 550亿美元分散在多种联邦支出计划中，其中400亿美元用于延长失业救济金领取时限，1 050亿美元用于扩大基础建设投资。

我相信该法案有助于创造就业，减缓经济萎缩的速度。美联储幕僚

和国会预算办公室都认同这个结论。尽管如此，经济复苏仍然是一个缓慢而漫长的过程。现在，一些经济学家（包括总统经济顾问委员会主席克里斯蒂娜·罗默）回过头去看这个计划时，表示经济刺激计划的规模太小了。在美联储内部，我们的一些专家也表示过这方面的担忧。我认为，在接下来的几年里，单纯从经济的角度来看，该计划的规模的确太小了。

这个法案的资金规模已经高达7 870亿美元，让人们认为这样一个方案规模小，我知道有点难度，但我们要想一想这个方案的目标是什么。它的目标是阻止规模高达15万亿美元的美国经济陷入70年来最严重的危机。与这个目标相比，这个法案的规模的确显得有点小了。同时，还有几个因素削弱了该法案的效果。第一，标题上的数字在一定程度上夸大了这个法案的实际规模。比如，即便没有该法案，医疗补助计划支出和税率调整也会实施。第二，也是比较重要的一点，就是州政府与地方政府会削减支出，还会加税，从而抵消了这个法案的大部分效果。在经济活动萎缩的情况下，州政府与地方政府的所得税、销售税、财产税都会急剧减少，但根据法律规定，它们还必须确保预算平衡。因此，一方面要通过裁员（包括裁掉成千上万个教师、警察和消防员）和取消资本支出计划去削减支出；另一方面会加税，以期增加收入。联邦政府的刺激方案的确对州政府和地方政府有所帮助，却不足以从根本上消除它们所面临的预算危机。

为这个方案辩护的人认为，这是规模最大、政治上可行的方案。他们的说法是否正确有待商榷。（参议院里有三位共和党参议员支持这个法案，众议院里没有一位共和党众议员支持。）选民通常支持减税、增加社保支出和增加基础建设支出，至少他们能够直接从中受益。但由于经济衰退会自动减少税收，并增加社保负担（比如失业救济与食品券方面的支出会增加），很多人也担心这个方案会造成庞大的预算赤字。有些人则认为这种刺激方案只是资助了议员青睐的项目，而不顾这些项目是否真的有用，最后只满足了利益集团的需要，但这种观点没有产生什

么大的影响力。如果这个法案的内容能够更集中一些，把主要目标放在加强美国基础建设、提高美国经济的长期生产潜能上，那么它或许能够得到更加广泛的支持，但即便如此，结果仍然是难以预测的。

在刚刚上台的前几周内，奥巴马政府把减少房屋查封现象作为一个工作重点。盖特纳和他的小组在新旧政府交替期间与有关各方开展了广泛的对话和探讨，之后制定了一套策略。2月18日，奥巴马总统宣布了“住房可负担计划”（Making Homes Affordable Program）。这个计划有两个组成部分。第一个部分是“住房可负担再融资计划”（Home Affordable Refinance Program），帮助那些俗称“溺水屋”^[1]的业主以较低利率再度取得融资，降低月供，避免住房被查封，从而保住住房，抑制房价下跌，但被帮扶对象需要有良好的按期还款记录，提出申请时不能断供。这个方案的某些内容体现了哥伦比亚大学教授克里斯托弗·迈耶和格伦·哈伯德所提的建议案（哈伯德曾经担任小布什总统的经济顾问，当初正是他邀我担任美联储理事）。溺水屋的业主缴纳的月供降低后，就比较可能维持房贷的正常缴纳。然而，只有由政府间接控制的两房所拥有或担保的房贷，才具有这个方案的申请资格。

第二个部分是“住房可负担贷款调整计划”（Home Affordable Modification Program），针对的是已经断供的业主。该计划的资金来自于问题资产救助计划，非两房拥有或担保的房贷也被纳入其中。如果业主的债务负担超过每月收入总额的31%，就有资格申请试验性房贷修正方案，借款人如果能够在试验期间持续还贷，就可以转为永久性修正。如果贷款机构依照政府方针每修订一份贷款条款，即可获得政府一定金额的补贴。为了鼓励永久性的修正，如果借方能坚持如期缴纳房贷，那么政府每年还将为贷款机构提供一定金额的补助。

但即便这种旨在救助业主的方案在政治上的受欢迎程度也没有提高多少。这不禁再次令我感到惊讶。美国人不怎么赞成救助华尔街，其实也不怎么赞成救助无力还贷的邻居。2009年2月，CNBC金融市场评论

员里克·圣泰利在芝加哥商品交易所做现场直播时，忽然转过身去，（用语法混乱的句子）对交易员们大声喊道：“你们邻居希望房子多一个洗手间，却付不起房贷，你们有多少人愿意为他们埋单？愿意的举起手来？”交易员们在为他呐喊助威，交易大厅里响起一阵“不愿意”的呼声。圣泰利大声问：“奥巴马总统，你听到了吗？”这就是后来被称为“胡言乱语”的事件。事实上，有些人甚至认为这个事件是茶党运动^[2]的导火索。

在新政府上台后的头个月内，促进银行体系稳定仍然是最重要的任务之一。短期融资市场已经得到了明显改善，这在很大程度上得益于美联储推出的一系列贷款计划。然而，虽然我们已从问题资产救助计划中拿出巨额资金去支撑花旗与美国银行，市场对银行的信心仍然很不牢固。2009年1月和2月，超大型银行的股价暴跌，花旗和美国银行大约下跌了80%，其他大银行的股价大概也都跌了一半以上。大银行债务的保险成本也高得令人担心，这表明市场参与者认为很可能会有新的大型金融机构倒闭。经济持续疲软，市场继续担心银行亏损，这些可能是市场焦虑背后的主要诱因，大家不能确定新政府的计划究竟对银行的投资方和债权方意味着什么，这无助于形势的改善。

在新旧政府过渡期间和就职之后的几天内，盖特纳经常召集财政部、美联储、联邦存款保险公司和货币监理署开会，讨论我们的政策选项。负责监管多个大型银行控股公司的纽约联邦储备银行通常通过电话连线的方式参加会议。联邦存款保险公司主席希拉·贝尔和货币监理署署长约翰·杜根被新政府保留了下来。比尔·达德利卸任纽约联邦储备银行公开市场交易部门主管职位，接替盖特纳出任纽约联邦储备银行行长。

起初，为了支撑银行体系，我们美联储和即将上任的财政部官员把分析重点放到了传统的策略上，比如进一步注资、收购问题资产和新形式的担保。到了12月底，科恩向我汇报了纽约联邦储备银行在这些方面

所做的工作。新总统就职的第二天，美联储的幕僚就向我说明了一系列潜在的政策选项。

希拉·贝尔和联邦存款保险公司也提出了一些建议案，包括成立一个由私人投资者提供部分资金的所谓“集合银行”（aggregator bank）。从本质上来讲，这家银行由政府拥有，负责收购金融机构账上的不良证券资产，或者为这些资产提供担保，将这部分资产隐含的风险转移到政府，因此，这一机构也被称为“坏账银行”。

希拉·贝尔还建议允许银行在联邦存款保险公司的担保下发行所谓的资产担保债券（covered bond）。资产担保债券在欧洲很常见，在美国却很少见。这种债券由于有优质资产作为担保，信用等级更高，筹资成本更低。资产担保债券的担保资产池是动态的，如果某项资产到期或不再符合担保，发行人必须用另一笔健全的贷款取代，保持充足的担保率。资产担保债券通常为定期固定利率，到期还本付息；资产支持证券利率通常是浮动的，且一旦发生违约或提前支付，通常立即与持有人进行清算，投资人可能会蒙受亏损。因此，对投资人来说，资产担保债券比传统的资产支持证券安全。

美联储支持为银行注入更多资本，也接受允许银行发行资产担保债券的想法，但我们担心贝尔提出的设立“集合银行”的计划，因为她希望美联储动用《联邦准备法》第13条第3款的贷款权限，为这家银行提供资本。我们不能完全排除这种可能性，但是我们深知这会进一步扩大我们的资产负债表规模（当时约为2.1万亿美元，已经是危机之前规模的两倍多了），增加银行体系中的准备金规模，并导致货币政策的执行变得更复杂。为了解决这个问题，我们问财政部官员是否支持美联储向国会申请立法，通过立法途径允许美联储直接向公众出售短期债券（我们暂时称之为“美联储证券”）。如果美联储像很多国家的央行那样可以发行自己的短期债券，那么我们应该可以在不增加银行体系中的准备金规模的情况下，为我们的房贷开辟融资渠道，也有助于我们更好地控制

联邦基金利率。财政部官员对这个构想持有怀疑态度，他们怀疑国会不会批准（这点我必须同意），而且他们不愿意市场上出现一种能够与国库券存在竞争关系的新型政府债券，以免导致财政部发行国债时面临更加复杂的挑战。财政部对于竞争关系的担忧也使其对贝尔提出的“资产担保债券”的构想持有怀疑态度，因为根据贝尔的提议，这些资产担保债券的发行得到了美国政府的“充分信任和担保”，一旦真正开始发行，就无异于政府公债了。

虽然国会已经拨付了问题资产救助计划的第二笔资金，即3 500亿美元，但在讨论救市举措的过程中，我们还是一直担心银行亏损的规模可能超出该计划的应对能力。因此，利用该计划有限的资金实现最大的效果就变得至关重要了。关于这些资金的利用方式，这时大家还是赞成根据实际需要为银行注资，而不是按照普遍受益的方式收购资产。这一点与我们最初讨论是收购资产还是注入资本时的结果是一致的。

盖特纳出任财长的提名得到国会批准之后，问题资产救助计划的资金究竟怎么分配最终就取决于他了。他鼓励不同部门之间开展激烈的讨论，鼓励大家发挥创新思维，但最后他放弃了我们之前评估过的很多选择，转而支持比较简单的方案。他提出让一些规模最大，也最具有系统重要性的银行接受他最初所说的“估值演练”（valuation exercise），即后来所说的“压力测试”（stress test）。这样做的目的是评估这些银行需要多少资本才能挺过严重的经济衰退和恶化的金融市场。如果市场人士认为这种测试的结果是可信的，那么压力测试应该能够提升市场对于达标银行的信心。没有通过压力测试的银行将获得融资机会，如果无法融资，财政部将用问题资产救助计划的资金去弥补它们的资金缺口。无论是否能通过，我们都希望客户、交易对手和潜在投资者能够知道银行可以继续存活下去。

除了提出压力测试之外，盖特纳还提出大幅调整美联储之前为了激活资产支持证券市场而推出的“定期资产担保证券贷款机制”的贷款规模

和适用范围，将贷款规模从2 000亿美元提高到1万亿美元，将适用范围扩大到商业设备贷款等类型的资产。这个调整旨在告诉市场，政府致力于次级资产支持证券市场。只要财政部同意在美联储蒙受亏损之际动用问题资产救助计划的资金去保护美联储，那么我们对于调整“定期资产担保证券贷款机制”的贷款规模和适用范围也没有异议。

盖特纳还想让“定期资产担保证券贷款机制”把“私营品牌抵押贷款支持证券”等旧有的遗留资产囊括进去，以期提高这些资产的价格和流动性。这里“旧有的遗留资产”包括在2009年前已经出现在银行及金融机构资产负债表上的贷款组合或资产抵押证券。我们拒绝了这个提议，因为我们担心这样做对美联储资产负债表产生的影响，而且我们希望这个机制将重点放在扩大信贷规模上。最后，我们的确为一些评级非常高的“商业不动产抵押贷款支持证券”开了绿灯，但这类情况的数量是有限的。之所以开绿灯，是因为我们认为这有助于激活当时已经奄奄一息的“商业不动产抵押贷款支持证券”市场，从而有助于帮助新的商业不动产项目获得信贷。

此外，盖特纳提出了一个新的计划——公私合营投资计划（PPIP）。美联储没有参与其中。该计划旨在解决其他类型的遗留资产。私人投资者将从问题资产救助计划获得贷款，以收购当前的有毒资产，比如“私营品牌抵押贷款支持证券”和危机前创造出来的结构化信贷产品。投资者自己的资金也会承担风险，他们将和政府分享之后转卖这些资产时获得的利润。该计划让私人投资者，而非政府机构，去决定收购哪些资产以及支付什么样的价格，这样一来就可以避免政府决定有毒资产价格。投资者肯定有动力去做出聪明的决定，因为他们的回报就取决于他们选择购买的资产以及他们是否有能力压低收购价格。这样一来，财政部在不必付出过高价格的情况下就收购了问题资产，终于实现了保尔森当初的愿望。虽然走到这一步花费了很长一段时间，但毕竟实现了。

2月10日，在财政部现金厅里，地面和墙壁的大理石熠熠生辉，一排美国国旗显得庄严肃穆。盖特纳站在国旗前面，公开宣布了他的一揽子救市方案，其中包括对金融机构开展压力测试，扩大“定期资产担保证券贷款机制”的贷款规模和适用范围，以及推出“公私合营投资计划”。但他这套方案更像是粗枝大叶的半成品，而不是翔实可行的成品。市场对这套缺乏细节的方案反应很不好，当天道指重挫382点。之前，我在向联邦公开市场委员会做简报时，曾经预测说市场应该不会喜欢这种缺乏细节的方案，但由于市场信心日益降低，我知道宣布一些东西是迫在眉睫的事情。然而，我们没有用多久就制定出了细节。盖特纳公布救市方案两周之后，美联储和其他银行监管机构发布了开展压力测试的细节。3月3日，我们提供了与扩大“定期资产担保证券贷款机制”的贷款规模和适用范围有关的信息。3月底，财政部公布了“公私合营投资计划”的细节。

但开展压力测试需要耗费一些时间。在我们等待结果时，针对银行体系的质疑依然存在。一个持续存在的问题，也是盖特纳和萨默斯曾经在白宫激烈争辩过的问题，就是如果压力测试的结果表明银行的资本缺口大于问题资产救助计划的剩余资金，那么我们该怎么办呢？萨默斯抱有悲观情绪，指出如果压力测试是可信的，那么肯定会暴露出一些银行灾难性的亏损，这些亏损将超出问题资产救助计划的应对能力。因此，他比较赞成将一些陷入困境的银行国有化，完全由政府接管。如果是在6到8个月前这么讲，会显得十分奇怪，但现在没有那么奇怪了。盖特纳宣布开展压力测试一周之后，一向极力主张自由市场的格林斯潘也提出是否有可能暂时将一些银行国有化，他说，这可能是一种百年一遇的事情。其他一些评论人士，比如《纽约时报》的专栏作者、经济学家克鲁格曼也赞同这种暂时国有化的观点。但盖特纳却认为，但凡有一点可能的话，就要避免国有化。在这一点上，我是赞同盖特纳的。2月25日，我在众议院金融服务委员会参加听证会时表示“我们从来没有那样的计划”。我在财政部和白宫开会时，也多次提到了这个观点。

我知道，从政治层面来看，国有化可能有一些吸引力，因为国有化方案的救助色彩淡化了一些，而且一旦国有化，我们无须同其董事会和股东反复商谈，就可以对其实施改革。但根据我们最近对房利美、房地美和美国国际集团进行半国有化的经历来看，我认为，国有化将变成一场噩梦。一旦国有化，银行或将在很多年内陷入病怏怏的状态，因为政府没有高效经营银行的专业能力，私人投资者不大可能愿意把钱放在政府控制的银行。政治因素肯定会影响国有化银行的运作过程，比如，这些银行可能被迫为政府扶持的团体延长信贷，而不考虑这些团体的真实信誉如何，这样一来，很可能引发更多的亏损，到时候需要更多的救助。

然而，除了国有化之外，是否还存在可行的替代方案则取决于压力测试的结果。作为大型银行控股公司的监管者，美联储在这方面必须带头做好研究。美联储银行监管部门的副主任科里安·斯蒂芬森对美国大型金融机构组织了一次全面的评估。2009年2月至5月，美联储和其他监管机构的幕僚们承受了格外沉重的负担。150多名美联储的核查人员、分析人员和经济学家在长达10周的时间内利用晚上和周末加班，集中分析了19家规模最大的美国银行控股公司。这些公司的资产规模高达1000亿美元，甚至可能更多。总体来看，它们持有美国三分之二的资产和二分之一贷款。

压力测试并不是一个新理念。多年以来，银行及核查人员都利用这个方法去分析某个特定的资产组合在不利的形势之下可能会如何表现。但我们这一次要做的不仅仅是这种简单的测试，而是更加雄心勃勃。我们的目标就是用同样的方法开展一次非常严格的测试，测试对象囊括了所有的大型银行和它们的资产。这样一来，我们监管机构和市场既可以评估各个机构的整体健康程度，也能够对它们进行相互比较。

（戴维·威尔考科斯及其团队曾经在2008年10月给保尔森提出了一个共同投资的计划，作为计划的一部分，他们建议对银行体系开展压力测试。）我们假设了未来两年内将出现的两种不利情景，让每一家接受测

试的银行仔细评估一下其可能出现的亏损和盈利。第一种情景是基本的，假定经济和金融形势只是出现一般的恶化。对于这种假设，私营部门的预测人士也表示认同。第二种情景则假设经济和金融形势出现更加不利的变化。我们的核查人员和经济学家会利用统计模型和经济模型去分析数据，深入评估银行报上来的测试结果是否具有连贯性与合理性。如果我们对评估的盈利和亏损情况感到满意，我们就会计算一家银行在不同情景下需要多少资本才能存活下来。

然后，我们根据之前与财政部的安排，给每一家银行6个月的时间，去筹集充足的、高质量的资本，使它们能够在不利的经济形势下存活下去，并继续正常发放贷款。如果它们无法在私人借贷市场上筹措所需的资本，那么它们就不得不根据财政部设定的条款接受问题资产救助计划的资金。

我们还决定详细地公布每一家银行的压力测试结果，包括其各类资产的预估损失规模。这遭到了银行的强烈反对，而且一些老资格的核查人员也深感不安，发布这一类信息违反了美联储和其他银行监管机构历代银行核查人员的常规做法，也违反了银行监管机构对执行职能时所得资料加以保密的神圣原则。在经济形势正常的情况下，保密原则可以防止银行的专有信息遭到竞争对手剽窃，有助于提高银行与核查人员的合作意愿。但在2009年初那种充斥着恐慌与不确定性因素的环境下，披露银行的弱点的确有可能进一步侵蚀市场对央行的信心，甚至有可能导致新的挤兑，进一步导致银行股价大幅下跌。这种可能性的的确确是存在的，我们不能忽视，但美联储理事会一致认为，尽可能地发布这类信息有助于减少不确定性因素，推动市场恢复对银行的信心。

我们的压力测试过程很透明，市场普遍认为测试结果是可信的，其中一部分原因可能是我们报告的预估损失规模甚至超出了外部的分析人士评估的结果。比如我们预测，在假定出现不利经济形势的条件下，银行在未来两年内将蒙受9%的贷款亏损，比1920年以来（包括大萧条那

几年在内）任何两年的实际亏损比例都要大。但另外一个同样重要的原因是我们可以利用问题资产救助计划的资金去帮助那些陷入困境的银行。如果没有这样一笔资金，那么市场可能会怀疑我们放宽测试条件，以免引发挤兑。如果我们有这种备用资金，投资者就会认为我们监管机构会严格对待银行，确保陷入困境的银行按照我们开出的条件去接受所需资本，以便维持稳定。

压力测试的结果表明，大多数银行要么资本充足，要么接近于充足，因此提高了市场对银行体系的信心。5月份，测试结果发布之后，私人资本市场重新对美国银行打开了大门。到11月份，接受压力测试的银行的资本规模总量增加了770亿美元。在19家大银行里面，只有10家需要筹集更多的资本，但只有通用汽车金融服务公司无法自行筹措资本。财政部利用问题资产救助计划的资金向其注资38亿美元。在此之前，财政部曾经为其注资125亿美元。随着市场对金融机构的信心逐渐恢复，大型金融机构违约保险的成本也大幅下降。

压力测试是一个关键的转折点。自那之后，美国银行体系走上了稳步强化的道路，最后，美国经济也逐渐得到了强化。

当我写到这里的时候，金融危机最严重的时期已经过去了6年之久，但各路政客、记者和学者依然在不停地争辩这场危机的原因和影响。为什么会爆发这样一种危机呢？什么原因导致危机变得如此严重？我们的政策应对是否正确？如果世界各国政府没有成功地遏制住危机，会出现什么样的结果呢？

正如米尔顿·弗里德曼与安娜·施瓦茨在20世纪60年代的著作彻底改变了我们对大萧条的理解一样，未来肯定还会涌现出更多的新观点帮助我们彻底理解当前这场危机，但我们在努力应对危机的时候，肯定不能奢望学术争论能够为我们提供什么切实可行的建议。我们需要找到一个连贯性的框架，来指导我们的应对举措，由于我一直致力于研究货币和金融史，因此，对于2007—2009年那场危机，很容易将其类比成19世纪

与20世纪初的古典金融恐慌，但当前这场危机发生的时候，全球金融体系显然已经变得更加复杂化和一体化了，而我们的监管体系却还没有跟上这些变化，这就导致我们很难从历史中找到可以类比的案例，而且很难从历史中找到可以直接拿来借鉴的应对举措。但如果将这场危机放到历史视角下去理解，却是很有意义的。

在当前这场危机的直接诱发因素之间，最显著的两个因素就是次贷泛滥和房价泡沫，但这场危机之所以导致我们付出如此惨重的经济和金融代价，主要原因可能在于恐慌本身，可以说，恐慌造成的代价不会小于次贷泛滥和房价泡沫造成的代价。我当时就是这么认为的，现在依然这么认为。虽然很多人认为我们在应对危机的时候存在头痛医头、脚痛医脚的现象，但美联储、财政部和联邦存款保险公司在很大程度上借鉴了应对金融恐慌的经典处方，而且最终成功地抑制了危机。如果我们没有成功，那么历史经验告诉我们，美国将会出现极为严重的经济崩溃，其后果远远比我们当前经历的这种经济衰退严重得多。

从细节来看，美国之前的历次银行业恐慌存在巨大差异，但凡是大的恐慌往往会存在一些相似相通之处。很多恐慌爆发之前都会存在一定时期的信贷繁荣，而正是信贷繁荣导致借方与贷方都更加容易受到金融震荡的冲击。此外，大多数恐慌都是由一个或者多个诱发事件引起的，这些诱发事件导致储户担心他们的银行是否还健康，1907年，一小撮人的股票投机阴谋失败之所以能引发一场大恐慌，原因就在于此。

在一场金融恐慌中，最初遭遇挤兑的可能只是少数几家银行，但这种挤兑具有传染性，很快就会波及其他银行。挤兑的传染途径有好几种。一种方式是，当一家银行传出坏消息之后，储户自然会担心其他具有类似资产或业务模式的银行是否也会陷入麻烦。另一种方式是，金融机构之间的相互联系十分密切，它们通常会相互拆借资金，也会开展其他形式多样的交易，建立各种各样的业务联系，因此，一家机构遭遇挤兑之后，挤兑可能像倒下的多米诺骨牌一样，导致其他银行也在劫难

逃。

但最危险的传染途径或许就是资产贱卖。面对挤兑的金融机构必须迅速地获取足够的现金，去满足储户或其他债权人的需要。如果他们不能借到必要的现金，就必须变卖资产，抛出的就是易于转卖的资产，比如政府债券，然后就会抛售难以转卖的资产，比如对个别企业的贷款。如果多个机构同时抛售难以转卖的资产，那么这些资产的市场价格就会暴跌。当资产价格暴跌的时候，这些金融机构的财务形势可能会进一步恶化，从而加剧债权人的恐慌，甚至有可能导致更加广泛的挤兑。

如果一家银行没有充足的现金去清偿当前的债务，那么我们就可以说这个银行存在流动性不足的问题，而流动性不足并不一定意味着资不抵债。也就是说，虽然这个银行没有充足的现金，但其资产价值仍然可能大于它的债务规模。然而，在金融恐慌之中，流动性不足与资不抵债之间的界限可能很快就会变得非常模糊。一方面，如果储户和其他短期放款人不担心他们的银行出现资不抵债或违约问题，那么即便这个银行真的存在资不抵债现象，也可能不会遭遇挤兑。另一方面，在金融恐慌中，即便最初还算健康的银行也可能被迫陷入资不抵债的状态，因为资产贱卖和经济衰退会降低它们的资产价值。在大型的金融恐慌中，流动性不足与资不抵债的现象往往同时存在。因此，要终结这种恐慌，就必须双管齐下，既要为银行提供短期借贷，又要为其注入资本。

当一场严重的恐慌爆发之际，整体经济难免会遭到重创。在充斥着恐慌和不确定性的形势下，投资者只想持有安全性和流动性最强的资产。放款人变得极为保守，信贷要么完全消失，要么仅仅提供给那些出价最高，并且愿意接受严苛条件的借款人。股票和公司债券等风险较高的资产的价格也将大幅下降，减少了家庭的财富，同时也削弱了公司获取新资本的能力。随着信贷紧缩和资产价格下跌，很多家庭和企业好像都按下了暂停键，招聘、投资、支出等活动迅速减少，促使经济陷入衰退。

这种非常基本的恐慌剧情曾经在美国反复上演，直到大萧条时期才有所消停，因为罗斯福总统开展了大刀阔斧的经济和金融改革，尤其是存款保险制度的实行对于结束这种恐慌功不可没。自那之后，美国金融体系进入了一段漫长的、相对平静的时期，而日本、北欧国家以及拉丁美洲和东亚的新兴市场经济体反倒多次爆发严重的金融危机。经济学家们深入研究了亚洲与拉丁美洲国家在20世纪80年代和90年代经历的危机之后，认为这些国家的危机与美国的危机不可相提并论，这些国家应对危机的经验也不适用于美国，因为在新兴市场国家，金融体系相对不发达，而且这些国家的经济体量较小，严重依赖于国际贸易和国际投资，从而更容易受到国际资本流动剧烈变化等所谓“外部冲击”的影响。此外，包括本人在内的众多经济学家还研究了北欧国家与日本经历的危机，我们得出的结论认为，美国与这些国家存在制度、经济和政治等方面的重大差异，这些国家的危机都有其独特性，也不能与美国的危机相提并论。或许我们应该听一听马克·吐温所讲的一句名言。他说：“历史不会重复，但会高度相似。”所以，尽管美国这场危机爆发的经济和金融背景与之前的危机截然不同，但它和之前的危机也存在一定的相似之处。

如同之前发生的大多数金融危机一样，2007—2009年那场危机爆发之前也出现了一个信贷繁荣时期。信贷繁荣主要体现在抵押贷款领域，但借款人的信用评级往往非常低。信贷繁荣还体现在其他领域，比如商业不动产领域。此外，这场危机与之前大多数危机的另一个相似之处就在于，最初都是由一些非常明显的诱发事件引起的。比如，2007年8月，法国巴黎银行披露其在美国次级抵押贷款证券方面出现未曾预料到的巨额损失，宣布冻结其下属的三只在美国次贷市场面临亏损的投资基金。这则消息与其他负面消息的发布导致投资者逐渐意识到，次级贷款以及结构化信贷产品虽然具有很高的信用评级，但仍然会出现重大亏损。

金融恐慌的一个明显特征就是金融机构遭遇大范围的挤兑。很多人

认为，1934年开始实施的联邦存款保险制度应该会完全消除银行挤兑的可能性，但这种观点忽略了一个事实，即在这场金融危机爆发之前的多年时间里，美国短期融资市场出现了日新月异的变化，尤其是回购协议融资市场和商业票据融资市场等批发融资市场发展得异常迅猛。

对于个人来讲，如果手中有多余的现金，那么往往会将其存在银行里面。但存款保险制度设定了一个限额，每个账户只有10万美元处于保险范围之内，超过这个金额的存款则得不到保险。这样一来，剩余现金较多的公司或机构投资者如果把钱存到银行，则几乎得不到任何保险。于是，很多公司、养老基金、货币市场基金、保险公司和证券交易商便不愿把钱存在银行，而是寻求其他替代性的投资渠道。与无保险的银行存款相比，无论是商业票据融资市场，还是回购协议融资市场，都被普遍视为较为安全和便捷的选择。

与此同时，在批发融资市场的另一端，也就是希望筹借现金的银行和其他公司，对于这个市场的兴趣也越来越高。一方面，具有揽储资格的商业银行发现批发融资不仅成本较低，灵活性较强，而且监管较为宽松，堪称对普通存款的一个有益补充。另一方面，那些在影子银行体系中占据核心地位，但不具备揽储资格的非银行类金融机构（比如投资银行、证券交易商和结构化投资工具），由于无法获取被保险的存款，不得不严重依赖批发融资，利用批发融资为自己持有的到期日较长、流动性较差的证券获取融资。到这场危机爆发前夕，美国金融体系对批发融资的依赖已经远远超过了对被保险存款的依赖。截至2006年底，银行持有的被保险存款为4.1万亿美元，而金融机构获取的批发融资规模则高达5.6万亿美元，其中包括3.8万亿美元的回购协议融资以及1.8万亿美元的商业票据融资。除此之外，银行还持有3.27万亿美元的未保险存款（比如超过10万美元的大额存款等）。

因为很多批发融资都直接或间接地得到了担保，因此，无论是银行和其他筹款公司，还是监管机构，都认为批发融资市场爆发挤兑的风险

较低。然而，担保品只有被普遍视为评级高、易于转卖的时候，才能让放款者感到放心。国库券由于不存在信贷风险，可以在流动性市场上广泛交易，因此堪称理想的担保品。但批发融资市场发展得过于迅速，国库券和其他高品质的抵押品供不应求。与此同时，包括外国央行和主权财富基金在内的全球投资者都非常渴望获得安全性和流动性较强的资产，这也使得高品质的证券备受青睐，结果就导致安全性和流动性较强的资产非常短缺。

华尔街的金融公司从这种短缺中看到了盈利的机会，便雇用了一大批所谓的“金融工程师”将风险较高、流动性较差的资产转变成了安全性看似很高的资产。为了做到这一点，它们把信用评级不一的贷款和证券包装到一起，然后将其切割成信用评级较高和较低的几个组成部分。信用评级较高的那一部分可能持有3A评级。在很多情况下，信用评级公司会同证券发行机构商议证券的设计方式，并向发行机构收取一定的费用。这些结构化信贷产品为寻求高收益率、高评级证券的全球投资者（其中包括很多金融机构）提供了新的担保，似乎很有吸引力。

虽然结构化信贷产品满足了投资者对于安全资产的庞大需求，但它存在一个至关重要的缺陷。投资者投资这种产品时，未来是否能够获得足够的现金流取决于数百种，甚至数千种贷款或证券的履约情况，而这种情况是非常复杂的，从而导致投资者很难独立判断结构化信贷产品的真正质量。有些潜在投资者会要求这种产品的发行机构提供更多的相关信息，并提升这种产品推出过程的透明度，但是大部分投资者觉得这样过于麻烦，便选择了一条捷径，即依赖信用评级。这样一来，一旦涉及次贷业务的高评级证券出现问题，投资者就无法依赖自己的独立分析。于是，恐慌便像传染病一样开始四处传播。在1907年大恐慌中，凡是与股票投机分子有一点联系的银行都会遭到挤兑，同样，一个世纪之后的今天，凡是与次贷业务有一点联系的结构化信贷产品也会导致投资者疯狂撤资。

最严重的挤兑发生在商业票据融资市场，这个市场在2007年8月法国巴黎银行发布那个负面新闻之后就迅速萎缩了。在回购协议融资市场上，挤兑并不总是以放款人完全拒绝放款的形式出现，而是有多种形式。比如，放款人可能会要求借款人提供更多担保品，或者放款人拒绝接受某些形式的证券作为担保品，或者放款人只愿意接受隔夜贷款，而不愿意接受到期日较长的贷款。此外，由于回购协议融资市场的正常运转是以担保品的市价为基础的，因此，一旦担保品的价值下跌，立刻就会减少市场上可用于放贷的资金数量。整体而言，金融机构持有的批发融资从2006年底的5.6万亿美元降低到了2008年的4.5万亿美元，其中大部分下降都发生在非银行类金融机构。

在挤兑过程中，首当其冲的就是一系列投资工具。花旗集团等金融机构设立这些投资工具的目的就是让其持有错综复杂的结构化证券，而在挤兑浪潮中，大部分表外投资工具都被迫向发起机构寻求援助。最终，这些表外投资工具的亏损几乎完全由其发起机构吸收了。

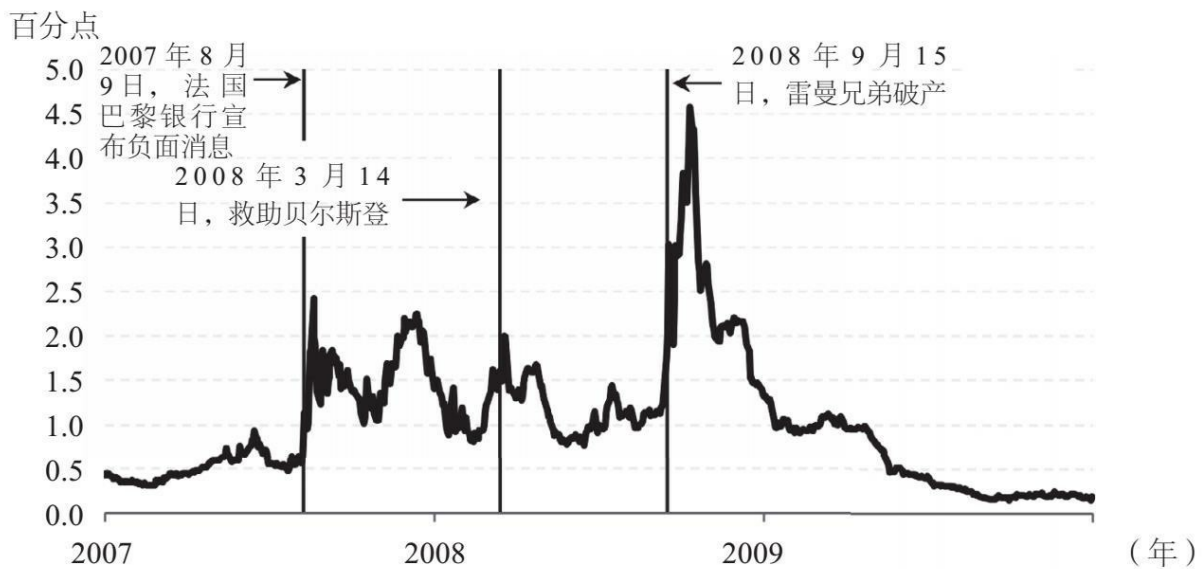
除了需要应对批发融资市场上出现的挤兑之外，金融公司还必须面对其他方面的现金需求。很多为客户提供信贷额度的银行发现这些额度都被用到了最高限度。衍生品合约的交易对手会要求对方提交更多的担保品。投资公司的客户（如避险基金等）纷纷关闭结账，抽出现金和证券。在银行间同业拆借市场上，银行也拒绝相互拆借。毕竟，在恐慌期间，现金为王。投资者和企业尽最大努力地多持有一些短期的、安全的、流动性强的资产。

融资减少迫使很多机构开始贱卖资产，尤其是现在人人避之唯恐不及的结构化信贷产品。这些资产的价格开始出现暴跌，迫使很多金融机构开始减记账面上类似资产的价值。随着恐慌延续，很多流动性不足的公司开始资不抵债。那些资本水平过低或者冒险过多的金融机构要么倒闭，要么在资不抵债的边缘上苦苦挣扎，从而加剧了市场恐慌情绪。

金融体系内部的相互联系程度十分密切，这也加剧了恐慌的蔓延。

比如，雷曼兄弟的倒闭直接引发了货币市场的挤兑，因为有一只货币市场基金因为持有雷曼兄弟的商业票据而蒙受了重大损失，以至于到最后投资者甚至开始拒绝接受与次贷业务完全无关的资产支持证券，比如信用卡债务、学生贷款债务和政府担保的小企业信贷等。按照正常情况来讲，投资者完全没有理由担心这些类型的资产支持证券，但由于恐慌情绪正在横扫市场，投资者也不得不提防。

随着恐慌的蔓延，银行间同业拆借的成本也在飞速上涨，这也从一个方面反映了危机的演变过程（参见图1）。通常来讲，在银行间同业拆借市场上，借方支付的利率仅仅比美国短期国库券的利率高出一点（介于0.2到0.5个百分点之间）。银行间同业拆借利率与美国短期国库券利率之间的差额通常被称为“泰德利差”（TED spread）。这个差额在2007年夏季及之前一直维持在正常范围之内，这表明市场对于银行体系的总体信心一直是比较强的，尽管传出了一些关于次级抵押贷款支持证券的坏消息，这种信心依然很强。然而，随着金融恐慌的早期迹象逐渐明朗化，到2007年8月中旬，这个利差开始一路上涨到了2~2.5个百分点。2008年3月，利差开始飞速上涨（当时正值救助贝尔斯登之际）。2008年夏季略微下降，然后，当雷曼兄弟倒闭之际，又再次迅速上升，最高在2008年10月中旬达到4.5个百分点的最高值。随着政府的政策逐渐有了效果，这个利差到2009年中期降低到了正常水平。



图中曲线表示泰德利差。泰德利差是三个月伦敦银行间同业拆借美元利率与三个月美国国债利率之间的差额，是衡量资金流动性松紧和投资者风险偏好变化的重要指标。此图表明，每逢危机的一些关键时间节点，信贷风险就会大幅上升。

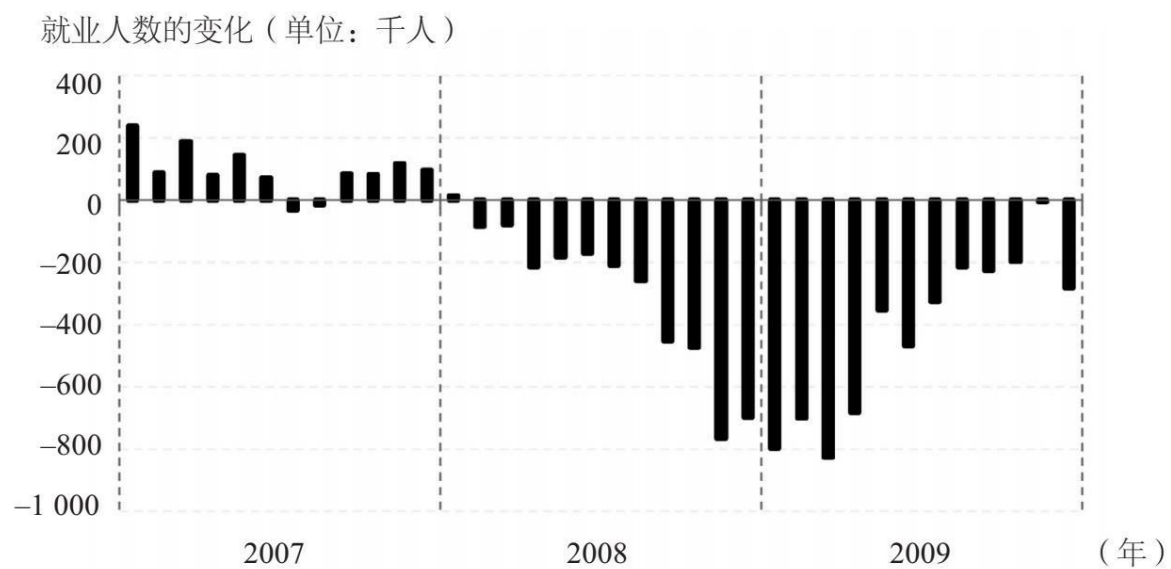
图1 危机期间银行间拆借成本飙升

资料来源：圣路易斯联邦储备银行

所有这些金融动荡都直接影响到了美国普通民众。美国经济从2007年12月开始陷入衰退。虽然如此，在2008年恐慌恶化之前，失业状况都还相当轻微（参见图2），然后，就业市场趋于崩溃。在2008年的最后4个月里，共有240万个就业机会消失。在2009年上半年，又有380万个就业岗位消失。在这一年剩下的时间里，就业人数继续减少，但减幅没有之前那么大。

家庭消费的变化趋势与金融危机的演变趋势也大体相符。2008年上半年，经通胀调整之后的美国家庭消费支出水平大体上保持不变，但在第三季度锐减2.9%，其中雷曼兄弟倒闭的那个9月份跌幅最大，随着危机加剧，第四季度的消费者支出水平锐减4.7%，标志着消费者支出水平自从1980年卡特总统为应对通货膨胀而实行信贷管制以来的最大跌幅。2009年上半年，消费支出以大约1.6%的速度继续下跌。企业的资本支出

也大幅下跌，最大的跌幅出现在2008年第四季度和2009年第一季度，总而言之，金融危机加剧和经济状况恶化存在密切的联系，这就有力地证明了金融恐慌是引发这次严重的经济衰退的主要原因。根据学术研究的结果（包括我自己对多个国家在大萧条时期经济形势的研究）来看，很多国家的经验都表明，严重的金融危机之后，一般会出现一次深刻的、漫长的经济衰退。



该柱状图显示，美国就业人数在2007年之前有小幅增加，但在经济进入衰退之后，就业人数逐渐小幅减少。2008年9月，危机加剧，就业人数减少幅度迅速加大。金融形势恢复稳定之后，就业人数减少的速度开始趋于缓慢。

图2 危机加剧后，就业市场崩溃

资料来源：美国劳工统计局

虽然我们得出的结论认为金融恐慌会对经济造成严重的创伤，但这并不意味着我们排除了其他因素对经济衰退的推动作用。在金融危机爆发之前，房地产泡沫不断加大，一旦破灭，必然减少房地产建筑活动，降低业主房屋的净值，从而减少家庭财富和家庭消费支出。事实上，历史证据和国际经验都表明，如果金融危机期间出现了房地产泡沫破灭现象，那么随后的经济衰退往往会更加严重。

然而，一些经济学家认为，仅仅从房地产泡沫破灭着手，就足以解释为什么这场经济衰退如此严重和如此持久。这些经济学家还认为，后来的金融危机只不过是一个次要事件。这种观念不只是一种学术辩论而已，它涉及我们在应对2007—2009年那场危机期间所采取的行动是否正确，也会影响决策者未来做出的决定。如果金融危机的确像这些经济学家所说的那样只是次要事件，那么我们这些决策者在当时为了稳定金融体系而付出的努力就显得太多余了，而且根据这种观点，决策者应该将所有的精力用于帮助那些房屋净值低于贷款总额的业主们。

我的确同意我们本来应该采取更多的措施去帮助那些不幸的业主们，虽然设计一套有效政策的难度可能超出很多人的理解，但我依然是这么认为的。然而，如果说金融危机只是次要事件，对经济衰退的影响微乎其微，那么似乎有些讲不通。仅仅从金融危机与经济衰退的先后关系来着手，就足以反驳这种观点。经济衰退开始于2007年12月，在此之前，金融危机爆发于2007年8月。金融危机在2008年9月和10月达到最高峰之后，经济也陷入了真正严重的衰退。2008年第四季度经济活动大幅减少，堪称半个世纪以来最糟，也恰恰是金融危机最严重的时刻。2009年6月，经济衰退结束，而在此之前，金融危机也刚刚趋于缓和。

那些认为经济衰退仅仅与房地产泡沫破灭有关的人认为房价在危机期间的大幅下跌是理所当然的。如果没有金融危机，房价是不是还会下跌得如此之快和如此之多，目前尚不明确。2006年，房价保持平稳态势，即使跌，跌幅也很小（参见图3）。2007年8月，危机浮现之际，房价大约比2006年初低了4%左右，但随着危机加剧，房价跌幅越来越大。显然，如果没有金融危机，房价泡沫的破灭态势可能就像美联储幕僚们之前预测的那样较为平缓。

2008年3月，贝尔斯登被摩根大通收购之际，房价从危机前的水平下降了将近10%。后来，到2008年9月，雷曼兄弟倒闭之际，房价进一步下跌了9%。从2008年9月到2009年5月，房价进一步下跌11%。在经济

开始恢复之前，房价在2011年总体保持平稳。这一态势表明，至少可以在一定程度上将房价下跌的速度和幅度归因于金融危机及其对实体经济的影响，包括就业率下降、收入减少、信贷紧缩和市场信心动摇。事实上，房价很有可能是因为金融危机和经济衰退过于严重而出现了一路下跌的态势。从2009年9月到2015年初，房价上涨了25%多。总而言之，金融危机显然已经严重加剧了房价下跌的速度，扩大了下跌的幅度。



此图表明，从2006年初到2007年8月金融危机爆发这段时间内，美国20个主要城市的房价只是小幅下跌。随着金融危机日趋加剧，房价跌幅也随之加大。到2009年5月金融危机减弱之际，房价跌幅也开始缩小。2012年初，危机基本结束，房价开始反弹。

图3 房价在危机爆发之后才开始暴跌

资料来源：标准普尔/凯斯-席勒二十大城市综合指数（经季度调整）

美联储也是花了一定的时间之后才意识到了这场危机的存在，并逐渐了解了这场危机的严重性。在应对这场危机的过程中，我们必须注意规避其他的潜在风险，比如通胀率升高和金融市场的道德风险加剧。随

着对形势的了解越来越清楚，我们便借鉴过去应对金融恐慌的经验，去指导我们对这场新危机的判断，并指导我们采取的对策。美联储的应对举措主要有4个元素：（1）降低利率，支持经济；（2）提供紧急贷款，增强金融体系的流动性，推动金融体系恢复稳定；（3）采取救助举措（必要时，与财政部和联邦存款保险公司进行协调），防止金融机构无序倒闭；（4）对具有系统重要性的大银行开展压力测试，评估其财务状况（和财政部及其他银行监管机构联合实施）。

2007年9月，华尔街的金融混乱似乎要影响到美国的普通民众。这一趋势已经十分明显了。因此，我们便开始着手降低联邦基金利率目标。我们一直降低利率，直至接近于零，无法继续降低为止。自那之后，我们就开始发挥创造性思维，找到了一些前所未有的方法去降低长期利率。为此，我们先是宣布了大规模购买抵押贷款支持证券计划。一路走来，可谓惊心动魄，但我和大部分同事都意志坚定地认为，我们不能够再犯美联储在20世纪30年代的那种错误。当时，美联储拒绝动用货币工具去避免剧烈的通货紧缩，结果导致大萧条时期的经济形势严重恶化。

我们提供紧急流动性的方式有很多种，是非常新颖的。当国会在1913年创立美联储时，就希望我们在金融恐慌中充当“最后贷款人”的角色，为银行提供贷款。但到21世纪，金融体系已经发生了很大的变化，传统的商业银行不再是唯一的主角。这就要求我们在应对恐慌之际，既要防止批发融资市场上的放款人和其他短期债权人发起挤兑（而不仅仅是防止普通的储户发起挤兑），又要为范围更广的金融机构提供紧急贷款（而不是仅仅为传统的商业银行提供贷款）。我们在努力应对危机的过程中，发挥了创造性思维，我们采取的很多举措被普遍视为具有创新性，甚至很大胆。但从本质上来讲，我们所做的事情符合国会在设立美联储时对我们的期待，符合白芝浩在一个半世纪之前提出的建议，也符合其他国家的央行在应对危机时的一贯做法。当金融机构失去融资渠道时，央行就要出面，根据金融机构提供的担保品提供紧急贷款，降低它

们面临的压力，防止其过度贱卖资产。白芝浩从来没有听说过资产支持证券或回购协议，但我想他会理解我们为了防止恐慌蔓延而遵循的一些原则。

白芝浩从来没有考虑过美联储可能会跨越国界去充当“最后贷款人”，但美元在全球金融市场上扮演的角色就意味着其他国家的金融恐慌可能会外溢到美国市场上。因此，我们与欧洲、亚洲及拉丁美洲的14个央行建立了货币互换额度，以支撑这些地区以美元计价的融资市场。货币互换额度是美联储推出的金额最大的项目，额度最高时多达6 000亿美元。事实表明，货币互换在我们遏制危机向全球蔓延的过程发挥了至关重要的作用。

在有些情况下，我们还超越了白芝浩的建议，动用放贷权限去救助濒临倒闭的大型金融机构，包括贝尔斯登和美国国际集团。正如我们当时一再强调的那样，我们之所以采取这些行动，并不是考虑到其股东、高管和雇员的利益，而是因为它们的倒闭肯定会导致危机在更大范围内的蔓延，从而加剧早已肆虐市场的恐慌心理和不确定性因素。

最后，到2009年春季，我们与财政部和其他银行监管机构共同努力，对众多具有系统重要性的大银行开展了压力测试，评估其潜在的收益和亏损，并发布可信的评估结果，从而恢复了市场对金融体系的信心，为私营部门重新投资银行体系铺平了道路。

在恐慌爆发之后的很多时间里，美联储都是凭借一己之力承担了应对危机的重担。比如，美联储在很长一段时间内都只能借助自己的力量去防止具有系统重要性的金融机构走向倒闭。从2008年7月开始，国会也开始行动了，促成了更加全面的应对方案。财政部获得了救助房利美和房地美的授权，后来又获批了问题资产救助计划的资金，开始充实美国银行体系的资本水平。财政部为货币市场基金提供担保以及联邦存款保险公司为银行债务提供担保，都有助于稳定市场。

虽然金融恐慌在2009年趋于消退，但其对经济造成的创伤却日益显现。这场危机引发了大萧条以来最严重的经济衰退。2009年10月，失业率一路攀升至10%。四分之一的房屋的净值低于未偿房贷。银行等贷款机构在2008年查封了170万处房产，2009年又查封了210万处，2010年进一步查封180万处。最糟糕的是，这场危机及其对经济造成的创伤沉重打击了美国人民的信心，引发了黯淡的市场预期，而这种预期反过来又加剧了危机，形成了一个恶性循环。后来，等到市场平静多了之后，我们还不能停下来，还有更多的工作等着我们去做。

[1] 溺水屋（underwater home），指自身价值低于按揭买房者剩余贷款的房子。——译者注

[2] 茶党运动（Tea Party movement），是美国公众发起的一场反对奥巴马政府的经济刺激计划和医疗改革方案，主张政府要缩小规模、缩减开支、降低税收、弱化监管的自下而上的社会运动。其中，Tea是Taxed Enough Already这句话的首字母拼起来的单词，意为“税已经收得够多了”。——译者注

第三部分 危机余波

第十九章

量化宽松：正统理论的结束

2009年3月7日，我再次回到了家乡——南卡罗来纳州狄龙镇。上一次回来已经是两年半之前的事情了。当时，我刚担任美联储主席不久，回到狄龙后，镇上的人们在“伯南克日”举行了一系列活动，以示欢迎。这一次，哥伦比亚广播公司新闻访谈节目《60分钟》的记者斯科特·佩里陪我一同前往。我所到之处，摄像机都拍了下来。我们漫步在主街上，两侧是一座座显得有些破败的门面房。我还见了见狄龙高中的一些学生，到杰斐逊大街拜访了我儿时住过的房子。我们搬走后的这么多年里，这个房子已经换过好几个主人了，还曾被法院查封过一次。我还参加了一个以我名字命名的立交桥的落成典礼，这个立交桥是95号州际公路的一个出口，从这里出发往前走，就到了“边境之南”旅游区，我年轻的时候，曾经利用暑假时间在那里做过服务员。从“边境之南”继续往前走，就到了狄龙镇。我希望哪天可以从广播上听到“伯南克立交桥附近交通顺畅”的报道。

我带着佩里一起漫步在人行道上，来到了我家之前开药房的地方，在附近找了一个木头长椅坐了下来。对着摄像机，我解释了美联储所做的事情，提到了我们如何应对金融危机以及我对经济前景的预期。那期节目播出之后，我从很多人那里了解到主街的镜头给大家留下了非常深刻的印象，这也是我希望看到的结果。我对佩里讲：“你知道，我来自主街，这就是我的成长背景。我没去过华尔街，但关心华尔街的事情，一个原因，也是唯一的原因，就是因为华尔街的事情会影响到主街的事情，影响到美国的普通公众。”我解释说，如果我们没有实现金融市场的稳定，没有重新激活信贷流动，那么无数个像我父亲那样的人恐怕就

要不幸遭殃了，因为我父亲当年正是利用借来的资金，才能够在距离原来那个药店一个街区远的地方新开了一家规模更大的药店，如果我们无法控制住金融危机，恐怕很多普通的美国人都将难以获得信贷。佩里提到，在任的美联储主席接受电视采访是很罕见的事，为什么我愿意接受采访呢？我回答说：“因为这是个非同一般的时刻，我可以借这个机会直接和整个美国说话。”

我在接受佩里采访过程中，谈到了美联储如何降低抵押贷款利率，如何强化银行实力，使其恢复放贷能力，以及如何促进货币市场基金的稳定。我还表示：“我认为不同的市场开始涌现了绿芽，随着市场信心逐渐恢复，这些绿芽将会开启一个积极的态势，推动我们的经济实现复苏。”有些人指出，我所说的“绿芽”一词意味着我早在2009年3月就看到了美国经济即将迎来强势复苏。其实，无论是我，还是我在美联储的同事，当时都没有产生这种预期，我所说的“绿芽”仅仅指抵押贷款市场和其他金融市场出现了改善迹象。我相信这些迹象最终会帮助美国经济走上复苏之路。我这个预测还算准确。3月9日，也就是我接受采访的两天之后，道指跌到了12年来的新低，收于6 547点，但从此之后，便开始了漫长的回升过程。2009年的整个春季，金融形势持续改善。这至少能够说明我们货币政策的效果已经开始显现，而且银行也通过了压力测试。虽然失业率的攀升态势一直持续到了2009年10月，但经济收缩现象在当年6月份就结束了。

《60分钟》这个节目向美国广大听众传递了美联储的声音，这正是我迫切需要的。自从加入美联储以来，我一直强烈呼吁提高货币政策制定过程的透明度。我之所以持有这种观点，主要是因为我感觉如果公众可以理解美联储的思维，那么美联储货币政策的效果就会更加显著，而且美联储及货币政策的透明度还有助于我们更多地赢得公众信任。在讨论是否要接受《60分钟》的采访邀请时，负责媒体事务的美联储办公室主任米歇尔·史密斯写道：“美联储给公众营造的斯芬克斯般的神秘形象已经不起作用了。公众和媒体应该有机会去了解美联储这个机构本身，

了解美联储的决策者和政策选择过程。我们就接受采访吧。”

这只是一个开始。2009年，我还到大学里接受学生的提问，撰写专栏文章解释美联储的行动，并参加美国公共广播公司的吉姆·莱勒主持的新闻访谈节目。在电视上露面的确不是我的专长，因此，我压根儿就没有可考虑从美联储退休之后去主持《今夜脱口秀》之类的节目。但我很高兴我们能够加强与外界的沟通，而不是在负面报道扑面而来之际被动地解释美联储的所作所为。2009年初的经济形势依然令人担忧，如果我能够解释正在发生的事情，向公众做出担保，缓解公众对经济前景的担忧，将对经济形势的改善起到一定程度的推动作用。

2009年1月底，联邦公开市场委员会召开第一次会议的时候，由于美联储刚刚开始大规模收购抵押贷款支持证券，因此，那次会议就没有采取什么额外的行动。参加那次会议的美联储理事只有4位，因为兰迪刚刚离开美联储理事会，而接替者丹尼尔·塔鲁洛还没有宣誓就职，比尔·达德利接替盖特纳出任纽约联邦储备银行行长之后，也成为联邦公开市场委员会的副主席。

由于美联储理事会和联邦公开市场委员会在人员构成上存在相当多的重叠，我们现在就把每一次会议当作美联储与联邦公开市场委员会的联席会议，以此凸显我们这两个机构之间的密切合作。联邦公开市场委员会的有些委员对于那些用字母表示的放贷机制感到不满。比如，里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔就经常表示担心美联储推出的一系列计划，包括收购抵押贷款支持证券的计划，是不必要的，认为这些计划可能会扭曲市场。自亚当·斯密时代以来，经济学家们普遍认为，自由市场有能力高效地配置资源，但我和大部分同事都意识到，在金融恐慌中，恐慌情绪和避险意识会妨碍金融市场在资源配置方面发挥关键功能。我认为，至少到目前为止，我们的干预举措依然是很有必要的。在大多数联邦储备银行行长们的支持下，我们宣布将紧急贷款机制的有效期延长6个月，即延长到10月份。

在联邦公开市场委员会那次会议上，我们对经济形势的讨论非常激烈。大多数与会人员都认为我们不久之后将需要采取一些新的举措。当时，美国经济衰退日趋严重，而且正在向全球蔓延。我们6个月之前开会时还相当令人担忧的通胀率，此时却由于支出锐减和商品价格下跌而出现了迅速下降的势头。我们当时仍然看不到经济改善的迹象。我表示：“我认为我们应该承认零利率政策可以再维持很长一段时间。”

在担任美联储主席之前，我就曾经谈到过短期利率降到零之后的货币政策走向问题。当时我是在回应一种普遍存在的观点，即一旦利率降到了零，就意味着货币政策将失去选择空间。我当时提出了相反的观点。现在，我们已经在传统的政策道路上走到了尽头，是时候将我的想法付诸实践了。

我们采取的诸多货币政策工具中，最重要的一个，显然也是最具有争议性的一个，就是收购数千亿美元的证券。我们通常将这个工具称为“大规模资产购买”，但金融界却坚持将这种工具称作“量化宽松”。^[1] 美联储在2008年12月收购两房债券和在2009年1月收购抵押贷款支持证券标志着我们开始动用这一工具。收购国库券的计划稍后也会逐渐实施。

我们大规模收购证券资产的目标就是降低长期利率，比如30年期抵押贷款和公司债券的利率。如果我们能够做到这一点，那么我们或许就能够刺激支出，比如刺激房地产行业的支出以及刺激企业的资本投资等。尤其值得一提的是，我们之所以打算收购6 000亿美元的抵押贷款支持证券，就是希望在众多投资者避之唯恐不及的时候，增加这种资产的市场需求，提高其市场价格，降低其收益率，从而降低申请抵押贷款的个人必须支付的利率。2008年11月底，金融市场开始“向前看”之后，抵押贷款利率就开始下降了。当时，我们刚刚宣布要大规模收购证券的计划，但还没有进入实质操作阶段。

相似地，当我们收购长期国库券（比如10年期的国库券）的时候，就会推高这些国库券的价格，从而降低其收益率。虽然私营部门投资者在融资时支付的利率不可能像美国财政部发行国库券时支付的利率那么低（毕竟美国财政部被誉为“最安全的借款人”），但国库券收益率一旦降低，则会影响到其他证券的长期利率。比如，投资者在考虑是否购买一种公司债券时，往往会拿这种债券的收益率同具有类似到期日的国库券的收益率做个比较，如果国库券的收益率下降，那么即便公司债券收益率降低一些，投资者通常也会接受。此外，当美联储出面收购国库券时，就减少了其他投资者可以购买的国库券数量，从而迫使投资者转而购买股票等其他资产。这样一来，就会推高其他资产的价格。简而言之，我们收购国库券的最终目标就是迅速地、大规模地降低其他证券的收益率，即降低其他机构获取信贷的成本。^[2]

在联邦公开市场委员会接下来于2009年3月18日召开的会议上，无论是鹰派，还是鸽派，都流露出了悲观情绪。费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛斯表示：“我看不透现在的情况，一切似乎都很黯淡。”珍妮特·耶伦对此也表示赞同，她说：“经济和金融方面的消息都令人感到沮丧。”市场上弥漫着一股恐慌情绪，大家都担心银行体系的稳定性。自2009年初开始，就连几家实力较强的银行也遭遇了股价重挫。事实上，在不到18个月的时间里，道指已经下跌了将近50%。股市下跌不仅重创了美国公众的购买力，也不断地昭示着美国经济正在以令人惊恐的方式滑向一个无底深渊。由于企业裁员速度加快，美国在2009年2月份丧失了65万个就业岗位。随着越来越多的国家陷入衰退，美国的国际贸易也一度濒于崩溃。因此，我们必须采取更多的应对举措。

在我们可以采取的众多应对举措中，最强有力的一个就是扩大证券收购规模。但至于是更多地收购抵押贷款支持证券，还是开始收购国库券，我本人倒是没有明确的倾向性意见。（不难推测，收购抵押贷款支持证券的影响主要体现在房地产领域，而收购国库券的影响范围则更加广泛。）我摆到桌面上供大家讨论的方案把这两个选项同时囊括了进

去。大家在会议上的讨论内容，以及几位联邦储备银行行长所做的关于商界人士悲观情绪的报告，为我们揭示了经济体系中更令人触目惊心的一面。这远远超出了我的预期。比如，达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔在其报告中提到了这样一件事：“曾经有一位企业家在电话中问我，‘你想听好消息吗？’我说，‘是的，请讲。’结果他说，‘那你还是给别人打电话问问吧。’”面对此情此景，联邦公开市场委员会对于进一步采取行动的意愿已经十分强烈了。芝加哥联邦储备银行行长查理·埃文斯说：“我觉得我们应该来点大动作，这很重要。”最后，我们同意双管齐下，一方面扩大抵押贷款支持证券的收购规模，另一方面开始收购国库券。这样一来，我们就一门心思地扑到了雄心勃勃的证券收购计划上。这个计划就是后来为人熟知的第一轮量化宽松。

这一揽子救助计划的目的就是引起市场关注，而且我们确实达到了这个目标。我们宣布2009年将收购由房利美、房地美、吉利美担保的、总额高达1.25万亿美元的抵押贷款支持证券，这比我们在2008年11月25日宣布的抵押贷款支持证券的收购规模高出了7 500亿美元。我们还宣布2009年将再度购买由房利美和房地美发行的1 000亿美元的债券，从而使得美联储购买的两房债券总额从之前的1 000亿美元增加到了2 000亿美元。此外，我们还宣布将在未来6个月内收购3 000亿美元的国库券，这是我们美联储第一次尝试收购国库券。最后，我们还宣布要加强对基准利率，也就是联邦基金利率的引导。2009年1月，我们表示希望联邦基金利率在非常低的水平上维持“一些时间”。到了3月份，“一些时间”就变成了维持得“更加长久的一个时期”。我们希望这个关于短期利率的新信号有助于降低长期利率。委员会一致批准了这个一揽子救助方案。里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔这个鹰派委员虽然担心收购抵押贷款支持证券可能会导致房地产领域以外的信誉良好的借款人无法获取信贷，最后还是表示支持这一揽子方案。

此时，货币政策领域的行动主义已经迎来了一个新时期。我们宣布的救助计划产生了强大的效果。从我们那次会议召开前一天到2009年

底，道指上扬3 000多点，一度攀升到了10 428点，涨幅超过40%。我们宣布一揽子救助计划之后，长期利率应声下跌，10年期国库券的收益率在一天之内就从3%下跌到了2.5%左右。这一幅度可以说是非常之大。2009年夏季，长期利率出现了反弹，回升到了4%以上。我们认为这一回升态势是一个积极的信号，表示我们的政策是成功的，因为国库券收益率提高反映出投资者预期经济会进一步增长，通胀率会进一步上升。这种预期与我们推动经济复苏的初衷是一致的。事实上，经过修正的数据表明，美国经济经过4个季度的萎缩之后，在2009年第三季度实现了1.3%的增长，而在第四季度则实现了3.9%的增长。

其他央行也陆续采取了量化宽松政策。2009年3月，美联储宣布扩大量化宽松规模之际，英国央行差不多在同一时间也宣布了类似计划，开始收购政府债券。英国版的量化宽松政策也将重点放在了收购政府债券上面，而且英国这一政策投入的资金总量与英国经济体量的比例，也类似于美国的量化宽松政策。日本央行在21世纪伊始就率先实施了量化宽松政策。这一次，日本央行也扩大了政府债券的收购规模，并实施了其他一系列旨在促进信贷流通的计划。然而，这一时期，欧洲央行在收购资产方面迈的步子比较有限，而是将重点放在了为银行提供长期贷款上。

与此同时，美国国际集团这个羽翼丰满的保险业巨头在获得了850亿美元的初期救助6个月后，又开始陷入了困境。2008年10月，我们又额外提供了380亿美元的贷款。2008年11月，美联储跟财政部合作，调整了救助方案，从问题资产救助计划中拿出400亿美元为其注资。但这些救助措施并没有使其走向稳定。2008年第四季度，美国国际集团令人震惊地亏损了620亿美元，从而导致其在2008年的亏损总额达到了990亿美元。这几乎相当于密西西比州一年的经济总产出。为了避免美国国际集团的信用评级遭到下调（因为一旦下调，就可能会引发倒闭），美联储和财政部在2009年3月1日再次调整救助方案。那天正好是周日，一天之后，即3月2日，该集团就会宣布第四季度的巨额亏损。这次经过调整

的新救助方案包括从问题资产救助计划中拿出300亿美元为其注资。这样一来，加上2008年11月我们为了收购其优先股而提供的400亿美元救助，问题资产救助计划单单为美国国际集团这一家企业提供的救助规模就达到了700亿美元，换句话讲，国会为该计划拨付的资金中，10%都用于救助美国国际集团了。这个数字还不包括美联储为美国国际集团提供的信贷。

总体算来，美国政府为了促进美国国际集团的稳定，通过多种渠道，累计提供了规模高达1 800多亿美元的救助。这早就令美国公众极为不满，但现在10%这个数字更进一步地刺激到了美国公众的神经。3月15日（周日），多份报纸引用一位匿名的美国政府高官所说的话，指出美国国际集团将向其金融产品部门以及其他部门的高管和雇员支付总额高达1.65亿美元的奖金和津贴，而正是这个臭名昭著的金融产品部门导致美国国际集团走到了破产边缘。美国国际集团拿着政府救命钱去发奖金的消息一曝出来，立即点燃了社会各界的怒火。来自艾奥瓦州的共和党籍参议员查克·格拉斯利建议，美国国际集团的雇员们应该效仿“日本的例子”，先道歉，然后辞职或自杀。来自新罕布什尔州的民主党籍众议员保罗·霍兹说：“我认为，AIG代表着傲慢（arrogance）、无能（incompetence）和贪婪（greed）。”专栏作家查尔斯·克劳萨默呼吁绞死美国国际集团的一两个人，以收到杀一儆百的效果。当时，似乎真的很有可能会出现暴力事件。该集团多次收到死亡威胁，以至于最后不得不加强其金融产品部门在康涅狄格州的办公室以及高管住所的安保工作。众议院通过了一个极端的法案，规定只要一个公司从问题资产救助计划中接受的救助规模超过了50亿美元，其发放的奖金和津贴就要被课以90%的惩罚性税率，但这一法案似乎违犯了美国宪法，最后被参议院毙掉了。

美国国际集团的奖金丑闻又给我们的政治声望泼了一桶脏水。事实上，我们开始救助美国国际集团之后的6个月内，巴尼·弗兰克领导的众议院金融服务委员会没有针对救助方案举行过一场听证会，但这次奖金

丑闻却促使他迅速地行动了起来，在3月24日就召开了一场听证会，并要求我、盖特纳和比尔·达德利出席。在听证会现场，“粉色代码”（Code Pink）组织的一些成员就坐在我们身后（“粉色代码”最初是美国女性为了抗议伊拉克战争而组建的一个团体）。听证会那天，她们穿着粉红色的衬衣和夹克。当电视台的摄像头转到我们这边的时候，抗议者们迅速举起了事先准备好的牌子，上面写着“我的工作在哪里”和“救救我”。弗兰克拿起木槌敲了敲桌子，宣布听证会开始，并指出“这是一次非常重要的、公开的听证会，不应该受到任何干扰，不要分散大家的注意力”。谁知过了一会儿，当盖特纳宣读声明时，弗兰克不得不打断盖特纳，警告坐在我们后面的抗议者说：“坐在后面的那些人，能不能表现得成熟点，不要再举牌子捣乱了？”

正如我在听证会上解释的那样，美联储理事会法律总顾问斯科特·阿尔瓦雷斯3月10日跟我讲了美国国际集团打算发奖金之后，我才算第一次了解到这个情况。当时，我立即就感觉到，美国国际集团这次又给我们惹来了政治和公共关系方面的大麻烦。我曾经试图阻止过他们，但美联储的律师们对我说这些奖金都是美国国际集团之前签署的合同所规定的内容，具有合法性，不能被随意剥夺。我们的律师还劝我不要通过诉讼手段去阻止他们发奖金，因为根据康涅狄格州的法律，美国国际集团最后可能不得不支付惩罚性的赔偿，而我们已经为其投入了那么多救助，恐怕到最后会殃及纳税人的钱。

在金融危机期间，很多现象背后都有一些隐情，但最初往往得不到人们的理解。美国国际集团这次发放奖金也是如此。其实，早在接受救助之前，美国国际集团就向一些关键的雇员承诺了发放奖金的事情，这些雇员中的大多数人都与饱受争议的金融产品部门没有任何联系，而且很多人都拥有一定的专业知识和技能，能够对妥善解决美国国际集团面临的复杂局面发挥至关重要的作用，因此也有利于保护我们投入到美国国际集团的纳税人的钱。当然，我也明白为什么那些丢掉工作的工人和房子面临查封的业主感到无比震怒。政府用纳税人的钱去救助一个公

司，而现在这个公司却要拿着政府的救命钱去给自己的雇员发奖金，这是任何人都不能理解的。公众怒气冲天也是无可厚非的。我们从这件事中汲取的一个教训就是要救助濒临破产的金融机构，我们需要更大的法律权力，包括直接废除固有合同的权力。

最后，有些人自愿性地退掉了部分或全部奖金，财政部指派了律师肯·范伯格去监督那些从问题资产救助计划中获得救助资金的企业，防止滥发福利的情况再次上演。最后，公众的愤怒消退了，但这起丑闻以及其他类似的争议事件对美联储造成的政治创伤却一直持续了下去。2009年7月，一份盖洛普调查的结果显示，只有30%的受访公众认为美联储的工作做得不错或做得非常好。在被列入民调范围的9个联邦机构中，美联储的排名倒数第一，甚至还不如支持率只有40%的美国国税局。

我经常提醒自己，我们接受任命的意义不在于博得公众欢迎，而是尽己所能地制定和实行一些符合美国人民长远利益的政策。2009年春季和夏季，我们一如既往地支撑美国经济和稳定美国的金融体系。我仍然每周工作7天，并利用周末撰写或修改讲话稿或证词，或者静静地思考一下最近的动态。

但2009年8月的第一个周末，我给自己放了个假，去参加儿子乔尔的婚礼，乔尔和他的未婚妻艾丽斯·肯特在确定婚期的时候就刻意绕开了8月底的杰克逊霍尔年会。他们在阳光明媚的波多黎各首都圣胡安市选择了一家酒店举办婚礼。这是件好事，我也正好可以趁此机会转移一下我的注意力，放松一下。在婚礼嘉宾里面，有很多是乔尔在新泽西州读小学时就认识的朋友。婚礼结束一周后，这对新人又在马萨诸塞州的大巴灵顿举行了一场派对，他们就是在这里的西蒙洛克学院认识的。参与的嘉宾里面，有一位是麻省理工学院的教授肯·曼宁。38年前，正是他说服我离开狄龙，到哈佛大学读书。我女儿阿莉莎当时正在南加州大学攻读学士后课程，为进入医学院做准备，她也参加了婚礼和派对。看

到孩子们的日子过得越来越好，看到他们的生活远离了那些被华盛顿的政客和决策者们关注的事件，我和安娜都感到很高兴。

2009年初，展望未来，我考虑了一下我在美联储主席这个位子上还能干多久。我的任期在2010年1月就要结束了，估计奥巴马总统在2009年夏季就要开始考虑是否提名我连任。我当初同意出任美联储主席的时候，万万没想到竟然会爆发这样一场全球性的金融危机和深刻的经济衰退。我成了众矢之的，而且有些批评甚至是个人攻击。虽然我明白工作中难免会遭遇批评，但有时候还是感到郁闷。有些批评意见或许是正确的。尽管我们付出了艰苦的努力，但我们既没有避免金融危机，也没有避免经济衰退。曾几何时，在一片愁云惨雾的时候，我甚至会思考自己是不是这个岗位的合适人选，以及对这个国家和美联储而言，继续干下去是不是一个正确的选择。

在那些黯淡的日子里，我有时候会通过阅读亚伯拉罕·林肯的经典语录寻求精神慰藉，那是美联储停车场的管理者史蒂夫·贝兹曼赠予我的一张卡片上引用的一段话。我把这张卡片摆到了办公室的电脑旁边。在内战期间，林肯曾因军事失利饱受国会批评，面对此情此景，林肯如是说道：“如果我试图去回应所有的攻击，那我一定会忙得不可开交，什么事情都做不成。我唯有尽己所能，殚精竭虑，坚持到底。如果结果证明我正确，那么我遭到的一切攻击就算不得什么。如果结果证明我错了，即使十个天使发誓说我是对的，也无济于事。”

无论我本人是否愿意留任，能否再次获得任命都不明朗。当时，很多媒体纷纷猜测总统经济顾问委员会主席萨默斯已经得到许诺，或者近乎得到许诺，将要出任下一任美联储主席。在政府内部人脉很广的美联储理事丹尼尔·塔鲁洛告诉科恩说，据他所知，没有人向萨默斯做出这种承诺，但传言依然没有消停。我还听说萨默斯曾经毫不留情地抨击了我们应对危机的方式，让我觉得他似乎在为角逐这个岗位做准备，但这只是道听途说而已。

在我愁眉不展之际，很多朋友和同事为我提供了支持。米歇尔·史密斯以及科恩等人驳斥了“伯南克离职对美联储而言是一件好事”的观点。沃什具有超高的政治判断能力，同共和党籍的议员们关系也特别好，他对我讲，尽管我经常和议员们发生争执，但国会山的那些人还是非常尊重我的。他对我能够获得连任充满信心。之后的几个月里，他还努力帮我在参议院拉选票，争取共和党议员们的支持。我似乎还有一些外援。2008年11月，在金融危机发展到最严重的阶段之后不久，《华尔街日报》的一篇报道指出，他们对54位来自私营部门的经济学家进行了民意调查，结果其中四分之三的人都支持我再次获得提名。《华尔街日报》后来又开展了一些调查，得出的结论令我深受鼓舞。但我深知，除了经济学家们的意见之外，总统在决定是否再次提名我的过程中，还会考虑其他很多因素。虽然我没有百分之百的把握能够再次获得任命，但这似乎也不是完全没有可能。

我在2009年春季反复思考这个问题的时候发现，如果我就此离任，那么很多重要的工作可能就无法继续推进了。虽然金融危机最糟糕的时期似乎已经过去了，但美国经济已经下探到了大萧条时期以来最严重的衰退，货币政策对经济复苏具有至关重要的作用，而且改革金融监管体系这一至关重要的工作才刚刚开始展开。对我个人而言非常重要的一件事情就是，美联储是我最尊重的机构之一，但它的民意支持率却正处在低谷，左派和右派的激进分子都对其发起了攻击，我必须扭转这个局面。

当然我并不是解决这些问题的唯一人选，但如果就此离任，感觉就像丢盔弃甲地逃跑一样。这几年间，在美联储的历练让我掌握了相关的知识和人脉，这对于在危机期间维持政策的连续性是很有必要的。坦率地说，我希望我的努力能够得到最强有力的认可，即通过新总统的再次任命。要知道，新总统与最初提名我的总统属于不同的党派，能得到新总统的认可，将是莫大的荣幸。我和安娜详细讨论过总统可能考虑的多种因素，也讨论过我担心的事情。尽管她最初不愿意让我接受美联储主

席的职位，但这次她也赞成我把已经启动的工作干完。我决定努力争取再干一届。

作为奥巴马总统的一个贴身智囊，盖特纳对于总统的决定肯定能发挥至关重要的作用。我一点也不嫉妒他。在金融危机期间最黯淡的时刻，盖特纳曾经与我并肩作战，我相信他能理解我们所做的事情，应该会支持我。但萨默斯既是盖特纳的老师，又是盖特纳在政府里面的同事。此外，虽然我与奥巴马总统相处得不错，但萨默斯在白宫任职，与奥巴马总统的关系自然会更加密切，就像我2005年在白宫短暂任职期间与小布什总统建立的关系一样。

2009年6月，盖特纳问及我的计划，我告诉他我想要连任。我还明确表示，如果我能连任的话，那么我的第二个任期也将是我最后一个任期，之后绝不再连任。我认为，对于美联储主席这个职位而言，连干两届是比较合适的。但如果我在这个职位上的任职时间超过8年，我很怀疑自己是否能承受住那么大的压力。我这番话可能对盖特纳产生了一定的影响力，因为如果我在2014年卸任，奥巴马总统仍然有机会去任命萨默斯，当然，前提是萨默斯接受任命，而且奥巴马总统能够再次当选。

直到最后，我也不知道总统的决定是如何做出的。盖特纳在自己的回忆录《压力测试》（*Stress Test*）一书中写道，在危机期间保持政策连续性是一个纳入考虑范围的重要因素。奥巴马当然知道我采取一切必要措施去推动经济复苏的决心。我和当时的白宫办公厅主任拉姆·伊曼纽尔具有良好的关系。他参与统计了参议员的投票结果，告诉我说我的提名能够通过参议院的批准。我想我从政经历的相对欠缺起到了一定的积极作用，因为我的从政经历仅仅局限于在一个地方的教育委员会干过几年，以及在总统经济顾问委员会有过短暂的任职经历，因此被视为几乎不会受到党派政治的拖累，让我留任美联储还能让萨默斯继续担任奥巴马总统的贴身智囊。无论是哪些因素起到了作用，总统不久之后便做出了决定：盖特纳对我说，如果我想留任，那么这个职位就是我的。

2009年8月19日（周三）傍晚时分，我和盖特纳一起到白宫的椭圆形办公室去见奥巴马总统。之所以安排在那个时间点，是因为记者团已经离开了，而且绝大部分工作人员也都下班了，白宫里面的工作人员已经很少了。会见时间很短。如同往常一样，总统依然非常友好，彬彬有礼。他赞扬了我所做的工作，肯定地说他打算提名我连任。我将之前跟盖特纳说过的话也对总统说了一遍，即我希望获得更多的时间去完成未竟的事业，但再干4年就足够了，4年之后就肯定要退下来。他说他理解我的想法，然后对我说他很快就会宣布这一决定。一个半小时之后，我给米歇尔·史密斯发了一封邮件，写道：“刚见了总统，一切顺利。”这一次，当我把这个消息告诉安娜时，她没有哭，她预料到了这个结果。

第二天，我去参加杰克逊霍尔年会。按照惯例，我在周五早上发表了一篇主旨演讲。我在演讲中提出了我对这个危机之年的思考，认为这的确算得上是多灾多难的一年。过去12个月之内，发生了一系列我们之前万万没想到的事情，比如，我们竟然会接管房利美和房地美，雷曼兄弟竟然会倒闭，美国国际集团竟然需要接二连三的救助，货币市场基金竟然出现了挤兑，花旗和美国银行竟然需要救助才能恢复稳定，问题资产救助计划竟然能得到国会批准，我们竟然会推出量化宽松政策等等。我们似乎已经坠入了无底深渊。我表示：“尽管我们避免了最糟糕的情况，但前方依然布满了严峻的挑战。我们必须在固有成就的基础上继续共同努力，确保经济实现持续复苏。”

尽管大家在会场上的发言集中在危机和经济前景方面，但在吃饭时间和招待会上，大部分讨论内容都是关于谁将在未来四年领导美联储。我总是故意转移话题。很多同事公开表示支持我，其中就包括我在哈佛大学读书时的教授马丁·费尔德斯坦。我最初成为美联储主席一职候选人时，他也是一位候选人。博彩网站Intrade将我获得连任的概率定在了79%。[\[3\]](#)

在周五的午餐会上，斯坦利·费希尔发表了演讲。他是我在麻省理

工学院的论文指导老师，当时正担任以色列央行行长。在他讲话的时候，我的安保团队将我叫出了会场。我出去时，大家都流露出了惊讶的表情。由于怀俄明州的山脉里手机信号不好，我没有立即接到电话，然后，我回拨了过去。给我打电话的是白宫的一位助理，他是想对我说总统将于周二在马撒葡萄园岛正式宣布我的提名。届时，总统及其家人将在那里度假。

我在杰克逊霍尔机场员工休息室将这个信息透露给了陪我一同参会的美联储高级幕僚，包括戴夫·斯托克顿、布莱恩·马迪根和美联储国际金融部门的负责人内森·希茨。这个员工休息室是特意为我们预留出来的，让我们在等飞机时可以休息片刻。回到华盛顿之后，我给联邦公开市场委员会的每一个委员打了电话，透露了这个信息，至少在前几天，我觉得我透露信息的决定是正确的。

8月25日（周二）一大清早，我在米歇尔·史密斯和安保人员鲍勃·阿格纽和埃德·麦康伯的陪同下，驱车前往安德鲁空军基地，然后我们从那里搭乘一架线条非常流畅的小型喷气式飞机前往马撒葡萄园岛的机场。奥巴马总统将在那里宣布我的提名。我按照要求穿上了蓝色的夹克衫和休闲裤，没有打领带。上午9点，总统的车队也到了，同行的还有他的安保团队和通信技术团队。总统从一辆黑色的SUV出来后，也很快换上了蓝色夹克衫和休闲裤。他以个人身份向我表示祝贺，然后，我们一起走到摄像机前。总统感谢我帮助美国和整个世界度过了一场严重的金融危机，说这场危机堪称史上最严重的危机之一。他盛赞我是一位研究大萧条的学者，认为这些成就可以归功于我的学术背景、性格、勇气和创新思维。我感谢总统支持，不仅支持我个人，也支持强大而独立的美联储。然后，我又前往机场。等我回到华盛顿的办公室时，正好赶上午餐时间。

过了几个月，又发生了一件令我备受鼓舞的事情。12月16日，我被《时代》杂志评为“2009年年度人物”。其实，早在几个月之前，米歇尔

·史密斯就曾跟我讲过这件事有可能会发生，而且美联储和《时代》杂志的记者迈克尔·格伦瓦尔德也一直保持着良好的合作关系。我希望《时代》杂志这次采访能够像《60分钟》节目那样，向美国公众展现我人性化的一面，帮助公众更好地理解美联储以及我们的行动。我认为这篇报道达到了这个效果。这篇报道将我誉为“全球最重要的经济体中最重要舵手”，并盛赞美联储成功地避免了第二次大萧条的再次上演。我的头像登上了该杂志的封面，风格看起来有点类似于美钞上面的人物头像。

在提出赞扬的同时，《时代》杂志还指出美联储的行动招致了政治上的强烈反对。我在12月3日就感受到了这一点。那一天，我去参议院银行业委员会参加一场关于提名的听证会，时间竟然长达5个小时。前一天晚上我睡眠质量不好，不得不打起精神，保持镇定，并集中注意力。该委员会主席克里斯·多德虽然质疑美联储是否应该继续在金融监管领域扮演核心角色，但他支持我再次获得提名，还称赞说美联储在我的领导下采取了非同凡响的行动。

但其他人则更多地提出了批评。亚拉巴马州资深共和党人理查德·谢尔比针对我们的救助举措发表了一通抱怨，认为这些举措没有起到多大作用，到头来只不过加剧了道德风险而已。他对美联储资产负债表的规模和风险表达了担忧。他用夹杂着亚拉巴马州口音的腔调缓慢地说道：“主席先生，多年来我一直非常敬重美联储，不仅是因为它在美国货币政策中扮演着至关重要的角色，还因为它是一个审慎的监管者，但现在恐怕我们的信任和信心被辜负了。”然后，他列举了美国经济当时仍然面临的多项重大挑战：“现在摆在我们面前的问题就是伯南克主席究竟是不是带领我们走出泥潭、摆脱困境的最佳人选。”

美联储（以及我个人的）“劲敌”——共和党参议员吉姆·邦宁猛烈地抨击了他所说的诸多美联储败笔，其中既有我任期内的，也有格林斯潘时期的。在他看来，我从来没有真正摆脱过格林斯潘时期的政策。那

次听证会结束两周之后，参议院银行业委员会就我的提名举行公开讨论时，邦宁狠狠地奚落了我当选为《时代》年度人物的事情，他说：“伯南克主席或许应该再考虑一下是否真的要接受年度人物的称号，因为之前斯大林、阿拉法特、希特勒、哈梅内伊、普京以及尼克松都曾经当选它的年度人物，而且斯大林和尼克松还两次当选。但我还是要向伯南克主席表示祝贺，希望他以后能证明自己至少比那些人强一点。”

我在听证会上竭力为我采取的举措进行辩护。我指出，美联储在财政部、联邦存款保险公司以及国会的配合下，成功避免了金融和经济的崩溃。我反驳了很多夸大其词的说法，比如，有人说美联储应该为这次危机承担全部责任，有人说美联储早就应该预料到危机，并完全规避危机。我指出了我们为提高透明度而采取的多项举措，解释了为什么我们的货币政策（比如大幅下调利率和收购证券）是有必要的和负责任的。我坦率地承认美联储在监管方面存在一定的败笔（但存在类似败笔的绝不只是美联储一个机构），并指出如果美联储要履行维持金融体系稳定的重要职能，就必须保留监管权。那天真的是困难重重，但我相信我已经充分阐述了我的想法。

两个月后，参议院银行业委员会以16：7的投票结果批准了我的提名，并提交给参议院大会审议。我在参议院银行业委员会和参议院大会上的支持者基本上都是民主党人。但有一个例外，即来自俄勒冈州的杰夫·莫克里。他给我投了反对票。他在电话上对我讲，我与金融危机的起源有千丝万缕的联系，因此不值得他投赞成票。我认为他这一指控一棍子打死了所有在2007年之前参与美国经济政策制定过程的人。共和党议员里面，支持我的有4位，分别是来自犹他州的鲍勃·贝内特、田纳西州的鲍勃·科克里、新罕布什尔州的贾德·格雷格和内布拉斯加州的迈克·约翰森。

对于这4位共和党议员，我是非常敬重的，而且我在任期内也和他们开展了建设性的合作。贝内特气质高贵，思虑周全，性情温和。之

前，他曾经为问题资产救助计划投过赞成票，而后来他在共和党总统候选人初选中失利的一部分原因就在于此。格雷格的工作能力非常强，在共和党议员讨论美联储的事情时，他经常挺身而出，支持美联储。在这类场合，来自田纳西州的共和党议员拉马尔·亚历山大为他提供了很多重要的支持。约翰森非常理智，为人低调，总是非常认真地倾听我在听证会上发表的证词。我在白宫工作期间，曾经与他有过短暂的共事经历，当时，他正担任农业部部长。我与科克里的关系则有点复杂，因为我们总是在政策取向上产生分歧。他对我们的量化宽松政策格外不满。他主张解除美联储保障就业的使命，但在参议院里面，他算是最具有经济学头脑的议员之一了。他还愿意超越政党的分歧去寻求合作。在很多问题上，他都会征求我的建议，也会在私下场合组织我和其他共和党议员开会，这样我就可以解释我们的行动了。我们开展了很多富有成效的讨论，我很敬重他，我相信他也很敬重我。

虽然上述几人以及其他几位共和党议员倾向于支持我，但他们属于少数例外情况，绝大部分共和党还是习惯于同美联储以及我个人唱对台戏。对此，我感到十分困惑。要知道，最初正是来自共和党的小布什总统提名我担任美联储主席，而且小布什总统在危机期间也非常支持我们的行动，为什么这些共和党议员偏偏这么倾向于反对我呢？当然，我们的工作也不是完美无缺的，我会尽量认真倾听并接受那些经过深思熟虑的评论，比如，理查德·谢尔比的评论就属于此类。我觉得这场危机似乎导致很大一部分共和党人走向了极端。已故的纽约州参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉曾经说过，每个人都有权说出自己的观点，但不是每个人都能说出真相。一些共和党人，尤其是右派人士，越来越分不清什么是“观点”，什么是“真相”了。他们将危机归咎于美联储和两房，却几乎完全忽视了私营部门那些显著缺陷，也没有看到国会自身的失职问题。他们单纯地认为我们的救助就是把纳税人的钱分发给被救助者，而没有考虑到那些具有系统重要性的金融机构一旦倒闭，将会对美国经济造成何其沉重的打击。有时候，明明不存在通胀问题，他们却坚持认为存在。有时候，我们的官方数据不符合他们做出的预测，他们就搬出了

阴谋论，说我们有不可告人的秘密。有些货币和财政政策明明能够支撑就业率的提升，他们却偏偏否认，同时还不遗余力地推动联邦政府把资金投向他们自己的选区。有些货币制度明明已经声名狼藉，不足为信，他们却还要大力鼓吹，比如金本位制度。

我认为，这些立场只会导致共和党越来越远离主流观点，越来越远离它自己的传统视角。我仍然认为自己是一个保守派人士，笃信尽职尽责的重要性，我也认同市场经济是促进经济增长和提升经济福利的最佳途径。但我对共和党内一些极右派人士的无知观点失去了耐心。不是我疏远了他们，而是他们疏远了我。

当然，民主党也存在无端猜疑的问题，一些极左派人士更是如此。（如果极左派和极右派都反对我做的事，那我就知道这件事肯定是正确的。）来自佛蒙特州的民主党参议员伯尼·桑德斯将自己描述为一个社会主义者，并和其他一些共和党人固执地从阴谋论的视角看待这个世界的大企业和富人。（企业和富人固然掌握很多权力，但现实世界中发生的糟糕事情里面，大部分都是由愚昧无知、能力不足或运气欠佳导致的，而不是由什么大阴谋导致的。）当我最初就任美联储主席之际，我就下定决心摆脱政党的影响，这对我这个岗位而言也是比较合适的。我在华盛顿的任职期间也几乎没有跟政党发生过任何瓜葛。我现在依然认为自己是一个无党派倾向的独立人士，而且我会把这种状态继续保持下去。

2010年1月28日，经过一些政府人士积极帮我游说之后，参议院以70：30的投票结果批准了我的连任。虽然赞成票数与反对票数仍然存在较大的差距，但支持和反对的比例是美联储主席任命历史上差距最小的，之前历届美联储主席得到的投票结果中，赞成票数与反对票数的差距更大（比如，2010年格林斯潘以89票赞成、4票反对的投票结果获批第四次连任）。这是可以理解的，毕竟美国公众对于经济和金融形势不满，国会肯定要对此有所反应。

那次投票结束之后，几位参议员给我打来的电话令我感到比较困惑。他们说的内容有一个共同点，即他们相信我干得不错，但由于政治原因，不得不投反对票。他们似乎认为，出于政治原因去违心地投票完全是自然而然的事情。其中一个电话令我感到格外惊讶，一位参议员表达了他对我的信心，并就投反对票一事向我表示道歉，然后，我问他为什么投反对票，他坦率地回答说：“嗯，有时你不得不给大猩猩扔过去几块红肉，安抚它们一下。”

诸如此类的说法让我想起了喜剧演员莉莉·汤姆琳说过的一句感言：“无论你变得多么愤世嫉俗，你都无法持续下去。”如果可以的话，我宁愿尽可能地远离政治，但作为一位即将宣誓就职，再干4年的美联储掌舵人，我深知政治将会继续耗费我的时间和精力。

[1] 我曾经尝试过劝说媒体和市场使用美联储新闻发言人戴维·斯基德莫尔建议的“信贷宽松”，不要使用“量化宽松”，但最后没有成功。量化宽松是日本大概10年前采用的政策工具，但最后没有成功地实现预期目标。日本这种量化宽松与我们美联储收购证券其实存在很多方面的差异，尤其是目标的差异。日本实行量化宽松的主要目标是增加货币供应量，而美联储收购政府债券和抵押贷款支持证券的主要目标则是为了推动长期利率的降低。

[2] 在理想情况下，我们还应该收购私营部门的债券，比如公司债或“私营品牌抵押贷款支持证券”，以此对这些证券的利率施加直接影响。但与大多数央行不同的是，美联储无权这么做，如果非要这么做，必须动用《联邦储备法》第13条第3款的权限。

[3] 在博彩网站Intrade上，玩家可以就未来某些事件发生的可能性进行押注，其预测结果被全球主流媒体频频引用，准确性有时甚至能与民意调查结果相当。——译者注

第二十章

建立新的金融体系

我们很有超前意识，在金融危机的熊熊烈火持续肆虐之际，我们就开始考虑火势减小之后需要做什么。为此，我们需要想一想下面这些难以回答却关系重大的问题：旧体系涅槃重生之后形成的新体系会是什么样子呢？如何才能防止金融危机再次上演？或者，从更加现实的角度来看，我们现在应该怎么做才能确保未来在危机失控之前将其控制住？

2008年末至2009年初，我们考虑这些问题的时候，关于金融改革的全球对话已经铺展开来。2007年8月，小布什总统要求总统金融市场工作组（包括财政部、美联储、美国证券交易委员会和商品期货交易委员会）研究可能引发金融动荡的因素，后来事实证明，当时一场危机正在酝酿之中。在国际上，2007年10月，七国集团的工业国已要求金融稳定论坛（包括各成员国央行行长、财政部部长以及主要金融中心的监管机构）做同样的事情。2007年6月，也就是在金融危机还没有爆发之际，保尔森在美国财政部的团队已经开始着手为改革过时、分散的美国金融监管体系准备“蓝图”了。

上述三个方面发布的报告都提出了一些有用的建议，其中，保尔森的“蓝图”最有雄心，最有助于我从整体上去思考监管体系的改革。它直接关注的艰巨任务是让联邦金融监管机构合理化，同时消除职能重叠现象，并弥补监管的空白地带。

保尔森的报告发表在2008年3月，提出了短期和长期的建议，最终目标是创造“三个高峰”并存的监管结构。第一个高峰是建立一个独立、审慎的监管机构，专注于确保个别银行、储贷机构、信用合作社和保险

公司等金融机构的安全与稳健。报告设想美国货币监理署主要负责审慎监管。

第二个高峰是设立一个监管商业行为的新机构，负责保护消费者和投资者的利益免遭银行和非银行实体（包括券商和共同基金等）的侵害。新机构将把证券交易委员会和商品期货交易委员会现有的许多权力整合到一起，还将接管美联储和其他银行监管机构具有的消费者权益保护职能。

在财政部提出的改革蓝图中，前两个部分基本上认可并扩大了现有的监管职能，但第三个高峰则是以往没有过的，这一部分建议设立一个全新的机构，负责维持金融体系的整体稳定。这个机构还要负责监督金融体系中的一些关键基础设施，比如金融机构用于资金支付和证券转让的计算机系统。按照保尔森的建议，美联储要承担这个角色，监督金融体系，一旦发现任何缺陷，就要及时修补。此外，如果有必要的话，为了实现金融稳定的目标，美联储可以同前面提到的“审慎的监管机构”展开合作，对个别金融机构进行核查。

财政部这一改革蓝图明确地提出了金融监管的主要目标以及为实现这些目标所需的制度架构。但无论是保尔森，还是我们美联储方面，都知道人们肯定会认为这个蓝图中提出的长期性的建议野心勃勃，而且国会肯定不会在总统大选之年采取如此大刀阔斧的改革。但无论怎么讲，我们都知道这些变革举措不应该选择在危机期间加以推进。

2008年3月27日，也就是保尔森发布改革蓝图的4天前，当时还是总统候选人的奥巴马在曼哈顿的库伯联盟学院（Cooper Union）发表了一篇演讲，提出了21世纪金融监管体系改革的一些核心原则，认为美联储理应有权监督所有向其申请贷款的金融机构。同时，他还主张消除不同机构之间的职能重叠现象（没有谈到细节），强化银行的资本充足率要求，设立一个新的监督委员会，负责发现金融体系面临的潜在缺陷（职能上类似于保尔森提出的负责确保金融体系整体稳定的审慎监管机

构)。大多数选民通常意识不到这些问题，看到奥巴马在大选辩论中提出来，我感到很高兴。我认为，他在演讲中谈到的那些原则合理且务实。

虽然上述各方还提出了其他一些具有建设性的建议，但在贝尔斯登和雷曼兄弟相继陷入困局之后，一系列迫在眉睫的问题摆在了我们眼前，其中一个就是：如何任凭一个规模庞大、错综复杂的金融机构倒下，却不至于危及整个金融体系？上述报告和研究都发生在危机之前或危机爆发之后不久，面对肆意泛滥的危机，似乎都无济于事。早在2008年7月，我和保尔森在弗兰克主持的众议院金融服务委员会听证会上就曾提出过这一至关重要的问题。但国会还没来得及认真思考这个问题，雷曼兄弟就破产了，金融世界再添变局，而问题资产救助计划的提案很快成为国会辩论中的主导议题，我们提出的那个问题被搁置了起来。

2008年底，在各方都在竭力扑灭金融烈火之际，我们美联储方面也开始制定自己的金融改革提案。我希望在国会正式开始讨论之前，就提出一套经过充分思考的、完善的方案。凯文·沃什带领几位美联储理事和联邦储备银行行长，组成了一个专门负责这项工作的委员会，提出了一些关键的改革原则。

沃什那个委员会较为鲜明地提出了“宏观审慎”或者说“系统性”的金融监管原则。回顾过去，不难发现金融监管几乎完全陷入了“微观审慎”的误区，即过于关注个别主要金融机构的安全性和稳健性。这一做法背后的理论就是，如果照看好了个别大树，那么整个森林就会安然无恙。相反，“宏观审慎”原则既照看个别大树，又着眼于整个森林；既注重个别机构的健康，又看到足以影响整个金融体系稳定性的因素，包括不同机构之间的相互联系以及可能同时影响多个机构和市场的风险因素。比如，如果少数几家金融机构在次贷业务上承受的风险过大，不会波及整个金融体系，则不必过于紧张，但如果次贷风险同时影响很多家金融机构，那就很可能影响整个金融体系，必须迅速采取应对举

措。“宏观审慎”原则的目标就是及时发现和消除涉及面广，但在个别机构表现不明显的风险因素。

为了真正落实“宏观审慎”的监管原则，沃什的团队还提出专门设立一个负责金融稳定的机构。这个想法类似于保尔森在其改革蓝图中第三部分传递的想法。到2008年秋季，我已经亲眼见识了不同市场和不同机构之间错综复杂的互动关系，因此，我完全相信在一个现代经济体内，要实现金融稳定，一套系统性的监管方法是不可或缺的。2009年3月，我在美国对外关系委员会发表演说时就提出有必要建立一套全面的监管体系。我还再次呼吁建立一套新体系，以便帮助雷曼兄弟和美国国际集团等具有系统重要性的非银行类金融机构实现有序破产。

保尔森一直集中精力去解决危机引发的一系列迫在眉睫的威胁，直至2009年1月卸任。他卸任后，制定金融改革提案的任务就留给了盖特纳及其在财政部的团队。白宫办公厅主任拉姆·伊曼纽尔催促盖特纳在2009年4月的二十国集团峰会召开之前拿出一个草案，并且经常说“你千万不要白白地浪费掉这场严重的危机”。这种要求是不现实的。不过，奥巴马政府在上台后的前100天里有更加重要的事情要做，包括研究经济刺激方案和开展银行压力测试。此外，由于财政部一批高级官员的任命过程十分缓慢，导致盖特纳人手不足，严重影响工作进度。2009年2月，戴维·威尔科克斯在给我的一封电子邮件中写道：“盖特纳的团队根本算不上一个完整的团队，他们简直应付不过来了。”为了解决人手短缺的局面，我们美联储借给了财政部几位资深幕僚，包括曾经参与设计了一些紧急贷款机制的经济学家帕特里克·帕金森以及银行监管专家马克·范德维德。我和盖特纳都认为帕特里克·帕金森在制定金融改革提案方面可以帮上很大的忙。2月底，和盖特纳的一个午餐会结束之后，我在给科恩和其他一些人的邮件中写道：“可怜的帕特里克还没接到通知呢。”最后，帕特里克勉强接受了这个安排。

2009年6月17日，盖特纳提出了一份长达88页的金融监管计划白皮

书。如果能通过，那么联邦金融法律将接受大萧条时期以来最全面的修订。但盖特纳这个计划也很务实，没有另起炉灶地打造一套新的金融金融监管体系，而是以当前这个体系为基础提出完善举措。

比如，虽然公众对救助举措感到不满，而且左派和右派日益强烈地要求任由那些“大到不能倒”的金融机构走向破产倒闭，这是可以理解的，但根据盖特纳这套计划，政府不会采取这种极端的方式去解决这些大型金融机构面临的问题。此外，还有人呼吁恢复大萧条时期开始实行的《格拉斯-斯蒂格尔法案》。该法案将投资银行业务（如证券承销业务）和商业银行业务（如抵押贷款和企业贷款业务）做了严格的区分，禁止大型金融机构同时经营这两类业务，以期确保商业银行远离证券业的风险。但在1999年国会废除了该法案，开始允许大而复杂的金融机构同时提供商业银行和投资银行的服务，为“金融超级市场”的出现创造了条件。

但盖特纳推出的改革方案没有恢复该法案，也没有出现新的、类似于该法案的条款。我觉得这很好解释。在危机期间，该法案以及类似的规定基本上发挥不了什么积极作用，事实上反而会妨碍摩根大通收购贝尔斯登，以及妨碍美国银行收购美林。这两家陷入危险的投行都是因此而恢复了稳定。更重要的是，即便该法案没有被废除，那些在这次危机中具有标志性的大公司依然难逃困局。一方面，美联银行和华盛顿互惠银行等商业银行之所以陷入困局，其原因与之前几十年、上百年内银行陷入困局的原因别无二致，都是由不良贷款导致的。另一方面，贝尔斯登和雷曼兄弟都是历史悠久的华尔街投行，其涉足的商业银行业务可以说是微乎其微。即便《格拉斯-斯蒂格尔法案》之前一直生效，这几家金融机构的业务模式依然不会发生实质性的改变。但一个例外情况可能就是花旗集团。该集团同时开展了商业银行业务、证券业务和保险业务，它是1998年由花旗公司及旅行家集团合并而成的，当年这桩并购案也是推动国会废除《格拉斯-斯蒂格尔法案》的一个动力。如果该法案一直有效，花旗集团或许就不会像今日这么庞大与复杂了。

对于奥巴马政府这份改革方案不恢复《格拉斯-斯蒂格尔法案》，而且没有提出对大型金融机构采取放任自流的态度，我是持有赞同态度的。我觉得这些具有系统重要性的金融机构在千钧一发之际终于能够幸免于难了。事实上，我们可能没有很好地理解金融市场上的规模效应蕴含的经济好处。规模最大的那些公司具有最大的政治影响力，而且市场参与者会普遍认为政府会保护这些大公司免于崩溃，使得大公司处于一种小公司不具备的优势地位，从而在一定程度上增强了这些公司的盈利能力，这些都是毫无疑问的，但一个公司的规模扩大之后，也会加剧它给金融体系构成的风险。

然而，规模的积极意义和经济价值是不容忽视的，比如，如果一个金融公司规模足够大，就能提供范围更大的服务，就能高效地服务于全球的非金融类企业。如果武断地限制金融公司的规模，则有可能破坏经济价值，以至于将就业机会和利润拱手送给外国竞争者。此外，金融公司的大小远远不是引发系统性风险的决定性因素。比如，贝尔斯登的规模只有其收购者——摩根大通的四分之一，还算不上“大到不能倒”，但其业务的牵涉面非常广，在金融体系内存在盘根错节的关系，以至于到了不能任由其破产倒闭的地步。退一步讲，即便在一个金融体系内，大多数金融机构的规模都比较小，依然有可能爆发严重的金融危机。大萧条时期即为明证。当时，美国拥有数以千计的小银行，大银行寥寥无几，加拿大却拥有10家大银行以及一些小银行，但美国的金融危机却比加拿大的金融危机严重得多。（从规模来看，加拿大今天的银行体系依然是由大公司主导的，但它也基本上安然无恙地挺过了最近的危机。）

鉴于这些考虑，我赞同财政部那个改革方案的观点，即解散大型金融公司很可能不是解决“大到不能倒”这一现象的最佳方式，至少在那些渐进式改革举措被尝试并被发现缺陷之前，不适合采用如此极端的改革举措。特别值得一提的是，与限制金融机构的规模相比，更加重要的一个任务是确保金融机构不会从自己的规模上获得不公平的优势，比如，不能让市场参与者想当然地认为政府会因为某个金融机构的规模大而在

其陷入麻烦时为其提供救助。要不偏不倚地对待大公司和小公司的确是个严峻的挑战。为了解决这个问题，财政部的改革方案提出了三方面的建议。

第一，它提出针对那些具有系统重要性的银行和非银行类金融机构（如美国国际集团和华尔街投资公司），在资本充足率、流动性和风险管理等方面制定严格的标准。如果大而复杂的机构可能给金融系统带来更大的风险，那就要求它们遵循更加严格的标准，从而在更大程度上确保其运作过程的安全性。反过来，更严格的要求可能会促使大公司评估扩大规模带来的经济效益是否大于相关的成本，包括更加严格的监管规则和资本充足率要求引发的成本。如果扩大规模的收益小于成本，那么在市场力量的长期作用下，这些金融机构的规模和复杂程度就会变得越来越小，或者至少不会进一步增大。

第二，它提出美联储负责监管所有具有系统重要性的金融机构，其中不仅仅包括美联储之前就已拥有监管权限的银行控股公司，还包括大型的华尔街投行，而且可能还包括大型保险公司和其他大型金融机构。那些大而复杂的非银行类金融机构将再也无法逃避具有实质意义的监管了。

第三，也是至关重要的一点，就是它提议政府设立一套务实的破产机制，借助法律手段，以一种有序的方式去接管和解散那些处于破产边缘，却具有系统重要性的金融机构。这样一来，政府就再也不必像之前那样，要么对其救助，要么任由其像雷曼兄弟那样面临无序倒闭的风险。我认为，要解决“大到不能倒”的问题，这一法律机制是必不可少的，不仅可以避免雷曼兄弟的悲剧再次上演，还能够让那些大型金融机构摒弃侥幸心理，不再想当然地认为自己规模大就能得到救助。虽然美联储在危机期间曾经救助了一些具有系统重要性的大型金融机构，帮助它们恢复了稳定，但如果今后美联储能够不再提供这类救助，我本人则是再高兴不过了。

除了上述一些举措之外，财政部的金融改革方案还采取了另外一个必要的措施，凸显了用“宏观审慎”的监管去弥补基于个别机构和市场的“微观审慎”的监管。盖特纳最初设想让美联储负责监管整个金融体系，与保尔森之前提出的计划非常相似。但在国会中人脉深厚的希拉·贝尔积极游说克里斯·多德等关键议员，反对扩大美联储的权力范围。虽然她似乎乐意让美联储去监管个别非常大的金融机构（就像财政部的金融改革方案中所提的那样），但她呼吁建立一个凌驾于美国现有几大金融监管机构之上的超级监管机构，负责全面监督整个金融体系存在的系统性风险。按照她的设想，这个超级监管机构有自己单独的领导者，而且这个领导者是由总统任命的，尤其值得一提的是，她主张这个超级监管机构有权决定美联储能够监管哪些机构，而且如果这个机构认为美联储的监管规则存在不足之处，就可以重新制定监管规则。

对于希拉·贝尔的计划，我和盖特纳都不敢苟同。美联储已经具备了充当金融稳定监管机构的专业知识和经验。如果再设立一个超级监管机构，就等于多了一道决策程序，我认为这是没有必要的，只会导致决策过程更加冗繁复杂，从而导致我们无法迅速有效地应对系统性风险。但财政部最终提交给国会审议的金融监管改革方案在打了一定折扣的前提下接受了贝尔的提议，建议成立金融服务监督委员会（Financial Services Oversight Council），但其负责人是财政部部长，而不是像贝尔建议的那样由总统另行任命。该委员会也不像贝尔建议的那样有权制定监管规则，也无权认定哪些金融机构具有系统重要性，只是建议美联储格外关注哪些金融机构，并同美联储协商针对这些金融机构的管理标准。如果金融体系内的一些动态超出了其成员机构的直接监管范围，那么该委员会还应及时告知成员机构。该委员会还将为各个成员机构解决分歧提供一个平台，并征集各个监管机构的观点，以便及时发现金融体系内部浮现的风险因素。

盖特纳及其在政府部门的同僚之所以要将贝尔的建议纳入提交给国会的方案之中，是屈服于现实中的政治压力。克里斯·多德以及参议院

银行业委员会的资深共和党议员理查德·谢尔比非但不会扩大美联储的权力，反而一心想着剥夺美联储的金融监管权力，仅仅让美联储负责货币政策事务。多德想把所有的银行监管机构合并为一个超级监管机构。虽然盖特纳已经接受了另行设立一个监督委员会的提议，但多德还是回应说：“赋予美联储更多职权……就像你儿子把旅行车撞坏之后，你还要给他一辆更大、更快的汽车。”我觉得多德这些观点与其笃定的监管原则关系不大，更主要的是因为当时猛烈抨击美联储是一种政治上受欢迎的做法。谢尔比也很想利用这些反对美联储的情绪。等到美国国际集团的资金丑闻在3月中爆开之后，连原本支持美联储负责监管金融体系的巴尼·弗兰克也转而支持另行设立一个监管委员会的观点，因为他觉得那场奖金丑闻表明美联储已经无法获得足够的政治支持了，几乎不可能获得维护整体金融稳定的权力。我相信弗兰克的政治直觉，认为再反对另行设立一个监管委员会也没用。但后来深入了解了这个委员会的运作方式之后，对它的抵制情绪就少了一些，心里感觉舒坦了一点。

财政部的监管改革方案还提出了其他举措。它试图让不良证券的发源地——影子银行体系在阳光下运作，并要求贷款机构和证券发行机构自行保留一些证券。（这样一来，一旦证券违约，它们自身也要承担风险。）这也是巴尼·弗兰克特别期待的目标。该方案还提出加强对金融衍生品的监管，美国国际集团的巨额亏损里面，金融衍生品业务难辞其咎。该计划也准备加强管理金融衍生商品，例如造成美国国际集团严重亏损的投资商品。一个重要的建议是要求衍生商品交易更加标准化，清算工作由交易所集中开展，而不是由当事人私下解决。让衍生商品交易更为公开透明，将有助于监管机构和其他相关机构了解各公司 and 市场之间的互动状况，而且大多数交易所都有会员支持，可以承担起担保人的角色，防止出现违约情况。如果大多数衍生商品都能在交易所买卖的话，万一有大公司倒闭，也不大会让火势四处蔓延。为了确保交易所本身稳健运行，这方面的监管职权，包括金融体系中类似机构的管理和监督，都会交给美联储来负责，作为它维护金融体系稳定的一部分。

保尔森的蓝图主张大力精简监管机构，消除职能重叠现象，而盖特纳这个蓝图则算是温和的改良，现有的监管机构基本保持不变。政治因素是造成这种状况的主要因素。比如，盖特纳和同僚决定不合并证券交易委员会和商品期货交易委员会，尽管两者管理的市场和工具非常类似，目的也几乎一样。（例如美国证券交易委员的一个职权是管理公司债券交易，而商品期货交易委员会管理债券期货合约。）可是要把这两个机构合并为一，在政治上行不通，因为它们的监督者是国会中两个不同的委员会。国会的委员肯定会小心守护自己的地盘，因为这两个委员会管理的市场参与者会给议员提供很多竞选经费。

盖特纳这个蓝图还引发了监管机构方面的两个变革，其中一个变革不怎么重要，另一个则比较重要。不怎么重要的那个变革是废除了储贷机构的监管机构，即美国储蓄机构监理局。之前，在这个机构的监管之下，两大储贷机构（华盛顿互惠银行和印地麦克银行）都破产了，另外一个（美国国家金融服务公司）差点破产。此外，从名义上来讲，规模非常小的储蓄机构监理局竟然监管着美国国际集团那么大一摊子业务。根据盖特纳的方案，美国储蓄机构监理局的监管职能将转移给其他监管机构。

比较重要的那个变革就是提出设立一家新的消费者权益保护机构，即“消费者金融保护局”（Consumer Financial Protection Agency）。哈佛大学法学教授伊丽莎白·沃伦在2007年发表的一篇文章为设立这个机构提供了灵感之源。后来，沃伦被选为了马萨诸塞州参议员。在这篇文章中，沃伦呼吁设立“金融商品安全委员会”，保护消费者免受信用卡问题和存在缺陷的抵押贷款的侵害，就像美国消费品安全委员会在面包机起火时保护消费者权益一样。保尔森2008年的“蓝图”也有类似的构想，建议设立监督商业行为的机构，不过保尔森的初衷主要是保护股票投资者、债券投资者以及银行客户。盖特纳方案中出现的一个差别就在于，它建议美国证券交易委员会负责保护投资者权益，而不是专门另设一个机构。我们之前就得到过暗示，即新政府倾向于将保护消费者权益的职

能从美联储剥离出去，当时是奥巴马宣誓就职的4周之前，科恩跟我讲了与丹尼尔·塔鲁洛的一次对话。塔鲁洛当时在奥巴马的过渡团队中担任负责人，科恩说塔鲁洛提到了“可能将美联储的消费者保护职能转移给别的机构”。

对于另行设立一个监管机构去保护消费者权益，我有一种矛盾心理。如同其他银行监管机构一样，美联储也对监管范围内的金融机构实行保护消费者权益的联邦法律。我们的监管范围大约包括5 000家银行控股公司和800多家各州特许银行，它们都加入了联邦储备系统。我们还制定了详细的规则去落实这些法律。我在多个场合都坦率地承认，在金融危机爆发之前，我就知道美联储会由于种种原因而未能采取足够的行动去阻止滥用抵押贷款的现象，但在美联储消费者权益保护部门主管桑迪·布朗斯坦的领导下以及在我的大力鼓励下，美联储消费者权益保护部门的工作人员取得了很多成就。他们有两个特别值得引以为豪的成绩，一个是根据美联储理事会于2008年7月实行的《住房所有权与权益保护法案》成功地制止了大量不公平的抵押贷款行为；另一个是2008年12月，美联储与多个联邦银行业监管机构合作，针对前期调查中发现的信用卡发行机构滥用权利的行为，修订了《诚实借贷法案》，大规模地禁止了不公平或欺骗性的做法，以期通过规范发卡机构的行为去保护消费者权益。美联储提出的信用卡监管改革措施为2009年5月众议院金融服务委员会通过的《信用卡持有者权利法案》奠定了基础。有一些文章提到了这部法律在很大程度上反映了美联储之前采取的监管举措，但我们的大部分贡献都被忽视了。

但我也理解奥巴马政府为什么非要主张单独设立一个致力于保护金融服务消费者权益的机构。如果他们的改革方案中纳入这一条款，那么他们就可以明确地宣称这是他们为美国普通公众争取到的一个胜利。此外，纵观世界各大央行，大多数都没有承担保护消费者权益的权力，因此，我也很难主张这是美联储的核心使命之一。从立法顺序上来讲，我认为对于我们美联储而言，更重要的一点是扮演好银行监管者的角色，

维护银行体系的安全性和稳健性，并进一步强化宏观审慎的、系统性的监管。这种矛盾心理在美联储理事会内部的消费者顾问委员会召开的一个会议上达到了爆发点。该委员会的成员里面既有信用卡发行机构的代表，也有消费者的代表。我问该委员会的成员们是否认为美联储应该保留保护消费者权益的职能。虽然那些委员在前些年里同美联储工作人员打了不少交道，而且也知道美联储在这方面的工作比以前积极多了，但大多数人依然表示赞同另设一个机构，专门负责此事。之前，财政部提出的金融改革方案在打了一定折扣的前提下接受了贝尔关于另行设立“金融服务监督委员会”的提议，我没有予以积极反对。同样，虽然财政部的方案将保护金融消费者权益的职能从美联储剥离了出去，我也没有提出强烈反对意见。

我做出不予反对的决定之后，导致美联储内部一批受到新法案影响的工作人员产生了沮丧情绪，这是不足为奇的。美联储消费者权益保护部门主管桑迪·布朗斯坦为此召开了一次会议，让我倾听一下他们的忧虑。我对他们讲，即便我们反对，可能也是无效的。我还解释说，如果他们愿意的话，新的法律或将为他们提供转到新机构任职的权利，并保留当前的薪资和待遇。但那场会议进行得很艰难。他们都非常关注保护消费者权益，而且也花了很长时间去制定多项新举措，但换来的却是国会的不信任。我理解他们的沮丧，而且我自己也深感沮丧。

财政部的金融改革计划公布后的几周内，盖特纳的工作团队就推动其进入立法程序，由巴尼·弗兰克根据该计划拟订了一系列的法案。从2009年10月中旬到12月初，他主持委员会议进行法案修订，最后把各项修订结果汇总为了一部长达1 279页的法案。12月11日，众议院以223票赞成、202票反对的投票结果通过了这部法案，但共和党议员投的都是反对票。

这个法案出炉的过程中，各方进行了很多妥协。9月份，弗兰克的委员会还没有开始考虑启动立法程序之际，弗兰克就同美国独立社区银

行家协会会长卡姆登·法恩达成了一个协议。法恩这个协会代表了5 000多个社区银行的利益。这些银行家们对于设立新的消费者权益保护机构感到十分忧虑。他们不想再跟新的官僚机构打交道。但法恩跟弗兰克都做出了一个妥协，私下达成了如下协议：只要弗兰克确保资产不足100亿美元的银行（几乎覆盖了法恩这个协会的所有会员）免于接受新的监管机构定期核查，那么法恩就保证不会发起反对新法案的游说活动。他们的协议还规定，这个新设的消费者权益保护机构制定的监管规则虽然名义上适用于所有或大或小的放贷机构，但在实际执行中，监管规模较小的银行是否遵守这些规则的职责，要留给美联储、货币监理署和联邦存款保险公司。

弗兰克之所以答应法恩的要求，是因为他想分化银行业对于新设监管机构的观点。如果整个银行业联合起来反对，那么这股政治力量足以颠覆新设监管机构的想法。一旦让银行业内部走向分化，规模较小的银行就不会抵制这个新机构，虽然大银行仍然反对，但肯定不会有多少政客愿意为它们站台，至少不愿意公开为其站台。此外，每一位国会议员的选区里面至少都有一家社区银行。这个方下巴的法恩曾经也是密苏里州小镇的银行家，还曾担任密苏里州税务部门负责人，是一个非常精明的、精力非常旺盛的人。他一直积极维护社区银行的利益。他认为规模普遍很小的社区银行在这场危机中没有责任，而此刻却因大银行犯错而承担一并受罚的风险。他这种观点具有一定的合理性。我在担任美联储主席期间，几乎每年都会定期见见他，并到他那个协会的年会上发表讲话。2009年秋季，支持美联储的外部团体可以说少之又少，而这个协会就是其中之一。

与此同时，我们美联储的独立性遭到了来自极左派和极右派的一系列威胁，其中有两个威胁呈现出了日益严重的态势。一个是要求审计美联储，另一个是要求美联储披露究竟哪些公司在危机期间通过美联储贴现窗口以及紧急贷款机制获得了贷款。从表面上看，这两个要求似乎都是合理的，因此也难以反驳，但它们严重威胁到了美联储的效率，也威

胁到美联储在摆脱政治压力的前提下制定政策的能力。

我觉得“审计美联储”的要求最令人沮丧，主要是因为我们的一切账目和市场操作都已经接受了严格的审计，过去是这样，现在仍然是这样。然而，那些虚伪的支持者们不停地叫嚣着“审计美联储”，故意用“审计”一词去蛊惑公众，导致公众误以为我们美联储没有接受过任何监管一样。有谁会反对审计美联储这么大的机构的资产负债表呢？事实上，所有联邦储备银行的财务报表都必须接受美联储系统之外的一家会计事务所的审计，美联储理事会自身的所有财务报表也必须接受享有独立地位的美联储督察长办公室（Office of Inspector General）从美联储系统外部聘请的会计事务所的审计。所有这些信息，连同审计人员的意见，都会在美国联储理事会的网站上公开发布。此外，在大多数联邦机构里面，其督察长办公室都有权对其督察的机构的运作情况开展调查。美联储也是如此。美联储督察长办公室还有权针对美联储理事会的公开市场操作情况以及其他工作内容开展广泛调查。

除了上述这些财务审计之外，直接对国会负责的政府审计署也会对美联储理事会的市场操作行为开展评估，以判断其效率如何以及是否存在舞弊行为。但一个至关重要的例外情况是政府审计署无权过问货币政策的制定过程。政府审计署评估的内容是货币政策的合理性及执行情况，因此，其评估结果不等同于一般意义上的审计（审计的内容一般是财务报表），但其评估结果往往具有非常重要的意义。政府审计署之所以无权评估货币政策的制定过程，是因为国会早在1978年就规定政府审计署无权过问货币政策的制定过程，因为国会认为美联储的货币政策旨在实现美国的长远经济利益，不能受到短期性的政治压力的干预（但美联储在履行银行监管等多个职能时的情况必须接受政府审计署的评估）。但这并不是说美联储的货币政策制定过程不受监督，恰恰相反，国会要求美联储定期提交报告和参加听证会，阐述货币政策的制定过程，以便判断美联储的做法是否履行了国会赋予的“双重使命”，即实现“充分就业”和“物价稳定”。

国会如此审慎地寻求平衡，既有利于打造一个负责任的美联储，又有利于保护美联储免受政治压力的影响。然而，一旦“审计美联储”的要求得逞，那么美联储货币政策制定过程的方方面面都将被纳入政府审计署的评估范围之内，这就会打破国会努力营造出来的平衡。政府审计署的评估通常是由国会议员发起的，肯定反映了某种政治意图，因此，这类评估很容易变成干扰美联储运作的工具。后来，我在一次演讲时，曾经略微夸张地对听众说，如果大家觉得国会管理联邦预算的效果不错，那就应该支持“审计美联储”的提案，让国会也去控制货币政策。

在众议院中，“审计美联储”运动的领头人是来自得克萨斯州的众议员罗恩·保罗。他原本是一位妇产科医生，后来当选为议员，2012年退休。他的儿子兰德·保罗在2010年被选为参议员。他曾经角逐过自由党和共和党的总统候选人，但最后均以失败告终。他支持恢复金本位制度。在参议院中，“审计美联储”运动的领头人是来自佛蒙特州的参议员伯尼·桑德斯。桑德斯将自己描述为一个民主社会主义人士。保罗和桑德斯的一个共同之处就是具有强烈的民粹主义思想，不信任美联储等任何由技术专家组成的机构，并且认为金融权力过度集中。对于任何一个民主国家而言，适度的民粹主义倾向是一件好事，能够时刻提醒政府为人民服务，警告美联储不要运用金融权力产生不适当的影响，从而有利于维持整个国家的健康运转。所有的决策者，包括我自己在内，都需要倾听一下这些人传递出来的信息。但在极端的情况下，无论是左派人士，还是右派人士，都有可能导致一批愤世嫉俗者去操纵公众本应以合理方式表达的不满情绪，导致客观公正的事实与符合逻辑的论据遭到蔑视。当极端的民粹主义观点开始在政治话语中占据主导地位之际，良性的治理就几乎无从谈起了。

我从来不担心自己与保罗或者桑德斯发生“遭遇战”。他们的观点中，的确存在一些合理之处，能够排除复杂的现实情况的干扰，令人听后如清夜闻钟，如当头棒喝。他们除了在意识形态方面存在一定的差异之外，主要差异就体现在桑德斯存在大声吼叫的习惯，直到吼得自己面

红耳赤，而保罗则通常不紧不慢，亲切和蔼，只不过保罗的观点有时候会夹杂着一些“阴谋论”的色彩。比如，为了论证美联储的货币政策制定过程应该接受政府审计署的评估，保罗在2010年2月的一次听证会上指控美联储曾为水门事件中的窃贼提供资助，并指控美联储曾在20世纪80年代为伊拉克独裁者萨达姆提供了55亿美元的贷款，而萨达姆用这笔资金购买了武器和修建了核反应堆。我听了这番指控之后，顿时感到无比震惊，直斥这些指控“荒诞至极”。后来，美联储督察长办公室开展了大范围调查之后得出的结论也印证了我这一判断。

与大多数政客相比，每个人都有可能为了消除他人敌意而选择敞开心扉。2009年5月，我在参众两院联合经济委员会的一次听证会上告诉保罗，按照他的提案给出的解释来看，“审计美联储”的目标似乎是操纵美联储的货币政策制定过程。他坦率地承认道：“当然，真正重要的就是这一个政策。”在2009年出版的《终结美联储》（*End the Fed*）一书中，他直白地提出他认为“审计美联储”是废除美联储的一个“垫脚石”。我曾经在私下里与他进行过真诚的沟通，甚至还曾邀请他前来美联储共进早餐。他的态度无疑是坦诚的，但其想法有武断之嫌，对于金本位制度在历史上发挥的真正作用缺乏清楚的了解。

2009年11月19日，保罗与民主党众议员艾伦·格雷森成功地说服众议院金融服务委员会通过了一个全方位审计美联储的修正案，消除政府审计署对美联储审计的空白点，将货币政策制定过程也纳入了审计范围。（格雷森堪称保罗的好搭档，虽然从哈佛大学获得了好几个学位，却是一个极端的民粹主义者，是美联储反对者中的死硬派，喜欢在听证会上猛烈抨击我和美联储其他代表。）虽然巴尼·弗兰克与来自北卡罗来纳州的民主党众议员梅尔·瓦特提出了反对意见，但无果而终。梅尔·瓦特后来被任命为联邦住房金融局的局长，该局对房利美和房地美承担着监管职能。保罗与格雷森这个修正案通过后的第二天，巴菲特在接受CNBC采访时警告国会不要拿美联储的独立性开玩笑。新罕布什尔州共和党参议员贾德·格雷格则威胁说，任何与保罗修正案有关的法案提交

到参议院后，一定会阻止其通过。

与那些支持“审计美联储”的人相比，那些推动美联储披露借款者身份的议员能够得到我的一点理解，毕竟无论对于央行运作过程而言，还是对于一般意义上的政府治理过程而言，透明度都是至关重要的，尤其是当这个过程需要运用非常大的权力时，透明度就更加重要。但我知道如果在金融恐慌中立即做到透明，肯定会带来严重的问题，换言之，如果美联储被迫公开了借款者的身份，那么金融机构除非到了绝望至极、走投无路的地步，肯定会竭力回避美联储的贴现窗口。如此一来，中央银行在数百年间赖以正常运作的自由放贷能力和平抑恐慌能力将受到严重削弱。^[1]不幸的是，有许多批评者把短期资金贷款和挽救贝尔斯登、美国国际集团等摇摇欲坠企业的长期贷款混为一谈，那些短期资金贷款其实都有安全抵押品，借款者也都是仍然具有还债能力的金融机构。那些流动资金贷款并不是送给个别企业的礼物，而是在金融恐慌期间，流动资金枯竭的时候给它们提供的一个补充。我们借钱给这些金融机构是希望它们跟客户间的资金流动可以维持正常状态，而它们的客户就包括普通的家庭和公司。

桑德斯说，他很难回到自己的选区，然后对选民说：“你们的钱都被贷出去了，但我们不知道贷给谁了。”我当然理解他的难处，也决定提高美联储的透明度。按照法律规定，美联储多年来每周都会发布一份关于其资产负债表的报告，我们内部称之为“H.4.1报告”，但关注者很少。现在，美联储的工作人员已经开发了一个新网站，在2009年2月正式投入使用，信息获取过程更加便捷。我们公布了危机期间每一个贷款计划的详细信息，并以图表形式显示资产负债表的变化趋势。我还要求科恩组织一个内部工作组，审议一下之前在提高透明度方面的做法，以便未来能够尽可能多地发布有用信息。2009年6月，我们开始发布月度贷款报告，内容包括借款企业数目、借款数量（按照公司类别排列）、抵押品情况（按照数量及信用评级排列）。但由于金融和经济体系还没有脱离险境，所以我们依然拒绝公开贷款者的身份，尽管彭博社和福布

斯新闻可能根据《信息自由法案》起诉美联储，我们依然拒绝公开。

当国会慢吞吞地推进立法进程时，我们也在反思美联储自身在银行监管方面存在哪些不足，并着手加以改进。我再次求助于科恩，让他带领美联储理事会的其他决策者和幕僚，再加上来自多个联邦储备银行的工作人员，为银行家们，也是为我们自己，列出美联储在银行监管方面的经验与教训。纵观2009年，我们一直在根据科恩带领的这个工作组提出的建议，要求美国银行提高资本充足水平以更好地应对亏损，增加流动资产以更好地应对挤兑，并要求他们改善风险管理状况。我们还要求美联储的监管人员，一旦发现不足，一定要更加努力地要求银行加以改正，并不失时机地将情况反映给银行的最高管理者。

美联储的银行监管工作是由丹尼尔·塔鲁洛领导的。他学识渊博，勇于坚持自己的观点，有时候会失去耐心，对于抗拒变革的美联储系统而言，从很多方面来看，他都是一个理想的领导者。在我的支持下，他削减了联邦储备银行在银行监管方面享有的自主性，苏珊·比斯早在2005年就想实现这个目标，但最后无果而终。他的变革使得各地区的联邦储备银行在银行监管方面的权力更加一致，在监管大银行方面也可以更好地协调起来。塔鲁洛很有魄力，有时候甚至会触怒别人，但美联储系统的监管方式逐渐开始改变了。我们在2009年春季的大银行压力测试中，采用了跨部门的协作方式，我们在美联储内部打破了部门之间的藩篱，我们的监管人员、经济学家、律师、会计和金融专家越来越多地组成了协作团队。2009年，美联储银行业监督管理部门主管罗杰·科尔退休后，我们任命美联储经济学家帕特里克·帕金森继任这一职位。之前，帕特里克曾经借调到财政部，帮助财政部制订金融监管改革方案。他具有宽广的视野，正是银行监管业务所需的理想人才。他虽然没做过一线的监管人员，但对整个金融体系的认识很深刻，也很了解金融体系在经济中的作用。由他来领导这个部门，可以为这个部门带来“外部人士的视角”。

我们除了努力改变内部的监管方式之外，还力促银行改变经营方式，让它们的高管和董事会更加关注那些可能引发过度风险的因素，比如，我们和其他监管机构都要求银行的薪酬奖励应该针对长期业绩，而不是针对通过冒险押注实现的短期盈利。这个原则不仅适用于银行高层，也适用于它们的基层工作人员，包括交易员和信贷员。这些基层人员的决策也可能给银行造成风险。

国会的工作自然是集中在监管国内银行，但现在的金融体系已经全球化了，如果仅仅对国内银行实行新规，进行更严格的监管，那么非但无法确保美国金融体系的稳定，而且在缺乏有效的国际协调的情况下，只会逼迫美国的金融业活动离开美国，转到其他国家的金融中心。此外，即便外国监管机构采取较为严格的标准，在缺乏国际协调的情况下，它们的标准也可能无法赶上美国的标准，否则可能导致全球资本市场的片段化，并削弱美国那些新规则的效率。要解决这些潜在的问题，就需要依靠总部设在瑞士巴塞尔的国际清算银行。国际清算银行不仅是央行行长们的聚会场所，也是“巴塞尔银行监管委员会”（下文简称“巴塞尔委员会”）这一国际论坛的发起机构。该论坛的代表来自20多个经济体，包括主要的新兴市场经济体。

2009年9月，巴塞尔委员会就开始召集各方代表针对银行资本和流动性的国际新标准进行谈判。我、丹尼尔·塔鲁洛以及比尔·达德利代表美联储参加讨论，代表团成员还包括联邦存款保险公司的希拉·贝尔和货币监理署署长约翰·杜根。这次协商最终催生的协议，就是后来所谓的“第三版《巴塞尔协定》”。“第一版《巴塞尔协定》”建立了资本与风险挂钩的资本充足率监管机制，银行应该持有更多资本，以便吸收潜在的损失。也就是说，银行对于商业贷款等风险资产，应持有较多的资本，以便吸收风险，而比较安全的政府债券等资产需要的资本水平则相应较低。然而，随着时间的推移，虽然第一版《巴塞尔协定》不同的风险权重将不同风险的资产加以区分，使得同样规模的资产可以对应不同的资本量，或者说同样的资本量可以保障不同规模的资产，但银行后来

找到逃避监管之策，以至于有些符合低风险定义的资产实际上却蕴含着高风险，有些银行则把高风险资产纳入了表外投资工具（比如花旗集团的结构化投资工具）。

第二版《巴塞尔协定》是在2004年宣布的，建立了一套更先进的，也更复杂的方法去计算大银行的资本需求，但这一需求在一定程度上依赖银行自身的风险模型，监管者负责判断银行内部能否合理运转，并对其提出改进方案。这些针对资本充足率的最低要求（美国也从没完全照做）主要是为了阻止银行钻空子，而不是为了增加或减少银行的资本总量。

然而，正如我们现在痛苦地意识到的那样，世界各地的许多银行正是因为没有足够的资金而陷入了危机。因此，第三版《巴塞尔协定》的主要目标就是增加银行持有的资本，尤其是具有系统重要性的跨国银行。2010年12月发布的这个新协定不仅仅要求各大银行增加资本，还要求设立一个额外的“反周期”资本缓冲。各银行应在好年景里积累资本，以便能够在业绩糟糕时期吸收损失，并维持放贷能力。2011年，巴塞尔委员会要求具有系统重要性的金融机构必须比其他银行持有更多的资本。

第三版《巴塞尔协定》除了基于资产风险提出资本充足率的要求之外，还引入了一个新的国际监管指标，即“最低杠杆率”。这个杠杆率是指银行总资本相对总资产的比率，不考虑个别资产类别的风险大小，要求银行的一级资本占调整后的表内外资产余额的比例不低于4%。在这方面，美国走在了其他大多数国家前面，在此次金融危机之前，美国就已经要求银行必须遵循最低杠杆率，只不过美国的这个比率设定到了一个较低的水平。第三版《巴塞尔协定》则把这项要求推广到所有跨国银行，而美国的监管机构，包括美联储也都要调升银行业的杠杆率，必须超过《巴塞尔协定》的最低标准。

无论在各国国内，还是在国际上的讨论中，杠杆率这个概念及其应

有的合理水平都引起了相当大的争议。高杠杆率的支持者认为，第二版和第三版《巴塞尔协定》中以资产风险水平为基础的资本充足率要求给银行留下了很大的自由操作空间，只有杠杆率才能真正体现出银行的资本状况。反对者指出，如果只强调杠杆率，却不对银行资产风险做出要求，就会导致无论银行持有的资产存在多大风险，都要求它们具备同样水平的资本充足率，这无异于刺激银行去承担更多的风险。我认为合理的折中方案就像我们在美国所做的一样，同时采取这两个指标，把杠杆率作为基于资产风险的监管标准的一个补充。

第三版《巴塞尔协定》最后还解决了另外一个重要的问题。在危机期间，有些银行的资本充足率虽然符合最低标准，但由于手头缺乏充足的现金和易于销售的流动资产，无法应对支付需求，因而承受了很大的压力。比如，美联银行的资本充足率虽然符合监管标准，但由于缺乏现金，而融资渠道枯竭，一度濒临破产（最终只得被富国银行收购）。为了解决这个问题，第三版《巴塞尔协定》在之前两个版本提出的资本充足率和杠杆率指标之外，又增加的一个新指标，即流动性指标。按照这一指标的要求，银行应该持有充足的现金和其他流动资产，以便能够应对挤兑浪潮，而不必求助它们的央行。

当我们围绕着第三版《巴塞尔协定》展开谈判工作时，国会也在继续推进金融监管改革。在众议院通过弗兰克所提法案的一个月前，多德就发布了厚达1 136页的提案。与弗兰克不同的是，他并没有以奥巴马政府的提案为基础，而是认为只有两党一致认定的提案才可以通过参议院那一关，因为参议院的少数党阻挠提案的能力比众议院的少数党更强。由于无法吸引理查德·谢尔比进行实质性的谈判，多德便在2009年11月10日公布了一份讨论草案，但谢尔比在11月19日的参议院银行业委员会会议上提出了批评，特别反对设置保护金融服务业消费者的新机构，认为此举让银行的负担太大，而且国会也无法让这个机构承担足够的责任。

我和美联储理事会的律师们一同研究过多德的提案，我很高兴地看到他的提案提出了一种新机制，希望联邦存款保险公司可以借助这个新机制让那些濒临倒闭，且具有系统重要性的大银行安全、有序地走向破产。这也是财政部那个提案的一个重点，也是我个人认为非常重要的优先事项。但我很失望地看到他在提案中坚持认为应该削减美联储的权力，除了货币政策方面的权限被保留之外，其他几乎被剥夺殆尽，我们不仅失去了保护消费者以及监管银行的权限，而且在确保金融体系稳定方面也没有了多少用武之地。与剥夺美联储权限相反的是，多德提出设立一个新机构负责金融稳定，并且提出这个新机构的主席由总统亲自任命。

2009年11月29日，我在《华盛顿邮报》上专门发表一篇文章，为美联储需要获得银行监管权力提出辩护。对于华盛顿的决策者而言，通过发表文章的方式提出辩护是一个常见的策略，但对于美联储主席而言，却不常见。我写道：“在遏制危机方面，美联储发挥了重要作用，我们应该保留，而不是削弱这个机构的能力，以便在不引发通胀的情况下促进金融稳定和经济复苏。”我指出美联储的专业知识与经验是独特的，至少在短期内是新设的金融稳定监管机构无法取代的。此外，为了在金融危机期间扮演好“最后贷款人”的角色，为金融机构提供紧急流动性，我们必须拥有足够的权限，才能去了解恐慌的根源和借款者的真实状况。因此，美联储需要享有一定的金融监管权限。放眼全球，在后危机时代，央行在银行监管和金融稳定方面的职责得到加强是一个大趋势。比如，英国央行在1997年失去了银行监管权力，由此引发的一个结果就是，在2007年北岩银行遭遇挤兑之际，英国央行一度陷入了惊慌失措的状态。2012年，英国议会将银行监管权力归还了英国央行，并在英国央行内部新设了一个金融政策委员会，专门负责维护英国整个金融体系的稳定。相似的情况也发生在欧洲央行。2014年，欧洲央行也被赋予了维持金融稳定的新职能，负责监管欧元区的银行。

2010年1月6日，多德宣布不会寻求连任。他在参议院的个人声望和

影响力已经遭到了严重损害，部分原因是他引发了一连串的争议，比如有人指控说安吉罗·莫兹罗的美国国家金融服务公司以优惠利率为多德在康涅狄格州和华盛顿的住房提供了再抵押贷款。由于再也不需要参与竞选运动，而金融监管改革法案是他36年国会生涯中最后的立法工作，他终于可以将全部精力集中到这方面了。但由于之前谢尔比曾经直言不讳地提出反对多德的提案，因此，多德要想提出一个能够得到参议院支持的提案，肯定还要拿出更多时间。在此期间，我们有几个月的时间向参议员们（包括多德那个委员会的参议员）阐明我们的观点。

联邦储备银行行长们特别担心失去银行监管权力，因为这是他们的主要职能之一。在过去数十年间，联邦储备银行已经经历了多轮裁员，因为支票结算等金融服务都得到了高度整合，提供这些服务的地点大为减少，所需工作人员也相应大为减少。尤其值得一提的是，随着电子票据结算技术的出现，之前处理纸质票据的很多工作人员现在都不再需要了。虽然现在的联邦储备银行仍然参与货币政策的制定过程，发行纸币和硬币，关注各自地区的经济发展状况，推动社区发展，但负责监督与核查银行和银行控股公司的工作人员在其总人数中仍然占据很大比例。

有些联邦储备银行的行长从一开始就怀疑美联储理事会是否会致力于保护他们完整的监管权力。盖特纳以及奥巴马政府的其他人都坚持认为国会只要保留美联储对于美国35家资产规模在500亿美元以上的银行控股公司的监管权就足够了，如果国会能做到这一点，那么对于各州特许银行的监管权可以转交给其他机构。美联储理事丹尼尔·塔鲁洛也持有同样的观点，认为只要美联储能够监管那些规模最大的银行，那么放弃对小银行的监管权也是一个值得付出的代价。我个人认为美联储对于规模最大的银行的监管权是美联储应对金融危机的一个重要条件，但我还想保留美联储对于规模较小的银行控股公司和各州特许银行的监管权。

我之所以这么认为，一部分原因是回应一些联邦储备银行行长的担

忧，他们都认为如果丧失了银行监管权，无异于遭遇了一个生死攸关的威胁，但对于他们提出的一些实质性的理由，我也是持有赞成态度的。比如，他们提出，如果丧失了对规模较小的银行的监管权，就有可能导致监管上的盲区，这是非常危险的情况，如果我们能够审查美国各地各个规模的银行，就可以更好地了解整个行业的状况，从而有可能更早地发现潜在问题，监管较小的银行还有助于加强我们与当地社区的联系，提高我们监督当地经济动态的能力，从而制定更好的货币政策。毕竟，谁会比社区银行家更了解当地的经济发展呢？因此，我会抓住一切可用的机会，阐述为什么要完整地保留美联储对大型和小型银行的监管权力。我在国会确认我连任提名的过程中参加的数十次国会会议上都提出了这个问题，而且我在2009年的冬季和2010年的春季给更多的议员打电话表明了观点。我还在参加国会听证会时，就这个问题施加压力，我知道在监管那些规模最大的银行方面，财政部和白宫会给我提供强有力的支持。多德的立场之所以有所软化，不再像之前那样坚持要求完全取消美联储的银行监管权力，很大一部分原因是奥巴马总统在椭圆形办公室的一次会议上向他提出了这个请求。与他在2009年11月的提案相比，他在2010年3月向其委员会提交的新版提案支持美联储监管那些资产规模不低于500亿美元的超大型银行控股公司，而资产规模较小的银行控股公司的监管权则分给货币监理署和联邦存款保险公司。加入美联储系统的各州特许银行的监管责任则交给联邦存款保险公司。

虽然我们取得了进展，但联邦储备银行的行长们仍然深深地担忧多德的最新提案。在7家美国最大的银行控股公司中，纽约联邦储备银行负责监管的就有6家。在35家最大的银行控股公司中，纽约联邦储备银行负责监管的则多达10家，而其他任何一个联邦储备银行负责监管的数量不会超过4家。圣路易斯和堪萨斯市两家储备银行的辖区中则没有大型银行控股公司。不过堪萨斯市联邦储备银行要负责监管172家州特许银行，超过其他各家储备银行。因此，堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希愿意同达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔一道去领导保卫银行监管权的行动，是丝毫不足为奇的。赫尼希私下同几位参议员接触

过，也在别人组织的会议上同参议员聊过，还同其他联邦储备银行的行长们碰面商讨对策。2010年5月5日，他和另外三位联邦储备银行行长私下里见了一群议员。他的做法不利于美联储一致对外发声。后来，他给美联储理事会和其他联邦储备银行行长提交了一份关于他与议员会谈的记录，上面写道：“美联储的领导者（尤其是主席）一定要积极。”虽然我一向作风低调，但在保护美联储银行监管权的事情上，我在华盛顿期间所做的努力一直都很积极，不亚于其他人。比如，有一次，我打电话给参议员鲍勃·科克里，希望说服他同意保留美联储对各州特许银行的监管权，但由于语气太强，他指责我像个说客。

最后，美联储理事会成员和储备银行行长们终于团结到了一起。2009年7月，美联储理事会聘请琳达·罗伯逊担任新的国会联络员。琳达曾在克林顿政府时期的财政部担任过类似的职务，对国会山的每个职员和议员基本上都认识，也很了解国会的运作方式，了解议员们如何回应激励和压力。她努力阐述美联储的观点，让总统充分了解美联储的观点，美联储与总统即便配合得算不上完美，最起码能保持步调一致。

最后，虽然我与联邦储备银行的行长们出现了一些摩擦，但我仍然感激他们，是他们让美联储平安地度过了这场严重的危机。他们中的很多人都充分利用了自己在过去多年间与当地的议员培养的良好关系。即便鹰派的赫尼希也提醒当地的议员说，美联储不是庞大而僵化的机构，而且很多议员对于货币政策的看法都得到了美联储的采纳。各地的联邦储备银行通过来自私营部门的理事、分支机构管理委员会的工作人员、顾问委员会以及前理事，与当地建立了广泛、深刻的联系。因此，在每一个地方，都有数十名当地杰出人士属于所谓的“美联储大家庭”，很多人都愿意为美联储做出贡献。但负责跟国会联络的琳达担心力量过于分散可能弊大于利，因此，对各地联邦储备银行的努力进行了一定的限制。

然而，谢尔比在2009年11月中旬提出严厉批评后，多德虽然尝试过

许多方法，却一直未能在参议院的两党协商中达成共识。他从自己领导的参议院银行业委员会中找了一些两党的代表，试图针对特定问题达成共识，但进展很小。和谢尔比的谈判陷入僵局时，他就找来了在参议院银行业委员会中居于中等地位的共和党参议员鲍勃·科克里。然而，多德仍然无法促成一个全面的方案，最后，到2010年3月22日，参议院银行业委员会开会讨论是否将多德提出的议案提交给参议院大会时，党派分歧仍然很明显，13名民主党成员全部投赞成票，而10名共和党成员全部投了反对票，不过最终还是通过了这份金融监管改革提案。而且多德坚持不懈的努力后来也的确发挥了一定的作用。5月20日，参议院大会以59票赞成、39票反对的投票结果，通过了金融监管改革法案，其中有4位共和党参议员投赞成票。如同众议院通过的法案一样，参议院这次通过的法案也保留了美联储对所有银行控股公司和各州特许银行的监管权。在这方面，我要感谢来自明尼苏达州的参议员埃米·柯洛布查和来自得克萨斯州的参议员凯贝利·哈奇森。哈奇森是理查德·费希尔的朋友和曾经的政治对手。她们二人对这个法案提出了重要的修正案。我还要感谢卡姆登·法恩的美国独立社区银行家协会所做的游说努力。多德之前也曾经和来自佛蒙特州的民主党参议员伯尼·桑德斯达成过一个协定，要求美联储提高信息披露力度，并对美联储的管理制度和在危机时期的各个贷款计划进行一次性核查，作为交换条件，多德同意放弃“审计美联储”的诉求。

接下来，到2010年6月，参议院和众议院各自选出了一些议员，开会讨论如何解决参众两院在金融监管改革法案上的分歧，双方都做出了让步，最终通过了一个统一的版本。2010年7月21日，奥巴马总统签署了这个两党都能接受的金融监管改革法案，使其成为一部法律。这部法律的全称是《多德-弗兰克华尔街改革与消费者保护法案》。我也前往与白宫相距几个街区的罗纳德·里根大厦参加了签字仪式。这个最终版的法案与财政部最初的提案非常相似，虽然谈不上完美无缺，但我对这样的结果还算感到满意。巧合的是，那天下午我还参加了多德的参议院金融业委员会举行的听证会，提交了美联储主席的工作报告（每年提交

两次)。我指出,金融监管改革的总目标就是“降低未来发生金融危机的可能性,提高金融监管者应对潜在风险的能力”,而这个最终版的法案在实现这一目标的道路上又前进了一大步。

多德冷静而严肃地指出,美联储和其他监管机构要落实这部法律,需要花费几个月,甚至几年的时间去制订详细的实施方案。我对此也深表认同,说的确还有很多工作需要做。的确如此,有人做过评估,认为要落实这部法律,美联储和其他监管机构需要制订243个新的监管方案,需要开展67个一次性的研究,提出22份新的定期报告。所有这些工作都需要由这些机构的工作人员在正常履行职务的同时挤时间去完成,而且很多规定都同时涉及多个部门,意味着有时候需要同时召集多达五六个机构开展协调。

在我看来,这个最终版的法案在大多数争议问题上达成了明智的妥协。该法案赋予美联储全面的金融监管权限,从而消除了重大的监管盲区。美联储不仅有权监管具有系统重要性的大型金融机构,即那些大型银行控股公司,还有权监管那些非银行类金融机构,比如华尔街投行和美国国际集团等大型保险公司。针对这些具有系统重要性的大型金融机构,美联储将制定更加严格的资本充足率和其他监管标准,但至于哪些机构符合“系统重要性”的标准,则不是由美联储决定的。这项工作将由“金融稳定监督委员会”(Financial Stability Oversight Council)这个新设的机构负责,这个新机构的主席由财长兼任,其他领导者汇集了美联储等多个联邦金融监管机关的负责人。[\[2\]](#)

来自缅因州的参议员苏珊·柯林斯提出的一个修正案确保了更加严格的资本监管标准不仅适用于美国的金融机构,还适用于在美国境内经营的外资金融机构。这样一来,就激怒了一些外国银行家和他们本国的监管机构。在《多德-弗兰克法案》最终出炉之前,美联储一直认为,如果一家外资金融机构的美国分公司遭遇了难题,那么母公司肯定会提供金融救助。但在这场危机期间,在美国经营的外资银行也从美联储申

请了巨额借款，这样才能挺过危机。因此，接下来，美联储理事会将强迫外资银行必须像美国银行一样遵守严格的监管规定。

如同财政部代表奥巴马政府最初提出的那个方案一样，最终版的法案也比较完整地保留了监管机构的固有格局，只是裁掉了美国储蓄机构监理局，新设立了“消费者金融保护局”（Consumer Financial Protection Bureau）。弗兰克和卡姆登·范恩之前达成的那个协议被纳入了新法案，从而使得资产不足100亿美元的小银行不必接受这个新机构的定期核查。这个新机构的名称之所以采用了“局”（bureau，而不是前面提到的agency）这个字，是采纳了鲍勃·科克里的建议。这个名称听起来容易让人觉得它是美联储系统的，但这只是听起来而已，实际上它的局长是由总统提名，并经参议院批准的，其运作过程也不受我们美联储的影响，美联储无权聘用、解聘或指挥它的工作人员，无权暂缓执行或推翻它的规定，也无权干预它的核查和诉讼。但我们却被要求无限期地承担它的运作经费（2014年的经费是5.63亿美元）。这种非同寻常的制度安排是为了这个机构不必每年都向国会申请经费，但对于纳税人而言，是它自己跟国会申请经费，还是美联储承担其经费，结果都是一样的，美联储为该局多支出1美元的经费，就意味着美联储向财政部上缴的盈利少了1美元。

奥巴马政府聘请哈佛大学法学教授伊丽莎白·沃伦出面组建消费者金融保护局，促使该局运转起来。她早在2007年就建议设置这样的机构。但由于共和党人的反对，她没有被提名为局长。她曾经找到我，商议从美联储借调工作人员和其他资源的事情。我们聊得非常愉快，她对美联储提供的协助也感到很高兴，不过她的观点夹杂着浓重的民粹主义色彩，我们在一些政策上没有达成共识。后来，她当选为马萨诸塞州参议员之后，经常对美联储提出尖锐的批评。

《多德-弗兰克法案》最重要的改革举措之一就是，如果具有系统重要性的金融机构经营失败，濒临绝境，那么其监管机构有权将其解

散，这就是新提出的“有序清算制度”。根据这一制度，如果一家大型金融机构濒临破产，那么财长在征询总统意见，并取得美联储理事会与联邦存款保险公司理事会的许可之后，可以将这个金融机构转交给联邦存款保险公司，如果联邦存款保险公司认同这个金融机构的确存在系统重要性，其破产会引发系统性风险，就会接管这家金融机构，确保那些“有担保的债权人”（比如该机构在回购协议市场上的交易对手）优先获得清偿。联邦存款保险公司还有权解除该金融机构之前签署的合同，比如美国国际集团与员工所签的那种发放奖金的合同。那些“没有担保的债权人”则不得不承受一定的损失。这家金融机构的高管们将被解聘，股东们的求偿权则被置于最后。联邦存款保险公司可以从财政部筹借解散大型金融机构所需的全部资金。为了减轻联邦存款保险公司的工作负担，大型金融机构必须向联邦存款保险公司提交一份被业界戏称为“生前遗嘱”的破产计划，结合自身情况，告诉联邦存款保险公司如何才能以不至于引发金融系统动荡的方式实施有序清算。

随着有序清算制度逐渐得到落实，美联储将再也无权动用《联邦储备法》第13条第3款“异常和紧急情况”的规定去单独救助个别金融机构，比如像美国国际集团和贝尔斯登那样。但对于丧失这项权力，我反倒感觉很高兴，但我们还是可以动用这个条款去设立具有广泛适用性的紧急贷款机制，比如面向证券交易商的贷款机制或者面向货币市场基金的贷款机制。虽然我们必须先征求财长的同意，但我认为这并不是什么让步，因为一旦遭遇严重的金融危机，财政部必然会与美联储密切配合。

但这个最终版法案的某些规定仍然削弱了美联储未来应对金融恐慌的能力。根据伯尼·桑德斯与克里斯·多德达成的妥协方案，美联储必须公开贴现窗口的借款者身份，只不过现在不是立即公布，而是可以延后两年。我们在2012年9月开始照做。延后公开总比马上公开好，但是这项新规定肯定也会导致那些在恐慌期间求助于美联储的金融机构背负一定的成见。这个法案还限制联邦存款保险公司担保银行债务的权利（就

像它在2008年哥伦布纪念日第二天所做的那样）。如果联邦存款保险公司还要为银行债务提供担保，不仅需要征得美联储和财长的同意，还必须过得了国会这一关。国会这一关并不好过，看看一波三折的问题资产救助计划就知道了。联邦存款保险公司也不能继续动用“系统性风险例外原则”去救助个别金融机构（就像之前帮助花旗集团恢复稳定那样）。

从我们的角度来看，其他一些影响美联储的规定也比最初的提议好一些。根据多德和桑德斯之间达成的协定，我们美联储不必遭受持续不断的政治压力，不必接受美国政府审计署针对货币政策的审查（即不会定期审计美联储）。但这个法案规定美联储要接受美国政府审计署两项一次性的核查，一个是针对我们在危机期间的放贷情况，另一个则是针对一个世纪前《联邦储备法》建立的美联储管理制度。关于危机时期放贷的核查报告在2011年7月公布了出来，我们认为当时的贷款方案在设计和运作上都很有效率，而且所有贷款都得到了偿还。关于管理制度的核查，主要是针对由9位私营部门人士组成的联邦储备银行理事会。按照法律规定，每一家联邦储备银行都有自己的理事会，理事会均拥有9名成员，来自本地区的私营部门，分别代表银行业、工商业和社区利益，其中3位理事代表银行业，其余6位理事则不应是银行家，而应来自不同背景，具备不同视野。为了避免利益冲突，我们很早之前就制定了禁止代表银行业的3名董事参与银行管理和紧急放款的决策。我们一直严格地遵守这一政策。政府审计署也发现了这一点，并建议我们在美联储网站上将这些政策公布出去。为了避免外界误认为这些银行家可以选举管理者，《多德-弗兰克法案》修改了理事的职责，3位代表银行业的理事无权选举储备银行行长，只有6位非银行家理事享有投票权。

如同奥巴马政府最初提议的那样，最终版的法案也加强了对金融衍生品交易的监管，更大程度地发挥交易所的作用，提高买卖透明度，并且更进一步地提出了后来所谓的“沃尔克规则”（Volcker Rule）[\[3\]](#)。这条规则是以倡议者，即奥巴马政府经济复苏顾问委员会主席、美联储前

主席保罗·沃尔克的名字命名的。保罗·沃尔克曾说，在他那个年代里，银行唯一有价值的革新就是发明了自动取款机。他认为，银行在证券市场上的自营交易只会让它们疏忽发放贷款的业务，而且这也会让银行承担太多风险，造成亏损之后又让纳税人埋单。以美国各级政府债券为标的的交易、代理客户开展的交易以及以风险对冲为目的开展的交易都属于例外情况。沃尔克规则把商业银行业务和投资银行业务区分开了，可以说在一定程度上恢复了大萧条时期出台的《格拉斯-斯蒂格尔法案》。

然而，《多德-弗兰克法案》仍然存在一些局限性，有些事情没有完成。比如，房利美和房地美的困境没有解决，货币市场基金的脆弱性和回购协议融资市场的挤兑问题也没有解决。不过这部法案依然产生了很多积极作用，堪称一项引人瞩目的成就。

在长达一年半的时间里，许许多多的政府官员、议员以及监管机构的决策者和工作人员付出了艰苦卓绝的努力，无论他们是否意识到，他们的一举一动都展现了伍德罗·威尔逊总统在其就职演说中所说的那种崇高而务实的态度。威尔逊曾说过：“我们必须按照现实情况去应对和修正经济体系，而不能仅仅依靠纸和笔去描绘，务实地、逐步地让它呈现出应有的状态。”威尔逊这番话在一个世纪后的今天仍然很有道理。

[1] 关于贴现窗口贷款之类的紧急贷款背负的“成见”，一个值得关注的真实案例发生在1932年8月底。当时，罗斯福新政时期设立的“复兴金融公司”在报纸上披露了借款者的身份，严重加剧了市场对于这些借款者财务实力的担忧。经济史学家们一致认为，“复兴金融公司”在1932年2月到8月，也就是开始运作后的前7个月内，在减少银行倒闭方面取得了一定的成功，但在披露借款者的身份之后，其效率就大打折扣了。

[2] 这个机构的名称与2009年6月奥巴马政府在其监管改革方案中所提的名称存在差异，政府提案中提出的名称是金融服务监督委员会（Financial Services Oversight Council）。

[3] “沃尔克规则”是奥巴马总统在2010年1月公布的，主要内容是将自营交易与商业银行业务分离，禁止银行利用参加联邦存款保险的存款进行证券、衍生品、期货等自营交易。所谓自营交易是指，银行机构在交易账户中持有的、以短期内再出售为目的、旨在通过短期价格波动套利获取利润的交易，或为上述交易进行对冲的交易。——译者注

第二十一章

第二轮量化宽松：虚幻的曙光

2010年2月3日，即参议院确认我连任提名的6天之后，我站在美联储埃克尔斯大楼内能够俯瞰到宽敞的中庭的楼梯平台上，举起右手宣誓就职，安娜就站在我旁边。在危机期间与我并肩作战的好朋友、美联储副主席科恩主持了这个仪式。一楼、二楼和中庭两侧的大理石阶梯上挤满了美联储理事、众多来宾和数百名美联储员工。

我对美联储工作人员讲：“美国和世界欠你们一份情，我们采取了迅速、有力和创造性的举措，迎战大萧条以来最严重的金融危机，成功地规避了迫在眉睫的经济崩溃。”

我的感激发自肺腑。应对危机是一个团队共同努力的结果，但那一天我还不能宣告胜利，因为还有1 500多万美国人无法找到工作，数百万人面临失去住房的危险。因此，我说：“我们必须继续尽己所能地确保我们的政策有助于推动国家重现繁荣。”

2009年夏季，美国经济开始恢复增长，结束了长达一年半的漫长衰退。这是1929—1933年大萧条以来最严重的经济衰退。2009年最后三个月的经济评估报告显示经济产出迅速增加，但这并没有给就业市场带来显著的改善。2009年10月，美国的失业率高达10.2%，标志着26年来的最高点，到年底依然高达10%。^[1]这种情况让我想起了2001年那场衰退结束之后出现的失业型复苏。我开始怀疑经济会不会再次陷入衰退。

不过，我们的放贷计划和证券收购计划，以及奥巴马政府的财政刺激和银行压力测试，似乎都产生了预期效果。金融形势持续改善，这对

于美国的整体经济而言是一个好兆头。股市大幅反弹，融资市场的运作更加趋于正常，银行体系虽然还谈不上完全恢复，但似乎已经稳定下来了。至少从金融体系的情况来判断，是时候着手减少紧急措施了。

我们在2009年6月就采取了第一个减少紧急措施的步骤，美联储每两周一次的贴现窗口贷款拍卖提供给银行的贷款额度从3 000亿美元减少为2 500亿美元。到2010年3月，这个贷款拍卖制度将完全取消，贴现窗口提供的银行贷款条件也恢复正常。在危机期间，美联储提供的紧急贷款期限延长到了90天，但2010年3月之后就恢复到了隔夜。由于鼓励银行向美联储借款的理由少了一些，我们很快就把贴现窗口的利率调高了0.25个百分点。

截至2010年2月1日，我们基本上逐步取消了之前为稳定货币市场基金、商业票据市场和证券交易商而推出的紧急贷款机制，只保留了一个，即根据《联邦储备法》第13条第3款规定的异常和紧急情况推出的“定期资产担保证券贷款机制”，但该机制在2010年6月30日之后也不再发放新贷款了。该机制最初的贷款额度是2 000亿美元，后来在2009年2月，额度调高到了1万亿美元，但总体来算，总共放出去了710亿美元。即便房贷规模没有达到预定额度，其发挥的作用仍不容小觑，支持了将近300万笔汽车贷款、100多万笔学生贷款、将近90万笔小企业贷款、15万笔其他企业贷款和数百万笔信用卡贷款。

我对于这些计划取得的成就感到满意。这些计划可能没有救助贝尔斯登和美国国际集团的计划那么出名，引发的争议肯定也要少很多，但这些贷款机制在遏制金融恐慌的过程中却发挥了不可替代的、至关重要的作用。虽然我们发放的贷款数量多达数百万笔，而且贷款对象的类别十分广泛，但每一分钱都收了回来，而且还有利息，美联储（也就是说纳税人）获得了数百亿美元的盈利。更重要的是，这些计划防止了金融体系陷入停滞，促进了信贷的正常流通。即便沃尔特·白芝浩看到这些，应该也会感到高兴的。

虽然联邦公开市场委员会中的鹰派和鸽派一致赞同结束紧急贷款计划，但他们对究竟应该什么时候结束过于宽松的货币政策持有不同看法。到2010年3月底，美联储也将根据一年前的承诺，取消证券收购计划。在2009年3月扩大第一轮量化宽松的规模之前，美联储持有的证券资产只有7 600亿美元，但现在我们持有的政府债券、房利美、房地美和吉利美抵押贷款支持证券，以及房利美和房地美的债券，总额高达两万亿美元。这段时间的联邦基金利率几乎一直维持在零利率的水平，而且我们在会议声明中也表示将在“一段更长的时期内”继续维持非常低的利率水平。堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希是鹰派的领袖。他在2010年的联邦公开市场委员会会议中享有投票权。鹰派委员们都很担心如此宽松的货币政策会引发负面效应，即便不会推高通胀，也可能刺激金融市场为了追求更高报酬而承担过多风险。因此，这些鹰派委员便在联邦公开市场委员会会议上施加压力，迫使大家研究一下在什么时机结束这种不正常的货币政策。

由于失业率仍然接近历史最高水平，而且通胀压力也相当低，我认为还远远没有到收紧货币的地步。我这种想法受到了两个历史情况的影响。第一个情况发生在70多年前的大萧条时期。罗斯福在1933年就任总统之后采取的扩张性货币政策和财政政策，推动美国经济走上了复苏之路，但由于当时人们过度担忧未来会出现严重的通货膨胀，尽管当时失业率依然保持高位，政府仍于1937年开始收紧货币政策和财政政策。由于当时美国经济十分脆弱，因此，货币供应量的收缩就导致美国经济从1937到1938年迅速陷入了衰退。第二个情况发生在最近几年。日本央行曾经迫切希望摆脱零利率，先后于2000年和2007年收紧政策，但事实证明，每一次都为时过早，最后不得不改弦更张，重新实行之前的政策。但从提前做好规划的角度来看，联邦公开市场委员会讨论一下货币政策正常化的问题，并达成共识，也是非常有意义的，因为如果可以事先制订一个可行的计划，那么一旦经济形势需要收紧政策，我们就能立即加以应对，这样有助于缓解鹰派委员以及外部批评人士的忧虑。

巴尼·弗兰克也认为，公开讨论一下退出当前的宽松政策也会有所裨益，因此他邀请我在2月10日到众议院金融服务委员会参加一场听证会。对这个邀请，我并不是很热情，尤其是因为按照预定计划，我将于两周之后到他那个委员会参加半年一次的货币政策执行情况听证会，而且上一个周末就确定下来我要前往加拿大伊魁特参加七国集团财长和央行行长会议，如果参加弗兰克的听证会，肯定会耽误我的准备时间。但与拒绝弗兰克相比，参加听证会还算比较容易一些。

伊魁特位于加拿大东北部，是努纳武特地区的首府，距离北极圈200英里，人口约为7 000人。四周冰雪环绕，冬季只能坐飞机前往。那次会议的东道主是加拿大财长吉姆·费莱厄蒂，一些欧洲财长试图在这次会议上达成的目标就是推动货币政策走上紧缩之路，这个目标与伊魁特当地朴素无华的风格显得相得益彰。当时，危机期间最严重的混乱状态已经结束了，这些官员们如同联邦公开市场委员会里的鹰派委员以及一些美国议员一样，也主张削减财政政策和货币政策的扩张性。我和盖特纳共同提出了反驳意见，因为我们不确定当时的改善程度是否足以让我们从扩张转向紧缩。

在伊魁特开会期间，我们有机会体验一下雪橇（默文·金试了试，我婉拒了），还有机会去参观冰屋和生吃海豹肉（我参观了冰屋，但没有吃海豹肉）。我们开会期间，天气还不错，但返回华盛顿时，计划被打乱了。我们离开加拿大之后，遭遇了暴雪，即后来所说的“末日雪灾”。在华盛顿以及大西洋沿岸的中部地区，积雪厚达两英尺。由于华盛顿机场关闭，我们不得不在波士顿过了一夜再回到家。这是我们事先没有料到的。

政府机构都停止了办公，但我还想准备一下周三的听证会。周二上午，我在美联储的接待室同幕僚们开会，大家穿着牛仔裤、毛衣和法兰绒衬衣。这间会议室面积挺小，但很优雅，四周墙壁上挂着历届主席的照片。我们先研究了一些我可能被问到的问题。还有一些幕僚通过电话

连线的方式参加会议。谁知联邦机构直到周五才恢复办公，我那场听证会推迟到了3月份。但在参加听证会之前，我先把我的声明发布到了美联储的网站上，我解释道，在未来某个适当的时机，如果美联储的资产负债表还是比正常规模大得多，那么我们将提高利率。

在危机爆发之前，美联储通过改变银行准备金规模去影响联邦基金利率。比如，如果要提高联邦基金利率，美联储就会卖掉一些证券。我们回笼资金之后，就能减少银行准备金，那么银行就会更加需要到同业拆借市场上筹措资金，从而推高联邦基金利率，也就是银行间同业拆借市场上采用的利率。但是第一次推出量化宽松之后，我们收购了大量证券，银行体系资金泛滥，大多数银行也就不必互相拆借了。由于银行几乎没有短期借贷的需求，联邦基金利率也就几乎降到了零。在这种情况下，如果仅仅小幅削减银行的准备金规模，不大可能提高银行的融资需求，因此也不足以影响联邦基金利率。换言之，美联储用于影响短期利率的传统方法（即适度收购和卖出短期证券）现在已经派不上用场了。

因此，如果需要提高利率的时刻真的到来了，我们就必须采取新方法，即便我们的资产负债表规模仍然很大。其实，问题资产救助计划就为我们提供了一个重要的新工具，即为银行存在美联储账户中的准备金支付利息。我们将这个利率设定为0.25%。如果我们想采取紧缩政策，就可以提高这个利率，这样一来，银行会更加愿意把钱存在美联储，而不是借给其他银行或个人，从而达到影响联邦基金利率和其他短期利率的目标。

为了补充这一工具，我们还检验了其他办法，以期在不抛售美联储所持证券的前提下吸收银行体系中的准备金。一个办法就是为银行提供到期日更长、收益率更高的定期存款产品。银行在美联储开立定期存款账户，将自己的准备金存进去，就像消费者到银行开立定期存款账户一样，银行就相当于定期储户，必要时可以从这个账户中提取资金。存在定期账户中的银行准备金，就像是钱存在定期存单里面一样，从而减少

了银行可用的准备金，提高了它们的融资需求，从而推高联邦基金利率。除了推出定期存款产品之外，我们还有一种办法，即以美联储所持证券作为抵押品，向证券交易商和其他非银行类金融机构借款，这样也可以减少银行可用的准备金，从而推高联邦基金利率。

当然，我们只要抛售一些证券，肯定可以收紧政策，并缓解量化宽松的影响。最终而言，我肯定愿意考虑抛售证券，只不过这个过程要循序渐进，而且还要提前公布出来抛售计划。我认为这是促使美联储资产负债表正常化的长期性做法，而不是当前收紧货币政策的首选方法。我担心美联储抛售证券会导致利率出现剧烈的、难以预料的变动态势，因此，抛售证券并不是管控金融形势的精准手段。

虽然我们的新方法还在研究中，但从我的所见所闻来看，尽管我们持有的证券比危机前多得多，我依然相信收紧政策不会存在任何技术方面的障碍。我希望议员和市场人士能认识到这一点。我也希望他们明白开发这些新工具并不意味着我们正在考虑很快收紧货币政策。

联邦公开市场委员会中的鹰派人士除了一如既往地担心通胀之外，还担心低利率会导致投资者因收益太低而感到沮丧，从而刺激投资者承担过多的风险，并滋生新的资产泡沫。我对这个问题也非常重视。经历了这么多危机之后，我也想确保我尽最大努力地采取一切必要措施以维护金融稳定。正如我很久以来一直强调的那样，我相信防范过度投机的第一道防线应该是监管政策。

我们针对那些最大、最复杂的银行加强了监管，还格外关注金融系统的风险因素。2010年，我们进一步加强了对金融体系的监督，之前一些盲区也被纳入了监管范围，并组建了跨学科的研究小组，给我们提出了很多分析结果，做了很多报告，这些小组的关注对象既有统计学研究，也有市场传闻，并定期向美联储和联邦公开市场委员会汇报研究成果。《多德-弗兰克法案》在2010年7月通过之后，我们在美联储里增设了跨部门的“金融稳定政策与研究办公室”，负责监督和协调这方面的工

作，请美联储资深经济学家内利·梁担任首任主管，她是经验丰富且精明干练的金融学家，曾在2009年参与组织针对大型银行的压力测试。跟危机之前的情况比较起来，联邦公开市场委员会在讨论货币政策时，更加关注影响金融稳定的风险因素。

我刚担任美联储主席之际，总是习惯于从美联储内部找几个人，组成小型工作组。与此相比，我为了促进金融体系稳定而采取的这些新举措则显得更加雄心勃勃。我不想吹嘘我们所做的事情。我们所做的这些都是为了尽早发现系统性的威胁。这些的确是很难预料的。不然的话，如果资产泡沫很容易就能看出来，就不会有那么多投资人被卷入泡沫了。不过，我也相信监管方法的改变会提高我们发现泡沫的概率。

尤其值得一提的是，我敦促内利·梁及其下属不仅要深入思考所看到的问题可能引发的后果，还要去思考最坏的结果是什么。我越来越认为，在之前房地产价格上涨的过程中，我们花费了太多时间去思考这种价格上涨是否标志着资产泡沫化，而几乎没有花费多少时间去思考泡沫破灭后可能会引发哪些后果。如果我们提前思考清楚了最坏的情况是什么，那么一旦真的发生，我们就能采取更好的应对举措。

我意识到金融冲击往往是不可预测的，因此还鼓励幕僚们寻找金融体系的结构弱点，想办法使它更有弹性。这个想法已经体现在了我们的许多改革中，比如要求更高的银行资本充足率，提高银行体系吸收损失的能力。

2010年2月的那场暴雪融化之后，华盛顿开始迎来了春天，而这一年的春天似乎比往年来得早了一些，到3月底，潮汐湖畔的樱花树已经是花团锦簇了。但美国经济依然相当疲软。我希望我2009年在《60分钟》节目上所说的金融市场的“绿芽”能够让美国经济焕发生机，能够让美国普通公众的生活出现显著的改善。但不幸的是，这没有实现。金融混乱再次爆发，只不过主场轮到欧洲了。欧洲金融危机如同病毒般地对美国 and 全球其他经济体构成了威胁。

2007—2009年的恐慌已经沉重打击了西欧。自雷曼兄弟破产后，许多欧洲国家出现了产出下降和失业率攀升，就像美国的情况一样。许多欧洲人，尤其是政治家，曾将英美的困境归咎于“牛仔资本主义”。（在国际会议上，虽然那些欧洲银行积极买进证券化的次贷产品也对最初的危机负有一定的责任，但我和盖特纳从不否认美国应负的责任。）但欧洲这次危机几乎都是内部因素造成的。从根本上来说，这是由欧洲国家在货币政策和财政政策上的差异导致的。2010年，欧洲有16个国家使用“欧元”这一共同货币，但这些国家却实施了不同的税务和支出政策。

欧元的采用是一个伟大的实验，是始于20世纪50年代的欧洲一体化进程的一部分。各国领导人希望成员国之间形成更加密切的经济联系，以此促进欧洲经济增长，提升政治一体化水平。他们认为这样可以防范欧洲内部再次爆发战争。历史上，欧洲内部爆发过多次战争，包括两次灾难性的世界大战。也许，他们希望德国人、意大利人和葡萄牙人未来某一天会先把自己视为一个欧洲人，然后再把自己视为某一个国家的公民。

从1999年开始，欧盟28个国家中的11个国家，包括德国、法国、西班牙、意大利等，同意用欧元取代原来使用的马克、法郎、比塞塔和里拉等货币。这种新货币由欧洲央行负责管理。各国原来的央行纳入新的欧元体系，承担类似于美国联邦准备体系中各地区联邦储备银行的角色。使用单一货币会让跨国交易变得更容易，对于意大利、希腊等饱受通货膨胀、货币贬值等问题困扰的国家而言，采用欧元则是更有好处，因为这会立即增强它们在抗通胀方面的公信力，当然，前提是市场人士认为欧洲央行有打压通货膨胀的决心。

欧洲国家的一切努力似乎都围绕着抗通胀展开，新成立的欧洲央行也仅仅肩负一个使命，即保持物价稳定。相比之下，美联储还要肩负保障就业和维持物价稳定的双重使命。欧洲央行的总部位于德国的金融中心、原德国央行所在地——法兰克福。此举的象征意义十分显著，市场

根据这个选址，预期欧洲央行对于通货膨胀会跟德国央行一样，采取“强势货币”的坚定立场，而不会像南欧国家央行那么温和。在加入共同货币之前，欧盟要求各国政府必须先按照《稳定与增长公约》减少赤字和债务，并且将通货膨胀压力控制在适当水平。

大致上来说，欧元的引入非常顺利，全球也很快就接受，其地位仅次于美元。后来又有更多国家加入欧盟，欧洲人希望他们的新货币也能跟美国的单一货币一样，在监管法规得到协调和诸多限制解除后，欧盟各国的人员、商品、资本的移动，也会像美国各州间一样畅行无阻。

但是欧元区和美国还是有一个重要的不同。在美国，联邦政府是基于全国利益去制定财政政策，而且美国的国债也是由各个国家来做担保。但欧元区不是，欧盟各国的财政政策是由各国国会来决定的，税务和开支方面没有一个类似于欧洲央行、超越各国政府的组织来管理。正因为各国在财政政策上缺乏共识和协调，再加上欧洲各国劳动力市场和其他经济政策的显著差异，最后催生出了许多严重的问题。

欧洲这场危机的导火索最初发生在2009年10月，但当时几乎没有引起美国的关注。当时的希腊总理是乔治·帕潘德里欧。帕潘德里欧的父亲也曾担任希腊总理，并且是哈佛大学以及其他大学的经济学教授。帕潘德里欧上任不久便宣布，希腊的财政赤字其实比政府过去公布的高出许多。经过修正之后的数字显示，其财政赤字与国内生产总值的比率为13%，但欧盟《稳定与增长公约》却规定欧元区各国政府的财政赤字不得超过当年国内生产总值的3%。帕潘德里欧这一令人震惊的消息颠覆了《稳定与增长公约》的一个核心假定，即欧元区各国能够有效监督彼此的预算。这一消息还暴露了这样一个问题：投资者当初为什么愿意以非常低的利率把那么多资金借给希腊政府呢？

希腊政府能够轻松地从国际资本市场上获取巨额融资，体现了欧元的成功。希腊在2001年采用欧元这一共同货币之后，其货币政策制定权事实上就移交给了欧洲央行。希腊在国际货币市场上所借的资金是欧

元，而不是之前的货币德拉克马。这样一来，希腊就无法依靠通货膨胀或货币贬值来减轻债务负担。国际投资者都想当然地假定希腊会严格遵守（至少是尽量遵守）《稳定与增长公约》为政府赤字和国债设定的上限。虽然欧盟的法律禁止一个成员国去救助另一个成员国，但投资者坚持相信如果一个成员国陷入危机，其他成员国会集体施救，而不会允许其违约，因为一旦违约，就会导致金融市场混乱，并进而导致投资者对其他成员国丧失信心，从某种意义上讲，这就相当于国家层面的道德风险，让人联想起美国政府对房利美和房地美的隐性担保。^[2]由于这些原因，希腊能够像德国那样以非常低的利率从国际货币市场上获取贷款，但要知道，德国是欧元区里面最有信誉、最可靠的借款者。2009年10月，全世界都知道了希腊的债务已经远远超过其偿还能力，而且知道了希腊一直通过篡改统计数据掩盖事实。形势很快变得非常明朗了：如果没有外援，希腊将会违约。

欧元区在如何应对的问题上一直非常纠结。一方面，从表面上看，任由希腊违约的确有一定的道理。希腊是一个位于欧洲边缘的小国，在欧元区贸易和投资总额中所占份额极小，一旦希腊违约，就会促使投资者未来更加谨慎，从而有助于削减道德风险。此外，虽然市场预计德国等国家可能会施以援手，但如果这些国家坐视不管，反倒可以避免遭遇国内选民的反对。

但另一方面，如同雷曼兄弟破产撼动了整个金融体系一样，希腊违约也可能对欧洲和整个世界造成深远的负面影响。虽然从挥霍程度来看，希腊堪称欧洲之最，但债台高筑的国家绝不仅仅局限于希腊这一个国家。早在希腊的危机爆发之前，已经有巨额借款流向了西班牙，加剧了西班牙建筑业的泡沫，但后来泡沫破灭了。2008年，爱尔兰政府曾经承诺保护本国银行的债权方，以至于后来不得不伸手救助多家大型银行，引发了巨额财政赤字。葡萄牙经济较为疲软，反过来又弱化了其财政状况。意大利政府的债务则是欧洲之最。如果任由希腊违约，国际投资者很可能断定其他债台高筑的欧元区成员国也会重蹈希腊的覆辙，并

提高其他国家融资时必须支付的利率，从而有可能引发一系列债务危机。

希腊违约对欧洲银行体系的潜在影响也是一个令人忧虑的问题。欧洲很多银行在之前那场危机中已经元气大伤，资本严重短缺。这种情况对欧元区经济构成了特别严重的威胁，因为与美国相比，欧洲信贷对于银行贷款的依赖要大得多。虽然希腊境外的大多数欧洲银行持有的希腊政府债券并不多（法国的银行持有的希腊政府债券数量可能是最多的），但它们从其他脆弱的欧元国政府那里购买了大量债券，其中既有公共部门的债券，也有私营部门的债券。如果违约风波蔓延到了希腊以外的其他国家，那么整个欧洲银行体系的稳定性就要面临风险了。

最后，各国领导者还必须权衡一下如果希腊选择在违约之后放弃欧元，恢复原有货币，将会发生什么事情。希腊之所以有可能这么做，一个原因就是这样的可以让其货币政策重新获得独立性，或将有助于希腊政府应对违约之后接踵而来的经济灾难。但如果希腊退出欧元区，人们肯定会越来越担心其他国家会不会亦步亦趋。这样一来，就会引发关于欧元区是否会解体的担忧，从而损害欧洲经济。比如，如果一个国家有可能退出欧元区，那么这个国家的银行储户们就会担心自己以欧元计价的存款可能被迫以价值较低的新货币计价，为了规避这种风险，储户就会把钱取出来，转存到安全的地方，比如转存到一家德国的银行。（当前由于很多银行在其他国家开设了分支机构，因此储户可能走一个街区或者通过网上银行就可以把钱转存到其他银行。）对于存在退出欧元区嫌疑的国家而言，这样的取款行为可能很快就会恶化成一场针对其银行的挤兑浪潮。

由于这些原因，欧元区的财长以及央行官员们断定他们必须帮助希腊，虽然不情愿，也别无选择。曾经嘲笑雷曼兄弟倒闭的欧洲央行行长特里谢在这一点上特别坚持，一直试图说服欧洲其他决策者同意帮助希腊。我与盖特纳意识到，欧洲一旦发生金融动荡，其影响将不仅仅局限

于欧洲。因此，我们通过多个国际会议、视频会议以及单独面谈，敦促欧洲央行行长和财长尽快采取明确的措施，解决他们的问题。国际货币基金组织以及欧洲以外的国家也担心欧洲的危机产生溢出效应，因此，也敦促欧洲国家迅速解决危机。

在欧洲领导人争论如何应对的过程中，欧元区缺乏单一的财政主管机构的后果就变得显而易见了。关于分摊救助任务的讨论进展极为缓慢，暴露了严重的分歧。从帕潘德里欧公布希腊债务情况到欧元区各国政府承诺救助希腊，几乎耗费了4个月的时间，而且救助方案的细节寥寥无几。经过更多的讨价还价之后，到2010年4月23日，希腊总理帕潘德里欧要求其他欧元国尽快拿出详细的救助方案，因为到那个时候，希腊10年期政府债券的收益率已经比德国同类债券高出6个百分点，而在2009年10月份，这个数字是1个百分点，这反映出市场对于希腊违约的担忧已经十分严重了。2010年5月2日（周日），希腊救助机制终于启动了，欧盟委员会、欧洲央行和国际货币基金组织宣布将为希腊提供1100亿欧元（约合1450亿美元）的救助资金。这笔资金里面，三分之二是几个欧元国提供的贷款，另外三分之一是国际货币基金组织提供的贷款。为存在违约风险的国家提供贷款是国际货币基金组织的一个职责。

但市场认为欧洲所做的努力存在一些模糊不清的地方，而且其设定的目标也不够宏大。5月2日宣布的救助消息几乎无助于改进葡萄牙和爱尔兰在国际资本市场上的融资条款，这两个国家的国库券收益率持续上升，只不过没有希腊那么高而已。到了周一，即这则消息宣布的第二天，美国道琼斯指数开盘之初有所上扬，但很快回吐，到周五总共跌去了7%。此外，希腊人民本应该是这次金融救助的受益者，但他们认为救助条款是不公平的，一个原因在于救助条款要求希腊政府大幅削减公共支出，以至于雅典的街头上顿时出现了一些暴民，甚至在5月5日，一家希腊银行遭到汽油弹袭击，导致三人死亡。对于这种情景，我们之前也能够频繁看到。

根据道琼斯指数在欧洲宣布希腊救助方案之后的变动态势来判断，美国几乎不可能不受欧洲金融动荡的影响，美国股市在2010年5月的震荡堪称雷曼兄弟倒闭以来之最，这反映出全球范围内的恐慌情绪和避险意识不断加强。为了评估金融恐慌蔓延到美国之后可能造成的风险，内利·梁的团队以及美联储的银行监管人员花了很多时间去评估美国究竟会承担多少风险。一个好消息是美国银行持有的希腊政府债券以及欧洲其他政府债券相对较少，但另一方面，美国很多银行通过为欧洲企业发放贷款等渠道，与欧洲的大型银行以及欧洲经济存在千丝万缕的联系，而且美国货币市场基金还为欧洲银行提供了巨额融资，这些资金主要是用于欧洲银行在美国市场上的放款放贷。

由于5月2日宣布希腊救助方案之后的市场反应比较消极，欧洲决策者们又做了一次尝试。5月7日，他们宣布在整个欧元区范围之内更加严格地执行《稳定与增长公约》对于财政赤字和政府债务的限制措施，并勒紧腰带，实施财政紧缩措施。5月9日（周日），他们宣布设立“欧洲金融稳定机制”（European Financial Stability Facility）以及一个相关的主管机构。欧洲金融稳定机制有权在国际资本市场上筹借5 000亿欧元，这些资金再加上之前给希腊承诺的1 100亿欧元，可用于救助欧元区的任何国家。此外，欧洲央行还明确表示愿意通过新设立的证券市场计划（Securities Markets Programme）向那些陷入困境的欧元区国购买政府债券，这样做的目的就是削减这些国家政府债券的利率。在终止之前的几个月内，这个计划虽然收购了适量的政府债券，但它并不是真正意义上的量化宽松政策，因为欧洲央行在收购政府债券的同时，还会卖出相应数量的其他资产，从而使其资产负债表的总体规模保持不变。

5月9日，在特里谢的请求下，我召集联邦公开市场委员会开了一次视频会议，探讨要不要恢复3个月之前终止的货币互换举措。在召开这次会议之前，我还收到了默文·金和日本央行行长白川方明打来的电话，他们表达了各自的忧虑。对于美联储而言，当时也是一个非常微妙的时刻，因为美国参议院正在准备投票表决《多德-弗兰克法案》，我

担心参议员们会误认为恢复货币互换额度是在救助外国银行。

如果他们真的这么认为，就忽略了这样一个事实，即与欧洲央行的货币互换举措不会引发任何信贷风险，而且有利于防止欧洲金融动荡跨越大西洋，波及美国。暂且抛开参议员的反应不说，至少在我看来，美国经济的健康程度与欧洲事态具有一定的联系。此外，欧洲央行制订了证券市场计划，也采取了从政治角度来看十分大胆的举措。此外，我还相信央行之间的合作对于提振市场信心的影响非常大。因此，我力主恢复与欧洲央行、英国央行、瑞士国民银行和加拿大银行的货币互换额度。为了避免潜在的政治抵制，我先后见了多位议员，其中包括5月11日在私下场合向参议院银行业委员会所做的简要情况汇报。令我感到一丝宽慰的是，参加那次会议的大多数成员似乎都能理解促进全球金融稳定符合美国利益这一事实。

对于欧洲国家最新采取的救助行动以及美国恢复对欧洲的货币互换额度，市场的反应比一周之前积极多了。希腊、葡萄牙和爱尔兰政府债券的收益率在周一大幅下跌，美国道琼斯指数大幅上涨近400点，涨幅约为4%，这一迹象标志着投资者认为美国经济面临的威胁减少了。然而，过了一段时间之后，投资者对于欧洲能够解决问题所抱的乐观情绪逐渐弱化，开始担心希腊即使获得了救助资金之后也无法偿还债务，葡萄牙和爱尔兰的财政状况似乎越来越不健康。最终，市场对于意大利和西班牙这两个规模较大的经济体的担忧情绪也逐渐上升，谁也不确定欧洲的资源 and 政治意愿是否足以解决所有问题，也不确定银行和其他放贷机构是否会被迫分摊损失。于是，在经过短时间的风平浪静之后，上述几个国家的政府债券收益率恢复上涨态势。道琼斯指数也再次下跌，从4月份希腊总理向欧洲其他国家求援那天到7月初，美国股市总共跌掉了13%。7月初，欧洲的银行监管机构针对欧洲大陆的多家大型银行开展了一次压力测试，但并没有像美国之前一年开展的压力测试那样赢得积极的市场反应，因为投资者认为欧洲压力测试的结果是不可信的，而且欧洲银行在放贷问题上依然忧虑重重，即便对于银行间拆借资金也是如

此。

11月19日，欧洲央行在法兰克福举办了一场国际会议，我在那次会议上见到了欧洲央行行长特里谢。当时，危机依然愈演愈烈，但主场已经从美国转移到了欧洲。我对特里谢说：“特里谢，现在轮到你了！”他苦笑了一下。9天后，即2010年11月28日，欧盟成员国财政部部长决定和国际货币基金组织一道向爱尔兰提供850亿欧元的资金支持，以帮助这个欧元区国家应对债务危机并遏制危机蔓延。

希腊总理向欧洲其他国家求救的4天之后，即2010年4月27—28日，联邦公开市场委员会召开了一次会议。在那次会议上，我和大多数同事都对美国经济前景表达了谨慎的乐观。我们讨论了欧洲的事态可能对美国造成的风险，但到当时为止，这些风险还没有变成现实，失业率从2010年1月到3月一直维持在9.7%的高位，但我们预计美国经济增长的势头将会得到进一步加强，因为当时虽然奥巴马政府2009年财政刺激方案产生的影响逐渐消退，但美国家庭支出和企业资本投资已经开始恢复并出现增长态势，对美国经济产生了一定的刺激作用，我们认为这足以使失业率在2010年底呈现出适度降低的态势。当时通胀率依然低位徘徊（或许可以说太低了），但我们预计会逐渐上升。

不幸的是，到2010年春夏之交，我们发现之前的预期似乎太乐观了。联邦公开市场委员会在6月22—23日召开会议时，美国经济前景比在4月份时还弱了一些。然而，我们还是按照之前的规划，继续探讨如何不失时机地逐渐缩小美联储资产负债表的规模。几位鹰派委员因为担心通胀问题，主张退出宽松的货币政策，尽快抛售证券，但大多数委员希望等经济复苏的步伐彻底稳健下来之后再探讨抛售证券的问题，这也是我个人的立场。鉴于美国经济前景的恶化，我想我们之前思考问题时思维可能有点狭隘了，因为我们过于注重探讨如何退出宽松的货币政策，但这并不是迫在眉睫的问题，我们还有必要探讨一下如果经济需要进一步的刺激，我们应该怎么办。

那次会议结束一周之后，比尔·达德利就一个问题提出了警告，而到当时为止，我们一直没有重视过这个问题。他提的问题是，3月底，第一轮量化宽松政策结束之际，我们决定在我们持有的房利美与房地美担保的抵押贷款支持证券到期之后，就不再购买新的证券作为补充了，但由于房屋转卖或再融资等因素的影响，债券赖以存在的抵押贷款逐渐还清，导致我们持有的抵押贷款支持证券的规模逐渐缩小。随着时间的推移，这个过程看似缓慢，却导致我们的资产负债表规模越来越小，无异于被动地实施了货币紧缩政策。这个问题似乎是小问题，并不值得格外忧虑，但达德利警告说在之前两个月内，抵押贷款利率已经从5%左右下降到了4.5%左右，可能会引发新一轮的抵押贷款再融资浪潮，从而导致美联储持有的抵押贷款支持证券的规模迅速减少，相当于大幅收紧货币政策，最后的结果可能出乎我们的预料。

联邦公开市场委员会在8月10日召开会议之际，美国经济显然正在丧失增长动力。在整个夏季，美国失业率一直维持在9.5%左右的高位，通胀率则在1%左右徘徊，即使不至于立即滑向通缩，也似乎太低了。早在2008年初，我就曾经警告说，如果经济增长率太低，没有出现足够的改善，无法提振消费者和企业的信心，那么美国经济可能撑不久，或将再次跌入衰退。我在这次会议上发出了同样的警告。在我看来，由于财政方面不大可能再次出手采取刺激举措，我们就需要从货币政策着手为美国经济提供进一步的支撑。

美联储货币事务部门的新任主管比尔·英格利希为联邦公开市场委员会提出了几个政策选项。他和我一样也毕业于麻省理工学院，也曾是斯坦利·费希尔的学生。他在一个月之前才从布赖恩·马迪根那里接任这个职位，马迪根在为美联储服务了30年之后退休了。由于之前美联储不增补到期的抵押贷款支持证券，使得信贷流动陷入被动的紧缩，因此，我当时建议想办法结束这种情况，联邦公开市场委员会也接受了我的建议。为了维持资产负债表的总体规模不变，我们都同意开始收购更多长期政府债券，作为对逐渐缩小的抵押贷款支持证券的补充。我们决定收

购美国国库券去补充到期的抵押贷款支持证券，这也正好符合杰夫·莱克尔和其他几位委员的主张，即像在危机爆发之前那样，建立一个只有国库债的投资组合。我们这一政策转变虽然没有登上各大报刊的头版头条，却让市场知道我们也对美国经济前景感到担忧，并且向市场发出了一种暗示，即如果美国经济再次出现下滑，我们就愿意采取更多应对举措。2010年从来没有投过赞成票的堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希这一次再次投出了反对票，因为他认为美国经济已经不需要货币政策提供进一步支撑了，并持续担忧宽松的货币政策会对金融稳定性带来更大风险。

我们在8月10日采取的那个行动只是为了扭转被动紧缩的局面，充其量是一种防御性的做法。我知道我们必须做好采取更多措施的准备，而且更重要的是，我们要让公众、市场和政客提前做好心理准备，以免我们采取进一步行动时，他们感到猝不及防。8月27日召开的杰克逊霍尔年会就为我提供了一个向外界发出暗示的机会。在参会之前，我就决定绕过预先设定的议题，即如何落实《多德-弗兰克法案》，另外选择一个议题，即经济前景与我们的政策选项。8月14—15日那个周末，我一直忙着撰写讲话稿。但由于联邦公开市场委员会还没有决定会不会采取进一步行动，因此，我在那次讲话中也不能给出明确的承诺，但仅仅通过详细探讨采取进一步行动的可能性，我就可以向外界发出一种信号，告诉外界我们做好了采取行动的准备。

两周之后，在杰克逊湖旅馆的讲台之上，我明确表示，我们还有一些可用的工具去支撑美国经济，我说我们决心保持经济复苏态势，并努力防范经济滑向通缩，我还谈到我们有可能动用之前已经用过的两个政策选项的可能性，这两个选项是证券收购和政策沟通，它们的目标就是让市场相信我们的短期利率将长期保持在低位，并降低长期利率，促进美国经济的增长和就业率的提升。我还补充道，如果进一步采取非传统的货币政策，会涉及潜在的成本和风险，应该予以认真权衡。

至于要不要采取额外措施，必须等到联邦公开市场委员会在9月21日召开的那次会议，但由于市场越来越担心美国经济复苏难以为继，我们便明确表示采取行动的時刻很快就要来了。我们对外界讲，如果有需要，我们会提供更多的扶持措施去支撑经济复苏，并推动通胀率缓缓提高到一个更加合适的水平。

9月21日那次联邦公开市场委员会会议上，唐纳德·科恩没有参与。这是连续多年来的第一次。当时，他已经快68岁了，他的美联储副主席任期其实早在2010年春季就结束了，他原本想在任期结束时就退休，但由于苏珊·比斯于2007年3月离职之后，美联储理事会缺了两位理事，我就在2010年春季请求他暂缓退休。他参加了一个又一个会议，最后我也劝不动了，他便退休了。他在美联储服务的时间长达40年之久。对我个人和整个美联储来说，科恩的退休都是莫大的损失。他是杰出的经济学家，更是明智的决策者，美联储上上下下和全球各国央行人士都对他十分钦佩和信任。在危机期间，他常常表现出自嘲式的冷幽默，也为我提供了坚定不移的道德支持。

科恩退休之后，美联储理事会就剩下4位理事了（包括我这位主席和其他3位理事），但参议院在批准新理事的提名时，仍然是一如既往的拖拖拉拉，想方设法地加以阻挠。其实，奥巴马总统早在4月29日就提名了3位新理事，分别是马里兰州金融监管官员莎拉·拉斯金、麻省理工学院教授彼得·戴蒙，以及时任旧金山联邦储备银行行长的珍妮特·耶伦，但整个夏天都过去了，参议院那边仍然没有什么结果。

我和戴蒙、耶伦认识几十年了。我在麻省理工学院读书时，戴蒙就已经在那里任教了，因此，当盖特纳就他们二人的提名事宜征求我的意见时，我表达了强烈的支持。我之前不认识莎拉，但也很欢迎她的到来。她是个律师，之前曾担任参议院银行业委员会的顾问。我们一直想物色一位熟悉社区银行事务的美联储理事，因此莎拉加入美联储理事会，算是适得其所。

耶伦获得的提名是接替唐纳德·科恩出任美联储副主席。耶伦也是一位学院派的经济学家，博士学位是在耶鲁大学读的，其论文导师詹姆斯·托宾是凯恩斯学派的领袖人物，也是一位诺贝尔奖得主。耶伦的学术研究也明显偏向凯恩斯学派，通常侧重于失业和工资问题。她取得博士学位之后，曾在哈佛大学做过助理教授，后来，她来到华盛顿，加入了美联储，并在美联储的自助餐厅遇见了同为经济学家的乔治·阿克洛夫。乔治说话轻柔，性格腼腆，但其所做的创新研究十分出名。耶伦与乔治后来结为夫妻。二人不但一起做研究，合作完成了很多著述，还曾一起在加州大学伯克利分校任教多年。乔治深入研究了信息不对称对市场的影响，并因此获得了诺贝尔经济学奖。我刚到斯坦福大学的那段时间，也对这个研究主题很感兴趣。

耶伦也有丰富的决策经验。在格林斯潘担任美联储主席期间，她在克林顿总统的提名下，担任过两年半的美联储理事，后来还担任过总统经济顾问委员会主席一职。此外，从2004年起，她还担任过旧金山联邦储备银行行长。她在联邦公开市场委员会里面一直是鸽派的领导人物，这一角色反映出她一直非常担心失业率居高不下的问题，担心失业问题给个人、家庭及社区造成的困境。与联邦公开市场委员会里面的其他很多人相比，她更能充分地意识到这次金融危机引发的经济衰退很可能非常深刻，并需要我们采取坚强的应对举措。我了解她，也知道她在20世纪90年代通胀问题令人忧虑之际的表现，因此，我几乎毫不怀疑她会在必要的时候力主维护物价稳定。她每次参会之前都认真做准备工作，总是能够援引别人的研究文献或亲自指导下属所做的研究，或者通过严谨的分析去支撑自己的观点。她总是能够在会议上做出非常有实质性的贡献，每次她开口讲话，会议室就安静下来，大家都认真听她讲。

参议院最后批准了莎拉和耶伦的提名，几乎没有出现什么反对的声音。我在10月4日为她们举行了宣誓就职仪式。虽然戴蒙具有杰出的学术成就，他的提名却很不妙。戴蒙曾经在经济理论、财政政策、社会保障和劳动市场等方面做过很多重要的研究，获得了麻省理工学院“学院

教授”（Institute Professor）这一最高教职，并且担任过美国经济协会会长，但参议院银行业委员会里面以理查德·谢尔比为首的共和党人却认为他的自由主义倾向太严重，于是他们就驳回了这项提名，并于2010年8月将提名退给白宫，没有就此提名进行投票。

到这个时候，大多数人可能就会自动放弃了，但戴蒙请求奥巴马总统再为他提一次名，不久之后，我们了解到，他由于在劳动市场领域取得了出色的研究成果，很快就要和他人共同获得诺贝尔奖了，但谢尔比依然毫不退让，坚持认为戴蒙没有资格担任美联储理事，并表示：“诺贝尔奖是一个重大的荣誉是毫无疑问的，但获得诺贝尔奖并不意味着适合担任每一个职位。”与此同时，以反对增税而著名的格罗弗·诺尔奎斯特带领的保守派组织——“增长俱乐部”（Club for Growth）宣称为戴蒙投反对票将是2011年议员评分的关键，这就意味着如果谁敢投赞成票的话，很可能被贴上“不够保守”的标签。这样来看，戴蒙的提名就再也没有得到批准的可能性了。后来，他自己放弃了提名，并在《纽约时报》上撰文痛批华盛顿的“党派对立”现象。他的提名没有通过，对于美联储和整个美国而言，都是一个真正的损失，这个插曲也表明保守派对美联储的对立情绪并没有随着《多德-弗兰克法案》的通过而终结。

2011年3月，旧金山联邦储备银行研究部门主管约翰·威廉斯接替耶伦出任行长一职。威廉斯是货币经济学方面的一位优秀专家，他职业生涯中的第一份工作就是供职于美联储理事会。事实表明，他在联邦公开市场委员会中算是中间派人士，我经常把他的态度作为观察联邦公开市场委员会整体态度的一个风向标。

随着11月2—3日联邦公开市场委员会会议的临近，我和比尔·达德利开始利用公开讲话的机会让市场为第二轮大规模证券收购计划做好心理准备。达德利在10月1日的一次讲话中指出，当前这种失业率居高不下、通胀率日渐降低的形势“完全令人不满”，并且假设性地提出证券收购计划的规模是5 000亿美元，他这一假设有助于塑造市场预期。根据

他的估计，收购5 000亿美元的国库券对美国经济产生的刺激作用，就相当于将联邦基金利率削减0.5~0.75个百分点产生的刺激效应。10月15日，我在波士顿发表演讲的时候，没有把话讲得很明确，但我表示“如果其他方面不变的话，现在似乎有理由采取进一步行动”。

与此同时，我和耶伦还努力在联邦公开市场委员会内部寻求支持。我和她分头行动，各自负责给一部分联邦储备银行行长打电话，以便寻求支持。我知道，堪萨斯联邦储备银行行长托马斯·赫尼希这一次肯定也会表达反对意见，他越来越注重在公开场合发表舆论，按照美联储老成持重的传统文化来看，他使用的语言都具有挑衅性。联邦公开市场委员会开会的前一周，他在一次演讲中将我们可能出台的证券收购计划称为“一个与魔鬼达成的协议”。他担心这个收购计划可能会引发金融动荡，并为过高的通货膨胀埋下伏笔。之前一个月的《商业周刊》对他曾以长篇专文报道，指出“托马斯·赫尼希烦透美联储了”。但他对媒体的关注似乎也相当满意。多年来，他给我的印象是文质彬彬、温文尔雅，我尊重他发表不同见解、提出刁钻问题以及公开解释自身立场的权利，但现在我认为他有可能削弱公众对美联储的信任，扰乱联邦公开市场委员会的审议过程，缩小我们的灵活空间。达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔以及费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛斯都认同托马斯·赫尼希的怀疑观点，但他们二人在2010年都没有投票权。费希尔认为当时两党在联邦预算问题上的持续争论增加了美国经济面临的不确定性因素，导致企业不敢扩大投资，也不敢招聘新人，在这种情况下，仅仅动用货币政策去支撑经济是没有多大用处的。查尔斯·普洛斯则一直很担心通胀问题，并且几乎不相信我们能够通过进一步宽松的货币政策去创造就业机会。

我知道波士顿联邦储备银行行长埃里克·罗森格伦会支持我，他在2010年享有投票权。而那一年可以投票的储备银行行长里面，我想圣路易斯联邦储备银行行长吉姆·布拉德和克利夫兰联邦储备银行行长桑德拉·皮亚纳尔托都会支持采取进一步行动。新任理事莎拉·拉斯金是第一

次参加联邦公开市场委员会的定期会议，耶伦也是首次以美联储副主席身份参会。耶伦会希望采取强有力的行动，我猜想莎拉和丹尼尔·塔鲁洛也是如此。贝齐·杜克对持续宽松的好处就不是那么乐观，而且对美联储资产负债表的规模越来越大会涉及的风险也感到忧虑。耶伦曾找杜克沟通过，杜克后来同意支持美联储继续收购证券，不过对整个行动并不是很热情。

沃什在这个问题上持有保留意见。他是最亲密的顾问之一，他的帮助，尤其是在2008年秋季危机肆虐之际给我提供的帮助，是无比宝贵的。他曾经支持过第一轮证券收购计划。现在，由于金融市场运作较为正常了一些，他认为货币政策已经运用到了极限，再采取证券收购计划可能会推高通胀率，并危及金融的稳定性。他认为现在是时候让华盛顿的其他有关方面承担一些责任了，让其他方面也出台刺激政策，减轻美联储的负担。我在10月8日和他见了一面，向他保证说，如果我们对于证券收购计划的实施效果感到不满，或者如果我们看到通胀压力不断加剧的迹象，就可以削减收购规模。我还对他讲，我在公开讲话中除了强调大规模收购证券的好处之外，还会着重指出其涉及的相关成本与风险。我们谈得很愉快，但我不确定是否说服了他。我们在10月26日再次见面时，他告诉我，他不会投反对票，但我知道，这一票他投得着实有点为难。

我认为在11月份那次会议召开之际采取进一步刺激举措的理由十分强烈，很多因素都支持我们采取行动，比如，根据我们当时可以获取的最新资料显示，从6月到9月，美国就业人数逐月下降。当然，那个时期的就业人数减少的一大原因就在于美国人口普查工作接近尾声，联邦政府聘用的工作人员大幅减少。然而，在同一时期，非政府机构的就业人数平均每月才增长8.4万人，虽然这足以吸纳刚刚走出校门的毕业生以及其他类型的新求职者，但这个增加幅度根本无法有效地降低失业率。美国失业率一直在9.6%的高位徘徊，从年初开始几乎没有什么变化，而且后来的一系列数据也令人失望，似乎2011年的经济增长态势将过于疲

软，也无法促使失业率出现实质性的下降。我特别担忧长期失业造成的侵蚀作用，因为在当时的失业人群里面，40%多的人失业时间超过了6个月，他们的技能越来越生疏，而且逐渐丧失了职场中的人脉资源。同时，从美联储另一个使命来看，通胀率一直太低，未来似乎也只是持平，甚至可能继续降低。过去6个月内，通胀率平均只有0.5%。在通货膨胀太低，甚至通货紧缩的情况下，经济全面复苏的难度就会加大。

我相信，在这种情况下，联邦公开市场委员会不能无所作为，以免经济复苏过程难以为继。此外，我认为证券收购计划并没有丧失其有效性，因为自从我8月份开始公开暗示我们将采取更多行动以来，美国的金融形势已经有所改善，显然这是因为市场已经预计到了我们会采取额外行动，道琼斯指数上升了12%，通胀预期也提升到了较为正常的水平。但新的证券收购计划不大可能彻底改变现状，不可能创造出我们迫切需要的数以百万计的工作岗位，但肯定会有一定的积极作用，甚至可能有助于防止经济再次滑向衰退。

最后的结果是，联邦公开市场委员会投票决定实施第二轮证券收购计划，在2011年6月之前收购6 000亿美元的国库券，进度大概是每个月750亿美元。这个计划很快就被媒体贴上了“第二轮量化宽松”的标签。这个计划将会导致美联储的资产负债表规模膨胀到2.9万亿美元，而在2007年年中，这个规模甚至还不到9 000亿美元。圣路易斯联邦储备银行行长吉姆·布拉德从2009年夏季就开始鼓吹我们应该设计一套没有终止期限的收购计划，根据经济复苏情况和通胀情况去适时地调整证券收购规模，但我担心如果不事先设定终止期限，那么一旦我们最后终止该计划，市场可能会猝不及防。我们的确也说过会定期审视收购进度，如果经济前景允许的话就进行调整，但在实际操作层面，这样调整的确存在一定的难度。

托马斯·赫尼希果然投了反对票，这一点也不令人惊讶。那次会议结束之后的第二天，他接受《华尔街日报》记者萨蒂普·雷迪的采访

时，对联邦公开市场委员会提出了猛烈批评，到联邦公开市场委员会12月那次会议时，他还是投反对票，但那是他连续第8次，也是最后一次投反对票了。他是1980年以来连续投反对票次数最多的美联储决策者。

沃什信守了之前的承诺，投了赞成票，但会议结束一周之后，他在纽约发表了一篇演讲，并在《华尔街日报》上发表了一篇评论文章，表达了他的保留意见。他认为仅仅用货币政策根本不足以解决美国经济存在的问题，并呼吁税务改革和监管改革，提高美国经济的生产率，为美国经济长期增长注入动力。对此，我表示赞同，我也认为华盛顿的其他决策者应该在促进美国经济增长方面承担更多的责任。扩大修路等方面的联邦基础设施项目支出有助于提升美国经济的生产率，并且能够立即创造就业岗位，让人们重返工作。但除了沃什强调这些方面之外，没有任何人预计财政领域或其他领域会出现任何改观。事实上，在华盛顿，只有美联储一家在孤军奋战，虽然我们的工具不尽完美，但我们必须做点什么。

托马斯·赫尼希的批评让我觉得很生气。虽然我听到过联邦公开市场委员会的几位同事对沃什的评论文章发表过一些不满情绪，但我个人倒是觉得无所谓。沃什在美联储理事会服务期间，一向都是坦率而积极地参与我们的政策讨论，提出了很多具有建设性的意见，而且尽管他对第二轮资产收购计划抱有一些顾虑，最后还是投了赞成票。我认为他公开发表的那些评论并不是为了抨击美联储的政策，更大程度上是在指责除美联储以外的其他决策机构。三个月后，沃什就要离开美联储理事会了，但这并不是因为我们存在政策方面的分歧，而是早在2006年他接受任命之际，他就同我商定在这个岗位上干5年左右。直到今天，我们依然保持着密切的联系。

市场似乎提前预料到了第二轮量化宽松政策，因此，这一政策真的出台之后，市场反而安之若素，波澜不惊，我想这可能是因为之前已经成功地向市场暗示了我们的行动。不过，我还想确保市场能够充分

理解我们的目标。为此，我曾经认真考虑过在11月份那次会议结束之后召开一场未经事先安排的新闻发布会，但后来由于担心扰乱市场，只好作罢。后来，我花了几个小时接受几位重要记者的采访，回答了他们提出的问题，仅供市场参考。11月4日，我还在《华盛顿邮报》上发表了一篇评论文章，阐述我们的目标。虽然我付出了这些努力，最后还是引发了国外领导者和国内政客的批评，这是我始料未及的。

11月2日，即我们召开会议的那天，正好是中期选举的日子。选民给民主党造成了沉重的打击，民主党失去了对众议院的控制权，保持了4年少数党身份的共和党终于取得众议院的控制权。结果巴尼·弗兰克不得不放弃众议院金融服务委员会主席一职，来自亚拉巴马州的众议员斯潘塞·巴屈斯接任。虽然共和党在参议院的席位有所增加，但依然处于少数党地位。奥巴马用“非常惨痛的失败”来描述民主党在这次中期选举中的遭遇。或许是受到了这次选举结果的鼓舞，一些共和党的政客以及电台主播格伦·贝克等保守派的评论人士，对我们在11月份那次会议上决定实施第二轮证券收购计划大加挞伐，甚至连之前从来没有对货币政策表现出兴趣的莎拉·佩林也跳了出来，要求我们“就此打住，不要再做”。

更让我觉得不安的是国会中的4位共和党领导人物，分别是众议院的约翰·博纳和埃里克·坎托，以及参议院的米奇·麦康奈尔和乔恩·凯尔。他们在11月17日给美联储发来了一封联名信，表达了对第二轮量化宽松的忧虑。他们在信中写道，我们的资产收购计划“或将引发难以控制的、长期性的通胀，而且可能人为地引发资产泡沫”。但他们没有提供任何证据去支撑他们的观点。在收到这封信的前一天，参议员鲍勃·科克里和来自印第安纳州的共和党籍众议员迈克·彭斯刚刚建议通过立法手段解除美联储保障充分就业的使命，只让美联储负责货币政策，维持物价稳定。（即使更改美联储使命的法案得到批准，也不会给我们的政策造成重大变动，因为，当时通货膨胀率非常低，我们采取刺激政策也是合情合理的。）

有些经济学家也不甘落后，对我们的决定提出了批评。11月15日，《华尔街日报》刊登了一封由23位经济学家、评论人士和资产经理（大部分都是保守派）联合发出的公开信，他们指出，我们的证券收购计划“应该再考虑考虑，然后停止实行”。根据这封公开信的观点，我们这个政策没有必要，不具有可行性，而且可能会导致货币贬值和通胀。签名者里面有迈克尔·博斯金（斯坦福大学教授，曾在老布什政府时期担任总统经济顾问委员会主席）、尼尔·弗格森（哈佛大学历史学教授）、道格拉斯·霍尔茨-埃金（国会预算办公室前主任）以及约翰·泰勒（斯坦福大学经济学教授）。媒体和政客平时很少关注经济学家的言论，但如果这些言论具有足够的争议性（符合媒体的胃口）或者支持了某些人先入为主的观点（符合政客的胃口），那么这些经济学家的言论就会受到关注。

外国官员也提出了批评的声音。美国媒体在翻译德国财长沃尔夫冈·朔伊布勒发表的评论时，用的一个词是“毫无头绪”。其他一些领导者，尤其是巴西、中国等新兴市场的领导者，也抱怨我们的行动，认为如果这些政策成功地降低了美国的长期利率，可能会对他们自己的经济产生“外溢效应”，因为美国利率较低的话，可能会导致大量游资流向新兴市场经济体，投资者要到那里寻求更好的回报，从而导致他们的投资活动出现重大动荡，我们宣布那个消息一周之后，奥巴马总统在韩国首尔参加二十国集团峰会，又从其他国家领导人那里听到了批评的声音。两个月之后我见到奥巴马总统时，微笑着向他道歉，我们的政策给他引起了这么多的麻烦，他笑笑说，如果我们能再晚一周制定那个政策就好了。

10月23日，我在韩国庆州参加二十国集团财长和央行行长会议时，就有机会提前解释一下我们可能在11月份那次会议上采取的行动。我指出，美国是很多国家的重要贸易伙伴，如果美国经济实现更加强劲的复苏，世界其他国家就会跟着受益。我还表示，如果一个国家拥有稳健的货币、预算和贸易政策，就能够更好地抵御我们量化宽松政策造成的短

期性冲击。其他国家的央行行长普遍比财长更能理解我们的目标，因此，大多数人对我们的行动表示理解。

但与国外人士的批评相比，我更担心国内的批评。共和党领导者们发出的那封联名信表明他们打算将货币政策政治化。我明白他们的态度根源于选民对于经济形势的不满，这种不满是可以理解的，但还有另一个原因，即我们的政策、目标以及实施效果令很多人感到困惑，有些人故意发表具有误导性的言论。我们面对的困难从YouTube网站上的一个视频就能略见一斑。在那个视频上，两只无法确定物种的动物以戏谑方式解释“量化宽松”，但解释的内容是完全不准确的。那个视频得到了疯传，到12月中旬，已经被观看了350万次。

不管是卡通视频、国会领袖的联名信，还是经济学家的公开声明，背后的经济逻辑都是错误的，而且具有误导性。尤其值得一提的是，我们的政策几乎不可能导致显著通货膨胀或者“货币贬值”（意思是指美元汇率急剧降低）。之所以存在这个观点，是因为有人误以为美联储是先印了一车车钞票，然后用这些钞票去收购证券（我之前有时候会过于简单地解释这个政策，也说过一两次类似的话，这真是很遗憾）。然而，事实上，我们不会印钞票，也不会动用现金或支票账户，货币流通量取决于公众持有现金的意愿，比如圣诞节前后，公众的购物需求提高时，货币流通量就会增加。美联储的证券收购计划不会影响到货币流通量，因为美联储不会把钱直接给商业银行，而是存入商业银行在央行的准备金账户，所以这种市场操作只会增加银行的准备金，而在一个疲软的经济体之内（就像我们现在看到的美国经济一样），这些准备金是放着不用的，不会进入流通渠道，即不会变成常规意义上的“钱”。

如果经济复苏势头不断加强，银行就会动用准备金去发放贷款，最终导致货币流量和信贷流量的扩张。从某种意义上来讲，这正是我们想要看到的，但如果货币流量和信贷流量过度增长，就会引发严重的通胀问题，这是我们不希望看到的，但我们可以在适当时机取消宽松的货币

政策，从而避免这种情况的出现。正如我之前多次解释的那样，我们拥有必要的工具，可以在需要的时候提高利率，收紧货币政策。对于恶性通货膨胀或美元崩溃的担忧是很夸张的。根据通胀预期的多个指标来看，再考虑到“美国政府能够以非常低的利率筹借长期贷款”这一事实，投资者对美联储依然很有信心，相信美联储能够将通胀率保持低位。因此，如果我们要担心什么的话，就是担心是不是能够将通胀率再提升一点。

第二个常见的误解是以为数千亿美元的证券收购是一种政府支出，就像小布什政府和奥巴马政府的财政刺激方案一样，让纳税人负担成本，但这种观点既不正确，又耸人听闻。我们收购证券在更大程度上类似于一个家庭所做的金融投资，比如购买股票或债券，而不是类似于支付房租或燃气费。事实上，我们收购的证券带来的收益，超过了我们为银行存在美联储的准备金支付的利息，这样一来，反而为纳税人创造了收益。

我认为，针对第二轮量化宽松政策引起的误解，唯一有用的回应方式就是加强对外界的沟通和解释。我先后见了多位议员，也给多位议员打了电话，其中包括一些批评者，比如参议员谢尔比、参议员科克里、众议院预算委员会的共和党资深议员保罗·瑞安、众议院筹款委员会的共和党资深议员戴夫·坎普。9月份，我举办了一场面向高中老师的市政厅会议。我开始在媒体上露面，包括在12月5日第二次接受《60分钟》节目的采访，但我知道，要把我们的信息清楚地传递出去，我还要做更多的工作。

[1] 2012年，劳工部公布的修正后的就业数据是，2009年10月为10%，2009年12月为9.9%。

[2] 《欧洲联盟条约》第104条禁止欧洲央行和成员国央行向成员国提供透支或者类似透支的贷款，从而构成了欧盟救助希腊的法律障碍，因此，如果欧盟决定救助希腊，就必须修改条约。——译者注

第二十二章

逆风而行

2011年4月27日，我坐在美联储马丁大楼的私人餐厅内，墙上的钟表发出滴滴答答的声音，很快就到下午2点15分了。米歇尔·史密斯和她公关部门的同事罗斯·皮亚纳尔托（她是克利夫兰联邦储备银行行长桑德拉·皮亚纳尔托的妹妹）正在等我。我拿起一瓶水喝了一口，又把视线转移到了钟表上。再过几分钟，我就要成为美联储历史上第一位定期召开记者招待会的主席。

由于美联储理事会的房间都不够宽敞，也没有大礼堂或电视转播间，我们只能把记者招待会的会场安排到与美联储自助餐厅位于同一楼层的大餐厅（我那个私人小餐厅就用作休息室了）。要召开这种关注度很高、市场十分敏感，而且实况转播的记者招待会，后勤安排方面的挑战可以说十分严峻，米歇尔、罗斯以及美联储其他许多工作人员为此忙碌了好几周，他们希望可以提前考虑到一切突发情况。

记者招待会开始之前，我曾经与美联储的工作人员反复演练过好几次，希望能够想到所有可能被问到的问题，这比我前往国会参加听证会之前的准备工作还要充分。我们预计记者的问题可能比议员提的问题更具有针对性和技术性。我在和媒体打交道方面，当然也不算新手了，之前每次在全国新闻俱乐部发表演讲之后，都会接受记者的提问，也曾经接受过好几个媒体的记者采访。米歇尔邀请了大约60家媒体，其中包括报纸、杂志、通讯社、网络电视台、有线电视台和无线广播电台，每家媒体派出一名记者。此外，外国媒体也参加了，包括德国的《明镜周刊》、法新社、日本的《朝日新闻》和韩国的《经济日报》。

在会场布置方面，我们考虑得很仔细，因为每一个细节都会传递出某种潜在的信息。我们希望把这次记者招待会办成经济研讨会，而不是政治性的记者招待会，因此，我不会站在高高的演讲台后面，而是坐在桌子后面（但为了让后排的记者拍清楚，桌子放在了一个稍微垫高的台子上），我那张桌子前面布置了几张长桌子，供记者就座。按照华盛顿的传统，我的右后方是美国国旗，左后方是美联储的旗帜。

下午2点15分，我在摄像机发出的一片咔嚓咔嚓的声音中走进了临时布置的转播室，我扫视了一排排的记者们，然后开始发表简短的开场白。

关于定期举行记者招待会的可能性，我们已经讨论了一段时间，联邦公开市场委员会在2011年3月15日那次会议上批准了这一想法。其实，很多国家的央行都会定期举行记者招待会，有些很频繁，比如一个月举行一次。要提高美联储的透明度，采取这一举措似乎是接下来的必由之路。正如我经常跟朋友们所说的那样，货币政策要发挥出影响力，98%靠宣传，2%靠政策本身。当短期基金利率接近于零的时候，与外界做好沟通，影响市场的通胀预期，就显得尤为重要。由于这场记者招待会上，我没有办法提前准备发言稿，完全不能依赖稿子，而且是实况转播，因此，一言不慎就有可能招致猛烈批评，任何一个错误的或者超出预期的政策信号都会给市场造成一定的震荡。我们知道一旦我们开始定期举行记者招待会，那么以后就很难终止了。

在2010年11月实行第二轮量化宽松政策引发了批评浪潮之后，我们比以往更加需要清晰、有效地向外界阐述我们的政策。3月24日，我们宣布我每年将在联邦公开市场委员会会议结束之后举行4次记者招待会，这正好与美联储发布关于经济增长、失业和通胀的季度报告的时间相一致。

我在那次记者招待会的开场白中表示，到2011年6月底，第二轮量化宽松政策将完成6 000亿美元的国库券收购计划，这是我们之前的承

诺，而且我们预计联邦基金利率“在更长的时间内”将保持低位。

当时，要明确地判断第二轮量化宽松政策的最终影响，还为时尚早，但从政策实施初期的一系列迹象来看，似乎前景还不错。自从我在8个月之前在杰克逊霍尔年会上暗示我们将实施第二轮证券收购计划以来，美国金融市场已经大幅改善了，美国股市上涨27%，公司债券和国库券的收益率差距逐渐缩窄，这表明投资者更加愿意承担风险。正如我们之前预期的那样，我们宣布这一计划之后，长期利率应声下跌，这反映出，投资者对未来经济增长的信心有所增加，而且对通缩的担忧有所减少。这类似于我们在2009年3月份实行第一轮量化宽松政策之后见到的情景。

金融形势的改善反过来又促进了经济的增长。2011年2月和3月，就业人数平均每月增长近20万人。2010年11月，失业率还维持在9.8%的高位，令人深感沮丧，但到举行记者招待会的时候，已经下降到了9%以下。我表示，联邦公开市场委员会预计，虽然之前发生了一些意外情况，给经济增长造成了压力，但美国经济将缓慢复苏，失业率将逐渐下降。最严重的意外情况就是日本在2011年3月11日遭遇地震和海啸，导致大概2万人死亡，并破坏了全球供应链，一些关键零部件的突然短缺，导致全球汽车工业和其他制造业都受到了影响。美联储和美国财政部在危难之际向日本展现了团结的姿态，与日本方面开展了大量协调工作，非常罕见地干预了外汇市场。大地震发生一周之后，我们与七国集团其他成员国一起买进美元，卖出日元，以便压低日元汇率，让日本的出口商品更具竞争力。那是我在担任美联储主席期间唯一一次干预外汇市场。

通胀预期也会引发一些棘手的问题。我们之所以要实施第二轮量化宽松政策，在很大程度上是因为当时我们很担心通货紧缩问题，但现在才过去不到半年的时间，通缩风险似乎已经消失得无影无踪了，这显然是货币宽松政策的另一个成功之处。但通胀率攀升得似乎太快了，因为

从宣布第二轮量化宽松政策之后，美国汽油价格涨了快1美元，达到了每加仑4美元，食品价格也不断上涨，主要是因为全球主要粮食作物（小麦、稻米、玉米和大豆）的价格都在上涨，而且美元汇率有点疲软的关系。

在那次记者招待会上，《华盛顿邮报》记者尼尔·欧文率先发问，他提到了2011年第一季度美国经济增速明显放缓。《华尔街日报》记者琼恩·希尔森拉特接着提到了天然气和食品价格上涨的问题，问美联储是否能够或者应该做点什么。大家都关注到了外界反复提出的一种批评意见，即美联储的证券收购计划可能引发难以控制的通货膨胀，美联储是否应该考虑扭转宽松的货币政策呢？

长期以来，针对能源和其他大宗商品的价格波动采取妥善的货币政策一直是央行面临的一个重大挑战。在过去多年间，联邦公开市场委员会一直关注这些价格的变化，也会通过“核心通胀率”等指标去跟踪通胀形势的变化。由于核心通胀率剔除了粮食和能源价格的影响，因此，这个方法常常遭到奚落。人们经常问到的一个问题是：“难道你们美联储的人不吃饭、不开车吗？”当然，我们也要吃饭，也要开车，但美联储认为，只要核心通胀率保持在一个适当的低位，就可以等同于物价稳定了。

我们关注核心通胀率变化的一个原因就是，货币政策变动之后，其对于经济的影响要隔一段时间才能显现出来，我们不能仅仅考虑当前的通胀率，还要考虑到几个季度之后货币政策的影响真正被人感受出来时的通胀率。这就相当于你在足球比赛中传球给队友时，不能只盯着队友现在的位置，而是要考虑到队友在一定时间之后会到达的位置。研究表明，剔除粮食和能源这两个波动最剧烈的价格，有助于更好地预测整体通胀形势。^[1]我们在2008年夏季就面临着类似的窘境，当时，虽然美国经济疲软，但能源价格大幅上涨，我们美联储顶住压力，没有提高利率。现在回过头去看，这种做法是正确的。

对于希尔森拉特的问题，我回答说，我们认为最近石油价格上涨很可能只是暂时性的，货币政策不是诱发因素，其原因在于“阿拉伯之春”之类的政局动荡（政局动荡加剧了市场对于石油供给减少的忧虑），而且根据我们的判断，无论是油价上涨，还是粮食价格上涨，都不大可能导致整体通胀率持续攀升，因此，不必采取货币政策加以应对。

那场记者招待会持续了大约1个小时。事实证明，招待会是成功的，对我们具有至关重要的意义。同时，这场记者招待会在后勤安排方面做得也很成功。

2011年5月，HBO家庭影院频道播出了一部名为《大到不能倒》的影片，记录了这场金融危机期间发生的故事。这部影片是根据安德鲁·罗斯·索尔金的同名小说改编过来的。保罗·吉亚玛提饰演我，并因此荣膺“美国演员工会奖”。吉亚玛提为了搜集素材，曾经到美联储拜访过我。他到父亲巴特利特·吉亚玛提曾经担任美国职业棒球大联盟的首席执行官。因此，我们吃午饭时，很快就谈到了棒球比赛，反而没有聊美联储和金融危机。但考虑到他的演出获得了肯定，因此，我想他来拜访我期间应该找到了他需要的素材。我读过索金那本书，但没看过那部影片。之所以不看，是因为我担心那部影片以过于简化的方式去讲述复杂的问题（这种担心可能有失偏颇），而且在荧屏上看到别人扮演自己，感觉挺奇怪的。当有人问我对这部影片的看法时，我就回答说我不需要看这部影片，因为我就是这些事情的亲历者。

大概在那部影片上映的时候，比尔·克林顿提出要见一见我。我之前见过希拉里·克林顿。她曾经是参议员，后来又出任国务卿。有一次，我从美联储出发，步行了一个街区的距离，前往国务院，跟希拉里吃午饭，我的安保人员跟在旁边。她很热情地欢迎我的到来，然后我们在一间只有两人桌的小餐厅里面共进午餐。对于美联储在危机期间采取的行动，她表达了支持，但她更多的时候是在倾听，说话并不多，多次

问到我对世界多个经济体的看法。

我与比尔·克林顿见面的地点是他们在华盛顿海军天文台附近的家里，见面时间持续一个多小时。他之前接受过几次心脏手术，最近一次是2010年，因此，看起来很瘦，据说已经变成了素食主义者，但谈到政治、外交和经济时，他的精力又显得很充沛。他很热情地接待了我，并且赞扬美联储应对危机的方式，鼓励我继续通过《60分钟》、记者招待会等途径加强与公众的沟通。他说人们内心感到一切都不确定，感觉有点害怕，因此，需要有人向他们解释正在发生的事情。他对我讲，如果美国人能够更好地理解正在发生的事情，那么他们就会变得更有信心。

事实表明，联邦公开市场委员会对于2011年春季的通胀形势判断得没错。天然气价格在5月初攀升到了最高水平，那一年剩下的几个月里面，就一直保持下跌态势。从年初到9月份之前，将粮食和能源价格考虑在内的整体通胀形势越来越严重，但之后逐渐缓和。然而，我们对于经济增长的预测还是过于乐观了（私营部门的预测也是如此）。如同2010年的情形一样，2011年春季的经济表现还很不错，但到夏季就开始表现出颓势了。就业机会增长速度大幅减缓，2011年5—7月，平均每个月只增加5万个。我们8月份发布的一份统计报告显示就业增长完全停滞了。虽然失业率在年初下跌，令人感到一丝鼓舞，但之后就停止下跌了，一直徘徊在9%左右，到秋季一直都是如此，和两年前美国经济衰退结束之际的失业率相比，仅仅降低了大约1个百分点。此外，经过大规模修正之后的2010年的统计数据表明，那次衰退的幅度比之前预期的还要大，复苏速度也比之前预期的还要慢。到了2011年中期，美国的商品和服务产出才算恢复到衰退前的高峰，但就业机会却比高峰时少了650万个。经济学家常常被批评说无法预测未来，其实因为获取的数据不完整，而且这些数据时常需要修正，因此，就连不久之前发生的事情，我们都无法确定。很多数据就像噪声一样，干扰了决策过程，加剧了决策的难度。

我们没完没了地讨论经济为什么无法达到“逃逸速度”那样的状态，也就是达到可以自我维持增长的状态。日本地震和海啸等不可预见的冲击不足以解释这一点。我开始思考是否存在其他的、更严重的因素，我们原本预计这些因素会放缓经济复苏进度，但事实证明，它们产生的阻碍作用，比我们想象的要严重得多，而且持久得多，以至于导致经济像是在逆风而行，无法达到不断增长的逃逸速度状态。因此，我们把这些因素称为“逆风”。

一个不利因素是金融危机的影响仍挥之不去。尽管美国金融市场和金融机构在很大程度上恢复了稳定，但信贷依然紧张。只有信用评级最好的申请人才能得到贷款。信贷紧缩意味着新企业变少，现有的企业无法扩大经营规模，从而导致新的就业机会越来越少。即便那些有条件申请贷款的家庭和企业也纷纷减少贷款，非但不申请贷款，反而在支出方面变得更谨慎，也更加专注于偿还债务。这就是我以前在学术界跟马克·格特勒一起研究的“金融加速器理论”，结果现在却证实了，这是很不幸的。我们的研究表明，经济衰退会导致借款人和银行的财务状况趋于恶化，从而限制了信贷流动，使得经济衰退更严重、更持久。我曾经对马克讲，我宁愿看到我们的理论被事实证明是错误的。

信贷紧缩又导致另一个持久的“逆风”，即房市复苏缓慢。通常来讲，建筑业及相关行业的快速反弹会带动房地产业、家具业、装修业等相关行业的增长。但这一次却没有出现这个景象。2011年，建筑商建设的私人住宅只有60万户，远远低于2005年的200万户。从某种程度上来讲，这是危机前繁荣时期造成的一个后果，因为那时候兴建了太多房屋，库存量过剩，需要现在消化掉。此外，在危机之前，抵押贷款条款宽松，而现在走向了另一个极端，很多潜在的购房者，包括购买首套房的人，都无法获取信贷。其他妨碍房贷和建筑业增长的因素包括大量的房屋遭到查封、大量业主赔钱卖房（压低了房价），以及金融监管引发的不确定性（比如房利美和房地美前途的不确定性）。

联邦政府、州政府以及地方政府的财政政策存在方向性的错误，构成了一股“逆风”。继2009年2月批准实施奥巴马总统提出的经济刺激方案之后，国会转向了紧缩模式，这与欧洲采取紧缩型财政政策的大趋势是一致的。同时，州政府和地方政府由于财政收入减少，迫于维持预算平衡的压力，不得不开始裁减工作人员，缩小公共设施建设规模。这股“逆风”绝不是轻柔的微风。按常理讲，在经济复苏时期，政府雇用的工作人员数量会增加，但这一次，公共部门就业人数（不包括那些被政府雇来开展人口普查的工作人员）却比峰值减少了75万人（公共部门的失业人员中，有30多万人是教师）。美联储工作人员预计第二轮量化宽松政策可以创造出70万个工作机会，但是货币政策的效果大多被财政紧缩抵消了。

对于美联储而言，要公开讨论财政方面的逆风，是一个特别大的挑战，因为政府支出和税收等财政问题超出了美联储的管辖范围。但此时，财政政策却阻碍了经济复苏和创造就业，直接削弱了我们保障充分就业的能力。我与美联储理事会的幕僚们多次讨论之后，决定公开提出两个方面的建议。第一，我强调说，仅仅依靠美联储一己之力，是不足以充分提高就业率的，在当前这种短期利率接近于零的情况下，更是如此。美国经济需要国会伸出援手，国会即便不能增加公共支出（比如路桥建设方面的支出），至少也要在再就业培训方面增加支出，让那些失业人员接受必要的培训，方便他们找到新的工作。第二，我指出，解决联邦赤字问题当然很重要，但赤字是一个长期性的问题，从很大程度上来讲，是由于人口老龄化和医保支出增加导致的，国会在解决赤字问题时必须意识到这个问题的长期性，而不能仅仅依靠增税或者削减支出加以解决，不然，非但阻碍了经济复苏，也不利于解决那些长期性的问题。

如果说信贷紧缩、房地产市场萎靡以及财政紧缩这三股逆风还不足以对美国经济的构成严重挑战的话，那么，欧洲金融危机的卷土重来，无疑变成了最后一根稻草，欧洲金融危机在很大程度上导致美国金融形势

在2011年夏季趋于恶化。继2010年5月救助希腊和2010年11月救助爱尔兰之后，欧洲不得不在2011年5月救助葡萄牙（救助金额高达780亿欧元）。每一个接受救助的国家都被要求大力削减预算赤字，并实施强有力的改革，提升其经济竞争力和经济运行效率。在理想情况下，对于那些接受救助的国家实施严苛的救助条款，有助于削减由救助引发的道德风险，还有利于促使这些被救助国家纠正当初将其拖入困境的拙劣政策，如果救助条款不严苛，那么其他处于类似困境的国家肯定会不加考虑地申请救助。

从另一方面来讲，严苛的救助条款只有在确保被救助国家不发生政治动荡的情况下才行得通。在这一点上，欧洲做得对吗？当然，这个问题不仅对欧洲非常重要，对世界其他地区也非常重要，因为世界其他地区通过金融和贸易等渠道，与欧洲存在千丝万缕的联系。在和盖特纳参加七国集团和二十国集团的国际会议时，以及我个人在参加巴塞尔央行行长会议及其他会议时，都听到了动辄长达数个小时的争论。

我与盖特纳大体上都认为欧洲在这方面做错了，对此，我们毫不迟疑。在欧洲，有些国家的确需要实施财政紧缩政策，这是没有任何疑问的，但很多国家（不仅仅是被救助国家）由于存在严格的监管政策和其他方面的限制，经济运行效率很低，如果能够消除这些限制因素，必然会产生很大的益处。比如，有些国家严格限制企业解雇员工，这就从一开始导致雇主不愿意雇用新员工。我们认为欧洲在几个非常关键的方面都走上了错误的道路。

对于一些债台高筑、困境较重的国家而言，财政紧缩政策虽然具有一定的必要性，但可以预见的是，这种政策必然还会导致这些国家陷入更加严重的衰退。不幸的是，德国等实力较强的国家本来有能力加大支出、减少征税，以便抵消弱国紧缩措施产生的负面影响，但它们非但没有这样做，反而跟风式地削减预算，并宣称这是为了给那些穷国树立一个榜样。这样一来，整个欧元区的财政政策就表现出了高度的紧缩性，

欧元区的宏观经济策略似乎可以归结为“没有付出，就没有收获”，但这些国家没有考虑到其付出是否真的能够带来收获。与此同时，欧洲央行还收紧货币政策，从而加剧了财政紧缩政策造成的负面影响。当通胀率超过了欧洲央行之前设定的“低于但接近于2%”的目标之后，欧洲央行先后于2011年4月和7月两次加息，完全没有考虑到当时欧洲失业率居高不下以及金融压力持续存在的现实。美联储在研究通胀问题时，会剔除变动剧烈的石油价格以及粮食价格，但欧洲央行却没有这么做。虽然欧洲央行在2008年夏季石油价格攀升之际采取了类似的应对举措，但我认为，此时他们采取财政紧缩政策是难以理解的。整个欧元区的财政紧缩以及欧洲央行加息，几乎完全注定欧洲经济增速将会非常缓慢，并且也注定希腊、爱尔兰和葡萄牙会遭遇经济严重收缩和失业率飙升的问题。

我与盖特纳除了担心欧洲近期的经济增长之外，还认为欧元区国家几乎没有采取任何措施去纠正欧元区存在的一个基本的结构问题。具体来讲，一方面，欧元区采用了单一的货币政策和单一的央行，另一方面，欧元区的17个成员国在制定财政政策方面却享有独立的权力，而且彼此之间几乎不存在任何财政协调，这就导致了货币政策与财政政策之间的错配。（2011年初，爱沙尼亚加入欧元区之后，欧元区的成员国就增加到了17个。）虽然它们也在相互协调的基础上采取了严格限制财政赤字的法律法规，但谁都不会预期欧元区国家能够在可以预见的未来实行统一的财政政策。事实上，欧元区国家本来可以在财政领域开展一些合理的、有建设性的合作，比如，共同开展基础设施建设项目，设立一个共同基金（帮助那些经营失败的银行安全退出市场）以及在欧元区内建立存款保险制度（以便各国共同承担银行倒闭引发的风险）。但对于这些合作措施，欧洲领导人要么直接拒绝，要么拖拖拉拉。

另一个有争议的问题就是，如果有些国家在严苛的救助之后依然无力还债，那么应该如何应对呢？其他欧元国和国际货币基金组织还应该继续为其提供救助吗？私营部门的放贷者（其中大多数都是欧洲的银行）应该承担一些损失吗？这些问题类似于美国在华盛顿互惠银行濒临

倒闭之际面临的问题。我们（尤其是盖特纳）坚决反对让私营部门的债权人承担损失，因为我们担心这样会加剧恐慌，导致危机蔓延到更广的范围。基于类似的原因，即便在国家违约的情况下，我们也反对强迫私营部门的债权人承担损失。特里谢在这一点上对我们表示强烈赞同，但对于美国方面提出的其他建议则持有反对意见。特别值得一提的是，他认为货币政策或财政政策对于欧元区的经济帮助不大，因此他宁愿把工作重点放在维持预算平衡和结构改革之上。关于国家违约的问题，特里谢担心的是，一旦哪个国家真的违约，放贷者对于欧洲其他实力较弱的国家的信心必然蒸发殆尽。

到2011年夏季，随着希腊经济崩溃风险逐渐加剧，无力偿还贷款的迹象日益明显，国家违约的问题也变得越来越突出，欧洲政客们甚至开始讨论是否要强迫私营部门的借贷者以及官方的借贷者（比如欧洲各国政府和国际货币基金组织）承担一些损失，因为他们认为所有人分摊损失有助于解决道德风险问题，还有利于保护纳税人。与这些政客形成鲜明对比的是，特里谢以及欧洲央行都特别反对任由希腊违约或债务重组，因为这可能会加剧危机蔓延。（抛开经济层面的考虑不说，特里谢似乎还认为国家违约是很不光彩的事情。）由于爱尔兰和葡萄牙这两个国家接受的救助资金来自官方机构，而不是来自私营部门的放贷者，因此不大可能受到危机蔓延的影响，但西班牙和意大利这两个较大的国家，却面临着这样的风险。

2011年7月21日，欧洲领导人同意对希腊进行第二轮救助，救助金额高达1 090亿欧元（2010年5月那次救助希腊的金额高达1 100亿欧元）。但在第二轮救助方案中，私营部门的债权人有史以来第一次被迫做出让步，表现形式就是降低利率，并延长还款期限。事实上，这就相当于部分违约了。可以预见，一些私营部门的债权人很快就会抛售意大利和西班牙的政府债券。2011年初，意大利和西班牙10年期政府债券利率分别是4.7%和5.4%（两者与一年前的4%相比明显上扬）。等希腊开始讨论债务重组时，这两个利率开始上涨，到2011年8月1日，分别上涨

到了6%和6.2%。之后，西班牙的利率趋于稳定，并开始下降，但到年底，意大利的这个利率却飙升到了7.1%。尽管欧洲央行早在8月份就重启了债券收购计划，但也无助于遏制这一态势。

利率上涨几个百分点看似并不严重，但利率升高会直接增加政府的赤字，从而引发一个恶性循环，即债权人担心违约风险，会要求提高债券利率，但提高利率又会导致债务人无法偿债而被迫违约。2011年夏季，越来越多的人开始设想一些不可思议的情景，比如，部分欧元区国家违约，然后主动或被迫退出欧元区，放弃欧元，最终导致欧元崩溃。很多实力较弱的欧洲银行持有大量的政府债券，因此，一旦出现国家违约，整个欧洲银行体系就有可能被拖垮。一场金融灾难似乎正在酝酿之中，其严重性可能远远超过2007—2009年那场危机。

正值欧洲危机愈演愈烈之际，2011年5月14日，时任国际货币基金组织总裁多米尼克·斯特劳斯卡恩竟然因涉嫌“性侵”酒店女服务员在纽约被捕。我深感震惊。很多人认为卡恩是最有可能接替萨科齐出任法国总统的人选。卡恩很有才华，文质彬彬，堪称国际货币基金组织一位强有力的领导者。他非常清楚地认识到，欧洲需要迅速采取果断的行动遏制危机。如果他的指控属实的话，恐怕没有人会原谅他。卡恩在一个至关重要的时刻退出了国际决策圈，留下了一个空白。卡恩的副手，美国经济学家约翰·利普斯基暂时代行卡恩的职务。

在美国政府的支持下，法国财长克里斯蒂娜·拉加德在7月正式接替卡恩，成为国际货币基金组织史上首位女总裁。我的好朋友、曾经在麻省理工学院任教多年的奥利弗·布兰查德则继续担任国际货币基金组织首席经济学家。虽然拉加德之前曾经服务于法国政府，但与卡恩一样，她也没有偏袒向国际货币基金组织提出贷款申请的欧洲国家。事实上，她还经常批评欧洲政府不愿意采取更多措施去促进经济增长。但以德国财长沃尔夫冈·朔伊布勒为代表的欧洲官员几乎不愿意接受国际货币基金组织的建议，也听不进去美国以及其他各方的建议。这一点上我没说

错，他们应该会同意。

就在欧洲危机愈演愈烈之际，美国国会似乎也铆足了劲儿去搅动金融市场，因为国会与奥巴马政府在提高联邦政府债务上限的问题上陷入了僵局。

关于债务上限的法案是历史的偶然产物。在第一次世界大战之前，美国国会在批准联邦政府支出方案的同时，也会批准联邦政府发行必要的国库券。到1917年，为了管理方面的便利，国会就通过了一项法律，允许财政部在必要的情况下自主决定是否发行国库券，但前提是债务总额必须低于某一个特定的上限。这样一来，国会就相当于把支出决策权与借贷决策权分离开了。

后来，不知道从什么时候开始，议员们突然发现可以把债务上限作为筹码去和政府讨价还价。通常来讲，围绕债务上限开展的“打斗”就像戏台上的“打斗”一样，只是摆出来的花架子而已，因为执政党最后往往能够提高债务上限（但也会遭遇一定的政治冲击）。在2011年之前，最严重的一次僵局发生在1995年，当时，克林顿政府与共和党控制的国会在债务上限和支出法案方面陷入了僵局，甚至导致联邦政府两次临时停摆。然而，当前华盛顿的政治对立情况越来越严重，围绕债务上限展开的争斗可能更具有实质意义，而且后果越来越危险。

很多美国人认为关于债务上限的争论主要集中在政府应该支出多少以及应该征多少税，但事实上并非如此，债务上限与支出和征税没有关联，而是针对那些已经发生的支出，美国政府要不要偿还。拒绝提高债务上限，实际上就相当于一个家庭刷爆了信用卡，却拒绝还账一样。

政府的一个关键承诺就是对国债要支付利息，如果无法按时支付利息，相当于国库券违约，而美国国库券是世界上持有量和交易量最大的金融资产。当时，世界各地的个人与机构投资者持有大约10万亿美元的美国国库券，哪怕是短暂性的违约，都有可能造成灾难性的金融后果，

并且对美国政府的公信力和信誉造成永久性的伤害。如果无法完成其他方面的支付，比如给退休人员、军人、医院或承包商的支付没有完成，也会构成严重的违约事件，伴随着严重的金融和经济影响。拒绝提高债务上限实际上无异于绑架了整体国民的经济福利，因此，无论争执的问题是什么，这种结果都是没有人愿意接受的。

共和党在2010年的中期选举中大获全胜，深受鼓舞，便打算推动联邦政府削减支出，从而引发了2011年的那场围绕债务上限的纷争。为了找到一个妥协方案，很多方面都付出了努力。比如，来自怀俄明州的共和党参议员艾伦·辛普森以及克林顿政府时期白宫办公厅主任厄斯金·鲍尔斯成立了一个由两党人员共同组成的委员会，但他们的努力最后也一无所获。2011年4月，盖特纳曾警告国会说，如果不提高债务上限，那么联邦政府的资金将在8月2日左右用尽。在发出这一警告之际，几乎没有任何人认为国会会认真考虑违约风险，市场的反应也很平淡。

美联储是财政部的财务代理机构，这就意味着联邦政府的很多支出（包括支付国库券利息）都是由美联储负责处理的。当政治纷争持续进行之际，美联储也和财政部共同讨论如果国会最终没有提高债务上限，可能会影响哪些方面的支出。美联储负责金融体系稳定的监管人员、专家还同多家金融机构进行沟通，希望了解一下如果政府延迟支付国库券的利息，他们会怎么应对。我们听到的回复令人感到非常不安，因为银行和其他金融机构的计算机系统几乎完全没有考虑到国库券也会出现短暂违约，这套系统的设计人员甚至从来没有考虑过这一可能性。

7月31日，经过数月的纷争之后，国会两党最后终于达成了《预算控制法案》，同意提高债务上限，但这个协议非常复杂，法案规定，民主党和共和党议员组成“美国国会削减赤字特别委员会”，即所谓的“超级委员会”，该委员会负责拟订10年内削减1.2万亿美元预算的具体方案，否则2013年初将启动“预算自动减赤机制”（sequestration），届时几乎所有项目的支出都将被全面削减。我当然非常高兴地看到这场债务危

机能够得到解决，但由于经济复苏过程十分脆弱，我担心国会刻意施加的紧缩措施是否会阻碍经济复苏。

债务上限风波到此时还不算平息，后来又发生了一个意外事件。2011年8月5日，信用评级机构——标准普尔公司表示，美国未来还会发生预算争执，因此宣布将美国3A级长期主权信用评级下调为2A级。但该公司的报告中存在一个严重的错误，导致该公司将未来10年间美国财政赤字高估了2万亿美元。财政部很快指出了这个错误，该公司虽然坦率地承认了错误，但坚持认为这个错误并不影响主权信用评级。我觉得该公司是在刻意借此向外界表明它没有屈服于政府压力。这一事件也折射出了美国与信用评级机构的特殊关系，一方面，政府可以监管信用评级机构，另一方面，信用评级机构有权评估美国政府的主权信用级别。

国际金融市场本来已经因为欧债危机而弥漫着忧虑情绪，处在十分脆弱的状态，标准普尔这次下调美国主权信用评级，进一步加剧了市场压力。从希腊宣布债务重组后的那个周一（7月25日）开始，在债务上限纷争引发的忧虑氛围下，道指在4周内跌去了1 800点，或14%。具有讽刺意味的是，在同一时期，虽然美国国债违约风险加剧了市场担忧，但投资者却疯狂抢购美国国债，从而将其利率从3%左右压低到了略高于2%的水平，这个幅度可以说是非常大的。这表明，在金融风波之中（以及在对欧洲经济和美国经济充满忧虑之际），美国国债依然可以为投资者提供一个安全的避风港，这种吸引力显然超过了投资者对于违约的担忧。

2011年，疲软的房地产市场一直是影响美国经济复苏的主要“逆风”之一。在我的鼓励之下，美联储理事贝齐·杜克和莎拉·拉斯金组建了一个特别委员会，研究如何才能让房地产市场恢复生机。美联储研究与统计部主任戴维·威尔科克斯（2011年7月接替退休的戴夫·斯托克顿担任这一职务）与美联储经济学家和消费金融专家卡伦·彭斯领导的团队在

这方面提供了一定的协助。这一特别委员会密切跟踪房屋查封动态。2009年，遭到查封的房屋共计210万处，2011年虽然下降到了125万处，但这个数字依然很大。

我们的货币政策推动抵押贷款利率从2008年11月底的6%左右（当时我们还没有宣布第一轮抵押贷款支持证券收购计划）下降到了2011年年中的4.5%左右。这样一来，那些信用记录良好、拥有房屋净值的业主就可以获得再融资以及减少月供的机会。不幸的是，大约四分之一的房屋属于“溺水屋”，即剩余房贷超过了房屋的真实价值，没有净值可言，因此就无法用于再融资。奥巴马政府针对“两房”拥有或担保的房贷推出的《住房可负担再融资计划》的早期实施效果令人失望，但奥巴马政府在2011年10月份放松了这一计划的条款，减少了有关费用，并扩大了适用范围，大大提高了业主的参与度。最终，这一计划帮助大约320万处房产实现了再融资。

奥巴马政府为了减少房屋查封现象而推出的另一个重大举措，即《住房可负担贷款调整计划》，为贷款机构提供了一些激励措施，鼓励它们通过延长还款期限或降低房贷利率去减轻借款人的还款压力。事实上，这一计划给财政部造成了不小的监管挑战，国会要求财政部密切监督参与这一计划的贷款机构和借款人。国会提出这一要求是不难理解的，但这样一来，财政部就会对贷款机构提出很多业务操作方面的要求，从而削弱这些贷款机构参与这计划的积极性。此外，由于涉及大量的文书工作，也导致很多业主不愿意提出申请。在实施后的第一年内，这一计划仅仅调整了23万笔抵押贷款。后来，经验丰富的财政部对这一计划加以改进，扩大了适用范围，使得更多的抵押贷款有机会得到调整。^[2]但并非所有的抵押贷款调整后都可以避免再次违约和房屋查封，虽然对于借款人的筛选标准十分严格，但2009年得到调整的抵押贷款中，有46%再次违约，2010年得到调整的抵押贷款中，有38%再次违约。经济衰退对于就业状况和家庭财务状况产生的消极影响很大，以至于就连数额比较合理的月供，很多借款人依然无力承担。

虽然我们对一些放贷机构享有监管权，但整个房地产市场基本上都不在美联储的监管范围之内。不过，由于我们认为房地产市场的形势对于经济复苏具有至关重要的作用，因此，美联储就主动卷入了围绕房地产市场的争论。我们在2012年1月发布的一份白皮书中，为奥巴马政府提出了多项建议，帮助政府改善其制订的多个计划。我们分析了多个可以替代房屋查封的策略，比如一次性削减业主所欠房贷的数额。我们还提出贱卖房屋取代查封，具体来讲就是，鼓励放贷机构允许借款人以低于剩余房贷的价格出售自己的房屋，以便偿还债务。（无论对于借款人而言，还是对于贷款机构而言，这一办法涉及的成本都远远小于房屋查封的成本，而且对于周围的社区而言也是比较好的，因为房屋贱卖不会导致长期空置现象，可以避免很多问题。）

虽然我们认为这份白皮书具有建设性和公平性，几位国会议员却提出了猛烈的批评。比如，参议院财政委员会中的资深共和党人、来自犹他州的参议员奥林·哈奇抱怨说美联储干预了财政政策。但我并不后悔发布那份白皮书。我们无法帮助所有业主避免房屋查封，但确实避免了很多查封案例。虽然减少不必要的查封现象在实际操作层面上存在一定的难度，但如果真的成功了，就会产生多方面的好处，不仅仅有利于保障业主的利益，也有利于保障贷款机构的利益。房屋查封太多是房地产市场复苏缓慢的一个重要原因，也拖累了经济复苏，但从外界对那份白皮书的反应来看，防止房屋查封既是一个经济政策问题，也是一个政治问题。有人认为政府推出的计划已经过于慷慨了，而有些人则不这么认为，希望政府推出更慷慨的计划，这两类情绪对比十分强烈。

从另外一个备受苛责的事件中，我们也切身感受到了解决房屋查封问题存在的现实困难。在金融危机期间，抵押贷款领域发生了令人震惊的“机器人签署”丑闻（robot-signing）。具体来讲，抵押贷款机构的雇员在没有开展适当核查的前提下，（就像机器人一样）签署同意了数以百万计的查封文件。2011年4月，美联储和货币监理署命令16家抵押贷款机构聘用独立的顾问，逐一核查2009年和2010年发起或完成的每一桩

房屋查封案件，以便判断是否存在查封错误。如果核查结果发现借款人受到了“机器人签署”丑闻的影响，或者遭遇了其他不公平待遇，那么抵押贷款机构将给这些借款人提供赔偿。然而，我们很快就发现，要核查数以百万计的文件，所需成本远远超过了提供给借款人的赔偿金。在国会和消费者权益保护团体提出多次抗议之后，美联储和货币监理署叫停了核查过程，转而根据较为简单的标准建立了一个新的赔偿机制，目标就是为业主挽回正义，并且不必给那些顾问支付大笔费用。最后这16家贷款机构中的15家同意为受害业主提供100亿美元的赔偿，其中39亿美元采取现金形式，其余61亿美元采取其他形式，包括调整抵押贷款合约的条款。共有440万名借款人直接获得了赔偿。

由于欧洲债务危机对美国金融市场带来了很大压力，美国国会与政府围绕债务上限问题争吵不休，再加上房地产市场低迷等长期性“逆风”的影响，美国经济复苏可谓是阻力重重，大有再次趋于停滞的势头。到2011年夏季即将结束时，我在4月份那场记者招待会上表现出来的“审慎乐观”情绪逐渐消退了。我们在2011年年中就按照之前的承诺结束了第二轮量化宽松计划。我相信这一计划的确有助于创造就业，而且有助于防止我们在2010年秋季看到的通缩威胁变成现实，但这一计划现在已经停止实施了，联邦公开市场委员会成员们纷纷预测美国经济迈向充分就业的速度将十分缓慢，通胀率将继续低位徘徊。我们还有其他办法吗？

或许我们可以再度实施收购长期证券的计划，进一步扩大美联储资产负债表的规模，但联邦公开市场委员会对于再度全面实施量化宽松政策的兴趣十分有限，至少当时来看是这样。很多人在批评我们的政策时往往夸大其词，有失公允，尤其是因为他们没有考虑到美联储从政府部门获得的帮助非常少，自始至终几乎都是美联储凭借一己之力在力挽狂澜。但我这样讲并不意味着不存在合理的批评意见，有些人提出的问题还是很好的。比如，证券收购计划的效果究竟怎么样？我们的内部分析结果显示，之前的证券收购计划在推动经济增长和创造就业方面的确产

生了一定的效果，但效果还不够好，虽然之前的证券收购计划有效，但考虑到现在利率如此低，我们收购的证券还能产生像之前那样的效果吗？还能给我们带来像之前那样的收益率吗？信贷市场存在的问题会不会削弱低利率政策的积极作用呢？

其他一些问题则关注再度启动证券收购计划可能会产生哪些出人意外的副作用。联邦公开市场委员会委员们除了担心这一计划会加剧通胀风险之外，还担心有可能破坏金融体系的稳定性。在2011年7月离开联邦存款保险公司的希拉·贝尔就曾警告美联储说，美联储持续压低长期利率正在催生“债券泡沫”，她和其他一些人认为遭到人为压低的债券收益率未来可能会出人意料地出现飙升，而且会导致当前债券的收益率突然大幅下降，甚至低于新发行债券的收益率，从而导致现有债券的价格出现暴跌，这样一来就会引发大规模亏损，有可能破坏金融体系的稳定性。事实上，我们曾经密切跟踪分析过利率大幅下滑引发的相关风险，尤其是对于银行和保险公司构成的风险，因为这两类机构都持有大量的债券。我们相信这些风险都是可以管控的，但也不敢绝对相信自己的风险管控能力，毕竟，考虑到前几年的经历，如果说我们可以从中汲取什么教训的话，那就是对于自己是否能够及时地发现金融体系稳定性面临的威胁，我们一定要保持谦逊的态度。

既然联邦公开市场委员会在短期内不大可能支持重新启动大规模收购证券和扩大美联储资产负债表规模的计划，我们将不得不再次发挥创造性思维，探索其他办法。从2010年夏季以来，我在美联储内部探讨过多个货币政策选项，而且这种探讨一直持续到2011年和2012年。有一些想法曾经在公开讲话中提到过，但很多只是在幕僚会议和备忘录中提到过。

在2010年的杰克逊霍尔年会上，我探讨了把支付给商业银行的存款准备金利率从0.25%削减到零（或者略低于零）的可能性。事实上，这就相当于要求银行把准备金拿去放贷，不然，如果闲置在美联储，就要

付出一定的代价，但即便将存款准备金利率削减到零，对短期利率的影响也是十分轻微的，或许只能促使短期利率降低0.1~0.15个百分点。即便如此，我也不强烈反对这么做，因为这样至少可以给市场发出一个信号，让市场知道只要能推动经济复苏，我们就愿意采取任何举措。然而，有些人反对这样做，并提出了很好的理由，就像有人认为这样可能会重创货币市场基金，扰乱商业票据融资市场、联邦基金市场以及其他金融市场。比如，如果利率被削减到零（或零以下），那么很多货币市场基金可能连管理成本都难以收回，如果这些基金因此而倒闭，开始抛售其持有的商业票据，那么金融市场就会丧失一个重要的融资渠道。

我还考虑过限定住两年或两年内到期的债券的利率，也就是说，通过买卖这些债券，引导其利率维持在我们选定的目标。这样一来，就可以向市场传递出有力的信号，让市场明白我们至少在未来两年内会努力将利率保持在低位。但要做到这一点，必须要收购大量的证券，而这样一来，我们的资产负债表规模就会大为膨胀，甚至可能膨胀到失控的程度。对于这一风险，至少在当时来讲，我们是不愿意承担的。

我们还考虑了是否要启动一项名为“贷款换融资”（funding for lending）的计划，即如果银行同意为中小企业发放贷款，那么美联储将为其提供利率非常低的融资。英国央行和英国财政部在2012年7月就采取了这一计划。由于能够帮助中小企业获得贷款，因此，这一计划还是很有吸引力的。（莎拉·拉斯金就是特别坚定的支持者。）但美国银行对这一计划的兴趣非常小，主要是因为与英国的银行相比，美国的银行享有的一个重大优势就在于，美国银行本来就可以获得成本非常低的融资，而且美国的银行认为给中小企业放贷的盈利机会很少。

我们还考虑了一个更加激进的想法，即所谓的“名义GDP（国内生产总值）[\[3\]](#)目标”。这一想法得到了很多学者的支持。我在2010年推出第二轮量化宽松政策之前，曾经同科恩、耶伦和比尔·达德利探讨过这一想法。在名义GDP目标制度下，央行不再设定固定的通胀目标，而是

在经济增长态势强劲时，通胀目标就调低一些，当经济增长态势疲软时，通胀目标就调高一些。以2011年为例，那年的经济增长速度十分缓慢，如果我们当时采取了名义GDP目标，那么我们的临时性通胀目标就有可能调高到3%或4%，甚至更高。

从根本上来讲，名义GDP目标制就是要改变公众对于央行未来行动的预期，从而影响当前的资产价格和利率。比如，如果我们在2011年就采取了名义GDP目标制，就会向市场发出一个信号，暗示美联储将在很长一个时期内将短期利率保持在低位，甚至在通胀率上升的情况下，也有可能收购更多的资产。如果市场相信了美联储的这一承诺，就会立即调低长期利率，从而支撑当前的经济增长。

联邦公开市场委员会在2011年11月那次会议上讨论了名义GDP目标制。我们不仅从理论层面探讨了这一方法具有的优点，还结合当前经济形势中存在的重大不确定性因素，探讨了这一方法是否可取，是否具有现实可行性。经过长时间的讨论之后，联邦公开市场委员会坚决地否定了这一想法。虽然我原来对这一想法很着迷，但最后还是认同了其他委员的观点。毕竟要向公众解释清楚名义GDP目标，是一项非常复杂和困难的任务（还必须向国会解释清楚）。即便我们向各方解释清楚了什么是名义GDP目标，还有其他很多方面的困难。比如，要让名义GDP目标发挥作用，必须使其具有公信力，也就是说，必须让公众相信曾经在20世纪80年代和90年代努力管控通胀压力的美联储，现在真的愿意容忍更高的通胀压力，而且可能会容忍很多年。公众还必须相信未来的美联储决策者也会继续实施这一策略，而且国会不会出面阻挠。

但如果我们可以说服公众相信通胀率将进一步提高，会出现什么情况呢？这样一来，也会引发一定的风险。公众是否会相信决策者也有足够的勇气和能力，在面临经济可能陷入衰退的情况下去管控通胀风险呢？如果公众不相信的话，那么名义GDP目标制，就会加剧公众对未来通胀形势的恐慌情绪和不确定性心理，家庭和企业非但不会像我们之前

预期的那样增加支出和投资，反而会减少支出和投资。如果真的出现这种情况，那么美联储将再度陷入20世纪70年代那种困境，既没有公信力，又面临着经济增速偏低、通胀压力过高的局面。

另外一个想法与名义GDP目标存在一定的联系，向外界解释起来要容易得多，而且也不像名义GDP目标那样承诺未来会降低通胀率。这个想法就是直接提高通胀目标，比如，将其提高到4%。这样一来，家庭和企业就会赶在物价上涨之前扩大支出和投资，至少从理论上来看是这样。2012年4月，我在普林斯顿大学时期的同事保罗·克鲁格曼在《纽约时报》上发表了一篇题为“伯南克，回到现实吧”的文章，配图是我戴着一个太空帽，看起来很有无厘头的感觉。克鲁格曼在这篇文章中就建议美联储设定通胀目标。（虽然我到现在为止已经习惯了人身攻击，但我依然认为克鲁格曼这篇文章有失偏颇，因为我领导下的美联储几乎已经摆脱了克鲁格曼所说的消极被动的处境。）我在2010年杰克逊霍尔年会上的演讲中提到了许多拒绝提高通胀目标的理由，而我最后之所以决定不采用名义GDP目标，也是基于同样的理由。无论更高的通胀目标对于促进经济增长有什么作用（这些作用都是可以进一步讨论的），如果打算仅仅通过谈话沟通就大幅提高公众的通胀预期，在理论上是容易的，而实际上却比较难。

虽然我们最后拒绝采取名义GDP目标，但我们没有拒绝一个普遍的原则，即塑造公众对未来政策的预期可以影响当前的金融形势。其实，我们很久之前就曾经在塑造公众预期方面做出过尝试。比如2009年3月，我们曾经对外宣布我们预计利率将在“一段很长的时期内维持非常低的水平”（换句话说，就是接近于零）。接下来，我就推动联邦公开市场会议委员用明确的日期替代那个模糊的“一段很长的时期内”。2011年8月那次会议结束后，我们在会议声明中表示预计联邦基金利率目标“至少在2013年中期之前”会维持低位。也就是说，至少会再维持两年。我们确定的这个时间，是以联邦公开市场委员会委员对经济前景的预测为基础的，而且根据经济增长模型推测出来的结果也表明，到那个

时候适合提高利率。但还是有三位联邦公开市场委员会委员表示反对，他们分别是达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔、费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛斯和明尼阿波利斯联邦储备银行行长纳拉亚纳·柯薛拉柯塔。他们之所以反对，部分原因在于他们认为当前经济不需要更多的货币政策刺激。普洛斯还认为，明确地设定一个日期，似乎意味着无论未来经济发展情况如何，利率目标都不会改变。

事实上，就我个人的观点来看，与其为低利率政策设定一个固定的终止日期，倒不如根据经济形势的变化去制定政策，可以保持政策的灵活性。我们可以将当前的形势作为决策依据，同时向公众提供更有针对性的政策引导，让公众更好地理解我们的思维。但至于如何才能最好地保持灵活性，联邦公开市场委员会内部要想达成共识，需要一定的时间。无论怎么讲，改变一下会议声明的措辞是比较奏效的，因为投资者可以从中得到一些启示，降低对未来通胀的预期，从而拉低长期利率。如果明确说明结束低利率的日期，那么一旦过了一段时间，经济复苏的状况依然令人失望的话，明确设定低利率结束日期的缺陷就会立即显现出来。原本设定的日期不得不向后推移，我们也不得不调整会议声明。比如，2012年1月那次联邦公开市场委员会会议结束之后，我们表示我们预计特别低的利率“至少要坚持到2014年底”，2012年9月，我们又把那个日期推迟到2015年中期。

与此同时，我们找到了一个办法，可以在不扩大资产负债表规模的前提下进一步压低长期利率。2011年9月，联邦公开市场委员会决定在2012年6月底前购买4 000亿美元6年期至30年期国债。然而，这次不是通过增加银行准备金的方式收购债券，而是将在同期出售相同规模的3年期或更短期的国债。

我们把这一计划称为“期限延长计划”（Maturity Extension Program）。媒体沿用美联储在20世纪60年代初期一个计划的名字，将这一计划称为“扭曲操作”（Operation Twist），但这种称呼是不准确

的，因为当时威廉·麦克切斯尼·马丁领导下的美联储首次实施了“扭曲操作”，卖出较短期限的国债，买入较长期限的国债，从而延长所持国债资产的整体期限，压低长期国债收益率（以便刺激消费和投资），并提高短期利率（以便保护美元汇率，巩固美元的强势地位）。^[4]但这一次，我们的目标并不是要扭转长期利率和短期利率，使它们出现相反的变化态势，而是希望尽量压低长期利率，缩小长期利率与低得无法再低的短期利率的差距，从而改变利率期限结构。由于银行体系已经有了大量的准备金，而且我们之前也承诺零利率政策至少要维持到2013年中期，因此，卖出短期国债几乎不会大幅提升短期利率。我们预计这一计划会起到类似于第二轮量化宽松政策的效果。

与第二轮量化宽松政策引发的政治反应相比，“期限延长计划”引发的政治反应是比较平淡的。从某种程度上来讲，这是因为所涉及的项目没有增加银行准备金，不容易招致“印钱”的指责。但令人遗憾的是，在我们做出这一决策的前夕，国会中的4位共和党领导人物发出了一封联名信，批评我们这是在干预财政措施。众议院议长约翰·博纳和参议院少数党领袖米奇·麦康奈尔，以及他们的副手埃里克·坎托和乔恩·凯尔要求我们“不要再对美国经济横加干预”。我怀疑这封信的背后另有其人，或者隐藏着其他不为人知的原因，因为我与这4位共和党人一直保持着非常好的关系，一直以来，我都愿意和他们讨论美国经济和美联储的政策。博纳特别支持我连任，并且曾经私下告诉我，在金融危机期间，美联储幸亏有我，他对此感到很高兴。

虽然公众对我们这一最新计划做出的反应比较温和，但从总体上来看，我们面临的政治环境依然十分不利。之所以出现这种局面，在很大程度上是因为当时共和党正在举行2012年总统大选的党内候选人提名活动，为了迎合选民们的不满和担忧，共和党的候选人争先恐后地攻击美联储以及我个人。众议院前议长纽特·金里奇表示他要炒了我，并且把我称为“美联储历史上最热衷于推高通胀、最危险和最集权的主席”。

（最后获得共和党提名的米特·罗姆尼则较为温和地说他会“物色一个新

人”取代我。）如果说谁抨击美联储最猛烈就给谁发奖的话，那么这个奖项非得克萨斯州州长里克·佩里莫属。2011年8月中旬，佩里在艾奥瓦州出席一次竞选活动，当被选民问及对我的评价时，他将我们为了支持经济增长而付出的努力称为“几乎等同于叛国”，并补充道：“如果现在到明年选举期间，这家伙还要再印钱，我不知道你们艾奥瓦州的人会对他做什么，但在得克萨斯州，我们会叫他好看。”

这种言论很难令人充耳不闻，我担心这类荒唐的言论和指控可能会误导公众（虽然我当初听到佩里州长说这些话时，曾经当着美联储幕僚们的面，开玩笑似地引用了美国革命战争时期演说家帕特里克·亨利的原话“如果这是叛国，那就尽情地叛国吧”加以回应，但我仍然担心公众被误导）。不仅仅右派提出了反对声音，2011年秋季，左派也发起了声势浩大的占领华尔街运动。一时间，这个运动如雨后春笋般地在多个大城市同时上演，示威者猛烈抨击了美联储救助华尔街，抨击收入差距扩大以及失业率居高不下。示威者甚至在波士顿、芝加哥、纽约和旧金山这4个城市的联邦储备银行门前安营扎寨。我在10月份告诉联合经济委员会说，我不能指责抗议者们表达不满情绪，我说：“失业率高达9%，经济增长非常缓慢，这的确算不上什么好的形势。”我担心外界的批评会影响美联储内部的士气，便先后见了多位美联储工作人员，确保他们能够掌握足够的信息去回应朋友和邻居提出的问题。

我们用于对抗高失业率的手段，即通过压低长短期利率去刺激需求，使得我们与“储户”这个政治影响力十分强大的群体陷入了紧张关系。2007年，即危机还没有爆发的时候，退休人员和其他类型的储户可以通过6个月的定期存款获得5%的利率，但在2009年中期之后的大部分时间内，他们即便能找到利率为0.5%的定期存款，也算是幸运了。我不失时机地抓住每一个机会，向外界解释利率如此之低的根本原因在于经济疲软，无法为储蓄和投资提供健康的收益率。没错，我们的政策的确进一步压低了利率，但我们做的这一切都是为了促进经济复苏，因为在低利率政策下，经济会逐渐恢复元气，最终能够为储蓄和投资提供更高

的收益率。我们相信这一时刻肯定会到来，但如果我们此刻过早地提高了利率，只会导致这个日期来得更晚。当然，退休人员肯定也希望就业市场变得更加健康，不然，他们那些二三十岁的子女可能就会被迫搬回家里跟他们一起住。

具有讽刺意味的是，有些人一方面批评美联储的政策损害了储户收益，另一方面又批评美联储的低利率政策让富人变得更富。（根据这种逻辑来分析，因为富人的存款比其他人多得多，我们损害了富人的利益，但他们又说我们让富人更富，因此，好像我们既帮了这些富人，又害了这些富人，简直是逻辑不通。）这些批评人士的依据就是低利率往往会推高股票、房地产等资产的价格，而富人拥有的这些资产要比其他人多得多，但这种说法忽略了一个事实，即低利率同样会减少富人的资产创造的收益。要想厘清货币政策对收入分配的影响，最好是比较一下资本投资收入和劳动收入的变动态势。事实上，宽松的货币政策对这两类收入产生的影响是非常相似的。在一个疲软的经济体里面，最重要的事情就是促进就业，只有这样，才能真正地帮助中产阶级，我们的低利率恰恰有利于创造就业机会。

为了向外界讲述美联储的故事，解释我们做了什么以及为什么这么做，我尽最大努力地接触华盛顿和华尔街之外的人。之前历任美联储主席很少会这么做。2011年11月，我前往得克萨斯州的埃尔帕索市的布利斯堡基地。那天非常冷，凌晨4点，我和该基地的指挥官皮塔德将军一起前往机场迎接从伊拉克回国的军人。我碰到了一些士兵和家属，他们问了很多深刻的问题。他们给我留下的印象，与我见过的其他人给我留下的印象一样，大家都很担忧，想更好地明白当前正在发生的一切，以及这一切对他们个人的影响。尽管佩里之前预言得克萨斯州的人会让我好看，但我在得克萨斯州并没有受到什么不愉快的对待。我带着对军人奉献精神的感激回到了家中。

2012年3月，我应邀为乔治·华盛顿大学的本科生开设了一系列关于

美联储的讲座。回到教室的感觉真不错。我一开始就介绍了美联储的成立过程，以便让同学们理解央行是做什么的，理解我们在危机期间和危机之后采取了什么举措。这些举措虽然从某些方面来讲有些非同寻常，但它们符合美联储的历史使命。其间，我还接受了美国广播公司记者黛安娜·索耶关于这些讲座的采访。让更多的人接触这些讲座，我们把视频和文字稿发到了美联储的网站上。第二年，普林斯顿大学出版社将这些演讲稿结集出版。

后来，到了2012年，一个迹象告诉我，我们与外界的沟通其实已经奏效了。那年9月7日，我应邀参加华盛顿国民队的击球练习赛。其间，华盛顿国民队的对手——迈阿密马林鱼（Miami Marlins）的三垒教练乔·埃斯帕达拿了一颗球找我签名，华盛顿国民队的右外场员杰森·沃斯问我：“量化宽松有什么新消息吗？”这一问让我觉得挺惊讶的，后来才想到沃斯跟球队签了一个7年的合同，酬劳高达1.26亿美元，这就促使他对金融产生了兴趣。（但我一直把对话集中在棒球上。）两天后，美联储理事理查德·费希尔在听完一次音乐会之后，当有人把他介绍给大提琴家马友友时，也被问到了这个问题。

在整个2011年以及2012年伊始，欧洲金融和经济形势都是一团糟，其影响也波及美国和世界其他经济体。美联储“老兵”史蒂夫·卡明领导下的美联储国际金融部门及时向我汇报相关信息，使得我们能够很好地了解欧洲动态。卡明是一位毕业于麻省理工学院的经济学家，于2011年8月从同样毕业于麻省理工学院的内森·希茨那里接任这一职位。根据我对欧洲动态的了解，我认为最重要的事件之一就是欧洲央行领导人的更迭。

特里谢的8年任期结束于2011年10月31日。我在8月份的杰克逊霍尔年会上曾经赞扬过他在任期内取得的杰出成就，并公开向他表示感谢。在遏制这场危机的过程中，我和其他央行行长曾经与特里谢并肩作战。不过，他赞成欧洲实行紧缩的财政政策和货币政策，我对此不敢苟同，

毕竟特里谢并非经济学家出身，似乎更加倾向于像许多北欧人那样过于注重从道德层面去思考宏观经济政策，而且过于忽视在严重经济衰退期间采取旨在刺激需求的政策。但他非常精明，在应对欧洲债务危机期间表现出了卓越的外交能力，他在欧洲以及世界各地都备受尊重。

在美国，选择新任美联储主席是比较简单直接的，只需要总统提名和参议院批准即可。但在欧洲，要确定欧洲央行的行长，必须先经过欧元区主要成员国领导人内部协商，而且协商过程并不是公开透明的。德国是欧元区内具有主导地位的经济体，因此发言权自然是最多的，德国甚至有可能选择一个本国国民出任央行行长。但最有可能出任欧洲央行行长的德国人，即德国央行行长阿克赛尔·韦伯，早在2011年2月就主动提出辞职了，因此就不在考虑范围之内了。韦伯坚定地反对欧洲央行的证券收购计划，认为这是不合适的，甚至有违法之嫌。

接下来最明显的人选就是意大利央行行长马里奥·德拉吉。德拉吉戴着一副眼镜，说话时语调柔和，颇有学者风范。他是麻省理工学院的经济学博士，比我早毕业两年（我们在校读书期间对彼此了解甚少）。他拥有学术经历（曾担任佛罗伦萨大学教授）、市场经历（曾担任高盛副总裁）以及公共部门任职经历（曾担任意大利央行行长等职务）。他还曾担任“金融稳定委员会”主席一职。“金融稳定委员会”的前身是“金融稳定论坛”，一个重要职责是协助各国就金融监管事务开展协调。

德拉吉的主要问题出在国籍上，因为意大利是欧元区的一个大债务国，作为一个意大利人，德国和其他北欧国家怀疑他在制定货币政策或处理财政事务时会偏袒债务国。但是他非常聪明地迎合了德国媒体和公众的需求，化解了他们的担忧，并赢得了德国总理默克尔的支持，最后成功出任欧洲央行行长。对此，我感到很高兴。我既把他视为一个朋友，又将其视为一个有资历，且有奉献精神的公务员。

如同特里谢一样，马里奥也明白欧洲央行在欧洲权力架构中的特殊角色，因此，他也在欧洲银行内部不懈地促进各方之间的合作，在一些

有争议的举措上弥合分歧，凝聚共识，力争使其赢得各方的支持。然而，与特里谢相比，马里奥在更大程度上受到了美国主流决策范式——新凯恩斯主义理论的影响。这一视角使其更加愿意推动扩张性的货币政策，以帮助疲软的欧洲经济走向复苏。事实上，马里奥最初采取的一些举动就是扭转特里谢在夏季上调的利率。即便如此，欧洲依然在2011年第三季度陷入了经济衰退。

德拉吉除了降低利率之外，还采取了更多的行动，比如确保欧洲的银行能够获得几乎不设上限的廉价资金，并推动他的同僚同意采取更多的降息举措。马里奥在2012年7月26日发表的那次演讲非常著名，他简单明了地提出“不惜一切代价来保护欧元”，从而提振了市场信心，减少了较弱的欧元区国家面临的压力。我认为这意味着他愿意像白芝浩设想的那样，一旦发生投资者挤兑风潮，无论是主权债务，还是银行债务，欧洲央行随时都愿意提供支持。令人印象深刻的是，市场认为马里奥的声明非常可信，以至于在欧洲央行根本无须出手购买债券的情况下，意大利和西班牙的国债收益率到2012年底就下降了大约2个百分点。这个奇妙的例子体现了央行与外界加强沟通的力量。

虽然马里奥的所有步骤都迈向了正确的方向，但欧元区各国的财政政策制造的“逆风”甚至比美国财政政策制造的逆风更强大，而且更加宽松的货币措施（比如大规模的量化宽松）遭遇了激烈的政治阻力，因此，欧洲经济的复苏前景仍然难以捉摸。

我在2002年加入美联储之际，一个目标就是要增强美联储的透明度和问责制。为了实现这一目标，一个尤其重要的元素就是实行“通胀目标制”，据此可以明确地评判美联储的表现。将近10年后的2012年1月，这一夙愿终于得偿。在这10年间，联邦公开市场委员会曾多次讨论通胀目标制。（贝齐·杜克曾打趣地说，只要不再讨论，她就接受。）到目前为止，联邦公开市场委员会的大多数委员都表示了支持，或者至少没有反对。格林斯潘曾经担忧设定一个通胀目标将过度限制决策的灵活

性，但大多数委员认为这一担忧已经逐渐消退了。我们发现，在艰难的经济环境中，清晰明确的沟通比决策的灵活性更重要。通胀目标暗示我们既要强烈抵制通缩，又要拒绝过高的通胀。

然而，考虑到法律对美联储的使命做出过明确规定，因此，要推进通胀目标制，需要咨询国会和政府。很久以来，我一直是这样做的。2009年1月，新一届政府正准备就职时，我和科恩在我的办公室里会见了盖特纳、萨默斯和克里斯蒂娜·罗默，讨论采用通胀目标制的事情。他们没有反对，但他们认为从政治角度来看，不应该把这个事情当成优先任务。盖特纳后来给我创造了一个在椭圆形办公室向奥巴马总统解释通胀目标制的机会。总统听得很仔细，他对我讲，如果美联储认为这样做有必要，那就应该做。

但我精心编排的说辞还是没有打消众议院金融服务委员会主席巴尼·弗兰克的疑虑。我解释说，设定一个通胀目标，有利于让企业和消费者更加相信美联储维持低通胀的承诺，从而允许我们更加积极地采取宽松的货币政策去创造就业。弗兰克理解我的逻辑，但他还认为从政治角度思考这一举措也是很重要的，他认为，当前正值经济衰退时期，如果仅仅设定一个通胀目标，而没有设定就业率目标，可能会导致公众产生一种错误的印象，即美联储不在意就业问题，因此，现在不是设定通胀目标的正确时机，他不支持做出这一改变。后来，我向联邦公开市场委员会汇报了我与各方的磋商结果，委员会经过讨论，决定暂时不对决策框架做出任何重大改变。但2009年2月，我们开始让委员会成员预测通胀率、失业率和经济增长率在“适当货币政策”下，“在更长的时期内”（大致上是3—5年）会呈现出什么样的变动态势。延长预测周期的做法实际上就相当于朝着通胀目标制的目标稍稍迈进了一步。这样一来，即便没有设定明确的通胀目标，外界也可以从委员会成员的预测中窥见我们打算把经济引向何方。

到2011年初，美国经济状况改善了一些，我认为重新考虑设定通胀

目标的时刻已经来临了。为了强调通胀目标制与美联储“双重使命”的一致性，我提出在实行这一目标的同时，还要明确地提出美联储致力于创造就业和控制通胀。耶伦带领一个由费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛斯、芝加哥联邦储备银行行长查理·埃文斯和美联储理事莎拉·拉斯金构成的小组，拟定了一份内容完整、措辞凝练的政策声明。我们在那份声明中明确提出将通胀目标设定在2%，同时还强调委员会将采取“平衡方法”去促进物价稳定和就业最大化。

“平衡方法”反映出美联储的“双重使命”有时候会发生冲突，比如，如果通胀率太高（此时需要采取紧缩的货币政策），而失业率也很高（此时需要采取宽松的货币政策），就会存在冲突现象。之前，美联储官员一直不愿意谈论这个矛盾，而是强调从长远来看，低通胀往往会促进经济和就业市场的健康发展。新政策声明中虽然认为这两个目标“通常具有互补性”，但也承认它们有时确实会发生短期性的冲突，这就要求决策者做出权衡。比如，如果通胀率略高于目标，而失业率非常高，那么联邦公开市场委员会可能会决定优先降低失业率，而不惜让通胀率变得更高。

我在办公室里会见了弗兰克。如今，在共和党控制的众议院里面，虽然他已经不再担任金融服务委员会主席一职，但他依然是少数党里面的一位重要人物。我向他说明了我们的建议，表示我们美联储很清楚地知道需要同时兼顾两个使命。他虽然还不是完全满意，但基于我们过去长期的合作，他勉强表示愿意配合。事实上，当时的低通胀率、高失业率的经济形势，要求我们采取宽松的货币政策，二者不存在冲突风险。我跟弗兰克见面之后，又打了十几个电话给一些国会领袖。在同其他人磋商的过程中，我发现其实很多人是赞成那篇政策声明的，威斯康星州众议员保罗·瑞安等多位议员原本就支持设定明确的通胀目标。

联邦公开市场委员会在2012年1月的那次会议上批准了那份政策声明，并将其发布出去。塔鲁洛投了弃权票，因为他想让委员会用更加明

确的措辞表示委员会在必要情况下，为了降低失业率，愿意接受暂时超出预定目标的通胀率。由于我们在推动通胀目标制的过程中做了大量的沟通工作，并采取了渐进循序的工作方式，因此我们发布之后，国会的批评声音很少。

2011年底，弗兰克宣布他将在2012年从国会退休，我和塔鲁洛邀请他到美联储参加一场告别午宴。弗兰克一直是美联储的好朋友，也是一位效率非常高的议员，他性格幽默，时常给人带来欢笑。有一次，我和他在某个立法策略上发生了分歧，但后来事实证明他是正确的。他就给我的秘书留了一个纸条，上面写着：“有些人喜欢说‘我早告诉过你’之类的话，但我不是那种人。”

在《土拨鼠之日》（*Groundhog Day*）这部电影里面，比尔·默瑞饰演的主角日复一日地过着同样的生活，似乎从来不会发生改变。2012年春季，美国经济也让我产生了同样的感觉，因为如同前两年的情况一样，美国的就业市场形势比前一年秋季和初冬略有改善之后，再次趋于停滞，失业率一直在略高于8%的水平徘徊，房地产市场依然拖累美国经济复苏。欧洲的形势虽然平静了一些，但金融市场的动荡仍然阻碍着经济增长。这几股“逆风”依然困扰着我们。

我们之前预测，如果失业率降低到5.5%左右，就与创造就业的目标保持了一致，但如今，经过3年的复苏之后，我们离这个目标依然非常遥远，而且我们对于美国经济增长提速的前景也感到很不乐观。2012年6月（当时美国失业率是8.2%），联邦公开市场委员会成员们普遍预测美国失业率在2014年第四季度仍然会保持在7%以上。

在2012年6月的那次会议之后的那场记者招待会上，记者们好几次提到，一方面我们采取了宽松的货币政策，另一方面我们又预计就业率和失业率迈向既定目标的速度较慢，这似乎存在矛盾。如果我们相信自己的预测，为什么不采取更多的行动呢？我回应说，我们已经采取了大规模的宽松政策。比如，就在6月份的那次会议上，我们就将“期限延长

计划”的有效期延长到了2012年底，这就意味着我们将另外收购2 670亿美元的长期国债，同时抛售同等规模的短期国债。我还重复了之前多次提到的一个观点，即我们采取的非传统型货币工具，比如量化宽松政策，虽然有积极作用，但也会涉及一定的成本和风险，因此，这些非传统型政策工具不能像降息等传统工具那样频繁使用。

我的回答逻辑非常清楚，记者们很好地捕捉到了委员会的集体看法。但我并不感到满意。我们的预测清楚地显示，如果不采取进一步行动，那么要实现我们的目标恐怕还要等好几年，而且我们不能指望国会提供什么帮助了。事实上，国会僵局引发了一个新的问题，2012年底，或2013年初，很可能会出现“财政悬崖”。如果国会没有达成共识，那么联邦政府将会达到债务上限，小布什政府时期实行的减税举措也将到期，“预算自动减赤机制”将会启动（即自动、全面地削减政府开支）。因此，我决定我们必须更加迅速地行动起来，推动既定目标的实现。首先要做的就是联邦公开市场委员会内部凝聚共识，让大家都支持采取进一步行动。

为此，我和联邦公开市场委员会的成员们进行了面谈或邮件沟通，无论有没有投票权我都会接触到，因为即便一些成员没有投票权，他们也可以在会议上发表自己的看法，从而可能影响到同事们的看法。我与明尼阿波利斯联邦储备银行行长纳拉亚纳·柯薛拉柯塔的邮件沟通特别密集。他曾经是明尼苏达大学的教授，在2009年10月接替加里·斯特恩出任现职。虽然他在2012年没有投票权，但是在2011年享有投票权的时候，他曾经强烈反对我们通过采取更多的货币政策去刺激经济，因为他认为就业市场上的很多问题是因为企业找不到合适的人才，要解决这个问题，更多地需要从教育和培训方面着手，而不是从货币政策方面着手刺激经济。我认为他的观点与显示的证据不符。我用自己深信不疑的一个简单想法说服了他，即我们实现目标的速度太慢了，只要我们认为我们的政策工具是有效的，而且其风险是可控的，那么我们就应该采取更多措施。最终，经过多次讨论之后，他放弃了鹰派立场，加入了鸽派。

像他这样愿意在具有说服力的事实和论据面前改变主意的鹰派人士，实在是少之又少。

2012年8月，我的父亲菲利普去世了。他把家族的药房卖给一家连锁药企之后，就退休了，与我母亲埃德娜一起搬到了北卡罗来纳州夏洛特市居住。我母亲就是在夏洛特市长大的，我弟弟塞思一家也居住在那里。我父母最初居住在一栋小房子里，后来搬进了养老院。我父亲病了几个月，身体越来越弱，8月8日，因心脏衰竭，病逝于一家基督教长老会医院的重症监护室，享年85岁。在父亲住院期间，我的弟弟塞思和妹妹莎伦一直陪着他，诵读他所熟悉的希伯来语祷文，并为他吟唱希伯来语圣歌。我和安娜也曾到医院探望过一次，但我不得不尽快返回华盛顿，结果还没有来得及再次探望，他就去世了。我和安娜第二次过去，是参加他的葬礼。他是一位好人，很有职业道德，非常善良，富有仁爱之心。很多朋友向我表达安慰，而且出乎意料的是，奥巴马总统也亲自来电安慰，我深表感激。但最令我惊讶（也很感动）的是众议员罗恩·保罗给我发来了一封亲笔信表示安慰。

我回到华盛顿之后，继续为进一步采取货币政策行动凝聚共识。我们之前已经采取过很多类似行动了，而且我们原本以为已经足够了，但就业市场依然死气沉沉，没有起色，8月份的失业率高居8.1%，失业人数多达1 250万（其中500万人已经连续失业超过6个月了），另有800万人在做兼职，但希望能找到全职工作，260万人想参加工作，但最近没有找或者已经放弃了。我在8月31日的杰克逊霍尔年会上以严厉的措辞将就业形势称为“一个重大问题”。为了增强市场对于第三轮证券收购计划的预期，我表示我们会“提供更多必要的政策……以促进就业市场形势的持续改善”。

两周之后，到9月份，联邦公开市场委员会会议决定启动外界所谓的第三轮量化宽松政策。因为我们的短期国债已经抛售殆尽，“期限延长计划”的期限就无法再延长了。我们被迫再次扩大资产负债表的规

模，通过为银行增加准备金的方式，每月收购额度400亿美元的抵押贷款支持证券（需由房利美、房地美或吉利美担保）。与此同时，我们依然在执行“期限延长计划”，每个月收购450亿美元国债。更重要的是，我们还表示，如果我们没有看到“就业市场前景中出现重大改善”，就会继续收购债券，并动用其他政策工具。

如同马里奥·德拉吉一样，我们也宣布将不惜一切代价改善经济形势。第一轮和第二轮量化宽松政策都提前公布了收购总额，但与这两轮量化宽松政策不同的是，第三轮量化宽松政策并没有设定收购总额，这种不设上限的做法是有风险的，我们只能在就业市场出现重大改善的情况下才能叫停，不然，如果在没有出现重大改善的情况下就叫停，则无异于宣告这一政策的失败，这样可能完全摧毁市场信心。但不设上限的好处就是市场和公众会相信美联储将为他们提供一切必要支持，我们也希望市场信心得到提振之后，能够促使长期利率保持低位。这样一来，我们就不用再为是否需要启动新的量化宽松政策以及何时终结量化宽松政策发愁了。

在12月份的会议上，联邦公开市场委员会决定扩大第三轮量化宽松政策的收购规模，承诺在“期限延长计划”于年底结束之后，每个月收购450亿美元的长期国债，这样一来，加上9月份开始实施的每月收购额度400亿美元的抵押贷款支持证券，美联储资产负债表规模的扩大速度就变成了每个月850亿美元。我们在会议声明中为市场提供前瞻性引导的时候，也改变了一下措辞，我们不再像之前那样说我们预计短期利率会在某一个特定的时间内维持特别低的水平，而是为利率政策设定了所谓的“门槛”。芝加哥联邦储备银行行长查理·埃文斯曾经公开地提到过设定门槛的事情，而且在美联储内部，耶伦和比尔·达德利也表示赞同。我们在会议声明中表示，预计至少在失业率仍旧维持在6.5%上方、通胀率在未来一两年时间里较联邦公开市场委员会2%的长期目标高出不超过0.5个百分点，以及长期通胀预期仍旧十分稳定的条件下，联邦公开市场委员会继续维持当前极低水平的联邦基金利率是合适的。有一点是

非常重要的，这两个数字仅代表我们开始考虑退出宽松政策的两道“门槛”，而不是“触发器”，也就是说，即便失业率降低到了6.5%，我们也不会自动地提高利率。我们只是说等失业率降低到6.5%以后，我们才开始考虑提高利率。这样一来，我们无异于告诉市场，我们将不惜一切代价去改善经济形势。

里士满联邦储备银行行长杰夫·莱克尔既反对我们收购更多的抵押贷款支持证券，又反对我们为考虑退出宽松政策设定门槛。联邦公开市场委员会成员里面，虽然投反对票的只有他一个，但感到紧张的人绝不只是他一个。我的设想是我们可以2013年中期逐渐终结证券收购计划，但一切都要取决于数据（以及一些我们控制不了的因素，比如财政政策）。我们的证券收购计划可能要持续很长一段时间。借用扑克牌游戏里面的一个术语来说，我们这一次算得上“全押”^[5]了。

^[1] 核心通胀率之所以剔除粮食和能源价格，是因为粮食价格上涨是供求引起的，能源价格上涨是由国际市场涨价引起的。在这种情况下，一国国内的财政和货币政策无法抑制这两个价格的上涨，因此，将其剔除之后的核心通胀率才能反映出人们真正经历的通胀。——译者注

^[2] 截至2014年底，这一计划总共调整了140万笔抵押贷款。

^[3] 名义GDP是用生产物品和劳务的当年价格计算的全部最终产品的市场价值。名义GDP的变动可以有两种原因：一种是实际产量的变动，另一种是价格的变动。也就是说，名义GDP的变动既反映了实际产量变动的情况，又反映了价格变动的情况。

^[4] 债券收益率和到期日的长短之间存在密切的关系，长期利率通常高于短期利率，因此，收益率曲线通常是向上倾斜。

^[5] 全押指把手上剩下的所有筹码一次性地押下。——译者注

第二十三章

退出量化宽松

2013年1月17日（周四），夕阳西下时分，天气十分寒冷，我和几位客人在马丁大楼的主席餐厅聚会。这个餐厅正好可以俯瞰到国家广场的西侧。大楼内只有几位餐厅服务人员以及安保人员在走廊上走来走去，显得空空荡荡的。

餐厅里的长桌可以容纳8个人同时就餐。通过落地窗，我们可以看到灯火通明的国会山、华盛顿纪念碑、杰斐逊纪念堂、林肯纪念堂以及波托马克河对岸的五角大楼，还可以时不时地看到闪烁着亮光的飞机沿着波托马克河方向缓缓降落到里根国家机场。

这次聚会是欢送即将卸任财长一职的盖特纳。除了盖特纳之外，我还邀请了他其他几位客人，包括三位前财长（鲁宾、萨默斯和保尔森）、两位美联储前主席（沃尔克和格林斯潘）以及一位美联储前副主席（唐纳德·科恩）。4年前，我为保尔森举行欢送晚宴时，参加的客人也是这一群人。

我们坐下来吃饭之前，三三两两聚在一起闲聊了一会儿。保尔森和萨默斯兴致勃勃地谈论着中国的发展情况，他们两人当时刚刚访问过中国，刚从那里回来。沃尔克和鲁宾说话的声音比较低。沃尔克在华盛顿的决策圈里依然具有重大的影响力，《多德-弗兰克法案》纳入了“沃尔克规则”就可以证明这一点。虽然他现在已经85岁高龄了，但精神矍铄，时不时地爆发出爽朗的笑声。74岁的鲁宾在克林顿政府时期曾经担任财长一职，亲自处理过亚洲、拉丁美洲和俄罗斯的债务危机，在回归华尔街之前，他曾经是萨默斯和盖特纳的导师。他也是这次金融危机的

亲历者，因为他在这次危机期间正担任着花旗集团的资深顾问。

我、盖特纳和科恩聚在一起聊天。科恩对离开美联储之后的发展情况似乎感到满意，他在布鲁金斯学会担任着一个职务（布鲁金斯学会是一个位于华盛顿的非营利性政策研究智库），同时也是英国央行内部一个负责维护金融稳定的委员会的成员。科恩虽然没有担任过哪个联邦部委的一把手，但是他的资历是不容置疑的，他在政府部门的任职时间超过了在座的任何一位，他还一直是我和格林斯潘不可替代的顾问，格林斯潘姗姗来迟，他说安排的活动太多，给耽误了。他那时已经86岁高龄了，虽然他走路的速度慢了一些，但是其他事情上可没有放慢脚步。他的社交活动还是非常活跃，并且仍然在经营着他的咨询公司，而且正在写一本新书。

大家在席间一起向盖特纳敬酒。我们这位贵宾的情绪十分振奋，讲述着一个又一个故事，开着一个又一个玩笑。他担任的这个职务备受关注，给他带来了很大的压力，也招致了很多批评，但他似乎总能表现出一股幽默。他这种幽默究竟是为了缓解压力而装出来的，还是真的心理强大到对外界批评置若罔闻呢？我一直无法做出准确的判断。如果他那副轻松随意、无动于衷的神态是装出来的，那么他的演技的确令我折服。虽然他看似年轻，其实自从1988年加入财政部国际事务司以来，一直在公共部门任职。他在财长位子上干了将近4年之后，多次毫不隐讳地表示打算辞职，觉得再干第二任的话，就太亏欠家人了。奥巴马总统说服他干到第一个任期结束。现在，第一个任期已然结束，奥巴马总统只得默许他离开。

虽然大家谈得起劲，但从某些方面来看，这次聚会也是有点尴尬的，因为我们这些人之间的人际关系挺复杂，都具有强烈的自我意识，在政策方面也存在一些分歧，而且我们拥有不同的人生履历。沃尔克、鲁宾以及格林斯潘对于美联储在这场金融危机期间以及之后采取的很多政策心怀不满。（我记得曾经在这个餐厅与鲁宾吃过一顿气氛非常紧张

的午饭，当时他试图说服我放弃量化宽松政策。）萨默斯对于我们的一些行动也持有批评意见，至少在白宫内部曾经这么讲过，但是我们这些人之间的共同阅历把我们凝聚在了一起。虽然我们存在分歧，但我们都对这个世界做出过积极的贡献，这一点令我们都感到非常高兴。

最高层级的决策过程往往会持续很长时间，而且这个过程给参与者带来的压力几乎从不间断，但一想到自己做的事情十分重要，想到自己正在创造历史，就令人备感激动。但与此同时，我们还要不断地接受公众与政客的监督，苦苦挣扎地解决异常复杂的难题。我们都领教过其中的挫败感。此外，通信技术发展异常迅猛，先是出现了24小时不间断播出节目的有线电视，后来又出现了博客和推特。这些新的通信技术不仅加强了公众和政客对决策者的监督，还有可能导致那些没有事实依据的、口若悬河的观点压过了冷静的、理性的观点，导致个人攻击压过了深刻分析。在这个充斥着偏见的世界上，我们都知道一旦一位经济决策者变成了某个时代的象征性人物，会给他带来什么，虽然他有一千个一万个不情愿，人们依然将其视为美国人民希望与恐惧的化身，而且他会被媒体刻画成一个连亲人朋友都认不出来的卡通人物。

这些都是重要的决策工作蕴含的压力，我们都很清楚，但很快我们发现，我们都体验过的那种挫败感的主要根源并不在这里，而是在于“政府失灵”。最初，这套政治制度设计出来的初衷是为了促进各方在决策过程中相互协商，审慎决策，但如今，这套制度已经瘫痪、失灵了，在很多时候已经沦为某些政客自我炫耀和卖弄的舞台，助长了盲目的意识形态和敌视情绪。这套制度似乎要把所有错误的路子尝试一遍之后，才愿意走上正确的路子。在座的客人里面，有几位早在20世纪80年代和90年代就担任过公职，他们信誓旦旦地向我们这些资历较浅的人保证说，肮脏的政治和政府僵局与美利坚合众国的历史一样悠久，鲁宾还谈到了他那个时代的国会与政府在债务上限和预算问题上的争论。看一看当前国会与政府之间围绕财政问题的争论，真是与当年没有什么区别。

晚宴接近尾声时，我开玩笑地说道，很快就剩下我一个从政府领工资的人了。晚宴结束后，我和我的几位安保人员开车把萨默斯送到他住的宾馆，那时，他辞去白宫的职位已经有两个年头了，他想等我退下来之后，继任美联储主席一职。他这一愿望也不算什么秘密了。他在回答我提问的时候，说他支持当前的货币政策，包括第三轮量化宽松政策收购数千亿美元的国债。我不知道谁会接替我，但我认为很重要的一点是，他或她会继续实施当前的政策。

2013年2月5日，我到椭圆形办公室见了奥巴马总统，我把2009年获得第二次提名时讲过的话重复了一遍，即第二个任期在2014年1月份结束之后，就不再考虑干第三届了。在华盛顿这个“高压锅”里，我已经待了十多个年头，已经受够了。总统表示理解。我们短暂地谈了一下接替我的潜在人选。他告诉我他的候选人里面有萨默斯、耶伦和科恩，并征求我的意见。我不想对他的选择施加过多的影响，因为如果我支持其中任何一个人，就很容易被误解为反对其他人。我对总统讲，我相信这三位人选都很有资格，而且都很可能继续沿用美联储当前的货币政策。

当我们为盖特纳举行欢送晚宴时，每个人的脑子里想的都是政府失灵问题，因为当时联邦政府已经在财政悬崖上摇摇欲坠了好几周。我之所以用财政悬崖这个词，是因为很多财政措施的到期日恰巧都是2012年12月31日。如果国会在12月31日还拿不出个结果来，那么联邦政府就达到了债务上限，小布什政府的减税方案也将终止，自动减赤措施将开始生效，届时，联邦政府将掉下悬崖。一旦出现这种局面，将对经济复苏构成沉重的打击。（人们普遍认为我是第一个提出“财政悬崖”这个词的人，但其实这是不正确的，我一年前在国会做证时的确曾经提出过这个说法，但在我之前，一些人在其他场合也提到过这个说法。）

国会与政府在最后时刻设法避免了这种最糟糕的局面。2014年1月2日，奥巴马总统签署了一个法案，将自动减赤机制的生效时间推迟到3月1日，并延长小布什时期的减税政策（但部分高收入者除外），另一

方面，奥巴马政府在之前两年内实施的工资税削减2%的优惠政策停止实施。虽然达到了债务上限，但财政部就像在之前遭遇类似僵局时所做的那样，采取了一些特殊的会计方法，把联邦政府的支出能力又延长了一段时间。

虽然最糟糕的局面已经成功避免，但国会与政府在预算问题上的讨价还价大大地加强了财政因素对于美国经济复苏的阻碍作用。增税和削减支出可能会严重抑制需求的增长，而且僵局引发的不确定性因素（以及再次陷入僵局的可能性）重创了企业和消费者的信心。无党派的国会预算办公室后来估计2013年的财政僵局可能会导致当年的美国经济增长率降低1.5个百分点，这对脆弱的美国经济而言，无异于难以承受之重。

盖特纳财长任期的最后一天是2013年1月25日。国会在2月14日宣布通过一项法案，同意将美国提高债务上限的期限延长至5月18日，从而使得新任财长杰克·卢获得了一定的喘息时间，可以同国会商讨制订一个更加长期的解决方案。杰克·卢在2月28日正式宣誓就职。杰克·卢是一位非常聪明和精明的律师，在政府部门以及非政府部门都有过长期任职经历，其背景也非常多样化。他曾经在克林顿政府时期担任过行政管理和预算局局长（以及其他多个职务）。到奥巴马政府时期，他再次担任该局局长，后来又出任白宫办公厅主任。在加入奥巴马政府之前，他还担任过纽约大学负责行政事务的副校长以及花旗集团的高管。我经常与他共进早餐或午餐，就像之前经常与约翰·斯诺、保尔森和盖特纳这三位财长那样。杰克被誉为财政专家，但他很快熟悉了金融市场和金融监管，我们也很快建立了良好的工作关系。

2014年2月26日，我在参议院银行业委员会参加了一场听证会，发表了一年两次的报告。当时，我们正在开足马力地实施宽松货币政策，2013年12月才宣布每月收购850亿美元的证券，直到就业市场形势出现重大改善为止。在我看来，持续收购证券是很有必要的，因为虽然过去

三年来就业人数大概总共增加600万人，但比危机之前的就业人数相比少了200万人，1月份的失业率仍然维持在7.9%的高位，1 230万人找不到工作，其中，失业时间超过半年者达到1/3以上。

我有一种紧迫感，认为必须加快经济复苏的进度，不然很多长期失业的人恐怕再也无法回归职场了。财政界的一些决策者非但没有帮助经济复苏，反而在努力帮倒忙，这让我感到非常沮丧。我告诉参议员们说“仅仅靠货币政策难以挑起所有担子”。没错，国会在削减联邦预算赤字方面的确取得了一定的成效，如果在正常时期，这的确算一个积极的进展。然而，在我来看，解决预算赤字问题的方向出现了错误。正如我很久以来一直强调的那样，联邦财政赤字面临的最严重的威胁在很大程度上在于人口老龄化和不断增长的医保支出。我们需要提高医保体系的效率，并确保社会保障项目等一些关键的福利项目的支付能力，我们还需要提高美国经济的增长效率，这样我们才有能力承担老龄化社会的成本。但是议员们并不去思考和处理这些长期性的问题，而是一味地关注如何削减短期支出和增加税收，这样做反而会让原本疲软的经济雪上加霜。

我在听证会上虽然没有这么讲，但连我自己都不禁怀疑联邦公开市场委员会用如此宽松的货币政策去抵消财政逆风（以及其他逆风）的做法还能维持多久。在1月29—30日的会议上，联邦公开市场委员会以11票赞成、1票反对的投票结果决定继续实施当前的宽松政策，其中投反对票者是堪萨斯联邦储备银行行长埃斯特·乔治，他是在托马斯·赫尼希离任之后接任现职的。但这个投票结果没有反映出委员会的担忧和疑虑，因为包括我在内的所有人都认为最新一轮的资产收购就像赌博一样。我相信不设上限的第三轮量化宽松政策在促进经济增长和创造就业方面的效果肯定比之前的努力有效得多，但如果美国经济因为美国财政紧缩政策或者欧洲危机卷土重来等美联储无法控制的因素而再次趋于停滞，我们该怎么办呢？美联储大规模收购证券的行动已经持续很久了，这令我的很多同事内心难安，我特别担心可能会失去杰里米·斯坦恩、

杰伊·鲍威尔以及贝齐·杜克这三位美联储理事的支持。在2013年没有投票权的克利夫兰联邦储备银行行长桑德拉·皮亚纳尔托也深表担忧。杰里米和杰伊的提名被一如既往地耽误了一段时间之后，终于在2012年5月得到了批准。他们二人的宣誓就职标志着美联储理事会6年来首次凑足了理事。

我对他们二人的任命一直表现得非常热情。他们将有助于提升美联储理事会在金融方面的专业知识。自从凯文·沃什离开之后，我们在这类知识上就出现了欠缺。杰里米·斯坦恩是哈佛大学经济学教授，研究方向是行为金融、股票市场以及货币政策等。他在奥巴马政府刚刚上台的那几个月里，曾经担任财政部和白宫的顾问，我非常了解他本人以及他的工作，我在普林斯顿大学当经济系主任时，就曾经想把他挖过去。杰伊·鲍威尔曾经在老布什政府担任财政部副部长，后来成为投资公司凯雷集团的合伙人，他是共和党籍，但肯定不属于茶党分子。（奥巴马总统故意把他跟民主党的杰里米·斯坦恩放在一起提名，是为了增加参议院顺利批准提名的概率。）他离开凯雷集团之后，加入了华盛顿的两党政策中心（Bipartisan Policy Center）。2011年，他为了让议员了解不提高债务上限的风险，做了大量的幕后工作。他立场温和，善于凝聚共识，因此颇具美名。

杰伊和杰里米同时到的美联储理事会，一起度过了很多时间，我经常同时见他们两个。他们都表示支持美联储的工作，但都没有完全适应我们的宽松货币政策和不断膨胀的资产负债表。杰里米在一系列演讲中谈到了他的担忧，得到了大量媒体的关注。他特别担心我们购买证券可能引发金融市场的过度冒险行为。这不是一个新的论点，但杰里米谈得更加详细和深入。杰里米认同我长久坚持的一个观点，即预防金融不稳定的第一个办法，也是最好的办法，应该是有针对性地监管，而不是货币政策，但他也不想仅仅依靠监管。他认为金融风险可能很难探测到，只有更高的利率可以“填补金融体系的所有裂缝”，并减少刺激过度冒险行为的因素。我也认同更高的利率可以填补金融体系的所有裂缝，因为

从某种意义上讲，提高利率可以影响广泛的金融和经济决策，但恰恰是由于这个原因，在金融市场上使用这个工具可能会引发广泛的经济问题。

杰伊和贝齐主要是在美联储内部表达自己的担忧。桑德拉·皮亚纳尔托则像杰里米一样，在公开场合的讲话中表达自己的担忧。但这4个人绝不是鹰派人物，他们一致认为经济复苏仍然需要我们从货币政策方面给予实质性的帮助。但他们担心不断膨胀的资产负债表对金融稳定的影响，对我们在未来退出宽松政策的能力表示怀疑，同时他们还担心一旦美联储出现亏损，无法向财政部上缴盈利，那将会给美联储带来政治风险。

美联储通常是很赚钱的，因为我们通过收购国债和抵押贷款支持证券获得的利率远高于我们为银行准备金支付的利率（当时是0.25%），而且以流通的货币^[1]为表现形式的那部分债务不用支付任何利息。扣除运营费用之后，我们将利润上缴财政部，从而减少了联邦赤字。我们美联储在危机期间和之后上缴的盈利其实多于危机之前的盈利，这反映出我们持有的证券资产比危机之前大得多，而且我们的贷款计划的收益也多得多。或许在未来的某个时刻，经济走强，通胀压力加剧，我们将不得不提高短期利率，而且为银行的准备金支付的利息可能暂时性地多于我们持有的证券带来的利息，这反过来可能导致我们连续好几年都不会给财政部上缴盈利。我们认为这一结果不太可能，但我们必须提前研判到这一风险。我在新闻发布会和国会听证会上都曾经提到过这一风险，而且美联储工作人员还发布了一份研究报告，评估了美联储给财政部上缴的盈利可能出现的变动情况。

当然，利润不是货币政策的重点。当利率开始上升时，这可能意味着我们的政策开始生效了，经济终于实现了强劲增长，并开始创造就业机会。更强大的经济体和更多的就业机会催生的公共福利远远超过了上缴盈利减少对于联邦预算的暂时影响。此外，作为附带的好处，更强的

经济会通过增加税收收入等方式改善政府的财政状况。这种效应可能会抵消我们的上缴盈利下降的影响。然而，话虽这样讲，一旦美联储在一定时期内上缴的盈利减少，恐怕将会面临一系列政治和公共关系问题。我们还向银行支付利息（许多是外资银行）。虽然存在这方面的忧虑，但不能因此而选择错误的政策。

因为这三位理事在联邦公开市场委员会中都有投票权，因此，如果失去他们的支持，将是我难以承受之重。米歇尔·史密斯甚至将他们称为我的“三个朋友”。我需要找到一个办法让他们相信我们的证券收购计划不会无止境地持续下去。正如杰伊告诉我的那样，我们需要一个“出口匝道”。事实上，我们之前已经在联邦公开市场委员会的声明中提到了类似于“出口匝道”的说法。我们的声明中说我们打算考虑收购证券的“潜在效果和成本”。换句话说，如果我们的结论是证券收购计划没效果，或者引发的风险过多，那么即使我们没有实现推动就业市场出现重大改善的目标，我们也将停止收购证券。为了安抚这三位朋友，我继续强调指出非常规政策的潜在风险，包括在2月26日那次听证会上也这么讲。我明确表示，我认为迄今为止我们的证券收购计划的好处大于风险，但我也强调指出人们需要关注这一计划的潜在风险。我之所以这么做，部分原因就是想让公众以及不安的同事相信我们没有进入“自动驾驶模式”，必要时能够及时折返。

我预计联邦公开市场委员会将在下一次会议，也就是3月份的会议上深入讨论继续实施第三轮量化宽松政策的效果、成本和风险。随着会议的临近，我努力接触每个人。我见了所有的理事。与以往不同的是，我还给杰里米、杰伊和贝齐提供了一个机会，让他们评论一下我打算在3月份的记者招待会上发表的开场白。我对他们讲，尽管我在证券收购问题上与他们存在分歧，但我会尽力接纳他们的倾向性意见。我对他们说：“如果我没有理事会的支持，那么我这个美联储主席的位子是不稳的。”我说希望我们能够在9月缩减证券收购规模，甚至在6月就有这个可能。

与此同时，记者和交易员兴奋地猜测宽松政策将在什么时候开始“逐渐减少”。媒体使用的这一措辞暗含着我们收购债券的计划会逐步削减，而不是突然削减。虽然我之前也曾用过这样一个措辞，但不是特别喜欢用。我鼓励联邦公开市场委员会采用其他措辞。“逐步削减”意味着一旦收购进度放缓，我们就会沿着一条既定的道路走下去，不停地削减。相反，我想传递的信息是削减证券收购规模的速度可能会存在多种变化，至于具体怎么变化，则取决于就业目标的实现程度，以及收购证券的风险是否超出了它的积极作用。然而，如同往常一样，对于媒体选择使用的词汇，我基本上施加不了什么影响力。

无论外界怎么称呼退出量化宽松政策，明确地与外界进行沟通都是至关重要的。我希望避免1994年收紧货币政策时的那些失误。在格林斯潘主席的领导下，联邦公开市场委员会在1990—1991年的经济衰退期间以及之后大幅削减联邦基金利率目标，后来，低利率政策维持了将近一年半之后，决策者发现了经济过热的早期迹象，并在1994年2月开始提高利率。格林斯潘曾经就未来的政策转变给市场发出警告信号，但长期利率的反应远远超出了委员会的预期，10年期国债收益率从1月初的5.6%提高到5月初的7.5%。显然，投资者认为美联储2月份的加息预示着之后加息速度会更快，这超出了决策者的设想。联邦公开市场委员会当时担心长期利率的意外激增会对经济增长造成过于严重的阻碍作用。

但最后格林斯潘及时扭转了利率飙升的局面，实现了软着陆，使经济继续增长，同时通胀率也保持在较低水平。20世纪90年代是美国历史上持续最久的扩张时期，格林斯潘至少在一段时间内成了“大师”，但也不是一帆风顺的。现在，将近20年后的今天，我希望我们运用的沟通技巧，比如运用失业率和通胀率作为第一次提升利率的“门槛”，可以让我们更好地与外界沟通。

3月份的会议之后，联邦公开市场委员会批准的会议声明以及我在新闻发布会上发表的评论都传递出了我想传递的消息，即我们正在认真

地讨论如何缩减证券收购规模，但是我们并没有准备立即开始。第二天的《华尔街日报》的一个新闻标题也说：“美联储暂时不会收紧政策。”联邦公开市场委员会的核心人员，包括那三位摇摆不定的理事，认为年中前后适合开始缩减收购规模。不过，根据媒体的报道和对证券公司的调查，很多市场人士预计我们开始缩减收购规模的时间要晚很多。我知道我需要实现一个微妙的平衡，我的工作就是在继续实施促进经济复苏的政策之际，协调这些不同的预期，让这些预期更加接近一些。

我们在4月30日至5月1日那次会议上的目标与3月份会议的目标大体上是一样的，即加强与外界的沟通，让外界明白美国经济还没有复苏到立即缩减证券收购规模的程度。当时，得益于消费支出的增长（汽油价格下降对此起到了一定的刺激作用）和房地产市场的改善，美国经济实现了适度增长。然而，正如我们所担心的那样，在那年的前三个月内，虽然自动减赤机制的冲击还没有全面爆发，但联邦支出已经明显下降。我们在会议声明中试图向外界表明我们的政策需要灵活性，并更加强调地指出我们未来政策的演变取决于经济发展态势。我们说：“委员会将根据劳动力市场或通货膨胀的变化前景，准备加快或放缓收购证券的速度，保持适当的政策调节力度。”

然而，投资者似乎只听到了“加快”一词，误认为我们正在积极考虑增加收购债券的规模。之后的三周内，美国股市保持了温和上涨的态势。市场对于第三轮量化宽松政策未来走势的预期，与委员会大多数成员的预期出现了更大的分歧。

5月22日上午，我到联合经济委员会参加听证会时，试图扭转市场的误解。我一开始就发出了一个警告：“过早地收紧货币政策，将引发放缓或终结经济复苏的重大风险。”我之所以这样讲，是为了反击鹰派人士的观点，有些鹰派人士是美联储内部的，有些则是外部的，这些人想迅速地终结证券收购计划。当然，我并没有说当前这种收购速度和规

模会永远持续下去，即便我们开始收紧政策，美联储的资产负债表的规模也不会立即出现重大缩减，而是我们仍然在实行宽松政策，只不过不像之前那么积极而已。

我发表完开场声明之后没有多久，在回答一个问题时，我说道：“在接下来的几次会议中，我们可能会放缓收购的速度。”那天下午，我们公布了4月30日至5月1日的会议记录，这份会议记录表明联邦公开市场委员会内部有些成员“表达了在6月份的会议上缩减收购规模的意愿”。

虽然这份会议记录从总体上看表达的意思非常清楚，与我之前的讲话也非常一致，但市场依然做出了不同的解读，导致市场像跷跷板一样不停波动。我在准备听证会时，股票价格出现了上涨态势，在听证会进行到问答环节时，出现了获利回吐，等到我们的会议记录公布之后，股价便开始下跌了，市场似乎终于听明白了量化宽松政策不会永远持续下去的信息。这个坎坷的沟通过程让我想起了2006年刚上任时美联储结束货币紧缩周期的往事，使我更加深刻地体会到了格林斯潘在1994年开始收紧政策时面临的重重困难，同时也让我想起了达拉斯联邦储备银行行长理查德·费希尔在一次公开演讲中提到的一个故事。19世纪初，法国外交家塔列朗的劲敌是奥地利的梅特涅王子。据说，当梅特涅听到塔列朗去世的消息时的反应是问了一句：“不知道他又在搞什么鬼？”现在似乎也是如此，无论我说什么话，也无论我说得多么明白，市场总是在怀疑，总想挖掘出一点隐含的信息。

我参加完联合经济委员会的听证会之后，又着手一项新的沟通任务，但这项任务比参加记者招待会和国会听证会有趣得多，我也比较喜欢。这个任务就是到两个熟悉的地方——西蒙洛克学院和普林斯顿大学，参加毕业典礼，并发表致辞。我的儿子乔尔在2006年毕业于西蒙洛克学院，2013年毕业于康奈尔大学威尔医学院。我的妻子安娜还是西蒙洛克学院的监事会成员。

5月18日，我到西蒙洛克学院发表演讲。虽然那是一个阳光明媚的好日子，但我依然清醒地意识到，虽然经济在4年前已经开始复苏了，但毕业生们依然要面临严峻的就业市场。我试着展望未来几十年，而不是几个季度的情景，并反驳经济学家的一个错误观点，即发达经济体注定要经历很长一段时间的缓慢增长速度。我告诉毕业生们：“今天，人类的创新能力和创新动机比历史上任何一个时期都强。”纽约扬基队著名捕手、名人堂成员尤吉·贝拉曾经感叹地说时代已经变了，未来不会像过去那么美好了，而我就是要说服毕业生们，贝拉的这个说法是错误的。6月2日，我到普林斯顿大学发表演讲也是很有趣的。我为毕业生提出了十条建议，而不是“十诫”。回想到我自己的职业道路，以及美国经济和金融在过去7年半内的变化，我对毕业生们讲：“生活是不可预测的。”我还给他们讲了我对自己选定的职业的看法：“经济学是一个高度复杂的思想领域，可以绝对清楚地解释为什么决策者过去的选择是正确的，但至于未来，则无法准确预测。”

我在担任美联储主席期间，总是乐于同教师和学生交流沟通（有的来自常春藤盟校，有的来自历史上一直以黑人学生为主的学校，有的则是重返社区大学的成年人）。我一直向他们强调终身教育的重要性。我之所以这样讲，不只是因为我和安娜之前都从事过教育工作。我知道稳健的货币政策可以支持经济健康增长，但货币政策无法凭空创造经济，从长远来看，一个经济体是否有能力提高后代人的生活水平，取决于人们是否有机会获得具有经济价值的技能，以及取决于接受全面教育之后形成的认知能力。没有什么比这更重要了。

6月19日，也就是在普林斯顿大学本科生毕业典礼上发表演讲两周半之后，联邦公开市场委员会举行了一次会议，并在会议结束后举行了一场记者招待会。我参加完记者招待会之后，回到办公室坐了下来。窗外，宪法大道两侧的榆树已经是郁郁葱葱了，但我的视线却没有集中在榆树上面，而是集中在彭博终端上。股票和债券市场正在大幅波动，参差不齐的红线不停地闪动。在所谓的“缩减恐慌”中，10年期美国国债收

益率和美元汇率飙升，而道琼斯指数正在下降，由此引发的经济后果可能很麻烦：如果长期利率继续上升，股票价格继续下跌，将抑制投资和消费需求，而美元上涨会抑制美国商品的出口。

在刚刚结束的会议上，联邦公开市场委员会已经确认将继续以每月850亿美元的速度收购证券，但许多与会者想提前为最终退出这一政策奠定基调。为了安抚他们，我在会议结束后的记者招待会上描述了一个试探性的、以数据为基础的缩减路径。我说，如果我们预计就业市场能够持续改善，通胀率能够逐渐迈向我们之前设定的2%的目标，那么就可以“在今年晚些时候”逐步减缩收购规模。之后，如果一切顺利，我们将继续以我所谓的“慎重步调”缩减收购规模，并大概在2014年中期彻底终结证券收购计划。根据我们的预测，5月份7.6%的失业率到2014年中期可能会降低到7%左右。虽然7%的失业率不是我们的终极目标，但相对于2012年8月市场开始预期第三轮量化宽松政策时8.1%的失业率而言，的确算得上一个重大改善了。我认为，只有等到我们可以合理地宣告这一计划完成了使命之后，才可以结束证券收购计划，这是非常重要的。

为了防止市场对我们未来缩减收购规模出现过度反应，我在记者招待会上强调了自从2013年12月以来一直被纳入会议声明的一个观点，即我们预计在证券收购计划终结后的“相当长一段时期内”都会继续保持宽松的货币政策（换句话讲，就是联邦基金利率接近于零）。最后，由于市场很担心我们终结证券收购计划之后会很快地采取扭曲操作，以便缩减资产负债表规模，因此为了缓解这种担心，我在记者招待会上表示联邦公开市场委员会的大多数成员都认为我们应该继续持有那些抵押贷款支持证券，直到它们到期，并不会急着抛售。

我知道任何关于缩减购买规模的讨论都有可能导致市场出现负面反应，至少是温和的反应，但根据纽约联邦储备银行针对证券交易商开展的调查来看，我认为我描述的缩减路径是接近于市场预期的。我甚至

希望这样可以减少不确定性因素，对市场产生一波积极影响。一般来讲，我不担心短期的市场波动，但那次记者招待会之后，我在彭博终端上看到的行情动态却超出了我的预期。如果这个趋势持续下去，其影响无异于收紧货币政策的影响，这是我们之前没有想到的。

我们没想到市场会做出如此强烈的反应，因此感到非常惊讶。这一切怎么解释呢？现在，回想起来，我觉得我们对市场预期的看法过于依赖我们对证券交易商的调查。证券期货市场虽然能够让我们可靠地了解市场对联邦基金利率的预期，但无法让我们了解市场对证券收购计划的预期。纽约联邦储备银行的经济学家在征求证券公司的看法时，只是询问了各家证券公司的经济学家们，这些经济学家们对美联储公开声明的每一个细微变化都给予了认真关注。事实上，这就是说，美联储那些获得博士学位的经济学家们在调查的时候，调查对象仅仅局限于同样获得了博士学位的经济学家，这就像一个人照镜子一样，被调查者与调查者属于同一类，但忽视了那些普通交易员们的想法。许多交易员显然并不关注他们公司的经济学家们说了什么，而是或多或少地押注我们的证券收购计划将会继续无限制地实施下去，比如，有些交易员就提出了“永久量化宽松”（QE-ternity）或“无限期量化宽松”（QE-infinity）的说法。这些想当然的看法是不合理的，也不符合我们一贯所讲的内容，但有些投资者的决策显然是以这些无端猜测为基础的。现在，虽然我们发布了对证券收购计划的声明，但他们还是像梅特涅一样，不相信我们声明的内容，而是问道：“不知道他又在搞什么鬼？”虽然我在记者招待会上把话讲得清清楚楚，他们的结论依然是我们将更早地开始提高利率。他们卖掉了国债和抵押贷款支持证券，推高了长期利率。

为了纠正市场的错误印象，我们美联储理事会几乎全部动员起来了。6月24日，我通过电子邮件和杰里米以及杰伊商议对策。我直到7月10日才有公开演讲机会，而比尔·达德利和杰伊分别在6月27日和6月28日各有一次公开露面的机会，因此，他们可以不失时机地澄清我们的政策。6月19日那次会议之后，才过了一周的时间，10年期美国国债收益

率就已经飙升了半个百分点，而且更严重的是，30年期抵押贷款利率也飙升了半个百分点，这对房地产业和建筑业的恢复构成了严重威胁。道琼斯指数下跌将近4%，美元汇率上升将近3%，全球新兴市场经济体也跟着遭殃，因为投资者预期自己可以在美国获得更高的利息，因此纷纷将资金撤出新兴市场经济体，转而投向美国。

达德利和杰伊在演讲中都强调说：“如果我们觉得缩减证券收购规模可能对经济造成伤害，那么我们就不会这么做。”杰伊说：“如果经济表现疲软，那么委员会将会晚一点缩减证券收购规模，甚至有可能增加收购规模。”达德利说：“如果就业市场的形势达不到联邦公开市场委员会的预期，那么我想资产收购计划在很长一段时间内还会积极开展下去。”杰里米则说：“我们的政策立场基本上没有改变。”7月10日，我在波士顿发表演讲。其间，在回答某个问题时，我说：“逐步缩减证券收购规模并不等同于紧缩货币，现在大体上还是宽松的。”我们这些澄清果然奏效了，抵押贷款利率和长期国债利率都下降了一些，股市有所反弹，但市场还是弥漫着担忧情绪。

不幸的是，缩减证券收购规模并不只是那个夏季的唯一争议，在6月份的那次记者招待会上，《华盛顿邮报》记者伊兰·梅问我怎么看待奥巴马总统两天前在PBS（美国公共广播公司）上对我的评论。当时，奥巴马总统在接受查理·罗斯采访时曾经说：“伯南克干得不错。”然后，他又补充道：“他干的时间已经比他想干的时间以及应该干的时间长得多。”奥巴马总统之所以发表这番评论，可能是因为他想起了我在接受第二次提名时表达出来的复杂心态，以及我干满8年就绝不再干的决心。我没有回答伊兰的问题。其实，自从一年前那个夏季共和党总统候选人争先恐后地表示他们会多么迅速地炒我鱿鱼之后，我就不再回应关于我的接替人选以及个人去向的问题了。（顺便说一句，美联储主席与行政机构的部长们不一样，不可能无缘无故地被炒鱿鱼。）

我本来也可以回答伊兰的问题，以免外界误以为我是被赶下台的，

但我认为总统那番评论并不意味着他对我有什么不满，也不意味着他对我的看法与当初提名我时的看法有什么变化。但我还是采纳了米歇尔·史密斯和戴夫·斯基德莫尔的建议，尽量避免公开谈论我的去向问题。他们坚信一个经过实践检验的真理，即政策制定者应尽可能长久地避免“跛脚鸭”^[2]状态。

那个夏季，关于我的接替人选的猜测达到了狂热的地步。大部分人都猜测是萨默斯或耶伦，但也有人公开提到其他人选，包括唐纳德·科恩、罗杰·弗格森、我在普林斯顿大学的同事艾伦·布林德和我在麻省理工学院的论文导师斯坦利·费希尔。当时，费希尔的8年以色列央行行长任期即将结束。我对于白宫管理任命过程的方式感到不满。人们猜测了一周又一周，总统和他的顾问们却坐视不管。我认为这些无端猜测有可能损害候选人的声誉，甚至会导致货币政策出现不确定性。虽然耶伦对于外界的噪声感到反感，但还是努力排除干扰，把精力集中到工作上。萨默斯与奥巴马总统的关系虽然密切，而且他的才华也得到了广泛认可，但他有一些重大的不利因素，包括之前曾经与学界和政界的手公开爆发过摩擦。一段时间之后，政府还没有宣布人选，但我认为耶伦的胜算最大。萨默斯的胜算前景在7月下旬遭到致命的打击，当时，参议院的54个民主党人里面，有三分之一的人（很多人属于民主党内的自由派人士）签署了一封联名信，支持耶伦出任美联储主席。因为总统几乎指望不上共和党人支持他提名的人选，因此，他不能失去民主党人的支持，也就必然会重视民主党人的诉求，所以耶伦获得提名的概率最大。

那个夏季即将发生的人事变动并不仅仅局限于美联储主席一职。7月11日，贝齐·杜克宣布将在8月底辞去理事一职。她在美联储任职这5年内，发生了很多大事。她说她也想为美联储服务得更久一些，希望感受一下正常的日子是什么样（她加入美联储一个月多一点时，雷曼兄弟就倒了），但现在她似乎已经放弃希望了。莎拉·拉斯金虽然是美联储历史上第8位担任理事一职的女性，但她却在7月31日成为美联储历史上第一位获得财政部副部长提名的女性。自2003年开始担任克利夫兰联邦

储备银行行长的桑德拉·皮亚纳尔托宣布将在2014年初退休。我非常欣赏她多年来表现出的那种建设性、低姿态的做事态度。她会认真地倾听她在联邦公开市场委员会的同事的意见，也会认真倾听她管辖的那个储备区的商人、银行家和社区领袖的意见。如同杰里米、杰伊、贝齐一样，她也对大规模资产收购计划持有保留意见，但是她不会哗众取宠地引起轰动，而是努力通过深思熟虑、谦虚低调的论辩去说服委员会成员。她也会在演讲中表达自己的观点，但不会采用托马斯·赫尼希在2010年使用的那种挑衅言论。

2013年，其他国家的央行也出现了人事变动。白川方明在日本央行行长职位上服务了5年后，在3月份辞职了。他是一个很好的同行，拥有清醒的头脑，时常提出建设性的观点。他努力帮助日本经济从2011年的地震和海啸中恢复了过来。但他也非常谨慎和保守，也许这是因为他在出任央行行长之前，曾经在日本央行有过长期任职经历。他的继任者黑田东彦曾经担任亚洲开发银行行长，算是日本央行的“外来户”。他的政策被视为更符合首相安倍晋三提出的、主张大力刺激经济增长的“安倍经济学”。据媒体报道，他将采取更加接近于“伯南克式”的策略，包括不设上限的资产购买计划以及努力将日本通胀目标设定为2%。

我在麻省理工学院时的老同事默文·金在7月1日结束了10年英国央行行长任期。他于2011年被封为爵士，并在2013年成为终身贵族，因此跻身英国上议院，我偶尔打趣地称呼他为“金爵士”。我曾经前往伦敦和英国驻华盛顿大使馆参加为他举行的欢送晚宴。他的继任者是马克·卡尼，曾任加拿大央行行长，也是备受尊重。卡尼的继任者是斯蒂芬·波洛兹。他曾经担任加拿大央行研究部门主管，并领导过一个促进出口贸易的机构。

经历了“减缩恐慌”之后，我们的货币政策延续到了夏季。在7月30日至31日召开的联邦公开市场委员会会议上，我们的会议声明几乎没有做出什么改变。我在半年一度的货币政策听证会上以及在其他场合，依

然继续阐述证券收购计划和利率政策的区别。我们购买证券的主要目标是增加经济增长的短期动力，提高其自我维持增长的能力。接近于零的短期利率则是在债券收购计划结束后，为经济增长注入长期动力。我们这套计划类似于多级火箭，助推器先是把火箭推进太空，使其达到逃逸速度，然后，第二节助推器为其继续提供长期动能。

众议院金融服务委员会和参议院银行业委员会分别于7月17日和18日举行了听证会，那是我以美联储主席身份参加的最后两个听证会。许多议员，包括一些曾经严厉批评美联储行动的人，都走到我面前，以各自的方式感谢和祝贺，尤其是感谢美联储在金融危机期间采取的行动。参议员鲍勃·科克里在《多德-弗兰克法案》辩论过程中曾经是美联储的一位盟友，但他也强烈反对量化宽松政策。他对我讲：“谢谢你的服务，谢谢你的友谊，不管发生什么事，我都祝福你。”但就在5个月前的货币政策听证会上，他还曾指责美联储的政策产生的一个副作用就是把储蓄账户和定期存单的利率压得非常低，无异于“把老年人往火坑里推”。我喜欢和尊敬科克里，他是一个有能力的议员，但我永远也不会适应政客们这种既打击你，又恭维你的“双重人格”。但至少参议员科克里在私下场合跟我讲的话，和在公开场合讲的话是一致的，而他的很多同僚都做不到这一点。

这两个听证会召开时，《多德-弗兰克法案》通过几乎三周年了，我为议员们介绍了美联储为了落实这一法案而付出的努力。这是一个漫长而艰苦的过程。在制定新的监管规则时，我们不仅必须协调美国的其他监管机构，还必须尽最大努力确保这些规则符合国际惯例，因此，还必须与国外的同行协调。7月2日，我们美联储和美国其他银行监管机构共同采用了更加严格的银行资本金要求，甚至比第三版《巴塞尔协定》的标准还要高。自美联储在2009年初率领其他机构开展综合压力测试以来，美国大型银行的资本金水平增加了一倍多。他们可以更好地抵御经济衰退和金融危机，并维持对家庭和企业的贷款。我们采用这些严格的监管标准那一周内，横跨多部门的“金融稳定监督委员会”就宣布美国国

际集团和通用电气金融服务公司（GE Capital）为具有系统重要性的公司，这就意味着它们必须接受美联储的监管。

杰克·卢在公开讲话中以及在财政部内部的会议上，都不停地催促各个监管机构加快制定《多德-弗兰克法案》的实施细则。8月19日，奥巴马总统在罗斯福厅召见我们两人，为我们提供精神鼓励。他显得特别焦虑，因为他很想在年底前开始实施“沃尔克规则”，禁止银行从事许多证券、金融衍生品、商品期货和期权的自营交易。我理解总统为什么会有紧迫感，但我想把事情做得尽善尽美。为了落实“沃尔克规则”，共有5个监管机构参与制定实施细则，它们发现最具有挑战性的一个工作就是区分哪些交易是允许的，哪些是不允许的。但最后我们在12月10日敲定了最终版本，总算在总统给的截止日期之前完成了任务。

我们在制定实施细则的过程中，一个重大的考量就是保持金融稳定，绝不能因此对信贷流动和经济增长造成不必要的限制。两年前，摩根大通首席执行官杰米·戴蒙曾经在一个公共论坛上问我是否计算过我们实施的新规则累计创造了多少经济效益。我们在制定某一个或某一些规则时，理所当然地会分析它的潜在成本和收益，但要全面地评估所有规则的成本和效益，则是不切实际的。他对我的回答感到不满。戴蒙在公共场合对我发起的挑战代表了银行家们的利益，因此，他在一段时期内成了华尔街的英雄人物。或许我可以给戴蒙提出一个更好的答案，即如果不制定严格的监管规则，任由我们刚刚经历的这场危机重新上演，那么造成的经济成本和人力成本或将无法估量。

7月份的那两个听证会是我在9月17—18日的联邦公开市场委员会会议召开之前公开发表演讲的最后机会。由于听证会与联邦公开市场委员会会议之间的时间间隔太长，因此，为我引导市场对于缩减证券收购规模的预期平添了一些复杂因素。通常情况下，我会利用8月在堪萨斯城召开的杰克逊霍尔年会发表演讲，预示即将到来的政策转变，但今年的年会我决定不参加了。其实，去年的年会我就打算不参加，因为我侄女

的成人仪式恰巧也安排在了那个周末。但堪萨斯联邦储备银行行长埃斯特·乔治特别为我调整了会议日期，我才参加的。现在回想起来，幸好去参加了，因为那是埃斯特·乔治出任堪萨斯联邦储备银行行长之后首次主办杰克逊霍尔年会，如果我当时没去，媒体很可能将其解读为我不给埃斯特面子，当然，我肯定不想发出这种信息。不过，我对这个年会也存在一些担忧。它已经演变成了一个媒体炒作的舞台。此外，我认为，这个年会已经成了美联储的旗舰会议，而美联储系统内有12家联邦储备银行，只让堪萨斯这一家担任主办机构并主导议程的设定，的确有点不公平。

我后来没有参加这个年会，而是和妻子安娜一起度假5天。这是我们在2007年8月被迫取消前往默特尔沙滩度假的计划之后，第一次和妻子一起度假。我们先去夏洛特市拜访了一下家人，然后，我们两个人就去了北卡罗来纳州的阿什维尔。在那里参观了美国最大的私人宅邸——比尔特摩庄园。这个庄园的设计者是著名的弗雷德里克·劳·奥姆斯特德，他也是纽约中央公园的设计者。我们还在一个酒馆欣赏了一下当地的蓝草音乐^[3]。

我本来还有点担心缺席杰克逊霍尔会将给美联储与外界沟通造成一定的难题，但事实表明，经济指标涨跌互现，即便参加那次会议，我也不能发出一个明确的信号。尽管经济运行中出现了一些不利因素，但随着9月会议的临近，市场参与者似乎越来越期待我们终于要启动众所周知的缩减计划了。在这次会议召开之前的一周内，《华尔街日报》调查了47个经济学家，三分之二的人都预测我们将开始缩减证券收购规模。

会议前夕，我觉得形势依然很不明朗。8月份失业率进一步小幅下降，降到了7.3%，但就业增长势头似乎已经减弱了，7月和8月新增就业人口平均每月只有13.6万人。我还担心金融政策的收紧速度过快，30年期抵押贷款利率在5月份时还不到3.5%，此时却飙升到了4.5%以上。其他长期利率也有所上升。与此同时，国会和政府将在10月1日围绕债务

上限问题和2014财年政府预算问题走向最后摊牌。根据我们在2011年总结出来的经验，这种边缘政策即便在最好的情况下也会损害市场信心，在最坏的情况下，将引发国债违约，或将引发重大的金融动荡。

联邦公开市场委员会的成员分为了两派，一派倾向于适度减少，比如说，每月购买规模从850亿美元减少到750亿美元，另一派成员想要延迟。尽管市场普遍预期我们会开始缩减收购规模，但我建议说我们推迟缩减行动。比尔·达德利以及耶伦对我的观点表示支持。我说：“我在今年6月也没有说过我们会在9月开始缩减收购规模，我当时只是说‘今年晚些时候’。”但更重要的是，经济前景还不能清楚地证明现在适合开始缩减购买规模。我想发送的一个强有力的信息是：我们的政策将取决于经济和就业市场的前景。毕竟，这也是准备不惜一切代价制定开放式证券购买计划的全部意义所在。联邦公开市场委员会支持我的建议，只有埃斯特·乔治不同意，她一年来一直都是表达反对意见。杰里米·斯坦恩加入了多数派，主张推迟缩减行动，但在接下来那一周的一次演讲中，他说如果能够立即开始缩减收购规模，他就会感到更加舒服一些。

由于这几年来我们一直很努力地对外界沟通，因此，9月份那次会议上按兵不动的决定让市场感到惊讶，但市场的惊讶反而让金融形势缓和了一些，为我们真正开始缩减计划创造了条件。我们的会议声明发表后，长期利率下跌，而股市上涨。第二天，温和的《纽约时报》刊文说我们在购买证券计划上坚持到底是正确的选择。然而，这没有说服我们的批评者。《华尔街日报》一篇评论的标题是“伯南克先生的疏忽”，指责我“缺乏胆量”。英国《金融时报》的一位专栏作家采用了里克·佩里在2012年发表讲话时采用的字眼，把我称为“缩减计划的叛徒”。在这个时候，我的任期行将结束，我丝毫不关心外界怎么评价我，也不关心债券交易员被弄得措手不及之后的恼羞成怒，我只想做正确的事情。

最后，事实证明，我们暂缓紧缩行动的决定是正确的。共和党占据多数派的众议院和民主党占据多数派的参议院，很快就在联邦政府支出

问题上吵得不可开交，共和党人坚持要求取消《患者保护与平价医疗法案》（PPACA，通常也被称作Obamacare，即《奥巴马医疗法案》），这当然遭到了民主党人的拒绝，这是丝毫不足为奇的。最后，联邦政府从10月1日开始停摆（由此造成的后果并不像未能提高债务上限和政府债券违约那么严重）。据估计，有80万名联邦雇员被告知待在家里，但有130万名不可替代的文职雇员还是要去工作，只是不知道什么时候才能领到薪水。140万名军事人员和50万名邮政工人也要继续工作。美联储的运作经费来自持有的证券投资组合创造的收益，因此可以照常运作。

换句话说，虽然很多政府机构依然继续运作，但有些非常知名的地方（比如国家公园）都暂时关闭了。10月13日（周日），一群愤怒的退伍老兵及其支持者拆除了国家公园管理局在通向国家广场“二战”纪念碑的路上设置的路障，我觉得他们做得好。然而，我失望地发现劳工部也停摆了。劳工部原定于10月4日发布9月份的就业报告，现在却不得不延期，而制定有效的货币政策需要这些及时的、最新的信息。于是，我给劳工部长托马斯·佩雷斯打了个电话，主动提出暂时由美联储为劳工部提供一些运转经费，以便让劳工部按时发布就业报告。佩雷斯跟他的律师商量完给我回了个电话说不行。

9月25日，也就是联邦政府快要停摆的时候，美国财政部宣布将很快用尽回避债务上限的会计手段，联邦政府很可能在10月17日就要宣告违约。幸运的是，在违约前夕的10月16日，国会通过了一项财政法案，让美国联邦政府继续获得拨款至2014年1月15日；暂停实施债务上限至2014年2月7日，午夜过后不久，总统就签署了这项法案。像国会这种边缘策略令人感觉很不舒服。

在政府停摆期间，也传出过好消息。奥巴马总统宣布提名耶伦作为我的接替人选。三周前，萨默斯已经主动宣布停止角逐这一职位，他说：“如果我获得提名的话，参议院的批准过程很可能会出现激烈的冲

突，不符合美联储或政府的利益，也不利于经济的持续复苏。”我为耶伦感到高兴，但这个过程一波三折，争议连连，令我深感遗憾。

在10月9日下午两点，我、耶伦、耶伦的丈夫乔治·阿克洛夫以及其他家庭成员来到了罗斯福厅，等着参加提名仪式。总统的高级顾问瓦莱丽·贾勒特过来做了自我介绍，和耶伦聊了一小会儿，就把我们领到了国宴厅。总统问我是否想说几句话，我婉拒了。那一天属于耶伦。她站在总统的右边，我站在总统的左边，我的双手交叉放在身前，聆听总统讲话。总统称我为“冷静的典范”，感谢我展现出了“巨大勇气和创造力”，采取了“避免另一场萧条所需的大胆行动”。

总统宣布了耶伦的提名，称赞她是“得到事实检验的领导者……特别优秀……在担任美联储副主席期间……推动了很多促进经济复苏的政策”。事实上，在我就任美联储主席之前，耶伦在美联储的决策经验比我丰富。在接受提名的演讲中，耶伦强调将致力于实现美联储的双重使命，尤其是鉴于当前形势，要格外重视让人们重返工作岗位。她说：“美联储的使命是服务所有的美国人，而如今太多的美国人仍然找不到工作，担心如何支付账单，养家糊口。”她表示：“如果美联储可以有效地工作，就可以帮助这些人。”从那时起，我的任务就变成了确保平稳过渡。

联邦公开市场委员会的下次会议定于10月29—30日召开。交易员们的预期是我们不会采取缩减行动。这一次，他们的预期是正确的。9月份就业报告的发布时间推迟了两周多，直到10月22日才发布，报告显示失业率降到了7.2%，但就业人数只增加了14.8万人。此外，我们仍在试图评估政府停摆两周造成的经济影响。此时，等待似乎是明智之举。

联邦公开市场委员会在2013年12月17—18日召开会议时，市场形势已经可以实施备受期待的缩减行动了。当时，我们已经获取了10月和11月的就业报告。失业率已经缩小到了7%，这个水平实现的时间比我们预期的还要早，同时，9月份就业数据经过修正后，9—11月的就业人数

平均每个月增加近20万人。联邦公开市场委员会批准了每月缩减100亿美元收购额度，即从850亿美元减少到750亿美元。正是在这次会议上，埃斯特·乔治在加入联邦公开市场委员会之后，首次站在了多数派的一边。

然而，波士顿联邦储备银行行长埃里克·罗森格伦这一次提出了反对意见，他认为现在缩减证券收购规模为时尚早。他指出通胀率仍然远低于2%的目标。为了回应他和联邦公开市场委员会其他成员的问题，我们调整了会议声明中关于是否提高联邦基金利率的措辞，指出：“联邦公开市场委员会认为在失业率降至6.5%之后的相当长一段时间内，维持目前联邦基金利率水平都是合适的，尤其是在通胀水平持续低于2%的情况下。”我之所以专门加上“之后的相当长一段时间”这几个字，是为了给外界发出一个信号，表明即使我们继续缩减证券收购规模，我们依然没有急于提高短期利率。我们传递的信息显然得到了市场的理解，因为市场平静地接受了我们的决定。

那一周，各地的储备银行行长们飞到华盛顿的时间比以往时候早了一些。这样他们可以参加于2013年12月16日举行的《联邦储备法》签署100周年纪念仪式。1913年12月23日，威尔逊总统签署了这一法案，设立了美联储。两位前主席沃尔克和格林斯潘、现任主席（我）和即将就任的主席（耶伦）肩并肩地坐在美联储理事会的会议桌前。我们这几位主席执掌美联储的时间长达34年。熟悉的面孔还包括前理事唐纳德·科恩、罗杰·弗格森、凯文·沃什、兰迪·克罗兹纳、马克·奥尔森、苏珊·比斯和贝齐·杜克。年龄最大的出席者是95岁高龄的杜威·达思，肯尼迪总统提名他担任美联储理事。83岁高龄的南希·蒂特斯是美联储历史上首位女性理事，她也到场了。她是1978年由卡特总统提名的。总体来看，共有62位联邦公开市场委员会的现任和前任成员出席这个仪式，堪称美联储历史上规模最大的聚会了。

在我的任期即将结束之际，我正好可以趁此机会总结一下我对美联

联储的感想。我提出美联储成立以来一直秉持的价值观，虽然美联储的最高层来来去去，但美联储的广大专业人士始终坚持冷静客观、实事求是地分析问题，并致力于提供良好的公共服务。我还提到了另外一个同样重要的价值观，即“美联储愿意在关键时刻顶住政治压力，做出艰难却必要的决定”。

2014年1月是我任期中的最后一个月，在这个月里，我还有其他机会回顾过去和展望未来。我之前花了很多时间去思考和分析危机以及危机的后果，但很少分享自己的情绪和感受。直到1月16日，我在布鲁金斯学会参加一场活动时，才谈到了这个方面。当时，历史学家利雅卡特·艾哈迈德问我危机期间是否有过不眠之夜。我最喜欢的书里面，有一本是他写的《金融之王》（*Lords of Finance*），讲述了两次世界大战之间的世界主要央行行长的事迹。我当然有过很多不眠之夜，现在回想起来，感觉就像自己坐的车突然掉到河里面一样。我对他讲：“这就像你坐在一个悬挂在桥边的车上，谨小慎微地不想掉到河里，但最后还是掉下去了，你不禁发出‘哦，上帝！’的惊呼。”

在任期的最后一周里面，既有熟悉的日常决策，也有不熟悉的告别仪式。我在2014年1月28—29日最后一次参加联邦公开市场委员会会议。本月早些时候，美国劳工部报告指出12月份的失业率令人意外地大幅降低到了6.7%，达到了5年以来的最低点。这样一来，我们就没理由不缩减证券收购规模了。于是，我们将每月的收购规模从750亿美元进一步缩减为650亿美元，没有一个人反对，这种情景是2011年6月以来的第一次。

货币政策正常化的微妙任务将由耶伦和她的同事们完成。丹尼尔·塔鲁洛和杰伊·鲍威尔将留任。拉斯金出任财政部副部长的提名已经得到批准，很快就会离开美联储。杰里米·斯坦恩将在2014年中期重返哈佛大学。1月10日，奥巴马总统宣布杰伊将担任完整任期，另外还提名了两个人：一个是莱尔·布雷纳德。他曾经在欧债危机肆虐之际担任美

国财政部副部长，负责国际事务。另一位是备受尊重的斯坦利·费希尔，总统提名他接替耶伦出任美联储副主席。耶伦主动请求政府提名费希尔担任副主席，这体现了她的自信，因为不是每一位新主席都希望让如此强大的人物作为自己的副手。所以我对耶伦这一选择也是非常支持，媒体界更是把他们两个的搭档称为“梦幻组合”。

联邦公开市场委员会会议的第一天晚上，同事们为我举行告别会。我之前也主持过很多类似的活动，但都是欢送别人，而这次我成了被欢送的对象，当我听到这么多溢美之词的时候，反倒感觉很不习惯。耶伦对我格外亲切，她说：“我相信，在过去8年中，你最卓越的成就是表现出了自己的勇气，你不断地面临质疑和批评的噪声……但你明白如果屈服于这些批评意见，你就会永远沦为历史的笑柄，我从来没有见到你受到这些噪声的影响，你依然意志坚定，思想开明，充满创意，努力为这个国家提供最好的服务。”

作为报答，我想帮耶伦一个忙，即敦促在座的联邦公开市场委员会委员发表公开讲话时更有建设性，而不是那么苛刻。在前所未有的环境下探索新的政策工具时，公开表达分歧是可以理解的，甚至是有益的。我说：“如果一艘船驶入未知水域，那么船员可能会就如何驾驶船只以及驶向何处发生激烈争论，这是不足为奇的。现在，虽然我们还没有抵达陆地，但我们至少是接近已知的水域了……因此，我敦促你们注意与公众沟通的方式，除了表达分歧之外，还要考虑共同立场。”我知道很难让所有人接受我的观点，但我应该为耶伦尝试一下。

1月30日下午，数百名美联储工作人员在埃克尔斯大楼一楼中庭向我告别。活动的主题是棒球。我们吃了热狗、玉米花生糖、爆米花和冰激凌，但没有啤酒。货币政策和银行监管是需要在冷静状态下处理的业务。他们为我制作了一张棒球卡，上面记载着我在担任美联储主席期间的职业生涯：主持86次联邦公开市场委员会会议、出席79次国会听证会、发表226次演讲以及两度接受《60分钟》节目的采访。

第二天是我在美联储主席任上的最后一天，我为我的秘书丽塔·普罗克特举行了一个“退休早餐”。其实她的退休日期已经过了，为了确保我的工作顺利进行，她才留任到今天。她的工作效率非常高，我曾开玩笑地说，应该有一个新的效率测量单位，叫“丽塔”，我们大部分人的效率最多只能达到半个“丽塔”。吃完早餐后，我回到办公室，打包了一下自己要带走的東西。那天下午，我走出办公室的时间比以往早了一点。我穿过长长的大理石走廊走向那个镶着木板的电梯时，走廊两侧早已等候的记者们不停地拍照。我和安保人员比尔·麦卡菲一起乘坐电梯前往车库，最后一次乘坐美联储那辆配备着重型装甲的SUV回家。

在接下来的那个周一，即2月3日，耶伦宣誓就职，塔鲁洛主持仪式。塔鲁洛现在是资历最深的理事了。那天早晨，我穿上球衣和蓝色牛仔褲，吃过早餐，吻别安娜，自己开车前往布鲁金斯学会，我是那里的“常驻杰出学者”。我开始撰写这本书，戴夫·斯基德莫尔向美联储公共事务部门请了个长假，协助我做这件事。我的新办公室比上周五刚刚搬离的那个宽敞的办公室要小得多，但在这里有一种熟悉的感觉。我的老朋友唐纳德·科恩就在同一楼层。

[1] 在中央银行的资产负债表上，流通的货币属于债务，需要与一定的资产相对应，而这类资产一般是政府债券。美联储持有的债券的平均收益率是3.5%左右。——译者注

[2] 此处的“跛脚鸭”指任期将满而又未能重新当选的落选官员。

[3] 蓝草音乐（bluegrass music），是美国民谣音乐的一种，同时也是乡村音乐的分支，比普通乡村音乐更加纯净清新。——译者注

结语

回顾过去，展望未来

我写完这本回忆录时，离开美联储已经一年多了。安娜和我仍然住在华盛顿。她为城市里的孩子们推出的那个教育项目进展得不错。我在没有提供咨询服务，或者没有参加会议时，就会待在布鲁金斯学会，我在做好几个项目。如同往常一样，我密切关注经济形势。当我读到关于政策的辩论时，我感到释然了一些，因为我知道其他人将会做出慎重的抉择，并为这个决策进行辩护。

耶伦很快进入了新角色，与我的卸任实现了无缝对接。斯坦利·费希尔的任命一如既往地拖延了一段时间，令人沮丧，但最后还是得到了参议院的批准，并在2014年5月28日宣誓就职，出任美联储副主席，负责监督美联储在维护金融稳定方面做出的努力。莱尔·布雷纳德在6月16日成了美联储理事，杰伊·鲍威尔在同一天进行了第二任期的宣誓。同样在6月，费城联邦储备银行研究部门主管洛蕾塔·梅斯特尔接替桑德拉·皮亚纳尔托出任克里夫兰联邦储备银行行长。2014年秋季，曾经在2011年坚持投反对票的那三个人（查尔斯·普洛斯、理查德·费希尔和纳拉亚纳·柯薛拉柯塔）都宣布了退休计划。其中，普洛斯和费希尔已经在2015年3月退休了，而柯薛拉柯塔计划到2016年2月退休。特拉华大学校长帕特里克·哈克被选定为查尔斯·普洛斯的继任者。美联储理事和主席的任期长，而且交错排开，有助于确保重大政策的连续性。这也是美联储创立者们的一个初衷。

2014年，耶伦继续实施之前和我一起制定的政策。证券收购规模逐月减少，没有给经济造成剧烈的金融混乱与危害。当收购计划在2014年10月彻底结束时，美联储的资产负债表规模降低到了将近4.5万亿美

元。虽然这个数字令人头晕目眩，但考虑到美国社会总产出价值超过了17万亿美元，因此，这个规模与其他主要工业国央行的资产负债表规模是非常类似的。

退出第三轮量化宽松政策的条件已经具备了，即就业市场前景已经出现了重大改善，这是毫无争议的。2012年8月，当我在杰克逊霍尔预示将要实行第三轮量化宽松时，失业率为8.1%。2014年10月，证券收购计划结束时，失业率已经下降到了5.7%。2014年新增就业机会高达300万个，是1999年以来年度增幅最大的一年。整体来看，从2010年到2014年，总共增加了将近1 070万个工作机会。

美联储的证券收购计划和贷款计划为政府挣到了大量利润。2014年，美联储向美国财政部上缴了将近1 000亿美元的盈利，开创了一个新纪录，从而使得从2009年到2014年这6年期间上缴的盈利总额达到了将近4 700亿美元，是危机爆发前那6年（2001—2006）上缴盈利的3倍多，相当于为每一个美国人赚到了将近1 500美元。

2015年初，短期利率依然维持在接近于零的极低水平，这与联邦公开市场委员会前几年的货币政策是一致的，但市场预期下半年将会开始加息。当然，加息的幅度和速度取决于经济形势的改善程度。2014年，尽管失业率下降，但工资增长缓慢，表明对劳动力的需求还没有超过供应。因此，美联储似乎还有继续保持宽松政策的空间，用宽松的货币政策进一步支持就业增长，也不用担心过高的通货膨胀。

2015年初，全球经济增长缓慢，加上美元走强，抑制了美国的出口，导致美国经济在第一季度整体放缓。不过，在美国，积极经济迹象比比皆是。约占美国经济活动的三分之二的美国消费者支出也达到了多年来的最佳水平。家庭债务减少，利息支出减少，房屋价格上升，大多数退休账户也是一样。石油价格从2014年7月的每桶100美元急剧下降到2015年初的50美元，虽然给美国能源企业带来了一定的问题，但降低了汽油和取暖油的价格，因此，对于消费者而言，无异于大幅减税。调

查显示消费者信心回升。房地产市场虽然仍旧疲软，但经济衰退结束以来的回暖速度显著加快。平均而言，联邦政府、州政府及地方政府的财政政策从“紧缩性”变为“中性”，既不支持经济增长，也不抑制经济增长。即使剔除持续下跌的能源和食品价格，通胀率仍然相当低，远低于美联储设定的2%的目标，而且依然有可能继续下降一段时间。全世界都知道，通胀率太低或太高同样糟糕，因此，美联储必须告诉外界，它要认真地推动通胀率接近于既定目标，这对于美联储的公信力非常重要。

我们不能确切地知道美国经济复苏可以在多大程度上归功于货币政策，我们只能推测如果美联储没有采取这些政策，可能发生什么情况。但大多数的证据（包括世界多家央行以及其他机构开展的研究）都表明，量化宽松政策和加强政策沟通等非常规货币政策的确有助于促进经济增长和创造就业，并降低通缩风险。

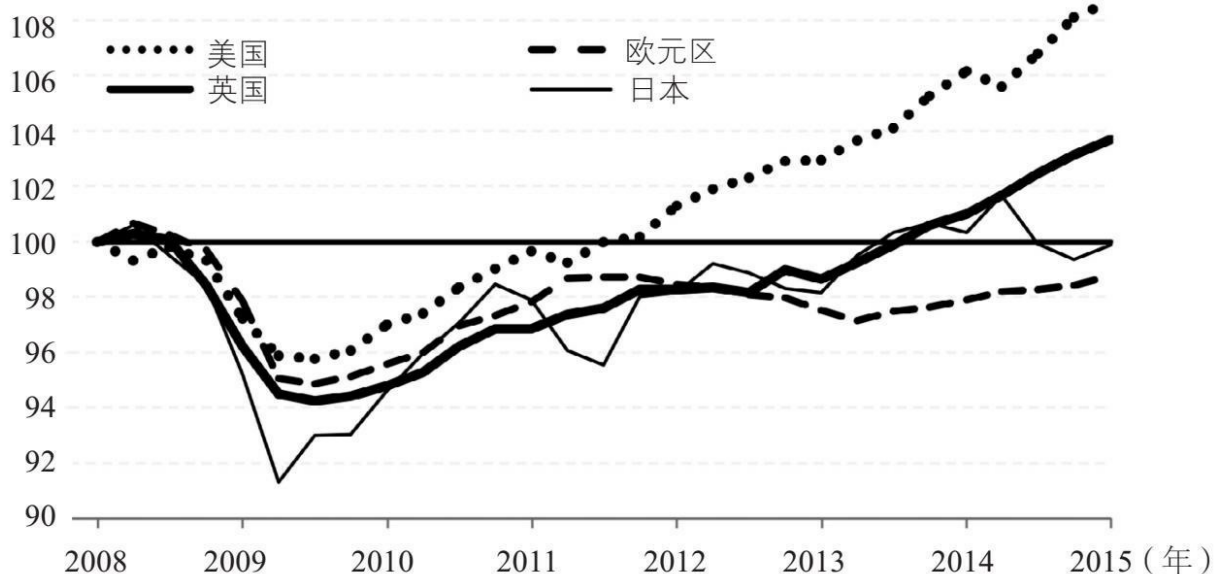
我相信美联储的政策是有效的，一个原因就是根据其他工业国的经验来看，美国经济复苏情况看上去特别好（见图4）。2014年底，美国商品和服务总产出超过2007年底的水平（即危机前的最高水平）8%以上。换句话讲，在长达7年的时间内（包括金融危机和经济衰退那一段时间在内），经济总产出增长了8%多一点。这种结果虽然算不上太好，但比其他发达工业国好多了。2014年底，欧元区的经济总产出水平依然比危机前的最高水平低了大约1.5%，在欧元区经济产出总量中占比三分之一的德国，总产出比危机前的最高水平高出大约4%，欧元区其他经济体的表现更差。在欧元区之外，英国总产出比危机前的最高水平略多出3%，日本的总产出依然低于危机前的最高水平。

不同国家的经济复苏进度之所以存在差异，在一定程度上可以归因于不同国家的劳动力增加速度的差异，但经济政策似乎也可以对这些差异做出一定的解释。虽然美国是2007—2009年那场金融危机的“震中”，但复苏也最强，因为美联储放宽货币政策的力度比其他央行大得多，而

且尽管美国财政政策成为影响经济复苏的一股“逆风”，但这种阻碍作用比其他国家和地区小得多。2009年的银行压力测试也起到了一定的作用，因为这些压力测试在美国经济复苏初期就推动美国银行走上了一条更为健康的发展道路。

欧元区经济表现糟糕，包括通胀率远低于欧洲央行设定的目标，部分原因在于其货币政策和财政政策的紧缩性超出了经济形势的需要。市场也认为欧洲银行压力测试的结果不像美国压力测试结果那么可信。欧洲的政策选择反映了欧洲的特殊情况，包括希腊和其他国家的债务危机，以及欧元区的结构性缺陷（最重要的缺陷是各成员国之间缺乏协调的财政政策）。但错误的宏观经济分析也导致了欧洲的问题。我和盖特纳曾警告说德国及其盟友在欧元区内部过早、过猛地推动了财政紧缩政策，即便德国等近期没有遭遇财政问题的国家也实施了财政紧缩政策，同时，欧元区还抵制量化宽松等非传统的货币政策。虽然欧洲央行在马里奥·德拉吉的领导下最终实施大规模的量化宽松计划，但直到2015年初才投入实施，而美国和英国已经实施了将近6年之久。

实际产出水平（将 2007 年第四季度的水平设定为 100）



2014年底，美国商品和服务总产出超过2007年底的水平（即危机前的最高水平）8%以上。欧元区的经济总产出水平依然比危机前的最高水平低了大约1.5%。英

国总产出比危机前的最高水平略多出3%，日本的总产出依然低于危机前的最高水平。资料从2007年第四季度开始，到2014年底结束。

图4 积极的货币政策推动美国经济复苏速度超过了其他工业国

资料来源：美国经济分析局、欧盟统计局、英国国家统计局、日本内阁府

由于没有经济增长，欧洲的失业率趋于恶化，与美国就业形势的差距令人惊讶。2009年，即金融危机快要结束时，美国和欧元区的失业率都是10%。但在2014年底，欧元区失业率已升至11.25%，而美国失业率却下降到了6%以下。此外，比美国更加严重的一个情况是，欧洲的失业者一直集中在年轻人群，导致年轻人无法通过工作经验发展自己的技能，而缺乏经验的低技能劳动力群体反过来又恶化了欧洲经济的长期增长前景。

英国和日本的经济复苏情况居于中间位置，虽不及美国好，也不比欧元区差。在英国，英国央行在默文·金和马克·卡尼的领导下，采取的货币政策类似于美联储的政策，有助于推动英国经济实现温和的复苏。英国经济的复苏情况之所以没有美国好，或许是因为卡梅伦领导的保守党政府实行了更为紧缩的财政政策，而且英国和欧元区国家的贸易联系更为密切。与其他工业国相比，日本金融业在这场危机中遭到的冲击较小，日本的经济复苏情况虽然好于欧洲，但在2007年到2015年这几年内，基本上处于零增长的状态。日本持续的通缩和可怜的基本面问题（如劳动力数量减少）有助于解释其令人失望的经济表现。然而，在首相安倍晋三和央行行长黑田东彦的领导下，日本在2013年采取了量化宽松等一系列扩张性的经济政策，考虑到日本经济体的体量，其量化宽松政策的力度不亚于美联储采取的量化宽松政策。到2015年，经济复苏的结果表明日本在对抗通缩方面已经取得了一定的进展。日本要想实现更全面的经济复苏，必须明确地终结通缩，改革保护既得利益、阻碍（服务业、建筑业和农业等）国内产业竞争的政府法规。

新兴市场经济体（包括中国、印度、巴西、俄罗斯和墨西哥）现在

约占世界经济产出总量的一半。它们之所以也受到了危机的冲击，在很大程度上是因为全球贸易的崩溃。自从危机爆发以来，这些新兴经济体的发展情况出现了很大差异，其中既有政策因素的影响，又有其他因素的影响（比如是不是石油出口国）。以中国为例，中国从危机中恢复得相对较快，部分原因是中国在2009年实施了大规模财政刺激计划，现在又专注于推动长期性的经济改革。如果中国想要延续经济方面的成功，必须减少对出口的依赖，在更大程度上发挥内需的作用，面向国内民众生产商品和服务。中国还迫切需要净化环境，完善社会保障体系，加强金融监管，减少腐败。随着中国经济体变得日益成熟，人口老龄化程度提高，而且在技术方面逐渐赶上西方国家，中国经济增速将不再像前几十年那样快得令人心跳，而是会有所放缓，不过与其他发达经济体相比，仍然算是相当高了。

重要的一点是，在2013年缩减证券收购规模之后，美联储和其他几大央行的政策变化并没有给新兴市场的金融系统或经济造成什么压力，至少截至2015年初是这样的。正如我们预期的那样，随着美国经济的反弹，美国进口量也随之提高，这些新兴经济体反而从中受益。

在我担任美联储主席期间，美联储发生了重大变化。我们变得更加透明，更加注重维护金融稳定。与此同时，一些新因素妨碍美联储决策者采取有力的行动去保持金融稳定和支撑经济增长。我们无法预见或阻止这场危机，我们的一些反应，特别是我们救助美国国际集团和贝尔斯登的行动，给美联储造成了一定的政治创伤，为美联储的独立性造成了新的风险。

2014年的中期选举之后，共和党取得参众两院的控制权。议员们提出的三个议案令我感到格外忧虑。第一，来自肯塔基州的参议员兰德·保罗接手他父亲的事业，推动所谓的审计美联储法案，这样国会议员就可以下令国会下属的政府审计署去审计美联储，并评估美联储的货币政策，如果国会在危机结束几年后获得了这项权力，那么我们政策的反对

者就可以把审计作为威胁美联储的工具，很多有助于经济增长的措施或将无法实行。

第二，2014年，众议院提出了一项议案，要求美联储决策者在制定利率时，遵守斯坦福大学经济学教授约翰·泰勒等人制定的利率公式，而不是依据自己的独立判断。这个要求与核查美联储的要求是殊途同归，即一些国会议员想要对货币政策施加更大程度的控制权。当然，制定广泛的货币政策目标，并让美联储负责实现这些目标，是国会的权力和职责所在，但要真正让美联储承担起这个职责，就必须给联邦公开市场委员会提供足够的灵活空间，不要让其遭遇短期的政治压力。

第三个令我忧虑的提案是由路易斯安那州的共和党参议员戴维·维特（属于保守派）和马萨诸塞州民主党参议员伊丽莎白·沃伦（属于自由派）共同提出的，旨在针对美联储的紧急贷款机制施加新的限制。这些紧急贷款机制覆盖面非常广泛，对遏制危机做出了很大的贡献。在此之前，《多德-弗兰克法案》认为既然联邦存款保险公司有权解散经营失败的、具有系统重要性的公司，很多权力就没必要继续行使了，因此，对美联储、联邦存款保险公司和财政部对抗危机的能力施加了重大限制。然而，如果这一次再限制美联储推出覆盖面广的紧急贷款机制，限制美联储充当“最后贷款人”，那么一旦未来再次爆发危机，恐怕会造成极度严重的后果。

虽然美联储将继续保持民主与负责任的作风，但我希望美联储的透明度提高之后，将有助于其保持独立性。当前的美联储决策框架，既设定了2%的通胀目标，也承诺了在通胀目标与就业目标发生冲突时采取平衡之策。

美联储主席的新闻发布会、联邦公开市场委员会成员对经济和利率的预测、美联储决策者在公开演讲中表现出的分歧，继续为国会、公众和市场提供丰富的信息，使其了解美联储的策略及其理由。央行神秘兮兮的日子已经一去不复返。今天，美联储不仅是世界上最透明的央行之

一，也是华盛顿最透明的机构之一。

透明度对市场和货币政策非常重要，但它的重要性还体现在其他方面。作为主席，我努力扩大与美国社会大众的沟通，比如，出现在《60分钟》之类的电视节目中，到大学举行一系列讲座以及离开华盛顿去会见来自各行各业的人。耶伦成长于布鲁克林的一个中产阶级家庭，学术研究关注失业问题。她接替我之后，也注重与外界沟通。比如，在她的指示下，美联储新设立了一个由消费者权益保护专家和社区发展专家组成的新的顾问委员会，以便确保美联储理事会成员能够充分地了解美国公众的关切。

这场危机除了促使美联储更加透明之外，还促使它将维护金融稳定作为其核心使命的一个组成部分。维护稳定既需要注意金融体系的“树”，又需要注意金融体系的“森林”。在“树”的层面上，我们重新思考并加强了对银行的传统监管，使用强大的、新的监管工具，比如一年一度的大型银行压力测试。在“森林”的层面上，我们大大提高了对整个金融体系稳定性的关注程度。现在，虽然美联储对于影子银行和金融体系的其他组成部分并不负有首要监管职责，但美联储的工作人员仍然会对其开展定期监管与核查。与以往那种对金融机构开展逐一监管的方法相比，这个整体着眼的方法应该更有助于美联储及早识别金融体系的漏洞和风险。

在我担任美联储主席期间，美联储的货币政策认知与货币政策实践发生了极大的改变。美联储和其他央行证明，即便在短期利率下降到接近于零的水平之后，货币政策仍然可以支撑经济增长。当经济恢复正常之后，我们创造的一系列非传统货币政策工具，包括大规模证券收购计划以及在货币政策路径方面加强与外界沟通，可能会逐步取消，因此，我预计短期利率的调整将再次成为货币政策的主要组成部分，而且随着美联储持有的证券逐渐到期，美联储的资产负债表规模也将逐渐萎缩。不过，如果今后有必要，我们之前创造出来的非传统政策工具仍然可以

再度派上用场。

在2015年初，2010年通过的《多德-弗兰克法案》中规定的各项改革开始启动，关于第三版《巴塞尔协定》的国际谈判即将结束，协定内容即将全面实施。总体来看，这些新规则将打造一个更加安全的金融体系。然而，除非我们完全取消冒险行为，并愿意承担经济活力和经济增速下降的后果，否则，金融危机在未来就是不可避免的。在后危机时代，改革的首要目标不是完全消除金融危机，而是提高金融体系抵抗危机的能力。我们在后危机时代采取的改革举措包括提高对银行资本水平和流动性的要求（尤其是大银行）；消除导致美国国际集团等大型金融机构事实上不受监管的漏洞；让衍生品交易变得更透明和更安全；加强消费者权益保护；允许政府机构关闭经营失败的金融公司（前提是对金融体系造成的风险要比较小）。

然而，截至2015年初，美联储在监管方面仍然需要做很多工作。联邦存款保险公司与美联储合作，在安全关闭经营失败的、具有系统重要性的金融机构方面，已经取得了实质性的进展。最大的公司提交了“生前遗嘱”，描述了一旦它们濒临失败的边缘，如何才能安全地将其关闭。然而，在金融体系没有遭到显著危害的前提下关闭一个大型国际金融机构，将是一项非常复杂的任务。就关闭跨国金融公司而言，还需要做更多的工作去改善金融公司提交的“生前遗嘱”，并就关闭计划与外国官员进行协调。

短期融资的挤兑是这场金融危机如此严重的一个主要诱因。为了降低挤兑风险，监管机构要求银行持有更多易于销售的（即流动性强的）资产。此外，银行监管机构正在考虑差别化监管规则，即银行对于短期融资的依赖性越强，监管机构对其资本水平的要求就越高。然而，即便如此，短期融资遭遇挤兑的风险仍然无法彻底消除，尤其是那些不受新的流动性监管规则约束的非银行类金融机构，面临的挤兑风险更大。2015年初，美联储和其他监管机构还考虑要求金融机构在回购协议市场

上融资时提供更多的担保品，这将加大回购协议融资的成本，但无论借款者是谁，这样都可以确保贷款的安全性，从而降低挤兑风险。

“大到不能倒”的问题如何解决呢？监管机构实施了《多德-弗兰克法案》中的一个基本方法，即大型金融公司现在面临更高的资本水平要求和更严格的监管。因此，大公司的经理和股东必须决定他们扩大经营规模之后带来的经济效益是否足以抵消由此引发的额外监管负担。通用电气在2015年4月宣布计划在未来几年出售其大部分的金融部门。如果这一重组计划能够变成现实，那就充分表明我们的金融监管改革成功了，因为我们更严厉的监管会促使那些具有系统重要性的公司自行拆分。此外，有序清算机构的存在让大型金融机构的债权人意识到，一旦金融机构倒闭，他们可能将承担一部分损失，由此导致的一个结果就是，与那些规模较小的公司的融资成本相比，那些所谓“大到不能倒”的机构的融资成本就不可能低太多。这样一来，随着时间的推移，那些最大的公司能够安全运转，而且即便这些公司失败了，也可以安全地关闭，不会破坏金融体系的稳定性，国会议员和监管机构的日子应该会变得越来越舒适。如果监管机构不确定能否安全地关闭一个公司，就可以动用现有法律赋予它们的权限去拆分或简化那些最大的公司。

虽然彻底改革金融监管体系具有至关重要的意义，但实践肯定会表明，并不是所有新监管规则的好处都能超过其引发的负担。国会和监管机构必须保护具有核心意义的改革。然而，随着时间的推移，国会和监管机构应该都会愿意修改已被证明是行不通的，或者几乎没有什么好处，只会增加沉重负担的法律法规。监管机构还需要留意更严格的银行监管会不会促使高风险投资活动转移到金融体系内部接受监管较少的领域。

我们无法精准地说美国经济将在何时恢复正常状态，但肯定会变得越来越正常，失业率肯定会降低到一个可持续的水平，通胀率必然会达到美联储预定的目标。我想起了棒球高手尤吉·贝拉的另一句名言：预

测不是件容易的事，预测未来尤其如此。关于美国经济的长期增长前景，我们能做出什么精准的预测呢？

毫无疑问，美国经济面临着多项重大挑战。我们在教育和医疗保健方面的支出远远超过了其他大多数工业国家，但结果却没有出现实质性的超越，而且往往还不如其他国家。美国人口的平均年龄在增加，这意味着退休人口与劳动人口的比例正在增加。联邦政府由于要为更多的退休人口提供社会保障和医疗保险服务，因此，联邦政府的财政压力必然会进一步增加。这种局面必然会引发更多的政治僵局，必然会影响政府履行职能，从而阻碍政府的合理支出，阻碍政府实行有利于促进经济增长的税收措施以及其他措施，比如改革监管体系，改善教育和培训，以及加大在基础设施和技术方面的公共投资（这些投资有利于提高美国经济的生产力）。

美国是一片充满机遇的土地，这一直是美国非常珍视的声誉，但现在这个声誉似乎褪色了。部分原因是许多美国人缺乏从幼儿园到高中的系统教育，因此缺乏在全球化的高科技经济中取得成功所需的技能。社会收入差距扩大以及中产阶级“空心化”是当前的两大长期趋势，教育和技能的缺失肯定是主要原因之一。这些趋势有助于解释为什么美国经济已经复苏了好几年，许多美国人依然相信美国经济在衰退，因为虽然经济数据显示经济正在复苏，但这些缺乏教育和技能的美国人依然无法找到工作，无法从经济复苏中受益，觉得经济依然在衰退。美联储可以推动经济复苏，促进整体就业形势的改善，但它没有权力去解决教育质量的问题、技术创新步伐的问题以及其他问题，我们也不能确保美国经济复苏过程中新增的工作岗位是不是高薪的好工作。所以，我才经常说货币政策不是包治百病的灵丹妙药，国会也要挑起自己的担子，充分发挥自己的作用，但危机平抑下来之后，国会并没有迅速伸出援手。但当经济复苏没有起到普度众生的作用时，也就是说，没有让每一个人找到工作时，美联储却成了众矢之的，我相信这是不公平的。

尽管美国面临着不可否认的问题，但我认为，在未来几十年内，就生活、工作和投资而言，美国依然堪称最具吸引力的地方之一。我之所以这么乐观，原因有很多，我在这里只提三点。

第一，尽管美国人口的老龄化问题越来越严重，但美国人口结构看起来明显优越于其他大多数工业国，甚至优越于许多新兴市场国家（比如中国，中国的一胎化政策实行了几十年，现在日益感受到了这个政策造成的负面影响）。我们的生育率是相对较高的，而且非常重要的一点是，我们比其他国家更欢迎移民，美国接受的移民比其他任何一个国家接受的移民都要多。随着年轻人口越来越多，可用的劳动力就会越来越多，经济活力也更强，这会带来很多好处，比如有利于催生一个更大的高科技产品市场。我还认为，与其他许多国家相比，美国的劳动力市场更发达，就业政策更灵活，因此，更有能力吸纳愿意发挥余热的老年人重返工作岗位。

第二，技术创新对于经济增长的作用越来越重要，而美国在这方面一直保持着世界领先地位。世界上最好的研究型大学大多数都在美国，而我们也更加擅长推动新技术的商业化应用。在加利福尼亚州的硅谷、马萨诸塞州坎布里奇镇的肯德尔广场以及北卡罗来纳州的“研究三角区”（Research Triangle），许多高科技公司如雨后春笋般涌现在了名牌大学的周围，这肯定让其他国家羡慕不已。美国的技术创新不仅体现在网络公司、软件应用程序以及电子设备（像智能手机），还体现在其他方面。例如，新的钻探开发技术推动了石油和天然气行业出现了新的繁荣，推动美国一跃成为世界顶尖的能源生产大国。

第三，事实证明，我们传统的创业精神和充满活力的市场在催生新产业和新产品方面一直非常成功，这一模式很可能继续维持下去。美国经济规模庞大，多样性特征鲜明，这就为初创企业挑战现有的、已经变得自满的企业留下了很大空间。事实上，美国很多地区曾经在经济发展方面非常落后，比如我土生土长的美国南方地区，但在最近几十年间，

这些地区已经充满活力了，即便“铁锈地带”[\[1\]](#)的一些城市，也找到了振兴之路。

上述三个因素以及其他因素让我对美国经济前景感到乐观。然而，成功不是板上钉钉的，好政策具有至关重要的作用。比如，我们需要理性的、大方的移民政策，向熟练的技术工人伸出友好之手，绝对不能歧视移民。

美国各级政府必须继续加大在基础技术、教育培训和基础设施等领域的投资力度。至关重要的是，我们需要采取更加灵活的方式去帮助人们获得工作技能。改善从幼儿园到高中的教育固然非常重要，但这不是提高技能水平的唯一方式。我们应该更加认真地考虑一下儿童早期教育、技术学校、学徒计划、社区学院、成人培训和其他方法，促进终身教育。比如，我在担任美联储主席期间，曾经参观过里士满一个富有创意的再培训项目。这个项目是由私营企业、弗吉尼亚州政府以及两个社区学院共同发起的，如果私营企业出现了职位空缺，那就委托社区学院培养具有相应技能的人才去填补这个岗位，并支付一定的培训成本。我们还必须确保医疗费用的增幅像过去10年那样继续放缓。联邦税法自从1986年以来一直没有彻底修订过，现在副作用已经显现出来了。

要充分发挥出我们作为一个国家的所有潜力，需要创新领导方式。在我看来，我们的政客，甚至一些技术官员，过于注重打败意识形态方面的对手以及在争辩中为自己赢得加分。事实上，我们更应该注重凝聚共识，找到有利于促进共同进步的路子，即便这个路子不是尽善尽美也无妨，最终以互利共赢的方式促进各方朝着共同目标迈进，但这一点恰恰遭到了严重忽视。

我刚到华盛顿时，是一位沉默寡言、性格矜持的教授，我的研究背景在金融危机期间颇为有用，但我很快了解到，无论在公共部门，还是在私营部门，领导方式与知识背景同样重要。我努力让我的领导方式与

我的个性及长处保持一致，同时符合实际形势的需要。作为一名曾经的学者，我非常珍视集体领导，珍视创新，珍视合作。我认为在政策制定过程中，应该基于广泛的、开明的讨论，而不是基于个别人的一己之见，我对这一点强调得非常多，每次开会，我都鼓励大家辩论，鼓励大家发挥创造性思维。虽然美联储决策者公开表达异议会制造一定的杂音，导致一些人提出埋怨，但我不会阻止大家这么做。

集体领导方法有许多优点，创新思维可以催生很多新想法，而认真的辩论则可以筛选和鉴定这些想法。我努力让联邦公开市场委员会从员工到决策者的每一个人都发挥创新思维，这样每个人都可以为最终制定切实可行的政策做出自己的贡献。鼓励公众辩论也让美联储为外部的人们提供了一种保证，让他们相信我们的确在广泛征求意见。因此，这种领导方式有助于建立外界对于美联储的善意和信任。一旦发生紧急事件，我就可以在少征求或不征求他人意见时立即采取应对举措，这个时候，善意和信任的价值就体现出来了。

当然，这些紧急时刻只是例外，而非常态，但无论在何种情况下，央行的公信力对于有效决策都具有至关重要的意义。有了公信力，公众才能相信决策者会用实际行动践行决策。我们必须以认真的态度去达成强烈的共识，并耐心地将其维持下去。只有这样，才有助于缔造公信力。这样往往会促使大家以客观事实为依据，做出更好的决策。这就是我在美联储学到的领导方式。

这些领导原则应该更加广泛地应用于华盛顿。当然，并不是所有的进步都是基于集体领导和妥协。有时必须坚持原则。但就今天而言，我们需要加强合作，减少对抗，这是一个绕不开的结论。如果政府要履行好促进经济成功的关键职能，我们必须彰显礼让、妥协和开放精神。没有这些，美国经济将无法发挥出巨大的潜力，从而堕入悲惨的境地。

^[1] 铁锈地带指从前工业发达，但现在已衰落的一些地区。——译者注

致谢

如果没有戴夫·斯基德莫尔精湛的编辑、写作和研究，这本书将不可能完成。他曾经是美联社的一名记者，后来加入美联储理事会公共事务办公室。为了协助我，他特意向美联储请了一年的假。他在美联储的工作是监督美联储工作人员为我准备的公开讲话稿，并提供合理的建议。本书的时间跨度中，他一直都在美联储工作。他对本书的付出，远远超过了正常使命的要求。我非常感谢他的努力和对每一页书稿的认真关注。他用记者的眼光帮我写出了生动的逸事，引用了令人回味无穷的名言警句，并帮助我将专业性强的经济术语转换成用普通读者能够理解的词汇。是他让本书变得更好。

帕里·萨斯特里是一个富有智慧的人，总是一副兴高采烈的样子。她的研究为我们撰写此书提供了很多协助。她在纽约联邦储备银行做了两年半的研究助理之后，为了帮我写书，推迟了法学院的入学时间。她以饱满的热情和奉献精神帮助我准确地理清了危机之前、危机期间以及危机之后的各个事件的先后顺序，我非常感激。

布鲁金斯学会为我提供了一个非常合意的工作环境，也非常支持我的研究工作，我再次表示感谢。我尤其要感谢的几个人包括：布鲁金斯学会主席斯特罗布·塔尔博特、布鲁金斯学会哈钦斯财政与货币研究中心主任戴维·韦塞尔；布鲁金斯学会经济研究部门主任特德·盖尔。戴维·韦塞尔在布鲁金斯学会内部组织了一个读书会，成员包括他自己、利雅卡特·艾哈迈德、唐纳德·科恩、路易斯·希纳和贾斯汀·沃尔弗斯。他们为本书提供了很多有用的评论。此外，布鲁金斯学会的莎拉·霍尔姆斯在行政方面为我提供了非常好的协助。

其他朋友和同事也阅读了全部或部分的手稿，他们的评论让这本书更好、更准确，这些人包括：托比亚斯·阿德里安、斯科特·阿尔瓦雷斯、鲍勃·巴尼特、杰里米·布洛、比尔·达德利、诺曼·艾森、比尔·英格利希、加里·戈顿、阿尼尔·卡什亚普、里克·米什金、阿南德·罗斯以及拉斯·斯文松。我向他们表示感谢，但如果本书存在什么问题，责任依然由我个人承担，与他们无关。

我也很感激几位前同事慷慨分享他们的回忆，包括前副主席唐纳德·科恩、前理事苏珊·比斯和凯文·沃什、美联储公共关系部门主管米歇尔·史密斯、美联储国会关系部门主管琳达·罗伯逊、银行监管部门的蒂姆·克拉克和美联储消费者权益保护部门主管桑迪·布朗斯坦。美联储摄影师布里特·雷科曼为本书贡献了非常好的照片。

在本书写作和出版过程中，鲍勃·巴尼特和迈克尔·奥康纳分别以法律顾问和文稿代理人的身份，为我提供了很多宝贵的建议和支持。

我感谢诺顿出版公司，即我这本书的出版商，感谢诺顿出版公司的总裁德雷克·麦克菲力以及资深编辑布伦丹·科里就本书初稿提出过很多有益的评论，并自始至终地负责本书的出版流程。助理编辑杰夫·施里夫帮助我汇编本书所需的图片。雷切尔·萨尔兹曼负责本书的宣传工作。珍妮特·拜恩进行了仔细的审核。我还要感谢其他多位在幕后为本书提供协助的人，包括梅雷迪斯·麦金尼斯、比尔·鲁辛、珍妮·卢西亚诺、路易斯·布罗克特、德文·萨恩以及南希·帕姆奎斯特。我还要感谢自由职业者辛西娅·科洛纳及时地为我提供新闻采访文稿。

本书的字里行间透露着我的家人，尤其是妻子安娜对于我的鼓励和支持，这些鼓励和支持是必不可少的。我还要感谢我们的儿子乔尔和女儿阿莉莎，虽然他们各自忙着自己的生活，但总是抽时间打电话关心一下我的进度。

最后，在本书结尾之际，我要对美联储同事们的工作与奉献表达深

深的感激。美联储理事会允许我获取电子邮件和其他材料，刷新了我对本书所讲事件的回忆。更重要的是，当很多人对华盛顿深感绝望之际，美联储继续用切实行动表明自己可以用深思熟虑的、透明的、集体领导的方式去制定符合所有美国人利益的经济政策。

参考资料

本书采用的信息来源中，包括很多之前没有用过的（比如电子邮件、备忘录和访谈文稿），我的回忆，当时的公开文件（比如演讲稿、报告、听证会文稿），当时的新闻报道，公开出版的书籍和公开发表的文章以及经济数据。

美联储文件

美联储的网站www.federalreserve.gov提供广泛的历史信息以及当前政策的信息。

·如需了解联邦公开市场委员会、政策会议记录和会议声明，请访问www.federalreserve.gov/monetarypolicy/fomccalendars.htm。联邦公开市场委员会成员的经济预测，每个季度以会议记录附录的形式发布出来。

·美联储发布的新闻，包括应急机制和联邦公开市场委员会声明，可以参考www.federalreserve.gov/newsevents/press/all/2015all.htm。

·美联储理事的演讲发布于www.federalreserve.gov/newsevents/speech/2015speech.htm。

·美联储理事的国会听证会文字记录发布于www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/2015testimony.htm。

·美联储货币政策报告发布于

www.federalreserve.gov/monetarypolicy/mpr_default.htm。每年发布两次，与美联储主席的国会_听证会时间保持一致，内容为经济、金融和政策动态评估。

其他公开文件

- 参议院和众议院听证会的文字记录发布于www.gpo.gov/fdsys/browse/collection.action?collectionCode=CHRG。

- 金融危机调查委员会的材料，包括归档的访谈文件，发布于fcic.law.stanford.edu/report。

数据来源

若无特殊说明，本书引用数据均来自决策者的实时资料，而非修正过的资料。本书的重要数据来源包括：

- 费城联邦储备银行实时数据中心负责编纂一些关键的宏观经济指标的初始数据与后来的修正数据，涵盖总产出、通货膨胀、消费者支出和就业等指标，请访问www.phil.frb.org/research-and-data/real-timecenter获取这方面的资料。值得一提的是，大多数初始资料来自于美国经济分析局（www.bea.gov）和美国劳工统计局（www.bls.gov）。

- 由圣路易斯联邦储备银行负责维护的弗雷德数据库提供美国和其他国家的经济和金融数据，还为访问者提供了灵活的绘图工具或数据分析工具，请访问research.stlouisfed.org/fred2。

- 美联储理事会在H.15报告中发布每周利率，参见www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm。美联储理事会在H.4.1报告

中发布资产负债表每周变动数据，参见www.federalreserve.gov/releases/h41。商业票据融资利率和未收回余额，参见www.federalreserve.gov/releases/cp。美国经济内各个部门的资产与负债情况，参见www.federalreserve.gov/releases/z1。美联储国家信息中心发布大型银行的资产和负债情况，50家最大的银行控股公司的资产和负债情况也被囊括在内，参见www.ffiec.gov/nicpubweb/nicweb/top50form.aspx。前面提到的提交给国会的货币政策报告也是一个有用的数据来源。

- EDGAR是证券交易委员会推出的一个关于公司会计报告的数据库，包括收益、资本、资产和负债数据，参见www.sec.gov/edgar.shtml。

- Bloomberg L.P.提供金融资产的价格信息，包括个股盘中高点和低点、政府债券和其他货币市场工具的价格信息。

图书在版编目（CIP）数据

行动的勇气：金融危机及其余波回忆录 /（美）伯南克著；蒋宗强译. -- 北京：中信出版社，2016.5

书名原文：The Courage to Act: A Memoir of Crisis and its Aftermath

ISBN 978-7-5086-5979-4

I. ①行... II. ①伯... ②蒋... III. ①金融危机—研究—美国IV. ①F837.125.9

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第048725号

Copyright © 2015 by Ben S. Bernanke For information About permission to reproduce selections from this book,write to Permissions,W.W.Norton & Company,Inc.,500 Fifth Avenue, New York,NY 10110

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

行动的勇气：金融危机及其余波回忆录

著者：[美]本·伯南克

译者：蒋宗强

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

（CITIC Publishing Group）

电子书排版：张明霞

比较译丛 钱颖一 主编



叙事经济学

NARRATIVE ECONOMICS

How Stories Go Viral & Drive
Major Economics Events

[美]

罗伯特·希勒 著
(Robert J. Shiller)

陆殷莉 译

中信出版集团

叙事经济学

[美]罗伯特·希勒 著

陆殷莉 译

中信出版集团

目录

“比较译丛”序

推荐序 叙事：理解过去与未来

前言 何为叙事经济学？

第一篇 叙事经济学的缘起

第1章 比特币叙事

第2章 知识融通之旅

第3章 传播、星座和交汇

第4章 为何有些叙事会出现病毒式传播？

第5章 拉弗曲线和鲁比克魔方的病毒式传播

第6章 关于经济叙事传播性的多元证据

第二篇 叙事经济学的理论基础

第7章 因果关系和叙事星座

第8章 叙事经济学的7个构想

第三篇 长期经济叙事

第9章 复发与变异

第10章 恐慌与信心

第11章 节俭与炫耀性消费

第12章 金本位制与金银复本位制

第13章 劳动节约型机器取代多种工作岗位

第14章 自动化和人工智能取代几乎所有工作

第15章 房地产繁荣与萧条

第16章 股市泡沫

第17章 杯葛、奸商和邪恶企业

第18章 工资—物价螺旋式上升和邪恶工会

第四篇 发展中的叙事经济学

第19章 未来的叙事，未来的研究

附录 将流行病学模型应用于经济叙事

致谢

参考文献

“比较译丛”序

2002年，我为中信出版社刚刚成立的《比较》编辑室推荐了当时在国际经济学界产生了广泛影响的几本著作，其中包括《枪炮、病菌与钢铁》《从资本家手中拯救资本主义》《再造市场》（中译本后来的书名为《市场演进的故事》）。其时，通过二十世纪九十年代的改革，中国经济的改革开放取得阶段性成果，突出标志是初步建立了市场经济体制的基本框架和加入世贸组织。当时我推荐这些著作的一个目的是，通过比较分析世界上不同国家的经济体制转型和经济发展经验，启发我们在新阶段，多角度、更全面地思考中国的体制转型和经济发展的机制。由此便开启了“比较译丛”的翻译和出版。从那时起至今的十多年间，“比较译丛”引介了数十种译著，内容涵盖经济学前沿理论、转轨经济、比较制度分析、经济史、经济增长和发展等诸多方面。

时至2015年，中国已经成为全球第二大经济体，跻身中等收入国家的行列，并开始向高收入国家转型。中国经济的增速虽有所放缓，但依然保持在中高速的水平上。与此同时，曾经引领世界经济发展的欧美等发达经济体，却陷入了由次贷危机引爆的全球金融危机，至今仍未走出衰退的阴影。这种对比自然地引发出有关制度比较和发展模式比较的讨论。在这种形势下，我认为更有必要以开放的心态，更多、更深入地学习各国的发展经验和教训，从中汲取智慧，这对思考中国的深层次问题极具价值。正如美国著名政治学家和社会学家李普塞特（Seymour Martin Lipset）说过的一句名言：“只懂得一个国家的人，他实际上什么国家都不懂”（Those who only know one country know no country）。这是因为只有越过自己的国家，才能知道什么是真正的共同规律，什么是真正的特殊情况。如果没有比较分析的视野，既不利于深刻地认识中

国，也不利于明智地认识世界。

相比于人们眼中的既得利益，人的思想观念更应受到重视。就像技术创新可以放宽资源约束一样，思想观念的创新可以放宽政策选择面临的政治约束。无论是我们国家在上世纪八九十年代的改革，还是过去和当下世界其他国家的一些重大变革，都表明“重要的改变并不是权力和利益结构的变化，而是当权者将新的思想观念付诸实施。改革不是发生在既得利益者受挫的时候，而是发生在他们运用不同策略追求利益的时候，或者他们的利益被重新界定的时候”^[1]。可以说，利益和思想观念是改革的一体两面。囿于利益而不敢在思想观念上有所突破，改革就不可能破冰前行。正是在这个意义上，当今中国仍然是一个需要思想创新、观念突破的时代。而比较分析可以激发好奇心，开拓新视野，启发独立思考，加深对世界的理解，因此是催生思想观念创新的重要机制。衷心希望“比较译丛”能够成为这个过程中的一部分。

钱颖一

^[1] Dani Rodrik, “When Ideas Trump Interests: Preferences, Worldviews, and Policy Innovations,” NBER Working Paper 19631, 2003.

推荐序

叙事：理解过去与未来

在传统经济学的研究范式中，有两个最基本的假设：理性人假定和完全信息假定。经济学家习惯用量化分析的方式，把许多易感知、易追踪、易整理的定量指标作为经济研究的重要参数。然而，耶鲁大学经济学教授罗伯特·希勒在《叙事经济学》一书中，独辟蹊径地将“叙事”引入经济学领域，将过去依赖于抽象建模和数理统计的经济学还原到有温度、有感知的生活切片或历史场景中，人们的言谈、议题和故事，成为解构经济现象的重要维度。比研究成果更为难得的是，这位2013年诺贝尔经济学奖获得者特有的跨学科思维、开放式思考以及具有人文关怀意义的道德精神，尤为令人敬仰。

“叙事”一词的含义不止于故事或者讲述，归根结底，叙事是历史、文化、时代精神以及个体选择相结合的载体，甚至是一种集体共情。某种程度上，它是在解释或说明一个社会、一个时期的重要公共信念，而信念一旦形成，将潜移默化或者直接影响每个人的经济行为。正是这些特性，使叙事传播成为一个非常重要的经济变化机制和关键预测变量。诸如对市场下跌的恐慌、对未来经济增长的信心、对技术替代的批判以及投资的情绪波动等，这些长期的、变化的叙事载体，无论是对消费者、企业家、投资人，还是对决策者，都将产生非常重要的影响。

上述叙事经济学的核心要旨，以参与者而不是旁观者的视角，将时代中的重要事件作为背景，将人们复杂变化的信念作为研究核心，将事实背后的深层社会心理因素、情感因素，纳入可感知的范畴。理解了叙事，就有可能理解普遍的价值认同，从而获得真正理解经济运行机制的

能力。

第一，叙事是理解时代与环境变化的重要门径，而洞察变化是经济活动非常重要的分析维度。在商业实践中，环境是一个关键变量，寻找环境中的关键时点和关键变化，是重大决策的前提。而关键时点和关键变化，很大程度上来源于重大叙事，因为叙事永远是针对当下的，不仅是不断沉淀和更迭的新价值主张，包含了时代特质、观念潮流、思想变革，还可以影响和塑造人们的共同信念。尤其是随着信息时代、智能时代的发展，环境尤其是舆论传播环境，正在成为决定商业成败的关键所在。口碑传播、社群传播正在成为新零售的推广模式，传统品牌和新品牌厂商正在用各种有趣的方式抢占人们的心智，流行事件发生时的快速商业决策正在成为打造企业影响力的重要手段。一旦理解了时代中的关键叙事，就能够判断一种商业模式的底层价值观是否符合消费者的精神诉求，是否具有真正的可持续性，是否真正在创造价值。

第二，叙事将枯燥的信息还原到系统中，理解信息传播的原因比理解信息的真相更为关键。罗伯特·希勒在书中说道，人们并非简单地喜欢好记的或者漂亮的话，而是喜欢深层次的故事。深层次的故事之所以能够广泛传播，一定是触动了人们最原始的情感本能，而不一定是故事简单的真相。正如商业世界无法像科学实验那样，在纯粹理想的空间中，甚至通过设置对照组来验证决策是否正确。我们需要做的是，把决策放在动态环境中，借助“传播”来测试，筛选出符合商业规律的行动策略。我们永远无法预测，只能不断试错。这种思维模式就是第一性原理，不局限于理论上的推想，而是在真实的系统中定义问题，通过现实环境的动态观察挖掘真正重要的原理，把问题研究深研究透。

第三，叙事是建立同理心的桥梁，而同理心在未来愈加重要。一直以来，人文科学的意义在于寻找共同的价值观基础，而叙事的要义在于构建并提炼人们的精神指引。对于企业家而言，理解叙事的核心在于具备同理心。好比产品经理不仅要从功用主义考虑产品的功能属性，还要从美学意义考虑产品的设计、交互和体验；好比医生对病人不仅仅是治

愈，还要宽慰；好比人工智能科学家，不仅要效率和安全上思考技术的革新，还要以有温度的方式思考劳动者的长远价值。一旦企业家掌握了影响商业波动的集体情绪密码，就能够把产品的价值回归到客户真正需要的价值区间。同样，同理心能够帮助投资人，在更大的格局上，获得与未来对话的可能。这种深层次的信念，来源于叙事经济学的源起，用贴近人生经历的本质来指导思维与决策。

《叙事经济学》的阅读体验，是一场不折不扣的知识融通与精神共鸣之旅，它对经济学的反思、商业世界的追问以及金融投资领域的关切，让人们感受到炽热的人文精神。像罗伯特·希勒教授打破经济学的一般假设，运用不同的学科模型，在更宽泛的研究空间里寻求叙事之于经济的启示一样，我们在价值投资的旅途中，也在不断反思。究竟什么是企业真正的护城河？究竟什么是真正创造价值的企业家精神？究竟怎样的投资能够穿越周期、不论天气？这一切都来源于对价值本质的理解。无论是传统产业的升级，还是新兴产业的崛起，最终创造的价值都是为了人们更美好的生活。我们希望企业家追求的伟大格局观，核心就是拥有在变化的时代中构筑宏大叙事的能力，这是一种超长期主义。我们也希望将投资赋予更多人文关怀上的意义，做提供解决方案的资本和良善资本，通过长期投资、赋能投资为社会创造更多的普惠价值。

感谢罗伯特·希勒教授，这是一本理解过去和未来的书，相信每个人都能从叙事经济学中找到理解这个时代的答案。



高瓴资本创始人兼首席执行官

前言

何为叙事经济学？

半个世纪前，19岁的我在密歇根大学就读本科，我的历史学教授肖·利弗莫尔（Shaw Livermore）指定我们阅读弗雷德里克·刘易斯·艾伦（Frederick Lewis Allen）的著作《仅仅是昨日：从大繁荣到大萧条》。这本书讲述了1929年股市崩盘之前的情形和20世纪30年代大萧条的起始。该书在1931年一经出版便成为畅销书。看完这本书之后，我意识到这是一本极为重要的书，因为它不仅描述了“喧嚣的20年代”的生机勃勃和一派繁荣，也阐明了大萧条这一全球最大经济危机的起因。这本书给我的感觉是，那一时期快速传播的叙事也对时代精神的转变起到了一定的作用。比如，艾伦记录了他在股市到达顶峰之前亲眼目睹的贯穿整个1929年的叙事传播：

人们坐在餐桌边听着各种突发横财的故事：一位年轻的银行家将自己微薄财产中的每一美元都投进了一家公司（Niles-Bement-Pond公司），现在过上了衣食无忧的生活；一位寡妇凭着她在肯尼柯特（Kennebecott）公司的收益购买了一幢乡间大别墅。成千上万的人盲目投机，而且还赚了钱，他们对自己投资的公司一无所知，有些购买海滨航线（Seaboard Air Line）的人还以为它是航空股票。（海滨航线是一条铁路，得名于19世纪，在那个时候，“航线”意味着两点之间可以想象到的最短路径。[\[1\]](#)）

这些叙事听起来有点不真实，但它们被反复提起，因此让人很难置

之不理。发财致富不可能这么轻而易举，20世纪20年代的明智之士想必应该明白这一点。那些反驳性叙事原本应该指出一夜暴富的愚蠢荒唐之处，但是它们的传播力显然不是很强。

看完艾伦的书之后，我的个人感觉是股市和经济的变化轨迹以及大萧条的发生肯定都与这一时期的报道、错误认知和叙事有着千丝万缕的联系。但是经济学家从来没有重视过艾伦的著作，叙事传播的概念也从未被纳入他们的经济学模型。这种传播正是叙事经济学的核心所在。

用现在的话说，投资者虽然不是金融专家却大获成功的故事“像病毒般传播”。就像流行病一样，它们借助电话、收音机、报纸和书籍等方式，通过口口相传，在晚宴和其他聚会上从一个人传播给另一个人。我们可以在ProQuest News&Newspapers (proquest.com, 以下简称ProQuest) 上在线搜索早至18世纪初的报纸文章和广告，搜索结果显示，“像病毒般传播”(go viral, 其变体有going viral、went viral和gone viral) 这个短语直到2009年左右才第一次在报纸上流行开来，而且通常都出现在与互联网相关的报道之中。而“病毒式营销”这个与之相关的术语也仅能向前追溯至1991年，当时它是印度那格浦尔一家小公司的名字。ProQuest的搜索结果显示，“像病毒般传播”这个短语本身如今已经也像病毒般传播。谷歌书籍词频统计器Google Ngrams (books.google.com/ngrams) 允许用户搜索早至16世纪初的书籍中的单词和短语，它对“像病毒般传播”这一短语的搜索结果也显示出类似的轨迹。自2009年以来，“当下趋势”这个“像病毒般传播”的同义词也已经像病毒般传播。各个网站显著地展示关于浏览量和点赞量的统计数据也对这些用语的流行起到了推波助澜的作用。“像病毒般传播”和“当下趋势”都处于感染曲线的上升阶段，即流行呈快速增长的趋势。人们对遗忘过程，即感染曲线的后期下降阶段，并没有投以同等的关注，不过对于经济叙事来说，这一部分同样也可能是经济行为发生变化的重要原因。

艾伦这本书的着眼点就是像病毒般传播的故事，只是他没有使用这

个说法而已。他写到自己“重点关注公众心态的变化状态以及公众关注的那些有时可谓微不足道的事情”,^[2]不过他并没有形成正式的叙事传播理论。

我们需要将叙事传播纳入经济学理论。否则,我们就是在对一个非常真实、非常明显、非常重要的经济变化机制和一个关键的经济预测因素视而不见。如果我们不明白大众叙事的流行是怎么回事,就无法完全看懂经济和经济行为的变化。我们在疾病流行预测领域有着丰富的医学文献。这类文献表明,比起纯粹的统计方法,弄明白流行病的性质及其与传染因素的关系,可以帮助我们做出更好的预测。

叙事经济学: 流行短语有何特别之处?

“叙事经济学”这个短语以前就曾被人使用过,不过并不多见。《帕尔格雷夫政治经济学辞典》(1894)简单提及了叙事经济学,^[3]但这个术语指的是一种用自己的叙述介绍历史事件的研究方法。我关注的不是提出新的叙事,而是研究其他对重大经济事件的讲述,即像病毒般传播的流行叙事。在使用“叙事经济学”这个术语时,我的侧重点有两个:(1)以故事为载体的观点被人口口相传;(2)人们努力生成新的可传播故事或是让故事更具传播力。首先也是最重要的,我想研究一下叙事传播如何影响经济事件。

“叙事”这个词很多时候与“故事”是同义词。但是我在使用这个术语时,表达的是《牛津英语词典》中一个特定的现代定义:“解释性或说明性地描述一个社会、一个时期的故事或表现。”具体到这一定义,我想补充说明的是,故事并不仅限于简单的人类事件年表。故事也可能是一首歌、一则笑话、一个理论、一条注解或一项计划,它们能够激起情感共鸣,而且可以很轻松地日常谈话中得到传播。我们可以将历史视为一连串相继发生的罕见重大事件,在每起事件中都有一个故事像病毒般传播,这种传播通常(但并非总是如此)都会借助某个名人效应(有

时只是一个略有名气的人物或虚构的固定人物形象），这个名人会让叙事更有人情味。

举例来说，20世纪下半叶的叙事声称自由市场“足够有效率”，不会因为政府干预而进一步改善。这些叙事随之引发了公众对政府监管的反对之声。当然，有些针对当时监管措施的批评是合理的，但这些批评通常都不具备强大的病毒式传播力。能像病毒一样传播的叙事需要一些个性和一些故事。其中一则叙事与电影明星罗纳德·里根有关，里根于1953年至1962年在美国超火爆电视秀《通用电气剧场》（General Electric Theater）中担任诙谐而迷人的解说员，是一位家喻户晓的人物。1962年后，他进入政界并支持自由市场。里根于1980年当选为美国总统。在1984年竞选连任时，他赢得了竞选对手的家乡州之外所有州的支持。里根利用他的名人效应发起了一场大规模的自由市场革命，这场革命造成的影响好坏参半，且至今余波犹存。

当人们感觉自己与故事中的人物——无论是固定人物形象还是真正的名人——存在关联时，故事的传播力会达到最强水平。比如，特朗普在2016年出人意料地当选为美国总统，而将特朗普描述成强硬聪明的交易商和白手起家的亿万富翁的叙事是导致这一结果的经济叙事的核心所在。名人有时会杜撰自己的叙事，就像特朗普那样，但在很多时候，人们只是将名人的名字加入之前传播力较弱的某则叙事中，从而加强其传播力，就像无数个白手起家的故事一样，每次出场的都是一个不同的名人。（我在本书中介绍了很多有关名人的叙事。）

叙事经济学向我们展示了流行故事如何随着时间的推移而改变，从而对经济结果产生影响，这其中不仅包括衰退和萧条，还包括其他重要的经济现象。房价只会上涨的观点与电视上看到的炒房致富的故事大有关联。黄金投资最安全的观点又与战争和萧条叙事大有关联。即便这些叙事与某个名人之间的关联微不足道，它们依然具有传播力。

归根结底，叙事是文化、时代思潮和经济行为发生快速变化的主要载体。^[4]有时，叙事会与一时的风尚和短暂的狂热融合在一起。精明

的营销员和推销员会对这些叙事加以发挥，以图获利。

除了流行叙事外，还有学者圈共享的专业叙事，这些叙事包含复杂的观点，潜移默化地影响着更广泛的社会行为。其中有一则专业叙事就是投机价格的随机游走理论，该理论认为，股票市场的价格包含了所有信息，这就意味着，任何想要战胜市场的尝试都是徒劳。这一叙事有一定的可信之处（专业叙事通常都是这样），但是，现在已经有专业文献发现该理论没有预测到的信息不完全。

这些专业叙事偶尔会转变为流行叙事，但大众常常会歪曲这些叙事。比如，一则扭曲失真的叙事声称，在国内股票市场买入并持有是最好的投资决策。尽管人们普遍认为买入并持有的策略来自学术研究，但实际上大众的叙事与专业准则是冲突的。就像大众对随机游走理论的解释那样，一些扭曲失真的叙事对几代人都产生了经济影响。

就像所有的历史重构一样，我们无法穿越时空回到过去并使用录音机捕捉那些创建和传播叙事的对话，因此我们只能依赖间接来源。但是，现如今我们可以通过社交媒体和Google Ngrams等其他工具捕捉当代叙事的轨迹。

对未来重大事件做出更好的预测

大多数当代经济学家倾向于认为流行叙事“并非我们的研究领域”。如果进一步追问，他们可能会建议你去询问大学里的其他科系，如新闻系和社会学系。但是这些领域的学者通常会发现想要踏足经济学理论的领域颇有难度，因此，在叙事研究和叙事的经济影响之间出现了空白。

在20世纪30年代的大萧条发生之前，没有哪位经济学家对这次萧条的全球传播做出了可信的预测，也只有极少数人预测到了2005年的美国房地产泡沫顶峰或2007年至2009年的“大衰退”和“世界金融危机”。20世纪20年代末期的一些经济学家认为，经济繁荣将在20世纪30年代达到新

的高度，而另一些人则认为会出现另一个极端：失业率将永远保持高位，因为劳动节约型机器将永久取代人的岗位。但似乎没有哪项公共经济预测预见真实的情况：失业率在极高位上持续了十年之后又恢复了常态。

一般来说，研究数据的经济学家在创建抽象理论模型和分析短期经济数据方面有着出色的表现。他们可以准确地预测未来几个季度的宏观经济变化，但在过去半个世纪里，他们的年度预测总体上是毫无价值的。在评估美国季度GDP（国内生产总值）增长率在未来一年为负数的可能性时，他们的预测与实际的后续负增长率毫不吻合。^[5]根据法腾咨询公司（Fathom Consulting）的一项调查，IMF（国际货币基金组织）自1988年以来在其一年两次的《世界经济展望》中预测了194个国家的469次经济衰退（衰退的定义是指一国的GDP连续下滑一年以上）。其中只有17次是提前一年预测到的经济衰退。他们预测的经济衰退中有47次并没有发生。^[6]

人们可能会认为这种预测结果相对于天气预报而言已经算不错了，因为天气预报只能提前几天。但在经济决策中，人们通常要考虑到数年之后。他们计划将孩子送到高中或去大学待上四年，并申请了30年的房屋抵押贷款。因此，我们自然希望自己有时能知道经济在接下来的几年里会走强还是变弱。

也许经济预测人员已经竭尽所能。但是，经济事件一次又一次在没有明显起因的情况下发生，看起来我们应该思考能否对经济理论做出一些根本的改进。

我们很少看到专业经济学家在解读过去或预测未来时引用商人或报纸撰稿人对现状的看法，出租车司机的看法就更不必提了。但是，要想弄明白复杂的经济，我们必须将诸多与经济决策相关但相互对立的流行叙事和观点纳入考量，无论这些观点是正确的还是错误的。

对传统宏观经济研究方法的批判并不是近来才出现的。经济学家佳

林·库普曼斯（Tjalling Koopmans）在1947年撰写了著名的《无理论的测量》（Measurement without Theory）一文，他在文中批评了当时的标准做法，即专门研究时间序列数据——如国民生产总值或利率——的统计特性，以寻找有助于做出预测的先行指标。他希望能有一些理论基于对深层次人类行为的实际观察：

不同于时间序列数据体现出来的观察结果，这些经济理论基于对消费者的动机与习惯，以及对企业盈利目标的了解，这种了解部分基于内省法，部分基于访谈或根据观察到的个人行动得出的推论，简而言之，就是对人类行为及其动机或多或少系统化的认识。^[7]

简而言之，正如库普曼斯指出的那样，传统的经济学方法没能考虑到公共信念，即叙事在重大经济事件中的作用。如果经济学家将他们对流行叙事的理解纳入对经济事件的解释，那么他们在预测未来时就能够更为敏锐地察觉流行叙事的影响。采取这种方法之后，他们将为政策制定者提供更好的工具来预测和处理这些事态发展。我在本书中提出的观点是，经济学家可以发展叙事经济学这门“艺术”并将之融入他们的“学科”，从而最有效地推动这门学科的发展。接下来的章节将奠定一个基础，让学科和艺术融合，从而形成更加强大的经济学。

预测经济事件是一种道德责任

归根究底，预测的目的是在当下进行干预，以改变未来的结果，从而造福社会。肯尼思·博尔丁（Kenneth E. Boulding，另一位在密歇根大学对我影响颇深的老师）在1969年发表美国经济学会主席演讲时表示，经济学应该被视为一门“道德”科学，因为它涉及人类思想和理想。他抨击了下面这种说法：

一种被称为无差异曲线的正统学说认为偏好是给定的，我们无法探究它们形成的过程。这一学说可以说是“针对鸟类的”，因为它们的口味主要由其基因结构决定，因此口味可被视为鸟类社会动态变化中的常量。[\[8\]](#)

博尔丁说，经济学“创造了这个它正在研究的世界”。[\[9\]](#)很多时候，我们并不是想预测，而是想提前预警。我们从不是想要预测灾难，我们是想采取行动来防止灾难的发生。

报纸上关于央行例行提高或降低利率等举措的报道似乎反映了这样一种假设：真正重要的是这些举措的确切数量和时机，而非那些与之相随的文字和故事。欧文·克里斯托尔（Irving Kristol）在1977年的著作中言简意赅地表达了典型经济学家的观点，对旨在评估商业信心的民意调查不屑一顾：

这是极其愚蠢的做法。商业信心具体体现为投资新工厂和新设备的意愿，它并非心理现象，而是经济现象。重要的是卡特先生和伯恩斯先生做了什么，而不是他们说了什么。约翰·梅纳德·凯恩斯可能曾经相信，显然他的一些门徒至今仍然相信，投资倾向受到商人中普遍存在的或多或少的“动物精神”的支配。但是，凯恩斯派经济学家对商人的智商一直评价不高，他们认为这些商人是喜怒无常的孩子，需要得到家长式的“管理”……决定商业信心的是投资的盈利前景。仅此而已，别无其他。总统说了什么、高管说了什么、其他任何人说了什么都不重要。[\[10\]](#)

克里斯托尔并没有指出故事中那些独立发挥作用并促成经济危机的经济力量。然而，他认为经济学家描述那种称不上最佳选择的商业行为，是在侮辱商人的智商，这时他暗指的是经济学的政治化。很多经济学家已经知道，奉承商人是能带来回报的，商人的支持对经济学家的职

业生涯很有帮助。如果声称经济仅受抽象经济力量的推动，就表明经济是在道德真空中运行的，这样领导层就无须受到批评了。

凯恩斯：叙事经济学家

虽然克里斯托尔对民意调查不屑一顾，但全球历史上一些最著名的经济预测似乎基本上都源自对叙事的观察以及对叙事给人类带来后果的担忧。剑桥大学经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯在1919年的《和平的经济后果》一书中预言，《凡尔赛和约》给第一次世界大战画上了句号，但它约定的沉重赔偿将让德国不堪重负。凯恩斯并不是唯一一个在战后做出这一预测的人；比如，和平主义者简·亚当斯（Jane Addams）就发起过一场运动，声援战败的德国人。^[11]但凯恩斯为自己的观点给出了经济现实方面的证据。德国确实无力支付赔偿，他也正确地判断了迫使德国支付赔偿会带来什么样的危险。凯恩斯预测了德国人将如何解读这些赔偿以及和约中声称德国犯有战争罪的相关条款。凯恩斯的这种洞见正是叙事经济学的范例，因为它的侧重点是人们如何根据自身的经济条件解读《凡尔赛和约》。这同时也是一次预测，因为在外交政策于1919年上演“低俗情景剧”的时候，他警告一场战争即将来临：

如果我们刻意想要榨干欧洲中部的财力，那我敢预测，复仇之心将不会消散。过不了多久，反动力量和绝望的革命骚动终将引爆欧洲内战，什么都无法阻止，在这场战争面前，上一场德国战争带来的恐惧阴云将逐渐消散无踪；无论谁是胜利者，这场战争都将毁灭文明和我们这一代人取得的进步。^[12]

凯恩斯是对的，20年后，第二次世界大战在挥之不去的怒火之中爆发并夺去6 200万人的生命。他的警告基于经济学，也来自他对经济的把握能力。但凯恩斯谈论的并非我们今天理解的纯粹经济学。他使用

的“复仇”和“绝望的革命骚动”等词让人想到充满了道德基础的叙事，触及了我们各种活动的深层含义。

从非理性繁荣到叙事经济学

本书是我大半生心路历程的结晶。我在书中借鉴了我和各位同事，尤其是乔治·阿克洛夫（George Akerlof），数十年来研究工作的成果，[\[13\]](#)这些成果汇集成我于2017年在美国经济学会的主席演讲“叙事经济学”和2018年在剑桥大学的马歇尔讲座。本书尝试着综合所有这些作品中的观点，将这些观点与流行病学（与疾病传播相关的学科分支）关联起来，并提出这样一种理念：“观点病毒”要为我们经济活动中观察到的很多变化负起责任。讲述我们所处时代和个人生活的“故事”在不断变化，从而改变了我们的行为方式。

本书提出的叙事经济学见解与信息技术和社交媒体的最新进展是吻合的，因为它们是故事在几毫秒内像病毒般传遍全球的渠道，这些渠道对经济行为产生了深远影响。不过，本书也研究了一段时间跨度颇久的历史，这一时期通信速度较慢，故事是通过电话、电报以及由卡车或火车递送的报纸得到转述的。

本书共四篇。第一篇介绍了引自医学和历史等多个研究领域的基本概念，并列举了读者耳熟能详的两个叙事实例：（1）2009年开始风行的比特币叙事；（2）主要流行于20世纪70年代和80年代的拉弗曲线叙事。第二篇提出了一系列构想，帮助指导我们对经济叙事的思考，并防止我们在思考过程中犯下错误。比如，很多人都没有意识到，长期叙事可能会经历一个变化的过程，这种变化会将一度极具传播力的故事改头换面，并让它们再次恢复活力。第三篇回顾了9个长期叙事，如涉及他人信心、节俭或职业不安全感的叙事，事实证明它们能够影响重要的经济决策。第四篇展望未来，并对叙事在当下这个历史节点上会带领我们走向何方、未来什么样的研究可以提高我们对叙事的认识等提出了一些

看法。第四篇之后的附录将叙事分析与流行病医学理论结合在一起。

[1] Allen (1964[1931])，第261页。

[2] Allen (1964[1931])，第viii页。

[3] “描述经济学 (descriptive economics) 还要分为形式和叙事分支；前者对人们解析这门学科广泛应用时所需的概念进行分析和分类，后者从历史上对比调查了不同社区和不同时期表现出的各种经济生活形式” (位于“经济学方法”条目下), Palgrave (1894)，第741页。

[4] 在新社会运动文献中，社会学家已经对叙事在推动社会运动方面的作用表现出兴趣，参见 Davis (2002)。

[5] Fair and Shiller (1989) 给出证据表明，预测模型在短期内具有一定的预测能力，但 Lahiri and Wang (2013) 根据费城联邦储备银行的专业预测人员调查，指出在预测美国季度GDP未来一年下降四分之一的可能性时不需要“较高技能”。专业群体在这一预测范围内给出的GDP下降的可能性是毫无价值的。

[6] Andrew Brigden, “The Economist Who Cried Wolf.” Fathom Consulting, February 1, 2019, https://www.fathom-consulting.com/the-economist-who-cried-wolf/#_ftn2. 发现在长时期内对衰退预测鲜少成功的其他文献有 Zarnowitz and Braun (1992), Abreu (2011), An et al. (2018)。

[7] Koopmans (1947)，第166页。

[8] Boulding (1969)，第2页。2018年1月，在费城举行的美国经济学会年会以博尔丁的名义举行了一次特别的纪念会议，名为“肯尼思·博尔丁与社会科学的未来方向”。

[9] Boulding (1969)，第3页。

[10] Irving Kristol, “The Myth of Business Confidence,” *Wall Street Journal*, 1977年11月14日，第22版。

[11] 亚当斯于1919年在苏黎世牵头举行了一次国际妇女会议，此次会议发表了一份声明，预言《凡尔赛和约》将制造敌意，从而引发未来战争。她在1931年获得诺贝尔和平奖。

[12] Keynes (1920[1919])，第268页。

[13] 我的系列出版物源于1972年我在麻省理工学院提交的博士学位论文，题为“Rational Expectations and the Structure of Interest Rates”。这篇论文是在弗朗科·莫迪格利亚尼 (Franco Modigliani) 的指导下撰写的，他对我影响使我开始尝试为经济学理论寻找现实基础。这篇论文并不完全认同经济学家最喜欢的观点：所有人都会理性并持之以恒地追求利益最大化。此后不久，我创作了“Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models: A Critical Review” (1978)。接下来我又创作了“Stock Prices and Social Dynamics” (1984)、《非理性繁荣》 (第一版，2000)；还与乔治·阿克洛夫合著了两本书：《动物精神：人类心理活动如何驱动经济、影响全球资本市场》 (2009) 和《钓鱼：操纵与欺骗的经济学》 (2015)。

第一篇

叙事经济学的缘起

第1章

比特币叙事

本书开启了一种新的经济变化理论，该理论在驱动经济的传统因素中引入了一个重要的新元素：通过口述、新闻媒体和社交媒体传开的传播性大众故事。大众思维往往会推动人们做出一些最终会对决策产生影响的决定，比如，在什么地点以什么方式投资、花费或储蓄多少、是上大学还是找工作。叙事经济学研究的是影响经济行为的流行叙事的病毒式传播，它可以提高我们预测经济事件并未雨绸缪的能力，还可以帮助我们制定经济制度和政策。

为了让读者直观感受我们的研究方向，我们先来看一则近来风行一时的流行叙事。现在我们有数千种私人发行的加密货币，包括莱特币（Litecoin）、瑞波币（Ripple）、以太坊（Ethereum）和天秤币（Libra）等。作为这些加密货币的先行者，比特币已经激起了无数的热议、激情和创业活动。从人们对它的投机热情以及它的市场价格而非它的实际商业应用来看，比特币可谓有史以来最引人关注的加密货币，而所有这些围绕比特币的叙事都为探讨叙事经济学的基本流行病学特征提供了直观的基础（我们将在第3章中对此予以详述）。

经济叙事指的是有可能改变人们经济决策的传播性故事，这些决策包括：是雇用一名工人还是等待形势好转，在商业上是大胆冒进还是谨小慎微，是从事商业创投还是投资于波动的投机性资产。经济叙事通常并不是特别突出的叙事，要想识别它们，我们必须考量它们改变经济行为的可能性。比特币的故事就是一个成功的经济叙事实例，因为它有很强的传播力，并已在全球大部分地区带来了重大经济变化。它不仅推动了真正的创业热情，也刺激了商业信心，至少在一段时间内做到了这一

点。

比特币和泡沫

比特币叙事讲述的是充满创意的国际化年轻人的故事，他们与乏善可陈的官员形成了鲜明对比；这是一个关于财富、不平等、先进信息技术的故事，里面充满了深奥难懂的专业用语。对大多数人来说，比特币就是一次又一次的意外。它的首次发行就是一个意外，然后，随着全球关注度的迅速提高，它一次又一次地刷新人们的认知。比特币的总价值一度超过3 000亿美元。但是，除非人们认为比特币具有价值——其支持者就欣然接受了这一点——否则它就是没有价值的。那么比特币的价值又是怎么在短短几年间从0美元上涨到3 000亿美元的？

比特币最早出现的时间要追溯至2008年，当时一篇题为“比特币：一种点对点的电子现金系统”并署名中本聪的文章被发送到一个邮件通信组中。2009年，第一个加密货币根据这篇文章提出的理念横空出世并被命名为比特币。加密货币是计算机管理的公共账本的账目，可以充当货币，但前提是人们将这些账目视为货币并将它们用于交易。支撑加密货币的是一个令人印象深刻的数学理论，但是该理论并未说明是什么原因导致人们认为加密货币具有价值或深信其他人也认为它们具有价值。

批评者经常指称比特币的估值只是投机泡沫而已。传奇投资人沃伦·巴菲特说过：“这就是一种赌博工具。”^[1]批评人士发现比特币的故事很像17世纪30年代发生在荷兰的著名的郁金香热，当时投机者将郁金香球茎的价格炒到了一个球茎价值一幢房子的高度。也就是说，比特币现在之所以有价值，完全是因为公众的狂热。人们必须对比特币现象感到足够的狂热并纷纷寻找不同寻常的交易平台购买比特币，它才能够取得这样巨大的成功。

对比特币的支持者来说，将比特币贴上投机泡沫的标签是一种终极

侮辱。比特币支持者经常指出的一点是，公众对比特币的支持与公众对其他很多事物的支持并无本质上的差异。举例来说，几千年来，黄金在公众心目中一直具有极高的价值，但如果人们一开始使用其他物品充当货币，那公众也可能会认定黄金没有什么价值。人们之所以看重黄金，主要是因为他们认为其他人都很看重黄金。此外，彼得·盖伯尔（Peter Garber）在他的著作《天下第一泡沫》（2000）中指出，泡沫可以持续很长一段时间。在17世纪的郁金香热消退之后很久，稀有而美丽的郁金香仍被赋予极高的价值，只不过不再那么极端而已。从某种程度上说，郁金香热直到今天仍在继续，只不过热度在逐渐降低。比特币可能也会出现同样的情况。

不过，比特币的价值极不稳定。《华尔街日报》的一则头条新闻显示，比特币的美元价格一度在40小时内上涨了40%。^[2]这种波动性证明了经济叙事的传播力，这种传播力可能导致价格出现反复无常的波动。

在此我不打算解释比特币的具体技术，只想指出它是数十年研究的结果。在从事比特币交易的人中，很少有人了解这项技术。我在遇到比特币爱好者时，经常会请他们解释一下它的基本概念和理论，如默克尔树（MerkleTree）或椭圆曲线数字签名算法，或者请他们将比特币描述成吞吐量有限的堵车排队游戏的均衡状态。^[3]通常情况下，他们的回答就是茫然地看着我。所以，至少可以说，理论并不是叙事的核心，人们只需要知道这个想法是一些聪明绝顶的数学家或计算机专家提出的即可。

叙事经济学经常会揭示一些令人意外的关联。沿着历史的长河，比特币背后的这些情绪可以回溯到19世纪无政府主义的兴起。

比特币和无政府主义

Google Ngrams对无政府主义者或无政府主义的搜索结果显示，反

对一切政府的无政府主义运动始于1880年左右并缓慢发展。但这个术语本身可以追溯到更早的时期，即皮埃尔-约瑟夫·蒲鲁东和其他人的著作。蒲鲁东在1840年对无政府主义描述如下：

被统治，就是被那些既无权利也无智慧又无美德的人看守、审查、监视、指令、训诫、编号、管束、征召、灌输、说教、控制、检查、评估、作价、斥责和命令。[4]

蒲鲁东的话显然会迎合那些对政府感到灰心或者将自己缺少个人成就感归咎于政府的人。无政府主义过了大约40年的时间才达到传播规模，但它已经显示出强大的持久力，甚至持续至今。Bitcoin.org网站刊载了无政府主义者斯特林·卢汉（Sterlin Lujan）2016年的一段文字：

比特币是和平无政府状态与自由的催化剂。它的出现是对腐败政府和金融机构的回击。它的设立不仅仅是为了改善金融科技。但有些人往这个真相里掺了假。事实上，比特币的目的是充当一种货币武器，充当一种有望削弱权力当局的加密货币。[5]

大多数比特币爱好者可能都不会用如此极端的术语描述他们的热情，但这段文字似乎抓住了比特币叙事的核心要素。加密货币和区块链（区块链是加密货币的会计系统，从设计上说，这些系统是由大批匿名个体以民主方式维护的，据说不受任何政府的监管）似乎能够引起某些人的强烈情感共鸣，点燃他们对自身社会地位和角色的深层感受。比特币的故事能够格外让人产生共鸣，因为它构成了早先反对无政府主义叙事的反向叙事——这类反对无政府主义的叙事将无政府主义者描绘成投掷炸弹的疯子，他们对社会的看法只会带来混乱和暴力。比特币是一种具有传播力的反向叙事，因为它展现了一个自由的无政府主义社会最终能够创造出来的惊人发明。

“黑客伦理”（hacker ethic）这一术语是无政府主义在现代社会的又一化身。在万维网广为应用之前，社会学家安德鲁·罗斯（Andrew Ross）在1991年写道：

20世纪50年代，麻省理工学院开发多用户系统的学生首次提出了“黑客伦理”。从它的知情权原则及其对技术去中心化的倡导来看，这一伦理是一种自由主义和加密无政府主义。^[6]

派卡·海曼（Pekka Himanen）在2001年的《黑客伦理与信息时代精神》一书中描写了“狂热程序员”的伦理。^[7]在互联网时代，人们在摆脱了政府、传统利润或律师的新框架下与新技术共事的意愿和能力令我们很多人大感意外。譬如，维基百科鼓励大批匿名人士通过合作打造令人叹为观止的信息库。免费开源的Linux操作系统也是一个成功的案例。

但是，在众多病毒式传播的经济叙事中，比特币显得格外突出。这是一则为了传播而精心设计的叙事，有效地捕捉到了无政府主义精神；当然，正是因为这一点，我们大多数人都听说过这则叙事。它在一定程度上既是泡沫故事，也是神秘故事。比特币使非专业人士和市井小民也得以参与叙事，让他们感觉置身其中，甚至让他们围绕比特币建立起身份认同感。还有一点也同样富有感染力，那就是这一叙事也生成了很多发家致富的故事。

充满人情味的比特币叙事

对于世界各地的国际化阶层、渴望加入该阶层的人以及那些认同先进技术的人来说，比特币叙事起到了激励作用。和很多经济叙事一样，比特币也有自己的名人主角中本聪，他构成了比特币的核心人文故事。而另一则神秘故事又进一步增添了比特币叙事的浪漫色彩，那就是从来

没有人可以作证说他见过中本聪本人。一位比特币早期开发人员表示，中本聪只通过电子邮件与人联系，他们两人从未谋面。^[8]Bitcoin.org在其网站上只是说：“中本聪在2010年底退出本项目，他没有透露太多自己的信息。”

人们喜欢神秘故事，喜欢揭开神秘的面纱，大量丰富多彩的神秘文学也因此问世。比特币的神秘故事被人一再提起，尤其是每当侦探们发现某个人可能是中本聪的时候，就会掀起一阵浪潮。如果没有对神秘谜团的反复宣传，比特币叙事的传播率不会如此之高。

比特币和对不平等的恐惧

除了利用无政府主义情绪和中本聪的神秘色彩之外，比特币的故事也是一个寻求经济赋权的故事。在21世纪，由于发达国家的经济不平等迅速加剧，很多人感到绝望无助，他们希望能够更好地掌控自己的经济状况。比特币大概在2011年“占领华尔街”/“我们是那99%”的抗议活动前后出现了第一次价格飞涨。社会活动家组织Adbusters希望自己想要传达的信息能像病毒一样传播，于是在美国发起了这些抗议活动。其他很多国家也发生了“占领”抗议活动。比特币叙事是一则个人赋权叙事，这并非巧合，因为根据它的叙事，比特币是匿名的，完全不受政府的控制、管理和影响。

计算机正越来越多地控制着人类生活的说法，是推动比特币和其他加密货币高传播率的又一个叙事构成。在21世纪，亚马逊的Alexa、苹果的Siri和阿里巴巴的天猫精灵等自动助手可以为我们所用，它们能够理解人类的语言并用模拟人声对各种问题给出头头是道的智能回应。此外，无人驾驶的汽车、卡车、火车和船只似乎在不久的将来就会成为现实，而这将导致卡车司机和其他以驾驶或导航为生的人大规模失业。劳动节约型机器的相关叙事自工业革命以来就令人倍感恐惧，而“技术正在掌控我们的生活”的叙事可谓是它的最新体现。

这一卢德派叙事（我们将在第13章再次讨论这一叙事）提出了一种挥之不去的担忧，那就是机器将取代人类的工作岗位。这种担忧并不是说你某一天去上班，结果被告知公司正在购买一台新电脑来完成你的工作。相反，这样的改变是渐进的，但又是不可避免且意义重大的。更可能出现的情况是，随着计算机自动化执行的任务越来越多，你可能会发现雇主好像对你的存在越来越漠不关心，他们不再给你加薪，不再鼓励你留在公司，也不会再雇用其他像你这样的人，最终甚至不再记得你。对未来的恐惧更多的是担心自己不再被人需要的存在主义恐惧。

在这样的环境下，人们没有什么选择。我们可以训练计算机执行新任务，其速度会比人类快出多个数量级。呼吁政府增加教育支出以抵消计算机造成的岗位流失，这样的要求似乎是合理的，但我们很难想象人类最后能够获胜。全世界数以百万计的学生都想知道他们接受的教育能否让自己走上成功之路，这种焦虑间接助长了比特币等技术驱动型加密货币的传播力，因为至少从表面上看，这些加密货币似乎让人们看到了一些掌控计算机的希望。

比特币和未来

数字签名算法是比特币的基础所在，它界定了比特币的个人所有者，也让盗贼难以窃取比特币。这一算法自20世纪90年代初就已经受到了一些关注，但其覆盖范围完全无法与比特币相比。ProQuest在其整个数据库里只找到了一篇提到“椭圆曲线数字签名算法”这几个词的文章。提到“数字签名算法”的只有五篇文章。RSA算法^[9]可能算得上是启动比特币革命的原始加密算法，它可以追溯至1977年。ProQuest列出了26篇提到RSA算法的文章。但这个数字完全无法与提到比特币一词的15 000多篇文章相比。

造成这一差距的必然是比特币这一更大规模叙事的传播力。“数字签名算法”这个术语听起来就像是学生时代为了应付考试而费心背诵的

东西：带有专业性、令人痛苦、枯燥乏味。而比特币的故事则远比它精彩得多。尤其值得一提的是，它讲述的是比特币投资者仅仅因为了解了最前沿的新事物就发家致富的故事。比特币是面向“未来”的。这样的漂亮话很容易被人记住，是可以在社交聚会上热烈探讨的话题。简而言之，比特币是一个美妙绝伦的故事。

很多时候，人们购买比特币是因为他们希望参与令人兴奋的新鲜事物，他们希望能够从中学习经验教训。这种动机之所以格外强烈，还在于它的深层故事，即计算机有望取代人类多种工作岗位的说法。但计算机无法取代所有的工作岗位，得有人控制这些计算机才行，于是现如今又有了一种说法，即掌握新技术的人将成为赢家。很少人有十成把握认为自己将站在这条曲线的赢家那一端。如今，即使攻读计算机科学学位似乎也不能保证我们一定会取得成功，因为我们照样有可能干着低级别程序员的无趣工作，甚至有可能根本找不到工作。人们普遍想要投身科技产业的金融领域，因为有很多故事都表明金融家控制着一切，而比特币正处在这一领域。比特币的狂热追捧者可能会认为，尝试参与比特币会让他们与那些将要成为新世界赢家的人建立起联系，并让他们深入了解如何保持（或获得）控制权。只要购买一些比特币，就可以轻松快速地启动一个人与这种新现实的链接。最重要的是，人们在购买比特币时用不着做到对它了如指掌。现在，便利店的自动售货机都出售比特币和其他加密货币。这种“参与未来”的叙事使比特币具备了价值，与此同时，比特币价格剧烈波动的日常消息也在对之推波助澜。这一叙事使比特币价格相对于国家货币出现波动，而这些波动既借势于传播性叙事，又会生成传播性叙事。

比特币是世界经济的会员证

我们正身处人类历史上一个特殊的过渡时期，很多全球成功人士都将自己视为更广泛的国际文化的一部分。有些时候，相对于我们的雄心

壮志而言，我们的民族国家似乎越来越无关紧要。比特币没有国籍，因此兼具了民主化和国际化这两方面的吸引力。它的泛国家叙事中有一个与生俱来的观点，那就是，任何政府都无法控制它或阻止它。与之形成对比的是，老式纸币上通常都印有一国历史名人，它代表了一种过时的国家主义，一种适合输家的东西。从某种程度上说，纸币就像小号的国旗；它是一个人国籍的象征。比特币钱包则让拥有者成为世界公民，从某种意义上说，也使他在心理上摆脱了传统的依附感。

那么，我们如何总结比特币大受欢迎的原因呢？归根究底，人们之所以对比特币感兴趣，恰恰是因为其他很多人都对它感兴趣。他们对比特币的新故事感兴趣，是因为他们相信其他人也会对这些故事感兴趣。

一些探究人类心理、历史和反馈数学模型的学术人士发现了叙事的一些基本原理，只要我们想想这些原理，就会发现比特币的成功也没有那么多出人意料之处。我们将在下一章介绍这些伟大的学者以及他们所做的贡献。这些学者中的大多数人都不是受过训练的或专业的经济学家。

[1] Quoted by Yun Li, “Warren Buffett says bitcoin is a ‘gambling device’ with ‘a lot of frauds connected with it,’” CNBC May 4, 2019, <https://www.nbc.com/2019/05/04/warren-buffett-says-bitcoin-is-a-gambling-device-with-a-lot-of-frauds-connected-with-it.html>.

[2] Paul Vigna and Steven Russolillo, “Bitcoin’s Wildest Rise Yet: 40% in 40 Hours,” *Wall Street Journal*, 2017年11月7日，第1版。

[3] 默克尔树和数字签名算法是中本聪在2008年署名的比特币原始文章中描述的比特币协议的基本要素。Huberman et al. (2017) 介绍了堵车排队游戏的均衡状态。

[4] Proudhon (1923[1840])，第293页。

[5] Sterlin Lujan, “Bitcoin Was Built to Incite Peaceful Anarchy,” <https://news.bitcoin.com/bitcoin-built-incite-peaceful-anarchy/>. 文章日期为2016年1月9日。

[6] Ross (1991)，第116页。

[7] Himanen (2001)。

[8] Zoë Bernard, “Satoshi Nakamoto was weird, paranoid, and bossy, says early Bitcoin developer who exchanged hundreds of emails with the mysterious crypto creator,” *Business Insider*, May

30,2018,<http://www.businessinsider.com/satoshi-nakamoto-was-weird-and-bossy-says-bitcoin-developer-2018-5>.

[9] RSA算法是由Ron Rivest、Adi Shamir和Leonard Adleman于1977年提出的一种非对称加密算法。RSA是由三人姓氏开头字母组合而成的。——编者注

第2章

知识融通之旅

对我来说，思考叙事经济学一直是一场知识融通的发现之旅。“知识融通”这个词是在1840年由科学哲学家威廉·惠威尔（William Whewell）提出来的，在1994年由生物学家威尔逊（E.O.Wilson）予以了普及。它指的是不同学科之间的知识统一，尤其是科学与人文学之间的知识统一。在探究经济的真实现象和人文现象以及突如其来的经济变化时，所有这些学习知识的方法都是紧密相关的。只要一个人意识到经济是由有意识的、活着的人构成的，这些人会根据带有情感和观点的故事审视自己的行为，那他就会发现自己需要多种不同的视角。因此，叙事经济学需要用上大多数大学院系的理论概念。

不幸的是，现在各个学科往往都变得比较孤立。研究人员无法做到无所不知，所以人们在冲动之下会觉得一个人必须从事专门研究，缩小自己的研究范围，做到可以合理地认为自己在一个狭义的主题上掌握了所有相关知识。从某种程度上说，大学研究人员只能接受这种现实。但是这种冲动有时会走向极端，而且往往会导致过度专业化。

经济学家在尝试弄明白历史重大经济事件的时候很少会关注与这些事件相伴的重要叙事。如图2.1所示，经济学远不如其他大多数学科那样关注叙事的重要性。所有学科都越来越重视叙事，但是，即使偶尔有人呼吁采取更全面的实证经济学方法，经济学和金融学也还是处于落后地位。^[1]

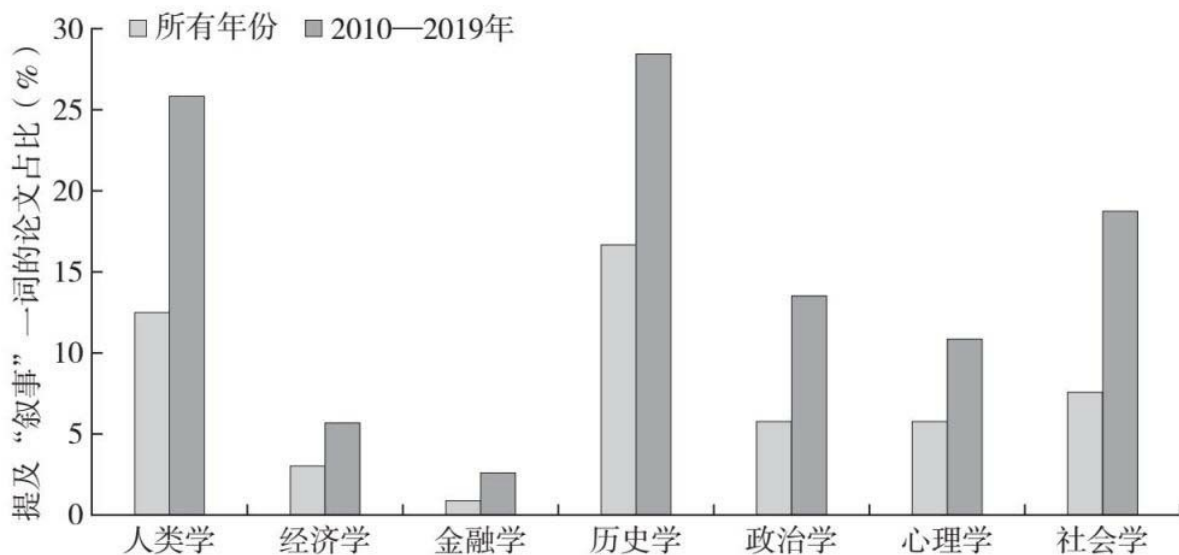


图2.1 提及“叙事”一词的论文在所有学科论文中的占比

注：近年来，所有领域都越来越关注叙事，但经济学和金融学相对落后。
资料来源：作者根据JSTOR的数据计算得出的结果。

大多数经济学家似乎也没有兴趣拿他们在工作中所用的书面文字数据库来研究叙事。当他们确实在出版作品中用到这个词时，通常是随意而离题地用这个词指代一个在他们眼里应该受到批判的传统观点。此外，他们很少记录叙事的受欢迎程度，讲述它们那些充满人文趣味的故事或考量其受欢迎程度对经济的影响。最后，“叙事”这个词往往出现在标新立异或普及推广类经济学期刊上。然而，初具雏形的叙事经济学理论有望帮助我们更好地预测重大经济事件，就这一点来说，经济学家可以而且应该更多地了解叙事并收集本章所说这些领域的学者的见解。本章可以说是一次知识融通的练习。它总结了各个领域的学者如何利用叙事拓展学科内和跨学科知识；同时，它也奠定了一个基础，经济学家可以基于此，对叙事展开更具想象力的思考。

流行病学和叙事

近百年来，医学院一直在对流行病的传播构建数学模型，因此这个领域发展得非常完善，其中很多成果都有望应用于经济学。流行病学生成的可不止一种模型，而是多个可以应用于不同环境的不同模型；我们将在后续章节中看到，这一点对本书来说非常关键。如果有人想要详细研究这些数学模型，可以参见书末附录，了解这些模型的概况及其有可能应用于经济叙事的地方。

历史和叙事

历史学家一直都对叙事欣赏有加。然而，正如历史学家拉姆齐·麦克马伦（Ramsay MacMullen, 2003）在《感受历史：古代与现代》中指出的那样，要想深刻理解历史，就需要推断出那些历史创造者的想法，也就是说，他们的叙事是什么样的。他并没有从字面上强调叙事的概念；他曾告诉我，他想用一个词表达“促成某些情绪反应的刺激因素，可是没有这样的词”。他认为，如果我们想要弄懂人们的行为，就得研究“那些带有激励作用的术语和形象”。比如，他认为，要想真正弄明白美国为什么会爆发内战，就得深入研究那些绘声绘色的故事，比如1837年一则新闻报道了愤怒的暴徒在伊利诺伊州奥尔顿枪杀主张废奴的报纸编辑洛夫乔伊（E.P. Lovejoy）一事。这个带有煽动性的故事将北方的反奴隶制情绪推向了持续多年的狂怒。除非我们将相关叙事的情感力量纳入考量，否则，有关美国内战在何种程度上因奴隶制而起的学术讨论就不可能得出确凿的结论。

已故经济史学家和诺贝尔奖获得者道格拉斯·诺思（Douglass North）在2005年出版的《理解经济变迁过程》一书中认同了麦克马伦的这一看法。这本书着重强调了人类意向在经济制度发展过程中的重要作用，这些意向基本上以叙事的形式展现。

社会学、人类学、心理学、市场营销、心理分析和宗教

研究领域的见解

在社会科学领域，重视流行叙事研究的学派在过去半个世纪纷纷兴起。这些研究被命名为叙事心理学[2]、叙事社会学[3]、叙事心理分析[4]、宗教研究叙事法[5]、叙事犯罪学[6]、民俗研究[7]、口碑营销[8]等。最重要的是，如果你让人们解释他们的生活目标或人生观，那么大多数人几乎都没有什么可说的，但是，一旦给他们一个讲述个人故事的机会，那他们就会两眼放光，而这些故事也揭示了他们的价值观。[9]譬如，我们发现，在采访监狱囚犯时，当我们请受访者讲述其他囚犯的故事时，一般会得到较好的回应，而这些故事表达的往往不是道德缺失感，而是道德变化感。

再举一个例子：人类学家威廉·奥巴尔（William M.O'Barr）和经济学家约翰·康利（John M.Conley）采访了一些投资经理并请他们谈谈自己的业务，结果发现公司员工普遍倾向于讲述有关公司成立及其价值观的故事。[10]各家公司的故事都有一些共同特征，类似于人类学家所说的原始部落用来讲述自身起源的创世神话。这样的故事往往聚焦于一位男性（极少数情况下是一位女性），这个人在创建部落——或者说，在此处应该是创建公司——的时候展现了非凡的远见或勇气。这样的叙事倾向于回归到创始人的故事，从而让很多讲述公司现状的故事更具说服力。

文学研究和叙事

有关经济叙事的思考将经济学家带到了一个他们通常不大熟悉的大学角落——文学系。一些文学理论家在一定程度上受到卡尔·荣格（Carl Jung）的“原型”[11]和梅兰妮·克莱因（Melanie Klein）的“幻想”[12]等心理分析的启发，他们发现，虽然故事里的名字和环境因故事而异，但

某些基本的故事结构反复被人使用，这表明人类的大脑可能带有针对某些故事的内置接收器。约翰·卡维提（John G.Cawelti,1976）将 he 所说的“公式故事”分类为“冷面侦探故事”或“哥特式浪漫故事”。弗拉基米尔·普洛普（Vladimir Propp,1984）发现所有民间故事里都出现了31种“功能”，它们的名字非常抽象，如“违背禁令”和“罪行与缺乏”。罗纳德·托比亚斯（Ronald B.Tobias,1999）认为，所有小说都不外乎20种经典情节：“探寻、探险、追逐、解救、逃跑、复仇、推理故事、对手戏、落魄之人、诱惑、变形记、转变、成长、爱情故事、不伦之恋、牺牲、自我发现之旅、可悲的无节制行为、盛衰沉浮。”克里斯托弗·布克（Christopher Booker,2004）则认为故事只有7种基本情节：“斩妖除魔、白手起家、探险、远行回归、喜剧、悲剧和重生。”

文学理论家玛丽·克拉格斯（Mary Klages,2006）表示，结构主义文学理论认为这些列举所有基本故事架构的做法属于“过度还原、去个性化”。^[13]虽然她驳斥了其他学者的基本情节列表，但她也表示：“结构论者认为，将片段和规则组织成有意义体系的机制来自人类的思想本身。”^[14]彼得·布鲁克斯（Peter Brooks,1992）认为，叙事学应该关注“叙事如何影响身为读者的我们创造理解模式，以及我们为什么需要和想要这样的塑造秩序”。^[15]布鲁克斯认为，结构良好的叙事会“激活意义构建过程”并实现“对意义的热忱追求”，^[16]而对叙事的研究也自然而然地走向了心理分析。

俄罗斯文学家加利·索尔·默森（Gary Saul Morson）近来与经济学家莫顿·夏皮罗（Morton Schapiro）合作推出了著作《金钱与情感》（2017），他们在书中指出，如果能够更好地欣赏伟大的小说作品，将有助于改进对经济生活的建模，因为这些作品能够带领我们贴近人生经历的本质。

神经科学、神经语言学和叙事

叙事是词语的排列组合，因此语言学与之息息相关。除了隐喻用法之外，词语既有简单直接的含义，也有内在含义。现代神经语言学研究了支撑叙事的大脑结构和组织。^[17]

传播性叙事通常像隐喻一样发挥作用。也就是说，它们暗含了一些故事中根本没有提及的观点、机制或目的，实际上，它只是借故事之名而已。人类大脑喜欢围绕着隐喻运转。比如，我们会在讲话中随意地加入战争隐喻。我们会说某个论点“一败涂地”或“无力防守”。人类的大脑注意到了这些词语与战争叙事的关联，只不过这种关联并不全都是有意识的关联。这种关联暗示了其他可能性，从而丰富了讲话的内容。因此，当我们说到股市“崩盘”时，大多数人都会想起1929年的股市崩盘及其后果。语言学家乔治·拉考夫（George Lakoff）和哲学家马克·约翰逊（Mark Johnson,2003）认为，这种隐喻不仅是绘声绘色的写作方式和说话方式，而且塑造了我们的思想，影响了我们的结论。神经科学家奥辛·瓦塔尼安（Oshin Vartanian,2012）指出，从人类大脑的功能性磁共振成像（fMRI）来看，类比和隐喻会始终如一地“准确激活”同样的大脑区域。也就是说，人类大脑在构造上似乎会对那些导致类比联想的故事做出反应。

知识融通需要协同研究

本章简要总结了一系列令人眼花缭乱的理解叙事传播的方法，这意味着经济学家和其他学科专家之间的协同研究将有望革新经济学。这其中尤为重要是流行病学家的观点和见解，他们的模型成功地预测了流行病的未来发展轨迹，并解释了如何抵御这些流行病。我们将在下一章中看到，经济学家可以借鉴这些流行病学模型改进自己的模型和预测。经济学和流行病学的结合将是本书的第一个知识融通示例。

^[1] 例如，人们在呼吁采取更全面的经济研究方法时，要求研究“社会动态”和“大众模

型”（Shiller,1984）,“文化学”（Michel et al.,2011）或“文化组学”（McCloskey,2016）；或更多的“叙述性”（Morson and Schapiro,2017）或“虚构的期望”（Beckert and Bronk,2018）或“诊断性期望”（Gennaioli and Shleifer,2018）、“政策传奇和民俗主义者”（Fine and O'Neill,2010）或者将“预期变化”转变为“经济波动直接驱动因素”的新闻时面临的“信息处理困难”（Beaudry and Portier,2014）。

[2] Sarbin（1986）。

[3] Berger and Quinney（2004）。

[4] Rashkin（1997）。

[5] Ganzevoort et al.（2013）。

[6] Presser and Sandberg（2015）。

[7] Bettelheim（1975）。

[8] Kozinets et al.（2010）。

[9] O'Connor（2000）。

[10] O'Barr and Conley（1992）。

[11] Jung（1919）。

[12] Klein（1921）。

[13] Klages（2006），第33页。

[14] Klages（2006），第33页。

[15] Brooks（1992）,location 74.

[16] Brooks（1992）,location 749.

[17] 有关神经语言学，请参见Kemmerer（2014）。

第3章

传播、星座和交汇

在我们着手研究经济叙事如何像病毒般传播之前，可以先思考一下细菌和病毒是如何蔓延传播的。流行病学领域宝贵的经验教训也许能够帮助解释比特币的故事（以及其他很多经济叙事）是如何像病毒般传播的。

我们先来看看由真正的病毒引起的疾病。在2013—2015年间席卷西非——几内亚、利比里亚和塞拉利昂——的埃博拉重大疫情就是其中一例。埃博拉是一种病毒性疾病，目前还没有有效的疫苗或疗法，感染者大多会丧命。埃博拉是通过体液在人与人之间传播的。通过住院治疗、隔离检疫以及妥善处理埋葬死者，可以降低其传染性。

在图3.1中，我们可以看到利比里亚一个社区的埃博拉疫情情况，这是一条典型的流行病曲线。请注意，埃博拉新增病例数呈驼峰模式。疫情先是上升，然后再下降。上升期为传染率（即新感染者增长率）超过康复率与死亡率之和的时期。在上升期，因传染导致的感染者人数增加的速度超过了因康复或死亡导致的感染者人数下降的速度。而在下降期，这个过程出现了反转。也就是说，由于康复或死亡导致的感染者数量下降的速度超过了由于传染导致的感染人数增加的速度，从而让感染人数稳定下降，这也标志着疫情的终止。

疫情开始之后，埃博拉病毒的传染率最终因各种原因下降，这其中尤其要感谢无国界医生组织、一百多个非政府组织以及冒着生命危险的个人为了降低非洲的传染率做出的不懈努力。根据世界卫生组织的数据，医护人员感染埃博拉的可能性是当地一般人群的21~32倍，截至

2015年，已有815起医护人员感染埃博拉的确诊和疑似病例。他们中的大多数人都去世了。[\[1\]](#)

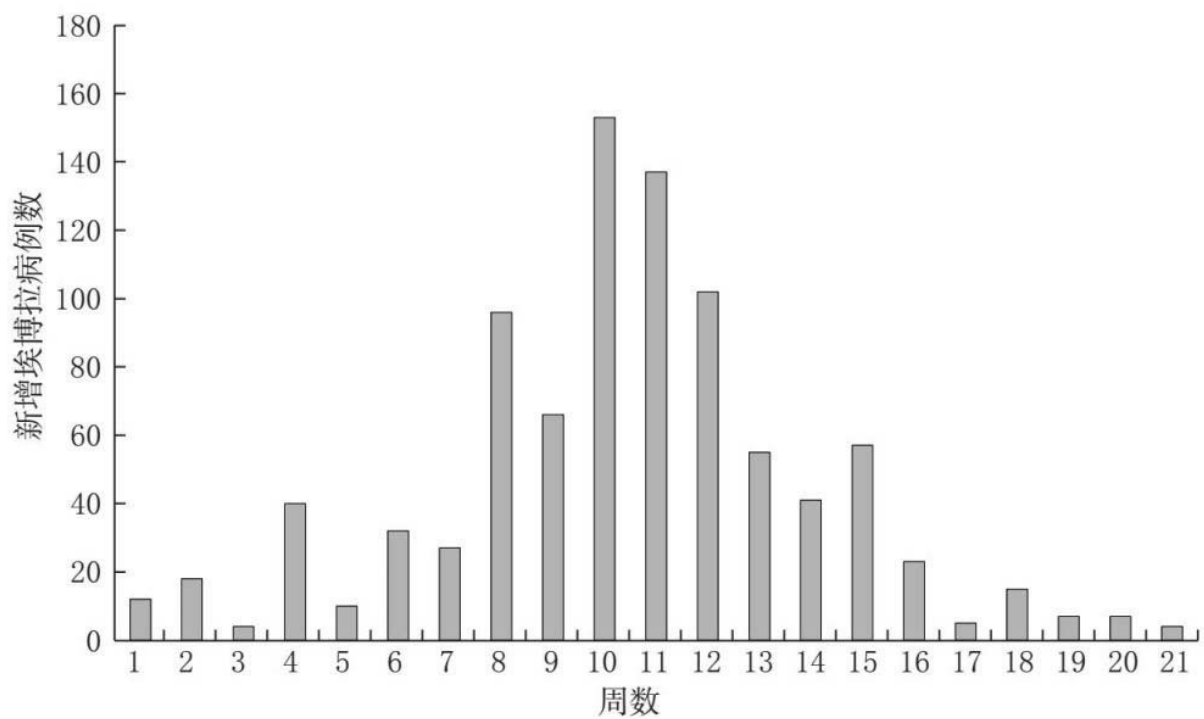


图3.1 流行病曲线示例（2014年6月8日至11月1日利比里亚洛法县）

注：每周新增的埃博拉病例数量。后面我们将会看到很多经济叙事，它们在数字化数据库中的盛行程度也遵循类似的驼峰模式。
资料来源：美国疾病控制和预防中心。

传染、康复和衰退

通过避免与病人接触降低传染率的做法算不上什么新举措。隔离措施的历史至少可以回溯至1377年，当时，威尼斯在瘟疫期间对海上抵达者实施了30天的隔离期，然后又对陆地旅行者实施了40天的隔离期（“隔离”这个词起源于拉丁语的“四十”）。我们偶尔也会看到旨在加剧传染的战争行为，比如在1346年围攻卡法一役中，就曾有过将瘟疫死者的尸体弹射到一座设防城市的做法。[\[2\]](#)

传染率下降的另一个原因是易感人群的减少。这一人群之所以会随着时间的推移减少，是因为感染过疾病的人现在产生了免疫力（或者已经死亡）。即使没有医护人员采取行动控制疾病，这一机制也会生效，附录对这一机制进行了建模；在现代医学出现之前，过去的流行病就是这种情况。最终，这些流行病在所有人都被感染之前结束了。

在传染率低于康复率和死亡率之和时，疾病并不会立即消失，传染率并不会降至零。要想战胜流行病，唯一需要做的就是将传染率降到康复率以下。除非传染率为零，否则新的病例仍会出现，但病人总数在下降，并逐渐减少至零，此时疫情也就告一段落。

我们在此所说的是多人的平均传染率和平均康复率。但是，不同携带者的传染率和康复率可能会有很大差异。即使所占比例相对较少，超级传播者仍有可能传染很多人。一个世纪前的“伤寒玛丽”——玛丽·马龙（Mary Mallon）就是这样一个超级传播者，她在几年的时间内将伤寒传播给了至少122人。^[3]就叙事而言，如果没有这些超级传播者，我们大多数人的传染性可能都不足以引发一场流行病。一小部分的超级传播者就有可能让平均传染率远高于标准传染率。如今可以使用加速分析进行营销，从而实现叙事的超级传播，比如近来英伟达公司

（NVIDIA）或超威半导体公司（AMD）提供的那类分析，而这种营销是我们大多数人看不到的。因此，我们不能总是通过自己对叙事的着迷程度准确判断它的传播力。

流行病为何会在某一时间和地点出现？它在高峰期之后为何会出现下降？这两点往往都难以解释。很多因素影响着重染率和康复率，而这些因素可能难以记录在案。比如，康复的最终原因可能是天气变化，这是比较容易记录在案的，也可能是导致疾病传播的人际接触减少了，而这是很难记录在案的；也可能它是两者结合起来导致的结果。要想造成这样的结果并不需要极大的或明显的变化。

我们可以将同样的模型应用于经济叙事的流行。无论是面对面还是通过电话或社交媒体，传播都是通过谈话在人与人之间发生的。传播也

可以发生在新闻媒体和脱口秀节目之间，因为他们会观看和阅读对方的故事。和刚才一样，这种传播的最终原因可能并不那么一目了然。幸运的是，大多数经济叙事不会致人死亡，但基本过程是一样的。医学模型中的“康复加死亡”变量在我们构建的经济模型中仅表现为恢复，即对叙事失去兴趣，或者遗忘。经济叙事遵循的模式与疾病传播的模式是一样的：先是越来越多的感染者向外传播叙事，持续一段时间之后，就是遗忘叙事以及失去谈论的兴趣。[\[4\]](#)

在医学和叙事流行中，我们看到了相同的基本原理：要想让流行蔓延起来，传染率必须超过康复率。比如，当我们发现埃博拉病毒在一个城镇感染了数百人而在另一个城镇几乎没有感染任何人时，可能是某个不起眼的因素导致1号城镇的埃博拉病毒传染率高于2号城镇，从而使得1号城镇在疫情开始时的传染率高于康复率。同时，2号城镇没有出现疾病蔓延是因为传染率不够高，无法抵消康复率。同样，叙事流行中也可能存在两种不同的叙事，其中一种叙事的繁枝细节使它比另一种叙事更具传播力。繁枝细节使第一种叙事而非第二种叙事成为流行叙事。我们可以将这一结论应用于比特币叙事。

比特币叙事的传播

图3.2绘出了“金银复本位制”和“比特币”这两个词在新闻和报纸中的出现频率。这幅图不是价格图，而是公众关注度指数。“金银复本位制”或“比特币”都代表了要求货币本位制转型的激进思想，两者都号称会让经济受益无穷。这两个词各自代表着一个叙事星座，星座中不仅包含了理论故事，也包含了人文故事。这两个词的走势图看起来非常相似，也都类似于图3.1中的典型感染曲线。我们还没有像金银复本位制那样看到比特币叙事的明确终点，只有时间才能给出答案。

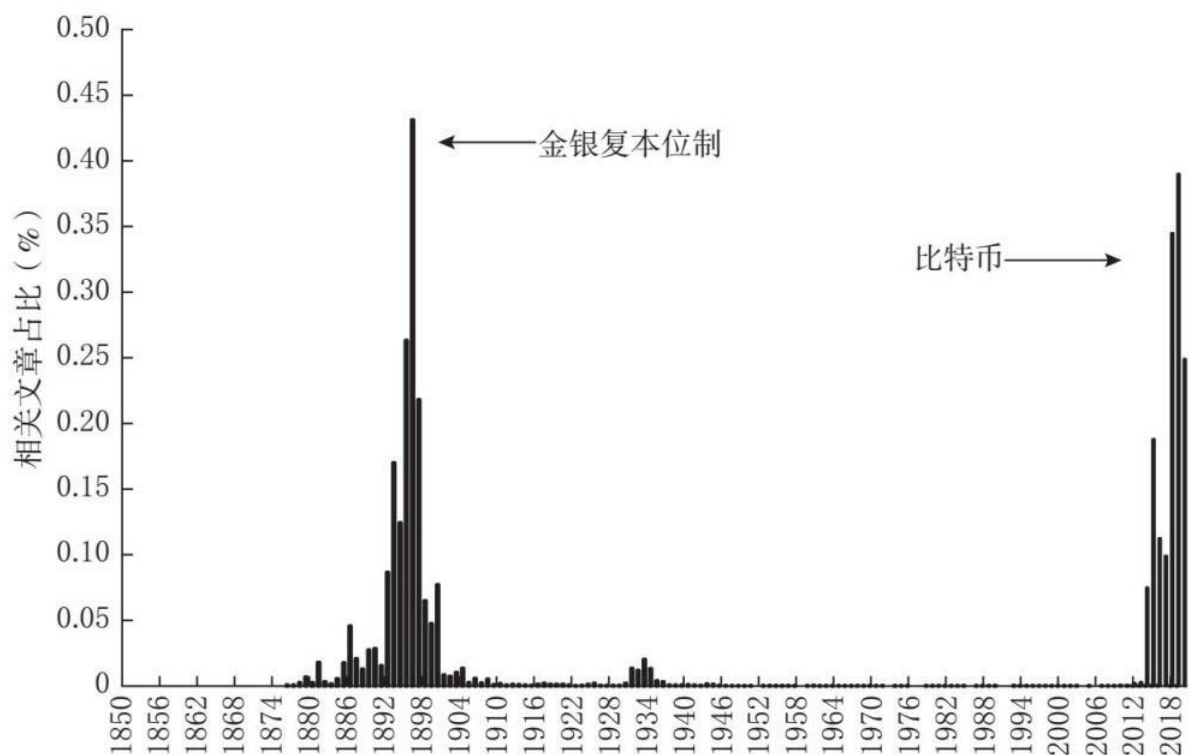


图3.2 1850—2019年新闻和报纸中提到“金银复本位制”或“比特币”的文章占比（按年统计）

注：这两个相隔一个多世纪的货币创新流行叙事有着惊人相似的流行模式，两者与图3.1中的疾病流行曲线也很相似。

资料来源：作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

我们将在第12章详细讨论曾经风行一时的金银复本位制流行以及其他叙事流行。眼下我们只需要知道金银复本位制和比特币都诉诸货币理论就足够了。在这两种情况下，很多人都开始将一项特定的创新视为绝妙的、时尚的或是走在时代前沿的创新。两者的传播都呈现与流行病曲线相似的驼峰形曲线。相比之下，图3.2中的曲线看起来更尖（也就是说，左右被压缩了），这是因为该图绘制了一个多世纪的数据，因而超出了病毒感染的恶性期。事实上，金银复本位制和比特币的叙事持续了多年，而不是像埃博拉那样只持续了数周，但同一流行病理论适用于所有这三种情况。就金银复本位制而言，我们还会在20世纪30年代的大萧条时期看到一次规模较小的继发流行，但并没有达到太大的规模。这就

像是疾病的一次继发性传播。

所以，叙事流行真的很像疾病流行，而且还不止如此。同样值得注意的是，疾病和叙事会有同时流行的情况。2018年埃博拉疫情暴发期间，刚果的医学研究人员发现该病的高度传染性与当地人口接触的叙事是相互关联的。超过80%的受访者表示他们听说过“埃博拉病毒并不存在”“埃博拉病毒是为了获取经济利益捏造出来的”“埃博拉病毒是为了破坏该地区的稳定捏造出来的”等错误信息。对每一种说法，都有25%以上的受访者表示他们相信相关叙事。这些叙事阻碍了预防措施并扩大了疾病范围。^[5]这两种流行相互汲取力量，进而发展壮大。

本书附录列出了流行病学的理论和模型，包括1927年的克马克—麦肯德里克（Kermack-McKendrick）SIR原始模型，以帮助解释经济叙事的传播原理。这些模型将人群分成几个类别：疾病易感人群（*S*）、感染并传播疾病的人群（*I*）以及康复或死亡人群（*R*）。所有模型都设定了传染率和康复率。我们可以将图3.1和图3.2视为感染者人数（*I*）的证据。即使没有任何医疗干预，这些模型往往也都预测出驼峰形状的流行路径，如附录中的图A.1。疾病流行趋势终将减弱，因为尚未感染疾病的人口比例正在下降，从而使传染率降至康复率以下。

我们在附录中还会看到，到达峰值的时间和流行病的持续时长可能会有极大差异，具体取决于模型参数。埃博拉疫情在一个特定地区流行了几个月，但我们不应该认为所有的流行病都遵循同样短的时间表。换言之，只要传染率不低于康复率，那么即使初始传染率较低，埃博拉疫情也有可能持续数年。

举例来说，流行病学家已将人类免疫缺陷病毒（以下简称HIV病毒）引起的获得性免疫缺陷综合征（以下简称艾滋病）定性为不具有很强传染性的疾病，他们也建议专业医疗人员不要因为害怕感染HIV病毒就不敢治疗艾滋病人。^[6]艾滋病往往只会在某些涉及不安全操作的情况下传播。艾滋病是一种缓慢发展了数十年的流行病，甚至比金银复本位制和比特币的流行还要缓慢，虽然传染率较低，但它还是能够继续增

长，因为它的康复率更低：HIV病毒感染者可以在长达多年的时间里继续感染其他人。

经济学模型的传播

2011年，让-巴蒂斯特·米歇尔（Jean-Baptiste Michel）及其合作团队在《科学》上发表了一篇文章，他们给出证据表明，名人在书籍中被提及的次数往往会随着时间的推移呈现驼峰形状：先是上升，然后出现下降，时长为数十年而不是数月或数年。他们在埃雷兹·艾登（Erez Aiden）和让-巴蒂斯特·米歇尔的《可视化未来：数据透视下的人文大趋势》（2013）一书中详述了这一结论。

相同的模式似乎也适用于经济理论。在第5章中，我们会着手探讨拉弗曲线这一叙事的传播。拉弗曲线是揭示税率与税收收入之间关系的一个简单模型。不过先让我们简要地指出一点，即这些模式甚至适用于那些主要在专业经济学家中传阅的“高雅”经济理论。图3.3列出了Google Ngrams对四种经济理论的搜索结果：[约翰·希克斯爵士（Sir John Hicks）于1937年提出的]IS-LM模型、乘数-加速数模型（Paul A.Samuelson,1939）^[7]、叠代模型（Samuelson,1958）以及真实经济周期模型（Finn E.Kydland and Edward C.Prescott,1982）。所有模型都呈现与疾病流行类似的驼峰形状。^[8]就本书的研究目的而言，这些理论的内容是什么并不重要。没有哪个理论被证明是完全正确或完全错误的。它们都有可能让人产生兴趣。每个理论都是一则故事，其流行程度都遵循着预设的流行病发展趋势。

其中有三种模型在提出十多年以后开始流行起来，我们在医学—流行病学框架中也可以看到这种现象，即流行病的起始规模很小，暂时不会被观察到。病例数所占百分比可能在稳步增长，但在病例数达到一定阈值之前，疾病一直未能引起广泛注意。在现实中，经济理论的出版与其最终风行一时的状态之间存在长期滞后，正是在这段时间里，模型从

与众不同且发人深思的理论发展成正确无误且公认伟大的理论。在这段孕育期里，该学科的其他学者越来越欣赏该模型，它会通过各种学术仪式，如研讨会和重大会议上的论文演示，流行开来。^[9]最终，模型被写进了教科书。再过一段时间，模型引起的讨论开始让新闻媒体觉得应该报道它，那些以知识广博自矜的经济学圈外人士也开始觉得他们应该对这个模型有所了解。但是，到了流行的这一晚期阶段，该模型的传播势头开始减弱。有些人开始觉得，虽然它有自己的优点，但也已经陈旧过时，另一些人则在最后将它彻底遗忘。

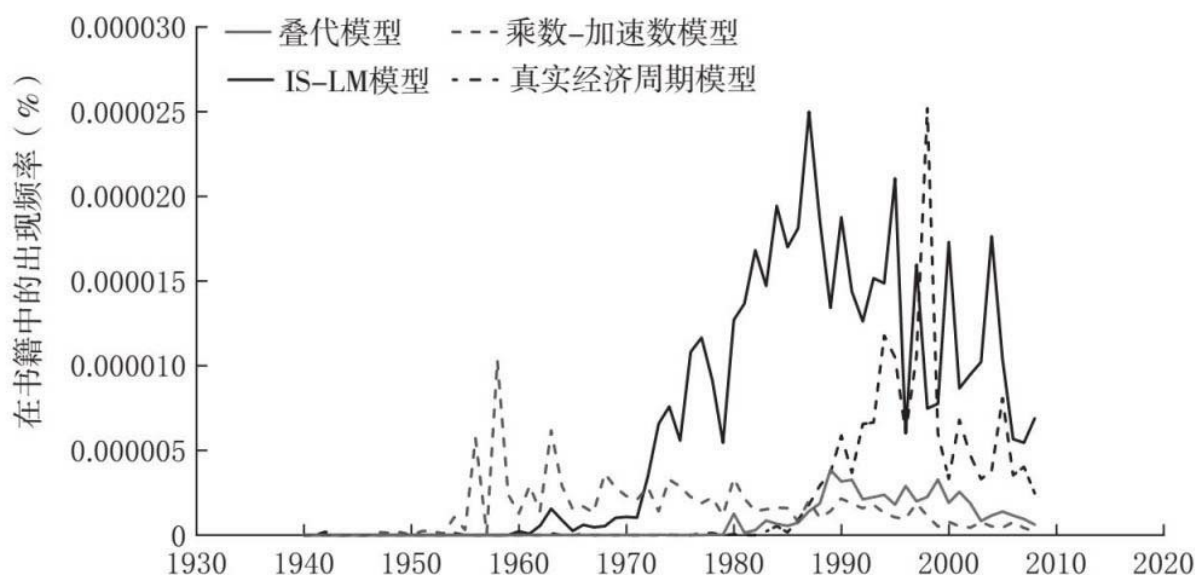


图3.3 1940—2008年四种经济理论在书籍中的出现频率

注：该图列出了四个重要模型：IS-LM模型、乘数-加速数模型、叠代模型以及真实经济周期模型。这四个理论都呈现出随时间变化的驼峰形状。

资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

这些理论的传播形式一般不会是某个人拿着笔和纸坐下来：“我给你解释一下IS-LM模型。”大多数时候，这种交流可能会更简单，也更有人情味儿。经济史学家沃伦·扬（Warren Young）认为IS-LM模型图和供求曲线交点的相似性对它的广为传播起到了一定作用，因为供求曲线可能是经济学中最著名的图形。^[10]

此外，IS-LM模型是对凯恩斯理论的形式化。凯恩斯是一位杰出的作家，但正如我们看到的那样，很多叙事都与名人有关。凯恩斯本身就是个经历丰富多彩的名人：他与布鲁姆斯伯里的一群名人艺术家和知识分子过从甚密，这些名人包括作家弗吉尼亚·伍尔夫（Virginia Woolf），她自己也逐渐声名远扬，但直到20世纪末才达到顶峰，这时距她1941年去世已经相当久远了。凯恩斯据说是同性恋或双性恋，他与男性的关系在宽容度颇高的布鲁姆斯伯里圈子里是众所周知的，在当时这些八卦只能通过口口相传。在凯恩斯那个时代，身为同性恋通常不利于一个人的职业生涯，但在某种叙事背景下，情况可能会反过来。凯恩斯后来娶了一位美丽的芭蕾舞女演员莉迪亚·洛波科娃（Lydia Lopokova），她在退出舞蹈行业之后也名声大噪，而这可能要归因于她与凯恩斯的关系。我们都知道，凯恩斯因1919年的畅销书《和平的经济后果》而闻名于世，这本书可以说是预测了第二次世界大战。相比之下，第一个提出IS-LM模型的约翰·希克斯并不是那么出彩的人物。因此，凯恩斯的故事就成了驮着IS-LM传播的“驴子”。[\[11\]](#)

图3.3显示了四种经济学模型的发展历史。这些历史不仅类似于疾病流行的基本过程，也类似于其他叙事类型的历史。经济叙事中的基本思想要素可能会继续存活下来，因为人们会对它们进行修改并将它们合并到讲述其他传播性观点的叙事之中，但在这个过程中它们往往会失去冲击力和原先的特征。它们指导思想和行动的能力将会大大减弱。

本书的一个重要构想是，经济波动主要是由各种过度简化且易于转述传播的经济叙事驱动的。这些观点给人们零散的思想 and 行动染上了颜色。与流行病一样，并非每个人都会被感染。就叙事流行而言，错过这种流行的人可能会告诉你根本不存在这一重要叙事流行。但是，在一次历史性的流行之中，对大多数人来说，叙事将成为他们决定做什么或不做什么的原因所在，而这将对经济产生影响。就像图3.3中的经济理论一样，流行理论在普通大众中呈现向上的传播趋势，但只会持续一段时间。如果不改头换面，它们就会逐渐消退。

值得注意的是，凯恩斯的著作《就业、利息和货币通论》（以下简称《通论》，1936）提出了一种完全属于机械传播的概念，只不过他没有使用这个词而已。根据凯恩斯的理论，当一些初步刺激措施，如政府赤字支出，导致一部分人的收入出现初步上涨，经济繁荣就开始了。然后，这些人会花掉大部分额外收入，这又给那些向他们出售商品或在商品销售公司里工作的人带来收入。这些人又会花掉大部分额外收入，从而给其他人带来新一轮收入增长，然后又是一轮一轮的支出。我们可以像保罗·萨缪尔森在1939年用他的乘数-加速数模型展示的那样，对凯恩斯理论做一些调整，加入一些投资动态，从而生成国民收入在经济刺激下的驼峰形反应。这些驼峰形反应类似于我们前面看到的流行病曲线。我们可以勉强将凯恩斯—萨缪尔森模型视为一个流行病模型，其中收入是它的传播元素。但是，仅从机械的多轮支出角度思考问题是远远不够的。我们必须考虑经济叙事的多轮传播以及这些叙事代表的观点和感受。

叙事星座和叙事交汇

我们会经历疾病的同步流行，即两种或多种疾病相互推动；同样，我们也会看到叙事的同步流行，在这个过程中，人们认为这些叙事共享同一个主题，比如阐述政治争议的案例研究，这些叙事共同在人们脑海中形成一幅画面，如果一个人只关注其中一则叙事，就很难看到画面的全貌。换言之，大规模经济叙事通常是由一系列较小规模的叙事组成的。每则小叙事都有可能代表着大故事的一部分，但我们需要看到完整的组合才能识别完整的主题。

在此我需要对叙事与星座的类比做一些说明。天鹅座等天文星座是恒星的偶然组合，但是人类自然会从人类心智的角度解读它们，天鹅座的得名就是因为人类将之看成了一只天鹅。有时人类会出于某些目的把某些星座拉拢到自己的阵营。比如，基督徒将天鹅座改名为“北十字”

星”，从而将基督教的象征符号高悬于天空。他们还为居住在南半球的人们配了另一个星座，即“南十字星”。其他群体和文化也有出于其他动机的其他叙事。

叙事以星座形式出现的部分原因在于它们的可信度依赖于现存的其他一系列叙事。也就是说，有了其他叙事为背景，它们会显得合理而有趣。故事讲述者无须通过反驳其他叙事为当前叙事搭建舞台。此外，叙事有可能基于某些假定的事实，讲述者和听众并不知道如何验证这些事实。一些叙事之所以具有传播力，是因为它们看似给出了确定的事实。下面这种说法应该没有什么大错：大多数人都会表现出知识渊博的样子，并尽力掩饰他们对无数事实的无知。因此，看起来与主流思想对立的叙事就可能只有较低的传播率，也就不会流行起来。

有些叙事星座可能在高峰期只影响了一小部分人群，但如果这一部分人群大幅削减支出，那这一叙事就有可能起到非常重要的作用。举例来说，如果叙事仅传至一国20%的人口，但这部分人口决定推迟购买新车或修理房屋，那么其支出减少产生的影响可能足以让该国陷入衰退。

除了叙事星座之外，叙事的交汇也有可能推动经济事件。我所说的“交汇”指的是一组叙事彼此之间并没有特别相关的地方，但在某个时间点会产生相似的经济效应，因而可以解释一起格外重大的经济事件的起因。比如，我在2000年出版的《非理性繁荣》一书中，列出了十几个促成因素，或者说十几则叙事，它们恰好同时出现在2000年左右，使美国股市指数达到了有史以来的最高位，但崩盘随之而来。简单地说，这份清单包括万维网、资本主义的胜利、商业成功故事、共和党统治、婴儿潮一代的退休、商业媒体的扩张、乐观的分析师、新的退休计划、共同基金、通胀率的下降、贸易量的增加和赌博文化的兴起。如果我们想知道异常重大的经济事件为什么会发生，就需要列出看似无关的叙事，这些叙事几乎在同一时间像病毒一样传播，并往同一个方向影响着经济。然而，有一点很重要，那就是我们要认识到，重大经济事件通常并不是由单一的叙事星座造成的。重大经济事件不太可能这般令人满意地

得到解释。相反，要想解释这些事件，就需要列出一份经济叙事清单，这份清单并不能被描述为一则简单的故事或一则传播性叙事。

在本书的第三篇，我们会重点关注叙事星座中一些较亮的星星，它们的重要性足以对经济动机的变化产生重大影响。我们尚且无法将这些叙事星座与重大经济事件精准地对应起来。但是，虽然对叙事星座和叙事交汇只是一知半解，但我们在解析这些事件的道路上依然取得了进展。

对于那些推动某些叙事风靡一时的力量，我们也是一知半解。叙事“像病毒般传播”的能力是一个谜，我们将试着在下一章解开这个谜题。

[1] World Health Organization (2015) .

[2] Wheelis (2002) .

[3] Marineli et al. (2013) .

[4] 也可参见Nagel and Xu (2018) .

[5] Vinck et al. (2019) ，尤其是表3。

[6] Gerbert et al. (1988) .

[7] 经济思想史学家（包括Dimand,1988）指出，乘数-加速数模型的起步要早于凯恩斯（1936）；在此之前，凯恩斯的学生卡恩（Kahn,1931）提到了乘数；在卡恩之前，还有其他六个人阐述了乘数；甚至早在1929年股市崩盘之前，凯恩斯本人在为演讲准备的手写笔记中也曾提到（Kent,2007）。不那么附庸风雅但更具隐喻意味和视觉效果的指代乘数的术语“涟漪效应”（不是原先所指的衣服褶皱的样式或顺序）在1970年左右开始风行一时，到2000年已经超过了“乘数效应”。

[8] 萨缪尔森叠代模型是Allais（1947）先提出来的，但Allais的版本几乎没有引起人们的注意。萨缪尔森没有参考这个版本。

[9] 这些都是Michael Suk-Young Chwe（2001）定义的“理性仪式”的示例，通过这种仪式人们知道其他人听说了叙事，从而使之有可能成为公认的“共同知识”。

[10] Young（1987）.

[11] 作家有时会将自己的构思过程或某些有用的片段称为带领他们寻找重要思路的“驴子”。See Lawrence

Wright,https://www.cjr.org/first_person/longform_podcast_lessons_on_journalism.php.

第4章

为何有些叙事会出现病毒式传播？

为何少数经济叙事能够出现病毒式传播而大多数叙事并不能流行起来？我们很难确切说明或量化个中原因。答案取决于一个与经济环境相互作用的人类元素。除了一些简单且可以预测的规律之外，人类的思维网络在选择让哪些叙事出现病毒式传播的时候差不多就像一个随机数字发生器。结果之所以带有明显的随机性，既因为哪些故事变得更具传播力是随机的，也与我们个人生活和关注点在某些瞬间的状态有关，这些因素可能会导致公众对某些特定叙事突然大感兴趣。我们经常会在几年后发现自己对历史上某些流行叙事一举成名的原因及其经济后果感到大惑不解。

人类思维和行动中的叙事自发性

20世纪初，来自各个学科的学者都开始认为叙事——看似只具备娱乐价值的故事——是人类思维和动机的核心所在。例如，存在主义哲学家让-保罗·萨特（Jean-Paul Sartre）在1938年写道：

人总是在讲述故事，他的生活被自己的故事和他人的故事包围，他通过这些故事看到了发生在自己身上的一切；他尝试着像讲述故事一样过自己的一生。[\[1\]](#)

人们自己的故事和人们讲述的关于他人的故事不可避免地与我们所

说的“人情味”有着各种直接或间接的关联。

当我们在夜晚进入睡眠时，叙事以梦的形式呈现在我们面前。我们不会梦到任何没有人类要素的方程或几何图形。神经科学家认为梦境——涉及角色、背景和层级事件结构——出自讲故事的本能。事实上，大脑在做梦期间的活动类似于某些受损大脑的活动，这些大脑的前边缘系统损伤及皮质下连接会导致自发性虚构。^[2]

社会学家在尝试解析社会运动的过程中，开始将叙事的传播视为社会变革的核心因素。比如，社会学家弗朗西斯卡·波莱塔（Francesca Polletta）研究过20世纪60年代的静坐运动，美国白人参加了这场抗议黑人所受歧视的运动。她在报告中指出，学生称这些示威活动没有经过筹划，完全是冲动行事，“就像发烧一样”，“一次又一次，全是自发的”。^[3]推动这些示威活动的往往是一则提到黑人在写有“仅接待白人”字样的午餐柜台前要求享受服务的流行叙事，同时，一些年轻的白人支持者也对这种排斥黑人的行为表现出道义上的愤慨。这种被称为“静坐”的抗议形式最终成为新式社会运动的象征。

这个静坐的故事源自另一个故事，后者讲述的是1960年2月1日格林斯博罗农业技术学院4名学生的抗议活动。在故事中，年轻有礼的黑人被要求离开不服务黑人的午餐柜台，他们对这样的要求置之不理，耐心地坐在那里等待上餐，直到餐厅关门，然后在第二天，他们又带来了更多的年轻人。这个故事通过口口相传和新闻媒体的关注，像病毒一样传播开来。在数周之内，静坐活动就传到了美国的大部分地区。波莱塔总结说这个故事的传播并非全无计划。活动人士试着宣传这个故事，但他们并没有完全把控这场病毒般传播的社会运动。创造于1960年的“静坐”一词是一次真正的流行，它的驼峰曲线类似于我们在疾病流行中看到的驼峰曲线（见图A.1）。Google Ngrams的搜索结果显示，“静坐”一词的使用频率持续增长，直至10年之后的1970年。在此期间，这场运动又促生了“宣讲会”（teach-in）这个词，它有着类似的流行曲线，不过强度没有那么大，消退得也更快。

另一个故事在几代人之前也曾引发白人对美国黑人处境的同情。这个故事出现在哈丽叶特·比切·斯托（Harriet Beecher Stowe）1852年的小说《汤姆叔叔的小屋》之中。这本书是美国19世纪最成功的小说，销量超过了100万册，要知道，美国当时的人口远远少于现在，人们也不太买得起书籍。这本书讲述了一个年长奴隶，即汤姆叔叔的故事，他喜欢孩子，经常给白人奴隶主天真无邪的小女儿小伊娃讲故事。伊娃在孩童时期突然染病去世，她在死前要求将自己的头发剪掉几绺并分给奴隶们，她希望这样做就能在天堂再次看到他们。汤姆被迫与妻儿分离并被卖给了一个凶残的奴隶主西蒙·勒格里，汤姆因为拒绝执行勒格里的命令殴打另一个奴隶而受到了他的无情抽打。

这本书中有一些场景极为打动人心，其中一个场景是一位奴隶母亲伊丽莎得知她4岁的儿子将被卖掉之后带着他出逃。在奴隶主豢养的猎犬的追击之下，伊丽莎紧紧抱着儿子，奋力想要穿过危险的俄亥俄河冰面。一首（以乐谱形式出现的）热门歌曲“伊丽莎的飞行”于1852年问世，无数被称为“汤姆叔叔的小屋”的巡回演出戏剧也在美国北部像雨后春笋般纷纷冒出来，伊丽莎出逃这一幕往往都被包含在内。受它们感染的人应该还要多于原书。在美国南部各州宣布脱离美国之后，美国北部决定进攻南部，汤姆叔叔、西蒙·勒格里和伊丽莎的叙事在这个决定中发挥了明显作用。内战开始于1861年，这是一个极具人文和经济意义的历史事件。

叙事的普遍性

研究世界各地不同文化的人类学家观察到了一类“普遍行为”，也就是说，就算不是在每个人身上看到，也会在每个人类社会中看到这类行为。人类学家唐纳德·布朗（Donald E. Brown）发现了一种对本书来说至关重要的普遍行为：人们“会使用叙事解释事物的由来，也会使用叙事讲述故事”。^[4]事实上，叙事是一种独特的人类现象，其他任何物种都

没有这样的行为。有人认为是故事将人类与动物区分开来，甚至还认为我们这一物种应该被称为“叙事人”[Homo narrans (Fisher,1984);Homo narrator (Gould,1994);Homo narrativus (Ferrand and Weil,2001)]。这种描述会比智人更准确吗？把自己视为智人确实更能满足虚荣心，但未必更准确。

古希腊哲学家柏拉图就很看重叙事，他借虚构的苏格拉底的对话写下了自己的哲学。叙事发挥的作用有助于解释他的作品为何会流传至今。他的《理想国》写于公元前380年左右，在这本对话录中，柏拉图认为政府应该对流行故事进行审查。苏格拉底在与阿德曼托斯（Adeimantus）对话的时候指出：

我并不是说这些可怕的故事可能没有什么用处，但是我们的护卫者有可能会因为它们而变得容易激动且软弱无力。[5]

古罗马政治家西塞罗在其关于叙事的著作《论雄辩家》（*De Oratore*，公元前55年）中指出：

大自然将人塑造成滑稽可笑的模仿者或故事讲述者：他们的外表、声音和表达方式有助于他们的构思。[6]

其他物种也有文化，但是并没有叙事来传播这种文化。其他动物如何学习基本的生存技能，如害怕特定的捕食者？实验表明，猴子天生就怕蛇，而鸟类天生就怕鹰。实验还表明，当猴子和鸟类观察到其他物种攻击自己所属的物种时，就会产生恐惧。当它们观察到有情况引发团队中其他成员的恐惧时，即使它们自身没有受到攻击，也依然会产生恐惧，甚至是持久的恐惧。[7]但这样的文化传播机制并不完美，用语言传播故事的能力是人类独有的。人类的叙事能够激发恐惧，这种力量源自如下事实：信息可以在没有观察到任何恐惧诱因的情况下得到传播。

如果叙事强大到足以促生显著的情绪反应，它就可以产生强烈的反应，比如本能的战斗或逃跑反应。

能够推动叙事传播的礼貌对话规范也具有普遍性。基本的礼貌包括一些简单的行为，如平视与自己交谈的人，在谈话开始时相互问候，在谈话结束时相互告别。这些规范的目的是为了取悦另一方。实验表明，这些规范已经深入人心，因此人们即便在跟计算机交谈时都颇为彬彬有礼。^[8]不管造访哪个人类社会，访客都会发现人们面对面坐在电视机或篝火旁交谈——近来还包括推特和其他社交媒体上发布的内容——并注意其他人的反应，留意对方的反馈是认同还是否定他们的想法。看起来，人类思维会将事件形成一种嵌入社会交往的叙事，从而努力实现对事件的持续理解。

还有人建议将我们这个物种称为音乐人（*Homo musicus*），因为所有的人类文化都包含音乐，但非人类物种都没有。^[9]语言学家雷·杰肯道夫（Ray Jackendoff）发现，叙事和音乐的心理处理过程有很多相似之处。^[10]安尼鲁德·帕泰尔（Aniruddh Patel）在他的《音乐、语言与脑》一书中得出结论认为，音乐有一种“叙事倾向”。^[11]纯粹的器乐也确实存在，但是一旦它在市场上获得成功，往往就会被并入标题音乐或交响诗中，而这些音乐或交响诗的标题或动作会讲述一个能激发听众想象力的故事。在音乐学家安东尼·纽科姆（Anthony Newcomb）看来，古典交响乐实际上是一部“小说”，至少在情感上模糊地讲述了一个故事。^[12]

叙事中的阴谋论

流行叙事通常会有一个“我们与他们”的主题，这是一种揭示故事中某些人物之邪恶或荒谬的摩尼教语气。玩笑话通常都要拿别人——其他某个群体的成员——来打趣。在极端情况下，他们可能会将事件视为证

据来证明想象中的阴谋。历史学家理查德·霍夫斯塔特（Richard Hofstadter）给出了美国历史上很多毫无根据的阴谋论实例，在他看来，这些叙事虽然近乎荒谬，却往往表现出“几乎令人感动的对真实性的关注”。^[13]当然，人们对阴谋保持警惕是合理的，因为历史上到处可见真正的阴谋。但是，人类思维似乎对阴谋有着天生的兴趣，往往因为想要保护自己免受他人阴谋伤害而形成个人身份和对朋友的忠诚。这种倾向似乎与人类的互助模式和同仇敌忾模式颇有关联，人们发现这两种倾向与经济行为是相关的，即愿意讨价还价或急于惩罚不公平行为，即使这样做意味着经济损失。^[14]

故事和叙事

叙事和故事这两个词经常互换使用。不过，根据韦氏在线词典，叙事是“呈现或解析一种情境或一系列事件的一种方式，这种方式会反映并促成一种特定的观点或一系列价值观”。^[15]因此，叙事是故事的一种特定形式，指出了重要元素及它们对接收者的意义。叙事通常采取对真实或虚构事件进行叙述的形式，很多时候，被描述的特定事件只不过是渲染某个概念并使它更具传播力。

哪怕是最复杂的事件链，人类也倾向于形成简单的叙事，即使最善于分析的头脑也会受到这种倾向的影响。国际象棋大师加里·卡斯帕罗夫（Garry Kasparov）从他自己的经验中得出了这样的看法：

最大的问题在于，即使棋手也会陷入这样的陷阱：将每一局国际象棋比赛视为一个故事，一个有开头、有经过、有结尾并在途中略起波澜的连贯叙事。当然，故事的最后还会点明寓意。^[16]

历史学家海登·怀特（Hayden White）专门强调了历史叙事和历史编

年史之间的区别，后者只是按照时序列出了事件：

我认为，对历史故事完整性的需求是一种对道德寓意的需求，一种将系列真实事件视为道德剧的要素来评估其重要性的需求。[\[17\]](#)

经济学家在创建理论时往往表现得像仁慈的独裁者，他可以实施一项特定的计划来实现最大化的社会福利。但我们没有这样的计划者。我们面对的是或自利、或利他或两者兼而有之的人。这些人会受到故事的影响。

关于脚本和轮式行李箱

根据心理学家罗杰·尚克（Roger C.Schank）和罗伯特·埃布尔森（Robert P.Abelson）的说法，叙事也许可以只被视为脚本。[\[18\]](#) 这些脚本也被称为社会规范，它们在一定程度上管理着我们的行为，包括我们的经济行为。比如，金融中的“审慎人规则”就是一种具有经济影响的社会规范。受托人和专家无权根据自己的判断采取行动。相反，他们必须模拟一个“审慎人”，这其实就意味着遵循脚本。[\[19\]](#)

当人们在模棱两可的情境下不知道该如何表现的时候，可能会回想起一些叙事并将自己代入他们听说过的某个角色，就好像在演一场自己以前看过的戏剧。我们可以探讨这种行为是否合理。从某种意义上说，模仿成功人士的做法是合理的，即使这种行为没有任何逻辑可言。那些被模仿的人在采取某些行为的时候也许有着奇奇怪怪或不为人知的理由，但他们的成功表明他们至少在偶然间采取了一种有利的做法。不过传统经济学理论并没有对这种理性建模。它认为模仿他人行为的做法更多的是一种反射行为，而不是深思熟虑地应用“拿不准的时候就模仿他

人”这一原则。这种反射性通常并不遵循“人们会根据所有可用信息实现效用最大化”的典型经济学假设。相反，遵循他人设定的脚本在很多时候看起来是相当愚蠢的行为。

如果有些观点不构成脚本的一部分或者包装得不够好，那么人们往往注意不到这些观点。我在2003年出版的《新金融秩序》一书中指出，一些显而易见的金融发明没有被应用于任何地方，我想问一下：为什么？我用轮式行李箱的例子做了一个类比。这种行李箱直到20世纪90年代才流行起来，当时西北航空公司的飞行员罗伯特·普拉斯（Robert Plath）用滑轮和一个可以折叠到行李箱里的硬手柄发明了拉杆箱（Rollaboard）。伯纳德·萨多（Bernard Sadow）在1972年发明了轮式行李箱的早期版本，但是这个版本的接受度非常有限。出行者用皮带拉着它行走，它表现得还算不错，但算不上完美，因为很容易侧翻。不过，比起非轮式行李箱，这已经是很大的改进。萨多发现很难让市场接受他的轮式行李箱。没人对萨多的轮式行李箱感兴趣，可这是为什么呢？轮式行李箱是一个很好的点子，而且现如今基本上每个旅行者都会拥有拉杆箱或者它的派生品。大多数人根本不会考虑没有轮子的行李箱。

《新金融秩序》出版了数年之后，我收到了一位前专利审查员发来的电子邮件，这位专利员向我介绍了1887年的一项轮式行李箱专利，这项专利有着基本差不多的理念。^[20]但是我在那个时代的报纸上没有找到它的广告。后来我找到了约翰·艾伦·梅（John Allan May）写于1951年的一篇文章，他在文中讲述了自己从1932年开始制造和销售轮式行李箱的经历。梅写道：

他们笑了。我很严肃，但他们却笑了起来，所有人都笑了。

不管我向哪个群体介绍滚轮理论的进一步应用，他们都会用一种催眠般的方式表示自己很开心。

（为什么不彻底利用这些轮子呢？为什么我们没给人类安上轮子？）.....

据我统计，我曾向125个群体和约1 500个人介绍过轮式行李箱的想法。我的妻子在1937年的时候已经不想再听到关于它的只言片语。唯一认真对待我的人是一个发明家，他曾在距离我家几幢房子之外的地方住过一阵子。麻烦的是，没有人把他当回事。[\[21\]](#)

我一直搞不明白为什么轮式行李箱的想法在早年没有产生绝对的传播力。我能想到的最合理的猜测是，在普拉斯后来的发明中，轮式行李箱的迷人魅力超越了轮子带来的滑稽感。它在1991年刊登的报纸广告中将拉杆箱的故事与航空业联系到一起，而航空业在20世纪90年代的时候远比现在有魅力：

这是出自飞行员之手的设计，大多数航空公司都准许将它随身携带。凭借内置的滑轮和可以伸缩的手柄，您可以拉着它穿过机场、登上飞机、走过走道。[\[22\]](#)

在飞行机组人员开始使用拉杆箱之后，乘客可以看到这些神采奕奕的人毫不费力地拉着他们的拉杆箱穿行机场，这又进一步推动了流行趋势。到1993年，拉杆箱的广告充分利用这一宣传优势，将它称为“全球机组人员的首选”。也许这就是一个问世已有一百多年的好点子突然流行起来的全部原因。

关于病毒式传播的实验证据

实验证据表明，单个创意作品的成功与否取决于人们如何评估观察这一作品的其他人的反应。在一项实验中，[\[23\]](#)社会学家马修·萨尔加尼克（Matthew J.Salganik）和他的同事在网上创建了一个“虚拟音乐市场”。该市场有一系列歌曲供顾客收听、评价，如果他们愿意的话，还可以下载。所有歌曲都是由未知乐队演奏的，没有一个听众在参加实验

之前听过其中的任何一首歌。

这个虚拟市场模拟了真实的在线市场，也就是说，除了可以看到歌曲的受欢迎程度之外，实验对象之间没有任何交流。人气排名仅依据得到的星数。实验对象被随机分配为两种状态：独立和共享。独立状态的人看不到别人的选择，只能自行选择歌曲。而共享状态的人则被分成八个组，每个组的人只能看见自己组里其他人的下载情况。在完全共享的情况下，计算机屏幕总是按照人气排名显示歌曲，而人气是根据下载量评判的。每个共享组里第一个购买歌曲的实验客户看不到其他人的选择，第二个客户可以看到第一个客户的选择，第三个客户则可以看到前两个客户的选择，依此类推。

研究人员发现，八个组都发展出了自己的点击模式，但各个组之间的相关度不是太高，不过各组的人气不平等程度全都高于客户无法看到他人选择的独立组，无一例外。看来可以得出这样一个合乎逻辑的结论：共享组的随机初始选择会随着时间的推移而增强。在现实世界中，这一效应可能还要更加明显，因为现实世界的营销人员会尽可能地扩大受众规模。这项研究也许可被视作“大风起于青萍之末”这一说法的实验证据。

由此得出的经验教训是，历史——包括经济史——并不是用想要弄懂历史或想要达成公众共识的叙事呈现出来的、逻辑有序的系列事件。重大事件之所以发生，或是因为叙事中看似无关紧要的变化（这些变化有着较高的传播率和较低的遗忘率），或是因为先发制人效应使得一组叙事在竞争中拔得头筹。我们将在下一章中看到，这些随机事件可能会反馈到更大规模、更为盛行的叙事星座之中。下一章将会探讨与著名的（或者说声名不佳的）拉弗曲线相关的叙事星座。

[1] Sartre (1938) ,location 952.

[2] Pace-Schott (2013) .

[3] Polletta (2002) , 第31页。

- [4] Brown (1991) ,location 2852 of2017 Kindle Edition.
- [5] Plato,*The Republic*,bk.3,trans.Benjamin Jowett,<https://www.gutenberg.org/files/1497/1497-h/1497-h.htm>.
- [6] Cicero (1860[55 BCE]) , 第145页。
- [7] Mineka and Cook (1988) ,Curio (1988) .
- [8] Reeves and Nass (2003) .
- [9] Brown (1991) ,Kirnarskaya (2009) .
- [10] Jackendoff (2009) .
- [11] Patel (2007) , 第324页。
- [12] Newcomb (1984) , 第234页。
- [13] Hofstadter (1964) .
- [14] 参见Fehr and Gächter (2000) 。
- [15] <https://www.merriam-webster.com/dictionary/narrative>.
- [16] Kasparov (2017) , 第138页。
- [17] White (1981) , 第20页。
- [18] Schank and Abelson (1977) .
- [19] Shiller (2002) .
- [20] 感谢Ryan Larson.It is patent#362,868,1887,G.I.AP Roberts,<https://patents.google.Com/patent/US362868A/en>.
- [21] “Come What May:A Wheel of an Idea,”*Christian Science Monitor*,1951年10月24日， 第13版。
- [22] Display ad,*Los Angeles Times*,1991年7月29日， 第A4版。
- [23] Salganik et al. (2016) .

第5章

拉弗曲线和鲁比克魔方的病毒式传播

叙事研究中最棘手的挑战之一是预测传染率和康复率这两个至关重要的因素。尽管流行病学家和其他学者做了很多工作，我们还是无法准确地观察造成传播的心理过程和社会过程，因此很难搞明白它们是如何发展的。[\[1\]](#)

以流行文化为例，众所周知，我们根本无法在电影发行前就预测它们能否成功。[\[2\]](#) 美国电影协会前主席杰克·瓦伦蒂（Jack Valenti）说过：

即使拿出全部经验，拿出我们这个行业顶尖人才的全部创作本能，也没有任何人，绝对没有任何人可以告诉你一部电影会有什么样的市场表现……只有当这部电影在黑暗的影院中拉开帷幕，然后屏幕和观众之间“火花”四溅的时候，你才能说这部电影拍得很成功。[\[3\]](#)

编剧威廉·戈德曼（William Goldman）在其著作的开头部分提出了一个类似的观点：

大家都一头雾水。整个电影行业没有一个人能够明确预知什么能取得成功。每一次都是推测，如果运气好的话，就是一次据理推测。[\[4\]](#)

事实上，很多昙花一现式走红的电影和歌曲^[5]都证明了病毒式传播的难度。同一个人在走红一次之后通常都很难再现辉煌。同样，曾经名噪一时的事物也都无法再次真正走红，至少在没有经过重大修改的情况下无法再次走红。

经济学也有过昙花一现式走红的现象，包括现在声名不佳的拉弗曲线。通过研究这一经济叙事如何出现病毒式传播，我们可以进一步了解经济叙事如何导向现实世界的结果。

拉弗曲线和声名不佳的餐巾

1974年，经济学家阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）在一次晚餐中画了张图来证明政府可以在不削减开支的情况下减税，如果证明成立的话，这种做法将取悦很多选民。这就是著名的拉弗曲线。只要搜索“拉弗曲线”这个词就可以画出相关叙事的走势图（见图5.1）。两条类似流行病的曲线（请勿与拉弗曲线本身混淆）相继出现，第一条曲线在20世纪80年代初之前一直处于上升状态，第二条曲线在2000年之后开始上升，当时它被卷入了另一则证明政府赤字合理性的叙事，跟“现代货币理论”扯上了关系。

拉弗曲线看上去就像是入门经济学教科书里的简单图表，只不过它有一个重要的与众不同之处：它在普通民众中的知名度非常高。这个倒U形曲线描述的是国民所得税收入与税率之间的关系，该曲线考虑了较高税率会削弱人们的工作热情并导致国民收入降低这一事实。这个概念听起来会让大多数人觉得枯燥乏味。但是，不知何故，拉弗曲线出现了病毒式传播（图5.1）。

图5.1绘制的拉弗曲线叙事之所以广为传播，很大程度上要归因于下面这一点：该曲线被拿来证明对高收入人群大幅减税的合理性。拉弗曲线的传播与1980年当选美国总统的罗纳德·里根和1979年成为英国首

相的玛格丽特·撒切尔推行的基本政治变革有关。这两人都是保守派，在竞选活动中都承诺会减税。然而，拉弗曲线叙事在同一时期的法国大选中没有发挥作用，在这次选举中，社会党的弗朗索瓦·密特朗当选为总统。对法国数字化媒体的分析显示，拉弗曲线在法国也出现了病毒式传播，但没有美国 and 英国那么声势浩大。

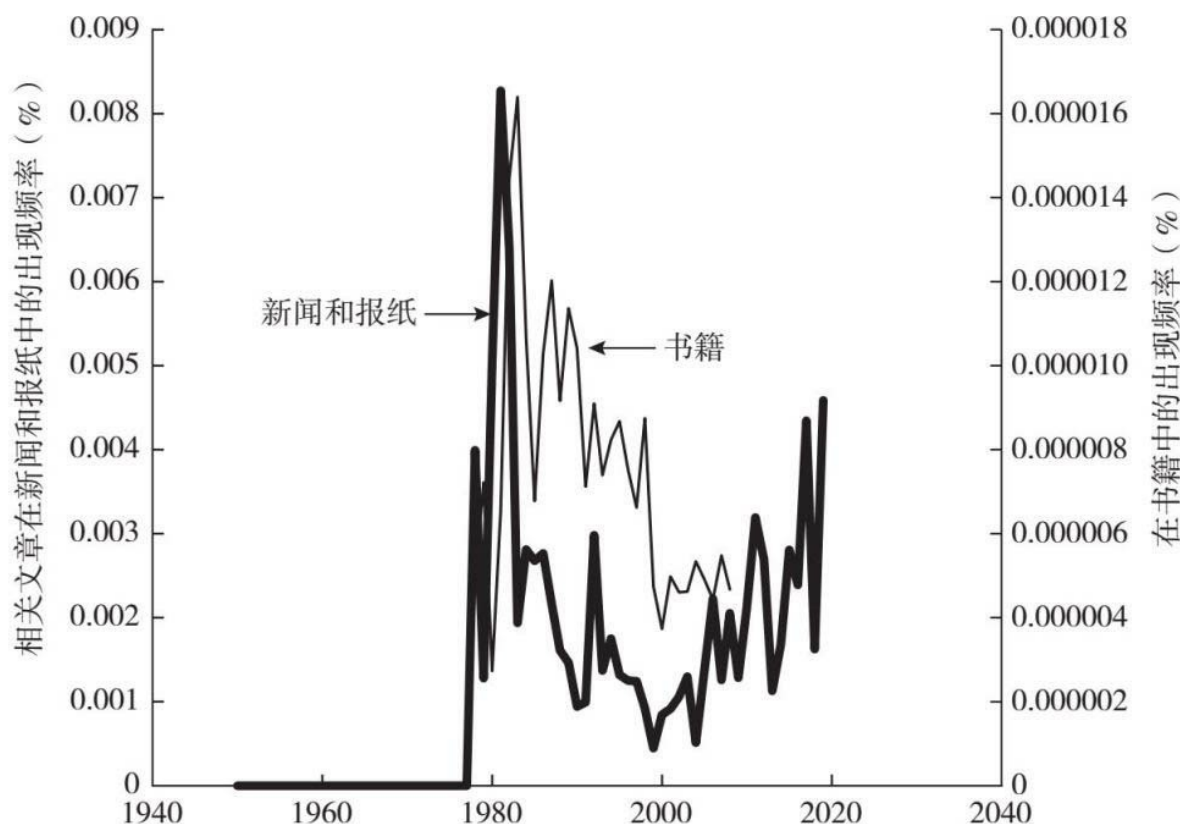


图5.1 拉弗曲线的出现频率

注：阿瑟·拉弗在餐巾上画下了税收对经济的影响，这一经济叙事在1980年左右风行一时，然后在2000年之后又出现继发性流行。

资料来源：作者根据1950—2019年的ProQuest数据和1950—2008年的Google Ngrams数据计算得出的结果，没有进行平滑处理。

拉弗曲线叙事有一处叫人大感意外的点睛之笔，不过不是令人发笑的那种。这则叙事是这样的：所得税税率与政府税收收入之间是什么关系？很明显，如果税率为0，政府收上来的税收收入也会是0。在另一个

极端，如果税率为100%，所有收入都会被政府征收。当税率为100%的时候，没有人愿意工作，税收收入还是0。当税率介于0%到100%之间时，政府征收到的税收收入会是正值。将所有的点连到一起，就得出了拉弗曲线。点睛之笔就在这里：因为这一曲线的形状是倒U形，所以，任一税收收入额都对应着两种税率。这个结论令人意外，因为几乎没有人说过某一特定税收收入可以对应两种税率。显然，政府在征税时，更好的做法是采用两种税率中较低的税率，而不是较高的税率。

税收有可能会影响大家赚取收入和创造就业岗位的积极性，这并不是什么新鲜的想法。亚当·斯密在18世纪就提出过这个观点。^[6]1921年至1932年担任美国财政部长的安德鲁·梅隆（Andrew Mellon）以其“涓滴”经济学闻名，他与美国总统卡尔文·柯立芝（1923—1929年在任）一起，成功地削减了一战之后一直保持高位的所得税。但是，随后，梅隆的名声（在卡内基-梅隆大学之外的地方）开始消退，相关的叙事也失去了传播力。

拉弗是在1974年第一次提出拉弗曲线的，但这个故事在当年并未出现病毒式传播。裘德·万尼斯基（Jude Wanniski）在1978年出版的《世界运转方式》一书中提到了一件逸事，这件逸事可以解释拉弗曲线为何会风靡一时。万尼斯基是《华尔街日报》的一位社论主笔，他绘声绘色地写了一篇拉弗1974年在华盛顿特区两大陆（Two Continents）餐厅与万尼斯基和白宫两名高官迪克·切尼（Dick Cheney）^[7]、唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）^[8]共进牛排晚餐的故事。故事说，拉弗把餐巾铺在桌上，在上面画出了拉弗曲线。多年以后，在万尼斯基去世以后，他的妻子在亡夫的文件里找到了一张画有拉弗曲线的餐巾。这张餐巾现在是美国国家历史博物馆的馆藏。^[9]馆长彼得·利布霍尔德（Peter Liebholt）在博物馆网站上是这样介绍这张餐巾的：

拥有一件令人称奇的标志性藏品，一件本身具有吸引力又能代表美国历史上某个伟大时刻的绝佳藏品，这是每个博物馆馆长的梦

想。不幸的是，这样的文物可遇不可求；有些故事虽然美好，却出自杜撰。但是，有时候你还是会淘到金子。我就非常幸运地收藏到一个令人称奇的故事，这是一个关于美国商业历史的故事，一个关于政治变革、经济革命和社会影响的故事，这可是货真价实的故事。[\[10\]](#)

唯一的问题是，拉弗自己否认了这个餐巾故事。他是这么写的：

关于万尼斯基所说的故事，我只有一个问题，那就是餐厅使用的餐巾是布做的，而我母亲从小就教育我不要亵渎美好的事物。行吧，这是我这个版本的故事，我不会改口。[\[11\]](#)

拉弗忠实于自己的记忆，但他的诚实已无法阻止一个广为传播的故事。

视觉辅助的病毒式传播

这个有关餐巾的故事为什么会出现病毒式传播？好的故事讲述至少起到了部分作用。在万尼斯基的故事疯传之后，拉弗说他基本不记得四年前的这件事了。[\[12\]](#)但万尼斯基是一名记者，他感到自己掌握了一个好故事的要素。他呈现出来的核心思想也确实做到了醒目有力。

如果由此认为餐巾上的曲线图这一要素有助于故事的病毒式传播，似乎很荒谬。但是，大量科学证据表明，不同寻常的视觉刺激有助于记忆，并让叙事成为“经典”。这并不是说每个人都记住了故事中的餐巾，而是说，画在餐巾上的曲线图这个小细节可能会使叙事最初的传播率高于遗忘率。

拉弗曲线体现了一个对任何人来说都简单易懂的经济效率概念。万

尼斯基在没有任何数据的情况下，就声称我们正位于拉弗曲线低效率的那一侧。拉弗曲线似乎表明，减税会给国民收入带来巨大的意外收获。对于大多数不熟悉经济学、只看定量数据的人来说，这种对经济效率低下的解释是一个深入人心的概念，其传播性足以产生病毒式传播，哪怕经济学家反驳说美国实际上并没有处于拉弗曲线低效率的那一侧也无济于事。^[13]然而，可能在某些情况下，拉弗曲线可以提供重要的政策指导，尤其是在企业利润税方面。如果一个小国将企业利润税率降到比其他国家都低，那么企业就会纷纷将总部迁至该国，这就足以提高该国的企业税收入。^[14]但是，对拉弗曲线的客观分析并没有形成一个原本有可能扼杀拉弗曲线流行以及它与个人所得税之间关联的言简意赅的故事。要想讲好这个故事，我们必须将场景设置在一家高档餐厅，出场的既有华盛顿高官，还有一块餐巾。

归根究底，拉弗曲线和餐巾的故事之所以出现病毒式传播，可能是因为这个故事传达出的紧迫感和顿悟：这个想法是如此惊人、如此重要，以至于一位经济学教授不由自主地在一家高档餐厅做出一些不合时宜的举动，以便让政府官员了解它的不同寻常之处。

最终，这个故事中丰富的视觉形象帮助它从经济学奇闻逸事演变成长期记忆。餐巾这一视觉细节可能降低了人们遗忘该叙事的速度，从而帮助它传播至大部分人群。对于那些希望自己的故事能够像病毒一样传播的人来说，可以从这里学到一个经验教训：如果作者希望受众记住一个故事，就应当刻画引人注目的视觉形象。古罗马政治家西塞罗就以学者西蒙尼德斯（Simonides）为例，提倡运用这一策略：

西蒙尼德斯，或其他任何发明这门艺术的人，都睿智地发现，这些东西牢牢地印在我们的脑海里，它们通过感官传递并刻印在脑海里；在所有感官中，视觉是最敏锐的；因此，如果我们听到的或理解到的东西也通过心灵之眼传递到想象中，那么这些东西最容易留存在脑海之中。^[15]

的确，心理学和市场营销期刊发现，至少在某些情况下，奇特的意识图像确实起到了辅助记忆的作用。^[16]例如，记忆训练专家哈里·洛拉尼（Harry Lorayne）长期以来一直主张，那些想要提高记忆力的人应该设法形成不同寻常且高度视觉化的意识图像。他对那些老是乱放钥匙的人提出了这样的建议：

当你把钥匙扔进花盆里的时候，请在脑海里形成两个关键实物的意识图像——钥匙和你放置钥匙的地方。让这幅图像要么愚不可及，要么天方夜谭。示例：“看到”一把巨大无比的钥匙长在花盆里。^[17]

神经科学告诉我们，长期记忆的形成涉及大脑的多个区域，包括视觉图像处理区域。^[18]

鲁比克魔方、企业掠夺者和同一时期的其他流行叙事

在拉弗曲线流行的时候，还出现了另一种风尚。厄尔诺·鲁比克（Ern'o 'Rubik）在1974年发明的魔方是一种由彩色小立方体构成的立体拼图。魔方的叙事是这样的：鲁比克是一位富有创造力的匈牙利雕刻家和建筑师，他的魔方吸引了全世界的科学界和数学界人士，因为它而形成的叙事称它展现了一些有趣的数学原理。《科学美国人》杂志在1981年3月刊上登载了有关魔方的封面故事，其中的主要文章由侯世达

（Douglas R.Hofstadter）执笔。侯世达是畅销书《哥德尔、艾舍尔、巴赫》（1980）的作者，他是一位科普作家，擅长将科学与艺术和人文学科结合在一起。他在文章中指出，鲁比克魔方呈现了深刻的科学原理。他描述了它与量子力学及夸克（一种亚原子粒子）组合规则之间的关系。如今很少有人还记得这些细节，但他们确实记得鲁比克魔方有一些非同寻常之处。鲁比克魔方在ProQuest上的流行度超过了拉弗曲线，但在

Google Ngrams上不如拉弗曲线。两者都呈现出相似的驼峰形走势。

同一时期还涌现出其他一些与拉弗曲线处于同一星座的叙事。“杠杆收购”和“企业掠夺者”等术语也在20世纪80年代风行一时，它们通常出现在励志故事里，这些故事讲述的是那些对真正的激励因素应对得当并因此创下高利润的公司。这类故事的一个标志是“股东价值最大化”这个说法，根据ProQuest和Google Ngrams的搜索结果，该说法直到20世纪70年代才开始出现，它的使用率直到21世纪还在稳步增长。“股东价值最大化”这个说法使备受质疑的企业掠夺者行为（比如让公司背负巨额债务、无视与员工和利益相关者的隐性契约）来了一个华丽转身。“最大化”让人想到才智、科学、微积分。“股东”是在提醒听众，整个企业的开端有赖于某些人的资金，而这些人有时可能会被人遗忘。“价值”听起来比“财富”或“利润”更好听、更理想化。人们在20世纪80年代将这三个词合成一个短语，用它讲述企业掠夺者及其成功的故事。“股东价值最大化”这一术语是对雄心勃勃和财富追求的辩解，带有传播性，而利用这一术语的叙事无疑具有重要的经济意义。

拉弗曲线、供给经济学和叙事星座

在拉弗曲线流行之后，里根政府（1981—1989年）将美国联邦所得税最高税率从70%降至28%。它还将美国企业所得税最高税率从46%降至34%，并在1981年将美国资本收益税最高税率从28%降至20%（不过它在1987年再次回升至28%，这时仍是里根执政期间）。如果说拉弗曲线的流行只对这些变化产生了微小影响，那它对产量和价格无疑产生了巨大影响。

由于这些原因，人们至今仍对拉弗曲线记忆犹新，但其实它只是如今被称为“供给经济学”这一叙事星座的一部分，该叙事星座认为政府可以通过减少监管、降低税率推动经济增长。“供给经济学”这个术语大约在拉弗曲线流行的同时也出现了病毒式传播。拉弗曲线叙事格外具有说

服力，很多供给经济学叙事的影响都要归功于它。画有草图的餐巾给人留下了深刻的视觉意象；就像鲁比克魔方有《科学美国人》为其背书一样，拉弗曲线的背后也有权威的支持，而且它的言下之意是提高税率的政客都是傻瓜。

供给经济学叙事星座中有一个广为流传的故事，讲的是瑞典社会党政府在奥洛夫·帕尔梅（Olof Palme）的领导下，由于极度无能而在不经意间让（高收入的）有效所得税率超过了100%。工作越多的人最终获得的税后收入反而越少。这个故事在世界各地都有报道，比如1976年《波士顿环球报》在美国所做的报道：

一般的瑞典牙医每周工作不到30个小时，因为更多的收入实际上会减少他的留存工资。电影导演英格玛·伯格曼（Ingmar Bergman）可能是这个国家最有名气、最受尊敬的公民，他在去年永远离开了瑞典，因为税务人员一再骚扰他并在一次拍摄过程中没收了他的录像带，原因是搞错了他公司的税务而非他个人的税务。[\[19\]](#)

瑞典税率高于100%的故事在1976年又有了进一步的变化，那一年，著名的瑞典童书作者阿斯特丽德·林格伦（Astrid Lindgren）就此创作了一篇有趣的成人童话故事《金钱世界里的潘帕里泼撒》（*Pompe ripossa in the World of Money*）。帕尔梅政府在那一年垮台，“潘帕里泼撒效应”可能在其中发挥了一定的作用。

关于人们缴纳的税收超过边际收入100%的类似叙事在随后几年里出现了病毒式传播，就连美国也未能例外，因而形成了一个叙事星座。[\[20\]](#) 这些故事在传播过程中相互借势。叙事的关注点是政府的无能，而不是主张降低已经远远低于100%的税率，但它们加深了税率过高这一普遍印象。我们在数字化报纸中搜索“最高税率”这个术语就可以找到这个叙事星座曾经存在过的证据。在20世纪50年代，虽然美国的所

得税最高税率达到了84%~92%这么高的水平，但ProQuest的搜索结果显示只有33篇报道。在20世纪80年代，虽然所得税最高税率从70%逐渐降至28%，[\[21\]](#)但ProQuest仍能搜索出520个与这一术语相匹配的报道。自20世纪80年代以来，最高税率故事的流行趋势一直在持续增长。

对最高税率的关注自然引起了人们对最低税率和最贫困人口实际负税率的关注，大家现在不再以那么同情的目光评判这些穷人了。在美国，“接受福利救济的母亲”（welfare mother）指的是没有结婚的女性和她的子女，他们接受男性纳税人的救济，但这些纳税人并非心甘情愿。这个术语在1960年的使用率为零，但是在林登·约翰逊总统于20世纪70年代初宣布推行“伟大社会”计划消除贫困之后，这个词一夜爆红，达到顶峰。

财产税也受到了猛烈的抨击。新闻媒体在20世纪70年代开始注意到公众舆论的变化（在此后至少10年里都很明显），这一变化与名人无关，但与加利福尼亚州的13号提案公投有关。这个提案的通过导致加利福尼亚州在1978年提出宪法修正案，严格限制财产税涨幅。这股被当时的报纸称为“纳税人起义”的浪潮席卷了美国：

始于加利福尼亚州的纳税人起义活动都是针对类似提子果仁麦片这样的普通事项，这使加利福尼亚州政府和地方官员没有什么恐惧和罪恶感.....13号提案在美国一半的州都出现了效仿者。[\[22\]](#)

1978年风行于美国各地的故事讲述的是税率高到一些房主无力再居住在自己家中而被迫出售房屋。相关故事抨击了政府在税支方面的低效和腐败。这些观点和美国“纳税人起义”的基础叙事就此传播开来。但在1978年前后的那几年里，纳税人起义活动来得快，去得也快。

相关背景是20世纪下半叶自由市场、自由放任主义叙事在盎格鲁-撒克逊国家的兴起。这种兴起是由安·兰德（Ayn Rand）1943年的小说《源泉》等故事推动的。这部小说的读者群在20世纪40年代还很有限，

但在20世纪接下来的时间里，它的影响范围逐渐扩大。安·兰德1957年的小说《阿特拉斯耸耸肩》曾风行一时。这部小说讲述的是一次全国大罢工，这次罢工是少数能干的人反抗大多数人，后者是掠夺者，支持政府监管（包括税收）以攫取财富满足私利。与昙花一现的纳税人起义故事不同，安·兰德于1982年去世，在那之后，兰德及其小说的影响力持续增长。看起来，这些小说的流行速度虽然比较慢，最终却达到了更大的规模。“刺激经济”这一短语出现于稍早时的20世纪50年代后期，它的使用频率在1978年至1980年迅速增长，意味着通过对高收入群体的减税来发挥助推作用，使原本优秀的人才能够放开手脚，为社会做出贡献。

名人、妙言妙语和政治

虽然拉弗曲线的流行可能对里根和撒切尔夫人的当选做出了贡献，但其他叙事也必然有其影响力，例如里根的这句名言：

政府对经济的见解可以用几个短语总结：如果经济增长，就对它征税；如果经济继续增长，就对它监管；如果经济停滞不前，就给它补贴。[\[23\]](#)

里根是在1986年的一次演讲中说出这番话的，但其基本理念至少要回溯至1967年，只不过形式略有不同而已。《芝加哥论坛报》的保守派评论员沃尔特·特罗安（Walter Trohan）在那一年写道：

联邦政府的运作基本遵照如下名言：“如果经济增长，就对它征税；如果不能征税，就对它控制；如果不能控制，就给它拨款100万美元。”[\[24\]](#)

也就是说，这段妙语在1967年就已经为人所知。但是，它需要一个名人赋予真正的传播力，而罗纳德·里根就是这个名人。

请注意这段妙语中三个元素的诗歌特点，不过，从特罗安的版本到里根的版本，这一特点得到了改进。在里根的版本中，每一句都是“如果—就”这样的基本结构，其中从句以“如果”开头，而主句就是两个词的简单陈述，其形式为一个命令式动词跟着一个单词“它”（it）。这种修辞手法不仅让这段妙语看起来更正式，也使它更易于原封不动地得到传播，从而对它的高传播率做出贡献，这可能是因为它让人感觉大家都在讨论税务有多繁重，而不只是讲话者在抱怨。

总之，拉弗曲线和其他供给经济学故事等叙事触发了公众对减税的强烈要求。

我们也许还可以认为，关于减税和精简政府的叙事星座推动了一场社会运动，即企业家精神的兴起。1987年，《纽约时报》报道了一则里根支持企业家精神的叙事。它的风趣幽默使人至今还不时回想起它：

“你们知道嘛，我近来有一个爱好，”总统在本月早些时候的经济问题讲话中如是说，“有一些故事我能看出来或证明是苏联公民之间互相转述的故事，我一直在收集这些故事，它们不仅流露出一种幽默感，也体现了苏联公民对本国制度的看法。”

然后，里根先生讲述了他眼下最喜欢的那个故事，一个苏联人买车的故事，即《交货问题》。

这个人来到官方机构，交了钱，得知自己可以在10年后提车。

买家问道：“上午还是下午？”店员回答说：“10年以后的事儿，上午下午还有什么区别吗？”

买主说：“呃，水管工会在上午过来。”[\[25\]](#)

魔方只是一种玩具，并不足以支撑起一则经济叙事。但是，里根那

些让人会心一笑的玩笑话则构成了极具经济影响力的企业家精神叙事。这些新的叙事鼓励了企业家精神和敢于冒险的劲头，并使发达经济体的法律架构发生了深刻变化。

拉弗曲线和鲁比克魔方只是众多叙事中的两个例子而已。我们需要弄明白它们的组织力量是什么。所有这些叙事的存储点都是具有惊人记忆力的人脑。在下一章中，我们将通过神经科学来研究这一存储库的结构。

[1] Shiller (1995) .

[2] Litman (1983) .

[3] Jack Valenti的演讲“Motion Pictures and Their Impact on Society in the Year 2001”（1978年4月25日），转引自Litman（1983），第159页。

[4] Goldman (2012) ,location 695.

[5] 关于昙花一现式走红的众多例子，参见Wikipedia,https://en.wikipedia.org/wiki/One-hit_wonder.

[6] “[税收]可能会阻碍人民的生产制造，阻止他们从事某些商业领域，而这些领域有可能会促成大量就业。”Smith（1869），第416页。

[7] 切尼在1978年之后不久就会出任白宫办公厅主任，后来他又担任了国防部长和美国副总统。

[8] 拉姆斯菲尔德在1978年时刚刚卸任国防部长。

[9] <http://americanhistory.si.edu/blog/great-napkins-laffer>.

[10] Peter Liebold,“O Say Can You See,”<http://americanhistory.si.edu/blog/great-napkinslaffer>.

[11] Arthur B.Laffer,“The Laffer Curve:Past,Present and Future,”January 6,2004,https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010500/user_upload/skripte/ss09/FiwiI/LafferCurve.pdf.

[12] Paul Blustein,“New Economics:Supply-Side Theories Became Federal Policy with Unusual Speed,”*Wall Street Journal*,1981年10月8日，第1版。

[13] See Mirowski (1982) .

[14] Brill and Hassett (2007) .

[15] Cicero (1860[55 BCE])，第187—188页。

[16] McDaniel and Einstein (1986) .

[17] Lorayne (2007) , 第18页。

[18] 参见Paller and Wagner (2002) 。

[19] “Second Look in Sweden,”*Boston Globe*,1976年9月21日, 第26版。

[20] 1989年, 有人指出, 由于税收对社会保障福利和医疗附加税的综合影响, 美国老年人的税款增额有可能会超出收入增额的100%。James Kilpatrick,“Elderly Run Faster,Fall Further Behind,”*St.Louis Post Dispatch*,1989年3月19日, 第B3版。

[21] US Tax Policy Center,<https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-individual-income-tax-parameters>.

[22] Patrick Owens,“What's behind the Tax Revolt?”*Newsday*,1978年6月2日, 第75版。

[23] <https://www.gop.gov/9-ronald-reagan-quotes-about-taxes/>.

[24] Walter Trohan,“Report from Washington,”*Chicago Tribune*,1967年2月20日, 第4版。

[25] Steven V.Roberts,“Washington Talk;Reagan and the Russians:The Joke's on Them,”*New York Times*,1987年8月21日, 第A1版。

第6章

关于经济叙事传播性的多元证据

关于叙事传播对经济的影响，我们可以从人类大脑的故事结构、大脑如何处理触发恐惧的故事、新闻媒体推动早期人类互动的长期历史以及书封、徽标、选美比赛的情感影响等方面找到进一步的证据。

传播故事的冲动

1958年，脑外科医生怀尔德·彭菲尔德（Wilder Penfield）在进行脑外科手术时，出于医学原因而将电极植入人类大脑，这些手术中的患者完全清醒，仅做了局部麻醉，因为大脑本身没有痛觉感受器。他发现，对某些大脑部位进行电刺激会让大脑听到一系列有序的声音：

当电极探查第23点处颞叶切面上的灰质时，患者表示：“我听到一些音乐。”15分钟后，在她不知情的情况下，电极再次探查同一个地方。她说：“我又听到了音乐，就像收音机一样。”接下来，电极头一次又一次触碰这个点。每次她都会听到管弦乐队在演奏同一首音乐。很显然，音乐每次都从同一个地方开始，并从主歌一直延续至合唱。她躺在手术单下面可以看到电刺激盒，就以为这是一台留声机，不时有人在打开这台留声机。[\[1\]](#)

刺激大脑的另一个部位则会让人听到一个故事，而且也是按时间顺序发展的：

一位年轻女子（N.C.）说，当她的左颞叶，即图5中的第19点处，从前方接受刺激时，“我做了一个梦，我的胳膊下面夹着一本书。我正和一个男人说话。他试图说服我不要担心这本书”。在刺激1厘米之外的另一个位置，即第20点处后，她说：“母亲正在和我说话。”15分钟后同一个位置又接受了刺激：患者在电极就位后大声笑了起来。在取出电极后，我们请她说一下是怎么回事。她说：“呃，这是个很长的故事，且听我说吧……”^[2]

彭菲尔德的研究工作在很多学科都有极大的影响力。就我们的研究目的而言，他的研究表明人类大脑结构在多大程度上体现了那些在我们看来是人类专属的特征：创作音乐的倾向以及按照事件顺序讲述触发情感的故事的倾向。

现代神经科学正在设法判定是哪些决定性因素促成了人类想要讲述故事的冲动。比如，来自宾夕法尼亚大学安南伯格学院（Annenberg School）艾米丽·福尔克（Emily B.Falk）神经科学实验室的一个团队曾使用功能性磁共振成像来研究那些正在决定是否分享保健新闻报道的人的大脑。该团队得出的结论是，人们倾向于分享能够强化自我观念的内容，也就是说，这些信息“参与此类过程（自我呈现或心理概念）所涉区域的神经活动，尤其是内侧前额叶皮质”，而且“涉及对他人心理状态的认知或预测”。^[3]换句话说，这些人更愿意以讲述自己和他人故事的形式分享他们的健康信息。

神经经济学家保罗·扎克（Paul J.Zak）通过实验证明，与较为“平铺直叙”的叙事相比，“戏剧般跌宕起伏”的叙事会提高听众血液中催产素和皮质醇等荷尔蒙的水平，^[4]而这些荷尔蒙对人类行为的影响是有据可查的。催产素有时被称为“爱的荷尔蒙”，它在推动关系发展方面起着重要作用。皮质醇有时也被称为“压力荷尔蒙”，已被证明在调节血糖、协助记忆形成与缓和炎症等方面发挥着作用。

触发恐惧的故事引起的神经学反应

长期以来，新闻媒体和大众舆论一直将金融危机描述为一系列突如其来的经济失败造成的恐慌，通常发生在一段对经济风险过度自满的时期之后。诸如“恐慌”和“自满”等带有感情色彩的词语可能看起来像是新闻炒作，前者会让人联想到人群四处奔散想要逃离突发危险的画面，后者则让人联想到自鸣得意的傻瓜。然而，大部分时候，人们在此类金融事件中表现得似乎非常理性，在这些金融事件持续数月和数年的时候，人们的生活大多正常，他们倾向于表现出自己正在厘清事实的样子。即使在金融“恐慌”期间，人们大多看上去也既正常又放松，照常逗乐大笑。

但“恐慌”和“自满”是否就真的那么不切题呢？这两个词描述的都是需要通过神经结构得到支持的心理状态。我们需要研究这些结构，以判定金融恐慌与其他恐慌之间、金融自满与其他自满之间是否涉及共同的神经学原理。

我们来看看本书撰写期间发生的一个实例：在2007—2009年全球金融危机临近10周年之际，银行承担的风险越来越高。2017年，联邦存款保险公司发布报告，声称它担心美国银行正在承担过高的风险，因为它们为了实现收益率而延长了投资期限。金融危机后近10年来，利率一直处于极低水平，不过长期利率要高一些。想要达到这些较高收益率对银行来说是有风险的，因为如果利率突然上涨，它们为了留住存款人而付出的成本就有可能多于它们从较长期投资中获得的收益，而这有可能让银行陷入大麻烦。最终，银行决定承担风险，但它们又是如何预判未来利率的呢？

没有哪位专家曾准确预测几年后的利率。没有人能告诉银行家低利率期再过多久就会结束，也没有人能保证低利率时期会永远持续下去。银行家只有一些褪色的叙事记忆，这些叙事描述了另一些历史时期：当时利率大幅上升，存款人纷纷涌入银行取出自己的存款。当利率在低位

保持了10年的时候，这些故事似乎不再那么具有现实意义，但是我们没有办法量化它们的现实意义减少了多少。

最好的办法是将银行家在这类时刻的行为视为原始神经系统模式驱动下的行为——同样的大脑结构模式已经经受住了达尔文所说的数百万年进化史的考验。现在狗和啮齿动物有一些相同的管理恐惧的大脑结构，这一事实证明它们都起源于中生代。恐惧是所有哺乳动物和高等动物的正常情绪，受到大脑结构的支撑。恐惧的消退是一个在危险过去之后恐惧逐渐释放的过程。

科学家先是间接地观察这些脑结构的作用。1927年，苏联生理学家伊万·巴甫洛夫（Ivan P.Pavlov）在报告中总结了他对狗所做的研究。如果一边让节拍器发出咔嗒声一边反复将一定剂量的酸性物质放到狗的舌头上，那么稍后即使只有节拍器发声而不往狗的舌头上放酸性物质，也会引起同样的无意识反应，就像放了酸性物质一样。在实验的后续阶段，巴甫洛夫反复打开节拍器，但是没有往狗的舌头上放酸性物质，狗的厌恶反应逐渐消失。后来，人们发现了这种反应涉及的大脑结构。以老鼠来说，外侧杏仁核（大脑的杏仁状区域）的神经元在恐惧产生阶段和恐惧消退阶段发挥了重要作用，它们在恐惧产生阶段会加强放电，在恐惧消退阶段会减少放电。并非所有的神经元都会减少放电，从而会残留一部分恐惧。神经科学家由此得出结论：

总的来说，有很多证据表明，涉及杏仁核、腹内侧前额叶皮质（vmPFC）和海马体之间相互作用的独特神经回路是恐惧消除能力的基础所在，这种回路在进化过程中保存了下来。^[5]

老鼠表现出了与人类相同的回路和下意识的恐惧触发。人类腹内侧前额叶皮层的厚度与恐惧的消退程度是相关的。^[6]某些人类神经系统疾病，如创伤后应激障碍（PTSD），就是因为未能成功消除恐惧，研究这些疾病可以揭示恐惧管理的基底结构。^[7]可以说，人类尚未完成

对产生恐惧和消除恐惧的神经回路进行优化的进化过程，因为到目前为止人类文明才只有几千年的历史而已。

类似于创伤后应激障碍的精神状态有时可能会折磨一整个群体。波兰诗人切斯瓦夫·米沃什（Czesław Miłosz）在1951年出版的《被禁锢的头脑》一书中，描述了他对斯大林式政权后期那些悄声传播的非官方叙事的印象，他指出，斯大林式政权营造的恐惧氛围至关重要。人们恐惧的是消失于秘密警察之手，是与家人一起被强行流放到西伯利亚，一旦到了那里，等待他们的将是饿死或冻死：

恐惧是一种众所周知的社会黏合剂。在一个自由资本主义经济体中，担心没钱、担心失业、担心自身社会等级下降等种种恐惧促使个人付出更大的努力。但是，在帝制国家，恐惧就是赤裸裸的恐惧。在一个拥有十万人人口的资本主义城市里，可能会有一万人因害怕失业而受到恐惧的困扰。这种恐惧是一种个人处境，从人们对其处境的漠不关心和冷酷无情看，这种恐惧是悲惨的。但是，如果所有十万人都生活在日常恐惧之中，他们就会散发出一种集体氛围，而这氛围会像厚厚的云层一样笼罩在整个城市的上空。[\[8\]](#)

就像米沃什一样，我们有理由认为，因害怕失业产生的恐惧不如因害怕被流放到西伯利亚产生的恐惧那么强烈，我们也有理由认为，任何程度的恐惧都依赖于同样的大脑回路。在没有逻辑答案或解决方案的困境下，比如，在决定是否进行风险投资的时候，人类意识可能会将决定权委托给某个与老鼠类似的脑回路。在这种情况下，对过往痛苦经历的记忆以及以叙事形式传播的对他人经历的记忆可能会决定人们采取的行动，在某些时候，它们可能会导致一些令人遗憾的经济决策。

恐惧的减少可能反映了恐惧逐渐消退的过程，如果叙事出现戏剧性的新进展或变化，这一过程有可能会被逆转。近来有关流氓国家拥有核武器的叙事看上去似乎足以重新燃起人们对核毁灭的恐惧，但很显然，

目前它们还没有做到这一点。正如很难或无法预测哪部电影会一炮走红一样，我们也很难预测哪则叙事最终会产生经济影响。

叙事的病毒式传播已经持续了千年

人类自古以来就在传播叙事。集市和宗教节日上的交流以及不经意的接触都促进了传播。比如，在古罗马，想要探听消息的人就会定期前往庇护人家中参加晨礼，或者去公共集会场所听演讲者或拍卖人的消息，后者穿着特殊的托加袍，显得与众不同。拍卖人向人群讲述新闻和故事、宣读广告并处理拍卖。传言（*rumor*）这个词是古拉丁语，意指传播性叙事。

哲学大师大卫·休谟（1711—1776年）在1742年写道：

当某些缘由在某个时候和某些人之间引起某种倾向或激情的时候，虽然会有很多人避开传播并且只受特有激情的控制，但多数民众肯定会受到共同感情的束缚，他们的所有行为也会受其控制。 [9]

休谟的著作写于疾病细菌学说被创建之前，写于细菌和病毒被发现之前，但那个时代的很多人都知道疾病和思想是通过人际接触传播的。

英属美国殖民地在法国—印第安人战争（即七年战争）之后，陷入经济萧条，其间， [10] 亚历山大·温德米尔（*Alexander Windmill*）（这显然是个化名）于1765年致信康涅狄格州《新伦敦公报》（*New-London Gazette*）的印刷商，讲述了一则跟“没钱”这句话有关的叙事：

我想当然地认为，读者全都听说过“没钱”这句叫人忧伤不已并被人反复提起的话：每个人自己也时不时会发出这样的抱怨。在过去几个月里，我发现，不管是哪个层级的人，他们的对话都会朝着

一个不变的方向运行，而且人们总是按照完全相同的顺序切入陈词滥调的谈话主题，这种整齐划一简直令人叹服。遵照祖先从远古时代开始实行的令人称道的习俗，先是慈爱地询问一下健康状况，再谈论一番天气。一旦讨论完这些不同寻常的重要事项，面部的肌肉就会被调动起来，组合成痛苦与怨恨并存的激动表情，再辅以一定比例的政治洞察力；紧接着出场的就是上述这一惊人发现——“没钱”；在场各方会立即以各种无比惊讶的方式重复这句话。他们面容上的惊讶、话语中的激动会让人觉得他们直到这一刻才刚刚得知这样的不幸遭遇，即便同一群人在不到两个小时前刚刚谈论过同一个主题并说过同样的话。^[11]

温德米尔接着又算出，在当时，“没钱”这句话每天要被美国殖民地讲英语的居民重复5 000万次（或许有些夸大其词）。根据他的观察，他觉得可以合理地推断，在白天的大部分时间里，有上百万人每20分钟就重复一次这句话，有些人甚至在梦里还在说这句话。

查尔斯·麦基（Charles Mackay）在1841年出版的《大癫狂：非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》一书中，将注意力投向了“非同寻常的大众幻想”的大肆传播。古斯塔夫·勒庞在他的著作《乌合之众》（1895）中说道：“各种观念、感情、情绪和信念，在群众中都具有和微生物一样强大的感染力。”^[12]与之相关的术语有集体意识（Durkheim,1897）、集体记忆（Halbwachs,1925）和模因（meme,Dawkins,1976）。

书封和公司徽标

那些想要创作出病毒式叙事的人会做实验，观察它们的成功和失败，并试图找出能为下一步创作指明道路的模式。但是，病毒式叙事和非病毒式叙事之间的差异可能取决于叙事的某个方面，而这个方面又与

我们对该叙事的热情无关。它可能取决于某些很难直接观察到的因素，例如叙事与其他话题相关联的能力，或其他叙事中出现的提示。

传播率一般都是自然生成的，与引发流行的事件密切相关，但有些时候，它是由营销人员设计策划出来的。他们的设计策划几乎不留痕迹，因为这种事的发生频率已经高到让我们习以为常，而且我们也很难想象营销设计中涉及的全部理念和研究。让我们来看一下现代书封，也就是出版商套在精装书籍外面的纸质封面，上面经常会印有宣传语、醒目的字体、作者照片和彩色绘图。现代书封发明于20世纪20年代的广告和营销革命时期，它取代了较早的普通纸质书封，后者的作用仅仅是为了防止书籍在书店里放旧变脏。

需要注意的是，书封看上去是出版商的意思，而非作者的本意，因此并没有让作者显得曲意逢迎或夸大其词。虽然有的书封庸俗低劣，但书籍的传播率可以借此大幅提升。我们可能很难理解书封刚被引入时公众的抵触情绪。诗人多萝西娅·劳伦斯·曼（Dorothea Lawrence Mann）于1921年评论了这一新现象，指出它导致很多读者：

愤怒地表示，对书封这种明目张胆的广告营销，他们根本不会细看，也不会受其影响，而是以最快的速度把它扔到一边；在安全地处理掉并彻底遗忘一本书的书封之前，他们是坚决不会看那本书的。[\[13\]](#)

虽然买家如此抵触，但现代书封仍然蓬勃发展，因为它提高了书籍的传播力。大多数人都不会看书封上的宣传语，很快书店就学会了在橱窗里展示最新书籍的书封，以吸引路人的注意。书封无疑是一次绝妙的营销创新，因为读者做出了最终决定：他们可能会把书封拿下来扔掉，也有可能留着它并把书放在咖啡桌上，让它落入来访者的眼中。就连体面的作者也会允许出版商用炫目的书封包装自己的书籍，一旦这一点成为既定事实，书封就成了永久的固定装置。事实上，如果其他人全都

使用书封，那么想要在激烈竞争中生存下去的出版商也就别无选择，因为书封正是我和乔治·阿克洛夫所说的钓鱼均衡的一部分。也就是说，在竞争市场中，竞争对手操纵顾客，利润率因竞争而处于正常水平，那么没有一家公司能够选择不参与类似的操纵。如果它们这样做了，就有可能破产。因此，在叙事中无伤大雅地撒点小谎的钓鱼均衡也就建立了起来。^[14]钓鱼均衡也不完全是坏事。就书籍护封而言，它发展出了一门书封艺术，而这门艺术有时还具有重要的价值。

营销驱动传播的另一个实例是“新闻”，即新闻出版商希望能在某一天引起人们关注的新信息。“上钩者”（Phool）——这是我和乔治·阿克洛夫对他们的称呼——不会想到营销手段，他们只是觉得事件就这样忽然发生，给我们带来新闻。但事实上，新闻媒体会对新闻进行筛选，因为他们的财务业绩取决于他们的报道能否造成病毒式影响。2017年出现在美国的日全食是近来的一个例子，当时很多人出门旅行，以便全程观察这次日食。大众传媒不遗余力地报道这个故事，因为这是很多人的共同经历，媒体无疑认识到了它的传播力。一些报道采用了神秘兮兮的爱国口吻，就好像是上帝将这种极为罕见的现象赐予美国一般。美国媒体频频使用“一生仅此一次”的说法，他们都没有提到，就在7年之后，也就是2024年，美国会再次观察到日全食。事实上，2017年的那次日食没有任何真正的新闻价值；人们对日食的研究和了解已经有数个世纪之久。

我们也会看到印在服装和鞋子上的公司徽标（logo）的精心营销，尤其是运动品牌或工作场所的服装和鞋子。徽标这个词最早只能追溯至20世纪30年代，意指某一公司或某一产品系列的代表符号。其中一例就是鳄鱼（Lacoste）服装系列，它的运动服、休闲服和其他产品上都带有鳄鱼标志。该公司创始人让·雷恩·拉科斯特（Jean René Lacoste）在20世纪20年代和30年代早期是一位广受赞誉的网球明星，绰号就叫“鳄鱼”。他在1933年推出的服装系列最初能够流行就得益于他的名气。如今，网球明星拉科斯特基本已被人遗忘。但记忆仍然留存，徽标仍然存在。那

些没有研究过市场营销的必要性的人可能会觉得，人们之所以穿着带有品牌徽标的服饰，是因为他们想要在自己与某位著名的服装设计师之间建立起联系。但实际上，徽标营销之所以行之有效，也许是因为它提高了传播力。客户可能会下意识地寻找徽标产品，因为它既熟悉又可靠，同时也因为其他很多人都穿着带有相同徽标的衣服。

新闻媒体、赞助商和营销人员对叙事的构建也有助于降低遗忘率。叙事可能会与符号或仪式相关，这些符号或仪式会让人们记住叙事的基本要素。符号可以被包含在房屋建筑、信件抬头、电子邮件和其他上百万种事物之中，而叙事可以被包含在常规仪式之中，如国家法定假日的传统游行等。专家并不完全清楚仪式和符号在加深记忆方面起何作用，但他们确实知道，它们能够成功地加深记忆。

所有这些例子都揭示了人们容易犯的一个根本错误：“上钩者”认为故事或品牌的受欢迎程度是其质量和重要性的证明，而事实很少是这样的。相反，近年来有越来越多的证据表明，很多消费者都厌恶徽标和大张旗鼓的营销。^[15]叙事的传播往往是某些随机细节的结果，比如人们见面的频率（很多人在别人的衬衫上看到徽标）或叙事与其他传播性叙事的天然关联（拉科斯特曾是名噪一时的网球运动员）。

选美比赛和尾羽：心智理论如何推动经济叙事

心理学家注意到，人类这个物种在心智理论方面取得了独一无二的进展，也就是说，人类有一种强烈倾向，要在自己心里形成他人内心活动的模型。我们会思考别人在想什么，也即他们的个人想法。我们观察他们的行为、面部表情和语调，然后再将这些与他们的信念和意图联系起来。

特定叙事的传播可能与故事讲述者对他人所持想法的印象有关。人们喜欢听的是那种可以向别人转述并让别人喜欢的故事，因此故事讲述

者喜欢讲述这样的故事。

1936年，凯恩斯用“选美比赛”这个比喻将我们现在所说的心智理论引入了经济理论，[\[16\]](#)用它解释股市等投机市场。凯恩斯认为，人们在决定进行哪些投资时，考量的是其他投资者的想法或其他投资者会怎么配置自己的投资（这可能会导致未来的价格变化）。就股票市场投资而言，投资者会考量他们随机遇到的其他人怎么说、怎么想，也会考量股票价格模式，这些模式会揭示其他人正在做什么或将要做什么。他们通常不会考量公司的技术或管理风格等实实在在的证据。

凯恩斯说，他看过报纸上的一场选美比赛，上面刊出了100张照片，每张照片上的面孔都很漂亮。但照片中的女性并不是这场形式非同寻常的选美比赛的参赛者，报纸的读者才是。他们需要将自己心目中最漂亮的六张面孔的名单邮寄给报纸。谁的名单与所有投票选出的最受欢迎的面孔最为匹配，谁将赢得比赛的大奖。[\[17\]](#)

凯恩斯指出，最佳策略不是根据自己的看法选择六张最漂亮的面孔。相反，更合理的做法是猜测其他人会觉得哪六张面孔最漂亮。但是，如果我们将心智模型带入下一步的话，这也不是最佳策略。一个人应该做的是猜想其他人会猜想其他人觉得哪张面孔最漂亮。因此，在一个理性的世界中，人们可能会认为，投资者会尽力判断别的投资者如何猜测其他投资者的想法，会试着判断对投机性投资来说需要考量的是哪个方面。然而，即使所有投资者都是理性的，也知道其他投资者都是理性的，他们也未必会遵循这一策略。[\[18\]](#)此外，我们必须考虑到投资者的不够理性以及其他投资者预料到的这种不够理性。

在2009年出版的《动物精神》一书中——这本书在很多方面都可以说是对凯恩斯观点的扩展和阐述——我和阿克洛夫用选美比赛这个比喻构建了一个理论以阐述商业波动的情感基础。选美比赛的比喻也同样适用于叙事的传播。当我们选择向其他人讲故事时，这一选择出自我们关于他人会对这个故事做何反应的看法。如果我们觉得其他人会足够喜欢

一个故事并想要进一步传播它，我们就有可能会传播这个故事，不管这个故事讲述的是经济繁荣还是经济绝望。即使在传播经济叙事的时候仅仅为了自娱自乐，我们也仍有可能根据自身构建的他人心智模型来设计我们的故事。

病毒式传播的故事基本上是随机的，其随机性类似于进化生物学中的突变。传统进化理论认为，只有极少数有利于生存的突变会存活下来并传播出去。但是达尔文理论还有另一个分支，那就是性选择，它表明获胜的突变有可能像原始突变一样具有随机性。这样的随机性也有可能影响病毒式传播的经济叙事。

鸟类学家理查德·普鲁姆（Richard O. Prum）在2017年的《美的进化》一书中指出，性选择会引起动物世界的彷徨变异，这类似于经济学中的投机泡沫。生物学中最著名的性选择实例也许要属雄孔雀，它长着沉重的尾羽，这样的尾羽会妨碍它的行动。但是雌孔雀很青睐这些羽毛，这一点推动了交配，也推动了它们繁殖出更美丽的尾羽。因此，雌性的性选择可能会在一个以理论家费舍尔（R.A. Fisher）命名的“费舍尔氏失控”（Fisherian runaway）的过程中，给某些无用的特征创造出进化优势。^[19]该机制甚至并不限于两个不同性别的物种之间，因为有证据表明这种性选择过程也存在于雌雄同体的物种之中，即那些既有雄性器官也有雌性器官的物种。^[20]在进化生物学和叙事经济学中，某种装饰或摆设的流行可能仅仅是因为它随机流行了起来，除此之外别无他因。

非理性冲动对经济叙事的影响

心理学家杰罗姆·布鲁纳（Jerome Bruner）强调叙事在理解人类文化中的重要性，他写道，我们不应该假设人类行为之所以受到驱动是为了回应纯粹客观的事实：

我不相信事实总是直白地摆在所有人的面前。从心理学家的角度看，事实并不是这样的行事风格，从我们对感知、记忆和思考的研究中就能很清楚地看到这一点。我们的真实世界更像是精心打磨而成的橱柜，而不是无意中偶然发现的原始森林。[\[21\]](#)

也就是说，叙事是一种人为建构，混合了事实、情感、人情味和其他在人类头脑中留下印象的繁枝细节。

精神病学家和心理学家认识到，精神疾病通常是正常行为的极端形式或正常人类心智的小范围紊乱。因此，我们可以通过研究叙事功能障碍（*dysnarrativia*），即反常叙事现象，了解正常人类叙事的大脑处理过程的复杂性。神经科学家凯·扬和杰弗瑞·塞弗（Kay Young and Jeffrey Saver, 2001）列出了这种病症的一些变体：受阻叙述（只能讲述大脑损伤之前听到的故事），叙述不足（讲述摇摆不定、临时兴起的故事），消解叙述（无法按照行动发生的时间框架组织一个故事），以及虚构症（编造与事实关系不大或没有关系的故事）。每种形式的叙事功能障碍都与大脑某个部位的损伤有关。

精神分裂症是一种严重的精神疾病，可以表现为一种叙事障碍，因为病人经常会幻听到有声音在讲述奇妙而混乱的故事。[\[22\]](#)幻听是精神分裂症的症状之一，与大脑特定区域的容量缺失相关。[\[23\]](#)我们在自闭症谱系障碍中发现的叙事中断也与大脑异常有关。[\[24\]](#)

框架、代表性启发和情绪启发

叙事心理学也与“框架”（*framing*）这个心理学概念有关。[\[25\]](#)如果我们能够创作一个会被复述的有趣故事，那么就可以建立一个观点、一个参照点来影响决策。框架与丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基的代表性启发（Kahneman and Tversky, 1973）有关，所谓代表性启发，就是人

们会根据一些典型故事或模型形成自身的期望，他们在判断这些期望的时候依据的是典型故事备受瞩目的程度，而不是估算概率。比如，我们在判断一场新兴经济危机的危险性时，依据的可能是它与记忆中前一场危机的相似性，而不是按照逻辑判断。

乔治·卡托纳（George Katona）是行为经济学的创始人之一，也是1975年出版的《心理经济学》一书的作者，他注意到了一个奇怪的现象：当他采访普通人并询问他们对关键经济变量的预期时，他感到这些人并没有明确的预期，但他们当场编一些数据取悦他。不过在我看来，这些普通人当时心里想到的是那些讲述他人和价格的故事。比如，如果在采访中被问及他们对通胀的预期，他们可能不会直接回答这个问题，而是讲述一个带有人情味和明显道德说教的离奇故事，谈谈那些与通胀相关的政客或工会的活动。

心理学家还注意到了一种情绪启发，即那些正在经历恐惧等强烈情绪的人倾向于将这些感受延伸至不相关的事件。^[26]有时人们会发现自己对一些逻辑上并不真实的可能性怀有强烈的情绪或恐惧，这表明大脑有评估风险的多重系统。这种“风险即情绪”（risk as feelings）的假设认为，与可感知情绪有着更高相关度的原始大脑系统在评估风险时有自身的情绪启发效应。^[27]

在与威廉·戈茨曼（William Goetzmann）和达索尔·金（Dasol Kim）合作展开的研究工作中，我和乔治·阿克洛夫查看了对1989年以来的投资者和高收入美国人所做的问卷调查数据。我们发现，人们会高估股市崩盘的风险，而这些评估受到了他们阅读的新闻报道，尤其是头版报道的影响。一个有趣的发现是，诸如地震之类的自然事件可能会影响人们对股市崩盘可能性的评估。在我们所做的调查中，如果受访者所在区域周边30英里范围内在30天内发生过地震，触发了情绪启发，那他们预估的股市崩盘可能性就会出现统计上显著的上升。由此看来，我们可以合理地认为，地方性地震会带来具有负面情绪效价的地方性叙事。类似证据表明，看似无关紧要却具有强烈叙事潜力的事件可能会影响经济或政

治结果：世界杯比赛可能会影响经济信心，[\[28\]](#)地方海滩的鲨鱼伤人事件可能会影响当地现任官员的得票数，[\[29\]](#)广告的背景音乐可能会对消费者产生强烈的影响。[\[30\]](#)葡萄酒专卖店发现，如果店里播放的背景音乐是古典音乐而不是音乐排行榜的前40首歌，买家就会购买更昂贵的葡萄酒。[\[31\]](#)

情绪启发也可以诱发“网络喷子”（Internet trolls，在网上发布低俗或淫秽评论的人）行为。[\[32\]](#)喷子行为似乎具有传染性：从一般人群中随机选出一个实验组并向他们事先演示令人讨厌的喷子示例，此后，该组成员就变得更有可能发表类似的评论。

下一步

神经科学和相关观察就叙事的影响力给出了一些振奋人心的证据，这些证据表明我们可以对重大经济事件的严重性做出完全不同的解释。在本书的第二篇，我们研究了叙事经济学的一些组织原则。关键问题是在分散而又界定不明的叙事星座与现实的经济活动之间建立起因果关系。这将是我们的第7章的主题。第8章会介绍叙事经济学的主要基础。然后，本书第三篇会列出9个持续多年的重要叙事星座，每章分别介绍一个（或一对）星座。

[\[1\]](#) Penfield（1958），第57页。

[\[2\]](#) Penfield（1958），第57页。

[\[3\]](#) Scholz et al.（2017），第2882页。

[\[4\]](#) Zak（2015）。

[\[5\]](#) Maren and Quirk（2004）。

[\[6\]](#) Milad et al.（2005）。

[\[7\]](#) Milad et al.（2014）。

[8] Miłosz (1990[1951]), 第239页。

[9] Hume (1788[1742]), 第103页。

[10] Berg (1946) 从英属宾夕法尼亚省的角度分析了此次萧条的原因。

[11] Alexander Windmill, Letter to the Printer, *New-London Gazette*, 再版于 *Connecticut Courant*, 1765年5月20日, 第1版。也可能见 Colin McEnroe, “A Page from History: We Were There,” *Hartford Courant*, 1997年10月29日, 第F8版。

[12] Le Bon (1895) .

[13] 转引自 *Boston Transcript* in “Art and Business in Book-Jackets,” *Literary Digest* 70 (1921年9月10日): 第26—27页。

[14] Akerlof and Shiller (2015) .

[15] Holt (2002) , Klein (2009) .

[16] Keynes (1936) .

[17] 报纸以前举办过很多选美比赛。1920年,《世界晚报》在纽约刊登了一系列美女的照片,其中一些相当有名。报纸并不是一次性刊出所有照片,而是分几周陆续刊出,并邀请读者剪下一张提名券,填上他们最喜欢的五个人并邮寄回去。读者也可以提名一个新人,并附上一张照片,照片有可能被加入日后发布的参选者行列。读者的最爱名单会被发布并不断更新。但是,读者不会得到任何奖品,只有可能因为选对了获胜者而感到高兴。此外,该报要求读者选出最喜欢的五个人,而不是六个人。我找不到与凯恩斯所说的选美比赛完全吻合的比赛。

<https://www.newspapers.com/image/78732551/?terms=Evening%2BWorld's%2BBeauty%2BContest>.

[18] Allen et al. (2006) .

[19] R.A.Fisher (1930) .

[20] 参见 Leonard (2006) 。

[21] Bruner (1998), 第18页。

[22] Gaser et al. (2004) .

[23] Saavedra et al. (2009) .

[24] Losh and Gordon (2014) , Pierce et al. (2001) .

[25] Kahneman and Tversky (2000) , Thaler (2015, 2016) .

[26] Johnson and Tversky (1983) , Slovic et al. (2007) .

[27] Loewenstein et al. (2001) .

[28] Dohmen et al. (2006) .

[29] Achen and Bartels (2017) .

[\[30\]](#) Boltz et al. (1991) .

[\[31\]](#) Areni and Kim (1993) .

[\[32\]](#) Cheng et al. (2017) .

第二篇

叙事经济学的理论基础

第7章

因果关系和叙事星座

本书的目标是鼓励人们识别那些能够帮助定义重大经济事件（如萧条、衰退或长期停滞）的经济叙事，并将它们纳入思考，从而提高人们预测和处理这些事件的能力。在我们能够做出可靠的预测之前，我们需要对这些事件真正的终极原因有所了解。关键的问题是要弄清楚何为因、何为果。

虽然现代经济学家大多非常重视因果关系，但一般而言，他们并不认为新叙事的出现有任何因果方面的重要性。在此我想指出，因果关系不但存在，而且是双向的：新的传播性叙事导向经济事件，经济事件再导向改头换面的叙事。

当然，除了太阳黑子之外，经济受到的影响基本上都不是纯粹的外部影响（本章稍后还会谈到太阳黑子），不过我们可以将新出现的叙事视为起因方面的创新，因为每则叙事都源于某个个体的脑海（或是少数几个人的合作产物）。经济史学家乔尔·莫克尔（Joel Mokyr,2016）将这样的个体称为“文化企业家”，他认为这一概念可以追溯至哲学家和博学家大卫·休谟。休谟在1742年写道：

很大程度上，起源于少数人的往往要归因于机缘巧合，或是神秘未知的缘由；出自大多数人的往往可以通过明确已知的原因得到解释。^[1]

对于叙事经济学理论基础的形成来说，至关重要的是了解这些创作

传播性新叙事的“少数人”的影响力。

这“少数人”的影响力有时通过创作传播性新叙事实现。虽然叙事通常都与名人联系在一起，但创作出传播性叙事的“少数人”通常并不出名，很多时候我们永远都不知道他们是谁。我们可以找到与这些叙事相关的名人，但通常找不到这些叙事的作者。

在本章中，我们将研究那些致使经济叙事出现病毒式传播的因素，尤其是故事和故事讲述，以便对这些叙事的深层结构有更好的理解。

因果关系的走向

想要证明叙事与经济之间的因果走向并非易事。比如，成功的投机者和对股票的狂热是20世纪20年代的一大特征，这些故事是否导致了股价上涨和公司收益的增加？还是说收入增加引发了人们的狂热？2009年之后与之类似的比特币狂热是否造成了比特币价格的上涨？还是说比特币价格的上涨只是新闻报道和加密算法的数学理论有了新进展引发的合理反应？

我们在确定重大经济事件的因果关系时会遇到一个问题，那就是，经济学家通常无法通过对照实验来准确地模拟整体经济状况。与之形成对比的是，实验室科学家可以开展随机实验，比如将实验药物施用于实验组，将安慰剂施用于对照组，然后再运用统计分析确定药物是否真的促成了患者的康复。即便是最出色的经济学家，通常能做的也就是寻找那些能被视为自然实验的事件。亨利·法纳姆（Henry W. Farnam）在1912年发表美国经济学会主席演讲时就指出了经济学家无法进行对照实验的事实，不过他也表示，经济史研究可以让经济学家推理出因果关系，因为历史上不断发生随机冲击事件，比如政府实施疯狂的经济政策。事实上，法纳姆表示：“经济学家真的很幸运，不用花钱就有做好的实验摆在他们面前。”^[2]

在1963年出版的《美国货币史》一书中，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和安娜·施瓦茨（Anna J.Schwartz）列举了三个被他们称为“准对照实验”的例子，以此确定货币政策对总体经济的因果影响：

1897年至1914年间的黄金大发现（这扩大了货币供应量）以及两次世界大战期间和战争刚刚结束的时候。这些事件是否真的属于随机发生的外生冲击（也就是说，不是由经济引起的）可以另行探讨，但自1963年以来，人们开始更多地探讨利用经济数据推断因果关系的可行性。总的结论是，即使无法进行对照实验，想要推断因果关系也是有可能的。新的叙事可以被解读为外生因素，帮助我们识别更多的准对照实验。事实上，弗里德曼和施瓦茨强调的黄金发现和战争很可能是外生冲击，因为流行叙事的创新，如关于淘金热的故事或关于他国阴谋的虚假新闻，导致了它们的发生。

很多（但并非所有）经济学家都认为因果关系的走向总是从经济事件到叙事，而非从叙事到经济事件，对此我们必须持谨慎态度。关于自我实现的预言在经济学中的影响，一直存在激烈的争论。社会学家罗伯特·默顿（Robert K.Merton）在1948年创造了“自我实现的预言”这一短语，并将这一概念应用于经济波动。这个术语一般是指完全由外生的事件推动的预言，其中最常见的例子就是太阳黑子（太阳上不断形成又消失的斑点，通过望远镜可以观察到）。

经济学家威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）在1878年提出，全球经济波动可能是由“太阳光线的周期性变化造成的，太阳黑子仅是这种变化的一个迹象而已”。^[3]如果来自太阳的热量在某些年份里强于其他年份，那么农作物和其他经济产出水平在比较炎热的年份里就有可能更高，而这有可能导致重大的经济波动。在1878年的时候，已经有关于太阳活动的天文学证据，即可以往前追溯几个世纪的太阳黑子数量记录。杰文斯认为自己发现了太阳黑子数量与经济事件之间的相关性。而这种相关性的“因”必然是太阳，因为我们想不出来有哪个理论能够证明反向的因果关系，即地球上的经济事件导致了太阳上的黑子。他

的理论听起来似乎颇有道理，但后续的经济研究并不支持这一观点，而且太阳辐射的变化实在太过微弱，不足以产生任何实质性影响。太阳黑子几乎不会对经济产生任何影响，但是，经济学家大卫·卡斯和卡尔·谢尔（David Cass and Karl Shell,1983）解释说，如果人们神乎其神地认为太阳黑子能够产生影响，那么它们就有可能真的产生影响。现在，经济学家用“太阳黑子”这个词指代下面的外来噪声：它们之所以能够影响经济是因为人们相信它们能够影响经济。经济学家罗杰·法默（Roger E.A.Farmer）一直是宏观经济自我实现预言领域的带头人。[\[4\]](#)对于他和其他人的研究工作，我想补充一点，那就是这些自我实现的预言并不是凭空冒出来的。相反，它们通常来自叙事中的数百万种变化，其中有少数变化在当前环境中具有足够的传播力，从而形成重要的流行趋势。我们已经看到，这个过程是可以观察、可以建模的。

随机事件、生日和纪念日：叙事如何成为经济叙事？

一般来说，大多数人都怀有模糊的由叙事刺激产生的恐惧和担忧，但这些恐惧对他们的行为几乎没有影响。如果叙事涉及他人采取行动的故事并描述这些人采取的行动，如在某些金融市场进行投资并发财致富，那么这些叙事就成了经济叙事。因此，经济叙事往往会涉及脚本和行动序列，人们采取这些行动序列可能没有更好的理由，纯粹就是因为听到有叙事称其他人在做这些事情。

如果想要通过查看经济总量变化数据，如GDP、工资率、利率和税率，解析重大经济事件，就有可能错过造成这种变化的根本动因。这种做法就跟想要通过查看宗教手册的印刷成本解析宗教觉醒一样。不过，经济学家经常落入这个陷阱的原因也一目了然：GDP、工资率、利率和税率都有丰富的数据，而有关叙事的数据充其量只能算是参差不齐。经济学家可能正在陷入历史学家杰里·穆勒（Jerry Z.Muller）所说的“指标暴政”。穆勒并不反对设立重要经济现象的定量指标，但他也确实注意

到，大多数人都对这些指数反应过度而且未能意识到自己高估了随意量化数据的重要性，它们的价值其实相当有限。^[5]

在叙事背景下做出经济决策的人通常不会解释他们的决策。如果要求他们给出解释，他们要么哑口无言，要么说起话来像个经济学家。比如，人们是否能解释他们在经济衰退期间对支出感到犹豫不决的最终原因？犹豫即不采取行动，造成犹豫的可能只是因为各种纷杂的念头中没有任何想要采取行动的明确念头。

传播性故事大多具有创造力和创新性，它们不仅仅是对经济事件的合理反应。比如，重大股市调整会持续多日，在此期间，公众有足够的时间阅读各家新闻媒体花样百出、耸人听闻的报道，这些媒体的工作就是吸人眼球。在这段时间内，股市参与者置身于无数次的对话，这些对话重新诠释了新闻，其目的不仅仅是让人获取资讯，也是为了消遣娱乐。

从很多方面来说，这个过程就是一起随机事件，就像细菌或病毒等微生物的突变。比如，一位名人可能会信口说出一句不合适的话。1929年10月15日就发生过这样的事情，那是在1929年大崩盘前的两周，当时耶鲁大学著名教授欧文·费雪（Irving Fisher）在纽约采购代理商协会发表讲话时表示，美国股市已经登上了“永久的高原”。报纸在接下来的几天里大肆报道这种新说法。^[6]这句不合时宜并具有讽刺意味的短语风行一时，它有可能对市场崩溃的持续时长产生了影响，而且时至今日仍被人们牢记在心。事实上，这一说法的知名度现在超过了费雪耗时多年写就的任何一本书的书名。现在，它和“非理性繁荣”“拉弗曲线”等其他短语处在同一阵营。这些词语及其产生的影响来自经济之外，因此它们属于外生因素。

此外，过往事件的纪念日也可以让经济叙事起死回生。尽管几年前的某一叙事，如1987年的股市暴跌，已经失去了传播力，但它仍有可能留存于记忆深处，至少对年岁较长的人来说是这样。不过，如果将它稍做调整（可能再换个名字）并重新附着到一个带有人情味的故事上，它

就有可能再次恢复传播力。比如，新闻媒体总是在重大纪念日提醒公众想起1987年的暴跌，可以预见，他们还会继续这样做，直到出现更大的单日跌幅。到了那个时候，1987年就不再是纪录保持者，它也就不再值得关注。

比特币叙事的力度在2013年的时候开始消退。它已经成为一个古老的故事，比特币的价格也从2013年时高于1 000美元的峰值跌至200美元出头。但是，新发明或者说新变化的激增让相关理念一直保持活力。这些发明中值得关注的当属“首次代币发行”（ICO），新的加密货币由此得以开发并生成截然不同的叙事。实际上，人们将这些货币视为公司股票。“首次代币发行”生成了一大波新的叙事，每一则叙事都涉及某类业务的某种货币。因为它，挑选股票这种老行当又重新赢回了公众的青睐，在此之前这种做法已经被视为一种徒劳无益之举。新的话题出现了。仅在2017年一年就有900多种首次代币发行，它们面向的是那些想为新企业筹集资金的众筹新创公司。其中将近一半在一年内就以失败告终，但是新的首次代币发行还在不断涌现。[\[7\]](#)

当然，经济学家都知道这些与事件相关联的叙事，但大多数时候他们都认为，这些叙事只不过是有关深层经济力量的真实新闻出现之后冒出来的一些愚蠢说法。他们总是贸然认为，催生这些深层经济力量的不外乎生产技术的进步；自然资源的开发或意外耗尽；人口变化或相关的经济研究，这些经济研究为政府决策者如何推行更佳行为规则提供了新的信息。但是，这种思维方式没有看到那些有可能导致经济变化的基本要素。我们在本书第一篇中已经看到，围绕这些事件的经济叙事在以可预测的方式发挥着作用：它们具有传播力，它们提供了脚本供人遵循，它们一再重复自己想要传达的信息，它们凭借人情趣味而蓬勃发展。它们以非常重要的方式影响着社会，影响着经济活动的过程。

经济学领域之外的对照实验揭示了因果关系的走向

虽然我们有时可以通过研究经济史推断因果关系的走向，但我们还需要认识到，经济学领域之外的对照实验已经揭示了叙事对人类行为的影响。

在营销领域，詹妮弗·埃德森·埃斯卡拉斯（Jennifer Edson Escalas）指出，当广告的受众将产品与自己的个人经历联系到一起时，就会出现自我参照效应。但并非所有的自我参照都能同样有效地改变买家的行为。埃斯卡拉斯通过对照实验，比较了分析性自我参照（解释你为何需要这一产品）与叙事性自我参照和叙事传输（讲述一个故事，使用“我”而不是“你”这个词，从而让人将自己想象成另一个人）。埃斯卡拉斯发现叙事传输更为有效，当产品的分析性自我参照不大起效的时候更是如此。^[8]

在新闻领域，马塞尔·麦克希尔（Marcel Machill）及其合著者发现有证据表明，电视新闻的受众基本没有记住自己听到的新闻。他们向对照组提供了一份真实的关于空气污染危害的电视新闻报道。他们还以故事的形式向实验组提交了这则报道的变体，故事的主人公是一位因空气污染出现健康问题面包师，他与从污染活动中受益的对手展开力量悬殊的斗争。实验组的这种新闻展示方式给人留下了更深的记忆。^[9]

在教育领域，斯科特·麦奎根（Scott W. McQuiggan）及其合著者发现，以叙事为中心的学习方式可以增强学习动力。实验组中的每一位8年级学生都在一款虚拟现实电脑游戏中扮演年轻的艾力克斯。在这个虚构的故事里，艾力克斯的父亲是水晶岛一个研究团队的负责人。一种神秘的严重疾病感染了一些科学家，包括艾力克斯的父亲。艾力克斯下决心要找出原因。在游戏中，学生玩家要与其他模拟人物进行对话。在这个过程中，学生会学习微生物学、细菌、病毒、真菌和寄生虫的相关知识。研究记录表明，相较于对照组，实验组在“自我效能、存在感、兴趣和掌控感”方面表现出了学习优势。^[10]

在健康干预领域，迈克尔·斯莱特（Michael D. Slater）及其合著者研

究了如何说服人们多吃水果和蔬菜。他们从实验中得出结论认为，说教式地给出营养证据的做法是无效的。当受众对叙事信息刻画的人物产生认同感时，就会对叙事信息产生更强烈的反应。这样的研究结果表明，在健康干预领域，需要对故事进行精心的预先测试并挑出合适的人选来传达相关信息。[\[11\]](#)

在慈善领域，基思·韦伯等人（Keith Weber, 2006）先让受试者阅读有关器官捐赠的信息，再请他们签署器官捐献卡。信息的内容（或是叙事信息，或是统计信息）是经过处理的。研究结果表明，叙事信息比统计信息更为有效。

在法律领域，布拉德·贝尔（Brad E. Bell）和伊丽莎白·洛夫特斯（Elizabeth F. Loftus）1985年进行了一项对照实验，让受试者在实验中担任陪审团成员。实验的目标是为了研究陪审团成员对生动描述的诉讼和非生动描述的诉讼做何回应。例如，生动描述的诉讼会写上一句无关紧要的话，指称被告在犯罪时失手“将一碗牛油果酱碰翻在白色粗毛地毯上”。这种无关紧要但生动鲜活的心理画面有助于实验组陪审团做出有罪裁决。

总而言之，经济学可以借鉴其他社会科学的经验，如心理学（尤其是社会心理学）、社会学、人类学（尤其是文化或历史人类学）和历史学[尤其是文化史和思想史，后者也可以说成心态史（*histoire des mentalités*）]。经济学家无法进行整体经济的对照实验，因此判定并解析经济叙事的构成要素就成为重中之重。而故事就是其中一个重要的组成部分。

故事在推动人类活动方面发挥的重要作用

情感在叙事、经济和其他架构中相当重要，它会在故事中展现出来。历史小说和历史电影不属于主流历史，但它们能够很好地帮助我们

感受历史并赏析一些推动历史进程的叙事。历史小说家或电影制作人在构建人物对话时依据的是研究工作给予他们的想象和直觉，他们看上去更像是发明家，而不是学者。

历史学家威廉·克罗农（William Cronon）2013年在美国历史学会发表主席演讲时，对历史学术研究与历史小说进行了比较：

我们的文献对历史的某些方面不置一词，历史学家也选择不介绍这些方面，但其中一些方面，尤以意识流和非正式谈话最为明显，对生活来说至关重要，以至于我们很难判断下面哪一种描述更歪曲历史：一部对其中一些方面不做任何描述的历史，还是一部在缺乏权威证据的情况下尽可能以负责任的方式呈现这些方面的小说？[\[12\]](#)

因此，我们用来解析经济危机的主要比喻存在一个基本问题。现在，“经济健康与否”这个比喻主导了大众媒体的讨论。我们有时候说经济很“健康”，有时候又说经济“生病”了，就好像经济需要医生开出良方（财政或货币政策）一样。为了跟生病/健康这个比喻保持一致，大众媒体经常会报道“信心”温度计的读数，这个温度计是用信心指数或股市表现衡量的。

人情味故事的重要性让人想起心理学家罗伯特·斯腾伯格（Robert Sternberg）的著作。在《爱情是一个故事》（1998）一书中，他认为两个人之间那种健康并充满爱意的关系是通过有关两人关系的叙事形成的。就像在爱情关系中一样，经济过程也不止一个维度。相反，除了公众对经济健康状况的看法之外，经济故事还有其他维度。这个故事也具有道德维度，涉及忠诚与机会主义、信任与不信任、插队与耐心排队。此外，这个故事还涉及情感、安全与不安全、内在引导与公共引导等维度。任何一个时间点流传的各种故事都传递了所有这些维度。

闪光灯记忆

除了具有故事般的结构之外，我们的记忆往往会聚焦于少数突出的随机画面。某些深刻的叙事让人产生的情绪反应如此强烈，以至于人们在数年之后还依然记忆犹新。相关叙事可能只是被简明扼要地提及了一下并与其他诸多很快被人遗忘的信息混杂在一起。为什么这种与叙事的短暂接触会在之后的很长时间里导致经济行为的变化呢？

如果要求人们描述他们的信心状况或当前动机，他们有时会想起并谈到自己心理状态的某一次突然变化，这意味着一种离散而且可识别的因果刺激。在极端情况下，长期记忆的建立可能会非常突然，因而可以被视为闪光灯记忆。^[13]闪光灯记忆类似于曝光不足的电影效果——拍摄于黑暗之中，仅在摄影机闪光灯亮起的瞬间才被照亮。这样的闪光灯画面有可能讲述一个故事，让人想起一件事以及当时的环境和氛围。在我们的众多记忆中，我们会记住一些片段，对它的前因后果也有一些记忆，但总也忘不掉那些成为焦点的闪光灯记忆。

心理学家研究过大脑如何选择赋予哪些记忆以闪光灯记忆的地位，这类似于选择将哪些照片放入家庭相册之中。研究表明，闪光灯记忆不仅与被记忆事件附着的情感有关，也与社会心理因素有关。与他人产生身份认同或与他人共同经历的记忆更有可能成为闪光灯记忆。^[14]因此，人们选择闪光灯记忆的方式使它们有更好的机会参与传播性叙事的形成。

比如，描述1861年萨姆特要塞附近打响的美国内战第一枪的叙事直到几十年后还生动地留存在人们的脑海中。事情发生35年后，一位美国前上士非常详细地讲述了自己当时正在做什么，那个时候，他有生以来第一次得知自己必须带领手下完成一项有可能丧命的任务：

当时我是一个步兵连队的上士，这个连队由100名受过良好训练的新兵组成，正在纽约港总督岛上执勤。我们刚刚搞完节日庆典活

动，在战前，军队的这些活动会持续10天左右，而且都是些非常尽兴的庆典活动。星期六那天，也就是1月5日，我正忙着安排打扫宿舍，为例行的周日晨检做准备，我当时想的是安静地过完白天，然后在晚上再搞点假期活动来收尾，这时我被传唤到副官办公室，军士长告诉我让我的连队在下午2点列队接受检阅。问什么问题都没用。[\[15\]](#)

日本在1941年12月突袭了珍珠港的美军基地，美国就此卷入第二次世界大战，一些极具影响力的叙事也描述了这次偷袭行动，这些叙事可以解释美国当时的参战决心。40年后，人们仍然记得他们第一次听到珍珠港新闻时的情形：

加州大学附高的学生约翰·霍姆斯仍然清楚地记得自己当时身在何处以及自己正在做什么：

“那时候人们都在街角卖报纸。我是一个报童，在皮可和普罗瑟的街角售卖《旧金山晚报》。我卖的报纸上报道了珍珠港遭到空袭的新闻……”

“但那时我并不知道这意味着什么，也不知道这会改变我的人生。那时我还太小了。”

乔·阿诺德在韦斯特伍德格林顿和伦德布鲁克的一家加油站工作。“那里有一座高塔。那一天雾蒙蒙的，我爬上高塔的顶部，想看看能不能看到什么。我也不知道自己想看到什么……”

芭芭拉·瑞安·邓纳姆的记忆是很多美国人的典型记忆。

她说：“我们正坐在桌边吃早饭。我们刚从教堂回到家，打开了收音机……一开始没人相信这个消息。”[\[16\]](#)

人类往往会被看似随意的故事细节触动，包括逸事这类简短的故事，而闪光灯记忆正体现了这种倾向。上面列举的故事按顺序讲述了一

系列基本没有什么意义的事情，展现了爆炸性新闻之前或之后的情况。相比之下，如果我们让人们讲述数十年前随便某个日子里这些微不足道的细节，那他们什么都记不起来，原因就在于那一天并没有和某个著名的事件产生关联。

美国近期历史上有一起著名的闪光灯记忆事件，那就是2001年9月11日的恐怖袭击事件，在这起事件中，纽约市的世贸中心被摧毁，华盛顿特区的五角大楼也遭到严重破坏。美国很多人至今都能回想起自己在得知这起恐怖袭击事件时正在做什么。人们在回忆的时候仿佛一切都历历在目，这充分证明了此次袭击对人们经济行为的因果影响。

根据美国国民经济研究局（NBER）的数据，继2000年全球股市高峰以及随后的金融危机和重大衰退之后，美国经济自2001年3月以来一直处于衰退期。在2001年9月11日的袭击事件中，恐怖分子劫持飞机并撞上了具有象征意义的国家性目标，在这次事件之后，大家普遍担心美国经济会陷入持续衰退，因为人们害怕再次发生这样的袭击，于是选择留在家中。^[17]这次恐怖袭击发生在2000年的股市泡沫破裂一年之后，在众多的经济衰退迹象中，它是推动“经济撞墙”的“完美风暴”。^[18]

但这次袭击似乎产生了完全相反的效果。2001年11月，经济衰退结束，美国经济几乎立即复苏，这次经济衰退也成为美国历史上最短的经济衰退之一。我们如何解释美国的快速复苏呢？袭击事件发生后，有叙事称美国领导人请求美国人民采取象征性的举动以提振全民信心。袭击发生两周后，美国总统小布什向航空业雇员和全体国民发表了讲话：

我们必须通过重返工作岗位来对抗恐怖主义。这个重要行业中奋战在工作岗位上的每一个人都在明确宣告：恐怖主义不会得逞，这些作恶者吓不倒美国、美国雇员和美国人民（掌声）……他们发动袭击的时候，是想营造一种恐惧气氛。这场国家战争的一个伟大目标就是恢复公众对航空业的信心。那就是，告诉出行的民众：请登机。前往全国各地开展业务吧。登上飞机并尽情享受美国的绝佳

旅游目的地吧。去佛罗里达州的迪士尼乐园吧。带上家人，想怎么享受生活就怎么享受生活吧。[\[19\]](#)

小布什总统也盛赞了美国人民：“我们是一个坚强的国家，一个伟大的国家。我们这个国家有卓越的价值观基础。”就像优秀的体育教练那样，他是在鼓励团队精神，既面向航空业雇员，也面向全美公民。他的叙事提出了有关坚强、勇敢、励志的脚本。这则叙事的明确目的就是让下面这一理念深入人心：其他人都在看着我们，我们所有人都必须树立起勇气的榜样。然而，在经济复苏期间，大多数经济学家都没有认识到“9·11”事件的闪光灯性质，这次袭击促成了具有传播性的叙事星座，并有可能已经对美国企业和美国经济产生了深远的影响。[\[20\]](#)

虚假新闻无处不在

为了做到生动逼真，故事讲述者经常会借助小说或假新闻，讲述一些夸大其词的故事。叙事史表明，“虚假新闻”并不新鲜。事实上，人们总是喜欢有趣的故事，并传播他们知道并不属实的故事，比如坊间传言。事实上，人们在传播有趣的故事时，通常并没有明确地从道德上判断自己是否在散布谎言。

虚假新闻经常会给人留下深刻印象，因为负责现实性监测（*reality monitoring*）的大脑活动过程并不完美。在心理学家和神经科学家看来，来源监测对大脑而言是一个很有难度的活动过程，大脑在判断来源时依靠的是它们与其他记忆的联系。[\[21\]](#)因此，随着时间的推移，大脑可能会忘记它曾经判定有些故事并不可信。此外，来源监测的熟练程度因人而异，大脑的颞间脑和额叶损伤有可能导致来源监测出现极大缺陷。[\[22\]](#)

现在让我们来看一下假摔跤比赛的例子，在这些比赛中，摔跤选手看

似违反了规则，几乎是在互相残杀。人们似乎因为观看这样一场在他人眼中明显做假的比赛并假装它是真实比赛而获得了快感。表演式摔跤（Kayfabe）^[23]就是一个形容这一奇怪现象的词，它于20世纪70年代开始见诸文字。

假摔跤比赛并不是高中或大学那种遵守规则的摔跤比赛。相反，它包含了很多骇人的故事元素。其中一名摔跤手近乎赤裸，看上去邪恶并/或丑陋，另一名摔跤手则干净利落，英俊而体面。那个坏人会表现出懦弱的样子，躲在绳子后面，然后在裁判暂时移开视线的时候，他会在众目睽睽之下偷偷给予对手非法一击。他先在下面折磨对手，然后爬上高高的绳索，假装跳到对手的肚子上。

这种弄虚作假一般都非常明显，哪个观众都至少能看出其中一部分做假。有时候，当表演没有达到标准的时候，观众甚至会在比赛过程中大喊“好假”。然而，这样的比赛就像真比赛一样被呈现在观众面前并被大部分人接受。观众似乎希望它有可能是真的，至少在某些时候是真的，而且他们可能会假装它是真的，以便刺激自己的想象力。然而，正如文学理论家罗兰·巴特（Roland Barthes）指出的那样，这些比赛的观众很少像观看其他体育运动那样对比赛结果下注，“这样做没有任何意义.....表演式摔跤通过所有过火行为维持其独创性，而这些行为使它成为一种奇观，而不是一项运动”。^[24]换言之，从某种意义上说，很多人只是享受这种相信故事的乐趣而不关心它的真实性。

假的格斗比赛在很多国家都有漫长的历史，这表明它是一个久已有之的故事。ProQuest对“假摔跤”的搜索结果显示这个短语可追溯至1890年，当时一名记者提到“近来有很多假摔跤比赛”。^[25]即使在古罗马，在真正的角斗（这种角斗有时会致人死亡）开始之前的几分钟里也会有假格斗（*prolusio*），从而激发观众对接下来真打实斗的兴趣。^[26]假格斗可能类似于现代的假摔跤比赛，从某些方面来说，它有可能更值得观看，因为演员在操纵观众方面经验丰富、技术娴熟，其中有些还很有名气。

与罗马人在罗马斗兽场放出狮子撕咬并杀死罪犯、在逃奴隶和基督徒的时代相比，情况已经有了很大改善。我们设立了以诚信闻名的新闻媒体。事实核查网站也在21世纪出现（如AP Fact Check、factcheck.org、politifact.com、snopes.com、USAfacts.org和wikitribune.com）。这些网站的信誉在于它们揭穿虚假新闻，而非不偏不倚地报道争议各方——这种做法在主流新闻媒体一度很常见。不幸的是，大多数人都不查看这些事实核查网站。此外，它们的可信度近来因为一些旨在损害其声誉的假新闻而受损，导致部分民众放弃了寻找真相的希望。

我们可以从中得出什么结论呢？虚假新闻已经存在了数百年、数千年，有鉴于此，它似乎是人间百态的一部分。虚假业绩、虚假故事和虚假英雄无处不在。有些造假是如此别出心裁，以至于我们无法将它们视为基本经济力量的结果。情况正好相反：以虚假叙事为形式的造假会影响经济结果。

叙事星座中因果关系的证据

我们在研究档案数据中的叙事时，有可能会错过文化变迁的某个维度背后的叙事星座，因为我们也许只能看到一些表层的叙事。从数十年以后的角度看，这种感觉就像是在一个多云的夜晚，站在地球上仰望天空并试图辨别那些星座。我们肯定看不到其中的某些星星。此外，叙事通常会持续数年，但经济波动往往是突然发生的，比如金融恐慌的蔓延也就是几天的工夫。但是，恐慌的种子很可能已经在地下埋了数月或数年。

归根究底，因其消费和投资决策导致经济波动的人群并不太了解情况。他们中的大多数人都没有仔细收看或阅读新闻，而且他们很少按事件发生的顺序获知情况。然而，他们的决策推动了整体经济活动。因此，情况必然是这样的：引人注目的叙事驱动着这些决策，很多时候还

有名人或可信赖人物的推波助澜。

一旦我们认识到叙事星座中的陈年旧事在近来改头换面后仍可能引发当前的经济事件，我们就已经取得了实质性的进展。但是，想要正确地认识叙事如何影响经济并非易事。我们需要先后退一步，考量一些基本原则（前几章提到了其中一些原则），用这些原则指导我们的思路。现在，让我们进入第8章。

[1] Hume (1788[1742])，论文XIV，第101页。

[2] Farnam (1912)，第5页。

[3] Jevons (1878)，第36页。

[4] Merton (1948) ,Azariadis (1981) ,Cass and Shell (1983) ,Farmer (1999) .

[5] Jerry Muller (2018) 在《指标暴政》一书中详细描述了对定量结果测量的过度依赖如何导致学院、大学、学校、医学、警务、军事、商业、金融、慈善事业和对外援助无法做出明智的决策。

[6] “Stock Prices Move Up to Permanently High Plateau,”*Toronto Star*,1929年10月16日，第14版。

[7] Kai Sedgwick,“46%of Last Year's ICOs Have Failed Already,”2018年2月23日，Bitcoin.com,<https://news.bitcoin.com/46-last-years-icos-failed-already/>.

[8] Escalas (2007) .

[9] Machill et al. (2007) .

[10] McQuiggan et al. (2008)，第538页。

[11] Slater et al. (2003) .

[12] Cronon (2013)，第12页。

[13] 心理学家Roger Brown and James Kulik (1977) 创造了“闪光灯记忆”一词，并列举了1963年美国总统约翰·肯尼迪遇刺身亡的例子。他们猜测，当人们同时经历极端震惊和情感唤醒时，就会生成闪光灯记忆。

[14] Luminet and Curci (2009) .

[15] “The First Gun:Its Ominous Report Was Heard Around the World,”*Los Angeles Times*,1896年2月1日，第11版。

[16] “University High's Class of'42 Still Remembers Pearl Harbor,”*Los Angeles Times*,1981年12月7日，第F1版。

[17] 美国国民经济研究局一般会在数月之后才宣布美国进入衰退的日期。这一次，它直到2001年11月才宣布美国在2001年3月开始进入衰退。但经济学家普遍认为经济在2001年9月已进入衰退状态。

[18] “The Perfect Storm Tears Heart Out of the US Economy,”*Guardian*,2001年11月14日，第26版。

[19] “At O'Hare,President Says‘Get on board!’”2001年9月27日，<https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2001/09/20010927-1.html>.

[20] Greg Ip提到，“爱国之情的爆发”可能是当时信心增强的原因之一。“After Sept.11 Attacks,a Rebound,of Sorts,”*Wall Street Journal*,2001年10月15日，第A1版。

[21] “来源监测法的核心主张是，人们通常不会直接检索那些指向回忆源的抽象标签；相反，被激活的记忆是通过回想时执行的决策过程得到评估并被归向特定来源的”（Johnson et al.,1993）。

[22] Johnson et al.（1993）。

[23] 摔跤界术语，意思是即便观众知道摔跤是表演，但摔跤选手还要融入角色和剧情，在一切情况下都要把角色、剧情和打斗描述成是真的，而不能承认“这只是表演”的事实。——译者注

[24] Barthes（2013[1984]），<http://xroads.virginia.edu/~drbr/wrestlin.html>.

[25] “Kilrain's Rheumatism,”*Cincinnati Inquirer*,1890年2月22日，第2版。

[26] “但是这种[修辞]的序言不应该像角斗士的预演那样，后者在战斗前挥舞着长矛，但在战斗中根本用不上这些长矛。”Cicero（1860[55 BCE]），第178—179页。

第8章

叙事经济学的7个构想

至此，我们已经看到，病毒般传播的流行叙事能够产生经济影响。我们最终的希望是经济学家能对这种关系构建模型，以帮助预测经济事件。首先，我想介绍一些有关经济叙事的基本构想，我们可以通过这些构想解析具有历史重要性的叙事，并在新的叙事酝酿过程中识别它们。

在开始之前，让我们先回顾一下经济叙事的几个关键特征。就像比特币叙事展现的那样，经济叙事会让人想起可能已经遗忘的事实，对事情在经济中如何运作给出解释，影响人们对经济行为的理由或目的持有的看法。叙事可能会对世界的运行方式做出一些暗示，例如比特币叙事就暗示：计算机正在接管一切，我们正在进入一个新的世界主义时代，使人们摆脱本地政府的无能和腐败这一沉痾宿疾；叙事也对我们如何将这些信息为己所用给出一些暗示。叙事还有可能表明，采取某一经济行动是一种有益的学习体验，它可能会在以后带来收益。有时候，采取经济行动是让自己参与叙事的一种方式。参与叙事之后，我们就可以说自己是历史的一部分。比如，购买了比特币之后，我们就加入了国际资本家精英的行列。

构想1 流行趋势可快可慢、可大可小

经济叙事的流行趋势呈现多种不同的规模和时间框架。叙事的快速流行并没有什么标准的过程，也并不意味着它就一定有长远的意义。本书附录介绍了流行病学模型，在这些模型中，我们可以选择用不同的传

染和康复参数代表快速蔓延的大规模流行病、快速蔓延的小规模流行病、缓慢蔓延的大规模流行病和缓慢蔓延的小规模流行病。

一则叙事可能会起起伏伏数十年，它的持续时长可能会超出经济学家赖以评估叙事影响的所有数据序列。因此，我们一定不能急于判断叙事的影响。比如，如果我们认定一则病毒式传播的经济叙事和一个在脸书（Facebook）或推特（Twitter）上风靡数日的模因并无二致，那么我们就意识不到下面这种可能性：历史上的某一次长期繁荣是一次持续时间比之还要长上很久的叙事流行的结果。

再举个例子：如果我们认识不到叙事流行有快慢之分，就有可能过度依赖畅销程度评判某一著作的重要性。畅销书排行榜反映的往往是短时间内的销售情况。例如，《纽约时报》畅销书榜单列出的是当周销量最高的书籍。（前面的章节解释过新闻媒体为什么要强调较短的时间段：它们必须不断地推出新的报道。）较短的时间框架解释了《圣经》和《古兰经》为什么永远不会出现在畅销书榜单上。如果我们看一下过去数十年的《纽约时报》畅销书榜单，会发现几乎没有一本眼熟的书。其中的大多数都是昙花一现、转瞬即逝。

不同流行叙事之间的传播率也有很大差异。说到传播率极高的流行叙事，全国紧急状况，如战争爆发，可谓其中一例。这类叙事会让人们感觉这个故事是如此重要，他们有权在其他对话中插入这条新闻，或者与平时很少交流的人进行交谈。说到传播率极低的成功叙事，彰显国家伟大的爱国故事可谓是其中一例。这类故事只有在时机合适的情况下才会在家中、在课堂上或在民间组织支持的活动中被人提起。只要遗忘率够低，这类叙事就可以（慢慢地）发展成大规模的流行。

不同叙事的康复率或遗忘率也各不相同。遗忘率高的叙事往往是孤立的叙事，不属于任何星座。那些不断让人回想的叙事属于遗忘率低的叙事。比如，当我们在街头看到无家可归者和乞丐时，就会想起那些讲述萧条时期大规模失业的叙事。长期叙事更有可能影响一个人的世界观或人生观。

正如附录中的数学模型所示，高传播率和低遗忘率意味着叙事最终几乎会传播至整个人群，而且有时速度非常快。不过，如果传播率较低但遗忘率更低的话，同样的叙事也可以相当缓慢地传播至大多数人。下面这个例子就很能说明问题。

1987年10月19日的股市崩盘创下了美国历史上的最大单日跌幅，在那之后，我在美国做了一次问卷调查。我随机抽样询问美国一些高收入个人具体是什么时候第一次听说这次崩盘的。97%的受访者表示他们在当天就听说了这一消息。平均回答是东部时间下午1:56/太平洋时间上午10:56。^[1]大部分受访者并不是通过早报或晚间电视新闻听说这一消息，而是在事情发生时直接通过口口相传听到的。

构想2 重要的经济叙事可能只包含一小部分热门话题

在判断经济叙事流行的重要性时，我们的结论不应该基于这样的假设：经济上最重要的叙事就是那些常被人们谈论的叙事。非常重要的叙事流行有可能并不产生什么话题。此外，人们总在交谈，因此总会有叙事在传播。在研究经济叙事时，我们不能被闲谈寒暄分心，因为它们解释不了经济变化。

1932年，在大萧条接近谷底时，富兰克林·罗斯福与时任总统赫伯特·胡佛一起竞选美国总统。普利策奖获奖记者阿瑟·克罗克（Arthur Krock）在为《纽约时报》撰稿时，总结了普通人是怎样谈论经济形势的。他倾听人们的交谈，“尽量不做任何提示”^[2]：

通过火车、汽车、飞机和步行，我已经旅行了10 000英里。我在火车上、餐馆里、街头、娱乐场所、酒店大堂、俱乐部和人们家中与数百人有过交集，我与他们交谈、观察他们、倾听他们所说的话。

他在一个月的时间里走访了美国20座城市，逐字记录了他与人们之间的日常谈话或无意间听到的日常谈话，从这些谈话中似乎可以看出当时的人们都在谈论些什么。让他略感意外的是，几乎所有的谈话都平淡乏味：

我基本没有听到人们谈论书籍或戏剧。没有听到哪个鼓手讲新笑话。没有听到人们提到自己对哪个候选人感兴趣，一个字也没有。

克罗克的文章是在提醒人们不要高估仅在某些场所传播和只在某些特定时候被人谈及的叙事。虽然新闻媒体时常探讨经济学观点，人们也在思考这些观点，但经济理论并不是日常对话的主题。

克罗克发现人们更愿意不停地谈论大萧条的影响和可怕。比如，他记录了一名出租车司机在1932年所说的话：

克利夫兰的一名出租车司机——你是从东部地区过来的？那里情况怎么样？你要是想了解这边的情况，凌晨3点左右去看看通宵餐厅后面的垃圾桶就行了。看看那些靠此果腹的人。他们绝不是什么流浪汉……他们觉得东部的那个罗斯福能让情况好起来吗？反正也没法更坏了。在胡佛上台之前，我的日子过得挺不错的。那时我不是开出租车的。我在中部上班，结果他们让我丢了工作；没有生意。这个城市很不错，可现在已经完蛋了。你觉得情况什么时候能恢复如初？

这段引述代表了这样一则传播性叙事：体面的人竟然因为大萧条而沦落到去垃圾桶里翻找食物的地步。这个念头会激起心理意象和厌恶情绪。这位出租车司机也问了一个没有明确答案的问题：繁荣何时才会再现？他想知道美国是不是陷入了长期萧条，因为他的经济决策（例如，拿出多少钱用于开销）取决于这个问题的答案。人们已经沦落到吃垃

圾，这样的绝望叙事可能意味着一场持久战，所以这位出租车司机才会急切地问出下面这个问题：“你觉得情况什么时候能恢复如初？”他想从看上去很有见识的克罗克那里得到一些有关未来的启示，但他可能并没指望得到一个量化的确切答案。相反，他很可能希望克罗克给他讲述一个分析未来前景的叙事。^[3]

人们的对话很少涉及重要的经济决策，比如为退休之后存储多少钱；在判断经济叙事对人类经济行为的影响时，我们会发现有必要记住这一点。你应该把5%还是10%的收入存起来？或者更多？试着想一想有没有关于这个主题的对话，你可能会发现自己连一次这样的对话都想不出来。但是，人们必须在存多少钱这个问题上做出决策，他们必须根据某些原因做出这一决策。那些讲述大萧条艰难局面的叙事，比如有人在凌晨3点从垃圾桶里捡东西吃的叙事，也许影响了人们在大萧条期间所做的决策。也有可能这个决策基于那些忧心忡忡的专家给人的印象，实际上人们并不认识这些专家，但这些专家让人觉得也许有理由担心这将是一次长期经济衰退并会造成严重后果。模糊的单一叙事本身可能不会决定人们的行为，但由这些叙事组成的星座则有可能做到这一点。

构想3 叙事星座比单一叙事更具影响力

出现在同一星座的叙事可能有不同的起源，但在我们的想象中，它们似乎因某个基本概念组合在一起，并且能够加强彼此的传播力。可以替代“叙事星座”的术语有“宏大叙事”、“主叙事”和“元叙事”，但我不愿意使用这些术语，因为它们表露的组织属性或文化属性超出了简单的故事在广大公众中传播叙事时需要的组织属性或文化属性。

有时，星座中的叙事被剥夺了能够表明身份的名称或地点，这些叙事采取的形式是“他们说……”，但并不说明“他们”指的是谁。在使用“他们”这个代名词时，讲述这类“他们说”叙事的人要表达的是，这个叙事星座的主人公或讲述者看似一些权威人士。这类叙事星座的边界可

能会时不时被重新绘制，其中某则叙事会从其他正在传播的叙事那里借势传播。

我们在前文已经看到，加密货币背后是一个由相关叙事组成的星座，其中有几颗主恒星，还有数千颗或数百万颗小星星。截至2018年，已有近2 000种加密货币与最早出现的比特币成为竞争对手。每一种加密货币都是一个创业故事，一个开发人员灵光一现的故事。不过，最大的加密货币叙事星座还是聚焦于那些与比特币相关的叙事。其中有一则叙事提到，流行歌手莉莉·艾伦（Lily Allen）在2009年拒绝了一次邀请她登台表演并给予比特币酬劳的提议。这则叙事有一个令人难忘的点睛之笔：艾伦如今后悔莫及，因为如果她接受了这个提议并长期持有那些比特币的话，她在2017年的时候就已经是亿万富翁了。^[4]这类叙事能够激起人们对自己未能发现这一投资渠道的懊恼和遗憾之情，从而有助于维持比特币叙事和比特币价格的增长趋势。像其他很多叙事一样，这一叙事聚焦于某个名人，这个名人或者开启了一则叙事，或者帮助叙事继续传播。

我们很难定义叙事星座的确切参数。很多时候，我们只能找到一些流于表面的故事。大多数叙事都没有被记录下来，因此也就永远失传了。此外，叙事隐身幕后，人们在做出决策的时候很少提及叙事。比如，如果你正在与配偶讨论是今年购买一辆新车还是等到形势看上去更安全的时候再说，那你应该不会跟配偶讲述一个让你感觉安全或不安全的故事。因此，我们很难在叙事和行动之间建立起联系。言语叙事与经济行为之间的最终纽带可能是一种非语言联系。

构想4 叙事的经济影响可能会随时间的推移而变化

经济叙事对行为的影响取决于叙事的当前版本及其他相关叙事的繁枝细节。在我们依赖叙事中的标志性单词或短语的数字化统计数据时，不能想当然地以为所有带有这些标志的叙事一直以来都有相同的含义。

我们得从叙事对行为的影响解读叙事，至少得从人们提及叙事时的语境解读它们。在未来，一些信息处理的创新手段可能会使这份工作不再那么依赖人类的判断。

我们再来看一下1987年10月19日创下历史最大单日跌幅纪录的股市崩盘。这个话题仍会定期冒出来，一般都是在重要的周年日上。我们可能会认为，有关这次崩盘的记忆很容易让股市再次崩盘，因为对崩盘的担心可能会导致人们在股价刚刚出现明显下跌的时候就做出反应。但是，如果人们认为眼下的情况与当年并不具有可比性，那么有关1987年崩盘的叙事就不会产生这样的影响。1987年，一套新的名叫“投资组合保险”的电脑交易程序引发了热议。有关投资组合保险的叙事和其他因素一起，促成了人们考虑卖出的倾向，这种情况是那一年特有的。^[5]

围绕着引发恐慌的其他股市事件的叙事都与投资组合保险没有关系。1914年7月28日，奥匈帝国向塞尔维亚宣战，拉开了第一次世界大战的帷幕，在此之后，股价急剧下跌。为了应对恐慌，纽约证券交易所和欧洲所有大型股票交易所都关门闭市。虽然美国没有卷入战争，但纽约证券交易所还是等到12月12日才重新开市。威廉·西尔伯（William Silber）在2014年出版了介绍此次闭市情况的书——《关闭华尔街：1914年金融危机和美元霸权的崛起》，他在书中详述了造成市场强烈反应的大量故事和谣言。值得注意的是，恐慌的欧洲投资者争先恐后地将投资撤出了美国。在这次“欧洲淘金热”中，虽然跨大西洋航运的风险越来越高，但还是有大量黄金被人从美国运到欧洲。1907年的恐慌经常被人们视为美国市场动荡不稳的证据，同时人们也担心下一次恐慌的出现。此外，还有毫无根据的谣言称，引发了第一次世界大战的斐迪南大公被暗杀是一场阴谋的一部分，这场阴谋与俄国人有关，他们正在囤积黄金，准备打一场大战。

与之形成对比的是，1939年第二次世界大战开战之后，美国股市并没有闭市。英国于1939年9月3日向德国宣战，标志着第二次世界大战的爆发，此后，标准普尔股票价格指数在一个交易日内上涨了9.6%。媒体

对这种积极的市场反应普遍大感意外，他们大多解释不了股市为什么没有重蹈1914年的覆辙。很显然，这种截然不同的反应与下面这则叙事有一定的关系：事后看来，一些投资者靠第一次世界大战大赚了一笔，因为这些投资者坚定地持有他们的股市投资，并凭借对欧武器或供应品销售而获利。^[6]第一次世界大战和第二次世界大战的人文故事可能有很多相似之处，但是，在两场战争之初描述成功投资者的叙事可谓天差地别。

我们还应注意到人们对叙事的命名。叙事命名中看似微小的变化有可能起到非常重要的作用，如果新的名称附属于另一个叙事星座，就更是如此。在语言学中，即使同义词，也不可能具有完全相同的意思。如果非要人们说的话，他们可以头头是道地说出同义词之间差别甚微的不同含义。神经语言学告诉我们，同义词在神经网络中导向不同的连接。从它们支持的经济观点看，其中一些连接可能非常重要。

构想5 真相不足以阻止虚假叙事

有时候，经济叙事会没有明显理由地突然盛行起来，让人百思不得其解。2007—2009年的全球金融危机之后就出现过这样一则叙事。当时，接近于零的利率被解读为“失去的十年”即将出现的先兆，就像20世纪90年代的日本那样。日本“失去的十年”只是个例，只是人们看到的单次现象，因此不具有统计学意义，但它的全球传播力强大到足以重新激活大萧条叙事，并引发人们对“长期经济停滞”的严重担忧。

确实，这类叙事和担忧会对经济和人们的生活产生严重影响。例如，根据政治学家斯蒂芬·范埃弗拉（Stephen Van Evera, 1984）的说法，第一次世界大战的爆发至少部分归因于一条虚假叙事的病毒式传播。被他称为“进攻崇拜”的这则叙事提出了一种理论，即对另一国发起进攻的国家往往有先发制人的优势。这个想法得到了一些历史叙事的支持，过度简化的心理学和数学论据以及一些跟风观点也表明它是对的。

范埃弗拉指出，这一理论最终导向了局势的不稳定：各方都想先发制人。德国认为自己有“机会”成功地对俄国发起“先发制人的战争”。但这一叙事是错误的。它造成的经济后果就是规模巨大的军备竞赛，并导致了一场给进攻方和防守方都造成灾难性后果的战争。诺曼·安吉尔（Norman Angell）在1911年出版的同名书中将这一叙事称为“大幻想”。安吉尔的观点令许多人信服（他的著作后来获得了诺贝尔和平奖），但这些观点的传播速度不够快，没能阻止战争的爆发。即使有明确的证据表明这一幻想是错误的，它还是大行其道，因为相关证据的传播速度比不上这一幻想的传播速度。

通过类比，我们可以看到，经济活动并不总是基于最新信息。有时候，它们取决于在某个时间点盛行一时的叙事。虽然很多领域的通用知识都在逐步发展，但我们未必会看到那些通常对经济行为产生重大影响的知识稳步发展。围绕并定义比特币的叙事就是其中一例。有些杰出的计算机科学家沉迷于加密货币，不肯明言这些引发公众狂热、令人心驰神往的想法究竟是对还是错。

幸运的是，就不受任何人情味或故事质量影响的简单事实而言，现代社会总体上还是坚守正道的，或者说，至少愿意在犯错的时候接受指正。比如，大多数人都可以正确说出自己家周围高速公路的名字，如果被指出有错，他们也愿意更正。对于自己一无所知的疾病，他们一般也很相信医生的话，或者在一定程度上相信医生的话。世界卫生组织在2003年的一项研究中得出了这样的结论：“在慢性病治疗问题上不好好遵医嘱，这是一个极其严重的全球性问题。”^[7]世界卫生组织接着报告说，发达国家只有约50%的患者在慢性疾病问题上始终遵循医嘱，在新兴国家这个比例还要低。如果涉及更具争议的经济专家或理财规划师的建议，遵从性可能还会更低。但是，建议的终点、猜测的起点又在什么地方呢？我们如何区分可靠的推想和纯粹的虚构或杜撰？一旦走上滑坡，就会身不由己地滑向深渊。归根结底，故事的传播率不会受其真实度的影响。能够迅速吸人眼球并给人留下深刻印象的故事就能够风行一

时，无论这个故事是否真实。

索罗什·沃索吉（Soroush Vosoughi）及合著者2018年在《科学》杂志上发表了一项研究，这项研究通过社交媒体数据对比真实故事的传播率与虚假故事的传播率。^[8]研究人员选取的故事经过了6个事实核查网站的核查（snopes.com、politifact.com、factcheck.org、truthorfiction.com、hoax-slayer.com和urbanlegends.about.com）。他们发现，在故事的真假问题上，这些网站能够达到95%~98%的一致。他们也研究了经由300万人传播的126 000条谣言，发现虚假故事在推特上的转发率是真实故事的6倍。研究人员没有将之视为推特独有的现象，而且调查结果也可能与这项研究的时机有关：当时，人们对传统媒体资讯的不信任达到了前所未有的程度。相反，这些研究人员认为，调查结果证明人们“更愿意分享新信息”。换句话说，这种传播反映了人们想让他感到刺激或惊讶的急切心理。我们还可以让这一结论再来一个转折：对虚假故事进行修正的新故事未必会像虚假故事那样具有传播力，这意味着虚假叙事可能在经过纠正之后很久还对经济活动有重大影响。

构想6 经济叙事的传播力取决于重复概率

传播力取决于叙事被带入谈话的概率。一般来说，改变谈话主题是不礼貌的或粗鲁的，除非有一些特殊情况。新颖的想法和概念可能会提高传播的概率。比如，在20世纪20年代和30年代，当公众开始关注股票价格指数时，股市叙事的传播力大为提高。在20世纪70年代之后，当房地产经纪人和购房者开始认识房价指数时，住房叙事的流行趋势也出现了同样的变化。在这两个实例中，新闻媒体撰稿人都在查找新的事实以撰写吸人眼球的故事，他们发现自己时不时就会查看一下这些指数。

我们再来看另一个几乎所有人都耳熟能详的例子——“祝你生日快乐”歌。这可能并不是一个重要的经济叙事。有些人可能会说它甚至算不上真正的叙事，因为这首歌的歌词并没有讲述一个故事。但实际上，

几乎每个人的脑海里都有一个与这首歌相关的故事。这个故事有一系列步骤，每年生日都会重复，但会有一些变化。具体的故事是这样的：根据好几代人以前的悠久传统，人们聚集在一起庆祝亲人的生日。由一个人宣布仪式即将开始，随后点着小蜡烛的生日蛋糕被端上来，每根蜡烛代表一岁（除非过生日的人年纪过大，在这种情况下，人们可能会对蜡烛数量做一番解释或是开一些玩笑）。过生日的人许下愿望，然后试着一口气吹灭所有蜡烛，好让愿望得以实现。当然，几乎没有人相信生日愿望会真的实现，但他们还是按照悠久的传统一再重复这一仪式。有时歌中会出现额外的歌词，如“更多祝福送给你”，而这可能会让人颇觉尴尬，因为歌词的音节跟歌曲的旋律并不匹配。最后，仪式在众人的掌声中结束。

“祝你生日快乐”歌是传播性叙事的一个极佳案例，因为它已经被翻译成多种语言并传遍世界各地，而且它可能是有史以来最出名的歌曲。它风靡全球的部分原因在于人们每年都要过生日，而不是因为它是人们最喜欢的歌曲。它并不是因为优美或高雅而格外受人欣赏。它的流行纯属意外，但又势不可当。没有哪条政府法令要求人们必须唱这首歌，也没有哪个营销活动承诺，唱这首歌或者听别人唱这首歌的人会终身受人欢迎。数字化统计显示，这首歌的英文版本在20世纪20年代和30年代就像流行病一样风行一时，在第二次世界大战前后沉寂了一段时间（当时人们的脑海中想着更重要的事情），然后又再次流行起来。

多年以来，华纳音乐发行公司一直声称自己拥有这首歌在1935年登记的版权，而且每年都会收取数百万美元的版税，但它在2016年失去了版权，因为有证据表明“祝你生日快乐”歌与1893年的一首“大家早上好”有着惊人的相似之处。^[9]“大家早上好”并不出名，尽管它与“祝你生日快乐”歌非常相似，两者旋律完全相同，歌词也很相似：

大家早上好

大家早上好

亲爱的孩子们早上好

大家早上好

“祝你生日快乐”歌与之如此相似，因此它很有可能形成于某个幼儿园老师想在教室里给一个孩子过生日的时候。修改后的版本从这个模糊的起点开始，出现了病毒式传播：

祝你生日快乐

祝你生日快乐

祝你（名字）生日快乐

祝你生日快乐

我们来思考一下，为什么看起来只是稍做修改的版本会比原始版本更成功呢？歌词的稍做变动使“祝你生日快乐”歌成为生日派对的组成部分——代表了关爱的生日派对是一种越来越流行的新仪式，从19世纪90年代左右开始越来越受欢迎。与其他传播性叙事之间的这种联系提高了这首歌的传播力，而且，由于生日仪式年年重复，它加深了人们的记忆并降低了康复率，要知道，康复率最终消灭了大多数流行病。此外，歌词改动之后，唱歌的人就可以把过生日者的名字加进去，让这首歌更个性化，也有了更多的人情味。

我们再来思考一下，为什么“大家早上好”的作者没有意识到如果己将这首歌改成“祝你生日快乐”并登记版权的话就可以成为百万富翁？他们似乎应该意识到生日派对仪式将会越来越受欢迎。他们应该知道一首与生日仪式相关的歌曲，一首非常简短、易于记忆并反复传唱的歌曲，将会大获成功。而且，他们也应该意识到自己可以登记这首歌的版权并收取数百万美元的商用版权费。

说起来容易做起来难，现在看来显而易见的事情在当时并不那么一

目了然。这首歌可以有其他很多组排列组合。“大家早上好”这首歌有16个单词（指英文版）。假设我们打算变动其中一半的歌词，但歌词总数不变，这样的话就有 $16!/8!$ （=518 918400）种方式来替换歌词。我们再假设英语中有100个单词简单到可以替换这16个单词中的8个。这意味着这首歌有 100^8 （=1 000万亿）乘518 918 400种可能的变化。人们根本不可能提前考虑到所有可能性并识别出能够赚钱的修改版本。因此，源自“大家早上好”的“祝你生日快乐”歌可能只是一个随机事件，一个不太可能发生的事件。但它又确确实实发生了。起初它并不被人赏识，随后悄然开始掀起新的传播趋势，但是并没有提及是谁做了这些修改，于是这个人现在已经彻底被人遗忘。随后，它又生成了一个巨大的叙事星座，这个星座涉及融入了这首歌的电影、电视节目、社交媒体等各种形式。

构想7 叙事大行其道依赖附属元素：人情味、身份认同和爱国情怀

经济叙事通常依靠充满人情味的故事得以传播，因为人类深受这类故事的吸引。当一个身份明确的人物与一则叙事产生关联时，我们就可以在脑海中描绘出一张面孔，然后大脑就会将我们的人物、声音、面孔与故事关联起来，从而降低遗忘率。但充满人情味的故事光凭自身可能尚不足以使叙事具有传播力。成功的经济叙事有时候是创造性思维的产物，具有创造性思维的人能够感知什么具有传播力、什么不具有传播力，并巧妙地将相关元素组合在一起，从而生成具有传播力的叙事。谁要是渴望创造一则病毒式叙事，在挑选名人时就务必要精挑细选，因为只有在目标受众认识并认同这个名人时，叙事才能达到最佳传播效果。

比如，乔治·华盛顿和樱桃树的故事已经流传了200多年。华盛顿在1799年去世，之后不久，这个故事第一次见诸文字，出现在梅森·洛克·威姆斯（Mason Locke Weems）所著的畅销书《乔治·华盛顿的一生和他

的趣闻逸事》中。从这本书的书名就可以清楚地看出，威姆斯有意推出脍炙人口的关于华盛顿的叙事。威姆斯说自己从“一位年迈的女士”那里听说了樱桃树的故事，“她是华盛顿的远房亲戚，孩童时期的大部分时间在华盛顿家中度过”，[\[10\]](#)她说：

乔治大概6岁的时候拥有了一把斧头！就像大多数小男孩一样，他对这把斧头爱不释手，而且随时准备砍断一切挡住他去路的东西。他经常在花园里砍他母亲的豌豆玩，结果有一天，他不小心把斧头砍在了一棵漂亮的英国樱桃小树上，树皮被削掉了一大块，我觉得那棵树最终没能活下来。他父亲问他：“乔治，你知道是谁弄死了花园里那棵漂亮的小樱桃树吗？”这是一个棘手的问题，乔治踌躇了一会儿，但他很快就镇定下来：他看着他的父亲，年幼甜美的面庞上闪耀着无坚不摧的诚实散发出的那种无法形容的光芒，勇敢地大声说道：“我不能说谎，爸爸；你知道，我不能撒谎。我确实用我的斧头砍过它。”[\[11\]](#)

这个小故事现如今在美国是一个广为人知的道德教育故事。“我不能撒谎”和“华盛顿”合在一起在谷歌有188 000条搜索结果，超过了“我不能撒谎”这一单项搜索的三分之一。这则关于华盛顿的故事正在将一个基本句型据为己有。这个故事为什么有这样强大的传播力？肯定是因为它讲述的是美国第一任总统的故事，能够唤起爱国情怀。有了这个背景，这就成为一则了不起的叙事；基本上，如果换成别人，这个故事将没有任何价值。它并没有什么特别的含义，只不过是年幼的华盛顿没有撒谎而已。“我不能撒谎”和“林肯”合在一起在谷歌上有102 000条搜索结果，因为同样有名的林肯总统也被带入了这个故事，有时甚至还用他替代华盛顿。这个涉及美国两位传奇人物的故事从属于一个与诚实相关的经济叙事星座。这些叙事看起来是诚实正直这一传统的一部分，诚实这一品质并非美国独有，但美国在这方面可能要强于其他一些国家，这一品质帮助树立起人们对商业交易的信任，抑制了贿赂和腐败，从而推动

了美国经济。

经济叙事中基本的人情味元素通常会出现那些风靡于同一时期的不同叙事。叙事的不同版本会根据目标受众相应地替换名人。对于涉及名人的新叙事来说，大家的记忆里已经有了一些熟悉的涉及相关名人的叙事，这一点可以增强叙事的传播力。^[12]围绕名人建立起来的叙事星座是能够自我强化的。在极端情况下，名人获得超凡地位以及与之相关的理念也显得理所当然。乔治·华盛顿的照片就出现在了美国一美元纸钞和25美分硬币上。

有时，普通人会说出一一些贴切的或精练的话，但是，只有在对故事做出改动并将这些话的创作者替换成名人之后，它们才具有传播力。比如，“各尽所能，按需分配”这句社会主义口号自20世纪中叶以来就被视为出自卡尔·马克思之口。事实上，这句话是社会主义哲学家路易斯·布兰克（Louis Blanc）在1851年提出的，那时马克思几乎还不为人知。

《圣经》中也能找到这句话的变体。^[13]在1900年之前，路易斯·布兰克一直比马克思更有名，但如今他已经被大部分人遗忘。因此，这句话在20世纪中叶被归到了马克思的名下，而做出这一改动的是一些不知名人士，他们将这句话贴上一个新的名人标签，从而启动了一次新的流行。

Wikiquotes网站可以追踪名人名言的起源，通常情况下，即便相关的名人说过相关的话，他或她其实也是在引用其他人说过的内容。但是，不要紧！即便有Wikiquotes，有关这些名言真正源头的故事也永远不会出现病毒式传播，因为它不具有传播力。传播力是最关键的要素：如果叙事在人类的交流中得不到复述，它们就会逐渐被人遗忘。如果相关名人因为某件事而名誉扫地，那么无论叙事中的观点是否属实、是否合理，这些叙事都会突然失去传播力。

我们也看到了，选择名人有爱国层面的原因，因为人们都偏爱自己国家或自己族群的成员。这样的偏好有助于解释人们为什么常常看不到或意识不到叙事的传播流行。要想意识到它的传播，一般就得承认其外部起源。实际上，除了异常情况外，没有人有兴致介绍一个来自国外的

观点，因此，我们会有一种错觉，认为重要的想法自然而然地来自自己的同胞，与此同时，我们对这些观点在全世界的流行趋势视而不见。除了名人之外，还有党派、地区忠诚或宗教虔诚的问题。

爱国情怀并不仅仅是挥舞着旗帜宣示忠诚。它也是一种感受：无论是好是坏，重要的事情只会发生在我们自己的国家。比如，美国哥伦比亚广播公司有一个名叫“90秒呈现世界”的晨间特写节目，这个节目旨在简要展示你需要知道的当日新闻。但这个名字其实并不准确，因为这一特写报道并没有涵盖全世界。事实上，所有新闻报道的都是发生在美国的事情（有关英国王室和普京的花边新闻除外）。虽然美国人口只占世界人口的5%，但在很多美国人的眼里，美国就是世界，对他们来说，也许这个节目的名称是恰当的。

现在我们已经了解了与经济叙事有关的7个关键构想：

- 1.流行趋势可快可慢、可大可小。流行趋势的时间表和规模有可能天差地别。
- 2.重要的经济叙事可能只包含一小部分热门话题。传播率不高的叙事仍可能有其经济上的重要性。
- 3.叙事星座比单一叙事更具影响力。叙事星座非常重要。
- 4.叙事的经济影响可能会随时间的推移而变化。在叙事随时间演变的时候，不断变化的细节非常重要。
- 5.真相不足以阻止虚假叙事。真相很重要，但前提是它得显而易见才行。
- 6.经济叙事的传播力取决于重复概率。反复强化非常重要。
- 7.叙事大行其道依赖附属元素：人情味、身份认同和爱国情怀。这些元素至关重要。

在本书的第三篇，我们将以这7个构想为框架，审视具有重要历史

意义的经济叙事，从而探明我们可以从经济叙事及其在现实世界的影响中学到什么。

[1] Shiller (1989) .

[2] Arthur Krock, “What America Is Talking About,” *New York Times*, 1932年10月30日，第SMI版。

[3] 显然，正如米尔顿·弗里德曼指出的那样，凯恩斯主义最初的思想认为决定当前消费的仅有现期收入这个因素，这是不准确的。他指出，对于那些根据现期收入就能够比较明确地知道未来收入的职业（即收入每年波动不大的职业）而言，消费支出紧跟现期收入的程度要高得多。他提出一种假设，认为支出不是由个人的现期收入决定的，而是由永久收入（即预期的未来长期平均收入）决定的。但同样，在大萧条时期，弗里德曼的永久收入假说也不完全正确。在这个模型中，人们只对根据其统计属性进行调整的收入做出反应。Christina Romer (1990) 指出，1929年股市崩盘后，在人们的收入还没有出现任何下降迹象的时候，消费需求就已经骤然下降。她认为，需求下降肯定是因为人们对崩盘带来的新的不确定性做出了某种反应。需求不仅取决于预期和不确定性，在这样的时期还取决于一系列叙事，而一旦专家名誉扫地，人们就只能靠这些叙事判断未来。Tobin and Swan (1969) 进一步阐述了永久收入假说存在的问题。

[4] <https://www.thesun.co.uk/tech/5067093/lily-allen-bitcoin-billionaire-richer-than-madonna/>.

[5] 参见Shiller (1989) 。

[6] Siegel (2014[1994])，第250—253页。《纽约先驱论坛报》先是对美国股市在1939年9月3日之后为何没有下跌表示疑惑，然后又提出一种可能的解释，“显然，很多持有或购买证券的人都受到了下面这种信念或希望的激励：股市将会遵循上一次世界大战的模式，当时先是出现了8个月的低迷，其间有一段时间甚至都没有正式交易，然后，受欧洲战争订单的刺激，股市在1915年骤然上涨。”“War and the Markets,” *New York Herald Tribune*, 1939年9月4日，第18版。

[7] World Health Organization (2003)，第7页。

[8] Vosoughi et al. (2018) .

[9] 这首歌的最初版本于1893年发表在Patty and Mildred J.Hill出版的*Song Stories for the Kindergarten*中。https://commons.wikimedia.org/wiki/File:GoodMorningToAll_1893_song.jpg.

[10] Weems (1837)，第11页。

[11] Weems (1837)，第13—14页。

[12] Wang et al. (2012) .

[13] Blanc (1851)，第91页：“De chacun selon ses facultés, à chacun selon ses besoins.” Matthew 25 : 15 quotes Jesus: “to each according to his ability.”

第三篇

长期经济叙事

第9章

复发与变异

在前面的章节中，我们重点研究了叙事经济学的要素并探索了流行故事如何像病毒般传播并风行一时，从而影响经济和政治事件。我们在探讨过程中引用了几个现实世界的例子，如艾伦对大萧条的见解、凯恩斯对二战叙事起源的分析、比特币叙事和拉弗曲线叙事。

在这一篇，我们将研究9个最重要的叙事星座。这些长期叙事不会完全沉寂，它们会以多种变异形式突然冒出来。这些叙事触及了当前流行的一些重要议题：机器将取代所有工人并导致大规模失业，回归金本位制将带来更强的货币稳定性，房地产和股市具有特殊价值，企业或工会都是邪恶的。这些与时俱变的叙事会改变大众对经济的认识、对经济现实的看法，并创造出新的观点来阐述什么是有意义的、重要的、道德的，或者提出新的个人行为脚本，从而影响经济行为。

这一篇的各个章节展示了这些长期叙事对当今社会方方面面不断变化的影响。我们往往将一些挑战归因于当代的各种力量，但这些章节告诉我们，这其中有很多挑战其实受到了叙事的深刻影响，即起源于几代人乃至几个世纪以前但又以全新的演绎方式重新出场的故事。这些实例研究挑战了我们在经济问题上的思维方式，这些问题包括从萧条和战争等大规模现象，到股市和房地产等重要经济力量，再到工作和技术等由社会支持的制度。

正如我们所见，流感、麻疹或腮腺炎等流行疾病可能会出现变异并改变传染性，重新流行起来。在变异克服了获得性免疫之后，疾病往往会重新暴发，不过变异有时是因为环境状况发生变化，增强了疾病的传

染力。以流感为例，既有反复发作的类型，偶尔也会有大规模暴发且非常危险的类型，具体取决于病毒基因组的细微差异或环境状况。1918年的流感通常被称为西班牙流感，夺去的生命总数超过了第一次世界大战。流行病学中的西班牙流感映射出了经济学中讨论的20世纪30年代大萧条的轨迹，只不过传播大萧条这一“疾病”的是叙事，而不是病毒。这两者的致病力都格外强劲、出人意料。因此，在我们着手探讨长期经济叙事的细节之前，有必要先详细说明复发和变异这两种基本机制界定和影响经济叙事的方式。

经济叙事如何变异

流感变异有可能引发疾病出现新的传播，其表现类似于先前疫情的表现，同样，经济叙事也会变异。但我们在分离相似性和差异性的时候必须格外小心。通常情况下，当一则叙事重新出现时，比如出现在另一个国家或几十年之后，这种变异后的叙事往往具有不同于原始叙事的特征——不同的名人、不同的视觉形象、不同的点睛之笔。比如，在第12章我们将谈到金本位制叙事和金银复本位制叙事，它与比特币叙事颇有相似之处，只是威廉·詹宁斯·布赖恩（William Jennings Bryan）取代了中本聪而已。下一则新的货币叙事将会出现另一个名人的名字。正如布赖恩如今基本已经被人遗忘一样，中本聪日后也很有可能被人遗忘。如果有人在未来创造了一种极为成功的新型电子货币，那他最好能够再创作一则与它相关的传播性叙事，就像为它贴上某位名人的标签一样。要想广为传播，这种变化有可能是必要的。

当某一件事开始改变叙事的关联时，叙事也有可能发生变异。比如，某一公共事件可能会强调某一叙事是否政治正确。人们肯定不愿意复述那些在当下有可能将他们与丑闻扯到一起的故事。[\[1\]](#)

叙事或叙事周边环境的变异有可能让叙事与经济决策产生更大的关联，从而使之变成经济叙事。变异也可能加强传播力，但扭曲了原有的

故事，这样一来它就不再是同一则经济叙事。它可能会演变为不同的寓意或训诫。比如，我们在下文将会看到，宣称劳动节约型机器将取代人类工作岗位的叙事（第13章）在20世纪30年代的大萧条时期催生了一种恐惧感，但同一则叙事在20世纪90年代的网络繁荣期出现了变异（第14章），并催生了一种机会感。这些案例可能让叙事研究人员感到困惑，因为叙事中的某些关键词在搜索中出现的时间跨度要远远长于它们能够解释某一经济现象的时间跨度。

即使叙事出现的时间与经济事件的时间并不重合，叙事也有可能与经济事件相关。叙事在流行的时候可能会激发一种潜在的恐惧，如担心技术有朝一日会取代人类工作，数年后，当另一则叙事或新闻让人感觉这种被取代的风险迫在眉睫时，这种恐惧就有可能导致经济行为的变化。

经济叙事如何重现

导致叙事复发的变异有可能是随机情况，但更有可能是一些具有创造性思维的人，如营销专家、政客、网络钓鱼者以及普通的社交媒体爱好者，参与了叙事设计的某些元素。这些具有创造性思维的人知道，相关叙事很久以前出现过病毒式传播，这证明了它们的潜力所在，但眼下它们已经不再具有传播力。与原始叙事相关的名人可能已经被人遗忘或盛誉不再。叙事可能曾与另一则已经失传的叙事同步流行过。因此，这些具有创造性思维的人必须尝试将它与一些现有的流行现象关联到一起。

重复出现的经济叙事往往具有国际性，部分原因在于新闻媒体界很早以前就意识到自己应该观察国外的新闻，因为在一个国家流行的内容往往也会在另一个国家广为传播。但是，就像传染性疾病一样，不管什么时候，总会有一些国家的叙事流行程度强于另外一些国家。此外，在说共同语言或边界相邻的国家，叙事流行情况会更为相似。本书所举实

例主要选自美国，这是我一直生活的地方，我对它有最直观的了解。此外，美国有长期的商业周期历史记录。美国国民经济研究局保留了一份可追溯至1854年的商业周期扩展和收缩编年史。

一些批评人士可能认为，美国的制度变化是如此彻底、如此具有变革性，因此我们从久远的历史中几乎学不到任何有用的东西。然而，50年、100年和150年前发生的事件及其引起的反应与我们今天的所见所感有惊人的相似之处。在当今的叙事中，我们可以看到来自这些历史时期的回声。还记得那个提议抛硬币并说“正面我赢，反面你输”的小贩和那个同意打赌的傻瓜吗？这则小小的叙事自1847年以来（也许更早）就在流传。当时，它时而依附于辉格党扎卡里·泰勒（Zachary Taylor，美国第十二任总统）的故事，时而依附于19世纪自由市场积极倡导者理查德·科布登（Richard Cobden）的故事，而现在我们已经不大能想起这些人物。人们在19世纪中叶讲述的故事和表达的意思与我们今天听到的故事不尽相同，但即使时事变迁，故事的主题仍惊人得相似。

重大经济事件，重要叙事教训

根据美国国民经济研究局的定义，美国自1854年以来发生的重大经济事件如下所列。在后面的章节中我们会经常回顾这些事件。

- 1857—1859年的萧条以及随后发生的南部各州叛离（1860—1861年）和美国内战（1861—1865年）。内战是美国历史上最具破坏力的战争，它给美国造成的死亡人数超过了其他所有美国战争造成的死亡人数的总和。[\[2\]](#)

- 1873—1879年的萧条，此次萧条促成了美国有史以来最畅销的经济学著作的出版，即亨利·乔治（Henry George）的《进步与贫困》（1879），该书声称不受限制的自由市场体系导致了日益恶化的不平等现象。

•19世纪90年代的萧条，此次萧条包含了美国国民经济研究局定义的两经济收缩，分别发生在1893—1894年和1895—1897年。此次长期萧条从1893年持续至1899年，其间失业率一直高于8%。此次萧条也恰逢美国历史上的一个激进扩张阶段，当时美国发动了美西战争和美菲战争。

•1907—1914年的三次短暂收缩，这一系列经济收缩始于1907年的大恐慌，这次恐慌直到J.P.摩根和其他银行家毅然出手相助才画上句号。由于这些事件，美国建立了联邦储备系统，以防止未来发生此类银行危机。继这一系列收缩之后，第一次世界大战于1914年爆发。

•1920—1921年虽然短暂但极为严重的萧条，其间发生了美国历来最为严重的通货紧缩。

•1929年股市崩盘后出现的大萧条，此次萧条后来演变为全球性萧条。在美国，此次大萧条从1930年一直持续至1941年，其间失业率一直高于8%。“大萧条”得名于莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）1934年的同名著作。此次萧条包含两次收缩，分别发生在1929—1933年和1937—1938年。这次全球范围的萧条之后马上就爆发了第二次世界大战。

•1973—1975年的严重衰退，与此次衰退相关的事件有中东战争和石油禁运。经济学家奥托·埃克斯坦（Otto Eckstein）在1978年的同名著作中将这一时期称为“大衰退”，这个名字可与大萧条相提并论。[\[3\]](#)

•1980—1982年的严重衰退，此次衰退包括两次经济收缩，一次是发生在1980年的短暂收缩，另一次是不久之后发生在1981—1982年并与中东战争相关的经济收缩。这次经济衰退在当时被称为“大衰退”，也可与大萧条相提并论。

•2007—2009年的严重衰退，此次衰退又一次被人拿来与大萧条相提并论，也被称为“大衰退”。这一次，这个名字真正出现了病毒式传播并持续至今。

这些衰退和萧条本身就是叙事，能够积极地促成后续事件。只要想到经济衰退，人们往往都会重点强调上一次严重衰退，同时也会对纪录保持者投以关注。在美国和全球大部分地区，纪录保持者非“大萧条”莫属。

经济史学家努力想要判定经济衰退与萧条的起因，他们通常会列出经济衰退时期发生的一系列事件：银行倒闭、罢工、政府法案、黄金发现、农作物歉收和股市事件，等等。这类信息很有用，但我们的目标是从重要叙事和叙事星座的角度考量这些萧条和衰退，因为这些叙事和叙事星座有可能促成了萧条和衰退或加剧了它们的严重程度。不过，我们无法给出最终的因果关系证据，因为这些事件非常复杂，并涉及多则叙事。但是，在这些极为严重的经济事件酝酿发酵的过程中，叙事产生的累积影响绝非间接影响那么简单。

我们的第一步任务是列出一些重要的经济叙事，以及使叙事在沉寂很长一段时间后重新出现的变异，并对之进行分类。这一部分接下来的章节介绍了9个长期经济叙事以及它们的一些变异和复发。大多数读者都熟知这些叙事的最新版本，但不太知道它们的较早版本：

- 1.恐慌与信心
- 2.节俭与炫耀性消费
- 3.金本位制与金银复本位制
- 4.劳动节约型机器取代多种工作岗位
- 5.自动化和人工智能取代几乎所有工作
- 6.房地产繁荣与萧条
- 7.股市泡沫
- 8.杯葛（即抵制）、奸商和邪恶企业
- 9.工资—物价螺旋式上升和邪恶工会

其中有些章节介绍了两个相互对立的叙事星座（如节俭与炫耀性消费）。这些对立星座反映了相反的经济行为和相反的道德判断。在某些时候，一个星座可能造成另一个星座的覆灭，但在另外一些时候，它可能会产生争议，结果加强了另一个星座的影响力。

请注意，这些章节是按主题而非时间顺序排列的，因为这些主题涵盖的范围超出了它们出现时的那个历史时刻。我们的主要目标是从这些叙事中提取共同的主题，这将有助于我们认识并预测未来经济叙事的影响。

[1] 参见Kuran and Sunstein（1999）。

[2] 但是，内战期间的大多数死亡是由疾病而不是由战争引起的。如果将之视为一种流行病，那么内战并不能算是美国历史上规模最大的一场流行病，甚至可以说相距甚远。参见Nicholas Marshall,“The Civil War Death Toll,Reconsidered,”*New York Times Opinionator*,2014年3月，<https://opinionator.blogs.nytimes.com/2014/04/15/the-civil-war-death-toll-reconsidered/>。

[3] “大萧条”一词也与1990—1991年的轻微衰退关联在一起，这次衰退与中东的另一场战争有关。美国总统候选人罗斯·佩罗（H.Ross Perot）在1992年的总统大选期间将之与大萧条进行了对比。参见James Flanagan,“What an Economy in Low Gear Means,” *Los Angeles Times*,1992年7月26日。

第10章

恐慌与信心

自19世纪初以来，有关信心的一大类叙事影响了经济波动，即人们对银行、商业、彼此以及经济的信心。从经济角度看，这其中最重要的故事是那些涉及他人信心和提振公众信心的故事。

银行恐慌叙事，也就是说，我们是否相信银行有能力兑现承诺，是最早的信心叙事之一。这里所说的不仅是公众对银行家和银行监管机构道德品行的信心，还包括人们对银行其他客户的信心，即相信他们不会同时要求取出存款的信心。雷蒙德·莫利（Raymond Moley）在大萧条时期是富兰克林·罗斯福的智囊团专家之一，他用简单的叙事描述了这种心理作用：

一次萧条就像是一次银行挤兑。这是一种信心危机。人们陷入恐慌并攥牢自己的钱。我来讲一个故事：在我的家乡，当我还是一个小男孩时，一个爱尔兰人从他工作的采石场赶过来，走进银行说：“如果我的钱就在这里，那我就不拿走它。如果我的钱不在这里，那我就要拿走它。”^[1]

这则叙事和其他信心叙事可以帮助我们理解现代历史的标志性重大事件。

工业化经济史上出现过几类信心叙事。第一类是金融恐慌叙事，这类叙事反映了有关银行业危机的心理故事。第二类是商业信心叙事，这类叙事将滞缓的经济活动更多地归因于普遍的悲观主义和不愿扩大业务

或雇用工人的心态，而不是归因于金融危机。第三类是消费者信心叙事，这类叙事将销售低迷归因于个人消费者的担忧，这些消费者突然减少消费，足以造成一场经济衰退。图10.1绘制了这些叙事自1800年以来的更迭交替。所有这些缓慢发展的叙事都显示出跨越多个生命周期的增长轨迹。金融恐慌叙事最先出现，随后是商业信心危机叙事，再是消费者信心危机叙事。

叙事会传播商业亏损流言并降低消费者信心，因此加强叙事自我审查有可能会加剧恐慌，有时也确实出现了这种效果。人们意识到其他人在自我审查，于是他们会进一步试图解读各种公告的言外之意，以求判明“真相”。

公众对“金融事件可能与心理有关”这一观点的广泛兴趣始于19世纪初，在发生于美国内战之前的1857年恐慌之后继续发展，并在接下来的数十年里逐渐扩大。根据Google Ngrams的搜索结果，“金融恐慌”一词的出现频率在1910年达到顶峰，即著名的1907年大恐慌发生三年之后。随着金融恐慌的蔓延，形成了包含这一蔓延的叙事星座。单个恐慌叙事在叙事星座内部潮起潮落。关于1907年的大恐慌，有一则影响力格外广泛的叙事，它涉及一位名人，即美国当时最著名的银行家J.P.摩根，这则叙事因此持续了数十年。它在图10.1中非常显眼，表明公众对金融恐慌的关注度在这时达到了最高点。

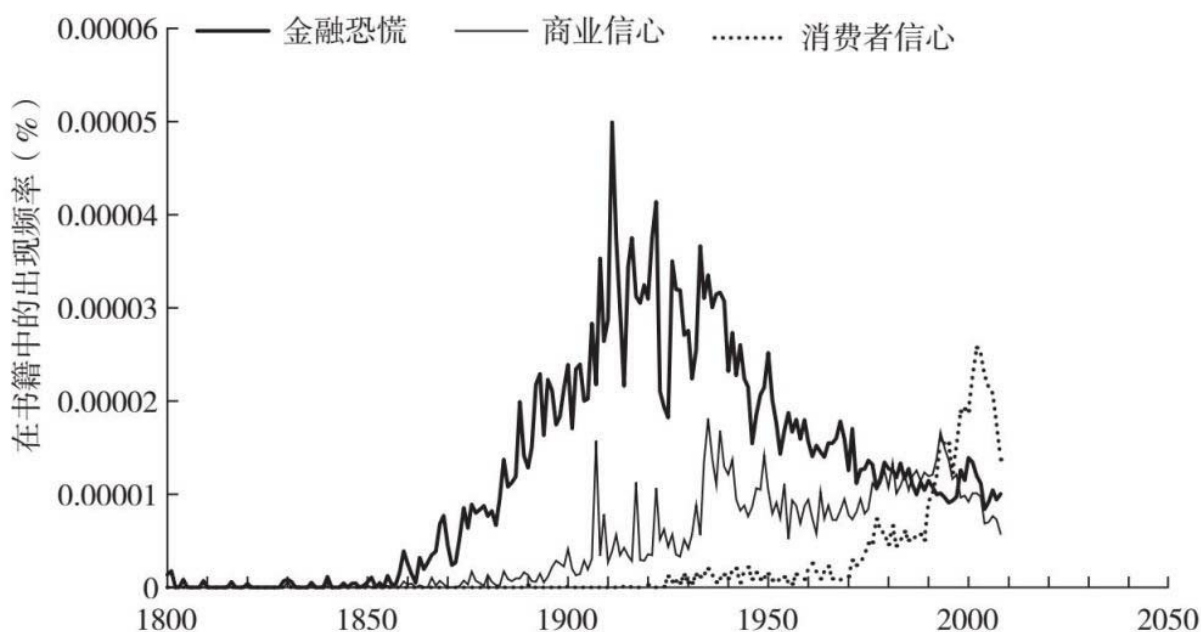


图10.1 1800—2008年“金融恐慌”“商业信心”“消费者信心”在书籍中的出现频率

注：本图显示了信心叙事的三次复发，但它们涉及不同的领域，分别为金融、商业和消费者。

资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

图10.2列出了美国各次大规模金融恐慌事件。比如，1857年的恐慌在几年之后就基本被人抛诸脑后，但后来又再次出现在涉及其他恐慌事件的叙事星座中。在1857年的金融恐慌期间，媒体新闻既报道了破产、银行挤兑和停牌等客观事件，也提到了谣言和情绪。1857年的一篇报道总结了当年的恐慌情绪：

经纪人和其他人全都高度紧张，传阅着鸿篇巨制的报告……民众心理普遍受到干扰，人们无法冷静地看待这个问题，也无法弄清楚商界最可靠的人持什么观点。^[2]

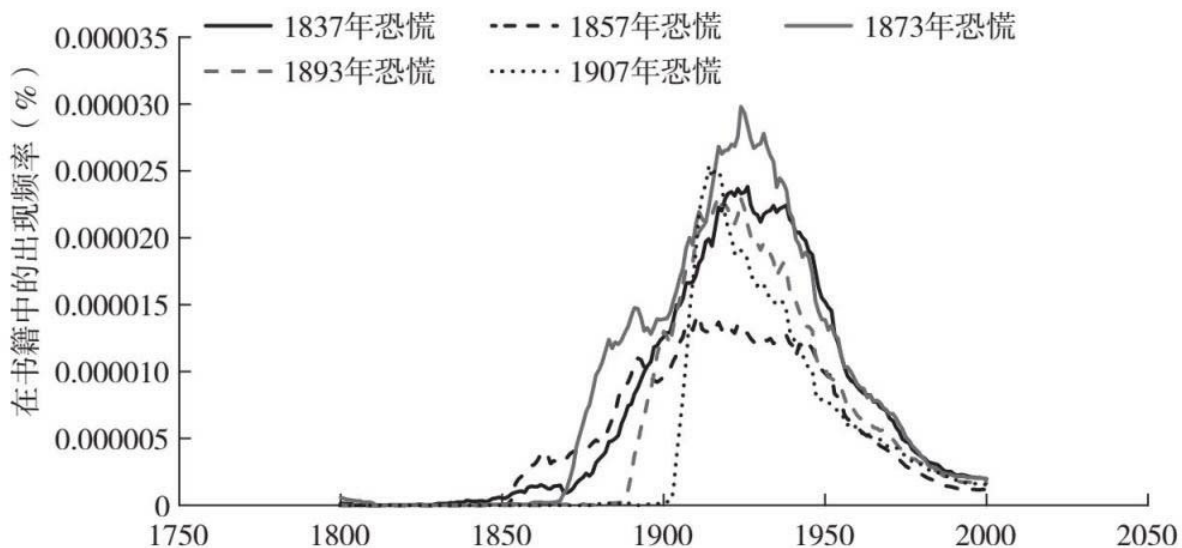


图10.2 1800—2000年恐慌叙事星座中的金融恐慌叙事在书籍中的出现频率

注：每次重大历史性金融恐慌都发生在不同的单个年份，但每起恐慌事件被提及的频率都遵循一个持续多年的模式，类似于图10.1中所示的“金融恐慌”一词的一般模式。

资料来源：Google Ngrams（平滑=5）。

我们必须回顾19世纪的主流叙事以及相关的世界观，才能弄明白为什么大众和报纸谈论的是“恐慌”而不是“萧条”（这个词的现代意义），以及为什么他们从未讨论过消费者信心。当时的金融恐慌叙事在大多数人眼里讲的都是那些自命不凡的富人的故事，这些人拥有银行账户，他们可能理应受到金融恐慌及相关“贸易萧条”造成的一些破坏。在18世纪和19世纪，除了藏在床垫下面或墙缝里面的一些硬币外，大多数人都没有存款。用经济学术语来说，额外收入的边际消费倾向接近100%。也就是说，除了高收入人群外，大多数人都花光了全部收入。因此，对于过去几个世纪的叙事陈述者来说，调查普通民众的消费者信心是没有意义的。

当时的大多数人都没有退休或送孩子上大学的概念，所以他们没有为这些目标存款的动力。^[3]如果年老时卧床不起，他们认为会有家人或当地教会或慈善机构照顾自己。在那个时候，预期寿命很短，医疗费

用也不高。人们往往将贫穷视为道德堕落和醉酒或嗜酒症（现在被称为酗酒症）的症候，而不是经济状况。因此，几乎没有人认为应该提振消费者信心。人们认为当局应当负责灌输伦理美德，而不是提振消费者信心。应该引导穷人存钱的想法在19世纪逐步发展起来，这是储蓄银行运动进行宣传的结果。但是，当时人们还远远没有意识到：萧条有可能是因为普通人听信宣传并打算把太多钱存入银行造成的。

金融恐慌这一词语的使用频率在1907年恐慌之后达到峰值，随后美国通过了《奥尔德里奇-弗里兰法案》（Aldrich-Vreeland Act,1908），该法案创建了中央银行的前身——国家货币委员会。之后美国又通过了1913年的《联邦储备法案》，美国的中央银行由此成立，其使命是提供“解决商业恐慌的方法”。^[4]

当时一则很有影响力的叙事讲述的是名人J.P.摩根的故事，他被视为美国最富有的人之一。在美国没有设立中央银行的情况下，他在1907年大恐慌期间自掏腰包并说服其他银行家一起出手拯救了银行系统。这个救美国于严重萧条之中的故事确实很有影响力，而J.P.摩根的声望也随之上涨。他后来在华尔街23号建造了自己的总部办公大楼。大楼于1913年竣工，虽然J.P.摩根还没有搬进新大楼就去世了，但大楼至今仍屹立原地。它刚好位于纽约证券交易所（1903年竣工，至今仍在运行）对面，与1842年建于邦联议会原址的联邦大厅仅一街之隔。1789年，乔治·华盛顿在联邦大厅的台阶上宣誓就任美国第一任总统。摩根大楼格外小巧低调，这与他的为公之心可谓相得益彰。因此，J.P.摩根在叙事中是一位值得效仿的美国英雄的形象。从本质上说，1907年大恐慌之后的信心恢复可谓是对一个人的信心。联邦储备系统就是以J.P.摩根在1907年成立的银行家联盟为蓝本成立的。根据这一叙事，虽然新成立的中央银行是由联邦政府创建的，但确切地说拥有它的却是银行家。自美联储成立以来，每一任美联储主席都化身为J.P.摩根，融入这一叙事。

1930年以后，这一叙事出现了变化，并开始朝着另一个方向传播。商业信心缺乏以及后来的消费者信心缺乏更多的是因为绝望，而不是因

为突然出现的担忧。在那个时候，“depression”这个词已经有了另一层含义：一种忧郁或沮丧的心理状态。因此，“depression”被越来越多地用于描述经济收缩，这反映出当时一种新的基于心理状态的经济叙事。

在20世纪30年代大萧条期间，盖洛普民意调查的创始人、民意调查的先驱乔治·盖洛普（George Gallup）成为第一个使用科学的民意调查方法调查商业和消费者信心的社会科学家。^[5]然后，在20世纪50年代，密歇根大学心理学家乔治·卡托纳着手创立了一个“消费者情绪指数”。密歇根大学的调查研究中心现在仍在测算这个由卡托纳于1952年创建的指数。之后，美国经济咨商局（The Conference Board，又译世界大型企业联合会）在1966年创建了消费者信心指数。这两个指数的测算方法都是向消费者提出问题，了解他们对当前和近期经济实力的印象。在这两个指数提出的问题中，没有一个问题涉及银行业恐慌风险或投资者突然撤离的风险，这表明商业叙事出现了变化。但这种变化并不彻底，金融恐慌叙事仍有机会死灰复燃，比如，英国北岩银行在2007年就出现了挤兑风潮，这是该国自1866年以来首次出现银行业恐慌。

群体心理的病毒式传播

金融恐慌叙事带有强烈的心理成分，涉及群体心理这个关键概念。19世纪中叶，查尔斯·麦基1841年的畅销书《大癫狂：非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》开始引起公众对群体心理的关注。古斯塔夫·勒庞在1895年的畅销书《乌合之众》中推动了“群体”这个词的流行。群体心理在那个时候开始初具影响力，并呈现出类似流行病的发展趋势，其影响力在20世纪30年代早期达到顶峰。“群体心理”被越来越多提及的趋势与20世纪20年代股票市场的上涨似乎是并行的。

“暗示性”（suggestibility）一词与群体心理概念密切相关，这个术语指的是“人类个体会下意识模仿和回应他人”。这个词最早出现在19世纪晚期，在叙事星座和大众对群体心理的认知中起着关键作用。“暗示

性”以及与之相关的“自我暗示”（这个术语是指给予自己心理暗示的做法）呈现出相当标准的流行曲线，在1920年左右达到峰值，在那之后基本为下降趋势（图10.3）。这两个概念可能在20世纪20年代的经济繁荣和30年代的经济萧条中发挥了作用。

“人类心理容易受到暗示”的观点与理性经济人的假设是截然相反的，后者认为，经济人是理性最大化者，一举一动都经过精心计算。暗示性则表明我们行事时经常会盲目冲动或仿若梦游。到1920年的时候，“暗示性”这个概念已经广为人知，这表明那个时代的人们可能已经感觉到其他人很容易受到抽象或细微事例的影响，因此在采取经济行动的时候对形势的不稳定性有着更充分的准备。相关的叙事会让他们预期羊群行为的发生，并有可能为这样的行为推波助澜。如果你认为其他人是易受影响的羊群成员，那你就更有可能尝试预测羊群的行动并赶在他们前面采取行动。

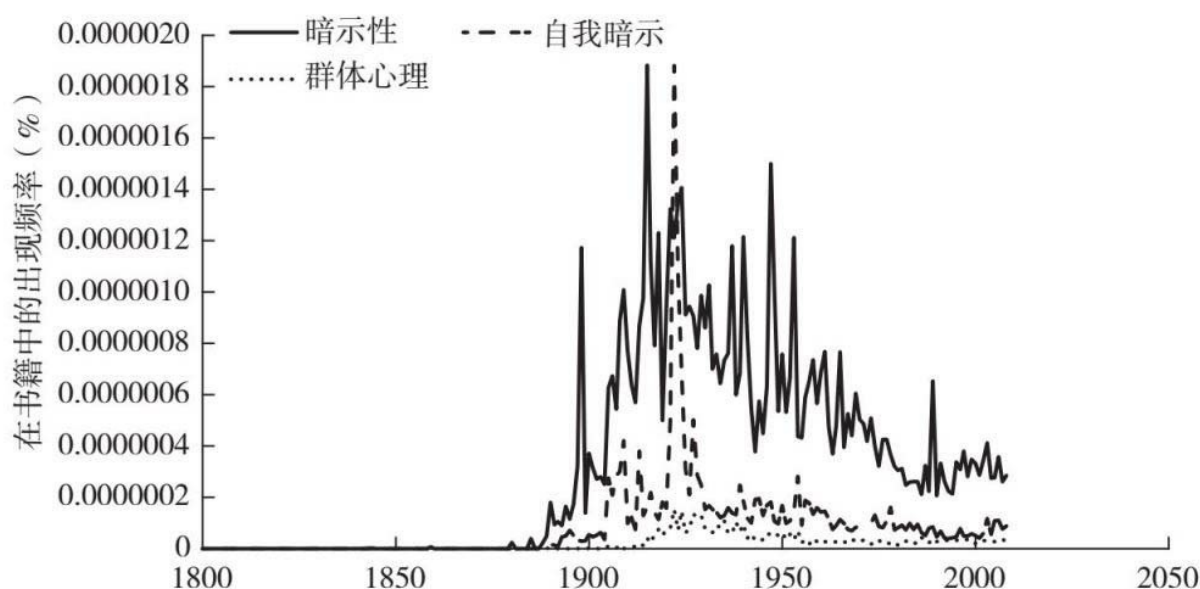


图10.3 1800—2008年“暗示性”“自我暗示”“群体心理”在书籍中的出现频率

注：本图绘制了三种信心叙事的复发流行趋势，三者的渲染和背景略有不同。

资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

我们可以通过群体心理和暗示性等概念解析萧条，如20世纪30年代的大萧条。在解析的时候，我们不仅应该关注这些概念的直接应用，还应关注人们在何种程度上“认为”这些概念有助于解释经济萧条。与其说这是我们的概念，倒不如说是他们的概念。

暗示心理学和自我暗示运动

《暗示心理学》出版于1898年，在时间上与“暗示性”的初步风行相接近。这本书的作者是心理学家威廉·詹姆斯（William James）的同事鲍里斯·塞迪斯（Boris Sidis），他在书中记录了哈佛心理学实验室所做的实验。塞迪斯对暗示性的定义如下：

我拿着一份报纸并动手将它卷起来，很快我就发现，坐在我对面的朋友也以同样的方式卷起了他的报纸。我们认为这就是一个暗示实例。

我的朋友A先生心不在焉地坐在桌子旁边，百思不得其解地琢磨着某个深奥的数学难题。他沉浸在这个棘手的难题之中，对周遭的一切视而不见、听而不闻。他的目光直直地落在桌上，但他似乎没有看到桌上的任何东西。我把两杯水放到桌子上，隔一小会儿就朝着水杯的方向伸手，他似乎没有注意到我的举动；然后我毅然伸出手，拿起一只杯子开始喝水。我的朋友也有样学样，他就像做梦一样抬起手，拿起杯子开始喝水，直到喝掉大半杯水之后才如梦初醒。[\[6\]](#)

“自我暗示”这个术语的出现时间稍晚于“暗示性”，但它引发了新的预期，即人们不仅可以操纵自己，还可以操纵经济活动。从1921年开始，自我暗示的风行引起了广泛的公众关注。1922年在美国举行过巡回签书会的法国心理学家艾米勒·库埃（Emile Coué）是自我暗示运动最有

影响力的支持者。“自我暗示”吸引了数百万人的关键理念是：我们大多数人之所以没能取得成功，是因为我们不相信自己能够成功。要想取得成功，我们必须反复告诉自己：我们能够成功。库埃建议人们不断复述一句至关重要的自我肯定：“每一天我都会变得越来越好。”拿破仑·希尔（Napoleon Hill）从事过不同的职业，比如励志演讲，他1925年的著作《16条成功定律》和1937年的畅销书《思考致富》进一步强化了这一自我赋能叙事的影响力。他强调要引导潜意识力量，采取积极向上、创造财富的态度。

自我暗示叙事是较早前一则催眠叙事的变体，后者在20世纪20年代之前的数十年里出现了病毒式传播。它讲述了让人陷入恍惚状态的旅行催眠师的故事。进入催眠状态的人表现出了强烈的易受暗示性。奥里森·马登（Orison Swett Marden）在1920年出版的《成功可以复制》一书中这样写道：

人类整体上没能发挥该有的潜力、取得应有的成绩，人才甘于平庸的现象到处可见，原因之一就是人们连自己一半的能力都没有意识到。我们没有意识到自己的神性，没有意识到自己是宇宙因果大循环的一部分。我们不知道自身的力量，因而也就无法使用这种力量。如果催眠师让山道相信自己无法从椅子上站起来，那他就会真的无法站起来。在他能够站起来之前，他必须相信自己能够做到这一点，因为“认为自己不行就一定不行”这句话就像“认为自己能行就一定能行”这句话一样正确。[尤金·山道（Eugen Sandow）（1867—1925）是一位健美运动员，他的健壮既令观众赞叹，也激励了他们。][\[7\]](#)

自我暗示运动在1924年之后开始逐渐平息，但似乎留下了一些余波。值得注意的是，莱妮·里芬斯塔尔（Leni Riefenstahl）在1935年制作的亲纳粹电影《意志的胜利》大获成功，该片看起来就使用了自我暗示。希特勒的魅力在一定程度上基于这样一种观点：他将带领德意志民

族摆脱德国在一战之后陷入的令人绝望、危机四伏的萧条与沉寂。当时，人们普遍认为，大萧条是信心丧失的结果，德国需要一位领导人重建整个国家的信心。里芬斯塔尔的影片记录了希特勒对狂热追随者发表的一次演讲：“帝国将千年不朽，这是我们的意志。我们将会很高兴地知道，未来都是我们的！”希特勒说“这是我们的意志”，好像说出这些话就能够神奇地将德国变成世界头号强国一样。

这种认为信心可对人类行为产生无形影响的想法之所以引人关注，既是因为它被类比为气压对天气的无形影响，也是因为对两者进行预测的可能性。

预测天气，预测经济信心

带有科学依据的天气预报是19世纪中期一项非凡的发现。在19世纪40年代的两项重要发明之后，科学取得了长足发展。这两项发明分别是：可以传递不同地点天气状况信息的电报和可以创建气压变化时间序列图的气压自记器。新的天气预报让人耳目一新，这些预报具有（以后还将继续具有）极大的科学性。比如，一个关于克里米亚战争的著名故事说，科学家在1854年11月得出结论认为两场看上去自成一体的风暴实际上是一场风暴，从而预测到了风暴的轨迹，使英国和法国舰队幸免于难。^[8]

天气预报让人们开始畅想现代科学能实现的成就。19世纪90年代，报纸每天都会发布天气预报。这样的例行公事确保了气象学叙事强大的流行潜力。这些叙事也可与经济预测相类比：公众信心的变化看上去就像是风向或气压的转变。事实上，人们确实会有复苏、悲观情绪或其他倾向“在空中流传”的说法。人们似乎自然而然地认为，如果气象学家能够预测风向，那么经济学家就应该能够预测经济衰退。

如果公众相信有关经济繁荣或经济衰退的预测，那么经济预测就可

能带有自我实现的预言的元素。人们在听到经济学家宣称经济衰退迫在眉睫之后，就会推迟原本有可能刺激经济的行为。反过来，由于这些科学家/经济学家指出，以往的衰退总是会画上句号，因此人们可能会预期任何一次经济衰退都会画上句号。让我们做一个类比，假定各地的天气预报员都表示，根据他们掌握的信息，某一地区将出现暴风雨，而且这类暴风雨的危害通常会持续6个月。于是，人们可能会取消6个月内的很多活动，经济活动水平可能会下跌6个月。如果有预测称经济将出现衰退，那么人们可能会观察到其他人在这之后开始减少支出，并将此视为“信心丧失风暴”的证据。

“经济波动往往会一再重演”的观点遵循了一种在现代文化中占有突出地位的古老科学传统。比如，天文学家埃德蒙·哈雷（Edmund Halley）在1682年指出，彗星有时会间隔75.3年回归一次。他认为同一颗彗星会一次又一次出现，并预测人们将在1758年再次在地球上看到这颗彗星。事实证明哈雷是正确的，直到现在，哈雷彗星仍然每75.3年回归一次，只不过这颗彗星已经黯淡了很多，因此当它上一次在1985—1986年回归时，人们基本上已经无法再看到它。哈雷彗星的故事是一个精彩的故事，鲜活生动地留存在人们的记忆之中。如今，围绕这个故事已经构建起了一个叙事星座，其中有一个故事说，出生在哈雷彗星回归年份的马克·吐温就曾预测过自己将在哈雷彗星75年后回归时离开人世。

ProQuest最早提到“商业周期”是在1858年的萧条时期，这个词与天气同时出现：

有些人声称从气象学中得知，冷暖交替是以10年为周期的：现在看起来还有一种时长与之相同的商业周期；幸运的是，10年一期的恐慌恰好与最暖和的冬季重合。至于这是巧合还是天意，或者它究竟是不是事实，还是交由大家判断吧。^[9]

有观点认为商业波动是循环反复的周期性事件，其波长或为10年，或为一个明确且固定的间隔时长，不过这一观点不再像从前那样受到经济学家的热捧，但经济衰退和信心下降带有一定周期性和可预测性的说法仍然在大众脑海中留下了根深蒂固的印象。

天气预报也激发了另一种观点，即应该设立统计在册的未来经济波动的先行指标。1929年的股市崩盘发生于大萧条之前，不到10年之后，韦斯利·米切尔（Wesley C. Mitchell）和阿瑟·伯恩斯（Arthur F. Burns）在1938年开创了经济预测的先行指标法，这种方法会推动人们在股市下跌之后进入防范式经济决策模式，因而有可能促成预测的衰退。^[10]如今的先行指标包括商务部的商业环境发展（Business Conditions Developments，现已并入《当代商业纵览》）、美国经济咨商局的先行经济指标综合指数以及经合组织的综合先行指标。ProQuest或Google Ngrams对“先行指标”这一术语的搜索结果表明，这个概念从20世纪30年代左右开始逐渐流行，至今仍保持着强劲的势头。

信心可谓经济晴雨表

正如我们可以测量气压一样，我们也应该可以测量信心。此外，不同于气压，信心有可能会受人影响，在这种情况下，优秀的爱国人士在道义上有义务支持公众信心。事实上，1923—1929年担任美国总统的卡尔文·柯立芝就一肩承担起提振公众对经济和股市信心的重任。

柯立芝所做的保证——有时被称为“柯立芝—梅隆牛市小贴士”——引发了极大的争议。在《大西洋月刊》1928年的一篇文章中，拉尔夫·罗比（Ralph Robey）指出了这样一种模式：每次股市出现大幅下跌或公众谴责投机者大额贷款以购买股票的时候，总统卡尔文·柯立芝或财政部长安德鲁·梅隆就会对市场形势发表非常乐观的讲话，或是否认一切过度投机问题。^[11]罗比怀疑柯立芝和梅隆的乐观主义是否有合理的立足点，他认为这种乐观主义是为了维护公众对股市的信心而采取的一

种措施。

“柯立芝—梅隆牛市小贴士”可能是政府为了安抚那些担心投资者信心受到干扰的有影响力人物采取的举措之一。《华尔街日报》在1928年的一篇文章中指出：

我国一家领先产业企业的首席执行官不久前与一些朋友聊起市场状况。他表示：“我看好我们自己的股票，它的价格肯定能马上拉上去，我也愿意大量购进股票。我不搞投机，所以股票肯定会放在我的名下。问题在于怎么把它卖掉。我已经为未来做好准备，但只要我卖掉任何股票，员工很快就会听到消息，而且他们大多数人都是股东，这么做不仅有可能干扰他们，事实上还会暗示他们出售自己持有的股份。因此，我默默地知道消息就行了。”[\[12\]](#)

股市在1929年10月崩盘。8个月前，即1929年2月，联邦储备委员会曾警告，美联储不会帮助那些为上涨股市提供贷款的银行。为了证明这一声明的合理性，它指出自己“既没有权力也没有倾向”评判“投机的优点”，但投资者领会了言下之意，并立即做出了强烈反应。[\[13\]](#)《华盛顿邮报》报道了“美联储与华尔街剑拔弩张”，在这场战争中，华尔街的主要立场是美联储不应该多管闲事。[\[14\]](#)1929年8月9日，即市场崩盘前的两个半月，纽约联邦储备银行提高了再贴现率（即银行向它贷款的利率）。在美国历史上，从来没有哪个政府机构的使命可以被解读为稳定股市。有一些故事对1929年的股市崩盘起到了重要作用，而有关华尔街与美联储“之战”的叙事可能在接下来几个月里推动了这些故事的传播。它也给大众造成了一种普遍印象，即知情人士感觉到了过度投机的现象。

股市崩盘之后，人们对政府官员、商界人士和记者所做预测抱有的幻想进一步破灭。一位观察人士在1930年指出：“很不幸，商业分析文章的作者似乎倾向于只发表乐观的言论，并避开所有可能被视为悲观主

义的词句。”^[15]1931年，《纽约时报》财经编辑亚历山大·达纳·诺伊斯（Alexander Dana Noyes）指出：“当那些重要人物在新年预言上写下自己的名字时，他们会追求充满希望的那一面，因此会剔除所有令人不快的反面声音。”^[16]

与此同时，没有人愿意被人指称在拥挤的剧院里大喊“失火了”，从而加剧公众恐慌并有可能引发人们大举逃离市场。拥挤剧院失火的原始叙事见于《纽约时报》，这篇报道可以追溯至1884年，即崩盘之前约半个世纪的时候：

周二晚上，在哈莱姆的芒特莫里斯剧院，戏剧《风雨交加》的帷幕在拥挤的房间里缓缓升起。演到火灾那一幕的时候，有人三次大呼“起火了！”，喊声响彻楼内。很多观众脸色发白，但是戏剧还在继续上演，这让人放下心来，一场险些发生的恐慌也就此化解……路易斯·艾斯勒指称居住在第四大道2446号的一位名叫弗朗西斯·麦卡伦的年轻人引起了这起事故，巡警长兼警察埃德米斯顿拘捕了他……韦尔德法官将他送到岛上关押了一个月。^[17]

不过，“拥挤剧院失火”的叙事并没有马上流传开来。后来，时任大法官小奥利弗·温戴尔·霍姆斯（Oliver Wendell Holmes, Jr.，后来成为首席大法官）在1919年的一份最高法院判决书中提到了这一叙事。因此，它与一位名人产生了关联。这则叙事在20世纪30年代开始流传，然后出现了病毒式传播。

在整个20世纪30年代，人们越来越坚定地认为，大萧条是由意见领袖的“口无遮拦”引起的，这些领袖忽视了这种口无遮拦造成的心理影响。^[18]但实际上，知名人士似乎很清楚自己所说的话有可能造成的心理冲击，这导致了另一则叙事的生成：意见领袖现在非常担心自己的话会引发恐惧，结果公众普遍开始认为这是错误的乐观主义。换言之，公众认为意见领袖在竭力表现出乐观的态度，而听众必须校正这种过度自

信。显而易见，在这样的环境下，人们的预期会波动得厉害。

与早期的恐慌叙事一样，很多人也将大萧条视为奔逃或恐慌。当人们看到其他人逃离大萧条时，也会心生恐惧并纷纷逃离。这种恐惧感强有力地控制住了公众的想象力。耶鲁大学经济学教授欧文·费雪在1930年写道：

也就是说，主要的危险根本不在于现实情况。危险在于恐惧，在于引发恐慌的恐惧，这种恐惧能从股市蔓延至企业。真正的勇士会承认：“我唯一的恐惧是对恐惧的恐惧”。[\[19\]](#)

波士顿市长詹姆斯·柯利（James Curley）的助手托马斯·穆伦（Thomas Mullen）在1931年也有过类似的表述：

我认为，我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身。[\[20\]](#)

后来，在1933年，即大萧条最严重的那一年，富兰克林·罗斯福总统在就职演说中说：

因此，首先请允许我表明自己的坚定信念，即我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身，一种无以名状、失去理智和没有道理的恐惧。这种恐惧阻碍了我们将退却转化为前进的必要动力。[\[21\]](#)

托马斯·穆伦不是名人，但罗斯福总统是。因此，罗斯福成为这一说法的创始人并使之广为流传，这句话被归到了他的名下——这个说法被反复提起很多次，因此听起来很正确。如今，这句“恐惧的就是恐惧本身”可能是罗斯福最出名的一句名言了，[\[22\]](#) ProQuest的搜索结果显示，它在21世纪前10年的使用频率甚至高过了20世纪30年代。

但是病毒式叙事不易掌控，而且有可能产生意想不到的影响。声称人人都在恐惧并强调人们需要鼓起勇气的做法可能会生成一些决意不再恐惧的爱国之心。但是，这样的规劝也会使人怀疑其他人是否会真正消除他们的恐惧。因此，将这个问题判定为一个事关恐惧的问题，只会使问题恶化。

20世纪30年代的其他叙事都在讲述这样的情形：屈居于人满为患的贫民窟，只能在晚上打开行军床，和很多人一起睡在公共区域，然后还得每天将床收起来，为其他活动腾出空间。^[23]还有一些叙事讲述的是人们生病但无钱就医的故事。^[24]虽然这些叙事有点夸大其词，但它们还是降低了人们在基本必需品之外进行消费的意愿。其结果就是，人们为了省钱而免去常规的牙科检查，最终可能不得不去看牙科急诊。

罗斯福还列出了消费的道德理由。他在1933年举行完就职典礼之后没几天就罕见地在全国性大规模银行挤兑潮中向全国发表了广播讲话，这次挤兑潮使得所有银行关门歇业。在这次“炉边谈话”中，他解释了此次银行业危机的情况并请求人们不要再去银行提款。他向全国发表这次讲话时，就像是军事指挥官在战斗前要求下属部队展现出勇气和无私。罗斯福明确指出：“你们大家一定要有信心。你们一定不要听信谣言和妄加猜测而惊慌失措。我们要团结起来消除恐惧。”^[25]公众听从了罗斯福的个人要求。银行挤兑得以结束，当银行重新开业时，资金开始流入银行而不是流出银行。

时至今日，这一叙事星座还在影响着我们。虽然总体叙事已经不够有力，或者说没有被很好地派上用场，因此不足以阻止经济衰退，但它仍然留存在我们的意识之中，一旦形势变化，它就有可能东山再起。与此同时，我们现在已经习惯于在每个工作日结束时收听股市收盘价并将之视为公众信心指标。我们也在密切关注各种月度信心指数，不过不是因为经济学家敦促我们这样做，而是因为我们仍然受到以往叙事的影响，即公众信心有可能会突然崩溃，就像拥挤剧院里突然传来“失火”的惊呼声一样。

聚焦大规模失业的叙事

我们可以看一看人们在大萧条期间提出的大萧条起因清单。人们陈述或推断的这些原因往往与某些事件对应，这些事件合在一起，促成了大萧条。比如，基普林格出版社的创始人威拉德·蒙罗·基普林格（Willard Monroe Kiplinger）在大萧条初期，即1930年，列出了如下的起因清单：

导致失业的原因大致如下：

- 1.机器的发展——这些机器只需要几个人操作就可以从事很多人的工作，这是技术方面。
- 2.人们受环境吸引或驱动从农场来到城市，导致工业中心超负荷。
- 3.女性进入了之前由男性从事的行业。
- 4.移民，这一因素现在对失业的影响要小于多年前。
- 5.商业萧条，这一条相当宽泛，既包含了失业的原因，也包含了失业的后果。

这都是些不错的理论，而且每条理论都很有道理，尤其是第1条提到的劳动节约型机器发展。但是，需要强调指出的一点是，没有哪条理论给出了答案，即使5条加在一起都没能给出答案，因为它们全都产生了复杂的后果，而这些后果一直没有得到相关部门的研究或探讨。[\[26\]](#)

在现今的大萧条流行叙事中，基普林格提出的5个原因中只有一个会浮现在人们心头：商业萧条。今天的大多数人都会说商业萧条与信心丧失有关。但基普林格是在1930年发布这份清单的，随着大萧条的延续，越来越多的人开始认为促成大萧条的是信心的丧失。

基普林格的清单列举的是事实，而不是叙事，但我们可以推断，这5条原因中的每一条都与1930年的一则流行叙事相对应，因此也都与其他一些不易研究的叙事星座有所关联。值得注意的是，这些叙事中有一些叙事，甚至是很多叙事，都可能持有一种长期观点，认为大萧条将永远持续下去。

在20世纪30年代，美国中部对环境造成灾难性影响的沙尘暴故事开始影响大萧条叙事——从1934年到1940年，一系列风暴袭击了俄克拉荷马州、堪萨斯州、科罗拉多州和得克萨斯州，将没有得到妥当处理的表层干土吹得满天飞扬，给农场造成了破坏。约翰·斯坦贝克（John Steinbeck）1939年的小说《愤怒的葡萄》描述了一个迁徙农民之家的辛劳，这部小说进一步敲定了大萧条与沙尘暴之间的联系。《愤怒的葡萄》畅销一时，并在1940年被改编成由亨利·方达（Henry Fonda）主演的电影。该书获得了普利策文学奖、国家图书奖和诺贝尔文学奖，此后一直是美国高中生和大学生的必读书。它是推动大萧条叙事星座的一部分。

多萝西娅·兰格（Dorothea Lange）拍摄的大萧条记录给我们留下了令人难忘的穷苦人民身处沙尘暴之中的照片。她的照片拍摄了垂头丧气排队等待领取救济食品的人；拍摄了贩卖五分钱苹果的男子，这些苹果整齐地堆放在城市街头的小木箱或桌子上；拍摄了人们在银行外排长队的情形；拍摄了胡佛维尔（棚户区）的生活。连同兰格鲜明的肖像一起，这些照片为今天的我们提供了有关大萧条的视觉记忆。

20世纪30年代是经济计量的一个转折点。在此之前，没有任何统计数据能够可靠地测算失业率。全美人口普查统计了工作者人数和不工作者人数，但是不工作者包含了老人、病人、求学者、全职妈妈和休假者。到20世纪30年代，统计数据开始把重点放到失业率上。失业率是根据劳动力总数而不是人口总数来衡量就业情况。大萧条结束以后，每月公布的失业率可能使人心生这样的想法：我们可能还会重蹈覆辙。我们可以看到失业率这个词的使用频率在Google Ngrams上一路上涨，不

过，要等到1960年之后，它才会出现显著的增长。

失业率这个术语在20世纪30年代没有得到更多的报道，这一点似乎颇为奇怪，不过，缺少报道可能表明公众不熟悉它的定量表示法。他们尚未明确区分非自愿失业、懒惰和赤贫。相比之下，如今的叙事关注的是无过错失业，即那些一心想要就业的人陷入失业。

另一类大萧条叙事开始兴起

现在的大萧条叙事可能很少提及基普林格和其他人列举的原因。相反，当今的人们倾向于将大萧条归因于银行倒闭带来的恐惧和信心丧失。银行倒闭（及影子银行倒闭）是2007—2009年“大衰退”期间的主要叙事。在1930年的清单中，基普林格甚至都没有提到银行倒闭，因为大多数倒闭都发生在1930年以后。

一些现代理论尝试着在不直接依赖任何叙事的情况下解释大萧条的跨度之长和影响之深，这些理论看起来合情合理。哈罗德·科尔和李·奥海宁（Harold L.Cole and Lee E.Ohanian,2004）认为，1933年的《国家工业复兴法案》要求实施“公平竞争法则”，以便应对大萧条，但这实际上延长了大萧条的持续时间。（该法案是为了回应另一则有关购买力不足的叙事，详见第13章。）这部法案使企业更容易组建卡特尔集团，但更难削减工资。虽然最高法院于1935年宣布该法案违宪，但科尔和奥海宁认为罗斯福政府还是设法让这些法规继续生效。此外，高失业率一旦出现，就会进入持续状态，因为留下来的就业劳动力成了“局内人”，而被解雇的劳动力则成了“局外人”。就像阿萨尔·林德贝克（Assar Lindbeck）和丹尼斯·斯诺尔（Dennis J.Snowder）[\[27\]](#)指出的那样，在需求增长的时候，“局内人”倾向于抱团争取更高的工资，而不是要求重新雇用下岗的“局外人”。

其他理论也各有优点。经济史学家巴里·埃肯格林（Barry

Eichengreen）和彼得·特明（Peter Temin）认为，大萧条的持续之长和切肤之痛要归因于美国当时无视劳动力市场的变化——这些变化使得工资水平更难下调——而盲目坚持金本位制。他们指出，越早放弃金本位制的国家，经济复苏得越好。 [28]

米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦茨在《美国货币史》中将大萧条归咎于美联储及其对货币供给的控制。但埃肯格林和特明认为，造成美国货币供给量下降的主要原因是经济，而不是美联储。货币供给量下降的部分原因是银行挤兑，而造成银行挤兑的反馈环正是造成大萧条的反馈环。弗里德曼和施瓦茨认为，如果美联储当时采取措施抵消这种下降，它原本可以做得更好。特明还注意到，弗里德曼和施瓦茨认为银行挤兑与经济活动指标之间没有实质性的对应关系。

这些经济学家只是部分揭示了大萧条的严重程度。喜剧演员格劳乔·马克斯（Groucho Marx）对大萧条有着更具娱乐性的流行描述。根据格劳乔在1959年出版的自传，20世纪20年代后期的时候他刚刚三十出头，在流行歌舞杂剧舞台上担任演员，薪水相当丰厚。他回忆说：

很快，比起演艺业，另一个更热门的行业吸引了我和整个美国的关注。那是一个叫作股票市场的小东西。我最初知道它是在1926年左右。叫人喜出望外的是，我发现自己是一个相当精明的交易员。或者说，至少看起来挺精明的，因为我买的每只股票都在上涨……我在《椰子果》的薪水大概是每周2 000美元，但跟我理论上在华尔街所赚的钱相比，这只是一笔微不足道的小钱。请注意，我很喜欢上台演出，但不太看得上这份薪水。我从所有人那里收集市场内幕信息。现在听起来令人觉得难以置信，但在那些日子里，下面这样的事情再常见不过了。 [29]

格劳乔接着描述了很多让他和他的兄弟们过度相信并投注的内幕信息：这些内幕信息有的来自开电梯的人，有的来自华尔街人士，还有的

来自他的剧院制片人以及他在高尔夫球场偶遇的一个人。他将这次经历视为一场“荒唐盛事”，并竭力想要弄明白自己在其中的角色。让“喧嚣的20年代”和“大萧条”时期的种种疯狂成为传奇的是格劳乔·马克斯这样的故事大师那种颇具说服力的讲述，他们比经济学家有着更大的公众影响力。

事实上，这则故事受到的关注基本上一直处于增长状态。图10.4表明，人们在2009年对大萧条的关注度要高于人们在大萧条期间对之的关注度，不过我们要知道，在大萧条发生的时候，人们还没有将这场经济衰退命名为“大萧条”，而是称之为“艰难时期”。该时期其他与大萧条相关的叙事涉及那个时代独有的一些词汇，如“等待领取救济食品的队伍”（breadline）这个词的使用频率在1929—1934年迅速上涨，在那之后就一直处于稳定下降状态。谷歌趋势的搜索结果也证实了人们在2009年对大萧条的关注度，只不过没有图10.4显示的那么显著而已。

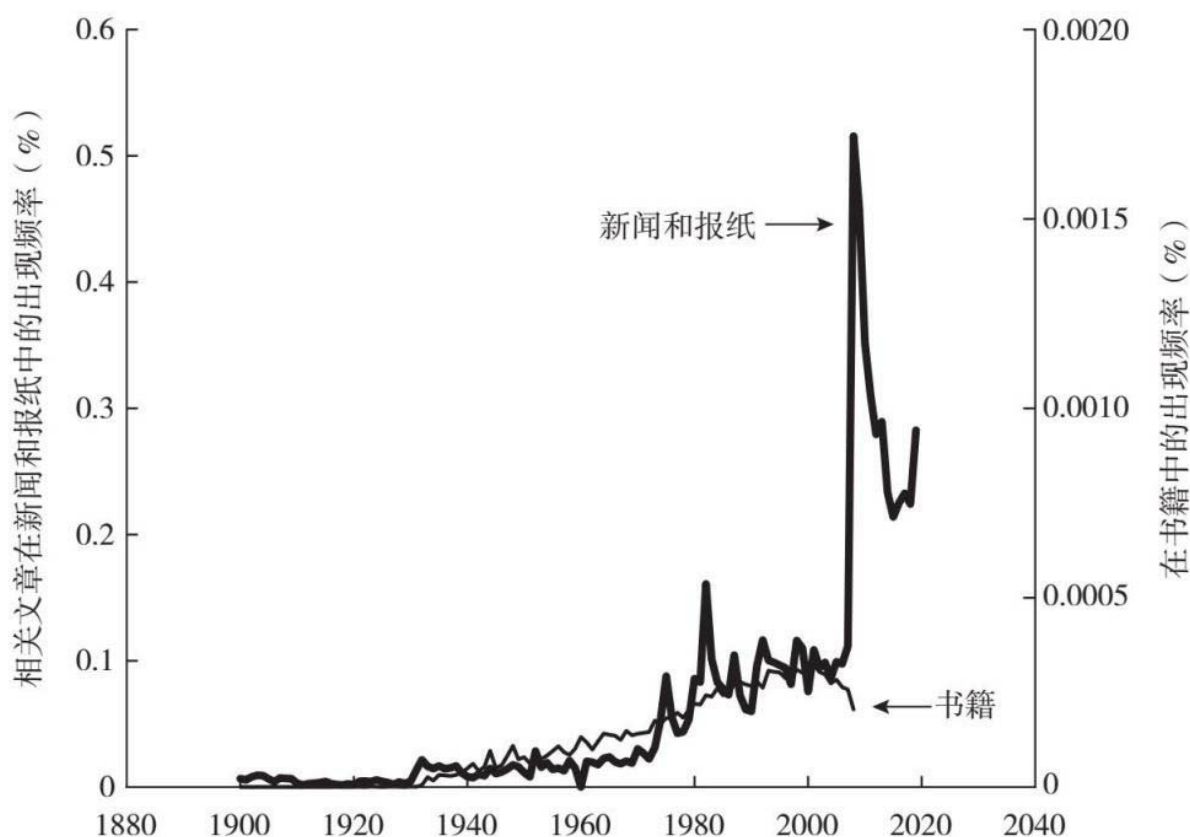


图10.4 “大萧条”一词在书籍(1900—2008年)及新闻和报纸(1900—2019年)中的出现频率

注：大萧条叙事是一则持久的流行叙事，它的持续时间比大萧条本身要长出数十年之久。

资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

那么，大萧条叙事究竟如何影响我们对当今经济衰退的看法呢？我们来看一下2007—2009年世界金融危机的叙事年表，这次危机深受19世纪银行挤兑故事的影响——银行挤兑实际上就是金融危机的代名词。大萧条之后，人们以为银行挤兑的问题得到了解决。2007年的北岩银行挤兑是1866年以来英国出现的第一起银行挤兑，人们一下子回忆起了从前那些有关恐慌储户和银行紧闭的大门之外愤怒人群的叙事。这一挤兑故事引发了国际上的紧张局势，以及一年后发生在美国的华盛顿互助银行挤兑事件，接着又在几天之后引发了主要储备基金（Reserve Prime Fund）挤兑事件。这些事件导致美国政府不合常规地为美国货币市场基金提供了为期一年的担保。很显然，各国政府都意识到，它们不能任由过去的银行挤兑故事加剧公众的焦虑。

在2007—2009年的经济衰退中，大萧条叙事可能与银行挤兑叙事交织在一起，给人造成了这样一种普遍印象：“我们已经经过了一个像‘喧嚣的20年代’那样欢欣鼓舞、冒险投机、道德败坏的时期。现在，股市和银行正在崩溃，就像1929年一样；整个经济有可能再次崩溃，就像20世纪30年代那样。我们可能全都会丢掉工作，聚集在破产的银行门外，绝望地想要拿回我们的钱。”

简而言之，大萧条及其起因（在一段欢欣鼓舞的时期之后出现了信心丧失）仍是一则具有影响力的叙事。大萧条是美国历史上给人留下创伤的一段时期，当人们在聆听其他叙事了解接下来有可能发生什么样的事情时，这段回忆会一直盘旋在他们的脑海之中。比起信心和恐惧叙事星座，关于谦虚、共情和简单生活的叙事星座给人留下的记忆要浅得多，但是对于经历过萧条的人们来说，它在他们的记忆中仍占有一席之地。

之地。这些叙事大多都处于黯然沉寂的状态，在本书撰写之际，它们已经被成功叙事取代，后者认为炫耀性消费是合情合理的，下一章我们就来谈谈这一叙事。

[1] Raymond Moley, 转引自Terkel (1970), location 5151.

[2] “The Financial Crisis,” *New York Herald Tribune*, 1857年9月26日，第1版。

[3] Hannah (1986) .

[4] “How the New Banking System Is Expected to Operate as a Cure for Business Panics,” *Washington Post*, 1913年12月29日，第5版。

[5] George Gallup, “The Gallup Poll: An Increasing Number of Voters Believe Business Will Improve within Six Months,” *Washington Post*, 1938年2月4日，第X2版。

[6] Sidis (1898)，第6页。

[7] Marden (1920)，第175页。

[8] “First Scientific Weather Forecasting,” *Chicago Daily Tribune*, 1898年12月18日，第29版。

[9] Diogenes, “Correspondence of the Mercury,” *Charleston Mercury*, 1858年2月15日，第1版。

[10] 在ProQuest中，“先行指标”一词在1880年出现过一次，在20世纪20年代出现过两次，但是直到20世纪30年代的大萧条之前，它才成为一个根深蒂固的公众概念。Moore (1983) 指出了1938年的米切尔和伯恩斯先行指标在经济思想史上的重要意义。另外，伯恩斯和米切尔还在1946年出版了一本很有影响力的书，对先行指标进行了扩展。伯恩斯后来在1970—1978年间担任美联储主席，当时正值严重通胀时期，人们将通胀归咎于他，这使他的预测模型受到了进一步的热议。

[11] “Lays Bull Market to Coolidge ‘Tips,’” *New York Times*, 1928年8月24日，参考了当月一篇 *Atlantic* 的文章。

[12] “The Wall Street Journal Straws: Difficult to Take Profits,” *Wall Street Journal*, 1928年11月5日，第2版。

[13] “‘Why Does U.S. Fuss at Us’ Traders Ask: Public Eye Battle of Wall Street,” *Chicago Daily Tribune*, 1929年2月18日，第25版。

[14] “New Threats Made to Cut Speculation,” *Washington Post*, 1929年4月5日，第1版。

[15] Lewis H. Haney, “Looking 1930 in the Face,” *North American Review* 229 (3) (March 1930): 第365页。

[16] *New York Times*, 1931年1月5日。

[17] *New York Times*, 1884年9月25日，第4版。

[18] “Reckless Talk in Congress,”*New York Times*,1932年3月18日，第20版。

[19] Irving Fisher（1930），第63页。

[20] Thomas Mullen,quoted in“Money to Move as Fear Leaves,‘Ad’Men Told,”*Chris tian Science Monitor*,1931年6月15日。

[21] Franklin Delano Roosevelt,First Inaugural Address,1933年3月4日，<http://www.gutenberg.org/files/104/104-h/104-h.htm>.

[22] Goodreads.com将“我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身”这句话列为罗斯福139句名言中最受喜爱的一句名言。https://www.goodreads.com/author/quotes/219075.Franklin_D_Roosevelt.

[23] Langlois and Durocher（2011）.

[24] “In the Wake of Unemployment,”*Hartford Courant*,1931年11月8日，第E5版。

[25] Roosevelt,first fireside chat,March 12,1933,<https://www.youtube.com/watch?v=r6nYKRLOFWg>.

[26] W.M.Kiplinger,“Causes of Our Unemployment:An Economic Puzzle,”*New York Times*,1930年8月17日，第11版。

[27] Lindbeck and Snower（2001）.

[28] Eichengreen（1996）,Eichengreen and Temin（2000）.

[29] Marx（2017[1959]），第15章开头。

第11章

节俭与炫耀性消费

节俭和想要维持简朴生活方式的念头可以追溯到远古时代。古希腊、古罗马以及中国、日本和其他一些国家设有禁奢法，禁止过度炫富。在很多国家和宗教中，对炫富予以批判的故事是持续时间最长的长期叙事之一。而与这些节俭叙事相对立的则是炫耀性消费叙事：对于成功的人生，就是要展示自己的成就和权力，以彰显自己的成功。这两则叙事一直水火不容，有些时候节俭朴素略占上风，另一些时候炫耀性消费又反败为胜。两者都是重要的经济叙事，因为它们能够影响人们的消费或储蓄模式，从而影响整体经济状况。事实上，这些叙事有可能会产生超出经济学家和政策制定者预期的深远的经济影响。

大萧条期间的节俭和共情

在20世纪30年代的大萧条期间，当人们面对大范围非自愿失业的时候，节俭叙事格外具有影响力。它们也是对人们印象中20世纪20年代铺张浪费的一种反映，我们可以通过“赶上琼斯家”使用频率的快速增长看出这一点——这个说法通常被用来讽刺那些为了撑门面，看到左邻右舍买什么自己就跟着买的人。这一说法的使用频率在20世纪30年代增长最快。在大萧条之前的年代很难找到因萧条而节俭朴素的记录。^[1]“新朴素风”在二战期间一直盛行不衰并持续至20世纪50年代，然后才逐渐开始消退。

伴随着大萧条和二战出现的新朴素风源自那些声称人们无缘无故遭

受苦难的有力叙事。这些人由于大萧条而失业，其中有些人后来又因二战而丧生。也许你的邻居琼斯一家过得很好，但你的邻居史密斯一家却像大萧条时期的其他很多家庭一样，正在艰难度日。一系列讲述人间悲剧的叙事在朋友和邻居之间口口相传，如一家人在父亲丢掉工作、拖欠抵押贷款、失去房屋之后流浪街头的故事，而这一切完全都不是因为他自己做错了什么。在这种情况下，就算仍然拥有工作，合理的做法也是推迟购买新车、举办豪华派对、紧跟奢华时尚等安排。这种自发的节制有助于解释大萧条初期经济的严重收缩以及二战期间消费者购买力的下滑。

大众口中的大萧条时代叙事

这个时代的话题反映了当时的主流叙事。下面是一封大萧条时代写给《波士顿环球报》“居家·姐妹互助·私房密语”专栏的一封信——这个专栏相当于那个时代的推特、微博或红迪网，在这里，女性可以用化名写信为彼此提供建议。下面这封信出现在1930年3月，也就是1929年股市崩盘后6个月：

亲爱的米卡多，你在近来的一封信中表示希望能够征求一份预算方案，你说你的积蓄在最近这场金融危机中化为乌有，所以我就给你写了这封信，因为我们的情况非常相似，只不过我这边不仅失去了我们曾经拥有的一切，还因此负债累累。

不过，我的问题是这样的：如果我们继续像现在这样生活，也就是说，住在现在的房子里，严格控制开销，那我们大约能在10年内还清债务。当然，我们可以搬到便宜一点的房子里，只购买生活必需品，从而尽早还清这笔债务，但是我想请你、兰西奥拉塔和其他愿意写信的姐妹们告诉我，在你们看来这是不是明智之举……

我害怕搬家，因为我担心这会对我们产生精神影响。我们的生

活水平将会降低，我不敢去想象这种改变，也不敢想象这一举动对我们的精神、勇气和人生观的影响。可能这样看起来不够勇敢，但是，除非经历过这样的时期，否则真的很难理解这种压力和焦虑，也很难对生活保持冷静的态度.....

克莱德^[2]

当一个人的邻居像克莱德这样绝望挣扎时，如果还进行炫耀性奢侈消费的话，也就太没有同情心了。值得注意的是，这封信的作者内省地提到了“我们的精神”，这让人想起了凯恩斯的说法：萧条是由“动物精神”的衰落引起的。她在决定是否出售房屋时，局限于这样的心理状态：她必须管理好一家人的精神状况。管理好人民的精神是这个时代的重要话题，不管是平民百姓还是国家领导人，不管是一家之主还是美国总统赫伯特·胡佛——他发表乐观的讲话，也鼓励他人的乐观讲话。

克莱德一家和其他处于类似（或更糟）状况的家庭很可能会推迟购买新车。在现实生活中，如果父母推迟购买新车，孩子们几乎不太可能意识到家里出现了经济困难。但是，他们会注意到，度假被取消，观看电影的行程也被取消。

的确，对家庭士气的担忧在1929年之后成为一种新的流行，这种担忧在1931年达到顶峰，在大萧条接下来的年岁里一直盛行不衰。（在1920—1921年萧条时期也出现了有关家庭士气的故事。）离婚率上升被归因于士气的丧失，尤其是家中的父亲找不到工作时的那种令人蒙羞之感。^[3]人们将这种士气的丧失视为一个新的正在酝酿的长期问题，一个有可能在将来变得越来越重要的问题。一个妇女团体在1936年宣称：

家庭是美国整个生活体系的基础单位.....如果家庭丧失士气，或是丧失偿债能力，必将对子孙后代造成灾难性影响。^[4]

这一叙事给出了在维持正常态度的同时推迟非必要支出的理由，但这样做却延长了经济萧条。它也使未受大萧条影响的家庭有了避免炫耀性消费的理由，因为他们要考虑到其他家庭遭受的痛苦以及更多相同处境的家庭。报纸上提出了一些既能维持家庭士气又能避免太多开销的建议：

通常，如果资源处于低谷的话，可以重新布置家具、改变大件物品的位置（务必注意保持房内摆设的完美平衡）、将照片移到不同位置，这些做法可令一切大为改观。很多女性凭借着类似的独创性，足不出户便享受到了旅行的万般乐趣。不妨这么说吧，她的人生观变得明净而纯粹。^[5]

听听人们用自己的语言讲述的大萧条时期的故事，可以让我们从中得出深刻的认识。在《仅仅是昨日》（1931）一书中，艾伦谈到了一种更加朴素的态度和更深层次的宗教信仰，谈到了“国家风气和美国生活方式的惊人变化……走在美国的任何一座城市或乡镇，都能看到其中的一些变化”。^[6]作家兼演员丽塔·魏曼（Rita Weiman）1932年在《华盛顿邮报》上也描述了这样的变化，她将大萧条时期与20世纪20年代进行了对比：

在通货膨胀的那些年里，在我们身处悬崖峭壁的时候，我们失去了远见。我们花了很多钱购物享乐，其价格与价值完全不对等。如果一样东西要花很多钱，我们就会不假思索地认定它是好东西……就拿家庭娱乐来说吧，我们很多人几乎都忘了在自家餐桌边招待朋友的乐趣。我们所有人都深受“饭馆聚餐”之苦。^[7]

大萧条让人们开始反思生活中除了花钱还有哪些重要的事情。专栏作家温尼弗雷德·霍尔比（Winifred Holtby）于1931年在英国撰文问道：

换言之，我们能不能借着这个时期，摆脱势利和空话，过上由我们自身品位决定的生活，而不是由邻居们对成功的看法决定的生活？这是一个可以做各种事情、可以有多彩经历的世界，我们非得将自己关进小小的上流社会的隔间里，用同样的标准，穿同样的衣服，吃同样的食物，表现出同样的可悲而乏味的“面貌”吗？……我们能不能忆起玛丽·劳埃德那首老歌中蕴含的智慧：“寻点自己的小欢乐于君有益！”——不是你心中认为的邻居心中认为的你应该追寻的那种小欢乐。我们能不能变得敢于贫穷？[\[8\]](#)

1932年，在大萧条接近最低谷的时候，另一位作家凯瑟琳·哈克特（Catherine Hackett）讲述了她对大萧条时期“新道德”的看法：

在从前的繁荣时代，我在买一罐浴盐或多买一双晚礼服鞋的时候完全不会不安地想起那些缺少生活必需品的穷人。我总是能快乐地想到那些被媒体大肆报道的穿着丝绸衬衫骑车去福特上班的日薪工人。现在，一切都不同往昔了。如果琼斯夫妇继续举办大型派对、穿戴考究的服饰，人们会觉得他们对他人的苦难麻木不仁、无动于衷。[\[9\]](#)

尽管有这些叙事，但比起20世纪20年代来，大萧条这一“艰难时期”在某些方面有了可取的改善。普利策奖得主、《纽约时报》记者安妮·奥黑尔·麦考密克（Anne O'Hare McCormick）在1932年写道：

有些时候，国人身上那种自满、自私和做作真是叫人难以忍受。但眼下并不是这样的时候。当市场处于低谷时，我们的表现要远远好于市场处于峰值的时候。大萧条时期的中心街道是全世界最有睦邻友好氛围的街道，是一条不慌不忙的街道。[\[10\]](#)

此外，人们注意到，在大萧条期间，虽然失业率很高，但犯罪率并没有上涨。^[11]也许这种现象与“睦邻友好”和“不慌不忙”的氛围有关，这样的氛围减轻了失业给人带来的挫败感，否则失业原本是有可能推动犯罪的。

尽管邻里之间变得更加友好，但街头巷尾到处可以感知到人们的苦难。在20世纪30年代初期，“街头乞讨四处可见”。^[12]《华盛顿邮报》在1932年报道：“在大萧条时期，乞讨者变得特别活跃。他们发现，那些平时不愿搭理职业乞丐的人在这个时期格外心软。”^[13]

售卖苹果的举动于1930年秋在纽约开始盛行，然后蔓延至全国。^[14]出售者相当于承认了自己就是乞丐，他们经常会摆上一些写有“失业中”或“吃上一个苹果，帮我勉强糊口”的标牌。^[15]其实他们就是在乞讨，但出售苹果使他们看起来更可敬、可亲。报纸上也载有乞丐因为没有得到施舍而犯罪的故事，因此他们的存在营造了一种恐惧的氛围，而这显然阻止了炫耀性消费。^[16]

除了路上可见的乞丐之外，还有一些叙事谈到了其他隐形失业者的内心挣扎。律师本杰明·罗斯（Benjamin Roth）在1931年8月9日的私人日记中写道：

过去两年来，大多数职业男性都依靠用保单等借来的钱为生。现在唯一可做的工作就是徒劳无功地收取风险代理费。每个人都在挖掘以前的索赔案并努力想要将之变现。人们脾气暴躁，内心充满了不信任和怀疑。大家别无选择，挣的钱少了，却还得更加卖力地工作并将支出降到最低。^[17]

不过，总的说来，最根本的改变还是一种集体共情氛围，就像共同经历一场悲剧之后的感觉。正是因为这种氛围，人们愿意为了风险代理费（contingent fee）而工作，或者是即使没有心情吃苹果，也会在街角

购买苹果。但是，他们停止炫耀性消费的举动在无意中进一步加剧了大萧条。

街头乞讨不仅仅限于美国。德国的失业率比美国还要高，在希特勒上台之前的那几年里，乞丐和失业青年的人数急剧上升。较高的犯罪率和失业率能够在一定程度上解释希特勒为什么吸引了很多选民。^[18]在1933年当选之后，希特勒对这个问题的解决之道是将德国的乞丐和无家可归者关押到集中营里去。^[19]

与此同时，全球大多数地方都欣然接受了节俭叙事。电影评论家格蕾丝·金斯利（Grace Kingsley）在1932年指出，电影对奢侈品不再那么感兴趣：

由于经济萧条以及它对公众造成的影响，制片人淡化了影片中的奢侈品元素。在此之前，女主人公的住宅大得就像是公共图书馆大楼，现在她们所住的房间则比较小，所展示的财富也不再那么奢华……如今，风度翩翩的理查德·巴塞尔梅斯和异国风情的玛琳·黛德丽扮演的都是简单家庭生活故事中的角色。^[20]

这些影片为人们的生活提供了脚本。人们可能会发现自己之所以减少消费并不是有意为之，而纯粹是因为潜意识的暗示。

正如1932年的一篇报纸文章报道的那样，教堂布道也抨击了炫富行为：

迈诺特·西蒙斯牧师昨天在万灵教会进行圣诞节布道时宣称：在这个萧条时期，公开炫富行为是对他人的冒犯。

文章进一步引述了他的讲道：

我希望任何想要挥霍享乐的人都能明白，这是一种没有品位的庸俗行为……这类行为总会激起强烈的不满，而在这个寒冬，我们一定不能激起这样的不满。[\[21\]](#)

请注意，这样的表述是道德层面的说理，而不是对自身利益的迎合。

正如安妮·麦考密克在描述美国中心街道时指出的那样，人们对待彼此的态度已经改变。他们开始注重管理他人对自己的看法。《华盛顿邮报》观察到，人们在看到他人节俭行为后对其地位和价值的判断已经完全变了：

然后，就像以往很多时候一样，这种模式来了个一百八十度的大转弯，贫穷变成了时尚！“我买不起这个”被人们公然说出口，甚至还带点骄傲自豪的味道——因为这不就意味着人们在股市中损失了很多钱嘛。当然，他是否真的拥有过或损失过就暂且不论了。[\[22\]](#)

的确，在大萧条时期，人们热衷于（甚至时至今日还会这样）讲述自己、亲人和朋友在大萧条时期遭遇的困境和损失。这一叙事有其道德层面的含义。因为贫穷不是他们的错，所以无须感到羞耻；同情受难者是一种高贵的行为。此外，当邻居们长期失业、勉强糊口的时候，公然享受财富的“罪行”越发显得不道德。

新的朴素风尚

20世纪30年代，“贫穷时尚”文化激起了新的狂热潮流。自行车热潮最为显著：很多人开始在都市里骑着自行车去上班或购物。百货商店纷

纷为顾客安装自行车停放架。[\[23\]](#)

自行车热潮的部分原因在于人们想要推迟购买新汽车。已经拥有汽车的人决定将家里的汽车再开上一段时间。那些没有汽车的人决定继续像往常一样乘坐公共交通，或者骑自行车。人们为什么推迟购买汽车？失业是主要原因之一。另一个原因是人们觉得自己可能会面临失业。

1931年的有声电影《六缸之恋》（Six Cylinder Love）是根据1920—1921年萧条时期的一部戏剧改编的，该片展示了一名男子在决定购买一辆豪车时出现的一些复杂状况。这一决定带来的后果是，他的妻子和女儿变得一掷千金、挥霍无度，而很多混吃混喝的朋友也闻风而来，他们深信这一家子很有钱，因为他们拥有一辆豪车。这部电影的情节在谈及挥霍无度之后果的叙事星座中占据了一席之地。目睹邻居的失业，耳听绝望挣扎的故事，很多人都清楚地感到自己在这一年不应该购买新车。《华尔街日报》在1932年的一篇文章中也指出了人们在推迟购买汽车时的反炫耀性消费动机：

一个严重但不易感知的绊脚石现在正在阻碍那些拥有消费能力且能够明智使用这种能力推动产业发展的人行使其消费能力。这个绊脚石就是，人们普遍担心自己在他人眼里过于奢侈……这会阻碍贸易恢复并不纯粹是猜测。举例来说，汽车行业收集到确凿的证据表明，大量有钱且有切实购买新车需求的人因为担心邻居的批评而放弃了购买，这在更广泛的范围内证明了这种情况的真实性。这种对购买的新型抑制是大萧条的“心理”产物之一，也就是说，人们困扰不已，不知道拥有一辆新车是不是（或在他人眼里是）种不体面的炫富行为。[\[24\]](#)

《华尔街日报》提出了一个很好的观点。奥里·赫菲兹（Ori Heffetz）创建的消费类别“可见性指数”旨在统计有多少人关注某项消费支出。该指数将汽车列为31个消费类别中第二显眼的类别，仅次于香

烟。^[25]如果你不再想表现出很富有的样子，那么放弃购买新车可能是最好的选择。

反馈环很快变得一目了然：有些人推迟购买汽车或其他大宗消费品，这导致汽车和消费品行业的工作岗位流失，这又导致更多的延迟消费，从而导致第二轮失业，依此类推，循环反复多年。数字最能说明问题：对引进了很多劳动节约型批量生产机器的福特汽车公司而言，其新车销量在1929年到1932年间下降了86%。

反馈环为什么如此严重？又为什么会出现？为了回答这些问题，我们必须更仔细地研究其背后的叙事。闲暇时间突然变多，这给家中带来了麻烦。1932年，一位女性匿名致信“私房密语”：

亲爱的全球各地的姐妹们：我能不能在这个专栏提出我的问题？我已经结婚六年了，育有两个孩子。我们结婚的时候很年轻，很不幸，我丈夫没有任何特殊技能。我也工作过，但是在我们的第一个孩子出生时，我不得不辞职。我让他修读一门课程提升自己，费用由我负担，在他不上班期间，我还支付了宝宝的所有费用和我们的生活费用。他一直有稳定工作，直到一年前，他和其他很多人一样被解雇了。从那时起，他就零星地上过几天班。去年夏天我没法上班，因为我的第二个孩子才几个月大。今年冬天我们是跟亲戚一起度过的，我也在帮忙做点工作，偶尔做点缝纫活儿或护理工作，但我们还是难以度日，这让我很担心。

最让我困扰的是我丈夫的态度。这样的生活似乎并没有给他带来太多困扰。我觉得我们现在只能依靠救济为生，而这并不是长久之计。

我丈夫的这种态度是我一开始就有工作的错，还是他承担责任太慢的错？千万不要以为我丈夫不是个好人，他在很多方面都是个不错的人，但他似乎没有任何赚钱能力。当我赚到几美元时，他觉得我拿钱去付账完全没有问题。我感到很羞愧。我不习惯男人从女人那里拿钱，即便是他的妻子。

我能做些什么让他明白过来呢？我不能让自己的家人知道这种情况。我本人有望很快找到一份很好的工作。如果我得到这份工作，我感觉自己只需要支付孩子们的伙食费，然后让他自力更生。你们觉得这样做能起到什么作用吗？请允许我加入这个大家庭并给我一些建议。

露西·安布勒 [\[26\]](#)

一位“来自全球各地的姐妹”不得不提醒露西，她丈夫的问题不是她丈夫的错：

亲爱的露西·安布勒：你写信谈到了不负责任的丈夫，这封信引起了我的兴趣。我嫁给了一个在很多方面都和你丈夫很像的男人，我觉得我们在很多地方都应该心怀感激才对。你说他是个好人，一个不错的人。如果他像其他数百万人一样无以为生的话，责任是否在他呢？如果他在一年前一直都有稳定工作，并为家人尽心尽力，那么在你当下需要帮助的时候，会有人看不起你吗？事实上，让你不满的是当前的经济状况，而不是你的丈夫吧？

卡塔琳娜 [\[27\]](#)

我们可以想象得出夫妻之间是怎样谈论大额支出的，如果他们真的谈及这个话题的话。受伤、背叛和无助感让人难以启齿，不仅对露西·安布勒和她丈夫来说是这样，对其他担心自己陷入同等境地的夫妇来说也是如此。不难想象，关于大额支出的讨论可能和支出本身一样，是一处禁地。

当这样的故事泛滥成灾，而且失业持续时间越来越长的时候，任何为失业工人提供工作的雇主都会被视为英雄。但是，这也会产生一种抵消趋势，即让雇主担心雇用的是没有什么“赚钱能力”、也没什么其他选择的人。宾夕法尼亚州紧急救济委员会的一位管理人员在1936年指出：

与失业状况相关的另一个重要因素（当然，这也是救济的基础所在）是这样一个事实：很多人只是在大萧条之前的那段日子里被他们的雇主出于感情原因或其他原因而“顺便带上了车”，这些人永远无法再回到原来的工作岗位上。[\[28\]](#)

雇主需要在士气和生产力之间谋求平衡。杜鲁门·彪利（Truman Bewley）在20世纪90年代的经济衰退期间对雇主采访时发现：

经营者之所以关注士气，主要是因为它对生产力的影响。他们说，在士气低落的时候，工人会不停抱怨而导致彼此分心，而良好的士气会使工人更愿意加班，更愿意熬夜直到完成工作，更愿意互相鼓励和帮助，更愿意提出改善建议，更愿意对外人说自己公司的好话。[\[29\]](#)

看来可以得出这样的结论：雇主在困难时期尤为关注员工的士气。他们经常会采取各种手段提振员工的士气，比如帮助员工在工作中获得成就感，比如采取无差别工资政策，向高绩效者和低绩效者支付相同的报酬，即使这会削弱员工辛勤工作的动力。[\[30\]](#)此外，雇主时常会出于情感原因或者为了保持职场士气而继续雇用能力较弱的员工。

但这个故事也有其阴暗的一面。大萧条的艰难时局使雇主有了合理的借口解雇能力较弱的雇员，同时又不会让自己背上没有人性的骂名。当形势略为好转的时候，他们不愿重新雇用这些能力较弱的员工，这可能会导致这些被解雇的人长期失业。

朴素风尚：蓝色牛仔裤和拼图游戏

蓝色牛仔布以前在人们眼里仅适合制作工作服，不过它在大萧条时

期开始时兴起来。此前也有一些名人发表过牛仔时尚宣言。譬如，1877—1880年担任印第安纳州州长的詹姆斯·威廉姆斯（James D. Williams）就被人称为“蓝色牛仔比尔”（Blue Jeans Bill），因为他就连正式场合也坚持穿牛仔裤。据一位观察人士说，对威廉姆斯而言，这种粗糙的蓝色织物是“平等与民主的象征”。^[31]不过这种布料直到20世纪30年代才流行起来。1934年，李维·斯特劳斯公司（Levi Strauss Company）生产了第一批蓝色牛仔女裤并将之命名为“李维斯女士”（Lady Levi's）。^[32]然后在1936年，李维·斯特劳斯第一次在蓝色牛仔裤的后兜上加上了时尚徽标。《时尚》杂志在20世纪30年代首次推出了身穿蓝色牛仔裤的封面模特。女性开始故意弄破新牛仔裤，“在这里弄一道口子，在那里弄一道口子”，从而达到做旧效果。^[33]

我们可以回顾一下蓝色牛仔裤数十年来与各种文化的关联。在20世纪20年代和30年代，牛仔裤文化与贫穷风尚文化、牛仔文化和牧场文化相互融合。从20世纪40年代开始，牛仔裤开始融入各种不同的文化，首先是二战期间的铆钉女工萝西，然后是高中、叛逆的年轻人和女性解放。^[34]牛仔裤时尚在20世纪50年代出现了突飞猛进的发展，^[35]而1955年的大热电影《无因的反叛》及帅气的主演詹姆斯·迪恩（James Dean）更是将之推向了高潮，迪恩在影片上映前一个月因超速驾驶跑车而丧命，年仅24岁。他的死亡是对这部电影的完美宣传，甚至可以说是令人毛骨悚然的宣传。这部电影的一些粉丝走向了极端。例如，伦敦的邮递车司机道格拉斯·古道尔（Douglas Goodall）不仅坚持穿牛仔裤，而且到1958年时已经将这部电影看了400遍，并通过合法手段将自己的名字改成了詹姆斯·迪恩。^[36]不过，到了这个时候，蓝色牛仔裤渐渐地已经不再涉及对穷人的同情，而且可能也失去了经济叙事这一地位。尽管如此，蓝色牛仔裤的普遍性（这要感谢它们的物美、价廉、耐用以及他人的时尚选择）还是让这场流行一直延续至今。

拼图狂热也与贫穷风尚有关。为了安静的夜晚在家有事可做，有些人就在下班回家的路上从报摊上随晚报一起购买一种新型的廉价纸板拼

图玩具（而不是比较昂贵的传统木制拼图玩具）。突然之间，到处都在出售拼图玩具，人们不禁要问：“人类大脑里到底深埋了什么样的心理怪癖，使人一听到纸箱里那些奇形怪状的材料哗啦作响就两眼放光？”[\[37\]](#)

自行车、蓝色牛仔裤和硬纸板拼图有可能只是人们对大萧条时期糟糕的经济形势做出的合情合理的反应。这些东西很便宜。但是，人们对这些产品的情感和这种现象的狂热性质表明，它们的相关叙事有助于解释人们在大萧条期间为何停止购买昂贵的消费品，推而广之，这也解释了大萧条为何持续如此之长、影响如此之大。也许人们在20世纪20年代不肯骑自行车上班并不是因为他们很有钱，而是因为这样做显得很奇怪。人们只有在听到有叙事说其他人骑着自行车上班或是晚上在家拼拼图之后，才会安心做同样的事情。然后，人们可能会将这样的行为持续多年，结果削弱了高端出行和娱乐市场，减缓了大萧条期间的经济复苏。同样，如果人们认为建造奢华的新房子是件品位低俗的事情并且会引起他人的强烈反感，那么这就足以构成不建房子的充分理由，这一点有助于解释大萧条时期的房屋建设为何基本上处于停止状态。

在此我们可以看到，经济动态，即商品和服务需求随时间出现的变化，取决于叙事的细微变化。随着大萧条的持续，人们开始不再崇尚贫穷，这可能是因为叙事发生了变化，对人们表露出来的贫穷有了不一样的解读。正如《华盛顿邮报》在1932年所写的那样：

但现在又出现了一次一百八十度的大转弯。现在，彰显贫穷不再是件时髦的事儿。即使有人因为不明智的投机或股市亏了钱，他也已经有足够的时间从这场全球动荡中恢复过来。如果他还是宣称自己很贫穷，好吧，这意味着他可能从来就不曾拥有过任何财富！[\[38\]](#)

我们可以从中得出什么结论呢？大萧条在1933年跌至谷底，经济由

此开始缓慢复苏，而这种复苏至少部分是因为人们开始加大支出，因为贫穷不再是什么潮流风尚！所有这些叙事都表明，大萧条的原因和结果并非经济学家所说的多轮支出和利率对理性投资行为的影响那么简单。

有关朴素和共情的叙事自大萧条之后开始消退，这也许有助于解释多种经济趋势。根据托马斯·皮凯蒂（Thomas Piketty,2014）在《21世纪资本论》一书中的记载，朴素风尚的消退可能与不平等程度的加剧有关，与收入前1%人群在国民收入中所占比例的提高有关。^[39]它也可能与管理人员对员工的忠诚度长期下降有关，路易斯·乌奇捷利（Louis Uchitelle）在2006年《美国的“一次性”雇工》中记录了这种现象。^[40]特朗普在2007年与比尔·赞克（Bill Zanker）合著的《特朗普传：激情创造梦想》一书中对一则贬低朴素和共情的叙事大为赞赏。^[41]

1990年以后，节俭叙事在日本广为传播，但它包含的故事和人物与前述叙事有所不同。20世纪80年代蓬勃发展的日本经济已经让位于20世纪90年代及之后“失去的十年”和类似于美国朴素与共情的叙事。《华盛顿邮报》在1993年总结了这些叙事：

东京：一度肆意消费的日本消费者现在有了一位新的公民典范：良宽（Ryōkan）,18世纪的一位隐居僧人，他放弃了世俗荣华，追求简单纯净的生活。

黄金时段的电视连续剧和一期杂志封面故事在近来介绍了良宽。自9月以来，一本介绍他和其他修行者的著作《清贫的哲学》（*The Philosophy of Honest Poverty*）已售出35万册。

这些天来，日本消费者似乎正在竭力效仿德行高洁的良宽。在蓬勃发展的经济和不断飙升的金融市场的刺激下，日本掀起了长达五年之久的消费狂潮，现在，消费者开始清醒过来并收紧自己的钱包。^[42]

良宽（1738—1831年）在很多故事中都表现出对不幸之人的善心和大度。他因为同情昆虫而让蚊子和虱子叮咬自己，也曾将衣服送给一位想要偷窃却发现他一贫如洗的窃贼。[\[43\]](#)大多数日本人都没有达到这样的境界，但这种新的美德一直贯穿日本“失去的十年”。

“美国梦”和类似叙事取代了节俭叙事

詹姆斯·特拉斯洛·亚当斯（James Truslow Adams）所著的《美国史诗》（1931）一书登上了《纽约时报》的畅销书排行榜，他在这本书的第一版中创造了“美国梦”一词。ProQuest的搜索结果表明，除了在1929年和1930年以“美国梦”之名进入市场并承诺带来良好睡眠的弹簧床垫之外，这个词在1931年之前基本没有出现过。如图11.1所示，亚当斯的“美国梦”出现了病毒式传播，远远超过了可以追溯到几个世纪以前的类似术语，如“美国品格”、“美国原则”和“美国信条”。“美国梦”是一次漫长而缓慢的流行，直到今天，也就是亚当斯创造这个词将近一个世纪之后，它仍在持续流行。亚当斯于1949年去世，他仅仅见证了这一流行的开端。

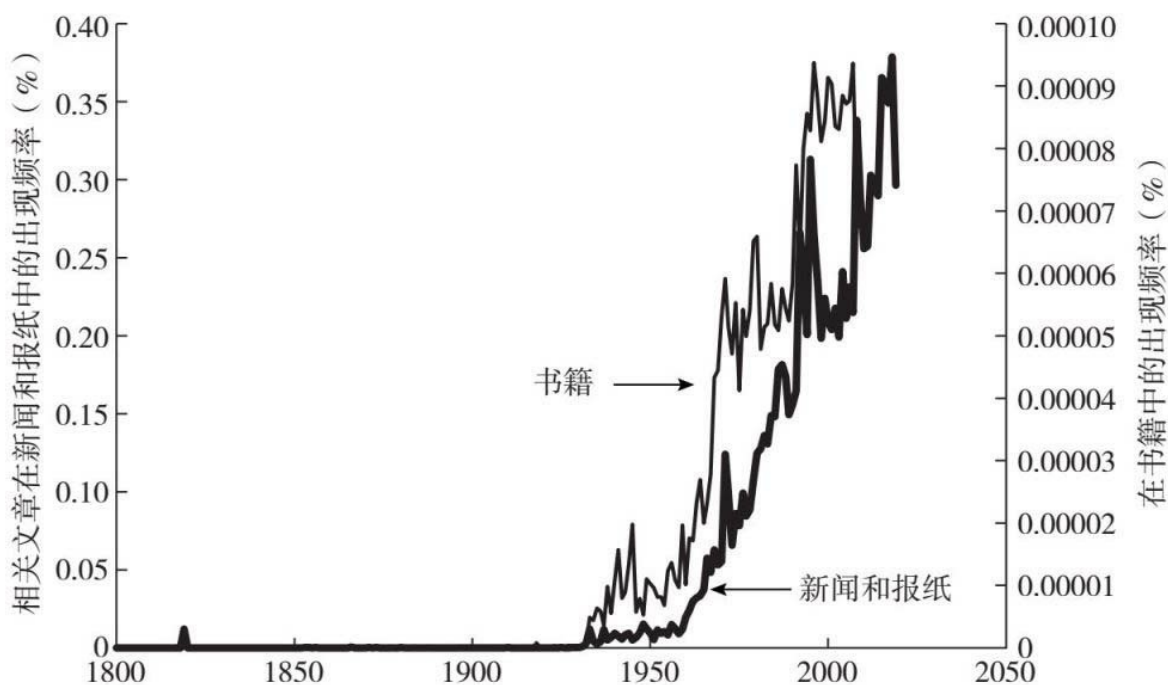


图11.1 “美国梦”在书籍(1800—2008年)及新闻和报纸(1800—2016年)中的出现频率

注：这一叙事流行在作者亚当斯的有生之年进展缓慢。

资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

亚当斯对美国梦的定义如下：

美国梦是这片土地的梦想，在这片土地上，每个人都应该过上更美好、更富足、更圆满的生活，能依靠自己的能力挣到自己想要的一切……美国梦不只是汽车，也不只是高工资，而是一种社会秩序，在这种秩序下，所有男人和女人都能凭借自身素质取得最大成就，并得到社会承认，而与他们的出身、社会背景和社会地位无关。[\[44\]](#)

有人可能会说，亚当斯的叙述是一种平淡的描述，随便放到哪个国家的梦想上都行，这不是我们预期中能够出现病毒式传播的热情宣言。

的确，这听起来很像中国国家主席习近平提出的“中国梦”，很像法国前总统奥朗德提出的“法国梦”，也很像以亚当斯为蓝本的加拿大“国家梦”。但是，这其中一定有一些富有感染力且令人感到新奇的元素使它能够缓慢而持续地传播。

作为美国价值观的陈述，“美国梦”这个词有一定的道理。美国是一个没有贵族制、没有任何封号或皇权的国家，它在《独立宣言》中宣布“人人生而平等”，并允许自由企业不受政府干预，这一点让美国深感自豪。但是，它也是一个直到1863年才废除奴隶制的国家。早在亚当斯于1931年定义美国梦之前，奴隶制就被视为一个与美国平等承诺背道而驰的可憎且尴尬的事实。美国黑人在奴隶制被废除之后的很长时间内都没有享受到平等待遇。但是，将“美国”与“梦”合在一起组成的这个词可能定义了一种向着更好的社会秩序发展的趋势，“在这种秩序下，所有男人和女人都能凭借自身素质取得最大成就”。这正是美国梦的实质所在：拥有理想的未来和植根于心的热切愿望，这个愿望在当下已经实现了一部分，在将来有可能完全实现。当亚当斯说美国梦“不只是汽车，也不只是高工资”的时候，他似乎是在宣称美国梦一定程度上是对这些物质的追求。当然，人们想要养家糊口，想要提高生活水平，但他们希望每个人都有机会实现相同的目标。

在这个词出现病毒式传播之前，20世纪30年代关于美国梦的最初探讨主要是学术性的。譬如，乔治·奥尼尔1933年的学术性剧作《美国梦》研究了美国社会是否真正体现了这一梦想。后来，在1960年，爱德华·阿尔比（Edward Albee）的另一部学术性剧作——也被称为《美国梦》——则对消费主义提出了更多的批评。有关美国的坦诚探讨一再提到“美国梦”这个词。一些对美国大众的经济成就观持批判态度的学者在使用这个词时是一种讽刺态度，而另一些学者则认为它体现了美国特色的真实一面。

例如，民权运动领袖马丁·路德·金在华盛顿特区的民权游行中，向聚集在华盛顿纪念碑和林肯纪念堂前的民众发表了名垂青史的演讲“我

有一个梦想”并在演讲中提到了这个词。在1963年8月28日的这场演讲中，他满怀信心地梦想着这样一天：“这个国家会站立起来，真正实现其信条的真谛：我们认为这些真理是不言而喻的，人人生而平等。”

1983年，美国国会将马丁·路德·金的生日定为国家节日。当里根总统签署这一国会法案使其成为法律时，他提到了“我有一个梦想”的演讲。马丁·路德·金的遗孀科雷塔·斯科特·金（Coretta Scott King）在同年晚些时候呼吁：“帮助我们实现马丁的梦想——美国梦。”^[45]由此可见，历史上那些看似毫不起眼且难以预料时刻，即亚当斯著作的出版和马丁·路德·金的演讲，能够逐渐发展成为一则强劲叙事的支柱，而这则叙事会在随后的几十年里不断蔓延。

前文一再提到叙事的名人因素，这一因素在“美国梦”的叙事中也发挥了作用。马丁·路德·金是一位励志人物，在为美国梦奋斗时遭到暗杀，他的经历构成了更好的叙事，因此他在美国人的脑海里取代了亚当斯，使美国梦的叙事带上了人文气息，而它需要这种人文气息才能广为流传。事实上，亚当斯的名气还不够大，无法让自己的名字附着在这则叙事上。自马丁·路德·金发表“我有一个梦想”的演讲以来，ProQuest上关于“美国梦”的搜索结果中，只有不到0.1%提到了詹姆斯·亚当斯，而提到马丁·路德·金的则达到了3%。

追根究底，人们普遍接受的“美国梦”叙事包含了一个希望每个人都能取得成功的愿景，并以一种使之看起来既不商业化也不自私自利的方式对其进行了刻画。它推翻了凡勃仑（Thorstein Veblen）的炫耀性消费观念，这种消费的目的仅仅是为了彰显自身的优秀。这样一来，“美国梦”在推销产品时变得非常管用，让潜在消费者对购买行为有更安心的感觉，如购买新房或二手车。事实上，ProQuest的搜索结果显示，“美国梦”一词有半数以上都出现在广告里，而非文章中。

变异的美国梦：房屋所有权

在20世纪30年代和40年代，大多数使用“美国梦”这个词的广告宣传的都是文化产品：书籍、戏剧、布道。但是，随着时间的流逝以及流行趋势的加强，这个词开始呈现不同的维度。“美国梦”的含义变成了拥有一幢房屋，其内涵是拥有房屋意味着爱国之心和对社区的承诺。虽然最近几十年来的广告很少再使用这个词，但它们还是继续秉承这样的推定：“美国梦”证明了花在房屋所有权上的大笔支出是合理的。自1931年以来，ProQuest对“美国梦”的搜索结果中有三分之二以上还同时包含了“房屋”或“家”等词。

美国梦也被用来为那些支持房地产泡沫的政府行为辩护，而这一泡沫最终在2007—2009年的全球金融危机期间破裂。2003年，在泡沫最严重的时候，受到政府支持的抵押贷款巨头房利美在广告中提出了这样的口号：“美国梦，我们的梦。”同年，对购房首付款进行补贴的《美国梦首付款法案》在美国国会获得通过并由小布什总统签字生效。自1973年以来，美国国会总共提出了265项包含“美国梦”一词的法案和决议。

小布什总统在2004年竞选连任时频频提出“所有权社会”（Ownership Society）这一口号。这个口号是美国梦主题的变体；布什呼吁建设一个尊重所有权的社会：在这个社会里，人们“拥有所有权”，也就是说，自己承担起责任。他在2002年说：“在美国，如果你拥有自己的房屋，那么你正在实现美国梦。”他谈到了房屋所有权给人们带来的舒畅心情：“你只需要跟他们握握手，听听他们的故事，感受一下他们向你展示厨房和楼梯时的那种骄傲与自豪。”^[46]

对照实验表明，唤起人们的爱国情怀可以推动消费品的营销。^[47]这一叙事的流行将“美国梦”一词与品行端正和爱国情怀关联到一起，提高了美国的自有住房率，刺激了整体商业发展。

结果既是正面的，也是负面的。一方面，“美国梦”叙事为人们想要购买豪车、华宅及其他奢侈品和服务的欲望开脱。这一叙事或者直接通过消费者需求，或者间接通过政府支持，抑或人们预期中的政府在市场出现问题时给予的支持，促进了房地产业的发展。另一方面，“美国

梦”具化为人们对房屋所有权的渴望，在2007—2009年全球金融危机之前的美国房地产繁荣中，这样的美国梦发挥了重要作用，加剧了危机的严重性。

如今，“美国梦”叙事证明了炫耀性消费和豪宅所有权的正当性，与大萧条时期流行的节俭叙事形成了鲜明对比。“美国梦”叙事使人有理由为自己的成就感到自豪，带有道德正直感。下一章讨论的金本位制叙事也有着类似的道德主题。

[1] 人们可能以为会在亨利·乔治19世纪70年代萧条结束时出版的《进步与贫困》一书中看到对适度节制消费以示尊重失业者的预期，但书中并没有这种预期。他的看法似乎恰恰相反，因为他说，如果有一天不平等减少了：“在消除了匮乏和对匮乏的恐惧之后，对财富的钦佩将会消退，人们将寻求以其他方式获得同伴的尊重和认可，而不是通过获取和展示财富”（George,1886[1879]，第4章）。在19世纪90年代的长期萧条中，人们可能也以为会在凡勃仑于1899年发表的颇具影响力的著作《有闲阶级论》中看到对节制的认可，正是这本书创造了“炫耀性消费”一词。但是书中并没有提到这次萧条中的新朴素风尚，甚至都没有提到1893年的恐慌和随之而来的萧条。凡勃仑的看法似乎也恰恰与之相反，他在书中写道：“可以说，在严格的范围内，摆脱顾虑、同情、诚实和关怀的自由能够在金钱文化中进一步推动个人的成功”（Veblen,1899年，第9章）。

[2] “Financial Crash Left Them Deeply in Debt,”*Daily Boston Globe*,1930年3月10日，第21版。

[3] “Family Breakdowns Reported Increasing,”*New York Times*,1932年3月21日，第2版。

[4] “Women Make Plea for Family Relief,”*New York Times*,1936年5月17日，第N2版。

[5] Ruth Ellicott,“Household—Season for Home Refurbishing Arrives:Coziness Is Requisite for Winter,Entire Family Morale May Be Boosted by a Changed House hold Environment,”*Baltimore Sun*,1933年10月1日，第TM8版。

[6] Allen（1964[1931]），第289页。

[7] Carol Bird,“We're getting‘ANCHORED’Again Says Rita Weiman,”*Washington Post*,1932年7月10日，第SM3版。

[8] “Keeping Up Appearances:dare to be poor!”*Manchester Guardian*,1931年10月9日，第6版。

[9] Catherine Hackett,“Why We Women Won't Buy,”*Forum and Century*,1932年12月，第343页。

[10] Anne O'Hare McCormick,“The Average American Emerges,”*New York Times*,1932年1月3日，第SM1版。

[11] “Crime Decrease Noted in Depression Years,”*New York Herald Tribune*,1934年2月23日，第32版，“Crime among Young Shows No Increase,”*Globe and Mail*,1937年11月22日，第3版。

[12] “Citizens Advised Not to Give Money to Street Beggars,”*Globe* (Toronto),1931年1月14日，第14版。“Begging in City Increases Daily,Survey Reveals,”*New York Tribune*,1930年7月30日，第4版。

[13] “Panhandling,”*Washington Post*,1932年11月3日，第6版。

[14] “Bars Apple Sellers from Busy Streets,”*New York Times*,1931年4月16日，第25版。

[15] “Apple Sale by Jobless Starts Friday:Unemployed Will Vend Fruit on Hartford Streets as a Way of Providing for Their Families,”*Hartford Courant*,1930年11月27日，第1版。ProQuest Historical Newspapers:*Hartford Courant*.

[16] “Holdup in Car Panhandler's Thanksgiving,”*Washington Post*,1932年4月28日，第18版。“Drive Begun on Peddlers,”*Los Angeles Times*,1932年11月17日，第A10版。

[17] Roth (2009)，第12页。

[18] Stachura (1986)。

[19] <http://www.pbs.org/auschwitz/40-45/background/auschwitz.html>.

[20] Grace Kingsley,“Display of Luxury Is Out,”*Los Angeles Times*,1932年3月31日，第A9版。

[21] “Display of Wealth Viewed as Offense,”*New York Times*,1932年12月26日，第21版。

[22] “1932's Bargains Different from Those of 1931:To Claim Poverty No Longer Chic—Furs and Shoes Are Discussed,”*Washington Post*,1932年4月7日，第S6版。但是，并非每个人都热情地把贫困当成典范：“贫困变得时髦起来，而这只是一个普遍的消极借口，纵情享乐的人发现很难抗拒享乐。”“Baltimoreans Find Europe Alluring,”*Baltimore Sun*,1931年6月14日，第SA13版。

[23] “Bicycle Riding Fad Strikes Washington,”*New York Times*,1933年7月31日，第15版。

[24] “Is a New Car a Sin?”*Wall Street Journal*,1932年2月18日，第8版。

[25] Heffetz (2011)，第1106页。

[26] “Confidential Chat:Husband Lacks All Sense of Responsibility,”*Boston Daily Globe*,1932年5月12日，第18版。

[27] “Confidential Chat:Don't Blame the Men;They Can't Help It,”*Boston Daily Globe*,1932年5月28日，第18版。

[28] “Relief to Stay,Says State Director,”*Pittsburgh Post-Gazette*,1936年1月30日，第26版。

[29] Bewley (1999)，第49—50页。

[30] Fang and Moscarini (2005)。

[31] “Blue Jeans and Calico,”*New York Tribune*,1920年4月13日，第14版。

[32] Nerissa Pacio Itchon,“S.F.'s First Fashion Icon:Levi's 501s,”*San Francisco Chronicle*,May 19,2017,<https://www.sfchronicle.com/style/article/SF-s-first-fashion-icon-Levi-s-501s11153403.php>.LadyLevi's刚开始的市场定位是女牛仔服或骑马服，就像其广告显示的那样（“An Old Timer Advises the Dude Ranch Guest,”*New York Herald Tribune*,1935年4月28日，第113版）。

[33] Judy Horton,“Dude Dressing,”*Vogue*,1935年6月1日，第121页。

[34] Sullivan（2006）。

[35] <https://www.liveabout.com/the-history-of-jeans-2040397>.

[36] “Briton Changes Name; Becomes James Dean,”*Minneapolis Sunday Tribune Picture Magazine*,1958年1月5日。

[37] “The Country Is Off on a Jig-Saw Jag,”*New York Times*,1933年2月12日，第100版。

[38] “1932's Bargains Different from Those of 1931:To Claim Poverty No Longer Chic—Furs and Shoes Are Discussed,”*Washington Post*,1932年4月7日，第6版。

[39] Piketty（2014）.也可参见<http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014FiguresTablesLinks.pdf>。该网站的表I.1列出了1910—2010年美国收入前10%人群的收入占比，从中可以看出1970年不平等现象的急剧恶化。

[40] Uchitelle（2006）。

[41] Trump and Zanker（2007）.本书的书名后来改为“Think Big:Make It Happen in Business and Life”。

[42] Paul Blustein,“In Japan,Consumption's No Longer Conspicuous;Consumers'Newly Frugal Mood May Prolong Nation's Recession,”*Washington Post*,1993年2月28日，第H01版。

[43] Charles Fisher,*Meditation in the Wild:Buddhism's Origin in the Heart of Nature*（Alresford,UK:John Hunt Publishing,2013）。

[44] Adams（1931），第404页。

[45] “A Martin Luther King Center to Open in Phila.,”*Philadelphia Inquirer*,1983年11月23日，第4-B版。

[46] “President Calls for Expanding Opportunities to Home Ownership,Remarks by the President on Homeownership,”St.Paul AME Church,Atlanta,Georgia,2002年6月11日，<https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/06/20020617-2.html>.

[47] Pecotich and Ward（2007）。

第12章

金本位制与金银复本位制

可以追溯至一个世纪之前的金本位制叙事在长期经济叙事中尤为突出，时至今日仍然颇为活跃。譬如，特朗普总统就曾多次主张在美国恢复金本位制。他在2017年的一次采访中表示：

我们原本有一个非常坚实的国家，因为它是以金本位制为基础的.....想要恢复金本位制不是那么容易，不过，这会是多么美妙的事情。我们的货币将会有赖以立足的本位制度。^[1]

简单地说，恢复金本位制意味着以固定不变的黄金数量决定国家货币发行量，也意味着政府承诺按需黄金兑换货币或用货币兑换黄金，也就是说货币与黄金完全可以互换。全球各国在1971年坚定地放弃了金本位制。自那以来，各国一直使用法定货币，即没有任何东西支持的货币。

中央银行（加拿大银行除外）^[2]仍然拥有黄金，只是黄金不再支持其货币。根据世界黄金协会（World Gold Council）的数据，世界各地的中央银行和财政部共拥有33 000吨黄金，价值约1.4万亿美元。^[3]但是，既然黄金并不支持货币，中央银行为什么还要持有黄金呢？

美国国会议员罗恩·保罗（Ron Paul）向美联储主席本·伯南克提出过这样的问题：美联储为什么持有黄金而不是钻石？伯南克坦率地回答道：“嗯，这是传统，一个多年的传统。”^[4]伯南克言下之意显然是指

这类叙事和想法：各国央行显然很担心，如果自己放弃持有黄金，就会出现让大众感到不安的传言。有人甚至以为美国仍在采用金本位制，或者至少没有明确表示不再采用金本位制。

我们将在本章看到，有关黄金和货币的叙事有着独特的情感基调，类似于我们如今在加密货币叙事中看到的那些情感。黄金、货币和创新周身迷雾重重，而有关这些主题的浮夸理论也同样迷雾重重，很难解释。

黄金和金本位制的故事并不简单。事实上，金本位制历来与长期通货紧缩和其他经济问题相关联。此外，关于金本位制的叙事一向两极分化、矛盾重重，就像近年来的加密货币叙事一样。我们先来看看这种悠久的传统，看看19世纪的黄金热，看看它如何持续至今以及它如何以加密货币的变异形式重新崛起。

1873年的罪行和情感分歧

在美国总统尤利西斯·格兰特签署1873年的《铸币法案》之后，美国相当于采取了金本位制，使美元完全依附于黄金（1900年的《金本位制法案》进一步阐明了该项制度）。在1873年之前，美国（实际上）一直采用金银复本位制（但并没有这么表述），1834年的《铸币法案》规定，白银与黄金的兑换比率为16：1。1873年的举措是国际社会围绕金本位制进行货币本位制过程的一部分。^[5]在1873年的法案出台后，通货紧缩（即消费者价格下跌）持续了20年之久。一些观察人士将1873年的《铸币法案》视为“一次犯罪”，因为通货紧缩降低了债务人（尤其是通过抵押购买农场的农民）出售农产品的价格并提高了债务的实际价值，从而使他们陷入一贫如洗的境地。同样，刚刚有过大宗消费的人也很沮丧，因为他们发现，假使自己多等上一阵子，原本可以用更少的钱购买这些东西。当时的舆论，尤其是农民的舆论，推动了道德义愤和公众对重返金银复本位制的支持。

金银复本位制提议在19世纪后期得到了国际社会的热议并在美国引起了极大关注，这一提议主张重新用两种金属来支持货币，这样的话欠有美元计价债务的人就可以自己选择以哪种金属还债。根据美国的金本位制，如果合同中写明需要交付1美元，就相当于需要交付1/20.67盎司的黄金。在16：1的复本位制下，这一合同将被解释为一份同意交付这么多黄金或16倍白银的协议。金银复本位制的拥护者被称为“白银党”（Silverites），听上去就好像是一个政治党派，不过在美国他们其与民主党结成了同盟。“白银党”没能成功地在美国恢复金银复本位制，但到了19世纪90年代，“白银党”的提议突然变得大受欢迎。

但是，到19世纪90年代，这两种金属在全球贸易中的实际市场价格比约为30：1。因此，在金银复本位制下，债务人可以选择用白银而不是黄金偿还债务，从而将其债务减少将近一半。事实上，最终的结果将是所有美元计价债务都出现近一半价值的违约。因此，金本位制的支持者认为自己是在坚持真理和诚信。

如图12.1所示，“金本位制”一词在英语书籍、报纸或杂志中很少出现，只有两个年代除外：19世纪90年代和20世纪30年代。（在2000年以后，该术语的使用频率也有上升趋势，但通常被用来表示“最佳”之意。）用失业率衡量，19世纪90年代和20世纪30年代恰好是美国经历两次严重萧条的年代。金本位制成为这些萧条时期广为讨论的话题，所以我们应该思考一下金本位制叙事与严重萧条之间是何关系。在19世纪90年代和20世纪30年代，人们谈论的都是放宽金本位制、允许人们用较少的黄金偿还债务、抱怨终止金本位制意味着终止一种传统而诚实的做法。一旦人们认为某些想法来自前人的智慧并反映了真实或重要的价值，他们似乎就会自然而然地推崇这些想法。

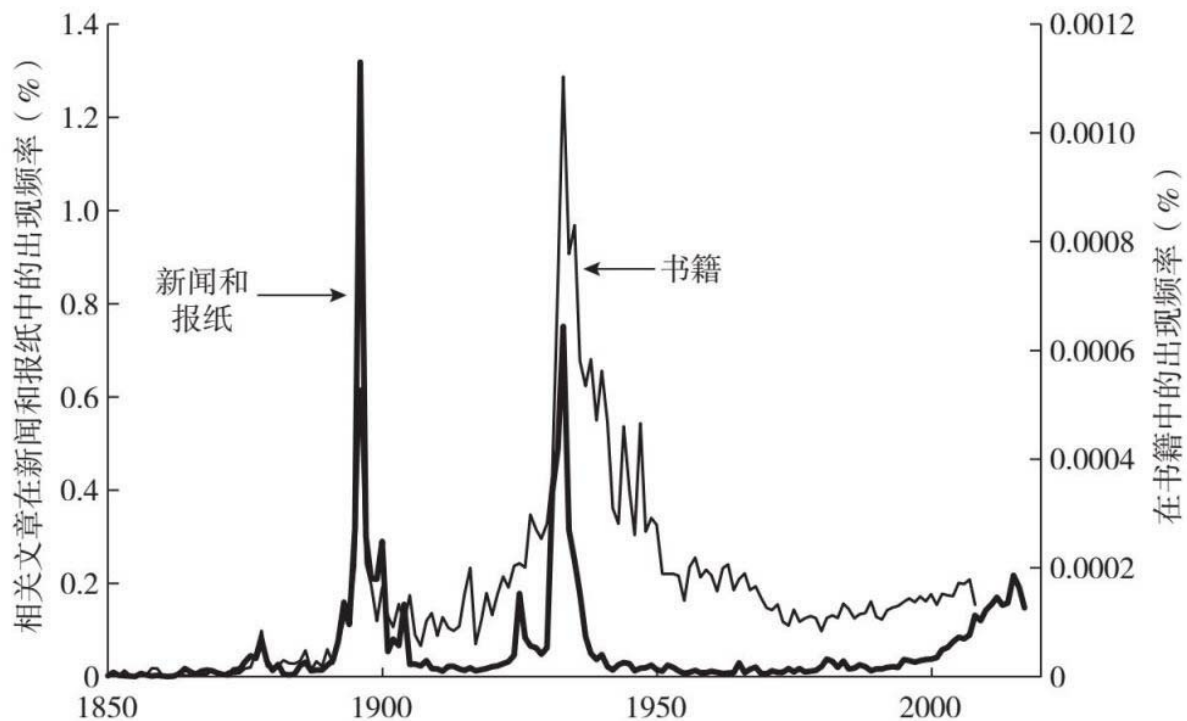


图12.1 “金本位制”在书籍（1850—2008年）及新闻和报纸（1850—2019年）中的出现频率

注：这一术语有过两次相互独立的10年流行期，两个时期都出现了严重萧条。
资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

“贬值”指的是货币价值的下跌，这个词1914年出现在英语中，在20世纪30年代开始流行。在第一次严重萧条期间，即19世纪90年代，这个词还没有出现。然而，这10年见证了“白银党”叙事的重新流行。当时的反对者认为，金银复本位制是一种企图回避国家违约之耻的不诚实之举。

1895年4月，《亚特兰大宪政报》报道了以16：1的兑换比率重新回归金银复本位制的想法，这个想法在当时已经开始出现病毒式传播：

众议员赫本眼下正在城里，自国会休会以来，他已经在艾奥瓦州旅行了一个月左右。他说自己探访了所在选区的每个县以及该州

的其他多个地区，发现每个人都在狂热地讨论白银问题。这是人们讨论的唯一话题。只要两个人聚在一起，不管是在邮局还是在街角，是在火车站还是在杂货店，或者开着车，他们全然不车，他们全然不会讨论其他任何话题，而且双方的看法基本一致，即不管欧洲国家采取何种政策，美国政府都应立即宣布支持自由无限制地铸造银币。^[6]

人们对金银复本位制的支持具有很强的地域性和社会阶层性。东部地区的知识分子青睐金本位制，而西部地区则是农民占多数，他们支持的是金银复本位制。金本位制的支持者往往喜欢交响音乐会，而白银党则喜欢观看拳击比赛。从某些方面看，白银党通常都极度男性化，非常好战。1897年，《纽约时报》提出了这样一个问题：“白银信条是否有某种特质，可以引发信徒身上那种天生的野性，并让他们格外享受原始人的那种野蛮理念和粗暴举止？”^[7]

双方的争论开始流露出强烈的情感色彩。一位观察人士恳请东部人不要再嘲弄西部白银党：

一些东部人或是误解了西部白银情绪的特点和力量，或是故意自欺欺人。诸如“西部疯子”“草原恶棍”“懒汉”“采矿营地的强盗”“老赖”“欠债不还”“无政府主义者”等称呼除了让人恼火愤怒外，没有其他任何作用。^[8]

这位观察人士对东西部地区在观念上的巨大差异感到惊讶，因为大多数西部人都是从东部地区移民到西部的。他接着描述了西部白银党共有的各种带有感情色彩的想法，尤其是他们对货币专家的不满，这些专家认为美国货币本位制的任何变化都需要进行微妙的国际谈判。归根究底，他还是低估了地域性流行观点的力量。

金银复本位制概念的蔓延不仅只限于美国。1894年在伦敦举行的国

际金银复本位制会议指出，金本位制引起的长期而缓慢的通货紧缩已经在世界多地造成了农业萧条。^[9]会议报告指出，美国遭受的损失超过了其他国家，也没有其他哪个大国的民众像美国这样热烈地支持金银复本位制。

在金银复本位制争论达到白热化程度的时候，美国东部知识分子那种高高在上的态度叫人明明白白看在眼里，着实令人反感。我们可以看看其他叙事如何表现这种反感。律师威廉·霍普·哈维（William Hope Harvey）的著作《铸币金融学派》（*Coin's Financial School*）出版于1894年，此时正值19世纪90年代萧条的中期。这本书提出了支持金银复本位制的观点。谁也想不通这样一本讲述晦涩难懂的技术性问题的著作怎么会在美国成为畅销书。当时美国人口仅仅略多于现在人口的20%，可它却一举售出100万册，因而名声大噪。不过这本书的写作方式很是引人入胜，采取了虚构的对话形式并配有多张图片。故事的主人公是一个名叫“阿币”（Coin）的年轻人（根据图片来看，他大概十来岁），他是一个“小金融家”，面对一群包括报纸记者在内的喜好争辩的听众发表支持金银复本位制的讲座。各路记者在报纸上报道了阿币的第一堂讲座，他的傲慢无礼激怒了权贵、教授和银行家，这些人纷纷出现在他的第二次讲座上。“芝加哥大学政治经济学院院长劳克林教授”是书中一位说着虚构台词的真实人物，他向阿币提出一些有关金本位制的问题，想借此羞辱年轻的阿币，但阿币用事实证明自己比劳克林教授还要了解情况。^[10]在哈维的书中，我们看到了金银复本位制叙事传播中的关键要素之一：用精彩的故事讲述一位聪明的年轻人，而那些目中无人的知识分子和专业人士都不是这位年轻人的对手。

金银复本位制和比特币

19世纪的金银复本位制狂热似乎与我们近年来看到的比特币狂热颇为相似。我在耶鲁大学的学生中有人对比特币充满热情，另一些人在我

提起比特币时听得极为入迷。想要弄懂比特币需要一定的努力和天分，这可能正是比特币的部分魅力所在。就像传统货币一样，比特币周身也笼罩着一股神秘的气息。很少有人能够弄明白纸币是如何获得价值并维持价值的。

正如我们在第1章中指出的那样，比特币周身环绕着侦探故事般的迷雾，而比特币叙事又进一步加重了它的神秘色彩，这则叙事称比特币是由中本聪发明的，他持有的比特币可能已经让他成为亿万富翁。但是，没有人见过他或是确认过他真的存在。比特币叙事涉及秘密代码，就像二战叙事中依然提起的那些代码。“只有聪明的年轻人才能玩转比特币，老古板们永远也搞不懂比特币”，这样的想法吸引了很多人。

一个世纪以前，威廉·霍普·哈维将阿币塑造成一个年轻人，这绝非偶然。在19世纪90年代，货币本位制有点像今天的比特币，让人觉得神秘难解。19世纪90年代的年轻人也在琢磨：我们持有的这笔钱到底是什么？它为什么具有价值？然后他们可能会问：我几乎从没见过金币，只见过纸币、一分铜币和一角银币，那我们是怎么实行金本位制的呢？如果我走进一家银行并宣称要取出我的黄金，又会怎么样呢？19世纪90年代的大多数人从没这样做过，如果他们真的这样做了，十有八九也会被拒绝，因为银行在向储户提供纸币时就已经履行了其义务。因此，即使在19世纪90年代，金本位制也是一个令人着迷的谜团。

白银党和黄金派

从很多方面看，19世纪90年代的白银党可谓是2016年美国总统大选中特朗普支持者的前身，从他们的意气相投和很多知识分子对他们的鄙夷态度中都可以看出这一点。《华盛顿邮报》的一名记者在1896年7月游历西雅图时写道：

热情的美国主义精神传至全国人民。他们认为，如果必要的

话，美国强大到足以打败其他各国，也完全可以不经他国政府同意或合作就推行自己想要制定的法律。他们清醒、热情、可敬。在他们之间游历了一段时间之后，“日落”·考克斯贴切地将西部人形容为“东部年轻企业的精英”。

成千上万的西部人定期阅读来自东部老家的报纸。有生以来第一次，他们在这些报纸上发现自己成了“白痴”和“无政府主义者”。在《纽约太阳报》编辑达纳用各种形容词对全体西部人极尽羞辱的同时，他自己的侄子和养子约翰·达纳一直在奥克斯代尔以西4英里处的小麦畜牧场上平静而辛劳地谋生，同时也是自由铸造银币运动的平民主义支持者。[\[11\]](#)

白银党越来越坚定地认为，金银复本位制是通向繁荣的唯一道路，在他们看来，如果继续实行金本位制，19世纪90年代的萧条将永远持续下去。这是一个错误的想法，因为金本位制已经存在了数十年，而萧条并没有变成持久现象。但这个想法关乎白银党的自我定位，他们视之为核心真相，一个受到自命不凡的东部知识分子反对的真相。威廉·麦金莱（William McKinley）在1896年的总统竞选活动中指出，稳定的货币才是实现全面繁荣的途径：

去读一读1817年、1825年、1837年、1841年、1857年、1873年、1893年和1896年的金融萧条和恐慌史，看看真相是不是如此。根据我的判断，稳定的货币和贸易保护在11月的民意测验中大获全胜，这将恢复人们的信心，从而帮助到各行各业，一旦做到这一点，你们的企业就将加入全面发展的行列并从全面繁荣中获利。[\[12\]](#)

其言下之意就是以乡下无知农民为主的白银党没有好好阅读历史。但是，经济萧条将永远持续下去的想法仍在他们之间蔓延，而这种想法本身并不利于繁荣，因为它阻碍了支出和投资。

与此同时，那些狂热支持金本位制的人逐渐有了“黄金死忠派”（gold bugs）的名号。这个在1874年尚不多见的术语出现了一条驼峰形的传播曲线并在1896年达到峰值，那一年正是19世纪90年代大萧条最严重的时候。当麦金莱在1896年的总统大选中击败威廉·詹宁斯·布赖恩之后，一则笑话开始流传。一个白银党人会问一个黄金死忠派：“你见过将军吗？”而另外那个人总是会回答说：“哪个将军？”这个问题的答案是“全面繁荣”（general prosperity^[13]），意在取笑麦金莱在竞选期间所说的话。这个笑话在大选后约一年，也就是1897年，逐渐为人淡忘；当经济开始出现改善迹象时，它就失去了影响力。^[14]

叙事触发了1893年的银行挤兑

1893—1899年的美国大萧条始于1893年春天，其开端是一系列的银行挤兑事件。储户纷纷将钱从银行取出，结果火上浇油地促成了他们担心的银行倒闭。但是，是什么触发了银行挤兑呢？

其中一个触发因素是一条始于1893年4月17日的谣言：美国国库分库将不再以黄金兑换国库券，而是改为仅提供约为国库券一半价值的白银。除了有消息称美国财政储备金正在减少之外，这个流言毫无其他依据。报纸大肆报道美国财政储备金已经降至1亿美元以下的新闻，仅仅就因为这是一个整数。但是挤兑发生在商业银行，而不是财政部。后来出任《纽约时报》财经编辑的亚历山大·诺伊斯在1898年评论道：

恐慌本质上没有道理可言；因此，虽然1893年金融恐慌的起因是人们担心法定货币（联邦政府发行的纸币）贬值，但银行储户在受到惊吓之后的第一反应就是从银行取回这些法定货币。^[15]

诺伊斯认为，商业银行无关黄金与法定货币的兑换，储户之所以从

商业银行取出存款，既因为纸币是“他们习惯使用的唯一货币”，也因为讲述过往金融困境的流行叙事中，从当地银行取出存款正是人们的普遍做法。换言之，他们正在按照以前看过或听过很多遍的脚本行事。虽然在国库分库可以要求以黄金兑换纸币，但他们习惯于前往商业银行，而不是国库分库。^[16]因此，1893年春季的第一波恐慌似乎是银行倒闭故事大肆蔓延的结果。但是，这个故事并不足以解释1893—1899年的长期萧条。

如果查阅一下19世纪90年代有关金本位制的记录，我们会发现，大部分美国人——主要是东部地区的人和受过良好教育的人——对金本位制几乎怀有宗教情结。对金本位制的支持基于这样一种理念：合同签署之际是以金本位制为前提的。因此，折腾金本位制就相当于违背合同。

除了商业意义之外，黄金还具有非凡的精神意义，而经济学家通常没有将这一点纳入考量。结婚戒指是用黄金做的。“黄金”一词在英王钦定版《圣经》中出现了419次。在圣徒画像中，圣徒头顶都画有金色光环。在基督教传统中，这些圣徒在社会上通常都地位低下、受人轻视，但是光环揭示了他们的真正品质。沃尔特·惠特曼（Walt Whitman）在1860年写给读者的诗《给你，不管你是谁》（*To You, Whoever You Are*）中，表明他珍视自己的每一位读者：

可我画了千万个脑袋，为每一个
都画了金色的光环，
从我手里，从每一个男女的头脑中，
金色的光永恒灿烂地迸出。

支持金本位制的叙事采取了基于原则的象征性手法。1874年，在《铸币法案》——该法案使白银失去货币本位价值，并使美国直接走向了金本位制——引起争议的情况下，来自内华达州的联邦参议员约翰·

琼斯（John P.Jones）表示（摘自美国《国会议事录》）：

黄金是将商业较合在一起的接头。它是文明最有力的推动者。正是黄金使国家摆脱了野蛮行径。与火药、蒸汽或电力相比，它在组织社会、振兴产业发展并确保产业收益、推动进步、促进科学和艺术发展等方面做出了更大的贡献。[\[17\]](#)

在1874年的这场辩论中，同样来自黄金和白银开采州内华达州的参议员威廉·莫里斯·斯图尔特（William Morris Stewart）说：

你可以按你的意思修正所有那些主张，但真正重要的是，在你最终做出决定时，我不在乎你讨论了多少内容或通过了多少决议，它们不会带来任何区别；你必须得出和其他人一样的结论，那就是，黄金是通用的价值标准。[\[18\]](#)

这些带有政治目的的陈述过分简化了历史。事实上，美国在历史上有很长一段时期并没有实行金本位制。“本位模型”是一种代表法定货币、贱金属辅币和纸币（纸币价值取决于政府用其兑换法定货币的意愿）的金币，它最初在18世纪的英国问世。美国直到1879年才完全采用本位模型。[\[19\]](#)关于金本位制的讨论始于1874年，并沿着流行趋势的曲线增长。

黄金十字架

那些反对金本位制的叙事着重强调了不公正的不平等现象。米尔福德·沃里亚森·霍华德（Milford Wriarson Howard）在1895年的著作《美国富豪政治》（*The American Plutocracy*）中描写了分裂成富豪和“国家

劳动者”两大阶层的美国：“不管处在什么年龄段，最大的斗争就是眼下这两个阶层之间的斗争。”^[20]他认为，与金本位制挂钩的道德价值是一个由既往领导人策划推动的谎言，目的是证明对工人进行劫掠的正当性：“这是发生在现代社会的贿赂，得到了法律的支持，并在全社会和富豪阶层的鼓吹下受到尊崇。”^[21]

这个角度的叙事在一些地方流传开来并生成一系列借势而起的故事，这些故事讲述傲慢贪婪的商人欺骗和操纵无辜之人。但故事并不只有这一面。另一面的故事讲述了愚蠢的群众陷入危险的“民粹主义”运动，该运动在当时与民主党有关，但后来逐渐与该党的传统价值观背道而驰。加州眼镜公司的亨利·戴维斯（Henry L.Davis）在1896年说过：

乌合之众在选民中占了很大比例，而且大有掌控局面之势。我们唯一的希望就是将他们教育成更加睿智的人，从而改变他们的观点。他们要是成功的话，将会摧毁信心，动荡将持续下去，商业也会继续萧条下去。^[22]

一个叙事星座由此出现，让人进一步觉得白银党愚蠢无比，经济灾难迫在眉睫。厨房用具和水管工用品零售商查尔斯·梅里尔（Charles Merrill）在1896年表示：

我对整件事进行了深入研究，因为这是所有公民——无论是商人还是工人——都大感兴趣的问题。我相信，如果布赖恩当选、民主党党纲得以推行，那将是这个国家遭遇的最大灾难。现在的生意已经很糟糕了，但是如果民主党成功当选的话，那整个商业都将毁于一旦，所有阶层的人都会感受到同样的冲击。如果民主党党纲中的原则被写成法律，那么我们还不如倒闭的好……这将比内战还要糟糕。在上一场战争中，我们设法维持了我们的信誉，但是，如果民主党党纲得到推行落实，那我们将无法做到这一点。^[23]

尽管如此，民主党人还是非常清楚黄金的分量之重并在自己的叙事中运用了这一点。威廉·詹宁斯·布赖恩在1896年7月的民主党全国代表大会上发表的“黄金十字架”演讲被视为有史以来最鼓舞人心的美国政治演讲之一。对金本位制的讨论与对基督教道德的讨论在这篇演讲中交织在了一起。时至今日，这次演讲的结束语仍然留存在数百万人的记忆里：

我们的身后是商业利益、劳工利益和所有劳苦大众，所以我们在回应他们的金本位制要求时应该这样回答他们：你们不能给劳工戴上荆棘的王冠，你们不能把人类钉在黄金十字架上。[\[24\]](#)

布赖恩在发表这番讲话时，面朝欢呼的人群伸出双臂，就好像自己被钉在了十字架上一样。这番话不仅在会议厅，而且立刻在全国范围掀起了反响，有的反响甚至达到了近乎歇斯底里的程度，就好像一场革命即将来临，而工人阶级最终将大获全胜。

布赖恩的结束语为什么这么铿锵有力？工人阶级很有可能将自己的经济困境与耶稣被强权罗马人残酷处决的形象联系在一起，后者正是数百年来推动基督教教会发展的叙事之一。虽然布赖恩说了这些话，但这些措辞并非出自他手。多家报纸后来报道称，美国众议员塞缪尔·麦考尔（Samuel W. McCall）在1896年1月一次记录于《国会议事录》的讲话中使用过几乎一模一样的有关荆棘王冠和黄金十字架的措辞。布赖恩出席了麦考尔的这次讲话，并评估了听众对这番话的反应。他做了擅长蛊惑民心的政客一直在做的事情，那就是观察听众、进行实验并寻找能够取得成功的目标。[\[25\]](#)正如《纽约时报》评论的那样：

《国会议事录》那些深不可测的幽幽档案中可能蕴藏了很多纯净明媚的宝石。但是，在宝石被人开采之前，更确切地说，在过往期刊的矿脉被耐心的劳工开发并加盖权威印戳发行之前，它对人们毫无用处。[\[26\]](#)

正是因为布赖恩这位名人给麦考尔的言论加盖了权威印戳，这个故事才广为流传。直到一位总统候选人在公开场合说出麦考尔的这些话，它们才成为故事。

这些对立叙事产生的后果就是让人们货币和商业活动的近期价值感到极大的不确定性。阿拉斯加商业公司的路易斯·斯洛斯（Louis Sloss）是诸多在1896年不愿签署合同或承诺投资的商人中的一员，因为在这个时候他们既担心货币出现大幅贬值，也担心合同被废除：

生意萎靡不振，几乎停滞不前。资本犹疑，信心动摇。不管提议有多诱人，也没有人愿意投资于任何企业，这种情形一直持续到人们对不稳定货币的担心烟消云散为止。我可以举个例子来说明这种动荡、焦虑以及财政基础的不确定性给企业造成了多大程度的影响。我的一位亲戚和公司的一名成员打算耗资至少5万美元建造两栋大房子。方案已经定好，标书已经提交，万事俱备，只剩合同没有签订。结果，准建筑商拒绝签字或承建该栋房屋，说要等到选举结束再说，因为到那时美国的财政问题将会尘埃落定。毫无疑问，这样的情况不胜枚举，它们造成了贸易进程的停滞不前。[\[27\]](#)

经济学家和其他学者普遍认为，采取金银复本位制可能导致价格水平上提一倍，因为黄金的市场价格意味着金银兑换比率应达到30：1。根据古典经济学和格雷欣法则（“劣币驱逐良币”），白银将会驱逐黄金，这样的话美国实际上将会走上银本位制之路。[\[28\]](#)我们再回过头来看看斯洛斯所举的盖房一例：金银复本位制实际上意味着每栋5万美元的房屋应以10万美元的价格出售。有了这一预期销售价格，买方将急于以5万美元的价格签约，而建筑商则希望以10万美元的价格签约。但是，由于金银复本位制的政治形势极不确定，而且没有先例可循，所以人们不知道该有什么样的期望。显而易见，买家和建筑商会发现双方很难达成协议。

《芝加哥每日论坛报》在1893年的一篇文章中介绍了金银复本位制有可能会产生多大的影响：

如果我们继续以16：1或20：1的比例购买白银或自由铸造银币，那我们实际上将使黄金失去本位价值并将之驱逐出美国，从而降为银本位制。这意味着工薪阶层的工资将损失近一半的购买力——对银行储户来说，这意味他们的存款将损失近一半的价值。如果在美国自由铸造银币，这将是历史以来最严重的欺诈和抢劫民众的行为。[\[29\]](#)

那么，布赖恩又怎么可能在竞选美国总统的时候犯下“欺诈和抢劫”之罪呢？布赖恩之所以受欢迎，是因为一系列有关金银复本位制的流行叙事风靡一时，至少对某些选民来说，这些叙事证明了金银复本位制是合法的，或者更确切地说，金银兑换比例为16：1或20：1的金银复本位制是合法的。

我们不要指望普通美国人对货币体系有多深刻的认识，或者说，有任何认识。在19世纪90年代，大多数美国人根本分不清金银复本位制和现行单金属（金）本位制的区别。之所以出现这种困惑，是因为虽然金属市场上的金币价值约为银币市值的两倍，但金币和银币都在流通而且在使用时被视为具有同等价值。此外，市面上还有纸质美元，也就是白银券，上面印有“一银元”和“按需支付给持票人”的字样。这不就相当于银本位吗？但是，事实上，如果一个人将100银币或价值100美元的白银券带到一家美国国库分库，那么国库将给予价值100美元的金币进行兑换。他们会这样做是因为不这样做的话就会破坏黄金和白银的自由兑换。很多人不了解的一个关键点是，美国国库不会以黄金兑换金属白银。如果他们这样做了，那么人们将会带着大量白银兑换黄金。那样的话，任何人都可以一再重复下面这种做法：在市场上购买金属白银，在国库将之兑换成黄金，用黄金在金属市场上购买更多白银，然后每天重复这一过程，最终积聚起巨大的财富。不过，美国的白银供应受到了美

国政府的限制。

几乎没有人关注自己收到的或花出去的是哪种货币。事实上，大多数人甚至不知道如果想将现金换成黄金的话该怎么做。

那么，为什么有关不稳定货币的叙事如此流行？为什么在19世纪最后10年，对金银复本位制的呼吁变得如此激烈？一个显而易见的原因是：“如果债务人能够以16：1的价格用白银偿付债务，那他们的负担将会减少一半”的说法被人大肆宣扬。这个说法对他们来说肯定就像是一根救命稻草，任何提到这种可能性的故事必然都充满吸引力。别忘了，金银复本位制叙事常常被设定为对“1873年的罪行”的报复，这一年，国会的一部法案终止了金银复本位制。

综上所述，金银复本位制是一部旨在对货币背后支持体系做出微妙改变的提议，大多数不明就里的人对此所知甚少，就像如今很少有人了解比特币背后的密码学一样。因此，金银复本位制是一个很酷的主意，或者用19世纪90年代的话说，是一个“绝妙的主意”。最重要的是，金银复本位制也许能弥补人们构想的不公正现象——这正是引起极大愤慨的原因所在。两相结合，金银复本位制便有了势不可当的传播力。

黄砖之路

当时尚且默默无闻的作家弗兰克·鲍姆（L.Frank Baum）创作的一本儿童读物在社会上掀起了一阵流行风潮，充分说明了金银叙事的奇特感染力。《绿野仙踪》出版于1900年5月，麦金莱与布赖恩的第二次总统竞选此时刚好拉开帷幕，金银复本位制再次成为争论的焦点。这本书讲述了一位名叫多萝西的小姑娘与小狗托托被大风刮进神秘奥兹国的儿童故事。这个故事带有一点历险元素，因为多萝西穿着神奇的银鞋，在女巫的追赶下沿着一条黄砖路见到了奥兹巫师。陪在她身边的是托托和三个新朋友：稻草人、铁皮人和狮子。最后，他们发现奥兹巫师是一个瘦弱的矮个子男人，一个骗子。

有人把这本书当作寓言来读：黄砖路指的是金本位制，银鞋指的是自由铸造银币运动，奥兹巫师是麦金莱总统，胆小的狮子是布赖恩。奥兹（Oz）正是黄金或白银的常用重量单位盎司（ounce）的缩写。

这本书并没有大获好评，但它成了畅销书并广为传播。到1902年，它已经成为舞台上的“音乐盛会”。由朱迪·加兰（Judy Garland）主演并在1939年上映的电影《绿野仙踪》更是将它推向了成功的巅峰（电影将银鞋改成了红宝石鞋，以便充分发挥新近问世的彩色胶片的优势）。1972年，加兰的女儿丽莎·明尼利（Liza Minnelli）参与配音的动画片《回到绿野》（Journey Back to Oz）又重新激起了人们的兴趣。格雷戈里·马奎尔（Gregory Maguire）在1995年推出的畅销小说《魔法坏女巫：西方坏女巫的一生》被改编成了百老汇音乐剧《魔法坏女巫》，该剧自2003年以来一直在百老汇上演，截至2018年已经是上演时长位列第六的百老汇音乐剧。^[30]还有其他一些作品，如2013年的电影《魔境仙踪》和传奇影业2019年正在制作的《绿野仙踪》电视连续剧。奥兹星座的成功可能只是一个世纪前风靡一时的金银叙事留下的遗迹，几乎无从辨认。

金本位制的终结

布赖恩提出降低美元的贵金属价格，这一提议在19世纪90年代是一个极为激动人心的议题。这一切都起因于一则叙事——经济史学家巴里·埃肯格林和彼得·特明将这则叙事称为“金本位制的思想性”和金本位制代表的“道德与正直的修辞格”。^[31]

20世纪30年代，失业率处于灾难性水平，这则叙事在凯恩斯的推动下出现了变化。马克·沙利文（Mark Sullivan）1933年11月——此时正值美元从1/20.67盎司黄金贬至1/35盎司黄金、美元与黄金可兑换性处于暂停状态之际——在《哈特福德新闻报》上发表的一篇文章解释了20世纪30年代新的金本位制叙事与早年的叙事有何不同。词语的改头换面构成

了一部分差异。沙利文引用拿破仑首席外交官塔列朗（Talleyrand）的话说：“政治家的行当就是为那些旧名已为公众唾弃的制度发明新的术语。”^[32]支持贬值的人显然深谙此道。到20世纪30年代，“贬值”这个新的术语已经大面积取代了带有负面意味的“跌值”和“通货膨胀”。“贬值”指的是开明政府的建设性行动，而“跌值”和“通货膨胀”则意味着道德败坏。

在美国于1933—1934年采取一系列措施之前，其他国家早已暂停了货币与黄金的可兑换。在凯恩斯等著名经济学家的建议下，英国于1931年暂停了金本位制。美国总统尼克松在1971年给金本位制画上了句号，美国就此转向了浮动美元。公众接受了金本位制的终结，经济上基本没有出现混乱。

金本位制叙事在今天显然并没有什么特别之处。特朗普总统试水般地表示支持金本位制，但公众的反应大多是中立的。不过，正如时下的比特币展现的那样，货币叙事的魔力显然并未削减，它们很有可能在未来出现新的变化，而这种变化将引起一部分公众的关注，影响未来的经济发展。

在介绍长期叙事的前面这三个章节中，我们已经看到了叙事如何影响人们对他人信心的信心、进行炫耀性消费的欲望以及人们在货币制度方面的信念。在接下来的两章中，我们将介绍反复出现的有关重大新技术发展的叙事，这些新技术有望淘汰人类技能，迫使人们开始考虑从根本上改变生活和工作标准。

^[1] Quoted by Ralph Benko, “President Trump: Replace the Dollar with Gold as the Global Currency to Make America Great Again,” *Forbes*, 2017年2月25日。

^[2] <https://www.bankofcanada.ca/rates/related/international-reserves/>.

^[3] World Gold Council, <https://www.gold.org/what-we-do/official-institutions/accounting/Monetary-gold>. 一公吨合32150金衡盎司。在本书撰写之际，一金衡盎司的黄金价格为1 294美元。

^[4] Daniel Indiviglio, “Bernanke to Ron Paul: Gold Isn't Money,” *Atlantic*, 2011年7月13日。

[5] 参见Flandreau（1996）。

[6] *Atlanta Constitution*,1895年4月19日，第4页。

[7] “The Treaty,”*New York Times*,1897年2月10日，第6版。

[8] “Silver in the West:Some Easterners Misjudge the Sentiment for It,”*Washington Post*,1896年7月28日，第4版。

[9] International Bimetallic Conference,Report of Proceedings（London,1894）。

[10] 现今的芝加哥大学于1890年建校。该校最早一批教授中有一位J.Laurence Laughlin，他在任教芝加哥大学之前写过一本*The History of Bimetallism*（1886），该书强烈反对金银复本位制。真正的Laughlin教授随后与Harvey举行了一场真正的辩论，在辩论中Laughlin的表现要远远好于Harvey书中虚构人物的表现，因此成为影响1900年《金本位制法案》和美联储创立的公共知识分子的领军人物。参见André-Aigret and Dimand（2018）。

[11] “Silver in the West:Some Easterners Misjudge the Sentiment for It,”*Washington Post*,1896年7月28日，第4版。

[12] “M’Kinley on Hard Times,”*New York Times*,1896年10月7日，第3版。

[13] “将军”与“全面”的英文均为general。——译者注

[14] “NO MORE:Do Silverites Ask about General Prosperity,”*Courier-Journal*,1897年9月11日，第6版。

[15] Noyes（1898），第190页。

[16] 华尔街纽约证券交易所附近有一间国库分库办公室。如今仍然可以看到开放的金库，上面带有标牌，但这间办公室已经不再兑换黄金。该建筑现在是一家博物馆。

[17] “The Pedigree of the Gold-Bug:The First Pair Imported from Nevada,”*Louisville Courier-Journal*,1896年7月28日，第2版。

[18] “The Pedigree of the Gold-Bug,”第2版。

[19] 参见Sargent and Velde（2002）。

[20] Howard（1895），第7页。

[21] Howard（1895），第76页。

[22] Henry L.Davis,of the California Optical Company，引自“San Francisco Business Men Tell Why Times Are Hard and Name the Remedy,”*San Francisco Chronicle*,1896年8月21日，第8版。

[23] Charles Merrill，引自“San Francisco Business Men,”*San Francisco Chronicle*。

[24] *Official Proceedings of the Democratic National Convention Held in Chicago,Ill.,July 7th,8th 9th,10th and 11th,1896*（Logansport,IN:Wilson,Humphries&Co.,1896）。

[25] “Where Bryan Got Them,”*Louisville Courier Journal*,1896年7月29日，第4版。

[26] “Fiat Oratory,”*New York Times*,1896年7月24日，第4版。

[27] Louis Sloss，引自“San Francisco Business Men Tell Why Times Are Hard and Name the Remedy,”*San Francisco Chronicle*,1896年8月21日，第8版。

[28] 这一法则是由苏格兰经济学家Henry Dunning Macleod于1857年在金银复本位制论辩之初提出的，他慷慨地将这一法则归功于英国金融家格雷欣（Thomas Gresham,1519—1579年）。这一法则非常简单：如果金银复本位制的比价与全球市场上的比价不一致，人们通常会选择以价值较低的货币支付，这将驱使其他金属货币退出流通。

[29] “Voice of the People:A Correspondent's Sensible Letter on the Money Question,”*Chicago Daily Tribune*,1893年8月26日，第14版。

[30] 除了这个故事的惊人成功之谜外，还有另一个谜题。Baum的书看上去似乎是金本位制和“自由铸造银币”运动的寓言，但是直到1964年，在Henry M.Littlefield的一篇文章指出这一寓言后，人们才普遍意识到这一点。这样一个寓言在出版大半个世纪之后都没有被人发现，真是奇怪之极。不过，Littlefield很有信服力地指出，Baum本意所指的确实就是金本位制和“自由铸造银币”运动。正如Littlefield指出的那样，Baum本人积极参与了“自由铸造银币”运动，参加了一些游行，并居住在一个支持自由铸造银币运动的农村地区。虽然布赖恩在1896年的总统大选中落败，但他还是全力以赴准备在1900年再次参选，这一次他还是提倡自由铸造银币，他的对手也还是麦金莱，也就是说，在那本书付梓之年，这个问题仍在接受公众的评判。

[31] Eichengreen and Temin（2000），第206—207页。

[32] Mark Sullivan,“Inflation's Danger Begins When People Scramble to Get Rid of Their Dollars,”*Hartford Courant*,1933年11月26日，第D5版。

第13章

劳动节约型机器取代多种工作岗位

认为水力、风力、马力、蒸汽驱动的新型机器或能够更有效利用人力的新型机器有可能取代工人并导致大规模失业的担忧由来已久。这些反复出现的长期叙事改头换面之后在20世纪重新登场，有可能像过去一样成为破坏信心的严重问题。

在本章中，我们将介绍一系列经常提及“劳动节约型机器”或“技术性失业”等术语的技术叙事。这些叙事风行一时，然后又逐渐沉寂（图13.1），其中包括1811年的卢德派事件、1830年的斯温暴动（Swing Riots）、1873—1879年的萧条恐慌、1893—1897年的萧条以及1930—1941年的大萧条。

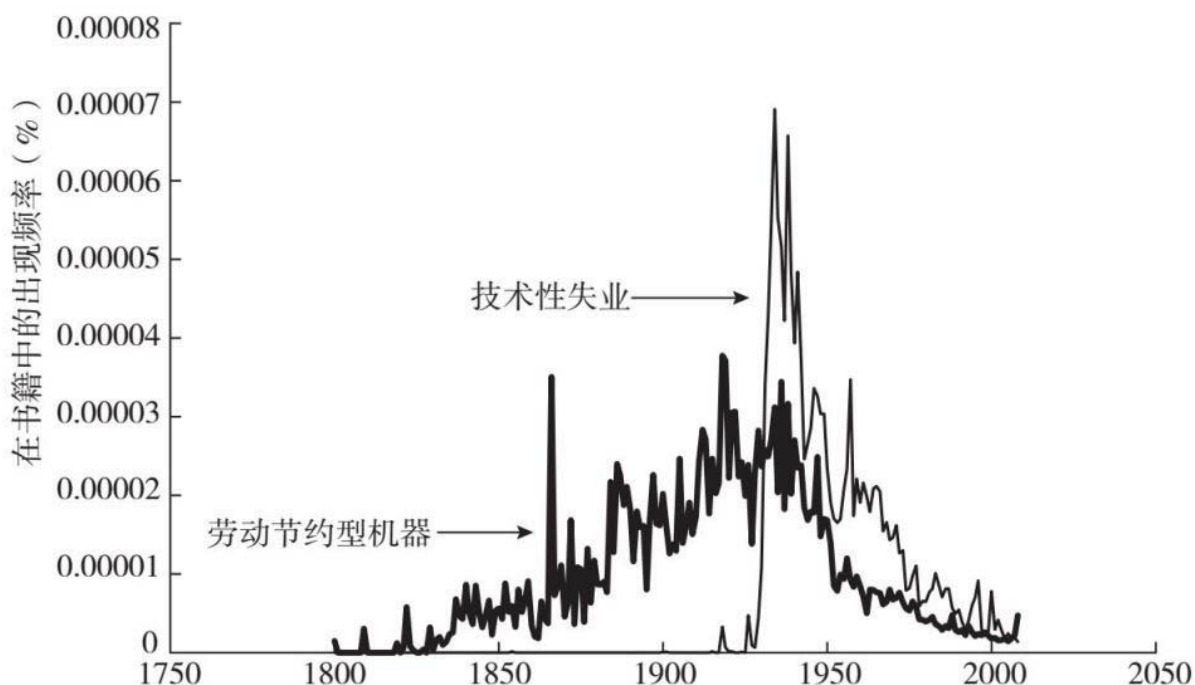


图13.1 1800—2008年“劳动节约型机器”和“技术性失业”在书籍中的出现频率

注：机器令人失业的叙事由来已久，它的各种版本出现了不同的流行模式。

资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

从古代到斯温暴动

有关自动化机器取代人力的话题可以追溯到古代。公元前8世纪的荷马史诗《伊利亚特》描述了一种无人操作的工具，即赫菲斯托斯（Hephaestus）的三足鼎，这个鼎能够自己导航。荷马称之为“自动”工具。^[1]亚里士多德大约在公元前350年提出了机器取代人类的可能性：

如果每件器具都能完成自己的工作，服从或预测他人的意愿，如代达罗斯的雕像或赫菲斯托斯的鼎——用诗人的话来说，“它们会自动滚入神祇聚会的厅堂”；如果梭子能够以同样的方式纺织，琴拨不用手就能弹动琴弦，那么工头就不再需要仆人，奴隶主也不再需要奴隶。^[2]

据说代达罗斯的雕像可以行走或奔跑，就像现代机器人一样。亚历山大港的希罗（Hero of Alexandria）在公元前1世纪写了一本书《自动机》（*Automata*），介绍了如何制作可编程的赫菲斯托斯的鼎以及投币式自动售货机和其他各种了不起的设备。公元前1世纪的人就已经使用水力磨坊将谷物磨成面粉。因此，机器取代工作岗位的说法以及人们对失业的担心在公元前很久就已经存在。

搜索了18世纪的报纸后，我们发现，人们对技术进步如何改变经济怀有浓厚的兴趣，但并没有对技术如何影响工作岗位产生太大的警觉。对18世纪报纸的搜索结果中根本没有出现“工业革命”一词，这个术语是历史学家后来引入的。但是，到了19世纪，对技术性失业的担忧成了中心话题。在经济萧条时期，很多人都会失业，此时这种叙事尤其具有传

播力。

具有决定意义的事件是1811年发生在英国的一次抗议活动，发起抗议的团体声称他们的精神领袖是一个神话人物——卢德。促使旧叙事重新焕发活力并在1811年风行一时的新变化是一种新型的动力织布机让织布工失去了工作。在接下来几年里，“卢德派”一词持续出现在报纸上，时至今日，它仍然是那些抵制技术进步的人士的代名词。

1830年，英国发生了“斯温暴动”，其起因是新型机械脱粒机的广泛使用造成了农业工作岗位的流失。暴动者的精神领袖是虚构的“斯温上尉”，暴动者再次摧毁了机器。当然，人们普遍注意到了机械化造成的农业就业率下降。对于正在经历快速机械化的发达国家的人们来说，这是一个令人惊恐的变化。在农田里生活和耕作是古老的传统，而现在工人必须从事一些全新的工作才能赚钱，而新的工作可能会要求他们搬到拥挤的城市地区。在描述自身的恐惧时，他们没有使用技术性失业、计算机或人工智能等字眼，但是他们在描述这种现象时有自己的一套术语，其中包括“劳动节约型”，如劳动节约型器具、劳动节约型设备、劳动节约型发明、劳动节约型机器和劳动节约型工序。

19世纪70年代的萧条叙事

1873—1879年的萧条是一次在美国和欧洲格外严重的萧条，“高失业率至少要部分归咎于劳动节约型发明”的观点在大众心里占据了主要位置，而这一点有可能加剧了经济萧条。在美国，此次萧条通常被归因于导致1873年银行业恐慌的金融投机活动，但有叙事谈及了劳动节约型发明引起的长期失业和工作前景，这一令人生忧的叙事可能有助于解释为什么萧条会蔓延至全球。在19世纪70年代出现萧条的同时，农场主越来越多地使用劳动节约型机器，与此同时，更多的工人摧毁机器，农场雇工也威胁要动用暴力。^[3]暴力活动的深层原因是人们普遍对普通劳工的前景感到担忧。

在此次萧条中，著名的1876年费城百年纪念世界博览会——这是一次庆祝美国独立一百周年的活动——更像是在见证劳动节约型机器，而不是在纪念美国独立战争。这次博览会确实展出了乔治·华盛顿的一些私人物品，但并没有太多反映历史的东西。相反，它展示了来自20个国家的现代工业发明。参观指南介绍了巨大的机械馆中最吸引人的展品之一：

大楼的中央坐落着一台1 400马力的Corliss发动机，（如果需要的话）它能够驱动所有机械在展览运行时必需的全部传动轴。该发动机有一个40英寸的气缸，冲程为120英寸，是专为此次特殊服务制造的。它将在需要的时候运行起来，不过，参展引擎预计将完成驱动传动轴的部分工作。传动轴的主轴位于地面上方18英尺的高度，几乎横贯整个建筑物；副轴则在必要之处从过道延伸至街道。[\[4\]](#)

此次博览会也给出了农业工作岗位拉响警钟的原因：

积极投入使用的农业机械可谓是种类最丰富、内容最有趣的展品，展品包含了农场或种植园在耕作、收割或售前工作中使用的所有物品；各种加工食品，还有各种鱼类，并且配有改良的鱼类养殖设备。[\[5\]](#)

百年纪念博览会的技术展品虽然令人叹为观止，但也让人开始担心工作前景和失业给人类带来的可怕影响。《费城询问报》在1876年写道：

缺少就业机会将导致沮丧、无助和绝望。这种情绪笼罩了济贫院、慈善机构、监狱和感化院。它让人低声下气。它让家庭支离破碎。苦难、罪行和自杀随之而来。它为绞刑架准备好了牺牲品.....如今，一个人所做的工作相当于50年前100个人所做的工作。7吨煤

的蒸汽动力足以在10小时内生产出33 000英里的棉线，而如果没有机械设备，这相当于70 000名女工的手工劳动！消费跟不上机械生产的步伐。市场供过于求。^[6]

由于这些担忧，马萨诸塞州参议员乔治·弗里斯比·霍尔（George Frisbie Hoar）在1879年成立了一个委员会，“调查并报告劳动节约型工序进入产品生产和销售并取代手工劳动的程度”。^[7]

然而，到1879年的时候，一种与之对立的叙事开始兴起：劳动节约型工序将增加而不是减少工作岗位。《美国人日报》（*Daily American*）的一篇社论驳斥了人们对机器取代人力的担忧，并指出：

劳动节约型工序的总体趋势是朝着提升劳动阶级地位的方向发展的。这种变化也许伴随着一定的困难，但人类的每一步发展都是如此。^[8]

这篇社论听起来很像今天安抚工人无须担心失业的说法，但在19世纪70年代的萧条时期，劳动节约型机器的整体舆论情况表明，这样的论点并不具有说服力。

亨利·乔治1879年的畅销书《进步与贫困》直面了这些问题。该书认为，当时的技术飞速发展正在制造不平等并增加贫困人口的数量。该书断言：

如果劳动节约型发明继续发展，达到完美的地步，完全消除劳动力在财富生产中的必要性，那么地球上能够生产的一切东西都可以不劳而获，耕作边际将变为零。没有工资，没有利息，租金将成为一切。对于土地所有者而言，如果不经劳动就能获得大自然所能提供的全部财富，那么劳动力或资本都将毫无用处，这两者也没有任何办法可以推动财富的共享。而且，不管人口少到什么程度，只

要还存在不是土地所有者的人，那么他们的一切将取决于土地所有者的心血来潮或者受其支配摆布——他们要想生存下来，不是成为土地所有者的取乐工具，就是成为接受他们施舍的乞丐。[\[9\]](#)

这一时期出现了“按下按钮”这个词组，表示一次完成电路循环的机械传动。比如，在1879年，新闻报道称法国有一项发明允许骑马者按下按钮，对马匹施加电击，这一系统可用于训练桀骜不驯的马匹。[\[10\]](#)

劳动节约型发明和19世纪90年代的萧条

这类发明只会加剧人们对失业的恐惧。1894年，《洛杉矶时报》的一篇社论将19世纪90年代的严重经济萧条归咎于劳动节约型发明：

毫无疑问，劳动节约型机器的引入以及随之而来的产量增加与目前的商业萧条有着很大关系.....确实，在过去几年里，数不胜数的劳动节约型机器发明问世并被投入使用，社会几乎无法跟上它的发展速度。[\[11\]](#)

文章接着又列举了最新的劳动节约型创新发明：

在制帽产业，机器将生产率提高了近9倍。很显然，我们需要的帽子总数不可能达到从前的9倍。

采用改进工序之后，面粉生产占用的劳动力减少了80%，但我们每个人能够吃下的面粉总量并不会增加。[\[12\]](#)

同年，《旧金山纪事报》也随声附和，刊出了一篇有关劳动节约型机器的社论。这篇社论的标题为“大问题”：

富人变得越来越富有，穷人变得越来越贫穷。一边是巨额财富的增长，一边是挣扎求生的劳工所住的棚屋变得更加残破.....为了进一步强调这些问题的严肃性，我们可以说，这个问题必须尽快解决，否则将会发生一场摧毁现代文明的灾难。[\[13\]](#)

1895年，美国多层建筑的厨房中安装了新的食品升降系统。食品升降机有一排按钮，每个按钮代表一层楼。按下某个楼层的编号，电梯将自动升至该楼层并停在那里，如果再在该楼层按一下按钮的话，电梯就会返回。

《商店里只有劳动节约型机器》是1897年写给《芝加哥每日论坛报》编辑的一封信，信的作者给越来越长的劳动节约型发明清单做了补充。他提到了百货商店运动，这一运动的宗旨是建立起大型商店并同时出售所有可以想象得到的商品。这一运动1838年始于巴黎的乐蓬马歇（Le BonMarché）百货商店。到19世纪90年代，百货商店已经成为加速发展的国际潮流，它在随后的几十年里继续扩张，大放异彩并开始投放广告。这封信的作者指出，百货商店的进一步扩张有可能“让很多雇员失业，他们中只需要留下三分之一的人就可以胜任”。[\[14\]](#)

成立于1881年的马歇尔菲尔德百货公司（Marshall Field&Co.）于1887年在芝加哥市中心开设了一家七层楼的百货商店。随后，它又在1893年建成了一家更耀眼的九层商店，准备迎接即将出席1893年哥伦比亚国际博览会的庞大人群。1897年，芝加哥的高架城铁环线得以建成，将更多的人输送到马歇尔菲尔德百货公司，这标志着高效零售业的又一项创新，可能正是这项创新触动了这封信的作者。

在1893—1899年的经济萧条时期，有一件事格外引人注目，那就是公众对托拉斯的愤怒之情达到了顶点，这些企业组织将价格定在了高位。1899年，马萨诸塞州黑弗里尔市市长兼前工会会员约翰·蔡斯（John C.Chase）在纽约发表讲话时指出：“在我看来，托拉斯就是一种劳动节约型机器。”他的言下之意显然是指现代托拉斯冷酷无情地使用

这类机器来节省劳动力的做法。[\[15\]](#)

机器、机器人和未来的技术性失业

英国小说家福斯特（E.M.Forster）以《看得见风景的房间》《印度之行》《霍华德庄园》等经典作品而闻名于世，他的著作生动地描述了无需人力参与的世界是什么景象。福斯特1909年的科幻小说《机器停转》描述了一台机器可以承担一切工作的未来：

然后她打开灯，镶满了电子按钮的房间在灯光下映入她的眼帘，让她瞬间恢复了活力。到处都是按钮和开关：用来点餐、听音乐、穿衣服的按钮。有一个热水浴按钮，按下之后，一个（仿制）大理石浴缸就会升出地面，里面的温水满到了浴缸边沿。还有一个冷水浴按钮。有个按钮会生成文学作品，当然，还有一些按钮的功能是保证她与朋友间的交流。房间里虽然没有任何东西，却让她与她在这个世界上所在意的一切保持着联系。[\[16\]](#)

在故事的结尾，机器突然失灵，使这个已经变得过度依赖机器人的世界陷入了死亡和毁灭。

十多年后，在1920—1921年的萧条时期，劳动节约型机器的叙事再次变化，开始提出机器人的想法。卡雷尔·恰佩克（Karel Čapek）在1921年的捷克戏剧《罗素姆的万能机器人》中创造了机器人这个词，它取自捷克语的“工人”一词，用以取代之前的术语“劳动节约型发明和自动机”。该剧被翻译成英文后，于1922年10月在纽约首次上演并大受好评。这部戏剧并没有马上一炮走红，直到1948年才被拍成电影。但是，它启动了一则叙事的流行。

这出戏剧及其构想的病毒式传播程度使“机器人”一词进入了全球大

多数语言。该剧讲述了科学家罗素姆和商人多明的故事：罗素姆发明了一个机器人，多明开始制造机器人并在最后遭到了机器人的反叛，因为这些机器人有了自己的意识。会走路、会说话、会打斗的机器人故事看起来应该比按钮设备的故事更具感染力，但是恰佩克的原创故事只传至了一小部分人群，所以，机器人故事是渐渐流行起来的。可能是因为随后数十年里技术不断创新，这个故事的遗忘率也很低。在20世纪20年代，很少有报纸提到机器人，但这个词的使用率在过去数十年里不断增长。在那个时期，机器人故事如果想变得更有传播力，可能需要创意人士的进一步打磨。

1930年之前：机器取代人类的叙事越来越逼真

关于全自动化未来的故事变得越来越逼真，但这些故事看起来仍然离我们很遥远。“机器人”这个词直到20世纪30年代才成为报纸和书籍中的常见词，不过也有一些吸人眼球的例外，比如《洛杉矶时报》在1929年7月报道了交通信号灯在马萨诸塞州梅德福一个十字路口取代交警一事：

这个机器人的样式就是常见的红色、黄色和绿色交通塔。当汽车驶经设置在道路表面的感光板时，就会自动操控这个机器人。如果没有对向交通的话，汽车就无须等待。当汽车到达交叉路口且道路畅通无阻时，人行道感光板上的控制器就会显示绿灯让它通行。如果一辆汽车正在等待通过路口，而对向交通又很拥堵的话，交通灯会找一个空档将其放行，等这辆车过去之后马上再将绿灯调回拥堵的对向交通。机器人秉持着同一原则处理多台机器，即首先放行或部分放行交通量最大的街道，因此这个复杂广场的各个路段均能实现顺畅的交通。[17]

如今时间已经过去了将近一个世纪，我们在看到这段文字的时候可能不由会生起这样的疑惑：为什么有时候明明没有对向交通，我们却得坐在车里等红灯呢？这个机器人肯定存在某些问题，而且这些问题直到现在也没找到低廉而实用的解决之道。但是，1929年的这个故事逐渐开始产生影响。

10年前的时候，英语中出现了一个新的短语来描述劳动节约型发明带来的影响。这个短语就是“技术性失业”。它最早出现于1917年，但直到1928年才呈现流行上升趋势。根据Google Ngrams的统计结果，“技术性失业”一词的使用频率在20世纪30年代激增，其曲线与图3.1中埃博拉流行曲线极为相似。技术性失业曲线在1933年，即大萧条最严重的那一年，达到最高点。“动力时代”一词在同一年代也风行一时，不过这个词如今已基本消失不见。“动力时代”指的是曾经由人力完成的工作现在改由功能强大的机器完成。在19世纪70年代的萧条时期，约有一半的美国劳动力都在从事农业劳作，那个年代的劳动节约型机器大多都是马拉式农业设备。到19世纪80年代，美国只剩下1/5的劳动力从事农业劳作，而叙事的关注重点也转向了新型的燃料动力和电力机器，它们威胁到的是农村人口逃离农场后从事的工作。（如今，美国只有不到2%的劳动力从事农业劳作。）技术性失业成为一个长期存在的新担忧。

令人奇怪的是，技术性失业的叙事流行始于1928年，那时正值大萧条之前的繁荣时期。话说回来，1928年是一个人们极度关注失业的时期，当时这个问题被完全归咎于技术性失业，人们从未在公开讲话中将之与美国经济疲软联系在一起。英国前财政大臣菲利普·斯诺登（Philip Snowden）——他日后还会再次出任该职——1928年在《纽约时报》上撰文指出，作为当时开发劳动节约型设备的先行者，美国面临着技术性失业这一独特问题：

但是，如果其他国家被迫在专业化和人力替代方面效仿美国，那么这些国家的失业问题也将具备美国现有失业问题的特点。

的确，这是每个工业化国家必须面对的重要问题，即如何避免机械化和科技进步在当下给大多数收入阶层造成的困境。换言之，我们要解决的问题是，如何避免人类沦为钢铁之躯的奴隶。[\[18\]](#)

20世纪20年代，“效率专家”引起了热议。这些专家的“时间和动作研究”将工人当作机器一样看待，他们的目标是消除一切不必要的动作，从而节省时间和人工成本。就像形成于20世纪20年代末盛行于20世纪30年代大萧条中的叙事一样，人们将效率与技术性失业关联在一起。

技术性失业恐惧症是如何开始流行的呢？1928年3月，美国参议员罗伯特·瓦格纳（Robert Wagner）声称，他认为失业率要远远高于人们的认知，并要求劳工部调查失业状况。当月晚些时候，劳工部进行了调查并得出了美国政府首次发布的官方失业率。根据这次调查的估算，美国有1 874 030名失业人员和23 348 602名就业人员，这意味着失业率是7.4%。[\[19\]](#)这么高的失业率居然出现在经济繁荣时期，不由得让人质疑是什么原因在繁荣时期造成了这么高的失业率。

一个月后，《巴尔的摩太阳报》在1928年4月发表了一篇文章讨论萨姆纳·斯利克特（Sumner H. Slichter）的理论——他后来在20世纪40年代和50年代成为著名的劳动经济学家。这篇文章告诉读者，斯利克特指出了造成失业的几种原因，但“目前最严重的是技术性失业”。尤其需要指出的是，“造成这种失业的原因是，劳动节约型措施使我们消灭工作岗位的速度超过了我们创建工作岗位的速度”。[\[20\]](#)这些文字再加上新的官方失业统计数据，使“技术性失业的新时代已经到来”的言论甚嚣尘上，卢德派的担忧再次抬头。早前的农业萧条以及与之相关的对劳动节约型机器的担忧现在看起来就像是工业萧条的前车之鉴。

斯图尔特·蔡斯（Stuart Chase，他在1932年一本书的书名中首次提出了“新政”一词）1929年5月出版了《人与机器》一书，当时正是股价飞速上涨的时期。在该书出版后至1929年股市大崩盘前的5个月时间内，反映美国股市情况的标准普尔股票价格指数在剔除通胀因素之后上

涨了20%。但是，即使在经济繁荣时期，不断攀升的失业率仍然引起了人们的担忧。用蔡斯的话说，我们正在接近“失业率加速增长的关键时刻”[\[21\]](#)：

机器节省了给定流程中的劳动力，一个人可以代替10个人。生产和维护新机器需要用上这些人中的一部分，但还有一些人将永久失业.....如果机械化的发展进入前所未有的速度，使购买力达到扩张极限的话，那么失业将是必然的结果。换句话说，从现在开始，我们的生产力越强，我们的处境就会越糟。即使加快失业速度的因素尚未出现，正常的失业困境仍然得不到缓解。

这样的经济是疯人院经济。[\[22\]](#)

这本书给人的感觉是灾难即将降临：“加速增长的失业.....即使现在还没有开始，也随时有可能开始。”[\[23\]](#)这一点很重要：在1929年的股市大崩盘还没有流露出任何迹象的时候，声称失业问题失控的叙事就已经出现了病毒式传播。

在1929年10月28日至29日的股市大崩盘前一周，美国股市开始急剧下跌。在此期间，纽约于10月21日至26日在中央车站——很多华尔街人士上下班都会途经此地——附近的一家会议中心（后被拆除）举办了全国商业展览，全国各地都对这次展览进行了报道。展览突显了办公场所机器人技术的巨大进步。展览于11月搬去了芝加哥，然后得到了如下报道：

昨天的全国商业展览显示，未来的商务办公室将是一个工厂，在这里，机器将取代人类，而机器人将成为主要的上班族.....

展品有发信机、自动记录仪、账单机、计算器、消除器、装订机、自动换币器、表格打印机、复印机、封信机和拆信机、折叠机、标签机、邮件计量器、工薪计算机、制表机、抄录机和其他机

械成果.....

一台打字机能用40种不同的语言敲出信件。展会上展出了一台便携式计算机，可供旅行推销员随身携带。[\[24\]](#)

20世纪30年代：新的卢德主义开始盛行

在1929年的股市崩盘之后不久，即1930年，崩盘一般被归因于新技术带来的商品过剩：

当经济在1929年最后几个月达到顶峰之后，逆势也就不可避免了，因为人们没有足够的钱购买他们生产出来的过剩商品。[\[25\]](#)

如上所述，机器人这个词是在20世纪20年代出现的，但在20年代的大多数时候，人们对机器人的恐惧并不强烈。真正的恐惧浪潮还得等到20世纪30年代。历史学家艾米·苏·比克斯（Amy Sue Bix,2000）提出了一个理论来解释人们在20世纪20年代为什么没有感到恐惧：在20世纪20年代广受赞誉的各种创新并没有明显取代人们的工作。如果让人们介绍新技术，那么在20世纪20年代的大部分时间里，人们首先想到的可能是福特T型汽车，该款汽车的销量在20年代初已经达到了每年150万辆。广播电台最早出现于1920年左右，它们以一种新奇的方式提供信息和娱乐，但显然并没有大量取代当时的工作。越来越多的家庭开始布设电路，因为有很多新设备可能需要用电。工会在20世纪20年代就曾试图拉响机器取代人类工作的警报，而且随着时间的推移，它们的警告也越来越强烈，但公众对此反应不大。工会提出的警告之所以不具有传播力，是因为人们没有听到太多新发明取代人类工作的故事。

比克斯指出，到20世纪30年代，新闻上已经不再是令人兴奋的新型消费品的报道，取而代之的是创新型发明取代人类工作的报道。拨号电

话取代了总机接线员。大型连续带钢轧机取代了钢铁工人。新的装料设备取代了煤炭工人。早餐谷物生产商购买了自动装盒的机器。电报变成了自动化设施。在很多城市，大量的莱诺铸排机使得一名中央操作员就可以遥控设置报纸的印刷排版。新机器可以挖掘壕沟。飞机上设有机器人副驾驶员。混凝土搅拌机铺设新路。拖拉机和收割脱粒联合机掀起了一场新的农业革命。有声电影开始取代影院里的演奏乐团。当然，在20世纪30年代这10年间，美国出现了大规模的失业，失业率在1933年估计达到了25%。

我们很难知道是先有鸡还是先有蛋。是因为这些威胁到工作岗位的创新发明步伐过快，所以刺激了相关的报道？还是这些报道反映了，由于公众对技术性失业的关注，新闻媒体对此类创新的关注点发生了变化？答案可能是“两者兼而有之”。

消费不足、生产过剩和工资购买力理论

与技术性失业叙事不同，劳动节约型机器叙事与消费不足或生产过剩理论密切相关：这一理论认为，人们不可能消费得了机器生产出来的所有产品，长期失业将是必然结果。这一理论的源头可以追溯至17世纪的重商学派，不过ProQuest和Google Ngrams显示，“消费不足”和“生产过剩”这两个术语最初广为使用是在19世纪70年代的萧条时期。在这一萧条时期，亨利·乔治在1879年出版的《进步与贫困》一书中介绍了生产过剩理论，并得出结论认为这是一种“谬论”。[\[26\]](#)

生产过剩或消费不足的理论重新兴起于20世纪20年代。在1929年10月28日至29日股市崩盘之后几天，人们在解读崩盘时提到了这一理论。[\[27\]](#)

这些叙事的真正高峰出现在20世纪30年代。ProQuest上关于消费不足的叙事在20世纪30年代的出现频率是其他年代的5倍。这一叙事已经

淡出了公众的讨论，现在这个话题主要出现在讨论经济思想史的文章中。但值得深思的是：为什么它在大萧条时期对公众心理具有如此强大的影响力？为什么叙事会再度流行？什么样的变异或环境变化能够加强传播力？“消费不足”如今听起来不过是一个平淡乏味的技术用语，但在大萧条时期却引起了强烈的情感冲击，因为它象征着严重不公和集体愚行。在那个时候，它主要是一种流行说法，而不是学术理论。

在通货紧缩的情况下需要削减工资，这是一个明显的事实，但一种立场与之相反的“工资购买力理论”却在20世纪30年代流行起来。这种理论认为，“过度竞争”将工资压低到了极不公平的水平，使工人入不敷出。因此，只要强制要求所有雇主提高工资，就可以应对大萧条。经济学家古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel）在1935年将这些年“近来在大众对社会经济的讨论中和政治鼓动中占据显耀位置”的观点称为“江湖骗子的教义”。[\[28\]](#)

但是，公众并不摒弃这种江湖骗子的教义。在1932年的总统大选中，富兰克林·罗斯福与没能通过赤字开支恢复经济的现任总统赫伯特·胡佛是竞选对手。罗斯福在一次演讲中阐述了已经流行起来的消费不足理论。他的绝妙之处在于他将这个理论以故事的形式表述出来，而故事的灵感则来自刘易斯·卡罗尔（Lewis Carroll）笔下的著名儿童读物《爱丽丝梦游仙境》。在这本书中，一个名叫爱丽丝的聪明而充满好奇心的小女孩遇到了很多胡言乱语、自相矛盾的奇怪生物。罗斯福在他的故事中将对手胡佛换成了满嘴胡言乱语的炸脖龙（Jabberwock）：

困惑不解又心怀疑虑的爱丽丝向共和党领导层提出了几个简单的问题。

印刷和出售更多的股票和债券、建造新的工厂、提高效率等做法难道不会生产出更多超出我们购买能力的商品吗？炸脖龙喊道：不会，我们生产得越多，能够购买得就越多。

如果我们产生过剩怎么办？哦，我们可以卖给外国消费者。

外国人怎么买呢？我们可以借钱给他们。

那这些外国人肯定会把他们的商品送过来还债是不是？矮胖墩儿（Humpty Dumpty）说：哦，完全不会。我们正坐在《霍利-斯穆特关税法案》的高墙之上呢。

那外国人怎么偿还贷款呢？简单。你有没有听说过延期偿付？[\[29\]](#)

罗斯福用这个故事刻画共和党试图刺激经济的政策之愚蠢，但他在竞选活动中并没有提出任何解决问题的办法。相反，他在这次“爱丽丝”演讲中建议设置投资者保护措施。他还承诺不会发表胡佛总统那种过分乐观的声明，同时他也指出自己并不鼓励更多的股市投机活动。罗斯福于1932年当选，他在1933年签署《国家工业复兴法案》并创建了国家复兴管理局，试图推行公平工资。我们将在第17章中讨论这次尝试取得的结果。

从表面上看，消费不足似乎可以解释大萧条时期的高失业率，但是学院派经济学家从未真正接受过这一理论，而且这一理论也从未得到过充分的阐释。很多时候，人们在提出该理论时都将之视为技术性失业的附属产物：消费不足突然在20世纪30年代成为一个问题，是因为美国新近迸发的生产能力超出了该国的需求。不过，另外一些提到消费不足的说法并没有提到技术。例如，农业调整局局长切斯特·戴维斯（Chester C.Davis）在1934年介绍了该局如何“向大众重新分配购买力”，帮助他们增加支出，从而应对消费不足问题。他解释了自己为什么认为技术性失业突然变得如此重要：

为什么我们的国家在158年后需要对市场机制做出这种补充？如果你追溯历史，看一看商业逐步集中到大公司、农民逐步集中到供销合作社、劳动力逐步集中到集体谈判协会的现状，就会找到答案。这些现象减少了自由市场的空间，加强了个体把控这些集中化

机构的力量。[\[30\]](#)

换言之，戴维斯认为商业集中加剧了技术性失业问题。

大规模失业引发了严重的社会问题。譬如，在美国，这个问题导致100万名墨西哥裔劳工被强制驱逐出境（当时被称为遣返）。此举的目的是为“真正的”美国人腾出工作岗位。[\[31\]](#)流行叙事支持这种驱逐出境的举动，基本没有出现公众抗议。报纸上刊出的是面带喜悦之情的墨西哥裔美国人在火车站挥手告别、踏上归途前往故里帮助墨西哥发展的照片。

拨号电话在失业叙事和相关的消费不足叙事中也起着重要的作用。较早的电话无法拨号，需要呼叫者拿起话筒并接通电话接线员，接线员会说：“请问号码是多少？”呼叫者必须告诉接线员号码才能接通电话。无需接线员的拨号电话并不是在大萧条时期问世的；实际上，拨号电话的第一项专利可追溯到1892年。从非拨号电话到拨号电话的转变花费了数十年的时间。但是，大萧条时期兴起了关注电话接线员工作岗位流失的叙事，拨号电话的投入使用过程受到了道德顾虑的阻碍，这种顾虑认为，人们使用拨号电话就是在合谋毁掉一个工作岗位。譬如，1930年，即大萧条的第一年，位于华盛顿特区的美国参议院用拨号电话取代了非拨号电话。电话安装好三周后，参议员卡特·格拉斯（Carter Glass）提出了一项议案，要求拆除这些电话并换回旧电话。他注意到接线员将会失去工作，对新电话表达了发自内心的道德愤慨：

我恳请诸位一致同意，根据参议院第74号决议，指示警卫官拆除参议院这些令人憎恶的拨号电话……我反对被迫变成电话公司的一名雇员而没有任何补偿。[\[32\]](#)

他的提案得到通过，拨号电话被拆除了。如果不是美国正在经历高

失业率，很难想象这样的议案能够通过。这个故事为一则富有感染力的经济叙事添砖加瓦，而后者又火上浇油般地加剧了大萧条期间总需求萎缩带来的恐惧氛围。

机器人（即自动化）夺走工作岗位成了大萧条的主要解释，因此也被视为造成大萧条的主要原因。《洛杉矶时报》1931年的一篇文章是众多对这一观点做出解释的文章之一：

每有一个人被机器取代，就有一名消费者流失；因为这个人被剥夺了购买消费品的能力。我们使用的机器人越多，对产品的需求量就越低，因为人类无法消费超出自身支付能力的东西。

这种情况是不可避免的。没有任何政治上的灵丹妙药可以减轻这种纯粹人为的苦难。[\[33\]](#)

即使一个人尚未失业，但是考虑到自己有可能会失去工作，他也会降低消费。1928年输给赫伯特·胡佛的美国总统候选人艾尔·史密斯（Al Smith）1931年在《波士顿环球报》撰文：

现在，我们知道，很多失业可以直接归因于我们越来越多地使用那些旨在取代人力的机器……这其中的人类心理过程很简单，人人都能理解。如果一个人无法确定自己会不会失业，那他肯定不会花钱。他会把钱攒起来，我们很难责怪他这种以备不时之需的做法。[\[34\]](#)

在1933年大萧条最严重的时候，世界著名物理学家爱因斯坦也相信了这一叙事，他表示大萧条是技术进步的结果：

在我看来，毫无疑问，严重的经济萧条很大程度上要归因于内部经济原因；生产设备通过技术发明和系统化得到改进，结果减少

了对人工的需求，将一部分劳动力排除在经济回路之外，并导致消费者购买力的逐步下降。[\[35\]](#)

那时，人们已经开始给劳动节约型发明贴上“机器人”的标签，即使并没有看到什么机器人。1931年初，即大萧条开始后约一年的时候，《洛杉矶时报》的一篇文章说，当时机器人“仅在美国就已经相当于8 000万人工”，而美国男性劳动力只有4 000万。[\[36\]](#)

一个新词的诞生：技术专家治国

到1932年，在股市跌至谷底的时候，与1929年的市值相比，美国股市市值在不到三年的时间内蒸发了80%以上。我们不禁要问：为什么人们对市场的评价如此之低？一大部分答案在于一则病毒般传播的叙事：现代工业目前生产的商品有可能多于人们想要购买的商品，因此将导致不可避免的长期过剩。

这则新叙事与两个将普通百姓排除在经济领域之外的新词产生了关联：技术专家治国（technocracy），即由技术人员治理的社会；技术官僚（technocrat）就是大权在握的技术人员。20世纪30年代这两个词并不令人陌生。在20世纪20年代，它们偶尔被用来指代一种理论，这种理论认为应该由那些能够确保世界和平的科学家管理政府。在上一轮萧条时期（1920—1921年），凡勃仑写了一本著作《工程师和价格体系》，该书设想了一个由“技术人员代表大会”治理的世界。但是，在20世纪30年代初失业率居高不下的时候，这两个词有了新的含义。哥伦比亚大学一个带有革命色彩的团体将自己称为“技术专家”。这个由工程师霍华德·斯科特（Howard Scott）领头的团体包含了来自美国各地的科学家。在1933年的时候，斯科特就和当时的电影明星一样有名。

技术专家运动创造了自己的术语并提出了一种新的货币，即电子美

元（electric dollar）。1933年在霍华德·斯科特的指导下写就并以化名弗兰克·阿克莱特（Frank Arkright）出版的《技术专家治国入门》（*The A B C of Technocracy*）一书指出，电子美元代表着能量单位。阿克莱特这个名字似乎受到了纺纱机发明者理查德·阿克莱特（Richard Arkwright）的启发——这种水力纺纱机使工人失去工作并在1779年引发了反机器暴动。这本署名阿克莱特的书及书中的观点风靡一时，尤其是下面这个观点：现代科学很快就会改变经济，甚至消除我们熟知的货币。这个故事与比特币的故事有很多相似之处，包括弗兰克·阿克莱特这个化名，就像中本聪一样。

根据《技术专家治国入门》，美国经济的装机容量为10亿马力。书中还说，一马力相当于10个人类劳动力，而运行这个相当于10个劳动力的机器仅需要每周工作两个八小时。因此，这本书使人们相信，大萧条时期的失业率上升是一种令人担忧的全新永久局面的开端。一份报告得出的结论确实令人不安：

我们现在面临着人类历史上前所未有的局面，因为在不到100年前，人类的身体还是地球上最高效的能量转换机器。技术的出现使所有基于人力的发现都不再重要，因为现代机器的能量转换速度是人类的数千倍。在1890年之前，社会机体在能源生产方面的变化尚可以与牛车的速度相提并论。与之形成对比的是，在1890年之后，它就像乘坐飞机一样快速前进，而且速度还在不断加快。[\[37\]](#)

“世界将属于设计和运行机器的技术人员”的想法无疑让那些自认为没有能力成为科学家的人（即大多数人）感到恐惧，而且这一想法必然导致人们不愿花钱、投资或雇人，结果加剧并延长了大萧条。

《纽约时报》在1933年对技术专家治国论风潮表示出了一些惊奇：

技术专家治国论那耸人听闻的性质引发了一场近乎歇斯底里的

群众运动。斯科特预言，除非按照他设定的路线行事（这些路线相当含糊），不然两年之内将有2 000万人失业，很多看了这一预言的人都觉得我们的工业和经济体系即将崩溃。由于技术专家治国论引发的恐惧，商业合同都被搁置。[\[38\]](#)

技术性失业叙事在20世纪30年代的某个时候似乎已经渗透到了所有人。自那以后，提到它的时候不必再使用技术性失业一词，因为每个人都明白这一概念。譬如，《纽约时报》在1936年刊发一篇长文哀叹长期失业对人类精神和家庭关系的悲剧性影响，但文中并未提及任何失业理论，只说失业者称“与其说被年龄淘汰，倒不如说被新近发明的机器淘汰”。[\[39\]](#)

叙事转向二战

据Google Ngrams显示，技术性失业叙事在1935年以后逐渐沉寂，但它并没有销声匿迹。相反，它在二战前夕继续发挥着一定的影响力，直到新的二战叙事星座开始流行。

很多历史学家认为，德国的大规模失业是纳粹党和希特勒在1933年，即大萧条最严重的一年，登上权力舞台的原因所在。但有一个事实如今鲜少被人提及，那就是一名纳粹官员曾在那一年承诺，在德国，以机器取代人的做法将被定性为非法行为。[\[40\]](#)

查理·卓别林1936年的电影《摩登时代》标志着一则极有影响力的叙事，时至今日这则叙事仍留在人们的记忆之中。电影中有一个令人捧腹的场面，[\[41\]](#)即一家公司引进了一种新技术，用机械手给员工喂食午餐，以缩短员工的午餐时间。在查理·卓别林被喂食午餐时，机器出现故障并加快速度，造成了一团混乱。这个故事在人们高度关注劳动节约型机器的时候风靡一时，这绝非巧合。

我们在搜索二战期间机器人被新闻提及的频率时，找到了一些实例。战争初期，耶鲁大学科学家克拉克·赫尔（Clark Hull）正在朝着建立机器人大军的方向努力。^[42]但是，他的努力听上去既遥不可及又牵强附会。据报道，纳粹在战争后期使用的“机器人炸弹”和“机器人飞机”毫无效果。^[43]相反，新闻中充斥着讲述人类士兵英勇行为的叙事。

要想再次流行起来，劳动节约型机器的叙事需要在二战后改头换面，而这一次转变似乎又重视起人类智慧及人类大脑。叙事转向了新的“电子大脑”，即计算机。“电子大脑”这个短语呈现出一条漂亮的流行曲线，并在1960年左右达到最高点，我们将在下一章探讨它代表的机器叙事星座。

^[1] 我们所说的“自动”一词可以追溯至荷马史诗《伊利亚特》第18卷第376行：“她找见神匠（即赫菲斯托斯），他正风风火火地穿梭在风箱边，忙于制作20个三足鼎，这些鼎在他那精心建造的大厅里倚墙而立。[375]他在每个鼎下安装了黄金滑轮（*αὐτόματοι*），它们会自动滚入神祇聚会的厅堂，然后再滚回他的府居：一批让人看了赞叹不已的精品。”<http://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0133%3Abook%3D18%3Acard%3D360>.

^[2] Aristotle, *Politics*, trans. Benjamin Jowett, bk.1, pt.4.

^[3] Argersinger and Argersinger (1984). 不过，Walter Smith (1879) 陈述19世纪70年代经济萧条起因的书中并没有提到劳动节约型机器。这一叙事并没有传至每一个人。

^[4] *Visitors' Guide to the Centennial Exhibition and Philadelphia* (Philadelphia: Lippincott, 1876), <https://archive.org/details/visitorsguidetocoophil>.

^[5] *Visitors' Guide to the Centennial Exhibition and Philadelphia*.

^[6] Charles M. Depuy, “The Question of the Hour,” *Philadelphia Inquirer*, 1876年2月3日，第1版。

^[7] “Labor-Saving Machinery,” *Daily American*, 1879年12月11日，第2版。

^[8] “Labor-Saving Machinery.”

^[9] George (1886[1879])，第227—228页。

^[10] “The General Omnibus Company of Paris,” *Times of India*, 1879年6月4日，第3版。

[11] “Labor-Saving Machinery and Overproduction,”*Los Angeles Times*,1894年6月28日，第4版。

[12] “Labor-Saving Machinery and Overproduction.”

[13] “The Great Problem,”*San Francisco Chronicle*,1894年4月22日，第6版。

[14] “Stores Are Merely Labor-Saving Machines,”*Chicago Daily Tribune*,1897年4月22日，第6版。

[15] “Trade Unionists'Remedy,”*Boston Daily Globe*,1899年4月24日，第5版。

[16] <https://www.ele.uri.edu/faculty/vetter/Other-stuff/The-Machine-Stops.pdf>.

[17] “Robot Cop Dictator:Rules Five-Way Intersection,”*Los Angeles Times*,1929年7月29日，第11版。

[18] Phillip Snowden,M.P.,“Snowden Fears Trade War,”*New York Times*,1928年6月10日，第133版。

[19] “Unemployment Called Serious,”*Atlanta Constitution*,1928年3月2日，第4版。

[20] “Mayor Scored for Failure to Help Jobless,”*Baltimore Sun*,1928年4月16日，第22版。

[21] Chase（1929），第209页。

[22] Chase（1929），第215—216页。

[23] Chase（1929），第323页。他使用了“技术性失业”一词（第212页），但次数很少。

[24] “Steno in the Future May Be a Robot,Show Indicates,”*Chicago Daily Tribune*,1929年11月12日，第45版。

[25] “Cause of the Crash,”*Washington Post*,1930年11月9日，第S1版。

[26] George（1886[1879]），第259页。

[27] “Topics of the Markets:Another Gloomy Day on the Stock Market,”*Globe and Mail*,1929年10月29日，第8版。“Ford Would Raise Wages,Cut Prices Down to Actual Values,”*St.Louis Post-Dispatch*,1929年11月21日，第2a版。

[28] Cassel（1935），第66页。

[29] “Text of Governor Roosevelt's Address Opening His Campaign,”*New York Herald Tribune*,1932年8月21日，第17版。

[30] Chester C.Davis,“Underconsumption of Goods:A Challenge to the Nation,”*New York Times*,1934年12月9日，第XX5版。

[31] 参见Balderrama and Rodríguez（2006）。

[32] “Senators Invoke Ancient Rights Declare War on Dial Phone,”*Baltimore Sun*,1930年5月23日，第2版。

[33] Fred Hogue, "Robots Menace World's Wage-Earners," *Los Angeles Times*, 1931年2月1日, 第23版。

[34] "Fear of Losing Job Makes Worker Curtail Spending," *Boston Globe*, 1931年11月1日, 第A60版。

[35] "Einstein Sees U.S. Troubles Internal," *Boston Globe*, 1933年1月24日, 第17版。

[36] Fred Hogue, "Robots Menace World's Wage-Earners," *Los Angeles Times*, 1931年2月1日, 第23版。

[37] Wayne Parrish, "Ten-Year Survey Points to End of Price System," *New York Herald Tribune*, 1932年8月21日, 第1版。"技术专家"组织在1933年1月因内部不和瓦解。

[38] "Technology Cult Is Now on the Wane," *New York Times*, 1933年1月29日, 第N1版。

[39] Aubrey Williams, "A Crisis for Our Youth," *New York Times*, 1936年1月19日, 第SM4版。

[40] "Nazis to Bar Replacing of Men with Machines," *Hartford Courant*, 1933年8月6日, 第B5版。

[41] https://www.youtube.com/watch?v=n_1apYo6-Ow.

[42] "Yale Scientist Proposes Building Robot Army," *Nashville Tennessean*, 1941年1月25日, 第1版。

[43] "Robots Not War-Winners," *Globe and Mail*, 1944年7月7日, 第6版。

第14章

自动化和人工智能取代几乎所有工作

声称技术性失业对未来构成问题的叙事并没有随着二战销声匿迹。如图14.1所示，事实上，它反复变异并呈现出不同的传播力，而且经常与“自动化”或“人工智能”这两个术语关联在一起。二战后至少有四则关于人工智能的叙事，它们分别在20世纪60年代、80年代、90年代和21世纪10年代达到流行巅峰。截至本书撰写之际，21世纪10年代人工智能叙事的流程度似乎还在继续攀升。

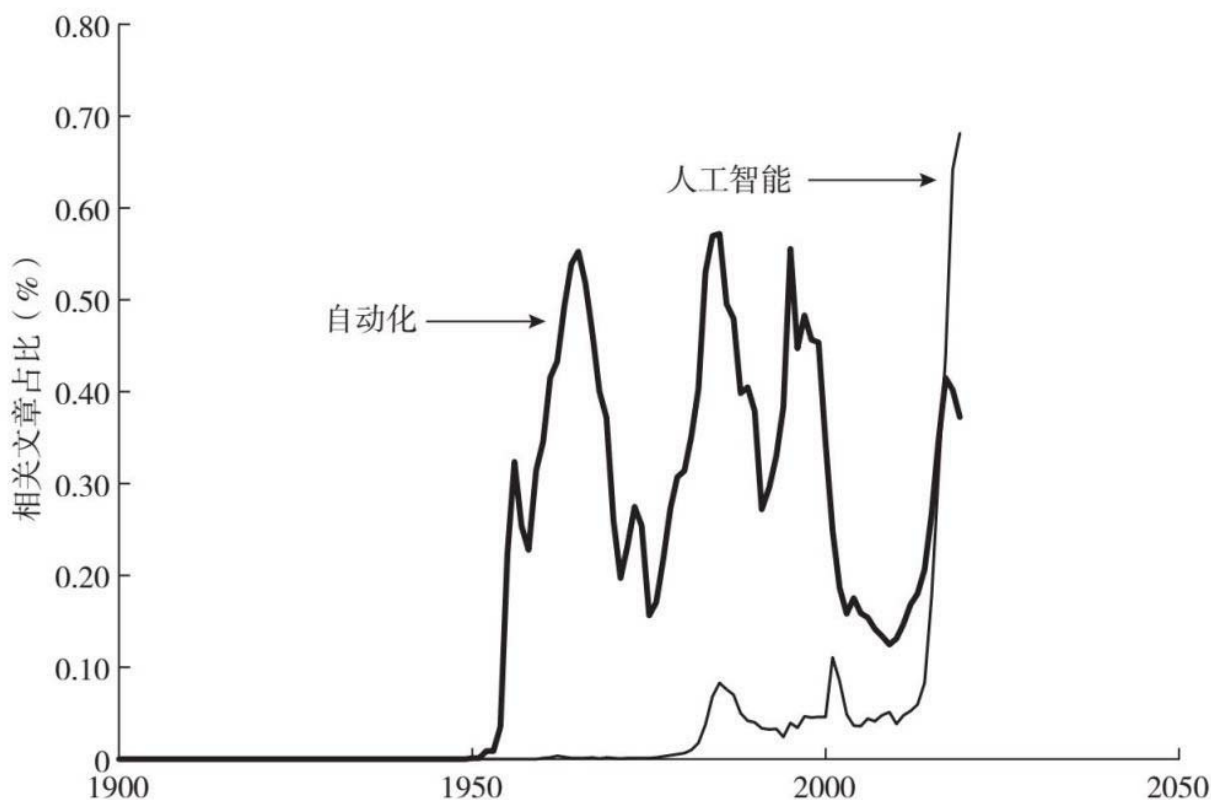


图14.1 1900—2019年新闻和报纸中包含“自动化”和“人工智能”的文章占比

注：自动化和人工智能的叙事反复出现了数次，每一次的故事都有变化。资料来源：作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

每一阶段的叙事都暗示，“机器接管一切”的重大转折点即将来临。（上一章介绍的）罗素姆的万能机器人可以说话，因此它们代表了人工智能的一种形式，但是并没有故事讲述如何实现这类智能。机器人就像儿童故事中会说话的动物。但是，自动化和人工智能的想法在具象化之后，就呈现出新的流行趋势。

对自动化的恐惧可能与人们担忧即将来临的萧条有关。埃尔莫·罗珀（Elmo Roper）在1945年底进行的《财富》民意调查向美国公众提出了这样的问题：

你认为战争结束后约10年内我们会陷入大范围萧条吗？你认为我们有可能避免这种情况？

统计结果：

将会出现萧条 48.9%

也许能够避免萧条 40.9%

不知道 10.2%^[1]

也就是说，约有一半的美国人“预计”二战后将会出现经济萧条。他们这么回答很有可能是因为他们对我们上文讨论过的大萧条和一战之后的叙事记忆犹新，而不是因为他们有什么明确的预测。

幸运的是，这样的预期是错误的；大萧条没有再次发生。是的，人们对萧条的重现怀有宿命般的恐惧，但是近期萧条中的愤怒叙事，包括奸商牟取暴利的愤怒叙事，已经沉寂。这则加剧了一战后萧条的叙事没有重新流行起来。此外，价格应降至1913年水平的想法也显得不切实际。二战的结束也分散了人们的注意力，暂时减少了人们对技术性失业

的关注。相反，二战之后的一个经济叙事星座开始告诉人们，战争结束了，现在可以花钱了。（我们将在第17章中更详细地讨论牟取暴利和降价预期。）

在这些叙事中，有一个故事讲的是很多美国人在战后立即踏上昂贵的度假之旅，这个故事抵消了大萧条时期节俭叙事的影响。“旅游业出现了美国历史上最大规模的增长”，1946年，即战争结束后的第二年，被称为“胜利度假年”。^[2]甚至在战争结束之前的那几年里，西半球的旅行社和度假胜地就已经开始推销奢华的旅行假期，让消费者以这种方式消费掉他们存储在政府战时债券中的部分财富。

人们在1946年出去度假时，将他们的假期记录在了新的Ready-Mount（35毫米彩色幻灯片）上，并将这些幻灯片存储在新的幻灯片盒里，这刚好跟上一年度的圣诞节礼物——幻灯片放映机——相得益彰。^[3]此外，消费者还用家用摄像机（直到一战后才广为使用）记录了大量的出游见闻。人们会在家中向亲朋好友展示这些记录假期和新生儿（笔者就出生于1946年）的幻灯片和电影，传递着共同经历奢华支出带来的幸福感和爱国情。

人们对他人乐观精神的感知也开始激发自己身上的乐观精神。始于1946年的婴儿潮标志着二战后时期与一战后时期的巨大差别：一战结束后出现的不是婴儿潮，而是致命的流感蔓延。1948年以后的乐观故事成为一个自我实现的预言，这个术语是由罗伯特·默顿在1948年创造的。1950年的一篇报纸文章断言：

有了今年年底形成的乐观共识，预测本身就可以起到促进高消费活动的作用。^[4]

但我们必须要问的问题是：为什么在1945年二战接近尾声的时候，会有这么多人认为战后将出现萧条？为什么20世纪50年代和60年代间歇

性的经济衰退打断了整体的乐观情绪？很大一部分原因在于一则在战后仍断断续续发挥影响的大萧条叙事，即变异之后的技术性失业叙事。

自动化衰退叙事

1929年出现在劳动节约型机器经济叙事中的“关键时刻”在20世纪下半叶再次出现，不过形式有所变化。

在爱因斯坦于1915年发表广义相对论之后，“奇点”这个词开始被人使用。这个词表示的是方程中某些项变为无穷大的情况，它描述的天文现象后来被我们称为黑洞，即“时空中的一个奇点”。后来，“奇点”这个词被定义为机器智能在各个维度上都赶超人类智能的时刻。

经济叙事的这种变化使人们不再关注电力机器取代人力的可能性，而是转为关注人工智能取代大脑的可能性。技术性失业叙事的基本框架还和从前一样，但有了更多的实例可以援引。首先，大型机车和电力设备节省了人力资源。变异之后的叙事关注的重点是计算机取代人类思维。这种变化让叙事重新恢复了活力。

“自动化”这个术语与“劳动节约”的不同之处在于，自动化表示生产流程中没有人的参与，最多只有一名技术人员在远程控制室里按下按钮以启动整个流程。从20世纪50年代开始，人们将自动化称为“运行机器的机器”，而不仅仅是机器。^[5]它代表了一个无人照看、自动运行的流程。

大约在1955年，“自动化”一词突然流行开来。人类工作被其取而代之的可能性令公众大为忧惧。值得注意的是，电子化数据处理开始接管整个企业运营。与20世纪20年代和30年代的技术性失业叙事相比，新的叙事更关注人类在生产过程中被完全取代的可能性。1956年，“人们对按钮时代的恐惧激起了”第一次“自动化罢工”。^[6]人们讲述着自动化领域出现飞跃式发展的故事。以下文字摘自1956年：

最近，东部一家制造厂的参观者目瞪口呆地注视着一家正在运行的新型工厂。在他们的眼前，巨大的钢板被放进传送系统。然后，钢板随着27英里长的传送系统向前移动，经过了2 613台机器和工具的处理，成为全新的冰箱，这些冰箱已经打包装箱、备妥待运。

令参观者惊叹不已的是，在每分钟生产两台洁白冰箱的过程中，没有任何人工触碰过机器或钢板。

他们目睹的是正在运行的自动化。[\[7\]](#)

在人们眼里，自动化也预示着曾在过去捍卫工人权益的工会即将终结。人工不可能将机器组织起来。[\[8\]](#)

对工人所做的调查显示，大概在1957—1958年和1960—1961年两次衰退期出现了突然转向。民意分析师塞缪尔·卢贝尔（Samuel Lubell）以准确预测选举结果闻名，他在1959年两次经济衰退之间的经济低迷时期写道：

1958年春天，我调查了一下公众对衰退的看法，很少有人谈到自动化，甚至很少将之列为失业的原因。

而现在，每采访三四名工人，就可能会有一名受访者从个人经历出发，谈到人工被机器取代的个案史。

这些故事常常被贴上令人沮丧的标签：“有些人永远都回不到工作岗位上了。”有人说：“一切才刚刚开始。”

斯塔滕岛的一名电梯操作员、克利夫兰的一名会计、扬斯敦的一名接线员和底特律的一名铁路职员做出了同样的悲观预测：“两年内就会有机器取代我的工作。”[\[9\]](#)

这两次衰退是大萧条以来最严重的衰退，其起因可能是公众在自动

化恐慌中因担忧未来而减少了支出。1957—1958年的衰退被称为“自动化衰退”。[\[10\]](#)

1957年的电影《电脑风云》[\[11\]](#)由知名演员凯瑟琳·赫本（Katharine Hepburn）和斯宾塞·屈塞（Spencer Tracy）主演，在影片中，一家公司打算购置一台名为埃米亚克（Emerac）的IBM大型计算机。赫本扮演的班妮·沃特森（Bunny Watson）是这家公司参考图书馆的资深馆员。屈塞扮演的计算机工程师理查德·萨姆纳（Richard Sumner）负责设定新计算机程序。随着影片的进展，理查德爱上了班妮并向她求婚，与此同时，他所做的工作正在摧毁她的谋生手段。电影中提到，一台较早的计算机已经实现了工资核算自动化，取代了工资核算部门的多个工作岗位。影片张力的最高点是埃米亚克出现故障并发出解雇通知单，不但解雇了班妮，还解雇了整个公司的所有人。这个错误随后得到了纠正。

在影片中，计算机通过回答人们在控制台上键入的问题，接手了公司参考图书馆的某些职能。譬如，有人问埃米亚克：“地球的总重量是多少？”埃米亚克回答：“算不算上人类？”（我最近问了Google语音助手“OK Google”同样的问题，而它就事论事地回答了这个问题：5.972×10²⁴千克。）然后，班妮问埃米亚克：“班妮·沃特森是否应该嫁给理查德·萨姆纳？”埃米亚克回答：“不应该。”这也许是在暗示这台计算机与她的创造者有了浪漫的关联。（我问过Ok Google同样的问题，它把我导向了2011年《纽约客》的一篇文章：“iPad是新的埃米亚克吗？”）

人们对自动化的普遍担忧一直延续至20世纪60年代。1962年，民主制度研究中心（Center for the Study of Democratic Institutions）发布了一份有关自动控制（cybernation，作为自动化的同义词，这个术语也流行了起来，但在20世纪60年代之后逐渐销声匿迹）的报告。该报告的结论是：

自动控制预示着社会体系将发生极大的变化，这种变化与我们

历来应对的变化截然不同，它将从根本上挑战我们目前对生活方式可行性的看法。如果我们的民主体制能有机会继续存在下去，我们就需要更深入地了解自动控制的后果。[\[12\]](#)

1963年，劳工领袖乔治·米尼（George Meany）将每周工作35小时的要求与人们对自动化的担忧联系在了一起。1964年，美国总统林登·约翰逊在总统竞选期间签署法案，成立了国家技术、自动化和经济发展委员会。委员会直到1966年才出台报告，[\[13\]](#)那时恐慌情绪基本已经结束了。

1957—1966年的自动化恐慌似乎很快就烟消云散并沉寂了很多年。1965年，《华尔街日报》刊登了小阿尔弗雷德·马拉伯（Alfred L.Malabre,Jr.）的一篇报道，题为“自动化警报原来是错误的”。这篇文章指出，人们在1965年的时候似乎已经把自动化抛在脑后。美国汽车工人联合会在1965年举行的一次重要劳工大会上甚至都没有提到自动化，马拉伯认为这一事实很是耐人寻味。文章的结论是：“至少可以说，这种悲观情绪在一些重要劳工委员会、校园、政府乃至管理层广为蔓延。”[\[14\]](#)

《星球大战》的故事

自动化恐慌在20世纪80年代再度喧嚣于世。我们已经看到，叙事经常以变异的形式死灰复燃。有些时候，新的叙事使用新的词语，但有些时候，某个旧词又会卷土重来。从图14.1可以看出，“自动化”一词的使用频率在20世纪80年代初期达到了一个可观的峰值。“机器人”这个词出现于20世纪20年代，它的使用频率在20世纪80年代初期也出现了一个高点。一个可能的解释是：家用计算机制造商雅达利（Atari）和苹果公司大获成功，增强了机器人叙事的传播力，使人们相信技术正在加速发

展。一家名为“机器人商店”的公司于1983年开始制造和销售类人机器人。这些机器人看起来很像人类；该公司总裁预测，两年之内，美国将有10%~20%的家庭拥有机器人。^[15]事实上，这些设备基本毫无用处，产品线最终也惨淡收场。

我们观察到，机器人一词的使用频率在1980年左右达到高点，与此相一致的是，同一时期也出现了一系列大受欢迎的机器人电影，这向我们展示了传播力如何随时间变化并产生风靡一时的新故事。乔治·卢卡斯（George Lucas）的《星球大战》三部曲在1977年至1983年之间上映，片中出现了（迄今为止）全球最著名的机器人：R2-D2和C3PO。美国电视动画片《变形金刚》于1984年至1987年播出，该片讲述的是巨型机器人的冒险故事，这些机器人可以变形为车辆和武器。这两个系列片都促成了儿童玩具的大卖。同一时期大获成功的机器人电影还有《银翼杀手》（1982年）和《终结者》（1984年）。

当然，机器人早在20世纪70年代之前就已经出现在电影中，到现在还继续出现在电影之中。事实上，机器人出现在电影中的时间甚至要早于“机器人”这个词被捷克剧作家恰佩克创造出来的时间——这个词在1922年才开始流行。值得注意的是，电影中的机器人（或自动机）在此之前被称为傀儡（如1917年的《傀儡》）或机械人（如1921年的《机器人》）。1922年之后，电影中出现了更多的机器人，尤其是1927年弗里茨·朗（Fritz Lang）执导的影片《大都会》中的富图拉（Futura），该片将机器人称为Machinen-Mensch，即Machine-Man。不过，大多数机器人电影都是B级恐怖电影，有着不合情理的青少年主题，类似于那些“外星来客摧毁地球”之类的电影，对公众的想法有着相对较小的影响。^[16]这些电影大多荒唐无聊，除了有可能给人们自动化未来的恐惧增添情感色彩之外，可能并没有对经济活动产生太大的影响。

在1957—1964年的自动化恐慌之前，又有一大波机器人电影大获成功。那个时代的荧幕机器人有《机械怪兽》（1953年）中的罗曼（Roman）、《了不起的拓博尔》（1954年）中的拓博尔（Tobor，机

机器人robot一词反过来拼写）、《火星女魔》（1954年）中的钱尼（Chani）、《地球危机》（1954年）中的金星机器人、《禁忌星球》（1956年）中的机器人罗比（Robby）、《宇宙毁灭记》（1957年）中的克罗诺斯（Kronos）、《纽约巨人》（1957年）中的巨人和《地球防卫军》（1957年）中的魔杰拉。

伴随着1980年和1981—1982年的两次经济衰退（当时的失业率达到了两位数），自动化叙事改头换面、卷土重来。失业率的攀升让人觉得，自动化可能又是造成失业的罪魁祸首。这一想法导致了总需求的减少，然后导致了更高的失业率。1982年，《纽约时报》的安德鲁·波拉克（Andrew Pollack）察觉出了一种“新的自动化”，办公室自动化就是其中一例：

到目前为止，受办公室自动化影响的人主要是秘书（现在仍然供不应求）和其他文职人员。只要用电子文字处理器取代打字机、用计算机存储系统取代文件柜，就可以加快他们的工作速度。但是，新的办公室自动化系统也在影响管理层，因为有了它们之后，高层管理人员就可以从公司计算机中调出信息并自己进行分析，而这个过程原本需要一名中层管理人员处理。[\[17\]](#)

声称我们已经抵达“奇点”的叙事再一次出现了病毒式传播，“奇点”让我们在劳动节约型机器方面积累起来的全部经验都变得无关紧要，同时，“奇点”可能正在催生一支失业大军。波拉克说：“我不知道这一次我们能逃向何方。”[\[18\]](#)这一病毒般传播的叙事很可能是20世纪80年代两次经济衰退造成严重破坏的真正原因。

如图14.1所示，自动化一词的使用频率在1995年左右出现了第三次高峰。大波叙事再一次声称“奇点”即将到来，我们在劳动节约型设备方面积累起来的所有经验都将变得陈旧过时。1995年，在互联网热潮刚刚开始的时候，出现了一则有关计算机网络的叙事：

大多数经济学家认为自动化的弊端是暂时的，但一小部分经济学家（人数正在增多）和很多技术专家都认为，当前技术变革的迅猛发展有别于以往的所有情况，原因有二。

首先，拖拉机只让农民失业，机器自动化只让工厂工人失业，但是智能设备和计算机网络几乎可以入侵所有涉及计算、通信或简单推论的工种。它们可以填写并检查抵押贷款表格、转接电话，甚至可以通过微控制挤奶器让奶牛自己挤奶而无需人工协助。从来没有哪种技术如此灵活多变，如此不受物理限制的束缚，能够在不相关的行业，如银行、电力、保险、电信等，一路高歌猛进。

其次，由微处理器和软件运行的设备和网络正在以前所未有的速度提升功率，每18个月左右其处理能力就可以翻一番。这一趋势和其他因素一起，导致芯片技术的成本大幅下降，从而使其可以更广泛、更迅速地投入使用。[\[19\]](#)

自动化恐惧叙事在1995年左右出现的这种新变化并没有立即促成经济衰退。大多数人并没有因此减少开支，全球经济还在蓬勃发展。20世纪90年代的主流叙事关注的是即将到来的新千年呈现的美好商机。在21世纪，互联网繁荣、房地产繁荣和2007—2009年全球金融危机分散了人们的注意力，自动化叙事又一次偃旗息鼓。但是，这类叙事仍在我们身边传播，只不过包装在了新的流行用语之下。

股票市场中的互联网或千禧年热潮

互联网在1994年左右第一次面向公众，它生成了一则讲述计算机惊人功能的叙事。这时正值世纪之交，互联网时代恰好赶上了新千年的到来，引起了热议。在2000年之前的那几年里，互联网股票是主要受益者。在1974—2000年的市场扩张期，互联网股票价格上涨了20倍以上。[\[20\]](#)这一时期标志着美国历史上最大规模的股市扩张，对这次扩张

的相关描述也恰恰表明了这一点。（这个故事现在开始被人们遗忘，因为讲述2007—2009年全球金融危机之后3倍扩张的叙事取代了这个故事，在本书撰写之际，后者有着更强的传播力。）

人们在谈论20世纪最后25年里股市扩张的时候，并没有强调害怕被机器取代的恐惧是人们购买互联网股票的动机所在。为什么？人们更倾向于谈论投资于信息时代的新发明带来的机会，而不是谈论个人在面对技术进步时的力不从心。但是，这种力不从心可能推动了人们投身互联网并购买科技公司的股票。

对奇点的恐惧在2007—2009年全球金融危机之后势头渐起

根据谷歌趋势的统计，对自动化/技术的最新一波恐惧开始于2016年左右，直至本书撰写之际仍未减弱。

我们如何解释自动化恐惧情绪在近来的高涨？要回答这个问题，我们就得研究一下苹果Siri程序的问世：Siri是iPhone在2011年推出的应用程序，它使用自动语音识别（ASR）和自然语言理解（NLU）来（尝试）回答你提出的问题。[\[21\]](#)对很多人来说，Siri交谈、理解并提供信息的能力就像是预期已久的“奇点”终于到来：机器变得像人类一样聪明，或者比人类更聪明。同年，IBM推出了会说话的计算机沃森（Watson）并让它参加电视问答节目《危险边缘》，沃森击败了与之对战的人类冠军。现在，各家产品紧随其后，如亚马逊Echo的Alexa、谷歌的“OK Google”以及其他版本和改进产品，如阿里巴巴的天猫精灵、玲珑公司的叮咚和Yandex的爱丽丝（Alice）。这些发明简直不可思议；《星球大战》、《变形金刚》和《摩登家族》预言的时代似乎终于来临。

苹果公司从Siri的研发者斯坦福国际研究院手中购买了Siri，而斯坦

福国际研究院2003—2008年在美国国防部高等研究计划局（DARPA）的政府资助下开发了这款程序。早期项目并没有风行一时；到了2011年，突然之间，人们的口袋里多了这样一个设备：既可以与之交谈，也可以拿出来跟那些不敢置信的羡慕者显摆一下。Siri和紧随其后的竞争对手似乎启动了一个消除人际对话必要性的过程。我们可以设想一下这样的情景：跟人比起来，我们更愿意与Siri交谈，因为Siri的信息更全面、更可靠。人类终究是可以被取代的，这样的想法令人不寒而栗，而且不难想象，人类的集体自尊将因此丧失殆尽。

大约在同一时期，其他发明也引起了公众的极大关注，尤其是无人驾驶汽车——尽管人们对其安全性怀有一些疑虑，但无人驾驶汽车预计将取代多个工作岗位。虽然我们当中很少有人真正看到过无人驾驶汽车，但我们都知道，它们的原型车已经行驶在高速公路上。这些自动驾驶汽车已经可以实现我们原本以为无法编程的功能，比如，当汽车感觉到有儿童在街旁奔跑时，就会放慢速度。人类常识可被简化成一系列信号发给无人驾驶汽车，这意味着人类常识可以被取而代之。

近来的热门话题是机器学习，即计算机自己进行学习，而不是用人类智能对之编程。谷歌趋势的搜索结果显示，自2012年以来，对“机器学习”的网络搜索呈现强劲的上升趋势，其中谷歌引擎的搜索量在2004—2019年之间增长了3倍多。近来的一些故事推动了叙事的传播。据说，极为强大的国际象棋计算机程序AlphaZero完全是通过机器学习运行的，也就是说，没有使用任何人类的象棋技法。这则叙事介绍了一个名叫tabula rasa的程序，这个程序已知的信息仅限于游戏规则，它与自己进行了无数局对弈，从自身的错误中总结经验。^[22]从某些方面来说，机器学习叙事比那些运行人设程序的计算机更令人不安。历史学家尤瓦尔·赫拉利（Yuval Noah Harari）认为这一叙事导致我们“越来越害怕”自己“变得无关紧要”，并担心自己沦为“新的无用阶层”。^[23]如果大规模流行起来，这种涉及人类生死存亡的恐惧无疑会影响经济信心，进而影响经济。

工作岗位和史蒂夫·乔布斯

史蒂夫·乔布斯的故事是一则非同凡响的叙事，它将失业恐惧与机械化联系在一起。2007—2009年全球金融危机期间出版的诸多书籍都讲述了他的故事，其中尤为出名的是沃尔特·艾萨克森（Walter Isaacson）2011年的著作《史蒂夫·乔布斯传》，这本书在发售第一周就售出了37.9万册，[\[24\]](#)登上《纽约时报》畅销书排行榜的榜首，在亚马逊上收到了6500多条评论，平均打分为4.5星（最高为5星）。艾萨克森擅长写作天才人物的传记（包括阿尔伯特·爱因斯坦、本杰明·富兰克林和埃隆·马斯克），但迄今为止他最成功的著作还是《史蒂夫·乔布斯传》。为什么这本有关乔布斯的书会出现病毒式传播？部分原因在于它的出版时机：出版商明智地选择在乔布斯去世数周后将这本书投放市场，这样报道他去世消息的媒体叙事就与这本书引发的话题交织在了一起。

有趣的是，有关史蒂夫·乔布斯的叙事似乎表明，乔布斯——一个真正的人，他有好多怪癖，没有人会将这些怪癖编程到机器人身上——对苹果电脑来说完全不可或缺。因此，乔布斯的故事吸引了那些担心自己被时代淘汰的人。在故事中，他创立了苹果公司，但又被迫离开，因为那些单调乏味的管理层无法容忍他的古怪。当苹果公司陷入困局的时候，他被请回来并为公司注入了新的活力，如今苹果公司已经成为全球最成功的公司之一。史蒂夫·乔布斯的故事对于那些不太融入传统社会的人来说简直就是他们的梦想，因为很多自命不凡却又成就平平的人也许能在他身上看到自己。

劳动节约型和智能型机器叙事带来的经济后果

我们已经追溯了过去两个多世纪以来大众对机器将取代人类工作的叙事投注的极大关切。这些叙事无疑影响了（并且还在继续影响）人们的消费和投资意愿，也影响了他们参与创业和投机活动的热切程度。暂

时的衰退或萧条造成的经济困局被误认为是机器剥夺人类工作岗位的结果，从而像自我实现的预言一样，产生了悲观的经济反应。

亨利·乔治对劳动节约型机器问题的解决之道就是对土地征收单一税，通过税收减少劳动节约型发明给土地所有者带来的收益。这也是他在19世纪70年代大萧条时期出版的《进步与贫困》一书中给出的明确建议。这一提议的假设前提是新型机器只被用于耕种土地，而只有在纯农业经济的环境下才有可能如此。这一提议类似于在大萧条期间引起公众热议并在最近几年又重新浮出水面的“机器人税”。这一观点认为，如果对使用机器人的公司征税，就能带来相应收入，从而帮助政府应对机器人技术造成的失业后果。^[25]

乔治提议将部分税收收入作为“公共福利”。^[26]他的提议基本上等同于今天人们经常谈到的全民基本收入提议：

所有人都将平等地分享一切——不管是弱者还是强者，不管是黄髯稚子还是垂暮老人，不管是残疾者还是跛行者，不管是失明者还是健壮者。^[27]

朱丽叶·里斯·威廉姆斯夫人（Lady Juliet Rhys-Williams）1943年的《有所期盼：对新型社会契约的一项提议》和罗伯特·西奥博尔德（Robert Theobald）1963年的《自由人与自由市场》以不同的形式提出了全民基本收入建议。“基本收入欧洲网络”（BIEN）是一个倡导组织，成立于1986年，后来更名为“基本收入地球网络”。有一则叙事声称很多人或大多数人在未来都会失业，这则叙事使累进所得税和所得税减免制度得到了民众的持续支持，但是，即便在现代，这种做法也没有成功地在任何国家产生全民基本收入。

如果有新的故事让人觉得技术性失业带来的问题已经到了危急关头，那变异后的技术/失业叙事往往就能引起公众的注意。查尔斯·怀廷·

贝克尔（Charles Whiting Baker）在1932年的名著《重返繁荣之路》一书中试图解释为什么到目前为止（即20世纪30年代初期）公众对劳动节约型机器取代人类工作的担忧都是没有道理的。贝克尔重点强调了“新颖性”：“自动化机械和经济运输（economic transportation）的广泛使用只是昨天的事。”他强调，失业是一个新的长期问题，永远不会消失。因此，贝克尔提出了一个类似于为所有人提供全民基本收入的想法：

我们必须面对这样一个事实：有一种方法，而且只有一种方法，可以让我们为极度过剩的商品创造市场.....提高美国95%收入微薄的家庭的购买力，他们立刻就会购买更多的食物。[28]

这样的关切在近年又卷土重来，因为又有人提出新的再分配提议并引起讨论。值得注意的是，从2012年开始，“全民基本收入”一词的搜索量在谷歌趋势中呈显著上升趋势，在ProQuest中也显示出基本一样的上升趋势。公众越来越关注不平等现象，其中前1%人群或前0.1%人群的收入占比增长引起了极大的关注。托马斯·皮凯蒂在《21世纪资本论》中描述了这一趋势，这本畅销书引发了热议。“数字鸿沟”（digital divide）一词出现了病毒式传播，它指的是一种与能否使用数字计算机相关的不平等。

没有人能够预测劳动节约型和智能型机器在未来对谋生手段和工作会产生什么影响，但这些叙事本身就有可能对经济繁荣和衰退以及公共政策起到放大作用。在本书撰写之际，有关人工智能和机器学习取代人类智慧并弃用熟练工人的叙事造成了支出和创业模式的不稳定。这样的经济叙事也有可能出现在投机性市场，尤其是房地产市场和股票市场。接下来两章我们就来讨论这两个市场。

[1] Elmo Roper, “What People Are Thinking,” *New York Herald Tribune*, 1945年12月28日，第15A版。

[2] Ralph Reed, “1946 Sees First Traveling Vacations since the War,” *Daily Boston Globe*, 1946年4

月14日，第B9版。1942年以后，“胜利度假”一词在之前也曾被人使用过，当时指的是一种经济实惠的在家度假方式，其目的是为战争节省金钱和资源。

[3] 幻灯机有着悠久的历史（<https://www.ithaca.edu/hs/vrc/historyofprojectors/>），但Ready-Mount是由照片冲印室安装在纸板上的便捷幻灯片，于1946年首次投放广告。

[4] Harry T.Montgomery,“Confidence Marks Business Outlook,”*Los Angeles Times*,1950年1月3日，第35版。

[5] Alfred L Malabre,Jr.,“Automation Alarm Is Proving False,”*Wall Street Journal*,1965年10月23日，第6版。

[6] “Automation Strike Deadlock in U.K.,”*South China Morning Post*,1956年5月3日，第17版。

[7] John Hoggatt,“What Automation Means to You,”*Austin American*,1956年12月16日，第SM1版。

[8] Roscoe Born,“Men&Machines:Industrial Unions Fear Automation Will Cut Membership and Power,”*Wall Street Journal*,1959年4月7日，第1版。

[9] Samuel Lubell,“Disturbing Paradox:Insecurity Blot on Recovery,”*Boston Globe*,1959年5月5日，第19版。

[10] “Automation Blamed for Recession,”*Washington Post*,1958年4月23日，第A2版。

[11] https://www.youtube.com/watch?v=244SeRiP_M.

[12] Michaels（1962），第13—14页。

[13] US Department of Health,Education and Welfare,National Commission on Technology,Automation,and Economic Progress,Technology and the American Economy（Washington, DC:US Government Printing Office,1966）.

[14] Alfred L.Malabre,Jr.,“Automation Alarm Is Proving False,”*Wall Street Journal*, 1965年12月23日，第6版。

[15] Mark Potts,“Personal Robots:The Future Is Now,”*Washington Post*,1983年12月12日，第WB33版。

[16] <https://www.pastemagazine.com/articles/2015/11/the-100-greatest-movie-robots-of-all-time.html?p=5>.

[17] Andrew Pollack,“A New Automation to Bring Vast Changes,”*New York Times*,1982年3月28日，第HT1版。

[18] Pollack,“A New Automation.”

[19] G.Pascal Zachary,“Worried Workers,”*Wall Street Journal*,1995年6月8日，第A1版。

[20] 股票价格是根据标准普尔500指数的每股名义价格确定的，未经通胀或股份回购调整。

[21] 此前一年，即2010年，Google Voice Action使口头命令的执行成为现实。

[22] Silver et al. (2017) .也有一些人对AlphaZero持怀疑态度，他们怀疑该程序是否真如声称的那样神奇，<https://medium.com/@josecamachocollados/is-alphazero-really-a-scientific-breakthrough-in-ai-bf66ae1c84f2>.

[23] Harari (2018) .

[24] <http://www.cnn.com/2011/11/03/tech/innovation/steve-jobs-book-sales/>.

[25] “Proposing to Tax Labor-Saving Machines,”*Sun*,1933年1月18日，第8版。以及Mady Delvaux,*Draft Report*,European Parliament,2016年3月，<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONGML%2BCOMPARL%2BPE-582.443%2B01%2BDOC%2BPDF%2BV0//EN>.

[26] George (1886[1879])，第395页。

[27] George (1886[1879])，第395—396页。

[28] 引自“An Engineer Turns Diagnostician,”*St Louis Post-Dispatch*,1932年6月5日，第1版。

第15章

房地产繁荣与萧条

房地产叙事，即讲述土地、住房、地段和房屋价值时常大幅增长的故事，是最著名的经济叙事之一。2007—2009年扰乱了全球经济的大衰退就是其影响力的一个明证。宣扬住房价值的夸张言论起到了给大衰退火上浇油的作用。

房地产叙事有着悠久的历史。从古时候到工业革命，房地产话题讨论的一直是农场价格。到了现代，人们的注意力先是转向那些讲述适合建造房屋的城市空置地段的故事，然后又转向都市地区的真实房屋。这些变化只是土地稀缺及土地价值长期叙事的变体而已。

我们可能会觉得，房地产繁荣与萧条叙事同属于我们在第10章中讨论过的恐慌或信心叙事星座。但是，房地产信心完全不同于经济信心，因为人们往往将这两者视为不同的东西。^[1] 房地产被视为一种个人资产，个人观点也许能对之产生影响，而经济则被视为无数作用力下的产物。然而，我们在本章将会看到，房地产也是一种社会知情资产（socially informed asset），其价值取决于人们如何与邻居及其他人暗做比较。

投机和土地泡沫

在20世纪之前的大部分时期，流行叙事宣扬的都是土地投机（农田或新兴城市和纸上城市的空置地段），而不是房屋投机或股票投机。美国土地泡沫从1837年开始破裂，下面这则充满人文气息的土地投机者叙

事写于1840年：

D的父亲给他留下了一个没有任何产权纠纷的农场，但投机变得盛行起来，一夜就可暴富，他幻想着“可做的事一件接一件”。于是，他卖掉了自己的农场，在草原上买了荒地，在图纸上的城市里买了很多街角地段，开始梦想着拥有“黄金产业”般的财富。他没法再工作：突然之间，工作变得有失体面。在那辽阔的西部，数千英亩土地正在等待着开发者或居住者的到来，这时谁还会想着耕地或是满足于100亩的土地呢？D反正不是这样的人，他用尽了能用的手段。最后，土地泡沫破裂了；人们发现，印在图纸上的城市只不过是一些泥塘；而所谓能带来无尽财富的草原农场，除非劳作生产，否则也毫无价值。[\[2\]](#)

这是一个愚蠢的投机者在没有见到实物的情况下把泥塘当作土地买来的长期叙事，这则叙事在20世纪20年代的佛罗里达州土地泡沫中卷土重来，只不过这一次，泥塘变成了沼泽。

20世纪20年代的佛罗里达州土地繁荣

在20世纪下半叶之前，基本没人谈到对独栋住宅进行投机性投资的话题。ProQuest对“住房价格”（home price）的搜索结果显示，在那之前，这个词从来没有在投机语境下被提及。事实上，“home price”一词在过去几个世纪里有着别的含义，比如小麦的“home price”指的是与国际市场价格相对的国内市场价格。具有现代含义的“home price”一词通常出现在这样的故事里：一个富人在房子上花了一大笔钱，将之视为财富的象征，但丝毫没有意识到房屋的价值正在升值。譬如，《圣路易斯邮报》1889年的一篇文章写道：

参议员索耶过去多年所住的房子是杰斐逊·戴维斯在华盛顿期间住过的房子，现在他已经不再租房，而是在距离杜邦环岛一箭之遥的地方建造了一座豪宅。这栋房子至少价值8万美元，索耶的百万家产将会让其呈现出精美的风格。房子周围全是豪宅。[3]

文章在提到价值时似乎认为它是不变的，却没有意识到这位参议员可能正在进行投机性投资。

ProQuest对“每英亩价格”的搜索结果显示出了截然不同的模式。这个词的使用频率在20世纪初达到顶峰，当时它指的是对农田的投机性投资。20世纪20年代中期的“佛罗里达州土地繁荣”有着很高的点击率，但是这些文章中几乎没有出现“住房价格”这个词。这次繁荣为大众津津乐道，一则与之相关的叙事强调，由于汽车数量的激增，佛罗里达州的土地对寻找避寒住宅的北方人来说更方便、更有吸引力。那些转眼就一售而空的所谓好地段其实只不过是一些可以建造新房屋的不毛之地，但由于汽车的普及，这一点显得理所当然。然而，到1926年，佛罗里达州的土地繁荣已经成为全美大肆报道的丑闻。报纸刊出报道称，销售人员将没有开发的土地划分成家庭住宅大小的小片土地，卖给没有见到实物的北方人，这些北方人终其一生都不会在自己那孤零零的住宅周围看到真正的城镇。这些报道使得这种销售未开发土地的做法变得声名狼藉。

土地一直都只是房屋价值的一小部分。莫里斯·戴维斯（Morris A.Davis）和乔纳森·希斯科特（Jonathan Heathcote）估算过，从1976年到2006年，土地价值平均仅占房屋总价值的36%。[4]除了财产税评估外，我们并不掌握早些年里土地价值在房屋价值中的占比数据，但是，在更多美国人口属于农村人口的时候，这一比例应该更低。[5]

佛罗里达叙事以土地为重点，与之形成对比的是，人们一直认为房屋投资的投资对象会因天气和使用而贬值——需要不断维护，会过时老旧并最终被拆除。这样我们也就明白了，为什么没有建筑物的土地本身似乎是一项更令人感兴趣的投資，至少在佛罗里达州的土地繁荣时期是

这样的。

传统上，人们普遍认为主导新建房屋价格的是建筑成本。^[6]实际上，房价紧跟建筑成本的做法是一种传统智慧。国民经济研究局1956年的一项研究指出，美国房屋价格在1890—1934年间出现了一些不能用建筑成本解释的短期波动，但该项研究得出的结论是：

从长期波动来看，建筑成本指数与经过贬值修正后的价格指数密切相关.....就长期分析而言，将成本指数视为价格指数近似值的方法产生的误差幅度不会很大。^[7]

国民经济研究局的建筑成本指数仅包括工资和材料价格，而不包括土地价格，所以在国民经济研究局分析师的眼里，房屋投资所持有的只是不断贬值的建筑物，这些建筑物会随着时间的流逝而老旧、过时。有了这样的叙事，房地产泡沫几乎没有机会登上舞台。

新闻、数据和叙事粉墨登场

报纸最后发现，读者感兴趣的是那些涉及拥挤的内城区房屋价格的报道，内城的土地价格与房屋价格有更大的关联，因为那里的土地价格要昂贵得多。这些故事已经广为流传，导致人们认为远离市中心的房产也会按照同样的投机趋势，涨到更高的价格。

现房价格指数是加强其传播力的另一个因素。ProQuest显示，美联社1957年的一篇报道第一次提及现房中位价格，这篇报道提到美国参议院住房小组委员会的一份报告，该报告得出结论认为，低收入家庭正被排挤在房地产市场之外，这其中有部分原因是土地价格的上涨。^[8]报纸于1974年开始发布全美地产经纪商协会的现房中位价格。凯斯—希勒房价指数（现为S&P/CoreLogic/Case-Shiller房价指数）出现于1991年，

这个指数最初是由我和卡尔·凯斯（Karl Case）设立的。有了这些指数，新闻媒体就能够定期发布大幅波动的消息，从而让房价变动的报道更加具体翔实。

在房价统计法出现之前，新闻媒体很难定期报道房地产市场的投机活动。在股票价格指数于20世纪30年代流行起来之前，媒体撰稿人可以引用一些数据说明股市的大幅波动，通常引用一些主要股票的单日价格变动，这些股票在大幅波动日的走向往往都是一样的。他们不会错失任何撰写这类报道的机会。但是，想要撰写房价定期报道并非易事。房子基本不可能在一天之内就转售。相反，大多数房屋的销售周期都会长达数年乃至数十年。每个月的房价中位数变化也不是什么新闻，因为如果某个月出售的房屋类型不同于下一个月的话，月度波动就有可能变化不定。我和凯斯于1991年开始发布重复交易价格，这标志着一个新时代的开始，从此，我们可以根据类型迥异、鲜少出售的房屋推断出总体房屋的月度变化。这些指数促成了芝加哥商品交易所的独栋住宅期货市场，它能够揭示房价的日常变化，不过在2007—2009年全球金融危机之后，该市场的活动大多终止了。

一个与股票和住房市场投机泡沫相关的常见假设是，投资者正在推测近来比较成功的投资，期望价格持续上涨，从而将价格推到更高的水平。这个过程循环往复，可以被称为恶性循环或反馈循环。但是，叙事也很重要。如果我们听听这些时候的叙事，就会发现投资者似乎远远不如他们有些时候表现出来的那样精明。相反，价格上涨似乎并不是由未来预期驱动的，而是由故事和话题的传播引起的，这些故事和话题引得大众开始关注正在蓬勃发展的资产投资，从而加剧了泡沫。

购房欲望和社会比较

要想弄清楚是什么因素导致了价格上涨，我们就一定要听听人们在价格快速上涨时期的言论。丹尼尔·麦克金（Daniel McGinn）在2007年

的《购房欲望：美国对房屋的迷恋》一书中指出了心理因素的作用。该书是在2007—2009年全球金融危机爆发之初出版的，当时1997—2006年的全美房价飙升期刚刚过去。

麦克金之所以将书名定为《购房欲望》，是因为他认为在2007—2009年全球金融危机和经济衰退之前，市场繁荣时期的对话中蕴含的情绪反映出了一种真正的欲望：一种对地位乃至权力的欲望，这种欲望有时会让人走向毁灭。在这个充满欲望的历史时期，人们沉迷在房价不断上涨以及一夜暴富的故事中，无法自拔，理智全无。

麦克金定义并解释了一些冲动和动机，大多数经济学家的词典里都没有这些词汇。他介绍了“击掌效应”（high-five effect），即“为胜利者欢呼雀跃的兴奋感”。大多数人都喜欢看到自己近来在房地产投资方面取得的成功，而且，只要他们自己进行投资，而且没有嫉妒之心，那他们也会为朋友和邻居的成功感到高兴。他们很乐于分享邻居的成功，在看似喜悦的时刻互相“击掌”，这是运动员在赢得重大胜利后与队员的庆祝手势。

麦克金还介绍了“房子即退休计划”效应：这个故事宣称，要想拥有成功的人生，房屋是必不可少的，因为它是公认的价值存储手段。在近来的繁荣时期中出现的叙事暗示了人们应该“倾尽全力”买房的说法，从而助长了房价上涨。你要购买能够负担得起的最大面积的房屋，因为等到房价进一步上涨时，你就会为自己先前的明智之举感到高兴。麦克金还介绍了互联网和社交媒体促成的“窥进窗内如此简单”效应，即房屋窥视者能够以前所未有的方式获取邻居和名人房屋的规格和价格信息。麦克金注意到：

在很多小区，如果你通过后院的烧烤谈话——战争、死亡和政治等话题在这种场合下都属于充满风险的开场白——来判断国民的关注重点，那么你会发现，很多人认为房屋话题比所有地缘政治斗争都要引人入胜。^[9]

互联网让当今的楼市叙事如虎添翼。人们生来就对他人的工作收入感到好奇，但他们无法在互联网上找到此类信息（政府部门除外），直接去问的话又显得很唐突。不过，麦克金指出，有了2006年出现的Zillow和Trulia等网站，你马上就可以（免费）知道所有人的房产价值。

社会心理学家利昂·费斯廷格（Leon Festinger）将“社会比较过程”^[10]称为人类的普遍现象。所有人都会在心里与其他具有相似社会地位的人进行比较，对那些社会阶层远远高于或低于自己的人则远没有那么关注。他们之所以想要一间大房子，是因为这样的话，他们看上去就会像他们经常看到的那些成功人士中的一员。他们在挑选房屋时倾尽全力，因为他们听说过其他人正在倾尽全力的叙事。从麦克金的“你住的地方决定了你的阶层”效应中可以看出房地产比较叙事的影响力之大。截至21世纪初，在房屋市场繁荣达到顶峰的时候，人们还无法在网上查询到其他具有可比较的衡量成功的尺度。

房屋所有权的推广史

房地产叙事的另一要素是历史上出现的一连串广告推广，这些推广针对的是房屋所有权本身，而不仅仅是个人财产销售。1914年，房地产经纪人希尔·弗格森（Hill Ferguson）在国家房地产协会（现在的美国房地产经纪人协会的前身）的赞助下发起了“拥有自己的房屋”运动，从而在美国拉开了这些推广活动的帷幕。就像之前美国的储贷协会运动以及更早之前美国和欧盟的建筑协会运动一样，“拥有自己的房屋”运动是一项旨在帮助人们积累一些储蓄的举措。

“拥有自己的房屋”运动决意要改变一些普遍认知，即借贷是不光彩的或有风险的，人们永远不应欠债，他们应该积攒储蓄，全款购买房屋。这项运动在1919年刊登于多家报纸的一则展示广告中指出：

不要让抵押贷款的想法吓到你。有人认为贷款是一种耻辱。但

是，如果大企业和美国政府觉得贷款很好，那么你就不必害怕贷款。[\[11\]](#)

请注意，购买房屋在当时并没有被打造成更现代的“为退休而储蓄”理念的一部分。ProQuest的搜索结果显示，在20世纪20年代之前，房屋广告中几乎从未提及退休问题，直到20世纪40年代，这一观点才开始兴起。在20世纪初期，人们没有想过为退休储蓄，因为很多人都不觉得自己会在退休之后活上很久。相反，储蓄被视为一种应对疾病或其他不幸的保障措施。

储蓄银行运动和“拥有自己的房屋”运动取得了一定的成功。房屋拥有率有所上升，即使到了现在，美国和其他发达国家的低收入人群也往往拥有一些储蓄，其中大部分都是房屋净值。

接下来登场的是女性杂志《Delineator》的编辑玛丽·梅洛尼（Marie Meloney）在1922年发起的“美国美好家园”运动。在整个20世纪余下的时间里，房地产集团继续掏腰包投放广告，宣传自有住房。在2007—2009年全球金融危机之前的那几年里，美国房地产经纪人协会刊登了多则包含“现在是买卖房屋的大好时机”等字样的广告。在金融危机之后，该协会发起了一场名为“房屋所有权至关重要”的新运动。这些活动强调，房屋所有者往往是成功的爱国人士。这些运动不仅推动了爱国情怀，还为购房提供了更明确的理由，从而增强了叙事的影响力。

想让邻居对自己心生赞叹的欲望是社会结构的一部分，但这种欲望是有精神成本的。营销人员发现，很多时候他们需要帮助人们摆脱炫富的罪恶感，这种时候可能涉及购买土地或豪宅。大萧条之前的很多广告对购买未开发土地的投资形式大加吹捧。例如，1900年一则以“橘子树林，王家风范”为题的大幅报纸展示广告推销的是亚利桑那州凤凰城附近的5英亩土地，这片土地既可用于建造房屋，也可用于种植橘子。这则广告描述了该地区近来的橘子拍卖价格，并用文字描述了这一带的走俏程度。[\[12\]](#)为了回应此类营销引起的投诉，美国各州于1911—1933年

间实施了一系列“蓝天法”，禁止兜售“投机性方案，这些方案除了多少多少英尺的‘蓝天’之外，别无其他依据”。[\[13\]](#)

庞氏骗局和其他骗局

据称在1920年发明了庞氏骗局的查尔斯·庞兹（Charles Ponzi）在1926年被释放出狱。（庞氏骗局也被称为“空手套白狼”，是一种欺诈性投资基金，利用从后期投资者那里筹集的资金偿还早期投资者，制造赚钱的假象，从而吸引更多的受害者。）此后不久，庞兹因违反佛罗里达州的蓝天法而再次入狱。在佛罗里达州土地热中，他向投资者出售佛罗里达州的小片土地，却没有透露这片土地被淹没在沼泽之中。[\[14\]](#) 庞兹的名字以及不知情投资者购买沼泽地的故事随着他的“空手套白狼”骗局传播开来，直到如今仍家喻户晓，不过他的名字在沼泽叙事中并没有怎么出现。

为了应对这种欺诈，美国政府实施了更严格的法律管理出售给小投资者的建房土地。州法律将土地销售定义为证券销售，就连简单的财产转让也是如此，因此，土地销售受到了证券监管。此外，为了防止此类欺诈，土地出让监管也得到了加强。[\[15\]](#) 种种丑闻和相应立法让人们开始觉得，仅凭预期用途就对未开发土地进行投资的做法是不负责任的，也是不光彩的；土地需要产生真正的收入，才能经由有信誉的经纪人出售。因此，广告转为推销运营企业和自有住房投资，房地产叙事的影响因此继续加强。

人们仍将购房视为土地投资，而不是可以再生产和贬值的建筑，因此房屋价格出现泡沫的可能性持续存在。同时，房地产投资仍然是最简单的投机性投资。大多数人都没有时间参与高风险的专业性投资，但很多人都会在人生的某个阶段拥有房屋，因此，他们往往不怎么费力就可以学会如何对房地产进行投机性投资。

城市土地和叙事

不断变化的叙事并不能解释房价的一些重大波动，这些波动困扰着某些城市，却放过了另一些城市。有证据表明，供应短缺可以解释某些城市的市场繁荣，但解释不了另一些城市的市场繁荣。譬如，一些城市可供建房的未开发土地比其他城市的要多，另外，有的城市曾经有大量土地可用于建房，但它可能会在某个时候发现自己的土地已经用尽。

当一个城市的人口在增长时，即使这个城市没有特别吸引人的地方，也没有对其特别有利的叙事，仍然会有一些人想要搬到那里。譬如，总是会有一些潜在的移民，他们通常来自贫穷或动荡的国家，希望在发达国家找到立足之地，这些人可能会根据一些随机因素选择城市，如目标城市距离母国较近，或目标城市有人群说他们的语言等。如果城市里仍有土地可以出售，就会有新的房屋被建造出来，那么移民的住房需求可能不会对价格产生太大的影响。但是，如果这类土地已经用完，那移民就得出高价购买现房，这样的话房屋价格就会上涨。在这种情况下，只有比较富有的买家才能居住在这个城市。已经居住在这个城市但对它并没有特别兴趣的人则有动力出售自己的房屋，并带着收益去另一个城市购买比较实惠的房屋。因此，供给短缺会造成该市房价上涨，也会提高整体人口的富有程度。[\[16\]](#)

供给短缺还有助于解释不同城市以及不同时期的房价差异。经济学家阿尔伯特·塞兹（Albert Saiz）使用卫星数据估算了美国主要城市周边的可用土地数量。他发现，被水域或陡坡地形包围的城市（不太适合建筑房屋）往往房价较高。[\[17\]](#)已经在某个城市里拥有住房的人往往想阻止这个城市建造更多的房屋，尤其是建造经济实惠的房屋。他们这样做是有经济动机的，因为限制住房供给会推高房价。这一动机在不同的城市可能会产生不同的影响。但是，除了这些传统经济解释之外，还有证据表明，不断变化的叙事也在楼市繁荣中发挥了作用。

在2007—2009年全球金融危机爆发之前的那几年里，一些国家的房

价涨幅创下了新纪录，尤其是美国。根据标普/凯斯—希勒（S&P/CoreLogic/Case—Shiller）房价指数，在1997年至2005年间，全美房屋实际价格（经过CPI通胀调整）增长了75%，而主要住房租金经CPI通胀调整后仅上涨了8%。房价的飞涨远远无法用任何导致住房需求未得到满足的原因解释。美国和其他国家的楼市繁荣是2007—2009年全球金融危机的主要起因。房价急剧下跌，抵押贷款违约激增，抵押贷款人陷入严重的财务危机，这场危机随后蔓延到金融行业的其他领域和全球其他地区。2012年，在危机过去之后，美国实际住房价格下降到了仅比1997年高出12%的水平，然后又在新的楼市繁荣中再次上涨。截至2019年，这次繁荣还在继续，不过已经显现出一些减弱迹象，而且美国某些城市的实际住房价格已经下降。从2012年到2018年，美国实际住房价格又上涨了35%，而实际租金仅上涨了13%。

房屋倒卖的兴起

要想深入解析导致2007—2009年大衰退的楼市繁荣，只研究利率、税率或个人收入等常见可疑对象，恐怕不会有什么成效。相反，我们应该关注的是，叙事转变成更具投机色彩的叙事，在这则叙事中，人们更多地将他们的房屋视为对土地的投机性投资，这是一则深受贷方欢迎的叙事。

全球金融危机的种子在几十年前就已经播下。20世纪70年代和80年代的时候，“倒爷”（flipper）一词的一种新含义在美国流行起来。在那个时候，“倒爷”指的是一种精明的经营者，他们先是购买投机性投资，然后将其“倒手”，在不到一年的时间内就将之卖出，从而迅速获利。这个词后来又流行于共管公寓改造时期——这是另一个类型的楼市繁荣期。当时的通胀率居高不下，房屋所有权相对于租金的税收优势显著扩大，因为人们可以从总收入中扣除抵押贷款利息（由于通胀，利息很高），但不能扣除支付出去的租金。虽然较高的抵押贷款名义利率导致

一些人没有出手购买房屋，但对于其他很多人来说，通胀导致的房屋价值预期上涨抵消了高利率。[\[18\]](#)

为了满足需求，开发商开始购买公寓大楼，清空单间公寓的租户，并以共管公寓的形式出售公寓单元。租户（有些人已经在公寓里居住了多年）叫苦连天。为了安抚他们，运营商提供给租户一份合同，允许他们在公寓改建时以折扣价购买自己所住的公寓。合同允许他们将合同转售给其他有意买房的买家。很多租户选择将合同“倒手”给投机商，而投机商再将合同倒手给他人。这些“倒爷”引起了极大的关注，很多人将他们视为企业家，因为他们能够一眼看到商机并从中获利。

到了20世纪90年代，“倒爷”一词常被用来指代那些在IPO（首次公开发行）中购买股票并迅速转售的人。人们常常用佩服的语气来描述“倒爷”，因为人们知道IPO在发行日通常都会抑价。等到股价在首次公开募股之后暴涨的时候，“倒爷”就会迅速获利。1991年，杰伊·里特（Jay Ritter）在一篇文章中指出，IPO股价一般先是暴涨，然后在接下来几年里都会表现疲软，因此最佳策略似乎是在发行时购买IPO，然后尽快倒手。

然后，在21世纪初的房价飞涨期，“倒爷”一词又被用来形容那些购买房屋，对房屋稍做修葺或大肆改造，然后迅速出手的人。人们再次以钦佩的口气讲述他们的成功故事。虽然大多数人都没有足够的激情真的倒卖房屋，但他们可能想过，只要购买了一套主要住所作为长期投资，就相当于参与了“长期倒卖”。于是，他们也都参与到投机叙事之中。

豪宅和朴素

生机勃勃的房地产叙事并没有因2007—2009年全球金融危机而沉寂。2012年10月，《华尔街日报》开设了一个新栏目。这个名为“奢华地产”的专刊[\[19\]](#)是为了应对《金融时报》的副刊《如何消费》，不过

《奢华地产》的侧重点是住房。值得注意的是，2012年正是美国房价在2007—2009年全球金融危机之后再次急剧上涨的那一年。也是在这一年，警察终于将开始于一年之前的“占领华尔街”运动清出了纽约市祖科蒂公园。这项运动引起了人们对“我们是那99%”（指大多数无法过上奢华生活的人）这一口号的极大关注并公开宣称这些人非常重要。

《奢华地产》专刊似乎在大声疾呼：最富裕的1%人群更为重要。它专门以一种赞叹不已的口吻刊出豪华住宅及屋主的华丽照片。不过该专刊也报道了人们对炫富的焦虑以及对此类奢侈行为有可能引起公众厌恶感的焦虑。譬如，《奢华地产》2017年刊出的文章《科技界的首席执行官：是低调含蓄还是畅享生活？》就详细讨论了技术公司的高管在决定购买多大面积的房屋时面临的左右为难。该文明确指出，从职业最优优化策略看，房屋选择是力量微妙平衡的一部分。因此，“湾区的房地产经纪人说，他们的客户变得不愿购买高档住宅，因为有些投资者会对高调奢华的创业者心怀提防，他们担心会吓跑这些投资者。”^[20]

特朗普的叙事和城市投资者

特朗普的叙事抵消了朴素叙事的影响，使他赢得了2016年的美国总统大选。特朗普叙事证明，很多人根本没有被那些“畅享生活”的人吓倒。相反，正如特朗普在多本与他人合著的书中公开指出的那样，炫富是能带来回报的。这里所说的房地产繁荣叙事与第11章讨论的炫耀性消费叙事是同步流行的。很多人对特朗普叙事产生了兴趣，这则叙事助长了一种观点，即彰显财富是一种出色的、积极的职业策略，这与“占领华尔街”运动的理念完全对立。特朗普叙事的流行推动了2012年之后美国房价的上涨。

在2005年，即2007—2009年金融危机前的房地产繁荣时期，有关“房地产泡沫”的网络搜索急剧增加。图15.1所示曲线类似于埃博拉疫情曲线（见图3.1）。很显然，当时出现了某种流行趋势。有些人不但

倒卖房屋，还给这次繁荣推波助澜，以图从中获利。房地产投资热情感染了很大一部分人群。2005年，特朗普成立了一所商学院，即特朗普大学，他表示：“我可以把任何一个人变成成功的房地产投资者，包括你在内。”特朗普选择了一个糟糕的时机——《经济学人》于2005年6月18日刊发了一篇有关房地产泡沫破裂前景的封面报道。^[21]2010年，在全球金融危机刚刚过去之后，特朗普大学在指责其欺诈的声音中倒闭。

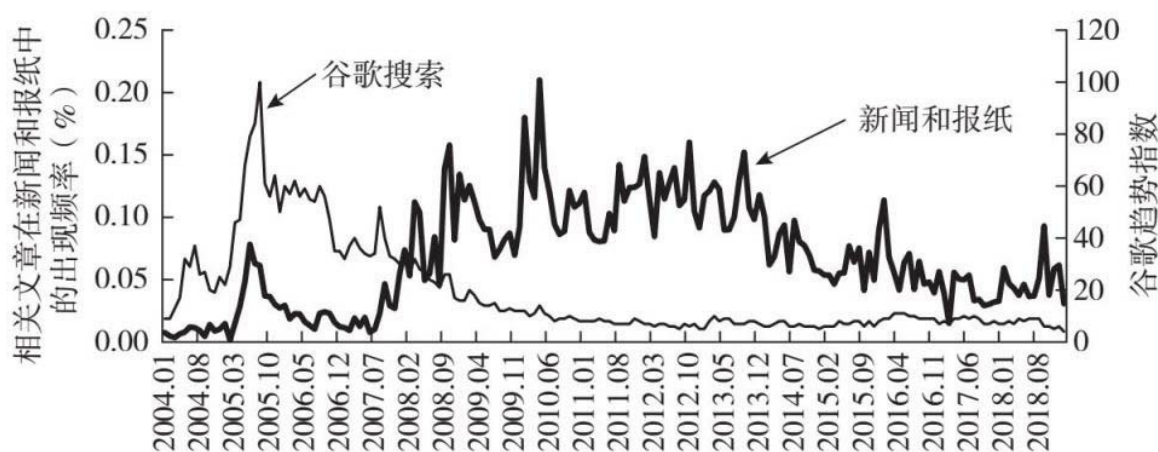


图15.1 2004—2019年“房地产泡沫”的谷歌搜索频率

注：互联网搜索在2007—2009年全球金融危机爆发之前猛然增高，新闻媒体的反应有一定滞后。

资料来源：Google Trends。

现今的住房市场

自2003年以来，我先是与已故同事卡尔·凯斯合作，现在又与安妮·金塞拉·汤普森（Anne Kinsella Thompson）合作，对美国四个城市的近期购房者进行年度调查。这项调查得到了耶鲁大学管理学院的资助。其中一个问题是：“在决定购买房产时，你是否将之视为一项投资？1.完全没有；2.这是部分原因；3.这是一个主要考虑因素。”回答“这是一个主要考虑因素”的百分比在2004年达到49%的峰值。全球金融危机之后，

选择该答案的百分比在2010年降至32%，到2016年又升至42%。

这项调查还询问了人们在谈话中聊及房地产市场的总体情况。具体来说，我们的问题是：“在过去几个月里与朋友和同事的对话中，讨论房地产市场状况的频次（圈出最合适的选项）：1.经常；2.有时；3.很少；4.从来没有。”回答“经常”的百分比在2005年，即1997—2005年市场繁荣走向尾声的时候达到了43%的高位。到2012年，选择“经常”的百分比降到了28%的谷底，显著低于繁荣时期的数据。原因可能在于，房地产市场叙事的传播率降低了，房价的下降可以被看作一场流行的终结。

2005年春季的叙事又是些什么叙事呢？ProQuest的搜索结果表明，2005年3月至5月之间，在《经济学人》和其他封面报道之前，共有246篇带有“房地产泡沫”一词的文章。其中一篇文章里有一份艾伦·格林斯潘的声明，他说自己在房地产市场看到了“一点点泡沫”和“一种不具可持续性的基本模式”。这份声明旋即被拿来与他在1996年12月有关股市“非理性繁荣”的讲话相提并论。2005—2007年间，共有169条新闻中同时出现了格林斯潘和泡沫的字样。这是一个涉及经济界名人的故事，一个绘声绘色、适合引用的故事。它促成了一个绘声绘色、适合引用的叙事星座，这个星座中的某些叙事具有改变经济行为、引发金融危机的能力。

下一章，我们将从房地产市场转向股票市场，介绍另一种极具影响力的叙事——将股市置于经济中心的叙事。我们将会看到这两种叙事之间的某些相似之处：两者都因为有望给投资者带来巨大商机而具有传播力，两者都与投资者的贪婪和愚蠢交织在一起。

[1] 譬如，从1978年1月至2018年9月，密歇根州月度消费者信心指数与经通胀调整的S&P/CoreLogic/Case-Shiller房价指数之间的相关性仅为0.035。

[2] Observer, “Making Auger Holes with a Gimlet,” *Cultivator*, 1840年9月，第146页。

[3] “Where They Live,” *St. Louis Post-Dispatch*, 1889年12月29日，第18版。

[4] Davis and Heathcote (2007) .

[5] 土地价值与房屋价值的“传统”比值为10%。Paul F.Kneeland,“This Land Boom Is a Land Boom with a Difference,”*Boston Globe*,1958年6月15日，第A31版。

[6] 譬如，在二战后的婴儿潮时期，一篇文章认为建筑成本的上涨是原因所在：“美国建筑成本呈上升趋势：新房价格也随之上涨：专家在价格为何上涨问题上各执己见，” *Christian Science Monitor*,1950年8月18日，第13版。

[7] Grebler et al.（1956），第358页。

[8] “Housing Prices Nip Low Income Groups,”*Arizona Republic*,1957年1月25日，第43版。

[9] McGinn（2007），第6页。

[10] Festinger（1954）。

[11] “Own Your Own Home,”*Washington Post*,1919年5月19日，第9版。

[12] *Arizona Republican*,1900年1月1日，第3版。

[13] US Supreme Court Justice Joseph McKenna in *Hall v.Geiger-Jones Co.*,242 U.S.539

[14] “Ponzi's Florida Wizarding Pays Big — for Ponzi,”*Chicago Daily Tribune*,1926年1月16日，第9版。

[15] 值得注意的是，美国联邦政府现在通过1968年的《跨州土地销售充分披露法案》（ILSFDA）来规范跨州土地销售，这部法案显然并不鼓励过去那种引起土地繁荣的广告和销售策略。参见Loyd（1975）和Pursley（2017）。ILSFDA现在归消费者金融保护局（Consumer Financial Protection Bureau）管辖，该机构因2010年的《多德-弗兰克法案》（Dodd-Frank Act）而创立，并且一直在积极起诉未能遵守该法案的土地开发商。

[16] 此类模型请参见Gyourko et al.（2013）。

[17] Saiz（2010）。

[18] “实际上，考虑到住房的边际单位消费，从中位夫妻家庭来看，税后成本从1970年到1979年间预计下降了30%。这主要是因为税前实际资本成本下降了，同时通胀也导致自有住房的税收补贴大幅增加。”参见Diamond（1980），第295页。

[19] “WSJ‘Mansion’Section Makes Its Debut,”*Wall Street Journal*,2012年10月4日，<http://www.wsj.com/video/wsj-mansion-section-makes-its-debut/5BAD7D1C-77FA-4057-9E3A19446C5F2F52.html>.

[20] Katherine Clarke,“Tech CEOs:Lie Low or Live Large?”*Wall Street Journal*,2017年11月17日，第M1版。

[21] “House Prices:After the Fall”封面故事，*Economist*,2005年6月18—24日。

第16章

股市泡沫

股市泡沫叙事讲述的是刺激和冒险故事，以及比较富有的人买卖证券的故事。就像第15章讨论的房地产叙事一样，股市泡沫叙事的驱动因素也是社会比较。由于这些叙事受到心理因素的推动，而且股价与大众信心有关，因此它们也与第10章讨论的信心和恐慌叙事有关。^[1]但是，股票市场又不同于整体经济。因此，造成并维持股市泡沫的叙事构成了一个独立的叙事星座，具有不同的传播路径和传播源。

一则叙事的诞生

在1929年10月28日和29日的股市狂跌之后（29日的跌幅要略小于前一天），人们马上用“崩盘”（crash）一词来形容此次狂跌，这个词也与随后的大萧条紧密联系在一起。“崩盘”一词的原意为撞击、碰撞，容易让人想起莽撞或醉酒的驾驶员或是冲破极限的赛车，而崩盘叙事通常意指崩盘之前那一段异常繁荣、盲目乐观乃至无所顾忌、道德败坏的时期。时至今日，这种通过股市繁荣之后的股市大崩盘讲述人类愚蠢的叙事仍在我们周边传播。

显而易见，20世纪20年代的投机氛围与当时的一项技术进步息息相关：Trans-Lux股票行情自动收录器（又称股票行情投影仪）的问世。这种行情收录器在1925年第一次出现在新闻报道中，它的发明问世正值公众对股票市场狂热之际，经纪公司、俱乐部和酒吧纷纷用上这种设备。这种行情收录器有一个可供很多人围观的大屏幕，它会在屏幕上显

示股市的最新交易情况。观看屏幕上显示的信息就像看电影一样，或者用今天的话说，就像看大型平板电视一样。一台行情收录器前可以聚集一群人，从而推动股市故事的传播。根据美联社在1928年的一篇报道，这种股票行情自动收录器促成了“疯狂的交易”：

它刺激了数千人的投机欲望，并让更多人生出这种欲望。看着自己持有的股票成交量惊人、报价一路上涨时的那种激动之情不亚于一位赛马爱好者看着自己下注的那匹马在赛场上一马当先地冲向终点。[\[2\]](#)

这类叙事的经久不衰有助于解释公众在随后几十年乃至今天对国内股票价格指数的着迷，新闻媒体也会不断公布这些指数。人们普遍认为，股市是经济活力的基础指标。

在1929年之前，“崩溃”一词与股市并没有太大关联，因此，该词的这个新用法代表了一种不同的经济观点，即经济增长在很大程度上取决于整个股市的表现，因此，股票价格指数被人们视为风向标。“大起大落”（boom and crash）一词在19世纪很流行，但主要用来形容炮火纷飞、惊涛骇浪乃至理查德·瓦格纳（Richard Wagner）的音乐。1929年后，“大起大落”一词像病毒般蔓延开来，这个时候它通常被用来形容股市表现。

崩盘：过度投机与绝望无助之间的临界点

时至今日，经济学家仍对1929年10月28日的股市崩盘感到困惑不解，那一天，除了崩盘本身之外，并没有发生任何重大突发事件。同样令人困惑的是，在大萧条之前的20世纪20年代，虽然人们很少讨论股市，但股价在那10年里出现了指数式增长。市值在1920年12月至1929年9月之间增长了5倍多，1929年更是见证了有史以来最惊人的涨幅。到

1932年6月，市值已回落至1920年12月的水平以下。

每股收益在20世纪20年代也大幅上涨，但令人困惑的是股市为什么会对收益增长产生这么强烈的反应。股市对这样的收益增长表现得犹豫不决才是更为正常的现象，因为收益表现在每年都有极大波动，某些年份甚至有可能降到零。但可以肯定的是，股市绝不会因为某个表现糟糕的年份跌至零。正常情况下，它也不会因为某个收益突出的年份涨至与之匹配的水平。

虽然相关叙事一般都这么说，但我们最好不要将1929年的崩盘看成一个单日或两日事件。1929年10月28日至29日的崩盘使标准普尔股票价格指数下跌了21%，这只是接下来数年的跌幅的一小部分，而且在第二天，即1929年10月30日，这一跌幅就被逆转了一半。整体来看，在不到三年的时间内，标准普尔股票价格指数从1929年9月7日的最高点跌至1932年6月1日的最低点，下跌了86%。人们讨论最多的是1929年10月的单日跌幅，但其实更值得注意的是，虽然商人和政客坚称经济状况良好，但股市却日复一日、月复一月、虽不规律却持续不停地下跌。

这一叙事格外有力地强调这次崩盘的突发性和严重性，将公众的注意力集中在一次美国历史上前所未见的崩盘事件上。确实，1929年10月的单日跌幅创下了纪录，而纪录总是好的新闻素材。此外，这则新闻的时间节点有一些特别之处，引起了公众即时而持久的反应。默里·开普顿（Murray Kempton）1955年的著作《时代一览：30年代的一些废墟和古迹》讲述了20世纪30年代的历史，他在书中写道：

再也难以重现1929年席卷美国的那场风暴，这场风暴深深影响了20世纪30年代的真实历史……美国梦是有瑕疵的、有裂痕的；美国梦的批评者具有了前所未有的说服力。^[3]

这场风暴并非全然出人意料。在1928年10月总统大选期间，也就是1929年大崩盘的前一年，《纽约时报》财经编辑亚历山大·诺伊斯就曾

写道：

一位最近刚从美国归来的善于观察的旅行人士指出，人们在火车和酒店休息室里敷衍了事地提一下政治竞选活动之后，就兴致勃勃地转为谈论股市。另一位人士表明，即使他偶然听到的女性之间的谈话，也迟早会转为讨论她们最喜欢的股票。人们在1925年，1920年，尤其是1901年也观察到了类似的情况.....但是，当下的情况与其他所有时候都有截然不同之处。在之前所有的时候，清醒的金融家都保持着沉默，不愿预测投机活动的失败，他们也许认为某种全新的经济力量已经动摇了公认惯例。相反，在当下这个时候，保守观点坦率而强烈地表达了不看好的态度。在金融家和银行家会议上的一连串讲话中，人们公开预测，投机热潮的终结不会遥遥无期，膨胀的市场即将下滑。^[4]

很显然，公众完全可以看到投机的证据，他们在新闻上看到消息，在火车上谈论消息。譬如，在美国股市于1929年见顶之前的那一年里，股市的实际波动率相对较低。但是隐含的波动率，即经纪人对股票保证金贷款的利率和初始保证金要求，却高到异常，由此可以看出，提供保证金贷款的经纪人非常担心股市出现大幅下跌。^[5]

因此，风险证据在市场于1929年见顶之前就已经出现，只不过充满争议、没有定论。较高的股市市盈率预示着较高的股市下跌风险，但它并不是告诉人们狂风暴雨将在几小时内来袭的专业天气预报。大多数人会留意这种风暴预警，但是，在1929年，很多人没有留意到高市盈率暗含的预警之意。股市崩盘之后，他们中的很多人肯定都想起了这些预警，并懊恼自己为什么没有听从这些警告。

如图16.1所示，股市崩盘叙事在1929年以强劲的势头迅速飙升并一直持续至今，只不过更多的是出现在书籍里，而不是新闻报道里。“股市崩盘”一词——即使在现在，一般也是指1929年的崩盘——似乎在

1926年就已经流露出些微的流行趋势，比1929年的实际崩盘要早上几年，但并没有引起人们的重视。报纸上出现过两次快速流行期，每次都在一年之内达到顶点，这表明它的短期传播力很强。第一次流行在1929年呈现出强劲势头，因为道琼斯工业平均指数在那一年的10月28日创下了12.8%的单日跌幅纪录，并在第二天进一步下跌。第二次流行始于1987年10月19日，那一天道琼斯工业平均指数下跌了22.6%（几乎是1929年10月28日单日跌幅的两倍，但还是略低于1929年的两日跌幅）。除了1987年的下跌外，1929年以来的其他股价波动都没有被大多数人称为崩盘。为什么？我们也看到了，报纸非常关注纪录，这可能是因为它们的读者很关注纪录，而在1929年以后，只有1987年创下了单日跌幅纪录。民俗学认为，股市叙事在1929年出现了极强的传播力。我们知道，在1987年10月19日之前的日子里，它的传播力也很强。涉及新闻媒体和投资者的故事令人回想起1929年的崩盘并起到了放大作用。[6]

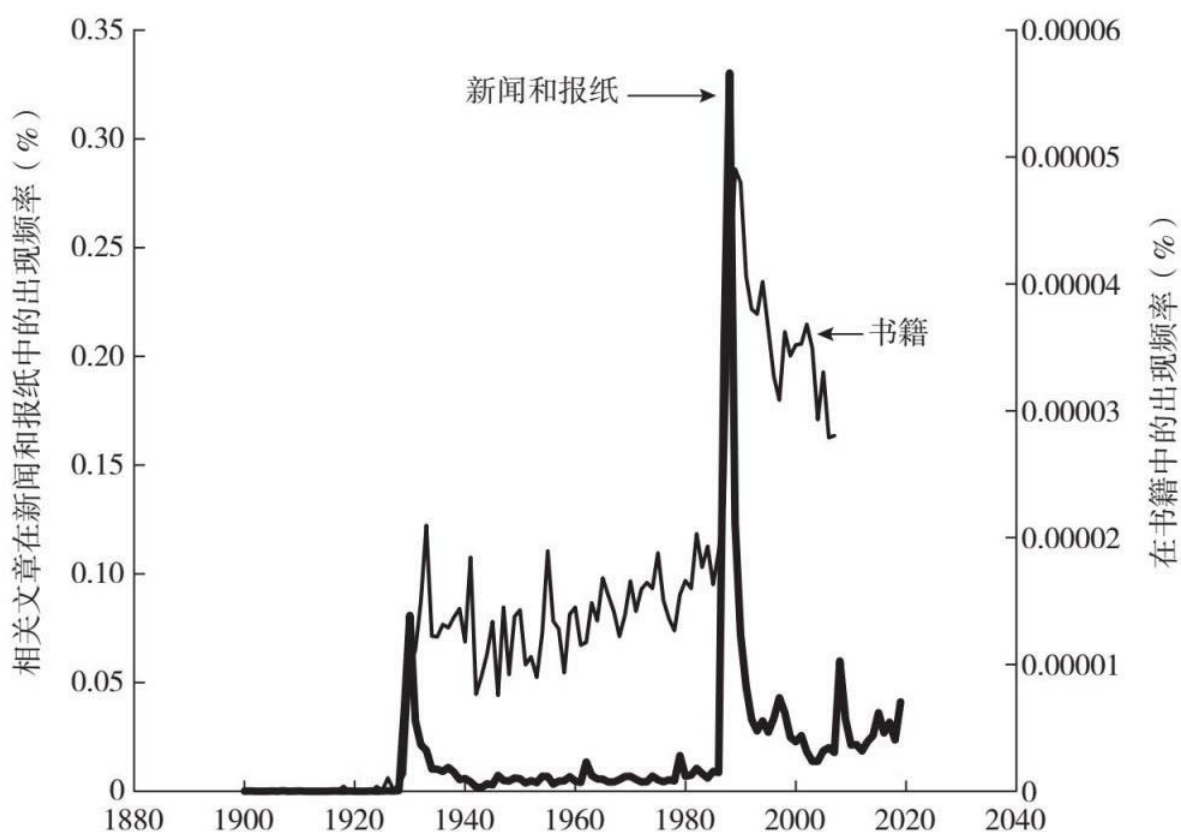


图16.1 “股市崩盘”在书籍(1900—2008年)及新闻和报纸(1900—2019年)中的出现频率

注：本图显示，这个词在1929年和1987年的新闻报道中出现了极为短暂的流行，而书籍则滞后很长时间才做出反应。

资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

1987年的股市崩盘似乎是一起闪光灯记忆事件（见第7章），类似于一次突然的炸弹袭击、一场汽车事故或一份宣战声明，因此不容易被人遗忘。但是，数十年之后，它的故事似乎无法再融入哪个活跃的叙事星座，因此也就不再具备病毒般的传播力。

1929年的自杀叙事

1929年10月28日至29日的股市大崩盘是另一起闪光灯记忆事件，它给人们留下的印象可能比1987年还要强烈。与崩盘相关的死亡故事进一步强化了1929年的闪光灯记忆。也就是说，那个时候涌现了很多商人自杀身亡的故事。

究竟是股市崩盘真的导致了这些自杀事件，还是撰稿人深知把自杀归咎于商业状况就能收获读者更强烈的反馈？这是一个问题。约翰·肯尼思·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）在1955年的畅销书《1929年大崩盘》中指出，大崩盘之后其实并没有这么多的自杀事件。^[7]但是，讲述此类自杀事件的叙事又确实很多，仅1929年11月一个月在ProQuest就有28条这样的报道。我们在第6章讨论过情感启发，这种心理学原理认为，这类叙事会让人们在短时期内对所有的一切都更感担忧。^[8]

1929年股市崩盘时的死亡叙事得到了很多故事的佐证，这些故事讲述了那些在经济上被崩盘“摧毁”，因而没有理由继续活下去的人。崩盘两个月后，《路易斯维尔信使报》的一篇文章发出了这样的恳求：

别对自己开枪！

每每看到有人在50岁的年纪自杀身亡的消息，我都倍感震惊。股市崩盘毁掉了他们，但也只是在经济上毁掉他们而已。

他们不是曾经靠自己的头脑赚过钱吗？[\[9\]](#)

1970年，斯特兹·特克尔（Studs Terkel）出版了《艰难时代：亲历美国大萧条》，该书是根据特克尔对他人的采访写就的，这些受访人士在特克尔着手准备这本书时正值退休年龄。这些采访揭示了1929年的叙事经过40年后在受访者的记忆里出现了什么样的变化。自杀和1929年等字眼经常出现，伴随着修饰润色和明显的夸张。其中一位受访者名叫亚瑟·罗伯逊（Arthur Robertson），他在接受特克尔采访时是一家大公司的董事长，而在1929年的时候他才31岁。罗伯逊说：

是的，1929年10月29日。一片狂乱。当时肯定有十多个陷入绝境的朋友给我打了电话。不管是谁，都没有必要借钱给他们，好让他们有钱交给经纪人。明天他们的情况会比昨天更糟。当然，周围的自杀事件给我留下了深刻的印象。有我认识的人。真是叫人心碎。头一天你看到的价格还是100美元，第二天就变成了20美元、15美元。在华尔街，人人都像行尸走肉一样。[\[10\]](#)

画家兼雕塑家克努德·安德森（Knud Andersen）回忆说：

当辛苦工作得来的一切令人震惊地化为泡影时，我在艺术创作中找到了慰藉。在糟糕的处境中倍受煎熬.....人们受到了冲击.....有人自杀.....我让自己沉浸在艺术创作中。我感觉经济损失带来的痛苦终会过去。这些事情，就像日食一样.....有些人在看到日食之后自杀了.....他们没有意识到，这一切终会过去。[\[11\]](#)

朱莉娅·沃尔瑟（Julia Walther）在1929年是一位商人的妻子，她说：

崩盘发生后，银行撤回了资金，用保证金购买的股票被收回。市场不断下跌，弗雷德根本无力偿还，他失去了一切。他被彻底打垮了。弗雷德总是笑着说：“我这辈子唯一见过的100万美元就是我损失的那些钱。”

我觉得这阵狂热就好像不是真实的。大萧条是如此真实，以至于显得不真实了。它令人恐惧，有人为之跳窗自杀。[\[12\]](#)

在图16.1中，1987年的流行看上去比1929年的流行还要强烈。1987年的这次流行从人们对1929年的记忆里汲取了很多力量。人们也说1987年的崩盘引起了自杀，但这些故事似乎没有形成长期的记忆，因为1987年之后的萧条没有形成强有力的叙事，也没有故事对之进行添油加醋的描述。50%的保证金要求出现在1987年，而没有出现在1929年，这意味着在美国，1987年的崩盘“击垮”或“毁掉”的人数要远远少于1929年的崩盘。

与1929年相关的道德叙事

1929年崩盘叙事是如何取得这种影响力的？道德观念可能起到了一定作用。20世纪20年代不仅是经济过剩的时代，也是欺诈、自私和性解放的时代。一些批评家对这些方面持消极看法，但是在股市崩盘之前，他们都无法提出充分的理由反对这种推定的道德败坏。

1929年的崩盘发生之后，11月3日那个周日的布道中谈到了这次崩盘并将之归因于道德和精神方面的过错。这些布道帮助形成了有关“喧嚣的20年代”的审判日叙事。Google Ngrams显示，“喧嚣的20年代”这个词在20世纪20年代很少被人使用。这个听起来带点审判味道的说法直到

20世纪30年代才开始广为使用，那个时候，大萧条中的道德故事情节逐渐演变成对20年代奢侈无度和病态信心的全国性摒弃。道德卫士将1929年10月28日的单日暴跌比喻成从天而降的闪电。

默里·开普顿讲述了一则始于1929年崩盘之日的叙事，里面提到了20世纪20年代的“神话”和30年代的“神话”：

20年代的神话是对个体表达的追求，无论是美，还是欢笑，还是对陈规的蔑视；所有这一切都被30年代的神话定性为自私、无聊、以自我为中心。在当时，如果谁要说20年代并不那么简单，其价值观有好有坏、良莠混杂的话，似乎不合时宜。[\[13\]](#)

因此，股市崩盘被看作一道分界线，划分了以自我为中心、自欺欺人的20年代和虽然经济萧条但思想与道德更胜一筹的30年代。时至今日，认为股市崩盘是天降惩戒的叙事观点仍然存在。

名人与鞋童的叙事

20世纪20年代后期有一则鞋童叙事，可以说是将名人与1929年崩盘叙事挂钩的典型例子。这则叙事称，一个鞋童给一位伟人——或是约翰·洛克菲勒，或是伯纳德·巴鲁克（Bernard Baruch），或是约瑟夫·肯尼迪（这些人至今仍是名人，肯尼迪之所以出名是因为他是日后成为美国总统的约翰·肯尼迪的父亲）——提出了股市投资建议，之后这位伟人在1929年股市见顶之前就决定卖出股票。乔迪·查德利（Jody Chudley）2017年在《商业内幕》中讲述了这个故事的某一个版本：

约翰·肯尼迪的父亲约瑟夫·肯尼迪在1929年察觉到了蛛丝马迹，不仅在市场高位时抽身而出，还在市场下跌的过程中收获了巨大的意外之财。

20世纪20年代对约瑟夫·肯尼迪来说是一个极好的年代，几乎对所有投资股票市场的人来说都是如此。怎么可能不好呢？你只需要购买所有能买的股票，然后看着它上涨就行了。

约瑟夫·肯尼迪在20世纪20年代一飞冲天的牛市里大赚了一笔之后，发现自己的鞋子需要擦一擦了。

当肯尼迪坐在擦鞋椅上时，鞋童给他提了一些建议，告诉他应该持有哪些股票——是的，鞋童都在玩股票。这件事让他悚然一惊。

鞋童主动提出建议这件事改变了肯尼迪的人生，他马上回到办公室，开始抛售股票。

实际上，他不但退出了市场，还积极做空了股票，并在随后而来的世纪崩盘中大发了一笔不义之财。

顶层并没有敲响警钟，但是，很显然，当鞋童都开始提供股票资讯时，就该是退出市场的时候了。[\[14\]](#)

但是，我无法在ProQuest关于20世纪20年代和30年代的数据库中找到这个故事的佐证。我能找到的最早提到鞋童向一位富有的大人物提供股票线索的记录是在伯纳德·巴鲁克1957年的回忆录中，[\[15\]](#)但是，即使在回忆录里，这个故事讲述的也不完全是鞋童的话带来的顿悟。

鞋童的故事也有其他一些版本，在这些版本里，谈论股票的人是擦鞋匠、理发师或警察。譬如，《明尼阿波利斯晨报》1915年的一篇文章认为，一路上涨的市场并不会急转直下，原因如下：

我们并没有听说客房女服务员和擦鞋匠幸运地大赚一笔的故事。这样的传奇故事往往标志着市场已经上升到了顶点。[\[16\]](#)

1915年的这则叙事似乎不具备鞋童叙事的那种道德力量，因为它没

有与任何灾难性的末日审判扯上关系，没有进行有效的道德说教，也没有成功地将故事与某位名人关联起来。

股市崩盘叙事与当下的相关性

虽然1929年的崩盘已经过去了很久，20世纪30年代的大部分时代思潮也已成昨日云烟，但是美国再次遭遇股市崩盘的可能性仍挥之不去，叫人心悸犹存。这一持续性经济叙事是1929年的持久遗产，它有可能会加剧股市下跌和信心下降造成的影响。而且，只要意识到有些人会根据这样的叙事思考行事，人们就有可能预期他人也会表现出这种让形势进一步恶化的反应。截至本书撰写之际，也就是2019年，股市崩盘的故事已经没有了传播力，但它仍然留在公众的脑海之中，并有可能随着经济环境的变化卷土重来。

政策制定者也许可以从房地产泡沫和股市崩盘叙事中吸取一些教训：在经济动荡期间，透过头条新闻和统计数据，可以看到具有真正分析价值的东西。我们也应当考虑到，某些改头换面之后重新登场的故事在我们的生活中起着重要作用。过往的故事和传说正是下一轮大起大落的脚本。

接下来两章介绍的经济叙事与前述经济叙事有所不同，因为它们引起了道德义愤和反击冲动。在这两章里，我们会研究一种显著的愤怒情绪：第17章是针对企业的愤怒，第18章是针对劳工的愤怒。这种愤怒的呈现形式有可能导致经济行为发生重大变化。

[1] 例如，从1978年1月到2018年11月，密歇根州消费者信心指数与标准普尔500股价指数周期调整市盈率（CAPE）之间的相关性为0.57。在同一时期，CAPE与实际房屋价格之间的相关性为0.42。

[2] “Movie Ticker Blamed for Wild Trading in Stocks,” *Austin Statesman*, 1928年5月24日，第3版。

[3] Kempton (1998[1955]), “序言”, location 153.

[4] Alexander Dana Noyes, *Globe* (Toronto), 1928年10月22日, 第8版, 引自“Financial Markets,” *New York Times*, 1928年10月22日, 第36版。

[5] Rappoport and White (1994) .

[6] Robert Shiller, “Lessons from the October 1987 Market Plunge,” *New York Times*, 2017年10月22日, 第BU3版。 <https://www.nytimes.com/2017/10/19/business/stock-marketcrash-1987.html>.

[7] Galbraith (1955) .他并不认同其他人的说法: “自杀率上升被归因于大萧条: 全国调查显示, 在1931年, 每100000人中就有20.5人自杀身亡, 这是1915年以来的最高纪录。” *New York Times*, 1939年6月23日, 第24版。Webb et al. (2002) 指出, 过去一年的失业与自杀率之间有些许正相关性, 尤其是白人自杀率。

[8] Johnson and Tversky (1983) .

[9] “When Youth and Beauty Go — What Then?” *Louisville Courier-Journal*, 1930年1月19日, 第87页。

[10] Terkel (1970), 第67页。

[11] Terkel (1970), 第376页。

[12] Terkel (1970), 第164页。

[13] Kempton (1998[1955]), “序言”, location 118.

[14] Jody Chudley, “JFK's Father Used a Simple Trick to Spot Market Bubbles — and You Can Too,” *Business Insider*, 2017年10月12日, <http://www.businessinsider.com/how-to-spotstock-market-bubbles-2017-10>.

[15] Baruch (1957) .

[16] “Conservatives Begin to Realize Value of War Specialty Stocks,” *Minneapolis Morning Tribune*, 1915年7月26日, 第15版。

第17章

杯葛、奸商和邪恶企业

对企业的愤怒会随着时间变化。当消费品价格大幅上涨时，人们可能就会开始觉得企业是邪恶的。叙事将价格上涨归咎于企业的盛气凌人；在通胀结束之后，如果公众认为价格仍然过高的话，那公众的愤怒就有可能会持续下去。愤怒也有可能在企业削减工资的时候被激化。这种愤怒既有可能导致有组织的杯葛（即抵制）活动，也有可能导致民众自发地将消费推迟至价格降低之后。在这种情况下，人们会从道德层面审视自己的支出决定，而不仅仅只是为了满足自身需求。愤怒叙事也可能会与一些自私自利的想法——比如将消费推迟至价格下降之后——交织在一起。我们可以清楚地看到这类愤怒叙事在重大经济事件中的影响，如19世纪90年代的萧条、1920—1921年的萧条、大萧条和1974—1975年的衰退。现如今我们偶尔会瞥见这样的愤怒，在将来也许会看到它再次崛起。

杯葛叙事

“杯葛”这个词从1880年起开始进入全球大多数主要语言的词典（不同语言会稍做变动）。查尔斯·杯葛（Charles C.Boycott）之所以声名远播，并不是因为他发明了杯葛，而是因为他是著名的杯葛受害人。杯葛是爱尔兰一个外居地主的土地管理人。由于1880年的农作物歉收，他提出将承租农民的租金削减10%，但租户要求削减25%。他拒绝了这一要求。爱尔兰一个土地承租人组织随后呼吁更多的人团结起来反对杯

葛。1880年10月，杯葛致信《伦敦时报》的编辑，描述了自己的悲惨处境：

9月22日，一名传票员在17名警察的护送下，退回到我家中寻求保护，叫嚣的人群跟在后面，冲着我的家人大喊大叫。第二天，即9月23日，人们成群结队地聚集在我的农场上，大概有近百人来到我家，要求农场上所有的工人、劳力和马夫都离开这里，永远别再为我工作，不然后果自负……他们警告商店老板不得再向我家供应任何物品……我找不到工人做任何工作，而且“土地联盟”已经公开宣称将我的这片废墟列为他们的目标，除非我放弃一切，离开这个国家。^[1]

这是一个生动的故事，但它为什么会像病毒般传遍全世界呢？首先，它带有争议性。一方面，针对杯葛本人的行动似乎冒犯了人类的情感，但另一方面，它触及了不平等加剧以及财富和权力集中的显著问题。这并不是人们第一次采取这样的行动。但是，这一次人们开始觉得，以整个社群发动杯葛的形式寻求道德支持可能会是一种有力的工具。的确，杯葛对劳工来说似乎是一种更胜一筹的新策略，因为它涉及整个社群，而社群本身并没有直接从中受益。这似乎可以证明这样的行为是出于道义，而不是自私自利。这一想法极具传播力，并广为传播。

“杯葛”最终将成为它构成的经济叙事的核心。像其他一些叙事一样，它以情感反应为中心，此处指的是对商人的愤怒。杯葛叙事会让人产生阴谋无处不在的感觉，这种感觉也是由愤怒生成的。我们将在本章看到，杯葛叙事和该叙事星座中的其他叙事往往会在社会上出现大规模责难暗流的情况下重新现身，而且它们具有重要的经济意义，因为它们能够影响人们的消费意愿和妥协意愿。

杯葛叙事的病毒式传播

劳工历史学家利奥·沃尔曼（Leo Wolman）在《美国工会的杯葛行动》（1916年）中写道：

几乎没有任何警示，杯葛行动就在1880年突然出现，并成为接下来10~15年里最有效的武器。没有哪件事物鄙俗到能够逃脱它的影响，也没有哪个人高贵到能够逃脱它的影响。^[2]

杯葛叙事在19世纪90年代萧条的中期开始发生变化，公众开始对连续不断的杯葛感到厌倦。当大多数人开始对杯葛感到怀疑和厌烦时，杯葛的道德力量就消失了。正如沃尔曼所说的那样：

美国劳工联合会发挥影响力，促使其会员在行使杯葛手段时更加克制。事实上，从1893年到1908年，它的绝大部分立法行动都旨在控制对杯葛手段的频繁使用。在1894年的大会上，执行理事会坦言“过多批准此类申请是不切实际的。精力会过于分散，无法达到最佳效果”。此后，每隔几年就会有新规出台，以限制杯葛行动的批准门槛。^[3]

但是杯葛行动并没有就此销声匿迹，而是在整个现代经济史中周期性地反复出现。每一次，只有在其背后的叙事强劲有力的情况下，杯葛行动才能持续。一旦背后的叙事减弱，杯葛行动最终也就土崩瓦解。

奸商故事通过一战使杯葛叙事重获生机

新兴的奸商叙事与杯葛有所关联。图17.1显示了“奸商”一词的传播力，这个新词反映了人们对商人的愤怒。根据牛津英语词典，这个词第一次出现在1912年。它在一战期间及战后那段时间被频繁提及，其使用频率在1920—1921年的萧条期间达到高峰。“奸商”模仿了较早的“私掠

船”（privateer）一词，后者是指在政府的支持下劫掠外国敌方船只的海盗船。这种生动的意识图像增强了奸商一词的传播力。当时与之相关的表述有“超额利润”，还有我们前文所说的“杯葛”。

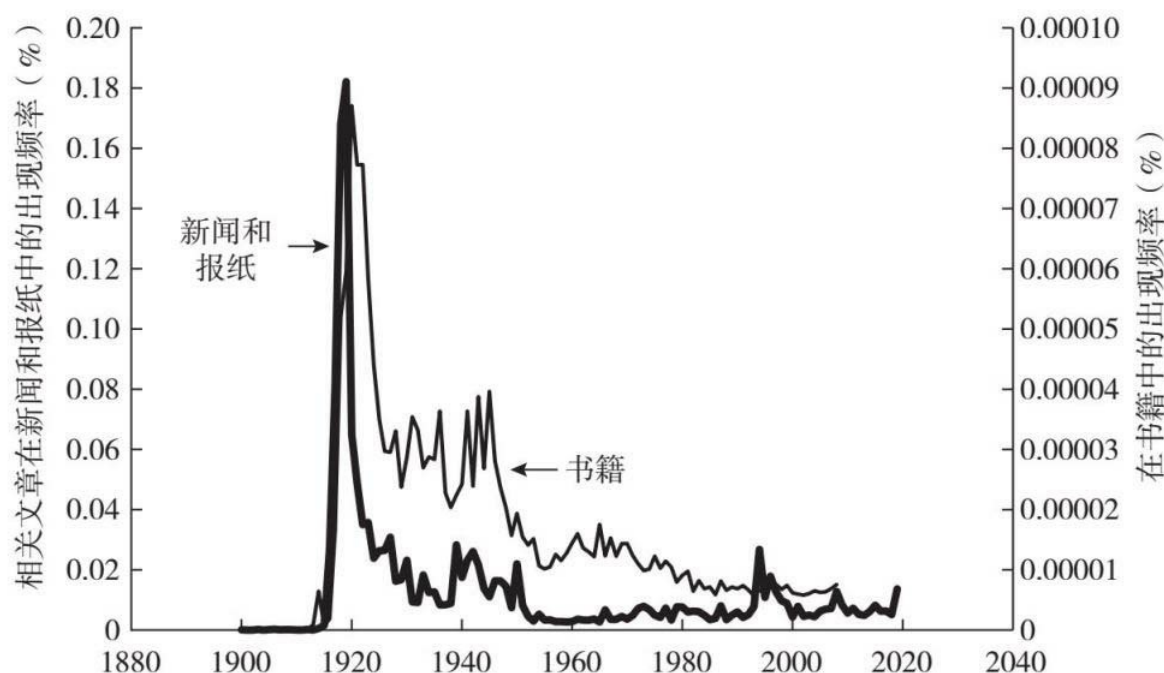


图17.1 “奸商”一词在书籍(1900—2008年)及新闻和报纸(1900—2019年)中的出现频率

注：“奸商”一词经历了一次短暂但强劲的流程，这次流程始于一战，但是直到1920—1921年的萧条期才达到最高峰。

资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

1918年，即一战的最后一年，《纽约论坛报》刊出了一则这样的叙事：

据《克利夫兰老实人报》报道，当地有一个故事，大意是说两个男人在有轨电车上谈论这场大战，其中一个人说：“对我的工厂来说，战争简直是天赐之福。”另一个人笑着回答说：“如果再打上两年仗，我就能过上逍遥快活的日子啦。”故事接着说道，一个女人在

这个时候站起来，用雨伞狠狠地抽打那两个男人，一边打一边说：“如果战争对你们来说意味着那些，那么你们说的话对我来说就意味着这个！”^[4]

这则叙事给人留下愤怒女子把雨伞当作武器的强烈视觉影像，极具感染力。这则叙事和类似的叙事在战后经久不衰，在之后的数年里极大地影响了人们对企业的态度。

1920—1921年的萧条是自现代统计学问世以来美国历史上最急剧的萧条（意指最快的衰落和复苏）。当时，人们将这次萧条称为“战后萧条”，此外也出现了不带连字符、明确指代一战的战后（postwar）一词，因为一战被视为历史上一个特殊的转折点。将一战称为“结束所有战争的战争”的说法在一战期间和战后风靡一时。数十年后的二战使一战黯然失色，战后才一词的含义也改为指称二战之后的时期。其结果就是，1920—1921年的萧条失去了一个独有的名字。詹姆斯·格兰特（James Grant）在2014年的一本著作中建议称之为“被遗忘的经济衰退”，这也正是他这本著作的名称。

话虽如此，1920—1921年的萧条在20世纪30年代的大萧条时期仍是一则很有影响力的叙事。前一次萧条为后一次萧条提供了部分脚本。从20世纪20年代初期的萧条到20世纪30年代大萧条时期的每一起重要事件都被放置在了“战前”或“战后”的情境之下。譬如，从一战中幸存下来的20来岁的士兵到了1933年的时候已经年过30，他们仍然维持着战友之间的情谊，很多人也还在默默舔舐战争留下的创伤。两次萧条也都引起了公众对企业的愤怒之情，那个愤怒的女子用雨伞抽打两个商人的故事就反映了这一点。

恢复“常态”

一战结束之后，在战后通胀率总计达到100%的情况下，通货紧缩叙事在1920年开始传播。声称消费者价格将大幅下跌的报道极具传播力，因为它是与奸商叙事相关的。在1920—1921年的萧条时期，有上千条新闻报道指称某些价格已经降至战前1913年或1914年的水平。报纸撰稿人和编辑知道，这样的报道能够吸引读者的注意，因为对大多数人来说，一旦战争结束，价格自然而然就会回归到原来的水平：这是一种非常重要的能够感知的“回归常态”，它最终有可能会鼓励消费者购买新房或新车，但前提是价格完全降下来。

1920年总统大选期间的种种言论进一步让人觉得价格将会跌至战前水平。总统候选人沃伦·哈定（Warren Harding）频频使用“常态”一词描述一战之前的全球局势，并承诺将会让一切恢复如初。“常态”一词在1920年之前的使用情况也有据可查，这个词并不是哈定发明的，但它在1920年之前很少出现，所以很多人都认为是哈定创造了这个词。特朗普在2016年的竞选活动中承诺要让美国再次伟大并频繁使用“大大地”（bigly）和“巨大的”（yuge）等词，而哈定使用“常态”一词的频繁程度与之不相上下。无论是在哈定还是在特朗普的竞选活动中，都有一些词句为叙事提供了具体含义，这些经常被人拿来谈笑的词句基本都成了相关叙事的名称。对哈定来说，“常态”一词反映出一种将1920年的萧条与战争留下的未愈创伤混为一谈的倾向，从而形成了一则感情强烈的时代叙事。

哈定在1921年3月的总统就职演说中总结了他在1920年竞选过程中强调的观点：

战争引起的动荡也在企业界得到了反映，而企业界则流动着我们物质生存的血脉。经济机制不仅错综复杂，而且其各个组成部分之间是相互依存的。不正常的需求、信贷膨胀和价格飞涨，不免会导致冲击和震荡，使经济机制深受困扰。正常的平衡受到损害，分配的渠道遭到堵塞，劳资关系也变得十分紧张。对此我们必须细心而又大胆地设法加以调整。我们的人民应当既有付出又有所收获。

战时活动的热潮正在消退，物价也应当随之趋于平稳正常。过去的工资水平也许已经一去不复返了，因为战争照例要引起薪酬的调整，而且人们的生活所需也会不可避免地随之发生变化，但我们必须争取恢复常态，以期实现稳定。 [5]

买还是不买

在20世纪20年代伤痕累累的情感氛围中，对于大多数消费者而言，无论是从道德层面还是从实际操作，等待价格下跌以后再购买非必需品都是一种显而易见的策略。但是，推迟购买的做法促成了萧条。一位观察人士在1920年写道：

公众知道战争已经结束，所以拒绝用战时价格购买商品。东西摆在货架上动也不动，因为人们根本不去购物。 [6]

民众的怒火不断上涨，并对牟取暴利的制造商和零售商发起了抗议。这些抗议活动旨在让一条基本经济原理发挥作用：

如果人们决定只购买必需的食品或其他东西，那么无情的供需法则就会自动运转起来，让一切回到更加正常的状态。 [7]

因此，在人们等待价格回归到1913年“正常”水平的时候，节俭成为一种新的美德。

为什么是1913年呢？在1920—1921年的萧条之前，美国劳工统计局于1919年发布了权威的零售价格指数，这也是现代消费者价格指数的前身。该指数使用的历史数据始于1913年，即一战爆发之前一切都还安宁祥和的那一年。 [8] 从这一指数可以看出，价格在1913年之后出现了大

幅上涨。因此，1913年成了价格比较的基准，消费者打算等价格降回到1913年的水平后再去购物。劳工统计专员罗伊尔·米克尔（Royal Meeker）在1920年1月表示：“我们在1913年嫌弃过的价格现在成了理想价格。”^[9]他指出，所谓的理想价格是错误的。消费者价格指数在1913年的基点为9.8。到1920年时，它已经翻了一番以上，变成20.9，到1921年中它又跌到了17.3。要想重新回到9.8，还有很长的一段路。

在通货紧缩的极端情况下，添油加醋的通货紧缩叙事攒起了足够的情感传播力并像病毒般传播开来，在这种情况下，购买量就会锐减；消费者会报复性地推迟购物，直至价格再次回到合理水平。愤怒取决于叙事；因此，各个国家以及各个时期的通货紧缩和衰退萧条之间并没有持续的强相关性。^[10]20世纪20年代的经济叙事营造了一种浓厚的等待价格下跌的氛围。叙事声称，推迟购物不但是明智的决策，也是合乎道德的、负责任的做法。

牟取暴利和公平工资叙事

战争结束至1920年的价格上涨被普遍视为商人的过错，他们的身上被贴上了当时流行起来的“奸商”标签。之前的战争中也有过一些词被用来批评那些从战争中获利的人（鹰身女妖、敲诈犯、剥削者、黑市贩子、吸血虫、吸血鬼、窃贼），但似乎没有哪个词像“奸商”这样具有传播力，这个词让人想到在战时英雄的白骨上累积起来的战争财富。奸商让人想到一家与政府有关联的大公司，而不是小规模个体投机者，因此让人觉得有必要采取强力杯葛之类的集体行动。从当时的美国来看，杯葛还有一个附加好处，那就是它们与共产主义没有任何关联。

在一战期间及战后，“奸商”一词出现在很多叙事中，并不仅限于商业专栏的报道。战争期间的教堂布道开始抨击走高的食品价格，批评商人的自私自利——对于人类的苦难，这些商人没有表现出什么悲悯或敬

畏之心。[\[11\]](#)还有一些叙事声称有律师收集了在战争中失去家庭成员的美国家庭的名称和地址。这些律师撒谎说，阵亡士兵的家人需要律师出面才能申请政府福利，他们让这些家庭签署一份合同，承诺把20%的政府福利金付给这些律师，然后才肯带领他们走完申领政府福利的各种手续。[\[12\]](#)看了这样的叙事，就很容易理解这种牟取暴利的行为为什么会引发极端强烈的反应。

战争在1918年结束，但奸商叙事并没有随之停止。在战后通胀时期，即1920年和1921年，下面这样的叙事传播开来：过高的价格让消费者怒火高涨，他们痛斥奶店，并告诉肉店他们要集体罢购，以求泄愤。经济学家知道战争时期的通胀为什么会一直持续至1920年（负债累累的政府既要面对饱受战争破坏的经济烂摊子，又不想提高税收或提高利率，这导致赤字进一步扩大），但是广大民众不知道。公众开始将战时经历和战后经历视为善与恶之间的战斗。知名作家亨利·黑兹利特（Henry Hazlitt）在1920年写道：

因此，每个角落都有以正人君子自居的人在谴责这个肮脏世界的暴行和劫掠。屠夫对鞋商的牟取暴利感到震惊；鞋商对戏票倒卖商的厚颜无耻感到震惊；戏票倒卖商又对房东的霸道专横感到震惊；煤炭工人提出的要求让房东无语问天；而屠夫索要的价格又让煤炭工人崩溃。[\[13\]](#)

我们可能会问：这些人应当被称为奸商吗？他们唯一的罪行似乎就是在通胀时期以更高的价格出售商品。欧文·费雪在1922年访问了德国，在那里，战后的通胀持续了更长时间并最终发展成恶性通胀。他回想起自己与一位“非常睿智”的女士的对话，这位女士经营着一家服装店，她卖给费雪一件衬衫。在通胀率不断攀升的形势下，这件衬衫的价格显得异常低廉。

她害怕被人视为奸商，她说：“我卖给你的那件衬衫，我要是想再进货就得花掉我找你要的那么多钱。”我还没来得及问她为什么以这么低的价格卖掉它，她就继续说道：“但我已经赚到了，因为我当时的进价更低。”[\[14\]](#)

随后，费雪极力指出，战前的价格或“1913年的美元”并没有任何道德含义或特别之处。德国人对暴利的不满和抱怨与美国民众在1920年的不满和抱怨很相似：从一战停战到1920年6月的那19个月里，消费者价格上涨了28%：

锡拉丘兹（纽约州），6月2日：尤蒂卡市服装经销商约翰·罗伯茨公司被判在11项商品上存在牟取暴利行为，联邦法官哈兰德·霍伊（Harland B.Howe）今日对其下发了55 000美元的罚单.....政府表示，公司存在以下销售行为：进价16.75美元的连衣裙，售价是35美元.....进价6.50美元的围巾，售价是25美元。[\[15\]](#)

由于高通胀率，这家服装经销商使人产生了高额利润的错觉。经济学家试着对其中一些运行机制做出解释：

但是，高昂的价格会导致另一种不公正现象，那就是各种各样的商人——制造商、承销商、批发商和零售商——能够从中获得丰厚的利润，在价格飞速上涨的时期，他们几乎可以说是不得不接受这种利润。在过去这五年里，商人们只要在市场持续价格上涨的时候把商品摆在货架上存放起来，就可以发家致富。这才是“暴利”的真实原因。这并不是一个突然出现在商业领域的恶习，也不会因为将人关进监狱就能被制止。这是疾病的症状，而不是疾病本身。[\[16\]](#)

这种说法可能只说服了少数一些完全不懂通胀对公司利润真正影响的人。相反，大多数人都有可能被奸商叙事的流行裹挟，认为商业领域已经养成了价格欺诈的“恶习”。直到消费者价格开始下跌之后，民众对暴利的关注才开始减退，但关注的减退并没有与价格的下跌完全重合，因为愤怒叙事的流行有其自身的内在动力。

美国的通胀在1920年6月结束，尽管消费者价格再也没有回到1913年的水平，但价格还是迅速回落。在那之前，人们在这个问题上的情绪一直都很高涨。有人在1920年一封给报纸编辑的信中写道：

超额利润恰如其名，它是暴利的果实，是高利盘剥；要说这世上有什么东西应当被征税，那无疑非它莫属。事实上，应该对之处
以监禁乃至更严厉的惩罚。[\[17\]](#)

政府非常重视这样的情绪。1917年，在一战期间，美国对超过1911—1913年水平的利润征收了60%的超额利润税。超额利润税直到1921年10月才被取消，因为民众对企业的愤怒情绪在战争结束后持续了很长一段时间才消退。超额利润税加剧了1920—1921年的萧条，因为公司纷纷等到这个税目被取消之后才开始盈利。同时，人们之所以推迟购买，并不仅仅是因为他们对自私自利的奸商感到愤怒，还因为人们认为在价格下跌的时候有机会从推迟购买中获益。

也许我们应该将1920—1921年的萧条视为一次由于消费者杯葛导致的萧条。1920年1月，美国参议员亚瑟·卡珀（Arthur Capper）称“奸商比极端分子还要危险”，并敦促消费者“拒绝购买高价商品，抵制那些牟利的猪”。[\[18\]](#)如果用当时的另一种说法来表述，也许这次萧条其实是“1920—1921年的买家罢工”，这也正是“杯葛”这个词的核心要义。

在1920—1921年的萧条时期，人们也非常关注自己是否拿到了“公平工资”。某些公司削减员工工资的做法有时会火上浇油，进一步加剧人们对所谓奸商的愤怒。这些公司在为自己的行为辩护时指出，在最终

产品的市场价格下跌的时候，他们无力继续支付高工资。任何一个理智的人都应该看出，减薪在有些时候是必要的，但是有关减薪必要性的解释并没有形成具有传播力的叙事。工会代表往往没有意愿向成员解释雇主的困境。相反，他们发现，让那些宣扬邪恶管理层的故事保持活力，更有利于他们自己。

“公平工资”一词的出现频率走势图遵循的模式与“奸商”一词的模式极为相似。不过，从19世纪末开始蔓延的“公平工资”一词在涨势上更为迅猛。在书籍中，“公平工资”一词的出现频率大约在1920—1921年的萧条时期达到最高点。在ProQuest上，这个词被提及的频率在20世纪30年代的大萧条时期达到最高点。

乔治·阿克洛夫和珍妮特·耶伦（Janet L.Yellen,1990）提出的“公平工资—努力程度”假说认为，如果员工认为自己没有拿到公平的工资，他们往往就会报复性地放慢工作速度。阿克洛夫和耶伦在提出这一理论时，似乎认为它在任何时候都一样适用，但现在看来，不断变化的叙事可以提高人们对公平工资的关注程度。

结束1920—1921年急剧衰退的叙事

似乎并没有什么一目了然的理由可以解释1920—1921年的萧条为何戛然而止以及公众对暴利的关注为何会减退。推测起来，想必是当时出现了一些现今已经难觅踪迹的流行叙事，使人们不再那么期待价格的下跌，对高昂的价格也不再那么愤怒。

1920年的夏秋两季有很好的收成，虽然这可能算不上一个可靠的先行指标，但在很多人的眼里：

我们今年种了很多庄稼，而大丰收必然意味着好光景。战争并没有破坏自然法则。[\[19\]](#)

1920年末，加拿大著名银行家埃德蒙·沃克爵士（Sir Edmond Walker）提出了一个理论来解释价格为什么不会跌回到1913年的水平：

（消费者价格远高于战前水平的）这种情况可能还会再持续一代人的时间，而且，只要战争债务的沉重负担带来异常沉重的税收和高昂的租金，这种情况就必然会持续下去。[\[20\]](#)

到1921年4月，开始有说法称“价格慢慢稳定在了和平时期的水平，暴利活动减少了”。[\[21\]](#) 据称，很多农民在1921年时已经将大部分农产品恢复到1913年的价格水平。[\[22\]](#)

因此，到了那个时候，人们似乎没有那么多的理由再把购买推迟到价格下降之后。而且，企业——以及财富——已经不再那么邪恶，人们也就不再有更多的抵制冲动。民众越来越愿意支出。据称，到1921年的时候，女性开始佩戴更为显眼的珠宝首饰。[\[23\]](#) 孩子们带着钱而不是午餐袋去上学，他们会为自己购买昂贵的午餐。一种“顺势前行的精神”在1921年下半年显现：

每个人都比以往更为悠然自在，他们在生活中找到更多的乐趣。街道上的车来车往就是明证。所有这一切都意味着货币支出。[\[24\]](#)

1921年的快速复苏可能要归因于这些新的叙事，而不是政府为重振经济采取的刺激措施。

1920—1921年萧条与20世纪30年代大萧条的比较

劳工历史学家发现，与20世纪30年代大萧条相比，在1920—1921年

萧条时期，劳工更能够接受因价格下跌而减薪的理由。^[25]在前一个时期，工会数量较少，力量偏弱，因此工会宣传也就没有那么强大的传播力。因此，雇主在1920—1921年就能够更有效地证明，由于通货紧缩，他们必须削减工资；他们指出，由于产品定价下降，他们拿来支付工资的收入减少了。詹姆斯·格兰特在《被遗忘的经济衰退》（2014）一书中指出，这种工资灵活性是1920—1921年萧条相对较快结束的原因所在。

相反，20世纪30年代的叙事将雇主削减工资的理由描述成纯粹的贪婪和谎言。一些神职人员采取了与商人对立的政治立场，因而受到了批评：

一些神职人员以为自己被赋予了宣讲经济学而不是宗教教义的特殊权力，于是投身于工资问题，全凭意气用事。他们满怀激情地敦促实行最低工资和最短工时，而且有理有据地站在人道主义的制高点上，使得那些同样有理有据地站在人道主义制高点上反对监管的人发现，自己跟血汗工厂老板一起，被列为人类进步的敌人。^[26]

在这样的言论下，雇主很难通过削减工资来避免裁员，也很难在公众眼里保留好印象。此外，正如第13章所述，1933年6月的《国家工业复兴法案》规定企业不得减薪，罗斯福总统推行的政策也加大了企业减薪的难度，即使在最高法院于1935年5月裁定该法案违宪之后也还是如此。^[27]这些法规折射出了大萧条时期的叙事，即削减工资是邪恶的做法。即使没有这些法规，企业也很难通过削减工资来应对价格下降。

在20世纪30年代的大萧条中，“回归常态”的叙事并不那么突出，但也不会轻易地随着时间的流逝而沉寂。人们对1920—1921年萧条的认知与对大萧条的认知有着本质上的差异，在他们眼里，前一次萧条只是战后回归常态的一个过渡阶段，只是一次流感般的流行。但是，人们在解

读大萧条时期的失业和价格下跌时则是通过另外一些叙事的透镜，这些叙事在20世纪30年代颇为流行，如信心叙事（第10章）、节俭叙事（第11章）、技术性失业叙事（第13章）和1929年的股市崩盘叙事（第16章）。

20世纪30年代大萧条期间的杯葛和奸商

在1929年10月28—29日的股市崩盘中，人们开始提到1920—1921年的萧条。[\[28\]](#)在人们的心目中，上一次重大危机总会占有特殊的位置，如果那是有史以来最大的危机，就更是如此了，因为这类故事依靠人们的记忆增强传播力。尽管在大萧条刚刚开始的时候，有一种叙事认为当前的情况基本上可以说是1920—1921年事件的重演，但更大范围的大萧条叙事必然会有某些基本的不同之处。20世纪20年代的叙事强调了一战造成的苦难，但在10年后的30年代，这种叙事不再那么盛行。但是，通货紧缩的情况却基本一样。1920—1921年的消费者价格下跌似乎是最大幅度的下跌。在1929年之后，很多人都预计价格会像1920—1921年那样大幅下跌，因此他们选择推迟购买，等价格下跌到底再说。

1929年10月28日至29日的股市崩盘过了大约一个月之后，新闻媒体大肆报道称，在一年一度的圣诞节购物季期间，美国零售销售出现了疲软迹象。新闻报道称圣诞节购物情况一如往常，但奢侈品购买出现疲软。购物情况之所以一如往常，完全是因为降价销售的缘故。这种变化要归因于“股市崩盘带来的心理影响”。[\[29\]](#)

经济学家预计这次收缩会像1920—1921年那次一样短暂，这也解释了为什么胡佛总统等人会在1930年自信地表示，始于1929年的这次萧条很快就会结束。但是公众并不大相信胡佛总统。当大萧条在1932年接近谷底时，有一种叙事坚持认为，消费者价格最终将在1933年跌至1913年或1914年的水平，这意味着价格还要再降20%，超出当时所知的消费者

价格的最低水平。[\[30\]](#)这则叙事为人们推迟购买消费品提供了理由。凯瑟琳·哈克特在1932年写道：

我看了经济学家的很多预测，这些预测足以说服我相信，我对未来价格趋势的看法和大家的看法一样，很有道理。家庭主妇在商品市场价格下跌时的操作就和投资者在股市下跌时的操作一样；她会坐等价格稳定下来，在那之前，除了必需品之外，她不会购买任何其他商品。虽然我不是经济学家，我也知道，如果2 000万家庭主妇都这样做，那么商业复苏将会被无限期推迟。[\[31\]](#)

这段话揭示了消费者行为的一些重要之处。哈克特将消费者行为比作股市投机者的行为，后者不相信专家的意见，在预测个股价格时感情用事、自以为是。她也提到，这类猜测叙事广为流传。主妇在言谈之间肯定就像投机者一样，相互交流她们在变化莫测的消费者价格变动中所做的明智决策和失误操作，并交流成功和失败的购物经验。即使普通购物者预期会出现（非负数）通胀，但是，如果声称价格有望下跌的情绪高涨的叙事有着更高的传播力，那最后的结果将是消费者支出大幅净减。

奇怪的是，经济学家没有更多地通过女性的言谈来了解20世纪20年代和30年代萧条时期的购物模式。根据那个时代的性别分工，男人可能负责股票操作，女人则负责购物，有鉴于此，女人肯定一直在滔滔不绝地讨论自己根据直觉制定的购物策略。书写历史的男性将所有的一切都归因于男性总统、银行家和商业领袖的重要决策，但造成萧条的关键决策（即推迟购买的决策）可能更多来自女性。事实上，在1932年大萧条跌入谷底的时候，据说有一位查尔斯·福斯特夫人这样告诉一个女性团体：

当今美国女性手中最有效的武器之一就是其巨大的购买力。我

们得知，美国收入的85%是从她们手上花出去的。如果想更好地推动舆论，推动人们像往常一样支出，有什么比她们亲身示范来得更有效呢？[\[32\]](#)

同时，就像1920—1921年的萧条一样，20世纪30年代的大萧条也出现了很多杯葛行动：杯葛德国和日本商品，杯葛与犹太人有关的商品。德国人开始杯葛西方商品。所有这些杯葛行动都必然产生经济影响。

“现在就买”运动

在大萧条初期，美国曾经尝试过建立起一种道德责任感，以此来应对议价热潮，这种热潮导致了消费者的推迟购买决策。[\[33\]](#)华盛顿特区商会在1930年发起了一场运动，口号是“现在就买，共创繁荣”。一个“繁荣委员会”要求所有教派的牧师参与进来，“通过布道宣讲繁荣”，从而“刺激生产，缓解失业状况”。[\[34\]](#)富兰克林·罗斯福在1933年就任总统后，发起了自己的“现在就买”运动，要求爱国公民克服等待更低价格的念头，尽一份力推动经济发展。[\[35\]](#)1933年8月，一场名为“8月购买季”的运动请求爱国人士专门在8月份购买零售产品，这是一年中零售业销量最低的月份。消费者被告知，8月是很多水果和蔬菜的“装罐季”，因此正是购买它们的大好时机。这场运动大力宣传消费者价格的季节性，暗示价格日后将会上涨，明智的消费者这时就应当出手购买。[\[36\]](#)很显然，“现在就买”运动的开展是为了应对已经流行起来的“价格即将下跌”叙事。

后来的杯葛叙事

二战结束之后，美国经历了1920—1921年萧条及杯葛行动的再次上

演。但是，政府当局这一次回想起了1920—1921年的叙事并以此指导他们的回应措施。在战争于1945年结束之后，美国当局继续实施了一段时间的战时价格管制，以防止一战后的通胀再次重演。1945年4月至10月之间出现了一次与军人复员相关的非常短暂但相当急剧的衰退，根据评估，在这次衰退中，价格处于稳定状态。但是，在美国政府解除管制之后，价格开始迅速上涨，到1949年，价格已经比1945年高出约30%。有关消费者杯葛和消费者罢工的言论再次甚嚣尘上，1949年出现了一次与1920年那次相似的萧条。报纸再次报道说，消费者在等价格下跌以后再购买可推迟购买的商品。

1973—1975年的严重衰退很大程度上要归因于一次贸易禁运，这是一次卖方杯葛行动。阿拉伯石油禁运始于1973年10月的阿拉伯—以色列（赎罪日）战争期间。在这次禁运中，石油输出国组织（OPEC）限制了石油供应，该组织同情袭击以色列并即将战败的阿拉伯国家，而美国则站在以色列一边。这次禁运是一次由原则或情感推动的事件，虽然战争在它开始的当月就宣告结束，但禁运却持续了很久。这是对阿拉伯国家的道义支持宣言——虽然在参战的五个阿拉伯国家中，只有一个国家（伊拉克）来自由11个成员国组成的石油输出国组织。

围绕1973—1975年经济衰退的很多叙事都源于民众的愤怒。关于这场衰退，最常被人提及的原因，即石油输出国组织抗议美国在1973年的赎罪日战争中支持以色列，只是故事的一部分而已。石油价格突然涨到原来的4倍，达到前所未有的水平，这引起了消费者的愤怒，同时也出现了美国在处理石油配给问题上遇到困难的报道，如汽油的单双号配给。（如果车牌号末位是奇数，车主就只能在奇数日加油；如果车牌号末位是偶数，车主就只能在偶数日加油。）较高的油价导致了较高的电费，很多人开始关掉大部分灯，让屋子陷入一片黑暗，以此表示抗议，他们这么做的原因之一就是他们对自己眼中的不公正现象感到愤怒。^[37]在20世纪70年代美国通胀失去控制的时期，很多人将通胀视为美国最严重的问题。一位观察人士在1974年7月写道：“对抗通胀就像扑

灭森林大火，需要勇气、团队合作和协同牺牲。”^[38]当时，美国的年通胀率达到了12%，如果不算上两次世界大战前后那段时期，这个数字创下了新高。

扑火比喻带有道德暗示，这种暗示可能导致了人们减少支出。1973年4月，也就是1973—1975年的严重衰退刚刚开始之际，曾经有过一次“杯葛肉类行动”，消费者以此抗议肉类价格过高。据报道，这次杯葛行动造成美国肉类行业2万名工人失业。^[39]同年8月还出现过一次为期一天的杯葛行动，即“什么都不买日”。^[40]第二年的1974年1月，在经济严重衰退的时候，愤怒的消费者再次发起了杯葛肉类的行动，并扩大了杯葛范围，将谷物也涵盖在内。^[41]杯葛情绪在消费者脑海中持续了一段时间，造成一系列商品和服务的销售量下降，引发了或者至少可以说加剧了这次经济衰退。

在2007—2009年的全球金融危机期间，见诸报端的有数千起杯葛行动，包括对抵押贷款机构和汽油的杯葛，但是这些杯葛和暴利似乎没有显示出早期同类事件具有的重大经济影响力。话虽如此，引发愤怒杯葛行动的叙事以后仍有可能出现，就像以前一样。新兴企业和工会给人留下的观感是好是坏，这对未来的经济状况至关重要，我们将在下一章中探讨这个话题。

^[1] Charles C.Boycott,“The State of Ireland,”*Times* (London) ,1880年10月18日，第6版。

^[2] Wolman (1916)，第24页。

^[3] Wolman (1916)，第34页。

^[4] “Who Is a Profiteer,and What Shall Be Done with Him?”*New York Tribune*,1918年6月16日，第D3版。

^[5] http://avalon.law.yale.edu/20th_century/harding.asp.

^[6] “General Drop in Prices Forecast:Bankers and Traders Expect a Material Reduction in Practically All Lines—Say Era of Extravagance Has Passed,”*Christian Science Monitor*,1920年9月25日，第4版。

- [7] “Women Fight High Prices,”*Globe*,1920年9月4日，第6版。
- [8] US Bureau of Labor Statistics,*Monthly Labor Review*,September 2014,<https://www.bls.gov/opub/mlr/2014/article/the-first-hundred-years-of-the-consumer-price-index.htm>.
- [9] “Sees High Prices for Several Years,”*Boston Daily Globe*,1920年1月5日，第13版。
- [10] Atkeson and Kehoe（2004）提出了100年来17个国家的五年通胀率和五年经济增长率数据。他们认为，除1929—1934年的大萧条之外，两者之间没有显著的相关性。
- [11] “Attacks Profiteers in Immorality,”*Boston Daily Globe*,1919年5月5日，第2版。
- [12] Mortimer Fishel,“Lawyers Who Feed on Soldiers'Kin,”*New York Times*,1918年8月11日，第41版。
- [13] Henry Hazlitt,“Profiteers as Public Benefactors,”*New York Times*,1920年3月21日，第XXX10版。
- [14] Fisher（1928），第7页。
- [15] “Federal Judge Whacks Profiteers Hard Blow,”*Los Angeles Times*,1920年6月3日，第11版。
- [16] Jacob H.Hollander,Ph.D.,“How Inflation Touches Every Man's Pocket book,”1920年5月2日，第XX1版。
- [17] “Letters from the People:Excess Profits Tax,M.Hartley a Veteran of the Uncivil War,”*St.Louis Post-Dispatch*,1920年12月29日，第28版。
- [18] “Profiteers Are Incubators for‘Reds’—Capper,”*Chicago Daily Tribune*,1920年1月25日，第A9版。
- [19] “No Time for Pessimism,”*Baltimore Sun*,1920年12月27日，第8版。
- [20] “Prices Will Never Reach 1914 Level,”*Globe and Mail*,1920年8月27日，第7版。
- [21] “Trade Revival Coming,Hoover Tells Business,”*New York Tribune*,1921年4月29日，第9版。
- [22] “Disjointed Prices,”*Nashville Tennessean*,1921年9月26日，第4版。
- [23] “Summer Jewelry Is Conspicuous,”*St.Louis Post-Dispatch*,1921年7月23日，第13版。
- [24] “Children Nowadays Are Spending Money as If It Grew on Bushes,”*Boston Daily Globe*,1921年10月23日，第E6版。
- [25] Mitchell（1985）.
- [26] Samuel Crowther,“Fixing Wages,”*Philadelphia Inquirer*,1936年6月8日，第7版。
- [27] Cole and Ohanian（2004）.

- [28] “Favorable Conditions in Industry Cited,”*Detroit Free Press*,1929年10月29日，第25版。
- [29] Claude A.Jagger,“Large Holiday Retail Sales Add Impetus to Business,”*Atlanta Constitution*,1929年12月23日，第15版。
- [30] “If Deflation‘Runs Its Course,’”*Christian Science Monitor*,1932年4月22日，第16版。
- [31] Catherine Hackett,“Why We Women Won't Buy,”*Forum and Century*,1932年12月。
- [32] “Jersey Clubwomen Urged to Arouse Public Opinion in Favor of Spending,”*New York Herald Tribune*,1932年2月7日，第E11版。
- [33] “What Is a Bargain?”*Jewish Advocate*,1932年10月4日，第3版。
- [34] “Buy-Now Campaign Started in Capital,”*Washington Post*,1930年10月25日，第7版。
- [35] “The Buy Now Campaign,”*Hartford Courant*,1933年10月16日，第8版。
- [36] Arthur Brisbane,“Buy in August Campaign Will Help City Merchants,”*Austin States man*,1933年8月2日，第4版。
- [37] “Angry Americans Lead Charge on Big Energy Bills,”*Boston Globe*,1975年3月9日，第2版
- [38] Richard L.Strout,“Fighting Back at Inflation:Will Nixon Be Able to Put Out Flames?”*Christian Science Monitor*,1974年7月11日，第1版。
- [39] Lawrence Van Gelder,“Some Prices Cut by Meat Boycott,”*New York Times*,1973年4月5日，第1版。
- [40] “A Boycott Fizzle—Little There to Boycott,”*Atlanta Constitution*,1973年8月8日，第26E版。
- [41] “High Meat Prices:House wives to Mobilize Again,”*Los Angeles Times*,1974年2月20日； “Nationwide Meat,Grain Boycott Launched by Consumer Group,”*Los Angeles Times*,1974年1月24日，第A1版。

第18章

工资—物价螺旋式上升和邪恶工会

工资—物价螺旋式上升叙事在20世纪中叶盛行于美国和其他很多国家。它描述了一场由强大工会领导的工人运动，这场运动要求提高工资，管理层的应对之道是推高出售给消费者的最终商品的价格，这样他们的利润就不会受损。然后，劳工以物价上涨为由，要求进一步提高工资。这一过程循环反复，导致通胀失去控制。因此，人们将通胀同时归咎于劳方和资方，有些人可能还会将之归咎于任由通胀加剧的货币政策部门。这则叙事与“成本推动型通胀”一词相关，在这个术语里，成本是指劳动力成本和生产投入。它与另一则流行叙事，即“需求拉动型通胀”形成了对比，后者认为通胀的原因是消费者的需求量大于生产能力。

如图18.1所示，“工资—物价螺旋式上升”和“成本推动型通胀”的流行大致处于同一时期。两者的流行趋势在1950—1990年间的某个时候尤为强劲。这些流行趋势反映了道德价值观的变化，表明人们对上当受骗和社会深层腐败深感关切。根据这些叙事，工会欺骗性地声称自己代表全部劳工，而实际上它们仅代表了某些内部人员。^[1]与此同时，政客和中央银行自私地纵容通胀率不断上升，没有强大工会做后盾的真正的劳动人民因此陷入贫困。盖洛普民意调查显示，美国公众对工会的支持一直呈下降趋势，从1936年的72%下降到了2009年的48%。^[2]

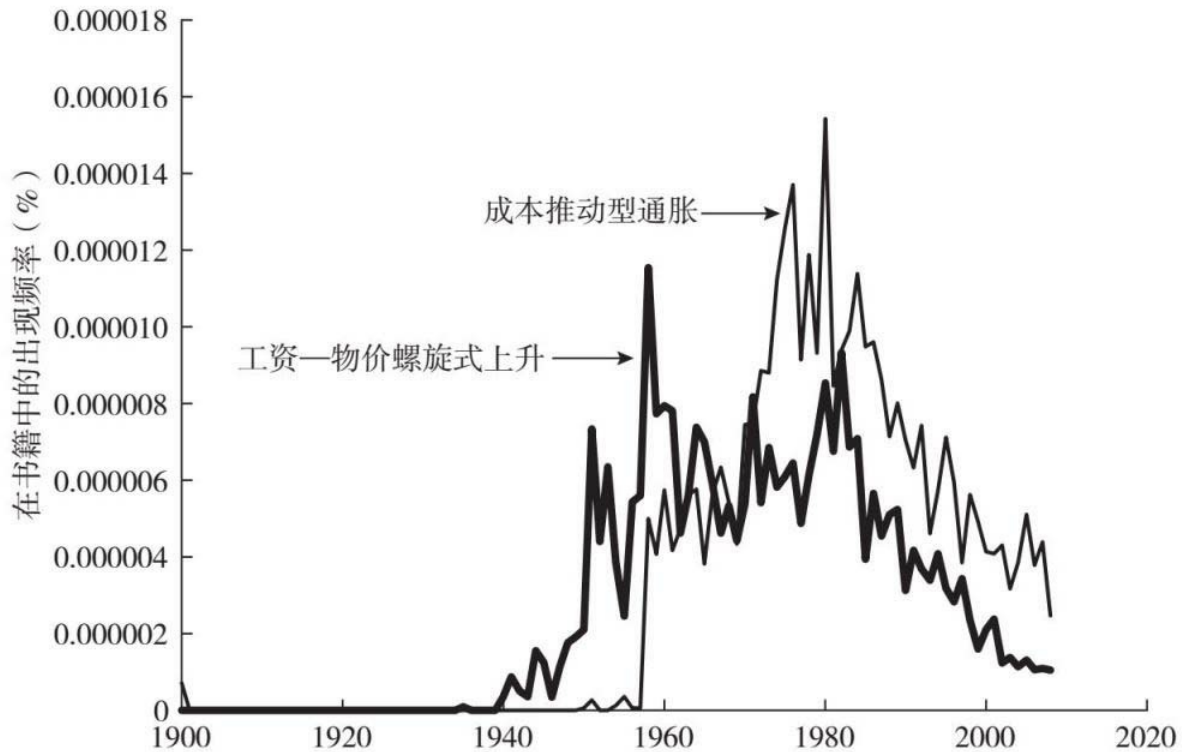


图18.1 1900—2008年“工资—物价螺旋式上升”和“成本推动型通胀”在书籍中的出现频率

注：这两次相互关联的流行推动了劳资关系和政府商业监管的重大变化。

资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

一些细节翔实的故事激起了人们的愤慨，加强了叙事的影响力。例如，1950年左右，一个让人觉得无比愤慨的故事出现了病毒式传播，这个故事声称工会将根据行驶的英里数而不是工作时间重新制定工资。

《纽约时报》在1950年这样介绍此事：

这两个工会要求修改规定，其中一项变更是将客运列车上列车员和售票员的工资基数从150英里或7.5小时降至100英里或5小时。铁路公司的回应是要求将单日基本工作量增加到200英里……由于近来的技术进步，如更多内燃机车被投入使用，客运列车的速度大大提高，很多客运列车服务人员每天只工作2.5~3小时就能拿到一天的工资。将基本日行里程数减少到100英里之后，客运列车员工的里

程工资率将提高50%。^[3]

报道接着说，售票员只需工作2.5小时就有机会像乘客一样坐下来休息，而这时旅程还远远没有结束。如此令人愤慨的要求让这则叙事极具感染力并令人久久难忘，时至今日仍留在人们的脑海里。

公众开始将工会与集团犯罪联系在一起。譬如，虽然吉米·霍法（Jimmy Hoffa）在当时遭到了腐败指控，但他还是在1957年接管了国际卡车司机协会，并以绝对独裁的手腕管理着这个工会。有一个流传多年的故事说，罗伯特·肯尼迪（Robert F.Kennedy）牵头调查他是否从事涉黑帮类活动。霍法后来被判犯有贿赂和欺诈罪，并于1967—1971年入狱。1975年，他在布卢姆菲尔德镇红狐餐厅的停车场神秘失踪。有传言称他被敌对帮派杀害。还有传言称他的尸体“被埋在新泽西州巨人体育场的混凝土中，被碎尸并被扔进佛罗里达州的一片沼泽，或是消失在帮派名下的炼脂厂里”。^[4]这些绘声绘色的推测让人对霍法的可耻下场形成了生动的视觉化意识图像，从而导致霍法叙事广为传播并进一步削弱了工会的可信度。直到2013年，还有媒体报道在垃圾场、空旷场地和其他场所搜寻其尸体的新闻。这是一个像病毒般传播的故事，它隶属于一个对工会进行负面描述的叙事星座，这个叙事星座让很多人看到了工会的邪恶之处。

工资—物价螺旋式上升叙事折射出了世界各地的实际通胀率，当这种叙事强劲有力时，通胀率往往就会高得异乎寻常。世界银行统计的全球通胀率在1980年达到最高点，这差不多就是图18.1中“成本推动型通胀”达到高点的时候，在那之后它就基本处于下降趋势。与这些流行同时出现的还有较高的长期利率，这反映了这种叙事引发的通胀预期。如今，全球大部分地区的通胀率都比较低，长期利率在这次工资—物价螺旋式上升叙事流行达到顶点之后也出现了下降。这种全球性叙事流行的动态可以为通胀和利率这两个主要经济变量代表的时代性变化提供最好的解释。

工资—物价螺旋式上升叙事的终结以货币政策变化和新近出现的流行观点为标志，即独立的中央银行^[5]和中央银行的通胀目标制。^[6]成立独立中央银行的目的意在摆脱政治压力，不被劳工团体绑架。通胀目标制旨在将通胀控制置在道德制高点上，而不仅仅是安抚各派政治势力。

这种做法带有很强的道德强制性。从表面上看，工资—物价螺旋式上升纯粹是机械性的。但是，很多人认为，它的起因是劳资双方的贪婪（不道德）行为。艾森豪威尔总统在1957年的国情咨文中提到了工资—物价的螺旋式上升：

国家利益必须优先于短期利益，特定的集团可能会牺牲全体人民的利益来保全这些短期利益.....企业在其定价政策中应当避免不必要的价格上涨，尤其是在当下这个诸多地区由于需求旺盛出现供给短缺的时候。新的投资在不断扩张的经济中带来了更多的工作岗位，而合理的利润对这些投资来说至关重要。但是，为了国家利益，企业负责人必须明智地避免提高那些仅在整个国家有紧急或非正规需求时才可以提高的价格.....工资谈判还应认识到，全体民众都有权利分享技术进步带来的好处。^[7]

虽然1957年只稍微冒了一点通胀的苗头，从1956年零以下的水平涨到了1957年的峰值3.7%，这要远远低于1920年的23.6%，但还是激起了人们的情绪反应，因为与之同时出现的还有道德说教叙事。《洛杉矶时报》1957年的一篇社论就是这种反应的一个例子：

我们的国家出了什么问题？悄然而至的通胀就像大坝或堤坝中的小裂缝，在渗水的作用下它会令人不安地越变越大。贪婪使国民经济的裂缝不断扩大——这种贪婪来自一些大型企业和劳工领袖，他们不断地推高物价和工资并相互指责，双方都没有意识到我国经济已经处于崩溃边缘。如果我们现在不设法稳定物价和工资，经济

崩溃将不可避免。现在可能为时已晚。[8]

这些叙事中的道德说教出自各国的总统或首相之口，记者对之进行报道并做出点评。这样的道德说教赋予美联储和其他中央银行以道德权力，使它们敢于冒着衰退风险猛踩经济刹车。于是它们就这样做了，逐渐收紧货币政策，直至贴现率在1957年10月达到峰值。1957年，刚刚退休的纽约联邦储备银行行长艾伦·斯普鲁尔（Allan Sproul）哀叹，作为“整个社会的经济警察”，美联储处境艰难。他提到了美联储在政策收紧之前因通胀受到的责难：

实际上，有些时候，联邦储备系统会发现自己处于这样的处境：不管有多不情愿，还是不得不支持上涨的成本和价格，从而给公众的愚蠢和个人的贪婪放行。[9]

不公正和不道德叙事星座中的通胀

在通胀率走高的时候，很多评论人士都将它视为美国面临的最重要的问题。从1935年开始，盖洛普民意调查一再向美国受访者询问下面这个问题：“你认为本国（或本地区）如今面临的最重要的问题是什么？”在美国通胀率达到最高点的时期，即1973—1981年，通常有50%以上的受访者回答说“通胀”或“高昂的生活成本”。全世界大多数地方的人们好像都有过这样的感觉。经济学家欧文·弗里德曼（Irving Friedman）在1973年的《通货膨胀：世界性灾难》一书中就提出了这种观点，他在书中指出，通胀率上升正在“向全世界”发出“恐慌信号”。他认为，通胀危机是一个和20世纪30年代大萧条一样严重的问题。[10]通胀正在“侵蚀现代社会的结构”，并“威胁所有为防止国际货币体系分裂做出的努力。”[11]

这番话似乎想将通胀的责任归咎于某些社会阶层，要么是劳工，要么是**企业**。知名专栏作家西德尼·哈里斯（Sydney J.Harris）在1975年写道：

这类事情最令人沮丧的是，我们很难判定罪魁祸首——如果真有罪魁祸首的话.....

要么是有人在撒谎，要么就是整个经济过程都不合情理。

如果劳动力变得“过剩”，那为什么大多数工薪家庭都在努力维持生计？

如果杂货商在“牟取暴利”，那为什么在价格上涨的时候他们会变得愁容满面？

价格会停在哪里？没人知道。每个阶层都将恶性螺旋式上升归咎于其他阶层，每个阶层都在解释说自己的商业成本在不断增长，因此自己的提价是合理的。

虽然消费减少了，但价格还在继续走高，在这种时候，市场似乎已经无法再控制价格。

某种奇怪的、扭曲的规则似乎取代了“自由市场”这一经典定律，并开始发挥作用。

我对经济学的了解程度不足以使我看明白当前正在发生的一切，大多数民众也是如此。 [\[12\]](#)

与20世纪20年代和上一章形成对比的是，现在引发通胀的可能有很多**种邪恶的根源**，不仅涉及各种邪恶的企业，还涉及邪恶的劳工。

1997年我对美国、德国和巴西的通胀危机做过一次民意调查，当时最严重的通胀已经消退，但人们仍对通胀心有余悸。我对普通民众和大学里的经济学家进行了对比调查。这次调查揭示了不同国家、不同年龄段，尤其是经济学家和普通民众之间的叙事差异。

在大多数情况下，经济学家都不认为通胀是什么大问题，这一立场与欧文·弗里德曼不同，欧文的文章是站在普通民众的立场上写的。与此同时，虽然美国消费者在通胀的起因上各执己见，但他们无一例外都对通胀感到愤怒。当被问及通胀的原因时，他们最常见的回答是“贪婪”，其次是“人们借贷过多”。在列明让他们感到愤怒的目标时，美国受访者依次列出了“政府”、“制造商”、“商店老板”、“全体企业”、“批发商”、“高管”、“美国国会”、“贪婪的人”、“机构”、“经济学家”、“零售商”、“分销商”、“中间商”、“联合企业”、“美国总统”、“民主党”、“有钱人”、“商店雇员”（因为提出工资要求，结果导致价格上涨）、他们的“雇主”（因为不肯提高他们的工资）和“自己”（因为在很多事情上都很无知）。[13]

此外，与经济学家不同，普通民众相信“工资滞后假说”，即工资增长永远滞后于物价上涨，因此通胀对生活水平产生了直接而长久的负面影响。简言之，只要劳工的强烈需求持续推动工资—物价螺旋式上升，这种上升就会给人带来经济状况螺旋式下降的几何心理意象。

从某些方面来说，1957—1958年的衰退与早期的衰退有很大不同。它并不像大萧条那样具有买方罢工这个特点。实际上，奢侈品的销量依然一路走高。人们的愤怒并不怎么针对“奸商”，一掷千金也不会让人觉得羞愧。关于工资—物价螺旋式上升的危言耸听并没有将怒火集中在富人身上。相反，非急需式日常购买遭受了更大的损失。[14]

与此同时，民众感到没有可行的政府政策可以阻止工资—物价的螺旋式上升。1949年、1953年和1957年的衰退使通胀率略有下降，但也只是暂时现象。余波犹存的大萧条叙事让民众明白，如果想以更严重的衰退控制通胀，可能会有太大的风险。在普通民众对工资—物价螺旋模式的认知中，国家应该将所有经济决策都建立在通胀会越来越严重的假设之上。

对通胀的愤怒

纵观历史，失去控制的消费者价格上涨已经发生过很多次，而且总会引发民众的愤怒。丧失购买力是一件令人深恶痛绝的事情。但问题是：公众应该对谁发泄怒火？关于通胀的愤怒叙事反映了每次通胀时期的不同情况。通过研究这些叙事，我们可以看到通胀的影响以及它们如何随时间变化。

最极端的通胀往往发生在战争期间。政府陷入困境时，可能无法以足够快的速度收取税款以支付战争费用，无奈之下，他们只能采取让印钞厂发行更多钞票的手段。但是这些故事可能不会引起人们的共鸣，民众可能不知道或不清楚是怎么回事。也就是说，在战争期间，将通胀归咎于政府的说法可能不具有传播力。相反，人们更有可能将责任归咎于其他人。那些在其他人浴血奋战的时候安然躲在后方的商人自然而然地成为叙事针对的目标。

在第17章，我们看到了“奸商”一词在一战期间及战后时期的风行一时。人们对部分商人大发战争财感到异常愤怒，这种愤怒促成了超额利润税的实施（不只是一战期间，二战期间也是如此）。这种愤怒是一种长期叙事，并不限于20世纪。例如，在美国内战（1861—1865年）期间，人们对那些从战争中获利的人感到愤怒，但这种愤怒针对的并不是制造通胀以牟取暴利的商业大亨。那是一种不同的叙事。譬如，康涅狄格州利奇菲尔德第一公理会教堂的乔治·理查兹（George Richards）牧师在1863年2月22日的布道：

办公室内外那些贪婪的投机者，他们像饿狼一样，潜行在我们的屠宰场周围，偷走他们能够拿到的一切，劫掠国库、盗窃营地补给箱、从医院的伤员那里顺手牵羊、霸占为临终者准备的些微慰藉，就差去剥削死人了。[\[15\]](#)

在1917—1923年的德国恶性通胀期间，通胀率达到了天文数字，而且没有任何战争可以怪罪。以马克标记的价格上涨了近万亿倍。但是，很多人都无法确定造成通胀的始作俑者。当时正在德国访问的美国经济学家欧文·费雪发现，德国人并没有责怪过度印钞的德国政府。费雪写道：

德国人认为大宗商品在涨价，美国金元在涨价。他们认为我们（美国）以某种方式垄断了全球黄金，然后漫天要价。[\[16\]](#)

在本书撰写之际，有一些迹象表明，美国工会的力量正在复苏，公众的支持度也在回升。工资—物价螺旋式上升的叙事似乎没有重新出现的迹象。美国和其他国家的通胀显得异常温和。但是，如果通胀率再度上升的话，叙事就有可能改头换面重新登场。公众在不断地购买商品，因此他们都会密切关注消费者价格。工资—物价螺旋式上升叙事，或者这一主题的某种变体，可能会再次使经济主体产生强烈的想要跑赢通胀的冲动。它会引入道德维度，指出通胀的罪魁祸首并代入某些名人或某些阶层，从而赋予人们新的热情。

长期叙事：总结

本书第三篇的九个叙事星座让我们得以一窥那些推动经济繁荣与萧条的叙事力量。我们可以从中学到一条宝贵的经验，那就是叙事图景的极端复杂性。没有哪一个单项民意指数，如消费者信心指数，可以概括经济的“力量”。用生物学做一个类比的话，在各种时期登上舞台的各种叙事都有很多细胞受体和信号分子。现代通信手段意味着新的不同种类的流行成为可能，经济预测需要密切关注多种不同的叙事。我们在第四篇将会说到，未来的经济预测需要对可用数据投以新的关注。

-
- [1] Lindbeck and Snower (2001) .
- [2] <https://news.gallup.com/poll/12751/labor-unions.aspx>.盖洛普记录的美国公众对工会的支持率自2009年以来一直在上涨并在2018年达到了62%。
- [3] J.H.Carmical,“Railroads Facing New Labor Crisis,”*New York Times*,1950年3月12日，第F1版。
- [4] Joe Edwards,“Transcripts Cite Hoffa Allies'Plot against FBI,”*Boston Globe*,2009年7月25日，第A10版。
- [5] Blinder (2004) .
- [6] Bernanke et al. (1998) .
- [7] Eisenhower,State of the Union Address,1957年1月10日，https://www.eisenhower.archives.gov/all_about_ike/speeches/1957_state_of_the_union.pdf.
- [8] Virgil P.Pownall,“Greed Blamed for Inflation,”*Los Angeles Times*,1957年8月26日，第B4版。
- [9] “Our Price Policeman,”*New York Times*,1957年6月18日，第32版。
- [10] Friedman (1973)，第ix页。
- [11] Friedman (1973)，第xi页。
- [12] Sydney J.Harris,“Nothing about our Current Wage-Price Spiral Makes Sense,”*Arizona Republic*,1975年10月8日，第7版。
- [13] Shiller (1997)，第16页。
- [14] Donald I.Rogers,“Cause of Recession?No One Really Knows:It Came Like a Sudden Shower and Is the Oddest in History,”*New York Herald Tribune*,1958年3月31日，第1版。
- [15] Richards (1863)，第12页。
- [16] Fisher (1928)，第7页。

第四篇

发展中的叙事经济学

第19章

未来的叙事，未来的研究

流行病学告诉我们，旧的流行病可能会在变异之后反复出现，因为旧流行病的残余力量会发生变异或对变化的环境做出反应，引发新的传染病。以后我们将会见到新型流感和新的流感流行。因此，本书介绍的很多叙事也会再度流行，在几年后归于沉寂，然后再度盛行一时。具体的时间节点是无法预测的；与设想中的商业“周期”不同，叙事并不是定期重现的。

本书所做的研究介绍了一些在过去有过极大影响力的经济叙事，这些叙事现在大多归于沉寂，有些已经被人抛诸脑后。但是，它们并没有完全被人遗忘，有心追求重大新闻的人也许会再度发现它们。叙事星座有可能发生变化，为旧的叙事提供新的背景，从而提高其传播力，让其风行一时，有时在间隔了很长一段时间之后。

在本书中，我异乎寻常地引用了大量的成段文字。这样做是为了让读者对过去的叙事产生一种历史感，这些叙事产生过极大的影响，如果以同样的语言再度出现，可能会再次产生影响。与笑话或歌曲一样，要使叙事有效，措辞和表述都得恰到好处。

在预测经济事件时，我们会痛苦地意识到，没有哪门学科研究的是如何解析叙事对经济的影响。但是，可以有具体的研究方法帮助我们理解。没有确切的学科研究如何评价小说或交响曲，但是有具体的方法可以提供信息，为那些涉足此类领域的人提供灵感。我们必须避开下面这种“无敌的诱惑”：使用科学类比夸夸其谈地讨论经济，让没有什么实质内容的理论给人以精确的错觉。^[1]即使在尝试使用人文方法的时候，

我们也必须牢记真正的科学方法。

本书就未来的经济叙事以及我们在日后的研究中如何定位研究方向提出了一些建议。虽然不完美是必然的，但这些建议可以帮助我们更好地理解这些叙事。我们在前行时，可以借鉴这些建议。

变化的形式和环境

人们对“经济力量”的看法是由叙事驱动的，尤其是关于他人信心的叙事（第10章对此做了介绍），它的影响力胜过了其他不那么乐观的叙事。所有的叙事都有自己的内在动力，而这种“力量”很可能是短暂的。由于2007—2009年的大衰退，我们既看到了信心的迅速下降，也看到了1929年股市崩盘叙事的回归（第16章）。同样的情况可能会因为叙事的微调或环境的变化迅速再现。

在本书撰写之际，（第11章介绍的）“赶上琼斯家”的叙事在美国似乎格外有影响力。特朗普总统以身示范，过着奢华的生活。此外，民众对贫寒家庭似乎也不再那么慷慨大方。在特朗普当选总统之前，美国的基本必需品慈善捐助就已经呈现明显的下降趋势。印第安纳大学礼来家族慈善学院所做的调查表明，在2001—2014年间，经通胀调整的基本必需品慈善捐助减少了29%。^[2]由于朴素风尚和共情叙事的衰落，帮助世界新兴国家的意愿也在下降。

智能机器叙事（第13章和第14章）眼下似乎并没有产生太大的经济影响，但这些叙事现在仍为人们热议。在本书撰写之际，机器似乎并不那么令人恐惧，但是，如果出现收入不平等或失业等负面消息，令人惶然的叙事版本就有可能再次传播开来。以前就曾出现过人们对机器人的担忧突然加剧的情况。ProQuest对同时包含“机器人”和“就业岗位”这两个词的文章所做的搜索表明，在2007年下半年至2009年上半年之间，这类文章的数量几乎涨到了原先的3倍。根据国民经济研究局的数据，

2007年12月是大衰退之前的经济高点，而这次衰退是在2009年6月结束的。

新技术将改变传播率和康复率

随着历史的推进，信息技术发生了显著变化，传播率和康复率也发生了变化。中国古代发明的早期印刷术、15世纪的古登堡印刷术、17世纪在欧洲发明的报纸、19世纪发明的电报和电话、20世纪发明的收音机和电视机以及互联网和社交媒体的兴起从根本上改变了传播的性质，但是，到目前为止，人们还没有系统、定量地研究过这些发明对信息传播的影响。

社交媒体和搜索引擎有望改变传播的基本性质。过去，人们的想法是以非系统化的随机方式传播的。有了社交媒体平台之后，持有极端观点的人可以找到与自己志趣相投的同伴，进一步强化他们与众不同的观点。事实核查员并不能减慢传播的速度；但是，互联网和社交媒体在任由观点传播的时候会对其进行集中控制，只不过这种控制很少浮出水面。社交媒体和搜索引擎的设计人员具有改变传播性质的能力，而且我们的社会也越来越要求他们这样做，以便防止互联网欺诈和假新闻的传播。

但是，不断改进的通信技术并不是影响传播率的唯一因素，也不一定总是最重要的因素。

文化因素也在发挥作用。从过往历史看，人们面对面交流时所用词汇的变化有可能会影响传播率。比如，19世纪的时候，人们会在沙龙和家庭聚会中大声朗读文学作品，这种时尚在19世纪中叶尤为盛行。《华盛顿邮报》在1899年指出，沙龙和家庭聚会的阅读风尚在世纪之交时开始逐渐消退：

在家庭聚会上向孩子们大声朗读文学作品，它正在以飞快的速度变成一门消亡的艺术。这种做法娱乐和教导过的孩子曾经是何其之多，而如今接受这种娱乐和教导的人又是何其之少。现在的孩子们在学会阅读之后，就加入了快速默读印刷文字的大军。毫无疑问，大多数父母都忙到抽不出时间教育子女、给他们读书，而孩子们在成长的过程中也发现自己忙到根本没有任何时间去倾听。如果问他们的话，他们会说：“这么做又有什么用？每个人的口味都不一样，如果让我们坐下来听别人读的话，就得花上一大段时间，而我们只要花一小点时间就能读完我们想看的東西。”^[3]

不过，在沙龙和家庭聚会逐渐消失的同时，杂志会和书友会在20世纪迅速发展起来。

改变叙事传播方式的另一个文化因素是一场旨在为年轻人提供指导的国际运动，其起源可以回溯至“大哥哥”运动（现为“大哥哥大姐姐”组织），这场运动始于1904年，在1980年左右开始多元化发展并成为一种潮流。与成功人士或有社会责任感的人定期交流的做法有助于年轻人在故事中产生身份认同感——这些故事或是导师的人生故事，或是导师讲述的同一圈子中其他人的故事。^[4]指导团队对女性和少数群体来说尤为有效，他们之前对这些故事可能知之甚少。^[5]

“影响力营销”（自2015年起）和“社交媒体营销”（自2009年起）这两个新词越来越流行。以shareablee.com和hawkemedia.com为代表的营销公司能够提供影响力营销，系统化地寻找那些允许通过社交媒体对他们营销或者与他们一起营销的有影响力的人物。这些网站应当能够提高它们宣传的故事和观点的传播率。

信息技术正在改变那些影响人心的经济叙事的传播，可以想见，它有可能会更进一步，取代个人的某些最终决策过程。比如，我们已经有了可在以下方面提供建议的机器人顾问：开支多少、储蓄多少以及股市投资与其他投资的比例。1996年，威廉·夏普（William Sharpe）的金融

引擎公司（Financial Engines）推出了第一位机器人顾问。从那时起，“嘉信智能组合”（Schwab Intelligent Portfolios）、Betterment和Wealthfront等智能投资顾问平台纷纷涌现。此外还出现了其他一些旨在实现经济决策自动化的手段，例如从2007年左右开始引起人们关注的目标日期基金，这类基金会根据目标退休日期对长期投资者的投资组合自动重新平衡。算法交易还被应用于其他很多地方。话虽如此，现在还是人类在编写程序并做出最终的基本决策。也许有一天，人们会大量使用机器来负责生活中的各种决策，在这种情况下，经济过程可能会发生根本性的改变。但是，这一天似乎还遥不可及。

如果经济叙事的传播有更好的科学规律可循，那么技术对通信的影响将更容易建模追踪。我们的模型已经表明，要想预测这些叙事及其影响并非易事。比如，如果在调高传播率参数的同时也相应修改康复率参数，那流行的最终规模有可能并不会改变，只是呈现更快的速度。我们必须将传播的正式模型整合到经济模型之中，才能着手了解这类技术的影响。

叙事经济学的未来研究之路

如果我们想对过去时不时令我们倍感意外的重大经济事件进行实质性解析，就得有一些科学的方法来研究这些事件中的叙事元素，哪怕这门学科尚不完备，仍然涉及一些人为判断。否则，这个领域将被那些破坏整个行业名声的预言家或先知占领。

经济研究一直没有重视人们相互传播的有关自身经济生活的故事，因而错过了以叙事形式传递出来的明显含义。对流行叙事的不重视导致经济研究没能看到那些也许能对重大经济变化做出合理解释的原因。

如果人们在20世纪的报纸上搜索有关衰退的当代解释，就会发现大多数讨论涉及的都是先行指标，而不是最终原因。例如，经济学家倾向于提到中央银行政策、信心指数或未售出库存水平。但是，如果被问及

这些先行指标发生变化的原因是什么，他们通常都沉默以对。引起这些变化的通常是那些不断变化的叙事，但是对于哪些叙事是历来最具影响力的叙事，人们尚未达成专业上的共识。有一些流行叙事对预测来说具有重要意义，但经济学家不愿提及他们听到的这些叙事，因为他们唯一的叙事来源是传闻、朋友或邻居的谈话。他们通常无从得知在过去的经济事件中是否有过类似的叙事。因此，他们在分析中完全没有提及不断变化的叙事，就好像它们不存在一样。

今天，我们已经可以通过统计数字化文档中的单词和短语来了解流行经济叙事的一些情况，但是目前还没有足够的系统研究来衡量相互矛盾的叙事的影响力，这些叙事会随着时间的流逝结合和重组，引发重大经济事件。在这方面，人工智能可施以援手，尤其是对非结构化数据的分析。本书第三篇介绍的长期叙事是正在开展的研究工作，而不是对所有重要叙事所做的详尽的最终量化。

关于叙事经济学的研究已经展开，也必然会继续下去，但是，这一研究在未来是否能够达到足够的规模？有关叙事经济学的实质性研究将如何有效地利用不断增多的大量数字化数据？叙事经济学会帮助我们建立更好、更准确的经济模型，从而在经济危机开始或失控之前就做出预测吗？要想取得进展，我们需要认识到，收集更好的数据并将我们从数据中得出的认识整合到现有经济模型中是非常重要的。我们需要研究那些当下被认为与经济学无关的问题，也需要与具有不同视角的非经济学家开展合作。比如，我们可以结合数理流行病学等其他领域的数理见解，在数理经济学和人文科学之间建立联系。我们必须扩大可用数据的规模，将诸多经济叙事放在一起进行分析研究。我们必须将不断变化的叙事流行纳入预测模型。

叙事经济学在经济学理论中的一席之地

正如我们在第3章中看到的那样，叙事经济学一直没有受到重视。

部分原因可能在于叙事与经济结果之间的关系相当复杂，而且会随时间变化。此外，新闻界经常会提到叙事对经济的影响，但往往不具备学术严谨性。事实证明有些激进的经济预测是错误的，这可能削弱了公众对媒体叙事报道的重视。

此外，经济学家长期以来一直认为，人类总是会利用所有可用信息和理性预期来最优化效用函数。正如我们指出的那样，该理论忽略了一些明显重要的现象。幸运的是，最近几十年的行为经济学革命已经让经济研究更紧密地联系其他社会科学的研究。经济学家不再想当然地认为人们总是理性行事。

一项普遍且重要的创新举措是人们成立了根据行为经济学的见解制定政策的经济智囊团。英国政府在2010年成立了行为洞察小组，在那之后，这些智囊团被称为“助推小组”。这些助推小组借鉴理查德·塞勒和卡斯·桑斯坦《助推》（2008）一书中倡导的观点，尝试着重新设计政府制度，在不强迫人们的情况下“助推”他们远离非理性行为。根据经合组织的数据，目前全世界共有近200个这样的小组。^[6]

一些国家领导人已经通过某些直觉判断承认并利用不断变化的经济叙事，我建议将这样的直觉判断形成正式体系。领导人必须摒弃虚假或误导性的叙事，并树立道德权威来打击这样的叙事。他们要做的第一步是了解叙事的动态变化，第二步是在制定政策行动时考虑叙事的流行。政策制定者应尝试创建和传播反向叙事，推动更加理性、更有公益精神的经济行为。即使反向叙事起效的速度要慢于一则传播力更强的破坏性叙事，它们最终还是可以起到纠正作用。

例如，本书第10章提到，美国总统富兰克林·罗斯福1933年3月4日在大萧条跌至谷底时发表的就职演说^[7]呼吁人们放下恐惧、敢于消费。在1933年3月12日的第一次炉边谈话中，^[8]他诉诸道德，请求人们不要在银行重新开业时提取超出需求的现金。他其实是在带有倾向性地讲述一则叙事，告诉人们如果那些缺乏社会意识、没有理性的人破坏经

济将会出现什么局面。我们可以推测，罗斯福总统的请求之所以奏效，是因为它基于道德标准；他的炉边谈话在时间上基本与美国经济的好转吻合。但是，我们没有办法准确量化当时叙事的重要程度。如果经济学家之前收集了更完整的数据并对人们在1933年的谈话内容进行过更多分析，我们也许就能了解更多。如果他们之前这样做了，我们现在就有可能更清楚如何在将来构建这种基于道德诉求的叙事。

使用叙事预测经济变量的一个问题是，人们对叙事的判断和论述容易政治化，也容易受感情左右。对学者来说，他们很难在研究流行叙事的时候既专注于使它们具备传播力的核心要素，又避免被人指控在政治乃至宗教争议问题上选边站。很多专业经济学家都尽量保持无党派立场，因此他们倾向于选择定量观察而非定性观察。不过，借助现代信息技术，经济学家现在可以收集有关经济叙事及其基本意义方面的数据，而不只是过度专注具体的用词，同时他们也可以对叙事的传播建模。只要我们保证定量研究的严谨性，就可以让叙事流行成为经济学科的一部分。

有些人可能会质疑对经济叙事进行超党派讨论的可能性。但是，只要我们做到慎重谦让，就应该能够以超党派的方式探讨经济叙事的流行。大多数人都有一定的直觉，知道怎样以超党派的方式表达自己，而且会在情况需要时这样做。我们不必为了采取超党派立场而做得太过，乃至放弃对一些推动经济变化的观点和情感进行研究。

经济研究已经在寻找更好的定量法来解析叙事对经济的影响。文本搜索虽然应用不广，但正在扩展。对美国国民经济研究局工作论文数据库的搜索结果表明，只有不到100篇论文包含“文本分析”这一短语。经济学家曾使用文本分析来记录党派的变化（Kuziemko and Washington,2015）、政治极化（Gentzkow et al.,2016）以及新闻和投机价格走势（Roll,1988;Boudoukh et al.,2013）。我们能做的还有很多。譬如，经济学家可以进一步对私人日记、布道、私人信件、精神科医生病历和社交媒体的数据库展开历史分析。

现在就应当开始收集更多有关叙事的信息

经济学家应当采取更切实的措施来收集叙事的时间序列数据，不再只是被动地收集他人的言语，而是通过实验来揭晓个中的含义和目的。现如今，摆在我们面前的数字化数据多到令人难以置信。即便如此，与人类每天不断进行的交流相比，这个庞大的数据集可以说微不足道。这些交流中的大多数都没有得到充分的采样、描述或解析。

重要的是，此类数据收集工作应当持续数十年不中断，这样的话，我们在将来就可以对具有影响力的主要流行叙事进行跨期比较。人们开展这类项目的意愿相对较低，因为这样做并不能带来即时的回报。相反，大多数叙事数据收集工作都看重眼前利益，例如营销特定产品或预测即将举行的选举。

同样重要的是，在从事这种连续不断的长期数据收集工作时要有创造性精神。要想弄懂人们的行为和想法，我们甚至可能需要心理分析师和哲学家的帮助。

既要持续不断又要发挥创造力，同时满足这两点要求并非易事。但是，要想在叙事经济学领域取得真正的进展，我们就必须这样做。

第一步，我们需要改进现有的搜索引擎，让它们可以更好地测量叙事的时变发生率。搜索引擎并不会明确告诉我们它们是如何判定条目总数的。相反，它们的主要目的是帮助用户查找所需的文章或信息。因此，当研究人员尝试统计参考条目的数量时，会弹出一些异常现象。例如，谷歌搜索引擎的使用说明指出，在搜索词组时需要用引号将这个词组引起来，这样搜索出来的就是严格按照给定顺序排列的词语。但是，有时候，包含引号的词组的条目会多于没有引号的词组。谷歌公司的一名发言人说，加上引号后的词组之所以条目更多，可能是因为引号使谷歌“更深入地挖掘了”数据库。^[9]我们需要看到证据表明这种更深入的挖掘不会有损计数的准确性。Google Ngrams的目的是对短语进行计数并进行跨期计数比较，不过Google Ngrams和其他搜索引擎可以采取更

多措施，确保用户能够准确地进行跨期计数比较。

此外，我们至少应该每年收集一次有关经济叙事的时间序列数据（最好是多于这个频次），而且要持续数十年不间断并涵盖多个国家和多种语言。这种数据收集工作可以包括以下内容：

1.定期对受访者进行焦点访谈,在问及哪些刺激性因素与其经济决策有关的问题时,请他们泛泛而谈并讲述故事。访谈指令会请受访者讲一个故事，这个故事要么很有意思，要么能够说明当前环境的成因。这是夏琳·卡拉汉（Charlene Callahan）和凯瑟琳·埃利奥特（Catherine S.Elliott）[\[10\]](#)提倡的一种倾听研究法，也是迈克尔·皮奥雷（Michael Piore）提倡的定性研究法。[\[11\]](#)一些研究人员从事过这样的研究，尤其是艾伦·布林德（Alan Blinder）及其合著者，[\[12\]](#)他们采访了一些高管并询问他们如何在价格设定问题上形成决策；此外还有杜鲁门·彪利，[\[13\]](#)他所做的调查是询问经理如何设定工资。还有更多的研究人员对叙事展开了研究，想要推断出财政和货币政策制定者的动机。[\[14\]](#)

这类焦点访谈是面向个人的，访谈会请他们重点谈一谈自己的认识以及与当前行为相关的故事。焦点访谈从20世纪20年代开始被用作一种研究手段，罗伯特·默顿和帕特里夏·肯德尔在1946年为其夯实了基础。[\[15\]](#)

不幸的是，这些研究人员所做的这类访谈通常都是一次性的，他们并没有尝试收集长时间序列信息——这样的信息能够揭示人们的回答和故事如何随着历史的推进演变。如果之前曾经收集过此类数据，那么这些完整的故事就可以被视为长时间序列数据的一部分，经过数字化处理并被保存下来以备将来的文本分析之用。这样的数据随之就会被添加到重要的经济数据库中，如密歇根大学社会研究所的收入动态小组研究、美联储的消费者支出调查以及哥德堡大学的瑞典家庭市场和非市场行为数据库（HUS）等。虽然随着时间的推移以及相关新词和概念的出现，刺激因素的清单必须加长，

但只要维持长期不间断的研究环境，我们就可以进行跨期比较。这与其他调查可能会有一些重合之处，如国际社会调查项目在国际上展开的那些调查。^[16]新的工作可能会远远超出芝加哥大学一般社会调查^[17]或密歇根大学社会研究所^[18]迄今为止所做的工作，这些工作过去已经在多个方面发挥了作用。

2.定期与不同社会经济团体的成员举行焦点小组讨论,从而促成真正的有关经济叙事的对话。焦点小组讨论是针对一群人的焦点访谈。小组访谈对叙事经济学尤为重要，因为它创建了一个情境来模拟构成叙事流行基础的人际交往。焦点小组讨论是一种重要且常见的研究方法，营销人员经常用它来了解不同群体的成员在内部如何谈论产品或政治候选人。

在一个焦点小组中，研究人员会让那些基本代表了人类社会实际群体的人们聚集在一起；参与者通常年龄相近，生活在同一地理区域，并共同拥有其他一些影响社会群体凝聚力的要素。研究人员将相似的人聚集在一起，以期消除“政治正确”的障碍，因为这些障碍可能会阻止非天然群体的正常对话。焦点小组负责人随后会推动参与人员讨论与研究主题相关的刺激词，并将对话记录下来。焦点小组访谈需要采访人的人为判断力。这是一门学科，也是一门艺术，一门让人们思考并谈论他们为什么做某些事情或持有某种信念的艺术。

因此，焦点小组可以说是一种真实情境，有可能成为观点传播的真实写照。虽然这种做法很常见，但焦点小组研究人员通常不会寻求提供数十年的庞大数据，以期了解经济变化的原因。就经济叙事而言，焦点小组的参与者可能需要对“股市”“银行”“失业”“存钱的真正原因”“可能影响你未来经济福利或子女福利的政府行为”等词或短语做出回应。焦点小组的录制视频可能会经过数字化处理，等到将来，甚至有可能通过面部识别和情感分类算法等进行扫描和分析。

现在，人们已经认识到焦点小组讨论是研究大众认知和动机的

有效工具。焦点小组也会遭人诟病，[\[19\]](#)因为它们经常存在组织不当的问题，不过，如果安排得当，则会非常有效。然而，经济学家一直非常讨厌使用这种方法。在焦点小组的应用方面，经济学和金融学是表现最糟糕的领域。在2010—2019年期间，主要由营销人员开发的焦点小组法在取样、指导和实验方面有了很大的改进，但只有0.04%的经济学学术论文和0.02%的金融学学术论文提到了焦点小组一词。[\[20\]](#)

本书第8章提出的构想之一是，叙事对经济的影响可能会随叙事和时代思潮的具体情况而变化。我们也看到了明显相互矛盾的实例：一战的爆发导致美国股市一路狂跌，而二战的爆发却导致股市一路飙升。1920年，与美国“红色大恐慌”相关的炸弹袭击导致了经济活动的减少，而在2001年的“9·11”袭击之后，却出现了充足的支出和经济衰退的结束。如果及时举行一系列指导得当的焦点小组活动来讨论臆测、情绪和忠诚度等问题，我们也许本可以更好地理解人们为何如此行事。

3.对过去几年为其他研究项目开展的焦点小组建立历史数据库。由罗珀公共政策研究中心（Roper Center for Public Policy Research）[\[21\]](#)提供的民意调查档案库自1947年以来日积月累，已经形成了一个包含盖洛普数据集在内的民意调查反馈数据库，现存于康奈尔大学。不过，这个档案库将单条民意调查问题的答案制成了表格，这些问题的措辞会随时间和问卷调查表而变化；它的情境可能会随着同一次调查中的其他问题而变化。它并没有直接倾听受访者自己的语言表述和想法。这个档案很有用，但是我们很难从中判断哪些元素具有传播力，也很难从中判断想法上的变化。我们应该建立一个庞大的数据库，请世界各地举行焦点小组讨论的人分享过往的讨论结果，这些结果可能有助于我们理解不断变化的叙事。这个数据库将要求他们分享过去的焦点小组讨论结果，这些讨论可能与经济叙事有关。数据库管理员会申请发布原始数据的权限，同时也要尊重之前对参与者许下的隐私承诺。然后，管理员会想出某种办法（这是一个挑战！），将过去的这些焦点小组讨论归类到最接

近的计算机可搜索时间序列中，这样一来研究人员就能够使用这些数据绘制特定叙事的流行曲线，比如我在本书中为报纸和书籍绘制的那类曲线。

4.布道数据库。成千上万的宗教组织、教堂、犹太教堂、清真寺等肯定都留有旧的布道记录（*derashas*,*khutbahs*等），但这些数据库的本意是为了帮助人们为布道做准备，而不是为了开展历史研究。布道很重要，因为它们在探究人生深层意义时触及了道德价值观。这些道德价值观和是非价值判断的变化无疑与不断变化的经济决策有关。

5.个人信件和日记的数字化可搜索历史数据库。这类数据库已经起步，但是我们可以进一步鼓励家庭将已故家庭成员的日记捐赠给这样的数据库。现有数据库似乎并不是基于对全球人口和相关个人信息进行随机抽样调查。它们往往是为特定研究选择的人群，例如针对某一场战争或某一个国家的社会问题而做的研究。这些数据也能发挥作用，但是更好的取样能让人们更好地了解如何将研究结果类推至更广泛的人群。

上面列出的所有数据库都不可能很快就达到学术研究机构的预期规模。这类研究的回报遥遥无期，而且对这类资源的判断也很难形成固定体系。数据收集工作有助于我们理解相对罕见但极为严重的萧条和金融危机，这样的危机数十年发生一次，每个人一生中经历这类危机的次数可能不会超过两次，而处在“不出版就出局”压力下的个人所做的学术研究不太可能会从事这样的数据收集工作。

很多研究机构已经着手收集上列愿望清单中的一些数据。我们应该为这些机构提供资金，使它们可以系统性地、长时间不间断地开展这项工作。自1989年以来，我一直在小规模收集此类数据，面向个人和机构投资者进行股市问卷调查。日本和中国也有类似的调查。另外，自1993年以来，我先是和卡尔·凯斯合作，现在又与安妮·金塞拉·汤普森合作对美国购房者及其对独栋住宅市场的看法展开调查。早期的调查得到了美

国国家科学基金会的支持，后期的调查得到了白盒基金会（Whitebox Foundation）和耶鲁大学管理学院的支持。这些调查问卷包含了开放式问题，受访者可以在留出的空白处写上一两句话。这些问题旨在激发受访者思索是什么因素在推动他们，这样一来他们的回答就具有了永久的分析价值。自从我启动这些调查项目以来，我看到其他研究机构有时也在追求同样的目标，但又半途而废。新式调查工具（SurveyMonkey和Qualtrics等）促成了问卷调查的激增，但并没有形成长期不懈的策略。

截至本书撰写之际，似乎还没有太多的举措支持我们对历史数据的日常收集，以便在此后数十年里我们能够对经济叙事动态展开真正的全面研究。

对叙事进行追踪和量化处理

现如今的研究需要在叙事追踪和量化方面做出改进。一组有分层、有重叠又经常相互冲突的叙事会让研究人员无从下手。即使从最简单的流行病模型也可以看出，没有哪个故事能家喻户晓。此外，某则叙事的传播很大程度上是相当随机的。词汇的含义取决于当时的情境，而且会随时间变化。决定了传播力的故事的真正内涵也可能会随时间变化，而且从长远看很难追踪。

区分因果关系和相关关系也是一个永恒的挑战。我们如何区分下面这两种叙事呢：一则叙事只是因为提及经济行为而与经济行为产生了关联，另一则叙事则造成了经济行为的变化？[\[22\]](#)

经济学研究人员还需要解决那些让文学理论家倍感困扰的问题，这些理论家试图列出所有文学的基本故事结构，提炼出是什么构成了这些故事的核心并使之具有传播力（请参阅第2章）。历史每时每刻都充斥着诸多具有传播力的故事，很难对其进行梳理。文学家容易过度关注故事的细节，这些故事很常见，因为它们在日常生活中为人熟知。他们还

面临着一个难题，那就是如何解释故事随时间变化。

幸运的是，语义信息和符号学研究正在不断发展。比如，在机器翻译的过程中，计算机可以通过查看上下文相邻的单词来选择某个单词的含义。如果用户问“南非最长的河流是什么”，Siri会直接给出语音回答（“南非最长的河流是奥兰治河”）。现在这类搜索在全球范围日渐完善。

但是，语义搜索可能还需要很长时间才能达到人脑对叙事的理解水平。与此同时，研究人员仍然可以通过使用多个研究助手量化叙事研究，这些助手会根据明确的指示阅读叙事并根据它们的基本情感驱动力对其进行分类和量化。心理学、神经科学和人工智能的进步也将改善我们在叙事经济学中的结构感知。一些公司[Alexability.com（Alexandria）、alpha-sense.com、prattle.co和quid.com等]开始提供对公共文档和媒体内容的智能搜索，这可以帮助我们整理共享叙事（shared narratives）方面的信息。

随着研究方法的进步、更多社交媒体数据的积累，文本分析将在经济学中发挥更大的作用。我们也许可以凭借文本分析，超越20世纪30年代的收入—消费反馈模型和凯恩斯乘数模型（这些模型至今仍然具有影响力），进一步探究推动经济事件的各种反馈机制。文本分析还会帮助我们更好地理解我们经历过的故意操纵和欺骗，并帮助我们制定将叙事纳入考量的经济政策。

是什么力量导致经济时而繁荣时而停滞，既有创新时期也有落后时期，既有共情时代也有炫耀性消费及自我吹嘘时代，既有快速发展期也有衰退期？我们应当设法更好地理解人类在这个问题上的思考模式。希望读者能从本书得出这样的结论：我们有可能做到既不牺牲学术笃实和系统分析，又能更近距离地一窥重大经济事件背后的人文因素。

[1] Hopkins et al. (2016) .

[2] Indiana University Lilly Family School of Philanthropy, GenerosityForLife.org, Charitable

Profile,<http://generosityforlife.org/generosity-data/data-tools/generosity-reports/>.

[3] “Reading Aloud,”*Washington Post*,1899年10月25日，第6版。

[4] 参见Colley（2003）。

[5] 关于女性，参见Driscoll et al.（2009）。

[6] OECD,“Behavioral Insights,”2017,<http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm>.也可参见Zeina Afif,“‘Nudge Units’—Where They Came From and What They Can Do,”World Bank“Let's Talk Development”blog,October 25,2017,<http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/nudge-units-where-they-came-and-what-they-can-do>.

[7] <https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/march-4-1933-first-inaugural-address>.

[8] <https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/march-12-1933-firesidechat-1-banking-crisis>.

[9] 参见<https://www.sistrix.com/ask-sistrix/google-index-google-bot-crawler/why-does-a-google-search-with-the-parenthesis-operator-sometimes-deliver-more-results-than-the-same-search-without-it/>.

[10] Callahan and Elliott（1996）。

[11] Piore（2010）。

[12] Blinder（1990）;Blinder et al.（1998）。

[13] Bewley（1999）。

[14] David Romer and Christina Romer（1989）使用他们所说的“叙事方法”研究了美联储联邦公开市场委员会的政策行动和会议记录，以了解货币政策的真正影响。

Valerie Ramey（2011）和Alberto Alesina、Carlo Favero and Francesco Giavazzi（2019）使用叙事方法研究了财政政策的影响。所有这些研究都把重点放在了寻找政府政策的外生因素上，而不是像本书中那样，把重点放在弄懂大众的想法上。

[15] Merton and Kendall（1946）。

[16] <http://www.issp.org/menu-top/home/>.

[17] <http://gss.norc.umd.edu/>.

[18] <https://isr.umich.edu/>.也可参见ISR消费者调查主任Richard Thomas Curtin（2019）的书。

[19] <https://medium.com/ideo-stories/the-focus-group-is-dead-24e1ec2dda82>.

[20] 例如可参见Edmunds（2000）。

[21] <https://ropercenter.cornell.edu/>.

[22] 例如，Chenetal.（2016）根据引文和引文内的引文计算了叙事传播的“传播分数”。这类测算不仅涉及叙事被提及的次数，还涉及叙事在传播方面的重要性。

附录

将流行病学模型应用于经济叙事

流行病学是医学的一个子领域，它在20世纪取得了最有成效的发展。流行病数学理论是流行病学的最大贡献，它能够有力地揭示观点的流行对经济事件的影响。我们可以用这一理论模拟经济叙事的传播。

疾病传播理论

流行病数学理论最初由苏格兰生物化学家威廉·奥格尔维·克马克（William Ogilvy Kermack）和苏格兰医师安德森·格雷·麦肯德里克（Anderson Gray McKendrick）在1927年提出。该理论建立了一个现实的框架来研究传染病动态，可谓是医学思维领域的一场革命。

他们提出的最简易模型将人群分为三个类别：易感者、感染者和康复者。因此，它被称为SIR模型或分区模型。 S 是易感人群，即并未感染疾病但易受感染人群所占的比例。 I 是感染这种疾病并具有传染性的人群，即正在传播这种疾病的人群所占的比例。 R 是已经康复的人群，即已经感染并康复、获得免疫力并且无法再次感染或传播该疾病的人群所占的比例。这个原始模型没有设定有人死亡的情况。百分比之和为100%， $100\% = S + I + R$ ，人口总数被设定为一个不变的常数。

根据克马克—麦肯德里克的流行病数学理论，在总数恒定的混杂人口中，流行病感染者的增长率等于恒定传染参数 c 乘以易感人群在总人口中所占比例 S 和感染人群所占比例 I 的乘积，再减去恒定康复率 r 和感

染人群所占比例 I 的乘积。每次有易感者遇到感染者的时候，都有可能被传染。如果人口庞大，传染率最终会达到一个确定的平均值。单位时间内此类碰面的次数取决于易感—感染对的数量，也就是 SI 的乘积。^[1]克马克—麦肯德里克 SIR 模型的三个方程式是：

$$\frac{dS}{dt} = -cSI$$

$$\frac{dI}{dt} = cSI - rI$$

$$\frac{dR}{dt} = rI$$

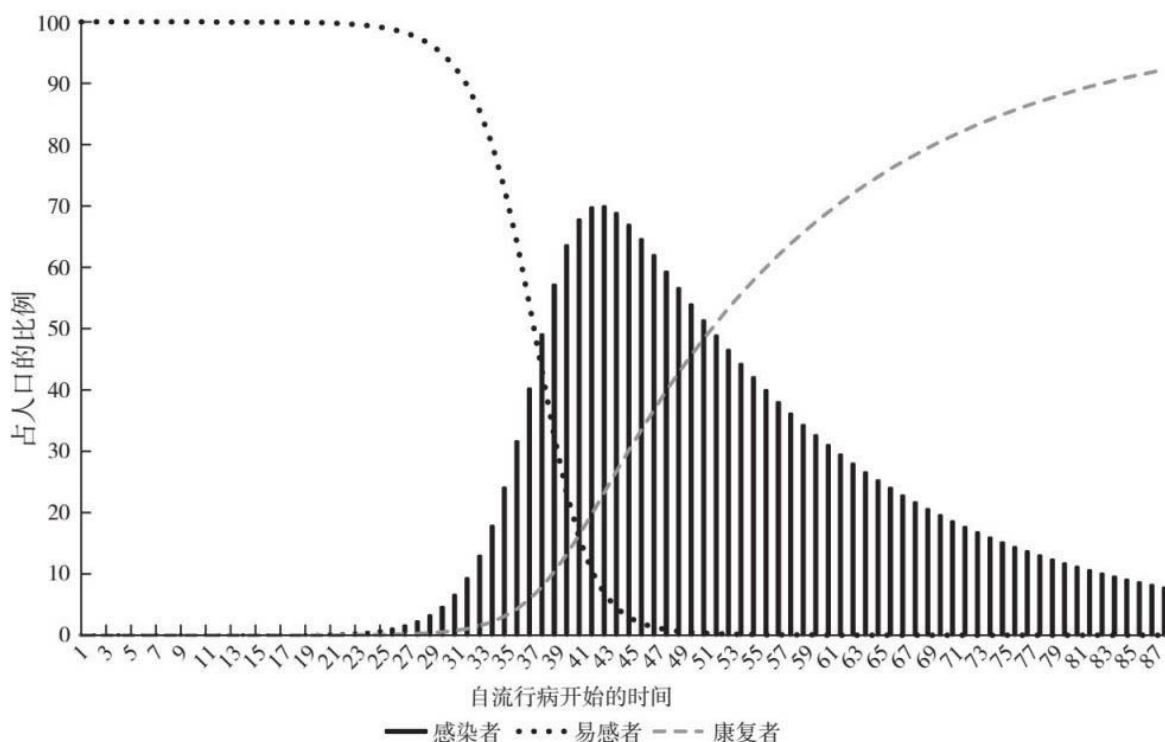
该模型没有代数解，只有近似值。^[2]化学中也有类似的方程式，它们被称为速率方程或连续化学反应。^[3]

在本书使用的模型中，传染率是 cS ，即恒定传染参数 c 和随时间变化的易感人群比例 S 的乘积。康复率是常数 r 。如果我们将第二个方程式的两边都除以感染人群所占比例 I ，就会看到第二个方程式其实就是在说，感染人群的增长率等于传染率 cS 减去康复（或遗忘）率 r 。这样的结论是说得通的：要想继续扩散，流行病的传播速度必须快于人们的康复速度，而且从常识来看，传染率理应取决于易感人群所占的比例。

第一个和第三个方程很简单。第一个方程式表明，每发生一起新的感染病例，易感者的数量就会减少一人，因为有一名易感者变成了感染者。第三个方程式表明，每发生一起新的康复，康复者的数量就会增加一人，因为每有一个人从疾病中康复（在我们的研究中即遗忘一则叙事），就有一名感染者变成了康复者。我们将在下文看到，这个基本模型对流行病传播途径有着深刻的洞见，我们可以对其进行修改，将人口增长和其他很多仅限于某一特定流行病的因素涵盖进来。

图A.1是根据上述三个方程式绘制的一个示例：最初的时候，每100万人口中有一人暴露，即 $I_0=0.0001\%$ ，参数 $c=0.5, r=0.05$ 。在这种情况下，几乎100%的人口最终都会被感染。在疾病流行时，公众往往把注意力放在感染者身上，即图中的钟形曲线。人们关注的还有新增病例数，即从易感人群转为感染人群的速度，如果 r 不是远远低于 c 的话，它也会遵循类似的钟形曲线。在叙事研究中，我们将把单词和出版物的计数图与图中的感染曲线进行比较。

SIR模型表明，从少量初始感染者开始，感染者的数目基本遵循同样的流行病驼峰模式，先是上升，然后下降。之前某种已经大幅好转的疾病如果发生变异，有可能会产生一个感染新菌株的个体。这种新疾病会滞后一段时间，然后才感染足够多的人并引起公众的关注，如果 c 值很小，可能会是长时间的滞后。然后该流行病将达到传染高峰。在所有人都被感染之前，该流行病将在感染或康复参数 c 和 r 没有出现任何变化的情况下自行回落并结束。



图A.1 理论上的流行路线图

注：当 $I_0=0.0001\%$ 、 $c=0.5$ 、 $r=0.05$ 时，克马克—麦肯德里克SIR模型的数值解。粗线表示感染了疾病并且正在传播疾病的人群占比。该模型假设的是没有医疗干预的情况；即使人口中还有易感人群，流行病也会自行结束，而且并不是每个人都会被感染。

资料来源：作者的计算结果。

并不是所有人都会感染上这种疾病。有些人因为没有与感染者有效接触而逃过一劫。环境慢慢变得越来越安全，因为在感染者康复并产生免疫力的时候，感染者数量就会减少，这样就没有足够的新接触来产生足够的新感染者以保持疾病的蔓延趋势。最终，感染者基本都消失了，整个人口几乎都由易感人群和康复人群组成。将这种模型应用于叙事：并非所有人都会被感染，有些人在经济叙事流行之后会说他们根本没有听说过这则叙事，即使该叙事对经济活动具有重要意义，他们还是会怀疑它对经济的影响力。

是哪些因素共同导致一种重大疾病最终传播至很多人（人口中感染和康复的总比例）呢？疾病的覆盖范围是由 c/r 的比率决定的。在时间区间无限拉长的时候，曾经患病的人群所占的比例达到了绝对小于1的极限值 R_∞ （即流行病的规模）。根据第一个和第三个方程式，我们可以得出 $\frac{dS}{dR} = -\frac{c}{r}S$ 。根据初始感染人群所占比例 I_0 的初始条件，即 $S = (1 - I_0) e^{-(\frac{c}{r})R}$ ，而且由于 $I_\infty=0, 1=S_\infty+R_\infty$ ，我们就得出了

$$\frac{c}{r} = R_\infty^{-1} \log \frac{1 - I_0}{1 - R_\infty}$$

这个等式给出了疾病最终感染人数与 c/r 之间的关系。如果我们可以选择 c 和 r ，就可将流行病规模 R_∞ 确定在 I_0 和100%之间的任何位置。如果我们将“病毒式传播”定义为 $R_\infty > 1/2$ ，那么当 $\frac{c}{r} > 1.386$ 时，我们会看

到从 I_0 接近零开始出现病毒式传播。如果我们将 c 和 r 两个参数乘以任意正常数 a ，那么 $S(at)$ 、 $I(at)$ 、 $R(at)$ 也可以满足上述三个方程式。

无论 c 或 r 处于什么水平， c/r 越高，流行病规模 R_∞ 就会越大，如果保持 c/r 恒定不变，那么 c 越高，流行病传播的速度就越快。对于起始规模极小的流行病来说，当 S 接近1时， c/r 必须大于1。流行病的发展速度可快可慢，具体取决于 c 和 r 这两个参数。如果缩放图片比例尺的话，这两者的曲线图看上去基本一样。如果我们改变 c/r ，那就既有可能得出流行几天并传播至95%人口的流行病，也有可能得出流行数十年并传播至95%人口的流行病，还有流行几天并仅传播至5%人口的流行病，或者持续数十年并仅传播至5%人口的流行病。但不管是哪种情况，我们都会得出驼峰形感染模式，缩放后的图形都与图A.1中的黑粗线类似。

SIR模型的变化

克马克—麦肯德里克SIR模型是流行病数学模型的起点，大半个世纪以来它已经生成了大量的文献。基本分区模型出现了不同的版本，其中有一个版本设定了免疫力的逐渐丧失，这样的话康复者又会逐渐转变为易感人群（SIRS模型）。[4]还可以对SIR模型做出调整，设定易感者和感染者之间的接触会导致暴露者 E 的增加，暴露者属于第四个类别，他们日后会变成感染者（SEIR模型）。人们还对SIR模型添加了愈后产生的部分免疫力、新易感者的出生、具有极高传染性的超级传播者以及传播的地理模式等。

这些针对相应疾病的修改模型在预测流行病进程方面发挥了作用。比如，SEIR模型经过修改之后，假定暴露但并无症状的人能够长途旅行，从而解释了流感的地理蔓延。格莱斯（R.F.Grais）及合著者将该模型应用于流感数据和城际航空运输量数据之后发现，他们的模型有助于

解释流感暴发的城际模式和城际时间模式。^[5]

分区模型的另一个例子是SEIHFR的随机扩展模型，其中 S 为易感者， E 为暴露者， I 为感染者， H 为住院者， F 为死亡但未掩埋者， R 为康复者或已被掩埋者。该模型与非洲埃博拉疫情的数据相匹配，^[6]并且考虑了住院治疗和合理处置尸体等阻止疾病传染的公共举措。

SEIHFR分区模型有六个分区，不过，以后的经济叙事模型可以设置更多的分区并从中受益。比如，技术性失业叙事（请参阅第13章）的传播模型可以设置失业且受感染、失业未受感染、受雇且受感染、受雇未受感染的分区以及传统经济模型中的附加方程式。

经济模型也可以从并发流行病的医学文献中获得启发，将传染性经济叙事纳入经济模型。在医学上，当一种疾病的发展与另一种疾病的发展相互作用时，就会出现并发流行病。例如，艾滋病和结核病已被确定为具有双重传染性：同时感染这两种流行病的人数要远远多于这两者的独立模型分别预测的人数。伊丽莎·隆等人（Elisa F.Long et al,2008）根据克马克—麦肯德里克的思路提出了基本分区模型的一个变体，在这个模型中，感染了其中一种疾病的人更容易感染和传播另一种疾病。^[7]这样的模型可以代表一个叙事星座，星座中的多个叙事通过传播相互加强。此类模型也可以代表经济叙事（如技术性失业叙事）与经济状况（如失业）的相互作用。

结构式宏观经济模型通常包含简单的单变量整合移动平均自回归模型（ARIMA），以此表示那些没有经济学理论对之予以表述的误差项或驱动变量。乔治·博克斯（George E.P.Box）和格威利姆·詹金斯（Gwilym Jenkins）在他们1970年的书中首次普及介绍了ARIMA模型。虽然博克斯和詹金斯声称这类模型在哪个科学领域都有用武之地，不过最积极的使用者还要属经济学家。^[8]由于可以用ARIMA术语描述的时间序列预测理论非常成熟，ARIMA模型在经济学家中的流行导致理性预期模型的流行略有延迟，（根据Google Ngrams统计）后者在1990年

左右达到最高点，不过至今仍在流行。ARIMA模型是本附录中所述分区模型的替代方案。但是，ARIMA模型本质上具有一定的武断性，与分区流行病模型不同，它缺乏理论基础。^[9]

我们可以通过流行病理论模型对ARIMA方法加以改进，将模拟、分类、统计和最优化方法结合起来，在传染率和康复率随时间变化的时候对流行病发展曲线进行预测。^[10]我们可以根据对流行病结构的了解，有选择地引入流行病本身数据之外的数据，这远远胜过茫无目的地寻求“先行指标”的做法。

并不是所有的流行病数据都与分区模型框架完全匹配。我们可以看一下在美国长期而缓慢地流行的脊髓灰质炎肠道病毒案例，它从19世纪后期开始传播，在1952年达到高峰，中间还叠加了看似随机的夏季流行。清洁和卫生条件的改善本应减少而不是增加该病的发生率。矛盾的是，较低的发病率——这在很多时候本应是好事——带来的结果是涉及瘫痪或其他后果的上报病例更为普遍，因为哺乳期婴儿不太可能从母亲那里获得抗体，而抗体原本可以帮助他们获得免疫力，以抵抗这种疾病在以后的再感染中造成的严重后果。^[11]

当我们将分区模型应用于社会流行风潮和观点流行风潮时，自然需要做一些调整。一种思路是，随着某个观点逐渐变得不再那么吸人眼球，传播率应该会逐渐下降。达里尔·戴利和戴维·肯德尔（Daryl J.Daley and David G.Kendall,1964,1965）提出了一种对该想法建模的方法，他们表示可以对克马克—麦肯德里克模型进行调整，使其反映如下模式：当感染者遇到另一名感染者或康复者之后，往往会变得失去传播力，因为他们会以为很多人现在都已经知道这个故事。由于故事不再新颖有趣，新感染者选择不再进一步传播。

巴塞洛缪（D.J.Bartholomew,1982）认为，当我们将克马克—麦肯德里克模型的修改版本应用于观点传播时，不应该把停止感染他人和遗忘观点当作一回事。人类的行为可能会受到一个虽然不怎么被提起但仍

被人记在心里的旧观点的影响，也可称之为“行为痕迹”（Berger,2013）。

现在，网络模型方面的经济学文献数目可观，如最近的《牛津网络经济学手册》（Bramoullé et al,2016）。但行为流行模型却为数不多。“叙事”一词在上述手册中一次都没有出现。一些修改后的SIR模型涉及了复杂的结果模式，有时还涉及周期。传播的地理模型因全球社交媒体链接而变得越来越复杂。[\[12\]](#)

一些SIR模型放弃了随机混合的想法，选择了网络结构。[\[13\]](#)个体在是否允许自己被感染方面可能会做出策略性决策，而感染人群所占比例会影响这个决策（Jackson and Yariv,2005）。另外一些模型设定，个体采取某些做法并不仅仅是因为随机感染，还因为他们理性地计算过自己与他人碰面时传递的信息。[\[14\]](#)

虽然人们担心现代媒体（尤其是互联网）会导致原始SIR模型在描述社会流行时不再那么准确，但不管人们之间采取何种联系方式，克马克—麦肯德里克核心模型都能够适用。出于这个原因，我们在使用SIR模型解释观点或叙事的传播时，可能需要对其做出改动，将广电传播以及人际接触传播纳入考量。[\[15\]](#)不论人们处在什么地理位置，社交媒体都会自动将叙事推送给可能对其感兴趣的人，因此叙事有着更高的传播率，而现有模型可以适应这样的变化。

社会学家伊莱休·卡茨和保罗·拉扎斯菲尔德（Elihu Katz and Paul F.Lazarsfeld,1955）以充足的证据证明了“两步传播假设”，即文化变革虽然始于新闻媒体，但需要通过主要群体的口口相传这一“中继功能”才能实现，领导这些群体的是关注新闻且数量相对较少的群体成员。[\[16\]](#)营销行业立即采取应对措施，推广了口碑传播策略和电视广告，让演员将自己演绎成能够让普通人产生认同的人物并模拟直接的人际对话。此外，营销文献发现，直接的口碑传播在说服力方面仍胜过其他形式的交流。[\[17\]](#)在研究互联网和社交媒体是否会影响SIR模型时，赵来军及其

合著作（2013）提出了一种改进的SIR模型，在这个模型中，新闻媒体数量的增多类似于参数 c 和 r 的变动。

克里斯汀·鲍克哈格（Christian Bauckhage）给出的证据表明，克马克—麦肯德里克分区模型的SIRS变体在Google Insights（现在的谷歌趋势）的互联网模因上与时间序列数据相当匹配。[\[18\]](#)他研究了近来那些愚蠢的互联网病毒，如“O RLY?”模因，这个模因其实就是一张照片，上面是一只貌似一脸惊讶的可爱猫头鹰。模因大多荒谬而没有意义，因此我们可以预想它们会遵循一个独立于其他观点的发展过程，从而与SIRS模型完美匹配，这也正是鲍克哈格发现的结果。他一次又一次地在互联网模因中发现了大致相同的驼峰形感染模式。

认为经济叙事的传播模式类似于疾病流行的更多理由

即使现代传播媒体已经使面对面的直接交流变得不再那么重要，但由三个方程式构成的克马克—麦肯德里克模型仍可用来研究观点传播。无论人们如何联系彼此，核心模型都能够适用。

我和同事约翰·庞德（John Pound）在1985年对机构投资者和个人投资者进行一次调查，以期了解他们在做出投资决策时带有多大的系统性。我们请所有受访者回想一下他们最近所做的一笔股市投资，并询问他们是否同意以下有关此笔投资的说法：

我或其他人（使用计算机或其他类似搜索程序）在大量股票中系统性地寻找一只具有某些特征的股票，然后对它产生了初步的兴趣。[\[19\]](#)

机构投资者中有67%的人同意这一说法，但只有23%的个人投资者同意这一说法。另一项调查的对象是那些投资于高市盈率并且股价飞涨

的股票的投资，我们在调查中提出了同样的问题。在这项调查中，只有25%的机构投资者同意这一说法，而个人投资者中仅有16%同意。

那么，人们是如何开始关注某只个股的呢？答案是口口相传。我们在第一项调查中询问受访者与多少人谈到过该只股票。对于随机样本中的机构投资者，平均答案为7。对于活跃的个人投资者，平均答案还要更高，为20。由此得出的结论是，人们的选择并不都是系统性的：他们会因为小道消息产生非系统性的反应，从而造成关注点的摇摆不定。从投资领域得出的这一认识可以延伸至投资之外的其他经济决策，因为它反映了人类决策的基本模式。有人建议用SIR模型的修改版本来理解人们对单一资产的投资，他们提出证据证明，人们往往投资于地理位置较近的公司，对单只股票的兴趣有时会非常迅速地风行一时，但并不会感染大部分人口（如果 c 和 r 都很高，或是限定于较小的地理区域，SIR模型就可以套用）。

这类模型可以帮助解释经济叙事传播的地理模式，比如比特币叙事，虽然它在很多国家都具有传播力，但也确实带有地域性。宾夕法尼亚大学沃顿商学院院长杰弗里·加勒特（Geoffrey Garrett）访问硅谷后，在返回的时候谈及了人们对比特币的看法：

虽然华尔街的大多数人都在怀疑和观望，硅谷却全情投入。从最大的科技公司到最小的初创公司，基本上我参加的每场会议都充满了热情而富有创意的有关加密货币的对话。[\[20\]](#)

观点传播和信息瀑布

SIR模型的变体可能会产生混沌。数学中的混沌理论表明，很多非线性微分方程模型从精确的数学意义上说有可能是混沌的。也就是说，系统可以生成看似随机的变量，这些变量永远不会重复出现；即使系统是确定的，这些变量好像也在生成随机数。事实上，计算机上的随机数

生成器并不是真正的碰运气，而是这类混沌的确定性模型的产物。根据数学方法的论证和研究以及实际的疾病数据，SEIR流行病模型的变体有可能是混沌的。[\[21\]](#)

混沌理论与蝴蝶效应有关，后者指的是一场似乎不可预测的巨大风暴有可能是一件看起来遥不可及、无关紧要的事情引发的，比如很久以前一只蝴蝶在地球的另一侧扇动了翅膀。SIR模型的另一个变体可以通过在基本模型中添加“信息瀑布”帮助解释这种蝴蝶效应。[\[22\]](#)如果人们觉得，通过观察有多少人做出某些选择，就可以收集到可靠的信息，那么均衡就会向着随机的方向移动，就像萨尔加尼克及其同事在第4章中所做的虚拟音乐市场实验一样。加州大学洛杉矶分校伊沃·韦尔奇（Ivo Welch）教授是信息瀑布理论的作者之一，我还记得我和他的一次经历。当时，他开车送我回酒店，告诉我他觉得我们就在酒店附近，但他不知道酒店到底在哪个位置。然后他发现了一辆没有乘客的出租车，于是他决定跟着那辆出租车，因为这辆出租车很有可能正在驶向那家酒店。他认为出租车司机掌握着我们所需的信息，这个猜测这一次完全奏效了，但它原本也有可能把我们带到另一家酒店或数不胜数的随机地点。如果很多人都像伊沃那样，那么理论上说，初始的一辆出租车就有可能引发一场流行并导致大量出租车涌向一个随机地点。

信息瀑布可以解释投机泡沫为什么有可能是完全理性的并且符合经济学原理。在我看来，它们很有意思，因为它们描述了在人们相当理性的情况下，泡沫或萧条是怎样从完全随机的原因开始起步的。乔治·阿克洛夫和珍妮特·耶伦在1985年创造了“近似理性”这个词，我真希望这个词在当时更加流行并像病毒般传播开来。[\[23\]](#)不过，信息瀑布可能并不是一个特别重要的问题。在现实生活中，出租车司机似乎从不会跟着某辆领头车，至少当他们在本市开车前往目的地的时候不会这样做。但是，就像其他人一样，出租车司机在一些比较模糊的“事实”方面——比如本市的最佳餐厅——可能会效仿其他人。[\[24\]](#)你可以试试让出租车司机带你去最好的餐厅：你得到的回应很有可能是一阵笑声，而且你们前

往的目的地也不太可能真的是当之无愧的最佳餐厅。 [25]

如果不借鉴叙事经济学，我们很有可能永远都无法真正理解出租车司机的举动，也无法理解消费者、投资者和企业家的行为变化以及其他经济现象。我们需要在叙事经济学领域取得真正的进展，这对未来的研究至关重要。

[1] Miller (2012) 根据一个随机模型推导出了该方程，这个模型基于泊松过程并适用于克马克—麦肯德里克模型的各种变体。

[2] 参见Carvalho and Gonçalves (2016) ,<https://arxiv.org/pdf/1609.09313.pdf>.

[3] 化学中常用的速率方程与此处所示的三个方程非常相似，不过前两个方程中的 SI 在化学方程中仅为一个 S 。

[https://bio.libretexts.org/TextMaps/Map%3ABiochemistry_Online_\(Jakubowski\)/06%3A_TRANS_of__Simple_and_Enzyme-Catalyzed_Reactions/B2._Multi-Step_Reactions](https://bio.libretexts.org/TextMaps/Map%3ABiochemistry_Online_(Jakubowski)/06%3A_TRANS_of__Simple_and_Enzyme-Catalyzed_Reactions/B2._Multi-Step_Reactions).

这里的 S 、 I 和 R 是放在一起的三种化学物质。举例来说，这个模型可被应用于三个元素放在一起的放射性衰变研究，其中 S 、 I 和 R 是元素的数量， I 指中等重量元素， R 是最后一个元素，是稳定的元素。这里也有两个相同的参数 c 和 r ， S 、 I 和 R 的图形看起来与此处相似，其中 I 呈驼峰状，而且会根据 c 和 r 的变化表现出快速反应和缓慢反应。但在这个连续化学反应模型中，流行规模始终是100%。化学中还有更多类似的模型，它们涉及化学物质在溶液中配对后的反应。

<https://www.chemguide.co.uk/hysical/basicrates/arrhenius.html>.

[4] SIRS模型与上面的SIR模型相同，只不过要在第一个方程的右侧添加 $+sR$ 项，在第三个方程的右侧添加 $-sR$ 项，其中 s (>0) 为再次感染率。在此模型中，根据参数的不同，感染者走势图可能类似于图A.1，但会随着时间的流逝趋向于一条非零水平的渐近线：感染者永远不会全部消失，这种疾病将会成为一种地方性疾病。参见Breda et al. (2012)。

[5] Grais et al. (2004)。

[6] Legrand et al. (2007)。

[7] Long et al. (2008)。

[8] JSTOR对各个领域900多万篇学术论文和书籍进行了编目，其中只有7%属于商业或经济学领域，但是，带有“ARIMA”、“ARMA”或“自回归”字样的文章却有25%属于商业或经济学领域。

[9] 有时候，人们会用Wold分解定理（1954）证明移动平均模型的合理性。这个定理指出，任何协方差平稳随机过程都可以分解成噪声项移动平均和确定性部分的过程之和。但是没有理由假定ARIMA模型的简单变体会如此普遍。在某些情况下，如果我们将这些误差项或驱动变量表示为已知叙事同步流行的结果，也许能够更好地进行经济预测。

- [10] 参见Nsoesie et al. (2013)。
- [11] Nathanson and Martin (1979)。
- [12] Bailey et al. (2016)。
- [13] Surveyed in Lamberson (2016)。
- [14] 参见Banerjee (1992), Bikhchandani et al. (1992)。
- [15] Goel et al. (2016)。
- [16] Katz and Lazarsfeld (1955)，第44—45页。
- [17] Herr et al. (1991)。
- [18] Bauckhage (2011)。
- [19] Shiller and Pound (1989)，第54页。发给个人投资者的版本中删掉了括号里的内容。
- [20] <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/is-this-the-end-of-money/>。
- [21] Rand and Wilson (1991)、Zeng et al. (2005)、Zheng et al. (2015) 和Olsen et al. (1988) 声称SEIR模型的一个混沌模式与麻疹、腮腺炎和风疹的数据相匹配。
- [22] 信息瀑布的基本理念由Banerjee (1992) 和Bikhchandani et al. (1992) 提出，Vives (1996) 以及Banerjee and Fudenberg (2004) 对之做出了进一步阐述。
- [23] Akerlof and Yellen (1985)。
- [24] 餐馆选择是Banerjee (1992) 提出的典型例子。
- [25] Banerjee and Fudenberg (2004) 从博弈论的角度研究了完全理性的行为人什么时候有可能会对虚假信息达成共识。

致谢

我于2017年在美国经济学会（AEA）所做的主席演讲“叙事经济学”发表在2017年4月的学会期刊《美国经济评论》上。这篇演讲中的多个段落都出现在了本书中，不过很多都有所改动。

本书深受我和乔治·阿克洛夫合著的两本书的影响，这两本书分别是《动物精神》（2009）和《钓愚》（2015）。乔治·阿克洛夫与瑞秋·克兰顿（Rachel Kranton）合著的《身份经济学》（2011）也对本书影响深远。叙事在所有这些书中都占有一席之地。和乔治共事的经历对我的想法成形起到了无法估量的帮助。

奠定本书创作基础的研究工作已经持续了数十年之久。在此我要感谢美国国家科学基金会、耶鲁大学考尔斯经济学研究基金会（Cowles Foundation for Research in Economics）、史密斯·理查森基金会（Smith Richardson Foundation）、耶鲁大学管理学院和白盒基金会（Whitebox Foundation）以及耶鲁大学詹姆斯·托宾研究奖学金项目（James Tobin research fellowships）多年来的支持。

我在一些研讨会上提交过美国经济学会主席演讲的初稿，在此我要感谢这些研讨会的参与者，尤其是剑桥大学的马歇尔讲座以及英格兰银行、图卢兹经济学院（Toulouse School of Economics）/图卢兹高等研究所（Toulouse Institute for Advanced Study）和耶鲁大学经济学系的系列研讨会。特别感谢Bruce Ackerman、Santosh Anagol、Bob Bettendorf、Bruno Biais、Laurence Black、Jean-François Bonnefon、Michael Bordo、Stanley Cohen、Donald Cox、Robert Dimand、William Goetzmann、Emily Gordon、David Hirshleifer、Farouk Jivraj、Dasol Kim、Rachel

Kranton、Arunas Krotkus、Naomi Lamoreaux、Terry Loeb、Ramsay MacMullen、Peter Rousseau、Paul Seabright、John Shiller、Thomas Siefert和Sheridan Titman。

彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）于2017年卸去普林斯顿大学出版社社长一职，现在是一位自由编辑。20年来他对我一直有着莫大的影响。他一直鼓励我在写作过程中坚持走一条正确的道路，这样的建议对我来说非常宝贵。虽然不再执掌出版社，但他仍在编辑方面给予我很多帮助。

Logan Bender、Andrew Brod、Laurie Cameron Craighead、Jaeden Graham、Jinshan Han、Lewis Ho、Jakub Madej、Amelie Rueppel、Nicholas Werle、Lihua Xiao和Michael Zanger-Tishler担任了我的研究助理。在此我也要感谢其他提出意见或建议的耶鲁学生：Brendan Costello、Francesco Filippucci、Kelly Goodman、Patrick Greenfield、Krishna Ramesh、Preeti Srinivasan和Garence Staraci。

我在耶鲁的行政助理Bonnie Blake任劳任怨地阅读并编辑了本书手稿。同时我也要感谢细致缜密、注重细节的排印编辑Steven Rigolosi。

书中的一些想法来自我为200多个报纸专栏撰稿的经历，这些稿件的总字数相当于两本书。自2003年以来，我一直定期为“报业辛迪加”（*Project Syndicate*）撰写专栏文章；这些专栏文章发表在世界各地的报纸上，其中大部分都是美国之外的报纸。为“报业辛迪加”撰稿的经历帮助我建立起了一个面向世界的视角，而不是过度以美国为中心。自2007年以来，我也一直是《纽约时报》周日商业专栏的撰稿人。在此我要感谢这些专栏的编辑Andrzej Rapaczynski（报业辛迪加）和Jeff Sommer（《纽约时报》），他们在我身上倾注了很多精力。

最后，我要感谢与我相伴43年的妻子Virginia Shiller，感谢她对我所做工作的持续支持和鼓励。

参考文献

- Abreu, Ildeberta. 2011. "International Organizations' vs. Private Analysts' Forecasts: An Evaluation." Bank of Portugal, https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ab201105_e.pdf.
- Achen, Christopher H., and Larry M. Bartels. 2017. *Democracy for Realists: Why Elections Do Not Produce Responsive Government*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Adams, James Truslow. 1931. *The Epic of America*. Boston: Little Brown & Co.
- Aiden, Erez, and Jean-Baptiste Michel. 2013. *Uncharted: Big Data as a Lens on Human Culture*. New York: Riverhead Books, Penguin Group.
- Akerlof, George A. 2007. "The Missing Motivation in Macroeconomics" (AEA Presidential Address). *American Economic Review* 97(1):3–36.
- Akerlof, George A., and Rachel Kranton. 2011. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Akerlof, George A., and Robert J. Shiller. 2009. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . 2015. *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. 1985. "A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia." *Quarterly Journal of Economics* 100(1):823–88.
- . 1990. "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment." *Quarterly Journal of Economics* 105(2):255–83.
- Alexander, Kristin J., Peggy J. Miller, and Julie A. Hengst. 2001. "Young Children's Emotional Attachments to Stories." *Social Development* 10(3):374–98.
- Allais, Maurice. 1947. *Économie et intérêt*. Paris: Librairie des publications officielles.
- Allen, Franklin, Stephen Morris, and Hyung-Song Shin. 2006. "Beauty Contests and Iterated Expectations in Asset Markets." *Review of Financial Studies* 19(3):719–52.
- Allen, Frederick Lewis. 1964 [1931]. *Only Yesterday: An Informal History of the Nineteen-Twenties*. New York: Harper & Brothers.
- Alesina, Alberto, Carlo Favero, and Francesco Giavazzi. 2019. *Austerity: When It Works and When It Doesn't*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Aly, Samuel. 2017. "The Gracchi and the Era of Grain Reform in Ancient Rome." *Tenor of Our Times* 6(6):10–21, <https://scholarworks.harding.edu/tenor/vol6/iss1/6>.
- American Psychiatric Association. 2013. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*. 5th ed. Arlington, VA: American Psychiatric Association.
- An, Zidong, João Tovar Jalles, and Prakash Loungani. 2018. "How Well Do Economists Forecast Recessions?" Washington, DC: International Monetary Fund, March 5.

- Anderson, Benedict. 1991. *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. London: Verso.
- André-Aigret, Constance, and Robert Dimand. 2018. "Populism versus Economic Expertise: J. Laurence Laughlin Debates William (Coin) Harvey." *Forum for Social Economics* 47(2):164–72.
- Angell, Norman. 1911. *The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power in Nations to Their Economic and Social Advantage*. New York: G. P. Putnam's Sons.
- Areni, C. S., and D. Kim. 1993. "The Influence of Background Music on Shopping Behavior: Classical versus Top-Forty Music in a Wine Store." *Advances in Consumer Research* 20:336–40.
- Argersinger, Peter H., and Jo Ann E. Argersinger. 1984. "The Machine Breakers: Farmworkers and Social Change in the Rural Midwest of the 1870s." *Agricultural History* 58(3):393–410.
- Arkrigh, Frank. 1933. *The A B C of Technocracy: Based on Authorized Material*. New York: Harper & Brothers.
- Ashenfelter, Orley. 2012. "Comparing Real Wage Rates: Presidential Address." *American Economic Review* 102(2):617–42.
- Atkeson, Andrew, and Patrick J. Kehoe. 2004. "Deflation and Depression: Is There an Empirical Link?" National Bureau of Economic Research Working Paper 10268.
- Azariadis, Costas. 1981. "Self-Fulfilling Prophecies." *Journal of Economic Theory* 25:380–96.
- Bailey, Michael, Ruiqing Cao, Theresa Kuchler, and Johannes Stroebe. 2016. "Social Networks and Housing Markets." Presented at NBER behavioral finance workshop.
- Baker, Charles Whiting. 1932. *Pathways Back to Prosperity: A Study of Defects in Our Social Machine and How to Mend Them*. New York: Funk & Wagnalls Company.
- Balderrama, Francisco E., and Raymond Rodríguez. 2006. *Decade of Betrayal: Mexican Repatriation in the 1930s*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Banerjee, Abhijit. 1992. "A Simple Model of Herd Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 107(3):797–817.
- Banerjee, Abhijit, and Drew Fudenberg. 2004. "Word-of-Mouth Learning." *Games and Economic Behavior* 46(1):1–22.
- Banks, Elizabeth L. 1898. "American Yellow Journalism." *Nineteenth Century*, August, 328–40.
- Bardhan, Nilanjana. 2001. "Transnational AIDS-HIV News Narratives: A Critical Exploration of Overarching Frames." *Mass Communication and Society* 4(3):283–309.
- Barthes, Roland. 2013 [1984]. *Mythologies*. New York: Hill and Wang.
- Bartholomew, D. J. 1982. *Stochastic Models for Social Processes*. Chichester, UK: Wiley.
- Baruch, Bernard. 1957. *Baruch: My Own Story*. New York: Henry Holt.
- Bauchhage, Christian. 2011. "Insights into Internet Memes." Proceedings of the Fifth AAAI Conference on Weblogs and Social Media, <http://www.aaai.org/ocs/index.php/%20ICWSM/ICWSM11/paper/viewFile/2757/3304>.
- Beaudry, Paul, and Franck Portier. 2014. "News-Driven Business Cycles: Insights and Challenges." *Journal of Economic Literature* 52(4):993–1074.
- Beck, Andrew T., Andrew C. Butler, Gregory K. Brown, Katherine K. Dahlsgaard, Cory F. Newman, and Judith S. Beck. 2001. "Dysfunctional Beliefs Discriminate Personality Disorders." *Behavioral Research and Therapy* 39(10):1213–25.

- Beckert, Jens, and Richard Bronk. 2018. *Uncertain Futures: Imaginaries, Narratives and Calculation in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Bell, Brad E., and Elizabeth F. Loftus. 1985. "Vivid Persuasion in the Courtroom." *Journal of Personality Assessment* 49(6):659–64.
- Bell, Brian, Anna Bindler, and Stephen Machin. 2017. "Crime Scars: Recessions and the Making of Career Criminals." *Review of Economics and Statistics* 100(3):392–404.
- Benabou, Roland. 2013. "Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets." *Review of Economic Studies* 80:429–62.
- Bennett, W. Lance, and Amoshuan Toft. 2009. "Identity, Technology and Narratives: Transnational Activism and Social Networks." In Andrew Chadwick, ed., *Routledge Handbook of Internet Politics*, 246–60. London: Routledge.
- Berg, Harry D. 1946. "The Economic Consequences of the French and Indian War for the Philadelphia Merchants." *Pennsylvania History* 13:185–92.
- Berger, Jonah. 2013. *Contagious: Why Things Catch On*. New York: Simon and Schuster.
- Berger, Ronald J., and Richard Quinney. 2004. *Storytelling Sociology: Narrative as Social Inquiry*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- Bernanke, Ben S. 1983. "Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression." *American Economic Review* 73(3):257–76.
- . 2015. *The Courage to Act: A Memoir of a Crisis and Its Aftermath*. New York: W. W. Norton.
- Bernanke, Ben, Thomas Laubach, Frederic Mishkin, and Adam Posen. 1998. *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bernstein, Michael J., Steven G. Young, Christina M. Brown, Donald M. Sacco, and Heather M. Claypool. 2008. "Adaptive Responses to Social Exclusion: Social Rejection Improves Detection of Real and Fake Smiles." *Psychological Science* 19(10):981–83.
- Bettelheim, Bruno. 1975. *The Uses of Enchantment: The Meaning and Importance of Fairy Tales*. New York: Doubleday.
- Bewley, Truman. 1999. *Why Wages Don't Fall in a Recession*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer, and Ivo Welch. 1992. "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades." *Journal of Political Economy* 100(5):992–1026.
- Bix, Amy Sue. 2000. *Inventing Ourselves Out of Jobs? America's Debate over Technological Unemployment*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Blanc, Louis. 1851. *Plus de Girondins*. Paris: Charles Joubert.
- Blei, David M., Andrew Y. Ng, and Michael I. Jordan. 2003. "Latent Dirichlet Allocation." *Journal of Machine Learning Research* 3:993–1022.
- Blinder, Alan. 1990. "Learning by Asking Those Who Are Doing." *Eastern Economic Journal* 16:297–306.
- . 2004. *The Quiet Revolution: Central Banking Goes Modern*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Blinder, Alan, Elie R. D. Canetti, David E. Lebow, and Jeremy B. Rudd. 1998. *Asking About Prices: A New Approach to Understanding Price Stickiness*. New York: Russell Sage Foundation.

- Blyth, Mark. 2013. *Austerity: The History of a Dangerous Idea*. New York: Oxford University Press.
- Bodkin, Maud. 1934. *Archetypal Patterns of Poetry: Psychological Studies of Imagination*. London: Oxford University Press.
- Boltz, Marilyn, Matthew Schulkind, and Suzanne Kantra. 1991. "Effects of Background Music on the Remembering of Filmed Events." *Memory & Cognition* 19(6):593–606.
- Booker, Christopher. 2004. *The Seven Basic Plots: Why We Tell Stories*. New York: Bloomsbury.
- Boudoukh, Jacob, Ronen Feldman, Shimon Kogan, and Matthew Richardson. 2013. "Which News Moves Stock Prices? A Textual Analysis." National Bureau of Economic Research Working Paper 18725.
- Boulding, Kenneth E. 1969. "Economics as a Moral Science." *American Economic Review* 59(1):1–12.
- Box, George E. P., and Gwilym Jenkins. 1970. *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco: Holden-Day.
- Bramoullé, Yann, Andrea Galeotti, and Brian Rogers, eds. 2016. *The Oxford Handbook of the Economics of Networks*. Oxford: Oxford University Press.
- Breda, D., O. Dieckmann, W. F. de Graaf, A. Pugliese, and R. Vermiglio. 2012. "On the Formulation of Epidemic Models (an Appraisal of Kermack and McKendrick)." *Journal of Biological Dynamics* 6(2):103–17.
- Briggs, Robin. 1998. *Witches and Neighbors: The Social and Cultural Context of European Witchcraft*. New York: Penguin.
- Brill, Alex, and Kevin A. Hassett. 2007. "Revenue-Maximizing Corporate Income Taxes: The Laffer Curve in OECD Countries." Washington, DC: American Enterprise Institute.
- Brooks, Peter. 1992. *Reading for the Plot: Design and Intention in Narrative*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brown, Donald E. 1991. *Human Universals*. Boston: McGraw-Hill.
- Brown, Roger, and James Kulik. 1977. "Flashbulb Memories." *Cognition* 5(1):73–99.
- Bruner, Jerome. 1991. "The Narrative Construction of Reality." *Critical Inquiry* 18(1):1–21.
- . 1998. "What Is a Narrative Fact?" *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 560:17–27.
- Burns, Arthur, and Wesley C. Mitchell. 1946. *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research, <https://www.nber.org/books/burn46-1>.
- Callahan, Charlene, and Catherine S. Elliott. 1996. "Listening: A Narrative Approach to Everyday Understandings and Behavior." *Journal of Economic Psychology* 17:79–114.
- Calomiris, Charles W., and Larry Schweikart. 1991. "The Panic of 1857: Origins, Transmission, and Containment." *Journal of Economic History* 51(4):807–34.
- Campbell, Joseph. 1949. *The Hero with a Thousand Faces*. New York: Pantheon Books.
- Carey, Henry Charles. 1861. *The French and American Tariffs Compared*. Detroit, MI: J. Wareen.
- Carvalho, Alexsandro M., and Sebastián Gonçalves. 2016. "An Algebraic Solution for the Kermack-McKendrick Model," <https://arxiv.org/pdf/1609.09313.pdf>.
- Cass, David, and Karl Shell. 1983. "Do Sunspots Matter?" *Journal of Political Economy* 91:193–227.
- Cassel, Gustav. 1935. *On Quantitative Thinking in Economics*. Oxford: Clarendon Press.

- Cawelti, John G. 1976. *Adventure, Mystery, Romance: Formula Stories as Art and Popular Culture*. Chicago: University of Chicago Press.
- Chandani, Sushil, David Hirshleifer, and Ivo Welch. 1992. "A Theory of Fashions, Fads, Customs and Cultural Change as Informational Cascades." *Journal of Political Economy* 100(5):992–1026.
- Chase, Stuart. 1929. *Men and Machines*. New York: Macmillan.
- Chen, Daniel Li, Adithya Parthasarathy, and Shivam Verma. 2016. "The Genealogy of Ideology: Predicting Agreement and Persuasive Memes in the U.S. Courts of Appeals." Unpublished paper, Toulouse School of Economics.
- Cheng, Justin, Michael Bernstein, Cristian Danescu-Niculescu-Mizil, and Jure Leskovec. 2017. "Anyone Can Become a Troll: Causes of Trolling Behavior in Online Discussions." Unpublished paper, Stanford University, <https://arxiv.org/abs/1702.01119>.
- Chetty, Raj. 2015. "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective." *American Economic Review* 105(5):1–33.
- Chwe, Michael Suk-Young. 2001. *Rational Ritual: Culture, Coordination and Common Knowledge*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Cicero, Marcus Tullius. 1860 [55 BCE]. *On Oratory and Orators*. New York: Harper and Brothers.
- Clark, John Bates. 1895. "The Gold Standard of Currency in the Light of Recent Theory." *Political Science Quarterly* 10(3):383–97.
- Clayton, Blake C. 2015. *Market Madness: A Century of Oil Panics, Crises, and Crashes*. New York: Oxford University Press.
- Clayton, N. S., D. P. Griffiths, N. J. Emery, and A. Dickinson. 2001. "Elements of Episodic-Like Memory in Animals." *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 356(1413): 1483–91.
- Cochrane, John. 1994. "Shocks." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 41:295–364.
- Cohen, Gillian, and Dorothy Faulkner. 1989. "Age Differences in Source Forgetting: Effects on Reality Monitoring and on Eyewitness Testimony." *Psychology and Aging* 4(1):10–17, <http://dx.doi.org/10.1037/0882-7974.4.1.10>.
- Cole, Harold L., and Lee E. Ohanian. 2004. "New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis." *Journal of Political Economy* 112(4):779–816.
- Colley, Helen. 2003. *Mentoring for Social Inclusion: A Critical Approach to Nurturing Mentor Relationships*. London: Routledge Falmer.
- Collier, Paul, and Anke Hoeffler. 1998. "On Economic Causes of Civil War." *Oxford Economic Papers* 50(4):563–73.
- . 2002. "On the Incidence of Civil War in Africa." *Journal of Conflict Resolution* 46(1):13–28.
- Crane, Stephen. 1895. *The Red Badge of Courage*. New York: D. Appleton & Co.
- Cronon, William. 2013. "Storytelling." *American Historical Review* 118(1):1–19.
- Curio, E. 1988. "Cultural Transmission of Enemy Recognition in Birds." In Thomas R. Zentall and Bennett G. Galef Jr., eds., *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives*, 75. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Curtin, Richard Thomas. 2019. *Consumer Expectations: Micro Foundations and Macro Impact*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Cutler, David, James M. Poterba, and Lawrence H. Summers. 1989. "What Moves Stock Prices?" *Journal of Portfolio Management* 15(3):4–12.
- Daley, Daryl J., and David. G. Kendall. 1964. "Epidemics and Rumors." *Nature* 204:1118.
- . 1965. "Stochastic Rumors." *IMA Journal of Applied Mathematics* 1(1):42–55.
- Davis, Forrest. 1932. *What Price Wall Street?* New York: William Godwin.
- Davis, Joseph E. 2002. *Stories of Change: Narratives and Social Movements*. Albany: State University of New York Press.
- Davis, Morris A., and Jonathan Heathcote. 2007. "The Price and Quantity of Residential Land in the United States." *Journal of Monetary Economics* 54(8):2595–620.
- Davis, Shelby Cullom. 1940. *America Faces the Forties*. Philadelphia: Dorrance and Company.
- Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.
- De Long, J. Bradford, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, and Robert J. Waldmann. 1990. "Noise Trader Risk in Financial Markets." *Journal of Political Economy* 98(4):703–38.
- Desmond, Matthew. 2017. *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. New York: Broadway Books.
- Diamond, Douglas B., Jr. 1980. "Taxes, Inflation, Speculation and the Cost of Homeownership." *Real Estate Economics* 8:281–97, <https://doi.org/10.1111/1540-6229.00218>.
- Dickstein, Morris. 2009. *Dancing in the Dark: A Cultural History of the Great Depression*. New York: W. W. Norton.
- Dimand, Robert W. 1988. *The Origins of the Keynesian Revolution: The Development of Keynes's Theory of Employment and Output*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Dohmen, Thomas J., Armin Falk, David Huffman, and Uwe Sunde. 2006. "Seemingly Irrelevant Events Affect Perceptions and Expectations—The FIFA World Cup 2006 as a Natural Experiment." CEPR Discussion Paper No. 5851, <https://ssrn.com/abstract=951789>.
- Driscoll, Lisa G., Kelly A. Parkes, Gresilda A. Tilley-Lubbs, Jennifer M. Brill, and Vanessa R. Pitts. 2009. "Navigating the Lonely Sea: Peer Mentoring and Collaboration among Aspiring Women Scholars." *Mentoring and Tutoring: Partnership in Learning* 17(1):5–25.
- Duesenberry, James S. 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Durkheim, Emile. 1897. *Le Suicide*. Saint-Germain: Ancienne Librairie Germer Baillière et Cie.
- Dynan, Karen E., Jonathan Skinner, and Stephen P. Zeldes. 2004. "Do the Rich Save More?" *Journal of Political Economy* 112(2):397–444.
- Eckstein, Otto. 1978. *The Great Recession with a Postscript on Stagflation*. New York: Elsevier Scientific.
- Edmunds, Holly. 2000. *The Focus Group Handbook*. New York: McGraw-Hill.
- Ehrlich, Paul. 1968. *The Population Bomb*. New York: Ballantine Books.
- Eichengreen, Barry. 1996. *Golden Fetters, The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*. New York: Oxford University Press.
- Eichengreen, Barry, and Peter Temin. 2000. "The Gold Standard and the Great Depression." *Contemporary European History* 9(2):183–207.
- Eichholtz, Piet M. A. 1997. "A Long Run House Price Index: The Herengracht Index, 1628–1973." *Real Estate Economics* 25(2):175–92.

- Escalas, Jennifer Edson. 2007. "Self-Referencing and Persuasion: Narrative Transportation versus Analytical Elaboration." *Journal of Consumer Research* 16:421–29.
- Fair, Ray C. 1987. "Sources of Output and Price Variability in a Macroeconomic Model." Yale University: Cowles Foundation Discussion Paper 815.
- Fair, Ray C., and Robert J. Shiller. 1989. "The Informational Content of Ex Ante Forecasts." *Review of Economics and Statistics* 71(2):325–31.
- Falk, Armin, and Jean Tirole. 2016. "Narratives, Imperatives, and Moral Reasoning." Unpublished paper, University of Bonn.
- Falter, Jürgen W. 1986. "Unemployment and the Radicalisation of the German Electorate 1928–1933: An Aggregate Data Analysis with Special Emphasis on the Rise of National Socialism." In Peter Stachura, ed., *Unemployment and the Great Depression in Weimar Germany, 187–208*. London: Palgrave Macmillan.
- Fama, Eugene F., and Kenneth R. French. 1993. "Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds." *Journal of Financial Economics* 33(1):3–56.
- Fang, Hanming, and Giuseppe Moscarini. 2005. "Morale Hazard." *Journal of Monetary Economics* 52(4):749–77.
- Farmer, Roger E. A. 1999. *Macroeconomics of Self-Fulfilling Prophecies*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Farnam, Henry W. 1912. "The Economic Utilization of History: Annual Address of the President." *American Economic Review* 2(1):5–16.
- Fearon, James, and David Laitin. 2003. "Ethnicity, Insurgency and Civil War." *American Political Science Review* 97(1):75–90.
- Fehr, Ernst, and Simon Gächter. 2000. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives* 14(3):159–81.
- Ferrand, Nathalie, and Michèle Weil, eds. 2001. *Homo narrativus: dix ans de recherche sur la topique romanesque*. Montpellier: Université Paul-Valéry de Montpellier.
- Festinger, Leon. 1954. "A Theory of Social Comparison Processes." *Human Relations* 7:117–40.
- Field, Alexander J. 2011. *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Fine, Gary Alan, and Barry O'Neill. 2010. "Policy Legends and Folklists: Traditional Beliefs in the Public Sphere." *Journal of American Folklore* 123(488):150–78.
- Fischer, Conan J. 1986. "Unemployment and Left-Wing Radicalism in Weimar Germany." In Peter Stachura, ed., *Unemployment and the Great Depression in Weimar Germany, 209–25*. London: Palgrave Macmillan.
- Fisher, Irving. 1928. *The Money Illusion*. New York: Adelphi.
- . 1930. *The Stock Market Crash—and After*. New York: Macmillan.
- . 1933. "The Debt-Deflation Theory of Great Depressions." *Econometrica* 1(4):337–57.
- Fisher, R. A. 1930. *The Genetical Theory of Natural Selection*. Oxford: The Clarendon Press.
- Fisher, Walter R. 1984. "Narration as a Human Communication Paradigm: The Case of Public Moral Argument." *Communication Monographs* 51(1):1–22.
- Flandreau, Marc. 1996. "The French Crime of 1873: An Essay on the Emergence of the International Gold Standard 1870–1880." *Journal of Economic History* 56(4):862–97.

- Fogel, Robert W. 2000. *The Fourth Great Awakening and the Future of Egalitarianism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Foner, Eric. 1974. "The Causes of the American Civil War: Recent Interpretations and New Directions." *Civil War History* 20(3):197–214.
- Fougère, Denis, Francis Kramarz, and Julien Pouget. 2009. "Youth Unemployment and Crime in France." *Journal of the European Economic Association* 7(5):909–38.
- Francis, Peter. 1997. "The Beads That Did 'Not' Buy Manhattan Island." *New York History* 78(4):411–28.
- Freeman, Richard B. 1976. "A Cobweb Model of the Supply and Starting Salary of New Engineers." *Industrial and Labor Relations Review* 29(2):236–48.
- . 1999. "The Economics of Crime." In Orley Ashenfelter and David Card, eds., *Handbook of Labor Economics*, chap. 52. New York: Elsevier Science.
- Frey, Bruno, and Hannelore Weck. 1981. "Hat Arbeitslosigkeit den Aufstieg des Nationalsozialismus Bewirkt? / Did Unemployment Lead to the Rise of National Socialism?" *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 196(1):1–31.
- Friedman, Benjamin M. 2005. *The Moral Consequences of Economic Growth*. New York: Knopf.
- Friedman, Irving S. 1973. *Inflation: A World-Wide Disaster*. Boston: Houghton Mifflin.
- Friedman, Milton. 1957. *A Theory of the Consumption Function*. A study by the National Bureau of Economic Research, New York. Princeton, NJ: Princeton University Press, <http://www.nber.org/books/frie57-1>.
- Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States 1867–1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . 1982. *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom: Their Relation to Income, Prices, and Interest Rates, 1867–1975*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, Monroe. 1996. "A Positive Approach to Organized Consumer Action: The 'Boycott' as an Alternative to the Boycott." *Journal of Consumer Policy* 19(4):439–51.
- Gabaix, Xavier. 2016. "A Behavioral New-Keynesian Model." National Bureau of Economic Research Working Paper 22954.
- Galbraith, John Kenneth. 1955. *The Great Crash, 1929*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Ganzevoort, R. Ruud, Maaïke Hardt, and Michael Scherer-Rath. 2013. *Religious Stories We Live By: Narrative Approaches in Theology and Religious Studies*. Leiden: Brill Academic Publishers.
- Garber, Peter. 2000. *Famous First Bubbles*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Garon, Sheldon. 2012. *Beyond Our Means: Why America Spends While the World Saves*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gaser, Christian, Igor Nenadic, Hans-Peter Volz, Christian Büchel, and Heinrich Sauer. 2004. "Neuroanatomy of 'Hearing Voices': A Frontotemporal Brain Structural Abnormality Associated with Auditory Hallucinations in Schizophrenia." *Cerebral Cortex* 14(1):91–96.
- Geanakoplos, John. 2010. "The Leverage Cycle." In Daron Acemoglu et al., eds., *NBER Macroeconomics Annual 2009*, vol. 24. Chicago: University of Chicago Press.
- Gennaioli, Nicola, and Andrei Shleifer. 2018. *A Crisis of Beliefs: Investor Psychology and Financial Fragility*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Gentzkow, Matthew, Jesse M. Shapiro, and Matt Taddy. 2016. "Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech." Unpublished paper, Stanford University.
- George, Henry. 1886 [1879]. *Progress and Poverty: An Inquiry into the Causes of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth. The Remedy*. New York: D. Appleton and Company.
- Gerbert, Barbara, Bryan Maguire, Victor Badner, David Altman, and George Stone. 1988. "Why Fear Persists: Health Care Professionals and AIDS." *Journal of the American Medical Association* 260(23):3481–83, doi: 10.1001/jama.1988.03410230099037.
- Gervais, Matthew, and David Sloan Wilson. 2005. "The Evolution and Functions of Laughter and Humor: A Synthetic Approach." *Quarterly Review of Biology* 80(4):395–430.
- Gillers, Stephen. 1989. "Taking L.A. Law More Seriously." *Yale Law Journal* 98(8): 1607–23.
- Gino, Francesca, Michael I. Norton, and Roberto A. Weber. 2016. "Motivated Bayesians: Feeling Moral While Acting Egoistically." *Journal of Economic Perspectives* 30(3):189–212.
- Glaeser, Edward L. 2005. "The Political Economy of Hatred." *Quarterly Journal of Economics* 120(1):45–86.
- Goel, Sharad, Ashton Anderson, Jake Hofman, and Duncan J. Watts. 2016. "The Structural Virality of Online Diffusion." *Management Science* 62(1):1–17.
- Goetzmann, William N., Dasol Kim, and Robert J. Shiller. 2016. "Crash Beliefs from Investor Surveys." National Bureau of Economic Research Working Paper 22143.
- Goldberg, Stanley. 1970. "In Defense of Ether: The British Response to Einstein's Special Theory of Relativity, 1905–1911." *Historical Studies in the Physical Sciences* 2:89–125.
- Goldin, Claudia. 2014. "A Pollution Theory of Discrimination: Male and Female Differences in Occupations and Earnings." In Leah Platt Boustan, Carola Frydman, and Robert A. Margo, eds., *Human Capital in History: The American Record*, 313–48. Chicago: University of Chicago Press.
- Goldman, William. 2012. *Adventures in the Screen Trade*. New York: Grand Central Publishing.
- Gordon, Robert J. 1983. "A Century of Evidence on Wage and Price Stickiness in the United States, the United Kingdom, and Japan." In James Tobin, ed., *Macroeconomics, Prices and Quantities*, 85–121. Washington, DC: Brookings.
- . 2016. *The Rise and Fall of American Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gould, Eric D., Bruce A. Weinberg, and David B. Mustard. 2002. "Crime Rates and Local Labor Market Opportunities in the United States 1979–1997." *Review of Economics and Statistics* 84(1):45–61.
- Gould, Stephen Jay. 1994. "So Near and Yet So Far." *New York Review of Books*, October 20.
- Grais, R. F., J. H. Ellis, A. Kress, and G. E. Glass. 2004. "Modeling the Spread of Annual Influenza Epidemics in the U.S.: The Potential Role of Air Travel." *Health Care Management Science* 7(2):137–34.
- Grant, James. 2014. *The Forgotten Depression: 1921; The Crash That Cured Itself*. New York: Simon & Schuster.
- Graves, Lloyd Milner. 1932. *The Great Depression and Beyond*. New York: Press of J. D. McGuire.

- Grebler, Leo, David M. Blank, and Louis Winnick. 1956. *Capital Formation in Residential Real Estate: Trends and Prospects*. A study by the National Bureau of Economic Research, New York. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Grönqvist, Hans. 2011. "Youth Unemployment and Crime: New Lessons Exploring Longitudinal Register Data," <https://www.sole-jole.org/12129.pdf>.
- Grossman, Sanford J., and Robert J. Shiller. 1981. "Determinants of the Variability of Stock Market Prices." *American Economic Review* 71(2):221–27.
- Gyourko, Joseph, Christopher Mayer, and Todd Sinai. 2013. "Superstar Cities." *American Economic Journal: Economic Policy* 5(4):167–99.
- Hacker, Jacob S., and Paul Pierson. 2016. *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper*. New York: Simon and Schuster.
- Halbwachs, Maurice. 1925. "Les cadres sociaux de la mémoire." In *Les travaux de l'année Sociologique*. Paris: Alcan.
- Haldrup, Michael, and Jonas Larsen. 2003. "The Family Gaze." *Tourist Studies* 3(1):23–46.
- Hall, Todd W. 2007. "Psychoanalysis, Attachment, and Spirituality II: The Spiritual Stories We Live By." *Journal of Psychology and Theology* 35(1):29–42.
- Hamilton, James. 1983. "Oil and the Macroeconomy since World War II." *Journal of Political Economy* 91(2):228–48.
- Hane, Christopher, and John A. James. 2012. "Wage Rigidity in the Great Depression." Unpublished working paper, State University of New York at Binghamton.
- Hanke, Steven H., and Nicholas Krus. 2013. "World Hyperinflations." In Randall Parker and Robert Whaples, eds., *The Handbook of Major Events in Economic History*, 367–77. London: Routledge.
- Hannah, Leslie. 1986. *Inventing Retirement*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hansen, Alvin H. 1938. *Full Recovery or Stagnation?* New York: W. W. Norton.
- . 1939. "Economic Progress and Declining Population Growth" (1938 presidential address before the American Economic Association). *American Economic Review* 29(1):1–15.
- . 1942. *After the War—Full Employment*. Natural Resources Planning Board. Washington, DC: US Government Printing Office.
- Hansen, Lars Peter, and Thomas J. Sargent. 2005. *Recursive Models of Dynamic Linear Economies*. Princeton, NJ: Princeton University Press, <http://home.uchicago.edu/~lhansen/mbook2.pdf>.
- Harari, Yuval Noah. 2018. "Why Technology Favors Tyranny." *Atlantic*, October.
- Harvey, William Hope. 1894. *Coin's Financial School*. Chicago: Coin Publishing Company.
- Hassler, John. 2001. "Uncertainty and the Timing of Automobile Purchases." *Scandinavian Journal of Economics* 103(2):351–66.
- Haugen, Steven E. 2009. "Measures of Labor Underutilization from the Current Population Survey." US Department of Labor, <https://www.bls.gov/ore/pdf/eco90020.pdf>.
- Heathcote, Jonathan, Gianluca Violante, and Fabrizio Perri. 2010. "Inequality in Times of Crisis: Lessons from the Past and a First Look at the Current Recession." Vox EU, voxeu.org/article/economic-inequality-during-recessions.
- Heffetz, Ori. 2011. "A Test of Conspicuous Consumption: Visibility and Income Elasticities." *Review of Economics and Statistics* 93(4):1101–17.

- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich. 1841 [1807]. *Phänomenologie des Geistes*. Edited by D. Johann Schulze. Berlin: Duncker und Humblot.
- Henderson, Willie. 1982. "Metaphor in Economics." *Economics* 18(4):147–53.
- Hennig-Thurau, Thorsten, Mark B. Houston, and Torsten Heitjans. 2009. "Conceptualizing and Measuring the Monetary Value of Brand Extensions: The Case of Motion Pictures." *Journal of Marketing* 73(6):167–83, <http://dx.doi.org/10.1509/jmkg.73.6.167>.
- Herr, Paul M., Frank R. Kardes, and John Kim. 1991. "Effects of Word-of-Mouth and Product-Attribute Information in Persuasion: An Accessibility-Diagnosticity Perspective." *Journal of Consumer Research* 17(4):454–62.
- Herrera-Soler, Honesto, and Michael White. 2012. *Metaphor and Mills: Figurative Language in Business and Economics*. Berlin: De Gruyter.
- Hicks, John. 1937. "Mr. Keynes and the 'Classics'; A Suggested Interpretation." *Econometrica* 5(2):147–59.
- Higgs, Robert. 1997. "Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed after the War." *Independent Review* 1(4):561–90, <http://www.jstor.org/stable/pdf/24560785.pdf>.
- Hill, Napoleon. 1925. *The Law of Success in 16 Lessons*. New York: Tribeca Books.
- . 1937. *Think and Grow Rich*. Meriden, CT: The Ralston Society.
- Himanen, Pekka. 2001. *The Hacker Ethic and the Spirit of the Information Age*. New York: Random House.
- Hofstadter, Douglas R. 1980. *Gödel, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid*. New York: Vintage Books.
- . 1981. "Metamagical Themas: The Magic Cube's Cubies Are Twiddled by Cubists and Solved by Cubemeisters." *Scientific American* 244(3):20–39.
- Hofstadter, Richard. 1964. "The Paranoid Style in American Politics." *Atlantic*, November.
- . 1967. *Cuba, the Philippines, and Manifest Destiny*. New York: Vintage Books.
- Hoganson, Kristin L. 2000. *Fighting for American Manhood: How Gender Politics Provoked the Spanish-American War*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Holt, Douglas B. 2002. "Why Do Brands Cause Trouble? A Dialectical Theory of Consumer Culture and Branding." *Journal of Consumer Research* 29(1):70–90.
- Hopkins, Emily J., Deena Skolnick Weisberg, and Jordan C. V. Taylor. 2016. "The Seductive Allure Is a Reductive Allure: People Prefer Scientific Explanations That Contain Logically Irrelevant Reductive Information." *Cognition* 155:67–76, <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2016.06.011>.
- Howard, Milford Wriarson. 1895. *The American Plutocracy*. New York: Holland Publishing Co.
- Howell, David R., and Anna Okatenko. 2010. "By What Measure? A Comparison of French and US Labor Market Performance with New Measures of Employment Adequacy." *International Review of Applied Economics* 24(3):333–57.
- Huberman, Gur, Jacob D. Leshno, and Ciamac C. Moallemi. 2017. "Monopoly without a Monopolist: An Economic Analysis of the Bitcoin Payment System." Unpublished paper, Columbia Business School, October 17.
- Hume, David. 1788 [1742]. "On the Rise and Progress of the Arts and Sciences." In *Essays and Treatises on Several Subjects*, vol. 1. London: T. D. Cadell.
- Huston, James L. 1987. *The Panic of 1857 and the Coming of the Civil War*. Baton Rouge: Louisiana State University Press.

- Ibn Khallikan, Ahmad Ibn Muhammad. 1868 [1274]. *Biographical Dictionary*. Translated from the Arabic by Baron William Mac Guckin De Slane. Paris: Édouard Blot, Oriental Translation Fund of Great Britain and Ireland.
- Irwin, Douglas A. 2011. "Anticipating the Great Depression? Gustav Cassel's Analysis of the Interwar Gold Standard." Unpublished paper, Dartmouth College.
- . 2012. *Trade Policy Disaster*. Cambridge MA: MIT Press.
- Isenhour, Cindy. 2012. "On the Challenge of Signalling Ethics without the Stuff: Tales of Conspicuous Green Anti-Consumption." In James B. Carrier and Peter Luetchford, eds., *Ethical Consumption: Social Value and Economic Practice*. New York: Berghahn Books.
- Jackendoff, Ray. 2009. "Parallels and Nonparallels between Language and Music." *Music Perception: An Interdisciplinary Journal* 26(3):195–204.
- Jackson, Matthew O., and Leeat Yariv. 2005. "Diffusion in Social Networks." *Économie Publique* 16(1):2–16.
- Jacobs, Alan. 2016. "The Watchman: What Became of the Christian Intellectuals?" *Harper's Magazine*, September, 54–60.
- Jevons, William Stanley. 1878. "Commercial Crises and Sun-Spots." *Nature* 19:33–37.
- Johnson, Edgar H. 1910. "The Economics of Henry George's 'Progress and Poverty.'" *Journal of Political Economy* 18(9):714–35.
- Johnson, Eric J., and Amos Tversky. 1983. "Affect, Generalization, and the Perception of Risk." *Journal of Personality and Social Psychology* 45(1):20–31.
- Johnson, Marcia K., and Mary Ann Foley. 1984. "Differentiating Fact from Fantasy: The Reliability of Children's Memory." *Journal of Social Issues* 40(2):33–50.
- Johnson, Marcia K., Shahin Hashtroudi, and D. Stephen Lindsay. 1993. "Source Monitoring." *Psychological Bulletin* 114(1):3–28.
- Jones, Charles M., and Owen A. Lamont. 2002. "Short-Sale Constraints and Stock Returns." *Journal of Financial Economics* 66(2–3):207–39.
- Jung, Carl. 1919. "Instinct and the Unconscious III." *British Journal of Psychology* 10(1):15–23.
- Kahn, Richard F. 1931. "The Relation between Home Investment and Unemployment." *Economic Journal* 41(162):173–98.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1973. "On the Psychology of Prediction." *Psychological Review* 80(4):237–51.
- . 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kasparov, Garry. 2017. *Deep Thinking: Where Machine Intelligence Ends and Human Creativity Begins*. New York: PublicAffairs.
- Katona, George. 1975. *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Co.
- Katz, Elihu, and Paul F. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*. New York: The Free Press of Glencoe.
- Kemmerer, David. 2014. *Cognitive Neuroscience of Language*. Hove, East Sussex: Psychology Press.
- Kemmerer, Edwin Walter. 1920. *High Prices and Deflation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kempton, Murray. 1998 [1955]. *Part of Our Time: Some Ruins and Monuments of the Thirties*. New York: New York Review of Books Classics.

- Kent, Richard J. 2007. "A 1929 Application of Multiplier Analysis by Keynes." *History of Political Economy* 39(3):529–43.
- Kermack, William Ogilvy, and Anderson Gray McKendrick. 1927. "A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics." *Proceedings of the Royal Society* 115(772):701–21.
- Keynes, John Maynard. 1920 [1919]. *Economic Consequences of the Peace*. London: Macmillan.
- . 1932. "Economic Possibilities for Our Grandchildren (1930)." In *Essays in Persuasion*, 358–373. New York: Harcourt Brace.
- . 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Palgrave Macmillan.
- Kirnarskaya, Dina. 2009. *The Natural Musician: On Abilities, Giftedness, and Talent*. Oxford: Oxford University Press.
- Klages, Mary. 2006. *Literary Theory: A Guide for the Perplexed*. London: Bloomsbury Academic.
- Klein, Melanie. 2002 [1921]. "The Development of a Child." In *Love, Guilt and Reparation: And Other Works 1921–1945*. New York: Free Press, 2002.
- Klein, Naomi. 2009. *No Logo*. Tenth Anniversary Edition. New York: Picador.
- Koopmans, Tjalling. 1947. "Measurement without Theory." *Review of Economics and Statistics* 29(3):161–72.
- Kozinets, Robert V., Kristine de Valck, Andrea Wojnicki, and Sarah J. S. Wilner. 2010. "Networked Narratives: Understanding Word-of-Mouth Marketing in Online Communities." *Journal of Marketing* 74:71–89.
- Kuran, Timur. 2012. *The Great Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kuran, Timur, and Cass Sunstein. 1999. "Availability Cascades and Risk Regulation." *Stanford Law Review* 51(4):683–768.
- Kuziemko, Ilyana, and Ebonya Washington. 2015. "Why Did the Democrats Lose the South? Bringing New Data to an Old Debate." National Bureau of Economic Research Working Paper 21703.
- Kydland, Finn E., and Edward C. Prescott. 1982. "Time to Build and Aggregate Fluctuations." *Econometrica* 50(6):1345–70.
- Laffer, Arthur. 2004. "The Laffer Curve, Past, Present and Future." Executive Summary Backgrounder No. 1765. The Heritage Foundation.
- Lahiri, Kajal, and J. George Wang. 2013. "Evaluating Probability Forecasts for GDP Declines Using Alternative Methodologies." *International Journal of Forecasting* 29(1): 175–90.
- Lakoff, George, and Mark Johnson. 2003. *Metaphors We Live By*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lamberson, P. J. 2016. "Diffusion in Networks." In Yann Bramoullé, Andrea Galeotti, and Brian Rogers, eds., *The Oxford Handbook of the Economics of Networks*. Oxford: Oxford University Press.
- Lanchester, John. 2018. "Can Economists and Humanists Ever Be Friends?" ["Doesn't Add Up" in print edition]. *New Yorker*, July 23, <https://www.newyorker.com/magazine/2018/07/23/can-economists-and-humanists-ever-be-friends>.

- Langlois, Janet L., and Mary E. Durocher. 2011. "The Haunting Fear: Narrative Burdens in the Great Depression." In *Nobody's Burden: Lessons from the Great Depression on the Struggle for Old-Age Security*, 245–67. Lanham, MD: Lexington Books.
- League of Nations, Economic and Finance Section. 1922. *Brussels Financial Conference, 1920. The Recommendations and Their Application; A Review after Two Years*.
- Le Bon, Gustave. 1895. *Psychologie des foules (The Crowd)*. Paris: Alcan.
- Legrand, J., R. F. Grais, P. Y. Boelle, A. J. Valleron, and A. Flahault. 2007. "Understanding the Dynamics of Ebola Epidemics." *Epidemiology and Infection* 135:610–21.
- Leonard, Janet L. 2006. "Sexual Selection: Lessons from Hermaphrodite Mating Systems." *Integrative and Comparative Biology* 46(4):349–67.
- Leonard, Mark. 1997. *Britain™: Renewing Our Identity*, <https://www.demos.co.uk/files/britaintm.pdf?1240939425>.
- LeRoy, Stephen F., and Richard D. Porter. 1981. "Stock Price Volatility: Tests Based on Implied Variance Bounds." *Econometrica* 49:97–113.
- Leskovec, Jure, Lars Backstrom, and Jon Kleinberg. 2009. "Meme-Tracking and the Dynamics of the News Cycle." KDD '09 Proceedings of the 15th ACM SIGKDD International Conference on Knowledge Discovery and Data Mining, 497–506.
- Lin, Yuri, Jean-Baptiste Michel, Erez Lieberman Aiden, Jon Orwant, Will Brockman, and Slav Petrov. 2012. "Syntactic Annotations for the Google Books Ngram Corpus." Proceedings of the 50th Annual Meeting of the Association for Computational Linguistics, July 8–14, 169–74. Jeju Island, Korea, <http://aclweb.org/anthology/P12-3029>.
- Lindbeck, Assar, and Dennis J. Snower. 2001. "Insiders versus Outsiders." *Journal of Economic Perspectives* 15(1):165–88.
- Litman, Barry R. 1983. "Predicting Success of Theatrical Movies: An Empirical Study." *Journal of Popular Culture* 16(4):159–75.
- Littlefield, Henry M. 1964. "The Wizard of Oz: Parable on Populism." *American Quarterly* 16: 47–58. Reprinted in *The American Culture: Approaches to the Study of the United States*, edited by Hennig Cohen. Boston: Houghton Mifflin, 1968.
- Loewenstein, George F., Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, and Ned Welch. 2001. "Risk as Feelings." *Psychological Bulletin* 127(2): 267–86.
- Long, Elisa F., Naveen K. Vaidya, and Margaret L. Brandeau. 2008. "Controlling Co-Epidemics: Analysis of HIV and Tuberculosis Infection Dynamics." *Operations Research* 56(6):1366–81.
- Loomes, Graham, and Robert Sugden. 1982. "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty." *Economic Journal* 92(368):805–24.
- Lorayne, Harry. 2007. *Ageless Memory: The Memory Expert's Prescription for a Razor-Sharp Mind*. New York: Black Dog and Leventhal Publishers.
- Losh, Molly, and Peter C. Gordon. 2014. "Quantifying Narrative Ability in Autism Spectrum Disorder: A Computational Linguistic Analysis of Narrative Coherence." *Journal of Autism and Developmental Disorders* 44 (12): 3016–25.
- Lowen, Anice C., Samira Mubareka, John Steel, and Peter Palese. 2007. "Influenza Virus Transmission Is Dependent on Relative Humidity and Temperature." *PLOS Pathogens*, <https://doi.org/10.1371/journal.ppat.0030151>.

- Lloyd, Jere L. 1975. "Consumer Affairs—State Securities Regulation of Interstate Land Sales." *Urban Law Annual* 10:271–82, http://openscholarship.wustl.edu/law_ubranlaw/vol10/iss1/9.
- Lucas, Robert E. 1978. "Asset Prices in an Exchange Economy." *Econometrica* 46:1429–45.
- Luminet, Olivier, and Antoinietta Curci. 2009. "The 9/11 Attacks inside and outside the US: Testing Four Models of Flashbulb Memory Formation across Groups and the Specific Effects of Social Identity." *Memory* 17(7):742–59.
- Machill, Marcel, Sebastian Köhler, and Markus Waldhauser. 2007. "The Use of Narrative Structures in Television News." *European Journal of Communication* 22(2):185–205.
- Mackay, Charles. 1841. *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions*. London: Richard Bentley.
- Macmillan, R. H. 1956. *Automation: Friend or Foe?* Cambridge: Cambridge University Press.
- MacMullen, Ramsay. 2003. *Feelings in History: Ancient and Modern*. Claremont, CA: Regina Books.
- Malthus, Thomas Robert. 1798. *An Essay on the Principle of Population*. Anonymously published, 1798.
- Marcus, George E., and Peter Dobkin Hall. 1992. *Lives in Trust: The Fortunes of Dynastic Families in Late Twentieth Century America (Institutional Structures of Feeling)*. Boulder, CO: Westview Press.
- Marden, Orison Swett. 1920. *Success Fundamentals*. New York: Thomas Y. Crowell.
- Maren, Stephen, and Gregory J. Quirk. 2004. "Neuronal Signalling of Fear Memory." *Nature Reviews: Neuroscience* 5(11):844–52.
- Marineli, Filio, Gregory Tsoucalas, Marianna Karamanou, and George Androustos. 2013. "Mary Mallon (1869–1938) and the History of Typhoid Fever." *Annals of Gastroenterology* 26(2):132–34.
- Marx, Groucho. 2017 [1959]. *Groucho and Me*. Muriwai Books.
- McCabe, Brian J. 2016. *No Place Like Home: Wealth, Community, and the Politics of Homeownership*. New York: Oxford University Press.
- McCaffery, Edward. 2000. "Cognitive Theory and Tax." In Cass Sunstein, ed., *Behavioral Law and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McCloskey, Deirdre. 2016. "Adam Smith Did Humanomics: So Should We." *Eastern Economic Journal* 42(4):503–13.
- McCullough, David. 1993. *Truman*. New York: Simon & Schuster.
- McDaniel, M. A., and G. O. Einstein. 1986. "Bizarre Imagery as an Effective Memory Aid: The Importance of Distinctiveness." *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 12(1):54–65.
- McGinn, Daniel. 2007. *House Lust: America's Obsession with Our Homes*. New York: Currency Doubleday.
- McHugh, Richard. 1991. "Productivity Effects of Strikes in Struck and Nonstruck Industries." *ILR Review* 44(4):722–32.
- McQuiggan, Scott W., Jonathan P. Rowe, Sunyoung Lee, and James C. Lester. 2008. "Story-Based Learning: The Impact of Narrative on Learning Experiences and Outcomes." In Beverly P. Woolf, Esma Aïmeur, Roger Nkambou, and Susanne Lajoie, eds., *Intelligent Tutoring Systems*, 530–39. Berlin: Springer Verlag.
- Meadows, Donnella, et al. 1972. *Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*. New York: Universe Books.

- Merton, Robert K. 1948. "The Self-Fulfilling Prophecy." *Antioch Review* 8(2):193–210.
- Merton, Robert K., and Patricia L. Kendall. 1946. "The Focused Interview." *American Sociological Review* 51(6): 541–57.
- Michaels, Donald N. 1962. *Cybernation: The Silent Conquest*. Santa Barbara, CA: Center for the Study of Democratic Institutions, 1962, <http://ucf.digital.flvc.org/islandora/object/ucf%3A5123>.
- Michel, Jean-Baptiste, Yuan Kui Shen, Aviva Presser Aiden, Adrian Veres, Matthew K. Gray, The Google Books Team, Joseph P. Pickett, Dale Hoiberg, Dan Clancy, Peter Norvig, Jon Orwant, Steven Pinker, Martin A. Nowak, and Erez Lieberman Aiden. 2011. "Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitized Books." *Science* 331(6014):176–82.
- Miguel, Edward, Shanker Satyanath, and Ernest Sergenti. 2004. "Economic Shocks and Civil Conflict: An Instrumental Variables Approach." *Journal of Political Economy* 112(4):725–53.
- Milad, Mohammed R., Brian T. Quinn, Roger K. Pitman, Scott P. Orr, Bruce Fischl, Scott L. Rauch, and Marcus E. Raichle. 2005. "Thickness of Ventromedial Prefrontal Cortex in Humans Is Correlated with Extinction Memory." *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 102(30):10706–11.
- Milad, Mohammed R., Blake L. Rosenbaum, and Naomi M. Simon. 2014. "Neuroscience of Fear Extinction: Implications for Assessment and Treatment of Fear-Based and Anxiety Related Disorders." *Behaviour Research and Therapy* 62:17–23.
- Miller, Joel C. 2012. "A Note on the Derivation of Epidemic Final Sizes." *Bulletin of Mathematical Biology* 74(9):2125–41.
- Miłosz, Czesław. 1990 [1951]. *The Captive Mind*. Translated from the Polish by Jane Zielonko. New York: Vintage International.
- Mineka, Susan, and Michael Cook. 1988. "Social Learning and the Acquisition of Snake Fear in Monkeys." In Thomas R. Zentall and Bennett G. Galef Jr., eds., *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives*, 51–74. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Mirowski, Philip. 1982. "What's Wrong with the Laffer Curve?" *Journal of Economic Issues* 16(3):1815–28.
- Mitchell, Daniel J. B. 1985. "Wage Flexibility: Then and Now." *Industrial Relations* 24(20):266–79.
- Mitchell, Wesley C., and Arthur F. Burns. 1938. *Statistical Indicators of Cyclical Revivals*, Bulletin 69. New York: National Bureau of Economic Research, 1938, <https://www.nber.org/chapters/c4251.pdf>. Reprinted in Geoffrey Moore, *Business Cycle Indicators*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1961.
- Mokyr, Joel. 2013. "Culture, Institutions, and Modern Growth." In Sebastian Galiani and Itai Sened, eds., *Institutions, Property Rights, and Economic Growth: The Legacy of Douglass North*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2016. *Culture and Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Moore, Geoffrey H. 1983. "The Forty-Second Anniversary of the Leading Indicators." In Geoffrey Moore, ed., *Business Cycles, Inflation and Forecasting*, 2nd ed. Cambridge, MA: Published for the National Bureau of Economic Research by Ballinger Publishing Co., <https://www.nber.org/chapters/c0710.pdf>.

- Morson, Gary Saul, and Morton Schapiro. 2017. *Cents and Sensibility: What Economics Can Learn from the Humanities*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.
- Muller, Jerry Z. 2018. *The Tyranny of Metrics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Myrdal, Gunnar. 1974. "The Case against Romantic Ethnicity." *Center Magazine* 7(4):26–30.
- Nagel, Stefan, and Zhengyang Xu. 2018. "Asset Pricing with Fading Memory." Unpublished paper, University of Michigan.
- Nakamoto, Satoshi. 2008. "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System," <https://Bitcoin.org/Bitcoin.pdf>.
- Narayanan, Arvind, Joseph Bonneau, Edward Felten, Andrew Miller, and Steven Goldfeder. 2016. *Bitcoin and Cryptocurrency Technologies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Nathan, Robert R. 1944. *Mobilizing for Abundance*. New York: McGraw-Hill.
- Nathanson, N., and J. R. Martin. 1979. "The Epidemiology of Poliomyelitis: Enigmas Surrounding Its Appearance, Epidemicity, and Disappearance." *American Journal of Epidemiology* 110(6):672–92.
- Neftçi, Salih N. 1984. "Are Economic Time Series Asymmetric over the Business Cycle?" *Journal of Political Economy* 92(2):307–28.
- Newcomb, Anthony. 1984. "Once More 'Between Absolute and Program Music': Schumann's Second Symphony." *19th-Century Music* 7(3):233–50.
- Nørgård, Jørgen Stig, John Peet, and Kristin Vala Ragnarsdóttir. 2010. "The History of the Limits to Growth." *Solutions Journal* 1(2):59–63.
- North, Douglass. 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Noyes, Alexander Dana. 1898. *Thirty Years of American Finance*. New York: G. P. Putnam's Sons.
- Nsoesie, Elaine O., Richard J. Beckman, Sara Shashaani, Kalyani S. Nagaraj, Madhav V. Marathe. 2013. "A Simulation Optimization Approach to Epidemic Forecasting." *PLoS ONE* 8(6):e67164 doi:10.1371/journal.pone.0067164.
- O'Barr, William M., and John M. Conley. 1992. *Fortune and Folly: The Wealth and Power of Institutional Investing*. Homewood, IL: Business-One Irwin.
- O Broin, Turlach. 2016. "Mail-Order Demagogues: The NSDAP School for Speakers, 1928–34." *Journal of Contemporary History* 51(4):715.
- O'Connor, Patricia E. 2000. *Speaking of Crime: Narratives of Prisoners*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Okun, Arthur. 1980. "The Invisible Handshake and the Inflationary Process." *Challenge* 22(6):5–12.
- Olsen, L. F., G. L. Truty, and W. M. Schaffer. 1988. "Oscillations and Chaos in Epidemics: A Nonlinear Dynamic Study of Six Childhood Diseases in Copenhagen, Denmark." *Theoretical Population Biology* 33:344–70.
- Olson, Mancur. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ong, Walter J. 1982. "Oral Remembering and Narrative." In Deborah Tannen, ed., *Analyzing Discourse: Text and Talk*. Washington, DC: Georgetown University Press.

- Pace-Schott, Edward F. 2013. "Dreaming as a Story-Telling Instinct." *Frontiers in Psychology* 4:159.
- Palgrave, R. H. Inglis. 1894. *Dictionary of Political Economy*. London: Stockton Press.
- Paller, Ken A., and Anthony D. Wagner. 2002. "Observing the Transformation of Experience into Memory." *Trends in Cognitive Sciences* 6(2):93–102.
- Palmer, Jay. 1987. "What Do You Think? A Nationwide Poll of Reaction to the Crash." *Barrons*, November 9, 16ff.
- Patel, Aniruddh D. 2007. *Music, Language, and the Brain*. New York: Oxford University Press.
- Pavlov, Ivan P. 1927. *Conditioned Reflexes: An Investigation of the Physiological Activity of the Cerebral Cortex*. London: Oxford University Press.
- Payne, Robert. 1968. *Marx*. New York: Simon and Schuster.
- Pecotich, Anthony, and Steven Ward. 2007. "Global Branding, Country of Origin, and Expertise: An Experimental Evaluation." *International Marketing Review* 24(3):271–96, <https://doi.org/10.1108/02651330710755294>.
- Penfield, Wilder. 1958. "Some Mechanisms of Consciousness Discovered during Electrical Stimulation of the Brain." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 44(2):51–66.
- Pierce, Karen, R. A. Müller, J. Ambrose, G. Allen, and E. Courchesne. 2001. "Face Processing Occurs Outside the Fusiform 'Face Area' in Autism: Evidence from Functional MRI." *Brain* 124(10):2059–73.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Piore, Michael. 2010. "Qualitative Research: Does It Fit in Economics?" *European Management Review* 3(1):17–23.
- Polletta, Francesca. 2002. "Plotting Protest Mobilizing Stories in the 1960 Student Sit-Ins." In Joseph E. Davis, ed., *Stories of Change*. Albany: State University of New York Press.
- Poole, Debra A., and Lawrence T. White. 1991. "Effects of Question Repetition on the Eyewitness Testimony of Children and Adults." *Developmental Psychology* 27(6):975–79.
- Posner, Michael I. 2012. *Cognitive Neuroscience of Attention*. 2nd ed. New York: The Guilford Press.
- Presidential Task Force on Market Mechanisms. 1988. *Report* (Brady Commission Report). US Department of Treasury, Washington DC, <https://archive.org/details/reportofpresidenounit>.
- Presser, Lois, and Sveinung Sandberg. 2015. *Narrative Criminology: Understanding Stories of Crime*. New York: New York University Press.
- Propp, Vladimir. 1984. *Theory and History of Folklore*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Proudhon, Pierre-Joseph. 1923 [1840]. *The General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*. Translated by John Beverly Robinson. London: Freedom Press.
- Prowaznik, Bruno E. 2006. *Homo artifex: Von der Magie der Kunst*. Infothek.
- Prum, Richard O. 2010. "The Lande-Kirkpatrick Mechanism Is the Null Model of Evolution by Intersexual Selection: Implications for Meaning, Honesty, and Design in Intersexual Signals." *Evolution* 64(11):3085–100.
- . 2017. *The Evolution of Beauty: How Darwin's Forgotten Model of Mate Choice Shapes the Animal World—And Us*. New York: Doubleday.

- Pursley, Denise. 2017. "Understanding the Full Effects of the Interstate Land Sales Full Disclosure Act." *New England Real Estate Journal*, <http://nyrej.com/understanding-the-full-effects-of-the-interstate-land-sales-full-disclosure-act>.
- Ramey, Valerie A. 2011. "Can Government Purchases Stimulate the Economy?" *Journal of Economic Literature* 49(3):673–85.
- Rand, Ayn. 1957. *Atlas Shrugged*. New York: Random House.
- Rand, D. A., and H. B. Wilson. 1991. "Chaotic Stochasticity: A Ubiquitous Source of Unpredictability in Epidemics." *Proceedings of the Royal Society B*, <https://doi.org/10.1098/rspb.1991.0142>.
- Rappoport, Peter, and Eugene White. 1994. "Was the Crash of 1929 Expected?" *American Economic Review* 84(1):271–81.
- Rashkin, Esther. 1997. *Family Secrets and the Psychoanalysis of Narrative*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Redish, Angela. 2000. *Bimetallism: An Economic and Historical Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reeves, Byron, and Clifford Nass. 2003. *The Media Equation: How People Treat Computers, Television, and New Media Like Real People and Places*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rhys-Williams, Juliet. 1943. *Something to Look Forward To*. London: MacDonald.
- Richards, George. 1863. *The Memory of Washington: A Sermon Preached in the First Congregational Church, Litchfield CT, February 22, 1863*. Philadelphia: Henry B. Ashmead.
- Ritter, Jay. 1991. "The Long-Run Performance of Initial Public Offerings." *Journal of Finance* 46(1):3–27.
- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- . 1934. *The Great Depression*. New York: Macmillan.
- Rockoff, Hugh. 1990. "The Wizard of Oz as a Monetary Allegory." *Journal of Political Economy* 98(4):739–60.
- Roden, Donald. 1980. "Baseball and the Quest for National Dignity in Meiji Japan." *American Historical Review* 85(3):511–34.
- Roll, Richard. 1988. "Orange Juice and Weather." *American Economic Review* 74(5):861–80.
- Romer, Christina. 1990. "The Great Crash and the Onset of the Great Depression." *Quarterly Journal of Economics* 105(3):597–624.
- Romer, Christina, and David Romer. 1989. "Does Monetary Policy Matter: A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz." Edited by Olivier J. Blanchard and Stanley Fischer. *NBER Macroeconomics Annual*, 63–129.
- . 1994. "What Ends Recessions?" National Bureau of Economic Research Working Paper 4765.
- . 2004. "A New Measure of Monetary Shocks." *American Economic Review* 94(4):1055–84.
- Ross, Andrew. 1991. "Hacking Away at the Counterculture." In Andrew Ross and Constance Penley, eds., *Technoculture*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1991.
- Roth, Benjamin. 2009. *The Great Depression: A Diary*. Edited by James Ledbetter and Daniel B. Roth. New York: Public Affairs.

- Rubin, David C. 1997. *Memory in Oral Traditions: The Cognitive Psychology of Epic, Ballads, and Counting-Out Rhymes*. Oxford: Oxford University Press.
- Rubinstein Mark, and Hayne Leland H. 1981. "Replicating Options with Positions in Stock and Cash." *Financial Analysts Journal* 37(4):63–72.
- Rudebusch, Glenn D., and John C. Williams. 2009. "Forecasting Recessions: The Puzzle of the Enduring Power of the Yield Curve." *Journal of Business and Economic Statistics* 27(4):492–503.
- Saavedra, Javier, Mercedes Cubero, and Paul Crawford. 2009. "Incomprehensibility in the Narratives of Individuals with a Diagnosis of Schizophrenia." *Qualitative Health Research* 19(11):1548.
- Saiz, Albert. 2010. "The Geographic Determinants of Housing Supply." *Quarterly Journal of Economics* 125(3):1253–96.
- Sala-i-Martin, Xavier. 2006. "The World Distribution of Income: Falling Poverty and . . . Convergence, Period." *Quarterly Journal of Economics* 121(2):351–97.
- Salganik, Matthew J., Peter Sheridan Dodds, and Duncan J. Watts. 2016. "Experimental Study of Inequality and Unpredictability in an Artificial Cultural Market." *Science* 311(5762):854–56, doi: 10.1126/science.1121066.
- Samuelson, Paul A. 1939. "Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration." *Review of Economics and Statistics* 21(2):75–78.
- . 1948a. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.
- . 1948b. "International Trade and the Equalization of Factor Prices." *Economic Journal* 58(230):163–84.
- . 1958. "An Exact Consumption-Loan Model with or without the Social Contrivance of Money." *Journal of Political Economy* 66(6):467–82.
- Sarbin, Theodore R. 1986. *Narrative Psychology: The Storied Nature of Human Conduct*. Santa Barbara, CA: Praeger.
- Sargent, Thomas J., and François Velde. 2002. *The Big Problem of Small Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sartre, Jean-Paul. 1938. *Nausea*. Translated by Robert Baldick. Harmondsworth, UK: Penguin.
- Sayles, John. 2011. *A Moment in the Sun*. San Francisco: McSweeney's Publishers.
- Schank, Roger C., and Robert P. Abelson. 1977. *Scripts, Plans, Goals, and Understanding: An Inquiry into Human Knowledge*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Scheidel, Walter. 2017. *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Scheve, Kenneth, and David Stasavage. 2017. *Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States and Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Scholz, Christin, Elisa C. Baek, Matthew Brook O'Donnell, Hyun Suk Kim, Joseph N. Cappella, and Emily B. Falk. 2017. "A Neural Model of Valuation and Information Virality." *Proceedings of the National Academy of Science of the United States of America* 114(11):2881–86, doi: 10.1073/pnas.1612591114, 2017, <http://www.pnas.org/content/114/11/2881.abstract#aff-1>.
- Shapiro, Matthew D. 2016. "How Economic Shocks Affect Spending." *NBER Reporter* 2016(2):11–13.

- Shiller, Robert J. 1981. "Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" *American Economic Review* 71(3):421–36.
- . 1984. "Stock Prices and Social Dynamics." *Brookings Papers on Economic Activity* 15(2):457–98.
- . 1987. "Ultimate Sources of Aggregate Variability." *American Economic Review Papers and Proceedings* 77(2):87–92.
- . 1989. *Market Volatility*. Cambridge, MA: MIT Press.
- . 1995. "Conversation, Information, and Herd Behavior." *American Economic Review* 85:181–85.
- . 1997. "Why Do People Dislike Inflation?" In Christina Romer and David Romer, eds., *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . 2002. "Bubbles, Human Judgment, and Expert Opinion." *Financial Analysts Journal* 58(3):18–26.
- Shiller, Robert J., and John Pound. 1989. "Survey Evidence on the Diffusion of Interest and Information among Investors." *Journal of Economic Behavior and Organization* 12: 47–66.
- Shiller, Virginia M. 2017. *The Attachment Bond: Affectional Ties across the Lifespan*. New York: Lexington Books.
- Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. 1997. "The Limits of Arbitrage." *Journal of Finance* 52(1):35–55.
- Sidis, Boris. 1898. *The Psychology of Suggestion: A Research into the Subconscious Nature of Man and Society*. New York: Appleton & Co.
- Siegel, Jeremy J. 2014 [1994]. *Stocks for the Long Run*. New York: Irwin.
- Silber, William. 2014. *When Washington Shut Down Wall Street: The Great Financial Crisis of 1914 and the Origins of America's Monetary Supremacy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Silver, David, et al. 2017. "Mastering Chess and Shogi by Self-Play with a General Reinforcement Learning Algorithm." Cornell University, arXiv:1712.01815 [cs.AI], <https://arxiv.org/abs/1712.01815>.
- Skousen, Mark. 2001. *The Making of Modern Economics*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Slater, Michael D., David B. Buller, Emily Waters, Margarita Archibeque, & Michelle LeBlanc. 2003. "A Test of Conversational and Testimonial Messages versus Didactic Presentations of Nutrition Information." *Journal of Nutrition Education Behavior* 35:255–59.
- Slovic, Paul, Melissa L. Finucane, Ellen Peters, and Donald G. MacGregor. 2007. "The Affect Heuristic." *European Journal of Operational Research* 177(3):1333–52.
- Smith, Adam. 1869 [1776]. *An Inquiry into the Origin and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press. [London: W. Strahan].
- Smith, Walter E. 1879. *The Recent Depression of Trade: Its Nature, Its Causes, and the Remedies Which Have Been Suggested for It*. London: Trübner & Co.
- Smith, William, William Wayte, and G. E. Marindin. 1890. *A Dictionary of Greek and Roman Antiquities*. London: John Murray.
- Snyder, Timothy. 2010. *Bloodlands: Europe between Hitler and Stalin*. New York: Basic Books.

- Stachura, Peter D. 1986. "The Social and Welfare Implications of Youth Unemployment in Weimar Germany 1929–1933." In Peter Stachura, ed., *Unemployment and the Great Depression in Weimar Germany*, 121–47. London: Palgrave Macmillan.
- Stern, Barbara B., Craig J. Thompson, and Eric J. Arnould. 1998. "Narrative Analysis of a Marketing Relationship: The Consumer's Perspective." *Psychology & Marketing* 15(3):195–214.
- Sternberg, Robert. 1998. *Love Is a Story: A New Theory of Relationships*. Oxford: Oxford University Press.
- Stowe, Harriet Beecher. 1852. *Uncle Tom's Cabin; Or Life Among the Lowly*. Boston: John P. Jewett and Company.
- Sullivan, James. 2006. *Jeans: A Cultural History of an American Icon*. New York: Gotham Books.
- Summers, Lawrence H. 1986. "Does the Stock Market Rationally Reflect Fundamental Values?" *Journal of Finance* 41(3):591–601.
- Temin, Peter. 1975. "The Panic of 1857." *Intermountain Review* 6:1–12.
- . 1976. *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* New York: W. W. Norton.
- . 1989. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Terkel, Studs. 1970. *Hard Times: An Oral History of the Great Depression*. New York: Random House.
- Thaler, Richard. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton.
- . 2016. "Behavioral Economics: Past, Present, and Future" (AEA Presidential Address). *American Economic Review* 106(7):1577–1600.
- Thaler, Richard, and Cass Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Theobald, Robert. 1963. *Free Men and Free Markets*. New York: C. N. Potter.
- Thibault, Pascal, Manon Levesque, Pierre Gosselin, and Ursula Hess. 2012. "The Duchenne Marker Is Not a Universal Signal of Smile Authenticity—But It Can Be Learned!" *Social Psychology* 43(4):215–21.
- Tobias, Ronald B. 1999. *Twenty Master Plots and How to Build Them*. London: Piatkus.
- Tobin, James, and Craig Swan. 1969. "Money and Permanent Income: Some Empirical Tests." *American Economic Review* 59(2):285–95.
- Trump, Donald J., and Meredith McIver. 2004. *How to Get Rich*. New York: Random House.
- Trump, Donald J., and Bill Zanker. 2007. *Think Big and Kick Ass in Business and Life*. New York: HarperBusiness.
- Uchitelle, Louis. 2006. *The Disposable American: Layoffs and Their Consequences*. New York: Alfred A. Knopf, 2006.
- US Bureau of Labor Statistics. 2014. *Monthly Labor Review*. April, <https://www.bls.gov/opub/mlr/2014/article/the-first-hundred-years-of-the-consumer-price-index.htm>.
- US Centers for Disease Control and Prevention. 2014. "Morbidity and Mortality Weekly Report: Evidence for a Decrease in Transmission of Ebola Virus—Lofa County, Liberia." November 14, <https://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm63e1114a1.htm>.
- US Department of Health, Education and Welfare. 1966. Report of the National Commission on Technology, Automation, and Economic Progress, *Technology and the American Economy*, vol. 1, <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED023803.pdf>.

- US Department of Labor. 1948. *Construction in the War Years 1942–45: Employment, Expenditures, and Building Volume*. Washington, DC: US Government Printing Office, <https://fraser.stlouisfed.org/title/4358>.
- US Securities and Exchange Commission, Trading and Exchange Division. 1947. *A Report on Stock Trading on the New York Stock Exchange on September 3, 1946*. Washington, DC: Securities and Exchange Commission.
- Uscinski, Joseph E. 2018. *Conspiracy Theories and the People Who Believe Them*. Oxford: Oxford University Press.
- Van Evera, Stephen. 1984. "The Cult of the Offensive and the Origins of the First World War." *International Security* 9(1):58–107.
- Vannucci, Manila, Claudia Pelagatti, Carlo Chiorri, and Giuliana Mazzoni. 2015. "Visual Object Imagery and Autobiographical Memory: Object Imagers Are Better at Remembering Their Personal Past." *Memory* 24(4):455–70.
- Vartanian, Oshin. 2012. "Dissociable Neural Systems for Analogy and Metaphor: Implications for the Neuroscience of Creativity." *British Journal of Psychiatry* 103(3):302–16.
- Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: Macmillan.
- . 1921. *The Engineers and the Price System*. New York: B. W. Huebsch.
- Vernon, J. R. 1991. "The 1920–21 Deflation: The Role of Aggregate Supply." *Economic Inquiry* 29(3):572–80.
- Vinck, Patrick, Phuong N. Pham, Kenedy K. Bindu, Juliet Bedford, and Eric J. Nilles. 2019. "Institutional Trust and Misinformation in the Response to the 2018–19 Ebola Outbreak in North Kivu, DR Congo: A Population-Based Survey." *Lancet Infectious Diseases* March 27, [https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099\(19\)30063-5/fulltext](https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099(19)30063-5/fulltext).
- Vives, Xavier. 1996. "Social Learning and Rational Expectations." *European Economic Review* 40:589–601.
- Vosoughi, Soroush, Deb Roy, and Sinan Aral. 2018. "The Spread of True and False News Online." *Science* 359(6380):1146–51, doi: 10.1126/science.aap9559.
- Wang, Hongbin, Xun Liu, and Jin Fan. 2012. "Symbolic and Connectionist Models of Attention." In Michael Posner, ed., *Cognitive Neuroscience of Attention*, 2nd ed., 47–56. New York: Guilford Press.
- Wanniski, Jude. 1978a. "Taxes, Revenues and the 'Laffer Curve.'" *Public Interest* 38:3–16, <https://www.nationalaffairs.com/storage/app/uploads/public/58e/1a4/c54/58e1a4c549207669125935.pdf>.
- . 1978b. *The Way the World Works: How Economies Fail and Succeed*. New York: Basic Books.
- Watson, William, and Jason Clemons. 2017. *The History and Development of Canada's Personal Income Tax*. Fraser Institute, <https://www.fraserinstitute.org/studies/history-and-development-of-canadas-personal-income-tax-zero-to-50-in-100-years>.
- Webb, L. Dean, Gene Glass, Arlene Metha, and Casey Cobb. 2002. "Economic Correlates of Suicide in the United States (1929–1992): A Time Series Analysis." *Archives of Suicide Research* 6:93–101.

- Weber, Keith, Matthew M. Martin, Members of COMM 401, and Michael Corrigan. 2006. "Creating Persuasive Messages Advocating Organ Donation." *Communication Quarterly* 54:67–87.
- Weber, Max. 1950 [1904]. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (*Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*). New York: Scribner's.
- Weems, Mason Locke. 1837. *The Life of George Washington with Curious Anecdotes, Equally Honourable to Himself and Exemplary to His Young Countrymen*. Philadelphia: Joseph Allen.
- Wertsch, James V. 2008. "Collective Memory and Narrative Templates." *Social Research* 75:133–56.
- Wheelis, Mark. 2002. "Biological Warfare at the 1346 Siege of Caffa." *Emerging Infectious Disease Journal* 8(9):971–75.
- Wheen, Francis. 1999. *Karl Marx: A Life*. New York: W. W. Norton.
- Whewell, William. 1840. *The Philosophy of the Inductive Sciences, Founded upon Their History*. London: John W. Parker.
- White, Hayden. 1981. "The Value of Narrativity in the Representation of Reality." In W.J.T. Mitchell, ed., *On Narrative*, 1–25. Chicago: University of Chicago Press.
- Wilson, Edward O. 1998. *Consilience: The Unity of Knowledge*. New York: Alfred A. Knopf.
- Wold, H. 1954. *A Study in the Analysis of Stationary Time Series*. 2nd ed. Uppsala: Almqvist and Wiksell Book Co.
- Wolfe, Tom. 1975. *The Painted Word*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Wolman, Leo. 1916. *The Boycott in American Trade Unions*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- World Health Organization. 2003. *Adherence to Long-Term Therapies: Evidence for Action*. Geneva: WHO, http://www.who.int/chp/knowledge/publications/adherence_full_report.pdf.
- . 2015. *Health Worker Ebola Infections in Guinea, Liberia and Sierra Leone, Preliminary Report*, <http://www.who.int/csr/resources/publications/ebola/health-worker-infections/en/>.
- Wyatt, H. V. 2011. "The 1916 New York City Epidemic of Poliomyelitis: Where Did the Virus Come From?" *Open Vaccine Journal* 4:13–17.
- Young, Kay, and Jeffrey Saver. 2001. *The Neurology of Narrative*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Young, Warren. 1987. *Interpreting Mr. Keynes: The IS-LM Enigma*. Boulder, CO: Westview Press.
- Zak, Paul J. 2015. "Why Inspiring Stories Make Us React: The Neuroscience of Narrative." *Cerebrum*, January–February, 2, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4445577/>.
- Zarnowitz, Victor, and Philip Braun. 1992. "Twenty-Two Years of the NBER-ASA Quarterly Economic Outlook Surveys: Aspects and Comparisons of Forecasting Performance." Cambridge MA: National Bureau of Economic Research Working Paper 3965.
- Zeng, Guang Zhao, Lan Sun Chen, and Li Hua Sun. 2005. "Complexity of an SIR Epidemic Dynamics Model with Impulsive Vaccination Control." *Chaos, Solitons & Fractals* 26(2):495–505.
- Zhang, Sarah. 2015. "The Pitfalls of Using Google NGRAM to Study Language." *Wired*, <https://www.wired.com/2015/10/pitfalls-of-studying-language-with-google-ngram/>.

- Zhao, Laijun, Hongxin Cui, Xiaoyan Qiu, Xiaoli Wang, and Jiajia Wang. 2013. "SIR Rumor Spreading Model in the New Media Age." *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications* 392(4):995–1013.
- Zheng, Muhua, Chaoqing Wang, Jie Zhou, Ming Zhao, Shuguang Guan, Yong Zou, and Zonghua Liu. 2015. "Non-periodic Outbreaks of Recurrent Epidemics and Its Network Modeling." *Scientific Reports* 5, Article number: 16010 (2015).

图书在版编目（CIP）数据

叙事经济学 /（美）罗伯特·希勒著；陆殷莉译. -- 北京：中信出版社，2020.4
书名原文：Narrative Economics: How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events
ISBN 978-7-5217-1510-1
I . ①叙... II . ①罗... ②陆... III . ①经济学 IV . ① F0
中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第028106号

Copyright © 2019 by Robert J. Shiller
All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or
by any means, electronic or mechanical,
including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system,
without permission in writing from the Publisher.
Simplified Chinese translation copyright © 2020 by CITIC Press Corporation
ALL RIGHTS RESERVED

叙事经济学
著者：〔美〕罗伯特·希勒
译者：陆殷莉
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：298千字
版次：2020年4月第1版
京权图字：01-2019-7327
广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978-7-5217-1510-1

版权所有·侵权必究

2001年诺贝尔经济学奖得主乔治·阿克洛夫

2013年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒

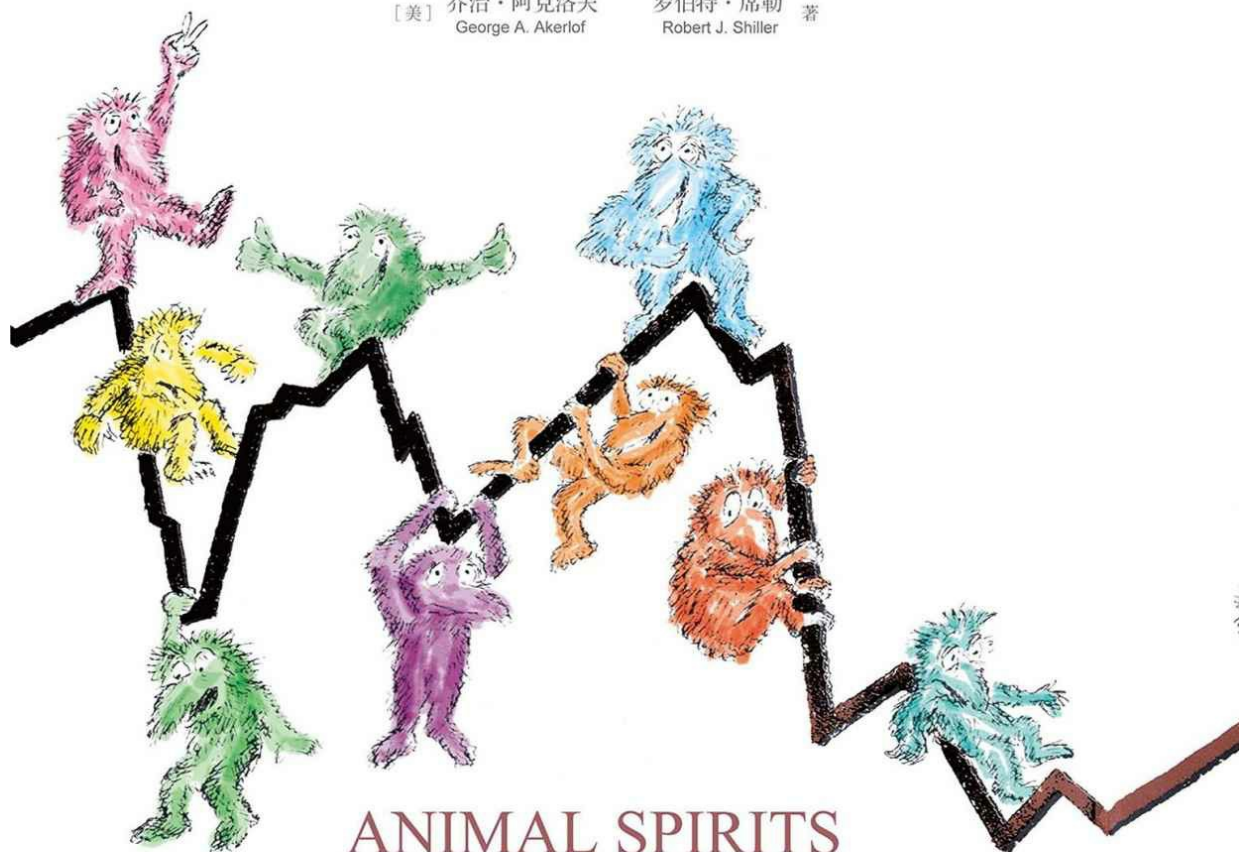
经典联袂作品

动物精神

人类心理如何驱动经济、影响全球资本市场

[美] 乔治·阿克洛夫
George A. Akerlof

罗伯特·席勒 著
Robert J. Shiller



ANIMAL SPIRITS

How Human Psychology Drives the Economy,
and Why It Matters for Global Capitalism



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

动物精神

——人类心理活动如何驱动经济、影响全球资本市场

[美] 乔治·阿克洛夫 罗伯特·席勒 著
黄志强 徐卫宇 金岚 译

中信出版社

目录

专家与媒体推荐

前言

绪论

第一部分 动物精神：全球金融危机的根源

第一章 经济周期背后的思维模式

第二章 公平：工资和价格水平最重要的决定因素

第三章 腐败和欺诈：经济运行的阴暗面

第四章 货币幻觉：公众能否揭开通货膨胀的面纱？

第五章 故事：公众行动的参照物

第二部分 最重要的八大经济问题

第六章 为什么经济会陷入萧条？

第七章 为什么中央银行有控制经济的权力？

第八章 金融危机应对之策

第九章 为什么有人找不到工作？

第十章 为什么通货膨胀和失业会此消彼长？

第十一章 动物精神如何影响了你的储蓄

第十二章 为什么金融价格和公司投资如此易变？

第十三章 为什么房地产市场具有周期性？

第十四章 为什么弱势者世世代代在贫困中挣扎？

结语 动物精神：宏观经济学理论的重要元素

致谢

参考文献

阿克洛夫和席勒成功地说明了传统的宏观经济学分析之所以往往失灵，是因为它不仅对失业及信贷市场这样的制度体系等熟视无睹，而且还疏于分析那些难以记录的行为模式，但所有这些都囊括在作者的《动物精神》这本书中。在资本市场中，信心的有无至关重要。公众从兴奋到焦虑甚至恐惧的情绪波动，可能会对资产价格以及金融部门以外的经济活动造成极大的影响。

——本杰明·弗里德曼

著名经济学家、“货币学派”的领军者、哈佛大学教授

专家与媒体推荐

《动物精神》对我们的观念进行了非常必要的纠正，为宏观经济学做出了重要甚至是决定性的贡献。

罗伯特·索洛

诺贝尔经济学奖得主

阿克洛夫和席勒探讨了动物精神如何影响宏观经济的运行。他们涉及的问题范围很广，包括经济周期、通货膨胀、失业、金融市场与房地产市场的动荡、贫困以及货币政策的运作方式。本书观点尖锐，具有说服力。

乔治·佩里

美国布鲁金斯学会经济学家

一本具有生命力的关于金融危机的新书。

詹姆斯·普莱斯利

彭博新闻社

弗洛伊德做的是对人体意识的研究，乔治·阿克洛夫和罗伯特·席勒做的是关于经济的研究。弗洛伊德创下了一项事业和一个医学领域，提出人们被不理智的力量驱使这样的理念。加利福尼亚大学的经济学教授阿克洛夫和耶鲁大学的经济学家提出政府的诸多干预是让恐惧转变成热情从而促进消费和投资的唯一方法。他们选择研究投资中存在的心理冲

动。通过完美的论证，说明了如果不是政府的存在，我们将深陷悲惨境地。《动物精神》是一部很好的关于过去几十年经济理论发展尤其是货币经济学的研究作品。

安德鲁·阿伦塔克

《环球邮报》

不同于解释人类行为的不理智性，阿克洛夫和席勒认为我们需要了解人类行为并将其融入政策制定中。《动物精神》的核心在于我们应该不再束缚自己的意识而是承认其重要性。

马修·伊格莱西亚斯

《国家时报》

在这本精彩的书里，阿克洛夫和席勒认为心理学对经济结果的影响远超出人们的意料。

蒂姆·科尔巴奇

《年龄段》

这本书有助于理解“人的本性使得经济学是非理性的”这一观点，阿克洛夫是诺贝尔奖获得者，席勒是耶鲁大学教授，这本书运用经济学去解释现实生活中的问题，比如房地产价格周期，同时解释了重要的政策问题，比如通货膨胀和就业之间的关系。

斯蒂芬·马切特

《澳大利亚人》

《动物精神》用一个生动的案例展现了“自信乘数”和“故事”在解释

当今市场行为中的重要性，以及“公平”和“金钱的幻觉”在防止工资衰退至供求平衡水平中的重要性。作者还通过引人入胜的理论案例让宏观经济学家们将更多的非经济动机和非理性反应纳入考量。

理查德·布隆克

《商业经济学者》

理想主义者恐怕不会喜欢这本书。但是对其他读者来说，无论是从数字量化还是从质的方面来考虑，《动物精神》都填补了对于经济繁荣和萧条的原因的现有研究中的空白。

托马斯·威尔金斯

《投资专家》

阿克洛夫和席勒的书生动有趣，也很有启发意义，它带领读者体会到人们的心理因素是怎样暗中影响着经济的。任何想要深入了解经济学预测会发生的事件与个体和集体实际行为结果之间差异的经济学者，都应该读读本书提出的问题及提供的例子。

迪米特里·莱博曼

《中途导报》

作为致力于平衡行为经济学与约翰·梅纳德·凯恩斯观点的一本书，《动物精神》是时下可读性极高的一本书。

尼克·舒尔茨

《威尔逊季刊》

乔治·阿克洛夫和罗伯特·席勒为我们指明了宏观经济学中一条引人

入胜的道路。

罗马尔·柯雷亚

《经济政治周刊》

阿克洛夫和席勒理应获得至少两次赞誉，一是因为他们为我们贡献了对于“自信”这一话题深入的心理分析，二是因为他们为宏观经济学主流带来了如此重要的概念。

马丁·拉佩蒂

《远东经济评论》

这本书非常生动。它重新审视了经济学的基本原理，其分析十分具有说服力。它用新的视角阐述了一个传统经济理论无法解释的经济现象。《动物精神》会带来一场智慧的革命，它会改变我们对经济萧条、失业、经济危机、房地产震荡以及其他更多问题的认识。

丹尼斯·斯诺尔

基尔世界经济研究所主席

在金融市场里，人们一旦恐慌起来，总是无法做出最理想的决定，这实在是非常明显的一个现象。我从没读过哪一本书能像这本一样令人深思。

黛安娜·科伊尔

《高尚的经济学》作者

作者正确地指出了传统经济学并不能很好地理解当今经济的痛处，更不用说去阐述它了，因为传统经济学没有把这些动物精神纳入考量范

围之内。

Wan LiXin

《上海日报》

本书绝不是一本悲叹经济学理论过失的书。两位作者犹如经济学领域的两盏指路明灯.....经济学家往往对理性给出不切实际的假设，然而本书的两位作者却没有这么做，也正因为如此，阿克洛夫和席勒为经济学做出了贡献。

《经济学人》

阿克洛夫和席勒是首次尝试为我们这个时代重构经济学理论的人。他们所做的努力本身就已使此书成为一座里程碑.....本书文字简洁，易于理解，不仅对经济学家，而且对一般读者也有裨益。

《纽约时报》

经济学界的两位超级明星写出了一部大胆而又极富创意的著作，他们试图用心理因素来诠释经济动荡的起因，并提出可能的解决之道。在经济崩溃之时，人们的信心拖累了市场和经济，因此作者侧重于经济学中的心理因素无疑是相当重要的。

《商业周刊》

《动物精神》，一本由诺贝尔奖获得者乔治·阿克洛夫和耶鲁经济学家罗伯特·席勒创作的非常有力的行为经济学作品。它应该排在白宫阅读名单的首位。

《金融时报》

阿克洛夫和席勒提醒我们，情感上的不可触及的因素，比如对机构

的信心，对于金钱的幻想或者受不公正待遇的感受，能够影响人们关于贷款、消费、存款和投资的决定。《动物精神》是对约翰·梅纳德·凯恩斯理念的深情致敬，其理念在过去30年中并不流行，如今又盛行开来。

《自然》

读了本书，你就能明白现在的领导者都是怎样利用动物精神——这一深深影响当下世界经济的人类心理方面的因素的。

《货币科学》

前言

生活中偶尔也会有充满启示性的时刻。在亨利·詹姆斯的小说《金碗》中，那位美国豪门女继承人在不经意的一瞥间就证实了心中的怀疑：她的丈夫和她的继母关系暧昧。对全球经济而言，2008年9月19日就是这样一个决定性的时刻。美国国会拒绝通过（尽管后来又推翻了这一决定）财政部部长亨利·保尔森提出的7 000亿美元紧急救援计划。道琼斯指数大跌778点，全球股市也应声而落。突然之间，看起来再也不可能发生的“大萧条”仿佛即将重演。

大萧条是20世纪的一场灾难，它导致了20世纪30年代的全球性失业。然而，大萧条似乎还嫌带来的痛苦不够深重，反而愈演愈烈，由此产生的权力真空导致了第二次世界大战，5 000多万人在战争浩劫中丧生。[\[1\]](#)

眼下，大萧条极有可能重演，因为经济学家、政府以及公众近年来扬扬自得，已经忘记了20世纪30年代的教训。在那个艰难的年代，我们知道了经济实际上是怎样运行的。我们还知道了，在一个强健的资本主义经济体系中，政府应当扮演什么样的恰当角色。本书会还原那些历史教训，同时用现代的观点对它们进行解释。为了弄明白世界经济如何陷入当前的困境，我们有必要理解这些教训。更重要的是，只有理解了这些教训，我们才知道该怎样应对。

在大萧条中期，约翰·梅纳德·凯恩斯出版了《就业、利息和货币通论》（以下简称《通论》）。在这本1936年的经典著作中，凯恩斯阐述了美国和英国这样资信良好的政府怎样通过借贷和支出使失业劳动力重新就业。这个解决方案在大萧条期间并没有得到系统贯彻。直到大萧条

结束，经济学家才开始向政治家提供清晰的指导。因此，各国领导人只能摸着石头过河。比如，美国总统赫伯特·胡佛和富兰克林·罗斯福实际上都采取了一些赤字支出政策。尽管他们感到非常困惑，但是在大部分时候，他们的直觉是正确的，其政策方向也大体正确。然而，由于没有指导方针，他们缺乏将这种政策贯彻始终的信心。

为了打赢战争，凯恩斯主义理论最终得以实施，失业现象消失了。到20世纪40年代，凯恩斯的方案得到了广泛认可，被世界各国采用，甚至被奉为圭臬，载入法律。在美国，1946年的《就业法》将维持充分就业归为联邦政府的责任。

在抗击衰退的过程中，关于财政和货币政策作用的凯恩斯主义原理完全融入了学院派经济学家、政治家甚至一些普通大众的思想。据说，甚至连米尔顿·弗里德曼也被引述曾说过“我们现在都是凯恩斯主义者”，但弗里德曼后来宣称自己的原话被断章取义了。^[2]凯恩斯主义的宏观经济政策大体上是可行的。当然，经济总是有起有落，甚至会发生一些剧变，如20世纪90年代之后的日本、1998年后的印度尼西亚和2001年后的阿根廷。但是，鸟瞰全球经济，整个战后时期的经济发展一直是成功的，而且还将继续取得成功。一个又一个国家维持了所谓的充分就业。拥有庞大人口的中国和印度正在向市场经济转型，并开始体验经济繁荣与增长。

但是，在运用赤字财政有效摆脱衰退的背后，《通论》中另一条更为根本的信息被弃若敝屣，即凯恩斯对经济运行和政府角色的深入分析。1936年《通论》出版时，政治经济学谱系中有一派较为极端的人认为，凯恩斯主义之前的经济学是正确的。按照这种古典经济学的观点，自由市场在自发、无政府干预的情况下，“好像在一只‘看不见的手’的指引下”，确保充分就业。根据古典主义经济学的逻辑，以最简单的形式表示就是：如果一名工人愿意以低于其生产贡献的工资工作，雇主只要给他提供一份工作就能从中赚取利润。持这些观点的人极力主张政府平

衡预算，坚持认为政府干预越少越好。而1936年谱系的另一端是社会主义者，他们认为，要摆脱20世纪30年代的失业局面，政府就必须接管经济，然后通过雇佣来消除失业。

但是，凯恩斯选择了一条更折中的路线。在他看来，经济不只是像古典主义者认为的那样，受到像“看不见的手”这种理性行动者的控制，只要有共同的经济利益，他们就会参与到交易中。凯恩斯承认，大多数经济行为源自理性的经济动机，但也有许多经济行为受动物精神的支配。人们总是有非经济方面的动机，在追求经济利益时并不总是理性的。在凯恩斯看来，这些动物精神是经济发生波动的主要原因，也是非自愿失业的主要原因。

要想理解经济，就必须理解它是怎样受动物精神驱动的。正如亚当·斯密的“看不见的手”是古典经济学的基本原理一样，凯恩斯的动物精神是换个角度观察经济的关键，这一新角度解释了资本主义潜在的不稳定性。

凯恩斯对动物精神如何驱动经济的说法引入了“政府角色”这一话题。他认为，政府在经济中的角色非常像各种育儿指南中所定义的家长角色。一方面，指南书警告我们不要太独裁。孩子会表面上服从，但当他们到了青少年时期就会反叛。另一方面，这些书告诉我们要不要太娇惯孩子。如果过于娇惯，孩子就难以学会自我约束。指南书告诉我们，恰当的育儿方式要在这两个极端之间走一条中间道路。父母的恰当做法是设定限制，这样孩子就不会过度放纵他们的动物精神，但这些限制还要给孩子留有独立学习和发挥创造力的空间。父母的任务是营造一个幸福的家庭，给孩子自由，同时保护孩子免受动物精神的支配。

这个幸福的家庭正好对应于凯恩斯（也是我们）关于政府恰当作用的定位。正如古典经济学所证明的那样，资本主义社会拥有极大的创造力，政府应该尽可能少地干预这种创造力。另一方面，若是听之任之，资本主义经济就会出现过剩的问题，现在就已经出现了这种情况。它还

会导致经济狂热，随之而来的便是恐慌和失业问题。大家会过度消费而几乎不储蓄。少数族群则在糟糕的境遇中饱受煎熬。房价、股价甚至石油价格暴涨，然后暴跌。正如育儿指南中提到的父母的恰当角色一样，政府的恰当作用是搭建平台。这个平台应当让资本主义的创造力完全释放，但也要能够制约由我们的动物精神引起的极端行为。

说到极端行为，小布什曾精辟地将这次经济危机解释为“华尔街喝醉了”。但是，华尔街为什么会变得一塌糊涂？为什么美国政府为这种局面提供了前提条件，当它过度放纵时却置之不理？当前对这些问题的解释必定来自某个经济理论，这个理论能解释其中的原理，然而这个理论来源于对凯恩斯《通论》的逐步阉割。在《通论》首次出版后，这个过程便开始了，并在20世纪六七十年代愈演愈烈。

动物精神是凯恩斯解释大萧条的核心理念。在《通论》出版后，几乎所有的动物精神，不管是非经济动机还是非理性行为，都被他的追随者一一抹杀。他们只保留了恰能得出最小公分母理论的动物精神元素，目的是使《通论》和当时标准的古典经济学之间的学术差异最小化。古典理论并不包含动物精神，它认为人们完全按照经济动机理性地行动。

凯恩斯的追随者采取这种“改头换面的做法”（如海曼·明斯基所述）有两个充分的理由。^[3]首先，萧条仍在肆虐，他们希望能让人们尽快转变观念，支持凯恩斯关于财政政策作用的观点。为了获得尽可能多的支持者，他们将凯恩斯的理论改造得尽可能地接近当时的主流理论。而保留最小偏差的另一个原因，在于它能够让当时的经济学家用旧理论来理解新理论。

然而，这种短期的解决方式带来了长期后果。被注了水的《通论》在20世纪五六十年代几乎被普遍接受。但是，这种缩减版的凯恩斯主义经济学也容易受到攻击。20世纪70年代，新一代经济学家崛起，他们对缩减版的凯恩斯主义经济学提出了批评，形成了所谓的新古典经济学。

该学派认为，凯恩斯主义中残存的为数不多的动物精神可有可无，以至于对经济来说无足轻重。他们认为，凯恩斯的原创理论改造得还不够。在他们看来，现代宏观经济学的核心就是，经济学家根本不需要考虑动物精神。因此，颇具讽刺意味的是，凯恩斯主义之前的宣称并不存在非自愿失业的古典经济学又复活了。动物精神就这样被丢进了思想史的垃圾桶。

这种关于经济如何运行的新古典主义经济学观点从经济学家传播到智囊团、政治精英以及公共知识分子，最后传给了大众媒体。它变成了一个政治魔咒：“我是自由市场的信奉者。”政府不应该干预人们追求自身利益的信念影响了世界各国的政策。在英国，它的表现形式是撒切尔主义，在美国则是里根主义，然后又从这两个盎格鲁-撒克逊国家传遍全世界。

关于政府作用的“宽容型父母论”取代了凯恩斯主义的“幸福家庭论”。在撒切尔当选首相和里根当选总统的30年后，我们亲眼目睹了这种论点带来的种种麻烦。对华尔街的极端行为的绝对放纵，使其完全失去了理智。现在，全世界都不得不承受这一恶果。

很早之前我们就发现，政府可以采取某些方式来抵消资本主义经济中的理性冲击和非理性冲击。但是，作为凯恩斯的思想遗产，政府的作用一直遭到质疑，在大萧条的经历中建立起来的保护机制逐步被破坏。因此，我们有必要重新理解资本主义经济的运作原理：人们不仅有理性的经济动机，还有各种各样的动物精神。

本书利用行为经济学这门新兴学科的观点，描述了经济运行的真实状况，解释了当人们作为真实的人，即拥有合乎人性的动物精神时，经济是如何运行的。本书还解释了，为什么忽视真实的经济运行会使世界经济陷入危机：信贷市场崩溃，实体经济岌岌可危。

借助社会科学领域70多年来的研究，我们能够阐释动物精神在宏观

经济学中的作用，从而完成早期凯恩斯主义者未竟的任务。由于我们深知动物精神的重要性，并把它作为理论核心，而不是略而不论，所以我们的理论是站得住脚的。

在经济衰退的背景下，这样的理论尤其必要。最重要的是，政府决策者必须知道该做什么。对于那些已经有正确直觉的人而言，例如美联储主席本·伯南克，这样的理论依然重要。只有真正理解该理论，他们才会有信心和合适的理论武器来支撑自己的直觉，并选择积极的措施来应对经济危机。

[1] 据资料估计，死亡人数为52 199 262人。参见 <http://www.historyplace.com/worldwar2/timeline/statistics.com>。

[2] 弗里德曼的话引自1965年12月31日以凯恩斯为封面人物的《时代》杂志。弗里德曼随后所做的澄清参见<http://www.libertyhaven.com/thinkers/miltonfriedman/miltonexkeynesian.html>。

[3] 用明斯基的话说，重新改造后的凯恩斯主义理论被简化为“陈词滥调”，因为它“并没有解释经济如何陷入失业均衡……它并未顾及破坏性的内部动态过程”。

绪论

要理解经济如何运行，弄清楚如何管理并促进经济繁荣，我们就必须关注能够真实反映人们观念和情感的思维模式，或者说动物精神。如果我们不承认那些重大经济事件背后基本上都有人类心理方面的原因，那么就永无可能真正弄清楚它们的来龙去脉。

可惜，大多数经济学家和商业作家似乎不谙此道，因而他们对经济事件的解释经常有很大的谬误。他们想当然地认为，个人的情感、感受和激情并不重要，经济事件是受神秘的技术因素或反复无常的政府行为驱动的。实际上，正如本书即将揭示的，这些事件的起因其实比较常见，只借助于日常思维就能发现背后的机理。本书的写作始于2003年春天，从那时起到现在的世界经济走势只能用动物精神来解释。世界经济好像过山车，先上升，而后在大约一年前开始下降。但奇怪的是，与通常在游乐场坐过山车不同，乘客直到经济开始下滑才发现自己置身于一场疯狂的旅程中；而且，正是因为乘客们的这种后知后觉，游乐场的管理者并不需要限制过山车攀升的高度，也从不提供安全设备以限制向下俯冲时的速度或幅度。

大家究竟是怎么想的？为什么直到银行倒闭、失业、抵押贷款止赎这类事情真的发生在我们身上时，我们才注意到呢？答案很简单。有一个经济理论让公众、政府和大多数经济学家消除了顾虑。该理论说，我们是安全的，一切都好，不会有危险发生。但是，这个理论是有缺陷的，它抹杀了经济运行中人的观念的重要性，也抹杀了动物精神的作用，甚至还抹杀了人们可能意识不到自己的处境其实不稳这一事实。

人们在想什么？

古典经济学宣扬的是自由市场的好处。不仅在美国、英国这样的资本主义桥头堡，而且在整个世界，甚至是在印度和俄罗斯这样的国家，人们都确信这一观念是成立的。古典经济学理论认为，自由市场本质上是完美而稳定的，即便有政府干预，也只需要很少一点儿。与此相反，政府的干预是现在或未来发生大衰退风险的唯一诱因。

这种推理可追溯至亚当·斯密的学说。经济实质上稳定的思想基础源于一个假想实验，它提出的问题是：完备的自由市场意味着什么？答案是：如果人们在这样的市场上理性地追求自身的经济利益，他们就会用尽所有的互利机会去生产商品并进行交换。最大限度地利用互利交易机会就会导致充分就业，要求合理工资的工人（他所接受的工资低于他对生产的贡献）就会被雇用。为什么呢？因为只要这样的工人尚处于失业状态，市场上就能达成互利的交易：雇主按该工人要求的工资雇用他，就能享有额外的产出，获得更多利润。当然，还是有某些工人处于失业状态，但那只是因为他们暂时还在找工作，或者他们坚持索要的工资高得不合理（超出了他们的产出贡献）。这样的失业是自愿的。

在某种意义上，关于经济稳定性的这种理论相当成功。例如，它能够解释为什么大部分求职者在多数时间里——即使是在严重衰退时——都有工作。它可能无法解释为什么1933年大萧条顶峰时美国有25%的劳动力失业，但它的确能够解释，为什么即使在那时仍有75%的劳动力有工作可做——他们正从事着亚当·斯密所预言的互利的生产和交易。

因此，即使是最糟糕的情况下，这一理论也应该得高分，至少按照我们曾在餐馆里偶尔听到的某位男生的标准而言是这样。这位男生抱怨，尽管他的答案70%正确，但拼写测验的成绩也只得了C。而且，在200年来形势最糟糕的时候，该理论表现甚佳，比如现在，美国的失业率仍只有6.7%（尽管仍在上升）。可以说，古典经济学的预言相当准

确。

再来看看大萧条时期。很少有人会问为何在1933年就业率仍高达75%，相反，人们通常会问，为何有25%的劳动力失业。依我们之见，宏观经济学关注的是对充分就业的偏离。若不能实现这样的充分就业，其原因必然是偏离了亚当·斯密的经典模型。

像大多数同行那样，我们的确相信，亚当·斯密关于为何有这么多人就业的观点基本正确。我们也愿意相信，在一些特定条件下，亚当·斯密关于资本主义经济优势的观点也基本正确。但是，我们认为，他的理论不能描述经济体系中为什么会存在如此多的波动，也不能解释经济为什么会像过山车一样大起大落。而且，从亚当·斯密那里得出的经验之谈，即完全不需要政府干预或少干预，也是毫无根据的。

被忽略的动物精神

亚当·斯密的假想实验考虑到了人们会理性地追求自身的经济利益，这无疑是正确的。但是，这一假想实验并未考虑到人们会受非经济动机的驱使，而且没有考虑到人们的非理性程度或者被误导的程度。概而言之，它忽略了动物精神。

与此相反，凯恩斯试图解释经济偏离充分就业的原因，并强调了动物精神的重要性。他强调动物精神在商人的算计中所起的基本作用。他写道：“我们用于估计铁路、铜矿、纺织厂、专利药品的商誉、大西洋邮轮或伦敦市内某栋建筑未来10年收益的这些基础知识并没有多大意义，有时甚至毫无用处。”既然如此，这些决策是如何得来的呢？这些决策“只能被视为动物精神导致的结果”。它们来自人们“想要采取行为的自发冲动”，它们不像理性的经济理论所预测的那样，是“量化收益乘以其量化概率的加权平均值”。

“动物精神”这一术语在古拉丁文和中世纪拉丁文中被写成spiritus animalis，其中animal一词的意思是“和心智有关的”或“有活力的”，它指的是一种基本的精神力量和生命力。^[1]但在现代经济学中，动物精神的含义略有不同。它现在是一个经济学术语，指的是导致经济动荡不安和反复无常的元素；它还用来描述人类与模糊性或不确定性之间的关系。有时候，我们被它麻痹；有时候，它又赋予我们能量，使我们振作，进而克服恐惧和优柔寡断。

正如家庭有时和谐、有时争吵，有时高兴、有时忧伤，有时成功、有时混乱一样，整个经济也是时好时坏。社会结构会改变，人与人之间的相互信任程度也会改变；同样，我们付诸努力和自我牺牲的意愿也绝非一成不变。

经济危机，例如金融和房地产危机，主要是由不断变化的思维模式引起的，这种见解与主流经济思想背道而驰。但是，危机见证了思维模式变化所起的作用。事实上，正是我们不断变化的信心、诱惑、嫉妒、怨恨、幻觉，特别是对经济本质的认识引发了危机。这些捉摸不定的因素可以解释为什么有些人会花钱买庄稼地里的房子，而且还有人愿意为购买者提供资金；为什么道琼斯指数先攀升到14 000多点，又在一年多后暴跌至7 500点左右；为什么美国的失业率在过去两年中上升了2.5%，而且至今没有止步的迹象。这些因素还可以解释为什么世界主要投资银行之一的贝尔斯登只有接受美联储的紧急救助才勉强存活，而雷曼兄弟公司则随后在同一年宣告破产；为什么很多银行资本短缺，为什么有些银行在接受紧急救助之后仍摇摇欲坠，尚需再次救助。更重要的是，我们现在还不知道将来会发生什么。

有动物精神和无动物精神的宏观经济学

当然，宏观经济学的许多内容都可以解释经济为什么会发生波动。

其实，宏观经济学教科书全都和经济波动这个主题有关。在这里我们只想给出两个例子。在第二次世界大战后，经济学家认为，只用一种单一的动物精神（比如工人讨厌降低货币工资，而雇主又不愿意给那么多）就能解释对充分就业的偏离。随后，这种思想演变成稍微复杂的、关于工资为何变化缓慢的解释。根据这一说法，由需求变动引起的就业波动是因为工资和价格并不是同时设定的。在宏观经济学中，这个概念就是所谓的“交错合同”。宏观经济学教科书中充斥着各种对亚当·斯密的简单假想实验的偏离，而在这些假想实验中，受纯粹经济动机驱动的理性的人总是心照不宣地相互达成合同。

正是在这一点上，本书与主流经济学教科书有着理念上的差异。本书将呈现一种与众不同的描述经济的方式。教科书式的经济学试图尽可能地最小化对纯经济动机和理性的偏离，这样做有充分的理由，而且本书的两位作者大半生都在用这种传统方式描述经济。人们已经充分理解亚当·斯密的经济学。把经济波动解释成对亚当·斯密所描述的理想体系的微小偏离容易让人理解，因为这样的解释符合已经被充分理解的理论框架。但是，这并不意味着，对亚当·斯密体系的微小偏离能够描述经济的真实运行情况。

本书将打破这种传统。我们认为，经济理论不能仅限于解释对亚当·斯密所描述的理想经济体系的最小偏离，还要解释实际发生且能观察到的偏离。鉴于现实经济离不开动物精神，因此要描述经济的真实运行，就必须考虑动物精神。这也正是本书的宗旨。

我们认为，我们可以解释经济是怎样运行的，这是一个永远值得研究的课题。但是，由于本书写于2008年冬至2009年，所以也会描述我们如何陷入困境，以及我们要采取什么样的行动才能走出困境。

经济运行的真正原理

本书的第一部分将描述动物精神的5个不同方面，以及它们是如何影响经济决策的。这5个方面分别是：信心、公平、腐败和反社会行为、货币幻觉以及故事。

- 我们的理论基石是信心以及信心与经济运行之间的反馈机制，正是这种机制放大了各种干扰。

- 工资和价格的设定大体上取决于对公平问题的关注。

- 我们承认腐败和反社会行为的诱惑，以及它们在经济中所起的作用。

- 货币幻觉是我们的第二大理论基石。公众搞不清楚通货膨胀或通货紧缩，更弄不明白它们的影响。

- 我们对现实生活的感觉、对自我身份的认同以及对自身行为的看法，是同我们自身和他人的生活故事交织在一起的。这些故事汇集成国家和世界的故事，并在经济中发挥重要作用。

本书第二部分将论述这5种动物精神如何影响经济决策，并说明它们在回答以下八大问题时如何起关键作用：

第一，为什么经济会陷入萧条？

第二，为什么中央银行迄今为止有控制经济的权力？

第三，为什么有人找不到工作？

第四，为什么从长期看通货膨胀和失业此消彼长？

第五，为什么为将来储蓄的决定如此随意？

第六，为什么金融价格和公司投资如此易变？

第七，为什么房地产市场具有周期性？

第八，为什么弱勢的少数族裔世代在贫困中挣扎？

我们认为，如果运用动物精神理论，就很容易回答这些问题。相应的，如果我们认为人们只是理性地遵从经济动机，也就是说，如果我们认为经济按照亚当·斯密的“看不见的手”理论那样运行，这些问题就无法解答。

这八大问题都是基础性问题。任何人只要对经济怀有天生的好奇心，就会关注这些问题。通过为这些问题提供合乎常理且令人满意的答案，我们的动物精神理论描述了经济的真实运行状况。

在这一过程中，我们也做到了现有理论未能做到的事情。我们提出的理论全面而又合乎情理地解释了美国和世界经济如何陷入衰退。也许更重要的是，这样的理论可以告诉我们为了摆脱危机，我们应该做些什么（第八章给出了我们的分析和建议）。

[\[1\]](#) 术语“动物精神”起源于很久以前，自从古希腊名医伽林（公元130~200年）的著作被大量引用之后，就成了这个术语的来源之一。哲学家乔治·桑塔亚纳构造了一个以“动物信仰”（animal faith）为中心的哲学体系，他将动物信仰定义为“一种纯粹的、绝对的精神，一种觉察不到的认知能量，其本质是直觉”。

第一部分

动物精神：全球金融危机的根源



第一章

经济周期背后的思维模式

本书作者之一阿克洛夫想起几年前一次晚餐聊天时的情形。一位来自挪威的远房亲戚，可以说是相当远的远亲，在家族婚礼上与阿克洛夫有过一面之缘。据说，在房价暴涨期间，这位远亲花了100多万美元，在挪威中部的特隆赫姆市买了一栋房子。对于纽约、东京、伦敦、旧金山、柏林甚至奥斯陆来说，这笔钱也许都算不上大数目，但对位于挪威海岸极其偏远的、几乎称得上是世界最北城市的特隆赫姆来说，这可是一笔巨款。而且，那还不是一栋大房子。阿克洛夫并没有在意，只是把它视为斯堪的纳维亚房价高企的又一个表现。

最近，他告诉另一位作者席勒，自己一直在犹豫，是否应该再多考虑一下特隆赫姆市发生的事。我们对此进行了讨论。阿克洛夫当时的反应有些大意，以至于把花高价买一栋小房子看成了一桩无关紧要的怪事。与之相反，阿克洛夫本应该看出这个故事非同寻常，值得对其进行积极的思考，并将其放在更大的市场背景中进行分析。

我们确信，这个小故事值得认真思考，因为它可以让我们洞悉经济周期的两个主要特征——繁荣和衰退——背后的思维模式，尤其是席卷全球的信心和信用双重危机背后的思维模式。

信心：最重要的动物精神元素

当经济陷入衰退时，报纸和专家告诉我们需要“重塑信心”。正因如

此，1902年美国股市崩盘时，约翰·皮尔庞特·摩根和各大银行家集中资金投入股票市场。1907年他又采取了同样的策略，试图恢复信心。富兰克林·罗斯福在分析大萧条时也使用了类似的词语。他在1933年首次当选总统时的演讲中说：“我们唯一应该恐惧的就是恐惧本身。”他在同一演讲中随后补充道：“我们遇到的问题并不严重，要有信心。”自有美利坚合众国以来，经济衰退就一直被认为是缺乏信心的结果。

经济学家对信心这个词语的含义有过特别的诠释。很多现象都有两个（或更多个）均衡结果。例如，在“卡特里娜”飓风过后，如果谁都不在新奥尔良州重建家园，那么，其他人也不会去重建。谁愿意孤零零地住在没有邻居也没有商店的废墟中？但是，如果有许多人在新奥尔良重建家园，其他人也会愿意重建。因此，可能存在一个好的（重建）均衡，在这种情况下，我们就说人们是有信心的；也可能存在一个不好的（不重建）均衡，在这种情况下，我们就说人们缺乏信心。从这个角度来看，信心只不过是一种预测，在上述例子中，就是对其他人是否重建家园的预测。有信心的预测会认为前景乐观，而缺乏信心的预测则认为前景暗淡。

但一查词典我们就知道，“confidenc”（信心）可不光是一种预测。根据词典中的解释，“confidenc”的含义是“信任”（trust）或“完全相信”（full belief）。这个词语来自拉丁文的“fid”，意思是“我相信”。在我们写作本书之时，我们所处的信心危机也被称为一场信用危机（credit crisis）。“credit”一词源自拉丁文“credo”，意思也是“我相信”。

考虑到这些词的其他含义，经济学家以双重均衡或“乐观预测与悲观预测”为基础的观点，似乎漏掉了一些东西。^[1]经济学家只是抓住了信任（trust）或相信（belief）的部分含义。他们认为，信心是理性的：人们利用手头信息做出理性预测，然后再以这些理性预测为基础做出理性决策。当然，人们经常按照这种方式自信地做决策。但信心这一概念的含义远不只这些。信任的真正含义恰恰是我们会超越理性。诚然，容

易轻信他人的人经常抛弃或者忽视某些信息，他甚至不会理性地处理他所得到的信息。即使他理性地处理信息，也不一定会据此理性行事。他行动的依据是那些他确信正确的东西。

如果这就是我们所谓的信心，那么，我们立刻就会知道，为什么随时间变化的信心在经济周期中发挥着如此重要的作用。在好的年景，人们有信任感。他们自发地做决策，并本能地相信自己会取得成功。他们把怀疑搁置，而当每个人都这样做时，资产的价值就会升高，而且可能还会继续上涨。只要人们保持信任感，他们的冲动就不会显现出来。一旦信心消散，人们决策的冲动就暴露无遗。

信心这个词指的是那些不能用理性决策涵盖的行为，它在宏观经济学中起着重要作用。当人们有信心时，他们就会买进；缺乏信心时，他们就会退缩，就会卖出。经济史充满了这样信心满满与信心消退的循环。谁不曾在徒步远足时突然发现一条荒废已久的铁路，它在某人的旧梦中曾通往华夏和财富；谁没有听说过17世纪荷兰发生的郁金香泡沫，或许我们还可以补充一点，荷兰人一直以思想保守闻名于世，以致被揶揄为世界上最谨慎的人；又有谁不知道，即便是牛顿这位现代物理学和微积分学之父，也在18世纪的南海泡沫中损失惨重。

所有这些把我们再次带回到特隆赫姆。阿克洛夫错误地看待了他那位亲戚的百万住宅所反映的现象。他本应看到，特隆赫姆高昂的房价不仅反映了斯堪的纳维亚的房价过高，而且是全球房地产泡沫的一部分。他过去一直轻信了自己的判断。

这就把我们带回到凯恩斯关于动物精神的描述。当人们做重大投资决策时，他们必须依靠信心。标准的经济学理论则不这么认为。它为理性决策提供了一个正式程序：人们考虑所有可能的选择、这些选择的结果、每个结果的优势、每个选择的概率，然后再做出决策。

但是，我们真的会这么做吗？我们真的有能力确定那些概率和结果

吗？或者相反，经济决策，以及我们自身关于买什么资产、持有多少资产的大部分决策，不是更多地建立在我们有无信心的基础上吗？这些决策过程不是更接近于我们翻煎饼或打高尔夫球时所做的决策吗？我们所做的大量决策，包括我们生活中最为重要的某些决策，都是因为它们“看起来是正确的”。在通用电气担任了多年CEO（首席执行官）的杰克·韦尔奇（后文还会讨论到他）是全球最成功的CEO，他说，这些决策“全凭直觉”（straight from the gut）。

而在宏观经济层面，总的来说，信心时有时无。有时候，它是合理的，有时又不合理。信心不仅仅是理性预测，还是动物精神中最重要的元素。

信心乘数效应

凯恩斯经济学理论最基本的元素就是乘数概念。这一概念最初由理查德·卡恩作为一种反馈系统提出，后被凯恩斯所用，成为其经济理论的核心。凯恩斯的《通论》出版不到一年，约翰·希克斯就对凯恩斯理论进行了量化的诠释，该诠释强调刚性乘数以及乘数效应与利率的相互作用。希克斯的解释很快就取代了《通论》原版，成为凯恩斯经济理论的权威解读。凯恩斯的著述虽然发人深省且趣味盎然，但结构松散、不连贯甚至令人费解，而希克斯的论述则有条有理、言简意赅且逻辑完整。所以，希克斯风靡一时。不过他的名气不及凯恩斯，因为在人们眼里，他只不过是凯恩斯天才思想的诠释者而已。但是，就希克斯对思想史的影响而言，“凯恩斯主义革命”同样是一场“希克斯主义革命”。

但是，我们相信，希克斯主义的凯恩斯思想过于褊狭。我们应该研究信心乘数这个关联概念，用它取代希克斯的简单乘数概念。

凯恩斯乘数概念历经数十年，被数百万在校大学生认真学习。该乘

数是这样起作用的。任何初始的政府刺激，例如增加政府支出的某个项目，让人们赚到钱，然后再由他们花出去。初始的政府刺激是“第一轮”。政府所花的每一美元最终都会变成某些人的收入，有收入在手，他们就会将此收入再花出去一部分。这个比例就是MPC（边际消费倾向）。因此，支出的初始增加会带来第二轮支出，这轮支出是由人们而不是由政府花费的。这些支出又会成为某些人的收入，其数额为MPC美元，这些人也花费收入的一部分，即相当于 MPC^2 美元，这就是第三轮。不过，这个过程不会终止。随后是一轮接一轮的支出，因此，政府最初支出1美元的效果是 $(1+MPC+MPC^2+MPC^3+MPC^4\dots)$ 美元。所有这些数值的总和并不是无穷大，它实际上等于 $1/(1-MPC)$ ，此数值即凯恩斯乘数。但是，这个总和可能要远大于第一轮的政府刺激。若MPC为0.5，凯恩斯乘数就是2；若MPC为0.8，凯恩斯乘数就是5。

凯恩斯在《通论》中阐述的思想吸引了许多人，随后，希克斯在1937年抓住了这一思想并用其解释大萧条之谜。大萧条一直是个难解的谜，因为人们找不到这一重大事件的主要原因。乘数理论说明，支出的小幅下降会产生放大效应。如果人们由于担心发生像1929年那样的股市崩盘而反应过度，导致消费支出产生实质性的小幅下降，那么，这就像是一个具有负面效应的政府刺激。人们的消费每削减1美元，就会有另一轮削减支出，然后，一轮接着一轮。这意味着，经济活动的下降会远大于初始的冲击。因为遭受多轮负的支出冲击，经济会陷入更深的危机，所以大萧条会持续多年。该理论获得了广泛赞誉（只不过没有立刻付诸政策实施），因为它形象地再现了大萧条在1929~1933年日益加深的场景。

凯恩斯的乘数理论非常受计量经济学家欢迎，因为它可以量化并建模。在《通论》出版和希克斯对它的诠释发表前后，有关国民收入和消费的权威统计数据已经出现，这就为他们的分析提供了数据。最早的国民消费估算数据是由布鲁金斯学会在1934年发布的。米尔顿·吉尔伯特在20世纪40年代初建立了美国的国民收入与产出账户，并将其纳入一个

适合用凯恩斯-希克斯理论进行分析的框架。迄今为止，美国政府（同其他主要国家的政府一样）都是按照这一理论的要求编制国民收入和消费数据的。尽管经济学文献瀚如烟海，但令人奇怪的是，在希克斯之后，似乎还没有哪个宏观经济模型有如此权威，可以引起国民数据收集方式的重大改变。从某种意义上说，这个理论是正式建模的基础，也是数据收集的基础，因为我们今天的数据都是从同一套理论中产生的。

数据集的创建，促进了各国创建大规模计算机仿真经济模型的大发展。简·丁伯根在1936年为荷兰经济创建的计量模型和1938年创建的包含48个方程的美国经济模型，拉开了这种建模方式的序幕。1950年，劳伦斯·克莱因为美国经济创建了另外一个模型，在其后几十年里，它发展成了庞大的联合国世界计量经济连接模型系统，连接着世界上每一个主要国家的计量经济模型，总共包括几千个方程。在这些模型中，动物精神的作用很少体现，因而凯恩斯对这些模型持怀疑态度。^[2]

不过，设想信心在这些模型中能起一定作用还是有可能的。我们通常认为，乘数只与那些易于度量的传统变量有关。但是，乘数概念也同样适用于特殊变量，或者不那么容易度量的变量。因此，不仅有消费乘数、投资乘数和政府支出乘数（它们分别表示当消费、投资或政府支出发生1美元变动时，收入会怎样变动），信心乘数也同样存在。信心乘数表示由于1个单位信心的变动（这种变化总有办法感知或度量）而导致的收入变动。

像消费乘数一样，我们也可以认为信心乘数是若干轮支出的结果。与上文列举的各轮消费支出中的反馈机制相比，信心乘数中的反馈机制要有意思得多。信心的变化导致收入的变化和下一轮的信心变化，而每一轮变化都会进一步影响未来各轮的收入和信心。

人们对如何衡量“信心”的研究已经有很长一段时间了，其中最著名的是密歇根消费者信心指数，当然还有一些其他指数。部分统计学家已

经研究出了模型，并使用这些数据来检验信心对GDP（国内生产总值）的反馈。这种可衡量的信心是未来支出的预测器，人们对此并没有太大异议。对几个国家的因果性检验表明，当前衡量的“信心”的确会引起未来GDP的变动，这一结果似乎证实了信心乘数中隐含的反馈机制。其他统计学家利用信贷利差（高风险债券的利率和低风险债券的利率之间的差距）进行了类似分析，他们将利差解释为信心的衡量指标，并检验它们是否影响GDP，或是否有助于预测GDP。但我们相信，这样的检验实际上价值不大。即使检验结果可靠，也并不一定意味着是动物精神在起作用。为什么？因为这些信心指标可能并不是在衡量信心，而只是反映了消费者对当前和未来收入的预期。

当然，我们希望它们能够准确预测未来的支出和收入。衡量信心对收入的影响也很困难，因为在不同的时候，信心对收入的影响也是不同的。当经济开始下行时，信心变动对收入的影响就特别大，而且具有决定性，但在另一些时候就不那么重要。奥利弗·布兰查德正是用信心指数来描述美国1990~1991年的衰退（有时被称为“科威特衰退”，因为在萨达姆·侯赛因入侵科威特之后，石油价格的上升引发了这场危机）。布兰查德相信，信心指数恰恰反映了当时发生的情况。他发现，在经济衰退之前，密歇根消费者信心指数曾出现不可预测的巨大波动。他认为，这归因于伊拉克入侵科威特之后出现的悲观潮。紧随信心丧失的是消费的大幅下降。

信心会对乘数产生更深层次的影响，其他乘数也高度依赖信心水平。截至2008年11月的经济状况揭示了其中的原因。信心低落导致信贷市场冻结，放款人不相信能收回贷款。在这种情形下，那些有消费意愿的人发现，他们难以得到所需的信贷；那些供货商发现，他们难以获得所需的流动资金。其结果是，通常的财政政策（政府增加支出或减税）的乘数都会减小，而且有可能更小。

在第八章，我们建议政府设定两个目标来解决危机。第一个目标，

也是在正常衰退当中唯一需要的目标，是货币政策和财政政策紧密结合充分发挥作用，使经济恢复到充分就业的水平。但是，由于（由信心低落引起的）信贷紧缩极其严重，这样的刺激是不够的。的确，在信贷紧缩时期，为了实现充分就业，可能需要大幅增加政府支出或减税。因此，我们认为，政府的宏观经济政策应该有第二个目标或中间目标，也就是宏观经济政策应该将信贷流量控制在充分就业时的水平之上。在第七章，我们将讨论美联储如何制订灵活的计划，以便在危机时期也能实现这样的目标。这一目标的实现可以恢复因信心骤降而消失的信贷流量。

[1] 拉塞尔·库珀和约翰·安德鲁特别强调双重均衡在宏观经济学中的作用。本章对信心的看法超越了这种解释。我们所描述的信心对应于罗兰·伯拉布在其开创性论文中提出的观点。伯拉布认为，信心概念对应一种心理状态，在该状态下，人们并不充分利用他们可以得到的信息。他们过分信任经济，这种心态导致了过度投资。奥利弗·布兰查德对动物精神的本质也持类似观点。他对密歇根消费者信心指数所预测的未来收入变动到底是反映了消费者的信心还是消费者对未来的预测进行了区分。布兰查德把这种消费者信心看作“动物精神”。

[2] 在评论简·丁伯根和他的建模努力时，凯恩斯写道：“在现阶段我不相信任何摆弄模型的人，这种像炼金术一样的统计学也许会成为科学分支，但我还未被说服。牛顿、波尔和洛克都玩过炼金术。因此，他就继续玩吧。”

第二章

公平：工资和价格水平最重要的决定因素

艾伯特·里斯是一位有见识的聪明人，事业有成。他生于1921年，大学就读于奥伯林学院，后赴芝加哥大学攻读博士学位，此后由于成绩优异而留校任教。他在学校里逐级提升，从助教、副教授到教授，最后做到系主任。他的主要研究领域是劳动经济学，并写作出版了一部力作——《工会经济学》。1996年，他离开芝加哥去了普林斯顿大学，不久之后开始担任高级行政职务。福特总统任命他为工资与物价稳定委员会主席。其后，他重返普林斯顿大学担任教务长，最后出任艾尔弗雷德·斯隆基金会主席。

在去世之前，里斯为了一场研讨会（此前3年，里斯也曾被邀请参加一场类似的研讨会）撰写了一篇纪念老朋友雅各布·明瑟（芝加哥学派另一位著名的劳动经济学家）的文章。他利用这个机会回顾了他作为经济学家的前半生，并坦率地承认：他从后半生主要从事管理工作的经历中发现，自己早年所做的分析研究里存在致命的疏漏。作为一名管理者，他必须不断地判断什么是公平的，什么是不公平的；而作为一名经济学家，这一概念从未在他的分析中出现过。

以下是他的原话：

我讲授了30年的新古典工资决定理论，并试图在我写作的教科书中给出解释，可是这个理论完全没有提到公平.....20世纪70年代中期以来，我开始担任各种与工资制定和管理有关的职位，其中包括在尼克松政府和福特政府的三个工资稳定机构中任职，担任两家公司的董事、一所私立大学的教务长、一家基金的主席以及一家文

科院校的理事。在其中一家公司我还做过薪酬委员会主席。

在担任这些职务的过程中我发现，我教了这么多年的理论对实际工资的制定几乎没什么作用。在现实世界里，制定工资所涉及的因素似乎与新古典理论中所说的那些因素迥然不同。在现实世界里，最重要的决定性因素似乎就是公平。

公平问题不该受冷落

在某种意义上，里斯的上述言论夸大了经济学家忽略公平问题的程度。同其他人一样，经济学家也知道人们把公平看得有多重要。作为父母，他们也都见识过孩子们为了抢一个好座位而激烈争吵的情景。经济学家也知道《圣经》里记载的争夺故事：约瑟怎么颇受父亲的偏爱，父亲怎么给了他一件彩衣，而他那些眼红的兄弟们又做何反应。兄弟们都嫉恨约瑟，先是把他扔进一个深坑里，想饿死他，后来觉得还是把他卖给前往埃及的奴隶贩子更好。

关于公平问题，经济学家已经撰写了大量论文，一位名叫厄恩斯特·费尔的经济学家甚至就这一主题写了一套丛书。

但是，在更广泛的意义上，里斯的感悟不仅对他自己，而且对整个经济学而言都是正确的。不管在公平方面有多少文章，也不管经济学家认为它有多么重要，在经济学的思维模式中，它一直备受冷落。看看教科书吧，尽管有些教科书的确提及公平是一种动机，但它们仍将公平置于章节的结尾，作为章后的阅读材料。学生为了应付考试可以跳过这些章节，而指定教科书的教授则确保了教科书无所不包，甚至包括公平问题。

但是，公平可能与其他被认为最重要的经济动机同等重要。人们对公平有关问题的思考，是否达到甚至超过人们对其他那些重点关注的经

济问题的思考呢？对公平因素或社会期望的考量带来的结果，不亚于大家集中关注的经济动机产生的后果吗？这些问题的提出将改变公平受冷落的地位。

当然，教科书之所以不涉及这些问题，还有更深层的原因。经济学教科书被认为只和经济学相关，而与心理学、人类学、社会学、哲学或者其他任何有关公平问题的学科无关。那些指定经济学教科书的人，想讲授他们的特殊专长。在大量应用中，纯经济学理论毫无疑问是有价值的，因此，经济学教授自然就会倾向于注重那些重要理论，即便它并不适用于其他同样重要的应用。运用理性理论来分析问题可以得出简洁精致的表述。如果有人指出，正统经济学之外的其他因素是某些重大经济现象的根本原因，他就违背了经济学教科书的规范。这就好比在高级晚宴上大声打嗝，没有人愿意这样做。

问卷调查：公平比经济动机更重要

对公平的研究确实表明，对公平的关注很可能超过对理性经济动机带来的影响的关注。我们感兴趣的一项研究来自心理学家丹尼尔·卡尼曼和两名经济学家杰克·尼奇及理查德·塞勒组成的一个小组，该研究调查受访人对许多情境的反应：在这些情境中发生的行为哪些是可接受的，哪些是不公平的？

第一个问题是关于暴风雪后的雪铲价格，它说明了研究的方法和答案。根据研究人员设定的情境，某地下了一场暴风雪，当地的五金店提高了雪铲的价格，这种提价行为是可接受的呢，还是不公平的？根据基本的经济学原理，这样的区别是无关紧要的：人们现在不得不铲除车道和人行道上的积雪，因此，需求的增加必然导致价格的提高。但是，82%的受访人认为，在暴风雪后，将雪铲价格从15美元提高到20美元是不公平的。五金店是在发顾客的灾难财，因为它购进雪铲的成本并没有

增加。在1992年“安德鲁”飓风过后，家得宝公司似乎考虑到了人们的这种情感，它在出售胶合板时并没有漫天要价，而是自己承担了大部分的新增成本。

卡尼曼、尼奇和塞勒设计了另一个情境，受访者对此的反应进一步说明，公平因素比经济动机更重要。

在一个大热天，你躺在沙滩上，唯一能喝到的饮料是冰水。你已经想了个把小时，想要美美地喝上一瓶冰镇啤酒，而且是自己喜欢的牌子。你的同伴起身打电话查询以后，提出从附近仅有的卖啤酒的地方（一家高级度假酒店、一家生意清淡的杂货店）买一瓶回来。他说啤酒可能很贵，因此问你愿意出多少钱。他说如果啤酒的价格等于或低于你说的价格就买一瓶，如果高于你说的价格就不买。你相信你的朋友，而且你没有机会和酒吧招待或杂货店店主讨价还价。那么，你会说个什么价格呢？

一般来说，对来自豪华酒店的啤酒和来自生意清淡的杂货店的啤酒，受访人有不同的底价，对前者的底价要比对后者的高。通常来说，他们愿意为前者多支付75%。

这样的情景可能非常普通，但是人们对它的反应则有着深刻的含义。这些反应表明，公平因素的重要性不亚于理性的经济动机。如果受访人只考虑啤酒给他们躺在沙滩上增加了多少快乐，他们就会为它支付等同的金额，而不论它是来自酒店还是杂货店。如果杂货店的要价“高得离谱”，那么，这种额外的快乐就会荡然无存。杂货店的酒不能那么贵，因为他们不愿意花额外的钱从杂货店买酒。他们宁愿把钱花在酒店的酒吧。结果也必定如此，因为他们认为，杂货店索要的价格高过他们愿意支付的价格是不公平的。

经济实验：人们渴望公平

经济实验从另一个角度说明了公平因素的作用。这样的实验有很多，且各不相同，但我们最喜欢的是厄恩斯特·费尔和西蒙·加士德的实验。他们将一个实验室里常用的，再普通不过的游戏进行了创新，来检验实验对象的合作行为和相互之间的信任。在这个游戏中，实验对象可以将一些钱放入“储钱罐”，这样钱就会增加，然后，再同集体中的其他人分享罐中的钱。如果每个人都合作，那么，整个集体的收益最大。但是，人又有自私自利的动机：如果其他人都把钱放入罐中（钱先增加再被分掉），而我则只顾自己（不放钱），那么，我就会得到对我而言最好的结果。

关于这类游戏的结果，有一个标准观点：实验对象开始玩这类游戏时都会有某种程度的合作，但是，如果重复地玩这个游戏，他们便逐渐认识到某些玩家会作弊，因而也会逐渐选择作弊。在多次重复之后，所有玩家都自私起来。这种行为模式源于一种本性：从对猴子玩这个游戏的记录来看，它们同人类完全一样。

但是，费尔和加士德想了个主意。他们对游戏稍做改动，以确定如果玩家可以惩罚那些不合作者，将会发生什么。他们猜测，实验对象会采取惩罚行动，即便这样做不得不付出代价。而实验结果也确实如此：实验对象愿意花钱惩罚那些自私的人，即使个人需要为实施惩罚负担一定成本。有趣的是，他们还发现，惩罚的可能性会极大地减少自私行为。即便多次重复玩这个游戏，许多玩家仍然会将钱放入储钱罐中。

当然，实验对象愿意为实施惩罚支付一定的费用表明，实验对象关心公平问题。当其他实验对象自私时，他们会愤怒。对于另一组实验对象，费尔请他们玩类似的游戏，同时用扫描装置对他们的脑部进行扫描。结果表明，参与这样的惩罚似乎使实验对象兴奋，它激活了脑部的背纹体（dorsal striatum），当预期有多种不同奖赏时，这个区域就会有

反应。[\[1\]](#)

公平交换理论

经济学最基本的理论是交换理论，它描述谁拿什么东西在什么市场上跟什么人交易。但是，关于交换还有一个社会学理论。它和经济学理论的主要区别在于，公平在交换中发挥核心作用。换言之，社会学的交换理论依赖对公平和不公平的看法。

社会学家关于交换的定义要比经济学家的定义宽泛得多，因此社会学需要一个不同的交换理论。他们不仅想解释市场交易，还想解释企业之间、朋友之间、熟人之间以及家庭内部成员之间的非市场交换。社会学家认为，如果交换是不公平的，那么处于不利地位的人就会愤怒，由愤怒激发的冲动会迫使交易趋向公平。

社会学的交换理论被称为公平理论。该理论认为，对交换的任何一方来说，投入应该等于产出。当然，这似乎在任何市场上都会发生，例如，超市卖给你商品，你为商品付钱。因此，社会学家说他们的理论受到了经济学家的启发（不过，经济学家也许并不认为这很光彩）。

但是，这两种理论还是有区别的，因为经济学家所认为的交易一方投入的价值，仅指他们投入的货币价值，它不同于社会学家所认为的投入和产出的价值。社会学家所说的投入包括主观评价，例如交易一方社会地位的高低。

早期的交换理论来自彼得·布劳对卷入复杂诉讼的政府代表所做的研究。按照官方规定，这些代表只能从上级那里寻求帮助。当然，他们并不想不停地求助于上级，因为这样做不仅会让上级生厌，而且显得自己缺乏知识和独立性。因此，他们集体违背规则，私下相互提供咨询帮

助。

布劳观察到了这些咨询活动的规律，并用公平理论加以解释。他注意到，代表们的专业技能各有不同。你可能会认为，低专业技能的代表会向高专业技能的代表寻求建议，但这种情况很少发生。与此相反，低专业技能的代表向（从）专业技能也同样低的同行提出（获得）建议。与之类似，高专业技能的代表向（从）高专业技能的其他代表提出（获得）建议。为什么会发生这样的情况呢？

因为低专业技能的代表只有有限的本钱进行交易，他们只能表达感激之情。在低专业技能的代表向高专业技能的代表寻求建议的极少数情形中，他们也正是这么做的。这种感激在一开始可能有所回报，但最终会一无所获，渐渐地，低专业技能的代表连感激也越来越少了。低专业技能的代表在刚开始可能会从某个更有见识的人那里寻求建议，但是，后者可能很少有回馈。与此相反，在技能水平差不多的代表之间，同等价值的交换就会发生。

当主观因素（例如讨好和感谢的价值）进入这种评价时，这就演变成了一种公平交换理论。低专业技能的代表在和高专业技能的代表进行交换时所表达的感激之情，使交换变成了公平交换。交换一方的投入等价于另一方的产出。公平理论解释了为什么社会地位低的人（例如，传统社会里的黑人和妇女）会低声下气：为了在交换中使主观和客观因素的投入与产出相等，他们不得不比地位高的人付出更多东西。

公平是一种幸福，不公平是一种侮辱

尽管公平理论可以解释在某些交换中什么是公平，但还有一个更宽泛、更普遍的公平理论。社会学家认为，它就是行为规范，而行为规范描述的是人们对自身行为和他人行为的是非观。本书作者之一阿克洛夫

联合雷切尔·克拉顿就这一主题出版了大量著作。我们已经指出，人们感到幸福其实主要是因为达到了他们的预期目标。从这个意义上看，人们绝大多数时候都想得到公平。如果别人觉得他们不能公平行事，他们会觉得这是一种侮辱。与此同时，人们也希望别人做到他们认为别人应该做到的事情。当人们认为其他人不公平时，就会烦躁不安（想一想费尔实验中的实验对象以及他们对惩罚的渴望吧）。

因此，公平会将人们对自身行为和他人行为的是非观等概念引入经济学。

经济决策者需考虑公平因素

在众多经济决策中，对公平的考虑是一个主要动机，它同我们的信心有关，同我们有效地开展协作的能力有关。当前的经济学对公平的看法语焉不详。尽管有大量文献讨论什么是公平、什么是不公平，但在解释经济事件时，公平因素在传统上通常是次要的。

然而我们坚持认为，如果这样的动机在经济争论中仍处于无足轻重的地位，就有必要对此加以纠正。我们认为，对非自愿失业、通货膨胀和总产出之间的关系这类基本的经济现象而言，如果把公平因素考虑在内，就可以容易地给出解释。反之，如果不考虑公平，那么这些现象仍将是不解之谜。我们将在本书第二部分（第九章和第十章）更为详细地阐述这一问题。

^[1] 2008年11月1日，费尔给阿克洛夫发了一封电子邮件。费尔指出，在预期到（若一人口渴时）两位受试者都会得到水或（若一人发怒）可以报复时，脑部的背纹体就会被激活，因此，人们实际上是“非常喜欢报复的”。

第三章

腐败和欺诈：经济运行的阴暗面

如果我们想要了解经济的运行机制和经济中的动物精神，还必须了解经济的阴暗面，即反社会行为的倾向，以及摧毁它的各种崩溃和失败。这种摧毁一般间隔时间较长，且不易觉察，但会让经济动荡不安。经济波动部分归因于公然腐败的显著程度和可接受程度在不同时期发生的变化，尤为重要，的是，欺诈（即技术上合法但心术不正的经济行为）的普遍程度也随时间而变化。^[1]

资本主义的拥护者们对资本主义提供的商品大加颂扬。^[2]资本主义能够生产出任何可以带来利润的东西。因此，城市学家简·雅各布斯从城市风光的多样性和激情中看到了建筑的诗意，而这些风光正是无数私人企业家创造的成果。在戈尔巴乔夫的公开化时代，米尔顿·弗里德曼在芝加哥大学的知识遗产的继承人加里·贝克尔向莫斯科人介绍了电话黄页。电话黄页本身就是资本主义制度的产物，是资本主义物产丰富的象征，它们提供的信息都是按照字母顺序排列的。我们的一位朋友觉得，资本主义生产的是巧克力牛奶，而莫斯科的苏维埃委员们永远不会屈尊来生产这样的东西。

但是，资本主义的物产丰富至少有一个缺陷——它并不是自动地生产人们真正需要的东西，而是生产人们认为有需要且愿意为此付钱的东西。如果人们愿意为药品付钱，资本主义就生产药品；而如果人们还愿意为“包治百病”的假药付钱，资本主义就会生产假药。19世纪的美国也的确有一个专门生产假专利药的行业。举个例子，约翰·洛克菲勒的父亲威廉·洛克菲勒就曾是一名流动商贩，他驾着双轮马车进城，分发传

单，雇用叫卖者通报他的到来，在城市广场上发表演说宣扬他的药品有神奇功效，然后在一家宾馆的套间里接待顾客。老洛克菲勒似乎天生就有忽悠人的本事，他的儿子把这种遗传的天赋转变成了某种更具建设性的东西，尽管这么说可能会引起很多争论，但情况就是这样。

因此，保护消费者权益是一件比较重要的事情，但也有种种理由表明，这并不是资本主义的要害。消费者十分精明，在大多数情况下，他们不会胡乱买东西。他们的大多数购买行为都是重复进行的，如果一种产品没有效果，他们很快就会发现。零售商店也至少在某种程度上会对它们出售的商品提供保证。此外还有政府的保护措施，在消费者不能轻易分辨产品质量的领域，政府保护是特别重要的。许多产品都有安全要求，这是一个法律问题。例如，建筑标准保护房主免遭隐藏在墙壁“背后”的劣质工程之害。

但是，还有一个特别需要保护消费者同时又特别难以提供保护的领域，它就是代表着人们为未来进行储蓄的有价证券领域。据说（可能并不是真的）在很久以前，这种保护是不需要的，因为储蓄者和投资者的目标是一致的。渴望在未来获得收入的农场主会在自己的农场上投资，他比其他任何人都能更好地权衡他今天所付出的劳动和明天产出的提高。但是，今天的大多数工人并不是为自己工作，而且对他们而言，为将来打算的一种主要方式就是购买金融资产，如股票、债券、退休基金和人寿保险等。从本质来看，这些资产证券都是纸上财富：它们只不过是一些隐含着未来支付承诺的纸片罢了。

在现代经济中，绝大部分这样的储蓄来源都包含一个固有的特性，即价值的不可知性。由于规模经济，资本主义企业已发展得相当大，而且十分复杂。如果这些投资还承担着偿还企业债务的跌价风险，人们就不愿意投资此类企业。因此，资本主义创造了一项发明：有限责任。对于有限责任公司，股东的最大损失就是他们已投入的股本。

这种有限责任发挥了很好的作用。一方面，它保护股东，这促使他

们一开始就投资有风险的事业；另一方面，它也允许股东向他人出售股票，不过后者将不得不承担跌价风险。你可能会认为，所有者的有限责任可能会打击企业的债权人，但在大多数情况下，这种打击是相当轻的。为什么？因为债权人只有在企业破产的极端情况下，才会面临回收贷款的问题。如果股东已经投入了足够的权益资本，那么债权人的风险就相当小，在某些情况下，这些风险甚至可以忽略不计。还有一些精确的指标，可以让人清楚地看到企业离破产有多远，这些指标包括资产和负债以及当期利润等会计指标。

有一个原因可以说明，为什么这些指标有助于保护债权人和股东。如果计算正确的话，资产减去负债就代表企业偿还贷款后剩余的资产净值。利润减去红利则代表净资产存量的增加额或减少额。前者表示企业离破产边缘有多远，后者表示它以多快的速率远离或趋近破产边缘。

但是，如果企业做假账，销售资产就同销售假药类似。正如声称假药具有某些根本不具有的疗效就可以沿街兜售一样，通过会计造假，企业就有可能兜售股票、债券或信用。由于会计造假，依赖会计数据对企业财务状况进行评估并购买股票的公众就会为股东的股份多花钱。此外，他们还可能人为地高估未来利润。于是，股东和股票期权的所有者就能从那些愚蠢地相信假账的人手中套现。

一些基础理论告诉我们，什么时候企业生产假药划算，什么时候不划算。假设有一家打算连续支付股利的企业。经济学家会说，在竞争性的市场上，股票的价格是这些未来回报的价值之和，鉴于回报是在将来发生的，而且包含着一定的风险，所以需要对这些回报进行适当的时间贴现和风险贴现。在一家企业正常运营的过程中，如果股票市场的套利活动是有效率的，而且企业所有者让企业继续运营并继续持有企业的股票，那么股票的价格就反映了企业的价值。

但是，有时候还有其他策略比持有股票并维持企业运营的策略更有利可图。如果企业在会计报表上做手脚，让所有者能够获得高于未来利

润贴现值的回报，那么对所有者来说，这样做就比只持有股票更有利可图。获取这种高收益的方法之一是虚增股票价值，然后出售股票，让新的股东垫背。不过，这只是利用会计手段作假的其中一种方法。

另一种方法是出售信用，然后算出如何从债权人投入的资金中捞钱。捞钱有许多种方法，包括工资、奖金、私下交易、裙带关系、高股利和期权等（这些方法本身就会产生价值，因为会计核算让企业看起来比它的实际业绩要好）。

证明资本主义运行良好的一个普遍做法是，找一个积极进取、敢于承担风险的CEO。杰克·韦尔奇在短短5年内将通用电气的雇员规模从411 000人裁减至299 000人，人们借用中子弹爆炸戏称他为“中子杰克”。杰克·韦尔奇并没有因此感到愧疚，根据资本主义的信条，他也无须如此。相反，他只是在尽自己的职责，让通用电气的利润最大化。但是，正因为有了这样的CEO，他们毫无愧意地为自己赚钱，为其所在的公司赚钱，所以需要有一种抵消性的力量，以确保所有这样的赚钱劲头不会蜕变为欺诈。这种力量就是会计师，他们因其可靠的人格和操守而闻名。对会计师人格的一项心理学研究发现，他们是以“事实和细节”为导向的，他们持“批评和怀疑的态度”，喜欢“以稳定有序的方式工作”。他们也是资本主义的英雄，是对抗狂野西部的冷血的“执法官”。

美国最近三次衰退中的腐败案例

美国最近三次经济衰退分别是1990年7月至1991年3月的衰退、2001年3月至2001年11月的衰退以及自2007年12月开始的经济衰退。这三次衰退都牵扯到了腐败丑闻，而且腐败丑闻还加剧了衰退的严重程度。因此，让我们逐个案例地分析腐败及腐败的小伙伴——欺诈在这三次衰退中所起的作用。从这些案例可以看到，不管在哪里，腐败在衰退中都起到了一定的助推作用。实际上，在我们看来，美国的腐败问题要比一般

国家少得多。

腐败丑闻总是相当复杂的，但也是相当简单的。说复杂，是因为参与人总是设法用复杂的手段来掩盖他们的违规之举；说简单，是因为它们总是违背一些基本的、有关合理合法挣钱的会计原则。

储贷协会和1991年的衰退

所有的上市公司实际上都在从事管理他人钱财的工作，因此，公司管理人员总是有机会中饱私囊，然后逃之夭夭。但是，这种机会的大小是不一样的。当机会大时，我们就能观察到它给整个经济带来的后果。储贷协会危机就是这样一个例子，虽然它不一定是导致1990~1991年美国**经济衰退**的主要原因（第一次伊拉克战争前后的油价高涨可能是更为重要的一个因素），但也是诱因之一。

在美国，储贷协会像银行一样主要提供抵押贷款。1982年的《高恩-圣杰曼存款机构法》对储贷协会放松监管之后，储贷危机开始显现。该法律允许储贷协会大肆发放贷款，同时让政府为储贷协会吸纳的存款做担保。如果有人发放有问题的贷款，灾难就不可避免。放松监管为腐败创造了机会，某些储贷协会很快就抓住了这个机会，它们发放了许多不良贷款，随后破产。由此引发的危机最终导致重组信托公司的创建，该公司成立于1989年8月，专门处理破产的储贷协会。

会计造假的可能性总是存在，因为低资本金企业的所有者或管理人员发现，通过私下交易抽走资金，比继续经营、生产人们所需要的某种产品或提供服务更加有利可图。储贷协会就是一个特别容易滋生会计造假的对象，因为政府把自己搞成了替罪羊。由于政府发起成立了存款保险，储贷协会的债权人（即存款人）无须关心这些机构的信誉。如果出了什么问题，政府会背黑锅。政府也确实背了高达1 400亿美元的黑锅。[\[3\]](#)

20世纪80年代，此类勾当拥有了风行的条件。原因相当简单，储贷协会在80年代以固定利率发放了大量抵押贷款。但是，当时的通货膨胀率在上升，而且随着通货膨胀率的上升，利率也普遍上升了。这意味着，获得资金的成本已经高出储贷协会从抵押贷款中获得的收益。若使用正确的会计准则，这些储贷协会就会破产。

但是，对政府而言，承认储贷协会破产是一件尴尬的事，如果这样做，就必须马上对这些机构进行紧急救助。因此，为了使储贷协会继续维持下去，就得聪明地利用会计核算。但是，拖到最后，绝大多数储贷协会只能以很低的价格出售，因为它们的资产净值几乎荡然无存，而且更多时候是负值。

既然有了这样的做法，各种形式的丑闻接踵而至也就不足为怪了。从持续经营的角度来看，储贷协会已经没有任何价值，但是，对于它们的所有者从事私下交易来说，这些机构可是价值连城。这些私下交易有的和房地产有关（储贷协会从房地产开发商那里拿回扣），有的与购买高风险高回报的资产有关。最有创造性地利用储贷协会进行私下交易的是垃圾债券大王迈克尔·米尔肯。

截至20世纪80年代，经济学家中的主流观点是：进行一笔有利可图的恶意接管活动即便不是不可能的，也是相当难的。如果企业的价值在竞购之前被低估了，那么竞购本身就会导致股价上涨。到交易完成时，竞购者的盈余将不足以支付收购的交易成本。

但是，米尔肯发现了一个可大幅降低接管成本的办法。他用别人的钱以闪电般的速度完成竞购。这笔钱直接来自储贷协会购买米尔肯的垃圾债券的资金。如果米尔肯或一家与米尔肯有关系的企业对某公司发起恶意竞购，那么，销售垃圾债券就可以帮助他获得收购所需要的大部分资金。储贷协会本身并不需要获得补偿，但它们的所有者可以从购买垃圾债券中获得某些“私人好处”，以保证垃圾债券的销售能顺利地持续进行。例如，储贷协会的所有者可以获得某种被称为认股权证的期权，根

据这份期权，他们有权按某一确定价格购买股票。大家也都知道，在这些交易中，米尔肯经常给自己分配大量的认股权证。

公司高管发现，他们可以将自己的企业私有化，只要发行大量债券（例如垃圾债券）来偿付股东就行了。如果已被私有化了的企业能够用垃圾债券偿付，那么高管就会获得极高的报酬。不久之后，高管报酬的整个标准就会提高。高管薪酬方面的顶尖顾问格拉夫·克里斯塔尔对这种变化甚感震惊，他写了一本书——《追求无节制的高薪》。一个有着新标准的新不平等时代到来了。

米尔肯的损人肥私和新的不平等同时出现可能是巧合。1980年，罗纳德·里根当选为总统，带来了新的执政理念。米尔肯的行径可能只是注定要发生的历史性变化的第一个先兆。

但是，垃圾债券、恶意接管以及高管薪酬大幅增加的同时出现，的确凸显了资本主义的脆弱性。少数私下交易使经济学家们（他们设想金融家只会墨守成规）几年前认为不可能发生的事情真的发生了。

这种脆弱性在得克萨斯州表现得尤为明显，那里的储贷丑闻也特别猖獗。在那里，房地产价格狂涨。那些依法经营房地产的人知道当时发生了什么，他们面临的困境是：在知道房地产价格暴涨之后，他们应该就此停手，还是应该继续开展业务？我们知道，对于正直的建筑商和开发商而言，这是一个艰难的抉择。

对于1990~1991年衰退期间的经济乱象丛生和经济局势动荡不安，以及随后发生的经济复苏进展缓慢，一直拖到1993年，储贷危机难辞其咎。重组信托公司在储贷危机的一片狼藉中寻找幸存者的场景，以及重组融资公司为融资而拍卖债券时面临的重重困难，充斥报端。1990年，美国总审计署署长告诉参议院银行委员会：“我十分确信现在我们的银行体系并没有多少自信。”当联邦存款保险公司主席寻求联邦资金继续救助破产的银行时，公众信心受到进一步打击。危机也影响了房地产价

格，从1989年最后一个季度的高峰跌至1993年第一季度的低谷，房地产的实际价格下跌了13%。房地产价格的下跌又进一步波及建筑业和其他行业。危机还影响了股票市场，影响了人们对整个金融业的信任。危机影响了投资者的信心，影响了人们从事各方面经济活动的意愿。而这一切均肇始于腐败活动的猖獗。

安然事件和**2001**年的经济衰退

2001年的经济衰退通常被归咎于20世纪90年代股票市场的暴涨。但是，此次衰退有多方面的原因，股票市场暴涨及随后的市场下跌也有多种原因，其中就包括几起臭名昭著的公司腐败案，而最著名的莫过于安然公司案。

对安然事件的研究，对会计准则如何被滥用的研究，本身就可以作为基础，开一门完整的会计准则课。但抛开夹杂其间的人身攻击、贪婪、野心、派别争斗、各种冒险之举以及投机取巧的精明人，我们还是可以简短地将该事件做一个概述。

曾任麦肯锡咨询顾问的杰弗里·斯基林发现了一种能让安然在短期获得巨额利润的办法。根据美国证券交易委员会（SEC）的新规定（大体上是应安然自身的要求），销售和购买天然气的长期合同应该采用按市值计价的会计核算法。也就是说，在记录这些合同时，企业可以将合同有效期内的未来预期收益流作为当期利润（当然，会根据未来收到这些收益的日期进行恰当的贴现）。只要略加思索就可以知道，这样的规定会怎样被系统性地滥用。在这些合同中，天然气的未来售价是固定的或者接近于固定的。要想高估当期利润，安然只需要低估未来的收购价格便可。而且，安然的企业文化给这样的行为提供了所有可能的便利和激励。那些从事获利交易的人，则获得了期权和其他丰厚的回报。

几乎可以肯定的是，安然公司还有另一个非常不同于贸易部的业务部门，该部门也采用类似的会计手法，存在类似的不当激励。除了能源

交易之外，安然还有一个在发展中国家从事燃气电厂建设的部门，掌管这个业务部门的是能干且极富魅力的丽贝卡·马克女士。这些项目涉及在境外与许多不同的人合作，而且使用的是一种昂贵燃料，因此很难入账。这些项目中最著名的是印度达博尔电厂（Dabhol），它承诺解决马哈拉施特拉邦未来数十年的发电问题（但对该电厂的客户而言，成本极高）。

即使入账后，像达博尔电厂这样的项目还将面临进一步的困难：它们不可能以合理的成本发电。但是，安然的会计操作并不理会这一点。它利用按市值计价的会计准则，根据合同签署时设定的预设成本来核算这些项目的利润。只要这些项目还在账上，就可以录入预期利润。尽管项目可能遭受重创，而且，即便按照最乐观的预期，正式发电尚需数年，但参与这些项目建设的人都相应得到了报酬。这些项目入账的金额巨大，安然从中录入了巨额的当期利润。当安然公司无法在会计报表上处理实际上并不存在的利润时，令人奇怪的是，安然公司非但没有设法修正超额的利润，相反，它仍然利用虚增利润的策略，延续利润神话，这终于引起了华尔街的注意。

虚增利润的合法手段很快就用光了，随后，安然转向了非法的会计操纵，这种会计操纵相当于一部创造利润的永动机。安然首席财务官安德鲁·法斯托意识到，如果他能设立一家控股公司，让它以高价购买安然公司的资产的话，安然就可以把资产出售价同资产账面价之间的差额记为利润。

那么你会怎样做呢？你会把高估的安然股票卖给这家控股公司。同时，你让安然为这家影子公司的债权提供担保，以弥补可能发生的任何损失。这样，你就可以掩盖安然分类账中的利润损失。的确，通过这种操作手段，你想要多少利润就可以有多少利润，因为资产购买价由你说了算。债权人并不担心，因为他们手里攥着安然的担保。影子公司的股东身兼两职：他们不仅为影子公司工作，而且为安然工作。他们的报酬

并不取决于他们把影子公司经营得多好，而是取决于他们把安然经营得多好。股东以安然股票期权的形式拿到某些利润，由于采用欺诈手段，股票价格是上涨的。而且，他们的报酬远不只为了把影子公司的账目从母公司的报表中拿掉而被要求持有的公司价值的3%。

那些负责向影子公司提供贷款的人也在干着类似安然公司高管干过的那些勾当。他们从贷款和提供给安然的顾问服务中获得大量酬金。他们或许也担心安然会在某一天倒闭，因为这样的话，高回报的把戏就会结束，但毕竟承担损失的是其他人。为安然提供会计服务的会计师事务所安达信也不会告发安然，他们担心，如果揭发了安然的勾当，就会丢掉安然提供给他们报酬丰厚的顾问合同。这是另一笔私下交易。

经济学家可能会把这种情况描述为一种均衡，即每个人都寻求自身利益，但是，公众花了钱，却买了假冒伪劣的产品。这种均衡对所有相关者来说，绝不是互利的。2001年的这场经济衰退就是一个有力的证据。[\[4\]](#)

在股票市场崩溃之后，衰退就开始了。而股票市场的崩溃使公众日益认识到，许多企业特别是所谓的网络公司（dot.com）的确在欺骗公众。

人们开始普遍讨厌金融市场，而且这种态度对经济的抑制作用比你想象到的其他外部因素的作用要大得多。从1989年开始，卡尔·凯斯和本书作者之一席勒定期向个人和机构投资者发放调查问卷，从收回的问卷中可以发现，人们对金融市场中的腐败和欺诈深恶痛绝，因此打算退出金融市场，转而选择其他投资渠道（如房地产）。在2001年，投资者明确地告诉我们，会计丑闻是他们撤出股票市场的一个主要因素，也是他们转而对房地产市场抱以信心的原因。在房地产市场上，他们并不需要依赖会计师。

次级抵押贷款和当前的危机

在本章着笔之时，美国面临着另一个泡沫和另一轮丑闻。我们再次看到，相同的原理同样适用。

20世纪90年代末至2006年，美国的房价暴涨，特别是在波士顿、拉斯韦加斯、洛杉矶、迈阿密和华盛顿特区。这个房价泡沫一直伴随着次级抵押贷款的大幅增加而膨胀，次级抵押贷款从占抵押贷款市场的区区5%上升到接近20%，达到6 250亿美元。

次级抵押贷款变成了一个规模庞大但并未受到恰当监管的新行业。它们取代了政府向低收入借款人提供贷款的计划，而政府负责此计划的是联邦住房管理局和退伍军人管理局。在里根时代尊崇私人市场作用的理念影响下，为保护房主利益而受到高度监管的政府计划逐渐萎缩，而以高利率或可调整利率提供类似服务的私人公司则蓬勃发展。

不幸的是，许多次级贷款人发放了并不适合借款人的抵押贷款。他们大张旗鼓地宣传其较低的初始月供，掩盖了房主在将来难以支付较高利率的事实。贷款人成功地向那些财务状况最脆弱、受教育程度最低、消息最不灵通的人发放贷款。尽管这种放贷行为本来可能并不违法，但我们认为，一些更恶名昭彰的放贷行为绝对称得上腐败。

这些抵押贷款发起人一般并不相信他们自己的产品，都想尽可能快地将它们处理掉。这就使抵押贷款的发放和持有发生某些巨大变动成为可能。在过去，抵押贷款发起人，例如储贷协会，也是抵押贷款的持有人。但是，市场已经发生了变化。现在，无论是抵押贷款经纪人、银行还是其他储蓄机构，只有很少的抵押贷款发起人会持有抵押贷款。相反，抵押贷款会被出售，而且它们的收益经常以各种不同的方式被再打包。作为这种再打包的组成部分，不同等级的抵押贷款的收益被捆在一起，再切成许多块出售。金融市场发现，抵押贷款是有可能分块出售的，正如聪明的杂货店主发现，他们把鸡切块卖可以赚更多钱一样。这

些抵押贷款的最终持有人并不是抵押贷款的发起人，通常，这些持有人并不会去调查投资组合中任何单笔抵押贷款的质量。他们同数量众多的其他买家分享收益，共担风险。

但是，如果抵押贷款，或者至少是高风险的次级抵押贷款，具有很高的风险，人们自然就会产生疑问：谁会买它们呢？事实表明，一旦抵押贷款被打包，金融奇迹就会发生。它们被拿给评级机构，评级机构通常会为其大开绿灯。次级抵押贷款包被给予十分高的评级：80%为AAA级，95%为A或A以上的评级。事实上，由于获得的评级很高，这些资产包会被银行控股公司、货币市场基金、保险公司甚至是以前从不单独接触任何这类抵押贷款的托管银行买走。

根据哥伦比亚大学商学院金融学教授查尔斯·卡洛米里斯的观点，评级机构要完成这种帽子戏法，需要两种手段。第一，它们设法把预期违约损失发生率调得很低，大约为6%。这一违约概率是根据最近的数据统计出来的，而在此期间，房价一直在快速上涨。第二，评级机构预计，即便真的出现违约，预期的违约损失大约为实际损失的10%~20%，这个数字并不大。

这些被高估了的资产包的买家也没有兴趣去仔细研究这堆垃圾，他们只想把买次贷获得的较高收益体现在他们的当期利润中。^[5]况且，质疑AAA评级需要相当多的经验，非一般人能做。而那些将垃圾资产打包的人想的自然也是他们的佣金。在整个游戏中，没有人会负责任地检举揭发。如果一家证券评级机构给出较低的评级，打包者就会把生意给别人做。因此，从购房人到抵押贷款发起人、抵押贷款证券化机构、评级机构，最后到抵押支持债券购买者，这个完整的链条达成了一种经济均衡，他们每个人都有各自的动机。但是，那些位于链条两端的人，即那些买不起房的贷款人和这些债权的最终持有人，事实上是在购买现代版骗人的“万灵药”。

对冲基金会倒闭吗？

本书付梓之时正值经济低迷，其中一个最大的问题是：对冲基金的情况怎么样？典型的对冲基金合同给对冲基金管理人的激励存在很大问题。对冲基金通常的薪酬体系是，管理者可以收取运营资本的某一固定比率（通常是2%）作为管理费，此外还可以获得年收益的20%。这样，对冲基金的所有人就有强烈的动机尽可能地使其持有的资产杠杆化，并进行高风险的投资。但令人奇怪的是，大多数对冲基金似乎并没有大量投资在次贷资产包上。

卡洛米里斯声称，作为老练的投资者，他们不至于那么笨。但是，长期资本管理公司的溃败（我们将在第七章详细论述）告诉我们，杠杆化运作的对冲基金也会在非常时期（在其对冲模型的范围之外）倒闭。目前，我们还不知道，大型对冲基金的倒闭是否会成为这次危机中另一只即将落地的靴子，还是真的就像他们所宣称的那样，他们极少冒险，只不过是过高或过低的资产价格差（或收益率差）上下注。尚不清楚的是，它们的策略是否只在正常的时候起作用，而在资产市场变幻莫测的危机时期则会失效。

每次衰退都有腐败和欺诈的影子

从上面的例子中我们可以看到，掠夺行为的性质变化同最近三次衰退（即1990~1991年的衰退、2001年的衰退以及2007年次贷危机爆发后开始的衰退）有关。这些例子表明，商业周期是同个人保持良好操守的责任感的变化以及掠夺行为的变化（与掠夺活动机会的变动有关）联系在一起的。

为什么新型的腐败或欺诈行为总是不时出现？答案部分在于，对这种行为应该受到什么样的惩罚，人们的认知总随时间而变化。随着时间

的流逝，有关政府重大反腐行动的记忆逐渐模糊。在腐败活动猖獗时期，许多人可能认为逃脱惩罚是很容易的。他们认为，其他所有人也都这么做，而且似乎没有人因此受到惩罚。从某种意义上说，在这种情况下，不再严格坚持操守绝对是理智的选择。在某些时候，降低操守可能也是社会潜移默化作用的体现。正如拉杰·沙赫所证明的那样，与因为犯罪受到惩罚的概率相关的信息，会通过熟人间的网络进行传播。随着时间的推移，这一传播过程日益展开，让腐败滋生的情况更加复杂，也更加多变。

随着各种金融创新的出现以及金融监管对这一创新的放开，腐败或欺诈就会获得新的滋生机会，这也在一定程度上导致腐败或欺诈的程度随时间而变化。刚开始的时候，公众可能并不了解这些创新。腐败和欺诈的程度还会因文化而变化，它和害怕惩罚或技术变化毫不相关。这些变化显然是属于动物精神范畴的。随着时间的流逝，文化也会发生变化，从而推动或抑制激烈竞争和掠夺性的活动。由于这些文化变化难以量化，且不属于经济学范畴，所以经济学家很少将它们同经济波动联系起来。事实上，他们不应该这么做。

在20世纪20年代（即“兴旺的20年代”）的美国，因为越来越多的人公然违反法律到地下酒吧喝酒和赌博，而官方又疏于惩戒，所以那时就成了法治不彰的年代。警察对违法行为睁一只眼闭一只眼，结果变得似乎只有傻瓜才会遵守法律的规定。蔑视法律的现象俯拾皆是，人们对有关惩罚概率的信息视而不见。文学作品，包括1925年的小说《了不起的盖茨比》，都对经济掠夺者大加颂扬。实际上，20世纪20年代是一个金融掠夺横行的年代，它导致公众在随后几年里对这些行为都深恶痛绝；也正是因为这些掠夺行为，1929年之后及更晚一些时候，美国通过了一系列具有里程碑意义的法律^[6]，包括1933年的《证券法》、1934年的《证券交易法》、1939年的《信托契约法》以及1940年的《投资公司法》。

20年代之后的文化变化也体现在其他方面，例如休闲活动。在30年代的大萧条时期，20年代末开始兴起的定约桥牌风靡一时。1941年大萧条结束时，美国扑克牌制造商协会开展的一项调查显示，定约桥牌已经变成了最流行的扑克游戏，有大约44%的美国家庭在玩这种游戏。定约桥牌是一种需要搭档的游戏，搭档间必须互相配合。自诞生伊始，它就是一种备受推崇的社交游戏，可用于交友甚至找情人。它也被公认为一种学习处世技巧的有效手段（尽管玩牌偶尔也会导致友情破裂或离婚）。但是，定约桥牌很少用于赌博。

不过，在21世纪的前10年，定约桥牌已经没落。在人们眼里，它已经变成一种老掉牙的游戏，很少有年轻人喜欢它。不过，近些年来，扑克游戏，尤其是21世纪的新扑克游戏——得克萨斯扑克逐渐风行。这类游戏都是让玩家单打独斗，而且经常用来赌钱，虚张声势或不动声色等骗术在这类游戏中特别重要。

当然，我们知道，在牌桌上发生的事情与经济中发生的事情可能没有联系。但是，如果欺骗行为在数百万人在玩的扑克游戏中都可以有一席之地，我们还能天真地认为这种伎俩不会出现在商业领域吗？

[1] 约翰·加尔布雷斯在其《1929年大崩盘》中描述了经济欺诈行为的周期性特征。他指出，欺诈行为在经济扩张时增长（“挪用公款的行为迅速增多”），并在经济崩溃后被发现。

[2] 本章的大部分内容来自阿克洛夫和保罗·罗默的共同研究。

[3] 这个数字是按照1993年的美元价值计算的。

[4] 尽管直到衰退后期（衰退是从2001年3月至11月）的2001年10月19日，证券交易委员会才对安然公司的财务违规展开调查，但安然其实早已遭到怀疑，公司的股票在此之前已经快速下跌。举安然公司的例子只是用来描述在衰退期间（包括持续至2002~2003年的微弱恢复期）存在的一种金融违规行为。

[5] 阿尼尔·卡什亚普等人在其研究报告中指出，在瑞银集团，那些从事次级抵押证券业务的人能够获得非常高的利润——这个利润会直接同他的奖金挂钩。

[6] 1933年，纽约市长赫伯特·H·莱曼说：“我个人认为，现在没有什么能阻止席卷全国的废除禁酒令的运动。借助舆论的力量，反对伪善、敲诈勒索、不遵守法律的战斗已经快要取得胜利。如果让人们畅所欲言，舆论就会创造奇迹。”

第四章

货币幻觉：公众能否揭开通货膨胀的面纱？

本书作者之一席勒注意到波士顿通勤列车上的一块告示牌，上面写着：“禁止吸烟——根据《普通法》第272条第43A款——单处或并处10日以下监禁，50美元以下罚金。”这两种惩罚看起来很不相称。

这块告示牌解释了一种叫“货币幻觉”的现象，这也是为现代宏观经济学所忽略的一个元素。当决策受到名义美元金额的影响时，就会产生货币幻觉。经济学家坚信，如果人们是“理性的”，其决策就只会受到一种因素的影响，即他们用这些名义美元能够在市场上购买什么，或者出售什么才能够获得这些名义美元。在没有货币幻觉的情况下，定价和工资决策只受相对成本或相对价格的影响，而不受这些成本或价格的名义价值的影响。

几乎可以肯定的是，没有人曾因为违反第272条第43A款而蹲监狱。对我们来说，列车上那块告示牌显然是荒谬的，因为它强调的是现代宏观经济学的基本假设。根据那个基本假设，人们没有货币幻觉。但恰恰相反，告示牌表明了，名义因素的确重要。随后我们了解到，那条法律颁布于1968年。在通货膨胀的侵蚀下，罚金的实际价值降低了，然而该法律并没有修改罚金上限。自那时以来，50美元的实际价值已经下降了80%。在1968年，只要一天花费5美元就可以免受牢狱之灾，这个成本已经相当低；而在当今情况下，这一成本更是低得可笑。

列车上的告示牌反映出的只是众多问题的冰山一角，这些问题表明

宏观经济学的基本假设——没有货币幻觉——应该受到质疑。

货币幻觉的思想史

长期以来，经济学家相信，经济中充斥着货币幻觉。后来，在20世纪60年代，他们推翻了这种观点。对于人们如何采取行动，60年代的经济学家的见解颇具说服力，因此，尽管没有太多证据，他们依然认定经济决策是基于理性行为的。既然行为是理性的，那么货币幻觉根本就不存在。而且，这种观点的变化也使宏观经济学发生了深刻的变革，我们接下来将解释其中的原因。

现代人估计很难想象，曾有人对通货膨胀及其对财富的影响一无所知。伟大的古典经济学家欧文·费雪因其“利率决定理论”而享有盛誉，但是，他还花费了大量心血来设计（或论证）他心目中完美的价格指数。他坚信，人们做出糟糕的经济决策往往是因为他们没有意识到通货膨胀。让公众知道美元的价值如何变动，正是费雪的个人目标。现在，这个梦想已经实现，公众和债券市场都认识到了消费者价格指数。^[1]

在1928年的半通俗著作《货币幻觉》中，费雪列举了人们在没有认识到通货膨胀时可能会犯的种种错误。书中都是关于这些错误的小故事，而费雪特别关注的是一位名叫科拉的女士的不幸经历。费雪讲述了他和科拉去拜访她的投资顾问时发生的事情。科拉有50 000美元的债券，这在1928年堪称一大笔财富。但是，换成20年前（也即1908年左右），科拉会更富有。因为自20年前科拉继承这些债券以来，她这些资产组合的名义价值并没有变化，但是，按照费雪的计算，物价差不多上涨了4倍。^[2]因此，费雪于1928年前后陪同谨慎小心的科拉来到投资顾问办公室。投资顾问狡辩说，为了使风险降至最低，他一直采用保守策略为科拉投资。但费雪很生气，认定这个投资顾问根本不了解通货膨胀的风险和美元实际价值的不断变化。费雪还指出，科拉也没有意识到会

发生通货膨胀，因而不知道其债券的实际价值会下降。

在20世纪伟大的经济学家中，相信人们容易遭受这种货币幻觉伤害的，不只费雪一人。包括我们的英雄凯恩斯，也曾借助工人们不能通过谈判增加工资以抵抗通货膨胀的假设来解释充分就业时的收入分配。

因此，在老前辈中，甚至连师出名门的经济学家也坚信，人们常常有货币幻觉。但在此之后，经济学家的观点走向了另一个极端，货币幻觉很快被列为经济学的一大禁忌。

潮流逆转

20世纪60年代初，经济学家相信，通货膨胀和失业之间存在着一种权衡关系。根据权衡理论，当劳动力市场紧张时，工人们会要求较大的工资增幅；当经济接近于充分就业状态时，物价也会上升，其中部分原因是劳动力要求涨工资，还有一个原因是对企业产品的需求同样处于高位。在经济规划者（包括在美联储制定货币政策的人和财政部制定财政政策的人）看来，宏观经济政策只不过是在反映通货膨胀和失业的权衡关系曲线上选择一个最佳点。经济规划者的确可以降低失业率，扩大产出，但较低的失业率和较高的产出是以较高的通货膨胀率为代价的。这种权衡关系以伦敦经济学院的澳大利亚经济学家菲利普斯的名字命名，被称为“菲利普斯曲线”。菲利普斯在1958年的论文中对名义工资增长和失业之间的关系进行了经济计量估计。这种权衡关系涉及一个痛苦的选择。如果美国的失业率达到较高的6.5%，就意味着会有1 000万人失业，这相当于希腊或瑞典的总人口数。一方面，失业率出现任何形式的下降都可以给人们带来巨大的好处；另一方面，较高的通货膨胀率又会给科拉这样的人带来不利影响。他们发现，在制定财政政策时，很难把通货膨胀考虑进来。

但是，潮流随后发生逆转，现在的经济学家对这种权衡关系的认可度已经降低了。这种情况的确罕见。而导致潮流逆转的一个关键事件，便是1967年11月29日米尔顿·弗里德曼在美国经济学会华盛顿年会上发表的主席演讲。

根据20世纪60年代初的菲利普斯曲线，人们所要求的名义工资的增加幅度只取决于失业水平。但是，弗里德曼改变了这一观念。他坚持认为，那样做是不理性的。他说，工人并不是为名义工资讨价还价。如果那样，他们会受货币幻觉的影响。正相反，他们是为实际工资讨价还价。这意味着，除了在既定的失业水平下，预期通货膨胀率为0时，要求增加名义工资之外，人们还会在其中加入对通货膨胀的预期。为什么？因为无论是购买劳动力的雇主，还是出售劳动力的工人，都只关心工资能够买到什么。他们唯一关心的是工资相对于物价的价值。我们来看看这意味着什么。假定失业率为5%，预期通货膨胀率为0，在此情形下，工人和雇主为工资上调2%进行谈判。那么，在失业率同为5%的情况下，若预期通货膨胀率为2%，工人就会为工资上调4%进行谈判；若预期通货膨胀率为5%，他们则会为工资上调7%进行谈判。由此得出的结论是，预期通货膨胀率将被一对一地加入工资谈判中。

同样的原理也适用于价格上涨，通货膨胀预期也会一一对应于价格上涨。为什么？因为买卖双方都没有货币幻觉。卖者只关心出售产品时的相对价格，而买者只关心他们购买产品时的相对价格。因此，在定价决策中，通货膨胀预期也会被考虑在内。

弗里德曼还指出，如果在工资设定和价格设定中一对一地加入通货膨胀预期，那么失业水平就会比较稳定，而不论是通货膨胀还是通货紧缩，都不会呈螺旋上升之势。假设我们的起点是零通货膨胀预期和低失业率。在此低失业率水平上，由于对劳动力和商品的需求都很大，企业就会设法提高其产品的相对价格。^[3]这意味着，价格的提高必须超过通货膨胀预期。但如此一来，人们随后就将发现实际通货膨胀率高于他们

的预期，进而会上调其通货膨胀预期。尽管这种调整包含他们对过去的误判，但不会削弱通货膨胀预期的上升或通货膨胀的上升。只要需求维持在这一高水平上（即只要失业率保持在低位），企业设定的价格就会继续超过预期通货膨胀率，公众也会继续上调通货膨胀预期，而且这些螺旋式上升的通货膨胀预期将继续一对一地加入工资谈判和价格设定之中。同理可得，如果失业率高，通货膨胀率将低于预期水平，价格和名义工资增长率就将螺旋式下降。

所以，弗里德曼得出结论，在一定失业水平下，通货膨胀既不会螺旋式上升，也不会螺旋式下降。他将此称为自然失业率。

弗里德曼运用这种巧妙的手法彻底改变了宏观经济学。如果没有货币幻觉，通货膨胀和失业水平之间就不存在可以由货币和财政当局决定的权衡关系。相反，根据弗里德曼的观点，这些决策部门的作用应该是使失业率在自然失业率水平上保持稳定，以避免螺旋式通货膨胀或通货紧缩。而且，由于从长期角度来看，通货膨胀水平和失业水平之间不存在权衡关系，所以为了方便起见，应该让通货膨胀率保持在合理的低位。毕竟，这样做并不会使失业率大幅上升。

所谓的自然失业率理论几乎一夜之间就流行起来。人们很快就接受了它，这既有思想认识方面的原因，也与经济学家们日益认为经济学应该更科学的观点相契合。经济学家所谓的科学是指，理论上假设的行为应该源于最大化原理。经济学家所谓的科学还意味着动物精神没有立足之地；在工资和价格设定中，货币幻觉也不起作用。

事实上，弗里德曼观点的流行还有另一个原因，即提出时机刚刚好。菲利普斯对1861~1957年这97年间英国的名义工资变动率和失业率数据进行了经济计量分析，他发现名义工资变动率和失业率之间具有负相关关系。当失业率升高时，通货膨胀率下降。他的工资公式没有包含对通货膨胀预期的调整。但是，在20世纪60年代末和70年代的美国，通货膨胀率和失业率都上升了，这似乎与菲利普斯已经发现的权衡关系相

矛盾。自然失业率理论针对这一现象给出了一种解释：通货膨胀率上升的原因是，当时发生的严重的石油供给冲击和通货膨胀预期上升导致菲利普斯曲线向外移动，而失业率上升是需求下降的结果。

而且，菲利普斯曲线的新经济计量估值有所扩展，将对通货膨胀预期的调整包含在内，这似乎表明，弗里德曼的理论与数据高度吻合。这些研究没能推翻弗里德曼的推测，即通货膨胀预期对价格设定和工资设定有着一一对应的关系。而且，这些估计也很不精确，因此，它们并不能证实自然失业率可以有力地支持弗里德曼的推断。但是，对菲利普斯曲线的主流处理方式忽略了这一不利的事实。

教科书通常将自然失业率理论看成一个“假设”的故事。这个故事是这样讲的，以往的宏观经济学家推论价格变动和工资变动均与失业相互关联，通货膨胀预期在其中不起作用。^[4]弗里德曼觉察到，只有当工资和价格的制定者有货币幻觉时，这种理论才适用；也就是说，在工资谈判和价格制定的过程中，该理论并没有将通货膨胀预期考虑在内。弗里德曼对这一传统理论进行了修正，使通货膨胀预期对工资和价格公式产生一一对应的关系。借助该经济理论，弗里德曼巧妙地解释了20世纪60年代末、70年代初通货膨胀率和失业率双双上升之谜。而且，该理论还与大多数经济计量估计相符合。

自然失业率理论已经成为宏观经济政策的基础，美联储、美国财政部和总统经济顾问委员会的绝大多数政策制定者都依赖它。不仅在美国，在欧洲和加拿大，它也被广泛接受。

不存在货币幻觉是支撑自然失业率理论的关键假设，因此，它也是宏观经济学的核心假设。继弗里德曼在美国经济学会华盛顿年会上发表主席演讲4年后，他的劲敌詹姆斯·托宾在美国经济学会主席演讲中宣称：“当然，一名经济理论家所犯的最大过错莫过于假设存在货币幻觉。”这一基本假设的重要性可见一斑。托宾没有提到，就在4年前，货

币幻觉还是主流观点。货币幻觉是20世纪主要经济学家关于宏观经济学理论的核心，这些经济学家包括凯恩斯、保罗·萨缪尔森、罗伯特·索洛、欧文·费雪、弗朗哥·莫迪利亚尼以及托宾本人。

现代宏观经济学的一个极端假设

我们认为，费雪和凯恩斯的纯粹货币幻觉是一个相当不成熟的观念，需要认真地加以修正。但是，这并不意味着我们应该跳到另一个极端。相反，认为根本不存在货币幻觉的观点也未必正确，那只是其中的一种可能性。我们认为，在几乎毫无证据的基础上，采用自然失业率理论彻底摒弃货币幻觉，也是相当幼稚的。鉴于自然失业率理论在宏观经济学中的核心作用，我们应该对它进行反复验证。然而，令人吃惊的是，对这一理论的正式检验少之又少。

实际上，这也是列车上的告示牌之所以突然引起我们注意的原因。如果我们正视货币幻觉，用正确的方式对其进行思考就会发现，经济中到处都有货币幻觉的迹象。这些迹象表明，尽管弗里德曼的自然失业率假说最贴近现实，但并不是现实本身。

经济学教科书在讨论货币主题时总会提到，货币具有“交换媒介、价值贮藏、记账单位”等职能。货币的前两个职能已经被经济学家分析得十分透彻，它们是经济学家所谓的“货币需求”的核心，货币需求将人们希望持有的货币数量和人们的收入及现行利率联系起来。但人们很少关注货币的记账单位职能。所谓记账单位，是指人们用货币来思考。它意味着合同是以货币来计价的，而且记账是按名义值进行的。包括税收征缴条款在内的许多法律条款也都是用货币来描述的。

在这些情形中，人们总是调整名义数量，以保证货币作为记账单位的职能不会受到影响。在上述每一种情形中，都会有对通货膨胀的自动

调整，例如通过指数调整法或生活费用自动调整机制（cost-of-living adjustments, COLAs）。

用经济学家的话来说，货币只不过是一层“面纱”。如果人们能够看透通货膨胀，如果通货膨胀对实际交易没有影响，面纱说倒是不假。这也正是那些坚信不存在货币幻觉的经济学家们的观点。当然，这种可能性也是有的。但我们认为，在将名义美元转换成实际美元的过程中，会有所损失，这样的损失就是货币幻觉的结果。

工资合同与货币幻觉

只有极少的劳动合同包含生活费用调整（也包含指数化调整）方面的条款，经济学家常常对此表示惊奇。1976~2000年加拿大工会合同的大样本中的相关数据，最能说明这个问题。这些合同中只有19%与指数化调整挂钩。而且，即使其中含有这样的指数化调整，它也远非一一对应的：通常只有在通货膨胀率已经上升到超过某一设定的目标值时，生活费用调整才会启动；在到达该水平之前，通货膨胀对工资没有任何影响。在大约1/3这样的合同中，实际通货膨胀率低于临界值。可以肯定地说，那些提供或接受这类合同的人至少在一定程度上用名义货币而不是用实际值（即经过指数化调整后的货币值）来思考。这种不对称的生活费用调整清楚地表明，货币幻觉是存在的。

当然，单凭劳动合同中不包含指数化调整条款这一点并不能充分证明货币幻觉的存在。正如弗里德曼指出的那样，在拟定合同时，通过一对一地调整通货膨胀预期（不同于生活费用调整，后者是在通货膨胀发生之后才对实际通货膨胀率进行调整），工资和价格的设定可以把通货膨胀考虑在内。但是，在思考这一点时我们发现，如果在拟定合同时生活费用调整协议就不包含在内，等真正发生通货膨胀时，工资和价格就很有可能无法调整。在我们看来，工资谈判的各方放弃机会，不是要求

签订一份根据实际通货膨胀率进行充分调整的工资合同，而是要求签署一份根据预期通货膨胀率进行准确调整的工资合同，这似乎完全令人难以置信。大多数工会合同并不包含生活费用调整的内容，即使有也远不够充分。这些事实告诉我们，在工资谈判中，根据通货膨胀预期进行准确调整是极不可能的。

还有进一步的证据表明，在工资和价格设定中，货币幻觉是存在的。拒绝降低货币工资（被经济学家称为“货币工资具有向下的刚性”）是人们的确有货币幻觉的另一个标志。正如挣工资的人拒绝工资下降一样，消费者也不喜欢物价上升。丹尼斯·卡尔顿在研究工业商品的价格刚性时发现，许多工业商品的价格在相当长的时间内（甚至一年以上）保持不变。

债务合同与货币幻觉

不仅大多数工资合同用名义货币来表示，而未经过指数化调整，金融合同通常也采取这种形式。美国或其他国家的政府机构发行的债券（一张债券相当于一份债务合同），在到期前通常按某一固定利率支付利息。虽然通货膨胀在变化，但大多数现有债券的利率并不因此发生变化，许多抵押贷款执行的是固定利率。而且，即便是可调利率抵押贷款（利率随当前利率而调整），也远不能摆脱通货膨胀的影响：就算是不受通货膨胀影响的抵押贷款，本金的价值也会随着通货膨胀率上升而上升。因此，当通货膨胀发生时，按实际值计算，可调利率抵押贷款的持有人偿还贷款的速度会更快。

如果人们没有某种形式的货币幻觉，我们似乎就会再次陷入一个悖论。为什么债券合同和抵押贷款合同不能根据实际发生的通货膨胀进行调整？正如工资合同那样，在签署债券合同时，购买者和出售者根据通货膨胀预期进行调整，这在理论上是说得通的。例如，名义利率可能把

通货膨胀预期考虑在内，这将体现在债券发行价和发行后的交易价上。但是，债券价格不能被指数化调整，抵押贷款合同也只是以可调利率的方式进行部分指数化调整，这一问题与我们在讨论工资指数化时提出的问题并无二致。如果这些合同的各方当事人在拟定合同时便回避原本可以根据实际发生的通货膨胀进行调整的指数化，那这些合同又怎么可能根据预期通货膨胀率进行充分调整呢？

这么多合同都是以名义值签署的，这再次说明货币似乎不可能只是一层面纱。

会计与货币幻觉

曾有人说，会计是一种商业语言。管理者使用营业损益账目来评判他们是表现“出色”应当扩张业务，还是表现“糟糕”应当收缩业务。会计是资本决策的基础，这还有另外一个原因：外部人对一个企业财务状况的看法也是以该企业的各种账目为基础的。因此，会计是股票价格的基础，也是放款人决定向企业提供哪种贷款利率，甚至是否放款的基础。会计也是企业大多数税务核算的基础，例如损益账目决定了利润所得税的数目，它们也决定企业何时或是否宣布破产。

既然会计起着如此重要的作用，如果会计账目是以名义值而不是实际值计量的，就可以推断，以会计为基础的决策也建立在名义账目的基础上，因而也以货币幻觉为基础。如果这是事实，那么货币幻觉就一定存在。

由于大部分经济合同以及大多数账目都是以名义值计量的，据此很容易判断这种形式的合同是否会影响实际决策。但事实表明，人们很难察觉到这些迹象。为什么？原因在于决策者的目标是复杂的，相应地，合同的目标也是复杂的。更为重要的是，这些目标通常是无法观察到

的。我们可以观察到经济决策的结果，但是，我们需要一个将目标和决策结果联系起来的理论，通过这个理论来了解这些决策背后的动机是什么。

经济学家弗朗哥·莫迪利亚尼和理查德·科恩提出了一个检验方法。他们借用公司会计中已知的通货膨胀偏差，检验股票价格反映的究竟是根据通货膨胀偏差调整后的利润，还是未经调整的利润。他们发现，股票价格并没有揭示通货膨胀。不存在货币幻觉的假设似乎又一次被推翻了。

货币幻觉确实存在

我们已经看到，现代宏观经济学最主要的假设之一，是人们能够掀开通货膨胀的面纱。这似乎是一个极端的假设。鉴于工资合同、价格决定、债券合同以及会计的性质，这个假设似乎是完全不合情理的。通过指数化调整，这些合同可以轻易地把通货膨胀的面纱抛在一边。但是，在绝大多数情况下，合同的当事人并不选择这条路。这些例子只是货币幻觉确实存在的个别表征而已。我们将看到，若把货币幻觉考虑在内，我们会得到一个能得出完全不同的政策结论的宏观经济学。我们又一次看到，动物精神在经济运行中扮演着重要角色。

[1] 但是仍有大量偏见阻碍了公众接受指数化调整。

[2] 按照现代的计算，物价增长接近两倍。

[3] 更为准确地说，他们将寻求提高其产品相对于其他企业产品的价格。

[4] 在弗里德曼之前，菲利普斯已经论证了加速通货膨胀的菲利普斯曲线。在2006年，他获得了早就该颁给他的诺贝尔经济学奖，主要就是由于这一贡献。

第五章

故事：公众行动的参照物

人类的心智构造决定了我们在叙述一系列具有内在逻辑和动态变化的事件时，可以将其看成一个统一的整体。因此，人类之所以产生许多动机，是因为我们经历了一些故事，这些故事给了我们启示并为动机勾勒出蓝本。如果没有这些故事，生活很可能只是“一桩接一桩该死的事情”。^[1]这个理论在解释一个国家、一个企业或一个机构的信心时也同样适用。成为伟大领导人的首要条件就是会编故事。

社会心理学家罗杰·尚克和罗伯特·埃布尔森认为，故事以及讲故事是人类知识的基础。他们认为，人们对于事实要点的记忆，是围绕故事来排列的。那些被记住的事实其实是附加在故事中的。其他事实可能会形成短暂的记忆，但它们的影响往往较弱，而且最终会被遗忘。例如，我们每个人对于自己的孩提时代都只有模糊的记忆，年岁稍长的人对自己年轻时的事情也记得不太清晰。但我们的脑海中总会有一个关于那些记忆的故事，这个故事会帮助我们回想起来我们是谁，我们生活的目的是什么。

如尚克和埃布尔森强调的那样，人类的交谈总是以互相提醒的讲故事的方式进行。一个人讲一个故事，就会激发另一个人想起相关的故事，而这个故事又会使第一个人想起另一个故事，如此不断回想提醒，形成很长的反馈序列。我们在讲故事时激起另一个人的反响，会由衷地感到高兴。交谈总是会从一个话题转移到另一个话题，不停地转变。这看似随机无序，实际上却是一种内在的构思，这种构思对人类知识至关重要。交谈不仅是一种易于被人接受的信息交流方式，还能强化我

们对相关故事的记忆。我们忘掉的往往是那些我们从未向他人复述过的故事。

人类记忆是围绕故事来组织的，这在那些丧失了部分精神敏感度的老人身上体现得最为明显。他们有时候会退化到反复讲述同一个故事，这说明故事有激发人类行为的力量。

人类的思维模式是以故事为基础的，这使我们难以认识到纯粹随机性在生活中的作用，因为纯粹随机的结果没法与故事融为一体。在《随机漫步的傻瓜》一书中，纳西姆·塔勒布有力地证明了这个观点。他讲述了人们因为忽略某些极不重要的事件而犯下严重错误的故事，并用这些故事证明了上述观点。然而，他的书本身却创造性地把随机性变成了一个故事。

在《爱情就是故事：亲密关系的新理论》一书中，心理学家罗伯特·斯腾伯格认为，在成功的婚姻中，夫妻通常会创造可以分享的故事。他们围绕一系列共同的记忆创造了一个故事，并用这个故事来印证，他们互相关心对方，在乎婚姻内在的价值。斯腾伯格列举了26种不同形式的爱情故事，而从本质上来说，婚姻的成功取决于双方的互相信任，以及如何通过复述故事来加强这种信任。

美国国家地理学会开展的基因地理工程，试图通过分析DNA（脱氧核糖核酸）来揭示人类的迁徙模式，并据此区分世界上的各个民族。这个研究计划遇到了一个难题：DNA证据有可能和那些赋予各民族生活以深刻意义的故事产生矛盾。例如，土著民族总是认为自开天辟地以来他们就居住在某个特定的地方，这个地方对他们来说很重要。因此，测定他们到达当地的时间，让他们知道实际上自己身上混合着多种基因，他们和那些自己毫不关心的民族基因相同，都会给他们带来强烈的幻灭感。北美几乎所有的主要部落都拒绝参与该项目，世界上其他地方的原住民也都强烈抵制。

文艺评论家认为，故事也是有套路的。他们认为，在人类历史上，只有少数能引发共鸣的故事被不断讲述和传诵，仅仅故事的名称和细节有些许变化。1916年，乔治·波尔蒂大胆宣称：基本的戏剧情境只有36种。罗纳德·托比亚斯在1993年写道，其实只有20种基本的情节，他将其命名为“探索、冒险、追击、营救、逃脱、复仇、谜团、对抗、迫害、诱惑、变局、转型、成熟、爱情、乱伦、牺牲、发现、贪婪、升华和堕落”。当然，这些作家并没有将人类故事的所有方面统统列入，但他们概括的各种情境已经与现实非常接近。

政治家最会编经济故事

政治家是故事的重要来源之一，他们尤其擅长经济状况方面的故事。他们花费大量时间和公众交流，这样做其实就是讲故事。由于他们和公众的大多数互动都与经济有关，因此他们的故事也多半和经济有关。

斯蒂芬妮·芬尼尔对墨西哥经济信心的高涨和低落的分析，就是一个很好的例子。她发现，在过去50年里，墨西哥的经济信心在何塞·洛佩斯·波蒂略任期内（1976~1982年）达到了顶点。波蒂略把墨西哥塑造成了托比亚斯定义的“迫害”故事的主角：一个弱小的国家成功地战胜了强大、傲慢的对手。波蒂略在1965年发表了一部小说——《羽蛇神》（*Quetzalcóatl*）。羽蛇神是阿兹特克人心中的神，人们期待他像耶稣一样在大变革时期复活。该小说在1975年波蒂略竞选总统之前再版，变成了关于墨西哥未来伟大成就的故事，而它本身也从古老的阿兹特克传说获得了新生。总统专机也被命名为“羽蛇神一号”和“羽蛇神二号”。这个故事由于两个意外事件变得更具说服力：一是在墨西哥发现了新的油田，二是1979年发生的石油危机导致油价暴涨。

20世纪70年代初，墨西哥已经认识到了石油的重要性，而当时最大

的发现来自坎佩切、恰帕斯和塔瓦斯科州，那正好是在波蒂略就任总统之前。由于油井接二连三地被开采，探明的石油储量稳步上升。人们的预期疯涨，甚至有人宣称，墨西哥的探明储量将会超过2 000亿桶，将成为仅次于沙特阿拉伯的第二大产油国。此外，由于第二次石油危机，石油价格在1980年达到顶峰，高于10年前价格水平的两倍。

墨西哥拥有做梦也想不到的巨大财富，这个故事牢牢抓住了人们的想象力。波蒂略从1976年发表的国情咨文演讲开始，就不断强调石油的重要性：“在当前时代，世界各国可以分为拥有石油的国家和没有石油的国家。”然后，他开始像一个富国的总统那样行事。就在全世界都在担心高油价有可能继续攀升的时候，波蒂略向国际社会提出了墨西哥的全球能源计划。1980年，墨西哥和委内瑞拉签署了《圣何塞协议》，同意以优惠价格向中美洲和加勒比海国家出售石油。这种做法相当于对外援助。1979年，罗马教皇约翰·保罗访问了墨西哥，这次访问被广泛解读成墨西哥已经成为重要富国的一个信号。

波蒂略提升了人们对墨西哥的信心，进而推动了经济繁荣。在他任总统的6年时间里，墨西哥的实际GDP增长了55%。遗憾的是，在他任期行将结束时，墨西哥的经济增长开始停滞。1982年，当波蒂略卸任时，墨西哥的通货膨胀率高达100%，失业率也持续升高。腐败和公然的盗窃行为猖獗，达到了前所未闻的水平。

在建设新墨西哥的努力中，波蒂略以尚未开采出来的石油为担保举借了大量外债，这一举措使墨西哥深陷债务泥潭。20世纪80年代中期，石油价格下跌，墨西哥陷入了严重的经济危机。但波蒂略本人度过了故事尚未破灭时的美好时光。在他执政期间，墨西哥经济一派欣欣向荣，留给继任总统的却是经济崩溃后的凄惨景象。波蒂略用来提升士气的种种设想最后都变成了幻象。特别是，墨西哥拥有的石油财富被过分夸大了。事实上，时至今日，墨西哥探明的石油储量依然只有129亿桶，仅占全世界总量的1%。即使到现在，虽然明知这个事实，很多人还是忍

不住惊讶于墨西哥的石油储量会如此之少，因为从前的辉煌故事还深深地烙在人们的记忆中。

故事推动整体经济

在经济学家看来，在故事的基础上分析经济是一种不专业的表现。相反，经济学家应该关注定量事实和理论，而且理论应该建立在最优化的基础上，尤其是经济变量的最优化。概而言之，就是“实事求是”。经济学家谨慎地使用故事，也自有其理由。毕竟，为人们提供喜闻乐见的故事是新闻媒体的事，由此还出现了一种过度解释经济现象的倾向。例如，当股票价格在某个风平浪静的交易日里发生正常幅度的波动时，权威评论员就会轮番上马，用不同的理论来解释股价变动，过度解释的倾向由此可见一斑。因此，经济学家们确实应该谨慎对待这些故事，以及这些故事试图要解释的事实。

不过，如果真的是这些故事推动了市场变化，如果这些过度解释的故事真的有实际影响，如果它们本身就是经济运行的真实部分，情况又会怎样呢？一直以来，经济学家都不曾认真对待故事。然而故事不仅是对现象的解释，而且是现象本身。要真实地解释20世纪70年代的墨西哥，以及多数经济体的兴衰，人们必须留意那些具有推动作用的故事。

信心随故事波动

一个国家或任何一个大群体的信心，往往紧随故事而上下波动。关于新时代的故事尤其重要，它们试图描述那些推动经济驶入新时代的历史性变化。有关互联网（1994年普通公众才刚刚接触）发明和应用的故事，就在20世纪90年代中期到2000年的股市繁荣中发挥了重要作用，而股市繁荣又导致了整个经济的繁荣，席勒的《非理性繁荣》一书对此有

详细的论述。互联网确实是一种重要的新技术，并随着人们在日常生活中的应用而备受注目。人人都在使用互联网，它在我们的桌面上，在我们的指尖上。年轻人借此致富的故事就像19世纪淘金热的现代翻版。而稳定的技术进步，包括材料科学、化学、机械工程、农业科学等领域的进步，虽然在数世纪以来的经济增长中发挥了主导作用，却从未引起过公众的兴趣。这些故事并不流行，《人物》杂志对此几乎没有任何统计数字。但是有了互联网以后，整个经济就被互联网故事牵着走了。

信心并不仅仅是一个人自身的情绪状态，它也是一个人对他人信心的一种判断，以及他人对他人信心的洞察。它同时还是一种世界观（对时事动态的一种看法），是大众对新闻媒体和公共讨论所传播的经济转变机制的理解。信心的高涨往往由鼓舞人心的故事所致，这些故事总是和开发新业务、某人如何神奇致富这类传说有关。新时代故事则总是伴随着全球股票市场的大繁荣。^[2]如果不详细地了解那些故事，就很难理解过去的经济信心从何而来。随着岁月的流逝，我们会逐渐忘却过去的故事，这也正是我们对过去的股票市场和宏观经济波动总感到迷惑不解的原因所在。

各个时期各不相同的新时代故事相当复杂，这说明经济信心的差异不仅影响了消费和投资，还会深刻影响整个经济。这些故事的变化会影响人们对个人事业成功、企业创业成功以及人力资本投资回报的预期。

故事就像“传染病”

我们可以借鉴传染病的传染方式为故事的传播创建模型。故事就像病毒，它们口口相传，具有一定的传染性。流行病学家开发了一种研究流行病的数学模型，我们也可以用它来研究故事和信心的传播。这些模型的关键变量是传染率（衡量一种疾病从一个人传播到另一个人的能力）以及免疫率（衡量人们摆脱传染病的速度）。关键的初始条件是患

有传染病的人数，以及易感染这种疾病的人数。掌握这些情况以后，传染病的数学模型就能够预测疾病传染的全过程。不过，这种模型还是有一些不确定性，因为在这一过程中有些变量（如病毒的突变等）有可能改变传染率。

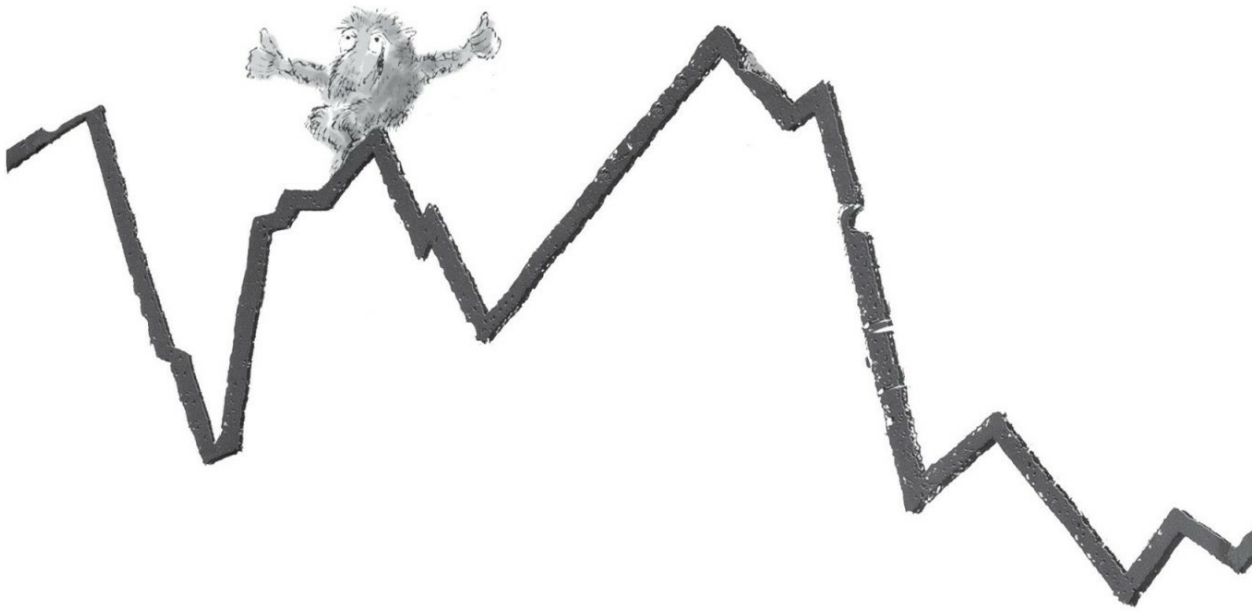
正如疾病通过传染来传播一样，信心或丧失信心也可以这样传播。其实，信心或丧失信心的传染力丝毫不亚于任何一种疾病。信心或者悲观情绪如果神奇地四处蔓延，很可能只是因为某种思维模式的传染率发生了改变。

现在转到本书的第二部分，我们将探讨8个问题，它们都是理解经济的稳定性和功能的核心问题。这些问题都有一些传统答案，一些墨守成规的答案，但我们认为，这些答案在很多方面都是错的。传统答案之所以产生就是为了解释人们的疑问，但它们都有误导性，因为它们并没有认识到驱动经济发展的各种基本力量，而这些力量中有很多都以这样或那样的方式与动物精神相关。在回答这些问题的过程中，我们发展了一个关于经济不稳定性、经济问题以及应对策略的理论，同时也为如何摆脱经济与金融危机开出了我们的药方。

[1] 这句话常常被认为出自美国诗人埃德娜·圣·文森特·米莱的“生活不是一桩接一桩该死的事情，而是同样该死的事情的不断重复”。但她回应说很久以前就有人创作了这句话，因此我们无法确认谁是真正的原创者。

[2] 席勒发现近数十年来全世界各国的股票价格经历了最大幅度的上涨，并对各国媒体进行了搜索，找出了各国媒体解释此种现象的故事。他发现，记者们在讲故事论证为什么某个国家的新经济曙光即将到来时特别富有创造力。不过尽管这些故事讲得绘声绘色，股票市场的上升势头最终还是逆转了。

第二部分 最重要的八大经济问题



第六章

为什么经济会陷入萧条？

在接下来的章节，我们会探讨8个关键问题，排在首位的就是萧条。萧条是经济衰退的极端形式，研究萧条能够使我们更加清晰地揭示经济下滑的根源。写作本书时恰逢2008年金融危机，经济下滑的原因尤其值得关注。

本章将考察美国历史上最严重的两次萧条：一次是19世纪90年代的萧条，另一次是20世纪30年代的大萧条。通过对这两次萧条的分析，我们将说明动物精神如何导致萧条。

19世纪90年代的萧条

动物精神理论的所有元素对理解19世纪90年代的萧条都非常重要：经济失败的故事以及萧条发生之前若干年内腐败加剧的故事，导致信心破灭；人们空前强烈地感觉到经济政策的不公平；货币幻觉使人们未能准确地认识消费品价格下降造成的后果。因此，第一部分中的每一章都能够帮助我们理解这次经济萧条。

萧条发生之前，美国股票市场空前繁荣。实际标准普尔指数在1890年12月到1892年5月的短短17个月内上涨了36%，此后到1893年7月的14个月里又下跌了27%。在股市达到顶峰前的疯狂日子里，人们失去了理性，完全看不到一场经济灾难即将来临。

19世纪90年代萧条的前几年，批发价格大幅下跌。Warren-Pearson

批发物价指数从1893年2月到1894年12月下降了18%。在此后的萧条岁月里，物价基本保持稳定。一发现物价下跌，雇主们就告诉工人，必须削减工资。尽管劳资双方在削减工资的问题上剑拔弩张，但实际上削减工资的案例还是层出不穷。然而，一些工人强烈反对雇主削减工资，这是他们具有货币幻觉的力证，他们感到保持原来的货币工资才是公平的。例如，1894年某报纸的专栏有这样的报道：“桑福德纺纱厂的工人们在星期一早上得知，他们必须在减少工资和工厂关门之间做出选择。结果是，他们宁愿失业也不愿意拿着削减后的工资继续工作。”这些愤怒的工人主动选择了失业，而不是名义工资的减少。他们总是拿自己的工资和那些未削减工资的企业的工人工资做比较，然后得出公平与否的判断。按照斯坦利·勒伯格特统计的标准历史数据，1893年美国的失业率上升至11.7%，在1894年达到了18.4%的顶峰，直到1899年才下降到10%以下。按照克里斯蒂娜·罗默修正后的数据，美国的失业率在1894年上升到了12.3%，1897年到达最高的12.4%，1899年才降低到10%以下。无论用哪种方法来衡量，那都是一次严重而漫长的萧条。虽然当时其他一些国家的经济也呈疲软之势，但19世纪90年代的萧条主要是美国的萧条。因此，从美国的视角来分析这次萧条仍然是合理的。

对美国而言，此次萧条的导火线显然是1893年的金融恐慌。信心突然崩溃，并以银行挤兑的形式爆发出来：人们成群结队地前往银行提取他们的存款，而银行并没有足够的现金储备支付给储户。银行被迫到处张罗现金，向企业索还贷款，短期利率因此飙升，大量企业破产。^[1]当时美国还没有中央银行，因此也就无人担负最后放款人的重任。

银行挤兑为什么会发生呢？解释挤兑行为的发生并非易事。历史书把此次银行恐慌归因于1890年通过的《购银法案》，该法律打算逐步推广政府发行的纸币，而支撑纸币的是白银和黄金。因为美国政府允许以黄金或白银赎回法定纸币，所以人们都理性地选择了黄金，政府的黄金储备就不断减少。但是，这是政府为支撑其法定纸币所做的储备而非银行储备，后者是用来支撑存款和银行票据的。当时《纽约时报》的一位

写手，后来成为金融编辑的艾尔弗雷德·诺伊斯发现：

恐慌本质上就是非理性的表现，所以，尽管1893年的金融恐慌是由于担心法定货币贬值，但惊慌失措的银行储户们的第一个反应就是从银行里取走所有的法定货币。然而真实的动机并不是对货币的不同形式（法定货币还是票据）心存疑问。经验告诉储户，在信用普遍崩溃的情况下，银行可能会首先受到冲击。在1873年和1884年的银行倒闭潮中，有很多储户失去了存款。因此，当1893年出现同样的金融环境时，本能引导他们，毫不迟疑地从银行取出所有的钱，而且法定货币也是他们习惯使用的唯一的货币形式。不过，当内地银行的储户们需要现金，而这些银行能够快速动用的现金储备又只及存款的6%时，应对提现需要的大量现金储备就只好仰仗东部的“储备代理商”了。

诺伊斯提到“本能”推动了恐慌，这一点非常重要。美国政府没有任何合乎逻辑的理由预见到《购银法案》会引发银行恐慌，而且恐慌本来也没有什么合乎逻辑的原因。只不过，由于政府黄金储备的减少，有些人觉得事情看起来不大对头，他们的信心也因此下降。随着人们越来越多地谈论起1873年和1884年的恐慌故事，整个社会对这些故事的记忆被逐渐激活，事情看起来不对头的感觉也就日益增强。对于这些故事，当时几乎每个人都可以信手拈来讲一通，而到了1893年，这些故事突然汇聚成公共意象。由于担心过去的银行恐慌故事会重演，人们在银行门前排起了长龙，对银行的恐慌随即爆发，成了一种社会流行病。

银行挤兑引发混乱，这正是经济萧条最直接的先兆。一些学者，特别是1897年的当代观察家威廉·杰特·劳克，以及米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦茨在1963年出版的《美国货币史》中，都把银行恐慌视为全面萧条的诱因。

不过，除了1893年的银行恐慌被公认为是萧条的重要诱因之外，对

于萧条如此严重并持续如此长时间的原因，人们至今还未形成一致的看法。道格拉斯·斯蒂普利斯和戴维·惠滕指出，经济观察家们对萧条的看法存在极大分歧。例如，哈罗德·安德伍德·福克纳认为，19世纪90年代的萧条是一次农业萧条；弗雷德里克·杰克逊·特纳认为，它是发挥安全阀作用的西部地区未开发的土地消耗殆尽的结果；熊彼特则认为，那次萧条是美国铁路网建设基本完成，经济中的投资机会不复存在的结果。斯蒂普利斯和惠滕并没有澄清这些因素究竟是否引发了萧条，而是强调了当时支持平民利益的一派和商业利益集团间的阶级斗争。这样的斗争在1896年的总统大选中达到高潮，当时正好处于危机的中期，总统大选变成了关于通货膨胀是否有害的大论战。民主党候选人威廉·詹宁斯·布赖恩鼓吹自由铸造银币，这一举措虽然可能引起通货膨胀，但是符合农民和其他大债务人的利益。共和党候选人威廉·麦金利则从商业阶层的利益出发，主张实行严格的金本位制。两位候选人争论的完全是美国各阶级的财富如何来一次大规模再分配的问题。

货币幻觉在当时的思潮转变中也发挥了重要作用。布赖恩差点就能赢得选举，因为他主张扩大货币供应，虽然会引起通货膨胀，但可以使每个人都受益——似乎可以在不损害债权人利益的前提下向债务人提供援助。而反对布赖恩，指责他欺世盗名的巨大声浪，也使经济学家第一次认识到货币幻觉现象。1895年正值萧条中期，哥伦比亚大学的经济学家约翰·贝茨·克拉克撰写了一篇文章，首次提出了“实际利率”。所谓的实际利率，其实就是经过通货膨胀调整后的利率，这个词是现在经济学家们的日常用语，也是自那以后的经济理论的基石。克拉克有些急于澄清当时人们对通货膨胀的混乱认识，但他没有考虑当时建立在这种混乱认识基础上的关于金银复本位制的整个争论。自克拉克的文章发表以来，经济理论界从未如此统一过。尽管现在多数人已经不记得19世纪90年代的萧条，但是它彻底改变了我们对通货膨胀的思考方式。

围绕金银复本位制展开的激烈争论，不仅发生在大选期间，而且整整持续了10年。按照斯蒂普利斯和惠滕的说法，那是“一种无所不在的

危机感，是对人类至善至美信念深感怀疑的失望情绪”。这种刻骨铭心的危机感，来自无原则的私欲、腐化堕落以及建立在欺骗之上的不公平政治。

经济萧条一开始，报纸报道的腐败事例大量增加。1894年正是危机最为严重的一年，1985年1月1日《芝加哥每日论坛报》的一篇文章报道了1894年的一起盗用公款案，那是自1878年以来涉案金额最大的一起案件：

为了理解这个案件，我们应当记住，一般的盗用公款案都是在最后一刻才被发现的。然而，它却是一个逐步走向终点的渐进过程，如同把河坝上的泥土一点点掏空。一开始，盗用公款者只是从公款中拿走一小点儿，因为他对拿公款不还的想法还是感到惴惴不安。他冒险把这点儿钱投入类似赌博那样的投机活动，或者干脆直接去赌博，结果亏损了。他想要赢回亏损的部分，于是再挪用一点儿公款，不幸的是，损失再次发生，这样周而复始，越陷越深。最后，他不顾后果地胡乱挥霍，这是盗用公款的一个必然结果。即使这样，他仍然抱着侥幸心理，但最终他只有两个选择：要么归还盗用的公款，要么真相败露。然而，要想归还盗用的公款就必须接着盗用，而一旦接着盗用的公款又损失掉，真相就会败露。1894年的商业环境正是以前的投机活动滋生上述后果的温床。

正如社会历史学家卡尔·德格勒记载的，美国19世纪90年代的社会氛围造成了工人和管理层之间异常严重的冲突。工会虽然还没有成功崛起，但其重要性已开始凸显，罢工的次数空前增加，这些都可以证明劳资冲突的严重程度。1892年，卡内基钢铁公司在宾夕法尼亚州霍姆斯特德工厂的劳资纠纷，引发了罢工工人和厂方雇来的300名平克顿警卫之间长达12小时的冲突，造成9名罢工工人和7名平克顿警卫死亡。劳工骚乱的局势越来越严重，并在1894年达到高潮，那年有50万工人参加了1400次罢工，创下了19世纪的最高纪录。1894年，芝加哥附近的普尔曼

豪华客车公司爆发了罢工，罢工工人和前来镇压罢工的军警发生冲突，致使20人死亡，2 000辆铁路客车被毁。

不公平感、贪欲、私欲以及对未来的不确定感，至今仍屡见不鲜。弗兰克·鲍姆于1900年创作的儿童小说《绿野仙踪》就反映了当时的这些感受。黄色砖路和桃乐丝有魔力的银舞鞋（在1939的同名电影中，为了在彩色银幕上更好地体现戏剧效果，银色的鞋子被换成了红色），就是影射时人围绕金本位制和拟议中的自由铸造银币展开的激烈争论；小矮人们代表了贫困的劳工阶级；邪恶的巫婆则站在自私的商业阶层一边；巫师本人则是高明的骗子，即美国总统。所有这些仍然留在我们心中的形象，都象征性地证明了动物精神理论中某些元素的重要性。

非理性繁荣催生大萧条

19世纪90年代的萧条发生以后，有很多与此相关的讨论，人们后来也采取了许多补救措施，试图防止类似的事情再次发生。其中最为突出的就是，美国国会在1913年通过立法创立了联邦储备体系，以防止引发萧条的银行挤兑再次上演。该法律被誉为“具有防火作用的信用制度”，“能防止经济陷入萧条”。伍德罗·威尔逊总统在1913年12月14日签署了《联邦储备法》，他对该法稳定经济的能力过于乐观，甚至称之为“和平宪法”。

实际上，新体系并没有像人们期待的那样发挥作用。第一件不对头的事情是出现了一次巨大的经济繁荣，美联储显然既未能弄清楚其根源，也没有试图尽力调控。中央银行的银行家们并不是没有认识到，该调控本应是自己的职责。1928年，美联储主席罗伊·扬在对美国银行家协会的一次演讲中讲道，中央银行的银行家们应当“致力于促成经济的繁荣，更要努力创造机制，防止经济的某些部分出现过热和可能的爆炸”，以及关注“信贷额度的超常增长”。然而，当时的股票市场正处于

空前繁荣的时期，流向股票市场的差额信贷以史无前例的规模增长，美联储未能有效控制住这一势头；在1928年上半年，它也没有采取必要的措施来抑制股票市场的上涨，而到那时为止，股票市场已经上涨了6年多。

中央银行的银行家们没能充分认识到经济过热的严重性，部分归因于19世纪90年代萧条之前，类似的经济过热并不明显。现在他们确实充分意识到了经济过热的危险，但是并没有采取应对措施，可见还有其他方面的原因。

商人和经济学家总是难以理解“经济过热”的概念，因为“经济过热”本质上依赖于动物精神，而动物精神这个概念并不总是对他们的胃口。大众媒体广泛使用“经济过热”一词，而且这个词有丰富的含义。^[2]然而专业的经济学家很少使用它，他们提到这个词的时候，往往是用来表示对大众经济学的蔑视。^[3]偶尔，他们会把通货膨胀的经济说成是过热的。“经济过热”这个词，如同我们应该给它的定义一样，是指这样一种状态，即信心超常之高，越来越多的人不再怀疑经济前景，而是开始相信新一轮经济繁荣即将到来。此时，消费者们大手大脚地消费成为一种常态，各种糟糕的投资层出不穷，投资者一心想将投资转手倒卖给别人，对于实际投资是否合理稳健，他们并不确定。由于部分公众的信任和政府监管机构的放任，腐败和欺诈横行，直到狂欢结束，公众才发现真相。那还是一个人都感受到高消费社会压力的时代，因为每个人看到别人这么做，自己也不想被看成落伍者；他们不担心这种过高消费支出的后果，因为他们觉得别人都不担心。

多数经济学家对于这种观点都会感到不安。我们认为，这样的事情真的会发生，主要基于我们在第一部分里总结的心理研究，同时还有关于经济波动本质的直接证据。

如果我们请学院派经济学家来定义“过热”一词，他们大部分会

说“过热”描述了这样一个时期，即按消费者价格指数来衡量的通货膨胀率不断升高的时期。“过热”也许有这层含义，但一般来说其含义要丰富得多。

通货膨胀本身，尤其是当它不断上涨时，最终会给经济环境造成负面影响，类似于破碎的窗户和随处可见的涂鸦给城市造成的影响。所有这些都会造成社会的退步，使人们的合理秩序感彻底崩溃。不过，通货膨胀并非经济过热的同义词。实际上，在20世纪20年代，尽管股票市场显著膨胀并且房地产泡沫泛起，消费者价格指数却并未明显上升。

20世纪20年代，是“兴旺的20年代”，是和平繁荣的时期，是紧张刺激、社会充满活力和经济强劲增长的时期。全球股票价格暴涨，并在1929年全球股票市场最终崩溃前达到了顶峰。从那以后，世界就陷入了20世纪30年代的大萧条。为了理解这些事件，我们必须求助于动物精神理论及其关键元素。

为什么股票市场会如此繁荣？为什么它一定会发生？仅说20世纪20年代是公司盈利迅速增长的时期还不够，因为盈利的迅速增长从某种重要的意义上来说是繁荣的后果，正是繁荣刺激了消费和经济，从而促进了盈利的增加。

《非理性繁荣》一书指出，初始的股票价格上涨激发了人们思想的感染力，这足以将鼓舞人心的新时代故事放大。投资者的激情本身就宣传了这些故事。

这也正是20世纪20年代发生的故事。虽然本来完全是“市场造就了成功”，但人们还是确信他们的成功背后少不了投资天赋。才华横溢的投资者传奇被广为接受。塞缪尔·英萨尔是当时的传奇式投资者。他的记账员后来回忆说：“银行家们称呼我们的方式，就像杂货店老板叫他的主顾，并且努力把他们的钱塞给我们。‘麦肯罗太太，我们今天有些不错的生菜。’英萨尔先生，我们还有点挺好的新鲜绿钞，你能不能想

办法把1 000万美元花掉？”英萨尔通过高度杠杆化的投资获得了表面上的成功，但在大萧条时期，这些投资都崩溃了，最终把他自己也赔了进去。

埃德加·劳伦斯·史密斯1925年出版的《用普通股进行长期投资》宣传了这样一个故事：从长期来看，股票通常会有丰厚回报，并且它是高明而有远见的投资者相互保守的一个秘密。人们开始觉得自己就是这种长期投资者，但事实上，他们对股票的热爱只有在股市不断上涨时才会持续。艾尔弗雷德·诺伊斯描写了当时的情况：

1929年的投机狂热看起来既没有地域上的边界，也没有社会等级的差别。那时，即使在社交谈话中表现出对投机的不赞成或稍加怀疑，都会引起如同政治和宗教争端可能带来的怨仇.....在《时代》周刊上撰文指出对我来说已经颇为明显的危险信号，无论从哪个方面说都不是件令人愉快的差事。发表这样的意见必然会招来攻击，有人会说这个作者妄图抹黑或终止美国的繁荣。

当市场终于在1929年彻底崩溃以后，故事也完全变了个样。全世界主要国家的经济都陷入了萧条，故事的基调也转向了不公平、腐败和欺诈。

大萧条的前因后果

和19世纪90年代美国的萧条不同，20世纪30年代的大萧条席卷了大西洋两岸。美国的失业率在1930年11月上升到10%以上，1933年5月达到了最高的25.6%。英国的失业率在1929年股票市场崩溃的当月就超过了10%，并于1931年1月达到了最高的26.6%，直到1937年4月才又降到10%以下。德国的失业率在1929年10月超过了10%，在1930年12月达到

了最高的33.7%，直到1935年6月才又降到10%以下。大萧条的影响还越过北美和欧洲，波及世界其他国家和地区，例如，澳大利亚的失业率在1928年12月就超过了10%，并在1931年9月达到最高点28.3%，直到1937年1月才降到10%以下。

为什么大萧条会发生？和19世纪90年代的萧条一样，20世纪30年代的大萧条也伴有金融上的诱因：1929年全球股票市场崩溃，尤其是1929年10月28日至29日的暴跌，以及相关的银行危机。不过，我们再次面临这样的问题：仅从金融诱因的角度来看，很难理解当时经济下滑的重大现实意义。

从巴里·艾肯格林和杰弗里·萨克斯的研究中我们已经清楚地看到，由于金本位制的失败，20世纪30年代的大萧条从一个国家传向另一个国家。由于全世界范围内的人们对货币均丧失了信心，中央银行保卫金本位制的手段就只剩下大幅提高利率，从而压制了本国的经济发展。艾肯格林和萨克斯发现，那些坚持金本位制时间较长的国家，遭受的痛苦也较大。而较早采取货币贬值的国家经济复苏也较早，其原因不仅在于较低的利率，还由于较低的国际价格带来的竞争优势。有很多国家（最突出的当属法国）努力维持货币不贬值，并做出了一些无谓的努力试图捍卫大势已去的金本位制。中央银行的这些做法使经济由最初的股票市场崩溃逐渐陷入长期萧条。

但我们不能把大萧条完全归咎于这些技术原因，动物精神也在其中发挥了重要影响。让我们考虑一下公平问题。和19世纪90年代一样，20世纪30年代的大萧条引发了强烈的劳资关系不公平感，并导致世界范围的劳资斗争此起彼伏。共产主义进入全盛期，因为全世界的知识分子都把它视为解决劳工阶级受剥削地位和宏观经济失败的药方。人们对商业机构的不稳定感逐渐增强，甚至担心社会契约会毫无征兆地被更改。

大萧条最初几年的显著特征是通货紧缩。美国的消费者价格指数从股票市场崩溃开始的1929年10月，到触底的1933年3月，下降了27%

（在大萧条的其余时间里，消费者价格指数通常缓慢上涨）。20世纪30年代初的通货紧缩意味着企业的利润受到了挤压：企业出售商品的收入大大减少，如果不削减工资，它们还必须按照和以前一样的数目支付工资。换句话说，如果名义工资不能降低，实际工资就会上升，可能会超出大多数雇主的支付能力，因此就会引起大规模的失业。

经济学家安东尼·奥布赖恩发现，在大萧条的头两年里，名义工资几乎没有变化。他提供的数据表明，1931年1月，制造业的名义工资只下降了2%，而消费品价格则下降了8.1%；1931年8月，制造业的工资总共才下降了3.5%，而消费品价格则下降了12.7%。1932~1933年危机更加严峻，工资大幅下降的事例也有所增加，尽管如此，由于30年代的实际工资持续上升，到30年代结束时，实际工资超过趋势性工资增长达20%。这样的实际工资上涨似乎无法和大萧条期间的大规模失业联系在一起。

很多人明确地阐述过削减工资的必要性。例如，1932年2月18日，在康涅狄格州哈特福德市一所公立学校举行的一场有150名选举人参加的集会上，一名与会者就问道：“如果食品和衣服的价格都下降了28%，那么政府雇员的收入减少25%会造成什么损害呢？”显然，这是一个正确的观点，但同样明显的是，如果整个城市用提高税收手段来支付较高的实际工资，就等于把从纳税人手里获得的财富重新分配给政府雇员。

当然，公众从未完全接受过降低名义工资的观点。由于货币幻觉，被削减了名义工资（如果不是实际工资）的人们会感觉受到伤害，因此公众就会寻找理由抵制这样的削减。工会领导并不承认，实际工资而非名义工资才是问题所在，因为承认这样的事实并不符合他们自己的利益。“较高的名义工资才是通往富裕之路”这一观点，已经在20世纪20年代成了普遍的共识，而现在人们认为这一观点更加重要了。美国劳工联合会发表的一份声明称：“我们现在的目标是提高工资，而不是降低工

资。只有这样，我们才能提升购买力，并保持经济持续增长。”

提高实际工资以提升购买力的基本原理曾经被广泛应用。赫伯特·胡佛总统就信奉这个理论，一些产业领袖也将之奉若圭臬。一旦通货紧缩结束，要求降低名义工资的观点就会失去说服力，争取公众支持提高工资的愿望便重占上风。这些情感因素导致的政治氛围催生了1935年的《国家劳资关系法案》（也称作《瓦格纳法》）。

美国政府为应对公众对公平的看法还采取了其他措施，但这同样也延长了大萧条。秉承价格下降导致经济问题的观点，罗斯福政府在1933年成功地颁布了《国家产业复兴法》。该法创造了“公平竞争规则”，在以失业人员为代价的前提下，所产生的影响就是提高了产品价格和在职人员的工资。经济史学家哈罗德·科尔和李·奥哈尼恩认为，罗斯福政府的政策成功地将垄断势力串联并保护了起来，这使美国的大萧条进一步加深。按照两人的观点，甚至在美国最高法院于1935年驳回《国家产业复兴法》的竞争规则后，只要企业默许了工会的加薪要求，政府依然继续卖力地去支持“公平竞争规则”，将针对这些企业的反垄断行动搁置。

但是，正如凯恩斯后来在《通论》中指出的那样，这些措施背后的理论存在根本性的缺陷。经济政策注重名义工资是因为大众的头脑被货币幻觉所占据，根深蒂固的货币幻觉使好的经济政策完全进入不了公众的视野。

政策没有瞄准真正的问题：在大萧条期间，信心严重崩溃，以至于银行大规模惜贷；即使利率几乎为零，企业也不愿意进行新的投资。在这种情况下，旨在提高或降低名义工资的任何政策都不能解决根本问题。信心的普遍丧失是需求下降进而就业下降的主要原因。对资本主义的未来忧心忡忡也是信心丧失的部分表现，这使大萧条延续了更长时间。经济史学家罗伯特·希格斯总结说，美国“很多危险的新政措施，尤其是1935年之前的那些措施加在一起，使商人和投资者们有足够的理由担心，与传统市场经济或者经济迅猛发展时期相似的很多东西可能都无

法幸存，也无法完全排除某些形式的集体专制主义”。这些担心使商业投资下降到了极低的水平，并使企业的扩张计划陷于停滞。

民意调查证实了商人们的担心，而且这种担心一直持续到20世纪40年代。1941年11月，就在美国参加第二次世界大战前夕，《财富》杂志对企业高管们进行调查时问了这样一个问题：“下面哪一项最接近你对战后我国会出现的经济类型的预测？”选项如下（括号中是选择它的百分比）：“1. 很大程度上沿着战前的路线恢复自由企业制度，视当时情况进行一定调整（7.2%）；2. 政府接管很多以前由私人管理的公共服务业，但仍给私人企业留下很多机会（52.4%）；3. 一种半社会主义社会，几乎没有自由竞争的空间（36.7%）；4. 法西斯式或共产主义式的计划经济（3.7%）。”超过90%的企业高管预测美国将对当时的经济体制进行某种激进的改革，这降低了他们对投资回报的预期。这确实也是他们在大萧条期间投资如此之少的一个可能的原因。

不过，大萧条的影响范围这么广、持续时间这么长，其原因似乎不仅仅是政府管制和政府采取的行动，以及由此导致的商业界的信心缺乏。在整个20世纪30年代，更加严重的经济疲软逐步显现。当时很多观察家都注意到了这种疲软状况，但经济学家总是忽略他们的观察结果。当时，这些经济学家还没有能力评估市场心理（即使在今天，我们也无法对此做出科学的评估），因此他们更愿意关注他们所能衡量的事物。

1931年，在伦敦出版的《时代》周刊（欧洲版）上刊出了一篇署名为“卡利斯提尼”^[4]的社论，题为“信心的责任”。该文呼吁市民们拿出道德感和爱国情操，努力抵抗他们在思想和行动上的软弱：

信心崩溃是一种极为严重的民族弱点。要不是“危险”或“灾难”这些词汇经常被夸张或不真实地使用而落入俗套，我们会用这些词来描述信心崩溃。信心缺乏给一个国家带来的损失，其严重程度怎么说都不为过。失业人数每周都在增加，信心的缺乏阻碍了创办

和发展那些本可以提供就业机会的企业。我国失去了更多的国外市场，原因是我们的制造商没有足够的信心来进行大规模的生产，而这又是保住国外市场所必需的。信心，信心，更充足的信心，对于提振经济必不可少，而企业机构又是带领我们走出绝境的关键——公众的信心能够渗透到经济领域，还能推动这些企业机构重拾信心。显而易见，信心现在已不再单纯是对良好服务的随意奖赏，它已经成为每个公民迫切需要承担的责任。

我们无从衡量这篇执意召唤信心的爱国檄文在多大程度上改善了萧条状况，但我们知道，当英国的经济开始复苏时，状况的好转的确应归功于信心方面的努力。德高望重的商人兼官员洛德·梅斯顿说：“我们摆脱萧条的真正秘诀在于，企业界的人们下决心专注于他们自己的事务，并努力做到最好。这保证了贸易和商业活动的诚实和清白，也支撑了英国的信用和声誉。”

美国的复苏过程就缓慢一些。通用汽车董事长艾尔弗雷德·斯隆在1938年的评论中指出，美国经济乏力依然非常明显：

为什么会发生萧条？只是因为人们担心美国的未来，以及将来引导美国发展的那些规则。换句话说，我们的困难是政治经济方面的，而不单纯是经济方面的。我认为，补救办法只有一个。要想让美国企业能够满怀信心地前进，我们就必须以确凿的事实和对目标及手段的充分理解来重振人们的信心。万灵药式的政策只会加剧现在信心缺乏的局面。

杜邦公司总裁拉蒙特·杜邦也持有类似观点，《华盛顿邮报》记者安娜·扬曼将其归纳如下：

杜邦先生日前指出，未来税收负担、劳动力成本、政府支出政策、对产业的法律限制等还不确定，而所有这些因素都会影响对利

润和损失的估算。正是由于这种不确定性，而非对政府政策根深蒂固的对抗，产业才陷入短暂瘫痪。也正是这个原因，人们担心产业的恢复力能否像从前一样引领产业走出萧条，迈向复苏。

大萧条期间信心的跌落是如此严重，以至于持续了长达10年。直到第二次世界大战，信心以及经济本身才开始恢复。信心完全改变了经济形势，也改变了人们生活方面的主要故事。

萧条源于人类的本性

我们已经看到，美国历史上两次最严重的萧条，基本特征都是人们对经济的信心发生了根本性的变化，追逐利润的意愿超越了某种极限，转而危害社会，人们的货币幻觉以及经济公平感发生了变化。萧条和这些难以量化的变量息息相关。

这两个时期似乎已远离我们的历史陈迹。我们也许会认为，我们的经济制度已经有了很大的改进，足以防止类似事情再次发生。前两次危机都和银行挤兑有关，而挤兑似乎已经成为过去了，因为我们在20世纪30年代已经建立了全面的存款保险制度。19世纪90年代的那次萧条发生在美国的中央银行——美联储建立之前；而从第二次萧条，即20世纪30年代的大萧条以来，关于中央银行的理论也得到了长足发展。

另一方面，次贷危机也许可以直接追溯到现代存款保险制度的一个缺陷上。从20世纪90年代初开始，美国逐渐发展起来一个缺乏存款保险保护的“影子”银行业，它们以次级贷款人的形式，通过短期商业票据来为其贷款活动融资。另外，当一家接一家的金融机构倒闭时，美联储就像它在2007年年初所做的一样，没有尽责地防止这种极其类似银行挤兑的行为的发生。因此，美联储不得不进行了一番彻底改造，引入新的贷款机构，大大超越了原本作为储蓄机构的职权范围。金融体系不断增加

的复杂性，使存款保险机构和中央银行等经济机构很难走在金融创新的前列。

现在，各国中央银行都在担心通货紧缩，尽管不愿意，但它们未必能够完全防止通货紧缩的发生。我们都见识过日本从20世纪90年代末一直持续到21世纪初的通货紧缩。^[5]如果今天再次发生通货紧缩，面对削减名义工资，我们会比20世纪30年代的人们更明智吗？这还真是难说。在情绪高涨的时候，人们很容易忽略那些一目了然的经济事实。

过去发生的很多事情都根源于人类的本性，而这些本性历来都有强大的力量。人们还是那么在意公平，还是抵制不住腐败的诱惑，当别人的恶行被揭发出来后还是会憎恨，对通货膨胀也还是感到困惑，他们的思想还是受空洞的故事而非经济理性的支配。和我们上面讲过的前两次萧条一样的事件仍有可能重演。

^[1] 1893年，短期利率达到了1873年恐慌以来前所未有的高度。造成破产的不仅仅是高利率，还因为“无论利率高低都不可能借到钱”。信贷短缺导致“许多企业的希望破灭了”。

^[2] 在LexisNexis数据库的“普通新闻、主要论文”类别中搜索“经济过热”，有1 987个结果。

^[3] 搜索国民经济研究局的所有专业论文（1万多份），根本没有一篇使用“经济过热”这个词。

^[4] 卡利斯提尼，希腊哲学家，记录了亚历山大大帝东征这一历史事件。——译者注

^[5] 日本1990年的消费者价格指数为111.4，1998年为122.2，其实真正的通货紧缩只发生在1994~1995年。1998~2005年，日本再次经历通货紧缩，但较为温和。2006~2007年几乎没有通货膨胀。

第七章

为什么中央银行有控制经济的权力？

现在我们来来到本书的核心章节（至少对像美国这样面临严重危机的经济体来说确实如此）。我们这一章的问题是：为什么中央银行有控制经济的权力？当然，我们还会加上一个限定“正如迄今为止它们所做的那样”，因为有些时候常规政策收效甚微。不幸的是，这往往是我们最需要中央银行控制经济的时候，也就是说我们的经济陷入严重衰退的时候。

至此，我们的分析一直强调人性的主要弱点，引起经济紧缩的这些弱点包括脆弱的信心、固执倾向、对不公平以及腐败的憎恨。但我们总是倾向于依赖美联储的力量把事情搞定。然而，作为中央银行的美联储似乎并不总能掌控宏观经济这样的大问题。

的确，很多人认为中央银行只是货币供应的调控者。但货币供应量实际上很小：2008年，美国的M1，即包括现金和活期存款（支票账户）在内的货币供应量，仅有14万亿美元，其中8 000亿美元是现金。而且，大部分现金又掌握在少数囤积者手中，通常储存在美国境外；我们中的大多数人，不论什么时候都只拥有很少的现金。那么为什么现金的数量会如此重要呢？货币供应的另一个组成部分——活期存款和其他支票存款——在2008年仅有6 000亿美元，大约占美国总财富的1%。仅仅通过管理活期存款的数量，美联储怎么能够解决我们在本书前面详细分析过的所有问题呢？

当然不能。在信心缺乏、劳动力市场情况不理想以致无法通过调整来恢复就业率的时候，此类标准货币政策的效力十分有限。

标准故事：中央银行如何干预经济

让我们从考虑一家中央银行如何通过控制货币供应量来影响一个经济体的标准故事开始。大家别误会，我们并没有把这个故事当成全部的事实。在某种程度上，我们确实喜欢这个故事。随后我们还会讲述另一个故事，说明中央银行何以能施加影响。我们觉得，在危机时期（比如现在）急需中央银行权力的时候，这个故事更具有启发意义。

中央银行（在美国是美联储）主要通过两种方式运用其储备控制权，进而影响货币数量和宏观经济。标准故事强调所谓的“公开市场操作”。美联储持有一个庞大的政府债券组合（大约5 000亿美元）。^[1]在公开市场操作中，美联储买入或卖出这个组合中的政府债券。如果它买入债券，它就要从储备账户中支出资金；反之，则增加储备账户的资金。通过向公开市场注入或抽出资金，美联储扩大或收紧货币供应，进而影响利率，但并不专门针对经济的某个部分。利率是“时间的价格”，理论家们饶有兴趣地围绕这个看起来非常基本的变量来构造模型。^[2]

美联储干预经济还有一种方法。它可以直接向问题银行发放抵押贷款来扩张信用；当然，它还可以收回这些贷款，以收缩信用。这第二种操作方法叫作再贴现或贴现窗口贷款，它同样能够影响储备规模和经济系统中的货币数量。一般情况下，再贴现并不重要。美联储通常会对此种借款收取少量罚息，所以银行很少使用贴现窗口。公开市场操作和再贴现的主要区别在于，后一种办法直接把资金注入真正需要资金的机构，前者则把资金分散给了整个经济系统。

平时，公开市场操作是美联储影响经济的主要方法。不过我们稍后会讲到另一种办法，即再贴现。这种方法是最重要的，因为它直接把资金注入出问题的机构，以此来应对系统性的危机。

传统经济学理论认为（如我们主要在学院派经济学中看到的），美

联储主要通过公开市场操作发挥控制经济的重大作用。根据这种说法，公开市场操作通过经济中普遍存在的货币供应量和利率发挥作用。经济学家所讲的故事通常会包含供给和需求，它们是经济理论的两个关键概念。在这里，我们要讨论支票账户余额的供给和需求问题。支票账户的供给与各联邦储备银行持有的储备成正比。支票账户的需求则来自它们的交易用途。经济学家设想，这些交易和收入成正比。这就解释了为什么对支票账户的需求取决于收入。无论从短期还是长期来看，人们都需要进行交易，而且按照传统观点，这些交易活动大致和收入成正比，所以活期存款大体上和收入成正比。

和对其他商品的需求一样，对支票账户的需求不仅与收入相关，还和商品的价格或成本有关，在这里，就是“持有支票账户的价格”。根据经济学家们最喜欢的这个故事，人们偶尔会问自己，他们的银行账户中是不是有太多或太少的钱。如果觉得太多，他们就会买入有价证券或其他东西，以减少账户的余额；如果觉得账户余额太少，他们就必须借钱或者克制消费支出，以提高账户余额。这种监测行为的频度取决于持有货币的成本。这个成本是什么呢？就是人们不把钱存在银行里，而是花在其他用途上能够额外获得的收益。这个收益就是利率，即持有货币的机会成本。因此，利率就是持有货币的“价格”。

说实话，这是一个非常优美的故事，而且是标准的利率决定理论的基础。人们认为，货币需求取决于收入水平及利率的高低。但就现在来看，特别是从短期来看，货币需求对于利率非常不敏感（经济学家称之为无价格弹性的需求）。为什么会这样？因为在支票账户中持有部分货币对一个人参与交易来说是必不可少的，但持有它的总成本通常不会占此人预算的较大部分。人们甚至有可能意识不到该成本。是否勤奋地监测自己的银行账户对他们来说意义不大，因为那并不会对他们的预算产生多大影响（当然，利率特别高的情况下除外）。所以，认为人们支票账户里持有的货币数量在短期内对利率相当不敏感也是很合乎情理的。

我们打个比方，支票账户余额就像是食盐。人们需要食盐，它的成本只占人们预算的一小部分。同样，人们也需要在支票账户中保留一定数量的货币，因为这是他们进行交易所必不可少的。不过，在食盐的例子中，它只占人们总预算的极小部分，所以人们几乎不太关心食盐的价格。在货币需求的例子中，价格就是利率，因此利率的需求弹性也很低。

根据经济学家最喜欢的这个故事，食盐供给量的细微变化，就会导致食盐价格的较大变化。反过来说，要想让人们增加或减少食盐的使用量，盐价就必须有很大的变化。与此类似，活期存款数量的小幅变化意味着价格的大幅改变，这里的价格就是持有活期存款的机会成本——利率。为什么呢？因为即使利率发生了显著变化，多数人还是要进行日常交易，他们管理银行账户的习惯也不会改变，在短期内尤其如此。即使利率这一特殊“价格”有较大变化，也只能引起货币需求量的小幅变化。

关于中央银行拥有控制经济的权力的原因——这个经济学家的标准故事到这里就差不多说完了。在上文中，我们已经说明食盐供给量（可以理解为货币供应量）的小幅变动如何导致盐价（可以理解为利率）的大幅变动。不过我们还需要解释为什么价格会这么重要。除了生产食盐的人，没有人会在意盐价是上涨还是下跌。因此，盐价对经济的影响并不大。

经济学家们在故事的结尾指出，持有活期存款的价格（即利率）与经济关系重大，这倒不一定是对储户本人，而是对经济体系的其他部分。未来所有收益流的价值都要按照利率折现。按这种说法，支票账户余额的些许变动就会造成利率的大幅变化，因此，所有资产的价格都会发生显著变化。那些受到影响的资产数以万亿计，具体到美国经济，大约是50万亿美元。而资产价格的变化会产生重大的影响。

正如我们所说的那样，这就是经济学家们的标准故事。活期存款供应量的变化引起利率变动，进而改变其他资产的价值，并使收入也发生

变化。高资产价值可以从很多方面提高收入。你不妨到小区周围散散步。如果你所在的小区和我们伯克利和纽黑文的小区一样，我们猜想，在一年前你还认为会一直空置的地块上，可能突然盖起了新房子，原来那些破旧的房子也令人吃惊地被修葺一新。这就是高资产价格广泛刺激建筑业和整体经济最常见的一种方式。

标准观点并不完美

上面有关美联储如何通过货币需求和供给影响经济的例子，是经济学家们常说的故事。但也有少数经济学家，包括我们在内，并不同意上述故事，至少有一点点不同意。我们认为，上述过程忽略了这么一个事实：人们在支票账户余额过低时，会寻求其他方法巧妙地完成支付，而不会仅仅守在支票账户上（人们通常会使用信用卡或其他形式的商业信用。在这种情况下，我们有理由假设，支票账户的支付并不一定和收入成正比）。不过，尽管有人对美联储影响经济的方式持不同看法（如可贷资金理论），但结论几乎没有改变。美联储的操作通常还是会对经济产生巨大的影响，因为货币就像食盐一样必不可少。

根据另一种观点，人们的支付方式相当灵活，支票账户中的货币并不会限制人们的购买或销售行为。不过从可贷资金理论来看，当美联储决定买入债券时，银行就会有更多储备，因此就有能力发放更多贷款。联邦储备银行要求的准备金率通常是10%，^[3]这意味着如果贷款准备金增加300亿美元（众所周知，那不过相当于美国经济大桶里的一小滴水），就能使活期存款增加3 000亿美元，差不多相当于GDP的2%。银行就能够按此数目的90%增加它们的非储备资产组合。新的可用资金的增加会压低利率，于是就直接提高了消费支出，因为人们能够为他们的计划从银行取得更多的信用贷款，并使用这些资金。

美联储增加债券买卖还会产生第二个影响。由于美联储买入更多债

券引起的利率下降会提高人们资产的价值，使他们感觉更加富有，他们会因此感到有能力进行更多消费。此时，无论个人的消费支出还是为将来进行的投资都会增加。

公开市场操作效力有限

至此，我们已经描述了资源相对有限的美联储如何设法通过公开市场操作来影响经济，而利率在其中发挥了关键作用。

虽然美联储有时也会交易期限较长的政府债券，但它通常只交易安全的短期债券（国库券）。公开市场操作直接影响美联储据以进行交易的利率，即短期无风险利率。长期利率对短期利率相当敏感，所以长期利率也会受到影响。不过，当美联储希望降低利率时，如同在衰退期所做的那样，公开市场操作的效力就有限了。为什么？因为在现实中，它不能使短期利率降低到零以下。显然，如果利率比零低，就没有人会愿意持有国库券，人们会转而选择持有现金。结果，一旦公开市场操作把安全的短期利率推向零，中央银行就无计可施了，即使继续购买短期国债也无法进一步降低利率。

当短期利率降到零时，常规货币政策的效力就达到了极限，只有其他类型的货币政策会起作用。那些政策会引起什么后果呢？

中央银行：最后一个放贷人

除了公开市场操作之外，美联储还有另外一个办法来防御经济危机，这也是很久以前创立美联储的初衷。这里，我们要提出有关中央银行权力的新观点，这个观点涉及的更多是系统效应和动物精神。

公开市场操作是美联储控制经济的常规办法。其实，这种控制机制并非美联储最初设想的影响经济的方式。1913年美联储成立时，其目的是模仿欧洲的中央银行，当危机爆发引起人们对流动性的特殊需求时，直接由美联储发放贷款。当时的设想是把直接发放贷款当作美联储的主要工具。美联储要处理的是危机的系统效应，即企业倒闭的传染效应。

周期性的银行恐慌在整个19世纪都是很常见的。储户在银行前排起长队，担心排在前面的人成为取到存款的最后一个人，生怕银行资金被提取一空。这种银行挤兑行为具有传染性。一家银行无力支付的消息会引起其他银行的储户也排起长龙。即便是危机发生前资金充足的银行，为了完成支付义务，也得面对艰难的时光。的确，当每个人都因恐慌而提取存款时，现金可能无法充分满足提现需求。

对公众来说，1907年的银行恐慌是最后一击，同样的事件再次上演。1907年10月，纽约的尼克伯克信托公司暂停取现，导致金融危机失控。以此为导火线，银行挤兑开始蔓延。纽约之外的内地银行都在纽约的大银行里有存款，其中包括在尼克伯克信托公司的存款。内地银行还指望用这些存款来应付本行储户的提现要求。在尼克伯克信托公司暂停取现后，所有银行都出现了挤兑：在内地，储户们排起了长队；在纽约，内地银行则尽量将它们的存款兑现。由此导致的商业中断使美国经济的产出急剧下降，1907~1908年，美国实际产出下降了11%。

来自罗德岛的著名共和党参议员纳尔逊·奥尔德里奇是约翰·洛克菲勒的岳父，他被任命为国家货币委员会的主席。奥尔德里奇用了差不多两年时间到欧洲学习中央银行业务。学成归来后，他在佐治亚州岸边的哲基尔岛俱乐部和4位主要的纽约银行家进行了为期一周、高度机密的商谈。在那里，他们研究出了一个计划，后来经过适当修改，成了美联储的基础，旨在解决银行挤兑问题。美联储被赋予提供信贷的权力（贴现窗口应运而生），也可以给那些有临时资金需求的银行补充现金，尤其是在恐慌时期。美联储在1913年成立时，“弹性货币”条款被认为是它

的主要发明。它是经济中的最后放贷人，在别人都不愿放贷时提供贷款。

需要注意的是，通过美联储来提供弹性货币的初衷，是为了应付信心及它的对立面——恐慌。在1907年的恐慌之后，这些问题就经常和货币改革提议放在一起讨论。实际上，在1908年，马萨诸塞州参议员亨利·卡伯特·洛奇在参议院发言时就指出：“恐慌期间缺乏的并非货币，而是信心，这通常是恐慌发生的前提条件。”1911年，当纳尔逊·奥尔德里奇继续为成立类似于中央银行的机构奔走呼告时，《华盛顿邮报》的一篇社论总结了当时的情形：“我们迫切需要一个集中化的机构，这样当危机迫近时，我们就能合力来击退它，而不是由单个银行或地方性银行协会手忙脚乱地自行解决问题，那只会使恐慌来得更快更猛烈。这正是1907年发生的事情，当时引起混乱的原因之一就是银行相互间缺乏信心。”经过数年讨论，在预期到另一次金融恐慌即将来临的时候，美联储终于付诸实施了。弗吉尼亚州的众议员卡特·格拉斯在1913年宣布：“对于某些征兆，我们不应熟视无睹……等到金融恐慌的危险已经降临到我们身上才采取行动，简直就是愚蠢透顶。”

“恐慌”一词形象地反映出了心理上的重压。联邦公开市场委员会的委员们在深入讨论了各次金融危机后，都本能地认识到了这一点。从成立之初，美联储就被视为能够在信心可能面临崩溃时采取决定性行动的机构，而且将来仍将是这样的机构。

不断变化的问题本质

为了应对可能引发银行恐慌的流动性问题，成立美联储和后来的联邦存款保险公司，确是明智之举。在相当长一段时间里，银行恐慌和流动性危机被视为陈年往事，甚至就在不久前，大多数经济学家还认为，这是一个已经解决了的问题。

有4条防线可以防止由一般存款机构的失败引发的系统性危机。第一，它们都受到了监督，虽然我们都知道，这种监督并不那么可靠。第二，在发生恐慌时（而非支付能力不足时），这些机构都可以在美联储的贴现窗口获得流动性担保。第三，按照目前的规定，单个储户都可以得到联邦存款保险公司最多25万美元的存款保险。第四，如果上述3条防线都被突破了，联邦存款保险公司有权终止银行的经营并进行清算。事实上，联邦存款保险公司的这个权力可能是政府手里最重要的防范银行恐慌的工具，因为它可以自定日程对银行进行慢慢清算（即接管银行的资产并将其出售）。

不过，并非所有的信用机构都能受到这种精心搭建的防御体系的层层保护。在20世纪，特别是近些年来，一个新的影子银行体系已经成长起来。这些所谓非银行的银行包括投资银行、银行控股公司和对冲基金。从功能来看，它们确实在做“银行”做的事情。它们放出短期贷款，而其中很大一部分资金一般都是从银行或银行控股公司借来的，然后它们拿这些资金去投资。

这些机构也会发生和传统银行一模一样的“挤兑”。同19世纪银行储户在恐慌时争先恐后提走现金的做法如出一辙，每一个短期放贷人可能都希望自己能最快地终止对投资银行、银行控股公司和对冲基金的贷款。

另外，当每个人都慌不择路地逃离时，这种逃生现象就会系统性地蔓延。放贷人担心自己的储户要求提现，因而惶惶不可终日。这就减少了非银行机构的可得资金，也提高了非银行机构为获得资金而必须支付的利率。在流动性转移发生前，它们本来有充足的支付能力，但在流动性危机中，它们可能无法承受继续借款所必须支付的更高利率。

贝尔斯登与长期资本管理公司

2008年美联储与贝尔斯登之间的互动，以及1998年美联储与长期资本管理公司之间的互动，都很好地表明了美联储对影子银行体系及其破产引发金融恐慌可能性的关注。

2008年3月一个星期一的早晨，公众吃惊地发现，仅仅过了一个周末，美国的主要投资银行之一贝尔斯登已经被摩根大通并购，谈判达成的价格仅为每股2美元。用某位著名的华尔街律师的话来说就是：“这就像是在夏天的清晨，醒来看到了满地白雪。”^[4]美联储促成了这一交易，它给摩根大通提供了300亿美元的贷款支持，以贝尔斯登的资产作抵押。评论家们对于美联储在交易中扮演的角色，似乎和对贝尔斯登的倒闭同样吃惊。

2008年，美联储主席伯南克对参议院银行、住房和城市事务委员会表达了他对贝尔斯登破产可能造成的后果的担心：

我们的金融体系极度复杂并相互关联，贝尔斯登广泛参与了一系列关键市场。贝尔斯登的突然破产会在这些市场上引发混乱的平仓操作，并可能严重动摇人们的信心。该公司破产还可能会使人们质疑贝尔斯登上千家交易对手以及从事类似业务的公司的财务状况。考虑到全球经济和金融体系面临的巨大压力，贝尔斯登破产可能会带来难以承受的严重危害。

不过，美联储的历史和建立贴现窗口的初衷恰好说明了它为什么会促成这样的交易。伯南克对货币危机和美联储在危机中发挥作用的历史颇为了解，他十分理解美联储创立者最初的意图。他担心贝尔斯登破产会造成流动性危机。如果贝尔斯登的信用状况令人生疑，谁还敢把钱存在它的债权人那里呢？这就是一个多世纪以前，尼克伯克信托公司破产时发生的情况。在这种情况下，谁会相信尼克伯克信托公司的债权人（尤其是那些内地的银行）会得到偿付呢？连锁反应就此形成。

我们可以回顾一下10年前的另一起类似事件。当时，美联储也恰好扮演了营救者的角色，岌岌可危的机构不是投资银行，而是一家对冲基金。1994年，所罗门兄弟公司的前高管创办了一家对冲基金，名为长期资本管理公司。他们希望按照迈伦·斯科尔斯和罗伯特·默顿的金融理论进行风险套利。3年后，斯科尔斯和默顿由于创造了“衍生产品定价的新方法”共同获得诺贝尔经济学奖。因为公司顾问的完美声望，长期资本管理公司不仅筹集到了12.5亿美元的资本，而且轻而易举地获得了从华尔街主要银行随意借款的特权。

起初，长期资本管理公司的合伙人取得了成功，就像他们的招股说明书预计的情况一样。他们在华尔街赚钱的策略很简单——主要以回归分析和期权理论为基础。过去的行为预示着期权价格的变动。在大量可比交易的基础上，利差会逐渐回归历史均值。如果利差过大，期权价格就会下降；反之则升高。这样的交易简直就是十拿九稳。长期资本管理公司成立的第一年，情况也确实如此。本书作者之一还能记起当年在华盛顿的一个鸡尾酒会上碰到长期资本管理公司某合伙人的情景。在被问到干得怎么样时，这位合伙人咧着嘴高兴地说，收入比以前在政府部门工作要好多了。到1997年，通过赢利和发行新股，长期资本管理公司的资本增长到了70亿美元，利润高达21亿美元。

但是，骄兵必败。1998年，长期资本管理公司的策略出了点问题。虽然在以前的年份，市场很符合他们先前通过计量经济方法做出的估计，而且利差和历史均值也大致保持稳定关系，但1998年发生了俄罗斯和亚洲的货币危机，利差不但没有缩小，反而扩大了。长期资本管理公司损失了所有的财产。以高杠杆率从华尔街借来的钱现在都不能被列为资产，全都成了负债。到1998年8月，这家基金看起来很可能要垮台了。到9月中旬，长期资本管理公司有超过1 000亿美元的借款，都用在了面值远超其数的衍生产品的赌注上，破产已成定局。没有人确切地知道破产后会发生什么。即便破产法院裁定某人欠另一个人什么，然而支付链断裂，会发生什么事情呢？

美联储出手干预了。在纽约联邦储备银行的会议室里，华尔街的巨头们被召集在一起，开了一次紧急会议。最终，巨头们艰难地达成了协议，主要贷款人向长期资本管理公司注入36.5亿美元，同时获得该公司合伙人持有股份的90%。

在贝尔斯登和长期资本管理公司两起事件中，美联储都承担了最后放贷人的角色。这样做是为了消除流动性危机中的系统性风险。在两起事件中，美联储都果敢地采取了行动，流动性危机被化解了。但我们事后才发现，这两起事件不过是后来发生的危机的预警。

2008年9月15日，雷曼兄弟公司申请按照《破产法》第11章的规定破产。美联储和美国联邦政府开启了干预经济的新模式。动用美联储和美国财政部的力量来拯救某一机构，防止第一张多米诺骨牌的倒下，这在目前已不是问题。各国的中央银行和政府都在努力拯救国内经济，从更广泛的意义上说，也是在拯救全球经济。

我们关于动物精神的看法，以及在本章中有关中央银行权力尤其是危机期间中央银行权力的讨论，使我们能够更好地解释危机为什么会发生，并告诉我们目前需要做些什么。在接下来的第八章中，我们将讨论解决问题的药方。

[1] 这个数字只应作为其规模程度的一个指标，因为在金融危机中这一数字仍在不断变化。

[2] 尽管这个故事对理论家们颇有吸引力，但它还是遗漏了一些关于中央银行使命的基本要素。海曼·明斯基曾经评论说，那些自认为这是中央银行主要故事的中央银行家们都戴上了“货币供应的眼罩”。

[3] 具体的百分比随银行负债的规模和类型有所不同。

[4] 但是，后来摩根大通同意支付每股10美元。最初匆忙达成的协议被认为过于草率，所以后来又进行了重新谈判。

第八章

金融危机应对之策

我们的理论，尤其是第七章中关于货币政策及中央银行权力的理论，对经济危机具有重要的启示意义。对绝大多数经济衰退来说，治疗的药方，就好像“吃两片阿司匹林，多休息”一样，就是降低利率（也就是依赖标准货币政策）和扩张财政。扩张财政要么采取增加支出的方式，要么采取政治上更加可行的减税。不过对于这次危机，我们需要做的可不只这些。

本轮衰退有所不同，它并不仅仅是因为需求不足，也不是因为能源价格过高，尽管2008年夏天的油价确实高得离谱。对经济威胁最大的因素当属信贷危机。如果信贷规模远远低于正常水平，实现充分就业这一目标就很困难，甚至根本就不可能。^[1]

之前，金融领域也曾出现过不少问题。例如，我们在第三章看到，20世纪80年代美国的储贷协会就发生过相当大规模的破产。重组储贷协会花掉了1 400亿美元，这可不是笔小数目，尤其是在被浪费的时候。好在这笔数目只占当时GDP的2%^[2]，储贷协会破产并没有对宏观经济造成严重影响。

与之不同，本次危机广泛而深入，危及整个经济。它不仅和那些买了房子却付不起房款的人有关，还和加利福尼亚州有关，该州宣称再也借不到钱了；它不仅和世界各地的投资公司倒闭有关（这些公司本来似乎会永远存在下去），还与那些不想买车的消费者以及那些想要借款买车却得不到贷款的人有关；它甚至还和我们的邮箱有关，我们注意到，

最近收到的给我们优惠条件的信用卡信息少多了。

为了避免可能从统计角度仅仅把信贷危机看成另一个普通的危机故事，每个经济学家都用自己偏爱的统计指标来分析该问题。我们偏爱的指标是未偿商业票据。从2007年第三季度到2008年第三季度，名义GDP（未经通货膨胀调整）增长了3.4%。在一般情况下，未偿商业票据的余额本来也会增加——至少应该增加一点儿，但情况并非如此。根据美联储公开的统计数据，未偿商业票据余额下降超过25%（从2.19万亿美元降到1.58万亿美元）。资产支持商业票据遭受的打击尤为沉重，其未偿余额下降超过40%（从1.21万亿美元降到7250亿美元）。人们通常认为，商业票据是企业获得营运资本的主要工具，所以它是我们偏爱的指标。企业要用这笔钱支付工资，向供应商支付货款。虽然商业票据融资并不是此类支出的唯一资金来源，但是如果企业的业务相当稳定而未偿商业票据余额却下降25%，那就意味着一定是发生了信贷紧缩。

前几章已经解释了为什么会发生信贷紧缩。旧的金融体系发生了变化。在过去，大多数发放贷款的机构都会把贷款保留在自己的资产组合中。后来，“新金融学”的鼓吹者们运用各种各样的办法，把贷款打包（将其“证券化”）并将这些证券拆分。再接下来，各种稀奇古怪的金融衍生产品又进一步把这些证券烩在一起。这些衍生产品甚至不需要基础资产作担保，它们只是承诺在未来发生某种情况时支付而已。靠着这种奇怪的金融炼金术，投资者们巧妙地把这些产品组合起来，幻想着以此来消除潜在的风险。2007年春天，就在金融市场开始注意到可能出了问题之前，风险溢价处于前所未有的低点。

这个在快速投机的年代（go-go years）里发生的故事，讲述的就是所有证券化和衍生产品都与“风险管理”有关。证券化和期货合约确实都能发挥风险管理的作用。但是，情况后来发生了变化。如同我们前文所说的，新情况表明，证券化和那些稀奇古怪的衍生产品只不过是兜售万灵药的新手段罢了。当关于华尔街本质及其产品的新故事取代老故事之

时，金融市场的活力也就耗尽了。那些古怪的产品一旦没有了需求，信贷紧缩就随之而来。

信贷紧缩的爆发有三个不同的原因。第一个也是最明显的原因就是标准融资模式的崩溃。那些发放贷款的机构（如抵押贷款机构）再也不可能指望把贷款打包，并顺利地转手给毫无疑心的第三方。现在，如果它们还想发放贷款，就必须保证这些贷款绝对安全，否则就必须自己持有这些贷款。[\[3\]](#)

引发信贷危机的第二个原因涉及资本损失与杠杆率的关系。很多持有贷款或发放贷款的机构（包括存款银行、投资银行和银行控股公司）自己也投资了新型金融产品，它们的杠杆率也非常高。而当情况发生变化、信用崩溃时，它们的资产价值就会降低。这些机构的资产每损失1美元，其资本价值就会减少1美元。这不仅会把它们推向破产边缘，还会提高它们的杠杆率。此时，这些机构就必然面临一个三难选择：提高杠杆率、减少贷款或筹集新资本。如果它们选择减少贷款发放和发行其他证券，信贷紧缩就会发生。非存款机构借款期限短，放款期限长，这个事实使杠杆率问题进一步恶化。银行控股公司、对冲基金和投资银行虽然名义上不是银行，但实际上都从事银行业务，换句话说，它们是影子银行体系。

使用已经承诺的信用额度是信贷危机产生的第三个原因。在经济景气时，银行授予客户一定的信用额度。现在，由于信贷短缺，这些客户就以出乎意料的规模提现，要银行兑现在经济景气时相对容易兑现的承诺。为了兑现这些承诺，银行发放新贷款的能力就进一步遭到挤压。

实现信贷目标是当务之急

上文关于已发生事件的总结并非原创。只要你认真阅读某一天的

《金融时报》或《华尔街日报》，或多或少都能了解到关于各种事件的类似解释。这一解释已经成为故事的标准版本。

然而，它对宏观经济政策具有启示作用。宏观经济模型通常被用作预测工具，它并不包含描述信贷紧缩及其原因的财务细节。假如金融市场是完全自由流动的，预测要使总需求达到充分就业水平需要什么样的货币政策和财政政策刺激就相当容易。此类预测应该被用来确定所需财政刺激的规模。美联储、美国国会和总统经济顾问委员会在这方面都有丰富的经验。

不过，当金融领域的信心丧失时，宏观经济的规划者们还必须有第二个目标。在这样的反常时期，用传统的方法来确定所需的刺激会产生误导。规划者还必须制订一个计划，该计划规定各种类型贷款的数额。我们可以把这个信贷计划称为目标或中间目标，[\[4\]](#)该目标应当与经济充分就业时所需的信贷水平相当。信贷目标不应该仅仅是贷款数量的机械加总，还应该反映那些在正常情况下能够得到贷款的机构的总体状况。信贷目标的想法至少可以回溯到1988年由现任美联储主席伯南克和前副主席艾伦·布林德合写的一篇文章（不要把这个信贷目标和经济学家们常说的货币政策目标混淆，后者主要针对通货膨胀率。那篇文章本身并不关心如何缓解信贷紧缩的问题）。

实现信贷目标是当务之急，这有几方面的原因。其中最重要的原因是，那些依靠外部融资的企业如果得不到贷款就会破产。如果信贷紧缩持续存在，很多企业破产的话，为实现充分就业而采取的财政政策和货币政策的刺激力度就会太大，以致根本不可能实施。

更深层的问题是，只要信贷市场仍被冻结，对财政政策和货币政策刺激的需求就会持续。使用恰当的财政政策和货币政策进行适度刺激，可能有助于我们保持充分就业。但只是这样做而不解决信贷紧缩问题，就像是硬扶着病人从床上坐起来，表面上一切都好，但只要你一撒手，

他还是会重新倒在床上。20世纪90年代的日本就是很好的例子。日本的股票市场和房地产市场于90年代初崩溃，在此后的大约15年时间里，日本政府频繁陷入财政赤字，最后政府债务飙升到年度GDP的1.71倍。

还有，只要信贷紧缩还在持续，乘数效应就会比通常情况下小很多。例如，借不到钱的人不太可能买新车，即使积极的财政政策已经给他提供了所需的首付款。

对未来的影响

儿童图画故事书里，关于糊涂蛋胖胖（Humpty Dumpty，俚语中指又矮又胖的人）的儿歌有很多。它是一个谜。谁是糊涂蛋胖胖？它其实是个大鸟蛋。所以，如果它跌落在地，国王的所有战马和武士加在一起也不能把它重新拼到一块。

这个故事形象地描述了金融危机。金融体系中发放贷款、转移贷款的那个部分，其实相当脆弱。现在，它真的跌落在地。按照我们的动物精神理论，信心消失得无影无踪，人们开始怀疑他们以前进行的数以万亿美元计的交易。故事也改变了，它现在成了万灵药的故事。危机根本没有逆转的迹象。

这个复杂的融资模式包含了证券化债务和看似为这些债务包提供保险的衍生产品（如信用违约交换和其他金融期货等），它也的确一直在发挥作用。数年来，它已经在相当程度上取代了过去的直接借贷体系。

公众现在希望，由存款银行、银行控股公司、保险公司、退休基金、对冲基金、投资银行和其他机构组成的现存金融架构，来填补“糊涂蛋胖胖”突然坠落留下的空白。作为对凯恩斯关于宏观政策作用的观点的回应，我们的意见是，如果宏观经济有空白，政府就必须填补这一空白。政府必须再次采取行动，为构建一个健康的资本主义经济体系打

好基础。这也是创建中央银行的先辈们的设想：中央银行的作用就是确保有利于实现充分就业的信贷环境。

美国政府的政策回应

自从2007年7月发生信贷危机以来，美国政府已经使用了三类工具来扩大信贷。

方法一：贴现窗口。美联储已经大规模地扩张了贴现操作，尤其是通过创造不同的拍卖工具。^[5]其中，最重要的也是最具创造性的，是那些使银行能够通过竞价拍卖获得美联储贷款的工具，居首的当属定期拍卖工具（TAF）。雷曼兄弟公司倒闭之后，美联储于2008年10月举行了两次拍卖：第一次拍卖提供了1 380亿美元贷款，期限是85天；第二次拍卖提供了1 130亿美元贷款，期限是28天。这两次拍卖体现了定期拍卖工具的作用。

美联储和财政部还发明了一种巧妙的办法，以快速重新激活濒临崩溃的信贷市场。2008年11月，美联储创设了定期资产抵押证券贷款工具（以下简称TALF）。TALF中的贷款是一种无追索权贷款，也就是说，如果银行不偿还贷款，政府最多就能得到银行提供的抵押品。而且美联储给银行提供这些贷款时，只要求很低的抵押品“估值折扣”（例如，美联储可以要求1亿美元贷款提供1.05亿美元的抵押品，这里的“估值折扣”就是5%）。

这些条款有两方面的影响。因为TALF中的贷款没有追索权，所以银行就能避开被追偿的风险，这样它们的潜在损失就是有限的了。于是，银行应该不再需要很高的贷款回报来抵消风险，即使在眼下的危机时期。它们的损失最多不超过估值折扣。不过与此同时，如果银行发放的贷款出现问题，估值折扣可能会损失掉，所以它们有动力从一开始就

尽力发放优质贷款。

TALF的另一条款也限制了美联储的负债。抵押品的损失要由财政部和美联储共同分摊，其中财政部是次级债务人，美联储是优先债务人。首次公告发售TALF时，美联储解释了它将如何运作以及为何如此有效和巧妙。在第一次发售时，美联储拍卖了2 000亿美元的一年期贷款，抵押品包含新发放或近期发放的汽车贷款、学生贷款、信用卡贷款和小企业贷款。抵押品必须至少取得两家以上评级机构的AAA级评价。财政部从它7 000亿美元的不良资产救助计划（TARP）中拿出200亿美元作为2 000亿美元贷款的次级贷款。所以，如果发生损失，最先损失的200亿美元由财政部承担，而不是由美联储负担。该条款（加上银行先前提提供的估值折扣）使美联储的权益相对安全，这足以使美联储据此依法行使权力，发放拍卖工具贷款。

TALF计划同时实现了三个目标。第一，它有力地刺激了银行并使其发放新贷款。银行的损失最多只是估值折扣。目前，国库券和要进入抵押池的贷款之间的利差，应该在弥补小小的估值折扣损失后还有余。第二，TALF保证了美联储拥有的那部分抵押品足够安全。第三，与直接购买不良资产相比，财政部的资金能够发挥更大作用。例如，如果财政部作为次级债务人认购10%的抵押品（和首次发售时一样），3 000亿美元的资金就能支持价值3万亿美元的新贷款。那才是为了拯救摔下来的“糊涂蛋胖胖”需要提供的信贷量级。当然，未来的TALF可能会在很多方面发生变化：预计将来会以商业票据、商用物业和其他抵押品为基础发放贷款。而且，此种产品将来还可以有不同的贷款期限、贷款评级以及针对拍卖本身的定价方案。

从更广泛的意义来看，TALF告诉我们，金融创新具有两面性：它可能会把我们推入危机的泥潭，但如果能充分发挥其创造力，它也可以把我们从危机中解救出来。最重要的是，TALF给我们带来了一份希望，即不良资产救助计划提供的大量财政资金能够促进更大规模的信贷

流动，进而对信贷紧缩产生必要的重大影响。

方法二：直接向银行注资。扩张信贷以拯救摔烂的“糊涂蛋胖胖”的第二个办法，就是直接向银行注资。美国财政部已经从不良资产救助计划中拨出了约2 500亿美元用于此方法。其中大约一半给了七大银行：美国银行、纽约梅隆银行、花旗集团、高盛集团、摩根大通、摩根士丹利和富国银行。由于银行放贷都受到自身资本实力的制约，额外注入的银行资本就格外珍贵。

方法三：通过政府支持企业（GSEs）直接发放贷款。还有第三种办法，联邦政府可以为政府支持企业直接增加贷款。2008年2月，作为政府经济刺激计划的一部分，房利美和房地美可以购买的最大抵押贷款金额被上调。以前统一的上限是417 000美元，现在的限额提高到了地区房价均值的125%，房价最贵的地区的上限可以达到729 750美元。此外，政府还指示房利美和房地美从2008年到2009年年底继续增持抵押证券组合。

联邦政府就这样引导房利美和房地美，使其为抵押贷款提供巨大支持。就在危机发生前的2007年年底，这两个政府支持企业的业务账面价值加起来有49万亿美元，在公众持有的整个美国国家债务中占相当大的部分。如果不接管这些企业，并给予直接支持，它们一旦破产就会导致抵押金融业务的致命下滑和房地产市场的深度下跌。而政府对房利美和房地美的担保（在它们于2008年9月被接管前，担保还不是公开的），就意味着这两家企业发行的债券是安全的。2008年11月25日，美联储还宣布，它将购买由政府支持企业发行的金额最高可达5 000亿美元的抵押贷款支持证券（MBS），以及最多1 000亿美元的直接债务，以进一步支持抵押贷款市场。这样，房利美和房地美就可以在相当大的程度上替代崩溃的抵押贷款市场。

正是因为采取了这些激进的行动，美国的抵押贷款市场才免于土崩瓦解。这些行动很容易从政治角度找到合理的解释，因为这些政府支持

企业最初是由美国政府创办的。

除了TALF和其他基于贴现窗口的操作外，为了慎重起见，我们应该同时准备另外一套应对信贷紧缩的办法。复苏计划应该考虑到如下可能性，即把那些需要存款保险公司挽救，但运营情况相对良好的银行，整合成新的政府支持企业。合并后的企业可以超越房利美和房地美所代表的传统抵押贷款市场，直接支持信贷活动。这样做需要制定新的法律，需要建立一个新企业，它类似于当年为化解储贷协会危机而成立的重组信托公司。不过，新企业的任务会有所不同：组成新企业的银行将在适度监督下直接发放特定目的贷款，以缓解信贷紧缩，而不是集中精力迅速清算资产。在20世纪90年代初的瑞典金融危机中，政府采取了包括银行国有化在内的一系列办法，确保信贷发放不会陷入停滞。

三种方法的优缺点

为了实现信贷目标，三种方法应如何组合取决于它们各自的优缺点。

方法一：扩张性的贴现窗口。尽管TALF似乎是联邦支出最小、对信贷市场的直接干预最少的缓解信贷紧缩的办法，但它还处在试验阶段。现在，美联储还将它的抵押品限制在AAA级证券上。把TALF扩大到较低评级证券可能还存在很多困难。此外，通过这一工具提供资产的那些机构，一定会想办法借机处理它们的不良资产。鉴于抵押池中潜在的“柠檬”问题^[6]，将TALF的授信范围扩大到包括评级不高的抵押品还是有难度的。

方法二：直接向银行注资。直接向银行注资也有其自身的问题，尤为突出的是合法性问题以及人们的接受度。公众和媒体都不喜欢“救助银行”这一理念，它触犯了他们以及我们的公平感。公众还担心，拿着

高薪的银行家们会挪用救助资金来提高自己的奖金，而这种可能性的确很大。《纽约时报》的格雷琴·摩根森就对此进行了思考，她讲到了一位“爱开玩笑的朋友”如何把不良资产救助计划说成纯属“奖赏富豪的行动”。

另一个难题是确定必须注入的资金规模。公众也许会认为，向银行注资，对于保持银行的偿付能力确有必要。不过，这种看法并没有认识到“糊涂蛋胖胖”问题。为了缓解信贷紧缩，让银行保持超常的偿付能力是必要的，只有这样它们才能够代替信贷体系中已经崩溃的部分。当美联储宣布将向美国银行注入2 500亿美元后，《金融时报》的头条新闻说，即使是这个数字，也远远不能解决信贷紧缩。它的通栏大标题还特意把美国政府拨出的2 500亿美元和“欧洲的25 460亿美元行动”做对比。

第三个问题是“牛儿不喝水，不能强按头”。注入的资金使银行更加富有，因此不太可能破产，但它们并不一定愿意放出更多贷款。为了兑现当初承诺的信用额度，它们需要发放更多贷款，这可能已经让它们感到捉襟见肘。

不过，向银行注资有两个潜在的好处。这种注资对于私营信贷体系的干预最小，假定银行拒绝贷款确实是受制于资本约束的话，注资也是成本较低的实现信贷目标的办法。如果资本充足率要求为8%，那么2 500亿美元的注资能够支撑31 250亿美元的新贷款。此外，它还和诸如TALF之类的计划相互作用。相对较少的注资有可能极大地提高银行的偿付能力，否则银行就会濒临破产，到时就只能求助于TALF。

方法三：利用政府支持企业。政府支持企业当然也有问题。它们在选择给这些居民发放贷款，而不给另一些居民发放贷款的问题上，存在一定困难。在公共机构内解决此类问题通常要涉及烦琐的行政程序。在信贷紧缩需要迅速采取行动的时候，这个缺点尤为突出。但是，有很多政府支持企业运行良好，而私营公司却表现很差，它们也有可能存在官僚主义和低效率方面的问题。另一方面，政府支持企业还可以解决“牛

儿不喝水，不能强按头”的问题。就像房利美和房地美的例子一样，政府的指令可以强迫“牛儿”喝水。

金融市场目标的作用

几乎所有研究宏观政策的经济学家都清楚，替代掉“糊涂蛋胖胖”式的金融部门是当务之急。从广义上来理解，自2007年8月信贷紧缩开始以来，美联储采取的政策以及该时期的财政政策，都是为了尽可能地达到两个旨在实现充分就业的目标^[7]。

双目标概念对总结当前的经济政策来说是个有用的工具，但并不仅限于此，大萧条的经历可以说明其中的原因。胡佛总统和罗斯福总统都曾采取过赤字预算方案，并创建新机构以取代已崩溃的金融系统，其方向都是正确的。虽然我们还是可以看到这两位总统的计划的重大缺陷，但他们仍然是我们的英雄。他们的经济政策有时候沿正确的方向前进（凯恩斯式的扩张性政策），但他们自己经常听信错误的消息，于是都试着平衡预算。由于没有凯恩斯的理论模型来测算需要多大的赤字规模以实现充分就业，两位总统都缺乏坚持到底的意志和政治合理性。换言之，他们赤字开支的规模并不够大。

上述两个目标提供了这样的标准。标准的宏观模型在考虑实现充分就业所必需的货币和财政刺激手段时相当正确。不过，金融市场也必须被纳入目标中，因为现在的金融体系已经不同于几个月前“糊涂蛋胖胖”落地前的情况了，目前只有其中的一部分还在发挥作用。一方面，总需求目标会表明为实现充分就业所需的财政刺激和利率政策；另一方面，信贷目标则会说明巧妙地运用上述三种方法必须达到如下结果：这些方法同时运用，一定要创造出金融流动性（商业票据、债券和其他金融工具的发行），这也和充分就业相互关联。

我们需要这两个目标，并不仅仅是用于制订一个计划，进而为我们实现复苏创造良好的机会。这两个目标对我们来说之所以必要，是因为这样的计划会带来巨大冲击。当财政部部长保尔森最初建议采取7 000亿美元的救助计划时，国会之所以犹豫不决，是因为保尔森的计划缺乏这些资金如何分配的细节。不过，即使在国会将这个计划具体化之后，7 000亿美元似乎还是太多了。事实上，众议院一开始否决了修正后的提案。

对动物精神的研究告诉我们，为什么我们需要这两个目标。我们需要这两个目标并了解其背后的因果逻辑，这不仅可以给政策制定者提供信心，还能为他们实施如此大胆的计划提供合理性支撑。我们关于信心、万灵药和故事的理论，说明了为什么除了保障现有金融体系的偿付能力外，我们还必须做更多的事情。任何一个真正有可能终结危机的计划，都必须达到相当大的规模，大到足以代替跌落在地的“糊涂蛋胖胖”。

当然，双目标方法和“糊涂蛋胖胖”理论不仅适用于美国，也适用于其他国家。

[1] 美国1946年的《就业法》告诉我们，政府经济政策有两个主要目标。正如该法第15条第1021款明确表述的，政府“宣布和设定一个国家目标，让所有能够、愿意且正在找工作的人都有权利获得各种就业机会，以合理的报酬水平实现有益和有偿的就业”，而且，“国会还进一步声明，通货膨胀是我国的主要问题，需要改进政策来克服它” (<http://www.law.cornell.edu/uscode/15/1021.html>)。在危机时期低通货膨胀目标应该不难实现。

[2] 1994年，美国GDP约为7万亿美元。

[3] 当然，很多抵押贷款可以转给房利美和房地美。

[4] 最好将信贷目标作为中间目标，因为它不是美联储的最终目标，充分就业才是最终目标，但信贷目标可以作为实现最终目标的手段。

[5] 美联储还专门给主要交易商创设了一种特殊的信贷市场工具：一级交易商信贷工具（PDCF），以及专门向货币市场共同基金提供流动性的类似工具。它向主要的金融实体发放贷款防止其破产的例子主要有两个：贝尔斯登（我们在第七章看到了）和美国国际集团。美联储的所有这些行动可以被视为按非传统方式使用了贴现窗口。

[6] “柠檬”问题，意指低质量资产。——译者注

[7] 两个目标指总需求目标和信贷目标。——译者注

第九章

为什么有人找不到工作？

我们在第六章研究的萧条表明，高失业率可能年复一年地持续下去。我们已经讨论过萧条的成因，不过现在我们讨论的重点是劳动力市场不能正常出清，而这正是失业的显著标志。即使萧条时期人们会丧失信心，即使人们会普遍感觉不公平，会留意腐败，会怀疑未来，但为什么工资率不能自动调整以使劳动力市场出清呢？

本章，我们要集中讨论动物精神理论的一个方面，即人类对公平感的需求，以帮助我们理解失业问题。这个解释能够帮助我们理解为什么大规模失业会一再发生，为什么我们要制定经济政策来防止此类问题再次发生。

非自愿失业

我们认识一位非常优秀的经济学家，他一直以自己的意志力为傲。他准备卖掉自己的房子，但预期中的买主并未主动找上门来，他对同事们说他卖不掉房子。他的同事对房子卖不出去并不奇怪，但对他的这个判断颇感诧异，因为它违背了经济学入门课程中的供给和需求定律。他们确信，无人问津的原因很简单：他要求的售价太高了。后来房子终于卖了出去，但正如人们所料，价格大大降低了。

非自愿失业与众多经济学家的经济理论相违背，原因就在于这些经济学家对失业者提出的问题和他们对这位经济学家的房子提出的问题是

一样的。如果失业者找不到工作（即他们无法出售自己的劳动力），为什么他们不要求较低的工资？或者，如果不愿意降低工资，为什么不降低要求找差一点的工作？劳动力市场为何会与股票市场或商品市场不同呢？在后两类市场中，人们只要稍稍降低一点要价，就能够做成生意（事实上，几乎是马上就能成交）。

有一个答案能回答这些问题，即所谓的效率工资理论。之所以称其为效率工资理论，是因为该理论认为，劳动者的效率或效益取决于他们得到的工资。在房地产市场、股票市场和小麦市场上，一旦按照商定的价格交换了商品，买方和卖方的交易就完成了。较低的价格无疑会使买方得益，但购买劳动力的情形与此不同。在劳动力市场上，买方和卖方之间的交易，只有在劳动力被雇用、工资也谈妥之后才算真正开始。无疑，只要求较低工资不会产生其他后果，多数雇主都喜欢较低的工资。但在劳动力市场上，低工资常常会产生其他影响。为什么？因为雇员在约定的工作时间内，并不一定会努力工作，他们肯定需要激励。如果低工资致使雇员心怀不满甚至怨恨，并因此把雇主的经营搞得一团糟，这对雇主也没有什么好处。只有极少数雇员可能会受到非常严格的监督，因此没有机会发泄不满。

我们可以用最简单的经济学工具，即经济学中最基本的供给和需求曲线，来诠释此类问题的影响。在我们的理论描述中，工资由雇主制定，此时他关心两个问题：一个是他要付出多少钱，另一个就是对雇员士气的影响。由于工资会影响雇员的士气，雇主愿意支付的工资可能会高于雇员愿意接受的最低工资。对所有的雇主来说，他们愿意支付给雇员的公平工资可能会高于劳动力市场上所有劳动力愿意接受的工资。于是，劳动力的供给就大于需求，这样在供给和需求之间就出现了缺口，这个缺口就是那些找不到工作的人。

就业市场有点像是抢椅子游戏。舞池边有一些座位，但跳舞的人数比座位数要多，因此当音乐停止时，有人就找不到座位。我们可能不知

道哪些人找不到座位，但我们可以肯定，必然会有人没有座位，同时还要不情愿地停止跳舞。与此类似，如果就业岗位少于找工作的人数，就一定会有人找不到工作。真实情况有可能是，越是有毅力的失业者，越有可能成为找工作的幸运儿。找到工作的人通常是那些尝试过更多的工作机会，而且比较愿意接受先前他们未曾考虑过的工作的人。不过，这并不是对非自愿失业概念的否定。非自愿失业是指，在企业愿意支付的工资水平上存在的劳动力供求缺口。

这个失业理论非常简单，可以放在经济学入门课程里轻松讲授。它现在也出现在更加全面的宏观经济学教科书和一些“原理”读物中，但通常都被放在阐述失业的章节的最后。探究一下经济学家对该理论的保留态度是很有帮助的，尤其是我们对这种保留态度的回答，将帮助人们理解为什么该理论实际上提供了关于非自愿失业的最佳理论和实证解释。虽然我们的失业理论非常简单明了，但由于经济学家的反对，它直到20世纪80年代初才发展起来，而且即使到现在，它也只得到了有限的认可。

最简单的失业理论——企业愿意支付给工人的工资高于能够吸引他们工作的最低工资数额——似乎有违常识。为什么？因为它看起来像是奇谈怪论，有哪个购买商品或服务的人愿意支付比必要数额更多的钱？但在效率工资理论中，雇主确实是这么做的。他们所支付的工资要高于工人对自己的工作所要求的工资。而如果创造一个理论，说股票市场和小麦市场上的买家愿意为他们购买的东西多付钱，就完全没有意义。

效率工资理论还和经济学家们的理论直觉相抵触，因为它违反了提出理论问题常用的概念框架。经济学中常用的方法是提问题，先是针对市场中的需求一方，然后针对供给一方提问。按照这种方式，考虑劳动力购买问题时，人们首先会问：谁是可能的劳动力购买者？然后，在各种工资水平上，他们会购买多少劳动力？对这些问题的回答就决定了劳动力需求。在供给方面，传统的问法是：谁是可能的劳动力出售者？在各

种工资水平上，他们愿意供应多少劳动力？在供给等于需求的那个工资水平上，传统意义上的均衡就实现了。有些人会对工资过低感到失望，所以干脆不找工作。不过，在标准的理论中，并不存在非自愿失业这回事。像我们的朋友和他的房子一样，每个人都能出售劳动力：他们只需要在索要的价格（工资）上保持足够弹性就可以了。

但标准理论并未描述出劳动力市场的真实情况。我们将会看到，基础统计数据恰恰表明，雇主们确实愿意付给雇员高于必要水平的工资。所以，效率工资理论绝对是站得住脚的。

工资、价格和效率工资

货物是比劳动力简单得多的商品。工人们如果觉得工资太低就会不高兴，而货物没有生命、没有感情，因此不会这样（这也是为什么人们很少以高于最低可能的价格购买商品，但会付给劳动力高于必要水平的工资）。不过，如果我们仔细思考这个问题就会发现，即使是货物也并不总是正好以最低的可能价格出售。

事实上，在同一座城市，同一种商品的价格差异相当大。若干年前，三位哈佛大学的经济学家决定调查波士顿地区的39类特定商品的价格差距。这些商品分门别类，各不相同，包括兰令牌十速自行车和星座读物等。调查结果显示，其中多数商品的价格都存在相当大的差别。自行车的价格差距最小，最高价和最低价只相差11%。但这39类商品中，完全一模一样的商品，最高价和最低价之间的差距的中位数是157%。一款Denman牌七排毛梳的最高价大约是最低价的7倍。该研究提醒我们，虽然我们经常在寻找最低的价格（有时还干劲十足），但我们通常不会在最便宜的商店购买（有时是故意为之）。

同一城市同一商品的价格尚且存在如此显著的差别，那么，如果各

家公司付给看起来完全相同甚至居住于同城的劳动力不同的工资，就不应引起太大的惊讶。早期的证据来自约翰·邓洛普发表的一份令人印象深刻的表格。邓洛普是一位执着的应用经济学家，他渴望弄清楚劳动力市场的实际运行状况。他在家和工会领袖会面的时间，和他待在哈佛演讲厅的时间差不多（不久，他成了哈佛大学经济系系主任）。林登·约翰逊总统任命他为劳工部部长。邓洛普最有影响的一篇文章揭示了波士顿地区参加工会的各类型货运卡车司机的巨大工资差别。例如，1951年7月，波士顿地区给“货运卡车司机”

的工会工资标准是：为洗衣店运送货物的卡车司机的工资是每小时1.2美元，而运送杂志的卡车司机的工资就几乎翻番，为每小时2.25美元。我们把邓洛普的表格复制如表1。

表1 货运卡车司机的工会工资标准（1951年7月1日，波士顿）

杂志	2.25 美元
日报	2.16 美元
石油	1.985 美元
建筑材料	1.85 美元
纸盒，新闻纸	1.832 美元
瓶装和小桶啤酒	1.775 美元
连锁店货物	1.679 美元
肉类罐头，3~5 吨	1.64 美元
犹太面包店	1.595 美元
批发品	1.57 美元
油脂	1.55 美元
煤炭	1.518 美元
垃圾处理	1.50 美元
通用运输	1.50 美元
零售食品配送	1.475 美元
冰块	1.45 美元
装甲车	1.405 美元
碳酸饮料	1.38 美元
废纸	1.38 美元
亚麻制品	1.342 美元
搬运钢琴和家具	1.30 美元
钢铁和金属废料	1.20 美元
批量待洗衣物	1.20 美元

注：引自邓洛普（1957年，第21页）。

原始资料来源：美国劳工统计署（1951年，第9~10页）。

这些数据揭示了一个实际上非常普遍的现象：工资差异非常大，而且工资差异只部分反映了技能差别。我们可以从分析工资差距到底有多

大着手来探讨这个问题。姜成慧（Chinhui Juhn，音译）、凯文·墨菲和布鲁克斯·皮尔斯合写的一篇关于工资差异的经典文章，能够给我们提供部分答案。1988年，25~65岁的男子中，第90百分位的周薪（只有10%的人收入高于它）和第10百分位的周薪（只有10%的人收入低于它）之间的差距超过4倍。令人惊讶的是，如此大的差距中只有一小部分能够用受教育程度和工作经验来解释，而在通常情况下，这两者是技能差异的主要原因。即便受教育程度和工作经验相当，第90百分位和第10百分位的工资仍有3倍以上的差距。^[1]

以上关于工资差距的估计，还可以进一步通过考虑技能差异的因素来调整。埃里卡·格罗森研究了6个不同行业中，工人从一家企业跳槽到另外一家的情况。这样，她就能够分清楚工资差异有多大比例是由于个人原因，有多少要归功于他们找到工作的运气。她发现，工资差异中的50%不能用工人本身技能水平的不同来解释，而和他们所在的企业有关。^[2]这个发现似乎有力地证实了邓洛普最初的推测：具有相同技能水平的工人确实拿到了不同水平的工资。

除了技能外，工资差异还有其他原因。工作条件较差的公司一般会付较高的工资以吸引工人。本书作者之一最近碰到了一位在阿拉斯加北极圈内的锌矿工作的采矿工程师。他不喜欢每月必须有两周要住在矿上公寓里的工作安排，因为这样的话他不得不远离住在斯波坎的妻子和刚出生的女儿。他也很不喜欢阿拉斯加的冬天，但他解释说，锌矿付给他的高工资使这份工作物有所值（他还提醒我们，对于采矿工程师这一职业来说，所有其他适合的工作岗位也都在偏远的地方，条件可能只是略好一点点）。

所以，不同的劳动技能和工作条件确实和我们看到的工资差异有关，但它们不是全部的原因。威廉·迪肯斯和劳伦斯·卡茨证明，不同行业中各职业的工资水平之间有高度关联性。例如，付给经理较多薪水的行业，通常付给秘书的工资也比较多。艾伦·克鲁格和劳伦斯·萨默斯进

行的一项类似研究表明，当工人从高工资行业向低工资行业转移时，其工资一般会减少；反方向转移时，其工资则会增加。^[3]他们还指出，工人更愿意在高收入的行业中工作，不太愿意主动离开这样的岗位。所以，低工资行业中的辞职率就高于高工资行业。这表明，高工资行业的收入差异绝不仅仅是为了吸引求职者。

萧条时期人们很少辞职

即使不分公司或行业地进行观察，而是从较长的时期来看，我们也会发现类似的行为。克鲁格和萨默斯所研究的工作者显然认识到了他们有多幸运，因为他们比那些低收入岗位上的人更不愿意辞职。

我们在经济周期中也能看到类似的行为。失业的效率工资理论认为，大量失业是因为企业愿意支付的工资和使劳动力供需平衡的工资之间存在很大差距。这样，当失业较多时，劳动力供给就远远超出了需求；失业较少时，找工作的人数和找到工作的人数则相差不多。所以，我们可以预期，当失业较为严重时，愿意离职的人就相对少得多，有工作的人会觉得自己很幸运。

事实上，统计数据也确实有力地证明存在这样的关系。经济学中充斥着各种不可靠的关系。国民收入和就业的最佳经济模型比那些说明天的收入是今天的收入加上一个趋势调整项（即收入随趋势“随时变化”）的预言好不了多少。我们已经看到，受教育程度和工作经验加在一起也只能略微解释周薪之间存在的差距。相反，当失业率上升时，辞职率总是在下降。辞职率和失业率之间的简单关系确实能够解释工资差别的大部分。每当失业率上升1个百分点，每月的辞职率就会下降1.26个百分点。

辞职率的这种变化表明，失业确实是由工资超出市场出清水平造成

的，而这确实也符合效率工资理论的预测。按照该理论的观点，当失业率升高时，劳动力供给和需求之间的缺口也会扩大。能够拿到现行工资的在职员工认识到自己相当幸运，他们知道换一份工作也好不到哪里去，因此很不愿意辞去现有的工作。

为什么雇主支付的实际工资高于他们必须支付的工资？

效率工资理论有两种主要类型。卡尔·夏皮罗和约瑟夫·施蒂格利茨的失业理论基于企业不可能全面监督其员工这一现象。于是，员工有了选择的余地：他们可以工作，也可以偷懒。如果偷懒，他们需要冒一定风险，因为如果被抓到，就可能被开除。夏皮罗和施蒂格利茨认为：在员工拥有这种选择机会的经济体系中，一旦达到均衡状态必然会有失业。为什么？如果不存在失业，并且所有企业都支付同样的工资，员工们就没有动力好好工作。如果不存在失业，员工即使因为偷懒被开除也不会有什么损失，因为他轻轻松松就能找到一份和原来完全一样的工作。所以，雇主必须给员工一些额外的好处，防止他们偷懒。按照夏皮罗和施蒂格利茨的观点，额外的好处可以采取额外工资的形式，它高于劳动力供求均衡时的工资水平。而在供求均衡的工资水平下，每个工人都可以立刻得到一份工作。如果所有的企业都支付额外工资，就像他们在均衡状态时会做的一样，就一定存在失业。

这个版本的效率工资理论在经济学家中最为流行。正如夏皮罗和施蒂格利茨所展示的那样，该模型在数学表达形式上极为精致。在该模型中，除了经济学家认为的经济行为背后的根本动机，也就是冷酷的经济算计外，企业或员工没有其他动机。出于这个原因，该模型很大程度上也比较适合经济学学生，尤其适合研究生学习宏观经济学课堂以外的东西。根据我们的经验，夏皮罗和施蒂格利茨的模型有利于大班授课。学生和教师在课程结束时都会感到满意。学生们顿悟，他们在其他课程上千辛万苦学来的数学方法，还真可以解释紧迫的社会现实问题，他们能

够解释为什么会存在失业。

我们也喜欢夏皮罗和施蒂格利茨的模型，其中包含着一些真理。毕竟，当失业减少时，旷工（偷懒的一种形式）确实会增加。

不过，成也萧何，败也萧何。这一失业理论（只取决于理性的经济动机）的引人之处，同时也是它的致命要害。为什么呢？那些自认为比夏皮罗和施蒂格利茨更聪明的经济学家指出，如果员工只在意金钱和工作的辛苦程度，雇主完全可以设计一种激励方案，使他们更加有利可图，而且不会让工资高于市场出清水平。例如，接替施蒂格利茨担任总统经济顾问委员会主席的爱德华·拉齐尔就证明，优待资深员工是另一种防止员工偷懒的激励办法。一旦你的偷懒行为被发现，而不得不另找一份新工作，你就会失去因工作年限长而赢得的各种特权。也许更为重要的是，如果受过良好教育的员工被解雇或名誉扫地，损失就会很大。多年寒窗苦读的回报，更不用说花掉的所有学费，都会有付诸东流的危险。所以，尽管夏皮罗和施蒂格利茨的效率工资理论因视雇主和员工只有纯粹的经济动机而在经济学界颇为流行，但也有很多宏观经济学家因为这个原因而对其持相当谨慎的态度。

这把我们带到了我们最喜欢的理论，它可以解释为什么企业要支付那么高的工资，以致出现失业。我们觉得，上文描述的雇佣关系（员工只关心报酬，工作则越少越好）过于简化了。当然，我们也认为雇员很在意他们的工资，而且有时候雇员宁可偷懒也不愿工作。不过，我们认为绝大多数雇员和他们的老板之间都存在非常复杂的关系，很多时候是爱恨交加。他们希望老板可以多付一点儿工钱，也希望老板对他们的表现有更高的评价。同时，他们也有完成工作任务的责任感，这种责任感会随着他们感受到的公平程度而调整。在一个极端上，如果他们觉得受到了不公平的待遇，他们就不会有任何责任感，就会尽量干最少的活，只要能交差就行。更糟的情况是，如果感到愤恨，他们还可能破坏企业经营。在另一个极端上，如果他们觉得自己的待遇甚至超过了公平待遇

（他们的工资是这种待遇的终极体现），他们就会全心全意地为雇主的目标而努力奋斗。

综合社会调查结果显示，大多数员工都表示他们对组织是忠诚的，他们拥有共同的价值追求，对能在那儿工作感到自豪，也对工作非常满意。可见，工资不仅仅是一种激励，它还是雇主和雇员之间双赢关系的一个标志。工人会按照偷懒的成本来决定努力工作还是敷衍了事。不过，这种决策同样取决于工人对自身待遇公平与否的判断。因此，雇主不得不支付公平的工资。公平的工资通常很高，以致造成失业。外部就业机会越好，或者失业率越低，员工认为雇主应付给他们的公平工资就越高。

当然，多数企业里都有很多员工，所以员工和雇主之间的沟通交流也很复杂。来自工作组织和社会组织的员工有多种相互重叠的沟通渠道。不过，员工之间这种复杂的沟通方式和员工及雇主之间的沟通一样，都会限制雇主制定工资水平的自由，也使他们不能光是坐在那里等着别人进门来申请工作。雇主在制定工资时，还必须充分考虑到新雇员的工资对现有员工的影响。过低的工资，或者论资排辈式的工资，都会降低雇员把企业目标视为个人责任的意愿。

与传统的经济学论点相比，以上关于劳动力市场的观点既简单也复杂。说它复杂，是因为雇员的动机比那些严格的经济模型更符合现实；说它简单，是因为我们认为工资至少部分取决于员工的公平感，而且他们心目中的公平工资总是超过市场出清的工资水平，而且很难一下子改变。对失业的这种解释似乎击中了问题的要害。它简单且符合现实，而且抓住了事实的本质。特别是，它清楚明了地解释了为什么在失业率下降时辞职率会上升。

这是经济学的重要基石。如果工作岗位真的是人们关心在意的，那么宏观经济学理论就必须从解释长期存在就业岗位短缺的原因开始，而我们的失业理论确实提供了这样的解释。

[1] 这些数字可能显著夸大了工资范围，因为它们没有考虑到账户测量误差。他们把3月当期人口调查（CPS）的附录作为数据来源，以报告中的年收入除以年工作小时数作为工资，就出现了相当大的统计误差。

[2] 这解释的是平均差距，并未将职业差异考虑在内。

[3] 需要注意的是，对美国进行的这些研究都是在工会运动较为疲弱的时期，所以工会活动不太可能是这些工资差异的主要原因。

第十章

为什么通货膨胀和失业会此消彼长？

我们已经看到，对于理解经济波动为何如此剧烈，美联储怎么控制经济（正如它一直在做的那样），以及为什么存在非自愿失业，动物精神理论非常必要。本章要再讲一个例子，来解释动物精神的存在，特别是其在货币幻觉和公平的相互影响中为什么重要。

在第四章讨论货币幻觉时，我们讨论过米尔顿·弗里德曼怎样打破了当时宏观经济学的一个基本信条。他之前的宏观经济学家认为，一般情况下，只要中央银行愿意忍受更高的通货膨胀率，就能够提高就业率并创造更多产出。相反，弗里德曼坚持认为，只存在一个可持续的失业率水平，他称之为“自然失业率”。这个失业率既不会使通货膨胀加速，也不会使通货紧缩减速。自然失业率理论已经成为今天经济学家的常识，被绝大多数经济学家接受。但正如你们将要看到的，我们认为这个观点并不正确。而且，它现在已经成了制定极其愚蠢的经济政策的依据。

通货膨胀对失业的反应

回顾过去，在越南战争升级之前的20世纪五六十年代，事情还比较简单。这一时期，电视剧《反斗小宝贝》正风靡一时，而经济学领域的《反斗小宝贝》就是保罗·萨缪尔森的教科书《经济学》。萨缪尔森无疑是当时重量级的经济学家。他不仅是最主流的经济学教科书的作者，还是学院派经济学家的领军人物，以及肯尼迪政府的经济政策智囊。他

相信经济学已经解决了衰退和萧条这一重大问题。如果货币政策真的不好，它是无法有效地带领我们摆脱经济衰退的。不过，财政政策可以帮助我们脱离大多数陷阱。而且，还有一种好处，货币政策和财政政策如果加以灵活运用，都能够带来永久性的低失业率和高出产。低失业率是有成本的，在失业率降低到某一点之前，付出这个成本是值得的。在扩大就业所需成本（以通货膨胀上升来衡量）还未与其收益持平之前，应当一直扩大就业。通货膨胀和失业的权衡关系（菲利普斯曲线）表明，通货膨胀只有在很低的失业水平下才会涨到很高的水平，这就意味着就业可以长期维持高水平。

这些观点最终受到了挑战，尤其是米尔顿·弗里德曼的质疑。他认为，这些观点是以菲利普斯曲线为基础的，而菲利普斯曲线的缺陷就是它假设存在货币幻觉。弗里德曼指出，在修正的菲利普斯曲线中，工资会随着预期通货膨胀率变动。例如，在某个失业率上，如果雇主和雇员都预计通货膨胀率为3%，而不是零，那么工资就应该正好提高3%。菲利普斯曲线把对通货膨胀的反应加入预期，这是无法得出长期内通货膨胀率和失业率之间的权衡关系的。低于自然失业率的失业率并不会使通货膨胀稳定，相反，它会导致通货膨胀加速；高于自然失业率的失业率则会导致通货紧缩加速。

走得太远

弗里德曼和萨缪尔森互为对手。萨缪尔森承认弗里德曼的确经常能击中要害，但他同时觉得弗里德曼在这些观点上走得太远了。他评价说，弗里德曼就像一个懂得怎么拼写banana（香蕉），但却不知道应该在什么时候停下来的小男孩。当然，关于通货膨胀预期的作用，弗里德曼的理论有一部分是正确的。工资谈判和价格制定都会考虑通货膨胀预期，尤其在通货膨胀率非常高的时候，这是常识。但他教给我们的只是如何拼写banana罢了。

如萨缪尔森所说，弗里德曼确实不懂得何时该停下来。如果货币幻觉根本不存在，自然失业率理论就能成立。不过，在我们看来，认为工资谈判和价格制定都不考虑通货膨胀预期显然是幼稚的。同样，假定根本不存在货币幻觉也是太过天真了。对我们来说，经济中的某些方面不存在某些货币幻觉，好像不太可能。如果存在货币幻觉，它难道不会导致通货膨胀和失业长期的权衡关系（哪怕是减弱了的权衡关系）吗？这就是本章的主题。

货币幻觉的影响

自然失业率理论看起来很全面，因此极具吸引力。它的关键假设只有一个，即人们没有货币幻觉。这个假设似乎还非常有道理，至少在我们不细致思考的时候是如此。不过，我们不需要太费周折就能找到货币幻觉存在的显著例子，从而轻而易举地推翻自然失业率理论这个想当然的基本假设。比如，人们觉得削减货币工资不公平，所以工资具有向下刚性。

我们每个人身上也许都能找到这类反对工资下降的例子，这是我们对现实情况的个人体验。除此之外，也有一些统计资料可以作为证据。从工资变化的数据中很容易找到证据证明工资的向下刚性，我们要做的只是观察它们的分布。如果我们观察到工资变化全部加在一起正好等于零，而且高于零的变化数量远远多于低于零的变化，那么我们就可以得出这么一个结论，即雇主极少考虑削减员工工资。这正是我们观察到的情况。一些严谨的研究证明，澳大利亚、加拿大、德国、日本、墨西哥、新西兰、瑞士、美国和英国都存在此种工资黏性。工会的工资合同中很少有降低工资的条款。美国的工会也很少接受工资削减（除了1982年的衰退期外）。加拿大的一些数据极具戏剧性：在1992~1994年严重衰退期间，加拿大的通货膨胀率降低至1.2%，而失业率上升至平均11%。然而，没有通货膨胀调整条款的工会工资合同中，有47%包含首

年工资不变的约定，只有5.7%的合同接受工资削减。

耶鲁大学的杜鲁门·比雷提供了一些关于货币工资黏性的定性证据。他对新英格兰州居民进行了一次深入的访谈调查，试图了解制定工资的程序。他的问题是：为什么新英格兰州的货币工资在1991~1992年的衰退期间没有降低？在当时失业率很高的情况下，从常规来看，任何以辞职对抗减薪的员工都极易被迅速替换掉。不过，比雷发现，即使在衰退期，雇主也不愿意降低薪水。在雇主的观念中，员工会觉得这种减薪太不公平，那样做会削弱员工的工作责任感。还有，当经济复苏时，员工可能还在生气，很可能因此辞职。比雷发现，只有极少数企业会减薪，但也一定是在发生了难以承受和连续的损失之后。在这些罕见的例子里，员工都把减薪当成公平的事情接受了。那是他们保住工作的最后办法。^[1]

面对这些无可辩驳的证据，宏观经济学家们不太情愿地承认货币工资黏性可能确实存在。但他们中的大多数人还是认为，工资黏性只是非常次要的因素，根本不足以撼动自然失业率理论的结论。本书作者之一（阿克洛夫）曾与威廉·迪肯斯和乔治·佩里一起研究过工资黏性的影响到底会有多大。我们用一些在现实中挑选的变量，模拟了通货膨胀率从零上升到2%时对失业的影响。在该基准模拟中，通货膨胀率从2%永久性地下降为零，会使失业率永久性地提高1.5%。我们从计量模拟和数百次其他模拟中得到了大致相似的结果，这些模拟使用的变量都是在合理范围内随机选择的。

通过粗略计算就能说明为什么会出现这个结果，而且还那么可靠。如果工人反对减薪，通货膨胀率低时他们的实际工资就会高一点（如果失业率保持不变）。在我们的基准模拟中，通货膨胀率为零时的实际工资比通货膨胀率为2%时的实际工资高0.75%。其他计算方法也能得出类似的结论。^[2]通货膨胀率对工资所产生的0.75%的影响会转化成1.5%的失业率。我们是怎么知道的呢？在菲利普斯曲线的估计中有一个经验法

则：失业率每上升2%，通货膨胀率就会降低1%。所以，为了抵消企业成本0.75%的上升，失业率必须上升1.5%。

自然失业率理论成立吗？

如果自然失业率理论成立，它就会对货币政策产生重要影响。因为如果它正确，很低的通货膨胀目标就几乎不会引起任何损失。通货膨胀率为零、价格长期稳定的目标，就可以在不造成持久负面影响的情况下得以实现。平均来说，在长期内，失业不会受到通货膨胀目标选择的影响。

另外，如果自然失业率理论站不住脚，那么通货膨胀和失业在长期内就存在权衡关系，零通货膨胀目标就是一个糟糕的经济政策。失业率上升1.5%会产生重大的影响。从人口角度看，这样的提高会使美国增加230万失业人口，比波士顿、底特律和旧金山市区内的总人口还要多。它还会使美国的GDP蒙受每年4 000多亿美元的损失。[\[3\]](#)

货币工资泄漏实情

使货币工资黏性成为自然失业率理论的潘多拉之盒的，并非只是这些模拟和计算。自然失业率理论依赖一个近乎哲学性的先验论观点，即人们并没有货币幻觉。如果证明货币工资黏性的反例不容易找到的话，这个论点似乎也说得通。正如比雷在访谈中指出的，之所以会产生货币工资刚性，其根本原因在于员工以及雇主都觉得削减工资不公平。如果在考虑公平问题时，货币幻觉能够以某种形式被纳入考虑范围（雇主不应该削减工资），那它以其他形式被纳入考虑范围也不值得大惊小怪。

本书作者之一席勒曾进行过访谈式的研究，考察经济学家和普通大

众对通货膨胀的看法。结果，两类人对有关通货膨胀问题的回答大相径庭。在访谈涉及的问题中，有4个尤其能体现这种巨大差别。

如同我们描述过的，经济学家给出的答案都可以很容易地用自然失业率理论来解释，但要附加一个假设，即通货膨胀是由于中央银行稳定地增加货币供给造成的。在此情况下，通货膨胀对经济几乎没有影响，对工资的购买力也几乎没有影响。与77%的普通大众相比，只有12%的经济学家称，通货膨胀最令人烦恼的就是：它使他们变穷了。经济学家强烈认同如下观点：“雇主之间的竞争使我的工资上升。我可以接受其他雇主给出的更高工资，因此，为了把我留下，我的雇主就必须提高我的工资。”有60%的经济学家认为，以上观点描述了“普遍的工资和收入增加如何与我自身的情况互相关联”，而持此观点的普通大众只有11%。

经济学家和普通大众对通货膨胀的担忧程度也有非常明显的差异。与86%的普通大众相比，只有20%的经济学家同意以下说法：“当我看到关于未来数十年大学教育费用和生活成本会提高多少倍的预测时，我就颇有生活艰辛之感：这些通货膨胀的预测确实使我担心，我收入的增加赶不上生活成本的提高。”经济学家和普通大众对如下表述也有不同的反应：“我觉得，如果我的收入提高，我就会从工作中得到更多满足感，即使价格也同比上升。”对此，有90%的经济学家表示不同意，而不赞同这一观点的普通大众只有41%。

经济学家们的反应可以用自然失业率理论来解释，而普通大众的反应似乎也不难解释：他们认为，工资增加是因为老板一直想要奖励他们。而他们并不知道，他们的工资至少有一部分反映了通货膨胀转嫁到他们身上的影响。这可以解释为什么他们认为通货膨胀会使他们变穷，为什么他们不觉得竞争或老板的公平意识能够调整通货膨胀，为什么他们会担心是否能付得起子女将来的大学学费，为什么他们会对工资与通货膨胀同步上涨感到满足。

权衡关系的进一步解释

我们并不能肯定员工有此种货币幻觉，但至少有一些证据表明，经济的确是依此运行的。这些证据表明了通货膨胀和失业之间存在权衡关系的另一个原因（并非对于削减工资的抵触）。如果员工们真的认为工资上涨能够赶上通货膨胀，他们就能获得额外的满足，那么在较高的通货膨胀水平下，雇主只需要按较低购买力付出较少的钱给员工，就能让员工保持这种满足感。在这种对雇主非常有利的条件下，企业就能够节约劳动力成本。随着通货膨胀率的上升，经济体可以承受的失业水平就会下降。

一些证据表明，在通货膨胀水平较低时，工资谈判确实存在这样的货币幻觉。但是，一旦通货膨胀加剧，工资谈判就会考虑通货膨胀预期的因素。^[4]这种论点在实际经验中是怎么体现的呢？表面看来，预期通货膨胀率接近零并不会引起工资的上涨。但是，当通货膨胀高企时，预期通货膨胀就会被一一对应地加到工资上涨中。^[5]它也和如下观点一致：当通货膨胀水平不高时，雇员们不会认为雇主要在工资中加入通货膨胀调整才算公平；而当通货膨胀加剧时，他们就觉得雇主应该加入通货膨胀调整。^[6]

我们应当承认，估计通货膨胀预期对菲利普斯曲线的影响方式是很困难的。不过，经济政策的制定必然要在不确定性的环境中进行。我们对自然失业率理论的质疑并不在于理论本身。我们认为，该理论确实提供了正确的观点：工资和价格的制定都受通货膨胀预期的影响。但我们高度怀疑，这些通货膨胀预期是否会精确地、不变地、一对一地影响工资和价格的制定。我们的模拟和估计显示，上述影响关系仍存在很大疑问，在低通货膨胀时期尤甚。

以上讨论让本书作者之一阿克洛夫想起了40多年前的往事。1964年

春天，他在麻省理工学院选修萨缪尔森的货币理论课程。萨缪尔森说，艾森豪威尔总统的经济顾问委员会成员雷蒙德·索尔尼尔曾提出以下建议：在短期，以高通货膨胀率为代价来实现低失业率是可行的。但当通货膨胀发生时，人们对通货膨胀的预期就会上升，所以为了维持低失业率，就必须有更高的通货膨胀。这个建议听起来应该很熟悉，只不过讲授者是萨缪尔森，而不是弗里德曼。

然而，该论点的结束语并没有让我们联想到弗里德曼。萨缪尔森总结说，尽管这个建议颇为诱人，但它未必能描述世界的真实运行状况。如果货币和财政当局照此操作，而它又不符合现实的话，我们就将永远处于高失业状态中。萨缪尔森考虑的是大规模的失业——失业人数堪比波士顿、底特律和旧金山的总人口，我们在前文中也已经提到过这一点。我们看到，即使在40年后的今天，这番推理依然极具说服力。

有很多理由可以证明自然失业率理论未必站得住脚。工资和价格制定都需要考虑各种货币幻觉和公平因素，而考虑这些是和自然失业率理论的假设相悖的。因此，我们不应该不加鉴别地全盘接受。

到北方去

我们只需要去北方的国家加拿大，就能看到萨缪尔森的忧虑成真的实例。加拿大的实例说明，否定通货膨胀和失业之间的权衡关系对经济的影响非同小可。美国经济在20世纪90年代蓬勃发展，但加拿大却经历着“加拿大大衰退”（加拿大的著名经济学家皮埃尔·福廷给它起了这个名字）。1996年，福廷比较了这次衰退和20世纪30年代大萧条时的情形。他测量了两次萧条时期劳动年龄人口中受雇用部分从顶峰累计下降的幅度。至1996年，加拿大经济累计下降了30%，与30年代大萧条时的经济下降幅度不相上下。福廷在1996年说，这次萧条还没有糟糕到大萧条的程度。而实际上，它比大萧条更深入，持续时间也更长。福廷当时

并没有料到，还需要再经过4年多的时间经济才开始复苏。

福廷把问题归结在什么地方了呢？他列出了可能导致衰退的原因清单，如贸易、财政政策、最低工资和限制性货币政策等。很快，他就排除了其他原因，只留下了一个：加拿大银行的限制性货币政策。1987年，加拿大人为它们的中央银行选出了一位新行长——约翰·克罗。克罗出生在伦敦，毕业于牛津大学，后来在国际货币基金组织工作了12年，然后转到加拿大银行的研究部任职。之后他在加拿大银行一路晋升，先后任研究部副主管、研究部主管、行长助理和副行长。在克罗接任行长时，加拿大的通货膨胀率是4.8%。他十分慎重地接受了银行委派的任务：保持物价稳定。克罗是自然失业率理论和央行有能力降低通货膨胀信条的忠实信徒，而且他也成功地完成了此项任务。1993年，加拿大的通货膨胀率降到了1.8%，但成本高得吓人。失业率达到了大萧条以来的最高点，1992年时这一数字高达11.3%。

但是，克罗对他所做的一切感到非常自豪。他认为，为低通货膨胀付出的成本是暂时的，而其好处则是长久的，因为人们的预期会发生改变。克罗极力为他的政策辩护，以至于加拿大媒体称他“好斗”并且“粗鲁”。1994年，彬彬有礼、和蔼可亲的戈登·泰森接替克罗担任加拿大央行行长。但是，他和克罗“师出同门”，他延续了之前的低通货膨胀目标政策，并且实行了7年之久。

这个故事是一个警示：现在的人们太相信自然失业率理论了。在过去25年里，美国实行了合理的货币政策，它在价格稳定和充分就业这两个目标间小心翼翼地维持平衡。不过，我们非常担心将来美联储的理论家们不会只把自然失业率理论当作一个有用的寓言故事，他们会认为价格稳定就是零通货膨胀，并把它当成自己的职责，进而忽略实现零通货膨胀目标所耗费的巨大成本。只要还有人信仰这个只有部分正确的理论，就足以造成“美国大衰退”。

我们担心未来会出现这种情况，这种担心是我们写作本书的主要动

机之一。如果自然失业率理论真的在美联储占了上风，我们希望美联储主席及其成员能够更像克罗而不是其继任者泰森。我们期待他不要总是那么彬彬有礼。

[1] 企业通常会拉平工资，付给具有相同职责范围的雇员相同的工资，即使其中某些人明显比其他人更加高产。这看起来似乎不合经济逻辑：为什么不奖赏那些产能较高的雇员呢？但很多企业还是坚持实行统一工资政策。它们不向高产员工支付较高工资，不只是因为这样做可能造成不公平感，还因为可能产生的“士气危机”：低收入员工的信心有可能丧失，他们的自尊会受到伤害，对雇主的忠诚度会因此降低。

[2] 通货膨胀率从零到2%之间的工资下降值，与戴维·卡德和迪安·希斯洛普提出的工资变化不对称分布中估算的工资下降值大体一致。他们得出的工资下降值比较小，这是有可能的，因为他们考察的是通货膨胀率较高时的情况，而那时工资下降值较小。

[3] 该数字是用奥肯定律计算所得，根据这一定律，失业率每上升1%，产出就会下降2%。

[4] 人们形成通货膨胀预期的一种简单而又自然的方法就是，对过去的通货膨胀率进行加权平均。在这种情况下，从菲利普斯曲线上以往通货膨胀率的加权总和可以看出自然失业率在多大程度上是成立的。如果相关系数之和等于1，则随着预期通货膨胀率的上升，工资将上升相同的幅度。如果相关系数之和小于1，则工资增长低于预期通货膨胀率的上升。

[5] 利用菲利普斯曲线分别估计高通货膨胀时期和低通货膨胀时期的情况，结果显示：过往通货膨胀率的加权总和在低通货膨胀时期接近于零，而在高通货膨胀时期接近于1。如果通货膨胀预期是近期的过往通货膨胀率的加权平均的话，那么把通货膨胀预期完全传导到工资，我们可以预计权数之和为1；如果通货膨胀预期不能传递到工资上，可以预计权数之和为零。这种对于高通货膨胀和低通货膨胀时期估计的差异，也可能是使用不同的计量经济模型造成的。

[6] 此处的资料似乎说明，比起低通货膨胀时期，在通货膨胀率较高时工资变化更加取决于滞后的通货膨胀率。不过我们还是要提醒大家，菲利普斯曲线非常难估计。这些估计会有误差是因为存在一些系统性的问题。但是造成误差的原因很难查明，也许根本就不可能查明。例如，在低通货膨胀而非高通货膨胀时期，滞后的通货膨胀率对于通货膨胀预期也许只是一个干扰项。

第十一章

动物精神如何影响了你的储蓄

如果在课堂上和学生们讨论他们将来打算积攒多少钱，我们就能看到，为将来储蓄多少这一非常重要的决策会在多大程度上受动物精神的影响。

我们问学生：“为什么不把你们收入的30%或更多储蓄起来呢？”这看起来是个惊人的问题，因为美国的人均储蓄几乎为零。但令人吃惊的是，并没人反对这个问题，学生的一般反应是，这个储蓄率应该不会让他们牺牲太多。他们发现，他们的消费和早在15年或20年前已经毕业的人的全部所得差不多，因为实际收入大概每年增长2%，而且他们也看到过去的人们生活得和现在一样好。

问题的关键在于，他们好像都不在乎要储蓄多少，这就给动物精神干预储蓄水平留下了巨大的空间。储蓄水平对经济至关重要。短期来看，外在因素导致期望储蓄率上升仅仅几个百分点，就足以把经济拖入衰退，我们可以在金融危机中看到类似的现象。长期来看，它会造成累积财富的巨大差异。在这个意义上，动物精神对储蓄的影响是我们理解经济波动和未来增长前景的出发点。

长期后果和复利的威力

致富可以有很多办法：发明传真机；赢得全球大部分计算机操作系统的市场份额，获得近似垄断的地位；买下一个因开采成本过高而倒闭

的金矿，然后坐等黄金价格涨到每盎司1 000美元；做全美最好的外科医生；做实习律师，打赢一个集团诉讼大案；继承一大笔遗产.....确实有人做到了这些事情，但对于大多数人来说，这些致富的道路以及其他类似方法，都是因为侥幸才获得了成功。

不过，有一个办法几乎可以使每个人至少达到中等富裕水平（至少在以前是这样），这个办法就是存很多钱，把它长期投资于股票市场，经过通货膨胀调整后其年均收益率约为7%。

以斯特凡诺和乌尔里克的储蓄计划为例：他们在20来岁的时候，每年攒10 000美元，连续10年。他们把攒下的钱投入股票市场，以备退休之需。即使他们在今后的工作期间再也不储蓄一毛钱，到退休时他们仍可以过得很舒服。如果股票市场的表现和20世纪的平均情况相当，他们在65岁时将拥有300多万美元。当然，如果30岁以后还继续储蓄，他们就会更富有。

我们关于斯特凡诺和乌尔里克的假想实验，隐含着伟大的保守派经济学家马丁·费尔德斯坦的经济学理论的关键要素。费尔德斯坦的人生理想就是让每个人以及整个国家都更多地储蓄。由于复利的奇妙作用，只要稍微牺牲一点儿眼前的消费，不断进行储蓄，特别是在年轻的时候，退休时你就会收获完全不同的境况。

其实，本书作者之一阿克洛夫就是费尔德斯坦智慧的直接受益者。20世纪70年代，助理教授们一到哈佛大学，学校就立刻给他们的退休账户缴存资金。但只有在受益人填写了投资说明表后，账户资金才会产生收益。这个简单的任务只需要半小时就能完成，但费尔德斯坦观察发现，多数助理教授都是在五六年以后他们离开哈佛大学时（只有少数几位助理教授能够得到终身教职）才填写这份表格。阿克洛夫的妻子珍妮特·耶伦在20世纪70年代就是哈佛的助理教授。因为她听取了费尔德斯坦的劝告，结果仅这些年来利息的自然增长，就使他们多得到了15 000美元。对于只需半小时的工作来说，那是相当不错的回报，也让我们见

认识到了复利的威力。

不过，当我们和年轻的学生讨论复利的威力时，他们的眼神暗淡无光。他们明白储蓄和复利或许可以让他们的退休生活更加美好，但又无法想象退休后的生活究竟会有什么不同。他们对老年生活毫无概念，更不知道那时他们想要消费什么。

如果他们存了很多钱，就可以给子孙们遗留一笔财富，但他们还是很不明白子孙们拿这些钱干什么。这些财富会给他们的子孙创造巨大的机会，还是把子孙们变成纨绔子弟？如果是后者，储蓄又有什么意义呢？他们的子孙会把他们视为英雄，还是根本就不会念及他们？

我们的学生好像从未考虑过复利的威力在长期中能够给他们带来的各种可能，当我们提醒他们这些事实时，他们无法理解，也给不出应该储蓄多少的确切答案。他们好像根本就没有弄清楚储蓄的最终目标就是为将来做准备。经济理论家认为，人们会通过计算来权衡当前利益和未来利益，而这些可爱的年轻人在此类讨论中的表现则说明，将人们的储蓄行为模式化为对当前利益和未来利益的计算与权衡是多么荒谬。

如果这些年轻人无法理解储蓄的基本经济成本和收益，他们将会从别的方面——动物精神——寻找应该储蓄多少的答案。因而，这些答案都和动物精神理论中的以下元素有关：信心、信任、各种警示和恐惧，以及人们讲述的关于现在和未来生活的故事。

储蓄的易变性

各国的储蓄率差别很大，这并不值得大惊小怪。有些国家的净储蓄达到其国民收入的1/3，有些国家则为负数。美国的个人储蓄率在20世纪80年代初约为10%，但近年来已经降至负数。伴随储蓄率的大幅下降，美国消费者破产的案例大幅增加，而这显然和不断下降的储蓄率有

关。个人退休后的财富也有极大差别，主要也是因为储蓄倾向上存在巨大差异。

目前关于储蓄的标准经济学理论很难解释储蓄差异。按照标准理论，人们会在储蓄和消费之间进行权衡取舍，以达到一个精确的平衡。无论何时，人们都会权衡今天多消费1美元带来的收益和暂不花费带来的未来收益。如果储蓄，他们就可以在将来消费这1美元及其带来的利息，享受到消费这笔钱带来的更多预期收益。我们会看到，在某些情况下，这一理论是有用的，因为它确实反映了储蓄的某些真实动机。不过，我们也会看到，该理论违背了很多有关储蓄的事实。尤其是，它完全回避了储蓄的易变性谜团：为什么储蓄对一些细微的暗示和制度变化这么敏感？为了理解这个问题，我们必须给现有理论做一些补充。

我们认为，储蓄只是标准经济学理论阐述的基本经济动机的部分后果。人们希望退休后有一笔积蓄，想给孩子们留下一点儿遗产，或者给他们的教堂甚至母校一点儿遗赠。不过，标准经济学理论并未解释储蓄的诸多细节。为了理解这些具体的细节，我们必须明白，储蓄取决于我们讲述的关于现在和未来生活的故事，即取决于消费和储蓄决策是在什么情景下做出的。情景决定了人们对以下问题的回答：“我应该再储蓄1美元（或者1元，或者1个第纳尔），还是应该把它花掉？”这些故事和情景都在不停地变化，动物精神的各种元素也就被带入了储蓄决策。

情景在很多方面都会产生影响。比如在购物中心，人们不假思索地用信用卡购物，但如果稍微思考一下，其中很多东西是本不应该买的。我们也可以在经济实验中看到它的影响，尤其是那些专门用来准确说明不断变化的心理状态如何影响人们的消费和储蓄决策的实验。我们可以在各国的消费差异中看到它的影响，如美国和中国的消费差异。我们还可以从美国个人破产案例越来越多的趋势中看到它的影响，破产也越来越不被看成个人失败的标志了。

情景的重要性有一个通行的解释：人们很难知道要积攒什么，也难

以想象在遥远的将来自己会是什么状况，需要消费多少。他们甚至会认为，考虑到自己的身份，思考这些问题并不合适。所以，人们在做储蓄决策时，很容易受到各种暗示的影响，这些暗示告诉他们应该消费多少、储蓄多少。这些暗示来自他人的行为和看法。例如，他人的行为可能暗示，作为爱国的美国人或中国人，应该消费多少或者储蓄多少。这些暗示还来自我们对不同年龄段和不同环境中的人们应该持有的想法的认知。如果一个人年纪轻轻就在考虑遥远的将来，我们通常会觉得有点古怪。这些暗示还可能是直接的，就好像一手拿着信用卡，它似乎在喊“来消费！来消费”；另一手拿着退休金计划的缴费单或分配条款，它们似乎在提示应该储蓄的数额和方法。

人们做出储蓄决策的盲目性和他们对各种暗示的敏感性，共同造成了储蓄的易变性。很多政策建议都是建立在标准储蓄理论，也就是基本经济学原理基础上的，根本没有提到这些暗示，所以这些政策建议常常是错误的。

经济学家赫什·谢弗林和理查德·塞勒用一个实验论证了这种想抓住救命稻草的倾向。他们问实验对象，如果在以下三种可能的情形下，他们得到了一笔一次性的意外之财（2 400美元），他们会怎么花掉它？

第一种情形是，额外收入是一笔新发放的工作奖金，它将通过下一年里每月发200美元的方式发放。中位实验对象说每个月会花掉100美元，总共花1 200美元。第二种情形是，额外的2 400美元在当月一次性发给个人，中位实验对象说会立刻花掉400美元，接下来的11个月每月再花35美元，所以总共花掉的只有785美元。第三种情形是，继承一笔2 400美元、期限为5年的可转让生息存款，5年后可以得到2 400美元本金以及各年的利息（所以该笔遗产的现值仍然是2 400美元），中位实验对象回答说，今年不会动用这笔遗产。[\[1\]](#)

合理的经济理论应该隐含这样的结论：在所有三种情形下，实验对

象把这笔意外之财用于消费的比例应该都是一样的。谢弗林和塞勒认为，上述结果证实了人们会把收入或财富放在不同的“心理账户”（在本例中，是当前收入、资产和未来收入账户）中，并以极其不同的心理来看待这些账户，与这些账户相对应的消费行为也差异极大。他们想要消费多少的决策高度依赖于他们依据什么情景来回答“我应该存多少钱”这个问题。

从上述结论得出，环境和观念显然都对储蓄决策至关重要。其实，如果考虑心理情景，我们就能推测我们的学生和哈佛的助理教授脑子里的真实想法。他们的储蓄行为其实反映出了他们对未来自己会成为什么样的人的看法。想想新到岗的哈佛助理教授，他理所当然地对终于完成博士学业颇感自豪，现在他在世界最顶尖的哈佛大学工作。他脑子里最初全都是实现那些将其带入哈佛大学的期望，而不是填写一份关系到他遥远的退休生活的表格。我们的学生脑海深处也有类似想法：他们非常乐观地认为自己将来会取得成功。按他们当时的心理情景，思考储蓄率会让人觉得他们有些不对头。对他们来说，在职业生涯还未开始之前就考虑未来的退休问题并不合适。

其他研究也证实了储蓄决策的易变性，以及储蓄决策对储蓄量相关的各种暗示的敏感性。塞勒和施洛默·贝纳茨设计了一个储蓄计划来克服员工的拖延倾向。他们称之为“为明天多储蓄”计划，并将其付诸实施。被邀请加入该计划的雇员可以事先选择当前工资和未来的提高部分的一部分，作为储蓄金额。塞勒和贝纳茨仔细分析了该计划对一个中等规模的制造企业的影响。即便是这样一个小小的推动，也引起了储蓄的很大变化。员工们选择从当前收入中拿出相对较小的部分用来储蓄，但他们承诺要把未来工资和收入增长的较大部分用来储蓄。结果，平均储蓄率短期内就翻了一番。

另一个现象也指出了缴费和储蓄决策情景之间的关系。享受税收优惠的401（k）计划的相关规定在1998年被修改了，这在很大程度上得益

于行为经济学家的吁请。当时，美国国会允许企业自动让员工加入储蓄计划并以默认的标准缴费，但员工有权通过填写一张表格拒绝加入。从那以后，越来越多的美国公司采用该办法。在自动加入计划的推动下，员工加入的速度快了很多，所以符合条件的员工参加该计划的比例也从75%上升到了85%~95%。最为突出的是，多数员工都按照默认的比例缴费。他们好像并不知道应该存多少钱，索性让默认的选项来替自己决定。

安娜·玛丽亚·卢萨迪和奥莉维亚·米切尔进行的一项研究发现，人们的储蓄决策十分缺少计划性。因为几乎没有计划，所以储蓄决策对于人们该怎样做、不该怎样做的一些暗示非常敏感。卢萨迪和米切尔在“美国健康和退休调查”中增加了一个关于退休计划的板块。该调查从50岁以上人口中随机抽样。令人诧异的是，虽然这些调查对象年纪都已经不小，事实上其中多数人都已退休，但只有31%的人说他们或其配偶曾试图制订此类计划。在这31%的调查对象里，又只有58%表示他们曾制订过此类计划。只有如此少的人，尤其是老人，肯不怕麻烦花费时间和精力，为支撑他们大部分的成年生活制订计划。这的确是一种异常现象。毕竟，退休生活通常要持续很长时间。按照现在的预期寿命，50岁的男子有48%的概率活到80岁，而50岁的女性有62%的概率再活30年。女性活到90岁也很常见（26%的概率）。

传统的储蓄理论为什么有误？

以上所有事实，包括储蓄的随意性、不储蓄、储蓄对情景的敏感性，都明显不符合经济学家宣称的储蓄决策理论。

凯恩斯认为多数人根本就没思考过他们应该储蓄多少。他认为，人们只是自动对其收入变化做出反应：人们有一种倾向，作为一种规则，一般来说，当收入增加时消费也增加，但不会像收入增加得那么多。这

个消费观点和本章集中讨论的储蓄易变性难题并不冲突。其实，凯恩斯小心插入的这句“作为一种规则，一般来说”，似乎恰恰承认了我们所说的储蓄决策并不精确这一事实。但在凯恩斯之后，经济学家关于消费的观点开始僵化，储蓄是理性最优决策的结果这一假设又重新回到了经济学中。经济学家也在寻找更加精密的模型，以便在这些模型的基础上开展计量研究。从出现最优控制和动态规划理论开始，他们就发展了如下观念：个体会精确地在不同时间点的消费支出利益之间寻求一个最佳平衡点。现在，不论在宏观经济学中还是其他经济学分支中，它都是基本的研究范式。

当然，因为人们确实有储蓄的经济动机，储蓄才会发生。考虑了经济动机而将其他因素排除在外的理论，也能够准确合理地预测最容易观察到的一些消费特征。这就是生命周期中的消费行为理论。该理论成功地预测，美国以及其他地方的大多数人通常会在年轻时储蓄，为将来积攒资金，供老年以后消费。即使对本章所研究的最随意的计划者来说，这也不是什么让人吃惊的发现。即使是拙于规划的储蓄者，其行为背后也存在某些合理性，足以解释这些储蓄模式。不过，标准理论似乎对储蓄为什么如此易变只字未提。在某些主要的方面，它要么不完备，要么不精确。

同样引人注意的是，因为标准的经济理论框架假设储蓄决策是最优的，所以它不能用来分析某些我们最关注的储蓄问题。按照假设，如果人们的储蓄决策是最优的，那么不论遇到什么情况，他们一定会储蓄合适的数目。然而，这一假设本身就忽略了这一问题。按照我们前文的描绘，人们并不会认真思考他们的储蓄行为，其储蓄决策在很大程度上受各种制度和心理状态的影响。一般来说，结果就是多数人储蓄不足，这就使他们的老年生活缺乏经济保障。

当然，储蓄不足在多数发达国家是一种普遍现象。在美国的一项调查中，76%的受访者表示，他们的储蓄还不够。另一项调查问了两个问

题，一个是“你储蓄了多少”，另一个是“你认为应该储蓄多少”。两个问题的答案大约有10%的差距（相对于收入），这说明人们认为他们应该储蓄得更多一些。为了弥补不足，多数发达国家的政府都大力补贴老年人退休后的生活。此外，大量雇主都要求雇员缴纳养老金，并为其提供资助。很多类型的储蓄还可以享受税收优惠政策。但是，尽管有这些养老支柱，人们一般还是认为，家庭的金融资产仍然远远低于维持退休后消费所需的水平。

其实，这些问题也是国家政治问题的核心。小布什政府的很多重大提案未曾遭遇过太多反对，直到它试图将社会保障体系私有化之时，才第一次遭到公众的反抗。约瑟芬·普布里克可能不是优秀的理财规划师，但她至少大体知道在她年迈时对社会保障的依赖有多重。布鲁金斯学会的加里·贝特里斯试图研究人们对社会保障的实际依赖程度。他把65岁以上（含65岁）的人口按收入分成了5个等分组（每组包括20%的人数）。在每个收入水平，前4个等分组（0~80%的人数）的非工资收入中有一半以上来自社会保障体系，前3个等分组中这个比例更高。大多数人依靠社会保障生活，这说明了为什么人们强烈反对政府提出的私有化建议，以及为什么社会保障计划如此受青睐。人们依靠它，是因为他们自身的退休储蓄太少。

本书作者之一阿克洛夫的个人经历也可作为注解。他曾经是2004年克里竞选团队的经济顾问小组成员。选举之前，该小组每两周召开一次电话会议。从第一次直到最后一次会议，阿克洛夫都坚持认为，克里应明确表示支持社会保障体系维持现状。到最后，担任奥巴马总统主要顾问的奥斯登·古尔斯比开玩笑说：“现在我们会收到乔治的来信，他说克里应该向公众煽动社会保障的话题。”但克里并没有抨击小布什的私有化方案，因为他自己根本设计不出一个计划来保持目前的收益规则，除非进行外部注资。我们当时其实已经意识到这个问题，但我们觉得那并不重要。根据布鲁金斯学会的研究结果，要保持现在的社会保障水平，须花去应税收入的2%。当时我们认为（而且现在还这样认为），克里

的措施让他付出了竞选失败的代价。

储蓄与国民财富

我们已经讨论了个人的储蓄决策、为什么储蓄具有易变性，以及它对人们退休后的幸福有多重要等问题。不过，关于储蓄还有另一个重要问题。国家的财富有巨大差异，如果按人均收入来算，最富的国家和最穷的国家间有200倍的差距。如果把卢森堡和布隆迪也算在内，差距接近1 000倍。^[2]国家的收入和财富取决于各国的贸易自由度、人们的技能、地理位置、现在和历史上的战争以及政治和法律制度等。最近，经济学家们一直强调技术变化作为经济增长主要决定因素的作用，但古典经济学家（如亚当·斯密）强调的是来自储蓄的资本积累。

即使在今天，有些国家（尤其是在东亚）依旧尊崇亚当·斯密的观点。它们采取储蓄战略来摆脱贫困，^[3]其中最突出的例子是新加坡。1955年，新加坡开始实行中央公积金制度（CPF）。它与塞勒和贝纳茨的“为明天多储蓄”计划类似，不同的是，担任决策者的是政府。起初，它要求雇主和雇员分别按照雇员收入的5%缴纳公积金，但后来缴纳率迅速提高。1983年以前，缴纳率持续上升，雇主和雇员都被要求缴纳雇员收入的25%（加起来是50%）。缴纳率根据一个复杂的明细表得出，但即使到现在，25~50岁高工资雇员的缴纳率也达到34.5%，其雇主则需要缴纳20%。该体系并非现收现付，而且集中起来的资金也确实用在了投资上。很大程度上得益于中央公积金制度，新加坡的总国民储蓄率数十年来一直在50%左右。

该制度的制定者李光耀曾长期担任新加坡总理，他或许可以称得上是20世纪最伟大的经济思想家之一。他创造的高储蓄经济已经成了中国经济发展的榜样。中国实现了新加坡式的储蓄成就，同时也实现了新加坡式的连续数十年的高速增长。中国和美国在储蓄上的差异，正好

是储蓄行为的两个极端，这能够说明为什么各国的储蓄行为存在这么大的差别。所以，两国的储蓄者对待消费和储蓄也持有不同的态度就毫不奇怪了。

中国曾有着世界最高的储蓄率，只是近来才被新加坡和马来西亚超过。中国从20世纪80年代以来取得的奇迹般的经济成就，多半也要归功于高储蓄率。^[4]中国的总储蓄（含贬值）包括个人储蓄、企业储蓄和政府储蓄（政府的税收超过支出部分的储蓄）的总和，近年来达到了GDP的一半。20世纪90年代，中国的个人储蓄总额超过了GDP的20%，今天仍保持这一高水平。

美国政府和中国政府数十年来都致力于推动个人储蓄。从20世纪50年代以来，美国就用一些专门的税收激励来推动储蓄，如个人退休账户，401（k）和403（b）计划，以及储蓄债券运动等。

早年的中国没有所得税，因此采取宣传动员的形式激励储蓄。现在，人们还收藏着过去的宣传画。一张1953年的宣传画展示了一群幸福地微笑着的工人在中国银行把现金换成了国库券。1990年的宣传画上，年轻而英俊的英雄雷锋，微笑着在一个钱盒子上写下“储蓄”二字。20世纪90年代，街道上悬挂的大红横幅上写着“储蓄光荣”。这些活动使储蓄成为每个人的爱国义务，为今天中国的高储蓄率打下了坚实的基础。

中国的现代经济史开始于毛泽东主席去世两年后的1978年。在中共十一届三中全会上，邓小平发表了著名讲话，他明确表示政府应鼓励私人投资。中国的经济奇迹时代从此开启。

中国的一些小村庄（如华西村和刘团村）在20世纪70年代末极其成功地投资创办了村办企业。村办企业的成功使这些村庄成了全中国的样板。在这些村庄里，以对村办企业贡献劳动和资金形式出现的储蓄实际上是村里的老人们要求的。我们曾经派一个学生吴迪到刘团村去访问村长邵长学。^[5]我们想知道村庄的领导人如何鼓励人们做出贡献，进而推

动村庄的经济发展。邵长学领导这个村庄数十年，在此期间，刘团村从一个贫穷的公社转变成全中国的节俭和创业模范。

邵长学的刘团村模式始于1972年他自己经营的金属铸造作坊，这在当时是不合法的。改革使这个作坊式企业合法化后，邵长学在1982年把它交给了村里，村民们成了企业的股东。吴迪问他为什么要把已经很有价值的企业交给村子，这位村长回答说：“这么做有几个原因，最重要的原因就是我不想村民面前表现得过于突出。如果他们都很穷，我却比较富，我会觉得不好受。我也希望在村民面前表现得好点儿，我不能在别人都很穷的时候独自过好日子。”

吴迪注意到邵长学的屋外停着一辆宝马765，他就问村长这车和他的观念怎么能够一致起来。他回答说：“实际情况是，我给儿子买了这辆车。此外，我敢说很多村民都买得起像宝马这样的汽车，他们只是不买罢了。我们老年人真的不喜欢买那些贵的东西，像你这样的年轻人才想要那些名车和名牌衣服。我们这辈人还是受到节俭、与困难做斗争的传统精神的影响。”

吴迪问他是否曾经提出过爱国主义或集体主义的要求，号召村民们给企业做贡献，这位村长回答说：“确有此事。我基本上有三个理由。第一，国家在变化。邓小平打开了国门，我们要做的事情就是改变这个国家，让它变得更美好。第二，我告诉他们，村办企业对村子本身有好处，对每个人也都有好处。第三，我告诉大家，我偷偷地经营这个企业已经10年了，懂得应该怎样经营，所以他们可以完全信任我的管理能力。”“他们信任你吗？”“是的。我很感激他们信任我。刘团村的每个人都是好人。他们热爱自己的国家和自己的村庄，也愿意不遗余力地使它变得更美好。”

从这些先驱开始，从像刘团村这样的小村庄的启示里，一个国家的故事、一个关于个人奋斗和贡献的故事开始占据中国人的想象。这些奋斗和贡献都源于个人动机，但它们也受到了共创中国未来美好的爱国情

绪的推动。人们感觉到，一个重大的历史新纪元已经开启，它终将把中国再次推上人类成就的巅峰。中国将重回若干世纪前所处的地位，每个人都会通过自己的贡献赢得尊敬。有朝一日，他们会满腔自豪地将奋斗和贡献的故事讲给子孙后代听。

购物中心和信用卡

在美国，我们会看到完全不同的景象。美国关于购物中心和信用卡的情形说明了美国人对于储蓄的漫不经心，正好和我们在中国看到的相反。美国人对信用卡的热衷用一个简单的统计数字就足以表明：美国人持有的信用卡超过13亿张。这不仅仅是一个庞大的数字，它意味着美国的每一个男人、女人和儿童都持有4张以上的信用卡。而在中国，人们总共只持有500万张信用卡。

一些经济学家认为，信用卡消费是美国储蓄率下降的一大诱因。让我们看看实验证据。普渡大学研究消费和零售的教授理查德·范伯格通过研究发现，实验对象在接收到拥有信用卡的暗示时，他们会明显加大消费数量，而且决策速度也更快。范伯格总结说，人们已经习惯于把“信用卡和消费联系在一起”。在另一项实验中，德拉任·普雷莱茨和邓肯·西梅斯特向MBA学员们拍卖波士顿本地体育比赛的门票。一种情况是用信用卡支付，另一种情况是用现金支付。实验的设计保证了两种支付方式在便利方面的差别微不足道。在用信用卡支付的情况下，MBA学员们多消费了60%~110%。

这些实验结果富有启发性，但仅靠它们，我们很难在统计意义上证明信用卡使用的增加是储蓄下降的诱因。储蓄的下降和信用卡使用的增加并不完全对应。但在经济总体上，很多预计会影响消费的其他因素确实在信用卡使用增加时发生了。例如，20世纪90年代和21世纪初，股票价值和私人房产价值大幅上涨，人们预计这会抑制储蓄。还有，信用卡

债务上涨的很大部分可以用分期付款的减少来解释。所以，我们可能永远都不知道信用卡在多大程度上直接造成了美国的低储蓄率或储蓄率的下降。

不过，即使信用卡并非直接原因，它们也确实反映了美国人的一些特点，这些特点必定是导致低储蓄率以及储蓄率不断下降的主要原因之一。对信用卡和购物中心的热情从更广的角度昭示了美国人对自己是谁、应该怎样行动的认知。[\[6\]](#)

美国的国家认同感在于，美国人对美国作为世界上最发达的资本主义国家而感到自豪。在第三章，我们提到了资本主义的双重本质：在资本主义经济体系中，生产者不仅通过出售消费者想要购买的东西来获利；他们还会激发消费者的购买欲，出售那些不得不出售的东西，以此来获利。在对资本主义的认同上，美国人觉得，接受由资本主义提供并促使自己购买的东西是理所应当的。因此，他应该有一张信用卡。如果在商场看到合乎心意的东西，就不应该拒绝使用信用卡。这就是资本主义的全部含义，也是做一个好美国人的全部意义。在这种价值观的支配下，美国居民拥有这么多的信用卡或者说美国的储蓄率这么低，并不令人惊讶，它与这些信用卡本身是不是消费的直接动机无关。

一个不寻常的事实似乎也支持上述观点。事实上，例外又一次反过来证明了规律：现在，只有极少数美国人没有信用卡。一般来说，没有信用卡的人比一般的美国人要穷一些，他们的金融资产相对于收入要少得多，因为较富裕的美国人会把大部分收入储蓄起来。不过，我们看到的情况恰恰相反：没有信用卡的人拥有的金融资产明显比收入高。那些以不要信用卡来抵制美国梦的人，似乎用更多的储蓄来宣告他们对美国价值观的蔑视。

储蓄对国家的意义

一国的储蓄政策会产生很多方面的影响。首先，它决定了人们是乐享退休生活，还是不得不和贫穷做斗争。合理的社会保障政策必须反映出人们对于财务规划的厌恶。如果没有这种规划，他们的储蓄决定就都来自环境的暗示。如果没有社会保障，人们的储蓄会面临严重不足，即人们的储蓄根本不足以支撑退休生活。储蓄政策在修正他们的错误方面具有重要作用。目前，社会保障制度在大多数西方国家非常普遍，因为它们正好满足了这样的需求。人们有理由担心，如果都依靠自己，他们可能无法为自己的老年生活攒下足够的钱。在美国，把社会保障体系私有化，让人们的退休生活完全依靠自己的储蓄计划，将会是一场灾难。他们不应该这么做。同时，政府应该鼓励各种能够增加储蓄的暗示，就像不应该鼓励引发消费的暗示一样。

不过，美国文化认为人们应该多花钱。西欧同属此类，只是程度稍弱。东亚国家（例如新加坡^[7]和中国）为消费和储蓄赋予了完全不同的文化内涵。事实上，这两个国家都把极高的储蓄水平作为实现经济显著增长的主要工具。如同我们看到的，储蓄政策同样是一国经济增长的关键之一。

动物精神理论解释了储蓄随意和易变的难题。因此，理解动物精神，对于判定国家的储蓄政策非常重要。

^[1] 对美国家庭进行的消费支出调查数据证实，美国家庭将股息用于消费的比例高于资本收益中用于消费的比例。

^[2] 未按购买力平价调整，卢森堡的人均GDP是布隆迪的897倍（美国中央情报局，2008年）。

^[3] 人们早就认识到，各国历史上国家储蓄率和经济增长率之间存在强烈的相关性（以各国的相关系数衡量）。

^[4] 在标准的增长核算中，总储蓄对GDP增长的贡献是“资本份额”（通常介于1/4到1/3之间）和资本存量增长率的乘积。如果资本产出比率是3，总储蓄率是1/3，资本存量就会按照1/9的比例增长，储蓄对GDP增长的贡献就是1/27。

^[5] 以下信息来自吴迪的访谈。

[6] 戴维·莱布森等人认为，人们对自己的储蓄“似乎有两种认知模式”。他们对退休储蓄（以流动资产形式持有）和信用卡债务有不同的心理账户。这有助于解释为何在信用卡利率比退休资产可赚得的利率还高的情况下，人们的信用卡债务还是迅速增加。

[7] 新加坡应为东南亚国家。——译者注

第十二章

为什么金融价格和公司投资如此易变？

从来没有人认为金融价格（如股票价格）的剧烈波动符合理性判断。这些波动是金融市场与生俱来的。而且，这些价格是投资决策中最基本的因素，而投资决策又是经济必不可少的组成部分。公司投资的变化比GDP总量的波动要大得多，它似乎是经济波动的重要成因。如果我们能够认识到这些事实，就会得到很多资料来证明动物精神是经济波动的核心原因。

美国股市的实际价值在1920~1929年上升了5倍还多，但1929~1932年又完全跌回原样。1954~1973年，美国股市的实际价值翻了一番，然后又被打回原形，1973~1974年股市损失了一半的实际价值。1982~2000年，股市的实际价值涨了差不多8倍，但2000~2008年又跌掉了一半。[\[1\]](#)

问题不仅仅是如何事先预测这些波动，真正的问题比预测深入得多。甚至没有人能够合理地解释，为什么这些已经发生过的事件肯定还会发生。

人们可能认为，从经济学家鼓吹市场效率时经常表现出的自信来看，他们对于造成股票市场整体波动的原因可能有一些合理的解释，只是隐而不露罢了。他们当然能够举出一些例子，来证明某些公司股票价格的波动合情合理。不过，对于股票市场整体，他们做不到这一点。[\[2\]](#)

多少年来，经济学家们一直试图从经济基本面的角度，对股票市场整体波动做令人信服的解释，但至今无一人成功。这些波动似乎并不能

用利率变化、股息或收益以及其他因素来解释。

“经济基本面依然强劲。”每次股市巨幅下跌之后，试图恢复公众信心的政府官员都会重复这样的陈词滥调。他们之所以能够这样说，是因为股市每次严重下跌似乎都不能仅仅用那些逻辑上应该影响股市的因素来解释。现实情况往往是，股市发生了波动，而经济基本面并没有变化。

我们怎么知道这些变化不是由经济基本面引起的呢？如果股价真的能够反映基本面，由于基本面在预测未来股票收益方面会有帮助，那么它就应该能够影响股价。理论上，我们可以用股价预测股票未来收入流（未来股息或未来收益）的贴现值。但是，股价频繁变动，甚至比那些它们试图预测的未来股息（或收益）的贴现值还多变。

伪称股票价格反映出人们怎么利用未来收入相关的信息，就像是雇用了一个发了疯的气象预报员。他住在一个气温相当稳定的小镇，却预报说某天温度要达到150华氏度（相当于66摄氏度），而另一天会是零下73摄氏度。即使这个预报员报出的气温平均值符合实际情况，甚至他那夸张的预报至少还说对了相对较热和相对较凉的日子，但他还是应该被解雇。如果他根本没有预测到气温有什么变化，平均下来的话，他给出的预报可能还更精确一些。与此同理，人们应该摒弃那些认为股票价格反映了基于经济基本面的未来收益预测的想法。为什么？因为股价变动实在太大了。

即使事实如此明显，它仍没能说服有效市场理论的鼓吹者们，让他们承认自己的理论出错了。他们指出，股价波动依然合乎理性。他们声称，股价波动也许反映了一些可能影响经济基本面的重大事件，而20世纪或19世纪碰巧没有发生过类似的事件。照此观点，股价仍然是股票未来收益最好的预测指标。股票市场的剧烈波动，是因为经济基本面本来就可能要发生一些变化。他们坚称，重大事件最终没有发生的结果并不能证明市场是非理性的。也许他们是对的。无人能够判定股票市场是非

理性的。但在所有这些争论中，也还没有人提出过确凿的证据，证明股市波动合乎理性。

价格变化反倒似乎和各种社会变化有关。安德烈·施莱弗和森迪尔·穆莱纳坦对美林证券广告的变化进行了观察研究。在20世纪90年代初股市泡沫发生前，美林证券的广告画面是一位祖父带着孙子在钓鱼。广告词是：“要积累财富，你或许应该放长线钓大鱼。”到2000年左右股市冲上顶峰时，投资者们显然对于近期的收益非常兴奋，美林证券的广告也发生了戏剧性的变化：一块计算机芯片被做成了公牛的模样，广告词则是“通电……涨啦”。股市调整以后，美林重新搬出了那对祖孙的广告，他们再次耐心地垂钓，广告词换成了“为一生准备收入”。当然，设计广告的营销专家们倒是颇为自信，觉得这些广告紧紧跟上了公众思维的急剧变化。我们为什么会认为这些广告专家的意见比金融教授和有效市场理论家的意见还不值一听呢？

选美比赛和“美味苹果”的比喻

在1936年的著作里，凯恩斯把股票市场的均衡比作当时一家流行报纸举办的选美比赛。在那场选美比赛中，参赛者们需要在100张照片中选出6张最美丽的面孔，谁的选择最接近全体参赛者的平均偏好，谁就获胜。当然，为了赢得比赛，选手们就不能只挑选自己认为最漂亮的脸蛋，他还必须选那些他认为别人可能觉得最漂亮的面孔。不过，就连这个策略也不是最优策略，因为别人肯定也在使用同样的策略。稍好一点儿的方法是，选择自己认为别人最有可能认为其他人会觉得最漂亮的面孔，或者，你还可以沿此思路继续向前走一两步。投资股票往往与此类似：如同选美大赛，在短期内，选择最有可能在长期获得成功的企业不会赢，但选择最有可能在短期内实现高市值的企业就会赢。

“美味苹果”的故事则是该理论的另一个比喻。如今，几乎没有人真

正喜欢“美味苹果”的口味。可这种苹果又到处都是，而且常常是自助餐厅、快餐店和礼品篮中唯一的选择。19世纪，市场上销售的苹果均以“美味”为名，当时“美味苹果”的味道相当不错。20世纪80年代，“美味苹果”成了美国市场上最畅销的苹果品种。当风向标开始转向其他品种时，“美味苹果”的种植者试图挽回他们的利润。他们把“美味苹果”转向了另一个利基市场。“美味苹果”变成了人们认为其他人会喜欢的便宜的苹果，或者是人们认为其他人觉得别人会喜欢的便宜的苹果。大多数种植者放弃了好的口感，转而选择了一种产量大、保质期长的苹果品种，把苹果的价格压低了。他们还一次性摘完果园里的所有苹果，放弃了以往分批挑选成熟果实的方式，目的也是压低价格。既然“美味苹果”并不是以好味道来卖钱，那谁还肯为口感多付钱呢？一般来说，大众无法想象苹果竟然可以便宜到这种地步，也想象不出这些口感糟糕的苹果竟能充斥整个市场的真实原因。

同样的现象也发生在投机性的投资领域。很多人不会察觉，随着时光流逝，一家有名望的企业会有多大变化，或者有多少种贬值的方式。那些没有人相信但自身仍具价值的股票，就是投资领域里的“美味苹果”。

投机市场的流行病和信心乘数

很显然，投资者们在市场高涨时对迅速致富很感兴趣；而在市场疲软时，他们又想保值。这是面对市场变化的一种心理反应。如果人们倾向于在股价上涨时买入，在股价下跌时卖出，那么他们对过去价格变化的反应可能会反馈到同方向更大的价格变化上，这种现象被称为“从价格到价格的反馈”。恶性循环会因此产生，并引起周期性的持续变化，且至少持续一段时间。最终，价格上升产生的泡沫一定会破裂，因为支撑这一上升趋势的只有人们对未来价格上涨的预期，而这样的预期不可能永远持续下去。

从价格到价格的反馈本身的强烈程度也许还不足以制造出我们曾经见识过的资产价格大泡沫。不过，我们将看到，除了上述反馈，价格之间还存在其他类型的反馈，特别是处于泡沫中的资产价格和实体经济间的相互反馈。这种额外的反馈拉长了周期的长度，也放大了价格对价格的影响。

如果资产价格的投机性波动只是小概率事件，我们完全可以将其忽略。但是，它们的影响不容小觑。当它们的反馈蔓延到实体经济时，影响的不仅仅是参与投机的人，还有那些从未参与其中的人。一个普通的美国人（例如皮奥里亚市履带车工厂的一个工头），虽然从来不曾直接持有股票，却在一次股市泡沫中被解雇。持有股票还是进行其他投资，很大程度上取决于个人所属的社会群体，而非由经济最优化的原则决定。即使在社会群体内部，他们所持的股份也会因价格变化而剧烈变动。

从资产市场到实体经济的反馈至少有三种不同途径。当股价和房价上升时，人们进行储蓄的理由会减少。因为觉得变富了，所以人们会更更多地消费。他们还会把股市的收益和住房升值视为当前储蓄的一部分。资产价格对消费的影响被称为消费的财富效应。

资产价格还在投资决策中发挥重要作用。当股市下跌时，企业会减少用在厂房和设备更新上的投资。我们将在下一章讨论，当家庭住宅的市场价值下跌时，建筑公司就会减少建造新房屋的计划。

上述两种形式的支出，即商业投资和住房支出，都会受到破产的严重影响。当资产价值下降时，债务人就不会偿还债务，进而危及提供债务融资的金融机构的安全。当金融机构进一步发放贷款的意愿降低时——要么因为自身已经破产，要么因为筹集资金非常困难，或者因为市场调整促使它们采取更加保守的放贷方式——就会促使资产价格进一步下跌。

无论如何，资产价格变动都会反映到公众信心和经济上。因此，还存在从价格到收益再到价格的反馈。当股票价格处于上涨过程时，这种反馈会振奋信心。它鼓励人们多多购买，于是公司利润上升，从而刺激股票价格继续上扬。价格和收益相互强化的正反馈会发生，但只能维持一段时间。在股票价格下跌的过程中，反馈和经济都会沿着相反的方向运动。

此种反馈机制还会被杠杆反馈和杠杆周期放大。抵押率是贷方借给投资者的资金除以作为抵押品的资产价格得到的百分比。在周期的上行阶段，抵押率也会上升。例如，在家庭住宅市场的周期上行阶段，银行愿意借给买房人的资金数目占住宅价值的比例会上升。杠杆率的上升会反馈为资产价格的上涨，进而又刺激了杠杆率的进一步上升。当资产价格下跌时，同样的过程会沿市场下行方向发生。

杠杆周期发生作用，部分原因在于银行的资本金要求。当资产价格上涨时，金融机构的杠杆化资本相对于法规要求提高了，所以它们可以买进更多资产。如果很多金融机构都以同样方式跟进，它们就可能持有更多的资产头寸，以至于抬高资产价格，释放出更多的资本。反馈回路就此形成，并推动价格一再上涨。而如果资产价格下跌，杠杆化的金融机构可能会被迫卖出资产以满足资本金要求，其系统影响就是资产价格下降，金融机构的资本充足率也因此降低。这样，它们就不得不卖出更多资产，负反馈可能就会产生。极端情况下，这种反馈会造成极低的资产售价或类似“火灾残余物品拍卖”的超低价。作为国际资本充足率标准的《巴塞尔资本协议》（1998）和《新巴塞尔资本协议》（2004），似乎不怎么重视这种系统性反馈存在的可能性。^[3]但这种反馈，以及通过所谓的“宏观审慎监管”制度减少反馈的必要性，近来已经受到了越来越多的关注与研究。

大多数人在思考更加广泛的反馈问题时存在障碍。对他们来说，与股票市场上涨相伴的实际收益上升（如20世纪90年代）就能“证明”上涨

是理性的。他们很少想到收益上升可能只是股票市场上上涨的又一个暂时表现罢了。如果在房价上涨期间房租也上涨了（21世纪初美国房地产价格上涨期间，实际房租略有提高），他们会认为房租上涨正好说明房价上涨的合理性。他们没有想过，房租上涨可能只是房价上涨的一个暂时表现。

动物精神的反馈效应

有一个例子能够说明各种类型的反馈可以推动股价的变化。这个例子能使我们从更广义的角度来说明动物精神如何变成反馈机制的组成部分，以及反馈实际上具有的多面性。它涉及动物精神理论的很多要素：信心，公平问题，以及鼓舞人心或令人沮丧的故事的产生。

让我们比较一下成立于1933年的日本丰田汽车公司和成立于1955年的阿根廷凯撒工业公司（以下简称IKA公司）。这两家汽车公司股票的历史大不相同。在本书写作时，丰田公司普通股的市值高达1 570亿美元，该公司也被《福布斯》杂志评为世界第八大公司（按照销售额、利润、资产和市场价值综合计算）。IKA公司的历史则相反，由于连年亏损，它在1970年被卖给了法国汽车制造商雷诺公司，现在已不复存在。

那么，为什么这两家公司的最终结局截然不同？是什么创造了丰田公司如此大的股票市值，而IKA公司又是出了什么大问题？分析家们会关注各种直接原因，但最终原因还是反馈机制。它在不同国家沿不同的方向变化，但都和动物精神有关。

丰田公司由一个经营织布机的家族创立。创立之初，它就表现得信心满满，甚至有些自负。在20世纪20年代，欧洲和美国的汽车制造企业生产汽车的历史已有数十年，它们也已经在日本设有组装工厂。而且，日本根本就没有工业能力来支撑从头起步的汽车工业。例如，日本没有

厂家生产加工钢板的冲压机，甚至根本没有企业制造钢板。在日本，这些工业必须和汽车工业一起发展。丰田的创立，显然是个人勇气超越传统常识制胜的绝佳案例，它在某种程度上反映了日本人的乐观主义和爱国主义。

在日本文化中也时常能看到这种过度自信，它成了日本国民精神的一部分，由被公认为现代日本奠基人之一的福泽谕吉所开创。他鼓励人们自力更生并乐于向外国学习，认为积极地模仿外国成功并不可耻，甚至将其打造为日本民族聪明才智的一个象征。

相反，IKA公司在1955年创建时虽然得到了政府的大力支持，但当时阿根廷还没有形成像日本那样深入人心的民族精神，所以也就不能引起强烈的个人主动精神和对最终成功的自信。阿根廷也没有福泽谕吉式的人物。实际上，IKA公司的管理人员不是阿根廷人，而是从美国引进的。这个企业之所以诞生，是因为阿根廷政府希望创建汽车工业。阿根廷政府给予在美国业已破产的汽车制造商亨利·凯撒公司有力的关税保护，科多巴州为其提供为期10年的税收优惠。

由于从创建之日起就是政府项目，IKA公司作为经济保护的产物存活了下来，每个人都知道这一点。员工既缺乏相互的信任感，也缺乏共同的使命感。1963年，当IKA公司宣布临时让9 000名雇员停工一周时，公平瞬间成了这家企业的致命问题。工人们“迅速骚动起来，占领了厂房，把150名监工和工头赶到油漆车间。他们挥舞着一瓶瓶汽油，扬言如果主管们不收回停工的命令，他们就在油漆车间放火。由于担心人质的安全，IKA公司总裁詹姆斯·麦克劳德最终屈服了”。1969~1972年，IKA公司还发生过其他暴动和破坏性罢工。尤其是在1972年，政府为了保护厂房免遭罢工者的破坏，甚至调动了军队。

在这种情况下，投资者们对继续投资毫无兴趣也就不足为奇了。一家大公司的财务总管说：“从经济的角度看，在拉美制造汽车是无稽之谈。如果不是由于关税，你完全可以进口汽车，而且只比在美国或欧洲

多花费一两百美元而已。”这种观点广泛流传形成的故事不仅打压了股价，还使IKA公司的工人们颇为沮丧。他们只能希望，源源不断的政府补贴可以让公司维持下去。

当然，日本的汽车工业也得到了政府的资助。1936年的《汽车制造事业法》提供了有利于汽车工业的税收优惠和关税待遇。不过，丰田汽车公司和日产汽车公司在该法出台前数年就已成立。和IKA公司的成立不同，丰田的创立和发展都离不开自尊与自信。日本人觉得，汽车工业无论如何都必须在这个国家的前途中占一席之地。池上英子在关于现代日本文化起源的研究中，探索了日本独特的社会秩序的发展过程。她认为，这种秩序表面上看来非常礼貌且井井有条，实际上，这样的文化往往有利于人们凭借直觉共创雄伟大业，而不会跨越界限挑战人们的自尊心或造成不公平感。这些项目把大批相互联系不甚紧密的人集中到了一起。池上英子在她的著作里提到，在我们今天称之为“俳句”的诗歌形式出现之前，日本曾经有过一个创作所谓“连环诗”的运动。这些连环诗是由很多诗人共同创作的长诗，每个人都贡献出一节本可以独立作为俳句的诗句，作为整篇长诗中的一部分。日本的伟大企业，完全可以比喻为这种连环诗。

第二次世界大战结束前，工会的概念在日本几乎无法得到认同。当时存在的劳工组织通常也不会组织罢工或者与管理方进行集体谈判。“二战”后，日本被美军占领。在其影响下，真正的工会，以及全国性的汽车工人工会Zenji，在20世纪40年代末终于成立。不过，日本人的国民性使其依旧很难理解工会概念，特别是罢工的观点。Zenji组织发现其领导人中有一些是共产主义者，而共产主义又受到日本社会主流文化的反对。由于公众普遍反对工会，更出于对共产主义的恐惧，日本政府在1953年日产汽车公司发生罢工后站在了强烈反对工会的立场上。最终，政府解散了当时的工会，并出资与日产汽车公司合作建立了新的企业工会。此后不久，日产汽车公司就推出了终身雇佣制度。

相比之下，阿根廷的劳工运动就非常强大且好斗，至少从1910年铁路罢工后就是如此。当时，布宜诺斯艾利斯发生的暴动迫使政府强烈镇压，以至于整座城市都变成了“军营”。从那时起，劳工和管理层的冲突就成了阿根廷国内政治的突出问题。1946年，偏向工人的胡安·庇隆当选，该政府随即制定了保障工人权利的新宪法。毫无疑问，劳工和管理层的敌对关系让IKA公司付出了沉重的代价，公司受到了持续不断的罢工的打击，不仅生产成本越来越高，而且日产量也锐减至70辆。

为什么工会在日本能够适应环境，在阿根廷则不然呢？其背后的关键因素就是不同的认同感。在日本，汽车工人觉得自己就是组织的一部分，所以他们不会要求公司解释每一件事的公平性。他们往往把公司的成功视为自己的成功。终身雇佣制度让工人对公司充满认同感。日产公司希望促进一种共同的信心和信任感，这一策略相当成功。

我们提到的日本和阿根廷在信心和公平感上的差异，在这里完全可以解释为民族文化的差异。但事实上，我们有充分的理由相信，这些因素都会随时间而变化。各个国家之间，甚至在一个公司内部，随着企业的成功，随着股票价格的变化，这些因素都会发生变化。如果我们身边总有一个从价格到动物精神再到价格的反馈机制，那么我们就生活在一个非常难以预测的世界中。今天，日本和阿根廷的企业和人民可能与我们前面描述的那个时代有很大的不同，但他们将来还会变化，原因就是无穷无尽的经济反馈。

大多数经济学家不喜欢有关心理反馈的故事。他们认为，这些故事违反了他们关于人类理性的核心理念。他们拒绝心理反馈还有另一个原因：我们还没有标准的方法来量化人类的心理。^[4]多数经济学家认为，迄今为止，那些试图量化反馈效应并将它们融入宏观模型的试验都过于武断，因此仍然无法令人信服。

动物精神与石油价格变动

和股票价格一样，石油价格也经历了剧烈波动，特别是在1973~1986年的石油危机年代。1972~1974年的第一次石油危机使经济遭受重创，起因是石油输出国组织（以下称欧佩克）各成员国限制了产量，原油价格翻了一番多，从1972年的每桶3.56美元上涨到了1974年的每桶10.29美元。表面上看，欧佩克成员国的部长们这么做是为了报复阿拉伯国家在1973年赎罪日战争中的失败，但还有一个鲜为人知的原因可以解释为什么他们会在那个时候采取那样的行动。1973年之前，名称过时的得克萨斯铁路委员会限制了该州石油生产商一天中可以采油的时间比例。通过限制采油，它提高了石油价格，让得克萨斯的生产商们得了好处。1972年年末，公众几乎没有注意到，该委员会把产量限额提高到了100%，实际上等于完全取消了管制。但是，此举意味着欧佩克从此以后就有了完全的行动自由，它可以通过限制产出来抬高价格，美国再也没有一家企业能够与欧佩克抗衡。

这是石油价格第一次出现如此大的涨幅，后来在1979年石油价格再度猛涨。两伊战争中断了波斯湾的石油供应，石油价格也一度翻番，1986年以前一直保持在高位。后来，随着20世纪80年代初的经济衰退，欧佩克的卡特尔行动失败，石油价格才下跌了一半。

对这些重要年份里的石油市场做这样一个简要回顾，似乎说明石油价格是由基本要素决定的：如果不是由经济基本面决定，也是由政治和军事等基本面（如战争与和平）决定的。其实，这些因素可能是那些年石油市场的支配因素，也可能从那之后一直都是。尽管如此，我们还是可以看到信心、产出和价格之间的反馈机制在石油市场中的作用（虽然有所削弱），这些反馈和我们在股票市场上看到的情况如出一辙。

20世纪70年代的油价上涨，伴随着声浪日高的关于人口爆炸及由此引发商品短缺的鸿篇大论。10年后石油危机结束时，这种论调虽未消

失，但明显减弱了很多。就在欧佩克限产之前18个月，杰伊·福里斯特带领麻省理工学院的一组研究人员，发表了一份预警性的研究报告。福里斯特是一位著名的计算机专家，20多年前，他为第一代通用计算机IBM650设计了磁芯存储器。他领导的研究小组得出的结论是，地球上的自然资源正日益枯竭。

该研究报告题为“增长的极限：罗马俱乐部关于人类困境的报告”，预言了全世界灾难性的经济问题。它们可能引起的一个后果是，到21世纪下半叶，全世界人口的1/4~1/2都将死亡。价格巨幅上涨所反映的自然资源严重短缺，最终意味着“食物和医疗服务不足将推高死亡率”。福里斯特的威望足以让大众相信该报告，尽管批评者们指出这份报告的假设很有问题，但它确实反映了当年流行的看法。这些观点又被欧佩克的部长们拿来作为成立卡特尔的依据。通过降低原油产量，欧佩克成员国不仅可以迅速从油价中获益，还可以保存剩余的原油，以备将来价格的进一步上涨。当然，欧佩克的决定也使那些押宝在罗马俱乐部结论上的人们信心满满。难道还有其他证据比亲眼目睹石油价格涨3倍更能证明这一理论吗？

可是，意想不到的事情随后就发生了。在20世纪80年代初的严重衰退之后，石油价格下跌了。至少在一段时间里，关于资源耗竭的故事很少被提起了。用ProQuest搜索《纽约时报》、《洛杉矶时报》和《华盛顿邮报》上包含“探明储量”和“石油”的文章，其结果也证实了这种变化。在1965~1969年的5年里，包含这两个关键词的文章只有18篇，而在1970~1974年有60篇，1975~1979年有115篇，1980~1984年有137篇，到了1985~1989年就只有73篇了。对包含“不可再生资源”这个关键词的文章的搜索结果也表现出类似的变化趋势。

当然，在那些年份，经济和政治因素在欧佩克和整个石油行业油价的暴涨暴跌中起决定性作用。石油价格至少在2007~2008年的短期内上涨到每桶100多美元，这充分证明我们的自然资源确实有限，全球变暖

的威胁已迫在眉睫。但在针对地球或者石油生产的长期展望中，石油价格以及与石油价格有关的故事都和股票市场及其谜团非常相似，它们过于易变。这再次说明，所有天气预报员都应该被开除。

市场驱动投资

一个国家在新机械设备、新厂房、新桥梁和高速公路、新软件和新通信设施方面的投资，对该国的经济繁荣来说意义重大。这些工具把我们的简单劳动转换成复杂精密的现代化产品。工具越先进，我们的生活水平就越高。如果一个国家进口最先进的机械和软件，或者更进一步由自己来创造这些东西，该国工人就必须不断学习以便与最新的技术理念保持同步。投资带来了使用最新技术的一手经验。一些深入的研究也证明，在此方面投资较多的国家，生活水平也较高。

虽然如此，现在的政府（除了极少例外）并不是该国的投资决策者，做出投资决策的是商人。尽管要受财务因素的限制，他们还是只有相信自己的投资。他们的决策过程完全凭借自己的直觉和心理。因此，任何一个国家的未来都是掌握在做出投资决策的商人们手里，而投资又在很大程度上取决于他们的心理。

商学院的学生需要学习资本预算的数学问题和最优投资决策理论，但在公司真正要做出投资多少的决策时，往往是投资背后的心理发挥主要作用。应用资本预算理论需要输入一系列变量：预期从投资项目中获得的现金流，公司资本的估算成本，股票市场对投资的预估反应以及和其他风险的相关性。还有，它们还和很多其他的因素间接相关：企业从经验中学习的机会，建立联系或分销渠道的机会，与其他投资的协同效应，以及公司声誉和市场定位的影响等。如何量化这些因素，并把它们填入资本预算理论要求的各项数据里，并无简便易行的办法。商人们经常在高度竞争的环境里打拼，他们必须凭手头信息快速做出决策，并采

取行动。

在《杰克·韦尔奇自传》中，我们也可以看到这种企业经营的心理观。杰克·韦尔奇写道：“我们将不仅仅是随着GNP（国民生产总值）一同成长，我们还要让通用电气成为‘拉动GNP的火车头，而不是被动的最后一节车厢’。”韦尔奇强调说，他并不信任数量分析程序：“我最不愿意看到的就是弄出一系列比较困难的技术问题，其实只是想得到一些认可而已……我们有很多人每天都是围着我称之为‘教条’的东西打转。在我的一生中，我从来不愿意在某个人向我亲口陈述之前看到他的什么策划书。对我来说，这些会议的价值不在于这些书面材料，而在于那些来到费尔菲尔德的人们的头脑和心灵里的东西。我希望自己能够透过重重障碍进入他们的灵魂深处，了解他们在内心最深处到底是怎么想的。我需要看到各个公司领导人的肢体语言，需要看到他们论证自己观点时的激情和喜怒哀乐。”韦尔奇讲了他如何对待某位部下的投资分析：“我把他最后一页的投资回报分析拿掉了。我在幻灯片上画了个‘x’，并写下个词——‘无限’，我用这个词强调指出，我们在这项投资上的回报将永远持续下去。”

商人们总是在未来的基本情况还不明朗时就做出决策。芝加哥大学的弗兰克·奈特于1921年出版的《风险、不确定性与利润》，今天被奉为经典著作。奈特区分了经济学家们的风险概念和在几乎所有商业决策中都存在的各种不确定性。他说，风险是指那些能够用数学概率测度的东西，而不确定性是指那些因不存在描述概率的客观标准而无法测度的东西。理论经济学家们长期以来一直在努力弄清人们是如何处理这些真正的不确定性的。随着时间推移，他们的努力方向越来越趋向于行为经济学。杰克·韦尔奇的“全凭直觉”一词将不确定性概括为：投资决策中，最重要的是直觉而非分析。直觉是一种遵循心理规律尤其是社会心理规律的社会过程，因为群体的决策是依据社会心理做出的。

商业活动，至少是成功的商业活动，都是在创造未来的激情中茁壮

成长起来的。成功的商业活动恰恰对总体经济至关重要。最终取得成功的投资决策都与这种创造未来的愿景密切相关。一个企业的故事，完全不同于经济学家经常讲述的购买工厂和设备的故事。问为什么资本支出每年的波动这么大，有点像问为什么各个酒吧的啤酒消费量会有那么大的不同。谁会明白或记得呢？又有谁会真的在意呢？投资只是达到目的的一种手段而已。当某些重大事件发生的时候，进行投资似乎是必要的。如果有其他问题导致重大计划被迫延期，投资也许就不会发生。所以，大规模投资的概率甚至从未被讨论过。

我们已经讨论过资产价格存在投机性波动，看起来肯定的是，这些波动的原因部分在于资产价格的不断变化以及和资产价格不断变化有关的信念。韦尔奇观察到：“公司里的情绪随着媒体的报道和我们股票的价格起起落落。似乎每一个好消息都让整个公司振作一阵子，而每一篇悲观的文章也都让那些喜欢讽刺挖苦我们的人闹腾一番。”

我们应该对自己表达的观点持谨慎态度，同时也要明白股票价格和投资之间的关系还存在一些疑问。有一个简单的故事，名叫“托宾q值”。它由经济学家詹姆斯·托宾和其同事威廉·布雷纳德共同提出，大意是股票市场和投资之间存在精确的相关性。q值是企业的市场价值（企业的股票价值加上债券价值）和其资本价值的比率。当然，企业的资本包括机械、设备、土地、存货和软件等。如果公司的市场价格上升到远高于其资本价值，照此发展下去，公司就会有扩大规模的冲动，于是就需要购买资本。所以，当q值高时，投资也比较大。而且，进行此类投资的也不一定非得是新公司，老公司也可能会扩大规模。q值越高，投资的冲动也越强烈。^[5]

托宾的q值模型在某种程度上是适用的，但事实证明，q值和投资之间的关系比较微弱。我们从过去百年间的投资（相对于资本存量）和q值之间的关系就可以看出这一点。20世纪二三十年代的情况，极好地说明了投资和q值之间的相关性。1929年，股票市场高涨，投资也很活

跃。30年代初，股票市场崩溃并触底，投资也极度萎缩。1937年，股票市场重新攀上高峰，实际上差不多和1929年一样高，投资也在这年回到高峰。20世纪90年代，股票市场在新千年牛市中波动很大，当股市上涨时，投资也增加。2000年以后，它们又双双下跌。但从大萧条到最近，有两个重要时期，其间虽然股票市场下跌，但投资仍然强劲。第二次世界大战之后，虽然经济稳定增长，但股票市场却没有起色。事实上，1947年经济增长如此有力，以致通货膨胀率超过了14%。当时q值降到了远低于1，但投资仍然巨大。后来，第一次石油危机后，股票市场再次显著下跌，而投资仍然非常强劲。这中间发生了什么呢？答案是通货膨胀。1974年通货膨胀率超过了11%。第四章讨论过股票市场对通货膨胀的典型反应。由于存在货币幻觉，股票市场非理性地下跌了。

尽管这里的数据并没有给出明确无误的答案，但它们似乎也说明了当信心丧失导致股票市场下跌时，投资就会下降。不过，如果股市因为通货膨胀而下跌，同时经济又保持强劲，那最有可能发生的情况就是投资仍然活跃。可能这些数据还不够清晰有力，但对于20世纪美国历史的这一解释，似乎和我们的理论以及我们详细解读经济周期中的经济行为得出的结论高度一致。

驯服野兽：让金融市场为我们服务

本章讨论了为什么资产市场如此易变，影响它们的心理因素，以及它们和实体经济的相互反馈等问题。但这对经济政策意味着什么呢？贯穿本章的一个主题是：理论经济学家关于整体经济如何运行的理论往往太过简单化。这意味着，他们就像是我們所说的应该被开除的天气预报员。

那么在实践中，开除天气预报员又意味着什么呢？美国经济的天气预报员是一些空谈家和政治家，他们不做别的，就是越来越多地给自由

市场大唱赞歌。关于自由市场创造奇迹的观点，只是那些导致股市和现实市场暴涨暴跌的众多故事之一。在本书前面的章节里，我们大加歌颂了资本主义的奇迹，但也没有忽略反映资本主义某些不足之处的小插曲。资本主义让超市里塞满了数千种各式各样能够满足人们想象力的东西，但如果我们想要万灵药，那资本主义也会把它创造出来。

在过去一二十年里，资本主义收获了无数赞美，而反映其不足之处的小插曲却被人们抛在了脑后。当然，资本主义有好的一面，但不可否认的是，它也有走过头的时候，因此必须受到监管。金融市场就是需要特别谨慎监管的一个例子。在第十一章中，我们看到约瑟芬·普布里克不愿意思考她的财务状况。事实上，在没有社会保障的情况下，她退休时将一文不名。她无法解决这些问题，这意味着金融市场必须受到特别严密的监管。为什么？因为和其他市场相比，金融市场更有可能让约瑟芬买到虚假产品。其中的一个表现就是资产市场的大起大落。约瑟芬买了虚假产品，但她自己并不知道买的是什么。当空谈家、政客以及经济学家接受了一种对资本主义越来越不加批判的观点时，一个制造和销售可疑金融产品的完整行业便应运而生。在很大程度上，约瑟芬本人并没有直接买这些东西，但她授权让那些控制她退休金、401（k）账户、货币基金或对冲基金（如果她比较富裕的话）的经理人购买这些产品。这些经理人通过交易获得了经济收益，而且通常是非常巨大的收益，但可怜的约瑟芬被甩在一边，两手空空，一无所获。

我们担忧的还不只是约瑟芬。本书讲述的是宏观经济学，我们的担心在于，当约瑟芬两手空空、一无所获时，人们会普遍丧失信心，严重的衰退将接踵而来。

因此，开除预报员就意味着要放弃“资本主义什么都好”的神话。这意味着我们要接受资本主义的另一面，也就是如果你不盯紧自己买的东西，就会有人卖给你次品。现在我们应该认识到，让资本主义保持正常运行的正是监管。当约瑟芬把钱投入市场、提取抵押贷款或者买车时，

监管能够确保她得到的是有某种保证的产品。在20世纪30年代发生了规模空前之大、后果空前严重的经济危机后，罗斯福政府严阵以待，建立了安全防卫机制，保护公众免遭资本主义发展过剩的侵害。在这些机制中，金融监管和银行监管的关系特别重大，其中包括证券交易委员会、联邦存款保险公司和其他很多组织。70多年来，我们从当年建立的这些安全防卫机制中获益良多。除了明智的财政和货币政策，这些安全防卫机制也让我们远离了严重的衰退。

但金融市场已经发生了变化，变得越来越复杂。在美国，这种复杂性成了逃避罗斯福总统及其继任者们设立的监管机制的手段。开除天气预报员意味着，现在我们需要一个关于市场如何运行的新故事，这个故事预测的并不总是资本主义的艳阳高照。因此，我们需要重新评估资本主义。我们需要认识到，人们给自己讲述的有关经济的故事带有夸张的成分，我们必须保护人们不再受这些浮夸故事的蛊惑。这是一种新的需要，它要求我们更新观念，认同金融市场需要监管的理念。即使某些时候金融市场和实体经济的相互反馈使监管政策失灵，我们仍然有可能实施细致缜密的金融保险政策。致力于保护金融消费者，必须再次成为我们最优先的经济政策之一。

在紧急情况下，例如当我们确实陷入衰退时，我们还有货币政策和财政政策作后盾。不过，我们也知道这些政策及其效力毕竟有限。现在是时候重新设计金融监管制度了。新的金融监管制度应该考虑到常常推动市场变化的动物精神，使市场更有效率地运行，并使我们为走出困境而必须采取的事后救援的规模最小化。

[1] 美国股票市场的实际价值是用标准普尔股票价格综合指数除以城市消费者价格指数的结果，数据来自美国劳工统计署。

[2] 保罗·萨缪尔森说过，股票市场是微观有效率而宏观无效率，我们发现这句话有一定的道理。

[3] 类似的反馈机制还可能在家庭层面发生，它通过家庭的收支平衡表发生作用，就像通过银行的资产负债表发挥作用一样。

[4] 在只涉及可观察的数据时，计量经济模型通常可以用来很好地描述反馈模型，所有不可观察的数据都被归入所谓的“误差项”。尽管我们相信这些模型大多是有用的，但它们确实遗漏了一些无法量化的心理变量的重要特点。

[5] 资产价值也会影响企业申请破产的可能性。濒临破产的企业发现，在资产价值影响了资产负债表后，它们很难或者完全不可能借到钱，因此不得不放弃能够赢利的投资机会。

第十三章

为什么房地产市场具有周期性？

房地产市场和股票市场一样起伏波动。农业用地、商业地产以及住宅和公寓的价格都经历过数次大泡沫，而且人们似乎并未从前面的泡沫中吸取任何教训。我们将在本章指出，各种经济泡沫，尤其是21世纪初发生的最近一次房地产价格的巨大泡沫，仍然是由那些我们在经济的其他方面看到的动物精神推动的。我们现在已经很熟悉的动物精神要素——信心、腐败、货币幻觉以及故事——依然在房地产市场中发挥核心作用。

不知何故，在20世纪90年代末和21世纪初，美国 and 众多其他国家的民众都坚信，住宅和公寓是颇具吸引力的投资对象。不仅房地产价格一路飙升，人们对房地产投资的热情也空前高涨。动物精神的作用随处可见。

美国历史上最大规模的房地产繁荣始于20世纪90年代末，持续了近10年。到2006年转成熊市下跌之前，房价差不多翻了一番。在房市繁荣期，这种暴涨同样在其他许多国家上演，推动了全世界经济和股票市场的上扬。当繁荣期结束时，它留下了自20世纪30年代以来最大的房地产危机——次贷危机，以及一场我们至今还无法全面把握其影响到底有多大的全球金融危机。

那么，是什么造成了这样的兴衰周期？又是什么在左右人们的思想呢？

理解该问题的一个很好的起点是，汤姆·凯利（电台节目主持人）

和约翰·图奇洛（全国房地产经纪人协会首席经济学家）合著的《第二套住房如何成为你的最佳投资》。该书出版于2004年，正值房价上涨速度最快之时。该书解释说：“不妨这样看：如果你觉得一套房子用来居住再好不过，那么别人也会这么想，他们会为了获得此项权利而付钱给你。拥有一处房产，特别是你自己能够享受的财产，如度假别墅、养老居所，这些是普通美国人力所能及的最有利可图的投资。”除了这些话还有一些依据外，该书竟丝毫没有谈及为什么房地产会是最佳投资。

凯利和图奇洛指出，房地产投资是典型的杠杆投资，但这并不意味着能带来高回报：当价格下跌时，杠杆投资会变得极其糟糕，正如房产所有者在金融危机中所发现的那样。书中根本就没有提到全国性房价下跌的可能性。这种思维方式当然就是投机泡沫的特点。该书根本就没有给出理性的投资建议。

相反，书中充斥着各种故事。例如，汉密尔顿夫妇一辈子都住在宾夕法尼亚州，他们多年来都梦想着在佛罗里达州拥有一套房子。但直到他们已经成年的儿子弗雷德展示了这么一项投资计划并邀请他们共同投资时，他们才采取行动。一位房地产经纪人让他们在佛罗里达州那不勒斯市的数套房屋中分别住了几夜。他们上钩了，非常高兴地买下了其中的一套。读者们可以在这一系列故事中，选择自己最满意的故事，并将其作为自己行动的依据。

显然，作者觉得没有必要解释为什么住房是最佳投资，但为什么没有读过那本书的投资者也会对此深信不疑呢？

对房地产的天真认识

很多人似乎都有一种强烈的直觉，无论什么地方的房价都只涨不跌。他们似乎真的确信这一点，因此对持有不同意见的经济学家观点

置若罔闻。如果要他们拿出论据来，他们通常会说，因为土地只有这么一点，房地产的价格一定会持续上涨。人口压力和经济增长不可避免地会推动房地产价格以强劲的势头上升。这些论据显然是错误的，但这并没有对他们的判断产生影响。

人们并不总是认为房价只涨不跌，尤其是在房价连续数年或数十年没有上涨的情况下。虽然土地面积固定、人口和经济都在增长的故事长期以来一直很有吸引力，但它也只有在房价迅速上涨时才有说服力。

房价只涨不跌论的吸引力在于，它往往伴随着房地产繁荣的故事，被人们口口相传，为房价暴涨推波助澜。在房地产市场繁荣时期，房价只涨不跌论广为流传，并且被它背后的直觉进一步放大。

不过，实验证明，人们甚至对最基本的物理现象也会有错误的直觉模式。心理学家迈克尔·麦克洛斯基与其同事在1980年做了一个实验：他们向一群本科生出示了一张照片，照片上是一根细长弯曲的金属管。然后他们问学生，如果一个金属球从管子里被高速射出，这个球的运动轨迹是怎样的？在从未上过物理课的学生中，有49%的人认为小球会继续沿管子的曲率进行曲线运动。甚至在具有大学物理知识水平的学生中，仍然有19%的人画出了小球弯曲的运动轨迹。^[1]

人们可能会认为，像物体会沿着直线轨迹运动这样基本的物理学原理，应该能够从日常经验中学到。所以，有这么多学生答错确实让人吃惊。事实上，当麦克洛斯基和他的同事请学生们解释错误的答案时，他们的推理过程竟然与14世纪的科学家约翰·布里丹提出的中世纪动力理论一致。也许麦克洛斯基的学生和中世纪的科学家一样，在引导他们思考的日常经验中看到了一些微弱的相似之处，于是得出了结论。不论怎么解释，一定有某种心理倾向促使他们如此思考，不过麦克洛斯基及其同事并没有找到其源头。

在预测房地产价格的走势时，人们似乎各有一些让人费解的古怪念

头。房价永远都会强劲上涨、房地产是所有投资中最好的投资，这些观点非常吸引人，但并不总是那么引人注目。除了繁荣期，人们很难找到房地产价格永远都会上涨的言论。我们用计算机对旧报纸进行了搜索，发现了一篇1887年的文章，当时美国的一些城市正处于房地产繁荣时期，其中包括纽约。这篇文章用如下观点来证明广受质疑的房价会持续上涨的合理性：“随着人口增长，对土地的需求也在增长，而一个地区的土地不可能扩大，所以只有两种办法可以满足需求。一种办法是把楼建得越来越高，另一种办法是提高土地的价格.....因为每个人都非常清楚，土地总是有价值的，所以这种投资将永远火爆和流行。”在第二次世界大战后的1952年，“婴儿潮”推高了房价，形成了美国历史上第二大房价上涨时期。此时，我们又看到了这样的观点：“有些人意识到，没有什么投资像房地产一样稳定和安全。尽管在萧条年代里土地价格和房价双双下跌，但不断增加的人口会使房价保持长期向上的趋势。”这样的言论都是在房价上涨期间或房价上涨后不久出现的，这证明，类似的想法确实只有在房价上涨时才会卷土重来；而在上涨时期之外，就罕有这样的论调。

在解释房价上涨时，上述推断并不符合逻辑。房价以前也曾下跌过，这就直接驳倒了房价肯定会持续向上的理论。尤为显著的是，最近日本的城市土地价格下跌了（日本的土地和其他国家的土地一样都是稀缺资源）。1991~2006年，日本主要城市的土地实际价格下跌了68%。

关于房地产是诱人投资的印象，货币幻觉似乎能够解释部分原因。在谈论购房价格时，人们往往会记得他们买房子时的价格，哪怕那房子是在50年前购买的。不过，他们并不拿它和当时的其他价格进行比较。我们现在经常会听到这样的话：“从第二次世界大战战场归来的时候，我花12 000美元买了这处房子。”它让人觉得这所房子产生了巨大的投资回报，部分原因在于，它并没有把消费价格从那时起涨了10倍的因素考虑在内。住房的实际价值可能在此期间只涨了1倍，折算成每年的升值幅度，大约只有1.5%。

所谓的现金流现值定价法，可能是人们了解甚少的一个理论。从建立统计制度的1929年开始到2007年，美国实际GDP的年增长率为3.4%，即2007年美国的实际GDP是1929年的13.3倍。如果经济继续增长，那么固定的土地资源的价值也会按照这个速度增长的想法看起来似乎有些道理。假设土地的价值确实按此速度增长，那就意味着投资土地是一桩好生意吗？并非如此。如果土地的投资回报和GDP成正比，现值理论就会预计土地价格的年增长率为3.4%。如果拿它和别的投资相比较，如20世纪股票投资的年均实际回报超过7%（2%的实际资本收益加上5%的分红），就会发现土地的投资回报并不是很高。对土地来说，“分红”的形式就是土地上生长的农作物的价值、土地出租的价值，再加上所有者拥有土地期间能够产生的其他可能收益。现值理论会说，如果这些分红预计每年增长3.4%，土地价格将会在相对于分红的很高水平上达到平衡，因此拥有土地的总收益并不见得比其他投资好。

如果每样东西的定价都符合现值理论，那么价格是否会和预期的一样随GDP一起上升或下降，似乎就没有任何区别。这些东西的回报和其他投资的回报一模一样。该现值理论的相关课程是金融系本科生和MBA学员的必修课，但除此以外，没有几个人了解它。需要指出的是，美国的农业用地价格在20世纪的上涨速度比GDP增长率慢得多。在整个20世纪，农业用地的实际价值只上涨了2.3倍，折合成年增长率为0.9%，远远低于GDP的增长率。^[2]对投资者来说，这样的回报确实让人泄气。

农业用地的供应量是固定的，但价格却不能和实际GDP一起上涨，因为它并不是促进GDP增长的主要因素。按照国民收入和产出账户，农业、林业和渔业在1948年占美国国民收入的8.3%，但到2008年仅占0.9%。日益由服务业主导的经济体系已经有一段时间不再密集地使用土地了。而且，美国的实际房价在1900~2000年只上升了24%，折算成年增长率为0.2%。显然，土地并非住房建设的制约条件。所以，土地供应量固定对实际房价上升的影响可以忽略不计。

房地产信心乘数

可见，房地产总是理想投资对象的预期并没有理性的依据，只有在特定时间、特定地点它才成立。人们似乎总是偏向这样一种假设：因为土地是稀缺的，所以房地产的价格就会不断上涨。不过，这样的偏向也并不总是引人关注和采取行动的原因。21世纪，这种偏向被放大以后，就成了房地产市场暴涨的根本依据。造成放大的原因，既有文化层面的，也有制度层面的。

我们在第十二章中讨论过的有关股票的反馈过程，包括从价格到价格的反馈以及从价格到GDP再到价格的反馈，在房地产市场也同样存在。随着房价上涨越来越快，大家更加坚信房价会持续上涨，也会有投资机会空前良好的感觉。这种反馈与观念、事实的传播互相作用，进一步强化了房价将持续上涨的信念。

20世纪90年代的股票市场泡沫改变了人们对自己的看法，使他们自认为是聪明的投资者，因而变得更加狂妄自大，这为某些观念和事实的传播打下了基础。人们已经熟悉了投资词汇和投资习惯，他们越来越多地订阅投资类刊物，并观看投资类的电视节目。当股票市场下跌时，很多人认为他们必须把投资转移到其他领域，而房地产市场看起来颇具吸引力。2002年以后的股票市场调整以及随之而来的会计丑闻，让很多人不再信任华尔街。住房，尤其是自有住房，成了他们能够理解、看得见又摸得着的切实可行的投资。

2000年之后房价暴涨，我们对住房的看法也随之改变。报纸上关于房子的文章越来越多地涉及住房投资。甚至连我们的语言都变化了，一些新的用语如“炒楼”和“财富阶梯”等开始流行（这两个词还被用作流行电视节目的名称）。一些老话如“像房子一样安全”有了新的含义。该短语其实可以追溯到19世纪，当时人们拿船和房子做比较。在狂风暴雨中，船员为了安抚惊恐的乘客可能会说：“不要担心，我们的船就像房

子一样安全。”但在21世纪的投资环境里，这句话的意思变成了“不要担心，我们的投资就像投资住房一样安全”。房价暴涨似乎将这句话和进一步的思考联系在一起，“所以，在住房上进行高杠杆投资，肯定会成为赢家”。

为什么2000年以来房价暴涨的情况超过之前任何一次？房价之所以这么大幅度地上涨，部分原因在于和房地产业有关的经济制度的演变。

人们相信，房价上涨的机会并未被所有人公平地分享，所以制度有必要进行相应的变革。小马丁·路德·金（伟大的民权运动领袖的儿子）在1999年的一篇题为“少数族裔的住房鸿沟：房利美和房地美做得远远不够”的评论文章中悲叹，少数族裔被这场繁荣抛在了一边。他写道：“住房和城市发展部调查发现，将近90%的美国人都相信，拥有一套住房比租房子要好得多。”和其他人一样，少数族裔也应该分享获得财富的机会。关于少数族裔在分享房地产市场繁荣方面的机会不平等的言论，促使政府迅速而又不假思索地做出回应。住房和城市发展部部长安德鲁·科莫的对策是，积极要求房利美和房地美向原来得不到住房贷款服务的社区增加法定贷款。他需要的只是结果，并不关心未来的房价可能因此下降。他是政治任命的官员，职责就是保障少数族裔的政治公平，而不是预测未来的房价。因此，科莫强迫房利美和房地美放贷，即使那样做意味着降低信用标准和放宽借款人的资格审核要求。人们想当然地认为该政策最符合少数族裔利益，但从未有人对其进行认真检验。

在这种氛围下，抵押贷款机构很容易证明他们放宽贷款标准是合理的。数家新的抵押贷款机构都从内部开始腐败。一些抵押贷款机构愿意给任何人贷款，根本不考虑他们是不是合适的贷款对象。在人们对未来都持有很高的期望时，此类腐败更加猖獗。也许，腐败这个词言重了。发放一笔你自己都怀疑它最终是否会成为坏账的贷款是腐败吗？毕竟，你没有逼迫借款人来借款，你也没有逼迫投资者购买你要出售的证券化抵押产品。而且，谁能真正知道未来会怎样？只要给这些人提供他们想

要的东西就有钱可赚，而且也没有监管机构告诉你不能这么做。正如我们已经看到的，经济达成了一种供求均衡，这个均衡把资质很差的住房购买者和伪劣抵押贷款的购买者联系起来，正是后者为前者提供了资金。

所以，造成房价上涨迅速扩散的反馈不仅和制度有关，而且有文化和心理方面的因素。只要留意一下低价房的升值速度比高价房快，我们就会发现次级贷款人影响2000年以来的房价暴涨的证据。2006年以后，房价下跌，低价房的贬值速度也更快。

通过对住房市场的观察，我们又一次看到，动物精神是经济的重要推动力。住房投资（主要是建造新房子和公寓以及修缮现有的住房）占GDP的比例从1997年第三季度的4.2%上升到2005年第四季度的6.3%，然后又下降到2008年第二季度的3.3%。因此，住房投资是影响最近美国经济繁荣和衰退的重要因素。我们也看到，住房投资变化的原因和动物精神理论的所有要素都存在关联，这些要素包括信心、公平、腐败、货币幻觉以及故事。

[1] 那些答错的人，在回答变换了形式的同类问题时也会一贯地出错，说明他们对运动物体的状态有一种错误的认知模式。

[2] 该价值是用美国农业部1900~2000年（正好在最近的房地产暴涨之前）的平均农业用地价值系列指数算出的，并用消费者价格指数进行了平减。

第十四章

为什么弱势者世世代代在贫困中挣扎？

当我们让自由之声轰响，当我们让自由之声响彻每一个大小村庄，每一个州府城镇，我们就能加速这一天的到来。那时，上帝的所有子民：黑人和白人，犹太教徒和非犹太教徒，耶稣教徒和天主教徒，都能携手同唱那首古老的黑人灵歌：“终于自由了！终于自由了！感谢全能的上帝，我们终于自由了！”

——马丁·路德·金，1963年8月28日

马丁·路德·金上述演说发表两年后，美国白人终于承认，自詹姆斯敦殖民地建立以来，整个美国历史上弥漫的黑人和白人之间的鸿沟是不公平的。国会将通过一部投票权法案，美国南方各州的非洲裔美国人将真正拥有投票权；交通工具上的种族隔离和其他任何形式的隔离将被禁止；根据“一个人的种族、肤色、宗教、性别或出生国”而实施的就业歧视被宣布为非法。平权行动由此开始，它所产生的影响一直延续至今。解决种族隔离这个美国的老大难问题，也终于有了一线曙光。^[1]

一个梦想家肯定期盼甚至能预见未来数月里即将发生的变化，但没有人能预言下一步会发生什么。现在，离马丁·路德·金发表演说已经过去了约50年，黑人和白人的差距不但没有消除，反而转变为另外一种形式。马丁·路德·金的梦想确实实现了一部分，黑人中产阶级数量已经很庞大，而且还在不断扩大。今天，一半以上美国黑人的收入超出了贫困线的两倍。按照某种标准，他们已经属于中产阶级。而在这一成功的背后，很多黑人仍处于贫困之中。美国黑人的贫困率在2006年高达23.6%，是白人的3倍，而失业率是白人的两倍。

这些统计数字表明了黑人和白人之间的鸿沟，但现实情况远非数字所能描述。最贫穷的美国黑人的问题远远不只是贫困，还有高得出奇的犯罪率、吸毒和酗酒、非婚生育、女性单亲家庭和过分依赖福利救济等。入狱率的统计数字表明，有相当一部分美国黑人会犯下上述问题中最严重的错误。例如，18~64岁的黑人男性中，有7.9%被关在拘留所或监狱。黑人男性的入狱率是白人男性的8倍。更令人震惊的是，黑人男性一生中入狱的可能性超过25%，这个数字还剔除了那些被关在地方拘留所里的人。^[2]通过与美国原住民的相关数字进行比较，我们发现他们在很多方面比黑人的处境还要糟糕。

我们认为，解决上述问题是美国亟待完成的重大任务。这些问题不仅涉及面广，而且非常重要，因此任何未对此进行讨论的宏观经济学著作都是不完整的。同样，我们还将看到，动物精神中的故事和公平两大要素，是这些问题长期存在的重要原因。

两极分化问题

重大的宏观经济事件差不多会给各个群体造成影响。例如，当失业率上升或下降一两个百分点时，所有群体——年轻人、老年人，男人、女人，黑人、白人、拉美裔人——的失业率都会明显上升或下降。如果某年经济十分景气，年底时华尔街的股票很少有下跌的；而在行情糟糕的年份，年底时也鲜见股票上涨的情况。因此，美国黑人群体的两极分化——一极是成功的中产阶级、一位总统、两位国务卿、一位司法部长以及许多大公司的首席执行官，另一极则是超过80万的被关在监狱里的黑人——确实是非常奇特的现象，它需要合理的解释。

他们为什么被抛弃？

社会心理学家通过实验证明，只要实验对象能够自行区分“我者”和“他者”，群体间的分裂就很容易产生。我们表现出了对“我者”的偏爱和对“他者”的偏见。在一个经典的实验中，实验对象按照生日是单日还是双日被分成两组。即使按照这种无聊又毫无意义的分类，双日出生的人也会表现出对双日出生的人的好感和对单日出生的人的偏见，反之亦然。就连著名的儿童文学家苏斯博士也对这种行为很感兴趣。他的《黄油大战》一书，描写的就是发生在喜欢把黄油抹在面包正面的人与喜欢抹在反面的人之间的一场大战。

如果在实验室里的最低条件下都有可能（其实很容易）发展出“我者”和“他者”的派别划分行为，那么在美国白人和黑人之间经过400年的族群分裂后，产生这种趋势也就不足为奇了。这些分裂和偏见都与我们讨论过的动物精神的两个要素有关。“我者”和“他者”这种派别之见确实存在，而这当然是“故事”的结果。不过，和该实验一样，它实际上也催生了正义感和公平感，只是我们和他们的公平标准完全不同而已。

这些分裂对每一个美国黑人来说都是最核心的问题：在美国，“我者”和“他者”之间存在差别。^[3]美国黑人被动而无奈地处于一个他们感到不公平的经济体系中，他们必须在心理和物质的双重困境中艰难前行。阅读任何一位美国黑人的传记，我们都可以从中看到这些核心问题。

社会学家米歇尔·拉蒙特的著作《劳工的尊严》揭示了这种差别在实际生活中的意义。拉蒙特访问了男性白人和黑人劳工。她想要探寻的也正好是我们希望了解的内容。她想听听他们的故事，想了解究竟是什么在支撑着他们起早贪黑地工作。受访者都面临同样的问题：他们都在勉为其难地实现美国梦。论收入，他们挣得不多；论地位，他们几乎得不到尊重。为了保持尊严，他们必须从事那些困难严苛的工作，但收入微薄，他们对这个世界以及如何适应这个世界一定会有自己的看法。

当然，并不是所有的白人和黑人劳工都在诉说同样的故事，其中还是有很大差别的。不过，在拉蒙特的著作里，似乎他们各自都有描述自己看法的典型故事。让我们首先来看看白人对世界的看法。他们认为，他们生活的世界是个残酷的地方，竞争激烈，但资本主义是所有可能的制度中最好的，而他们能够适应这样的制度。他们对能够为资本主义制度做出自己的贡献颇感自豪。尽管为了照顾自己和家人他们要努力克服很多困难，但他们仍然以此为荣。他们认为，他们的命运及其成功和失败都是个人的责任。此外，他们觉得自己是比较优秀的人，比处于社会更高阶层的人更加关注价值而非金钱。这是他们自己选择的生活方式，因而必须对此负责。他们的世界观显然与弗里德曼夫妇合著的《两个幸运的人》的内容相吻合。

比较而言，拉蒙特访问的美国黑人的故事就略有不同。和白人劳工一样，黑人劳工同样对自力更生感到自豪，但他们的自力更生是在比白人更加困难的条件下实现的。他们不仅仅是因为运气不好而从资本主义的牌局中摸到了一张烂牌。白人通常相信他们生活在公平的社会里，他们在社会中相对较低的地位只是坏运气的结果，或者是他们自己的选择。但美国黑人往往将不易成功看成由“他者”而非“我者”造成的后果。是“他者”在分配社会的各种报酬，如工作和工资等，而“我者”只是被动的接受者。相对于白人，美国黑人不得不依靠自己，因为他们生活在一个对黑人充满敌意、对白人极其友好的“他者”世界里。这给了美国黑人相互团结的观念，也让他们感到，世界上存在失败者，而且那些失败者应该得到援助。如果每个人都拥有相同的机会，或者有选择不同生活方式的机会，那么不成功就不完全是坏运气的结果。这就是黑人对于自己是什么人、应该成为什么人的核心定位。

在拉蒙特的访谈中，正如可以预期到的那样，种族观念在黑人和白人都发挥着核心作用。对自力更生颇感自豪的白人，觉得自己和黑人完全不同，尤其是那些靠社会福利维持生计的黑人。与此相反，黑人也觉得自己和白人截然不同，他们觉得白人既小气又不公平。每一方对于

我们是谁、我们应该怎么做的故事都有各自的范本。同样，对于另外一方是谁、怎么做事以及应该怎么做，他们也有不同的范本。

没有获得成功的人

我们看到，美国黑人要面对的问题是白人无须面对的。首先，美国黑人从父母和社区中得到的资源和其他人不平等，这等于给了他们一手烂牌。其次，他们玩牌的环境中还有对他们的敌对心理，这相当于庄家在作弊。在这样一个道义上很难说是公正公平的世界里，他们必须要花费额外的心力来应对。拉蒙特抽样访问的美国黑人劳工阶层都是那些历经艰辛但已小有成就的人。然而，每一场战争都有伤亡者，连这些小有成就的黑人劳工阶层都尚且生活得如此艰难，这说明一定还有其他人没有获得成功。

在分析那些没有获得成功的人时，拉蒙特向我们展示了“硬币的另一面”。她认为，那些成功的美国黑人劳工阶层即使在走投无路时也极力控制自己的情绪，以努力保持他们的尊严；而那些尚未获得成功的人却做不到这一点，他们会将情绪发泄出来。艾略特·列堡的经典著作《泰利的街角》形象地说明了这一点，该书描写了一群在华盛顿最破败街区中的一家外卖店周围游荡的男人们的生活及其所处的时代。列堡的观察虽始于20世纪60年代，但经受住了时间的考验。我们非常肯定，从这项种族分析中得到的事实绝非个例。在对市中心贫民区无法获得成功的人进行的所有分析中，我们都可以看到同样的情绪。

《泰利的街角》描述了泰利、西凯特、理查德、勒罗伊以及其他一些重要配角的生活。在他们的故事中，最能打动人心的就是他们的愤怒。列堡把这种愤怒归因于“他们所受到的羞辱”。这种愤怒的情绪会在各种情况下以各种方式表现或爆发出来：朋友间的打斗，如理查德诬赖泰利和他的老婆交往过密后，他们之间发生的持刀斗殴；放弃机会，如

理查德从一个房地产经纪人那里得到一份修理房屋的工作机会，但后来他并没有接受这份工作；家庭破裂或拒绝承担长期责任，如理查德在丢了工作后对妻子雪莉大打出手。他知道自己本应支撑这个家却又无能为力，于是选择退隐“街角”和同病相怜的人混在一起。如果待在家里，家人会让他时刻想起自己无力养家糊口的窘境。勒罗伊则把自己的妻子赶出家门。愤怒不仅表现为放弃工作机会，还表现为贸然离职，就像理查德本该去工地工作却大睡不起，因为他觉得自己一点儿都干不动了。再看看西凯特，他和25岁的寡妇格洛丽亚谈起了恋爱。格洛丽亚不仅继承了一笔财产，还有一些保险金。他真心喜欢她，但又不能克服缺乏自尊的障碍，因此在一次车祸后，他和另一个女人搞在了一起。随后，他去见格洛丽亚，本意是打算重归于好，却扇了她一耳光，后来只好重回街角。

我们可以从种族分析中选出一大堆事例，准确地描述糟糕的工作、贫困以及对自尊的追求如何发展为愤怒，这种愤怒又如何得到了某些社会群体的支持或认可，在上例中就是街角的那群人。这些人即便不是公开宣称，也会在心里暗想：太好了，挣脱自我束缚真不错。

我们希望，对读者而言上面的论述并没有涉及什么新东西。实际上，我们认为，它确实和许多著名学者在研究美国黑人时得出的主要结论相一致。这些学者包括伊莱贾·安德森、杜波依斯、威廉·亨利·盖茨、格伦·劳里、李·雷恩沃特、威廉·朱利叶斯·威尔逊以及其他很多人。我们还可以从他们每人的著作中找到那些可以总结我们所说内容的段落。我们还可以找到类似的故事，尽管故事背景可能不同。我们还可以描写黑人女性的行为，而不仅仅是黑人男性。我们还可以着重讨论人们无法获得成功（如学习成绩差、加入犯罪团伙、酗酒和吸毒成瘾以及早孕等）的各种原因。其实，我们描述的情况非常普遍，足以巨细靡遗地反映没有进入中产阶级或劳工阶层的美国黑人的生活。

我们在上文的阐述，也解释了民权运动时代结束后美国黑人家庭和

劳动大军意外的衰败。民权运动以前，每个黑人都了解他们受到的不公平待遇，而白人并未察觉，而且鲜有例外。黑人接受了种族界限，并认为它像夜空中的恒星那般永远不可能改变。不论这个制度有多不公平，质疑它对他们来说是一种奢望，那样做无异于自取灭亡。

不过，后来世界改变了。不仅美国黑人，就连白人也承认了这种不公平。这甚至变成了美国正史的一部分，为此人们在马丁·路德·金纪念日举行庆祝活动，并在美国黑人历史月进行宣讲。尽管消除这种不公平的新机会依然存在，而且，诚如我们已经看到的，很多人已经利用了那些机会，但是，要忽视不公平感或者更准确地说压制不公平感，就困难得多了。把历史公之于众，会引起更大的不公平感。所以，尽管对某些人来说，新的机会总是存在，但很多人还是不能好好把握。

政府应如何消除种族差异？

我们的描述和分析反映的可能是社会学和美国黑人主题研究的标准思路。标准的经济学观点则认为，美国黑人之所以比较穷，是因为他们技能差、金融资产少，而且遭受歧视。不过，在关于少数族裔贫困问题的这些常见说法以外，我们还发现了一点儿新东西。我们指出了故事在穷人生活中发挥的作用，这些故事包括“我者”和“他者”的对立、对自尊的追求以及公平等因素的作用，而这些在有关贫困的标准经济学分析中都是缺席的。在此，我们仍然要呼吁人们关注动物精神的作用。

我们认为，我们的解释非常重要，因为它隐含着解决黑人面对的各种问题的终极办法。我们是应该假设黑人和美国历史上很多移民族裔一样，都没有得到任何专门的帮助来提高其收入和地位呢，还是应该认为美国黑人（以及美国原住民）较为特殊呢？在我们的论述中，他们确实较为独特，因为他们有着被侵害和遭受不公平待遇的不同寻常的历史。当然，所有移民族裔都有遭受歧视的故事，但对美国黑人和原住民来

说，被侵害的问题有本质上的不同。事实上，西班牙裔也和美国黑人有极大区别。25~34岁的西班牙裔男性失业率和白人相当，如果不包括监狱中的罪犯，大约为10%，而黑人的失业率在25%左右。[\[4\]](#)

在认识到历史、公平、故事等的作用后，我们就能发现美国黑人和原住民的贫困从根本上说不仅仅是个人选择的问题。他们陷入贫困的泥淖不能自拔，不仅因为缺少资源，还因为与其他群体相比，他们还要面对一个特殊的“他者”和“我者”的分歧。黑人和原住民都有一个特殊问题，那就是他们生活在一个独特的故事中，一个关于他们在美国被剥削的故事。因此，白人和黑人都认为这世界存在两类人：“我者”和“他者”。这种观念也是日常生活的一部分。与缺少金融资产和技能低一样，这种观念也是美国黑人持续贫困的一个重要诱因。

那么，应该采取什么措施呢？在20世纪90年代，关于平权行动的争论比比皆是。当时有两本重要著作差不多同时面世，却得出了截然相反的结论。阿比盖尔和斯蒂芬·特恩斯特伦这一夫妻档撰写了一部有关平权行动以及它如何从民权运动中产生的详尽历史。他们对该书的史实和统计分析都颇感自豪，但根本没有认真对待种族分析揭示的问题。他们也没有把西凯特、泰利、理查德和勒罗伊这类人及其在城市街区里发生的故事纳入其历史研究的范畴。他们没能说明种族分析所揭示的情感因素，而这些情感因素是不可避免的，正是它们在平权行动的特殊案例背后发挥作用。与之相反，记者戴维·希普勒在《陌生人的国度：美国的黑人和白人》中，探讨了黑人对他们自己和美国的看法。他认为，种族分裂确实存在，“我者”与“他者”的对立也确实存在。在打破两个美国的壁垒方面，平权行动能够发挥重要的作用。

首先也是最重要的，是平权行动的象征意义。平权行动说明白人关心黑人的处境。白人承担起这样的责任就能缓和以下看法：美国实际上是两个国家，占多数的白人不在乎占少数的黑人。我们也发现了一些反对意见：平权行动难以实施，它会带来有关公平等方面的严重问题。不

过我们认为，与平权行动向黑人传递的信号“是的，我们能做到；是的，我们真的在乎”比起来，这些都是次要的问题。[\[5\]](#)

像特恩斯特伦夫妇这样的反对者宣称，平权行动是不当之举，因为已经存在一个不断壮大的黑人中产阶级，政府的措施也毫无作用，黑人和白人之间的差距问题应该留给市场来解决。不过，这些反对者并没有认识到，美国黑人和联邦政府、地方政府有很多的接触与互动。他们都有很多机会利用资源来改变“两个美国”的故事。

最显著的例子就是学校教育。黑人孩子到入学年龄时，已经意识到自己是黑色皮肤，意识到黑人和白人是有所差别的。此外，和白人比起来，他们通常要穷一些，父母和亲戚有问题的也多一些。而且，即使他们自己的家庭没有任何问题，穷邻居们也经常出问题。泰利和他的伙伴们、各种不利的统计数字都是有利的证据。更成问题的是，学校是中产阶级的组织，推行的也是中产阶级的价值观。即使在最好的学校，无论哪个种族的教师，都特别警惕学生遇到无法处理的问题时可能会因压力积聚而实施破坏行为。而且学校本身往往就是此类问题的一个源头。对加州伯克利的一所中学进行的深入研究表明，担心贫困学生在学校惹是生非的教师，会因为贫困学生的行为举止和富裕学生不同而对他们进行惩罚。不一视同仁的处理方法使这些只有十二三岁的孩子们产生了强烈的不公平感和愤怒，正如泰利和他的伙伴们所表现出来的情绪一样。

其实，正是因为学校在教育少数族裔的贫困学生时存在这些特殊问题，才需要专门投入资源来加以解决。在那些可以得到这些资源的地方，成效似乎十分显著。有相当多的证据表明，黑人对学校教育质量特别敏感。在田纳西州随机进行的实验表明，幼儿园的班级人数会对黑人学生产生特殊影响。得克萨斯州的资料显示，教师品质对黑人学生的测试分数影响显著。在配备较好师资并采用正确的教学方法后，很多实验学校都取得了非凡的成功。[\[6\]](#)在这些实验中，学生和教师建立起了信任关系，也平息了从社区传递到校园的愤怒情绪。如果有适当的资源以及

富有同情心、善解人意、知道该如何处理这些问题又不会被教学任务压垮的教师，黑人学生的表现会显著改善。那些针对性强、精心设计的计划，可以帮助在经济上已经落后的孩子获得成功。

这种教育合作只是政府和黑人互动项目中的一个例子。我们还可以举另外一个例子。黑人进入中产阶级的一个主要途径是在政府谋得一个好差事。最初，他们的工作仅限于在学校教书，不过自从种族隔离消除以来，他们已经可以进入军队、联邦政府、州和各级地方政府乃至医院就业。一个鲜为人知的悲剧是，布什政府系统性地将联邦政府的低层工作岗位外包。一般情况下，我们会赞成节约纳税人的税收支出，不过这种外包服务使黑人丧失了许多好工作。[\[7\]](#)

当然，黑人还会在一些领域碰到法律问题。关押在监狱和拘留所里的黑人数量令人震惊。从目前来看，这其中有很大一部分还是不可避免的。在很多情况下，这对保护黑人社区的安全也是必要的。不过，我们也不应该忽视他们洗心革面、要求再给其一次机会的可能性。我们需要更有创造性的办法从大量在押黑人中挑选出那些愿意继续学习的人，并帮助他们戒掉毒瘾和酒瘾。其实，监狱应当被视为重获新生和受教育的地方，而不应该是学习如何从事更严重犯罪的场所。

必须勇于尝试

总之，政府在很多领域都能够动用资源来消除白人“我者”和黑人“他者”，或者白人“他者”和黑人“我者”之间的分裂。在本书中我们已经看到，在历史上，只要有信心，人们就能够创造奇迹。我们相信，种族分裂仍将是美国的老大难问题，但只要我们重视它，就能找出很多办法来削弱种族差异。我们必须勇于尝试。

本书始终承认市场的力量，不论它是好是坏。不过，在这种情况

下，我们并不同意那些反对者的观点，即那些要把种族问题全部留给机遇和市场来解决的观点。

[1] 西班牙裔也有类似但不那么极端的受歧视的历史。

[2] 根据1993年的在押人数估算。

[3] 对社会经济群体的认同感的强度以及个人对自己与该群体保持持久关系的认知，似乎是影响人们幸福感的重要因素。

[4] 这些数字指未送交专门机构的人数；如果将在押人数计算在内，这一数字会更高。

[5] 格伦·劳里认为平权行动也可能有副作用：它会增强黑人的被排斥感，会使他们觉得他们得到了不属于自己的东西。

[6] 纽约CPESS（中央公园东区中学）就是典型例子。在附近的其他学校里，进监狱的学生比上大学的多；而在CPESS几乎没有学生退学，90%的学生上了大学，其中又有90%读了研究生。该校之所以成功，主要是因为它努力培养学生们的群体认同感。

[7] 2004年，黑人占全部联邦公务员岗位的17%，在低层联邦职位中占25%。而在美国的全部就业中，黑人仅占10.7%。

结语

动物精神：宏观经济学理论的重要元素

我们的动物精神理论回答了以下谜题：为什么我们中大多数人没能预见经济危机？当危机似乎毫无理由地突然爆发时，我们应该怎样理解它？为什么那些试图阻止危机的预防措施没能奏效，而经济当局却对此公开表示意外？如果我们想在未来数月内对经济政策重拾信心，就必须回答这些问题。

诚如我们在书中反复提到的，真正的问题在于当前的经济理论是由许多传统观念构成的。有太多的宏观经济学和金融专业人士在“理性预期”和“有效市场理论”的道路上走得太远，以致根本未能考虑经济危机最重要的动力机制。如果不把动物精神添加到理论模型中去，我们就会丧失判断力，也就无法认清危机的真正根源。

21世纪初的这场危机出人意料，而且公众和许多关键的决策者至今仍没能完全理解这场危机，原因在于传统经济学理论根本就没有涉及动物精神的原理。传统经济学理论将不断变化的思维模式和行为方式排除在外，而它们才是经济危机的根源。传统经济学理论甚至排除了信任与信心丧失的因素；排除了公平感，而正是这种感受制约了工资和价格的灵活性，这一灵活性本来能够稳定经济。传统经济学理论没有考虑到经济繁荣时期的腐败和出售伪劣产品的问题，以及泡沫破裂时它们一旦被揭发出来会带来的影响。传统经济学理论还排除了那些说明经济变化的故事的作用。解释经济如何运转的传统理论排除了这些因素，这不仅加深了人们的疑虑，导致了危机，还使我们在应对危机时束手无策。

金融市场上的“糊涂蛋胖胖”已经被打破。如果“糊涂蛋胖胖”对世界

如何运转持有正确的看法，它绝不会一开始就从墙上摔下来。同样，如果资产的买方认识到经济的实际运作原理，他们在买进资产时就应该更加谨慎，经济也就不会出问题。可是，即使到现在，因为对世界的真实情况抱着错误的认识，很多政策分析家，特别是多数公众，还没有认识到“糊涂蛋胖胖”已经无法修复而且必须更换了。这也正是迄今为止已经采取的措施仍不足以维持信贷流动进而实现充分就业的原因。

传统宏观经济学走错了方向

在宏观经济学理论中加入动物精神，对于更好地理解经济的实际运作方式非常必要。在这个意义上，过去30年的宏观经济学走错了方向。传统的宏观经济学家试图厘清宏观经济学并使之更加科学化，为此他们引入了研究框架和学科规范，分析当人类只有经济动机而且完全理性时的经济运行情况。如果画一个正方形，然后再把它分成4格，两列分别表示经济和非经济动机，两行分别表示理性和非理性反应，那么现有的模型只填充了左上角那一格。它回答的问题是：如果人们只有经济动机，而且他们都会对这些动机做出理性反应的话，经济会如何运转？但它立刻又引出3个问题，分别对应另外3个空格：如果人们有非经济动机和理性反应，经济如何运转？如果人们有经济动机和非理性反应，经济如何运转？如果人们有非经济动机和非理性反应，经济又会如何运转？

我们相信，关于宏观经济如何运转以及它运转失常时我们该如何应对等最重要的问题，主要（尽管并非全部）隐藏在后3个空格中。本书的目的就是填充这3个空格。

一个测验

本书始终强调，我们对经济的描述应当符合定性和定量事实，因此

它比遗漏了非理性行为和非经济动机的宏观经济学要好得多。我们偶尔也会用一些统计数字，但主体还是依靠历史和故事。

我们相信，有一个简便易行的测验可以证明我们的观点不仅正确，而且比当前主流经济学的模型更正确，因为主流模型无法处理其余3个空格中的问题。我们认为，我们对经济如何运转的描述几乎适用于任何经济周期。就拿最近一次经济周期来说，它从2001年一直持续到现在，我们认为，以动物精神为核心对经济所做的描述，显然能够很好地解释实际发生的事情。

让我们回顾一下美国当前的经济周期（我们也可以对其他国家的经济进行这样的回顾），并看一看本书提出的若干主题是否已经过时。动物精神的作用在我们的论述中居于中心地位。

整件事主要开始于2000~2001年。2000年，股票市场暴跌，同时经济也从网络时代的非理性繁荣中冷却下来。实际GDP增长率从1999年和2000年上半年的4%，下降到了2001年上半年的0.8%。小布什政府利用这段低迷时期，开始实行永久性的大规模减税政策。第一步也是最大的一步减税计划在2001年6月被载入法律。^[1]美联储也采取了行动，贴现率从2000年下半年的6%降到了2002年11月的0.75%。人们完全有理由相信，所有这些措施都将发挥作用，经济也确实反弹了。^[2]利率的降低似乎收到了预期的效果。在上一轮繁荣中，资本在设备方面的支出相当庞大。^[3]由于担心千年虫危机，2000年之前在设备和软件上的投资尤其高。而在新一轮繁荣中，刺激则来自房地产市场。在2001~2005年的短短4年里，人们用于住房的支出增加了33.1%，而同期GDP的增长只有11.2%。

不过在那之后，正如我们已经讲过的，奇怪的事情开始发生。这些事情也可归因于人们对繁荣的过度自信。人们开始买房，就好像那是他们最后一次的买房机会（因为他们觉得房价仍会继续升高并超过他们的

收入水平)；投机者也开始投资房产，他们似乎认为，其他人都会觉得自己应该抓紧买房（不论什么价格），否则稍晚就会买不起房子了。从2000年第一季度到2006年第三季度，房价上涨了大约2/3。在洛杉矶、迈阿密、旧金山和其他很多地方，房价涨幅更大。^[4]大片农田几乎在一夜之间就被开发为新房产。住房投机的狂热症就这样爆发了。

更令人惊讶的是，不只是买房人感染了狂热症，就连本应该谨慎行事的金融市场也为其推波助澜。当然，房地产经纪人和抵押贷款经纪人就更没有理由来浇灭这股狂热了，因为他们可以从中收取交易费。高度活跃的住房交易也使经纪人收取的交易费大大增加。最令人吃惊的是，还有人愿意为这些抵押贷款埋单，为买房人的草率投机提供大笔资金。

为什么会有人购买这些抵押贷款？有一些简单的理由。首先，购买抵押贷款的通常是各种类型的银行，它们发现可以从贷款发放费里获得大笔利润，同时无须把这些抵押贷款留在自己的负债表上。我们已经看到，它们把抵押贷款拆分成各种抵押贷款等价物。购买这些抵押贷款的人并不知道他们买的是什么，因为他们并不持有抵押贷款本身，只是在巨大的抵押贷款资产包中拥有部分权益，在实际操作中很难或根本不可能弄清楚背后的抵押贷款。此外，证券化的抵押贷款得到了各种评级机构的评级。评级机构根据房价的近期走势来估计抵押贷款的违约概率，而房价过去一直在上升，因此几乎没有理由担心抵押贷款会遭遇违约。即使评级机构中有人觉得可能会出现相反的情况，认为评级应该考虑房价下跌的可能性，但任何敢于出声揭露其中弊端的人，都会陷入孤立无援的境地，因为他的言论会损害所有靠收取交易费而一夜暴富的人的利益。

我们已经详细地概括了金融危机的情况，它符合我们关于大多数经济波动的原因的解释：信心膨胀以及紧随其后的信心不足。本例中的故事是房价永远不会下降（它只是个故事，实际上并不是真的），而且会持续上涨，所以不会有什么损失。

我们在写作本章时，还不清楚那些非银行金融机构（如投资公司、对冲基金等，这些机构都未受到监管，但持有高达数万亿美元的名义资产和负债）的问题究竟在多大程度上导致了本次危机。

这就是我们这个时代的故事，它始于2001年的经济周期。我们不知道经济低迷何时会结束，但本书的观点以及我们理论的检验结果都说明，我们本可以利用动物精神及其如何发挥作用的理论来讲述相同或者类似的故事，也可以用它来描述几乎所有的经济周期。以美国为例，我们可以回溯到1837年经济危机中的土地投机和州立银行破产，并用该理论讲一个类似的故事；我们也可以回溯到大萧条，或者回溯到1991年的衰退，当时的竞选人比尔·克林顿指责老布什忽视了经济问题，因此应该对衰退负责；我们甚至可以回溯到美国历史上任何一次与石油无关的和平时期的繁荣和萧条。^[5]我们也可以用同样的理论来解释日本在20世纪90年代经历的螺旋式通货紧缩以及印度目前的经济繁荣。

不论在什么时候，不论在哪个国家，我们都可以看到作为本书主题的动物精神在宏观经济中发挥的作用。

动物精神理论意义何在？

我们已经看到，我们对经济的解释已经通过了检验。动物精神的作用几乎无处不在，也给现在的宏观经济模型提供了新的洞见。不过它到底意味着什么呢？

要把握动物精神的意义，就有必要来看看未考虑动物精神的宏观经济学理论。我们认为，这种理论存在严重缺陷，它不能解释为什么经济繁荣之后总是跟随着萧条。

然而，令人吃惊的是，这种经济学理论不仅在专业经济学家和政策

制定者那里大行其道，更是广受普通大众的青睐。根据该理论的观点，资本主义给发达经济体的消费者带来了几个世纪前无法想象的巨额财富。在今天的北美、欧洲和日本，即便是普通消费者的生活水平也比中世纪的国王还要高。他们吃得更好；住的房子虽然比国王小，但舒服温暖得多；只要一按开关，电视和收音机就能给他们带来更好也更丰富的娱乐节目……这个清单还可以列很长。还有，当我们撰写本书时，其他国家，如巴西、中国和印度，正沿着GDP排行榜迅速攀升。

我们承认资本主义确实创造了奇迹，但这并不意味着资本主义只有这一种形态，而且不同的形态可能会带来不同的财富和利益。我们可以回顾美国历史上关于资本主义形态的争论，就会注意到资本主义也有过很多次急剧逆转。19世纪初，人们曾就政府在美国经济中的作用展开激烈争论。民主党反对政府干预，而辉格党认为政府应该为资本主义的健康发展提供保障，比如联邦政府应该建立全国性的公路系统。安德鲁·杰克逊和继任者马丁·范布伦反对该计划，而约翰·昆西·亚当斯和亨利·克莱却支持它。

从那以后，类似的争论又来来回回发生过好几次。最近一次的主要变化发生在20世纪70年代玛格丽特·撒切尔当选英国首相和80年代罗纳德·里根当选美国总统的时候。此前30年，人们已经普遍接受了罗斯福新政，政策制定者的主流认识是政府在给资本主义社会提供基础设施方面应该发挥关键作用。这些基础设施不仅包括有形的高速公路、教育系统以及支持科学研究等，还包括监管，尤其是对金融市场的监管。20世纪80年代末，我们已经拥有一个非常良好的能够经受住各种风暴的经济制度。例如，储贷协会大规模破产，但政府保护体系大大减轻了破产对宏观经济的伤害。尽管它消耗了纳税人的大笔金钱，但几乎没有引起失业。

不过后来（这是我们故事的另一部分），就如经常发生的那样，经济发生了变化，监管制度也被改变了。20世纪80年代以后，人们普遍信

仰资本主义应当是完全自由的。游戏场或许已经发生了变化，但游戏规则没有跟着变化，这种情况在金融市场上体现得最为明显。我们在前文讲过的有关住房市场的故事就是最佳例证。过去，对住房抵押贷款有一些基本的限制。商业银行和储蓄银行会谨慎地发放抵押贷款，因为它们自己最有可能是抵押贷款的持有人。不过后来，所有事情都变了：银行变成了抵押贷款的发起人，而不是持有人，但监管方式并未根据金融结构上的这种变化做出调整。

公众对监管的反感是这种不作为背后的原因。美国深深地沉溺于一种新的资本主义观。我们也相信游戏应该毫无约束的说法，但我们忘记了20世纪30年代以巨大代价换来的难得教训：资本主义必须在政府设定规则并充当裁判的竞技场上才能发挥优势。

不过，我们现在并非真的处在资本主义危机中。只是我们必须认识到，资本主义只有在一定的规则内才能生存。其实，我们的整个经济观，包括对动物精神的全部认识，都说明了政府为什么必须制定这些规则。古典理论所描述的充分就业的确有可能存在，但我们认为，总需求的巨大变化来自乐观和悲观情绪的起伏与波动。因为工资主要是由公平因素决定的，所以需求的变化就无法转变为对价格的调整，而只能转变为对就业的调整。当需求下降时，失业就会增加。抑制这些变化，正是政府的作用。

在这里，我们要再次强调我们的观点，即资本主义不仅出售人们认为自己真正需要的东西，还出售人们以为自己想要的东西。尤其在金融市场上，这一特点导致了相对过剩和银行破产，而银行破产又造成了更广泛的经济问题。所有这些过程都受到各种故事的推动。人们讲给自己听的关于他们自己的故事、关于其他人会怎样做的故事以及经济作为一个整体如何运转的故事，所有这些故事都会影响人们的行为，而且它们并不稳定，会随时间而变化。

这样一个充满了动物精神的世界为政府干预提供了机会。政府的角

色应该是设定条件，使我们的动物精神可以创造性地发挥更大的作用。换言之，政府必须制定游戏规则。

许多经济学家认为经济应该自由放任，管得最少的政府才是最好的政府，政府应该在制定规则方面发挥最少的作用。我们和这些经济学家不同，根本原因在于我们对经济有不同的认识。如果我们认为人们完全理性，而且几乎都按经济动机来行动，我们也会相信政府不应该监管金融市场，甚至不应该在决定总需求水平上发挥作用。

但恰恰相反，动物精神的各个方面会推动经济朝着不同的方向运转。如果政府不进行干预，经济就会在就业和失业之间大幅摇摆，金融市场也会不时地陷入混乱。

动物精神是人们行动的真实动机

人们应该接受我们的观点，不仅仅因为它解释了宏观经济的历史，还因为它能够详细解释资本主义经济的运作细节。本书前五章讨论了各种动物精神：信心、公平、腐败、货币幻觉以及故事，有大量证据证明它们才是人们行动的真实动机，而且无所不在。主流宏观经济学假设它们不具有任何重要作用，这真可谓荒谬。

如果认识到动物精神在回答有关资本主义经济的8个基本问题方面所具有的重要作用，这样的假设就更显荒谬。本书后面几章讨论的8个问题是：为什么经济会陷入萧条？为什么中央银行拥有控制经济的权力？为什么存在非自愿失业？为什么从长期看通货膨胀和失业间存在权衡关系？为什么储蓄的决定如此易变？为什么股票市场波动如此不受控制？为什么房地产市场的周期变化如此巨大？为什么少数族裔一直在贫困中挣扎？

如果我们重视动物精神，这些问题就很容易回答；而现在的主流宏

观经济学不能或者说几乎不可能解答这些问题。

重振全球经济的新思路

本书讲述了经济是如何运转的。从个人层面看，关于经济运转的正确观点对个人做出正确决策非常必要，比如说，我们应该储蓄多少，应该在哪里投资，应该买什么房子，以及我们能否相信雇主（或社会保障）会支付我们的退休金。而且，对经济运转机理的正确认识，对公共决策而言更加不可或缺。

本书出版时正好赶上人们开始反思对经济的看法。最近的经济动荡把很多以前认为已经解决了的问题重新摆到桌面上。现在，人们正在非常急切地寻求新的答案，报纸、智囊团、各种会议以及各个大学的经济学系都在讨论这些问题。

民主国家关于“人民是谁、人民应该是谁”的看法，时不时地会经历重大变化。和这些变化相伴而来的，是关于经济如何运转的故事的变化。我们可以认为，美国经历了6次主要的类似变化：大革命时期，安德鲁·杰克逊当选总统后，亚伯拉罕·林肯当选总统后，重建时期结束时，大萧条期间，以及罗纳德·里根当选总统之后。历史学家可能在这些故事变化的细节上持不同意见，但因为历史上的很多重大事件和这些变化有关，所以对这些变化的存在应该没有太多的争议。

他们同样也不太会否定我们关于最近一次变化的看法，也就是罗纳德·里根当选总统后所带来的变化。当时，关于经济如何运转的解释转向了保守派的象征，也就是我们在本书开头提到过的“看不见的手”。当然，那次变化并非美国独有的现象，英国已经在18个月前选举玛格丽特·撒切尔作为首相。其他国家，从印度到中国到加拿大，都紧随其后，有时候还非常积极。

“看不见的手”的故事及其影响对政府在经济中所扮演的角色做了详尽的解释，甚至回答了一些极为特殊的问题。不过，人们现在又重新提出这些问题。下面只是一个小小的样本：我们如何让有着不同能力和不同经济知识的人表达他们的投资偏好，又不会使他们受兜售伪劣产品的商人的伤害？我们怎样让人们发挥他们对投资机会的强烈直觉，又不会引起投机泡沫及其破灭？我们应当如何决定该救助谁，在什么时间救助？我们应该如何处理那些已经受害或受骗的个人和机构？银行应该如何进行资本评估？财政政策和货币刺激政策的本质和力度应该如何确定？如果财政政策和货币政策实施得过早或过迟，是否真的会产生什么影响？财政政策和货币政策应当集中使用还是四面开花？存款保险该如何设计？何时能够以最低成本重组银行？何时对所有储户进行支付？如何监管对冲基金？如何监管投资银行和银行控股公司？在考虑到系统性风险的问题后，应当如何修订《破产法》？有关这些问题的传统答案似乎已经不再管用。只要经济学家和那些关心或研究经济问题的人聚在一起，我们都会看到他们在努力寻找新的答案。

本书不能对所有这些问题做详细的回答。本书的论点是，理解经济的运转以及政府在经济中的作用不能仅仅考虑经济动机，还需要我们深入考察信心、公平、腐败、货币幻觉以及历史带给我们的故事。所以，回答上述问题还需要更多信息，非本书所能涵盖。但是，本书确实给我们提供了背景故事，或许所有答案都能够在里面找到。而且，本书还强调了建立有关委员会和调查团的紧迫性，它们要继续开展对金融机构和监管体系的改革，我们确实亟须这些改革。

最重要的是，本书告诉我们，只有在思想和政策中充分重视动物精神的作用，才可能找到解决经济问题的办法。

^[1] 该法案就是《2001年经济增长与减税调和法案》（EGTRRA），后来还采取了进一步的减税措施，即《2003年就业与增长减税调和法案》（JGTRRA）。国会预算办公室估计，当JGTRRA通过时，该法案对联邦收入的影响约为10年（2001~2011年）1.3万亿美元，考虑到合理的养老支出和有选择的最低税收调整后，影响为1.7万亿美元。

[2] GDP增长从2001年的低点0.7% 提高到了2004年的3.6%。

[3] 从1991年到2000年，国内总私人投资从8 291亿美元增加了102.5%。其子项（设备和软件投资）更是从3 459亿美元增长了165.6%。对比来看，这段时期的GDP仅增长了38.3%。参见美国《2008年总统经济报告》。

[4] 洛杉矶房价上涨了173%，迈阿密房价上涨了181%。

[5] 可能的例外是那些与战争或和平有关的繁荣和萧条。

致谢

我们首先要感谢普林斯顿大学出版社的社长彼得·多尔蒂，他在我们撰写本书的过程中一直给我们以智识方面的指导。他对经济学文献及其丰富内涵的个人见解使我们受益匪浅。

我们要特别感谢那些参加行为宏观经济学研讨会（后来被称为宏观经济学和个人决策研讨会）的经济学家。自1994年以来，我们两人一直在国家经济研究局（NBER）组织这个研讨会。2004年之前，拉塞尔·塞奇基金会的行为经济学项目一直在支持研讨会，此后，研讨会得到了波士顿联邦储备银行的支持。

本书融合了我们分别同多个合作者早先发表的论文的思想。这些合作者包括：研究资产价格波动的约翰·坎贝尔，研究住房问题的卡尔·凯斯和艾伦·韦斯，探讨通货膨胀和失业之间权衡关系的威廉·迪肯斯和乔治·佩里，研究少数族裔贫困问题的雷切尔·克拉顿，研究银行破产和掠夺行为的保罗·罗默，以及关注工资和失业公平性的珍妮特·耶伦。我们还十分感谢为本书2003年草稿进行评审的三个人，其报告指出，我们的计划远比原定的更加雄心勃勃。我们还感谢本书2008年即将完稿时的四名评审人。

我们十分感谢研究助理桑托什·阿纳戈尔、陈保罗、斯蒂芬妮·芬聂尔、迭戈·加拉科切亚、乔舒亚·豪斯曼、杰西卡·杰弗斯、马克·施奈德、哈桑·塞伊汉、罗内特·沃尼、吴迪，以及最忠实的管理助理卡罗尔·科普兰提供的帮助。

我们感谢参加罗伯特·席勒的经济学、法律和管理课程、耶鲁大学宏观经济学系列讲座（在连续5年的讲座中，本书的原稿一直被用作该

系列讲座的教材）部分课程的学生提供的诸多意见和建议。

罗伯特的妻子、临床心理学家弗吉尼亚·席勒，对她的丈夫有着一定的影响，促使他关注各种人类心理规律对经济学的重要性，让他避免过度地从技术角度来解读经济，让他知道人类心理和经济现实之间是有联系的。我们两家的儿子都有志于学术研究，他们也给本书提供了一些意见和建议。

乔治·阿克洛夫还感谢加拿大高等研究所和美国国家自然科学基金会给予的慷慨资助。

参考文献

Aaron, Henry J., and Robert D. Reischauer. 1999. *Setting National Priorities: The 2000 Election and Beyond*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Agell, Jonas and Per Lundborg. 2003. “Survey Evidence on Wage Rigidity and Unemployment: Sweden in the 1990s.” *Scandinavian Journal of Economics* 105(1):15–29.

Agell, Jonas and Per Lundborg. 1982. “Labor Contracts as Partial Gift Exchange.” *Quarterly Journal of Economics* 97(4):543–569.

Akerlof, George A., and William T. Dickens. 2007. “Unfinished Business in the Macroeconomics of Low Inflation: A Tribute to George and Bill by Bill and George.” *Brookings Papers on Macroeconomics* 2:31–48.

Akerlof, George A., and Rachel E. Kranton. 2000. “Economics and Identity.” *Quarterly Journal of Economics* 115(3):715–753.

—. 2002. “Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education.” *Journal of Economic Literature* 40(4):1167–1201.

—. 2005. “Identity and the Economics of Organizations.” *Journal of Economic Perspectives* 19(1):9–32.

—. 2008. *Economics and Identity*. Unpublished paper, University of California-Berkeley, and Duke University, July.

Akerlof, George A., and Paul M. Romer. 1993. "Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit." *Brookings Papers on Economic Activity* 2:1–74.

Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. 1990. "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment." *Quarterly Journal of Economics* 105(2):255–283.

Akerlof, George A., Andrew K. Rose, and Janet L. Yellen. 1988. "Job Switching and Job Satisfaction in the U.S. Labor Market." *Brookings Papers on Economic Activity* 2:495–582.

Akerlof, George A., William T. Dickens, and George L. Perry. 1996. "The Macroeconomics of Low Inflation." *Brookings Papers on Economic Activity* 1:1–59.

—. 2000. "Near-Rational Wage and Price Setting and the Long-Run Phillips Curve." *Brookings Papers on Economic Activity* 1:1–44.

Akerlof, Robert J. 2008. "A Theory of Social Interactions." Unpublished paper, Department of Economics, Harvard University.

"Aldrich Banking System." 1911. *Washington Post*, February 18, p. 6.

Alesina, Alberto, Rafael di Tella, and Robert McCulloch. 2001. "Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?" *National Bureau of Economic Research Working Paper w8198*, April.

Alexander, Robert. 2003. *A History of Organized Labor in Argentina*. Westport, Conn.: Praeger.

Allen, Franklin, Stephen Morris, and Hyung Song Shin. 2002. "Beauty

Contests, Bubbles, and Iterated Expectations in Asset Markets.” Unpublished paper, Yale University, April.

Altonji, Joseph G., and Paul J. Devereux. 1999. “The Extent and Consequences of Downward Nominal Wage Rigidity.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7236, July.

Anderson, Elijah. 1990. *Streetwise: Race, Class, and Change in an Urban Community*. Chicago: University of Chicago Press.

Ando, Albert, and Franco Modigliani. 1963. “The Life-Cycle Theory of Saving: Aggregate Implications and Tests.” *American Economic Review* 53(1):55–84.

Andrews, Edmund L. 2008. “Fed Acts to Rescue Financial Markets.” *New York Times*, March 17.

Angeletos, George-Marios, David I. Laibson, Andrea Repetto, Jeremy Tobacman, and Stephen Weinberg. 2001. “The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation.” *Journal of Economic Perspectives* 15(3):47–68.

“Applaud Idea of Lowering City Salaries.” 1932. *Hartford Courant*, February 19, p. 8.

Arkes, H., L. Herren, and A. Isen. 1988. “The Role of Potential Loss in the Influence of Affect on Risk-Taking Behavior.” *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 66:228–236.

“Attitude of Waiting.” 1902. *Washington Post*, December 21, p. 22.

Bailey, Norman J. 1975. *The Mathematical Theory of Infectious*

Diseases and Its Applications. London: Griffin.

Baker, Malcolm, Jeremy C. Stein, and Jeffrey Wurgler. 2002. "When Does the Market Matter? Stock Prices and the Investment of Equity-Dependent Firms." National Bureau of Economic Research Working Paper 8750, January.

Baker, Malcolm, Stefan Nagel, and Jeffrey Wurgler. 2006. "The Effects of Dividends on Consumption." National Bureau of Economic Research Working Paper 12288, June.

Barberis, Nicholas, and Richard Thaler. 2003. "A Survey of Behavioral Finance." In George Constantinides, Milton Harris, and René Stulz, eds., *Handbook of the Economics of Finance*. New York: Elsevier Science, pp. 1053–1128.

Barenstein, Matias Felix. 2002. "Credit Cards and Consumption: An Urge to Splurge?" Unpublished paper, University of California-Berkeley.

Barrett, Wayne. 2008. "Andrew Cuomo and Fannie and Freddie." *Village Voice*, August 5.

Barro, Robert J. 1979. "On the Determination of the Public Debt." *Journal of Political Economy* 87(5):940–971.

Barsky, Robert B., and Eric R. Simes. 2006. "Information Shocks, Animal Spirits, and the Meaning of Innovations in Consumer Confidence." Unpublished paper, University of Michigan, October 30.

Bauer, Thomas, Holger Bonin, and Uwe Sunde. 2003. "Real and Nominal Wage Rigidities and the Rate of Inflation: Evidence from German Microdata." Institute for the Study of Labor Discussion Paper 959.

Becker, Gary S. 1968. "Crime and Punishment: An Economic Approach." *Journal of Political Economy* 76:169–217.

Benabou, Roland. 2008. "Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets." Unpublished paper, Princeton University.

Benabou, Roland, and Jean Tirole. 2000. "Self-Confidence and Social Interactions." National Bureau of Economic Research Working Paper 7585, March.

Benoit, Bernard, Ben Hall, Krishna Guha, Francesco Guerrera, and Henry Sender. 2008. "US Prepares \$250bn Banks Push; Global Rebound; S&P 500 Soars 11.6 % as Markets Cheer Europe's \$2,546bn Move." *Financial Times*, October 14, p. 1.

Berg, Lennart, and Reinhold Bergström. 1996. "Consumer Confidence and Consumption in Sweden." Unpublished paper, Department of Economics, Uppsala University.

Bernanke, Ben S. 2008a. "Developments in the Financial Markets." Testimony before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, U.S. Senate. April 3. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20080403a.htm>

—. 2008b. "Reducing Systemic Risk." Speech at the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, "Maintaining Stability in a Changing Financial System," Jackson Hole, Wyoming, August 22. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20080822a.htm>.

Bernanke, Ben S., and Alan Blinder. 1988. "Credit, Money, and Aggregate Demand." *American Economic Review Papers and Proceedings*

78(2):435–439.

—.1992. “The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission.” *American Economic Review* 82(4):901–921.

Bernanke, Ben S., Thomas Laubach, Frederic Mishkin, and Adam Posen. 2001. *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Bernanke, Ben S., Jean Boivin, and Piotr Elias. 2005. “Measuring the Effects of Monetary Policy: A Factor-Augmented Vector Autoregressive (FAVAR) Approach.” *Quarterly Journal of Economics* 120(1):387–422.

Bernheim, B. Douglas. 1995. “Do Households Appreciate Their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy.” In *Tax Policy for Economic Growth in the 1990s*. Washington, D.C.: American Council for Capital Formation, pp. 1–30.

Bewley, Truman. 1999. *Why Wages Don’t Fall during a Recession*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

—.2002. “Knightian Decision Theory. Part I.” *Decisions in Economics and Finance* 25(2):79–110.

Billett, Matthew T., and Yiming Qian. 2005. “Are Overconfident Managers Born or Made? Evidence of Self-Attribution Bias from Frequent Acquirers.” Unpublished paper, University of Iowa.

Blanchard, Olivier. 1993. “Consumption and the Recession of 1990–1991.” *American Economic Review* 83(2):270–274.

Blanchard, Olivier, and Nobuhiro Kiyotaki. 1987. “Monopolistic

Competition and the Effects of Aggregate Demand.” *American Economic Review* 77(4):647–666.

Blanchard, Olivier, and Lawrence Summers. 1987. “Hysteresis in Unemployment.” *European Economic Review* 31(1/2):288–295.

Blanchard, Olivier, Changyong Rhee, and Lawrence H. Summers. 1993. “The Stock Market, Profit, and Investment.” *Quarterly Journal of Economics* 108(1):115–136.

Blau, Peter Michael. 1963. *The Dynamics of Bureaucracy; A Study of Interpersonal Relations in Two Government Agencies*. Chicago: University of Chicago Press.

Blinder, Alan S., and Don H. Choi. 1990. “A Shred of Evidence on Theories of Wage Stickiness.” *Quarterly Journal of Economics* 105(4):1003–1015.

Blinder, Alan S., Angus Deaton, Robert E. Hall, and R. Glenn Hubbard. 1985. “The Time Series Consumption Function Revisited.” *Brookings Papers on Economic Activity* 2:465–511.

Bond, Stephen R., and Jason G. Cummins. 2000. “The Stock Market and Investment in the New Economy: Some Tangible Facts and Intangible Fictions.” *Brookings Papers on Economic Activity* 1:61–108.

Borio, Claudio. 2003. “Towards a Macroprudential Framework for Financial Regulation.” BIS Working Paper 128, Bank for International Settlements, February.

Bowles, Samuel. 1985. “The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models.” *American*

Economic Review 75(1):16–36.

Bracha, Anat, and Donald Brown. 2007. “Affective Decision Making: A Behavioral Theory of Choice.” Cowles Foundation Discussion Paper 1633, November.

Brainard, William C., and George L. Perry. 2000. “Making Policy in a Changing World.” In William Brainard and George Perry, eds., *Economic Events, Ideas, and Policies: The 1960s and After*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 43–82.

Brainard, William C., and James Tobin. 1968. “Pitfalls in Financial Model Building.” *American Economic Review* 58(2):99–122.

Brock, William A., and Steven N. Durlauf. 2003. “Multinomial Choice and Social Interactions.” Unpublished paper, University of Wisconsin Madison, January 27.

Brown, Lucia. 1952. “Individualistic Interiors Mark Dozen Exhibit Homes.” *Washington Post*, September 7, p. H3.

Brown, Roger. 1986. *Social Psychology*, 2nd ed. New York: Free Press.

Brown, Stephen, William Goetzmann, Bing Liang, and Christopher Schwarz. 2007. “Mandatory Disclosure and Operational Risk: Evidence from Hedge Fund Registration.” Unpublished paper, New York University.

Brunnermeier, Markus K. 2009. “Deciphering the 2007–8 Liquidity and Credit Crunch.” *Journal of Economic Perspectives*, forthcoming.

Brunnermeier, Markus K., and Christian Julliard. 2006. “Money Illusion and Housing Frenzies.” National Bureau of Economic Research Working

Paper 12810, December.

Buckley, F. H., and Margaret F. Brinig. 1998. "The Bankruptcy Puzzle." *Journal of Legal Studies* 27(1):187–207.

Burton, Robert. 1632. *The Anatomy of Melancholy*. Oxford: Henry Cripps.

Caballero, Ricardo, and Arvind Krishnamurthy. 2006. "Flight to Quality and Collective Risk Management." Unpublished paper, Massachusetts Institute of Technology.

"Callisthenes." 1931. "The Duty of Confidence." *The Times* (London), January 21, p. 12.

Calomiris, Charles W. 2008. "The Subprime Turmoil: What's Old, What's New and What's Next." Paper prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, "Maintaining Stability in a Changing Financial System," Jackson Hole, Wyoming, August 22.

Calvo, Guillermo A. 1983. "Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework." *Journal of Monetary Economics* 12(3):383–398.

Campbell, Carl M., III, and Kunal S. Kamlani. 1997. "The Reasons for Wage Rigidity: Evidence from a Survey of Firms." *Quarterly Journal of Economics* 112(3):759–789.

Campbell, John Y. 2006. "Household Finance." *Journal of Finance* 61(4):1553–604.

Campbell, John Y., and Angus Deaton. 1989. "Is Consumption Too Smooth?" *Review of Economic Studies* 56(3):357–373.

Campbell, John Y., and Robert J. Shiller. 1987. "Cointegration and Tests of Present Value Models." *Journal of Political Economy* 97(5):1062–1088.

—. 1988. "Stock Prices, Earnings and Expected Dividends." *Journal of Finance* 43(3):661–676.

Cantril, Hadley. 1951. *Public Opinion 1935–1946*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Card, David, and Dean Hyslop. 1997. "Does Inflation 'Grease the Wheels' of the Labor Market?" In Christina D. Romer and David H. Romer, eds., *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*. NBER Studies in Business Cycles, vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, pp. 195–242.

Carlton, Dennis W. 1986. "The Rigidity of Prices." *American Economic Review* 76(4):637–658.

Carroll, Christopher D. 2001. "A Theory of the Consumption Function with and without Liquidity Constraints (Expanded Version)." National Bureau of Economic Research Working Paper 8387, July.

Carroll, Christopher D., and Lawrence H. Summers. 1991. "Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence." In B. Douglas Bernheim and John Shoven, eds., *National Saving and Economic Performance*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 305–343.

Carroll, Christopher D., and David N. Weil. 1994. "Saving and Growth: A Reinterpretation." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 40: 133–192.

Carson, Carol S. 1975. "The History of the United States National

Income and Product Accounts: The Development of an Analytical Tool.” *Review of Income and Wealth* 21(2):153–181.

Case, Karl E. 2008. “The Central Role of House Prices in the Current Financial Crisis: How Will the Market Clear?” Paper prepared for the Brookings Panel on Economic Activity, Washington, D.C., September 11.

Case, Karl E., and Robert J. Shiller. 1988. “The Behavior of Home Buyers in Boom and Post-Boom Markets.” *New England Economic Review*, November, pp. 29–46.

—. 2003. “Is There a Bubble in the Housing Market?” *Brookings Papers on Economic Activity* 2:299–362.

Cassino, Vincenzo. 1995. “The Distribution of Wage and Price Changes in New Zealand.” *Bank of New Zealand Discussion Paper* G95/6.

Castellanos, Sara G., Rodrigo García-Verdú, and David Kaplan. 2004. “Nominal Wage Rigidities in Mexico: Evidence from Social Security Records.” *National Bureau of Economic Research Working Paper* 10383, March.

Central Intelligence Agency. 2008. *The World Factbook*. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>.

Chapple, Simon. 1996. “Money Wage Rigidity in New Zealand.” *Labour Market Bulletin* 2:23–50.

Chari, V. V., Patrick J. Kehoe, and Ellen R. McGrattan. 2008. “New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis.” *National Bureau of Economic Research Working Paper* 14313, September.

Chen, Keith, and Marc Hauser. 2005. "Modeling Reciprocation and Cooperation in Primates: Evidence for a Punishing Strategy." *Journal of Theoretical Biology* 235:5–12.

Chernow, Ron. 1998. *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.* New York: Random House.

Christofides, Louis N., and Amy Chen Peng. 2004. "The Determinants of Major Provisions in Union Contracts: Duration, Indexation, and Non-Contingent Wage Adjustment." Unpublished paper, University of Cyprus.

Clark, John Bates. 1895. "The Gold Standard of Currency in the Light of Recent Theory." *Political Science Quarterly* 10(3):383–397.

Clark, Kenneth. 1965. *Dark Ghetto*. New York: Harper and Row.

Coibion, Olivier, and Yuriy Gorodnichenko. 2008. "What Can Survey Forecasts Tell Us about Informational Rigidities?" Unpublished paper, University of California-Berkeley.

Colburn, Forrest D. 1984. "Mexico's Financial Crisis." *Latin American Research Review* 19(2):220–224.

Cole, Harold L., and Lee E. Ohanian. 2000. "Re-examining the Contributions of Money and Banking Shocks to the U.S. Great Depression." *NBER Macroeconomics Annual* 00:183–227.

—. 2004. "New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis." *Journal of Political Economy* 112(4):779–816.

"Confidence Is Recovery Key, Sloan Asserts." 1938. *Chicago Daily*

Tribune, January 1, p. 17.

“Contract Bridge Favorite Game among Women.” 1941. Washington Post, March 5, p. 13.

Cooper, Russ, and Andrew John. 1988. “Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models.” *Quarterly Journal of Economics* 88(3):441–463.

Crystal, Graef S. 1991. *In Search of Excess: The Overcompensation of American Executives*. New York: W. W. Norton.

Cusumano, Michael A. 1985. *The Japanese Automobile Industry: Technology and Management at Nissan and Toyota*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Davis, E. Philip, and Gabriel Fagan. 1997. “Are Financial Spreads Useful Indicators of Future Inflation and Output Growth in EU Countries?” *Journal of Applied Econometrics* 12(6):701–714.

Deaton, Angus. 1992. *Understanding Consumption*. Oxford: Oxford University Press.

Degler, Carl N. 1967. *Age of Economic Revolution 1876–1900*, 2nd ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman.

De Long, J. Bradford, and Lawrence H. Summers. 1992. “Equipment Investment and Economic Growth: How Strong Is the Nexus?” *Brookings Papers on Economic Activity* 2:157–199.

Delpit, Lisa. 1995. *Other People’s Children: Cultural Conflict in the Classroom*. New York: New Press.

De Quervain, Dominique J.-F., Urs Fischbacher, Valerie Treyer, Melanie Schellhammer, Ulrich Schnyder, Alfred Buck, and Ernst Fehr. 2005. "The Neural Basis of Altruistic Punishment." *Science* 305:1254–1264.

Descartes, René. 1972 [1664]. *Traité de l'Homme*. Paris: La Gras. English translation: T. S. Hall, *Treatise of Man*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Dickens, William T., and Lawrence F. Katz. 1987. "Inter-industry Wage Differences and Industry Characteristics." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets*. New York: Blackwell, pp. 48–89.

Di Tella, Rafael, Robert J. McCulloch, and Andrew J. Oswald. 2000. "The Macroeconomics of Happiness." Unpublished paper, Harvard Business School.

Dougherty, Peter. 2002. *Who's Afraid of Adam Smith? How the Market Got Its Soul*. Hoboken, N.J.: Wiley.

Du Bois, W.E.B. 1965. *The Souls of Black Folk*. Greenwich, Conn.: Fawcett.

Dunlop, John T. "The Task of Contemporary Wage Theory." In John T. Dunlop, ed., *The Theory of Wage Determination*. New York: St. Martin's Press, pp. 3–27.

Dwyer, Jacqueline, and Kenneth Leong. 2000. "Nominal Wage Rigidity in Australia." Reserve Bank of Australia Discussion Paper 2000–2008.

Economic Report of the President. Various issues. Washington, D.C.: United States Government Printing Office.

Edmans, Alex, Diego Garcia, and Øyvind Norli. 2007. "Sports Sentiment and Stock Returns." *Journal of Finance* 62(4):1967–1998.

Eichengreen, Barry. 1992. *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression*. New York: Oxford University Press.

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs. 1985. "Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s." *Journal of Economic History* 45:925–946.

Eichenwald, Kurt. 2005. *A Conspiracy of Fools: A True Story*. New York: Broadway.

"An Elastic Currency and Bankers' Bank." 1913. *The Independent*, December 25, p. 565.

"Embezzlements of Last Year." 1895. *Chicago Daily Tribune*, January 1, p. 4.

Engen, Eric M., William G. Gale, and Cori E. Uccello. 1999. "The Adequacy of Household Saving." *Brookings Papers on Economic Activity* 2:65–187.

Englund, Peter. 1999. "The Swedish Banking Crisis: Roots and Consequences." *Oxford Review of Economic Policy* 15(3):80–97.

Fair, Ray C. 1994. *Testing Macroeconometric Models*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Fang, Hanming, and Giuseppe Moscarini. 2002. "Overconfidence, Morale, and Wage-Setting Policies." Paper presented at the National Bureau of Economic Research conference on "Macroeconomics and Individual Decision Making," November.

Farkas, Steve, and Jean Johnson. 1997. *Miles to Go: A Status Report on Americans' Plans for Retirement*. Washington, D.C.: Public Agenda.

Farmer, Roger E. 1999. *The Macroeconomics of Self-Fulfilling Prophecies*, 2nd ed. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Faulkner, Harold Underwood. 1959. *Politics, Reform and Expansion, 1890–1900*. New York: Harper and Row.

Federal Reserve. 2008a. "Factors Affecting Reserve Balances." Statistical Release H.4.1, July 24.

—. 2008b. "Reserve Requirements." <http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/reservereq.htm>.

Fehr, Ernst, and Simon Gächter. 2000. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90(4):980–994.

Fehr, Ernst, and Lorenz Goette. 2004. "Robustness and Real Consequences of Nominal Wage Rigidity." *Journal of Monetary Economics* 52(4):779–804.

Feinberg, Richard. 1986. "Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation." *Journal of Consumer Research* 13(3):348–356.

Ferguson, Ann Arnett. 2000. *Bad Boys: Public Schools in the Making of Black Masculinity*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Ferguson, Ronald F. 1998. "Can Schools Narrow the Test Score Gap?" In Christopher Jencks and Meredith Phillips, eds., *The Black-White Test Score Gap*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 318–374.

Festinger, Leon. 1954. "A Theory of Social Comparison Processes." *Human Relations* 7:114–140.

Finnel, Stephanie. 2006. "Once Upon a Time, We Were Prosperous: The Role of Storytelling in Making Mexicans Believe in Their Country's Capacity for Economic Greatness." Unpublished senior essay, Yale University.

Fischer, Stanley. 1977. "Long-Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule." *Journal of Political Economy* 85(1):191–205.

Fisher, Irving. 1928. *The Money Illusion*. New York: Adelphi.

Fliegel, Seymour. 1993. *Miracle in East Harlem: The Fight for Choice in Public Education*. New York: Random House.

"Formal Addresses of Lehman, Smith, Root and Wadsworth at Repeal Convention." 1933. *New York Times*, June 28, p. 16.

Fortin, Pierre. 1995. "Canadian Wage Settlement Data." Unpublished paper, Université de Québec à Montréal, April.

—. 1996. "The Great Canadian Slump." *Canadian Journal of Economics* 29(4):761–787.

Fostel, Ana, and John Geanakoplos. 2008. "Leverage Cycles and the Anxious Economy." *American Economic Review* 98(4):1211–1244.

Foster, James E., and Henry Y. Wan Jr. 1984. "Involuntary Unemployment as a Principal-Agent Equilibrium." *American Economic Review* 74(2):476–484.

Frazier, Franklin. 1957. *The Black Bourgeoisie: The Rise of the New Middle Class in the United States*. New York: Free Press.

Friedman, Benjamin M. 1990. "Targets and Instruments for Monetary Policy." In Benjamin Friedman and Frank Hahn, eds., *Handbook of Monetary Economics*. New York: Elsevier Science, pp. 1185–1230.

Friedman, Milton. 1957. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

—. 1968. "The Role of Monetary Policy." *American Economic Review* 58(1):1–17.

—. 1970. "A Theoretical Framework for Monetary Analysis." *Journal of Political Economy* 78(2):193–238.

Friedman, Milton, and Rose D. Friedman. 1980. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Friedman, Milton, and Anna Jacobson Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Fukuzawa, Yukichi. 1969. *An Encouragement of Learning*, 1876 edition translated by David A. Dilworth and Umeyo Hirano. Tokyo: Sophia University.

Galbraith, John K. 1997 [1955]. *The Great Crash: 1929*. New York: Houghton Mifflin.

Gale, William G., and Samara R. Potter. 2002. "An Economic Evaluation of the Economic Growth and Tax Reconciliation Act of 2002."

Unpublished paper, Brookings Institution.

Gale, William G., J. Mark Iwry, and Peter R. Orszag. 2005. *The Automatic 401(k): A Simple Way to Strengthen Retirement Savings*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Geanakoplos, John. 2003. "Liquidity, Default, and Crashes: Endogenous Contracts in General Equilibrium." In Mathias Dewatripont, Lars Peter Hansen, and Steven J. Turnovsky, eds., *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Eighth World Conference*, vol. 2. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 170–205.

Geisel, Theodor Seuss (Dr. Seuss). 1984. *The Butter Battle Book*. New York: Random House.

Gilboa, Itzhak, and David Schmeidler. 1989. "Maximin Expected Utility with Non-Unique Priors." *Journal of Mathematical Economics* 18:141–153.

Glaeser, Edward L. 2002. "The Political Economy of Hatred." *National Bureau of Economic Research Working Paper* 9171, September.

—. 2005. "Should the Government Rebuild New Orleans, or Just Give Residents Checks?" *Economists' Voice* 2(4):article 4.

Goetzmann, William, Jonathan Ingersoll, and Stephen A. Ross. 2003. "High Water Marks and Hedge Fund Management Contracts." *Journal of Finance* 58:1685–1718.

Goldfeld, Stephen. 1976. "The Case of the Missing Money." *Brookings Papers on Economic Activity* 3:683–730.

Gordon, Robert J. 1977. "Can the Inflation of the 1970s Be Explained?"

Brookings Papers on Economic Activity 1:253–279.

Gosselin, Peter. 2005. “The New Deal: On Their Own in Battered New Orleans.” *Los Angeles Times*, December 4, p. A-1.

Gramlich, Edward M. 2007. *Subprime Mortgages: America’s Latest Boom and Bust*. Washington, D.C.: Urban Institute Press.

Granger, Clive. 1969. “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods.” *Econometrica* 37(3):424–438.

Greenlaw, David, Jan Hatzius, Anil K. Kashyap, and Hyung Song Shin. 2008. “Leveraged Losses: Lessons from the Mortgage Meltdown.” Paper presented at the U.S. Monetary Policy Forum Conference, Chicago Graduate School of Business, February 29.

Groshen, Erica L. 1991. “Sources of Intra-Industry Wage Dispersion: How Much Do Employers Matter?” *Quarterly Journal of Economics* 106(3):869–884.

Grossman, Sanford J., and Oliver Hart. 1980. “Takeover Bids, the Free-Raider Problem, and the Theory of the Corporation.” *Bell Journal of Economics* 11(1):41–64.

Grossman, Sanford J., Angelo Melino, and Robert J. Shiller. 1987. “Estimating the Continuous-Time Consumption-Based Asset-Pricing Model.” *Journal of Business and Economic Statistics* 5(3):315–327.

Hall, Robert E. 1978. “Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence.” *Journal of Political Economy* 86(6):971–988.

—. 1988. “Intertemporal Substitution in Consumption.” *Journal of Political Economy* 96(2):339–357.

Hall, Robert E., and Frederic S. Mishkin. 1982. “The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households.” *Econometrica* 50(2):461–482.

Haltiwanger, John, and Michael Waldman. 1989. “Limited Rationality and Strategic Complements: The Implications for Macroeconomics.” *Quarterly Journal of Economics* 104:463–483.

Hannerz, Ulf. 1969. *Soulside: Inquiries into Ghetto Culture and Community*. New York: Columbia University Press.

Harmon, Amy. 2006. “DNA Gatherers Hit a Snag: The Tribes Don’t Trust Them.” *New York Times*, December 10, pp. A1, A38.

Harvey, Fred. 1929. “Stem 12,880,900 Share Run.” *Chicago Daily Tribune*, October 25, p. 1.

Hicks, John R. 1937. “Mr. Keynes and the ‘Classics’: A Suggested Interpretation.” *Econometrica* 5(1):147–159.

Higgins, Adrian. 2005. “Why the Red Delicious No Longer Is.” *Washington Post*, August 5, p. A01.

Higgs, Robert. 1997. “Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed after the War.” *Independent Review* 1(4):651–690.

Hirt, Edward R., Grant A. Erickson, Chris Kennedy, and Dolf Zillman. 1992. “Costs and Benefits of Allegiance: Changes in Fans’ Self-Ascribed

Competencies after Team Victory versus Defeat.” *Journal of Personality and Social Psychology* 63:724–738.

Holzer, Harry J., Paul Offner, and Elaine Sorensen. 2004. “Declining Employment among Young Black Less-Educated Men: The Role of Incarceration and Child Support.” Georgetown University, Institute for Research on Poverty, Discussion Paper 1281-04, May.

Howe, Donald W. 2007. *What Hath God Wrought: The Transformation of America, 1815–1848*. New York: Oxford University Press.

Hsieh, Chang Tai, and Peter J. Klenow. 2003. “Relative Prices and Relative Prosperity.” National Bureau of Economic Research Working Paper 9701, May.

Human Rights Watch. 2002. “Race and Incarceration in the United States: Human Rights Watch Press Backgrounder.” February 27.

Ikegami, Eiko, 2005. *Bonds of Civility: Aesthetic Networks and the Political Origins of Japanese Culture*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Ip, Greg. 1994. “Routine No Longer Governs Crow’s Life.” *Financial Post* (Toronto), April 28, p. 15.

Jacobs, Jane. 1961. *The Death and Life of Great American Cities*. New York:

Random House.

James, Henry. 1983 [1904]. *The Golden Bowl*. Oxford: Oxford University Press.

Juhn, Chinhui, Kevin M. Murphy, and Brooks Pierce. 1993. "Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill." *Journal of Political Economy* 101(3):410–442.

Jung, Jeeman, and Robert J. Shiller. 2005. "Samuelson's Dictum and the Stock Market." *Economic Inquiry* 43(2):221–228.

Kahn, Richard F. 1931. "The Relation of Home Investment to Unemployment." *Economic Journal* 41(162):173–198.

Kahn, Shulamit. 1997. "Evidence of Nominal Wage Stickiness from Microdata." *American Economic Review* 87(5):993–1008.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47(2):263–192.

—. 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Kahneman, Daniel, Jack Knetsch, and Richard H. Thaler. 1986. "Fairness as a Constraint on Profit-Seeking: Entitlements in the Market." *American Economic Review* 76(4):728–741.

—. 1986b. "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business* 59(4, part 2): S285–300.

"Kaiser Argentine Car Plant Hit by Faulty Parts, Strikes, Delays." 1958. *New York Times*, April 28, p. 33.

Kashyap, Anil K., Raghuram G. Rajan, and Jeremy C. Stein. 2008. "Rethinking Capital Regulation." Paper prepared for the Federal Reserve

Bank of Kansas City Economic Symposium, “Maintaining Stability in a Changing Financial System,” Jackson Hole, Wyoming, August 22.

Katona, George. 1960. *The Powerful Consumer: Psychological Studies of the American Economy*. New York: McGraw-Hill.

Katz, Lawrence F. 1986. “Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation.” *NBER Macroeconomics Annual* 1:235–276.

Kelly, Tom, and John Tuccillo. 2004. *How a Second Home Can Be Your Best Investment*. New York: McGraw-Hill.

Keynes, John Maynard. 1940a. “On a Method of Statistical Business Cycle Research: A Comment.” *Economic Journal* 50(197):154–156.

—. 1940b. *How to Pay for the War: A Radical Plan for the Chancellor of the Exchequer*. London: Macmillan.

—. 1973 [1936]. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Macmillan.

Kimura, Takeshi, and Kazuo Ueda. 2001. “Downward Nominal Wage Rigidity in Japan.” *Journal of the Japanese and International Economies* 15(1):50–67.

Kindelberger, Charles P. 1978. *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic.

King, Martin Luther, III. 1999. “Minority Housing Gap; Fannie Mae, Freddie Mac Fall Short.” *Washington Times*, November 17, p. A17.

Kirchgaessner, Stephanie. 2008. “Bush Says Wall Street ‘Got Drunk.’”

Financial Times, July 23.

Klein, Lawrence R. 1977. Project LINK. Athens, Greece: Centre of Planning and Economic Research.

Knight, Frank H. 1921. Risk, Uncertainty and Profit. New York: Houghton Mifflin.

Knoppik, Christoph, and Thomas Beissinger. 2003. "How Rigid Are Nominal Wages? Evidence and Implications for Germany." *Scandinavian Journal of Economics* 105(4):619–641.

Kornbluth, Jesse. 1992. *Highly Confident: The Crime and Punishment of Michael Milken*. New York: William Morrow.

Krueger, Alan B., and Lawrence H. Summers, 1988. "Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure." *Econometrica* 56(2):259–293.

Krueger, Alan B., and Diane M. Whitmore. 1999. "The Effect of Attending a Small Class in the Early Grades on College-Test Taking and Middle School Test Results: Evidence from Project STAR." Unpublished paper, Industrial Relations Section, Princeton University, September.

Kuroda, Sachiko, and Isamu Yamamoto. 2003a. "Are Japanese Nominal Wages Downwardly Rigid? I. Examinations of Nominal Wage Change Distributions." *Monetary and Economic Studies* 21(2):1–29.

—. 2003b. "Are Japanese Nominal Wages Downwardly Rigid? II. Examinations Using a Friction Model." *Monetary and Economic Studies* 21(2):31–68.

—. 2003c. "The Impact of Downward Nominal Wage Rigidity on the

Unemployment Rate: Quantitative Evidence from Japan.” *Monetary and Economic Studies* 21(4):57–85.

Kydland, Finn E., and Edward C. Prescott. 1982. “Time to Build and Aggregate Fluctuations.” *Econometrica* 50 (6): 1345–1370.

Laibson, David I., Andrea Repetto, and Jeremy Tobacman. 2000. “A Debt Puzzle.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7879, September.

Lamont, Michelle. 2000. *The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Lauck, William Jett. 1897. *The Causes of the Panic of 1893*. New York: Houghton Mifflin.

Lazear, Edward P., and Robert L. Moore. 1984. “Incentives, Productivity, and Labor Contracts.” *Quarterly Journal of Economics* 99(2):275–296.

Lebergott, Stanley. 1957. “Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900–1954.” In *The Measurement and Behavior of Unemployment*, Conference of the Universities–National Bureau Committee for Economic Research, Princeton. Princeton, N.J.: Princeton University Press (for National Bureau of Economic Research), pp. 213–241.

Lebow, David E., Raven E. Saks, and Beth Anne Wilson. 1999. “Downward Nominal Wage Rigidity: Evidence from the Employment Cost Index.” Board of Governors of the Federal Reserve System, Finance and Economics Discussion Series 99/31, July.

Leeper, Eric, Christopher Sims, and Tao Zha. 1996. "What Does Monetary Policy Do?" *Brookings Papers on Economic Activity* 2:1–63.

Lemieux, Thomas. 2006. "Increasing Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill?" *American Economic Review* 96(3):461–498.

"Lending on Collateral," *New York Times*, June 13, 1893, p. 4.

LeRoy, Stephen, and Richard Porter. 1981. "Stock Price Volatility: A Test Based on Implied Variance Bounds." *Econometrica* 49:97–113.

Leven, Maurice, Harold G. Moulton, and Clark Warburton. 1934. *America's Capacity to Consume*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Levine, David I. 1991. "Cohesiveness, Productivity, and Wage Dispersion," *Journal of Economic Behavior and Organization* 15(2):237–255.

Levine, Madeline. 2006. *The Price of Privilege: How Parental Pressure and Material Advantage Are Creating a Generation of Unhappy and Disconnected Kids*. New York: HarperCollins.

Levitt, Steven D. 1996. "The Effect of Prison Population Size on Crime Rates: Evidence from Prison Overcrowding Litigation." *Quarterly Journal of Economics* 111(2):319–351.

Liebow, Elliot. 1967. *Tally's Corner: A Study of Negro Streetcorner Men*. Boston: Little, Brown.

Lindbeck, Assar, and Dennis J. Snower. 1988. *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Littlefield, Henry. 1964. "The Wizard of Oz: Parable on Populism." *American Quarterly* 16:47–58.

Lo, Andrew W. 2008. *Hedge Funds: An Analytical Perspective*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Lohr, Steve. 1992. "Lessons from a Hurricane: It Pays Not to Gouge." *New York Times*, September 22.

López Portillo, José. 1965. *Quetzalcóatl*. Mexico City: Librería de Manuel Porrúa.

Loury, Glenn C. 1995. *One by One from the Inside Out*. New York: Free Press.

Lowenstein, Roger. 2001. *When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management*. New York: Random House.

Lucas, Robert E., Jr. 1972. "Expectations and the Neutrality of Money." *Journal of Economic Theory* 4(2):103–124.

Ludvigson, Sydney C. 2004. "Consumer Confidence and Consumer Spending." *Journal of Economic Perspectives* 18(2):29–50.

Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2005. "Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Well-being." *De Nederlandsche Bank Working Paper* 78, December.

Macaulay, Frederic. 1938. *Some Theoretical Problems Suggested by Movements in Interest Rates, Bond Yields and Stock Prices in the United States since 1856*. New York: National Bureau of Economic Research.

Madrian, Brigitte C., and Dennis F. Shea. 2001. "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 116(4):1149–1187.

Mankiw, N. Gregory. 1985. "Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model." *Quarterly Journal of Economics* 110(2):529–538.

Mankiw, N. Gregory, and Ricardo Reis. 2002. "Sticky Information versus Sticky Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve." *Quarterly Journal of Economics* 117(4):1295–1328.

Marsh, Terry A., and Robert C. Merton. 1986. "Dividend Variability and Variance Bound Tests for the Rationality of Stock Prices." *American Economic Review* 76(3):483–498.

Mason, Joseph R., and Josh Rosner. 2007. "How Resilient are Mortgage Backed Securities to Collateralized Debt Obligation Market Disruptions?" Unpublished paper, Hudson Institute.

Matsusaka, John G., and Argia M. Sbordone. 1995. "Consumer Confidence and Economic Fluctuations." *Economic Inquiry* 33(2):296–318.

McCabe, Kevin A., Mary Rigdon, and Vernon L. Smith. 2003. "Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games." *Journal of Economic Behavior and Organization* 52(2):267–275.

McCloskey, Michael, Alfonso Caramazza, and Bert Green. 1980. "Curvilinear Motion in the Absence of External Forces: Naive Beliefs about the Motion of Objects." *Science* 210(4474):1139–1141.

McDonald, Forrest. 1962. *Insull: The Rise and Fall of a Billionaire*

Utility Tycoon, Washington, D.C.: Beard.

McDonald, Ian, and Robert M. Solow. 1981. "Wage Bargaining and Employment." *American Economic Review* 71(4):896–908.

Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, J?rgen Randers, and William W. Behrens III. 1972. *The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*. New York: Universe.

"Miners Seem Hopelessly Divided." 1894. *Chicago Daily Tribune*, February 10, p. 2.

Minsky, Hyman. 1982. *Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.

—. 1986. *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Mishkin, Frederic S. 2007. "Housing and the Monetary Transmission Mechanism." National Bureau of Economic Research Working Paper 13518, October.

Modigliani, Franco. 1970. "The Life-Cycle Hypothesis of Saving and Inter-Country Differences in the Saving Ratio." In W. A. Eltis, M. F. G. Scott, and J. N. Wolfe, eds., *Induction, Growth and Trade: Essays in Honor of Sir Roy Harrod*. London: Clarendon Press.

Modigliani, Franco, and Richard Brumberg. 1954. "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data." In Kenneth K. Kurihara, ed., *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, pp. 388–436.

Modigliani, Franco, and Richard A. Cohn. 1979. "Inflation, Rational Valuation and the Market." *Financial Analysts Journal* 35(2):24–44.

Moffitt, Donald A. 1963. "Industrial Paradox: Latin America Attracts Auto Making Facilities Despite Lag in Sales." *Wall Street Journal*, August 6, pp. 1, 16.

Morck, Randall, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1990. "The Stock Market and Investment: Is the Market a Sideshow?" *Brookings Papers on Economic Activity* 2:157–215.

Morgenson, Gretchen. 2008. "Everyone Out of the Security Pool." *New York Times*, Sunday Business, November 16, p. BU-1.

Morris, Stephen A., and Hyun Song Shin. 2004. "Liquidity Black Holes." *Review of Finance* 8(1):1–18.

—. 2008. "Financial Regulation in a System Context." *Brookings Papers on Economic Activity* 2.

"Mr. Lodge on Finance." 1908. *New York Tribune*, March 13, p. 3.

Mullainathan, Sendhil, and Andrei Shleifer. 2005. "Persuasion in Finance." Unpublished paper, Harvard University.

"Must Cut Prices If They Would Work." 1894. *Chicago Daily Tribune*, January 11, p. 7.

Nickell, Stephen, and Glenda Quintini. 2001. "Nominal Wage Rigidity and the Rate of Inflation." *London School of Economics Discussion Paper CEP DP 489*.

“Not a Boom but Growth.” 1887. New York Times, May 29, p. 9.

“Notes Real Signs of Business Uplift.” 1932. New York Times, September 23, p. 2.

Noyes, Alexander Dana. 1909. *Forty Years of American Finance*. New York:

G. P. Putnam.

O’Brien, Anthony Patrick. 1989. “A Behavioral Explanation for Nominal Wage Rigidity during the Great Depression.” *Quarterly Journal of Economics* 104(4):719–735.

“Out of the Trough of Depression: Lord Meston on New Trade Orientation.” 1937. *The Times* (London), April 21, p. 18.

Palley, Thomas I. 1994. “Escalators and Elevators: A Phillips Curve for Keynesians.” *Scandinavian Journal of Economics* 96:111–116.

Peebles, Gavin. 2002. “Saving and Investment in Singapore: Implications for the Economy in the Early 20th Century.” In Koh Ai Tee, Lim Kim Lian, Hui Weng Tat, Bhanoji Rao, and Chng Meng Kng, eds., *Singapore Economy in the 21st Century: Issues and Strategies*. Singapore: McGraw-Hill, pp. 373–400.

Phelps, Edmund S. 1968. “Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium.” *Journal of Political Economy* 76(4):678–711.

Phelps, Edmund S., and John Taylor. 1977. “Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations.” *Journal of Political Economy* 85(1):163–190.

Phillips, A. W. 1958. "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861–1957." *Economica*, n.s., 25(100):283–299.

Polti, Georges. 1981 [1916]. *The Thirty-Six Dramatic Situations*. Boston: The Writer. First published as *Les trente-six situations dramatiques*.

Pratt, John W., David A. Wise, and Richard Zeckhauser. 1979. "Price Differences in Almost Competitive Markets." *Quarterly Journal of Economics* 93(2):189–211.

Prelec, Drazen, and Duncan Simester. 2001. "Always Leave Home without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay." *Marketing Letters* 12(1):5–12.

"President Wilson Looks to Business Prosperity as He Signs Currency Measure." 1913. *Christian Science Monitor*, December 24.

Rainwater, Lee. 1970. *Behind Ghetto Walls: Black Families in a Federal Slum*. Chicago: Aldine.

Rees, Albert. 1973 [1962]. *The Economics of Trade Unions*. Chicago: University of Chicago Press.

—. 1993. "The Role of Fairness in Wage Determination." *Journal of Labor Economics* 11(1):243–252.

"Reynolds Sees New Hope with Currency Law Changes." 1913. *Chicago Daily Tribune*, December 20, p. 13.

Romer, Christina. 1986. "Spurious Volatility in Historical Unemployment Data." *Journal of Political Economy* 94(1):1–37.

—. 1992. “What Ended the Great Depression?” *Journal of Economic History* 52(4):757–784.

Romer, David. 2006. *Advanced Macroeconomics*, 3rd ed. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Sah, Raaj K. 1991. “Social Osmosis and Patterns of Crime.” *Journal of Political Economy* 88(6):1272–1295.

Samuelson, Paul A. 1964. *Economics: An Introductory Analysis*, 6th ed. New York: McGraw-Hill.

—. 1997 [1948]. *Economics: An Introductory Analysis*, 1st ed. New York: McGraw-Hill (reprinted, with a new foreword).

Sands, David R. 1991. “GAO Chief Says Banks Must Win Confidence.” *Washington Times*, March 8.

Santayana, George. 1955 [1923]. *Skepticism and Animal Faith*. New York: Dover.

Sargent, Thomas J. 1971. “A Note on the ‘Accelerationist’ Controversy.” *Journal of Money Credit and Banking* 3(3):721–725.

Sargent, Thomas J., and Neil Wallace. 1975. “Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule.” *Journal of Political Economy* 83(2):241–254.

Schank, Roger C., and Robert P. Abelson, 1977. *Scripts, Plans, Goals and Understanding*. New York: Wiley.

—. 1995. “Knowledge and Memory: The Real Story.” In Robert S.

Wyer Jr., ed., *Knowledge and Memory: The Real Story*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum, pp. 1–85.

Schultze, Charles L. 1959. “Recent Inflation in the United States.” Study Paper 1, Joint Economic Committee, 86th Cong., 1st sess., September.

Schumpeter, Joseph A. 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill.

Shapiro, Carl, and Joseph E. Stiglitz. 1984. “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device.” *American Economic Review* 74(3):433–444.

Shea, John. 1995a. “Union Contracts and the Life-Cycle Permanent-Income Hypothesis.” *American Economic Review* 85(1):186–200.

—. 1995b. “Myopia, Liquidity Constraints, and Aggregate Consumption: A Simple Test.” *Journal of Money, Credit and Banking* 27(3):798–805.

Shefrin, Hersh, and Richard H. Thaler. 1988. “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis.” *Economic Inquiry* 24:609–643.

Shiller, Robert J. 1981. “Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?” *American Economic Review* 7(3):421–436.

—. 1982. “Consumption, Asset Markets and Macroeconomic Fluctuations.” *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 17:203–238.

—. 1986. “The Marsh-Merton Model of Managers’ Smoothing of Dividends.” *American Economic Review* 76(3):499–503.

—. 1989. *Market Volatility*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

—. 2005. *Irrational Exuberance*, 2nd ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

—. 2008a. *The Subprime Solution: How Today’s Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

—. 2008b. “Online Data: Stock Market Data.” <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>.

Shieler, David. 1997. *A Country of Strangers: Blacks and Whites in America*. New York: Knopf.

Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. 1992. “Liquidation Values and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach.” *Journal of Finance* 47(4):1343–1366.

—. 1997. “The Limits of Arbitrage.” *Journal of Finance* 52(1):33–55.

Sims, Christopher A. 1972. “Money, Income and Causality.” *American Economic Review* 62:540–552.

—. 2001. “Pitfalls of a Minimax Approach to Model Uncertainty.” *American Economic Review* 91(2):51–54.

Smith, Adam. [1776.] *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Ward, Lock, Bowden & Co.

Smith, Edgar Lawrence. 1925. *Common Stocks as Long-Term Investments*. New York: Macmillan.

Solow, Robert. 1979. "Another Possible Source of Wage Rigidity." *Journal of Macroeconomics* 1(1):79–82.

Sorkin, Andrew Ross. 2008. "JP Morgan Pays \$2 a Share for Bear Stearns." *New York Times*, March 17.

Soros, George. 2008. *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means*. New York: Public Affairs.

Souleles, Nicholas S. 2001. "Consumer Sentiment: Its Rationality and Usefulness in Forecasting Expenditure—Evidence from the Michigan Micro Data." National Bureau of Economic Research Working Paper 8410, August.

—. 2004. "Expectations, Heterogeneous Forecast Errors, and Consumption: Micro Evidence from the Michigan Consumer Sentiment Surveys." *Journal of Money Credit and Banking* 36(1):39–72.

Staiger, Douglas, James H. Stock, and Mark W. Watson. 1997. "How Precise Are Estimates of the Natural Rate of Unemployment?" In Christina D. Romer and David H. Romer, eds., *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*. NBER Studies in Business Cycles, vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, pp. 195–242.

Steeple, Douglas, and David O. Whitten. 1998. *Democracy in Desperation: The Depression of 1893*. Contributions in Economic History, no. 199. Westport, Conn.: Greenwood Press.

Sternberg, Robert J. 1998. *Love Is a Story: A New Theory of Relationships*. New York: Oxford University Press.

Stoft, Steven. 1982. "Cheat-Threat Theory: An Explanation of Involuntary Unemployment." Unpublished paper, Boston University, May.

Taleb, Nassim Nicholas. 2001. *Fooled by Randomness: The Hidden Role of Chance in the Markets and in Life*. New York: Texere.

Taylor, John. 1979. "Staggered Wage Setting in a Macro Model." *American Economic Review Papers and Proceedings* 69(2):108–113.

—. 1980. "Aggregate Dynamics and Staggered Contracts." *Journal of Political Economy* 88(1):1–23.

Thaler, Richard H. 1994. *Quasi-Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.

Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. 2004. "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* 112(1, pt. 2):S164–S187.

Thernstrom, Stephan, and Abigail M. Thernstrom. 1997. *America in Black and White: One Nation, Indivisible*. New York: Simon and Schuster.

Thomas, Landon, Jr., and Eric Dash. 2008. "Seeking Fast Deal, JPMorgan Quintuples Bear Stearns Bid." *New York Times*, March 25.

Tobias, Ronald B. 1993. *20 Master Plots and How to Build Them*. Cincinnati:

Writers' Digest.

Tobin, James. 1972a. "Friedman's Theoretical Framework." *Journal of Political Economy* 80(5):852–863.

—. 1972b. "Inflation and Unemployment." *American Economic Review* 62(1):1–18.

Turner, Frederic Jackson. 1894. *The Significance of the Frontier in American History*. Madison: State Historical Society of Wisconsin.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1974. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185(4157):1124–1131.

"A Twenty-Five Million Pool." 1907. *Wall Street Journal*, March 29, p. 6.

Uchitelle, Louis. 2006. *The Disposable American: Layoffs and Their Consequences*. New York: Knopf.

"Unable to Weather the Gale." 1893. *New York Times*, July 1, p. 9.

U.S. Bureau of Labor Statistics. 1951. *Union Wages and Hours: Motortruck Drivers and Helpers*. Bulletin 1052, July 1. Washington, D.C.

—. 2008. "Consumer Price Index: All Urban Consumers. Not Seasonally Adjusted." CUUR0000SA0. <http://www.bls.gov/ro1/fax/9150.pdf>.

U.S. Census. 2008. *The 2008 Statistical Abstract*. <http://www.census.gov/compendia/statab/index.html>.

U.S. Department of Justice. 1996. "Correctional populations in the US 1996." <http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/pub/pdf/cpius965.pdf.html>.

—. 2008. "Prison and Jail Inmates at Midyear 2006." <http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/pub/pdf/pjim06.pdf>.

U.S. Department of the Treasury. 2008. "Statement by Secretary Henry

M. Paulson on Treasury and Federal Housing Finance Agency Action to Protect Financial Markets and Taxpayers.” September 7. <http://www.treasury.gov/press/releases/hp1129.htm>.

U.S. Office of Personnel Management. 2004. “Demographic Profile of the Federal Workforce.” <https://www2.opm.gov/feddata/demograp/demograp.asp#RNOData>.

Utaka, Atsuo. 2003. “Confidence and the Real Economy: The Japanese Case.” *Applied Economics* 35(3):337–342.

Venti, Steven F., and David A. Wise. 2000. “Choice, Chance, and Wealth Dispersion at Retirement.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7521, February.

“Want Old Rate Restored.” 1894. *Boston Daily*, February 10, p. 10.

Weinstein, Neil, and William M. Klein. 1996. “Unrealistic Optimism: Present and Future.” *Journal of Social and Clinical Psychology* 15:1–8.

Welch, Jack, with John A. Byrne. 2001. *Jack: Straight from the Gut*. New York: Warner.

Wentura, Dirk. 2005. “The Unknown Self: The Social Cognition Perspective.” In Werner Greve, Klaus Rothermund, and Dirk Wentura, eds., *The Adaptive Self: Personal Continuity and Intentional Self-Development*. Cambridge, Mass.: Hogrefe and Huber, pp. 203–222.

Wilson, William J. 1987. *The Truly Disadvantaged*. Chicago: University of Chicago Press.

—. 1996. *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. New

York: Knopf.

“Wilson Insistent.” 1913. *Washington Post*, June 15, p. 4.

Wolk, Carel, and Loren A. Nikolai. 1997. “Personality Types of Accounting Students and Faculty: Comparisons and Implications.” *Journal of Accounting Education* 15(1):1–17.

Woodford, Michael. 2001. “Imperfect Common Knowledge and the Effects of Monetary Policy.” National Bureau of Economic Research Working Paper

8673, December.

Yellen, Janet L. 1984. “Efficiency Wage Models of Unemployment.” *American Economic Review Papers and Proceedings* 74(2):200–205.

Young, Roy A. 1928. “The Banker’s Responsibilities.” *Bankers’ Magazine* 117(6):973–74. Youngman, Anna P. 1938. “Abrupt Industrial Slump Puzzles Business Experts,” *Washington Post*, January 3, p. X22.

Zandi, Mark. 2008. *Financial Shock: A 360° Look at the Subprime Mortgage Implosion and How to Avoid the Next Financial Crisis*. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education.

Zeldes, Stephen P. 1989. “Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation.” *Journal of Political Economy* 97(2):305–346.

图书在版编目（CIP）数据

动物精神：人类心理活动如何驱动经济、影响全球资本市场/（美）阿克洛夫，
（美）席勒著；黄志强，徐卫宇，金岚译.—3版.—北京：中信出版社，2016.2

书名原文：Animal Spirits

ISBN 978-7-5086-5768-4

I . ① 动... II . ① 阿... ② 席... ③ 黄... ④ 徐... ⑤ 金 ... III . ① 经济学—通俗读物

IV . ① F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第308896号

动物精神

著者：[美] 乔治·阿克洛夫 罗伯特·席勒

译者：黄志强 徐卫宇 金岚

校译：陈丽丽

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座
邮编100029）

（CITIC Publishing Group）

电子书排版：张明霞



《金融时报》优秀商业书 《商业周刊》年度十大商业书

新金融秩序

如何应对不确定的金融风险

[美] 罗伯特·席勒 (Robert J. Shiller) 著

束宇 译

2013年诺贝尔经济学奖得主
罗伯特·席勒 毕生研究成果
金融改革必读书

成思危

全国人大常委会前副委员长

王东明

中信证券股份有限公司董事长

林毅夫

政协常委、国务院参事

向松祚

中国人民大学教授、
中国农业银行首席经济学家

常振明

中信集团公司董事长

联袂推荐



中信出版社·CHINACITICPRESS



新金融秩序

——如何应对不确定的金融风险

[美] 罗伯特·席勒 著

束宇 译

中信出版社

罗伯特·席勒拥有异于常人的独立思考能力，纵观其职业生涯，席勒成为很多非主流观点的坚定维护者，而且时间证明他往往都是正确的。我本人一定会把这本书好好读上几遍。

——纳西姆·尼古拉斯·塔勒布，《黑天鹅》作者

我又转念：见日光之下，快跑的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，
明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦；所临到众人的，是在乎当时的机会。

——《传道书9：11》

目录

前言

引言 一个经济安全、金融大众化的社会

第一部分 世界在前进，经济风险无处不在

第1章 一个完全不同的世界：如果1950年就有一个新金融秩序

第2章 经济风险就在我们身边

第3章 科技越进步，风险越小？

第4章 四十大盗：经济风险多种多样

第二部分 科学与技术：构建新金融秩序的手段

第5章 大数据：新信息技术下的风险管理

第6章 心理学：金融风险的另类思维

第7章 提升人们的生活质量：金融创新的本质

第三部分 新金融秩序的六个理念

第8章 人生无忧：生计保险和住房价值保险

第9章 宏观市场：重大风险的发源地

第10章 收入挂钩型贷款：摆脱经济困境和破产风险的工具

第11章 不平等保险：保障收入分配的公平性

第12章 跨代社保体系：在年轻人和老年人之间分摊风险

第13章 国家也可以发展无忧：风险控制国际协议

第四部分 构建新金融秩序

第14章 大数据库：金融秩序的根基

第15章 从根源上解决通货膨胀：新计量单位和电子货币

第16章 新金融秩序：从理论到现实

第五部分 新金融秩序：让世界变得完美、有序

第17章 金融改革最重要的是创新

第18章 现实案例：各国的金融风险管理

结语 一个激进的金融创新模式

前言

技术进步推动的经济发展本身无法确保更多的人过上好日子。巨大的经济隐患和收入分配不平等现象弥漫在当今世界的每一个角落，虽然技术进步标志着人类取得了更显著的经济成果，但即便如此，更恶劣的生活环境还是可能出现。好在有新的风险管理理念帮助我们管理形形色色的风险——无论近期风险还是远期风险、无论身边的风险还是远端的风险，而且这些理念还可以遏制资本主义“在创新中自毁”这一特征产生的下行效应。将理念付诸实践不仅可以减少下行风险，而且能促进人们养成积极承担风险的习惯，从而形成一个更加多元的世界，最终也将成为一个充满更多希望的世界。

在本书中，我提出了一套以保护各国财富为目的的全新风险管理基础架构。所谓的国家财富其实就是维持着千百亿世界民众基本生活的经济成就，它们有的可能只是微小的成果，最多也只能称为中等的成绩。这些成果中的绝大多数都不会成为新闻报道的对象，甚至不会引起民众的关注，但是它们能增强民众通过辛苦劳动换来的经济安全感，没有这些成绩，人们就无法感受到经济的发展。如果我们以比较激进的方式改变社会的基础制度以及管理大小各种风险的手段，那么我们在改善生活和促进社会发展方面还大有可为，而且用激进的手段比零散地修正要有效得多。

正如当今的保险业能够保护民众免受灾难的冲击，在我提议的基础架构之下，我们能够运用金融创新保护民众免受系统性风险的冲击。举例来讲，微观层面可以保护某个人不会因技术进步而失业，宏观层面可以保护家庭和社区不会因社会经济环境的变化而遭受威胁。

如果能够成功推行我建议的基础架构，人们在追逐自己梦想的过程中能有更强的信心，因为他们能够超越现有风险管理手段的掣肘。未来社会是发展导向型的信息社会，年轻人的理念和才能正是这个社会发展所需的原材料，如果没有一种制度为他们提供更有力的保障，他们就无法将自己的智力财富转化成社会所需的产品和服务。

传统上，每个时代的经济思想家们都受制于其生存年代风险管理理论的发展阶段。最近一段时间以来，金融理论、信息技术和心理学的的发展使我们具备了管理资本主义原生的技术和经济风险的能力——这种能力是过往的思想家们连想都没有想过的。举例来讲，共产主义运动的创始人马克思在1867年撰写《资本论》时就不可能运用这些风险管理理念。再举个例子，凯恩斯是当代自由经济理论的奠基人，他在1936年撰写《就业、利息和货币通论》（*General Theory of Employment, Interest and Money*）时也不可能懂得这些理念。米尔顿·弗里德曼是经济自由主义的首要代表人物，他在1962年发表《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）时也不可能具备这些理念。

从根本上讲，本书阐述的是如何将风险管理的手段运用于解决我们日常生活中的重大问题。本书展示了一种将信息技术手段紧密结合在一起的风险管理文化，与现有的资本主义社会的经济制度相呼应，二者共同促进财富的增长。本书并不是给大家描绘一个乌托邦，也不是解决所有问题的万金油。写作本书时，我既没有持特定的政治立场，也没有出于对某个社会阶层的同情而多加笔墨。书中建议了一些我们能够实际执行的措施，我相信通过这些措施能改善民众的生活。虽然我在书中一再倡导对基础风险管理技术进行革新，但是这并不代表我为大家提供了一幅完善的发展蓝图。与之相反，本书提出的只是发展的方向，随着人们对金融理论的实验、创新和发展，随着对风险相关信息处理方式的改变，随着社会学家基于心理学理论设计用户友好型风险管理技术的出现，本书中提到的理念将不断被更新。

我从1997年开始着手准备编写本书，早期的想法是把过去关于如何改进个人和社会应对风险的基本制度的一些想法和书面成果结集出版。1993年，我曾经出版过一本专业性很强的著述《宏观市场：建立管理社会最大经济风险的机制》，同一时期还和阿兰·韦斯（Allan Weiss）、卡尔·凯斯（Karl Case）、斯蒂法诺·阿萨纳索里斯（Stefano Athanasoulis）合著并发表了一系列关于风险管理的学术论文。但是这些早期的作品既没有勾勒出一幅宏观的图景，也没有强调我认为应该被大众认知的一些重要问题。

在初始阶段，我设想通过本书把自己关于风险管理的思考融入社会和经济的大背景中。我希望能通过本书纠正公众对科技和经济风险的高度误解，并以更清晰、更准确的方式让人们明白自己所面对的真实风险。同时，我还希望通过本书让人们懂得各种形式的风险其实就藏在我们眼皮底下，正是它们的存在遏制了人们最大限度地发挥自己的潜能。

但是我编写本书的过程被1999年的股市大繁荣打断了，这一次股市大爆发可谓史无前例。我的挚友杰里米·西格尔（Jeremy Siegel）也是一位经济学家，在他的建议下，我决定暂停本书的编写，转而撰写了一本关于股市繁荣现象的分析专著。因为股市繁荣是人们对长期风险的错误认识和错误管理的经典体现，而这也正是我长期以来的学术专攻领域。得益于普林斯顿大学出版社的帮助，我赶在2000年3月中旬出版了《非理性繁荣》（Irrational Exuberance），该书的出版契合了股市问鼎的时点，也正好是科技泡沫膨胀到巅峰的时点。

在《非理性繁荣》的结论部分，我指出不仅股市的繁荣状态被过分夸大，而且社会民众对股市繁荣的关注和我们对股市重要性的认识都被夸大了。股市不可能让所有人都成为富人，它也不可能解决我们面临的经济问题。如果人们对商业界的关注只是为了选择高回报的股票，那么这种做法无疑是傻瓜的做法，而那些坚持股价只涨不跌的想法更是让人哭笑不得。

本书接续了我之前中断的研究，同时也继续讨论《非理性繁荣》中未尽的话题。在本书中，我说明了人们对风险的误解，并且引入了很多新观点印证这个问题，希望能通过这部分的论述从根本上理顺我们面对的经济风险这个难题。无论股市是否繁荣，我们都在逐步迈入一个全新的经济时代，我们需要认真思考新兴科技手段产生的影响——它们是推动全球范围内经济变革的主驱动力，不仅考虑对某家公司及其

股票价格的影响，还要考虑对全人类的影响。我们必须了解过去的科技进步对现有制度的形成产生了怎样的影响。我们必须以活跃、创新的方式改变自己的思维方式，这样才能有效地引导我们在新的环境中遨游。本书列举了一系列关键措施，能够帮助我们把理想变成现实。

为了帮助有一定经济分析能力的读者进一步了解本书的主旨，我收集整理了一些专业的和前期分析时用的文章，还有一些近期发表的与本书主题相关的简报。读者们可以在<http://www.newfinancialorder.com>这个网站自行查阅。

引言

一个经济安全、金融大众化的社会

在资本主义社会中，华尔街、伦敦城以及其他可以称得上国际金融中心的城市都是人们验证新想法的最活跃的实验室。现代金融源自于强大的数量化和心理学理论，其内容不仅包括证券业、银行业，还包括保险业和公用事业融资等，它们共同创造了一系列最实用的经济新发明。虽然时不时会爆出金融丑闻，但在大多数情况下，这些新发明总是能发挥作用的。新发明能够发挥作用的前提一方面是其具备坚实的理论基础，另一方面则是金融从业人员已经学会根据客户的心理偏好有效地运用这些发明。

金融学讨论的首要主题是风险管理问题。金融学将人们对现实的失望以及人们可能遭受的经济困境都视为风险，而我们可以通过概率衡量风险。金融业则通过形形色色的金融方案减少人们的失望情绪，通过向个体众多的人群分散风险的方式弱化其对单一个体的冲击力。金融能够催生创新者和发明家，这些人为了大众的福祉采取冒险的行为，在金融的帮助下，他们不用独自承担风险，举例来讲，有商业头脑的人就可以在风险投资人的资助下创建新公司，所以说金融能够帮助普通人实现自己的梦想。

不幸的是，人们对金融知识的运用被局限在一个很狭小的范围内。分担风险这一手段往往只被用于管理少量可保险类风险，比如股市崩盘或飓风灾害，或者只用于管理常规投资所伴生的风险，比如投资组合多元化或对冲大宗商品的风险，这些管理手段带来的利益最终会归集到社会上本已富有的人群手中。长期以来金融业都忽视了其最基本的职责，也就是对我们的基础资产、我们的职业、我们的住房以及我们发挥职业创造力的能力的保护。

我们需要使金融大众化，将原本仅由华尔街的客户享有的特权传播给所有沃尔玛的客户，我们需要将原本集中在金融中心的各类业务扩展到世界每一个角落，我们需要将金融覆盖的领域从资金资本延展到人力资本，使金融能够协助人们应对日常生活中的真实风险。幸运的是，当今的金融管理原则已经能够涵盖整个人类社会。如果要想实现全社会的共同繁荣，那么金融必须为社会的每个成员服务，并且其服务必须有相当的深度和广度。

金融大众化意味着无缘由的经济不平等现象将得到根治，所谓无缘由的经济不平等就是指具有同等技能且付出了同等劳动的人之间的经济地位不平等现象，目前还无法找到造成这种差异的合理解释。这也是数百年间激发乌托邦式的理想和社会主义学说的根源性问题，我相信金融大众化能够帮助我们解决它。实际上，金融学比其他任何学科都更加积极地探索如何减少随机分配差异。

在当代数字技术的帮助下，我们可以将过去留于纸面的金融方案变成现实。当前，新型信息传播系统、支付系统、电子交易市场、网上个人金融方案制定系统和其他受信息技术发展驱动的经济发明正呈现爆发式增长，因此未来几年内我们的经济体系势必出现根本性变化。而在未来几十年内，经济的方方面面都将被彻底改变。新信息技术的出现一方面使我们能够将风险管理的手段系统化，另一方面能为我们分散风险和遏制危害打造内容丰富的数据库，这些工作以往要通过高薪雇用专业人员实现，而在新技术的帮助下都变成了简单的工作。

通过激进的金融创新，社会的金融大众化程度能进一步加深，我们的经济生活也能变得更稳定。正因为全世界都处于变革阶段，我们几乎不可能准确预测自己的经济前景，再加上目前正在使用的金融方案无法有效解决问题，所以我们才要加倍努力，使金融大众化成为现实。本书提出了一套全新的金融秩序理论，描绘了一个全新的金融资本主义社会及其配套的新经济基础架构，我在本书中还用大量笔墨陈述了如何结合现实将这些观点开发出来并切实执行。

用金融智慧管理风险

人们通常由于惧怕失败而产生心理障碍，金融方案的存在就是为了帮助人们克服这种障碍，并且不会制造新的道德危害。有的金融方案可能怂恿人们为了追逐利益而采取破坏性行为，而不是有建设性的行动，这一类方案的例子很多，比如为了给投资者留下好印象而故意撒谎、在从事业务过程中肆无忌惮地花钱以及财务渎职。

因为担心失败的风险一直存在，企业家有可能放弃开发新业务。现代金融方案通常都能帮助他们应对此类风险。举例来讲，企业家可以找一家风险投资公司承担新业务风险，风险投资公司可以以适当的薪酬聘用企业家管理公司，并且事前约定如果公司经营得好就给企业家一定的股份作为激励，以此鼓励企业家做出卓越的业绩。从这个角度来看，当初使企业家止步不前的风险似乎消散于无形了。实际上，这些风险仍然存在，但是风险对企业家心理影响被消除了，业务失败的风险被混入国际化的投资组合，由于持有国际化投资组合的投资者为数众多，这些风险就被分摊了，而且每个投资者承担的风险也非常有限。分散在日本、印度、意大利和巴西的国际化投资组合的管理者们分别承担了该企业家原本面临的风险的一部分，但是这位企业家的风险在投资者管理的投资组合整体风险中占比大概只有百万分之一，因此他们甚至感觉不到这个风险因子所带来的影响。在此情境中，企业家得到了保护，整个过程中没有人付出太多成本，一项新的业务就在完全没有恐惧与担忧的环境中诞生了。因此，我们也可以说金融方案培养了个人的创造力，也促成了个人的成功。这就是金融领域关于风险分担的基本原则，也是金融学所要传递给大众的核心智慧。

前面已经提到，如果正确运用风险管理手段，那么会对企业家产生激励的效果，为企业家提供支持的风险投资公司必须谨慎操作，不能向企业家发出错误的信号，不能诱导其采取有道德危害的行为。举例来讲，不能逼迫企业家搞血汗工厂，不能催促企业家追逐转瞬即逝的投机性机会，不能因惧怕负面消息的曝光而故意拖延解决问题，不能死守一家已经确定毫无发展前景的公司。虽然有的措施短期内看上去会

让企业家获得成绩，但是终究不是长远之计。

在遏制道德危害方面，金融并不是万能的——美国华尔街时常曝出的丑闻就是很好的例证。但是因为几个极端事例就废弃整个系统也是不明智的，我们应该将金融的核心智慧用于管理每个人面临的风险，并且将所得收益合理地分配给每个人，由此不断扩展金融的内涵，使其适应社会发展的需要。在安然事件中，高管们用精明的金融创新掩盖了自己的恶行，携款潜逃留下的恶果最终由其员工承担，这无疑是一个道德危害缺乏约束的典型案例，我们可以通过强化金融制度将其扼杀在摇篮里。

新金融秩序的六个理念

我在本书中针对新的风险管理基础架构提出了六个基本理念。前三项主要针对私营领域，分别是保险业、融资市场和银行业。这三个领域的风险管理概念是一样的，但是运用风险管理基本概念的行业环境存在差异。每个行业（保险、融资和银行）经过多年发展之后，都开发出了独特的遏制道德危害、撰写及签订合同以及选择客户的方式方法。在对风险管理的手段进行根本性创新变革的阶段，最谨慎的做法还是在它们既有的基础上进行扩展，对每个行业特有的知识给予充分的尊重，金融大众化和推广化也要在这个前提下进行。

后三个理念主要是为政府行为设想的，需要政府通过税收、社会福利方面的改革，以及与其他国家的合作来推进。政府天生就有风险管理的职责，原因有四：其一，长期风险管理需要法律制度的稳定作为前提；其二，居民个人制定和签订长期风险合同的能力有限；其三，社会基础制度的管理必须以保障社会民众的利益为前提；其四，签订国际性合同必须由各国政府就不同的国家政策达成一致。

第一个理念是扩大保险业务的覆盖范围，使其能够应对长期风险。生计保险就是一种用来保护个人收入的保险。过去，已育有后代的年轻人死亡率较高，因此我们创造出人寿保险，但是生计保险与此截然不同，它解决的是我们目前面临的一个重大风险，也就是多年之后我们的生计的不确定性。住房权益保险是一种保护住房经济价值的保险，它远远超越现有的住房所有者权益保险产品的功能，现在的保险合同只能应对火灾之类的风险，但是新的产品能够保护住房不遭受任何价值方面的损失。这个产品是我和阿兰·韦斯在1994年首先提出的，就其现有的形式而言，我们可以通过将保险合同与房地产指数挂钩的方式避免道德危害的出现。

第二个理念是为宏观市场量身打造的，宏观市场的概念最早是我在1992年的牛津大学克拉伦登演讲上提出的，后来在1993年出版的专著中也进行过论述，并且此后我一直在推广这个概念。宏观市场是一个规模庞大的国际性市场，其需求的产品主要是各国的远期国民收入和职业收入，同时也包括房地产类的非流动性资产。某些此类市场上交易的风险价值将远远超过当今世界所认知的程度，相比之下，今天的股票市场相形见绌。我甚至设想过建立以全世界各国国内生产总值之和为标的的市场，建立以所有有经济价值的物品总值为标的的市场等。从其交易标的来看，这些市场所处置的风险比当今任何一个金融市场的风险都重要，而且它们能够转移人们对股市的注意力，从而消除现有的投资压力和波动风险。个人和机构投资者能够像

买卖股票和债券一样，在新的市场中交易宏观证券。

第三个理念是收入挂钩型贷款，也就是银行及其他借贷机构应该可以根据个人、机构或政府的收入水平决定发放贷款的额度。如果收入水平低于预期，则自动减少贷款余额。收入挂钩型贷款使借款人能够出售自己未来收入的股份，或者出售与自己收入对应的收入指数的份额。这种贷款能使目前的借款人陷入困境甚至破产的窘境时得到有效保护。

第四个理念是不平等保险。设计这种产品的初衷是为了解决一个国家严重的收入分配不平等问题，因为任何一个国家都可能出现未来的居民收入分配不公日趋严重，导致富人越富、穷人越穷。在这个理念中，我提议修正累进式税制，从而在经过一段时间的运行之后能够弥合过度的收入差距，而非武断地通过税级解决问题。

第五个理念是跨代社会保险体系。在这个理念中，我建议重塑整个社会保障体系，使其成为真正意义上的社会保险系统，能够实现不同辈分、不同世代之间的人分担风险。跨代社会保险体系的主要特征是集合不同世代的人所承担的风险，这种风险在目前只能通过非正式的手段进行管理，而且也只能在关系最近的亲属之间进行有限的处置。

第六个理念是通过国际协议管理国别经济风险。这种前无古人的各国政府间达成的协议在形式上与私营部门的金融交易协议相似，但是在覆盖范围和解决问题的高度上都远远超越后者。

除了以上提到的六个理念之外，我还在本书中提出了一些新经济环境中应有的信息技术基础架构，比如，新的全球风险信息数据库，它是一套能为我们有效提供风险管理所需数据的系统；指数型会计单位，它是一种能够帮助我们更好地处置风险的测量单位、一种电子化货币。

新金融秩序的图景

让我们一起设想世界上存在国际性市场，专门交易大型宏观经济综合指数，比如美国、日本、巴拉圭和新加坡的国家总产值，或者交易世界主要城市的家庭住房价格指数——从纽约到巴黎再到悉尼，再比如交易河畔景观房或者玉米产区的农场，或者交易印度尼西亚的橡胶农场。投资组合的投资者们可以用低廉的成本在诸多此类市场中建立头寸。国际性人力资本市场也会出现，需求的从业者从医生到科学家、从演职人员到普通劳动者。这些市场的出现会促使人们为主要的职业和工作建立生计保险，也会为每个家庭的住房建立住房权益保险。用户友好型电子化数据库的出现使人们能够随时随地参与市场活动，从而管理自身面临的风险。

这些市场的出现将改变我们对风险的认知，我们的观念和思维模式也将随之发生改变。商业活动的定价将以这些市场的价格为基础；国家之间签订协议时也要考虑和这些市场所管理的风险相呼应，并且还会因此不断修改本国的福利政策和社会保障体系。由于这些市场为我们提供了控制风险的手段，我们的经济也就能够更加有效地运行。这些新型市场的出现会使公司更易于向个人发行生计保险、住房权益保险

和收入挂钩型贷款。

有了这些措施之后，我们面临风险时就得到了保护、实现了风险对冲和分散，使得我们居住的这个世界变得更安全。减轻风险负担之后，一个全新的大众化金融体系将鼓励所有人比以前更具冒险精神，在从事各类活动时也更有动力。

我们以思考的方式验证一下上述理念，假设有一位来自印度的年轻女性现在住在芝加哥，她的理想是成为一名小提琴演奏家。由于演奏家的收入前景不确定性太强，她很难借到培训所需的费用，因此充满担忧。但如果存在一种网络贷款方式，也就是当未来小提琴演奏家的收入低于预期时，她不用全额归还贷款，那么她肯定会考虑这种全新的科技手段。这笔贷款使她可以更轻松地追寻自己的梦想，因为即使演奏家的收入并不可观，她所承担的风险也已经限定在一定范围内了，她在收入较低的情况下不用清偿所有贷款。她在未来多年中所面临的风险将由职业收入水平指数决定，而这个指数完全由计算机管理的网络汇总整理。她为职业发展而承担的绝大部分风险最终由分布在世界各地的投资者分摊，而非她独立承担。

继续以这位女性为例，她还为自己远在印度的亲属担忧，因为他们工作的行业正在衰退，他们原有的特殊技能很快会过时。但如果他们供职的公司预见到未来发展前景黯淡，就应该为员工购买生计保险，从而保护员工。保险公司会把保险合同承担的风险转卖给全球市场中的投资者。除此之外，印度政府还和其他国家的政府达成了风险分摊协议，为这位女性的亲属提供了进一步的保护。

还是以这位女性为例，令她担忧的还有自己的父母，他们居住在英国一个工业小镇上，而这个地区正在经历经济和社会变革。她担心如果父母的住房贬值，那么他们毕生的积蓄也会随之受损。但在新金融秩序下，她的父母在做住房按揭贷款时就同时购买了住房权益保险，能使他们免遭以上所设想的厄运；如果住房价格真的下跌，那么保险公司将支付给他们一笔补偿。此外，跨代社会保险体系和不平等收入保险系统将为他们提供进一步的保护。

新的数字技术的出现能够同时管理所有这些风险，它使我们能够用里约热内卢的利好对冲芝加哥的利空，用南非红酒生产商的收入增长抵充小提琴演奏家的收入下滑。最终形成的将是经济运行更平稳的格局，也必将提升我们的生活质量。

当前的风险管理

很多常规风险实际上都由单一的个人或家庭承担。社会保障制度很大程度上仅能为最贫穷的人群服务，但即便如此其功能也是有限的。以当前存在的风险管理手段，我们无法为自己数十年甚至数年之后的收入投保。就算我们知道自己所在的社会逐步衰退，也没有任何手段对冲这种风险。经济和社会的变革使我们年老之后很难适应那时的生活节奏，现在家里的老年人也不可能承受因股市下跌而导致其毕生积蓄一夜之间化为乌有的现实，这些风险我们至今无法有效分散。无法有效控制这些风险正是当前仍有很多人生活在相对贫困境况下的主要原因。

假设人们对这些长久存在的风险完全知情，可能人们做决定时就会变得过度谨慎，

甚至在失败的恐惧心理影响下刻意放弃一些机会。我们会变得愤世嫉俗，办事畏首畏尾，守着泥饭碗不肯放，在别人面前假装成功人士，永远恐惧进入那些高速发展的、真正能带来成功的领域。

在当前情况下，我们前文举例所讲的年轻女性就会选择放弃小提琴演奏家的职业，转而空等一个可能永远不会到来的合适时机。她手头没有关于理想职业的预期数据，也没有手段保障自己的经济安全，所以只能选择一个无趣的职业。

在当前情况下，她远在印度的叔叔失业后也无法再找到一份合适的工作，他只能被迫提前退休，领取微薄的补贴度日。她远在英国的父母眼看着周边社区的房价下跌，自己的住房也在贬值。整个区域的经济陷入疲软，英国股市下跌导致他们的投资也受损。最终，他们连养老钱都保不住。在担心家人亲属所面临的风险时，这位女性自己的生活也变得更加艰难，成为小提琴演奏家的梦想越发遥不可及。

风险通常随着人生的推进逐步显现出来，有时也伴随毁灭性的历史事件爆发出来，所以我们无法用简单的方法测算自己所面临的风险的恶劣程度，但可以肯定其危害程度极高。过去一个世纪以来，世界经济的发展极其不平衡，一部分人收获了巨额财富，把另一部分人远远甩在身后。世界各地的个人收入水平极不平等。举例来讲，美国的人均国内生产总值在1998年是31 049美元，而同年印度的人均国内生产总值仅为2 464美元。这种不平等状况使社会动荡加剧，人们的仇富、绝望和失衡心态导致更多风险滋生，进一步加深社会民众的恐惧感，提升犯罪率，诱导社会退步。

在我看来，我们之所以无法正确控制生活中最重要的风险，原因在于我们无法用现有金融制度处置风险。迄今为止，所有金融创新的焦点都局限于传统股票市场和其他融资市场。人类积聚起来的财富中仅有很少的一部分，也就是上市公司所代表的价值，成为全世界股票市场上可以交易的对象。股票市场所反映的公司营业收入其实并没有人们想象中那么大的规模。2000年可以称得上是股票市场比较有代表性的一年，所有美国上市公司税后人均利润（也就是上市公司支付完员工薪酬、应付账款、财政税收后剩余的利润，理论上讲这部分利润可以作为红利分发给股东）仅2 000美元出头，仅相当于当年美国联邦政府和地方政府人均支出的一半。其他国家股票场所反映的公司利润如果摊到每个股东头上，甚至还不如美国。股票市场确实体量庞大且对社会经济运转十分重要，但实际上我们夸大了它这两方面的特征。前些年出现的网络股泡沫和科技泡沫都是金融动荡的实例，这证明了市场中的投资者正以过度的热情追逐缺乏风险管理的投资产品。

相对股票市场而言，正常薪酬收入和其他非金融生计来源，比如住房的经济价值，对世界经济的发展产生的影响要重要得多。这才是人类财富的重中之重。

实现大规模风险共担（也就是说将风险分散到对于任何个人都可以忽略不计的程度）并不意味着全世界的人都要以同样的模式生活。相反，历史表明，尽管战争时有发生、政府时有更迭，长期金融方案对人类社会的发展总是有用的。实际上，金融方案所应对的正是这些偶发的历史风险。

大规模风险共担可以降低贫困程度，弥合收入差距，但是其带来的好处远不止于此。在更大的范围内降低风险将为人类进步和经济发展注入强劲的动力。实际上，如果历史上风险管理的手段没有革新进步的话，我们就不可能获得今天享有的经济成就。举例来讲，如果没有保险业，许多对现代社会至关重要的公司都会被认为是高风险的代表，甚至没有人会考虑创立这一类公司。如果没有当代资本市场，我们就不会看到大大小小的各类型公司，而正是它们的存在才为我们创造了大量的财富。再一次提醒读者，这些公司的业务原本也是被视为高风险的，甚至没人愿意涉足，如果没有当今的金融技术，我们将生活在一个更为无趣的世界中。

我们在感谢当代金融和保险为我们带来经济繁荣的同时也要意识到，更大的风险仍然挡在我们前进的道路上。由于顾虑经济衰退，有些人放弃追逐光明的前程。由于现在大家都清楚地认识到自己在经济方面是孤立无援的，必须独自承担失误造成的所有损失，所以在选择教育、职业和投资等方面都会受到这种心理因素的制约。

让大家都设想新金融秩序下社会和经济所能取得的巨大进步存在一定的难度，因为还没有一个人亲身体验过这样一个另类的社会。如果能够消除人类对损失的恐惧，同时敦促人们开发自己的潜能，我们或许还能见到一些惊人的成就。

信息技术：大数据库正以惊人的速度扩大

过去，复杂的金融方案（比如保险合同和企业组织架构方案）都要花大价钱才能做出来，因为搜集必要信息的过程中需要耗费大量成本。受益于新型信息技术的高速发展，这些障碍逐步被清除。通过读取联网数据库内的信息，计算机程序能够生成复杂的金融合同或者创建复杂的金融工具。计算机还可以对合同或工具进行包装，使其在面向客户时呈现高度的可读性或可用性。金融创新现在已经可以通过廉价的方式有效推出了。我认为很有必要让这种趋势持续演进下去。

我们现在享有的一些重要的风险管理工具（比如人寿保险、医疗保险和社会保障方案）之所以能面向广大民众进行推广，完全得益于19世纪信息技术的大发展。在当时被称为“新技术”的发明到现在看来都是比较简单的东西，包括廉价的用于印制记录的纸张、事前印刷好的格式表格、复写纸、打字机和文档整理系统，此外还有与之配套的有效的邮递系统和经过改善的商业和政府办事效率。

以旧时代的社会保障保险计划为例，该计划最早是德国于1889年开始执行的。当时的第一份计划与现代社保方案非常相似，也就是根据退休人员一生的工作记录向其发放退休金，要执行这样的计划就必须保存上百万人的工作记录长达数十年。德国的社会保障体系管理者们需要定期向这个庞大的数据库中添加新记录，需要在保管得当的前提下提取当时需要的某个人的数据，还需要在运营巨型支付体系的同时与退休人员保持有效沟通。19世纪诞生的新技术（纸张、表格、文档管理系统和政府办事效率提高）使得这一切成为现实，并且不会产生难以承担的巨额成本。这项工作使很多社会梦想家转变为政策执行者，而且这项特殊的风险管理创新对迅速减少老年人贫困现象起到了不可或缺的作用。

现代信息技术发展创造出的工具比1889年德国人使用的技术不知要强多少倍。我见证了最新的科技手段所带来的变革，全新的数码科技使海量的居民住房信息成为可以电子化获取的数据。我和卡尔·凯斯、阿兰·韦斯一起在1991年创建了凯斯-席勒-韦斯公司，主营业务就是根据邮政编码区分不同地区房价上涨的情况，并分析美国境内的住房价格分级情况，再以这些数据支持新型风险管理工具的开发，从而帮助人们管理与住房相关的风险。自公司成立以来，针对单一家庭住房情况的数据库不断扩充，我们也正好对这些数据加以深度利用，这是在成立公司之初根本无法预见的趋势。

1990年前后出现的新技术也使我们能够着手开发住房权益保险。我们当时就注意到，住房权益保险索赔时应该与该区域的住房价格指数挂钩，而非仅根据单一房屋的出售价格决定赔付额度；如果不这样做的话，我们创设的产品就会引发道德危害。如果没有20世纪90年代出现的这些信息技术手段的帮助，我们的理念恐怕就无法变成现实，因为当时还没有任何一个电子化的数据库能够支持我们编制区域住房价格指数。时至今日，进行这种保险创新以及其他金融创新的条件更优越：我们自己的数据库信息都在以令人震惊的速度增加。

金融理论与实践

过去一个世纪中，金融一直在演进，尤其是20世纪下半叶，金融取得了突飞猛进的发展，其理论研究和实际操作都是如此。金融理论在诸多学者的努力下被提高到一种以数量化手段进行复杂研究的高度，这些学者包括费希尔·布莱克、尤金·法玛、哈里·马科维茨、默顿·米勒、罗伯特·莫顿、詹姆斯·莫里斯、弗兰科·莫迪利安尼、斯蒂芬·罗斯、保罗·萨缪尔森、迈伦·斯科尔斯、威廉·夏普、詹姆士·托宾以及他们的后继者们。

他们的研究共同组成了关于现代金融的全面理论，其成果之一就是教导人们在进行长期投资的决策时，一方面要全面考虑自身面对的各种不确定性，另一方面要考虑所有可用的风险管理工具的统计学特征。自从这方面的成果得到推广之后，将个人资产分散投资于不同的投资产品的做法就有了切实的依据，不再是一种直觉判断，也不再是一种经验之谈。他们的研究还催生了一些依托计算机的金融筹划服务平台，其中比较成熟的例子有esplanner.com、financialengines.com、morningstar.com以及riskgrades.com等网站，随着金融理论和经济计量学的不断进步，这些工具必将进一步改善我们未来的生活。

现实市场中也有很多创新者，他们可谓是现实版的理论家。许多金融实践中的创新都来源于交易所，比如美国证券交易所、芝加哥商品交易所以及以Instinet和Island为代表的电子通信网络等。各家投行也是激进的金融创新的发起者，比如美国银行、巴克莱、贝尔斯登、花旗银行、德意志银行、高盛、汇丰银行、摩根大通、美林、摩根士丹利、法兴集团和华瑟斯坦。更多的创新还是来源于保险和再保险公司，比如ACE集团、荷兰全球保险集团、美国国际集团、慕尼黑再保险公司、斯堪的亚保险公司、瑞士再保险公司和XL集团，也有一些创新来源于抵押贷款担保公司和消费类融资公司，比如房利美、房地美和GE资本，还有来自年金基金和共同基金的创

新，比如加州公务员养老基金、富达国际投资、美国教师退休基金会和美国先锋集团，也有来自经纪商的创新，比如嘉信理财和E*交易。以美联储和欧洲央行为代表的中央银行，和以世界银行、国际货币基金组织、孟加拉发展银行为代表的开发银行性质的组织也都为金融创新做出了贡献。

上述机构所做的努力使得最近几十年成为世界金融史上最奋进的年代。在此期间诞生了无数新型金融产品（包括新型期货、期权、掉期合约）、新型的风险管理工具、新型抵押贷款合同和消费信贷合同、新型医疗保险以及新型开发贷款放款方式等。最好的是保险发展到了能够覆盖更多的特殊风险的程度，包括气候灾害等灾难性风险。^[1]由专业组织赞助举办的论坛和会议也成为全球关注的重要活动，这些组织包括投资管理与研究协会（AIMR）、全球风险管理专业人士协会（GARP）和国际金融工程师协会（IAFE）等。

自20世纪80年代开始，多个追随马克思主义意识形态的国家开始推动高速金融改革，其中最显著的就是中国和苏联，同时其他一些发展中国家也着手进行了改革。这些改革的尝试对世界发展的意义在于，其发生和发展的环境与资本主义国家完全不同，社会传统也大相径庭，并且改革的背后有这些国家的人们尝试新发展模式的热情做坚实的后盾。这些国家的改革势必催生全新的金融创新，也势必成为全球其他国家效仿的对象。

心理学、行为金融学和既有思想框架

如果我们希望实现真正的金融大众化，金融从业者就必须教会普通人使用金融工具，使他们了解金融服务的覆盖范围，这些知识不应仅局限在金融专家的手中。过去多年中，经济理论一直宣称金融可以完全由人力运行，但是人脑毕竟不是计算机，任何人都不可能无休止地运算，也不可能精准地规划仅使自己受益的金融方案。从事金融实践的人对这个事实心知肚明，但是从事金融理论研究的人仿佛才刚刚意识到这种人类的本性。

大多数人对金融风险管理的基本原则知之甚少，也不懂需要使用哪些金融创新才能有效管理风险。更值得担忧的是，大多数人对自已承担的风险没有足够的认识，更谈不上主动寻找方法降低风险。尽管人们有能力弥合收入差距，但是大多数人都不会主动这样做，所以无缘由的收入不平等现象就演化成难以驾驭的风险。

1990年前后，我们逐步意识到这些问题的存在，研究者们三个外力的帮助下开始对金融学理论进行彻底革新，这三个外力分别是行为金融学理论的发展、从心理学原则出发研究金融以及用其他社会性学科的眼光研究金融。行为金融学理论纠正了大多数数量金融学理论的通病，即在研究过程中忽视了人性的因素。

行为金融学给我上的重要一课使我懂得，既有思维框架对风险管理起着决定性作用。本书中引述的“既有思维框架”来自于心理学家丹尼尔·卡内曼和阿莫斯·特沃斯基的研究成果，他们通过自己的研究很好地记录了普通人对自己所处的环境、参照物、心理状态和心理联想等所持有的思维框架，而这些既有思维框架通常都会对人

们的决策过程产生影响。

在设计新金融产品的过程中，产品推出时的样式和人们对其产生的联想都起着决定性作用。本书的正文部分将展开论述关于新金融秩序的理论，而新金融秩序理论的核心部分就含有对既有思维框架的应用，只有当我解释清楚心理学既有思维框架的强大，读者们才能真正相信未来的风险管理能取得进步。

金融创新带来的问题

在金融进步的历史进程中，几个重要的问题重复浮现，这使得我们在推动创新的同时备受挫折。首要问题就是过度投机行为，这造成金融市场过度波动。此类问题的典型代表就是我在《非理性繁荣》中描述的20世纪90年代的股市泡沫，这场闹剧在2000年年初发展到巅峰，许多公司在泡沫繁荣的刺激下进行了浪费型投资，出现了不少财务造假行为，也误导许多个人投资者做出了高风险投资决策。泡沫破灭后，全球股市都出现了暴跌。到2002年年中，根据实时通胀指数进行调整的标准普尔指数下跌了近一半。有些国家股市的下跌幅度还远不止于此，仅2000~2002年，因股市下跌而被一扫而光的财富恐怕要以亿万美元为单位计算。仅以美国为例，股市下跌造成的损失如果换算成房地产价值的话，那么全美所有的个人住房都要被一扫而空，或者数千座世贸中心这样的摩天大楼被损毁。尽管未来的牛市有可能弥补股市暴跌造成的损失，但是这提醒了我们：市场总是在不停地制造风险。

在讲学过程中，总有人问我到底有何措施应对此类市场波动，而我通常无法给出完美的答案。实际上，我们所能采取的措施中最好的一种莫过于不断研究金融技术，通过金融技术的革新为过度波动提供缓冲。

尽管我们注意到投机性市场存在过度波动，但是大家不能仅凭我的或其他学者的关于金融市场的观点就判断此类市场是疯子才参与的市场。我所强调的观点是，过去一个世纪以来的美国“综合性股票市场”主要受参与者心理和流行观点的驱动，出现了过度波动。但是许多其他与市场相关的行业指数并没有出现过度波动，而进行单一股票交易的市场中还存在种种证据，证实了这些市场中的交易价格确实能够反映关于未来损益情况的真实信息。

还存在一个问题就是金融创新有时会刺激不道德的从业者采取暗箱交易、欺瞒客户甚至诈骗等行为。以暗箱操作为主要手段的公司，比如长期资本管理公司就误导了投资者，最终血本无归；管理不善的公司，比如德国金属公司就不惜牺牲股东的利益投资高风险金融产品，也遭受了损失；而从本质上就居心不良的公司，比如安然公司，就公然以诈骗的手段欺瞒公众，导致无数人遭殃。但是这些极端的事例不能掩盖金融领域取得的巨大成就。新生的技术尽管功能强大，但总是存在风险，在我们学会管理风险的过程中总会出现意想不到的事故。在蒸汽机刚刚发明出来时，有不少人死于锅炉爆炸事故；在民航飞行刚刚推出的年代，也有不少人死于坠机。但是技术的不断进步总是能大量减少意外的发生。所以说，解决经济问题之道在于使我们的金融技术不断革新、不断大众化，而不是倒行逆施。

另一个问题是因为政权的更迭而导致发展中断。政府换届或政权更迭有可能导致某些金融方案被彻底废止，或者止步不前，历史不断提醒我们长期金融方案得以执行的前提是国家政局稳定。但是，很多金融合同在经历政府更迭之后也延续执行。现实中，甚至在政治权力因为战争或革命而完全转移到敌对势力手中之后，有的金融合同还能继续得到执行。1899年召开的国际和会上，多国政府一致签署了《海牙章程》，其规定战胜国必须尊重自然人的资产和权利。第一次世界大战结束后，德国全面溃败，协约国和既往的同盟国战友对德国政府满怀怒气，德国政府必须支付巨额的战争修复赔款，但是德国国民却可以保留在德国境内外的个人投资，以及个人的保险和年金。1979年，霍梅尼领导的革命运动推翻了伊朗王，成立了激进的伊斯兰教政府，尽管该政府的政治主张偏激，但是他承认并保护了政府雇员在伊朗王统治期间所获取的个人年金。1994年，南非政权从白人手中转到了以黑人为主体的本国人手中，尽管这个国家的历史充满了种族隔离的苦难和种族冲突的问题，但是国民个人的金融证券、保险和年金都保持原状。

当然，我们也能在历史上找到金融合同被强行终止的例证。社会主义理论盛行的年代，列宁、穆罕默德·摩萨德、纳赛尔、英迪拉·甘地以及其他社会主义革命的领袖人物都有充足的理论依据没收个人财产，并且终止金融方案的执行，这种做法在当今世界几乎已经不见踪迹，但是支持这些行动的理论却并没有完全被人们遗忘。金融合同不可能历经各种动荡而屹立不倒，但是历史证明大多数合同都能延续，特别是分散风险的合同通常是人们保护的对象。

金融的道德范畴

在本书中，我以金融的视角讨论一些偶尔会激起人们道德辩论的问题，比如经济地位不平等现象，还讨论了一些关于公平性的问题，比如社会应该如何善待老年人。读者们或许觉得以金融的视角论证这些问题非常奇怪。公众通常都把金融视为一个无道德的领域，只有自私自利和雁过拔毛的人才会选择从事金融行业。确实，多数情况下金融交易都凸显出人性中自私的一面，因为他们毫不遮掩地讨论交易双方各自所图。这些交易实际上是帮助人们保护自己的长远权益，他们提供激励机制，刺激人们更好地工作，鼓励人们进行有风险的投资，从而在未来的某个时点获得回报。当工作完成、风险消散之后，付出工作努力的人当然要按照合同索取报酬，很多人仅看到他们索取的行为，却不知道他们为此付出的努力和承担的风险。

金融理论确实也明确指出，金融的目的在于实现分配的公正，在此过程中不应导致经济运转滞胀，也不应产生误导性的恶性刺激因素。在不以现有经济理论为参照的前提下，我们很难做出正确的道德判断。

哲学家约翰·罗尔斯在其1971年出版的著作《正义论》（A Theory of Justice）中提出分配正义论，对历史上所有哲学家关于公正的讨论都做出了全新的阐释。他最突出的贡献是重新解释了伊曼努尔·康德的“定然律令”。在我引用罗尔斯的理论进行讨论时，实际上沿用了最初提出这些理论的经济学家约翰·海萨尼的思路，在我们做出关于经济制度的道德决策过程中，他的哲学理论能够帮助我们将金融放到决策的前沿阵地中。

根据罗尔斯的理论，我们在讨论分配公正问题时应该回到“原点”，也就是我们的经济地位还无法被判定且必然承担风险的点。换句话说，当一个社会人要做关于分配公正与否的判断时，应该把自己当作一个尚未出生的人，而且也是对未来的社会身份没有任何先决判断的人。只有这样，我们做出的判断才会绝对公平，但即便这样也不会出现天下大同的情况。在罗尔斯的理论基础上，我们可以将公正性作为风险管理的主要原则之一，核心就在于研究如何管理我们生来就面对的以及未来在恶劣生存环境中将面对的风险。

罗尔斯毕竟是一位哲学家，而不是金融理论家，所以他对自己理论的总结放在金融的视角来看还显得过于幼稚。他提出，我们必须遵循“差异性原则”做出道德判断，而由此判断所形成的经济制度应该是一种能将处于经济地位最底层的民众的地位最大化的制度，也就是说，在考虑所有经济激励因素和所有可能的滞后因素的前提下，让最弱势群体过上尽可能最好的日子。差异性原则坚称，社会所能容忍的不平等上限是社会经济制度能够帮助改善最弱势群体的生活状态。这种“最小因子最大化”（也就是尽最大努力改善最低生活状态）的解决方案根本称不上我们进行风险管理的最自然的方式。因为每个人的状况都各不相同，并非每个人都生活在最弱势的阶层当中。

我试图从罗尔斯的原点出发，以一种“窗口观景”的方式定义自己的公正原则。我问自己，在生来即与身边的人地位相等的概率几乎一样的前提下，我们生存的世界将是怎样的？在此前提下，我们必然关心身边所有人的生活状况，而非仅仅是最弱势的群体。提出这个问题时，我是站在将全世界视作同一幅画面的高度，以最宽泛的知觉体会平等和机遇，以及人生的阅历给我们带来的情感。站在这个高度，收入不平等现象不再是一个自动归为负面的因素，而不过是整个景观中很小的一个因子。我们可以在此前提下容忍相当程度的收入不平等，而我们肯定不能容忍的是无缘由、随机且令人痛苦的不平等现象。

罗尔斯关于公正的理论对我的论述很重要，主要是因为他展示了许多哲学家关于实现社会公正的直觉判断实际上可以通过运用金融理论得以验证。我们将拓宽这个金融理论的范畴，使其更深层次地与社会结合在一起。

本书的核心

本书的第一部分界定了金融技术所要解决的问题的边界，也就是应对许多个人的经济地位突然剧烈下降的风险。即便我们认为世界经济在未来一段时间会持续向好，这些风险仍然会长期存在。我们将看到，经济风险实际上比我们任何人想象的都更大——技术手段创新本身就是个人经济风险的重要来源之一，而且其他风险源头也在不断威胁着个人财富的增长。

第二部分主要讨论技术手段的进步如何提供对未来风险管理改善的承诺。当代信息技术为改善风险管理手段提供了很多机会，而我们不过刚刚开始接触这些技术。技术进步的另一个方面是心理学研究的进步，心理学研究的新成果使我们能够更好地理解普通人是如何与风险管理工具互动的。

第三部分是本书的核心，共六章，每章提出并论述了一个关于新金融秩序的观点。

第四部分讨论了布局新金融秩序可用的其他工具，包括全球风险信息数据库、新的计量单位以及电子货币。除此以外，我还在这个部分论述了推行新金融秩序所必须进行的研究和推广工作。

第五部分分析了金融市场和社会保险的演变历程，展示了金融的历史其实与我倡导的变革有相似的缓慢的进程。过去两个世纪中取得同样成绩的创新者们对人类的心理活动有着基础性的认知，而且也能有效利用他们同时代最先进的技术。由此得到的自然结论就是未来我们也能延续这种发展趋势。

后记部分总结性地提出了一套激进的金融创新方案，也是从另一个方面向人们展示，如果我们的金融制度在现有基础上得到革命性推进，那么我们的生活状态也将得到根本性的提升。

[1]这些创新仍然不断发展，而且未来还会有进一步的举措扩大它们的影响。比如，现在的自然灾害保险能够提供的保障能力十分有限。我在本书中将提出的一个重要理念是，我们应该着重应对综合风险，比如经过重新定义的国内生产总值这样的大型计量标准，这样的高级理念能够包含气象灾害，以及其他对人们生活水平造成影响的风险。

THE NEW

第一部分

世界在前进，经济风险无处不在

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第1章

一个完全不同的世界：如果1950年就有一个新金融秩序

预判未来可能遇到的重大经济风险是非常困难的，主要原因是未来的风险都是人们的推测——我们直到风险爆发的前夜或许才能掌握其存在的确实证据，因此也很难说服大多数人接受为应对风险设计的新工具。相反，人们很容易看清日常生活中琐碎的风险，所以人们的注意力通常都集中于解决这些小问题上。人们很少思考如何应对深层次的根源性风险。

相比之下，历史上出现过的重大风险都已经为人熟知。下面我们就当做一个思维上的小习题，以过去的某些风险为例进行讨论。我提出的命题是，如果1950年前后人们已经懂得运用本书中提出的一些新型金融理念，那么现在的世界将呈现怎样的状态？这个思维练习同时也能让我们验证未来进行金融创新到底有没有可行性。

仅在此练习中，让我们首先假设，即便1950年的信息技术相对落后，但是这个现实并不影响人们接受激进的金融创新。其次假设1950年各国政府、商业机构和社会民众的金融知识水平都略高于当年的真实情况。最后假设忽略1950年后社会政治格局变化所带来的变量：我们研究的核心是，在能够充分运用风险管理技术的情况下，它们能为民众带来多少好处。

这是一个在假设的平行历史线上进行的研究，主要是为了证明：在特定的时点之后，如果重要历史事件被改变，那么世界将发生怎样的变化。许多主流历史学家对平行历史线式的研究多有诟病，他们反驳的主要论点是：历史的复杂性是难以预料、难以规划的，所以任何此类研究得到的结论最多也只是推测而已。但也有一些历史学家认为，平行历史线式的研究是一种有用的思维锻炼，它能够提醒我们关注对世界有影响力的事件和细节，如果不做这种锻炼，这些影响因素很容易被人们忽视。

重塑1950年后的历史

1950年是马歇尔计划（即由美国国会通过并执行的欧洲复兴计划）风头最盛的年份，这个计划出台的目的在于帮助欧洲国家降低第二次世界大战带来的危害，并助其重新走上发展之路。该计划从1948年执行到1951年，在此期间，美国向欧洲各国（包括奥地利、比利时、丹麦、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士、土耳其和英国）共提供了130亿美元的资助，其中大部分都是无偿援助。这或许是人类历史上最感人的慈善义举了。

从另一角度来看，尽管资助的数额巨大，但是其仅占这四年美国国民生产总值的1.3%。虽然人们普遍认为马歇尔计划是“二战”后欧洲复兴的重要因素之一，但实际

上这点儿钱相比整个欧洲经济只是很小的一部分罢了。如果以罗尔斯的理论分析，“二战”后欧洲多国民众都处在饥荒的边缘，要改善这种生活状况，130亿美元真的是杯水车薪。

马歇尔计划的本质也不是慈善。正如美国国务卿乔治·C·马歇尔向国会指出的那样，这份欧洲复兴计划的总支出仅相当于美国在整个“二战”期间总支出的5%，如果国会不同意多花那么一点儿钱，那么不仅美国白白参战，而且欧洲还有可能再次落入法西斯或其他不受欢迎的势力的影响之下（这种情况在第一次世界大战之后确实出现过）。马歇尔计划的支持者将其称为“美国参战的完美收官”。人性天生就有一种办事不留尾巴的冲动，而马歇尔计划的推动者们正是利用了民众的这种既有思维框架。如果没有把马歇尔计划定位成美国人自己本来就该完成的事，那么“二战”后美国或许会放弃千疮百孔的欧洲，任其自生自灭。所以说马歇尔计划根本不是出于利他主义的情怀，我们最多只能用其证明美国政府在面对与自身息息相关的事务时能够发挥足够的政治意愿，也有能力跨国支付巨额资金。

下面我们正式开始思维锻炼。我们设想，如果在“二战”爆发前欧洲民众及各国政府与金融机构签订了保障生计的合同，包括生计保险、宏观市场证券、个人收入挂钩型贷款以及国际性政府间金融协议等（这些概念曾在本书引言部分有所介绍，后面还会展开阐述）。尽管读者们在这个阶段对这些概念还不太了解，但是大家可以从最基础的层面了解这些金融合同都能降低个人收入所面临的重要风险的危害程度，如果人们在1950年前就了解了这些合同，那么根本不用投入太多的成本就能签订合同。

如果“二战”前真的签订了此类合同，那么它们最终带来的赔付款项总额将远远超过马歇尔计划的资助金额。换句话说，如果“二战”前美国或者其他国家与战争受损国签订过此类合同，那么支付赔偿的一方将根据合同条款支付更多的金额，甚至可能达到其国内生产总值的10%以上。由此带来的好处也是显而易见的：未受战争创伤的美国付出10%的国家收入并不会对社会造成显著影响，但是等量的资金将给受损严重的欧洲各国提供巨大的推动力。

至于风险管理合同能否在“二战”后得到继续执行，在这个例子中答案是肯定的，至少得到马歇尔计划资助的大部分国家都应该能得到保险赔付，原因在于很多受战争伤害的国家在战争期间并不是美国的敌人，其中一些国家还是美国的盟友。此外，即便是战败国德国和意大利也得到了马歇尔计划的资助，这表明战争中的敌意并不一定会扼制国家之间互相采取负责任的行动。如果德国人和意大利人在“二战”前签订了此类协议的话，他们“二战”后接受的资助将远远大于历史上他们真正收到的资助。

同样在“二战”之后，尽管亚洲各国也在“二战”中遭受伤害，但并没有任何一个国家向亚洲各国提供与马歇尔计划同等量级的资助。杜鲁门总统向世界其他国家提供的第四点计划（这个称呼的起源是由于这项计划原本是他在1949年就职演说中提出的第四点）于1952~1954年得以执行，但是其提供的资助总额仅相当于马歇尔计划的6%。为什么美国如此明显地倾向于资助欧洲？或许这种决策反映了欧洲人和美国人之间的亲缘关系，也或许反映出欧美之间的政治关系。美国当然对亚洲各国持另一

种态度。

如果我们假设在战争爆发之前，亚洲各国的政府及其人民就充分了解风险分摊的原则，那么他们应当会采取必要的措施管理自己的收入风险，由此也能合理地推断亚洲人民能在经历战争之后仍然很好地保护自己的利益。如果历史真的是这样发展的，亚洲各国就不会在战争结束后还一直穷困潦倒。金融是不因国别而异的——这一点与外交政策完全不同，金融总是在追逐最高收益，而不会区别收益来源国。亚洲各国完全有可能通过宏观市场证券、生计保险或其他形式的金融合同保护自己的战后利益。如果当年亚洲民众懂得运用这些风险管理手段的话，日本20世纪60年代的经济繁荣以及后来许多亚洲国家和地区取得的经济奇迹都有可能被提前到50年代，有些现在才刚刚兴起的国家或许早就已经步入经济发达国家之列。或许早一代的人都已经过上更好的生活。

即便1950年前后的欧洲或亚洲国家都没有采取任何风险管理手段，战争带来的危害仍然可以在战后得到削减，方法就是战争受害国通过出售本国未来国内生产总值份额所有权的方式筹措重建资金。因此他们就不用借贷美元，而且他们还有可能通过宏观市场证券融到更多资金——他们可以根据国民收入、职业收入或者其他形式的收入指数出售国家收入的所有权，因为这种形式的债务对买卖双方都更有好处。对美国投资者而言，如果他们对欧洲战后经济复苏持利好观点，那么他们就会相信自己贷出的资金将创造不错的收益，而这种贷款的风险完全可以由他们在其他项目上的投资来分摊。欧洲的借款人应该更愿意通过这种方式借贷，因为他们完全不用担心欧洲复苏的进度，哪怕复苏缓慢，他们也不用着急偿还资金。如果1950年的欧洲人已经懂得运用风险管理合同，那么他们完全有可能避免历史上出现的快慢不均的复苏进程。

1957年，非洲国家加纳首先摆脱欧洲宗主国，实现国家独立，假设非洲国家和他们的欧洲宗主国都懂得运用经济风险管理协议，我们再设想一下非洲的历史将怎样发展。各国政府之间可以签订协议，以非洲国家获得的无法预料的人均国内生产总值交换欧洲国家无法预期的人均国内生产总值。尽管当时非洲国家和它们的欧洲宗主国之间的关系闹得很僵，但如果分摊风险的理念当时能够在这些国家的政府中形成深入影响的话，他们或许会出于对本国利益的考虑签订此类协议。

如果欧洲各国真的在1960年前后签订了风险分摊合同，那就意味着其政府都学会了以当时还没有兴起的风险管理理念思考问题。在草拟这些国际性协议时，各国政府必须开诚布公地讨论他们对非洲国家经济发展前景的看法。一种预期是非洲各国经济发展不及预期，那么欧洲宗主国就要按协议支付赔偿金；另一种预期是非洲各国经济发展好于预期，那么它们就要反过来向欧洲宗主国支付协议规定的赔偿金。

现实中，1960年之后非洲大多数国家的发展不尽如人意。举例来讲，尼日利亚于1960年获得主权独立，其当年实际人均收入为1 054美元。将近30年之后，1998年该国的实际人均收入甚至出现了小幅下降，仅为1 025美元。当年，人们或许都会推测，这个石油储量充足的国家在实现独立之后将取得经济发展方面的巨大成就。1960年，尼日利亚确实没有足够的现金支付跨国保险合同所需的保金，但是他们却可以根据当时人们的预期以本国未来经济发展前景为担保签订此类合同。无论在何

种情况下，任何国家可能都不会铁石心肠地要求如此贫穷的国家按期支付合同要求的赔偿金，而尼日利亚总是可以从这些合同中获得好处的。正如我们前面已经提到的那样，如果其当年签订了此类协议，那么在日后尼日利亚经济一蹶不振的情况下，他们非但不用支付一分钱的赔偿金，反而可以从宗主国那里获取不少资金支持。

如果欧洲宗主国和非洲殖民地之间真的在1960年签订了此类协议，那么现在受贫困、犯罪、种族战争和疾病困扰的非洲各国都将获得来自欧洲宗主国的金融赔偿。上百万死于艾滋病和其他疾病的非洲人或许还能延续生命到今天。同样，如果有这些协议的支持，那些专注于研究疟疾、西尼罗河热和睡眠病的医学研究者也会有更大的动力。除此之外，这些协议还可以提高非洲人民的生活水平，或许也能帮助非洲各国更有效地调节高生育率和高人口增长率。

再举一个例子，假设1991年苏联解体之前，世界主要发达国家和苏联成员国之间签订了此类风险管理合同，那么20世纪90年代苏联成员国中相对贫穷的国家将获得来自发达国家的高额赔付，也就自动化解了这些国家的经济难题。如果当年以协议的形式约定了赔付金额，那么这些国家现在收到的将是巨额资金，而非现在看到的这种慈善式的小额捐助。

如果当初苏联成员国进行跨国贷款时选择与本国国内生产总值挂钩型贷款，那么这些国家独立之后就不会陷入经济停滞不前的境地。如果它们这样做了，人们也就不会担忧1998年前后俄罗斯是否会出现无法清偿国债的情况，也就不会导致美国长期资本管理公司突然倒闭，或许也就不会点燃1998年开始的金融危机的导火索。

以同样的思路进行推导，如果我们从20世纪50年代开始将发展中国家的外债根据其本国国内生产总值编制指数，那么80年代的发展中国家债务危机、1994年的墨西哥金融危机、1997年的亚洲金融危机、2001年的阿根廷经济危机和2002年的巴西经济危机或许都不会演变得如此恶劣。在危机爆发时，这些国家债务的真实价值将随之下跌。世界其他国家的投资者和银行家们都知道有一个安全阀在保护着他们的利益，他们也就不会通过和这些国家在金融市场上对赌的方式应对危机。

假设我们切实推广了住房权益保险，保护美国主要城市住房的市值，那么住房所有者的权益在住房价值下跌期间得到了保护，也就不会引发恐慌性抛售住房的浪潮，不会进一步推动住房价值的下跌。如此一来，我们也就不会看到住房价值的下跌引发主要城市的种族聚居变化，住房所有权的过渡会更加平稳，不会造成所谓“白人逃离”的现象。而底特律、华盛顿和费城曾经出现过的部分城区环境恶化，甚至一度成为空城的现象也就不会发生。只要城市的中心部分保持一定的活力，相关产业就会留在城区附近以为其居民服务，从而能进一步提升该区域的活力。

假设我们已经创设了收入不平等保险，那么这种保险就可以保证经过长时间发展之后，社会居民的总体收入不会出现像今天这样巨大的差异。如果我们真的能够运用这种保险，那么20世纪末大多数发达国家出现的收入分配高度不平等的现象也就不太可能了。我们看到富人在穷人的小屋旁盖起巨型别墅，也看到很多人每天辛苦忙碌仅为了糊口的同时有一部分人驾着豪车吃喝玩乐，如果有收入不平等保险的话，

这些现象也不会出现。

再假设我们真的推行了有实际意义的“跨代风险分摊型社会保障体系”，那么20世纪80年代早期，美国的老年人就不会收到根据通胀编制福利指数而带来的横财，当然这笔钱都算在了正在工作的年轻人头上。人们现在关于“修正”社会保障体系的讨论也会转移其关注点——人们会更注重不同世代的人之间如何有效分摊风险。

假设我们在1950年已经拥有指数型会计单位（将在本书第四部分展开讨论）。我不指望读者们在这个阶段就完全理解这个概念，现在需要大家明白的是，这个工具能够将通胀指数化的理念推广到更大的范围内，从而保护民众不受超出预期的通胀的侵害。在运用这种工具的前提下，长期债券和抵押贷款都可以有效地与指数和通胀程度挂钩。因此，1980年之前通胀压力不断积聚，以及之后通胀下行所带来的影响都可能被大幅削弱。

1950年以来，高通胀侵害了世界上很多国家——大多数拉美、中东和非洲国家都深受其害。1960~1980年，几乎世界所有主要经济体都出现了无法预见的通胀高企。如果当初签订的协议都与通胀指数挂钩，那么长期债券持有者就不会遭受财富贬值到仅剩1/10的灾难。1960年退休时按照固定额度领取养老金的人如果之后还继续生活了30年，那么随着时间的推移，其养老金的真实价值肯定下降了近2/3。如果在1960年前后通过抵押贷款购买了住房，那么这些房屋所有者就像中了大奖一样，因为他们的抵押贷款是以固定货币金额为约束的，所以多年之后他们的还款压力将大大降低。当然，他们中大奖省下来的钱最终都转变成长期债券持有者的负担，变成储蓄账户持有者利息下降的罪魁祸首，没有买房的人受伤最重。如果指数型会计单位能够实际得以使用，那么年轻的购房者也就不再处于不利地位了。

20世纪90年代中期以来，我们看到日本出现了严重的通货紧缩。该国的通胀情况远远低于预期，借款人承担的债务的真实价值甚至远远超出原本的预期，使得借款人难以清偿贷款，拖累了其银行体系，也导致日本全国经济陷入停滞不前的状况。如果日本当初推广了指数型会计单位，那么所谓的“失去的10年”将呈现完全不同的景象。

如果抛弃以货币计量工资，转而用更恰当的单位（也就是类似指数型会计单位）计量的话，就不会引发恶性循环，也就是说，预期工资的增长不会导致实际工资以更高的比例增长，也不会推高结构性通胀或通缩。同时，由于经济衰退期间以此方式计量的工资将自动下调，所以经济衰退不会加剧，还有可能降低失业带来的冲击，人们的信心和股市也不会遭受影响，经济衰退的各种症状给经济全局带来的连锁反应也会相应减少。

高级风险管理方案能够为世界各国提供很多进步的机会，而我们却很难衡量这个世界在这些机会的帮助下会变成什么样。我只能推测，如果社会保守程度降低，如果世界趋同的意愿减弱，如果放弃照搬别人的成绩转而进行更激动人心的风险投资，那么我们身处的世界将充满各种各样的创新，它们带来的好处我们只能靠脑袋想象了。举例来讲，如果前面的假设都成为现实，那么现在的发展中国家早就应该建立起属于自己的科技发展中心了。无论发达国家还是发展中国家，我们或许能够看到

各国根据自己的地区优势发展出独特的经济专长，而其民众的工作技能也更加专业。相对孤立的发展中国家，尤其是印度，或许早就已经向国外的竞争者打开大门，他们能够在高级风险管理方案的保护下，积极地与新进入的竞争者竞争，主动承担国家核心工业受冲击、民众可能失业等风险。通过全世界人们更具主动性，形式更多样的创新，我们的生活水平或许将迈入一个全新的境界。

以上的讨论仅仅是我引导大家做的一个思维上的锻炼，仅此而已。就算我们真的采用了大众化金融体系下的诸多工具，也没有人能准确预测未来。20世纪下半叶，冷战、装备竞赛、意识形态、武装冲突以及政治腐败等仍有可能使我们在此章节中设想的经济成果付诸东流。无论如何，通过前面的讨论我们可以看出，一个适当的风险管理基础架构能够在很大程度上减轻严重问题的冲击力。

现实状况：1950年缺乏信息技术手段

以1950年的现实情况而言，即便出现了上述讨论过的各种国家间风险管理合同和交易风险的宏观市场，人们还是无法对其进行可靠的利用，也无法对冲国民收入风险，主要原因在于当时的信息技术手段较为原始。当时，人们还没有找到计算国民生产总值和国民收入的固定公式，而且这两个概念的定义都还比较模糊。直到1941年经济学家理查德·斯通为英国政府提供了一套会计模型之后，英国政府才开始发布国民收入统计数据。美国也是1942年之后才开始发布国民收入和生产账户统计数据。即便到了1950年，这两个概念仍未得到清晰的界定。斯通于1961年出版了专著《投入产出与国民账户》（Input-Output and National Accounts）。直到此时许多发展中国家仍然没有发布国民收入的相关数据，而且他们搜集的数据可信度太低，在此基础上进行分析毫无意义。

以当时的技术手段而言，人们也无法建立交易单一家庭住房的宏观市场，因为没有指数能够反映存量单一家庭住房的现实价格。到1950年，有经济学家根据报纸上刊登的住房出售报价编制过单一家庭住房价格指数，但是这个指数的编制不是持续的，他们只能根据历史数据一次又一次地单独编写。直到20世纪80年代，全美房地产经纪商协会才开始发布某些城市的住房中介报价，但是他们的数据杂乱无章，根本无法在其基础上达成任何形式的风险管理合同。全美房地产经纪商协会发布的数据受到住房出售变动的影响，从编制之初就经常异动，直到现在也是这样。1991年，我和卡尔·凯斯以及阿兰·韦斯共同创立了一家公司，其功能就是发布持续编制的、可靠的单一家庭住房价格指数。

由于1950年的计算机技术还不成熟，所以很多新发明的执行过程也受到影响。我们可能还无法使用计算机，反而用纸和笔、纸和打字机或者纸和印刷机，在这些工具的局限下，指数的计算工作是缓慢而成本高昂的，更不用说持续发布指数的工作了。而指数一旦发布将很难修改，不像现在用计算机程序很容易就能对发布的指数进行修改。

收入状况相关信息的缺失也会使上述的一些理念很难实现，甚至有些理念是完全不可能贯彻的。我们提倡的生计保险、宏观市场证券、国家间风险管理协议、个人收

入挂钩型贷款都建立在对国民收入的详尽指数分析的基础上，没有相关收入信息，以上任何一种创新都是空谈。由于缺乏个人富裕程度的详细信息，我们也难以有效开发不平等保险或者跨代风险分摊社会保障体系，至少开发的进程将受到严重阻碍。

应对金融风险迫在眉睫

从以上的理论分析可以看出，如果我们能够在1950年以前创设并执行恰当的风险管理合同的话，那么自此爆发的很多危机都能得到良好的处理。目前，我们在信息技术领域取得了长足进步，我们面临的紧迫任务就是利用这些技术预防危机的重演。

如果读者们头脑里还有刚刚提及的各类风险的话，那么大家也一定明白，未来50年的发展道路上势必还会遇到类似的问题。也没有证据表明未来危机的破坏程度会小于历史上的任何一次危机。实际上，考虑到信息技术和机器人技术发展的迅捷程度，我们有充足的理由相信未来的变革将不是匀速的，未来发展道路上的风险因素可能更多，一部分人可能由于无法预见的负面冲击而致贫，另一部分人则可能变得出人意料的富有。

风险管理合同有一个比较特殊的地方，也就是合同的确认和签订必须发生在危机爆发之前，即人们还没有形成应对危机的紧迫感之前就得落实。举例来讲，一个自然人必须在出现第一次重大疾病之前购买人寿保险，我们也必须在看到房子着火之前购买火灾保险。由于经济风险是在发展过程中逐步演化的，所以民众很难形成对危机到来的紧迫感，也就不会主动采取措施管理风险。

人类管理突发性灾害的风险的历史已经很长了。1666年伦敦大火之后就出现了火灾保险，之后不久就出现了人寿保险。但是对于逐步显现的经济风险而言，由于缺少危机临近的紧迫感，所以相应的风险管理手段还是比较欠缺。

针对本书后面章节中将要讨论的新型技术手段而言，我们还是能够提出一个比较实际的推行时间表。首要的步骤就是在一定程度上或者相对较小的范围内推出这些新技术的试验品，由此验证其可行性，同时也是向公众说明其能够作为一个切实的备选方案。未来无论出现何种形式的小规模危机，我们都能从试验品那里吸取经验，然后在试验品的基础上进行改善并逐步扩大其使用范围。最终，所有人头脑中都会对这些金融创新形成一定的认识，并把它们视作预防损失的最直接方式。对所有新技术都是一样，一旦其功能被社会认可，那么其扩大化趋势将是不可逆转的。

第2章

经济风险就在我们身边

就算我们长篇累牍地讨论风险和金融的关系，我们所面对的重大经济风险仍然是隐性的，就如同根本不曾存在一样。对于个人职业发展风险、下一代的成长风险、邻里社区的风险、本地产业的风险或者整个国家经济运行的风险，普通人都不会有充分的认识。自然人只会对自己或自己的家庭面临的风险有一定认识，但也仅停留在间歇性和不完整的层面。他们不会理解风险的本质，也不会了解风险的覆盖范围。

要想控制长期经济风险，我们首先必须对其含义形成基本认识。在本章中，我将列举普通人所面临的经济风险的种类，描述其复杂性，并分析为什么说这些风险都是隐性的。我将在第一部分的其他章节进一步细化这些分析。

生活状况的可变性

商界和政界的公众人物通常都会描绘一个给“全民”提供最好生活环境的资本主义自由市场经济体系，而且其福利不仅限于处于社会平均生活水平线上的人享有。约翰·F·肯尼迪总统曾经说：“潮水涨，则众船皆涨。”不幸的是，我们从现实生活中观察到，总统的观点未必是正确的，不同自然人的生活状况不尽相同，甚至同一个人人生不同阶段的生活水平也不一样。这也是个人收入水平可变性带来的必然结果。

实际上，在自由市场中，人们通过出卖劳动力换取薪酬的水平最终由其生存过程的总体贡献度决定。因此，他们通过个人努力换取薪酬的水平从根源上与社会生产所运用的技术变革紧密相关。在经济高速发展的年代，技术革新日新月异，所以单个自然人承担的风险是比较高的。

标准经济理论认为，劳动者的收入相当于他们创造的“边际产值”，也就是说用其雇主的总产值减其他所有雇员创造的产值，剩下的就是这位劳动者的边际产值。标准经济理论还指出，雇主一方面承受产品销售市场的压力，另一方面承受在劳动力市场上雇用劳动者的成本限制，只会向雇员支付与其边际产值相等的薪酬，数额不会偏差多少。标准经济理论还说，只有能劳动的雇员才会得到薪酬，其所得额正好等于其在他人已贡献总值基础上添加的边际价值。雇员薪酬肯定还会受到其他因素的影响，比如工会集体涨薪的要求，但是作为一种大约数的概念，而且在通常情况下，我们最方便的定义就是将劳动者的收入等同于其个人的边际产值。^[2]

一个自然人对相对较大的企业的贡献能力取决于三个因素：一是其与其他所有人互动合作的能力，二是其与其他促进生产的因素互动的能力，三是其使用现有生产技术的能力。这种互动的表现形式可能多种多样且比较复杂，因为价值源头的本质就是复杂的。技术总是不断革新，使用技术的方式也随之变化，其他促进生产的因素的价格也在不断变化。因此，经济理论指出，决定人们生计的因子是飘忽不定的，很可能随时被我们无法理解的事件改变，甚至改变后很久我们都不一定能理解。

作为自然人，如果不参与企业的生产，如果不与他人合作，那么几乎无法创造任何有实际价值的东西。一家企业通常需要雇用许多不同的人获得其生产必需的技能，同时也需要具备机械、设备、车间、原材料和其他生产所需的基础材料。创立一家新企业还需要一定的时间，需要原始投资人有充足的耐心看着企业逐步向着盈利的方向发展。在没有其他基础材料的前提下，一家由个人经营的企业只有在极特殊的情况下才可能存活下来。

原则上讲，任何一个有适当天赋的人都能够对其他生产因素做出自己的评估，也能据此向银行贷款，或者从资本市场上融资，还能聚拢别人为自己工作，但是只有那些具备过人的天赋、精力和职业道德的人才能获得最终的成功。对于大多数人而言，其获取收入的方式就是以雇员的身份加入已在运转中的企业的生产活动。

人们面临的两难境地（自己除非与人合作，否则所付出的劳动没有价值，以及自己的收入受制于能够获取其他生产资料的人）就是马克思提出共产主义理论的主要驱动力之一。“共产主义”这个名字来源于马克思的结论，也就是说生产资料应该由劳动者共同所有。在共产主义体制下，个人获取收入的能力与个人对企业的贡献程度不再紧密相关。但受到人性本源的道德问题和其他负面激励因素的困扰，马克思的理论在现实运用中遇到了极大的问题。在世界范围内，人们仍然需要在自由市场中通过向既有的企业出卖劳动力的方式换取薪酬。因此，马克思曾一度解决的困境问题仍然困扰着我们。

为什么个人经济风险很少被提起

直到最近几年，人们才开始适应在某些场合谈论个人婚姻状况以及两性相关问题，而在公众场合人们对此类言论还是相当避讳的。由于缺乏这些方面的沟通，人们几乎无法获得足够的信息，从而也对自己面临的风险形成了幼稚的想法。每个人或每对伴侣都在猜想自己的问题是不是偶尔才发生的，是不是只发生在自己身上，从而所有的损害都由自己独立承担。个人面临的长期经济风险与这种隐私性问题基本类似，只不过人们避讳经济问题是出于别的顾虑。

由于我们缺乏对最重要的长期风险的公开讨论，所以任何人都很难独自形成对自身及别人的经济风险的适当评估，由于个人的经济优势和劣势与社会经济紧密联系在一起，而社会经济本身又是一个纷繁复杂且时刻处于变化中的体系，所以要形成正确的风险管理观念可谓难上加难。我们在认知风险过程中遇到的困难可能从心理上导致我们不愿面对这些风险，反而在一些模棱两可的小危机出现时反应过度，真的是丢了西瓜捡芝麻。长期风险得不到充分的讨论，最终受害的是大众。任何自然人都必须根据自身情况，以积极主动的态度处理自己面对的风险，几乎不能依赖于外力。

对我而言，人们缺乏对主要风险的日常讨论并不令人惊奇。因为讨论这种风险意味着进行特别抽象的对话，其主题不值得新闻报道，而且结构复杂，充满各种理论推测。取而代之的是，人们经常讨论那些生动的风险，也就是能在报纸上看到的各种灾害，而不会讨论那些经历很长时间才会逐渐对我们的生计产生影响的复杂因素。

个人生活水平的变化是在较长时期内逐渐发生的，而且引起其变化的原因充满不确定性，对于一部分人而言，这些因素难以捉摸，除非是放在经济学论坛上进行理论研讨，否则真的不值得我们花时间讨论。

除了前文说的这些个人原因外，大多数公众人物都极力避免发表任何与长期经济风险相关的评论。商业领袖发表公开演讲时都不会把严重的经济风险作为要点讲述，只有一种例外，那就是他们在推销某种与此风险相关的保险产品。在商业界，把注意力放在研讨有可能发生或者根本不会发生的风险上都是一种为人不屑的行为——这些研讨的时间还不如拿来研究那些传递正能量的事情。同样，政治家们也极少触及未来潜在的经济风险这个话题，因为政治家们都认为这是一个极差的政治话题，他们宁愿为所有人预测光明的前景。

当政府领导人谈论民众面对的风险时，其讲话的核心总是应对风险的方案，也就是他们大笔一挥可以立刻执行、执行之后可以立刻带来巨大效益的方案。但到底有多少这种大笔一挥而促就的方案真正经得起推敲呢？通常情况下，如果这种方案是对长期以来已经执行的风险管理政策的延续，那么它们就能站得住脚。但是要向民众说明这些方案的合理性，政治家们就必须公开地从风险管理的角度进行解释，而这往往正是他们极力避免的。

当某位总统或某位州长签字颁行新的救助法案时——无论法案的救助对象是老年人、农民或者其他任何人，他们讲话的语气都仿佛在说自己是上天派来的赠予者，他们极少向民众解释救助法案的资金来源，其实这些钱都来自国内其他民众，都是他们已缴的税款。政治家们实际上是玩了一场零和博弈，也就是把一个社会群体的钱交到另一个社会群体手中，这并不会产生任何积极的效应。尽管从政府预算支出的角度，这种民众收入的转移实际是零和效果，但是从风险管理的角度，其作用并不是零和，前提是被转出收入的群体当前并不受困，而得到收入的群体确实是因不可预见的风险而遭受损失的人。只要政府能够一贯坚持良好的风险管理政策，也就是能够通过有效的政府行为为社会各方面提供保险政策，那么从提供民众福利的角度来看，这种大笔一挥促就的方案确实能带来很大的好处。

但是人们很少以这种视角总结与社会政策相关的辩论。政治家们通常都不触及自己行为的风险管理缘由，他们倾向于强调人们从政府大方的举措中获得了利益，同时也故意忽视因该举措而受损的群体。政治家们之所以敢于发表这种不负责任的言论，主要是因为他们知道，民众对自身面对的风险没有清晰的认识，对公共风险和个人风险的区分没有概念，对政府同时负有保障福利和管理风险的责任并不知情，而且民众不会形成对公共、自身和家庭风险管理的全局观念。

假设政治家们认为目前的风险管理原则可以得到充分利用，并且他们打算向民众推出一项能够帮助所有受困群体的计划、一种能够把“你”身处的社会群体也涵盖在内的计划，那意味着政治家们首先要向你说明，你身处的社会群体确实面临风险，而政府有计划能应对风险，其次他们还要说明应对风险是政府的职责，而不是个人的负担。民众对这些问题的理解以及对风险管理原则的接纳程度往往过低，导致政治家们也无法从这些角度合理解释自己的行为。

愚蠢的行为：用放弃机会规避风险

尽管人们极少讨论长期经济风险，但是人们总会出于本能地关注“自己的”风险，包括自己的工作、职业、居住社区等，而且人们会通过个人行为以高昂的成本分摊眼下能看得见的风险。我们的经济风险很大程度上隐而不现，主要原因是人们本能地规避那些可能给自己带来风险的行为，所以规避风险的问题一定程度上转变成自动放弃机会的问题。如果民众仅能靠自己的力量应对那些理解还不深刻的人生经济风险，他们只能尽自己最大的努力勉强应付，而这些勉强的措施往往都是比较保守的。这种放弃机会的做法确实能够降低危机爆发的概率，但是其隐性成本就是错失很多发展机会。风险的恶果确实被掩埋了，但是整个社会所能取得的成就也会被限制在很小的范围内。

教育就是一个典型的例子。规避风险的本能会促使大学生选择“最安全”的专业，而不选择那些有可能通过非常规（但可能极具风险）的方式深度开发自身天赋的专业。学生们更倾向于学习商学和法学，而不选择理论物理学或音乐学，因为后者不太容易成为多面手，因此更具风险。即便是商学院或法学院的学生也会选择更安全的细分专业，尽量避免过于专业的学科，以防毕业时找不到一个适合就业的成熟市场。学生们还可能有意避免进入专注于单一国家或特定科技领域的学科，他们不会考虑这些专业有可能在未来帮助他们进入收入丰厚的领域，也不会考虑这些学科会给社会全局带来怎样的好处。实际上，由于学生们对此类学科的需求过小，以至于大多数大学都很少开设这些专业。我们可以试想，如果学生们能有更好的手段管理自己的生计，那么我们的大学会发生怎样的变化。

这个问题不仅困扰着高等教育，也影响着职业教育，因为职业教育的专业或学徒项目基本上决定了一个人未来的职业发展道路，但是这种职业的收入状况只有经过一段时间的发展之后才会逐步明朗。由于学生们缺乏有效的手段对这种风险投保，所以他们本能地选择一些风险程度较低的专业，就算其收入前景不太好也无所谓。

由于缺乏处置人生全程风险的手段，人们在已经行进到半途的职业道路上也可能放弃一些晋升的机会。在既有职业道路上获得晋升意味着一个人要获得更加专业的知识和技能，通常都是一些关于特定商业环境的知识或者特定发展趋势的认识，但是这些趋势完全有可能在未来被彻底逆转。获取这些特定的知识通常能让人们的事业突飞猛进，但也并非全无风险。一旦这些专业知识在未来变得无关紧要，那么这个人的职业道路也就前途未卜了。

规避风险的行为也有可能造成人们选择并不尽如人意的工作和居住地。人们选择任何地点都会潜藏一定的风险，而现在的人们是无法针对这种风险有效投保的，人们可能选择在工作机会较多的大城市展开自己的职业生涯，而远离城市的乡村或城镇通常被忽略，因为后者所提供的职业选择要求个人具备特定领域的知识。因此，我们对大城市及其城市延展区的依赖程度就变得比预想中高。我们也会更倾向于购买标准建筑模式的住房，因为选择根据创新模式建筑的住房将承担很大的风险，一旦这种创新模式不为大众接受，那么以后将很难将住房转让出售，甚至无法形成一个接纳此类住房的有效市场。房地产开发商就是掌握了消费者的这种心理，所以他们

新建的都是遵循常规的房屋和豪宅，而不会建设具有创新设计的房屋。

规避风险的行为同样会对城市、区域乃至国家政府产生影响。新的发展举措往往伴生着各类不可预知的风险，为了规避这种风险，各级政府通常都倾向于按常规出牌。有时，为了把自己辖下的区域塑造成某种新生技术的孵化中心，他们不惜花大力气照搬其他已经取得成绩的区域的做法。

规避风险的行为最终会导致我们的社会变得千篇一律、死气沉沉，而且缺乏冒险精神。人们确实应该规避重大风险，也就是社会系统性风险，而不是那些无法被保险的风险，因为这些风险是可以分摊到许多其他社会成员身上的，因此其冲击力也会被钝化。但人们还是倾向于一起规避两类风险，由此导致社会失去了原本应有的创新能力。

以上所讨论的现象的最终结果就是很多人看上去都处于社会平均生活水平，但是社会所能取得的成就的平均值成为这个过程中最大的牺牲品。除此之外，人们能从工作、住房和社区获得的精神收获也大打折扣。

低估经济风险似乎是人类的本能

按照媒体宣传的说法，大多数人都认为中产阶级（也就是占据社会人口比例最大的一部分人）在经济方面都比较安稳。但我要指出，即便在多数发达国家，这种观点很大程度上仍然是一种误解，造成误解的原因就是人们无法准确预测个人的经济状况未来会不会恶化。

在经济观念上随波逐流的人通常在经济危机来临前夕才有所警觉，他们也经常把个人经济的崩溃归咎于个人行为的缺陷。一些文学家尝试通过自己的小说将贫苦阶层的困难清晰地展现在世人面前，其中就包括维克多·雨果于1862年出版的《悲惨世界》和乔治·奥威尔于1933年出版的《巴黎伦敦落魄记》。也有作家尝试通过社会评论型的文学作品达到同样的目的，其中就包括乔治·西蒙斯于1889年推出的《穷人之生活》和迈克尔·哈灵顿于1962年出版的《另一个美国》。这些图书的出版都促使其同时代的社会政策得到改善，也使得发达国家的贫困现象有所缓解，但最终它们都没能对公众的认知产生持续而深远的影响。时至今日，经济活动所产生的结果仍然有很强的随机性，也由此可能给身处其中的人带来伤害，并且这种风险仅受害者可见，其他人仍然对其毫无察觉。

芭芭拉·埃伦赖希原本是一名记者，她主动放弃了这个比较优越的工作，转而走访在美国各地，体验收入相对较低的工作，由此收集从事这些工作的人的人生体会。她从事了多种不需要较高技能的工作，包括餐厅服务员、保洁员、养老院护工和沃尔玛超市收银员，这些工作的薪酬水平差不多都是每小时六七美元，这已经高出国家规定的最低薪酬标准了。考虑到她没有孩子、身体健康，她本以为自己的生活应该基本没什么顾虑了。但完全相反，她发现如果以上述任何一种工作的全职工资计算，那么她就得露宿街头，就算那些在环境恶劣社区里的、设施极其简陋的、专供流动人员居住的宿舍，她都住不起。她还发现，如果同时从事以上两种工作，那么

一天下来肯定累得精疲力竭，这也使得她无比赞叹那些年复一年过着这种生活的人的勇气。2001年，她将自己的经历撰写出版，书名是《一分一毫：在美国勉强度日》[Nickel and Dimed: On (Not) Getting by in America]。

上述例子讲的还是美国这个世界最富裕国家的工作者的生活境况，更不用说那些失业者的状况了。根据美国劳工部提供的数据，2000年，美国劳动人口中年龄在35~64岁之间的群体中有24.5%的人年收入不足15 000美元（如果按照全年2 000个工作小时计算，他们每小时的工作收入不足7.5美元，或者说仅相当于埃伦赖希所找到的低收入工作的上限薪酬）。2000年，全美年龄在35~64岁之间的人口有近一半（48.3%）的年收入不足30 000美元，可以说这些人还需要更多的收入才能过上尚可的生活，任何一个处在这一标准以下的人都能证实我的这个推断。

埃伦赖希亲身体会了这些真实的故事，她质疑为什么“从没有人把这些故事收集起来，完全可以以它们为依据宣布全国都进入经济紧急状态”。同时令她感到震撼的事实还有，她的悲惨遭遇只有自己能看到，别人似乎都视而不见。当她在从事这些低收入工作时，几乎没有一个人对她的不幸境遇表示同情，甚至在她口渴时没有任何人给她一杯水喝。（她工作中遇到几个老板，他们甚至想严格限制员工喝水和上厕所的时间，并且他们的行为也表明了这些人对她的境遇完全不关心。）许多从事此类低收入工作的人都强迫自己每天带着笑脸去工作，也压抑自己不敢宣泄真实的感受。

那些经济地位突然出现剧烈下滑的人也必然有和埃伦赖希同样的感受，但是这样的人通常也不会指望别人对他们报以同情，通常他们会尝试掩盖自己的艰难境遇。凯瑟琳·纽曼出版过一本名为“失宠”（Falling from Grace）的专著，主要研究的就是社会地位下降的人群面临的问题，她在书中详细描述了突然失去中产阶级身份的人所遭受的心理创伤，以及他们如何隐瞒这些事实。她写道：

一个已经失去地位但其户主曾担任管理职位的家庭会拼尽全力维护自己的颜面，哪怕全家人吃最差的食物，也要保证孩子去学校时能穿上体面的衣服。他们珍视作为家庭归属感核心标志的资产，比如家庭的住房，全家人都会做出巨大的牺牲以求保全他们认为最有价值的财产。

与单一家庭一样，发达国家的人们都会采取严格的措施控制移民入境的速度，他们也对发展中国家最贫穷阶层的民众苦难视而不见。即便在发达国家，越来越多的成功人士选择与其他有同等成就的人聚居在一起。他们安居在有防护网的社区里，出门就有高速路能够迅速穿越穷人聚居区，现在的人进行社会管控的手段越来越精明，而我们也能越来越容易地通过这些手段将自己孤立起来。身处中产甚至高收入阶层的人给自己创造了一个独特的世界，在这里生活可以对低收入人群的生活状况视而不见，最多也只是在新闻报道的画面里看到只言片语罢了。即便有新闻报道，由于其已经被框定在人为的媒介里，所以很多人都觉得这些事件不像真实的情况。通过媒体报道观察穷人的生活就像从飞机的窗口俯瞰大地。当身居高位时，我们毫无恐惧感，地面上那些小如蝼蚁的民众看上去都不像真实存在的。我们轻易就忘了普通民众的境遇，我们也会以同等的速度忘记（或者直接忽略）所有人都面临的经济不确定性。

已经取得较高经济地位的人总会认为，取得的成果就证明了个人的价值，因此也就没有任何风险会威胁自己的收入。乔治·卡托纳是著名的经济心理学家，他在1975年出版了著名的《经济心理学》（Psychology of Economics），在写书的准备阶段，也就是20世纪70年代，他曾在访谈阶段询问受访者，他们的收入状况在过去5年中发生了怎样的变化。因为当时正处于高通胀时期，所以受访者中大多数人的收入都大幅增长。而当他问受访者收入增长原因时，大多数人并没有提到通货膨胀。取而代之的是，大多数受访者都将收入增长归功于自己的工作质量较高、职业发展有远见，并且舍得为工作付出巨大努力等。

低估经济体系的风险似乎是一种人类的本能，就像我们经常忽视机遇在个人成功道路上的地位一样。我们通常都幻想自己生存在一个完全公正的世界里，人们总能得到与自己的贡献完全匹配的回报。有时，当风险来到我们面前时，我们会对其产生一定的警觉，但我们还是不能理解这些风险的共同特征。

依靠家庭分摊风险

尽管民众对经济风险的认知普遍存在严重缺陷，但是有时人们可以以家庭为单位清晰地看到风险的存在，并且有时家庭成员都能清晰地体会到大家必须为整个家庭的利益着想而分摊风险。

芭芭拉·埃伦赖希试图仅凭个人收入过上美好的单身生活，但是她注意到自己的工友几乎都不是独自生活。实际上，大多数人（特别是低收入群体）几乎都会通过与家庭保持联系的方式给自己面临的经济风险提供一定程度的保险。家庭成员会出于本能相互保护。如果家庭中有一位成员无法获得有效收入，那么肯定就由其他成员弥补其中的亏空。以家庭联系作为保险机制实际上是人类掌握的最古老的风险管理工具，而且根据不同国家的文化和意识形态而有不同的表现形式。它们成为社会固有机制中不可分割的部分，当我们考虑推行新的风险管理机制时，必须优先把这个因素考虑在内。

在关于社会不平等现象和弥合不平等差距的讨论中，人们经常忽视家庭关系这个因素。美国于1996年颁行的福利改革法案强制要求，居民一生中最多只能有五年的时间接受现金形式的社会救助。这项法案也被称为“祖母税”。单亲母亲如果失去社会救助福利，那么她们该怎么办？其中大多数单亲母亲都重新开始工作，但是孩子就必须交给祖母照料，同时为了补贴家用，就会有租客搬到家里和祖母一起生活。

以家庭成员作为相互保障的方式存在一个较大的隐患，也就是说家庭本身也是一个极小的社会单位，规模太小，也不是一贯靠得住。家庭成员有可能死亡、迁移或者纯粹对其他家人没有责任心。即便这些问题从未发生，由于家庭成员的居住地或职业性质近似，也有可能出现所有家庭成员的经济状况同时恶化的情况。而且家庭成员之间的关系也有可能破裂，这将使家庭内部形成压抑的气氛，有时甚至形成破坏性的关系。美国和其他很多国家有半数婚姻都以离婚告终。家庭的经济功能可以帮助家庭成员紧密团结，很多情况下能够促使人们共渡难关，而非一定要走向离婚。当然，也有些过度依赖家庭经济地位的情况，使得婚姻中的一方即使相当不幸福也

只能忍气吞声。

尽管存在诸多不完善之处，但是家庭仍然可能是居民个人分散风险的最主要工具。在开发风险管理新手段的过程中，我们必须尊重家庭的功能，创新都要围绕家庭展开，创新的目的也就是提升家庭的功能并使其常规化。

收入再分配：如何做得更有效

我们的社会、城市、国家以及我们的教堂和慈善组织都和家庭一样，在缓解经济风险的冲击方面发挥着一定的作用。我们现有的自由市场经济体系肯定会不断产生经济风险，我们之所以不会承受此类风险的完整的冲击，就是由于上述机构为经济状况恶化的民众提供了帮助。

有些评论家认为我们的社会收入再分配是无效的，也就是说没能及时将富人的过量收入重新分给穷人。尽管评论家们承认现行的累进制向高收入者征收重税，并且将所得税款重新分配给穷人，但是他们发现，富人能够聘请税务专家为其寻找避税的政策漏洞，甚至还能雇用游说者在现行制度中制造更多漏洞。除此之外，这些评论家还注意到，所谓紧急救助和社会福利项目都是撑门面的行为，都是极短期的行为，在真正帮助穷人方面根本起不到多少作用。以美国为例，失业救助金的领取上限是26周，而且像前面已经提到的那样，人一生能领取现金救助的总上限是5年。最有问题的是，社会福利救助的对象是已经失业并陷入困顿的人，而有工作的人就算工资再低也不能接受救助。

实际上，社会总体的收入再分配行动确实取得了一定程度的成功，这也是我们没有看到更多民众陷入经济困境的主要原因之一。尽管美国的富人一直在钻税法的空子，但是收入越高确实赋税越多。在美国这种切实执行累进制的国家，收入越高的人纳税额占个人收入的比例越高。根据美国国会预算办公室1998年的研究，双亲健在、子女小于18岁、家庭现金总收入低于10 000美元的家庭年度赋税比例为-17%。其他形式的税收、社会救助计划以及对企业营业税的征收都用来缓解这种赋税率对国家财政的冲击，但是这些家庭对联邦政府的总体税收贡献率仍然是负数。相比之下，同样的家庭状况但年收入超过200 000美元的家庭每年向联邦个人所得税贡献的税率平均值为22.9%，此项个人所得税加上其他形式的联邦税收导致这样的家庭调整后的毛收入中有近1/3要上缴国库。

无论高收入者赋税的比例是否更高，单以货币单位计算，美国和其他很多国家的高收入者支付的税款金额确实更高。政府从高收入者手中征收税款，这使得为相对较贫穷的居民设立的福利计划能够长期持续下去，而且穷人不用为此支付任何成本。累进制造成的影响和政府服务带来的影响共同为低收入人群带来福利，就算税制不如美国激进的国家也是如此。以瑞典为例，其并不像美国这样长期一贯地执行激进的税收政策，但是由于其整体税率较高，而且公务员服务的水平较高，所以其社会呈现出高度的平等。

进行社会收入再分配的一个重要方面是向全社会居民提供基础服务的程度，包括医

疗保健、执法力度以及新建道路和公园等。其中最值得强调的就是教育服务，几乎所有发达国家都向儿童提供免费的公立学校教育。为未满18岁的孩子们提供免费教育是一项需要巨额投入的社会工程，但其意义深远，能够帮助我们有效降低收入不平等的程度。这种免费教育项目在一个人刚刚开始真正意义的人生时向他们提供了最急需的服务，除此以外，学校教育不仅仅是课堂教育，还是儿童的庇护所——一种特殊的社区，学校组织体育活动和娱乐活动，为各种派对和俱乐部提供方便，并且让孩子们逐渐懂得如何与社会中的其他人相处。由于孩子们在各方面的需求都由学校来满足，家长们也就节省了一大笔开支。

许多国家还推行了慈善捐助税收减免制度，鼓励民众为慈善事业捐款。这种税收减免制度实际上是政府以隐性手段向慈善事业提供捐助，只不过其表现形式是捐赠者个人的资金。政府对慈善机构、非营利机构和宗教组织免征税款，这也有助于此类机构为低收入人群提供更多的服务。

从历史上看，这种收入再分配体系发挥了重要的社会功能，当我们考虑推出管理个人风险的新举措时，也要把其既有的功能考虑在内。但是我们也不能把现有的再分配体系当作理所应当的存在。我们不能肯定未来的社会还会像现在一样，持续进行同等水平的收入再分配。经济状况的变化、政治氛围的变化和对他人所负责任的定义的变化都可能影响政府提供此类支持的决定，他们未来所付出的努力或许还不及过去，这也是完全有可能的。

幸运的20世纪

我们通常会把已经延续了一个世纪的趋势当作自然界的必然规律，也会以为这种趋势是不可逆转的。如果在论证问题时能拿出一个世纪的数据做证据，那么听众肯定会留下深刻的印象，而且会觉得这些数据足以证明所有观点。但回顾人类历史，一个世纪只是很短的一段时间，有的世纪里发展势头不错，有的世纪则是一团乱麻。

自1900年以来，几乎所有发达国家的居民生活水平都取得了长足的进步。美国的实际人均收入翻了两番。即便是发展速度很慢的印度，也在20世纪实现了实际收入的增长。发展中国家也从1950年以后显现发展的势头。大多数国家的增长总量都非常可观，增长模式也都大同小异，这使得某些人开始预测这种发展趋势将一直延续下去，随着时间的推移，我们的日子将过得越来越好。

这种观点植根于我们对发展的信心，以及对新发明、新流程和新方法的信心。或许有人不相信这种趋势可能出现逆转。但如果仅把这种保险建立在对新技术或者对历史趋势的信心上，就无异于犯下了天真的错误。

我们不能忘记，尽管我们在20世纪取得了巨大的经济成就，但是这个发展的过程还是时不时被特殊事件打断。比如第一次世界大战、“大萧条”和第二次世界大战。丹尼尔·帕特里克·莫尼汉于2002年在哈佛大学发表就职演说，在分析完当今世界各国的敌意和发展宏图之后，他总结说：“我们现在要提的问题是，我们是否又回到了1914年的夏天？”尽管未来是否出现重大干扰性事件是难以预测的，但其出现的概率却是

极高的。

我们需要质疑的另一个问题与科技发展相关，尽管大多数发达国家都在20世纪取得了科技方面的重大进步，但是这种发展势头能否持续下去？其发展成果又能否惠及世界所有民众？美国科技促进会主席彼得·雷文在其2002年的就职演讲中指出：“我们身处的星球原本是一个遵循自然法则的地方，但是这个现实几乎在一夜之间被破坏殆尽，现在主宰地球的是人类，我们只不过是这个星球上1 000多万物种中的一种，但是我们消耗、浪费或者分散了这个星球上近45%的生物产值，也占据了近50%的可循环淡水资源。地球生态系统发生的变化已经让我们看不到其本来面目了，我们也无法再预测未来。”

仅从1900年之后多国总体收入增长的事实来看，20世纪确实是一个幸运的百年，但是我们不敢保证21世纪还会延续这样的趋势。在某些世纪里，某些国家人民的生活水平整体提升，而在其他世纪里，生活水平也会下降。20世纪中我们取得的经济成就就是技术发展和社会进步共同作用的结果，我们没有任何证据能够保证未来这种趋势会延续下去，也无法保证未来的发展速度会和20世纪一样。最基本的事实就是未来充满未知。如果我们还有别的幻想，那只能说我们过于自满了。

不正视风险，就会面临风险

在本章中，我们了解到基本的资本主义自由市场体系有能力创造许多令人惊讶的高风险产值。这套体系并不会自动使所有人都过上好日子。当一个人失去生产力时，资本主义体系将毫不留情地将其抛弃。

当然，出于众多力量的共同作用，我们也没有看到这个体系给人类带来毁灭性灾难。我们需要进行深入思考，才能正确认识社会中不同的人面临的风险。我们很难理解身处不同社会阶层的人面临的不同风险，也很难弄懂那些限制了风险上限的既有机制，这些机制自身可能还存在各种不足，也可能引发人们并不期望的后果。但是这种思考是值得的，我们在本书后面的章节中将进一步讨论。

如果不思考长期风险的影响，我们日复一日地过日子就会觉得自己百毒不侵，只有当风险爆发时才会有所警觉。我们或许都在教堂中听别人念过《旧约·传道书》中关于时间和机遇的教诲。在这个反思的年代，身边围绕着富人和穷人共同组成的群体，认识的人当中有成功的也有失败的，我们或许会意识到“自己本不过是上帝创设的宇宙中极不起眼的微粒”，但是这种意识通常不会存留很长时间。

思考过程中最关键的一点是摒弃人生天定的观念，因为这种错误观念使我们面对风险时变得麻木，使我们无法认清应该推行何种政策、应该追求何种社会，使我们对别人遭受的不幸视而不见。只有摒弃这种观念，我们才能真正采取行动处置风险，并保证行动的及时性。只有摒弃这种观念，我们才能设计出将风险分散到全社会成员的制度，这种制度一方面鼓励人们主动承担更多风险，另一方面为他们的行为提供更高程度的保障。

我们必须以系统性的方法应对风险。我们需要一套全新的当代社会制度，让我们在

其保护下主动采取措施处置风险——这些制度也将成为新金融秩序的奠基石。

[2]经济学理论确实能够给出几个理由，说明劳动者的收入为什么不等于边际产值。工会可以施加垄断性影响，已经在内部的人（工会成员）可能强迫雇主提高工资，从而使企业利润降低，所以即便边际产值超过劳动者的收入，企业也不会再雇用外部的人。雇主也可以施加独家主顾的影响，使得劳动者的收入低于边际产值。有效工资理论还指出，企业不仅要考虑工人边际产值的直接影响，还要考虑收入高低对员工士气和生产效率的影响，从这一点上也反映出，社会通行做法和大众共同的预期也会导致收入与边际产值的偏离。雇员对自身地位的认知以及对自己所享有的待遇的认知也会在企业内部形成一些企业无法控制的影响力，导致收入与边际产值偏离。而且某些特定行业的收入情况也有可能受到投机泡沫的影响，就像股票市场一样。目前美国社会正在激烈地争论企业高管是否应该得到如此高额的薪酬，从这些争论中我们就能看到，造成现有高薪酬局面的部分原因就是人们过于高估这些超级新星所能取得的成就。无论收入与边际产值偏离的原因如何，它们都无法使人感到收入是无风险的。

第3章

科技越进步，风险越小？

如果我提出社会的经济前景无论向好的还是坏的方向发展都与科技的发展密不可分，那么我相信那些经历了20世纪70年代“漂亮50”泡沫和90年代互联网泡沫的成年人都会认同我的判断。实际上，科技对经济的重要影响远不止这些股市泡沫所展现的程度。由于当代经济活动的方方面面都和科技紧密结合在一起，我们在讨论未来经济发展前景时无论其方向如何，都必须把科技进步带来的新风险考虑在内。

为了确保和推动经济朝健康的方向发展，我们必须努力提升科技进步带来的积极的、有建设性的影响，同时需要采取措施降低新科技的“报复性（下行）效应”。目前最紧迫的问题就是弄清楚新科技到底带来哪些新风险，以及这些新风险对经济前景的影响，由此我们才可能通过金融创新分散或控制风险。民众错误地认为新科技不会造成经济风险，但我要告诉大家这些风险确实存在。

对新科技带来的新风险表现出显著担忧的人通常被称作“鲁德分子”。历史上的鲁德分子实际上是19世纪一场工人运动的成员，之所以将其冠以这个名字，主要是当时的领头人叫金·鲁德，而这场工人运动爆发的年代正是机械生产开始大规模取代人工生产的年代。1811~1816年，这群工人在英国掀起了一场打砸机械设备的运动，目的就是遏制技术的进步。可以说鲁德分子是一群被误导的人，损毁机械设备也只不过是徒劳罢了。但毋庸置疑的是，鲁德分子都是陷入经济困境的人，他们认为造成自己苦难的原因之一就是新机械的出现，在这一点上他们没有错。比如，手织机纺织工人就被蒸汽织机所取代，而失业的工人很难再找到合适的工作。

在“大萧条”时期，人们更加坚定地相信科技会对普通人造成伤害。当时美国境内有近1/4的适龄劳动人口失业，人们认为正是技术进步导致了大规模失业。美国物理联合会担心这种社会思潮会对科学研究产生巨大的负面影响，他们于1933年发动了一场批驳这种思潮的公关活动，期间聘请了许多知名科学家代言，其中包括奥维尔·莱特、查尔斯·林德伯格、阿梅莉亚·埃尔哈特和亨利·福特，这些权威人士的故事成功击碎了科技导致失业的错误理念。科学家们宣讲“大萧条”的成因并非科技进步，这个判断是完全正确的。不过他们也从来没有提出实证向民众说明，从原则上讲，科技进步是不会给大多数人造成严重危害的。

人们错误地排斥了新技术带来新风险这个观点，原因有三：一是这个观点与“劳动合成谬误”理论有关，二是人们倾向于将新科技带来的风险简单地描述为劳动者失业，三是将科技进步带来的风险描述为在现有程度上造成更严重的失业。宣扬“劳动合成谬误”的人认为，一个社会中的工作职位数量是恒定的，如果机械取代了一个人的工作，那么这个人就永久失业了。这个观点的明显谬误之处在于：大多数失业者都能再次找到工作，甚至找到比此前更好的工作。但是，机械大规模投入使用之后，劳动者的收入水平将大幅下降，这一风险确实存在。如果一个人正好在大规模的关键技术投入使用时期失业，那么他面对的风险就是再寻找新工作时不得不接受较低的

薪酬。^[3]

就算我们不完全站在对立面讨论这个问题，科技进步肯定会给社会发展带来重大挑战。科技发展的四个方面正向当今社会注入重大风险。第一个是中控技术的不断完善。在未来几十年内，中控技术将逐步达到完美的境界，完全自动化的生产将取代许多种类的手工劳动。第二个是新科技造成的“胜者为王”的错觉将被放大。在科技高速发展的时代，最聪明的一群人能通过各种手段将仅比自己落后一步的人排挤出去，并且能够垄断利润和收入水平，这种看法经过网络传播和数字化重复，将在民众当中形成夸大化的影响力。第三个是全球化程度加深。国际经济壁垒的弱化使得企业可以在低收入国家聘请具有同样能力的人取代本国高收入的雇员。第四个是新科技导致军事战略变得不稳定。如果爆发战争或出现严重的恐怖主义事件，那么其危害的不仅是政治和社会福利，还将影响每个人的经济福利。

机器会让我们失业？

中控技术就是通过计算机控制系统进行生产的技术，与人脑的控制能力类似，最近50年，这项技术得到了突飞猛进的发展。过去几十年来，科学家们和工程师们花费大量精力研究中控技术的核心组成部分，直到现在，这项技术在经济方面的用武之地还较为有限。但现在人们在这个领域积累起来的知识正逐步对经济发展产生影响。如果未来几十年内这项技术的发展还是延续现在这样几何级数的增长，那么它肯定会在未来某个时点掀起一场革命，许多现在人工完成的工作都将被机械取代，世界经济格局必然重新洗牌。

1947年是计算机和原子弹的诞生之年，数学家诺伯特·维纳在其专著《控制论》（Cybernetics）中就描绘了“超高运算速度的计算机”和使用这种计算机能够制造出来的设备：

早在人们听说原子弹和美国在长崎投下原子弹之前，我就意识到一次重大社会变革已向我们迫近，无论是好是坏，此次变革的力度都是我们闻所未闻的……美国的建筑工人哪怕接受的工资再低，也无法与受蒸汽驱动的挖掘机展开竞争。当代的工业革命也同样会使人脑贬值，至少那些人脑每天都做出的简单决策和常规动作都会被机械取代。当然，技艺精湛的木匠、技工和裁缝们在第一轮工业革命浪潮中幸存了下来，知识渊博的科学家和管理者也能在第二轮工业革命中找到活命的办法。但是，第二次工业革命完成之日，处在社会平均技能线以下的普通人将没有任何技能可用于交换价值，也没有人会掏钱雇用他们。

现在距离维纳发表《控制论》已50余年，由机械自动化引发的可怕境况仍然没有变成现实。许多工作还是由人力完成，只不过可能薪酬水平降低了。迄今为止，取代了人力劳动的机械还没能得到大幅度推广，而且机械也无法取代所有人的所有工种。举例来讲，我们迄今没有见到能够采摘水果和蔬菜的机械设备。机器仍然无法分辨果实是否成熟，无法控制在采摘成熟果实时不弄伤它们，更无法将它们安全地放置到容器中。

人工劳作不仅生存下来，而且新科技的诞生有时还创造出新的工种。例如，农业收割机械化之后，人们有更多的精力培育种类更多、需要更多精细化管理的农作物，因为一些种植难度大的农作物即便在机械化收割的时代也需要很多人工干预。但我在这里要强调的一点是，我们无法预测新科技对个人的影响如何。科技总是会产生更多的不确定性，我们只有耐心观察才能了解一项新发明到底会帮助低收入者还是伤害低收入者，这两种情况都有同等的发生概率。

以现在的实际情况看，低收入群体遭受毁灭性经济打击的可能性极小。要想使得低收入群体一分钱都赚不到，除非机械生产发展到机器能够接受不同种类的指令，能够以视觉方式辨别不同的生存状况，能够自主按常识行动，并且能够具备一定的手工劳动熟练程度。除非机器全面掌握了以上列举的技能，否则人力劳动还是不可取代的。这种程度的科技距离我们还很远，但是劳动者面临的风险程度仍然很高；或许在科技达到以上提出的程度之前，劳动者的薪酬水平就将不断下降。

在现代社会中，自动化控制系统已经取代人工，在执行一些规律性较强的工作。举例来讲，康涅狄格州的丹博格机器人制造厂就向100多家医院出售了其研制的“助手”机器人。这款机器人可以通过声呐传感器和红外线摄像头识别道路，从而能够完成医院内部简单的取送任务，它甚至能够自己搭乘电梯在不同的楼层间活动。这家公司还在研制此款机器人的另一版本，主要用于在家中照顾体弱的老人，机器人可以预防老人摔倒，也可以在监测到老人出现非常规活动时判断是否需要打电话求助。“家政”机器人可以在无人看管的情况下自动清洁家中的地板；“锄草”机器人可以自动导航，精确地修整自家的草坪；“智能球童”机器人可以跟踪正在打高尔夫球者的行进轨迹，它可以自动避开障碍区、水区和球座，还能够准确应答打球者的指令。之前提到过的自动采摘机也差不多要成为现实了。普渡大学就与三家以色列的研究机构（本古里安大学、魏茨曼科学研究所和农业研究组织）共同展示过一款用于收获瓜类作物的机器。不具备高级技能的劳动者提供的服务越来越多地被机器取代。尽管机器人的制造成本很高，但是随着科技进步，这笔费用势必越来越低，我们也可以预见未来社会将有更多的机器人为我们服务。尽管机器人的出现并不是逐一取代劳动者，但是它们会导致某些工种彻底消失，也会创造新的工种，而残存的一些与机器功能相同的工种的薪酬水平必然逐渐降低。我们唯一能准确预测的情况就是，许多劳动者的生活将面临极大的不确定性。

除了中控技术的传播之外，“无所不在的计算机”潮流也是一个重大风险。目前，计算机几乎已经被安装到我们使用的设备上，人们甚至出行时都会随身携带“可穿戴的计算机”，由于这些设备的存在，我们不再需要专业人员操作仪器，也不需要专业人员解答疑惑，所以这些设备的使用将给服务行业带来巨大的冲击。同一程序或许就能指挥机器人工作，从而取代原有的服务人员，或者仅一个管理人员就能指挥一支由机器人组成的“员工队伍”。

其实很久以前我们就知道，发挥与人工劳动同样效用的机器并不一定要仿效其取代的人工劳动的精准动作。举例来讲，现在我们可以通过电子摄像头抓拍闯红灯的车辆号牌，或者我们可以通过全球卫星定位系统追踪某辆车是否超速，这些仪器就在某种程度上取代了交警原本的职能。在这些方面，新科技的效率远远高于人类，因

为闯红灯和超速都肯定会被无一遗漏地记录下来，并且系统还能自动开出罚单。或许未来某一天，交警系统还能自动将罚款与肇事者的所得税账单绑定在一起，或者还能自动从肇事者的储蓄存款中扣除罚金。

我们回顾一下前面曾提到的一条定义，个人所得基本上等于其所贡献的边际价值，也就是扣除雇用他之前其他所有雇员贡献的价值之后的剩余部分。换句话说，个人收入与个人产出基本匹配。边际产值还有另一种计算方法，也就是受雇人员在正常生产状态下所能进行的建设性活动的产出与其在非故意状态下给雇主带来的损失之间的差额。雇员总是存在不同的情况，有的很健忘，有的粗心大意，有的甚至会损毁设备，有的很难与人相处，还有的则需要管理者投入较大精力管理。公司做出雇人或裁人的决定时总是因人而异的，无论是进是出，管理层考虑的重要因素之一必然是扣除此人带来的成本以后，他到底能为公司贡献多少价值。

如果机器已经完全能从事某人的工作，就算机器做得不太好，那么这个人的边际价值甚至可能变成负值。从来没有哪个人或哪家机构准确估算过这种边际价值为负的人在总人口中的比例，或许在当下这个比例就已经很高了。所以我们要面对的另一重大风险就是，随着科技不断进步，这个比例将越来越高。

机器所能取代的不仅是不具备高级技能的劳动者，许多通过多年锻炼培养了专业技能的人（以翻译和速记为例）或许就会发现他们即将被机器取代了。那些技能相对复杂但可以被标准化的工种明显面临着来自非人类“劳动者”的竞争。

科技进步有时会带来随机的机遇，使部分劳动者能够适应新技术的出现，这些人将走上完全不同的职业发展道路，而总有一部分人将失去所有的工作。因此，科技进步完全有可能使那些在职业起步时技能和天赋完全一样的人之间出现巨大的发展差异。我们现在无法预知新科技会帮助哪些人、伤害哪些人，所以说科技进步是伴生着风险的，这种不确定性的发展结果只有经过时间的验证才能看清。

胜者为王

一个声音的受众越多，受众势必越来越挑剔，只想听最好的声音。在录制并重播声音的技术发明之前，歌手的市场是非常广阔的。而现在往往只有几个拿着天价收入的耀眼明星在主导整个市场。在电影技术出现之前，舞台剧演员的市场也是非常广阔的。而现在如果仅以收入衡量，演艺界也只是为数不多的一小群人在活动。

如今，已故歌手或演员有时甚至能凭借生前留下的唱片或影片取得比活着的人更高的收入。看上去科技似乎已经能使已故艺术家继续产出新的作品。在《角斗士》这部电影拍摄的尾声阶段，演员奥利弗·里德意外死亡，电影制作人就用和他身型类似的替身演员拍完了最后两分钟关键镜头，在后期剪辑时通过技术手段用已故演员的头部覆盖了替身的头部。而且现在还出现了能够重现死者语音的软件：美国电话电报公司实验室研发的一款新语音软件就号称能够模仿人类的语音，只不过目前“仅能发出有限的机械语调和僵硬的声调”。

在改进版的演讲和电话会议系统的帮助下，其他行业的明星人物也可以无限扩展其

触角，从而使更多地方仅索求这些明星的服务，其他同业人员就被忽视了。教育领域是一个重要的例证，在教育领域，新技术的出现使得明星教师可以教授越来越多的学生。讲课方式的进步，比如PowerPoint软件的应用和移动麦克风的出现，使得教师可以在讲课时在教室内与学生互动，也就可以使大型讲座变得更有乐趣。电子邮件技术的推广使得教师可以处理更多学生的问题，其效率是面对面辅导的方式无法比拟的。在线教育的方式使得教师具备了同时教授数千名学生的能力。

许多学生仍然希望教师能以传统的面授方式给他们开小灶，但是这种需求肯定会不断减少，而且学生为这种面授单独付费的意愿也会降低。除此之外，即便学生仍然需要这种一对一的教学，现在也可以通过网络教学的方式实现。在虚拟课堂环境中，教师与学生可以完全身处不同的地理位置，每个人都以邮票大小的图标显示在教师的屏幕上，教师可以选择放大要提问的同学的头像，让整个班级实时看到提问者。设计此类系统时，可以为其加入录制和重播既往课程的功能，这样教师和学生都可以通过回顾以前的互动过程，加深彼此的印象。也可以加入一个功能，让系统能够选择性地播放课堂教学的精彩片段。这种虚拟课堂系统再加上程序化的学习科技，可以降低教师们分散精力处理其他问题的概率，使他们集中精力与学生加强互动。教育的质量会得到提高，但是教师的人数会越来越少——只有那些具备高超的人际交往技巧并能适应新教学技术的人能留下来，所以许多教师也面临着严重的经济风险。

我们通过前文的例子看到，新技术的出现使得社会对教师这个职业的从业人数需求不断减少，这种情况可以很容易就套用到医生、律师、银行家和其他无数工种上。只有经过长期发展，我们才能最终了解这种变化何时发生以及以何种方式发生。与此同时，我们仍然能够通过金融手段应对未来收入的不确定性。

全球化：地理壁垒的瓦解

技术进步使得各类企业都可以更方便地雇用非现场办公人员，这种类型的雇员有可能在同一个国家的不同城市工作，也有可能在一个半球。新技术的出现将不断蚕食现场工作人员原本具有的优势。此发展趋势带来的影响可能使一部分劳动者的边际价值逐渐降低，其工资相应减少，另一部分劳动者的边际价值增加，工资也随之上涨。反对全球化浪潮的人意识到这种风险的存在，但是他们提出的应对主张往往是错误的。

电子邮件的出现使远距离沟通的成本变成零。原本很多现场工作人员的职责就是整理书面文件，并且帮助后续的使用者在庞大的文件库中寻找过去的文件，电子邮件的出现使得这种工作成为历史。现在，我们可以用眨眼的工夫就把文件以电子文档的形式备份好，能够通过软件进行快捷的搜索，而且能够远程共享。

即时通信技术的出现使人们能够远程实时通信。计算机旁的使用者可以通过打字聊天的方式沟通，双方传达信息和当面交谈一样没有延迟，而且还可以边打字边开会，或者边打字边打电话。和另一个半球的人沟通就像和办公室门口的秘书沟通一样方便。

电话会议系统的出现使身处不同地方的人可以实时互动，仿佛大家都坐在同一间会议室里一样。这种互动很重要，因为人类传统的沟通方式要求我们在说话时观察听讲者的表情，判断他们对讲话内容的心理反应，并且讲话者本身也会出现情绪上的反应，这些因素都可能激起进一步的思考和对话。目前，一些电话会议系统供应商，比如PlaceWare、宝利通和WebEx都可以实现集成电话会议和视频会议，同时还能允许参会者在线共享文件。如果电话会议系统的使用成本下降，那么我们都可以预测其未来的发展趋势了。如果技术和业务取得同等进步，那么使用这种电话会议系统的参会者获得的会议体验将比现场开会还要好，举例来讲，电子设备可以使有障碍的人听得更清楚或看得更清楚，两个参会者可以私下交流而不打断整体会议进程，他们甚至可以单独录制自己的对话或者其他相关的对话。确实，电话会议可以称得上是自午餐会议和鸡尾酒会之后的第三种重要的交流商业想法的途径。

物流行业使用的技术也得到了改善，现在我们拥有了电子化的货物追踪系统，物流线路和仓库位置经过规划后也更合理，地理位置在商业活动中的重要性已经大大降低。现在，一个商业活动的外围组件能在几个小时内就被调配到世界的另一端去。

以上提到的技术进步已经开始合力催生一个全球化的工作环境。举例来讲，印度人有很多不同种类的办公室管理方案可供全球商业使用，《经济学人》曾预测印度或许很快就会成为“全球商业活动的总后台”。确实，印度能讲流利英语的人非常多，按照全球标准衡量，这些人的收入还很低，所以之前提到的预测有很大可能成为现实。我们在其他国家也观察到了类似的发展趋势，比如，中国香港商人就雇用中国内地的低收入人群为其提供电话应答服务，而纽约警察局的文书工作都是由加纳的劳动者完成的。

这些变化给发展中国家或者某些国家的发展落后区域带来了大量机遇，但同时这些机遇的出现意味着原本高收入国家的在职人员将面临失业的风险。

与此同时，以印度提供的后台服务为例，按国际化标准判断，其体量还比较小，其未来发展的预期也没有多么可观的增量，但是我们也不能排除这些服务在未来可能获得长足的发展。这些服务能否获得发展有很大的不确定性，不确定性的根源在于我们无法判断未来新技术的发展方向和发展速度，在于我们无法知晓未来的新技术会不会加速电子功能取代人力功能的趋势。我认为，那些帮助人们加强日常沟通、帮助人们共享工作环境，或者那些能够降低沟通成本的技术都将给我们的发展带来巨大的变化。

实际上，我们已经看到“远程工作”和“团体工作”的先例，远隔万里的人能够像身处同一间办公室一样协同办公，而且我相信未来会出现更多的新技术，使得许多过去无法协同完成的事务变成可能。举例来讲，身处两个半球的两个工厂里的工人们可以为了生产某种特殊钢铁制品协同努力，他们可以在工作流程中的不同阶段和关键时点，相互给出口头指引或向对方说明此时必须完成的工作；他们可以预先安排在12个小时之后发出指令（也就是另一个半球正好进入工作时间时），而且指令可以有条不紊，仿佛两组工人就在同一车间里进行生产一样。这种生产方式的出现将使那些地理上靠近经济中心的工厂失去原有的优势。根据某些科学家的预测，未来甚至可以由两位身处不同城市的医生同时为身处第三个不同城市的病人做手术，他们

需要的只是当地护工和远程操控设备的辅助。这种技术的出现将使跨国合作达到前所未有的高度，也必然影响目前高收入地区医生们的传统优势。

以上这些变化将给现在受优待的地区的高收入者带来风险，它们同时也给这些地区的房地产价值带来风险。但重要的是我们意识到这些都是风险，而非一定会发生的事实。尽管我们确信科技会不断取得进步，但是其造成的经济影响却是不确定的。如果电子化交流技术的发展仅带来区域性的发展机遇，或者说其发展促使人们想要更多真实的面对面沟通的机会，那么通信技术的发展将有可能进一步提升受优待地区的收入水平，而不是反其道而行之。这种结果并非完全不可能，正如我们已经看到的那样，20世纪电话业务普及之后，城市化进程非但没有倒退，反而加速前进。新科技的经济影响力只能等待时间来揭示。

科技进步的另一面

军事技术的进步会打破世界各国格局的平衡。这里我所指的不仅仅是核武器带来的风险，也不只最近人们讨论得最热烈的生化武器带来的风险。信息技术和机器人技术也在这种变革中扮演着重要的角色。

信息技术方面和中控新技术方面的进展往往导致大量的权力汇聚到少数人手中，而且这些少数人组成的群体通常也是不稳定的机构，这就有可能导致一个地区或国家之间的力量制衡格局被突然打破，也有可能出现一国的权贵滥用权力的情况。

2001年爆发的阿富汗战争让全世界都看到了信息技术取得的卓越进步。美国启用了“掠食者”无人侦察机，正是这款战争机器让人们真实体验了机器人技术可以发挥的巨大力量。这种无人侦察机可以从空中准确识别地面的单一目标，并且可以携带“海尔法”反坦克导弹，对已识别目标进行精准打击。它在消灭基地组织成员方面起到了很大的作用。随着这种战争机器的推广，我们可以预测以后的战争不会像现在这么惨烈，不会造成太大程度的误伤，而且不用本国的士兵用生命承担风险。

这些异常昂贵的武器不容易落入恐怖主义分子之手，但是技术进步产生的某些影响确实可能使恐怖主义行径的潜在威胁变得更令人担忧。2001年9月11日，恐怖分子劫持飞机撞击美国世贸中心大楼和五角大楼，之所以造成如此严重的损失，就是因为人类发明了能够装载大量燃油的大型飞机，而且仅凭一个飞行员就足以完成飞行任务。1945年，美国空军一架B-25轰炸机也曾因大雾天气而误撞纽约帝国大厦，但是由于该机型只能携带800加仑^[4]燃油，所以该次撞击没有造成太大的损失，相比之下，撞上世贸中心大楼的两架波音767客机最大载油量都达到13 900加仑。除此之外，改良后的现代飞机控制技术在设计之初就是为了降低对飞行员的技能要求，不同机型之间的驾驶技术差异并不大，因此也使得未经许可的人也可以滥用这种技术。

发射杀伤性武器的技术进步在某些程度上已经超越防御技术的发展速度。这种情境的出现使得一些国家或恐怖分子可以核武器作为要挟，逼迫别国向其屈服，这些人是不会考虑是否会被报复的。

如果不需要许多人通力协作，一小群人就完全掌握了致命武器的操作方法，那么这些人发动战争的成功率非常高。除此之外，科技进步使得他们可以在极短的时间内完成一系列动作，也就是说，别人制止他们的概率随着科技进步而降低。在这个问题上普遍适用的一个原则就是，高科技含量的武器传播的范围越广，其造成可怕损失的不确定性越高。

直面我们的风险

本章中讨论的很多与科技进步相关的风险都是连带风险或者系统性风险，设计这些新发明的工程师们肯定不会把处置风险当作自己的一项重要任务。就算中控机器人完全取代了劳动者，就算复制个人声音和行为的技术导致第二名取代第一名，就算全球性的实时交互技术使异国雇员完全取代本土员工，就算武器发展导致世界格局改变，工程师们都可以置身事外。需要直面这些问题的是那些风险管理专业人员，也就是金融系统的从业人员。

我们可以运用当代风险管理技术处置这些风险，可做的事情很多。新技术未必自出现之日起就是好的，我们必须时时对其保持警惕，对新技术的应用既要有广度也要有创新精神，而且必须仔细考量所有与之相关的出人意料的不良后果。

与新科技手段相关的风险不是我们需要认真应对的唯一风险，它们还会与其他催生经济不确定性的因素相互作用。在下面的章节中，让我们一起从更宏观的角度探讨经济风险，由此也让读者更好地理解新风险管理必须面对和必须解决的真实问题。

[3]一本经典的经济学入门教材曾定义“劳动合成谬误”：“当失业率较高时，人们通常能够想到的一个解决方案是把现有的工作在劳动力群体中更平均地分配。比如，20世纪90年代，欧洲出现了较高的失业率，许多劳动者领袖和政治家们提出，解决问题的方案就是减少工作周数，这样所有工人都能工作同样长的时间。这种观点（也就是认为所要从事的工作量总是恒定的）就是劳动合成谬误。”但同一本教材后面接着说：“由于一个行业引入新的技术而导致对特定工种的从业人数需求减少，这种现状可以得到改变，也就是降低工资或者让劳动者转业，资本的流动最终将为失业群体创造新的工作机会。”换句话说，劳动合成谬误的错误之处在于其简单地把对劳动力需求的降低与就业的降低画等号，而没有看到这种需求的降低会造成工资的降低，并带来其他形式的对生活的影响。

[4]1加仑≈3.785升。——编者注

第4章

四十大盗：经济风险多种多样

想要一对一解决每个人的风险几乎是不可能的，因为风险存在的形态太多，根本没人能够对其形成全面的理解。我们目前购买的保险可以应对住房发生火灾，应对自己的笔记本电脑被盗，或者处置自己患致命性疾病的风险。但是这种处置风险的方式都是零敲碎打的，我们不能将其误当作良好的风险管理模式。人的一生中，风险无处不在。因此，我们投保的风险应该是那些能够从较为综合的程度上衡量经济健康程度的指标，比如个人收入。本书后面的章节将展开讨论一系列重要的风险管理理念，而对综合性经济指标进行保险就是贯穿始终的一个基本原则。我也将在本章着力论述这个原则的重要性。

科技进步带来的风险（已经在第3章中展开讨论）体现在多个不同层次，更令人恐惧的是，这还不是我们面对的唯一风险。单一科技创新带来的风险要么看上去微不足道，要么风险恶化的概率极低，要么其潜在危害程度难以量化。但是如果把这些小风险汇聚到一起，经过一段时间的发酵，其下行危害必定极其严重。

以阿里巴巴故事里的四十大盗为例，假设这四十大盗每个人偷走你的钱的概率是10%，而每个人偷走的钱占你总财富的比例也是10%，那么每个大盗对你构成的风险就是1%，看上去似乎无关痛痒。只看到单个大盗，把1%的风险化整为零，忽略这种风险的存在。任何人都可能这样做，但这样做的后果就是给自己埋下无穷的后患。如果真的有四十个大盗，那么你的财产损失上限将是40%，而且这种损失产生的不确定性极高。假设每个风险不是独立存在，也就是说这群大盗倾向于盗窃同一个受害者，那么你面对的危险真的就非常严重了。

回到关于经济安全问题的讨论上，我们很难指出谁是“大盗”。他们是谁？主要的人类学和社会经济学变量（年龄、教育背景、工作经历、父母的受教育程度、职业以及收入水平）很难被用来解释不同人收入水平的差异。^[5]一个国家的民众有贫有富，形成这种现象肯定还有许多其他的推动因素。

当多种风险来源可能同时出现时，普通人总是倾向于忽视其中的绝大多数，并且对自己的未来过于自负。心理学研究已经形成了很多报告，证实了人类天生就有自负的冲动。产生自负情结的原因之一就是人类没有足够的能力理解风险的复杂程度，也无法清晰地认识到自己对风险的理解或解构会出现多种形式的偏差。

我们既要克服天生的自负情结，也不能把对风险的思考划分成一个个小单元。这也意味着我们必须充分调动自己的想象力，将人生所面对的多种风险看作一个整体来处理。

国家面临的风险

个人经济地位的提升或下降总是与某些影响因素相关，同样的因素也会影响整个国家的经济状况。我们往往很难将这些因素逐一剥离出来，也很难对其做出清晰地定义。从历史经验来看，当一个国家的人民生活水平开始下降之后，专家学者们都会在未来几年内不断争论形成这一趋势的原因，而且就算很多年之后，他们也很难就引发下降的原因的多重性和复杂性达成一致意见。举例来讲，20世纪30年代的“大萧条”，20世纪后50年阿根廷经济疲软以至引发2001~2002年的经济危机，1989年之后日本经济出现无法预料的衰退，以及20世纪90年代之后俄罗斯经济相比中国来说慢得可怜的发展速度，这些现象的成因至今仍是人们热议的话题。

在这些极端情况下出现较差经济表现的一些外围原因是世人皆知的，但是其背后最主要的原因至今没人能够彻底说清。我认为，正是一些极细节的措施、一些微小的因素共同导致了经济状况恶化，但是这些措施和因素都是无法精准量化的。

由于难以理解近代历史上这些风险的成因，我们也无法对这些风险给我们的生活造成的影响做出准确的估算。人们或许认为，经过一个世纪的数据搜集，我们应该能更好地理解这些风险如何影响我们的生活。而我们没有达到这种高度的原因之一是，我们从搜集的历史数据中其实能看到无数随机结果中的一小部分，而我们观察到的经济体系的组成和分布往往都不会重现。

就国民收入这个指标来说，国与国不同、这个10年与上个10年不同，甚至今年和去年都不同，经济理论至今未能就这个现象的根本成因达成一致。经济理论家总是喜欢用简单的事例论证眼下的经济状况，因为只有这种方式能让他们顺理成章地提出简单又安全的政策建议。现实中，经济理论家讲的故事都不同，这从一个侧面证实了我们面对的风险种类繁多，而且我们对风险的认识十分有限。举例来讲，实际商业周期理论家就声称，国家经济发展的波动产生于三种情况：其一，新科技的诞生带来了冲击性的影响；其二，社会开始广泛采用新的生产技术；其三，新科技的诞生使现有的投资手段成为过时的措施。我们已经在前一章强调了科技产生的冲击性影响，但仍有其他因素会给国民收入造成冲击。

其他经济学家也提出过不同的理论，他们认为导致国民收入水平波动的主要原因可能还包括：货币政策的变化；民众对未来储蓄余额需求的变化；民众对制造业成品的需求量、对服务业提供服务的需求量的相对比例出现结构性变化；能源价格出现变化，比如石油输出国组织为了发挥其政治影响力使原油价格产生冲击性影响的举动。还有一部分学者通过研究证实了一系列因素都与国民收入水平的波动有直接联系，这些因素包括：人口增长速率；借贷与放贷的正常流程被意外打断；政党联盟的力量出现波动；民众对工会的支持力度下降；社会资本，也就是人们的互信度下降，导致人们参与有组织的活动的意愿降低。

关于这个话题的理论还有很多，有的学者强调，导致国民收入水平波动的因素可能是，国家通过法律手段保障居民长期物产权益的力度、国家对教育及其他形式的人力资源培养计划的投入力度，以及国家对某个工业领域持续投入的能力以及由此获得的持续性收益等。还有一些学者则认为，“在实际行动中积累经验”的模式将在长期发展过程中拉大国民收入水平的差距，也就是说那些动手越早的人积累的经验越多，甚至民众对经济发展的信心也会带来自给自足的前景预测，这种心理预期有可

能转变成实际的经济波动。

我认为造成国民收入水平波动的原因可能不只前文提到的这些，因为有的因素在过去的历史阶段没有被明显地揭示出来，所以经济学家也就不会着力强调它们，尤其在离经济学家生活的年代最近的一段历史时期内发生的事情最不容易被看清，但是其影响力可能在未来某个时点凸显出来。这些因素可能包括现在无法预期的社会、环境或全球性的问题，这些都是我们身在其中而无法看清的问题，但是未来的我们可能意识到这些问题真实存在。

正如前面讨论的，由于造成问题的原因很多，所以我们根本无法对世界面临的风险的源头达成一致意见。最现实的推断是，所有不同的理论都包含一定程度的合理的一部分。我认为，试图用保险合同逐一处置这些定义不清、测量不准的风险完全就是浪费精力。

个人风险积聚成国家风险

除了上一节讨论过的整个国家面临的风险之外，我们还要记得每个人都承担着风险，正是个人的风险总和才形成了整个国家的风险，形成了一个国家的职业风险，形成了一个行业中个人的职业发展风险。尽管这种个体的风险可能并不足惧，但是其总和令人生畏。个人承担的风险之所以重要，原因在于其与其他所有人的风险一起构成了个人风险的整体模式，与现在已经能够被保险的残疾风险不同，其危害要大得多。我们可以以职业为例充分认识这个问题。

我们把个人职业定义为经历人的一生中无数小成就和无数小失败共同作用形成的最终结果。引领职业向积极方向发展的信号可能是一个让某人从事具有挑战性的工作的机遇，可能是让某人为了能够适应某项重要工作而接受培训这样的随机性事件，也可能是把某人放置在大众的目光下成为权威人物——“总之就是在正确的时间身处正确的地点”。导致职业向消极方向发展的信号可能是某人完全失去前文提到的这些机会，或者身染重病或残疾，再或者就是自己犯下声誉扫地的错误。

已经取得成就的人或许会认为，自己付出的艰苦努力以及自己的天赋是取得成功的主要原因。实际上，这种想法很大程度上是人们的幻觉。芭芭拉·埃伦赖希就曾体验过很多低收入职业的悲惨境遇，她指出人们很容易身陷这些职业而无法自拔。当她从事这些工作时，没有人欣赏她的天赋，也没人关心她是不是一名畅销书作家。她和自己的工友们谈论过自己正在撰写的书，但是工友们对这个话题毫无反应。在这个社会里，每个人都可能认识一个正在写书的人。如果埃伦赖希之前没有建立一定的声誉，也没有积累起一定的人脉资源，那么她一旦从事这些低收入工作就很难再从泥潭中抽身。

职业发展的转折点事件无论积极还是消极，其对一个人毕生的收入状况和社会地位的影响程度都很难被量化，单从历史的角度看，这些事件必然给人一生的收入总量注入巨大的随机性。通常我们都没有足够的数据展示影响个人一生职业发展的各种变量，我们也无法判断这些变量到底是纯粹的外部影响，还是说其中一些完全有可

能是个人行为造成的。举例来讲，错失职业发展的机遇有可能就是个人选择转变生活方式的结果，而这一选择正好抑制了其经济上可能取得的成就，例如一名律师放弃在公司里赚钱的机会，转而谋求公务员职位或回到学校里教书。

但我们还是针对随机性和不可预见性的职业转折事件产生的影响搜集了经得起验证的数据。劳动经济学家约书亚·安格瑞斯特曾在越南战争期间被美国部队征兵入伍，他就找到了一种估算这种随机性事件的影响的好方法。通常情况下，由于我们无法得知征兵是不是随机的，也就无法得知征兵的最终结果和影响。或许某些社会资源丰富、人脉甚广、自我保护主义情绪较重、天资聪颖或者受过高等教育的人能够找到方法逃避兵役。但是在越南战争期间，美国政府创设了一种征兵抽签，其本意是制造一套完全随机的征兵方法。每个满足服兵役条件的美国男性都被强制赋予了1~366之间的一个数字，被称为“随机序号”（RSN），这个数字其实代表着他们是一年中的第几天出生的。然后美国军方在公众监督下组织抽签仪式，第一次抽签发生在1969年12月1日，被抽中的号码当时就公布了。数字越小的人越容易被抽中，而有些数字较大的人从始至终也没有被抽中。

20世纪80年代，越南战争结束多年之后，安格瑞斯特着手研究了抽中兵役签对个人的收入水平产生了怎样的影响。由于他设置的前提是抽中签这个事实对个人收入的影响，而非是否真的服役对个人收入的影响，所以他可以排除因有人耍小聪明逃避兵役而使研究结果产生的误差。他的研究结论是，服兵役者个人收入下降了15%，即使退伍10年之后仍然如此。这个结论并不能用来说明从军对任何人都是一件坏事，但是可以证明，如果一个人的正常职业道路被强行打断，而承担其他被别人随机分配来的任务，那么其长期发展将遭受一定的影响。他的这一结论也说明了职业转折性事件对人生的重要性。

我可以通过自己的例子说明征兵抽签的重要性。1969年，我收到的随机序号是362，这基本排除了我被征兵的可能性，因此我可以放心地追逐自己从事经济研究的梦想，也不用担心会被强制参与一场我认为根本就不道德的战争。直到现在我也认为，我所取得的成就与当年那场抽签不无关系。

战争和社会动荡下的经济风险

经济风险的多样性制造出诸多不确定前景的重要原因之一就是，这些风险并非独立存在。尽管我们已经讨论过的不同风险并没有内在联系，但是它们经常一起展示共同的危害。以1997~1998年的亚洲金融危机为例，几个亚洲国家或地区在同一时间遭遇了汇率危机、股市危机、劳动力危机、外债危机和内部政治危机。当一个国家整体受困时，这个国家民众的个人职业发展也伴随着出现大起大落。所以无论不同风险的影响是积极的还是消极的，风险总和的影响力都远远超过单一风险。

民众的个人收入发生强烈波动的年份往往是社会动荡最剧烈的时期，比如战争时期。战争在人类历史上最具周期性特征，或许未来仍将如此。当恐怖分子能够运用高科技武器造成大规模杀伤时，一场严酷战争的爆发看起来就迫在眉睫。战争会导致大规模的社会财富重新分配，战胜国或者远离战争的国家也会出现这种情况。战

争给一些人带来了发财的机会，将另一些人推入巨大的经济困境。

战争时期，人们会自发地关注战争负担引发的再分配不平等现象，有人倾家荡产支持国家的自卫行动，而有人借机中饱私囊。但是任何一个国家都很难完全摆脱这种恶性循环。战争时期的国家经济必须服从战争的需要，政府无法像指挥军队一样指挥经济发展。在这个前提下，有人能够借机赚到很多钱，而有人只能错失这些机会。这也是经济发展给人们带来激励因素的本质表现。只要发展经济对某些人还有刺激作用，那么他们的行为必然对战争及社会发展造成影响。这并不是说战争对收入再分配不公平现象的影响无法被改善，只不过要做出这种改善真的是难上加难。

第一次世界大战期间，美国人对国民分担战争负担的不平等现象有很大的担忧，因此当时成立了战时工业委员会，专门监管企业的行为。委员会强制规定了商品销售价格，旨在保证企业仅赚取正常的边际价值。除此之外，政府还通过异常高的利润税惩罚那些发战争财的企业。但这些措施出台还是太晚，美国实际于1917年加入“一战”，但在此前几年间，美国企业的实际税后利润还是出现了疯涨，其当时达到的高度直到1950年前后才重现。

第二次世界大战爆发时，“一战”带来的战争横财仍然徘徊在美国国民和立法者头脑中，罗斯福政府花了很大力气遏制这种不平等现象再次出现。但他们遇到了一个严重的问题，政府必须给私营企业足够的激励，才能保证这些企业有效运转。他们的措施最终仍然导致企业获得高额利润，只不过企业用一些手段掩盖了高收入的事实。政府强制企业采用成本加利润的定价方式，但是企业对成本的定义总是模糊不清的。企业还可以在这个时期转而投资期货，或者对生产工具和生产流程进行更新换代，或者集中精力进行研究和开发，等战争结束后，他们可以重新投入生产而获得更高的利润。政府还不允许企业发放高额薪酬或按工作时长发薪，因为这两种方式都很容易掩盖企业的高利润。但是企业可以给员工报销很多消费项目，所以“二战”也是美国的高价商务午餐和浪费型商务出差最兴盛的时期。许多技术人才和从事战争相关工作的人都看到了一个拿全薪且可以自愿加班的好机会，所以许多人都在这个历史时期清偿了个人债务，升级了个人住房或小本生意，并且强化了个人技能。在战争期间与商业界保持紧密联系的人战后都发了大财，而那些去前线战场的人则错失了这样的机遇。

在实际发生战争的国家，战争给个人收入造成的影响更强烈，一部分人获得了极好的发展机会，而另一部分人则不那么幸运。举例来讲，由于同盟国将领痛恨日本财阀在战争中扮演的丑恶角色，所以他们迫使战后日本财阀将手中的财富换成日元定价的债券，由于战后日本通胀高企，这些债券最后变得如同废纸。那些在战争时期保持与商业界联系的财阀通过精心计划，并利用战后出现的机遇，基本保持了本家族的富裕地位。对那些暴发户来说，机遇总是很多。有的日本财阀通过某些手段以低价收购了战争储备物资，并在战后物资稀缺时期以高价出售，有人则以低价从经济困顿的人手中收购房产。1946年，有头脑的日本人可以用少量的食品换取东京城区高档的不动产。“二战”造成了很多恶果，而其中之一就是造成了日本全国财富的根本性重新分配。

金融创新与多样风险

我们通过本章的讨论已经看到，风险种类繁多，而且我们对风险的定义并不全面，所以没有任何一个人能冒充专家对所有风险进行详尽的解说。因此，人们也不可能对所有风险都制定保险合同。由此推断，我们所能发明的最有效的保险就是那种能够保证将个体的经济地位维持在一定程度的合同，比如保障个人收入的保险。这也从一个侧面说明了过去我们采用累进式税制和社会保障体系管理个人收入的风险，而不是逐个解决对个人收入造成影响的因素。所以，在本书后面提出的新金融秩序相关的理念中，我们关注的风险管理基本单位应该是大型的国民总和指标，比如国民收入或国内生产总值。这些指标集中体现了某个特定时点，所有风险因素对整个国民经济造成的影响。

我们当然要持续关注造成风险的单一事件，我们要尽最大的可能了解这些事件。国家领导人需要关注国家整体层面以下的风险，因为个人承担的风险会汇聚成他们所在国的整体风险，或者某个国家中对特定社会群体造成的风险，最低程度也会影响个人生活。即便在一个国家承担的风险仍然处于可接受范围内的情况下，如果把这种宏观风险均摊到本国所有居民身上，那么每个人承担的总风险都会变得很高。我们分析的对象也不应局限于单一国家。

当一个国家面临战争这样的重大危机时，我们一方面要推行经过精心设计的激励工具刺激生产，以求应对最紧迫的危机，另一方面要通过这些工具尽可能地降低危机对个人收入的冲击。要想达成这种目标，必须运用比较精明的金融手段，而这些手段在“一战”或“二战”时期还没有被发明出来。我们应该在危机爆发前就建立好风险管理机制，当风险真正来临时，我们才能运用当代金融管理手段保持高激励水平，并且同时处置非常规风险。

无论是否处于危机时期，风险管理这项工作总要与不同层面的风险总量发生关系，有的风险积累到国家层面才会体现，而有的风险在个人日常生活中就会被发现。要管理这些风险首先需要搜集大量的信息，而且要求我们能够合理运用信息技术的新发明同时处置形式多样的风险。在本书第二部分，我将进一步讨论信息技术的变革，以及与之同步发展的人机交互技术，正是这两方面的进步使得高效风险管理成为可能。

[5]有研究者通过对既往文献的分析，证实了这些变量占到导致美国居民收入差距成因的1/5~1/3。

THE NEW

第二部分

科学与技术：构建新金融秩序的手段

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第5章

大数据：新信息技术下的风险管理

信息技术方面取得的进步肯定能帮助我们开发激进的金融创新。硬件性能稳步提高，软件性能同步提升，在二者的共同作用下，人类社会的组织结构也随之发生变化。在任何一个科技发生重大变革的年代，我们的理念、我们使用的度量单位以及我们对社会问题的既有思维框架都会随之发生改变。科技和文化孕育着高度的变革，在这一前提下，我们可以设想通过金融的进步，人们完全有可能改变生命的意义和生活的质量。

金融与信息技术革命

首先让我们回顾一些投入使用已经有一段时间且通常被我们视为理所应当的重要信息技术——非常基础的技术手段，比如笔和纸张，它们在过去几个世纪里毋庸置疑地经历了重大变革。这些基础技术对于我们现代生活的重要性就代表了本章后面几节中我们将要讨论的新信息技术可能具有的重要性。信息管理和存储的技术经历了漫长的历史演进——几乎几个世纪以来一直持续变革，这也从一个侧面告诉我们，信息技术的进步通常是缓慢的，但是其总是稳步向前的，其最终产生的影响也将是十分广泛的。

最近两个世纪，我们看到信息存储技术取得了长足进步，这一方面技术的变革使得人们可以方便地保存、处理和调用海量数据。以纸张制造技术为例，1800年，人们发明了第一台自动造纸机，1865年，人们研究出了如何利用废木屑制造纸张。这些技术以及其他相关技术的进步大幅降低了造纸成本，间接降低了存留事件记录的成本。1799年，伦敦的一份报纸仅有4页纸，价格为6便士，相当于当时一个木匠或泥瓦匠日薪的10%还多。相比之下，当今一份报纸的价格还不到一个工人日薪的1%，而且现在的报纸版面更多、用纸也更多。过去一个世纪以来在降低数据存储成本方面取得的进步虽然只是一个因素，但其却是人类社会的金融事务能够实现更高程度复杂性的重要前提。发展至今，我们已经可以预见完全电子化的办公环境，我们有希望不再承担纸张使用的成本。

19世纪的技术进步使寄送信件的成本大大降低。1849年出现了首个标准化信封，19世纪下半叶，街道名称变得越来越普遍，近代邮政服务随之很快成为一种常态服务。1850年，美国境内任意两个城市间的普通信件邮资（视城市间的地理距离而定）为5~10美分不等，大概相当于现在的1.5~3美元，这在当时对大多数人而言还是比较昂贵的。由于成本太高，1850年，平均每个美国人一年最多收到4封信件。相比之下，1990年，平均每个美国人一年要收到670封信件。这方面的进步与过去一个世纪中我们亲眼目睹的金融业向复杂化发展的趋势也是息息相关的。信件的流通促进了信息的流通，而在眼下，电子邮件的出现使得这种发展趋势驶上了快车道。

留存文件的副本是信息存储的关键环节，副本的存在使信息丢失的可能性降至零，

而且使人们可以更加准确地传递信息。最早出现的机械式制造副本的发明是活版印刷机，是蒸汽发动机的发明者瓦特于1780年研制出来的，但是这种机器存在很多固有的缺陷。最原始的复写纸发明于1806年。1900年，世界上诞生了第一台通过光影成像方式复制文档的机器。1911年，名为Photostat的复印机已经达到一分钟复印一页纸的速度，只不过当时的成本大概是10美分一页，换算成今天的价值，差不多是2美元一页。尽管速度慢、精度低，而且可能雇一位秘书把整个文本重新打一遍的成本更低，但是这台机器仍然是技术进步的里程碑。1950年，静电复印技术出现后，复印的成本大幅降低。我需要再一次强调，复印技术取得稳步发展与其同时期的金融技术进步息息相关。时至今日，我们已经具有了几乎零成本的自动备份系统，这一技术的出现使得我们可以进一步强化金融交易的复杂性。打字机最早发明于1868年，其出现的重要意义一方面是录入的速度大幅提高，另一方面是使书面记录的可读性大幅提高，避免因手写体而造成的误读。印刷技术（以及此后成长起来的相关企业）都在19世纪走向成熟。档案柜的设计也得到了改进，19世纪末出现了竖排存储文件的档案柜，使这一方面的技术走向巅峰。文档分类整理的技术也在同一时期取得了巨大的进步。标准化的档案袋本身就是一项可圈可点的技术进步。19世纪，手持式计算器和自动数据处理机的发展也是突飞猛进的，而且进入20世纪和21世纪之后仍然保持着这种惊人的速度。这些发明都对其同时代的金融发展起到了极大的推动作用，当代经过数字化升级的同类技术产品肯定也会带来相同的影响。

经过多年发展，政府行政体制形成了其独特的人力组织，能够有效管理各种文档和事件的记录，但是由于缺少对这些组织的记录，所以我们很难记得这些组织的存在和功能。政府行政体制其实改善了对直接接触并管理信息的人员的管理。近代欧洲，直到18世纪和19世纪德国的城邦出现现代化公务员体制之前，欧洲各国军队以外的政府管理服务体系依旧是“任人唯亲、见利忘义的温床，充斥着玩忽职守和其他各类不负责任的行为”。1770年，普鲁士首先改革了本国的公务员体制，在雇用政府工作人员之前，应聘者必须参加考试，以此保证政府的组成人员至少有一定程度的专业技能。这种公务员体制最终发展为世界各国通用的模版，在过去几个世纪里，众多国家模仿普鲁士的做法改革了本国的公务员制度。我们同样可以相信，政府行政体制在未来会再次发生革新，与其相关的信息技术手段也同样会取得进步。

信息技术基础架构的改进对建立现代化金融体制有着重要意义。我们必须依赖信息技术存储成千上万份记录，有可能在10多年后才再次调用这些数据，而且需要这些数据比较可靠，没有被篡改过。日后调用的过程中应该能达到一种系统化的高效状态，并且不会因为反复调用而被损毁或遗失。这些记录的留存要预防火灾、虫害或自然老化。每份记录都应该做好备份，而且备份应该与原记录分别存放在不同的场所，因此，备份的数量越多，存储备份的成本就越高。存储备份的系统也需要具备在大范围使用的前提下依然可靠的特性，只有这样人们才能信任其中存储的信息的准确性，才能按照日后的需求调用。我们需要将建设此类系统的成本降低到一个合理的可接受范围内。所有以上提到的技术进步都与我们的金融进步保持同步，而且它们的合力一定能在未来推动更大的进步。

大数据时代的金融

上一节描述了廉价纸张、复印技术、高效邮政服务、打字机和新型档案管理技术推动了18世纪和19世纪社会的巨大进步，如今，光盘、刻录机、电子邮件、笔记本电脑和电子化档案系统正在发挥类似的作用。这些新技术产生的影响比19世纪的技术强大数倍，其直接效应之一就是给我们带来无数随时可用的数据库，并且促使我们开发新的理念和方式以充分利用这些数据库。

我们已经可以初步体验这种技术进步带来的优势。在20世纪早期，我们还无法像今天这样在计算机或电视屏幕上有规律地迅速浏览各类经济数据。最明显的区别就是，当时的政府还无法定期发布消费者物价指数、国内生产总值或者失业率等经济指标。最近几十年，数据处理设备的推广和分析经济数据的计量学方法的进步使我们可以准确地分析并认识许多经济总量的巨大规模，而这些经济特征在过去都没能进入人们的视野。如今，反映与个人风险、企业风险甚至国家风险紧密相关的社会因素的各种指数已经是人们随时可以使用的工具。具备了测算这些社会因素价值的方法之后，我们就能制定相应的制度改善风险管理方法。我相信，数据积累越来越多这个趋势是不可逆转的。

1993年，世界银行创设了一套国民账户体系，使世界不同国家可以持续使用相同的方法计算本国的国民收入水平。世界银行与发展中国家负责报告国民收入的政府机关或组织都有负责沟通的固定项目代表，这些项目代表有时能通过对发展中国家账户的分析发现统计错误，还有可能制止欺诈行为。欧洲国别账户体系也帮助该区域内的国家按照统一标准测算国民收入水平。

世界银行和国际货币基金组织现在都通过电子化手段搜集详细的国民收入水平数据。电子化信息传递手段的快速发展使得任何一个经济体的信息都可随时被调用，随着时间的推移，人们也会找到更多的手段验证某国的国民收入水平，最终我们就可以以这些验证后的数据为基础创设相关的风险管理合同。

过去几十年中，指数理论取得了重要发展，我们已经可以在其理论指引下定义特定国家经济体系的价格水平。20世纪前50年里，经济理论家们通过研究一种最优消费者物价指数的衍生指数发现了某些造成指数偏离的因素，而导致偏离的潜在因素其实都是比较简单的指数方程式。我们在资产价格指数的研究方面也取得了同样的进步。

我们目前仍然没有掌握许多重要经济变量的可靠数据，比如，我们现在就无法编制基于实际成交价格的可信的商业地产价格指数，目前能用的最佳指数是在估算价格的基础上形成的。我们现在也没有通过多次测算个人收入水平而编制的可靠的职业收入水平指数，在这一点上和我们根据再销售价格编制的住房价格指数是一样的。我们现在也无法掌握根据个人特征编制的个人收入指数。不过如果科技按照现在的速度发展下去，或许用不了多久我们就能看到许多有用的经济指数被编制出来。

电子货币时代的来临

从历史上看，只有当某种等价交换工具（也就是货币）广泛存在时，风险管理体系

才能发挥作用。风险管理合同能够被执行的前提就是需要由货币充当中介。货币的流动性和可兑换性越强，我们同时应对多种风险的可能性就越大。

过去2 000多年来，现金一直是人类社会最重要的交易工具，但是目前已经出现了多种形式的电子货币，以及信用卡和借记卡等支付工具，它们正在逐步取代现金的地位。自动化支付系统几乎不需要人工干预，整个交易过程中涉及的实物就是购买者需要的产品或服务。举例来讲，在某些酒店的房内吧台就有自动支付系统，客人从吧台上取走所需物品时，吧台上安装的系统会自动发出电子信号，将已消费物品的价格计入房费。

1997年，香港引入了一套无接触式智能支付卡系统“八达通”，当地居民可以用这种卡片为自己的购买行为付费（可以在便利店里付款，也可以支付交通费用），他们唯一要做的动作就是把装着卡片的钱包在感应器前晃一下，他们甚至都不用把卡从钱包里取出来。

越来越多的高速公路都通过电子感应器扣减过路费，这种感应器的发射端安装在汽车内部，接收端则连接着一套微机化的账务系统。当汽车驶过收费站的感应器时，驾车人的账户就会被自动扣除此次使用高速公路应付的费用。这种自动化系统使得复杂的计价体系成为可能，也就是说可以在高峰期收取更高的通行费，从而鼓励人们在交通情况相对良好的情况下再驶入高速公路。新加坡的每辆车都安装着这种信号发射器，而且其收费接收端的安置不仅限于高速公路系统，在通过这种系统管理交通方面，他们确实想出了不少新点子，或许未来全世界都将效仿他们的模式。

高峰期收费标准是由计算机持续动态管理的，这也使得计算机处理的数据越来越多。这套系统可以根据实际情况判断何时是真正的交通高峰期，而不像其他系统一样只能限制一个固定的时段。由于这套系统能够持续搜集不同地段的交通情况数据，所以它也能够随着时间和地点的不同调整收费水平，从而达到实时调控交通的作用。未来，这套系统或许还能预告某个路段将进入高收费时段。当人们知道各路段的通行成本（包括道路通行费和浪费在交通拥堵上的时间）之后，他们就能及早规划其他上班路线。

人们现在已经开始尝试使用发射机应答器支付通行费之外的购买产品或服务的费用。麦当劳的“得来速”餐厅就已经开始实验通过车载发射机应答器系统（纽约的E-ZPass、芝加哥的Speedpass和洛杉矶的FasTrak）收费。日后，如果出现人们可以随身携带的发射机应答器，那么当他们在商店选购完商品之后就不用排队交费，直接带着商品走出大门，消费款项就会被自动记到他们的账上。

现在，个人对个人的支付已经可以完全抛开实物货币。个人对个人（P2P）支付系统的出现使人们可以用电子化的方式向其他人付款。诞生于硅谷的贝宝（PayPal）最早用于eBay（易贝）的在线交易，现在已有大约2万个网站使用贝宝，使用这套系统进行支付就像通过电子邮件把钱寄给对方一样。如果大家都能通过手持设备收发电子邮件，那么无论我们身处何地，都可以在不动用现金的情况下付款给另一个人。欧洲的Paybox公司则通过移动电话系统实现了类似的支付方式。

新型支付技术同样使得企业可以对微小的在线服务收取极低的服务费，因为人们进行超小额支付不再困难。Digicash、Cybercash、Gemplus和Mondex等公司已经尝试创建微型支付系统，虽然还没有成功，但是我相信他们或他们的同行必然在未来取得成功。

这种新生的便利有时看上去似乎无关紧要，实际上它们具有重要意义。办事方法简化之后，未来可以做成事情的可能性大幅提高。任何程度的交易成本下调都会促使我们进行更多的交易。电子化支付系统可以让一家公司面向广大客户提供服务，而仅向每位客户收取极低的服务费，又能保证公司持续盈利，这必然促使公司转型，采用一些此前根本就没有认真考虑过的商业模式。除此之外，如果电子化支付手段与普通人的互动形式变得更成熟，那么其必然带来更多好处，比如让一个普通人看清一笔交易的真实成本或实际收益，甚至能够根据付款人当时的实际情况以等量交换的方式支付款项，而非支付定额的资金。

新科技能降低交易风险吗

正如之前提到过的，风险管理体系需要货币作为交易的媒介，它还需要市场作为交易的场所。随着人类社会的进步，交易成本不断下降，可交易的风险种类不断增多。

网上交易的先驱应该是1971年创设的纳斯达克市场（即全美证券经纪商协会自动报价系统）。在此之前，散股的报价都是通过“粉红联”的手工单据进行的。全美证券经纪商协会聘请了Bunker Ramo公司为其开发一套系统，最主要的需求就是将地理距离上相隔万里的经纪公司通过线缆通信技术连接起来，让协会的每个会员都能实时看到其他人的报价。Bunker Ramo公司在开发这套系统上取得的成功为日后高级电子交易系统的出现奠定了基础。1986年，伦敦证券交易所首先采用了完全电子化的交易系统，世界其他国家的交易所随后纷纷效仿。许多美国境外的衍生品交易场所（比如欧洲期货交易所、泛欧交易所和悉尼期货交易所）都成为完全电子化的交易场所，美国的各家交易所应该也会越来越多地使用电子化手段进行交易。

过去，股票交易员们需要面对面交易，他们碰头的场所被称为“交易所”，但是现在对这种实物场地的需求降低。纽约证券交易所还保留着交易大厅，但即便在这种物理的场地，交易员们也越来越多地通过一个叫作“SuperDot”的系统提交小型订单。除了电子化交易所以外，我们现在还拥有一系列电子通信网络，比如Instinet、Island、Archipelago、REDIBook和彭博。在线交易系统的出现使交易成本大幅下调，因此，可疑交易的对象种类也随之增多。

人们已经开发出很多新技术，能够同时交易不同品种的资产。交易型开放式指数基金使投资者能够在常规股票市场上交易自己手中的投资组合，就和交易单一股票一样。交易型开放式指数基金最早于1993年出现在美国证券交易所，最早的形式是标准普尔存托凭证，从那之后，这种产品的交易量呈现爆发式增长。

过去20年，原本属于数量经济学和博弈论范畴的拍卖理论也得到了进一步发展，人

们根据拍卖的基本原理开发出了新的理念，用于引导人们如何更有效地匹配交易双方的需求。这些变化对社会产生了深远的影响。20世纪90年代初，在经济理论家们的引领下，苏联绝大部分的资本主义股票权益都以一种创新的凭证形式被拍卖。现在，电台波段也是可以被拍卖的对象，年轻的医生们通过复杂的市场机制寻求做住院医师医生的机会，一家人使用的电可能来自多个不同的电力供应商，eBay以及其他类似的拍卖网站使普通人可以自由交换成千上万的商品。

市场微观结构理论是数量化金融学的一个分支，人们根据这套理论的基本原理开发了新理念，能够指导人们通过电子化技术使交易变得更有效，这方面的进步为我们创造出了一些重要的金融产品，比如Longitude合伙人公司于2002年开始推广使用的派利分成法集合竞价系统。

人们为交易不同种类资产而开发的新技术使可被交易的资产种类不断扩展。金融市场产品的丰富程度不断增加，风险管理得到改善的可能性也随之提高。

大数据时代的身份验证

作为风险管理流程中的一个关键点，我们必须保证能够识别面临风险者的身份，这样才能保证准确判断哪些人应该获得收益、哪些人应该清偿债款。自远古时代起，对于社会人的身份判断都是基于一个人天生的面部特征及其社会关系，当然其中也有一些其他工具的辅助，比如出生记录、介绍信、身份证和护照。判断单一个体的身份，这个能力对社会结构有着基石般的重要性，以至于鱼类和鸟类都具备这种能力，一些以社群为单位的昆虫都有这方面的本能。人类社会正处在一个历史性的突破口上，现在的计算机不仅能够识别个人身份，还能将当时的识别结果与无数其他数据库中存储的信息进行比对。

计算机识别技术正朝着生物单位的方向发展，也就是说，未来识别个人身份使用的都是与人的生理特征相关的指标，比如指纹、掌纹、脸型、视网膜、虹膜或声音特征。自诞生以来，这些技术一直不断被精细化。未来，这些系统中的某些部分肯定能够精准地识别个人身份，甚至同卵双胞胎也能被准确区别开。这些系统中的一部分需要通过个人计算机指挥运作，另一部分可能都不需要得到个人许可就能自动运作，比如机场的摄像头监控系统。

制造和使用这些新技术的成本正在稳步下降。如果把这些新技术融入既有的信息技术基础架构，令其为我们提供简单易用的标准化数据，那么我们势必能够在此基础上开发出更多重要的用于金融风险管理的工具。

在推动身份识别技术发展的同时，我们也要注意对个人隐私的保护。幸运的是，现代化的电子技术可以精确控制面向公众开放的数据，即便对调用数据库的人也可以有选择地开放数据源。我们不应仅仅出于对个人隐私保护的顾虑而抑制与数据库绑定的个人身份识别技术的开发，我们面对的真正挑战是如何正确设计这些系统。一个得到正确设计的系统还应该能够应对欺诈或身份盗用等问题。

全世界都在逐步开发身份识别系统。根据国际隐私权益组织的说法，全世界将近100

个国家强制给国民配发身份证，而且每个人有唯一的身份证号。举例来讲，芬兰目前就使用一种智能卡式的身份证，这种卡片能够存储16千字节大小的数据，同时也是国民的护照，国民可以通过这张卡片登记自己的退税情况，也可以登记自己是否处于失业状态以及正在寻求再就业的情况。南非也正在考虑采用一种能够记录持有人指纹信息的智能身份证，爱沙尼亚正在计划推广记录持证人所有生理指标的身份证，中国也正在向其居民换发7亿张智能身份证。

美国在开发完善的全国性身份识别系统方面是最接近成功的。1993年，比尔·克林顿总统提议向全美民众发放医疗保健识别卡，既可以记录一个人的医疗史，也可以防止医疗诈骗。1994年，美国国会通过相应的法案给这种卡片拨付了研发资金，但是这种识别卡至今没有问世。多年来，世界上许多国家也在仔细权衡是否向其国民发放智能身份证。

某些国家的民众对开发身份识别新技术持强烈的反对意见，但是当这种新技术能够很好地保护人们的隐私并能够保证不被政府和企业滥用时，其推广将是不可遏制的。甲骨文集团的创始人和首席执行官拉里·埃里森就曾提出建立全国性身份识别系统是预防“9·11”恐怖袭击事件等类似事件的必要举措，他还承诺自己的公司会“免费提供必要的软件”。几年前，为成千上万的人建立完全可靠的身份识别系统或许还是一个遥不可及的梦想，但是现在的科技进步完全能使其成为现实。

一个设计合理的身份识别系统应该允许他人在合法前提下调用个人身份记录，而在查验过程中不会泄露个人隐私，这对于双方共同遵守合同是十分重要的。现在使用的电子化身份验证系统使用了太多零散的登录界面和浏览器插件，未来，我们应该用更加系统化和全面化的工具取代这些系统。

有人还提出把身份识别系统与社会其他基础信息系统整合在一起。比如，马来西亚政府就计划在尚未开发的丛林地带建设一个“多媒体超级走廊”（MSC），暂定名为“太子城”，一个属于未来的城市、一个“智能型首都”。太子城成为电子硬件集中投入的建设场所，马来西亚也成为第一个开始为全民更换多功能智能身份证的国家。马来西亚推广的这种智能卡实现的功能包括：验证个人身份，充当驾照、护照和医疗记录卡，并且随着该国电子化信息网络的发展，最终将使其民众可以通过这张卡片获取政府、银行、交通和医疗方面的服务。马来西亚总理马哈蒂尔·穆罕默德从新型身份识别系统和相关网络技术的发展中看到了国家发展的巨大动力。

我们的建设不仅仅是升级那么简单，我们现在正在讨论的进展有着深远的影响。我们正在讨论生活在一个多媒体超级走廊中将给生活和工作带来怎样的变化……多媒体超级走廊将成为以信息技术为基础的相关产业的研发中心，在这里，世界的概念变得更小，每个人与世界上其他的人都是邻居，我们必须形成新的道德准则，我们生存在这里，就不会与他人产生不必要的争斗。

但现实中，马来西亚的这套系统建设进展非常缓慢。对一个发展中国家而言，这个计划显得过于野心勃勃，在现在这个建设阶段，我们还很难预言其最终的结果。

但是他们对发展的动力和信心确实有坚实的根基：新科技手段的力量异常强大，我

们必须认真思考如何对其加以善用。我们在开发身份识别系统并将其与数据库绑定的同时，必须思考这种技术到底给我们带来怎样的好处，不能让新生的技术成为居心叵测的人用于欺诈或压迫的工具。很明显，身份识别系统对未来实现大范围的风险管理革新具有重要意义，因为当这种技术得到完善使用时，我们才能通过相关的人机交互行为改变个人生活的经济基础。要想取得成功，就必须在建设之初对其未来的使用进行整体性的考虑。

终结地下经济

过去50年，地下经济在各个国家滋生蔓延，地下经济也被称为“影子经济”，就是人们通过非正式手段进行交易并为了避税而完全采用现金支付形成的经济体系。但我们完全有理由相信这种现象在未来会逐步减少。

未来世界将是一个通过电子化手段紧密联系在一起的社会，任何人想要隐瞒、欺骗、逃避都将变得异常困难。人们可用的信息总量会越来越多，监管机构通过计算机辅助手段可以加强数据分析。尽管我们有时对权力机关的监视抱有完全对立的情绪，而且他们的权力有可能被滥用，但是我们必须承认其存在有一定的作用，也必须致力于让他们最合理地使用手中的权力和能力。

世界各国的税务机关已经开始利用新型信息技术提高追捕逃税者的能力。未来，不存留交易记录或者通过现金交易避税将变得越来越困难。随着电子化货币的推广，那些坚持用现金交易的人肯定更容易受到逃税的质疑，或者让人产生其行为与犯罪有关的联想。未来，现金交易这种行为或许会彻底演变成一种受人广泛质疑的举动。尽管通过电子方式向他人支付款项的技术还没有成为通行的做法，但是一旦这种趋势走向成熟，那么其必然加速地下经济走向灭亡。

加密技术就是在人们进行电子化交流的过程中通过特殊编码保证隐私的技术，从某种意义上讲，这种技术或许能让人们有更简便的方法避税或骗税，但在实际操作中，这种技术或许产生的是与预期完全相反的效果。在某些情境下，不合情理地利用加密技术反而会招致人们的怀疑。人们可以通过合理利用加密技术保护个人隐私，防止个人信息被他人滥用，从而也就能够促进风险管理手段的进步。如果有恰当的加密技术作为保障，那么人们就可以更自由地与他人共享信息，也可以更自由地签订在未来揭示某种特定信息的合同，也就使得他们有能力签订对自己更有利的合同。

居民失去逃税或骗税的能力对社会规划者而言是一个巨大的机遇。由于我们能够更准确地搜集居民的个人收入数据，我们也就能够创设一个更平等的分配国民收入的体制。

当今社会存在的地下经济形成了其独特的文化，遵循这套文化行为准则的人对自己的挚友高度忠诚，而不用对整个社会负责，他们总是认为自己这个人际圈子里的人能够一起解决所有问题，不用政府以任何形式提供帮助或进行干预。在这个文化圈里生活的人有一种共同的坚定信仰，那就是人类的常识比那些相互之间根本就不认

识的立法者制定的规章制度更有约束力。当地下经济逐步消失之后，信奉这种文化的人必定要转移到其他反主流社会的群体中，也肯定会寻求其他方式展现个人的独特性。无论如何，地下经济文化的消亡对整个社会而言是一件好事，它使我们能够进一步提高风险管理能力，也能使社会财富的分配变得更公平。

透明的合同

目前，我们可以通过计算机查询一套正在申请抵押贷款的房屋是否已经被抵押。我们也能对其他类型的抵押贷款进行类似的搜索查询，这主要就是因为抵押贷款合同已经变成一种常见的、标准化的产品，而且从事抵押贷款的行业制定了相应的流程，以防止此项业务出现诈骗的情况。我们同样能够在线查询一个人的征信报告，能够一目了然地看清某个人的既往借贷和还款情况。但除了抵押贷款和征信报告之外，我们仍然无法了解一个人是否签订过其他合同，他执行新合同的能力是否受到影响也就无从得知。

但在未来，此类报告或许会成为现实，而且这类报告的内容还会更丰富，其中可能包含一个人做出的各种不同类型的承诺，比如租房协议、雇佣合同以及个人收入风险管理合同。未来，越来越多的新型合同会被标准化，而且会被纳入一个电子报告系统，一个人签订过的各种合同的约束条款信息将被更加系统化地整理和运用。

目前，普通人还无法有效签订以现时收入换取未来服务的合同，因为没人能够担保合同的签订者没有与其他人签订同类合同。如果一个人离开签约时所处的国家，那么执行合同也会变得异常困难。

一个智能的计算机网络则可以通过高度智能的方式记录某个人签订的所有合同，由此保证此人未来签订的合同不会与既有合同发生冲突。我承认此类系统先天伴有不可避免的风险，也就是个人签订合同的私密信息可能会泄露，而且有可能被别有用心的的人滥用，但是如果能够明确使用权限，建设此类网络的好处也是相当显著的：它能够帮助人们更有效地签订涵盖范围更广的各类合同。

新科技、新机遇

新信息技术的发展让我们更广泛地了解了风险，以及风险导致的经济失衡和收入分配不平等现象，新技术的出现使当今经济走到了一个特殊的关口，就像望远镜刚刚发明出来时的天文学或者显微镜刚刚问世时的生物学一样。我们已经有能力分析一些人成功而另一些人失败的诸多场景，我们不用再依靠那些低效的工具弥补时常发生的经济危机造成的伤害。

我们可以利用计算机模拟危机的应对方案。当身份识别技术和加密技术得到进一步发展之后，我们可以将自己的生活与计算机更好地结合在一起，我们还可以在人与人之间达成更复杂但也更可靠的合同。未来，在新技术的助力下，我们可以通过更强有力的手段改善自己的生活。新金融秩序需要由创新塑造，而新技术正好给创新提供了最基础的素材。

第6章

心理学：金融风险的另类思维

最近几十年，心理学研究获得了突飞猛进的发展。金融领域的创新者可以充分利用心理学研究的成果更好地理解人脑是如何形成世界观的，由此才能设计出管理社会最重大风险的新型管理工具。社会面临的重大风险都是经过较长历史时期逐步演变形成的，要想管理此类风险，我们设计的新制度也必须具备长期的可靠性和稳定性。归根到底，任何新制度都必须是老百姓能理解的制度，也就意味着制度建设必须从心理学入手。

从理论上讲，新技术的出现使许多过去干不了的事变成可能，但是任何新技术都仍然受制于使用技术的人类的能力限制。执行新技术的计算机最终都要与现实中的的人互动。要想设计出一套能较好地为现实中的人服务的风险管理方案，就如工程师说的“人为因素工程设计”一样，也就是在进行工程开发的过程中要充分考虑人的天生缺陷，比如在设计新款汽车的仪表盘时要尽量考虑降低人为读数的错误。我们或许可以把目前需要的金融创新称为“考虑人为因素的金融工程”。

计算机管理信息的方式可以变化无穷，我们只需要改写计算机运行的程序就能实现。程序员可以任意安装或修改计算机使用的程序，也可以指挥计算机将上亿位的数据从一个储存点转移到另一个储存点，这个过程中几乎不会遇到太大的困难。但是人的大脑总是限定在某些特定的思维模式中。因此，计算机程序必须围绕与其进行交互的数据处理核心的变量进行设计——这个核心就是人的大脑，这就是人机交互（HCI）成为当今计算机技术研发最热门的领域的原因。正是认识到这个领域的重要性，现在很多大学的计算机技术研究学院都专门设立了人机交互技术的专业学位。

设计新型风险管理基础架构的第一步就是充分认识人类在决策过程中意志薄弱的天性。认知心理学就向我们揭示了许多可能（并非总是，但经常）发生的人为错误。

既有思维框架

值得强调的一个现象是，心理学家指出，人类大脑容易受到既有思维框架的影响而做出错误的反应；既有思维框架就是人脑对特定场景的意识组合，对特定事物的分类，这些思维框架都影响着我们的决策。我在本书中引用20世纪70年代心理学家丹尼尔·卡内曼和阿莫斯·特沃斯基首先提出的“思维框架”一词，这个词的含义自70年代以来也不断跟随心理学研究的进步而被更新。卡内曼对“既有思维框架”的原始定义是“人类做出选择完全依赖于对决策的描述和阐释”。这种依赖性在他们看来是人性的一种“功能障碍”，除非人所处的环境能够保护其不做出错误的决定，否则人的行为总是会人的决策发生诸多不一致的情况，由此也可能导致其犯下诸多错误。

既有思维框架这个理论在心理学、政治学和社会学研究中都扮演着重要的角色。心

理学家已经通过实验证实，人类的判断非常容易出错，而且极易受到决策环境或参考事件的影响。政治学家则专注于研究精心策划的思维框架重塑是如何影响意识形态或政治问题的走向的，也就是当政治领导人刻意诱导民众打破原有思维框架而媒体对这种做法推波助澜的情况下，社会对某个政治问题的看法可能无声无息地却彻底地转变到完全相反的立场上。社会学家则关注媒体强调事件的变化，或者说媒体所认为的重要事务的改变如何影响整个社会的态度。金融创新家则需要将前文提到的其他社会学科的研究结论加以整合，并结合经济理论，从根本上改进风险管理的相关理论。

我们给事物赋予的名字和符号就包含着一个重要的思维框架成分。人脑可以简单地接受一系列与我们赋予事物的名字相关的推测和情境，被命名的事物将被动承载这些推测及属性。举例来讲，有好几个心理学研究都证实了，如果把风险管理合同命名为“保险”，那么人们就更容易接受。在我们现有的文化氛围中，“保险”这个词代表着优质安全的判断、公正以及权威。

20世纪80年代，LOR金融公司位于加利福尼亚州，该公司曾发起一场推销高度复杂的“动态对冲”产品的活动，他们推销的产品能起到保护机构投资者避免投资损失的作用。公司的创始人之一海恩·利兰曾在1980年写过一篇与此产品相关的文章，题为“谁应该购买投资组合保险”。但是当LOR公司真正开始面向机构投资者推广这种产品时，他们被告知不能将其产品定名为保险，因为它无法满足保险产品的法律定义。LOR公司最终以比较抽象和技术层面的“动态资产配置”这个名称称呼自己的产品，而且在接触客户时也比较仔细地向他们解释这并不是一种真正意义上的保险。但是他们的客户和社会媒体都习惯使用“投资组合保险”这个名字，并不愿意接受其他形式的命名。LOR公司还曾经试图通过“投资组合保障”这样的说法绕过非法使用“保险”这个词，但是这样的名称仍然没能沿用下来。后来市场对投资组合保险产生了巨大的需求，LOR公司也没有再专门投入精力纠正客户们对产品名称的错误使用。市场对LOR公司提供的产品的需求持续增长，他们卖出了价值数百亿美元的产品。这说明命名是很重要的。

高效的创新家对命名和符号总是很在意，我们未来从事任何方面的创新时也需要对其给予关注。信息技术的进步使得我们可以更准确地赋予新事物名字和符号。用户友好型计算机技术是非常认可符号的重要性的，比如说Windows系统的图标和随之而来的名称和符号，都是人们通过鼠标点击就可以激活的。信息技术时代也是取名和赋予符号的分水岭。新信息技术的出现使我们可以给特定的计算机程序或公式取名或赋予符号，这种做法使得原本复杂而遥不可及的事物变得自然而简单。

如果想要给风险管理产品构建一个容易被大众接受的框架，那么应该在命名时尽量向人们熟知的概念靠拢，我们将人们熟悉的概念统称为“原始因子”。原始因子就是人类大脑中已经自然认知的词汇和自动形成的分类，这些因子帮助人类形成思考过程中依赖的直觉框架，而其他更高级的或衍生出来的概念都锚定在这个框架内。

常见的原始因子概念包括私人不动产、政府、法律、家庭、父母子女、善良、分享、慈善、礼尚往来、社会阶层、宗教符号、荣誉、遵从、领导人、英雄和公正等，这些概念是3岁小孩都能理解的，是世界上任何一个正常人都能理解的。将这些

概念审慎地融入新生概念的名字中，或者与新做法的表现形式结合起来，这样可以加深人们对新生事物的接受程度，也可以保证人们遵循新规则的合规程度。

设计锚点：新经济制度的前提

心理学实验证明，当人们进行定量决策时，他们的结论很容易受到任何可见的量的影响——这个参照量就是一个锚点，而且这种即时可见的量有可能与当时的判断完全无关。举例来讲，如果一张问卷询问受访者他们的收入情况如何，受访者的答案往往受给定选择的影响而“锚定”。问卷给出的可选范围越高，受访者回答的收入水平越高。在另一个实验中，如果在向人们展示了一种完全不相关的物品之后，立刻让人们估算某个物品的质量，那么人们的答案也会受到之前那个不相关物品的影响。

锚定现象甚至能够影响专业人士做出的严肃判断。在一项实验中，实验者让一群房地产经纪人实地查看一幢房屋20分钟，并且阅读一份10页纸的相关资料，之后估算房屋的价格，而这10页纸的介绍材料中包括了在售房屋自身的一些特点，也包含类似房屋近期的出售价格。这项实验中，实验设计者主要操纵了一个数据——房主的报价。在参与实验的房产经纪人中，听到房主报价较高的人比听到房主报价较低的人的平均估价高10%。随后，实验设计者询问这些经纪人影响他们估价的前三个主要因素，只有不到10%的经纪人将房主的报价作为其中一个因素。

从这个实验中我们得到的经验是，当人们没有清晰的概念如何评估一个事物的价值时，他们做出的最终判断非常容易受到外界锚点的影响。因此，我们在设计一套新经济制度时必须认真设定锚点，这样才能起到为民众提供合理引导的作用。

我将在本书的第三部分展开论述与新金融秩序相关的创新理念，其中大多数理念涉及对锚点进行重要变革。宏观市场证券需要把锚点从本地和现时转变为全球和长期。不平等保险需要把税收体制参照的锚点从武断的税级转变为准确测算收入不平等程度的方法。跨代社会保障制度则需要将社会保障体系参照的锚点从退休人员享有的绝对生活水平调整为不同世代的人共享的生活标准。除此之外，指数型会计单位也需要将参照点从名义数据调整为实际数据。心理学上关于既有思维框架的研究成果证实，转变锚点之后形成的新型工具能够按照我们的设想发挥积极的作用。

赌徒心理与高危风险

人们的喜好和决断从源头上会受到几个因素的影响，其中包括：人们对参照体系的既有思维框架，人们对现在事务状况的推断，对参照点的认识，以及对自然起始点的判定。如果环境变化导致人们有关参照体系的思维框架混乱，那么人们就有可能做出不合情理甚至前后矛盾的举动。

心理学家卡内曼和特沃斯基通过多个实验证明了参照点的重要性。举例来讲，在一项实验中，他们将被试分成了两组，他们的任务一样，就是选择合适的医疗方案治疗一种突发的疾病，这种疾病的潜在致死人数大约为600。他们介绍给两组被试的医

疗方案在本质上是同一套方案，但是在介绍时使用的词汇和预先设计的参照点各有不同。他们让其中一组被试从最终收益的角度选择医疗方案，其中方案A肯定能救活200人，而方案B有1/3的概率救活全部600人，有2/3的概率1个也救不活。这组被试中大多数人选择了方案A。在绝对收益面前，他们展现了自己对风险的厌恶，因此他们都选择了“更安全”的方案保证有200人得到救治。而他们让另一组被试从损失的角度选择医疗方案，其中方案C可能导致400人死亡，而方案D有1/3的概率全部存活，有2/3的概率全部死亡。这组被试中大多数人选择了方案D。我们可以说，这组被试展现了人类在面对损失时追逐风险的冲动，他们宁愿用200人的绝对安全做赌注，换取所有人存活的1/3的概率，这就像已经输了钱的赌徒一样，输的越多、投入越多，总想把自己输掉的部分再赢回来。

读者们应该很清楚，卡内曼和特沃斯基设计的实验中，只有对参照点的描述是不同的，也就是说仅区分了多少人能存活或者多少人能被救活，所以这种实验也揭示了一些人类本能的行为模式。其他很多类似的实验也证实了人类面对损益对比时的既有思维框架。

人类在面对损失时有追逐风险的冲动，有进行高危赌博的冲动，有一手回本、毫发无损的渴求，这种人性的本能可能给我们改进社会的风险管理制造很大的壁垒。在这种思维框架的影响下，人们很有可能认为保险金本身就是一种损失，因此不愿意支付保险金，也就无法保护自己不受天灾人祸的伤害。在后面的章节中，我会向读者们介绍，19世纪人寿保险行业取得了长足进步，其中的重要原因之一就是其从业者将保险金重新定义为对人生的投资。在执行其他风险管理方案时，比如前面提到的一些工具，我们必须同样注意如何描述与之相关的损益对比思维框架。

人在实际承受损失后产生的情感与获得收益时截然不同。损失可能使人感到遗憾，也有可能引发其他负面情绪。普通人都在损失产生前就知道其必然带来的情感伤害，所以任何人都会极力避免这种情况。从这个角度来讲，参照点尤为重要，如果参照点变了，人们或许根本就不会感到后悔。一个人一旦对某种事物产生了占有感，那么他就会付出艰苦的努力，忍受艰难的环境，承担风险，甚至不惜与人为敌，也要保住自己拥有的东西。如果一个人从来没把某件事物视为自己的所属品，那么即便这个东西没了，这个人也会很淡定。

人的决策依赖对损益的既有思维框架，这一点对设计风险管理工具来说尤为重要。我将在后面的章节中介绍某些创新离开这种依赖性就无法正常运作。以不平等保险创新为例，这种工具得以推行的前提就是重塑人们进行收入对比的标准框架。根据这种工具的最基本原理，在一个经济体出现严重收入分化之前就要对社会所能容许的不平等上限制定一个标准，并且强制推行。只有这样，这种新的制度才会给人们留下分享收益的印象，而非强迫本该富有的人遭受损失。

风险受情感支配？

心理学家已经注意到，普通人经常耗费不合情理的大量精力关注并担忧微观风险，这些风险对一个人一生的生活水平几乎没有任何实质性影响，经过一段时间之后，

这些风险的影响几乎被摊薄到完全可以忽略的程度。与此同时，他们对那些人生中最重大的风险几乎置若罔闻。这种心理现象的存在给设计风险管理工具的人提出了一个挑战，除非工具的设计合情合理，否则人们无法意识到工具可能带来的好处。

卡内曼和特沃斯基两位心理学家共同开发了自然人个体对风险的心理反应理论，该理论就是以普通人对微观风险过度关注的心理现象为基础。因此，举例来讲，许多人会非常爽快地为家用电器购买延长保修的服务，但是却不会给自己购买意外伤残保险。就算生活中出现了重大风险，我们仍然无法忘掉日常生活中随时都要面对的微观风险，我们却很容易忘记对人的一生都可能产生影响的重大风险。

在评估自身风险时，人们的情绪总是不稳定的，有时会投入过多的感情，有时又持事不关己的态度。人们的注意力通常集中在那些能够引发形象的画面的风险上，比如，电视上报道某种灾害的画面很快就能引起人们对这些风险的重视。心理学家经常引用的一个例子是，如果近期曾经出现过一起飞机坠毁的空难，那么最近不得不乘坐飞机的人都会特别注意给自己投保，往往保险公司会在空难出现后的最近一段时间内制定高得离谱的保费价格，但是人们也在所不惜。

那些需要经过长时间发酵才会显现其影响的风险，比如一个人职业收入的逐步减少，通常不会在人们的大脑中产生生动的画面。但仅以严重危害出现的频率衡量，这种风险比前面提到的飞机坠毁风险更重大。这也说明了风险管理工具设计时需包含的一个核心要素，就是让人们把注意力集中于真正的重大风险。通常情况下，那些与未来可能发生的事件联系在一起的风险无法引发人们情感方面的反应。

心理学家目前已经掌握了一定数量的实证，能够证明情感定风险理论有其合理之处，这个理论宣称人们对风险情境的反应直接受其情感的支配，比如担忧、恐惧或焦虑等情绪都会影响人们的反应，而这些情感通常都是人脑比较原始的机能，并非大脑皮层的高级反应。纯粹在知识层面意识到风险的存在并不会促发人们采取行动处置风险，但是这种认知的过程一定存在情感的成分。大脑皮质额叶会将抽象事件的画面转变成给人带来愉悦或不快的心理体验。曾经接受过额叶手术的患者已经部分摘除大脑中的额叶部分，他们似乎就只能关注眼前的事物，而无法预见远期风险。不幸的是，如果正常人没有对风险产生情感上的反应，那么他们和手术患者一样无法预测远期风险。

那些讨论如何销售保险产品的书中就包含着对情感定风险理论的分析，尽管有时这些书里的分析看上去都是世俗的、玩弄人们情感的推销手段，但是其也从一个侧面证实了人类本能地存在处置风险的心理障碍。盖伊·E·贝克在他的著作《人们为何购买》（**Why People Buy**）中强调，保险推销员应该从与潜在客户共同寻找其面对的风险实证入手，尽可能生动地描述没有保险可能产生的巨大危害，尤其要让潜在客户突出意识到现在还没有购买保险是一个重大的决策失误。书中记述了推销成功那一刻的情形：

一旦潜在客户意识到自己的现实情况，他肯定马上坐立不安，而且一定会采取手段弥补不足之处。诱发这种坐立不安的情绪是整个推销过程的关键。当这种情绪出现时，也就是讨价还价的开始……我相信，任何人面对艰难抉择时都会有类似的经

历。保险购买者之所以肯花钱，就是因为他相信花了钱就能消除自己的痛苦，并且解决自己的问题。

因为人们采取行动时无一例外地受到情感的支配，所以任何一套经济制度要想让人们真正采取应对风险的行动，取决于其向人们传递了怎样的画面，以及激发了人们怎样的联想。像风险这种抽象的概念如何激发人们情感上的反应，与人们通过心理作用对抽象概念形成的画面有紧密联系。

本书第三部分将讨论的重构思维框架的理论能够鼓励人们通过更生动的方式看清自己面临的风险。创设远期个人收入所有权交易的宏观市场，或者按城市编制的住房价格指数市场，能够促使人们更多地关注个体面临的风险。如果人们通过电视新闻听说自己的职业收入发生了重大变化，或者自己所在城市的住房价格发生了重大变化，这都能让人们体验到风险的真实性和生动性。从而针对职业收入风险创设的生计保险，或者针对住房价格变动创设的住房价格保险，就能够帮助那些过度担忧自己风险的人找到合适的出路。

财富分配如何做到你情我愿

关于思维框架理论，不仅仅是给某个理念命名这么简单。虽然我们对某些基本观念已经形成思维框架，但是我们仍然可以改变它。人类对自我的定义，以及对社会层级的定义，对风险的形成以及社会财富的分配方式有着重大影响。最现实的情况是，人们永远无法准确得知到底有多少社会财富属于自己、有多少属于他人。商业的诞生迫使不同的人身处不同的境遇，而不同境遇的人应该获得怎样的待遇也没有成文的规定，没有一种简单的办法能让我们知道自己应得的份额，也就无从得知是否要奋起争夺，也没有一种方法能让人秉持公正、诚实、言行一致的品德，让别人从自己手中取走财富。其实，通过重塑思维框架，我们可以很容易地改变人们在这种模棱两可的情况下的行为方式。

心理学家曾进行过一项实验，以人们是否愿意与他人共享资源的决策为实验对象，分析并揭示思维框架对个人自我预期的重要性。在实验过程中，一名声称自己是心理实验室学生的人致电给随机受访对象，请受访者回答几个问题，以帮助这个学生完成一项研究课题的调研。这个电话测试中询问的一个问题是，如果有人提出明确需求，受访者是否愿意贡献个人时间帮助美国癌症协会募集捐款。有48%的受访者表示自己愿意。当然，他们都知道自己回答的是一个假想问题，所以乐于说些便宜话。3天之后，在假装与之前的电话访谈完全无关的情况下，一位美国癌症协会的工作人员给同一批受访者打电话，询问他们可否贡献3个小时的个人时间，帮助该协会募集捐款。之前受过实验室学生访谈的同一群人中有31%的人表示他们愿意，而没有接受学生访谈仅接到癌症协会电话的随机群组中只有4%的人表示愿意。显然，在第一轮访谈中回答了愿意的人在自己的印象中形成了自己已经做出承诺的判断，也把自己视为可以为这些公益事业贡献力量的人，按照言行一致的基本道德原则，他们应该信守自己的承诺，即便他们没有亲口说出“承诺”这样的字眼也要坚持这样做。就在这个实验中，第一次学生进行的访谈其实已经改变了人们对“自我”的预期，也就是改变了他们的既有思维框架。

通过上述实验揭示的人性特征对于公众接受某些最基本的风险管理工具有着至关重要的作用，比如累进式税制和社会福利体系。人类总是会有自私或冷酷的一面，但正是他们对自我的认知，以及对自我与社会关系的认知，抑制了人们受负面情绪的影响。所以，如果政府制定的社会财富再分配政策能够让人们在心理上得到合理的安慰，那么即便这种分配制度给个人造成损失，人们仍然能够接受。

通过心理学实验得出的结论对于建设良好社会有着深刻的意义。如果我们能够想办法让思维框架的变化形成固定机制，那么我们向他人贡献资源的意愿就会发生根本性转变，我们与他人分摊风险的理念也会随之发生变化。我在本书中提出的一些创新理念能够帮助我们实现这样的目标。如果能在小范围内达成分摊风险的协议，那么我们会把自己视作这个协同团体中不可分割的一分子；如果我们选举产生的政府能够推行这样的风险分摊协议，那么我们会视自己为团结的社会中不可或缺的一员。

言行一致与风险控制

人类有一种遵循言行一致原则的本能，这种本能驱策着人们遵守原则、崇尚信仰，当人们觉得自己变得言行不一时，通常都会产生负面情绪。心理学家利昂·费斯廷格将这种人性的冲动本能称为“认知失调”。遵循言行一致的原则虽然有时导致我们做决策时无法灵活应变，但是它也让人具有了可靠以及办事有系统性的特征，所以也是一种宝贵的人性特征。在设计新风险管理工具时，我们可以对此加以利用，从而通过认知失调现象提升工具的稳定性。过去那些获得成功的创新者实际上已经认识到这个原则，只不过他们的认知还停留在较原始的阶段。

认知失调理论承认，人类对言行一致原则的遵循并非一成不变的，人们有能力且确实会改变自己的信仰，做出改变的原因有时是正面的，有时可能出于自利或欺诈等负面因素的影响。费斯廷格指出这种改变通常是一个社会性的过程：

假设一个认知元素与一个社会现实相对应，而要在不改变社会现实的前提下改变该认知元素，那就意味着忽视现实情况的存在，或者采取与现实情况完全相反的行为模式。通常情况下，这几乎是完全不可能实现的，只有在那些被人们称为“病态行为”的极端情况下才会出现.....通常情况下，要想这样的情况成为现实，那么这个人还必须找到同意并支持他的观点的人。总之，当出现不得不改变社会现实的需要时，寻求他人的同意与支持是塑造全新社会现实的最主要方式。

在讨论风险管理时，一个时刻存在的危险就是，当风险恶果暴露后，在风险管理合同中占不利地位的一方有可能毁约，甚至会游说政府逆向取消合同。降低这种违约风险的方式之一就是，在订立合同之初就让参与方都充分懂得合同的签订是为了服务一个美好的事业，合同的执行需要参与各方共同努力，而且民众对这种合同的存在也已经达成了共识。我们还可以通过社会仪式或公共纪念活动等形式揭示人们对此类合同承担风险管理职能的共识。由此一来，合同参与方就很难与社会民意对抗，而且还可以从此启动一系列的社会民意征集活动，使得公众的压力像接力棒一样持续存在。通过给风险管理合同拟定恰当的名字和符号，能在人们头脑中形成对

这种风险管理合同的适当的思维框架，以后不断重复使用这些名字和符号，也就不不断强化人们对风险管理合同的认同。

恰当的思维框架对于涉及大额资金往来的风险管理制度的成功有着决定性的影响，这对本书中将要讨论的新金融秩序中的创新理念也是一样。任何支付大额资金的决策都应该被视为当事人自愿做出的决策，而且当事人也应当是具备相应知识的人，签订大额资金支付合同之初，就应该默认参与方都认可合同的内在逻辑和其服务的良好初衷。

等位交换和社会公正：世界所有人的追求

人类有一种基本的行为特征，那就是其行动必然“优先考虑等位交换”。如果一个人觉得自己受到了善待，那么他的第一反应就是回报以同样善意的举动，而如果遭遇敌对行为，那么他必然会回击。对于许多金融创新而言，在产品或服务中包含一定的等位交换的因素是很重要的，经过一段时间的发展，这种类型的创新的稳定性会更好。

对等位交换的优先选择主要体现在一个共同文化体当中对公正或不公正的定义。不同的文化对公正的定义不尽相同，但通过跨国对比，我们可以发现一些基本因素在不同文化当中呈现共性，这也说明对公正的渴求是人类的本能之一。

实验博弈论理论研究者通过一项名为“最后通牒博弈”的实验证明了人们优先考虑等位交换的倾向。被试为两个人，他们的任务是寻求对一笔资金的合理分配方案。实验组织者将其中一人定为提议者，也就是由他提出分配方案，而另一个人被定义为受议者，他要么全部接受提议者的方案，要么全盘否决，但如果否决的话，他们都拿不到钱。如果根据传统经济学理论，那么提议者肯定会出于自利给自己留下总额中除去最小货币单位一位的数额，而受议者也必然会接受这种方案，因为拿到一分钱也总比什么都没有要好。实际上，更多的提议者会把钱平均分配。更重要的实验结果是，当提议者留给受议者的钱少于总数的20%（含20%）时，受议者有50%的可能性完全否决其方案，即便一分钱拿不到也在所不惜。这个实验证明了，等位交换的原则能够超越常规的经济利益驱动而发挥作用。

心理学家李·罗斯和斯蒂文·塞缪尔斯通过实验证明了，通过改变博弈场景名称的方法能够影响人们的表现，能够决定他们是自私自利还是协同互利。他们在实验中引入的场景通常被称为“囚徒困境”。博弈论理论研究中专门针对人们在决定是否与人合作过程中的表现的分支，而囚徒困境就是这个分支研究中最常用的博弈场景。在最原始的场景设定中，有两名犯罪嫌疑人被怀疑共同犯下了一桩罪行，他们被分开关押在不同的牢房里，相互之间无法沟通。作为诱供的一种方式，警察会对其中一人说，如果他坦白，那么他可以被无罪释放，而另一人会坐很长时间的牢；如果两人都招供了，那么两个人都得坐牢，只不过刑期减少一半；如果两人都不招供，那么警察只能找别的理由对他们进行极短期的牢狱惩罚。警察还同时告诉两个人，对方也面对同样的选择。当然，对两个人而言最好的选择是缄口不言。但是，由于他们无法沟通，所以他们都陷入一个两难境地，他们首先要在自己头脑里判断对方是

否可靠，其次要揣测对方对自己的可信度是如何判断的，最后要猜测对方会如何揣测自己对他的信任程度。尽管在此情景下最好的协同策略是保持沉默，但是通过模拟这种场景的实验发现大多数人还是会主动招供。

罗斯和塞缪尔斯用两组被试进行了类似的实验，被试面对的条件与囚徒困境中的条件一样。唯一的不同点是两组被试收到的博弈场景名称，一组是“社区博弈”，另一组是“华尔街博弈”。在“华尔街博弈”一组中的被试合作程度相对较低。

因此可以看出，对人们既有思维框架的改变，如果影响了我们对他人是不是“天然的”合作对象的想法，那么其就会对人类行为是否大方以及是否顺从产生根本性影响。对一个社会而言，很有必要保持社会成员持有等位交换的理念。如果想使我们的收入风险管理机制长期持续下去，这种理念的存在就更重要。我认为，本书介绍的一些分摊风险的创新能够增强公众等位交换的意识。当分摊风险成为一种普遍存在的现象，人们就能看到当今社会缺失的等位交换现象了。

德国为什么发动“二战”：从金融史看思维框架

我们能从金融发展史上找出很多例证说明思维框架理论的运用对金融合同的执行结果产生了重大影响，其中一些影响是好的、一些是坏的。实际上，这里要举的例子都是极其重要的，它们促成了前面部分（并非全部）心理原则的出现和确定。用于证明其他心理原则的例子将在后面的章节中展开讨论。

第一个例子是第一次世界大战后德国所要支付的战争赔款。在设计这些债务时，人们遵循复仇、惩罚和侮辱的思维框架，正是这些原始的理念刺激了德国民众最负面的情绪。同盟国和协约国都通过1919年《凡尔赛合约》向德国强加了战争赔款，并且在1921年由赔款监督委员会执行落实，当时各国人民对战争的愤恨情绪还甚嚣尘上。德国政府对过度的赔款要求表示了抗议，并且请求延缓支付赔款，最后终于变成了无力支付赔款。作为回应，法国和比利时于1923年将部队开进了鲁尔工业区，直接接管了当地的工业生产。但由于德国工人的消极抵抗，这种占领行为也失败了。于是就有了1924年出台的道威斯计划，德国的战争赔款总额下降到其国民收入的2.5%左右。

1924年德国的税收水平是国民收入的25%左右，这比同时期的英国要低。看上去，德国在支付道威斯计划规定的赔款方面应该没有太大问题了。但是德国政府并没有选择大额提高税负或大力削减开支，反而通过借外债的方式偿还旧债。最终，德国几乎没有偿还多少赔款，其剩余的债务都在1932年的洛桑会议上被免除了。

德国无法清偿赔款的重要原因主要还是民众的愤恨情绪高涨。我们不用推测也能知道，高额的赔款必然引发德国民众对政府的不满。实际上，赔款协议中有一个认罪条款，德国被迫承担战争的所有罪责，由此也就在民众脑海里形成了赔款就是惩罚的既有思维框架。该条款使得德国民众完全无法意识到支付战争赔款是一种国家可以选择性接受的形式，也无法理解这是有荣誉感的民族必须采取的行为。当时的德国民众完全不可能认识到，自己要想言行一致，就必须支付战争赔款——这还远达

不到为国家争光的程度。相反，他们倾向于将赔款造成的损失看作对个人物权和产权的侵犯。在这个事例中，德国民众完全体会不到等位交换。取而代之的是，他国的入侵军队不断强化本国与他国敌对的现实。根据某些学者的说法，这种愤恨情绪的积累和爆发是导致第二次世界大战的重要因素之一。

对比之下，发达国家的大多数民众都已经能够有规律地接受本国自愿承担的外债了，只不过偶尔有人提出不同意见而已。所得税税率达到30%甚至40%都变成了常见现象，而很多税款都用来支付外债的利息。现在也经常出现一国的外债总额超过其当年国内生产总值的情况，外债产生的利息占国内生产总值的份额都远远超过当年德国支付战争赔款时的水平。对于大多数国民而言，政府拖延清偿外债是一种令全国上下颜面扫地的事情，甚至是无法想象的。造成这种外债和德国战争赔款之间差异的，完全是人们对债务的既有思维框架。

下面让我们举一个处于另一个极端的例子，这个例子中的债务清偿在人们的既有思维框架中是一种代代相传的光荣传统，也就是美国社会保障体系中的养老保险。社会保障体系其实是抽取正在工作的年轻人的一部分收入，用其赡养已经退休的老年人。作为回报，政府告知这些被抽取收入的年轻人，等到他们退休之后，他们也能从未来年轻人的收入中获得赡养的福利。这个体系存在根源性的不稳定因素，也就是未来的年轻人可能通过投票决定减少收入被抽取的额度，甚至彻底废止这种制度，那么已经退休的人（在其年轻时已经为这个制度贡献了很多收入的人）将无法继续获得福利。

20世纪30年代，创设美国社会保障体系的人就是通过创新性地运用名称维护制度的稳定性，他们将这种制度与人们的物权和产权联系在一起，不断重复其社会符号，最终让民众认为这是一个不同世代的人共同认可的体系。这些全都是思维框架的运用带来的结果。

1934年，美国颁布的《社会保障法》及其后续修正案都包含一些能让人联想到基本人权的词汇。养老保险就充分运用了“保险”这个强有力的词。用“贡献”取代“税款”指称人们向社保体系缴纳的资金，让人们感觉自己是在为自己的利益而向公共基金捐款，由此也保证了他们对最终收益有无可争议的所有权。当年美国国会通过这项法案时，赞成票仅多出了一票，这让民众觉得这是公众自由选择的方案，只不过是借国会之手间接实现而已，并且参与这项保障计划的人一开始是不用每个月都支付社保资金的，最初一批受益于这套制度的人必须是已经向社会做过多年贡献的人，以上这些因素都让人们形成了一个思维框架，觉得社保体系是通过居民的自由优先选择权产生的，是居民个人必须履行的承诺。

每个美国人的工资条上的扣减项目中都有一个缩写“FICA”，其全称是“联邦保险捐助条例”。尽管可能大多数人都清楚FICA的含义，但是仅凭工资条上有这一条目就能够用来争辩这些人不应被排除在未来享受退休福利的范围之外。所有写着“FICA”字样的工资条（蕴含了“保险”和“捐助”的双层含义）通过其对这个符号的不断重复，似乎已经成为居民物权最广泛的文献证据。

实际上，罗斯福总统是第一位推出社会保障体系的领导人，这也是他“新政”的基石

之一，他也曾做出和上文同样的判断。曾有批评家提出，尽管从字面上看，根据捐助条例抽取的个人收入被定义为保险，但其实质并不成立，因为没有签订任何形式的保险合同。罗斯福在反对这种意见时曾表示：

我想从经济学角度出发你是对的，但是这些税收从来就不是从经济学角度出发征收的，它们自始至终都是一种政治措施。我们把贡献度写在每个做过贡献的人的工资条上，这是为了给每个贡献者法律、道德以及政治上的权力，让他们有获取年金或失业津贴的保障。只要有这种税收，再怎么可恶的政客也不敢废止我的社会保障制度。

美国的社保体系实质上是对民众做出一种承诺，将未来年轻人的收入部分转移给未来的老年人。1937年，美国最高法院开庭审理该体系是否违宪，开庭的理由是当年通过这项法案的美国国会无权将未来的美国国会绑定在同样的义务上。罗斯福政府起草了一份很简短的答辩，其主要的反驳依据是社保体系不属于保险（因为实际上并没有和居民签订任何形式的合同，美国国会可随时更改该体系的条款），所以也就不存在违宪的问题。社保体系只在名称上是保险。在接受这种反驳依据的前提下，最高法院认定这套体系是合乎宪法规定的。

尽管有这次判决，但是此后美国社会保障局使用的措辞仍将这套体系定义为一种保险，是政府与居民之间形成的实质保险关系，任何参与社保的居民都有享受社保福利的“权力”。1953年，美国参议院议员卡尔·T·柯蒂斯受这种用词的刺激，召集了听证会，美国社会保障系统主任奥瑟·奥特迈耶被传唤作证。奥特迈耶规避了所有与这种措辞相关的问题，他坚称，尽管国会有权力随时变更社保福利的内涵，但是社保仍然赋予参保人不可动摇的权力。当听证会上有人提出国会曾经修正过社保法案，减少过社保福利，并且在过去已经出现过部分取消民众“权力”的行为时，奥特迈耶说：“修正法案是为了让人民获得更好的权力……我相信美国国会将继续改善并提高劳动者的权力。”按照奥特迈耶的这番发言，美国国会不仅要按照宪法规定维护民众的权力，而且在宪法之外还要根据常理对民众负责。迄今为止，美国社会保障局仍然在沿用类似的宣传语，这说明在创设美国社保体系之初塑造的思维框架为该体系演变为稳定的风险分摊机制发挥了重要作用。

以美国社保体系为典型代表的思维框架塑造行为并非有意操纵民意，相反，其为社会发展奠定了良好的基础，以民众的心理架构而言，是把正确的东西放到了正确的地方，从而保证了这套制度能够长期稳定运行。仅以社保体系为例，人们在19世纪30年代塑造的一套恰当的思维框架使得民众直到今天仍能享有相当的福利。对保险概念进行恰当的思维框架塑造，以及适当地推行社会保险都在过去的历史时期发挥了重要作用，鼓励民众接受了一部分影响深远的风险管理制度。可见，我们在以后的发展中，也应该以创新的方式重塑思维框架。

心理学影响金融创新

激进的金融创新必须高度关注心理学因素。具备恰当思维框架的金融合同的稳定性较强，而且可以世代相传，也可以经受住政府换届的考验。由于我们面对的风险经

过长时间发酵才会展现出其危害，所以用于风险管理的金融合同也需要在相当长的时期内保持稳定。

本章中讨论的例证对任何试图改变风险管理基础经济制度的行动都有借鉴意义。正如把同一幅画装裱在不同的画框里会产生不同的视觉效果，我们也可以通过改变那些看起来不重要的外围因素重新框定经济制度和工具，这些因素包括参照点、大环境、语言以及对起源和原因的描述，当然在任何环节都要注重这些改变带来的心理冲击。重塑思维框架还可以有别的方式，比如改变会计单位、改变标准或格式合同中的条款或者对制度的分类。我们还可以通过改变日常可见的信息实现这一目标，因为日常可见的信息代表着我们所处的经济环境，也成为我们未来发展的参照点。

第7章

提升人们的生活质量：金融创新的本质

我们在之前的章节中阐述了人们面对的部分重大风险，同时分析并证实了信息技术和心理学研究能够帮助我们开发强有力的新型金融手段，用以改善我们的生活。在本书的第三部分，我将进一步展开论述金融创新可能遵循的几个主要发展方向。

但在开始讨论具体理念之前，我认为有必要先简要地论述金融创新的本质。对于那些已经与金融创新产生千丝万缕联系的读者来说，这些反思可能是多余的，不过仍然有许多读者对金融创新能够改善人们的生活质量这个观点比较陌生。

一个金融创新的例证

布局新金融秩序单靠简单运用基本的金融理论是无法实现的，主要还得依靠创新。如果想让新金融秩序运转起来，我们必须创造特定的金融工具，而创新是需要时间和精力。

通常情况下，我们都不会把管理风险的金融工具看作创新，原因包括：金融创新不需要实体的生产设备，创新者往往籍籍无名，而且金融创新直到最近才刚刚能够申请专利保护。无论如何，它们都是真实的创新，而且由于它们能够帮助普通人应对生活中的重大风险，所以这些创新往往都是激动人心的活动。

已经广为人知的一个简单的金融创新例证就是处置单一重大风险的标准保险合同，比如住房所有者权益保险或者人寿保险，这些创新的出现对我们的生活有重要意义。尽管远古时代人类社会就出现过保险的理念，但是人们普遍认为当代保险起源于14世纪的意大利，而1666年伦敦大火之后，人们意识到管理重大风险的重要性，同时又得益于当时概率论和统计学的推广，所以保险的理念就在欧洲逐步普及了。在随后的几个世纪里，和保险相关的发明越来越精细化。

与发明物理硬件一样，发明保险的过程也是在一套核心逻辑的引导下，不断加入能够协同发挥作用的必要组件。保险以极为精明的手段克服种种困难，最终达到处置风险的目的，从这个方面讲，保险是一个极为美好的发明。保险一方面帮助人们解决了风险暴露时遇到的困难，另一方面也使得原本处于高风险领域的生产活动变为现实。

一份当代保险合同包含的成分有：一份字斟句酌的投保人和承保人之间签订的书面合同，一家能够执行保险合同的企业型或公共事业型保险公司，以及一套政府制定的保险业政策，通过政府监督保险公司能够履行合同约定的内容，同时也让投保人具有充足的知情权。投保人和承保人之间签订的合同必须约定一种特定的损失，以及当损失出现时对其进行量化的方法，这种方法在准确定义损失时起到两个作用，一方面是确保投保人不会恶意增加损失，另一方面是为了证实所产生的损失对投保

人的真实性和重大性。

保险公司必须建立一个由既往损失案例和一套数量化模型共同构成的数据库，在数据库提供的数据支持下，向投保人做出合理的承诺，保障承保人能够履行合同规定的义务。与此同等重要的另一方面是，在制定保险合同时需要注意其对公众思维框架的影响，要尽最大努力消除人们的抗拒心理。需要再次强调的是，保险合同包含诸多组成因子，所有因子都是必需的，只有它们产生合力，保险才能发挥其应有的功效。对于几百年前的人们来说，当代保险是一种无法实现的工具，因为当时的人们无法想象其中各种因子应该如何开发，更不用说如何让它们协同发挥作用，但这一切对于今天的人来说都已是司空见惯的现实。

创新的传染性

成功的发明一旦出现，无论其起源如何，都会被世界各地照搬。这说明创新具有传染性。我们看世界各地的汽车和飞机外观上都大同小异，主要就是因为人们已经亲眼见过别人使用这种东西，而且实践证明它是切实可行的。出于同样的原因，我们看到世界各地的金融制度极其相似。

通常情况下，我们不会意识到金融创新的传染性。在现有的金融和社会保险制度出现之初，人们或许认为它的产生是某种道德或政治力量推动的结果，而不是纯粹的创新理念的产物。人们或许还会认为金融创新是某些本地有影响力的人通过个人权威推动产生的，他们或许没有意识到，这些创新可能是根本籍籍无名的人为了解决现有问题从其他国家或地区照抄过来的。最真实的情况是，世界各地的人在不断产生新的理念和想法，而创新的传染性使得这些理念传播到世界的每个角落，最终形成了金融制度无所不在的现实。

用于解决金融问题的创新（比如管理生计风险的工具）与飞机或灯泡这样的实体创新相比很不显眼，很少给公众留下深刻的印象。出现这种状况的原因之一是，证明一个风险管理工具的价值往往需要很长时间。1908年，威尔伯·莱特在法国莱曼首次展示他的“飞行器”，他在赛车场上空按照跑道的轨迹精确地控制飞机飞行，这种成功立刻征服了在场的观众，这则消息在几天内就传遍世界各地。如果我们现在发明一个能够保护人们毕生收入的风险管理体系，我们几乎不可能让人们瞬间就意识到它的可行性。

人类最常犯的一个错误

许多创新在初始阶段传播都很慢，主要因为传播的基础是民众认同其有效性，要形成广泛的认同需要一个漫长的过程。我们下面可以举几个大家熟悉的例子，这些非金融类的创新都证明了上述问题的存在，也展示了创新最终会取得成功的事实。

现在，当人们穿行在机场、火车站或大巴车站里时，总能看见大多数旅客拖着拉杆箱来来往往，拉杆箱下面安装的滚轮使人们不用提着行李，而是拖着走。拉杆箱的出现让商旅人员的行程变得更轻松。乍看上去，给行李箱安装滚轮是个特别原始的

概念，有行李箱的同时就应该有这种轮子。而现实情况是，这种滚轮拉杆箱直到20世纪70年代才被发明出来。这是为什么？

世界上第一个为滚轮拉杆箱申请的专利是1972年马萨诸塞州秋河镇的伯纳德·戴维·撒托提交的。撒托曾在访谈中对我的一位研究助手说，他的滚轮拉杆箱创意诞生之初遇到了很大的阻力，几乎所有大型百货商店的采购人员都认为这种产品无销路。他们并没有直说滚轮拉杆箱是一个糟糕的主意，只是说这种产品没有市场。这其实就是数百万新发明的共同命运，它们被拒绝并非是由于自身理念的缺陷，而是由于某些人先入为主地认为公众对这些发明不感兴趣。

撒托的滚轮拉杆箱相对于原本没有滚轮的行李箱是一项巨大的改进，但是按照他原始设计生产的箱子在拖动过程中容易左右摇摆，甚至可能整个翻转过来。过了近20年，一位西北航空公司的飞行员罗伯特·普拉特才对拉杆箱进行了第二次重大改进，他给箱子安装了两个间距较宽的轮子，因此在拖动过程中箱子就顺着两个轮子之间的平衡木的支点运动。这个改进再加上可收放拉杆的出现，终于使得新型旅行箱拖动更平稳、更方便，而且还能用旅行箱充当其他包裹的支架。他将这个新型拉杆箱称为“Rollaboard”（滚动纸盒）。

我们现在再看普拉特的设计，总会以为这么简单的东西应该很早以前就出现了。我们很可能以为这种设计不过就是尝试几种轮子间距的效果，这种设计的优点应该早就被人们发现了才对。但过去几十年、几百年都没有人创造出这种东西，这足以说明简单的创新理念也需要很长的时间孕育。还有没有比滚轮拉杆箱更显而易见的发明呢？或许有读者知道，在大航海时代之前，整个西半球都没有任何安装轮子的工具，只能在一些孩子们的玩具上看到零星几处。有时，所谓“显而易见”的东西其实并没有那么简单。

另外一个简单的发明就是电影字幕，这是一个异常有用的发明，但是也经过了很长时间才逐步推广开来，最终成为人们广泛采用的技术。当电影演员说的不是观众的母语或者因为别的原因使其话语难以理解时，就可以通过字幕传达准确的意思。现在，人们通常都选择看原声电影，只要有观众母语的字幕就足够了。除此之外，其带来的另一个实效就是，同一部电影里可以出现说不同语言的角色，字幕可以顺畅地解决观众的理解问题。

或许有人提出疑问，为什么默片时代就没有应用字幕技术？在默片时代，几乎所有影片都以插页的形式展现人物对话，这打断了剧情的发展，因为插页占据了整个屏幕。也正是由于插页存在的负面影响，所以只在影片中关键的地方使用，人物的对话也就非常少。由于缺少对话，演员们必须通过夸张的形体动作表达意思，所以我们现在倒回去看当年的默片，几乎都和拍给孩子们看的卡通片一样。其实默片时代的制片人完全有能力运用同步字幕技术，按照正常对话和正常动作拍摄出和现在一样的影片。

一些早期实验的失败或许使常去看电影的人对同步字幕技术产生了偏见。1920年亚伯拉罕·S·绍默拍摄的《密室》（*The Chamber Mystery*）就将字幕叠加在了图像上，它们是以气球图标的形式出现在演员的嘴边，而非整齐地排列在荧幕下方。那部影

片没有获得成功，而且气球图标形式也不再被采用。这或许是因为气球图标影响视觉效果，也可能是《密室》本身的剧情就有问题。初期尝试如果没能赢得大众的支持，那么其负面影响将持续抑制后续的实验。

大多数创新都是在既有基础上逐步改善，所以原始的根基非常重要。创新时通常都要预留由旧技术升级到新技术的可行路径。对于同步字幕而言，它们的真实功效只有在有声电影时代才能充分体现出来。如果观众一直无法接受同步字幕技术，那么电影制片人也就永远无法发现这种技术会给电影艺术带来怎样的变化。

公众接受滚轮拉杆箱和电影同步字幕技术的过程缓慢，其中一个重要原因就是公众暴露在这些新发明之下的频率很低。一个行李箱或许能用几十年，如果之前买了一个设计有缺陷的，那么就得认命地用上它几十年。如果一个人正好看到一场气球图标式字幕的烂电影，那么这个人或许此后很多年都不愿意再看同类电影。

管理生计风险的创新面临着类似但严重程度更高的障碍：一个人只活一次，也就是说只有一次机会验证自己的风险管理机制是成功还是失败。如果我们没有意识到这些抑制创新传播的障碍的严重性，那么我们就可能错误地估计过去人们实验的广度，以及这些实验可能获得成功的概率。我们或许会错误地认为，如果没有人运用某个理念，那么这个理念必然是有问题的。

人类最常犯的一个错误是认为所有的好点子都已经被开发出来了。当然，在日复一日的生活中，把现有技术看作最好的技术是一种令生活变得更容易维持的思维模式。但是我们经常也因为一个理念过于简单而拒绝接受——我们或许会想这么简单的理念早就有人想到了，而现实是，可能根本就没人尝试将理念变成现实，或许有人曾经尝试过，但是执行的方法不对、所处的环境不恰当或者意外的事件使其失败，又或者公众无法认识到这个理念的重要性。

激进的金融创新

能够促使社会转型的创新一定是经过多年酝酿后突然呈现爆发式传播的创新。它们或许是一些“显而易见”的理念，大家都不去碰是因为大家都先入为主地认为，肯定有某种原因导致这个理念无法变成现实，否则早就有人去尝试了。大家都在避免尝试新的东西，直到看到身边很多人都在用才跟风去做。

金融创新比滚轮拉杆箱和电影字幕更难实现，因为它们通常需要政府批准，还需要相关监管机构的支持。任何人都可以自己在家里组装带轮子的拉杆箱，还可以带着这种箱子在公众场合展示，没有哪条法律禁止这样的行为。它们面对的只是个人认识上的不足和疑虑，重大金融创新面临的障碍远不止于此。

但在当代社会，我们确实有能力推动重大创新变成现实。现代监管机构愿意听取关于重大金融创新的方案，也有可能同意推动这种创新，而且现代企业也愿意为推广新理念投入上百万的公关宣传费用。

本书的第三部分将展开讨论六个新理念，每章讨论一个，其理论基础就是既往的制

度进步史，希望通过分析这些新理念，将经济安全性方面的制度建设与当今越来越频繁的经济和金融波动保持同步。后面提出的六个理念共同组成一幅宏观经济安全的图景，对于希望建设一个更有效、更人性化的全球资本主义体系的政府、商人和研究者都是一项全新的挑战。

THE NEW

第三部分

新金融秩序的六个理念

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第8章

人生无忧：生计保险和住房价值保险

我们以一位正在雄心勃勃且专心致志地规划自己职业生涯的年轻人为例，假设他正在考虑攻读生物化学领域的高等学位，专攻DNA（脱氧核糖核酸）重组技术，其学位论文也是专注于腺病毒载体的具有高度专业性的文章。攻读这个学位无异于是一项以年为单位的投资，一旦学成，他将成为具有丰富专业知识的人才。与本书的引言部分提到的新入门学小提琴的年轻人一样，这位潜在的生物化学专家面临着个人的两难境地，其中包含多种风险。

谁能说清楚一二十年之后，专门研究DNA技术的生物化学家收入水平如何？我们有实际证据能够证明生物化学领域的职业都面临着风险。最近几年，各高等学府在生物化学研究领域不断减少低收入的博士后流动职位，转而聘请全职专业研究人员，因此年轻的生物化学研究人员的生计就成了问题。在1998年发布的一份调查报告中，美国国家研究委员会称：“‘预期中的危机’不断增长，正逐步导致研究生命科学的年轻人越来越难实现他们的职业目标。”

目前已经有许多有才能的研究人员发现，日子一天天过去，自己却只能找到一些低收入的兼职工作。如果这种趋势持续下去，那么他们的经济状况不容乐观。受到这种趋势的警醒，美国的博士后研究人员最近成立了全国博士后协会，试图保护这个群体的经济地位，但是这个协会是否真能消除他们收入下降的症结还是一个未知数。尽管生物化学技术开发出了一些人类叹为观止的创新，但是生物化学工程师或许会在未来沦落为低收入雇员的一种。目前的现实是，高等学府和生物化学企业能够以越来越低廉的薪酬聘请到这个领域的人才，因为许多发展中国家正在大规模培养这方面的人才，所以从国外引入人力资源逐渐成为主流。

还有另外一些因素也需要一起考虑。生物化学技术领域看起来是一个“胜者为王”现象尤其明显的领域。一个研究人员如果比领先者仅晚一周取得实验成功，他也会一败涂地，也就是说，生产力方面微小的差距可能造成不同个人之间收获的巨大差异。因此，资深生物化学家通常都要求年轻人长时间加班，牺牲家庭和个人生活，而且承担着最后可能一事无成的巨大风险。

DNA重组技术或许对未来的经济发展有关键作用，也有可能是一个完全无关痛痒的分支。迄今为止，还没有任何国家允许在临床上使用病毒载体进行基因治疗。由于研究人员可能在实验过程中无意制造出新型致命病毒，或者导致既有致命病毒无意地泄露，也就可能引发道德或公共健康问题，出于这方面的考虑，立法者完全有可能通过新的立法限制新技术的运用，从而严重阻碍这方面的技术进步。1999年，宾夕法尼亚大学附属医院曾使用经过基因技术改造的病毒载体治疗一位临床患者，这名名叫杰西·盖辛格的少年虽然自愿接受这种新型疗法，但他的死亡还是引起了全世界的关注。

当人们意识到核能的危险程度之后，新建核电站的数量急剧下降，从而导致社会对核物理工程人员的需求大幅减少。同样，冷战结束后，政府对军用飞机的需求下降，航天器工程学的人员需求也随之减少，生物化学重组技术完全可能出现与两者同样的发展轨迹。在更现实一些的情景下，这个领域完全可能由于专业人员数量冗余或者生物化学类企业股价暴跌而出现工作机会紧缺的情况，这个领域也有可能出现重大技术突破，未来的研究方向完全转型，使得现有人员的知识和专业技能完全过时。高度专业化的职业发展轨迹可能大相径庭，这取决于这个领域到底有多少研究需求。我们无法预知未来到底会怎样。

仅以当今现实而言，生物化学研究人员如果坚持从事这方面的工作，就必须以一人之力面对所有可能遭遇的远期风险，所以他们也可能选择不攻读这个领域的高等学位。即便他最终还是攻读了学位，他对专业内的细分领域还是会相当谨慎。目前，腺病毒载体这种研究还是一个投机性很高的领域，未来可能变成一条死胡同。除了腺病毒之外，科学家们还在研究其他病毒载体，同时还把一部分精力放在了多种非病毒载体的研究上。即便腺病毒载体研究可能为癌症和其他疾病的治疗提供方案，但是出于对这些不确定性的担忧，前面说到的这位年轻人或许将不再以腺病毒载体作为学位论文的主题。

年轻人心里明白，这些高度专业的知识会使他成为非常抢手的人才，而且未来职业的发展可能一片光明，但是他同时也明白这其中蕴含着极高的风险。如果他出于这些担忧而不选择这条道路就太可惜了，因为从社会整体角度来看，他面临的风险还不算很严重，但社会可能在未来对他这种具备专业生物化学知识的人才有很大的需求。

下面让我们假设，社会上已经存在专门保护生物化学科技领域工作人员生计的保险。生物化学家可以购买专门针对DNA重组科技的保险，保障自己在未来行业收入下降时也能获得稳定的收入，这也就在一定程度上保护了自己，避免陷入经济困境。这种保险可以约定，当未来他的收入下降时，按照固定频率向他支付生活补助。签订此类保险合同时，他可以选择多种支付方式：可以按照他未来的收入水平支付工资中的一小部分作为保费，也可以选择按照未来收入计算的年均收入指数的固定值支付保费，甚至可以选择两者结合的方式。有些保险合同甚至可以一次性收取保障终生的保费，这种保费数额如果较大，投保人可以从银行或其他贷款人那里筹措资金，以此保障自己未来的收入水平（这个例子在第10章会展开论述）。

如果能购买此类保险，年轻人面对的风险程度就大大降低，他也就能用更长远的眼光看待生物化学技术领域的职业发展。投保此类保险的年轻人就如同一位持有较好的股权激励计划的生物化学技术公司的总裁，他的收入总是有下限保障的，只要他能在工作中全力以赴，那么等待他的是更加光明的前景。原本由他独自承担的风险就转嫁给了保险公司，而保险公司的投资者可以将整个公司的投资组合进行多元化配置，所以个人的风险最终变成了不起眼的小风险。所以说，生计保险是新型大众化金融秩序中的关键制度之一，它使目前仅能由公司管理者为规划公司战略使用的风险管理工具，变成个人在规划职业发展时也能使用的工具。

我们一直用其举例的这个年轻人需要购买的生计保险必须是一种经过恰当设计的产

品。如果选择生物化学技术职业的年轻人在未来某个时点收入真的下降，而且如果可以准确计算下降值的话，那么这种保险才能为他提供保护。这里面涉及的成本有哪些呢？如果多年之后，人们发现生物化学技术领域前景黯淡，那么由此造成的成本将很高。他或许要被迫学习另一个领域的技能，或者至少学习生物学的另一个分支的知识。在这种情况下，他已经失去了年轻这个优势，而且他可能还要承担家庭的重担，这些都会影响他对职业的选择。如果他在一个衰退的行业中耗费了青春，他可能不得不回到学校重新学习，这又将造成多年的低收入经济状况。他也有可能选择不回学校重新学习，而是在劳动力市场上将自己定位为通用型生物化学技术人员，如果这样做，他就失去了获得较高收入的机会，以前为高精尖领域所做的准备也就都白费了。在浪费了多年生命之后，他也可能选择完全退出生物化学研究领域。即便如此，他或许仍然会受到早年所做的职业选择的影响，或者受到宏观劳动力市场特征的影响。

在未来多年中，即便DNA重组技术走入死胡同，只要他个人知道能够从保险公司获取持续的生计补贴，那么年轻人就可以在还不成熟时就坚定地选择这个领域的职业发展道路，这说明了生计保险对他这个职业确实起到了保护作用。在这种保险的保护下，他更有可能细化自己的专业知识，选择研究专业中新生的分支，而放弃更为普通的常识性教育，他或许曾经考虑过从事某些大家都认为是明智之选的且收入水平更佳的职业，但是现在他可以承担更大的风险选择一个自己喜欢的专业。

我们可以用另外一个已经在许多高等学府中广泛存在的风险管理工具与职业保险进行对比，那就是学术终身职位制度。各高等学府向那些年轻时就已取得卓越学术成就的人提供令人满意的薪酬，并且提供终身的雇佣保障，以此鼓励教授们在选择研究领域和研究方向时主动承担更多风险。高等学府通过覆盖面极广的（当然也是成本高昂的）监控系统保证学者中不会出现道德危害。美国的大学之所以获得巨大的成功，重要原因之一就是其采用的风险管理工具能够鼓励其教职工不断培养卓越、广泛的专业能力，所以高等学府也成为给整个社会提供高精尖知识的孵化器。我们需要将这种制度的优势（不包括终身雇佣制）从学校教职工推广到整个社会，而当代的信息技术也应该能够辅助这种行动。这也是生计保险所要实现的主要目的。

设计生计保险

前面举的这个保障生物化学技术职业发展的保险只是生计保险中的一种。仅以我个人研究所能覆盖的范围而言，还未见过这种保险被实际创设出来，说起来也是情有可原的：拟定这种保险合同，必须以经过很长历史时期积累起来的职业收入水平的可靠数据为基础，而这种数据库迄今也没有建立起来。但随着当代社会有关收入水平的信息越来越多，信息技术手段也不断进步，特别是在第14章展开讨论的全球风险信息数据库的出现，使我们具备了一些基本要素，能够着手设计一套为所有人服务的保险制度了。这种保险制度可以为不同职业的人提供保障，而非仅为那些需要专业技能或高等学位的职业服务。这种生计保险既可以作为员工福利的一种，由雇主购买，也可以作为工会成员的权力，由工会支持购买。通过保险管理生计风险是涉及面最广、植根程度最深的一个基本生活原则。

专门为个人和家庭设计的私有保险合同应该能够覆盖个人面对的所有重大生计风险。生计保险是风险管理的一种基础工具；既然是保险，就应该是私营领域考虑的问题，而非政府行为。但是政府也可以通过政策和基础设施建设等举措发挥重要影响力，使生计保险制度化，并且不断深入发展。

生计保险与现有的保险合同（比如残障保险或人寿保险）有较大不同，关键点在于前者能够保障任何原因导致的生活风险都得到赔付，而不像现在的保险一样，仅针对特定的灾害情况进行赔付。持有生计保险的人只要能证明自己收入的经济价值在下降，就能够从承保人处获得赔付；他们不需要按照任何事前达成一致的清单准备自己遭受损失的证明材料。

用于对冲生活风险的保险制度与应对大多数常规风险的保险制度从本质上就应该有重大区别。现在已经能得到保险赔付的风险（残疾或疾病）通常都是突发事件，且伴生灾难性后果。现在的保险行业已经习惯了在灾难发生后验证灾难的成因，并且根据合同进行赔偿。而一个人赚钱的能力通常是在漫长的时期内逐渐恶化，这种风险至今没有能够得到保险。赚钱的能力可以说是自然人极重要的资产之一，由于生计保险能够保障在此重要资产被侵蚀的情况下，个人得到赔付，所以说这种保险也就让个人的生活更加稳定。

我们可以通过编制适当的职业收入水平指数，达到对个人赚钱能力长期持续监测的目的。1993年，我出版过一本名为“宏观市场”的书，在这本书中就提出过一套数量化理论，专门分析如何编制这样的指数，并且开发出了一种方法，可以仅根据实际个人收入变化情况推算相关职业的收入变化情况。我和瑞安·施奈德于1998年联名发表了一篇论文，以前面提到的数量化理论为引导，编制了1968~1987年美国7个不同职业的劳动力收入水平指数。编制这些指数时，我们追踪了不同个人长期的收入变化情况，而不是以某一特定时点的所有同职业劳动者的平均薪酬水平。我们将一个跟踪对象视为长期处于受雇状态，无论他是否一直从事同一行业的工作。这个前提非常重要，因为当某一个行业的发展摇摆不定时，许多人会自动放弃这个行业而转投别的行业，只有那些在本行业中收入水平还不错的人才会留下来。在这种情境下，按照特定时点计算的 actual 收入指数就无法反映行业整体下滑的现实。根据一个走入职业生涯的人所赚取的收入，经过适当分析处理形成的指数，比那些按照职业种类求取平均数得出的指数，对风险管理更有用，而后者恰好是美国劳动力统计署采用的方法，所以他们也就经常受到一个行业或职业中人员流动的影响，而无法准确发布数据。

传统的保险合同通常要求投保人长期有规律地支付保费，同时赋予投保人随时取消保险合同的权力，也就不再继续支付保费。这种保险合同对于火灾或死亡等突发的灾难性事件行之有效，因为此类风险无论经过多久，其发生的概率几乎是恒定的。但是这种保险对于那些只有经历漫长历史时期才逐渐体现出损失（比如特定职业的收入下降）的风险是无效的。投保人因为无法预测损失的发生，所以可能短短几年之后就解除保险合同，持续向保险公司支付保费的都是那些预期自己可能遭受重大损失的人。最终，保险公司无法依靠收取的一点点保费赔付实际发生的损失。因此，生计保险在设计之初就应该考虑到中途退保的风险，必须有一定的手段限制退

保，比如仅向那些不轻易考虑退保的人提供此类保险，或者要求投保人支付较高的首保费用。^[6]

传统保险合同都是针对突发灾难性事件约定赔付条款，这种做法产生的原因之一是保险公司经过一段时间的锤炼学会了如何应对道德危机带来的损失，也就是如何避免投保人恶意造成损失，希望借此诈骗保险赔偿金。保险公司意识到，如果真的有突发性灾难，那么搜集那个特定时点的信息相对容易，也就容易证实投保人并非有意造成损失。如果推出生计保险，那么承保人必须想出别的方法应对道德危害。这一点上，生计保险与其他保险一样，都要把道德危害作为核心要素进行考虑。

出于对道德危害的考虑，在设计生计保险合同时，我们应该让个人避免遭受“综合”风险的伤害，在这种集体式的风险面前，个人无法对其进行控制，从而也就不会出现个人道德危害。用这种方式应对道德危害，也是金融学给我们提供的重要知识之一。

在最理想的状态下，保险合同应该在较低的程度上保障因投保人个体差异而存在的特定个人风险，并且应该将保险合同的履行与某些明确可见的个人行为关联在一起。举例来讲，再次回到那个攻读DNA重组技术高等学位的年轻人身上，如果这个职业的起步薪酬低于当初的约定收入水平，那么承保人首先按照这个职业的平均薪酬支付50%的钱给这个年轻人，然后再按照年轻人现在的薪酬水平支付其余50%的钱，但是支付第二个50%的前提是，这个年轻人要从事一份全职工作，或者回到学校重新学习。在这种情形下，只要这个年轻人能够获得DNA重组技术职业的平均薪酬，并且保持工作，那么这个保险就成功地保障了一个人的最低收入水平，也就降低了风险。只要这个人自己的收入不比DNA重组行业的薪酬下降得快，那么他的最低收入水平就能够维持，即便他的个人收入水平下降过快，他也能因这些额外的损失获得更多的赔付。除此之外，由于投保人仅能获得收入下降额度的50%的赔付，所以这种保险还会刺激他们更努力地工作，从而减少甚至根除道德危害的问题。

在很多情况下，比如当保险覆盖面太广、道德危害出现的可能性过大，或者对道德危害进行基础性监测过于昂贵甚至不可行时，保险赔付的实际支付就要与综合收入水平指数直接挂钩，由此避免道德危害造成的过度风险。保险业必须充分认识到哪些情况下道德危害会产生重大影响。而要积累这些经验，只能靠多年与这些产品打交道，就和现在常规的保险产品一样。

生计保险的可选形式

信息时代的来临使得商业管理的成本大幅降低，生计保险可以采取的形式也应该呈现高度的多样化。举例来讲，个人所能购买的保险可以是保障个人所处职业收入水平逐渐下降时不受侵害的保险，可以是保障个人特质（比如就业经验或教育经历）逐渐过时之后不受伤害的保险，或者可以是保障高、中、低收入人群作为一个整体当未来收入水平下降时不受伤害的保险。这些保险合同不会受到道德危害的影响，因为这些合同都以一个集体的综合收入水平指数为参照，单一个体是无法影响这个指数的。

生计保险同时也应该针对投保人的家庭成员情况拟定特定的条款。直系亲属之间本来就隐性的方式相互分摊风险，所以生计保险必须考虑投保人家庭成员的数量和年龄、他们的收入水平和收入波动程度，甚至他们与投保人分摊风险的潜在目的等。时间的推移会造成家庭成员的变化，因为结婚、离婚、生育或死亡都会带来影响。除此之外，如果新生的风险管理工具过度取代家庭提供的经济保障，那么它有可能造成家庭关系的不稳定。要解决这些问题，我们还有很多工作要做，而且我们还需要一个专门为生计保险服务的数据库，以保证制定合同时充分考虑各种复杂因素。

有人提出，生计保险是否应该根据个人的基因信息做出不同的约定。人类基因库计划就曾引发人们对自身基因信息私密性的顾虑，许多人担心，如果基因研究发现自己具有某些先天疾病的基因，那么可能遭受医疗或人寿保险公司的不公正待遇。出于这方面的考虑，政府介入了保险公司对个人基因信息的使用管理。美国1996年出台的《联邦健康保险可转移与说明责任法案》明令禁止根据基因信息判断一个群体的健康投保适用性。英国保险协会则在政府施加的压力之下于2001年开始执行行业自律，连续5年不得使用基因测试结果影响保险合同的签订。

人们的担忧是合理的，如果以基因信息为基础制定保险合同，那么面临的很多风险都将无法得到保障，因为很多风险的最终结果都被提前预知了。但从另一方面考虑，如果我们能把眼光放得足够长远，那么让保险公司合理利用基因信息也有其有利的方面：他们可以通过这些信息分析出某些人应该着重投保的风险（比如，他们能够得知某个基因类别的人群的收入指数，并判断指数可能下跌），也有可能获知某些特定的人群具有优势地位，能够与他人分摊风险。未来，基因库研究将不断进步，我们将获知人类行为的许多基因基础，这些成果中的一部分将帮助我们预测未来的收入水平，另一部分则能够帮助我们判定人们所属的风险群体，也就能据此为其量身定制生计保险合同。

未来，关于个人收入的信息肯定会逐渐增加，制定公共政策时需要仔细区分如何合理使用这些信息，而不是简单地禁止使用。我们应该鼓励以风险管理为目的合理使用这些信息，另外，也可以通过政府手段制止对信息的滥用或对已被滥用的信息进行补偿。

生计保险与残障保险结合起来

目前，保险公司能够为由显著可辨识的健康问题造成的收入冲击提供赔付保障，也就是我们通常称为“残障保险”的险种。这种保险的核心理念是为非人为的外部原因造成的收入损失提供保障，也就是健康问题，而其他可能造成收入损失的原因（比如商业上的机运不佳）就不在保障范围内。在残障状况可以被客观验证的情况下，投保人不会为了得到保险赔偿金而终止工作，而且为了更好地享受生活，也不会放弃工作，也就是说，在预期保险可以赔付损失的收入的同时，并不会产生道德危害。

但时至今日，残障保险仍无法完美运行。身体残障状况是无法由承保人主动验证

的；要想辨识所有的残障状况，保险公司需要耗费大量的人力物力，需要派人不定期拜访索赔人，向他的邻居们了解情况，由此才会发现是否存在诈骗赔偿金的情况（比如，看看某个人是否真的因为打网球扭伤了腰而无法工作）。这种甄别诈骗的方式成本高昂，而且最终效果也十分有限。

未来，我们应该能够找到更好的方法，无须经过太多问询，就能有效识别那些声称自己健康有问题无法取得较好收入但实际上是在骗取保险赔偿金的人。在不过分侵犯个人隐私的前提下，能抓到诈骗者的能力越强越好，因为这使得保险公司可以以更低的成本向其他投保人提供服务。

如果人们在投保时能以协议形式约定，接受保险公司对个人买卖记录进行电子化跟踪，对个人网络活动进行监测，或者通过生理识别系统跟踪自己的经济活动，那么保险公司就可以通过计算机程序分析这些数据，区分哪些人是有能力通过工作赚钱却不这样做的。大多数投保人或许都不想保险公司以这种程度侵犯个人隐私，也不应该让保险公司有能力迫使人们接受这样的条款，但是如果这样做能大幅降低他们的保费，那么或许有人会自愿选择这样做。随着电子化信息数据库的增加，或许未来我们能利用改善后的信息对更多种类的残障情况进行保险，包括那些难以被确诊的身体问题。

用于监测残障保险的技术可以和生计保险结合在一起使用。生计-残障联合险可以向那些受不可能造假的疾病引发收入减少的人提供重点保障，因为这种情况下不会出现道德危害，而对那些有可能造假的残障情况就降低保障力度，对那些根本就与个人残障无关的收入下降可以进一步降低保障程度，对于整个行业或职业衰退导致的个人收入下降也采取同样的处理原则。将我们所知的道德危害等诸多元素合理结合起来，最终形成的将是具有极强风险管理能力的生计-残障保险合同。

现在为员工购买医疗和残障保险的雇主们以后可以设立相应的项目，在充分考虑每个雇员的不同经济状况的前提下，为员工提供不同的生计-残障保险。雇主们还可以考虑将这种计划作为员工培训的内容之一，让员工们了解在这里工作不仅健康得到保障，而且就算培训之后无法变成正式员工，自己损失的时间也能得到赔付，这无疑将提高这种培训的吸引力。

生计保险与员工持股

员工持股计划顾名思义就是鼓励员工获取自己所在公司的股份，通过持股获取回报，由此降低道德危害，但通常这种做法容易给员工的生活造成巨大风险。通过与恰当的风险管理工具的结合，比如生计保险，我们能够重塑这种持股计划，对冲其造成的风险。一个大众化的金融体系能够在不造成过度风险的前提下，以相对集中的方式对人们的行为产生激励效果。

员工持股计划正迅速在全球推广开来。在传统资本主义国家，公司为了更好地鼓励员工而越来越多地采取这种计划。通常情况下，政府通过税收减免政策积极鼓励公司推行此类方案。在以前走共产主义道路的国家，其中最明显的是俄罗斯，人们将

这种方案视为一种对过去集体主义所有权的资本主义改造。

推行员工持股计划的心理学原理是，当人们明确知道自己对劳动创造的成果拥有所有权时，他们愿意投入更多的精力工作。这种计划的效应很大程度上是一种象征意义或一种心理刺激，因为对于任何一家公司来说，除非公司规模异常小，否则任何一个员工对公司最终产值的影响都是微乎其微的，所以根据这个贡献值给予员工的股份所起到的经济方面的刺激也是极其微小的。但是我们不能忽视这种符号的心理冲击力，其不仅对公司的成功产生影响，而且对员工个人的成就感产生影响。已经有很多研究文献证实，仅从员工的工作态度和生产效率方面考虑，这种计划已经产生了一些正面作用。但是，由于这种计划过分强调员工，所以其正面效应也被随之淡化。

这种风险并非只停留在我们的推测中：我们已经看到了一些恶劣的后果。美联航集团（联合航空公司的母公司）是美国推行员工持股计划程度最高的公司。目前公司55%的股份归员工所有，但这对其员工而言是非常不幸的，因为自1998年以来，公司股价累计下跌超过95%。仅以此为例，员工对公司股票的巨大投入带来了灾难性后果，很多人的退休金都被侵蚀殆尽。安然公司也鼓励员工持有安然的股票。在这个例子中，安然那些腐化的管理层实际上就是在掠夺具有员工和股东双重身份的人的财富，公司破产造成了难以想象的恶果。

员工理应在不像美联航和安然的员工那样屈从于企业风险的情况下，形成一种积极的企业所有人的心态。员工们不仅应当获得投资自己企业的权力，同时应该拥有根据企业所属行业的指数做空（反向持股）的权力，这样的话，整个行业发生的变化对他们个人就不会产生强烈的影响。同时，由于他们要服务企业必须具备一些专业技能，但是这些技能能否在未来为其创造收入具有不确定性，他们应该投保职业生计保险，专门应对这种风险。这些风险较低的头寸或许能够在不使其暴露在过度风险的前提下，产生良性的公司所有人心态，并且激励其努力工作。

住房权益保险

所谓住房权益保险就是保障单一住房市场价值的保险，虽然这个险种不如生计保险那么重要，但是凭借目前的技术，创设这种保险可能更简单一些。实际上，人们已经尝试过设立类似的保险产品，只不过住房价格指数并没有在其中发挥我所提倡的这种功能。

1977年，伊利诺伊州芝加哥市的下辖区橡树湾就尝试推出一种住房权益保障项目，目的是在区域人口种群变更时期，遏制“白种人逃离”的问题进一步恶化，也就是防止这个城市区域环境剧变。支持这个项目的人声称，白人只要看到本社区主要人口的种群出现变化的苗头，他们就会立刻出售自己的住房，因为他们担心种族变化会影响住房的价值。这是一种令人遗憾的现象，尽管人们都愿意与新邻居和谐共处，但是这种销售行为还是导致了种族隔离。出于对地价下跌的顾虑而大量集中抛售房产，有可能正好导致了这种担忧或恐惧变成现实——这无疑就是一种自我验证的预言。创设住房权益保险，不仅起到管理风险的作用，而且由于其打破了这种首尾相

接的预言，也就预防了房产价格的下跌。芝加哥全市通过投票于1988年启动了西南地区住房权益保障项目，其性质与橡树湾的实验一致，基本就是按照当时的实验展开来的。

参与橡树湾和芝加哥全市保障项目的居民人数占当地人口的比例非常低，但是那些过度担忧的人拥有了参与项目的选择权，而且在剧烈的变化发生之后，这个社区的整体房地产价值还是维持在了一个稳定的水平。所以，这些项目看上去取得了成功，实际上并没有经历真正的挑战。自我们于1980年编制并发布凯斯-席勒住房价格指数以来，芝加哥地区的单一家庭住房价格一直不断攀升。

尽管住房权益保障项目已经存在了几十年，但是它仍然是极富争议的项目。我们现在所能看到的形式或许在设计上并非尽善尽美，人们对芝加哥项目最大的不满在于，人们只有在出售自己的住房后才能获得相应保障。这样的项目有可能导致人们出于战略考虑而出售房屋，甚至刺激部分长期居民离开这座城市。因此，这个项目原本为了提升房价而制定的原则反而可能引发价格逆向波动，但是这种后果只会在项目无法预防房价下跌时才会产生，而这个地区的房价还没有下跌过。

阿兰·韦斯和我一起提出过多项改进这种保险的建议，其中最重要的一条就是根据住房价格指数拟定实际的保险赔付额。目前，我们已经拥有了庞大的关于住房价格的电子数据库，我们已经能够为某些小区域，甚至一个城市中的特定社区编制住房价格指数，所以住房权益保险依赖的指数的走势与投保人的住房价格的实际波动很大程度上会保持一致。以此类指数为基础拟定保险合同，我们可以让保险覆盖的范围与所涉及房屋面临的真实风险尽可能地匹配，也不会引发任何新的道德危害。

我们还提出过其他建议，主要侧重于如何防止战略性退保或战略性出售的问题。根据我们的模型，如果在建立住房宏观市场之后再引入这些零售保险工具，那么向个人发行住房权益保险产品的保险公司就能够在宏观市场里对冲自己的风险。除此之外，宏观市场还能为那些发行住房权益保险产品的保险公司提供有效的风险管理渠道，同时也是一种业务开展的指引。

我们还在不断努力开发住房权益保险产品。耶鲁/社区再投资公司住房权益保障项目就向纽约州锡拉丘兹的居民们提供了住房权益保障产品，能够帮助当地人处置关于当地房产价格下跌的担忧。这个项目由经济学家威廉·格茨曼和拜瑞·内勒巴夫共同主导。与芝加哥项目不同的是，这个项目并不强制要求导致住房价格下跌的原因一定是整个社区的变化。

他们计划最终在多个城市实际推出这些产品，其中有两个专门为锡拉丘兹设计：一个基于抵押贷款的产品可以根据住房价格的波动调整借款人剩余的应付本金，另一个是不受融资金额影响、仅根据住房价值决定的直接保险。这两个产品都是根据当地的住房价格指数设计的，与实际被保险房屋的价格无关，这既避免了道德危害，又降低了保费成本。2001年，美国国会调拨了500万美元用于支持这个项目的推进。不过，我们仍然需要继续努力，否则住房权益保险就无法在大范围内推广。

假如拥有生计保险和住房权益保险

正因为本章中讨论的两种保险能够帮助人们处置人生中最重大的风险，所以我们才有充足的理由继续对其进行研究和开发。这些保险合同可以保护一部分人避免在后半生陷入难以维系的经济困境，它们甚至可以预防社区环境恶化，甚至预防城市走向荒废。

如果我们能够成功向广大民众推行这些保险，那么它们会在社会经济中形成一股强大的力量，比我们如今已经拥有的人寿保险或其他形式的保险更有效。对整个社会而言，创设这样的制度是一次巨大的转变。

[6]经济学家约翰·柯克兰曾经提出过一种最佳医疗保险方案，投保人或承保人都可以随时终止执行保险合同。在传统保险合同的约束下，如果投保人的健康状况比预期好，那么投保人可能想要终止合同，如果投保人健康状况比预期差，那么承保人可能想要终止合同。根据柯克兰的方案，终止合同的一方需要按照投保人日后的预期医疗成本的当期价格把一笔钱一次性存入一个“医疗账户”，为投保人日后的情况作准备。柯克兰的研究显示，理想状态下，如果人们年轻时（也就是健康状况还很好时）就开始购买医疗保险，那么医疗账户的余额永远都不会是负的。他的提案过于学术化，因为我们没有客观的手段计算预期医疗成本的当期价格。此外，他对医疗账户余额永远不可能为负的推断也是基于对医疗成本的单方面假设。不过，以这些理念为基础的创新总有一天会出现，甚至有可能被用于生计保险的创设过程。

第9章

宏观市场：重大风险的发源地

让我们设想一种证券，它以美国国家经济全局为基础，每个季度进行一次分红，分红额度可能就是该季度美国国内生产总值的亿万分之一。每个持有该证券的人每个季度都能准时获得分红，而且没有预先设定的退出日。美国政府或者其他私营机构都可以发行此类证券，并根据约定支付相应的红利。

按照目前美国经济总量计算，国内生产总值的亿万分之一换算成红利大概每股每季度为2.5美元，或者全年10美元，这个数值会随着美国经济的走势上下浮动。如果未来5年美国向经济向好，那么年度分红的数量就会增加，或许会达到每年12美元的水平。如果未来5年美国遭遇严重的经济危机，那么年度分红就会减少，或许会降到每年8美元。

投资这种证券的潜在投资者肯定希望预测未来的分红状况，所以他们对证券的估值，以及对其市场价格的预判都代表了美国国内生产总值所有权的价值。假设这些投资者预判美国经济将重复过去的走势，再假设这个市场中投资者的行为模式与股票投资者的行为模式相同，那么他们给该证券的定价就应该是每股200美元，这样的话，其年度分红的占比正好是5%。如果确实是这个价格，那么就意味着市场给整个美国经济进行了定价（当然是用每股价格乘以原来的分母），也就是200万亿美元，也就是相当于美国股票总市值的20倍。这里用的数字都是为了举例方便而随意指定的。我们必须先创设出宏观市场，才能知道市场对美国经济的估值。

宏观证券并非仅用于衡量一个国家的国内生产总值，我们还可以设计其他同类证券，根据初始收入水平或职业种类，估算不同教育背景或个人素质影响下形成的个人收入的价值，或者按照不同城市单一家庭住房价格编制指数，或者按照商业地产的不同类别编制价值指数，并根据指数设计新的证券。这些证券将根据收入流动性的变化或者重要资产的价格变化，按照一定比例定期支付红利。这些证券的市场价格反映了投资者对这些收入或房地产投资远期价值的预判。

创设宏观市场可以使一些过去从未被考虑过的巨型风险成为可交易对象。与美国经济挂钩的证券就使得世界各地的投资者都可以直接投资美国经济。这样做的话，他们就可以将个人投资组合的风险进一步分散，共同承担风险的不仅是美国股市，而是整个美国经济。除此之外，代表美国经济利益的人可以向外国人发行美国国内生产总值证券，从而降低美国居民承担的风险。

美国居民必须首先意识到，本国的经济前景并非总是光明灿烂。本书第2章论述的隐性经济风险是切实存在的，美国经济完全有可能独自陷入困境，而世界其他国家都不会受其拖累。一旦意识到这一点，美国的商人们就可以在融资艰难时发行宏观证券，让其他国家的人向自己伸出援手。对那些一直以来都认为美国将永远引领全世界的人来说，他们肯定想象不出谁能够超越美国并向美国伸出援手，但我们的建议

从风险管理的角度出发是完全经得起论证的。世界上其他任何一个国家都能使用同样的风险管理手段：任何国家的任何代表人民利益的机构都可以以本国国内生产总值为支撑发行证券，同时也可以投资其他国家发行的国内生产总值证券，这样做就等于以风险分散程度最高的投资组合取代了本国特有的风险。

目前还没有一个市场能够交易某个国家总产出所有权，也就是无法交易特定国家的国内生产总值。同样，现在我们也无法交易国内生产总值中的任何组成部分的所有权，也无法交易某个行业或个人收入的所有权。我们应该允许交易人们面临的重大风险，因为这同时也是大规模的风险分摊，在大规模的风险分摊成为现实的前提下，我们就能够创设形形色色的风险管理工具帮助居民个人。即便居民个人几乎不会在宏观市场中买卖证券，宏观市场的出现也能够帮助我们塑造大众化金融体系所需要的风险管理基础架构。宏观市场上的买卖行为实际上由发行风险管理工具的机构来执行。

举例来讲，第8章中用作例子的保险公司由于发行生计保险，其必然承担这些保险合同带来的风险，他们就可以利用宏观市场对冲这些风险。美国的保险公司就可以以美国国内生产总值为基础发行宏观证券，将融来的资金投资于代表其他多国国民收入的宏观证券。这样做的实际效果就是把美国这个单一国家的风险置换成由世界其他国家国民收入共同组成的投资组合的风险，由于后者的多元化程度高，风险也就相对分散。他们将根据美国国内生产总值向国外投资者支付红利，同时也从其他多国取得更加稳定的收入，由于保险公司向美国居民发行生计保险，其承担的风险正好由这种收入对冲。如果世界各国发行生计保险的机构都参与这种风险管理机制，那么这个宏观市场肯定能够良好运转，因为市场中总是存在稳定的证券发行者，也存在稳定的需求方。保险公司采取这种类型的风险管理手段听上去可能既专业又复杂，但其实已经是金融圈里广为人知的一种形式。现在缺失的就是宏观市场。

与股票市场的异同

如果有一天宏观市场真的建立起来了，那么我们在广播和电视上听到或看到的就是美国（不仅是道琼斯工业平均指数）和英国（不仅是富时100指数）上涨或下跌了多少点。例如，我们或许能听到，今天收盘时中国跌了3个点，而巴西涨了5个点，这些数字真实地反映了一个国家的经济走势，而非仅反映其股票市场的波动。再举个例子，我们或许会听到今天收盘时，医疗职业上涨了5个点，而律师职业下跌了6个点。如果宏观市场的价格波动非常剧烈，那么这种消息刚刚发布时确实会让人忧心忡忡，但是市场真实地揭示本已存在的风险，现在它们不再潜藏着，我们也就能更好地对其进行处置。

我在本书的引言部分强调过，相比之下，股票市场对于一个国家的经济而言并不是那么重要。人们买卖股票只不过是在交易公司利润的所有权，而上市公司利润只不过是国民收入中很小的一个组成部分罢了。尽管如此，当他们刚刚意识到一个国家的股票市场并不能代表整个国家的经济时，这些人还是感到异常惊讶。现实确实如此，我们并不能在股票市场上交易整个国家的风险。

股票市场与其所在的经济体相比，体量相对较小，而且股票价格的波动并不能真实反映经济综合走势的波动。^[7]但是，现在的媒体在追逐容易报道的大型事件的过程中，给普通民众造成了一种错误印象，让大家觉得一个国家的股市就是这个国家经济运行的综合指数。媒体通常都把精力集中于报道经济衰退或经济复苏，从而造成假象，使民众认为预测股市走向就能预判是否会出现衰退。

因此，我们通常会认为美国股市是美国经济的代言人、德国股市是德国经济的代言人，以此类推。但如果抛开媒体报道并切实分析一下数据，我们就会惊讶地看到，股市走势与经济走势之间没有多少关联性。在过去很长一段时间里，当股市走势一直向好时，我们经历过无数次经济衰退，同样在很长一段时间里，当股市持续下行时，我们也经历过无数次衰退。经济衰退确实和股市的整体走势没有必然的关联。最终人们都会意识到，股市仅代表投资者对公司利润的所有权，这只不过是国家经济中很小的一个组成部分，与经济全局并没有紧密的关联。现在我们还是不具备一个可以交易国内生产总值证券的宏观市场。

创设宏观市场

1994年曾经出现过一项创举，花旗银行向保加利亚提供了18.65亿美元的贷款（以债券形式实现），而贷款利息与保加利亚的经济发展速率绑定在一起。保加利亚的经济增速越快，其支付的利息越多。该债券为保加利亚提供了良好的风险管理功能：1994年之后，保加利亚的经济发展并不尽如人意，所以其也不用支付太多利息。当然，最初向保加利亚提供贷款的投资者对低于预期的利息收入感到不满，但是这些最初的贷款人都是持有多元化投资组合的投资者，他们肯定能从别的投资中获利，弥补回报差距。但在这个案例中，保加利亚将国民整体风险分散到了无数投资者身上，这对一个转型中的国家而言是非常重要的进步。

另外一个例子就是2001年由新加坡总理吴作栋推行的新新加坡股票（NSS），该股票于次年面向新加坡全体居民公开发售。新新加坡股票一直持续到2007年，发行总额最高达到了27亿美元，其不仅保障3%的保底利息收入，而且根据新加坡的经济增长速率支付红利。尽管这种股票与本章讨论的宏观证券的性质类似，但是它无法交易，所以也就无法揭示国民收入所有权的市场价格。由于无法向外国人出售这些股票，所以它也无法帮助新加坡人处置整个国家的综合风险。在没有外国人分摊新加坡经济发展风险的情况下，这些风险仍然由新加坡居民承担。

新新加坡股票在发行时更青睐低收入人群，发行该股票一方面是为了缩小收入差距，另一方面是希望通过这种设计让低收入人群也能分享国家的经济成就，从而进一步培养他们对国家经济的归属感，鼓励他们更多地参与国家经济建设。尽管这项措施确实让新加坡的低收入者对本国经济产生了更强的参与感，但是从风险管理的角度出发，如果政府允许他们向外国人出售这种股票的话，他们面临的风险就转嫁给了持有多元化投资组合的外国人。新加坡政府完全可以在不让居民承担更多风险的前提下，以象征性的手段增强居民的归属感和参与感，这与第8章中讨论过的生计保险和员工持股计划综合考虑的例子有异曲同工之处。

宏观市场的第三个例子是2002年由高盛在美国、由德意志银行在欧洲共同推出的经济衍生品市场，他们利用Longitude公司开发的派利分成法集合竞价系统，将非农就业人口、零售业销售额和消费者信心指数等宏观经济变量集合起来，变成人工合成的期权进行交易。这些短期期权并没有和国家的经济增速绑定在一起，但是他们选择的宏观经济变量却和经济增速有直接联系。

以上列举的这些新进展与我在1992年提出的宏观市场理念有很多相似之处，但还不是我理想中的最终模式。它们对于国民收入风险如何分摊确实产生一定的影响，但是它们还不能像股市分散上市公司利润风险那样分散国民收入的风险。我们需要的宏观市场应该是一个所有人都能参与的市场，并且市场中应该有充足的交易活动保障流动性，因此参与市场交易的人才能根据市场价格进行大量买卖。我们需要的也是一个纯净的市场、一个交易概念上简洁明快的所有权的市场，而不是各种所有权的大杂烩。我们需要的还是一个长期持续的市场、一个像股市那样可以同时代表近期和远期所有权的市场。这样的话，宏观市场就能发挥为国民收入所有权“询价”的功能，我们能够每天都看到国民收入所有权的价值，而不是一些非常规附带权证的债券的价值。

未来，我们应该开发一些创设宏观市场的通用办法，不用总是依赖一个国家的政府或大型机构发行债券或股份。依赖政府或大型机构发行债券，其中主要的问题是债券的供应量完全取决于政府或为数不多的几家机构的决策。宏观市场的主要功能是帮助所有人对冲风险，所以任何希望发行宏观证券的人都应该具备发行证券的能力。

我在《宏观市场》一书中设想过一个被称为“永久期货”的产品，应该能达成这个目标。这种期货与目前在芝加哥期货交易所和其他期货交易所交易的期货合约类似，不同之处在于前者没有到期日。^[8]永久期货的市场价格应该与本章中所讨论的宏观证券的价格一致。但是永久期货存在一个问题，那就是它们在本质上是期货，而不是证券。大多数人对期货不熟悉，也不愿意处理追加保证金和补仓等问题。

我和生意伙伴阿兰·韦斯就这些问题进行过深入的讨论，1997年的一天早上，他突发奇想，在电话里向我阐述了如何创设供应量自动增长的普通证券以及具有天然需求量的合同。以他的理念为基础，我们一同开发出一个受专利保护的新工具。1999年，我们为这些宏观证券申请并获得了美国专利（现在已受国际专利的保护）。用最简单的话来讲，宏观证券（由证券交易所或其他机构）按照需求自动发行和赎回，但是发行或赎回都只能配对进行，一对宏观证券包含一只“上行宏观证券”，这只证券的价格随着指数上行而上行，另一只则是“下行宏观证券”，也就是价格随指数上行而下跌。尽管宏观证券的发行和赎回只能配对进行，但是发行之后，上行和下行这两只证券可以分开出售，每只都能在市场中的询到自己的价格。一对宏观证券中的任何一只都根据一个特定的经济指数（比如国内生产总值）在两者的账户进行分配之后形成自己的一套现金账户，每只宏观证券就按照现金账户总额的利息支付红利。

假设当参照指数为100时，我们发行了一对价格为200美元的宏观证券，那么上行证

券的账户中最初有100美元，下行证券的账户初始额也是100美元。如果指数上涨到102，那么证券托管人就要从下行证券的账户里拿出2美元放入另一账户，所以上行证券的账户余额与指数保持一致，为102美元，下行证券的账户就只剩下98美元。这种做法最终形成的结果是，上行证券支付的红利越来越高，而下行证券支付的红利越来越低。以此推算，指数上涨越多，持有上行证券的人获得的红利越多。由于现金账户的余额越来越多，投资者可以从上行证券那里预期获得更高的收益，他们就会在分配更高的红利之前再次推高做多证券的价格。由于人们对信息的反应很快，所以这种价格波动将非常剧烈，与股票价格的表现类似。

如果指数下跌到97，那么证券托管人就要从下行证券的现金账户里拿出3美元放入上行证券账户，上行证券的现金账户余额变成103美元。每只证券的红利要据此做出调整。在预期分红的驱策下，投资者应该迅速打压上行证券的价格，而拉升下行证券的价格。

证券托管人随时可以周转资金，因为就是简单地在两个账户间转移一定的数额。支付完红利后，两个账户余额的总额应该总是等于200美元。除此之外，由于支付完股息之后账户余额维持在200美元，所以托管人可以成对地赎回证券。

资金划转和股息的支付保证了上行证券总是代表着对基准指数的长期所有权，就如同股票代表了对公司收益的所有权一样。所以随着人们对指数上涨或下跌的预期不同，上行证券的价格波动应该呈现和股票价格一样的形态。这种价格波动不会总是在指数波动后才产生，而有可能受人们对指数走势的预期影响而发生。由于某些指数的走向很大程度上可以被准确预期，比如国内生产总值，所以很有必要强调前面提到的这种联系。如果有大量投资者能够以低廉的成本参与宏观证券的市场交易，那么就不容易准确预判宏观证券的市场价格。宏观证券的价格从一定意义上讲反映了基准指数的现时价值。

宏观证券的红利与基准指数的价值绑定在一起，上行证券实际上就是对指数价值的无限期所有权，而股票实际上是对上市公司利润的无限期所有权代表，所以二者有很大的相似性。在均衡状态下，上行证券的价格应该等于指数所代表的现金流所有权的市场估值。而下行证券的价格与上行证券完全背道而驰，两者现金账的总和永远是恒定的，在我们举的例子里就是200美元。想对基准指数进行投资的人可以投资上行证券，而希望保护自己不受与基准指数相关的既有风险危害的人可以投资下行证券。

宏观证券相对于永久期货的优势在于其证券的本质，也就是可以在股票交易所中进行交易。已经暴露在风险下的投资者可以购买下行宏观证券，由此促动一个现金流对冲自己的风险，他们可以在自己的投资组合中长期持有这种证券，由此获取一种防范风险的手段，也在心理上得到安慰。他们不用像买卖期货那样补仓，甚至在很长一段时期内都不用买卖证券。所以，宏观证券为人们提供了一种简单易用的管理大型风险的手段。

当有一个做多一个做空的等价买单出现时，就自动生成一对宏观证券，而当出现一个做多一个做空的等价卖单时，就自动清算一对宏观证券。这种方式与交易型开放

式指数基金采用的交易方式类似，是1993年由美国证券交易所在标准普尔存托凭证（SPDR）的基础上开发出来的，现在有无数安硕产品在使用同样的交易方式。宏观证券在一定程度上与“保障型超级股”和“收入和结余超级股”有类似的形态，但是其推出的动机完全不同，后面的两种产品是LOR公司开发的，曾在芝加哥期权交易所和美国证券交易所的共同推动下，在1992年之后的一段时间内作为期权交易过。

就宏观证券本身而言，与永久期货一样，每个持有与基准指数保持正向联系股份的经济体（个人、企业或政府）都有一个持有反向联系股份的主体（个人、企业或政府）。换句话说，有一个做多的，就一定有一个做空的。在理想状态下，做空的人（比如前面提到过的保加利亚人）是承担着某个指数（比如保加利亚国民收入或国内生产总值指数）内生风险的人，而做多的则是全世界范围内的投资者。在这个前提下，宏观市场就能发挥其管理风险的功能。我们能在国内生产总值以外的指数基础上推广宏观证券：可以用能源消耗、医疗成本、教育成本以及其他影响个人经济状况的成本作为基准。因此，普通人也就能通过重新配置投资组合保护自己不受经济波动的影响。但是，以国内生产总值为基准仍然是最重要的应用方式之一，因为国内生产总值能够全面地反映经济风险。

宏观市场与善恶公正

在本书的引言部分，我提到了罗尔斯的分配正义论，也就是可以将收入分配是否公正作为一种风险管理问题进行讨论。从这个角度看，宏观市场是以金融的手段推动公正的进步。

2000年，英国出现了千禧年国际债务减免行动，摇滚歌星Bono以及经济学家杰弗里·萨克斯和劳伦斯·萨默斯等人成为该行动的领军人物，他们的主要目的就是追求经济公正。该行动提出的一个诉求就是要求各国政府达成国际协议，减免经济受困的发展中国家的外债。Bono本人通过与国家元首以及宗教领袖面谈的方式大力推进这一行动。

当然，人道主义的诉求是人们发起这一行动的直接原因；一些经济已经完全崩溃的国家正在承受恶劣的后果。但是在目前这个阶段减免它们的债务必然给贷款人造成损失，必然引发我们对未来发展的担忧。如果贷款人都认为以后还会再次出现这种国际间的协议，直接减免这些受困国家的债务，那么他们继续放款的意愿还会存在吗？

未来，避免再次陷入这种两难境地的最好措施就是在最初的债务合同中拟定减免的前提条款。经济受困的国家将自动获得债务减免，但这意味着其当初的还款计划必须用某种方式与其国内生产总值挂钩，就像前文提到的保加利亚处理国债的措施一样。这也是宏观市场必须保证达成的目标之一。

这类行动项目并非社会福利，而是一种风险管理方式。这个市场将某种经济运行的不良结局以可见的价格展示出来。世界各地的投资者完全有能力处置保加利亚或其他任何国家的经济风险，其手段就是将这些风险分散到多元化配置的投资组合中

去。从实际效果看，宏观市场可以给受困国家提供人道主义救援，这与千禧年国际债务减免行动的诉求是一致的。除此之外，其可行性更高。相比之下，千禧年国际债务减免行动虽然得到了某些政府的善意的口头声明，但是并没有获得多少实质的成效。

为全世界创设的市场

假设每个国家都有可以交易国民生产总值所有权的宏观市场，那么理论上我们就可以把这些市场上的证券合并到一个巨无霸式的投资组合当中，这个组合就代表了对全世界所有有价值的事物的所有权。由于国内生产总值在理论上丈量了一个国家的全部收入（允许存在贬值产生的减项），那么这个投资组合就应该代表了全世界所有有经济意义的事物。它将成为终极投资组合，一种依靠现有手段无法构建的超级多元化的投资组合。这也是金融理论家们共同的梦想，代表着现在只存在于金融理论教科书里的“市场组合”或“世界组合”这样抽象的概念。

我和同事斯蒂法诺·阿萨纳索里利斯曾共同提出，建设这种全球性的市场不一定要等到世界上所有国家都具备自己的市场。实际上，我们或许可以先建成一个全球性的市场、一种世界股票，先于其他任何单个宏观市场。建设这个市场所要做的事情就是创设一个以当今世界所有国家的国内生产总值的所有权为交易对象的宏观市场。创设这种市场现在完全可行，因为国际货币基金组织已经定期发布全球各国的国内生产总值数据，以及世界经济走势预测报告。

世界股票价格上下波动将反映出我们拥有的所有事物的价值变动，只会因我们测算国民收入的方式的准确度而受一定的制约。如果说国民收入反映了所有种类的收入，那么在这个世界市场上形成的资金流动就是这个星球所承担的风险的总和。

有人或许会认为，建设一个所有人都承担风险的交易市场没有用，因为我们已经直接暴露在这种风险之下。但是在现实中，我们每个人暴露在世界风险下的程度不一样，而且每个人体验风险的方式也不一样，所以这个市场还是能够发挥作用。

如果真的存在这样一个反映所有人收入总和的市场，那么市场交易对象的价格在一段时间内的波动就是我们对未来所有事物发展前景预期的反映。市场价格也将反映出全球性事件的冲击力，比如，科技革新，新型能源投入使用，世界人口数量、受教育程度和医疗保障程度的变化，以及类似全球气候变暖这样的环境冲击。这个市场中的价格将被视为最能反映所有价格内涵的指标。

目前这个市场的市值（即市场融资额）应该以万亿美元为单位计算。读者们应该知道，我们的金融市场还从来没有出现过这种体量级的交易对象。

为其他类型收入所有权创设的市场

我们前文提到的针对综合国民收入的风险管理合同被限定在以国内生产总值为基准这个前提下，或者最多也只能用国内生产总值的衍生数据做基准，主要原因是国别

国内生产总值的统计数据目前已经传播得较为广泛。历史的积累和民众的熟悉程度已经足够让大多数人接受专门针对这些问题拟定的风险管理合同。但是国内生产总值并不是丈量经济福利的完美指标。举例来讲，一个国家因可能遭受大型自然灾害而必须开展很多修缮工作，或者说一个国家参与战争，而导致更多人付出更多劳动，这些情况都可能在短期内使一个国家的国内生产总值急剧增长。我们并不希望一个国家的民众在这种虚假的繁荣之下，仍然按照某种风险管理合同向外国人支付更多的补偿。

1972年，威廉·诺德豪斯和詹姆斯·托宾共同开发了另一种丈量方式，被称为“经济福利尺度”（MEW），他们的数据基准被称为国民收入和产品账户余额，这个基准中包含了国内生产总值，同时也包含了许多变量，从而使其成为一个能够有效丈量可持续消费的指标。举例来讲，在编制经济福利尺度时，诺德豪斯和托宾对国内生产总值的算法进行了修正，除去了军费开支，因为这种开支虽然使国内生产实现增值，但是从直接意义上却并不会增加人民的福利。他们加入了消费耐用品带来的收入，并且根据人们越来越喜欢的休闲活动产生的收入对国内生产总值进行了修正。他们还把城镇化进程和自然资源消耗产生的负面影响也纳入了修正范围。

类似经济福利尺度这样的指标之所以没有吸引人们的广泛关注，主要是因为还没有任何风险管理合同以它为基准。人们对其缺乏兴趣的另一个原因是，诺德豪斯和托宾所验证的例子中，这个新指标的年化增长率与其同时期的国内生产总值相比并没有显著区别。但从风险管理的角度考虑，我们仍然需要考虑类似经济福利尺度这样的概念推动的进步，未来某个时候，这个指标的增长速率可能与国内生产总值产生巨大差异。我们还需要在此类测算方法方面进行更多研究，开发同类测算指标都必须具备明确的目标，必须分辨国内生产总值发生的显著变化，从而避免由于个人意见的主观性而影响其准确度。

根据职业不同而创设的收入所有权市场

在其1971年发表的经典研究理论中，劳动经济学家理查德·弗里德曼指出，不同职业的收入水平有时会经过漫长的周期演变，其背后的影响力是一种被称为“蛛网”的信息反馈循环（取这个名字主要是因为初级经济学的教授们通常用这种形式的图表展示供求关系）。蛛网循环的运作机制是这样的：当某个职业的工作者获取的薪酬连续多年处于较高水平时，有更多的年轻人会有针对性地培养自己与该职业相关的技能，期望日后也从事相关工作。多年之后，当这些年轻人完成学业后，新的求职人数将远远超过这个职业所能提供的职位数量，因此职业薪酬水平下降。在这个时点上，刚刚开始接受培训的年轻人在得知该职业薪酬水平降低的前提下，转而考虑从事其他职业的工作。因此，锻炼该职业相关技能的年轻人越来越少，经过一段时间之后，这个职业又会出现从业人员短缺的现象，职业薪酬水平再一次提升，由此新的循环再次启动。当然，我们对劳动力市场的记录并非总是如此精确，所以这种周期也并非一成不变，不过某些劳动力市场确实会交替出现繁荣时期和萧条时期。

鉴于这些问题的存在，按照职业不同区分收入水平就变成一种比较重要的收入分类方式，而且可以按照这种分类方式为其创设长期存在的所有权交易市场。这些市场

能够为个人提供重要的风险管理机制，而且参照目前可用的职业信息测算数据，比如美国劳动统计局发布的数据就能够建立这样的市场。以医生的职业收入所有权为例，如果按照过去几十年的发展趋势推测，那么最近一段时间美国境内医生的收入实际上在下降。如果零售机构，比如推出生计保险产品的保险公司能够代表医生们在这些市场中维持一定的头寸（发行证券而不是购买证券），他们就应该至少能在一定程度上为医生提供保障。另外，医学院也可以在这些市场上进行投资，从而也就可以为他们的学生提供生计保险。医疗协会也可以利用从宏观市场上获得的保险产品，为医生们提供保障。最近几年，美国申请医学高等学位的学生人数大幅下降，这一方面折射出医生收入下降的现实，另一方面反映出人们对医生收入前景不确定性的担忧。医学院入学申请数量的下降还有可能成为未来医生生活质量整体下降的先兆。如果说入学申请的减少完全由于人们对医疗行业未来发展不确定性的担忧，那么对冲这种风险的能力就可以间接改善医疗服务的质量。

为职业收入创设的市场也能够反映出未来对某个职业的需求量，这个信息对那些正在规划自己职业道路的人有帮助和引导的作用。例如，那些考虑从事医疗职业的人或许就能通过当天医生收入所有权的市场价格，推算出20年之后医生收入水平的市场价值。

只要宏观市场能够有效运行，那么从其市场价格折射出的信息就比我们现在已经掌握的任何类别的信息都更有价值。美国劳工部在其网站上发布《职业前景手册》，其功能就是向个人提供关于不同职业发展的前景建议。该做法的初衷是好的，他们希望借助这种手段引导劳动力流向需求最旺盛的领域，同时预防人们选错了学习或培训的专业。不幸的是，这个网站在帮助人们选择职业方面发挥的作用并不大。

这个网站面临的一个主要问题是，其提供的信息是根据既往的增长速率，按照广义的职业分类，推测得出职业平均增长速率。这对于那些从事细分职业的人来说没有多大作用：广义职业分类的职业增长速率与特定职业长期收入增长预期并没有太大的联系。不管劳工部的官员本意如何，他们仍然无法预测未来10年细分职业的发展前景。对于正在规划职业道路的人而言，通过长期所有权证券的市场价格反映的细分职业的细分收入状况，能给他们提供更多的指导，而且这种功能在未来肯定能够实现。如果说未来的年轻人真的依赖这种市场对冲其预期的职业潜在风险，那么这个市场的证券价格应该折射出这些年轻人选择特定职业的真实动机和职业发展规划，这样才能打破理查德·弗里德曼所描述的蛛网式循环。^[9]

根据收入水平和个人情况创设的收入所有权市场

按照劳动者收入水平进行收入分类是另一种创设收入所有权宏观市场的基准，因为任何人面对的重要风险都可能影响他们的薪酬水平。劳动者收入水平可以作为无法观测到的劳动者特质的代言者，这些特质对普通人而言都具有一定的市场价值。具备相同特质的人都在寻找最适合自己的工作，可能最后找到不同的工作，但可能收入水平相当，所以说用收入水平衡量个人特质或许是现有的最好方式，当然这种分类方式也有可能存在错误。

无论高收入人群还是低收入人群，都可以利用这些市场预防自己经济地位下滑的风险。当能够在这些市场里对冲自己的收入风险时，大家就能更好地计划如何消费，那时做出的决定比现在这样无保障地消费肯定更好。人们出于谨慎而储蓄的意愿会降低，人们可以为了自己的未来更加自由地支配资金，比如增加教育或其他提高自身能力的投资，这些投资都没有流动性，也不可能在经济拮据时随时变现。

当我们拥有更好的记录个人特质和收入水平的数据库后，我们就能够按照特质不同的人获取的不同收入创设宏观市场。假设以后的个人身份验证系统和数据库不仅包括个人背景和技能描述，还包括他们的基因特质，而且功能方面也会越来越复杂，那么人们就会逐步学会以这些特质作为区分风险的基准类别。正如第8章所讨论的，我们很可能限制此类数据库的可用范围，但在假设我们能对其进行充分利用的前提下，按照个人特质划分的收入所有权宏观市场就能够发挥实际作用。

为房地产创设的流动性市场

普通人一生中面临的另一个重大不确定性就是自己的住房或许经过一段时间的通货膨胀之后会贬值，或者至少无法保值。人们通过借贷的方式购买住房，这无疑是将自己放置在一个有风险的投资当中，房价哪怕只下跌10%，就有可能使他们的首付款成为泡影，彻底摧毁他们拥有的住房权益。

目前还没有一个具备流动性的、以单一国家的房地产为交易对象的国际市场。一个国家的别墅、公寓或者单元房都只能在本国住房所有者之间进行交易，还无法在国际市场上交易。我们确实拥有一个体量庞大的抵押贷款交易市场，但是这个市场上交易的是债权，而不是房地产本身。这种市场的缺失代表着我们现在的社会缺乏一种重要的风险分摊机制。但是所有这些宏观市场都能够被创设出来。

回顾过去，单一家庭的住房价格既出现过上涨也经历过下跌，任何一种波动都会严重影响价格。美国东海岸和西海岸房地产价格大涨的年份大概是20世纪80年代，但随后就经历了下跌。在后续的下跌过程中，洛杉矶的单一家庭住房价格下跌超过25%，波士顿的价格下跌超过15%。根据通胀程度修正之后，洛杉矶的实际下跌超过40%，波士顿的下跌也超过了30%。

我们能够在一定程度上预测单一家庭住房价格的波动。因为交易单一家庭住房的成本较高，许多投机者都不会妄图通过大量倒卖住房获利，所以这个交易市场中的价格不会出现像股市那样几乎无法预测的价格变动。实际上，我与他人合创的凯斯-席勒-韦斯公司就一直发布美国主要城市的单一家庭住房价格预测数据，我们在《华尔街日报》上的“记录卡”专栏发布这些数据，现在看来，我们对未来一年内单一家庭住房价格变动的预测至少有一半是准确的。

我们可以以住房价格指数为基准，为特定城市的单一家庭住房创设期货市场。凯斯-席勒-韦斯公司于1990年发起倡议，推动建设单一家庭住房期货市场，而且成功说服了芝加哥商品交易所，促使其于1993年发表声明，宣告其有意参与建设不同城市的单一家庭住房期货市场。但是他们担心这种市场无法取得成功，所以最终他们改变

了主意，这些理念也未能付诸实践。与此同时，伦敦期货期权交易所尝试了在英国创设单一家庭住房期货和商业地产期货，但是他们的努力最终失败了。从那以后，伦敦的城市指数和IG指数这两家投资公司也曾尝试创建单一家庭住房期货和商业地产期货市场。安然在破产前也曾试图为美国的商业地产创建期货市场。2002年，美国的先进电子金融科技公司将宣布要推出针对民用和商用地产的期货。迄今为止，这些试图启动此类期货市场的努力都未取得显著的成功，但我们仍在不断鼓励期货交易所以此类合约挂牌交易。

回想起来，1993年我们和芝加哥商品交易所合作时，应该倡议为单一家庭住房创设更长远市场，城市指数公司当时推出的期货合约年限仅一年，我们设计的产品应该突破这种时间限制。为房地产创建短期期货市场可能不会像我们想象中运行得那么好，因为这些资产的价格即便在产品约定时限外也很容易被测算出来。鉴于这个市场交易对象的超低流动性，以永久期货或宏观证券交易单一家庭住房价格风险或许才是上策。

对既有思维框架的重塑

目前，我们几乎还没有任何成型的交易广义收入远期所有权的市场，现存的仅是对上市公司利润这样狭义收入所有权的交易市场。因此，人们无法得知按照其他分类方式界定的收入的远期所有权的价格，也就无法了解这些所有权的波动性。如果人们无法从市场价格中认识到这种波动性，那么它们就会保持无形无相。

当人们通过宏观市场实际观察到国内生产总值所有权的价格之后，他们就能够对远期运行情况有所了解，从微小的经济起伏中摆脱出来，也就不再像现在这样过度沉溺于这些不太重要的现象。他们将看到经济远期价值的剧烈起伏，其既预示未来也折射当下，而这种远期价值才是真正影响经济福利的因素。数百年前，股市的诞生让我们关于上市公司利润的思维框架发生了重大变化，现在这种对思维框架的重塑也必然创造出新的参照点，也会使人们的注意力集中于新的要点。我们现在预测国内生产总值宏观市场证券的价值会发生剧烈波动，其可能给人们的思维框架造成的影响是，人们将意识到个人承担的生计风险如何汇集成影响整个国家的重大风险。

如果真的出现一个依据住房价格指数建成的流动性市场，那么人们就可以看清市场上交易的单一家庭住房所有权的市场价格，单一家庭住房也就不再像现在这样静止不可流动。未来市场上出售的住房的售价或许都会和这个流动性市场上的价格挂钩。

当然，这种对人们思维框架的重塑也有其负面影响：当人们过度专注于宏观市场价格时，他们完全可能产生对宏观市场价格的投机心理，因此宏观市场也会出现投机性泡沫，就如同现在股票市场时常出现的情况。

具备完善宏观市场体系后的世界

最近几十年，世界各地的人都在不断地、系统地搜集、分析和梳理基础数据，这使

得建设宏观市场的可能性越来越大。宏观市场的出现将是世界经济取得的又一项里程碑式的成就。他们使人类拥有的最大量的财富成为可交易对象，并为这些对象赋予市场价格，也使得在全球范围内进行风险管理成为可能。

如果未来某一天我们拥有了健全的宏观市场，那么我们就能用它做很多事。现在我们只有几只附带国内生产总值权证的债券，以后世界各国政府发行的债券都将与发行国的国民收入指数挂钩。宏观市场也能帮助保险公司对冲承保带来的风险，从而鼓励他们更多地为人们提供生计保险。人们可以签订重大国际风险分摊协议，从而有效地将国别风险或职业风险置换成多元化投资组合的风险。住房所有者或抵押贷款贷款人将能够在特定城市的市场对冲房地产风险，住房权益承保人也可以利用市场给住房所有者提供保险。世界的整体风险可能是维持不变的，但是个人承担的风险将大幅降低。

[7]股票市场分红或者股票投资收益与各国面对的风险并没有很好的关联关系，所以也无法通过股票市场对冲这些风险。

[8]永久期货与目前按照指数价格清算的期货合约非常相似，只不过前者的每日清算公式不同，而且没有到期日。每天，空方向多方支付当日期货市场清算价格的差额，外加某项另类参照资产当日指数价格与前一交易日清算价格的差额。另类参照资产可以是无风险的政府债券。我在《宏观市场》一书中提出，在使用永久期货时，空方实际上是用收入指数的远期收益风险交换了另类参照资产的收益。

[9]市场活动会导致价格波动，还会出现繁荣与崩溃等极端状态，这些都会影响市场价格所能容纳的信息，这些特殊情况与信息本身无关，也不能说明市场上的人对信息做出过度反应。不过这些事件并不会使价格的信息揭示作用彻底丧失。

第10章

收入挂钩型贷款：摆脱经济困境和破产风险的工具

在信息技术如此发达的时代，仍然让借款人按照传统惯例承担固定的名义利率是一种完全不合情理的做法。这套旧制度应对收入不确定性的方法就是让金融问题不断累积，直到处于临界点时才集中爆发，这种制度有时导致人们陷入极大的困境，借款人虽然可以通过破产手续获得一定的经济援助，但是不得不遭受尊严上的巨大伤害。比这个制度好得多的处置办法是，根据借款人的新经济地位不断调整其债务。通过适当的设计，任何标准的或常见的用于购买住房、装修、交学费、购买生计保险或其他风险管理工具的贷款都可以具备这样的功能，甚至企业贷款和政府贷款也能具备同样的功能。

当代金融让人们通过多种新型宏观市场处置重大风险，它同样能催生更新更好的贷款方式。银行和抵押贷款发起人这样的放款方以后所做的长期贷款，其还款方式将与总收入挂钩，或者与因人而异或因公司而异的收入挂钩，或者与两种收入都挂钩。关联的收入越高，还款的本金和利息越高。这种类型的贷款实际上对借款人来说具有风险管理的功能，还款方案能够自动削弱借款人收入波动产生的影响。如果这样一份贷款持续时间较长，那么其发挥的风险管理作用将是非常充分的，能够在很大程度上保障一个人不会破产。

这个理念可以追溯到1962年米尔顿·弗里德曼在《资本主义与自由》一书中讨论教育贷款时提出的概念，他将常见的教育贷款融资方式与商业机构在股票市场中的融资方式进行类比。“在教育领域‘购买’一股就等同于购买一个人未来赚钱的能力；提前借给他培训所需的费用，日后都要根据承诺从他未来的收入中逐步扣除还给贷款人。”

弗里德曼并没有为推广这种新的教育贷款发起什么宣传活动，他只是把它当作一个“有意思的”猜想介绍给公众。他认为这个概念很有可能遭遇“民众不理智的批判”，并且要真正运行这种贷款成本过于高昂。

尽管这种贷款合同对借贷双方都有潜在的好处，但其至今未能成为常规合同的主要原因在于运行成本太高，因为人们可以在不同的地方生活甚至旅居，要准确搜集他们的收入信息很难，长期维持这种状态更是难上加难。

时至今日，没有任何理由引发民众不理智地批判这种贷款，也没有任何理由限定这种贷款仅用于支付教育费用，更没有理由限制个人享有这种贷款——企业和政府也可以进行类似的借款。随着新型信息技术的发展，弗里德曼哀叹的运行成本将大幅降低。在新型信息技术（特别是本书第四部分介绍的全球风险信息数据库）的支持下，运行这些贷款将变得更加简单。电子数据库可以让我们简便地管理账户，处理转账支付，而且身份验证系统也能便捷地追踪人们所处位置的变化。这些创新都在大规模地消除障碍。推出收入挂钩型贷款的时机已经成熟。

将收入挂钩型贷款与收入指数绑定

按照我们在第8章分析生计保险时所用的原则推论，弗里德曼提出的原始概念应该进一步改进，也就是说这种贷款的还款计划不应该与单一个人（或单一家庭、单一企业、单一国家政府）的收入挂钩，而是应该与同类总收入以及承担同样还款计划的主体的平均收入指数挂钩。进行这种挂钩可以减少个人贷款业务出现的道德危害，如果仅与个人的收入挂钩，这个人可以故意减少工作甚至提前退休，以此降低其应还款额。还有一种情况就是，人们在选择工作时常有选择偏见，那些选择从事低要求、低收入工作的人自然会倾向于仅与自己收入挂钩的贷款。

对个人收入挂钩型贷款的定义与我们已经熟知的各类贷款不同。贷款人吸引借款人的手段不是降低贷款利率，而是按照新的计算方法得出的未来还款额占借款人收入的多大比例。举例来讲，假设琼斯一家要借30年期20万美元，他们找到三个贷款人：第一个提供收入挂钩型贷款，还款方式是未来30年每年支付家庭总收入的10%；第二个提供综合性贷款，还款方式是未来30年每年支付家庭总收入的5%，外加与琼斯一家处于同样社会阶层的家庭收入指数的4%；第三个则直接要求按照收入指数的7%偿还贷款。琼斯一家必须决定选择哪一种贷款方式，有的方案还款比例高，但是给借款人提供了更好的风险管理手段，其他方案还款比例低，但是对于其家庭的收入状况而言可能并不合适。贷款与个人收入联系程度越紧密，道德危害出现的概率越高，做这种贷款的成本也就越高。或许仅与个人收入挂钩的贷款引发道德危害的概率过高，而导致这种贷款完全不会出现，但在某些特殊情况下，根据职业和行业的特质，个人无法伪造收入情况，这样的话此类贷款也可以运行，并不会造成过高的道德危害成本。

收入挂钩型贷款需要参照某种收入指数判断借款人是否真的出现收入下降的情况，在其使用的基准参数方面也能体现出贷款的差异性。假设琼斯一家的经济支柱是一位做牙医的家庭成员。一位贷款人可能用全国牙医的收入指数作为基准，另一位贷款人可能用琼斯一家居住城市的医疗人员的收入指数作为基准。这两种指数一种强调收入来源的职业，另一种强调收入来源的区域。琼斯一家就需要考虑自己是更可能继续从事牙医的工作，还是更有可能迁往别的地方居住，从而决定哪种收入指数更能准确地匹配自家的情况。因此，琼斯一家最有可能做出的选择是，能够在家庭经济支柱的收入状况因市场变化而受到影响时最准确反映这种损失的指数，当然这个市场变化也是这家人自己界定的。

获得贷款的个人可以用这笔钱支付教育费用或购买房屋。金融顾问、雇主或工会都能够为借款人提供经得起考验的金融建议，如果借款人听从这些建议，他们甚至可以用借来的钱购买由宏观证券组成的投资组合，这可以保护他们在全家的收入都出现下降时得到收入方面的保障，他们也可以用借来的钱购买生计保险，从而进一步保护自己免受收入下降或房价下跌的影响。

类似收入挂钩型贷款的金融工具其实已经出现了（我们在下一节会进一步介绍），但是它们数量稀少，而且几乎都不用指数作为衡量所有权变化的基准。如果想要推广这种贷款，私营企业和政府需要共同努力。这些贷款首先需要一份格式化合同，

合同内容要围绕现有的个人或企业收入信息，利用特殊的定价理论界定贷款的具体方式。这种金融方案还需要一条坚定的法律原则，申明这些贷款合同对所有个人同等有效，并非只能约束有授信额度的投资者，而且政府也要负责此类合同未来的监管，这样的话，人们就不会质疑这些合同未来的可执行性，未来投资者收回收入挂钩型贷款投资时也不会遇到障碍，并且预防了单一自然人通过不当使用破产法歪曲这种贷款本应发挥的作用。

我们建议政府最好像保护大型消费类产品一样，为大型个人收入挂钩型贷款提供同等保护。应该具备预防个人或家庭滥用巨额贷款的措施，制止他们一次性用光这些钱或者在赌博中输掉所有。目前一些重要的个人债务已经有法律保障，比如助学贷款，这笔钱只能用于教育，而且在美国境内即便个人破产也不能免除。

收入挂钩型贷款的先例

目前市场上已经出现了以个人和企业收入为基础的收入挂钩型贷款，但是在任何一类贷款中，实际可运行的产品数量凤毛麟角。

2000年，瑞士再保险集团新兴市场部和法兴银行为单个企业创设了一种与国内生产总值挂钩的贷款。法国轮胎制造商米其林获得了10亿美元的贷款授信，其贷款的前提条件是，公司产品的主要市场国家国内生产总值增长速度低于阈值。这笔贷款实现的具体形式是给予米其林2012年前提取贷款资金的权力，而提取资金的前提是米其林的主要市场国家国内生产总值增速降到约定的水平。这帮助米其林在承担更少风险的情况下放心地开展业务，因为其主要市场国家的国内生产总值增速折射了米其林自身的收入增速。这笔贷款为市场设立了一个重要的先例，只不过这种形式的企业贷款对目前的企业融资来说还没有多少实际意义。

第9章中讨论过的保加利亚国内生产总值债券或许也能算作收入挂钩型贷款的先例之一，只不过其形式上是可交易的债券，而且借款人是政府而非企业。在这个案例中，和米其林的例子一样，贷款合同的条款明确约定了保加利亚后续的还款义务。

国际货币基金组织的经济学家们最近已经开始研究，是否有可能鼓励发展中国家发行与本国国内生产总值挂钩的债券。其实可以在某个国家出现债务危机的时点推行这种计划，效果将比较明显，因为人们在该时点对债务变化的需求特别明显，拖欠债务的国家比较容易接受这种理念。

耶鲁大学推行的学费延交计划（TPO）使学生们既可以缓交学费，也可以管理个人的收入风险。这项计划最早由詹姆斯·托宾教授发起，1971~1978年，在该计划的支持下，他们录取了需要经济资助的学生，而向学生们提供学费延交计划的前提是，未来收入较高的学生偿还的学费更高，收入较低的学生偿还的学费更低。所有参与这项计划的学生每借得1 000美元学费，以后每年就要将自己个人收入的0.4%偿还给学校，直到所有同期借贷的学生都还完贷款为止，或还满35年为止，两个时间以先到者为准。因为耶鲁大学的毕业生终其一生都有很强的归属感，所以耶鲁大学有能力与学生签订这样的合同，也相信毕业生们能够履行合同规定的义务。这个计划帮

助那些未来收入可能不尽如人意的学生处置了风险。对于那些毕业后收入相对较低的校友来说，这种低息贷款实际上变成了他们享受的一种福利。

这项计划由耶鲁大学经济学院发起，是一种利用当代风险管理手段处置个人收入风险的创新尝试。但是，最近几年这项计划引发了当年参与计划的校友们的强烈反对，耶鲁大学最终于2001年免除了剩余3 300名校友的剩余债务。这项计划不失为一个精彩的创新，但是它与其他风险管理体系不能有效整合，没有适当考虑每个人的特定情况，侵犯了校友们对公正的期望。

导致这项计划失败的部分原因是，其执行过程中未能将不同专业的学生日后的收入差异作为考虑因素。推进过程中，这项计划对学生们未来可能从事的职业不做任何形式的区分，因此从其设计理念上就产生了强烈的选择偏见。选择参与该助学计划的学生更多的是类似法学院校友威廉·杰斐逊·克林顿这样的人，他后来成为美国总统，也就是成为公务员，而其预期的收入相对较低。

但是，学费延交计划还是以类似的形态存留了下来，在一定程度上继续执行这种计划的法学院会自动减免一些收入较低的学生的剩余贷款。耶鲁大学法学院于1988年启动了职业选择帮扶计划（COAP），该计划被人们评价为同类项目中覆盖面最广、执行最有效的一个，而且也逐渐成为耶鲁大学法学院的特色之一，在该计划的帮助下，耶鲁大学法学院毕业生中有很很大一部分人可以选择从事收入较低但对社会有关键作用的工作，比如神职或穷人的代言人，它使得学生们不用为了偿还助学贷款而被迫选择高收入的工作。不过我们都应该明白，这个计划并不是为了实现学生们的梦想而给予的资助，本质上，它是一种风险管理工具。

但为什么现存的此类计划仅局限于法学院呢？把这种计划限制在法学院内有助于降低选择偏见出现的概率，因为多数法学院的毕业生都不会为了实现个人理想而选择低收入的工作。比如，法学院学生基本没有去当滑雪教练或艺术家的。

2001年，纽约大学的两名毕业生创设了另一种收入挂钩型助学贷款计划，他们是委肖·加尔加和拉扎·汗。大家可以在他们的网站MyRichUncle.com上了解这种贷款。他们的计划相比耶鲁大学的学费延交计划有很大进步：不同专业的学生承担的贷款利率不同。但现在要判断该计划是否成功还为时过早。

1997年，投资银行家戴维·普曼为富有的艺术家专门创设了一种独特的与未来收入挂钩的贷款计划。他一手操办了以摇滚乐手大卫·鲍伊未来唱片版税为支撑的债券发行。英国保诚保险公司购买了5 500万美元的这种10年期债券，年息7.9%。自此之后，许多艺术家都发行了类似的债券，包括詹姆斯·布朗、罗恩·艾丝利、洛·史都华以及达斯蒂·斯普林菲尔德，尼古拉斯·阿什福德和瓦莱丽·辛普森的歌曲创作团队也发行过债券。

以单一主体的收入作为支撑的债券为数不多，已经发行此类债券的人也时常抱怨发行过程异常艰难。但是如果我们能将这种工具标准化、常规化，并且利用信息技术更有效地验证发行人的收入状况，从而使更多人愿意使用这种工具的话，发行中遇到的困难也许就能迎刃而解。当现代科技成为大众普遍可用的技术时，我们当中任

何一个普通人都能像大卫·鲍伊一样对冲自己的风险。

家庭问题

推行个人收入挂钩型贷款面临的一个技术问题是，最基础的经济单位往往不是个人，而是家庭。由于存在离婚、再婚、死亡、新生以及孩子成长、自立等因素，家庭往往具有很大的不稳定性，以家庭为基础经济单位产生的复杂性正是个人收入挂钩型贷款（以及第8章讨论的生计保险）没能成为标准的重要原因之一。

耶鲁大学的学费延交计划失败的部分原因也是受家庭作为基本单位的影响，当然另一部分原因是当时美国执行的所得税税制还比较原始。耶鲁大学的学费延交计划是与个人调整后总收入挂钩的，这个数据是联邦政府税务报表上专门的一项。由于耶鲁大学学费延交计划的执行者没有数据精确定义学费贷款合同，所以他们只能依赖当时已经存在于文档中的数据，也就是个人退税记录。由于大多数已婚夫妇都是合并报税，所以税务报表都是将两人的收入合并计算。耶鲁大学的计划执行者们很难要求毕业生单独计算其个人收入，如果不考虑其配偶的收入，就要进行重新计算，但即便重算，也没有政府机构可以监督这个过程。所以，耶鲁大学的学费延交计划最终产生的效果是对毕业生及其配偶的收入合并计算。由于其配偶很可能从来没有接触过该计划，所以当收到账单时，这家人会感到惊讶和厌恶。

与家庭相关的问题还不仅限于引发人们的厌恶情绪那么简单。如果家庭成员中有一人采用了与其自身收入挂钩的个人贷款，如果他居心不良的话，他随时可以用家庭其他成员的收入取代自己的状况。也就是说，实际借款人可以用家里低收入者的收入证明骗取较低的还款额度，转而从家庭成员身上获得中间的差额。因此，在存在这种道德危害的情况下，对于那些经常变换工作的人就必须收取较高的贷款利率。家里有孕妇时，贷款的还款约定也应该发生相应的变化。收入挂钩型贷款协议最理想的状态就是在一开始就针对婚姻状态、离婚和再婚等情况列明复杂的条款，综合考虑实际操作和心理影响方面的因素。

理论上讲，这种家庭因素产生的复杂性对于前文提到的大卫·鲍伊发行的债券没有太大影响。鲍伊自己的收入总额较高，容易界定，而且值得下功夫与其配偶的收入分开计算。过去，因为以家庭为基础经济单位而产生的复杂性，使得只有像大卫·鲍伊这样处于极端经济状况的人才能享有收入挂钩型贷款。在数字时代，为收入挂钩型贷款制定的合同可以具有相当的复杂性，而且可以与家庭结构更紧密地联系在一起，这样的话既能防止家庭成员互换收入证明的潜在问题，也创造出风险管理的流动性和机会。

破产法应做相应的调整

政府应该如何处置无法偿还贷款的情况是长期以来一直存在的问题。问题出现的原因之一就是过去我们无法创设收入挂钩型贷款，也就无法给濒临破产的人提供缓冲。

修改破产法将是一项非常复杂的工作。这种法律方面的变更会影响不同的人可能获得的机会，有的人会更有动力工作，而有的人会感到受挫。导致破产的原因很多，政府应该根据破产的具体情况适当调整政策。但是法律不可能无限复杂，不可能涵盖所有的破产情境，所以必须针对破产拟定出简明的原则。幸运的是，电子化时代给人们提供了高效处理信息的能力，无论破产法还是其他法律都可以变得更精细。

美国破产法的演进都源自政府需求，因为美国社会时不时就会爆发全国性金融危机，导致人们陷入经济困境，政府必须对此有所反应，由此也就催生了对破产法的需求和对其改进的需求。过去无法偿债的人经常会被关到债主的私牢里，这是18世纪以前的做法，后来人们开始分析全国性金融危机，把关注点放在了个人无法掌控的系统性成因方面，所以就逐步打破了原本那种坐私牢的野蛮办法。人们经常能亲眼看到亲戚朋友陷入金融困境，这让大家意识到个人的金融困境并不能说明这个人就应该受穷，更不能说明这个人性特征有缺陷。社会上关于这些现象的讨论促生了最早的破产法，19世纪早期的破产法其实只是一种缓解危机的暂行办法，但最终变成了社会长期依赖的基本法。在这些法律的援助下，无法偿债的人有办法获得债务的全面减免，能使自己的人生翻开新的篇章。这是以当时的信息技术手段开发出一项重要风险管理创新，以较为现实可行的方式预防个人经济状况的恶化。但随着信息技术的发展，这些创新的适用性已经发生变化。

收入挂钩型贷款的出现意味着我们需要更改破产法的相关规定。为了保障个人收入挂钩型贷款稳定运行，破产法应该预防或在一定程度上预防因个人破产而免除此类贷款的债务，就像目前的破产法已经规定不因个人破产而免除助学贷款一样。如果不这样做，那么贷款人最初就要把这种法律上的债务免除产生的成本加到贷款利息上，这必然使此类贷款的风险管理功能大打折扣。当贷款合同受法律保护，不因个人破产而免除债务时，一个人理论上可以用自己一生中剩余年份的所有收入作为基础进行贷款，从而也为更有效的风险管理创造了条件。

我们现在已经把破产法当作一种理所应当的存在，其实这并非社会帮助个人应对负面经济遭遇的唯一手段。目前生效的破产法并非人类社会必需的法律。实际上，世界上还有一些国家根本就没有与个人破产相关的法律，在这些国家，人们永远无法逃避自己的债务，人们必须通过别的调节方式应对无法偿债的风险。如果我们能够利用其他形式的风险管理工具，比如本章中讨论的个人收入挂钩型贷款，那么我们对目前通行的破产法的需求也必然降低。

收入挂钩型贷款的重要性和可行性

当今社会对个人、企业或政府发放的收入挂钩型贷款非常罕见，这一现象折射出我们对新型信息技术的利用还很有限。我们不能仅凭收入挂钩型贷款数量少就推断其长期运行存在问题。我相信新型信息技术必然能够快速推动这种贷款在更大的范围内得到运用。

迄今为止，人们在收入挂钩型贷款（面向学生）的推广方面所做的努力没能有效解决道德危害和选择偏见的问题。如果我们能够按照个人特质和职业特质编制较为精

细的收入指数，那么就能有效减少这些问题的出现。贷款协议可以和收入指数挂钩，而不是和单一主体的收入挂钩。家庭成员互助以及个人破产引发的复杂性也是需要我们关注的重要问题。如果以上提到的这些抑制个人收入挂钩型贷款发展的问题得以解决，那么人们就可以获得比现在好得多的风险管理手段。

目前出现的收入挂钩型贷款体量都很小，比如助学贷款就只占学费的很小一部分，就仿佛在学生时代留下的纪念品一样。但是收入挂钩型贷款并非只能维持一个较小的规模。如果我们能够建立适当的制度基础和正确的标准，那么这种贷款可以以较大的规模发放。

个人、企业和政府都能够将未来大量的收入用于此类贷款，而且从风险管理的角度考虑也应该这样做。由此，我们提倡的个人收入挂钩型贷款不再是一种陌生的事物，它可能成为挽救生命的工具。举例来讲，如果真的出现本书第1章描述的那种因科技进步而导致大部分人失业的情况，那么曾经采用个人收入挂钩型贷款的人就会发现自己当初做了一个多么明智的选择。

第11章

不平等保险：保障收入分配的公平性

如果我们想要有效管理各种政治和经济事务，那么社会上必须存在一种机制，预防居民之间本已存在的收入不公平问题进一步恶化。未来社会经济发展肯定还会取得更多成果，在穷人和富人之间进行社会财富分配时，我们要及时扼杀任何可能出现的不平等分配的苗头。

我在本章中提出的不平等保险理念指的是，政府应该通过立法，强制规定社会收入差距的上限，起初，这种由法律限定的差距可能与社会中现有的实际差距大致相同，然后再创设一套配套的税收体制预防这种差距进一步扩大。其中的内在机制是，一旦收入不平等现象加剧，那么税制自动变得更激进，从而弥合收入差距。税率的自动调整主要源自于税制的基础设计，也就是通过收税强化并维持不平等的水平，而不是维持一个死板的税率体系。

我在本书中将这个体系称为“保险”，虽然不太准确，但也是为了让人们对其形成正确的认识，了解其作为风险管理工具的本质，并且强调这种体制的诞生并不会强制从富人手中夺走一部分财富。不平等保险并不是一种罗宾汉式的劫富济贫的工具。与其他风险管理工具一样，其关注点在于如何保护所有人不受未来风险的伤害。

如何计算不平等保险应付额

让我先花点儿时间解释一下不平等保险如何运作。这部分的分析专业性较强，但是为了赢得读者对提案的支持，我必须先让大家理解其内涵。如今，世界各国政府都通过立法征收所得税，并发布所得税税率表，任何一个家庭根据自己的收入情况都会被划分到一个特定的赋税等级中去。用最简单的话来讲，不平等保险将用一套完全不同的标准取代所得税税率表。各国政府立法通过的并不是所得税税率表，而是应缴税款总额和税后收入不平等水平的上限，其可用的测算不平等程度的经济学手段被称为“税后洛伦兹曲线”。

什么是税后洛伦兹曲线？这是一种分布曲线，其纵轴代表全国所有家庭税后收入总和构成的国民收入，横轴则是人口比例。举例来讲，我们能从某个特殊的洛伦兹曲线中看到，全国最底层的30%的人口仅获取占国民收入10%的税后收入，而最底层的50%的人口仅获取占国民收入30%的税后收入。绘制洛伦兹曲线时，原点的值必须为0（即0人口获取0收入），而制高点的值为100（即100%的人口获取100%的收入），在这两个端点之间的曲线就代表了社会的不平等程度。如果所有家庭税后收入完全一样，那么这条曲线就是一条原点到制高点的直线：最底层30%的人口获得30%的收入，最底层50%的人口获得50%的收入，依此类推。但如果家庭收入不平等，那么连接原点和制高点的曲线将处于这条直线的下方。税后收入不平等程度越高，税后洛伦兹曲线偏离绝对平等直线的距离越远。

基尼系数是一个用来衡量社会不平等程度的指标，其值就等于洛伦兹曲线偏离的程度。通过联合国开发计划署的世界收入不平等情况数据库和世界银行的全球发展指标都能查询到世界各国的预测基尼系数。

在使用不平等保险的社会中，税务机关每年都需要计算纠正基尼系数所需的征税数额，由此缩小实际税后洛伦兹曲线和立法规定的曲线之间的距离。政府每年根据税务机关重新计算的数额发布新的税率表，人们还像现在一样支付所得税。与以前不同的是政府立法确定的不平等程度、在引入这种立法时公众争议的焦点，以及政府日后不再变更立法的情况下会长期存留下来的制度。不平等保险将改变人们对税制的心理和制度方面的思维框架及其锚点。

为了把这个情况说得更清楚，下面我们一步一步分析，当立法通过税后洛伦兹曲线之后，税务机关如何计算纳税人的税率表。理想状态下，税务机关工作人员要建一张工作表：一张无比巨大的数据表，内涵上百万行数据，表的A列是本年度国内每位居民的税前收入，每个格代表一个家庭。在实际操作中，由于必须在实际纳税前公布税率，所以在制表的过程中只能以去年的收入预测本年的收入。

后续第一步工作是对A列数据进行降序排列，使收入最低的家庭排在前面，而收入高的家庭排在后面。这些收入的总和（也就是国民收入）减去政府决定征收的用作财政支出的税款，剩下的就是税后国民收入。紧邻税前收入的B列应该是税后国民收入在全国家庭之间的分配额度，做完这种分配之后，既符合国家立法通过的税后洛伦兹曲线的要求，也不改变这些家庭的收入排序。要想得到一个家庭的具体税后收入，只需要用税后国民收入乘以这个家庭和高其一个类别的家庭的税后洛伦兹曲线差就可以了。最后的C列就是A列减去B列，也就是每个家庭应该缴纳的税款。而C列数据单独构成表，在经过平稳化调整之后，就会变成本年度的税率表。以后每年都要重复这些步骤，也就使税率表根据不平等程度自动做出调整，即便税法保持不变也没有关系。按年度进行调整的税率有时会非常高，但无论如何，这种调整不可能导致边际税率超过100%。

这种征税的方法改变了有关税制的思维框架及其锚点，看上去似乎和现行的税制没有实质的区别，但这就是推广不平等保险的出发点。在这种税制成为现实之初，大多数人在纳税时可能还体会不到任何实质性的差别。如果立法通过的税后洛伦兹曲线与推出不平等保险前的社会现实非常接近，那么我们即时承担的税率不会有太大变化。但是这种体系能够防止不平等程度进一步加深，这对全世界都有重要的意义。

不平等保险从设计结构上讲就关注所有阶层的人的收入平等状况，而非如同平时人们关于不平等现象的讨论那样过度关注反贫困。看上去许多日常关于不平等现象的讨论都没有关注过一个国家的大部分人口都可能处于贫困线附近这个问题。这种可能性令人坐立不安。从风险管理的角度出发，避免绝对的贫困非常重要，但是在较高收入阶层中预防差距的无限扩大也同等重要。

我们通过对税率表的模拟推算看到，如果未来几十年收入不平等程度继续加深，税率将发生相应的改变，我们也看到了不平等保险最终将促使税率自动发生剧烈变

化，这对任何收入水平的人都是一样的，这种剧烈的变化是政府这样直接拟定税率的立法者无法想象的。我们应该现在就创设不平等保险，从而修正当前的不平等程度，这也使得未来大规模调整税收体制有更高的概率变成现实。但以目前我们的生活水平而言，这并不是什么激进的倡议，因为它会保持与目前类似的不平等程度。

为什么要创设不平等保险

大多数发达国家的大部分民众都把现在社会已经形成的不平等现象视为理所应当的，如果这种不平等差距进一步拉大，那一定会有许多人持怀疑态度。我们当中大多数人都接受了比尔·盖茨是富翁中的富翁，但是我们很难接受社会经济的变迁使比尔·盖茨的财富增加1 000倍，或者出现1 000个和他同样富有的人，而剩下的我们这些平民都生活在相对而言的贫困当中。

我们在第3章中已经分析过，科技进步或其他我们无法掌控的因素可能导致收入分配剧烈变化，一旦大家都明白了这种可能性，我们会尽最大的努力预防其出现。我们的社会经济不断受到新技术的冲击，在这样一个自由市场中，个人所能获得的收入最终与其对社会的整体贡献成正比。从罗尔斯的原始观点出发，个人承受的这种科技冲击对个人或社会都没有好处。这种变迁没有丝毫天然公正的因子。有时，人们承受的收入损失与个人付出的努力、个人的天赋或个人的社会责任都毫无关系。这些冲击使人们的梦想破碎，情感遭受创伤。

信息技术和机器人技术的快速进步，以及我在第4章中介绍过的“四十大盗”里的任何一项，都有可能在未来造成收入不平等问题的恶化。如果不平等程度随着时间的推移逐步加深，那么社会上必然出现仇富的人群，也必然导致整个社会格局改变。这些冲击可能给我们的生活造成极大的混乱。

但同样的经济因素也有可能改善未来的收入分配格局。我们需要理解的核心事实并非不平等程度会加深，而是我们的未来充满了不确定性。我们可以通过金融手段应对这些不确定性，这才是我强调的核心。

在自由经济社会中，一定程度的不平等是不可避免的。正如我在前面已经强调过的那样，有些人天生就喜欢更努力地工作，赚更多的钱；有些工作是大家都不愿意做的，所以做这些工作的人就因为这种工作特征而获得更多补偿。除此之外，追求更高的收入，充分利用自己的天赋，接受追求高收入过程中的风险，这些都是人生历程中探险式的经历。但是，如果出现与前面提到的这些因素毫不相干的收入分配不平等性加剧的情况，我们就要将其当作一种重大风险进行管理。最明智的做法就是先发制人——在最坏的情况出现前采取行动。将不平等保险制度化并不需要太高的成本，而且只要以后的不平等程度不再加深，那么就不会给任何人带来损失。但是在不平等现象真的走向恶化时，它将能够为我们提供巨大的福利。

基本概念的衍生形态

不平等保险的基本概念当中包含一个核心，可以衍生出几种重要的形态。第一种就

是把政府转移支付和税收一起考虑，这样民众从政府那里获得的福利收入也被涵盖在关于不平等现象的讨论当中。第二种是结合人口年龄分布的变化进行考虑。例如，通常我们并不希望看到政府通过转移支付弥合社会不平等，仅以人口年龄分布的变化为基础，或者我们希望针对家庭规模的变化趋势做出调整。第三种是让政府转移支付根据社会人口不同群体实际需求的可见变化进行调整。例如，这种计划可以允许将医疗支出排除在计算基准之外。第四种是通过立法保证当收入分配机制向更平等的方向发展时，社会能允许这种趋势自然发展，不平等保险不会把这种自然向好的发展趋势扭转回原来的水平。第五种是设置边际税率的上限，避免边际税率向100%靠近，这种高税率会抑制人们工作的热情，我们将在下面的章节中继续讨论这个问题。

仅以年度收入界定不平等保险是不准确的，这恰好是目前税收体制存在的问题，因为有的人可能某一年收入特别高，但是究其一生，年平均收入并不高，如果在其收入特别高的年份向其征收高昂的不平等保险费用，是非常不公平的。我们可以用求收入平均值的方法解决这个问题。要预防因测算收入时点不正确而造成不成比例的税收冲击，我们可以考虑将收入税转变成消费税。政府可以对目前消费的金额中用于享受的部分征税，而对进行投资的部分免税。在假设一个人把一辈子的消费平均规划的前提下，其消费能够更准确地反映其终生的收入情况，也就是说以消费作为征税基准比用收入更准确。

我们已经认识到不平等保险的设计过程中需要考虑众多潜在因素，所以最重要的是通过大量研究保证其设计的准确性，同时也保证其能够符合社会关于公正和激励的标准。

紧迫性

我们无法得知未来不平等程度是否会加深，这种未知性其实代表着一种机遇。正如我们需要在房子真的着火前购买火灾保险，我们也应该在不平等程度加深之前建设好不平等保险体系。

政府提供的社会保险与私营企业提供的保险不一样，区别在于前者的不可预知的偿付通常要在事实发生后才会执行，甚至要在危机爆发之后才会落实，但是如果在风险发生之前这种社会保险成为法律，那么其有效性会更高。如果我们希望通过税收体制引发收入分配机制的变革，那么我们必须对税制进行全面重大改革，而如果想要这种改革取得成功，就必须在改革之前对改革的本质达成共识。如果收入再分配是按照此前已经存在的保险合同进行的，那么在公众意识中就会把它看作公正且值得自豪的公共政策，而不是政府的慈善义举。

正如我们在第6章中介绍的那样，如果人们自由且积极地做出当志愿者的决定，那么他们后续产生的归属感和责任感都会很强。看上去，人们并不清楚自己应当为别人贡献多大力量，但是按照基本人性的原则，他们都认为自己应该兑现自己做出的承诺，不管这种承诺是显性的还是隐性的。不平等保险就是有效运用了人性的这种原则。如果在风险真的变成现实之前，一个人或者这个人的授权代表已经自愿且主动

地签订了风险管理合同，那么这个人就会更容易接受合同中规定的义务；如果在平等程度加深实际发生之后，他们才被告知自己要承担新的义务，要支付新的款项，这是任何人都很难接受的。我们在本书中提倡的对思维框架的重塑，就是利用人性的本能重新定义产权，以防止不平等问题进一步恶化。

如果我们等到日后再有所行动，如果不平等程度真的加深了，那么我们就很难让民众接受把不平等程度回调到一个他们原本熟悉的程度上。经济上比较成功的人通常都把自己取得的成就当作衡量个人价值的标准，他们会把经济上的成功和个人的先天优越感等同起来。即便是那些经济上不成功的人也经常把这种失败内化，认为自己是造成社会地位低下的主要原因。即便人们的成功或失败可能源自于随机事件，但是他们还是容易形成这种看法，这已经被心理学实验所证实，比如，我们前面提到了，越南战争期间有人在征兵抽签中是大号，有人是小号，两种人的心态截然不同。一旦社会大众发现自己身处无法接受的不平等程度中，而且把这种不平等现象与自我认同和社会地位认同结合在一起，我们就很难说服他们把这种不平等程度回调到过去的某个水平。

我们希望现在就建立一套体系限制未来税率的增长，这种观点以前也曾经出现过。不平等保险有时也被归类为“财政机制”或“财政法规”。但是我相信本书中提出的这套特殊的机制以人类的心理为基础，与过去那些以经济或政治为基础的理论相比有很大不同，也肯定是一种创新。

我们可以通过重塑思维框架、重命名比较标准和重命名基础制度等手段获取公众对风险管理手段的认同。目前信息技术飞速发展，许多相关的基础制度都要求我们进行思维框架的重塑，所以说进行重塑的最好时机就是现在。政府可以把人们为不平等保险支付的资金标记为保险费，而不是新的税种，由此获得的收益可以被称为福利，而不是增税或社会保障金，这和当年政府重新命名社会保障贡献金和福利金是同样的道理。如果我们在社会不平等程度加深之前进行这种重命名，那么可信度要比之后再做高很多。

政府的角色

尽管不平等保险要和私营领域的机构发生关系，但是这种保险是一种政府职能，不是私营市场的功能。在前面几章中讨论过的完全由私营市场（也就是自由市场）提供的处置重大风险的方案存在一个根源性问题，也就是这些方案都需要个人在风险恶果显现之前做好准备。普通人在风险恶果显现之前做好风险管理预案的能力明显有限，这种能力方面的缺陷也就促使政府必须承担风险管理的职能。或许我们都已经明白个人能力缺陷所在，但是为了说明政府为什么必须发挥这些职能，我还是有必要把缺陷列举一下。

首先，未成年人和未出生的婴儿都无法进行风险管理。我们面对的风险都是经过几十年成长逐渐演化形成的，所以处置这些风险的合同从签订之日起就要预防未来几十年的风险。例如，新科技手段进步可能将普通劳动者边缘化的风险就是一种远期风险，而且风险恶果可能在以后几代人当中继续存在。

其次，许多人无法理解这些市场中隐性对冲的功能。以极端的例子来说，智障者或精神病患者都没有能力做出良好的决策。在更普遍的情况下，智商正常的人也有可能不具备足够的精力和自律能力做出对冲的最佳决策，或者采取措施保护自己的未来收入。

最后，现有的政府法律法规有可能抑制人们为谋求个人利益而采取风险管理措施。其中值得一提的是，破产法这样的法律原则本身就是政府推出的风险管理制度之一，其设计的前提就是认为普通民众不具备任何个人的风险管理能力。这种政府制度必须经过谨慎的设计，才能避免与个人的风险管理措施发生冲突。如果这些法律法规与不平等保险发生冲突，政府可以通过重塑人们对这些制度的思维框架消除冲突。

思维框架的塑造和税率的设置

由于不平等保险从根基上就与人们的思维框架结合在一起，所以我们必须先回顾一下思维框架对所得税税率的制定产生了怎样的影响，政府制定所得税税率的实际操作是怎样的，以及这些操作遵循哪些原则？

法学家爱德华·麦卡弗里曾列举过一系列思维框架原则，按照他的说法，这些原则就是影响过去美国所得税税率变化的主要原因。他提出，立法者通常会本能地按照一些思维框架的基本原则增税，而且尽量避免令纳税人感到不快。麦卡弗里说立法者对最高税率（也就是最高收入阶层的边际税率）的认识程度最高，也是因为这部分税率是公众讨论的焦点。因此，立法者想要增税，就可以先把最高征税等级的分类标准提高，但同时维持收入分级标准不变，这样几乎就没有人会按照最高等级被征税。起初，最高税率仅对最高收入人群生效，其分级标准之高使得现实当中几乎没人按照这个级别纳税，但是它为民众创设了一个比较基准、一个参照点。

随后，立法者就可以通过降低税率增加税收总额，其降低税率的方法是降低每个纳税分级的收入切分点，或者允许由通货膨胀自然侵蚀税率。纳税分级的收入切分点并不像税率本身那样容易引起公众的注意。在一个持续发展的经济体中，在纳税分级的收入切分点不与经济实际增长指数挂钩的前提下，可以将其与通胀指数挂钩，从而也就可以有效降低切分点的标准。这种被立法者称为纳税分级暗度陈仓的举措是他们达到增税目的的重要手段之一。

这种策略在战争时期最为有效，在战时，政府可以把最高纳税等级提得很高，让人们觉得有钱人多纳税很公平。战后，立法者可以缓慢地调低税率，即便实际获得的减税额度很小，人们也会觉得这是一种变相收入。公众会感觉到税率确实在逐步降低，他们即便示威游行也只会低效地抗议税率降低的速度不够快。也就是说，人们的注意力都集中在已经获得的较低税率上，而不再关注税率是否在本质上还是很高。

美国境内第一次征收高昂的边际所得税税率是在第一次世界大战期间，虽然有人抗议征收重税，但是民众对士兵们为国捐躯的认同感完全压制了抗议的声音。人们普

普遍认为战争时期不是让那些留在国内的人发国难财的机会。所以，政府利用战争的时机重塑了民众对产权的关注度。实际上，在战争期间，由于不同阶级的民众承担的战争负担不同，有人提出应该参照征兵的办法“征集个人财富”。到1918年，美国年收入超过百万美元的人的所得税税率达到了77%。尽管当时全国也没有几个年收入超百万的人，但是自此就建立起了高边际税率的原则，其实对大多数人的收入而言并没有产生累进式影响，即便日后税率逐步削减下来，也在民众的思维框架中留下了一个新的锚点。

第二次世界大战使得社会上出现了更加有效的累进式所得税税率，折射出民众心理锚点的又一重大改变。第二次世界大战期间，美国最高的纳税层级的所得税税率曾一度达到94%。战后，政府通过没有规律的措施逐步降低了最高税率，相对较高的几个纳税层级中开始囊括了一些收入并非天文数字的人。战争年代形成的思维框架使人们在接下来的和平年代接受税费缴纳较高的累进制成为可能。

我们应该彻底摆脱这种荒诞的税率形成机制，未来制定税率时应该遵循一套更合理的原则。不平等保险正好就是这样的原则，通过划定不平等程度的上限，不平等保险就为制定税率约定了一套简单的公用标准。民众应该很容易理解这种体系，因此也能够长期维持其运转。

移民造成的问题

现在，许多年轻人可以设想在非出生国度过自己的一生。因此，要想让不平等保险发挥良好的作用，就必须把一个国家人口的进出境情况考虑在内。随着科技进步，到外国谋求工作变得越来越容易。各种社会变化都可能促使普通人根据自己的经济人脉而在全球不同国家之间游走，比如跨国公司的扩张、留学变得越来越普遍、坐飞机出行的成本相对于个人收入越来越低、英语逐渐成为世界通行语言，以及互联网使得人们可以跨国界沟通。如果移民进出一个国家几乎没有太高的成本，那么这个国家在国界之内管理居民收入分配的工作将遇到困难。

仅以累进式税制而言，其引发的的问题很大程度上都能得到管理。高收入人群通常不会通过移民第三世界国家这种手段规避高税率，而他们想要移民的国家通常税率都不会低到一个足以促使他们实际移民的程度。有钱的法国人确实可能把居住地登记在比利时，以此规避财富税，但是绝大多数人还是愿意在承受高税负的情况下留在出生国。而发展中国家的人受遏制性移民法的限制，很难移民到发达国家。

目前存在的这些移民障碍使得一个国家可以通过累进式税制在本国境内实现居民收入再分配，但维持这些障碍是有成本的。那些工作勤奋、心地善良的来自发展中国家的人原本可以到发达国家享受更好的生活，却因为法律限制无法实现，这不能不说是一种悲剧。面对这种情况，我们能做的事不多，因为这些移民的自由入境将给移入国的居民带来伤害，而我们必须尊重当地居民应有的权利。

目前发达国家执行的旨在抑制发展中国家向本国移民的体系并不十分有效。美国的移民法相当严格，但是执行不力，每年都有大量非法移民偷渡入境。一旦进入美

国，非法移民都以生活质量的严重下降换取滞留的机会。然后，美国政府时不时会通过大赦的方式让非法移民获得合法身份。我认为，这无异于是疯子的行为，我们完全能够想出一套以更好的方式应对移民问题的社会制度。

经济学家朱利安·西蒙曾于1986年提出将移民权拍卖，价高者得，很多经济学家也提出过类似的观点。看上去这是一种符合逻辑的、比较有条理的移民方案，将一个国家全年可接收移民数量中的一部分进行拍卖，可以保证那些能够对移民权加以善用的人获得移民权，也可以保证最希望移民的人得到移民权。需支付的拍卖费用可以进行结构化设计，那么移民也就不需要一次性支付大额的先期款项，这笔费用也是目前一些国家限制移民的手段之一。取而代之的是，移民可以通过将未来收入的一部分作为移民税上缴给国家，这样拍卖的受益人也就不一定局限于富人，或许是老年人这样的群体。这项倡议并没能有效推行。相比之下，现在执行西蒙的建议或许比1986年时更容易取得成功，因为目前我们掌握了更多现代化的信息技术，更容易追踪人的行踪，能够保证日后对其征税，也能够逮捕非法移民。现在重提移民权拍卖市场或许也比1986年时更容易获得民众的认同，不过我们还需要对这种机制进行修正，毕竟居民权不是一个随随便便就能承担的责任。

移民权的拍卖市场必须是一个接受严格监管的市场，在移入国接受了良好教育的移民应该纳更多的税，移民权实现之前也应该有充分的排队等候时间，还要有市场规则防范频繁交易。除此之外，当一个社会能够在相对较长的时间内辨明移民身份时，这个社会中的不平等保险就应该对移民区别对待。如果在移民入境之初就向他们说明这些条件，那么也就不能说这些是不平等条款了。

高税率对工作热情的抑制

高税率可能抑制人们的工作热情，从而也就给不平等保险的推行制造了新问题。公共金融学领域的经济学家们几十年来都在争论，向高收入人群征收高额所得税，到底税率高到什么程度才会实际产生对工作热情的抑制效应。很明显，如果政府在某个收入水平线以上征收100%的收入，那么人们肯定在收入达到这个水平之前就停止工作了。但是如果政府征收的比例为70%又会出现什么情况呢？人们投入的工作时长会不会因此大幅减少呢？人们会不会不再花大力气提高工作效率呢？会不会因此导致一个人出去工作而配偶赋闲在家呢？

在最近的一二十年里，我们几乎没有搜集到任何证据能够证明人们因为承担高税率而减少工作时长或降低工作强度。但是，最近一些研究通过对税率变动时期高收入人群收入水平的变动情况的分析证实了，人们对税率变化确实会有强烈的反应。

2001年，乔治·W·布什就任总统时曾任命劳伦斯·林赛作为自己的首席经济顾问，这位顾问曾经撰写过这个领域最有影响力的一篇论文。林赛对罗纳德·里根总统颁布减税政策后纳税人的反应进行研究，他发现这个时期人们的收入水平大幅增加，在他看来，这种收入增长折射出人们对较低税率的直接反应就是更加努力地工作。但是林赛的研究结论并不是无懈可击的，因为他研究的时间段很短，这么短的时间内税率的变化可能是临时性的调整，而且可能存在别的社会因素同时促成了收入水平的

变动。

关于税收偏离现象的公共金融学标准理论最早是经济学家威廉·维克里提出的，后来得到了詹姆斯·莫里斯的进一步发展，他们的理论推想是，个人对工作还是休闲的选择主要取决于他们对工作的不愉快感和消费收入的愉悦感的体验对比。换个方式来说，人们在衡量到底要经受多大工作强度时，会考虑所承担的工作量与工作量换取的生活享受的比例，也就是工作的劳累和享受的愉悦的比例。毋庸置疑，人们通常都是以这样的思路考虑工作和休闲之间的关系，至少在一定程度上如此。但是心理学关于后悔和心理分类的研究，也就是关于人们对错失机会的反應的研究，得出了与上述理论有一定差异的结论。

心理学研究指出，人们在工作和休闲之间做出的选择很大程度上遵循自然形成的思维框架。人们“给予”政府的部分收入被视为一种核心的心理因素。如果说个人收入达到一定水平之后超出部分都必须强制上缴政府，那么人们肯定会产生愤恨感和不公平感。在这种情况下，人们做出降低劳动强度的决策就是出于报复政府的心理。这种决策与对消费带来的愉悦感的心理衡量就完全没有关系了。

民众的愤怒或遗憾也许只是对增税政策的短暂反应。此外，如果以收入不平等程度作为税收立法的基础，而不是以税率高企的程度作为基准（税率每年都根据当前收入不平等状况的变化而变化），那么税率的问题就不再是一个突出的矛盾，也不会像以前那样引起人们的愤恨。由于高收入而缴纳高税负的人不会再把这些税款看作支付给政府的钱，而是转移给收入较低的民众。要进一步弱化这个问题，我们还可以让雇主代缴不平等保险的支付额，这就在雇员的思维中形成一种个人收入都是税后收入的框架。

人们并不会经常对比自己的税前税后收入，他们通常会拿自己的税后收入和别人的税后收入进行对比（因为这会体现在他们的生活水平上）。心理学家利昂·费斯廷格已经证实了这种社会性的对比极大地影响了人们的行为模式，也就是说人们会不断拿自己的状况与身边的人进行对比。经济学家罗伯特·弗兰克曾指出，当一个人的收入达到较高水平之后，这些收入所能发挥的作用都是通过与他人的对比展现出来的，而不是从直接使用收入的过程中获得的。有较大社会成就的人通常都从野心勃勃的事业中获得快乐，只要他们的事业能让他们获取较高社会地位，他们就有很大的可能性自愿努力工作。

人们还会用来比较的另一个参照点就是过去自己能带回家的收入，也就是税率提高之前的税后收入。如果一个人陷入了极艰难的经济困境，那么同样是一个小时的薪酬，他现在用来消费的部分就会远远低于之前的水平，而且这个人也可能选择不再加班换取这种微薄的收入。如果人们都做出类似的对比，那么税率的短期调整将很可能产生严重的短期效应。最终，如果在很长一段时期内，人们一直假设高税率会伴随自己的生活，那么这种对比也会被人们遗忘。如果通过不平等保险将收入差距框定在目前这个水平，那么就不会出现任何需要人们花费精力适应的突发性变化。

有的人觉得自己已经拥有了值得从事一生的有意义的职业，有的人则只不过为了生活而按小时出卖自己的劳动力，相比之下，前者不太容易对税率的变化做出强烈的

反应。对一个刚刚启动自己业务的年轻商人而言，未来多年之后如果真的取得经济成就，那么不管是变成千万富翁还是亿万富翁，都不会对他目前付出的努力产生太大影响。

不平等保险与分配公平

某些国家已经为应对不平等现象制定了较高的公共准则。比如，加拿大和瑞典从20世纪中叶开始就逐渐变成了公民较为平等的国家，这两个国家的税收体制和福利体系都比美国现行的更加激进。这些国家还没有采取的措施就是推行不平等保险，一旦有了这种工具，就能给本国的不平等程度制定一个上限，当不平等程度超过可接受范围时，也就可以自动纠正。相反，这些国家的税制依然由受政治利益驱动的精英群体掌控，也就是仍然由一小部分人决定全国的税率。这些国家的民众憎恶不平等现象，但是却没有标准衡量何种程度的不平等是可以接受的，也就无法得知当不平等问题恶化到什么程度时才标志着真正的社会不公。

对这些国家的社会公平主义持批评态度的人则认为，民众对不平等程度的态度造成了一种不幸的后果，那就是人们抱着负面情绪看待自己取得的经济成就，这仿佛是他们民主政体失败的证据，也是对他们社会体系价值的嘲讽。加拿大国内对社会公平主义价值观持反对意见的人非常活跃。加拿大商业界国事促进会曾给加拿大前总理让·克雷蒂安递交了一份备忘录，其中写道：

无论个人还是企业获得的成就都应被视为值得哺育的理想、值得鼓励的追求和值得庆祝的成就。但目前，成就仿佛变成了一种令人抬不起头的变态存在，通过税收让其消失才能让人宽慰。我们未来的经济前景以及良好经济才能支撑的高质量社会项目，都必须在改变这种态度的前提下才能实现。

也有人针对瑞典税收发出过类似的抱怨。瑞典作家尼尔斯-埃里克·桑德伯格曾在1997年写道：

瑞典人心目中的平等理念不再是单纯对收入不公正差距或“非公正”的一种反应，它已经演化成社会民众对所有形式的差距的不可容忍。“严肃”的新闻报道都以追踪不同社会群体之间的差距为己任，把任何有差距的现象都批评为“不平等”的表象。

瑞典经济学家阿瑟·林德贝克也针对瑞典的社会公平主义政策提出过类似的批评：

这些政策势必导致收入分配“政治化”。许多人都会认为收入是由政治决策过程“武断”地划分出来的，根本起不到分配社会财富和促进经济效率的作用。因此，当越过某个临界点之后，收入差距小反而会强化公众对收入分配矛盾的重视。

对差距不可容忍的心态本身是抑制获取成就的一种心理障碍，与这些国家较高的边际税率是不相干的。如果一个国家将国别身份与社会平等主义绑定在一起，其必然对任何积极的经济成就都采取逐一应对的方式缩小差距，人们就会误认为取得成就是一种存在道德问题的举动，从而努力获取成就的动力就会减弱，税率再怎么变化也与其无关了。

我们可以通过推出不平等保险解决这个问题，也就是让我们以另外一套标准衡量社会是否公正，这种标志性的工具让我们明白，并不是生活中随时随地都要保持绝对的公平。

一旦拥有了不平等保险，人们就会懂得这套体系本身就是社会解决经济不平等现象的方案。一旦拥有了不平等保险，我们就能预防不平等问题过度恶化，也就不会出现目前世界上不平等程度极高的国家中那种民众仇富和社会冲突。尽管不平等保险运作的结局是社会中某些人还是比别人拥有更多财富，但是它至少会成为一种标志，代表着社会成员互帮互助。

第12章

跨代社保体系：在年轻人和老年人之间分摊风险

世界银行曾于1994年发表过一份极具影响力的报告《防止老龄危机》(Averting the Old Age Crisis)，这份报告为世界各国敲响了警钟。这份报告强调，人们对社会进步的期望异常强烈，世界人口曾经高速增长，但目前逐步减速，现有人口的平均寿命也在不断延长，所有发展趋势似乎都朝着好的方向前进，但其实也给我们带来了一个意想不到的新问题：世界人口中老年人比例越来越高。

根据该报告，1990年，全球60岁以上人口已达到5亿。到2030年，这个数字将达到14亿。要么数量越来越少的年轻人要承担赡养老年人的重担，要么大多数老年人将面临艰难困苦的晚年。

我们之前的那一代人还没有意识到老龄化社会问题的存在，当时的世界正在担忧全球人口膨胀——婴儿太多、要吃饭的嘴太多。现在回头看，我们对社会问题的认识真的发生了翻天覆地的变化。这个新的危机也是历史给人类带来的意外之一。

追根究底，这个新的危机在一定程度上也是因科技进步而产生的，比如19世纪60年代计生药品的出现大幅度降低了人口出生率，并且我们的医疗技术也取得了巨大进步，使人均寿命得以延长。确实，正是科技进步使得建立社会保障体系成为大多数国家20世纪最重要的任务：1900年前后，发达国家人均寿命约45岁，科技进步促使这一指标在20世纪中叶达到了70岁，这就导致社会上出现了一个巨大的退休群体，逼迫我们必须创设新的制度解决这个问题。我们当前进行任何社会问题讨论的核心也应该是这种类似的重大社会变化带来的风险。新科技对社会发展的影响已经令我们吃惊不已，日后这种出乎意料的局面肯定还会再次出现。

我在这里强调的是，老龄化危机凸显的金融问题是一种跨代风险，是一种同时影响现在生存着的、属于不同世代的所有人的风险。按照风险管理的基本原则，处置这种风险的方式就是由不同世代的人分摊风险。

金融无法左右人口分布的变化，但是可以处置人口分布异常变化带来的或者其他影响不同世代的人相对福利状况的风险，也就是由不同世代的人分摊这些风险。过去的社会保障体系单独针对老年人提供保障，我们需要改革这种过时的社保体系，要采用一种既能保护老年人也能保护年轻人的全新体系。我们面临的最紧迫的问题是，如果老年人或年轻人中有一方遭遇困境，我们如何划分各方应承担的义务。

针对社会保障体系重塑思维框架将包括本书前面的章节中已经提到的所有重塑的要点，它需要我们改变思维的参照点，改变对制度的感性认识，改变对推出新制度动机的猜想，并且改变进行丈量测算的公式和标准。

当前的社会保障贡献和福利计算公式

让我们首先分析一下目前社会保障体系所处的状态。大多数国家执行的养老保险计划是与收入挂钩的贡献值体系，公民应缴纳的养老保险费用和应获取的福利都由一系列公式计算得出。处于工作年龄段的人口需要遵守法律规定，按照公式从个人收入中扣出一部分，用于支付退休人员的福利。而退休人员所能获得的福利也由公式计算得出，计算的基数是这个人此前贡献的个人收入。1999年曾有一项研究对173个国家的社会保障体系进行过普查，其中136个国家（占79%）都采用了这种福利和既往收入关联的体系。

美国的法定社会保障贡献度公式就是这种体系的例子之一。在职劳动者必须缴纳个人收入的6.2%作为养老保险费用，如果计算之后的数额超过社会最高收入水平，则仅按照最高水平缴纳，2002年的社会最高收入值是84 900美元，与此同时，其雇主也必须缴纳同等数额的费用，也以社会最高收入水平为上限，所以总计就是个人收入水平的12.4%。12.4%这个比例是一个固定值，除非国会通过立法进行修订，否则不会按年度收入实际情况进行调整。

美国的法定社会保障福利公式则首先要计算劳动者的“指数化月收入平均值”，也就是以每个劳动者工作35年计算，求取其这段历史时期内最高收入月的平均值（根据工资通胀程度进行指数化处理，并且扣除每年的最高收入值）。一个人退休之后所能获得的福利就由一个固定的公式决定，公式需要的基数一个是其退休时的年龄，另一个是其指数化月收入平均值。退休之后，一个人每月收到的社保福利将根据城镇职工和神职人员的消费者物价水平（CPI-W）自动调整，以保证个人购买力，也就是个人收获的福利价值恒定不变。退休人员的福利是不承担任何风险的。

世界上许多国家都采用类似的贡献值、福利值和指数化公式的体系。比如，法国的普通劳动者需要缴纳个人收入的6.55%作为养老保险费用，而他们的雇主要为有社保的劳动者缴纳相当于个人工资的8.2%，以及其他所有不在保劳动者工资的1.6%作为社保。个人可以获得的福利（根据年龄和保险存续期而异）基本上是工作25年间最高收入平均值的25%~50%。在巴西，劳动者按照不同收入层级缴纳个人收入的8%、9%或11%作为养老保险费用，而雇主则按照劳动者工资总额的20%支付。退休人员的福利等于最后36个月工作收入的70%，并且过去每缴纳一年社保就增加一个百分点，直到100%为止。

个人贡献值的计算公式从设计上讲基本达到政府收到的贡献工资等于支付的福利总额的水平，通常人们把这种机制称为“量入为出”的养老金系统。由于贡献值和福利值无法精确匹配，所以人们还设立了信托基金弥补中间的差额。以美国为例，社保信托基金在2001年的规模约为1.2万亿美元，如果未来我们希望单纯以信托基金的资金支付养老福利，那么所需款项差不多要10万亿美元，相比之下信托基金现在的规模还是太小。如果信托基金没有了现金，再加上根据公式支付的福利一直超过贡献，那么这个体系就陷入了“无解”的境地，也就是说，美国社会保障局再也无法按照公式持续支付社保福利。最终，在未来多年中用于支付社保福利的资金的绝大部分必须来源于新的职工工资的贡献。

由于20世纪60年代以来大多数发达国家出生率降低，人口平均寿命延长，也就是我们在本章中强调的“老龄危机”的出现，所以公众逐步意识到社保支付能力面临的重

大潜在问题。现有的研究分析都强调，如果不改变现有的征收贡献值的公式，那么最终会出现福利总额超过贡献总额的情况。

通常人们都过度围绕着公式进行这个问题的研讨，而参与者都忘记了这些公式是政府武断地拟定出来的。通常，人们对这个问题的思维框架都局限在向老年人兑现我们的承诺，仿佛这是我们发过誓要做的事情一样。实际上，贡献值和福利值的公式是一些立法者编制出来的，现在已经没有几个人能记住当初为什么制定这样的公式了。

在缺乏不同世代的人分摊风险的清晰标准的情况下，人们关于社保税收和社保福利的讨论通常都是空洞的。1983年，美国国会通过联邦法案，向年收入超过25 000美元的人征收不超过总额50%的社保福利税时，公众对这个问题的讨论只能基于一些类似“社会公平原则”和“累进式税制”这样抽象的概念。由于社保福利的公式本身就是累进式的，所以社会上还出现了反对“双重征税”的抗议。但现实就是从来没有出现过以这些常规原则为基础的制定税率的标准。人们讨论的核心是政府“急需”这笔钱弥补不断扩大的财政赤字，而在罗纳德·里根总统做出“承诺”之后，政府是无法通过增税实现这一目的的。当时对社保福利征税的讨论没有取得任何令人满意的结果，而现在根本就再也听不到类似的讨论了。当这种税收已经成为制度背景的一部分之后，社保福利最高被征收一半税款的做法也不再引起公众的注意或讨论。没有讨论的原因是，直到现在我们也没有掌握一种理论或标准，能够清晰地界定退休人员的福利。

跨代社保体系简化案例

我们首先假设大家生活在一个比现实简单得多的世界里，其次再设想如何以跨代社保体系这种形式简单地构建老年人的福利和年轻人的贡献公式。为了简化分析，我们先设置一系列前提：所有未退休的成年人都全职工作，所有人都在一个固定的年龄退休，退休人员不做任何兼职，并且年轻人与老年人的经济需求没有任何差异。除此之外，还要设定人们唯一的收入来源是通过出卖劳动力交换得来的：这一点使社保体系成为一种绝对需要的体系，因为退休人员不仅不能再工作，而且他们没有任何储蓄支持自己未来的生活。

在所有假设都成立的前提下，社保体系实际上就等同于在年轻人和老年人之间分配年轻人所创造的劳动收入。按照人性本能的想法肯定是在两个群体之间均分这些收入，当然要制定一些条件约定福利和贡献的对应比例，贡献得多的日后获得的福利相应较多。

在这种情况下，一个简单诱人的跨代社保体系就可以简单地划定一个比例，让每个适龄职工缴纳的社保费占个人收入的比例（税后，并且是扣除第11章中描述的不平等保险支出后的收入）等于退休人员占总人口的比例。目前，美国总人口中有11%的人是退休人员，所以向目前每个工作家庭征收的税后收入社保贡献应该占个人收入的11%，剩下的部分（89%）就是留给家庭的。这里提出的贡献公式并非出于政治动机或由政客们武断地拟定的，而是根据人口分布形成的，并且能够根据人口分布

的变化而变化。

按照公正原则，退休人员获取的社保福利应该与他们年轻时获得的工作收入相关，也就是与他们当年曾为社保贡献的金额相关。在这种关联关系的指导下，退休人员应得的福利就应该保持与其指数化收入平均值相对稳定的比例关系（所谓指数化收入平均值指的是退休人员曾获取的劳动收入，计算方式与目前美国社保体系应用的方法大致相同，但是对社保收入的总额没有上限规定），而这个比例每年变动，应该使用当年所有劳动者创造的贡献值除以当年所有退休人员的指数化收入平均值的总和（也就是他们曾经的劳动年代所做的贡献）。这种分配福利的方式总量守恒，年轻人所做的贡献总量等同于退休人员获得的福利总量。但是这种守恒的过程中，曾经贡献更多的人日后收获也更多。

下面分析一下这种体系和美国以及世界其他国家正在使用的社保体系的差异。现在正在执行的固定比例的体系意味着，退休人员一定能够获取固定收入，无论人口年龄分布发生怎样的变化，或者年轻人的收入相对老年人曾经的收入发生怎样的变化，都不会对其收入产生影响。这些体系无法让不同世代的人分摊风险。从一代人的视角去看，这无异于将退休人员的收入风险转嫁给了正在工作的人，以及这些劳动者的经济附属人身上，从而造成了风险放大的效应，而且被放大的是两代人的风险。而我们提倡的系统则仅在生存着的人之间分配现有的收入，并且是按照经济发展的状况依合理的比例进行分配。

在实际推行跨代社保体系时，我们还需要将其他没有提到的因素包含在内，比如，居民储蓄、储蓄动机、储蓄风险、退休收入、年轻人与老年人需求的差异，以及道德危害对年轻人和老年人造成的不同影响。但是在不同世代的人之间分摊风险的基本原则将保持中心地位不变。

在家庭成员之间分摊风险

一直以来，家庭成员之间分摊风险是跨代分摊风险的主要形式，而跨代社保体系就是把这种关系变成一种正式的金融方案。由于个人无法在金融市场上签订跨代合同，而且个人无法与子孙签订协议——虽然他们是未来将要照顾我们这些老年人的人，所以我们只能依靠家庭传统在不同世代的人之间分摊风险。从传统意义上讲，只有家庭成员才能掌握个人的需求以及贡献能力等信息，并且也只有家庭成员之间非正式的跨代理解力才使得这种风险管理方式成为可能。但在信息技术时代，这个情况大为改观，可用的信息增多，并且传播范围扩大，这都使得我们可以将原本由家庭承担的风险中很大的一部分转移给形式多样的社会机构。如果在设计社保体系时就让其具备类似于家庭的风险管理机能，那么人们就能更好地分析和利用相关数据。

对于整个人类历史而言，赡养老年人都是一个根据年龄变化的过程：二三十岁的年轻人要照顾自己的孩子，等这批人到四五十岁时，他们就要照顾自己的父母。所以说，当一个人还年轻时，他们通过给孩子传输一种负债感为未来“储备”资本，而不是投资股票、债券或外汇。目前全世界采用的量入为出的社保体系可以被视为对这

种古老传统的改良，其改良之处就在于分摊风险的形式固化，而且分摊风险的人数不断增加。

家庭是一个我们不愿取代的基本主体，但旧社会里“仅能”依靠家庭提供给养的方式本身是高风险的。

将父母照顾家人的体系规范成现代的社保体系，肯定比原来的以家庭为单位的体系有优势，因为这种现代化体系消除了一些随机因素。有些人可能无子女，有些人的孩子可能幼年夭折，在旧体系下，当这些人退休之后就没人照顾他们。有些家长则养了不孝子，可能不照顾他们，甚至抛弃他们。在旧社会，家族中的近亲可能会给不孝子施加压力，让他们承担赡养父母的义务，甚至有些亲友会代不孝子照顾老人，但是这种体系是不稳定的。由政府运作量入为出的社保体系则可以消除这些不确定性。

但我们也不希望看到政府维护的体系忽略传统家庭成员之间共享收入的灵活性。传统意义的家庭中，不同世代的人承担的义务具有天然的灵活性，并且会根据现有家庭成员的收入和需求发生变化，也就是最老的一代、成长为家长的一代和年幼的孙辈。灵活性指的是家庭成员之间的给予和索取依赖家庭成员的需求，以及单个成员能为家庭做的贡献。如果老一辈的经济状况较好，比如他们曾经做过大生意赚了钱，或者曾经投资了一只盈利能力强的股票，那么他们老了以后，已经步入中年的子女们的赡养负担就相对较轻。从另一种情况看，如果老一辈当年投资失败了，那么他们肯定希望自己的孩子多帮助自己一些。在一个家庭中，这种反应通常取决于子女们的收入状况。如果人到中年的子女因成功的事业或成功的投资具备了较好的经济条件，那么常理的预期就是他们会尽力满足老一辈的资金需求。但如果中年这一辈自己还过着贫穷的日子，那么他们的父母也就会降低对他们的期望。

目前的社保体系并不具备这样的灵活性。退休人员获取固定社保福利，这个现象如果真的被认定是对老年人所做的承诺，如果不加修正，那么退休人员就不承担任何风险，所有风险都由年轻人承担。

看上去，目前世界各国采用的社保体系当中，没有一个真正考虑了不同世代之间分摊风险的基本原则。不过瑞典于1998~2001年转型形成的社保体系可以作为具备一定风险分摊意义的案例之一。在瑞典的新社保体系中，个人的贡献值（含雇主的贡献部分）是可被计税收入的18.5%，其中16%纳入国家量入为出的体系，2.5%记入个人账户。量入为出部分的贡献值（也就是收入的16%）将立刻被用于支付现有退休人员的福利（部分资金将被划入“缓冲基金”）。同时，个人的贡献也将被记入一个“名义账户”，并且持续计算“利息”，由此决定做出贡献的个人退休之后应得的福利。由于这种名义账户的“利率”等于平均收入的增长率，按照一个复杂的公式计算之后，总福利和总贡献大致保持一致，一个人退休之后获得的养老金将与同时代劳动者的支付能力直接相关。所以说这个体系具备了本章中所提倡的体系的部分特征，但还不是全部。其贡献值与人口分布、退休人员的需求或收入等因素相关，但是退休人员获得的福利确实取决于现有劳动人口的支付能力。

跨代社保与个人账户投资的对比

目前最盛行的社保改革提案是倡议允许个人将贡献值的一部分以个人账户为单位进行投资，可以投资股票，也可以是其他任何形式的投资。也就是说，将社保在一定程度上变成有强制意味的储蓄和投资方案。这些倡议已经在许多国家成为人们讨论的焦点，而且有多个国家已经执行了类似的计划，用倡导者的话来说，这种方式把社保和我们对金融市场重要性的认识结合在了一起。但现实当中，这正是这种方案的欠缺之处。那些真正理解当代金融学理论的人应该明白，金融的核心在于把风险分散到尽可能大的群体中去，而不是简单地进行一个投资组合的多元化配置。在社保体系这个方面，我们必须以建设性的手段在不同世代的人之间分摊风险。让一代人依赖自己的投资保障自己的未来并不能称为风险管理。

那些提倡这种个人账户投资模式的人似乎是从当代金融中学到了错误的一课。看上去许多人都认为，经过我们长期经验获得的智慧是，股市无论怎样波动，其年化收益率总是12%，所以强制参与社保的人参与股市投资将在很大程度上解决社保体系的赤字问题。这并不是金融智慧，这不过是一种赌博，就是赌我们未来在股票投资方面会和过去一样幸运。

看上去许多提倡个人账户投资的人似乎还认为，从当代金融中学到的另外一课就是个人之间最大的差异是对风险和投资的偏好，所以最重要的因素是让他们能够自由选择社保贡献支出的投资方式，要么股票要么债券，要么高风险股票要么低风险股票，由此满足他们的个人偏好。但现实中，我们很难找出不同人在风险偏好方面一贯且显著的差异，人与人之间最恒久的差异还是个人特征，比如年龄和所处的时代，而不是他们的风险偏好。

为全社会提供的保障

我们必须重新设计社保体系，由此达成在不同世代之间有效分摊风险的目的。当这些风险在一个关系紧密的家庭中显现出来时，他们的重要性就表现得比较明显。当一个家庭能力较强且相互关系较紧密时，家庭成员能够记住亲属过去所做的贡献，也能够保障未来回报其同等条件。作为一个整体的人类社会不能也不应取代互助互爱的家庭，但其必须认可这种家庭关系的不安全性。即便家庭成员的关系再怎么紧密，它毕竟是一个很小的社会单位，也无法有效分散每个家庭成员面临的风险。社会并不能像一个关系良好的家庭一样向个人提供爱护，但是能提供和家庭同样的风险分摊功能，甚至比家庭做得更好。

第13章

国家也可以发展无忧：风险控制国际协议

1965~1990年，处于地球两端的两个国家（阿根廷和韩国）的经济状况呈现完全相反的发展趋势。1965年，韩国的人均国内生产总值为1 754美元，阿根廷的实际人均国内生产总值为8 371美元，差不多是韩国的5倍。当时，韩国看上去像是一个会向阿根廷请求国际援助的卑微小国。但25年之后，1990年，韩国的人均国内生产总值上升到10 087美元，而阿根廷的实际人均国内生产总值下降到了7 158美元。现在韩国成为相对富裕的国家，而阿根廷变成了相对贫穷的国家。从来没人预测到会出现如此剧烈的反转局面。

假设1965年韩国能在某家国际机构的帮助下与包括阿根廷在内的其他国家为分摊发展过程中的风险签订金融协议，那么现在的格局可能大相径庭。签订协议之后，在协议存续期内，如果韩国的经济成就相对比同时期其他国家好，那么韩国就会按照协议向其他国家支付款项，而如果韩国经济发展得没有想象中那么好，其他国家就会反过来资助韩国。在协议当中居于中间的国际机构最理想的工作方式是促使地理位置相距很远的国家之间达成协议，因为地理距离较远的国家经济发展状况也最容易产生差异。以阿根廷和韩国为例，达成协议的最好方式并不是两国直接签约，而是签一对协议，也就是阿根廷和国际机构签一份、韩国和国际机构签一份，这对协议最终产生的经济效果与两国直接签约是一样的，但是产生的政治影响不同。

按照现在的发展状况我们可以得知，这种协议必然导致韩国向阿根廷支付大量资助款，从而在很大程度上减轻阿根廷的经济困境。以韩国现在的经济能力而言，它完全可以支付给阿根廷足够的资金。这是一个尴尬的结局——发展中国家给发达国家提供援助，这也是意料之外的，但这确实是可能出现的局面。

换一种角度来看，韩国经济完全可能朝另一个方向发展，有可能到现在其人均国内生产总值并没有比1965年的1 754美元增加多少，而阿根廷有可能取得了经济飞跃。在这种情况下，韩国就可以从阿根廷获得资助，从而摆脱几十年的经济困境。

在1965年，没人能预测到底哪种经济走势会变成现实。无论哪种情况，只要存在此类协议，那么两国之间就可以根据相对的经济地位调动大量的经济资源在国家之间流动。在1965年，如果有人具有这种前瞻性的眼光，那么此类协议必然使两国实现双赢。

除此之外，如果1965年真的签订了这种协议，那么两国人民可能都过上更好的日子，主要因为协议形成的风险管理机制会促使两国都主动承担一定的风险，并且共同抓住单一国家无法独立掌控的机遇。

国际风险分摊协议如何有效运行

本章分析的主题是世界各国政府之间达成的国际经济风险分摊协议，而且假设形成协议的过程中有国际组织提供帮助。之前的章节提到过，居民个人可以通过生计保险、宏观市场和收入挂钩型贷款分摊经济风险，而政府之间的风险分摊将进一步提高风险管理的功效，这种分摊风险的做法基本上表现为国家之间签订相应协议。

由政府采取风险管理措施十分必要，居民个人可以通过各种工具对个人资产进行国际化的风险管理，但是个人所能使用的工具局限于个人生活的范畴，只有政府之间采取的行动才能打破这种局限。另外，个人的风险管理措施也无法传递给子女或者孙辈，只有政府行为才能达到这种效果。而且，当一个国家的人通过与外国人分享收入达到风险控制的目的时，这个国家的人工作意愿肯定会降低，只有政府行为才能解决这个问题。

我倡议由政府代表参与国国民签订国家间的超长期（50年或50年以上）风险管理协议。这些风险分摊协议旨在形成参与国共同分摊任何一个国家面临的全面风险的局面，而任何一个国家面临的风险都通过经济冲击力指标（比如人均国内生产总值）测算。这种协议将约定一个公式，使人均国内生产总值超出预期的国家向人均国内生产总值低于预期的国家提供资助。这种协议还可以约定支付总额占国内生产总值的上限，从而保证在极端情况下优势国政府仍有动力遵守约定。

执行国际间风险分摊协议涉及几个重要因素。第一，代表国际间一致意见的文本协议必须约定参与各国的预期经济增长率，以签约时可用的最新数据为基准计算，由此才能判断未来实现的经济结局是不是意料之外的事情。第二，这份协议中也要明确，国内生产总值高于预期的国家向低于预期的国家支付款项的年度计划。第三，这份协议还需要明确各参与国的权重，这是根据每个国家所面临的风险的严重程度、其相对人均国内生产总值以及本国人口计算出来的。我们可以利用金融学的知识拟定这种协议的最佳条款。

当然，各国也可能对这些协议条款产生分歧。但是，由于协议的目标是使所有参与国都获得更好的前景，所以各国在达成这种一致意见的过程中都能满足自己的利益。

这种国际协议为无法应对特定狭义风险的国家提供了保障，就如同第9章中提到的宏观市场为个人或企业发挥的作用一样。任何一种风险，只要能够通过其对国内生产总值的影响力测算其大小，就可以由这种协议合理处置。

如果印度能与其他大国签订风险管理协议

假设在一个贫穷国家（以印度为例）与富裕国家（比如加拿大、墨西哥、美国、巴西、日本、法国、德国、意大利和英国）之间签订10年期的互换协议，以印度国内生产总值不可预期的变化交换其他所有国家国内生产总值不可预期变化的总值。这种协议从设计上看就保护了印度不会遭受经济发展停滞不前的影响，印度目前非常贫穷，任何程度的收入下降或因经济发展不力导致人们失去公共服务，都必然引发巨大的人道主义灾难。但这种协议无论从哪个角度衡量都不是为印度提供福利救

助。从设计结构上看，签订协议的所有国家都可能从中获益，并非只有印度是获益方。

斯蒂法诺·阿萨纳索里斯和我曾共同提出并分析过一份可以供这些国家签订的模拟协议。这个协议从性质上讲是一份互换协议，这是一种目前已经广泛存在的金融协议。创建此类协议的第一步就是让参与各方对所有参与国的人均国内生产总值增速达成共识。当然，由于未来发展的不确定性很高，所以很难明确这些增长率，但是参与各方都应该有充分的动机达成这种预期协议。

目前看来最合理的推测是，印度的人均国内生产总值必定会追赶上其他国家。1995~1999年，印度人均国内生产总值的年平均增长率为5%，这已经在不断弥合差距。但由于其他国家的经济也在不断发展，所以印度至少需要几十年的时间才能赶上大部队。

这就是大家可能持有的预期，但是预期很有可能到最后被认定是错误的。印度经济完全可能向更坏的方向发展：这个国家的经济有可能受到战争、政治动乱、政府错误施政、失去量化经济福利（也就是凭借体量得到获利机会，一些已经成熟的产业可以仅凭规模就获得利润）等纯粹经济原因，或者以上各种原因的综合影响而出现重大倒退。但在另外一种情况下，印度可能获得令人惊异的经济奇迹，让它在远早于预期的时间点就赶上其他国家。所以说，在预测的前提下，印度经济表现得好与坏各有50%的概率。

如果我们已经拥有了如第9章中介绍的交易各国国内生产总值的宏观市场的话，那么界定预期发展状况的难度就会降低。宏观市场合同的市场价格就能够预示各国未来经济的价值。不过我们也不用等宏观市场的出现，现在就能执行这种国际间协议；对预期发展速率的定义可以作为协议约定的一部分而存在。

根据我们提倡的这种协议，如果未来10年印度国内生产总值相对于其他各国国内生产总值的综合发展不如预期，那么其他各国就必须按照协议约定将经济资源转移给印度，从而降低坏消息给印度带来的冲击。相反，如果未来10年印度国内生产总值相对其他所有国家国内生产总值的综合发展高于预期，那么印度就必须按照协议向其他本已富裕的国家转移经济资源。

印度和其他国家之间的互换协议的具体形式可以是一个平行（或背对背）贷款——与20世纪70年代企业之间达成的外汇互换或利率互换协议一样。根据协议约定，当印度国内生产总值超过一定数额之后，就要从超出部分中拿出一定的量，按照协议约定的比例支付给协议当中的其他各国。同样，当其他协议参与国的国内生产总值超过协议约定的总量时，他们也必须每家都拿出超出部分中的一些支付给印度。协议的最终效果就是参与国之间互换了未能被准确预期的国内生产总值。如果以平行贷款的形式约定这种互换，那么参与国更有可能接受这种方案，因为参与国可以把协议的约定从心理上界定为一种长期以来都肩负的债务，也就变成了必须遵守的义务，这比直接约定互换不可预期的国内生产总值更容易让人接受。

这项协议同时还将约定各国之间每年必须互相支付的固定额度，这是与国内生产总

值增量无关的一笔费用。仍然以印度和其他国家签订的协议为例，阿萨纳索里斯和我得出的结论是，在最理想状态下，印度为了达到风险管理的目的而必须支付的固定费用实际为负数。也就是说，尽管印度是这个协议的最大受益人，但是在一个互换协议的自由市场中，其他所有参与国也能获得足够利益，所以他们也愿意支付这笔费用让印度持续参与其中。

这种协议还应该明确的条款能够为印度提供缓冲，使其在发展低于预期的风险下得到一定保护，同样，当别的国家陷入困境时，也能按照这个条款从印度获取一定的帮助。在协议的保护下，印度基本上等于以零成本从别的国家购买了大量“保险”，其所付出的只是承诺当别的国家境遇不佳时施以援手。

看上去拟定一个要求印度（一个人均国内生产总值仅相当于美国10%的国家）将国内生产总值中相当的一部分支付给相对富裕的国家的协议在任何情况下都不太合情理，但正是这种可能性的存在，才使得其他相对富裕的国家有动力与印度签订此类协议。印度只需要在本国国内生产总值不可预期的增长率超越其他所有参与国的情况下支付这笔钱，而在其发展情况较好时，印度对资金的需求也不会像没有成功促进国内生产总值增长时那么强烈。对于印度而言，这份协议的价值主要在于确保其经济走弱的情况下能够得到资助，那也是它最需要资金的时候。

对于一些人而言，期望印度在经济状况改善之后仍然遵守协议是一种不合理的预期。有的人会想，凭什么让一个贫穷国家向富裕国家支付资金？实际上，印度现在也在不断偿还外债，而且这些额外的债务都是在其经济发展超出预期时才会兑现。在这时拒绝遵守协议，从道义上讲，对印度的国际形象没有丝毫有利之处。同样需要强调的是，1991年苏联解体之后，有人质疑过印度是否会向苏联成员国偿还过去从苏联借得的贷款，而现实中，印度确实偿还了这些债务。有的人或许会想，印度可以以本国人均收入大幅度低于预期为由，在当时的节点上消除人们对印度偿债能力的猜测，从而使本国处于一个能够被免除债务的有利地位，但印度并没有否认任何债务。从这个以及其他的例子中可以看出，我们没有理由怀疑印度在经济运行良好的情况下会拒绝一个帮助其管理风险的协议。

根据所有设置的前提和假设，阿萨纳索里斯和我计算过，本章中提倡的这种风险管理协议对印度的预期经济价值超过其年度国内生产总值的10%。也就是说，仅创设这样一份协议，别的什么都不做，也可以使其国内的预期经济福利得到增长，增幅差不多等于一年收入的10%。如果这种协议能够成功运作10年以上，那么其带来的经济福利会更高。这种协议的价值之所以高，是因为其能够处置的风险所能造成的危害巨大，印度全国的贫困程度较高，其国内生产总值出现任何程度的下降都势必导致贫困加剧，那么多原本就已经生活在贫困线附近的人必然遭受更艰难的境遇，所以这种协议的价值就体现在对这种风险的应对上。对于协议另外一方的美国来说，这种协议的预期经济价值仅相当于其年度国内生产总值的0.2%。数值如此之小的原因是，美国不是协议中的关注主体，它与其他很多国家一起站在印度的对手方。但无论如何，签订一份协议就能换来年度国内生产总值的0.2%，这也是值得美国政府去做的事。

我们所做的这些针对协议远期经济价值的预测也有可能低于现实情况，因为我们的

计算并没有考虑这种风险管理协议对参与国主动承担风险的行为的影响。以现实情况来看，印度没有实际签订任何此类协议，印度商业界由于担心自己的重大商业举措可能给整个国家带来风险而踌躇不前，印度政府也因为担心主动承担风险万一得到了不好的结果，其无法弥补对数百万民众造成的伤害，所以也无法采取行动。由于对风险的过度敏感，印度现在不敢设想建设新兴产业，没有新型的国家专长，但是一旦拥有了这种风险管理协议，这些都能变成现实。

前面提到的这种印度和其他国家组成的团体之间达成的风险管理协议最终可以在全球推广，使所有国家都得到帮助。美国与欧盟、欧盟与日本、拉美与亚洲都可以签订类似的协议。

并不需要组建全球性政府

如果想让我们提倡的这种国际风险管理协议产生实际效果，那么其体量必须十分巨大，也就是需要其具备在不同国家之间转移支付大量国民收入的能力。目前世界各国之间存在着由发达国家向发展中国家提供的援助，我们可以对这种援助中潜藏的国民收入转移与前面提到的方式进行对比。由发达国家提供的援助从占美国国内生产总值的0.1%到占某些斯堪的纳维亚半岛国家国内生产总值的1%不等。如果想让这种转移支付产生实际效果，那么转移的国民收入应该达到这种资助额的10倍，甚至更多。

此外，我们现在看到的一些跨国资助通常都是发达国家支付给自己以前的殖民地的，或者也仅提供给那些对自己有政治利益的国家。在当今世界，还没有一种体系会促使发达国家向陷入经济困境最严重的国家提供有实际意义的资助。

如果想要把外资援助提升到具有实际意义的水平，并且使资金主要流向最需要的国家，也就是境况最恶劣的国家，那么我们需要做一些重要改变，主要是让参与这个过程的所有国家都把这个行动看作于己有利的，这也正是我在本章中提倡的这种国际协议所能达成的条件。尽管我们仍然可能希望世界各国逐渐培养出一种利他主义的情操，从而提高外资援助的力度，但在我看来这种局面是不太可能实现的，而且也不是本章要讨论的问题。世界各国是不可能从利他主义的思想出发和其他国家签订国际化风险管理协议的；从完全自私的角度审视，这种协议对所有参与方都有好处。

在国际间分摊风险并不意味着要组建全球性的政府，也不代表着把本国权益出让给外国。它只是一种由政府采取的金融风险分散行为，与我在前面的章节中介绍过的个人行为基本类似。它也意味着世界各国在处理国际关系时必须认真地从风险管理的角度布局。

与当今社会已经存在的最低程度的国际风险分摊协议相比，我提倡的这种协议体量更大且更正规。潜在价值最高的国际风险分摊协议应具备一些特征：签订协议的对手方应该是归属于截然不同的群体的国家，由于其经济活动不同，所以面临的风险也不同，通过这种协议，它们能够互换各自国家不可预见的国内生产总值的增量，

从而互换了风险，也就可以减弱风险的破坏力。

当今世界各国的风险分摊

我们目前所能看到的一些在主权国家之间开展的风险分摊行动大多数都没能充分发挥效用，而且形式并不正规，更不是通过协议达成的。很明显，类似阿萨纳索里斯和我共同提倡的这种有实效且体量庞大的协议还从来没有在任何国家之间实际签订过。各国政府缺乏对当代金融理论和词汇的掌握，所以也没有能力拟定这种协议。我在本章中提倡的协议与当今社会中常见的个人与企业签订的金融协议类似，但是金融的语言还从来没有达到足够复杂的程度，能够促使国际风险管理协议成为可能。

目前，受困国家得到的资助都是在经济窘困已经产生之后，才由别的国家以慈善捐助的形式提供，这种行为通常都不会基于任何形式的风险管理协议。因此，富裕国家此举的唯一回报就是政治利益。此外，各国援助的对象通常都是已经上了头版头条的突发性灾难，都是有政治影响力的事件。即便在这种情况下，各国提供的援助总额通常还是比较小。

在这种普遍情况下，我们也承认由部分国家组成的群体还是在采取一些国际化风险分摊的行动。

英联邦就是一个具备一定程度互助精神的国家群体，这个群体存在的实际效果之一就是在成员国之间分摊风险。英联邦之前正式的名称是大不列颠合众国，是一个由54个独立国家组成的松散组织，其成员国都是原本大英帝国的一部分或其附属国。英联邦最早按照《威斯敏斯特法案》组建于1931年，最初的成员国只有英国、澳大利亚、加拿大和新西兰，2003年英联邦一共有17亿人口，差不多占到世界总人口的30%。其英文名common wealth（普遍富裕）就体现出这个联邦关注民众的普遍富裕以及风险分摊。但不管怎样，这些国家之间还是没有以协议的形式形成任何重要的风险管理机制，没有白纸黑字的记录能够敦促发达国家帮助发展中国家。

在提供经济援助时，英联邦成员国更倾向于选择同属于英联邦的其他成员国，而很少考虑联邦以外的国家。如果说这种资助单纯反映了国家之间经济状况的变动，那么其功能确实等同于风险管理工具的功能。但是资助能发挥的作用毕竟很小。

欧盟是在欧洲经济共同体基础上建立起来的一个国家群体，其人口大概占世界人口的6%，这个群体内部有一些明确的条款分摊成员国之间的风险。欧盟从每个成员国收取其本国增值税税收总额的一部分，同时也有其他一些收入来源，最终形成的欧盟年度预算总额大约等于成员国国内生产总值总和的1%。这部分预算中有1/3投入了“结构基金”，主要用于帮扶欧洲的贫穷国家，另外还有一支“聚合基金”，体量相对较小，但也服务于同样的目的。这些基金起到了风险分摊的作用，但是其总量仅相当于国内生产总值中微乎其微的一小部分。

1991年苏联解体之后，原来的11个苏联成员国重新组成了独立国家联合体，其人口大约占世界人口的5%。其章程明确约定，独联体成立的目标是进行共同军事防御，

预防冲突，解决争议，通过协调共同推动经济、社会和法律的发展，并且加强成员国之间的主权平等。实际上，批评家们都认为独联体放弃了区域内各国分摊风险的功能，这其实在苏联还是非常有效的。

重大国际协议（比如贸易协议或者几个国家组成贸易联盟）都不会包含国家之间分摊风险的条款。

我们今日所见的风险分摊协议，比如欧盟的结构基金，都是在地缘和政治上十分类似的国家之间达成的。更理想的状态则是在地缘没有相似性的国家之间达成协议，因为地缘的不同可能造成国家经济发展状况的差异，从而更好地发挥风险分摊的功能。

风险分摊是国际协议不可分割的组成部分

国际协议通常是由外交官促成的，但是他们对经济风险这个基本问题以及通过国际风险分摊协议解决问题缺乏认识，也无法加以利用。他们几乎没有意识到，各国人民的生活水平会在漫长的历史时期内逐渐变化，最终积累形成巨大的变革。也没有人懂得，我们实际上可以以各国国内生产总值为测算基准，衡量各种各样的风险对各国人民福祉的影响程度，也就是说可以以此作为拟定风险管理协议的基础。也没有人认同可以通过协议方式对冲这些风险。

当然，一个令参与各方都获益的协议必须首先承认在当前状况下某些国家处于经济上的优势地位，而且需要假设就算不是永久持续，这些富裕国家的经济状况也能保持很多年。如果按照协议约定，富裕国家必须把本国财富转移给他国，那么这种协议对它们而言就没有丝毫好处。这种协议必须是针对未来相对于预期发生的变化，在这种定义前提下，最终要履行协议义务的可能是参与国中的任何一方。

对于相对富裕的国家而言，与相对贫穷的国家签订风险管理协议更有利，而不应该仅与富裕国家签订协议，因为在前一种情况下，经济发展的最终差异更大，也就会产生更多特殊的风险让他们分摊，在异质个体之间分摊风险比在同质个体之间更有效果。但恰好这种异质个体之间的协议最难达成，因为协议本身只关注未来的风险状况，而不考虑目前已经存在的差异，这种差距可能已经造成了国与国之间的厌恶情绪。

根据未来经济发展状况，决定国与国之间互相转移大量资金，这样的协议是很难拟定的。但如果能给此类协议赋予恰当的思维框架，也就是通过金融和保险的词汇对其进行定义，并且使其成为一种对参与各方都有利的风险管理协议，那么可能大多数人都会接受协议原则，会遵守协议约定，正如他们已经接受并遵守已存在的风险管理协议一样。

THE NEW

第四部分

构建新金融秩序

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第14章

大数据库：金融秩序的根基

当代保险和金融体系对个人福祉和社会福利都异常重要，但其产生和发展的重要前提是数据：从精算表到企业资产负债表，还有司机安全驾驶记录、工作经历记录、信贷和住房记录、纳税记录等。形式多样的数据使我们可以有效估算风险价值，并对其进行定价，同时也辅助我们持续进行协议、借贷、调整、支付等工作，还使得这些工作进程变得更加顺利。如果我们希望完善这些风险管理机制，使其涵盖更多种类的风险，那么所有人（居民、投保人、投资经理、银行家和公职人员）都需要质量更高、更全面的数据库，同时需要更先进的数据管理技术处置这些风险。

我在本书第三部分提出了一些新的风险管理制度，它们能够帮助个人、家庭、社会乃至全世界提高生活水平。但是在介绍这些新制度时，我们已经意识到，需要通过一些激进的金融创新，才能对冲一些从未被重视的风险，而推动激进金融创新之前必须解决一些与信息相关的基本问题。毕竟，分摊风险的前提是单个主体有意愿与其他主体互换自身的风险，也就是实现双赢局面的动力有多大。要了解这种意愿，我们必须允许个体之间自由交换相关信息，从而预先对风险做出界定和量化。为了这个目的，我们必须建设更大更好的数据库，帮助买卖双方拟定保险合同。在此基础上，数据库就成为大众化金融秩序的根基，全社会都可以广泛利用电子化存储的信息，对原本不可投保的许多风险进行管理和削减。本章主要讨论创设一系列全球风险信息数据库的核心理念，从而为创设各种各样经济理论扎实、法律上可执行、操作较为简单的风险管理协议奠定坚实的基础。

我提出的全球风险信息数据库主要提供收入水平和资产价格的信息，其可以对信息进行精确细分、持续更新，并且广泛可用，不仅提供一个时点的数据，而且提供累计的总数，当然还包含其他任何一种个人、组织、企业或政府可能面临的风险的相关数据。如果合理利用这些数据库，那么其创造的信息世界将可以使我们更好地管理越来越多的风险，不仅保障了人们的生活安全，而且降低了全社会的经济随机性和不平等程度。

我先举几个全球风险信息数据库正常运作的例子。首先，全球风险信息数据库将帮助风险管理协议针对个人或单个组织面临的风险做出反应。当生物化学家希望购买一份应对DNA重组职业风险的生计保险，他可以向保险公司提供一个密码，使该承保人可以部分获取他的个人信息，从而也就可以针对他本人实际的职业发展状况拟定保险合同的部分赔偿条款。保险合同不再仅依据他纳税记录中的一个条目拟定，这份协议可以根据其经济状况的许多决定性因素约定其应得的福利，也就等于为他提供了一份终极职业保障。芝加哥的小提琴演奏家希望获得一笔与她个人收入挂钩的贷款，贷款基于她未来从事小提琴演奏事业能否成功，她也可以让贷款人在全球风险信息数据库中查询她的部分个人信息，而屏蔽掉不相关的信息。根据数据库的信息，这份风险管理协议可以从不同角度衡量她事业的成功程度，只有在她的事业发展彻底失败的情况下才会给予补偿，从而避免了负面刺激效应的产生，也就不会

引发道德危害。

全球风险信息数据库同时具有辅助研究的功能，帮助我们开发出新的风险管理工具。比如，马尼拉的一位保险经理对创设应对职业教育风险的产品有兴趣，那么他就可以利用全球风险信息数据库提供的细化数据，分析个人职业收入水平，从而打造基于这种理念的新产品。再比如，罗马的一位工会领导希望给工会成员重新拟定新的协议，他也可以参考全球风险信息数据库提供的数据，分析城镇职工收入水平，从而拟定一份协议对冲工会薪酬的波动。身处布里斯托的一位社区主任在看到本地一家重要雇主迁走之后，希望找到一种方式对冲本社区房价下跌的风险，他也可以通过全球风险信息数据库提供的相关数据，分析其他社区房价的变动与住房所有者收入变化之间的联系。身处渥太华的一位国际化员工持股计划的执行总监希望找到一种方式对冲成员公司持有母公司股权的风险，她就可以通过全球风险信息数据库提供的数据库设计一系列对冲工具，专门处置成员面临的风险。

尽管看上去过于未来主义，而且覆盖面太广，但是对于在计算机旁成长起来的一代人而言，建设这些数据库并不是遥不可及的事。现在，人们通过计算机网络可以开展各种各样的事务，包括纳税、管理银行账户、交易股票债券、玩游戏、找伴侣等，而且其交易对手往往都是另一个半球的匿名主体。我所提议的这些数据库一方面使人们可以更有效地利用自己的计算机技能保障自身安全，另一方面也刺激现有的信息和金融产业继续开发有利可图的新型计算机相关服务。

目前互联网上已经出现了可用的经济数据网络，只不过还处于起步阶段。但我提倡的全球风险信息数据库具备许多其他特征，能够使有效的新型风险管理变成现实。我在下面几节当中会以大纲的形式介绍全球风险信息数据库的建设方式；每个此类数据库的细节当然需要逐步发现，并投入足够的时间设计。

建设全球风险信息数据库

创设我提出的这种全球风险信息数据库的关键第一步必须是政府行为，也就是由政府牵头制定标准和法律基础。全球风险信息数据库存储的数据必须满足几个标准：首先是此类数据库可以容纳的信息，其次是居民必须在此类数据库内存储的信息，再次是能够公开查阅的信息，最后是政府必须承诺按照此类数据库提供的信息拟定的协议即便在遥远的未来也能得到执行。由于全球风险信息数据库会使某些种类的信息成为公共商品，所以政府有必要提供资金支持以搜集信息。同时，我们还要设定保护个人隐私的规则。必须由政府定义什么样的行为是公正的信息使用方式，并且监督这种行为。类似于美国1974年联邦隐私权法案这样专门保护个人隐私的法律也应该及时更新。

在设计之初，也可以在全球风险信息数据库中留下必要的接口，让研究人员或协议设计人员能够自由调取与收入相关的大量信息，而不透露个人身份信息，并且能够保证数据的时效性和有效性。这使得他们可以编制出上百万种与经济风险相关的指数，也就可以用于后续的风险管理协议设计。

在允许研究人员调用数据的过程中，也能够保证个人隐私或企业的机密档案不会被泄露，不会像已经过时的细胞抑制研究那样，让数据变得晦涩难懂。科技的进步已经使我们可以在掩盖数据关联人身份信息的同时，让研究人员对数据加以分析，甚至可以为了大多数合法的研究而把数据关联在一起。保证私密信息安全性的方法之一就是，对重复索取同一数据和数据索取被拒绝的次数进行动态评估，由此判断私密信息被侵犯的可能性。另一种方法是用矩阵掩盖私密信息，并添加无意义的噪声数据。再有一种方法就是用私密数据的预测分布掩盖微观数据，这种方式非常复杂，但是被掩盖的数据不会影响整体数据的统计学分析结果。目前，这样的保护体系已被广泛使用，研究人员可以为任何正当的研究调取个人数据，这也从一个方面强化了全球风险信息数据库提供的风险管理能力。

大数据库如何运营和维护

政府采取第一步的行动为全球风险信息数据库的运作奠定了良好的制度基础，包括录入和分析数据的标准等，但是组成全球风险信息数据库的计算机硬件最好还是交给私营企业开发，这样才会更加有效。这样的话，人们可以直接分析已经处理和过滤的信息，而不用在庞杂的数据中艰难地搜索。理想状态下，私营企业会开发出多种相互竞争的系统，全球风险信息数据库的用户可以自由选择使用哪种系统。

由于处置生计风险的新型风险管理工具保护的主要对象是收入，所以为此创设的全球风险信息数据库最核心的数据必然是个人、企业和政府的收入情况。这种数据库必须是全球化的，因为离自己越远的人，承担的风险越不一样，其获得的经济地位也就不一样，只有存在差异的情况下才能产生对冲风险的机遇。我们还应该提供充足的信息，让人们理解收入的真实含义，并且有可能对这种定义做出变更。

任何一个全球风险信息数据库都应该留有标准接口，也就是一个获取数据的标准化协议，因此不同的计算机程序都能自动抓取数据。比如，人们希望能够用标准化的程序界定总和指标，从而明确自己面临的风险，然后再拟定风险管理协议。使用这种标准化程序得到的指标编制而成的风险管理协议可以方便地在别人的计算机上用他们的程序进行解读。

为了帮助我们创设适当的长期风险管理协议，这些数据库还应该包括一种身份验证系统，使我们能够追踪个人或组织在一定时期内的动向。人们可以根据全球风险信息数据库揭示的未来收入状况签订协议，同时又由这套数据库跟踪协议的执行情况。在设计之初就要考虑将数据库建成一种人们行为的参考，成为个人做出选择和经济决策的依据。

个人收入状况纳入大数据库

理想状态下，全球风险信息数据库当中应该存储着个人所有的收入历史记录，以及其他相关的个人信息，还有其家庭成员的信息，当然这些数据都受到内嵌功能的隐私保护。不考虑隐私过滤，任何人都可以让别人获取自己的收入信息，也就是让全球风险信息数据库实现其风险管理的功能。更进一步讲，个人可以利用全球风险信息

息数据库回顾自己的收入历史，也可以为了实现风险管理的目的有选择地公开自己相对于他人的收入水平。但他们可以选择不透露收入的完整信息，比如他们可以把他们的收入放置在一个范围内，收到这些信息的人对这种粗分类的信息也能加以利用，而且能够信任信息的来源。

全球风险信息数据库存储的数据不仅是当前这个时点的收入信息，同时还要存储既往收入历史、收入构成以及收入关联信息，因为只有全面掌握收入的变动情况，才能真正实现风险管理的功能。我们过去观察到的风险以及与风险关联的因素虽然不能作为预测未来的完美基础，但是在评估未来风险的过程中是不可或缺的数据。

与个人收入相关的数据是可以按照个人特质进行分类的——出生年月、性别、家庭结构以及教育和从业经历等，甚至在法律能够预防滥用信息的前提下，还会包括个人的基因信息。如果能在某个全球风险信息数据库当中获取这些信息，拟定风险管理协议时就能针对这些特质进行考虑，因为有些特质意味着特定的风险只会发生在特定的人群身上。

全球风险信息数据库还应该囊括收入和获取收入的成本的信息，人们可以利用这些数据重新定义收入，比如1972年，威廉·诺德豪斯和詹姆斯·托宾就根据国民收入账户的数据开发了经济福利尺度。即便其他一些离我们常规上对收入的认识比较远的概念，比如消费或者根据特定事件调整后的消费，都可能对风险管理产生很大的作用。如果把全球风险信息数据库和个人的网络购物记录联系起来，我们就能以更加复杂的方式衡量个人消费。

全球风险信息数据库包含的数据会越来越多，可以用于计算更广义的指标，比如国民收入和国内生产总值。全球风险信息数据库提供的数据越多，人们计算国民收入或政府财政数据的能力就越强。全球风险信息数据库提供的数据越详尽，政府在国民收入报告上做手脚的可能性就越低，他们妄图通过谎报数据降低收入挂钩型贷款、国际协议或宏观市场证券的赔偿额的可能性就越低。考虑到国民收入的构成以及其综合体量，政府想要造假就不得不全面提升到更高的层面，而这样做的成本太高，使得严重的造假行为几乎不可能成为现实。

目前，政府通过个人所得税的缴纳情况登记个人的收入状况。在这个前提下，建立全球风险信息数据库并不是一种激进的创新，大多数数据实际上已经存在了。但是税务机关并没有一种有效的系统，能够为达到风险管理的目的而让人们调用这些数据。此外，普通人根本无法获取个人退税记录，因为搜集这些信息的唯一目的只是验证个人是否正确纳税。

现在已经有人启动了相关项目，逐步搜集个人收入信息，由此给我们提供关于个人收入、家庭结构和其他个人特质方面的信息，让我们能从更广义的层面理解这些数据。比如，美国的收入动态跟踪调查（PSID）自1968年起就在跟踪记录一群样本家庭的收入状况，同时记录了家庭资产和个人特质随时间推移发生的变化。收入动态跟踪调查已经搜集了62 000个人的数据，看上去很多，但仅占全美人口的0.02%。全球风险信息数据库完全可以用比收入动态跟踪调查简单得多的方式记录全美人口的相关数据。

大多数发达国家或地区都采取了类似收入动态跟踪调查的数据搜集行动。此类跟踪调查项目的扩展也证实了其被人们认同的重要性和可行性。但是由此搜集形成的数据库对风险管理而言还是没有多大作用。瑞安·施奈德曾和我一起试图开发供生计保险这样的风险管理工具使用的改良版的收入指数，主要以职业和教育经历分类，但是在现有数据来源的极大局限下，我们还是“摔了一个大跟头”。我们希望能够以经过反复测算验证的个人收入作为指数的基础，但是可供我们使用的只有收入动态跟踪调查项目提供的以家庭为单位的数据，因为这个项目只对同一群家庭进行跟踪回访。尽管这是当时能获取的数据中最好的一组，但是我们对个人职业和个人特质信息的掌握还是不太充分。此外，收入动态跟踪调查项目需要花好几年的时间处理访谈搜集的数据，然后还需要一段时间发布数据，所以这组数据的时效性不强。以我们现在编制而成的收入指数为基础，基本没有任何可能拟定风险管理协议。

我在此提出的倡议是，让数据库的建设不局限于研究对象，使其涵盖所有人的数据，保证数据的时效性，保证数据不被滥用的前提下能够及时调用，最重要的一点是赋予这些数据坚实的法律基础，那么以这些数据为基础拟定的风险管理协议，比如生计保险，就会在人们心中形成一种有法律保障、一定会得到执行的印象。

提供企业收入信息

全球风险信息数据库可以提供类似的企业收入信息。因为评估企业收入本身就是一项复杂的工作，所以这方面的信息应该更详尽。我们可以单独或把其作为指数的一部分使用，以此决定保险或其他金融债务的赔偿额。不同的企业之间可以充分利用这种功能，让它们能够分摊一些双方都要承担的新型风险，或者也可以让个人对这种功能加以利用，让他们与企业签订风险管理协议，对冲自己从事特定工作的风险。

此外，这个专门针对企业收入的全球风险信息数据库还可以帮助我们完善长期以来一直在坚持的信息披露原则。路易斯·布兰代斯（曾任美国最高法院法官）曾在1914年的经典著作《别人的钱》（*Other People's Money*）中写道，企业信息披露是防范他那个年代企业滥用权力的最好方式，“正如同阳光是最好的消毒剂、电灯是最有效的警察一样”。

布兰代斯提议，公开发行股票的企业应该被强制披露企业信息，并且采取必要的手段传播这些信息。但他同时也说：

披露的信息必须是真实的，也必须面向投资者披露。如果仅向商务部部长或其他官员铺陈经营数据，是达不到我们想要的效果的。这种做法是低效的，就好比《纯净食品法》只要求生产商向管理部门报备原材料，而不在包装上列示一样，都是没有实际作用的。

布兰代斯的探索也是促成1934年成立美国证券交易委员会（SEC）的原因之一。美国证交会面向公众发布上市公司信息，并且通过此举获得了民众的信任，在这些因素的支撑下，美国股市才有了今天这样强劲的表现。

美国证交会使信息披露成为现实，与布兰代斯提倡的模式很像，而且他们还通过令人钦佩的措施把最新的信息技术融入日常工作。现在，任何人都可以通过美国证交会的网站查询在美国上市的公司的收入历史，其网站上的这个查询专栏被称为“电子化数据收集、分析及检索系统”（EDGAR）。这个专栏自20世纪80年代就开始规划，在90年代互联网普及之后对美国居民开放。

在线查询企业信息正逐步成为世界各国都可以做到的事。此外，最近世界各国还开始推动制定会计准则的国际标准，比如欧洲议会就在2002年接受了欧洲金融服务法案计划，其中就包括了国际会计准则，这必然进一步简化数据在电子数据库中的表现形式。

要想让此类系统的功能最大化，必然意味着要设立相应的法律，保障能够及时有效地披露重要的金融信息。最近几年，用于快速披露的信息技术取得了重大进步，对这种披露的要求也随之提高。在美国，证交会通过《公平披露条例》强制上市公司采取迅速的电子化信息披露，该条例是2000年开始执行的。《公平披露条例》要求上市公司在向公司以外任何人披露重大信息时，立刻在同一时间向全社会公开这条信息。尽管该条例没有明确进行这种即时发布的具体形式，但在制定该条例时，证交会肯定期望上市公司能够借助电子技术的发展使信息的传播既有效又廉价。现在人们已经可以在企业自己的网站上定期查阅这些信息，还可以通过互联网广播听取分析师的现场讲解，成千上万的人可以同时得到这些消息。仅在几年前，这种会议还是相当保密的。

《公平披露条例》已经在全球范围内产生连锁反应。《公平披露条例》公布后不久，澳大利亚证券和投资委员会就颁行了一套类似的指导意见，意大利的全国交易所协会委员会也在考虑推出类似的规定。英国的金融服务管理局（FSA）也发布了更全面的指导上市公司信息沟通的条例，甚至对网上直播和网络聊天室内的信息发布做出了规定。

但是即便在美国，电子化数据收集、分析及检索系统提供的数据，以及按照《公平披露条例》对数据进行的传播并不总能满足要求。比如，直到其破产的最后一分钟，公众仍然无法了解导致安然公司破产的背景信息。我们需要采取进一步的措施改善上市公司的信息披露。如果我们能够更好地掌握上市公司的相关信息，整个社会都能受益，其中最显著的好处就是预防上市公司的欺诈行为，减少投机性泡沫出现的可能。

旨在改善企业会计行为的措施最好与现有的电子化信息传播手段的发展配合执行。那些考虑完善会计准则的人必须持续考虑如何通过电子化的手段传播这些信息，并且考虑其中越来越多的信息如何被人们实际加以利用。许多这方面的工作都可以交给私营企业完成，比如Edgar Online这个网站就可以抓取电子化数据收集、分析及检索系统中的数据，并对数据进行在线分析和常规化。但是政府监管者和制定会计准则的人仍然要在制定标准的过程中承担责任，要负责强制披露的信息的准确分类，还要对披露的行为进行持续监管。

大数据库与税收结合

全球风险信息数据库与税收体制结合越紧密，个人和企业纳税的过程越简单，税法的复杂性以及由复杂性导致的难以合规的问题都将迎刃而解。如果税务机关能够全面掌握个人和企业的收入情况，那么税务工作人员就可以自动计算各类主体应缴纳的税款。此外，以后还可能实现自动征税。对于某些人而言，任何形式的税收计算都是过于繁重的负担，所以有必要把计税和纳税的工作留给政府。

我们现在已经拥有在线纳税系统，一些政府的计算机系统也统计了个人收入来源的信息。但目前就常规情况而言，美国还没有任何一套系统能够帮助政府计算人们的应纳税额。如果把全球风险信息数据库和税收体制结合在一起，那么我们就能够在一定程度上保证全球风险信息数据库的准确性，因为人们在申报纳税时做出过诚实保证，他们可能被事后审计，而且一旦被发现撒谎，就会被处以高额的罚款。在全球风险信息数据库的准确性有了保障之后，就可以依据其提供的数据创设第8章中介绍的生计保险这样的风险管理协议了。

如果我们在全球风险信息数据库中预留较为复杂的税收接口，那么个人应纳税的额度将由更多因素共同决定，税收体制也就可能转变成一种更有效的风险管理工具。税收体制也可能在时期性（取决于过去多年已纳税的情况和这些年份的经济状况）和个人性（取决于他人，包括家庭成员的已纳税情况和他人所处的经济地位）方面变得更有针对性。只要自动化税收计算机程序能够包含对这些复杂性的考虑，那么就不会给纳税人带来额外的合规负担。

如果税务机关要重新采用收入平均法，那么其计算的基础数据应该是个人终生的收入历史，或者终生的已纳税额度的总和，不能仅计算最近几年的情况。全球风险信息数据库能够帮助他们达成这一目标。

一旦税收体制真正容纳了全球风险信息数据库，那么全球风险信息数据库就能向人们展示这个体系的量化效应对不同风险场景下的风险管理工作的影响。任何人都能够根据过去的收入计算已经实际支付的税额，而且还能够计算出税收对目前和未来收入的影响。我们可以利用全球风险信息数据库预测未来税法的规定，将其用于规划长期风险管理工具对税后收入的影响。

个人购买的任何一份保险计划都可以被列示在全球风险信息数据库里，因此，这份保险与税收、其他保险以及其他风险管理工具交互产生的影响都可以被清晰地认知和考量。理想状态下，个人可以将他们已经获取的其他风险管理协议的信息录入系统，比如，他们已经购买的期权或员工持股计划，或者他们认为对自己奖金起决定性作用的因素。尽管许多参数都是个人的主观判断且难以量化，但是全球风险信息数据库可以自动涵盖尽可能多的信息，让人们能够更简便地提炼这些信息。全球风险信息数据库中预留的抓取数据的接口可以让个人风险管理软件全面利用这些协议的信息，甚至还可以估算人们可能签订的额外协议的价值。

为慈善捐助预留的接口

慈善捐助（也就是较为幸运的人向相对不幸的人捐款）也可以被视为社会进行风险管理的重要组成部分之一。全球风险信息数据库稍加改进就能为这种行为提供帮助。我们可以在全球风险信息数据库中建立一个二级系统，人们可以通过这个二级系统了解哪些地方需要慈善捐助，也可以把自己所做的慈善事业公之于众。这是一个简单的信息传播和调用系统，便捷易用，人们可以根据自己的喜好，追踪某个特定社区的慈善事业，并且结识志同道合的人，如果他们愿意，还可以通过自己的慈善行为获得公众认可。

全球风险信息数据库还可以帮助人们确认自己的捐赠确实给了那些真正需要的人，而非那些伪装者。理想状态下，全球风险信息数据库应该包含向不同特质（地缘、年龄甚至教派）的真正低收入人群提供慈善捐助的通道。目前我们还不具备此类技术手段。如果这种系统存在，而且这种系统能够让人们根据自己的人际关系和价值观对捐助额度做出限制，那么或许会有更多的人参与慈善捐助事业。

在保险出现之前，慈善是处置所有风险的唯一手段。由于信息技术相对落后，而且缺乏金融专业理论，所以人们必须依赖慈善管理风险。即便在古代，也有人记录过这种风险管理体系产生的结果是相当不均衡的，有时本已经富有的人获得了巨额补偿，而原本贫穷的人却一份补偿也拿不到。当代保险制度得益于更先进的科技手段，已经在一定程度上尝试解决这些问题，而且肯定能做得更好。慈善仍然会继续扮演一定的社会角色，因为慈善捐赠能够直接对受难群体的需求和他们接受帮助的价值做出反应，这是任何一种常规制度都无法实现的。如果慈善事业能够与完善的数据库结合在一起，充分利用相关信息，那么慈善事业的社会角色一定能扮演得更好。

为遗嘱预留的接口

全球风险信息数据库同样可以通过适当的设计为遗嘱和证言的处理提供一个良好的助力机制。我们目前拥有的体系完全依赖于律师和受托人，所以维护成本很高。只有富人能够较为简便地为自己终生积蓄的使用制定复杂的方案。此外，如果人们在遗嘱中明确了慈善捐赠，现在也没有一种有效的方法能够帮助他们把这种善举公之于众。或许就是出于这些原因，大多数人才选择不把自己的财产留给慈善事业。根据美国税务总局在《慈善美国》刊物中发布的财产税数据，1995年，只有13.4%的男性和24.3%的女性辞世者把财产中的一部分留给慈善事业。最近几年，通过遗嘱捐赠给慈善事业的总额仅相当于活着的人捐赠总额的1/10。如果在全球风险信息数据库中预留一个用户友好型接口，让人们能够在设计自己的遗嘱时将部分财产留给真正的低收入人群，或捐赠给其他事业，并且让他们的慈善义举能够公之于众，那么或许遗嘱捐赠的案例数量会更多，而且捐赠也会更有效。

如果遗产也作为全球风险信息数据库管理的数据，那么人们就可以引导这些资产帮助真正需要它们的人，或者他们可以将这部分遗产做成信托，用来帮助自己的孩子或孙子，或者同一个教会里的人，或者同一个城镇里的人，无论哪一种，都肯定是在帮助未来有迫切经济需求的人。当全球风险信息数据库的功能强化后，普通人也可以像现在的富人一样，对自己的遗产做出较为复杂的使用安排。

大数据库：管理我们的经济生活

我在本章中提出的全球风险信息数据库从设计结构上讲是一种提供个人和企业收入详细数据的工具，并且能够帮助人们利用这些数据更有效地管理个人风险，监控风险走向，并且按照自己认为有意义的方式支配收入。全球风险信息数据库最核心的意义在于向人们提供及时、准确和丰富的金融信息，让人们能够以这些信息为基础拟定有效的协议，以对冲人们面临的最大风险。但正如我们在前文中分析的那样，全球风险信息数据库的用途非常广泛。

截至目前讨论过的全球风险信息数据库的用途，包括生计保险、长期协议、税收、遗产和慈善，只不过是其功能中的一部分而已。尽管全球风险信息数据库并不意味着新金融秩序的发端，但它却是实现新金融秩序全面发展的必要工具。

第15章

从根源上解决通货膨胀：新计量单位和电子货币

以货币作为金融交易的计量单位，既不稳定也不合理，由此导致大规模金融动荡的出现。通货膨胀或通货紧缩引发的金融动荡已经成为妇孺皆知的事实，以至于货币价值的不确定性几乎吸引了全世界人民的所有注意力。

通过对20世纪末的英文报纸进行计算机检索，我们发现“通货膨胀”是这个时期使用频率最高的经济词汇；确实，报纸用“通货膨胀”的频率甚至高于“性”。人们对通货膨胀的关注并非源于对这个抽象经济概念的天生好奇。现实中，人们对通胀的关注主要是因为人们已经意识到货币的单位价值会出现无法预料的波动，他们必然担忧这种波动对自己生活质量的影响。

在这种情况下，肯定有人会问，为什么一直没有出现一种能够长期保持稳定且有意义的价值计量单位，然后再以这种计量单位为基础拟定金融及其他类型的协议呢？我们在科研领域使用的计量单位（升、米、克）就不会发生变化。我们为什么不能制定一个稳定的经济计量基本单位呢？本章所要讨论的主题就是开发这种稳定的计量单位，并且分析其经过一段时期之后是否会逐渐取代货币的计量单位功能。

我们通过对历史的分析，能够找到一些因货币基准波动而引发经济问题的极端例子。1923年，德国经历了一次物价上涨，被人们称为“超级通胀”，物价上涨程度之高，使得德国马克在短短几年内几乎变成废纸。物价之高导致德国政府不得不印发1亿面值的德国马克纸币，以应对人们日常的现金需求，即便购买一张邮票也需要300万德国马克。现在人们可以在收集旧钱币和邮票的市场买到这种纸币，基本上一文不值。

德国这种超级通胀导致的后果就是国民财富的荒诞的重新分配。在超级通胀发生前将自己毕生积蓄用于购买德国国债的居民（这些国债以德国马克计价，而且面值恒定不变，通胀发生后，当邮票价格都达到几百万德国马克时，这些国债的面值还是停留在几百或几千德国马克，后面没有自动加上几个零）几乎全部倾家荡产。而原本肩负巨额债务的德国居民则获得了巨大的利益：他们的债务奇迹般地消失了。“一战”之后德国从其他国家借来的重建贷款的贬值程度，远远超过德国当时向这些国家支付的战争赔款的价值。这种荒诞的重新分配在德国境内境外都引发了强烈的反社会思潮，这或许也是法西斯主义在德国抬头的重要影响因素之一，或许也是诱发“二战”的导火索之一。现实中，阿道夫·希特勒正是意识到民意的变化，抓住了1923年11月这个德国通胀程度最严重的时点，发动了啤酒馆暴动，迈出了其争权夺利的第一步。

德国的超级通胀是历史上一个非常极端的例子，世界其他国家都出现过严重程度较小的类似事件。1950年以来，世界主要国家的货币价值都出现过剧烈波动，由此也造成了这些国家居民财富的大幅度重新分配。但迄今为止，世界上大多数人依然以

货币为计量单位拟定金融合同或制定商品价格，这些货币的真实价值至少都存在一定程度的不稳定性，而长期来看不稳定性更严重。这种状况其实可以得到改观。

人们必须认识到，通货膨胀问题的根源就是经济计量单位变幻不定造成的，好比一根丈量尺，随着时间推移，其长度会发生随机的、不可预知的变化。问题并不在于金钱本身的价值在下降。2002年，美国居民存在银行里的纸币和硬币的总值还不到美国家庭总资产的3%，许多人肯定对这个事实表示惊讶。此外，这3%的份额中还有很大一部分可能是犯罪分子的非法所得。大多数国家的大部分人都很少以现金的方式保存自己的资产：可能钱包里备几张纸币，衣服口袋里留点儿零钱，或许在家里哪个瓶瓶罐罐里存一些零散的货币。通胀或通缩对这些现金的价值产生的影响，对于任何人而言都是微乎其微的。

许多我们持有的个人账户虽然是以货币计价，但却是以其他类型的资产为基础存在的：以储蓄账户为例，个人储蓄实际上都投资在能够取得回报的某种资产上，而股票其实代表了个人对某种生意的所有权，现实生活中因为股票以货币定价，所以许多人都将其误认为金钱的代表。我们的工资也是以货币定价的，有时工资的发放也需要用到现金，但是个人收入的真正来源是个人向社会贡献劳动的能力，这种能力的大小与货币的价值毫无关系。鉴于货币本身的不稳定性和无价值性，使用货币对账户和交易进行定价的行为根本是不可理喻的。

我们应该已经具备了改变计量单位的能力，应该不再使用美元或其他货币做金融或其他重大交易的计量单位。我们可以使用其他单位（比如指数型会计单位）取代金钱的功能。如果1923年之前德国政府的借贷都是以这种单位进行计算，并且德国的债务也是以这种单位衡量，那么超级通胀根本就产生不了多大破坏力，甚至根本不会出现超级通胀的情况。在人类历史上任何一个出现通胀的时期，都可以实现同样的进步。如果我们以这种单位为基准拟定协议，那么通胀和通缩造成的大多数问题可能都不复存在。

智利发明的发展单位

智利使用的“发展单位”是全世界第一个指数型会计单位。发展单位创设于1967年，当时智利国内的通胀情况远比现在严重，而这个单位自创设之后沿用至今。现在智利民众在日常买卖和签订长期协议时，不仅使用本国货币比索，而且使用发展单位。发展单位看上去像是一种货币，因为人们可以用发展单位进行交易，但现实中并没有以发展单位为基础制作的纸币或硬币。发展单位只是一个计量单位，就像米、克这种科学研究计量单位一样，并且发展单位的购买力是稳定的。由于发展单位稳定，比索不稳定，所以发展单位和比索之间的汇率总是在发生变化。发展单位其实就是用这个汇率界定的，智利政府的统计人员以消费者物价指数为基础计算这个汇率，保证发展单位的价值稳定。

目前，智利的报纸和一个官方网站每天公布发展单位相对比索的汇率。在政府和法律体系的共同保障下，发展单位成为人们交易的合法计量单位。如果一个人签订了未来以发展单位进行支付的远期协议，那么在实际支付日，他必须以应支付的发展

单位数额乘以当天报纸上公布的汇率，得出应付的比索数额。现在智利民众在卖房、租房时都以发展单位报价，在约定抵押贷款还款额、纳税额、抚养费甚至离婚赡养费时都用发展单位计价，但是人们的工资和日常生活用品的价格仍然以比索计价。

我认为有必要向读者清晰地说明发展单位的优势，这些优势也是发展单位能够在智利成功运作的原因。让我们先举一个比较简单的例子，假设你住在圣地亚哥，自己拥有一栋房子，现在想出租其中一个单间，此时以发展单位报价会不会比以比索报价更简便呢？

在决定出租价格之前，你肯定会查阅当天报纸上刊登的比索对发展单位的汇率：按2002年6月1日的时点算，是16 326.94比索兑1发展单位。在同一天，690.85比索能兑换1美元，所以1发展单位的价值约为23.63美元。假设当天你决定的出租价格是每个月10发展单位，也就是每个月163 269.40比索（相当于236.30美元）。不过你并没有用比索向租户报价，而是采用了发展单位报价，在你们签订的租赁合同中甚至都没有出现比索的身影。一个月之后，由于智利肯定会存在一定程度的通胀，1发展单位兑比索的数额肯定会上涨。比如上涨到16 355.74比索兑1发展单位，那么租金仍然是10发展单位，但是在以比索支付时就会自动调整为每月163 557.40比索。假设10年之后的2012年，同一份租赁合同还在执行，那么在通胀情况下实际以比索支付的租金就会一直增加（在通缩情况下肯定就减少），由此保障租房获得的比索的实际价值。

现实中，有的国家通货膨胀问题一直十分严重，人们都会以其他更稳定的货币，比如美元、欧元等约定租房价格，然后让租客们按照报纸上刊登的本国货币对报价货币的汇率计算房租，并且实际支付本国货币，这种做法其实与使用发展单位所起的作用是一样的。如果报价所用的外国货币价值稳定，那么房租也就相对稳定。以指数型会计单位约定房租的优势非常明显，因为没人能够确保外国货币能在本国保持稳定的购买力。国际贸易的变幻莫测意味着美元在智利的购买力，或者说美元在任何一个国家的购买力，都有可能发生重大变化。阿根廷就曾试图将全国经济与美元挂钩，最终也从这种实验中尝到了苦果。

一个更简单的名字：篮子

指数型会计单位应该被赋予一个更简洁的名字，并且能够反映其所代表的真实价值。此外，电子支付系统可以使这种单位的使用变得更方便，最终用于实体支付，无论是现金还是其他物品，对个人而言都不再重要。

我在本书中一再强调取名是一件很重要的事。“发展单位”这个名字就显得过于抽象。我建议其他国家在创设自己的发展单位时，将新生的单位定名为“篮子”，这也是借鉴了那些编制消费者物价指数的人常用的市场篮子的概念。消费者物价指数反映的是一篮子大多数消费者会购买的具有代表性的商品的价格，所以这个指数能够有效揭示生活成本。如果以篮子为单位，那么其所指的就是这些一篮子一篮子的物品，以篮子进行交易计价，从形式和本质上看，就等于以篮子为单位交换货物。简

单的更名之后，更清晰地解释了指数量会计单位的本质。

在制度健全的前提下，你可以通过电子化的方式完成所有支付，可以用电子支票、信用卡、智能卡或者以篮子这样的单位进行计价，计算机能够自动换算实际应付的货币额度，并且自动完成整个支付过程。你以后关于经济的谈话不用再涉及任何类型的货币，也不用在报纸或网站上查询汇率。计算机支付系统最终完成交易时所使用的工具可以是本地货币、外国货币、贵金属或者其他任何类型的载体，对大多数人而言，这些都不再重要了。你以后思考经济问题的基准单位都是篮子，而不是某种货币。而且以篮子作为新型电子货币的话，通货膨胀就不再是个问题。

货币幻觉

人们很难理解为什么随着时间的推移，金钱的购买力会发生变化，这种理解上的障碍也是促使我们开发指数量会计单位的重要动机之一。普通民众难以理解编制指数这个工作，也很少会按照消费者物价指数这样的指数进行支付，只有极少数极端情况下会有例外。即便在通胀发展到中等或严重程度时，大多数人也不会购买通胀指数挂钩型债券，不会借用指数型的抵押贷款，不会同意按照指数支付离婚赡养费或幼童抚养费，甚至不会索取指数挂钩型租赁合同或薪酬合同。许多物品或工资的价格在数月或数年内都有可能保持固定的货币数额，在经济波动的年代，这种死板的机制有可能在社会财富再分配领域制造非常不幸的结果。从许多方面考虑，这种僵化的机制也容易加剧商业活动的动荡。

西蒙·纽科姆是一位蜚声国际的航天员，他的主要成就是为衡量宇航员的素质建立了一套标准，他后来曾把自己的注意力转移到我们使用的价值计算标准上，并于1879年写道：

不管这个国家还是其他国家的人，从小时候开始就习惯了用美元或其他货币测算财富的增长或减少，仿佛这些定价工具都是真正的价值单位一样.....即便人们明白了价值变动的主体是被测算的商品，而不是用来计价的美元，此前的这种错误观念还是很自然地在人们的头脑中扎根，需要花很长时间、进行很多思维锻炼才能消除其影响。实际上，我都质疑，哪怕最有成就的经济学家也很难在这方面取得成功。

20世纪20年代，经济学家欧文·费雪把人们只关注以金钱界定的价值而不关注根据通胀情况调整后的实际价值的现象称为“货币幻觉”。

原则上，人们可以通过编制指数消除货币幻觉，也就是希望人们能够开发出一些公式，并以通胀指数为基础调整所有的物价和工资。例如，一份租房协议就可以指定一个计算房租的公式，同时参考消费者物价指数和通胀指数，按月调整房租金额。对于数学比较好的人来说，这样做很简单。但从对人们思维框架的影响上来看，完全不是一回事。每个月承诺支付固定数额的篮子与每个月按照数学公式计算应支付的货币数额，对人们的心理会产生截然不同的影响。篮子这个单位的通用性在任何公式都不具备的。对篮子价值的重新界定必然能够消除人们的货币幻觉。

以篮子计房租的好处并不总是在于这是一种完全不同的承诺方式。除非你已经与人

签订了长期性的、以篮子计价的固定额度租房协议，否则你随时都能变更自己的选择。在这种情况下，以篮子计价而不以货币计价的好处是，你能够从协议签订中获取一种与传统不同的思维框架，在新的思维框架下，你获得的优势就是不必再根据通胀程度调整租金；这笔钱会自动调整。你或许在以后多年中都能把房租维持在一个稳定的发展单位数额上。

相比之下，按照目前智利以外所有国家通行的方案和实际操作，一段时期内向租客收取的、根据真实通胀情况调整后的房租（即房租等额资金的实际购买力）呈现一种锯齿状的排布。因为从实际操作和情感反应上来说，房东和租客都很难对房租做出任何改变，所以在很长一段时间内，多数都在一年以上，房租都会保持在一个固定的货币数额上，直到房东下定决心弥补因通胀而损失的房租时，这个数额才会突然猛涨。在较长的一段时间内，通胀都会以相对平稳的速度发展，房租的调整也只会时不时地出现，房租的实际价值就追随通胀的走势呈现锯齿状的排布，在前后两次房租调整之间都会逐步下跌，然后在最新一次调整时猛涨，随后又出现下跌。这种体系在房东与租客之间造成了偶发性的冲突，同时也造成了实际房租的无规律排布。

我们现有的体系是允许我们使用指数的，而且有时我们也确实编制相应的指数，但普通民众仍然对指数的概念非常陌生。公众难以接受指数的原因很多，大多数人并没能深入理解未来通胀的潜在不确定性，从而也就不会关注不可预期的通胀造成的收入再分配的不平等。绝大多数人都惧怕在协议中加入数学公式（也就是使用指数的规则），在某种程度上，人们天然地以货币作为思考的基本单位，仿佛货币就是价值的最终度量工具。

我最近在波士顿的地铁车厢里看见一块已经被擦得发亮的铜牌，上面用镀釉的红黑亮色字写着：“禁止吸烟——普通法第272章第43A节之规定，违者处以10天以下拘禁或50美元以下罚款或二者并罚。”我一直想不通，为什么这两种处罚会被视为同样严厉的惩处，仅以个人标准而言，10天拘禁远比50美元罚款要严重得多。我想，如果在设计之初这两种惩戒的严厉程度对等的话，那么当时制定规则的人对一天薪酬的估值是5美元，但是法律规定的最低薪酬是每小时5.15美元。后来我意识到，这些规定都是很早之前就定下的，当时10天的工资差不多就是50美元。最后我查清楚了，这些规定是1968年开始执行的，当时的工资和物价还不到现在1/5的水平。立法者在当时就没有把罚款与通胀挂钩——他们当然不会那么做。铁路运营单位肯定不会在车厢的告示牌上写，现在的罚款是50美元乘以现在的消费者物价指数，再除以1968年的消费者物价指数。没有人会真正执行这种方案，同样其他上百万个地方也不会采取类似的方案。

由于不能编制并利用指数，导致我们的生活中存在许多恶果，其中最明显的一个就是以货币定价的储蓄工具。长期以来，债券都一直被宣扬为“安全的”投资，是那些厌恶风险的人在股市之外最理想的选择。但是，经过近20多年的研究，杰里米·西格尔发现，1802~2001年这么长的一段时间里，美国的股市投资才是真实意义上更安全的投资。但时至今日，货币幻觉使得大多数人觉得，如果普通债券能够一直持有到期，那么其根本没有风险。

20世纪70年代和80年代早期，大多数发达国家的通胀以两位数的速度增长，曾有一年美国的通胀达到了15%，而就在这些年份里，货币幻觉的不幸后果集中体现出来。作为高通胀的折射，1981年美国部分抵押贷款的年化利率涨到了20%的水平。其导致的直接后果之一是，通胀调整之后，按照固定利率偿还的抵押贷款在一开始时的实际还款额会异常高。传统的固定利率型抵押贷款在贷款存续期内都要求贷款人持续还款，还款额以货币计价。一旦物价长期保持每年15%的增幅，那么10年之后就会变成现在的4倍，一个30年期的抵押贷款整个存续期满时就会增长66倍，这也意味着抵押贷款在最初开始还款时额度较高，而随着存续期的缩短，还款的实际价值会大幅降低。

因此1981年人们很难买房，因为最初的抵押贷款还款额异常高，差不多等于房价的20%。如果一个人现在掏不出钱支付前期费用，那么日后还款额再低也无济于事。解决这个问题方法很简单，要么把整个抵押贷款都与通胀挂钩，要么就让住房所有者以货币计价的还款额随着时间的推移而增加，这样的话其还款的价值在相当长的一段时间内就能保持相对稳定。但是这种另类的抵押贷款形式并没有被公众广泛接受，其中部分原因是有些所谓的金融专家在美国最具影响力的消费者顾问杂志《消费者报告》上宣扬，人们任何时候都不应该签订有可能使其负债程度增加的抵押贷款协议，他们所指的负债增加其实是以货币计算的，人们根据实际通胀情况调整后的债务总量是会持续减少的。

很明显，货币幻觉也影响了这些所谓的专家。1981年，由于抵押贷款存在重大缺陷，所以许多城市住房价格相对较低。20世纪80年代，许多国家的多数城市都出现了快速的房价上涨，这其实就是全球通胀减退的效果，也就是在这个时期解决了抵押贷款融资难的问题。

美国政府第一次发行指数型政府债券是1997年，当时他们面临着对公众进行投资者教育的一场艰难的战斗，因为公众都很难理解指数的含义。《消费者报告》聘请的专家们再一次建议人们不要购买美国的指数型债券。时至今日，通胀指数挂钩型债券仅占到美国公开付息债务的2%，美国的私营企业还从来没有发行过指数型债券。

1997年发行这种债券时，美国政府决定仅将债务本金与正向发展挂钩：通胀可以导致本金的增加，但是通缩不会导致本金的减少。或许这种决策反映了政府对货币幻觉的充分认识：即便在真实回报为固定值的前提下，人们还是不愿意参与那种在有的情况下可能导致自己“损失金钱”的金融方案。因此，美国的指数型债券无法成为私营企业效仿的榜样，因为它们无法保证发行人在通缩时的权益。进一步来讲，税收体制也没有和通胀指数挂钩，所以一旦通胀加剧，债券持有人的通胀收益也会大幅增加，他们也要因此缴纳更多的税款，所以单纯把债券与通胀指数挂钩并不能有效保护债券持有人的利益。

如果我们能够通过思维框架的重塑，让人们真正接受指数型会计单位作为基础经济计量单位，那么这些问题都能得到解决。

指数型会计单位的成功

即便没有以发展单位为基础的纸币或硬币，智利人民还是把发展单位或多或少地看作一种货币。报纸上刊登的出售或出租公寓的广告都以发展单位标注价格，根本不用换算成比索。

说人们把发展单位看作货币的例证还有，许多以发展单位标注的价格通常都以9结尾，而不是以1结尾——和我们现在看到的以货币标价的情况一样。比如，使用1.99美元标价的情况远远多于2.01美元，商家这样标价的原因就是顾客觉得前一种标价便宜得多，也更愿意购买。发展单位呈现出与货币类似的特征，说明那些以发展单位定价的人知道自己的客户也在心里用发展单位定价，消费者不会自动把发展单位换算成比索。

智利的发展单位创始于1967年，但是直到20世纪80年代，智利税收体制明确了发展单位的相关计税方式之后，这种单位才得以广泛使用。现在，智利全国都在使用这种单位。2000年，世界银行首次面向国际投资者发行了以智利发展单位定价的债券。这只名为Euronote的5年期550亿比索（约1.05亿美元）的债券，将按照发展单位的汇率以比索偿还款项。根据世界银行发布的新闻公告，购买该债券的投资者中75%是智利本地人，其余的投资者来自欧洲和美国。

已经有五个国家（巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥和乌拉圭）开始效仿智利，准备创设本国的指数型会计单位。在乌拉圭，政府使用的是薪酬指数，而不是消费者物价指数。巴西推出的“实际价值单位”也是一种指数型会计单位，但是现在已经停用。作为参照智利创新而做的努力，哥伦比亚创设了“恒常购买力单位”，厄瓜多尔创设了“恒常价值单位”，墨西哥创设了“投资单位”，而乌拉圭创设了“可调整单位”。在委内瑞拉，人们对房租的标价通常是以“最低工资”为单位。但在上述任何一个国家，指数型会计单位的使用都没有达到智利的水平。

令人好奇的是，指数型会计单位这个理念的传播似乎受地域的局限，并没有超出拉丁美洲的范围。乌克兰使用的“传统单位”实质上就是一种变相的美元。

1979年创设的“欧洲货币单位”或许也能被称为一种指数型会计单位，但是它并不是受发展单位的启发才出现的。欧洲货币单位在设计之初就是欧洲多种货币的一篮子总和，所以在一定程度上就是一种指数，也是一种与任何单一货币没有必然联系的会计单位。它无法保障购买力，但是却实现了重要的通胀风险管理功能。后来也出现了欧洲货币单位债券的市场，人们购买这种债券的动机之一就是分散风险，也就是管理单一货币购买力不稳定的风险。最终，当欧洲各国签署《马斯特里赫特条约》之后，各欧洲货币之间的汇率被固定下来，欧洲货币单位也就失去了作为分摊风险的工具而存在的经济基础。最终这个单位被一种传统货币欧元所取代，这个转型过程在2002年完成。

勇于面对通胀风险的挑战

我在本书中倡议拉丁美洲以外的国家采用指数型会计单位。这并不需要政府胁迫人民接受重大改变，政府需要做的事情很简单，首先是对新的单位进行明确定义，其

次是立法确认新单位作为法定计价工具，再次是保证以新单位拟定的协议能够得到遵守，最后是维持新单位与本国货币之间的汇率。对于政府而言，这几件事都是轻而易举的，但是它却能够预防通货膨胀给人们的生活带来强大冲击。

当我在学术研讨会上提出指数型会计单位的倡议时，最常见的反馈是，与其创设指数型会计单位，不如由政府直接采取措施保证现有货币的恒定购买力，从而使得指数型会计单位失去了存在的必要。但如果放在任何一个相对长期的历史范围内考虑，没有任何一个国家的政府能够维持货币的恒定购买力。

现在我们经常能听到有人说通胀问题已经彻底解决了。在罗杰·布托的专著《通货膨胀与通货紧缩》（*The Death of Inflation*）中，他描述了一个通胀永远不会失控的世界，实际上他的论述并具有说服力，现实中也没有其他人提出过站得住脚的论证。

即便在最理想的情况下，各国央行仍然允许通胀以不同的程度存在。年度通胀率哪怕只发生极微小的变动，长期积累也会形成巨大变化。我们已经对1%~3%的通胀率习以为常了，甚至认为这种幅度的通胀代表着经济走势完全在我们的掌控中，而且不会带来任何政治后果。但是每年1%的通胀，经过30年（选择30年是因为它恰好等于大多数退休人员消费自己终生积蓄的时长）之后就意味着货币实际价值下跌26%，而每年3%的通胀在经过30年积累之后，就会换算成货币实际价值59%的下跌。对于收入或财产未能与通胀挂钩的人而言，这些差异代表着其未来经济地位的巨大差异。

此外，也没有哪家央行能够保证把通胀率限定在这个范围内，他们甚至有可能在未来某个时候促成更严重的通胀。最近一段时间，有多个国家在采取措施，保障本国央行的独立性，使其不会受短期政治压力的影响，许多人以此为依据，声称通胀将在未来得到控制，但实际上运作央行的人都是自然人，是我们社会的一分子，他们仍然会间接地受到政治压力。独立的央行并不能成为高通胀的天然屏障；实际上，20世纪七八十年代，美国的央行就是独立的，这一时期的美联储主席（比如亚瑟·伯恩斯）就大力宣扬央行致力于维持物价的稳定，而现实当中，同一时期美国境内的通货膨胀以两位数的速度攀升。历史上，在许多迥异的场景下都出现过高通胀的局面，任何以为通胀不会再次出现的想法都是痴人说梦。过去的一系列失败应该让人们懂得不能如此盲目乐观。在目前的经济体制下，运作央行的人都是由政治家们任命的，他们完全可能通过制造通胀达到重新分配社会财富的目的，也会借机调整借款人和贷款人之间的经济关系。他们的行为循序渐进且悄无声息，并且会经历较长的时间，那些遭受真正价值折损的人没有话语权，也没有合法的途径夺回因通胀而损失的财富。这是央行具备的一种权力，会给人们带来极大的诱惑，因此也非常难以控制。

如果能以更合理的单位拟定协议或制定商品价格，那么情况一定会比把维持货币稳定性的任务交给政治家好得多。转换到篮子这样的单位上，甚至可能减少通胀无法控制的局面出现的次数，因为它使得物价水平去政治化，并且削弱了货币管理机关在社会不同阶层之间重新分配财富的能力。

指数型会计单位和新金融秩序

自然形成的以货币为计量单位的传统没有进行指数化的挂钩，在我们想要推出较为复杂的金融创新时会遭遇极大的挫折。如果在面向公众定义大量商品数额时不得不以货币计算，那我们就一直都要和这种单位与生俱来的不一致性进行斗争。在不具备指数型会计单位的情况下，我们可能都不会下决心尝试有重大区别的新制度。我们担心在对经济制度做出重大变革时，由于计量单位变幻不定，很有可能引发重大风险，所以我们选择在既有制度的基础上修修补补。

一个能够方便地计量真实价值的单位会鼓励人们以真实价值为基础拟定各类协议，而不会以某种由政治家决定价值的单位做基础。这样的协议条款更合理，使其在法律上更精准，协议约定的是签约人应得的真实福利，而不是某种片面的货币数额。

人们当然有能力为拟定自己需要的协议创设不同类型的计量单位。经过仔细构建，具备类似现金这样的通货，并且已经为人们广泛接纳的计量单位会有一些必然的优势。工程师们都认可世界各地所有工程师都在使用的公制体系的重要性；物理教科书都会把基础计量单位列示在书的内封上；生物学家都认可林奈物种定名法，并且根据我们在基因研究中获得的新知识不断修正这个体系，以使其具备更广泛的包容性。所有这些例子都能说明计量和定名的重要性。

即便对于美国这样低通胀的国家而言，采用某种形式的指数型会计单位也是非常重要的，因为我们无法确保自己的国家会一直维持较低的通胀水平。必须在风险爆发之前建设好风险管理的机制，所以不能等到通胀恶化之后再开发指数型会计单位，那是完全不合情理的。此外，我们可以通过适当的设计，让人们利用指数型会计单位，以通胀以外的因素为基础，对物价做出便捷的调整。

我们必须把采用指数型会计单位体系变成整个经济体系的一个永久特征，要得到立法和监管权威的认可，要与全球风险信息数据库紧密结合起来，并且放在显眼的位置供人们使用。

建立信任

使用指数型会计单位的壁垒之一或许是人们对政府编制的指数没有信心。1996年，我在美国（低通胀国家）和土耳其（高通胀国家）进行了问卷调查，通过对随机人群的调查证实了这种不信任感的存在。我设计的问卷中有一项，问受访者对下列描述的赞同程度：

“不信任根据通胀指数拟定的协议的重要原因之一是，政府里的某些人可能在通胀率上弄虚作假，从而达到占老百姓便宜的目的。”

完全同意（美国21%，土耳其18%）

部分同意（美国24%，土耳其43%）

中立或无看法（美国16%，土耳其4%）

不完全同意（美国27%，土耳其21%）

完全不同意（美国13%，土耳其13%）

或许有的读者很吃惊，两个受访国家都有那么多人认为政府有可能在通胀率上弄虚作假，但他们的这种质疑是有依据的。如果美国或土耳其不曾出现过这种操纵通胀数据的事情，肯定也能在别的国家找到证据。

1983年，澳大利亚就出现过一次技术性调低消费者物价指数的事件，当时澳大利亚政府和工会组织之间签订了一份名为“一号协定”的文件。工会获得了自己一直诉求的医疗保障，而作为交换，他们默认了澳大利亚政府通过降低消费者物价指数改变征税额度，从而使得政府可以降低生活成本法案的条款对工人工资的保护力。很明显，工会接受这种实际薪酬的降低主要是因为降低的成分被隐藏在一件外衣之下，所以说也不是工会自己犯的错误。只要人们还会达成这种政治交易，只要公众对消费者物价指数的精确性漠不关心，那么这种风险就一直存在。

费尔南多·科洛尔政府1990年开始执掌巴西政权，政府上台后武断地改变了物价指数，并且强制要求与通胀指数挂钩的协议都采用新的物价指数：这使得其国内的通胀很大程度上不复存在了。公众从这个事例中掌握了经验，后来拟定的指数挂钩型协议都明文约定到底采用哪个物价指数。巴西国内有多个可用的消费者物价指数，是不同团体分别编制的，比如巴西国家统计局、圣保罗大学经济研究所以及盖图罗·瓦格斯基基金会。指数来源的多样性使得巴西社会的指数编制工作具有了更高的合法性。

参与统计工作的社会成分越多，其结果的权威性越强。与政府统计数字形成直接竞争关系的私营企业能够帮助人们树立对本国的指数型会计单位的信心。采用经济指数为基础拟定的协议越多，私营企业编制此类指数的动力越强。经济运行的电子化程度越高，我们拥有的数据库越多，私营领域的研究团体编制不同指数的工作就越简便。

指数型会计单位的先例

1911年，欧文·费雪（在回顾西蒙·纽科姆1879年首先提出的建议的基础上）提出了一种新型货币——补偿元，这种货币的黄金含量会进行常态调整，以保证其购买力的恒定。以他的创新而言，指数型会计单位不仅是交易媒介，而且是会计单位。

费雪的发明在当时曾引起公众的广泛关注，但如今已经被遗忘殆尽。他的发明有一个致命的弱点，也就是说，一旦美元的黄金含量的变动（哪怕是部分变动）成为人们可以预测的知识，那么黄金和美元的投机商就可以从这种变动中套利，最终导致整个体系崩溃。到20世纪20年代，他就已经明白了，在任何国家推出这种创新的可能性都微乎其微。到了今天，我们仍然没有看到哪个国家推出补偿元，所以政府更不可能采用这种单位。政府反而更可能接纳指数型会计单位，因为推出补偿元的第

一步是要改变一个国家使用的基础货币，而推出指数型会计单位的第一步只是宣布一个可供选择的新型计量单位，相比之下，后者简单得多。

在某些物品的定价上先开始尝试使用指数型会计单位并不算激进的改革，因为拉美几个国家都已经在实际使用这种单位了，为部分物品定价而创设的指数型会计单位可能最后会演变成可供绝大多数物品定价使用的单位。此外，仅以费雪的创新而言，我们必须意识到，在计算机和电子化通信迅速普及的年代，我们已经不再需要他提议的那种指数型货币了。这类货币正逐步被不同形式的电子货币取代，所有这些电子货币都能够根据指数型会计单位进行适当的调整 and 变化。

延伸发展单位的概念

理想状态下，指数型会计单位应该有多种不同的形式，代表着不同的真实价值概念。其类型越多，人们在定义支付条款时的选择越多。我们也不能把自己的经济活动局限于购买力永久恒定的指数型会计单位上。假设你是一家企业的经理，正在筹划招聘一位长期雇员，并且我们具备了一种被称为“通用时长”的指数型会计单位，这种单位代表了你的企业所在地区雇员的常见薪酬水平，它不是一种法定的最低工资标准，而是根据已发布的工资指数计算得出的实际市场工资水平指数（或许包含一定的故意调低的成分，我们将在下面继续分析）。假设你愿意向这位拟聘用的员工支付每小时3通用时长的薪酬，那么如果目前每小时工资指数为5.25美元，那么1通用时长也就是5.25美元，他的薪酬就是每小时15.75美元。当工资指数上涨到每小时5.50美元时，你就要支付给他每小时16.50美元。你总是可以改变以通用时长计算的工资数额，最重要的是你不用再花力气保证自己员工的薪酬水平和其他同类人员的薪酬处在同一水平线上。以通用时长计算工资之后，雇主不用每年都根据通胀或其他经济变动重新规划薪酬体系。这既可以避免调整工资过程中可能出现的错误，也能改善雇佣双方的关系。

目前，个人薪酬与房租一样呈现锯齿状排布，在前后两次薪酬调整期间呈现下跌态势，然后在实际调整时点出现暴涨，随后又出现下跌。我们一生当中都在不断重复经历这种波动，但是我们建立制度的初衷并不是期望看到这种情况。如果使用通用时长为薪酬单位，将可以避免这种现象的出现。

我们同样可以使用其他形式的会计单位。比如老龄篮子，一个与篮子类似的单位，只不过这个单位使用的市场篮子中包含的是老年人消费的物品。如果说通用时长代表的是无差别劳动力一个小时的薪酬水平，专业时长就应该代表按专业区分的劳动力一个小时的薪酬水平。这些单位的名字都很简单，比较直接地反映了其背后的简洁的概念，人们应该能够简便地使用它。

除了通用时长和专业时长，我们还应该编制劳动生产率指数或边际产量指数。有的受雇者更愿意以生产效率界定自己的薪酬，而不愿意按照时长界定薪酬。因此，当一个经济体中的工人的生产效率提高时，他们的薪酬也会随之增加，并非只有在劳动力市场认可他们的生产效率时才做出改变。

我们甚至可以创设与各国国内生产总值保持稳定比例关系的单位，甚至是与全球国内生产总值之和保持稳定比例的单位。使用此类单位界定支付条款，所付出的额度与全世界的经济资源都保持相对稳定的比例，与理论金融学所讲的终极“市场化投资组合”的效果如出一辙。

在刚开始设计指数型会计单位时，最好同时开发一系列备选的同类单位。让公众接受多种可选的单位并不比让他们接受唯一的单位困难，当然，这种接受的前提是这些单位都作为第一批创新同时推出，并且通过公开发布，使公众认识到这一系列的单位在计算物价、衡量工资或者支付还款等方面的功能是平等的。我们在界定这些单位时，必须将其开发成一种与公制度量衡同样的体系，使其能服务于多种不同的目的。

目前我们还没有见到任何地方的人同时使用两个或两个以上的指数型会计单位，但是（在目前已经使用指数型会计单位的国家中）人们已经习惯了同时使用两个会计单位，即原有货币和指数型会计单位。我们能够不断降低货币的会计单位功能，用其他形式的单位逐渐取代它，或许以后可能实现同时使用至少两个指数型会计单位的局面。

调低通用时长

前文介绍的通用时长这个会计单位（还有生产力会计单位）如果在设计之初就故意调低其数值和变动频率，那么其作用会发挥得更好。这样做主要是出于对心理影响的考虑，和人们的嫉妒、攀比、颜面都紧密相关。通用时长的数值最好和我们现在常用的法定最低薪酬类似，也就是说低到一个只有刚刚获得第一份工作的年轻人才可能低于这个水平的数值，这样的话，其他所有工作的人只要付出了一个小时的劳动，就会获得高于1个通用时长单位的收入。尽管这个指数本身反映的是多工种工人的收入水平，但在把工人收入平均值变成指数时，我们应该乘以一个小于1的系数，因此指数的值就低于几乎所有的真实工资。以这样一个故意调低的通用时长计算工资，就不会出现有人的实际工资低于1个单位，也就不会让他们丢面子。这种心理上的战术也是十分重要的。

通用时长的增长率在与实际工资的增长率对比时，也应该故意调低。平均收入指数每年的增长率应该比实际工资增长率人为降低3个百分点。这样一来，雇主可以在名义上以3%的年化增长率按月提高以通用时长计算的工资，这样做并不会改变雇员工资相对于市场的应有水平。人们会看到自己以通用时长计算的工资有一定增长，虽然不是实际增长，但至少名义上有所提高。

如果以这种方式定义通用时长，那么其代表的是，最普通的工作时长内，绝大多数人（同样不提高自己技能或从业资格的人）的劳动收入指数。把工资定义为通用时长的倍数就意味着劳动者之间按所获得的倍数形成了可攀比的群体，这有助于劳动者保持相对的自尊；就算以通用时长计算的工资增长率只不过让他们维持一个平均线上下的工资水平，大多数人还是会获得比普通工资更多的收入，增速也会相对较快。对薪酬的这种思维框架重塑让劳动者觉得雇主的行为比较人性化，也使得

同一雇主手下不太成功的劳动者能够保留颜面。

故意调低通用时长的变化速率还有助于解决我们目前经常能够观察到的工资下行僵化的问题。人们很难接受在自己工作职位不发生变动的情况下被降薪，但其实通胀每时每刻都在侵蚀他们工资的实际价值，这一情况却是被人们所忽视的。很显然，人们对以美元计算的工资有一种不理智的依赖感，人们普遍认为被调低以美元计算的薪酬是一种对个人的侮辱，所以即便员工的产值已经不如从前，雇主也不愿降薪。大多数降薪的案例都出现在管理者要采取严肃纪律行动时，比如要向某些员工表达强烈甚至愤怒的情绪时才会采取此类行动，或者当企业濒临破产时，管理者也可以谋求员工们的谅解而达成降薪的一致意见。只要以货币计算的工资数额不下降，员工们对因通胀而损失的实际工资价值是不太在意的。

雇员的生产效率下降时，向其发放同样数额的薪酬就不太合理了，但是又不能降低他们的薪酬，那么雇主最自然的选择就是裁员。社会之所以要强制规定退休年龄，就是因为老年人生产效率下降，但是又不便于让其在承担同样工作时降低其薪酬水平。目前世界上大多数国家的通胀程度都比较低，货币幻觉无法掩盖工资购买力的降低，这一问题可能变得更严重。

如果以通用时长计算薪酬的劳动者的收入不增长，那么他们最终会不会认为被通用时长掩盖的实际收入下降是一种精心编造的骗局？会不会因此导致通用时长带来的心理攀比方面的优势从此丧失？我认为这种情况出现的可能性不大，至少不会全盘失败。当然，如果篮子和通用时长两个单位同时投入使用，那么人们肯定会注意到自己的收入换算成篮子的数值是下降的。但是这种认识与现在人们对收入增长无法跟上通胀增长的认识是一样的，人们对收入购买力的下降不太关心，反而更多地关注以货币计算的收入下降的数额。那些完全意识到个人收入购买力在下降的劳动者或许会默认这种不是“当面”白纸黑字降薪的方式。

通过改变会计单位促成经济转型

我在本章中论证了采用某些形式的指数型会计单位会对经济产生重大影响，它可能会减少目前存在的不可预见的通胀给个人造成的随机性冲击。如果有智利以外的国家也大规模使用指数型会计单位，那么其工资和主要物价都能以相应的指数型单位计算，这可以减少因薪酬僵化而导致的裁员或提前退休的情况，减少因商业活动波动而导致的失业率的波动，并且能让人们分摊收入的风险。拉美国家对指数型会计单位的使用已经取得了成功，这足以成为其他国家采用类似单位的实证。或许未来采用类似单位时还需要考虑在本章中提出的一些建议，也就是创设多种类型的单位，并且故意调低收入单位的增长率。

各国政府可以通过以某种指数型会计单位重新定义税收体制的方式，比较便捷地形成本国的指数型会计单位体系。智利就是以发展单位做出了这些改革，所以最终这种单位在民众当中扎根并沿用下来。该措施所能达到的效果不仅提高了民众对新单位的熟悉和接受程度。如果整个税收体制都以篮子重新计算，那么我们就能够超越目前这种零敲碎打的指数型阶段，也就是超越以零散的指数型补丁修正税制上的小问

题的模式。现有的模式使税收体制变得过于复杂，最终也没能形成统一的指数。

我们还应该超越智利对这种单位的应用，我们已经有能力且应该把指数型会计单位与电子支付系统整合，让大家刷卡时可以按照不同单位扣款，这样做也会使这些单位具有货币的某些特征。最终，这些形式多样的单位可能演变成我们经济体系和日常话语中不可分割的部分。

当以上所有倡议都变成现实之后，指数型会计单位就可以被用于促进风险管理方面的创新。风险管理创新产品的设计者们不再受货币定义的局限，能够自由选择计量单位，也就能够创造出更多样化的新产品。

第16章

新金融秩序：从理论到现实

要想让本书中提出的新金融秩序的理念变成现实，我们还需要采取其他一些行动。我们需要进一步研究风险，需要结合全球风险信息数据库提供的数据进行研究，并且需要通过研究发现分摊风险的机会。我们同时还需要代表社会不同阶层和领域的公共团体或权威进行广泛的宣传。

恰当地识别风险

风险识别有两层意思，一是发现风险，二是测算分摊风险的机遇。对大规模不确定性的识别很重要，同样重要的还有分辨不同的人在不同情况下承担完全不同的风险。只有我们找到了重大风险的源头，只有当人们面临的风险存在差异的情况下，我们才能进行有效的风险分摊。

风险识别的第一步是改善我们测量风险的手段，也就是编制更好的指数。大多数开发指数的人可用的资源有限，而且相对而言不太受公众的重视。由于大多数指数都没有在金融合同中得到运用，所以公众没有动机发起针对某种指数的讨论，只有消费者物价指数是个例外，因为在生活成本配给合同中会用到这种指数，而且这种指数已经被许多研究机构仔细研究过，社会上也存在很多针对这个指数的讨论。我们需要对其他用来衡量经济福利的指标进行同样的审视。

1990~1991年是一个经济衰退期，我曾在那时与一些同事共同推动期货交易所启动单一家庭住房价格期货合约，就在这个时期，我个人充分体会了经济指数的重要性。我们当时面临的一个重大问题是，我们自己编制的指数就是从当时那个时点开始计算的，已经清晰地揭示出几个重点城市的房价都在下跌，但是当时市场上引用最多的还是全国房地产经纪商协会发布的单一家庭住房价格指数，这个指数在有的情况下完全不合情理。期货交易所的经济学家们也对我们表示，他们无法确认是否真的有人能够准确描述当前房价的真实走势。

全国房地产经纪商协会发布的数据只不过是将经纪人获得的单一家庭住房中介价格综合起来而已，与我们编制的根据单一家庭住房变动价格形成的指数完全不同。我们当时无法辩驳全国房地产经纪商协会中介价格指数的权威性，主要是因为媒体毫无保留地接受了这种指数，他们喜欢中介价格这种更简单的概念，而且（像自我循环一样）崇拜全国房地产经纪商协会已经获得的权威性。其中存在的问题是，由于没人根据全国房地产经纪商协会的指数拟定协议，所以也就没人关心这种指数的编制方法。因此，我们在推广单一家庭住房价格期货合约市场时就承担了双重责任，不仅要推广市场本身，还要推广市场中用于测算风险的指数。

随着可用数据的增多，以及使用指数拟定协议的做法越来越普遍，这方面能够在未来得到改善。当人们明白了可以广泛地根据经济风险指数拟定协议之后，编制指数

这个职业本身也会成为一种可发展的商机。版权受保护的指数供应商可以向使用者收取费用，如果以他们的指数为基础拟定协议，还可以征收版税，假设互联网超小额定价支付成为现实，那么他们甚至可以在人们每次查阅指数时都收取一笔超小额的使用费。私营企业肯定会开发出多种供用户自由选择的但相互存在竞争关系的指数，而公众一旦明白了自己的钱都与指数有紧密联系，他们必然会更多地关注指数的编制。此外，政府还可以为编制测量经济风险的指数提供更多帮助。

在针对经济福利状况测量手段的研究方面，可以把诺德豪斯和托宾提出的国民收入概念归纳为一些次级指数，比如按收入水平分类的收入指数或按职业分类的收入指数，有了这些指数之后，我们就不会再忽视国民福利的重要组成部分，也不会忽视职业带来的回报。但做这些工作本身就是有风险的。目前，面向大众的出版物会提供有关职位质量的指数，比如《全国商业就业周刊每周工作评级手册》，其对特定职位的评级不仅针对收入和福利状况，同时针对工作环境、职位稳定性、工作压力、体力需求和出差次数等因素。但是由于这种评级涉及的因素太多，许多人都认为评级的主观性太强，所以也没有太多实际意义。对这些职业进行评级，并不是为了让人们以这些数据为基础拟定风险管理协议，而只是为了提高杂志销量。如果公众的讨论充分的话，我们可以针对特定职业的经济状况编制指数，人们可以以这种指数为基础签订风险管理协议。最终，当许多存在竞争关系的群体利用全球风险信息数据库编制各自的指数时，消费者可以自行决定到底相信哪一家的指数。

我们在设计风险管理工具时面临的一个主要问题是先行决定按照哪种分类测算风险。按照国别或职业区分风险是两种很自然的分类法，但是如果我们按照传统，简单地接受地缘或职业分类，那我们很有可能遗漏一些重要的因素。我们需要在纷繁复杂的风险数据中剥茧抽丝，所以说不能简单地接受传统分类方法。

在我与瑞安·施奈德合作的过程中，我们分析了个人特质和个人收入等信息，我们采用了一种被称为“团簇分析”的流程识别一些承担相似风险的职业，并把它们放在同一个群体中进行分析。由此得到的劳动力收入指数能更准确地描述人们面对的风险，比传统的职业指数更可靠，因为传统职业指数受传统边界的限制。在拥有全球风险信息数据库之后，我们可以在这个方面开展更多的研究。

由所有人共同承担且任何人的暴露程度完全一致的风险是无法通过金融方案进行分摊的，比如全球气候变暖导致全球经济同时毁灭的风险。当风险的分摊程度和体验程度完全一致时，我们不可能再进行任何形式的分摊或分散。只有不同人经历的不同风险，比如全球气候变暖损害热带国家的经济，但却有助于温带国家的经济，这样的风险分摊才是有意义的。进一步举例来讲，如果热带的人和温带的人签订了风险管理协议，如果全球气候变暖导致热带经济受损的严重程度高于预期，那么温带的人就给热带的人提供补偿。同样，如果全球气候变暖造成的后果完全相反，那么热带的人就要反过来补偿温带的人。

斯蒂法诺·阿萨纳索里斯和我一起开发了一套数量化和经济测量学的模型，可以作为发现世界各地应该签订的最重要的风险管理协议的方法，其理论基础是一种被称为“主成分分析”的统计学流程。我们的流程从个人收入的历史数据入手，通过分析发现世界不同地方的人之间的关联系数和协方差，然后将获得的系数输入一个

数量化公式，从而揭示出按照所承担的风险不同而被归类到不同群体中的人，从而也就揭示出哪些人之间应该分摊风险。

我们的研究为日后的工作建立了一定的理论基础，但其只不过是整个发展过程最原始的开端而已。当全球风险信息数据库成为广泛可用的工具之后，我们可以做出更加复杂的分析。鉴于这个问题的重要性，我们希望经济测量学以外的诸多专业学者也能为这项事业贡献力量。在识别和划分风险分摊的人群时，研究人员不能按照传统思维决定这些群体的划分。这意味着在针对风险管理协议的研究中会遇到非常奇怪的同类人，意味着研究者必须超越已有的人际关系网，超越周围人的影响，超越自己所处的社会阶层的影响，超越自己所属世代的影响。

我们当前拥有的金融制度已经能够有效地识别分摊风险的机会。投资银行就可以给承担异常风险的人找到完全对立的对手方。我们需要进一步开发这种体系，确保投资银行所做的努力覆盖的范围更广——使投资银行服务大众化和扩大化。

风险识别的过程也意味着我们必须开发出客观的测量风险的工具，一种不会受到道德危害过度影响的手段，因此我们才能在管理风险的过程中激励人们采取良善的行为，并且避免损失。高度发达的全球风险信息数据库能够让人们对风险管理协议中的道德危害问题给予高度关注。我所提倡的全球风险信息数据库为我们铺平了系统化识别风险的道路。我们在全球风险信息数据库中记录的信息越多，我们离风险识别的目标越近，这些信息不仅是个人收入信息，还包括其他可能在未来用于拟定风险管理协议的信息。

我们现在就应该迈出风险识别工作的第一步：尽可能地扩大对经济风险数据的搜集，这些信息未来有可能成为全球风险信息数据库必备的内容，同时大学和基金会等机构也应该更多地支持开展此类研究。如果现在不采取这些措施，那么随着时间的推移，很多数据都会逐渐消失。如果要理解风险，研究人员必须先积累风险的历史数据。私营企业应该以对公众负责的态度，保管好已经搜集到的个人收入和行为模式的数据，一直存留到全球风险信息数据库这种大型数据库投入使用为止。

获得公众的支持

为了保证风险分摊能以可观的规模展开，我们必须面向公众进行宣传。社会不能幼稚地希望交易风险的交易所一出现，人们就开始进行交易。新型风险管理工具运用的背后仍然存在着人为的驱动力。而且对很多人而言，风险分摊的好处并不是显而易见的。民众意见领袖需要采取一定的措施为这种观念赋予强大的驱动力。

为风险管理工具所做的宣传通常都会遇到不少困难。这方面的宣传起初要借助很多抽象的概念，就如同针对消费品安全性的宣传一样。不安全的消费品，比如安全系数低的汽车，通常只能靠车祸记录辨识出来，所以这种风险是不会清晰地摆在公众面前的。如果没有统计数据的支持，那么即便人们遭受了严重伤害，他们也无法得知事故恶果的部分原因是产品有缺陷。此外，当缺陷被纠正之后，也说不清哪些人因为这种修正而免于灾祸，所以你也可能遇到对这种纠正行为感恩戴德的人。这

种情形对于重要的风险管理工具都是一样的。人们通常情况下对风险分摊可以解决的问题没有认知，多年之后，当处置风险的金融创新变成常规之后，人们早已对这种曾经帮助自己解决问题的金融方案习以为常了。

宣传任务的主要承担者应该是我们的政府领导，他们可以在公众面前宣扬一个不会受随机事件冲击且关注经济变化的社会形象。他们的这种设想可能引导着公众建立起对未来变革而言最重要的信息技术基础设施。从历史上可以看到，即便是私营领域的金融创新，也都是在政府发出改善金融市场的倡议后才变成现实的。

政府以外的各界领袖也应该进行这方面的宣传。商业界领袖有必须扮演的角色。从事金融风险管理业务的人尤其应该将金融大众化视为己任，这是一种让他们利用自己的专长一方面服务全人类，另一方面扩大客户基础的工作。旨在促进全球经济发展的组织，比如世界银行、国际货币基金组织、世界贸易组织和联合国贸易和发展会议都处在推广重大风险管理方案的最佳位置，因为它们要和许多国家打交道，最熟悉不同国家的经济弱点。这些组织所处的地位是最方便推广直接的国际间风险管理协议的，也最便于在一国之内推广风险管理债券的发行和投资。

工会应该在金融大众化的过程中扮演重要的领导角色。支持新型风险管理工具和流程可能成为劳动者的救命稻草，能够在社会收入分配出现极大不公的情况下为他们提供保护，或许比现在工会掌握的集体议薪的能力更好地保护劳动者的权益。工会能够更好地理解劳动者的风险管理诉求，这些诉求与劳动者所处的特定行业和个人境况都有直接联系。工会可以协助研究人员开发专门针对其成员的职业保险，并且选择与他们最相关的劳动力收入指数作为基准。他们还可以向工会成员推荐住房权益保险，可以有针对性地满足成员的特殊需求，比如，在一个相对孤立的社区里，一家工厂倒闭可能导致整个社区房产价格下降。他们还可以向劳动者推荐投资于宏观证券的年金计划，通过这种年金能够对冲职业收入波动的风险。他们同时能够向金融创新的开发人员提供有关其成员的特殊需求的相关信息。

由医生、律师、会计和其他专业性较强的人员组成的专业协会也能够为其成员安排类似的风险管理方案。他们做宣传的具体方式可能是向这些专业人员推荐特定形式的风险管理协议，可能是安排研究人员为拟定此类协议编制适当的收入指数，也可能是支持开发专门为其成员服务的生计保险、宏观证券以及其他类型的工具。

慈善、公益和宗教组织往往是社会最不幸的人群的唯一代言人，他们也能发挥重要作用。他们对风险管理制度的支持给制度建设注入了稳定剂，是政府支持之外最重要的一股力量。这些组织的传统事务本身就具有风险管理的特征，当他们把这些特征放在明处，并且与他人的风险管理举措结合在一起时，就能对整个事业的发展做出巨大的贡献。

由上述各类主体一起在大范围内推广重大风险管理工具肯定能消除社会对制度变革的抵抗性，并最终形成一个对所有人而言都更加安全的经济环境。

THE NEW

第五部分

新金融秩序：让世界变得完美、有序

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第17章

金融改革最重要的是创新

大多数金融创新都是积累式的，也就是说后来出现的创新都是在以往出现的微小创新的基础上逐步积累形成的。这种积累式的发展模式对于金融技术前进过程的稳定性而言是非常重要的。我们当中的大多数人都只能观察到人生中接连不断的微小变化，所以对激进的金融创新所具备的巨大潜能没有深入的认识。这种无知使得我们很有可能低估重大变革发生的可能性，而且通常都认为这种变革未来永远不会发生，由此变得极其悲观。

我们目前已经具备的金融工具的历史可以为我们正在开发的新技术提供一些借鉴，也可以让我们更深入地了解为使经济风险最小化而采取的各种创新活动的本质。它们有助于我们理解已经被看作理所应当的现有制度背后的复杂成因，包括与人类心理活动相关的原因，并且也让我们懂得新技术的出现将对这种成因产生怎样的影响。对这些历史的回顾中，我们或许也能推想出本书中提出的新金融概念未来会以怎样的方式为人们所采用。

因此，在本书的第五部分，我通过对比历史上出现的一些激进的金融创新，进一步分析未来产生同样激进的金融创新的可能性。在本章中，我着重分析私营部门出现的金融创新；在第18章中，主要分析政府推出的公共金融创新。在本章中，我将展开讨论货币、股票市场、期货市场和人寿保险出现的过程。这些都是对普通人的生活具有重大意义的金融创新，但是其推广和普及都经历了极漫长的过程，在普及之前，这些创新都是大家无法想象的隐性概念。这种推广和普及的过程也与金融创新同时期的其他科技进步紧密相关。在刚刚面世时，这些创新都吸引了公众极大的注意力。人们起初对这些创新能否获得成功没有把握，但当人们看到其成就之后，世界各地的人都开始照搬初创者的模式。

货币的出现

货币本身就是一种值得我们认真研究的重大创新，硬币已经存在了几千年，纸币也已经存在了数百年。目前这两种人们熟悉的货币形态正逐步被电子货币取代，为了帮助读者们进一步理解金融创新，我在这里介绍一下推动货币出现的技术进步史，同时分析为什么新的科技进步会引导货币发生改变。

目前学术界通行的说法是，铸币技术出现在公元前7世纪的古国吕底亚，但也可能更早，铸币并不是一种人尽皆知的常识。当时，商人们已经开始使用贵金属作为交易的中介，但是在实际支付时需要用标准砝码准确地称量这些金属。当代的潜水员们曾从青铜器时代的沉船遗骸中找到制作精良的天平。铸币技术的产生就是人们发现了较为廉价的将贵金属制成砝码的过程，经过一段时间，砝码本身就变成了货币。

这种发明产生的前提是铸币的成本低廉。铸币的出现与古代科技进步的过程是同步

的，人们当时已经制成了钢模，可以把贵金属币胚放在钢模中，用重锤一击就得到一枚硬币，这种硬币的一面烙下了钢模的图案，使得人们可以区分不同面值的硬币。由于一锤就能给硬币赋予独特的标记，所以铸币的成本也就变得更低廉。

对大多数人而言，随身携带天平和砝码是一件非常不现实的事，硬币的出现使得更多人可以用贵金属作为交易中介，从而使金融大众化的过程取得了长足进步。这个古老的发明一方面极大扩展了人们可以开展的交易类型，另一方面也极大地增加了使用交易中介的人口数量。正如古代史学家指出的那样，硬币的出现使得贸易的范围极大扩展，人类社会从家庭单位经济转向了区域交易经济，社会生产的分工更加专业，可供交易的产品种类也得到极大丰富。

中国于9世纪发明了世界上最早的纸币，但是纸币也于15世纪前后消失在中国。直到18世纪晚期和19世纪早期，欧洲各国开始流通纸币之后，这种形态的货币才普及开来。推动纸币出现的同样是技术进步，也就是人们掌握了防伪的印刷技术，但是纸币的出现并没有产生硬币那样的冲击效应。因为硬币已经令全世界人民具备了有效的货币。

最近一段时间，社会上出现了电子货币和电子支付，这些新发明完全可能像硬币那样大力推动金融大众化的进程，相比纸币而言，这是一种重要得多的发明。电子货币的出现使人们可以进行超小额支付，可以根据现有信息套用一定公式之后得出不断变动的价格，并在此基础上进行小微支付。由于电子交易的成本较低，所以其发生的频率将更高。这种发明给21世纪带来的影响可能与当初硬币造成的影响一样，会使社会生产的分工进一步专业化，使可用产品和服务的内容得到极大丰富。电子货币的出现给人们创造了无数新的发展机遇，其中值得一提的是，由于电子货币的使用鼓励人们公开细节信息，并且为更多更专业的产品和服务打开了方便之门，所以它能够以同样的方式推动风险管理产品和服务取得新的发展。

在回顾硬币形成的历史时，也让我们联想起本书中提倡的指数型会计单位。货币两种功能的分离（交易中介功能和会计计量功能）受当时技术落后的限制，在中世纪时就已经成为广为人知的常识。中世纪欧洲的许多小城邦铸造了无数种硬币，每个城邦至少有一种硬币。最终，不同城邦的硬币在全欧洲流通起来，当时人们口袋里的零钱包含令人头晕目眩的各种不同城邦的硬币。因此，对于当代人而言非常自然的交易中介和会计单位之间的统一就被打破了，中世纪以及文艺复兴时期，欧洲人已经习惯于用一种越来越稀有的硬币作为共同的报价基准，随着时间的推移，这种报价基准硬币几乎绝迹——其实就是罗马帝国的查理大帝于794年颁行的银质第纳尔。人们实际支付的是多种不同硬币，而不是查理大帝的第纳尔，但是每种硬币都保持着与第纳尔相对稳定的汇率。银质第纳尔本身逐渐变成了“幻影货币”，几乎再也没有人见过。

把交易中介和会计单位两个功能结合在一起，既不是自然规律也不是必然规律，但它却是我们目前所用的货币最显著的特征。日后，随着信息技术的不断发展，货币的这两个功能还是最好由不同的工具承担，也就是回归古代的做法：创设一种电子化的交易中介和一整套为界定重要物价而存在的指数型会计单位。

当代股票市场的出现

真正意义的当代股票市场形成于19世纪，其诞生代表着商业风险管理方面取得了重大进步。在19世纪之前，股票市场规模非常小，几乎对整个社会经济没有任何影响。当代股票市场的形成使得企业所有者和企业创始及管理者的身份分离，也就使得后者可以在自身不承担更多风险的前提下，在经营管理中主动承担更多风险。当国际化大型股票市场成型之后，风险可以分散到全世界范围内的投资者身上，所以高度的多元化配置也就极大地降低了风险。

但是如何以较大规模建设股票市场对过去的人来讲并不是很清楚。实际操作和心理认识上的障碍只能随着时间的推移逐步被克服。实际上，我们目前熟知的股票市场可以称得上是人类金融工程工作的重要成果，而不是一种按照经济发展规律自然形成的体系。

当代股票市场之所以能得到大力推广，主要源于受法律保护的有限责任制，使持股人的权益能够得到有效保护。我们现在所认识的股票代表着持股人对企业利润的所有权，而当企业负债时，持股人所承担的债务上限就是其当初购买股票时所付金额。赋予持股人有限责任意味着，持股人最大的损失就是其购买股票的资金。

直到19世纪，市场上并没有出现过准确的有限责任制的定义，只不过在某些企业的章程中存在有限责任的条款，所以其股份也就具有一定程度的有限责任制的特征。全球范围内有限责任制得到推广的标志性事件是1811年美国纽约州颁行的工商注册通用法，这部法律有两方面的重大意义，一方面使得所有符合最低标准的个人业务都可以注册成为企业，另一方面对所有在纽约州创立的企业的投资人都做出了严格的有限责任限制，这在当时是一种相当激进的立法。在这部法案颁行之前，企业通常都是政府出资创立的，在政府的庇护下享受着垄断经营的美好日子，而广大的私人经营的生意都不能注册成企业。此外，法案颁行之前，如果企业经营失败，那么企业的债主们在原则上可以收缴所有股东的所有个人资产，即便小股东的资产也不例外，直到债务偿清为止。

显然，这部纽约州立法强制推行的有限责任制成为一种具有历史意义的制度。在这部法案出台之前，企业的股东（哪怕只持有失败企业的极少的股份）也有可能损失自己的房产、积蓄以及其他所有资产，甚至有可能被抓进债主的私牢。因此，在这部法案出台之前，投资股票是可能给持股人带来灾难性后果的行为。当前景如此可怕时，人们自然在投资股票这件事上极为谨慎。

尽管无限责任制企业的股票存在诸多严重问题，但对当时那个年代的立法者们而言，有限责任制的优势并不明显。历史学家戴维·莫斯详细记录了1811年前后针对这部纽约州法案及有限责任制引发的社会讨论。在提倡推出有限责任制股票时，许多立法者认为，当股东不再受企业破产的严重影响时，企业有可能在日常经营中追逐过度的风险。在有限责任制体系下，当企业经营不好时，股东不用为企业的亏损承担责任，但是企业经营较好时，他们能赚得盆满钵满。用现在的话来讲，当时的立法者就比较担忧有限责任制可能造成的道德危害，只不过当时“道德危害”这个词还

没有被发明出来。

此外，美国宪法第一节第十款明确限制，各州立法时不能“削减按协议应负的责任”。1811年之前，企业在签订任何协议时都可以自由协商，如果双方达成一致意见，在签订协议时可以把股东的债务排除在外。1811年在新英格兰地区推出的这部法案，其核心规范之一就是要求以后企业所签的都是这种排除股东债务的协议，所以这部法律削减了人们签订协议的自由度。在当时的人们看来，这部法案限制了无限责任制协议的出现，这种做法到底是不是一件好事，谁也说不清。自由国度的国民难道没有签订任何类型协议的自由了吗？此外，在实际操作中，无限责任制几乎没有给人们造成过严重的危害，因为1811年之前还没有出现过无辜的股东因企业债务而被迫债的情况。

仅以纽约州后来出现的成功企业的数量而言，这个实验应该是成功的，所以其他各州逐步效仿推出了类似的立法。加州是最后一个推出同类法案的州，时间是1931年。纽约州的工商注册通用法在纽约发展成为世界金融中心的过程中让其占尽先机，同时也成为英国、德国、法国和目前世界上几乎所有国家使用的工商注册法和有限责任制的范本。

因为人们经常会刻意夸大初始投资之外的资金可能出现损失的概率，所以有限责任制的出现也让人们更容易接受企业股票。心理学家们通过实验记录，证实了人类确实存在一种夸大微小概率的心理倾向。在无限责任制体系中，随便一点儿小额度的投资都可能给持股人带来巨大的灾难，投资者的想象可以在对损失的担忧中被无限放大。

推出有限责任制之后，投资者不用再担忧灾难性的后果。他们在最坏情况下所要承担的损失就是当初购买股票付出的金额。但鉴于我们对人类心理的研究所知，他们极有可能设想企业经营出现难以收拾的烂摊子，会不自主地假想自己可能不得不赔偿超出自己投资值无数倍的资金。因此，正如戴维·莫斯所说，有限责任制之所以取得如此辉煌的成就，就是人类有一种夸大小概率的倾向，使得投资股票成为一种可以获取快感的行为：因为大多数情况下，投资者脑袋里只会设想股票上涨的场景。投资股票变成了一种和买彩票差不多的行为，许多人都认为这会给自己带来快感，也就是投资者可以畅想大赚特赚，但是不用担忧发生重大问题。当人们对股票投资形成这样的思维框架之后，社会对股票的需求必定增长，鼓励许多投资者小额买入多家企业的股票，由此给企业创造比较丰富的融资来源。

有限责任制的出现也使得投资者可以持有一个多元化配置的投资组合。在不具备有限责任制的前提下，对投资组合进行多元化配置并不是一个好主意，因为只要其中一种配置出现问题，有可能导致投资者所有资产被查封。投资组合配置的股票种类越多，其中任何一个出现问题的概率都不小。尽管当代投资者都把多元化配置视作投资的一条基本原则，但是在没有推出有限责任制之前，这条原则不仅无效，而且从来都没有人设想过。当时规划企业注册法的人并不是针对投资组合多元化配置而来的，但是抛砖引玉，从有限责任制延伸出了多元化配置这样一条重要的投资原则。

19世纪纽约州有限责任制股票市场的价值揭示了人们对道德危害（也就是有限责任制股票会导致企业承担过度风险）的担忧是站不住脚的。确实，在纽约州刚刚推出有限责任制时，有些企业因为追逐过度的风险而经营失败，但人们还是对获得成功并存活下来的有限责任制公司留下了更好的印象，它们证实了有限责任制的重要性远远超越了那些失败企业形成的影响。

从这个具有历史重要性的股票市场中我们认识到，任何抽象的理论都无法准确预测道德危害会如何演变，也无法预测我们未来使用风险管理工具的范围会有多广。那些最初创设有限责任制企业股票的人都无法看清这种工具的全部优势。通过股票市场这个创新实验，人们充分认识了当代企业发展的潜力，以及当代多元化投资组合的功能。

当人们按照我在书中提出的六个风险管理理念进行实验时，肯定也会引发同样的针对道德危害的担忧，但我们最终肯定能找到应对方式。这些理念能够催生出一些以前不可能存在的新商业模式，也会演化出一些现在连想都想不出来的新的管理投资风险的方式。

期货市场的出现

目前，我们拥有许多交易不同商品的期货市场，比如农产品、建筑原材料以及金融资产等专业的期货市场。在这些市场上，人们可以买卖标准化商品或金融资产的远期交付协议。这种交易使人们具备了管理大宗商品风险的能力。

期货合约本身以及交易期货合约的场所都是比较有意义的创新：两者运作过程中的诸多因素结合在一起，创造出一种不显眼的风险管理结果。期货市场在古代没有先例，这一点上与保险和期权市场是一样的。全球第一个期货市场诞生于日本大阪附近，时间是17世纪。但时至今日，每个发达国家都拥有了自己的期货市场。美国有芝加哥期权交易所、芝加哥商品交易所和纽约商品交易所，以及其他多个小型期货市场；英国有伦敦国际金融期货交易所；法国有法国国际期货交易所。这些组织都在向电子化市场转变，业务变得越来越复杂，而且交易的都是人们面临的重大风险。

期货市场的基础功能是“对冲”，就是创造一种新的风险抵消已经存在的风险。为了解释清楚，我们以一个存储大米的谷物仓储商的风险管理为例进行分析。特定品种的谷物一般一年只收获一次，一年当中非收获季节都要使用之前储存的谷物。谷物的仓储对于任何一个经济体来说都是具有基础性意义的商业活动。

谷物仓储商面临的核心风险管理问题是，谷物的价格在一年当中会不断变化，有时波动非常剧烈。如果谷物的市场价格下跌，那么就算仓储运营得再好，其经营者也容易遭受损失。显然，一个人要想经营谷物仓储的生意，其注意力肯定集中在如何有效保管谷物上，没有人会分心对谷物价格波动进行投机式的风险判断。谷物仓储行业的利润很薄，谷物价格一旦出现任何不可预料的波动都有可能令其亏本。从事这个生意的人必然想要对冲风险，也就是和现有风险对赌。

谷物仓储商一般会担心，在谷物价格下跌时，自己的存货将全部贬值，那么他应该愿意下一个赌注，就赌谷物价格会出现下跌。那么当谷物价格真的下跌时，从赌注上获取的收益就能弥补谷价下跌造成的损失。换个角度来说，一个想购买谷物的人，比如面包房老板，有可能担心在自己实际购买谷物之前其价格就出现上涨，那么他就会下赌注，赌谷价会上涨。那么当谷价确实上涨时，他就能从赌注上获得收入，弥补因高价收购谷物而造成的损失。下这种抵消风险的赌注并不等同于常见的赌博，因为这个赌注对冲的风险是根据商业活动的本质而早就存在的。

对冲这个概念，也就是下抵消风险的赌注，是一个再简单不过的概念了。但在实际操作过程中有许多难点，使得这个概念变成现实也经历了比较艰难的过程。在缺乏合理设计的市场的情况下，类似谷物仓储商这样想要进行对冲的人没有能下赌注的地方，也就是说没有期货市场的存在，想要进行对冲交易几乎是不可能的。

更为根源性的问题是，在没有期货市场的情况下，人们无从了解谷物的现货价格，也就没有下赌注的依据。如果一个人仅按照本地市场谷物预期销售价格下一个赌注，那么这个人既无法得知此地销售的谷物质量，也无法得知销售的其他周边因素。这个人可能遇到的风险包括：在约定成交日，市场上出售的是一种极为特殊的谷物，或者当日约定的运输费或保险或其他销售条款与往常不同，所以当天的销售价格无法反映谷物的通常价格。更糟的情况是，约定成交日当天市场上可能没有谷物可售，或者有人故意以高价出售谷物，从而影响赌注的效用。

谷物期货市场则会对交易谷物的品种、交付日期、交付方式以及交付地点做出明确约定，因此整个交易就不存在模棱两可的地方，也就解决了前面提到的问题。期货交易就能够公布这样的标准，并聘请专家验证能够满足要求的实际成交。因此，谷物期货价格的每日变动就与谷物品种、销售条款或交付条款没有必然联系了。

期货市场使得人们可以下抵消风险的赌注，但是下赌注的实际方式是买卖远期交付谷物的合约。希望在未来出售自己存货的仓储商先卖出一个合约（就是签订一份承诺在未来交付谷物的合约），日后再按照其最新的市场价格回购合约。希望购买谷物的面包商则先购买一份合约，日后再按照市场最新价格卖出。这些合约的市场价格就是人们进行风险管理的基本单位，合约价格的波动就是使得对冲成为可能的随机因素。

期货市场的优势在于，有的人并非真的持有特定谷物存货，有的人甚至并不想买实际的谷物，有的人不想在约定的时间或以约定的方式交付谷物，当期货市场提供了标准化定义之后，这些人都能在期货市场上进行风险对冲。一个人可以在期货市场上以新品种谷物对冲旧品种，而且有的人其实根本就没想过要把谷物交运到约定的地点。在当代期货市场上，只有极少数的合约会持有到期。几乎没有人会根据合约交付或接收实物，但是交付或接收的权力保证了期货合约的价格与实际谷物的价格一直保持高度的近似。

建设期货市场这个概念并不显而易见。除非我们亲身体验过期货市场，否则这个概念听上去可行性都不强。一个人凭什么判断期货合约的未来价格就一定能形成良好对冲？一个人如何判断交易所对特定谷物品种的定义是否过于狭隘，从而导致作为

风险管理基准的商品价格出现异动？为了保证定义的准确性，交易所需要进行精细化的权衡工作，即便如此，在没有经过实践的情况下，他们也不可能得知定义是否准确。交易所进行的实验是设计期货合约过程中重要的环节，最后能够推行的合约都是实验的幸存者。

交易所还必须保障合约能够得到遵守和执行。如果缺少这个功能，那么即便谷物的定义标准化了，合约的条款也无法标准化，因为参与合约各方的可信度无法达成一致，这必然影响合约价格。期货交易所保障合约标准化的手段就是强制要求参与合约的各方进行补仓，定期对存续合约进行清算，并且强制关闭临近空仓人员的交易资格。

交易所必须用一定的方式规定清算价格和执行该清算价格的准确时点。因此，交易所又不得不担心清算价格是否在当时的时点显得很异常，必须形成一定的制度监督这个时点上有没有出现人为操纵价格或其他形式的不诚实交易。

实现合约绝对标准化之后，交易者可以直接与交易所开展交易，而不是与其他交易者做对手交易。为了实现这种交易模式，交易所必须成立清算公司清算合约。但在这种情况下又出现了清算公司倒闭的风险，而且清算公司必须保持巨额的资本金维持运营。

1730年在大阪堂岛建成的第一个期货交易所已经具备这项创新的所有特征，而17世纪初其实就已经出现了期货市场的一些基本元素。这个最初的期货市场上使用的合约已经准确定义了商品质量、交付时间和交付地点，并且有专家评估大米的价格，也有清算公司清算合约。他们交易的谷物是大米，交易所根据不同季节收获的大米品种做出了多种不同的定义。交易所维持了一个交易场地，供人们买卖合约，并且发明了一种决定清算价格的机制。这个机制就是在交易所场地内，面向所有参与交易的人点燃一根引线，引线烧尽时的最后成交价就是清算价格，引线燃尽时，一个“浇水者”会向仍然进行交易的人泼水，终止他们一天的交易。

除了浇水者之外，该期货市场的核心细节在1867年被法兰克福照搬，1871年出现在芝加哥，1877年传到了伦敦，随后许多国家纷纷效仿。日本最早的期货市场在一些细节上与当代期货市场存在差别，但在核心理念上是基本一致的。如今西方交易员所用的手势与当时日本交易员区别合约数额所用的手势类似，也证明了期货市场起源于日本。

回顾历史时可能会觉得不可思议，日本的期货市场竟然诞生于幕府统治时期，这是日本历史上几乎与世界其他国家断绝往来的时期。但从很多标准上衡量，17和18世纪时，日本领先于其他国家。它的另一个优势是，唯一与其保持往来的国家是荷兰，其也是17世纪时全世界金融最发达的国家（但荷兰在当时还没有建起期货市场）。但或许另一个同样重要的原因是，大米这个单一商品在日本有广阔的市场，并且其交易又相对集中在一个城市里。

我们能从这个例子中找到开展激进的金融创新的启示。期货市场的建立是一件复杂的工作，甚至被同时期许多金融行业已经相当发达的国家所忽略。或许正是日本的

与世隔绝，使得一大群富有创造力的人没有受到当时全世界通行的金融传统的制约，并且在一个极端的市场环境中创造了这个市场。当代信息技术的发展，以及世界经济的快速发展，都为我们提供了一个非常极端的发展环境。

人寿保险的出现

我在第7章引用保险作为例子，这是一种非常有用的经济创新。我们可以把分析的重点集中在其中特定的一种上，即人寿保险，以针对人寿保险的分析了解经济创新过程中对人们思维框架的重塑，以及金融工程的重要性。

尽管人寿保险最早的形态出现在17世纪的英国，甚至可能还有一些不同形态的更早的保险，但是直到19世纪，保险得到全面改进之后，其重要性才为民众广泛认可。要想让民众接受这个产品存在许多障碍。尽管人寿保险对一个人的生命非常重要，但是保险行业仍然无法依赖人们主动购买保险而生存下去。大多数人在提出需求时，往往对一辆车的需求程度比对人寿保险的需求程度高。

19世纪40年代，位于纽约州的共同人寿公司的莫里斯·鲁滨逊等行业领袖发现，必须雇用专业的保险推销员才能积极地推动保险销售，而公司必须按照实际销售情况给这些推销员计提高额的佣金，以此保证他们能以持续的动力推销产品。在莫里斯的模式取得成功之后，整个保险行业都开始广泛采用高佣金雇用推销员的模式。在这种商业模式的影响下，市面上出现了许多关于怎样面向公众推销人寿保险的书，大部分书都在强调如何对潜在客户的思维框架进行适当重塑。

对保险合同自身思维框架的重塑也非常重要。在19世纪末，亨利·B·海德创立了衡平人寿保险社，推出一种具有高额现金价值的保险，如果客户按约定持有保险合同10年、15年或20年，那么他们就能获得高额的现金赔付，这种模式获得了巨大的成功，也带动整个保险行业取得了骄人的成绩。这种保险设计模式使人们在心理上把自己支付的保险金看作一种不断增长的遗赠基金，是一种能让他们获得成就感的产品，这种心理认同抵消了在没有发生任何实际损失的情况下不断支付保险金产生的负面心理影响。衡平人寿保险社的模式取得了巨大的成功，它在19世纪70年代的业务范围涵盖英国、法国和德国，当时这些国家还没有出现积极的保险推销行为，正在兴起的美国模式也未传播开来。我们现在熟悉的终身保险、全能寿险和变额寿险是人寿保险的主要形式，都是海德的创新的延续。

1922年出版的《推销人寿保险》（*Selling Life Insurance*）一书中介绍了可供推销员完成销售的现成剧本，其中一段话让我们看到了如何将保险产品与投机联系起来。这本书教推销员对潜在客户说：

人寿保险具备很多优点，投资特征只是其中之一，不能代表全部。保险能让您感到生活安稳，并且能让您在转瞬之间创造出可能一辈子都无法积累的财富。如果您不幸英年早逝，那么您一生想要成就的目标立刻就能实现。无论从哪个角度想这个问题，您还能找到更好的投资方式吗？

这段话实际上把两个概念放在了一幅图景里，也就是保险合同和储蓄计划，使人们

用同样的思维框架看待它们。从经济学的角度看，这段话根本站不住脚，但其确实能攻破人们拒绝购买保险的情感壁垒，并且预防投保人在经济困难期中断缴纳保费，甚至取消整个保险合同。

为人寿保险产品选择名称的过程也反映出对思维框架重塑的重要性。将其称为“寿命”保险而不是“死亡”保险（这其实才是其实质），就如同推出房屋保险而不是火灾保险一样，名称给产品带来一种正面的形象，让人们感觉购买这种产品是一件正常的、积极的事。

维维安娜·泽利泽尔在其专著《道德与市场》（*Morals and Markets*）中分析了19世纪民众对人寿保险接受缓慢的原因，她的结论是，只有当保险产品经过重新设计，符合了当时人们的宗教信仰和迷信传统之后，社会民众才开始广泛接受这种产品，最终才取得了成功。根据对当时的人寿保险专著和宣传册的研究，她逐渐了解了19世纪人们对人寿保险抵抗心理的本源，尽管妇女是人寿保险最大的受益群体，但妇女却是当时抵抗这种产品的最强大主体。当时的妇女们普遍认为，人寿保险挑战了上帝的权威，甚至有可能导致她们的丈夫早逝。后来，保险公司汲取了经验教训，重新梳理了对人寿保险的推销措辞，使其变成了一种能够给丈夫们注入永恒生命力的产品，一种能在人已去世的情况下继续给其遗孀提供生活保障的产品。人寿保险的营销在试图说服人们理解死亡概率的随机性和应对随机性的统计学模式方面几近绝望，相反，他们成功地传递了一种面临死亡时获得宽慰的形象，强调保险的“价值和道德高尚”，并把保险推销员包装成了某种意义上的传教士。

美国居民对人寿保险的思维框架也发生了重大转变，标志性事件是政府开始为所有在职劳动者提供人寿保险，只不过变换了一个名字。1939年，美国政府通过社保法案的修正案创设了遗属保险，这种人寿保险的受益人是劳动者的孩子和配偶。遗属保险非常重要。对于大多数美国人而言，遗属保险的价值远远超过其人寿保险的价值。

如果不把这种人寿保险更名为遗属保险，美国政府将有可能和已经形成规模的人寿保险行业展开直接竞争，甚至会在政治局面上遇到很大障碍而无法推出这种保险，但是更名的举措让他们成功重塑了民众的思维框架，最终使这个措施成为可能。通过将这个政府计划定名为“遗属保险”且不进行宣传，美国政府成功地向公众隐性地提供保障，即使到现在大多数家庭都不知道自己拥有这种保险。因此，商业人寿保险的推销员还是可以正常开展业务，也不刻意提政府提供的保险计划，因为他们知道大多数人没有意识到自己实际上已经拥有了人寿保险。这是给人寿保险推销员提供的一种便利，但同时也给全社会带来了一定的好处，因为大多数人还是应该在政府提供的保障之外再多购买一些保障。

我们需要在未来针对本书提出的新型风险管理工具进行同样的实验和同样的思维框架重塑，我们必须找到一种方式绕过民众不愿意考虑长期风险的障碍。但我相信经过实验，一定能找到这种路径，当这些工具开始发挥风险管理作用之后，公众对它们的接受程度就会稳固下来。

风险终结于金融创新

一系列令人叹为观止的激进的金融创新给人类历史增添了不少色彩，这是一系列从根基上给我们的生活带来重大改善的创新。通过对历史上创新克服障碍的分析，给未来的发展带来了希望。

对那些看上去有可能造成道德危害的新制度进行实验，已经让我们认识到，风险并不总像我们假设的那样可怕，有时新制度带来的风险远不及其带来的好处。实验也证实，当专业人员学会如何使用金融创新之后，那些一度看上去复杂的问题都可能变成标准化的风险管理工具。

我们通过实验制定了一些复杂且隐性的金融制度，也有一些同类制度来源于不同的文化和历史。这让我们相信，随着信息技术的飞速进步，一些想都没想过的金融创新可能会迅速在世界各地传播开来。对公众思维框架的重塑有时会意想不到地推动风险管理制度成为社会经济重要的支柱。这也让我们满怀希望，未来某一天，目前还令人束手无策的风险终将屈服于新的金融创新。

第18章

现实案例：各国的金融风险管理

现在让我们分析几个重要的社会保险创新（由一个国家的领导人，通常也就是政府成员，为全国居民的风险管理而采取的措施），以及这些创新对未来的影响。我们的社会面临着来自新技术、新信息技术、自动化等因素的影响，也受到我们在第4章讨论过的“四十大盗”式的变动经济因素的影响，这些影响力都是潜在的风险，当风险暴露时，可能表现为收入差距进一步拉大，并且这种趋势可能持续几十年甚至几百年，正是出于对这种风险的考虑，创设社会福利体系才显得尤为重要。我们假想的收入差距拉大的情况有可能出现，也有可能不出现，但只要存在大多数国民可能受经济波动影响而被边缘化的风险，我们就应该从现在开始采取行动，致力于解决这个问题。针对这个问题的讨论可能非常抽象，回顾过去人们是如何处理社会保险的，或许有助于使本章的分析更透彻一些。

在第17章中，我们介绍了完全源自于金融自身的创新，而通过本章的介绍，希望读者能理解重大公共风险管理工具的起源，了解创新在这些工具最初的构建过程中发挥的作用，了解技术进步如何促成了这些工具的成功，以及工具的使用与人类心理的关系。与第17章一样，我们从本章的分析中能够获得对未来的启示，日后，信息技术的发展会使我们更好地理解人类心理，我们也能够对这些工具进行重要改善。

在本章中，我将介绍并分析什一税和天课、所得税、低收入补贴、所得税抵免、医疗和意外保险、社会保险以及失业保险。

什一税和天课

人类社会中与风险管理相关的最早的创新没有太多的信息可考证，其运作的基础是人们在日常生活中能观察到的零星信息。但无论如何，仅从其发明、使用和传播等方面所取得的成绩来说，风险管理工具取得了不小的成就。

《申命记》撰写于公元前6世纪，其中第26章第12条命令所有以色列人必须预留自己所有产出的1/10，将其“分给利未人和寄居的，与孤儿寡妇，使他们在你城中可以吃得饱足。”这个计划强调了对当时弱势群体的帮扶，已经具备了社会保险的性质，而其中又特意提到了孤儿寡妇，所以听上去更像一种人寿保险。每个人付出个人所得的10%好比就是保费，而当遭受贫困时获得的什一税就好比是保险的赔偿。

在中世纪，天主教会训令什一税必须缴纳给教会，其中一部分收到的款项用于接济穷人，还有一部分用于支持神职人员的生活和修缮教堂。但是教会仍然没有通过审计个人收入的方式把什一税变成一种强制的税种，在教会的方案里，纳税是否执行全看上帝的旨意。

伊斯兰社会的五大支柱之一就是征收天课，这和什一税在本质上类似。天课最早由

穆罕默德在6世纪推出，而且明文写入了《古兰经》，每个伊斯兰教徒都必须把个人收入的10%以及全年财富累计总额的2.5%赠送给自己指定的穷人。与什一税一样，没有任何权力机关监督这个税制的执行。与什一税一样，同一社区内的人对别人做出的收入分配都有感性上的认识，但是其缴纳的税款是否真的满足10%和2.5%的比例，那就完全靠个人的良心约束了。

什一税和天课都可以被称作人类进行风险管理工具金融工程设计的良好例证。也就是说，在创设这种工具的过程中，发明者充分考虑了人们可能持有的态度，以及他们对社会评价的看法。它们并不依赖于任何政府制度，并且在它们刚刚出现的年代，政府还没有任何可靠的手段搜集与个人收入和个人债务相关的信息。人们缴纳的税款仅占个人收入的10%，比例可以说相当低，在当代社会中，所得税税率很容易接近50%，当时人们的纳税行为完全取决于个人的道德，即便没有法律体系的监督，也可以行之有效。如果没有制定一个标准，仅号召人们自愿捐款，那么很可能达不到10%这个比例；通过颁布10%的基准，有效预防了某些人少捐款撑门面的做法。

由于缺乏和当代所得税以及社会福利体系同等的精确度，什一税和天课在风险管理功能方面作用有限。它们只能使风险管理在一个村子这么小范围的社区内展开，不同村子之间，甚至不同国家之间的风险管理都是不可能的。但我们仍然需要推测，其在出现的时代仍不失为一种重要的创新：在它们的帮助下，基本上解决了突然致贫这种完全可以避免的问题。

所得税

以个人收入为基础征税，可以说是我们目前掌握的最重要的风险管理方式之一，因为这个税务体制向高收入者多征税，向低收入者少征税。此外，所得税的税款最终都用于支付公共服务。这个概念很简单，但执行起来需要一系列重大的创新，特别是信息技术领域的创新。

所得税的地位直到20世纪才逐步得到巩固，在此之前，按照个人拥有的房地产征税是最普遍的做法，这也是受到信息技术不发达的限制才产生的现象。亚当·斯密曾在1776年出版的《国富论》中解释，政府无法获取个人收入的准确信息，将导致所得税征收遇到重大障碍，这比美国国会推出第一个真正意义的所得税法案超前了23年，他的原话是：

一个人财富的状态，日有不同。不加以很难堪的调查，至少，每年不新订一次，那就只有全凭推测。因此，在大多数场合，他的税额的评定，必然要依估税员一时的好意恶意为转移，必然会成为完全是任意的、不确定的。^[10]

斯密指出了所得税对个人隐私的入侵式调查，也就是说，他对所得税提出的结论是基于当时的信息技术存在的问题。当社会上第一次开始征收所得税时，他就一直在等待民众抱怨或抗议的出现。因为当时没有人对居民收入进行备案，所以也就无法根据任何可靠的书面记录证实个人收入情况，纳税人必须把自己的家底都放在公众

的监督下，接受难堪的调查。

斯密提出，可以用房产税取代所得税，因为个人所拥有的房产都陈列在大街上，任何一个行人都随时可见：“就一般而论，恐怕没有哪一种费用或消费比房租更能反映一个人的奢侈。”^[11]

约翰·穆勒曾于1848年提出过类似的观点，当时英国已经开始征收所得税：

相对于按照估算的收入征收所得税，按照房产征税更公平，也更简便，其具备的优势能够使以前难以进行的容差自动变得很简洁，而且也不再像以前那样难以计算准确。假设房租能够反映个人的支付能力，那么其证实的不是这个人实际拥有的财产，而是这个人自认为能支付多少金钱。

正是由于这种信息来源相对便利，所以政府长期以来都以此作为财政收入的主要来源之一，直到现在也是如此。不幸的是，正如亚当·斯密在1776年就已经注意到的那样，以房产为基准征税存在一个明显的缺陷。“房租税如定得太高，大部分人会竭力避免，以较小房屋为满足，而把大部分费用移转于其他方面。”^[12]历史上对所得税的实验都折射出社会在和这种房产税进行抗争，当然还有一些其他定义比较狭隘的税种，如果能以涵盖面较广的所得计算方法作为征税的基础信息，或许就不会存在这种问题。

全球范围内具有里程碑意义的所得税法案出现在1799年的英国，当时英国国会颁行了一套累进式税制，不仅有各种减免措施，而且最高纳税等级的税率仅为10%。但是这套税制被民众看作“一种丑恶、压迫人民并且侵犯隐私的政治机器，也是丑恶税收的最显著特征”，最终在1816年被迫废止。

1799年及随后的几十年中，信息技术手段相对原始，而且成本高昂。尽管当时已经有了纸张和印刷机，但是这些设备使用成本极高，所以也就缺乏书面的记录，再加上存储和调阅记录的方式方法比较原始，所以英国政府只能靠街坊邻居对个人的观察作为征税的依据，这也就使得这种税收变成了一种刺探个人隐私的工具。英国在1842年重新开始计征所得税，但是最高税率仅3%。

美国征收所得税始于1862年，由于这套税制从诞生之初就是累进式的，所以我们可以把它看作一种全国性的社会保险。这套税制揭示了美国社会与英国社会存在同样的问题，而这个问题对美国而言更为致命。美国当时不具备任何必要的信息技术手段，无法保证准确地征收所得税，后来社会上还有人抱怨，国家税务局无法有力地推动征税工作，有些应纳税的人狡猾地规避了所有纳税义务，所以这个税种在1872年也被迫废止。当代美国政府能够利用大量的企业填报的表格和档案抓捕逃税的人，但在这个税种刚刚推出时，美国连打字机都没有，更不用说印刷好的格式表格了。

由于缺乏个人收入信息，美国税务机关的征税员们被迫采取一种笨办法，就是在本地报纸上公布已纳税人的纳税信息，他们试图以这种方式引起人们的注意，希望公众能够发现高收入但尚未纳税的人，并且向税务局举报。尽管报纸上刊登的是已纳

税额度，不是个人收入，尽管个人的纳税明细仍然保密，但是因为税率是固定的，所以人们还是可以很简单地倒推一个人的收入水平。由于对个人隐私的侵犯，这种执法手段引起了公众极大的不满，而且也没有达到最初设想的揭露逃税者的目的。在当时那个年代，无论是否向公众发布信息，政府都没有搜集个人收入相关信息的手段。

造成所得税征收困难的另一个原因是，国税局的工作人员缺乏能力和动力。当时的国税局局长E·A·罗林斯曾在1867年公开表示，自己领导的机关面临着极大的困难，他非常希望这个机关能像德国政府那样高效运行。

德国的公共服务体系比英国和法国都有效。整个联邦都要求公务员接受职业道德方面的专业教育，并且以非常有竞争力的测试检验他们的个人素质。就如同我们有师范学校培养教师、有军事学院培养陆海军的士官一样，德国有专业的高中和大学，用纳税人的钱培养那些日后可能参与公共事务、执行并维护社会法制的人。政府制定的标准越严格，希望从事这些职业工作的申请人越多，因为民众认为这些工作给个人带来荣誉和尊严，社会地位越高、综合素质越好的人越希望通过挑战这种工作证实自己能否获得荣誉和尊严。

国税局局长后来还说，他完全不指望美国能达到同样的水准。

我意识到美国现行制度的乖戾性格，所有政治团体都希望从自己安插在政府部门的人员身上获取利益，就是这种现象的存在，使得整个国家对德国式公务员体系的通用性和价值都存在偏见，甚至会在一段时间内导致我们无法取得和德国同样的效率。

现实当中，美国公务员管理委员会直到1883年才成立，才开始针对美国政府工作人员进行专业化分工和技能培训，而他们所要做的工作直到今天还远没有取得成功。

由于多种问题的存在——隐私泄露、腐败和国税局无能，所得税在美国民众心目中一直非常不受欢迎。1871年，时任国税局局长的阿尔弗雷德·普莱曾顿在向国会提交的报告中明确指出，所得税体系已经失败，并且濒临崩溃。

这个税种是人们最厌恶的一种，因为它本质上就要窥探个人隐私，并且把一些最私密的情况都放在了公众的视线当中。政府只能以成本高昂的政治机器强制维持此税种的存在，但这只能造成民众被动地屈从，在作为社会中流砥柱的人群当中，人们逐年丧失对此税种的认可，并且越来越厌恶为征收此税种而存在的必要政治手段。

就在同年，亨利·乔治提出，以一个单一的土地税取代现有的所有税种。他的提议吸引了民众的广泛关注，并最终促成了一场社会运动。人们对他提出的观点之所以那么欢迎，其实也是从对立面的所得税的失败获得了促动，因为19世纪70年代，社会贫富差距已经相当明显，所得税的征收并没能有效弥合这种差距。乔治在1879年出版的《进步与贫穷》（Progress and Poverty）一书中解释了为什么反对重新开征所得税。

按收入水平分等级征收税款，希望解决的社会问题是预防或减少社会财富向某个特定群体过度聚集，这个出发点是正确的，但是要达成这个目标，就要雇用一大群拥有合法刺探个人隐私权力的公职人员；收受贿赂、欺瞒造假以及偷税漏税，都可能导致心存不轨的人获得利益，而正直善良的人损失税款。

在当时的环境中，他提出的土地税之所以受欢迎，根据他自己的看法，主要是因为他减少社会不公的同时，能够保证征税的工作有效、保密地进行，而且在缺乏信息搜集手段的情况下，也不需要刺探个人隐私。

如果我们快进到21世纪，我们能够看到，俄罗斯也出现了类似的废止累进式税制的情况，而且废止的原因是完全相同的。因为无法有效针对高收入群体征收高所得税，所以俄罗斯于2001年彻底放弃了所得税，改由全民缴纳同样税率的所得税，即所得的13%。对于一个贫富差距已经很大的国家而言，这是一种历史的倒退，但是就其地下经济的庞大程度而言，这或许是不得已而为之。我们或许能够期待信息技术的进步帮助俄罗斯重新开始以更有序的方式运行累进式税制，就如同美国的所得税体系虽然在19世纪失败过，但最终还是重新启动了。

所得税对我们承担的风险发挥的影响力，只有通过多年的积累才会逐渐体现出来。19世纪，所得税税率非常低，当时我们准确测算个人的收入水平以及有效执法的能力都比较低，所以这个税种作为风险管理工具的能力也非常有限。但在20世纪，信息技术的发展已经使我们可以更有效地征收所得税，尽管还是会受到各种诟病，但是所得税已经成为建设良好社会的支柱之一。设想21世纪及以后的日子里，信息技术的进步肯定能够不断减少税收的不平等性和异常波动性，所得税所能发挥的作用也会变得越来越强。当代信息技术已经可以在不为人知的情况下悄悄搜集收入信息，甚至直接征税，也就是说能够很好地保护个人隐私，所以所得税“侵犯隐私”的本性也就不再重要了。

低收入补贴

如果我们能把所得税看作一种风险管理工具，那么我们自然会设想，对于收入极低的人来说，这个税种的税率是否应该是负的，但是又不能负太多，不能因此引发道德危害。如果真的做出这种规定，那么所得税就会成为一种更有效的风险管理工具，能够在更大程度上弥合收入的不平等。在本书中介绍这个概念十分有意义，因为我在前面介绍过的不平等保险很可能就要求对特定收入范围的人进行收入补贴。

对于风险管理领域而言，低收入补贴是一个令人震惊的创新。尽管并不是所有国家都采纳了这种做法，但是它已经成为很多政治家推动的事业，并且以后也会保持这种特征。此外，我们对其加以分析，也是因为在这个补贴的启发下，许多国家对税制进行了改革。

低收入补贴在刚提出时是作为现有福利体系的替代品，也就是希望其能够以更系统、更持续的方式减少贫困，至少要做到比现有福利体系更好。支持低收入补贴的人提出的重要理由中还有一条，也就是现有福利体系已经引发了一定程度的道德危

害，经过合理设计的低收入补贴方案可以有效减少这种现象。朱丽叶·里斯-威廉斯女士是第一个提出低收入补贴的人，她于1942年提出自己的观点，而且强调这种新想法不会导致人们不愿意劳动。她最大的担忧是，现有福利体系摧毁了人们工作的意愿。

我们想要通过社会保险治疗人们无尽的欲望，但治疗的过程中有一只拦路虎，那就是，当失业补贴收入高到一种令人完全不想工作的程度时，如果除了正常应享受这种补贴的人之外，所有工种的从业人员及其妻儿都被纳入了保险，那么为争取工资而劳动的意愿将在很大程度上自此消失。

政府在当时尽了最大努力减少人们故意偷懒的行为，并且特别关注那些工作较少，或者仅维持最低劳动收入的人。政府先入为主地认为，还在工作的人就一定有工作的“能力”，并且推出了一项“来源测验”，只要一个人还有其他形式的收入来源，就马上切断其社会福利保险。但是朱丽叶·里斯-威廉斯女士发现，“来源测验”本身就会摧毁人们工作的意愿。“仅以其直接效果而言，一个已经失业的人，如果自己随便做点儿零工，或者其妻子尝试工作，又或者孩子能带来一点点收入，他们全家都会遭殃，都会立刻失去所有补贴。”

她提出了一个大胆的设想，旨在解决摆脱贫困和摧毁工作意愿之间的矛盾。

以前，政府作为个人“慈善女神”的依附关系已经过时，必须立刻被扫除。政府必须将预防贪欲作为自己必须向全体国民履行的职责，而不是仅对一小群人负责。简而言之，我们必须废止“来源测验”，必须以和失业救济金同等的力度帮助这个国家中的任何一个男人、女人和儿童。

她当时的本意是，所有人都收到补贴，不用考虑过多的问题。因为她的提议中并没有改变累进式税制的本质，所以按照她的方案进行，结果就是低收入者仅按照超出补贴额度的收入缴纳所得税。里斯-威廉斯并没有实际使用“低收入补贴”这个词，但是如果我们把福利体系和税收体制综合起来分析，她提议的税制使每个没有收入的人都能从政府那里获得充足的低收入补贴，而当个人收入超过0时，个人应纳税额平缓上升，收到的补贴从十分充足的程度减少到相对较低的程度，应纳税额与个人收入从0向上增长的程度保持正比。在她提议的税制中有一个临界点（即0收入和平均收入的中点），获得临界点收入的人纳税额为0；超过临界点收入的人则需要实际向政府纳税。按照这种税制，一个人获取临界点以上的收入，不管他本人处于哪个税收等级，都将按照一个远低于100%的比例被征税，因此人们就有动力争取额外的收入，与当时的福利制度相比，不会再出现那种削弱人们工作意愿的情形。

里斯-威廉斯把她的创新定名为“为融合所得税与社会保障体系而做的提案”。米尔顿·弗里德曼在1962年出版的《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）一书中将这个提案更名为“低收入补贴”，这个名字一直沿用至今。为没有收入的居民提供的政府补贴有了不同的叫法，可以是“基本收入”、“公民收入”或者“社会红利”。

这项提案本身的逻辑比较严谨，但是它仍然面临一个重大问题：给那些完全没有工作的人提供生活必需的最低收入，即便没有因为他们的其他微利工作使其受惩罚，

但完全可能导致彻底的慵懒和不负责任。这是一个重要的道德危害困境，似乎我们可选的解决之道都不太有吸引力。如果我们采用“来源测试”，也就是说只要有收入的穷人我们就一分福利都不给，那么我们摧毁了这些穷人从事微利工作的仅存的动力，但如果我们不采取“来源测试”，那么我们必然会分配给一大批缺乏工作动机、天生就懒惰的人巨额的社会财富。

直到有人把里斯-威廉斯的创新进行思维框架重塑，使其具备了令人激动的特征之后，政坛上才开始出现支持其创新的声音，而第一个成功重塑其思维框架的人是罗伯特·肖博德，标志性事件是他于1963年出版了《自由人与自由市场》（Free Man and Free Markets）。肖博德的书面世时，一种理论在社会上蓬勃发展，它认为我们的经济问题已经全部被解决了，未来再也没有任何值得我们花大力气解决的事情。1958年，美国出现了一本畅销书《富裕社会》（The Affluent Society），作者是约翰·肯尼斯·加尔布雷思，他在书中提出了一个观点，即美国社会当时面临的唯一问题是财富过剩。肖博德提出的“基本经济保障”计划的逻辑是，由于科技进步，人们现有的消费品远远超出了其实际需求，所以富人接下来能做的事就是消费奢侈品，盖更大的房子，买更好的车，不为别的，只为了向别人炫耀。与此同时，肖博德也指出，按照现在的发展趋势，计算机很可能取代众多劳动者，他也由此提出，当劳动力退化“可以由机械简单重复的繁重体力活”之后，人们对“劳动力价值及道德的观念”到底会发生怎样的变化。

因此，肖博德指出，当社会财富极大丰富之后，广大民众仍然认为自己需要劳动，这完全是一个荒诞的想法，政府也没有理由继续督促失业者再就业，也不用逼迫他们“屈从于社会主流价值观”。肖博德提出，最好的做法是向高收入人群征税，税款作为一种基本收入发放给穷人；最好能够让人们根据自己的良知自主决定如何分配自己的时间，这比把他们放到经济传送带上要好，因为更多的工作只会造出一些无用的产品。

肖博德的书在某些行业中激发了从业者对低收入补贴，或者说对基本收入的切实的、热切的支持。那些对高收入者奢华生活方式大为不满的人，或者对商业活动价值观完全不赞同的人，对肖博德观点的支持尤为强烈。

米尔顿·弗里德曼和肖博德一样，他指出，要获得低收入补贴，那么这个人就没必要找工作，政府也没必要验证他是否有能力工作，也不用派社工访谈，最重要的是，失业不能再被看作一件不光彩的事。推出低收入补贴的重要前提之一就是思维框架的重塑，将其称为补贴，而不是“救济”，这已经改变了原来黏附在这个概念上的耻辱，也改变了人们对相关制度的看法。

在弗里德曼眼中，低收入补贴是在政府（在这个特定情况下，验证个人工作能力的政府人员）干预个人生活的情况下，经济学家以合情合理的创新，在保障工作动力的前提下，解决收入不平等现状的手段。弗里德曼与肖博德的强调重点南辕北辙，但其创新产生的最终结果是一样的。

20世纪60年代，弗里德曼对里斯-威廉斯的创新进行的思维框架重塑引起了社会民众的广泛关注，并且催生了许多低收入补贴的实验，最终都汇集到了西雅图-丹佛收入

维持实验的总集当中，这项实验涉及4 800个家庭，耗费了7 000万美元。理查德·尼克松于1969年正式提出了低收入补贴（“家庭帮扶计划”），美国众议院于1970年通过了家庭帮扶计划的提案，但这个法案从来没有得到参议院的批准。其他国家也提出过类似的提案，但是所有提案最终都夭折了。根据美国参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉的说法，他在自己关于此类计划失败的书中提到，这些提案“政治动机太强，基本变成了人们不用为生活努力工作的代言人”。

但是低收入补贴运动在世界很多国家促成了渐进的、重大的变革，从这个角度衡量，该运动并没有失败。比如，1992年，欧洲议会发出一项倡议，希望欧共体所有成员国的劳动者都获得政府提供的最低收入，并且没有过期的强制年限。在目前的欧盟成员国中，大多数国家都推出了某种形式的最低收入保障。这些项目的名称不同：德国和奥地利叫作“社会援助”，法国叫作“最低限度收入”，英国叫作“收入帮扶和以收入为基础的求职者资助金”，瑞典叫作“社会贡献”。

这些国家的最低收入保障不需要受益者此前做过任何形式的贡献，没有强制终止的日期，所以看上去更接近基本收入或低收入补贴。但在欧共体时期，除了法国以外，其他所有国家都要求获得最低收入保障的人是具备劳工能力的人。所以，最低收入保障还是存留着社会救济的耻辱。此外，大多数欧洲国家的劳动者只能在转型期内极特殊的情况下，同时领取工资和最低收入保障金，就算只有非全职工作的人也不能同时拿两份钱。因此，与真正的低收入补贴相比，最低收入保障金还是可能导致人们消极工作。如果对最低薪酬以上的收入征税，而这个超出值只有1美元的话，那其税率就是100%。

基本收入（即低收入补贴）运动在欧洲发展得尤为兴盛。欧洲基本收入关系网自1986年开始定期举办会议。时至今日，尽管欧洲各国的基本收入运动已经开始倡导取消工作能力验证方面的强制要求，从而预防消极工作的心理动机，但这项运动实际上远未成功。要想创设一个基本收入制度，他们还有很多仗要打，因为基本收入这个概念挑战了人类社会长期存在的一个预设条件，那就是每个人都必须对社会做出贡献。

目前，全世界还没有任何一个国家接近于推出有效的低收入补贴体系，其中的一个障碍是公众不同意放弃收入来源监测，也就是不愿意无差别地发放最低收入保障，因为在大多数人看来，一旦无差别地发放，则等同于给懒惰的人送上一份厚礼。最具有讽刺意味的是，人们对懒惰的不可容忍促使欧洲各国推出了助长懒惰的体系（也就是惩罚在职并领取最低收入保障的人），而没有建立一套可以激励人们工作的体系。我们可以通过重塑基本收入这个概念的思维框架提高公众的接受程度，比如，可以将其重命名为“参与收入”，这是安东尼·阿特金森提出的建议，需要一定的社区工作才能使其成为现实。

所得税抵免

在美国，由于公众对低收入补贴的反对，促生了另一种形式的社会保险，这种保险不要求受益人找工作，而是从一开始就要求他们有某种形式的收入。所得税抵免最

早由民主党参议员罗素·朗于1975年提出，其本意是对低收入补贴进行改进。这个提案实质是一种负税率，而不是一种负的税务拦截；受益人必须具有一定形式的收入（包括孩子在内，以证明这个人处于某个特定的纳税层级），才能决定其能否享有负税率。因此，这项创新避免了让人们将其看作给懒人送上的免费礼物。完全不工作的人不能享有负税率；这个福利在实际发生作用时甚至允许人们保留自己100%的收入。起初，按照所得税抵免的规定，一个人每年可从政府取得的所得税抵免额仅400美元。但在比尔·克林顿执政期间，所得税抵免额被大幅提高：2000年，年收入低于10 000美元的家庭所支付的联邦所得税为-3 888美元。

其他多国也采纳了类似的税务措施。新西兰在1990年就以类似的方法改革了国内税制。1993年，加拿大推出了一套更激进的体系，不仅可以照顾有收入的人，而且能兼顾有孩子但是没工作的贫困家庭。2000年4月，英国推出了工作家庭税收抵免，基本参照了所得税抵免的模式，把原有的家庭税重新包装成所得税抵免，而且不再称为一种救济。后来比利时照搬了英国的模式。2001年，德国经济信息研究会经济专家议会建议欧盟在1992年开始执行的最低收入保障的基础上推出改进型的所得税抵免；其改进之处在于，除了所得税抵免之外，完全没有工作的人能够获得超小额的最低收入保障。

所得税抵免可以称得上是一种重大创新，就是因为其在降低贫困程度的同时，不会导致人们故意逃避工作。如果和普通人说，就算不工作，他也能获得收入，那么由此导致的道德危害可能非常严重。什么都不做就能获得收入这种消息肯定会不胫而走，哪怕最漫不经心的人都会对其加以关注，并且有可能口耳相传将消息散播开来。相比之下，所得税抵免的推出，迫使人们至少要从事某种形式的工作。当前的所得税抵免制度有一个非常突兀的临界点，收入超出临界点的人所承担的税负会突然增加，这种效果也可能导致这些收入超限的人群失去工作的动力。只要人们在工作，税率造成的道德危害对那些收入水平处于中游的人来说就不会太大，而大多数低收入人群可能对这种税制的临界点都不会产生感性认识。

所得税抵免是我们在风险管理领域进行的一项有趣的实验。在帮助贫困人群摆脱困境方面已经发挥了很大的作用。此外，它也引发了我们对同类体系的思考，比如我在本书中提出的不平等保险。

医疗和意外保险

可以说，社会上最早出现的医疗和意外保险是经济学逻辑运用的决定性胜利。这两种保险存在的必要性很明确，而且设计也比较到位。我们现在仍然在使用此类保险，并且全球各个国家都有不同形态的同类产品。

全球第一个全国性的医疗和意外保险出现在俾斯麦执政德国时期，是于1883年以全国医疗保险项目的形式推出的，而在之后的1884年就推出了全国性的意外保险。从其形式上来讲，工人们需要为这些项目支付保费，而且仅在出现特定疾病或意外时才能得到赔付，所以也是真正意义上的保险。

德国实验的成功引发了世界范围内的转型，雇员和雇主面向政府缴纳保险费用的基本结构发生了变化，更多的保费流向了医疗和意外保险。在10年内，奥地利、意大利、瑞典和荷兰都全盘照搬了德国模式，并且最终推广到全球各个国家。

这些项目都是政府强制国民参与的，所以直接解决了选择偏见问题。也就是说，过去只有面临高风险的人才会选择签订这种保险合同，使得其他类型的劳动者要购买保险时必须支付高额的保费。当德国政府强制国民参与这种保险之后，实际运作保险资金的是受到缴款人和雇主共同监督的各基金。由于基金都是独立运行的主体，所以他们有动力监督工作环境的状况，使劳动者能在更健康、更安全的环境中工作，避免意外的发生，从而也影响了每个劳动者应付保费的水平。

我需要特别强调一下德国1884年的意外保险最初的一个特征，即不同行业按照其共济会进行区分，以区别不同行业面临的风险。那些被视为具有同等风险水平的商业活动都被归类在相同的共济会里。高风险行业的企业必须向其共济会缴纳比例较高的保费，而这些企业必然把这笔费用转嫁到卖给消费者的终端产品上。其造成的后果就是消费者为生产的新增成本埋单，其中就包括了为雇员强制购买的医疗保险费用，但这也使得经济运转效率更高。如果大多数消费者都不愿意支付较高的产品购买费，那么这个行业就容易出现全行业收缩的情况，从经济发展的角度来说，这是一种好现象。

当美国学习德国意外保险的模式时，最初将其定名为“劳工补偿”（也就是现在的职工补偿）。约翰·R·康芒斯是威斯康星大学的经济学教授，他就是职工补偿在美国的主要倡导者之一，他的出发点被称为“内化原则”，也就是说，社会应该在任何可能的情况下，把企业给社会带来的负担强加回企业身上，那么企业就有动力控制成本，减少负担，也就是把原本由企业外的主体分摊的成本“内化”给企业。康芒斯强调，世纪之交的美国存在工作环境比较危险的行业，但这种危险性是原本没必要存在的，劳动者却时常因为这些危险而受伤致残。推出职工补偿之后，企业有动力改善工作环境，使劳动者的安全得到保障，而不会像以前那样只是表面安全，只是为了在遭受工伤诉讼时能够撇清自己的责任。

康芒斯所在的威斯康星州以及纽约州都是最早推出职工补偿的州，时间是1911年。到1920年，全美仅有6个州还没有采纳这种保险，而最后一个州也在1948年接受了这种方案。康芒斯成功地推广了由州政府承担职工补偿的计划，其成功得益于内化原则清晰简明的概念。推出职工补偿计划能够在根本上促进经济运转的效率，能够促使雇主将工作环境改造得更安全，也明显降低了工人因工伤致残，或者一个家庭因主要收入赚取者受伤而陷入经济困境的概率。康芒斯无法以同样的力度推动企业为职工购买人寿保险或医疗保险，因为死亡和疾病是企业无法掌控的外部因素，即便到了今天，美国政府也没有强制要求企业为员工购买人寿保险和医疗保险。

社会保障养老保险

全球范围内第一个全国性养老保险计划是俾斯麦执政时期的德国政府于1889年推出的，与医疗和意外保险一样，雇主和雇员被强制要求参与该计划，并且需要定期支

付相关费用。一个人日后所能获得的福利与其之前的付出按一定比例关联，这种年金计划很明显具有保险的性质，而不仅是一种社会财富的再分配计划。政府按照人口的收入水平划分了缴费等级；高收入者缴纳的贡献金（保险费）更高，日后获得的福利也相对较高。很明显，这不是一项接济穷人的法律，也不是一项慈善事业。

德国于1889年推出的养老保险体系与当今世界上许多发达国家正在执行的体系惊人地相似，比如美国的社会保障体系。这种相似性也极大地证明了国际间存在效仿创新的现象。在当前的美国社会，没有几个人知道自己享有的社会保障体系在很大程度上是从19世纪80年代的德国照抄过来的。

按照德国1889年保险体系的最初规划，贡献金的一半来自雇员自己的薪酬，另一半来自雇主。（这与当前美国的做法是一样的。）每个德国国民需要支付的贡献金的额度取决于其收入水平，也就是处于哪个强制划分的缴费等级。年收入不超过350德国马克的人属于第一等级，每周需贡献12芬尼；年收入不超过550德国马克的人属于第二等级，每周需贡献18芬尼；年收入不超过850德国马克的人属于第三等级，每周需贡献24芬尼；年收入在850德国马克以上的人属于第四等级，每周需贡献30芬尼。

（在如今的美国，养老金的贡献金是按照收入水平判定，每个不同的层级有不同的缴纳比例，所以说也不过就是德国体系的改良版而已。）如果工人持续贡献的时间正好是30年，那么在70岁退休时，其每年所能获得的养老金就是50马克，外加：第一等级每周4芬尼，第二等级每周6芬尼，第三等级每周8芬尼，第四等级每周10芬尼。如果劳动者缴纳贡献金的时间超过30年，则其养老金取所有贡献年度当中数额最高的30年进行计算。（现在美国也是这样做的，只不过美国的退休年龄更早，其贡献金的累进程度使用一个连续性公式计算，而最佳贡献的时长一共是35年，而不是30年。）

尽管1889年的体系与现行体系非常相似，但是其执行的方法不同，也折射出了当时信息技术的落后。1889年，德国政府要求雇主和雇员每周到当地邮局购买邮票，以此作为支付贡献金的证据，购买邮票之后，他们需要把邮票集中贴在一张特制的卡片上，每位雇员有属于自己的卡片。在年末，雇员把贴满邮票的卡片交到政府指定的地点进行记录和保管，同时换领一张新的卡片，上面记录着之前的卡片被存储于何处。政府会持续记录卡片的交付情况，并且一直存储到劳动者退休，等到他们来领卡时通常都已经过了几十年，到那时就可以按照卡片的记录计算工人应得的养老金。

如此复杂的信息处理机制在19世纪之前是不可能有效执行的，因为成本极高，而且容易出错，但是19世纪末（如我们在第5章中分析的那样），信息技术取得了较大进步，高效政务体制、档案技术、邮政服务，以及长期备份和存储信息的手段的出现，使得这种方案的执行具备了条件。即便在1889年，社会上仍然对这种计划的可行性存在较大质疑。伦敦《泰晤士报》就对德国计划的可行性和执行成本提出过质疑：

第二个财务方面的重要问题就是方案的执行成本。每项工作都要支付一定数额的成本——仅以数量判断，每项都不算太多，比如，为了维护这点为数不多的钱，我们要印制邮票，发行卡片，雇公职人员，对卡片排序和分类，后续还要对卡片进行存

储和计算，此后还需要投入监督、仲裁、判决和上诉等保护力量。这些工作总体的成本可能每年是50万先令，还不包括给邮政和行政工作人员造成的额外工作量的成本。并且这些费用还无法反映那些人们因为对本职工作的喜爱而免费做的工作。仅想到每周六晚上要贴11 000 000张邮票就是一个令人头疼的工作。再想想劳动者所在区域的本地议会要开会，万一有情况需要仲裁也要开会，本地官员还要进行调查判断每个案例的实际情况，监督计划执行的委员会或议会也有成本，把所有这些行政机器的成本加起来之后，我们完全可以说，颁行这种法案其实就是一种自嘲的行为。

只有考虑到这些问题时，我们才会意识到，德国可能是唯一适合进行此类慈善实验的国家。因为德国的行政体系已经足够繁杂、足够敬业、足够沉稳、足够公正，所以其执行这种计划能够保证应有的效率和低成本。

尽管存在诸多质疑，德国的养老保险体系运行非常有效。当别的国家亲眼看到这种创新取得良好效果之后，他们像照搬其他创新一样，照搬了德国的社会保险创新。我们有充分的证据证明其他国家在推出类似方案时都是以德国为榜样的。1908年，时任英国财政大臣的戴维·劳合·乔治从德国访问归来后即开始提倡类似的社会保险体系，他曾说：“我从来没有意识到，德国的年金体系从其构架上来讲就如此庞大。我当然也没有意识到，其运作是如此成功。”1911年，美国的路易斯·布兰代斯也曾说，根据他的观察，如果沿着德国、法国和英国的道路前进，必然能够提高“社会效率”。

德国能在19世纪80年代发明社会保险体系，固然得益于其政治体系的优势，但同时也得益于其他一些因素，比如民众的创新精神，以及公众对社会保险的公开讨论。德国社会保险的真正起源来自政府之外的思想家们。当时共产主义的传播促使人们开始在论坛或公开会议上广泛地讨论“社会问题”。1872年，社会政治社团在德国成立，其目的就是进行社会政策创新。

所有这些公众讨论使得政策制定者们开始考虑，是否有可能超越保险概念的传统局限。经济学领域的领军人物施穆勒曾先后在斯特拉斯堡和柏林任教，他同时也是社会政治社团的主要领导人之一。施穆勒曾对19世纪的社会进步做出以下评论：

我们本世纪所取得的社会进步当中，最显著的一方面就是在所有可以想象的领域都推出了保险制度。保险本就应该从上等社会传播到普通大众阶层，这是相当符合逻辑的发展趋势；我们应该尽最大的努力以保险这种工具消除贫困；在日后，在创建为老年人提供生活保障的基金时，应该越来越多地以保险这种稳固的原则为基础。

社会保障养老保险的出现一方面是由于德国国民针对这个问题开展了广泛的讨论和实验，另一方面是因为人们意识到人类本能的心理因素是遏制有效和全面的风险管理工具在过去成为现实的主要原因。德国出现的创新既是保险概念不断复杂化的结果，也标志着行为经济学研究的开端。起初，进行这种社会保障实验的人需要具有极大的胆量，而且饱受民众的质疑，当人们亲眼看到这种实验获得成功之后，其模式被世界其他国家争相效仿，其核心理念也被沿用至今。

失业保险

英国是世界上第一个推出全国性失业保险的国家，是在戴维·劳合·乔治的倡导下于1911年以大型社会保险项目的形式实现的。除了失业保险项目，英国其他的社会保险项目几乎都是效仿别的国家确立的。但是英国的失业保险项目是一个全新的概念，而且引来了许多效仿者。1920年，奥地利和比利时制订了失业保险计划，瑞士于1924年、德国于1927年也都推出了类似的保险。美国则是在经济大萧条引发灾难性失业状况之后，通过1935年社会保障法的颁布，才推出了第一个覆盖全国的失业保险计划，也就是在联邦政府的支持下，由各州执行不同的失业补偿计划。

20世纪初，由于个人收入风险可能造成道德危害，所以这种风险通常都被认为是不可承保的。如果一个劳动者自己的收入已经得到了保障，那么他的工作积极性就会降低，所以无论私营企业还是政府都无法对个人收入提供保险。但是，通过缩小对收入波动的定义，最终政府还是成功推出了针对某些特定种类收入波动情况的保险，而且不容易引发道德危害，失业保险作为一种精明的创新，其实也只能对某些特定的情况提供保障。

失业保险的概念基于当代企业与雇员签订的雇佣合同而存在，从其本质上讲，当代的雇佣合同都会明确约定偶然的解雇情况，而且当代企业都会对裁员情况进行记录。

当代企业在遇到需求增长迟缓时，通常会裁减部分员工，而不是降低全员薪酬，或者减少全员工作时间。后面的两种做法看上去是让更多员工更平等地承担需求滞胀的后果，但是他们为什么不采取这种似乎更平等的做法呢？按照经济学家杜鲁门·布依里出版的专著中的观点来说，采取这种行为的原因很多。

举例来讲，如果一家公司进行全员降薪，那么会在所有员工头脑中造成一种个人的雇佣合同没能得到完整执行的印象，或者引发部分员工考虑是否准备谋求新的工作。这种心理影响可能给公司的正常生产和经营带来破坏性影响，同时也会导致员工对公司的忠诚度降低。

公司选择裁员而不是减少全员工作时长的另一个原因是，雇员通常对降薪的举措都持有极为负面的看法，所以通过减少时长变相降薪可能对整个公司的士气造成负面影响。根据比利采访的雇主们的观点，员工士气对于整个公司的正常运转非常重要，因为雇主缺乏有效的手段监督员工的工作状态，无法随时激励员工以最佳状态创造最可靠的工作结果。他们告诉比利，最好把公司或企业生产收缩导致的后果集中到一小部分人身上，并把他们排除在公司之外，这样他们也不会向其他员工抱怨，也就不会扰乱整个工作氛围。

还有另外一个原因导致裁员，而不是减少全员工作时长，那就是劳动者来上班是有固定成本的，其中包括交通成本和一天的生活被占用的成本；当代企业通常都从离实际生产地有一定距离的地方招聘雇员，如果雇员的工作时长减少，那么他们或许都不值得每天花时间专门跑到公司来。

在需求滞胀时期，雇主通常会利用一些看上去相对公平的手段决定现有雇员的去留，因此留下来的那部分员工会觉得雇主的行动还是相对公平的。那些在需求滞胀时期对公司发展没有必要的工种最有可能被裁掉，而对公司最微观的运营都不可或缺的职位最不容易被裁。在考虑公平和权利的前提下，工龄较短的员工有可能首先被裁。雇主可能还有一些灵活调整的空间，可以借需求滞胀时期裁掉一些原本就工作不得力的员工，但是他们永远不会承认自己出于这一原因。

尽管裁掉的人多数是生产或工作不得力的人，但是看上去当代企业裁员的真正风险是随机的，所以相对而言不容易让人产生裁员是变相辞职的联想，也就不容易产生这方面的道德危害，在这个前提下，提供社会保险产品的承保人就能认真地对待裁员带来的失业问题。

但失业保险的实际执行还是充满了阻碍。从设计结构上讲，失业补偿体系要经得起诈骗、道德危害的考验，而且不能发生定义不清的问题。

执行失业保险过程中的一个障碍是，市场上实际使用的雇佣合同形式多样，不一定总是那种包含裁员条款的全职雇佣合同。所以，在设计失业保险时一定要先说清，只能为那些有可能随机裁员的雇佣关系提供保障。

许多人的工作状态都是时断时续的，他们与工作的联系只有自己才能决定。有的人希望多休假，有的人希望在家里照顾家人或者做家务。在家族式企业中，工作与不工作的界线并不是十分清晰。我们必须清晰地界定什么样的情况才叫失业，以预防雇员能够简单地要求雇主将自己界定为失业的人。

因此，失业保险体系有一整套规则和惯例，能够清晰地区分就业和失业。有些季节性的劳动者可能只在一年当中的某个特定季节才工作。如果这些人在不工作的季节申领失业保险，那么失业保险体系运作起来的成本就会非常高。所以失业保险体系对季节性就业者的非正常状态也做出了相应规定，由此保证只有遭遇非正常失业情况的人才能申领保险补助。

由于19世纪80年代的人们还没有能力克服这些障碍，所以当时德国推出的一系列社会保障制度中并没有包括失业保险，但是推动社会保险体系发展的思想家们早已认识到了失业保险的重要性。在其1879年发表的针对社会保险的论文中，德国经济学教授布伦特诺将失业保险称为整个社会保险体系的“先决条件”。但是技术手段的落后还是遏制了全国性失业保险计划的实施，直到1911年，英国才在这个方面树立了榜样。

英国政府在设计第一个失业保险体系时，已经了解了地方性的失业保险制度推出的困难点。从伯恩、巴勒和科隆等城市的失业保险制度中，英国政府意识到，失业保险制度要么强制全员参与，要么只能在小范围内开展。广泛汲取经验之后，英国政府推出了一个强制参与型的失业保障体系，保费由雇主缴纳，直接从企业收入中扣取，而不由个人承担，那些申领失业补助的人需要定期到政府组织的劳动力市场（或失业办公室）谋求工作。失业人员必须在一天当中的工作时间亲自去某个指定的办公室签领补助，以此预防诈骗补助的情况。

尽管人们做了那么多创新，但是仍然有人质疑这些计划取得成功的概率。一个重要的质疑是，失业永远都是一种自发的状态，因为任何人都可以随时找到某种形式的工作。比如，一个失业者可以到乡村从事体力劳动，尽管他们可能不愿意从事收入特别低的工作，但这样一来他们就变成就业人口了。

创设失业保险制度的人认为，逼迫人们从事不适合自己的工作并不是一个好的出发点，所以失业保险从本质上讲也是一种给正在等待或寻找合适工作的人提供的补助。英国最早的失业保险体系一方面严格执行失业保险的规定，另一方面通过劳动力市场帮助人们再就业，从这个角度看，可以说英国当时的制度制定者们是非常有洞察力的；最终，他们当时认为人们有权力拒绝低收入工作的判断是正确的，也从一个侧面保证了这个体系能够有效运转。

失业保险在刚出现时并非一帆风顺，其经历了一段时间激进的实验和发现的过程。但是与本章中介绍过的其他社会保险创新一样，其功能的细节和创新的细节都已经融入历史，现在我们都把这些保险看作理所应当的存在。

结论

过去两个世纪里，人类文明在管理个人风险方面取得了重大进步。这些进步走走停停、时断时续，主要是受到新信息技术的影响，使我们无法准确认清风险，也无法判断风险管理的最终成果会怎么样。尽管存在诸多问题，发达国家已经能够为个人提供保护，使普通人不容易因经济的裂缝而摔伤，而且也能针对危重疾病和养老问题提供保护。这些系统性的风险管理手段提供的福利是巨大的，已经被消灭在襁褓中的个人灾难也数不胜数。

但仅以本章中分析的例子来说，我们就知道未来的发展潜力仍然巨大。我所举的例子追寻着人类不断进步的风险管理能力的足迹，我们由此也能够期望21世纪金融的进步给我们的生活带来彻底的转变。

医疗技术一直进展缓慢，直到20世纪才取得长足进步，使发达国家人均寿命从45岁延长到75岁，甚至更长。大众化的金融体系有潜力帮助我们在生活质量方面取得同样的成绩，能够帮助减少那些影响我们生计的风险，也就能够帮助更多的人充分发挥自己的潜能。

古代由于缺乏信息技术手段，人们才开发出了最原始的什一税和天课等风险管理工具。19世纪80年代的信息技术手段使得德国人可以通过粘贴邮票的方式实现社会保险的基础信息积累，虽然原始，但是有效。当代信息技术应该能让我们做更多的改进，如果把信息都纳入本书介绍的全球风险信息数据库，如果真的使用指数型会计单位，那么风险管理工作就能取得长足进步。我们不应该继续沿用19世纪80年代出现的模式发展社会保障的养老保险，应该将其改造成一种跨代风险分摊体系，根据现有的信息，将重大的跨代风险集中起来进行管理。

在具备新信息技术手段的前提下，累进式税制和所得税抵免带来的社会效应自然会变得更系统、更可靠且更广泛。经过改进后的信息技术手段应该使人们可以简便地

使用指数型会计单位重新报税，从而消除现在普遍存在的税务异常情况。更重要的是，我们可以把税率结构重新塑造成一种不平等保险。实际上，不平等保险的提案与所得税抵免非常相似，因为它提议根据个人的实际收入计税，赚得越多，存留的部分越多。但不平等保险的倡议将人们的关注点转移到税收的实际结果上，也就是纳税之后形成的实际不平等程度，也就是说我们如今从所得税抵免上获得的好处将变得更广泛、更系统，而且受益人也不再局限于低收入人群。

能够利用当代信息技术之后，失业保险带来的好处也能被极大地扩展，我们也能更准确地解决道德危害的问题。我在本书中倡议的生计保险是根据全球风险信息数据库中记录的个人需求量身定做的，能够从当前比较原始的失业保险中分担很多风险管理的职能。

本章介绍的社会保险体系中，没有任何一种具备国际化的特点。实际上，目前国际间的风险分摊还处在最低的程度。风险分摊只有在风险敞口差异极大的人之间进行才有效，而且需要由本书提倡的宏观证券和国际风险分摊协议推动实现。当今世界各国之间人们的生活水平存在巨大差异，如果我们能够以金融手段管理这些大型国际风险，我们就有可能缩小这种差距。

[\[10\]](#)[\[11\]](#)[\[12\]](#) 译文摘自《国民财富的性质和原因的研究》，亚当·斯密著，郭大力、王亚南译，北京：商务印书馆，1974年第1版，2009年7月第16次印刷。——译者注

结 语

一个激进的金融创新模式

本书剩下的议题就是如何将前面介绍的各种理念融合成一个真正重要的金融创新模式，不能让这些创新理念都变成零散的、没有发展方向或战略指导的渐进式小改进，应该充分利用它们给我们的生活带来重大转变。我们在本书前面的章节中介绍了多种风险管理的基本理念、全球风险信息数据库、指数型会计单位以及为改革而必须进行的研究和宣传，这些基本元素共同构成一个激进的金融创新模式。我们还介绍了历史上符合这些原则的创新案例，但我们需要从过去驱策我们在风险管理方面取得成功的案例中进一步提炼几条额外的原则。

风险揭示

阻碍高效风险管理的最大障碍或许是人类本能的心理活动。公众通常对最重大的风险没有感性认识，反而过于关心那些浮在表面的无关痛痒的风险。仅靠研究人员和分析师以统计数据的方式揭示风险，是无法提高公众的风险认知度的。如果人们不重视风险，那么他们既不会采取措施管理自己的风险，也不会对处置风险的制度给予支持。

为推广人寿保险、社会保险和失业保险所做的宣传都遇到了一个问题：人们对管理这些风险不感兴趣。但最终都有人说服公众，使其接纳了一些重要的风险管理措施。19世纪80年代，德国最早推出全国性残疾保险、医疗保险和社会保险时，这些保险的创设过程都成为公众关注的焦点。公众的讨论使人们认识到风险的存在，并且帮助人们理解了完全随机的风险后果可能严重影响我们的经济地位。“大萧条”时期，美国公众非常积极地谈论各种与风险相关的话题，从这些讨论中诞生了一些重要的个人风险管理创新。“大萧条”的出现极具戏剧性，而且非常突然，这使得我们面临的危险清晰地展现在所有人面前。各国领导人应该在公众场合讨论这些问题，在经济灾难爆发之前，使人们清晰地认识到风险的存在。

许多其他重大的长期风险至今未能得到有效管理，如果想要说服公众相信这些风险的存在，政府还有很多工作要做。就目前状况来看，人们似乎没有意识到一个国家的经济地位会突然发生改变，或者说一个国家内部的贫富差距会突然拉大，这些风险都没能被清晰地揭示出来。绝大多数商业评论家都异口同声地预测未来6~12个月的经济走势，似乎这是我们唯一需要考虑的问题。民意领袖必须向公众揭示我们面临的长期风险，这并不是说要向公众发表负面或消极的演讲，只不过他们在揭示风险时应该强调长期风险确实非常重要，并且要把这种分析放在风险管理工具的框架内，介绍一些能够实际操作的风险管理工具，由此帮助人们降低风险的严重程度。

创设宏观市场，也就是建设交易远期收入所有权或像我们的住房这样的不动产的市场，能够使人们更容易辨识风险，因为宏观市场证券的价格波动就代表着现在还不为人知的基础经济价值的变动，这种变动可能时时刻刻都在发生。如果我们拥有了

国内生产总值所有权证券或职业收入水平证券，那么这些证券的价格波动就能让公众更真切地体会到风险的存在。

经过适当设计的全球风险信息数据库能够帮助个人更好地调取详细的风险信息数据，也就能够起到揭示风险的作用。如果通过数据库公开了关于个人生计的详细数据，在仔细分类的前提下，公众无疑会利用这些数据分析自己所面对的风险，届时，他们所能认识的风险种类肯定比现在多得多。

最终，企业开发出可以面向公众销售的风险管理工具之后，风险揭示也会成为他们进行市场宣传的必要组成部分。人寿保险公司就会不断提醒人们，死亡是一个谁也无法掌控的风险，所以他们在推销产品方面也比较成功。总有一天，会出现体量更大的行业，能够不断提醒人们潜在的重大经济风险，当然，他们也能够提供管理这种风险的金融工具。

重塑强有力的思维框架

在本书中，我希望向读者传递的一个重要经验就是思维框架重塑的重要性。我们给风险管理工具拟定的名称、对其进行的分类以及按照分类拟定的制度，都对这些工具能否取得成功有着重要的影响。我们必须从刚开始创设时就给它们赋予比较稳固的思维框架，让它们在公众心目中变成真正意义上的长期风险管理工具。

金融创新者如果希望自己的工作能够真正有效，必须充分考虑自己的工作应该推动哪些基础标准和制度的思维框架重塑，以此保证这些标准和制度发挥其全面的功能。创新者有时把自己的思考局限在渐进式的改善之上，也就是创设一些立竿见影的小创新，但是我认为创新者也该尽力突破这种思维局限。他们必须尝试超越当前消费者的惯性心理参照体系，在此基础上推动重大变革，给这些变革赋予新的思维框架，并且要有耐心，为这种新的变革进行长期宣传，直到这些理念能在公众心中生根发芽。

在创设管理社会风险的制度时，正如我们在前面的章节中已经提过的那样，我们可以通过一定的手段让人们产生一种承诺感和责任感。如果一个人认为自己做出的承诺是自由选择的结果，那么根据其自我认同和自尊的程度，他们履行这个承诺的可能性也会随之不同。我们可以通过适当的思维框架重塑，让人们觉得一份长期风险管理协议是个人在完全知情的前提下做出的选择，是一种自由选择，也是一种各方达成一致意见的选择，同时还是一份在风险被识别之前形成的协议，这样的话，公众对此类协议的接受程度也会较高。如果我们想要创设不平等保险和跨代社会保障体系，那么这种思维框架是非常重要的，同时也会增强本书中提到的其他风险管理理念的可行性。要推动这种制度的出现，公众必须认可一个关于风险分摊的标准，而且这种标准在很长一段时间内要保持稳定不变。

人类社会过去就已经成功进行过这种强有力的思维框架重塑。德国在19世纪80年代推出残疾、医疗和社保等体系时将它们称为“保险”，使得这些制度在人们的心目中具备了合法性。美国推出社保体系时，个人缴纳的款项被称为“贡献金”而不是“税

款”，因此人们按照自己曾经的付出在未来收取回报时就具有了合法性。把低收入补贴重新规划为所得税抵免，促进了人们对这个概念的接纳。

但强有力的思维框架重塑还不是挑选适当的名称那么简单，它同时需要我们给这些制度设计出合理的结构，使其能够经受时间的检验，使那些无论社会如何变化都持久不变的良知对这种最初的思维框架起到不断强化的作用。这也就是为什么在创设跨代社保体系时必须将其做成一种工具，用来有效平衡不同世代的人所承担的真实而重大的风险。这也是为什么要在承担不同风险的国家之间签订风险管理协议，并且通过有前提条件的、合理的转移支付条款保证这种协议的执行最终形成比较合理的结局。

设计结构非常重要，举例来讲，在创设不平等保险时，我们需要一套能够控制收入分配结构的、经过准确定义的累进式税制，用其取代现行的、由政府武断决定的累进式税制。把这种基础概念和不平等保险这个名字绑定在一起，能够准确地向人们传达这个工具所起的风险管理作用，如果将其作为严肃的社会协定推出，那么社会就能够应对未来收入差距突然扩大的风险。

新金融秩序有效运行需要具备几个前提：一是通过适当的思维框架重塑保证其管理的都是我们希望避免的重大经济风险；二是其内涵必须足够全面，以保证其能够触及公民福利的最基础层面；三是其定义必须足够合理，以防未来有人以其根基不稳为由挑战其存在的合理性。

重要的实验

无论我们做多少理论研究，仅靠抽象的原则指导，我们永远无法知道如何实际创设风险管理工具。现在还没有人开发出定义极好的风险和道德危害理论模型，我们也不可能依赖这种不存在的工具在第一次尝试时就创设出能够完美运行的风险管理工具。过去，企业是进行实验的主体，其通过实验的结果塑造了自己的商业模式。对于那些可能改变人类社会的金融创新，我们也需要进行同样的实验。我们必须从多种小型实验入手。

公众通常都不指望经济创新能够发挥其全部的功能。他们不了解、也不可能了解经济创新的所有潜在影响。但是不同的国家、地方政府、交易所、银行和保险公司都可以用不同的方式进行实验。我们必须把那些有可能带来根本性转变的创新，也就是最后可能被全球各个国家照搬的创新，列为实验的优先对象，即优先对那些声称能够发现根本性转变机遇的创新理念进行实验，而对其进行的实验必须安排一些成功概率较低的场景进行检验。

在金融创新的实验过程中，政府应该扮演主要角色。例如，政府可以通过提供研究经费的方式支持实验，20世纪70年代进行的低收入补贴实验就最终实现了我们的税收体制的重大变化。不幸的是，这种实验现在非常罕见，其实政府还可以刺激企业进行此类实验，比如给实验成果显著的企业颁发金融专利，使其享有更好的经济资源，并且专利局也可以更方便地评估实验的结果。

私营企业进行的实验也催生了许多金融创新，我们可以把进行实验的企业转变成专门的实验室，为创建新金融秩序而专门开展所需的实验。过去，金融界在创新方面有非常卓越的表现，而且也有进行实验的意愿。我们有充分的理由相信，这种趋势在未来也会持续下去。

在有实验的前提下，我们就需要持续研究实验的过程和结果。我们还必须从发展中国家寻求创新的启示，因为发展中国家创造的东西更有可能扩大使用，并且发展中国家通常具有非常强的实验动力。我们已经看到，日本幕府时代就诞生了期货市场。中国设置了深圳这样的经济特区，俄罗斯也开发了加里宁格勒这样的自由经济区，世界各国都能从这些创新中发掘价值。我们还需要从正处在经济困境中的国家身上汲取经验，这些国家可能正在遭受高通胀或不稳定的汇率，它们最有动力实验新的解决问题的方案，由此验证其是否有效。我们从通胀不受控制的国家学习编制指数的方法，并从处在其历史低谷的智利身上汲取指数型会计单位的经验。

大多数有可能带来激进创新的金融实验都需要经历长时间的验证，其持续的时间不是以月计，而是要按年来算。智利就花了15年时间才使发展单位成为公众能够接受的会计单位。当德国推出社会保险体系之后，世界其他国家基本上观察了几十年才认可其有效性。改变公众的思维模式必然是一个漫长的过程。在推出一项金融创新的初始阶段，需要同时具备两个条件，一个是可执行的金融创新方案，另一个是向公众推广这种创新的新想法。公众只有长时期观察这种创新的运作效果之后，才可能同时具备以上两个条件。

行动与机遇

我在本书中提出了六个重要的风险管理新理念，以及应该与之配套建成的经济基础设施的概念，这些创新可以把金融管理的手段从世界主要的金融中心延展出来，覆盖每一个普通人，无论我们身处何方，无论我们是否富裕，也无论我们面临的风险本质如何。每个新理念都会给社会带来根本性的改变。如果这几个理念都能变成现实，那将是异乎寻常的成就。不过我们总要从某个地方着手执行。只要能实现其中一个，哪怕实现的形式与我的提议有一定差距，那也能算作一项重大改进了。这六个理念相互支持，循环促进，所以只要实现了一个，就更容易执行下一个。

在本书最后的部分，我们需要思考一下，在真正执行这些新理念的情况下，我们到底要付出多大的努力才能获得成功。金融大众化意味极大地扩展金融行业，使其在普通人的生活中也能发挥重大作用。形成这种局面之后，社会上必然出现新的行业，还会出现很多需要人们完成的任务。

如果想要推出生计保险或者住房权益保险，我们必须对保险行业进行改革，通过这种改革，使其对普通人生命的重要性远远超过现有的水平。我们现在能够给早逝的人的遗属提供保险，日后我们所能制定的保险合同要比这种合同更重要，保险行业覆盖的范围比现在更广。

如果要推出宏观市场证券，就要对现有的金融市场进行变革。由单一家庭住房宏观

证券组成的市场将是一个全球性的全新资产流动性市场，其市值将远远超过现有的股票市场。交易国内生产总值宏观证券的市场，其市值将达到目前全球股市总市值的10倍甚至20倍。这种市场的存在，一方面对全球经济的运转起着重要的稳定作用，另一方面也意味着证券行业的业务范围将得到极大的扩展。

推出收入挂钩型贷款则需要我们对贷款市场进行重大改革，这种改革将使贷款人更深入地参与风险管理，使他们能够帮助普通人降低破产和经济地位下降的风险。向企业和政府发放贷款的制度也将随之发生根本性的改变。

推出不平等保险、跨代社保体系和国际化风险管理协议将使政府在制定政策时更多地考虑金融原则，其力度将远远超过现有的水平。由于这些风险管理制度可能引发道德危害，所以它们意味着普通人最重大的风险由政府管理，而并不代表着行政人员的大量增加。信息技术的高速发展极有可能给特定的社会群体或特定国家在未来几十年中造成灾难性的经济后果，推广这些风险管理手段有助于预防这种情况的出现。

企业和政府都应该参与全球风险信息数据库的创设和管理。我们应该把数据供应发展成一个规模更大的行业，也就是由能提供全球风险信息数据的企业组成的行业，其提供的数据覆盖了世界的方方面面，他们能够通过最好的科技手段，在保障个人隐私的前提下，使公众能够为了管理风险而广泛地调用数据。

企业和政府也应该共同开发新的计量单位，就是指数型会计单位。政府应该迈出这个领域的第一步，比如，以指数型会计单位重新定义税务等级，并且通过立法给这种新单位赋予合法地位。一旦建成最初的单位之后，我们可以预期私营企业会以政府推出的单位为中心，开发出其他可选的单位，使得整个计量体系可以在竞争中得到发展，由此也就能更好地反映人们的真实需求。

在建立新金融秩序的过程中，许多人都要为之付出巨大的努力，但是这些工作都是值得的。新金融秩序必然使社会发生本源性的改变，在转型过程中，所有为其而做的工作必然占据我们大量的时间和精力。

我们不能一直以现有的手段控制经济风险。新生的科技在令人惊异的同时肯定带来新的风险，我们应该对新科技手段加以改造，用它们管理自己造成的风险。我们不能把繁荣当作理所应当的现实。在科技发生重大变革的时代，我们更需要记得经济体系的孱弱，我们必须充分利用新信息技术手段控制风险。新金融秩序必然给我们带来新的商业机会，我们应该积极主动地抓住机会发展。我们应该尝试那些一开始看上去不易接受甚至不可执行的风险管理理念。我们应该为在较大范围内推出风险管理方案做好准备，应该为追逐可能造成巨大灾害的风险做好准备。

后记

多年来，我的写作风格一直不断变化。现在，我在写作过程中通常要借助无数人的力量，有时他们能帮助我过滤现有的观点，有时能为我提供富有新意的想法，有时能帮助我验证事实，有时能帮助我发现真正值得了解的要点。有时我甚至感觉与人交流的时间远远超过实际写作所用的时间，但无论如何，这些交流上的时间投入都是值得的。因此，本书的问世也得益于无数人的帮助。

在所有与我合作编写此书的人当中，阿兰·韦斯是最突出的一位，他曾是我在耶鲁大学教过的学生，后来我们一同发起了凯斯-席勒-韦斯公司（现在成为费哲金融服务公司的子公司），他曾任该公司总经理。他是一个有无数精彩的新观点的人。我和阿兰一起开发了多个金融创新理念，包括区域房地产期货市场、住房权益保险，以及一种被我们称为“宏观证券”的宏观市场工具。

可以说普林斯顿大学出版社的编辑彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）从根基上帮助我理顺了写作思路，在这方面他给予我极大的帮助。没有他的才智，这本书就不可能面世，如果没有他的帮助和建议，我根本写不出这本书。亨宁·古特曼（Henning Gutmann）最近刚刚离开耶鲁大学出版社，他也是一位编辑，与我建立了深厚的学术友谊，在写作本书的过程中，我曾就一些观点和他进行深入的交谈。

斯蒂法诺·阿萨纳索里斯也是我在耶鲁大学教过的一名学生，他也帮助了我撰写本书。我们共同开发了一套关于最优市场定义的数量化理论，迄今有5年时间了，这套理论帮助我精练了书中的很多观点，尤其是关于全世界各国综合国民收入的理论，这套理论也是我们首先联名发表的。

本书中的很多观点从根本上讲都源于耶鲁大学的学术传统，毕竟我在这里度过了20年的时光。已故学者詹姆斯·托宾对我有启蒙式的影响。对我而言，他开发的风险分散数量化理论、风险管理实际操作创新、耶鲁大学学费延交项目，以及他对社会弱势群体的真心实意的关注都是我从事学术研究的激励因素。他与威廉·诺德豪斯共同提出的精准测算经济福利程度的理论也鼓励了我，使我相信通过定量研究也能开发出用于改善社会状况的理论。威廉·布雷纳德（William Brainard）和特雷内尔·多比尔（Trenery Dolbear）共同研发的关于管理人生风险的理论是我关于宏观市场理论的直接领路人。对我的理论产生影响的还有约翰·扬纳科普洛斯（John Geanakoplos）关于信息传播和非完整性市场的理论，以及马丁·舒贝克（Martin Shubik）关于交易系统的研究。

凯斯-席勒-韦斯公司的其他同事对本书的出版也做出了重要贡献。卡尔·凯斯帮助我开发了房地产期货市场的理念。在他的引导下，我懂得了以优质的指数测算核心概念的重要性，他还为我提供了此次研究的源生猜想。霍华德·布里克、戴维·科斯塔、杰·库姆斯、尼尔·克里希纳斯瓦米、琳达·拉德纳、特里·勒布斯、詹姆士·米里以及其他凯斯-席勒-韦斯公司的同事们都在我这个发现之旅中贡献了力量。

我和阿兰·韦斯还成立了另外一家公司——宏观证券研究有限公司，目前由首席运营官山姆·马苏奇掌舵。成立这家公司主要是为了开发新型风险管理工具。尼尔·戈登、拉里·赫西克、尤里乌斯·莱文和汤姆·斯金纳都在我们创建这家公司的起步阶段给予了帮助。我们的顾问团也给予了很多建议，这个顾问团的成员有约翰·坎贝尔、弗兰科·莫迪利安尼和杰里米·西格尔。

本书的早期稿件曾经作为讲稿在多个场合面对不同的听众宣讲，其中包括：1998年2月斯普鲁伊尔在北卡罗来纳州立大学的演讲，1998年11月在伦敦政治经济学院的公开课演讲，1999年1月麦克纳在圣文森特学院的演讲，1999年3月容特在冈扎加大学的演讲，2001年4月塞缪尔·莱文在韦恩州立大学的演讲，2001年5月肯尼斯·阿罗在斯坦福大学的演讲，2001年9月亨利·乔治在斯克兰顿大学的演讲，2002年1月在耶鲁大学的“与学者同行”演讲，2002年5月在法兰克福对欧洲中央银行的公共演讲，2002年10月在芝加哥大学作为金融论坛讨论议题，2002年12月在香港经济合作组织会议期间进行讨论。这些不同场合的听众都给予了我很多反馈，对后续的写作有很大的帮助。

写作过程中，我与很多人进行过讨论，并且获得了他们的意见或建议，这些人包括：路易斯·阿德勒、肯尼斯·阿罗、亚历山大·阿斯科兰、索拉布·必达德、阿玛·拜德、穆雷·比格斯、迈克尔·布泽尔、戴维·布莱德福德、戴安·科尔、戴维·达斯特、布莱德·德龙、基斯·登吉尼斯、穆罕默德·艾尔-爱瑞安、赫布·金提斯、纳德尔·哈比比、罗伯特·霍尔、亨利·汉斯曼、罗伯特·霍克基特、吉曼·荣、斯蒂芬·卡普兰、迈克·克劳、斯科里·特凡格、戴维·莱斯特、吉尔·迈赫雷兹、费利佩·莫兰德、斯蒂芬·莫里斯、杰西卡·帕拉迪赛、马茨·皮尔森、安德鲁·鲍威尔、约翰·奎金、塔诺·桑托斯、伊恩·夏皮罗、杰里米·斯坦、拉斯·斯文森、詹姆斯·托宾、罗伯特·汤森、安德烈·乌可霍夫、萨瓦多·巴尔德斯-普列托、马列克·威列特卡和珍妮特·叶伦。

许多在耶鲁大学攻读学位的年轻人也在写作过程中给予我宝贵的帮助，他们是克劳迪奥·阿拉贡·里丘托、马龙·卡斯蒂罗、迈克尔·蒋、齐安·朱、彼得·迪瓦恩、彼得·法布里齐奥、苏尼尔·哥蒂帕蒂、牧子春成、莫那里·哈维里、法帝·柯南恩、杰·康、乔治·科尼奥蒂斯、李凌风（音）、阿德里安·罗、马军招（音）、尼克拉·麦、迦叶·穆德里索格鲁、帕里克·内莫罗夫、斯蒂文·帕里克杰克、迈克尔·派乐、弗吉尼亚·雷米、伊莎贝拉·理查德特、基拉·莱丝姬娜、扎鲁赫·萨哈吉安、菲利普·肖、比约恩·蒂庞、迈克尔·沃尔普和马克西恩·沃夫维茨。我与他们每一个人都针对本书的稿件进行过至少几个小时的交谈，他们通过表达自己的观点帮助我不断深化书中的逻辑，促使我继续开展研究。

我特别要感谢的还是我的研究助手卡罗尔·科普兰，她一直忠实地奉献着自己的力量。格兰纳·埃姆斯在本书出版过程中也给予了某些技术方面的专业协助。

本书是我毕生研究成果的集合，而支持我开展研究工作的就是美国国家科学基金会。过去10年间，我和理查德·塞勒、乔治·阿克洛夫等人一起组织了一系列行为经济学方面的论坛，通过举办论坛能够保持我们和经济学领域最新的心理学研究成果的联系，而支持这些论坛的正是拉塞尔·塞奇基金会。史密斯·理查森基金会专门拨给我一笔款项用于撰写本书。

我的妻子弗吉尼亚·席勒是耶鲁儿童研究中心的临床心理学家，她是我从事人类行为经济学研究的最持久推动力。在我写作本书的同时，她也在编写一本自己的专著，但她还是给予了我很大的支持，这比其他任何一次写书的过程都更难能可贵。我们的两个儿子本和德里克都已经到了能和我开展学术对话的年龄，而且他俩都自愿成为我的研究助手，也对本书的撰写贡献了自己的力量。

我还要感谢那些在学术界、商界、法律界和政府机关工作但是对我们的经济制度进行过严肃认真审视的人。我有幸从事经济相关工作长达数十年，有幸目睹无数理论家们推陈出新的理论不断公之于世。有时，聆听他们的理论会让人备受感挫折，甚至有时我都会认为他们的成果过于学术，与现实脱钩。但是在后来的持续研究中我也意识到，他们的理论模型有自身的合理之处，这也从根本上改变了我对他们的看法。通过在凯斯-席勒-韦斯公司和宏观证券研究有限公司任职，我也有幸以一线参与者的身份体验了金融社会，这使得我能够在行动中观察到新兴理念的诞生和发酵。有时，听到全新的观点或者与我的观点截然不同的理念也会让我备受挫折，原因在于这些观点往往难以付诸实践。这些理念听上去就像做白日梦一样，他们远离现实却还要抱怨现实给他们设置了太多障碍。然后，经过一段时间，我还是意识到这些理念最终会在人们的观念中沉积下来，经过多年的演变，它们最终会成为现实的科技手段，而且往往都具有真实的社会功能。

知名专家和媒体推荐

罗伯特·席勒撰写的《新金融秩序》可以称得上是针对一个重大课题的重要书目。

——约瑟夫·斯蒂格利茨，诺贝尔经济学奖得主

罗伯特·席勒再次语出惊人了。在《新金融秩序》这本书中，他提出通过创新型风险管理工具不仅能提高富人的生活质量，而且能改善穷人和中产阶级的生活状况，我们能够针对生活中面临的各种严重的风险投保。任何人都能在这本优秀的书中找到适合自己阅读的部分。可以说这本书预示了未来这个世纪中金融市场的发展方向。

——乔治·阿克洛夫，诺贝尔经济学奖得主

正如过去大多数哲学家都认可的那样，经济运转的最终目的是改善社会运行的效率。《新金融秩序》的问世使罗伯特·席勒也遵循了这个光荣的传统，他通过卓越的经济理论指导人们创设新型金融制度，力求减少不可预知的风险给社会及其成员造成的危害。席勒的分析富有想象力，语言生动，对于那些同样追求更加富裕、更加美好的未来的读者来说，一定能在书中找到共鸣。

——彼得·伯恩斯坦，畅销书作者、投资顾问

席勒是一位有远见的经济学家，这本书一定会广受欢迎，读者肯定会热议其中的话题。这本著作作为一个病入膏肓的问题开出药方：我们生活在一个物质财富极大丰富的年代，而与财富伴生的是同样可怕的经济不稳定性。

——赫伯特·金迪斯，马萨诸塞州立大学教授

目前已经存在多样化的金融市场，能够帮助人们应对企业利润的浮动和物价的波动。但是劳动力市场和住房市场波动等对大多数人而言能够产生更重大影响的风险却没有现成的市场进行处置。我们如何设计适当的市场管理这些风险？罗伯特·席勒的书恰好细致地分析这个颇具挑战的课题。

——哈尔·R·瓦里安，《纽约时报》

生计保险、收入挂钩型贷款、不平等保险，这些只不过是罗伯特·席勒提出的大胆而富有想象力的理念中的一部分……尽管实现席勒的倡议障碍重重，我们仍然能在这本书中找到许多引人思考的新想法。如果我们以超前30年的眼光来看，我敢肯定地说他的这些理念中至少能有一个变成现实，敢和我打赌的人肯定会输。

——菲利普·科根，《金融时报》

如果说《非理性繁荣》冷静地分析了众人皆知但无人承认的社会现实，即全美民众对股票投资过度着迷，那么《新金融秩序》则像是一篇博士论文，其中分析的问题都还没有被公众认知。无论如何，席勒都在这本书的撰写过程中发挥了极致的想象

力。

——汤姆·彼得伦诺，《洛杉矶时报》

席勒以一个非技术性的视角引导读者走入一个覆盖面极广的风险分析领域，他在书中引入了一系列全新的概念，充分揭示了普通人如何识别和判断风险，以及如何保护自我不受风险的危害。虽然这个话题的受众可能比较有限，但是作者的行文风格使其得以将一个可能枯燥乏味的话题演化为一本带有一定娱乐性的读物。

——《抉择》

席勒比我们想象的更为大胆。他的野心不仅是全球性的，而且兼具系统性。席勒想要成为全球金融体系重塑过程的激励者和引导者。《新金融秩序》一书详细描述了在资本主义社会不断涌现破坏性创新的前提下，应该采取哪些措施抑制普通人可能遭受的危害，甚至在某些程度上可以预防整个国家可能受到的危害。

——彼得·科伊，《商业周刊》

就算用最朴实的话来评论，席勒的观点也称得上是令人震惊……席勒先生本人也对所有理念能否成真持怀疑态度。但仅就这本书而言，其中包含了一些引人入胜的历史典故，至少也能被称作一本发人深省的著述。

——《经济学人》

席勒的雄心壮志可谓令人振奋，这也使得他的著述具备了其他商业类书籍缺失的特质：他的书能让人深刻地感受到经济观念可能使人们的日常生活发生转变。

——《纽约客》

《新金融秩序》这本书简单易读，而且让人愉快地联想到乌托邦式的美好社会。

——《华盛顿邮报》

一本激发思考的著作。

——《风险》

图书在版编目（CIP）数据

新金融秩序 / （美）席勒著；束宇译.—北京：中信出版社，2014.1

书名原文：The New Financial Order: Risk in the 21st Century

ISBN 978-7-5086-4289-5

I. 新... II. ①席... ②束... III. 金融风险防范—研究 IV. F830.9

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第247436号

The New Financial Order: Risk in the 21st Century

Copyright © 2003 by Robert J. Shiller

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

Simplified Chinese translation copyright © 2014 by China CITIC Press

All rights reserved

本书仅限中国大陆地区发行销售

新金融秩序

著者：[美]罗伯特·席勒

译者：束宇

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

（CITIC Publishing Group）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1092mm 1/16 印张：19 字数：299千字

版次：2014年1月第1版 印次：2014年1月第1次印刷

京权图字：01-2013-0705

书号：ISBN 978-7-5086-4289-5 / F·3039

定价：59.00元

金融行业必读书
国际货币基金组织副总裁朱民倾力推荐

Finance
and the
Good Society

金融与好的社会

2012年入围诺贝尔经济学奖

[美] 罗伯特·希勒◎著

束宇◎译

Robert J. Shiller



中信出版社·CHINACITICPRESS

金融与好的社会

[美] 罗伯特·希勒 著
束宇 译

中信出版社

序

2008年9月，雷曼兄弟公司的破产引发了全球金融危机，一时间，向来在金融市场占有霸权地位的金融帝国开始倾倒，一直在金融业前沿的顶级金融公司轰然倒塌，那些传奇的金融人物退到历史的角落，传统的金融基础理论也在危机中受到挑战……正如我在2008年年末在《改变未来的金融危机》一书的序中写道：“我们为一个又一个金融王国的轰然倒塌而震惊、为一个又一个事件中人性道德的丧失而沮丧，为一次又一次制度的缺陷而惊讶，为一批又一批财富的烟消云散而惋惜，为一次又一次出现的人类的短视而痛苦。我们在观察中思考，在困惑中体会，在斑斑事件中寻找历史，在层层硝烟中探寻明天。”思考又一次把我带到了耶鲁大学教授罗伯特·希勒的《非理性繁荣》，我们组织了一个阅读小组，认真地讨论。

我对希勒教授历来尊重。最早知道希勒教授是阅读他1989年的专著《市场波动》，当时正在学习有效市场理论，该理论认为，市场上的金融工具的价格能够准确、及时地反映各种信息，因此金融资产能够被准确定价。价格的高估或者低估只是一种幻觉，股价波动服从统计意义上“随机游走”。我对这种市场的完美性有相当的怀疑。希勒教授对投机市场的价格波动进行了数学分析和行为分析，论证了“理性人”、“充分信息”和“充分定价”，由此推论“有效市场”的不存在。在有效市场中，单只股票会随机游走，但整个市场的价格水平并不证明市场的有效性。我被他明确的观点、严谨的逻辑、近乎完美的数学推演和清晰的表述所折服。

我一直对宏观经济金融管理有兴趣，希勒教授在1993年出版的《宏观市场：建立管理社会最大经济风险的机制》则让我入迷。他提出了用

多种新的风险管理合同建立广义宏观市场，从而维持宏观经济金融的稳定和收入分配公允。例如他提出运用国民收入与不动产期货合同等，引领了一场适应现代人生活水平的风险管理领域的新革命。他运用高深的数学工具的自如性也令我赞叹。这本书在1996年获得美国教师退休基金会的萨缪尔森奖。

20世纪90年代后期，美国的股票市场道琼斯指数、标准普尔500指数以及纳斯达克指数不断创造历史新高，投资者投资热情高涨。希勒教授则敏锐地观察到繁荣背后隐藏的危机。2000年，希勒教授出版了《非理性繁荣》第1版。他比较了美国近140年来股票市场市盈率的变化情况，指出当时美国股票市场指数大幅上涨是脱离实际经济运行的反常现象，揭示了金融市场中非理性的一面，他以大量的数据和案例分析了自由市场经济中资本市场内在的不稳定性，预言了股票市场的下跌。没多久，美国股市发生了巨震，道琼斯指数在短短几周之内下跌了近20%，纳斯达克指数跌幅超过30%。

2005年，希勒教授在《非理性繁荣》第2版中新增了关于房地产市场分析的章节，希勒教授指出当时房地产市场的繁荣中隐含着大量的泡沫，房价可能在未来几年中下跌。“次贷危机”果然来临，希勒教授专门针对次贷危机写了《终结次贷危机》。他再一次强调，非理性繁荣是美国股市泡沫和房地产泡沫的源头，它的根本原因是现有金融体系安排存在重大缺陷。加之人们面对泡沫时产生的心理恐慌，爆发全球金融危机在所难免。他认为只把危机原因归结于按揭贷款人的欺诈，证券投资人、对冲基金、评级机构的贪得无厌，甚至是美国联邦储备委员会前主席格林斯潘所犯下的错误是不够的。他从心理和社会因素层面剖析次贷危机的形成，指出根本在于美国金融体制的弊端，需要采取切实的步骤，重新构筑住房市场和金融市场经济体系的制度基础。

今天，希勒教授融合了他之前著述的主要观点，包括他的《金融新秩序》以及他和阿克洛夫教授合作的《动物精神》，推出了新著《金融

与好的社会》，系统地阐述了他的理念。希勒教授再一次提出股票市场是不稳定的，股价的时涨时落决定了人们不可能从中获得稳定的收益。他批评人们过度迷信股票市场，妄想通过股票市场赚取财富。而这种对股票市场的过分迷信也助长了金融体系的不稳定性。他同时指出目前的金融秩序无法化解这些风险。希勒教授建议设立一个包含各种风险信息并能够对这些信息进行及时处理的数据库系统，构成金融新秩序的物质基础。在这个超强数据库系统的帮助下，全球市场中的所有交易风险以及各种获利机会都将及时得到反映，并从此创造出新型金融工具。人们通过在金融市场上交易这些新型金融工具，分散和化解这些实体经济风险。他提出在改进金融信息基础设施上，让尽可能多的人受益于金融活动、金融产品及金融服务，扩展市场的范围，开放零售金融工具，为消费者提供更大的保障。希勒教授希望通过金融创新实现金融民主化，从而分散风险，为经济生活提供更加牢固的基础。

一般金融著述研究市场和市场行为、运行方式，有些研究体制和机构。希勒教授则更进一步，他研究广义金融体系的制度、机构、参与者、运行机制和法律监管框架。他更进一步研究作为参与主体的“人”的行为，既包括商业银行家、投资银行家、券商、交易商、保险商、金融工程师、衍生产品提供者，也包括监管者、会计师和审计师，以及代表政府的政治家的行为。他认为传媒和舆论可能使公众心理因素在股票价格波动中起很大的作用。他研究这些行为主体面临的激励和惩罚机制，行为约束和相互制约；他们之间的合作和博弈，以及他们和“市场”之间的合作和博弈。由此揭示这些参与主体的“人”的理性和非理性行为和市场的结果。这些论点和方法都是前沿性的，因此本书读来生动有趣又引人深思。

我和希勒教授相识多年，也曾多次同台发言。2005年冬季达沃斯论坛的主题是全球权力转移，我和希勒教授共同在论坛的第一天的主会场上发言。当时会议整体对新兴市场经济的崛起持乐观态度，希勒教授和我则持相对冷静的观点。我们都认同新兴市场经济的增长强劲，也认为

新兴市场经济可能会继续保持强劲增长，但我们也认为不能夸大其词，因为新兴经济占全球经济的总量有限，而从新兴经济的经济增长速度强劲到所谓“权力转移”更是一个历史的长期变更。同时新兴经济的中长期经济发展也面临转型的挑战，包括从出口导向到内需主导的增长模式的变更、金融体系的改革，尤其是收入分配政策和建立社会保险体系等。我们都呼吁学术界加大对新兴市场经济的研究，提出更多的政策建议。2009年，希勒教授到中国人民大学讲学，我也有幸应邀发言。会议在中国人民大学的一个大会场举行，主席台很宽敞。有趣的是，会议在主席台上我们座位的上方悬挂了我们的大幅画像，我开玩笑说好像坐在自己的遗像下发言，全场大笑。希勒教授则平静地说，从未来看过去也是经济学家一种有趣的视角。话音未落，满会场瞬时安静下来，希勒教授即席开讲。那天我们对中国房地产市场是否存在泡沫进行了有趣的辩论，观点不尽相同，彼此相互尊重。

希勒教授是一个跨学科、跨领域的经济金融学家，他即是古典经济金融学家，又是非常规的。他运用古典经济学的理论和方法，论证严谨，历史分析、数据说话，计量经济学技术的测度和证明，严密的经济学理论逻辑。他在经济学的研究遍及金融市场、行为经济学、宏观经济学、不动产、统计方法以及市场公众态度、意见与道德评判等领域。希勒教授是行为金融学领域的奠基人之一。有别于传统金融学研究中“理性人”假设，行为金融学研究侧重于从人们的心理和行为出发，研究和解释现实金融市场中的现象。

希勒教授是一个传统又非传统的经济金融学家。他是传统的，他的研究有很高的专业性和学术性，每次发言都见解独到、逻辑明确、数理论证清晰。他为人谦和，执著学术。《非理性繁荣》出版后好评如潮，人们争相购买，一时洛阳纸贵。媒体追逐，他也成为公众人物，一段时间几乎天天在布隆伯格电视和CNBC电视露面，但他主动淡出，继续他的研究，不断深化他的理论体系，使得每两年就有新著面世。他又是非常规的，他首创了希勒住房指数并创立了一家公司经营这个指数，现在

希勒住房指数是全世界最权威的住房指标之一，被市场广泛引用。他参加对市场的宏观政策咨询，也和大型商业金融机构合作研究新的金融理论，开发新的金融工具。他本人则永远是谦和认真的。我有一次和他讨论起他的双重身份，希勒教授说，我们都是社会的一分子，我们都有用我们的专业贡献人类知识和推进社会实践的双重责任。这种把自己放进去的观点和行动是我历来尊重的。

我一直认为希勒教授是理想主义者，他相信人性的光辉，他认为可以通过技术安排为公众的利益重塑金融业，把金融业作为人类财富的管理者，通过公众的广泛参与，让金融业为人类社会的良性发展服务。全民的广泛参与也会打破金融的精英权力结构，使得金融民主化，并实现财富分配的公平。这些理念都引起我的共鸣。希勒教授的新著中文版发行之际，他和出版社都希望我能为中文版作序，我当然愿意。但是国际货币基金组织的日常工作非常繁重，我又经常出差，难以找到哪怕一点儿安静的业余时间。出版截止期在10月29日，眼看无法交稿了，10月28日，台风桑迪可能来袭，美国东海岸都在为台风的到来作准备，我的一些原先安排的会议被取消了，我得以在家安静半天。早起，打开电脑，匆就这篇短文，谨向读者推荐希勒教授的新作。

朱民

2012年10月28日于华盛顿

中文版序

本书的主题与当今中国紧密相关，考虑到中国经济的高速增长以及其金融化进程的加快，本书所讨论的话题对中国的意义远大于其他任何一个国家。邓小平于1978年推动的改革开放的核心意义就在于使中国逐步接纳现代化的金融技术。中国经济的增长得益于几个方面的变化，包括企业获得新的自主权，市场可以自由发挥力量，推行绩效工资，以及采纳其他能够提高生产率的金融刺激方案等。

中国经济如果要持续增长，其金融业的体量需要极大地增加，直接或间接参与金融业的人数也要大幅度增加。

刚开始写作本书时，我更多地考虑为选修我的金融学课程的学生服务，因为他们日后所从事的工作都与金融相关，都将是这个全球化金融经济圈中的一分子。我在耶鲁大学从事金融学教学有25年了，除此之外，我现在还通过“耶鲁公开课”这一网络手段面向世界各地的学生进行教学。我的讲座都已经拍成视频，教学用语为英语，面向公众免费开放。我知道这个网络教学手段触及的学生中有很大部分来自中国。

但是这本书的读者对象应该更广泛，我希望那些商业人士也能阅读到本书，任何一个正在谋求金融类职位或者想要跳槽到金融业的人肯定都能从本书中找到有用的信息。本书描述了诸多与金融直接或间接相关的职业，中国经济正需要大量的人才填补这些职业的空缺。当今的社会经济结构从本源上讲是受金融的影响而形成的，在这一前提下，每个人都应该更仔细地思考个人行为能够对整个社会经济做出怎样的贡献。

现实中，中国的金融制度比其他国家显得更不成熟。上海证券交易所历史悠久，最早成立于1891年，但是1949年新中国成立时被关闭，直

到1990年才重新组建。而在1990年，大多数中国人已经忘记了证券交易所的常规功能，他们先入为主地认为这是一个邪恶的事物，只有经历较长的适应期之后才再次接受它。

此次金融危机爆发后，许多国家出现了针对银行和金融机构的抗议活动，“占领华尔街”等运动蔓延到了世界许多国家的首府。组织和参与这些抗议活动的民众似乎和几代人之前的中国人一样，对金融制度怀有厌恶的情绪，但是这种情绪很大程度上在当今中国已经消散殆尽。

中国及其真实的发展目标

与“占领者们”的观点相反，我在本书中主要论证了金融是一门关于目标构筑的学科，是一种研究如何激励更多人为了共同的目标而努力奋斗的学问，同时也注重研究如何使时间的推移和人员的变化不对追逐目标的努力造成负面影响。这其实也是改革开放的核心意义所在，形成这种局面需要一个漫长的过程，直到今天还在不断地演进。

过程之所以漫长，主要是因为如果想要整个体系运转良好，必须先培养出许多与之相关的从业者。本书第一部分就着重讨论了许多不同的职业，而它们都是与金融业相关的专业岗位。每种职业的从业者都必须接受高强度的教育，同时也要参加关于职业文化和职业标准方面的培训。在培养这些职业的从业者方面，中国已经取得了长足的进步，但是需要努力追赶和弥补的领域同样很多、很广。我在本书中指出，中国人平均每8000人才能享有1位律师的服务，相比之下，每300个美国人就能享有1位律师的服务。并不是每个人都认为美国的律师人数众多是件好事，其实早就有人提出美国社会过度好诉的负面影响。实际上，由于律师是直接起草金融合约的人，也是监督合约能够得以执行的人，并且是有能力保护民众不受金融权力滥用伤害的人，所以律师在金融主导的经济体中扮演着重要的角色。如果没有律师，民众可能会先入为主地认为金融机制总是优先回报那些自私和贪婪的人，再加上整个社会的思潮是没有任何限制因素的，所以我们的社会会变得越来越自私、越来越贪

婪。中国还需要更多从事金融顾问业务的专业人士，同样需要本书第一部分所讲到的所有职业的从业人员。

中国民众对腐败现象十分担忧。《中国日报》在中国主要城市的普通居民中开展过多次调查，最近一次就在2012年，这些调查都一致地揭示出腐败是当今中国面临的重要问题。解决这个问题的重要途径就是大力发展与金融相关的职业。当中国人均拥有律师的数量和人均享有的金融业服务人员人数提升后，腐败的现象应该会逐渐消失。

这个过程需要由持续不断的创新活动推动，所以也注定要经历一个漫长的过程。世界上任何一个国家都不可能照搬照抄其他国家金融领域的办事理念。考虑到中国独特的体制、文化背景和发展速度，照抄他国是完全不现实的。从中国领导人采取的行动中也能明显地看出，他们对这个道理心知肚明。正如本书中多次提到，金融创新要考虑金融和法律制度的复杂性，同时还要消除民众对金融创新的抵抗情绪，所以创新必然是一个缓慢的过程。但是，如果我们能培养出一群以推动社会良性发展为己任的金融从业者，我们就能够加快金融创新的步伐。

中国可以借助金融目标构建这个手段实现许多国家层面的目标。全国人民代表大会于2011年发布的指导2011~2015年国家发展的“十二五”规划中列举了很多这样的目标，其中，中国政府提出在“十二五”期间，中国的城镇化率要达到51.5%，要为低收入人群新建3600万套保障性住房，全国高速铁路总里程要达到45000公里，全国高速公路总里程要达到83000公里。

实现以上目标，需要执行者严谨地分配持有的资金，也就是说需要由本书中讲到的各种专业人士充当执行者的角色。资金分配的正确性对发展的全局有决定性影响。在没人愿意居住的城区新建住宅或者在没人愿意光顾的地区新建商业中心都是错误的，建筑物应该是为长远而建设的，哪怕30年、50年甚至100年之后，都还会有人想要购买它们。铁路和高速公路的建设也要考虑路线途经区域的正确性，建设施工过程中采

用的技术的正确性，以及对中国未来发展的影响。执行这种计划，一方面需要中央统一规划，另一方面需要将具体决策的权力释放给相关主体，而参与其中的人都需要得到适当的金融制度的激励。

中国的不平等现象

中国政府宣称目前推行的是社会主义市场经济体制，从定义上讲，它其实是一种更人性化的制度。但是，如果中国政府允许一部分人先富起来，那么这些人积攒的大量财富又该如何使用呢？

《福布斯》杂志曾经编制过中国富豪榜，榜单显示中国已经有115位资产超10亿美元的富翁，人数仅次于美国。

中国境内不平等现象的加剧使民众开始对刚刚取得金融化变革的经济体系和高速的经济增长产生了担忧，但其实不平等现象的加剧并非新经济体制发展的必然结果。与此截然相反，社会金融化程度越高，不平等程度越低，原因在于金融本身起到管理风险的作用，对风险的有效管理应该带来降低社会不平等程度的效果。

总部位于巴黎的经济合作与发展组织于2010年发布了一份关于中国经济的研究报告，报告中称中国的经济不平等现象在过去多年间一直不断扩大，但是在最近几年呈现出保持现状，甚至不平等差距缩小的情况。这种改善的出现一方面得益于社会保障项目的改进，另一方面得益于人口的跨省流动和城市化进程的加快。

但不论中国还是其他国家，对于未来经济不平等现象加剧的风险都不能掉以轻心。世界的变化异常迅速，全球化趋势迅猛袭来，我们随时都可能遇到新的挑战。同时，信息技术突飞猛进地发展，计算机和改良版机器人正在逐步取代许多原本需要人工进行的劳动。如果在这些变革的基础上再考虑中国经济发展的高增速，那么未来经济不平等到底会演化到何种程度还真是一个捉摸不定的问题。

与其他国家一样，中国也应该从现在开始建立一些基础性经济制度，以防未来经济不平等现象持续恶化。未来发展中有一部分不过是简单地延续目前的趋势，继续改善金融和保险制度，以此减轻不平等的程度。其他一些受金融理论启发但需要由政府执行的措施，比如说本书中建议的编制不平等指数等，也是中国急需制定的措施。

中国的慈善事业

随着其经济实力的增长，中国也必须下定决心培养一批独立的慈善机构。和某些人妄称的情况不同，中国并不是一个没有慈善传统的国家。根据基金理事会组织的一份评估报告，中国“百年以来都有慈善和互助的传统，不过其影响局限在社区、宗族或亲属之间……但大多数非营利性组织都是一家或多家政府机关创建、组织并管理的，所以它们缺乏独立性和运营能力”。除此之外，根据他们的说法：“大多数中国人都因为社区、工作单位或自己所属政治团体的要求而参与志愿者活动，志愿者中只有15%的人是出于自身意愿而无私奉献的。”

我在本书中提出一个主张：对自己家人和自己身处的社区所行的善举也应被算作真正的慈善，也应该在社会中极力提倡。在倡导慈善时，我们应该注意扩大慈善义举覆盖的范围，也应该倡导慈善源于个人的主动意愿。

政府不应成为慈善捐赠的主导力量，真正能使慈善事业蓬勃发展的还是人们的创意和同情心，而且也必须是人们自觉自愿的捐赠。中国香港的慈善传统历史更悠久一些，或许正是因为香港推行市场经济的时间更长，正好也为中国内地的发展提供了一个范本。

最近几十年里刚刚成长为亿万富翁的中国人也不应该一门心思地打造家族王朝。继承得来的财产易招人怨恨，人们通常都认为富二代是没有资格享受巨额财富的人。中国人对自己历史上仇富情绪带来的危害应该有清晰的认识，所以他们应该尽最大的努力避免犯同样的错误。中国

新生的富人阶层与其他国家的同类人群一样，他们都应该扩展自己的视野，认真思考自己如何为社会良性发展多作贡献。他们作贡献的对象可以是自己的祖国，也可以是世界上任何一个国家，毕竟全人类都是国际化大家庭的成员。

如果经济的发展不能推动社会、文化、科学或者艺术方面的进步，那么就算不上成功。我尝试着在本书中强调这个观点，同时也强调了能够推动这些进步的不同金融制度的设计开发方式。为了未来能形成一个理想的金融社会，中国必须将培养范围更广、包容性更强的慈善文化作为主要任务抓紧执行。

前言

我在耶鲁大学讲授“金融学”课程已经25年了，我相信很多来上课的年轻人还没有找准自己在社会中的位置，他们也无法预料自己的人生梦想与残酷的社会现实将会发生怎样剧烈的碰撞。通过阅读本书，我希望他们能够加深对金融社会的理解，因为不论他们未来从事何种职业，他们都将长期生活在这种体制内。

自2008年起，随着“耶鲁公开课”计划的推行，我开设的课程被拍成视频向公众开放，2012年将会推出最新的版本。考虑到世界各地通过远程方式观看我的讲座的学生众多，他们加深学习的需求促使我下定决心写好本书。

但着手写作以来，撰写本书所要达成的目标变得更广泛、更急迫，不仅仅局限于为学生们服务。我们都生活在金融主导的时代，也就是金融制度对社会经济体制的影响力逐步增长的年代，而2007年开始的金融危机使大多数人都认为这种制度已经腐化。我们都需要认真思考这个社会的发展方向是否正确？我们这一代人以及下一代人是否仍要坚持同样的发展方向？

金融体系是一项新发明，而塑造这种体系的过程还远没有结束。只有细致入微地引导其发展才能将其成功地引入未来，在这个过程中最重要的是对金融体系进行扩大化、民主化和人性化的改造，直到未来某一天我们能够看到各类金融机构在普通民众的生活中更常见，它们产生的影响也更积极。进行这种改造就意味着要赋予普通民众平等参与金融体系改造的权力，让他们能够全面地获取信息，能够通过人工及电子的方式积极且理性地把握机会。这样做意味着普通民众要真正把自己视为当

代金融体系的一员，而非玩世不恭的金融机构自私自利地推出的各种产品的受害者。这样做也意味着要重新设计一些以最新金融理论为基础的金融创新，同时加强行为经济学和行为金融学方面的研究，因为这两门学科能够深入探究人性的局限，从而告诉我们到底是什么使人无法做出理性且人性化的决策。创造并推行这些金融创新是应对经济不平等的最佳策略。这个体制的未来就掌握在普通民众的手中，不论老人还是年轻人，或许他们中就会有人阅读本书。

当下，许多国家还在疲于应付始于2007年的金融危机所带来的恶果，也正因此使得改造金融体系这个议题突显出来。没有人能够精确地划定此次危机的起止，就算是在我继续写作的2012年，我们也并不认为这场危机已经结束，恐怕更严重的后果未来才会显现出来。各国政府为根除引发危机的症结而采取的应对措施没有能够深入持久地推行，各国政府为了提振民众对金融机构的信心而进行所谓的“压力测试”，这些测试的深度和广度也十分值得怀疑。

从我着手写作本书开始，民众在街头抗议政府和金融机构的新闻就一直充斥着2011年各大报纸的头版头条。首次把矛头指向金融机构的抗议活动是发生在马德里的“愤怒者运动”，随后就是纽约的“占领华尔街”，其后蔓延形成了“占领波士顿”、“占领洛杉矶”、“占领伦敦”、“占领墨尔本”、“占领罗马”以及其他同类抗议活动。2011年12月，俄罗斯爆发了选举抗议，主要反映了民众对商业寡头们安逸生活状态的不满。所有这些抗议活动中一个贯穿始终的主题就是人们要求在金融领域有更高程度的民主，他们怀疑政府与那些依附于政府的金融机构之间达成了某种阴谋，为此他们也进行更猛烈的抨击。虽然这些抗议活动当中所用的言论和措辞不一定前后一致，但是这些抗议活动在很大程度上反映了民众对民主价值观的认同，以及对公民责任的担当，这些都是我们欣然乐见的。

我们不能断然把这些抗议活动都划定是左翼人士所为。在美国境

内，即使那些从理念上认为自己和“占领华尔街”运动持完全相反态度的人，比如茶党的右翼激进分子，都对纽约和其他几个金融中心里财富及权利高度集中的现象表示不满，因为更多实际工作都是“中间层美国人”做的。当下的社会，不论持何种政见的人似乎都形成了一个共识，那就是在金融危机爆发的前后，富有的金融界既得利益者通过对政府的影响力为自己获取了更多的利益，而这种行为是不可提倡的。但到底要提倡什么样的行为来进行补救，民众很难达成一致意见。

许多人都认为对金融危机负有不可推卸的责任的人应该坐牢。2011年下半年，我应邀参加芝加哥全球事务委员会主办的一个夜间谈话节目，当时的观众很多，很明显他们大多数都是商人。一些观众在节目播出后愤愤地批评我，他们认为我没有强调许多金融企业在危机爆发之后均遭到了欺诈罪指控。当我听到商界发出如此强烈的愤恨之声时确实感到意外，因为他们并不是街头抗议人群中的泛泛之辈，而且这些人中既有共和党人也有民主党人。更令我感到惊讶的是，我当天的基本主题，也就是通过对金融体系的民主化改造使其更好地服务于广大民众，并没有被视为站在商人们立场上的观念。实际上，我所宣讲的这个主题正好映射了“占领华尔街”运动所要达成的最深层次的目标。

不可否认，非法行为是导致当下金融危机的祸源之一，但在我看来，把所有问题都归结到这一个源头上会使人们忽略宏观层面的问题。导致现有金融体系出现问题的诱因很多，如果我们不通过改造现有体系解决深层次的问题，那么我们将错失解决问题的关键，也将错失纠正错误的时机。

所有犯下欺诈罪的人都应受到处罚，但是我们很难把这次危机归罪于恶劣行径的总爆发。例如，危机爆发前的繁荣时期，金融界的发展就如同高速公路上所有人都在超速行驶，而每个驾驶员超出限速的程度其实并不高。在这种环境中，任何一个按照当时的平均速度驾驶的司机只不过是随众而已。美国金融危机调查委员会2011年发布的最终报告中

称，当时的繁荣简直就是“疯狂”，但不论当时发生了什么，其中绝大多数都不是触犯法律的行为。

用高速公路这个例子再打一个比方，我们可以建议机动车的设计者把精力都用在研究如何通过新科技帮助驾驶员更好地应对各种路况，他们可以改进车辆的巡航控制系统，可以改进车辆外部信息反馈系统，直到发明可以无人驾驶的车辆——所有这些改进措施都是为了帮助驾驶员更便捷、更安全地到达目的地。如果高速公路可以实现这些设想，我觉得金融机构应该效仿此模式以构筑自己的未来。

自此次金融危机开始以来，人们通过各种形式表达了不满，上面提到的诸多抗议活动只不过是情绪不满的极端表现形式。走上街头的抗议者和愤怒的商人们所用的抗议语言大同小异，他们都没有明确的抗议目标，也无法确切地告诉我们问题到底出在哪里，更无法告诉我们如何解决问题。但在金融危机延续期间，民众表达的对我们所处的这个金融体系的不满，折射出现有体系确实存在急需纠正的问题——这些问题是金融危机期间制定的新法律法规无法解决的。

美国境内危机抬头的信号是2006年起房价持续下跌。根据我们编制的标普/凯斯-希勒全国房价指数，美国的实际房价在2006~2011年5年间下跌40%。2007年，房价下跌已经导致与房屋抵押贷款相关的证券价格出现大幅下跌，投资这种证券的人们应该在当时就蒙受了不少损失。人们将此次危机称为“次贷危机”，主要原因就是与借贷给次级债务人的抵押贷款相关证券的价格下跌最为厉害，所谓的次级债务人就是在贷款评估时被认定极有可能拖欠偿债的一群人，他们的既往偿债记录和工作记录就是评判的依据。人们将危机爆发归罪于与次级贷款相关的金融创新。但是危机并没有局限在与次贷相关的范围内，它只不过是一场波澜壮阔的大灾难的前奏。危机造成的后果是实体资产大幅贬值，金融机构连续破产，在美国、欧洲以及其他地方都如出一辙。到2009年春，金融危机的危害程度已经极其严重，以至于人们将其称为自20世纪30年

代“大萧条”以来最恶劣的金融风暴，其影响范围远远超过了20世纪90年代的亚洲金融危机，也超过了1974~1975年及1981~1982年的两次因石油价格引发的经济危机。时间进入2010年，欧洲主权债务及银行业危机再次加深了这一轮危机的复杂程度，也导致许多国家的国债评级在2012年下调，甚至欧元区专门应对此次危机的救命基金——“欧洲金融稳定基金”也未能幸免。此次危机仍然在世界各地引发新的问题。

我承认次贷业务及许多大型金融机构存在各式各样的问题，有的问题来源于对市场过度乐观以及不成熟的判断，有的则是从一开始就策划着要操纵市场甚至进行诈骗，但不论如何，我并不像大多数人那样认为仅凭现在看到的这些问题就能给现有的整个金融体系判死刑。尽管我们现有的金融体系存在诸多不完美之处，但是我对其所能发挥的功能仍然感到十分钦佩，而且我也忍不住设想它未来还能成就多大的功绩。

我意识到许多评论家认为社会在朝着大多数人经济状况日渐窘迫的方向发展，而教导更多的学生日后从事金融行业的工作只会加剧这种趋势。当然，我也承认许多从事金融业或与金融相关行业工作的人获取的劳动报酬更高，而其他行业的人收入要低很多。当代社会确实在朝着一个经济地位越来越不平等的方向发展，造成这种趋势的原因之一是参与金融相关活动的人获得的报酬相当高，而在整个经济体系中其他行业从业者获得的报酬相对低很多，大多数中产阶级和穷人都属于后一类，而他们的社会地位也越来越不稳固。政府划拨资金救助本来就很富有的一群人，无疑加重了公众对这种不平等现象的质疑。

无论如何，我们也不能断言金融与生俱来就是一个只能容纳社会精英的行业，也不能将其视为推动经济非公平发展的引擎。尽管其存在种种不足且可能显得贪得无厌，但是金融业同时也有潜力帮助我们塑造一个更和谐、更繁荣和更平等的社会。实际上，当今几个重要市场经济体的崛起很大程度上有赖于金融业为其发展提供了核心支持，如果没有金融业，这种崛起是我们根本无法实现的。许多媒体都以大篇幅抨击银行

家和金融家，称他们是自我膨胀的罪犯，是导致经济失衡和民众遭罪的魁首，但就算在如此恶劣的舆论环境下，我们仍应该看到金融业是我们这个社会不可或缺的一部分，它管控风险的能力使我们可以将创意转化成各种重要的产品和服务，小到改良型的手术器具和先进的生产工艺，大到复杂精密的科研机构，以至于最终影响整个公众福利体系。可以说金融机构与民众之间的联系是维系社会运转的最基础的关系。撰写本书的主要目的就是厘清这一基础关系的内涵，并为将来持续维护和加深这种联系构建恰当的理论框架。

或许读者们已经注意到理论上的悖论，金融业一方面帮助我们取得了诸多伟大的成就，另一方面却像此次危机中表现的一样，爆发出巨大的破坏力，给社会造成诸多伤害。在我看来，应对这种现象的最好方式并非钳制金融创新，相反，我们应该鼓励进一步放开金融创新的步伐。通过这种方式，我们不仅可以缓解金融危机的冲击，也可以使金融业更加民主化。我在本书不同的章节中反复提到当下正在运作的一些金融创新，我自己也提出了一些新的想法，这些例子都是为了证明拥有创新思维并且心术纯善的人们仍然可以改进我们的社会，并且使整个社会的金融体系更加民主化。

此次金融危机提醒了我们，进行金融创新的一个重要前提就是必须服务于保护整个社会的资产这个最根本的目标。为了保证目标得以实现，最好的办法就是在华尔街培养并监管不同的从业者——首席执行官、交易员、会计、投资银行家、律师和慈善家，通过倡导他们心存良善的从业行为，进而影响整个华尔街的文化。

《国富论》写就于1776年，被世人公认为现代经济学的开山之作，但在亚当·斯密撰写这本著作的年代，思想家与评论家讨论最多的还是关税问题。当时私营业主们着力游说政府将他们这一小部分人的利益放在公众利益之上，诱使政府将关税抬高，最终使得成本低廉的境外对手们都无法与之竞争。但是亚当·斯密与他的追随者们成功地阐述了贸易

与国民普遍享有财富之间的关系。自从有了亚当·斯密，为小利益集团说话的游说者们就越来越难推动政府抬高关税，时至今日，许多贸易几乎都是无附加成本的。这一成就对于创造我们现在所见的经济高速发展及普遍繁荣是至关重要的，而这些趋势也正是从18世纪思想革命之后才发展起来的。

在金融危机如此严重的当下，思想家与评论家争论的焦点已经不再是贸易，而是金融业本身。只要人们认为一家机构与金融沾边，就势必引发人们对其高度的厌恶感。这种厌恶感与上一次全球性金融危机时人们的意识形态十分相似，也就是1929年“大萧条”时的状态，这种意识形态最终引发了部分国家的内乱，导致全球经济几乎陷于困顿，其带来的紧张局势也是导致第二次世界大战爆发的原因之一。

金融危机使得民众对金融业怀有敌意，其不幸的后果之一就是金融的进一步发展将被抑制。最具讽刺意味的是，为了降低未来金融危机发生的概率，我们需要运用更好的金融工具，而非一味地减少金融活动。民众中正弥漫着对金融从业者收入过高的不满情绪，他们认为这是典型的分配不公，而这种高度的不满将抑制金融创新，原因很简单：任何一项新的金融产品和服务都将面临高度的质疑。现有的政治氛围也可能使得金融创新被扼杀，从而阻断金融体系向着普惠大众的方向发展的道路。

当然，金融创新还是在以缓慢且保守的步调渗透民众的生活，但由于对金融创新的恐惧，想要在当下启动任何重要的创新都是不可能的。借助本书，我要挑战世俗的看法，我认为不能将此次危机简单地归咎于金融从业者的贪婪或诡诈，真正的诱因埋藏在我们现有金融制度的本性缺陷当中。这些缺陷包括无法管控房地产投资风险或者无法合理利用杠杆，但这些问题到现在都没能得到重视。在此次危机中人们有不同的反应，但是没有一种是以自信的心态进行创新，从而修正我们现有制度的缺陷。取而代之的是，人们普遍关心金融机构如何不沦落为需要靠政

府救济生存的实体，以及如何通过削减政府开支降低财政赤字。政客们现在想出来的一些应对措施很大程度上是为了平息民众的怒火，因此这些措施所反映的只不过是普通民众所意识到的问题，而非卓有远见的专家们思考的深层次问题。

能够提高社会生产效率的金融创新迅速地传播开来，原因有三：一是有信息技术革命的助力，二是越来越多的国家开始尝试不同的经济结构，三是这些国家在同一个全球性的大市场中竞争。我预测在未来的几十年，我们将看到金融产品的覆盖面得到前所未有的扩展，随着市场广度的增加，这些新生的金融产品将进一步为保护我们的核心经济资产提供服务。新的产品可能包括能够更好地应对经济萧条的保护性产品，比如新型保险合约的进一步推广，它将有可能使普通人能够在生活中更加具有冒险精神，而不用担心经济危机对自己造成巨大的危害。我们还有可能看到专门为应对经济不平等而开发的产品或服务，因为人们已经意识到当前的趋势有可能给社会造成严重的危害。

我想通过本书传递给读者们（不论远近、不论老少）一个核心的意识，那就是金融有充足的潜力为我们塑造一个更加公平、公正的世界，而每位读者的精力与才智都应该放到为这个目标奋斗上来。

目录

引言 社会需要金融

第一部分 角色与职责

第1章 首席执行官：那些获得巨额奖金的人们

第2章 投资经理：他们是如何拿取高额报酬的

第3章 银行家：一半是天使，一半是魔鬼

第4章 投资银行家：股票市场能量巨大的隐形人

第5章 放贷者：他们被蒙蔽了，还是蒙蔽了别人

第6章 交易员和做市商：社会离不开的“赌徒”

第7章 保险商：让灾难减轻，让社会平稳

第8章 市场设计者和金融工程师：麻烦的制造者，还是麻烦的解决者

第9章 衍生品供应商：为什么他们成了声名狼藉的人

第10章 律师和金融顾问：金融行业不可或缺的角色

第11章 游说者：究竟是施展阴谋，还是寻求正当利益

第12章 监管者：游戏规则的制定者

第13章 会计师和审计人员：金融架构的护航者

第14章 教育者：金融危机始作俑者？

第15章 公共商品融资商：他们在为社会和公众服务

第16章 政策制定者：肩负稳定经济的重任

第17章 受托人和非营利经理人：信托计划的执行者

第18章 慈善家：可以让财富变得更有意义

第二部分 金融之美与金融不满

第19章 金融、数学以及美

第20章 金融家、诗人、音乐家与哲学家：他们有什么不同

第21章 追逐风险的冲动

第22章 追随传统和习惯的冲动

第23章 债务和杠杆

第24章 金融是肮脏的吗？公众的认识误区

第25章 为什么社会需要金融投机

第26章 投机性泡沫之罪

第27章 社会为什么既不平等也不公正

第28章 金融社会中的慈善产业

第29章 资本应该掌握在谁的手里

第30章 大幻觉：金融问题的真正实质

引言 社会需要金融

我们如何解读这本书呢？对于一些读者而言，这两个概念似乎是永远无法调和的一对矛盾。“金融”这个词通常都和管理财富的理论及实践联系在一起，它的目标是不断扩充各类资产组合，并通过管控它们的风险及税务负担使得富人更富。本章后面的部分将回顾这种世俗的看法，并对其发出挑战。“好的社会”这个词已经被无数哲学家、历史学家和经济学家沿用了很久，它所描述的是一个我们都希望能够身处其中的理想社会，从定义上讲，这个理想社会应该是一个人人平等的社会，人们相互欣赏、相互尊重。所以如果用世俗的眼光评判的话，“金融”有悖于“好的社会”所要达成的目标。

但事实远非如此简单。金融与资本主义结合得日渐紧密。自从西方工业革命以来，学者们围绕社会平等展开了激烈的辩论，而他们的议题几乎都围绕着资本主义体制展开，子话题包括社会应有的市场体系、私有产权、法律制度以及阶级关系等。这些体系和问题正在逐步成为世界范围内定义当代社会的基本理念。

从19世纪马克思那些激进性的言论到20世纪米尔顿·弗里德曼捍卫自由市场体系的理论，理论家们的争论似乎都是围绕“工业资本主义”展开的，所谓工业资本主义也就是第二次世界大战之前的那种现代化的生产、融通和贸易体系。但在过去几十年里，我们亲眼目睹了金融体系的崛起，在这个新的体系里，一度曾为工业生产服务的金融业一举成长为社会前进的主引擎。已经有很多学者著书立说，深入探讨了金融体系的经济特征。在这场思想浪潮中，我也针对市场波动撰写过一些学术论文以及像《非理性繁荣》（*Irrational Exuberance*）这样的专著，也算做出了一些贡献。当前正在演进中的严重金融危机引发了我们对金融体系的

思考，既有局部的问题，也要考虑全局性问题。卡门·莱因哈特和肯尼斯·罗格夫将此次危机称为“第二次大紧缩”，它反映出自2007年开始延续至今的经济衰退现象已经可以和1929年金融危机后的“大萧条”相提并论了，所以此次危机也使得民众开始强烈地排斥金融资本主义的价值观。

在经历这种危机之后许多人不禁要问，金融到底能在社会良性发展中扮演怎样的角色？不论作为一门学科、一种职业，还是一种创新的经济来源，金融如何帮助人们达成平等社会的终极目标？金融如何能为保障自由、促进繁荣、促成平等以及取得经济保障贡献一份力量？我们如何才能使得金融民主化，从而使得金融能更好地为所有人服务？

金融体系的演进

《金融资本主义的演变》（*The Evolution of Finance Capitalism*）的作者乔治·W·爱德华兹认为大型金融机构串通一气，在布局巨大的阴谋，而J·P·摩根就是他们的领头人。在“大萧条”时期，许多评论家和广大民众都将自身遭遇的不幸归罪于金融体系，他们认为金融其实就是封建制的再生，唯一的不同就是金融家取代地主获得了统治地位。

法国前总统萨科齐就说过：

金融体系本质上是一个不负责任的体系，也是不道德的。在此体系之下，遵循市场规律这一逻辑成为掩盖一切错误的借口。

英国前首相布莱尔在评论2007年的恶劣金融危机时也说过：

摆在我们眼前的现实就是金融体系偏离了本质，而且它也无法回归本真了。当务之急是采取必要的措施应对危机带来的灾害。

亚夫林斯基是苏联解体后为俄罗斯撰写《500天过渡计划》的人，他在这份计划里详细描述了如何将俄罗斯经济转轨到自由市场经济轨道上来，而俄政府最终任命他为副总理，负责该计划的实施。此次危机发生后，他也提出了类似的质疑。2011年，他出版了一本新书《真实的政治》（*Realpolitik*），他在书中一个名为“结构性转变”的章节中提出：

发生根本的结构性转变的原因是主要发达国家道德逐步沦丧。诱发结构性转变的事件通常就是金融业及其关联服务业的高速发展。

在本书中，我认可大多数评论家的部分观点，但是面对这些问题所应采取的变革应该覆盖面更广，而不能仅仅抑制金融体系的创新能力。如果我们把精力都用来批评金融体系是一个“不负责任的体系”，那最终我们将一事无成。如果我们能够扩展、纠正和规范金融的发展，那么我们仍然有能力达成平等社会的终极目标，也就是为工业化国家和发展中国家都带来同样的繁荣和自由。

金融体系的传播不可遏制

撰写本书的同时，我们仍然生活在2007年开始的金融危机的阴影中。正因如此，我们通常把金融与近期的问题结合在一起进行讨论，比如说美国和欧洲的债务危机，以及引发这些问题的法律和制度问题。但是我们必须把眼界放得更宽、更远一些。在此次危机中，我们应该看到的是金融理念在世界范围内的广泛传播和演进。一些发源于阿姆斯特丹、伦敦和纽约的金融创新能够在布宜诺斯艾利斯、迪拜和东京得到进一步的发展。

邓小平于1978年成功地在中国大陆启动了社会主义市场经济，其起始阶段是将其他已经取得成功的汉语地区（比如香港、新加坡、台北）的经济体系借鉴过来，通过与中国内地国情的结合和演化，其体系日渐

完善。印度的经济自由化进程起始于纳拉辛哈·拉奥总理执政期间，执行人是曾在牛津大学纳菲尔德学院学习的曼莫汉·辛格，辛格当时任财政部部长，后来也成为印度总理，印度的经济自由化进程使当代金融可以在更自由的空间内发展。俄罗斯于1992~1994年执行了凭证式私有化项目，执行人是叶利钦总统手下的部长阿纳托利·丘拜斯，该项目是在亚夫林斯基的计划基础上改进生成的，是俄罗斯政府精心谋划后采取的一种强力推进经济转轨的手段。其初衷并非是要使金融像在其他国家一样深入渗透每一位公民的生活，而是要使得俄罗斯民众所拥有的资本总额名列世界第一。

这些手段或者体系原本是为金融业相对较发达的国家制定的，突然将复杂的体系强加到一个相对落后的社会当中必然诱发各种问题，在经济转轨期间，投机者将大量财富敛聚到自己手中，而民众对这种社会财富向少部分人汇集的现象表示出强烈的不满。但是中国、印度和俄罗斯都呈现出金融体系繁荣发展的现象，其经济增速也令人称羡。此现象也不仅仅局限于这几个国家，根据国际货币基金组织的数据，在未受到金融危机冲击之前，所有发展中国家（包括独联体成员国、中东各国、中非国家和拉丁美洲国家，在过去的10年间国内生产总值都有年均6%的增幅。

除此之外，世界各国通过一系列协定组建了多家全球性机构，目的在于通过运用复杂的金融工具促进全人类的发展。世界银行成立于1944年，现在已经扩展为世界银行集团，其位于华盛顿特区的总部门前陈列着该机构座右铭的浮雕——“为消除世界贫困而奋斗”。世界银行为多边发展银行组织开了一个头，后来陆续出现了非洲发展银行、亚洲发展银行、欧洲重建及发展银行、泛美发展银行等同类机构。

当今社会，现代化金融机构随处可见。但是人们应该意识到并非只有股票或债券才能代表金融市场。或许读者一开始没有意识到农产品的价格也与金融产品息息相关，它们的价格对期货价格的影响和股票及债

券价格的波动有很大的相似之处。谷物交易市场同样也是一个金融市场，它需要使用和股票市场类似的科技设备，也存在价格的波动，并且对实体经济也产生相当的影响，仅从这些对比上讲我们可以说谷物交易市场也是金融市场。全球范围内许多低收入人群的基本生活很大程度上还取决于这些市场上商品价格的波动，仅从这一点上我们就能体会到金融机构的重要性，从而也说明把这些机构带上正轨的重要性。

金融体系与马克思宣扬的共产主义

20世纪70年代，金融体系在世界范围内兴起，甚至曾一度奉行马克思主义的前社会主义国家也在寻求变革，这不能不称为人类历史上一个重要的转折点，也是我们正在迅速告别历史的象征。

当代共产主义理论发展的巅峰时刻出现在1848年，当年欧洲主要城市都爆发了不同程度的民众起义。这些工人阶级自发的反抗运动没有一个强有力的领导人，而且从根源上讲，工人们起初并没有提出任何共产主义的诉求，他们只是简单地反映了草根阶层对社会现状的不满。但正是这些运动为共产主义生根发芽提供了最适宜的土壤。

马克思和恩格斯意识到这些民众起义的重要性，在共青团（一个曾经为基督教会所领导的组织）的帮助下，他们于同年发表了《共产党宣言》，他们在书中提倡暴力革命，而马克思和恩格斯最终也成为1848年开始的革命运动领导人。虽然当时的革命并没能持续太长时间，但是他们宣扬的理论已经被民众视为替多年以来一直沉默的阶级说话。

“共产主义”一词源于古法语词汇“commun”，意思是普遍的，同时也反映出这种思想体系的核心信条——作为生产资料的资本应该由全民共有。

根据马克思在《资本论》中的论述，之所以要由全民共同拥有资本，目的在于打破产生贫困的恶性循环：

资本家之所以是资本家，并不是因为他是工业的管理者，相反，他之所以成为工业的司令官，因为他是资本家。工业上的最高权力成了资本的属性，正像在封建社会时代，战争中和法庭裁判中的最高权力是地产的属性一样。^[1].....资本关系以劳动者和劳动实现条件的所有权之间的分离为前提。.....因此，创造资本关系的过程只能是劳动者和他的劳动条件的所有权分离的过程，这个过程一方面使社会的生活资料和生产资料转化为资本，另一方面使直接生产者转化为雇佣工人。^[2]

马克思从来没有说清楚为什么劳动者无法获得资本。他暗示在资本主义体制下，社会发展的目标完全由上层社会决定——所谓上层社会也就是拥有资本的人，而普通民众没有发言权。虽然他的理论中没有明说，但是根据推理，在这样一个体制内，贫苦的劳动者是永远不可能从银行获得信用贷款的，也永远不可能从富有的投资者处获得风险投资。

但如果仅从理论上讲，在一个理想的资本主义社会里，只要你能想出不错的赚钱的点子，你就应该能获得贷款。我们现有的资本主义体制还并不能完全实现这样的理想，但是纵观历史我们可以看到，金融民主化的进程一直在向好的方向发展，换句话说，参与金融活动的大门正一步步向全民敞开。我们必须怀着美好的理想，让这种趋势继续沿着正途发展下去。

我承认现实中存在各种障碍，怀才不遇者并非少数，更不用说将才能转化成财富。比如，来自偏远地区农村家庭的不识字的年轻人很难有机会在大城市的某家银行寻求到做生意的启动资金。阻碍这部分人群获取资本的社会障碍确实存在，这种障碍最极端的表现形式就是同样数额的贷款由于地区差异和科目差异，借款人所要支付的利息大相径庭。发展经济学家埃斯特·达弗罗对此现象总结说：“这些证据的存在使得我们很难相信信贷市场已经接近其理想状态，至少在发达国家还没有做到，在理想状态下，信贷市场应该能使社会财富的分配与投资之间毫无关

联。”

但这种现象并不代表金融体系的本源性问题，其存在只能说明我们需要对金融体系进行更深层次的民主化、人性化和扩大化改造。财富分配这个基础问题在马克思倡导的新社会中依然存在，这个社会矛盾可以通过教育系统的改革得以解决。事实上，世界各国都已经开始通过改进公众教育和沟通方式等措施逐步改善分配体系。[\[3\]](#)

金融体系走向成熟

我们已经确实实生活在金融体系蓬勃发展的时代，对此我们不应感到后悔。为了督导金融机构在运营过程中将社会利益摆在第一位，我们确实要通过一些法律法规对它们进行约束和引导，但最终这些机构在社会中扮演怎样的角色，还是由它们运营的理念和它们所掌握的权力决定。我认为，金融机构及金融变量应当与朝夕变化、季节更替和潮起潮落等自然现象一样，对人们生活起到指导和规范的作用。

实际上，我们也别无选择。我们从来没有听过有人提出将取消金融体系作为一种可行的社会制度，不过我们可以用其指代一些金融机构发展较落后的市场经济体，毕竟当今世界上一些相对贫穷的国家和地区还处于这种状态。就算我们想要大肆批评现有的金融体系，我相信也绝没有人会把其他可选的生存状态作为未来发展的目标。

身处金融和非金融领域的人们都有一个共同的使命，那就是互相帮助，从而发现并了解经济体系存在的意义以及其扮演的社会角色。这个使命说来容易做起来难，主要因为三个原因：其一是现有经济体系使得财富集中在一小部分人手里，其二是现有经济体系结构过于复杂，其三是人们被迫在体系内进行各种博弈，而博弈的结果往往要么令人无法满足，要么令人十分不快。

给一个概念下定义是十分重要的，所以如何定义金融体系（并且是

正确定义它）能够为我们将来摸索出一套与之相关的可行理论打下良好的基础。这个定义还应该为金融如何运作制定标准，应该告知商业、公共事业以及政治的领导者们，如何通过捕捉金融界新兴的发展动力实现更广泛的目标，其中既包括朝着更加充满活力、更加繁荣的经济状态发展，也包括抑制金融的过度膨胀、平抑金融的波动性，以及如何使得金融能够为所有发达经济体提供一视同仁的服务等。

完善金融体系

广义来讲，金融是一门研究目标构建的科学，也就是如何通过必要的经济手段实现一系列目标的学问，以及如何管理实现目标所需的资产的学问。所要实现的目标可以由家庭、小企业、大公司、民权组织、政府乃至整个社会提出。人们可以提出各类目标，比如支付孩子上大学的费用、一对夫妇退休后的经济保障、新开一家餐馆、为医院新建一栋大楼、打造一套完整的社会保障体系，甚至一次登月之旅，只要目标明确，参与各方就需要运用多种金融工具实现目标，通常还需要有人提供专业的指导。从这个意义上讲，金融与工程学极其类似。

有一个通常被人们忽视且令人费解的事实就是金融的英语单词“finance”源自于拉丁语当中一个常见词，其意义就是“目标”。词典中的条目告诉我们，这个单词源于拉丁语“finis”，通常被译为“终点”或“完结”。有一本词典还特意指出，“finis”之所以演化成为“finance”，原因在于金融的原始形态之一就是债务的终止或完全偿付。但为了方便本书中的讨论，我们就引用“finis”最古老的意义，即指代“目标”，和当今使用的英语单词“end”有同样的意义。

绝大多数人对金融的定义都是狭义的，但是为一个行动提供金融服务就是在为取得行动的最终目标构建可行的方案，其中就包括通过充分的管理保护和保存相应的资产，使得这些资产能够为目标的实现和延续提供支持。

金融所要服务的目标都源自民众，这些目标反映了我们每一个职业上的抱负、家庭生活中的希望、生意当中的雄心、文化发展中的诉求，以及社会发展的终极理想。金融作为一门科学并不能直接告诉我们到底哪些才是其服务的目标。换句话说，金融学本身并不包含一个特定的目标。金融并非“为了赚钱而赚钱”，金融的存在是为了帮助实现其他的目标，即社会的目标，从这个意义上讲，它是一门功能性的科学。如果其运行脱轨，那么金融的力量将颠覆任何试图实现目标的努力，正如过去10年间我们在次贷危机中看到的那样。但是如果它能正常运转，金融就能帮助我们走向前所未有的繁荣。

想要实现目标并有效管理过程中所需的资产，通常需要许多人朝着共同的目标努力。这些参与者需要通过恰当的方式将自己掌握的信息集合在一起，他们还需要保证每个参与者的动机都是相同的。试想一下，新建一座实验室、资助一项医学研究、新建一所大学或者新建一条城市地铁，只有金融才能为这些基础设施或者机构的建设提供必要的规划。如果金融不负众望，那么它就是帮助我们实现美好社会的最佳手段。我们对这个概念的理解越深入，就越能明白当下金融创新的必要性。

金融的功能

经济学家和金融从业者平日里对金融的定义和讨论经常都是从狭义理解上展开的，这与本书中讲的概念有很大差别。学术界对金融的研究大多数以短期交易策略和结果为对象，同时也针对与之相关的风险控制等话题展开讨论。在这种标准范式下，金融学其实就是为了投资者谋划收益最优的投资组合的学问。与此类似，华尔街的日常工作在很大程度上也集中于高度细化的分工当中。但是这些仅仅反映了金融的一部分内涵。

金融从业者核心的工作之一是撮合交易，也就是创造新的项目、构建新的企业甚至塑造一套新的体系，不论这些交易的规模大小，正是此项工作将通常散落在各处的个人目标结合在一起。各种金融方案（包括

付款方式、借贷方式、抵押融资、发行股票、激励计划以及退出策略等）只不过是这些交易的表层元素而已。撮合交易意味着推动各类方案的执行，而这些方案能够促使现实中的人们采取实际行动——通常情况下采取共同行动的将是一大群人。普通人如果不能和别人合作，那么基本上都无法创造持久的价值。即使最典型的独行诗人也需要经济来源，才能展示他们的才华。具体一点儿说，诗人也需要生活的基本收入，需要发行人，需要印刷商，需要读诗会的组织人，需要有人为公共读诗会建造适当的场所，所有这一切的背后都有一套隐性的金融架构。

针对同一项金融方案而言，所有参与者都需要明确同一个目标，都需要各尽所能，都需要承认风险的存在；他们同时还需要彼此信任，相信别人会和自己一样尽最大的努力朝着同一个目标奋斗，也需要相信他们付出的努力是根据现有的最好的信息所做出的必要举措。金融可以为这些工作提供必要的激励机制，保证目标能够顺利实现。

除此之外，金融还和探索我们生存的世界以及其中蕴含的各种机遇密切相关，因此金融与信息技术也密不可分。只要有交易就有询价，也就是说，就有机会让我们探寻交易标的的市场价值。询价的过程能够揭示人们的感受和动机，也能挖掘出不同的人群之间进行交易的机会，从而也有可能促使人们制定更远大的目标并为之奋斗。

除了作为一门构建实现目标之路的学科之外，金融同时也是一种重要的技术。正是作为一种技术，我们才能在过去的几百年里看到它不断发展的过程，从古代人们用货币进行借贷开始，逐步发展到近现代的抵押信贷市场，以及为了保证这些新型手段能够延续的法律法规等。它将来也一定会持续发展。金融已经具备了为未来服务的特征，面对全球不断增长的人口及伴生而来的对生活富足的要求，金融将是实现这一目标的最佳推动力——推动平等社会宏伟目标的最终实现。

社会需要金融

解决马克思提出的问题的真正良方并非摧毁整个资本主义体系，反而应该进一步改进这个体系，使其更加民主化。所谓改进这个体系就是使其为平等社会的宏伟目标服务，这一直以来都是解决问题的最好办法，对于那些激进分子而言这可能令其失望。

对许多领导人而言，规划金融的未来总有一个核心的障碍，那就是他们需要理解金融可以帮助我们在越来越宽广的社会阶层中广泛地分配财富，金融创造的产品可以更加大众化，也可以更好地和社会经济融为一体。

就第一点来讲，金融理论中没有一条明确地提出资本应该由少数“大亨”掌控。试想保险、房贷和年金这些基本的金融创新产品在民众中广泛地传播，过去一个世纪里，它们共同保障了上百万人的福祉。通过大大小小各种类型的创新进一步完善金融机构和金融工具，将使财富覆盖的范围扩大，从而逆转社会不公平现象加剧的趋势。

针对第二点来讲，创设金融机构时如果真正以人类的品性为核心，那么他们就能更灵活地调整金融创新以适应人类生活的需求，也可以使整个金融体系更加平稳地运转。这意味着心理学家应该加入金融业的大圈子，过去几十年来我们在行为经济学和行为金融学方面所取得的革命性成就也应该纳入考虑。这也意味着我们要磨平金融体系现有的棱角，也就是人们一旦犯错就会引发危害的因素。这也意味着在人们签署金融合约之前应该被告知合约的真实信息，其中包括这些合约在未来可能给人们造成的各种损失，这样的话他们在签订合约时就能结合自己的情绪和期望更全面地考虑。

如果我们对历史发展的轨迹进行推演，我们很有可能极大地延展金融体系发展的深度和广度。实现这一目标需要政府的介入，但是政府干预的手段不能阻碍市场自发的解决方案推进。在这个努力的过程中，政府的任务就是为参与者制定清晰的规则，这些规则一方面保护消费者，另一方面提升公众的利益，在此规则引导下，市场参与者都尽最大努力

相互竞争——争相提供更好的产品和服务。由于当今的金融市场已经全球化，并且信息传递也达到了即时化，所以在制定规则时面临的真正挑战就是如何保证其具备全球性视野。

信息时代的金融

1995年，比尔·盖茨的著述《未来之路》问世，他在书中对信息技术时代的生活做出了一系列预测，其中不乏一些美好的幻想。他那些有趣的设想中的绝大部分都还没有成为现实。比如，他认为我们当中的一些人将会用影像记录自己的一生，也就是随时随地都开着摄像机记录自己的一举一动，这样晚年时可以回顾自己的影像自传。这个点子虽然可以引发读者的无限联想，但毕竟没有成为现实。盖茨没能预想到一些根本性革新的出现，其中就包括eBay（成立于1995年，即盖茨著作问世的同年）、Wikipedia、Facebook.com、LinkedIn.com，Zipcar.com，CouchSurfing.org以及上百万同类网站的诞生，这些网站从根本上改变了我们的生活方式。这不能算作他的失误，实际上根本没人能预测到这些现象的出现。我们更应该思考这些创新事件发生的过程，以及为什么它们在特定环境里发生的概率更高。这才是金融真正应该关注的主题。

比尔·盖茨并没有对资本主义的未来或美好社会的理念提出任何设想，他的书更多地是在讨论工程学上的细节。他的预测更多地涉及细枝末节，与一些精彩的小点子相关。他也没有刻意预测遥远的将来会发生什么。真正的话题在于，当社会的复杂程度和信息关联度达到相当水平之后，资本主义能为社会良性发展做些什么？哪些细枝末节的事情当与其他小事发生碰撞时，能激发出潜力强化我们对生活富足的感受？用Facebook这个“小”事来说，比尔·盖茨1995年没能预测它的诞生，但是我们可以用它联系上多年未见的朋友。对于实现平等社会的宏伟目标而言，这件事重要吗？如果说这个网站使人们感到自己的生活更加完整，那么它应该算重要。

21世纪，信息技术突飞猛进地发展，它带来了数目可观的且经常令

人害怕的变革，因为我们看到智能机器正在快速取代人类。一个名为Soar的计算机程序不仅可以和真人进行对抗游戏，而且还能自己学会玩新的游戏。IBM一个由大卫·费鲁奇领头的小组开发出一个名为DeepQA的程序，它不仅能进行话语识别，还能回答常识性问题。他们曾在电视节目“困境”（Jeopardy）上对这个程序进行模拟测试，这个程序打败了几乎所有真人参赛者。

这些新发明听上去就令人胆寒。我们当然都想锻炼自己的技能，只有这样才能在工作中有效地竞争，才能最终取得成功。如果一些技能是机器能够取代的，那么锻炼这些技能就是白费工夫。不幸的是，我们无法预测哪些技能是最终无法被取代的。

劳动力经济学家弗兰克·利维和理查德·J·默南在2005年出版的著作《新劳动力分工：计算机如何创造新的就业市场》（*The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*）一书中讨论过，计算机正在逐步承担一些重复性日常工作，但是它们还无法承担需要“专业思维”或“复杂沟通”的工作。实际上，计算机由于需要这些特定的人类技能进行操作，反而创造了就业机会，而不会使这些技能变得没用。

专业思维指的是能够从更广泛的视角思考问题的能力，也就是能够将不同立场、不同渊源的信息结合在一起思考的能力，这些信息能够帮助我们判断什么事情是新的、什么事是多年前就发生过并已经被遗忘的。利维和默南给出的一个例子是现代汽车制造商都需要的自动化机械师，这种机器对于微机化的诊断程序相当熟悉，它知道哪里能采购到便宜的零件，能够识别不同客户的需求，并且可以通过试驾判断出应该采取什么样的改进措施。

复杂沟通指的是人际交流技巧和对复杂谈话环境识别两种能力的综合。利维和默南给出的一个例子是律师，身为律师的人不仅深谙法律条文，能够理解在客户当前的情境下如何操作才能保障客户利益最大化，

并且能把他掌握的法律知识以最有说服力的方式传递给客户。

在信息技术飞速发展的时代，我们很难预测哪个大类的工种能够幸存下来，任何一个大类之下都会不断衍生出需要专业思维和复杂沟通技能的工种。但是从广义上讲，金融是此类工种最容易存活下来的领域，甚至还有进一步扩大的趋势。与金融相关的工作和上面讲过的机械师和律师都有共同点。金融从业者必须像机械师那样了解金融工程包含的技术成分，也必须能够将这些知识和感受应用于为人类解决问题上。金融从业者也必须懂得金融机构的内涵（以及规范其运作的法律框架），并且具备把这些知识传递给客户的能力。

新旧更替的过程多年来一直都是金融创新发展史的重要特征之一。19世纪40年代，纽约街头有很多小男孩在不同的银行之间来回奔走，他们负责帮人传递支票、汇票以及其他类型的议价工具，并从银行取回黄金或其他等价银行票证。但是1853年纽约清算所成立之后这种现象就消失了，当时的纽约清算所共有54家银行成员。这一创新并没有用上任何电子设备，所以很多人都认为这算不上什么，但实际上这是信息技术领域一次重大的创新。每天早上10点，所有主要银行成员的代表都会齐聚在一间大屋子里，每家银行有一个固定的席位，所有席位围成一个大圈。人到齐之后，大家会一起站起来，顺着同一个方向把其他53个席位都检视一遍，所有人都同时进行，最终每个人手里都收齐53份文件，每份代表一家银行的情况。整个过程不超过6分钟。此后任何银行间的欠款都会以黄金或票据形式进行结算，并不是银行间互相支付，而是统一付给清算所。由于这个发明，街头传递票证和现金的职业消失了，但是金融业却没有随之消失。

计算机的出现使得清算技术取得了明显进步。像DeepQA那样的智能系统或许在不久的将来就能学会在“困境”那一类节目中回答与金融相关的问题。随着技术手段的不断升级，许多人开始猜疑一些现有的工种在未来将面对怎样的命运。但在可见的一段时间内，计算机还无法为人

们到底应该如何管理投资组合提供建议，无法在公司之间撮合交易，无法向大学推荐研究项目，也无法从事其他诸多工作。因为金融最终还是为帮助人类实现目标服务，这个任务是机器无法取代的，机器充其量只能应付最基层的工作。

在本书中，我们将了解到，对金融进行进一步民主化改造，意味着创造更多为民众所开发的金融方案，比如提供金融建议、法律建议以及金融教育，同时还要运用一些为全民化方案服务的技术，以保证所有人都能更明智地参与金融系统。

金融与社会联系越来越紧密

金融活动需要耗费相当多的时间和相当数量的资源，这个趋势在过去几年中变得尤为明显。2010年，金融企业创造的产值占美国国内生产总值的9.1%，延续了一个长期的上升趋势。相比之下，1948年时这个比例仅为2.3%。这些数值还不包括与金融相关的行业所创造的产值，其中就有保险业。^[4]信息技术革命完全没有影响金融业工作的数量和范围。

对于某些批评家来说，目前金融活动占美国经济整体的比例太高，而比例持续上升的趋势值得引起人们的广泛关注。但是我们凭什么说这个比例的确过高，或者说我们高度发达的经济一定要配合一个不断上升的比例呢？我们是否真的有评判标准？美国民众在餐馆就餐创造的产值相当于金融业产值的40%（占美国国内生产总值的3.7%）。那么我们是说要是在餐馆吃饭是一种浪费，人们都应该在家自己做饭呢？

我们至少要承认金融从业者所做的事情中有一部分是有建设性的：他们中有很大部分人都对各类业务进行估值，并且引导社会资源投向其中有发展潜力的一部分。但是其他一些金融活动，比如和市场赌方向、进行高频交易或者兜售可疑的金融产品，都对社会没有什么贡献。

根据阿尔君·贾亚德夫和萨缪·鲍尔斯的测算，2002年，美国约

19.7%的劳动力在从事与保卫相关的工作，包括督导员、安保员和军人等。我们花在保护我们的人身安全和设施、财产安全上的钱比花在推进金融体系发展上的钱多得多，但是很少听到民众抱怨军人比例过高，这个现象不能不让人感到困惑。

金融创新不能缺少

尽管金融体系最终要为平等社会服务，但是其功能无法简单总结出来。这个体制代表了众多机构、工具以及市场，其广度和交叠程度令人瞠目，体制内任何一个元素的演进都如同汽车和飞机的发明过程一样，而且它们还在持续不断地向前演变。

金融创新是一个被人们低估的现象。根据古歌·格雷姆的说法，“金融创新”这个词组直到20世纪七八十年代才为人熟知。这个词组最早被用于指称当时刚刚兴起的金融期货市场。在那之后不久，专利局开始接受金融创新专利申请。举例来讲，1982年，美国专利及商标局向美林的前身颁发了第4346442号专利证书，认证了其对“现金管理账户”的发明权。

这是一个里程碑式的事件。专利局为什么在此前那么长时间内没有认定金融创新可以被列为专利呢？原因要追溯到1908年美国第二巡回法院在“酒店安全检查公司对簿罗润”的案件中做出的判决，此项判决直到美林获得“现金管理账户”专利前都一直有效。1908年的法院认为，一项业务模式不论是否原创，都一视同仁不予专利认定。在此案当中，法院强调当时争议的焦点是在会计工作中发现诈骗的一种手段，对这种手段赋予专利只不过是使用了纸笔和商务常识而已。我们从判决的字里行间可以看出，法院希望看到的是通过“实体物理形式形成的”创新活动。因此直到1982年，美林在创新过程中使用了计算机，金融创新才具备了获得专利的可能。以1908年的观点来看，一台被设置了专门程序用于执行金融服务的计算机可以被视为实体物理表现形式。

向金融创新颁发专利还存在一个问题，那就是金融创新通常与经济的全局紧密相关，它们有可能引发各种后果，包括在市场中制造赢家和输家，而这些后果直到多年之后才会显现出来。为金融创新申请专利的人无法证明此项发明的功效，正如一个机械设备的发明人无法向专利局展示其作用一样。由于金融专利总是与人们最易受伤的属性发生互动——人们的希望、人们的承诺甚至他们一辈子的积蓄，所以从根源上讲，给金融产品发放专利本身就好比给一个工程制品发放专利要招来更多非议。金融专利中有一些是不需要复杂的计算机程序支持的，这一类专利中的绝大多数都在过去一段时间内通过某种较为基础的方式运作了很久，或许有些的历史都已经无处追溯。确实，人们对金融专利的第一印象都是认为它们缺乏实体物理器械所体现的那种真正的创新精神。

尽管停留在企业和社会创新这个层面，没有孤独的发明家独自在实验室埋头钻研那种精神，但是金融创新的过程仍然极其重要。如果要我们说清金融的本来面目，或者解释金融如何取得成功，无异于让我们射击一个移动的标靶。社会的领导者们要明白金融创新是一个杂乱的过程，有时候还伴有破坏性。在本书中，我不仅介绍各类金融产品和金融机构，而且加入了对它们未来创新和改革方向的建议。

探索金融经济

本书旨在建立一套关于金融体系的可行理论，用于引导人们继续推进关于金融与好的社会的讨论。本书的第一部分介绍了金融体系的现状，既描述了当代金融体系是如何构建的，也推导了其未来的构建方式。这个部分梳理了金融界各种角色及他们应负的职责，从投资银行家到律师，到监管者，再到教育者。第一部分检视了金融体系的各个组成部分，也就是有机结合在一起使得经济成为一个鲜活的主体的各个部分，这些组成部分的表现形式就是因不同因素而通过不同的组织结合在一起的人们，他们通常都有特定的传统，也有独特的行为方式。

社会上流行着以抽象的概念界定金融体系的倾向，在我看来这个趋

势是不幸的，我们不能把金融体系简单等价于股票和债券，也不能等同于一些算术等式的组合。引领金融体系发展的是活生生的人类个体，他们在社会中扮演着一定的角色，他们已经将这种角色想要达成的目标转化成了个人奋斗的目标，也把这种角色应该承担的责任转化成了个人应负的职责。任何一个社会角色都有其独特的道德准则和行为规范，最终都取决于扮演这个角色的人能否坚守这些准则和规范。在第一部分中，我们广泛审视这些社会角色，让读者从宏观角度了解金融体系真实的运作方式。在讨论这些社会角色的过程中，我们同时探讨了如何对他们进行改进，还有金融创新如何影响这些角色的功能，以及金融创新如何使扮演这些角色的人更有效率地工作。

我们在当今社会中看到人们对金融体系抱有敌意，其表现形式就是对扮演某些角色的人做出愤怒的举动。本书第一部分的重要目标之一就是，在认可这种社会敌对情绪存在的前提下，通过逐个分析，让读者们明白为什么金融体系内特定的角色总是充满争议。

本书的第二部分以更具批判性的眼光审视第一部分中介绍的各种角色共同创建的金融体系，同时说明这个体系还有改进的空间，并针对此问题提出建议。第二部分既探讨了金融体系的优势和激情，同时也揭示了它的焦虑和崩溃，所有议题都围绕金融和好的社会这个主话题展开。现有金融体系在很大程度上与金融理论是一致的，它具备一种能够激发人类思考的魅力，但就目前的状况而言，它还有很齷齪的一面。我们经历过不止一次的金融危机，但这只是金融的一方面。金融的齷齪之处使得一些人想彻底放弃金融体系，但这么做无异于削足适履，只会使我们丧失实现珍贵理想的能力。

回顾经济发展的历史，我们的社会取得今天这样的繁荣和文明是不断调整金融体系操作技术的结果，是金融理论激发创新的结果，也是根据人类本性不断革新的结果。本书在第二部分中逆推了金融体系之所以能越来越好的历史轨迹，同时也为未来几十年中如何改进这个体系提出

了明确的建议。

本书的结束语简要讨论了三个话题，一是金融体系内的权力是如何被使用的，二是我们对亲眼所见的权力的高度集中的反感情绪，三是在金融民主社会中应如何管理这些权力以及如何使其与人类的基本价值观保持一致。

[1] 译文摘自：马克思.资本论（第一卷）[M].中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局，译.北京：人民出版社，2004：386.—译者注

[2] 译文摘自：马克思.资本论（第一卷）[M].中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局，译.北京：人民出版社，2004：821-822.—译者注

[3] 现在政府已经开始给小微企业提供资金支持，能够在一定程度上解决这个问题。社会上也出现了以提供早期教育为目的的试验性项目，政府也开始采取一些有效措施帮助贫困人群开发个人潜能。

[4] 根据美国劳工统计局的数据，2008年，美国工作人口总数中的20.3%都在从事与金融和保险相关工作（其工作内容包括信贷中介、投资产品和基金募集、保险中介和经纪人业务、其他与保险相关业务，以及保险和员工福利基金等）。

第一部分
角色与职责

FINANCE
AND
THE GOOD SOCIETY

人们总以为，社会主义的问题在于社会主义本身，而资本主义的问题则是资本家。过去10年间新闻报道的大小头条——从安然和萨帝扬管理层暴露的问题到现今麦道夫之流的诈骗行径，似乎都证实了金融体系的问题确实就是金融资本家。但是，为了实现平等社会的伟大理想，我们仍然需要一个健康且充满活力的金融行业，这就包括了这个行业中的各种角色，正是他们的存在使得金融能够运转，从而使得整个社会经济能够运转。如果说金融是构建目标的科学，那么这个领域中的各个角色就是塑造这些目标的建筑师，同时也是为社会的组成元素管理风险的人，社会的组成元素包括小本生意、家庭、学校、城市、企业以及其他一些重要的组织机构。如果以美好社会的眼光看待金融，将其视为社会资产的保管者，那么金融从业者就是真正管理和进一步增加这些资产的人。

在本书的第一部分，我们一起审视一些金融从业者所扮演的社会角色，从首席执行官到会计，再到慈善家。这么做的本意不是为了追索他们所扮演的角色存在的缺陷。相反，我们要通过这个过程深入了解这些角色的核心价值，理解角色的功能，学会如何通过薪酬、名誉以及行为准则等因素促进金融从业者更好地执业，同时也对这些角色的未来发展趋势做出预测。在此过程中，我试图分析为什么大部分普通民众对这些角色的社会价值缺乏尊重，以及为什么民众对扮演这些角色的人总是抱有敌意。不论你是批评还是谅解华尔街，现在我们正好有一个机会能够简明扼要地陈述这些角色的本质及其内在联系。在我们讨论金融业的未来及金融与社会良性发展之间的关系前，我们必须理解这些角色，所以本书由此开始。

第1章 首席执行官：那些获得巨额奖金的人们

公司的首席执行官总是处在一个与众不同的位置上，原因在于他们代表的是一种理念，是这家公司开展各项业务的经营理念，是这家公司的员工日常工作中蕴含的思维方式，也是包含企业价值观的文化理念，那种将公司和外部社会联系在一起的纽带。

首席执行官的职责就是策划短期目标，通过实现这些目标促进上述理念的发展。首席执行官代表着整个公司生存的目的。这项职责在很大程度上要交给一个独立的个人承担并执行，而不能交给一个由地位相当的人组成的委员会，这就像写小说一样，作者只有一个。人类社会具备协调不同团队的成员执行常规任务的本能；团队可以是自然形成的，但是团队中的成员都有个人目标，因此他们可能受此影响而产生利益冲突，使工作脱离正轨。不论其思维方式如何，我们仍然需要一个独立个体的智慧协调大队人马之间的合作。没有领导，人再多也只不过是乌合之众。

为什么要对首席执行官进行股权激励

在上述前提下，任何一家公司都面临一个相同的问题：首席执行官的更替。幸运的公司能够生存数百年，但作为自然人的首席执行官却没有那么长的寿命。

公司的特征之一就是长寿。成功的公司永远没有关停的日期，没有

保质期，没有天生的掣肘限定它们运转的时间。一家公司的首席执行官的更替就好像一个王朝的统治者的更替一样，后来者接过前任的大旗，重新诠释并继续推动同一事业的前进。唯一不同的地方就是首席执行官不可能像国王一样有休养生息的机会：他们要比别人工作得更加努力。

通常一位首席执行官的任期只有短短几年，他们必须在这期间内为公司制定一系列目标，而实现目标的年限将远远超出他们的任期。因此我们也需要一种长期激励机制，以促使首席执行官为公司的长远利益着想。要解决这个问题就需要借助金融方案。

首席执行官作为自然人都有一定的自负情绪和个人的利益追求，而这些并非总是和公司的长远利益保持一致。公司必须找各种办法使首席执行官专注于本职工作，就算摆在手边的任务无聊、不被看重、耗费时间和精力，他们也必须完成。公司需要的领导者要有能力引导公司长远发展，要能够预测行业发展和变动趋势，为公司的发展提供卓有远见的建议，要把个人的欲望和索求放在次要位置。

每家公司的创始首席执行官最容易获得个人自豪感的满足，因为在任何一种传承更替的序列中，开天辟地第一人总是最有成就感的。公司的创始首席执行官也有着特别的重要性。如果这家公司能长期生存下来，那么创始首席执行官很有可能成为传奇人物。多年之后，甚至几个世纪之后，创始首席执行官在雇员们的印象中几乎等同于神话中的人物。

人类学家认识到一种人类社会共有的现象，那就是创世神话：一个在社会中被所有成员广泛认知的神话故事，一个描述这个种族或社会起源的故事，而给予这个神话故事人性化特征的就是故事中必然出现一位杰出的领袖人物。对于公司而言，创始首席执行官是公司创世神话的一部分。创始首席执行官一般都知道自己具备的这种属性，因此也对其加以利用，在现代社会的一个机构里再次上演古代的神话故事。但这仅仅会发生在第一任首席执行官身上。

首席执行官的更替过程背后有一套完整的金融架构，正是其存在，才使得每一位后续首席执行官的任职成为可能。当代公司的首席执行官从技术上讲只不过是一位特殊的雇员而已，他必须在董事会的监督下为公司服务。界定他们地位的是一纸合同，合同中明文约定其薪酬奖励与公司的业绩和股价表现相关。也就是说对首席执行官的激励依赖于一种金融架构，也是一种金融创新。

就算当代的首席执行官都不是创始首席执行官，他们仍然需要具有卓越的远见。随着新信息和新市场需求的不断涌现，当代公司必须随之做出一次又一次的变革。

公司变革成功将会从某种金融价格上得到体现。当首席执行官成功时，公司的股价会上涨；如果首席执行官失败，则公司股价下跌。每一位首席执行官都热衷于关注公司的股价——这就像他们个人的业绩评估卡一样，只不过这个业绩评估每分钟都在更新。股价同时也是公司决策中心决定是否给予个人奖励的信号，从这一点上说，这个现象和人类大脑判断奖励与否的机能相似之处，在本书后面的章节中我们将单独讨论这个话题。在企业里，就像在人的大脑里一样，奖励机制虽然不完善，但是不可或缺。

通常，首席执行官享有的金融方案是经过人为仔细谋划得来的，它能够激励这个人这个职位上停留足够的时间，同时享有足够显赫的地位，这样才能把首席执行官作为公司最高领导的理念根植在公司员工的思想中。

有一种手段可以使首席执行官行动的动力与公司保持一致，那就是发放给首席执行官公司的股票或期权。允许他们在约定价格购买公司股票的做法只有在公司股价上涨的前提下才有意义，所以这种做法激励他们采取各种措施推动公司股价上涨。

如同首席执行官的任期一样，股票没有明确的终止日期。假设股价

能够真实反映一家公司的长期投资价值，那么股价变动情况就是首席执行官对公司长期价值贡献的标尺。股价随着新闻而波动，回顾过去的辉煌不会对其产生什么正面影响。因此，对于随时盯着公司股价的投资者而言，首席执行官就是要为他们带来公司长远发展良好消息的人（虽然消息预测的是未来的运营状况，但是他们必须今时今日就把消息传递出来），也正因此，首席执行官们才需要为无法预测的未来做出安排，而不能局限在自己的任期内。

如果首席执行官为公司获得了较高的利润，对其更好的奖励方式是发放股票期权，而非现金形式的奖金：以利润为导向的奖金可能促使首席执行官对公司采取一些揠苗助长的行动，忽略长此以往可能造成的危害，也可能给其继任者留下一个难以收拾的烂摊子。以股价为导向的激励方式则可以鼓励首席执行官引导整个公司朝着有利于长期价值增长的方向前进。

首席执行官的奖金从何而来

由于数额奇高，首席执行官的工资和奖金经常成为新闻热议的话题，这种现象在最近10年的美国尤为突出。公众对金融体系的敌对态度最显著的表现形式就是对公司管理层不合理收入的愤怒与憎恨。

但在某些情况下，首席执行官获得较高的薪酬是合情合理的。例如，A公司的首席执行官是一位杰出的管理者，他将这家公司从破产的边缘挽救回来。在此过程中，他要执行许多令人不快的任务，包括解雇原有的核心员工、和公司中潜藏的利益团体斗智斗勇以及关闭部分运营项目等，而且他在执行任务过程中展现出卓越的政治才能，使留下的那些人没有任何怨言，甚至还被调动起来为公司更上一个台阶而努力工作。这位管理者因此获得较高的收入，在他的治理下，公司井然有序，业绩斐然。他甚至都可以开始考虑提前退休，享受一下自己辛苦积攒的

财富。

与此同时，假设B公司的董事会认为自己的公司也需要采取同样激进的措施，他们完全有可能找到A公司的首席执行官，请他离开现职，到B公司出任首席执行官。他们同样可以找一位完全没有经验的人，要求他执行同样的计划，但是这个没有经验的人不可能具有同样的人格魅力，也不可能具有同样的决断力。董事会要的就是A公司这位首席执行官。

很有可能的是，A公司的首席执行官以自己已经受够了这些不愉快的工作，事实上他的钱这辈子都花不完了等理由回绝。他拒绝再次经历同样的过程。

在此情境下，B公司的董事会可能会开出不错的条件吸引这位首席执行官，比如给他一个价值3000万～5000万美元的期权激励计划，前提当然是要使公司取得成功。对于大公司来说，这个数额算不上什么。对于一家营业收入达数十亿美元的公司来说，如果其董事会尽职尽责且任人唯贤，那么他们肯定会认为这位经验丰富的首席执行官完全值这些钱。

如果一个人已经运营过一家公司或者拯救过一家公司，那么再次做同样的事情已经失去了第一次的那种荣耀感，但也只有成功完成过这种重要任务的人才会有资格再次做同样的事情。首席执行官当中很少有特别受人爱戴的或者扬名四方的，即使《财富》500强企业的首席执行官也是如此，只有极少数人例外。因此只有高额的财富回报才是吸引合格潜在人选的最好办法。

过去几十年里我们注意到，即使首席执行官的薪酬处在较低水平时，公司还是能找到愿意承担此项职责的人。米特·罗姆尼的父亲乔治·罗姆尼曾在1954～1962年担任美国汽车公司的主席，他就曾谢绝过公司提供的高额奖金。1978年，李·亚柯卡主动出任克莱斯勒的首席执行

官，挽救公司于垂死边缘，但他仅收取了象征性的1美元的报酬。这些都是不错的既往案例，但是并非每家公司都能用低廉的薪水聘请到自己想要的首席执行官。罗姆尼和亚柯卡是两个极端的特例：他们都在公众面前享有崇高的道德形象，对他们而言，这种象征性的举措也许更加重要。罗姆尼后来成为密歇根州州长，亚柯卡后来出版了三本畅销书，大举推广自己的商业理念。这两个人都曾一度显露过竞选总统的意愿。

除此之外，最近几十年，高薪酬的迅速增长或许也根源于资本主义体系自身取得的进步，因为现有的体制已经充分认可合格领导者的重要性，也不再受到武断的传统薪酬观念的束缚。

这也就是为什么斯夸姆湖金融监管工作组（一个由15名学者组成、不受政党控制、不依附其他组织机构、以为金融监管提供顾问服务为目的的组织，我本人就是其成员之一）在其2009年的一份报告中建议政府不应该强制定首席执行官的薪酬水平。某些首席执行官不论在现在还是将来都能为他供职的企业创造巨大的价值。不过从另一方面讲，我们的组织也坚信需要对首席执行官薪酬的组成结构进行监管。

如何解决道德危机延迟付薪

政府干预公司管理层应得薪酬的决策过程有其合理的原因，也就是分散一种特定的道德风险，那种看上去似乎在2007年开始的金融危机中发挥了巨大破坏性作用的风险——这种风险至少在大公司和所谓有系统性影响力的公司中确实存在。道德风险的浮现主要是因为首席执行官和公司的其他高管有足够的动机追求过度的风险，他们相信自己的公司规模庞大，以至于政府不会坐视其破产。他们认为，一旦自己的公司破产，将给整个社会经济造成直接冲击，政府绝不会允许出现这种情况。

在这种思维模式的影响下，首席执行官根本不顾风险到底有多大，

哪怕能引发全球金融危机也毫不在乎。另外，这种思维模式还会促使首席执行官对赌博性的交易产生巨大的兴趣，因为他有五成的机会使公司股价暴涨，从而自己手中的期权也就能带来一笔横财，就算另外五成情况下会使公司破产倒闭，甚至把全球经济拖下水，他也在所不惜。在第一种情况下，他将会一夜暴富；在第二种情况下，他的期权就变成一堆废纸，但是如果他一开始就没有放手一搏的话，这些期权百分百会变得一文不值。

除此之外，以股票期权为薪酬基础的首席执行官还有足够的动机操纵公司的信息披露，甚至篡改公司财务报表，也就是说他可以延迟公司负面信息的披露，至少等到他拿到足额的薪酬为止。这种行为正好验证了有效市场理论——我们在本书后面的章节中还会多次讨论这种理论，其理论核心是股票的市场价格是对一家公司所有公开信息的有效且及时的反映。首席执行官是公司内幕信息的知情人，他深知哪些信息是有意向公众隐瞒的。

因此，斯夸姆湖金融监管工作组建议政府强制具有系统性影响力的大公司延迟支付其首席执行官的薪酬，延迟支付的占比要相对较高，延迟的时限可以先限定在5年左右。

美国2010年出台的《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》中就有与斯夸姆湖金融监管工作组的建议十分相似的条款。值得注意的是，该法案中有条款要求首席执行官必须将“由于与证券法要求的金融报告相违背的重大非合规行为”而“错误获得的薪酬”全额偿还。但是斯夸姆湖金融监管工作组的建议影响力更深远，因为一旦公司需要政府救助或者彻底破产，首席执行官将一分钱都拿不到。

任人唯亲的董事会

当然，首席执行官获得高额薪酬的背景和前提都不会是一样的。诈骗也能带来高额薪酬。也有可能董事会在投票决定给予首席执行官高额薪酬时只是出于职业的礼貌和身处同一阶层的惺惺相惜，甚至不能排除个别董事希望通过这种投票在日后获得来自首席执行官的同等回报，等等。

哈佛大学法学院的卢西恩·伯切克和杰西·弗里德在2006年出版的《无功受禄》（*Pay without Performance*）一书中指出，公司高管薪酬的增长很大程度上归咎于董事之间以及董事与高管之间原本的那种避嫌的讨价还价机制被彻底打破。如果讨价还价的人相互是好朋友，那么这个过程只不过是看上去公平而已：“董事们有各种经济方面的动机支持给予公司高管较高利益的薪酬方案，或者至少做个顺水人情。多种社会及心理因素（共同掌权、团队精神、避免董事会内部冲突的本能、友谊或者忠诚等）都把董事们拉拢到同一个阴暗面。”

因此在董事会里出现任人唯亲的现象的本质原因还是心理因素。这是一个为世人周知的问题，立法者们已经开始采取措施加强董事的独立性，但是这个问题似乎很难根除。

根据伯切克和弗里德的看法，问题的症结不在于金融体系本身，而在于其执行过程中的细节。为了减少董事会任人唯亲的现象，他们提出了几项建议，包括改革选举董事的流程、使更换董事会更加便捷的机制，以及使股东具有发起更改公司章程的权力的机制等。

20世纪下半叶，风险投资公司兴起，其专长是为尚未被时间验证的新兴公司提供资助，这些新兴公司破产的概率很高，但只要有一两家能够存活，风险投资公司就能大赚一笔。风险投资的出现帮助我们，至少帮助新兴公司解决了上述董事会存在的问题。风险投资也取代了许多天使投资人的位置：过去总有一些富有的个人出资赞助新兴公司，但是这些投资者并不是投资领域的专业人士，由于缺乏经验，他们也容易犯错。

经过数年的历练，风险投资公司了解了首席执行官的才能与薪酬之间的一些关系。他们认识到，首席执行官及其他公司高管的才能及奉献精神是决定公司能否取得成功的关键因素，而这些有才干的人（往往都处在人生最有欲望、最有活力的阶段）并非都要高薪才能聘到。风险投资公司会通过一些措施保证受资助公司的高管认真负责地参与公司的运营，并都朝着使公司取得成功的方向努力。风险投资公司也学会了如何起草与高管签订的雇佣合同，通常高管的薪酬中都会包含部分股票期权，以此激励高管，并保护他们不受公司破产带来的连带危害。风险投资公司毫无例外地要求在受资助公司的董事会中派驻董事，从而使他们在有可能出现过度回报首席执行官的情况下，在事情还没发生之前就及时制止。相比天使投资人而言，当公司经营恶化时，风险投资公司更可能通过聘请外部人士担任首席执行官替换公司的创始人。不幸的是，一旦受资助公司获得成功并且规模增长到一定程度之后，风险投资公司总是通过出让股权的方式退出该公司运营，结束该项投资。

机构投资者（即后面还会讲到的投资组合管理人）在某些情况下也能针对高管获得超额薪酬的现象做出限制性要求，但是他们所用的方法以及执行过程的组织等方面都还需要进一步改善。

另外一个导致首席执行官获得超高收入的原因就是公众没有认识到伯切克和弗里德所描述的问题的严重性，至少美国的民众并没有认识到公司高管获得超高收入所伴生的各种问题，因此民众对这种现象也就表现出默许的态度。

董事会与高管之间不避嫌的谈判在20世纪下半叶尤为突出，而民众无法认识到这种现象的危害也是当时社会的特征之一，因为当时人们对自由市场经济能够完美运作这一理念充满自信。20世纪下半叶，随处可见“充满人格魅力的首席执行官”，公众对他们的评价过高，而他们所得的薪酬促使他们通过追求过度的风险证明自己的价值。实际上，高管薪酬也产生了泡沫，和房地产价格及股票价格泡沫的出现是同样的道理。

社会主义同样存在激励问题

首席执行官薪酬问题的根源性本质只用一个例子就能证明，那就是这个问题在社会主义国家同样存在。

南斯拉夫经济学家米洛凡·吉拉斯在1957年出版的《新阶级》（*The New Class*）一书中证实了社会主义社会和西方社会中公司管理者的行为的共同点。由于他对社会主义体制的批评，吉拉斯没能继承铁托成为南斯拉夫的领导者。他的著述公正地揭示了各种问题，包括政府派出的公司管理者的薪酬体系存在的问题，而且指出这种薪酬体系与西方公司采取的奖金制度高度类似。政府官员如果能使公司有效运作，就会收到一套房产或者其他形式的奖励。社会主义国家的公司管理者会形成小团体，为了自身利益榨取公司的价值，这与资本主义体制下的一些资本家的行为如出一辙。

大卫·格拉尼克在1960年出版的《红色资本家》（*The Red Executive*）一书中说，苏联的“社会精英阶层”与西方的金融阶层高度相似。苏联的商业管理都交给党委、市政委员会和区域委员会执行，而他们关心一家公司能否成功的心态就像西方国家的股东和他们选举的董事一样：选择、激励并且偶尔教训一下公司的管理者们。^[1]苏联人已经重新发现给愿意为促成公司成功而努力工作的高管发放奖励是一种不错的机制。^[2]

激励首席执行官是一个根源性的问题，而且很难从根本上解决。但随着我们对经济体系理解的深入，我们发现已经能够把自己从过去的错误中解放出来。随着我们不断发现更好的方法激励人们承担领导者的角色，并且真心重视他们领导的组织的发展目标，组织最高管理者所扮演的角色（以及他们的称谓）都将随之改变。

未来我们还会不断听到一些首席执行官获得超高的（或许是被夸大

的)薪酬和福利。这都是金融体系发展必然要经历的,但是我们希望在授予这些人高额薪酬的过程中能有更合理的决策,从而民众也能更好地接受这种现象。实现这个目标,并且当民众能够更好地理解公司的本质时,我们就能使公司利益与其外围社会的利益达成一致。

[1] 格拉尼克的原话是:“实际上,党委在保护他们的‘持股权益’方面行动一直十分积极,比美国同等地位的人积极得多。他们肩负着‘监管’企业生产的义务和职责,也确实把自己融入管理的功能当中。”

[2] 格拉尼克的原话是:“在苏联情况和在美国一样,管理层受到的激励非常强烈。由于最高管理层的职位不受家族或朋友推荐的限制,所以年轻的执行官也有得到迅速提升的机会。不同职位的人之间收入差距较大,顺着管理层的梯子往上爬可以让一个人的薪水迅速增加。”

第2章 投资经理：他们是如何拿取高额报酬的

投资经理（也就是管理由公司股票、债券及其他投资工具构成的投资组合的人）可以算得上是管理我们财富最重要的人，因此他们也是为健康和繁荣的市场经济民主社会服务的至关重要的角色，他们也都服务于平等社会这个远大理想。各种不同类型的社会组织都会聘请投资经理，其中包括跨国公司、年金基金、市政府、大学、图书馆甚至教堂。他们管理的基金存在的形式和法律上的界定都不大相同，从名字上就能看出来，比如共同基金、单位投资信托、交易所交易基金、对冲基金或私募基金。由于这些不同形式的基金管理者都有一个共同的目标，所以我们在本章的讨论中将他们放在一起，他们的目标就是代表客户决定投资组合的实际结构，代表客户买入并持有这些投资组合，而他们的客户就是最基层的投资者。

投资者将自己的资金托付给投资经理管理，投资经理则为他们提供多样化的服务，其中包括证券的托管、投资向多样化投资组合的分散、记录留存以及根据投资者的税务状况将投资所得税降至最低等。他们还会根据客户的特殊要求进行投资，客户的特殊要求可能包括远期和近期的不同目标，对流动性的需求，他们面对的风险，比如地域或政治风险等，甚至客户出于绿色环保考虑或道德考虑而提出的要求等。但是他们的作用远远超出这些服务的范畴，他们可以被称为整个经济体系中的一股引导力量。当他们积极地选择投资标的时，他们也在利用别人的资源将资金引导投向特定的领域，他们有动力将资金引向最优的使用途径。在世界范围内，投资经理为数百万人提供服务，包括有特殊需求的人群，比如退休者、病人、教师、警察、无生活来源的人以及年轻的学生

们。他们在社会中有着基石般的重要性。

但是投资经理和上一章讨论过的首席执行官一样，饱受民众的敌视，这种敌意一定程度上也源于民众认为他们的收入过高，他们的薪酬简直可以用“肥到丑陋”来形容。但是民众对投资经理的敌对情绪也有另一个原因，那就是他们无法承担自己应尽的义务，也就是他们无法为自己管理的投资获取高于市场均值的回报。因此也就引发了民众对为他们服务的投资经理的不信任。

投资经理：“我可以超越市场”

尽管投资经理提供的服务种类多样，但是大多数投资经理对外宣传时还是主要强调自己能够帮助客户取得高额的回报，实现此目标的手段就是自己能够积极地管理投资组合，并且能够根据自己的预测选中未来走势良好的股票。回顾历史，投资经理所从事的绝大多数工作就是“超越市场”。

根据学术界广泛认可的有效市场理论，越是这样宣传自己的投资经理就越有可能是个骗子。如果数据能够证明没有人能超越随机选择投资标的的策略，那么他们试图宣称自己能超越市场的言论就是不诚实的表现。这种学术观点有其符合现实的一面：许多投资经理都成功地塑造了一种假象，也就是他们都是卓越的投资者。

来自学术界的金融文献可以证实，在最近几十年里，采用积极管理策略的投资股票的共同基金表现都不如采用消极策略的基金，所谓消极策略就是简单地对所有股票都进行一定程度的投资。例如，1996年时马丁·格鲁伯就发现，共同基金和多样化投资组合相比，年均收益率比后者低1.5%。这种不佳的表现仅反映了共同基金定期向投资者收取管理费带来的影响，还不包括认购（赎回）费用的影响[认购（赎回）费用是

在首次投资或投资期满退出时一次性收取的大额费用]，因此共同基金的实际投资表现要比上面的数值更差。

职业投资经理在选择属于自己的投资组合方面的表现似乎并不尽如人意。2011年，安德烈·伯德纳鲁克（Andriy Bodnaruk）和安德烈·西蒙诺夫（Andrei Simonov）进行了一项研究，他们获取了瑞典共同基金投资经理的个人投资组合数据。（他们能获得这些数据是因为直到2007年瑞典政府都向个人征收财富税，所以富人都要向政府报送个人的完整投资组合记录。）他们发现投资经理个人的投资组合并不比普通投资者的组合好，而且其多元化投资程度也差不多是一样的。

尽管如此，在过去的半个世纪里，采取积极管理策略的基金所管理的财富还是出现了大幅度的增长。现在看来投资者竟然把资产交给这些投资经理，这种行为真的十分不理性。格鲁伯在他的研究中总结说，并非所有的共同基金投资者都是不理性的，因为长期来看共同基金的收益表现在一定程度上有一贯性，部分投资者会迅速调动资金追随这些共同基金，充分发掘并利用这些机会。但是大多数投资共同基金的人都没那么精明，通常他们都长期将自己的资金放在同一共同基金里。多数情况下都是因为他们的退休金与某只特定的基金绑定在一起，他们并没有自由选择的余地。

对很多人来说，共同基金提供的基础性多元化投资和投资组合管理服务还是有存在的意义，因为现有的运作机制为投资者提供的服务还不算特别糟糕。当然，许多投资者所选择的投资经理并不好——这个问题应该得到重视并在将来进行弥补，但是我们不能就此得出投资经理与共同基金一样没有为民众提供服务这种结论，这是站不住脚的。

有时，当代金融学术理论似乎抓住投资回报不佳这个证据，证明人们不应该把资产交给职业投资经理，而且根据有效市场理论，这些投资经理根本发挥不了任何作用。但是根据其逻辑推导所得的结论则是，任何一个在金融市场内进行交易的人都是在犯错。进一步的逻辑建议就

是，人们只需要随便买入一个多元化投资的投资组合，然后就撒手不管了，最多也就是偶尔调整一下组合的结构，以维持其多元化特征。这意味着投资经理没有任何方法超越市场。

这套当代金融理论在最近几十年发挥了重大的影响，其断言人们没有任何办法在增加投资收益这个目标上要小聪明。用对冲基金经理安德鲁·雷德利夫和理查德·维吉兰特的话说：“如果当代金融意识形态有一条座右铭，那就应该是‘光说不练，永不成功’。”

就投资经理而言，以上这些都不是正确的结论。用专业的服务管理个人的财富，从长远来看不可能对社会产生危害。这些职业经理人受雇所做的工作就是代表投资者思考应该采取怎样的策略。

有效市场理论本身是存在问题的，尤其是其强调聪明的交易员使得市场能够以完美的机制运行。如果每个人都如此理性，那么市场上哪里还会有如此频繁的交易呢？如果交易无法获利，那么进行频繁交易的理由何在呢？

或许某些交易员掌握了别人无法获知的内幕消息，所以才有了他所执行的交易。但是在一篇1982年发表的为人们激烈讨论的文章中，金融理论家保罗·米尔格罗姆和南希·斯托基提出一个观点：假设我们身处的是一个将所有公开信息都反映到股票价格上的完美理性市场，那么即使是掌握私密信息（民众无法获知的信息）的人都不会发起交易。用最简单的话来概括他们的论点，那就是有内幕信息的人无法在不愿意共享信息的人当中找到交易对手，因此无法进行交易，而无法找到交易对手则是因为潜在的交易对手都会猜忌这个人之所以愿意进行交易，是因为他已经掌握了超越自己的信息。

而我们在金融市场中确实看到交易的发生，而且是大量的交易，那么套用米尔格罗姆和斯托基的理论，进行交易的双方中至少有一方做出的是不明智的举动。由此我们不得不设想是否有一些心理的因素，比如

说过于自负，才是金融市场上产生交易的主要动因，甚至那些从交易中获利的人，包括经纪人和其他角色，是否有意把自己的一半客户当作傻子来对待。

但或许米尔格罗姆和斯托基的理论也不能用来证明这种过度自负的心态确实存在，或许我们可以把这种理论看作对有效市场理论的反证法。如果市场达到完全有效的最终结果是没有人愿意进行交易，那么市场如何在一开始就取得有效状态呢？

如果市场要以股价来有效反映所有公开的信息，那么必须采取一些先决措施。这种措施的一部分是进行交易，而另一部分则是收集信息。这些行动都是费时费力的，而且要投入不少资金。如果市场都是完美有效的，那么谁还会干这些事呢？此观点在另一金融理论著作中得到印证，那就是金融理论家格罗斯曼和斯蒂格利茨合著的论文《信息传递达到完美效率的市场不可实现》。他们的结论是一个有效的市场“均衡”是“不存在”的，换句话说，假设市场完全有效的理论根本说不通。

越聪明的投资经理胜出的机会越大？

一个最真实的表述就是普通投资者永远不可能超越市场，因为市场表现就是普通投资者行为的集中体现。随着职业投资者在交易领域的主导地位越来越显著，仅能取得市场平均收益的职业投资者就会逐步退化为普通投资者。但是保留这些职业投资者之间的相互竞争对社会总体而言还是有用的，这种竞争最直接的结果就是为最精明的机构投资者带来回报，而竞争的社会效用则是使得最好的投资经理成长为投资管理领域的顶尖人物，从而掌控我们经济体系中资金的流向。

但是这种理论也有一个前提，那就是聪明的投资者总是赢的概率更大。金融理论中从没有哪一条否认过更聪明的人胜出的概率更大。只不

过我们需要存疑，需要审视一下金融体系是否真的会回报更聪明的投资者。这种质疑根源于实战得出的数据，因为根据数据推论，金融活动的结果是完全随机的，跟掷骰子无异。

通过日常的观察来看，越聪明的人胜出的概率确实越大。美国几所顶尖大学的捐赠基金业绩表现都非常好。我所在的耶鲁大学的捐赠基金就是其中的领头羊，自从1985年大卫·斯旺森开始管理这个投资组合以来，其年平均收益率达到了14.2%，这其中还包括2007年金融危机爆发以来这段时间。最近几年其他大学捐赠基金的表现也同样良好，其中又以哈佛大学和普林斯顿大学最为突出。这些大学的基金并非历史表现一贯良好：以前他们都是沿袭传统的投资模式，以世俗的常识决断投资组合的成分，直到这些大学都成立当代金融学专业并且学会了理性投资的概念之后，这些大学基金的受托者们才开始接纳这些新的投资理念。

但是这些相对隔离于社会的例子并不能证明越聪明的投资者胜出的概率越大。我们难以判定更为聪明的人是否真的能超越市场，原因在于我们无法测算谁是所谓更聪明的人。但是我们可以追溯这些投资经理曾经上过的学校，也可以看到进入这些大学的高中生的入学考试平均成绩。朱迪斯·谢瓦利埃和格伦·埃里森找到了确实的证据用以证明聪明是帮助共同基金经理提升业绩的因素之一。李海涛（音）、张小燕（音）和赵蕊（音）的一项研究在一些对冲基金经理身上也找到了同样的证据。马克·格林布莱特、马蒂·科罗阿路（Matti Keloharju）和胡阿尼·林内玛（Juhani Linnainmaa）共同进行的一项研究也能说明，在芬兰，智商（以芬兰第一次应征入伍时测量所得值计算）越高的人所选择的投资标的表现越好，当然都是在进行相应风险调整后得出的结果。

另外一种方法则是通过职业投资者的业绩一贯性看待问题。我们以他们某一时点的业绩为参照点，观察其后续的投资业绩是否维持在同一水平，以此间接地测算他们的聪明程度。我们利用这种方法能够判断投资成功与否是不是真的每年都不一样，真的是一种随机现象，还是与投

资经理的性格或智商有必然关联。

一些研究表明共同基金经理的业绩表现有一定的一贯性，但是这种一贯性通常无法维持超过一年。

哈里·凯特和法耶·美奈克斯（Faye Menexe）共同研究了对冲基金，他们发现对冲基金仅有极少的情況能保持平均收益率的一贯性，不过在此项研究中，由于对冲基金回报率的范围太广，研究者的测算能力也因此大打折扣。

史蒂文·卡普兰和安托瓦妮特·朔尔研究了私募基金，私募基金通常投资于还没有在股票交易所公开交易的股票。他们的结论是：“如果一位普通合伙人.....在一只基金上获取的投资收益超越行业平均水平，那么他投资的下一只基金超越行业平均水平的概率也很高，而且可以依此类推。”在评判业绩的一贯性过程中，虽然维持一贯水平的概率不高，但是假设一个管理着10亿美元资产的职业投资经理其实只要取得年均0.1%的增量回报就能理所应当地获得上百万美元的薪酬。标准经济理论暗示投资经理之间的竞争将迫使其达到仅能赚取活命钱的临界点，而他们所赚取的超额回报将被压缩到一个极低的范围内，以至于在纷杂的经济活动中都可以被忽略——但现实是投资经理还在为自己赚取高额的薪酬。竞争从理论上讲应该导致他们收益率降得极低，到了不得不另谋生路的境地。竞争的一种表现形式是新的投资经理加入竞争，希望能够超越现有的对手，剥夺现有投资经理的投资机会。竞争的另外一种表现形式则是投资者要求一位成功的投资经理代表他们用更多的钱进行投资。随着管理的投资组合日渐膨胀，投资经理的投资机会总有山穷水尽的一天，而那一天到来时，基金的业绩表现就开始走下坡路。

投资经理薪酬泡沫

高级投资经理是否真的聪明到不论换到哪个行当工作都能稳拿百万年薪的程度？如果真是这样，而且如果新换的职业的收入可以预期，那么当他们所管理的投资的回报率降至低点，甚至击穿底线时，他们都有足够的动机换一个工作，而根据经济学的基本原理来说，他们的百万年薪也就存留在公司里了。职员通过更换工作进行套利的行为应该使技术性投资的回报率维持在这个低点，但是也保证了其不会再低于这个水平。如果投资经理通过投资获取超额回报的能力已经降至水平线以下，那么他们中至少有一部分人就会考虑退出这个行业，从事别的工作。

但是，这种思维模式里有一个令事情复杂化的因素：作为投资经理，你永远不可能知道未来你能赚到多少超额回报，你也无法简单地找到另一个年薪百万的工作。预测未来超额收益率以及为另一个工作做准备的过程需要多年的酝酿，而从另一份工作获得能使日常生活收支平衡的薪酬需要花一代人甚至更长的时间。

与此同时，投资经理的薪酬或多或少都存在泡沫，有可能是有积极效应的，也有可能是有消极效应的。如果市场上缺少有经验的投资经理，那么已经在行业里游弋的经理们就能获得更高的收入。对于身处其他职业或行业的人来说则很难在短时间内将自己塑造成投资管理领域的顶尖高手，新进的年轻人也需要多年的历练才能在同一领域里和老手们一较高下。同样，新人们也要经过多年的工作才会真正看到现在的经理们确实是通过聪明的投资获取了超额的回报。

最终，更多的人将试图涉足投资管理的领域。圈子里的人越来越多，投资收益随之变得越来越令人失望。然后，随着时间的推移，投资者越来越不愿意向投资经理支付高额薪酬，这个泡沫最终也要破灭，薪酬下跌的趋势甚至会超越其应有的程度。

投资经理薪酬泡沫的形成过程与市场泡沫的形成几乎是同步的，原因在于给投资经理提供资金的投资者经常会混淆概念，将原本单纯受市场波动影响的收益率波动看作投资经理的能力反映。20世纪90年代和21

世纪初，由于全球范围内股票市场表现良好，我们就亲眼见证了投资经理薪酬泡沫的形成。这种泡沫引发了民众强烈的不满，要求限制投资经理薪酬的呼声不断，公司高管的限薪要求也伴随而来。

不过或许已经没有必要让政府强制限定投资经理的薪酬上限，因为导致其下行的市场力量已经全部就位。如果我们在将来一段时间看到投资经理的薪酬下调，那么或许整个领域的从业者的苦日子也就不远了。任何一个想要加入这个行业的人都应该把这些现象纳入自己考虑的范围。

约翰·C·伯格是先锋基金的创始人，在他的著作《够了！金钱、生意和生活的标尺》（*Enough! True Measure of Money, Business, And Life*）一书中，他悲叹，金融圈里很多人都错误地认为社会会给自己带来不可思议的利润，他们因此采取了许多揠苗助长的行动。他的观察一定程度上也是符合实际的，但是金融圈到底“榨取”了多少社会利益是很难衡量的，正如伯格自己承认的那样：“我还没有见过哪一项学术研究系统性地加总金融业从投资者赚取的回报中抽走的附加值。”

同样难以衡量的还有金融业在改善社会资源配置方面所做的贡献，以及激励商业取得成功方面所做的努力。用一个简单的方式来衡量，美国和瑞士是世界上人均收入最高的两个国家，也是两个金融业最发达的国家。罗斯·莱文将这种对比提升到了一个更高、更有系统性意义的水平上，而且对比了不止这两个国家。但是我们仍然很难说清这里面的因果关系，是因为发达的金融市场带来了国家的整体繁荣，还是因为国家的全面成功才促成了金融的进一步发展？

最实在的问题是我们很难说清，如果金融业不存在的话，社会将发生怎样的变化？我们可以计算得出从事金融的人到底获取了多少收入，他们的薪酬总量对投资者收益的影响也都记录在案。但是这些人带来的福利总量，扣除他们的薪酬成本之后，也是无法计算的。这种福利的存在形式不以投资者的决策为转移，其表现为通过投资管理使得市场更具

效率，同时引导资源得到更合理的配置。

投资经理的迷魂阵

金融理论家就如何衡量投资经理的成功程度已经撰写了大量的文献。这当中有一个重要的问题就是，投资经理可以通过投资可预见风险较高而别人不敢投资的资产提升自己的业绩，这使得他在一段时间内的表现比别人出色得多，只要没有新闻揭露这些风险，这种做法就能持续下去。只要风险不体现，投资经理就可以长期通过这种做法为自己带来巨额管理费收入，而当灾难真正来临时他还可以甩手走人。

多年来，我们都教导学生使用夏普系数衡量投资经理是否真正取得了超越市场的表现。夏普系数因斯坦福大学金融学教授威廉·夏普而得名，计算方式是用投资经理管理的投资组合存续期间相对于市场所有投资品种同期综合平均收益率的超额收益率除以同一投资组合同期的收益率标准方差。夏普系数越高说明投资经理的表现越好。如果投资经理能够持续超越市场表现，那么公式中的分子应该很大。但是如果投资经理是通过追逐过度风险博取超额回报，那么分母上就会显示出这位经理的投资组合回报率波动幅度很大，从而也导致夏普系数变小。

但是用夏普系数衡量投资经理的业绩表现也不是总那么可靠，因为如果投资组合存续期内标准方差一直较高，则说明其蕴含的风险不一定会体现出来。如果风险一直没有暴露，价格就不会发生变动，等到危机临近才会猛然显现。

以投资政局不稳的国家为例子来说明，这一类投资从根源上讲就是高风险的。假设投资标的国是穆巴拉克统治下的埃及，他的统治在2011年戛然而止。事件可以追溯到邻国突尼斯爆发的骚乱，就在短短一个月內，突尼斯政府倒台，这引发埃及境内出现类似的骚乱，掀起骚乱的人

或许在突尼斯事件中看到了历史的转折点，认为号召民众反抗穆巴拉克的时机已经成熟。

投资经理可以寻找并利用在穆巴拉克统治下的埃及这种投资机会，因为这些风险只会在未来集中爆发。如果他们仅以收取管理费为目的，而且不讲道德，不遵守对客户的承诺，那么他们有足够的动机进行这样的投资。他们知道自己永远不会遭到失职指控：谁又能预测到穆巴拉克统治被推翻这样的事件呢？所以，如果他们是愤世嫉俗的人，他们连进行这种投资的念头都不会动一下。

耶鲁金融集团的威廉·戈兹曼和他的几位同事做过一个专门的模型，模拟的就是如果投资经理要在数年间一直通过创造高回报框住投资者，并且从中收取投资所需各种费用，而在基金最终将要衰败时拔腿走人这种情境下所需要采用的最优策略。这种恶意谋划的策略会造成“尾重风险”，即风险集中在投资回报分布末端的情形，换句话说，也就是招来投资者或许根本无法遇见的极其罕见的“黑天鹅事件”，而这些风险一旦爆发必然是剧烈的。在投资组合存续期间，基金仍然能依赖稳健良好的收益向投资者收取费用。这种最佳策略需要在投资组合中加入对期权的投资，这样做可以及时卖出任何（极少发生的）异常高企的组合收益（卖掉投资组合的价外认购期权），同时也在短期内从任何（极少发生的）异常低迷的组合收益中获得双倍收益（卖掉投资组合的价外认售期权）。

只要投资公司披露自己的意图，他们就能合法地鼓捣这些鬼把戏。根据《华尔街日报》的报道，一家名为“整合投资管理公司”的私人投资公司由曾经身为生物学家的康拉德·赛格尔运作，他宣称自己的夏普系数极高，但同时也披露了该公司正在从事一些与非常见金融衍生品相关的业务。根据戈兹曼和他的合著者的记述，整合投资管理公司通过大规模出售美股指数价外认售期权，并隐性地在对冲基金中建立做空头寸的方式操纵公司的夏普系数，使其几乎逼近了理论最优值。他们的人为操

纵还是取得了效果，该公司成功说服了芝加哥艺术学院向其投资4300万美元。2001年股票市场崩盘之后，芝加哥艺术学院账面亏损至少2000万美元，因此也将整合投资管理公司告上法院。在随后的审理中，整合投资管理公司被认定有一系列违反证券法的行为，但是并没有因宣传极高的夏普系数而受到制裁。

这个例子说明投资不能仅看数字。整合投资管理公司的账面一直看上去很不错，但是这些优势都是障眼法。其他采用同样策略的公司不一定要在期权上做文章，也能把这个迷魂阵摆得比它好。这也就是为什么不能光看历史最高业绩，或者夏普系数，或者其他任何所谓的证明数据就把资金全部交给一家投资公司的原因。这些高高在上的数字或许证明的是投资经理能力之外的一些事情。人们可以通过一段时间内运作基金的人的总体行为判断其是否为人正直，也可以通过其他线索看清他们的行为。品格是很重要的，不论好与坏，它们总会在一些公司的声誉中被折射出来。

监管限制可以使面向零售客户的投资公司更难追逐此类风险。美国和其他国家的证券法都在这方面有严格的要求，这些法律都不允许公司通过故意隐瞒重大事实从而误导投资者对其既往业绩判断的行为。但是这些律法必然是不完美的。2011年前，有谁能举出基金公司故意隐瞒了“重大事实”，使得投资者无法预测穆巴拉克的倒台？2007年开始的金融危机正是由于这些迷魂阵的存在才使得其危害程度愈演愈烈，而法律及监管在预防这些事件这一点上并没有取得任何成功。

投资经理：“我们不是骗子”

有效市场理论从表面上看行之有效，原因在于人们用交易量很大的资产对其进行检验，而职业投资经理已经尽最大的努力为这些资产精准地定价，因此这些资产也被视为在现价之下最诚信的投资。在此模式

下，以投资为职业的人（包括行业自律组织，加上政府监管机关）都应该为我们这个金融市场中应有的正直品格负责。我们相信投资级别的资产的定价一方面是因为它们经过了市场的检验，另一方面是因为我们相信对其进行评估的分析师具有正直的品格。

索罗门兄弟公司的总裁亨利·考夫曼在2001年出版的《论金钱与市场》（*On Money and Markets*）中说过：“信任是人生中诸多关系的基石。金融机构与市场也必须建立在信任的基础上。”

安娜·伯纳赛克在2010年出版的新书《一体化的经济学》（*The Economics of Integrity*）中也得出了同样的结论，她指出人的本性“总是希望走捷径，以此达到省钱或利用别人的信任的目的”。但是有道德准则的生意人会抵抗这种本能的诱惑：“正直的人通过提高经济运转的效率创造财富。”

最终要重申一下，把所有投资经理看作一个整体确实无法获得超越市场的表现，但是根据这个现象就把所有投资经理都称为“骗子”也是不妥当的。他们为民众提供广泛的服务，包括代表客户的利益诚实地关注投资组合的表现——他们中杰出的那一部分人确实也跑赢了市场。他们所形成的知识圈也给社会带来了外围的好处，因为他们引导了资源的流向，并且将信息融入市场定价的过程。在未来，监管的改进和对普通投资者所提供的金融顾问服务的改善将帮助整个投资管理领域迈上新的台阶。

第3章 银行家：一半是天使，一半是魔鬼

过去几百年里，金融一直在不停地进化，银行及银行家们历经各种演变而一直存在，正是这种顽强使他们在经济生态圈里占据了一个重要的位置。银行存在的形式一直在以比较稳定的速度演进，但是它们的功能基本保持不变。它们从事的活动对于整个经济环境而言发挥着基础性作用，其中最重要的就是它们提供交易服务，为货币供应作贡献，从而使贸易的发展成为可能。银行与民众日常生活的结合程度极高，已经达到世人皆知的程度，去银行办业务已经成为当代世界文化不可分割的一部分。

但当今社会对银行家怀有极强的敌意，人们甚至发明了“bankster”[借用与“gangster”（劫匪）押韵而派生的新词]指代他们，而且这个称呼很快就流行起来。这个词最早是在20世纪30年代“大萧条”时期出现的，随着民众对金融界愤怒情绪的高涨，这个词又再次回到人们的视野当中。银行家之所以遭到敌对的态度，主要在于他们接受政府救助而存活下来，并且当整个经济都深陷泥沼的时候，他们的薪酬依旧维持在很高的水平。

政府通过精心编制各类法律法规约束这些机构，使其将犯错的概率降至最低，也就使得因其犯错而导致民怨沸腾的可能性降至最低。政府注重的是预防银行系统出现不稳定，谨防引起经济衰退甚至大萧条，这些都是从历史中汲取的经验教训。但是银行是一个永动体，它们不断从本质上革新自己，其运营方式日益复杂化，其所从事业务的涵盖范围也日益扩大化。这无疑使得对银行业的监管一天比一天艰难，甚至使得监管者感到恐惧和绝望。

一个令人感到好奇的现象是，尽管民众对银行家进行了诸多批评，但是他们并没有像责难投资经理那样，将无法超越市场的指责也归咎于银行家。事实上，银行家与投资经理所从事的业务高度相似：当银行家放出贷款时，他们就是在承担风险，这与投资经理的行为本质上是一样的。民众的态度出现这种分化，原因可能在于银行家通常都不参与波动性高、经常上头条新闻的那些市场上的业务。但其原因可能也在于银行家与对冲基金经理的行为准则大相径庭，银行家通常恪守数百年来经历风雨验证的一系列行为准则，而依赖这些准则就可以解决许多特定的问题，其中包括流动性、道德风险与选择偏见以及交易服务中产生的问题等，而且他们多数情况下能为绝大多数客户提供满意的服务。

民众对银行家的愤怒情绪有着不同的表现形式。看上去人们更多地指责银行家手中权力的膨胀和高高在上的态度，以及他们一门心思只为赚钱的人生哲学。发生银行业危机时，世界各国政府对救助富有的既得利益者的表态就像火上浇油，使得民众的怒火迅速升腾起来。

但是民众也意识到，银行在社会中具有中心地位，同时具有稳定性和安全性等特点，他们也知道管理银行的人对社会经济运行所取得的结果有着强大的影响力。管理银行的人也会发现，他们对身边的社会起着指导和管理的作用。

银行业从出现之日起就是社会的支柱性行业，在其运营良好的年份，能为从事这个行业工作的人带来额外的经济回报，但在当下——至少在我写作本书的这几年，这种回报似乎已经微乎其微了。

银行的起源

当代银行象征着保管黄金和货币的保险箱或银库。这种象征意义在人们的常识中已经根深蒂固，因此人们也本能地期望银行能提供一种稳

妥和实在的投资服务。在现实中，当代英语“bank”（银行）一词并非来源于“safe”（安全），而是来源于15世纪的古意大利语“banca”（条桌），与现在英语里的“bench”（长条凳）有渊源，本意指的是一种长方形的桌子，而当时的银行家就坐在这种桌子后面，当着客户的面清点现款。在日常生活中，银行的象征意义远大于词源意义，银行在社会经济中具有的特殊地位使其依然成为人们存储个人钱财的最佳场所。

有钱就有忧，这促生了人们对安全存放资金的场所的需求。自从有市场经济开始，人们进行经济活动的根本性诱因就是防止自己的财富被窃走或遗失。即使在当下反金融思潮盛行的环境下，人们依然感谢银行所提供的服务，并且仍然信任银行。

过去数千年间，保护贵金属、珠宝或现金的最好方式不是把它们都存进银行，而是在院子里不显眼的地方挖个坑把它们埋起来。不幸的是，在院子里埋藏财宝的做法有一个缺陷，正如莫里哀在《吝啬鬼》中描述的，富人阿巴贡把自己的财富都埋在了花园里，他每天辗转反侧，一直担心这些东西到底还在不在原来埋它们的地方，以至于最终傻乎乎地泄漏了埋东西的位置，让盗贼顺利得手。除此之外，现代的金属探测仪也可以探知地下埋藏物品的位置，所以把黄金埋在地下的做法也不再可靠。我们无法沿袭古代这些办法，所以我们需要一种现代化的手段存储个人的积蓄。

文艺复兴之后，人们看待银行就如同看待城市中心的一座堡垒，如同希腊的雅典卫城一样。最有钱和最有权的人都可以把他们的金钱托付给银行保管。这也是为什么几个世纪以来，银行的大楼都仿照雅典卫城的式样建造，或者参照其他同类的城堡建造。

银行是如何运转的

埋藏黄金或把黄金寄存在堡垒里的做法无法为财富所有者带来利息回报。因此人们逐渐学会了放弃一定的安全性换取相应的回报，即便在古代，人们也有把黄金交付给放贷者去投资的做法。在古罗马，这些交易的地方被称为“*tabernae argentariae*”（字面意思是金钱商铺）。他们向存放在自己手中的黄金的所有人支付一定的利息，而向借贷的人收取更高比例的贷款利息。庞贝古城遗址的万神庙附近就发现了7处公元1世纪的金钱商铺，它们都是一些沿街开设的小铺面（有些铺子里还有当时的钱币）。在这些商铺里通常只有一位放贷者和他的几个助手，他们并非像当代银行那样组织。当时放贷者用于清点现款的长方形桌子的支脚还清晰可见。由于可选的金钱商铺很多，当时的存款人已经可以通过同时在多个商铺存款的方式分散自己的风险。

所以说银行就是代表客户对投资进行管理的管理者，这与其他类型的投资经理扮演的角色一样，不同之处在于银行可以宣称自己的运作更安全。将银行与其他金融机构区分开的特征就是银行的投资表现为支付固定利息的存款，而非回报率不可知的投资，并且银行存款通常都具有流动性，也就是说存在银行的资金可以在极短的时间内支取出来。因此，银行存款就和埋在花园里的黄金一样随时可以取出来用，但是相比后者，银行存款的安全性和可预期回报都得到了提升。

银行所提供的安全性和回报率都值得进一步分析。他们是如何在保证流动性和承担低风险的前提下为客户提供可观回报的呢？难道说仅仅是因为政府基于稳定经济的考虑而不会放任银行破产吗？远在政府开始为居民储蓄投保或者在危机时期援救金融机构之前，银行业就已经兴盛很久了。

银行的出现解决了一个所有人都可能遇到的问题，那就是在一项投资上取得回报。如果你以个人身份将资金借给另外一个自然人，而后者用借来的资金做生意或者购买房产，你是无法在短期内把借出去的资金收回来的，你必须等到那个人的生意逐渐走上正轨并开始赚钱，或者等

到房产升值时才有可能全部收回。或许你也没有渠道把自己的贷款转卖给其他投资者，所以仅就可用现金流而言你就被绑住了手脚，也就是说没有流动性可言。

银行同样无法迅速收回多数投资，但是可以通过另一种方式保证客户资金的流动性，也就是将许多储户的投资集中管理。银行不会把所有储蓄资金都投资于非流动性投资产品，而是会在手头存留一定量的资金，用于支付常规情况下储户的支取需求。所以民众的储蓄所得收益来源于非流动投资，但是单一个人的储蓄资金仍然保持着较高的流动性。这看上去完全就是个奇迹。

这个机制通常都会保持良好的运作，但是一旦出现恐慌和挤兑就会出问题：如果民众失去对银行的信任，许多人就会在同一时间要求支取在同一银行的存款，这将导致银行丧失资金供应的流动性。就算在当时的情况下，就算在没有对储蓄资金进行保险的情况下，如果政府允许银行短期内暂停资金流动，那么储户们有极大的可能取回自己在银行的所有存款，因为银行最终会将手中非流动性资产变现。

当代银行业监管者在尝试降低挤兑出现的可能性，他们采取的措施是要求银行保持足够的存款备付金（即银库中的现金或在其他银行的存款，以保证储户提出突然的支取要求时能够满足其要求）和一定的资本充足率（即银行拥有的全部资产缓冲垫，减去其负债之后，要能保证偿付所有储户的存款），这样做也就使得政府不需要再次援救陷入困境的银行。美国对存款备付金的明文规定可以追溯到1917年美联储成立之初，而美国对银行资本充足率的要求自1982年起得到了进一步加强。世界范围内对资金使用的共同协议自1988年《巴塞尔协议》的签署开始生效，2007年金融危机之后，巴塞尔委员会对其进行了相应修改，以避免未来危机发生时政府再次救援的可能性。时间一年年过去，银行业务变得越来越复杂，银行业监管也随之走向复杂化。

除了提供流动性之外，银行还帮助自然人解决了另一个问题，即道

德危害问题，这是任何一个想要通过直接投资获得回报的自然人都必须面对的问题。如果自然人想要通过借出现金或购买证券的方式投资一家公司，他们极有可能被获得投资的人掠走所有的财富。一家公司的管理者有多种手段将资金从公司转移到自己的朋友手中，也就等于从投资者那里偷走资金。他们可以从骗子运作的供应商那里虚开发票，养肥了供应商，也期待从供应商手中收取回报。他们甚至会有意摧毁自己的生意（或许他们一开始就没相信自己的公司会取得成功），通过清算公司资产而将财富输送到公司关联者手中。另一种情况下，这家公司可能采取极为冒险的经营举措，收益的可能性极小，而损失的可能性极大。公司或许对经济损失毫不关心，因为最终失去一切的是那帮“傻瓜”投资人。

换个角度看，多数银行都是经过了多年的磨炼，有些甚至有上百年历史，因此其有必要维护自己的声誉。（即使在储蓄金有保险的情况下声誉仍然很重要，因为多数成功的银行的储蓄金总量都在保险所能偿付的上限之上。）民众通常认为银行有很好的甄别劣质投资的嗅觉，也能避免进行此类投资。即使银行偶尔做出一两项不明智的投资，其管理的投资组合中还有无数其他的投资可以抵充，这种策略通常能够帮助银行维持自己正直的品性和声誉，只有爆发严重的金融危机时，才有一部分银行会倒闭或需要接受政府救助。

银行也解决了另一个没有经验的投资者会遇到的问题：选择偏见问题。对于自己所投资的对象缺乏研究和关注的人往往会成为这个问题的牺牲品，有经验的投资者抢走了优秀的投资标的，而他们往往只得到剩下的“蹩脚货”。

大多数自然人都没有手段评估潜在投资标的的可信程度。他们可以通过报纸和杂志上发表的有关投资标的的文章或者评级机构发布的报告了解一些信息，但是这些报告往往只针对大公司，记者和分析师没有动力考察每一家需要资金支持的小公司，也就不会有相应的报告。而且这种报告对撰写人而言毫无价值，因为报告的受众不广，只有热心于搜集

投资消息的人才会关心。除此之外，只要这种报告一问世，势必遭遇搭便车的问题：获得了这份报告的人会把投资消息散播给身边的人（搭便车者），而后者是不需要为报告付费的。

各类公司（特别的是大公司）都会直接公开发行公司债，一些人总会试图绕开银行家直接投资这些公司债。他们觉得既然很多其他所谓掌握信息的投资者也投资这只公司债，那么它一定是一项稳妥的投资。但在这种情况下，他们只不过是别的债券投资者谨慎投资的前提下搭了便车而已，其中的风险就在于其他投资者或许也在搭乘别人的便车。最终，或许大家发现没有一个投资者真正了解发债公司所要的把戏，而这个事实只有当危机发生时才会暴露——如暴风骤雨般降临到他们头上。

换个角度来讲，银行的网络很广，只要银行开展业务的地方通常都有分支机构。分支机构的员工都和从银行借贷的公司之间有真正的人际交往，他们收集着借贷公司业务运营情况的信息，而且还对经营公司的管理者进行评估：探究管理者的可信度、他们真实的动机以及他们未来可能的行为表现。在采集此类信息的过程中不存在搭便车的问题，因为银行不会公开这些信息。银行家通常都借出短期可展期贷款，并且要求借贷公司定期报告经营情况，公司管理层也知道，他们必须维持与银行家之间的良好关系，否则贷款随时可能被追回。

这些银行业务的流程和制度延续了几百年，原因就在于至少在市场表现正常的年份，它们都行之有效。对发展中国家而言，由于缺少分析师、评级机构以及新闻杂志等渠道提供对投资标的的评估，利用银行进行借贷比直接从民间借贷更有效。因此银行业在发展中国家的经济发展过程中扮演着更重要的角色。

相比之下，过去数十年间，发达国家经济体系中传统银行的角色逐渐被淡化：这些国家经济债务中以银行贷款形式体现的部分越来越少。发生这种情况的原因是针对证券的公开信息越来越多，道德危害及选择偏见等问题发生的概率已被极大地降低。

随着时间的推移，银行只会朝着越来越复杂的方向演化，但是最传统的银行业务不会完全退出历史舞台。因为银行满足了社会太多的需求，银行的公众形象（不考虑目前危机中的状态）已经强大到令人无法忽视。

银行业的未来如何

事实上，传统的银行商业模式与2007年爆发的金融危机没有任何关系，反而是一些新的商业模式导致了问题的产生，在新的模式下，银行提供给购房者的贷款并没有留在银行或其他抵押贷款放贷者的资产负债表里，而是被打包成证券的形式卖给了其他投资者，其中一些投资者也是银行——由此将银行业本应该解决的道德危机问题再次引入整个体系。

监管者（尤以美国监管机关为最）对银行业采用另类运营模式的管制放得越来越宽。过去一代人甚至允许这个国家产生了一条完整的“影子银行”产业链，完全不受传统商业银行监管机关的管制。所谓的影子银行就是在成立之初就通过精心设计，使得自身无法被定义为商业银行的金融机构。它们本身并不吸纳储户的存款，而其放出的贷款则来自其他一些方式的融资。

影子银行的例证就包括现在已经倒闭的贝尔斯登和雷曼兄弟两家公司，它们被称为投资银行，但由于它们不吸纳存款，所以不受商业银行法律法规的制约。它们之所以成为影子银行是因为其运营方式十分近似商业银行。影子银行的另一个例子是结构性投资主体（SIV），这是2007年金融危机爆发前商业银行创造出来的一种机构。由于结构性投资主体在法律上被视为与商业银行相对独立（也不受监管）的主体，因此其希望通过将自己的业务注入结构性投资主体而绕过监管。

影子银行可以获得商业证券化贷款或抵押贷款，并与机构投资者签

订回购协议，以手中所持证券作为抵押。这种业务使机构投资者获得了具有流动性的投资，对他们而言就像存款，所以影子银行所从事的业务在实际作用上看就像创造了现金流一样。因此影子银行的业务活动也存在导致整个经济体系崩溃的风险，这一点和商业银行一样。

传统银行的业务受到这些新出现的竞争对手的挤压而遭受损失，因为传统银行业务存在准入限制，新的竞争对手很难出现，因此也使传统银行业务具有“特许价值”。由于竞争的压力，传统银行迫切需要扩展业务范围，它们只要有能力就会采取和影子银行同样的业务，比如说发行次级抵押贷款证券等非传统新兴业务，由此给经济体系带来新的风险，而传统银行业监管者将很难发现。这也就是此次危机的源头之一。

许多新的立法，以美国的《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》为代表，都以加强对影子银行业务的监管为目标，以达到预防危机重生的目的。但是立法及执法的过程是缓慢而繁杂的，监管者很难做到使立法及危机预防机制与新的影子银行的诞生保持同步。对金融系统持批评意见的人对此问题的担忧是十分有道理的。

银行业：为大多数人服务

银行家历经数百年锤炼得出的商业模式是一种伟大理念的体现，深知这个道理的人无不尝试并鼓励在更广的范围内推广这种模式。换句话说，他们正尝试着推动银行业的民主化进程，推动银行业超越其原始的角色，即不再仅仅为富人和财商卓越的人服务。这种行为就是金融扮演社会资产管理角色角色的最佳例证。

历史上曾出现过几次银行业民主化进程高速发展的事件。19世纪早期，英国出现过储蓄银行运动，随后在美国也出现了一次同类事件。这些银行一开始都是由慈善家联合发起的共有制银行，设立的目的在于为

低收入人群提供储蓄的渠道和动力，因此它们都不以盈利为目的。同样在19世纪，英国出现了社会建设运动，随之而来的是美国的储蓄及贷款联盟运动，二者的目的都是为民众提供购买住房的资金。

19世纪及20世纪初，邮储银行在各地兴起，这为任何一个有邮政局的小镇都提供了储蓄的渠道。20世纪出现了小额金融运动，以穆罕默德·尤努斯创办的孟加拉乡村银行为代表，其专门为被传统银行忽视的民众提供小额贷款。从随机发放的个人信用贷款业务中收集到的证据表明，类似孟加拉乡村银行所从事的业务“加强了（人们）应对风险的能力，增进了社区间的联系，并且开拓了获得非常规信贷的渠道”。如今，得益于互联网的发展，小额金融贷款业务得到了大力的推进，通过kiva.org这个网站，个人放贷者可以通过小额贷款金融机构向贫困地区的私营业主发放小额贷款，而且可以借助互联网的力量与接受其贷款的人进行一对一的互动。

银行业的民主化进程是一个缓慢的过程，已经持续了数百年，期间从不同形式的技术革新浪潮中得到了助力，即使在最发达的国家，这个过程也远没有结束。美联储根据2007年采集到的数据进行了一项研究，其结果表明美国收入最低的1/5的家庭没有开设任何形式的交易账户。由于缺乏最基础的银行服务，这些家庭很难积攒财富，使得他们很难支持自己拓展技能的需求，很难送孩子上大学，也无法对将来的生活做出规划。

现在已经有人提出一些鼓励银行业民主化进程的政策提案，其中包括对那些为低收入人群提供服务的银行进行奖励，以及在退税和福利支付过程中自动开立银行账户等明文规定。我们也应该考虑鼓励民众更多地利用金融服务的另一个原因：或许我们应该仿效19世纪的储蓄银行运动，在21世纪也发起一次同类性质的慈善运动。

在过去两个世纪的大部分时间里，人们付出巨大的努力推进银行业为社会民众中的绝大多数人提供全面的服务，但是这个工作还远没有成

功。金融民主化是走向平等社会的必经之路，而银行业民主化应该在这个过程中发挥重要的作用——即便路漫漫其修远也在所不惜。同时，银行业进一步民主化也有助于缓解当下民众对银行家所持有的敌对态度。

第4章 投资银行家：股票市场能量巨大的隐形人

投资银行家就是帮助别人出售新证券的人，他们提供的最具特色的服务就是帮助公司向投资者发行股票。如果发行人是首次公开发行股票，那么投资银行家帮助他们执行的项目就被称为“首次公开募股”（IPO）；如果发行人是希望通过增加股票发行募集更多的资金，那么投资银行家帮助他们执行的项目就被称为“增发”。不论采用哪种方式，投资银行家都是在帮助发行股票的公司筹措资金，主要方式就是将公司资产划分为股份，以具有吸引力的形式出售给投资者，同时帮助公司控制风险。

如果仅以其最纯粹的形式来看，投资银行家与传统银行家的最大区别在于前者不吸纳储蓄存款，也不进行放贷业务。他们的专长是承销各类证券，比如新的股票，在承销过程中，他们要对发行人进行尽职调查，设计发行方案，为新的股票找到长期投资者，用自己的声誉担保证券发行，同时还要完成其他一些相关的任务以满足行政和监管的要求。

由于民众通常不与投资银行家直接接触，所以他们对民众而言就像隐形人一样，也正因为如此，投资银行家通常不会招来社会的敌对情绪，至少不会遭受其他金融从业者所遭遇的敌意，但是一旦发生金融危机，曝光了他们的业务活动，那么情况就大不相同了。在当下仍然蔓延不止的危机浪潮中，几家大投资银行（包括贝尔斯登、高盛和雷曼兄弟）都成为民众憎恶的对象。但我们不能忘记，投资银行家是现有证券市场的创始人，其中就包括股票市场。没有这群人，也就没有这些市场。

股票市场是一个十分值得赞美的发明，其重要性在于使得公司可以向民众发行股票，而发行的过程就是许多人共同从事经济活动的过程。它使得人们本能的探险精神可以在金融业内得以发挥，因为人们可以自主选择可承担的风险敞口。它分散了资金的分配，使得社会的任何一个成员都可以参与这个过程。在公司购并领域，它使得任何个人都有可能控股一家公司，并根据自己的意愿主导公司的运营。

一家公司可以发行股票这种理念由来已久，甚至都已经久远得无法追溯其创始的年份。我们知道古罗马广场的卡斯托神庙就是古罗马人交易公司股票的场所。当时交易价格的记录早已无处寻找，但是人们针对交易价格进行讨价还价的记录存留了下来。

我们更无从得知当时的社会是否存在某种意义上的投资银行家。或许古代发行的股票数额极小的重要原因之一就是，投资银行家这个职业在当时还没有发展起来，当代投资银行业务模式更是当时的人们闻所未闻的。

持股的概念在文艺复兴后的意大利一度盛行，但即使如此也没能得到较好的发展。一个值得注意的里程碑事件是1602年荷属东印度公司的成立，这家公司设立在阿姆斯特丹，设立后不久就专门出现了一个市场用于交易其股票。法律允许这家公司的股票每天都在市场上进行交易，但是对股东的变更，公司每年只进行一次登记。实际上，人们可以通过所谓的“行号”购买股票并持有股份，也就是说经纪人代表出资的实际所有人持有实物形式的股票，并且登记相应的股份所有权。股份的权属由经纪人做担保，而公司最初对这种情况是一无所知的。一家公司的股票每天都在进行交易会对相关人员产生巨大的心理影响。人们注意到股价每天都在波动，这就为购买股票这项投资带来了更多的收益，而且拥有每天都可以自由选择进行投资或撤出投资的权力使得人们更加兴奋。这个事件的发生使金融得到了民主化和人性化的革新：它一方面在尊重人们对流动性的需求的同时吸引更多的人参与其中，另一方面通过持股的

方式使他们成为自豪的公司所有者。

阿姆斯特丹股票市场1609年出现了卖空业务（即出售借来的股票，出售者并不是真正的持股人），引发市场混乱，一度导致此项业务被废止，也就从那时起股票市场开始接受监管。随后不久社会上开始出现报纸，而问世后不久报纸上就开始定期报道荷属东印度公司的股价，这激起了民众对此项投资极大的兴趣。

最初，股份制公司（即许多人共同持股而分享公司所有权的公司）发行股票是受到限制的。如果要进行首次公开募股，每家公司都需要获得政府的特许，而特许并不容易得到。英格兰银行于1694年被特许成为股份制公司，它同时也获得了股份制公司银行业务的垄断地位。其他银行的合伙人数量都不能超过6位，这使得它们根本无法与英格兰银行展开竞争。

1720年，英国国会颁行法案进一步限制股份制公司的发展，也就是只有取得皇室特许之后才能新建股份制公司——这项法案后来被称为“泡沫法案”。他们当时这么做或许是为了支持股价不断攀升的南海公司进一步发展，而当时其股价的上涨明显是一种泡沫。

随着时间的推移，金融民主化的压力不断增加，越来越多的公司也在这个时期设立起来。1826年，英国国会将英格兰银行的垄断权缩小到以伦敦为中心，半径705公里的地区以内，1844年，其垄断权被完全废止。这使得银行业务快速兴起，之后20年内银行分支机构在英国遍地开花，就算偏远小镇也都拥有了银行机构。

投资就是一种赌博

大西洋的对岸，投资银行业务于1811年被注入了一剂强心剂，纽约州于当年通过一项法案，规定满足最低要求的任何个人都可以开设公

司，无须政府再颁授任何特许，而这一做法也为公司的有限责任制奠定了基础。这项法案使金融实现进一步民主化，原因在于法案规定公司的股东无须为公司负债承担连带责任，这项法案也首次明确投资者可以持有多元化的投资组合，即由不同公司的股票组成的投资组合。有限责任制出现之前，由于担心所持股份的公司可能为自己招来诉讼，没有一位投资者会同时持有多家公司的股份。这个事件也使得市场上的潜在投资者规模大大增加，极大地丰富了投资银行家可以出售股票的对象。当世界其他国家看到这项举措为新生公司带来稳定的资金流之后，它们纷纷采取措施争相效仿。

当时纽约州的立法者或许并没有意识到自己会成为一个全新的市场体系的发明者。实际上，他们当时这么做主要是为了应对经济危机的到来，只不过他们的想法比别人更具有想象力而已。1807年，美国国会通过了针对英国贸易的《禁运法案》，理由是英法战争期间，英国采取的行动给美国民众带来了伤害。1811年，《禁运法案》在美国本土引发了大规模的经济恐慌，因为美国当时还是出口型国家，主要向英国的纺织厂出口棉花和其他纺织原料。美国的纺织厂需要资金支持，但很少有人愿意新建本土纺织厂，因为他们认为一旦禁运令取消，本土纺织厂很难和英国的老厂竞争。1811年法案出台最直接的目的就是应对这个危机。美国历史上有一系列授予自主结社的先例，1784年首先允许了宗教社团自主结社，后来在1781年授予了大学和学术机构，1788年授予了市政府，1792年授予了图书馆，1806年授予了医疗社团，1807年授予了高速公路运营单位。直到1811年，纽约州的普通商业机构才获得了相同的权力。与此同样重要的是，法案明文规定了股东的有限责任：他们所承受的损失上限就是投资于公司股票所支付的全部资金。

这项法案的全称是“为促进羊毛、绵、大麻及亚麻纺织品生产和其他事项的法案”。最终，正是这些“其他事项”对历史的发展产生了持续的重要影响。我们在此事件中看到，为了应对短期内可见的危机而催生了一项足以改变世界的金融创新，1811年纽约州的法案成为后来世界各

国制定公司法所参照的模板。

使自主成立公司的权力和股票交易不受制约这两个理念凸显出来正是我们所期盼的结果：它们以具有想象力的方式引导资金投向新的理念和新的商业模式。就算其中一些理念最终是失败的，但其中总有成功的一部分。

许多人也都争论过，股票交易与赌博无异。使人们产生这种论点的“事实”就是股票交易所交易的股票背后都是一些大公司，这些公司不会定期发行新股。斯图尔特·迈尔斯开发出了一整套关于公司融资的理论，根据他的理论，新入市资金的融资顺位有其特定的秩序，新股发行总是在最后一位才能获得资金。迈尔斯断言，增发对公司而言是一种无关痛痒的资金来源。

但实际上迈尔斯的论据并没有他声称的那么令人信服。尤金·法玛和肯尼斯·弗兰奇就争辩说，在迈尔斯开发理论的年代，增发是一种罕见的现象，但这只不过是对当时经济大环境的一种折射罢了。在其他历史时期，包括最近一段时间，发行股票仍然是筹措资金的重要途径。在迈尔斯著书立说之后，向公司员工发行股票还成为一种新的激励手段。即使股权激励计划里的股票发行条件和前提都不太一样，但它们仍然算是公司新发的股票。已发行股票的公司需要一直依赖市场估值维持自己筹措资金的能力。

当代金融领域最激烈的斗争

任何一个与家人生活在一起的人都知道，要激励每个人都完成自己应尽的义务是一件多么困难的事。通常情况下，家里总有一个人承担了大部分家务，同时也把家里家外的事情安排得妥妥当当。这种现象在公司里也同样存在。幸运的是，自从将公司权益拆分为等量股份的做法出

现，人们就有了一个良好的激励方式：向关键岗位上承担重要职责的人直接发放公司股票，或以股票形式发放的奖金和期权等形式来认可他们对公司的贡献。

Facebook是由埃杜阿多·萨维林和马克·扎克伯格共同创立的。根据最近的新闻报道，萨维林仅持有公司5%的股份，而他曾一度持有34%的股份，扎克伯格的股份份额也由最高时的66%下降到了24%。为什么他们所持的股份都减少了呢？原因在于萨维林和扎克伯格需要引入其他投资者帮助公司持续发展。为什么萨维林的股份减少得更多？当然没有人从他手里抢走股份，他的持股份额下降主要是因为股权稀释：公司向每一个新进的员工发放股权激励从而不断增发新股，但与此同时扎克伯格却获得了更多的股份，这又是为什么呢？这是一个敏感的话题，他所持的股份很大程度上由一份法律文书决定，而其中另外的原因在于（而且很符合逻辑）公司董事会认为萨维林在推动公司发展方面所需的激励少，而扎克伯格需要的激励更多。

公司新发股票会导致现有股东所持股份受到不同程度的稀释，这个过程或许称得上当代金融领域最激烈的斗争，由于财富的减少，敌对阵营相继产生，各种政治把戏甚嚣尘上。我们没有办法使所有参与者都获得公平的对待。律师或许能在一些尖锐的斗争中帮助缓和事态，但是在这个过程中通常都会看到各种荒诞的闹剧和悲惨的结局。

总体而言，新股发行和激励机制的权衡过程相比武装械斗要文明得多、平和得多，它让人类本能的攻击性在一个相对文明的环境下爆发，而其结果往往是塑造更有效率的公司，从而也对社会全局做出良好的贡献。投资银行家就像外交官一样，在利益冲突的各方之间通过协商寻求一致，一旦达成一致，他们就可以团结协作并再次专注于开展业务。本章分析得出的最后结论是，在公司的生态圈里，投资银行家是和平的护航者，同时也是进步的倡导者。

第5章 放贷者：他们被蒙蔽了，还是蒙蔽了别人

购买住房是人类最基本的经济需求之一。一般来讲，即使经济能力不足，当一个人成家时也急需购买住房，或者在孩子降生甚至在刚刚怀孕时也会迫切需要购房。金融界的从业者有很强的动力协助人们满足这个基本需求。正如我们已经注意到的，社会把资助购房的行为看作一种善举，因此推动住房抵押贷款业务的发展对公众是有益的。

但是当今社会，尤其在美国，民众对抵押贷款的放贷者和将其证券化者的态度多数是厌恶。他们被视为引发由美国波及全球的金融危机的始作俑者。此次危机确实是从美国的次级抵押贷款证券市场的崩溃发端，所以整个危机的愤怒都被发泄到最初发放次级贷款的金融从业者身上。

抵押贷款业务其实就是撮合三方交易的过程，三方分别是购房者、最终放贷者和通常希望提高个人住房拥有率的政府。参与交易的三方有不同的需求、不同的顾虑和不同的时限预期，而金融创新可以使三方在抵押贷款过程中的选择和匹配更高效。但是人们在这个过程中也很容易犯错，甚至造成严重的危害。

直到2007年金融危机爆发前，世界各国基本都在照搬源于美国的住房抵押贷款业务模式。这种模式的第一阶段称为发起抵押贷款，也就是银行职员直接与购房者商谈贷款细节，并签订贷款协议。第二阶段是抵押贷款的放贷者将抵押贷款协议出售给抵押贷款证券化专业人士，这些人将抵押贷款打包，形成住房抵押贷款支持证券（RMBS），再将这种新的证券出售给投资者。

抵押贷款是如何发起的

发起抵押贷款的过程或许是整个链条中最需要精细化工作的环节，因为在这个步骤中，参与者中金融知识最少的一方（即未来的房屋所有者）需要和精明的专业金融从业者达成协议。业务过程中，金融专家忽视借款人的真实需求，甚至对其需求妄加利用的可能性极高。

多数抵押放贷者都秉持正直的品德运作，而且他们也认识到保持良好的声誉是自己能够持续获得业务机会的前提之一。如果放贷者能够感知自己作为社会一分子的职责，并且在个人正直品德的指导下真正为客户提供良好服务，那么发起抵押贷款的过程就会很顺利。但是现实中，这个过程并不总是那么顺畅。

引发2007年金融危机的原因之一就是，发起抵押贷款的过程有被严重滥用的现象。借款人获取了自己无法偿还的高额贷款，或者抵押贷款的种类与其需求不符。

这不是一个新出现的问题，美国国会多年来都在尝试对其进行修正。1994年颁行的《里格社区开发及监管改进法案》设置了一个新的法律主体，即社区开发金融机构，其使命在于保护为购房而申请抵押贷款的借款人，时至今日，全美已有上千家同类机构在运作。美国国会还于1994年颁行了《住房拥有权及股权保护法案》，该法案为抵押放贷业务设置了标准，但是金融机构能够非常容易地绕开其条文的约束。那个时期，抵押贷款经纪人无须申请执业资格，整个行业没有一套专业道德规范。经纪人经常花言巧语地说服购房者买下很大的住房，并签订浮动利率抵押贷款协议，而经纪人通常也不会明确地告诉购房者：以后利率很可能上涨，房子太大可能使这个家庭无法负担。美国各州政府现在都要求抵押贷款业务经纪人取得执业资格。2010年颁行的《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》严禁经营抵押贷款业务的公司激励贷款业务员怂恿借款人签订不符合其需求的高利润抵押贷款协议，同时要求发

起抵押贷款业务的银行事前验证借款人偿还贷款的能力。

不论如何，政府所采取的一系列措施仅在一定程度上取得了成效，发放抵押贷款的过程中仍然存在诸多细节，政府无法一个不漏地预见存在的问题，也无法对业务过程进行全面监管。抵押贷款发起端市场存在的缺点以及部分市场参与者的行为都真实地反映了当代金融体系的不足之处，同时也为创新的解决方案留下了充足的空间。

非营利性组织（如负责任借贷中心和社区自助中心）都可以为住房所有者提供建议，但是这些组织的规模还不足以覆盖大多数借款人。我们谈及对金融进行适当的改革时，至少可以考虑在未来扩展这类民间互助组织服务所覆盖的范围。

大多数人都不知道的事实

前面已经提到，抵押贷款业务链的第二阶段是放贷者将自己手中的贷款协议出售给能将这些协议证券化的专业人士，由这些人将贷款协议变成一种产品，从而使投资者可以将其纳入自己的投资组合。而在这一阶段往往伴生着另一项业务，住房抵押贷款支持证券会被放在信托公司里作为资产池，在它们的基础上发行担保债务凭证（CDO）。担保债务凭证会根据抵押贷款借款人的偿付能力划分为不同的等级，一旦出现借款人拖欠或拖延还款的情况，优先级凭证首先得到偿付，下一级次之，再下一级再次之，依此类推。不同级别的凭证由于承担的风险不同，定价也不一样，这么做就是为了吸引不同层面的投资者。最劣质的凭证（行业里俗称为“有毒垃圾”）是最后才会得到偿付的一部分，持有这部分凭证的人除非绝大多数借款人都能付清抵押贷款，否则他们一分收益都没有。所有不同级别的凭证仅最后一种有毒垃圾类会存留在证券化专家手中，其他的都被销售给市场上的投资者。

按逻辑推理，第一层级（即优先级的凭证）所代表的借款人很少会出现无法偿还贷款的情况，因此在金融危机爆发前证券评级机构按照惯例给予了它们AAA的评级，所以很容易就能把这类凭证销售给最终的投资者。

但是，当由次级（低质量）抵押贷款支持的证券市场全面崩溃后，人们开始质疑这种业务开展的过程，次贷危机逐步蔓延到全球。这种业务模式开始于21世纪初，其中确实出现了重大问题。

最终，许多拥有AAA评级的担保债务凭证大幅度贬值。评级机构就像经常给学生打A的宽大仁厚的老师一样，变得过度自得，而向市场给出了过多的高评级。评级出错，那么基于评级所形成的整套操作体系也就是错的。

然而在此次金融危机中，凭证分级机制和证券评级体系依然在正常运作——这是大多数人都不知道的事实。耶鲁大学毕业的研究生朴宣英（音译Sun Young Park）现供职于韩国高等科技研究院，根据他的研究，截至2011年，于2004～2007年在美国境内发行的AAA级次级抵押贷款支持证券中的优先级部分仅有很小的一部分（0.17%）因为借款人无法偿债而出现贬值，这与民众一相情愿认定的情况是相反的。由于新闻报道大肆宣扬某几只AAA级次贷证券出现贬值，同时还报道低评级凭证的大幅贬值和市场价格的大跳水，混在一起的新闻使得民众形成一种错误的印象，以为凭证分级机制是个失败的机制。

抵押贷款证券化业务实际上是美国政府策划执行的体系中的一部分，实际上可以把它称为美国政府的发明。抵押贷款支持证券最早都是由政府资助的公司发行的：1971年由联邦住房抵押贷款公司（即房地美的前身）发行，1981年联邦国民抵押贷款协会（即房利美的前身）也开始发行。这种业务起初运作良好。但是从1980年开始到2007年危机爆发，两家公司合并的抵押贷款信用风险率年均增长率高达16%。

可怕的错觉：房价永远不会下跌

2008年，房价下跌，许多抵押贷款被提前终止，金融危机爆发，上述两家公司最终破产，并成为美国政府直接管理的机构。这些政府资助的公司从未预料到房价会出现如此剧烈的下跌，也没能做好应对的准备。与前面提到过的具有系统性影响力的私营企业一样，它们也享受了“大而不能倒”的待遇。政府绝不会放任其彻底倒闭，因为那将导致整个国家经济的崩溃，因此政府最明确的措施就是用纳税人的钱挽救这些垂死的企业。正是由于它们接受着政府隐性的担保，才使得它们在追逐过度风险的过程中缺乏监管。

为什么这套体系的崩溃来得如此惨烈？追溯回去，有一系列因素共同发挥作用才导致了崩盘的到来。首要原因是人们普遍认为房价永远不会下跌。如果你相信这个说法，那么你也一定会相信抵押贷款支持证券是一种相当安全的投资：如果某个借款人无法偿付贷款，那么放贷者最简单的办法就是没收房产，然后通过出售房屋结清未偿付的贷款。实际上，大多数情况下不会出现购房者失去抵押房产赎回权的情况，因为当购房者无法偿付贷款时，只要收到放贷者的通知，购房者可以自行把房产卖掉，也不至于白白把房子送给放贷者。

在金融危机发生前好几年我就在问自己，为什么那么多人都认为房价永远不会下跌。对我而言，1997~2006年房价的急速攀升已经说明房价存在泡沫，泡沫总有破灭的一天，而其破灭之时房价必然剧烈下跌。现实当中，从事抵押贷款业务的人几乎都不相信这种情况会出现。我还询问过几个人：为什么他们认为房价不会下跌。有的答案是，自从“大萧条”之后房价从未下跌过。“大萧条”已经是那么多年以前的事情了，看上去和现代业务根本没什么关系。毋庸讳言，他们的想法都错了。

这几年产生的另一个谜题就是，为什么住房抵押贷款证券市场变得如此重要？为什么在20世纪70年代之前人们并没有表现出对这个市场的

需求呢？我们知道证券化专业人士是以抵押贷款为基石创造新的投资载体。但是，投资住房抵押贷款支持证券和投资持有抵押贷款协议的银行的股票之间到底有什么本质的区别呢？至少在房地美和房利美开始发行此类证券之前，股票投资是常见的投资形式。

证券化业务在世界范围内从来没有真正受到大多数人的欢迎。美国的抵押贷款证券化业务的兴起很大程度上是由于美国政府对开展此项业务的机构给予了大力支持。但是，如果不像美国政府那样通过房地美和房利美向这项业务输送资金支持，抵押贷款证券化业务在其他地方是开展不起来的。

2007年危机爆发前，金融理论家在抵押贷款证券业务上找到了金融创新的明证。从抽象意义讲，证券化后的抵押贷款解决了信息不对称的问题，特别是一部分人总会投资于“蹩脚货”的问题。对这个问题提出首个理论框架的是乔治·阿克洛夫，他指出，许多人拒绝购买二手货，比如买二手车，人们担心自己无法鉴别二手货是不是存在重大缺陷，担心自己花钱买的是个残次品。出售者知道一件商品质量的好与坏，但是购买者并不知情，他们需要花费很大的精力探查，才有可能获得一些信息。总而言之，根据阿克洛夫的理论，如果你认定卖家想要卖给你的是劣质商品，那么你肯定只会支付最低的价格。因此卖家都不会尝试卖优质商品，市场也就变成了劣质商品的集散地。这就是为什么人们倾向于将（至少自己认为）质量良好的旧车留在家里，而把不好用的车放到二手市场出售。所有这些行为共同构成了一个恶性运营的市场。

克莱尔·希尔在危机爆发前发表了一篇论文，题为“证券化：为‘蹩脚货’提身价的低成本方法”，她在文中发表了很有说服力的见解，她说证券化产品和担保债务凭证之所以能在一开始运作得很好，主要是因为这些产品解决了“蹩脚货”的问题。将抵押贷款打包做成的证券交由独立的评级机构进行评估，而将一家公司所持的这些证券拆分为不同的等级交给专业的估值者进行评估，这么做有效降低了投资者买到“蹩脚货”且不

能脱身的概率。投资者应该能够信任高级别的担保债务凭证，至少要超越对随机的抵押贷款池的信任，也要超越对那些复杂且令人难以理解的抵押贷款放款机构的股票的信任。

所以，有一套可行的理论证明把证券化抵押贷款分级的做法是一个好的理念。当然，这种做法的实际效果并不如预期的那么令人惊羡，但导致这种结果的诱因是前面已经提到过的那种错误的预期，也就是包括评级机构在内的所有人都认为房价不会下跌。这个错误才是症结所在，克莱尔·希尔的理论并没有错。

而这种错误在金融界大行其道。我们可以针对应该提供何种金融产品开发完美的模型和理论，但是由于人类本性的限制，我们总会看到泡沫的产生，也必然遭受泡沫破灭带来的伤害。

难道监管者就那么傻？

美国抵押贷款证券化业务的高速增长同时也是监管套利的结果，换句话说，从事业务的人希望以最高的效率满足监管要求，而政客们对于自己应该执行的规则没有进行足够的思考。

1988年诞生的《巴塞尔协议》树立了首个全球性银行监管标准，世界各国的银行都受到资金充足率的约束，这个指标又通过一个公式和所谓的风险加权资产绑定在一起。如果一家银行的投资标的中有根据公式测算被列为风险资产的产品，那么这家银行就必须存留更多的资金，并减少它的贷款总量。但是银行有绝妙的手段绕过监管：一家发起抵押贷款的银行（由于抵押贷款的风险权重高，银行的风险加权资产也会相应大幅增加）可以将抵押贷款协议打包成证券销售出去，换回其他形式的资产，甚至换回更多的抵押贷款业务。出售现有抵押贷款协议使银行不受资本金扣减的限制，也使其可以发放更多的抵押贷款。根据美国法律

的规定，银行甚至可以用出售证券化抵押贷款所得的资金购买高评级住房抵押贷款支持证券，因为人们都认为这种证券几乎是无风险的。银行可能最终买回了自己最初持有的抵押贷款协议，但是监管者制定的公式通过量化的方式使中间的买卖过程具有了意义，因此采用这种策略的银行就获得了更高的放贷自由度。

创设住房抵押贷款支持证券的动力之一就是使银行可以逃避资本金扣减规定的限制。2001年，联邦存款保险公司、美联储、美国货币监理署和联邦储蓄机构监理局联合推出了一项称为“追索规则”的新制度，此项制度使银行有更多的动力持有证券化后的抵押贷款，而非原始的抵押贷款协议。在计算银行的资金存留量时都需要先测算银行的风险加权资金量，而获得AAA或AA评级的证券化抵押贷款的风险权重是20%，原始的抵押贷款的风险权重则是50%。我们可以试想这种权重带来的影响，例如，两家银行同样以抵押贷款为主要的贷款业务模式，假设两家银行是一模一样的，而且两家都放出了根据自身资金情况决定的、监管允许的贷款上限的款项。再假设两家银行都将手中持有的抵押贷款的一部分转换成了AAA级的证券化产品，然后互换这些证券化凭证：实际上就是两家交换持有对方发起的抵押贷款——只不过换了一种新的、证券化的形式。或许你认为这个过程没有任何实际意义，但仔细考虑一下，由于资本金扣减的要求是基于风险加权资产总量计算的，而证券化凭证属于一种不同的资产种类，与原始的抵押贷款完全不同，其实际效果就是两家银行将获得更宽松的监管，也因此可以放出更多贷款。

你或许会问，难道监管者就那么傻，没有人预见到这种行为模式可能招致巨大的灾难？监管者并不傻，他们对问题的考量是基于对评级机构不会犯错的信任之上的，而这种盲目的信任又不在监管机关本身的检视范围内，因为评级机构本身是不受监管的。监管者同时还受到政治权力的约束，他们必须遵守全国上下都一致接受的规则，而这些规则也都是基于全球范围内达成的协议制定的。问题的症结不是人傻，而是不同的人要承担不同的责任，扮演不同角色的人也要协调一致。

我们不能认为这个体系中所有的行为都是错误的：抵押贷款业务中的许多特征将得到完善，并在未来发展成为一种更好的业务。原则上，如果住房抵押贷款支持证券的评级是正确的，如果在评估此类证券的过程中考虑到房价终有一天会下跌，如果政府没有给予持有此类证券的人特权，那么这个体系还是可以正常运作的。

此次危机中，抵押贷款证券化业务的缺陷暴露无遗，现在人们也要致力于弥补这些不足之处。对于社会而言，抵押贷款证券化的好处在于能降低购房者借贷的利率，而这种好处通常是很难为人所知的。人们无法明确地获知在没有证券化的情况下借贷的利率会是怎样的水平。当然，或许他们甚至都没有想过自己根本不可能买到任何房产，更不会想到正是证券化业务使他们生活中所珍视的一些东西（比如在孩子还小时就有自己的住房）成为可能。

尽管抵押贷款创新产品对此次金融危机负有不可推卸的责任，但最重要的还是继续鼓励金融创新，从而开发出更新、更好的抵押贷款机构。为了撮合抵押贷款协议参与各方进行交易，从事抵押贷款业务的那些富有创造精神的人还有很艰巨的任务要完成。他们可以帮助购房者设计更灵活的借贷协议，在其中制定好退出的方式。其他类型的抵押贷款金融创新也不是不可能的，比如约翰·奥布赖恩倡导的住房净值分割权益之类的共有净值合约，这种方式使房屋所有者可以将房屋的净值分割成股票出售，或者可以尝试安德鲁·凯普林和他的同事们提出的住房市场合伙制，这种制度使购房者与某家机构建立合伙人关系，共同购买房产。

抵押贷款的放贷者在金融危机期间走过的坎坷路足以警示我们未来可能还会遭遇新的混乱。但就算改弦更张，抵押贷款发起人和抵押贷款证券化专业人士等职业还会一直存在，因为他们的服务能够满足人们的一个最基本的经济需求。下一次，我们不会再坚持房价永远不可能下跌的错误思想，我们一定会做得更好。这也是我们在金融市场中看到的痛

苦的学习过程，但这个过程最终将引导我们建起更好的金融机构。

第6章 交易员和做市商：社会离不开的“赌徒”

经典的交易员形象莫过于传统股票交易所的专业人士，他们通常在交易所大厅内有自己相对固定的位置，股票交易时段内他们都站在自己的位置上，通过买卖自己手中存量的股票维持整个市场的有序运转。但此类专业人士仅是每分钟都在做交易的人当中的一种，除了做市商之外，还有执行交易员，这一类人帮助别人有效完成交易，同时保证不会给自己造成不利的市场影响；还有自营交易员，这一类人通过短炒为自己的账户赚钱，其中包括风险套利等行为，也就是利用市场价差赚取利润。随着世界范围内股票市场的电子化程度越来越高，绝大多数交易员可能一辈子都不会亲自到交易所的场地内进行交易，他们中大多数人也不觉得自己对维持有序市场应该承担相应的责任。总的来讲，交易员所从事的工作确实使市场运作得更有序，同时也使股票价格更逼近其真实价值。

在当前的大环境下，民众对金融从业者最强烈的不满恐怕还是针对交易员的，因为在民众眼里，交易员没有以任何直接的方式向其提供服务，他们认为交易员就是不停地买卖股票，只为自己赚钱。交易员的行为还让人将其与赌博联系在一起，并且一部分精通交易的人所取得的成就确实容易激发仇富的情绪。

交易员与投资经理有很大区别，后者通常代表客户管理大型投资组合，并且为满足客户的远期目标对投资组合进行相应的设置，使其能长效运作许多年。交易员则仅为自己的利益采取行动，他们每天的每一分钟都在主动承担风险。

每个普通人一生中总会在某一时点与短期交易行为发生关系。与别人站在对立面，而且不得不与其讨价还价，这是任何人都会感到不自在的情境。这也通常让我们感到疑惑：我们与交易对手的关系是好，还是坏？我是否有意隐瞒信息，使自己在交易中占据更有利的位置？而交易员的专长就是整天思考和应对这些问题。

当然社会离不开交易员，市场经济体制要求随时有人准备好买卖各种必需品。我们对交易员的需求就如同对二手家具商或废五金回收商的需求一样。

一辈子都从事交易业务的人通常都学会用一种不动声色的专业精神指导自己的工作，这是一种实际的道德指引，不断地提醒他们在自己的行为有可能激起民愤的时候及时收手。孟德斯鸠在1748年出版的《论法的精神》一书中说：“贸易精神促使人拥有一种精确的公道观念，一方面与劫掠针锋相对，另一方面与某些伦理道德背道而驰，这些伦理道德要求人们不要斤斤计较自己的利益，为了他人的利益可以舍弃自己的利益。”^[1]由于长期在执业过程中看惯了交易对手在自视受到不公正待遇时大发雷霆的情况，交易员也都变得漠然了，这就是他们这个职业的一个组成部分，简单明了。

一辈子从事交易业务的人也会具有一种尊重市场力量的直觉。其他金融从业者都尊重交易员，他们视交易员为与生俱来就与自己不同的人，在进行重大决策时他们也经常听取交易员的建议。交易员具有此类专长与市场本该有效运作的理念是互不冲突的。没有任何一种有影响力的理论能证明交易业务无法取得常规的回报。对于市场经济而言，交易是一种不可或缺的活动，所以对于专业从事交易业务的人来讲应该能获得常规的回报。

交易员的一部分专长表现为懂得如何“占别人的便宜”，也只有懂得这种手段的人才能存活下来。交易员的职业守则严禁他们自由地讨论这

些生存的智慧。任何一种职责都有其阴暗的一面，虽然不能称其为不道德的行为，但在非专业人士的眼中很难为其正名。

多巴胺系统：金融回报机制

交易员的存在使得金融市场可以在新事件发生的第一时间及时做出反应。当一只股票的价格上涨时，赌这只股票涨价的人就获得了回报。由于交易员所从事的工作，这些人几乎在瞬间就获得了回报，这鼓励人们一次又一次地采取同样的行动。

交易员所组织的市场可以称为“估值机”，它在一个永动的环境中对诸多行为的价值做出判断，给出相应的反馈，并以明显的价格波动反映其价值判断。

根据神经学专家里德·蒙塔古的说法：“一旦生命开始运作，评估的机制就无可避免地产生。”即使最低等的微生物都有自己的评估机制，使其具有追逐价值的冲动。蒙塔古指出，单细胞结构的大肠杆菌菌体具有衡量周边门冬氨酸氨基酸液体浓度的能力，因为菌体要依赖消耗这种氨基酸存活，这促使它们向门冬氨酸浓度高的地方聚集。人类大脑的结构极其复杂，但其基础组件从根本上讲和构成大肠杆菌的单细胞生物十分类似。人类大脑是如何使那么多基础组件完成如此复杂的协作的呢？

解答这个问题的理论之一是量化心理学家兰迪·奥赖利提出的多巴胺门控假说，与他合作的学者还有D·C·诺埃尔、乔·科恩和托德·布拉弗。他们的理论主要围绕多巴胺系统展开，这个系统处于人类大脑的脑干部分，它通过神经细胞的轴索将信号传递给大脑的各个部分，最重要的就是传递给前额皮层，然后再由这个部分将信号传递回多巴胺系统。

多巴胺系统会对收到的回报做出反应，并对环境的有利程度做出评估。这个系统将人收到的信号传递到大脑的各个角落，这是人们已经完

全认知的事实，而其传递的对象就包括前额皮层，这是信息汇集的中心，也是帮助人类维系目标和决定所应采取的行動的中心。最近的研究发现，多巴胺系统在“大脑所有区域的灰质”中广泛存在。

神经学专家沃尔弗拉姆·舒尔茨监测了多巴胺系统传递信息的规律，并发现这个系统仅对意外的信息做出反应，也就是说其只识别不在预想之中的回报。他更进一步地发现，这个系统不是在享受（比如吃东西）实际发生时才做出反应，而是在得知可以享受时就产生反应了。因此，如果大脑接到一个意外的消息说将要得到某种享受，多巴胺系统就会发出一串强烈的信号。而当享受的内容真正到来时，该系统发出的信号并不会增强，它会以之前就存在的强度一直持续下去。换个方式来检验，如果大脑早已收到将有某种享受到来的信息，但最终的结果并不尽如人意，那么多巴胺系统发出的信号在发现不足时就会马上降到一个异常低的水平。

根据多巴胺门控假说，多巴胺系统发出的回报激励信号能起到关闭信息屏障的作用，此时前额皮层会相应选择执行一系列神经活动。前额皮层会将选定的活动模式固化为目标，再以此目标为基础，向大脑的其他部分发出信号。

由于多巴胺系统记录回报的模式与股票市场一样，所以二者的功能也近似。当一家上市公司宣布一项新的股东特别分红计划时，股票市场里的交易员都会在计划公布后的第一时间追捧这家公司的股票。由此，他们也向全世界的人们发出一个信号，即这只股票很值钱，这就像多巴胺系统向大脑的全局发出信号一样。过一段时间后，在公司实际支付分红款项的当天，公司股价并不会大幅上涨。与多巴胺系统一样，市场在收到未来回报即将到来的信息时做出反应，而不是在回报真正到来时才采取行动。

舒尔茨对回报即将到来的信息出现前几秒到出现后几秒之间多巴胺系统发出的信号模式进行了测算和记录，他所得到的模型与金融学研究

者对特别分红计划公布前和公布后一段时间内股票价格变动的“事件研究”所得的结果惊人地类似。与多巴胺系统一样，股价在额外分红的信息公布时上涨，而不是在支付红利时发生变动。不论在人的大脑里还是在经济体系里，这种瞬间对信息做出反应的能力正是保证回报机制能够良好运行的必备条件。

根据所谓平行进化理论，不同物种可能会演化出十分类似的机能或结构。例如，世界上曾经存在过剑齿虎和有袋剑齿类动物，二者拥有类似的牙齿，但是其进化的原因和过程互不相关。另外一对可比的例子就是蚂蚁和白蚁，这两种虫子进化的过程是相对独立的，但是它们有类似的聚居习性，并且都搭建属于自己的巢穴。经济变革过程中重新塑造与人脑类似的回报激励系统的过程也可以被视为一种平行进化。

交易速度越来越快

高速电子化交易存在的时间已经很久了，比许多人想象的时间长得多。1847年一篇新闻报道就感叹：“人们通过电报收到来自纽约的出售指令，导致市场下跌，以至于收市时损失惨重——卖方过多、买方太少。”即使回到19世纪中叶，信息的传递也已经达到了和电波同等的速率。

上面提到的就是我们当下称为高频交易或微秒交易的业务行为所带来的市场异动的开端。现在的市场上也能看到很多类似的情况。2010年5月6日，道琼斯工业平均指数暴跌9%，几分钟后才出现反弹。根据商品期货交易委员会和美国证交会对这次“闪崩”事件的事后调查，暴跌的直接导火索是交易所接到一笔通过自动出售算法执行的高达41亿美元的卖单，而市场内高频交易买方突然终止了活动。只要引入新的科技手段，与其伴生的痛苦就会越来越多，上面提到的暴跌现象只不过是其中一种表现形式罢了。随着市场参与者经验逐渐丰富，监管者逐步学会降

低市场突然变化出现的概率，这类现象将会变得越来越少。

电子手段给交易业务带来的最大变革其实是信息的整理方式，而非交易发生的速度。自从使用计算机以后，人们收集、核对和存储投资相关信息变得简单多了。与此相关却不太显眼的的一个好处就是交易速度得到了很大提升。在竞争性环境中，快速交易是保持竞争力的必需手段，但是它不会改变参与交易的人所从事行为的本性。他们同样在为那些不会以微秒为单位进行思考的客户提供服务。这种技术方面的革新可以与工程师从算珠演变到使用计算器相比：高频交易使交易员的工作速度提高，但是其工作核心是不变的。

交易领域越来越广

比高频交易重要得多的应该是在更广的领域开展交易，也就是交易更多不同种类的商品。过去一个世纪里，交易对象的范围在逐步扩大，但是进展缓慢，许多极为重要的资产直到今天仍没有一个可流通的市场。随着广域交易概念的出现，越来越多的商品都可以用于交易。

举例来讲，有一种被称为“预测市场”的地方，其交易对象是基于某个特定事件发生的概率定价的。1988年出现的艾奥瓦电子交易市场就是预测市场中最早的一个，这个市场上交易的是一种根据特定事件的结果支付款项的合约，而这种事件可能包括参与竞选的人获得的选票多少这样的社会性事件。实际上，这些合约的价格反而成为一种预测事件结果概率的有效手段。由于预测市场的参与者将精力集中于近期即将发生的特定事件，而且向市场参与者反馈信息的速度很快，所以他们不太容易像其他市场的参与者一样受到过度投机情绪的影响，也就不会表现得像股票市场参与者那样。现在这种预测市场已经有很多，包括Intrade.com、newsfutures.com中的Lumenogic以及ideasphere.com中的Foresight Exchange。

人们也试图为宏观经济的整体需求新设一些市场。1985年，美国咖啡、焦糖和可可交易所专门为美国消费者物价指数新设了一个市场，2002年，高盛为非农劳动力统计数据新设了一个市场。与此类似的市场后来都在芝加哥商品交易所展开交易。欧洲投资银行公司曾于2004年试图以长寿风险为基础新设一个市场，所谓长寿风险，就是由于医疗行业研究的进步和自然环境的变化，人们的寿命比预期长（这给固定额度的年金基金带来不小的麻烦，因为退休者的寿命越大，他们支付的年金越多）或者寿命没有预期那么长（这将给人寿保险公司带来麻烦，因为这意味着他们需要提前偿付保险理赔金）。

这些新生市场很多都还没有获得流动性，交易量也非常小。通常来讲，预测市场交易量低得让人觉得这不过就是几个热心此道的人娱乐的场所，而非一个能够在宏观经济中发挥重要作用的机构。这个问题对做市商来说无疑是个挑战，它同时也引导我们正确理解做市商在发起新兴市场时所扮演的角色。

例如，我们一直没有见到住房价格衍生品市场的诞生，也没有单一家庭住房价格衍生品市场。其实商品房价格市场是早就存在的，但是对于由个人或单个家庭的住房价格总和而成的更大的住房价格市场却迟迟不见踪影。次贷危机招致2007年金融危机的到来，而诱发次贷危机的正是美国住房价格市场泡沫的破灭。如果有一个市场能够反映人们对未来房价走势的想法，我们就能避免这场危机。

我和我的同事们通过与芝加哥商品交易所合作，希望发起一个以单一家庭住房价格为基础的期货市场。2006年5月22日，我们成功启动了一个反映10个美国城市单一家庭住房期货价格的市场，10个城市包括波士顿、芝加哥、丹佛、拉斯韦加斯、洛杉矶、迈阿密、纽约、圣迭戈、旧金山以及华盛顿特区，这个市场同时也编制10个城市住房价格的综合指数。当时我们也对这种新的期货产品提出了建议。我们有充足的理由相信，这些市场具有基石般的重要作用，因为当时还没有一种风险管理

的手段能够有效应对住房价格这个巨大的风险。

我与发起此类合约的做市商中的一些人进行了访谈，他们的精神令我印象深刻。看上去，他们真心实意地想要创造一个重要的新兴市场，他们也为市场带来的预期感到兴奋。这些访谈使我更加坚信，大多数从事金融行业工作的人并非视赚钱为生活的唯一目标。

但他们也不得不小心翼翼，因为他们在做市过程中必须投入自有资金。如果他们创建市场时用力过猛，也就是订单太大而使其暴露在市场风险中，那么他们就会面临突然的、灾难性的损失。

当时我们面临的问题是，这些新生的合约没有足够的流动性，也就无法吸引投资者的注意力。我和一些有可能在新兴市场建立头寸的投资经理谈过这个问题，他们答复我说：他们一旦交易过多的合约，就必然引发市场价格大幅波动，而在不引发价格波动前提下所能交易的股数实在太少，都不值得他们操作。

这就变成了一个“先有鸡，还是先有蛋”的问题。要想创设一个重要的新兴市场，你需要流动性；要想有流动性，你的市场就必须有相当的重要性。如果做市商有足够的资金、勇气和决心，那么他们也有可能在一定情况下绕开“先有鸡，还是先有蛋”的问题，创设出一些可以实际运作的市场。但那些无疑都要经历一个缓慢的过程，对于满足个人的基本需求而言，我们现有的市场数量还是太少。

在考虑这个问题时，我建议政府给予做市商税收优惠，至少给予那些创设了具有基础性作用和重要性新兴市场的做市商优惠，他们在创设这些市场并维持市场流动性的过程中确实是在为社会提供宝贵的服务，他们的行为应该得到持续的激励，他们为社会做出的贡献也应该得到认可。

我认为我们需要增加现有的衍生品种类，也需要增加类似消费者物

价指数、国内生产总值、长寿风险和房价风险等衍生品的交易，但是社会上对这种想法的反对呼声不绝于耳。民众对金融业者的诡计还抱有巨大的憎恶感，上面提到的这种想法也必然遭到严重质疑。许多持反对意见的人似乎都认为，这些新的市场只不过是给不良的从业行为制造更多的活动空间罢了。具有讽刺意味的是，我并未发现（甚至都没有听说过）有人主张彻底关停既有市场内的交易业务，比如股票市场或债券市场。他们不会提出这样的主张是因为此类交易业务在既有的经济体制内发挥的作用已经重要到不可关闭的程度。那么我们又凭什么区分“好的交易”和“坏的交易”呢？如果说对公司盈利状况进行交易（即交易公司股票）是一种好的现象，那凭什么说对国内生产总值的交易就不会产生同样好的结果呢？毕竟，公司利润只不过是国内生产总值一个很小的组成部分。

这也是第22章将要讨论的：人们对传统的和已熟悉的事物的冲动性需求占据主导地位的情境之一。危机发生之后，人们都有回溯自己的道德本源的意愿，这在某种程度上似乎暗示了人们必须像以前那样做事。我们相信现在已在进行的交易是适当的——前提是滥用这些交易的人得到应有的惩罚。截至今日的金融进步（至少在此次危机爆发前的这个时点）都是我们可以接受的，因为我们都已经接受了这些新的进步，但是进步应该就此止步。

持有这种观点的人似乎并没有意识到，金融交易创造了一套与人脑的回报系统十分相似的机制，正是这个机制推动人类采取各种协同行动。他们似乎也不认可信息技术的持续进步正在为更加良好的协同经济活动提供巨大的发展机会，而金融交易就应该围绕这些新的机会展开。看上去他们也没有意识到导致金融危机的罪魁祸首不是从业者道德的突然崩溃，而是由于从业者没能正视并控制好风险（尤其是房价风险）。他们也没有意识到，组建政府委员会预防膨胀和泡沫，虽然对缓解危机有所助益，但是却不能从根源上解决问题，至少在摧毁我们现有市场体系诸多有益的特征前，他们是无法取得成功的。他们也没能意识到，拓

展金融交易的领域是实现金融民主化的必由之路，因为扩展交易领域一方面使其更具代表性，另一方面使其能更真实地反映民众的需求，这也是从另一个方面延续了“占领华尔街”运动想要实现的核心目标。

正如我们所看到的，市场以及市场创造者和在市场中进行交易的人是现代社会的关键环节，他们使金融体系可以对更广泛的社会中出现的变革做出反应。我们正是通过市场才懂得交易对象的真正价值，而在很多情况下，这也是预示社会发展大方向的指标之一。如果我们想要改进金融体系，我们就必须保留交易员和做市商等职业。

[1] 译文摘自：孟德斯鸠.论法的精神[M].许明龙，译.北京：商务印书馆，2007：270.—译者注

第7章 保险商：让灾难减轻，让社会平稳

对于减轻大小各种悲剧给人们生活造成的危害，保险发挥的作用可称得上至关重要。因为无法准确衡量保险商提供的服务的潜在价值，所以大多数人都不太重视他们的服务内容。以2010年美国墨西哥湾原油泄漏事件为例，此次事件中，属于英国石油公司的“深水地平线”钻井平台发生爆炸，导致原油在长达3个月的时间内不断向周边海域溢出。新闻媒体对此次事件的报道使其看上去比实际造成的损失大得多，而且媒体的报道忽视了许多损失都可以得到保险赔付的事实。该事件中人们最不愿看到的损失是有人遇难，包括在爆炸中丧生的11名钻井工作人员。没有任何一种保险能令人起死回生，但是漏油带来的其他损失都可以（而且很大程度上）由保险公司进行相应的赔偿。

媒体大肆宣扬此次事件给当地商业带来的冲击，他们报道了海滩景点被临时关闭，报道了由于游客减少导致当地人失业，但是他们都没有提到这些事件都可以得到保险赔付。如果人们对所有风险都投过适当的保险，如果海滩景点能为石油泄漏带来的冲击投保，如果工人或雇员们都有失业保险，商人们都有业务中断保险，那么漏油事件并不会对人们产生任何真正意义上的或有持续影响力的危害。在清理海滩这段时间，游客可以选择到别的地方去，当危害消除之后，他们自然会回来。如果英国石油公司及为其承保的保险公司的股票持有人是世界范围内管理着高度多元化结构的投资组合的投资者，那么股价下跌的损失就由世界范围内的投资者分担，所以除了在事故中遇难的人以外，这个事件造成的整体影响可以说微乎其微。一个具备保险业的世界有能力保证公正和对等的社会——这个真理经常被记者们忽视，他们在乎的是如何写出最能吸引人们眼球的报道。

漏油事件中泄漏的原油累计达500万桶，以当时每桶77美元的价格计算，漏油造成的经济损失高达近5亿美元。虽然听上去数额巨大，但是对于全世界来说却是无关痛痒的一个数字。如果事件中潜藏的风险真的已经被分散到世界各个角落，那么主要的投资组合管理者遭受的漏油导致的损失都只会是十分不起眼的，甚至任何人都不会感到自己的幸福感受到冲击。至于在可以被保险涵盖的风险方面，没有任何个人在这个事件中受害——至少在受事件牵连的人当中没有。这个事件揭示了金融最具反讽意味的一面，也就是说除非发生了全球性大灾害，否则任何形式的损失对我们而言都是无关紧要的，由于人们本能地对这种观点有抵抗情绪，所以通常很难把它准确地传达给民众。

如果风险真能得到恰当且全面的处置，那么至少用英国石油公司这个例子来说，其造成的最明显的对幸福的经济冲击，也是对经济学家所称的民众使用的基础设施的冲击，最终会体现在原油的减少给世界经济带来的负面影响。世界原油储备中的一小部分被浪费掉了，那么世界原油彻底消失的日期也就比原来预计的提前了几天。但现实并非如此，漏油事件的影响力比上述情况都更抽象，因为我们的世界永远不会缺乏能源。随着原油供应量的减少，油价必然逐步攀升，也将促使人们学会节省用油，同时也让人们有足够的动力开发其他类型的能源，随着石油退出舞台，其他类型的能源供应将填补其留下的空缺。因此，这种程度的石油泄漏事件对于一个完全受保险保护的世界来说，只不过意味着下一个世纪的某个时候开始油价会逐步攀升——这也是社会必然要学会接受的一条生活真理。

人们应该更热切地盼望保险业取得真正的进步，这样才能在保险业的保护下改善生活。但在当下，人们并不完全了解更好的保险业所能带来的潜在好处。通过更好的保险对未来可能出现的风险进行控制或管理的概念，对于大多数人来说还是太过抽象、太过遥远，但是保险业的好处以及扩大保险所能涵盖的范围是实实在在且相当重要的。

保险业：民众的最佳保护措施

过去几个世纪里，保险业发展的过程可以被描述为保险覆盖的人口数量不断增多、所能应对的风险类型不断丰富。如果要保障社会良性发展，我们必须鼓励这种发展趋势。

人寿保险早在17世纪初就被发明出来，但起初只有一些具备精明的金融头脑的人购买这种保险，同样的情况也发生在火灾保险身上。直到19世纪和20世纪，这些保险才在发达国家广泛传播开来。时至今日，它们仍然没有渗透到全世界绝大多数人的生活当中。

保险业民主化的第一个必备步骤是使现有的、民众已经具备较高认知度的保险条款覆盖更广泛的人群。举例来讲，2010年海地地震中，群众遇难，大量房屋倒塌，而最悲剧的事情就是原本可以得到赔偿的建筑都没有投保。这不仅意味着人们遭受的损失无法得到赔偿，还意味着过去多年中，开建房屋之初就缺乏保险机构的监督，无法保障房屋建设质量，而如果有这种监督的话，可能地震的危害就不会如此之广，死亡人数也不会如此之多。其实，加勒比灾难风险基金自2007年起就在尝试为海地及其周边国家打造一套更为健全的不动产保险体系，但直到2010年地震发生前，他们也没能取得太多实质性进展。这场里氏7级的地震夺去了至少5万人的生命。相比之下，1994年美国加州北岭发生的6.4级地震仅造成了33人死亡。两次地震的相似之处在于其震中离人口密集的市区很近，破坏力相当。加州的保险业比海地更发达、更健全，这是造成两次灾害中伤亡人数差距较大的主要原因之一。

世界银行也启动了一系列项目保护贫困地区的农民，减少其在恶劣天气状况导致粮食减产的情况下遭受的损失，保护其不至于因天气灾害陷入更严重的贫困状况，使其不至于遭受饥荒。据测算，目前全世界有10亿人口日均收入不足1美元，其中3/4的人生活在严重依赖农业的乡村地区。对这些人来讲，粮食减产的风险是最大的危机，这或许能够决定

他们的生死存亡。外界提供的紧急援助很少能及时送达受灾地区，援助物资运达前，受灾的农民通常都为了活命而卖掉自己所剩无几的资产，甚至宰杀了自己饲养的畜禽。原始社会应对粮食减产危机的方法就是由家庭成员分担这种风险，但是粮食减产本身就会影响到家庭的所有成员，所以这种应对风险的方式并不理想。

过去，保险公司曾经试图通过出售粮食生产保险协助应对风险，也就是为某个特定农场粮食减产进行保险。但是这个险种会诱发道德危机：农民要么偷懒不干活，要么直接谎报粮食产量。作为应对之策，承保人最近改变了策略，保险赔付的条件不再与粮食直接挂钩，而是与可能导致粮食减产的恶劣气象条件挂钩，毕竟农民无法左右天气的变化。这种保险策略也有难以执行之处，因为导致粮食减产的气象条件可能很微观，可能局限于某个地区，可能与恶劣天气条件出现的时点与播种和育种的时点的临近程度有很大关系。但随着信息技术的进步和农耕技术的革新，气象保险已经发展得相对健全，世界银行正在积极推广此类保险。

气象保险遭遇的另一个问题是贫穷的农民通常都无法理解保险的基本理念，也因此对提供保险业务的公司产生不信任感，这也是发展中国家保险业无法广泛渗透的原因。他们不愿意支付能够使保险合同生效而必须缴纳的基本保险金。在贫穷国家，地震保险也面临着同样的问题。解决这个问题的方案只能是在这些区域为保险进行更好的市场营销，赢得当地民众的信任。这也是保险业人性化的内涵之一，这与金融业其他领域的人性化过程在本质上相同。

应对长期风险

如果想要保险业的人性化程度进一步加深，它就必须能够应对给人们的生活带来麻烦的实际风险，这些风险中很多都是长期风险，也只有

经过一段时间的酝酿之后才会逐步显现出来。现在人们应对长期风险的手段还很低下，长期风险会缓慢地体现出来，而不会带来暴风骤雨般的突发灾害。

人们最大的担忧之一就是生计问题，也就是能否赚到养家糊口的钱的问题。残疾人保险能覆盖一部分因事故或疾病致残的人的生计问题。未来保险应该且能够做得更多。

生计保险是一种值得尝试的产品。任何自然人都可以根据需求购买这种长期保险，投保对象可以是自己的职业、受教育的过程，或者是任何投入了人力资源成本的投资。投保人还可以比现今我们所认识的保险范围选择更细化的对象，比如投保某个就业方向，因此投保人放手锻炼从事这个职业所需的技能，而不必担心失败可能给自己造成损失。如果多年甚至几十年之后，有可信的数据能够证实具备这些职业技能的人找不到适合自己的就业市场，或者根本没有任何可选余地，那么这种保险除了赔给投保人一辈子的薪水之外，还会附加一些生活所需的额外津贴。

总有一天我们能看到职业薪酬交易市场的诞生，就如同当今的期货市场一样。如果这个市场反映的是远期价格，那么它们也就会反映出人们所做出的职业选择的价格发现过程。越有前途的职业，其市场价格就越高。

有些情况下，一个家庭成员的伤病将严重影响到其他家庭成员的生活。我们同样可以通过扩展保险业务的范围应对这种风险。长期监护保险已经向某些个人开放了，但是此类保险走向成熟的速度慢得惊人。有时福利计划和失业计划能解决一些生计问题，但是它们都不过是权宜之计。家庭成员得病有可能持续几年，有的甚至久病缠身。我们需要通过金融创新推动行业的改进，克服如今还存在着的使人们无法接受此类保险的真实壁垒。

用另一个例子来说，美国东部各州近几十年遭遇风暴灾害的概率不断上升，如果气象变化的趋势最终导致风暴灾害发生得越来越频繁，其必将给这个区域的人们所拥有的不动产价格带来灾难性影响。但是现在人们能购买的风暴灾害险都是极短期的，因此未来由风暴灾害增多带来的远期风险没有任何方式可以应对。我认为未来可能会出现远期灾害保险，也就是针对未来风险可能加剧的有效保险。

保险业前景

金融发展的过程包含了扩展保险业覆盖范围的过程。很明显，这个领域需要做的事情还很多。

除此之外，推动保险业渗入更多人的日常生活并不是世界上最贫穷的国家和地区才需要面对的问题，即便在最发达国家，仍然有许多需要被保险的风险活动。正如我们看到的那样，我们需要住房权益保险（保护民众不因自家住房价格下跌而遭受损失）以及生计保险。但目前看来，这些险种短时间内还不会出现。

推动保险的理念向着全新的水平线前进或许是一项令人振奋的工作。对英国石油公司漏油事件、海地地震或者世界范围内的农民饥荒潮等问题或事件，最明智的反应就是认识到我们可以通过更好的风险控制手段抵消这些灾害的成本，也就是通过更发达的保险业来应对。对于希望这种趋势能够延续下去的人来说，进入保险行业是很有前途的。

第8章 市场设计者和金融工程师：麻烦的制造者，还是麻烦的解决者

市场设计者有时也被称为制度设计者，通常都从同一个常见问题入手，也就是寻找帮助人类摆脱困境的市场化方案，在此基础上，他们设计出新的市场及与之相关的各种协议，从而解决问题。他们运用金融和经济理论塑造出能够使人们生活得更好的“业务”，而在做这件事的过程中，他们使金融更加人性化，与民众应有的福利关系也更加紧密。有时，这些人也被称为金融工程师，因为他们所从事的工作与机械或电子工程师的工作十分类似。在最理想的状态下，市场设计者与成功的工程师有着相同的实用常识、相同的创造动力以及相同的对基础科学的掌握。

艾文·罗斯是哈佛大学经济学院专门从事市场设计的教授，他最卓越的成就之一就是为肾移植创造了一个简单的市场。每年都有数千名需要进行肾移植的病人因无法找到匹配的肾脏捐赠者而死亡，问题的根源在于几乎没有人自愿捐出自己的一个肾：移植手术本身就要承受巨大的痛苦，而且术后还有可能出现各种并发症。通常情况下，愿意捐献肾脏的人是近亲或者配偶，但这些人通常又不能满足配型的需要。

受数量经济学家劳埃德·沙普利和赫伯特·斯卡夫设计的一个理想化住房市场数学模型的启发，罗斯和他的同事们设计了一个能够解决肾源问题的新兴市场模型。他们建立了新英格兰肾脏捐赠移植计划，现在该计划由联邦器官获取及移植网运作。

这个市场的设计是一种包容激励机制的设计。一位肾病患者的配偶或兄弟姐妹都被要求捐献一个肾脏，捐赠对象不是自己的亲属，而是能

与之配型成功的另一位患者。这个市场试图帮助每位患者找到合适的肾源，而不一定必须从亲属那里获取。这个过程通常包含六个步骤。以一个仅三个步骤的例子来说，A将自己的一个肾捐赠给B的亲属，B将自己的一个肾捐赠给C的亲属，而C捐赠的肾脏则回报给了A的亲属。要使这个市场能够运作，人们必须具备一个巨大的捐赠资源池，形成一个完整的匹配链条。这同时还要求几个步骤中的几个手术同时进行，以防止其中某一方在自己的亲属获得肾脏之后改变主意。避免这种情况发生就意味着需要建立一个能够容纳多个移植手术同时进行的机构。罗斯所创造的肾脏移植市场是金融取得的真正意义的进步，因为它通过一种复杂的协议方式解决了风险、激励、道德危害和生产等诸多因素可能带来的问题。

在罗斯之前，因找不到合适的肾源而死亡的肾病患者未能引起社会的关注，原因在于之前人们普遍认为没有任何措施可以帮助这些垂死的病人。创造市场化的解决方案的好处在于，一旦市场建立起来并能正常运转，市场就会稳步地激励真正能够提供解决方案的人朝着正确的方向集中精力地工作。

即便如此，罗斯创造的肾脏移植市场所受的限制仍然很明显，大多数需要肾脏移植的患者都还没有接触这个市场的机会。金融创新发展缓慢的现象再一次印证了人类本能的对传统和习惯的追求，以及对传统的过度依赖，这些思想会持续抑制金融创新的发展。

市场设计的不同目标

市场设计正在逐步成为一个活跃的领域。例如，现在我们有一些机制能够通过有效的方式帮助缓解全球气候变暖的现象，内化（要求温室气体的排放者补偿）他们对气候造成的危害。“总量管制和交易”机制强制二氧化碳排放者在公开市场上购买以“核证减排量”为单位进行计算的

碳排放权。因此碳排放也就获得了定价，而那些可以轻易出售排放量的生产者自然会将手中的排放量转卖给需要的人，由此换取一些利润。这个机制使得厂家能以最有效的方式，在条件允许的前提下降低二氧化碳排放量，同时也降低了厂家减排的成本。

目前世界范围内有六个气候交易所：芝加哥气候交易所、布拉迪斯拉发商品交易所、欧洲气候交易所、欧洲能源交易所、纳斯达克OMX北欧证券交易所和法国未来电力交易所。与此类似，世界银行支持所谓“制冷债券”（cool bonds）的发行，这种债券仅在核证减排量出现时才向投资者支付回报。

人们还提出了许多与此类似的新建市场的建议。迈克尔·克雷默和雷切尔·格伦纳斯特注意到，医药公司对于生产治疗贫困地区常见病（比如疟疾）的药品没有太大的兴趣，却通常选择性地生产富人才能消费的奢侈药，比如祛皱霜，他们针对医药公司的制药选择性偏见问题提出过市场化的解决方案。政府可以承诺购买这些治疗常见病的药品并免费分发给民众，由此也就能够促使私营企业研发和生产治疗这些疾病的药品。龙尼·何瑞斯提出了一种“社会政策债券”，这种债券由政府发行，如果政府推行的某些社会政策得到了实现或满足，政府则对债券的持有者支付更多的报酬，因此也使自由市场的参与者有动力购买这种债券，而且在持有债券之后还动脑筋思考如何使相应的政策取得理想的效果。

从寻找人生伴侣到金融市场设计

为了让读者更懂得尊重市场设计的重要性，以及市场设计如何为社会良性发展服务，我们可以试着以一个极为私密的问题为源头来思考，私密性问题会给人造成焦虑的情绪，而我们可以针对性地设计一种机制解决这个问题。

以寻找人生伴侣为例，人总是需要找一个和自己亲密地生活在一起的人，也就是自己的丈夫或妻子。这实际上就是一个市场问题，不仅仅是找到一个令你满意的人，还需要找到一个也面临着择偶问题、也愿意将你列为他的最佳人选的人。找到丈夫或妻子的合适人选就像在金融市场中寻找合适的交易机会，其中包含着寻找到合适的市场定价（在婚姻市场中就是找准一个人对潜在配偶的吸引程度）以及在该价位所能达成的最佳交易。举这个例子并不是说我们要为每个私密性问题都强加一个商业化的解决路径，而是为了激发我们思考如何设计出更好的解决问题的方案。

对大多数人而言，找到人生伴侣正是生命的意义所在。寻找能与自己相伴一生的人是一个艰难的过程，一个人需要了解无数的可选对象才能选择一个目标，而选定之后还要花几个月甚至几年的时间才能知道自己找到的到底是一个什么样的人。人们需要面对的一个严肃的问题就是如何应对令人不满意的男女关系，并且有的情况下在“浪费”了多年青春之后还不得不终止一段恋爱关系。在一个人开始寻找之初就为其提供建议是很重要的，但是从没有经济理论家将其列为一个经济体系需要解决的问题——直到最近这种观念才发生改变。

即便在掌握全面信息的情况下，提供此类帮助的人（比如约会撮合者和婚姻介绍所）仍然面临着巨大的挑战。那个浪漫的“一见钟情”的事件在人一生中的某一天随机发生，中间人不能以这种现象作为撮合两个人的逻辑基础。早在1825年，一篇新闻报道就指出了寻偶问题的重要性：“经验证明数千人一辈子都过着独居的生活，这不是他们自主选择的结果，也不是谨慎过度的后果，原因很简单：他们的人际交往圈很小，能和自己的年龄、气质以及家境都匹配的人基本上不可能出现。我们每天都能听到婚后不幸的矛盾，都是由年龄和气质等因素引起的，如果在他们相识之初能多花些精力深入了解，那么这些情况或许都是可以避免的。”

允许在婚前根据既定的性格特征（即适婚性）进行一段时间的寻偶的同居行为是资本主义的创举之一。举例来讲，1801年英格兰和威尔士执行的婚姻计划邀请希望寻找配偶的人向计划执行者缴纳一笔费用以及一份个人介绍，计划执行者同时向求偶者建议撰写个人介绍时应该包括哪些基本信息。一个为男士提供的建议模板是“本人为牧师，30岁，黑眼黑发，充满活力，身体健康，有三名助手，管理着一所小型学校，本人对教学已厌倦，希望找到更具挑战性的职业，性格外向奔放”，而对女士建议的模板则是“本人高挑苗条，红褐色头发，眼睛明亮，活泼，适应性强，受教育程度高，现年24岁，仍和父亲住在一起，如果我选择的对象合他的意，他可以给我1500英镑嫁妆”。阅读这些简短信息的人当然能获得一些有价值的信息，甚至在这则女士的信息里都看到了实实在在的嫁妆数额。参与婚介计划的人可以阅读到一系列类似的自我介绍信息，同时也把自己感兴趣的意愿反馈给计划执行者。如果二者条件相当，那么计划执行者就会安排两人见面。这是一项很实在的商业模式，它改进了寻偶的过程。

以前的这些商业活动一定也帮助人们解决了市场中常见的找到匹配交易的问题，也就是不仅找到适合你的对象，同时也是一个认为你适合他的人。确实，恋爱过程中，找到二者需求不谋而合的地方是最艰难、最痛苦的问题。或许那些婚介计划执行者在运用自己婚介经验的过程中不逼迫人们缓慢地寻找，也不在一个冗长得根本没有兴趣的名单中按顺序寻找，那么他们就能帮助这些人减少过程中所要经历的痛苦，也可以加速他们找到配偶的进程。

找到完全匹配的对象是任何市场与生俱来的难题。根据具备所需特征的主体的丰富程度，人们可能市场中盲目地寻找配偶很多年，却永远不能够预期得到什么程度的回报。前面引述过的报纸同时还暗示过，许多人一生独居不仅仅因为可供选择的熟人的范围很小，同时也是因为这些人对他们需求的具有特定性格的适婚人群的数量做出了错误的判断。用纯粹的金融术语来讲，这个过程就是询价。市场设计者有能力帮

助解决这个问题。

当我们尝试再一次通过技术手段解决问题，或者通过某种公式界定解决方案时，我们就会发现理论上还存在很多隐性问题。由于理论上可以匹配的数量十分巨大，制定如何选择的标准就会成为一个巨大的挑战。

假设我们现有一个婚介服务机构，登记了男女各100人的信息。即使用计算机储存所有人的数据，并使用计算机程序对其进行配对，也是一项艰巨的任务。因为这些人一共有100个阶乘配对可能性——这个数字大得令人难以理解，用通俗的话说，100的阶乘就是1的后面跟了158个0，这个数字远远超出我们现有的存储手段所能存储的数据容量。这些配对方案中的一部分肯定比其他一部分要优越很多，但是我们如何才能开始对其进行系统化分析呢？

经济理论家们也探讨了婚姻的复杂性问题。1962年出版的《美国数学学社社刊》中，戴维·盖尔和劳埃德·沙普利对特定的婚姻问题进行了界定。首先我们假设每位女士都向婚介计划执行者提供了对100名男士的排名（根据她们的个人喜好排布），其次每位男士也对所有女士进行了排名。我们怎样撰写一个电脑程序根据这些排名进行实际的配对呢？

即便在盖尔和沙普利这种进行过前提限制的情境下，解决这个问题看起来还是相当复杂。不仅可行的配对方案数量是个天文数字，到这个阶段我们都很难判断这样配对的目的到底是什么。就算给予一个候选者一组最佳的理论配对方案，我们如何确定这就一定是实际当中最佳的方案呢？

根据盖尔和沙普利的理论，首要条件应该是配对方案保持“稳定”。也就是说，一旦配对方案形成，没有任何一对候选者想要改变配对方案。男女双方在接受被配给自己的对象之后，没有人会甩开配给的对象，追求自己真正喜欢的人。盖尔和沙普利在此前提下得出了一个公

式，并提供给了婚介机构，使他们可以得出一套配对方案并保证方案的稳定性。但也正如他们自己展示的那样，这100对男女之间有许多不同的稳定配对可能性，所以婚介机构还要考虑究竟哪种具有最高的成功可能性。他们推敲出来的配对机制使得婚介机构可以编制出计算机程序，为男士或女士选择最佳的配对方案，但是他们的方案是互不相干的。他们最终也没有找到一种能够使所有人都配对成功的方式。

我们需要一种系统或机制克服这个问题，而这个系统的设计并不简单。如果政府不鼓励积极解决问题的企业发展，那么这种政府就是无用的。例如，婚介机构在苏联出现得较晚，数十年间，苏联经济所能提供的最佳帮助就是苏联企业给予业绩良好的工人到黑海或波罗的海沿岸休养的费用假期，这些假期最初的目的是为了满足不同正在执行的五年计划中的狭义目标，帮助人们互相认识并不是计划的一部分。人们之间联系的加强显然作为一种副产品出现了，而不幸的是这些假期通常很短，而且假期中认识的人的居住地一般都离得很远。

苏联的核心设计者们并没有一种激励机制，能使得他们全力以赴地为满足民众的需求而工作。没有一种社会力量引导资金流向可能提供婚介服务的机构。时至今日，苏联解体后，以市场为导向的俄罗斯的婚介服务得到了充分的发展。这个现象反映出俄罗斯的金融和经济理念在走向成熟，也证实了金融体系人性化的有益之处。

用婚介服务这个例子主要是为了说明即便私密性个人问题也存在数量化和理论化的复杂性，要帮助我们更好地理解这个观点，未来就必须运用金融理论解决这些问题。在未来——多亏信息技术和经济学一直在进步，我们可以预期会有更多、更好的机制帮助我们进行经济方面的决策。

正如机械工程师设计出人造心脏，电子工程师设计出手机一样，金融工程师将在未来帮助我们解决这些问题。

第9章 衍生品供应商：为什么他们成了声名狼藉的人

最近几年，“衍生品”这个词变成了一个被唾弃的词，许多人指责衍生品是一种邪恶的存在，还把2007年开始的金融危机归咎于衍生品。但衍生品其实是从别的市场中派生出来的一种金融产品，本身不存在正义或邪恶的区分。或许推动衍生品市场发展的专业人士现在都成了声名狼藉的人，但这些人所从事的其实是金融领域最具创新性、最复杂的工作。

商品远期交易市场就是衍生品市场的一种，在此市场中，买方可以签订一份协议，按照约定价格和约定日期从卖方手中购买一种商品或一处房产，而协议约定的日期往往都是将来的一个日期。商品期货市场也是衍生品市场的一种，其基本性质与远期交易市场相同，唯一的差异在于期货市场拥有有组织的实体交易场所，有既定的质检、保证金等一系列规则。期权市场也是其中一种：持有期权的人可以按照约定的价格在未来某一时点购买某种商品，比如买入股票或债券的权力。互换市场也是一种衍生品市场：在互换业务中，以外汇互换为例，交易双方约定在未来某个特定的时点按照预先约定的汇率交换手中的金融工具（即此例中的两种货币）。以上提到的市场都存在衍生价格，即远期、期货、期权或互换产品的价格。

我们不得不审视为什么那么多人都把参与衍生品市场的人视作邪恶的人？到底都是什么人在使用衍生品，又为什么要使用呢？衍生品交易业务到底有没有建设性的作用？与其他投机行为相比，买卖衍生品的行为对很多人而言与赌博无异，用更坏的眼光看，衍生品就是聪明人剥削

不太聪明的人的一种工具。对一些人来说，这确实是赌博。这就涵盖了衍生品业务的全部意义了吗？

衍生品的起源

衍生品的历史已经非常久远了。最早对衍生品的记述出现在亚里士多德（前384—前322年）的著作《政治学》当中，他在书中描述了著名的希腊哲学家泰勒斯（前7世纪20年代中期—前6世纪40年代中期）所从事的一系列成功的交易。泰勒斯有时被描述为世界上首位真正的数学家，因为他是第一个将数学作为一种正规的演绎法和以前那种用证据反证假说的做法区分开的人。很明显，从其诞生之初，数学家就对金融业务有着相当的兴趣！

亚里士多德记述过泰勒斯以事前约定的价格为未来作物成熟时租用橄榄油压榨机支付了定金。定金与期权保证金其实是相同的。当时指“定金”的单词“arrabon”在当代希腊语中获得了新的词义（指订婚的行为），但就其在古希腊语中的意义我们可以看出，这种行为实际是给人提供了未来行动的选择权。

实际上，订婚这个行为本身就是一种期权——婚姻本身也是一种期权，正如投资专家阿维纳什·迪克西特和罗伯特·平狄克说的那样：以上两种行为都是以非货币的形式体现了和付定金一样的作用。他们的理论指出，期权理论广泛存在于人们的日常生活，迪克西特和平狄克也给出了很多自然而然产生的类期权行为的例证。例如，假设自然资源被耗尽，或者热带雨林彻底消失。直到资源完全耗尽或雨林被彻底砍光之前，人类手中还有消耗或砍伐的选择权，当然也可以选择不消耗或不砍伐。直到决策变成现实之前，选择权本身就有期权价值，这也是每个人在做出选择前都必须考虑的事情。

泰勒斯和出租橄榄油压榨机的农民签订的协议内容已经无从考证，但是也许协议约定压榨机的所有者可以获得部分成品橄榄油，作为压榨过程中所消耗的成本的补偿。泰勒斯购买的就是我们现在可称为橄榄期权的金融产品，因为如果在收获期他发现橄榄价格不升反降的话，他可以选择放弃定金，也不再购入橄榄和橄榄油。他所签订的协议与当今的衍生品协议不同之处在于，他的协议是以总价计算，而非以产品的单价计算，但这种区别在讨论期权理论的过程中没有任何实际影响。他实际上是对橄榄的价格进行了非对称性赌博，如果橄榄价格超过协议约定价格，那么他就获得超额回报，如果橄榄价格低，那么他最多也就损失已经付出的定金。对商品价格进行非对称性赌博就是期权的本质。

根据亚里士多德的记述，橄榄价格最终如泰勒斯预测的那样上涨了，因此他在希俄斯和米利都的所有橄榄油作坊都下了定金，由于没有竞争者，所以他约定的租金都很低。当收获季节到来时，他按照自己的意愿定价出租这些作坊，由此赚得盆满钵满。他也借此向世人证明哲学家只要有意愿，随时都能变成富翁。亚里士多德记述这个故事的目似乎只是为了证明，学者们在现实社会中也能发挥很大的作用。这个故事并不能说服我们期权市场本身或其影响都是良善的，甚至听上去让人觉得这有点儿像一个聪明人在占广大民众便宜的故事。

但我们也从故事中看到，橄榄油压榨作坊主对出售期权是持开放态度的。我们也可以假设他们之前就进行过类似的交易，他们为什么愿意这么做呢？在此项交易中，榨油者是吃亏的一方，他们被泰勒斯欺骗了吗？

事实上，当泰勒斯向橄榄油压榨机的所有者提出这个交易方案时，我们很容易理解为什么作坊主们都愿意出售压榨机的期权。摆在他们桌上的是一份仅在橄榄价格大幅度上涨情况下才会被泰勒斯赚走的钱，而且作坊主认为上涨的可能性极小。他们都先入为主地认为泰勒斯不可能知道橄榄价格会上涨，所以他们根据当下所能看到的预期表现进行判

断，此时交易的话自己将占据上风。而万一橄榄价格跌至协议约定价格以下太多的话，泰勒斯所付的定金也能够帮助他们抵消这部分损失。如果条款合适，其实作坊主们更应该选择对橄榄价格大幅度跳水事件进行保险——但泰勒斯显然不会提供这种机会。

像泰勒斯一样购买橄榄期权的投机商人是否都是非理性的呢？如果他们和泰勒斯一样预测橄榄价格的手段，他们就不是非理性的。但是我们也看到，如果压榨机的所有者认为期权购买者已经确实得知橄榄价格会上涨，那么他们也不会同意出售期权。这是金融理论中的一对基础悖论，在之前的章节中，我们已经在介绍保罗·米尔格罗姆和南希·斯托基的理论时进行过一定的讨论。根据他们的理论，在这种市场中从事交易的人都在一定程度上是非理性的，购买认购期权的人需要过度乐观的心态，而购买认售期权的人需要悲观的心态。

从另一方面来讲，如果我们意识到购买期权的人都是知道并且担心橄榄价格会发生波动的知情人，那么他们从事这种橄榄期权交易就是非常合理的举动。例如，橄榄油零售商就可能想要出售所持的橄榄期权，因为一旦橄榄歉收，他们的生意也会跟着受损，购买一定的期权能够抵消一部分利润损失。在这种情况下，榨油者和收油者在不知道未来橄榄油价格走势的情况下都可能通过期权协议获得一定的利益或保障。

当今的期权市场肯定比泰勒斯那个时代的市场运作得更好。当时，可能全世界范围内都只有那么一个数学家兼期权交易员存在，他没有竞争对手，可以赚到超乎想象的利润。但现在的社会上从事这个行业的人多如牛毛，从各大学数量金融学毕业的研究生就有很多，再到金融量化研究机构（即Q集团）组织的论坛上去看看，人山人海，这些人相互之间激烈竞争，因此也使得期权价格更贴近其实际的价值。

不完美的衍生品市场

在其1964年发表的经典论文中，经济理论家肯尼斯·阿罗声称经济运行缺乏效率的主要原因是市场缺乏交易风险。金融理论家史蒂文·罗斯则把阿罗的理论发展成期权市场存在的理由，在1976年发表的《期权与效率》一文中，罗斯称金融期权应该拥有一种核心的地位，理由是人们可以将无数有用的、复杂的合约“当作简单的期权协议组合而成的投资组合”。

但在衍生品市场中进行交易的不过是我们所面临的风险中的一小部分罢了。不考虑泰勒斯的例子，最让我感到好奇的是世界市场上一直都没有橄榄油衍生品交易。^[1]更重要的是，几个关键经济指标直到现在也没有相关的衍生品，这些指标包括国内生产总值、工资水平、房地产价格、医疗保健费用和平均寿命等。

行为金融学家赫施·谢夫林和迈尔·斯塔特曼提出，对期权进行交易并非出于管理民众生计这个高尚的目的，而仅仅是一种非理性的行为。这种交易的需求是巧言令色堆叠出来的，是销售期权的人利用顾客心理的弱点编造出来的。他们提出，对期权交易最有兴趣的不是像泰勒斯那样自认为可以预测市场走向的人，兴趣最大的人是那些不懂市场、可能完全误解期权的功能并夸大期权价值的人。作为论据，谢夫林和斯塔特曼从期权经纪人的手册中摘录了一段，也就是给那些寻找在泰勒斯的例子中愿意站在橄榄油压榨作坊主一方的客户的经纪人做教材的文字。手册对可能成为经纪人的读者这样说：

销售人员：我记得您和我说过最近股票投资的收益令人不太满意。

潜在客户：是啊。我投资的那些股票收益都不好，有的根本没有收益。

销售人员：如果我有办法让您从明天开始，每购买一只股票都能打开三条收益通道，您觉得怎么样？

潜在客户：三个收入来源？分别是什么？

销售人员：第一个收入来源，只要你同意将刚刚买入的股票以远高出你的出价的水平卖出，你就能收入一大笔钱——上百块，甚至上千块。达成这种协议后的第二个交易日钱就会到账，而且这笔钱永远是你的。第二个收入来源，作为股东应得的分红。第三个收入来源，你买股票付出的价格与协议出售价格之间的价差。

这种推销方式显然是有效的，但同时也是具有欺骗性的，它仅强调了收入来源的增加这个事实，没有比较万一股票价格超出协议出售价，出售者按照期权协议可能遭受的损失。如果客户的注意力完全没有集中在期权定价上，或者说客户不知道如何为期权定价，也就无从判断当前获得的期权报价是否合理，那么在这种情况下，客户很可能就一头扎进了一个无底洞。而其他了解期权合约性质的人即使不知道未来股价的走向，也会非常乐意成为这种无知的客户对手方，如果他们为期权合约支付的价格相对较低，那么他们至少也可以获得市场平均水平的收益。

尽管亚里士多德没有明说，但是看上去泰勒斯所做的就是上面提到的这种业务，而当时也没有任何关于期权定价的正规理论指导他的行为。泰勒斯或许有足够的量化的直觉判断一个期权的定价低于合理值，而且也会仅凭自己的直觉就做出购买决策，最终的结果是他至少能取得市场平均水平的收益。如果情况是这样的话，亚里士多德的论点就能站住脚了：在任何对弈中，数学家都会胜过自己的对手方。

小弗雷德·施韦德在1940年出版的《客户的游艇在哪里》（*Where Are the Customers' Yachts?*）一书中描述过期权经纪人的推销手段，一位经纪人鼓动客户购买自己手中所持股票的价外看跌期权（以低于当前市场价格出售的期权），原因是这一做法可以为其潜在损失筑底：

无法否认，上述措施为投资者提供了实实在在的保险，实际上是一种“有条件”的保险。但与其他保险一样，都需要人们花钱购

买。于是就回到最简单的问题上：其所收保费与其所提供的保障额度是否匹配？不幸的是，我们无法用数学方法解决这个问题。我们可以通过实验的方式进行检验，但是这种检测的方式无疑将会耗费更多的资金。

让人感到奇怪的是，在施韦德写书的年代，期权交易行业已经得到了充分的发展，但是仍然没人写出一套关于期权定价的理论。如果要在这个市场中开展交易业务，那么一套行之有效的理论是十分重要的前提。实际上，1900年法国数学家路易·巴切利亚曾经发表过一套可行的期权定价理论，但是没有任何迹象表明期权市场的参与者听说过他的理论。直到1964年情况才发生改变，标志性事件是A·J·波尼斯和卡斯·斯普瑞克共同发表的数学论文。波尼斯对此现象的怪异性提出了自己的看法：“投资分析目前还处在理论创生前的发展阶段。狭义范围内的证券分析其实主要是由会计数据得出的一些比例和一些粗浅的推算构成的。”

如果说期权定价问题对这些市场如此重要，那为什么一直没人关注其背后的数学理论呢？这从一个方面证实了上面提到的作者们的正确性，也就是说推销期权的行为很大程度上是在榨取客户的价值。在以后讨论市场是否真实有效的过程中，我们需要时刻提醒自己这个现象的存在。

1940年，世界范围内同样没有一个专门进行期权交易的固定场所，所以人们根本无从得知期权经纪人给出的报价是否真的是市场价。第一家真正意义的期权交易所成立于1973年，即芝加哥期权交易所。

从以上讨论中我们应该认识到，现有的金融体系离完美还有很远的距离。如果说1940年的交易员在没有任何形式的理论引导的情形下仍旧每天都进行期权交易，那么我们今天的金融市场确实称不上完美。

对期权的监管

在毫无遮拦地操纵客户意愿面前，世界范围内的证券经纪人还是在尽力维持起码的道德标准。美国金融业监管局就是一个由各种金融职业的代表共同组成的自律组织，其中就包括证券经纪人。在他们组织的第7系列职业资格考试的复习材料里，有明确的文字警示将来可能成为注册代理人的人，在从事推销期权的业务过程中必须遵守一些基本的道德准则。看上去我们在上文中引用的手册的撰写人没有阅读过这些警示材料。自律组织很难禁止这种从细节上误导客户的言论出现，因为从根源上讲就很难说清这种言论在何时何地会产生误导的效果。

看重自身声誉的公司不会让自己的销售人员学习上文提到的那种手册，精明的客户很容易看穿这种推销手段背后的把戏，一旦客户不满意，他们既可以终止自己与这家公司的业务，也可以将这家公司不诚信的消息传播到市场上去。最终，经纪人是不用看任何形式的手册的，正如谢夫林和斯塔特曼说的那样，许多客户在没人推波助澜的情况下也会自己掉进这种圈套里。

在民众眼中，期权的劣根性已经根深蒂固，这完全来自于期权既往恶劣的表现。许多人都不会从事期权交易，因为不论在新闻报纸还是专业书刊里，在为投资者撰写的投资建议专栏中都不会看到有人将期权列为一种有用的产品。不光彩的推销期权的行为仍然存在，但是其受众已经相当有限，而且人数还在不断减少。

如果我们能将第10章中讨论的那种向民众传播能使其对某些产品失去兴趣的金融建议变成现实，那么上面提到的现象就会减少。对所有接受过金融专业教育的人来说，手册中的言论所存在的问题一目了然。法律和金融顾问为了保护客户的权益，也能轻易识破这种推销伎俩，也会建议他们的客户远离此类产品。

如果我们生活在一个人们能够获得更好的金融建议的社会，那么期权市场也可以更加贴近肯尼斯·阿罗和史蒂文·罗斯所设想的理想市场。如果这个市场能使自己的利益和民众的利益趋于一致，那么或许它还会拓展出许多有助益的特征。我们可以针对确实存在且个性化的重要风险创设期权，比如房价下跌风险或收入减少风险。这会使类似期权这样的衍生品具有更清晰的社会意义，也再次成为金融服务美好社会的例证。

[\[1\]](#) 西班牙的橄榄油商品期货市场最早从2006年开始进行橄榄油期货交易。

第10章 律师和金融顾问：金融行业不可或缺的角色

律师和金融顾问在金融社会能起到基础性作用，因为他们能够根据客户复杂的需求提供量身定制的信息。本书引言部分曾介绍过理查德·J·默南和弗兰克·利维关于劳动力在当代社会中所扮演的角色的相关理论，根据他们的理论，律师这个职业就是计算机无法取代的社会角色之一。他们以律师为例，主要是考虑到从事法律相关业务的过程中，需要从业者具备专业的思维能力和复杂的沟通能力。这一点对金融顾问而言也是一样的。

人们也曾尝试过建立能够按照专业思维运作从而帮助人们做出相关金融决策的网站，但是这些试验都没有取得显著的成绩。通过在线服务将金融和法律顾问服务推向机制化是一个重要的新发展方向。随着在线社区规模的扩大和社会媒体对金融界关注程度的提高，我们或许真的能看到以后人们通过网络的方式获得与个人金融问题相关的建议，但是这种发展趋势不会使更多更好的人工服务成为历史。信息技术所面临的挑战是如何创建一个更好的界面，一个能让使用者更方便地获取电子或人工服务的工具。

目前为大多数人称赞的网站financialengines.com是由金融理论家威廉·夏普和约瑟夫·格伦德费斯特于1998年联合创建的，创建的初衷就是在没有人为干预的情况下为人们提供金融顾问服务，但他们最终不得不将人工的顾问服务再次引进回来。虽然不至于彻底覆盖其原有的算法，但是这个系统现在通过人工顾问帮助客户们判断如何采用最佳的方式与网站的功能互动。在我们可以预见的一段时间内，计算机是无法完全取

代高级人工智能的，也就无法帮助自然人彻底地解决他们的金融需求。

正直的品德仍然是人类世界一股强大的力量，即便是能够自动提供金融顾问服务的网站，如financialengines.com，也只会和创建它们的人保持在同一水平。如果人们转而完全依赖机器帮助自己做出投资决策，那么他们无疑就给那些秉性不纯的投资产品打开了门户，使自己暴露在风险中。

与此完全相反的现象是：通过真人为中等收入者提供金融顾问服务变得尤其重要，这些提供顾问服务的人应该得到鼓励或资助，资助既可以来自政府也可以来自慈善家。当然，金融软件会进一步发展，它们也会成为金融顾问所使用的工具中越来越重要的一部分。社会媒体将帮助这些顾问将他们的建议传播给越来越多的人。然而要想构建令人满意的金融体系，就必须首先实现一对一的人工金融顾问服务。

律师与金融的密切关系

律师与金融的关系非常紧密。每一种金融工具，包括股票、债券、期货和期权，其表现形式都是一份又长又复杂的法律协议，而且通常还会与多份提交给政府的法律报告关联在一起。从重要的层面来讲，律师是搭建金融工具的最直接的工程师。

但是我们对纯金融的事务和其他法律事务的划分还不到位。实际上，大多数律师要处理的协议都会涉及某些金融元素，比如雇佣合同、租房合同和离婚协议书。

在《证券法》、《企业法》、《破产法》和《合同法》方面有专长的律师通常也都是相当有争议的人物，因为民众把他们看作帮助富人赚取更多金钱的帮凶。能够帮助客户起草或审定协议的律师肯定要保护客户的利益，而他们的客户就代表了社会各行各业的人，其中不乏特殊的

既得利益者。当然，他们的客户也并非都是富人。当律师撰写好债券契约之后，任何一个持有该证券的人都能从中获益——这个群体里既有富人也有穷人。

律师在社会中扮演的角色取决于雇用他们的人所掌握的社会资源。如果只有富人能聘请律师，那么律师就会根据他们的需求规划自己的职业，以满足富人的需求。现实并非一定要像这样发展。

以色列人均律师占有量是中国的50倍

每个国家人均拥有律师的数量差异非常大。在数据可查的国家当中，人均律师拥有量最高的是以色列，每169人就能有一位律师；巴西排第二，每255人拥有一位律师；美国排第三，每273人有一位律师。接下去排在后面的是欧洲的发达国家。而在这个分布表的另一端是亚洲各国，日本平均每4197人有一位律师，韩国每5178人有一位律师，而中国每8082人才有一位律师。以色列人均律师占有量差不多是中国的50倍！

为什么有如此大的差异呢？我们暂时找不到任何学术文献解释这种现象，但是无疑这些差异是与国家之间的文化及社会架构差异紧密相关的。

就以以色列来说，流传着很多关于以色列人好诉讼的笑话。其中一个说，在以色列与阿拉伯国家第三次战争期间，一辆以色列坦克和埃及坦克在沙漠中发生了意外的碰撞。埃及坦克的驾驶员跳出驾驶舱，高喊“我投降”，而以色列坦克驾驶员跳出驾驶舱时却喊了一句：“闪着我脖子了！我要告你！”

以色列的文化鼓励民众采用法律手段解决问题，或许这和他们的法律传统中对商业问题的关注程度有关，这种传统沿袭了数千年，而其法律的关注点又在于商业纠纷的解决。

社会中存在大量律师也反映出这个国家厚重的法律传统。贝米罗·V·J·卡斯托（Belmiro V.J.Castor）在其《新手玩不转巴西》（*Brazil Is Not for Amateurs*）一书中说，对巴西而言，“考虑到巴西法律体系不可思议的复杂性和形成过程，其法律体系所能提供的助益是有限的。律师们最愿意看到上诉、重审和延期审判，这往往是原告最不愿意看到的。通过法律的方式纠正错误或弥补损失会变成一个既纠结又昂贵的过程.....有些情况下，案子的审理过程简直可以用滑稽来形容”。

根据卡斯特的说法，巴西法律体系的复杂性深深植根于巴西文化中。巴西人有一种性格，用当地语言形容叫做“Jeitinho”，意思是巴西人都有临场发挥的冲动，他们不愿意依赖既定的规则，他们甚至会试图利用各种歪门邪道绕过现有规则——这也使得现有规则难以被套用。这种文化产生的氛围非常有利于律师多招揽一些生意。

要想说清不同国家之间律师数量的差异不是一件容易的事，但仍然值得指出的事实是，像以色列和美国这样的国家，由于律师数量较多，人们可以在从事复杂业务的过程中得到一定的保障，也能对自己行为的结果有比较可靠的预期，所以这些国家的商业也相对比较繁荣。

将低收入人群排除在外

全球范围内还存在一个更严重的问题，那就是中低收入人群无法获得充足的律师服务。这种匮乏对他们产生了诸多层面的影响，其中就包括无法迅速了解最简单的金融协议的真实内容，比如住房抵押贷款协议和信用卡使用协议。2007年开始的金融危机所带来的危害加深的原因之一就是，中低收入人群所获得的法律和金融建议都是敷衍了事。

大多数国家的政府都为低收入人群应该获得的基本法律服务提供资助，一些国家在这方面的努力比其他国家更全面一些。英国就有一个专

门为低收入人群提供法律顾问服务的法律服务委员会，这个委员会每年的预算是20亿英镑，而其每年能够为将近200万人提供服务，折算下来也就是为每个得到服务的人支出了差不多1000英镑，或者说每个英国人少了40英镑。由于公民顾问署（Citizens Advice Bureaus）的介入，他们提供的服务又得到了提升，这个服务机构可以为人们提供更广泛的顾问建议。这些措施究竟能不能满足民众的需求，这个问题会一直存在，但是英国的社会状况明显比其他国家好得多。

加拿大也有一家政府资助的安大略法律援助机构，他们提供的法律顾问服务与英国的法律服务委员会在范围上大致相当。

大多数国家都提供一定程度的免费法律服务。由于不收费，所以此类服务的量一定是很少的。正因为如此，低收入人群不可能轻易地签订金融合约，也不能指望签订的合约会被严格遵守。这种现象导致的实际后果就是，在金融科技将繁荣带给大多数人的同时却将低收入人群排除在外。

金融顾问：他们是如何工作的

在发达国家，金融顾问的数量和律师一样多，而且他们都承袭了金融知识的精华。根据美国劳工统计署的数据，2008年全美共有208000人从事专职的金融顾问服务，差不多每1500个美国人能分享一人。即便如此，从业人数还是太少。

我们支持政府为金融和法律顾问服务提供资助，其中一个原因是这些行为令整个社会运作得更好，这是一个客观事实，这也避免人们觉得自己被排除在金融业务之外，也就不会在未来某个时点因为不能参与其中而遭受不公平待遇。

美国现在已经存在一些形式的政府法律或金融援助资金，这些都是

可以从个人所得税款项中扣除的。但是这些资助通常仅使收入较高的人群获益，因为这些人应纳税额较高，他们可以借此多增加免税的项目。我们应该努力使政府提供的法律和金融顾问服务资助金的使用更加普遍化，使其真正普惠大众，而非仅为富人带来好处。

由于政府资助此类服务，民众可以获得必要的信息进行金融决策，所以这种资助行为也是极好的推动金融民主化的手段。

许多国家的政府现在都开始支持金融教育计划，政府监管机关的网站通常都会发布金融教育相关的材料。这些材料的制作既简单又便宜。

但是作为个体的自然人需要了解的不仅仅是网页上发布的信息，他们需要由真人提供的专业金融建议。这些建议必须是根据他们个人的需求谋划的，也是为他们个人的福利服务的。提出这一类建议也会变得相当昂贵。

在当代市场经济体系中，金融产品的销售人员往往扮演了重要的信息提供者的角色，但是我们不能仅仅依赖销售人员获取金融建议。一位接受政府资助的顾问应该签署道德声明，也就是他们必须保证不会为了收取佣金而故意将客户引导到购买某类特定产品的道路上。

我们可以用全美个人理财顾问协会要求所有成员签署的承诺作为范本：

全美个人理财顾问协会对收费金融顾问的定义是，此类从业人员仅从客户处收取服务顾问费，而顾问本人及其关联方不会因客户出售或购买某一特定证券而获得佣金收入。本协会的会员或其附属主体不能因客户执行从业人员制定的投资计划而收获佣金、回扣、回报、猎头费、奖金或其他任何第三方支付款项。“费用抵消”计划、条款12b-1规定的费用、保险退费或续费以及终结费等基于交易产生的款项同样不符合全美个人理财顾问协会对收费金融顾问行为

的界定。

但是聘用全美个人理财顾问协会的会员价格不菲：他们每小时的收费在75～300美元不等，这远超出大多数人的预算，即使中产阶级也很难负担。如果政府资助的金融顾问都能签署类似全美个人理财顾问协会的会员承诺的话，政府的资助行为也就合情合理了。

同样，很多人在需要心脏手术时也无力支付相应的费用，这也正是我们的政府向低收入人群提供医疗保险资助的原因。政府资助医疗顾问服务是天经地义的事。我们可以看到，在仍蔓延的此次危机中，尤其在美国，许多人都购买了错误的房产，也选择了错误类型的抵押贷款。如果他们之前能够得到适当的金融顾问的建议，这些错误都是可以避免的。我们要尽力避免再次爆发同样的金融危机，这个不争的事实足以证明政府需要为每个人应有的金融和法律顾问服务提供资助。

律师与金融顾问的关键作用

为未来构建一个真正反映民众需求的金融社会的关键因素之一是扩宽民众使用律师和金融顾问服务的通道——一条能让普通人找到一个有耐心且同情自己境遇的顾问的通道。

如果人们能找到真正全心全意为自己说话、一心只为自己服务的金融或法律顾问，那么他们就能做出更好的决策。他们可以放心地签订各种协议，也可以尝试投资那种通过创新性地运用金融理论解决个人问题的金融产品。在评估金融产品的过程中，他们不必再追溯既往的传统来比对质量，也不用再通过从众行为试图保证自己行为的安全性，他们受那些貌似传统的操纵者玩弄的可能性也会大大降低。

有人或许会说，仅提供金融和法律顾问服务是避免不了此次这种程

度的金融危机的。这或许是对的，因为大多数律师和金融顾问对引发此次危机的一些根源性问题也完全没有免疫力。在2007年金融体系的裂缝出现之前，他们甚至是同样问题的受害者，也就是说他们可能也坚信房价永远不会下跌，也盲目相信评级机构打出的AAA评级一定是投资的良好指标，也一定是安全的。

即便如此，如果在危机爆发前，律师和金融顾问能够和客户坐下来耐心地谈一谈面临的问题，那么他们至少能降低客户犯错的程度，至少不会让他们购买最大的房子，更不会让他们一口气买两套房子。如果一个人用借来的大笔资金做投资，他就是在用风险撬动杠杆，一旦投资标的的价格出现小幅度下跌，投资者也有可能血本无归——任何一个有能力的顾问都应该清楚这种结局。顾问应该都接受过专业培训，能看到所有可投资的标的，也应该能更好地认清利用杠杆过程中原生的各种风险。

法律和金融顾问服务的进一步发展，以及政府资助这些从业者为低收入客户提供服务的现象都必将促使我们的社会产生完全不同的文化。它将培育出一种扩大化的公众行为准则，一个能够帮助我们改变传统智慧的体系，一个能把知识和人们面对的真正问题更好地结合在一起的系统，一个可以更及时、更紧密地发挥作用的体制。人们对这些服务接触越多、认识越深，整个社会在构建金融体系过程中采取的措施也会更明智。

第11章 游说者：究竟是施展阴谋，还是寻求正当利益

当代金融体系最令人担忧的一个现象就是，看上去金融界似乎有能力控制政府。他们可以雇用游说者向政府陈情，也可以借游说者之手拉拢立法者和自己站到同一条战线上。此次危机中，政府的“援助”和对某些金融界既得利益者的偏袒可以说就是这种现象的明证。

游说者失衡的权力

阿瑟·莱维特曾于1993～2001年担任美国证券交易委员会主席，他在2003年出版的《散户至上：证交会主席教你避险并反击股市黑幕》^[1]一书中对上述现象有过描述。他的原话摘录如下：

我在华盛顿任职的七年半时间里，我无时无刻不对自己的所见所闻而感到惊讶。其中最令我震惊的就是某些利益集团，一旦得知一项新的提案或一条即将颁行的法规可能给自己的利益带来损害，他们就会马上活跃起来，反对这些变革，他们根本不会考虑到新型监管手段可能造福广大的投资者群体。代表华尔街各家公司、共同基金、会计师事务所或者管理者的游说团体会以激光制导式的精准消灭所有（哪怕是极小的）威胁。个人投资者由于缺少有组织的游说代表，也没有交易商协会这样的组织替他们说话，所以只能吃哑巴亏。

我们之前所考虑的仅在商人之间发生的金融业务，由于商人与社会

组织和特定的政府工作人员发生关联而得到了推进，或者在商人与有政府背景的社会组织发生关联时也能获得同样的效果。这些业务可以是比较有生产力的，但更多情况下它们都是卑鄙肮脏的。贿赂是违法的，但是贿赂可以通过各种精巧的形式被隐藏。举例来讲，一个支持某个特定领域业务发展的国会议员在其政府任期届满之后，通常都能在其支持的行业中的某家私营企业得到一份薪酬丰厚的工作。

莱维特细致地描述了商人们如何拉拢国会议员，以帮助他们挑战证交会颁行的规定，他们甚至在自己的要求无法得到满足时对证交会主席发出过人身威胁，在莱维特的书的附录部分展示了国会议员给他的要挟信（当然信的措辞都是暗示性的话，都是用冠冕堂皇的词汇掩盖其真实的意图）。他将国会议员比利·陶辛作为一个典型代表进行了描写，这个路易斯安那州的政客早期追随民主党，但是后来转投了共和党，他在公开支持商人利益方面可谓肆无忌惮。2004年，陶辛没有寻求连任，而是出任了美国药品研究和制造商协会的总裁兼首席执行官。该公司每年付给他250万美元的薪酬，超出了美国电影业协会开出的100万美元的加盟价。

当年陶辛这么做是不违法的，但是现在国会加强了对游说现象的控制，如果再有人这么干就必定会违法。2007年出台的《诚信领导及政府公开法案》是由小布什总统签署生效的，根据这项法案，美国国会参议院的成员在离任之后，必须至少间隔一年才能开始从事对联邦政府的游说工作。陶辛在当下仍然可以做一名游说者，但是他接受新工作的时间就要往后延了。

当然，也没有人能够证明陶辛当年支持商业发展的举动就一定不是他真心想干的事情。但是如果我们让这种职业路径（哪怕要等一年）成为一种正常现象，那么它不论如何都存在被滥用的可能。政府之所以能正常运转，就是因为品性正直的人能够约束自己不做（也不会被别人胁迫做）那些有损自己名誉的事。

过去几十年里，由于金融界既得利益者在游说过程中积累的经验越来越多，他们以商业利益影响政府决策的模式也在不断发生变化，即便出台诚信领导及政府公开法案一类的制度也无法完全抵消其负面影响。为特殊利益集团游说的人身后潜藏着巨大的经济利益，其已经远远超越了真正为民众争取利益的人所能获得的支持。

举例来讲，“美国金融改革”是一个代表消费者权益、民权、投资者、退休人员、社区、劳工、教会以及某些商业实体的非营利组织，其每年的预算为200万美元。2011年，这个组织根据社会公开的游说记录对自己所面临的情况做了一份分析，他们发现美国的金融行业每天找人替自己的利益说话的花费就高达140万美元。

代表金融既得利益者进行的游说也不一定总是出于自利的目的。有时，游说集团能给立法者带来一些新的理念。例如，1933年美国房地产商协会（即美国房地产经纪人协会的前身）就向美国政府递交过一个提案，也正是这个提案催生了房屋所有者抵押贷款公司。国会当年几乎是在第一时间通过了提案，并在同年就通过立法成立了这个新机构。

毋庸置疑，美国房地产商协会的提案至少在某种程度上是为了自身的利益。房屋所有者抵押贷款公司在应对不良贷款方面给整个房地产行业提供了相当程度的帮助，但这家机构也为那些即将失去住房的购房者提供了帮助，随后一段时间由于失业率攀升，前景黯淡使许多家庭无法承受失去住房的压力，而这家机构提供的帮助在这个时期就显示出了其极强的重要性。当时，政府听取房地产商的游说者提出的议案不得不说是一件好事。但回过头来说，他们的提案是否真的就偏向开展抵押贷款业务的行业呢？至少看上去没有，房屋所有者抵押贷款公司提供的“援助”没有让纳税者承担任何重大的经济负担。这家机构创设之初，没有人能够自信地预测其运营效果，但是结果还是不错的，至少抵押贷款放贷者和他们的客户都得到了帮助。

游说者能够把金融市场的专业知识传递给立法者，而且他们经常能

够帮助立法者预防错误政策的诞生。

但是重量级的金融家通过雇用游说者而获取的影响力日渐增长，这给我们带来一些值得担忧的问题。根据美国国会预算办公室的数据，1979～2007年，美国收入最高的1%的人口税后实际收入增长了275%——这不得不说是个巨大的数字。同一时期，收入最低的20%的人口的收入仅增长了18%。很明显，财富在加速向富人汇集。

雅各布·哈克和保罗·皮尔森在2010年出版的《赢者通吃》（*Winner-Take-All Politics*）一书中也说，1979年后，为金融及商业既得利益者游说的人数量激增且其行为更加职业化，这些现象是导致本已富有的人税后收入大幅增加的主要原因。虽然他们无法证明收入增加与游说者人数增加之间有必然的联系，但是他们还是举出了一些在特定情况下能够成立的证据。

哈克和皮尔森并没有证据证明这种趋势未来一定会走向恶化。在他们看来，金融界在游说事务方面变得越来越精明，这并不意味着金融圈里的人就一定要利用这一点加深他们对政府监管的影响。他们反而认为，游说者的权能之所以加强都是受到某些特殊事项的推动才发生的。他们在书中提到，人们越来越愿意雇用游说者为同性恋、堕胎等社会性问题争取权益，这样做制造出了一个真空地带，也就是我们缺少愿意为低收入者争取利益的游说者。

哈克和皮尔森提出的抑制金融游说者过度膨胀的权力的方案是“通过创建有组织、有持续性的机制迫使立法者推动美国政治向更有应激性、更愿意公开和民众互动的方向发展”。纵观民主社会的历史，他们的立法都有限制特定利益集团权力膨胀的传统。金钱不可能单枪匹马地换来对政府的影响力，实际上，很多针对竞选献金对选举结果影响力的研究结论都是二者之间没有太大关联。金钱是无法买来竞选胜利的，如果选民们看到的只是竞选广告的狂轰滥炸，那么他们很快就会意识到这背后的真实情况。候选者大肆购买广告的行为很快就会招来人们的质

疑，这一点就算不是那么精明的人也会很快反应过来。根据《经济学人》杂志的商业版主编罗伯特·格斯特的说法：“影响政治的最强大力量既不是鲜血也不是金钱，而是人们的理念。”这也是富人通常更愿意资助政党的智囊团，而非游说者的原因。但是政党的智囊团也只有在能把理念转化为现实的情况下才能被称为一个成功的组织。

回顾美国针对游说者的立法，我们可以找到许多限制其为特定的利益集团谋取权益的案例。其中最突出的是1946年颁行的《联邦游说活动管理法》，该法案要求所有游说者都在众议院书记处和参议院秘书处登记注册，1995年颁行的《游说公开法》要求游说者每半年提交一次正式的报告，说清楚最近半年内所从事的活动，2007年颁行的《诚信领导及政府公开法案》进一步提高了信息披露的要求。国会议员都深知引发丑闻的可能性随时存在，所以他们在接受金融游说者的礼物时也显得格外谨慎。《诚信领导及政府公开法案》有一个配套的网站，公民可以在网站上监督各种游说活动。世界其他地方都没有如此大范围的针对游说行为的立法。除了美国以外，只有澳大利亚、加拿大、中国台湾和乌克兰有游说信息披露法规。

另外一种管制游说者行为的策略就是推行不允许大额度提供竞选献金的“干净钱”或“投票人主导”型选举制度。对竞选的财务来源进行改革能够在很大程度上削弱游说者代表富有的既得利益者所发挥的作用。世界上有部分国家已经建立了相应的法律法规，英国的此类立法甚至可以追溯到19世纪，美国的很多州也有同样的立法，现在社会上也兴起了一个运动推动其他州采纳相同的立法。但是既得利益者也会采取相应的行动阻止这种趋势的发展。劳伦斯·莱斯格是哈佛法学院的教授，他在2011年出版的《失落的共和国：金钱如何腐化国会以及制止此类趋势蔓延的方案》（*Republic Lost: How Money Corrupts Congress—and a Plan to Stop It*）一书中建议从最基层发动这种运动以保障其成功。

游说行为也是必不可少的

问题的本质不在于金融界既得利益者要试图影响立法者。事实上，任何一个具有一定规模的社会组织都有影响立法者决策过程的需求，当然，成立专门的社团保护自己特殊的利益也有其合法的一面。根据 opensecrets.org 网站搜集的数据，2011年的游说活动中，由金融、保险和房地产领域的既得利益者发起的占15%，教会、慈善机构和其他援助机构同样也有相应的游说代表。

立法者同样需要游说者，因为立法者无法全面评估自己制定的规则会对各种不同的利益集团产生怎样的影响，只有这些利益集团自己聘用懂行的人进行游说，才能传递相关的信息。道德品质好的游说者能够帮助立法者制定有正面效果的法律。小劳伦斯·奥唐奈于1988~1995年在美国参议院就职，他回忆说：“有一些游说者还是很高尚的，我每天都要和他们打交道。我所指的高尚的游说者不仅仅是那些为慈善组织免费从事游说事务的人。”

什么样的人容易演变为某个特定的利益集团的代言者呢？这个代言人本身的道德品质不一定就比普通人差。为某个特定的利益集团说话这件事本身没有道德与否之分，这和律师在刑事案件中为客户辩护一样，即便客户有罪，这种辩护行为是无罪的。

游说者通常都是关心公共事务的人，他们视这一职业为与自己感兴趣的社会事件互动的渠道，而且还可以在做自己喜欢的事的同时获得不菲的收入。通常情况下，游说者的本质就是如此。很多情况下，游说者都是曾经的立法者。游说者也有可能是对政治比较感兴趣，但是却不愿为公共服务做出太大牺牲的人。游说者通常还会觉得幕后操作更令自己感到兴奋，对自己也是一种回报。一位名叫约瑟夫·米勒的游说者曾根据自己的经历写了一本书，名为《民主制度酿造的烈酒：我的回忆录》

（*The Wicked Wine of Democracy: A Memoir*），他在书中这样表达自己

的想法：“我已经在最前沿体验重大政治事件长达5年时间了，我仍然坚信自己的信念是高尚的，其根本目的是促进人类的发展。如果有人说这是天真到无可救药的人才有的想法，那我承认自己就是那类人。”

米勒也讲述了自己受游说者这个行当的原罪诱惑时的情况：“当我向一个从事商务游说事务的朋友倾诉自己的忧虑时，他笑着说：‘你能帮他们说服立法者做些无关痛痒的修补，或者给一个不起眼的法律条文加个条件，就凭这个，他们就会给你10万美元，等你赚到这样的钱时再说吧。你会沉迷于其中，就像中了头彩一样。你一定会上瘾的。’现在我承认他的说法是完全正确的。”但是这种经济上的诱惑没有完全折服米勒，他曾受雇去试图影响美国众议员斯图尔特·尤德尔，而他要做的事情就是说服尤德尔做一件不太正面的事情，最终他改变了自己的想法并全额退回了款项：“斯图尔特·尤德尔是我的朋友，有人期望利用我对他的影响力……而最终的结果是我没法那么做，它突破了我的底线。”

当代社会很少有人尊重游说者，因为他们在民众眼中的形象不过是为富人争取利益的雇佣兵。但作为一个整体，他们可能是社会中最活跃的一个群体。要在民主化社会中当好游说者，这个人必须对立法者正在讨论的真实议题有十分深入的了解。

当然，当人们听说游说者帮助汽车制造商说服了美国国会，使其免于接受消费者金融保护局的检查时，人们都异常愤怒。但我们也看到游说者也在没有情由的情况下为美国农民争取到了补助。我们不好说他们的行为能否比他们传递给政府决策者的信息更有价值。米勒所描述的那种在说服对方时所体验到的兴奋足以反映出完成这个任务的艰巨性。

游说者也不是所向披靡的。过去人们曾经认为政府一直会维持较高的关税保护本土生产商，人们之所以认为高关税是必然现象，主要是因为新征任何一种税款都能使一小部分生产商获益，而其带来的成本将由全社会分担。因此，人们认为针对新增关税的游说行为一定会取得成功。但实际上，《关税及贸易总协定》的出现使得世界上大部分地区的

关税都逼近于零。对于金融游说者而言，这个趋势也是一样的。我们目前亲眼所见民众对金融游说者所能发挥的过度影响力已经产生了担忧，由此也建议采取一系列行动限制他们的影响力。

金融游说者发挥着核心的作用，前提是他們要受到适当的监管，因为只有金融圈里的人才专业的知识理解金融市场，才能评估针对金融市场制定律法的可行性。当然我们必须对这群人进行监控和管理，无论如何，一个健康的当代经济体系必须容纳游说者。

游说行为和游说者：争取正当的利益

当前正有人在推动游说事务和政治献金信息披露的改革。我们要做的事还很多，例如，我们可以制定相关制度，要求游说者说明自己在游说活动中的投入。在当今美国，公司可以将政治献金通过中介机构转交，而中介机构无须披露自己的运营管理信息。

更进一步说，如果相对穷困的人不能有效拥有自己的游说代言人，那么社会不公的现象只会加剧。以投票结果为证据来看，富人的意见得到更充分的考虑，与他们的投票权是不成比例的。政治学家拉里·巴特尔斯在根据全美选举普查的数据分析民众意见和收入时发现，收入最低的1/3人口对他们在国会中的代表的投票倾向没有任何影响力，这是与其他2/3的人口对比之后得出的结论。

过去，工会组织是最有可能替低收入人群游说的组织，但是世界范围内工会组织的影响力持续下降。导致这种情况出现的激进事件是1981年罗纳德·里根瓦解了工会组织的美国空管罢工和1985年玛格丽特·撒切尔瓦解了英国矿工大罢工。工会最传统的力量来源，即集体讨价还价的能力也因为国际竞争的加剧和《新劳工法》的出台而遭到削弱。作为社会里同样的个人，我们必须创造新的或许完全不一样的方式去代表那些

被遗忘的人群争取权益。

社会当中各种不同的群体都应该有自己的游说代言人，其中包括“占领华尔街”运动中人们清晰地提出的社会“其他99%”的组成部分。要求游说者公开自己行为信息的法律无法使游说行为重新走上正轨。

从某种意义上说，我们还要鼓励代表缺乏公共服务的人群去游说的行为。对慈善家而言，或许他们中很多人已经意识到，一件值得做的事情就是资助那些代表没有发言权的人和为了公共利益而进行的游说活动。

^[1] 《散户至上：证交会主席教你避险并反击股市黑幕》一书已由中信出版社出版。——编者注

第12章 监管者：游戏规则的制定者

通常人们在讨论金融市场时都忽略对监管者作为有远见的人和有抱负的人的关注。我们听过许多精力充沛、办事高效的企业家的事迹，但是却很少听说为监管机关服务的人员的事迹，不管是政府监管者还是某个特定行业监管者都一样。实际上，监管者和他们的聪明才智对于我们的金融市场而言也同等重要。他们是最核心的游戏规则的制定者和诠释人。

和体育比赛一样，参与商业竞争的人同样希望有裁判监督规则的执行。公平的游戏对任何人都有好处，比赛选手挑战规则的上限或者与裁判争执的情况并不能说明他们不需要规则。同样，商人们也希望存在监管者，因为所有竞争者都必须遵守的监管规定通常不会给某个商人单独造成损害，相反，规则的执行通常给所有参与者都带来好处。如果没有有效的监管规则，那么从商的人会被迫采取一些自己都不齿的行为，以求在商圈中生存下去。这也是商业机构设立行业自律组织的原因，而自律组织颁行的规则通常（当然我们也承认其并非永远）都符合公众利益。

但民众当中有一部分人认为监管者的所作所为与预期完全不符。米尔顿·弗里德曼与西蒙·库兹涅茨曾于1954年针对职业收入与监管进行过研究，在此研究基础之上，弗里德曼在1962年出版的《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）一书中对当时的监管体制进行了强烈的批评，特别强调了从业资格许可问题。他认为从业资格许可不过是一种虚伪的伎俩，其目的在于通过限制某个职业从业人员的数量维持该职业的高薪地位。弗里德曼的书产生了相当的影响力，也引起了民众对监管层的不满。他在芝加哥大学的同事乔治·施蒂格勒对同一主题进一步做

了延伸，他在1971年时写道：“作为规律，监管手段是根据行业状况逐步培养出来的，因此监管从设计之初并在运作之时都主要是为其监管的行业的利益服务。”施蒂格勒认为，不论政府监管还是行业自律，其目标都是阻止新的竞争者进入这个市场。

尽管存在弗里德曼和施蒂格勒这样的反对声音，美国监管的深度和广度还是一直在扩大。根据莫里斯·克雷纳和阿尔·克鲁格的研究，美国国内的从业资格认证体系涵盖的职业种类不断增加，20世纪50年代约有5%的劳动力需要取得从业资格，而到2008年这个比例已经上升到29%。适龄劳动者取得从业资格的人数占比上升的幅度超越了参加工会组织劳动人口下降的幅度。在世界其他国家，我们可能再也看不到同样的现象，而最自然的发展趋势就是发展中国家将对自由市场越来越依赖。例如，印度在20世纪90年代所采取的经济改革中最主要的措施就是大规模撤销工业和贸易活动所需的执业许可。

芝加哥大学的两位经济学家拉古拉迈·拉詹和路易吉·津加莱斯在他们2003年合作出版的《从资本家手中拯救资本主义》（*Saving Capitalism from the Capitalists*）一书中回顾并认可了弗里德曼所提出的批评，他们提出的论点也更注重细节。拉詹和津加莱斯认可在许多地方都需要适度的监管，他们也相信通过社会对监管者的监督，能够避免这些人被特定利益集团绑为己用。我们所争论的焦点不是监管的多少，而是关注监管不应为自私的特定利益集团所用，而且监管必须采取正确的方式。

确实，在避免监管者被自己的监管对象俘获的问题上，我们需要保持一定程度的警惕，但是我们不能因此就把它当作一种必然的现象。至少在当今的发达国家，监管还没有完全被商业集团利用。在美国，我们自1872年起就有一项公共服务（也是从其他国家逐步学来的，最早可以追溯到中国汉代），能够预防腐化的政治候任者获得权力。监管者现在都是经过培训的专业人员。虽然理论上说一个获选的政客能够使公务员

的工作偏离正轨，但是要想左右公务员为特定的利益集团编制使其获得垄断地位的监管规则还是一件相当困难的事。在当下新闻媒体高度敏感的嗅觉下，这种行为很快就会被曝光，会给政客带来丑闻。

股票分析师哈里·马科波洛斯在他2010年出版的《金融诈骗拍案惊奇：可惜无人倾听》（*No One Would Listen*）一书中说，如果那些进行金融诈骗的人滥用金融知识，在表面上具有合法性和社会声誉，那么政府监管者就容易对这些恶行的证据视而不见。马科波洛斯说，监管者会迅速地跟进调查诈骗行为，但是如果从事此类事情的是大型企业的话，他们就变成了“本该受自己监管的企业的囚徒”。马科波洛斯挖出了充足的证据证明华尔街风云人物伯纳德·麦道夫管理的巨额对冲基金只不过是一场庞氏骗局，这种骗局往往建立在社会投资者那种高度传染性的投资热情之上。这场骗局最终在2008年被揭发，但是马科波洛斯早在2000年就曾向美国证交会举报过麦道夫的行径。在骗局暴露前3年，即2005年，马科波洛斯曾向当时美国证交会纽约分部的负责人梅甘·张递交过一份21页的文献，详细说明了自己的发现。根据他对当时见面情况的回忆，这位负责人说她完整阅读了报告，但是她没有发现任何值得质询的问题。马科波洛斯说：“我当时从她那里得到的印象就是我耽误了她的时间。没有激动、没有兴奋、没有认可，她仿佛对我刚刚递到她手中的这个她职业生涯中最大的案件没有任何感觉。”

梅甘·张在马科波洛斯的书出版后曾接受《纽约邮报》的采访，她对这个事件的回应是称自己无权透露美国证交会对麦道夫的看法，但她承认马科波洛斯提出的指控让她感到很大压力：“我没有受到（麦道夫的）影响，我认为纽约分部的人都不会受到影响，能够影响我们的是希望发现事件真实情况的动力……那是促使我在这里工作那么多年的唯一动力，我热爱我的工作。如果是我办公室里的人故意放过这件事，他们也什么好处都捞不到。”

当然，我们已经无法重建事情发生的经过，但我个人还是愿意相信

梅甘·张的表态。根据马科波洛斯的说法，这场巨额的诈骗最终会被揭发，并引发全国性的丑闻，麦道夫又有何能耐诱使美国证交会帮他隐瞒如此恶劣的事件呢？即便麦道夫的影响力在此事件中确有关联，但是他使用影响力的方式一定也是隐晦的，而且通过个人关系施加，就像无耻的骗子对受骗者经常施展的伎俩一样。

民众通常在爆发危机的第一时间就指责监管者。没能早日将麦道夫推上法庭既有可能是监管者疏失造成的，也可能由行政制度的漏洞造成。一个体系总会时不时地暴露出一个严重问题，而造成严重问题的根源是可以被纠正的。尽管类似的批评一直存在，但是监管者通常都比民众印象中的更正直、办事也更有效率——至少在美国是这样，政府内的监管者和行业自律组织的监管者都一样。

自律组织

我们提到过，美国金融业监管局是一个由证券行业出资赞助的自律组织，其工作职责是为行业制定行为准则，并鼓励从业人员保持良好的道德操守。这个组织原本称为全国证券商协会，是纳斯达克交易系统的发起者，也是相应股指的创设者。2007年，全国证券商协会整合了纽约证券交易所的会员监管、督导执行和仲裁等职能。现在，美国金融业监管局管理着630000名注册代理人，涵盖了近5000家经纪商。

其他国家也有类似的组织，加拿大就有投资行业监管组织，英国也有一个叫作“证券投资机构”的自律组织。

要想在美国成为一名注册代理人，也就是说拥有销售证券的许可及作为证券中介的资格，美国金融业监管局要求申请者必须通过第7系、第24系和第63系考试，这些考试都着重强调有道德的交易的重要性，同时要求申请者掌握一定的证券业务基础知识。这些考试是十分有难度

的，未来的股票经纪人或注册代理人在考试的复习材料中都会被警告不要采用任何故意误导客户的销售策略，比如“红利销售”手段，也就是通过告知客户一只股票马上就要分红，为了不错过这次分红而侧面迫使客户购买这只股票，同时也不告知客户股价通常在分红后就会下跌的事实。“抢先交易”也是严令禁止的行为，也就是说经纪人为客户下一个超大的单子之后通常会造成相应股票价格的上涨，他们不能在客户下单前为自己的账户买入相同的股票，也就是不能通过自己所知的内幕信息赚钱。他们也不能怂恿客户频繁买卖股票，故意这么做其实只是为他们自己赚取更多的佣金，而非真正为客户赚钱。注册代理人需要时刻保持与汇报线上级的沟通，而其上级则是需要随时秉持更高行为准则的人。

美国金融业监管局同时要求注册代理人和他们的上级都定期参与继续教育项目。在这些教育项目里，注册代理人要观看演员表演的情景再现节目，警示他们当诱惑出现时应该采取正确的行为方式。

想让我们说美国金融业监管局从事的各项活动的坏话几乎是不可能的，其出发点端正，在改善金融行业氛围这项工作上卓有成效。

政府监管者

民众很少会感谢政府监管机关里的官僚们，他们的印象中绝不会把这个群体当作一个令人感兴趣的主体，更不会视他们为英雄。我们能够听到关于获选政客们之间的尖峰对决，也能看到游说者和权利集团登峰造极的表演，但是我们几乎对处理事件细节的最终仲裁者们的日常活动一无所知。

我们很难弄清楚民众所依赖的这些监管者到底有没有尽心尽力地为人民服务。当然，我们可以数着他们推行的政策数量过日子，但是我们真的说不清，如果社会上没有这群人，我们的日子又会过得怎样？他们

制定的规则对我们的日常生活产生无法估计的影响，但是却难以被量化或总结。我们能获得的只不过是监管者行为的一个模糊印象罢了。

2002年，我和一个联手创办宏观证券研究有限公司的同事一起拜访了美国证交会。对我而言，出于商业目的造访证交会是少有的事，因为当时（其实现在也一样）我还是一名全职教授，我的绝大部分精力都倾注于教育和研究。我们拜访证交会的目的是寻求一项新的、不寻常的证券业务的许可，也就是我们想要启动的宏观股票，这种工具最主要的目的是使原本不可交易的风险具有交易性，从而为原本不被列为询价对象的一些基本经济指标获得市场询价。说实话，我对自己在证交会所能遇到的访谈对象没有太大的期望。

与我们一共前往证交会的还有来自美国证券交易所的代表和我们聘请的律师。我对自己这一方团队的人员构成非常满意。但是我记得，坐在会议室时，我对代表证交会的团队也感到非常敬畏——他们学识渊博、思想开明且富有同情心。对于我这样一个监管事务的外行人而言，把我们双方加在一起就是金融这个充满智慧、以公众利益为导向且真诚办事的群体的最佳代表。

我当天得到的对证交会的印象也是我倾向于相信梅甘·张没有受到麦道夫个人影响的原因之一。

还有一次，我造访了另一家美国监管机关——联邦存款保险公司，在与对方共进午餐时，我问：你们为什么从事监管工作？你们一开始从事这个工作的最主要动力是什么？他们中许多人都认为有过一段在监管机关的工作经历是未来从事金融职业的必备前提。就他们个体而言，他们对自己未来的职业发展、自己在金融圈里的位置以及自己更远大的目标都有详细的规划。把他们的观点整合起来看，他们这群人不仅仅在为个人的发展而努力，也为全社会的进步做出了贡献。

我曾邀请中国证券监督管理委员会前副主席、香港特别行政区行政

会议议员、现任汇丰银行非执行副董事长的查史美伦女士到我开设的“金融市场”课堂上就“作为监管者”的议题做专题讲座。她根据自己的经历做了如下讲述：

我从事监管工作14年。我不得不说，作为监管者和政策制定者，我能够帮助香港市场持续发展，这让我感到非常满足。从事这份工作的早期（20世纪七八十年代），香港很大程度上是一个本地化的市场。像高盛和摩根士丹利这样的国际化大公司来了又走了，他们看了一眼香港市场，觉得其体量太小而不对他们的胃口。这个状况在1992年得到根本的转变，那一年中国政府决定利用香港市场作为国有企业转轨和改制的通道。

我相信她所讲的都是真心实意的话——监管者这个职业是很容易给人满足感的，这与个人在金融方面取得的任何金钱回报不同。能够像她那样推动变革的诞生将是留名史册的，并且她已经在中华文明的发展道路上留下了自己的足迹。

当然，在与监管者谈判的过程中不是永远一帆风顺的，我听说许多造访证交会的人都抱着操纵监管的心态和相当的敌意。而证交会及其他监管机关的工作人员对于政客干预监管、机关预算短缺和加班过多等现象或多或少都存在怨言。监管者是制定和执行金融体系管理规则的人，因此我们应该给他们足够的资源开展相关的工作，同时也应对他们所做的工作给予足够的尊重和感谢。

第13章 会计师和审计人员：金融架构的护航者

一个经济实体要运转就必然会产生自己的历史，它也就相应地需要采取行动记录、回顾和传递这些历史。不管是一家机构还是一个自然人客户，会计师就是管理金融历史的人。会计师（尤其是那些作为公司首席财务官的人）对金融的重要性在于，他们是维护核心金融架构的正直品性的护航者。

对于积极管理运营公司的人来说，他们和我们中大多数人一样，短期记忆力都是不错的，但是时间长了他们就未必能记得以前的事情。他们最多能长期记得自己劳动合同的条款、持有的期权以及应得的激励薪酬。更常见的情况是，只要一谈到他们对同一组织中其他人做出的承诺，他们的记忆就变得模糊了，或者在处理税务机关和监管机关指派的任务时，记忆力也不那么好。首席执行官脑袋里总装着更高远的目标，我们也不能指望他们会记得所有的细节。

我们曾把首席执行官比作大脑的前额皮层，同样，我们可以把会计师或首席财务官比作大脑的海马体，也就是将短期记忆转化为长期记忆并把大脑中不同的记忆串联在一起的部分。一家机构从首席执行官处获得组织发展的愿景和目标，但是它也需要获得另外一种不同的激励，一种不亚于首席执行官远见的精神，也就是机构的秩序和传承。

会计师必须对重要历史片段的选择、记录和发布进行决策。“账房先生”这个词暗示此人要负责维护库房里的旧文献，使人们对他们所从事的工作产生了误解。他们的职责在一个机构中处于中心位置，金融机构追求的目标应该是保护并管理社会资产，而他们则是金融机构发挥此

功能的基础保障。

会计师是核心信息的储存者，因此他们也是保持机构道德标准恒定不变的监督者，因为要记录机构所做出的承诺和业务的细节，记录者拥有一贯的道德准则是必备的前提。他们自身必须有强烈的道德感。雇用会计师的人通常也是希望别人知道或者希望向别人证明自己诚实品性的人，但这一类雇佣者通常在条件许可前提下都会尽可能不诚实地工作。这个现实给会计师的工作带来了挑战，这也是他们这个职业的人一生中每天都要面对的主旋律，但最终能在会计岗位上干得最好、取得成功的人都是能够直面这个挑战的人。

在诺埃尔·艾伦撰写的《一个税务会计的自白书》（*Confessions of a Tax Accountant*）中，她揭示了一条长长的清单，上面记载着她的客户要她帮助隐瞒的避税信息。阅读她的记述，我们不难看到人性最具欺骗性的一面。她写过一个小故事：“我最近曾被要求担任陪审团成员。在陪审团成员的选择过程中，案件的控方律师问我能不能看出一个人是否在说谎。我回答说：‘先生，我是一名税务会计。大家跟我说的没几句实话。’他的反应就是说：‘艾伦女士，你可以不出庭了。’”

会计师还必须和自己服务的机构或个人保持情感上的距离，主要是为了避免受其情感伎俩的影响。最重要的是，会计师必须对那些想从公司经营中获取钱财的人保持一定程度的同情，这样才能提醒会计师这个人群的存在，才能保证在财务工作中对他们一视同仁。

首席执行官不能兼任机构的会计或首席财务官。人性当中歪曲事实和自私自利的倾向过于强大，首席执行官和会计之间必然存在一定程度的利益冲突，这是当代企业架构中原生的一对矛盾。首席执行官应该是一个有远见的人，总是以未来发展为己任。会计则一直记录着机构曾经的承诺，也知道目前可用的资源上限，也就是一只眼盯着过去的承诺、一只眼盯着眼下的现实。

会计这个职业有很多自律组织。国际会计准则理事会（其前身是国际会计准则委员会）最早成立于1973年，是由多家会计机构联合组建的，这些机构包括：美国注册会计师协会、加拿大特许会计师协会、法国职业会计师协会、德国会计师协会、澳大利亚特许会计师协会、英格兰及威尔士特许会计师协会、日本公认会计师协会、墨西哥公共会计师协会以及荷兰注册会计师协会。许多其他国家会计师的代表后来也参与了这个国际性组织的工作。美国财务会计准则委员会于2002年和该组织签订了谅解备忘录，其目标是统一全世界的会计标准。

这些专业组织对会计组织成员的行为制定准则并监督其执行，尤其对会计师审计财务账簿的行为进行重点监管。他们对不遵守准则的从业成员发出警告，他们也代表会计师向政府游说。

在此次金融危机中，部分会计自律组织成为民众批评的对象。在美国，美国注册会计师协会的表现就是人们争论的焦点之一。美国注册会计师协会承担着多项监管职责，对于维持会计师职业的高尚地位起着决定性作用。它同时也是注册会计师取得从业资格之前必须参加的统一注册公众会计考试的执行者，而考试的内容就包含诸多对道德和职责的拷问。但在安然事件中，美国注册会计师协会没能采取任何措施防止当时所谓五大会计师事务所之一的安达信与安然合谋，因此他们也背上了骂名。安达信于2002年遭到刑事指控，最终淡出了整个会计行业。

美国证交会前主席阿瑟·莱维特曾于2003年指出，美国注册会计师协会基本没有训诫过自己的会员，而五大会计师事务所在年检中从来没受到过质疑。他看到这个协会代表会计师行业采取了一系列激进的游说行动，目的是排除普通投资者应得的权益，对此他感到十分反感。他的结论是：“美国注册会计师协会已经无法承担其应尽的职责了。”

不过像安达信这样的闹剧很少出现，整个会计行业还是秉持着一种可靠的职业道德在工作，这种道德品质会灌输给每一个会计，从而使他们共同组成金融社会的脊梁。会计的职责在于保证账面表现与实际财务

状况相符，也正是通过他们的工作，我们才会对自己的业务有信心，才会有信心和动力继续为公司服务，继续向公司投资。

第14章 教育者：金融危机始作俑者？

截至目前，我们已经讨论了金融界核心的角色及其职责，从本章开始，我们要讨论一些与之相关的边缘职业。尽管是外围职业，但并不代表它们的重要性不足，只不过是这些职业与金融的日常运作关系不是十分紧密。教育者对于金融体系能否正常运转也发挥着重要作用。由于金融体系的功能十分精细，从事这个行业有关职业的人必须对业内各类组织的由来、金融业务的操作方式、行业运作的目标以及个人职业如何与行业整体情况相结合等问题有最基本的了解。

现在来看，2007年爆发的金融危机的诱因中，教育者所犯的错误占很大一部分，特别是学生们过度暴露在有效市场理论的影响之下，促使市场产生投机性泡沫。许多教育者都把市场是完美有效运转的实体这样的极端理念反复灌输给学生。他们的学生以这个思想为出发点，最终得出的结论就是任何个人在商业活动中都可以毫不顾忌道德操守问题，因为就算采取再为人不齿的行径，也不会打破市场完美的平衡。

但是教育者也是最近几十年金融市场中有关金融知识高速传播的推动者，也是教导学生金融管理社会财富的方法和使命的人，他们扮演的这些角色对未来金融机构的发展还将持续发挥重要作用。

商学教育的使命

在高等学府中，教授金融学 and 商学历来就存在争议。学术界有一部分人总觉得这两个学科低人一等，比不上传统高等教育领域的其他文理学科。许多学院长期以来都拒绝设立本科商学专业，也很少为本科开设

与商学相关的课程。商学教育更多地被保留在专业的商学院和法学院里，而这些学校在很多人眼里都是所谓的“职业教育”学院，暗示它们在学术智商上无法与高等学府相比。这种态度由来已久，人们对待它们的态度和人们对待金融界所持的负面态度具有很大的关系，这种现象已经存在了数百年。

在美国，抗击对商学偏见的努力尤为明显，因为这个国家一直强调实用性教育，其教育的核心关注点是培养能够长远留存的美国特征。本杰明·富兰克林在1787年给想要移居美国的欧洲人写信时将这种理念描述为：

根据美国人的这些想法，他们中总会有人迫使自己成为族谱研究专家，从而他可以证明自己的祖宗十代从事的都是农夫、铁匠、木匠、皮匠或者鞋匠，也就是说他的家族对于社会而言永远都是有用的。当然，如果他发现自己的祖宗是什么社会价值都创造不了的绅士……他们仍然能（在美国）获得实用技工手工艺的教育，而且不会因此感到耻辱，反而会因其具备的能力而获得尊重。

即便如此，在美国，直到富兰克林的言论发表将近百年之后，高等学府的商学院才逐步敞开大门。第一家商学院于1881年在宾夕法尼亚大学成立，第一家商学研究生院（能够授予商学理科硕士学位，相当于今天的工商管理硕士）于1900年在达特茅斯学院成立。其他国家没有效仿，直到半个世纪之后的1951年，加拿大西安大略大学才出现了新的商学院。

宾夕法尼亚大学商学院的创立者是约瑟夫·沃顿——他最早通过伯利恒钢铁公司发家，同时还从事金属学和其他相关科学课题的研究，最后成为一名慈善家。这所商学院最早的名字叫沃顿金融与经济学院，简称沃顿商学院。这所学院把商学教育作为自己崇高的使命。根据其1881年时的立项书记载，学院的使命是“在教授学生广泛知识的同时，灌输通

过比拼获胜而从他人手中夺取钱财是不道德的，而赚取财富的前提应该是为他人提供服务”。在这个问题上沃顿已经触及金融的实质：金融并不是也不应该是一场零和游戏，它应该一方面促使人类生命更有生产力，另一方面也应该成为辛勤劳作者必得的成果。

沃顿设立的商学院其实不是美国境内第一所商学院，但是在它之前的都不是大学附属学院，都是仅传授基本商业技巧的职业学院。一所更有历史的学院是1854年成立的布赖恩特和斯特拉顿学院，成立时它还兼并了此前的福尔瑟姆商学院。这所学院在当年也曾风光一时，其校友里比较知名的有老约翰·D·洛克菲勒和亨利·福特。这家学院现在还在运作，其能够授予会计学 and 某些学科的应用理工科大专学位，金融服务等学科的本科理工科学位，以及为准备成为金融规划者、注册代理人及其他人员提供资格考试培训。直到今天，沃顿商学院与布赖恩特和斯特拉顿学院的差异从诞生之日起就保持不变：沃顿更注重广泛的学术话题，而布赖恩特和斯特拉顿则注重教授重要的基本商业技能。

1890年，约瑟夫·沃顿在沃顿商学院发表演说，详细阐述了自己的高等学府中设立商学院的初衷。他明确表示，一所高等学府成功与否的标尺之一就是其学生所受的教育未来在市场上是否有用。这场演说遭到当时高等学府校长们的一致批评。麻省理工学院院长弗朗西斯·阿马萨·沃克宣称：“我极度厌恶看到高等教育被降低到如此水平。如果一个年轻人上大学与不上大学的前提仅仅或者主要是未来可能得到的金钱回报，那么这种人根本就配不上我们的文化教育。”威廉姆斯学院院长富兰克林·卡特也说：“我曾经认为未来的商人都应出自高等学府，但前提是他们都是受过训练的人，能够自我约束，思想各方面全面发展，而不是一帮臃肿的废物。”

他们的观点即便在100年后依然存在，只不过其表述发生了一定的变化。经济学家约翰·佩里·米勒在他1991年出版的《创造学术环境》（*Creating Academic Settings*）一书中详细描述了他为在耶鲁大学成立管

理学院而经历的唇枪舌剑，而他当时已经是这里的研究生院院长。耶鲁大学管理学院直到1976年才成立，原因就是许多校友都认为这个新设置的学院过于职业教育化。但是米勒却坚信管理学和金融学是实实在在的学科，都具有给学术界带来真正回报的潜力：

对于耶鲁大学其他学院的教职工和学生而言，这个项目所带来的冲击对他们的生活和愿景同等重要。教职工的眼界和他们的教学都受到各类专业学院的影响，而这些专业学院绕着文科学部和理科学部转的时间太长了。耶鲁大学的教职工都是与众不同的，我坚信，他们更愿意生活在一个同事们各有追求、教学各有所长的环境当中。这个项目带来的影响将从细节上体现出来，但却是真实存在的。它将扩宽我们的教职工和学生的视野，也将丰富他们人生的理想。

在米勒写书的年代，金融学已经从写写画画和死记硬背的学科演变成了基于数学和实证的科学，许多人也都开始认同这是高等教育必备的一门学科。

高等学府是金融学的发源地，也是决策者首次接触商学理论和哲学的地方。他们必须深入了解抽象的理论和实际的应用，还需要懂得道德是保障商业活动延续的基石这个道理。

经济学教育与道德培养

学校教育的过程（从幼儿到青少年，再到本科、MBA、法学博士、学术研究型博士等）是年轻人唯一一次能够真实、从容地审视自己未来所要从事的职业的机会，也是唯一一个能够不受信息披露条件和职业忠诚条件约束、可以畅所欲言的时期。这也是指导其人生走向的道德品质的培养时期，教育者有责任看护着他们形成正确的道德观。但不幸

的是，现实中存在一种被我们称为中介现象的问题，在高等学府中尤为明显，也就是说学术界的教育者认为自己唯一的目的就是把学生都培养成和自己一样的学者。他们的教学或许过于注重学术领域的前沿研究以及相关方法论，而不是关注如何把学生培养成能在金融体系中参与真实竞争的人。

商学教育在一定程度上必须以职业为导向，它不应该避开基础技能的培训，反而应该将这种理念整合在更全面的知识架构内。对于未来希望成为商界领袖的学生而言，这样的教育尤为重要。我们的教育机构有义务向学生们展示金融体系的真实运作机制，在金融学教育中，既要涵盖其数学性的一面，也要包括其人性化、实用化和道德化的一面。

第15章 公共商品融资商：他们在为社会和公众服务

公共融资指的是为公共商品和公共事业提供筹集资金服务的业务，令人好奇的是，人们通常认为这种业务与“原本”的融资业务是完全不同的事情。大学开设的公共融资课程通常都由经济学院教授，而非放在商学院里，这两个领域的教授们似乎也很少往来。这两个领域之间的交流正在逐步改善，人们也开始逐渐认识到它们至少应该是紧密关联在一起的。它们所能解决的根本问题实质上是一样的，唯一的不同在于公共融资业务需要面对特殊的“公共商品”问题。不管怎样，现在这两个领域还是很不幸地被人为隔离，这对其学术进展产生了负面影响。

公共融资业务面临的基础性问题是，在自由市场体系中，公共商品不是一种会自然得到供应的货物。公共商品是一种能够自动为所有人带来福利的经济活动，即使不愿意为公共商品付钱的人也能受益。公路和科技知识就是公共商品，清洁的空气和犯罪率极低的城市也是公共商品。如果一个人认为空气不够洁净，或者自己走在街上感到不安全，那即使他去商店也买不来清洁的空气或安全的环境。这些商品的供应对象必须是面向所有民众的，这也是许多人集体决策、愿意通过昂贵的经济活动努力取得的成果。不论是个人慈善家还是企业慈善活动都无法保证在任何一个需要公共商品的地方进行足额的供应。实际上，政府存在的首要理由就是其能够向民众提供公共商品。

公共商品供应过程中的一个问题是，决策者既看不到可采取的措施的相关信息，也无法理解哪些是可以采取的措施。到公共事业单位任职的人如果仅知道吹嘘有办法使空气更洁净，或者说知道如何降低犯罪

率，那么大多数人都无法理解这些人的态度。他们或许知道自己想要空气清洁到什么程度，或许也知道为了实现目标自己要付多少钱，但是这种认知程度并不等同于他们有足够的专业知识针对这个问题进行投票。

大多数自然人都没有足够的想象力设想那些极有可能变成现实的行动。他们通常对已经存在的公共商品有一定程度的理解，因为他们能够切实体会到这些公共商品带来的好处。但更有可能的是，他们并不知道下一步该做什么。

普通邮政服务是覆盖了最广大民众的公共事业，它也具有公共商品的属性，原因在于他们支持了一个经济基础架构的运作——可以将其比作当今互联网的老版本。这套基础设施很早以前就进入了每个人的生活，它改变了商业竞争环境，使得在此基础设施诞生前人们无法想象的商业行为都变成了可能。没有政府支持，任何私营企业都无法提供充分的邮政服务，其中原因有两点，一是私营企业不会考虑公共商品对民众的价值，二是由于这个覆盖面极广的投递系统本身具有垄断性质，因此其服务定价也是垄断的。

直到19世纪，人们才用上方便价廉的邮政服务，在此之前人们恐怕也没有因为其缺位而扼腕叹息。他们知道，只要肯出高价，就能雇用私人邮递员或者使用政府的邮寄服务递送物品，况且很有可能他们根本没有需要邮递的个人物品。他们自然也没有机会认识到，一个价廉有效的递送基础设施的出现会催生不计其数的经济活动。他们也没有知识预测全国性邮政系统的出现，由于每个小镇都有了自己的邮政所，也就根本地改变了全国的经济格局，它带来了新的工作和新的机会，改善了土地利用，并且解决了滞胀问题。

价廉高效的英国邮政网络诞生于1837年，标志性事件是罗兰·希尔在伦敦写成了一个十分有说服力的小册子，其核心概念就是创立邮件业务的“一便士邮政”，其收费规则很简单——“一封邮件一便士”。希尔称英国政府针对邮件投递业务收取的费用太高，他们的目的仅是增加政府财

政收入。他争论道，考虑投递邮件的实际成本，政府实际上对邮政服务征收了至少200%的税。这个税种给一种重要的公共商品造成了负担（他本人没有用过这个词）：

试想一下，如果信件往来畅通无阻，如果现在市面上那些质优价廉的非政治性刊物能够更有效的传播，那么民众在信仰、道德和学术方面将取得多么长足的进步，邮政局应该承担作为推动文明发展的引擎的重要新使命。邮政局在很大程度上能够帮助全国性教育取得伟大成就，但是因为错误的财务制度，现在的邮政局积弱成疾，而且拖沓无效。

即便在一便士邮政完全成型之后，人们也很难用量化的方式证明它确实变成了“推动文明发展的强有力引擎”——不过民众对此深信不疑。这个模式很快就在全球范围内广泛传播。不论如何，多亏有了希尔这样能为公共事业谋划的金融家，广泛的邮政网络才能启动，这不得不说是一个奇迹。

公共商品的供应从根本上分析是一个深层次的金融问题，它与私营企业的商品供应一样，受到诸多条件的限制。我们需要鼓励各种组织，通过它们的共同努力使公共商品的供应变得更有效。我们还需要懂得辨别哪些是真正意义上的公共商品，并根据其重要性排序。我们也需要监督担负公共商品供应职责的人，保证他们得到适当的激励，而没有被腐化。我们需要面对的一个实际问题是，理想状态下应该供应哪些公共商品，这个信息通常分散在许多人手里，我们需要把信息汇总进行处理。因此，我们为私营企业的商品供应开发的融资技术要套用到公共商品融资上。

公共商品供应方面曾发生过几个里程碑事件——称它们为里程碑事件主要是因为它们刺激了这个领域的创新。

1932年，在“大萧条”最困难的年份，胡佛总统创设了复兴金融公司。这个创新的关键意义在于它使有效的公共商品融资不再由政府独断，不用再经过冗长的政府决策流程，而且有想法的人也不用必须是那些申请进入联邦政府工作的人。复兴金融公司听取了私营企业界的意见，并且积极地征询私营企业界的建议。这个策略确实取得了成功：即使在“大萧条”蔓延的年份，这家公司贷给私营企业的款项几乎都得到了偿还。

另外一个关键的创新理念是政府可以为自然人组成的机构提供资助，而不一定要雇用个人做政府的员工。通过这种改革，对公共商品的消费就等同于对私营企业商品的消费，只不过消费者变成了政府。

1950年，根据麻省理工学院工程学前任教务长万尼瓦尔·布什的建议，美国政府成立了美国国家科学基金会。布什在1945年曾出版《科学——没有止境的前沿》（*Science, the Endless Frontier*）一书，并把书呈递给了罗斯福总统。布什在书中说，科学研究是一种具有不可比拟的重要性的公共商品，截至写书时，这种商品的赞助人大多是私营业主或私立大学。布什对政府应该如何资助科学研究发展有着很明确的看法。科学研究的经费应该拨付给联邦政府体系之外的组织，而政府永远都不应该自己运作实验室。向哪些基金拨付款项应该由真正的、不受政府控制的科学家决定，而不应该由官僚决定，而这些科学家应该自愿对研究设想做出评估。

在这种设想的结构里，美国国家科学基金会更像是精通科学研究的风险投资人，而不是常见的政府附属机构。基金会提供的基金使得科学家可以进行风险控制，也能对科学家起到激励作用，但在此范畴之外，应该允许市场力量发挥其应有的作用。布什构想的体系取得了前所未有的成功，最终也成为全世界发达国家无一例外照搬的模式。

公共融资总是需要此类计划，一种能够激发民众为提供公共服务而充分发挥创造性的计划，与私营经济体系中人们通过商业方案激发创造

力一样。

民众当中通常都弥漫着对公共商品供应可持续性的担忧，而且他们的看法通常都倾向于漠然，通常都认为没有任何可采取的应对措施。流行歌手杰妮·米歇尔在《黄色大出租车》（*Big Yellow Taxi*）这首歌的歌词中创造了流行语：“他们铺设了天堂路，但是也盖起了停车场。”这首歌让人听不到希望，但是她在这首歌里到底唱出了什么具体的抱怨呢？她提到人们为了“粉色的酒店、精品店和热门景点”过度砍伐树林，也提到农民喷洒的杀虫剂不分青红皂白地杀死了鸟类和昆虫。公共融资业务的提供者职责所在就是为保护树林、鸟类和昆虫的项目提供资源，也为管理土地使用的人提供资源。

幸运的是，我们确实拥有公共事业，我们有环境保护组织为特定的环境保护项目提供资助。类似米歇尔歌里唱出的问题都得到了解决——只不过解决方案没有我们期望的创新性、纵深度或迅捷性。我们面临的挑战是为公共融资设计出更有效的策略，从而使我们在未来可以成功实现目标。

第16章 政策制定者：肩负稳定经济的重任

金融体系距离其完美的形态还有很长的路要走，其内生的一个问题就是这种体制容易受到短期爆发式增长、经济衰退和经济萧条的影响。历史上此类事件发生的次数太多，以至于人们可以很确定地说这些现象会再次发生。所以人们广泛认可政策制定者的存在，因为他们的职责就是想办法调整经济的不稳定运行，并减少其危害。

但在预防此类事件发生的过程中，他们必须面对一个问题：这些危机事件发生的原因从来没有被真正弄清楚过。经济短期爆发式增长可能是多种因素共同作用的结果，要理解这种现象就需要对人性进行评判——评判人们的动机、思维模式和不断变化的政治氛围。

人们长久以来都期盼对经济走势的预测和稳定经济运行的手段可以被浓缩为一门学科。在很大程度上这种期望已经实现：我们现在就有一门专门预测经济走向的学科。我与雷·费尔联合进行了一项研究，费尔在他的费尔模型中提出了一套适用于世界经济的测量模型，证明了他和其他研究者提出的一些知名经济模型确实具有可预测性。模型创建者懂得如何推算经济数据，他们的模型在演算数据之外还有更多功能，也就是证明模型背后的理论也是站得住脚的。

但是这些模型的价值是有限的。预测者在一定程度上可以很好地预测普通经济衰退发生的时间轨迹，但这仅仅针对那些他们已经经历过很多次的相对短期的波动有效。在预测类似2007年爆发的罕见且剧烈的经济危机时，这些模型通常就失效了——这次危机是自20世纪30年代“大萧条”以来最严重的一次。经济预测者无法预测极少发生的危机，无法预见危机导致重要金融机构破产，这些都不足以令我感到惊讶。不过正是

这些极度恶劣的危机才是我们最关心的问题。

在可以预见的未来，如果想要维持经济稳定，那么既需要人们充分利用直觉的判断力，也需要使用一些正规的模型。这些政策制定者看上去更像政客而非科学家，因为他们所做的决策不仅受政治因素的制约，而且依赖社会和政治的力量去执行。专业的决策能在社会和政治领域取得多大的成功，这个问题的鉴别和量化异常困难，我们在评估肩负稳定经济运行重大责任的政策制定者工作成效时也面临同样的问题。

货币政策制定者

自英格兰银行从私营银行转变为世界首家中央银行之后，央行银行家就成为抵挡经济波动的首道防线。我们可以看到，1694年英格兰银行成立之初并没有稳定经济运行的职责。虽然它几百年间一直是私营银行，但是它在越来越广泛的范围内逐步承担起了稳定经济运行的职责。它成为英国最主要的纸币发行人，它可以运用手中掌握的信贷能力在经济爆发式增长时为其降温，也可以在经济疲软时为其添柴加火。世界各国都注意到英格兰银行取得的成功，它也成为后来世界其他央行的模板，1913年成为美国建立联邦储备体制的榜样。

央行银行家所扮演的角色在很大程度上是管理者，即管理经济发展的驱动力、人们对商业的信心或者其等价品，也就是信用。曾经的《经济学人》的编辑沃尔特·白哲特在其1896年出版的《伦巴底街》

（*Lombard Street: A Description of the Money Market*）一书中写道：“信贷（也就是一个人将财产仅凭信任就交给另一个人）是一种极其容易变化的事物。在英国，在经历了高度混乱之后，任何人之间都相互猜疑；只要混乱过去，任何人之间又都可以互相倾吐心声.....在我们的体制内，英格兰银行不仅要为恐慌时期准备足够的备付金，还要有能力在恐慌发生时以最有效率的方式利用这些资金。”让任何人应对猜忌和恐慌

都是十分艰难的事，与其说从事这个工作的人是科学家或者工程师，不如说这个人是心理学家。这是一个由人类本性带来的难题，由于这种本质，即便我们现在回头去看，也很难评价以前做这个工作的人的业绩，也不知道他们是否给未来央行的干预行为留下了有用的经验。

2001年，鲍勃·伍德沃德的自传问世，成为当季畅销出版物。伍德沃德在书中将美联储1987～2006年的主席格林斯潘称为“宗师”，原因就是具备指导整个美国经济运转的能力。20世纪90年代，美国股市出现令人称羡的上涨，经济也蓬勃发展，这本书就是在这种背景下诞生的。很多人都把格林斯潘当作崇拜的对象，甚至认为他是天才，但最终我们发现，格林斯潘推动的经济繁荣是不可持续的，经济在他2006年离职之后就迅速向着最恶劣的金融危机演变。他突然之间失去了天才的光环。

金融危机考验了世界各国央行稳定经济的能力，他们被迫采取一些临时措施，而且试图引入完全不同的政策，但他们采取的措施都不足以抑制突如其来的全球性金融危机。全球金融体系由于其内在关联度很高，虽然一开始只是美国的住房市场和次贷市场出现危机，但却引发了全球范围内的连锁反应。

央行银行家所面临的最难解决的问题就是预测危机的到来和为危机的爆发做好准备。2006年5月10日，美联储下属的联邦公开市场委员会（也就是美国央行中管控利率和信贷的委员会，因此也是对维护经济稳定运行有直接责任的委员会）在其一份声明中说没有证据表明危机即将爆发：“委员会认为经济增速会放缓，并会以一种可持续的速率继续发展，这在某种程度上是对住房市场逐步降温的反映，也是后续接踵而来的利率上涨和能源价格上调的前兆……委员会认为有必要通过进一步加强政策执行应对通货膨胀问题。”

2006年7月26日，在给欧洲中央银行撰写的利率通告里，当时的行长特里谢曾写道：“全球经济活动依然充满活力，这为欧元区的出口业务提供了支持。获益于融资氛围长期向好，资产负债表重建以及利润和

商业效率的累计增加，可以预见未来欧元区的投资会继续增加。”

作为全球范围内和所有央行都保持密切联系的国际货币基金组织也没有看到危机爆发的前兆，在其2006年4月发布的《世界经济展望》中，该组织称：“尽管油价高企、自然灾害频发，受到良好的金融市场状况和宽松的宏观经济政策的推动，全球经济增长还是超出了我们的预期。在未来，我们预测全球经济基本还会延续强劲增长的势头，尽管下行风险依旧存在，并且风险在我们的重要弱点（也就是全球贸易不平衡）领域加剧的情况下将不断增大。”

国际货币基金组织长期以来都对“全球贸易不平衡”现象给予关注，通常把这种现象表述为美国相对于中国的贸易赤字和反方向中国的贸易盈余，但是这种现象和2007年发生的金融危机没有任何本质的联系。在其后来发布的一份报告中曾简要地提到美国本土一个“重要的不确定性”就是已经产生泡沫的住房市场，但阅读这份报告的读者肯定也会相信由于“良性金融市场状况”的存在，他们可以期待“持续强劲的增长”。

位于瑞士的国际清算银行也是一家与世界范围内的央行紧密合作的机构，在其2006年6月发布的季度报告中，仅仅提到在定价过高的资产市场“未来有出现麻烦的迹象”。

现实中，没有一家央行看到危机即将来临，即使在其爆发前夜也没听到丝毫风声。根据国际货币基金组织的马丁·契亚科于2006年对47家央行发布的当时最新的金融稳定性报告所做的对比研究，他发现“几乎所有（96%）的国家都以描述本国金融系统的稳健性开头，而用来描述其体系健康程度的词汇都是溢美之词，例如‘保持良好状态’、‘稳健’，至少也是‘不断改善的’”。

央行银行家之所以无法预测危机的到来与他们这种职业无法避免的政治性、与其在位期间所做出的政治决策的重要性，以及政治预言家永远都要面对的艰难境况都有一定的关系。仅以银行家的职业特性来说，

如果他们有客观的证据，他们都会极力避免发出警示信号，但是危机到来的证据需要通过人的直觉判断，这些需要保持他们的政治立场永远正确的人完全没有动力用直觉思考问题。

预测危机需要人们对一系列社会现象提前做出评判，其中包括民众一相情愿地坚信房价不会下跌而引发的房价泡沫、无法坦承批评房价泡沫揭示出的许多领导者的道德缺失、监管机关或证券评级机构无法直面泡沫背后的政治动机，以及这些泡沫给政客们提供了试图利用“放任它们吞噬信用”策略（这是经济崩盘后拉古拉迈·拉詹发明的一个词组）解决全球范围内因为社会不公现象的加剧而日渐高涨的民众愤怒情绪等。

金融危机爆发后的改革措施包括成立一些新的政府部门，其中一些就有职责加深对金融稳定性的了解，并推荐应该采取的政策。2010年，美国政府根据《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》创建了金融稳定监管委员会，欧洲议会则在欧盟成员国设立了欧洲系统风险委员会，这个委员会起初附属于欧洲央行。

这些政府机构未来面临的任務十分艰巨，他们必须找到预测危机即将到来的办法，只有这样，他们才能提前采取措施应对——这些措施的实施本身就有政治上的难度。考虑到目前各家央行都有自己的研究机构，而且他们经常参与各种国际论坛的讨论，但他们对此次危机的到来仍然完全没有防备，这个事实只能使我们继续怀疑他们未来到底能不能取得成功。

此次全球金融危机的严重程度折射出各国央行采取措施的时间虽然很晚，但是对延缓最可怕的灾难出现还是有一定的作用。仅靠他们这一部分人的行动还不足以防止经济紧缩时期可能出现的剧烈波动，另外一种能够维持当代经济体系平稳运行的重要工具就是财政政策、税收政策以及政府支出政策。

财政政策制定者

自从20世纪30年代“大萧条”开始，社会就坚信政府制定者必须时常采取措施刺激经济发展，前提是央行的政策已不足以独立应对经济波动，而其手段也就是执行适当的财政政策，即减少税收或增加政府支出，甚至必要时两者兼用。在“大萧条”时期，人们把这些政策称为“政府注资”，这种说法表达了人们的一种愿望，也就是政府采取的哪怕一点儿财政刺激措施也有可能为经济发展带来巨大的推动力。

这种观点的错误本源（在“大萧条”时期就已被发觉，21世纪发生的几次经济危机中再次被认识到）在于，减税虽然说起来容易，但是如果减税的同时不减少政府支出，必然造成国家债务增加。如果经济疲软持续数年，那么不断积累的国家债务就会引发民众的担忧，他们会主张在一段时期内采取财政紧缩政策，也就是说在时机未成熟时就采取与经济刺激相反的政策。

理论上讲，收支平衡的政府预算应该能够推动经济发展，促使税收和政府支出等量增长，这样也不至于增加国家债务。20世纪40年代的经济学家断言，当利率维持在最低水平时，也就像“大萧条”时期和当今美国一样，“收支平衡的预算的乘积效应”等于1。这意味着国内生产总值和政府支出会保持1：1的增长率。

但此处产生的另一个问题是，加税将会削弱财政刺激计划的效果，所以执行这种计划的实际效果不是“政府注资”，而是“从一个人手里抢过来东西，再递给下一个人”。如果我们希望通过收支平衡的预算支出推动经济发展，我们要支出的经费将十分巨大。

接下来的一个问题则是为政府支出找到合适的消费对象。要想在短时间内让政府对大规模支出拟订一个质量极高的采购计划是极其困难的，而这种计划在经济出现复苏迹象时也有可能立刻被终止。

这个难点成为“大萧条”时期政策制定者刺激经济的绊脚石，也是21世纪经济危机中政策制定者同样束手无策的原因。如果支出计划制订得不好，或许会引发民众广泛的抗议，抗议这些计划仅为特定的利益集团服务，而民众对刺激计划的支持可能也会终止。确实，在“大萧条”的最后几年以及在写作本书时的金融危机之中，上述现象就切实地发生在我们眼前。

第二次世界大战期间，由于人们担心战时支出计划的刺激效应消失后会出现又一次经济大萧条，美国国内掀起了讨论以上问题的热潮。1941年，美国政府组建了公共事业储备局，其目的在于为高质量且随时可以启动的公共事业提供“货架”，一旦发生经济波动，随时可以启动这些储备的项目。根据本杰明·希金斯1943年对这个组织运营效果的分析，这个组织的控制权被分散在多个政府机构手里，“机构之间争权斗争导致对该组织有实际控制权的机构反而没有经费运作任何项目”。而政府机构对这家组织的运作也由于战争受到限制，所以1942年这个组织就宣告解散，其原本肩负的职责被拆分给了其他政府机构，这个组织也就很快被人们淡忘了。

公共事业储备局的夭折并不能证明这类项目永远不会取得成功。我们需要一些更有前瞻力的组织，比如美国国家科学基金会。马丁·舒彼克曾提出应该以新形式重建类似于公共事业储备局这样的组织，他将自己的设想命名为联邦雇佣关系储备管理局。

因此，当未来出现经济紧缩时，我们需要推动执行必要的财政政策，不论通过什么形式，我们都要建立一种反应更灵敏的财政政策，这样才能避免重蹈覆辙。

减少经济波动的良策

通过上面的讨论，我们已经知道肩负稳定经济重任的政策制定者所从事的工作对当代金融体系的成功起着决定性作用，而他们的工作与生俱来就是难以完成的。但如果我们能够创建更好的金融机构帮助他们控制这些易引发无法预测的大规模危机的风险，那么我们就可以使他们的工作变得简单一些。金融市场虽然特别容易受到过度膨胀和投资泡沫的伤害，但至少这个市场中的活动不会为了选择正确的政治立场而受到严重影响，这是其优势所在：金融市场会吸引具备独立思想的人，这些人敢于根据直觉认为正确的（但或许是无法被证明的）理论采取行动。

最终，我们无法仅仅依靠货币政策或财政政策彻底防止剧烈的经济波动，但是如果我们创立适当的金融机构，就能减弱这些波动给民众的生活带来的冲击。我们将这些金融机构称为自动化稳定器，也就是能够使政策制定者在陷入政治困境时不必亲自出面推动经济稳定措施。

失业保险是英国政府于1911年发明的一种政府政策，它减轻了经济波动对易受影响的个人的冲击。累进式所得税制也是一种自动化稳定器，因为应纳税额在经济衰退时自动降低、在经济增长时自动提高，从而起到削弱波动的实际作用。

未来这些自动化稳定器应该且有可能以许多新的形式出现，或许会出现应对房价或房产权益下跌风险的保险条款，可以在房产贬值时保护住房所有者，或者会出现具有风险控制能力的抵押贷款产品，像我所推荐的持续输出型抵押贷款一样。

各国政府应该根据本国的国内生产总值或其他形式的经济成功度指标发行债券。这种发行更像是发行股份，也就是国民持有全国经济的股票，而非发行国债。由此，债券可以变得更灵活，债务的偿付也更依赖于经济运营的成果。例如与国内生产总值关联的债券，一旦出现经济危机，政府偿付债券的负担也将自动减轻。各国可以向世界其他国家的投资者发行基于本国国内生产总值的债券。如果一份等价于国内生产总值的万亿分之一，我们就可以给这种债券取名叫“兆券”（trills）。

或许各国政府应该向全球投资者发行基于国内生产总值的杠杆化债券，也就是价格与国内生产总值的涨跌不是永久保持1：1关系的债券。以人们自2009年开始就在预测的希腊国债的崩溃为例，希腊国债曾于2010～2011年濒临崩溃的边缘，如果希腊政府在危机爆发前用上述建议的债券支持国内借贷，那么其在危机期间承担的债务必然会大幅减少，甚至不会出现任何形式的危机。

央行在未来将消失

我们现有金融体制中最不完善的就是保护人们不受暴涨暴跌影响的能力。我们在应对经济不稳定现象的过程中之所以举步维艰，最主要的原因在于这些不稳定现象产生于一个较高级别的体系、一个混杂了民众行为和情绪的复杂体系。要想让人们出色工作就必须给予足够的激励，而考虑到激励机制总是包含影响情绪的成分，我们很难设计并完善这种机制。我们无法在一个完全可控的环境下对国民经济进行试验，以发现其内在机制，但我们必须尽力而为，我们需要分析当代金融经济体制所带来的不稳定现象，从而掌握相关信息，然后在处理和运用这些信息时充分发挥创新精神。

当前稳定经济政策所使用的最主要工具（也就是政府的税收和支出计划以及央行的货币政策）自从20世纪中叶就成为全世界通用的标准，而其重要性在2007年开始的金融危机中显著增加。但环境的变化必然促使这些政策工具随之演变，或许遥远的某一天它们会彻底过时并被人遗忘，就像19世纪为处理银行业务失败而出现的清算所贷款凭证一样。

信息技术革命的到来以及金融业务技术自身的革新，二者的合力已经促使政策不断发生改变。央行传统的政策重点是管理货币供应，而时至今日，央行已经越来越依赖一些以前从未听说过的工具，比如大规模资产购置、货币互换以及量化宽松。金融体系所包含的内容以及其内在

复杂性都从根本上发生了变化。

更加根源性的变化还在酝酿中，代表性的想法就是彻底废除纸币，由电子货币替代。这种变革将为经济计量方式建立一种新的体系，本书第22章就谈到其中一种称为“篮子”（baskets）的单位。很有可能未来几十年内，央行的本质将发生根本性改变，甚至我都怀疑还会不会继续将其称为“央行”。央行是一种在特定历史时期、在特殊的环境下被创造出来用于解决特定问题的机构，它生存的时期或许即将结束。

为了应对当前的金融危机，世界各国都在重建稳定经济的政策，而我们相信这一重建过程将一直持续。不过他们最核心的目的——稳定一个生来就不稳定的经济，是很难被改变的。对央行的关注点不在于其当下能采用何种工具或措施，而在于其将高效的金融用具用于现实社会，从而实现其核心目标的持久承诺。

第17章 受托人和非营利经理人：信托计划的执行者

受托人为支持别人的事业发展而代其管理资产组合——他们支持的事业存续时间往往超过他们客户的自然寿命，正是客户的这种需求定义了他们的特征。非营利性组织为某项特定的事业发放资助款，或者直接参与该项事业中的某些活动来提供支持。他们共同的特点是帮助人们坚持将自己的目标在更宏大的场景内、在更长的时期内持续展开，不过这些过程也不是总会像他们预期的那样完美。界定此类机构是一个有难度的金融问题，不过截至目前，我们在这个问题上还是取得了一些成绩。

信托公司的目标

许多人类想要实现的目标都有一个隐性的时间限制，许多目标如果不经历长期持续的努力过程，是无法实现的。

信托公司或者银行的信托业务部门存在的时间都比自然人的寿命要长，因此也使人们在很长的时间区间内管理自己的事业成为可能。举一个大家比较熟悉的例子，对于有特殊需求的孩子，父母可以为其设立一个信托计划，让孩子能够长期受益。父母这么做的原因是他们希望在自己去世后有人帮助他们管理孩子的未来。设立信托计划，能使父母为支持孩子的生活所做的努力在他们去世之后还能继续发挥作用。信托业务是当代金融的一项伟大发明，它使人们可以延展自己的人生目标，甚至在一些特殊的情况下，使这些目标获得“永生”。

信托机制在很多方面具有优势，但其中还是包含一个代理问题：世界在不断变化，人们设置的事业的本质也会随之发生变化，最初为信托计划提供资金的人很难定义将来受托人应该如何应对这些必然的变化。

信托计划设置的金融运作机制是迄今为止人类社会为使个人目标和愿景长期存在而发明的最好工具。它们还并不完美，但就为了我们每个人实现长远目标这一点来说，没有任何类型的机构能做得更好。其他可选方案（比如游说政府为个人目标提供资助）也有可能取得成功，但前提是这些目标必须有“正确的政治立场”，而且对于绝大多数普通人都有合理开展的理由。

非营利性组织如何运作

非营利性组织如其名称所示，不会向组织的工作人员发放任何形式的利润。它没有股东，也就没人指望从它这里获得分红。有些情况下，非营利性组织其实就是慈善家设立的一项信托计划，但是这种组织通常又都经营着某种业务，比如非营利性医院或大学。有些非营利性组织甚至从事有争议的商业活动，与营利性商业机构展开直接竞争。例如，根据一家名为“全面薪酬解决方案”的人力资源咨询公司所做的研究，2007～2008年，美国境内42%的非营利性组织都有正规的行政奖励计划用于激励它们的高层管理者，而且这个比例还在不断增大。

非营利性组织与营利性组织的差异在于，前者从事工作的目标在于满足某项事业的要求，后者工作的目标在于满足投资者的要求。非营利性组织代表着经济体系中一个重要的“第三个组成部分”（排在政府和营利性组织之后）。

美国法系的一个重要关注点是营利性组织存在的唯一目标是为股东谋求利益。自从1932年阿道夫·伯利和加德纳·米恩斯出版了他们经典的

论著《现代公司与私有财产》（*The Modern Corporation and Private Property*）之后，美国法律就着重关注保护股东权益（通常由于股东人数众多而无法有效对其持股公司进行监管），使得股东能在发现董事会成员不能尽职保护股东权益时向这种自私的董事提起诉讼。经过许多州立法案判决形成的经验影响后，美国的法律将董事的“忠诚职责”演化为对股东的尽职尽责。

相比之下，欧洲（持股人数传统上就不会很分散）的公司董事们就不用那么担心，他们可以根据自己的想法将职责定义为广义上的替股东挣钱。欧洲机构的组织架构鼓励他们很少关注股东价值。例如，根据德国法律的规定，任何行业的公司的监事会都必须有员工代表，董事会通常都从工会里选人作为监事代表。这种类型的董事会显然不会把股东价值的最大化作为自己的首要关注点。

最近美国社会正在发起一项新的运动，目标在于说服美国政府创建人们设想当中的经济体系“第四组成部分”，也就是一个由新型企业组成的经济区块，这种新型企业被称为福利企业，在其成立之初，新型企业的章程就认可其作为一种更宏大的事业服务，而非简单地为了盈利而生存。福利企业在法律上不承担为股东谋求利益最大化的职责，因此如果股东因为企业不一心一意地赚钱而提起诉讼的话，福利企业也会受到法律保护。福利企业的章程可能会明确提出一个特定的公共目标，从而使得这些企业的运营目标比欧洲企业显得更以公众为导向。福利企业当然也不能享受非营利性组织的税收优惠。

时至今日，美国已经有7个州通过立法使得创建此类企业成为可能。马里兰州是先行者，始于2010年4月，随后是佛蒙特州、新泽西州、弗吉尼亚州、夏威夷州、加利福尼亚州和纽约州。许多州也都有法案正在等待议会批准。看上去这是一种良好的发展势头，很多私营企业的投资者确实也没有希望这些企业一心只为了赚钱而赚钱。所谓的道德投资有其固定的客户群，我猜测有一定的概率此类客户的数量会增加，

而且他们也会乐意投资福利企业。本书第28章中我提出另外一种新型企业，我称其为参与型非营利性组织，与福利企业有差别，而这种新兴企业有可能帮助我们想要实现的社会目标推进得更为深远。

福利企业还是一种比较新的概念，对金融市场的整体而言，还是一种无足轻重的存在，但是真正的非营利性组织已经是一种有影响力的存在了。能拥有目前那么多的非营利性组织可以称得上是一种奇迹。2010年，美国境内有160万家非营利性组织。在不能从这些组织获得利润的前提下，人们有何动力创设这些组织呢？答案其实就是人们除了赚钱之外还有其他的人生目标。

当然，一个人如果帮助别人创建非营利性组织或者为一家非营利性组织工作的话还是能赚到一点儿钱，毕竟这些组织要支付给员工薪酬。差别在于这些人的薪酬水平至少要达到可比的营利性组织相同职位的市场平均薪酬水平。创建非营利性组织既给自己创造了一份工作，也给别人提供了工作机会，只不过任何人都不能指望以此变成富人。

这并不是说非营利性组织就一定不能赚取利润，它只不过不分配利润，它将利润存留在自己的捐赠基金里，为其既定的事业提供持续资助。许多非营利性组织发现，在和自己十分类似的营利性组织竞争的过程中，它们表现出了一种试图赚取利润的倾向，甚至它们一度会变得和营利性组织一样。但它们毕竟从根基上就是不同的，非营利性组织为了服务机构的事业目标而存在，而非为了满足机构所有者的个人目标而存在，所以它们的组织特征也会彰显其希望实现的理想。

经济学家熊彼特在1950年出版的经典专著《资本主义、社会主义和民主政治》（*Capitalism, Socialism, and Democracy*）一书中描述过此类机构，他以一家非营利性医院为例，医院是资本主义社会中一种重要的机构，但是因为医院不以营利为目的，所以它又不具备资本主义的特性。他写道：“我重申，医院无论如何都是资本主义的产物，不仅因为资本家提供了医院运作所需的物质和精神条件，而且更基础性的原因是

资本家的理性所形成的思维模式是医院运作时所采用的方式方法的基石。”确实，非营利性医院与所有营利性组织一样，都会和其他众多主体发生金融关系，并做出同样复杂的财务协议——与他们的捐献者、雇员、借款人甚至政府都维持这样的关系。

用积累的财富做什么

许多非营利性组织多年来一直不停地积累财富，但是却很少考虑这些积累起来的资金最后都用来干什么。大学通常都会扩大自己的捐赠基金规模，但是却没有使用基金的计划，仅会依靠每年收入中的一小部分生存。这看上去是不理性的：如果有钱不花，那么当初为什么挣钱？

有证据表明，在服务需求下降时，非营利性医院的应对措施比营利性医院差。不管是不是一种合理的资源利用方式，非营利性医院都会把现有的利润投入建设新的医院。从某种意义上讲，这些利润被扭曲成了“圈起来的资本”，在其服务的目标已经不再为人需要时，这些资本只能趴在同一个地方。

大学有时能通过自己的运作积累起巨额的捐赠基金，如果他们没有支出计划，那么他们打算把这些资金放到哪里呢？有人说，捐赠基金是一个缓冲垫，只有发生紧急情况时才能拿出来用。但正如经济学家亨利·汉斯曼强调的那样，大多数大学通常都没有将基金大规模使用的记录——历史上所有出现危机的情况下都没有使用过。2007年爆发的金融危机并没有导致哪所大学需要从既有基金中支取大额资金，他们取而代之以减少活动的方式节省经费。

机构这种没有明确目标的积累财富的做法与个人的储蓄行为类似，他们积累起来的财富都超越了能为自己带来实际利益的程度。确实，至少这种行为一定程度上受到了那种希望长存的理念的推动。如果大学能

够维持数额庞大的捐赠基金，那么它就更有号召力从校友处获取捐赠，因为校友都知道自己不可能长生不老，而将钱捐给大学将帮助他们在某种意义上突破人生的局限。

信托和非营利性组织的未来

我们说受托人和非营利经理人所从事的工作对金融体系有基础性作用，原因在于他们可以将我们的经济能力延展，使其超越即时消费的藩篱，并引导其为更崇高的目标服务。在从事这些高尚事业的过程中，他们还能保持个性化和民主化的特征。未来，非营利性组织的架构或许能得到改进，使其更好地应对本章提出的各类问题，其中包括受托人失去服务的关注点以及非营利性组织造成资本被圈死等。我在本书后面的章节中也提出了一些针对性的解决方案。

这些组织的结构能够被改变，而且为了使受托人和非营利经理人能够更有效地实现其终极目标，这种结构也应该能够得以改善。随着我们对人类心理了解的加深，以及行为经济学知识的进步，我们可以期望非营利性组织的结构和其管理方式都得到改善。

就算仅仅根据它们目前的状态评判，信托和非营利性组织已经成为许多人完成赋予人生实际意义的事业的重要渠道。有些情况下，他们还能借助这些组织的力量完成超越个人人生意的事业。

第18章 慈善家：可以让财富变得更有意义

慈善家是市场经济不可或缺的一分子。我们的金融体系赐予那些成功人士令人瞠目的财富，但是完全自私的人即使再富有，其所能成就的事业也是有限的。一个人同一时间只能开一辆车（或者坐一辆车），一个人能消化的食物总有一个量的限制，同一时间能穿在身上的衣服数量也总是有限的。现实中能用金钱购买东西取决于生产商向民众提供了多少产品，所以无论你能买到什么东西，从本质上讲都和别人的没多大差别。一个人或许能购买最贵的酒，但实际上这种酒和其他量产酒之间的区别十分细微。当然，富人总是力图同时拥有几栋大房子、好几辆名车以及其他许多奢侈品，但是我们也可以推测，随着同类物件的增多，新增物品带来的满足感必然是逐渐减少的。

亚当·斯密在《道德情操论》里就强调过这种现象：

即使有这么一个既骄傲又无情的地主，当他望着他自己的那一大片广阔的田地，完全没想到他的同胞们的需要，只想到他本人最好吃光那一大片田地里的全部收成，那也只是白费工夫的幻想罢了。“眼睛大过肚子”这句庸俗的谚语，在他身上得到最为充分的证实。他肚子的容量和他巨大无比的欲望完全不成比例；他的肚子所接受的食物数量不会多于最卑贱的农民的肚子所接受的。他不得不把剩余的食物分配给那些以最精致的方式烹调他本人所享用的那一丁点儿食物的人。^[1]

小王子（即圣埃克苏佩里1943年出版的《小王子》一书的主人公）在流星间漫游时遇到过一个自称拥有恒星的商人。这个人仔仔细细地检

查着这些恒星的名录，它们的名字都写在一张非常大的纸上，一共有501622731颗恒星。但是小王子问他：“拥有这些恒星给你带来什么好处呢？”商人回答：“给我的好处就是使我变成富人……只要有人发现新的恒星，我又能多买些。”对其他许多事物的占有其实与故事里讲的道理一样，都没有太大的意义——这是圣埃克苏佩里认为必须传递给孩童的基本智慧。

当看到大量积累财富最终并无意义的现象，许多人直接就放弃了，连试都不试一下。许多人转而选择一种类似于慈善的善意举动：他们谋求薪酬较低的工作，但是这种工作必须能使得他们帮助别人，而且能即时看到成效。教师和护士就是这样的职业，但是也有人会争辩大多数人的工作从本质上讲都有慈善的一面。

比尔·盖茨和巴菲特邀请中国富人：慈善家的基本角色是什么

本章所讨论的慈善家是那些首先以赚钱为工作目的、再把钱捐出去用于支持其他事业发展的人，他们支持的事业可以是慈善、宗教、艺术、科学研究、环境保护、教育或其他很多形式。因为他们一辈子的大部分时间都在努力赚钱，所以他们在世时很有可能错过看到自己善举所取得的成果的机会，也会错过他们善举的受益人向他们表达谢意的机会，但是他们却能使自己的善举取得双倍的效果。对于具备高超管理技巧或金融天赋的人，如果再有为他人未来的福利考虑的胸襟，那么他必然会感到一种道义上的要求去行善举。

积累大量财富的人必然要制定一个散财的方案，不论是分给子女、赠送亲朋好友，还是其他慈善义举，肯定都会提前制订好计划。对于他们人生的故事而言，没有其他更合理的结局。但是财富的最终散播对他们而言不是一个事后才考虑的问题，积累了大量财富的人有一个天生的

使命，有能力通过商业行为赚取那么多财富的人也正是管理慈善活动的最佳人选。

1889年，安德鲁·卡内基在他名为“财富”的文章中讨论了此现象，这篇文章发表在《北美评论》杂志上，后来迅速被更名为“财富的福音”。文章在发表时立刻引起了广泛关注，并且引发了争论。一个世纪过去了，最近几年又有人试图让这篇文章重新出现在公众的视野中。

提此论点并非因为经商的人就一定比普通人更聪明。实际上，由于商人过度专注于自己的生意，他们可能对穷人的真正需求和许多人对知识的渴求毫不敏感。其实，他们专注于一种特定的知识——把人类的天赋和商业机会结合起来的知识，这种才能可以且应该被用于为民众谋求福利。

卡内基在他的文章中写道：“拥有处理事务才能的人，在经济力量自由发挥作用的前提下，必然很快收到比任何一个法制体系能够分配给他们的收入多得多的财富。这个规律对于商业竞争的指导意义与其他规律同样重要。”

卡内基撰写的文章主要提出了一套将资本主义视为竞争场所的理论：商界也变成了一个“适者生存”的舞台。拥有最高深的实用管理技巧的人通常会上升为社会的上层阶级，而且会成为富翁。但对卡内基而言，这与达尔文式的简单的物种恶性竞争是不一样的，因为人的道德责任感还对其有监督遏制作用。在经济斗争中获胜的一方应该承担的道德责任就是在获得成功之后应该急流勇退，趁自己还年轻，尽量保持当初为自己赚钱的那些技能，然后开始利用这些技能支配自己的财富，为公共福利作贡献。

卡内基的一生就是对这种理想的验证。他的慈善事业自《财富的福音》一文发表后的第7年开始，标志性事件是1896年成立的卡内基自然历史博物馆，这家博物馆的出现使许多考古发掘成为现实。成立博物馆

时，卡内基61岁。他于1900年设立了卡内基技术学院（现在的卡内基梅隆大学）。他于1901年将卡内基钢铁公司出售给了J·P·摩根，并于65岁时退休，然后全心全意投入慈善事业。此后1902年，他67岁，设立了卡内基学院（专注于科学研究）；1910年，他75岁，又设立了卡内基世界和平基金；1911年，他76岁，设立了卡内基纽约公司（目的是推动教育），终年83岁。

在我们这个年代，或许是受到卡内基的启迪，《福布斯》400名美国富翁榜前两位上榜者——比尔·盖茨和沃伦·巴菲特发起“捐赠誓言”活动。他们邀请富有的人签下誓言，在自己死前将一半的个人财富用于慈善事业。2010年，他们一起造访中国，邀请了中国最富有的50人听取他们的这项提议。

盖茨夫妇基金会向全球范围内的一些慈善事业提供捐助。他们提供资助的方式与政府不同，因为政府提供资金支持总是要找到足够的理由证明该行动符合国家利益，否则就会受阻。举例来讲，盖茨夫妇基金会给利物浦热带医药研究所提供了一笔资金，用于河盲症治疗方式的研究，这个疾病在贫穷的亚非国家是近似于瘟疫的恶性疾病。政府为这项工作提供的支持严重不足，因为帮助贫穷国家的人民对抗疾病不能为本国的政客们赢得任何政治资本，再说由美国政府出资赞助一家英国的学术机构，最终为偏远国家的穷人服务，从政治角度看他们都必然遭到极大的阻碍。但是一家私人的基金能很简单地抛开这些障碍，让资助成为可能。

财富能带来什么

人们经常觉得做慈善的人都以自我为中心——确实绝大部分是这样的。人性有大方的一面，但这不代表人性的全部。尽管很多捐赠者都要求慈善事业的冠名权，但这不影响他们行为的慈善本性，他们有权力享

受用金钱换回一个为人大方的名声。

任何人都会逐渐意识到，人生积累再多的财富，只有当能够用财富增加自尊时才能获得满足感，纯粹消耗财富或者说让别人羡慕自己拥有财富都不会增强自己的满足感。一个刚刚步入富人行列的人早就从亲朋好友那里得到过许多对自己成绩的赞美，把钱赚到手的实际行为只不过是取得成就的最后一步。同样是这群亲朋好友，他们很难看到这个人所做的慈善义举，更不用说会对他的慈善心肠大加赞赏了。曾经的繁华落尽，财富留下的最多只是孤寂的自娱，坐拥钱财的人这时才会发现财富既没有带来名誉也没有带来友谊。如果抱着钱财冥想，最终得到的是一个空虚的心灵。

如果一个人开始回想如何利用自己的财富，那么他马上就会意识到资产所能发挥作用的上限。任何个人都可能赢得资本家所玩的游戏，也有可能获得巨额的资产，但是这个赢家也会很快意识到他所拥有的不过是在法律制约下的一些特定权力，而在更深的层次上还受到作为自然人的脆弱性和道德品质的约束。财富可以使个人在从事自己认为重要的事务时获取他人的协助，但是事情办完之后，这个人通常会质疑自己想要完成的任务到底是什么，还会质疑自己能否用财富换取他人比较有建设性的协助，不要做到最终才发现所得的结果并不是自己想要的。

最终，对于我们这些希望在生意上或者自己从事的其他工作中取得成就的人而言，生命必然的终结不得不说是一种令人失望的现象。个人一生所获得的快乐更多地潜藏在奋斗的过程中，埋藏在结识的朋友那里，以及所有的社会关系之间。人生成就最大之时并不会必然带来幸福，但是在回头看取得成就的过程时，因为我们为不懂感恩并且与自己无关的人创造了福利，所以这个奋斗的过程还是值得的。

人们在考虑无偿献出自己一生积累的财富的绝大部分时，内心肯定都在挣扎，这也是在金融体系下人们必然会体验到的对人生不满的重要例证之一。不管我们生活在何种经济体制下，我们对自己生命的满足程

度永远都不会完美。我们有争当英雄的本能，也有希望获取永久成就的渴望，但是我们发现自己一辈子最多只能作为特定职业中一个卑微的专业人员——与我们在本书中讨论过的很多名人都极其相似。

在本书的第二部分，我们将注意力转移到几个这种体制内的不满现象上，并且讨论它们与人类心理原则的关系。由此我们也就可以考虑，在我们永远不可能体验到百分百幸福和满足的前提下，如何在金融体系支持的诸多职业中寻找到可以使自己的人生变得有意义的一个。我们能够改善这个体制，让它把生命的意义变得更真切。我们能够为一个更好的金融系统作贡献，也就是一个使我们经过深思熟虑之后希望实现的任何长远目标都成为可能的新系统。

[\[1\]](#) 译文摘自：亚当·斯密.道德情操论[M].谢宗林，译.北京：中央编译出版社，2008：191.
——译者注

第二部分
金融之美与金融不满

FINANCE
AND
THE GOOD SOCIETY

弗洛伊德在1930年出版的《文明及其不满》（*Civilization and Its Discontents*）一书中提出，“人们长期以来对文明的现状都抱有高度不满的情绪”，而且广泛存在一种共识，那就是“文明是带来人类苦难的魁首，如果我们能够放弃现有文明回归原始生活方式，那么我们会更加幸福”。他认为传统共产主义理念之所以有吸引力，原因在于“通过废除私有产权，人类对生存的基础性工具之一的过度追求也被随之废除”。不过弗洛伊德对文明的最终结论是，由于其容纳的心理活动过于复杂，因此不容易取得进步。

我们的不满情绪反映了人类最基础的本能，而这些不满都是难以消除的。人类富有进攻性，人的心理一直会驱动我们追求更多的东西。传统共产主义认为废除私有产权就像通过开颅手术治疗躁动症那么简单。

我们确实无法回归过去那种更简单的文明，我们只能继续向前。为了在前进的路上取得成功，我们必须更好地理解人类的不满情绪。我们必须问：激励我们前进的动力是什么？我们应该集中精力开发什么类型的创新产品？金融或非金融都要考虑在内。

现有文明的下一发展阶段（金融市场涵盖的领域必然比现在大，信息技术的手段也必定比现在更精明）将会使在本书第一部分中讨论过的各种职业的角色和职责演化得与现在完全不同。但是向这个前景发展的过程中，我们没有明确的路径。所有试图缓解人类不满情绪的方案要么是隐性的，要么就是需要承担风险的。

第19章 金融、数学以及美

金融理论以及更广义的经济理论都可以是一种具有美感的事物。在我的同事、知名数量经济学家赫伯特·斯卡夫的退休晚宴上，我就听到了表达这种观点的演讲，它具有很强的震撼力。多位在晚宴上发言的宾客都称赞主人的演讲是“高雅的”。当然，他们想说的本意就是数量经济学这个学科本身就蕴含着美，赫伯特就是一位善于体现美的大师。

现实社会中的金融体系总是混乱、缺乏人性，其运作过程中充斥着伪善和欺骗，这些事实使人无法感受到它的美。这个道理对大自然同样适用：尽管大自然之美不容置疑，但是它还是会产生丑陋的东西。

金融是美的：对称性和守恒定律

数学家赫尔曼·外尔在评估数学及其他学科的美时曾写过：“美与对称绑定在一起。”他认为，普通人在数学中发现的美与我们从艺术品中获得的美感是有关联的，他通过对比分析，找到了艺术与建筑学两个看上去完全不同的领域中人们所取得的成就的本源性共同点。

对称被视为美的化身，这个观点是通过许多实验被证实的。心理学家进行过实验，让接受测试的人根据照片判断人脸的美丑，结果人们更喜欢通过电子技术处理过、两侧脸都比原脸更对称的照片，而很多情况下，接受测试的人都没有意识到自己受到对称性的影响。

人们对对称性的反应不是简单的对平衡性的一种评估，主要还是要看人们在发现隐藏的和重要的对称性的过程中的体验。物理学家利昂·

莱德曼曾指出：“了解宇宙就意味着了解其对称性。”物理领域的对称也不仅仅是粒子-反粒子这样的对立体，能量守恒定律就是对称原则在物理学中的一个应用实例，而数学就是用来表达能量守恒定律的语言。守恒的东西是可以被命名的，它们代表着更深层次的现实存在。虽然“能量”这个词存在已久，但是直到数学物理学为其赋予一个精准的定义之前，这个词所指的只不过是虚无缥缈的东西。有了物理的定义，我们懂得了能量可以通过多种形态存在，如果我们都懂得数学物理学，那么这些形态都可以被写成基础存在物的等量公式。

市场效率理论中暗含着一个原生的对称理念。对于金融理论来说，这个理念是其根基之一，也就是说价格虽然因市场不同而发生变化，但是这种变化只不过是更深层次真理的表象而已。看上去毫无意义的金融市场价格的微小波动实际上反映了强大力量的博弈。经过一段时间的积累，这些微小波动将汇集成一个必然的结果、一个能帮助人们发现真正经济价值的指标——它在经济资源的分配过程中极其重要，对创造我们生活的必需品也有很大功用。

人们发现，用基础股票价格表述相应的股票期权，当中有必然的数学规律，而这个规律就是金融守恒定律的代表。当基础股票受到外部力量的影响发生价格波动时，对应的期权也会受到同样力量的影响，但是影响的作用力呈现非线性的特征，期权价格所受的影响起初很难为人认知，但是当价格反映足够明显的时候，这种现象就变成理所应当的。在金融衍生品定价领域，同样的守恒规律的例证还有很多。

莫迪利亚尼-米勒定理也是金融领域的另一个重要的守恒定理。这个理论证实，如果我们生活在一个完全不用顾虑税法的繁文缛节的理想化世界里，那么公司的分红计划或者选择通过发行股票还是债券融资都与公司的金融结构无关。这再次提醒学者们必须弄懂金融决策如何影响价值和回报，由此才能保证价值精准守恒。

有效市场理论之所以被广泛接受，原因在于人类在创立任何理论的

过程中都有追求完美的本能，有效市场理论认为金融市场能够有效综合所有公开信息，因此金融市场产品的价格波动不是由于某个人犯错而导致的结果，反而是某种绝对完美的、更高层次的机制带来的必然结果。经济学家在创立有效市场理论过程中有一个隐性的观点，也就是他们都认为市场参与者是完美的、理性的计算者。这种观点也给他们的经济学思考确立了一个牢固的核心。

但是我们对有效市场理论能够得到完美运用的笃信远远超过上面提到的例子，以至于我们都有冲动简化我们期望商人们所要完成的使命，也由此引出了关于道德的问题。例如，或许有一种理论会说公司管理层的唯一目标就是为股东谋求利益最大化。如果管理层真的只做这么点儿工作，那么理论就变得相当简单了。在这种理论中，管理层只有一个单一的目标，其衡量标准就是股票价格，而股价就是他们行为办事的主要驱动力，这与能量是物理领域所有事物的驱动力一样，这个单一的目标通过不同形式的数学演算在其他金融变量的身上体现出来。

再举一个例子，我们对有效市场理论的信心使得李嘉图式的等价理论再次兴起，19世纪的经济学家大卫·李嘉图早在一个世纪之前就提出了这种理论，而哈佛大学经济学家罗伯特·巴罗通过对李嘉图理论的深加工，再次使这种理论吸引了人们的注意力。这套理论的主要原则是，政府如果以增加财政赤字的方式刺激经济增长，那么这种行为只不过是这个小把戏，任何精明的纳税人都知道，政府新增的支出都要由日后增加的税收填补，这样才能堵上负债的窟窿。一个叫作“现时价值关系”的简单数学公式就说明了未来税收增加额等于当前刺激政策支出额。在这一例子上我们再次看到守恒定理在发挥作用，而且这个守恒有一定的价值，不过这种价值远低于很多经济学家所认为的实际价值。

人们受对称性和有美感事物的吸引（或者说被其分心）的倾向或许有点儿强。金融界的守恒定律只有在其基础的理论假说都成立的时候才能站得住脚，它们对于解决现实世界问题所能起到的作用也被人们夸大

了。但是金融理论内涵的美感即便受到现实的淡化，仍然不失为从事这个行业工作或其他职业的人所能获得的满足感之一。

金融之美

除了理论自身的美感之外，金融也因其所创造的事物而获得美。金融服务的是人类的欲望和潜能，它为构成我们一生中日复一日的各种活动提供资助。这些目标明确的活动本身都具有美感，我们可以退一步，保持一定的距离欣赏它们，正如惠特曼在1892年出版的《草叶集》中写道：

唱一支职业之歌！

在机器和各行各业的劳动和田间劳动中我找到了发展前途，
找到了永恒的意义。

男工们和女工们啊！^[1]

正是在为人类所有的活动提供帮助的过程中，也就是为一个拥有为所有成员所分享的富饶和多元化的活跃的人类社会服务的过程中，金融才体现出其最真实的美丽。

^[1] 译文摘自：惠特曼.草叶集[M].赵萝蕤，译.上海：上海译文出版社，1991：353.—译者注

第20章 金融家、诗人、音乐家与哲学家： 他们有什么不同

我们对于经济不公平现象的感受之一是：社会中高收入人群往往都是自私且狭隘的，有理想、有人性的人往往得不到这样的回报。人们自然将与自己不一样的人进行分类，把别人都放在不同的类别里，并且根据自己的想象赋予每个类别一种被夸大的重要性。我们倾向于将从事不同职业的人看作和自己从本质上就不一样的人。每个人所从事的职业确实与个人的性格和个性有一定程度的关系，但是这种过于强烈的把人分类对待的倾向被心理学家称为“根本性的归属错位”。我们倾向于将别人的行为原因都归结于个性差异，这种倾向确实存在，但是这种结论却没有任何证据支撑。

我们也倾向于将哲学家、艺术家或者诗人看作与首席执行官、银行家或商人截然不同的人，但这并不是事实，那种认为商人与从事其他职业的人在个性上有着本质差异的看法其实是误解，是由于人们将多种职业混为一谈或者更换职业角度造成的误解。下面我举几个例子进行解释。

惠特曼是美国极受尊重的诗人之一，他的作品也被称为最具灵性的诗。他是如何取得成功的呢？当然，他写出了一些颇具欣赏价值的重要诗篇。但首先他要赚钱，也就是写了他一生中第一本重要作品《富兰克林·埃文斯》，这本面向大众读者市场的书对他本人而言是十分不愿提及的创作，但是由于书卖得好，为他赚够了钱，也使他在未来的创作过程中不用再承受经济压力。他的经典之作《草叶集》的第1版是于1855年自费出版的。也就是说，他竟然说服了某位印刷商为他这种理想化的

事业提供支持。惠特曼在与印刷商谈判时甚至提出由自己承担排版工作，他自己还亲力亲为地引导书商们在承担风险的前提下试着卖这本诗集。虽然他的诗集逐渐找到了读者群，但是此后任何新版的《草叶集》问世之前都必然经历一个额外的商业斗争过程，使自己的诗传播到广大读者手中变成了惠特曼一生最大的关注点。《草叶集》第3版拖延的时间最长，因为出版商突然倒闭，他们的印刷样板都被拍卖，导致惠特曼在这一次出版时遭受了损失，也就没有拿到原本可以支持他继续创作的经费。这就是一位成功的诗人所从事的金融工作，虽然很有意思，但是我们却很少听说。

查尔斯·艾夫斯是许多人公认的美国最伟大的交响乐作曲家，但他首先是一位成功的保险商。他1898年毕业于耶鲁大学，1907年与合伙人一起共同创办了艾夫斯-迈里克人寿保险公司。艾夫斯还撰写过一本金融专著《人寿保险与继承税的关系》（*Life Insurance with Relation to Inheritance Tax*）。到1929年，艾夫斯-迈里克公司已经成长为美国境内最大的人寿保险公司，艾夫斯的个人财富也超过了2000万美元。正是有财富的支撑，他才能创作那些独特的、长时间才能被广泛接受的曲目，而且他还自己出资演出。他的许多作品虽然很重要，但是直到现在也没有成为流行曲目，我们不知道他这一生是如何运用这些财富支撑这项事业的，或许他的传记作者能给我们留下一些线索，在描述制作艾夫斯的一张唱片的过程时，他写道：“艾夫斯再一次叹了口气，甚至低声骂了句脏话，但是最终还是开出了一张让所有人都满意的支票。他情愿为拉格尔斯的曲目上演聘请另外的指挥，而一定要请到斯洛尼姆斯基指挥自己的曲目，他会给斯洛尼姆斯基开出相当于两场演出的费用。”因此，在财富的支持下，艾夫斯得以创作自己认可的那一类音乐，他不用接受一些低劣的创作任务支持自己的创作。作曲家阿诺尔德·勋伯格在评论艾夫斯时说：“这个国家有一位伟人真正解决了活得真实这个问题，这个人叫查尔斯·艾夫斯。”

当代艺术家中地位最高（定价也最高）的两位分别是杰夫·昆斯和

达明安·赫斯特，他们的作品最高售价都超出过单件1000万美元的水平。昆斯也是在世艺术家拍卖价格纪录的保持者：2008年佳士得以25752059美元的价格拍出了他的雕塑《气球花》。昆斯和赫斯特不是独行侠式的艺术家，他们在金融方面都有很深的造诣。两人都管理着雇员众多的公司，也都是推销自己作品的高手。昆斯最早是史密斯-巴尼公司的商品交易员，他也是用在公司赚到的钱支持自己后期的艺术创作。

佳士得公司在介绍《气球花》的网页上有一段免责声明，从其内容我们就能看到艺术和金融的联系已经紧密到何种程度了。

特别提示：某些情况下，佳士得对委托出售物品拥有直接金融权益，其中既可能是保证最低拍价的保证金，也可能是向委托人支付的、由委托品担保的预付金。本件拍品即属于此列。这表示佳士得可能直接持有对该物品的金融权益，也有可能通过第三方机构持有部分或全部金融权益。涉及此过程的第三方机构在拍卖成功时可获得相应收入，但是流拍情况下也将承担损失。

从语言上看，这个声明很有可能出自律师之手，主要是为了预防其他持有金融权益的人提起诉讼。人们常见身无分文、蓬头垢面、只为艺术而创作的艺术家艰难地盼望着有影响力的艺术评论家发现自己的作品，由此迈入成功的殿堂，这种印象对昆斯来说完全不同——实际上对许多艺术家而言也不是一种规律。

即便是职业与精神生活最紧密相关的人（教会里的人、艺术家或者慈善家等）也会发现自己需要定期参与金融资源的管理活动，需要履行一些让他们淹没在计算和交易当中的合同。

即便是具有革命精神的人也要从事金融活动。梭罗在《瓦尔登湖》中记述了1845~1847年他避开当代社会，在瓦尔登湖畔的树林中独居的经历，他当时所做的事情就是对自然和精神力进行冥想。但其实他不是

避世理念的倡导者，他这一生中也没有身体力行地倡导这种行为。他一生的大部分时间都在管理家族的铅笔厂，实际上他还发明了一种制造笔芯的新型铅粉。所以说他本质上是个商人，他只不过认为赚钱不应该成为人生的最主要目的。“完成一些能让你赚到钱的事情只不过是成为一个无趣的人，甚至还会更糟。”这里他强调的是“只不过”这样的态度。

1874年的一份《不列颠季评》在评论梭罗时说：“所以任何导致人们认为梭罗是隐居者的观点都是错误的，认为他把自己放逐到瓦尔登湖研究树林、野兽和池鱼就更荒唐了，更别说是作为勘查者绘制湖区地图这种可笑的想法……但不论怎样，英国人看待他的态度似乎都没有超越上面提到的这些滑稽的观点。”实际上，梭罗之所以能在很长一段时间内独居在瓦尔登湖畔，是因为他的家族企业创造的利润使他有这样做的自由。用现实的目光看，他就是给自己在风景如画的景点放了一个应得的假期而已。放到今天的话，他甚至会把自己的度假照片贴到互联网上。除此之外，他能够构想并完成那本流传至今的关于他的假期的著作的主要原因或许正是他的家人为他安排的哈佛教育。

我们甚至可以把政治革命者纳入讨论的范畴。杰里·鲁宾是一个持有反对教会和政府分离主义政见的激进分子，他写了一本名为“做就是了！革命的场景”的书，他由于挑动游行者在1968年芝加哥的全国民主党集会期间暴动而被判入狱4年。后来不久，他的判决被一家上诉法院推翻，他加入了一家名为约翰-穆尔的经纪公司，开始在华尔街从事市场分析员的工作。新闻媒体认为他从革命者到职业分析师的转变从本质上是对立的，但是鲁宾本人坚称二者之间并无冲突。1980年时他说：“现实就是金钱意味着权力。但在20世纪60年代，警戒线是人人畏惧的事情。80年代是一个社会层级更明显的年代，即使拉起警戒线也没人会重视它们。会计在这个时代的权力更大。金钱是我们这个时代更迫切需要解决的问题。”提这个例子要讨论的不是鲁宾本人的信仰是否前后一致，而是应该关注一个人因为个性倾向的变化或者历史境遇的不同，既可能冲在警戒线最前沿，也可能冲在华尔街的最前沿。

这或许不是年轻的艺术家、哲学家和诗人们幻想的美好世界，但这是我们生存的现实，也是我们必须学会接受的现实。通过金融或其他手段推销自己并积累财富，这种行为本身不是犯罪。实际上，人类所取得的一些最伟大的成就都诞生于这种行为。

第21章 追逐风险的冲动

经济理论都把普通人描述为极度厌恶风险且理性地避免任何不确定性的个体，但是人的本性中有另外一面，促使他们采取与上面的假设完全相反的行为，也就是将自己放置在有风险的环境当中。这个本能的冲动与人类的冒险精神和自我认同感相关，是促使企业家精神诞生的源头之一，也是现实世界中动物精神的驱动力。同时，它也是导致投机性泡沫并最终引发崩溃的原因之一。

大多数金融研究中对人性的这一面都没有充分的认识，即使行为金融学学者的研究也都显得比较欠缺，由于他们的研究方式大多情况下都是让受访者从打印在纸面上的假设可能出现的风险描述中做出选择，尽管他们对风险出现的情况做了比较精准的定义，但毕竟这些结果都停留在文字上，不是实际体验得出的。如果我们考虑实际的金融体系的顺畅运作或者运作不畅的情况，我们时刻都要提醒自己，现实中的金融行为与生俱来就有追逐风险的冲动。

我们在本书第一部分第6章介绍了舒尔茨所进行的有关多巴胺回报系统的经典实验，实验中，多巴胺神经元释放的回报信号仅对不确定性事件做出反应。他发现以未来存在获得回报的机会这种形式出现的不确定性事件本身就具有刺激性。大自然在人脑进化的过程中给予我们一种享受未来得到回报可能性的倾向，也给予我们一种冲动，也就是在这种可能性临近实现时，将自己放置在一个不确定的环境当中。

很明显，这种故意追逐风险的行为从进化学的角度看是有好处的。舒尔茨和他的同事们推测，多巴胺系统释放的信号在遇到不确定性事件时会提高人的注意力，以及适合于当前情况的学习性反应。但是这些信

号也有副作用，在一个发展前景比较正面的不确定环境下，多巴胺信号使人产生比较愉悦的心情，因此大脑的回报系统就创造激励信号，鼓励人们进行前景较好但仍然有风险的赌博行为。或许这种副作用在进化学上仍然具有优势，它使人类不再仅仅关注可以预测的和已知的事件，而且还使一部分人变得更有远见。

这种人性的倾向性能够从某种程度上解释为什么人类喜欢赌博，也能说明为什么有的人每天都会购买小额的彩票，它同样也能帮助我们解释为什么人们愿意针对投资采取比较激进的投机行为。

每个人对风险的认知程度都不一样。心理学家已经发现人类个性中普遍存在一个特征（而人与人之间这个特征的表现程度并不一样），他们称其为“感觉寻求”。通过心理学的测试手段，我们可以揭示谁的性格包含更高层次的感觉寻求成分。有很多心理学文献都描述过感觉寻求程度较高的人，他们都是不安分的人，是希望自己的人生充满刺激的人。他们追求的是刺激的感觉，并非因刺激而获得的快感。他们纯粹为了求新而追新，他们更容易对烟酒上瘾，更容易生活作风不检点，也更容易发生不安全性行为。他们对社会也会更有贡献，因为他们更容易成为企业家。

神经科学刚刚开始探寻感觉寻求的神经源头。神经学专家萨拉·马丁和她的同事们发现感觉寻求程度越高的人，其脑部的海马体面积越大。简·约瑟夫和她的同事们发现，当把测试对象同时放置在核磁共振成像设备下并向其发出刺激感觉寻求的信号时，感觉寻求程度越高的人，其脑岛的活动越频繁；感觉寻求程度越低的人，其大脑前扣带皮层出现反应的速度越快。因此，感觉寻求看上去反映的是人脑的物理活动，也就是说，这不是仅凭发挥“自由意志”就能改变的现象。

当追逐风险成为使命

人类文化同样演化到了尊重和崇拜追逐风险行为的程度，当然还是有一定的容许上限。亚当·斯密曾复述过一个古代的故事，故事里一个人饲养的烈马一度变得无法驯服，并且意外地导致了一个奴隶死亡。但是亚当·斯密指出，骑马者并没有因为饲养和骑行这样的马而受到批评：“对任何事务都小心谨慎的那种胆怯态度从来不被人们视为美德，反而被看作抑制采取行动和商业努力的劣根性。”确实在某些人眼中，追逐风险变成了道德上必需的追求。

我们本能地尊重敢于承担风险的人，前提是他们承担风险的举动不是反社会的。这种心态的结果就是我们容许社会不平等现象的存在。尽管社会不平等会激起民众的愤怒，但是这种怒火只有在他们认为不平等现象源自恶劣行径时才会爆发，取之有道的巨额财富甚至会得到人们的崇拜。我们所做的全部金融安排都尽了最大努力排除取之无道或一夜暴富得来的财富，让真正通过实力赚取财富的赢家留有获取尊重的空间。

社会不平等本身并不是坏现象，前提是其不要带来具有破坏力的贫困和仇恨。纠正社会不平等需要付出经济成本，为了解决这个问题所付出的成本有可能使整个社会无法实现其他目标。我们当中的大多数人都珍视这个确实存在不平等现象的社会已经取得的成就，比如艺术、科学以及体育方面的成绩。我们在畅想未来有可能出现多么美好的事物时总是感到非常着迷，但是美好的事物只有健康强劲的经济才能创造出来——看上去也必然带来一定程度的不平等。

过去几个世纪以来，金融与其他诸多行业都可以成为人生必须完成的使命，而且是一项崇高的使命，这种观点在人类的思维模式里（至少在西方人的脑海里）已经逐渐扎下了根。马克斯·韦伯曾说过使命这个概念（意味着一个人的人生意义，也由其参与的各种不同的职业来定义）最早体现在马丁·路德的事业和新教改革浪潮中，并且在后来资本主义的进化过程中持续产生影响。

焦虑和不平等

一辈子从商的人最大的问题就是他们付出很大的精力关注较高的风险，即可能让人产生焦虑情绪的风险，而不是追求精神上的满足。但是一个人如果觉得自己是在完成人生的使命—面对特定挑战的使命，那这种感觉还是会赋予其一定的回报，就算这个挑战让人十分焦虑也在所不惜。

一个需要承担金融风险的职业就像在部队服役一样，他们都面临着由想要伤害自己的对手制造出来的不确定性，而这种不确定性深深地植根在这些行业的中心地带。采取措施应对这些不确定性是他们每天必须从事的工作，对一些人来说，这种工作会带给他们很大的压力以及空虚感。对其他人而言，这种工作给他们带来使命的召唤，带给他们迎接风险并以高超的手段处理风险的满足感。

人们必须发掘自己的性格：了解自己是不是感觉寻求者，抑或自己能否在充满风险的生活中找到生存的意义。当代社会使我们可以根据自我评估寻找不同的工作，而这种选择权就是金融体系可以取得成功的原因之一。

从一定程度上讲，我们经常看到的经济不平等现象是感觉寻求现象带来的结果。据此，经济不平等就是有建设性地追逐风险的行为造成的后果，只要追逐风险的行为不太过分，其后果就不一定完全是一件坏事，因为这是人类本性带来的必然结果之一。

但是也不能把感觉寻求直接等同于将个人一生的幸福置于不确定的环境下的冲动，不过这种冲动经常会导致同样的后果。一个设计得比较好的金融体系应该允许感觉寻求者有追逐风险的空间，其表现形式就是比较有刺激性的机会，但同时也应该让人们有可能避免承担完全无意义的不确定性。我们的金融体系还是应该以风险控制为最主要原则，就算

许多人会忽视或试图绕过这个原则也要坚持下去。

第22章 追随传统和习惯的冲动

第21章中我们讨论了人类追逐风险的本能冲动，而与之截然相反的是一种追随传统和习惯的冲动，这种冲动可以有多种表现形式，但为了覆盖我们所讨论的议题，在这里我们还是主要考虑这种冲动如何促使人们更为依赖传统的金融机构以及已经过时的经济结构。

由于金融理念比较抽象，所以大多数人无法理解，人们总是担心自己被对这些理念理解得更深入的人操纵或蒙骗。但是人们明白，作为个人，金融方案对自己一生的福祉有着无比重要的作用；作为管理者，金融方案对自己所运营的公司长远的成功也有同样的重要性。在未来发展的道路上，不论是几年还是几十年，他们都惧怕那些可能真正造成危害的意外事件的发生。

因此也就出现了盲目地依从传统金融形态的倾向，刻意模仿经历时光检验的制度模式，而且这种模仿通常只能学个皮毛。人们自然而然地会被看上去具有很长历史的金融形态吸引，因为它们往往是成功的象征。这些形态甚至被视为公正的社会体系必要的元素：在我们的脑海里，传统金融方案与人类永久的权益相关联。

产生追随传统和习惯的冲动有很多不同的诱因，其中之一是人们形成的习惯。当一个人站在报摊前时，他会发现报摊上出售的品种与30或50年前基本一样。我们都倾向购买自己熟知的东西。

另一种原因是出于对流动性的担忧。我们不愿意介入非传统的金融工具，因为其他投资者对这种工具也不熟悉，所以我们可能很难出售自己持有的金融工具。再有一些原因就是 we 忽视了通常比较细微的特殊

因素（例如法律约束、信息技术发展的水平），这些小细节有时迫使我们必须采取旧有的金融行为，但在当今这个年代，这些因素所能发挥的影响力已经可以被忽视了。由此，我们也容易错误地认为过去的金融形态仍然具有重要的知识背景。

其他原因就是我们认为尝试新东西总是具有风险的（比如新的药物），新事物的风险只有经过一段时间之后才会体现出来。一部分原因来自于政府金融监管者，他们感到自己受官僚体制的限制，不得不沿袭过去那些受人尊重的法规，即使这些法规是一个无法预见特定金融创新的旧政府定下的规矩，他们也不得不执行。另一部分原因就是市场存在搭便车的现象，如果说当一种新的产品或服务投入市场后，对投资者进行相关教育只会使提供同样产品或服务的竞争对手获益，那么任何一个提供这种产品或服务的人都不会主动为投资者提供教育，这就是在一项创新的价值被证实后，市场竞争者都搭第一家的便车的行为所带来的后果。

不论出于何种原因，沿袭传统都是抑制人们利用金融原理创设新型金融制度的主要制约因素。金融的现代化进程是十分缓慢的，金融创新所能达到的高度也被圈定了。通常，一项重要的金融创新理念只会被一小部分有较高理解能力的人接受，或者被更愿意信任业内人士的人接受，所以这些创新的发展就像蜗牛一样慢慢前行，通常要经过几个世纪才有起色。金融的发展有时看上去慢得让人无法忍受。

我们在前文中已经提到，公司股票的发明可以追溯到古罗马时期。当时，股票仅具备有限的用途，直到17世纪才出现真正意义的公司。最简单形态的保险条款也远在古代就被发明出来了，但是第一个采用当代形态的保险合约也是到17世纪才出现的。即便如此，进入20世纪以后，许多发达国家的民众都没有购买人寿保险或火灾保险，大多数发展中国家的民众连基本保险都不具备。

推销住房抵押贷款（即借款人每月偿还等额本息，经过合同约定的

若干月后，完成所有还款，借款人也无须再偿还任何本金）听上去是一个相当简单的概念，这种抵押贷款的好处在于，借款人不必具有长远计划和自我约束的能力去长期积累本金，以求一次性偿还。但是推销住房抵押贷款在美国并没能自己兴盛起来，直到20世纪政府干预并鼓励这种业务之后才被大多数人接受。

通胀指数挂钩债券早在18世纪就被发明出来了，但是直到20世纪下半叶才有人开始发行此类债券。即便现在，许多人也没有兴趣将自己的固定收益投资替换为通胀指数挂钩型投资，他们绝不会接受为自己的风险偏好而特意创设的更复杂的投资工具，即便这些工具能够有效分散风险，也很难被接受。

第一只共同基金（也就是对所有基金持有人一视同仁并对自己的投资方式进行全面公开的投资工具）出现于20世纪20年代，但它直到20世纪末才成为市场的重要组成部分。

人类取得了进步，但是金融领域有重大决定性意义的进步需要用人生丈量，而不能用年份计算。

人们总是想坚持使用他们祖父那一辈就开始使用的、真实有效的金融技术，即便在他们祖父那个年代出现过剧烈的经济动荡也无关紧要。我们都非常乐意接纳最新的汽车技术或者最新的电脑和智能手机，所以这些领域的技术发展可谓突飞猛进。但是金融技术的进步完全是另外一番景象。

创新进展缓慢与我们对基本金融理念的理解程度有关，这些理念对我们而言是不太熟悉的抽象概念，我们更愿意依赖那些已经在我们的思维模式中根深蒂固的、已被我们熟知的理念。

以词代物：货币是衡量价值的标准吗

哲学家约翰·洛克在1690年出版的《人类理解论》（*An Essay Concerning Human Understanding*）中发现人性有一种犯错的倾向，就是“以词代物”。他注意到，我们有一种倾向性举动，就是会对与自己的母语相关的概念赋予一个客观的现实意义，在此过程中会造成这个概念的重要性被夸大。当概念被词汇突显出来之后，在人们的眼中，它们就开始变得“与事物的本质相当契合，与它们的真实存在完全匹配”。当人的观点有了自己的名称之后就不再仅是简单的概念，看上去它们就变成了客观的存在，具有了物理的躯体，以至于它们使人类的思想都变得更为僵硬。洛克认为，人性的这种倾向催生了不同的思维流派，同时也因为特定流派所用语言的特征而导致其思维僵化。

政党的名称或者对哲学的态度都折射一种客观存在，而非一种变幻无常的人性。但对美国人来说，其他国家政党的名称或口号经常让我们感到迷惑。金融工具的名称也会产生同样的效果，创新性金融产品通常与国家的文化紧密结合在一起，所以在美国我们有住房抵押贷款证券化产品，而在欧洲则出现了形态稍有不同的担保债券。从美国人的角度看，担保债券是个无法理解的词汇，而欧洲人看待住房抵押贷款证券化产品时也有同样的感受。

心理学家保罗·布鲁姆将这种倾向称为“低劣的精粹主义”。大脑根据事物假定的本质对其进行分类，而概念则根据其本质被分类并赋予名称，这使得人的思维不可避免地将这些分类时标注的标签当作其本质看待。对语言学家来说，词汇和比喻在人类思维中的主导性正是他们研究的重要课题之一。

神经学专家刚刚发现这种“以词代物”的现象有其生理基础。神经学专家弗里德曼·普尔弗米勒对代表单个词汇的神经元结构进行了研究，他把此结构称为“词汇网”，因为这些神经元并非集中在大脑的某个特定区域，而是由散布在大脑不同部分的神经元共同组成的网络。他发现，这些网络与大脑能够辨识特定词汇的部分完全不可分割：“如果词汇所

指的对象是通过视觉系统感受到的，那么颞枕部的神经元就被包括在辨识这个词汇的网络中。如果词汇所指的是一种行动或者一种经常被人操控的物件，那么大脑前中部与运动相关的神经元就会在皮质重现的过程中发挥作用。”

神经学专家对词汇在大脑中的处理方式一直没能达成一致意见。但是能够证明词汇网存在的证据似乎给这个问题带来了启示，语言哲学家路德维希·维特根斯坦提出，词汇代表着一种族群的相似性，也就是一系列交叉重叠的相似性的组合，但其中任何一种相似性都不是所有词汇意义的共有属性。因为对单个词汇的认知存在如此复杂的神经元结构，所以产生“以词代物”这种认知错误是无法避免的。

我们用于金钱和货币的词汇很相似，这也在我们的思维模式中形成了一种特定的结构。

科学家西蒙·纽科姆首先在1879年注意到人们在“金钱”的词义（或比喻意义）上产生混淆的现象，他指出人们倾向于用货币单位衡量财富的多少，比如美元，即便货币相对于商品的购买力可能出现大幅波动也还会坚持，他强调：“即便人们懂得这些事实，也就是说真正发生变化的是所购买的商品的价值，而非用于购买的美元，但是用货币衡量财富的观念已经变成了一种自然而然的現象，只有通过长期且艰苦的精神自律才能根除这种错误观念。”

在这种错误观念的支配下，人们有极强的意愿优先选择以某种货币作为计量单位的合同，其实也就等于在货币价值发生大幅度变化时，将自己暴露在金融灾难面前。他们对于任何国家发行的通胀指数挂钩型产品没有多大兴趣，主要就是因为“以词代物”的现象使他们坚信货币才是衡量价值的标准。历史上多次出现过高通胀一夜之间导致人们动用毕生积蓄购买的债券变成一堆废纸的情况，但是大多数普通人并没有从这些事例中汲取教训，只要超过一代人，他们就会彻底忘记曾经出现过的灾难。1923年德国发生高通胀几乎使所有债券失去价值，并因其引发的社

会动荡而为希特勒走上历史舞台创造了条件。这个事件使得那一代德国人和他们的部分后代强烈抵制通胀，但是这种抵制情绪在当今的年轻一代德国人当中已经消失殆尽。

金融创新从来都不仅是技术革新的挑战，创新过程的一个部分就是对人们已经熟知的概念进行重新构架或二次推销。我们以发明新词汇的方式纠正这些概念曾经的错误，而这些新词一旦在我们的语言中生根发芽，就会逐渐变成人们熟悉的事物。例如，在20世纪20年代的泡沫经济导致投资基金彻底失败之后，出于必然的需要，人们创造了共同基金。“共同”这个词使得基金的名称具有了必备的民主性和温良性。

我们可以发明一种以新的词汇定义核心概念的经济测量单位，由此解决上面提到的通胀可能带来的各种问题。在一些国家，人们已经创造出了新的词汇帮助自己纠正过去的思维方式。实际上，古罗马就出现过“公有第纳尔”（*denarius communis*）这个单位，它是计量单位，没有任何物质形态的钱币作为其代表，并与第纳尔保持固定汇率，汇率则由政府定期公布。工资和物价都是用这个单位计量的，罗马政府随时都能更改其真实价值。

与我们讨论的观点最接近的例子是智利自1967年以来就有的“发展单位”（UF），这是一个根据通胀指数编制的非货币计量单位。智利本国货币已经很少用于合同约定价或买卖报价，定价的单位就是这种“发展单位”，而市场交易则根据公开的汇率换算成智利比索进行。例如，一个人租用公寓的价格在报价时可能以发展单位计算，所以房租的真实价值不会发生变化，每个月租房者付出的实际比索的数额都不大一样。这么做合情合理，但是世界上大多数国家的房租还是以货币为单位计价的，所以当通胀来临时，房租的真实价值就逐渐减少，房东最后只能迫不得已提高以货币计量的房租。因此，大多数国家房租的真实价值都呈锯齿状排布，这反映出我们的语言造成的一个荒唐的现象。

我一直提倡在全球范围内推广类似于“发展单位”这样的计量单位，

只不过要给它取个简单点儿的名字。我认为可以把消费物价指数的计量单位称为“篮子”，因为统计学家每个月都根据被消费的产品或服务的市场篮编制消费物价指数，这个指数同时也被用来衡量通胀水平。例如，如果房租都以篮子计价，那么租房者也就明白自己支付的房租实际上等价于对他们同等重要的、一定篮数的产品或服务，而不是用武断定价且不稳定的货币进行支付。随着当代电子技术的进步，我们应该能够在不用查询汇率的情况下直接以篮子付款。我们还可以拥有其他种类的经济计量单位，比如代表亚人口群（如老年人）的消费物价，或代表收入流量，或用于特殊的工资制定等目的。

类似“债务”这样简单的金融词汇在我们的语言中有深远的影响力。如果指的是政府债务，它就会与我们基于爱国精神而给予现任政府的信任发生关系。如果是个人债务，人们马上就会本能地认为这是一种令人憎恶的事物。但是债务在当代经济运行中发挥着基础性作用。将购买住房时所借的债务重新命名为住房抵押贷款就改变了人们的思维模式，因为根据新名称，所负债务也变成了住房的一部分，这使得很多原本不会考虑负债的人都愿意接受负债购买住房的行为，而选择使用这种金融方案的人通常希望自己签订的住房抵押贷款合同遵循传统的形式。

债务是一种沿袭了很久的合约，几乎总是以某种货币计价。尝试以其他形式形成的债务关系容易以失败告终。例如，20世纪70年代，美国国内通胀达到两位数水平，抵押贷款放贷者开始尝试引入价格水平调整抵押贷款（PLAM）。但是随着通胀率在80年代逐步下行，公众对这种价格调节产品的兴趣也随之退却。不过即便放在今天来看，价格水平调整抵押贷款仍是一种不错的理念，因为住房抵押贷款通常都是长期贷款，最长可达30年，因此在这么长一段时间内通胀率的不确定性风险是非常高的。不过最近几年对其他形式住房融资业务的实验都无法取得令人满意的效果，人们似乎重新回归那种熟悉的传统抵押贷款模式的意愿了。

通常人们认为自发起债务就应该将债务与多种经济活动的结果绑定在一起，而不能仅仅绑定在通胀率上。债务应该是灵活的，应该能够根据经济环境的变化而变化。例如，抵押贷款借款人在签订第一份借款协议前应该进行一次预演。我一直提倡的持续演练型抵押贷款就能够反映经济紧缩或住房价格下跌时抵押贷款的变化情况。如果我们早就将这种贷款作为标准推广，始于2007年的金融危机就不会爆发了。但是几乎没有人采取行动推行此类贷款。以我们现有的语言中最简单的方法来说，其原因之一就是人们坚信我们的文化中一个最简单的理念——有债必偿。

监管者和立法者也发现自己的工作与传统方式密不可分，比如发行不与指数挂钩的直接债券，即便这种债务形式在逻辑上不太理想也必须使用。他们担心如果自己支持一种看上去比较奇怪的新产品，有可能导致自己的名誉受损。他们也担心新产品可能没有流动性，也就是担心新产品没有现成的市场，因为别人对这种产品还不太熟悉。传统是金融合约中一股令人吃惊的强大力量。

由政府宣告采取变革通常只在紧急情况下发生，比如爆发战争或经济衰退。金融的进步也可能在这种时期出现，不过这个过程很不幸地会遭到危机主体的阻碍，危机使人们不会积极思考如何以最好的方式创新，从而为未来谋求利益。

这种僵化现象一定程度上是由于人们在思想上对于什么样的人应该有什么样的态度，以及他应该具备什么样的人格都维持着相对固定的看法。成为一名金融从业者是一件令人自豪的事情，这将使一个人失去对其他职业的选择，而且看上去要从事这个职业必须遵从一系列至少具有表面意义的传统行为准则。

其实如果我们能通过引入新的词汇和新的计量单位改变人们思考的方式，那么这些偏见都会相应减少。类似更换词汇这样看上去微不足道的事情，实际上必须成为金融创新有效推进过程中不可或缺的组成部分。

权利与金融演变

在形成我们关于人类基本权利的观念的背后有许多古老的传统，有时这些关于权利的观点能发挥巨大的积极作用，而它们背后的传统有时会与现实中的金融发生冲突。换句话说，人类的权利在形成过程中所经历的金融演变不是一贯的，它是通过武断的或者长时间对某个概念的加工形成的，它不是理智的哲学推演得到的结论。在人类的话语中，“权利”这个词拥有巨大的力量，它甚至能够凌驾于其他任何一个描述社会优势地位或妥协的词汇之上。

联合国于1948年通过的《世界人权宣言》就包括这样的例子，其中第二十五款说“任何人都有权享受保证自身及家人健康和福利的基本生活条件，包括食品、服饰、住房、医疗以及必备的社会服务”，第二十六款则称“任何人都有享受教育的权利。国家至少应该在小学及基础教育阶段提供免费教育”。

《世界人权宣言》的出发点是好的，但是它忽视了这些活动要如何获得经费，也就是谁出资支持这些事业以及出资人应该享有怎样的经济地位等问题。《世界人权宣言》的理念不可随意更改，也没有妥协的余地。在界定人们必然享有的权利时，我们使用的措辞应该体现出对所有人福祉一视同仁的尊重，也应该能够反映各个不同阶层民众对生活的真实顾虑。

世界各国的社保体系都能够保障老年人的权利，但经常忽视那些真正为这些福利计划提供资金来源的工作者的生活状况。因为在界定老年人应该享有的生活标准时所用的语言相当绝对，所以年金的供应一直停滞在一套古老的体系当中。我认为政府年金计划应该以纳税人的赋税能力的某种指标为指引，比如国内生产总值，但是很少有哪个政府会真正采取这种方案。采取此类方案有助于把风险分散在不同年龄阶段的人群当中，使所有年龄段的人都共同分担社会所要面对的主要风险，也就不

至于让某个特定年龄阶段的人承担所有风险。但是人们追随传统权利的观念扼杀了这种分散风险的新理念。

许多改革者也提倡推行“生活保障工资”，通常受益者都是政府工作人员，而对这种工资标准的界定所用的语言又是相当绝对的——似乎一个人应该享有的尊严和尊重都被注入了一个固定的额度（即生活保障工资）当中，而他们也不会顾及最终承担这笔费用的人的境遇。

我们必须重新选择用于描述“世界人权”的词汇，力图使新的描述方法以折中的方案体现全人类的权利，而我所指的这种方案就是能够让全人类有效分担责任且分享权益的金融方案。

在未来的金融社会里，随着金融合约变得更民主化，内容更精细化，也随着人类权益能够在更基础的层面得到定义，我们应该能够看到针对这些“权利”所制定的相关协议得到更好的发展。

这也意味着我们现有的商业社会应该降低自身受到预先写好的标准化金融合约的约束，在订立新的协议时应该更具想象力。正如我们在本书中很多地方看到的那样，要想改进我们现有的金融计划，就需要引入新的理念、新的语言和新的信息技术，这既会引来新的冲突，同时也为最终解决问题铺设了道路。

第23章 债务和杠杆

前面两章中讨论的人性本能的冲动可能相互碰撞，从而在债务和杠杆方面制造出危险局面。追逐风险的冲动可能使人忽视危险信号，盲目从众，并对泡沫性投资下赌注，在这种过程中人们往往会承担过多的债务。追随传统与习惯的冲动则意味着即便已经认识到风险的存在，也不会采取任何行动保护自己。当危机来临时，他们都发现自己身陷严重的困境。考虑到这些根源性的冲动在人们采取行动时占据的主导地位，那么长久以来人们反复出现这样的错误就不足为奇了。

如果一个人通过传统方式借入大量资金，那么一旦借款人的个人资产出现轻微的减值就将带来灾难性后果，原因在于财富减值就意味着现有债务的杠杆程度较高，而现有债务的数额是一分钱也不会减少的。更有甚者，当预期消费物价指数所代表的通胀程度较低时，也就是通常在经济危机时期出现的低通胀时期，固定债务的真实价值会上涨，使得整个情形更加糟糕。

因为债务制度就是这样简单而自然，所以同样的错误在历史上多次重演。社会有自己放款和借款的机制，这些机制也正体现了市场服务的真正目标。人们在年轻时总有各种特殊的需求，而他们通常在这个年龄段还没有积攒起一定的资产：孩子的教育需要经费，刚刚成年的人可能需要购买属于自己的住房。因此他们就要借贷，他们也就以不同的形式承担起债务。只要背负债务，他们就是杠杆化的对象，就开始遭受负债人必须面对的各种生活问题。

人一生中收入最高的年份通常都在自己年龄比较大的时候。这里面伴生着一个基础性的经济问题，有史以来都是通过家庭成员的互相帮助

解决的，而基本没人会通过正规的借贷关系解决。由于父母本能地要养育后代，所以他们自然而然地为儿女提供生活资助，甚至帮助他们购买住房，也就把子女的债务关系限制在家庭当中。

在当代经济体制中，我们认识到这种原始的子承父业的资源传承方式是不完美的。有的父母（也有一些子女）是不会承担应尽义务的，即便他们是负责任的人，他们采用的方法也不尽相同。现在这个年代，子女们都不愿伸手向父母借钱，因为这种关系将在未来引发很多冲突。但是年轻一代无论如何都是要向某人伸手借钱的，所以他们总是会负债，他们的负债程度以及由此带来的杠杆效应都成为公共政策问题。

商业主体在起步阶段或者在筹划扩张计划时会遇到同样的问题，与自然人一样，其利润比较多的年份一般也是在商业模式成熟以后的年份。没有启动资金就没法开始做生意。自古代以来，这个问题很大程度上还是由家庭成员解决，他们借出自己的资源创建一个家族企业。但如果想要一开始就创建比较有规模和影响力的企业，那么一个家族自己的力量还显薄弱。当代社会中，商业主体学会了通过发行股票筹集资金。但即使这种募资手段也有被制约的方面，市场上存在与发行股票并列的募资手段，而且支持企业开展简单借贷的金融机制也比较完备。负债使企业身处险境，也就使企业被债主逼迫而不得不清算结业的风险持久存在。

政府也有借贷需求，在政府刚刚成立或者政府正在为未来谋划重要发展计划时，这种需求尤为明显。举例来讲，如果一个新建城市的政府预计未来人口会出现大幅度增长，那么政府就要新建公路和下水道系统，而两个项目同时动工也是最有效的方案。对于政府而言，最合理的措施就是通过借贷资助这些基础设施的建设：城市中现有人口创造的税收不足以支持这些项目，而后来新增人口也应当为其付费，当债务应该偿付时，已经住在这里的市民都用上了这些基础设施，他们也理应承担部分费用。政府在陷入经济危机时也需要借贷，这同样是出于对未来经

济向好的预期做出的决策。不过负债的政府会面对很大的问题，以上面的例子来讲，如果人口没有出现预期的增长或者经济危机持续的时间超长，那么政府就会陷入债务困境。

人为错误：他们为什么被债务压垮

经济理论家通过模型和量化手段给自然人和商业主体都预测了其行为的合理性标准，但是人类和企业都很难满足这些基本经济问题的最低要求。

如同我们在之前的章节中讨论过的，民众（包括普通人、企业员工和政府公务员）看上去都对销售人员放在他们眼前的信用工具不加质疑地接受，这也是传统智慧或者主流民意所认可的。在第10章关于律师和金融顾问的讨论中，我们指出了大多数人在作决定时无法得到这些专业人士的帮助。金融工程师或许能帮助减少杠杆相关的问题，他们所提的建议很少被讨论公共政策的人听取，所以民众最终还是要面对比较严重的杠杆问题。

根据既有理论，合理的行为模式要求参与金融决策的人时刻提醒自己财富管理的远期效益问题：首先是借贷，其次在能够收取利息的情况下逐步减少贷款总量，以此保证获得良好的远期效益。

但是个人、企业或政府都很难理解（至少在危机爆发前），他们借贷过多会使自己背负杠杆效应，以至于其他任何方面只要出现微小的问题，都会因为债务的杠杆效应被扩大化。如果一个人承担的债务超过其手中的资源，那么我们称这种现象为“债务积压”，它使负债者无法采取任何形式的有意义的行动，个人、企业或政府都会感觉到被债务压得无法动弹。如果没有金融顾问的帮助，遇到这种问题的自然人很少有足够的量化技巧理解问题的实质，也无法得出解决方案。

这种情况下，放贷者通常出于再赚一道钱的目的而介入，他们有时是完全不顾及借款人的真正利益的。每个国家的放贷者可以推销的产品种类以及国家监管机关允许的放款协议种类都大相径庭。所以每个国家民众平均负债率、存款倾向和财富积累程度也大不相同。

疯狂借贷，危机不断

2001～2007年，也就是严重金融危机爆发前的短暂繁荣时期，美国家庭债务总额（含住房抵押贷款和信用卡欠款额）由7万亿美元增加到14万亿美元。家庭债务占家庭收入的比例上升到“大萧条”以来最高的水平。房价下跌的趋势出现后，手头拮据的人们开始缩减不必要的开支，为美国经济的衰退埋下了隐患。

最近几十年，美国的储蓄水平一直很低，危机爆发前的几年，居民储蓄率接近于0。同一时期，中国的居民储蓄率接近25%。仅以经济基础的差异解释这个巨大的差额是不充分的，这是美国的金融机构没能有效处理基础性经济问题的最好实证，它也表明美国的金融机构仍然是不完美的。

在逐步迈向危机的这几年里，美国的住房抵押贷款对住房实际价值比一直在攀升。金融危机爆发前，只要房价上涨就必然导致杠杆程度增加。抵押贷款放贷者显然和购买住房者一起陷入了同样的心理误区，随着繁荣的推进，他们愿意将住房首付款的金额一降再降。首付越低，人们能够负担得起的房子总价就越高。当繁荣突然终止，抵押贷款放贷者开始担心，所要求的首付就越来越多，甚至使购房者都不敢考虑买房子，就算房价降下来也无人问津，于是一个恶性循环就这样开始了。这种经济紧缩导致大量房屋被终止赎回，保障终止赎回业务的法律越严格的州，经济衰退越严重。

2008年的美国，就在危机爆发的前夜，平均每个人手上有5张信用卡，同一时间，每33个中国人才有1张信用卡。直到金融危机爆发前，信用卡业务在美国境内被大范围推广，甚至在一个家庭不需要它的时候都会被银行强塞一张，通常信用卡的宣传页上都印有闪闪发光的吹捧之词，让收到卡的人觉得能用上这张卡是一种荣耀，也是对他们个人成就的认可，从而也消除了他们对借贷的本能质疑。中国人则很少会接到这样的信用卡或宣传册。

过度依赖信用卡消费已经成为一个严重的问题。危机爆发前，美国境内信用卡业务增长最快的城镇在危机到来时，也变成了紧缩最严重的地区。

近些年，人们意识到激进的信用卡宣传手段导致了信用卡债务问题。美国政府因为意识到这个问题的存在，所以通过2010年颁行的《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》创设了消费者金融保护局，这个机关对放款业务具有监管权，其中就包括通过信用卡进行的放款。如果这些刚刚开端的举措能够让我们开始讨论如何改变现有的杠杆模式，那么我们就可以开始重新规划债务机制，使其能更有效地为公众利益服务。

欧债危机谁之过

2010年引起世界性关注的欧债危机很大程度上也源于同样的问题，其症结还是在于人们一方面要追逐风险，另一方面又想跟从传统。金融顾问和经济理论家或许会对债务的体量和形式给出各种建议，但是政治的运作没有一种自然的机制能让这些建议传播到民众的耳朵里。在危机爆发之前，社会中弥漫着满足自得的氛围，这使得大家很自然地低估了负债的风险。在这种时期，政客们也不会把注意力集中在这些问题上，他们担心有人指责自己打击民众对商业的信心。他们认为哪怕提到过度

负债问题的字眼都是对自己不利的，所以最终没人深入思考这个现象。

在欧洲，由于欧洲银行监管者的失职，个别国家政府过度负债的后果变得更加严重，他们的失职之处在于对欧洲各家银行持有的以欧元计价的政府债券没有提出任何资本金扣减要求。这种监管决策意味着一旦政府拖欠赔偿债务，银行也会跟着遭殃。为什么监管者会认为政府债券是无风险的呢？或许他们心里明白政府债券是有风险的，但是他们不想因为提出资本金扣减需求而透露自己的担忧，也就不会引发公众对政府的不信任。这就像是烧断自己身后的吊桥一样，逼着自己只能往前走，也就是他们不想由于提示公众风险的存在而摧毁民众的信心。除此之外，当时也没有任何人关注过这个问题，考虑到人类分配注意力的社会基础，很自然的没有人会想到政府出现了债务积压现象。

以上提到的这些观点都是十分强烈的心理动机，它们抑制了人们纠正基础性问题的行动，截至我写作本书时，欧洲银行对所持有的欧元计价债券仍然不做任何形式的资本金扣减，只不过2010年时成立了一个欧洲银行管理局，引入了一些新的评估银行的机制和一个新的临时性资金缓冲要求。

欧洲系统风险委员会成立于2010年，其目标是通过监管手段使再次发生同类危机的可能性降到最低。这个委员会的诞生并不能消除当初导致这场危机的政治冲动，不过它确实启动了一个研究和对话的良性循环，或许能够降低问题的严重程度。

欧债危机的结局在我的书出版时还没有完全体现出来，不过我们已经清晰地看到它有可能带来严重的后果。这场危机有可能导致欧元的分化或解体，也就是说象征欧洲团结的旗号将不复存在。长远来讲，失去这个象征性的符号将是灾难性的，因为人们已经习惯了用这个词代指其背后的重要事务。

杠杆周期：繁荣之后，即是崩溃

全球范围内存在一个杠杆周期，这个周期没有固定的长度，而一次危机与下一次危机之间的间隔有可能非常长。但不论你放眼何处，只要经济繁荣就必然产生过度负债，繁荣过后，也必然引起经济崩溃。

如果我们对不同国家进行对比研究，会看到同样的行为模式。有一项对比16个国家的研究发现，1997~2007年，负债增长最多的国家通常也是住房价格涨幅最大的国家。除此之外，1997~2007年负债增长最多的国家也是2008~2009年危机爆发后消费支出减少最严重的国家。很明显，全球范围内有一个杠杆周期在诱导着金融危机的发生。

周期内过度负债的既有可能是个人，也有可能是企业或政府，甚至是三者同时过度负债。杠杆周期对经济波动有根源性的影响，但是经济理论家似乎并未关注这个理念，这或许是因为经济学家更愿意关注相对较微观的波动，也就是那种会频繁发生并且可以采集到很多数据的经济衰退，而很少关注不经常出现的大萧条或近似大萧条的情况。

经济学家欧文·费雪在1933年曾经写过，与杠杆有关的周期性波动是导致20世纪30年代“大萧条”的重要原因。当1929年物价下跌后，所有债务的真实价值被放大。这个变化使得放贷者受益而借款人受损，但是总的影​​响是负面的。债务积压的放大使得支出减少，这种现象直到积压现象消失后才逐步返回正轨。

经济理论家约翰·吉纳科普洛斯在近期延伸了费雪的理论，他提出虽然最近一次2007年爆发的金融危机没有伴生严重的通货紧缩，但是此次危机的本质还是一次债务积压。当民众的债务超出其所拥有的资产，社会经济就将遭遇一系列问题。吉纳科普洛斯列举了9种债务积压引起的“客观外在现象”，其中包括建筑行业陷入困境、小企业经营状况恶化、社会不平等现象加剧、生产力减弱以及担保人承受连带损失等。因

此，很明显的结论就是政府应该扮演杠杆的监管角色。

在经济繁荣时期，人们容易过度乐观，也容易自满。人们的潜意识里总是认为政府会解决任何可能出现的问题，而且当数百万人也和自己一样不断增加负债时，从众行为肯定是很安全的。繁荣逝去后，即便在严重的债务积压时期，人们还是倾向于将政府视为最终的救世主，他们在一种已经成型的行为模式中不可自拔，只能冀望政府救助。但正是这种成型的模式导致了经济危机。

债务积压问题根除难度极大，在经济繁荣时期接纳了较高杠杆程度的个人、企业和政府或许在未来多年间都无法消除债务带来的负面影响。

我们通常能在一个国家的政权更迭后发生的事件中找到债务积压问题一直存在的证据。当国家政权变更之后，人们或许以为新上台的执政者会推翻前任政府欠其他国家的债务。实际上，国际法仅在极有限的前提条件下才允许出现这种拒绝偿债的行为。

新上台的政府不仅不愿意推翻前任政府欠下的金融债务，反而有时还会将前任政府已经取消的债务关系重新恢复。希特勒1933年上台后取消了德国应该承担的“一战”重建债务，但是“二战”之后的德国政府重新认可了其中的部分债务，他们的动机就是在战争之后重建人们对德国的信心。德国政府在2010年10月偿付了该笔债务中最后的9400万美元——此时距离债务产生已经过去了90年。

世界各国在此次金融危机中也对这个问题的存在有了新的认识，但是各国政府仍然没能找到一种可靠的解决问题的办法。如我们前面提到的，政府会创建新的监管机关，包括美国的金融稳定监管委员会和欧洲系统风险委员会等。位于巴塞尔的金融稳定委员会和巴塞尔银行监管委员会正在全球范围内展开对杠杆问题的研究。但是从过去的经验看，监管机关都没能采取足够的措施预防杠杆周期的重生。真正有效的措施不

能仅仅依赖监管机关，还需要我们开发出更好的金融流程和产品，这些新产品不能建立在现有的僵化的传统思维模式上，而应该反映我们行为方式的根本性转变。

一个能够应对杠杆周期和债务积压问题的持久性解决方案，应该能够在自由可取的信贷带来的福利和债务可能促生的周期性、系统性问题之间维持平衡。设计这种解决方案的过程对于开发新的金融制度和技术都是一种挑战，这是很多人都想要承担的任务，也是最具创新精神的金融发明家必须完成的任务。

丑恶债务和助益债务

自古以来人们就认为放贷者具有邪恶的品性。天主教早在325年第一届尼西亚会议期间就明确反对征收利息的做法，这个禁令一直延续到16世纪约翰·加尔文和亨利八世执政时期。《古兰经》中有一些经文看上去是在严厉指责征收利息的行为，而伊斯兰教教法（Sharia）禁止了穆斯林从事银行业，直到20世纪60年代才逐渐放开。犹太教律法（Halakhah）严禁犹太人向其他犹太人放贷，正统犹太人直到今天还在指责这种行为。

法制精神能够证明债务并不总是邪恶的，只有那种所谓的丑恶债务除外。丑恶债务是指并非在自由且信息共享的前提下通过协议形成的债务，或者管理方式完全不人性化的债务。例如，在2007年金融危机爆发前几年，美国境内就有机构将过度的抵押贷款发放给低收入且无法获得充足信息的家庭，这些借款人都没有被告知此类债务会导致的后果。这类债务就是丑恶债务，它能使借款人在道德上有可同情之处，也在未来他们为自己的困境做申诉时留下了余地。如果一个国家的政府是独裁体制，那么它有可能在不告知民众的情况下向其他国家借款，而且所借的款项并没有被用来改善民生。在这种情况下，该国新上台的政府可以以

诈骗为由拒绝偿付借款，并且声明该借款对新任政府不具约束力。不幸的是，目前国际上没有一个主体有序地判断哪些债务是所谓的丑恶债务。

我们必须给予丑恶债务现象更多的关注，而且关注得越早越好，最好在大规模金融危机爆发前就意识到其危害。经济学家希玛·贾雅昌卓安和迈克尔·克雷默提出，未来应该创设一个类似联合国这样的组织，由其宣告某些政府债务（也就是该组织想要惩罚的政府）是丑恶债务。采取这种措施将使得这些政府很难再借贷，即便那些没有道德底线的放贷者也不愿意借钱给他们，因为这些放贷者从道德上讲完全没有理由向继任政府追索贷款。贾雅昌卓安和克雷默还说，相比当今世界处罚流氓政府时常用的贸易禁运措施，这一类型的处罚更不容易规避。

丑恶债务的对立面（我们姑且称之为“助益债务”）就是由放贷者精心设计，在社会福利方面能起到助益作用的债务。此类债务通常都是有附加条件的，这些条件既可能在债务协议中提出，也可能包括在关联协议和备忘录里，设计这些条款的初衷是为了给借款人或其他相关各方提供健康的推动力。

助益债务的典型案例分析之一就是“二战”之后美国通过马歇尔计划向欧洲各国提供的贷款（及免息资助款）。正如经济历史学家赫尔格·伯杰和阿尔布雷克特·里奇所说，这些贷款所发挥的刺激作用纠正了当时欧洲非常危险的发展导向。这些贷款到账时，欧洲各国正向德国索要巨额战争赔款。为了满足他们的需求，必须将德国的资本储备全部拆散并输出国外，这些需求都建立在民众无法搁置不管的愤怒及对立情绪之上。马歇尔计划则设想创建一个开放的欧洲共同市场，其中包括恢复传统德国的工业强势。当然，美国的动机也不是完全无私的，稳定且富饶的欧洲对美国有着很大的战略意义。这个方案的最终结果是一个团结在一起的欧洲和一个重新走向富强的德国，它使所有人都受益匪浅。

要保证助益债务超越丑恶债务，并保证借贷都被用于解决人类社会

的基本问题，金融监管者还有很长一段路要走。要想债务的发展达到这个状态，我们需要鼓励金融创新，允许放松对债务形态的定义，就像我在前文中提出的持续演算型住房贷款和以国内生产总值为指数的国债等，或者是广泛意义上的其他任何真正能为借款人谋求利益的指数型方案。为了更好地管理债务和杠杆，也就是让人把债务看得更明白，不仅需要放贷机构自身做出变革，也需要他们变革自己从事对冲、证券化和捆绑债券等业务的方式。

第24章 金融是肮脏的吗？公众的认识误区

社会中广泛存在一种感觉，人们总会认为金融业务本身和推广金融业务的人都有肮脏的一面。这种印象或许与当前很多年轻人从事与金融相关的工作有关，人们认为年轻人完全可以选择具有更高尚情操的职业，所以从事金融业被衬托得甚至有些可耻。

许多经商的人都有这样的感受，如果把销售作为最主要的目标，并且在解读法律或法律意图时打擦边球，那么很容易获得收益，至少短期内肯定没问题。看上去他们的注意力完全放在赚钱上，而经商的过程中根本没有什么道德原则要遵守。只要是生活在现实社会中的人，就必然要和这种人打交道，甚至会成为这种人的下属。这个现实不容置疑。为这种人工作的雇员就算知道自己接到的任务的错误性，也不得不完成自己的工作，因此很有可能导致全部相关者的道德品质都走下坡路。

我们面对的现实就是，不论自己从事何种工作，都需要持续与这种走下坡路的趋势作斗争。某些特定的职业对人会产生负面的诱惑，使人居心叵测或有撒谎的欲望，部分金融相关职业就是其中的一部分，而且它们散发的诱惑比其他职业更强烈。一些金融从业者在某个特定的时期会意识到自己的行为存在问题，他们心理上的认知失调会促使他们想办法一方面维护个人的自尊心，另一方面为自己的行为辩解。他们那种自以为是的态度特别容易激怒早已摆脱类似境遇的人。

看上去金融业道德品质低下的从业者人数偏多，这或许是因为金融相关职业能为从业者提供天文数字般的薪酬，至少有部分幸运的人能享受到这个待遇。有些特定情况下我们甚至会问：自认为道德品质纯良的人为什么还会从事金融业呢？

要想在金融界取得成功就必须懂得如何管理信息，这是成功的关键，这也意味着金融从业者随时都有向别人提供虚假信息的机会，这也就是为什么有时候金融业在外人眼里是一种腐化的职业。为了在一笔金融交易中占据上风，交易者总会有动机隐瞒一些信息。

还有其他哪些职业会使从业者有动机通过选择性释放信息的手段影响别人的思维模式呢？如果老师忽视了某个学生，可以说他有失职的过失，这会激起家长对老师的负面情绪，但是这种负面情绪的强烈程度远远无法和恶意金融诈骗引发的愤怒相比。恶意金融诈骗不仅被人们视为直接的盗窃，同时也伤害经济受损的人的自尊，他们会因上当受骗而觉得自己很傻，从而动摇了他们对自我价值的认同。

金融与赌场有什么不同

人类的思维模式有重复犯同类错误的可能性，赌场就是通过商业手段利用这种可能性的最好例证。人们通常把赌场视为一切罪恶的集中体现，但它为什么又能诱使人们在预期收益为负的情况下不断对其投资（也就是下赌注）呢？而且这种投资行为不断重复出现，所以一求平均就发现输钱是必然的结果。

博彩业正如其名字昭示的一样，更愿意将自己视为娱乐行业的一分子。它确实能给某些人带来愉悦感，但是它与娱乐行业其他形式的职业最大的差异在于，它不断刺激人们追逐风险的冲动并将其扩大化，有时就会招来灾难性后果。

追根究底，问题可以被简化成为什么有人愿意到赌场赌钱呢？心理学家丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基的研究表明，人类本能地厌恶失去自己拥有的东西，他们对于避免承受哪怕最低程度的损失的追求甚至可以用病态形容。当把一个非对称的丢硬币赌博（出头像赢20美元，出

另一面输10美元)摆在人们面前时,即便这个赌博的预期回报是5美元,大多数人都选择不参与赌博。那么赌场又是如何诱使人们在预期回报为负数且在他们一次又一次输钱的情况下还继续赌下去呢?

其中一部分原因与我们前面讨论过的人类追逐风险的本能冲动有关,并且这种冲动在不同的情境下有不同的表现。赌场的环境是一种能让人迅速忘记赌博实质的精心设计,而且能把赌博的行为放在一种鼓励追逐风险的氛围中。赌场的经营者并不是心理学家,但是他们会为很多不同的场景设置进行实验,一旦确定令人满意的设计,他们就复制并推广。他们善于修补赌场环境中那些看上去无关紧要的细节——一些能够影响人们赌博意愿却无法轻易觉察的细节。赌场之间存在着弱肉强食的现象,这使得生存下来的赌场都是精心设计过的,能够有效抑制人们厌恶风险的情绪。

赌场通过特殊的环境布置降低人们心理上的制约,有些手段是显而易见的,其中之一就是赌场免费提供各种烈酒。他们同时散播只有富人和成功人士才能经常光顾赌场的理念。这些都容易使一部分人迷失自我,也忘记了自己经常在赌桌上输得精光的事实。

心理学家约瑟夫·西蒙斯和内森·诺文斯基指出,赌博的场景与卡尼曼和特沃斯基搭建的心理实验场景在很多细节上都有差异。在赌场里,人们亲眼看着别人下比自己更大的赌注,相比之下,自己可能遭受的损失就显得微不足道。如果某种赌博形式对赌注金额设置上限,这种上限通常也是一个比较高的数值水平,真正投下的赌注数额也就显得相对较小。在一种设定赌注下限的赌局中,到底下多少赌注则由参赌者自行决定。西蒙斯和诺文斯基将这些赌场的特征照搬到他们设定的心理实验场景中,结果发现,这些因素确实刺激了人们追逐风险的冲动。

如果放置在不受监管的市场环境中,很多经纪业务提供的服务和赌场的运作有极强的相似性。我们通过观察证券监管生效前证券公司经营本质得到了上述结论。19世纪和20世纪初兴盛一时的“投机商号”就给客

户对赌商品及价格提供了便利场所，其性质与赌场基本类似。他们允许光顾商号的人在与别人社交的过程中，在观察别人投注之后，进行一系列小额的投注——这与当今的赌场十分相像。一位主顾在描述1879年纽约金融区的投机商号时这样说：“投机商号让我想起了马场的投注室——实际上二者并没有太大的区别，即便有人像安德伍德那样大声吆喝：‘先生们，对法拉丁（马的名字）最高投注有喊600美元的，有人出更高价吗？’我也不会感到吃惊。”（赌马投注室是派利分成法赌博的主要场所，安德伍德是力主推广这种赌博方式的人物之一。）

很难想象人们如何在这种环境下做出良好的投资决策。在相当一段时间里，警察查抄非法投机商号的消息都是新闻报道常见的头条。20世纪前20年是美国社会经济发展最激进的年代，也正是在这个年代，投机商号被各州监管者彻底取缔。

但是在这些类似赌场的机构外，肮脏的经纪业务行为屡禁不止。股票经纪人小弗雷德·施韦德在1940年出版的《客户的游艇在哪里》一书中生动地描述了这个问题的存在，他揭露了很多经纪商常用的狡黠和伪善的伎俩，因此这本书也受到很多读者的欢迎。他在书中着重描述了经纪人的推销手段，这些人在面对客户时通过三寸不烂之舌勾画出对财富（也就是经纪人已经拥有很多富裕的客户）和信心（通过精细的设计但通常都是虚假的工具）的憧憬，整个推销过程中，他们一直都明白自己提出的投资建议实际上一文不值。施韦德对一个常见的股票经纪人或投资顾问的描述如下：

如果你质问“伟人先生”他是根据什么对未来15年的走势做出判断的，他肯定给你找出一堆理由，让你后悔当初就不该提这个问题。但是他自己心里其实很明白，如果他能从自己编造的环境中抬起头来，认真审视一下历史业绩，他就不得不承认，基本上没有任何一个金融顾问敢对任何一种证券未来2年（更不用说15年）的走势做出判断——金融顾问中的绝大多数人在更短的时间内都做出过更离

谱的判断。

尽管施韦德的书没有成为经典，也没有提供太多数据支持，但是他确实是有效市场理论的先驱之一。

认知失调和伪善：金融危机的心理根源

认知失调是社会心理学家利昂·费斯汀格提出的，用来指代一种负面情绪，也就是一个人遭遇与自己的信仰冲突的事件时所体会到的心理上的痛苦。这种情绪不一定会促使人们理性地更新自己的信仰，反而有可能引发意想不到的后果，尤其是当一个人意识到自己遵从信仰而采取的行动前后不一致时，他通常最方便的脱身之道就是彻底抛弃原来的信仰。伪善就是认知失调的一种经典体现，伪善者出于方便自己的目的，或者为了给自己的行为找到立足点，而采纳某种信念，在这个过程中，他们往往也会在某种程度上相信这些信念是正确的。

费斯汀格和他的后继者们找到了很多铁证，证明了认知失调是确实存在的现象，同时也是人类犯错的经常性诱因之一——这些错误中就有一些就是民众所鄙视的肮脏行径。但是还是有人对认知失调理论的某些方面存有质疑，尤其那些信任完全理性的人类行为模型的人最不愿意承认这种理论。

最近人们又发现了能够支撑费斯汀格理论的新证据，这个证据表明人脑的结构与认知失调现象紧密联系在一起。神经学专家文森特·范·维恩和他的同事们设置了一种实验场景，受测对象都收了钱或者受到其他形式的鼓动说些心口不一的话，说话时用核磁共振成像仪观察他们的脑部活动。研究者发现，在实验过程中，这些人大脑的部分区域，尤其是背侧前扣带皮层和前脑岛，都会受到强烈刺激。根据现在对人脑的了解，这些都是在人类撒谎时才会表现活跃的区域。范·维恩和他的同事

们测量了这些部分所受的刺激程度，他们发现受测对象有个体差异，有的人受到的刺激强，有的人受到的刺激弱。一个重要的发现是，脑部活动剧烈的受测对象显现出更强烈的更改自己信仰的意愿，以图使自己的言语和自己被迫接纳的观点保持一致。由此我们得到了脑部活动与认知失调存在必然联系的证据，也能看出这是大脑一种天生的机制，从生理的角度说，任何人都可能出现费斯汀格通过观察人类行为总结出的认知失调问题。

如果说伪善是一种天生存在于大脑中的机制，那么由人为的错误导致经济运行出现重大问题的可能性也就很高。我们可以把一整套经济体系看作一些预先给定的假设组成的整体，例如，在此次金融危机爆发前，人们普遍认为“住房价格永远不会下跌”，数百万人曾经接纳这种理论，原因在于他们不论以何种方式都在和这个房地产泡沫膨胀的经济发生互动，或者他们自己也直接投资了房地产，如果他们不接纳这个理论，那么他们就会体验到认知失调的痛苦。

再举一个例子，欧洲银行业监管者之所以对持有欧元计价政府债券的银行没有扣减资本金的要求，或许也是认知失调现象在作祟。欧元区各国已经下定决心维持欧元的运行，不会允许欧元走向终结，因此在日后的运行过程中，只要出现欧元可能失败的风险，这些决策者就必然出现认知失调。所以现在看来，欧洲监管者的立场可谓是假君子、真小人，也就是说他们坚称欧元计价债券是安全的，也由此为银行业出现灾难铺陈好了舞台。

这种心理问题是逐年积累形成的，也是无法根治的，但是金融业还是能够吸引到相对不会沦为伪君子的人才。它能够吸引最终成为交易员和投资经理的人，这些人只有在看到市场揭示了事件本质之后才会满意。他们也是经常受到伪善心理挑战的人。这种人不会满足于表面上听起来正确的行为，只有被实践证实的正确行为才能让他们感到欣慰。

如果一个金融体系允许其从业者践行上述行为准则，那么这种体系

必然导致经济不平等现象的出现。但是对于社会整体而言，这些从业者的行为可以起到避免过度追随传统和为了保证政治立场正确而采取错误行动等现象。在金融机遇面前能够采取这一类行动的人也是当代金融制度能取得成功的重要因素之一——就算大多数普通人误解其成就也没有关系。

对金融理论家而言，他们通常很难解释我们现如今的金融机制是如何形成的，也很难理解他们为什么能为平等社会的目标做出如此优异的贡献。许多理论家都把民众刻画成单纯追逐利益最大化、绝对自私且绝对有理由为自己辩护的人，不过不要忘了，人总会本能地保护自己的自尊，追逐利益最大化最多不过是自尊心的一部分罢了。

道德目标：赚钱到底为了什么

或许在当前情境下，受到监管者穷追猛打的肮脏行径确实是金融行业的一个污点，但现实是并非所有金融从业者都是这么卑劣的人，金融业同时也是一个可以为追求更高道德目标的人带来回报的行业——这一点对于行业以外的人来说只会偶尔闪现一下。即便那些品行高尚的金融从业者也因为和卑鄙小人的日常必然接触而被误解为后者的一分子，但他们却还是不得不帮助卑鄙小人完成他们的订单。

帮助客户完成交易，这个行为中原生的道德目标不是每天都能感受到，由此也有人得出结论：金融界的人根本就没有此类道德目标。但对大多数普通人而言，人类的本性自然地会将这种目标映射到每天的活动当中。一个人要想完成职业要求的所有任务就必须具备这种道德目标，也就是一种精神指引。在条件许可的前提下，我们当中的很多人都想为身边的人提供帮助或者做点儿好事。

人一生当中都在不停地积累财富，临近晚年时才开始谋划如何使

用，但是使用过程中的道德考量对于任何人都是一辈子看不透的事情，因为没有人能在财富积累停止之前看到财富所能获取的道德目标。多数人一辈子都无法正确认识自己的道德目标，更不用说理解别人，也不会有人专门记录为实现目标而采取的行动。目前，极少有人会以人生前所秉持的激励人生进步的道德目标对已去世的人进行排名。

当我们做出一个道义的决策时，心理其实明白没有人在帮助我们判断这个决策是否正确，现实就是这样，人们表面上看起来关心，实际上都是事不关己高高挂起的态度。新闻媒体喜欢报道富人的花边新闻，但是他们更热衷于能够揭露富人道德缺失的报道。民众很少关注富人的善举。

人类本能地认为自己是善良的，因此也希望自己的行为匹配这个形象。不过如果我们以逻辑的方式追寻这个希望，那么它有可能将我们带入一个完全无法振奋人心的生命周期当中，使我们失去需要证明的道德品质，找不到人生的方向，也没有对人生最终的评价。

老约翰·D·洛克菲勒的父亲是一个街边商贩，而且犯有重婚罪，而他本人在经商过程中也是冷酷无情、不给对手留余地的冒进型商人。艾达·塔贝尔在1904年出版的《标准石油公司史》（*The History of the Standard Oil Company*）一书中将洛克菲勒的商业行为描述为丑闻。但在他晚年时，洛克菲勒参照安德鲁·卡内基的模式做起了慈善事业。他的商业行为可能是肮脏的，但是他却以崇高的姿态终结了自己的人生，他捐建的机构包括洛克菲勒基金会、芝加哥大学以及洛克菲勒大学。除此之外，他还把自己的财富留给了儿子小约翰·洛克菲勒，小约翰继承了父亲的慈善事业，并且教导自己的五子一女都从事公共服务事业。这一家人都在公共和慈善事业领域发挥了重要作用。孙子辈的纳尔逊·洛克菲勒后来还成为美国副总统。他们家族第四代的杰伊·洛克菲勒后来成为代表西弗吉尼亚州参议员，并且在这个位置上服务长达25年。

这里提出的问题是洛克菲勒家族这么做的动力何在？他们难道仅

仅是出于满足自我的心理需求，还是为了建立一个永不衰落的家族王朝？或者说他们的慈善事业是为更深层次的道德目标服务？最合理的答案是两者兼具。这个家族的成员在长达一个世纪的时间里维持了自己的慈善事业，尽管他们发家于富有争议的商业行为，但是他们现在演变成了一股重要的社会力量，家族的后代都从前辈手中接过文明的火种，这个现象对于某些普通人而言是非常有激励意义的。他们家族的故事也成为某些人生活模式的范本。遗憾的是，像洛克菲勒家族这样的例子极为罕见，因为人们还没有一种完善的手段保证家族的目标和价值观能在一代代人之间很好地传递。

我也和一些拥有家族基金的富人交流过，他们都认为基金是自我认同的重要组成部分，而且他们对这一点的重视程度令我感到吃惊。他们在谈到这一点时通常都极富感情，这会让他们感到一种道德上的优越感。如果你曾经给大学捐赠过基金或者捐建了一幢以你的名字命名的教学楼，那么你也能体会到同样的优越感。这种行为同时兼具自我主义和利他主义的特征，也就是两种动机同时存在于行为人的脑海里。

当然，社会上其他阶层的人很少关注家族基金会的善举或者某个以捐建者命名的建筑。如果我们的注意力能够被引导到这些基金会或者捐建行为背后的主要人物身上，那么我们可能都会承认，为公众带来这些礼物的人都是好人。但在现实中，使用者是永远不会遇上发起者的，所以我们自然不会想起他们。因此，他们通过这种方式使自己有资格接受公众的赞扬，也能够实现人生的道德目标，而且不会招来直接的羡慕或妒忌。

被错误地扣上肮脏的帽子

金融业务对品德低下的人具有极强吸引力，这带来的问题就是这一颗老鼠屎搅坏一锅汤，就算真正严于律己、品行端正的金融从业者也被

民众视为卑劣的小人。从事金融业有一个天生的极端风险，那就是即便道德品质最好的人也有可能因为自己没有犯下的罪行或错误而被起诉，从而造成自己声誉上永久的损失。

从事金融业和商业管理的人能够获得真实的权力——一种能够让他们把只有自己想要发生的事变成现实的权力。一个手中握有数十亿预算的当选官员，至少民主社会中的官员，都没有他们这样的权力，因为官员会受到各种权力机关的平衡和制约，而且每一届官员当选后的任期也是有限的。高度成功的商人（和他们的后裔）所取得的那种从本质上讲根本不受限制的权力在从事其他工作的人身上是从来没有出现过的。

对于男性（大多数金融家都是男性）而言，这同样意味着他们取得了凌驾于女性之上的权力，这也是女性和其他没取得同等成就的男性憎恨此类人的原因之一。即使在当今社会，他们的经济地位决定了他们有同时娶多个妻子的能力，也不用顾及某些男性一辈子都娶不到老婆的现象——难怪会激起这些单身汉的愤怒。一些身处一夫多妻关系中的女性的仇恨感甚至更高。在西方社会中，自从古希腊和古罗马时期就将多配偶列为违法行为，至少在广泛的民意中是对这种现象进行抵制的。即便已经形成了这种传统，有钱的男人还是容易发生婚外情，甚至嫖妓。

更明确地说，用经济学家索托斯丹·凡勃伦发明的一个词解释，富人获得的权力使他们能够进行“令人瞩目的消费”，当做出这种行为的人是男性时，民众本能地认为这是他为了吸引女性而采取的行动——即便他最终没有圆满完成计划，也无法摆脱这种评价。对财富的追求背后是人类渴求性欲和社会地位的冲动。这对女性同样成立，她们对财富的渴求动机可能稍有不同，但是其推动力同样强大。

民众对富人的敌对情绪在某种程度上是对这种权力的认可。即便一个人愿意最终捐出自己所有的财富，人们仍然无法确认他这么做的真实动机到底是什么，因此别人也会很自然地对其行为有所猜忌。猜忌的心理则有可能表现为不分青红皂白地将所有富人都看成卑鄙小人。

成功的商人都是肮脏的？

如我们刚刚讨论过的一样，民众对成功商人的态度往往是负面的。但是定量研究表明，这种负面看法虽然传播很广，但并不是一种全世界都认可的态度。

1990年，俄罗斯经济学家马克西姆·博克和乌克兰经济学家弗拉基米尔·科罗博夫与我一起进行了一项问卷调查，目的是对比美国（特别是纽约人）和俄罗斯人（以莫斯科人为代表）对商业的态度。我们的问题是：“你是否认为力图赚很多钱的人通常是不诚实的人？”两个国家的民众给出的答案都是肯定的。但是俄罗斯持肯定态度的人更多，即受访的莫斯科居民有59%选择了“是”，而纽约人当中只有39%选择“是”。

我们接下去提了一个比较私人的问题：“你是否觉得与拥有自己生意（个体户或小企业主）并且总是在试图赚钱的人很难成为朋友？”莫斯科选择“是”的人占了51%，纽约选择“是”的人则仅占20%。

在一个没有经历过合法商人兴盛时期的国家，人们视商人为行为肮脏者的比例更高，这个发现可谓极其重要。这说明任何一个国家想要获得发达的金融体系，它的人民必须首先经历一个过程，扭转那种被夸大的商人都是肮脏者的思维。当然，美国人当中还有20%~40%的人对商人持有偏见，这告诉我们在自己的国家也有很多问题需要解决。

当人性的特征在金融领域表现出来时，人们应该以更审慎的态度看待它，金融体系能否继续取得成绩也取决于人们能否保持这样的态度。一个本质上良好的经济体系偶尔会出现一些目标或动机并不高尚的行为，这是发展过程中我们必须接受的现实。

下一章要讨论的主题是金融投机行为，在很多人印象里，由于这种行为发生在一个使人自私自利并且居心叵测的经济环境里，所以它必定是一种肮脏的行为。评判投机市场在社会良性发展中所起的作用，必须

将这种无法鼓舞人心的行为考虑在内。不过我们还是要仔细地分析这种行为的构成因素，从而形成对其整体影响的判断。

第25章 为什么社会需要金融投机

民众长期以来对市场中的投机行为都怀有负面情绪。对普通人而言，投机行为对社会发展毫无贡献。看上去，这只不过是富人或者想要变成富人的人用来消遣的活动，是一种本质上自私且以自我为中心的行为。最重要的是，采取这种行为的人通常都是妄想者。1904年，查尔斯·科南特在一篇论文中提到：

通常头脑清醒且知识丰富的人当中普遍存在一种很难改变的错觉，那就是他们都认为股票和商品交易所的业务都是纯粹的赌博。看上去只要他们静下心来反思一下，也许就能说服自己，这种在当代商业机制中占据了重要地位的交易，对于当代商业机制本身肯定是有用且不可或缺的，但是现在看来，有组织的市场中采取激进交易行为的人通常都没有反思的能力。

当然，科南特对民众态度的描述是正确的。许多思想领袖也说过类似的话。他一定知道马克思也认为投机是赌博的近亲：“由于在此情景下产权以股票的形式存在，其流动和转移纯粹就是和股票市场对赌的结果，这个市场里大鱼吃小鱼，股票市场的恶狼吞掉所有小羊。”在对投机行为表达批评意见的人当中，我们不能遗漏20世纪最重要、最有影响力的经济学家凯恩斯，他说过：“人们一致认可，为了公众利益考虑，普通人应该很难进入赌场，而且就算进去了，里面的消费也应该是极其昂贵的。或许股票交易所也应该做同样的安排。”

像科南特这样认为投机是一种具有基础性作用的经济活动的人，与马克思及凯恩斯这样对投机行为持严重质疑态度的人在过去一个世纪里

不断发生冲突，而这个冲突至今没有解决。问题无法解决的原因在于双方的论点都有一定程度的合理性，或者说双方各自申明了真理的一半。除此以外，要想使投机行为满足科南特的理想，完全取决于我们的金融机构：他们要么鼓励健康且有生产力的投机行为，要么就持相反的态度；他们既可能吸引到积极的且具有投机性格的从业者，也可能完全排斥这种人的存在。

投机行为与有效市场

“有效市场”这个词由来已久，但是使用的语境不同，意义也不一样，对其赋予现代特定意义的是芝加哥大学的经济学家尤金·法玛，这位学者在1965年写道：

在有效市场中，许多聪明的市场参与者相互竞争，其结果是使单一证券的价格反映已经发生和预期将要发生的事件的共同影响，这种现象可能在市场竞争的任意时段出现。换句话说，在有效市场中，任何时候的证券价格都将成为其真实价值的逼真预测值。

这里所说的“许多聪明的市场参与者相互竞争”指的就是投机行为，如果聪明人都极力避免投机行为，只会简单地采取广泛分散风险的投资方式，那么市场当中就没有一股力量将股价推向确实“有效”的水平。

除了查尔斯·科南特之外，许多学者在法玛之前就提出了关于完善金融产品价格的理论。预测价格变化的艰难性经常被人们视为价格反映价值理论的证据。此外，统计学研究已经在法玛提出理论前好几年就找到了相关证据，能够证实投机市场内的短期价格波动是难以预测的。但是法玛的理论将这个问题提升到一个全新的科学程式的高度，并且将投机者比作占星师，通过观察股市数据的模式寻找交易机会。法玛坚信，

市场价格因为过于完美而不可被预知，毫无规范的模式可循，纯粹是一种随机现象。

法玛使用的数据来源于证券价格研究中心最新的成果，这个中心由美林出资5万美元筹建，始建于1960年，附属于芝加哥大学。成立此中心最初的目的是希望将每个月（后来变成每天）的股价及相关的资金变化和分红情况等信息记录在磁盘上，这些信息可以用来精确地计算回报率，而且后来也确实通过UNIVAC计算机进行了演算。证券价格研究中心的负责人获得了纽约证券交易所的协助，但是他们很快就发现，交易所从来没有汇总过此类数据，而且也没有办法迅速且准确地进行汇总。他们没有预料到自己会遭受这样的挫折，但这也反映了不论在美国还是世界其他国家，从来就没人汇总过此类数据。最终他们还是汇集了必要的信息，磁盘被放到计算机上进行演算，通过最后得到的数据，投机行为使市场价格反应机制更完善的理念的权威性得到了很大的提高。

其实自1926年开始，单一股票价格的计算就一直在使用类似的“磁盘数据”，只不过其形式大不相同。当金融分析师进入计算机时代之后，有效市场假说很快就取得了标志性理论的地位，这也使得人们经常推测（或许已经演变为臆测）市场的完美程度。

股价每天发生波动，其波动幅度不可预测，这个现象照理说应该不会让任何人感到惊讶：如果有一种交易策略能够保证每天稳定地有千分之一的收益率，那么其年收益率将超过30%。显然，如果这种策略真的存在，那么掌握了策略及其附属因素的人肯定早就开始在竞争中使用这种手段了，当然这种做法也会彻底消灭市场中存在的任何潜在交易机会。不可能所有人都通过相互交易变得富有，所以上面提到的结论是成立的。汇总证券价格研究中所使用的磁盘数据，作用在于通过极有分量的研究证实本来就很明显的事实：任何人都不可能通过短线爆炒迅速致富，这种捷径是不存在的。

学术界尽全力对有效市场理论的一个方面进行了大量研究，也就是

想要弄清楚聪明的交易员是否真的能有超越市场的表现？理论假说的另一个方面，也就是如果市场真的像人们说的那样运行良好，那么市场价格的变动是否符合相应规律，这一点更难以被验证。

法玛1965年发表的论文可以称得上是有效市场假说的分水岭，其论文发表后，人们对这个理论的热情发展到了过分的程度，这也使民众产生了一种不健康的信任度，并将过量的资金托付给了金融机构。投资者也忘记了，市场是由参与者的观念组成的，价格波动很大程度上反映了现实当中参与者的情绪变化。

确实，如果我们以一个综合性股票市场为例，比如美国的股票市场，其股票价格的变动大多源自于投资者情绪、态度的变化，或者受一些与股票背后的真实价值完全无关的因素影响，但理论上股价变动应该与股票的真实价值挂钩。1981年，我曾经发表过一篇论文，题为“分红情况的变化能否为股价的过度波动提供有效证明”，我在文章中引用了美国自1871年以来的股市数据，从中找出证据证明了与综合股票市场对应的基础因素几乎没有出现任何年度性差异。如果人们能够完美地预测未来，并根据这种趋势定价，那么股市的走向应该呈现一种稳定上升的趋势，所以把围绕市场发展主趋势出现的涨跌现象完全归咎于对未来的判断出现了“新信息”是不合理的。股票市场中确实存在着过于频繁的价格波动。

例如，我们不能以“大萧条”证明1929年发生的股市崩盘是合理的。即便1929的市场参与者已经知道经济危机兵临城下，即便他们都有巫师的水晶球，他们仍然不会大幅调低美国股票的价格。实际上，美国上市公司在“大萧条”时期的日子远比那些悲凉的故事里描述的场景好得多。道琼斯工业指数中30家成分股公司没有一家在这个时期倒闭，实际上，美国的大公司整体表现还是不错的。各公司只不过在“大萧条”期间降低了分红，困难过去之后即恢复。一家上市公司股票的价值应该与其今后所有分红的现时价值挂钩，而不应该仅仅与未来有限的几年内的分红情

况挂钩。所以，如果1929年股市大崩盘是人们基于对未来的判断做出的反应，那么不得不说这是一种过度反应。

用一个近期的例子再解释一下，2011年10月27日，欧盟成员国领导在布鲁塞尔召开领导人峰会，会议宣布将采用一系列措施应对正在蔓延的金融危机，这时市场就做出了相应的反应。领导人宣布将增加政府救助金总量，为银行重新注入资本金，并且减免希腊的债务。德国DAX指数在一天内就上涨了5.3%。新闻媒体引用民众的话语及所谓的经济“事实”对这个事件进行了报道，他们暗示这种股市反应是合理的。而后来几天，股市出现了剧烈震荡，这时他们给出的解释是这种震荡反映了人们对欧洲经济的重新判断。新闻报道通常不会暗示股价整体变动从根源上是一种心理反应，这似乎说明了人们还是普遍认同市场是有效的，而且从不置疑。

许多金融专栏作者明显不知道过度波动性的存在，他们现在撰写关于股市日常波动的新闻时还是传达出一种理念，也就是认为主导市场的是才思敏捷的交易员，以及能够深入了解市场并整合每天经济新闻中各种细节的计算机。这种方式写出来的文章让读者觉得自己很聪明，这些专栏作者中的大多数人都 unwilling 挑战已经被广泛接受的理念。

许多交易员确实思维敏捷，但是他们每天玩的游戏并不需要他们与宏观经济预测发生任何联系。他们实际上是在和自己的交易对手博弈，也就是猜测交易对手心理活动的游戏。

关于美国综合股票市场波动性是否过度还一直存有争议，就我本人而言，这是一个不争的事实。但也不能说由于股票背后的基础因素变动更多，就断言中国或印度的股市波动是不理性的。同样，我们也不能借此就断定所有的投机市场都和股票市场一样疯狂。在第26章的讨论中我们将看到，单个公司的股价波动看上去似乎更有规律可循。如果说我们能从有效市场理论中学到点儿什么，那就是我们必须更加仔细地分析推动综合性市场发生变化的真实原因。

动物精神

我们现有的金融市场能够成功地为人们带来富裕的生活，这与其引导人性中的动物精神的方式有很大关系。所谓动物精神就是每个人内在的采取行动的应激性，一种被凯恩斯称为“主动采取行动的紧迫感”，而不是经过刻意的、仔细的谋划之后才做事情。他相信，真正的商业决策都是情绪化的，不是“定量利润乘以定量概率再求加权平均的结果……”。因此，如果我们的动物精神退化，主动的乐观精神被动摇，那么剩下的唯一可依赖的手段就只有通过数学方式计算得出的预计值，在这种情况下，任何公司都是活不下去的。如果说出现这种退化的原因是人们惧怕遭受损失，那么这和人们此前空等利润出现一样是站不住脚的”。

我和我的同事乔治·阿克洛夫对这种动物精神忽高忽低造成的重要影响深信不疑，我们也认为这种情绪上的波动对世界经济危机的爆发存在同样重要的影响，我们二人针对这个主题合著了《动物精神》一书。我们在书中提出，大量人群可能同时出现同样的动物精神方面的波动，这是一种受传染性社会事件影响而出现的社会现象，而这些最初发生的传染性事件会使我们很难理解动物精神，也很难预测其何时会发生变化。

如果我们在考虑是否要采取一些有风险且耗时耗力的行动时，能够以反省的眼光看待这个决策过程，那么我们对下决心前心理上的脆弱性就会比较认可。任何一个此类决定都包含了人自身的情绪。

最终，人类所能做出的决定都是受个人情绪驱动的，决定的源头很大程度上都是人的潜意识。小说家马塞尔·普鲁斯特通过他所塑造的主人公展示了这种内心的风暴。在折射自己的动物精神的波动时，他这样写：“我开始质问我这到底是什么？这种未知的精神状态丝毫没有逻辑可循，但是其存在的证据不容辩驳，当这种精神起作用时，其他所有的意识状态都退居次位。”

人们面对一项有趣的投资时，会把自己的投资行为告知身边的朋友，尽管这种投资的基础数据都无法被验证，但是总会有人投入一辈子的积蓄，让自己完全暴露在风险中，这种投资决策是非常情绪化的，也不是轻易就能做出的。作决策的人一定是受到了社会环境和身边众人的心理影响才会有此行动。

回顾一下我们在第24章中讨论过的尤金·法玛最初提出的有效市场理论及其形成过程，从我们现在所处的位置上看，他那种认为“聪明的市场参与者”懂得如何将信息折射在产品价格中，以及参与者都拥有完美的逻辑能力，并已经准备好在基于这种知识的基础上押注自己全部财富的观点显得过于轻率。这种世界观首先假设了市场参与者掌握了一种可靠的模型，能够通过模型测算任何新信息将可能造成的价格波动。在现实当中，我们很难判断一条新的商业消息会导致股价朝哪个方向波动，而且我们也几乎不可能知道股价波动的幅度有多大，而使得这个问题更具迷惑性的一点就是，我们根本无从得知在新信息出现之前，股票是否处于一个合理的价位。任何一种估测股价的模型都只不过是个人观点罢了，这种模型也必然会不断发生变化。此外，世界的组成因素和经济结构总是发生着日新月异的变化，所以对既往股价的统计分析到底有多少相关性也是值得怀疑的问题。因此，没有人真的知道如何做法玛提出的那种价格映射。价格变动和金融活动是必然要受到动物精神驱动的。

选择与投机行为

一些国家和地区看上去更成功地培育了人们健康的动物精神和企业家精神，他们也成为世界其他国家和地区模仿的对象。没有取得同样成功的国家和地区对如何取得这样的成就感到很迷惑，这是一个他们所要完成的最重要的任务。

但是根据现实情况的分析，我们认为这种模式永远不可能被成功地全盘照搬，全球任何一个国家都做不到。某些国家和地区之所以能使这些精神成为社会主导力量，原因在于它们从一开始就对愿意移居本国或本地区的人进行了筛选。

约翰霍普金斯大学医学院的精神病学副教授约翰·加特纳声称，对希望进入本国的大多数移民申请人进行筛选的国家，最终吸引到的会是一大群躁狂症或轻度躁狂症（躁狂症状较轻）的患者。他指出，根据精神病学和医学学刊发表的研究来看，美国、加拿大和新西兰是精神病患概率最高的三个国家，而最常见的精神疾病就是符合医学上定义的双相障碍的病种。因此，这些国家中轻度躁狂症患者占总人口的比例也可能是最高的。这些国家都是有移民选择政策的，新进的移民需要克服重重困难才能获得入境许可。我个人认为，其他一些商业中心，比如迪拜、中国香港和新加坡也可能倾向性地采取这种选择政策。从自己生长的舒适环境中迁出的人们很自然地根据他们所具备的特征被选择，有可能是基因方面的特征，也有可能是文化方面的特征。患有轻度躁狂症的人通常也是富有企业家精神的人。

现实中除非洲以外的大部分国家，在人类历史进程中都是通过迁徙移民形成的国家。在这个事实面前，我不得不对加特纳的理论提出质疑。不过古代移民更类似于人口的总体迁移，而不是独立个体的转移，但即便是单个主体采取的行为，这些迁移行动也是随机发生的，既不是某个人为了更好地独自生活而向新大陆进发的冒险，也不是为了保持核心家庭而做出的整体迁徙。当代社会使得自然人可以更自由地迁移，因此也强化了选择政策的效果。

我可以讲讲我家族的故事，我祖父辈的四位老人都是100多年前从立陶宛独自移民到美国的。我的爷爷乔治·希勒跟我说，他是独身一人来到美国的，他离开故乡主要是因为不愿意被俄国军队征用，他把俄国人视为入侵自己祖国的占领者。我的奶奶阿梅莉亚·米勒在18岁时独自

一人来到美国，她当时几乎不会说英语，而她移民的原因是为了逃避包办婚姻，不用嫁给她憎恶的人。要想完成她的壮举还需要一颗坚强的心。我的外公维卡斯·拉齐维尔移民美国是为了到克利夫兰艺术学院接受高等教育。我的外婆罗萨莉亚·谢雷斯从来没有说过她为什么只身一人离开祖国，但是我知道她移民的路途上遭遇了很多艰难险阻，她曾一度被困在伦敦长达两年。就他们这种独立的冒险行为而言，我们或许可以说他们都是轻度躁狂症的患者，我禁不住想，经过这种选择过程而组合在一起的家庭对我这个后代造成了怎样的影响。

我也不断猜测，世界各国城市化生活的繁荣到底对这种轻度躁狂症患者选择政策产生了怎样的影响，远离宁静的乡村追逐躁动的大城市生活，希望过上这样日子的人或许本身就已经做好了同样的选择。

有限责任制：特殊的金融制度

一些商业组织形式同样要对其从业人员进行特定的选择。经济运行比较成功的国家的金融机构自诞生之日起就会引导具有投机性格的人，将其性格特点通过建设性的方式表达出来。即便在同一个国家中，金融机构也可以为自己组织起一个轻度躁狂症患者群体，他们可以把具有轻度躁狂症特征的人招募到同一个机构当中，从而形成一个有规模的轻度躁狂症患者群体。

在当今社会中，大家都知道持有上市公司股票的投资者仅承担有限责任，也就是说万一上市公司做出不良举动，其股东也不会因此遭到起诉。投资者可以很轻松地持有股票，他们最多可能遭受的损失就是一开始用于购买股票的资金。对于某些人而言，这个理念使他们投资股票的行为几乎变成了一种娱乐项目，就像购买彩票一样：他们已经为这种娱乐体验付费，剩下的事情就是坐等甚至享受此项投资可能给他们带来的巨额回报。实际上，几个世纪前投资了普通有限责任公司的人就已经懂

得这种心理效应，也正是他们推动了有限责任制立法的实现。

有限责任制是一种特殊的金融制度，设计初衷是使人们获得一个发挥自己动物精神的空间。执行有限责任制的金融市场鼓励一种类似于赌博的精神，虽然大多数情况都是不成功的，但是在极少数情况下会取得重大的商业成就。参与投机活动的人最终可能遭受的损失不过是当初购买股票的资金，这个理念激起很多人内心一种游戏的刺激感。

所以最终世界各国也认为制定有限责任制是合情合理的，他们通过立法，以最明确的语言规定了参与股票市场活动不会出现任何预料之外的恶劣后果。这也是我们需要此类立法的原因。事实上，即便没有此类立法，公司也可以独立向股东保证有限责任，方法就是为他们购买保险，由保险赔付所有可能出现的初始投资之外的损失，就像目前上市公司会为其董事购买责任险，以避免他们遭受任何针对其个人的诉讼。但是这种措施无法保证100%地覆盖股东权益，他们需要检视保险合同是否可靠，需要审视哪些是免责免赔事项，还要不断监察上市公司是否持续投保。只有当股东的有限责任制成为一种基础性、普遍性和长期性的原则之后，股东才能放心地沉浸在不受限制的上升潜力中，才会在得知自己的损失有上限的情况下更安心。

从合伙制公司到有限责任制上市公司

合伙制是一种天然的结构，少数几个人走到一起，共同成立一家公司，在运营过程中，声誉和诚信是尤为重要的。传统的专业公司不论是投资银行、律所、咨询公司还是会计师事务所，都是以合伙制为基础组建的。合伙人本身就是公司的所有者，他们不可能承担有限责任。但是最近几十年合伙制一直呈现衰退态势，投资银行尤其严重，这也使人们开始担心，维护金融市场诚信的一些重要贡献因素也随之消亡了，而且无所顾忌的投机行为得到鼓励，这些变化都可能是2007年开始的金融危

机的重要诱因。

1970年之前，纽约证券交易所要求其会员必须采用合伙制组织形式，原因是会员们认为这种组织形式是最佳形式（或许也有出于抑制竞争的动机）。最终，商业技术的变革使公司的规模逐渐扩大，交易所也相应逐步放松了这条规则的执行，当规则改变之后，金融界出现了大量抛弃合伙人组织结构的事例。

帝杰证券于1970年放弃合伙制，并于同年改制上市。随后1971年美林证券采取了同样的行动，1984年雷曼兄弟先是被希尔森-美国运通收购，后来分离之后上市，1985年贝尔斯登上市，摩根士丹利1986年上市，最后1999年高盛集团上市。美国华尔街的重头公司中只有布朗兄弟哈里曼（BBH）仍然保留着合伙制，它的合伙人还在继续承担这种制度带来的责任与风险。

在传统的合伙关系中，合伙人对公司所做的投资流动性极差：他们没有简单的退出机制，投资的价值回报也模糊不清，原因在于公司的股票不是每分钟都被交易。他们和自己的生意是同一主体，税法承认他们是独立的纳税者，也就是其公司不用缴纳利润税。他们不能仅承担有限责任，一旦合伙制公司被诉，他们个人都要承担责任。如果合伙制公司倒闭，他们将变得一无所有。

合伙人大大部分时间都身陷这种投资及其风险无法自拔，因此合伙制所能吸引到的人通常都是努力、协作、高效的人。由于他们无法简单地通过出售股票退出公司，所以一旦发现公司有问题，他们会想尽办法解决问题。因此大家普遍认为合伙制选出的人与众不同，他们鼓励现有合伙人精挑细选新的合伙人，并且在合伙人之间形成强烈的责任感。

合伙制常见的问题是，在坚持采用这个制度的情况下，公司规模很难扩大。对投资银行和证券经纪商而言，规模经济效应十分重要。合伙制公司很难找到新的合伙人，因为新加入的人总会担心自己要承担无限

责任，他在入伙之前必须对现有的合伙人有深入的了解，他需要知道这些人的性格，而这往往在共事多年之后才能得出正确的认识。此外，他还需要了解这些人的个人资产状况，如果自己带来的资产比现有任何一个合伙人都多，那么在无限责任前提下，他承担的风险也是最大的。因此实际上合伙制公司股票的价格对每个合伙人都不同，信息采集问题也是他们要面对的一个难题。相比之下，有限责任公司的股票价值对每个人都是一样的，投资者在决策过程中唯一要关注的就是公司的现金流。

或许华尔街公司合伙制的消退确实给2007年开始的金融危机带来了不良的影响，看上去，人们为了选择一个有助于公司快速成长的制度，而放弃了管理长期声誉和远期风险的动力。当然，曾一度采用合伙制的公司现在都成为上市公司，其股票价格的频繁波动刺激了人们的投机欲，最终像贝尔斯登、雷曼兄弟和美林公司的倒闭以及整个经济的衰退，都有可能是合伙制终结带来的恶果。

鼓励良性的金融投机

本章开头的部分提到过查尔斯·科南特的理论，他的一个观点肯定是正确的，那就是投机行为占据了当代经济运行的中心地位。其之所以能占据中心地位，也是传统经济因素在发挥作用，这些因素包括投机市场折射出的信息和这些价格变动带来的迅速行动。在市场给予人类动物精神的刺激当中，在帮助适于承担同等风险的人走到一起的过程中，它也占据着中心地位。

一些行为经济学家已经开始研究如何有效引导这些投机冲动发挥建设性作用，帮助人们做出更好的金融决策。例如，彼得·图法诺和丹尼尔·施奈德就倡议推出“彩票关联型储蓄”，也就是一种由政府资助的另类彩票，这样他们就可以把赌博的冲动转化成储蓄的冲动。

不过我此处的论点不是说把所有行动都导向投机市场是件好事。回头来看，站在此次金融危机的风口浪尖的投资银行最佳选择可能是一直保持合伙制，就算这种制度减少了信息流动，限制了增长速度，也比现在这样让自己的股票每天在交易所交易要好一些。

金融制度的每一项变化都是一种实验，对于任何一种制度，只有经历多年实践之后我们才能知道它是否可行。经济体制应该怎样运行这个问题是没有简单答案的。设计金融制度的过程很艰难，它需要容纳无数人性的缺陷，在我们选择执行另类金融制度的各种任务时，必须将这些问题考虑在内，也需要考虑新的制度在金融危机中会发生怎样的相互作用。

第26章将讨论人性缺陷中最突出的特征，也就是市场总是朝着产生泡沫的方向发展这个令人困惑的现象，这个倾向性问题在历史上已经引发了无数次金融危机，其中当然也包括眼下正在蔓延的这一次。但在第26章中我将举例说明，在没有投机市场的情况下，经济活动也会产生与投机性泡沫可比的甚至更大的同类风险。我们也会看到，泡沫的症结在于这是一个和普通人的普遍行为紧密相关的问题，而不是所谓市场这种抽象主体的行为问题。

第26章 投机性泡沫之罪

经济发展史上不乏投机性泡沫的出现与破灭，以及由此导致经济失衡的事例，它们都十分值得人们关注。这种事例不计其数，即便在股市诞生之前，由于投机性资产价格引发的重大经济波动也时有发生。古罗马曾经有过语焉不详的住房经济泡沫，恺撒和哈德里安两位大帝在位期间都出现过。早在股市诞生前，土地价格的大起大落已经给社会经济造成了巨大的压力。17世纪，报纸被创造出来，关于泡沫的消息就开始逐步呈现出当代的形态，有关泡沫的报道不论强度和频率都出现了重大跳跃式增长。泡沫事件的不定期出现似乎已经成为金融体系下人们生活不可缺少的一部分。

到底什么是投机性泡沫

当我于2005年撰写《非理性繁荣》第2版时，社会上还没有一个比较准确的对“投机性泡沫”的定义，这个事实也令我十分吃惊。现有的词典只能对“泡沫”这个词在某个语境下的含义给出含糊的解释，在有效市场理论盛行年代编制的金融教科书里，基本都找不到这个词。直到最近这段时间，这个词似乎是新闻记者用得更多，而不是学者常用的词汇。所以我自己给它下了个定义，主要反映了人们在使用泡沫这个词的时候通常想要表达的意思：

在特定的历史时期，价格上涨的消息会激发投资者的热情，这种情绪通过心理活动的感染力在人际传播，传播过程中作为价格上涨证据的事件被不断夸大，从而吸引越来越多的投资者，这些新进

的投资者虽然对同一项投资的真实价值存在质疑，但是一方面出于对其他投资者成功业绩的嫉妒，另一方面因赌博心理作祟，最终还是使自己置身其中。

几年之后再次回顾这个定义，我惊讶地发现当年用了暗示心理活动或情绪的词汇，包括热情、心理活动的感染力、质疑、嫉妒、赌博心理等。大多数经济学家都不会在经济专业术语的定义里掺入此类词汇，因为这些词暗示原始的人类情感在人们进行经济决策时占据了主导地位。但就我写作时的情境来说，大量人群同时出现定义中所描述的情感正是泡沫的主要特征。

或许我当初定义泡沫经济的症状可能还能相对精准一些。我们可以把泡沫比作一种社会精神疾病，不是每一次泡沫经济都完全一样。美国精神病学会编制的《精神疾病诊断和统计手册》现在已经更新到第4版，其作用在于为精神病的诊断提供标准，或许我们讨论泡沫经济时也该制定类似的标准。精神病专家判断一个病人的精神状况时通常没有实证，他们无法像其他医生一样利用细菌培养或X射线等手段寻找病灶。

《精神疾病诊断及统计手册（第4版）》针对所有已知的精神疾病提供了可能出现的症状列表，而且也说明需要同时出现多少种症状才能确定患有精神疾病，由此，不同的精神病专家可以有依据判断出同种精神疾病，同时也使得对这些病患进行统计成为可能。

投机性泡沫是社会传染病？

但是投机性泡沫与精神疾病的区别在于，前者是一种社会现象，是由许多正常人互动之后产生的异常结果。当人们注意到投机市场出现价格上涨时就会产生正态泡沫，而且人们的关注会自然生成一个反馈循环。价格上涨会引来媒体和民众对理论的关注，也就是那些所谓的新时

代理理论，那些宣扬未来会比过去大规模改善的励志故事，这些理论被用于证明价格上涨的合理性，因此更多的民众决定买入，也就会进一步抬升价格。在循环的每个环节，价格都会被抬升到一个使持有当前资产的人感觉价格过高而应该卖出的水平，也就在短期内保障了供求平衡。在循环的每个环节，人们口耳相传的新时代理论都在创造新的需求，而且这种需求会因为价格上涨所吸引的民众注意力而变成现实。随着循环不断重复，新时代理论变得越来越显眼，价格偏离也越来越严重。

负面型泡沫的产生是一样的，只不过在负面型泡沫的情况下，价格下跌制造出负面消息，甚至灾难性消息，这会促使人们卖出。反馈循环在这个环境下通过价格下跌促进灾难性消息的传播，民众对这种消息的关注程度越高，价格下跌得幅度越大，依此恶性循环。每周循环一次，价格就应该会跌到一个有人愿意买入他人卖出资产的水平，就算市场上的负面消息越来越不容忽视，购买者也不会加以考虑。

泡沫会给能够预见并理解真实情况的人提供获利机会，这些人采取的行动往往能起到稳定经济的作用。但是这些人的行动是有限的，因为没人能预知不论正态还是负面型泡沫到底何时破裂。市场会频繁地出现短期反转现象，这或许标志着一个个泡沫的破裂。尽管它们的爆发性很强，但这只会使得民众更加迷惑。和泡沫对赌是一种风险极高的行为，但这一切都依个人观点而异，我们没有任何办法证明泡沫确实产生了，原因就是泡沫是无法被量化的。比率的变化（比如市盈率的浮动）无法证明泡沫的存在。一个市场或一个国家产生重大泡沫经济的频率很低，一般一个自然人的生命周期都没有那么长，没法见证足够多的泡沫事件，也就没有一个人能够成为真正利用泡沫的人。泡沫事件的数量也不足以使政府机关或金融机构有足够的证据说服投资者或纳税人付出足够的资金扼杀新生的泡沫，以求防止泡沫的膨胀。

过去社会学家曾经告诫我们社会传染病的存在，不过他们所提出的例子大多与金融无关，因此也不能将它们归类为投机性泡沫。但是我们

需要依靠当代社会学研究提供的有关这些传染病的知识，才能对投机性泡沫形成正确的认识。

在试图理解泡沫的过程中，我们同样需要借助当代神经科学的研究成果。大脑各个组成部分之间的协作机制并不完美，因为人脑进化过程中所经历的事件没能使其成为一个完美的“机器”。在进化史上，哺乳类动物大脑是在两栖类动物大脑基础“之上”形成的，也就是说我们的大脑既有复制得来的一部分，也有相对冲突的一部分。就像一个经过多年不断添加附属建筑而形成的城堡一样，整个建筑不是一个真正有机的整体，总会有些角落被人们冷落，或者根本没有完工。和计算机程序故障类似，人的大脑中还存在“脑故障”。神经学专家迪安·博诺马诺在其专著中对此现象有详细描述：“简而言之，我们的大脑天生适合从事某些特定工作，又天生不适于做另外一些特定工作。不幸的是，大脑的弱点之一就是无法判断哪些工作适合做、哪些不适合，所以我们对自己的生活到底在多大程度上受到脑故障的影响还不得而知。”

投机性泡沫就是多个脑故障对整个金融体系发生集体影响时产生的结果。我在《非理性繁荣》一书中列举过，这些故障包括：

- 抛锚，也就是当身处模棱两可的情境时容易受外界诱惑引导的倾向；
- 容易被“讲故事”影响，特别是与人类天生利益相关的故事；
- 自负，特别是在做与自我相关的判断时；
- 后果无关论的思维模式，即在思维上存在障碍，无法辩证思考未来可能发生的假设性事件；
- 社会影响，在自己没有意识的情况下追随他人意见的倾向。

所有这些因素都会使人们的思维容易被思想病毒或者称为迷因的东

西侵蚀，这些病毒会像疾病病毒一样在整个国家的人口肆虐。

当然别忘了认知失调现象，我们在前面也讨论过。当泡沫产生时，认知失调既会影响个人，也会对整个社会的文化产生影响。从文化层面来讲，我们的一些行为会使泡沫膨胀，而且社会上存在一种传统观念——认为这些行为都是合理的，认知失调会加速这种观念的传播。有些人会积极地传播这种观念，因为那些已经把这种观念内化的人一旦发现观念被破坏就会遭遇认知失调的心理困境，而这部分人很有可能已经基于这种观念做出了商业计划或对未来事件下了赌注。

非金融投资泡沫

在我们思考监管或预防策略时，很重要的一点是，要意识到投机性泡沫只不过是社会传染病中特别常见和特别明显的一种而已。我们在上面讨论过社会传染病制造出的投机性泡沫，首先假设了金融市场能够揭示投机性资产的价格，其次新闻媒体会散播关于这些价格的消息，所以价格波动加速了泡沫性思维的扩散。但是与经济相关的社会传染病即便在完全没有金融市场的情况下也会不断传播，不过其发展过程在此前提下会有显著不同。

要找到有说服力的例子，我们需要以完全没有金融市场的经济体为例。就以20世纪的中央计划经济体为例，我们通常不会称之为“泡沫”，因为由中央掌控的经济运行不用和广大的普通群众互动。这些经济体里的泡沫思维不太明显，也很少被提及，但是其强度和破坏力同样强大。

苏联于1929年推行的农业集体化项目就包含投机泡沫的成分。这个项目号召苏联全境进行农业模式重组，将独立小农庄合并为大型集体农庄，由国家向集体农庄提供现代化农耕机械，希望以此增加产量。苏联政府向所有普通民众推行这个计划，鼓励人们积极热情地执行计划。他

们最初对这个计划所能取得的成就做出了不切实际的预测，与任何一次金融泡沫里那种不受约束的膨胀思维都可以相提并论。民众以极大的热情参与计划的执行，社会上曾一度兴起用“拖拉机”、“电气化”这样的词给自己的孩子起名。

在集体主义制度下没有购买股票的制度，一个人可以通过全身心投入集体农庄的劳作来进行投资，投资回报就是得到级别晋升或者薪酬。更重要的是，任何一个市场都不曾记录过这种类型的投资的价格，没有其他可选的投资方式比对价格，从而也就无法抑制泡沫的膨胀，人们也没有卖空的机会。他们从来没有大规模披露过这些农庄的资产负债表和利润表，也没有独立的分析师公开批评新成立的国有企业。最终这场泡沫被证实为一次巨大的灾难。1932~1933年，1100万人死于饥荒，直接原因就是集体农庄项目改革打乱了正常的农业生产周期。

中国于1958~1961年开展了“大跃进”运动，这也是一个在没有金融市场的前提下产生投资泡沫的例证。他们的计划既包括农业集体化改革，也包括对制造业（尤其是钢铁产业）的大力推动。同样，他们没有一个市场反映产品价格，没有公开的盈亏报告，没有独立的分析师。人们曾一度在自家后院的小炉子里冶炼钢铁，这从任何一个专业人士的角度看都是可笑的行为，此次泡沫的后果就是农业劳动力被迅速转变为制造业工人并造成严重的经济困难。

在“大跃进”中，虚假财务报表是导致灾难性后果的重要原因，这个计划的推行使得农业合作社有动机夸大自己的产量，当时没有监管机关确保他们提交的报表的真实性。当中央政府根据报表要求各地上缴政府所需产量之后，实际生产者手上已经没有足够的口粮了。

有人或许认为这些事件不能被视作投机性泡沫，毕竟民众的行为是政府强加给他们的，而不是投资错误引发的。但不论如何它们都具有泡沫的特征，我们清楚地看到政府能够长期在大范围内推行其计划，背后必然有民众的热切支持，而且民众必然也相信计划宣扬的理念。

幸运的是，任何一个金融体系发达的国家都没有出现苏联农业集体化或中国“大跃进”计划所导致的灾难性后果。自由市场、分析师以及资产负债表和盈利报表的存在，至少钳制了此类灾难的影响力。

战争与泡沫

从某种意义上讲，第一次世界大战也是一个泡沫。与其他很多战争一样，其导火索事件（弗朗茨·斐迪南德大公被谋杀）在随后接踵而来的一系列进攻与反进攻之间变成了一个不再具有特别重要地位的事件，而交战过程产生的反馈循环似乎无人可以制止。

社会学家埃米尔·莱德勒曾于1915年说，战争给社会带来的巨变令人十分震惊。他写道：全民兵役制使战争的前景变成与个人的未来紧密相关的事件，几乎能影响到全国所有家庭，这个意识形态渗透了全民的思维，改变了人们的交流方式。如他所写的一样，社会被社区取代，这使得任何人都无法从战争信息的反馈循环中脱身。

“一战”带来的反馈循环破坏力极强，这也促使国际社会制定新的规则降低未来出现这种循环的可能性，其中就包括国际联盟的成立，但是由于这个组织未能制止第二次世界大战的爆发，后来就被联合国取代。联合国的核心功能之一就是调解纠纷，并且在离信息循环发生的源头尽可能近的地方派遣维和部队，以打断循环向恶性演变。我们可以用类似的手段抑制投机性泡沫的膨胀，不过这种抑制作用永远不可能达到完美。

美好社会

与20世纪成立了联合国一样，21世纪的人们也为建设社会良性发展

做出了不少贡献，取得了很大进步。其中一个例子就是于1999年成立的
多国组织—20国集团，这是一个有效的讨论经济政策的组织。20国集团
的成立借鉴了过去几个世纪里人们为成立国际合作组织而付出的努力，
其中第一个举措就是1814~1815年的维也纳会议。国际联盟和联合国是
发展过程中的里程碑，七国集团及其后继者八国集团也是重要的成就。
联合国经济与社会理事会及联合国成员大会第二届委员会都对经济政策
的制定产生了影响。但是在20国集团成立之前，没有一个国际协定能够
有效协调各国的经济政策。

2008年11月15日，20国集团发布首个峰会宣言，20国集团成员国首
脑一致同意保证“各国具有系统性影响力的机构都得到适当监管”。在
2009年9月15日发表的宣言中，他们承诺将采取措施“制定能够避免重新
制造资产泡沫的政策，并遏制不可延续的全球金融流动”。

世界发达国家已经开始采取措施遵守宣言的约定。例如，美国就出
台了《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》，这项法案创设了
一个金融研究办公室和金融稳定监管委员会，它们共同的目标就是收集
有关系统风险的信息，使得决策者在制定政策过程中能有依据。欧盟的
欧洲系统风险董事会则专设了一个技术顾问委员会，职责是为董事会提
供如何应对泡沫经济的建议。

但对任何政府机关而言，要预防经济内生的投机性泡沫和过度负债
现象都是不容易的。我们不禁要猜疑政府机关能取得何种程度的业绩。
过去的事例无法让人放心。1987年，就在美国历史上出现股市单日最大
跌幅的当天，里根总统创设了一家机构，名为总统金融市场工作小组，
成员有财政部部长、美联储主席、美国证交会主席和商品期货交易所主
席。它与当今的金融稳定监管委员会十分相似，只不过成员比较少。很
明显，这个机构没能齐心协力地采取措施预防金融危机。2008年10月8
日，当此次危机演进到其巅峰时，这个工作小组仅发出了一份没有任何
影响力的声明，他们在声明中列明了工作小组中的四个政府机关目前已

经采取的措施，但是没有任何证据能够证明这个工作小组的存在给社会带来任何好处。

对这些政府机关已经采取的措施的描述通常是很专业的，随处可见资本金比例、跨境资金流动等专业词汇。他们通常不会使用泡沫这个词，但我们遇到的问题是，会计有能力隐藏数字背后的真实意义。承认泡沫的存在是预防金融危机的重要前提，但是要认识到泡沫的存在，一方面要从民众的行为判断他们的意图，另一方面要认真分析财务数据。

这就是为什么给新的政府机关制定预防泡沫的策略如此艰难，也是我们将会重复经历此次金融危机所体现的混乱局面的原因。

监管者扮演着重要的角色，但他们还是血肉之躯。围绕监管者的不足之处设计金融制度（如果这个任务真的能成为现实）与围绕市场参与者的不足之处设计金融制度同样重要。

泡沫也很重要

假设上面提到的现象都是真实的，那么金融市场中的价格还有什么公用吗？除了引发泡沫和崩盘之外，它们还有其他功能吗？为投机市场辩解的人普遍认为，市场提供了询价机制，暗示这个过程中价格反映了重要的信息。但是市场揭示的信息的本质又是什么呢？市场通过价格又发现了什么呢？

我认为，股市综合价格指数的波动即便在过去一个世纪里仅仅反映了市场心理的变动，但是股价依旧代表着某些信息。其中值得注意的是，至少单一股票的价格都承载着有用的信息。

经济学家保罗·萨缪尔森认为股价“微观有效”而“宏观无效”。他的意思是，相比股市整体（市场的宏观面）而言，有效市场理论对单一股票

（相对于综合股票市场而言只是其中一个微小的成分，因此是微观的）更有意义。我们将这个观点称为“萨缪尔森定理”。

在我与以前的一个学生吉曼·容合作的一篇论文中，我们找到了一些能够证明萨缪尔森定理的证据。我们强调，过度波动是综合股票市场最显著的特征。对于综合市场而言，其盈利或分红水平并没有出现过剧烈波动，它们一直沿袭着同一个发展趋势，偶尔会出现短期中断现象，但是在短短几年间就会反转，因此这些因素应该不会对股价的走势产生重大影响。因此，在整个经济的盈利或分红水平层面上讲，从来就没有出现过能够真正预测未来水平会偏离当前趋势的信息。因此，对于一个国家的股票市场而言，泡沫一直占据着主导地位。

但是如果我们仅观察单一股票，而不是关注整个综合股票市场，我们就会发现单一股票的分红比例变化更大。这些股票同样容易受到短期繁荣或崩盘的伤害，但是由于股票背后的基础数据会发生大幅度变化，而且有的情况下是可预测的，这使得股票市盈率的波动也有了合理的依据。

例如，我和容分析了自上市交易以来从未分红的股票，这些股票上市时间较短，公司创立的时间也不长，他们通常希望在日后通过分红回报投资者。根据有效市场理论进行预测，虽然这些股票没有分红，但是它们的价格应该比同期分红的股票上涨更多，以此抵消投资者没有获得分红的损失。我们的分析发现，未分红过的股票的资本金回报确实更高。市场参与者一定知道某些信息，因为市场给这些股票赋予了价值，知道它们会以更高的速率升值，而它们确实也出现了如人们预测的表现。所以这种估值是有意义的。

金融分析师图奥莫·沃尔泰纳霍发表过一份名为“公司层面的股票回报驱动力是什么”的研究报告，他使用1954~1996年美国36000多家公司年报数据进行了估值分析。他的结论是，单一公司股票价格的变化有2/3源自投资者对公司未来预期现金流的真实信息做出的反应，而仅有

1/3是投资者对风险和时间的不同态度带来的。他没有详细列举哪些因素会导致投资者态度变化，但是影响因素很有可能包括投机性泡沫，或者其他影响投资者出资意愿的因素，比如投资圈内流行的观念、流动性的变化、单一股票的关注度、市场操纵现象或者能够做空的股票的供应量等。但由于这些现象仅占股价变化因素的1/3，沃尔泰纳霍确信在反映未来信息这一点上，股价波动是一种合理现象。

布莱克-斯科尔斯期权定价理论的联合创始人之一费希尔·布莱克在给美国金融协会撰写的主席演讲中写道：如果我们能够采用对“有效”的正确定义，那么股市的有效市场理论“看上去是合理的”。他对“有效”的定义是，单一股票的价格几乎总是处于0.5倍真实价值和2倍真实价值之间，而他说的“几乎总是”指的是“至少90%”的时间。这个判断与沃尔泰纳霍的评估基本一致。

与我的解读一样，金融市场并不完美，单一股票价格波动的很大一部分无法用任何合理的经济理论解释——至少在我们现有的知识水平下看不出任何合理性。泡沫的出现很频繁，当它们爆发时也就变得很显眼。但是单一股票价格或者其他单一类型资产价格出现足额的波动确实有其合理性，它们证明了市场仍然是引导资源流向的重要信息来源。

第27章 社会为什么既不平等也不公正

我们有充足的理由相信金融市场是相当有用的，但是迄今为止，我们拥有的这些神奇的金融基础设施却没能为我们带来一个预想中美好的和谐社会。经济不平等的极端现象依旧存在，当一些人生活困顿时，另一些人却在享受着奢华的生活。虽然说有些不平等现象有其固有的好处，比如能够给人以激励或刺激，但是极端的不平等现象却造成很大的社会问题。

民众对不平等现象的厌恶根深蒂固且由来已久。有证据表明，即便是非人类的灵长类动物，也表现出对不平等现象的憎恶。使人感受到其所处的社会对自己基本上是公平的，这一点对任何人来说都同等重要。

我们从“占领华尔街”等同类抗议活动中体会到了民众的厌恶情绪。金融体系下，资源的不合理分配是抗议的一个重要主题。民众对不断加剧的不平等现象的担忧是有道理的，这个问题也应该得到重视。但产生财富分配的不公平并非金融体系固有的顽疾，通过执行公共政策，我们完全可以在避免不平等的前提下享受当代金融带来的好处。在我们下结论之前，一定要认真审视金融和不平等问题之间的关系。

金融和不公正

看上去我们似乎能和富人生活在同一片天空下，有时还很仰慕他们。如果我们认为富人之所以有钱是因为他们付出了努力，或者他们的某些壮举值得社会分配给他们那么多财富，那么也就没人会感到社会不公正了。民众对社会不公正现象的认知似乎与强烈的宣泄愤怒的行为联

系不紧密，不会出现恐怖主义或反社会行动等举动。

举个例子，一个有比较好的商业计划的大学生从学校辍学，找到一家公司募集到启动资金，尽管他还是局外人，但是却能很快变成百万富翁，这种事例似乎并不会激起社会的憎恶。对大多数人而言，这只不过是一个有趣的故事罢了。社会最大的憎恶感是留给那些一心只为积累财富的人，他们年复一年、代代相传，将财富都攥在自己手里并且极力躲避税务机关的检查。

社会上普遍存在怀疑论，也就是怀疑通过金融交易获得天文数字般财富的人，或者通过高得离谱的高管薪酬变成富翁的人，是否的确配得上他们获得的财富。

富人是如何处理金融问题的

如果我们以本书引言部分的广义定义界定金融的话，那么这个世界上绝大多数富人都可以被视作与金融联系在一起的人。看看《福布斯》400名美国富翁榜就知道，上榜者都是亿万富翁，其中一部分人真正与金融存在密切的互动，因为他们掌控着大公司的发展，而这些公司频繁地参与市场活动并撮合各种交易。金融并不是他们的专长：这些人当中大概只有1/4的人的财富来源于投资、对冲基金、杠杆收购和保险等金融业务。不过即便他们运作的生意专注于非金融产品，他们的生意肯定都达到了不得不和金融发生联系的规模。

《福布斯》同样发布100位名人榜，这个名单的上榜者上榜理由不是他们的个人财富，而是他们的社会地位，同时也会考虑他们的个人收入，其中只有三人（奥普拉、唐纳德·特朗普和斯皮尔伯格）同时出现在400名美国富翁榜上。他们同时出现在两个名单上的原因是他们都有双重身份，他们既是管理者又是娱乐行业的从业者，而且他们管理的娱

乐业帝国都是别人无法企及的。名气和财富并不等同，金融并不是成为名人的通道。

《福布斯》400名美国富翁榜上的富人都是通过某种专业知识换取财富的，但是在知识研究或者创意等方面，他们做出的突出贡献极少。名单上几乎没有知名的科学家，似乎也没有诺贝尔奖得主——当然诺贝尔基金会也不会把区区150万美元授予这些亿万富翁中的任何一人。

在著有畅销书的作家当中也仅有为数不多的几个人上榜，而他们上榜的理由也无一例外是因为他们有自己的公司。如果你在亚马逊的网站上搜索，与奥普拉、唐纳德·特朗普和斯皮尔伯格相关的书多如牛毛，写书的人有很多，但是所有这些书都是他们的媒体和娱乐业的组成部分。

他们的财富似乎与大规模金融活动有联系，而非仅仅是艺术的创作。例如，奥普拉创建了属于自己的有线电视台，就以她自己的名字命名，还有她自己的杂志——《O，奥普拉杂志》。唐纳德·特朗普与金融的互动更直接，因为他运作着特朗普公司和特朗普娱乐度假村。斯皮尔伯格不仅仅是电影导演和制片人，还是1994年成立的梦工厂的联合创始人之一，梦工厂为电影、视频游戏和电视节目提供资金支持和传播渠道。2005年，他们以16亿美元的价格将梦工厂卖给了派拉蒙影业公司。

如我们讨论过的，金融是一个强有力的工具，它有能力为我们积累资本金、汇集信息、促使人们协同工作，并给人们的工作提供动力。不难看出，金融肯定是最富有的人生活的核心。他们的财富不仅仅来源于自己的努力和天赋，而且通常都是由于他们能够领导一群极有天赋的人有效地在同一个组织中协同工作。

金融业高薪泡沫

我们到现在也不理解，为什么与金融发生关联的人富有得如此令人羡慕，而其他人就被排除在外呢？难道就连科学家都没能提出可以申请专利的技术超越他们的成就吗？但是这种人们期盼的情形从来没有出现过，甚至连高度相似的行动都没有出现。这又是为什么？

以上问题的答案之一就是，最近几十年金融业的发展呈现了异常的状态。或许现在金融从业者获得的高薪酬是一个泡沫，或者正处于对新技术的出现做出适应性调整的过程，而且这个现象在未来可能会被纠正过来。2008年托马斯·菲利蓬和阿里耶勒·雷谢夫共同进行的一项研究表明，最近几十年金融从业者的薪酬出现了巨额增长。这些研究者发现，1930年前后，金融从业者的薪酬也处在异常的高位，与1929年股市达到巅峰的时间基本一致，而在后来半个世纪中他们的薪酬也出现了大幅下跌。在“大萧条”后的过渡期内，金融业有的职位薪酬非常低。菲利蓬和雷谢夫也指出，1930年前后，金融从业者的平均受教育水平相对较高，而随后也相应降低；最近几年，这个数值又回到了比较高的水平。他们的发现暗示着金融从业者的薪酬不是一种泡沫，它折射了金融业劳动力组成的变化情况。在任何情况下，他们的发现都提醒我们，不能简单地认为现在金融从业者的薪酬高就意味着这个水平在未来会更高。

但是菲利蓬和雷谢夫的研究对象是金融行业的普通员工，不是其中最富有的那部分人。看上去，除非公共政策发生重大变化，否则金融业还是会制造出一小部分超级富有的人。

在讨论超级富翁时，我们要回头看看撮合金融交易的基础本质，这种行为使得撮合交易的人通过掌控众多普通人而将自己手中的权力扩大数倍。科学家仅就其身份而言无法撮合市场交易，他们依赖共同权力和专业礼仪推进他们重视的研究。

虽然看上去这种合作中没有不公正的因素，但这不是极端的例子。科学家能够从事自己真正想做的工作，使得他们的生活得到极大丰富的产品正是其他从事着不能令自己满足的工作的人所创造的。这种情形还

是可以得到改观的，但是我们必须付出一定的成本，要从根源上消除社会的不平等现象。

家族王朝

人们因为财富的不平等分配而感到社会不公，产生这种情绪的部分原因在于有些不平等现象似乎是家族王朝造成的后果，在家族王朝中，成功商人的后代自然而然地成为富人，也无须分辨这些后代是否真的配得上这些财富。这些后代中的一些人（比如唐纳德·特朗普）继续为家族事业奋斗，但实际上只有1/3的家族事业会在创建者的第一代后继者手中延续，隔代之后就只剩下1/10了。不过后面的几代人都会是富有的人。

对于许多创建家族王朝的人来说，让自己的儿女及孙子女成为富人，或者让他们承袭家族的衣钵，赋予了他们的生命以重大的意义。虽然有研究表明继承了巨额财产的后代通常在晚年都感到自己的生命无意义，但是创始者的情感却在社会中一直延续。根据一份权威研究的说法，富人的后代“在多个领域出现高度的人格障碍，比如暴食、焦虑和抑郁”。

不论怎样，建立家族王朝的梦想长期存留在社会当中。虽然马克思和恩格斯在《共产党宣言》中高呼“废除家族制”，但即便是坚持走共产主义道路的当代各国都在追逐家族王朝的梦想。

与社会地位匹配的消费行为

富有的家庭经常因为“炫耀”而惹恼别人——他们为满足自己而进行奢侈浪费的消费，这通常也是引发民众憎恶情绪的因素。奢侈的消费能满

足他们自我中心主义的心理，而且这种行为可能还会帮助他们将自己的社会地位传递给后代，因为这种炫耀能够帮助其后代在社会等级秩序中占据先机。

社会上用于抑制这种炫耀式消费的措施可以追溯到古希腊和古罗马时期，方式就是颁行消费法，也就是限定不得从事特定浪费性消费的法律。例如，公元前7世纪的古希腊，根据其第一部成文法，除妓女以外的妇女不得穿着高贵的服装，也不得佩戴珠宝。与此类似，消费税就是一种针对奢侈消费征收的特殊税种。

但是消费法和消费税很难真正预防那些会激发民众憎恶情绪的消费行为的出现。一位18世纪的观察家曾总结过这些法条：“它们是空洞的，因为奢侈体现在法律没有涉及的物品上，而且法律也无法判断哪些物品会成为奢侈品。”这些法律的明细被人们传为笑谈，而当今，这些法律的规定与个人的自由是相互冲突的。但不论如何，这一类法规在数千年时间里反复出现，折射出普通民众对富人的奢华生活的反感。

有一种理论能够证明类似消费法和消费税等手段的存在是合理的。凡勃伦在他1899年出版的《有闲阶级论》一书中阐述了这种理论，后来乔治·阿克洛夫等经济学家扩展了这种理论中的经济相关部分。许多人消费时大手大脚，而他们所消费的东西并不是他们需要的，只不过是为了向别人展示自己的社会地位。这种行为被称为与社会地位匹配的消费，因为消费行为的意义在于为消费者树立相对于其他人的不同地位。社会心理学家利昂·费斯汀格在1954年发表的“社会比较论”中有力地证明过，人会经常下意识地将自己与别人比较，当发现自己比别人做得更好时就会感到愉悦。他们比照的对象通常是和自己处于同样社会阶层并且在尝试取得同样成绩的人，他们通常会忽视已经比自己好太多或者差太多的人，也会忽视那些对成功的丈量方式完全不同的人。

这种对比很大程度上发生在人的潜意识里，由于社会对有这种心态的人通常持鄙视的态度，所以很多人否认自己有这种想法，对别人矢口

否认，有时自己也不相信。根据费斯汀格的另外一套理论，也就是认知失调理论，我们看到人们总是能说服自己，他们根据社会地位买回来的东西是自己能够享受的，因为这些东西天生就是好的；他们体验到的快乐似乎是天生的，而不是根据自己的社会地位换来的。这并不是说人们抛开自己的社会地位就无法做出正确的价值判断，这只是用来说明社会地位对人们的判断有影响力，通常发挥着潜意识层面的影响。

针对这套理论存在很大争议，那些被控具有这种低级对比思维的人对这个理论十分反感，就算指出他们有这种思想的人同时认可他们好的一面也无济于事。我们也不该过度强调社会对比理论，毕竟普通人还具有同情心和社区归属感，但是不管怎样，这套理论现在已经具备了比较完整的形态。2007年的一份研究甚至找到人脑中的一个特定区域（腹侧纹状体），在某个人接受某种回报而他周围的人没有获得同样回报时会被高度激活。因此，社会地位比较理论提出的现象也有其生理基础。

当代消费法倡导征收累进式消费税，即根据个人实际消费金额征税，而不是按照个人收入征税，消费水平越高，征收的税率也就越高。这种税制是由美国民主党参议员萨姆·纳恩和共和党参议员皮特·多梅尼西于1995年向参议院提出的。征收累进式消费税和征收奢侈品消费税一样，只不过前者是对消费总额征税，而后者是对消费某种特定商品征税。近期，经济学家罗伯特·弗兰克就在倡议用这个税种取代所得税，意图减少根据社会地位而进行的消费所带来的问题。

从累进式所得税转化到累进式消费税或许是有好处的，这样的税制不会让收入多的人受到惩罚；它能够简单地抑制取得高收入之后过度消费的行为，并且它还能鼓励人们储蓄、做善事，或者二者兼备。

不过，要执行累进式消费税还存在很多障碍。例如，执行这种新的税制意味着实际上给收入最高的人大幅减税，这将使得发放薪酬的人难以扣住过高的薪酬，因为要合理地扣留薪酬必须以对未知的消费行为的预测为基础。征收奢侈品税或累进式消费税都无法简单直观地解决浪费

型的以及可能招来民众怨恨的地位匹配型消费，但是我们要把这种观念时刻放在自己的脑子里，或许未来我们能以另类的方式或借助信息技术的新手段，将这些观念作为素材运用在金融创新当中。

财产税

不管富人会不会真的感到自己与本国其他人有联系，他们的同胞都会认为他们应该有这样的情怀。富人在去世后把财产传给自己的后代，这看上去是很自私的，而且很多富人的后代并不配拥有如此巨额的财富，至少旁观者中总有人会这么想。征收财产税就是还社会以公正感的有效手段之一。许多国家在一个人过世之后对其生前财产征收重税。

如果每个国家都强力执行财产税征收政策，那么将会使得经济不平等现象大幅减少。但是有一个问题会持续存在：许多人努力挣钱的最主要原因就是要把财富留给后代。这种希望为子孙创造福祉的渴望从某种程度上讲是人类的本能，给后代留下金融财产或许称不上是表达这种本能的最好方式，但是这种渴望在人类社会中生根发芽。

对于某些人而言，财产税是一个巨大的负担。美国曾有立法废除了整个国家的财产税，但是相关法律在2011年1月1日失效，这将使美国的财产税由0暴增至55%，2010年下半年就有报道称，有些患病的老人因为担心征收财产税而要求医生终止治疗，他们希望自己能在2010年结束前死去。怀俄明州众议员辛西娅·拉米斯说：“如果你花了一辈子时间建好一个农场，如果你希望把农场交给自己的后代，而你现在是一个88岁高龄、只能靠透析维持生命的老人，那么我相信你也会做出同样的选择。”

她提出了一个很好的论点：有些人一辈子的主要奋斗目标就是为了给后代创造福祉。我相信任何人都不得不承认，这是一个完全称不上邪

恶的目标。但是我们在这个问题上又遇到了一对基本矛盾，那就是他们做得越成功，人们对他们的憎恶感就越强。

我们没有任何手段根除这对矛盾，所以看上去最好的解决办法就是将财产税税率设置在一个中等水平，既不会造成在人们去世后没收其财产的情况，也不会放任其财产完全由后代继承。实际上很多人对这个问题都持有类似的看法。大多数人认为，在个人想要为后代创造福祉的渴望面前，社会应该做出让步，但是也要采取一些简单的措施限制这种渴望所能造成的影响。我和马克西姆·博克、弗拉基米尔·科罗博夫于1990年进行的问卷调查表明，美国和苏联的民众（也就是生活在两个截然不同的经济传统之中的人）都认为财产税最多只能占个人财产的1/3。

一个家庭为了支付财产税，不得不卖掉父辈的农场，全家搬到城里的高层住宅里居住，由此也彻底改变了一个家庭的生活方式，或许要影响后面好几代人。我们可能听着都觉得这样的故事悲凉，但是我们也要考虑如果这些人的后代能够无时间限制地一直持有这些资产，那么社会上的其他人必然会很反感他们，我们必须兼顾社会整体的情绪。

实际上，大多数人赞同的财产税征收方式是，可以让富人为自己的后代留下农场或家族田产。在这种征税方式下，父母不仅把财产传给子女，同时也把自己应当承担的责任和有意义的工作传递给他们。但是责任和工作的传承不一定要以巨额财富的转移为前提。众议员拉米斯说的那一类人如果能将自己的农场进行抵押贷款，并且设定在很远的将来逐步还清，那么他们在2011年所需支付的财产税根本不会发生变化。金融给人们带来很多灵活的处理方式，如果一个家庭非常重视农场的生活方式，他们或许就能找到一种金融策略帮助他们维系这种生活。

不平等指数

除了财产税以外，我们的社会在对抗经济不平等现象时已经拥有的最重要的武器就是累进式所得税。累进式所得税制规定，收入水平越高，所付税款的比例越高，所以从高收入人群中收取的税款就是不成固定比例的，其中大部分盈余都分配给了穷人，至少能在低收入人群中共享。此外，很多政府支出（教育、公共商品等）的成本都是由全民分摊的。经过多年的演变，所得税制度在应对不平等现象方面所能采取的手段已经变得十分灵活。举例来讲，美国及许多其他国家都存在不同形式的“所得税抵免”，其实际作用就是让低收入者不仅不用纳税，而且有可能获得补贴。

不过奇怪的是，从来没有人明确提出，税收制度设计的初衷之一就是为了管理社会不平等现象。“不平等”这个词从未出现在任何税务相关的制度当中。所以说税收制度能应对经济不平等只不过是一种随机产生的作用，是其原本申明的目标的副产品，税法的条文中也没有哪一条明确允许它直接改善经济不平等现象。

我曾经建议，未来世界各国应该根据其社会不平等程度编制税务系统用于参照的指数。在不平等现象指数（我也曾将其称为不平等现象保险）的指导下，政府不应该通过立法为每个不同的税收等级强制规定一个固定的所得税税率，他们反而应该提前拟定一个公式，根据税前收入的不平等状况，以其统计学测量手段规定不同程度的税率。如果个人收入不平等状况加剧，那么这种税收制度会自动调节不同税级之间的差额。在我们知道收入差距将要扩大之前，在人们知悉实际上谁会被征收更高税金之前，强制推行这种指数系统解决不平等问题的，这就是一种金融的解决方案。所以编制这一类指数的意义在于管控风险，也就是在不平等现象加剧的情况出现之前就做好准备，这与保险合同十分类似。实际上，不平等现象指数可以被视为一种保险——针对不平等程度的保险。

不平等指数可以有两种编制方法，一种能够逐渐使不平等差距缩小，直到其程度回归到人们可以接受的水平，另一种则是简单地将不平

等程度封冻在当前的水平，使其不再恶化。后一种方式可能是从政治角度考虑最容易被接受的一种，这种方式编制出的指数在很大程度上使显著的收入不平等现象长期存在，其目标就是单纯地防止收入不平等现象严重恶化。如果推出不平等指数体系给人们的生活带来的影响不是立竿见影的，并且不可能改变现有的社会等级，那么人们或许更容易接受这种体系。人们仍然有变成富人的可能，正像他们当下所享受的状态一样，但是我们必须为防止收入不平等的加剧做好准备。如果不平等现象不再恶化，那么不平等指数就不会产生任何实际作用。

2011年，《福布斯》400名美国富翁榜上榜者财富总和为1.5万亿美元，相当于全国家庭资产净值的2.6%。由于他们的财富占全社会财富总值的比例较小，也由于这些人通过自己运作的业务对社会做出了贡献，所以这种程度的不平等还是人们可以接受的，至少没有人会产生改变它的政治动机。但这种不平等完全可能朝着恶化的方向发展。我们到底希望经济福利的聚集程度保持在什么水平呢？一想到这400个人可能掌控更多的（甚至巨额的）国民财富，而他们对社会的贡献还停留在与财富不相称的水平上，我就觉得这种现象将是非常丑恶的。如果真的出现这种变化，那并不是因为管控他们天赋或才能的基因发生了突变。这种社会变化势必被人们看作不公正的现象。

在未来可能出现的收入不平等加剧情况真正出现之前做好应对预案，比等到预言变成现实再做应急计划要简单得多。例如，万一发生火灾，在火情出现之前投保比火烧起来之后再投保简单得多。同样的道理提醒我们，在不平等现象变得越来越严重之前，先改造好相应的税收制度比临阵磨枪简单。如果真的有一天，社会上富有人群的数量达到一定程度，那么这个阶层的人肯定都觉得自己获得的税后收入是应得的，并且会有一个巨大的经济团体为维持自己的经济状态采取强力的游说行动。我们需要现在就把预防这种循环启动的机制落实到位，不能等，这也是唯一能够限制本书第一部分讨论过的游说者的影响力的手段。如果等到事情发生之后再更改税法会显得很很不公正。所以我们现在就应该采

取措施应对可能出现的问题。

某些用于支持发展的政策，由于可能引起收入分配的不公平而争议不断，我们应该推行基于不平等现象指数的公式替换这些政策。此类公式可以倡导社会走向平均的财富拥有水平，同时也可以应对这种财富状态下伴生的风险。

我和锡拉丘兹大学的伦纳德·伯曼在假设不平等指数已经被强制推行多年的前提下，根据历史数据分析了这种指数可能带来的影响。我们发现，如果1979年就推出了不平等指数，那么税后收入不平等水平就会停留在当年的水平，高收入人群的额外税负比例将异常的高，达到75%的水平。这个发现也反证了自1979年以来，经济不平等现象出现了多么剧烈的恶化。我们担心全面的不平等指数可能因为调整过于激烈而无法被人们接受，因此我们也提出了部分型的不平等指数，也就是通过其他类型的保险或对冲手段，对可能造成不平等现象的随机经济事件进行更广泛的调整。在编制不平等指数的过程中，我们当然也要对其有所限制，要使其引发人们完全依赖社会福利生活的诱惑性最小化，也不能让这种指数的推广成为吸引入境移民或促进离境移民的原因。

让不平等现象消失

累进式所得税和财产税（可能还包括累进式消费税）都是应对过度经济不平等现象的重要工具，民众对不平等现象的切身关注已经促使世界很多国家推行了这些税种。

但是我们的社会在应对不平等现象时，很大程度上还缺乏必要的系统性。一定程度的不平等对社会是一件好事，经商成功的人（或者父母比较成功的人）理应得到高额回报，只不过我们的社会应该对这种不平等现象加以限制，这个原则从来没有被人们明确论证过。由于这个原则

从来没有被真正树立起来，所以不同的税法所带来的不同效果也就缺乏系统性和全面性。因此，富人本能地反对任何可能增加自己税负的法律，他们担心哪怕对一个不起眼的税种开了口子，后面就会随机出现一系列其他税种，这些新增的税种会使得税制产生剥夺一个人所有财产的效果。

应对经济不平等的措施应该在全局推行并且用清晰的话语表达出来，要让人们明白其目的是为了维持某种程度的不平等。本章提出的不平等指数就是这些措施中的一种试验品，或许最终我们会发现它并不是正确的方法，但至少它能够使我们想要强调的原则明确化，也就是我们必须考虑采用基于风险管理和行为经济学理论的更复杂的税收体系。我们现有的税收体系仍然被追随传统和习惯的思维阻碍。但在信息技术突飞猛进的今天（计算机处理的税收账务越来越多、报税也越来越依赖电子化手段的今天，也是期望着日后扣税都能更加自动化的时候），我们可以为这个税收体系引入一些更灵敏的反应机制和对细节的把握，从而向着建设更好的社会迈进——进入一个人们能够感受到自己的经济公平得到了保障的社会。

第28章 金融社会中的慈善产业

为什么人们给社会事业（慈善、宗教、艺术、科学、环保和教育等）进行捐赠没有成为更普遍的现象呢？2010年，美国个人和机构捐赠的金额仅占到国民收入总额的2.2%。看上去人们完全可以捐得更多。只要动脑筋想想就自然会明白，任何人都逃不出经济学家所指的消费行为边际效用递减的现象，也就是说任何一个人都无法彻底用完巨额财富。当然，社会上也永远有比他们更需要这些财富的人。那为什么人们对这些现象视而不见，就算见到也不采取行动呢？

正如我们在当今社会中看到的那样，捐赠是一种特别没有回报感的行为。人们通常只有在承受巨大社会压力的情况下才会勉强捐助一点儿。如果一项慈善事业能给捐赠者带来一定的社会尊重，那么捐赠者对这一类慈善的反应就好一些，似乎这种交换就是慈善事业唯一值得考虑的因素。此类捐赠明显是出于避免背负骂名，或为了在别人心中留下美好印象的考虑而做的，而有的捐赠则是为了满足捐赠者个人的道德目标，我们很难想象前者带来的回报感会和后者同样强烈。

如果想要不通过外部压力或者回报刺激激励捐赠行为，我们面临的真正挑战是，向慈善机构捐赠的人由于通常都不会和受益于他们捐赠的人发生直接联系，所以他们无法得到受捐助者的直接感谢，因此也没能从自己的行动中获得任何满足感。心理学家已经证明，仅仅把受困人口艰难境遇的统计数字摆在人们面前，无法激发人们做慈善的意愿：他们必须亲眼看到有人在遭受苦难，要让慈善的需求具有人性化的特征，捐赠者才会采取行动。

人们在表达希望有更多慈善义举时，通常都把这种愿望描述成国家

就是一个大型社区。一个人如果能够感到自己对本国的其他居民也负有责任，那说明他已经把整个国家视为自己的家庭。政治学家本尼迪克·安德森曾断言，当代的单一民族国家就是一种“幻想的社区”，其地位等同于一个人的家庭。但这里强调它还是一个“幻想的社区”，因为身处其中的人从来没有遇到其他绝大多数居民，也永远不会和他们产生联系。

宣扬共享理念的人面临一个问题：要使人变得大方，首先要让这个入认同这是自己所属的社区。弗里德里希·哈耶克在1944年出版的《通往奴役之路》（*The Road to Serfdom*）一书中明确提出：“全世界人民都有通过采取集体主义政策而变成民族主义者的倾向。”人们需要不断重提“幻想的社区”，使人们保持持久的注意力，以此鼓励他们对集体主义政策抱有同情心或持有默认的态度。当然，哈耶克1944年写书时最主要的例子就是国家社会党，也就是纳粹分子。但是他一直辩称，推行国家社区理念是全世界人民共有的情绪。社会党人可能口头上一直宣称他们的行动是一场全球性行动的组成部分，但是他们给选民输送的真实吸引力都是特别有民族主义特征的言论。

当代政坛领袖通过各种不同方法创造出了国家是一个大家庭的理念，国家的人民在某种特定的情况下甚至愿意为这个大家庭做出牺牲，仿佛这真的是自己的家一样。但是一个人真把国家当作家庭时所能获得的满足感是有限的，他总会不断因事实惊醒，认识到这个国家里其他的亿万民众根本就不认识你，更不会关心你。

由于当今社会捐赠流程的负面影响，慈善事业显得加倍无趣。一些慈善组织雇用话务员专门在人吃饭时打电话募捐，而且他们念的募捐词都是专业市场营销人员精心准备的。受雇撰写这些募捐词的人在电话营销领域有多年经验。这些募捐词已经成为一股不可忽视的社会力量，以至于美国政府要求慈善组织要向当地的总检察长或慈善组织协会报备这些资料。

设计这些募捐词的初衷是引导人们做现金捐赠，其引导策略层出不

穷。如果接到电话的人对于捐赠某个特定数额的现金犹豫不决，话务员总有应对之策。大家可能都很熟悉了：“我需要输入一个您愿意捐赠的最小金额。”或许他们还会追加解释雇用自己的组织需要为拟定当年的预算而努力。显然，募捐词里之所以有这么一句话，是因为慈善组织发现，让潜在的捐赠者想出一个能白纸黑字地落到认捐卡上的数字是一种很有激励性的行动。即便最后某个人支持了一个组织的事业，募集捐赠所用的手段也会使捐赠人感到自己被别人玩弄于股掌之间。

当人产生捐钱给慈善机构有被玩弄的感觉时，人们捐赠的热情就仿佛被泼了盆冷水，自己收入的一部分捐给正义事业的满足感都被扭曲了。任何人都愿意在某种事业发展过程中贡献力量，而其所支持的事业也是对自己的人生比较有意义的，与他认同的个人身份是相互匹配的。这不仅仅是个人满足感的问题，也是人生原则的问题。不论中等收入者还是高收入者，他们都有理由视自己的生命为积累或创造价值的过程，他们或许最好仅专注于为少数几个慈善事业给予充足的捐赠（相对于他们的收入而言）。因为只有这样，一个人才有足够的精力仔细考量和发掘自己所支持的慈善事业的真正意义，也只有这样才能以自己认同的方式，为自己觉得有意义的事业投入自己所掌握的资源。

本书前面的章节曾讨论过安德鲁·卡内基撰写的《财富的福音》，这篇文章后来成为很多人的励志读物，读者就包括比尔·盖茨和沃伦·巴菲特，他们发起的“捐赠誓言”活动也是在这篇文章的基础上创造出来的。回顾一下卡内基的理论，他认为已经取得较大金融成就的人应该急流勇退，退休之后的时间应该利用自己的财富为社会公众谋福利。但如果随便哪件事都成了卡内基理论产生的结果那又怎样？

卡内基理论的提出距今已有100多年了，但至今没能说服大多数富人以将自己的钱财给更需要的人为己任。1995年曾有一份研究称，美国境内有35000个活跃的家族基金会，其资产合计达1900亿美元。听上去很多，但实际只占美国家庭财产净值的1%。另外一份研究测算，美国

排名前100位的家族基金会年均捐款额为70.49亿美元，英国为11.74亿英镑（约21.98亿美元），德国为7.25亿欧元（约9.2亿美元），每个国家的捐款数额都仅占其国民收入总额的1%。

增强慈善事业的驱动力

慈善捐赠后却时常感到空虚，或许正是上面提到的美国捐赠数额较低的原因，而我们也许可以通过改进管理慈善事业的流程对其进行弥补。例如，大家都知道且控制性实验已经证明，如果在募捐过程中承诺捐赠者的身份会向社会公开，并告知公众其捐赠的大致数额，那么捐赠就会更积极。希望通过个人捐赠获得公众关注是一种可以理解的人性冲动，人们不仅仅会享受由自己的捐赠带来的社会认可，而且还会希望这种媒体的宣扬使得他们的朋友也为类似的事业做出同样的捐赠，这对他们而言也是很重要的。深入的研究或许会揭示还有更好的方式满足人们对社会认同感的追求，这种认同既可能是远期的追求，也有可能是十分个性化的追求，不过这些方式可能是当前募捐者都还不具备的策略。

还有研究发现，如果捐赠者认为自己捐款不会石沉大海，那么捐赠行为也会得到增强。另一项研究则证明了，如果承诺在慈善事业的目标无法实现的前提下会全额退回捐款，那么募集到的捐款数额将大幅度增长。同时，给捐款人以小小回报似乎也能提供捐款的动力。一项实证研究证实了，如果捐赠者在捐款以前收到了来自慈善组织的小礼品，那么他们的捐款数额会更多。人际关系始终遵循礼尚往来原则——即便所交换物品的货币价格不对等也无所谓，在谋划募捐活动时，人们最好充分体现这一点。

社交媒体的出现让人们重新找到了作为社区成员的感觉，也更有个人认同感，这些因素都可能促使人们增加捐款数额。支持儿童发展事业就是一个重要例子。“救救孩子们”是一个1919年成立于英国的慈善机

构，他们行善的方式是给每个穷苦的孩子都找到固定的帮扶家庭，孩子与家庭成员之间保持书信往来，让他们加强个人联系。“救救孩子们”现在已经发展成了一家全球性机构，与之类似的机构随后也逐渐兴起。一些慈善机构都开始逐步采用先进的交流工具，比如安排捐赠者和受助者通过Skype软件通话，从而培养二者更紧密的关系。捐赠者可以通过视频通话看到孩子们，可以对孩子们的处境感同身受，而这些在以前都是不可能的。

看上去我们似乎正逐步学会如何使捐赠过程更有意义，现有的策略都不是鼓励更多捐赠行为的最终手段。或许会有新型的社会组织（依赖社交媒体创新而产生的主体）可以让人们更好地感受到分享的精神，以及在捐赠者和受助者之间形成真正的社区式氛围。

支持捐赠行为的税法

为了使金融更加人性化，也为了在不摧毁其驱动力的前提下缩小收入差距，或许我们应该考虑改变税法关于慈善捐赠的定义，由此促使人们在感受到更大回报的情况下，自愿捐出自己的财富，在更广泛的群体里，以他们自己认为适当的方式传播财富。尽管重新考量税务的影响力可能看上去是出于私利的考虑，但是对税法进行恰当的再定义或许能够鼓励人们采取更多利他的行动。从心理上讲，减税政策一方面确认了人们的大方行为对其个人有意义，另一方面也表示了民众对这种意义的认可。

在税率大幅上升期推出捐款扣除后减税政策，这让富人都尝到了甜头。事实上，这也是美国最初推行捐款减税政策的等价交换品。美国于1913年开始征收个人所得税，而在执行的前几年对公益捐款是不予免除赋税的。直到1917年政府才引入这个政策，而那一年也是为了从经济上支援第一次世界大战，联邦最高个人所得税税率提升到了67%（1913～

1915年每年增长7%，1916年增长了15%）。当时代表新罕布什尔州的参议员亨利·F·霍利斯成功地通过国会辩论引入了捐款减税政策，他引用了自己选区一位名叫费利克斯·沃伯格的选民的来信支持自己的观点，这位选民代表着一家犹太人运作的慈善机构，信中说：“我担心，即使战争期间征收重税情有可原，但是如果政府不做出类似上面谈到的这种政策变更的话，许多慈善机构恐怕都会被迫关门，此后州政府就不得不承担原本由慈善机构承担的社会责任，这种情况将是极为可悲的。”

在政府提高税率之前，慈善捐款的数额其实一直在快速增长。当时的情况下，人们思想中充斥着战争带来的苦难，美国士兵在异国战场上战死而无法还乡。那场战争中，美国的盟友遭受重创，其实也是间接对美国造成了伤害。因此，最合理的行为就是整个国家认可并鼓励在国内大方地捐钱。

第二次世界大战期间出现了同样的情况，1944年，战争迫使联邦政府将个人所得税税率提高到94%（两次世界大战中间的一段时期，最高税负等级的税率曾被降低到25%）。由于冷战期间战争爆发的阴影一直挥之不去，再加上1950～1953年朝鲜战争爆发，美国税负最高层级的税率一直维持在很高的水平，直到1963年还处在91%的高位，也就在那一年肯尼迪总统才开始采取措施减税。由于人们可以预期这种税率可能持续一段时间，所以应对高税负的措施从1948年左右就开始有人呼吁了，当时美国的几位领袖人物同时提出，慈善捐款扣减额最高只占个人收入15%的比例太低，这个自1917年就在执行的比例应该相应提高。

知名的税制编写人J·K·拉瑟曾呼吁大幅提高扣减比例，甚至彻底取消扣减上限，他把向慈善捐赠者征税的行为看作“惩罚有社会良知的、以公共利益为己任的好人”的一种制度。捐款扣减比例于1953年提高到20%，1954年提高到30%，而在1956年出台的新政策规定，在过去10年中，有8年捐款额加上所得税总额占个人收入比超过90%的人可以完全不受扣减比例的限制。

所有这些法律上的变化都是为了鼓励人们从事更多慈善捐赠事业，同时也是应对高税率的一种手段。当政府调低税率之后（肯尼迪1963年首先开始降税，此后最高纳税层级的税率一直在降低，1964年降到77%，到2003年已经降到了35%），捐款扣减比例也在同一时期逐步降低。1969年，美国废止了无上限的捐款扣减政策，不过对于某些特定形式的捐赠，其扣减不计税的比例最高可以达到50%。

所以我认为，一旦提高最高纳税层级的税率，完全有可能促使民众重新支持我们的税收制度向鼓励慈善捐赠事业的方向转变。如果未来经济不平等现象加剧，那么在制订相应计划时就必须把这种税收机制考虑在内。

当情况发展到这一步时，我们需要对税收制度进行更有远见的改革，以此缩小收入差距，同时也作为提高个人所得税税率的缓冲。我在本章中提出了一些可能富有争议的观点，要想采纳它们也需要经过深思熟虑。我认为最真实的需求就是以创新的思维考虑如何建设公平、公正的社会，而税收制度也是最有潜力帮助我们实现目标的工具。

简化税务刺激捐赠

1944年，美国国会通过了一项法案，目标是简化税务筹划过程，罗斯福总统也于同年签署并颁行了该项法案，这使美国人捐赠的动力受到重创。这项法案引入了所谓的“标准扣减制”，任何人都可以声称自己符合扣减标准，即使没有捐赠行为也可以。引入标准扣减制的初衷是，使人们不用再准备各种用于证明扣减项目的书面文件。时至今日，约2/3的美国纳税者都享受着标准扣减制带来的好处，所以对他们而言，捐款对自己所应缴纳的税款没有任何好处。

标准扣减制是1944年开始执行的，当时说的书面文件确实是白

纸黑字的印刷品。我们当然要保持税务筹划过程的简洁性。但是在当今社会，我们能够方便地使用计算机计算税负，我们不应该再依赖税务简化方式实现目标，也就不会再削减人们进行慈善捐赠的动力。

在现有技术条件下，应该可以建设一套系统，让慈善机构能够将其收到的所有个人捐款记录在案，并且负责地把这些信息报送给税务机关。在记录生成之后，即便一个人选择了标准扣减制的计税方案，这个系统也应该能根据其捐款情况调整应纳税计算表格。我们已经不需要通过标准扣减制简化税务，纳税者也不需要采取什么特殊的行动才能享受捐款扣减的好处。此外，一个真正全面的自动化系统能够为计算个人所得税做出没有丝毫延时的调整，因此捐赠者的工资增长会在捐款后立刻得到反映。

我们必须时刻提醒自己，现有的税收制度在设计之初是受到计算能力限制的，而现在这种掣肘已经不复存在了。应该重新审视所有与这个限制条件相关的简化措施，我们应该为税收体系重新注入一些真正的激励因子。

让富人有一种自我满足感

虽然捐款扣减制可以成为建设更美好社会的有用工具，但它却没有成为人们经常谈论的话题。通常捐款要么完全可以扣减，要么完全不能扣减——是两个对应的极端。美国对扣减比例没有分级，因此对民众不断变化的慈善事业需求不能做出相应的调整，政府也没有通过积极的所得税抵消政策弥补捐款扣减政策的不足。对不同类型的慈善机构而言，其捐赠物的可扣减上限各不相同（例如，私人基金会的捐款扣减上限是30%，而私营基金会的扣减上限是50%），但是这种比例上的差异并不是出于为民众谋福利的考虑而设置的。在建设之初，考虑更周详的捐款扣减或税务抵消政策能带领我们走向更美好的世界，在这样的世界里，

人们从事经济行为时目的性更强，在执行政府政策时所能发挥的创造性更强。

政府可以在税务方面给提供特定国民服务的慈善机构以激励政策，而不用由政府通过征收更多税款的方式支付这些国民服务所需的成本，这也是为重要公共事业融资的另类手段。例如，在经济衰退期，政府可以执行捐款税激励政策，鼓励人们捐款给能为失业者提供工作岗位的机构，或者在社会不平等现象加剧时，通过税务激励，引导人们给同情穷人并能在穷人和富人之间培养出社区感的机构捐款。这里我们希望的是减税优惠远远大于通常的捐款扣减制带来的好处。减税的方式可以是部分抵消所得税，不一定需要对捐款进行扣减，这样的话即使身处税率最底层级的人也会感到捐款是有意义的。

如果一个机构想要获得这种减税优惠，那么在其获取资格之初就应该规定其必须承担原本由政府从事的社会服务事业，一旦这个前提成立，政府也就担负起这种高度的税务激励政策。采用这种策略必然造成税务计算方式的复杂化，不过我们可以寄希望于通过信息技术基础设施的改进解决这方面的问题。

这种减税优惠可以使人们根据自身情况判断对某项公共事业的支持程度，在捐赠时可以充分考虑其自身的支出水平，同时也能推进政府的公共商品建设项目。这些政策可以让富人感到一种自我满足感，也能在捐款后感受到别人对他们的感激之情。比起“收富人的税，分给穷人用”那种简单的税收制度，这种新的方式或许能被更多民众接受。

用税收优惠鼓励捐赠

我们至少应该考虑，如果一个人以不可撤销的方式将自己收入的一部分分给别人，那么就该给他以一定程度的税收减免优惠，哪怕他出让

收入的对象是自己的亲朋好友。

其实就算没有税收优惠，此类行为在日常人际交往中也很常见。有一份研究发现，美国40.8%的家庭给没有住房的亲属提供无偿资助，还有26.2%的人愿意捐钱给自己的朋友、邻居甚至陌生人。尽管这种人与人之间互赠的行为能够帮助我们缩小收入差距，但是从税法的角度通常找不到鼓励这种赠予行为的条文。

我自己曾亲身见证过一些人际互赠的事例。我有一位朋友，他也是我工作上的同事，他和妻子经常无偿资助学生，或者借款给学生。他从事教学的学院给每个来自美国以外的国家或地区的留学生都安排一个“接待家庭”，多年来，他和妻子已经接待了20多个学生，这些学生都是在人生的某一阶段陷入经济困境的人。我的这位朋友总是在他们急需的时候提供帮助，迄今为止，他已经给7个人提供了购车资助，给3个人提供了研究生学费资助，不计其数的探亲旅费，甚至还有3次牙科诊疗费。曾有1名学生需要看牙，费用高达12000美元，而她的保险不承担此类费用。最后牙医同意只收取一半的费用为她治疗，而这些费用也是由我的朋友承担的。

如果说税法规定的累进式计算方法本意是为了缩小收入差距，那么政府或许应该考虑给这些大方的行为也提供一定的鼓励，手段就包括税收优惠。如果政府允许将捐给别人的财物（不包括捐给自己儿女的部分）从捐赠者应纳税收入中完全扣减，同时受赠者根据其收到的款项纳税，那么除非二者原本的税率等级有差异，否则政府的总体税收收入不会变化。在累进式税制下，只有税率层级高的人向税率层级低的人捐款时才会影响政府整体的税收收入，也会促使收入水平更平等化。如果这种由高层级向低层级捐款的行为一直持续，那么政府的税收收入可能会降得过低，而政府也许就要通过提高税率的方式维持整体的税收水平。但是我们在税收总量维持大致相似水平的情况下，收获了一定程度的社会平等。

人们对这种以税收制度鼓励人际互赠的措施最大的担忧就是税务诈骗，有人可能假装捐出了一些钱财，但私底下通过别的方式收回。这种赠予还有可能被包装成支付某项服务的费用。但是在信息技术发达的今天，我们应该能够设计出一套监控机制，用于甄别大额赠予的真实性，并避免出现诈骗行为。任何一种税收制度都存在诈骗的现象，政府要做的事情就是学会如何减少这种现象。

也有人提出这种人际互赠根本就不该存在，因为它会使一些生性怠惰的人指望着别人给自己捐赠，也会由此引发一些令人不满的现象。这确实是倡导这种行为过程中不可避免的后果，但是这种行为会促使社会联系更加紧密，使人与人之间充满关爱，我认为这些好处足以抵消其负面影响。

与我倡导的趋势相反，今天的美国政府还在向人们征收赠予税。美国国会于1932年通过了征收赠予税的法案，其目的是防止富人在临终前通过将财产全部赠予后代的方式规避财产税。赠予税税率与个人所得税税率平行，目前的最高上限是35%。按照目前的法规，一个人向任何一个独立自然人捐款的免税额最高是13000美元，超过这个数额则受赠者就要赋税。我们需要的是与此截然不同的政策：不仅不向赠予物征税，反而要把捐赠额度从个人所得税计算基数中扣除，这将有助于鼓励中小规模的人际互赠，同时也要注意避免那些钻空子的人有机会逃避财产税规定的相应责任。

从某种程度上讲，现行的税收制度对捐款的处理方式已经能够支持某些特定的人际互赠行为。美国的纳税者向宗教机构捐款可以从个人所得税基数中扣除，也难怪当今美国所有捐赠金中占比最大的一块（占35%）都是捐给教会的。人们通常都捐款给自己信仰的教派所主持的教会，这么做的动机不仅仅出自宗教信仰，他们知道自己这样做一定有人能从中获益，而且他们能从教会得到家庭感，能与自己发生情感联系。这种捐赠也使他们得到自己熟人的感谢。美国境内捐赠金额第二大部分

是捐给普通学校和大学的。同样，人们还是捐给自己认可的学校，而不会捐给完全陌生的学校，在其中发挥作用的也是人与人之间的情感关联。

参与型非营利组织

其实我们还可以新建一种全新的组织，我将其命名为参与型非营利组织。这种组织首先是为公共事业服务的，比如运营一所医院，并且不以营利为目的，但是又与传统的非营利组织稍有不同。参与型非营利组织可以发行股票，购买这类股票等同于向慈善事业捐款，也可由此享受税收方面的优惠。出售所持的此类股票也不用缴税，前提是将出售所得全部捐给其他慈善事业，比如再次买入其他参与型非营利组织的股票。持有此类股票的股东也可以把出售股票所得用于个人消费，但是这么做的后果就是接受沉重的税务处罚。参与型非营利组织在发行股票之初就可以和股东约定，分红的前提是股东将所得红利用于其他慈善事业，其中包括可以再次投资其他参与型非营利组织的股票。通过分红的形式，此类组织可以解决我在第17章里提到的“被框死的资金”问题：如果股东认为持续投资同一家参与型非营利组织的股票有价值，那么这些资金还会流回他们手中。

对于做善事的人而言，如果是以传统方式给非营利医院或大学捐款，那么钱捐出去之后就和自己没关系了，但是如果以购买参与型非营利组织股票的形式捐出资金，那么这个善举和捐款人之间还会一直维系着关系。购买此类股票的人会对这个组织产生一种心理上的期望，就像普通股东一样。投资者希望能从此项投资中获得分红，并且在同一组织中持股的份额持续增加。投资者可以观察参与型非营利组织股票市值的涨跌，这些价格波动（肯定不是完美的）反映了其运作的成功程度。通过此类投资获得的红利，股东们甚至可以设立自己的私人基金会（还可以用自己的名字冠名），不过他们时刻都要提醒自己，如果把分红划作

己用就会遭受税务重罚。

如果股东的参与型非营利组织股票的投资盈利状况良好，那么他们可以用分红所得兴建用自己的名字冠名的大楼，或者资助其他慈善事业，并把这项事业以自己的名字命名。或许在他们自己的家庭出现真正危机的情况下，他们还可以把红利用在自己身上，同时免于税务处罚。允许对参与型非营利组织进行投资或许是激起人们对从事公益事业兴趣的一种方法，它能赋予这些人参与和积累的感受，让他们记住自己过去慷慨大方的行为，让他们有了消磨时间的“好玩的游戏”，也让他们的自我中心主义能在他们认可的事业中体现出来。我们在前面的章节中讨论过，营利性企业发行可交易普通股是一项重要发明，原因在于它一方面使得对公司的投资行为变得有趣，另一方面使得发行人有渠道获得更多资金。创设参与型非营利组织也许能产生同样的优势。

但大多数人还是会把参与型非营利组织看作简单的非营利组织，比如医院里的病人或学校里的学生，因此它们很可能享有和传统非营利组织同样良好的声誉。如果它们与其他参与型非营利组织或组织股东持续发生互动，那么它们的声誉还会变得更好。

改进慈善事业的其他方式

许多富人或许都认为目前执行的捐款扣减政策有一个缺陷，那就是只要一个人获得收入、积累财富，那么这个人每年都要捐款才能享受扣减优惠。如果捐赠者无法每年定期捐款的话，那么他将完全失去享受优惠的资格。如果一个人捐款的时间拖延了，而在最终捐款前已经被征收较重的个人所得税，那么这些税款也是无法退回的。美国的税法允许5年的捐赠预展期，也就是如果一个人某年度的捐款超过了收入占比上限，那么超出部分可以在下一年度扣减，但是却没有一个回溯机制。

许多富人通常希望先积攒起大量财富，然后等到年老了，退休后再思考他们要怎样使用这笔钱，也只有到了这个时候他们才会考虑如何把自己的财富捐出去——他们也正是通过这种方式考量自己到底要给社会留下怎样的遗产。如果边际税率过高，那么富人就不可能边积累财富边为了生计继续赚钱，也就更不用想他们会在退休后用积攒起来的财富捐建学校或研究基金会。这其实是一个时机把握问题，如果不对其拟定适当的解决方案，那么一旦提高个人所得税税率，人们就会感到这个比例过高，与实际情况是不相符的。

实际上，美国税法已经在很大程度上给人们提供了解决这个问题的方法，一个人在年轻时可以把自己收入的相当一部分交给私人基金会或捐赠者顾问基金保管，这些组织可以代他们免税持有这部分资产，多年之后，他们可以（有条件地）选择如何捐出这些财富。（捐赠者顾问基金与私人基金会类似，但是前者受约束更少：它们纯粹是为普通老百姓创设的，而且可以让捐赠者对自己的慈善捐赠进行冠名。）

所以有人认为捐赠者顾问基金彻底解决了时机把握问题。即便高收入人群的所得税税率大幅提高，富人还是能够获得积累大量财富带来的满足感（财富就积累在他们自己的私人基金会或捐赠者顾问基金中，我们当然也可以通过创设参与型非营利组织保存财富），而且富人还是可以看到自己的名字出现在《福布斯》400名美国富翁榜上（当然前提是《福布斯》决定将基金规模纳入这些人的财产计算当中，在我看来这是符合逻辑的）——富人在从事这些行为的过程中已经将个人财富的绝大部分捐出去了。问题就此解决了吗？其实没有彻底解决。

从行为经济学的角度看，针对私人基金会和捐赠者顾问基金的税务条款设计得还不完美。人的本性就是享受积累财富的过程，即便仅是象征性的积累也一样。根据目前美国的法律，这些基金必须保证每年收到的资格认证捐款占其总资产的5%（某些特殊的项目可以豁免，不过豁免期也仅有5年）。这意味着基金会或者基金的规模都不可能大幅增

长，甚至根本就不会增长。捐赠者顾问基金收到的捐款扣减比例还有一个上限——目前是其总收入的30%，这导致基金对捐款的利用效率滞后了一个财务年度。

这些基金的运作或多或少都遇到了一些问题。美国境内规模最大的5只捐赠者顾问基金的总资产还不到100亿美元，即占国民财富总值的比例只有两万分之一左右。我们应该容许私人基金会和捐赠者顾问基金进一步积累财富。

也许我们应该设计一些使此类基金更平易近人的机制，比如在报税表单上添加勾选项，如果报税者选择了此项，那么计税时会自动为其开设一个捐赠者顾问基金账户，在最后关头为其扣减捐款，也就能大幅降低报税者的税负。

我们还能想出很多巨额财富可以帮助别人的方式。例如，相关立法中可以规定，在捐款被用于慈善事业之前，只要出现私人基金会创始人认为合适的情况，他就可以从基金会抽取充足的资金用于支付其选定帮助对象的医疗费用。目前，为家庭成员（或任何自然人）的医疗费用付费还没有成为一种被认可的可减税项目。如果这个方面得到改进，那么富人还是会因为其捐赠行为被人们认可，成为其他人依赖的社会栋梁。这种转变将会进一步鼓励人们提供更多的捐款。

政府不应该对个人根据收入所做的捐款比例做出限制。根据美国现行的法律，捐赠金能够抵消个人所得税的最高比例仅为50%（有些情况下仅为30%，甚至20%），而且这种扣减比例似乎还有进一步被调低的危险。此外，跨境捐赠也理应成为可扣减的项目，因为慈善事业是不分国界的。目前，美国人所做的跨境捐赠只有捐给几家特定的注册在加拿大的机构才能成为可扣减项。

通过立法上的变化，政府也应该鼓励成立新型的公共服务组织，也就是一种能够更好地回报捐赠者的组织。前面提到过的福利企业就是这

种创新中的一种。我们需要以实际行动验证这些新型组织的可行性，利用我们对人性的理解和我们从现有慈善组织身上学来的经验不断改进新型组织的结构。

目标和我们的人生

我们所有人都需要更多地思考财富服务的最终目标。这本书所要传达的基本论点就是金融是一种帮助人们实现目标的手段，但是我们都看到，大多数普通人在实现基本目标的最后一步遇到了困难。我们在整个过程中都积极参与，其中一些人能积攒起巨额财富，而当目标进入我们视野时却感到自己对财富的掌控力一点点被削弱，所以这些财富从未以积极性的方式被利用。

心理学研究证明，当人们采取利他主义的行动时，内心通常感受到更多幸福，也极少会出现抑郁的症状。在大的社会背景下，利他主义是一剂很好的抗抑郁药。用来炫耀的住房和豪华的汽车不一定给人带来幸福感。个人的成就感取决于人生的意义和目标，我们的社会应该通过各种方式鼓励人们采取行动强化人生的意义，手段之一就是鼓励人们将积累起来的财富捐赠给更需要的人。

将利他主义原则作为普遍行为准则的社会是有利于所有人的社会，政府应该鼓励利他主义原则的建立和发展，即便有人会把这种鼓励曲解为出于自私的动机也要坚持下去。自私与利他之间的界线其实并不清晰，但是如果税法鼓励人们将通过散播财富换取崇高声誉作为积累财富的最终目标，那么这种法律最终取得的效果就是让更多的人体会到平等社会的美好。

如果我们不制定鼓励慈善事业的政策，那么真正的风险在于许多人会因此感到生命无意义，不论个人还是集体都不例外。金融关注的重点

就是风险管理，但是它无法管理生命无意义的风险，应对这个风险只能依赖我们的良知和人性。

第29章 资本应该掌握在谁的手里

金融社会发展史很大程度上是一部关于如何通过精心制定的政府政策散播金融权益的历史，也是在广泛的民众群体中散播资金所有权的历史。正是此类政策使金融变得更加民主化。

我们的社会结构是基于金融形成的，其设立的初始预期是这种结构能随着时间的推移变得越来越好，但是人们很难意识到这种变化演进到了什么程度。当我们熟悉了某种金融体制之后，形成体制的整个过程通常都被遗忘了，而回顾这些历史对我们是有帮助的。我在这里就引述几个在当下已经见不到、也不再为人称道的历史事例。

在许多观察家眼中，当代市场经济被为数不多的商业领袖所左右的情况越来越严重，由于这些人在金融和普通贸易中高深的水平，他们对这些领域也发挥着强大的影响力。对于同一批观察家而言，民众中思想较活跃的人也不愿意参与高层管理的事务，因为扮演高管的角色需要特定的思维模式，这是令他们反感的。看上去这个社会中最有钱、最有势的人就像是潜藏着的封建领主，他们缺乏人性，但是能掌握整个社会的发展速度。依此来看，我们当中的大多数人都是社会中的农奴，骑在我们头上的都是野心勃勃且缺乏人性的家伙。

威廉·O·道格拉斯是美国证交会第二任主席，后来还曾担任美国最高法院法官，他在1940年曾经写道：

就大型商业主体而言，其管理方式往往没有任何个人色彩的。大型商业主体持有的资金总量之庞大，意味着持有这些主体公开发行的证券的人数非常多。这些投资者通常是无组织的。由于持

有公开发行证券的人依赖高管对企业进行管理，所以管理层实际上就像签订了封建地契一样.....毫无疑问，商业道德的缺失与商业主体的规模有直接关系。一个规模庞大到其体系内任何人之间都没有亲密关系的帝国，最终必然沦为居心叵测者手中的玩物。

道格拉斯是罗斯福总统起草新政时期的团队成员之一，1939年，罗斯福总统亲自提名他出任最高法院法官。罗斯福新政是一股相对比较人性化的社会力量，同时也保留了作为最好的金融体制理应具备的真正实力和正直品性。

哈耶克在《通往奴役之路》中重点关注了人们在当代社会中失去个人参与感的问题。在他看来，政府过度干预是引发问题的主要原因，大型商业主体的活动与此关联度不大，不过他也承认政府的一些行为是被大企业胁迫做出的。哈耶克认为，对大型控制性机构的过度依赖让民众产生挫败感，产生农奴身份认同感。

《通往奴役之路》出版于第二次世界大战即将结束时，这个时间点看上去不是讨论资本主义体制的最好时机，因为人们思考的都是更紧迫的社会问题。但其实在这个时点出版此类图书有其必然之处，因为第二次世界大战其实也是不同的经济体制之间的斗争，生存在这个时代的人都想不通，为什么纳粹党魁控制下的人能做出骇人听闻的罪恶举动，甚至犯下大屠杀这样极端的罪孽。哈耶克猜想了支持纳粹存在的深层原因，也探讨了人们结成组织的天性原因。他所提出的农奴心态是最有趣的社会现象之一。

当今社会具备各种各样的监管机关，如果政府的权力不过分集中，也不过分制度化，那么这些监管机关实际上可以把人们从农奴制的思维中解放出来。如果政府颁行的政策是正确的，那么他们就可以为大量创新型组织的创立铺好道路，而创新的组织能够实现任何个人都无法实现的目标，就算这个人思想再怎么先进也比不上组织的力量。商业的有序

开展需要以一套规则和理论为前提，它们代表着能使创新变成现实的一种社会资本。

与经济和商机相关的信息会自然地在成百上千人之间传播，尽管这些人的阶层、生活区域、所见所闻都大不一样，但是这种现象已经是被证实的。哈耶克特别强调了这一点。在这种机制之上，我们还需要帮助控制权在人群当中广泛地扩散。实现这个目标的手段就是鼓励人们更多地持有公司股票、让小公司能够享受税务优惠，以及通过其他方式将地产所有权转移给大众。

我们可以通过集体努力，规划出一套基础更广泛的金融制度。这种计划可以和传统的社会制度相比，其相似之处在于它们都谋求使人们享有的所有权更加平等。比如有的社会制度将对贫困的控制力集权在政府的官僚手中，而不是将资本的所有权进行集中。这种体制在全球范围内越来越不受欢迎，因为控制力的集中导致大部分人无法真正参与经济活动，人们也无法积极地利用自己掌握的信息调配资金的使用。

“所有权的社会”指的是一个公民权和公民责任感都建立在鼓励个人财产的所有权和控制权基础之上的社会，最早是小布什总统提出了这个概念，在他竞选连任的2004年，这个词在他的演讲中多次出现，也就成为人们熟知的一个词。它同时也表达了人们对金融民主化的渴望。但其实这个概念的历史已经很久远了。

土地改革

在过去几个世纪里，农业一直是国民生产的主要产业，以扩散资本所有权为目的的政策主要针对的就是土地所有权。鼓励（或强制）地主放弃其地产以及将土地分配给农民的思想主要源自18世纪的法国大革命，这场社会变革使得古老的土地所有权观念发生了转变，使地产所有

权转移到了个体农户家庭。继法国之后，19世纪和20世纪出现了无数次土地改革，涉及的国家 and 地区包括阿尔巴尼亚、玻利维亚、巴西、保加利亚、加拿大、智利、中国、哥伦比亚、克罗地亚、古巴、捷克斯洛伐克、丹麦、埃及、萨尔瓦多、爱沙尼亚、埃塞俄比亚、芬兰、德国、希腊、危地马拉、匈牙利、印度、伊朗、爱尔兰、日本、肯尼亚、立陶宛、墨西哥、纳米比亚、尼加拉瓜、秘鲁、菲律宾、波兰、罗马尼亚、俄罗斯、斯洛文尼亚、南非、韩国、叙利亚、中国台湾、委内瑞拉、越南和津巴布韦。

虽然一些国家和地区的土地改革是强制执行的，但是它们通常都代表着真正的社会进步，它们促进了经济的发展。例如，第二次世界大战后，韩国取得了奇迹般的经济成就，这一方面要归功于韩国成功的土地改革，另一方面也是因为日本侵略者被驱逐之后社会收入不平等现象逐渐改善。1950年，韩国颁行了《韩国农业土地改革修正法案》，该法案规定任何公民都有权拥有农业用地，前提是所有者必须进行实际的耕种，每个公民可以拥有的农业用地面积最大不超过3万平方米，而且不允许土地所有者与任何人签订佃租或地租协议。韩国地主被迫将土地出售，换成国债，全国的土地被重新分配给土地拥有面积更少的所有者。

即便在《韩国农业土地改革修正法案》出台之前，“二战”后富裕的地主都已经开始自发地向小面积土地所有者出售地产，价格还相对较低。韩国社会中地主的地位日渐下降，主要是因为人们都认为他们是日本侵略者的同谋，甚至很多地主开始担心自己的人身安全受到威胁。这些行为的结果就是韩国地主手中的财富被抽取并分配给低收入人群，韩国社会的现代化进程也由此起步，最终造就了一个经济发展的奇迹。

美国的土地革命历史与众不同，主要是因为可供分配的未开垦荒地面积十分广阔。安德鲁·约翰逊和霍勒斯·格里利等人共同主张农田私有化对民主社会而言是一个健康现象，他们的努力促使美国政府于1862年颁行了《宅地法》，也就是把公共用地划分成小块，并把这些小型农田

出售给单个家庭。《宅地法》是在美国内战时期通过的，代表南方种植园主利益的具有投票权的代表都被踢出了国会。在战争爆发前，《芝加哥论坛报》揭示了北方支持个体小型农场化经营的原因：

我们的政府所采用的政策应该是鼓励土地所有权扩散的制度。世界历史已经证明，一个国家拥有土地的公民人数越多，个人自由程度越高，文明发展越快，受到外国侵略的可能性也越低。只有土地所有权集中在奴隶主手中时奴役现象才能存留，而在新体制中，奴役是不可能重现的……一个富有的不留养奴隶的阶级，因为拥有这个国家的土地而找到自己的归属感，他们很快就会成长为奴隶制最强有力、最危险的敌人。

今天的美国人之所以能感到社会相对公平，而且民众能够享有同样的权益，很大程度上应该感谢19世纪的这场民主土地改革。

住房所有权

政府鼓励个人在城市购买住房的政策是伴随全世界的城市化进程逐步产生的，因此比鼓励农田私有化的政策出现得晚。这种政策的出现也抑制了租房企业的发展，使其无法囤积住房，无法仅仅靠租赁的方式从民众手中赚钱。美国和其他发达国家拥有个人住房的公民人数众多。这不是一种偶然现象。

“以地产所有权为基础的民主社会”这个概念最早是由英国国会保守党议员诺埃尔·斯凯尔顿于20世纪二三十年代提出的。随后，20世纪50年代英国首相哈罗德·麦克米伦启动了一项住房新建工程，延续了这种概念在社会中的传播，20世纪70年代，撒切尔首相启动了将市营住房（由当地市政府管理的公租房）出售给原有租户的项目。

美国境内的住房所有权鼓励政策出现在20世纪30年代，也就是罗斯福新政时期。1934年美国设立了联邦住房管理局，职责是为新的住房抵押贷款提供政府担保，1938年设立了联邦国民抵押贷款协会（即房利美的前身），职责是从抵押贷款发起人手中收购合约，从而支持房地产市场的发展。

中国政府也把住房所有权列为社会发展的重点。1998年，中国为所有公民创设了住房公积金项目，工作者可参与此项住房存款计划。政府同时启动了保障房建设项目，由财政直接拨款，给那些专门为中低收入人群建设的保障房项目提供资助。随着这些项目的启动，中国住房抵押贷款市场呈现了高速发展趋势（不过这个市场总体规模还相对较小）。截至2004年，中国住房抵押贷款总额达到1.6万亿美元，人均1000美元多一点儿。住房抵押贷款的价值仅占城市住房价值总额的5%，不过抵押贷款业务发展十分迅速。

鼓励拥有住房所有权的理念在世界各地迅速扩散。诺埃尔·皮尔森是一位澳大利亚土著，他多年来一直以争取土著人的权益为己任，2004年，他为了实现自己的目标专门成立了一个组织——约克海角协会。我们可以在它的官网上找到一段请愿词，希望政府鼓励住房所有权制：

目前，在土著人群中，所有人都希望政府能够为他们提供住房，同时还就住房维护和远期更新提供服务。与过去30年里我们体验过的被动福利一样，向土著人提供公租房使得土著人群对政府的依赖性提高，族人的性格也变得更被动。我们的组织认为我们应该消除这种依赖性，使我们的族人重新开始承担个人应该承担的责任。这就意味着我们应该寻求能使家庭拥有住房的解决方案，让每个家庭能够根据自身情况购买或新建住房，并且在日后持续维护的过程中承担自己应尽的责任。

住房所有权与土地所有权和股票所有权不同，它通常不需要所有者

从事任何专业性工作。但是很多人都认为这个所有权理念促使了市场导向型心理的产生，由此又鼓励了其他类型产权形式的出现，同时也激发了人们的参与感和社会平等感。

在某些国家[最突出的是瑞士，最近这个国家的住房拥有率创了历史新低（2000年的普查显示，全国仅35%的家庭拥有属于自己的住房，而美国的此类比例为65%）]，股票或债券的所有权会明显激发人们的参与感。在瑞士——一个崇山峻岭都被视为所有瑞士人共有的自然遗产的国家、一个以高度发达的银行业和金融知识为傲的国家，人们很自然地将社会的所有权基础归结到金融产品身上。瑞士对租房市场的立法使这个市场能够高效运转，并使租房人能获得较高的满意度。由于瑞士人对国家金融体系具有极强信心，所以瑞士人并不支持政府为个人所有的住房提供任何形式的资助。

在另外一些国家，以西班牙为例，在当前金融危机爆发期，全国90%的家庭都有属于自己的住房，如此高的住房占有率很大程度上是政府政策推动的结果。1936～1939年的西班牙内战结束后，西班牙的租赁法使房东很难赶走租客，所以这个国家的房产几乎没有用于出租的。从20世纪50年代开始，西班牙的法律开始支持将单元房改建为可供出售的套房。

政府政策也不能过度强调住房所有权制，因为过去曾经出现过，当以所有权为基础的社会概念传播过深过广之后，政府会尝试通过政策手段（在某些国家尤其明显，特别是美国和西班牙）使国民中的绝大多数人都拥有自己的住房。这种行为将导致住房市场出现泡沫，泡沫的最终破灭也必然成为像2007年开始的严重金融危机的导火索。但总的来说，政府为个人拥有住房提供资助，特别是帮助低收入家庭和边缘化家庭，对于建设更美好的社会是有很大大好处的。

公积金与养老金

如果政府推行的政策能够鼓励以商业为导向的所有制发展，那么将有更多民众感受到自己参与了社会和经济的发展，而政策所鼓励的就应该包括反应本国实际生产价值的、覆盖面比较广的投资组合的所有权。

李光耀执政时期的新加坡政府就以中央公积金项目推动以所有权为基础的社会发展，中央公积金是一项强制存款计划，雇主和雇员都要缴纳一部分存款，存款可用于公民购买全球投资性产品，比如股票或债券，也可用于在新加坡本地购买属于自己的住房。他回顾当时的情况时说：“中央公积金给我们的社会带来了变化。拥有相当数额存款和资产的人对人生的态度都发生了变化，他们对自己的实力有了更准确的认识，并且能为自己和家庭的发展承担责任。”

美国从20世纪80年代开始推行养老金固定缴费计划，表面上是鼓励人们持有一定的投资组合，但实际上是通过这些投资组合给人们提供年金保障，也就是退休后的养老收入。现在这种形式的计划并不能给缴纳年金的人提供最优质的服务，因为他们在制订养老计划的过程中有可能犯各种各样的错误，但是其好处在于能够使人们参与金融决策，让他们感到自己是这个社会的一分子，或许他们也能体会到现有的社会结构根源于金融方案这个事实。

世界各国采取各种不同的措施，目标都是使金融更加民主化和人性化，它们使金融真正服务于人民，也鼓励人们更多地参与这个以金融原则为基础的社会各项活动。

更加良性的金融体制

有两位社会知名人士曾在书中提出了方案，目标在于使业务的所有

权扩散到更多人手中，这两个人分别是路易·O·凯尔索和莫蒂默·J·阿德勒，他们合著的一本是1958年出版的《资本家宣言》（*The Capitalist Manifesto*），另一本是1961年出版的《新资本家》（*The New Capitalists*）。现在几乎没人记得这些书，但是他们为激励雇员的士气留下了很好的遗产。

这两本书出版的时期也是人们对雇佣劳动力和管理层的关系最迷惘的时期。20世纪50年代，工人运动在美国境内日渐兴起，许多人都在担心雇佣工人很不幸地必须具有“双重忠诚”。有人说，一个工人不可能同时忠于工会和企业。如果要保持工作场所士气高昂且效率较高，最有效的方式是让工人对雇主保持忠诚。一旦工人和管理层之间发生冲突，工人自然会觉得应该对自己所属的工会保持忠诚。双方的冲突会使工人承受巨大的压力，甚至会出现难以摆脱的道德困境。

人类有一种原始的本性，他们对自己每天打交道的组织有自然的忠诚感。一个人在组织中的成员身份也是其自我身份认同的来源之一。乔治·阿克洛夫和雷切尔·克拉顿在他们合著的《身份经济学》（*Identity Economics*）一书中强调，组织身份是人们经济行为的决定性因素之一。他们做过一个实验，将一群男孩随机分成两组。从实验的结果看，尽管大家都知道分组是随机的，但是随着小组身份认同感的产生，男孩们的行为方式开始分化：两个小组成为竞争对手，而两组男孩之间的行为似乎都受到对抗情绪的驱动。在建立这种能够产生身份认同感的组织关系时并没有特定的原则，几乎是随机的，只不过按照先后顺序排列，但是组织成员的观念会逐渐与自己的组织同化。阿克洛夫和克拉顿强调这是人生经历中相当荒谬的一种现象。

当代信息传播技术的发展、运输方式的革新以及跨国企业的兴起都以无法预见的方式改变着人们的忠诚性，最突出的是人们对国家的忠诚度降低。汽车的出现使得富人和穷人的聚居地隔离开来。互联网的诞生让人们可以自定义自己能够学到新东西的亚群组，同时也是他们每天发

生人际交流的群组。

凯尔索和阿德勒在书中设想过我们的金融制度将要发生变化，它们可能会使我们对生意中的伙伴具有更高的忠诚度。尽管他们的理论不能“彻底”解决双重忠诚的问题，但是它们却能帮助我们获得更好的金融制度。

《资本家宣言》主要提倡了公司员工持股计划，也就是鼓励员工通过持有股票的方式增加他们对公司的所有权。凯尔索和阿德勒提出，这种计划可以激励员工更有效地工作，并且能塑造企业文化。

起初，《资本家宣言》提倡的概念似乎不会有人执行，但是16年之后的1974年，美国国会通过了《退休职工收入保障法》，实际上为员工持股计划提供了税务激励，由此也使得这个理念成为现实。

多年之后，人们才开始采用严肃的实验验证凯尔索和阿德勒提出的员工持股计划能否发挥其理论上应有的作用。人们认识到，正如凯尔索和阿德勒预测的那样，不论何时何地，任何公司都存在员工怠惰的现象，引入员工持股计划后，员工怠惰的情况确实减少了。理性人群经济学理论暗示，员工持股计划除了在极小规模的公司中可以产生一点儿作用之外，对其他公司不会产生丝毫影响，但实际当中，这种计划确实发挥了作用。根据理性人群经济学理论，任何一个理性的员工都会感到即便企业实行员工持股计划，员工个人积极工作获得的成果将平摊到所有持股人身上，而工作的辛苦只有员工个人承受，所以努力工作对员工个人的真正影响只有辛劳，那么员工还不如从一开始就消极怠惰。但就如我们现在看到的那样，当公司执行员工持股计划时，公司内部自然会形成反怠惰的文化。研究者同时发现执行员工持股计划的公司的普通员工的个人财富也相对较多，或许正是这种所有权制度激发了他们的资本家精神。后来人们通过行为经济学的研究证实，尽管凯尔索和阿德勒无法用最有说服力的词句表达自己的设想，也没有说服他们同时期的主流经济学家，但是他们形成自己理论时的直觉基础是站得住脚的。

在《新资本家》一书中，凯尔索和阿德勒提倡建立一个资本扩散保险企业，通过这家企业给创建小微企业的人提供贷款保障，从而鼓励多种多样的小本生意的出现，也使得白手起家的人创立的小微企业有机会在未来成长为大型企业。他们的这一倡议促使社会上形成了更好的商业氛围，这对经商者是一种很好的外部推动力，同时也促使越来越多的人参与金融业务。

在凯尔索和阿德勒那个年代，有些人把这种倡议看作稀奇古怪的想法。但我们知道，他们只不过是超越了同辈的思想。他们实际上说服了一些国会议员，而这些人则采取了实际行动改变现状。美国于1953年设置了小企业管理局，取代“大萧条”时期设立的复兴金融公司，但小企业管理局当时是直接发放贷款的机构，不是贷款担保机构。如果小企业管理局一直以其原始形态运作的话，一定会积压大量不良贷款，当贷款人最终无力偿还时，受害的都是普通纳税人，所以它必然有关门歇业的一天。根据凯尔索和阿德勒的建议，也为了让民众更多地参与贷款的选择过程，政府意识到应该让小企业管理局将实际的贷款业务放还给民众。因此小企业管理局从一家放款机构转变为一家中立的小企业贷款担保机构。时至今日，人们已经有意愿主动承担风险，使纳税人摆脱承担全部风险的重担。小企业管理局现在的职能对社会是十分有用的，不过如果它能够加大对最具创新性的小企业的资助力度，那么这家机构的社会功能就会得到进一步增强。

集中度的上限

人类社会自古就有竞争法，这些法律都在试图降低大型垄断组织的影响力。当代社会制度的发展使得超大型组织有了新的施展拳脚的空间，为了应对这种趋势，竞争法中的反垄断条款也越来越强势，它们甚至能把严重遏制竞争的大型企业拆散（或者从一开始就不允许其出现）。代表大型企业的游说者会尽力使政府的反垄断措施脱轨，他们的

论点就是这种强制拆分会带来巨大的损失。但这种拆分也能带来很多益处。

此次金融危机使社会上出现了预防经济权力过度集中的呼声，但迄今为止政府对此做出的回应还不是十分有效。美国2010年颁布的《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》给金融企业制定了业务量集中度上限：在经过一些慎重考虑之后，任何金融企业的兼并、合并或者收购行为都不能使融合之后的企业债务总量“超过全社会所有金融企业债务总量的10%”，但在一些极端情况下可以例外。

制定集中度上限的动机从表面上看是要减少“大而不能倒”的问题，所谓“大而不能倒”就是说有的金融企业发展到占据社会经济中心地位的程度，如果它们濒临倒闭，政府必须出手救助，不能放任它们倒闭。但是我认为这个上限比例最值得称道的地方在于它同时处理了本章中提出的问题，也就是在人们对财富和权力高度集中现象愤恨不已的情况下，使我们的金融市场变得更加民主化。

这个比例虽然对金融企业的规模没有太强的制约力，但是它还是一个很重要的变化。根据美国金融稳定监管委员会2011年进行的一项研究，根据目前可用的数据和对企业的定义，政府难以确定到底有多少金融企业已经逼近甚至逾越了10%的上限，但是《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》肯定还是能对一些企业产生限制作用。

看上去起草《多德-弗兰克华尔街改革及消费者保护法案》的人设置10%的上限原因在于没有多少企业超过这个比例，他们也就不用采取任何强制措施。确实政府也没有采取任何行动，至少目前没有必要强制降低美国金融企业已经聚集起来的权力。

其实还有另外的方案能取代集中度上限政策，政府可以通过强制推行激励政策阻断金融企业积聚权力的过程。美国当下执行的企业利润税是累进制的，也就是说，大型企业缴纳的税负要高得多，纳税等级的设

置使只有小规模的企业才能享受较低的税率。政府可以通过不同的税收方案抑制大型金融企业的建立，鼓励人们建设更多影响力较低的企业。此外，正如斯夸姆湖金融监管工作组建议的那样，大型系统性金融企业的税率可以与其系统性影响力匹配。

各种政策对资本的影响

历史上出现的各种为扩散农田、住房和企业所有权而采取的政策使我们能够感到目前的社会存在公平，而且也让我们觉得自己是社会的一分子。对于大多数普通人而言，这些政策不是摆在台面上放眼可见的，但是人们却可以感受到它们发挥的作用。我们通常都倾向于认为现代社会的所有权制度是天生的。实际上，我们今天所见到的农田、住房、企业所有权和各种形态的员工参与计划的广泛传播都是公共政策的一部分，这种政策带来的实际效果就是极大地提振了民众参与经济活动的士气。把这些政策统称为“政府计划”不太合适，尽管最终执行计划都依赖政府行为，但行动背后的理念却是民众根据大多数人担心的现象做出的人性化选择。

未来，我们要对经济权力的高度聚集保持警惕，我们应该采取更多的措施扩大资本所有权的扩散范围。这么做的唯一目标就是要给人们带来福利，但又不能妨碍生产力的发展，考虑到金融和信息技术新发展的影响，要想有效且成本最低地实现这些目标，我们必须长久地关注这些问题，并且不断地创新。

第30章 大幻觉：金融问题的真正实质

1910年，英国议会议员诺曼·安杰尔在其专著《大幻觉：军事力量与国民优越感关系研究》（*The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power to National Advantage*）一书中记录了一种在当时的社会中广泛传播的非常危险的错误观念。用安杰尔的话说，这一大幻觉是“视觉幻觉”，是一种“几乎散布全球的理念”，也就是民众认为：

一个国家金融业和工业的稳定程度，以及商业活动的安全程度，简言之，整个国家的繁荣程度和人民生活的安康，都取决于这个国家是否有能力抵御外国侵略，其他国家只要有能力，都会受到侵略带来的好处的诱惑，因为通过侵略和占领，他们可以增强实力，可以增进本国的繁荣和本国人民的安康，承担成本的就是孱弱的被征服国。

简言之，当时的“大幻觉”就是军事占领可以增加一个国家的经济优势。安杰尔的著作问世后并没有改变人们的错误理念，而且我们有足够的理由认为这种理念引发了政府之间互不妥协、互相挑衅的行为，最终引发了第一次世界大战。尽管他的著作没能实现和平，但是安杰尔还是于1934年获得了诺贝尔和平奖。

安杰尔提出，这种“全球性理念”并非完全没有好处，他在演讲词、报刊文章和书籍中多次看到人们对这种理念深信不疑的证据。这是一个使政局变得极不稳定的因素，也是一个在社会中广泛传播的概念。全世界的人们似乎广泛且不加质疑地接受了人性天生就是好战的说法，也就是认为我们不应该对战争的现实感到悲哀，而是应该认识到今天活着的

人都是过去的战胜者的后代，并且还要认可战争的胜利折射出人性光辉的一面。以上这些观念，加上错误地假设其他国家的人和本国人具有同样思维模式，导致很多国家的人都预测会遭到来自他国的进犯，也致使他们采取所谓的先发制人行动。有时，正是这些行动引发了全面战争。

现在的人们已经不再广泛地迷信这种曾经常见的幻觉了。恐怕很少有生活在21世纪的人 would 认为欧洲国家占领美国对任何一个国家有好处，同样也不会有人认为日韩之间对抗会有什么好处。

但是今天的人们同样有一种类似的幻觉：商人能够从商业战争中获得好处，而他们采用的战略一定是侵略性十足且抛开人性的。因此，人们就会妄想社会中的富人（其中就包括金融家）有真实的动机通过邪恶手段进攻普通民众，从而使其在经济上臣服于自己。

例如，很多人都假设高盛采取两面派的态度对待客户，因为2007年曾出现过关于此类指控的报道，当时的报道指责高盛把自己认为可能业绩较差的股票强加给普通投资者，从而使保尔森投资者公司这一家客户获利——这个事实从来没有向他们的客户公开过。与此同时，高盛的自营账户则做空同一股票。

再举一个例子，很多人都认为全国金融公司故意发行了他们自己都认为无法被偿还的证券化住房抵押贷款产品，甚至有人指责此次严重金融危机导火索之一的次贷危机就是全国金融公司和其他抵押贷款放贷者精心筹划的一场阴谋。

这些事件确实揭示出很多从业者缺乏基本的道德底线，但是我们不能据此就断言这些机构在从事业务之初就完全清楚最终将会出现的结果。就他们行为的错误程度而言，他们采取此类行动根本不会给自己带来任何好处。

与安杰尔的“大幻觉”类似，当前人们的假设看上去都是认为商人们

有充足的动机采取进攻性的邪恶行动。如果我们不挑战这种假设，那么它将导致人们对商业行为的憎恶，也会使商业无法正常运转，由此威胁到未来多年世界经济繁荣的进一步发展。

1910年的“大幻觉”

就在第一次世界大战爆发前，也就是安杰尔写书的那几年，对战争爆发的担忧一直盘桓在人们心中。欧洲各国的军备竞赛已经发展到了惊人的规模，这种竞赛使整个欧洲大陆民众都无法平静。看上去每个国家都在武装自己，以防遭到其他国家的侵略。但是从表面上看，整个社会状态都是荒诞与不羁的，因为没有任何一个国家提出宣战的威胁。他们谈论的所有内容都是围绕防御展开的。对战争的恐惧并不是来自人们的言语，而是来自整个社会的“大幻觉”。

在“一战”和“二战”爆发前的历史时期，由于人们对达尔文的进化论进行了十分不严谨的套用，所以他们对当时社会主要事件的演绎使他们相信人类的本性就是好战的。但是用达尔文的理论进行推演的人很少真正以他的著述为扎实的根基，其中最著名的一位就是尼采，他甚至称自己是“反达尔文理论”的人。但即便是尼采这样的人，其思维模式也逃脱不了适者生存这种理念的影响。

当时很多人都认为，自诞生之日起，人类之间就爆发过各种各样的战争，这与其他物种是没有差别的。当时的思潮认为，今天活着的人都是过去艰苦奋斗的幸存者的后代，我们今天拥有的智慧和才能都是过去斗争的遗产。

安杰尔提出，任何国家试图侵略他国的行为或者想法都是荒谬的，因为在当代经济体制内，侵略者不会从中得到任何好处。武装斗争或许对古代的国家有用，但是现在已经完全失效了。根据安杰尔1910年出版

的专著的综述：

经济发达国家的财富来源于信用和商业合约，这些合约是劳动力分工进一步细化和信息交流方式大幅度改善带来的经济依存性的延伸。如果试图以没收的手段终止这些信用和商业合约，那么基于信贷产生的财富就会遭受损失，这些财富的消亡必然导致侵略者的崩溃；如果侵略者不想伤其自身，那么他们就必须尊重该地区的既有财产，而这又使他们的侵略行为从经济角度讲毫无意义。因此，被占领地区的财富还是留在该地区人民手中。

安杰尔强调，占领他国不会为侵略者带来任何收益，因为战胜一方从被占领一方得不到任何有价值的东西。安杰尔对1870~1871年普法战争的后续进行了研究，战胜国德国要求战败国法国支付重建赔款，但是他的研究表明，支付重建赔款的法国经济发展比接受赔款的德国要好，这是很有讽刺意味的。正如安杰尔在名为“损失赔偿的无效性”一章中提出的，这个现象背后的问题在于，任何国家通常都不会持有大量黄金，或者其他可以转移价值的等价物——至少与当代战争中的战后赔款数额相比都显得微乎其微，所以战争赔款就会以出口新的商品和服务的形式体现。赔款国必须想尽办法培养出强健的出口型经济，一种不自然的经济形态，才有可能支付所需款项。要支付这些款项必然需要采取自由贸易者厌恶的“倾销”或“不公平竞争”等手段。接受赔款国的对等行业将受到巨大冲击，甚至出现全行业萎缩，从而也就使得接受赔款国的经济萎靡不振。所以现实结果就是战争对战胜国毫无经济收益可言：

对于一个当代国家而言，通过新增领土给本国人民带来的财富可以用微乎其微来形容，就像伦敦市把赫特福德并入一样，伦敦市民的财富根本不会增长。只不过一片领土上换了一个不知道是福还是祸的新政权，而考虑到当代经济体制，新领土根本不会带来任何进贡式的经济利益（也就是说从一个地方收缴的税款必须直接或间接地用于同一区域的发展），占领者对被占领地区人民的财政状况

不会造成任何改变。

安杰尔在名为“战争的心理因素”一章中探讨了这种“大幻觉”的另一个成分。主张军事侵略行为的人认为，通过战争可以展示一个国家的英雄气概、吃苦耐劳和不屈不挠的精神，可以提振整个国家的士气，对于战胜国而言可以通过这种心理因素刺激经济发展。我们很难量化这种心理因素的影响力，但是如安杰尔提出的那样，任何人都知道不管这种战争心态能带来多少好处，侵略国总要维持一个数量庞大的部队，而且还需要维持一个愤怒的被占领国的运转，这些都是沉重的负担。被占领国民众的愤怒情绪最终被证实是非常高昂的负担，它一方面制造了沉闷的社会气氛，另一方面不断暗示着未来爆发战争的可能性，所以战胜国原本具有的一点儿心理优越感都被完全抵消了。这就是人类历史上不断重演的帝国王朝所背负的重担。

安杰尔的书在很大程度上被他同时代的人所误读，人们认为他的论点是由于当代社会的互相依存很紧密，所以战争已经完全不可能发生了。所以1914年第一次世界大战的突然爆发，使他的书在很多人眼里失去了可信度。他的书被彻底贬损，甚至有评论家以他的书为例证明：在当代战争爆发的可能性面前，学者是多么天真的一群人。

但是安杰尔其实从未在书中断言战争永远不可能爆发。在该书1933年的版本中，安杰尔一方面表达了对“大幻觉”仍然和我们共存的悲叹，另一方面也说出了自己在1908年撰写第1版时刻意压制了自己对类似于“一战”这样的世界大战爆发的恐惧感：

如果我在书中首次强调在不改变理念和政策的情况下，战争肯定会爆发，那么这种论点对1908年时的读者只会产生一种效果——让他们更加支持建造“无畏舰”。我预见到并且明确表达了这种思维上的困境……但是在解释可以避免战争的事实过程中，我或许使某些读者产生了战争几乎不会甚至“完全不可能”爆发的误解。

与之前和之后出现的讨论一样，安杰尔出于对公众信心影响的考虑以及公开讨论未来发展隐忧可能导致的结果的担心，许多有见地的讨论都被断章取义了。

“大幻觉”是引发第一次世界大战的直接原因

第一次世界大战爆发前军备竞赛造成的恐惧感使世界人民的心态以令人惊异的速度恶化，最终导致1914年战争爆发。导致民众观念恶化的诱因非常多，我们需要刨根究底挖出最根本的原因。“一战”的导火索看上去是一个小事件，也就是1914年6月28日，奥地利执政者斐迪南德大公在萨拉热窝被反政府势力暗杀。这个暗杀事件以当时的世界标准来衡量并不是一个重大事件。谋杀者加夫里若·普林西普在被捕后就自己的动机这样说：“我是一名南斯拉夫民族主义者，我坚信不论采取哪种形式的政府，所有南斯拉夫人都应该团结在同一个国家内，而且要摆脱奥地利的统治。”世界上所有人都有自己要担心和顾虑的事，他们根本就不关心这个谋杀者所要完成的事业，所以我们也很难理解为什么这个事件成为“一战”爆发的导火索。

但是当奥地利政府要求邻国塞尔维亚对支持恐怖分子活动的一条地下党铁路采取行动时，他们就启动了一个反馈循环上的第一环。塞尔维亚当时与奥地利的关系已经疏远，他们仅实现了奥地利强制要求中的一部分。奥地利则以此为由于1914年6月28日进攻了塞尔维亚。两个国家都有自己的军事同盟，所以他们的盟国都被卷进了战争。这个事件激起了双方盟国之间积怨已久的敌对情绪，所以战事一旦挑起就再无回头之路。政客们为了满足国内民众对战争的胃口而调动了部队，他们又由于担心调回部队会导致本国国内政局不稳而不敢单方面停战。可参考历史学家戈登·马特在2008年对“一战”爆发前民众心态的评估：

对于现在的人而言，或许很难想象曾有一段时间、一个地方，

战争不仅是接受的现象，而且是很受欢迎的举措.....我们很难重现当时的思维模式，很难想象当时人们在听到战争来临前欢欣鼓舞的背后到底是什么样的思维——他们真的享受其中：欧洲各国人民在大街上载歌载舞，自发组织各种支持政府开战的游行；成年男性在征兵办公室门口排起长队，生怕在战争结束前自己都没能抢到参军的机会；随着古老的阶级和政见差异被共同的爱国热情所取代，欧洲的主要城市都呈现出一种节日气氛和团结精神。

这种爱国热情发展到巅峰并不仅仅是心理的自然作用，因为其最根本的来源是受到一种理念的诱导，也就是被安杰尔称为“大幻觉”的理念，它促使人们希望通过战争的方式找到自我实现的感觉。

当今商业领域的“大幻觉”

正如安杰尔在20世纪30年代指出的那样，社会“大幻觉”在公众的思维当中存活了很久，以至于引发了第二次世界大战。但是今天的人们很少会受到他提出的这种幻觉的影响，也不会像过去那样对单一民族国家产生重大影响。

但是就像当年人们认为其他国家有“占领”欲望一样，现在的人们普遍认为企业和富人都有同样的欲望，这是我们必须面对的问题。当代人普遍认为社会上的富人都是同一个利益集团里的人，政府是可以通过税收制度或立法进行社会财富再分配的，但是如果富人认为哪怕最低程度的再分配会导致他们极端富有的地位被动摇，他们就会采取一切可能的手段阻止再分配的发生。

对于很多人来说，积累大量财富是增强一个人自尊的最切实际的办法。许多针对个人成就而授予的名誉是值得怀疑的，因为声誉这种东西可能在授予之初并没有经过深思熟虑，也有可能是别有用心。但是如果

我们看到某些人真的积累起巨额财富，那我们都会觉得这与此人的天赋是分不开的，而且这个人肯定有商业才干。看上去这种无可辩驳的成就不会是“胡说八道”得来的。取得这种成就的赢家并不是一群精英知识分子选出来的，更不是政府官僚任命的。但是取得此类成就的人也必须将自己的商业行为限定在一定范围内，只有这样普通人才会仰慕他们的成就。在商业上过度激进的收购扩张，以及过度吝啬都不是令人羡慕的行为，所以我们也不用预期大多数富人会采取此类行为。

安杰尔描述过国家之间的战争赔款实际上没有真正的助益效果，参与同一商业活动的不同社会阶层之间也存在类似的情形。假设富人真的能通过某种方式使大多数社会普通民众成为他们的经济附属，并且使民众对其抱有愤恨的态度，那么民众还能把什么真正有价值的东西持续传递给富人阶层呢？同样，既不会是黄金，也不会是任何实体产品，因为成为附属阶层的民众再也不可能拥有此类有价值的物品。因此其体现形式就是附属阶层为富人提供服务，但是在提供服务的过程中，他们从富人手中夺走了服务业。富人和他们的家人势必会失去参与社会事务的感受，也找不到生活的目标。

安杰尔在提出“大幻觉”理论时说到这种心态的另一方面就是“战争的心理因素”，也就是说社会各个阶层的民众都认为，拥有并维持巨额财富能为自己带来天生的优势。获得巨额财富看上去能让富人家庭中的每个成员都感到自我的伟大，这是一个被证实了的心理现象。虽然他们也受到一些因素的制约，但是由于他们能够负担昂贵的学费接受良好的教育，也可以不为生计考虑追求其他一些人生目标，所以他们一生中能取得的成就相对更多。但这并不会增进他们整体的心理健康程度，也不会激励他们本人或他们的后代追求更高层次的成就。

这样的幻觉使当前世界紧迫需要的金融改革陷入泥潭。新闻媒体在世界大战爆发前都在宣扬安杰尔观察到的“大幻觉”，因为这是最吸引眼球的故事，而现在的媒体也在做同样的事。

安杰尔在理论中认定“大幻觉”是人们的一种理念，而理念可能是相当危险的，就如同“大幻觉”一样，它可能在人们之间播下互相猜忌的种子。就所有后来发生的事情来看，这个“大幻觉”理念很有可能就是导致两次世界大战的直接原因。那种认为有的人总是在商业活动中不择手段地追逐财富的理念也是危险的，因为它同样能挑起人与人之间的不信任，也就使建设性商业行为出现的概率大大降低。

人生满足感

一个人从商业活动中获得的大多数真切的满足感与其创造的利润多少并不是紧密相关的。一个人实际上能从制造一件优质产品、帮助一位顾客或者创造工作机会等过程中获得愉悦的感受，其实人总是能从与别人的协同行动以及共享的商业理念中获得最简单的快乐。

金融理论中绝对找不到任何一条原则引导人一心只赚取金钱，而不追求其他形式的回报。与此完全相反，金融理论坚信人们对所有事物都有偏好，人天生就有牺牲部分收入换取高质量生活的倾向，这两种天生的特性总是保持一致的。我们承认一些位居管理层的人，比如说非营利组织或福利性组织之外的投资基金经理或企业管理者都有一定程度的责任，要集中精力代表客户或股东赚钱。但是也只有他们的上级明确要求他们这么做时，他们才需要承担此类职责。

如果说一个人进入金融业不是为了赚钱，这或许很难令人信服。如果把金融业比作一场游戏，那么积分卡上写的就是玩家赚到了多少钱，这也就让身处其中的人自然而然地落入“尽最大努力赚更多的钱”、“钱意味着一切”这种思维当中。

但是如果读者仔细观察现实当中从事金融工作的人的生活，就能得到完全不一样的印象。举例来讲，穆迪投资者服务公司的创始者约翰

·L·穆迪就在自传中详细描述了创设这家机构的初衷。他在自传中承认自己也想成为百万富翁，但是他其实是在追随自己的“文学或写作爱好”，只不过大家可能不会把发表投资手册看作一种文学创作。他的驱动力并不是利润最大化，他是为了在追求个人喜好的过程中尽情享受个人的满足感——这最终也使他在金融领域取得了成功。

许多对金融感兴趣的人最终从事了监管工作，在这个职业的工作中没有任何赚钱的游戏可玩。有的人实际上更愿意从事监管工作，这或许会让一部分读者感到吃惊，因为这意味着选择这种工作的人虽然与金融打交道，但是却没有积累巨额财富的机会。他们觉得金融是一种天生就令人感兴趣的行业，而且它能为自己带来获取利润以外的满足感。

商业领域的占领是无意义的，这就是安杰尔描述的战争占领无用论的商业写照。安杰尔强调，从被占领国获取不到多少财富。同样，用反社会的手段赚取的财富是无法给人带来多少幸福感的。一个人拥有巨额财富以后，除了捐赠外，做不出更多能带来满足感的事情。富人可以拥有一幢甚至多幢别墅，但是随着收益递减效应的产生，这种占有并不能真正带来满足感。如果一个人明显拥有大量财富却不肯与人分享，那么他很快就会感到自己在情感上与大家越走越远，也会体会到自己的自私自利，并且孤立于社会，更不用说还得担心被绑架或勒索等。

但是民众还是普遍持有一种假设——一种被新闻媒体反复强化的概念，那就是商人总是用尽一切手段为自己谋利，而且如果我们对他们无所防备的话，他们随时可能对我们发起进攻。这种假设使得社会对商人们过度猜忌，而这种氛围造成的社会成本就和安杰尔预想到的一样。

正如过去的“大幻觉”给世界大战的爆发埋下祸根一样，现在民众对商业的同类幻觉使得经济的运行既没有效率又令人失望。能够对别人施加影响力的人，包括教育工作者，都应该通过自己的努力纠正这种幻觉，而纠正幻觉就是朝好的社会迈进的最坚实的一步。

人生和商业中的进犯性

一个金融业高度发达的经济体能让人拥有宣泄本能的进犯性的独立空间，这样的话，人的这种本性不仅能充分发挥建设性作用，而且不会导致任何生命的伤亡。孟德斯鸠在1773年版的《论法的精神》中就说过这样的话：“贸易的精神自然地带着简朴、节约、节制、勤劳、谨慎、安分、秩序和纪律的精神。这种精神存在一天，它所获致的财富就一天不会产生坏的效果。当过多的财富破坏了这个贸易精神的时候，害处便来了；一向没人感觉到的不平等的纷乱，便产生出来，并立即为人们所看到。”^[1]孟德斯鸠不可能知道达尔文的进化论，所以他的理论也不受这种思维的影响。我们也无法准确地判断到底该如何理解他所讲的语境中的“精神”二字，不过我想可以把其解释为一种社会环境，这应该离他的本意不远，社会环境是人类这个物种独有的结构，并且能对人性本能的进犯性产生影响，使其发生变化。

行为学家康拉德·劳伦兹在1966年出版的《攻击与人性》（*On Aggression*）一书中总结过，大多数动物都已经进化到能够控制进攻自己同类的冲动的程度——这种控制力能够预防因不慎的进攻而导致整个物种灭绝。控制力是否生效取决于动物所处的环境，而在物种进化的过程中，控制力能够生效的环境就是物种日常生存的环境。一旦改变其生存环境，那么控制力就可能无法正常发挥作用。劳伦兹举了个例子，鸽子通常被人们视为和平的象征，但是如果刻意把两只鸽子关在同一个笼子里，并且使它们无法相互避开，那么二者中较强壮的一只会把另一只折磨致死，过程中没有丝毫控制力可言。

另外一位行为学家弗兰斯·德瓦尔在1990年出版的《猴、猩猩的故事：灵长目动物如何谋求和平》（*Peacemaking among Primates*）一书中详细记述了四种灵长类动物的表现，包括大猩猩、恒河猴、短尾猕猴和矮黑猩猩，这些动物与人类进化相比都晚了数百万年，但是它们在族群发生斗争之后都有办法缓和冲突——它们采用的方式有时与当代人类采

用的方法十分类似，有时又存在较大差异。有控制力的进攻行为以及后续的和解行为因物种不同而异。大猩猩的和解举动是亲吻，把手指放到对方嘴里，这被称为“爱之吻”；短尾猕猴的和解方法是将自己的臀部展现给对方，并让对方检视自己的生殖器。所有的行为都有一个共同目标，那就是充当冲突和解过程中的“缓冲机制”。德瓦尔认为，考虑到冲突采取之后都会采取和解的行为，在这个前提下有控制力的进攻行为其实会使社会变得更稳定、更高效，而人类对此概念几乎视而不见，德瓦尔也对人类的这种心态感到困惑。不幸的是，进攻与和解几乎都在很小的范围内发生，如果放到国与国之间，甚至全世界层面的话，它们通常不会运转得很好：人类社会的机制必须在建立之初就以建设性的眼光将这些行为模式充分融入。

史蒂文·平克在2011年出版的《人性中的天使：为什么暴力事件减少了》（*The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined*）一书中回顾了大量既往研究，它们证明了经过几千年的发展，人类社会已经能够更好地利用天生的行为模式减少进攻性行为，与狩猎采集的原始社会相比，现在的暴力事件发生率已经降低很多。他强调人脑中天生就有进攻性的生理模式，例如，如果在人脑的“愤怒回路”附近植入电子元件，并对电子元件进行电子脉冲，可以人为地激起愤怒的情绪，而只要终止电子脉冲，愤怒的情绪就会消失。而人脑似乎还有天生的程序，能够引起人的暴怒或“预示性恐慌”。如果这个回路被激活的话，还会刺激一个人加入组织，对另一个更为弱势的组织发动进攻。但是平克也指出，这种暴力倾向“与饥饿、性欲或者睡眠等本能需求有所不同”，有人一生中从来没有体验过预示性恐慌。如果我们的社会鼓励“绅士型商业行为”，人际关系“扩大型的网络”以及其他有建设性的社会制度，那么就能抑制这些“内在的魔鬼”。

当代社会正是数百年来人们对如何控制人性的进犯性的思考所取得的成果，通过这些思考和努力，人们极力避免面对别人自私自利的行为，使愤怒成为一种公众不会容忍的态度，也避免了让进犯的心态演变

成全面的武斗。这个社会进化的过程也为维持金融体系做出了很大的贡献，其成果之一就是孟德斯鸠说过的，对社会不平等带来的不便之处加以限制。我们现有的税收制度和公共商品供给制度都在为防止人类本能的进犯性导致灾害性的不公而努力，不过正如我们已经看到的，这些制度发挥作用的过程中通常没有系统性，反而还有一定的偶然性。

金融与冲突

赫希曼在1977年出版的《激情与利益》（*The Passions and the Interests*）一书中追溯了人类关于自身邪恶心理的历史思考，也探寻了资本主义理念诞生的源头。赫希曼的回溯使我们意识到，人类“获得像真我一样”的理念通常都是受个人热情驱动的，但是这些热情通常也会导致冲突的发生。人类无法从这些热情中彻底抽身，因为这些情感是人性的一部分。实际上，这些热情带来的后果之一就是我们的世界史很大程度上都是战争和暴动交错出现的历史。但是正如赫希曼指出的那样，自17世纪开始，人们逐步意识到减少不受控制的热情所带来的灾害的最好方式莫过于创造一种社会环境，一种让人们有兴趣不追随自己盲目的热情办事的环境。当代社会经济由于具有十分复杂的商业利益供人追逐，也就成为抑制人们过度热情的一种模式。

赫希曼在追溯这个思维模式来源的过程中发现，弗朗西斯·培根、托马斯·霍布斯、尼科洛·马基雅维里、孟德斯鸠和詹姆斯·斯图尔特等思想家都为之做出了贡献。他将资本主义理念的产生解读为军事光荣理念的逐步衰退，也就是用军事胜利证明公开表达愤怒情绪是合理的那种思维逐步从民众的思想中消失，同时全世界人民都意识到人性是不完美的，也懂得了必须对人性的热情加以控制才能预防战争的爆发。由于人性天生不完美，所以人们想到了要建设一种社会结构提供“抵消性热情”，也就是说在新的社会结构下，人们有“切实的兴趣”向着本能热情相反的方向努力。切实的兴趣通常指的是金融利益，也就是对地产、股

票、债券以及长期雇佣合同的所有权。

一些学术文章曾试图验证人们之间的经济关系能够帮助预防战争的爆发。政治学家布鲁斯·拉西特和约翰·奥尼尔在他们合著的《三角和平论》（*Triangulating Peace*）一书中分析了1886~1992年全世界战争的相关数据。他们的结论是，对任何一对国家而言，只要分析三个主要变量就能得知它们之间爆发战争的可能性：一是经济关联度，二是民主传统，三是参与国际组织的程度。三个变量能够帮助人们预防战争，当变量值达到最佳理想值时，战争爆发的概率减少71%。

拉西特和奥尼尔发现，这三个变量中最重要的就是经济关联度。当然，他们还是无法简单地解释何种程度的关联度才能孕育和平。国际性经济活动能够增进不同国家之间的交流，用政治学家布鲁斯·克罗林的话来说就是塑造出一种“跨国身份”，用政治学家本尼迪克·安德森的话来说就是创造了一种“幻想的社区”。但是这种关系也有可能是虚假的，或许关系较好的国家之间从一开始就比较愿意开展双向贸易。

拉西特和奥尼尔通过对经济关联度的解读提出，这种关联的效果就是为赫希曼那种思维模式提供支持，他们以贸易流量相对于国内生产总值的比例测算这种关联度。经济交易使国家之间乐于维持和平关系。虽然我们也可以对经济关联度做出其他类型的解释，但就现在的语境来说，这种关联度使冲突的成本增多，和平的利益也相应增加。

孟德斯鸠在几个世纪前就说过，“移动型财富”可以预防战争爆发，因为任何军事行动都将给一个国家造成突然且强烈的伤害。假设国家之间能够自由地相互投资，而且已经这么做了，再假设各国可以自由选择何时收回投资，那么在此机制下，资本的所有者就会用自己的力量阻止战争的爆发。

大部分以战争为对象的学术研究都和拉西特与奥尼尔所做的研究一样，以贸易流动测算经济关联度。但是由埃里克·加兹克、李泉（音）

和查尔斯·博默共同进行的一项研究发现，金融关联度，也就是资本流动，比拉西特和奥尼尔提出的任何一个因素都能更好地预测战争爆发的可能性。他们用1951~1985年全球采集的数据证明了，外国直接投资占本国国内生产总值的比例与任何一国家之间军事化冲突的发生有映射关系：比例越高，冲突的概率越低，即便在考虑了拉西特和奥尼尔提出的各种变量之后也是一样。

金融关联度能够预防战争的爆发是因为大家都认为战争可能给资本流动带来风险，但其实还有更深层次的原因，金融关联度使人们有另外一个舞台能宣泄自己的进犯本性，在这个相对文明的舞台上，每个参与者都可以释放自己的进攻性冲动，同时他们也可以认真地选择自己愿意承担的风险程度，这一切都不受专横的军事领袖的影响。前面举过劳伦兹说到的和平鸽的例子，而给商人们创造一个大型的多元化竞争环境就像是把他们关在同一个笼子里争斗，但是由于这个笼子非常大，所以他们的冲突情绪还有一定周转的余地。因此就算不能做到绝对善良和绝对绅士，金融的发展也能够创造出一个相对善良和相对绅士化的社会。

随着现代化大规模杀伤性武器的出现，找到抑制人们进犯本性的手段成为越来越重要的任务。我认为人类完全能够塑造出这种社会制度，而实现目标的手段就是不断地改善金融体系，使其更加民主化和人性化，从而消除“大幻觉”及其造成的恶果。

[1] 译文摘自：孟德斯鸠.论法的精神（上册）[M].张雁深，译.北京：商务印书馆，1995：46-47.—译者注

结束语 金融、权力及人类的价值观

截至目前这个部分，这本书还没能全部覆盖金融体系的所有成分，其中就有一个遗漏的因素一直给很多人造成深深的困扰，即金融圈里某些人所能获得的经济权力。这种权力自始至终就令人愤恨。普通人都认为自己身处的社会应该对每个成员都有同等的尊重、赞赏和支持，但是金融界人士积聚的权力损害了上面提到的每个社会成员应得的感受。我们通常见到的情况是金融界的从业者尽一切力量追逐权力，而本书所倡导的理念是金融应该作为全社会财富的托管人，这二者是对立的。

如果一个人想要在亚马逊网站上买一本与“财富和权力”这个主题相关的书，那么搜索之后会得到85000条匹配的结果。人们读这类书籍的目的是想学会如何获取财富和权力，但是这些上架图书中大部分都把财富和权力的存在视作一种丑闻，引导人们蔑视其存在。

但我们要认识到，成功的社会之所以出现权力精英阶层，是因为他们需要一个拥有权力的阶层领导民众执行所需的行动。我们要让一小部分人（也就是管理层）运用他们的个人判断力，对社会主要活动进行决策，至少要保证他们拥有发挥判断力的可能性。本书所要传达的一个主题思想就是，尽管现代社会信息技术发展十分迅速，但是我们在很多情况下仍然需要依赖个人的决断引导行动的方向。为了协调经济的运转，我们仍然需要利维和默南总结出的那些“复杂沟通”和“专业思维”的技能，这也是这些技能在信息技术高速发展年代能够存活至今的原因，在金融体系中，具备这些技能的人最终都能获得财富和权力。

民众对有钱人和有权人的憎恶情绪之强烈还有另外一个诱因：一个自由的资本主义体制能够保证一种相对的平衡，某些类型的社会预谋可

以为人带来满意的回报。乔治·阿克洛夫在1976发表的名为“阶级和激烈竞争的经济学以及其他一些令人难受的现实”的文章中提出一种经济理论，也就是说人类有一种自然而然的倾向，会在特定的社会组织中形成某种商业预谋，以防止他人与自己竞争。他以社会等级制（以传统印度社会的最为突出，但其实是人类社会的一种普遍现象）作为最典型的例子，生来就属于更高社会等级的人心里清楚，身处这种阶级地位给他们提供了巨大的经济优势。出于对地位被动摇的担忧，同一等级的人都会遵守该等级的行为准则，当然也就包括把不遵守准则的人剔除出去。在做生意的时候，他们优先选择与自己等级地位相当的人，而排斥不属于同一等级的人，甚至那些向低等级的人提供商业机会或就业机会的同等级人也会被排斥在外。阿克洛夫在这里提出的主要观点就是，等级社会中的经济平衡性比较稳定，不遵守等级准则的商业活动根本无法和具有等级地位的商业活动竞争，所以也没有什么能够打破这种平衡。

如果一个社会的文化氛围适合的话，那其商业界也会变成等级制的结构，商界领袖会鼓励其成员采取排他性行为。通过自身努力跻身这种商业等级的人都珍视自己的成员身份，在普通商业活动和金融交易中都会优先选择和自己处在同一等级的对手。当代社会有多种定义“等级”的方式，可能是一个人与特定商业文化的关联程度，可能是一个人的种族或性别，也可能是一个人的毕业学校是否是精英名校，等等。一个有权有势的人如果用等级带来的机会与自己商圈之外的人，或者少数民族群体，或者女性，甚至或许与无法界定的外人开展商业活动，那么这个人很可能会迅速失去自己的权力，并被逐出原先的等级。所以，这些人都本能地排斥外人，坚守自己已经积累起来的财富和权力。

但是我们把上面讲的这些问题和金融联系在一起只有一个原因，那就是这些人在尽力维护自己特殊地位时通常以高级金融为主要工具。尽管金融工具在等级制的运转中发挥着作用，但是我们不能由此断定这些工具是造成社会等级分化的原因。如果能得到适当的设计和民主化演变，同一批金融工具可以帮助人们从任何一种等级制平衡关系中挣脱出

来。民主化的金融真的能够使人摆脱旁观者的身份。

金融制度还处在一个持续演变的过程中。虽然它现在还不完美，但是它正在逐步被改善。正如我们在本书的第一部分中讨论过的，这种制度是由多种不同的职业以及从事这些职业的人所要扮演的角色以及其承担的责任界定的。如果一个人每天都观察这些不同角色的工作，那么这个人肯定能够感受到当代社会中类似等级制的行为已经减少了很多。

苏联的列宁、土耳其的凯末尔、日本的福泽谕吉、中国的孙中山和毛泽东、阿根廷的贝隆夫人和南非的纳尔逊·曼德拉等社会领袖都憎恶等级制，并且号召民众也对其抱有厌恶的态度。这些精神领袖之间存在巨大的差异，但是他们这种共同的态度证明了全球范围内对等级制或其类似制度的反感。正如同这些思潮代表着我们的社会取得了更高程度的文明，在商界，针对类似等级制行为的启蒙思想也正在成为主要的发展趋势。

我在耶鲁大学执教已经30多年了，这所大学在过去几百年间也经历了一个逐步从培训中心演变成为美国精英家庭提供教育保障，再变成今天这种为全世界教育事业服务的机构。由于其捐赠基金管理卓有成效，耶鲁大学也被人们视为一所具有超前金融知识的学校。耶鲁大学是一所私立大学，以全球教育为己任，与美国政府没有必然的关联，它也是非营利机构，有自己想要实现的目标。它的目标很多都是社会性、福利性的，能够折射出一个独特的知识分子团体的社会态度。

19世纪那种强烈的贵族主义或“上等社会”意识现在已在全球范围内逐步消退。《社会名流录》是一本记录美国境内富有和有社会影响力的家族的刊物，能被收录其中就代表着一个人进入了精英阶层，而这是许多人梦寐以求的身份象征。时至今日，这本刊物里记载的都是一个世纪以前的富人和社会名流的后代，而主流社会已经很少有人记得这本刊物了。英国的同类出版物《伯克贵族名谱》和欧洲大陆国家的《哥达年鉴》都遭遇了同样的境遇，后者在1944年停刊。在中国，举人和秀才的

全国性名录在1912年之前就找不到了。全世界都展现出一种人人平等的精神，而支持这种精神发展的就是民主化的金融。

引起社会不满的现象，很大程度上是与经济权力伴生的各种假设和掌权者的高傲。那么多普通人羡慕有钱和有权的人的现象也令我们担忧。为什么人们都认为富人那么特殊？即便做了总统的人都觉得不解，罗斯福曾经说过：

显然，无数民众都尊重那些极为富有的人，而我无论如何也无法令自己拾起同样的态度。我很高兴在接见皮尔蓬·摩根、安德鲁·卡内基或者詹姆斯·希尔等人时给予他们必要的礼节，但就尊崇他们这一点上，举例来讲，我更愿意尊重极地探险家皮里或者历史学家罗德——就算我想尊重富人我也没法逼自己这么做，更何况我从来都没这么想过。

我们当中有很多人认为罗斯福本身就是个富人。毕竟在20世纪40年代，他的家族是《社会名流录》上最显赫的一族，他们的名字占至少一页半的篇幅。但是他不是最富有的人之一，他也没有把自己视作富人。看上去他与我们这些普通人一样，和富裕阶层保持着相当的距离，这种思维模式或许是影响他推行新政的因素之一，也帮助他把美国的金融市场变得更加民主化。

有时，我们似乎被困在一个武断的经济体里，被迫把一些配不上其地位的人抬得很高，而且被迫吹捧他们。对这种现象的憎恶感可能在短时间内积聚到一种强烈的程度。例如，2011年，迈阿密艺术博物馆的董事会宣布要将博物馆更名为乔治·佩雷斯美术馆，这么做是为了感谢这位冠名赞助商，他是一名房地产开发商，他此次赞助了价值1500万美元的拉丁美洲艺术品和2000万美元现金，总值3500万美元。但是民众对此表达了强烈的反对意见，因为这家博物馆一直是用纳税人的资金运作，而且当时正在发起一项向诸多小规模赞助者募集2.2亿美元的活动。看

上去博物馆管理者对佩雷斯先生的感谢用错了方式，或许应该以他的名字命名某一幢建筑或者某一个展厅，如果这种感谢无法满足赞助者，那么博物馆管理者或许就该彻底拒绝这笔捐赠。在感谢某人的捐赠时，所采用的手段必须充分考虑民众的感受。

但是我们也无法确定人们一定对这种富有的捐赠者抱有任何憎恶的情绪，因为有时有些人确实配得上给予他们的声誉。很多情况下，我们会暂时搁置那种社会对比心理，因为不论从哪个角度看，我们和这些捐赠者都没有可比性，有时我们甚至梦想自己或自己的后代能取得和他们一样的成就。

在我执教的耶鲁大学并没有形成一个将冠名权让给出价最高的人的传统，我认为这一点十分令人满意。举例来讲，耶鲁大学的12所寄宿学院都是以知名校友命名的，这些人不是依靠财富而“买到”留名荣誉墙的声誉的。耶鲁法学院和耶鲁管理学院截至目前还没有被任何人冠名——但这只不过是迟早的事而已。如果有人提出要以慈善捐赠者的姓名冠名这两所学院中的任何一所，那么首先整所大学都得对冠名者是否具有这样的资格做出判断，也只有当所有人的判断都达成一致后才会给学院更名。

对富有捐赠者的接纳反映了人性的相互包容性。除了获取财富之外，每个人都有维持自尊的方式方法，所以我们希望自己身处的经济体系允许人们以各种不同的方式实现人类的潜能，我们希望它是一种从根源上就比较平等的体系。我们当中的大多数人都不会试图变成富人，我们会用自己喜欢的方式实现人生的意义。我们意识到，人类建设的经济体系不可能容许大多数人都拥有财富、健康和追逐个性的空间，要达到一种平均的富裕程度势必会在过程中培养出一些异常富有或许也比较高傲的人。

金融的民主化意味着我们所依赖的风险管理机制应该比现行机制更有效，它应该能够预防社会上出现财富和权力随机分配的现象，而且实

现形式就是一整套完善的金融合约。金融应该帮助我们减少生活的随机性，而不是添加随机性。为了使金融体系运转得更好，我们需要进一步发展其内在的逻辑，以及金融在独立自由的人之间撮合交易的能力—这些交易能使大家生活得更好。

本书所主张的金融民主化进程号召改善民众参与金融系统活动的本质和深度，其中包括加深人们对金融是如何运作的基本知识的了解。提供给公众的信息应该可靠，而可靠的信息只会来源于金融顾问、法律代表或教育工作者，这些人扮演的角色都在为培养更加开明的财富管理者提供服务。当更多的人能够体会到社会给他们提供的帮助时，他们就不会过度强烈地迷信一帮权力精英在控制着社会经济的运转。目前，大多数人很少或者甚至根本没有得到这样可靠的信息。相反，他们经常遇到的是推销金融产品的人，而销售人员通常都没有充足的动机把本来应该告诉民众的知识全盘托出。如果金融体系变得更开明，那么这种情况就会得到改观。

我们也说过政府需要在这个过程中发挥一定程度的作用，包括通过累进式税制引导财富再分配等，而且政府采取行动时可以做得比现在更精细、更合理，也就不会使人产生财富被没收的错误印象。我们还需要一个健全的社会保障网络，这个保障网在运作过程中需要不断被重组和改善。但在金融体系中，人们生活的保障和动力并非来源于政府，而是来自于我们为自己设置的个性化金融方案。政府在整个过程中只是扮演助手角色。

金融民主化的进程与金融人性化的进程是同步的。由于这种现象的实际存在，金融从诞生之初就必须具有人性，这一点非常重要。而随着我们对人类心理的了解越来越深入，我们在设计金融体系、模型和预测时都要把这些新获得的知识考虑在内。最近几十年，行为经济学和神经经济学等学科发展起来，它们赋予我们了解人类思维和行动的方法，也为前面提出的金融人性化目标奠定了基础。人并不是生来就招人喜欢

的，也没有任何人会成为全世界所有人都喜欢的人，但是我们可以通过改变现有的制度，激励人们更多地展现自己人性光辉的一面。

人性的光辉面包括从事慈善事业的冲动，至少在适当的社会环境中，富人都应该具备建设性地将自己的财富捐出去的倾向。如我们已经讨论过的，这种倾向应该在金融体系中占据中心地位。富人的捐赠行为有时是为其自身的某种目的服务的，或者是由其自我中心主义理念驱动的，有时他们会招致人们的嫉恨而不是感恩，但是只有当我们认可他们捐赠的重要性时，金融体系存在的意义才称得上完美。

慈善事业也面临着自己的问题，用社会科学研究理事会主席克雷格·卡尔霍恩的话说：“员工和民众会失去自尊，他们感到自己要依靠别人的捐赠生活——而不是他们本来应得的社会保障。”确实，现实中一些人取得的金融权力被大多数人嫉妒，即便他们将作为权力基础的大部分财富都捐赠出去也于事无补。但是在积累大量财富之后再将它们捐出去的这种行为循环对社会良性发展起到了基础性作用，正如我们在前面的章节讨论过的，允许人们大量积累财富并鼓励他们捐赠这些财富的机制会促使人们做更多善事。卡尔霍恩描述的那种尊严丧失的现象可以减至最少，甚至可以被这种良性循环带来的好处完全抵消。

这个结论对读者而言或许更倾向于严肃的一面，而缺乏激励性。根据我们目前对人类本质的了解，我们必须持续完善一个能为人类的进犯性本能提供宣泄空间的体系，也就是能够容纳他们的自高自大情绪的地方。出于对整个社会的考虑，这种体系也应当让每个人在人生中的某个阶段有展现自己本性中光辉面的机会。

在我开设的金融市场课上，我要求选修这门课的学生都阅读哲学家彼得·昂格尔1996年出版的《让生活从高处死去》（*Living High and Letting Die*）。这本书强调了民众当中普遍存在一种漠然的心态，不仅是富人，大多数普通人也一样，他们对受贫困折磨的人的困境毫不关心。昂格尔说，对于发达国家的人而言，或者发展中国家中相对发达地

区的人也一样，没有一种理由能够简单地解释这种漠然。他一条条解读人们用于解释这种漠然情绪的常见原因，他的结论是这些理由都是自私且具有种族主义色彩的。但是他的抗议没有产生太大的影响，因为很少有人读他的书，即使听过他论点的人也很少改变自己的行为方式。

其他哲学家也曾经辩论过，从思想上要求人们从事慈善事业是无用的，而且他们还认为人性从根基上就是专注于追逐权力的。尼采就是这种观念的倡导者中非常有影响力的人之一，对于挑起两次世界大战的人而言，他们是他们行为的启蒙者。他在《权力意志》（1901年）一文中提出了一种理论：

权力意志是一种原始的影响力体现形式，其他所有影响力都是其衍生品。如果用权力替代人类的“幸福感”，我们对事物的理解就会开明很多（因为所有生命都在努力追逐幸福）：人类追逐权力，追逐权力的脚步永不停歇，愉悦的情感只不过是获得权力的一种体现罢了……所有行为的驱动力都是权力意志，除此之外没有任何生理、物理或灵性的驱动力。

对于当代读者而言，尼采的言论仿佛就是在说，人脑本身具有追逐权力的生理基础。但是，他对自己论证的观点说得过头了：神经科学已经证明，人脑中存在许多不同的行为模式，其中就包括利他主义的冲动，而这些都不可能是从所谓统一的“灵性力量”演化而来的。

人性具有一种特殊的冲动，尼采对此没有给予太多关注，但是亚当·斯密在他的《道德情操论》中强调了这一点，他认为人性的主题并不是追逐权力，而是渴望得到表扬。我们在年纪最小的孩子、年纪最大的老人和群体中最弱势的人的行为当中能清晰地看到这种渴望，因为他们是无法获取凌驾于他人之上的“权力”的人。

当代心理学研究得出了大量的文献，证明了自我认同的重要性。但

是亚当·斯密对渴望得到表扬心态的讨论采用了一个不同的视角，他的理论与心理学文献所讨论的本质先于存在论趋同，而且这种理论也没能得到应有的认可。亚当·斯密在书中写道，对成年人而言，对赞赏的渴望转化成了对自身可被赞赏的品质的渴望：

当我们认为自己的行为是值得赞美的行为，或认为自己的行为在每个方面都和人们自然且普遍会给予赞美与认同的那些标准与规则相符时，我们往往会发自内心地快乐。我们不仅喜欢被赞美，而且乐于意识到自己已经完成了值得赞美的行为。^[1]

看上去亚当·斯密似乎在说人类对赞美的渴望是人类思维模式中固有的一部分，大脑会自觉地把我们受到的赞美根据其真实本质进行分类，并根据赞美对我们的定位对其进行分类。亚当·斯密强调，大多数人如果因为自己没有做出的行为而接受了错误的赞美，都不会感到满足。没有人会对表面上具有可赞美性而感到满足。任何人都想从本质上具有可赞美性。充分认识人性的这一面对经济体系的成功运转有重要意义。

作为人类的本性，当面对真画和假画时自然会有不同的评判眼光，但其实只有极少数专家能分辨真假。一个人可能会认为在自家墙上挂一幅仿制的画已经足够令自己高兴了——毕竟假画也能带来同样的视觉享受。但是人性的本能是不会认同这种观点的，换个角度来看，没有一个人愿意成为他人的仿制品。即便犯下诈骗和暴力重罪的人也不愿意成为别人的仿制品，他们只不过假设和自己处于同样社会地位的人与自己共同遵循同样的道德哲学，而在这种有局限性的哲学范围内，他们的行为是值得别人赞美的。

经济发展在很大程度上是一种特殊社会环境的发展，在这种环境当中，人们发现越来越难找到会把腐化的行为视为可赞美行为的人。

臭名昭著的哥伦比亚毒梟巴勃罗·埃斯科瓦尔谋杀了数百位公众人物，其中还包括一位总统候选人，他还曾指挥引爆了一架商业客机，导致110人丧生。他最终于1993年被哥伦比亚安全部队抓获并处死，但是他的母亲坚定地认为自己的儿子为家庭和社区做出了巨大的贡献，因此他是一个好人。他的无数支持者参加了他的葬礼，他的母亲在葬礼上说：“巴勃罗，你一定身在天堂，活着的人赞美你。我们的人民热爱你。你成功了，巴勃罗。”或许埃斯科瓦尔的性格中也有大方的一面。如果他经营的生意是合法的，并且在金融体系中健康发展的话，那么他的那种极有攻击性的性格或许会被引导到更有效率的实际生产中。

当一个国家的领土被军阀统治分裂时，任何人的反社会行为都更容易获得别人的赞美。这样的国家或许终有一天会发展到军阀彻底退出历史舞台，但是其政府和商业还会持续受到腐败、贿赂和世袭等恶习的影响。同样，我们再次看到，有这些恶行的人都认为社会上有一种观念（而且他们认为这种观念已经渗透了社会各个角落）：他们违背的法律都是原本就该被打破的，而他们也必须采取这样的行动维持家人和亲朋的生计。

在人逐渐成熟的过程中，我们会从内心感到自己应该具备一些值得他人赞美的品质，而不能仅仅从表面上看值得别人赞美。正如亚当·斯密观察到的，正是这种人性内在的意识使人类社会和其相应的经济体系能够正常运转。

最终，比较完善的金融体系能够为权力斗争提供一个没有硝烟的安全战场。只有通过运用适当的且能够将金融变得更人性化的创新手段，才能建立起这样的体系，在这个过程中也必须将我们从行为经济学和神经经济学中积累的知识充分考虑进去。现在还没有任何一种已知的经济体系能够让人性进攻性的冲动发挥正面效应——但是至少可以缓和其冲击力。

金融制度及其相关的立法就如同战争的规则一样。它们使人类进攻

性行为造成的不必要伤害降低，而它们在实际运用过程中鼓励着人们表现出更多类似于慈善的人性本能。我们在当代社会中已经亲眼看到，在应对人性最难处理的特征这个问题上，金融体系比其他形式的经济体系做得更好。

在当代金融体制诞生之前，人们对权力的运用显得更僵硬。例如，在人类历史的长河中，交换人质一直都是政府之间能够遵守协议的基础保障性手段。一位国王或许要被迫让自己的王子在对手国居住很长时间，如果在此期间他不能遵守协议或者其他合约，那么王子就会被立刻处死。由于这种措施缺乏人性，所以现在世界各国政府都彻底废止了此类行为。

我们当中大多数人都还记得布兰登·贝汉1957年推出的舞台剧《人质》，其故事的主线就是一位被爱尔兰共和军俘获的年仅18岁的英国士兵的经历。故事的主人公与一位专门照顾俘虏的同龄爱尔兰女孩坠入爱河，但最终他还是要被处决。这个剧目生动地展现了战争及其战略缺乏人性的一面。

但是当代金融并没有完全取消通过交换人质达成协议的方法。现在，我们将被交换的人质称为“担保物”，也就是说当代的人质是金融资产而非实际的自然人。在2007年金融危机爆发之前，这种行为被推进到一个前所未有的高度，人们通过广泛传播的回购协议持续推动着融资业务向前发展。即便住房抵押贷款业务实际上也是一种人质交换行为，在这种业务中，住房（以及购房者应有的收支平衡感和福利感）成为人质。由于购房者无法偿还贷款而提前终止赎回权的做法也会造成人身伤害，甚至会导致贝汉的剧目中描写的那种悲剧。但如果起初就没有担保物的话，是无法达成住房抵押贷款协议的。

我们应该把很多对未来的畅想都寄托于代表金融体系的各类制度的发展上。当今信息技术的发展令我们感到炫目，而这些发展应该能够以简洁的方式与金融创新相互作用。但归根到底，金融制度的发展比硬件

和软件的发展更重要。金融系统实质是一个信息处理系统——一个建立在人力基础而非电子元件基础之上的系统，而且人工智能离彻底取代人类智慧还有很远的路要走。

实现我们的目标以及增强人类价值观的关键在于维持并持续改进民主化的金融体系，一个能够全面考虑多元化的人类动机和驱动力的体系。我们需要的是允许人们通过复杂且有激励作用的交易推进自己目标的体系、允许我们的攻击性和对权力的渴求有施展空间的体系，它必须是一个能够将无可避免的人类冲突引导到可以控制的角斗场里的体系，而其创造的角斗场从实质上讲必须是和平且有建设性的。

^[1] 译文摘自：亚当·斯密.道德情操论[M].谢宗林，译.北京：中央编译出版社，2008：126-127.—译者注

致谢

首先感谢在写作过程中为我提供信息的学生们，他们同时也是我在耶鲁大学的研究助手，他们是奥利弗·邦恩、乔治·库克、姜德柱、李斌、迈克尔·洛夫、琳赛·雷蒙德、凯特·斯特拉顿、阿吉里斯·齐亚拉斯和王瑞茜。在写作本书过程中，他们如同我的眼睛和耳朵一样发挥了重要作用。我曾把此书的早期稿件作为教材的辅助材料发给选修我开设的金融学课程的同学，我从他们那里也获得了重要的反馈。我希望能了解年轻人如何看待书中谈到的各种问题。我原本就希望能从这群生活正在逐渐成形、事业即将起步的人身上找到他们看待金融的态度。事实证明，这种做法确实为我带来了宝贵的信息。

其次感谢我的诸位同事，他们是卡尔·凯斯、约翰·科克伦、达雷尔·达菲、塞斯·菲朔夫、约翰·吉纳科普洛斯、加里·戈顿、亨利·汉斯曼、达埃耶奥·李（音）、比尔·利、什洛莫·迈拓、韦恩·穆尔、帕希科·拉基奇以及众多匿名的评论者，他们为我提供了许多有用的评论和建议。他们也不应为我在书中犯下的错误承担任何责任。

两位行政助手卡罗尔·科普兰和梅利莎·施图德一直给予我各种支持。

我的妻子弗吉尼亚是一位开设私人诊所的心理学家，同时也在耶鲁儿童研究中心兼任临床教员，与往常一样，她深入地参与了我思考问题的全过程。她是我开展所有工作的动力。

在此还要感谢普林斯顿大学公共讲座委员会，我曾于2010年应邀在该校开办当年的沃尔特-埃奇讲座，主题就是“金融与大同社会”，我借助这次机会将本书中一些还不成熟的观点与前来听讲的人分享，并且获

得了不少反馈意见。

从设想到本书的出版，我要深深地感谢普林斯顿大学出版社主任彼得·多尔蒂。同时也要感谢出版社的每一位同仁，以及整个图书出版行业，正是得益于他们不断推广各类出版物，本书的出版才最终成为可能。

我坚信加深理解的方式在于读书，而非仅仅钻研发表在学术期刊上的专业论文，因为我相信，如果一本书针对一个话题所进行的讨论能尽量全面，那么读书将最终引导我们拓宽对任何事物的理解。这本书撰写之初的本意是为学生们服务的，因此我像任何一位负责的老师一样为他们推荐了很多参考书目。即使到后来我改变了潜在的读者群体，我仍然保留了大多数的参考书目。我认为对任何人而言，即使是我的学术同行们也一样，多读完整的、可读性强的、话题综合而全面的书籍都是有益无害的，我们不能永远只埋头在专业的学术型著作之中。我认为综合性图书不是随大流者，反而此类图书能够充当知识的汇集者、创新的发源者、思维的触动者、理论的诱发者。我就是这么定性这本书的，希望读者们最终能有这样的共识。

图书在版编目（CIP）数据

金融与好的社会/（美）希勒著；束宇译.—北京：中信出版社，2012.11

书名原文：Finance and the Good Society

ISBN 978-7-5086-3607-8

I.金... II.①希...②束... III.金融—研究 IV.F830

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第242885号

Copyright © 2012 by Princeton University Press

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher

Simplified Chinese edition © 2012 by China CITIC Press

All rights reserved

本书仅限中国大陆地区发行销售

金融与好的社会

著者：[美] 罗伯特·希勒

译者：束宇

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

（CITIC Publishing Group）

字数：287千字

版次：2012年11月第1版

京权图字：01-2012-1312

书号：ISBN 978-7-5086-3607-8/F·2745

定价：75.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849555 服务传真：010-84849000

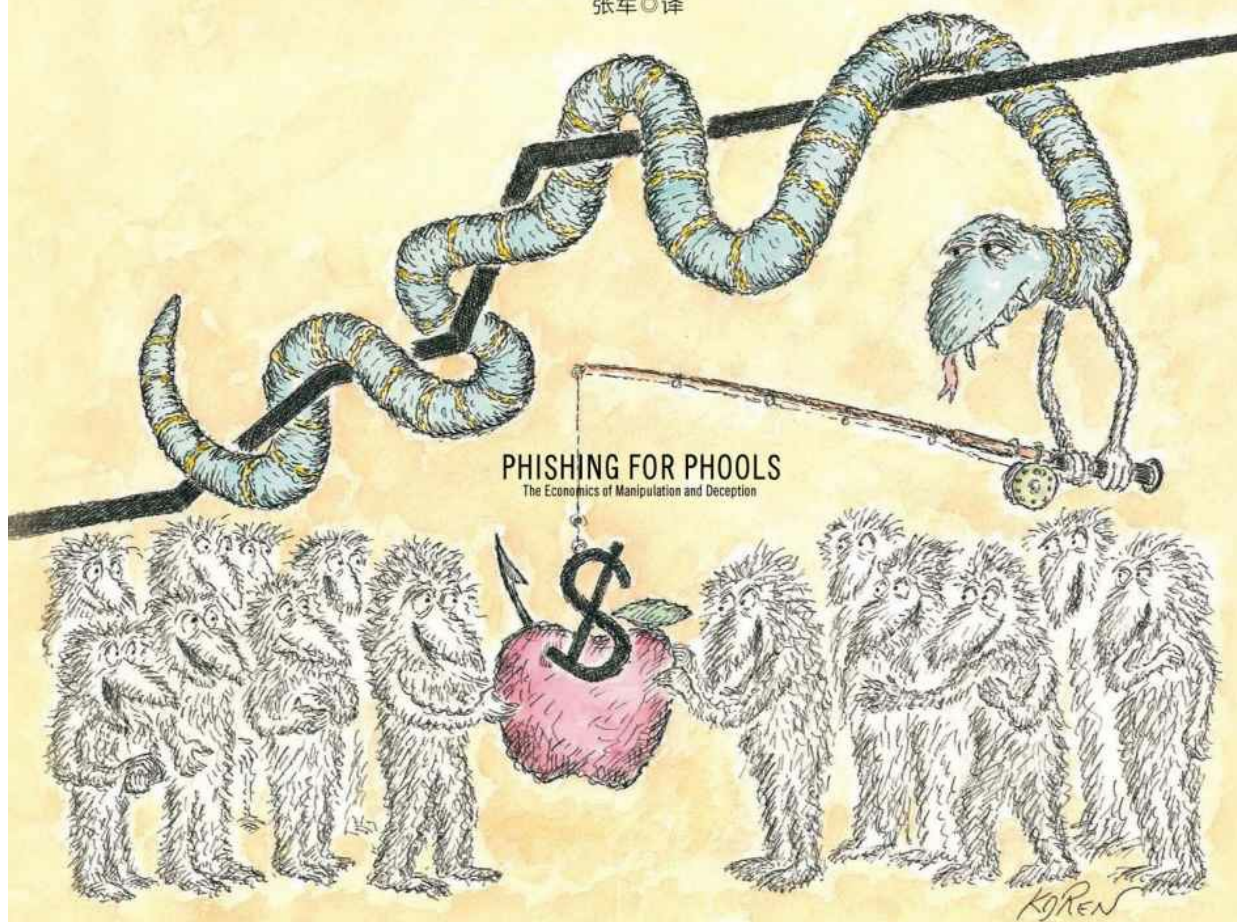
投稿邮箱：author@citicpub.com

2001年诺贝尔经济学奖得主乔治·阿克洛夫
2013年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒
最新联袂作品

钓愚

操纵与欺骗的经济学

[美] 乔治·阿克洛夫 (George A. Akerlof) 著
罗伯特·席勒 (Robert J. Shiller) 著
张军 译



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

钓愚

——操纵与欺骗的经济学

[美] 乔治·阿克洛夫 [美] 罗伯特·席勒 著
张军 译

中信出版社

目录

专家与媒体热评

推荐序

译者序

前言

导论 做好被骗的准备：欺骗均衡

第一部分 未付的账单与金融崩溃

第一章 诱惑之路

第二章 信誉透支与金融危机

第二部分 形形色色的欺骗

第三章 广告商知晓如何放大大众的弱点

第四章 汽车、房地产和信用卡中的欺骗

第五章 政治欺骗

第六章 食品欺诈、制药与舌尖上的欺骗

第七章 创新：好的、坏的和丑的

第八章 烟草与酒精

第九章 为利润而破产

第十章 米尔肯的骗局：以垃圾债为饵

第十一章 反制欺骗的英雄

第三部分 结论与后记

结论 案例与经验

后记 理解欺骗均衡的意义

致谢

注释

参考文献

信息不对称和消费者的非理性这两件事是经济学家论证市场机制失灵的重要例证，当属近40年来经济学最重要的研究成果。问题是普罗大众并不完全理解这些深奥复杂的经济学道理，于是阿克洛夫和席勒两位经济学大家联袂为大众奉献了一本精彩绝伦的经济学通俗读本——《钓鱼》。阿克洛夫和席勒的这部书在中国经济改革的基本问题上能够点醒大众、启发学者，让我们更加实事求是地面对中国现实。

——清华大学中国与世界经济研究中心主任
李稻葵

专家与媒体热评

李扬 中国社会科学院原副院长、国家金融与发展实验室理事长

本书突破了主流经济学完全自由市场的假设，通过对人们日常生活的细致入微的观察，发现处处存在“欺骗均衡”，从诸如资本如何操控市场、消费者和政策制定者等具象中，为重新思考市场的自我监管提供了极具启发性的观点。

陈志武 耶鲁大学金融经济学教授

说“市场是好东西”当然容易，但要把市场发展得好则是另一回事。市场参与者众，动机各异，德品多样，信息量与质千差万别，加上现代经济中经销的品种又错综复杂、五花八门，市场要运转得有条不紊、好人坏人都规规矩矩，谈何容易。席勒教授、阿克洛夫教授继续他们以前的风格，在新著《钓愚》中深入研究从信用卡到旧车行、从小卖部到医疗、从垃圾债到网上游戏都普遍存在的“上当消费”现象，商人通过各种迷惑误导把戏，使许多消费者特别是社会底层群体过多购买，或者加大本来就不必要，也无能力支付的消费。看了席勒和阿克洛夫的新著后，你会发现宋朝中国人“挂羊头卖狗肉”那种赤裸裸的欺骗还是过于原始、低级了，现代人的“钓愚”手段不仅更富有想象力，因此更有欺骗性，而且还能带来前所未有的系统性风险。如何在通过制度创新减少钓愚收益的同时，增加钓愚的成本，这是市场经济学者的新挑战。

张军 复旦大学经济学院院长、中国经济研究中心主任

这是我看过的最有意思的一本经济学大众读物，即便是没有任何高等教育背景的读者也可以很轻松地读懂这本书，并获益匪浅。

李稻葵 清华大学中国与世界经济研究中心主任、苏世民学者项目主任

《钓愚》在中国经济改革的基本问题上能够点醒大众、启发学者，让我们更加实事求是地面对中国现实。

黄海洲 中国国际金融有限公司董事总经理

一位行为经济学大师（席勒），一位信息经济学大师（阿克洛夫），这两位诺贝尔经济学奖得主的新作，从行为经济学和信息经济学的新视角，对现实中的欺骗行为做了既严肃认真又充满趣味的分析。虽然我们对书中描述的许多现象经常熟视无睹，但对这部大作却不能视而不读，尤其不能对书中的经济学大智慧视而不见。

向松祚 中国人民大学教授、国际货币研究所理事兼副所长

《钓愚》一书正是西方主流经济学界开始深刻反思西方经济学哲学基础、思维方式和政策理念的一个缩影。2010年，阿克洛夫和席勒就合作出版了《动物精神》一书，全面引入人们的非理性行为（动物精神）来解释宏观经济波动或金融危机。如果说《动物精神》是一部行为经济学或行为宏观经济学著作，那么《钓愚》则准备超越行为经济学范畴，

重构西方经济学或创造新经济学。

巴曙松 研究员、中国银行业协会首席经济学家、香港交易所首席中国经济学家、博士生导师

在经济学家津津乐道于自由市场的理性和均衡时，罗伯特·席勒和乔治·阿克洛夫的这本新书《钓愚》选择了另外一个角度，那就是：欺骗均衡。这种独具视角的研究实际上与他们一直以来的研究成果一脉相承，那就是对市场欺骗、人性缺陷的深刻洞察，同时，我也更认为这其实也体现了作者对席卷全球的金融危机的独具特色的理论反思，在传统的经济学对金融危机的爆发缺乏足够的预测能力和解释能力时，罗伯特·席勒和乔治·阿克洛夫冷静地告诉我们，实际上市场的欺骗是一种普遍现象，只要人们在信息或者心理方面存在可以被用来获取利润的弱点，欺骗就会存在。从这个逻辑出发，经济学家需要寻找并发现那些能在短期内导致经济崩溃的欺骗问题，从而增强我们对金融危机的预测和把握能力。显然，这是十分具有启发性和开创性的研究方向。

何帆 中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员

两位诺贝尔经济学奖得主对市场经济和人性的深刻洞察。阅读这本书并不能够保证你以后永不上当，但既然你已经有了这么多上当受骗的经验，阅读《钓愚》能够让你明白，你为什么会上当。相信自己不会上当的人最容易上当，相信市场经济完美无缺的人可能恰恰是市场经济最大的敌人。

洪灏 特许金融分析师、交银国际控股有限公司研究部董事总经理

兼首席策略师

高估值、高量价势能股票在中国市场里的表现一直让传统经济学理论家汗颜。与传统经济学理论不一的是，在利伯维尔场里，“人们自由地欺骗别人，也自由地被别人欺骗”。两位诺贝尔奖得主用丰富的数据和逸闻证明了这个观察有可能才是真相。他们甚至认为市场里强烈的价格势能本身就是一种“欺骗”。读过此书，我们将深谙人类被“欺骗”的历史和代价，并更理性地反思市场的真相——尤其是在经历了2015年夏天股市泡沫破灭之后。

约瑟夫·E·斯蒂格利茨2001年诺贝尔经济学奖得主

通过生动活泼的笔法，阿克洛夫和席勒告诉我们：对利润的追求会给我们的生活带来富足，也会引来操纵与欺骗。近来的创新让公众更易受骗。这背后所包含的意义复杂而深刻。

艾伦·布林德 美联储前副主席、普林斯顿大学经济学教授

《钓愚》是一部极为出色的作品。它会改变你对“看不见的手”的印象，从此视其为总是想绊倒你的“看不见的脚”。读这本书可以感受其中风趣，汲取其中智慧。

劳拉·泰森 前美国白宫经济顾问委员会主席

本书深刻揭示了市场制度的内在矛盾。消费者和政策制定者都应该警醒：逐利的厂商虽然可以提高效率、推动创新，但也极倾向于利用形

形形色色的高级数据处理工具操纵和欺骗你。

丹尼·罗德里克 哈佛大学国际政治经济学教授

这本有趣而不失严谨的书告诉我们，自由市场的常规理论为什么在现实中会失灵。阿克洛夫和席勒认为，我们应该抛弃认为市场制度无所不能的幻想。他们通过有趣的案例传达思想，用最平实的语言阐述深刻的道理。本书面对的虽然是大众，但经济学家也会从中受益匪浅。

罗伯特·弗兰克 《牛奶可乐经济学》作者

正如阿克洛夫和席勒所提醒我们的那样，推动改进产品质量、降低成本的动因，同样可以让我们的世界为了利益而充满欺骗。这本可读性与深刻性俱佳的书可以让我们重新思考政府的职能。

南希·佛尔贝利 马萨诸塞大学阿姆赫斯特分校教授

阿克洛夫和席勒全面阐述了自由市场经济的缺陷，解释了这个旨在追求最大化利益的世界中存在的内在危机。

《经济学人》

本书的核心思想非常具有启发性。

《金融时报》

阿克洛夫和席勒突破性地提出“欺骗均衡”概念。本书保持了席勒作品的一贯风格：节奏紧凑、通俗易懂、引人入胜。

《华盛顿邮报》

在批判传统经济学理念方面，本书比《动物精神》更有力和全面，也更有社会责任感。

《泰晤士报》

（本书是）可读性极高的原创书籍，令人拍案叫绝.....阿克洛夫和席勒笔下的案例和解释令人信服.....两位经济学大家很有启发意义的作品.....政策制定者和消费者（即所有人）必读.....（本书）重要又客观。

《经济学人》证券业专栏

阿克洛夫和席勒的洞见极其有力。

《财富》

本书对自由市场提出有力质疑，也有助于消费者在做出重大购买决策时免于被宰。

《展望》

本书主旨非常重要，值得更多人关注。

《今日美国》

强烈推荐，即使你不赞成本书观点。他们所举的例子很有说服力，而关于市场如何运作的观点更是扣人心弦。

彭博新闻社

《钓愚》十分引人入胜，它剖析了市场经济所扮演的极富欺骗性的角色。本书阐述了卖家总是在企图骗你，而市场经济并非偶尔才骗骗你，欺骗是普遍存在的.....本书旨在帮助读者知晓自己的心理弱点，以更好地避开钓愚者。

《华盛顿月刊》

本书为各种欺骗总结出了一个大理论，从经济角度上解释了为何欺骗无处不在。这个理论涵盖了许多关于人性盲点的概念——心理上的主观弱点，以及缺乏信息的客观缺陷——作者将这些概念融为一体，这个理论对盲信自由市场的人们是致命一击。

《明尼阿波利斯明星论坛报》

席勒和阿克洛夫通过朴实的语言与日常生活中的例子颠覆了原有的强有力的信念：市场只有一小瑕疵（如扩大了贫富差距），所以只有傻子才会去干预市场。

Investing.com

《钩愚》通俗易读，经济学家圈子之外的普通消费者和政策制定者也能轻松阅读。这本书带领读者重新审视自由市场经济模式。

《图书馆期刊》

这本令人赞叹的书告诉我们如何预防被商业洗脑，如何预防被下套.....没有几本书能教我们对付市场经济中的欺骗，这本是其中之一。

推荐序

如果说文学永恒的主题是人性，那么经济学永恒的主题是什么？

这个问题应该没有太多争议，答案是市场的本质，即：市场是否有效？什么情况下有效？何时需要政府的干预？

对这个核心主题的回答却是不同经济思潮和学派的分水岭。亚当·斯密作为“看不见的手”这一说法的提出者，一般被认为是支持“市场机制有效”这一观点的。其实，仔细阅读《国富论》及《道德情操论》，我们能够发现，亚当·斯密在这个问题上是相当谨慎、明智的，也进行了极其精巧的复杂的分析。比如说，他反复强调现代社会必须要有法制，否则市场会失灵，而法制体系不能由商人或其他利益集团左右，应该由女王设定。再比如说，他还着重强调，在很多问题上任凭自由市场自行发展会伤害到国家利益，因此为英国及其殖民地运输贸易品的商船必须由英国制造。女王的这一法令从根本上保证了英国军舰的制造能力，从而从根本上保护了英国的国防，最终保护了英国庶民的财富。斯密在“市场是否失灵”这个问题上，看法是相当中庸的。不幸的是，绝大多数当代经济学家都误读了斯密。

斯密之后的马克思对市场的批判是极其严厉的。他认为，自由放任的市场经济注定会爆发周期性危机，这是因为市场经济中的投资者和资本所有者是非理性的，他们为了追逐剩余价值而不惜一切代价进行投资。因此，马克思的结论是，市场经济必然最终被更高级的制度安排所取代。马克思之后的大批古典经济学家似乎又回到了对市场经济坚定不移的教条式的信仰之中来。极端的场景是他们往往附和马克思早已痛批的供给学派的鼻祖——萨伊，萨伊的名言是供给创造需求，只要有企业

家生产就一定有消费者购买，供给和需求永远是匹配的。其潜台词是生产者（企业家）与消费者都是理性的，一定能够在市场上通过价格机制出清产出，过剩产能是不可能出现的，因此，经济的基本问题是提升供给效率而不是提升需求。

发力于两次世界大战之中的英国经济学家凯恩斯，在“市场经济是否有效”这个问题上的基本观点是极其鲜明的。凯恩斯曾以各种精辟论述批判市场参与者。其基本看法是，市场参与者都是非理性的，投资者具有动物精神，时而亢奋，时而忧郁，投资忽高忽低；消费者也是非理性的，消费者，尤其是高储蓄者往往具有过分储蓄的倾向。因此，市场经济永远存在着有效需求不足的局面，呼唤外部干预。根据凯恩斯的分析，政府必须直接出手干预市场经济，不断采取各种办法来提升有效需求。

20世纪70年代末、80年代初，以美国芝加哥大学经济学家为领军人物的一大批西方经济学者开始反攻凯恩斯主义，他们的基本理论信条是市场参与者是理性的，市场机制总体上讲是有效的、出清的。米尔顿·弗里德曼反复提出，那些非理性的消费者和市场经济参与者一定是市场游戏的失败者，迟早会被市场游戏淘汰出局，因此留在市场中的参与者一定是理性的。一大批经济学者随之用巧妙的数学工具，描述市场的理性如何让市场永远高效。在金融领域，芝加哥大学金融学教授尤金·法玛再三强调，股票市场及其他金融市场是有效的，在这个有效市场上，投资者是不可能长期获得超额回报的。一个闭上眼睛随机买股票的投资者和一个精打细算、煞费苦心的股票投资者在长期来看回报是一致的，股票市场价格已经反映了到目前为止关于股票的所有重要消息，股市中不存在套利空间。这些80年代的理论催生了宏观经济领域的理性预期学派，他们认为投资者和消费者是超级理性的，因此政府在宏观层面针对经济周期所做的任何政策都会被理性的市场参与者采取的各种措施所对冲。比如说，他们论证，如果政府发行债券提高财政赤字、扩大财政支出，这种做法在短期内达不到刺激经济的效果。因为消费者都知晓，政

府今天多花钱而没有收税，未来迟早会收税，因此他们必须攒钱以应对未来政府针对自己甚至自己的后代所采取的征税行为。因此消费者削减消费的效果与政府扩大开支的作用正好对冲，这就是理性预期学派的经典例子。

尽管芝加哥学派在20世纪80年代到21世纪初风云一时，产生了四五位诺贝尔经济学奖获得者，但是经济学界关于市场有效性的争论始终没有平息。哈佛大学、麻省理工学院、加州大学伯克利分校、斯坦福大学等东西海岸的学术重镇的经济学者们，被戏称为“咸水学派”，他们与淡水湖畔的芝加哥“淡水学派”在哲学层面是完全不同的，他们在学术论证层面比较中庸，他们认为市场经济不一定是有效的，而且往往出现失灵。哈佛大学前校长，哈佛大学、麻省理工学院经济学的代表指出萨默斯在谈到坚持市场有效的芝加哥学派时说：我要是你们，我就不研究经济学了。他的潜台词是：既然市场是有效的，就没有必要人为干预了，还要经济学干什么呢？

70年代，哈佛大学、麻省理工学院、斯坦福大学、加州大学伯克利分校等“淡水学派”的英雄之一正是乔治·阿克洛夫。阿克洛夫认为，市场往往失灵，因为市场双方存在交易信息的不对称。他的一篇著名文章谈的是旧车市场：在旧车市场上，由于买卖双方信息不对称，买家不知道卖家的汽车是好是坏，因而不愿意出高价，因此汽车市场上往往出现交易的中断——当坏车的比重太高时，好车的车主卖不上价钱，宁肯不卖车，最终导致旧车市场中无好车。这一论文开始投稿于美国若干一流杂志，都被“枪毙”，最后终被哈佛大学经济系主办的《经济学季刊》接受。2001年，阿克洛夫与时任斯坦福大学教授迈克尔·斯宾塞以及约瑟夫·斯蒂格利兹一同获得诺贝尔经济学奖。他们三位的工作主题高度一致，都论证了市场失灵的一个根本机制是信息，即信息不对称往往使得市场交易失灵。三者的求学和学术发展都与哈佛大学、麻省理工学院有极深的渊源。

90年代以来，“咸水学派”又发起了另一场对“淡水学派”的“攻击”，就是基于心理学研究以及金融市场的实证研究，反复论证人往往是非理性的，经济学者习惯的“理性人假设”往往是不成立的。而且，由于非理性的人的存在，理性人在市场上往往也必须干出愚蠢的事情。罗伯特·席勒和阿克洛夫一样，也是毕业于麻省理工学院的博士高才生，之后长期在耶鲁大学任教。席勒在80年代就论证股票价格的波动远远超过股票盈利的波动，以此证明股票市场是非理性的、无效的。后来，他又根据美国股市和房地产市场的数据，写出了具有旷日持久影响力的名著《非理性繁荣》，说的是在投资市场上非理性投资者往往过分乐观，这导致资产价格持续上涨。哈佛大学前任校长萨默斯以及我本人的博士生导师施莱弗教授也写过一篇著名的文章，说明在股市上如果非理性人足够多，那么理性人将被迫按照非理性人的投资方式进行投资。其中的道理是，如果绝大部分人都错误地认为股市在上涨，则将买入股票，推高股价，这个时候头脑再清晰的人也必须跟着买入，否则将丧失价格上涨的投资良机。这就是股票市场上“笨蛋”领着“聪明人”走得很好的例子。席勒于2013年获得了诺贝尔经济学奖。

信息不对称和消费者的非理性这两件事是经济学家论证市场机制失灵的重要例证，当属近40年来经济学最重要的研究成果。问题是普罗大众并不完全理解这些深奥复杂的经济学道理，于是阿克洛夫和席勒两位经济学大家联袂为大众奉献了一本精彩绝伦的经济学通俗读本，就是摆在我们面前的《钓愚》这本书。《钓愚》这本书着重阐释由于非理性，美国的消费者往往过高估计自己的消费能力或自制能力。这种人性的弱点往往被厂商利用，小至健身房的老板卖给消费者“并不划算”的健身卡，大至华尔街的从业人员长时间、大规模地欺骗投资者，又或者在健康医疗市场上由于信息的高度不对称，以及人在失去健康情况下的非理性，大量的资金浪费在没有效果的治疗上。这两位经济学巨子用一个又一个通俗的例子告诉大家，人性有缺陷，因此普通人在参与市场经济游戏的过程中，往往会输在超级精明的商人面前。他们也通过例子说明，在西方的民主政治中，不够精明、天真的投票者也会被政治家所左右，

这也导致了西方选举民主的种种悲剧。

这一巨著对于中国读者而言也是有启发意义的。改革开放伊始，中国经济学界和政策界就有大量争论。在我看来，核心的争论可以归结为争论各方对两个基本假设的认知完全不同。第一，中国市场经济的参与者在多大程度上是理性的；第二，政府的能力到底有多强。所谓的“右派”经济学家往往认为市场经济的参与者是充分理性的，不需要外部力量参与，市场经济就能够高效地自我运行。基于这个理念，许多学者建议医疗市场要完全放开，政府不用过分干预，只要在医疗保险市场上有充分的竞争，病人的福利就能得到保证。再比如，只要确定农民的土地所有权，再让农民完全自由地转让土地，农民就可以完全获得土地的收益、可以进城、脱离土地，中国的城镇化进程就会加快，农业用地也能够更加连片，农业产业化则随之而来。所谓“左派”学者往往认为消费者是非理性的，政府的能力是超强的。在医疗问题上，他们认为病人掌握的信息远远不如医药代表和医生多，因此，医药代表、医院和医生往往过度治疗、过度用药，最后受到伤害的还是患者。在农村土地问题上，他们认为农民是非理性的，一旦完全把土地所有权交给农民，就会出现大量农民转让土地之后挥霍掉转让所得，成为无地、无业、无家的“三无”流民，造成社会动荡。同时，政府有能力解决信息不对称问题，也能够帮助农民更好地管理好自己的土地所有权。

这两派观点在我看来都比较极端。中国经济学家的使命是推动实实在在的改革试验，认真总结经验，真正甄别不同地区、不同领域消费者的实际理性程度，也不断判断政府的实际操控能力。比如在江浙一带，市场参与者的能力极强，市场的效率比较高，但是在西部或内陆地区，几千年来拥有土地的农民不见得拥有沿海地区农民的理性程度，在土地以及其他金融问题上往往会被欺骗。当然政府的能力高低既是一个实证问题，也是一个政治问题。学者们往往凭着笔杆子和话筒子彼此争论，争不出结果。中国所需要的是积极实践，在实践中找出基本的规律，在实践中发现到底哪些地区的哪些市场是有效的，以及哪些地区的市场是

无效的，在多大程度上政府可以采取施加以干预来帮助市场的受害者。

正所谓他山之石可以攻玉，阿克洛夫和席勒的这部书在中国经济改革的基本问题上能够点醒大众、启发学者，让我们更加实事求是地面对中国现实。

李稻葵

2016年1月4日

译者序

自由市场机制是组织人类生产活动的理想方式吗？在这本书中，诺贝尔经济学奖得主乔治·阿克洛夫与罗伯特·席勒给出了他们的回答。

实际上，自亚当·斯密以来，对于上面这个有趣且无比重要的问题，几乎每一个经济学家都有自己的答案，包括亚当·斯密在内的大部分经济学家的回答是肯定的。这些崇尚自由市场制度的主流经济学家（即便承认市场有不完美之处）认为，总体而言，通过自由市场来配置经济资源能够最大程度地满足每一个人的需要。此外，少数经济学家（比如马克思）怀疑市场机制的有效性，并提出了计划经济的构想。在20世纪，这些少数派经济学家的构想与人类追求平等的朴素理想结合在了一起，显示了惊人的爆发力——引导着共产主义革命者在东起东经38°线、西至易北河的广阔的欧亚大陆上发起了一场空前绝后的社会实验。

当然，最后的事实表明，这种构想因为从一开始就低估了人性的弱点，从而带来了灾难性的后果。虽然在总体上（平均的意义上），少数派很可能错了，但在边际上（虽然少数派痛恨“边际”这个概念），他们对人类经济思想的贡献是巨大的——发现并系统地阐释了自由市场机制的缺陷。

在这本书中，两位作者试图从一个新角度阐述市场机制的缺陷：传统的理性人假设在现实中并不成立。人的非理性特征会体现在经济决策上，而市场会捕捉并放大这种特征，从而产生对个人或者社会来说不理想的经济结果。比如，书中引用了一项最近对美国波士顿地区健身房收费方案的研究。通常，新的健身者会面临三种付费方案：（1）按次计

费；（2）按月支付固定费用并自动顺延合约；（3）支付固定年费。显然，如果健身频率足够高，理性的新健身者应该选择后两个方案。但研究表明，有80%的健身者根本达不到采用第二种方案应有的健身频率，却依然选择了第二种方案。换言之，这些低频健身者其实采取按次计费更划算。对此，一个可能的解释是，人的偏好存在不一致性：选择付费方案时，顾客的大脑被自己不畏艰难的高大形象所占据，等到了真正决定某天下午是否去健身的时候，这个顾客的大脑却更多地被即将到来的健身会产生疲劳感所占据。换言之，前者是“理想之我”，而后者是“真实之我”。显然，顾客在选择付费方案的时候把自己幻想成了“理想之我”。

这种对自己意志力的过度自信给消费者个人带来了经济上的损失。据估算，一开始选择按月自动付费的健身者每年在健身上的平均花费为1 400美元，而如果他们一开始选择的是按次计费，则每年可以节省600美元。毫无疑问，所有的健身房老板都发现了这一点：帮助新顾客沉浸在“理想之我”的幻觉中，并阻止他们在醒悟过来后反悔是一个巨大的利润点。为此，大多数健身房都给顾客更换付费方式设置了重重障碍。

也许有读者会说，虽然那些选择了错误付费方式的健身者每年损失了600美元，但健身房老板却因此多挣了600美元。从全社会的角度看，不过是“楚人失弓，楚人得之”，又有什么关系呢。对此，经济学的竞争均衡原理告诉我们，这600美元无法构成健身房老板的长期利润。这是因为，长期而言，利润的存在只会吸引更多人投资于健身房，由此导致健身行业竞争加剧，直至利润彻底消失。因此，消费者的错误选择最终只会导致社会上出现很多我们原本不需要的健身房，而这就是社会经济资源的浪费。

这种由于人的非理性特征而导致的市场失灵不胜枚举：我们难以抗拒高热量食物的诱惑，市场上就会有人热衷于售卖这种食物，使肥胖成为严重的社会健康问题；我们总是相信自己的运气会比别人更好，市场

上就会有人开设赌场，引诱我们来玩根本赢不了的游戏；我们会高估自己未来的能力和收入，市场上就会有人售卖豪宅，并引诱我们去借我们根本还不起的房贷……的确，市场最大化地满足了我们的需要，至少在决策那一瞬间是这样，但这是一种真正对我们有利的理性需要吗？

答案显然是否定的。不过，需要注意的是，与那些从根本上否定市场作用的少数经济学家不同，这两位作者是自由市场制度的“忠诚的反对派”：他们依然认为市场机制是组织人类生产活动唯一可行的制度，但他们推崇的是得到良好监管的市场，而非自由放任的市场。在一个具有良好监管的市场上，没有人可以通过利用他人的心理弱点获利。

有一点可以被预见，那就是关于这本书不会没有争议。至少在理论上，一个监管良好的市场不会是最有效率的市场。这是因为监管也是有成本的——监管者在人性的弱点上一点也不比被监管者少。但我个人认为，即便我们再退一步，承认这是事实，市场监管依然有其存在的理由——在心理上，人们倾向于把自己遭受的一切痛苦归咎于自己之外的因素。所以，如果监管者不存在，在市场上失落的人很可能会轻易相信这样一种说法：自由市场机制是导致疾病、贫困、犯罪、自杀、信用崩溃等人类所有痛苦的源泉。如果这种说法复活，人们对市场机制的信心就会再次动摇，20世纪人类所经历的热战、冷战、饥荒与内乱等毁灭性的灾难就有可能会重新降临。在这个意义上，这些“忠诚的反对派”才是市场制度真正的保卫者，因为他们把人类对市场制度的不信任转移到了监管者身上。

毫无疑问，如果这本书是一本讨论人类心理特点、经济决策与市场监管的学术专著，那一定是严谨而晦涩的。但实际上，这是我看过的最有意思的一本经济学大众读物，即便是没有任何高等教育背景的读者也可以很轻松地读懂这本书，并获益匪浅。两位作者通过一系列研究案例，以平易近人的笔法，深入浅出地向社会大众展示了最近20年来经济学家在行为经济学领域所取得的丰硕成果。毫不夸张地讲，本书是为他

们所写：为消费者，时刻警惕可能遭遇的骗局；为生意人，有可能因为诚信经营而招同行冷嘲热讽，甚至为生计所迫而随波逐流；为公务员，为监管不辞辛劳，却无人认同；为志愿者、慈善家、意见领袖，为社会诚信努力；也为年轻人，为他们终生的职业生涯和如何实现个人价值。

作为这两位作者的同行，我非常感谢他们及时向社会普及了经济学科的研究进展。不可否认的是，至少在二三十年前，如果翻开当时的学术期刊，人们会发现很多现在看来奇葩的经济学观点在那时可能“连个错误都算不上”。如果当时有人问我某个经济问题该如何解决，有相当大的可能性，我只能回答他说要“合理”解决。但是经济学发展到了现在，得益于众多开创性的基础性研究，如果遇到类似的问题，我已经可以比较有把握地告诉他这个“合理”的区间是什么，并解释原因。

当然，科学研究的价值并不在于其有用性。1969年，费米实验室的首任所长、宇宙微波背景辐射的发现者罗伯特·威尔逊（Robert Wilson）被要求向美国国会报告费米实验室在加强国防中的作用。这位诚实的物理学家向议员坦言：“我们的新发现将给国家带来荣誉，但不可能对国防有任何直接益处，除了使这个国家更值得保卫。”因此，无论这本书对您是否有直接益处，我都希望您在读完这本书之后可以继续关注经济学领域的新发现，并在条件允许的情况下支持中国经济学家的研究工作，让世界看到这个大国的崛起不仅仅在于贡献了国内生产总值（GDP）。

最后，我相信，通过阅读这本书，读者可以感受到那些致力于使经济学成为一门精确科学的杰出学者的巨大努力，体验到他们从未知到确定的那一瞬间拨云见日的快乐。

张军

2015年10月8日

于复旦大学经济学院

前言

1992年，詹姆斯·卡维利（James Carville）出任比尔·克林顿（Bill Clinton）的美国总统大选顾问。他为克林顿设计的竞选口号是“笨蛋，关键是经济”。这一口号针对的是时任美国总统老布什（George H. W. Bush）。在老布什任期内，美国经济出现了衰退，很多经济问题随之而来。对于卡维利的这个口号，我们可以有一个不同的更深层次的理解：我们遇到的很多经济问题源于经济制度本身。如果商家信奉的就是“利益至上”这一经济学假定，自由市场经济就会充斥着操纵与欺骗行为。这并不是因为世界上有太多的奸商。绝大多数人都在遵守社会规则的前提下努力改善自己的生活。然而，市场竞争的压力会迫使他们以设局和欺骗为手段，诱导顾客花冤枉钱购买自己原本不需要的东西，使员工做毫无意义的工作，使我们的生活最终变得一团糟。

我们（乔治和罗伯特）是自由市场制度的推崇者，但正所谓“爱之深，责之切”，我们需要正视市场的缺陷，以使人们更好地解决在市场中遇到的麻烦。经济制度中骗局无处不在，每个人都需要对此有所认识。只有清楚地认识到市场的缺陷，我们才能正确引导市场经济，保有自己的正直与尊严，有勇气直面无数危机。本书是为他们所写：为消费者，时刻警惕可能遭遇的骗局；为生意人，有可能因为诚信经营而招同行冷嘲热讽，甚至为生计所迫而随波逐流；为公务员，为监管不辞辛劳，却无人认同；为志愿者、慈善家、意见领袖，为社会诚信努力；也为年轻人，为他们终生的职业生涯和如何实现个人价值。总之，所有人都会因为理解本书中的欺骗均衡这一概念、了解经济力量所带来的陷阱与欺骗而受益匪浅。如果我们不奋起抗争，这种陷阱与欺骗将大行其道。为此，我们的书中也收录了英雄的故事。正是这些英雄人物不计个人得失地抗争，才使得经济中的各种丑恶行为得到了遏制。

自由市场的产品

19世纪末是发明家大放异彩的年代：汽车、电话、自行车、电灯等，不一而足。但有一项发明很少引起人们的注意：老虎机。老虎机刚出现的时候并不是现在的样子，只是一款自动售货机：把硬币投入投币口，然后就可以打开货柜。直到19世纪90年代，老虎机还只是主要用于销售小包装的口香糖、雪茄、香烟、观剧望远镜、巧克力棒，甚至还可用来快速查询城市电话号码。这种售货装置唯一的创新之处体现在可以通过投币打开货柜。

不过，很快就有人发现了这种装置的新用处，那就是可以把它变成赌博机器。这种现代意义上具有赌博功能的老虎机第一次被报道是在1893年。¹这些早期带有赌博功能的老虎机中有相当一部分并不是用金钱来奖励赢家，而是用水果糖。在此之后没多久，所有人都知道了那个以极小概率同时跳出来的三个樱桃的图案意味着什么。

19世纪90年代还没结束，对老虎机的沉迷就已经成为普遍的社会问题。据《洛杉矶时报》1899年的报道，“几乎所有的沙龙都有几台老虎机。在这些老虎机前，一天到晚都围着一帮赌徒……这种玩老虎机的习惯显然已经成为一种难以割舍的嗜好。年轻人在这种机器前一玩就是好几个小时，不把钱输光不罢休”。²

不久，监管部门开始介入。老虎机毁掉了太多人的生活，就算不立法加以禁止，也至少要加以管制。同时，其他博彩类娱乐也受到了监管。之后，老虎机开始从公众视野中淡出，仅仅在特定的地方才能看到，比如赌场或者管制较松的内华达州。在内华达州，老虎机遍布超市、加油站和机场。平均每个成年人花在赌博上的钱占个人收入的4%，是全美平均值的9倍。³即便如此，在内华达州还是对老虎机有所限制：2010年，内华达州赌博委员会否决了可以用信用卡而非硬币来玩

老虎机的提议。⁴

在进入计算机时代后，老虎机也与时俱进。麻省理工学院的娜塔莎·舒尔（Na ta sha S chü l l）在2012年出版了一本书，书名一针见血地点出老虎机的设计令人上瘾。⁵舒尔讲述了她在拉斯韦加斯的赌博戒除所遇到的莫拉女士的故事。莫拉向她讲述了一个赌博成瘾者的生活。⁶她平时主要去6个地方：一个是她的工作地点MGM大酒店，三个是她经常去的赌场⁷，一个是赌博戒除所，最后一个药店，她在那里购买治疗焦虑性障碍的药品。莫拉很清楚根本无法指望靠玩老虎机赢钱。⁸但即便是这样，她还是乐此不疲，因为她很难控制自己。一旦坐到老虎机前，她就浑然忘我，只知道不停地投币，一遍又一遍地按红色按钮，周围的灯光亮了又灭，表演开始又结束，她时输时赢。而她唯一关心的就是那个红色按钮，一次一次又一次，直到输光所有钱。其实在拉斯韦加斯，莫拉这样的人有不少。10年前，在玩老虎机时，有不少人因心脏骤停而死亡。当时医院的急救人员很难在这种情况下及时赶到。最后，赌场自己组建了受过专门训练的急救队。通过赌场的监控录像，我们可以看到为什么这样的急救队是必需的。录像显示，赌场的急救队及时赶到现场，抢救了一位倒下的玩家，而附近其他玩家依然专注于游戏，完全不为自己身旁发生的一切所动。⁹

市场的功过

从19世纪90年代到现在，老虎机在历史上发挥的积极和消极作用其实和市场本身很类似。总体而言，我们是市场的支持者。自由市场制度源自自由与和谐的社会。只有那些可以使人们免于恐惧的和平社会才能催生出繁荣的市场。但是，逐利心理不仅会催生能向我们兜售产品的售货机，还能催生那些吞噬金钱并让我们难以自拔的老虎机。在本书的大部分章节，我们将关注这些老虎机而非售货机。这是因为身为改革家，

我们需要从经济理论、经济实操出发，我们更要去寻找尚未解决的问题，而不是对正确的事横加指责。不过，在此之前，可以先从整体上评价一下市场制度。

为此，我们不妨回到19世纪末、20世纪初，从一个更广阔的历史视角观察市场经济。1900年12月，土木工程师小约翰·艾尔弗里茨·沃特金斯（John Elfreth Watkins Jr.）参与了《家庭妇女期刊》（Ladies' Home Journal）对100年后人们如何生活的预测。他预言，我们将通过“从管道里喷出的暖气和冷气调节室温”；船只航行速度将快到“只要两天就能到达英国”；将出现主要用于军事的飞行器，但也可以搭载旅客和货物；“可以在家中欣赏歌剧表演，真实得就像在歌剧院的包间里听”。¹⁰诸如此类。

沃特金斯认为自己的预测似乎过于“前卫，几乎不大可能实现”。但令人惊讶的是，人们的逐利之心通过市场激发了无穷的创造力，使得他的预言不仅完全实现，甚至还被现实超越了。

然而，市场带来的并非都是美好的事物。它同样刺激了企业操纵和误导我们的判断，从而给经济带来了诸多问题。这些问题就像顽疾一样，让人痛苦却无可奈何。老虎机的出现就是个显而易见的例子。在被管制和被取缔前，老虎机在市场上大行其道并非偶然现象。研究表明，我们往往并不清楚自己真正需要的是什麼，而这个弱点常常会被逐利的商家抓住，并加以充分利用。这就是他们的欺骗行为。

“欺骗”与“被欺骗者”

根据《牛津英语词典》（Oxford English Dictionary）的释义，“欺骗”（“phish”）这个词是出现于1996年的网络用语，其本意是指“互联网上一种专门套取个人信息的诈骗行为。比如，诈骗者假冒一家大公司套

出与之往来的网民的私人信息，并以此获利”。¹¹在本书中，我们赋予“欺骗”这个词更新、更广泛的含义，即描述一般性欺骗行为而非计算机领域特有的现象。此外，我们也不仅仅将其定义局限于非法活动，而是看成一种设局使他人达成自己而非他人的意愿的行为。在历史上，这种行为比比皆是。这种欺骗行为很像人们钓鱼，把鱼饵挂在钩上，放进水里，拿着钓竿等待，鱼一咬饵就提竿。在社会中，拿着钓竿坐等鱼上钩的聪明人不计其数。根据简单的概率原理，无论我们如何警觉，迟早都会被人“钓”到。无人幸免。

欺骗行为的受害者显然就是被欺骗者（“phool”）了。被欺骗者可分为两种类型：心理型的与信息型的。心理型的也可以再分为两种：一种是感性超越了理性，另一种是在对现实的认知上存在障碍，就像在错觉的引导下行动。¹²前面提到的莫拉就是典型的感性超越理性的类型。她对于在老虎机前会发生什么事完全清楚，只是一坐在老虎机前，她就难以自拔。

信息型的被欺骗者纯粹是因为有人故意设圈套误导他们，所以才干了蠢事。安然公司的股东就是典型的例子。安然公司发家靠的是发布有误导性（后来演变为有欺骗性）的会计信息，通过采用市值计价会计方法，在财务报表中将预期利润也计入利润总额。¹³ 1995~2000年，《财富》（Fortune）杂志把安然公司称为世界上最具创造力的企业。¹⁴其实，《财富》杂志的编辑说得一点都没错，他只是误解了什么才是真正的创造力。

尽管有关联，但评价企业的道德水平并不是本书的主题。我们关注的是市场竞争的压力如何改变企业的行为底线。的确，市场竞争一方面会极大地刺激并鼓励企业进行对社会有利的创新活动；另一方面，缺乏良好监管的自由市场也会刺激企业选择对社会不利的旁门左道，比如利用消费者的心理弱点和信息不对称获取利润。在缺乏良好监管的市场中，那些道德底线更低的企业最终会战胜那些有良知的企业。尽管基本

的社会伦理规范可以在一定程度上遏制这种趋势，但是最终也无法抵御来自市场竞争的压力。这是因为一旦存在欺骗获利的机会，那些坚守底线的企业往往不得不随波逐流，否则就难以保持市场竞争力，生存下去。

我们凭什么这么说

我们可以预料到，在那些认为人类总是可以做出对自己最有利的决策的人来看，本书写得实在不怎么样。他们会质问，这两个家伙凭什么认定人们未必会做出对自己最有利的选择？这一质疑在主流经济学家眼中是非常重要的。但是，只要我们稍微仔细研究一下每一个个体究竟是如何做出决策的（就像本书中做的那样），我们就可以发现，人们是多么容易上当受骗。对于这一点，任何有一点社会常识的人都会承认。

我们并不是将自己的结论强加于人。之所以这么说，是因为我们亲眼看到很多人选择了没有人希望得到的结果。150年前，梭罗曾说过，“大多数人都生活在平静的绝望中”。¹⁵在如今的美国，在这个世界上最富裕的国家，依然还有很多人生活在平静的绝望中，就像拉斯韦加斯的莫拉女士一样。

平静的绝望

下面，我们从4个方面来看看人们究竟是如何做出错误选择的：个人财务安全、宏观经济稳定性、个人健康以及政府治理水平。在每一方面，我们都可以看到欺骗行为究竟是如何影响我们的生活的。

个人财务的入不敷出。经济学教科书一直忽略了一个经济生活领域的重要事实，那就是，即使是在发达国家，大多数成年人在晚上睡觉前

都会为能否支付月底账单而感到忧虑。经济学家认为，对个人而言，学会在财务上量入为出是很简单的事情。然而，他们忘记了，即便在99%的时间里我们都很谨慎，只要在1%的时间里挥金如土，之前一切也就付诸东流。而商家会非常敏锐地捕捉到这1%的机会。它们会重点关注我们在生活中因为情感因素（主要是爱）疏忽大意而超支的可能。比如，圣诞节的宴席；婚礼（一场婚礼的平均花费相当于美国人均GDP的50%）¹⁶；葬礼（策划丧葬仪式的商家会引诱顾客选择昂贵的棺材。例如，棺材的表面是摩纳哥海盐喷雾上漆，棺材内是优质浅绿色天鹅绒，柔软并带有褶皱）¹⁷；出生庆典（玩具反斗城会为婴儿提供一位私人顾问）。¹⁸

显然，如果顾客在这些有纪念意义的仪式上严格遵循量入为出的原则，就会被其他人看作小气鬼。不过顾客的过度消费并不仅仅体现在这些面子工程上。即便在美国这样富裕的国家里，相对于以前，现在大多数成年人都会因为担心自己付不起账单而在晚上辗转反侧。商家总是会有各种办法让我们觉得自己的需求没有得到满足，从而诱使我们不断地买买买。没有人愿意在入睡时还担心自己会入不敷出，但大多数人的确在发愁这个问题。¹⁹

让我们揪心的是，这些账单往往就是商家设局欺骗的结果。作为消费者，我们会购买少量高价物品。²⁰在这种情况下，我们往往会被商家欺骗到严重超支。比如在购买房屋时，在高达30%的房屋交易中，总的交易费用（买家和卖家交易费用的总和）居然比买家支付的首付款的一半还高。²¹汽车销售商欺骗顾客的伎俩也到了炉火纯青的地步。它们总是可以把超出顾客实际需求的汽车卖给顾客，从而大赚一笔。没有人愿意被这些商家欺骗，但无论我们多么谨慎小心都难逃上当受骗的下场。

金融与宏观经济的不稳定。金融市场上的欺骗行为是导致金融危机并引起经济衰退的罪魁祸首。关于金融危机，一个最热门的词就

是“前所未有”。这个说法既是对的，也是错的。²²在危机之前的繁荣期，金融圈的欺骗者会劝说顾客购买他们的资产。他们声称这次繁荣“前所未有”。例如，20世纪20年代瑞典的火柴公司、20世纪90年代的网络公司、21世纪头10年的次贷售卖机构。的确，每次情况都“前所未有”：谎言前所未有，企业前所未有，交易前所未有。但有一点从未改变，那就是商家通过欺骗顾客牟利。当这些骗局〔经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷斯（John Kenneth Galbraith）称之为“资产侵占”²³〕最终被识破时，资产价格一落千丈。那些购买了金融产品的投资经理全然没有料到他们会在2008年遭受如此重创。当骗局暴露，可怕的连带效应就出现了：人们对经济丧失了信心，股价暴跌，人们纷纷失业，失业者找不到工作。长期失业率之高是自“大萧条”以来“前所未有”的。

个人健康问题。即使吃得好、穿得好、住得好，健康对我们来说也可能是最大的需求。这种情况下，人们就难以逃脱医药公司的欺骗。19世纪80年代，纽约的丹尼尔·平克汉姆（Daniel Pinkham）发现当时的女性很担心自己的肾出问题。为此，他“发明”了平克汉姆药丸，声称可以治愈肾病。²⁴大家居然都相信了。今天，要干同样的事情就不那么容易了。医药经销商需要通过两关考验：其一，要取得美国食品药品监督管理局的许可证，而这需要通过药品疗效的随机对照临床试验；其二，必须说服医生使用这种药品。但是，通过100多年的研究，医药经销商显然已经精于此道。一些成功通过这两关考验的药品疗效根本不显著，甚至对人体有害。例如，关节炎止痛药万络与激素替代疗法。据估计，在其投入使用的1999~2004年，万络造成了2.6万~5.6万名美国人因心血管疾病死亡。²⁵医生和制药公司都没有告知患者，激素替代疗法对于女性的潜在危险，因此导致约9.4万名女性患上了乳腺癌。²⁶显然，没有人希望遭遇如此厄运。

影响健康的绝对不只是糟糕的药品。我们再来看看食品是如何损害健康的。大约有69%的美国成年人超重，其中又有一半以上（占全美人

口36%)的人肥胖。²⁷一项针对12万人的研究有了惊人的发现。²⁸这些研究对象都是在职护士。从20世纪70年代末到2006年，每隔4年调查一次。在这4年里，他们每个人的体重平均增长3.35磅^[1]（或者说在20年内平均增重16.75磅）。这些增加的体重主要源于薯片（1.69磅）、薯条（1.28磅）和汽水（1磅）。护士们难以抗拒薯片（盐和脂肪）、薯条（脂肪和盐）、可乐（糖）。有实验室用科学方法研究了如何最大程度地满足人们对糖、盐和脂肪的渴求。²⁹显然没有人真的喜欢自己变胖。

烟草和酒精也会损害我们的健康。不过，这两者其实存在很大的差异。现在，很少有人还认为吸烟是很酷的行为。我（乔治）在撰写这个部分时正在华盛顿的一栋大厦（国际货币基金组织的一号总部）里工作。这个办公楼里是禁烟的，但我上班时总能看到一些人在大厦外吸烟。所有吸烟者都有意避开我的目光。毫无疑问，他们都知道吸烟有害健康，而且这种对健康的损害完全不能被吸烟时的短暂快乐补偿。由于社会对吸烟的排斥以及烟民自己对吸烟的态度，美国当前的烟民在人口中的占比已经比过去的高峰期下降了50%。在过去的吸烟高峰期，社会上居然流行吸烟有益健康的说法³⁰：吸烟可减肥。³¹

和吸烟相比，或许还有其他东西对健康的危害要严重得多，但是社会似乎宽容得多。英国的戴维·纳特（David Nutt）与他的同事、荷兰的扬·范·阿姆斯特丹（Jan van Amsterdam）和威尔姆·范·邓·布林克（Willem van den Brink）分别研究了他们所在国的各类药物成分对健康的损害情况。³²戴维·纳特与他的同事发现，饮酒对健康的威胁最大。不仅仅对饮酒者自己来说如此，对相关的不饮酒的人也一样。布林克等人则将酒精以微弱的劣势排在第二位。³³我们（通过对饮酒者终生健康的研究）会看到，饮酒其实已经成为对美国人生活影响最大的不良行为。尽管如此，在酒吧、餐馆以及朋友聚会时，我们都会被鼓动多喝一点，一杯接一杯。没有人去想再喝一杯会产生什么恶果。显然，没有人真的希望自己嗜酒成瘾，但周围人就是只怂恿、不劝阻。

糟糕的政府。和自由市场制度类似，民主制度在理想的条件下也会有不错的结果。但是选民往往要为自己的生活奔忙，因此也就不可能知道当选者是不是忠实地履行了他们竞选时的承诺。此外，因为我们人性中的弱点，我们也更倾向于选择那些巧舌如簧的人。因此，政治领域是一个更容易发生欺骗行为的地方。政客从利益集团那里拿钱，并用这笔钱来欺骗我们，让我们相信他在替我们说话。在第五章中，我们将向大家讲述艾奥瓦州的查尔斯·格拉斯雷（Charles Grassley）的选战。此人当时是美国参议院财政委员会主席。在筹集了数百万美元的选战资金后，斥巨资在电视上做广告，宣传他代表了我们中的普通一员：回到家中，修剪院子里的草坪。我们选择这个例子不是因为这是个特例，而是因为这种情况在选战中太普遍了。但是，显然没有人（或者很少人）希望这就是我们的民主政治。

本书的目的

在本书中，我们会通过一系列案例来展示欺骗行为是如何影响我们生活的，或者说，如何影响我们的行为、想法和目标的。这其中有很多案例非常贴近日常生活，比如，购买汽车、购买食品、选择药品，以及售卖房屋。还有一些案例更复杂些，比如金融市场的例子。但是总的来说，所有这些案例都和我们的社会政策相关，包括如何才能使政府和自由市场制度相辅相成，而非相克，就像计算机需要杀毒软件一样，面对市场上形形色色的欺骗行为，我们需要保护自己。

[\[1\]](#) 1磅≈0.45千克。——编者注

导论

做好被骗的准备：欺骗均衡

从西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）到丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman），近一个世纪以来，心理学家们一直在以各种方式告诉我们这样一个事实——人们经常会干一些不符合自身利益的蠢事。更直白地讲，人们往往不去做那些真正对自己有益的事情，或者说不会选择那些他们真正想要的东西。由于经常会做出错误的决策，每一个人都很有可能被他人蒙蔽。《圣经》的第一个故事就是讲人类是如何被蒙蔽的：一条毒蛇引诱夏娃做出了一个愚蠢的足以让她悔恨终身的决定。¹

然而，经济学的基本概念——市场均衡，与此截然不同。²让我们用超市收银台的例子来解释这个概念。³当来到超市的收银区准备结账付款时，我们要花几秒钟决定在哪个收银台前排队。我们通常会有所迟疑。这是因为在均衡的状态下，每一个收银台前的队伍长度几乎相同。出现这种情况恰恰是因为一个简单且显而易见的道理：每个人都选择排在人数最少的队伍后面。

收银台这个例子所体现的均衡原理在经济学中无处不在。比如，公司需要选择开展哪项业务，以及决定是否要扩张或者收缩自己的业务，它们（就像消费者选择在哪个付款队伍后面排队一样）需要选择最佳的商业机会。这种逐利行为同样产生了一种均衡。在这种均衡中，任何能获得超额利润的商业机会都会被一抢而光，从而使得这样的机会千载难逢。这种关于均衡的原理就是经济学的核心概念。

这个原理同样适用于欺骗行为。这意味着，如果我们身上存在某个可以被人利用的弱点，从而能给欺骗者带来超额利润，那么在欺骗均衡

中，一定会有某个欺骗者利用这个弱点获得这种利润。那些追逐利润的生意人四处打探，寻找最短的结账队伍。这其中隐藏着一些欺骗者，一旦发现人们的弱点，则迅速采取欺骗行动，把超额利润装入自己的口袋。

任何经济体都存在欺骗均衡。在这一均衡机制的影响下，所有能获得超额利润的欺骗机会都不会被放过。为了加深读者对这个概念的理解，我们在下面举三个现实生活中的例子来展示这种欺骗均衡的运用。

例一：肉桂卷

让我们把日历翻回到1985年。西雅图的柯曼父子开了一家肉桂卷店Cinnabon，宣称出售“世界上味道最棒的肉桂卷”，并采取了多点销售、连锁经营的营销战略。⁴他们的肉桂卷让消费者趋之若鹜，就像蛾子嗅到了异性身上发出的寻求交配的信息素。他们还宣称，肉桂卷里的肉桂是从印度尼西亚运来的上等货色。⁵实际上，他们的肉桂卷是用人造黄油烘烤而成的，热量高达880卡路里，并且加入了大量糖霜。“让生活更甜蜜”是这家企业的宣传语。他们精心挑选连锁店的位置，看准了机场和商场里的人都没有太多时间花在吃饭上，并贴出大量海报和宣传语，引诱那些难以抵挡肉桂卷香味，以及那些相信这是全世界最棒的肉桂卷的人。当然，食品包装上还是标注了卡路里，但是印得很不起眼。最终，这家企业获得了前所未有的成功。显然，成功不仅仅因为食品本身，还有营销战略。这种战略被反复使用，最终使得这家企业在全世界30多个国家拥有超过750家连锁店。⁶大多数人也许从来不会想一想自己为什么会在等待延误航班的时候吃到肉桂卷，但实际上这源于一个投入了大量人力与脑力的精心设计的商业计划。这个商业计划就是为了抓住并充分利用我们的弱点以获取商业利润。

大多数人很难意识到这种肉桂卷对饮食健康造成的威胁，而这种威胁就是自由市场均衡的结果。但问题在于，即使柯曼父子不开Cinnabon，迟早也会有其他人售卖类似的食物。总之，自由市场中总会有人来发现并利用我们的弱点。

例二：健身俱乐部

现在，让我们回到2000年的春天。当时，斯特法诺·德拉维格纳（Stefano DellaVigna）和乌尔丽克·马尔门迪尔（Ulrike Malmendier）还是哈佛大学的研究生。⁷他们一起旁听了麻省理工学院开设的心理学与经济学课程，并展开了讨论。当时人们是否会做出糟糕的经济决策还是一个新的学术话题。为此，他们决定寻找例证，健身俱乐部就是一个好例子。在这里，我们将把健身俱乐部作为很好地展示商家欺骗行为的案例。但对其他很多人而言，健身俱乐部具有更积极的意义。2012年，美国健身俱乐部的产值高达220亿美元，客户多达5 000万。⁸

德拉维格纳和马尔门迪尔利用波士顿地区7 500多家健身俱乐部的信息构建了一个数据库。⁹他们发现，当顾客第一次加入健身俱乐部时，往往会高估自己执行健身计划的能力，从而支付过多的健身费用。一般而言，这些新人会面对三种付费方案：（1）按次计费；（2）通过信用卡按月自动支付固定费用，除非人工取消；（3）支付固定年费。大多数（不享受外部补贴）的消费者会选择按月自动支付，但其中80%的顾客实际上如果选择按次计费的话会更划算。新人的这种错误选择造成的损失是惊人的：他们平均每年花费1 400美元在健身，但其中600美元纯属浪费。¹⁰此外，雪上加霜的是，健身俱乐部往往会让取消自动按月支付变得不那么容易。在德拉维格纳和马尔门迪尔的样本中，有83家俱乐部会自动续约扣款。所有这些健身俱乐部都同意顾客到店取消续约，但仅有7家接受电话取消，仅有54家接受信件取消，且后者中25家

需要顾客提供公证材料。¹¹

当然，健身俱乐部之所以能让顾客为自己没购买的产品埋单，绝非偶然。¹²既然有顾客相信自己选择按月自动支付比按次计费更加合算，在欺骗均衡中，我们就一定能看到有商家提供这样的选择。否则，那就是让机会白白溜走。

例三：不良嗜好

下面这个故事能让人更好地理解自由市场中欺骗均衡的存在。经济学家基思·陈（Keith Chen）和心理学家范凯特·拉克希米纳瑞亚南（Venkat Lakshminarayanan）以及劳里·桑托斯（Laurie Santos）已经成功地教会了僧帽猴用货币来交易。¹³这些猴子能够给商品估价并交易，这正是自由市场经济的开端。它们甚至学会了通过性交易赚钱。¹⁴

现在让我们大胆设想，这些猴子可以和人类进行交易。刚开始，我们给一大群僧帽猴一大笔钱，让它们成为追求利润的人类商家的顾客，而且对交易不加任何管制。你可以想象在这样的自由市场经济下，逐利行为必然导致商家向这些猴子出售它们乐于购买的产品。显然，在最终的市场均衡中，我们可以发现猴子的偏好。在这样的经济环境中，猴子们被赋予了自由选择的权利，但实际选择的结果却可能对它们的福祉无益。根据基思、拉克希米纳瑞亚南和桑托斯的研究，猴子最喜爱的物品是糖浆水果卷。¹⁵僧帽猴很难抵挡这种食品的诱惑。但它们极易沉迷于此，最终导致营养不良、萎靡不振、体弱多病。

现在来看看这个故事背后的寓意究竟是什么。我们认为，猴子有两种经济学意义上的口味：第一种口味体现为理想情况下，僧帽猴出于自身考虑的最佳选择；第二种口味——就像糖浆水果卷——体现为它们实

际上的最终选择。毫无疑问，人类要比猴子聪明，但我们也存在和僧帽猴一样的问题。可以想象，人类其实也有两种口味：第一种口味是真正对我们有利的偏好，第二种口味是我们实际上选择的不良嗜好。

这两种口味的区别以及僧帽猴的选择给我们这样的启示：当我们在购物或者做与经济有关的决策时，内心深处都存在一只僧帽猴。这只僧帽猴代表了人性中的弱点，而所有的营销人员都试图抓住别人心中的这只僧帽猴以获利。由于这些弱点的存在，我们会做出很多对自身不利的选择，却不自知。所以，如果没有良好的市场管制，每个人内心里的僧帽猴就会随时跳出来主宰我们的选择，市场中也必将充斥着各种满足不良嗜好的产品。

自由市场均衡一定是最优的吗

经济学领域有一个被广泛接受的惊人结论，就是“经济学之父”亚当·斯密在其于1776年出版的《国富论》中所说的，自由市场就像一只看不见的手，指挥着每一个追求个人利益的人去实现最大的公共利益。¹⁶

一个多世纪后，人们才理解了 this 结论的精髓。根据现代初级经济学教材，这个结论可以表述为，竞争性的自由市场均衡是“帕累托最优”的。¹⁷这也就是说，在自由市场均衡下，没有人的福利能进一步得到提升。换言之，任何对均衡结果的干预必然影响一部分人的福利。对经济学专业的研究生而言，这个结论可以被更好地表述为一个数学定理，从而把自由市场均衡的最优性包装为一项科学成就。¹⁸

当然，这种市场理论也承认，存在一些阻碍自由市场机制实现社会福利最大化的因素。这些因素包括，一个人的经济行为会直接影响另一个人的利益（这被称为“外部性”）；另外，市场均衡可能最终会导致非常不均等的收入分配格局。排除这两个因素，经济学家普遍认为，只有

傻子才会去干预市场的自由运作。¹⁹当然，经济学家也很早就意识到，如果企业的规模过大，那么就会影响到市场的竞争性。

但是这个关于市场经济最优性的结论实际上忽略了本书中所考虑的一些重要因素：在完全自由的市场经济中，人们不仅可以自由选择，还可以自由地设局欺骗交易对象。在亚当·斯密的世界里，这样的均衡依然是最优的。只是这样的最优是基于对我们不良嗜好的最大程度的满足，而不是对那些真正有利的口味的满足。因此，这样的均衡无论对人类还是僧帽猴来说都会带来很多麻烦。

主流经济学往往假定每个人都知道自己想要什么，从而忽略这两种口味的区别。换言之，我们内心的僧帽猴与我们真正的需求并没有什么不同。但是，如果我们关注一下心理学领域的相关研究，就可以知道每个人心中的那只猴子的影响力有多大。

当然，经济学领域的研究也有例外，那就是行为经济学。在过去的40年里，行为经济学一直致力于将心理学和经济学研究结合起来。这意味着，我们内心深处的那只猴子终于可以成为经济学研究者关注的重点。但奇怪的是，就我们现在所知的研究而言，还没有一位这方面的学者试图利用自己的研究成果来挑战亚当·斯密关于“看不见的手”的结论。也许是因为这种研究的含义太显而易见了，以至于妇孺皆知，毫无提出的必要。但我们认为，尽管其含义浅显直白，却有显著的经济影响力。这是因为亚当·斯密所说的“看不见的手”正在指挥着逐利者最大程度地满足人们的不良嗜好。

因此，尽管我们只是对主流经济学的假设做出一点小小的修正（通过区分对我们真正有利的偏好与不良嗜好），但是这种修正包含了重要的经济学含义：让人们去“自由选择”会产生很糟糕的经济后果，这是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）与罗斯·弗里德曼（Rose Friedman）所认为的最佳公共政策。²⁰

心理学与人性的弱点

并不是所有的心理学研究都关注为什么人们会做出荒谬的决定。一些研究关注的是人类的正常思维，但的确有大量研究表明，人们只是想得到他们觉得自己应该得到的东西，而不是他们真正想要的东西。让我们回到20世纪中叶心理学的一个应用上。当时的心理学主要是基于弗洛伊德的理论，从而强调潜意识在决策中的作用。现在，这个理论的结论得到了大量实验的论证。万斯·帕卡德（Vance Packard）曾把营销人员和广告商称为“隐形的说客”（这也是他于1957年出版的那本书的书名）。他认为这些人其实就是利用消费者的潜意识操纵他们。比如，在50多年前，蛋糕配料的生产商会毫无必要地要求消费者在使用时加入鸡蛋，从而吸引那些喜爱别具特色的家庭主妇。又比如，保险公司为了迎合客户追求长寿的愿望，会在广告中呈现病后痊愈的父亲重新和家人站在一起的画面。²¹

社会心理学家、市场营销专家罗伯特·西奥迪尼（Robert Cialdini）著有一本书，其中罗列了很多令人印象深刻的心理偏向。²²根据他的说法，人类是很容易被欺骗的，很大程度上是因为我们推崇礼尚往来，习惯于对自己喜欢的人表现出友善，不想挑战权威，喜欢随大流，喜欢从一而终，以及我们讨厌得而复失（人类有损失厌恶倾向）。²³对于这样的人类弱点，西奥迪尼给出了若干利用这些弱点的计谋。其中一个例子是关于他的弟弟理查德是如何利用顾客的弱点挣到大学学费和生活费的。每个星期，理查德都会浏览当地报纸上的二手车广告，并买下两三辆车，再把这些车清洗干净后重新出售。理查德充分利用了消费者损失厌恶的心理弱点。与大多数汽车销售员不同，理查德不会安排不同的有购车意向的人在完全错开的时间段看车，而是故意让不同的潜在客户在同一时间段看车。这样，每一个来看车的人都会和其他看车人相遇，由此产生一种“不马上买下就会被其他人买走”的紧迫感，从而不再纠结于车子本身的质量。²⁴

利用信息欺骗

除了利用人性的弱点，欺骗者还可以利用具有误导性乃至错误的信息行骗。这种情况下，那些欺骗顾客的商家靠的是在产品上搞障眼法，让顾客以为物有所值。通常，有两种挣钱的方式。一种是诚实的方式，把价值一美元的产品卖给消费者，但以更低的成本生产该产品；另一种是误导消费者，从而让他们觉得产品值一美元，但实际上根本不值。

本书包含大量这样的案例，尤其在金融领域里。金融界的乐观派认为，复杂的金融交易无非是把具有不同风险和期望回报的资产做成各种最优组合，再出售给偏好不同的人，类似于孩子们互换弹珠或卡片。他们认为，在金融市场上，人们都很聪明，市场近乎完美。因此，最好的金融市场监管方式就是让市场自我监管。在公共政策领域，这方面最突出的例子就是2000年发布的《商品期货现代化法案》。因为人们相信市场会自我监管，该法案的基本精神就是要将对复杂金融产品交易的外部监管控制在最低限度。

但问题是，“看不见的手”并没有人们想象的那么完美。现实中，在金融市场上还有一种获利的办法，就是把顾客本不愿意接受的金融产品卖给他们。我们来看看魔术师是如何表演的：他把一枚硬币扣在三个罐子中的一个里，然后不断地变换三个罐子的位置，最后把罐子都拿开的时候，硬币已经消失了。²⁵那么，硬币在哪里呢？答案是，它在魔术师的手掌里。复杂的金融市场中发生的故事与此非常类似。比如说，我们购买了某个金融产品，并和商家约定在罐子被拿开的时候可以取回原来的硬币。但在复杂的金融市场中，就像魔术师不断变换罐子的位置时，那枚硬币就会神不知鬼不觉地被魔术师弄走，我们最终一无所得。在本书中，我们将用三章的篇幅讲述金融市场中的操纵行为。在每一章里，我们都会介绍魔术师取走硬币的诸多技巧。具体而言，就是如何通过改动会计报表并操纵信用评级使得顾客高估金融产品价值。在这种情况下，顾客的确清楚自己想要什么，但错误的信息让他们误认为得到了自

己想要的，而实际上却相去甚远。最后，我们发现，只要通过这种障眼法能挣到钱，那么市场中的魔术师就不会消失，这是由经济均衡的本质决定的。这也是必须对金融市场加以严格监管的重要原因。不过，这个留待之后再说吧。

理论与实践

到目前为止，我们已经给出了一个关于欺骗均衡的理论和多个相关的例子²⁶。根据我们的理论，在现实的经济均衡中一定存在大量的欺骗行为。这种均衡产生的机制和使超市里各收银台前队伍长度大致相同的机制是类似的：每个顾客都希望站在最短的付款队伍中。同理，在竞争性市场中，只要通过欺骗来获利是可能的，那么一定会有人抓住这种机会。现在，我们将简要地介绍一下本书余下的内容，并通过多个案例来展现这个一般性原理对我们生活的重大影响。

本书概要

本书主要包括导论和三个部分。

导论 做好被骗的准备：欺骗均衡。导论的作用在于介绍欺骗均衡的概念，并解释为什么这种欺骗行为在经济中不可避免。在肉桂卷的例子中，这种不可避免性指的是，就算没有柯曼父子，也会有其他人向不计其数的消费者出售这类食品。显然，这个逻辑适用于其他任何欺骗均衡：如果一个人不抓住获利的机会，那么一定会有其他人把握这个机会。

第一部分 未付的账单与金融崩溃。向读者揭示我们内心中的那只猴子是一回事，给这种心理冠上“欺骗”的名头是另一回事，揭示那只猴

子对我们生活的重大影响又是另一回事。在本书第一部分的两章中，我们将开始着重讨论人性的弱点是如何影响我们的生活的。第一章将阐述为什么大多数消费者会在周末或月底为该如何支付账单这个问题而头疼，且常囊中羞涩。我们所有人都会犯错误，而其中很多错误是因为我们被欺骗了。第二章则阐述了在2008年金融危机中，商家是如何欺骗我们的，以及这种行为在世界范围内带来的灾难性后果。这其中的故事我们可以称为厂商与广告商的信誉透支：商家为了在危机中自保，或多或少置顾客的利益于不顾，把来之不易的商业声誉变现为利润。在撰写本书的时候，我们尚未从这场金融危机中恢复过来，而导致这场危机的因素依然存在。我们必须对这种难以掌控的因素有所认识。只有这样才能防患于未然，降低危机卷土重来的可能性，同时也能够在危机真正来临时有所应对。

第二部分 形形色色的欺骗。这部分将在具体的情境下给出欺骗行为的例子：广告与营销、房地产、汽车销售、信用卡、游说与政治、食品与药品、创新与经济增长、酒精与烟草，以及两个特定的金融市场。我们在讨论这部分的问题时会给出内容梗概。

这部分进一步介绍了欺骗行为对我们生活的影响，更多的是总结经验教训，这将非常有助于我们看穿现实社会中的欺骗行为。这一部分介绍了两个新的欺骗均衡的案例。通过这些案例，我们可以看到，欺骗行为的不可避免性未必源于那些品质恶劣的人，而是很可能源于经济体制的自然运作。此外，更重要的是，通过这些欺骗行为的例证，我们可以知道在不同的情境下，欺骗行为的不同表现形态和方式。从广告商和营销人员推销行为案例开始，我们可以让读者更清楚地看到，这些人是通过什么办法（这些办法是西奥迪尼的列表上没有的，当前的行为经济学也没有介绍过这些办法）让我们上当受骗的。人们往往在某个故事情境下思考当前的问题。因此，最有效的欺骗办法就是把顾客引入一个新的（更有利于欺骗者的）故事情境中去。（顺便说一下，从弗洛伊德到卡尼曼，心理学家的任务就是引导别人说出他们内心讲给自己听的故事。

心理学家有两个专门的术语来表述这种故事：心理框架和剧本。）[27](#)

第三部分 结论与后记。我们将在这一部分总结本书。第一部分与第二部分从一般原理到具体案例，详细讨论了欺骗均衡。其中，对一般性原理的讨论包括了对消费者消费行为和金融市场的分析，具体的案例分析则包括了国会选举，以及制药厂规避监管机构、欺骗医生的绝招。通过这些千差万别的案例和欺骗均衡理论，本书将带给你一些全新的经济学理念，并让你清楚欺骗行为将在何时何地发生。在结论部分的“美国的新故事与后果”一节，我们将通过三个例证分析本书中的新观点会如何改变美国当前的社会经济政策。

最后是本书的后记。我们将在这里回应本书潜在的批评者。我们可以预料到，批评者肯定会问：所谓的欺骗均衡有何创新之处？后记部分专门回答这个问题。我们将阐明本书有哪些新的观点，以及这些观点对经济学有什么贡献。

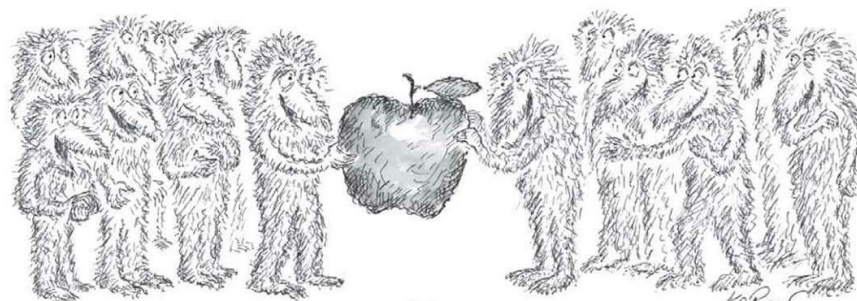
我们希望本书是一本严肃读物，同时也希望它是一本有趣的书。我们希望读者在读完后感到受益匪浅，而不是发现自己其实是被作者欺骗了。



PHISHING FOR PHOOLS

第一部分

未付的账单与金融崩溃



**The
Economics of Manipulation
and Deception**

第一章

诱惑之路

几乎每个美国人都认识苏茜·欧曼（Suze Orman）。当乔治向一名经济学家问起她时，这位经济学家的反应完全在乔治的意料之中：他只看过苏茜10秒钟的节目。我们的经济学家朋友们往往受不了她自以为是的论调。他们发现她会提出一些非常粗浅的投资建议。而且，尽管任何与投资有关的话题都会令经济学家感兴趣，但他们觉得她在节目中给出的建议太拜金了。

但并不是所有人对她的节目都有这样的看法。我们认识的最聪明的人之一，特奥多拉·比利亚格拉（Teodora Villagra），她是世界货币基金组织餐厅里的一名收银员。她曾是来自尼加拉瓜的难民，现在已经在国会山安家。她的儿子以电子工程专业学士身份从大学毕业时没有拖欠学费。更令人啧啧称奇的是，她每天都可以和几百个老顾客聊家常，对每一个人的情况都了如指掌，清楚他们的近期变化。特奥多拉的看法是，“苏茜·欧曼其实没有谈论金钱，她谈论的是人性”。特奥多拉不仅自己买了一本苏茜·欧曼的理财书，还送了同事一本。

通过倾听特奥多拉的看法和观看苏茜·欧曼的节目，我们可以解释原本不可思议的谜团：为什么苏茜的听众会相信她说的每一个字。在解开这个谜团的过程中，我们可以揭示一个重大的、关乎亿万人生活的全球性经济学问题。

苏茜·欧曼与经济学常识

欧曼最畅销的书（销量超过300万册）是《九步达到财务自由》（The 9 Steps to Financial Freedom）。¹她对消费者支出和储蓄方式的描述与经济学的论述完全不同。经典的经济学教科书是这样论述消费者在超市中的行为的：消费者先确定好买苹果和橙子的总预算。在这两种水果价格发生改变时，我们会调整消费组合，从而使得效用最大化。也就是说，我们需要在给定价格下确定自己买多少苹果和橙子——这种价格和购买量之间的联系就是我们对苹果和橙子的“需求”。²

这种看似无奇的超市小故事其实和现实出入很大。它并非经过科学检验的真理，而只是一个假设。初级的经济学教科书告诉读者（大学本科新生），我们所有的经济决策都是基于类似的模式：决策者先确定自己的消费预算，然后确定给自己带来最大满足的消费组合。这种假说大行其道是因为在超市选购水果的情境下，似乎人人都是这样做的。

这种经典假说之所以令人信服还有其他原因。作为一个大学新生，他很难想到这个买苹果和橙子的故事背后的逻辑会贯穿初级经济学教科书，或者贯穿其他经济学课程。如果他打算成为经济学家，这个逻辑还会贯穿研究生课程。所以，当他第一次看到这个假说时，他往往会毫不犹豫地接受。但问题是，这是人类思考问题、做出经济决策的普遍模式吗？当然，也许人们在超市里买水果时确实是这样的。但如果是一位新娘在翻阅《婚礼杂志》（Wedding Magazine）并筹划她一生中最重要的一天的活动，那么，预算和价格就成了她考虑的次要因素了。此时，我们就要回到苏茜·欧曼的例子，不仅仅是为了理解为什么她会有那么多铁杆粉丝，还要理解为什么那些粉丝的行为其实一点都不难理解。

苏茜的建议

为什么消费者不像教科书里描述的那样行事呢？苏茜告诉我们，人们对待金钱和消费的态度是情绪化的，而非教科书里那样理想化。人们

在决定如何花钱的时候甚至会欺骗自己，一点都不理性。苏茜是如何知道这点的呢？这是因为她是财务顾问，在她的职业生涯中，这一点早有验证。她让新客户计算他们总的支出，但这些客户总是会低估实际的支出。³比如，在超市购物的时候，消费者会在水果上超支，结果到了需要购买鸡蛋和牛奶的时候钱就不够了。在实际生活中，这种对预算控制能力的不足会导致人们每到月底就入不敷出。更糟糕的是，这意味着当经济危机到来时，人们根本没有积蓄渡过难关。在当代，这意味着即便利率达到了12%⁴，甚至在几年前曾达到更高的水平，很多人还是要靠信用卡度日。

苏茜认为，人们在金钱上的情绪化行为和认知偏差会导致过度消费。而她的任务就是让客户控制消费，从而使得他们不用为那些无法支付的账单彻夜难眠。这时候，她这个顾问扮演的是母亲的角色，所以她在电视上用母亲教育子女的那种听上去喋喋不休的语气说话。需要注意的是，其实很多家庭理财方面的书籍关注的问题和苏茜所关注的完全一样，但在经济学教科书里却从来对此闭口不提。

统计结果

如果欧曼的言论不足为信，我们还可以从统计数据来看消费者的入不敷出是多么严重的问题。一个直接的观察来自经济学家安娜玛利亚·卢萨迪（Annamaria Lusardi）和彼得·图法诺（Peter Tufano），以及社会学家丹尼尔·施耐德（Daniel Schneider）。他们的调查问卷上的问题是：“如果在下个月有一笔2 000美元的意外支出，你有多大的信心来应对这笔支出？”⁵在美国，有50%的受访者认为他们无法或者很可能无法筹集到2 000美元。在最近的一次访谈中，卢萨迪进一步强调，她给了这些受访者一整个月的时间去筹钱。这段时间足够让受访者通过房产抵押贷款、申请新的信用卡，或者从亲朋好友那里借到钱。

关于消费者财务方面的统计解释了为什么这些受访者无力应对2000美元的意外支出。最近一篇名为“月光族的消费”的文章指出，2010年，一个普通美国家庭的储蓄，包括现金、支票、银行存款等，不超过家庭月收入。但在意料之中的是，这些家庭几乎不持有债券和股票。⁶ 一项关于英国人日常消费的研究也表明，很多英国人也是在“拆东墙补西墙”。对于那些靠每月固定工资生活的人，发工资前一星期的支出与发工资后一星期的相比要少18%。⁷

我们还知道有很多住房拥有者处于入不敷出的状态。有大约30%的住房拥有者在过去的5年里至少借过一次利率极高的贷款，比如通过当铺，抵押汽车贷款，或者抵押工资的短期借款。⁸根据2009年的调查，有2.5%的住房拥有者在过去的两年里破产过。⁹ 2.5%看上去很少，但这意味着一个人在他的一生中很可能破产。没有人知道重复破产的概率有多大，但假如每个人的成年阶段是50年，那么在这50年里，有20%多的美国人在其一生中至少会破产一次。¹⁰

如果真的无法偿还债务，还有一种可能就是被勒令搬离住宅。社会学家马修·德斯蒙德（Matthew Desmond）的调查佐证了这一可能性。2003~2007年——金融危机之前——居民被勒令搬离住宅的比例为2.7%。¹¹破产和被勒令搬离住宅仅仅是自由市场经济中潜在问题的冰山一角。即使是在当今的美国，在这个大多数人具有前所未有的消费能力的国家里，大多数人也在担心如何支付账单，甚至有一些人濒临破产或者被勒令搬离住宅的危机边缘。

其他视角

还有一些论文从不同的角度解释苏茜·欧曼给出的难题。大多数人认为，只要我们的收入是原来的5倍或者更高，日子就不会紧巴巴的，

我们在生活中遇到的财务困难就会迎刃而解。实际上，有史以来最具智慧的经济学家凯恩斯，在1930年展望未来时就曾思考过这个问题。在其一篇公开发表但未引起广泛关注文章中，凯恩斯就试图推测他的后辈在100年后的2030年的生活是怎样的。¹²其中有一点他预测得非常准确：他认为100年后的生活标准会比当时高出8倍多。在2010年，美国的人均收入确实比当时高出了5.6倍。¹³如果在未来的20年里，美国的人均收入增长率以1.5%~2%的比例增长，那么，凯恩斯的预测就会非常接近实际值。

但是在另一个方面，凯恩斯并没有猜对。正如你所想的，凯恩斯认为他的后辈不会为如何支付账单而夜不能寐，而是会为不知道如何打发过多的闲暇时光而发愁。凯恩斯认为，那个时候每星期的工作时间会减至15个小时¹⁴，而且“在英国和美国的小康之家，妻子们除了无聊的家务，比如做饭、打扫卫生和缝缝补补，再也没有什么其他更有意思的事情可做了”。¹⁵ [现在看来这个引述政治立场是不正确的，因为有贬低女性之嫌。不过，因《女性的奥秘》（*The Feminine Mystique*）而兴起的女权主义运动是凯恩斯这篇文章发表30年后的事情了。] 尽管美国在收入水平上确实已经提高了5倍多，但充裕的闲暇却从来没有出现过。恰恰相反，家庭主妇忙得不可开交，没有一点闲工夫。¹⁶

凯恩斯的预测确实可能和现实相去甚远，但却代表了几乎所有经济学家（而非苏茜·欧曼）对消费和闲暇的认识。除此之外，凯恩斯还有一个预测也同样不正确：凯恩斯认为人们在未来不仅会享有足够的闲暇，还会把很大一部分收入用于储蓄，从而使得他们可以预付账单而非拖欠账单。但正如我们所见，这简直是无稽之谈。

原因

之所以会出现劳累的家庭主妇和积蓄短缺的情况，都是因为存在一个本书中强调的核心问题，那就是自由市场经济不仅会带来我们真正需要的东西，也会带来那些迎合人性弱点的东西。在美国，几乎所有生意人（除了那些我们之后会谈到的股票和证券经纪人）的目标都是让消费者心甘情愿掏腰包。自由市场上会不停地涌现充满诱惑力的东西，而消费者就像是在寻找停车位时，经过一个又一个空闲的残疾人停车位。

当你走在大街上，商家精心布置好的橱窗会吸引你进店消费。在我们（乔治和罗伯特）还年轻的时候，附近的购物街上往往会有一家宠物店，在橱窗里展示萌萌的小狗。有一名年轻的妇女还为此编了一首后来家喻户晓的歌：

橱窗里的小狗多少钱？（汪，汪）

一只小狗尾巴摇。

橱窗里的小狗多少钱？（汪，汪）

我真希望能买下。¹⁷

这些小狗当然不是偶然出现在橱窗里的。店家放在那里是为了吸引你进店消费。但你也可以把“橱窗里的小狗”看成一个关于自由市场的一般意义上的隐喻，而那条“不停摇晃的尾巴”代表无处不在的诱惑。商场、超市、4S店^[1]以及房产中介门店，到处充斥着诱惑。举一个例子，鸡蛋和牛奶通常会被刻意放在超市的最里面。这是因为这两样东西是人们最普遍的购买需求，如此一来，你就不得不穿过整个超市。当你穿过超市的时候，看到周围货架上的商品，没准就会想起那些同样需要但忘记了的商品。¹⁸当你回到收银台准备结账的时候，收银台旁边还会有出售糖果和杂志的货柜。这个地方原是专门用来放香烟的，那样布置也是为了让等候付款的吸烟顾客买几包烟再走。

这些就是引诱你购买糖果和香烟的伎俩。类似的伎俩在超市中数以千计。琳琅满目的货架上，到处留有它们的印记，它们是营销专家和广告宣传的产物，是经过了大量市场实验才确定的最优方案。这种诱惑伎俩在超市以外的地方也得到了广泛运用。伊丽莎白·沃伦（Elizabeth Warren）曾指出信用卡的诱惑伎俩。¹⁹我们深表赞同，将在后面的章节中具体阐述这个问题。不过，千方百计骗别人花钱可能是自由市场的必然结果。事情远不只是一张信用卡，销售员不会帮你看住钱包，或是帮你计算是不是买了太多的苹果和橙子以至于付不起月底的账单。正如欧曼所认为的，要让消费者控制预算，需要消费者有惊人的自制力——需要内心的声音不停地呼喊：别买了，别买了，要付不起账单了。

这就解释了为什么凯恩斯的预测会出错。相比1930年，我们的收入增长了5.5倍，但是自由市场给我们创造了更多“需求”，以及更多的满足这些需求的方式。我们很难抵挡这些诱惑，所以我们的钱永远都不够花。尽管大多数人有足够的理智控制自己不买橱窗里的小狗，但人们并非永远能如此理智，尤其是当整条购物街、超市和商场，甚至网络都在致力于引诱消费者时，人们往往难以招架。

有人说我们的预测实际上是现代社会消费主义盛行的必然结果。他们认为，我们的分析过于物质主义，只考虑到了人性的“阴暗面”。但是在我们看来，问题的关键在于市场均衡。在自由市场的均衡中，只要人性有弱点，市场就会利用这些弱点。就算人均国内生产总值再增长5.5倍，我们依然会面对同样的困境。

^[1] 4S店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式。——编者注

第二章

信誉透支与金融危机

2008~2009年的金融危机已经被人研究过无数次了。很多研究报告被写成了书，重点关注公司和政府，比如J·P·摩根、高盛、贝尔斯登、雷曼兄弟、美林证券、美国银行、美联储或者房利美和房地美。书中明确指出，“我们的制度”是酿成危机的罪魁祸首。¹金融危机的爆发带来了金融新闻领域的繁荣。但是我们不打算像别的书一样用500多页的篇幅描述金融危机发生的细节，而是概要地讨论欺骗行为在金融危机中的主要作用。这种欺骗被称为“信誉透支”。

劣等或者变质的牛油果

如果我出售的牛油果以质优味美著称，我就有了欺骗你的机会。我可以卖给你劣等的牛油果，但是按照优等牛油果的价格要价。这样我就透支了自己的信誉，也利用信任欺骗了你。

类似的例子除了买牛油果还有很多，欺骗行为的存在是导致持续性金融危机爆发的罪魁祸首。信誉透支损害了很多金融机构的信誉，尤其破坏了固定收益证券评级系统。美国信用评级机构在债券评级市场上的信誉是几乎花了一个世纪才建立起来的。公众们用这些评级作为评估违约率的参考。20世纪末、21世纪初，评级机构开始从事新的业务——它们不仅给债券评级，也为更复杂的新型金融衍生品评级。用此前打的比方来说，市场上有了很多新式牛油果。由于衍生品是新兴的，并且很复杂，投资者很难判断其评级的正确性。但是因为评级机构用过去的优等

牛油果（原有的简单证券）赢得了信任，因此投资者没有理由不继续相信这些评级机构以及它们对新型复杂证券的评级。

但是牛油果的买家（证券投资者们）显然没有理解欺骗均衡。如果他们自身不能区分优等牛油果和劣等甚至变质的牛油果，那么新牛油果的生产者（新型金融证券的设计者）就没有动力去生产优等的新牛油果。生产者更可能以低成本生产劣等新牛油果（把违约率高的证券与复杂金融衍生品打包），并让信用评级机构为其评定AAA的信用等级，进而透支评级机构的信誉。实际上，资产抵押证券就发生了例子中的情况。

资产抵押证券出现的信誉透支情况正是我们预料到的欺骗均衡。在均衡情况下，优等牛油果的生产者将无法赢得竞争。他将不得不按照虚假评级的劣等牛油果的价格出售自己的优等牛油果。如果生产优等牛油果的成本比劣等牛油果的成本高，优等牛油果的生产者就将开发果园的其他用途，以带来更多利润。优等牛油果生产者的果园可能被劣等牛油果生产者收购，或者干脆就破产了。经济学家卡尔·夏皮罗（Carl Shapiro）在1982年描述了欺骗均衡，并且提出了欺骗均衡使得劣等品生产者在自由竞争市场里普遍存在的观点。²比如金融危机前，劣质的金融产品被大量出售。

有人也许会问为什么持续增长的被错误评级的新牛油果（被错误评级的新型衍生证券）能导致普遍的金融危机。答案很简单，大型金融机构，比如商业银行、对冲基金、投资银行以及类似机构等都依赖于借贷。实际上，投资银行借贷总额对自身总资产的比重可能达到95%，这些资产包括新牛油果（复杂的抵押支持衍生品）。³但是后来当新牛油果被发现里面实际上臭不可闻的时候，它们的价值就会大幅下降。这样一来，很明显，这些金融机构的负债将超过其拥有的资产的价值。2008年（除秋季外，衍生抵押支持证券的价值下跌），从法兰克福、伦敦到纽约，甚至很小的雷克雅未克都出现了这种情况。美联储和欧洲央行为

美国和欧洲的“问题资产”提供了紧急贷款以及大量财政支持，以避免世界范围内金融系统崩溃和大萧条重现。⁴

利用信任来欺骗是这次金融泡沫和萧条出现的重要因素。毫无疑问，2008年的悲剧必然会发生，就像我们一旦在网络欺诈中受骗，就要承担由此而来的糟糕后果。

7个问题

我们接下来将细致探讨金融危机中的欺骗。在此之前，我们首先要寻找下面7个问题的答案。

1. 首先，为什么投资银行在20世纪50年代、60年代、70年代承销的正确评级的证券（牛油果）是令人信任的？
2. 为什么信用评级机构在当时对牛油果的评级是正确的？
3. 投资银行的动机是怎么改变的，以至于信誉不再是它们业务的根基？
4. 改变后的动机是如何传递到信用评级机构，并促使它们进行虚假评级的？
5. 为什么信誉透支能获利？
6. 为什么垃圾债（劣等牛油果）的买家会轻易上当？
7. 为什么金融系统在发现垃圾债的事实后会变得如此脆弱？

为什么投资银行最初是值得信任的

在1970~2005年，美国和全球的证券发行机构发生了变革。假设一名投资银行家在1970年昏迷并在2005年奇迹般复苏，那么他将感到非常惊讶——金融系统已经发生了翻天覆地的变化。他会发现他所在的金融机构的规模已经扩张了很多。如果他曾在高盛工作，现在高盛的资本增长超过500倍（后面会多次提到高盛这个例子）。1970年，高盛有5 000万美元的资本⁵；2005年，其资本超过了280亿美元（总资产超过了7 000亿美元）。⁶与此对比，同时期的美国国内生产总值（不考虑通货膨胀的因素）仅增长了12倍。⁷

如果回顾金融产品更简单的时代，世界将是另一个样子，投资银行的表现也与其在金融危机中的表现不同。证券的正确评级与那时投资银行的利益直接挂钩。追溯到1970年，典型的投资银行（如高盛、雷曼兄弟等）是为大企业服务的银行，其目的就是为企业提供建议。银行的代理人了解华尔街的运作方式，其工作内容是让客户了解相关的财务状况。在华尔街工作的银行代理人都是“值得信赖的朋友”，是企业财务人员的高中或者大学好友。他们会在诸如怎样利用金融避税和规避监管等法律问题上给出中肯的意见。

对于银行代理人来说，“值得信赖的朋友”有耐心，但并不是完全无私的。他们希望自己被选为承销商来启动股票或债券的发行，以此作为回报。福特汽车集团在亨利·福特去世后，于1956年让高盛承销其IPO（首次公开发行股票）的事件就足以证明这一点。⁸由于税收原因，并且经纪人需要对福特家族和福特基金会之间的利益进行分配，福特公司股票的IPO变得非常复杂。福特家族拥有所有投票权但只有少数股份，而基金会没有投票权但拥有大部分股份。⁹高盛的高级合伙人西德尼·温伯格（Sidney Weinberg）花了两年时间解决这些问题，仅得到了25万美元的报酬。¹⁰不过，他和福特公司的合作得到了非常大的回报，因为高盛承销了福特公司IPO。

在20世纪70年代，高盛联席高级合伙人约翰·怀特黑德（John Whitehead）担心，随着业务的发展，高盛将不再是“值得信赖的朋友”。为此，他确立了14条合作原则作为未来发展的指导原则。第一条原则以“客户利益至上”开篇，并随后解释了为什么要善待客户：“因为经验告诉我们，如果我们服务好客户，成功就会随之而来。”¹¹福特公司IPO就表明了银行代理人为何能成功。不幸的是，正如怀特黑德所担心的那样，这些原则现在似乎已经成了过去时代的象征，而不是像他所期望的那样成为未来的导向标。

对那时的投资银行来说，在吸引客户方面，信誉非常重要。信誉也在投资银行相互间的关系中起到了重要作用。投资银行在发行债券或股票时，可能需要与其他投资银行组成财团共同承销。这种合作是必要的，因为主承销商需要财团中其他投资银行的销售网络。¹²和投资银行与客户间“值得信赖的朋友”关系一样，这种合作关系也建立在礼尚往来之上。那时是“关系银行”的时代，信誉非常重要。

为什么那时的评级机构能对“牛油果”公正评级

在简单金融产品的时代，不仅投资银行有动力去发行优质的证券产品，评级机构也有动力对证券公正地评级。评级机构，比如穆迪，在过去会最大程度地照顾客户的利益。穆迪家族最初靠卖书和其他小额收入生活，贫穷而简朴。¹³

就像我们看到的，信誉在当时对大承销商来说非常重要。高盛的另一个事件说明了这一点。1969年，高盛承销了8 700万美元的宾州中铁债券。¹⁴然而，宾州中铁在一年内就破产了。所有合伙人都面临以自己的个人资产进行赔付的威胁。诉讼称，高盛拥有关于铁路风险的内幕消息但未公开。但是高盛表示虽然它知道铁路运营亏损，但同样认为这些

亏损对宾州中铁来说不足为惧。高盛只赔偿了不到3 000万美元就顺利脱身。如若不然，可能所有合伙人都会赔个底儿掉。¹⁵ 这次事件提醒每家投资银行做业务要干干净净，和评级机构的关系也应如此。

信誉不再是投资银行业务的根基

但是后来整个系统发生了变化——不仅是投资银行，我们后面将讲到的评级机构也是如此。这就是那个昏迷的银行家在2005年苏醒后看到的情景。再拿高盛举个例子。追溯到1970年，高盛的所有资本是属于合伙人的。1999年高盛上市，大部分合伙人不再害怕一次诉讼会使他们以大部分个人资产赔付。¹⁶ 高盛过去的大部分业务是承销，如今其开设很多不同的业务，从自营账户交易（在足球场大小的交易室）到管理对冲基金，再到设计打包新型复杂金融衍生证券。高盛不再是布罗德街20号那个拥挤不堪的小公司，不再是那个拥有1 920根私人电话线的公司。¹⁷ 如今，它已经在全球范围内扩张，不仅在纽约、伦敦和东京有办事处，在如班加罗尔、多哈、上海等金融中心，甚至是新泽西州普林斯顿也有办事处。¹⁸ 所有这些改变在其2009年建成的“豪华”新总部得到了体现¹⁹：高43层，长两个街区，被建筑学评论家保罗·戈德伯格（Paul Goldberger）誉为“低调的宫殿”。高盛已经成为一个帝国。²⁰

从金融角度讲，现在高盛和其他投资银行一样是“影子银行”。其负债中优质的部分每晚被收回并重新投资。高盛从拥有大量流动性资产并寻找避风港的大型投资者那里吸收“存款”。这些投资者可能是商业银行、货币市场基金、对冲基金、养老基金、保险公司或者其他大型企业。每晚它们借出（或者说存款）数十亿美元，投资银行承诺第二天还款。这种协定也被称为“购销回购协议”（回购合同）。存款者受到双重保护。它们可以要求投资银行第二天还款，但如果高盛不能还款，它们也不会太过紧张。为什么？因为这些回购有抵押品作为担保，而抵押品

是价值和存款相当的资产。在回购失败的情况下，如果投资者不能收回存款，它们还可以收回抵押品。

这种新的协定对投资银行来说很常见，因为持有大额存款的投资者担心把钱存在普通商业银行不安全。他们害怕如果银行破产，自己将遭受巨大损失。²¹加利福尼亚州帕萨迪纳市的印地麦克银行（Indy Mac Bank）所发生的事就印证了这种担心并非空穴来风。该银行在2008年7月倒闭时，存款不到10万美元的存款人从联邦存款保险公司得到了全额赔付。但是超过10万美元的存款就面临风险，联邦存款保险公司最初只答应赔付50%。²²因此，持有大量流动资产的人把钱存到投资银行更安全，他们知道即使不能还款，他们还可以占有抵押品。

投资银行吸收过夜存款还有另一个原因。高盛的历史再次说明了这个问题。20世纪70年代，投资银行开始发现能通过借款然后进行自营账户交易获得巨额利润。投资银行（如高盛等）成为国家和世界金融交易的中心。华尔街上信息的流动赋予投资银行独特的优势。它们不仅能探听到通过公开或非公开的途径获得的消息，并且能理解消息的含义。但只有深刻理解这些没有违背内幕交易法的消息才能让其发挥作用。精明的年轻人对何时提供或者获取这类消息有类似“初吻”的第六感。

继续拿高盛举例，在20世纪60年代末、70年代初，格斯·利维（Gus Levy）当时接任西德尼·温伯格成为高级合伙人，他发现成为机构投资者大宗股票交易间的做市商能获得巨额利润。²³作为大部分机构投资者的“银行”，高盛能够找到潜在的交易方，并通过关系找到反方向交易的机构投资者。高盛可以暂时持有这些巨额资产以期在日后转售。通过这种方式，高盛开始进行自营账户交易。但是以这种方式成为做市商产生了潜在的利益冲突：作为做市商，高盛自己应该拿多少费用呢？当买卖方的差价利润由高盛独享时，买家和卖家又应该分别支付多少呢？

约翰·怀特黑德正是为此种潜在利益冲突感到不安而提出了那些原

则。他担心高盛会失去原有的为客户服务的道德标准，而这个标准是从马库斯·戈德曼在1869年创立高盛时就一直秉持的。马库斯会借款给曼哈顿下城的犹太珠宝商和皮革商，由此收到承诺连本付息的白条。他把白条装进帽檐，再卖给银行家赚取少量利润，而买白条的银行家相信马库斯会关照他们的利益。²⁴

然而，在21世纪，“客户利益至上”的理念不再是真理。威廉·科汉（William Cohan）在其著作《金钱与力量》（Money and Power）里引用一名对冲基金经理对高盛现行做法的评价：“高盛会考虑第一条路还是第二条路能带来更大的现值，并不愿选择现值更低的路。”²⁵以前的高盛是为客户提供财务建议，然后偶尔承销证券以获得回报的“值得信赖的朋友”，但现在的高盛与以前大不同了，不再被认为是以客户利益为重的。

这种动机的变化如何影响评级机构

不只投资银行变得不像原来的好朋友那般，投资银行和评级机构之间的关系也发生了改变。在金融危机前的繁盛期，评级机构有动力为新证券发行者评级，尽管不一定公正。这一切在20世纪70年代，穆迪家族首次向投资银行收取评级费用时发生了改变。²⁶这种做法在当时并没有引起注意，后来，就像我们知道的，在那个银行家就像朋友一样主要靠信誉的时代，给银行所发行的证券评级是十分谨慎的。

然而，在此之后，动机改变了。由于现在面对客户，投资银行可以选择第一条路或者是第二条路，那些要发行证券的公司要反过来巴结投资银行了。竞争性市场的机制就是如此。那么，客户想从这笔交易中获得什么呢？它们特别想让自己的证券产品获得高信用评级，因为评级决定了它们之后将付的利息。如此，这样的高评级就成了投资银行不得不

提供的信息，否则客户将去别的地方办理业务。反过来，投资银行又将压力施加给评级机构。基于同样的类似“初吻”的商业直觉，不需要太多话语甚至完全不需要交流，评级机构就懂得满足投资银行的需求。它们现在清楚：给出低评级就不会再有生意了（这一点对既设计又发行证券产品的投资银行来说同样适用）。[27](#)

自此，时运发生了逆转。投资银行不再是评级机构的监督者，不再监督评级机构是否尽职评级。相反，投资银行在一笔笔交易中为其推销的证券寻找尽可能高的评级，评级机构也知道自己不配合的后果。

为什么信誉透支能获利

接下来，我们看看复杂金融结构的真正奥秘。其中一部分是真实的，但也有一部分是具有欺骗性的，并且欺骗的确起到了作用。在现代金融衍生品出现之前，公司通常把利润在债券持有者以及股东（有可能留在公司的“留存收益”里）之间进行分配。债券持有者取得固定收益，股东获得剩下的利润。现代金融业意识到，具有不同风险的收益应该用不同的方式进行分配。这种新的分配方式如果能把收益在承担低风险投资者（比如债券持有者）和承担更高风险投资者（比如股票持有者）之间均衡分配，则非常有用。但是这种分配也可能被滥用，因为它也可以用来迷惑投资者。假设一家银行或者投资银行或者其他金融机构，把一堆不良资产用非常复杂的方式打包，以致信用评级机构可能会错误地高估其信用等级，那么这些不良资产将变成“黄金”。金融魔术师的道具是资产打包。而信用评级机构在错误的时间关注了错误的方向，可能是金融魔术师演出成功的原因。

这正是我们所看到的情况。在次级债券市场，我们发现了很多这样的情况。在银行业早期，抵押贷款业务基本都是由银行操作的。一旦放出贷款，当地评估抵押贷款的专家就能享受随之而来的福利：抵押贷款

将进入他们的资产组合。但是后来人们发现单独持有某个地域的债券的风险可以被冲抵。抵押贷款可以汇集为一个大的资产包，而且可以按份额出售。然后，风险可以随之分散。特拉华州的银行将不再只持有来自特拉华州内的抵押贷款，同样，艾奥瓦州的银行也将不再仅持有艾奥瓦州内的抵押贷款，而是各自持有艾奥瓦州和特拉华州的抵押贷款组合。更宽泛地讲，所有银行都能持有来自全美的抵押贷款组合。现在发放贷款的银行不再自己持有贷款，而是将这笔初始贷款打包放在抵押贷款组合中出售。抵押贷款组合类似于马库斯·戈德曼存放自己放款后拿到的白条所用的帽子。

从共担风险中获取利润仅仅是从大型抵押贷款中获利的开端。如果抵押贷款组合能包装得如此巧妙，以至于信用评级机构不会发现其中猫腻，那么甚至连无收入、无工作和无固定资产的“三无”人员的房产抵押贷款都能产生利润。银行家如何将贷款打包得如此完美？他们如何隐藏不良贷款？这就要靠金融伎俩，使评级机构的注意力从可能出现不良贷款的地方转移。相对于直接出售证券组合，他们把组合分成不同的部分出售。购买不同部分或者不同“等级”的投资者将获得不同收益。这些抵押贷款分级可能非常复杂，我们举个简单的例子，某一级产品可能获得抵押贷款组合的利息，而另一级产品可能收回的是本金。上述例子只是给出了一种可能的套路。就像儿童可以把彩纸剪成各种形状和大小一样，抵押贷款组合的收益也同样可以按照多种方式分配。

此时，从最初的抵押贷款到最终组合包有很多中间环节，所谓的抵押支持证券很难被监督。抵押贷款被过度包装，其收益以复杂的方式被分配，其回报和月供也形式多样。这些复杂因素使评级机构不得不放弃对基本抵押贷款的充分检验。[28](#)

现代统计技术作为商学院的标准课程，进一步解释了为何评级机构无法彻底进行检验。统计学往往根据历史记录和过去抵押贷款的违约情况估算违约率。抵押支持证券的高评级使得抵押贷款更抢手，这反过来

促使房价前所未有地上涨。随着房价上涨，就业率全面上升，抵押贷款违约率突破历史最低点。²⁹

用来估计违约率的数据序列只包含了房价开始上涨的时期，所以抵押贷款少见违约，这并不重要；这些所谓的“金融产品”被制造出低违约率的假象，这也不重要；这些虚假的评级实际上在一段时间内成了房价上涨的主要原因，因为其极大地促进了市场对房屋的需求，这也并不重要。这些方面都不重要的原因在于，信用评级机构的动力不再主要是做出正确的评级，它们的动力是做出承销商想要购买的评级。这种业务开始透支它们之前的信誉，业务依靠原有的信任行骗。

怎么知道这些评级“通货膨胀”会不会出现呢？2000~2007年，仅穆迪一个评级机构就给4.5万相关抵押证券评出了AAA级，与2010年仅6家美国公司的抵押支持证券被评为AAA级相比，这种做法简直太过慷慨。³⁰评级“通货膨胀”也被穆迪总经理惊人而坦率的言语证实。他在企业员工会议之后意识到了危机，提出“为什么我们没有想到信贷在扩张之后将会紧缩，房价在上涨之后也将会下降.....两者结合起来，这些错误使我们看起来要么在信用分析上不称职，要么像是为了赚钱出卖了灵魂”。³¹

为什么垃圾债（“牛油果”）的买家如此轻易上当

美国人和更多国家的人乐而忘忧，没有理由去质疑这些证券。他们知晓自由市场的奇妙作用，但没有意识到仰赖信任的欺骗行为的存在及其后果。他们很久之后才意识到衍生品组合中包含变质的牛油果。但是正如之前所提到的，无论对衍生组合魔术师般的创造者，还是信用评级机构来说，它们都没有动力去拆穿金融骗局。利益的冲突导致评估的偏差。衍生组合的创造者（一般是投资银行）从其发行证券时的高评级获

得回报。而评级机构如果不能给投资银行其想要的高评级，就会被抛弃。对投资银行和评级机构来讲，不遵循原来的方式是有利的，按原来的方式“打开”衍生组合，研究其内部结构则非常困难，甚至是不现实的。

对于那些成功弄清抵押贷款组合真相的人，比如极少数精明且独特的人，则成了迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）的著作《大空头》（Big Short）中的主角。通过做空抵押支持证券组合能带来巨大的潜在利润（也就是赌这些组合的价值将下跌）。³²但是组合内部的真相被故意隐藏起来。因此，分级证券被打包，贴上不错的评级标签。刘易斯笔下的做空者只是个例，不成气候。

再回到高盛的例子。惊人的是在2006年夏，一位聪明的从事抵押证券交易的金融专家乔希·伯恩鲍姆（Josh Birnbaum）识破了魔术伎俩，也看到了高盛的脆弱。³³他很早就预料到违约率的上升，并私下获悉一些包括必要细节的财务模型，以便于理解抵押贷款违约风险。伯恩鲍姆说服了他的上司和最高层领导，然后高盛迅速改变其证券组合，从做多证券变成做空，这为公司赚取了数十亿美元。2009年10月末，伯恩鲍姆的做空市场小组的利润达到了37亿美元。³⁴这足以抵销公司在抵押证券上的24亿美元的损失。第二年，据说伯恩鲍姆在收到1 000万美元的报酬后离开了高盛。“我想这取决于你对公平的看法，对么？”他解释道，“如果你是一名钢铁工人，你可能会觉得报酬不菲，但如果你是对冲基金的管理者，你大概就不会这样想了。”³⁵

为什么金融系统在发现垃圾债的事实后如此脆弱

无论过去还是现在，金融系统本身都非常容易受这种仰赖信任的欺骗行为的伤害。金融系统在崩溃之前都是脆弱的，因为拥有数万亿美元

资产的投资银行每天对其很大一部分账面资产进行再融资。如果投资银行的资产价值少于其杠杆，一夜之间其融资就会出现巨大缺口，投资银行就可能会破产。

一般的公司都要承担长期义务。举个例子，当美国联合航空在2002年秋发现自身资不抵债时，申请了法定破产程序。随后就是破产保护。破产的美国联合航空和其工会多次协商，因为每年要削减超过30亿美元的工资支出；无担保债权人不得不接受原有的1美元贷款仅收回4~8美分的现实；美国联合航空和美国养老金担保公司签订的固定收益养老金计划也中止了。美国联合航空在各个方面削减运营成本。很多措施非常严苛，但大部分员工选择留下来工作。预定的航班没有被取消，十多年后的今天，《蓝色狂想曲》[\[1\]](#)仍然在天空中响起。[36](#)

但是投资银行不能像美国联合航空那样进入破产保护，继续经营，因为它们的财务情况是不同的。投资银行要连夜筹集相当于其数万亿美元负债的大部分金额。回想一下，这些隔夜协议规定，如果银行第二天不能还款，其抵押品将用来抵债。假设这类借款是一天3 000亿美元，投资银行的资本和资产不够时，投资银行不能像美国联合航空一样通过破产保护维持生存。为什么呢？因为相比等待破产法庭来分配财产份额，银行的短期债务人有更好的选择：他们可以拿走抵押品以了结债务。但是银行第二天早上无法继续营业，因为其仍然缺乏资金。没有人愚蠢到借钱给银行维持运营。

这就告诉了我们，为什么新的金融系统如此依赖于短期借贷，当人们发现很多资产被过高评级且是垃圾资产的事实后，金融系统就处于全面崩溃的边缘。抵押支持证券的信用级别可能被定得很高，但它们中的大部分由高违约率的次级债券担保。当这些证券被发现其价值比此前认为的要低很多的时候，投资银行就破产了。

在金融危机爆发之前，经济学家们认为大型证券的购买者会保护自

己。他们认为这些购买者会面临西德尼·温伯格年轻时在美国尼亚加拉瀑布购买纪念品时提出的问题。西德尼·温伯格把一块小石头放在办公室，他买的时候一小袋售价50美分，出售者声称只有他一个人知道怎么从尼亚加拉瀑布下面挑到钻石。³⁷ 但是如果他想卖给我在瀑布下面捡到的钻石，我应该买吗？依靠别人的信任行骗的一个重要方面是避开这类尴尬的问题。新经济中有这样一个神话：复杂的抵押支持证券设计得如此合适，以至于风险已经不存在了。评级机构的高评级为这个神话提供了庇护。当神话没有被揭穿时，依靠别人的信任来行骗就与之前一样有利可图。

总结

正如实践证明的那样，只要绝大部分购买债券的公众愿意完全相信神话，欺骗均衡就会存在，投资银行就有动力去创造变质的牛油果，并从信用评级机构那里获得高评级来加以掩饰。不幸的是，这就是现实。

2008年，时任纽约总检察长安德鲁·库默（Andrew Cuomo）调查了评级机构，强制其实施“42个月协议”，并公布尽职调查报告和住宅抵押支持证券评级标准。为了打击旨在给出好评级的“评级交易”，协议还规定无论评级被采用与否，申请评级的机构都要付费。³⁸ 2010年，《多德—弗兰克法案》进一步改变了现状，其增加了信用评级机构关于错误评级的责任。³⁹“库默协议”现在已经过期，而信用评级问题是否会随着住宅抵押支持证券市场的复苏而重现，目前仍不清楚。然而，证券发行者为评级付费而导致的利益冲突仍然存在。

本书第二部分将回到金融市场依靠信任的欺骗行为上。我们将介绍同样扭曲的美国金融史上的两个例子，还将介绍公司的金融“抢劫”概念，即它如何为了利益而生，以及进一步地探讨相当不起眼的“抢劫”利

润机会为何会给金融系统带来巨大风险。

附录：信用违约掉期插曲

如果去马戏团，你和孩子们可能会发现，最好的魔术表演都不在大帐篷里，而在旁边的小帐篷里。现在让我们去信用违约掉期产品的“帐篷”看看。

在我们之前描述的“大帐篷”里，银行已发现它们有能力创造抵押贷款，并在评级机构的帮助下，把抵押贷款点石成金。它们通过设计相当复杂的资产组合使得评级机构“无法”注意到实情，从而给出高评级。如果衍生资产的全部价值远远高于银行为了创造抵押贷款组合而放出去的贷款，钱就滚滚而来了。

新型衍生合约——信用违约掉期的出现极大地推动了这种魔法的发明。这种衍生品可以被设计成任何能够固定支付的资产，比如国债或者任何抵押支持资产。在违约的情况下，持有信用违约掉期的人收到资产的账面价值，然后将资产让与信用违约掉期合约的出售者（也就是他用了“掉期”）。信用违约掉期是一种保险。就像发生火灾（类似支付违约）的情况下，你得到了相当于房屋价值的赔付，房屋里其他东西的损失则由保险公司赔付。

有人也许会认为出售信用违约掉期是一项风险极高的业务，保险人不得不接受可能几乎一文不值的资产。你可能会认为很少有人愿意冒这样的风险。但是在2008年金融危机之前，人们乐意这样做，甚至为了很低的回报。在那些非理性时期，他们认为违约的可能性如此之低，甚至会无本万利。

AIG（美国国际集团）是全球知名的保险公司。⁴⁰其位于伦敦的金

融产品公司出售信用违约掉期就是这样一个例子。在21世纪初，该子公司的负责人约瑟夫·卡萨诺（Joseph Cassano）发现他可以在销售信用违约掉期保险合同的同时，创立一个非常小的风险组合来支撑该合同。他借助计量经济模型发现，对于顶级评级（所谓的超高级）分级的抵押支持证券，即使在如整个战后最糟糕的经济衰退期，其造成重大损失的概率也不超过0.15%。⁴¹AIG的审计师赞同卡萨诺的这个发现及结论，卡萨诺认为AIG可以安全出售信用违约掉期，而无须担任何风险。⁴²这意味着出售这样的掉期获利就像白捡钱一样。所以，他积极出售，哪怕只有0.12%的溢价。⁴³直到2007年，AIG在账面上有5 330亿美元的信用违约掉期负债。⁴⁴

无论卡萨诺是否真的相信所谓无本万利，真正的愚者（卡萨诺在2002~2007年年薪超过3 800万美元⁴⁵）是AIG总部，AIG不愿杀掉这只下金蛋的鹅。此外，即便卡萨诺拒不赔偿的做法是正确的，这些负债还是有可能搞垮AIG。因为这些合同有一些附属细则，尤其是给高盛的合同。⁴⁶附属细则限定了当信用违约掉期的价值低于给定值时，AIG需要提供抵押品以证明其有能力承担掉期的义务。只要运气好，这些附属细则不值得担心：未被稀释过的信用违约掉期的价值以及AIG的AAA评级足以保证财务安全了。AIG总部对利润前景很乐观，然而甚至连其首席风险官都不清楚附属细则。⁴⁷但是后来在2008年9月雷曼兄弟倒闭后的金融动荡中，AIG不能提供所需的抵押品来提升信誉。由于清楚如果AIG申请破产，关于如何解决这些信用违约掉期的问题在法律上仍是一片空白，所以财政部和美联储相继介入。⁴⁸它们为AIG注入了1 820亿美元。值得注意的是，由于2 050亿美元被收回，所以纳税人在此项交易中是赢利的。⁴⁹这只是一出侥幸落得美好结局的悲剧：从21世纪的大萧条起，必要的干预是拯救世界至关重要的一项举措。

信用违约掉期在金融危机中有很大的影响。AIG的控股公司很大，

仍占有57万亿美元的整个市场规模的约1%的份额。⁵⁰这些大量潜在的负债导致公众对金融危机中的市场丧失信心。毕竟，即使是完美对冲，例如1万亿美元的违约事件，反过来还欠1万亿美元，对欠款的银行而言，这1万亿美元仍然是让人头痛的事情。即使它全额支付，其可能仍然需要申请破产法律程序挽回欠款。⁵¹

信用违约掉期除了带来这种“交易对手风险”外，还有其他作用。如果你持有抵押贷款支持证券，并用信用违约掉期来支持它，以AIG为例，只要其本身有偿付能力，你就可以将极有可能是垃圾的证券变成完全安全的证券。AIG和其他公司以低价的条款为这些抵押贷款支持证券的购买者和发行者增强信心。捆着合适的安全绳从桥上跳下是安全的，卡萨诺和其他很多人所提供的却是成本极低的安全绳，但跳者甚众。

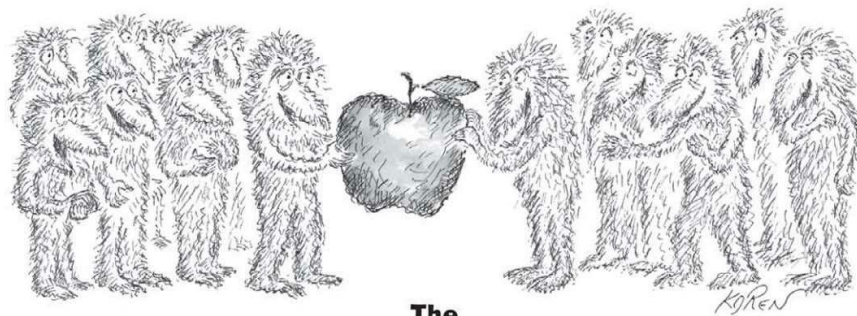
^[1] 此处用《蓝色狂想曲》指代美国联合航空，因其常播放此曲。——编者注



PHISHING FOR PHOOLS

第二部分

形形色色的欺骗



**The
Economics of Manipulation
and Deception**

第二部分共有9章，每章都描述了特定情境下的欺骗行为。大家可能会认为这部分是探索“钓鱼”的微观经济学。这些章节描述了欺骗行为对其他大多数现代发达国家相对富足的人们的生活的不利影响。在这些章节中，大家将会看到欺骗行为总体上可能对我们的福利造成不利影响。这种不利影响的规模与宏观经济中储蓄不足和金融危机的破坏力相当。

但累计的破坏力影响仅仅是这部分的一个开始。因为我们（乔治和罗伯特）在过去的5年中一直在写作本书，我们一直在研究“钓鱼”的相关资料。我们在一开始就对欺骗有微妙的见解。我们认为自己在写作中已经形成了一种对欺骗行为的第六感，就像狗对气味以及大象对声音的那种敏感。我们对人类的思考增强了我们的第六感，我们思考什么让大众如此容易受骗。读者在这部分会先看到关于广告和营销的特征描述，我们将讨论广告商和营销人员怎样通过操纵大众的心理活动来让大众接受他们的产品。

第三章 广告商知晓如何放大大众的弱点。如果说常见的、最纯粹形式的欺骗，那一定是在广告和营销中。大众将会看到，人们倾向于用置身故事情境的方式去思考，这种思维原则使人们更容易被操控。如果你把别人讲述的故事，以自己的风格而不是讲述者的风格去转述，你就被他欺骗了。这种转述自然成了广告和营销的主要技巧。这一章还将探索现代科学统计方法在广告和营销中的应用，列出了欺骗均衡的另一个例子。这样的技巧被证明是有用的，所以它们才会出现在广告和营销中。你的搜索栏弹出的广告似乎很懂你的心思，这并不是巧合。

第四章 汽车、房地产和信用卡中的欺骗。这一章介绍欺骗行为的三种场景，这些场景都是能看到欺骗者不同技巧的绝好场景。其中两个场景与消费者在生活中的最大消费（即房子和汽车）有关，因此它们非常重要。第三个场景与信用卡有关，它以相当高的代价提供了较小的便利。

第五章 政治欺骗。民主政治的理论与自由竞争市场理论相似。这并不是巧合。在民主国家，政客们在争夺你的选票，这就像自由市场里的卖方争夺消费者手里的美元一样。你们将看到这种欺骗行为是如何破坏民主的。

第六章 食品欺诈、制药与舌尖上的欺骗。食品行业通过让人们去吃他们销售的东西来赚钱，制药行业通过让人们服用他们生产的药品来赚钱。在这类业务中幸存下来的公司有很多手段。对欺骗行为的一种反制就是监管。本章将讨论在20世纪初，消费者运动最初怎样实现了对食品和药品的监管。本章也将描述欺骗者如今怎样规避监管，因为它们已经掌握了利用信任来欺骗监管者而非公众的方法。

第七章 创新：好的、坏的和丑的。经济学家现在普遍认为经济增长主要是技术变革和创新的结果。他们在这方面的看法基本没错。但是与大多数经济学家的看法相反，新的想法和技术创新并不总是带来进步，相反，其中一些创新给了欺骗者灵感。

第八章 烟草和酒精。前言以莫拉和她的赌瘾开始。赌博和毒品，尤其是烟草和酒精的滥用，是人类健康的巨大威胁。很多人已经意识到了其危害。

第九章 为利润而破产和第十章 米尔肯的骗局：以垃圾债为饵。我们将重新审视金融市场。大家将看到，自美国20世纪80年代末储蓄和贷款危机以来，看似与标准的财务会计报表数据相差甚微的数字（信息欺骗的一种形式）是如何演变成惊天骇浪的。

第十一章 反制欺骗的英雄。在第二部分的末尾，我们转而讨论一个可能会让读者感到厌烦的问题：为什么现代经济生活是合理而不出错的？如果有这么多潜在的欺骗，为什么自由市场均衡状态仍有价值呢？我们的答案是，许多经济学推论的前提和我们的一些理论假设一直是不准确的。我们的欺骗理论认为，人人都是以自我为中心的机会主义者，

这并不准确。那些发现欺骗行为的理想主义者会发起社会运动，并与之抗争。

第三章

广告商知晓如何放大大众的弱点

现在，我们来谈谈广告。很多律师都会为自己的客户辩解，即使客户有罪；广告商们会促进客户公司的销售，即使某种销售会削减消费者的福利。所以说，广告其实是利用大众信任来欺骗的狩猎场。

本章将从广告的历史中采集样本数据，找出利用信任来欺骗的两个方面。其一，广告商以及营销人员能挖掘出人性的某个弱点，使得大众在心理上容易被欺骗。其二，我们将看到，随着广告商在20世纪制定了评估广告效果的科学统计方法，利用人性的弱点进行欺骗的系统性方法出现了。这意味着，即使广告商没有深入研究大众的反应，它们仍然可以放大大众容易被欺骗的弱点。正如托马斯·爱迪生测试了1 600多种材料来做灯泡的灯丝¹，广告商系统地采用试错法来研究是什么原因促使我们想买它们所推销的商品。

大众的叙事性思维方式以及广告的作用

人们很自然地以叙事性的思维思考。我们大部分的思想遵循类似的谈话模式。²在一场谈话中，第一个人先说话，然后其他人自然而然地对我们或者其他人可能做出的反应发表看法。交流自然地展开，话题到最后可能已偏离最初的轨道。人们的想法可能在交流中发生改变，人们不仅获得了新的信息，改变了看法，并用新的方式理解信息。³更重要的是，人们思维的演变意味着由此产生的观点和决定可能与原来的大相径庭。

人类思维以叙事方式或者类似叙事的方式活动，因此思维会自然地、不可避免地发生变化，这给了广告可乘之机。回到我们对思维和对话的类比，大部分广告可以被看作植入了人们叙事性思维的故事。⁴这些思维移植的目的是让人们购买广告所推销的产品。

前文的歌曲“橱窗里的小狗多少钱”就佐证了这种情况。当歌手〔真实身份是帕蒂·佩奇（Patti Page）〕走近宠物店时，橱窗里的小狗吸引了她的目光。接下来她听到了熟悉的歌词，她决定买下那只小狗送给男朋友，然后前往加利福尼亚。⁵就像故事一样，人们的思维容易发散，而其他的人，比如把小狗摆放在橱窗里的宠物店老板，就会有意介入人们的精神生活。这就是广告商和营销人员更普遍的做法。当他们干预了人们的思维时，他们的需求得到满足，而大众的需求并没有被满足，大众已经被欺骗了。

在后文中，我们将继续回来讲故事。如果说讲故事是我们的思维模式，又或者说这只是对我们思维方式的一个比喻，那就很容易理解为什么其他人能按他们的目的来影响别人的思维活动。大家将看到讲故事确实能在竞选和游说活动中、在制药厂销售药品时，以及销售烟草和抵制烟草中发挥作用，也在垃圾债的销售中起到作用。但正如每个人所了解的那样，人们互相讲述的故事远比这些例子更丰富。这是人性的本质。毕竟，正如《傲慢与偏见》（Pride and Prejudice）里所讲，“人生在世，要不是让人家开开玩笑，回头来又取笑取笑别人，那还有什么意思？”⁶

像讲故事一样做广告

我们对广告经验的分析将从20世纪三位伟大的广告大师的人生经历入手。⁷透过他们的经历，大家会看到广告的发展就是叙事方式的发

展。但大家也将看到广告的另一方面：利用现代统计方法对故事进行加工，从头至尾就像在医学实验和经济学中充分利用数据一样“科学”。

阿尔伯特·拉斯克（**Albert Lasker**）。拉斯克的父亲莫里斯是19世纪的德国犹太移民，曾是流动摊贩，后来进入销售领域，通过百货店、面粉厂和房地产发了大财。⁸阿尔伯特生于1880年5月1日。高中时，他通过努力成为得克萨斯州加尔维斯顿市当地报社的一名记者。拉斯克的自传《美国遗产》（**American Heritage**）讲述了他年纪轻轻如何为报社争取到独家报道。⁹世纪之交的美国社会主义带头人尤金·德布斯（**Eugene Debs**）曾来到加尔维斯顿出席当地消防员兄弟会的年度会议。他打算回应对其不诚实的指责，这将是全国性新闻。拉斯克告诉我们他是怎么假冒西联汇款职员，进入德布斯的住所里的。只是他送的电报是一张纸条：“我不是送信的。我是一个年轻的报社记者。既然你肯定会把首家采访的机会给某个人，为什么不把这个机会给我呢？它将开启我的职业生涯。”德布斯同意了。这也许是一个很好的故事，但拉斯克的自传里说的并非事实。《加尔维斯顿时代》（**Galveston Times**）中提到他和德布斯不过是短暂而普通的相遇——这一说法得到拉斯克认可。¹⁰拉斯克后来之所以那么说，大概是因为他是广告商，广告商喜欢宏大的故事。

有人可能会认为，无论是想象还是真实情况，这种机智和进取心都会让拉斯克成为优秀的广告大师。但他险些无法高中毕业。幸运的是，拉斯克的父亲知道如何培养这样的男孩。他利用自己在芝加哥的关系，在阿尔伯特18岁时将其送到芝加哥的罗德·汤姆斯广告公司。¹¹

拉斯克早期的宣传活动向我们展现了处于发展初期的广告业。威尔逊鼓膜公司曾一度陷入了困境。只要看一下它的广告，就会明白其中的原因。广告一侧是一张耳朵（以及插入耳朵的设备）的图片。¹²广告宣传语是“使用威尔逊公认的耳鼓膜将缓解失聪和耳鸣”，接下来用很浅的

字印着：“全新科技发明，与其他仪器的构造完全不同”。拉斯克大胆地改写了广告：“能治好失聪。路易斯维尔人发明了能立刻让人恢复听力的简单且小巧的仪器——佩戴完美、舒适且不显眼。190页的免费手册向您介绍全部内容。”下面跟着类似新闻的文字（拉斯克以前是记者）：“由于路易斯维尔人的发明，任何失聪的人没必要再携带喇叭、管子或者其他任何老式仪器，因为任何人现在都可以借助放入耳朵里的简单发明清楚地听到声音，并且仪器也不显眼。荣誉属于路易斯维尔的乔治·威尔逊，他原本失聪，但他现在和其他人一样听得清清楚楚。”该广告除了改进后的宣传语和文字，还画了一幅一个人拿着杯子堵上耳朵的画，配图文字是：“你所见过的失聪的人。”¹³逐渐衰败的威尔逊鼓膜公司复兴了。拉斯克的职业生涯开启了。他把新闻故事里使用的方式复制过来，以新的方式做广告。他通过展现人们应该对产品感兴趣的理由，来消除人们对广告的本能质疑。这被称为理性广告。这种广告听上去可能是好的：告诉了人们能从产品中获益的理由。但这种广告不可能诱惑真正聪明的人，而是专门引诱人们心中的不切实际的欲望。威尔逊鼓膜公司的例子非常好地体现了这个道理。1913年，《美国医学协会期刊》（Journal of the American Medical Association）声称，“作为一种治疗失聪的仪器，（一对威尔逊耳鼓）不值5美分”。¹⁴

克劳德·霍普金斯（**Claude Hopkins**）。三位广告“伟人”中的第二位。克劳德·霍普金斯将广告的应用范围极大地延伸到现代营销。他父亲是一家报社的编辑，在1876年克劳德10岁时去世。¹⁵克劳德努力完成了学业，并在比塞尔地毯清洁公司找了一份图书管理员的工作。当时费城著名的撰稿人所写的广告语无非是“如果你选对了地毯清洁机，你就会无与伦比”¹⁶，而霍普金斯写的备选广告语被采用了。他接着说服他的老板梅尔维尔·比塞尔（**Melville Bissell**），把地毯清洁机作为圣诞礼物促销，为经销商们免费提供写有“圣诞礼物女王”的展板。霍普金斯还寄出5 000封信，推销地毯清洁机，之后他收到了1 000份订单。然后，他说服比塞尔用12种不同的名贵木材，包括浅色枫木和深色胡桃木，生产

地毯清洁机。这款地毯清洁机在3个星期内就卖出了25万台。¹⁷

对比塞尔和密歇根州大急流城这样的小地方来说，这样的才华有些大材小用了。不久，霍普金斯前往芝加哥，为肉类加工公司斯威夫特工作。虽然路易斯·斯威夫特不愿意在广告上花钱，但霍普金斯在此方面取得了显著的成功。斯威夫特公司的人工合成猪油品牌康托苏特和其竞争对手的品牌康托林恩相比，既算不上更好，也算不上更差。然而，霍普金斯使其公司的品牌变得与众不同。他在罗斯柴尔德百货大楼¹⁸里用康托苏特做成了世界上最大的蛋糕。¹⁹购买康托苏特的人可参与抽奖，并且一尝大蛋糕。超过10.5万人挤在4层楼梯上参观康托苏特大蛋糕。这次促销活动风靡全美，康托苏特的销量由此猛增。

霍普金斯在一份又一份工作中都取得了很大的成功。1907年，他被拉斯克发掘并雇用，在短短几年内就成为罗德·汤姆斯公司的新星。拉斯克在一辆火车上偶然坐在《家庭妇女期刊》和《星期六晚报》（The Saturday Evening）的出版商塞勒斯·柯蒂斯（Cyrus Curtis）的对面。柯蒂斯一贯很少饮酒，但拉斯克注意到他这次起身去餐车上拿了啤酒。柯蒂斯解释说，他已经被霍普金斯给施乐兹啤酒写的广告所吸引。²⁰

这则广告沿用了拉斯克那种讲故事的理性广告风格，但采用了新的花样。广告宣传的是公认的优点。不过，施乐兹啤酒的主要竞争对手的做法也一样，比如突出酿酒的时间、无菌生产条件以及精挑细选原材料。霍普金斯和施乐兹啤酒则是另辟蹊径地大胆吹嘘其他酿酒师都会做的事。²¹（顺带说一句，我们注意到所有广告中最令人厌烦的是安乃近的广告，它也采用了相似的欺骗手法。安乃近的广告包含“医生最推荐的止痛药”字样。稍差一点的品牌X也出现在了广告中，品牌X是单纯的阿司匹林。）²²

看了施乐兹啤酒的广告，以及经过进一步的调查，拉斯克决定聘请霍普金斯。尽管霍普金斯已经步入小康，但拉斯克给出的条件还是让他

动心了。霍普金斯的妻子想要一辆汽车，但他认为这过于奢侈。如果霍普金斯同意为拉斯克工作，拉斯克承诺会送给他这款汽车。或许汽车对霍普金斯来说太有吸引力了，此后不久，他全身心投入了拉斯克的公司。²³

拉斯克和霍普金斯合作了几个广告，包括施乐兹啤酒的后续宣传。后来，约翰逊肥皂公司来到罗德·汤姆斯公司求助。该公司一种用棕榈油和橄榄油制成的棕榄皂销量不佳。拉斯克和霍普金斯推出“美容香皂”的概念，但仅仅使用这种香皂就会使女性更加美丽的宣传并不能服众。

他们先在小范围内小规模尝试。他们在密歇根州的本顿港分发可以免费兑换棕榄皂的兑换券，并提前知会该地区的零售商。这意味着，拿到兑换券的消费者很快就会来兑换棕榄皂。同时他们还给零售商每块棕榄皂10美分的补贴，这一补贴比棕榄皂的成本都多。几乎在一夜之间，这些地区几乎每家商店都陈列着棕榄皂。²⁴

棕榄皂的兑换券活动还有另一个微妙的好处。通过在广告中附加兑换券，拉斯克和霍普金斯可以判断哪些广告起了作用，哪些广告没有，只要统计收回的兑换券就行。这个小测试可能表面上是棕榄皂在本顿港推出的广告，但对于整个广告领域来说，霍普金斯和拉斯克的这种方法远远超过了其结果本身的意义。它展现了如何开展关于广告有效性的小规模试验，这些试验的结果可以推广到全美。²⁵

接下来，大家再看一下拉斯克在霍普金斯影响下做的橙子广告，这进一步涉及品牌和营销方面的创新。罗德·汤姆斯公司发明了新奇士橙，商标是“太阳吻过的”（Sun Kissed）英文字母的缩写（Sunkist）。这个品牌名只是市场营销活动的开始，宣传活动包括在火车车厢上拉横幅、在艾奥瓦州举行橙子周（加利福尼亚州都没有橙子周）、开展宣传橙子对身体健康的好处的讲座等。在20世纪初之前，橙汁是很罕见

的，橙子通常被切成两半后用水果勺挖着吃。然而，当罗德·汤姆斯公司和加利福尼亚果农交易所研发并发放了电动和手动玻璃榨汁机后，橙汁成了美国人饮食中的重要组成部分。人们只要付16美分邮资，就能直接从新奇士公司得到玻璃榨汁机。²⁶在另一项营销活动中，12个新奇士橙包装纸和12美分的邮费就能兑换一个水果勺。这些活动非常受欢迎，以至于活动规模不断扩大，后来，这些包装纸可以兑换罗杰斯镀银餐具14件套中的任何一个。

我们专门选择新奇士橙的例子，是因为其营销成果表明，即使是购买不多的橙子，消费者也将被橙子是“太阳吻过的”故事所影响。因为他们也通过营销活动（收集包装纸，可得到水果勺；支付邮资，可获得榨汁机）参与故事。

经济学家通常把课本里描述的如何购买橙子与苹果作为所有经济决策的范式（如第一章所述），但是这样的描述完全没有考虑到购买一个廉价的橙子的行为是如何受叙事性思维影响的。这些叙事性思维甚至会影响人们的大部分重要决定：和谁结婚、在哪里上学、是否支持国务卿，甚至选择战争还是和平。

大卫·奥格威（**David Ogilvy**）。让我们在进一步探索总结或者进入现代之前再了解一个广告人。一些传记将拉斯克、霍普金斯和大卫·奥格威相提并论。奥格威曾就读于严格的苏格兰预科学校——费茨公学，但他在大学时荒废学业，大一时就被牛津大学劝退。²⁷1931年，他成了巴黎一家酒店的糕点师，一年以后他回到英国销售高档AGA炉具。他记录自己销售技巧的小册子现在仍被视为市场营销的经典，他的努力让他在伦敦的美瑟—克劳瑟广告公司谋得一个职位。²⁸几年后他去了美国，加入盖洛普民意调查公司。战争结束后的1948年，他以极少的本钱创立了自己的广告公司——奥美。²⁹在当时，他希望签下5个客户：通用食品、百时美施贵宝、金宝汤、利华兄弟和壳牌公司。后来，他将它们都

拿下了。³⁰

他的两个广告展现了他强调气氛和建议的广告风格。在他的劳斯莱斯广告中，一个年轻优雅的母亲坐在银云车的驾驶员座椅上，缓缓地转向两个正走向银云车的同样优雅的孩子，车外是一栋时尚的百货大楼。广告配以醒目的文字：“在60英里^[1]的时速下，新款劳斯莱斯最大的噪声来自电子钟。”³¹

奥格威最有名的广告是20世纪50~70年代“穿哈撒韦衬衫的男人”。一幅大型的彩色图片展现了一个温文尔雅的男人在不同的情况下总是戴着眼罩。³²多年来，《纽约客》杂志每个星期会拍摄不同着装、戴着眼罩的男人，他们或指挥交响乐团，或绘画，或演奏双簧管等，读者养成了翻阅哈撒韦广告的习惯，他们被戴眼罩的男人吸引，都想知道他这星期又有什么造型。³³

我们有必要注意到奥格威自己对该广告的评价。他之前也不知道这个广告是否有效。³⁴但是在他尝试后，哈撒韦衬衫的销量猛增。他和霍普金斯一样按经验行事：先尝试一下，看看广告是否起作用。

欺骗傻瓜

从广告史上的三位广告大师身上，我们能看到广告界如何在自由市场中更自如地进行营销。人们对广告的反应也体现了购买者的动机和疑虑。消费者自然对广告商抱有怀疑，因为他们知道广告商只是为了自己的利益吸引消费者。消除这种质疑就是理性广告的基础。但这并不意味着没有欺骗。拉斯克和霍普金斯宣传橙子是“太阳亲吻过的”；施乐兹啤酒被吹嘘成“付出了双倍必要的成本”；奥格威时代的广告商通过营造一定的氛围标榜消费者身份，比如通过劳斯莱斯汽车里的年轻母亲、抽万

宝路香烟的男人或者大众甲壳虫汽车的宣传语“想想还是小的好”。在大多数情况下，每个案例中的广告都是成功的，因为它促使消费者将自我代入广告情节中。

霍普金斯的自传表达了一个常理：“我认为商业就是游戏，我把商业当游戏来玩。这就是为什么我在过去和现在都如此热爱它。”³⁵但如果商业是一个游戏，它的规则是什么？广告商的目标是什么？关于首要目标，大卫·奥格威一语道破：“如果不是为了销售，广告什么都不是。”³⁶自由市场的竞争非常激烈。在广告大师的传记和自传中，广告商们无时不有的对失去客户的恐惧表明了这一点。广告商的作用就是满足这些客户的愿望，即利用影响顾客心理活动的技巧促进销售。

但是我们也看到了有些广告可能涉及欺骗行为。《隐藏的说客》（*Hidden Persuaders*）一书指出，在20世纪60年代，人们对广告商能无声无息地侵入人心的方式感到恐慌，但这种恐慌其实过于杞人忧天。尽管没那么吓人，但是广告商有更直接的实现目的的方式，即试错法。在奥格威的《一个广告人的自白》^[2]（*Confessions of an Advertising Man*）里，他说他自己发现很难预测什么广告会起作用，什么不起作用。例如，奥格威确信那个眼罩广告能促进衬衫销售吗？他也不清楚。而且即使非常有技巧的广告也不能预测什么能让消费者做出购买决定；作为消费者，大家也不太了解什么会促使自己购买。奥格威自己对从盖洛普漂亮的广告文案上学到了统计检验的知识感到非常自豪。³⁷

以现实中的钓鱼打个比方。选个位置，放下鱼钩，看看鱼儿是否会上钩。如果钓不到鱼，试试去上游或划向湖的另一边。像钓鱼者一样，广告商也只是有种预感——鱼今天可能在哪里。试错法能说明什么会奏效。在自由市场中，人们不需要靠近鱼群，通过试错，鱼儿会自动找过来。戴眼罩的男人的例子再次说明了这个道理。就像奥格威后来写的那样，他刚开始尝试这个广告的时候只是一时兴起。哈撒韦衬衫的销量直线上升后，他就接着做了下去。当然，这也反映了欺骗均衡潜在的秘

密：如果存在能从低级趣味上赚到钱的方法，“钓鱼者”就会一直尝试，直到找到这种方法。

市场营销的演变：过去及现在的总统竞选

拉斯克、霍普金斯和奥格威的例子再现了当时广告和营销的情况。自那时起，广告商已经学会了更加精确地瞄准销售对象。事实上，当你浏览网页时，你有时可能会认为广告商能通过搜索栏知道你的喜好，它们的确能借助大数据做到这个地步。这种技巧的最佳应用体现在总统竞选活动中。相对于商业营销来说，大数据能更深入地揭示问题，它们包含的内容和信息更广泛。对比1920年哈定的竞选宣传和2012年奥巴马的竞选宣传，可以从今昔对比中清晰地发现市场营销和广告变得更加普遍，这也体现了其发展趋势——从拉斯克、霍普金斯和奥格威时代一脉相承的欺骗变得更有说服力、更强大。我们将看到现代统计技术能从政治和私人生活方面告诉营销人员和广告商，从何入手以及如何如何进行欺骗，就像现代地质技术能告知石油和天然气公司，哪里有石油以及如何开采石油一样。[38](#)

我们先看哈定1920年的竞选攻势。我们将看到拉斯克和霍普金斯格式的营销在竞选中的运用，特别是因为拉斯克本人是哈定竞选活动的策划者。人们都知道哈定在巡回演讲方面实力超群。因此，拉斯克为其制定了另一种策略：让他待在俄亥俄州的小镇马里昂，确切地讲，是待在有宽阔阳台的房间里。[39](#)这个阳台将成为专门满足共和党竞选目标的舞台，他们利用了公众对伍德罗·威尔逊的外交丑闻的厌烦情绪。他们试图让选民相信，选择哈定就是选择从“一战”后的1920~1921年的大萧条中“回到正常生活”。没有什么比一个高大而友好的人待在家里舒适的阳台上更让人感觉正常的了，至少在1920年，美国公众就是这样期盼的。那么，如何发挥阳台的作用呢？哈定在这个阳台上细致地阐述了反

对民主党和支持共和党的理由，并发表了演讲。演讲中的一句“让我们结束动荡”后来成为竞选的口号，贴满全美各地。⁴⁰

拉斯克当时通过媒体传播消息。新闻媒体进驻马里昂小镇，希望得到从这个阳台上不时透露的信息。竞选团队直接向媒体提供了数千张图画和照片。那时也引入了新媒体，拉斯克把竞选片送到了电影院，并采用技术手段，在电影放映之后调查电影观众的投票倾向。当民众对哈定打高尔夫球的电影反馈消极时，拉斯克迅速做出了回应。他邀请芝加哥小熊队到马里昂进行了一场表演赛，哈定在比赛中投进前三个球。看来，他实际上是个棒球迷。此后，关于高尔夫球的事，他们就避而不谈了。⁴¹

我们来看近来的广告发生了什么改变。奥巴马2012年的竞选说明了广告（“推销总统”）的春天已经到来。统计测试可能在本顿港发放棕榄皂兑换券时就已开始，在1920年的电影调查中以原始的方式得到运用，但到了2012年，奥巴马竞选活动赋予了其新的形式。竞选宣传活动的目标是登记支持者，把摇摆不定的选民拉到支持自己的阵营中，并呼吁支持者投票。传统的竞选宣传活动有附带损失问题，即把支持自己的选民登记为支持对手的选民。由于存在选民识别错误的可能，发送竞选信息不但可能会把摇摆不定的对方支持者拉到我方，也有可能把摇摆不定的我方支持者推到对方那里。也就是说，竞选消息会被发送给错误的选民，这可能反而会为竞争对手而不是自己拉到选票。以往的解决方案并不完美：选择“支持我们”的选民占权重较大的选区。但即使在那些选区，附带损失问题也不会消失。

但是现代的竞选活动已经找到了通过瞄准选民个体来尽量减少附带损失的方法。凭借完美地瞄准目标选民，例如，在60/40选区中，只有60%的民主党人成为竞选活动目标，不包括40%的共和党人。运用现代统计技术、海量数据以及大量民意调查，奥巴马的竞选团队在2012年差不多做到了针对个人的精准营销。这项工作首先给超过100万潜在选民

每人一个独特的身份编号。⁴²个人信息被附在选民的文件里。这些信息的来源非常丰富，既可以从选民登记系统里公开获得（某些州选民按政党登记），也能从选举投票记录里得到。有用的是，这类信息也包括姓名、地址和投票选区。从商业途径还能得到其他1000多条不同的项目，比如通过信用卡、杂志订阅和俱乐部会员信息等。该方法的第二步是要调查中型样本，测算被登记的可能性、支持奥巴马的可能性以及在选举中投票的可能性。⁴³奥巴马在2012年的60/40选区里不用再“敲遍每一扇门”。现在只要敲那些可能是奥巴马支持者的门。这不仅节省了向不太可能支持奥巴马的选民宣传的费用，也避免了刺激支持罗姆尼而不是奥巴马的选民的附带损失。⁴⁴

除了在最受支持的选区瞄准最有利的选民外，这种竞选活动还有其他好处。在以前，竞选活动绕开了那些不具有明显大多数优势的地方和地点。例如，在伊利诺伊州，民主党避开整个南部；在纽约，他们则放弃北部。但是现在可以接触到这些地方的少数选民，因为他们每个人都被准确地定位了。对于奥巴马2012年的竞选，这些民主党少数地区的选民不再被忽略。

广告和营销的世界仍然是得到正确的信息并打造完美的故事，它仍然是穿哈撒韦衬衫的男人以及棕榄皂让你变得美丽的故事。但奥巴马的竞选表明了知道谁是目标对象、何时发布信息以及哪些信息会引起共鸣，这非常重要。后来我们知道，给合适的人讲合适的故事非常重要，男生和女生都知道，如果搞错对象，麻烦就大了。像竞选人一样，广告商深谙此道，并将其在现代营销中发扬光大。

附录：马航MH370

新闻和广告之间有奇怪的相似性。它们都在讲故事。广告商希望你

把自己的故事代入他们的故事中，所以你就会买他们想卖的东西；电视新闻想吸引你关注他们的故事，所以你将接受插播广告，新闻节目也就能存活了。如果你看电视广告，但是你认为这是在浪费时间，那么你就被欺骗了。有一个例子可以说明这个问题。

你肯定记得在2013年春，马来西亚航空公司的MH370飞机从吉隆坡飞往北京，但它并未抵达目的地。（这是马来西亚航空公司三架失事飞机中的第一架。）马航MH370消失了。之后电视新闻持续几个月每天报道这个故事。我们（乔治和罗伯特）都很好奇为什么这个从宏观角度来讲没有造成全球性重大危机的事情会被着重报道。我们有一个理论。罗纳德·托比亚斯（Ronald Tobias）在他的著作《经典情节20种》（*Twenty Master Plots: And How to Build Them*）中为作家提供了建议，他认为现在所有文化中的所有文学都是在20个基础的、影响深远的故事上演变而来的。马航的故事有第7个主情节：谜语，或者可称为谜。用托比亚斯的话来说，“在主人公的谜底解开之前，读者的挑战是解开谜底，这使得解开谜底成了比赛：如果主人公在你之前解开了谜底，你输了；如果你在主人公之前解开了谜底，那么你赢了”。⁴⁵

奇怪的是，我们（乔治和罗伯特）像很多美国公众一样被吸引了。我们进入了解开谜底的模式。罗伯特甚至提出了自己的假设：飞行员可能分散了注意力，并误读某些仪器的信息，关掉了通信设备，从而导致事故。正如28年前，切尔诺贝利核电站的管理员关掉了应急堆芯冷却系统，然后反应堆爆炸了。

尽管我们对此事有兴趣，我们仍然感到被马航MH370的故事所欺骗。在我们（乔治和罗伯特）试图解开这个谜的过程中，我们有点像“老虎机前的莫拉”。理智告诉我们这是在浪费时间，但我们仍然参与其中。然而，不像生活陷入混乱的莫拉，我们轻微上瘾的直接成本可以忽略不计。但这并不意味着我们所有人对坏消息的沉迷没有付出高昂的代价：因为数百万计的其他本来可以被报道的故事，或者其他覆盖面更

广的故事，很可能对公众的观点有相当大的有益影响。

马航的故事让我们进一步吸取教训。当我们听到一个新闻节目（或者阅读报纸等），我们往往想当然地认为我们听到（读到）的是“新闻”，而不管它是什么。我们认为编辑们已经从他们的利益角度出发，挑选了最能代表新闻的故事，他们充当我们的“新闻受托人”。在许多方面，美国的新闻人的确是这样做的，他们有强烈的道德标准，以“这就是事实，夫人”为本。但在欺骗均衡中，只要提供新闻时的市场收益高于其成本，那些最具有竞争力的新闻媒体只会提供大众最想听的故事。

马航事故的处理进展只是牵动了人们的心弦。但另一种消息，比如散布仇恨的新闻，其后果更加严重。关注仇恨消息的人可能实际上并不是真的喜欢它，相反，他们收听这类新闻只是受自己人性中的弱点所驱使。但无论他们自己真正想要的是什麼，这些弱点的存在使得关于仇恨的新闻出现在欺骗均衡中，并且那些以特殊技能散布仇恨新闻的人将从中获利。

[1] 1英里≈1.609千米。——编者注

[2] 《一个广告人的自白》一书中文版已由中信出版社于2010年7月出版。——编者注

第四章

汽车、房地产和信用卡中的欺骗

正如人类学家知道非洲大裂谷是发掘骨骼化石的好地方，而我们知道哪里利润高，哪里就容易发现欺骗（宰客）行为。¹本章将讨论在汽车销售、房地产交易以及信用卡使用中存在的欺骗行为。在这些方面，消费者开销很大，但所得却甚少。我们将看到，我们为房子和汽车所支付的金额里包含了大量的欺骗成分，而房子和汽车是我们生活中最大的消费支出。利用信用卡进行的欺骗则使我们在日常生活中花费更多。

汽车展厅里的欺骗

所有人在去汽车展厅买车的时候，都至少有一点紧张。在很久以前的一个夏天，乔治在强生公司的一位继承人手下打暑期工。这位继承人讲述了他父亲的故事：他穿着工装裤去当地的劳斯莱斯4S店，销售员对他爱答不理，于是他在店里买了两辆劳斯莱斯，销售员的态度立即发生了转变。

我们大多数人没有这么多钱以这种方式让销售员对我们刮目相看。相反，当我们打算去买辆新车的时候，我们还是很关心丰田凯美瑞和本田雅阁的价格的。通常情况下，美国人每8年买一辆新车或者每3年买一辆二手车。²我们还会和经销商讨价还价，以使花费保持在预算之内。

有一些从难以置信的地方得到的数据很好地展示了欺骗行为给我们带来的损失。早在20世纪90年代，两名律师兼经济学家伊恩·艾瑞斯

（Ian Ayres）和彼得·席格曼（Peter Siegelman）试图找出新车的价格是否存在由购车者的种族和性别引起的系统性差异。³他们雇来大学毕业生接受测试，受测群体包括黑人、白人、男性、女性。除了种族和性别，接受测试者的其他方面都尽可能相似，例如，年龄都在28~32岁，并且都接受过3~4年的高等教育。他们开着租来的相似的车去4S店，穿着相似的雅皮士风格的衣服，都表示不需要贷款，并提供了相同的家庭住址。此外，这些年轻人都是符合主流审美观的帅哥靓女。测试人员还详细地告诉他们应该如何给出特定车型的初始出价，以及之后怎么讨价还价，并确定最终价格。艾瑞斯和席格曼发现在最后的成交价上，白人女性比白人男性要高出246美元（经过通货膨胀调整后），黑人女性比白人男性要高出773美元，而黑人男性要比白人男性高出2 026美元。⁴对于这辆车的价格，黑人女性被多收了3.7%，而黑人男性被多收了9%。⁵这是否违反了禁止种族歧视和性别歧视的法律，是身为律师的艾瑞斯和席格曼需要关注的，当然，他们通过实验确实发现了不同种族和性别的人受到的待遇有巨大差异。这是因为，该测试表明黑人男性和黑人女性更有可能以更高的价格成交。他们在超市里支付的是相同价格，但在其他对他们的财富水平影响更大的交易上，他们就没那么幸运了。比如买房时，或者对生活更具有决定性的事情——找工作和维持工作时。

为什么经销商对黑人和女性顾客的要价更高呢？艾瑞斯和席格曼考虑了几种可能性。一种可能性是由于单纯的内心厌恶：种族仇恨或性别偏见。但他们发现黑人销售员和白人销售员对黑人的报价同样高。因此，他们得出结论：由于不同种族和性别的人面对不利的交易条件时反应不同，销售员会利用这一点进行区别对待从而获利。例如，非洲裔美国人也许是“在选购新车的时候有车的可能性比白人更小（因此，前往多个经销商货比三家就可能存在更多的困难）”。⁶换句话说，成交价格存在差别的原因是，销售员会根据购买者种族和性别的特点来增加他们欺骗获利的机会。

但实际发生的欺骗行为比艾瑞斯和席格曼发现的多。他们仅仅关注了种族和性别所导致的差异，没有注意到表格中呈现的另一个问题。在剔除由于种族和性别造成的报价差异之后，报价之间仍然存在相当大的差异。这些差异非常重要，因为它们表明了购车者在何种程度上支付了更高或者更低的价格。根据一个相当可能的现实假设⁷，我们估计了购车者所支付的价格与经销商底价的差额。根据估计，差不多1/3的购车者的成交价比底价高了2 000美元（经过通货膨胀调整后）。这就解释了为什么去4S展厅参观的购车者会那么忐忑不安，因为我们中的一部分人将被商家痛宰。一些汽车经销商也证实了这个猜测。他们中有一些人告诉艾瑞斯和席格曼，他们从10%的傻瓜消费者那里赚到的利润相当于其总利润的一半。⁸

我们的研究助理戴安娜·李（Diana Li）进一步研究了这些发现。她研究了汽车销售员用来欺骗客户的“绝招”。她试图就销售中如何“要价”的问题采访汽车推销员，但汽车推销员显然不会在采访时暴露本行业的黑幕。不过其中一个受访者非常坦率，他解释了销售员的三大招数。

第一点，他指出，大多数客户进入展厅时脑海中都有一个理想的车型。他们已经根据商业广告准备好了买什么：车应该是“四轮驱动、有倒车影像，或者有这样那样的功能”。当消费者发现这种升级版的车要比基本款车型的建议零售价高10 000美元，销售员的工作就是诱导客户不要放弃原先的理想配置。“你只需要强调这些东西的好处，至于消费者实际上是否需要，没人在乎。”

第二点，以旧换新。戴安娜的受访者说：“在你谈妥价格前，千万不要提及以旧换新。因为如果你提及以旧换新的话，就会造成回收价高的假象，最后你就守不住最初的出价。”

第三点，欺骗技巧透露了另一个赢利的领域：分期付款。销售员再

次拿出了魔术师（和扒手）的绝招：转移注意力。例如，如果推销员能够让购买者的注意力集中在每月支付的费用，那么购买者将不会留意合同的长度。而购买者分摊到每个月的额外费用就轻而易举地被经销商赚走了。

戴安娜还问到了艾瑞斯和席格曼所说的“从10%的客户那里获得50%的利润”的问题。她询问了一系列问题，以避免像她之前采访销售技巧时那样被拒绝。她以完全无关紧要的问题开始采访，但是她在问题中嵌入了她真实想问的问题。从10%的客户那里获得50%的利润的可能性有多大？她的大部分受访者认为这是完全有可能的。但他们在解释这个现象时增加了经销商欺骗行为的另一个维度，而戴安娜在研究销售技巧时忽略了这个维度，那就是售后服务。是售后服务的利润（养护定价远远高于在非4S店服务商处的价格），而不是销售汽车的利润，补充解释了为什么利润的50%来自销售额的10%。

戴安娜的这一发现给我们敲响了警钟。我们都有沃尔沃汽车。在购买新车的时候，我们避开了通常的欺骗，我们当时已经知道制造商内部的建议零售价，所以买车时没有花冤枉钱，也没有以旧换新。并且我们都是现金支付的，所以没有分期费用。但因为我们都比较小心谨慎，所以一直委托4S店进行维护，这样就能保证汽车在整个保修期可以得到持续维护。我们曾对经销商尽职尽责地维护我们的旧的沃尔沃汽车而感到骄傲。但我们现在终于意识到，经销商已经通过每5 000英里一次的检查维护服务狠狠地宰了我们。我们一直认为我们的汽车购买得很谨慎，但多亏戴安娜的研究，我们才知道，我们就是那10%的消费者：在这个案例中，我们之所以上钩，恰恰就是因为我们小心谨慎。

房地产交易中的欺骗

我们现在来探讨购房问题，这是大多数人一生中的主要消费，所以

很多金钱和情感待价而沽。⁹与世俗的偏见相反，美国人并不是一直在搬家，而是居有定所。60岁的时候，超过80%的美国人拥有自己的房屋；平均而言，我们将在所拥有的房子里度过很长的时间。¹⁰对于目前拥有房子的人，从他们搬进去的当天到将要搬走的那天，平均间隔大约是24年。¹¹这两个数字意味着绝大多数美国人在他们的一生中至少买一次房，但这也意味着，对于大多数人来说，他们不常进行房地产买卖。

但是购房者容易上当受骗不仅仅是因为缺乏经验。通过拍摄夫妻购买房屋的电视节目《购房人》，我们就能看出其中的好戏。在寻找房子时总是涉及人们梦想和现实预算之间的权衡。买房还涉及第二个问题，那就是偏好不同的夫妻怎么在买房的时候达成一致。

购房者很容易买错房子，但电视上并没有展示购房者是如何被商家通过房地产买卖的手续费这种方式痛宰的。一旦房产交易达成，购房者用于筹钱的时间不会很多：出售者会催促购房者按约定拿出这笔钱。这使得缺乏经验并且正忙于其他事的购房者特别容易被欺骗。

通常情况下，当我们考虑房产转让的交易费用时，我们会想到房地产中介费。在一个关于购房者的样本中（涉及美国联邦住房管理局贷款），标准的费率是6%，有29%的售房者按这个标准付费，约47%的售房者付的要少一些，但有24%的售房者会支付更多。¹²

一个仅为6%税率的费用看上去相当小，它就像在当地便利店销售一瓶泰诺（感冒药）所付的销售税。但是从另一个视角来看，这个费用是巨大的。购房者通常认为这个费用由售房者支付，与他们无关。但从经济学的角度来看，谁付费都一样：因为根据供需分析的标准逻辑，如果购房者（而不是售房者）支付这笔费用，房子的价格会相应下降。¹³对于首次购房并使用非常典型的10%的首付的夫妇，那6%也相当于他们首付的60%。¹⁴这些款项是否合理？我们不能肯定，但值得注意的是，这些费用在其他国家要低得多，并且那里的人似乎并没有抱怨糟糕的服

务。¹⁵

但房地产中介费并不是交易费用的全部。根据美国联邦住房管理局贷款的一个大样本，平均而言，额外的交易费用大约是抵押贷款额度的4.4%以上。¹⁶因此，对那些首付10%且首次购房的人来说，交易费用总额大约与他们自己所支付的首付款一样多。这些额外的交易费用以不同的名目存在，可以分为两类，对应于不同的目的：一个是交易房产，另一个是启动抵押贷款。在启动抵押贷款的收费方面，一项深入的研究揭示了其中的欺骗行为。这个欺骗行为持续了数年，直到最后被2010年《多德—弗兰克法案》禁止。¹⁷我们将掀开这个骗局的一角，看看其中的惊天黑幕。

一对普通夫妻在搬进新家后发现自己资金紧张。他们不仅要应付各种日常开支，还需要购买新家具，并重新粉刷粉红色的厨房。有一种方便的办法能使他们获得所需的现金：向银行贷款，条件是在抵押贷款的期限内支付比“标准利息”更高的利息。但是，贷款通常不是直接给购房者，而是给这项交易的中介——抵押贷款经纪人。这似乎是公平的，如果贷款银行支付给抵押贷款经纪人3 000美元贷款，用于比如利率为5.25%（而非4.25%的标准利率）的抵押贷款，那么，这3 000美元会被用于购房者身上。但是这种情况是真的吗？经济学家苏珊·伍德沃德（Susan Woodward）和罗伯特·霍尔（Robert Hall）获得了贷款从放款银行经抵押贷款经纪人中转后的折扣数据。¹⁸他们观察了两个样本，共有近9 000份抵押贷款。在第一个样本中，平均每1美元只有37美分最终到达购房者手上。在第二个样本中，购房者的情况变得更糟糕：抵押贷款经纪人每拿到1美元只会给购房者15美分。在伍德沃德—霍尔的样本中，此类骗局层出不穷：大约93%¹⁹的购房者都选择了溢价的抵押贷款。²⁰有关抵押贷款骗局的研究与艾瑞斯—席格曼关于汽车经销的研究很类似：这两项研究虽然关注的交易物品不同，但是揭露的本质都是一样的。

另一方面，购房者也可以向抵押贷款经纪人支付低于票面利率的贷款。这些付款被称为点（points）。这里也存在欺骗的机会。抵押贷款经纪人、消费顾问卡罗琳·沃伦（Carolyn Warren）描述了一对老年夫妻的房产交易。妻子不愿支付19美元的水灾认证费，但他们被告知这笔费用是法定的。奇怪的是，这对夫妇忽略了395美元的手续费，这些手续费其实是不必要的。然后他们也没在意高达2 000美元的贷款费用。沃伦知道这些费用有问题。这是按照票面利率而非约定利率算的，他们本不应该支付这个点。²¹这使乔治想起了他于1994年在马里兰州的切维蔡斯购买的房子。他的房产中介告诉他，他必须赶快下定决心购买，因为一对夫妇刚从阿拉斯加来，也即将出价。这位中介为了帮乔治搞到抵押贷款忙得不亦乐乎，乔治也按票面利率支付了点。现在想来，就算那对从阿拉斯加来的夫妻是存在的²²，乔治所支付的点恐怕也是一个骗局。

收银台上的欺骗

信用卡的作用人尽皆知，而且因为用法简便而人人皆可无师自通。商场会在成本的基础上加价出售商品。这就像出租车司机，一天份子钱就要100美元。只有在他付清了份子钱和油钱之后，他才能够挣到用以养家糊口的那部分钱。对于商店而言，在成本上加价出售也是同样的道理。最起码，店主要付清商店租金、水电费和柜台员工薪水等固定成本。更理想的结果是，销售额超越了盈亏平衡点，这样，每增加一次销售额都会增加利润。奇妙的是，如果商店能发明一种药丸送给客户，这些药丸会让客户购买更多商品，那么对于增加利润而言，这种药丸是无价之宝。

也许你会感到奇怪，但是我要说，这种药丸已经被发明出来了，并且正在为商家所用。这种药丸的发明者垄断了其使用权，并以此向商店和其他人收费。这种神奇的药丸就是信用卡。我们吞下了这枚药丸，并

将其放在我们的钱包里。

信用卡之所以那么神奇，是因为大部分人认为我们只购买自己需要的（或想要的）东西，而且不会受小广告影响，比如，我们不会纠结于使用信用卡支付还是现金支付。但我们完全错了。也许你会问，凭什么说信用卡会影响我们的支出？有间接证据表明，使用信用卡的人会花更多钱。心理学家理查德·芬伯格（Richard Feinberg）发现，用信用卡支付的小费比用现金支付的小费要多出13%。²³ 另一项研究表明，在美国东北部，信用卡持有人在百货商店进行消费时会花更多钱。²⁴但这些支出的差异并不能证明是不是因为持卡消费导致人们花更多钱。信用卡持有人和非持有人是不同的，只有控制住了这些因素，我们才能确定信用卡是导致支出模式差异的原因。²⁵

为了解决这个问题，芬伯格进一步开展了两个实验。作为一个受过良好训练的心理学家，芬伯格采用了在社会心理学中普遍运用的两个实验。在第一个实验中，他把一个用卡暗示给了一个实验组，并与对照组就花费意愿进行比较，对照组是没有得到用卡暗示的。为了暗示，他把万事达信用卡的符号与标识放在实验组使用的桌子角上。实验组被告知，这些标志也正用于另一个实验。然后实验组的人被询问起，对于7张图片中的物品，他们愿意支付多少钱：两条裙子、一顶帐篷、一件男士毛衣、一盏灯、一台电动打字机（实验是在20世纪80年代初进行的）和一副国际象棋。²⁶对于每一件物品所愿意支付的价格，实验组明显高于没有得到暗示的对照组。差异范围从愿意为帐篷多支付11%到愿意为每条裙子多支付50%。在另一个实验中，实验组的人同样被问到他们愿意支付多少钱，不过物品是在屏幕上展示的。当屏幕的角落里出现一张信用卡时，实验组的人愿意花更多的钱（甚至三倍的价钱去购买一个烤面包机：在考虑通货膨胀因素后，意愿价格为165.66美元，而不是52.90美元）。²⁷消费意愿上的巨大差异可以解释为什么即使信用卡公司向商家收取“手续费”，商店还是更愿意接受顾客用信用卡支付。

与芬博格的结果一样令人惊讶的是，另一对经济学家认为他们也发现了关键的证据。不过，他们并没有考察实际的花费。两位经济学家——德拉赞·普雷勒克（Drazen Prelec）和邓肯·西梅斯特（Duncan Simester）——进行了一个实验。在哈佛商学院的工商管理硕士研究生中，他们对三个奖品进行了一次拍卖。这些奖品各不相同，分别是凯尔特人队的比赛门票、红袜队的比赛门票，还有作为安慰奖的凯尔特人队和红袜队的旗帜。这些学生被随机分配选择信用卡支付或者现金支付。并且，他们还解决了现金支付会面临的微小不便（支付现金需要先去提现，不过自动取款机就在去付款的路上）。在使用信用卡的情况下，凯尔特人队的门票拍卖所得多出了两倍，红袜队门票拍卖所得多出了75%，旗帜拍卖所得多出了60%。这个实验似乎证实了芬博格的发现。²⁸ [我们的研究助理维多利亚·比勒（Victoria Buhler）对这一结果评论道：商学院的学生“更应该对消费方式差异带来的价差有所防备”。]

这两项研究并不仅仅表明了信用卡会让你花更多的钱，令人震惊的是，他们表明信用卡让我们多花的钱比我们想象的更多。它们是我们渴望得到的神奇药丸，但要得到药丸也是有代价的。

药丸的代价

这些商店是如何让我们得到信用卡并用其付款的呢？它们耍了一个很大的花招：免费使用。在美国，这曾经是联邦法律的规定。²⁹在1968年实施的《诚信借贷法》规定，如果客户用信用卡支付，商家要价不能比客户使用现金支付时的更高。该法律在1984年就无效了，但这种信用卡的免费使用规定现在已经开始重新被采用，却只有10个州实施，大约占美国人口的40%。尽管商家支付给维萨卡、万事达卡等手续费，但它们通常不会向客户收取信用卡使用费。而且，它们也不会给使用现金支

付的顾客提供折扣。芬博格以及普雷勒克—西梅斯特的研究表明了商家这么做的动机。如果人们因为采取信用卡支付的方式而在不知不觉中消费更多，那么对于商家而言，提醒顾客使用现金支付会有折扣显然是不明智的。

让客户免费使用信用卡，就像商店提供了免费的小狗。那些信用卡用户可能真的需要买一些日常用品，但他们也会带一些其实不需要的东西回家。在下个月，这些物品的账单会出现在他们家门前的台阶上。这对于一个良好的信用卡持卡人而言没有什么不好。大约50%的美国人说他们总是全额支付信用卡账单。³⁰但是我们中的很大一部分人并不是那么谨慎小心。他们会变得入不敷出，从而支付很高的借贷成本。

信用卡的实际使用成本非常高。我们将从三个方面来看一看这些成本会有多高。第一个方面，这里有一个总体的统计数据。在2012年，我们对于信用卡行业收益的总体估计为1 500亿美元。³¹这就意味着，信用卡支付已经成为一种重要的支付形式，而我们大多数人仅仅将其视为一种便利的选择，认为其仅占相当小的份额。这1 500亿美元超过我们在房屋上所承担的住房抵押贷款利息总额的1/3 ³²，超过我们在家庭食品上的花费的1/6，超过我们在汽车及其零部件上的花费的1/3。³³

让我们再来看第二个方面：信用卡行业收入的组成结构。也就是，他们的收入来自哪些支付行为。我们认为信用卡收入主要来自三个方面：50%来自逾期账单应收利息；33%左右来自交易手续费；17%左右来自杂费，包括滞纳金等。这些信用卡公司的收入其实就是用卡人所支付的成本。³⁴

一个活跃的博客撰写人肖恩·哈珀（Sean Harper），也就是《魔鬼经济学》（Freakonomics）的作者史蒂文·莱维特（Steven Levitt）以前的一个学生，向我们展示了第三个方面。他计算了如果顾客用花旗维萨奖励卡进行支付，商家所要支付的手续费。³⁵在便利商店购买了售价1.5

美元的口香糖，手续费是40美分；购买30美元的天然气，手续费为1.15美元；购买100美元的日常用品，手续费为2.05美元。哈珀列举了很多商品。衡量这些费用大小的一个标准就是将这些费用与商家的利润进行比较。对于便利店而言，这些手续费是其年度利润的2.25倍。从另一个角度来看，对于便利店而言，如果手续费的费率为2%，那么信用卡公司拿走了其日常用品销售的平均利润的1/5。³⁶

加州大学圣地亚哥分校的经济学家米歇尔·怀特（Michelle White）已经对信用卡的成本做了进一步描述：信用卡成本是个人破产的主要原因。一些比较常见的发现正暗示了这一点：那些破产的人通常背着大量的信用卡债务。但这并不能明确地指出信用卡滥用是导致破产的原因：因为对于那些负债累累的人而言，就算没有信用卡，也可能由于其他什么原因而破产。但直接的证据有力地指出，信用卡就是主要的罪魁祸首：它不仅导致了大量破产，还导致了在1980~2006年，伴随着信用卡数量增长了7倍，信用卡债务也有显著增长。在一项深入的调查中，1996年的收入动态调查研究小组对受访者进行了采访，询问他们是否曾经破产过；如果有，那又是什么原因导致的。在这些经历过破产的人之中，有33%的人认为“高负债/滥用信用卡”是主要原因³⁷，而因为失业而导致破产的人的比重为21%，因为医疗而导致破产的人的比重为16%。³⁸随后在2006年对寻求过咨询的债务人的调查中也发现了类似的问题：2/3的债务人在咨询中称“糟糕的资金管理/支出过多”是问题的根源。³⁹芬博格以及普雷勒克—西梅斯特的实验告诉我们为什么信用卡容易导致支出管理不善。对于一些人来说，这种情况是完全可能的，信用卡就是一个陷阱。

这些案例把我们带回到本书所关注的欺骗行为上。正如我们所看到的那样，信用卡行业处处是陷阱。它向商家收取大量手续费。商家买了它们的神奇药丸，但是这不过是信用卡总的使用成本的1/3。接下来就轮到消费者了，他们快活地用向他们收取高利率的信用卡购买日常用

品、鞋类和其他物品。而这些人对于将如何应对账单，有过于乐观的预期。之后，滞纳金和服务费也会让消费者背上大包袱。在上述的每一个阶段中，商家的逐利竞争就是看谁能最大程度地利用我们的弱点。

第五章

政治欺骗

我们都经历过很多事——也许是爱情，也许不是——回首往事，我们往往觉得好笑，因为在现在看来，那时的我们真是什么都不懂。本书作者之一（乔治）就有过这么一段故事。2004年10月的最后一个星期，乔治去艾奥瓦州做小阿特·斯莫尔（Art Small Jr.）的代理人。那时候，小阿特·斯莫尔是美国联邦参议院艾奥瓦州民主党候选人，而他的儿子阿特·斯莫尔三世（Art Small III）曾是乔治在伯克利的学生。阿特·斯莫尔三世邀请乔治做父亲的“经济顾问”。乔治回复说，他乐意去艾奥瓦州，帮一个星期的忙。¹

竞选人阿特的职业生涯可谓“纵横驰骋”，从英语教授到药剂师，再到国会助理和国会议员，随后又成为艾奥瓦州议会参议员（并任拨款委员会主席），同时还是律师和印刷商。²在艾奥瓦，阿特以正直和诚实闻名。他的竞选口号是“大胆比较，谨慎投票”，竞选胸章和竞选海报的设计风格推崇黑白相间的低调，我们可以感受到这份谦逊和踏实。阿特竞选，既不接受PAC（美国政治教育委员会）基金的资助，也不要特殊利益集团的钱——因此，竞选开始至少一个星期了，他获得的捐款累计才103美元。阿特是在最后一刻宣布竞选的，因为那时他知道，如果他不参加竞选，民主党这边就没有人与时任艾奥瓦州联邦参议员、共和党的查尔斯·格拉斯雷争这个位子了。³在艾奥瓦州帮忙的那个星期里，乔治慢慢了解到，阿特之所以不情愿出来竞选也是事出有因。原来，竞选联邦参议员哪怕是一场“必败无疑”的竞选，也足以让人身心俱疲。而且，阿特还要照顾轮椅上的妻子。有一天，阿特邀请乔治来家里聚会，他们吃了一些黄油炒鸡蛋，饭后一起洗碗闲聊。乔治这才明白阿特的心

情。

这次竞选的核心议题是格拉斯雷作为参议院财政委员会主席的作用，这个委员会是前总统小布什2001年和2003年减税计划执行机构。国会预算办公室的计算表明，由此减少的税收会让联邦赤字增加差不多1.7万亿美元。⁴如果这笔钱能够收上来，并且被未雨绸缪地存起来，那么仅仅几年之后的2008年，这笔钱将能够极大地帮助美国走出大衰退的泥潭。我们的计算表明，如果真有这笔钱，那么在2009~2012年，足以让美国的年均失业率从9%下降到7%。⁵

无论阿特和格拉斯雷各自的优缺点到底如何，有一点是明确的，那就是阿特始终处于劣势。原因很简单：艾奥瓦州出口培根，而格拉斯雷能够从华盛顿弄来更吸引人的“培根”——政府的生物燃料乙醇补贴，这正是格拉斯雷的拿手好戏之一。为了增加竞选筹码，格拉斯雷为艾奥瓦州做的直接贡献还不止于此。格拉斯雷已经积攒了760万美元之巨的竞选专项经费。⁶不过这么多钱也只是化作得梅因市KCCI新闻台8频道上几分钟的竞选宣传片而已。格拉斯雷开着自己的除草拖拉机出现在竞选宣传片中，拖拉机灵巧地牵引着两个手推除草机，随着格拉斯雷一圈圈地开着，削平的草坪形成了一个个同心椭圆，慢慢浮现在他家美丽的大草坪上。这时，旁白语缓缓道出：“绿草如茵。”懂了吗？格拉斯雷用一口地道的艾奥瓦口音说道：“我非常热爱联邦参议院的这份工作，但是有时候我也要远离尘世烦扰。所以，一到周末我就回家修剪草坪。”⁷

这场选战，阿特一直扛到最后。竞选结果如下：格拉斯雷，70.2%；阿特，27.9%。⁸《圣经》中，大卫打败了巨人歌利亚。但现实往往是，巨人获胜。

民主、金钱在政治中的角色以及欺骗行为

从更为一般的意义上讲，格拉斯雷—斯莫尔选战，以及金钱在其中所扮演的角色，是美国国会选举的缩影。汇总统计数据让我们明白，撇开阿特缺钱不论，这次选举结果也毫不例外。2008年的美国众议院选举，所有竞选人的总花销每轮都超过200万美元，其中在位议员的开销是其对手的两倍以上。也就是说，一名议员在位的每一天（包括周末和假期）必须筹集大约1 800美元。没有在位议员的自由竞选轮，要花费两倍以上，高达470万美元。参议院竞选费用更高。2008年，参议院每轮竞选花掉了差不多1 300万美元。在位议员在连任竞选上平均花费超过800万美元——正如格拉斯雷花的比对手更多。⁹

回到格拉斯雷的例子，如果你给艾奥瓦公众展现他在除草机上的形象，他们更有可能把票投给他。正如我们在第三章所讨论的，宣传需要让选民联想到自己及朋友和邻居。除草机宣传能够引发的联想是，格拉斯雷是朋友和邻居：正如我们艾奥瓦人一样，他自己修剪草坪；而且，他甚至专门从华盛顿返回来修剪草坪。值得注意的是，尽管他在参议院已经做过许多积极的事（例如，治理不合理的个人所得税漏洞，并抗议性奴役问题），但是这一宣传片不涉及任何有关候选人施政纲领的内容，甚至连他的个性也没有呈现出来。本来无论如何，选民都应该知晓候选人该如何筹集这笔选举费用，但是一则成功的宣传片根本不会直白地挑明这一点。

政治中的欺骗效果堪比经济中的欺骗效果。初级的经济学理论认为，在不考虑欺骗的情况下，竞争性的市场会催生一个最佳的结果（即“帕累托最优”，正如我们在前文中讨论过的）；同样，初级的政治学理论也认为，竞争性的民主选举会催生出最佳的结果。这一结论是由政治学家安东尼·唐斯（Anthony Downs）总结出来的。¹⁰如果选民可以充分知情，并按自己的偏好投票（可以用从左到右的维度来表示），那么两名对立候选人的政纲将达到均衡。两名候选人的政纲都会与中间选民的偏好一致：一半的选民相对于中间选民更偏好偏左的政纲，另一半

则更偏好偏右的政纲。¹¹这种均衡性的出现与超市收银台前付款队伍长度相同的原因差不多。它的出现是因为，如果两名候选人中有一人不选择中间选民所偏好的政纲，另一人就会因为选择了这个政纲胜出。

这一均衡就是考虑两边观点并达成了妥协，这就是我们希望民主制实现的理想状态。所以，假如唐斯对选民和候选人行为的描述体现了现实情况，那真是再好不过了。但是，这一描述与现实情况还是相当不同，这是因为选民可能被候选人欺骗。首先，他们不能充分知情，他们缺少信息。其次，选民存在心理弱点。比如，他们会为候选人的魅力所折服。这些欺骗行为改变了政治均衡。它们使候选人的政纲偏离了中间选民的偏好。

针对易受骗的选民，制胜选举策略包含如下三个方面的内容：

- （1）针对普通选民最关切的问题，颁布迎合选民政见的施政纲领。
- （2）对于普通选民知情不足但潜在的竞选捐款人充分知情的问题，要采取迎合捐款人的立场。有针对性地向潜在捐款人发表演讲，而不向大众公开。
- （3）将“特殊利益组织”的捐赠用在那些可以增加自己在普通选民中人气的选战上，这些选民更有可能为“在宣传片中除草”的某人投票。¹²凭借这样一套旨在赢得选举的理性策略，最终的政治结果会偏离中间选民的主张。由此，政治上的一种欺骗均衡达成了。

知情的选民与不知情的选民

尽管在一些情况下，选民会比较容易了解实情，但是在很多情况下，他们确实把国会事务委托给了他们所选举的议员。在这种情况下，只有议员这些“专业人士”明白实情，而其他人都是不知情的。我们可以通过一个例子来说明即便是在至关重要的事务上，为什么连参政积极性最高的选民也难以了解实情。当代最重大的（是否是最重大的也许还存在争议）美国国会立法是第110届国会的H.R.1424，即《2008年经济紧

急稳定法案》。该法案授权财政部豪掷7 000亿美元用以救助不良资产。该法案阻止了美国金融系统的崩溃，也可以几乎肯定地说避免了（或者推迟了）第二次大萧条的到来。但是重要的是，只有某些知道内部消息的人或者预言家才能够预见到，该法案在通过后的6个月内，在拯救美国银行系统以及通用汽车和克莱斯勒公司时扮演了什么角色。¹³

一部法案会在其总则中阐明其目的。《2008年经济紧急稳定法案》的总则告诉我们，该法案“授予了国家购买和承保特定类型不良资产的权力”。¹⁴这看上去不大像是要将解困政策合法化。尽管我们手里已经拿到了法案的复印件，但是为了证明法案中关于为银行和汽车公司解困授权这一点，我们不得不给一位朋友菲利普·斯瓦格尔（Phillip Swagel）打电话。2008年秋，斯瓦格尔任财政部助理部长，是该法案主要的起草者之一。¹⁵ 2008年10月13日，在“不良资产救助计划”（TARP）实行过程中最戏剧性的事情发生了，时任财政部部长亨利·保尔森召集了全美9家大银行的总裁。他要求他们无论愿意与否，都必须接受财政部以1 250亿美元置换其优先股的提议。¹⁶关于这一交易的授权来自该法案第3节9（A）中对不良资产的“定义”的第一部分：

对于在2008年3月14日之前成立或者发行的住宅抵押或者商业不动产抵押，以及任何基于此类抵押或者与此类抵押有关的股权、债权或者其他工具，财政部将提供资金支持以提升金融市场稳定性。¹⁷

正如斯瓦格尔向我们解释的，因为这些银行自身就是这些资产的所有者，所以对银行的解困政策得以实施。对通用汽车和克莱斯勒收购的授权同样是不透明的，它基于第3节9（B）中对不良资产的定义的第二部分：

（经财政部）认定其收购对促进金融市场稳定能够起到积极作用的资产，（都可被视为不良资产）。¹⁸

《2008年经济紧急稳定法案》诠释了一个一般性的原理，即法律中的技术性条款类似于一本名为“寻找沃尔多”的儿童读物。在那本儿童读物中，沃尔多穿着他的红白条纹衬衫、蓝色裤子，戴着无檐小便帽，让人难以辨认其本来面目。与之类似的是，在国会立法中，保护某种利益的条款也被伪装起来了。无论是公众还是媒体，都无法读懂以及理解这些复杂的技术性法律条款。

我们唯一可以抱以希望的是议员们大发善心，为我们的利益竭尽所能。不过，他们也可能没有理解这些条款。退一步而言，就算他们理解了，也未必会完全关心选民的利益。他们需要资助以宣传他们修剪草坪的形象。如果像可怜的阿特一样缺钱，他们将永远不会有在国会中代表选民利益（或者代表他们自己利益）的那一天。

游说与金钱

现在我们有这样一个问题，即议员们应该如何面对说客，才能得到资助参选。关于说客、议员和参选的一些引人注意的统计数字给了我们答案。全美大约有12 000名说客，即每位议员就有超过20名说客。¹⁹麻省理工学院的斯蒂芬·安索赖比哈尔（Stephen Ansolabehere）、约翰·德·菲格雷多（John de Figueiredo）²⁰以及詹姆斯·施奈德（James Snyder）发现，议员募集的参选资金——包括候选人自己筹集的，也包括两党和PAC基金筹措的很大一部分——要少于整个国会竞选期内的支出。²¹由此，很多人猜测参选资金有可能主要来自雇用说客的公司，而且有很大可能直接来自说客。但是现实与这个猜测相反，只有大约1/8的参选资金来自公司、工会和其他组织，资金的很大一部分来自个人捐

赠。²²并且，因为作为候选人的“伙伴”，说客只捐了一小部分。²³

这一统计数字可以让我们确定利益体与国会之间的关系。这不是“待售保护”的一个简单案例，比如说参议员与代表们会以法律条款符合某公司利益为饵，直接获得参选资金，其中说客扮演了掮客的角色。这个案例中，议员们会被他们的游说掮客们狠狠地讹上一笔，掮客们的收入是公司和工会捐献资金的8倍多。这就带来了两个问题：这些说客是谁？他们收了这么一大笔钱，能为议员们提供什么服务呢？

认清这一服务的本质是非常有用的。根据乔治在华盛顿的经验，结合我们搜集来的一些信息，我们发现，政客们一个至关重要的角色就是在公众心里植入一个有关他们自己的故事。我们之前所举的例子——修草坪的宣传片就描绘了一幅关于政客编造故事以及传播故事的生动图景，但是这仅是政客们所公开的一面。同时，还存在更为隐秘的一面。众议院军事委员会前主席、后成为克林顿政府首位国防部部长的莱斯利·阿斯平（Leslie Aspin）有一句名言：“如果你给国会一个机会，使一个刚刚通过的议案又被推翻，相信他们会不负所托。”²⁴我们之前提到的制胜选举策略，有助于我们理解为什么阿斯平的议员朋友们对这种愤世嫉俗的智慧如此赞同。策略告诉我们，议员有双重目标：一面，取悦选民；另一面，取悦捐赠人。由此，罗姆尼和奥巴马两人屡屡被公众发现私下采纳个人捐赠者的议案也就不足为奇了。这种做法在普通选民中非常不受欢迎：2012年，罗姆尼认为47%的选民会“无论如何也要把票投给总统，（因为他们）依赖奥巴马政府”²⁵；尽管奥巴马自控力不错，但他在2008年一次接受捐赠的活动中私下说：“宾夕法尼亚小城镇的选民令人无法忍受，他们主张持枪权，在宗教上保守，并反感那些与他们不同的人。”²⁶

政客们的双重目标有助于我们理解说客们的作用。说客往往处在一个特别的位置上帮助政客，他受雇于利益方，并具有专业知识，这使他可以知道哪里能够找到还未落定的资金：因为利益集团想要雇用说客来

发展他们的事业，而说客能找到那些抱有同样想法的政客。（由此，受雇于某个特定产业利益集团的说客是潜在资金的一个指示信号——无风不起浪。）议员们必须从公众那里筹集一大笔资金来参选，在这样一个充满竞争的世界中，说客就是灯塔，他可以指明哪里有资金。²⁷

此外，一名出色的说客还有其他作用。他能帮助政客左右逢源：帮他们打造一个故事，从而在赢得普通选民选票和向利益体筹集资金上取得最佳平衡。政治学中有一种观点认为，诸如游说这样的活动涉及“信息”的转移。²⁸我们随后也会看到，在联邦最高法院关于公民联合的决定中也有类似表述。这也许是真的，但是游说是通过细心揣摩过的叙述来传递信息的，这种叙述被有意地加以偏向性渲染。要想对这种叙述提建议，需要理解现实中的两副面孔——公众与个人，他们也是政客们想要争取的对象。这时，同情与理解就很重要，就像我们更容易被至爱亲朋所理解一样。因此，这也难怪说客多半是此前就扮演过类似角色的前政府雇员，或者就是前任议员。2010年国会退休人员中，有50%的参议员以及42%的众议员成了说客（1974年参众两院中仅有3%的参议员和众议员成为说客，那时候选人并不需要大量的捐赠资金）。²⁹并且，就像政客更信赖自己的说客朋友一样，政客朋友的身份使得说客们对潜在客户更具吸引力。

一个故事验证了阿斯平这句名言在国会工作中的重要性。根据标准程序，美国参议院创造了一个机会，即参议员们可以对几乎全部拨款法案进行投票。刚刚当选参议员的泰德·考夫曼（约瑟夫·拜登2009年成为副总统后，他接替拜登，成为参议员）好不容易才了解到这个事实。为了遏制引起2008年金融危机的欺诈行为，考夫曼联合起草了一部法案（即《欺诈执行与恢复法案》）来起诉这种行为。³⁰其中主要一条规定是给予司法部1.65亿美元的拨款授权，以打击白领阶层的犯罪。这些资金在2009年尤为重要，因为“9·11”恐怖袭击事件之后，司法部已经解散了其白领犯罪部门，节省出来的资源被用于反恐。³¹《欺诈执行与恢复

法案》在参众两院轻松地以压倒性优势通过，考夫曼尤为得意。但是马上他就发现，虽然获得了1.65亿美元的拨款授权，但是在随后的年度预算案中实际拨付的却只有3 000万美元。³²他的同僚们不会再拨付了，因为拨款再多一些的话就会危及来自华尔街的政治献金。阿斯平的预言——以及平衡选民与捐赠人利益的最优策略居然在现实中得到了验证。

但是这真的有害吗

我们已经描述了竞选支出和游说行为如何影响政府，这让人感到不安。但是，这些影响真的重要吗？这些资金与联邦政府总支出相比难道不是沧海一粟吗？要知道，后者至少有4万亿美元之巨，是前者的1 000多倍。³³为此，我们将探讨扭曲乘数到底有多大，即说客的佣金与说客所能带来的收益之间的比例。

如同忠诚与友谊一般，承诺保密也是一名理想说客的特点。这意味着我们寻找的数据，即用来衡量与政府活动有关的竞选/游说成本，是难以取得的。我们必须寻找罕见的时机来管中窥豹，就像地质学家一样，稍有火山喷发迹象，就赶紧去观察能够揭示地表之下情况的熔岩。对我们而言，华盛顿说客盖瑞·卡西迪（Gerry Cassidy）出版“坦白”型传记，为我们提供了两个这样的场景³⁴，为了改变针对美国公司海外收益征税的游说行为提供了第三个场景，而20世纪80年代存贷危机的披露则提供了第四个场景。

海狼。在老布什1992年1月的国情咨文中，他提出撤销之前已经获批的用于建造两艘新海狼级核潜艇的拨款。这些潜艇的生产商——通用动力立刻做出了回应：它们每个月支付卡西迪12万美元，命其策划一整套公关宣传和游说战略。³⁵海狼“获救”，这项价值28亿美元的解约议案被废除了。³⁶但是说客们的薪水以及在选战献金上的增加，相对于它们

的整体收益而言仅仅是一个很小的变化。在1991~1992年，通用动力的国会选战献金与1989~1990年竞选期相比仅仅增加了19.8万美元。

减税。拉奎尔·亚历山大（Raquel Alexander）、斯蒂芬·马扎（Stephen Mazza）以及苏珊·肖尔茨（Susan Scholz）³⁷的研究进一步指出了游说的收益到底能够有多大。21世纪前10年，美国跨国公司的国外子公司收益可以免收营业税，只要收益不汇回美国就行。这样，一大笔美国永远无法课税的收益就在国外积累起来。美国希望获得这些收益，为此，国会颁布了《美国创造就业法》（AJCA），并对汇回本国的未课税收益提供一年85%的减税优待（第965节）。当时，对于汇回本国的资金，收入税的标准税率是35%，在减免85%之后，就只有5.25%了。基于此，联合起来为该法案进行游说的39家公司节省了460亿美元的赋税；对于这些联合起来的公司而言，游说总支出为1.8亿美元，而由此节约的赋税开支至少是游说成本的255倍。³⁸

蔓越莓果汁。在对优鲜沛公司事件的报道上也可以发现类似让人惊叹的收益。该事件涉及蔓越莓果汁的贴标问题。在里根总统执政期间，美国食品药品监督管理局威胁说，他们要求蔓越莓果汁必须贴标注明含有75%的水。³⁹优鲜沛公司为此咨询了卡西迪。一批议员则立刻被安排出来发言，他们的酬金为2 000美元或4 000美元。与此同时，PAC基金捐赠的37.5万美元也拨付了。最后，要求披露果汁成分表的监管措施无疾而终。⁴⁰大功告成后，优鲜沛公司的收益十分可观：截至2005年，美国蔓越莓果汁的销售额已经冲到了7.5亿美元。⁴¹与之相比，游说成本确实微乎其微。⁴²

查尔斯·基廷与林肯储蓄贷款协会。在20世纪80年代的储蓄与贷款危机（第九章和第十章会更为详细地讨论这一事件）中，查尔斯·基廷（Charles Keating），也就是林肯储蓄贷款协会老板，被起诉该案透露了选战献金与纳税人的损失之间的比例。作为对基廷选战献金140万

美元的报答，5位美国参议员威吓准备调查基廷的监管当局。⁴³这些参议员与监管当局会谈时直言不讳地说，他们希望确保联邦住宅贷款银行委员不会“伤害任何一位选民”。⁴⁴基廷在调查过程中设置的此类障碍让纳税人损失了大约10亿美元，而因基廷的储蓄贷款协会破产导致的损失也不过20亿~30亿美元。⁴⁵

可供我们将选战献金和利益集团实际收益做对比的具体案例太少。但是，政治献金效应的间接证据却不胜枚举。例如，众所周知，众议院金融服务委员会是个很糟糕的部门：这个委员会中有15%的众议员，并且以“金钱委员会”而闻名。两党都很有策略地把那些很可能在下一任期中败选的议员安排在这个委员会里。⁴⁶除此以外，我们认为《欺诈执行与恢复法案》中授权用于打击白领阶层犯罪的1.35亿美元也不大可能凭空消失。同时，我们也不认为国税局的预算如此吃紧，以至于无法收缴成千上万亿美元的欠税（国税局估计，2006年有3 850亿美元欠税）。⁴⁷司法部、国税局、证券交易监督委员会，以及众多其他监管部门的预算都被极大地缩减了。此类证据还不够作为呈堂证供，但这些证据也揭露出，捐出政治献金的既得利益者们的影响力可以挫败让其他人受惠的经济政策。我们将在结论部分用更多的篇幅再次审视证券交易监督委员会预算不足的问题。

总结

归根结底，游说行为与选战献金、国会以及利益体之间的关系正是欺骗行为滋生的温床。就像欺骗行为使得市场无视人们的正常需求一样，欺骗行为也削弱了民主制度。民主制度也许是人类所知的最好的政府管理方式，但是民主制度并不能保护我们不受这种让人感觉如芒在背的行为的侵害。相反，许多情形下，正如我们所见的，哪里的政客们需要为他们的参选筹措经费，哪里就有欺骗行为。

补充说明。考虑到我们尚未考虑到的问题，我们会在注释做补充说明。本章主要关注了国会的游说行为。然而，对监管当局的游说很可能是更加重要的，更不用说对州政府和地方政府的游说了。

第六章

食品欺诈、制药与舌尖上的欺骗

1906年，声名鹊起的小小说家厄普顿·辛克莱（Upton Sinclair）在公众平静的心头掀起了狂风巨浪。他以芝加哥的肉类加工厂为素材写了一部小说——《屠场》（The Jungle），目的是曝光20世纪初移民薪资问题，就像半个世纪之前哈里特·比彻·斯托通过《汤姆叔叔的小屋》揭露黑人奴隶制那样（也是南北战争的主要催化剂）。¹但是，《屠场》造成了一场未曾预料到的骚乱，因为它让中产主妇们发现，她们餐餐都要用到的牛排原材料也许来自有结核病的牛。²香肠里也有可能含有少量有毒的鼠肉，或者会有一点人类污物混到他们所谓的“达累姆纯正”板油中。³这些肉类加工厂的产品销量直线下降，但他们在国会中的代言人却通过了《1906年联邦肉类产品检验法》⁴，这一法案让辛克莱曝光的问题在很大程度上被掩盖了。

20世纪前10年另外一场重要的运动，同样发生在1906年。《纯净食品和药品法》的通过，将商家的欺骗行为被置于相当严格的监管之下。

由于公众医学知识匮乏且轻信，19世纪的美国成为利欲熏心的“骗子们”兜售江湖秘方的沃土。威廉姆·斯威姆（William Swaim）就是骗子之一。他灌装了一瓶制剂，称其为斯威姆万灵剂。瓶身上的标签阐述了这瓶灵丹妙药的魔力：赫拉克勒斯大战多头蛇怪海德拉。此药剂是“治疗瘰癧、疑难杂症、顽固梅毒、风湿，以及因血液感染或血液不纯而造成的各类疾病的最新良方”。⁵然而，纽约医生协会发表的一份报告给出了不同的见解：医生协会认为该制剂是导致众多死亡事件的元凶。当时的药品也许没有药效，但是在这一事件上，医生的判断是正确的。斯威

姆万灵剂配方中含有水银，而斯威姆从容不迫地用一份52页的回复反击了医生们37页的报告。“我这一辈子，”他如此写道，“除了听到他们说一些貌似正确的废话外，就没看到过这些医生出过什么好主意。”⁶ 作为兜售害人药剂的贩子，斯威姆的回复不失幽默。

另一个例子的主角是得克萨斯州奥斯汀的园丁威廉姆·拉达姆（William Radam）。拉达姆将他的植物学知识与当时的新兴科学相结合，认为在欧洲实验室里发现的有百害而无一益的微生物在人体内会引发衰变。他异想天开地认为，雷暴雨后真菌会奄奄一息。由此他认为自己能够调制出与自然有同样效果的制剂。他称此药为“微生物全灭灵”。当两位患者似乎奇迹般地康复后，此药大举进军市场。正如农业部所分析的，显然，全灭灵的每一批都完全不同。其主要成分就是水，其余的是酒以及很可能被充分稀释的强酸。而拉达姆凭借卖药所得的收入搬到了一处可以俯瞰纽约中央公园的豪宅中。⁷

农业部的首席化学家哈维·华盛顿·威利（Harvey Washington Wiley）是一个有趣的印第安纳州人，他出生在一间小木屋里，后毕业于哈佛大学。威利希望遏制此类招摇撞骗的胡言乱语。他感到，公众应当意识到食品与药品的安全质量问题。食品标签法应当具有强制性，因为当时的科学已经可以对食品成分进行检测了。这一斗争的转折点来自他的一项实验。12名青年男子自愿在农业部的某个餐厅里用餐，他们的食物中大部分都含有食品添加剂，例如硼砂和福尔马林。⁸ 这些志愿者在短时间内就变得食欲不振，并且伴有消化不良。如今再看这件事，他们的肠胃不适很可能不是添加剂本身造成的，而是媒体添油加醋。媒体称他们为小英雄，并将他们形容为“尝毒小队”。⁹ 《纯净食品和药品法》随后得以通过。

快进到21世纪

回想2010年，当时我们着手开始写作本章。为此，我们设想了一个非常普通的故事。我们会先回溯19世纪的变质肉与万灵油；我们会提到《1906年联邦肉类产品检验法》与《纯净食品和药品法》；之后，我们会快进到21世纪。我们想传达的是“这回真不一样了”：在有监管的现代——不同于没有监管的过去，食品与药品就是安全的。但是，当我们开始着手描述现代的食品与药品时，发现了令人惊讶的事实：现代的所谓“这回真不一样了”根本就子虚乌有。无论食品，还是药品都不如我们之前设想的那样安全。商家的欺骗行为一如既往，它们避开了监管网络，唯一不同的只是它们的欺骗方式比以前更为复杂了。

先看食品。辛克莱揭露的用患有结核病的牛做的牛排已经成为往事，取而代之的是食品欺诈工业。凭借着其富含糖、盐和脂肪的产品，食品工业极大地欺骗了消费者。现在已经极少有人因为食物中毒而去医院了，但人们患上了饮食不当导致的冠状动脉疾病以及糖尿病。食品欺诈让我们如芒在背，关于这一问题的文章比比皆是，我们这里不做探讨。这是商家欺骗行为的有力证据。[10](#)

再说药品。我们曾经认为，斯威姆万灵剂与拉达姆微生物全灭灵早已成为往事，不复存在。我们以为食品和药品监督管理局对于药效与安全性的要求现在已经可以保护那些对食品和药品粗心大意的人，我们看到医生也被要求在患者用药时提供咨询以增加另外一道保护屏障。然而，我们还是低估了制药业的花样百出，就像我们也低估了“钓鱼”的力量。

万络

我们会详细讨论这个案例。该案例确实有点极端，但是正如我们将看到的，该案例在更为普遍适用的层面上揭露了到底是哪里出了问题。默克公司在1985~1990年的6年间蝉联《财富》杂志最受欢迎公司，该公

司在1999年推出了一款新产品。乔治深有体会，关节炎是人到中年不幸要忍受的疼痛之一。非类固醇消炎药，例如阿司匹林、布洛芬和萘普生，都能止痛，但是它们都有副作用。此类止痛药通过抑制COX-1与COX-2两类酶起效。抑制COX-2可以减轻炎症与疼痛，但是COX-1有保护胃黏膜的功能，所以抑制它会导致胃溃疡。¹¹各类非类固醇消炎药的过度使用由此成为老年人一大死因。¹²默克公司有一个绝妙的主意（Searle公司也同样如此）来研发一种药，这种药能针对性阻断COX-2，但是不影响COX-1。¹³默克公司研发出了这种药，将其命名为万络，并获得了美国食品药品监督管理局的批准。但是，这一批准附带更进一步的要求——进行比已经完成的试验更为严格的随机对照临床试验。¹⁴默克公司将这一研究命名为VIGOR。围绕VIGOR的一系列事件将揭示，虽然有现代监管保障，但是我们还是在不知不觉中成为制药业的欺骗对象。

就像出版社推出一本畅销书一样，制药公司往往也会精心打造一场药品秀。这场秀的主要观众是医生，他们是患者与药品之间的联结者。同样，医学期刊的科学论文对医生开出哪些药品有着重要的影响力。因此，研发了新药的制药公司对这类文章的发布会格外小心。在选择作者方面——这些人会得到实验数据，制药公司可不是无的放矢。众多可靠关系（包括那些得到公司支持的研究机构）告诉他们：既要考虑到谁会对他们有影响力，又要考虑到谁会支持他们的药品。选出来的作者将被给予接触美国食品药品监督管理局所要求的随机对照临床试验的便捷渠道。他们通常被称为“写作班子”（不留情面地说就是“代笔”）来完成这些文章。¹⁵由此，我们不难发现，相比得到非药商支持的文章，这些制药公司通过赞助得来的期刊文章中多数对被检查的药品抱支持态度。¹⁶一种药品能否打开市场局面不仅仅与发表文章的内容有关，也与文章数量有关。这些内幕在几年之后的一桩丑闻中暴露出来，当时文献出版社爱思唯尔承认旗下6份期刊中的文章只是看上去接受了同行评议；这些文章的作者实际上接受了制药公司的资助，但并没有明确声明这种资助

关系。¹⁷

随后，根据VIGOR的研究，一篇有关万络的报告刊登在2000年11月的《新英格兰医学杂志》（New England Journal of Medicine）上，第一作者是多伦多大学的克莱尔·庞巴迪（Claire Bombardier）。¹⁸试验周期为1999年1~7月：4 047例试验组对象服用了万络，同时，4 029例控制组对象服用了萘普生。¹⁹结果，这款新神药不出所料地起效了。该药不仅能缓解疼痛，而且与萘普生相比，胃肠道的发病率也得以大大降低。总体来看，全样本中胃肠道疾病有177例，而萘普生的试验对象是万络试验对象的2.2倍。实验也同时对比了更加严重且“复杂”的胃肠道疾病问题，其比例也几乎一样：37：16。²⁰

但是之后，庞巴迪和她的合作者们不得不如实报告，万络其实存在一个缺陷。万络试验者发生了17例心肌梗死，萘普生试验者仅有4例。两者之间的比例很大，但是17和4却因为绝对值足够小，而被当成随机效应的结果。²¹庞巴迪和她的合作者们进一步指出，即便万络和萘普生之间可能存在差异，这也不是由万络的缺陷导致的，而很有可能是因为萘普生具有保护心血管的功效。²²药品电视广告将这些统计数字与结论整合在与药品副作用有关的内容中，一语带过。同时，这篇文章还忽略了另一个缺陷：万络试验对象发生了47例确诊的严重血栓疾病（即血管被血栓堵塞了），这与萘普生试验对象仅仅发生的20例形成了鲜明的对比。²³读者不要以为4 047次测试才有的这47例是个小数目，我们必须意识到万络是按照长期使用的目的而开发出来的（特别是用来缓解关节炎疼痛）。打个比方，5年的时间内，按每6个月1.16%的发病概率来算，万络的使用者将会有很大的概率出现“严重的血栓”。

我们可以由此充分想象这篇文章的作者将是怎样的感受。他们在默克公司的同事们已经开发出了一种新的“神药”。该药被誉为“超级阿司匹林”。胃肠道并发症的减少要归功于该药。不过，该药的疗效尚待观

察。没有人愿意泼冷水，但是最近的研究工作已经表明，像万络一样的COX-2抑制剂也会产生副作用。这项研究〔由宾夕法尼亚大学的盖瑞特·菲茨杰拉德（Carret FitzGerald）和几位合作者完成〕发现，仅对COX-2的抑制会干扰两种重要脂质前列腺素和血栓素的平衡。这两种脂质共同控制血管的膜与宽度，还控制着血栓的形成。仅对COX-2的抑制会扰乱两者的平衡，由此会导致不正常的血流或者阻塞。²⁴默克公司对此项研究充分知情，尤其是在公司资助这项研究之后。²⁵ 1999年1月，这一研究在宾夕法尼亚大学健康系统的一场新闻发布会上被公开。²⁶

来自VIGOR（以及其他由默克公司组织但是没有公开的研究）的统计数字本应该成为一次警示性事件，但是默克公司选择了铤而走险。万络当时正与昔布类止痛药西乐葆展开竞争，该药是默克公司的竞争对手辉瑞公司研发的。²⁷默克公司的营销部因此竭尽全力筹备新药发布会。1998年夏天，作为万络推出之前的一场预热，默克公司与辉瑞公司、罗氏公司、强生公司和Searle公司一起，慷慨地赞助在卡帕鲁亚（毛伊岛）丽思卡尔顿酒店举行的一场论坛。止痛药研究界的60位专家被邀请来听关于全新超级阿司匹林的颂歌。²⁸另外，主办方还找来了奥运会著名滑冰运动员桃乐茜·哈弥尔。她为观众讲述了一个能引发共鸣的故事：要不是万络缓解了她颈部以及背部的剧痛，她怎么可能重返冰场自在起舞。²⁹ 3 000位医药代表（在美国，平均每6名医生中就有一位医药代表³⁰）开赴战场，³¹他们可不打无准备之战。在庞巴迪等人的文章发表后，医药代表们学会了如何应对医生们关于药品对心血管所起的副作用的质疑。他们会举起一张卡片，上面有三个表格，其中一个如下：³²

总死亡率和心血管所致死亡率

	万络	各类非类固醇消炎药	安慰剂
	<i>N</i> = 3 595	<i>N</i> = 1 565	<i>N</i> = 783
总死亡率	0.1	1.1	0
心血管所致死亡率	0.1	0.8	0

这一数据忽略了VIGOR的数据，即使有来源的话，也没有注明数据来源。一份给众议院政府改革委员会民主党议员的备忘录中说，这些数字“看上去极少或者根本不具备科学有效性”。³³另外，正如心脏病专家埃里克·托波尔（Eric Topol）在《新英格兰医学杂志》（New England Journal of Medicine）上说的，默克公司“持续不断地”回应医生的质疑，他还提及带有这一目的的全美医学界研讨会，以及由默克公司雇员和默克公司顾问发表的期刊文章。³⁴为了应对医学界，默克公司甚至在发布新药之前就组织了一个有560人的医生讲师团。³⁵

于是，万络得以发布，并且一直得到各种支持。截至2004年，默克公司年销售额达到25亿美元。³⁶默克公司的处境实际上却已危机四伏。统计数据表明，万络导致心肌梗死的可能性是存在的。美国食品药品监督管理局安全部副主任戴维·格雷厄姆（David Graham）从一开始就心存怀疑，此时，他立刻与凯撒医疗机构合作。他们将26 748名服用万络的患者发生心肌梗死的概率与接受不同治疗方案的患者发病概率进行对比。³⁷结果再一次显示，服用万络的患者发生心肌梗死的概率更高。在如山铁证面前，默克公司还试图辩解，声称之前的一项随机试验证明了万络可以抑制（致癌的）结肠息肉。³⁸在所有的试验对象中（他们都被提前筛选以确保没有心血管问题），3.5%发生了心肌梗死或者中风。³⁹最终，证据终于如排山倒海之势到来，默克公司在2004年9月30日将万络从市场召回。正如格雷厄姆所估计的，在美国总共发生了8.8万~13.9万例心肌梗死，保守估计超过2.6万人死亡。⁴⁰

博取审批

万络事件是制药业包庇、弄虚作假的一个缩影，它人为地威胁到了患者的健康。涉及生命安全、效率和药品审批的规定，使得制药业成了骗子们优哉游哉的游乐场。现在，我们来看看制药业为了让药品能够上市采取了哪些措施：首先，获得美国食品药品监督管理局审批；随后，推广药品。我们将探讨这两部分内容，总结万络事件的经验教训。本章附录会详述大型制药企业是如何为了博得一个好价格而展开欺骗攻势的。

获得美国食品药品监督管理局审批

公众与医生，也许还要算上美国食品药品监督管理局，都吃惊不已，这在很大程度上是因为他们过于相信随机试验这一“科学方法”。正如拉达姆兜售微生物全灭灵是基于19世纪末的科学一样，万络能够上市销售同样是因为其自信代表了现代科学的最佳水平，而且通过诸如VIGOR的试验检验了其有效性。

但是统计学的一个重要观念证明了为什么随机对照试验经常是失败的，尤其是为什么即便有VIGOR还是会失败。在万络这个案例中，大量的数据对于证明这一问题是有必要的，心肌梗死问题的发生不是一个巧合。为了证明这个简单的结论，需要如此多的数据：幸好，心肌梗死虽然很严重，却不是经常发生的。从统计检验的角度看，心肌梗死的非频发性意味着，在证明患者长期服用万络会极大地提高住院和死亡的概率的问题上，为期6个月的VIGOR试验将会得到较低的统计功效^[1]。与之相对的是，VIGOR试验的短期性（6个月）仅仅是检验其更为直接影响的一个小小障碍，这些直接影响包括疼痛缓解和胃肠道并发症的减少，这种短期/长期问题不仅仅是检验万络疗效特有的障碍。从一般意义上

来讲，美国食品药品监督管理局在药品审批标准上，会优先考虑具有短期（可能相当小）疗效的药。然而，这样的标准却让长期服用后可能造成严重副作用的药品获批。

但是，美国食品药品监督管理局在禁止有严重长期风险的药品方面的困境要远远超出统计功效的问题：因为美国食品药品监督管理局给了制药企业至少5种方式，用以自由选择如何实施和发布他们的试验。这一权力使得那些在效果和安全性上都不确定的药品通过审批成为可能。

第一，制药公司往往只需要发布两次试验结果来说明药品的有效性。但是，当然，他们也许不会展示其他那些证明药品有副作用的试验。⁴¹（在万络的案例中，关于副作用的研究拖延了很久后才在医学界公布。）⁴²

第二，制药业在试验周期方面有选择余地。（例如，在VIGOR研究中，3例心肌梗死和因为该药中风的案例被排除在外，因为这些病症是在“早就确定的试验结束日期”之后才发生的。令人觉得奇怪的是，默克公司是在考虑到心血管病症会比胃肠道不良症状早发作一个月的情况下，才选择这一“早就确定的试验结束日期”的。）⁴³

第三，试验可以有策略性地确定总体目标，以凸显药品的有效性，或者不暴露药品的副作用。（我们在庞巴迪等人的研究中看到了这种选择倾向。他们辩称，万络组的心力衰竭案例仅比萘普生组的心力衰竭案例高4个百分点，萘普生组应该补充服用阿司匹林。意思是，不用担心，这4个百分点应该从VIGOR试验中被排除掉。）⁴⁴

第四，在安慰剂对照方面也有选择余地。⁴⁵（我们现在知道，默克公司故意选萘普生作为VIGOR中的对照组，因为萘普生作为一种非类固醇药品，众所周知，“会比许多其他没有被选择的药品导致更为严重的胃肠道疾病”。⁴⁶如果你希望赢得一场赛跑，那就选择跑得最慢的人当对

手。)

第五，制药公司可能也会选择全面测试，并选择试验地点。葛兰素史克公司只有不到一半的试验是在美国进行的，在欠发达国家进行的试验比例很高。⁴⁷我们怀疑这些公司在更为贫穷的国家测试药品，是以其声誉为饵获取订单，因为在这些国家，对药品的监管远没有美国那么严格。

推广药品

对制药业来讲，比获得药品审批更重要的是赢得医疗界的认同。这一次他们不是与美国食品药品监督管理局来博弈，而是与医生博弈。像我们讨论庞巴迪和她的合作者们的文章那样，医学期刊是首先要争取的对象，其次是拿着钢笔、产品小样和打印好的期刊文章的医药代表们。制药公司还要得到医学教育体系的认同。大多数州要求注册医师接受一定程度的继续教育。制药公司让这一切变得方便快捷：他们资助医学研讨会，关注当前医药行业状态。他们雇用演讲人。这些做法提供了一个掘金的机会。如果制药公司资助了会议，他们就能够选择并安插那些支持他们药品的人（制药公司可以通过药店的处方记录了解到这些信息）。⁴⁸这不仅仅意味着，如果制药公司为学术活动埋单的话，医生就会减轻疑虑，也意味着制药公司会影响研讨会讨论的内容。

我们已经在第五章看到过这些做法了。“营销大战”，名副其实，如同一场政治竞选。期刊文章、医药代表推广、医学研讨、奢华的发布大会，以及电视广告，这一切的目的就是要打造一种新神药。所有这一切会把医生置于思维定式中，他们的患者只有用这种神药才能治愈。这场大战的目的在于改变医生的思维定式：从关注开了该药会产生什么副作用，到如果没开该药会有哪些损失。当医学协会引入该药作为治疗指导用药时，这场战斗才算真正成功了（如同政客赢得了选举）。

在缺乏对副作用长期检验的情况下，加之制药公司的现代营销手段，整个事件就丝毫不奇怪了：万络并不是唯一一种有副作用却能够在当今投入市场的药品。1942年，针对更年期妇女的激素替代疗法在引入雌激素补充剂的情况下开始投入应用。该补充剂是从受孕母驴的尿液中提取出来的。2003年，英国对百万妇女健康进行的研究得出结论，认为激素替代疗法，尤其是以雌激素—黄体酮补充剂相结合的形式生产的，导致英国在过去10年多产生了两万个乳腺癌病例。通过这一数字，可以估算出（在总人口基础上）在美国多发生了9.4万例。⁴⁹接下来看一个现代的例子。据估计，在美国每9名学龄儿童和青少年中就会有1名被诊断为注意力缺陷多动症。利他林是治疗这一疾病最常用的处方用药，强力有效，但长期服用的副作用却是未知的。尽管如此，我们还是设法了解到，许多对这种疾病的诊断几乎都是误诊，因为肯塔基州的确诊率（15%）是内华达州（4%）的3倍多；在人口大州中，得克萨斯州的确诊率（9%）是加利福尼亚州的（6%）1.5倍。⁵⁰

总结

本章关注了食品和药品中存在的欺骗问题。1906年，食品和药品在美国首次得以在全国范围内被监管。例如，肉类加工厂不许销售不安全的肉。但是，欺骗仍然在其他领域持续上演。正如前言所讲的，现在护士们吃薯片增肥，她们知道自己买的是什么。薯片的包装袋上非常正规地标注了所有配料，甚至标注了热量的多少。但是，薯片生产商用另一种方式欺骗消费者。他们通过科技手段生产薯片，让脂肪和盐的比例达到最佳平衡，从而扩大销量。“钓鱼”现在采用了新形式，在监管部门划定的界线之内。利润机会殆尽之处，也是均衡的绝佳位置。欺骗仍在继续。

药品也是如此，万络案例给了医药业一个类似的教训。现在制药公

司为了销售新药必须获得美国食品药品监督管理局审批。同时，要确保医生会给患者开这些药。但是，制药公司已经找到了非常具有创造力的方式来欺骗美国食品药品监督管理局和医生。监管无法根除欺骗行为——本例再一次证明了这一点，如同食品业的案例一样。发生改变的不过是企业的欺骗方式而已。

附录：药品和价格

到目前为止，我们已经讨论了药品的有效性与安全性问题。但是，大型制药企业还在其他方面欺骗患者，为自己牟利。当默克公司受到万络相关损害诉讼的困扰时，它的律师们大展拳脚，制药公司的律师们也毫不示弱。制药业是经常游说国会的行业之一。根据其产业分类，“积极响应政治中心”（一个关注这类问题的华盛顿智库）表示，制药/保健品行业在1998~2014年的花费比其他行业都多。在整个考察期内，前者比排名第二的保险业多花了差不多50%。⁵¹看起来，制药业的此类开支已经很高了。这里仅给出一个例子，通过把D类药品报销加到医保的法案中（《2006年医保现代化法案》），大型制药企业受益匪浅。该法案规定，政府不能参与代表受益人的旨在让药品价格更低的竞争性议价。⁵²

但是，游说国会不是让制药业为其药品定高价的唯一优势。大多数行业不得不面对这样的困境：如果价格太高了，顾客会去别处消费。不过，制药业的这种困境会因为其两个特征而得到极大地缓解。首先，那些惯常选择该药品的人——也就是医生们不用为他们所开的处方埋单。而有保险（包括医疗保险）的患者往往也不用直接掏钱买药。这种决策方式意味着制药业可以定高价。所有高校学生和家长都对这种现象非常熟悉。教授会在课堂上指定教学用书，学生（和家长）别无选择，只能购买。结果就出现了天价教科书，比如，曼昆的《经济学原理》（写得

很精彩)，其最新版定价361.95美元。你可以在亚马逊上以折扣价购买，但依然要315.15美元。[53](#)

[\[1\]](#) 统计功效是指在假设检验中，拒绝原假设后，接受正确的替换假设的概率。统计功效大量应用于医学、生物学等方面的统计检验中。——编者注

第七章

创新：好的、坏的和丑的

如果现代经济学可以写成乐章，那么它会是C大调的。它讴歌自由市场，正如善男信女们在圣诞节以笔挺的站姿高唱《哈利路亚》一样。本书的目的在于使经济学更加契合现实，因此，我们不能仅仅看到自由市场的好处而无视它的坏处。我们希望经济学的曲目丰富些，多一些《新世界交响乐》，少一点《哈利路亚》。在前面所有章节中，我们给出了很多例子，这些例子说明了欺骗行为是如何破坏本来较好的经济均衡的。在本章，我们把这一思路放到新的场景中，即经济学家对经济增长的解释上。我们将首先简要描述当前的经济增长理论，随后，我们将阐述为什么在理解经济增长的时候需要考虑到欺骗行为的存在。

经济增长的基础

根据标准经济学原理，在任何指定时间内，自由市场通过提供给人们大量的选择来实现巨大的效益。如今，在全球经济生活中，自由市场允许世界上的大部分成年人直接或者间接地与其他人进行交易。这就产生了大量的选择：总共有 2.5×10^{19} 对潜在的成年买者与卖者。¹但是，对于自由市场而言，我们不能忽略另一个非常重要的因素，那就是，基于新想法的新产品和服务会不断扩展人们进一步选择的范围。在自由市场中，此类能够产生利润的新产品和服务将不断地被发现并加以应用。在过去的一个世纪里，如果全世界成年人每人每个月产生一个新想法，累积起来就是3万多亿个新想法。²这些新想法意义非凡：在一个生

命周期中，在一个典型的发达国家里，人均产出会增加6倍。³所以，美国那些年老的退休人员实际上出生在一个比今天的墨西哥还贫穷的国家里。⁴

“新想法是经济增长的引擎”这一观点在几十年前就已经被大量文献阐述了，但是直到1957年，32岁的麻省理工学院经济学家罗伯特·索洛（Robert Solow）才最终发现了问题的答案，他用一个简洁优美的方程式描述了新想法究竟是如何发挥作用的，揭开了经济增长过程中的一些重要谜团。

在索洛找到答案之前，经济学家不知道如何区分带来人均产出增长的两个因素。这是因为劳动生产率的增长（即每人每小时产出的增长）既可以是新发明（也被称为“技术进步”）带来的，也可以是“资本”（即机器、建筑物等）的增加带来的。⁵索洛简单假设，资本投入带来的利润即视为资本对生产率的贡献，在此前提下，索洛能计算出资本增加对生产率提高的贡献比例。他发现（美国在1909~1949年）这个比例只有1/8，其余7/8就是新想法贡献的。用索洛的话说，这里的“余值”源自“技术进步”。⁶

这一系列简洁有力的计算改变了经济学家对于经济增长的理解。从此，没有人认为生活水平的提高是投资更多更大的工厂并雇用更多血汗工人带来的结果，比如19世纪曼彻斯特的纺织厂，或者今天孟加拉的纺织厂。简简单单一个公式就阐明了经济增长的原因。回到该公式诞生的时代，也就是20世纪50年代，用杜邦（DuPont）当时的理念来描述就是“.....化学创造了更好的事物，让生活更美好”。

对后来人而言，这个公式其实预言了硅谷（一个在索洛模型提出25年后才逐渐出现在公众视野中的地名）这样的创造中心才是经济增长的原动力。由此来看，自由市场资本主义并不仅仅根据比较优势进行贸易，并在此基础上产生现今丰富的商品和服务；同时，它也通过应用新

想法不断丰富商品和服务。

索洛余值与欺骗行为

索洛的计算和结论大部分是正确的。但是，索洛的理论也是一首经济学赞歌，反映了20世纪50年代经济学者的天真。索洛认为新想法会促使人们不断进步，但自从那时起，美国以及世界大部分地方已经发展出一个与索洛理论截然不同的观点。这就好比美国历史也总会有阴暗的一面：尤其是在对待美洲原住民、非洲裔美国人、西班牙语裔、亚裔美国人、女性和同性恋的问题上。本章开篇提到了《新世界交响乐》，其作曲者安东·德沃夏克（Antonín Dvořák）将黑人灵歌和美洲原住民舞蹈融入其中。⁷与此类似的是，标准的美国历史不再是一部筚路蓝缕、开拓进取的历史，也不再是那个尼克松在“厨房辩论”^[1]中获胜的美国的历史。

既然任何事物都有不完美之处，现在就让我们来看看索洛的理论究竟哪里不完美。根据他的理论，新想法不仅刺激了经济增长，也在持续推动经济增长。如果新想法完全是技术领域的，这当然就是一个自然而然的结论：好的新想法使得人们可以用更少的劳动力生产更多的产品。但是，并非所有新想法都与技术相关。许多想法甚至连思维的核心内容都是关于如何利用他人的。每一个心理健康的人都能够感知他人的想法。这是人类最显著的特点之一。它让人们对他人的产生同理心。

不过，这个特点也有其消极的一面。它也意味着，人们能够想出手段，骗别人做一些满足自身利益但于他人无益的事情。结果是，大量的想法不是关乎技术的，也不是利人利己的。相反，它们是关乎如何去损人利己的。此类新想法在本书各章中比比皆是。例如，我们已经看到拉斯韦加斯让人上瘾的老虎机，评级机构把变质的“牛油果”（劣质的金融衍生品）标为AAA，哈撒韦衬衫厂的销售手段以及除草机上的参议员，

被精心放置于橱窗里的小狗。此类事例不胜枚举。

这意味着，人们对经济增长的理解不像表面看来那么清楚。经济增长的指标（比如人均收入）也许准确地反映了经济变化，但是这些变化并不都是有利的。索洛余值反映了“技术进步”的说法仅仅是一个假设，这种假设反映了当时人们的普遍看法。现在，大家必须从一个更为广阔的视角更为仔细地审视经济增长。

我们认为，并非所有给人们提供更多选择的发明都是好的，我们将会通过接下来的三个例子说明有些发明是好的，有些则用心不良。

三项发明

脸谱网。电灯最好的设计之一就是有关，它让你可以关灯。脸谱网也是可以“关掉”的，但是据我们在耶鲁大学采访的学生们讲，脸谱网的使用者们经常缺乏足够的意志力来关掉页面，即便他们明知不上脸谱网可以让他们更开心一些。

我们的受访者差不多都面临这个困境。受访者会畅谈使用脸谱网的直接原因。据他们所说，就是“用它来跟朋友聊聊天”，看看“信息”。但是随着谈话的深入，他们更为激烈的情绪会喷薄而出，显现出对脸谱网的爱恨交织的情感。脸谱网的首要作用并非如一开始声称的那样，仅仅是为了朋来友往，而是一个让人“获得心灵慰藉”的载体。通过这个载体，我们的受访者可以得到一种在别的地方很难得到的社会认同。

耶鲁大学本科生的生活是充满挑战的。举例来讲，一位招生办公室的老师曾告诉2009级新生，当年申请入学的都是才华横溢的佼佼者，如果全部录取，可以组建两个完全不一样的班级，即便超出当年的招生名额，招生办公室也完全不后悔做出这样的决定。因为这种激烈的竞争，尽管已身处顶尖学府，学生们仍然需要很强的认同感。因此，学生会跑

到另一个虚拟的空间，那里通行另一个自己会受到尊重的准则，例如来自脸谱网朋友们的“赞”。这种行为完全可能是一种健康的心理调节。

由于受访者对“赞”的渴求，他们对脸谱网爱恨交加。其中一名受访者告诉我们：“你不能总是把你家狗的照片传上去秀，因为这很无聊。在那里，要么搞笑，要么刺激，要么就真的要非常吸引人。”一位受访者表达了对“过去”（仅仅是一两年之前，在点赞风靡之前）的怀念之情。她义愤填膺地谴责点赞这种你死我活似的竞争。

我们也了解到脸谱网的另外一面，就是它在推出点赞选项之前是如何为大家服务的。一位耶鲁大学的学生告诉我们，脸谱网用户仅仅上传他们最美好的、最让人羡慕的时刻。但是这些时刻很难让她感到认同，“还有一些时候我会痛恨脸谱网，比如像现在这样——当我身处寒冷的纽黑文时，其他人在更暖和的地方。我想让自己不去在乎，但现实是我将继续看大家晒海滩上的照片并无可奈何地忍受这一切”。

我们在耶鲁大学采访中的发现与洪堡大学的一项研究结果是吻合的，后者的研究也是有关“脸谱网用户的情绪问题”。在我们的采访中，当被问及其他人为什么有可能会对使用脸谱网感到“沮丧和厌倦”时，大约3/5的人（86%的人）提到了社交原因，诸如“嫉妒”、“缺少赞”、“社交孤立”⁸，并且没有被邀请”参加活动等。在被问及他们上一次使用脸谱网是何感受时，30%的人提到嫉妒，这与洪堡大学受访者的反应形成鲜明对比。洪堡大学受访者只有1%的人承认有这种嫉妒的感觉。⁸

脸谱网是好还是坏？它只允许表达“赞”，但不允许表达“不赞”。这意味着只能获得正向的认同。有意思的是，我们没有一名受访者提到他们在给朋友点赞时是开心的。但是，脸谱网上的每个“赞”都是慷慨大方之举，这给点赞者和被赞者双方都带来了尊严和尊重感。我们的受访者也认为，脸谱网的虚拟世界也与真实世界强烈并积极互动着，他们的脸谱网好友更多的是现实世界的朋友。实际上，他们对真实友谊的渴求

也是脸谱网受欢迎的一个重要原因。如果你的所有朋友都泡在脸谱网上，不用脸谱网就好像不参加人人都会到场的派对一样。

但是脸谱网并非没有负面作用（正如耶鲁大学受访者以及洪堡大学受访者所说的）。脸谱网在哪里起负面作用，哪里就会有一个新发明。罗伯特·莫里斯（Robert Morris）和丹尼尔·麦克达夫（Daniel McDuff）是麻省理工学院的学生，他们开发出一款他们自称为“The Pavlov Poke”的软件。安装该软件后，如果你浏览脸谱网超过一定时间，你的电脑就会给你来个电击。⁹

处处排名。现在说说另一个创新（经济学家会称之为“技术进步”）的例子。考虑一下美国联合航空公司诱导消费者乘坐飞机所采取的方法。跟19世纪等级制的思路如出一辙，联合航空公司搞出了一箩筐的头衔和身份。在一架大型飞机上，登机顺序不仅仅取决于舱位等级（头等舱、商务舱、舒适经济舱以及经济舱）¹⁰；还取决于航空公司授予的“精英”身份：全球服务、1K、白金卡、金卡以及银卡会员。无论是他们自己的排名还是其他人的排名，人们对这些身份排名非常在意，对此，航空公司发明了一个绝好的欺骗方法：它们只需要在一旁静候，看着自己的客户历经千辛万苦累积里程数并拿出联合航空维萨卡，来获得航空公司创造的这些“精英”头衔。

我们就像看洛兹·查斯特（Roz Chast）的漫画一样看着这些人登机。这里补充一下，洛兹·查斯特是《纽约客》的漫画家，她用滑稽的表达方式画画，还用文字反映出这些人的真实想法。我们想看看，如果让她画出这一场景，会如何表达出当时全球服务会员和头等舱乘客对挤在空客飞机尾舱里的普通乘客的感受。反过来，我们也想看看那些普通乘客的想法。实际上，我们完成的（对耶鲁学生的）一些采访证实了我们对那些可能的文字框内容的猜测。其中一位受访者用“优越感”这个词说出了谜底。“有几次我真的坐了商务舱，对于能够优先登机，我暗爽不已。”她如此告诉我们。¹¹

当然，航班座舱的身份排名其实对生活影响不大。但是15年后，记者尼古拉斯·莱曼（Nicholas Lemann）写了一本书，涉及一项十分重要的排名：美国教育考试服务中心（ETS）的学术能力测试（SAT）。¹²在20世纪三四十年代，那时候只有参加了预备学校，比如艾塞特中学或者格罗顿中学，并且家在灯塔山（波士顿）的学生才较有可能上哈佛大学。当时的改革者们，也就是创立ETS和推动SAT的人，他们希望放宽入学条件，更多地注重“智力”，他们认为智力是可以通过测试测量出来的。¹³他们的创新生根发芽，（莱曼之后）拼成绩排名已经替代了拼家庭出身，成了新的标准，但这也不是没有问题的。一种新的“精英领导制”诞生了。实际上，一个人一辈子的归宿，甚至他的薪水，越来越取决于大学学位。没有这个学位，亚伯拉罕·林肯，哈里·杜鲁门，或者希德尼·文伯格，都毫无出人头地的机会。SAT本身在决定年轻人是否上大学或者在哪里上大学方面发挥了重要作用。现在，教育排名十分普遍。他们从小就开始了一场经济学家雷米夫妇所称的“幼儿竞争”（the Rug Rat Race）。¹⁴排名不只停留在SAT和高中里。大学自身会有排名¹⁵；大学学生有排名（尤其是如果他们准备深造的话）；大学教授发表文章的期刊也有排名¹⁶；教授也会有排名，排名依据就是他们在哪里发文章以及发表的次数。¹⁷

这些排名自有其作用。学生为了考试而学习，老师为了考试而教学，教授为了满足期刊发表的指标而搞科研，这些都造成了巨大的扭曲。但是，强调排名导致的其他问题可能比这些扭曲更严重。那就是，这些等级高的人往下看那些排在他们下面的人时心理上的扭曲，这不由让我们又回想起了洛兹·查斯特的漫画。大家已经看到了此等“暗爽不已”的副作用。过去，美国联合航空公司常常让带孩子的家庭优先登机。出于对同行乘客的尊重，美国联合航空公司将出台一项新规定，2012年4月，美国联合航空公司改变了政策，传统的做法不复存在。¹⁸

正如脸谱网一样，人们对教育排名有着一种复杂的情感。我们认

为，大众更喜欢通过ETS来区分资质的社会，而不太喜欢以家庭出身为判断标准的社会。但是我们对这种注重排名的教育体制持保留意见，因为一个被认证为“精英”的人会对那些被视为“下等”的人抱有鄙视的态度，这种态度会伤害每一个人。大家真的喜欢自由市场吗？是的，但不完全是。

卷烟机。比才的歌剧《卡门》（Carmen）的情节设定在19世纪20年代的西班牙塞维利亚，主角卡门在制烟厂工作。¹⁹如果故事发生的时间被设定在差不多80年之后，那么戏中的她很可能就会有一个不同的职业：19世纪80年代，弗吉尼亚人詹姆斯·本萨克（James Bonsack）发明了卷烟机，这台机器能够极大地减少制造香烟所需的劳动力。²⁰在下一章中，我们会描述这项发明对人类福祉的负面影响。

^[1] “厨房辩论”指的是1959年7月在莫斯科举行的美国国家博览会开幕式上，时任美国副总统理查德·尼克松和时任苏联部长会议主席尼基塔·赫鲁晓夫之间一场关于东西方意识形态和核战争的论战。为了这次展览，整个展馆都布置了美国人心目中能拥有的一切。展馆内到处都是现代自动化休闲娱乐设施，用以展示美国规模巨大的商品经济和市场经济的成果。辩论发生在一个美式别墅样板间厨房展台前，参观过程中，两人开始争论起资本主义经济体系和共产主义（社会主义）经济制度的优劣。这次辩论正值冷战规模扩大时期。大多数美国人认为尼克松赢得了这场辩论，他在本国的威信也因此大增。——编者注

第八章

烟草与酒精

在现代美国，如果要问哪些产品最容易引诱消费者上钩，则非以下四大瘾品莫属：烟草、酒、毒品和赌博。瘾君子真正的口味往往被瘾品本身所绑架：瘾君子消费的瘾品越多，他对瘾品的需求就越多。¹

在本章，我们会继续讨论烟草和酒这两种瘾品。在现实生活中，人们对这两种瘾品的态度截然不同。现在，人们认为吸烟很愚蠢——在69%的美国成年吸烟者都想戒烟的情况下，居然还有人想去吸烟，这的确看起来很愚蠢。²与之形成鲜明对比的是，人们认为饮酒——至少适量的饮酒是有益健康的。下面，我们将会看到，为何吸烟会变得声名狼藉，而饮酒却不是如此。

吸烟与健康

如果我们将时光倒回到20世纪20~40年代，可以发现，吸烟在当时被认为是尊贵的事情。吸烟使你性感，吸烟使你潇洒。一个著名的契斯特菲尔德牌香烟广告给出这样一幅场景：一位优雅的男士和一位迷人的女士浪漫地坐在海边，男人正在点燃一根卷烟，旁白是：“呼出我的风格。”³

随后，这一切发生了逆转。自从16世纪欧洲人在新大陆发现了烟草，人们就怀疑烟草对健康有不利影响。⁴但是直到20世纪50年代，才有可靠的统计数据证实这一点。这个答案到来得如此之晚是因为一项发

明的诞生。在19世纪，烟斗和雪茄并非稀罕之物，但是人们多是嚼烟草然后吐掉。这是烟盂之所以存在的一个原因。但是到了19世纪80年代，卷烟机被发明出来。在1900年，卷烟业在烟草产业中无足轻重，美国人年均消费量仅为49支。到了1930年，这一数字攀升至1 365支；到了1950年，达到了3 322支。⁵这一数字的攀升与肺癌的蔓延相吻合。在1930年，肺癌死亡案例不超过3 000例。到1950年，这一数字达到了18 000例。⁶

在20世纪40年代，两组研究人员——一组在美国，另一组在英格兰，找到了一个简单的测试方法。这种方法可以用来验证吸烟是否导致了肺癌蔓延。他们比较了肺癌病人与精心匹配的对照样本的吸烟史。在美国，埃瓦茨·格雷厄姆（Evarts Graham）与厄恩斯特·温德尔（Ernst Wynder）构建了一个样本，包含684例肺癌患者及作为对照的在美国医院的普通病人。格雷厄姆在圣路易斯的华盛顿大学医学院工作，他成功完成了第一例癌症病人的肺部切除手术，温德尔则是一个热切求知的年轻医学院学生。⁷通过比较癌症病人组与对照样本组的吸烟习惯，他们发现吸烟者患肺癌的可能性是不吸烟者或者轻微吸烟者的7.5倍。⁸格雷厄姆一开始并不相信吸烟引发肺癌的说法。（他问道，既然吸烟的时候烟雾是进入双侧肺叶的，为什么肺癌通常只发生在一侧肺叶上？）不过在温德尔的劝说下，他还是进行了这项实验研究。⁹看到了实验结果后，他不但自己戒了烟，还加入了倡导戒烟的推广运动中。¹⁰

同时，在大西洋的另一边，还有一个相似的老年人与青年人的组合——A·布拉德福德·希尔（A. Bradford Hill），伦敦大学卫生和热带医药学院的一位医学统计教授，以及理查德·道尔（Richard Doll），一位流行病学的新生代研究者。他们在来自伦敦的医院的对照样本中获得了同样不容置疑的结果。对于那些吸烟更多的人，成为肺癌组（而不是对照样本组）成员的可能性系统性地提高了。¹¹格雷厄姆和温德尔在《美国医学协会杂志》（Journal of the American Medical Association）上发表了

他们的研究成果；希尔和道尔的发现则于1950年发表在《英国医学杂志》（British Medical Journal）上。

紧接着，非流行病学的证据证明了癌症与吸烟的生物学联系。当格雷厄姆、温德尔以及他们的后继者阿代尔·克罗宁格（Adele Croninger）将卷烟焦油涂在小鼠后背上，59%的小鼠发生了病变，44%的小鼠得了癌症。¹²控制组小鼠则没有一只发生病变。奥斯卡·奥尔巴哈（Oscar Auerbach）及其合作者解剖检验了吸烟者和非吸烟者的肺部，他们发现吸烟者更易出现癌症前兆。¹³

听到这些坏消息后，烟草行业做出了自己的回应。烟草行业联盟（包括美国五大烟草公司）是形象包装的专家。之前，它们就已经将广告业中的精英吸纳进来。（我们的两位朋友拉斯克和奥格威正是其中一员。但是拉斯克在20世纪40年代就成为抗癌的领军斗士；¹⁴并且，当癌症与吸烟之间的关联变得清晰时，奥格威拒绝为卷烟做广告。）¹⁵烟草行业联盟转而求助伟达公关公司。¹⁶这个公司的任务就是讲述一个新故事，用来扭转公众从顶尖医学期刊那里得到的吸烟会导致癌症的观点。

烟草行业无法反驳那些表明肺癌病人比控制组病人更有可能吸烟的证据，也无法反驳证明卷烟焦油与癌症有关系的科学证据。它们听从伟达公关公司的建议，做了一件巧妙的事情，制造了怀疑。就像我们将要在第十章提到的，金融家迈克尔·米尔肯（Michael Milken）意识到，公众很难区分两种“垃圾债”，烟草行业也意识到了这一点，同样的，公众也很难区分两名“科学家”。格雷厄姆、温德尔、希尔、道尔、克罗宁格、奥尔巴哈，以及其他人都发现了强有力的不利于烟草销售的证据。但是烟草公司知道他们能够找到其他“科学家”（尤其是在吸烟者中），他们会坚决指出吸烟与癌症之间的联系还没有“被证实”。他们设立了一个独立研究所，由独立的烟草协会研究委员会运营，受到一个独立的科学咨询委员会（SAB）监督。¹⁷

由烟草行业联盟选择的SAB的领导同时也是烟草协会研究委员会的主任，这并不是偶然的。我们有必要看一看他们精心选择的克拉伦斯·利特尔（Clarence Little）的职业经历与性格特点，因为我们可以据此了解烟草产业是如何让大众怀疑对其不利的结论的。利特尔确实是一位著名的科学家，在还是一名遗传学研究生的时候，他就已经创造了一个同系交配小鼠品种。他在遗传学上的兴趣起源于他的早年经历，当时，他的父亲（其退休前是一位干货代理商，退休后养了一条狗）将饲养的技艺传给了他——利特尔的父亲在他三岁时送给了他一群鸽子，他的饲养生涯由此开始。¹⁸利特尔带着自己的天赋来到哈佛大学，作为本科生，他让一对兄妹小鼠完成了交配，后来又在哈佛大学读研究生并留校任教，并以同系交配小鼠的制造者出名。在利特尔最重要的研究成果中，他发现将肿瘤从一只同系交配小鼠移植到杂交小鼠上是可能的，但是反之则不行。¹⁹当烟草行业发现利特尔时，他们意识到他们已经找到了那个“相信”癌症来自遗传的人；这意味着，现有的医学证据无法证实吸烟导致癌症，因为癌症来自坏基因^[1]。这些打着科学标签的观点被利特尔的政治和社会活动不断强化。利特尔相信优生学（“不适者”应被绝育），并在1928~1929年成为优生学大会的主席。²⁰

烟草行业这次没有选错人。利特尔的管理天赋也使他成为缅因大学和密歇根大学的校长。他对自己的研究结果坚信不疑。无论证据如何，他都坚持认为吸烟导致癌症还没有“被证实”。²¹他相信还有必要进行更多的研究，但是利特尔所负责的烟草研究所从来不拨款用于研究卷烟焦油与癌症的关系。利特尔精力过人，常常以令人难忘的方式大放厥词（例如，作为密歇根大学校长，他认为“某些大学教职员工是美国最无所事事的人”）。²²

伟达公关公司正是通过把利特尔以及有同样想法的人拉进科学咨询委员会和烟草协会研究委员会，重新“阐释”吸烟与健康的关系，从而为烟草行业开脱。这样做的结果是，带来了一场关于吸烟是否导致癌症

的“科学论战”。哥伦比亚广播公司著名的调查栏目的记者爱德华·R·默罗（Edward R. Murrow）安排了两场关于“论战”的节目，利特尔和温德尔都接受了采访。无论证明“地球是圆的”（吸烟导致癌症）的证据多么有力，电视节目里都会把它与“地球是平的”（吸烟不会导致癌症）的证据放在一起比较，显得二者难分胜负，同时，默罗在整个节目中竟然烟不离手。

这些关于吸烟是否有害健康的辩论最终导致了一份历史性文件的出台：《1964年卫生总署报告》。该文件的结论不再模棱两可，它明确指出，吸烟有害健康。该报告代表了美国政府的官方立场，用通俗的语言来说，吸烟太蠢了；用官方语言说，卫生总署的研究表明，吸烟危害您的健康。²³

约翰·肯尼迪总统的卫生总长卢瑟·特里（Luther Terry）建立了一个调查吸烟是否有害健康的咨询委员会。正如其官方标题（“吸烟与健康：咨询委员会对卫生总署的报告”）所显示的那样，这份报告事实上来自这个委员会。²⁴报告不仅回顾了有关癌症和吸烟之间关联性的科学证据，它还比之前所有的流行病学研究，比如格雷厄姆—温德尔和希尔—道尔的研究，更加令人印象深刻。

报告综合了7个有关死亡率与吸烟关系的不同研究的结果——这些研究来自美国、加拿大和英国，总共记录了112.3万位受访者的吸烟习惯。在每一例研究中，吸烟者都要与不吸烟的对照者进行比对。这些研究可以彻底追踪吸烟者的死亡人数：总共26 223人，并且还获得了每一个死者的死亡证明，上面注明了死亡原因。该委员会计算出如果吸烟者不吸烟，那么，由于疾病和年龄所导致的死亡人数应为15 654个。用报告的术语来讲，吸烟者的“额外死亡率”为68%。²⁵额外死亡率的产生并不仅仅是因为肺癌（吸烟者实际的肺癌死亡率是普通人的10.8倍），或者是因为支气管炎以及肺气肿（患这两种疾病的吸烟者实际死亡率是普通人的6.1倍），它涵盖了导致死亡的全部因素。例如，对于冠状动脉

疾病而言，吸烟者的实际死亡率是不吸烟者的1.7倍。在这7项研究中，吸烟者的实际死亡人数与普通人的死亡人数之间的差距是如此之大，以至于任何一个理性的人都很难得出吸烟不会危害健康的结论。

自从该报告发布以后，反烟草运动在社会上轰轰烈烈地开始了，并与烟草行业联盟抗争了50年。但烟草行业联盟并非全盘皆输。在美国，受言论自由的庇护，烟草行业联盟已经能够规避不利于烟草销售的包装规定；与美国相比，澳大利亚要求卷烟的包装要展示令人感到恐惧的图片，比如肺癌患者的肺部照片。²⁶烟草行业联盟也仍然被允许在印刷品上做广告，但在电视和广播上做烟草广告是被禁止的。²⁷在由46个州政府起诉的案件的判决中，烟草公司同意支付2 060亿美元，以补偿各州在因吸烟引发的健康问题上所增加的开支。但是，对烟草公司而言，他们实际上只花了很少一笔钱就一劳永逸地解决了自己的麻烦。²⁸

烟草行业联盟没有全盘皆输，反烟草运动也是一样。这项运动取得的每一个胜利都离不开卫生总署报告中提出的吸烟致癌的结论。反烟草运动的胜利主要体现在对这个结论的广泛宣传上。首先，26岁的律师约翰·班茨哈夫（John Banzhaf）在纽约控告了联邦通信委员会。根据指控，在其批准的公平使用原则下，只要一家电视台播放了卷烟广告，他们就有义务出于公众利益的考虑提供相同时长的宣传来展示烟草的危害。令人惊叹的是，联邦通信委员会同意了，但它只同意用1/3的时长，而不是如前所要求的相同时长。²⁹反吸烟广告通过触目惊心的图片以及令人毛骨悚然的黑色幽默来展示吸烟的危害。它的效果如此之好，以至于烟草行业联盟不得不寻找对策。反烟草运动还支持一项旨在全面禁止烟草产品电视广告的法令。³⁰反吸烟广告以及随后对烟草电视广告的禁令打破了斗争双方的平衡：吸烟很愚蠢（反烟草）的观念战胜了吸烟很潇洒（烟草行业联盟）的观念。

反烟草运动还赢得了另一场不可思议的胜利。烟草行业联盟除了炮

制科学怀疑外，还强调吸烟者的选择权。但是反烟草运动有力地批驳了这种说法：如果认为吸烟者有权选择吸烟，那么在室内的非吸烟者选择不吸烟的权利就被剥夺了。套用烟草行业联盟的逻辑，你在室内吸烟危害了我的健康；你作为吸烟者，侵害了我作为不吸烟者的权利。在亚利桑那州，由于呼吸道疾病的流行，反二手烟运动蓬勃兴起。1973年，在公共场所吸烟被禁止。³¹现在，在全美，我们看到吸烟者只能在室外吸烟。他们难堪的表情无言地传播着这个信念，即吸烟很愚蠢，毕竟，没有人想要成为瘾君子。

在卫生总署报告发布之后，吸烟从看上去很潇洒逐渐变为很愚蠢。过去，42%的美国成年人（53%的男性，31%的女性）吸烟³²；现在仅有18%的成年人吸烟（20.5%的男性，15.3%的女性）。³³吸烟者的比重在过去50年中每年稳定地下降0.5%。³⁴现在不仅吸烟者的比重更小了，那些吸烟的人也吸得更少了。1965年，吸烟者平均每天吸掉包烟；现在，他们平均每天只吸9/10包。³⁵

我们有如此进步确实是个好消息。但是，革命尚未成功。据美国疾病控制中心估计，2005~2009年，全美的死亡案例中差不多有20%是由吸烟引发的。³⁶（即便乐观地认为这些数字存在被高估的可能，但是可以确信的是，吸烟对于健康是极其有害的。）在这方面，我们自己都有痛苦的记忆。对于本书的作者（乔治和罗伯特）而言，我们的朋友伊娃、乔、约翰、彼得、米格尔、玛格丽特、理查德、费希尔、安东尼，以及其他许多人都受到了烟草的伤害。我们不希望类似的事情也发生在我们的父母、兄弟姐妹或者子女身上。现在，随着经济的全球化，吸烟也一样全球化，美国烟草业在其中起到了相当大的推动作用，正所谓“吹出他们的风格”。

为了应对烟草行业联盟的诱惑，反烟草运动已经有了一个持续而有力的武器，那就是传播“吸烟很愚蠢”这一信念。1964年发布的卫生总署

报告在这方面居功至伟。

烟草行业联盟的案例佐证了本书的一个中心思想，那就是，如果存在一个欺骗均衡，烟草行业联盟一定会采用我们前面描述过的引诱策略，因为这对它们来说有利可图。并且，烟草行业联盟又恰好找到克拉伦斯·利特尔来为它们辩护。利特尔是一个天才却偏执的科学家，他夸大了遗传因素对癌症的影响，以此来排除吸烟等环境因素的影响。为了引发人们对“吸烟有害健康”这个观点的怀疑而收买无良学者，就是一种欺骗均衡：即便没有利特尔，烟草公司也会找到其他的合适人选。

酒精

目前，虽然人们在吸烟的危害性上已经达成共识，但是在饮酒的问题上却缺乏共识。这里所说的共识就是酗酒对健康也构成严重的危害，但是酗酒的情况并不多见。这个论断来自国家酒精滥用和酗酒问题研究所的酗酒生命历程标准统计数据。根据美国国民酒精依赖及其现况的流行病学调查（NESARC），男性青年（18~29岁）中有13%表现出“酒精依赖”的特征；对于中老年人（45~64岁），这一比重下降到样本总体的3%以下。对于女性而言，流程度更低：在18~29岁的人群里有6%，在45~64岁的人群里有1%。³⁷来自疾病控制中心的统计数据也反映了类似的结果。根据他们的核算，死亡总数中的3.5%是由于饮酒过度。³⁸这些统计数字总结了美国社会中酒精危害的基本情况。酒具有严重危害，而且影响了许多人。但是，这种危害主要发生在占人口比重较小的一部分年轻人身上。与此同时，人们通常认为，饮酒是派对或者庆祝活动的必要元素。广告商利用这一点大做文章，描绘了欢闹的帅哥靓妹们举杯畅饮的画面。在这种场景下，提起酒精危害有点令人扫兴。

但是，尽管讨论还不充分，我们还是要来扫大伙的兴。这是因为，无论NESARC以及其他调查的结论有什么差别，它们有一个毋庸置疑的

共同观点，那就是酒精的危害可以与卷烟的危害相提并论。作为一种慢性镇静剂，酒精直接影响了占样本总数的3%或者4%的人的健康。而且如果考虑到酗酒者的家庭成员的话，那么更是影响了占样本总数的15%~30%的人的生活。

支持这一观点的最重要的证据来自一项不同寻常的研究。回溯到20世纪30年代，一家连锁百货商店的创始人被哈佛公共医疗保健部的负责人说服，资助了一项对哈佛大学学生生命历程的持续研究。³⁹研究者会依据学生的心理和生理健康状况而挑选出来合适的对象。这项研究的目的在于发现幸福生活的决定因素。正如这些年轻人所展示的一样，他们的禀赋和起点是其通往幸福生活的有力保障。⁴⁰在研究中，1939~1944级的班级中有268名学生被挑选出来⁴¹，这项研究持续了超过75年，由4个不同的课题负责人相继接手。第三个负责人，乔治·瓦里恩特（George Vaillant）已经成为《哈佛研究成果编年史》（Harvard Grant Study）的特约编纂者。⁴²

这项研究的首要发现就是酒是如何影响这些潜在精英的生活的。这些人中有23%曾在一生的某些时候酗酒。⁴³其中，大约7.5%的人曾受“酒精依赖”的折磨。⁴⁴另外，在瓦里恩特看来，酒精依赖对于他们的影响并不仅限于青年时期，因为这是一种慢性的削弱生理和心理功能的疾病。这些滥用酒精者的平均寿命不仅比其他非滥用酒精者更短⁴⁵，而且社交能力也更低。

令人惊讶的是，瓦里恩特指出酗酒对人格有不利影响。早在哈佛大学的这项研究之前，精神病学家就关注了酒精与人格的关联，他们普遍认为，酗酒在很大程度上是由不幸的童年所导致的。在这个非常弗洛伊德式的观点看来，这是糟糕而冷酷的父母催生出来的自然结果。精神病学家们对此观点有极为充足的证据：他们常常看到那些酗酒者在沙发上讲述他们悲惨的、受虐的童年经历（也许是精神病学家诱导的）。但是

哈佛大学的这项研究中还包含了一个重要且独特的发现。在研究一开始，资深的采访人不但询问了学生关于自己童年经历的问题，他们甚至还访问了学生的家庭，采访了学生父母。这些过往采访表明，酗酒者与他们不酗酒的同辈们相比并无差异。相反，数据表明，正是酗酒本身改变了他们的人格，将他们变成如今这个满腹牢骚的人。⁴⁶瓦里恩特得出了一个更为一般性的结论：酗酒剥夺了酗酒者与他人亲密相处的能力——他将这一能力看作不酗酒者更幸福的原因所在。此外，酗酒不仅仅危害酗酒者本人，还同样伤害着他的妻子和孩子。这些结果在深入的精神病学访谈中被揭示出来。这个结论同样可以通过冷冰冰的统计数字得出，夫妻双方有任何一方酗酒都会导致更高的离婚率。⁴⁷

酒精依赖毁掉一生的一个案例是弗朗西斯·洛厄尔（Francis Lowell）的故事。⁴⁸他以优异的成绩毕业，“二战”期间参军服役，加入了盟军深入德国的先遣部队，并在穿越莱茵河和攻占鲁昂的战斗中功勋卓著，获得了三枚勋章；之后，在哈佛法学院以前10%的排名毕业；之后加入了一家纽约的知名律师事务所。他的一生本可以继续如此辉煌地度过。但是他最后恢复了大学时期的周末纵酒恶习。30岁时，他在20多岁时遇到的女人，也是他一生的挚爱，拒绝了他的求婚，拒绝的理由是他过度饮酒。此后，他们两人都没有嫁娶。直到23年后这位女士的母亲去世，此后不久，她嫁给了另外一个人。可怜的弗朗西斯从那时起只对一个人有信心：他自己。他仍然继续从事法律事务，但是他在每个星期五午饭之后就纵酒豪饮，一直喝到星期日，以至于经常在星期一旷工。

我们不认为瓦里恩特的观点无懈可击，他的研究中存在主观因素。但是，我们还可以找到其他支持类似观点的证据。2006年，《奥克兰论坛报》（Oakland Tribune）的记者戴夫·纽豪斯（Dave Newhouse）参加了他在门罗—阿瑟顿高中班级的50周年聚会。1956年，门罗园/阿瑟顿还仅仅是一个平静的郊区，而非现在的“硅谷”中心。在这次聚会中，纽豪斯采访了28位同班同学，将他们的尘封往事写进了一本书，取名《老

熊们》（Old Bears）。⁴⁹这些老毕业生高度诚实地讲述了他们的喜怒哀乐。在人生的这一节点上，他们似乎的确想要如实倾吐心声。

对于老毕业生中的大部分人，他们的完满人生的核心是他们对自己丈夫或妻子的爱。但是，对于其中一小部分人而言，酒取而代之，发挥了重要的作用。对于28人中的6位，在他们人生中的某个阶段，酒精占据了他们的生活。这个班级的班长，也是班里的橄榄球明星，娶了他的高中女友。他在帕洛阿尔托开了一家律师事务所，有了孩子，最后却以离婚告终。不久，他又多次因酒后驾驶罪被捕，被投入圣昆丁监狱。⁵⁰另一位毕业生嫁给了她在斯坦福大学的一位英文老师。但是，她后来发现自己如此纵情喝酒以至于成天浑浑噩噩。但酗酒没有毁掉她的生活：她离婚，最终戒酒，并且获得了纽瓦克的罗格斯大学的终身教职。⁵¹木匠比尔·劳森（Bill Lawson）的第一段婚姻在维持了24年之后结束了。他的妻子苏珊抱怨他喝酒太多，但他辩称自己没有。之后，他离婚了，并在随后的14年里保持单身（几乎与这个班级重聚的时间跨度相同）。⁵²第四位老熊在忍受了与酗酒者长达22年的第二次婚姻后最终离婚。⁵³以及另外两位，包括纽豪斯本人，吐露了父母酗酒给他们造成的永远的伤痕。⁵⁴尽管样本较小且不够精准，老熊们的故事与瓦里恩特的哈佛大学毕业生的故事如出一辙。

这就把我们带回到最基本的问题，即酒精如何影响了我们的生活。我们来看看为什么NESARC和其他对于酒精滥用的标准统计测量会低估酒精对我们的不利影响。瓦里恩特把受害者失去亲密沟通能力视为酗酒的主要症状，在我们看来，如果维兰特的观察是正确的，这才是导致酗酒者幸福水平更低的真正原因。NESARC的数据依据的是美国精神医学会的统计手册和诊断学对酒精滥用和酒精依赖的定义。“酒精滥用”的认定基于对一系列类似如下问题的肯定答复：“（你曾经）因为你的饮酒或者因饮酒而患病从而导致工作或者在校学习出现问题吗？”“酒精依赖”的认定条件更为严格，必须要对诸如“（你至今曾有过）在一段时期

内，你不断地喝酒，而且比你想要的时间更长？”的问题给出肯定答复。⁵⁵ NESARC对这些问卷受访者的回答是完全保密的。但是这并不意味着受访人讲的是实情。需要注意的是，匿名的受访者有可能并不情愿承认“我是酗酒者”。这个推测有事实依据：NESARC受访者报告的酒类消费额仅占美国酒类总销售额的51%。⁵⁶ 不过，这仅仅是一种可能，纽豪斯和瓦里恩特也许还需要调整他们的采访策略才能真正地识别酗酒者。不过，如果瓦里恩特的发现是对的，那么，酗酒的真正危害在于它对酗酒者人格的主观的、难以察觉的改变。

值得注意的是，与吸烟有害一样，酗酒有害的说法在20世纪40年代末也销声匿迹了。不过，即便是经验丰富的外科医生格雷厄姆要证实吸烟导致肺癌也非易事。因此，我们不清楚酒精如何影响生活也在情理之中。毕竟，诊断肺癌要比判断什么导致肺癌容易太多了。但是，我们对于酒精的危害缺乏认识是有更深层原因的。肺癌研究的结果明确地支持了卫生总署关于吸烟有害健康的说法。而对于酒精，则缺乏类似的证据。这是因为对于酒精危害的研究仍然在很大程度上缺乏资助。与其他癌症研究相比，酒精病理学和酒精研究领域显得毫无进展。

但是，这就把我们带回到本书的核心观点，即商家用欺骗的方法来引诱消费者做出对自己不利的选择。相应的研究的匮乏使我们很容易上当受骗，因为我们不知道事实究竟是什么。

类似的，众多靠出售酒类产品获益的商家（比如啤酒、红酒和白酒的生产商、零售商以及饭店）也会炮制出一些论点，使得人们质疑酒精的危害。我们可以在许多地方看到他们摇旗呐喊。其中的首要问题就是他们反对对酒类增税。自从禁酒令结束后，酒类产品的税率就几乎没有变过。通过对酒类实行适度的征税（不能太高，否则就会鼓励酿制私酒）可以控制人们饮酒。杜克大学的菲利普·库克（Philip Cook）运用计量经济模型估计，乙醇价格翻一番（即酒类饮品中的酒精）会减少40%的需求。⁵⁷ 尽管没有人会以孩子们的生命担保说这就是提高价格（或税

收)的“真实”作用,但令人鼓舞的是,各种估算模型和方法全都指向了同样性质的结果:随着对乙醇征税的增加,乙醇的销量会下降。⁵⁸同样振奋人心的是,其他指标,比如机动车肇事率、摔伤致死率、自杀率,甚至是肝硬化死亡率也显示,增税不仅会影响轻度饮酒者,更会同样影响重度酗酒者。⁵⁹

但令人沮丧的是,公众没有利用这种控制酒类消费的方法,其实这类方法具有一个优势,那就是可以把收益用于抵消在其他地方减税带来的财政损失。这在美国联邦政府和州政府层面上都能够得到体现。在2013年,联邦对一罐啤酒征税5美分;对一瓶红酒征税21美分;对80度的白酒(威士忌、伏特加或者杜松子酒)征税2.14美元。⁶⁰各州的地方税率同样较低。例如,在马萨诸塞州,州政府对一罐啤酒征税1美分;一瓶红酒征税11美分;一瓶白酒征税80美分。⁶¹

我们之所以选择马萨诸塞州作为例子,是因为最近该地区的人们为了酒类行业的税收问题吵得不可开交。这里充分体现了酒类行业是如何引诱消费者从而保持低税负的。马萨诸塞州议会以过人的勇气通过了对酒类产品销售征收6.25%的营业税的法案。这笔款项专门用于对酒精和毒品上瘾者进行治疗的开销,同时也可以减少州政府财政赤字。虽然这部法案通过了,但是征税并未持续很长时间。原因是,制酒厂商大为不满,他们的销售额大幅下滑,因为顾客都去邻近的新罕布什尔州的商店买酒了。第二年,制酒厂商发起了一场针对撤销该税种的特别公投。其首要论点(在公投总结陈词中提到)是州政府对酒类已经征过税了,“两次征税,税上加税”。当然,他们没有提到该消费仅仅是每罐啤酒征税1美分。这次公投的成功说明了酒类行业为什么以及如何使消费税保持如此之低(尽管我们也应该提到马萨诸塞州的制酒厂商特别幸运,其他大多数州都不会免除酒类的营业税)。⁶²

在缓解酒精滥用方面一直不缺乏成功案例。坎迪斯·莱特纳

（Candace Lightner）在13岁的女儿被一位酒驾司机撞死后发起了MADD（反酒驾母亲们）运动。在那场可怕的故事中，司机逃逸了，孩子被留在了马路上。在20世纪70年代，大多数州已经把购买酒类的法定最小年龄降至18岁，这与获得投票选举权的年龄一致。MADD运动成功地将最小饮酒年龄提高到了21岁。她们也游说政府以争取在认定醉酒上使用一个较低的血液酒精浓度水平，她们还积极争取设立随机马路站点进行酒精检测。⁶³这项运动取得了相当大的成功。自从1982年以来，人均酒驾肇事率已经下降了72%。（同一时期，人均非酒驾交通肇事率也下降了6%。）⁶⁴

MADD运动尤其强调其教育意义，致力于传播酒驾的危害。MADD运动塑造了那些害死无辜者的酒驾司机的恶劣形象。实际上，超过82%的酒驾死亡要么是司机自己（66%），要么是当地居民（16%）。⁶⁵但是MADD运动的故事主角几乎总是无辜的旁观者，有时只是一位过路者，但从来都不是司机。⁶⁶值得注意的是，这个故事极其有力，与二手烟的情况如出一辙。就如同那些吸烟者走出门廊，他们的卷烟就是愚蠢的标志，从而抑制了吸烟一样，酒驾受害者的故事在降低酒精摄入方面发挥了显著作用。从1981年开始，美国人均乙醇消费量已经显著下降了18%。⁶⁷

但是，有关烟草和酒的最基本的事实是，它们很容易获取，而且税率并不高。烟草的易获取性意味着烟草商对吸烟者的引诱，而酒类的易获取性意味着制酒商对酗酒者的引诱。

^[1] 坏基因同时导致人更容易得癌症和更容易吸烟，这就意味着吸烟和癌症之间仅有相关关系而非因果关系。——译者注

第九章

为利润而破产

在本章以及下一章，让我们一起回顾一场现在几乎被遗忘的金融危机，即所谓的1986~1995年的储蓄和贷款危机。我们有必要重新审视几十年前的那场危机，从而更为深入地理解金融界的骗术，这种骗术十分常见却又难以察觉。

储蓄贷款协会是金融机构的一种形式，盛行于20世纪初的美国。模仿英国建筑协会，这些类银行机构吸收小额储蓄，并给参与储蓄的会员发放住房抵押贷款或购车贷款。这个动机是非常值得称赞的。但是，在20世纪80年代，大批的储蓄贷款成为骗子的工具，导致了这类机构的破产。破产规模惊人。对应的解决方案花费了纳税人大约2 300亿美元。¹但是更大的危害在于引发经济衰退：由危机造成的信贷紧张以及资产价格缩水非常可能是1990~1991年经济衰退的主要原因。²

储蓄和贷款危机距今较近，但源自不同的制度环境，展示了一个不同的欺骗均衡问题。特别是它采取了一种新的欺骗形式，被经济学家保罗·罗默（Paul Romer）和本书作者乔治一针见血地称为“为利润而破产”。³（多谢保罗同意我们参考他们二人此前的作品，从而构成这一章及下一章。）我们将看到在经典经济学中追求利润最大化的厂商是如何通过炮制有误导性的会计信息（有时是审计欺诈），来使自己破产，却保有利润的。

掠夺

只有孩子才会问，为什么破产法院在企业快要破产时会直接接管企业？答案再明显不过了：如果企业只有125 000美元，并且欠彼得77 000美元，欠保罗243 000美元，他们就得决定那125 000美元该如何分了。法院接管企业，是要确保彼得不会在保罗得到他那份之前过多地（换句话说就是非法地）拿走欠款。这就是为什么一旦企业要破产，法院马上接管的最直白易懂的解释。

但是（对于任何成年人而言，大家却懂得世上的事往往不像看上去的那么简单），这里还存在一个微妙的原因。如果有偿债能力的企业主今天用企业的钱支付自己一美元，那么他们就会损失明天的一美元及其将带来的利润。因为没有其他刺激因素，所以有偿债能力的企业主不会马上把钱取出来。相反，即使一个破产的企业主从其企业中额外拿出一美元，他们在明天根本不会有任何损失。为什么？因为破产企业为了偿还彼得和保罗的欠款，已经（在法律上）失去了其资产。由于所有者将一无所有，他们就像是纵横亚洲的成吉思汗军队：今天东西不拿走，明天就什么都不剩下了。于是，他们就有了洗劫的动力。

在本章，我们将看到储蓄贷款协会已经破产，但是监管者并没有跟进的情况。相反，为了有机会拿回储蓄贷款，他们让企业继续开展业务。这就给肆无忌惮的洗劫创造了机会。比如，以很低的价格收购一个存在如此问题的企业，然后尽可能地向储蓄贷款协会贷款，并通过会计障眼法找到一个渠道把贷来的钱转移出去，最后中饱私囊。⁴

一切是如何开始的

在20世纪80年代初，美国通货膨胀率升至13.5%。⁵时任美联储主席保罗·沃尔克（Paul Volcker）通过紧缩经济的办法解决了这个问题。他让利率飙升；世界上最可靠的债券——美国3个月短期国债，其利率在

1981年达到了14%。⁶ 1982年秋，以及1983年春，失业率升至10%。⁷在这场反通胀大战中，美国储蓄贷款协会——人们用于储蓄和住房抵押贷款的金融机构，也一并受到了冲击。它们之前以5%、6%、7%的利率发放了30年期固定利率抵押贷款。⁸它们需要存款以支撑这些抵押贷款。同时，它们该怎样去面对迅猛发展中的货币市场基金的竞争呢？这些基金对于消费者而言是另一种方便的储蓄方式。⁹所有经济学家都认为储蓄贷款协会将大量破产：尽管从账面上还看不出，但在经济逻辑上，这已经是板上钉钉了。储蓄贷款协会的投资所得（几乎全部是固定利率抵押贷款形式），不足以吸引到能够支撑这些抵押贷款的必要的储蓄。¹⁰

雪上加霜的是，储蓄贷款协会的担保人——联邦储蓄贷款保险公司（FSLIC）的信托基金没有足够的钱来弥补储蓄贷款协会的资产与债务差距。现有的借贷机构的存款只有依靠联邦政府的注资才能付清。不过，直到老布什政府上台，此类基金才获得批准。另一方面，这笔基金如何使用也是个大问题，但事已至此，我们别无选择。

游戏开始了

在游戏开始前，我们先来看一个简单的问题：假如破产机构没有被法院接管或者被监管机构关闭，那么到底会发生什么事情呢？我们将看到，本可以只花费纳税人大约330亿~490亿美元（以现在的美元来计算）就能解决的问题，却膨胀成为一个要花费至少是原来4.5倍的钱才能解决的问题。¹¹更糟的是，危机造成的间接损害甚至更为严重。加利福尼亚州和得克萨斯州的房地产市场在一夜之间由繁荣到衰败。¹²同样值得注意的是，正如我们将在下一章看到的，储蓄贷款协会破产，永久性改变了美国公司金融，不过这种影响已经超出了本书的讨论范围。

美国有多种方案可以用来延迟储蓄贷款协会的危机。政府在监管上

采取了一系列新措施，但由于储蓄贷款协会的财务问题过于严重，这些新措施注定失败。最开始，监管机构允许这些储蓄贷款协会支付一个超过上限的微小价差，这个上限是它们的竞争对手——商业银行的储蓄存款利率上限。但是，当利率在20世纪80年代初猛增到两位数时，储蓄贷款协会的主要竞争对手就不再是银行了，取而代之的是货币市场基金。当时，货币市场基金还是新鲜事物，它们的利率没有被设定上限。最终，这项政策失败了。储蓄贷款协会的监管机构——联邦住宅贷款银行，也在会计政策上做出细微的改变，即允许储蓄贷款协会破产经营。¹³但这个方案也同样不起作用。

于是，麻烦被丢到了国会。当时正流行放松监管，这种理念认为，储蓄贷款协会之所以破产是因为利率升高，如果放松监管，它们就可以避免破产。但是人们没有弄明白每一位婴幼儿父母都懂的道理：如果你让1岁大的孩子到护栏之外玩耍（放松监管），你必须更加小心地看着这个孩子，而不是相反。

于是，储蓄贷款协会就被放任自流了。1980年发布的《存款机构放松监管和货币控制法案》去除了储蓄贷款协会可以给存款支付的利率上限（当时，比5.5%更高一些）。¹⁴这给予储蓄贷款协会几乎无限制的资金供给，因为资金雄厚的机构，比如银行和券商，非常乐于给它们提供贷款，只要其支付的利率足够高（并且，自从FSLIC愿意为债务偿还做出担保，贷款更是滚滚而来）。¹⁵储蓄贷款协会过去一直在住房抵押贷款上有限制，现在这种限制条件也同样被放松了。1982年发布的《甘恩-圣哲曼法案》，允许它们最多可将其存款的10%借给开发商，并且，储蓄贷款协会的监管当局对这个法案的解释有很大的自由度。¹⁶储蓄贷款协会不仅被允许收取2.5%的贷款手续费，而且贷款可以用来支付开发商在项目承建期间所承担的利息。¹⁷

引诱与掠夺

现在，大发横财的机会多如牛毛。但是，基本殊途同归：接管一家储蓄贷款协会，通过从大机构获得存款，从而成倍提高它的“存款基础”。之后，贷款给“开发商”，“开发商”能够给它的储蓄贷款协会的朋友们捏造五花八门的支付名目，而这个“开发商”根本就没打算还贷。储蓄贷款协会同时还可以展示正常的利润，因为“开发商”可以用它获得的贷款来支付储蓄贷款协会的利息。会计欺诈构成了欺骗式掠夺的基础。

这一策略屡试不爽，许多储蓄贷款协会都这么做，并迅速地将自己的资产扩张到几十亿美元。得克萨斯州梅斯基特区的帝国储蓄贷款协会（Empire Savings and Loan of Mesquite）诠释了“得克萨斯策略”。¹⁸根据这一策略，在一开始，一伙串通好的开发商会以持续抬高的价格反复交易土地。这些交易的价格为“友好的”金融机构估价提供了“客观数据”。开发商以此估价为基础获得开发贷款，拿到贷款后，得以发展业务。这种业务的发展为开发商及其朋友们带来了丰厚的利润。开发商会以高利率支付储蓄贷款协会的贷款（在一开始就非常优厚的条件下）。但与此同时，钱也不必从开发商自己的口袋里拿出来，因为初始贷款包含了项目开发期间需要支付的利息。在最简单的方案中（尽管未必是实际使用的那种方案），储蓄贷款协会先盯住某个资质不错的开发商，并承诺对其放贷。通过放贷，储蓄贷款协会将显示出高利润和扩张的资产负债表。¹⁹因此，开发商及其朋友们会大量购买储蓄贷款协会的股票。对这一策略的唯一约束，就是储蓄贷款协会需要找到一个无犯罪记录并且资产负债表看上去不错的“托儿”以扮演开发商的角色。因为监管机构仍然对储蓄贷款协会向个人或者企业的贷款发放额度设置限制，所以储蓄贷款协会需要向任何能够找到新的潜在“开发商”的人提供一点好处。在有关储蓄和贷款危机的获奖图书《内奸》（Inside Job）中，史蒂芬·皮佐（Stephen Pizzo）、玛丽·弗里克（Mary Fricker），以及保罗·穆洛（Paul Muolo）将此形容为“空置的、破败的公寓，使用来自达拉斯附近

的帝国储蓄贷款协会的贷款建造”。²⁰一些住宅工地堆满了建筑材料，任其在烈日下腐烂。对于这些闲置的混凝土楼板，一位美国律师形象地称之为“火星人的着陆场”。²¹

殃及房地产市场

当时，储蓄贷款协会危机的即时效应在达拉斯商业房地产市场表现明显。高空置率通常伴随着建筑业的崩盘。这正是在邻近的休斯敦发生的事情：当空置率达到32%的时候，新开工项目数量下降至只有其巅峰时期的2%。但是在达拉斯，当空置率达到32%时，房屋还在持续建造。²²

当地的房地产市场将责任归咎于失控的储蓄贷款协会。早在1982年6月，林肯房地产公司的马克·波格（Mark Pogue）就说过：“我们所有人都要更为谨慎……这个市场怎么能一下子消化掉上百万平方英尺[1]？”²³一年之后，在1983年6月，在空置办公楼面积的全美排名上，达拉斯位居第二，仅次于休斯敦。但荒谬的是，达拉斯在新建办公楼面积上位居第一。在1983年10月，特拉梅尔·克罗（Trammell Crow）公司的麦克唐纳·威廉斯（McDonald Williams）对过度建设发出了警告。他认为“储蓄贷款协会所制造的资金大潮涌入了商业地产……并导致了过度建设”。²⁴一年之后，根据《国家房地产投资者新闻》（National Real Estate Investor News）的报道，“在达拉斯，老前辈们惊讶于建筑业的井喷”。斯韦林根（Swearingen）公司的丹·阿诺德（Dan Arnold）对此解释道：“金融机构和贷款人的资金总是要贷出去啊。”²⁵再后来，在1985年6月，韦恩·斯韦林根（Wayne Swearingen）说道：“我们让开发商坐拥空置建筑物，并且贷款人还要给他们钱用于开发另一栋建筑物。我不得不怪罪贷款人。我想请他们说明这些建筑商从哪里得到现金流……供求规律并没有支配市场行为。在高空置率的情况下，房子还在没完没了地

建造，这看起来与新房开工的资金可得性相关，而不是和人们的实际需求相关。”²⁶

供求规律事实上是起作用的，不过是在以一种掠夺的方式发挥作用。储蓄贷款协会的所有者可以通过支付足够高的利率获得他想要的任意数量的资金，然后把钱交给朋友，这些朋友只要足够聪明，会把钱洗干净，返还给所有者。这也难怪，在洗钱艺术上已经发展出特殊能力的黑手党在储蓄贷款协会的这场掠夺中发挥了主要作用。²⁷

被忽略的教训

必须要指出的是，储蓄贷款协会所引发的这一切本来可以作为20年后的2008年危机的一个警示。我们又一次看到了欺骗是如何发生的。它不是因为高估的土地价格导致贷款抵押价值被高估，而是在抵押贷款的流出上出现问题：抵押担保证券评级过高导致证券价值被高估。

下一章将展示，在这个唯利是图的时代，储蓄贷款协会是如何在垃圾债市场大肆劫掠的。破产在即的储蓄贷款协会在垃圾债市场的扩张中发挥了举足轻重的作用，这为大公司的恶意收购埋下了伏笔。而这种事情在以前绝对不可能发生。

^[1] 1平方英尺≈0.092 9平方米。——编者注

第十章

米尔肯的骗局：以垃圾债为饵

迈克尔·米尔肯在20世纪七八十年代的所作所为彻底改变了美国金融界。在此之前，美国大型企业的高管们自信地认为自己的公司不会被“公司狙击手”恶意收购，因为他们的企业规模庞大，而现在，“狙击手”们不必投入太多的资金就可以给大型企业带来威胁。帮助他们实现这一切的是杠杆收购，即收购者通过发行大量债券（一般是高息债券，也称“垃圾债”，由米尔肯发明）来筹集资金，用以收购一家规模大得多的公司。这种杠杆收购在很大程度上抬高了与公司并购相关的一切，尤其是风险与潜在回报。随着企业高管们意识到潜在回报增加（而忽略了同样巨大的潜在风险），他们会突然发现自己能挣更多钱。举例来说，在美国雷诺兹·纳贝斯克公司的杠杆收购案中，其烟草子公司的首席执行官¹爱德华·霍里根（Edward Horrigan）一举拿到了4 570万美元的离职遣散费，总公司的首席执行官罗斯·约翰逊（Ross Johnson）据说获得了更高的补偿。²在那个年代，这样一笔钱绝非小数目，而正如你我将看到的，即使以今天的标准来判断，米尔肯的报酬同样不菲。据薪酬专家格雷夫·克里斯特尔（Graef Crystal）介绍，在此后，任何一位薪酬一般的首席执行官都可以聘请顾问，向他所就职公司的董事会指出，像他这样的高管，在其他公司可以轻易挣到成百上千万美元，而不是区区的几十万美元。³“过度”（克里斯特尔的原话）的时代由此开始了。后来许多由米尔肯发行的债券出现违约，使得20世纪80年代出现了垃圾债危机。然而，这场危机不应该简单地理解为是由一个人触犯法律的行为所致，从更深层的原因来看，这是由于市场上存在欺骗傻瓜投资人的机会，进而产生的经济均衡的结果，也是一个金融评级具有误导性的典型

案例。

北加州再现“黄金”

在北加州这片土地上，人们曾经不止一次发掘到“黄金”。1969年发现“黄金”的地方尤为奇特：在一本收藏于美国加州大学伯克利分校图书馆的1958年出版的不起眼的书中。发掘到“黄金”的人正是迈克尔·米尔肯——一名来自洛杉矶郊区的商科专业大学生。这本书就是《企业债券质量与投资者经验》（Corporate Bond Quality and Investor Experience），作者是布拉多克·希克曼（W. Braddock Hickman）。这本536页的画满表格的书讲述了不同信用等级债券的投资者经验，是一份非常学术的报告。其中，希克曼在书中的表1总结了一些有启发性的内容。⁴ 1900~1943年，低等级的公司债（也就是那些评级在投资级以下、几乎不可能获得商业银行或者保险公司投资的公司债）的表现非常好，即使在去除违约损失之后，这些债券也能够实现年均8.6%的回报率；相比而言，高评级的投资债券的平均收益率只有5.1%。这些低评级债券表现出的高回报显示它们事实上更为安全。即使1900~1943年“大萧条”余波未停，低评级债券每年的违约损失仍然不到1%。

然而，正如地下的金矿必须经过提炼才有价值，《企业债券质量与投资者经验》也是如此。当时这本书已经出版了十多年，仅售出934册⁵，出版时书中使用的甚至还是15年前的旧数据。米尔肯发挥了他绝佳的推销员天赋才成功提取到书中的“黄金”。米尔肯在20世纪70年代初到70年代末，每次见投资者时都会随身携带一本红褐色封皮的希克曼的著作。米尔肯的推销使得低评级债券有了一个广为人知的名字——“垃圾债”，尽管他本人尽量避免使用这一词汇。1975年，《华尔街日报》（Wall Street Journal）在头版刊登了一篇赞扬米尔肯的文章——《某些人的垃圾，另一些人的财富》，其中写道：债券交易已经成为“发展最

快的游戏”。⁶米尔肯一举成为明星人物，当时他仅毕业5年。

人们经常混淆事物，如果用约翰·洛克（John Locke）的话来说，就是“把名字当作实物”。⁷在本例中，人们的错误在于假设这个10年中的垃圾债与另一个10年中的垃圾债都是一样的，就因为它们有相同的名称。所以即使这次的发行机构名声不佳，天真的投资者们还是对它们抱有相同的预期：除了多了一位米尔肯，可能现在的垃圾债和1943年之前的没有什么差别吧？但是事实并非如此。

加里·史密斯（Gary Smith）在其2014年出版的《标准差：缺陷假设、强挖数据与其他用统计数字说谎的方法》（Standard Deviations: Flawed Assumptions, Tortured Data, and Other Ways to Lie with Statistics）一书中分析了这种由米尔肯炮制的认知谬误。⁸书中“苹果与李子”一章讨论了如何通过简单假设（但不明说），将不同物品归于同一名下来展开欺骗。米尔肯将两类完全不同的垃圾债简单等同，其间他没有说一句谎言。这里，“苹果”是那些“折翼的天使”，也就是由那些曾经非常成功，却由于运气不好等原因进入低谷期的企业所发行的债券，这与希克曼著作中研究的是同一类垃圾债；而“李子”则是一种新的垃圾债，由米尔肯一手推出。鉴于前一种垃圾债在1943年以前的表现好得惊人，钓鱼者米尔肯面临的挑战就是如何找到方法利用新垃圾债获利。对，不是原本那种“折翼的天使”，而是新发行的、由米尔肯担当经纪人的垃圾债。

米尔肯从加州大学伯克利分校毕业，随后在沃顿商学院获得工商管理硕士学位，之后他获得了第一份工作，此时他的故事才刚刚开始。米尔肯受雇于德雷克赛尔哈里曼利普雷公司，这家有些破败的、位于费城的投资银行在经历一系列的并购后获得了很多额外资本，并最终更名为德崇证券。在开始工作仅仅两年之后，米尔肯就成功说服他的新老板——塔比·伯纳姆（Tubby Burnham）投资200万美元为低评级债设立交易专柜。米尔肯在最短的时间内就创造了100%的利润。当时还处于“前米尔肯时代”，这样的收益算是很大一笔钱了。⁹

然而这笔200万美元的收益只是一个开始，垃圾债经纪人的机会才刚刚到来。只要供给价格和需求价格存在差异，经纪人就会抓住机会，赚取购买者愿意支付和出售者愿意接受的价格差。可以预见，只要垃圾债交易顺利，未来整个市场的规模将非常巨大。此时，年轻的米尔肯已经是这个市场中的领头经纪人了。

经米尔肯大力推销之后，市场对这些垃圾债的需求是毋庸置疑的。布拉多克·希克曼的“宝典”似乎在说，米尔肯可以带来更高的达3.5%的回报¹⁰，而米尔肯需要做的就是用他的故事吸引银行、社保基金、保险公司的投资组合经理们的注意。众所周知，这些管理大笔资金的基金经理们会为了提高区区几个基点——也就是一个百分点的百分之几——的利润而疯狂争抢。

但在当时的利率下，这些债券不仅有巨大的市场需求，而且也有潜在的巨大供给。就如我们所能看到的，如果回溯到19世纪初，股票的回报曾经非常高。股票与债券之间的回报差异如此大，以至于人们专门为此现象起了名字：股权溢价。股权溢价很高，举例来说，假如在1925年某人拥有10万美元的信托基金，该基金一直选择投资国债，那么在70年后的1995年，该信托基金的市值仅为130万美元。然而，同样的信托基金，如果它选择持续投资股票，那么70年后这些股票的价值将超过8000万美元。¹¹如果你足够幸运，比如你手头略宽裕的曾祖母曾经投资过这样一家专注于股票的信托基金，那么你可不会穷。

在20世纪80年代，米尔肯周围的那批人关注垃圾债的原因是，如果用当时的股票价格从股东们手中买下一家企业，未来可能会产生很高的回报，其中一个步骤便是销售垃圾债。选择一家一般的公司，由于其股票的预期收益很高，如此他们便能够承担发行垃圾债的利息支出。但是，他们可以做得更好：在完成对公司的收购之后大幅削减劳动力成本，例如降低工资、开除多余的员工或者在养老基金上动脑筋。或者他们也可以选择一家经理人不称职的公司，在收购之后换掉管理人员，以

此获取超出平均水平的收益。对于米尔肯、他的宣传机器以及交易专柜来说，这批为恶意收购而发行的垃圾债也是债券供给的重要来源。

在获得黄金的道路上可能有一些障碍，然而每一名矿工都知道，无论多纯净的黄金都必须经过开采，然后提炼，这个过程中总会有一些麻烦出现，为收购而发行的债券也是如此。生意之所以麻烦不断，正是因为它总会涉及错杂的问题。对于恶意收购者以及米尔肯而言，在他们试图从被低估的股票中获利的整个过程中主要存在三个障碍，但是米尔肯有特殊手段使得他能成功越过这三个障碍。

第一个障碍是介入的时机。如果恶意收购的标的公司得到警示，那么“公司狙击手”们的行动就会遭到抵制。这家公司可以自行募集资金进行管理层收购，或者自己寻找一个更好的合作伙伴来进行收购——也就是通常所说的“白衣骑士”。然而米尔肯对此有解决方法。随着他生意的扩张，越来越多客户从中获利，并对他感恩戴德。据说，那些曾经收购了储蓄贷款协会的客户可以帮上大忙，他们可以听取米尔肯的建议，提供储蓄贷款协会的资产。在后来由联邦存款保险公司和重组信托公司对米尔肯提出的诉讼中，在所涉及的众多储蓄贷款协会所有者中，特别突出的几位是哥伦比亚储蓄贷款协会的托马斯·斯皮格尔（Thomas Spiegel）、林肯储蓄贷款协会的查尔斯·基廷以及中心信托的戴维·保罗（David Paul）。¹²类似的，弗雷德·卡尔（Fred Carr）的第一执行人寿保险公司据说也为米尔肯提供了数十亿美元的资金。¹³对于储蓄信贷机构而言，《联邦存款保险法》的执法不严直接推动它们在垃圾债上投入巨额资金。同样的宽松法规使得这些储蓄贷款协会可以以支付高利率来吸引存款，因此它们有足够的资金。因此，只要米尔肯说现在有一个新机会，这种潜在的可能性就会被认真对待。1985年，要达成一笔数额惊人的交易，只需要他所在的德崇证券发出一封写有对融资收购“非常有信心”的信件就可以了。正如在卡尔·伊坎（Carl Icahn）收购菲利普斯石油公司过程中所展现出来的那样，米尔肯在短短48小时内就筹集了15亿

美元。¹⁴拥有这样超乎寻常的能力，米尔肯和他的伙伴就可以出其不意地夺取目标公司的管理权。“公司狙击手”报价如此之快，往往目标公司只有几个小时的时间进行抵抗。

值得一提的是，在垃圾债融资之外，米尔肯还有其他方式回报那些帮助他完成交易的人。在联邦存款保险公司对米尔肯的诉讼案中，有大段关于他如何让他的朋友们获利的描述。举例来说：根据指控，在斯托勒通信公司收购案中，托马斯·斯皮格尔获得了买入该公司合作伙伴持有权证（股票期权的一种特殊形式）的机会，这笔收购正是主要经由他名下的哥伦比亚储蓄贷款协会进行融资的。斯皮格尔本人为获得期权支付了134 596美元，而短短一段时间后，这笔投资的净利润已经超过了700万美元。¹⁵指控还称，在1987年11月30日，查尔斯·基廷名下的林肯储蓄贷款协会及其子公司在收购阿特里斯国际食品公司案中买入了超过3 400万美元的垃圾债，而在同一天，查尔斯·基廷个人买入了234 383股被收购公司的股票。¹⁶

据称，弗雷德·卡尔的处理方式非常不同：如果收购是他帮助融资的，那么收购企业随后会投资他名下的第一执行人寿保险公司的员工养老基金，而该公司后来破产了。¹⁷这些证据表明，尽管米尔肯的朋友们都在不断变得更加富裕，但他们都有足够的理由来买米尔肯要卖掉的债券¹⁸。

恶意收购者遇到的第二个障碍，即所谓的“敲竹杠”问题。¹⁹通常而言，收购者在现行市场价格之外还需要支付很大一笔溢价。例如，在米尔肯的帮助下，罗纳德·佩雷尔曼（Ronald Perelman）名下的潘特里普赖德公司在1985年成功收购露华浓公司。为了达成交易，潘特里普赖德公司不断提高报价，从最开始的每股47.5美元提高到每股58美元。然而，如果潘特里普赖德公司是一家声誉很好的企业，那么这种提价有可能会更高。在该案例中，露华浓公司的股东原本可以选择继续留下，担

任公司的小股东，而不是卖掉他们的股票。想象一下，如果沃伦·巴菲特希望收购一家公司，而你恰好拥有该公司部分股票，那么在卖出自己的股权，或者用更专业的术语说，在股权被竞购之前，你一定会再三考虑的——这家公司将被一位金融天才所掌控，是不是更应该留下公司的股票？相比之下，潘特里普赖德公司及其掌控者佩雷尔曼在1985年的时候还是无名之辈。潘特里普赖德公司是一家连锁超市，1981年经历了破产重组，后来才逐渐走上正轨，到1985年时净市值仅为1.45亿美元（露华浓公司则价值10亿美元）。此外，佩雷尔曼还是一名“公司狙击手”，他的收购遭到了当时露华浓公司管理层的坚决反对。这也意味着，在刚才的选项——接受高价卖出股票还是继续持股等待未来——中，公司其他股东将很容易做出选择。“敲竹杠”问题得以顺利解决。²⁰

之前提到的“非常有信心”信件和恶意收购者的坏名声帮助解决了垃圾债供给方面的两大问题。然而，米尔肯还面临着第三个障碍，即需求方面的问题。米尔肯新发行的这批垃圾债和希克曼在书中讨论过收益率和违约率的垃圾债同属低评级债券，这使得它们有相似的地方，然而从其他方面来看，它们其实完全不同。那些违约率很低的老债券（希克曼书中提到的那种）一开始是由高评级企业发行的，这些公司后来由于各种原因陷入困境，评级降低。比如宾夕法尼亚铁路公司，当它开始走下坡路的时候，公司降级，发行的债券就成了“折翼的天使”。然而，米尔肯的债券是不同的，它们从一开始就是垃圾债。如果我们在寻找一只宠物狗，那么如果我们选择一只斗牛犬可能是一个错误，因为科学研究显示拉布拉多犬更加温驯。类似的，看到希克曼和其他一些观察者对“折翼的天使”的推崇，投资者就在自己的资产组合中加入德崇证券新发行的垃圾债，这可能也是错误的选择。

米尔肯还面临着另一个考验。如果人们察觉到新发行的垃圾债与之前评级下降的债券并不是一回事，那么米尔肯的整个事业就将走向毁灭。然而，统计数字以某种方式掩盖了这一点。纽约大学的金融学教授爱德华·阿尔特曼（Edward Altman）和他以前的学生斯科特·纳马彻

（Scott Nammacher）计算的平均垃圾债违约率为1.5%。²¹这一数字其实非常有误导性，因为垃圾债在发行后随着时间推移，债券违约率会逐渐提高，并且这个增长非常迅速。像这样采用一个简单的平均值来衡量违约情况，就如同采用一个由一位老人和100位儿童组成的小样本来推算整体样本的死亡率一样。

在之后的某一时刻，这种偏差必然会被察觉，但是至少在一段时间内，米尔肯成功地分散了人们的注意力，并且让他们保持沉默。当垃圾债将要违约的时候，可以依据美国1933年《证券法》第3（a）（9）节进行被称为股权交换的合法程序，这时垃圾债就会被重组，而不会被视为违约。²²米尔肯通过一些私下交易，促使那些将要违约的债券接受稍好一点的条件，实现股权交换，这当然也是经由他所任职的德崇证券设计的。在一篇引人注目的论文中，麻省理工学院的保罗·阿斯奎斯（Paul Asquith）、哈佛大学商学院的戴维·穆林斯（David Mullins）和埃里克·沃尔夫（Eric Wolff）阐述了他们的发现，在1977~1980年²³新发行的那批垃圾债中，大约有30%都在1988年年底前违约了，其中10%都曾做过股权交换，但最终仍无济于事。²⁴

在20世纪80年代初期和中期，米尔肯的方法传播得非常广泛。在每年的3月，德崇证券都会举行米尔肯高收益债券年会。到1985年，这一盛会已经赢得了“掠食者狂欢节”的称呼，吸引了约1 500名参会者来到贝弗利希尔顿酒店，贝弗利附近的酒店也基本被参会人住满。²⁵这些金融家能操纵上万亿美元的资金（包括他们的自有财产和垃圾债融资）进行恶意收购。米尔肯的交易团队于1978年从纽约搬到了洛杉矶，后来垃圾债的生意如此兴旺，以至于仅在1986年一年，德崇证券就给这支团队发了7亿美元的奖金。米尔肯是奖金分配的负责人，他直接奖励了自己5.5亿美元。²⁶这或许是贪婪，但是考虑到米尔肯是整个垃圾债市场的掌控者，他的一举一动都直接影响着全美的商业，以金融业的计算方式，这笔奖金也许确实是他应得的。在此之前，从来没有一位美国高管能够在

一年内获得如此丰厚的报酬。²⁷

在米尔肯的所作所为中，绝大部分是完全合法的。除非逾越了某些底线，用诱饵来钓愚是完全合法的。米尔肯这类人雇用了大批优秀律师来搞清楚合法范围所在。这种钓愚不仅仅合法，在某些方面，米尔肯的活动甚至一度被认为具有重要意义。哈佛大学商学院的迈克尔·詹森

（Michael Jensen）曾经指出米尔肯主导的这类收购会使整个社会更富裕。在他的描述中，一次收购活动就能彻底推翻之前根深蒂固、玩忽职守的管理层，进而振兴公司的发展。²⁸ 然而，他的论断忽略了硬币的另一面：恶意收购同样也会将忠诚可靠的管理层连根拔起，此时收购者为了利润就只能无视员工们提高工资、改善福利、改善工作条件和增加养老金的期望，这破坏了公司与员工间的良好信任关系。²⁹

米尔肯的故事有一个非常不寻常的结尾。通常情况下，钓愚者从来没有被抓到过，但是米尔肯不得不在监狱里度过了一段时光。美国联邦调查局顺着内幕交易的链条查到了股票交易员伊万·博斯基（Ivan Boesky），他在加州大学伯克利分校的一次毕业演讲上不走寻常路，直接宣称“我认为贪婪是有益的”，引起一片哗然。³⁰ 当博斯基发现自己因为参与交易而被调查时，他找到了进行另一桩交易的机会：他愿意用米尔肯的违法证据与控方达成辩诉交易。在米尔肯的圈子里，博斯基只是一个小人，但他所取得的录音证据已经足够联邦调查局展开对米尔肯的调查了。为了避免最初的98项庭审指控以及使他的弟弟摆脱困境，米尔肯承认犯有其中6项罪名。其中一条指控就涉及他从博斯基处购买债券，并向博斯基承诺可以回购这些债券。这样的行为直接违反了美国证券交易监督委员会不允许“暂存”证券的规定，通过“暂存”证券，博斯基可以支付较少的税金，同时不承担任何风险。³¹ 这桩交易表明米尔肯完全无视公众利益，同时也展示出米尔肯对他的大多数交易伙伴们都是非常慷慨的——他能获利，他的交易伙伴们也能。在被指控的几个内，米尔肯在洛杉矶威尔夏大道的交易业务已经全部终止，在那之后，其母

公司德崇证券也宣告破产。³²米尔肯所承认的6项指控，比如之前提到的证券“暂存”，通常不足以使人进监狱，仅仅会被处以罚款。之前我们提到过，联邦存款保险公司和重组信托公司对那些严重侵犯公众利益的民事案件提起诉讼，米尔肯和他的“同谋”们被控诉滥用从别人那里募集来的资金。³³此案达成了庭外和解，米尔肯需要为此支付5亿美元。³⁴

6个观察结果

我们在更大的背景下讨论米尔肯的失败，主要有以下6个观察结果。

观察结果1 米尔肯的垃圾债展示了在本书之前章节中已经讨论过的两种信息欺骗。他将评级扭曲（他没有区分自己发行的垃圾债与希克曼书中讨论的垃圾债）和来自已经破产的储蓄贷款协会的错误的财务信息相结合。据称，如果这批储蓄贷款协会购买米尔肯所发行的产品，米尔肯也会给予其奖励作为回报。

观察结果2 在之前的章节中，我们讨论了如何“编故事”这一话题。在米尔肯的例子中，故事的一个版本是他其实是个天才，几乎发现了获得滚滚财源的新方法；另一个版本则是他的垃圾债也和希克曼在书中讨论的垃圾债一样，具有很低的违约率。

观察结果3 米尔肯的行为引发了新的不公平。在20世纪80年代，收入排名前10%的人口收入占比不断提高，前1%人群的收入占比、工资占比也在不断提高。³⁵其中，由米尔肯的种种行动带来的间接效应将永远难以被准确衡量。我们也认为，聪明如米尔肯，他在收购行动中的作为还是领先别人若干步的——他的操作直接打破了之前的高管薪酬标准。我们针对欺骗的市场均衡理论以及专门从事收购的大型私募股权基金的纷纷成立，都表明，即使没有米尔肯这个人，类似的收购迟早还是会出

现的。然而，米尔肯确实存在，而且是非常重要的首创者。

观察结果4 米尔肯的垃圾债揭示了在金融市场中钓鱼的另一条原则。前文已经讨论了欺骗与金融市场之间的链条关系。与2008年金融危机类似，垃圾债的影响也远远超出了它原本的范围。米尔肯的垃圾债在20世纪80年代初期和中期展开的并购浪潮中扮演了非常重要的角色，这与那些储蓄贷款协会和保险公司主要在其领域内进行欺骗活动有所差异。³⁶

观察结果5 米尔肯的行动是推动实现欺骗均衡的力量。按照我们之前的分析进行类推，当从沃顿商学院毕业后，他面对的是排着不同队伍的“收银台”，从中发现了获取利润的好机会。他将承销一种新的垃圾债，需要注意的是，它与那种被降级的垃圾债不是同一类型。在此过程中，他不得不克服三个障碍（正如之前讨论的），这也解释了为什么这个赚钱的大好机会此前从未被人发掘，米尔肯其实是第一个想出如何解决这些问题的人。

观察结果6 这是本书中最重要的观察结果。资产价格波动非常大，我们之前谈及的内容正是解释该现象的原因。各种类型的欺骗方法——信誉透支、劫掠、用统计数字加以误导、在媒体上发布夸张报道、夸大其词的推销宣传（可能来自投资顾问、投资公司以及房地产经纪人）以及不劳而获的诱惑——都在很大程度上造成了资产价格的波动。如果在价格低迷时期遭受损失的仅仅是那些因欺骗而上当的人，那么这种价格波动造成的损害一般是有限的。然而，当那些价格虚高的资产是通过借款买入的时候，就会产生连带的额外损失。在这种情况下，破产以及对破产的恐惧会蔓延开来，最终信贷枯竭、经济衰退。

这种大规模蔓延，从经济学和医学角度来看，都需要迅速且强力的应对措施。在过去100年中发生了两件非常引人注目的事，也给我们带来了截然不同的体验：如果发生破产蔓延，应对时会发生什么，毫无反

应又会发生什么，在1929年“大萧条”时，政府的应对措施进展缓慢且规模很小，因此整个世界不得不经历一段持续15年之久的小黑暗时代，包括20世纪30年代“大萧条”和之后的“二战”。2008年金融危机表现出了类似于1929年的崩溃征兆。但相比之下，各国财政部门与央行合作，迅速开展了大规模干预。经济的复苏是缓慢的，然而需要感谢上天，世界并没有像1929年那样再次进入一段黑暗时代。

现在很多人认为财政和货币主管部门在2008~2009年不应当如此仓促、紧张地采取措施。这种观点认为，对于危机发生后会有政府干预的预期恰恰是造成危机发生的主要原因（用经济学的角度来说，资产价格被哄抬正是由于道德风险问题）。但与此相反，我们从金融角度出发，发现市场价格虚增通常是由非理性繁荣导致的，后者主要受到了我们之前提到的种种欺骗性质的协助和诱惑，我们的观点得到了很多具体事实的佐证。非理性繁荣出现时，参与者们并不会在计算潜在的回报时考虑太多——比如财政部、央行是否会采取干预措施以维持经济和信贷的流动性，或者再极端一点，银行或企业在危机时会不会被救助。在2008年金融危机发生前，参与者完全沉浸在赚钱的愉悦感中，他们确实也考虑了这些与道德风险相关的问题，但是往往只是蜻蜓点水。价格飞涨时，卖家可以因此赚取利润，而另一方面，抱有价格未来会继续上涨的预期，这些支付高价的买家认为他们做得对，然而事情往往并非如此。市场一片大好时，所有人都欢欣鼓舞地往市场涌去。

一部分人认为金融危机中不需要迅速和直接的干预措施，这种认知其实仅仅停留在经济学理论上，忽略了贪污腐败、名声滥用和非理性繁荣等因素。如果用类似的逻辑分析，那么我们将要裁撤所有的消防单位，因为这样人们就会更加注意用火安全，从而杜绝火灾发生。

在许多年以前，我们就已经清楚地知道金融危机发生后，如果不采取有效干预或者任其自生自灭的后果，为此全世界付出了巨大的代价。我们的分析不仅指出金融系统难以维持稳定是市场的自然特性，而且表

明一旦金融危机发生，干预行动应当越快越好。经济崩溃的黑暗时代经历一次就够了。

第十一章

反制欺骗的英雄

本书中所描述的欺骗均衡很有说服力，但是并没有完全充斥世界。这是因为我们中有许多不受利益驱使的人，他们可能是商业领袖、政府领导人、思想先驱或宗教领袖。标准经济学（这里指那些“纯粹的”经济学模型）认为不存在纯粹文明社会，但是事实上在我们生活的社会中，人们还是关心彼此的。在本书中，我们已经提到了很多位英雄人物，现在我们将关注这些反制欺骗的英雄行为的本质、这些英雄的主要成就，但也指出还有哪些欺骗行为躲过了他们的法眼。

实际上，在很大程度上，正是这些英雄们才使得自由市场体系保持良好运转。并不是纯粹的市场行为本身让我们享受到目前的种种富裕生活，因为在同样的市场体系下操纵与欺骗行为也会更加成熟。

纵观历史，发达国家的人们在这方面表现得非常好。有超过50个国家的女性、11个国家的男性的预期寿命都达到了80岁以上。¹现代化的汽车可能还存在种种问题，有时还会被召回，但是它们的安全性已经比较有保障了。汽车已经不再像拉尔夫·纳德^[1]（Ralph Nader）在50年前写的那样：“任何驾驶速度都不安全”。²值得注意的是，截至2013年2月，美国已经有4年没有发生过任何商业航空死亡事故。³这个完美的记录得以保持不仅仅要归功于飞机自身，还要感谢机组人员和机械工程维护人员。

伴随着这些安全性和产品质量的良好记录，一个问题出现了：这些成功案例的出现是否完全归功于市场体系？我们的英雄们在其中扮演着

怎样的角色？我们将在本章尝试回答这些问题。我们认为，如果我们能够准确衡量我们所购买的商品、服务以及资产的质量，或者这些质量有明确的分级，并且我们能够充分理解这些质量和等级的含义，那么，在大多数情况下，我们都能得到我们期望的结果。本章提到的很多英雄都是通过减少难以衡量/ 分级的情况，从而解决由于信息不透明导致的欺骗行为。（在第二章讨论金融危机时讨论过类似的信息不透明案例，比如住房抵押贷款证券的违约率就很难衡量，证券购买人认为他们买入了一种优质资产，但是事实上是完全被误导了，这也最终导致了2008年金融危机。）然而，相比而言，我们将要在结论部分讨论的那些英雄们，在对抗来自心理方面的欺骗时，效果非常有限。如果某人一时冲动要花光自己所有的钱财或暴饮暴食，那么我们很难阻止他。

质量标准先锋

我们要讨论的第一类英雄主要是量化产品质量、推动质量标准执行的人。

20世纪以来，我们在产品质量的测度和分级方面有了显著的进步。这种进步使得产品标准化得以实现。我们可以从哈维·华盛顿·威利（Harvey Washington Wiley）以及美国食品药品监督管理局的建立中略窥这一进步。我们的主人公威利是一位化学家，正如我们前面所看到的，新化学主要从德国起源，而威利曾经在德国帝国食品实验室⁴工作过，新化学技术能够检测食品和药品的具体成分，因此可以检查出来错误的成分标注。

在19世纪的大多数时间里，美国宪法规定的“确定度量衡的标准”这一职责由财政部下属部门承担，但随后在1901年，这一职责被转至新成立的美国国家标准局。在很短时间内，该机构就被用于测试美国联邦政府范围内的采购质量。据说该机构能够从3亿美元政府采购中节省下1亿

美元，而这个部门的预算仅仅为200万美元。⁵

1927年，我们的两位英雄——斯图尔特·蔡斯（Stuart Chase）和弗雷德里克·施林克（Frederick Schlink）——写了一本畅销书：《金钱的价值》（Your Money's Worth）。（我们在之后讨论罗斯福新政时还会提到蔡斯的贡献。）⁶他们不仅仅讨论了国家机构的作用，还说明了标准化、分级以及许多不同行业的许可制度的贡献——这是由众多政府部门、私人机构、非营利性组织和个人的努力所共同实现的。在大多数情况下，这些活动的重要性被人们忽视或者视为理所当然，因为这是无名英雄的作为。有两个案例可以很好地说明这些：小麦的分级以及电器认证。

在经济学教科书和文章中，小麦是典型的简单商品，买卖都在竞争性市场中进行。然而，现实世界中的小麦比书中的要复杂得多，可以分为许多不同的品种，有许多不同的等级，还有许多可能存在的缺陷。有一个系统是专门为小麦进行分级和打分的，因此小麦才可以比较容易地作为一种商品被整车整车运走卖掉。美国农业部下属的谷物检验、批发及畜牧场管理局（GIPSA）制定了小麦的官方分级标准：8种不同的基本分类（比如杜伦麦、硬红春麦等）；按照从1~5进行打分（根据每蒲式耳小麦的重量，损伤粒、异物或者其他类型小麦的夹杂情况，动物排泄物、蓖麻籽、猪屎豆种子、玻璃、石子、其他异物混杂情况，以及虫害损伤的颗粒数量）；还可以根据其他条件进一步分级评分（比如包含麦角、大蒜、患病颗粒情况以及小麦是否受到不当的病虫害防治等）。⁷

由GIPSA授权的企业会检查全美的谷物种植情况，大约一半的谷物都会接受检查。⁸但是，此外的一些监督措施也很常见。⁹谷仓通常也会自己进行检验，或者外包给他人检验。与谷物检验、收费和存储条件相关的粮食仓储法律也为小麦质量增加了一份保障：谷仓在获得联邦政府或者州政府颁发的执照之后，就有义务严格遵守各项相关的限制规

定。¹⁰基于以上种种措施，小麦变得易于交易，买家也很清楚他们购买的是什么等级的小麦。

电器市场则给出了一个非常不同的标准制定模式。在美国，如照明电器、灭火器等家用电器，通常由美国安全监测实验室（UL）进行检测。这家实验室成立于1894年，属于非营利性机构，其所颁发的圆圈内标有字母“UL”的认证标识出现在众多美国电器上。电器制造商们需要支付费用来让实验室对它们的电器产品进行监测并最终颁发认证。¹¹与此相对应，美国的电气设备则通常由美国国家标准协会设置标准，它的前身（名字有所更改）是在1918年经由5家不同的管理协会（包括美国电气工程师协会和美国机械工程师协会）以及3个美国政府部门（陆军部、海军部和商务部）共同创办的。¹²这些标准不仅确保了产品安全，同时也促进了产品的标准化。想想在各个国家运用标准化的电源插座和连接线、标准化的汽车轮胎尺寸，乃至标准化的铁轨和列车挂钩，该多实用。

在《金钱的价值》一书中，蔡斯和施林克所做的并不仅仅是倡导应该制定产品质量标准。他们主张消费者应当拥有与政府采购同样的产品评价体系，后者已经在实际应用中获得了巨大的成功。在这本书出版之后的几年内，他们组建了一个机构来推行这一主张。¹³在经历了一段复杂的历史发展过程之后，比如工会员工反抗并接手，这家企业演变成了今天的美国消费者联盟，每年出版《消费者报告》（Consumer Reports）。¹⁴这份报告发行量大约为730万份，并且对冰箱、汽车、空调乃至电脑游戏等几乎一切产品都做出评估。¹⁵这种评估不仅仅对消费者有利——他们可以直接从报告中了解产品情况，而且几乎对所有人都有利，因为厂商需要彼此竞争才能获得好评。消费者联盟可能是最出名的消费者维权组织，但是它也仅仅是众多组织中的一员。美国消费者协会也是一家为消费者维权提供帮助的组织，它拥有超过250家会员机构，会员轮流参与消费者权益方面的调研、教育、帮助和服务活动。¹⁶

然而，这个数字可能只是整个消费者维权活动的一小部分。看起来，我们可以从这些朋友处获得很大的帮助。

消费者行动也有其另一面，超越了产品标准/分级/评估。这一点在一定程度上是有关价值与产品安全的，但这仅仅是一个副产品，它涉及一个更深层的承诺——人们的消费是公民行为，因而要担负道德义务。在美国，这一类基于公民或公民社会的行动可以追溯到18世纪六七十年代，北美殖民地居民禁止进口英国商品的时代（比如茶党最广为称颂的波士顿倾茶事件）。19世纪，在美国内战打响之前，废奴主义者也采取了类似的联合抵制奴隶生产的产品的行动。¹⁷在近现代，一个有关道德承诺的很好例子就是美国消费者联合会，它于1899年由弗洛伦斯·凯利（Florence Kelley）创建。

凯利是美国伟大女性之一，她坚强的个性与社会公德心直接推动了美国消费者联合会的宗旨制定与操作运营。凯利曾在苏黎世大学进修，在她33岁那年，被任命为美国伊利诺伊州的首席工厂检察员，在那个年代，一位女性能获得这一职位是非常了不起的。作为一位信仰贵格会^[2]、支持废奴的共和党议员的女儿，凯利选择住在芝加哥的简·亚当斯安置房，与众多穷苦大众生活在一起。¹⁸她所组建的消费者联合会的观点是，消费者其实是生产我们所购买商品的工厂的工人的间接雇主，因此，就像那些直接雇主，也就是工厂主一样，消费者也同样有关怀工人福利的道德义务。正如凯利曾经在伊利诺伊州所做的那样，消费者联合会会检查工厂的作业条件，并给那些通过检查的产品贴上白标签。¹⁹此外，这个标签也为产品安全性提供了保障。因此，购买白标签产品其实是一举两得的事情：一方面，解决了消费者对公民社会的道德承诺；另一方面，保障了消费者的家庭安全。

在第六章中，我们看到了工人作业条件与产品安全问题之间这种共生关系的又一例证。回想一下，厄普顿·辛克莱曾在《屠场》一书中揭露了芝加哥肉类加工厂的恶劣生产条件，但是更加让公众震惊的是书中

对食品生产情况的描述。直到今天，“为了一个更美好的世界而购物”运动仍然是消费者行动的一个重要组成部分，想想我们那些购买丰田普锐斯的朋友、只买散养的家禽和家畜肉的消费者，以及抗议血汗工厂学生联合会^[3]这样的组织。直到2015年，美国消费者联合会依然存在并且运转良好，它继承了凯利的意志，不断为消费者事业奋斗，例如目前正专注于美国南部烟叶生产中雇用童工以及滥用尼古丁。²⁰

商业英雄

对于有良心、生产高质量产品的商人来说，他们有来自道德和经济的双重动机来驱逐那些到处欺骗的商人。事实上，他们已经开始这样做了。在1776年，一个名为“反欺诈交易保护者协会”的组织在伦敦成立了。²¹该协会接受消费者的书面投诉、支持消费者用法律行动保护自身利益，协会成员一旦有不道德的商业行为就会被除名，有“良好的信用和口碑”的成员会得到协会颁发的纸质表彰证书。到了现代，类似的保护者协会继续存在，它就是现在的美国商业改善局。很显然，商业改善局是依据消费者的投诉开展行动的，现在人们认为这是理所当然的行为方式。但事实上，这是一种非常巧妙的打击伪劣商品生产者的方式。如果协会会员，同时也是商家，互相投诉，那么因为它们之间存在潜在的利益冲突，投诉的动机就非常可疑；而如果由客户自身提出控诉（商业改善局会核实这些指控），这些投诉信息就可靠得多。

进一步的反欺诈保护来自企业界自身的规范。尼尔·米诺（Neil Minow）是一位颇有影响力的股东维权活动家，她发现恶名能够有效阻止坏行为的发生。²²她曾指出，美国大型企业的董事们都非常注重自己公司的声誉——他们是“世界上对声誉最敏感的人群”。²³不仅仅是医生（希波克拉底誓言）或律师（律师执业誓言）才有自己既定的原则，几乎所有的商业组织都有。一个例子就是美国房地产经纪人协会，如果用

单倍行距打印，其道德准则可足足写满页纸²⁴。又比如商会，它们在几乎每一个美国社区（不管社区大小）都宣传了自己的道德准则。如果在更微观的层面，从家庭的角度来看，当乔治的曾祖父于1900年前后在巴尔的摩破产时，大约有50万美元左右的欠账，他的儿子们毅然继承了自己父亲的债务。作为回报，巴尔的摩本地的商业圈也为他们提供了一个很好的机会：成为当地斯蒂庞克汽车的经销商，以便他们能够履行偿债义务。这正是商业道德的一个实践案例，无论从哪一方来说均是如此。

政府的英雄

拒绝欺骗还有另一个新方向，即通过法律标准的演化实现对人们的保护。莱德劳公司诉奥根是一起早期的美国最高法院案件，正是在此案中，美国商业法的基础——买者自负 / 卖者自负（购买方责任 / 销售方责任）这一共同原则得到了确立。1815年2月19日清晨，新奥尔良的烟草商人赫克托·奥根（Hector Organ）得知英国与美国已经签署了《根特条约》，两国间从1812年开始的战争已经结束。在这条消息传开之前，奥根火速来到莱德劳公司购买了111大桶烟叶，共120 715磅重。奥根已经预见到来自英国海军的封锁即将解除，烟草价格也会随之上涨。在购买这些烟叶时，他表现得非常狡猾，当卖方询问他是否知道什么特别信息时，奥根回避了这个问题。²⁵然而，最高法院的首席大法官约翰·马歇尔（John Marshall）裁定此案中并不存在欺骗行为，因为如果需要法庭评判谁应该在何时告诉对方哪些信息，那么就太过于复杂了。²⁶相反，应该采取买者自负 / 卖者自负的原则。

看起来，这条法律原则似乎是在公开“邀请”人们进行欺骗行为。然而，从那时起，众多法律界的英雄不断改进该法令，使得它更加灵活（也更合理）。即使回到马歇尔大法官与奥根的时代，买者自负原则也不是绝对的：正如我们所看到的，当时有许多保护措施防止欺骗行为。

现在，我们也有相当多的保护措施来避免疏忽导致的过失。

我们将讨论这一领域的一个里程碑式的案件——麦克弗森诉别克汽车公司。1910年5月，在美国纽约的斯克内克塔迪市，一位名叫唐纳德·麦克弗森（Donald MacPherson）的石匠（他的工作是在墓碑上刻名字）从当地经销商处购买了一辆别克汽车。²⁷他买车主要是为了方便前往远在郊外的工作地点。然而，在当年7月，行驶中的汽车的左后轮突然脱落，事实上，轮子的辐条是用腐烂的木头制作的。整辆汽车翻了过来，麦克弗森也被困其中。在这场事故里，他的双眼都受到了损伤，视力严重下降；右臂也严重受伤。²⁸麦克弗森随即起诉别克汽车公司。时任纽约上诉法庭法官本杰明·卡多佐（Benjamin Cardozo）裁定别克汽车公司有疏忽行为，需承担责任。（卡多佐法官后来成为一名美国最高法院大法官。）尽管麦克弗森是从经销商处购买的汽车（而不是直接从别克汽车公司处购买），而且别克汽车公司使用的车轮都是由一家信誉不错的制造商提供的，别克汽车公司仍然要为此承担责任。别克汽车公司应当能够预见到未来有发生严重事故的可能性，并应仔细检查各辆汽车的车轮，然而它之前并没有这么做。²⁹（卡多佐和麦克弗森都是我们的英雄。）

美国法律还从另一些方面为反欺骗提供了更多的法律保护，不仅仅是欺诈和疏忽这两类。美国各州都制定了某种类型的统一商法典。³⁰该法典主要是为了补充合同中没列出的条款，以免人们措手不及。³¹它规定商业合同必须以诚信为本，并且又一次区分了消费者和商人。³²这里的区分主要是指，在检查商业条款时，一旦出了问题，如你我这样的普通消费者可以比精明的商人们承担更少的责任。

我们提到的这些保护措施都是有效的，但是现实中，买者自负的情况仍然没有消失。下面我们用一个例子来说明法律在具体实施过程中的复杂性，尤其是在需要买方具备专业知识的情况下。在金融家约翰·保

尔森（John Paulson）的要求下，高盛开发了一种名为ABACUS的投资工具，之后在两起对ABACUS的诉讼案中出现了三种判决结果，这充分显示了法律的不确定性。高盛开发的这一投资品种主要是让投资者在抵押担保证券是否会出现大范围违约上进行押注。约翰·保尔森作为一名投资人，在ABACUS的开发过程中发挥了重要作用，并且他一手挑选了那些有很高违约可能性的住房抵押贷款证券作为该项目的基础。³³投资者们声称，他们由于被误导而没有弄清保尔森的真实押注方向，据称，投资者们受到引导，认为保尔森是看多的一方（也就是认为住房抵押贷款证券的违约率会很低），事实上，保尔森是看空的（也就是认为违约率会很高）。³⁴在这一过程中，保尔森赚取了将近10亿美元，那些押注在另一头的投资者们损失了这么一大笔金钱。³⁵美国证券交易监督委员会对高盛及其高管法布里斯·图尔（Fabrice Touré）提起了诉讼。对高盛的诉讼最终达成了庭外和解，高盛将为此支付5.5亿美元的补偿金³⁶，此外，它还承诺改进商业行为，尽管它没有认罪。但对图尔的诉讼案却进行了庭审，他是确立项目方案并负责销售的高盛高管。图尔在给其女友的邮件中写道：“今天我成功地把一些ABACUS债券卖给了在机场碰到的寡妇孤儿。”³⁷他也因此臭名昭著。陪审团做出了严厉的判决，认为图尔应当为6项指控负责³⁸，并且需要支付超过82.5万美元的罚金³⁹。但是之后，ACA资本管理公司又进一步对此提起了诉讼，这家公司在交易中损失了超过1.2亿美元。这一案件被法院驳回了，法官对此的裁定是，作为一家“高度专业的商业实体”，ACA公司应当在投资前多做点功课。⁴⁰

如果你只想买一台烤面包机，那么你不需要阅读什么合同。但是如果是你想妥善处理自己的退休基金，需要签订一份可能涉及数亿或者数十亿美元负债的合约，那么就有很大的必要去认真读一下合同了。买者自负的情况因此得以存在和发展，尤其在当下成熟投资者遍布的金融市场中，欺骗行为甚至为人们所默许。

监管英雄和监管被俘问题

政府为我们提供的反欺骗保护不仅仅来自合同法（这允许我们在出问题的時候提起诉讼），还有政府监管。在美国，第一个重要的监管机构是成立于1887年的州际商务委员会，主要目的是保护地方免受铁路公司掠夺性定价，当然也监控其他各种滥用职权的情况。⁴¹从那时起，政府监管机构不断涌现，并发展壮大。如果整理一份主要监管机构的名单，我们会发现它们从消费品安全委员会到联邦存款保险公司，再到核管制委员会，几乎无所不包。⁴²但是这些数量众多的监管机构到底对经济有多少益处？对于这个问题，争论从未停止。

20世纪下半叶，有一个理论逐渐兴起，除了腐败问题，政府监管机构也会逐渐被其所监管的对象俘获。1955年，政治学家马弗·伯恩斯坦（Marver Bernstein）提出了自己的观点：监管机构通常是因为公众被某些职权滥用情况激怒而建立，但是成立后，机构很快就不再关注这些问题。被监管对象通过多种途径实现了对监管机构的俘获，包括直接贿赂、为其亲友提供工作机会或者为可能任职的政客提供竞选资助等方式。被监管的企业着力扭转那些对它们有影响限制的法规条款，而公众则被繁杂难解的法律条款所迷惑，完全没有意识到监管机构已经走向腐败。据称，被监管的企业可以让监管机构的态度发生转变，最终站在它们这边，比如通过严厉执行一些正当性存疑的法律条款阻止市场竞争。⁴³这种说法我们并不陌生（具体可见第五章对政治的讨论）。

从更险恶的角度来揣测，该理论认为政府建立各种监管部门完全是由被监管对象暗中策划的。这些被监管对象其实是监管法规的最主要拥护者，因为它们非常清楚，之后它们就能够滥用法规。⁴⁴这就是所谓的“监管的经济学理论”，因为以经济学家的标准来看，经济中所发生的一切很大程度上都是由人们对自身利益的追求所推动的。⁴⁵

但是俘获理论自身也存在问题。用于支撑它的证据通常都有偏误，主要基于部分监管失败案例中“人咬狗”的故事，而没有仔细搜寻更普遍存在的“狗咬人”（监管者勤恳工作、敬忠职守）的情况；被使用的这些证据在因果关系上也非常脆弱。⁴⁶同样重要的是，俘获并不是一件非黑即白的事情，不止“是”和“不是”两种选择。正相反，其中存在很多灰色的部分，而且深浅不一。⁴⁷丹尼尔·卡彭特（Daniel Carpenter）和戴维·莫斯（David Moss）在其所主编的《监管者防俘获》研究报告中提出了“弱俘获”的概念，即虽然在一定程度上受到利益方的影响，但是监管机构仍然能够实施监管，并且从总体来看，监管机构为公共利益服务。⁴⁸我们已经在第六章对食品和药品的讨论中看到了这样的案例。没有人会希望回到19世纪的许可证制度，让如斯威姆的万灵剂、拉达姆的微生物杀手这样的假药横行于市场。但是，我们需要看到药品生产商是如何欺骗监管者的。我们讨论过美国食品药品监督管理局是如何将自己置于一个容易被欺骗的位置——它在临床试验设计和结果报告方面给予被监管方5个方面的选择空间，让它们可以自由选择。对此，一个很好的案例就是默克公司所生产的万络止痛药成功获得美国食品药品监督管理局许可。然而，我们并不能因为监管有一定问题就认为应当彻底取缔监管，如果这种逻辑成立，那么可以简单类推：因为配偶、孩子和朋友会带来麻烦，我们也应当永远不结婚、不生孩子、不交朋友，这种想法无疑是荒谬的。

接下来让我们回到本章的主题——各种英雄角色⁴⁹。乔治生活在华盛顿，他认识多位监管界的英雄，这些监管人士长时间工作，周末也经常加班，以辛勤的劳动来保护我们的财产和人身安全。乔治还知道有许多人因在金融危机期间太过劳累而患上了疾病（甚至导致心脏病发作）。他还知道有许多人离开了监管岗位转投华尔街，这并不是因为他们一直向往华尔街的繁华，而仅仅是希望从原本7×24小时的繁重的政府服务工作中解脱出来。是的，监管机构中有很多英雄，虽然我们不会在这里一一列举他们的名字，但是我们知道他们就在那里。

总结

本章提到的诸多英雄事迹的案例中，领导者们都具有道德高尚和无私奉献的共同点，不管是在商界、政府部门还是其他地方，这些英雄都成功地说服公众采纳质量标准和监管机构。正如本杰明·卡多佐于1889年在哥伦比亚大学毕业典礼演讲中所提到的，我们并非要求一个“绝对完美”的社会，因为那与追逐经济利益的动机背道而驰。我们需要一个道德社会，其中包含一个允许个人行动的自由市场，这样的道德社会在对抗信息欺骗上已经有过成功经验。

但面对心理欺骗时，我们仍很容易上当。每一个贪吃冰激凌的孩子都懂得贪多必失的道理，在希腊甚至有类似的神话故事来告诫人们：想想那位点石成金的弥达斯国王。本章我们讨论了如何限制信息欺骗，心理欺骗则更加难对付一些，我们将在下一章讨论。

[1] 拉尔夫·纳德被称为现代消费者权益之父，他在20世纪60年代写作了《任何速度都不安全》一书，直接促使了汽车召回制度的产生。——译者注

[2] 贵格会是基督教的一个教派，也称教友派或公谊会，该教派坚决反对奴隶制。——译者注

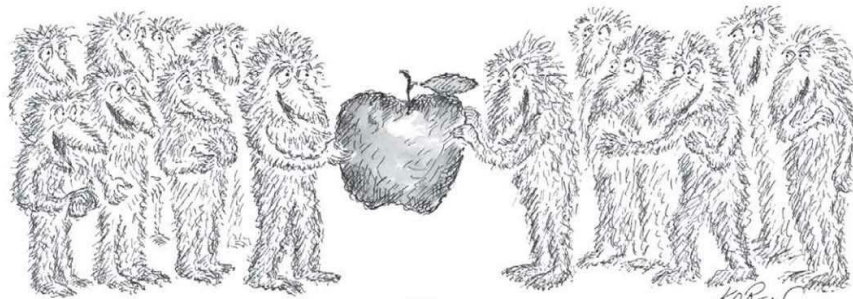
[3] 抗议血汗工厂学生联合会是一个由美国和加拿大多所高校的学生组成的组织。——译者注



PHISHING FOR PHOOLS

第三部分

结论与后记



**The
Economics of Manipulation
and Deception**

结论

案例与经验

美国的新故事与后果

我们从一个地方开始本书，却要在另一个地方结束。在本书开头的部分，我们通过传统行为经济学的一些案例介绍了欺骗行为的概念，也就是西奥迪尼的列表（详见导论中对欺骗均衡的讨论）。回想一下，西奥迪尼列出了6种特定的心理弱点，通过这些可以实现对人们的操纵。

但是在我们的书中，一个新的重点出现了。这次我们主要强调人们会被欺骗的原因，并对此给出了一个更一般的表征。从第三章起，我们就一直在说，人们容易受骗是因为他们告诉自己的故事是影响他们决定的重要因素。为什么这种决策模式导致人们如此容易被操纵？因为典型的故事是很具发散性的，枝节众多，而大多数欺骗行为借机通过某种方式将新的枝节嫁接到原本的老故事上去，这就变成了人们告诉自己的故事。有时候，甚至是一个全新的故事取代了之前的老故事。

我们还可以用另一种方式来表达上述思想。人类最基本的技能之一就是我们的专注能力：能够集中精神在某些事情上，而不是另一些。我们可以把人们做出决定时他们告诉自己的故事称为焦点。这种称谓使得人们之所以受骗的原因变得清晰起来，同时也给了我们一个有关欺骗如何完成的重要线索。对注意力的操纵是两类人的基础素质：扒手和魔术师，他们都有独特的技巧能够分散人们的注意力，然后他们就能够施展自己的敏捷手法。

在写上一段之前，我们回顾了很多案例，从Cinnabon开始一直到后面的例子。通过回顾，我们发现在每一个案例中，欺骗之所以会发生，是因为钓鱼的人抓住了其他人注意力分散的瞬间。在某些情况下，那些实施欺骗的人，像魔术师或扒手，自己创造了那个有误导性的焦点。我们也回顾了西奥迪尼的列表，其中每一项都可能是由于人们被错误关注点吸引所导致的结果。

“钓愚”本身就是一个故事

接下来，我们将讨论本书所传递出的最基本的消息。我们写作本书正是为了指出我们所认为的错误关注点。有一个关于自由市场的故事在美国深受大众欢迎，甚至在海外也有相当的影响力。这个故事主要来自对标准经济学的简单解读，它认为，除了受到收入分配和外部性的限制外，自由市场经济是我们能实现的最好的世界。让所有人都“自由选择”，然后我们就能够拥有一座人间天堂，即在目前科学技术、人类能力和收入分配允许的条件下，实现伊甸园的梦想。

我们看到了自由市场所带来的种种繁荣，但是每一个事物都有两面性，自由市场也是如此。人类用以创造繁荣的聪明才智也同样能够用来发展推销术；自由市场中能诞生利人利己的双赢模式，也同样能诞生损人利己的单方获利模式。只要有利可图，这两种模式都不断地被人们采纳完善。自由市场可能是人们最强大的工具，但正像所有强大的工具一样，它也是一把双刃剑。

这意味着我们需要防范一些问题的出现。所有会使用计算机的人都很清楚这一点。计算机通过多种不同的途径使我们向整个世界公开个人信息。我们都知道，我们需要采取预防措施来抵御欺骗，如同对抗计算机病毒一样。我们都知道，别人向我们发送邮件要求我们做某些工作，这对我们没有好处，但是对他们却非常有利。我们也都知道，反过来，

我们也会做同样的事情。我们都明白，我们可能因为游戏、脸谱网或者其他诱惑而变得沉迷于计算机。¹然而，因为计算机的各种优势，我们还是打开了心扉，接受了它消极的一面，这种消极与自由市场的缺点属于同一种类型。但是只有真正的愚人才会假装缺点和问题并不存在，或者是不采取任何预防措施。

但是现实中正好相反，从20世纪80年代开始，在美国最著名的经济故事（很可能也是占主导地位的那个）是，只要我们能够自由选择，那么自由市场就总是对我们有利。当然，这里谈到自由市场总强调之前所说的收入分配和外部性，但是通常人们只会忽视而不是有所戒备。

改革的时代

在美国的历史上，有一段被称为改革时代的重要时期，大致是1890~1940年。这一时期，以三个相互独立的运动为标志：19世纪90年代，由威廉·詹宁斯·布赖恩（William Jennings Bryan）主导的农民民粹主义运动；1900~1920年，由西奥多·罗斯福（Theodore Roosevelt）主导的好政府-进步主义运动；以及富兰克林·德拉诺·罗斯福（Franklin Delano Roosevelt）的新政。这些运动及其目标都各不相同，但是在改革时代末期，却共同孕育出了一个新的观点，即相比1890年时，我们需要在各个层面扩张政府的作用——尤其是在联邦一级。²

如果我们回顾一下“二战”后的一段时期——大概也就在改革时代之后——在美国，人们有一个很显著的共识：政府是制衡自由市场失灵的有效工具。当然，在美国共和党和民主党之间存在一些分歧，但是在制定美国国内政策时，这种分歧主要是细节上的而非本质上的。德怀特·艾森豪威尔（Dwight Eisenhower）是一位出身共和党的美国总统，他任命了一位同样来自共和党的最高法院首席大法官（当然并不是有意为

之)³，这位大法官改变了整个美国的历史：他推翻了之前美国最高法院的决议，裁定在学校实行种族隔离是非法的。更重要的是，时任美国阿肯色州州长奥瓦尔·福伯斯（Orval Faubus）试图在小石城挑战这一决议时，艾森豪威尔直接派出了联邦军队。在此之外，他还一手建立了美国州际公路体系。尽管艾森豪威尔是一位共和党人^[1]，但是在上述两个案例中，每当民众有需求时，他都毫不犹豫地使用政府力量来提供帮助。

轮到美国民主党执政时，约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）和林登·约翰逊（Lyndon Johnson）两位总统延续了这些政策。肯尼迪采用凯恩斯刺激政策来使“经济恢复运行”。他还提出了民权立法。在肯尼迪遇刺身亡后，林登·约翰逊继续推进这项立法，最终成功获得国会批准。约翰逊自己则启动了联邦医疗保险项目。之后，再轮到美国共和党执政时，尼克松总统并没有停止改革。正相反，他建立了环境保护局；同时，还要求大幅提高社保的福利水平。⁴因此，纵观美国故事，不管是民主党还是共和党，他们都清楚地认识到政府应该在其中扮演各种角色。当然，政府的工作并不完美，但这并不是我们的焦点。根据当时美国主流的故事走向，政府应当在诸多方面发挥作用。⁵

新故事兴起

但是，现在有一个新故事开始流行：“在当前的危机中，政府并不是我们解决问题的救星，政府正是问题所在。”这是罗纳德·里根（Ronald Reagan）的总统就职演说中的观点，后来人们引用时通常去掉了“在当前的危机中”这半句。随着这样的论断出现，里根开启了一种新的国家故事。⁶如果一个人认为只要人们能够自由选择，那么市场就能完美运行，由此很容易就会推导出“政府正是问题所在”（政府没有资格干涉）这一结论。但是既然存在外部性、收入分配不均以及欺骗等种种

问题，市场其实并不是完美运行的。在这种情况下，政府干预其实是有必要存在的。改革时代已经证明，如果能够有效发挥作用，那么政府能够带来实实在在的好处。然而，现在这套理论已经成为“老故事”。

新故事是错误的，因为它对经济特征的描述是错误的，它对美国历史的特征描述也是错误的。多年以来，在改革时代或更早之前，我们看到政府活动大幅扩张。通过仔细的反复试错以及诸多痛苦的经验教训，我们已经创立了能够反映实际需求的政府项目和法律，仅以几个方面为例：社保、医疗保险、证券监管、存款保险、州际公路体系、扶贫、食品药品监管、环境保护、汽车安全法规、反抵押贷款欺诈法规、公民权利法案以及保护性别平等法规。通过将近一个世纪的漫长艰苦的斗争，到里根就职总统时，美国已经拥有了一套能够切实服务人民的政府体系。

“政府正是问题所在”的新故事本身就是一种欺骗。它显得如此有吸引力是因为：那些宣扬类似“有坏事发生”的报纸比宣扬“一切都很顺利”的报纸要好卖得多。如果一个记者整天写“美国证券交易监督委员会员工都非常出色、工作努力，是人民的好公仆”这类报道，那么他离失业也不远了。因此，有关政府的新闻报道通常都是曝光其失误和缺点的。进一步来说，公众其实非常依赖政府项目的良好运作，这也是为什么新闻总是聚焦于政府没有尽职。

三个例子

我们贯穿本书的写作方法是将经济理论，也就是各章的基础，与解释应用的案例相结合，这也是我们在总结部分将要采取的方式。下面我们将举三个例子来对比老故事与新故事中的经济学。每个例子都将指出，把通过试错得来的改革成果扔在一边，转而相信没有经验支撑的新故事经济理论，将会导致人们忽视欺骗的存在。

社会保障及其改革

我们曾经多次与许多不同的听众分享我们关于欺骗的这些想法。我们被问得最多的问题就是“你们是怎么办的”，尤其是如何解决像苏茜·欧曼经常提到的超支问题。对此，有一个非常简单的答案。已经有大量理财书籍呼吁人们制定预算并严格执行。参议员伊丽莎白·沃伦和她的女儿阿米莉娅·泰亚吉（Amelia Tyagi）提出了一条经验法则。⁷她们说，人们应当把自己拿回家的工资分为三部分：50%分配给必需品，30%用来满足自己额外的消费欲望，另外20%则储蓄起来以备养老或者不时之需。这是非常明智的建议，特别是人们之所以乱花钱通常都是因为把自己的需求（也就是必需品）定义得太宽泛；这条经验法则也允许人们满足自己在必需品外的一些愿望，比如偶尔买束花或者外出吃顿饭，这为生活增添了情趣。基本上，她们的建议与苏茜·欧曼所给出的不谋而合：如果想避免陷入财务窘境，那么就严格遵循预算吧。

认真遵循预算为解决低储蓄问题的最直接、最根本的方法。然而，直达的道路似乎总会拥堵：正如生活中总是发生的那样，精打细算让人们从心理上难以接受。既然这种直接的方式很难实现，美国政府打算另辟蹊径，避免出现低储蓄带来的严重后果。美国的社保体系极大地减少了老年群体陷入贫困的情况。通过社保系统，我们不必等待人们一个一个地学习沃伦和泰亚吉所建议的经验法则，自觉地把20%的收入储蓄起来。我们找到了一种更简便的方法。社保系统通过税收留取人们的部分收入（员工和雇主各支付员工工资的6.2%，目前缴纳社保工资上限为118 500美元⁸），并且使用这笔资金来给老年人发放养老金。这一方案的效果非常显著。从20世纪60年代提高养老津贴以来，65岁以上老年人群的贫困率大幅下降，从1959年的35.2%降至1975年的15.3%。⁹对于65岁以上的老年人，社保是他们劳动收入之外的最主要收入来源。在劳动收入和其他政府转移支付（如退伍军人福利）之外，对收入最低的20%人群来说，他们约94%的收入来自社保；收入最低的20%~40%的人群社

保收入占比约为92%；在收入分配中位于40%~60%的人群中，这一比例为82%；在收入分配中位于60%~80%的比较富裕的人群中，这一比例降到57%。只有在收入前20%的人群中，社保对非劳动收入的贡献才会小于50%。但是即使对于这种高收入阶层（他们中很大一部分人都购买了其他商业保险或者自身非常有钱，因此样本偏误很大），社保也不是一种可有可无的东西——对这部分富裕人士来说，它贡献了约31%的收入。¹⁰如果拿走美国公民的社保收入，那么65岁以上人群的贫困率会从9%骤然上升至44%。¹¹

通过这种方式，社保有效抑制了过度消费相关的欺骗。再加上联邦医疗保险以及60岁以上人群高达80%的自有住房率¹²，美国老人们也可以买得起给孙辈的礼物了。这种解决低储蓄问题的方法并不是直接走到人们面前喋喋不休地告诉他们应该怎么花钱，而是政府起到了较大作用。（进一步来说，我们认为政府的承诺还有助于解决低储蓄之外的部分更紧急的问题，比如鼓励充分就业的宏观政策使得大多数人只会短期失业，失业保险则使得失业者能够比较容易地找到另一份工作，残障保险则给那些不能工作的群体提供了生活保障。）

鉴于当今大多数人口对于社保的依赖程度如此高，我们对于有些政治家还在试图挑战社保感到非常惊奇。然而新故事的力量如此之大，美国的社保体系可能将面临真正的威胁。2004年，小布什政府提议将很大比例的社保项目“私有化”，认为这种修改后的社保项目可以给人们更多的自由选择空间。员工们原本需要缴纳其工资的6.2%作为社保费用，如果按照小布什政府的方案，那么员工们可以从这6.2%中扣下4%进入自己的个人账户。¹³他们可按自己的意愿投资于经批准成立的共同基金。退休时，退休人员就可以得到基金中的钱，但是同时他也需要偿还之前从社保系统扣下的那部分用于买基金的钱。鉴于缴纳给社保体系的费用变少了，这部分钱被用于发展基金了，这个逻辑是很合理的。小布什政府在建议中还富有创新性地提出，可通过扣除退休人员原本应得的社保

收入进行偿还，这就如同退休人员当年借贷了一笔款项，贷款利息率大致为通货膨胀率加上3%。¹⁴

我们相当钦佩这项计划对“自由选择”逻辑的应用。然而，我们不得不坦言，这个方案非常愚蠢。这就像是让最脆弱的那群人向政府借一笔钱来投资于股市或者债券市场，贷款的还款日定在他们退休那天，还款利息率还非常高。

我们中的一位（罗伯特）做了一些数值模拟，检验这项社保改革方案的可行性，他主要使用了过去100年间美国股票和债券的历史回报数据。¹⁵为了模拟，首先做一个很美好的假定：改革后的社保系统运行不错，退休人员乐意接受这一方案。如果未来股票收益与美国过去100年间的股票收益相同，那么投资者选择把所有钱都投入股票，可以带来很高的回报。但是这里涉及两个极端假设。如果按照更常规的做法，采取股票、债券混合比例的投资组合，那么即使股票回报很高，平均下来的投资收益也比较小。并且，注意这种投资是有风险的：基准计划（选取劳动者的中位数，且采用生命周期理论对股票与债券的投资比重进行调整）会带来约32%的投资损失。如果在股票收益上采取更可能的假设，也就是未来股票回报会依照其他国家在过去一个世纪中的表现（而不是美国这种超常情况），那么这项计划就不仅仅是有点风险，如果依然采用基准计划进行投资，那么届时将造成71%的损失；全部投资股票则会带来33%的损失，此时，收益中位数已经非常小了。

小布什政府在其第二届任期之初重点提出这项改革方案，后来因为不受大众欢迎，此方案被搁置。在10年后的现在，这项方案似乎也不太可能会再回到新故事的改革议程上来。然而，其他计划出现了；由原本小布什政府的“社保私有化”变成了保罗·瑞安（Paul Ryan）的“医保私有化”。瑞安的计划中最为重要的一条是：2022年之后年满65岁的人将不可享受联邦医疗保险的各项服务，而是获得一种可以用来在私人市场上购买医疗保险的凭证。这项计划能够削减政府预算开支，因为这种凭证

是按照消费者物价而不是医疗服务价格来计算通货膨胀的，后者膨胀得更快。然而，这种开支的削减并不是没有代价的。美国国会预算办公室估算结果显示，如果采取新方案，那么到2030年时，65岁以上的美国人要自己支付68%的医疗费用；而如果能维持现有的联邦医疗保险体制，医疗费用中自付的比例仅为25%。¹⁶ 此项计划以及共和党提出的整个预算提案都是基于自由市场的新故事。21世纪前10年的风格已经变成了把政府从美国人民的身后赶走。

证券监管

报纸上一直充斥着政府面临各类预算危机的新闻，比如从基础教育、公立高等教育、基础设施、司法系统、疾病控制中心，一直到延缓全球变暖的科研资助，几乎全都涉及。事实上，在每个领域都应当有一点“预算危机”，这样资源才不会被视作免费的（这也是对纳税人的钱的尊重）。然而，这些多重预算危机已经超越了合理预算情况。如果按照新故事的逻辑，政府应当被看作一个“问题”，而不是“帮手”，那么各个政府部门都应该拼命抢夺资源、维持预算，不管民众实际需求所在。

监管证券是政府最重要的职能之一。对企业会计和证券评级的监管可以让公众获得应得的公开信息，作用重大。更早之前，我们引入了经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷斯提出的潜在泡沫概念，专指那些未被发现的、越积越多的金融问题。在本书第二章（讨论金融危机）中，我们已经看到，次贷潜在泡沫被戳破以及后续资产市场的冻结共同引发了2008年金融危机。既然美国证券交易监督委员会在抑制潜在泡沫上负有如此重大的责任，那么我们有必要了解这个部门的预算是否也受到了新故事的影响。

只需看一眼美国证券交易监督委员会的预算，我们就知道它的经费远远不够。2014年，该委员会审查了超过50万亿美元的资产，而它自身

的经费预算仅为14亿美元。¹⁷折算下来，平均监管1美元资产的政府投入大约只有1美分的1/400。我们可以举两个例子进行对比，以证实我们的第一感觉：这点预算太少了。首先是一家部分受美国证券交易监督委员会监管的公司——美国银行，它每年单是花在市场营销上的经费就高于证券交易监督委员会的整体预算¹⁸；然后是共同基金，它们平均要为其每1美元的持有资产花费1.02美分，这已经是美国证券交易监督委员会平均监管成本的400倍了。¹⁹

如果证券交易监督委员会确实缺乏资金，那么应该会有相应迹象。在第二章中，我们看到证券交易监督委员会在真正应发挥重要作用的时候，未能对衍生品、评级机构做出有效的监管。委员会内部也有直接的证据显示证券交易监督委员会面临经费不足的问题。例如，美国纽约南部地区法院法官杰德·拉考夫（Jed Rakoff）曾经因拒绝签署一桩证券交易监督委员会与花旗集团的和解方案而引发争议，原因是他认为和解条件太过妥协。²⁰杰德·拉考夫曾经断言，自2008年以来，由于缺乏资金，证券交易监督委员会几乎只起诉公司，而不追究个人的违规行为，这条规律罕有例外。²¹这种起诉方案主要是出于成本考虑：因为从法律角度来看，起诉公司比起诉个人要方便快捷得多。然而，起诉公司对违规行为的震慑效果也要弱许多，这是由于对公司的罚款是由所有股东承担的，而针对个人的处罚则是由那些实际应当负责的人自行承担的。

麦道夫案使我们可以更仔细地观察美国证券交易监督委员会的运作及经费不足所导致的后果。众所周知，伯纳德·麦道夫（Bernard Madoff）是恶名昭彰的欺诈案犯，他的庞氏骗局愚弄了一批富有的投资者。他的投资者们每个月都能收到一封信，告诉他们手头的麦道夫资产又增值了多少，这种收益十分规律。有一位来自美国马萨诸塞州惠特曼城的量化投资者哈里·马科波洛斯（Harry Markopolos）追踪了这些收益，并把自己的质疑提交给证券交易监督委员会波士顿地区办公室。他声称麦道夫的投资回报不仅高且平稳（基本上月回报率为1~2个百分

点），这有违金融规律。²²麦道夫对此的回应是，他通过采用一种“套管式”的投资组合策略实现了平滑收益。麦道夫表示，通过购买期权避免巨额亏损、卖出期权回避超高收益，这两者组合就能达到效果。²³尽管这种策略确实能够在一定程度上平滑收益，但是马科波洛斯认为这样做对麦道夫而言成本过高，几乎不可能实现他对投资者承诺的高回报。他指出，麦道夫更有可能采用的是庞氏骗局手法，因为若真使用了套管式策略，那么麦道夫需要的期权数量比美国市场中交易的期权总量还多。²⁴

尽管论点很有说服力，马科波洛斯的举报在美国证券交易监督委员会中却遭受了很大的阻力：他最初于2000年和2001年在波士顿向美国证券交易监督委员会提交的投诉石沉大海。²⁵但是马科波洛斯非常坚持，于是美国证券交易监督委员会纽约地区办公室同意于2005年11月开启调查——该办公室对麦道夫有司法管辖权。当时，分部主管梅甘·张（Meaghan Cheung）与法务专员西蒙娜·舒赫（Simona Suh）被分配负责此案。²⁶但是他们与分配任务的高层多里亚·巴亨海默（Doria Bachenheimer），都更多地把怀疑视线放在举报人马科波洛斯的身上，而不是被举报的麦道夫。这三位证券交易监督委员会成员都怀疑马科波洛斯可能是出于某些利己动机。巴亨海默对此有一个很简洁的表述：他可能是一个赏金猎人。²⁷此外，马科波洛斯与美国证券交易监督委员会调查团队间有很明显的“文化”差异，因为前者是一位专职的量化分析人员。巴亨海默对此的表述是：他的举报全部基于“理论”。因此，他不符合律师眼中的“揭发”标准，那必须是某些有内部信息的人，并且在法庭上有可靠证据证实不法行为的存在。²⁸火上浇油的是，愤怒的马科波洛斯在之后的一次电话交谈中直接痛斥了梅甘等人，大骂美国证券交易监督委员会无能。²⁹因此，当麦道夫来到美国证券交易监督委员会接受梅甘和西蒙娜的质询时，这两位调查员已经很好糊弄了，麦道夫本人又是一位欺诈大师。结果可想而知，没有发现任何欺诈的证据，这个案子不

久就结案了。

我们的兴趣所在并非麦道夫案的细节，我们所在意的是它所反映出的美国证券交易监督委员会亟须更多经费的情况。尽管纽约地区办公室犯了一些错误，但是有迹象表明该办公室工作人员还是非常尽职尽责的，很注重履行美国证券交易监督委员会自身的职责。³⁰然而，调查小组并不能完全理解马科波洛斯的举报内容和动机。如果调查组中有一位具有金融背景的调查员，那么就可避免出现这些误会。此外，新故事导致美国社会对监管人员普遍缺乏尊重，如果没有这样的因素导致的“士气低落”，再加上能够吸引员工的合适的薪酬和工作量，那么马科波洛斯的举报、麦道夫的辩护可能会处于一个完全不同的环境，有一个完全不同的结局。我们永远也不知道更多的资金是否会带来不同的结果。但是，我们知道的是这次调查进行得不够好，这正符合一句俗语——“一分钱一分货”。一美分的1/400只能换来这么多。新故事认为“政府正是问题所在”，因此民众对政府部门十分吝啬，美国证券交易监督委员会仅是受害者之一。

联合公民

我们的第三个例子来自本书对政治的讨论。在第五章中，我们提及政治话题，也看到利益团体输送的资金被用于美国总统选举时的选票欺骗行为。

一个多世纪以来，联邦竞选法正是为了减少这类问题而存在的。1907年的《蒂尔曼法案》禁止企业直接为竞选活动捐款；1974年的《联邦竞选法案修正案》设立了联邦选举委员会，同样对竞选捐款和竞选开支设置了限制。然而，不久之后，人们就发现了绕过直接捐款法律限制的方法，那就是通过一些竞选“好伙伴”，比如政治行动委员会。即使没有任何直接捐款，众多的政治行动委员会仍然可以为竞选活动提供帮

助。这就引发了一个非常棘手的问题：如何在不违背宪法规定的言论自由的权利下，对政治行动委员会或者其他类型的利益群体竞选“伙伴”进行控制？经过多年的争论，国会于2002年达成了折中方案：《两党竞选改革法案》，也被称为《麦凯恩-法因戈尔德法案》。³¹其中一条重要规定是，禁止企业、工会以及非营利性组织资助在初选前30天或者普选前60天内提及某位候选人的广告。

2007年，一个名叫“联合公民”的右翼非营利性组织决定挑战这一条款。它拍摄了一部纪录片《希拉里》（Hillary: The Movie），并计划在有线电视台播放。观众可以根据需要选择观看与否。电影播放本身是免费的，但是联合公民将为此支付120万美元给有线电视公司。联合公民向联邦选举委员会征询在即将到来的2008年初选时播放此片是否符合《麦凯恩-法因戈尔德法案》，届时希拉里·克林顿将是一位候选人。联邦选举委员会给出了否定的意见，于是该组织向地方法院提起诉讼³²，又被否决。然后，它上诉到了最高法院。

由于《希拉里》并不打算大范围放映，这桩案件本来可以很容易基于比较具体的法律条款做出判决。而最高法院的做法正相反，它依据有关言论自由的第一修正案做出了判决，那是非常宽泛的法条。³³这个有五票支持的多数意见判决为我们提供了一个很清晰的案例，表明新故事逻辑中完全忽略了欺骗的存在。我们对言论自由与自由市场的看法几乎一致：我们认为两者都是经济繁荣的关键因素，而言论自由对民主而言更是格外重要。但是，正如自由市场中存在欺骗这样的阴暗面，言论自由也有其缺点。和市场一样，言论自由也需要规则进行过滤——把无用的部分去掉，剩下有用的部分。任何一个主持过会议的人都清楚这一点。即使是最民主的乡镇大会也需要有自己的规则。那么按照类似的逻辑，美国国会从《蒂尔曼法案》开始不断尝试，通过反复试错积累经验，最终制定了一些这样的规则。

大法官安东尼·肯尼迪（Anthony Kennedy）连同约翰·罗伯茨（John

Roberts）、安东宁·斯卡利亚（Antonin Scalia）、克拉伦斯·托马斯（Clarence Thomas）和塞缪尔·阿利托（Samuel Alito），撰写了此案的多数意见判决书。这份判决书明确否认了个人言论自由与公司言论自由之间的区别。更多的，它似乎没有看到言论自由存在需要法规来监管的消极面。判决书中的一个关键段落揭示了法庭判决依据：“拿走一部分人的话语权并把它给予另一部分人，通过这种方式，政府剥夺了弱势个人或群体用话语努力建立价值、立场和获得尊重的权利。政府不应当采用这些方式剥夺公众自行决定何种言论或演讲者值得听取的权利和特权。第一修正案保护言论和演讲者，包括其中传达的思想。”³⁴

但骗局的存在告诉我们，肯尼迪大法官的说法是存在问题的：允许人们说话的法规并不是绝对的。想象一下，在伦敦海德公园的演讲者之角，大声播放音乐是不被允许的，尽管所有英国公民都有权在那儿畅所欲言——无论多么古怪。肯尼迪大法官似乎仅仅把言论看作信息传递，而没有考虑到它很可能说服和影响别人，最终不可避免地会产生欺骗行为。在之前的意见书中，他还写道：“言论是民主的重要机制，它是促使官员对民众负责的方式。公民有询问、聆听、发言以及利用这些信息达成共识的权利，这些权利正是自治的先决条件以及必要的保护方式。”³⁵我们当然同意这些。但是，他没有说出来的那些话对本案同样重要。言论同样是一种说服别人按照我们的利益行事的手段。如果人们非常容易被欺骗，那么通过言论就能说服他们按照我们的利益行动，而不一定考虑了他们自己的切实利益。

正如约翰·保罗·史蒂文斯（John Paul Stevens）在判决的反对意见书中所写的，把企业与个人区别对待是一种常识。他感叹多数意见判决书显然没有考虑到竞选问题。自由市场等新故事完全忽略了欺骗的存在。史蒂文斯提醒法院，有很多证据显示，企业（以及工会）常常向某位国会议员寻求帮助，然后资助一些打击议员竞选对手的负面广告，从而使议员只需播放有利自身的正面广告，因此出现了“上述的争议”。之后，这些公司或者工会就悄悄通知议员，确保他清楚地知道它们为他做的事

情。国会议员也会在私下表达自己的感谢。³⁶史蒂文斯断言：“现在民主社会面临的腐败威胁远超传统的贿赂方式所能造成的破坏。然而本判决的多数观点对于腐败的狭隘理解，使得立法者面对全局表现无力，仅能处理那些零散的滥用情况。”³⁷

打个比方，我们需要对那些有资源来装备超大扬声器的人做出限制，否则他们就会轻易将那些资源较少的人所希望传递的信息淹没。在本书之前的章节（第五章有关政治的部分）讨论过格拉斯雷与斯莫尔在2004年竞选参议员职位的案例，此案例显示出法规已经给予那些有资源掌控媒体的人巨大的优势。因此，联合公民的判决是一个很好的例子，表明在政治领域用新故事的思维取代老故事是多么危险。基于新故事逻辑所做出的判决，没有考虑到通过折中方案减少欺骗问题的必要性，当然这种折中方案必须经过仔细推敲。

哈佛大学法学教授劳伦斯·莱斯格（Lawrence Lessig）已经提供了这样一种折中方案。方案中，每位美国公民都将获得联邦政府发放的一份凭证，该凭证可以被当作50美元捐赠给公民自己选择的竞选候选人。此外，他们也可以自掏腰包捐助候选人，但是对每位候选人的捐献均不得超过100美元。作为回报，接受了这些捐赠的候选人必须发誓放弃所有从其他渠道获得的捐款，包括来自前面提到过的政治行动委员会的资金。³⁸据莱斯格估计，这样运作的话，每年的花费大约在30亿美元之多。³⁹但是鉴于我们之前看到的民主方面的扭曲，这其实是一个可以认真考虑的方案：如果采用，那么之后国会议员的工作将不再是为金钱说话，他们将回到为人民服务的初衷上去。

总结

我们的三个例子——从社保立法、证券监管到竞选资金立法——几

乎贯穿本书。它们共同表明了树立正确的国家故事是一件非常重要的事情。到现在，正如我们的三个例子所指出的，新故事思想已经渗透到众多美国政策中，无论是有关政府与私人家庭（社会保障）的关系、金融及其监管（证券监管）的关系，还是法律体系与选举的关系（竞选资金法）。从更普遍的意义来说，在各种情形中，我们都已经表明，新故事只是真相的一半。自由市场确实允许人们进行自由选择，但是同时也允许人们自由地欺骗别人、自由地被别人欺骗。忽略这些真相的存在只会导致一场灾难。

通过美国的视角、用主要在美国发生的案例，我们已经表明了这些故事（尤其是国家故事）非常重要。但是，欺骗并不是美国特有的，它在哪里都会发生。在其他领域，好的国家故事还要对经济和政治如何运作有正确的理解。它必须考虑到市场和民主都不仅仅有好的一面，还有其不完美的一面，在这种阴暗面中就包含着欺骗现象。

[\[1\]](#) 相比民主党，美国共和党更推崇自由市场，不愿意过多地进行政府干预。——译者注

后记

理解欺骗均衡的意义

我们一直在列举各种关于欺骗的案例。但是，读者的心中一定存有这样的疑问：相较于现行经济学，本书的新意在哪里？难道不是所有的经济学家都已经知道欺骗的存在了吗？当经济学家看到一个欺骗的案例时，他可以识别它，并且能够搞清楚欺骗产生的原因，从这个意义上说，这个问题的答案是肯定的，但是，自由市场的传统知识是否能够告诉我们欺骗将在何时发生以及如何发生呢？这个问题的答案是否定的。¹

大多数国家已经学会尊重自由市场，而且在绝大多数情况下，这是应当的。自由市场为人们提供了更好的生活条件。我们已经从经济学教科书上得知，竞争性市场是“有效的”，因为在相对适度的假设条件下，可以证明在均衡状态下，不可能在不影响他人福利的条件下使得另外一个人获得更大的福利。总之，经济学通常认为竞争性市场“运行良好”，尽管有时还需要采取干预措施来解决诸如外部性和收入分配不公平等问题，这些都可以通过适当的税收、补贴等最低限度的干预方式来解决。

但是，我们将从一个不同的角度来观察人们和市场——这可能也是一种更普遍的视角。这一视角贯穿全书。我们并不需要与谈论自由市场优点的经济学教科书争论，因为优点是显而易见的。

但是，我们先不要过分赞美自由市场的好处。如果假设都成立，自由市场可能确实运行良好（正如教科书中所说）。但是每个人都有自己的弱点，因此通常情况下我们没有获得全部信息，我们也不知道自己到底需要什么。因为这些人性的弱点，我们很容易被欺骗。这是人的本

性，刚好与经济学教科书中抽象的“个人”概念相反。如果人们并不是完美的，那么自由竞争市场将不仅为我们提供所需和所求，同样也为欺骗行为提供方便。整个市场将陷入欺骗均衡之中。

对于这种观念上的差异，我们可以用下面的例子加以解说，这是我们与一位很好的朋友（也是我们的同事）进行的一番漫长而激烈的交谈。他同意来听我们对本书的介绍，然后他迅速地抓住了本章中提及的问题：还有任何经济学家不明白的事情吗？我们解释道，本书审视了当人们有弱点时市场所扮演的角色，发现市场并不总是那么有效；那些有弱点的人就有可能被欺骗和愚弄。我的朋友则反驳道，把这种“异常状况”与标准经济学混在一起是不对的。

但是，相对于现行经济学而言，这正是本书的一个基本观点。我们认为，像教科书和几乎所有经济学家的标准思维框架那样，只描绘市场健康（例如，“有效”）运行，而把经济生活中的所有异常状况归因于外部性和收入分配，这种做法无疑是错误的。我们认为，经济学应当比这种标准化的视角更复杂，也更有趣。我们进一步认为，这种区分（健康与异常之间）不仅非常草率和无理，而且导致了严重的后果。

为什么会这样？因为这意味着现行经济学没有办法从本质上避免欺骗与诡计。人们的天真和易骗被掩盖。现在已经是2015年，经济学家可以回过头来看2008年那场全球金融危机，我们中的一些人会提出这个问题：“为什么？”这并不仅仅是指为什么危机本身会出现——我们现在已经非常清楚危机发生的原因了，而是除此以外，经济学家在审视自身，为什么几乎没有人能够预测到它的发生？极少数经济学家确实预见到了将会发生什么，这是非常了不起的。²在谷歌学术搜索引擎上，我们可以搜索到225万条关于金融和经济的文章及图书的信息。³这并不是说经济学家如此之多，就如同一群随机敲打键盘的猴子，通过无限反复尝试后总会有那么一只（几只）猴子随机打出了一本《哈姆雷特》。但是现有的这些经济学家已经足以提供大量论文来告诉我们美国国家金融服务

公司、华盛顿互惠银行、印地麦克银行、雷曼兄弟以及许多其他公司，为什么会在短时间内迅速崩溃倒闭。我们应当知道，这些企业在住房抵押贷款证券以及信用违约掉期方面是非常脆弱的。当时我们也应该预见到未来欧元的脆弱点所在。

我们相信，这一巨大缺失告诉我们，经济学家（包括那些金融研究人员）系统地忽略了或者淡化了欺瞒和诈骗在市场运行中的作用。我们已经知道为什么他们对此如此漠视，原因非常简单：经济学家对市场的认识已经系统性地排除了这一点。正如我们的朋友所指出的，那些异常状况被认为是由外部性导致的。但是，这忽略了由于竞争市场本身的性质所导致的欺骗和诡计，利益动机带来的不仅是经济繁荣，同时也有另一面。如果经济学家能够恰当地认识到自由市场其实是一把双刃剑，那么我们肯定早已深入地探讨了金融衍生品、住房抵押贷款证券以及主权债务如何走向危机，并且很多经济学家也会早早地敲响警钟，提示风险的存在。

抗癌“战争”是一个错误

在《众病之王：癌症传》^[1]（The Emperor of All Maladies）这本书中，作者悉达多·穆克吉（Siddhartha Mukherjee）兼具癌症研究者及医生两重身份，在他描述的癌症分析治疗领域中也存在类似的错误。⁴如果用经济学家的语言来说，我们可能会认为一部分疾病是由于外部性所致。这些疾病来自细菌或病毒，在大多数情况下，治愈它们的方法非常简单。我们只需要发明一种药品或者疫苗来杀死人体内的外来入侵者。以此类推，在经济学中，如果抽烟的人对其他位于下风向位置的人造成了外部性伤害，那么“治疗”方法就是对抽烟收税。

但是在穆克吉的描述中，癌症并非如此。它并不是由某种外来的入侵者，如病毒或细菌，导致的，恰恰相反，它是由人体的自然力量所导

致的，同样的力量也负责构成健康的人体生理机能。这其实是我们自身细胞的突变。正如健康细胞具有抵抗外界攻击的防御能力那样，这些突变细胞也有防御能力。问题不在于人体的防御系统不够好，事实上，恶性肿瘤的出现，恰恰是因为人体的防御系统太好了。恶性癌细胞对外界攻击抵抗过度，不愿意被消灭。癌症的本质就是我们自身良性的生理机能发生突变。而市场中出现欺骗行为也遵循类似的逻辑。它源于运行良好的市场，该市场中每个人都富有经验，突变为一个存在很多天真易骗的人的市场。

在20世纪70年代，美国“对癌症宣战”的支持者们的游说非常成功，得到了“举国征服癌症的承诺”。⁵随着1971年《国家癌症法案》（National Cancer Act）的通过，美国投入癌症研究的资源大大增加。我们可能会认为这种资金的增加并没有什么坏处，然而奇怪的是，穆克吉却认为这场“战争”是一个错误。因为整个国家都在寻求一种快捷而简便的医疗方法，这在某种程度上导致真正的问题被忽视。因为只有当癌症是由于简单原因导致的时候，比如由于某种病毒引起，我们才有找到快捷简便的治疗方法的可能。⁶这种将癌症病因简单化的观点导致人们的注意力偏离了对癌症本质的探索。而只有在人们更好地理解癌症的本质之后，我们才能真正实现大幅降低癌症死亡率——之后，癌症被证明是基因突变的结果，因此癌细胞自我保护的能力其实来源于人体自身的健康防御系统。

我们认为，经济学家对于市场的观点中有类似的过度简单化的倾向。标准的经济学理论假设经济中的异常状况只可能由外部性导致。然而，自由市场有能力产生各种类型的欺骗，而这并非来源于外部性。相反，它是竞争市场运作机制的衍生品。如果市场中的每个人都完全理性，那么追逐利润的动机将带给我们健康、良性的经济；如果这一条件得不到满足，那么完全相同的利润动机也会带给我们异常的经济状况，即各种欺骗。

对欺骗行为的已有研究

当然，已经有先驱者在研究欺骗现象。我们通过谷歌学术粗略搜索，可以发现超过200 000篇讨论“富有经验”和“缺乏经验”，或者“消息灵通”和“不知情”的文章。接下来，我们将介绍其中一部分具有代表性的论文。正如例子中提及的那样，这类典型的文章将通过某种方式同时涉及“富有经验”和“缺乏经验”两类人，然后，文章将得出结论——有时候作为文章的主要观点，但大多数时候作为次要观点：在文中描述的这种特殊情况下，“富有经验”或“消息灵通”的人士会利用“缺乏经验”和“不知情”的人士，并从中获利。

第一个例子将从前言中提及的斯特法诺·德拉维格纳和乌尔丽克·马尔门迪尔开始，他们研究了健身俱乐部常用的“套环螺栓”式合同：这些合同都很容易签订，但是很难取消。在模型中，德拉维格纳和马尔门迪尔讨论了健身俱乐部的策略是如何利用顾客们的即时倾向的。⁷顾客们更重视“现在”的效用，因此他们会把今天可以做的事情推迟到明天，但是当“明天”真的到来，对于顾客来说，“明天”又变成了现在，因此他们会不断地拖延不愿意做的事情——一次又一次。

泽维尔·加贝克斯（Xavier Gabaix）和戴维·莱布森（David Laibson）讨论了另一种卖方利用买家的情形，这一次是因为商品的一部分属性难以被观察到。⁸用他们的术语来说，这些属性被“隐藏”了。他们很含蓄地提出这样一个问题：当顾客完全不能区分印度香米和班叔叔速煮米^[2]有什么区别时，那么餐厅会为顾客送上哪种米饭呢？利益动机告诉我们，餐厅会选择便宜的那种。

加贝克斯和莱布森列举的最典型的“隐藏属性”的例子就是喷墨打印机。买家最关心的是打印机的价格，但事实上，除了初始打印机的价格，后续的墨盒成本也不容忽视（平均而言能占到总价的2/3）。⁹打印

一张纸的总成本并不仅仅来自最初的那笔购置打印机的费用。在关于惠普某款产品的购买者调查中，只有3%的受访者在购买打印机时就已经清楚地了解了墨盒的价格。¹⁰这并不是一个巧合。根据加贝克斯和莱布森的逻辑，对买家来说，打印机的价格非常醒目清晰，也很容易在网站上找到。但是当需要查询所需墨盒的价格时，这类信息则散落在几个不同的网站上；打印机制造厂商有意隐藏了这些属性。¹¹从调查提供的证据来看，厂商在这方面做得非常成功。¹²

我们中的一个（罗伯特）进行了另一项关于“隐藏属性”的测试。他曾经被电视广告吸引，为他家的宠物猫“闪电”购买了一款高级猫粮。在广告中，那些猫走向食盆的时候是那么的活泼和欢快。但是，高级猫粮的味道真的有那么好吗？罗伯特亲自尝了一下。在广告中听起来充满诱惑力的那些口味——比如火鸡、金枪鱼、鸭肉、羊肉——并没有真的添加在里面。这正是加贝克斯和莱布森所预测的商品属性被隐藏时会发生的情况。但是我们需要承认，这是一次不准确的测试。只有当小猫“闪电”能够表达自己的意见时，我们才能真正知道广告中的猫粮是否好吃。¹³

金融领域也同样提供了一些很好的例子，其中，缺乏经验者在成熟有经验者的操纵下表现拙劣。传统金融学得出的结论并不正确，其中一项最基本的定理就是股票是按照它们的“基础价值”来定价的，也就是说股票价格等于未来期望收益（如分红、股票回购等）按照某种适当价格折现后得到的值。但事实上这不可能是正确的。因为股票价格波动如此之大，不可能按照收益折现定价。¹⁴而且，金融市场经常有各类奇怪的现象发生，用常规的收益折现故事难以解释。比如，为什么股票交易量如此高？为什么股票投资者平均持股时间如此短？这样的问题不胜枚举。

大多数金融学家（但不是全部！）都承认常规模型存在非常严重的

缺陷。因此，他们转而构建了一个包含两类人的股票市场（以及其他资产市场）。¹⁵一方面，市场中有“消息灵通”的交易员。这类人真正了解股票市场；根据这一理论，只要他们占据主导地位，他们将非常无畏地推动股价直至达到自己认定的“基础”价格。然而，故事继续展开，市场中还有一部分“不知情”的股民，他们并不懂“基本面”。金融学家称他们为“噪声交易者”，因为这类股票购买者并不是基于基本面数据进行交易，而是基于某种随机的“噪声”价格。20世纪90年代科技股泡沫破灭前，疯狂购入网络股票的那些人就是一个生动的例子。¹⁶引入了噪声交易后，研究者声称可以据此解释许多股价“异常”，包括股票相比于债券更高的收益、股价相比于基准价格更高的波动等。¹⁷

对噪声交易的检验是一个成功的研究范例。在数学模型中，欺骗确实发生了，表现为成熟有经验的投资者利用噪声交易者获利。事实上，这类模型甚至可以用精确的公式计算出“消息灵通”与“不知情”交易者各自的福利水平。¹⁸

经济学和金融学领域的这些案例在区分缺乏经验者与富有经验者、消息灵通者与不知情者方面，发挥了很大的作用。富有经验者与消息灵通者总是能够比那些缺乏经验者与不知情者做得更好。然而，无论在哪里发生，这都算是欺骗行为。

新观点，新视角

如果即使在行为经济学和金融学中已经有如此多有关缺乏经验和不知情的讨论，人们还是在不断地问我们想说什么，那么本书也没有新的观点可以讨论了。倘若这种情况不幸发生，我们也希望你能够喜欢本书以及书中的小故事。但是，我们仍然希望能够为读者提供一种新视角。现在，我们将介绍本书如何通过三种方式展示一种与现行经济学相比有

新意的观点。

均衡在竞争性市场中的作用

第一个观点主要涉及行为经济学在经济学中的地位。正如我们在前言以及本章开头部分所讨论过的，经济学家的基本思想都发源于亚当·斯密。他们的核心观点可以用斯密著名的屠夫、酿酒师和面包师的例子来表述——传统供应商完全响应消费者的需求，根据消费者愿意支付的价格来决定供应产品的数量。这套体系会迅速达到均衡状态。如果经济偏离了这样的均衡，那么就有套利的空间。如果确实是这样，那么我们可以预见有人将会利用这个机会获利。正如谚语所说“自然界厌恶真空”，我们也期望经济系统厌恶未被使用的获利机会的存在。用我们生活中的例子来说，如果机场或者其他商场中没有店家出售肉桂卷或者其他类似产品，那么很快就会有一家出售肉桂卷的门店开张。

在过去的两个半世纪中，这种普遍的思考方式，以及对一般均衡的坚持，已经成为经济学思维体系的中枢。然而，行为经济学（我们会很快扩展到金融学）似乎偏离了这种主流思考方式。我们利用两个行为经济学的案例说明了这一点，包括德拉维格纳—马尔门迪尔的模型，还有加贝克斯—莱布森的例子。按照学术文章的风格来看，他们的模型和例子都非常特殊。在德拉维格纳和马尔门迪尔对健身俱乐部的讨论中，那些报名的未来“健身达人”们都有特殊的即时倾向。加贝克斯—莱布森对“隐藏属性”市场的描述也同样特别：他们给出了一个有关基本商品和附加补给品的供求模型；某些消费者非常精明，另一些则比较短视，企业会据此决定是否要隐藏那些附加补给品的价格。¹⁹根据经济学学术期刊论文的标准，这些文章都证明了欺骗确实存在。他们是通过建立模型或举例来证明的，在他们设定的这些特殊情形下，无法否认欺骗的存在。但是学术期刊也因此要付出一些代价，这意味着欺骗现象存在的普

遍性无法被展示出来。

这正是本书的意义所在。用亚当·斯密描述一般均衡框架的方式——一般均衡正是所有经济学家思考的基础——来展示欺骗现象，并凸显其普遍性。这种普遍性使得我们发现，欺骗的发生难以避免。

让我们回到之前“为什么经济学家难以察觉金融危机”的问题上来。如果我们早就认识到欺骗是一种普遍现象，只要人们在信息或者心理上存在可以被用来获取利润的弱点，或者可以制造出这样一种弱点，欺骗就会存在，那么经济学家就会不断寻找并发现那些能在短期内导致经济崩溃的欺骗问题，这才是我们应当看到的情形。

无可置疑的显示性偏好

还有一个原因导致行为经济学和行为金融学没能成功地描述出欺骗的普遍性，尽管它们用特殊案例展示了各种偏误和市场问题。标准经济学中一个最常见的信条就是，人们只会选择那种最大化自身福利的选项。这个假设甚至还有一个很美妙的名字——显示性偏好，即人们通过选择来显示到底什么使得自己感觉更好。²⁰我们之前讨论过“人们真正想要什么（他们需要的）”与“人们认为自己想要什么（他们喜欢的）”之间的差异。非常明显，显示性偏好的假设与此相矛盾。行为经济学的特性——不管是基于特殊心理偏差，比如即时倾向，还是基于特殊市场情况，比如垄断竞争市场——强调了人们需要的和喜欢的之间存在差异并不是一种常态。他们可能是从每个案例的角度来考察的——如同讨论罕见的特例。这类信息并不是被刻意传递出来的，但是行为经济学在日常宣讲过程中已经不知不觉地透露出了这一点。

因此，大多数经济学家都认为可以接受“人们的选择确实反映了他们自己真正想要的”这种假设，如果更进一步，那就是人们做出的那

些“不正常”的选择，无论从数量还是结果来看都是非常少的。这种观点与人们在发达国家中观察到的情况比较一致，生活在那里的大多数人都通过有条理的计划来获取自己的基本需求品。这种目标性可能会使我们相信，我们真实福利的帕累托最优与我们感受到的福利的帕累托最优之间并不存在太大的差别。也就是说，也许在我们签订健身俱乐部合同或者购买墨盒时确实会出现偏差，但是这些都是特例，因此显示性偏好仍然是正确的，起码在大部分时间是这样的。

但是，如果像我们这样从更普遍的层面上来认识欺骗，那么你就会发现，事实上欺骗并不是偶然出现的令人讨厌的东西，而是到处都有其踪迹。它不仅影响了许多决策，在某些情形下，它也对福利造成了相当大的影响。我们列举的例子都经过了精心选择，这不仅仅是为了显示出欺骗的可能性，也是为了体现其普遍性以及在经济生活中的重要性。这些例子与传统经济学（不是行为经济学）的直觉相矛盾，说明事实并非像他们所说的那样没有差异，因为在大多数情况下，我们也是有目的地做出我们认为对自己最好的选择。

我们之所以把欺骗带入那些有着诱惑性偏好的一般均衡中去，是为了指出一个超越了当前行为经济学的事实，这个事实应当对每一个从一般均衡的角度思考的人都成立。那就是关于欺骗的必然性。让我们再次来谈谈我们“最喜欢的例子”。在一般均衡中，如果在机场开一家 Cinnabon 餐厅能够获取利润——假设没有销售类似产品的店，那么就会有一家这样的店在机场开业。同样的，如果我们具有某种弱点（因而有某种方法可以使我们被欺骗），那么就会有准备如此欺骗我们的人在暗中等待时机。这与斯密的例子类似，只要有足够的资源支付得起面包、啤酒和肉，那么市场中就会有面包师、酿酒师和屠夫存在。因此，骗子们也会在某处等待着我们上钩。

故事嫁接

相比于行为经济学，我们所讨论的“钓愚”有更进一步的贡献。正如目前所写的，行为经济学主要从心理学家的实验证据出发，但在我们的叙述中，人们会做出不正常的决定，而这主要是根据他们受到诱惑的偏好，而不是根据他们真正的偏好。心理学家们列出了关于异常动机的列表。

我们认为，对于那些列表的内容，人们存在心理偏差。但是本书的主要目的是从更普遍的角度来看待这些偏差——超越了欺骗均衡的定义。正如经济学家（可见第一章中关于财务焦虑和苏茜·欧曼的讨论）在消费者行为方面强加了自己的假设（例如假设他们有非常精确的预算），心理学家和行为经济学家根据传统，假设决策者根据某些模式来进行操作，通常是根据西奥迪尼列表。如同经济学家花费大量精力来确定决策者可能面临的“约束”，心理学家也编制了一张令人印象深刻的可能的“非理性”行为列表。但是在我们看来，这张列表可能存在问题，尽管它被众多社会学家和人类学家所认同。我们固然可以认为人们是根据“列表”中的某些偏差行为来表现的，但是也有可能人们并不这么做。经济学家、心理学家和更普遍的社会学家应该更具包容性：我们要把所有人们想到的，包括意识到的和潜意识里的，都看作人们决策的基础。

在这方面，跟随社会学家和文化人类学家，我们找到了一种更通用的方法来描绘人类决策时的思维框架。欺骗理论的后半段已经逐渐摆脱了行为经济学中行为偏差列表的旧模式；同时，我们也在逐渐通过这种新视角来重塑我们的观点。一方面，它包含了列表中可能导致失常决策的种种心理偏差；另一方面，它也显得更为普遍。

我们通过描绘人们的决策心理框架图来获取这种更加通用的视角。我们称之为“人们告诉自己的故事”。这种描述方式还为我们带来一种优势，它使得我们可以非常自然地发现欺骗是如何发生的。欺骗其实就是使得某人做出对欺骗者有利的决策，而不选择真正对自己有利的决策。

因为我们的决策通常是基于我们告诉自己的关于当前情形的故事，这就使得其动机特征一览无余，因此我们可以很容易理解大多数情形下欺骗是如何发生的。

这种新视角也为经济学带来了新变量。该变量是人们告诉自己的那些故事。此外，它也阐述了一个很自然的概念，那就是人们做出的决策可能离自身福利的最大化非常远，因此表明这些“故事”很容易被操纵。仅仅通过转移关注点，人们就可能会改变自己做出的决定。

总结

总之，也许本书中没有什么观点可以被认为是“新经济学”。如果我们非常希望能重构经济学，那么我们的观点将会既不正确，也难以令人信服。但是，我们的目标一直不在于此。我们主要想说明，欺骗现象将带给我们一个与传统经济学非常不同的结论。现代经济通过自由市场使得发达国家居民的生活水平大幅提高——这种生活水平会让我们所有的先祖羡慕不已。但是，我们也不要自欺欺人，它还带来了欺骗，严重影响了我们的福利。

[1] 《众病之王：癌症传》一书中文版已由中信出版社于2013年2月出版。——编者注

[2] 班叔叔大米是美国畅销大米品牌，占有很高的市场份额。——译者注

致谢

本书可能涉及很多有关操纵和欺骗的内容，但是我们必须承认，世界上还是充满了善良和美好，这也是我们一直重复强调的一点，比如在第十一章中有众多英雄的事迹。事实上，无数慷慨奉献的英雄们成就了此书。

完成本书的一大乐趣就在于能够提笔撰写致谢部分，向众多对本项目有极大贡献的人士致以由衷的感谢。如果两位作者只是孤坐在一个房间中，默默思考下一句应该怎么写，那么这本书不可能完成。事实与此正相反，本书的思想和基础研究工作中的很大一部分都来自作者与朋友的交流学习，尤其是经济学界的同人，还有研究助理的极为优秀的工作，都为我们提供了很多帮助。

首先，我们要向各位同事致谢，他们的基础思路和基本想法直接启发了本书的写作。

我们第一位要感谢的人是保罗·罗默，他曾与乔治一起合作撰写了论文《掠夺：从破产获利的经济地下世界》（*Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit*）。本书第九章和第十章主要讨论了储蓄和贷款危机以及垃圾债，其内容正是在那篇文章的基础上，按照本书的风格进行了改写。我们非常感谢保罗允许我们这样做。本书的另一个话题（关于叙述）也在很大程度上归功于乔治的另一位合作者。在乔治与雷切尔·克拉顿（Rachel Kranton）合作的《身份经济学》（*Identity Economics*）一书中，其中一个话题正是讨论人们告诉自己有关他们是谁、应该做什么、不应该做什么的故事；还包括这些故事如何体现了背后的动机。无独有偶，在罗伯特之前讨论资本市场的《非理性繁荣》

（*Irrational Exuberance*）一书中，他也曾经独立发现了“故事”的作用，尤其是在金融危机方面。因此，叙述的作用——这可能是本书最重要的论点——综合了两方的思路。我们同样非常感激雷切尔。此外，我们也要感谢童汇（Hui Tong，音译），他与乔治合作了一篇名为《柠檬市场与信息缺乏》（*Le mon s wi t h Naïve té*）的论文，主要描述了基于信息不透明的欺骗均衡。在几年中，这篇文章都是我们“钓鱼”主题学术讨论班的工作基础。

我们还需要感谢马克西姆·博伊科（Maxim Boycko），他是罗伯特的一位合著者，他们是在美国国家经济研究局与苏联科学院世界经济和国际关系研究所于1989年在莫斯科举办的一次联合会议中认识的。罗伯特至今还与他在公众对市场的观点、公众与市场的关系等方面保持合作研究，通过比较国家间的差异来解释社会规范与态度在市场运作中的作用。

2012年秋天，书稿还在不断完善中，罗伯特认为已经是时候聘请一些研究助理来为我们提供帮助了。他发布了招聘广告，并收到了近80份申请。最终我们录用了三位耶鲁大学的本科生，他们在本书的编撰过程中发挥了非常重要的作用。他们不仅仅是我们的研究助理，还是我们的编辑，与来自普林斯顿大学出版社的彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）一起参与了编辑工作。我们曾经不止一次地给他们布置为本书评分的任务：具体到每一章、每章的每一节，以及每一章节中的每一段落。他们并不总是给我们最高分，尤其是考虑到现代打分标准中存在的“分数膨胀”，他们向我们耐心解释了为什么这些文字只能得这么少的分数，此类交谈使得我们成功地走出了困住自己的障碍。这三位研究助理中的每一位都非常优秀。

维多利亚·比勒在接受研究助理工作时还是一位大学三年级的学生，她的表现非常优异，戴维·布鲁克斯曾经专门在《纽约时报》（*New York Times*）专栏中撰文称赞她在耶鲁课堂中写的一篇文章。当

维多利亚本科毕业后到剑桥大学攻读研究生时，她选择继续为我们的这本《钓愚》担任研究助理。这一年正逢罗伯特获得诺贝尔经济学奖，他不得不花费好几个月的时间全力投入相关工作，此时维多利亚发挥了重要作用，填补了这一段“真空时期”。她对国际政治很感兴趣，而且在此方面天赋卓绝。乔治承认他曾经给她写过一封邮件，其中开头便是“当你担任国务卿时”，他甚至没有使用“如果”之类假设的文字。

戴安娜·李也是三位研究助理中的一员。我们发现，我们可以向她提出任何问题、请她做任何工作，因为她总能完成。我们似乎向她提出了很多要求，并且担心是不是让她承担了太多的工作。她是一位明星辩论手，业余时间为《耶鲁每日新闻》（Yale Daily News）撰写有关市政厅的报道，在校主修专业为经济学。最近，她告诉我们她将出发去参加在马来西亚举行的世界辩论锦标赛。戴安娜总是会做这样的事情。每一位《钓愚》的读者都会从她提供的内容中获益。她是一位技术高超的采访者，她把“欺骗”带入生活中的计划常常使得我们开怀大笑。有一次，《魅力》杂志邀请戴安娜成为某一奖项的候选者，我们为她写了推荐信，但是她最终没能获得这一奖项。非常明显，评选者并不明白什么是真正的魅力，在我们的心目中，戴安娜·李就是魅力的代表。

杰克·纽舍姆（Jack Newsham）也是最早的三名研究助理中的一位。与戴安娜和维多利亚一样，他也为本书贡献良多。他为我们做了很多采访工作，并且为我们提供整理后的观点：受访者总是正确的。他在有关广告的那章中发挥了特别重要的作用，因为他直接引导我们注意到了哈定的总统竞选，其中拉斯克是他的竞选策划人，这与本书内容尤其契合。在耶鲁，杰克一直立志当一名记者，他也将种种报道技巧带入了我们的项目之中。毕业后，他去了《波士顿环球报》（Boston Globe）工作，获得了一个很好的职位，尤其在当前报业工作机会稀少的情况下这非常难得。我们非常幸运，能够有机会拥有杰克为我们的《钓愚》项目工作两年。

在《钓愚》一书的收尾阶段，斯蒂芬·施耐博格（Stephan Schneeberger）为我们的书稿提供了非常专业的编辑意见，并且为书稿的第四至第八章的内容进行了核对。我们非常感谢他为本书的付出。同样的，我们也要感谢宜佳·路（Yijia Lu，音译），他负责的从前言到第三章的核对工作非常出色。还有德尼兹·迪茨（Deniz Dutz）在最后阶段做出的细致工作，他负责再次核对整本书稿。马德琳·亚当斯在2015年5月和6月的6个星期的时间内担任了我们的文字编辑，她为我们的书稿增添了很多优雅而有魅力的文字。

本书的观点融合了我们作为经济学家平时所学到和听到的各种内容。从这方面来说，我们还需要特别感谢四位人士。丹尼尔·卡尼曼（没错，就是那位）在25或30年前曾经告诉我们，心理学的显著特点是将人们看作不完美的机器。他说，心理学家的工作正是指出这些机器在什么时候、为什么会出现功能障碍。与此相反，经济学的基本概念是均衡。我们认为，我们在本书中把这些观察现象都汇集了起来。理查德·塞勒（Richard Thaler）也同样对本书影响巨大，罗伯特曾经与他共同组织了超过25年的行为经济学讨论会，理查德在大约20年前就建议我们俩应该一起工作。他是我们的介绍人。我们从他那里收益良多。马里奥·斯莫尔（Mario Small）和米歇尔·拉蒙特（Michele Lamont）启发我们去思考，为何人们的决策很大程度上取决于潜意识，而不是意识。我们认为这使得人们更容易被操纵，这种思考是我们开始撰写本书的关键一步。

普林斯顿大学出版社的彼得·多尔蒂不仅仅是本书的编辑，还是我们的好朋友，在整本书写作过程中对我们帮助很大。他不仅具有良好的编辑判断力，还指导我们应该如何组织书稿内容以及为什么要这样做，这才使得本书的诞生成为可能。比如前言中“平静的绝望”一节就是从与彼得的对话中获得的灵感。

还有许多人为了本书做出了贡献，尤其是乔治在国际货币基金组织的

同事，4年来他一直在撰写本书——从2010年10月一直到2014年10月，还有罗伯特在耶鲁大学的同事。这些可敬的同事和朋友们包括：维韦克·阿罗拉（Vivek Arora）、迈克尔·阿什（Michael Ash）、拉里·鲍尔（Larry Ball）、罗兰·本那波（Roland Benabou）、奥利维尔·布兰查德（Olivier Blanchard）、艾琳·布劳玛德（Irene Bloemraad）、尼拉·布兰斯科姆（Nyla Branscombe）、露西亚·博诺（Lucia Buono）、约翰·坎贝尔（John Campbell）、伊利·卡内蒂（Elie Canetti）、卡尔·凯斯（Karl Case）、菲利普·库克、威廉·达里蒂（William Darity）、斯特法诺·德拉维格纳、拉斐尔·迪·泰拉（Rafael Di Tella）、阿维纳什·迪克西特（Avinash Dixit）、柯特·伊顿（Curt Eaton）、约书亚·费尔曼（Joshua Felman）、妮科尔·福廷（Nicole Fortin）、皮埃尔·福廷（Pierre Fortin）、亚历山大·哈斯拉姆（Alexander Haslam）、凯瑟琳·哈斯拉姆（Catherine Haslam）、约翰·哈利韦尔（John Helliwell）、罗伯特·约翰逊（Robert Johnson）、安东·科里内克（Anton Korinek）、拉里·科特利科夫（Larry Kotlikoff）、安德鲁·莱文（Andrew Levin）、安娜玛利亚·卢萨蒂、乌尔丽克·马尔门迪尔、森德希·穆来纳森（Sendhil Mullainathan）、阿伯西内·穆素（Abhinav Muthoo）、菲利普·奥里欧普洛斯（Philip Oreopoulos）、罗伯特·奥克索比（Robert Oxoby）、塞拉·巴扎巴西奥格鲁（Ceyla Pazarbasioglu）、谢莉·菲普斯（Shelley Phipps）、亚当·波森（Adam Posen）、佐尔坦·波绍尔（Zoltan Poszar）、娜塔莎·舒尔、埃尔达尔·沙菲尔（Eldar Shafir）、卡尔·夏皮罗、丹尼斯·斯诺尔（Dennis Snower）、迈克尔·斯特普尼（Michael Stepner）、约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）、菲利普·斯瓦格尔、乔治·瓦里恩特、特奥多拉·比利亚格拉、乔斯·维纳尔斯（Jose Vinals）、贾斯汀·沃尔弗斯（Justin Wolfers）以及佩顿·杨（Peyton Young）。

我们还曾在以下高校和研究机构就我们的研究结果做过报告，包括：马萨诸塞大学阿默斯特分校、加州大学伯克利分校、杜克大学、乔治·华盛顿大学、乔治城大学、约翰·霍普金斯大学、马里兰大学、普林

斯顿大学（作为本德海姆金融讲座系列之一）、华威大学；以及加拿大经济学会、国际货币基金组织、世界银行、新经济思维研究院、彼得森研究所、纽约协和神学院以及加拿大高等研究院社会互动、身份认同及福利小组。

罗伯特已经将本书内容引入他在耶鲁大学开设的行为与制度经济学课程，这门课程为研究生院、法学院以及管理学院同时开设。课堂上学生们的反馈以及他们多样性、年轻化的观点都被证明非常有价值。

乔治希望在此感谢国际货币基金组织的慷慨资助，他在2010年10月至2014年10月间是该组织的访问学者，从2014年11月开始他在乔治城大学担任访问学者。他还要感谢加拿大高等研究院对他和社会互动、身份认同及福利小组的慷慨资助，这对本书写作有重要作用。

我们的家庭一直是我们前进的动力，特别要提到的是我们的孩子们：罗比·阿克洛夫（Robby Akerlof），目前在英国华威大学任教；本·席勒（Ben Shiller），目前在布兰代斯大学任教，他们都成为经济学家。还有德里克·席勒（Derek Shiller），他目前在内布拉斯加大学奥马哈分校的哲学系任教。弗吉尼亚·席勒（Virginia Shiller）一直支持我们的工作，多年来，我们总是需要她的判断力来评价某个想法好还是不好，她也慷慨贡献自己的观点。我们也想感谢我们的行政助理邦妮·布莱克（Bonnie Blake）、卡罗尔·科普兰（Carol Copeland）、香提·卡鲁纳拉特纳（Shanti Karunaratne）和帕特里夏·麦地那（Patricia Medina），他们的帮助使得我们有足够的时间来进行写作。

注释

前言

1. “A Nickel in the Slot,” Washington Post, March 25, 1894, p. 20.
2. “A Crying Evil,” Los Angeles Times, February 24, 1899, p. 8.
3. Bernard Malamud, “Nevada Gaming Tax: Estimating Resident Burden and Incidence” (University of Nevada, Las Vegas, April 2006), p. 1, last accessed May 5, 2015, <https://faculty.unlv.edu/bmalamud/estimating.gaming.burden.incidence.doc>.
4. Richard N. Velotta, “Gaming Commission Rejects Slot Machines at Cash Registers,” Las Vegas Sun, March 18, 2010, last accessed May 12, 2015, http://lasvegassun.com/news/2010/mar/18/gaming-commission-rejects-slot-machines-cash-regis/?utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter. 参议员哈里·瑞德（Harry Reid）是内华达州赌博委员会主席，他因抵制黑手党而闻名。电影《赌场风云》（Casino）据说就是以他和黑帮首领之一的弗兰克·罗森塔尔（Frank Rosenthal）斗争的事迹改编的。（see “Harry Reid,” Wikipedia, accessed December 1, 2014, http://en.wikipedia.org/wiki/Harry_Reid）.
5. Natasha Dow Schüll, *Addiction by Design: Machine Gambling in Las Vegas* (Princeton: Princeton University Press, 2012).
6. Ibid., p. 24–25.

7.她时常去赌博的地方包括加油站的便利店和一个超市，但常去的地方还是皇宫站赌场。

8.Schüll, *Addiction by Design*, p. 2. 莫拉告诉舒尔：“我不是为了赢钱而玩，而是为了玩而玩—当我在老虎机前时，什么都忘却了。”我们感谢舒尔在2014年2月13日接受了电话访谈。在那次访谈中，她进一步描述了莫拉的一举一动。

9.Ibid., p. 33. 舒尔讲述了某次急救的监控录像：“尽管那个男子就倒在他们脚边，并碰到了他们的椅子腿，但没有一个人停下来看他一眼。”

10.John Elfreth Watkins Jr., “What May Happen in the Next Hundred Years,” *Ladies Home Journal*, December 1900, p. 8, <https://secure.flickr.com/photos/jonbrown17/2571144135/sizes/o/in/photostream/>. See “Predictions of the Year 2000 from The Ladies Home Journal of December 1900,” accessed December 1, 2014, http://yorktownhistory.org/wp-content/archives/homepages/1900_predictions.htm, for confirmation that the issue was for December.

11.Oxford English Dictionary, s.v. “phish,” accessed October 29, 2014, <http://www.oed.com/view/Entry/264319?redirectedFrom=phish#eid>.

12.现代认知心理学的创始人丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·托夫斯基几乎同时进行认知幻觉的研究。关于人类思维的扭曲，卡尼曼在25年前曾私下告诉乔治，那就像视觉幻觉一样。

13.Kurt Eichenwald, *A Conspiracy of Fools: A True Story* (New York:Random House, 2005), and Bethany McLean and Peter Elkind, *The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Fall of Enron* (New

York: Portfolio / Penguin Books, 2003).

[14.](#) Bethany McLean and Peter Elkind, “The Guiltiest Guys in the Room,” *Fortune*, July 5, 2006, last accessed May 12, 2015, http://money.cnn.com/2006/05/29/news/enron_guiltiest/.

[15.](#) Henry David Thoreau, *Walden: Or, Life in the Woods* (New York: Houghton Mifflin, 1910), p. 8, <https://books.google.com/books/about/Walden.html?id=HVIXAAAAYAAJ>.

[16.](#) 根据瑞贝卡·米德（Rebecca Mead）的说法，在康泰纳仕集团的关于美国人婚礼的年度研究报告中有美国人婚礼平均成本的数据。在2006年，这个数字是27 852美元，约合美国人均GDP的60%。Mead, *One Perfect Day: The Selling of the American Wedding* (New York: Penguin Books, 2007), Kindle locations 384–92 out of 4013. 在“大萧条”后，这个比重随之下降。根据最新的2014年的估计，平均开销“不低于28 000美元”，约合美国人均GDP的51%。“BRIDES Reveals Trends of Engaged American Couples with American Wedding Study,” July 10, 2014, accessed December 1, 2014, <http://www.marketwired.com/press-release/brides-reveals-trends-of-engaged-american-couples-with-american-wedding-study-1928460.htm>.

[17.](#) Jessica Mitford, *The American Way of Death Revisited* (New York: Knopf, 1998), Kindle location 790–92 out of 5319.

[18.](#) “From your very first appointment until your baby arrives your PRA will provide you with personal guidance on everything you’ll need for baby.” Babies “R” Us, “Baby Registry: Personal Registry Advisor,” accessed March 20, 2015, <http://www.toysrus.com/shop/index.jsp?categoryId=11949069>.

[19.](#) 关于人们担心无力支付账单的说法可以参见美国心理学会有关

美国人心理压力的年度调查。在美国人生活中，来自金钱的压力最大。最近的一份调查报告写道（第2页）：“金钱和财务方面的忧虑严重影响了美国人的生活。”大约有3/4（72%）的成年人说，自己总在一些时候会感受到财务压力，而接近1/4的人认为压力巨大（如果对过去一个月里的财务压力的大小按1~10打分，有22%的人给出了8、9或者10分）。“有时候，因为财务困难，人们甚至不得不放弃治疗疾病。”此外，事业方面的压力位列第二，但这实际上是财务压力的另一种表现形式。American Psychological Association, *Stress in America: Paying with Our Health*, February 4, 2015, last accessed March 29, 2015, <http://www.apa.org/news/press/releases/stress/2014/stress-report.pdf>.

[20.](#) 这种情况下，我们说消费者被商家“宰”了，也就是消费者以过高的价格购买了服务。除了少数场合，这种宰客行为通常是合法的。维基百科这样解释“宰客”行为：“一种不良交易。通常指消费者为商品支付了过高的价格。” Accessed November 13, 2014, <http://en.wikipedia.org/wiki/Ripoff>.

[21.](#) 根据谢哈耶·波克哈利（Sheharyar Bokhari）、沃特·托罗斯（Walter Torous）以及威廉·威顿（William Wheaton），在房地产行业繁荣之前，也就是19世纪末、20世纪初，美国仅有40%的购房交易是通过将房产抵押给房利美获得贷款而完成的，贷款-价值比不到80 %。房产交易费用大约为房产价格的10%（6%为房地产费，4%为手续费），这些费用占买家首付的50%以上。Bokhari et al., “Why Did Household Mortgage Leverage Rise from the Mid-1980s until the Great Recession?” Massachusetts Institute of Technology, Center for Real Estate, January 2013, last accessed May 12, 2015, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.269.5704&rep=rep1&type=pdf>.

[22.](#) See Carmen M. Reinhardt and Kenneth Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University

Press, 2009).

[23.](#) John Kenneth Galbraith, *The Great Crash*, 50th anniversary ed. (New York: Houghton Mifflin, 1988), Kindle location 1943–45 out of 4151.

[24.](#) James Harvey Young, *The Toadstool Millionaires: A Social History of Patent Medicines in America before Federal Regulation* (Princeton: Princeton University Press, 1961), p. 248.

[25.](#) 见戴维·J·格兰姆(David J. Graham)2004年11月18日在参议院财政委员会上的证词，

<http://www.nance.senate.gov/imo/media/doc/111804dgtest.pdf>. 在作证时，格兰姆是美国食品药品监督管理局安全办公室科学与药品副主管。据他估计，万络导致了88 000~139 000起额外的心脏病或者心搏骤停，其中30%~40%导致死亡（第1页）。我们将在第六章里细述戴维·格兰姆的调查。

[26.](#) John Abramson, *Overdosed America: The Broken Promise of American Medicine*, 3rd ed. (New York: Harper Perennial, 2008), p. 70. 这份调查研究了英国的百万妇女健康普查中的发现。2003年8月《柳叶刀》(The Lancet)杂志上的一篇文章总结道：“在英国，激素替代疗法在过去的10年里使用于50~64岁的女性，据估计，造成了20 000例额外的乳腺癌，其中15 000例与雌激素-孕激素紊乱有关，由此导致的死亡还没有被估计出来。” Valerie Beral, Emily Banks, Gillian Reeves, and Diana Bull, on behalf of the Million Women Study Collaborators, “Breast Cancer and Hormone-Replacement Therapy in the Million Women Study,” *Lancet* 362, no. 9382 (August 9, 2003): 419–27. 这项调查的结论还是保守的，因为激素替代疗法在美国的运用比在英国更普遍。

[27.](#) Centers for Disease Control and Prevention, Health, United States, 2013: With Special Feature on Prescription Drugs, p. 213, table 64, accessed

December 1, 2014, <http://www.cdc.gov/nchs/data/hus/hus13.pdf>. 图片显示了2011~2012年20岁以上成年人的情况。与1988年的22%相比，肥胖者比重到1994年上升了50%以上。

[28.](#) Dariush Mozaffarian et al., “Changes in Diet and Lifestyle and Long- Term Weight Gain in Women and Men,” *New England Journal of Medicine* 364, no. 25 (June 23, 2011): 2395–96, accessed October 30, 2014, <http://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMoa1014296?query=TOC#t=articleTop>.

[29.](#) Michael Moss, *Sugar, Salt and Fat* (New York: Random House, 2013), Kindle location 287–89 out of 7341.

[30.](#) 成年人的吸烟率从1965年的43%下降到了2014年的18%。 “Message from Howard Koh, Assistant Secretary of Health,” in US Surgeon General, *The Health Consequences of Smoking—50 Years of Progress* (2014), accessed March 6, 2015, <http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/50-years-of-progress/full-report.pdf>.

[31.](#) 在这一点上，最著名的广告就是“少吃甜食，多吸烟”。这个广告说，如果饭后抽一支烟，可以增进健康与美貌：“食用适量的甜食是合理的，但是权威机构确认，过多摄入甜食对人体有害，而美国人的确食用了过多的甜食。所以，我们认为，少吃甜食，多吸烟。”好彩香烟在1929年的广告。出自Julian Lewis Watkins, *The 100 Greatest Advertisements, 1852–1958: Who Wrote Them and What They Did* (Chelmsford, MA: Courier, 2012), p. 66. Reproduced at <https://beebo.org/smackerels/lucky-strike.html>. Last accessed March 29, 2015。

[32.](#) David J. Nutt, Leslie A. King, and Lawrence D. Phillips, 代表关于

毒品的独立科学委员会所做的调查, “Drug Harms in the UK: A Multicriteria Decision Analysis,” *Lancet* 376, no. 9752 (November 6–12, 2010): 1558–65; Jan van Amsterdam, A. Opperhuizen, M. Koeter, and Willem van den Brink, “Ranking the Harm of Alcohol, Tobacco and Illicit Drugs for the Individual and the Population,” *European Addiction Research* 16 (2010): 202–7, DOI:10.1159/000317249.

[33](#). Nutt, King, and Phillips, “Drug Harms in the UK,” p. 1561, .g. 2.

导论 防不胜防的陷阱：欺骗均衡

[1](#). 可以将夏娃被蛇引诱偷吃禁果的故事看成对本书中基本思想的一个绝佳隐喻。我们可以把这个故事看成一个均衡结果。也就是说，那条蛇事先精心策划好了一切，诱骗夏娃上当。而且，在那么多动物里，是一条蛇，而不是一只兔子或者长颈鹿什么的，“恰好”出现在那棵树上引诱夏娃。看来，连由谁出面来引诱都是有预谋的。另外，有一些读物把“创世纪”作为《圣经》的第一个故事，但我们搜索了一下，发现很多读物还是将“夏娃偷吃禁果”列为《圣经》里的第一个故事。

[2](#). 25年前，卡尼曼在和乔治的一次谈话中讲了经济学和心理学的差别。

[3](#). 参见Paul Krugman and Robin Wells, *Microeconomics*, 2nd ed. (New York:Worth Publishers, 2009), pp. 12–13。书中采用了这个例子说明均衡的性质。罗伯特·弗兰克和本·伯南克也在《微观经济学原理》

(*Principles of Macroeconomics*) (New York: McGraw Hill, 2003) 一书中援引了这个例子。

[4](#). 参见Cinnabon, Inc., “The Cinnabon Story,” accessed October 31, 2014, <http://www.cinnabon.com/about-us.aspx>.

[5.](#) Ibid.

[6.](#) “Cinnabon,” Wikipedia, accessed October 22, 2014, <http://en.wikipedia.org/wiki/Cinnabon>.

[7.](#) Stefano DellaVigna给乔治·阿克洛夫的电子邮件, October 25, 2014。

[8.](#) International Health, Racquet, and Sportsclub Association, “Industry Research,” accessed October 22, 2014, <http://www.ihrsa.org/industry-research/>.

[9.](#) Stefano DellaVigna and Ulrike Malmendier, “Paying Not to Go to the Gym,” *American Economic Review* 96, no. 3 (June 2006): 694–719. 另外, 可参见DellaVigna and Malmendier, “Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence,” *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 2 (May 2004): 353–402。

[10.](#) DellaVigna and Malmendier, “Paying Not to Go to the Gym,” p. 696.

[11.](#) DellaVigna and Malmendier, “Contract Design and Self-Control,” p. 391, and p. 375, table 1.

[12.](#) 参见DellaVigna与Malmendier在《美国经济评论》上的文章。

[13.](#) M. Keith Chen, Venkat Lakshminarayanan, and Laurie R. Santos, “How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior,” *Journal of Political Economy* 114, no. 3 (June 2006): 517–37.

[14.](#) Stephen J. Dubner and Steven D. Levitt, “Keith Chen’s Monkey

Research,” New York Times, June 5, 2005.

[15.](#) Venkat Lakshminarayanan, M. Keith Chen, and Laurie R. Santos, “Endowment Effect in Capuchin Monkeys,” *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 363, no. 1511 (December 2008): 3837–44.

[16.](#) Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: P. F. Collier, 1909; originally published 1776), p. 19. Emphasis added.

[17.](#) 需要看Pareto原著的话，参见：Vilfredo Pareto, *Manual of Political Economy: A Critical and Variorum Edition*, ed. Aldo Montesano et al. (Oxford: Oxford University Press, 2014).这一版本译自 *Manuale di Economia*，于1906年出版于意大利，而后又在法国出版。

[18.](#) 1954年，肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）和杰拉德·德布鲁（Gerard Debreu）共同发表了一篇文章，证明了这种均衡在相当一般的条件下都存在。这一成果使得他们获得了诺贝尔奖：阿罗在1972年得奖，德布鲁在1983年得奖。一般均衡的存在本身不是个太有趣的问题（其数学推理是显而易见的）。但基于那些均衡存在的条件，我们很快就能得到这种市场均衡是帕累托最优的结论，而这才是关键所在。这个结论意味着，在相当一般的假设下，市场竞争均衡会带来相当好的结果。这就支持了亚当·斯密最初的观点。原文参见Kenneth J. Arrow and Gerard Debreu, “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy,” *Econometrica* 22, no. 3 (July 1954): 265–90。

[19.](#) 当然，导致经济出现低效率的原因还有其他要素，比如完全垄断和寡头垄断。经济学家对此开展了深入的研究，不过这不是自由市场带来的问题，而是偏离自由市场导致的问题。

[20.](#) Milton Friedman and Rose D. Friedman, *Free to Choose: A Personal*

Statement (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980).

21. Vance Packard, *The Hidden Persuaders: What Makes Us Buy, Believe—and Even Vote—the Way We Do* (Brooklyn: Ig Publishing, 2007; original ed., New York: McKay, 1957), pp. 90–91 (cake mixes); p. 94 (insurance).

22. Robert B. Cialdini, *Influence: The Psychology of Persuasion* (New York: HarperCollins, 2007).

23. 这个概念与西奥迪尼的互惠、喜好、权威：被控制的尊重、社会认同、承诺与一致，以及稀缺等概念相关联。这里，我们把稀缺解释为“损失厌恶”，这是因为西奥迪尼认为，“人们爱一样东西就等于说他们意识到有可能失去这样东西”。对此，行为经济学家有略微不同的定义。

24. *Ibid.*, p. 229–30.

25. 伦敦经济学院的经济学家艾瑞克·艾斯特（Eric Eyster）告诉作者，他在芝加哥地铁里亲眼见过这种魔术。表演者上了地铁后把几个杯子扣在车厢地板上不停地转，然后让乘客猜硬币在哪个杯子里。刚开始的几次，有乘客猜对了。然后表演者就邀请乘客继续玩，不过变成如果乘客猜对了就赢100美元，错了就输100美元。这一次，表演者转过杯子后，硬币其实已经不在任何杯子里了。在乘客输了100美元后，这个表演者马上下地铁，消失得无影无踪。

26. 我再举几个例子来说明一下。在万斯·帕卡德的案例中，烤蛋糕的家庭主妇沉浸在她们自己想象的故事中，买保险的人也沉浸在自己想象的故事中。我们可以看看西奥迪尼列举的行为。这些行为涵盖了人类的大多数心理偏向，这些偏向构成了行为经济学的基础。根据西奥迪尼的说法，理查德的买家都觉得自己会“失去”眼前的这辆车（这就是卡尼

曼所说的损失厌恶)。这种想象出来的故事被他称为“精神框架。”人们如何选择实际上取决于他们内心的那个故事是什么。如果人们希望互赠礼物和表达善意，他们就必须假想自己处在这样的情境中：某人正在赠送礼物，而如果不回赠则是不妥当的；如果人们希望得到他人的关爱，他们就必须假想自己处于爱和被爱的情境中；如果人们希望服从权威，他们就必须假想自己处在一个被权威支配的环境中。例如，在著名的由斯坦利·米尔格拉姆（Stanley Milgram）主持的实验里，一个“老师”让实验对象去电击一下某个“学生”，实验对象居然言听计从。这是因为在当时的情境下，他们无法不服从老师的“权威”。(Stanley Milgram, Obedience to Authority: An Experimental View (New York: Harper & Row, 1974)).

27. 人们倾向于从众（社会认同效应）：如此一来，他们必须告诉自己一个故事，要么是别人能更好地判断或有更全面的信息（信息型），要么是他们自己不想被认为不合群（心理型）。人们希望自己的判断是一贯的，为此，他们必须有一个连贯的故事，但其实他们的决定往往前后矛盾。当然，弗洛伊德学派里有的是这样的故事，或有意识的，或无意识的。

第一章 诱惑之路

1. Suze Orman, The 9 Steps to Financial Freedom: Practical and Spiritual Steps So You Can Stop Worrying, 2nd paperback ed. (New York: Crown /Random House, 2006). 据苏茜·欧曼的网站介绍，截至2014年11月4日，该书的销售量超过了300万册。参见 <http://www.suzeorman.com/books-kits/books/the-9-steps-to-financial-freedom/>。

2. 有兴趣的话可以阅读尼可拉斯·曼昆的《经济学原理》。该书是

一本很棒的经济学入门读物，里面有很多精彩的例子。在该书第二十一章“消费者选择理论”中，作者没有采用其他教材常用的苹果和橙子的例子，而是采用了百事可乐和比萨饼的例子。在例子中，预算约束是指消费者的收入是1 000美元。在百事可乐单价2美元、比萨饼单价1美元的情况下，消费者的最优选择参见原图（p. 456）。在该章的最后，作者写道：“人们真的这样想吗？现在你也许会对消费者选择理论有一些怀疑.....而且你知道你并不写出预算约束线和无差异曲线来做出决定，你对自己做出决策的了解是否证明了与这种理论不一样？回答是否定的。消费者选择理论并不想对人们如何做出决策提供一种忠实的描述。它只是一个模型.....理论的检验在其运用。”这一辩解没错，但是读者并没有被告知这个模型对无数的苏茜读者的行为的预测并不正确。也许这个模型有时候是对的，但你不知道它什么时候对。经济学家艾伦·布林德（Alan Blinder）解释过模型的局限性。模型就像地图，我们不能去南极旅行时带家乡的地图，就像我们不能在找家附近杂货店的位置时看一张南极地图一样。曼昆也说道，在“更高级的经济学课程中.....这个模型提供了一个可以不断扩展的理论框架”。这个时候他又不提前面的“它只是一个模型”的说法。（p. 471）

3. 参见欧曼, 9 Steps to Financial Freedom, “Step 3, Being Honest with Yourself,” especially pp. 38 and 42.她告诉我们：“我的大部分客户在发现自己低估了实际支出时，都感到震惊。而他们已经是最诚实地在估计了。”

4. Board of Governors of the Federal Reserve, Current Release, Consumer Credit, table G-19, for August 2014, released on October 7, 2014, accessed November 5, 2014, <http://www.federalreserve.gov/releases/g19/current/>.

5. Annamaria Lusardi, Daniel Schneider, and Peter Tufano, “Financially Fragile Households: Evidence and Implications,” Brookings Papers on

Economic Activity (Spring 2011): 84.

6. Greg Kaplan, Giovanni Violante, and Justin Weidner, “The Wealthy Hand-to-Mouth,” *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2014): 98, table 2, “Household Income, Liquid Income, Liquid and Illiquid Wealth Holdings, and Portfolio Composition, Sample Countries.”他们在报告中指出，根据2010年美国消费者财务状况调查，尽管家庭收入的中位数为47 040美元，家庭拥有的现金和支票、储蓄以及货币市场账户余额的中位数为2 640美元（相当于平均月收入的2/3）。

7. David Huffman and Matias Barenstein, “A Monthly Struggle for Self-Control? Hyperbolic Discounting, Mental Accounting, and the Fall in Consumption between Paydays,” *Institute for the Study of Labor (IZA) Discussion Paper 1430* (December 2005): 3.

8. FINRA Investor Education Foundation, *Financial Capability in the United States: Report of Findings from the 2012 National Financial Capability Study*, p. 23, last accessed May 14, 2015, http://www.us.nancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Natl_Findings.pdf.

9. Ibid., p. 26.截至2012年，在持续衰退的经济体中，这一比例上升至3.5%。

10. 在50年里，如果每两年破产的概率为2.5%，那么平均而言，每个人在成年期会经历的平均破产次数为0.625次。但如果有人已经破产过1次，那么他的平均破产次数为3次（2次重复），在总人口中经历过1次破产的人的比例为20.83%；在这种情况下，他们平均还会再遭遇2次破产。我们还没有找到关于重复破产的统计数据。法律通常会限制人们通过破产来清除债务的频率。

11. Matthew Desmond, “Eviction and the Reproduction of Urban Poverty,” *American Journal of Sociology* 118, no. 1 (July 2012): 88–133. 根据他的这项研究，在60万名研究对象中，平均每年有1.6万个成年人与儿童被勒令搬离住宅（p. 91）。被勒令搬离租赁住宅的比例为3.5%；而在贫困地区，这一比例为7.2%（p.97）。作者还讲述了那些被勒令搬离租赁住宅的人所要面对的诸多生活困难。例如，一旦有因为无法清偿债务而被勒令搬离的法院记录，这些人就很难再租到其他房屋居住。即便这些被勒令搬离租赁住宅的人的数量由于某些未知的原因被高估了，我们还是可以很肯定地说，一定存在大量被勒令搬离租赁住宅的家庭，而且这些家庭很难再找到其他栖身之处。

12. John Maynard Keynes, “Economic Possibilities for Our Grandchildren,” in *Essays in Persuasion* (London: Macmillan, 1931), pp. 358–73.

13. 关于8倍的说法可参见上一条注释，第365页。关于美国人均收入的数据可参见Angus Maddison的“US Real Per Capita GDP from 1870–2001,” September 24, 2012, accessed December 1, 2014, <http://socialdemocracy21stcentury.blogspot.com/2012/09/us-real-per-capita-gdp-from-18702001.html>. 关于2000~2010年的人均收入数据，可参见《2013年总统经济报告》中表B-2（收入增长）和表B-34（人口增长）（2014年12月1日发布）。

http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/erp2013/full_2013_econom 根据上面的数据计算，美国实际人均收入在1930~2010年增长了5.6倍。

14. Keynes, “Economic Possibilities,” p. 369.

15. Ibid., p. 366–67.

16. 关于美国家庭主妇缺少闲暇的介绍可参见Arlie Russell Hochschild, *The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home*

(New York: Viking, 1989)。

[17.](#) 歌词可参见http://www.aldielyrics.com/lyrics/patti_page/how_much_is_that_doggy_in_the_window.html. Last accessed November 5, 2014。

[18.](#) Paco Underhill, *Why We Buy: The Science of Shopping* (New York: Simon and Schuster, 1999), p. 85.

[19.](#) 可参见Oren Bar-Gill and Elizabeth Warren, “Making Credit Safer,” *University of Pennsylvania Law Review* 157, no. 1 (November 2008): 1–101。两位作者给出了很多信用卡引诱人们过度消费的例子，同时还有一些关于信用消费的其他例子。

第二章 信誉透支与金融危机

[1.](#) Alan S. Blinder, *After the Music Stopped: The Financial Crisis, the Response, and the Work Ahead* (New York: Penguin Press, 2013), 关于宏观经济; Roddy Boyd, *Fatal Risk: A Cautionary Tale of AIG’s Corporate Suicide* (Hoboken, NJ: Wiley, 2011); William D. Cohan, *Money and Power: How Goldman Sachs Came to Rule the World* (New York: Doubleday, 2011); Greg Farrell, *Crash of the Titans: Greed, Hubris, the Fall of Merrill Lynch, and the Near-Collapse of Bank of America* (New York: Crown Business, 2010); Kate Kelly, *Street Fighters: The Last 72 Hours of Bear Stearns, the Toughest Firm on Wall Street* (New York: Penguin, 2009); Michael Lewis, *Boomerang: Travels in the New Third World* (New York: W. W. Norton, 2011) and *The Big Short: Inside the Doomsday Machine* (New York: W. W. Norton, 2010), 关于金融投机; Lawrence G. McDonald, with Patrick Robinson, *A Colossal Failure of Common Sense: The Inside Story of*

the Collapse of Lehman Brothers (New York: Crown Business, 2009); Gretchen Morgenson and Joshua A. Rosner, *Reckless Endangerment: How Outsized Ambition, Greed, and Corruption Led to Economic Armageddon* (New York: Times Books / Henry Holt, 2011), 关于房地美和房利美; Henry M. Paulson, *On the Brink: Inside the Race to Stop the Collapse of the Global Financial System* (New York: Business Plus, 2010), 关于美国财政部; Raghuram Rajan, *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy* (Princeton: Princeton University Press, 2010), 关于财政体系; Robert J. Shiller, *Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened and What to Do about It* (Princeton: Princeton University Press, 2008); Andrew Ross Sorkin, *Too Big to Fail: The Inside Story of How Wall Street and Washington Fought to Save the Financial System* (New York: Viking, 2009), 关于美国财政部; Gillian Tett, *Fool's Gold: How the Bold Dream of a Small Tribe at J. P. Morgan Was Corrupted by Wall Street Greed* (New York: Free Press, 2009); and David Wessel, *In Fed We Trust: Ben Bernanke's War on the Great Panic* (New York: Crown Business, 2009)。特别有用的是十分清晰、记录全面的Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States (Washington, DC: Government Printing Office, 2011), <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>。以上所有书籍是关于本章内容的重要背景材料。

2. Carl Shapiro, “Consumer Information, Product Quality, and Seller Reputation,” *Bell Journal of Economics* 13, no. 1 (1982): 20–35.

3. Tobias Adrian and Hyun Song Shin, “Liquidity and Leverage,” *Journal of Financial Intermediation* 19, no. 3 (July 2010): 418–37. 艾德里安和申铉松计算了从20世纪90年代到2008年第一季度5家领先的投资银行：贝尔斯登、雷曼兄弟、美林、高盛和摩根士丹利。它们平均总资产

为3 450亿美元，平均负债3 310亿美元，平均拥有133亿美元股本。见表2投资银行统计汇总。

4. 参见Paulson, *On the Brink*, 以及Blinder, *After the Music Stopped*, 以及其他人的作品。

5. 参见Charles Ellis, *The Partnership: The Making of Goldman Sachs* (New York: Penguin Press, 2008)中的第97页。埃利斯的书显著而准确地描述了一家金融公司内部发生的事情。由于要求匿名，这些账户非常少见。

6. Goldman Sachs, *Annual Report 2005*, 第65页，合并财务状况声明中的表格，2014年12月6日得到，<http://www.goldmansachs.com/investor-relations/.nancials/archived/annual-reports/2005-annual-report.html>。高盛的股东权益为280.02亿美元，总资产7 068.04亿美元。

7. Council of Economic Advisors, *Economic Report of the President 2007*, 见表格B-26, <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/ERP-2007/pdf/ERP-2007.pdf>。后来这一数据在2013年的报告中被向上调整到12.2。

8. 参见Ellis的*The Partnership*. 第4章，“Ford: The Largest IPO,” pp. 53–72。

9. 税收情况很棘手，因为家族放弃自己所垄断的投票权，股息归基金会所得。Ibid., p. 55.

10. Ibid., pp. 60–61.

11. Ibid., p. 185.

12. See *ibid.*, p. 347, 这也告诉我们，“制约参与辛迪加的规则更像出自兄弟会的而不是出自固执的按业绩支付的企业”。

[13.](#) 因此在金融危机中，迈克尔·托马斯先生感叹过去穆迪的首席债券评级分析师Albert Esokait和Dominic de Palma“严谨、清廉”。托马斯，“由白痴评级”。Forbes，9月16日，2008.

[14.](#) Ellis, The Partnership, p. 103.

[15.](#) Ibid., p. 114, 从支付和观察来看，公司的资本可能已经枯竭了；p. 103, 企业所有的资本属于合伙人。

[16.](#) Ellis, The Partnership, 第569~570页告诉我们，高盛上市的时候，“很多高盛的人把个人总资产的85%以上投资于该公司。因此，即使到那个时候，它还是一种有限责任公司，合伙人在企业失败破产时仍面临很多麻烦。

[17.](#) “Today is Moving Day for Goldman Sachs,” New York Times, April 1, 1957.

[18.](#) Goldman Sachs, “Who We Are,”“What We Do,” and “Our Thinking,” all accessed December 1, 2014, <http://www.goldmansachs.com/index.html>.

[19.](#) Source for opening date: “200 West Street,” Wikipedia, accessed October 22, 2014, http://en.wikipedia.org/wiki/200_West_Street.

[20.](#) Paul Goldberger, “The Shadow Building: The House That Goldman Built,” New Yorker, May 17, 2010, accessed October 22, 2014, <http://www.newyorker.com/magazine/2010/05/17/shadow-building>.

[21.](#) 我们感谢ZoltanPozsar与我们分享他的见解，银行的决策取决于企业的担忧，企业担心如果银行违约，自己的传统存款将遭受到巨额损失。来源：与乔治·阿克洛夫的私人谈话。国际货币基金组织，2010~2011年。

[22.](#) Catherine Clifford and Chris Isidore, “The Fall of IndyMac,” Cable News Network, July 13, 2008, accessed December 1, 2014, http://money.cnn.com/2008/07/12/news/companies/indymac_fdic/.

[23.](#) See Ellis, *The Partnership*, p. 78.

[24.](#) *Ibid.*, p. 5.

[25.](#) Cohan, *Money and Power*, p. 602.

[26.](#) 参见穆迪官网“Moody’s History: A Century of Market Leadership,”访问于11月9日，2014年，<https://www.moody.com/Pages/atc001.aspx>。根据该资料，“过去和现在发生这一变化的理由是发行人要为目标对象评级价值付费”。“美国外交关系委员会中的三巨头显然也是这样。”新闻背景是“信用评级的争议”，其更新于2013年10月22日。<http://www.cfr.org/.nancial-crises/credit-rating-controversy/p22328>.

[27.](#) 美国参议院关于“华尔街与金融危机”的听证会表明，“投资银行频频把压力施加给信用评级过程，使银行获得了很多它们原本不应享受到的优厚待遇”。美国参议院、国土安全和政府事务委员会常务调查小组Wall Street and the Financial Crisis: Anatomy of a Financial Collapse, Majority and Minority Staff Report, 2011年4月13日，第278页，http://www.hsgac.senate.gov//imo/media/doc/Financial_Crisis/FinancialCrisisattempt=2。

[28.](#) 因此，正如《财政危机调查报告》所述（第126页）“证券监管交易委员会或任何其他监管机构没有对评级机构进行充分监管，以确保评级质量和准确性。委员会以穆迪为该地区的研究案例，而穆迪依靠有缺陷且过时的模型为抵押贷款相关证券做出错误的评级，其未能执行对标的资产证券尽职调查，并且即使能明显看出模型是错误的，穆迪仍然

沿用了该模型”。

[29.](#) Kristopher Gerardi, Andreas Lehnert, Shane M. Sherlund, and Paul Willen, “Making Sense of the Subprime Crisis,” *Brookings Papers on Economic Activity* (2008秋季): 第69页至第139页, “强调未能预见未来价格下跌是评级过高的主要因素。人们认为房价下降是不可能的, 但后来房价“崩溃性”大幅度下降 (第142页)。”

[30.](#) Financial Crisis Inquiry Report, p. xxv. 此外, 根据Charles W. Calomiris (“The Subprime Crisis: What’s Old, What’s New, and What’s Next,”为圣路易斯联储经济研讨会准备的文章“Maintaining Stability in a Changing Financial System,”Jackson Hole, WY, August 2008, 第21页), 80%的次级抵押贷款被评为AAA级, 95%的评为A级以上或者更高。The Financial Crisis Inquiry Report (p. xxv) 进一步指出: “你还会读到穆迪崩溃背后的力量, 包括有缺陷计算机模型, 来自为评级付费的金融公司的压力, 市场份额无情的驱动, 以及缺乏资源来完成这项工作。尽管其利润创了纪录, 并且缺乏有意义的监督。”

[31.](#) 美国参议院国土安全和政府事务委员会常设调查小组委员会, *Wall Street and the Financial Crisis*, 第245页。

[32.](#) Lewis, *The Big Short*.

[33.](#) 他为约翰·保尔森做空抵押贷款市场的巨大交易所警醒, 但后来他通过自己的模型做了调查。Cohan, *Money and Power*, pp. 493–95.

[34.](#) Ibid., p. 567.

[35.](#) Ibid., p. 595.

[36.](#) Associated Press, “Timeline of United Airlines’ Bankruptcy,” *USA Today*, February 1, 2006, accessed November 9, 2014, <http://usatoday30>

.usatoday.com/travel/ights/2006-02-01-united-timeline_x.htm; Bloomberg News, “United Airlines Financial Plan Gains Approval from Creditors,” New York Times, Dec 31, 2005; and Micheline Maynard, “United Air Wins Right to Default on Its Employee Pension Plans,” New York Times, May 11, 2005.

[37.](#) 参见Ellis, *The Partnership*, 第2页, 脚注。

[38.](#) Bloomberg News, “Cuomo Announces Reform Agreements with 3 Credit Rating Agencies,” <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a1N1TUVbL2bQ>。“42个月协议”参见Michael Virtanen, “NY Attorney General Looks at Ratings Agencies,” Associated Press, February 8, 2013, accessed March 21, 2014. <http://bigstory.ap.org/article/ny-attorney-general-looks-ratings-agencies-0>。

[39.](#) Danielle Carbone, “The Impact of the Dodd-Frank Act’s Credit-Rating Agency Reform on Public Companies,” *Corporate and Securities Law Advisor* 24, no. 9 (September 2010): 1–7, http://www.shearman.com/~media/Files/NewsInsights/Publications/2010/09/The-Impact-of-the-DoddFrank-Acts-Credit-Rating-A__/Files/View-full-article-The-Impact-of-the-DoddFrank-Ac__/FileAttachment/CM022211InsightsCarbone.pdf.

[40.](#) Boyd, *Fatal Risk*.

[41.](#) Financial Crisis Inquiry Report, pp. 141 and 267.

[42.](#) *Ibid.*, p. 267.

[43.](#) *Ibid.*, p. 141.

[44.](#) *Ibid.*

[45.](#) *Ibid.*

[46.](#) Boyd, Fatal Risk, p. 196.

[47.](#) Ibid., p. 182.

[48.](#) Financial Crisis Inquiry Report, pp. 347–50.

[49.](#) US Department of the Treasury, “Investment in AIG,”访问于2015年3月21日，[http://www.treasury.gov/initiatives/financial-stability/TARP - Programs/aig/Pages/status.aspx](http://www.treasury.gov/initiatives/financial-stability/TARP_Programs/aig/Pages/status.aspx).

[50.](#) 图出自René M. Stulz, “Credit Default Swaps and the Credit Crisis,” *Journal of Economic Perspectives* 24, no. 1 (Winter 2010): 80, 2008年6月30日。

[51.](#) Ibid., p. 82.

第三章 广告商知晓如何放大大众的弱点

[1.](#) Lemelson Center, “Edison Invents!”作者文件副本。原始出处：http://invention.smithsonian.org/centerpieces/edison/000_story_02.asp.

[2.](#) 参见Roger C. Schank and Robert P. Abelson, *Scripts, Plans, Goals, and Understanding: An Inquiry into Human Knowledge Structures* (Hillsdale, NJ: L. Erlbaum Associates, 1977)。

[3.](#) 我们的观点与布鲁纳对叙事心理的解释一致，“行动是基于信念、愿望和道德约束”。要了解人，你必须了解他的经历和行动是如何受其意愿影响的。Bruner, *Acts of Meaning: Four Lectures on Mind and Culture* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), pp. 23 and 33. 因此，布鲁纳所说的“我们脑海中潦草而永久改变我们的自传草稿”（第33

页)是我们行动的主要决定因素。我们称之为“脑海中的自传”，人们自己给自己讲的“故事”在他们的决定中发挥重大作用。布鲁纳强调“文化”在故事中的决定作用，我们把文化当作很多主导因素的其中之一。例如，从“叙事心理”的角度，参见Michele L. Crossley, “Introducing Narrative Psychology,” in *Narrative, Memory and Life Transitions*, ed. Christine Horrocks, Kate Milnes, Brian Roberts, and David Robinson (Huddersfield: University of Huddersfield Press, 2002), pp. 1–13。

故事作用在经济学也有先例。我们其中之一（罗伯特）探讨故事的迅速传播对投机泡沫的重要性；参见Robert J. Shiller, *Irrational Exuberance* (Princeton: Princeton University Press, 2000), 例如第161页和第163页。同样的主题在我们的合著中也是重要话题。Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism (Princeton: Princeton University Press, 2009). 故事同样和身份经济相关，就像George和Rachel Kranton在“Economics and Identity”描述的那样，*Quarterly Journal of Economics* 115, no. 3 (August 2000): 715–53, and *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being* (Princeton: Princeton University Press, 2010)。相对于身份经济学，布鲁纳所谓的“脑海中的自传”，将包括个人“社会类别”——“他是谁”——及影响他们的规范。并且社会类别和规范都能影响他们的意图。与布鲁纳对叙事心理学的描述一致，在这种方式下，人们自己所讲的“故事”影响他们自身的行为。因为人们对于影响他们的自己的社会类别以及规范的看法是可以改变的，这种看法可能改变得相当迅速，从而身份经济学进一步抓住布鲁纳所提到的发生在“故事”中的变化，而故事变化也是我们这本书所强调的。这也是叙事心理学研究在身份经济学近期所做的贡献。史蒂芬·博斯沃思（Steven Bosworth）、塔尼亚·桑格（Tania Singer）和丹尼斯·斯诺尔（Dennis J. Snower）描述的身份，不只包括“生活故事”，也包括更常出现的故事（“个人在不同情境下对空间、形势和社会角色的适应”）；参见他们的论文“Cooperation, Motivation and Social Balance”（发表于the American Economic

Association Meeting, Boston, January 3, 2015)。因此他们强调身份的改变特性。保罗·科利尔（Paul Collier）采用更狭义的叙述，即具体的故事本身，但他以同样的方式来考虑“身份、叙述和规范”，尤其强调三者如何通过社会关系传导。参见Collier, “The Cultural Foundations of Economic Failure: A Conceptual Toolkit” (mimeo, Oxford University, February 2015), p. 6。科利尔强调叙述的扩展与观察一样重要(p. 5)。

4. 市场营销的权威教材, Principles of Marketing, 14th ed.(Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2010), by Philip Kotler and Gary Armstrong, 在这章回顾了那些影响很大的广告, 在奥格威的案例中, 他们写道: “广告的最终目标不是为了获奖或者让人喜欢广告, 而是让人在接触广告后以某种方式去思考、感受以及行动。最终, 无论广告怎样好玩或者文艺, 如果广告不能卖出商品, 那么广告就不是具有创造性的。”(第460页)。还值得注意的是, 就像科特勒和阿姆斯特朗所定义的广告, 广告只是市场营销大众领域的一个方面, 广告和公共关系方面的内容在那本613页的书中只占了28页。

5. 下面是第二段歌词:

我必须前往加利福尼亚
把我亲爱的一个人留下
如果他有只狗, 他就不会那么孤独
而这只狗也有了幸福的家。

这首歌继续讲了她亲爱的有了这只狗后的好处, 它的叫声还会吓走小偷。http://www.aldielyrics.com/lyrics/patti_page/how_much_is_that_doggy_in_the_window.html.

6. Jane Austen, *Pride and Prejudice* (New York: Modern Library, 1995),

chap. 15 of volume 3, or chapter 57 of the whole book.

7. 一些数据大致显现了广告在经济上的总体规模及其分布。虽然正如我们所示，不同的数据库给出了不同的估算。据科恩结构化广告支出数据集（www.galbithink.org/cs-ad-dataset.xls），它给出了一系列长期历史数据，广告总支出在1970年为195.5亿美元，约占10 383亿美元GDP的1.9%。广告总支出在2007年增长到2 796.12亿美元，而GDP为140 287亿美元，广告总支出占比约为2.0%。因此，广告总支出占GDP的比例已经增长了，但增长并不明显，只有5%左右。

但不同类型的发布渠道之间已经发生了巨大变化，特别是纸媒。在数据集的部分章节，我们发现报纸和杂志在1970年的广告总支出占比为35.79%，而在2007年仅占20%，下降近45%。包括广播和电视台在内，播音和电视的份额在2007年已显著增加，从25.1%增长到32.2%。同时直邮广告的份额也增加了超过50%，从14.1%增至21.5%。（在本章后面部分，我们可以看到原因所在，例如增加直邮广告。）据此数据集，2007年互联网占广告收入的比例仅不到4%（为105亿美元），但从那时起变化极其快速。我们已经注意到的变化以及一些对广告占比GDP的比例总的估计，给出了一个相当不错的整体描述，但确切的数字仍令人存疑。例如，有另一来源认为互联网广告2007年增长超过一倍，达212亿美元。Interactive Advertising Bureau, Internet Advertising Revenue Report: 2013 Full-Year Results, conducted by Price waterhouse Coopers (PwC), accessed March 7, 2015, http://www.iab.net/media/file/IAB_Internet_Advertising_Revenue_Report_F据该来源称自那时以来，互联网广告收入在2013年增加超过一倍多，正如报告科恩结构化广告支出数据集提到的，达428亿美元，这比2007年所有的报纸广告收入（421亿美元）都要多，报纸广告的另一数据来源：Newspaper Association of America, “The American Newspaper Media Industry Revenue Profile 2012,” April 8, 2013, accessed March 7, 2015, <http://www.naa.org/trends-and-numbers/newspaper-revenue/newspaper->

media-industry-revenue-pro.le-2012.aspx。

[8.](#) Jeffrey L. Cruikshank and Arthur W. Schultz, *The Man Who Sold America* (Boston: Harvard Business Review Press, 2010), p. 17.

[9.](#) “The Personal Reminiscences of Albert Lasker,” *American Heritage* 6, no. 1 (December 1954),访问于May 21, 2015.
<http://www.americanheritage.com/content/personal-reminiscences-albert-lasker?page=2>.

[10.](#) Cruikshank and Schultz, *The Man Who Sold America*, pp. 31–32.

[11.](#) *Ibid.*, p. 33.

[12.](#) For later variant of ad, *ibid.*, picture between pp. 152 and 153.

[13.](#) *Ibid.*, p. 52.

[14.](#) “The Propaganda for Reform,” *Journal of the American Medical Association* 61, no. 18 (November 1, 1913): 1648.

[15.](#) Claude Hopkins, *My Life in Advertising and Scientific Advertising: Two Works by Claude C. Hopkins* (New York: McGraw Hill, 1997), p. 20.

[16.](#) *Ibid.*, pp. 43–44.

[17.](#) *Ibid.*, pp. 46–47.

[18.](#) *Ibid.*, p. 61.

[19.](#) Cruikshank and Schultz, *The Man Who Sold America*, p. 95.

[20.](#) *Ibid.*, pp. 91–92.

[21](#). Ibid., p. 97.

[22](#). Stephen R. Fox, *The Mirror Makers: A History of American Advertising and Its Creators* (Urbana: University of Illinois Press, 1984), p. 192.

[23](#). Cruikshank and Schultz, *The Man Who Sold America*, p. 100.

[24](#). Ibid., p. 106.

[25](#). 霍普金斯在《科学的广告》中解释了这种优惠券的使用，以及更普遍地使用科学方法。 (*My Life in Advertising and Scientific Advertising*, pp. 215–16).

[26](#). Cruikshank and Schultz, *The Man Who Sold America*, pp. 115–21.

[27](#). David Ogilvy, *Confessions of an Advertising Man* (New York: Atheneum, 1988), p. 30.

[28](#). Kenneth Roman, *The King of Madison Avenue: David Ogilvy and the Making of Modern Advertising* (New York: Macmillan, 2009), p. 44.

[29](#). Ogilvy, *Confessions of an Advertising Man*, p. 51.

[30](#). Ibid.

[31](#). 参见David Ogilvy, *Ogilvy on Advertising* (New York: Random House / Vintage Books, 1985), p. 10。

[32](#). Ibid., pp. 59 and 79.

[33](#). Fox, *The Mirror Makers*, p. 231.

[34.](#) Ogilvy, *Confessions of an Advertising Man*, pp. 145–46. 注意奥格威谈到“故事吸引力”。“哈罗德·鲁道夫把这种神奇元素称为故事吸引力，并证明了在图片中注入越多的故事吸引力，就有越多的人去注意广告。” (p. 144).

[35.](#) Hopkins, *My Life in Advertising and Scientific Advertising*, p. 34.

[36.](#) Ogilvy, *Confessions of an Advertising Man*, p. 20.

[37.](#) 这是他的格言, “The most important word in the vocabulary of advertising is TEST.” Ibid., p. 114.

[38.](#) 两篇近期的文章, Song Han, Benjamin Keys, and Geng Li, “Credit Supply to Bankruptcy Filers: Evidence from Credit Card Mailings”(U.S. Federal Reserve Board, Finance and Economics Discussion Paper Series Paper No. 2011-29, 2011), <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2011/201129/201129pap.pdf>, and by Hong Ru and Antoinette Schoar, “Do Credit Card Companies Screen for Behavioral Biases?” (发表于美国金融协会会议, 2014年1月。) 阐述了私人商业如何运用大数据。信用卡公司针对不同的消费者提供不同的服务。例如, 写明优惠利率(醒目), 但后来会提高利率(在附属条款披露), 这一方法系统地针对贫困和受教育程度低的消费者。这些消费者不太可能搞清楚他们所签的条款是什么。在另一方面, 如(Ru)和舍布尔(Schoar)在2006年也写道, 在金融危机之前, 美国的信用卡公司一个月发出了6亿张信用卡。美国成年人平均一年可以得到36张新的信用卡。信用卡滥发支持了我们下一章关于信用卡总支出的讨论。如果公司是邮寄信用卡, 那么羊毛出在羊身上。

[39.](#) 参见John A. Morello, *Selling the President, 1920: Albert D. Lasker, Advertising and the Election of Warren G. Harding* (Westport, CT: Praeger, 2001), Kindle locations 831–48 and following out of 1801.

[40](#). Ibid., Kindle locations 1074–84.

[41](#). Ibid., Kindle locations 942–90.

[42](#). Sasha Issenberg, *The Victory Lab: The Secret Science of Winning Campaigns*, 1st paperback ed. (New York: Crown / Random House, 2012), pp. 244–46. 注意1万亿选民是之前2008年竞选活动得到的数据，到2012年该数字已经增长。

[43](#). 艾森伯格（Issenberg）描述了数据是怎样使用的。他说没有调查的选民的数据是“模拟”的。Ibid., p. 248.

[44](#). 艾森伯格解释了这种技巧。Ibid., pp. 129–30.

[45](#). Ronald B. Tobias, *Twenty Master Plots: And How to Build Them*, 2nd paperback edition (Blue Ash, OH: F + W Media, 1993), p. 139.

第四章 汽车、房地产和信用卡中的欺骗

[1](#). 正如前面（前言）所提到的，我们使用“宰客”一词，在这个意义上，人们为他们所接受的服务付出了高昂的代价。

[2](#). 所出售的新车（或二手车）的数量除以家庭数。新车的销售量在2013年是1 560万（参见Zacks Equity Research, “Strong U.S. Auto Sales for 2013,” January 6, 2014, 访问于2014年12月1日, <http://www.zacks.com/stock/news/118754/strong-us-auto-sales-for-2013>）。二手车2013年的销售量是4 100万（参见Keith Grif.n, “Used Car Sales Figures from 2000 to 2014,”访问于2014年12月1日, <http://usedcars.about.com/od/research/a/Used-Car-Sales-Figures-From-2000-To-2014.htm>）。美国住宅数量（包括独立屋），2013年的数量为12 250

万（参见US Census Bureau,“America’s Families and Living Arrangements: 2013,” table H1, 访问于2014年12月1日，<https://www.census.gov/hhes/families/data/cps2013.html>）。

3. Ian Ayres and Peter Siegelman, “Race and Gender Discrimination in Bargaining for a New Car,” *American Economic Review* 85, no. 3 (June 1995): 304–21.

4. Ibid., p. 309, table 2. 目前的美元是基于1989年的价格，调整为2014年的价格。在我们进行研究时，1989年是我们所做出的最好的估计。我们用美国劳工统计局的消费者价格指数：<http://data.bls.gov/cgi-bin/cpicalc.pl?cost1=635.6&year1=1989&year2=2014>.访问于2014年3月25日。我们引用了最后1美元利润数的固定效应结果。

5. Ayres and Siegelman, “Race and Gender Discrimination,” table 2.

6. Ibid, p. 317.

7. 我们假设最终报价的分布遵循一个截尾正态分布，是一个完全的零利润点模式。在这些利润点之下，经销商将不会进行交易。

8. Ian Ayres, “Fair Driving: Gender and Race Discrimination in Retail Car Negotiations,” *Harvard Law Review* 104, no. 4 (February 1991): 854.

9. 我们再次重申，对于“宰客”，我们是指通过欺骗人们为他们所购买的商品或服务付出了高昂的代价。

10. 参见US Census Bureau, *Statistical Abstracts of the United States*, 2012, Table 992, “Homeownership Rates by Age of Householder and Household Type: 1990 to 2010,”最后一次访问于2015年5月22日，<https://www.census.gov/compendia/statab/2012/tables/12s0992.pdf>。在2010年，年龄在60~64岁的居民中，有80.4%的人拥有自己的住房。

11. 24年可能显得出奇得长，因为有一个完全不同的、更为人知的、更具有误导性的统计。它给人们的印象是美国人频繁搬家。正如我们所引用的那样，这一数字并非业主们花费在他们当前房屋的平均时间，而是当前购房者停留在他们将要购买的房子中的时间。但是这两种标准是非常不同的。这是因为，在买房者的平均逗留时间中，那些频繁买房的人占有相对更大的比例。例如，每两年买一套房子的人的停留时间是那些每24年买一套房子的人的停留时间的12倍。但是如果要给出人们搬家频率，我们不想知道购房者会在他们所要购买的房屋中待多久，而我们想知道的是典型的人（或典型的业主）会在他们所拥有的房屋中住多久。这样，在当前居住者搬家时我们对于其平均占有房屋的时间测量才是合适的。

我们从业主自用住房的当前占有房屋时间的分布中，计算了“超过24年”的部分。相关资料来源于Peter Mateyka and Matthew Marlay, “Residential Duration by Race and Ethnicity: 2009”(论文发表在Annual Meeting of the American Sociological Association, Las Vegas, 2011), p. 29, table 3。按给定分布计算，通过将当前居住者的保有时间的平均值加倍计算得到。当他们搬家时，这个加倍计算就可以很好地得出他们占有房屋时间的近似值：因为在稳定状态下，通过他们的停留时间来进行抽样的话，平均会有一半的房主被抽样。（近似值低估了预期的停留时间，因为它省略了房屋所有权的增长；但这种低估是比较小的，因为房屋所有权的增长很缓慢。）

购房者在他们将要买的独立屋所停留的时间的长度，通过一个不同的方法来进行估计。我们估计大约有13.1年。我们通过划分2000年独立屋存量来进行估计。（数量为7 631.3万；资料来源：US Census Bureau, “Historical Census of Housing Tables,” October 31, 2011, 访问于2014年12月1日，<https://www.census.gov/hhes/www/housing/census/historic/units.html>。）同一年，我们还估计了584 000万独立屋的销售数量。资料来源：通过增

加现有的房屋销售和新的私人拥有的独立屋销售而得到(US Census Bureau, Statistical Abstracts of the United States, 2012, 访问于2014年12月1日 https://www.census.gov/prod/www/statistical_abstract.html, tables 979 and 974), 并且减去了公寓和酒店式公寓的销售数量(table 980)。

尚未有进一步有关所有搬家者居住时间的测量, 包括租房时间。通过测量, 美国所有搬家者在新租住房或者新买住房的平均居住时间是8.3年。但是, 关于人们多久搬一次家的统计是具有误导性的, 因为它太看重人们搬家频繁程度的比例。(我们用总人口数除以每年搬家人口数进行估计。全国搬家率资料来源: US Census Bureau, “Census Bureau Reports National Mover Rates Increases after a Record Low in 2011,” December 10, 2012, 访问于2014年12月1日, https://www.census.gov/newsroom/releases/archives/mobility_of_the_population/cb12-240.html.)

12. Susan E. Woodward, A Study of Closing Costs for FHA Mortgages, prepared for US Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research, May 2008, http://www.urban.org/UploadedPDF/411682_fha_mortgages.pdf.

13. 逻辑很简单。出售一套由买方负担18 000美元的房地产费, 价格为300 000美元的房产和一套由卖方负担18 000美元房地产费, 价格为318 000美元的房产, 这对于买方和卖方都是没有影响的。在两种情况下, 卖方的净收益都是300 000美元; 买方支付318 000美元。如果该项交易双方都同意由卖方支付费用的话, 那么同样该项交易也可以由买方来承担费用。

14. 即使在降低抵押贷款约束之前, 首次购买房屋者的平均首付是非常低的。在20世纪80年代初约为15%, 然后逐步下降, 在2007年该平均值低于10%, 在金融危机爆发之前。John V. Duca, John Muellbauer, and Anthony Murphy, “House Prices and Credit Constraints: Making Sense

of the US Experience,” *Economic Journal* 121 (May 2011): 534, .g. 1.

[15.](#) 对于经济学家来说，为何美国房地产交易费用那么高，高出其他发达国家1.5%~2.5%，这一直是个谜。Robert W. Hahn, Robert E. Litan, and Jesse Gurman, “Bringing More Competition to Real Estate Brokerage,” *Real Estate Law Journal* 34 (Summer 2006): 89. 尽管可能存在互联网竞争，但是这些费用看起来仍然很高。Alex Tabarrok, “The Real Estate Commission Puzzle,” April 12, 2013, 访问于2014年12月1日，<http://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2013/04/the-real-estate-commission-puzzle.html>.

[16.](#) 根据伍德沃德的样本来看，20世纪90年代、21世纪初的按揭费用平均为3 400美元 (A Study of Closing Costs for FHA Mortgages, p. viii)，并且产权费平均是1 200美元(p. xii)。因为所提供的住房抵押贷款平均为105 000美元，这些费用平均是抵押贷款价值的约4.4% (p. viii)。

[17.](#) 对于最后的结果，参见US Bureau of Financial Protection, “Loan Originator Compensation Requirements under the Truth in Lending Act” (Regulation Z), 12 CFR Part 1026, Docket No. CFPB—2012-0037, RIN 3170-AA132, 访问于2014年11月11日，http://les.consumer.nance.gov/f/201301_cfpb_nal-rule_loan-originator-compensation.pdf。“为防止激励消费者对其贷款的‘向上收费’，最后的规则一般禁止贷款发起人根据交易或交易池的盈利能力进行赔偿”（第4页）。

[18.](#) Susan E. Woodward and Robert E. Hall, “Consumer Confusion in the Mortgage Market: Evidence of Less Than a Perfectly Transparent and Competitive Market,” *American Economic Review* 100, no. 2 (May 2010): 511–15.

[19.](#) Ibid., p. 513. 93%是2 600名借款人单一贷款样本的88%和6 300名

借款人FHA样本的95%的加权平均。

[20.](#) 利差溢价是在贷款超过票面标准时，银行支付给抵押贷款经纪人的那部分。

[21.](#) Carolyn Warren, *Mortgage Rip-offs and Money Savers: An Industry Insider Explains How to Save Thousands on Your Mortgage and Re-Finance* (Hoboken, NJ: Wiley, 2007), pp. xviii–xix.

[22.](#) 阿拉斯加的人口只占美国总人口的0.25%，说潜在买家来自附近的宾夕法尼亚或纽约更可信。

[23.](#) Richard A. Feinberg, “Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation,” *Journal of Consumer Research* 13, no. 3 (December 1986): p. 349, table 1. 总体而言，当使用信用卡支付时，小费通常为支票的16.95%，然而用现金支付时却只有14.95%

[24.](#) Elizabeth C. Hirschman, “Differences in Consumer Purchase Behavior by Credit Card Payment System,” *Journal of Consumer Research* 6, no. 1 (June 1979): 58–66. 结果参见Hypothesis 2a, p. 62。

[25.](#) 在美联储1988~1999年的消费者支出调查中，Matias F. Barenstein发现信用卡持卡人的平均收入为43 396美元，而非信用卡持卡人为的25 155美元。参见Barenstein, “Credit Cards and Consumption: An Urge to Splurge?” in “Essays on Household Consumption” (PhD diss., University of California, Berkeley, 2004), p. 44, table A2。

[26.](#) 这样看来实验是在1982年或许更早的时候进行的，因为范伯格所指的报告是在那一年。我们用这一年来计算当前的美元价值。

[27.](#) Feinberg, “Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli,” p. 352, table 1.

[28.](#) Drazen Prelec and Duncan Simester, “Always Leave Home without It: A Further Investigation,” *Marketing Letters* 12, no. 1 (2001): 8.

[29.](#) 参见关于下面问题的回答“Can the merchant charge credit card users more than cash customers for the same item?”“Making Purchases with Credit Cards—The Best Credit Cards to Use,” August 26, 2014, accessed November 14, 2014, http://www.creditinfo.com/cards/crcd_buy.shtml#Question6.

[30.](#) FINRA Investor Education Foundation, *Financial Capability in the United States: Report of Findings from the 2012 National Financial Capability Study*, May 2013, p. 21, 最后一次访问于2015年5月4日, http://www.us.nancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Natl_Findings.pdf.

[31.](#) Robin Sidel, “Credit Card Issuers Are Charging Higher,” *Wall Street Journal*, October 12, 2014.

[32.](#) 在2012年户主自用住宅和租客占用住宅的抵押贷款利息为4 210亿美元。参见Bureau of Economic Analysis, “Mortgage Interest Paid, Owner- and Tenant-Occupied Residential Housing,”访问于2014年10月29日, <https://www.google.com/#q=BEA+mortgage+Interest+payments+2010>.

[33.](#) 在2012年,食品和饮料的场外消费支出为8 550亿美元; 个人对于汽车及零部件的消费支出为3 950亿美元。参见Bureau of Economic Analysis, “National Income and Product Accounts,” table 2.3.5, “Personal Consumption Expenditures by Major Type of Product,” for 2012, 访问于2014年11月15日, <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1#reqid=9&step=3&isuri=1&904=2010&903=65&906=a&9>

[34.](#) 我们从对资源的整合中得到这个粗略的分解。我们在美国人口

普查局的2012年美国统计摘要中得到关于信用卡支出总利息的粗略估计。据表1188显示，2009年维萨卡、万事达卡、发现卡和美国运通卡债务总额达到7 740亿美元。据表1190显示，周转信用率为0.1340，这就产生了1 037亿美元的利息支出。2009年《纽约时报》就已经报道了高达205亿美元的罚款费用 (Ron Lieber and Andrew Martin, “Overspending on Debit Cards Is a Boon for Banks,” New York Times, September 8, 2009, 访问于2015年5月2日, http://www.nytimes.com/2009/09/09/your-money/credit-and-debit-cards/09debit.html?PageWanted=all&_r=0)。我们可算出一年的手续费为480亿美元，这一数字来源于John Tozzi, “Merchants Seek Lower Credit Card Interchange Fees,” Businessweek Archives, October 6, 2009, 访问于2015年5月2日, <http://www.bloomberg.com/bw/stories/2009-10-06/merchants-seek-lower-credit-card-inter-change-fees>。这三个数字总计达1 710亿美元，在Robin Sidel, “Credit Card Issuers Are Charging Higher”中，这差不多相当于2009年的当年1 670亿美元。可以看到，滞纳金和手续费是大体不变的，但是利息费用作为变量，我们能够得到这一部门（在2012年收益达到1 500亿美元）的特征。

[35. http://truecostofcredit.com/400926](http://truecostofcredit.com/400926). 这一网站现在已经关闭了。Harper随后开了一家咨询公司（随后被接管），公司在关于如何最小化商家的手续费中提出了建议。从他所记录的高收费来看，这一服务很受认同。Harper收费的例子在网上一些零星的资料中仍能被找到。在他原始博客里也有备份。

[36.](#) 来源于集成信息系统的行业研究报告显示，杂货店平均总毛利率为10.47%，因此除了成本之外的收益率是少于12%的。参见Tim Berry, “On Average, How Much Do Stores Mark Up Products?” December 2, 2008, 访问于2014年10月23日, <http://www.entrepreneur.com/answer/221767>。

[37.](#) Michelle J. White, “Bankruptcy Reform and Credit Cards,” *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 4 (Fall 2007): 178.

[38.](#) *Ibid.*, p. 177.

[39.](#) *Ibid.*, p. 179.

第五章 政治欺骗

[1.](#) 答应给真心请教我们的政治候选人指点一二，这也算是我们这些无党派人士对公共服务的一点贡献吧。服务对象也包括学生家长。

[2.](#) Iowa Legislature, “Legislators,” accessed December 1, 2014, <https://www.legis.iowa.gov/legislators/legislator/legislatorAllYears?personID=116>.

[3.](#) Sue Morris, “Small Runs for Senate,” *Le Mars Daily Sentinel*, March 24, 2004.

[4.](#) 对于2001年减税计划的成本估算，请参见Joint Committee on Taxation, “Estimated Budget Effects of the Conference Agreement for H.R. 1836,” May 26, 2001, p.8, accessed December 1, 2014, <https://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=2001>; 以及，对于2003年减税计划的成本估算，请参见“Estimated Budget Effects of the Conference Agreement for H.R. 2, the ‘Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003,’” May 22, 2003, p.2, accessed December 1, 2004, <https://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=1746>。同时参见Glen Kessler, “Revisiting the Cost of the Bush Tax Cuts,” *Washington Post*, May 10, 2011, <https://www.washingtonpost.com/blogs/fact-checker/post/revisiting-the-cost->

of-the-bush-tax-cuts/2011/05/09/AFxTFtbG_blog.html。

5. 我们的计算表明，假如小布什这些年减免的税收能够收上来，并加以使用，那么这笔钱能够极大地弥合大衰退带给美国的创伤。我们继续算一算。1.7万亿美元并非在2008年之前就全部减掉了，大概有6 000亿美元是在2008年之后削减的。（关于减税总成本和时间表，详情请见本章注释4引用的两份Joint Committee on Taxation的报告。）粗略地讲，在零利率的情况下，政府支出乘数大致为2。（参见International Monetary Fund, World Economic Outlook, April 2012, accessed December 1, 2014, [https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/chap.1, part 3](https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/chap.1_part_3)。）在利率为常数时，税收乘数大致为1，并且此时预算平衡乘数也接近于1，所以这个政府支出乘数的估计也讲得通。这意味着，政府支出每增加1 000亿美元，GDP就会增加2 000亿美元。要知道，2008年美国GDP为14.3万亿美元。（参见Council of Economic Advisors, Economic Report of the President 2013, table B-1, accessed December 1, 2014, http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/erp2013/full_2013_econom）所以，政府支出如果增加1 000亿美元，GDP就会增长1.4%。由此，我们可以用奥肯定律粗略估计一下，要知道奥肯定律至今看上去仍然是可信的。（参见Laurence Ball, João Tovar Jalles, and Prakash Loungani, “Do Forecasters Believe in Okun’s Law? An Assessment of Unemployment and Output Forecasts,” IMF Working Paper, 14/24 [February 2014]: 7, table 1）。奥肯定律告诉我们，GDP每增长2%，伴随而来的是，失业率就下降1%。也就是说，我们本来可以用1.1万亿美元来降低失业率，这样的话，2009~2012年的年均失业率为9%，就可以降到差不多7%。

6. Center for Responsive Politics, “Sen. Chuck Grassley,” accessed November 16, 2014, <http://www.opensecrets.org/politicians/summary.php?cycle=2004&type=l&cid=n00001758&newMem=N>.

7. Jessica Miller, “Ads Prove Grassley’s Greener on His Side of the Ballot,” Waterloo–Cedar Falls Courier, October 25, 2004, accessed November 16, 2014, http://wcfcourier.com/news/metro/article_fdd73608-4f6d-54be-aa34-28f3417273e9.html.

8. 投票结果，请参见“Statics of the Presidential and Congressional Election of November 2, 2004,” June 7, 2005, accessed November 16, 2014, http://clerk.house.gov/member_info/electioninfo/2004election.pdf.

9. 计算结果来源于美国人口普查局的数据，Statistical Abstracts of the United States, 2012, table 426, “Congressional Campaign Finances-Receipts and Disbursements,” accessed December 1, 2014, https://www.census.gov/prod/www/statistical_abstract.html, 并且有关席位数量的数据仍有争议。

10. Anthony Downs, “An Economic Theory of Political Action in a Democracy,” *Journal of Political Economy* 65, no.2 (April 1957) : 135-50。邓肯·布莱克此前也提出了中间选民理论, “On the Rationale of Group Decision-making,” *Journal of Political Economy* 56, no.1 (February 1948) : 23-34。

11. 这一结论同时需要假设, 偏好是单峰的, 离选民最偏好的结果越远——无论是在左边, 还是在右边——他们就会越不满意。

12. Lawrence Lessig, *Republic Lost: How Money Corrupts Congress-And a Plan to Stop It* (New York: Hachette Book Group, 2011)。此书给出了我们能够在文献中找到的最为接近的描述。政治学家们已经强调了不知情的选民。Arther Lupia, “Busy Voters, Agenda Control, and the Power of Information, ”

American Political Science Review 86, no.2 (June 1992) : 390-

403。此文描述选民拥有不完全信息，并且有散布误导性信息的兴趣。Arther Lupia and Mathew D. McCubbins, *The Democratic Dilemma: Can Citizens Learn What They Really Need to Know?* (New York: Cambridge University Press, 1998)。此书同样提供了相关证据，表明公民在获取为做出正确决定而确实需要的信息方面存在困难，并且也证明了误导行为——由那些需要误导大众的人来完成。Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, *Special Interest Politics* (Cambridge, MA: MIT Press, 2001)。这本书也展现了一个选战捐赠模型，其中的选民没有充分知情。

[13.](#) James R. Healey, “Government Sells Last of Its GM Shares,” USA Today, December 10, 2013.

[14.](#) Emergency Economic Stabilization Act of 2008, H.R.1424, 110th US Congress, <https://www.govtrack.us/congress/bills/110/hr1424/text>。总则全文如下：“为了给联邦政府提供授权，使其可以购买和承保特定类型的问题资产，以提供稳定性，并阻止经济和金融系统崩溃，并保护纳税人；为了修正1986年的《国内税收法》，从而激励能源生产和保护；为了使个人所得税减免，以及为了其他目的。”

[15.](#) 斯瓦格给出了对于不同授权的准确解释，以及该法案是怎样被解释的。参见2012年4月2日给阿卡洛夫的电子邮件。

[16.](#) 在这次财政部的戏剧性会议上，九大银行总裁被告知，他们已经上了接受问题资产救助计划旗下资金注入的名单。正如财政部部长保尔森对富国银行总裁理查德·科瓦切维奇（Richard Kovacevich）所讲的，实际的手段远不止含蓄的恫吓。如果他不签字，他“明天就会接到（来自其监管当局的）电话，告知你资本金不足”；并且，富国银行将无法在私募市场融资。Alan S. Blinder, *After the Music Stopped: The Financial Crisis, the Response, and the Work Ahead* (New York: Penguin Press, 2013), p.201。花旗银行、富国银行以及摩根大通银行每家得

到了250亿美元；美国银行，150亿美元；高盛、美林以及摩根士丹利，每家100亿美元；纽约梅隆银行，30亿美元；以及道富银行，20亿美元。总计：1 250亿美元。Henry M. Paulson, *On the Brink: Inside the Race to Stop the Collapse of the Global Financial System* (New York: Business Plus, 2010), p.364.

[17.](#) Emergency Economic Stabilization Act, H.R.1424, p. 3, <https://www.govtrack.us/congress/bills/110/hr1424/text>.

[18.](#) Ibid.

[19.](#) Center for Responsive Politics, “Lobbying Database,” accessed December 1, 2014, <https://www.opensecrests.org/lobby/>.

[20.](#) 德·菲格雷多去了杜克大学法学院和福库商学院。

[21.](#) Center for Responsive Politics, “Lobbying Database”。我们的数据来自1999~2000年竞选周期，出自Stephen Ansolabehere, John M. de Figueiredo, and James M. Snyder, “Why Is There So Little Money in U.S. Politics?” *Journal of Economic Perspectives* 17, no. 1 (Winter 2003):105-30。

[22.](#) Ansolabehere, de Figueiredo, and Snyder, “Why Is There So Little Money in U.S. Politics?”p.108。他们极具批判性地发现，在1999~2000年国会和总统竞选周期中花费了30亿美元。其中，只有3.8亿美元是公司、工会和其他组织资助的。

[23.](#) Robert G. Kaiser, *So Damn Much Money: The Triumph of Lobbying and the Corrosion of American Government* (New York: Vintage Books/Random House, 2010).

[24.](#) Steven V. Roberts, “House Votes Permitting Study on MX to

Continue,”New York Times, December 9, 1982. 阿斯平做出如此让人难忘的评论，是针对反对为MX导弹筹资的投票而言，随后他说：“这是一次极为关键的投票，一次重要的投票，但是这并非意味着MX导弹已经胎死腹中了。”

[25.](#) MoJo New Team, “Full Transcript of the Mitt Romney Secret Video,” Mother Jones, September 19, 2012, accessed December 1, 2014, <http://www.motherjones.com/politics/2012/09/full-transcript-mitt-romney-secret-video>.

[26.](#) Mayhill Fowler, “Obama: No Surprise That Hard-Pressed Pennsylvanians Turn Bitter,” Huffington Post, November 17, 2008, last assessed April 30, 2015, http://www.huffingtonpost.com/mayhill-fowler/obama-no-surprise-that-ha_b_96188.html.

[27.](#) Marianne Bertrand、Matilde Bombardini和Francesco Trebbi发现，游说更多依赖于你认识谁，而非你知道什么：“Is It Whom You Know or What You Know? An Empirical Assessment of the Lobbying Process,”American Economic Review 104, no. 12 (December 2014) :3885-3920。同样的，Jordi Blanes i Vidal、Mirko Draca和Christan FonsRosen报告认为，与美国参议员联系的说客在他们的关系人离任之后（p.3731），其收入会下降24%：“Revolving Door Lobbyists,”American Economic Review 102, no.7 (December 2012) : 3731-48。

[28.](#) 有关结论，参见我们对最高院Citizens United v. Federal Elections Commission决定的讨论。在政治学中，认为选民也许缺乏“信息”的观点，体现为知情选民和不知情选民之间的一般区别。

[29.](#) Elliot Gerson, “To Make America Great Again, We Need to Leave the Country,” Atlantic Monthly, July 10, 2012, accessed May 22, 2015,

<http://www.theatlantic.com/national/archive/2012/07/to-make-america-great-again-we-need-to-leave-the-country/259653/>.

[30.](#) Jeff Connaughton, *The Payoff: Why Wall Street Always Wins* (Westport, CT: Prospecta Press, 2012), Kindle locations 304-5, out of 2996.

[31.](#) Ibid., Kindle locations 343-345。

[32.](#) Ibid., Kindle locations 408-12。

[33.](#) 2013财年联邦预算支出大约有3.8万亿美元。Council of Economic Advisors, *Economic Report of the President 2013*, table B-78.

[34.](#) Kaiser, *So Damn Much Money*.

[35.](#) Ibid., p. 238.

[36.](#) Ibid., pp. 228 and 232.

[37.](#) Raquel Meyer Alexander, Stephen W. Mazza, and Susan Scholz, “Measuring Rates of Return for Lobbying Expenditures: An Empirical Case Study of Tax Breaks for Multinational Corporations,” *Journal of Law and Politics* 25, no.401 (2009): 401-57.对汇回本国的收益不再执行35%这一税率，以及5.25%优惠税率，参见第412页。

[38.](#) Ibid., p. 427, table 1. 在参与游说但没有加入联盟的其他公司中，相对游说成本的税收节省更低一些，但在表1上仍有1.54亿美元。比较政治学中心的杰森·法雷尔（Jason Farrell）已经说过，这些数字夸大了游说收益。他指出，也许这个观点也是对的，即没有证据表明游说资金改变了国会中的哪怕一张投票。而且，当然，那些要回收收益的公司也许在没有任何游说的情况下也会得到一个不同于35%满额税率的减免税率。Farrell, “Return on Lobbying Overstated by Report,” August 23, 2011,

accessed November 18, 2014, <http://www.campaignfreedom.org/2011/08/23/return-on-lobbying-overstated-by-report/>. 但是我们确实有其他来源的证据表明游说实实在在地改变了投票。而且，如果游说确实最终在这次减免中起到了上传下达的作用，那么在表1中游说收益将远高于255倍，这是因为1.8亿美元的很大一部分是联盟公司的游说总成本，所以这笔支出的很大一部分本来会被用在游说计划上，而不是用在争取《美国创造就业法》第965节上。

[39.](#) Kaiser, *So Damn Much Money*, p.227.

[40.](#) Ibid., p. 228.

[41.](#) Sonia Reyes, “Ocean Spray Rides Diet Wave,” *Adweek*, February 6, 2006, accessed November 18, 2014, <http://www.adweek.com/news/advertising/ocean-spray-rides-diet-wave-83901>.

[42.](#) 卡西迪和公司冲锋陷阵般游说到了大学专项拨款。菲格雷多和布莱恩·西尔弗曼已经就他们的收益完成了一篇经济研究。他们使用大学外联开销率来衡量游说支出，并估计认为，对于由某个参议员在参议院拨款委员会上代表的大学而言，在游说上每增加1美元，就会在专项拨款上增收5.24美元；对于由某个众议员在众议院拨款委员会上代表的大学而言，在游说上每增加1美元，就会在专项拨款上增收4.52美元。对于其他没有此类代表的大学而言，它们的研究估计的专项拨款增长为1.57美元，但是在很多具体情况下，这一效果并不显著。Figueiredo and Silverman, “Academic Earmarks and the Returns to Lobbying,” *Journal of Law and Economics* 49, no.2 (2006): 597-625.

[43.](#) Stephen Pizzo, Marry Fricker, and Paul Muolo, *Inside Job: The Looting of America’s Savings and Loans* (New York: Harper Perennial, 1991), p.410.

[44.](#) 这些话是参议员丹尼斯·德孔西尼（Dennis DeConcini）的开场白。Ibid., p.416.

[45.](#) Nathaniel C. Nash, “Savings Institution Milked by Its Chief, Regulators Say,”New York Times, November 1, 1989.

[46.](#) Jason Linkins, “Wall Street Cash Rules Everything around the House Financial Services Committee, Apparently,”Huffington Post, July 22, 2013, accessed May 22, 2015, http://www.huffingtonpost.com/2013/07/22/wall-street-lobbyists_n_3635759.html.

[47.](#) US Internal Revenue Service, “Tax Gap for Tax Year 2006: Overview,” Table 1, Net Tax Gap for Tax-Year 2006. January 6, 2012, accessed November 18, 2014, <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/06rastag12overvw.pdf>.

第六章 食品欺诈、制药与舌尖上的欺骗

[1.](#) Anthony Arthur, *Radical Innocent: Upton Sinclair* (New York: Random House, 2006), Kindle locations 883–86 out of 7719; also 912–16.

[2.](#) 当辛克莱受到肉类加工公司的J·奥格登·阿默尔（J. Ogden Armour）的诉讼威胁时，他给《纽约时报》写了回信。辛克莱如实描述他的所见：

售卖那些用患有结核病、放线菌病和坏疽病的猪和牛制成的食品；用硼酸和水杨酸保存腐坏的火腿；给罐头肉用苯胺染料上色；给香肠防腐并以次充好。所有这些都意味着会导致成百上千的男人、女人与儿童的突然

死亡。

放肆如辛克莱，他又撂下一句狠话：“若我所控句句属实，则只要其中1%就够将罪人送上绞架。若我所控子虚乌有，那么只要其中1%就够让我身陷囹圄。”New York Times, May 6, 1996.

3. 有关香肠掺有毒鼠肉，参见Upton Sinclair, *The Jungle* (Mineola, NY: Dover Thrift Editions, 2001; originally published 1906), p.112; 猪油掺人骨架，参见其中p.82。

4. James Harvey Young, *The Toadstool Millionaires: A Social History of Patent Medicines in America before Federal Regulation* (Princeton: Princeton University Press, 1961), p.239.

5. Ibid., p. 59.

6. Ibid., pp. 65–66.

7. Ibid., pp. 144–57.

8. 6种完全不同的添加剂如下：硼酸和硼砂、水杨酸和水杨酸盐、硫酸和硫酸盐、苯甲酸和苯甲酸盐、福尔马林，以及硫酸铜和硝酸盐。Harvey W. Wiley, *An Autobiography* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1930), p.220.

9. Ibid., pp. 215-20.

10. 正如在前言中提到的，我们向读者特别推荐这本著作：Michael Moss, *Sugar, Salt and Fat* (New York: Random House, 2013)。

11. Garret A. FitzGerald, “How Super Are the ‘Super Aspirins’ ? New COX-2 Inhibitors May Elevate Cardiovascular Risk,” University of

Pennsylvania Health System Press Release, January 14, 1999.

[12.](#) Gurkirpal Singh, “Recent Considerations in Nonsteroidal Anti-Inflammatory Drug Gastropathy,” *American Journal of Medicine* 105, no.1, supp. 2 (July 27, 1998): 31S-38S. 戈科尔帕奥·辛格估算认为，各类非类固醇消炎药导致的肠胃并发症保守估计也会导致16 500例死亡。如果单列出来的话，这一数字使非类固醇消炎药成为美国人的第15大死因。

[13.](#) John Abramson, *Overdosed America: The Broken Promise of American Medicine*, 3rd ed. (New York: Harper Perennial, 2008), p.25. See also Tom Nesi, *Poison Pills: The Untold Story of the Vioxx Scandal* (New York: Thomas Dunne Books, 2008), pp.25-28.

[14.](#) Nesi, *Poison Pills*, p.134.

[15.](#) Abramson, *Overdosed America*, p.106.

[16.](#) Justin E. Bekelman, Yan Li, and Cary P. Gross, “Scope and Impact of Financial Conflicts of Interest in Biomedical Research: A Systematic Review,” *Journal of the American Medical Association* 289, no. 4 (January 22, 2003): 454-65; Joel Lexchin, Lisa A. Bero, Benjamin Djulbegovic, and Otavio Clark, “Pharmaceutical Industry Sponsorship and Research Outcome and Quality: Systematic Review,” *British Medical Journal* 326, no. 7400 (May 31, 2003): 1167. Bekelman, Li and Gross同样也参考了“multiple reporting of studies with positive outcomes, further compounding publication bias”的两篇研究。

[17.](#) Bob Grant, “Elsevier Published 6 Fake Journals,” *The Scientist*, May 7, 2009, accessed November 24, 2014, <http://classic.the-scientist.com/blog/display/55679/>. 同样参见Ben Goldacre, *Bad Pharma: How Drug Companies Mislead Doctors and Harm Patients* (New York: Faber and

Faber/Farrar, Straus and Giroux, 2012), pp.309–10.

[18.](#) Claire Bombardier et al., “Comparison of Upper Gastrointestinal Toxicity of Rofecoxib and Naproxen in Patients with Rheumatoid Arthritis,” *New England Journal of Medicine* 343, no. 21 (November 23, 2000): 1520–28.

[19.](#) Ibid., p. 1522.

[20.](#) Ibid., p. 1525, table 4.

[21.](#) 17和4这两个数字没有在原文章中出现，仅仅是从万络试验组与萘普生试验组中发生心肌梗死的比例中大致推断出来的数字。17与4这两个数字是在《新英格兰医学杂志》随后社论的表1中才公布出来的：Gregory D. Curfman, Stephen Morrissey, and Jeffrey M. Drazen, “Expression of Concern: Bombardier et al., ‘Comparison of Upper Gastrointestinal Toxicity of Rofecoxib and Naproxen in Patients with Rheumatoid Arthritis,’ *N Engl J Med* 2000;343;1520-8,” *New England Journal of Medicine* 353, no 26 (December 29, 2005): 2813–14。更让人困惑之处是另外3例万络试验组急性心肌梗死，以及VIGOR报告的一例中风。这些问题，默克公司在文章发表时就一清二楚。文章作者则回应表示，这些事件是在样本截止日期之后才观察到的，因此当时未将其计入。

[22.](#) 庞巴迪等（Bombardier et al. “Comparison of Upper Gastrointestinal Toxicity of Rofecoxib and Naproxen in Patients with Rheumatoid Arthritis,” pp.1527 and 1526）写道，在治疗心脏病发作上，萘普生具有与阿司匹林相似的效果。这一论点非常出人意料，因为Aleve经销商们从来没有把这一特点放在广告中。

[23.](#) Gregory D. Curfman, Stephen Morrissey, and Jeffrey M. Drazen,

“Expression of Concern Reaffirmed,” New England Journal of Medicine 354, no.11 (March 16, 2006): 1193, supplementary appendix 1, table 3, “Summary of Adjudicated Cardiovascular Serious Adverse Experience.”

[24.](#) Nesi, *Poison Pills*, pp.109–110.

[25.](#) Merck had funded FitzGerald and his coauthors’ work, and was “delay[ing its] publication for years.” Ibid., n. 19, p. 110.

[26.](#) FitzGerrald, “How Super Are the ‘Super Aspirins’?”

[27.](#) Nesi, *Poison Pills*, pp.96-97. Searle公司开发了西乐葆，但是VIGOR结束之前Searle公司就合并到辉瑞公司了。

[28.](#) Ibid. 专家参会： p.35； 60位： p.41； 卡帕路亚丽思卡尔顿酒店： p.34。

[29.](#) Ibid., pp.22–23.

[30.](#) Carolyn B. Sufrin and Joseph S. Ross, “Pharmaceutical Industry Marketing: Understanding Its Impact on Women’s Health,” *Obstetrical and Gynecological Survey* 63, no.9 (2008): 585–96. 这一数字自文章发表后也许已经下降了，因为医生们更多地依赖网络来获取信息。

[31.](#) US Congress, Representative Henry A. Waxman, Memorandum to Democratic Members of the Government Reform Committee Re: The Marketing of Vioxx to Physicians, May 5, 2005, with accompanying documents, p. 3, <http://oversight-archive.waxman.house.gov/documents/20050505114932-41272.pdf>.

[32.](#) Ibid., p. 17.

[33.](#) Ibid., p. 18.

[34.](#) Eric J. Topol, “Failing the Public Health—Rofecoxib, Merck, and the FDA,” *New England Journal of Medicine* 351, no.17 (October 21, 2004): 1707-9.

[35.](#) Nesi, *Poison Pills*, p.155.

[36.](#) Topol, “Failing the Public Health,” p.1707.

[37.](#) David J. Graham et al., “Risk of Acute Myocardial Infarction and Sudden Cardiac Death in Patients Treated with Cyclo-oxygenase 2 Selective- and Non-selective Non-steroidal Anti-inflammatory Drugs: Nested Case-Control Study,” *Lancet* 365, no. 9458 (February 5–11, 2005): 475–81. 这篇研究把凯撒医疗机构患者（他们都服用了万络）的结果与对照患者（他们没有服用万络）的结果进行对比。前者出现心肌梗死的比例明显高于后者。并且，可信的是，两者的比例会随着万络剂量的增加而大幅提升。尽管这一研究结果到了2005年2月才发表，数据却是在1999年1月1日至2001年12月31日之间通过凯撒医疗机构的患者获得的。由于格雷厄姆在美国食品药品监督管理局工作，所以这些数据在正式发表之前就已经尽人皆知了，比默克公司将万络推向市场要早。

[38.](#) Nesi, *Poison Pills*, p.11.

[39.](#) Topol, “Failing the Public Health,” p.1707.

[40.](#) 参见格雷厄姆在参议院金融委员会2004年11月18日的证词，<http://www..nance.senate.gov/imo/media/doc/111804dgtest.pdf>.

[41.](#) US Food and Drug Administration, Center for Drug Evaluation and Research (CDER), *Guidance for Industry Providing Clinical Evidence of Effectiveness for Human Drugs and Biological Products*, May 1998, accessed

December 1, 2014, <http://www.fda.gov/downloads/Drugs/.../Guidances/ucm078749.pdf>. 该指南表示：“考虑到数量问题，美国食品药品监督管理局的立场是国会通常希望获得至少两次充分对照的研究，每次自圆其说，以确保有效性”（p.3）。参见David Healy, *Pharmageddon* (Berkeley: University of California Press, 2012), p.77。

[42.](#) Nesi, *Poison Pills*, p.14.

[43.](#) Curfman, Morrissey, and Drazen, “Expression of Concern Reaffirmed,” p.1193. 他们很不赞同地写道：“这一日期是资助者在试验快要结束前选择的，其比报告胃肠道不良症状的截止日期只早一个月。试验设计存在缺陷，不可避免地扭曲了试验结果，也没有告知编辑和作者。”

[44.](#) Bombardier et al., “Comparison of Upper Gastrointestinal Toxicity of Rofecoxib and Naproxen in Patients with Rheumatoid Arthritis,” p.1526.

[45.](#) Abramson, *Overdosed America*, p.102. 该文报告了止痛药奥施康定对安慰剂的一个研究结论。不出意料的是，奥施康定证明有效，因为接受奥施康定的患者要比根本没有接受该药的患者疼痛减少了。但是，当然，后者可能也服用了其他东西。

[46.](#) 引自Nesi, *Poison Pills*, p.163。

[47.](#) Goldacre, *Bad Pharma*, p.113.

[48.](#) Adriane Fugh-Berman, “Prescription Tracking and Public Health,” *Journal of General Internal Medicine* 23, no.8 (August 2008): 1277–80, published online May 13, 2008, accessed May 24, 2005, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2517975>. 对于销售代表而言，这一信息非常有用，销售代表将会根据医生开的药获得提示，这对

安排医学研讨也是有用的。

[49.](#) 参见前言注释26。

[50.](#) Susanna N. Visser et al., “Trends in the Parent-Report of Health Care Provider–Diagnosed and Medicated Attention-Deficit / Hyperactivity Disorder: United States, 2003–2011,” *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry* 53, no. 1 (January 2014): 34–46.州差异参见图1.父母所上报的用药治疗数远低于确诊数，但各州用药与确诊还是存在高相关性。参见图2。

[51.](#) Center for Responsive Politics, “Lobbying: Top Industries,” last accessed April 30, 2014, <https://www.opensecrets.org/lobby/top.php?showYear=1998&indexType=i>. 全部年份，1998~2015年。健康保障的总花费超过30亿美元。

[52.](#) Robert Pear, “Bill to Let Medicare Negotiate Drug Prices Is Blocked,” *New York Times*, April 18, 2007, last accessed April 30, 2015, http://www.nytimes.com/2007/04/18/washington/18cnd-medicare.html?_r=0. 覆盖650万人的药品保险从医疗补贴被转移到医疗保险中，这使得药品价格被极大地推高了，让制药业发了一笔横财。参见Milt Freudenheim, “Market Place: A Windfall from Shifts to Medicare,” *New York Times*, July 18, 2006, accessed November 4, 2014, http://www.nytimes.com/2006/07/18/business/18place.html?_r=1&pagewanted=print。

[53.](#) <http://www.amazon.com/Principles-Economics-N-Gregory-Mankiw/dp/0538453052>, last accessed April 30, 2015.（这些价格几乎肯定是要变化的。）教科书与药品之间还有一个相同点。就像教科书受著作权保护一样，药品受专利保护。不过还是有些许不同，有旧书市场，但没有给已经服用的药剂准备的市场。但是，制药公司必须处理药品专利

20年后过期的问题。它们处理此问题的方式与教材编辑处理旧书的方法差不多一样。制药公司开发出一款新药，但是跟上一款只有细微差别。奥美拉唑和耐信就是如法生产出来的药品。就在奥美拉唑的专利快要过期而要公开配方之前，生产商阿斯利康公司研发了一种新药，就是耐信。药品中的一些分子具有手性：它们要么遵从右手性，要么遵从左手性。而耐信与奥美拉唑唯一的区别，在于其分子的手性上。（参见 Goldacre, *Bad Pharma*, pp.146–48。）市场营销部因此被安排了任务：说服医生开这些新药，就像好老师有意识地要求使用最新版教材一样。

第七章 创新：好的、坏的和丑的

1. 美国人口普查局估计，在2014年年中，全世界（超过20岁的）成年人有47.25亿。US Census Bureau, “World Population by Age and Sex,” last accessed December 1, 2014, <http://www.census.gov/cgi-bin/broker>.（在计算买者/卖者组合方面，我们由此估计为50亿。）

2. 基于世界成年人口总数平均为30亿。计算基于1915年18亿的总人口数，并使用现在成年人口占比、考察期内的人口增长率来计算成年人口规模。

3. 该计算只需要发达国家人均收入增长率仅仅是2.2%多一点，以80岁作为现行预期寿命。

4. 根据安格斯·麦迪逊（Angus Maddison）的研究，20世纪40年代美国人均GDP是6 838美元（按照1990年吉尔里–哈米斯美元计算）。按照同样的度量标准，2008年墨西哥人均GDP是7 919美元。Maddison, “Historical Statistics of the World Economy: Per Capita GDP,” accessed November 26, 2014, <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CEIQFjAF&url=http%3/>

file_02-

2010.xls&ei=4t11VJfsG4uZNoG9gGA&usg=AFQjCNFFKKZ1UysTOutlY4

2008~2013年，墨西哥以美元计算扣除物价因素的人均收入变动很小。

World Bank, “GDP Per Capita (Current US\$),” accessed November 26, 2014, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

5. 不幸的是，经济学中的世界资本有多重意义。Investopedia网站给出了资本的两种定义：“1.金融资产或者资产的金融价值，比如现金。2.业务所有并用于生产的工厂、机器和装备。”Investopedia, “Definition of Capital,” accessed May 25, 2015, <http://www.investopedia.com/terms/c/capital.asp>. 与金融家们不同，这里我们跟几百年前的经济学家们惯常的做法一致，我们使用定义2，具体指一国全部业务的所有此类资本。

6. Robert M. Solow, “Technical Change and the Aggregate Production Function,” *Review of Economics and Statistics* 39, no. 3 (August 1957): 312–20. 索洛考察了美国1909~1949年的情况。他的方法可以估计资本增加到底能够让生产率提高多少。劳动力投入单位雇佣小时的资本增加了大约31%。在总产出中资本所得占比（即分红加上租金加上未分配利润等）大概是1/3。他做了大致的假设，即资本占比代表其对于产出的贡献（该假设在如果市场是完全竞争的条件下是成立的）。他做了进一步的计算，证明了在资本不变的情况下，每人每小时产出会改变80%。单位雇佣劳动力小时的资本存量中31%的变化会引发每人每小时产出大概10%的变化，由此在考察期内引发了1/8的变化。

7. 美洲原住民和非洲裔美国人音乐的作用是以下著作的探讨主题：Joseph Horowitz, *Dvořák in America: In Search of the New World* (Chicago: Cricket Books, 2003)。

8. Hanna Krasnova, Helena Wenninger, Thomas Widjaja, and Peter Buxmann, “Envy on Facebook: A Hidden Threat to Users’ Life

Satisfaction?” Wirtschaftsinformatik Proceedings 2013, Paper 92, p. 4, table 1, and p. 5, table 2, <http://aisel.aisnet.org/wi2013/92>. 受访者允许对“沮丧感”列出至少一个原因。表2列出了受访者的构成，这些人认为不同的“社交原因”就是一种“沮丧”。不幸的是，作者并没有说多重反映在“社交原因”中是如何分配的，只是给出了一张表。总而言之，80.7%的受访者提到只有一个原因导致沮丧；17.3%提到了两个，2%提到了三个。基于这些占比，我们估计，大约有60%的人列出了至少一种社交原因。

9. Steve Annear, “The ‘Pavlov Poke’ Shocks People Who Spend Too Much Time on Facebook: It’s Meant to Condition Social Media ‘Addicts’ to Step Away from the Screen and Enjoy the Real World,” Boston Daily, August 23, 2013, accessed November 26, 2014, <http://www.bostonmagazine.com/news/blog/2013/08/23/pavlov-poke-shocks-people-who-spend-too-much-time-on-facebook/>.

10. 联合航空公司网站如此描述其登机过程：

（在残障乘客登机后）开始提前登机。本组包括 Global ServicesSM 会员和现役军人。

提前登机结束之后，请听广播叫您的登机组号。为知晓您的登机组号，以下是两舱飞机的列表——按照 Premier AccessSM 会员级别排列。

第一组——贵宾通道登机

. Global ServicesSM 会员（没有在提前登机阶段登机的该组会员请在此时优先登机）

. Premier 1K. 会员

. Premier.白金会员

. 贵宾舱，包括United First.

注意：如果是三舱飞机，United Business.会员在本组登机。（并且，对于三舱飞机，在特定的国际航线上，United First指的就是United Global First.，并且United Business.指的就是United BusinessFirst.。）

第二组——贵宾通道登机

. Star AllianceTM金卡会员

. Premier.银卡会员

. MileagePlus.贵宾室卡会员

. Presidential PlusSM卡会员

. MileagePlus. Explorer卡会员

. MileagePlus. Awards卡会员

第三、四、五组——普通登机

注意：带小于4岁的小孩或婴儿的家庭在被叫到组号后可以登机。

“Arriving at a Single Boarding Process,” April 22, 2013, accessed November 26, 2014, <https://hub.united.com/en-us/news/company-operations/pages/arriving-at-a-single-boarding-process.aspx>.

[11.](#) 我们知道杰弗瑞·巴特勒为完成其伯克利博士学位而做了一次实验，尝试能否通过试验引发不同身份的情感。实验对象随机分为两组，高身份组和低身份组，分组取决于他们抽中的是橘红色筹码还是紫色筹码。高身份实验对象们一排椅子坐三位，同时有好吃好喝；与之相对的，低身份实验对象一排要坐五人，而且还要完成给按字母给姓名排序的无聊任务。我们不会感到意外的是，当这些实验对象们随后开始玩“信任博弈”和“真实游戏”时候，如此给定身份的分组会产生不同。被分到高身份组的人更有可能惩罚违背信任的行为，无论是对他们自己组的人，还是对低身份组的人。Jeffrey Vincent Butler, “Status and Con.dence,” in “Essays on Identity and Economics” (PhD diss., University of California, Berkeley, 2008).

[12.](#) Nicholas Lemann, *The Big Test: The Secret History of the American Meritocracy*, 1st rev. paperback ed. (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2000).

[13.](#) Ibid., pp. 7–8.

[14.](#) Garey Ramey and Valerie A. Ramey, “The Rug Rat Race,” *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2010): 129–99. 这篇文章的题目取自美国电视动画连续剧*Rugrats*（1991–2004），这部剧描写了聪明幼儿们的滑稽事。并且还取自词组*rat race*，意思是没完没了且毫无意义的追逐，正如实验鼠被放到科学家的迷宫或者跑步机上所做的一样。把两者相结合，用来评论现代社会逼迫儿童获得成功的压力。

[15.](#) 最出名的分级也许就来自《美国新闻与世界报道》。参见 <http://colleges.usnews.rankingsandreviews.com/best-colleges>。

[16.](#) 甚至有一个网站，从中人们可以获得按照5种不同标准进行的期刊分级：学科领域、学科分类、地域和国家、排序的不同标准，以及期刊的引用数量。SCImago Journal and Country Rank, “Journal Rankings,”

accessed November 26, 2014, <http://www.scimagojr.com/journalrank.php?country=US>.

[17](#). 例如, “h-index”根据教授的文章引用情况把教授分级。

[18](#). Thom Patterson, “United Airlines Ends Coach Preboarding for Children,” CNN, May 23, 2012, accessed April 30, 2015, <http://www.cnn.com/2012/05/23/travel/united-children-preboarding/>.

[19](#). Prosper Mérimée, *Carmen and Other Stories* (Oxford: Oxford University Press, 1989).

[20](#). Allan M. Brandt, *The Cigarette Century: The Rise, Fall, and Deadly Persistence of the Product That Defined America* (New York: Basic Books, 2007), p. 27.

第八章 烟草与酒精

[1](#). 这一点已经在有关上瘾的神经学证据中被发现。对此观点以及对该证据的回顾, 参见B. Douglas Bernheim and Antonio Rangel, “Addiction and Cue-Triggered Decision Processes,” *American Economic Review* 94, no.5 (December 2004): 1558–90. 正如该文章指出的, “最近关于上瘾神经科学的研究已经证实了, 在有关上瘾物质的消费决策方面, 大脑具有似乎会产生系统错误的特征” (p.1562)。

[2](#). Centers for Disease Control and Prevention, “Smoking and Tobacco Use: Fast Facts,” accessed December 9, 2014, http://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/fact_sheets/fast_facts/.

[3](#). Allan M. Brandt, *The Cigarette Century: The Rise, Fall and Deadly*

Persistence of the Product That Defined America (New York: Basic Books, 2007), picture between pp.184 and 185.

4. US Surgeon General, Smoking and Health: Report of the Advisory Committee to the Surgeon General of The Public Health Service (1964), p.5, accessed November 28, 2014, <http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/>.

5. 15岁及以上人群的人均消费量参见: Ibid., chap.5, p.45, table 1。

6. Ibid., p.25. 到1955年, 达到了27 000例; 到1962年, 超过了41 000例。

7. Brandt, The Cigarette Century, pp.131–34.

8. Ernst L. Wynder and Evarts A. Graham, “Tobacco Smoking as a Possible Etiologic Factor in Bronchogenic Carcinoma Study of Six Hundred and Eighty-Four Proved Cases,” *Journal of the American Medical Association* 143, no.4 (May 27, 1950): 329–36. 他们发现只有3.5%的癌症组病人不属于“在常年连续吸烟者里中等严重的”。而对照样本的比较数字是26.3% (p.336)。

9. Brandt, The Cigarette Century, pp.131–32.

10. Ibid., p. 157. 但不幸的是, 他戒烟戒得太晚, 最终还是死于肺癌。

11. 对于男性, 其中不抽烟者, 肺癌样本与对照样本的比例是0.075; 每天吸1~4支烟的吸烟者的比例是0.56; 每天吸5~14支烟的比例是0.87; 每天吸15~24支烟的比例是1.03; 每天吸25~49支烟的比例是1.91; 每天吸50支烟以上的比例是2.5。Richard Doll and A. Bradford Hill, “Smoking and Carcinoma of the Lung: Preliminary Report,” *British Medical*

Journal 2, no.4682 (September 30, 1950): 742, .g. 1. 对于女性，这一结果同样呈现上升趋势，尽管这一增加趋势有更多干扰，但是由于肺癌病人中只有6%是女性，这一现象也并不意味着意外。在644例肺癌的样本中只有41名女性患有肺癌（p.742, table 5）。

[12.](#) Ernst L. Wynder, Evarts A. Graham, and Adele B. Croninger, “Experimental Production of Carcinoma with Cigarette Tar,” *Cancer Research* 13, no. 12 (1953): 863.

[13.](#) Oscar Auerbach et al., “Changes in the Bronchial Epithelium in Relation to Smoking and Cancer of the Lung: A Report of Progress,” *New England Journal of Medicine* 256, no. 3 (January 17, 1957): 97–104.

[14.](#) Jeffrey K. Cruikshank and Arthur W. Schultz, *The Man Who Sold America* (Boston: Harvard Business Review Press, 2010), pp. 354–56.

[15.](#) Kenneth Roman, *The King of Madison Avenue: David Ogilvy and the Making of Modern Advertising*, paperback ed. (New York: Macmillan, 2009), p. 223.

[16.](#) Brandt, *The Cigarette Century*, p.165; Naomi Oreskes and Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming* (New York: Bloomsbury, 2010), p.15. 娜奥米·奥瑞思（Naomi Oreskes）和埃里克·康威（Erik Conway）记录了怀疑的创造过程，不仅仅是有关吸烟效果的怀疑，也有有关酸雨、臭氧空洞、全球变暖，以及杀虫剂DDT的。他们证明了，在策略上将怀疑引入与以上每个领域相关的公共话题是多么的容易。

[17.](#) Brandt, *The Cigarette Century*, pp.171 and 175.

[18.](#) “Little, Clarence Cook, Sc.D. (CTR Scientific Director, 1954–1971),” accessed November 28, 2014, http://tobaccodocuments.org/profiles/little_clarence_cook.html. 网页已经不存在，来自作者存档。

[19.](#) Ibid.; Time Magazine, “Clarence Cook Little”: Cover Story, April 22, 1937; George D. Snell, “Clarence D. Little, 1888–1971: A Biographical Memoir by George D. Snell” (Washington, DC: National Academy of Sciences, 1971).

[20.](#) Brandt, *The Cigarette Century*, p. 176.

[21.](#) Ibid., p. 175.

[22.](#) Ibid., p. 177.

[23.](#) 这当然是公共健康警示语。该警示语按1970年《公共健康烟草吸烟法》要求强制执行，印刷在每个烟盒上。“Public Health Cigarette Smoking Act,” Wikipedia, accessed March 28, 2015, http://en.wikipedia.org/wiki/Public_Health_Cigarette_Smoking_Act.

[24.](#) US Surgeon General, *The Health Consequences of Smoking—50 Years of Progress* (2014), pp.21–22, accessed March 6, 2015, <http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/50-years-of-progress//full-report.pdf>.

[25.](#) US Surgeon General, *Smoking and Health* (1964), p.102, table 19.

[26.](#) Jason Bardi, “Cigarette Pack Health Warning Labels in US Lag behind World: Internal Tobacco Company Documents Reveal Multinational Effort to Block Strong Warning to Smokers,” University of California at San Francisco, November 16, 2012, accessed December 8, 2014,

<http://www.ucsf.edu/news/2012/11/13151/cigarette-pack-health-warning-labels-us-lag-behind-world>. 有关美国，亦见Mark Joseph Stern, “The FDA’s New Cigarette Labels Go Up in Smoke,” *Wall Street Journal*, September 9 2012, accessed March 28, 2015, <http://www.wsj.com/articles/SB1000087239639044381940457763358000955> 以及US Food and Drug Administration, “Tobacco Products: Final Rule ‘Required Warnings for Cigarette Packages and Advertisements,’” accessed March 28, 2015, <http://www.fda.gov/TobaccoProducts/Labeling/Labeling/CigaretteWarningLa> 对于澳大利亚，见Tobacco Labelling Resource Center, “Australia: Health Warnings, 2012 to Present,” accessed March 28, 2015, <http://www.tobaccolabels.ca/countries/australia/>.

[27](#). 电视和广播广告由1970年4月的《公共健康烟草吸烟法》禁止。从那时起，该法案就一直被修订。2009年《烟草控制法》带来了新增的限制。“Tobacco Advertising,” *Wikipedia*, accessed December 8, 2014, http://en.wikipedia.org/wiki/Tobacco_advertising.

[28](#). Brandt, *The Cigarette Century*, pp.432–37. 除了46个州的判决以外，还有对于密西西比州、佛罗里达州、得克萨斯州，以及明尼苏达州的额外400亿美元的判决。

[29](#). *Ibid.*, pp. 267–69.

[30](#). *Ibid.*, p. 271.

[31](#). *Ibid.*, p. 288.

[32](#). US Surgeon General, *Smoking and Health: A Report of the Surgeon General* (1979), “Appendix: Cigarette Smoking in the United States, 1950–1978,” p. A-10, table 2, accessed November 28, 2014,

<http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/>.

33. 2014年的数据, Centers for Disease Control and Prevention, “Cigarette Smoking in the United States: Current Cigarette Smoking among U.S. Adults 18 Years and Older,” accessed March 28, 2015, <http://www.cdc.gov/tobacco/campaign/tips/resources/data/cigarette-smoking-in-united-states.html>。

34. Centers for Disease Control and Prevention, “Trends in Current Cigarette Smoking among High School Students and Adults, United States, 1965–2011,” November 14, 2013, accessed December 9, 2014, http://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/tables/trends/cig_smoking/.

35. 使用table 2来自<http://www.lung.org/nding-cures/our-research/trend-reports/Tobacco-Trend-Report.pdf>, 1965年人均卷烟消费量(18岁及以上)为4 259支, 2011年为1 232支。Table 4来自<http://www.lung.org/nding-cures/our-research/trend-reports/Tobacco-Trend-Report.pdf>指出, 1965年成人样本总体中的42.4%是吸烟者, 2011年成人样本总体的19.0%是吸烟者

(http://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/tables/trends/cig_smoking/)。因此, 在1965年, 平均每个吸烟者每天要抽掉27.52支烟, 2011年是17.76支, 或者1965年是1 376包, 2011年是0.89包。根据世界卫生组织2015年的估计, 巴西15岁及以上人群的样本总体中, 15.2%的人吸烟; 中国有26.3%的人吸烟; 法国有24.7%的人吸烟; 德国有26.2%的人吸烟; 俄罗斯有37.3%的人吸烟。

36. Centers for Disease Control and Prevention, “Smoking and Tobacco Use: Tobacco-Related Mortality,” accessed March 28, 2015, http://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/fact_sheets/health_effects/tobacco 估计数字是2005~2009年由吸烟引发的年平均死亡人数。吸烟引发的年死亡总人数估计有4 803 137例。吸烟直接导致127 700例死于肺癌, 113

100例死于呼吸道疾病，以及160 000例死于心血管和代谢疾病。41 300例死亡由二手烟导致——其中7 300例来自肺癌，34 000来自冠状心脏病。

[37.](#) Bridget F. Grant et al., “The 12-Month Prevalence and Trends in DSM-IV Alcohol Abuse and Dependence: United States, 1991–1992 and 2001–2002,”*Drug and Alcohol Dependence* 74, no.3 (2004): 228, table 2.

[38.](#) Mandy Stahre et al., “Contribution of Excessive Alcohol Consumption to Deaths and Years of Potential Life Lost in the United States,”*Preventing Chronic Disease* 11 (2014), accessed March 28, 2014, http://www.cdc.gov/pcd/issues/2014/13_0293.htm. 我们用斯达勒（Mandy Stahre）对于酒精导致死亡的数量除以可比时期的总死亡人数。

[39.](#) George E. Vaillant, *Triumphs of Experience: The Men of the Harvard Grant Study* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2012), pp.54-55.

[40.](#) Ibid., p.67: 这些年轻人在哈佛被挑选出来，他们都是“特别有可能引领‘成功’生活”的人。

[41.](#) Ibid., p. 66.

[42.](#) Ibid., p. 54.

[43.](#) Ibid., p. 296.

[44.](#) Ibid., p.298. 这23%包括了滥用者和依赖者。对于这一百分比的分母，我们使用了持续参加这一项目的受访者的总数（242），而不是项目最开始的数字，268。

[45.](#) Ibid., p.301.

[46.](#) Ibid., pp.303–7.

[47.](#) 在资助研究对象中，57%的离婚夫妻双方至少一方是酗酒者（Ibid., p.358）。鉴于酗酒在男人中比在女人中出现的概率更大（这一点我们可以通过NESARC来了解），并且在哈佛研究对象中，酒精滥用者与依赖者的比重大约是23%，这是一个庞大的数字。亦见Fred Arne Thorberg and Michael Lyvers, “Attachment, Fear of Intimacy and Differentiation of Self among Clients in Substance Disorder Treatment Facilities,” *Addictive Behaviors* 31, no.4 (April 2006): 732–37; and Frank P. Troise, “The Capacity for Experiencing Intimacy in Wives of Alcoholics or Codependents,” *Alcohol Treatment Quarterly* 9, no.3 (October 2008): 39–55。

[48.](#) Vaillant, *Triumphs of Experience*, pp.321–26.

[49.](#) Dave Newhouse, *Old Bears: The Class of 1956 Reaches Its Fiftieth Reunion, Reflecting on the Happy Days and the Unhappy Days* (Berkeley: North Atlantic Books, 2007).

[50.](#) Ibid., pp. 17–31.

[51.](#) Ibid., pp. 33–39.

[52.](#) Ibid., pp. 290–91.

[53.](#) Ibid., pp. 127–28.

[54.](#) Ibid., pp. 57 and 316.

[55.](#) National Institutes of Health, National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism, *Alcohol Use and Alcohol Use Disorders in the United States: Main Findings from the 2001–2002 National Epidemiologic Survey*

on Alcohol and Related Conditions (NESARC), January 2006, “Exhibit 2, National Epidemiologic Survey on Alcohol and Related Conditions (Section 2B): DSM-IV Alcohol Abuse and Dependence Diagnostic Criteria and Associated Questionnaire Items,” pp. 8–9, accessed November 12, 2014, http://pubs.niaaa.nih.gov/publications/NESARC_DRM/NESARCDRM.pdf.

[56.](#) Philip J. Cook, *Paying the Tab: The Costs and Benefits of Alcohol Control* (Princeton: Princeton University Press, 2007), p. 210, n. 14.

[57.](#) *Ibid.*, p. 71.

[58.](#) *Ibid.*, pp. 72–73.

[59.](#) *Ibid.*, pp. 103–5 and tables 6.4 and 6.5.

[60.](#) US Department of the Treasury, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, “Tax and Fee Rates,” accessed April 30, 2015, www.ttb.govtax_audit/atftaxes.shtml.

[61.](#) Urban Institute and the Brookings Institution, Tax Policy Center, “State Alcohol Excise Tax Rates 2014,” accessed December 13, 2014, <http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displyafact.cfm?Docid=349>.

[62.](#) Jeanette DeForge, “Ballot Question to Revoke Sales Tax on Alcohol Approved by Massachusetts Voters,” *Republican*, November 3, 2010, accessed December 13, 2014, http://www.masslive.com/news/index.ssf/2010/11/ballot_question_to_revoke_sale.html; and Dan Ring, “Massachusetts Senate Approves State Sales Tax Increase to 6.25 Percent as Part of \$1 Billion Tax Hike,” *Republican*, May 20, 2009, accessed December 13, 2014, http://www.masslive.com/news/index.ssf/2009/05/massachusetts_senate_appr

[63.](#) Mothers against Drunk Driving, “History and Mission Statement,” accessed March 28, 2015, <http://www.madd.org>.

[64.](#) “Drunk Driving Statistics,” accessed December 13, 2014, <http://www.alcoholalert.com/drun-driving-statistics.html>. 可比时期为1982~2011年。由于机动车行驶里程的总数增长比样本总数增长快很多，因此更多的清醒驾驶员在这段时期末上路。所以，对他们而言，这也许并不是一个坏的安全记录。样本总体统计数据来自Council of Economic Advisors, Economic Report of the President 2013, p.365, table B-34, accessed December 1, 2014, http://www.whitehouse.gov/sites/default/.les/docs/erp2013/full_2013_econom

[65.](#) US Department of Transportation, National Highway Traffic Safety Administration, “Traffic Safety Facts, 2011: Alcohol Impaired Driving,” December 2012, accessed May 25, 2015, <http://www-nrd.nhtsa.dot.gov/Pubs/811700.pdf>.

[66.](#) “Voices of Victims,” on the of.cial MADD website, accessed December 13, 2014, <http://www.madd.org/drun-driving/voices-of-victims/>.

[67.](#) National Institutes of Health, National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism, Surveillance Report #95 Apparent Per Capita Ethanol Consumption, United States, 1850-2010 (August 2012), table 1, <http://pubs.niaaa.nih.gov/publications/Surveillances95/CONS10.htm>.

第九章 为利润而破产

[1.](#) George A. Akerlof and Paul M. Romer, “Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Pro.t,”Brookings Papers on Economic Activity 2 (1993): 36. 另一个由国家金融机构改革、振兴和执行委员会给

出的成本的备择估计是在7%~11%或者更高。

2. James H. Stock and Mark W. Watson, “Forecasting Output and Inflation: The Role of Asset Prices,” *Journal of Economic Literature* 41 (2003): 797. 对于商业周期的日期, 见National Bureau of Economic Research, “U.S. Business Cycle Expansions and Contractions,” accessed January 13, 2015, <http://www.nber.org/cycles.html>.

3. Akerlof and Romer, “Looting.”

4. 隧道技术概念的使用, 见Simon Johnson, Rafael La Porta, Florencio López de Silanes, and Andrei Shleifer, “Tunneling,” *American Economic Review* 90, no.2 (May 2000): 22–27.

5. Council of Economic Advisors, *Economic Report of the President* 2013, table B-64, “Year-to-Year Inflation of the Consumer Price Index,” accessed December 1, 2014, http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/erp2013/full_2013_econor

6. Ibid., table B-73, “Bond Yields and Interest Rates, 1942–2012,” column 1.

7. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Tables and Calculators by Subject; Unemployment Rates by Month*, <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>.

8. Council of Economic Advisors, *Economic Report of the President* 2013, table B-73, column 9.

9. 货币市场基金在20世纪80年代几乎持有零资产。见图, “The Future of Money Market Funds,” September 24, 2012, <http://www.winthropcm.com/TheFutureofMoneyMarketFunds.pdf>. 图中的数

字与投资协会2014年资料册的数据一致。该数据不包括1980~1984年，但是它们确实表明，在1990年之前，货币市场基金资产已经达到4980亿美元。http://www.icifactbook.org/fb_data.html. Last accessed January 1, 2015.

[10.](#) Akerlof and Romer, “Looting,” p. 23.

[11.](#) Ibid., p.34, 以1993年美元计价的200亿~300亿美元的纾困方案成本，换算成现在的美元价值。

[12.](#) 对于得克萨斯州达拉斯的繁荣与破灭的描述，见同上，pp. 39–42.

[13.](#) Ibid., pp.23–24.

[14.](#) R. Alton Gilbert, “Requiem for Regulation Q: What It Did and Why It Passed Away,” Federal Reserve Bank of St. Louis Review (February 1986): 22–37. 储蓄贷款协会的利率上限比银行储蓄存款的监管上限要稍微高一些。在20世纪80年代，银行的上限大约是5.5%。见p. 29, chart 3.

[15.](#) Akerlof and Romer, “Looting,” p.24.

[16.](#) Garn-St. Germain的10%，见Carl Felsenfeld and David L. Glass, Banking Regulation in the United States, 3rd, ed. (New York: Juris, 2011), pp.424–25. 对于储蓄贷款协会如何自由解释10%，见“Top Ten U.S. Banking Laws of the 20th Century,” accessed December 1, 2014, <http://www.oswego.edu/~dighe/topten.htm>.

[17.](#) Akerlof and Romer, “Looting,” p.27. 作为丰厚的分红，开发商可以抽取一个“开发费”（例如2.5%），从而发起项目。

[18.](#) James E. O’Shea, The Daisy Chain: How Borrowed Billions Sank a

Texas S & L (New York: Pocket Books, 1991), 尤其是29~34页。在相关例子中，资金以一种不同的证券购买方式通过渠道被转移出去。

[19](#). 在奥谢的例子中，开发商以虚高的价格从储蓄贷款协会的所有者手中购买产品。

[20](#). Stephen Pizzo, Mary Fricker, and Paul Muolo, *Inside Job: The Looting of America's Savings and Loans* (New York: Harper Perennial, 1991), p.108.

[21](#). Ibid., p.14.

[22](#). Akerlof and Romer, “Looting,” p.40, table 11.2. 当然，达拉斯建筑业也逐渐收缩，但是与休斯敦相比，相当缓慢，也没那么剧烈。

[23](#). Steve Brown, “Office Market Outlook: Dallas,” *National Real Estate Investor News*, June 1982, p.46.

[24](#). Steve Brown, “City Review: Dallas,” *National Real Estate Investor News*, October 1983, p.127.

[25](#). Steve Brown, “City Review: Dallas,” *National Real Estate Investor News*, October, 1984, pp.183 and 192.

[26](#). Steve Brown, “City Review: Dallas,” *National Real Estate Investor News*, June 1985, pp.98–100.

[27](#). Pizzo, Fricker, and Muolo, *Inside Job*.

第十章 米尔肯的骗局：以垃圾债为饵

1. Bryan Burrough and John Helyar, *Barbarians at the Gate: The Fall of RJR Nabisco* (New York: Random House, 2010), Kindle locations 10069–72 out of 11172.

2. 据传闻，约翰逊的遣散费高达5 000万美元，具体参见Bryan Burrough, “RJR Nabisco: An Epilogue,” *New York Times*, March. 12, 1999, <http://www.nytimes.com/1999/03/12/opinion/rjr-nabisco-an-epilogue.html>.

3. 参见Graef S. Crystal, *In Search of Excess: The Overcompensation of American Executives* (New York: W. W. Norton, 1991)中的第46~47页；珍妮楚（Jenny Chu）、乔纳森·法斯（Jonathan Faasse）和拉·哈文达·劳（P. Raghavendra Rau）认为管理层雇用的顾问（而不是董事会顾问）能更大程度地提高高管薪酬，具体可见：Chu, Faasse, and Rau, “Do Compensation Consultants Enable Higher CEO Pay? New Evidence from Recent Disclosure Rule Changes” (September 23, 2014), p. 23, accessed May 27, 2015, http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2500054.

4. 参见W. Braddock Hickman, *Corporate Bond Quality and Investor Experience* (Princeton: National Bureau of Economic Research and Princeton University Press, 1958), 其中表1在第10页。

5. George Anders and Constance Mitchell, “Junk King’s Legacy: Milken Sales Pitch on High-Yield Bonds Is Contradicted by Data,” *Wall Street Journal*, November 20, 1990, p. A1.

6. Lindley B. Richert, “One Man’s Junk Is Another’s Bonanza in the Bond Market,” *Wall Street Journal*, March 27, 1975.

7. 参见John Locke, *An Essay Concerning Human Understanding*, 30th ed. (London: William Tegg, 1849), 原文第104页写道：“我尽最大可能来

从谬误中拯救自己，尽管人们往往倾向于欺骗自我，把名字当作实物。”

[8.](#) Gary Smith, *Standard Deviations: Flawed Assumptions, Tortured Data, and Other Ways to Lie with Statistics* (New York: Duckworth Overlook, 2014).

[9.](#) Jesse Kornbluth, *Highly Confident: The Crime and Punishment of Michael Milken* (New York: William Morrow, 1992), p. 45.

[10.](#) Hickman, *Corporate Bond Quality and Investor Experience*, p. 10.

[11.](#) Jeremy J. Siegel and Richard H. Thaler, “Anomalies: The Equity Premium Puzzle,” *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 1 (Winter 1997): 191.

[12.](#) United States Federal Deposit Insurance Corporation et al. v. Michael R. Milken et al. (1991), Southern District of New York (January 18), Amended Complaint Class Action, Civ. No. 91-0433 (MP), pp. 70–71.

[13.](#) 参见James B. Stewart, *Den of Thieves* (New York: Simon and Schuster, 1992), pp. 521–22;以及Benjamin Stein, *A License to Steal: The Untold Story of Michael Milken and the Conspiracy to Bilk the Nation* (New York: Simon and Schuster, 1992).

[14.](#) Kornbluth, *Highly Confident*, p. 64.在后来的雷诺兹·纳贝斯克公司收购案中，德崇证券在几个小时内就筹集到了50亿美元的资金。Burrough and Helyar, *Barbarians at the Gate*, Kindle locations 10069–72.

[15.](#) FDIC v. Milken, pp. 146–47.

[16.](#) *Ibid.*, pp. 149–50.

[17.](#) Stein, *License to Steal*, pp. 89–92.

[18.](#) 在后来的上诉中，基廷案的判决被推翻，此时他已经在狱中服刑4年6个月，并且承认了许多其他罪行。Robert D. McFadden, “Charles Keating, 90, Key Figure in ’80s Savings and Loan Crisis, Dies,” *New York Times*, April 2, 2014, accessed May 27, 2015, http://www.nytimes.com/2014/04/02/business/charles-keating-key-figure-in-the-1980s-savings-and-loan-crisis-dies-at-90.html?_r=0. 斯皮格尔被控多项罪名，但历经7个星期的审判，被无罪释放。Thomas S. Mulligan, “Spiegel Found Not Guilty of Looting S & L,” *Los Angeles Times*, December 13, 1994, accessed May 1, 2015, http://articles.latimes.com/1994-12-13/news/mn-8437_1_thomas-spiegel. 卡尔曾经接受警方调查，但是从未被正式起诉。Scot J. Paltrow, “Executive Life Seizure: The Costly Comeuppance of Fred Carr,” *Los Angeles Times*, April 12, 1991, accessed May 1, 2015, http://articles.latimes.com/1991-04-12/business/.-342_1_executive-life.

[19.](#) 此书详细讨论了这个问题：Sanford J. Grossman and Oliver D. Hart, “Takeover Bids, the Free-Rider Problem, and the Theory of the Corporation,” *Bell Journal of Economics* 11, no. 1 (1980): 42–64.

[20.](#) Connie Bruck, *The Predators’ Ball: The Inside Story of Drexel Burnham and the Rise of the Junk Bond Raiders* (New York: Penguin Books, 1989), pp. 193–240; Robert J. Cole, “Pantry Pride Revlon Bid Raised by \$1.75 a Share,” *New York Times*, October 19, 1985, accessed March 17, 2015, <http://www.nytimes.com/1985/10/19/business/pantry-pride-revlon-bid-raised-by-1.75-a-share.html>.

[21.](#) Paul Asquith, David W. Mullins Jr., and Eric D. Wolff, “Original Issue High Yield Bonds: Aging Analyses of Defaults, Exchanges and Calls,” *Journal of Finance* 44, no. 4 (1989): 924.

[22](#). Bruck, *The Predators' Ball*, p. 76.

[23](#). Asquith, Mullins, and Wolff, "Original Issue High Yield Bonds," p. 929, table 2: weighted average of first four numbers in right-hand column.

[24](#). Ibid. 1977~1980年新发行的债券中，成功进行债务置换但最终违约的债券数量为16家（可见935页表7），而1977~1980年新发行的债券总数为155家（可见928页的表1）。

[25](#). Bruck, *The Predators' Ball*, p. 10.

[26](#). Stewart, *Den of Thieves*, p. 243.

[27](#). Kurt Eichenwald, "Wages Even Wall St. Can't Stomach," *New York Times*, April 3, 1989, 此文章中谈到米尔肯拿到了美国历史上单一年度最高的薪酬。

[28](#). 比如Michael C. Jensen, "Takeovers: Their Causes and Consequences," *Journal of Economic Perspectives* 2, no. 1 (Winter 1988): 21-48.

[29](#). 有关此类观点的讨论可见这篇文章：Andrei Shleifer and Lawrence H. Summers, "Breach of Trust in Hostile Takeovers," in *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*, ed. Alan J. Auerbach (Chicago: University of Chicago Press, 1988), pp. 33-68.

[30](#). Brian Hendo and Moira Herbst, "Personal Best Timeline, 1986: 'Greed Is Good,'" *Business Week*, http://www.bloomberg.com/ss/06/08/personalbest_timeline/source/7.htm.

[31](#). Bruck, *The Predators' Ball*, p. 320.

[32.](#) Bruck, The Predators' Ball.

[33.](#) FDIC v. Milken, pp. 70–71.

[34.](#) Alison Leigh Cowan, “F.D.I.C. Backs Deal by Milken,” New York Times, March 10, 1992.

[35.](#) See Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014), p. 291, .g. 8.5, and p. 292, .g. 8.6.

[36.](#) Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, “The Takeover Wave of the 1980s,” Science 249, no. 4970 (1990): 745–49.

第十一章 反制欺骗的英雄

[1.](#) 2013年数据。World Bank, “Life Expectancy at Birth, Male (Years)” and “Life Expectancy at Birth, Female (Years),” accessed March 29, 2015, <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.MA.IN/countries> and <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.FE.IN/countries>.

[2.](#) Ralph Nader, Unsafe at Any Speed: The Designed-In Dangers of the American Automobile (New York: Grossman, 1965).

[3.](#) Jad Mouawad and Christopher Drew, “Airline Industry at Its Safest since the Dawn of the Jet Age,” New York Times, February 11, 2013, http://www.nytimes.com/2013/02/12/business/2012-was-the-safest-year-for-airlines-globally-since-1945.html?pagewanted=all&_r=0.

[4.](#) US Food and Drug Administration, “About FDA: Commissioner’s

Page. Harvey Washington Wiley, MD,” <http://www.fda.gov/AboutFDA/CommissionersPage/ucm113692.htm>. Wiley called it the Imperial Health Laboratory in his autobiography: Harvey W. Wiley, *An Autobiography* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1930), p. 150.

5. Stuart Chase and Frederick J. Schlink, *Your Money’s Worth: A Study of the Waste of the Consumer’s Dollar* (New York: Macmillan, 1927), pp. 4–5.

6. Ibid.

7. US Department of Agriculture, Grain Inspection, Packing, and Stockyard Administration, “Subpart M—United States Standards for Wheat,” accessed May 1, 2015, <http://www.gipsa.usda.gov/fgis/standards/810wheat.pdf>.

8. Interview with Anthony Goodeman of the GIPSA, January 2015; US Department of Agriculture, Grain Inspection, Packing, and Stockyards Administration, “Explanatory Notes,” table 5, “Inspection and Weighing Program Overview,” pp. 20–33, accessed May 1, 2015, <http://www.obpa.usda.gov/exnotes/FY2014/20gipsa2014notes.pdf>. 在表格中，检查了多少粮食的数据很含糊，这是因为其中的一部分（尤其是那些用来出口的）会被检查两次。

9. Ibid., Interview with Anthony Goodeman of the GIPSA.

10. US Department of Agriculture, Farm Service Administration, “Commodity Operations: United States Warehouse Act,” accessed March 14, 2015, <http://www.fsa.usda.gov/FSA/webapp?area=home&subject=coop&topic=was-ua>; Kansas Statutes Annotated (2009), chap. 34, “Grain and Forage,” article 2, “Inspecting, Sampling, Storing,

Weighing and Grading Grain; Terminal and Local Warehouses, 34-228: Warehouseman's License; Application; Financial Statement; Waiver; Qualifications; License Fee; Examination of Warehouse," accessed May 1, 2015, <http://law.justia.com/codes/kansas/2011/Chapter34/Article2/34-228.html>.

[11.](#) Underwriters Laboratories, "Our History" and "What We Do," accessed March 3, 2015, <http://ul.com/aboutul/history/> and <http://ul.com/aboutul/what-we-do/>.

[12.](#) American National Standards Institute, "About ANSI" and "ANSI: Historical Overview," accessed March 14, 2015, http://www.ansi.org/about_ansi/overview/overview.aspx?menuid=1 and http://www.ansi.org/about_ansi/introduction/history.aspx?menuid=1.

[13.](#) Lawrence B. Glickman, *Buying Power: A History of Consumer Activism in America* (Chicago: University of Chicago Press, 2009), p. 195.

[14.](#) *Ibid.*, p. 212.

[15.](#) Gwendolyn Bounds, "Meet the Sticklers: New Demands Test Consumer Reports," *Wall Street Journal*, May 5, 2010, accessed March 14, 2015, http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703866704575224093017379202#mod=todays_us_personal_journal. 这730万份中包含了电子订阅数量。

[16.](#) Consumer Federation of America, "Membership," accessed March 14, 2015, <http://www.consumerfed.org/about-cfa/membership>.

[17.](#) Glickman, *Buying Power*, pp. 31–32 and following, and p. 69 and following.

[18.](#) Florence Kelley, *Notes of Sixty Years: The Autobiography of Florence Kelley*, ed. Kathryn Kish Sklar (Chicago: Illinois Labor History Society, 1986).

[19.](#) Glickman, *Buying Power*. pp. 182–83.

[20.](#) National Consumers League, “Our Issues: Outrage! End Child Labor in American Tobacco Fields,” November 14, 2014, accessed March 15, 2015, http://www.nclnet.org/outrage_end_child_labor_in_american_tobacco_.elds.

[21.](#) The Guardians, or Society for the Protection of Trade against Swindlers and Sharpers (probably London, 1776), <https://library.villanova.edu/Find/Record/1027765>.

[22.](#) David Owen, “The Pay Problem,” *New Yorker*, October 12, 2009, accessed March 12, 2015, <http://www.newyorker.com/magazine/2009/10/12/the-pay-problem>; David A. Skeel Jr., “Shaming in Corporate Law,” *University of Pennsylvania Law Review* 149, no. 6 (June 2001): 1811–68.

[23.](#) Skeel, “Shaming in Corporate Law,” p. 1812.

[24.](#) National Association of Realtors, “Code of Ethics,” accessed March 15, 2015, <http://www.realtor.org/governance/governing>. 页纸是采用WORD文档打印。

[25.](#) M. H. Hoeflich, “Laidlaw v. Organ, Gulian C. Verplanck, and the Shaping of Early Nineteenth Century Contract Law: A Tale of a Case and a Commentary,” *University of Illinois Law Review* (Winter 1991): 55–66. Also see the case itself: *Laidlaw v. Organ*, 15 U.S. 178, 4 L. Ed. 214, 1817 U.S. LEXIS 396 (Supreme Court 1817).

[26.](#) 下面的解释来自霍弗里奇（Hoe.ich）的观点，当时一位很有影

响力的法学家韦普郎克（Verplanck）认为，“并不是马歇尔大法官不将道德纳入法律中来，而是在这个特殊案例中，他误解了隐瞒的事实与何种程度的隐瞒造成欺诈；‘因此隐瞒是不诚实的、具有欺诈性的；对卖方拒绝交割货物的争论是缺乏良心的表现’”（Hoe.ich, “Laidlaw v. Organ,” p. 62）。欺诈能使得奥根提出的诉求无效。欺诈的作用可以从马歇尔大法官判决的措辞中看出，“每一方都需要注意不要说任何会强加给另一方的语句”。

[27.](#) Sally H. Clarke, “Unmanageable Risks: MacPherson v. Buick and the Emergence of a Mass Consumer Market,” *Law and History Review* 23, no. 1 (2005): 1.

[28.](#) Ibid., p. 2.

[29.](#) MacPherson v. Buick Motor Co., New York Court of Appeals, accessed March 15, 2015, http://www.courts.state.ny.us/reporter/archives/macpherson_buick.htm.

[30.](#) US Legal Inc., “U.S. Commercial Code,” accessed March 15, 2015, <http://uniformcommercialcode.uslegal.com/>.

[31.](#) Ibid.

[32.](#) LawInfo, “Legal Resource Library: What Is the U.C.C.?” accessed March 15, 2015, <http://resources.lawinfo.com/business-law/uniform-commercial-code/does-article-2-treat-merchants-the-same-as-no.html>.

[33.](#) DealBook, “Goldman Settles with S.E.C. for \$550 Million,” *New York Times*, July 15, 2010.

[34.](#) Knowledge@Wharton, “Goldman Sachs and Abacus 2007-AC1: A Look beyond the Numbers,” April 28, 2010, accessed March 15, 2015, <http://>

knowledge.wharton.upenn.edu/article/goldman-sachs-and-abacus-2007-ac1-a-look-beyond-the-numbers/.

[35.](#) Ibid.

[36.](#) US Securities and Exchange Commission, “Goldman Sachs to Pay Record \$550 Million to Settle SEC Charges Related to Subprime Mortgage CDO,” July 15, 2010, accessed March 15, 2015, <http://www.sec.gov/news/press/2010/2010-123.htm>.

[37.](#) Christine Harper, “Goldman’s Tourre E-Mail Describes ‘Frankenstein’ Derivatives,” Bloomberg Business, April 25, 2010, accessed March 15, 2015, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2010-04-24/frankenstein-derivatives-described-in-e-mail-by-goldman-s-fabrice-tourre>.

[38.](#) Justin Baer, Chad Bray, and Jean Eaglesham, “‘Fab’ Trader Liable in Fraud: Jury Finds Ex-Goldman Employee Tourre Misled Investors in Mortgage Security,” Wall Street Journal, August 2, 2013, accessed March 15, 2015, <http://www.wsj.com/articles/SB1000142412788732368190457864184328445>

[39.](#) Nate Raymond and Jonathan Stempel, “Big Fine Imposed on Ex-Goldman Trader Tourre in SEC Case,” Reuters, March 12, 2014, accessed March 15, 2015, <http://www.reuters.com/article/2014/03/12/us-goldmansachs-sec-tourre-idUSBREA2B11220140312>.

[40.](#) Karen Freifeld, “Fraud Claims Versus Goldman over Abacus CDO Are Dismissed,” Reuters, May 14, 2013, accessed March 15, 2015, <http://www.reuters.com/article/2013/05/14/us-goldman-abacus-idUSBRE94D10120130514>.

[41.](#) Joshua Bernhardt, *Interstate Commerce Commission: Its History, Activities and Organization* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1923).

[42.](#) Christine Bauer-Ramazani, BU113: Critical Thinking and Communication in Business, “Major U.S. Regulatory Agencies,” accessed March 15, 2015, http://academics.smcvt.edu/cbauer-ramazani/BU113/fed_agencies.htm.

[43.](#) Marver H. Bernstein, *Regulating Business by Independent Commission* (Princeton: Princeton University Press, 1955).

[44.](#) George J. Stigler, “The Theory of Economic Regulation,” *Bell Journal of Economics and Management Science* 2, no. 1 (1971): 3; Richard A. Posner, “Theories of Economic Regulation,” *Bell Journal of Economics and Management Science* 5, no. 2 (1974): 335.

[45.](#) “本文的中心论点是，法规监管会被业界所俘获，并且主要为其利益进行设计和执行的。确实有部分监管规则在被监管的行业中有不可否认的反向效应。一个简单的例子就是对行业产品（比如威士忌、扑克牌）征收差异性的重税。然而，这些法规都是非常特殊的，并且也可以被解释‘有利’法规（我们称之为被俘获的法规）的同一套理论所解释。”Stigler, “The Theory of Economic Regulation,” p. 3.

[46.](#) Daniel Carpenter and David A. Moss, “Introduction,” pp. 5–8, and Carpenter, “Detecting and Measuring Capture,” pp. 57–70, in Carpenter and Moss, eds., *Preventing Regulatory Capture: Special Interest Influence and How to Limit It* (New York: Cambridge University Press / The Tobin Project, 2014).

[47.](#) Carpenter and Moss, “Introduction,” p. 9.

48. Ibid., p. 5. 卡彭特和莫斯写道：“关键问题是，俘获的存在是否可以被抑制及被预防。我们认为证据所显示的答案是肯定的。”本卷的众多文章都展示了一些不放松监管而同时成功抑制“俘获”的例子，所用的方法各式各样：“允许地方政府官员参与联邦公告和意见，创立能够看好监管者的消费者赋权项目，培养多元化的独立专家，机构内倡议制度化，并扩大信息与规制事务办公室的审查范围，包括机构的作为与不作为”（“Conclusion,” p. 453, in Carpenter and Moss, *Preventing Regulatory Capture*）。（信息与规制事务办公室是由美国国会于1980年作为总统办公室的一部分创立。）本书中研究的一个案例是公共保险评议会的得克萨斯办公室，该机构创立于1991年，但其初始职能并不是一家监管机构（注意它完全独立于得克萨斯州保险部），而是作为监管者与被监管者协商时候的消费者代表。公共保险评议会在防止监管者被俘获方面有很多明显的成功案例，比如它通过游说成功禁止了一条允许计划管理人自行决定是否索赔（司法审查有限）的条款，以及撤消了某些要求消费者交付法庭仲裁的法律条文。可见Daniel Schwarcz, “Preventing Capture through Consumer Empowerment Programs: Some Evidence from Insurance Regulation,” pp. 365–96, in Carpenter and Moss, *Preventing Regulatory Capture*。

49. Benjamin N. Cardozo, “The Altruist in Politics” (commencement address, Columbia University, 1889), <https://www.gutenberg.org/files/1341/1341-h/1341-h.htm>.

结论 案例与一般教训

1. 《美国精神病学期刊》（*American Journal of Psychiatry*）已经发表了一篇社论，称“网瘾”应当作为一种疾病被收录于《精神疾病诊断与统计手册》（*Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*）中。可见Jerald J. Block, “Issues for DSM-V: Internet Addiction,” *American*

Journal of Psychiatry 165, no. 3 (2008): 306–7。韩国曾经对网瘾开展了重点研究，韩国高中生平均每周花23小时玩游戏。值得一提的是，韩国曾经培训了千余名治疗网瘾的辅导员，还包括医院和治疗中心，并且在学校也开展预防项目。中国相关的估计显示，大约有13.7%的青少年网民都符合“网络成瘾诊断标准”。

2. 举例来说，可参阅Richard Hofstadter, *The Age of Reform: From Bryan to FDR* (New York: Random House, 1955); 罗斯福新政时期可以参见William E. Leuchtenburg, *Franklin D. Roosevelt and the New Deal* (New York: Harper and Row, 1963)。

3. David E. Rosenbaum, “The Supreme Court: News Analysis; Presidents May Disagree, but Justices Are Generally Loyal to Them,” *New York Times*, April 7, 1994.艾森豪威尔曾公开表示，对厄尔·沃伦（Earl Warren）以及小威廉·布伦南（William J. Brennan Jr.）的任命是他犯过的“最重大的错误”之一。

4. Social Security Perspectives, “President #6: Richard M. Nixon (1969–1974),” May 8, 2011, <http://socialsecurityperspectives.blogspot.com/2011/05/president-6-richard-m-nixon-1969-1974.html>.

5. 布鲁诺·博卡拉（Bruno Boccara）在最近出版的一本新书中描述了精神力量如何参与生成国家故事，反过来这也影响了政治目标。可见Boccara, *Socio-Analytic Dialogue: Incorporating Psychosocial Dynamics into Public Policies* (Lanham, MD: Lexington Books, 2014)。

6. 根据詹姆斯·帕特森（James T. Patterson）撰写的“牛津大学历史丛书”《美国史》（时间跨度为1974~2001年），里根“一遍又一遍”地说“政府并不是我们解决问题的救星，政府正是问题所在”。Patterson, *Restless Giant: The United States from Watergate to Bush v. Gore* (New York: Oxford University Press, 2005), p. 162.我们最喜欢引用的版本应当

来自1986年的一次新闻发布会：“英语中，最可怕句子是：我来自政府，我是来帮助你们的。”对于这句话，还有许多其他版本。Ray Hennessey, “The 15 Ronald Reagan Quotes Every Business Leader Must Know,” accessed January 16, 2015, <http://www.entrepreneur.com/article/234547>.

[7.](#) Elizabeth Warren and Amelia Warren Tyagi, *All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan* (New York: Simon and Schuster, 2005), p. 26.

[8.](#) Stephen Miller, “Income Subject to FICA Payroll Tax Increases in 2015,” Society for Human Resource Management, October 23, 2014, accessed January 16, 2015, <http://www.shrm.org/hrdisciplines/compensation/articles/pages/fica-social-security-tax-2015.aspx>.

[9.](#) US Census Bureau, “Historical Poverty Tables—People,” table 3, “Poverty Status, by Age, Race, and Hispanic Origin: 1959 to 2013,” accessed December 1, 2014, <https://www.census.gov/hhes/www/poverty/data/historical/people.html>.

[10.](#) Ke Bin Wu, “Sources of Income for Older Americans, 2012” (Washington, DC: AARP Public Policy Institute, December 2013), p. 4.

[11.](#) Ibid., p. 1.

[12.](#) See chapter 4, n. 10.

[13.](#) Robert J. Shiller, “Life-Cycle Personal Accounts Proposal for Social Security: An Evaluation of President Bush’s Proposal,” *Journal of Policy Modeling* 28, no. 4 (2006): 428.

[14.](#) Ibid., pp. 428–29.

[15.](#) Ibid., 模拟结果在第438页的表2中。

[16.](#) Congressional Budget Of.ce, “Long Term Analysis of a Budget Proposal by Chairman Ryan,” April 5, 2011, pp. 2–4, accessed December 1, 2014, <http://www.cbo.gov/publication/22085>.在瑞安的计划中, 美国医疗补助体系也将作为分类财政补贴拨给各州。他的预算平衡计划不仅需要削减联邦医疗保险体制和医疗补助体系上的花费, 还包括从一些不详的渠道来增加政府收益。目前还不清楚通过哪些政策变化可以带来如此大的政府收入增长。关于最后一点可见Paul Krugman, “What’s in the Ryan Plan?” New York Times, August 16, 2012; and “The Path to Prosperity,” Wikipedia, accessed December 15, 2014,http://en.wikipedia.org/wiki/The_Path_to_Prosperty。

[17.](#) 在2013联邦财政年度, 证券交易委员会的预算为1 417 514 000美元。US Securities and Exchange Commission, FY 2014 Congressional Budget Justification, p. 16,<http://www.sec.gov/about/reports/secfy14congbudgjust.pdf>. Budget Request Tables: “FY 2014 Budget Request by Strategic Goal and Program.”在2013年1月, 委员会监管的资产约为49.6万亿美元(见第93页)。

[18.](#) Halah Touryalai, “10 Wall Street Expenses That Make the SEC’s Budget Look Pathetic,” Forbes, February 17, 2011, accessed January 16, 2015,http://www.forbes.com/fdc/welcome_mjx.shtml.同样也可以说, 花旗集团在营销和广告上的开支已经超过了美国证券交易委员会的全部预算。

[19.](#) Vanguard, “See the Difference Low-Cost Mutual Funds Can Make,” accessed January 7, 2015, <https://investor.vanguard.com/mutual-funds/low-cost>.

[20.](#) Edward Wyatt, “Judge Blocks Citigroup Settlement With S.E.C.,” New York Times, November 28, 2011, accessed June 10, 2015, [http://www.nytimes.com/2011/11/29/business/judge-rejects-sec-accord-with-citi.html ? pagewanted=all](http://www.nytimes.com/2011/11/29/business/judge-rejects-sec-accord-with-citi.html?pagewanted=all).

[21.](#) Jed S. Rakoff, “The Financial Crisis: Why Have No High-Level Executives Been Prosecuted?” New York Review of Books, January 9, 2014.

[22.](#) Harry Markopolos, No One Would Listen: A True Financial Thriller (Hoboken, NJ: Wiley, 2010), Kindle location 587.

[23.](#) 这还涉及通过购买看跌期权减少损失（看跌期权允许他在股价跌破执行价格的时候卖出股票）；通过卖出看涨期权支付购买看跌期权的费用（看涨期权允许购买者在股价超过执行价格时从他处买入股票）。

[24.](#) Markopolos, No One Would Listen, Kindle locations 850–52.

[25.](#) David Kotz, Investigation of Failure of the SEC to Uncover Bernard Madoff’s Ponzi Scheme, Report of Investigation Case No. OIG-509, United States Securities and Exchange Commission, Office of Inspector General (2011), pp. 61–77, accessed May 29, 2015, <https://www.sec.gov/news/studies/2009/oig-509.pdf>.

[26.](#) James B. Stewart, “How They Failed to Catch Madoff,” Fortune, May 10, 2011. Accessed May 2, 2015. <http://fortune.com/2011/05/10/how-they-failed-to-catch-madoff/>.

[27.](#) Kotz, Investigation of Failure of the SEC to Uncover Bernard Madoff’s Ponzi Scheme, p. 249.

[28.](#) Ibid., p. 247.

[29](#). Ibid., p. 250. 马科波洛斯从他的角度生动地描述了这段对话。No One Would Listen, Kindle location 2585 and following. 同样可以参见舒赫对这件事情的证词: Kotz, Investigation of Failure of the SEC to Uncover Bernard Madoff's Ponzi Scheme, p. 251.

[30](#). Lorena Mongelli, "The SEC Watchdog Who Missed Madoff," New York Post, January 7, 2009.

[31](#). Jeffrey Toobin, "Annals of Law: Money Unlimited: How Chief Justice John Roberts Orchestrated the Citizens United Decision," New Yorker, May 21, 2012.

[32](#). Cornell University Law School, Legal Information Institute, "Citizens United v. Federal Election Commission (08-205)," accessed January 16, 2015, <http://www.law.cornell.edu/supct/cert/08-205>. See also Toobin, "Annals of Law."

[33](#). Toobin, "Annals of Law"; Oyez, "Citizens United v. Federal Election Commission," accessed March 18, 2005, http://www.oyez.org/cases/2000-2009/2008/2008_08_205.

[34](#). Citizens United v. Federal Election Comm'n, 130 S. Ct. 876, 558 U.S. 310, 175 L. Ed. 2d 753 (2010).

[35](#). Ibid.

[36](#). Legal Institute, "Citizens United v. Federal Election Comm'n (No. 08-205)," accessed June 10, 2015, <https://www.law.cornell.edu/supct/html/08-205.ZX.html>.

[37](#). Ibid.

[38](#). Lawrence Lessig, *Republic Lost: How Money Corrupts Congress—And a Plan to Stop It* (New York: Hachette Book Group, 2011), p. 266.

[39](#). *Ibid.*, p. 268.

后记 欺骗均衡的显著性

[1](#). 当然，许多人也并不接受这种“传统智慧”。在这方面有两大经典理论：托斯丹·凡勃伦（Thorstein Veblen）的《有闲阶级论》（*The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of the Evolution of Institutions*）（New York: Macmillan, 1899），以及约翰·肯尼思·加尔布雷思的《富裕社会》（*The Affluent Society*）（Boston: Houghton Mifflin, 1958）。在更近一些的时候，在发表时间非常接近的两篇文章中，乔恩·汉森（Jon Hanson）和道格拉斯·凯萨（Douglas Kysar）认为偏离经济理性（尤其是像行为经济学中描述的那样）是对“操纵行为”的邀请。他们进一步讨论了这对法律的影响，并以烟草行业为例展开细节研究。Hanson and Kysar, “Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation,” *New York University Law Review* 74, no. 3 (June 1999): 630–749, and “Taking Behavioralism Seriously: Some Evidence of Market Manipulation,” *Harvard Law Review* 112, no. 7 (May 1999): 1420–1572.

[2](#). 德克·J·贝泽默（Dirk J. Bezemer）整理了一张似乎预测到2008年金融危机的人士的列表，详见“‘No One Saw This Coming’: Understanding Financial Crisis through Accounting Models,” *Munich Personal RePEc Archive Paper* 15892 (June 2009): 9, table1, http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15892/1/MPRA_paper_15892.pdf。遗憾的是，我们很难把口头和不精确的预测区分开来，并且这些预测给出的原因和认定的危机时间段千差万别。我在2005年写道：“坏的结果可能是：最终经济下行

（在股票市场和房产市场）将导致个人破产率大幅提高，可能会进一步发展为金融机构的破产潮。另一个长期的后果可能是消费者和企业信心下降，之后可能是全球经济衰退。”（第xiii页。）“热潮的一部分是那些被精心设计、用来欺骗人们的各种活动，专门利用一般投资者的思维误区进行欺诈。这样的行为通常是违反法律的，但是由于我们的司法程序非常缓慢，这些方案实施者或许能够在行骗多年后成功脱身。这也是投机泡沫发展过程的一部分。”（第76页。）Robert J. Shiller, *Irrational Exuberance*, 2nd ed. (Princeton: Princeton University Press, 2005).

3. 谷歌学术已经不提供按学科搜索的功能了，但是我们还是能够估算出包含“经济学”或者“金融学”字样的文章数量。在2014年12月15日中午12点22分（美国东部标准时间）的搜索结果结果为2 270 000条。当然，其中一定有很多重复的结果。这个数字与乔治所记得的、在谷歌学术还允许进行细分金融和经济学学科搜索时获得的结果大致相同。

4. Siddhartha Mukherjee, *The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer* (New York: Simon and Schuster, 2011).

5. 引自理查德·M·尼克松总统。“Remarks on Signing of the National Cancer Act of 1971,” December 23, 1971, The American Presidency Project, accessed January 17, 2015, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=3275>.

6. Mukherjee, *Emperor of All Maladies*, pp. 173–77.

7. Stefano DellaVigna and Ulrike Malmendier, “Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence,” *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 2 (May 2004), p. 354.

8. Xavier Gabaix and David Laibson, “Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets,” *Quarterly Journal of Economics* 121, no. 2 (May 2006): 505–40.

9. Robert E. Hall, “The Inkjet Aftermarket: An Economic Analysis” (prepared on behalf of Nu-kote International, Stanford University, August 8, 1997), p. 2. 该比例是用墨盒销售除以新打印机销售进行的大致估算。

10. Gabaix and Laibson, “Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets,” p. 506, citing Hall.

11. Hall, “The Inkjet Aftermarket,” pp. 21–22; Gabaix and Laibson, “Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets,” p. 507.

12. 在之后的一篇文章中，加贝克斯、莱布森和萨米特·阿加瓦尔、约翰·德瑞斯科尔合作，他们检验了人们在不同年龄段的金融能力差异。他们发现年轻人的金融能力很糟糕，因为缺乏经验；年长的人们金融能力同样糟糕，因为他们的技能开始退化。在这两者之间，有一段“理性时代”。但是那并不是这一文章的主要论点。他们的主要论点在于，不论处于哪个年龄段（尽管某些年龄段的能力优于另一些年龄段），我们都可能被那些试图利用我们的人欺骗。这的确是自由竞争市场的一个普遍问题，但是正如他们所表明的，对老年人来说，这个问题尤其严重。Agarwal, Driscoll, Gabaix, and Laibson, “The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation,” *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall 2009): 51–101.

13. 当然，如果小猫闪电可以说话，那么这些口味就不可能再被隐藏了，正如每个两岁大婴儿的家长都知道的那样。

14. 举例来说，可见：Robert J. Shiller, “Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?” *American Economic Review* 71, no. 3 (June 1981): 421–36; and John Y. Campbell and Robert J. Shiller, “Cointegration and Tests of Present Value Models,” *Journal of Political Economy* 95, no. 5 (October 1987): 1062–88.

[15.](#) J. Bradford De Long, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, and Robert J. Waldmann, “Noise Trader Risk in Financial Markets,” *Journal of Political Economy* 98, no. 4 (August 1990): 703–38.

[16.](#) 在其他版本的“两类人”金融模型中，缺乏信息的交易者可能被替换为一些有突发、紧急流动性需求的人们，这迫使他们不考虑预期未来收益就直接出售股票。这就解决了那些不能接受市场中存在缺乏信息交易者（或者更糟——存在非理性交易者）的金融学家所面临的问题。

[17.](#) De Long, Shleifer, Summers, and Waldmann, “Noise Trader Risk in Financial Markets.”

[18.](#) formulas 21 and 25 in J. Bradford De Long, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, and Robert J. Waldmann, “The Size and Incidence of the Losses from Noise Trading,” *Journal of Finance* 44, no. 3 (1989): 688 and 690.

[19.](#) Gabaix and Laibson, “Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets,” p. 514.

[20.](#) 保罗·萨缪尔森是美国麻省理工学院的教授，他撰写了最前沿的教科书，并在“二战”后奠定了大多数标准经济学的基调。萨缪尔森认为“显示性偏好”是消费理论的核心。根据他们提出的一个公式，萨缪尔森写道：“该结果的重要性无论如何强调都不过分（原文如此）。在这个简单的公式中，包含了消费者选择理论中几乎所有最有意义的经验结果。”Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947), p. 111.同样可以看提出论点的这篇论文：Samuelson, “Consumption Theory in Terms of Revealed Preference,” *Economica*, n.s., 15, no. 60 (November 1948): 243–53。当然，事实上被“显示”出来的只有那些消费者感觉“有诱惑力”的口味。

参考文献

“200 West Street.” Wikipedia. Accessed October 22, 2014.
http://en.wikipedia.org/wiki/200_West_Street.

Abramson, John. *Overdosed America: The Broken Promise of American Medicine*. 3rd ed. New York: Harper Perennial, 2008.

Adrian, Tobias, and Hyun Song Shin. “Liquidity and Leverage.” *Journal of Financial Intermediation* 19, no. 3 (July 2010): 418–37.

Agarwal, Sumit, John C. Driscoll, Xavier Gabaix, and David Laibson. “The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation.” *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall 2009): 51–101.

Akerlof, George A., and Rachel E. Kranton. “Economics and Identity.” *Quarterly Journal of Economics* 115, no. 3 (August 2000): 715–53.

———. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton: Princeton University Press, 2010.

Akerlof, George A., and Paul M. Romer. “Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit.” *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (1993): 1–73.

Akerlof, George A., and Robert J. Shiller. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 2009.

Alessi, Christopher, Roya Wolverson, and Mohammed Aly Sergie. "The Credit Rating Controversy." Council on Foreign Relations, Background. Updated October 22, 2013. Accessed November 8, 2014. <http://www.cfr.org/.nancial-crises/credit-rating-controversy/p22328>.

Alexander, Raquel Meyer, Stephen W. Mazza, and Susan Scholz. "Measuring Rates of Return for Lobbying Expenditures: An Empirical Case Study of Tax Breaks for Multinational Corporations." *Journal of Law and Politics* 25, no. 401 (2009): 401–57.

American National Standards Institute. "About ANSI" and "ANSI: Historical Overview." Accessed March 14, 2015. http://www.ansi.org/about_ansi/overview/overview.aspx?menuid=1 and http://www.ansi.org/about_ansi/introduction/history.aspx?menuid=1.

American Psychological Association. *Stress in America: Paying with Our Health*. February 4, 2015. Last accessed March 29, 2015. <http://www.apa.org/news/press/releases/stress/2014/stress-report.pdf>.

Anders, George, and Constance Mitchell. "Junk King's Legacy: Milken Sales Pitch on High-Yield Bonds Is Contradicted by Data." *Wall Street Journal*, November 20, 1990.

Annear, Steve. "The 'Pavlov Poke' Shocks People Who Spend Too Much Time on Facebook: It's Meant to Condition Social Media 'Addicts' to Step Away from the Screen and Enjoy the Real World." *Boston Daily*, August 23, 2013. Accessed November 26, 2014. <http://www.bostonmagazine.com/news/blog/2013/08/23/pavlov-poke-shocks-people-who-spend-too-much-time-on-facebook/>.

Ansolabehere, Stephen, John M. de Figueiredo, and James M. Snyder.

“Why Is There So Little Money in U.S. Politics?” *Journal of Economic Perspectives* 17, no. 1 (Winter 2003): 105–30.

Arrow, Kenneth J., and Gerard Debreu. “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy.” *Econometrica* 22, no. 3 (July 1954): 265–90.

Arthur, Anthony. *Radical Innocent: Upton Sinclair*. New York: Random House, 2006. Kindle.

Asquith, Paul, David W. Mullins Jr., and Eric D. Wolff. “Original Issue High Yield Bonds: Aging Analyses of Defaults, Exchanges and Calls.” *Journal of Finance* 44, no. 4 (1989): 923–52.

Associated Press. “Timeline of United Airlines’ Bankruptcy.” *USA Today*, February 1, 2006. Accessed November 9, 2014. http://usatoday30.usatoday.com/travel/ights/2006-02-01-united-timeline_x.htm.

Auerbach, Oscar, et al. “Changes in the Bronchial Epithelium in Relation to Smoking and Cancer of the Lung: A Report of Progress.” *New England Journal of Medicine* 256, no. 3 (January 17, 1957): 97–104.

Austen, Jane. *Pride and Prejudice*. New York: Modern Library, 1995.

Ayres, Ian. “Fair Driving: Gender and Race Discrimination in Retail Car Negotiations.” *Harvard Law Review* 104, no. 4 (February 1991): 817–72.

Ayres, Ian, and Peter Siegelman. “Race and Gender Discrimination in Bargaining for a New Car.” *American Economic Review* 85, no. 3 (June 1995): 304–21.

Babies “R” Us. “Baby Registry: Personal Registry Advisor.” Accessed

March 20, 2015. <http://www.toysrus.com/shop/index.jsp?categoryId=11949069>.

Baer, Justin, Chad Bray, and Jean Eaglesham. “ ‘Fab’ Trader Liable in Fraud: Jury Finds Ex-Goldman Employee Tourre Misled Investors in Mortgage Security.” *Wall Street Journal*, August 2, 2013. Accessed March 15, 2015. <http://www.wsj.com/articles/SB10001424127887323681904578641843284450004>.

Ball, Laurence, Jo.o Tovar Jalles, and Prakash Loungani. “Do Forecasters Believe in Okun’s Law? An Assessment of Unemployment and Output Forecasts.” IMF Working Paper 14/24 (February 2014).

Bardi, Jason. “Cigarette Pack Health Warning Labels in US Lag behind World: Internal Tobacco Company Documents Reveal Multinational Effort to Block Strong Warnings to Smokers.” University of California at San Francisco, November 16, 2012. Accessed December 8, 2014. <http://www.ucsf.edu/news/2012/11/13151/cigarette-pack-health-warning-labels-us-lag-behind-world>.

Barenstein, Matias F. “Credit Cards and Consumption: An Urge to Splurge?” In “Essays on Household Consumption.” PhD diss., University of California, Berkeley, 2004.

Bar-Gill, Oren, and Elizabeth Warren. “Making Credit Safer.” *University of Pennsylvania Law Review* 157, no. 1 (November 2008): 1–101.

Barr, Donald R., and E. Todd Sherrill. “Mean and Variance of Truncated Normal Distributions.” *American Statistician* 53, no. 4 (November 1999): 357–61.

Bauer-Ramazani, Christine. BU113: Critical Thinking and Communication in Business, “Major U.S. Regulatory Agencies.” Accessed March 15, 2015. http://academics.smcvt.edu/cbauer-ramazani/BU113/fed_agencies.htm.

Bekelman, Justin E., Yan Li, and Cary P. Gross. “Scope and Impact of Financial Conflicts of Interest in Biomedical Research: A Systematic Review.” *Journal of the American Medical Association* 289, no. 4 (January 22, 2003): 454–65.

Beral, Valerie, Emily Banks, Gillian Reeves, and Diana Bull, on behalf of the Million Women Study Collaborators. “Breast Cancer and Hormone-Replacement Therapy in the Million Women Study.” *Lancet* 362, no. 9382 (August 9, 2003): 419–27.

Bernhardt, Joshua. *The Interstate Commerce Commission: Its History, Activities and Organization*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1923.

Bernheim, B. Douglas, and Antonio Rangel. “Addiction and Cue-Triggered Decision Processes.” *American Economic Review* 94, no. 5 (December 2004): 1558–90.

Bernstein, Marver H. *Regulating Business by Independent Commission*. Princeton: Princeton University Press, 1955.

Berry, Tim. “On Average, How Much Do Stores Mark Up Products?” December 2, 2008. Accessed October 23, 2014. <http://www.entrepreneur.com/answer/221767>.

Bertrand, Marianne, Matilde Bombardini, and Francesco Trebbi. “Is It

Whom You Know or What You Know? An Empirical Assessment of the Lobbying Process.” *American Economic Review* 104, no. 12 (December 2014): 3885–3920.

Bezemer, Dirk J. “ ‘No One Saw This Coming’: Understanding Financial Crisis through Accounting Models.” Munich Personal RePEc Archive Paper 15892 (June 2009). http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15892/1/MPRA_paper_15892.pdf.

Black, Duncan. “On the Rationale of Group Decision-making.” *Journal of Political Economy* 56, no. 1 (February 1948): 23–34.

Blanes i Vidal, Jordi, Mirko Draca, and Christian Fons-Rosen. “Revolving Door Lobbyists.” *American Economic Review* 102, no. 7 (December 2012): 3731–48.

Blinder, Alan S. *After the Music Stopped: The Financial Crisis, the Response, and the Work Ahead*. New York: Penguin Press, 2013.

Block, Jerald. “Issues for DSM-V: Internet Addiction.” *American Journal of Psychiatry* 165, no. 3 (2008): 306–7.

Bloomberg News. “Cuomo Announces Reform Agreements with 3 Credit Rating Agencies.” June 2, 2008. <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a1N1TUVbL2bQ>. —“United Airlines Financial Plan Gains Approval from Creditors.” *New York Times*, December 31, 2005.

Board of Governors of the Federal Reserve. Current Release, Consumer Credit, table G-19, for August 2014, released on October 7, 2014. Accessed November 5, 2014. <http://www.federalreserve.gov/releases/g19/current/>.

Boccaro, Bruno. *Socio-Analytic Dialogue: Incorporating Psychosocial*

Dynamics into Public Policies. Lanham, MD: Lexington Books, 2014.

Bokhari, Sheharyar, Walter Torous, and William Wheaton. "Why Did Household Mortgage Leverage Rise from the Mid-1980s until the Great Recession?" Massachusetts Institute of Technology, Center for Real Estate, January 2013. Last accessed May 12, 2015. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.269.5704&rep=rep1&type=pdf>.

Bombardier, Claire, et al. "Comparison of Upper Gastrointestinal Toxicity of Rofecoxib and Naproxen in Patients with Rheumatoid Arthritis." *New England Journal of Medicine* 343, no. 21 (November 23, 2000): 1520–28.

Bosworth, Steven, Tania Singer, and Dennis J. Snower. "Cooperation, Motivation and Social Balance." Paper presented at the American Economic Association Meeting, Boston, January 3, 2015.

Bounds, Gwendolyn. "Meet the Sticklers: New Demands Test Consumer Reports." *Wall Street Journal*, May 5, 2010. Accessed March 14, 2015.
<http://www.wsj.com/articles/SB1000142405274870386670457522409301737>

Boyd, Roddy. *Fatal Risk: A Cautionary Tale of AIG's Corporate Suicide*. Hoboken, NJ: Wiley, 2011.

Brandt, Allan M. *The Cigarette Century: The Rise, Fall, and Deadly Persistence of the Product That Defined America*. New York: Basic Books, 2007.

"BRIDES Reveals Trends of Engaged American Couples with American Wedding Study." July 10, 2014. Accessed December 1, 2014.

<http://www.marketwired.com/press-release/brides-reveals-trends-of-engaged-american-couples-with-american-wedding-study-1928460.htm>.

Brown, Steve. "Office Market Outlook: Dallas." *National Real Estate Investor News*, June 1982, p. 46.

———. "City Review: Dallas." *National Real Estate Investor News*, October 1983, p. 127.

———. "City Review: Dallas." *National Real Estate Investor News*, October 1984, pp. 183, 192.

———. "City Review: Dallas." *National Real Estate Investor News*, June 1985, pp. 98–100.

Bruck, Connie. *The Predators' Ball: The Inside Story of Drexel Burnham and the Rise of the Junk Bond Raiders*. New York: Penguin Books, 1989.

Bruner, Jerome. *Acts of Meaning: Four Lectures on Mind and Culture*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

Bureau of Economic Analysis. "Mortgage Interest Paid, Owner- and Tenant-Occupied Residential Housing." Accessed October 29, 2014. <https://www.google.com/#q=BEA+mortgage+interest+payments+2010>.

———. "National Income and Product Accounts." Table 2.3.5, "Personal Consumption Expenditures by Major Type of Product." Accessed November 15, 2014. <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1#reqid=9&step=3&isuri=1&904=2010&903=65&906=a&905=2011&910=x&911=>

Burrough, Bryan. "RJR Nabisco: An Epilogue." *New York Times*,

March 12, 1999. <http://www.nytimes.com/1999/03/12/opinion/rjr-nabisco-an-epilogue.html>.

Burrough, Bryan, and John Helyar. *Barbarians at the Gate: The Fall of RJR Nabisco*. New York: Random House, 2010. Kindle.

Butler, Jeffrey Vincent. "Status and Confidence." In "Essays on Identity and Economics." PhD diss., University of California, Berkeley, 2008.

Calomiris, Charles W. "The Subprime Crisis: What's Old, What's New, and What's Next." Paper prepared for the Federal Reserve Bank of St. Louis Economic Symposium, "Maintaining Stability in a Changing Financial System," Jackson Hole, WY, August 2008.

Campbell, John Y., and Robert J. Shiller. "Cointegration and Tests of Present Value Models." *Journal of Political Economy* 95, no. 5 (October 1987): 1062–88.

Carbone, Danielle. "The Impact of the Dodd-Frank Act's Credit-Rating Agency Reform on Public Companies." *Corporate and Securities Law Advisor* 24, no. 9 (September 2010): 1–7. http://www.shearman.com/~media/Files/NewsInsights/Publications/2010/09/The-Impact-of-the-DoddFrank-Acts-Credit-Rating-A__/Files/View-full-article-The-Impact-of-the-DoddFrank-Ac__/FileAttachment/CM022211InsightsCarbone.pdf.

Cardozo, Benjamin N. "The Altruist in Politics." Commencement address, Columbia University, 1889. <https://www.gutenberg.org/files/1341/1341-h/1341-h.htm>.

Carpenter, Daniel, and David A. Moss, eds. *Preventing Regulatory Capture: Special Interest Influence and How to Limit It*. New York:

Cambridge University Press / The Tobin Project, 2014.

Center for Responsive Politics. "Lobbying: Top Industries." Last accessed April 30, 2015. <https://www.opensecrets.org/lobby/top.php?showYear=1998&indexType=i>.

———. "Lobbying Database." Accessed December 1, 2014. <https://www.opensecrets.org/lobby/>.

———. "Sen. Chuck Grassley." Accessed November 16, 2014. <http://www.opensecrets.org/politicians/summary.php?cycle=2004&type=I&cid=n00001758&newMem=N>.

Center for Science in the Public Interest. "Alcohol Policies Project Fact Sheet: Federal Alcohol Tax Basics." Accessed December 13, 2014. <http://www.cspinet.org/booze/taxguide/Excisetaxbasics.pdf>.

Centers for Disease Control and Prevention. "Cigarette Smoking in the United States: Current Cigarette Smoking among U.S. Adults 18 Years and Older." Accessed March 28, 2015. <http://www.cdc.gov/tobacco/campaign/tips/resources/data/cigarette-smoking-in-united-states.html>.

———. Health, United States, 2013: With Special Feature on Prescription Drugs. Accessed December 1, 2014. <http://www.cdc.gov/nchs/data/abus/abus13.pdf>.

———. "Smoking and Tobacco Use: Fast Facts." Accessed December 9, 2014. http://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/fact_sheets/fast_facts/.

Centers for Disease Control and Prevention. "Smoking and Tobacco Use: Tobacco-Related Mortality." Accessed March 28, 2015. <http://www.cdc>

.gov/tobacco/data_statistics/fact_sheets/health_effects/tobacco_related_mortality/.

——“Trends in Current Cigarette Smoking among High School Students and Adults, United States, 1965–2011.” November 14, 2013. Accessed December 9, 2014. http://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/tables/trends/cig_smoking/.

Chase, Stuart, and Frederick J. Schlink. *Your Money's Worth: A Study of the Waste of the Consumer's Dollar*. New York: Macmillan, 1927.

Chen, M. Keith, Venkat Lakshminarayanan, and Laurie R. Santos. “How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior.” *Journal of Political Economy* 114, no. 3 (June 2006): 517–37.

Chu, Jenny, Jonathan Faasse, and P. Raghavendra Rau. “Do Compensation Consultants Enable Higher CEO Pay? New Evidence from Recent Disclosure Rule Changes.” September 23, 2014. Accessed May 27, 2015. http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2500054.

Cialdini, Robert B. *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: HarperCollins, 2007.

“Cinnabon.” Wikipedia. Accessed October 22, 2014. <http://en.wikipedia.org/wiki/Cinnabon>.

Cinnabon, Inc. “The Cinnabon Story.” Accessed October 31, 2014. <http://www.cinnabon.com/about-us.aspx>.

Clarke, Sally H. “Unmanageable Risks: MacPherson v. Buick and the Emergence of a Mass Consumer Market.” *Law and History Review* 23, no. 1

(2005): 1–52.

Clifford, Catherine, and Chris Isidore. “The Fall of IndyMac.” Cable News Network, July 13, 2008. Accessed December 1, 2014. http://money.cnn.com/2008/07/12/news/companies/indymac_fdic/.

Coen Structured Advertising Expenditure Dataset. www.galbithink.org/cs-ad-dataset.xls.

Cohan, William D. *Money and Power: How Goldman Sachs Came to Rule the World*. New York: Doubleday, 2011.

Cole, Robert J. “Pantry Pride Revlon Bid Raised by \$1.75 a Share.” *New York Times*, October 19, 1985. Accessed March 17, 2015. <http://www.nytimes.com/1985/10/19/business/pantry-pride-revlon-bid-raised-by-1.75-a-share.html>.

Collier, Paul. “The Cultural Foundations of Economic Failure: A Conceptual Toolkit.” Mimeo. Oxford University, February 2015.

Congressional Budget Office. “Long Term Analysis of a Budget Proposal by Chairman Ryan.” April 5, 2011. Accessed December 1, 2014. <http://www.cbo.gov/publication/22085>.

Connaughton, Jeff. *The Payoff: Why Wall Street Always Wins*. Westport, CT: Prospecta Press, 2012. Kindle.

Consumer Federation of America. “Membership.” Accessed March 14, 2015. <http://www.consumerfed.org/about-cfa/membership>.

Cook, Philip J. *Paying the Tab: The Costs and Benefits of Alcohol Control*. Princeton: Princeton University Press, 2007.

Cornell University Law School, Legal Information Institute. "Citizens United v. Federal Election Commission (08-205)." Accessed January 16, 2015. <http://www.law.cornell.edu/supct/cert/08-205>.

Council of Economic Advisors. Economic Report of the President 2007. Accessed December 1, 2014. <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/ERP-2007/pdf/ERP-2007.pdf>.

———. Economic Report of the President 2013. Accessed December 1, 2014. http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/erp2013/full_2013_economic_report_of_the_president.pdf.

Cowan, Alison Leigh. "F.D.I.C. Backs Deal by Milken." New York Times, March 10, 1992.

Crossley, Michele L. "Introducing Narrative Psychology." In *Narrative, Memory and Life Transitions*, edited by Christine Horrocks, Kate Milnes, Brian Roberts, and Dave Robinson, pp. 1–13. Huddersfield: University of Huddersfield Press, 2002.

Cruikshank, Jeffrey K., and Arthur W. Schultz. *The Man Who Sold America*. Boston: Harvard Business Review Press, 2010.

"A Crying Evil." Los Angeles Times, February 24, 1899.

Crystal, Graef S. *In Search of Excess: The Overcompensation of American Executives*. New York: W. W. Norton, 1991.

Curfman, Gregory D., Stephen Morrissey, and Jeffrey M. Drazen. "Expression of Concern: Bombardier et al., 'Comparison of Upper Gastrointestinal Toxicity of Rofecoxib and Naproxen in Patients with Rheumatoid Arthritis,' N Engl J Med 2000;343:1520–8." New England

Journal of Medicine 353, no. 26 (December 29, 2005): 2813–14.

———. “Expression of Concern Reaffirmed.” *New England Journal of Medicine* 354, no. 11 (March 16, 2006): 1190–93.

DealBook. “Goldman Settles with S.E.C. for \$550 Million.” *New York Times*, July 15, 2010.

De Figueiredo, John M., and Brian S. Silverman. “Academic Earmarks and the Returns to Lobbying.” *Journal of Law and Economics* 49, no. 2 (2006): 597–625.

DeForge, Jeanette. “Ballot Question to Revoke Sales Tax on Alcohol Approved by Massachusetts Voters.” *Republican*, November 3, 2010. Accessed December 13, 2014. http://www.masslive.com/news/index.ssf/2010/11/ballot_question_to_revoke_sale.html.

DellaVigna, Stefano, and Ulrike Malmendier. “Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence.” *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 2 (May 2004): 353–402.

———. “Paying Not to Go to the Gym.” *American Economic Review* 96, no. 3 (June 2006): 694–719.

De Long, J. Bradford, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, and Robert J. Waldmann. “Noise Trader Risk in Financial Markets.” *Journal of Political Economy* 98, no. 4 (August 1990): 703–38.

———. “The Size and Incidence of the Losses from Noise Trading.” *Journal of Finance* 44, no. 3 (1989): 681–96.

Desmond, Matthew. “Eviction and the Reproduction of Urban Poverty.”

American Journal of Sociology 118, no. 1 (July 2012): 88–133.

Doll, Richard, and A. Bradford Hill. “Smoking and Carcinoma of the Lung: Preliminary Report.” *British Medical Journal* 2, no. 4682 (September 30, 1950): 739–48.

Downs, Anthony. “An Economic Theory of Political Action in a Democracy.” *Journal of Political Economy* 65, no. 2 (April 1957): 135–50.

“Drunk Driving Statistics.” Accessed December 13, 2014. <http://www.alcoholalert.com/drun-driving-statistics.html>.

Dubner, Stephen J., and Steven D. Levitt. “Keith Chen’s Monkey Research.” *New York Times*, June 5, 2005.

Duca, John V., John Muellbauer, and Anthony Murphy. “House Prices and Credit Constraints: Making Sense of the US Experience.” *Economic Journal* 121 (May 2011): 533–51.

Eichenwald, Kurt. *A Conspiracy of Fools: A True Story*. New York: Random House, 2005.

———. “Wages Even Wall St. Can’t Stomach.” *New York Times*, April 3, 1989.

Ellis, Charles. *The Partnership: The Making of Goldman Sachs*. New York: Penguin Press, 2008.

Emergency Economic Stabilization Act of 2008, H.R. 1424. 110th US Congress. Accessed December 1, 2014. <https://www.govtrack.us/congress/bills/110/hr1424/text>.

Farrell, Greg. *Crash of the Titans: Greed, Hubris, the Fall of Merrill Lynch, and the Near-Collapse of Bank of America*. New York: Crown Business, 2010.

Farrell, Jason. "Return on Lobbying Overstated by Report." August 23, 2011. Accessed November 18, 2014. <http://www.campaignfreedom.org/2011/08/23/return-on-lobbying-overstated-by-report/>.

Feinberg, Richard A. "Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation." *Journal of Consumer Research* 13, no. 3 (December 1986): 348–56.

Felsenfeld, Carl, and David L. Glass. *Banking Regulation in the United States*. 3rd ed. New York: Juris, 2011.

The Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Washington, DC: Government Printing Office, 2011. <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>.

FINRA Investor Education Foundation. *Financial Capability in the United States: Report of Findings from the 2012 National Financial Capability Study*. May 2013. Last accessed May 14, 2015. http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Natl_Findings.pdf.

FitzGerald, Garret A. "How Super Are the 'Super Aspirins'? New COX-2 Inhibitors May Elevate Cardiovascular Risk." University of Pennsylvania Health System Press Release, January 14, 1999.

Fowler, Mayhill. "Obama: No Surprise That Hard-Pressed Pennsylvanians Turn Bitter." *Huffington Post*, November 17, 2008, last accessed April 30, 2015, http://www.huf.ngtonpost.com/mayhill-fowler/obama-no-surprise -that-ha_b_96188.html.

Fox, Stephen R. *The Mirror Makers: A History of American Advertising and Its Creators*. Urbana: University of Illinois Press, 1984.

Frank, Robert H., and Ben Bernanke. *Principles of Macroeconomics*. New York: McGraw Hill, 2003.

Freifeld, Karen. "Fraud Claims Versus Goldman over Abacus CDO Are Dismissed." *Reuters*, May 14, 2013. Accessed March 15, 2015. <http://www.reuters.com/article/2013/05/14/us-goldman-abacus-idUSBRE94D10120130514>.

Freudenheim, Milt. "Market Place: A Windfall from Shifts to Medicare." *New York Times*, July 18, 2006. Accessed November 4, 2014. http://www.nytimes.com/2006/07/18/business/18place.html?_r=1&pagewanted=print.

Friedman, Milton, and Rose D. Friedman. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

Fugh-Berman, Adriane. "Prescription Tracking and Public Health." *Journal of General Internal Medicine* 23, no. 8 (August 2008): 1277–80. Published online May 13, 2008. Accessed May 24, 2015. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2517975/>.

"The Future of Money Market Funds." September 24, 2012. <http://www.winthropcm.com/TheFutureofMoneyMarketFunds.pdf>.

Gabaix, Xavier, and David Laibson. "Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets." *Quarterly Journal of Economics* 121, no. 2 (May 2006): 505–40.

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958.

———. *The Great Crash*. 50th anniversary ed. New York: Houghton Mifflin, 1988. Kindle.

Gerardi, Kristopher, Andreas Lehnert, Shane M. Sherlund, and Paul Willen. "Making Sense of the Subprime Crisis." *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall 2008): 69–139.

Gerson, Elliot. "To Make America Great Again, We Need to Leave the Country." *Atlantic Monthly*, July 10, 2012. Accessed May 22, 2015. <http://www.theatlantic.com/national/archive/2012/07/to-make-america-great-again-we-need-to-leave-the-country/259653/>.

Gilbert, R. Alton. "Requiem for Regulation Q: What It Did and Why It Passed Away." *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* (February 1986): 22–37.

Glickman, Lawrence B. *Buying Power: A History of Consumer Activism in America*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Goldacre, Ben. *Bad Pharma: How Drug Companies Mislead Doctors and Harm Patients*. New York: Faber and Faber / Farrar, Straus and Giroux, 2012.

Goldberger, Paul. "The Shadow Building: The House That Goldman Built." *New Yorker*, May 17, 2010. Accessed October 22, 2014.

<http://www.newyorker.com/magazine/2010/05/17/shadow-building>.

Goldman Sachs. Annual Report 2005. Accessed December 6, 2014. <http://www.goldmansachs.com/investor-relations/financials/archived/annual-reports/2005-annual-report.html>.

———. “Who We Are,” “What We Do,” and “Our Thinking.” All accessed December 1, 2014. <http://www.goldmansachs.com/index.html>.

Graham, David J. Testimony for the Senate Finance Committee, November 18, 2004. <http://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/111804dgtest.pdf>.

Graham, David J., D. Campen, R. Hui, M. Spence, and C. Cheetham. “Risk of Acute Myocardial Infarction and Sudden Cardiac Death in Patients Treated with Cyclo-oxygenase 2 Selective and Non-selective Non-steroidal Anti-inflammatory Drugs: Nested Case-Control Study.” *Lancet* 365, no. 9458 (February 5–11, 2005): 475–81.

Grant, Bob. “Elsevier Published 6 Fake Journals.” *The Scientist*, May 7, 2009. Accessed November 24, 2014. <http://classic.the-scientist.com/blog/display/55679/>.

Grant, Bridget F., et al. “The 12-Month Prevalence and Trends in DSM-IV Alcohol Abuse and Dependence: United States, 1991–1992 and 2001–2002.” *Drug and Alcohol Dependence* 74, no. 3 (2004): 223–34.

Griffin, Keith. “Used Car Sales Figures from 2000 to 2014.” Accessed December 1, 2014. <http://usedcars.about.com/od/research/a/Used-Car-Sales-Figures-From-2000-To-2014.htm>.

Grossman, Gene M., and Elhanan Helpman. *Special Interest Politics*.

Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

Grossman, Sanford J., and Oliver D. Hart. "Takeover Bids, the Free-Rider Problem, and the Theory of the Corporation." *Bell Journal of Economics* 11, no. 1 (1980): 42–64.

The Guardians, or Society for the Protection of Trade against Swindlers and Sharpers. London, 1776.
<https://library.villanova.edu/Find/Record/1027765>.

Hahn, Robert W., Robert E. Litan, and Jesse Gurman. "Bringing More Competition to Real Estate Brokerage." *Real Estate Law Journal* 34 (Summer 2006): 86–118.

Hall, Robert E. "The Inkjet Aftermarket: An Economic Analysis." Prepared on behalf of Nu-kote International. Stanford University, August 8, 1997.

Han, Song, Benjamin Keys, and Geng Li. "Credit Supply to Bankruptcy Filers: Evidence from Credit Card Mailings." U.S. Federal Reserve Board, Finance and Economics Discussion Paper Series Paper No. 2011-29, 2011.

Hanson, Jon D., and Douglas A. Kysar. "Taking Behavioralism Seriously: Some Evidence of Market Manipulation." *Harvard Law Review* 112, no. 7 (May 1999): 1420–1572.

———. "Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation." *New York University Law Review* 74, no. 3 (June 1999): 630–749.

Harper, Christine. "Goldman's Turre E-Mail Describes 'Frankenstein' Derivatives." *Bloomberg Business*, April 25, 2010. Accessed March 15,

2015. [http://www.bloomberg.com/news/articles/2010-04-24/-frankenstein - derivatives-described-in-e-mail-by-goldman-s-fabrice-tourre](http://www.bloomberg.com/news/articles/2010-04-24/-frankenstein-derivatives-described-in-e-mail-by-goldman-s-fabrice-tourre).

Harper, Sean. <http://truecostofcredit.com/400926>. Website now closed.

“Harry Reid.” Wikipedia. Accessed December 1, 2014. http://en.wikipedia.org/wiki/Harry_Reid.

Healey, James R. “Government Sells Last of Its GM Shares.” USA Today, December 10, 2013.

Healy, David. *Pharmageddon*. Berkeley: University of California Press, 2012.

Hennessey, Ray. “The 15 Ronald Reagan Quotes Every Business Leader Must Know.” Accessed January 16, 2015. <http://www.entrepreneur.com/article/234547>.

Hickman, W. Braddock. *Corporate Bond Quality and Investor Experience*. Princeton: National Bureau of Economic Research and Princeton University Press, 1958.

Hindo, Brian, and Moira Herbst. “Personal Best Timeline, 1986: ‘Greed Is Good.’ ” *BusinessWeek*. [http://www.bloomberg.com/ss/06/08/personalbest _timeline/source/7.htm](http://www.bloomberg.com/ss/06/08/personalbest_timeline/source/7.htm).

Hirschman, Elizabeth C. “Differences in Consumer Purchase Behavior by Credit Card Payment System.” *Journal of Consumer Research* 6, no. 1 (June 1979): 58–66.

“History in Review: What Really Happened to the Shah of Iran.” Accessed December 1, 2014.

[http://www.iransara.info/Iran%20what%20happened %20to%20Shah.htm](http://www.iransara.info/Iran%20what%20happened%20to%20Shah.htm).

Hochschild, Arlie Russell. *The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home*. New York: Viking, 1989.

Hoeflich, M. H. "Laidlaw v. Organ, Gulian C. Verplanck, and the Shaping of Early Nineteenth Century Contract Law: A Tale of a Case and a Commentary." *University of Illinois Law Review* (Winter 1991): 55–66.

Hofstadter, Richard. *The Age of Reform: From Bryan to FDR*. New York: Random House, 1955.

Hopkins, Claude. *My Life in Advertising and Scientific Advertising: Two Works by Claude C. Hopkins*. New York: McGraw Hill, 1997.

Horowitz, Joseph. *Dvořák in America: In Search of the New World*. Chicago: Cricket Books, 2003.

Huffman, David, and Matias Barenstein. "A Monthly Struggle for Self-Control? Hyperbolic Discounting, Mental Accounting, and the Fall in Consumption between Paydays." *Institute for the Study of Labor (IZA) Discussion Paper 1430* (December 2005).

Interactive Advertising Bureau. *Internet Advertising Revenue Report: 2013 Full-Year Results*. Conducted by PricewaterhouseCoopers (PwC). Accessed March 7, 2015. http://www.iab.net/media/file/IAB_Internet_Advertising_Revenue_Report_F

International Health, Racquet, and Sportsclub Association. "Industry Research." Accessed October 22, 2014. <http://www.ihrsa.org/industry-research/>.

International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2012. Accessed December 1, 2014. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/>.

Investment Company Institute. “2014 Investment Company Fact Book: Data Tables.” Accessed January 1, 2015. http://www.icifactbook.org/fb_data.html.

Investopedia. “Definition of Capital.” Accessed May 25, 2015. <http://www.investopedia.com/terms/c/capital.asp>.

Iowa Legislature. “Legislators.” Accessed December 1, 2014. <https://www.legis.iowa.gov/legislators/legislator/legislatorAllYears?personID=116>.

Issenberg, Sasha. The Victory Lab: The Secret Science of Winning Campaigns. 1st paperback ed. New York: Crown / Random House, 2012.

Jensen, Michael C. “Takeovers: Their Causes and Consequences.” Journal of Economic Perspectives 2, no. 1 (Winter 1988): 21–48.

Johnson, Simon, Rafael La Porta, Florencio López de Silanes, and Andrei Shleifer. “Tunneling.” American Economic Review 90, no. 2 (May 2000): 22–27.

Joint Committee on Taxation. “Estimated Budget Effects of the Conference Agreement for H.R. 1836.” May 26, 2001. Accessed December 1, 2014. <https://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=2001>.

———. “Estimated Budget Effects of the Conference Agreement for H.R. 2, the ‘Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003.’ ” May 22, 2003. Accessed December 1, 2014. <https://www.jct.gov/publications.html?>

func=startdown&id=1746.

Kaiser, Robert G. *So Damn Much Money: The Triumph of Lobbying and the Corrosion of American Government*. New York: Vintage Books / Random House, 2010.

Kansas Statutes Annotated (2009), chap. 34, “Grain and Forage,” article 2, “Inspecting, Sampling, Storing, Weighing and Grading Grain; Terminal and Local Warehouses, 34-228: Warehouseman’s License; Application; Financial Statement; Waiver; Qualifications; License Fee; Examination of Warehouse.” Accessed May 1, 2015. <http://law.justia.com/codes/kansas/2011/Chapter34/Article2/34-228.html>.

Kaplan, Greg, Giovanni Violante, and Justin Weidner. “The Wealthy Handto- Mouth.” *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2014): 77–138.

Kelley, Florence. *Notes of Sixty Years: The Autobiography of Florence Kelley*. Edited by Kathryn Kish Sklar. Chicago: Illinois Labor History Society, 1986.

Kelly, Kate. *Street Fighters: The Last 72 Hours of Bear Stearns, the Toughest Firm on Wall Street*. New York: Penguin, 2009.

Kessler, Glen. “Revisiting the Cost of the Bush Tax Cuts.” *Washington Post*, May 10, 2011. http://www.washingtonpost.com/blogs/fact-checker/post/revisiting-the-cost-of-the-bush-tax-cuts/2011/05/09/AFxTFtbG_blog.html.

Keynes, John Maynard. “Economic Possibilities for Our Grandchildren.” In *Essays in Persuasion*, pp. 358–73. London: Macmillan,

1931.

———. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1964.

Knowledge@Wharton. “Goldman Sachs and Abacus 2007-AC1: A Look beyond the Numbers.” April 28, 2010. Accessed March 15, 2015. <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/goldman-sachs-and-abacus-2007-ac1-a-look-beyond-the-numbers/>.

Kornbluth, Jesse. *Highly Confident: The Crime and Punishment of Michael Milken*. New York: William Morrow, 1992.

Kotler, Philip, and Gary Armstrong. *Principles of Marketing*. 14th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2010.

Kotz, David. *Investigation of Failure of the SEC to Uncover Bernard Madoff’s Ponzi Scheme*. Report of Investigation Case No. OIG-509. US Securities and Exchange Commission, Office of Inspector General. 2011. Accessed May 29, 2015. <https://www.sec.gov/news/studies/2009/oig-509.pdf>.

Krasnova, Hanna, Helena Wenninger, Thomas Widjaja, and Peter Buxmann. “Envy on Facebook: A Hidden Threat to Users’ Life Satisfaction?” *Wirtschaftsinformatik Proceedings* 2013. Paper 92. <http://aisel.aisnet.org/wi2013/92>.

Krugman, Paul. “What’s in the Ryan Plan?” *New York Times*, August 16, 2012.

Krugman, Paul, and Robin Wells. *Microeconomics*. 2nd ed. New York: Worth Publishers, 2009.

Lakshminarayanan, Venkat, M. Keith Chen, and Laurie R. Santos. “Endowment Effect in Capuchin Monkeys.” *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 363, no. 1511 (December 2008): 3837–44.

Lattman, Peter. “To Perelman’s Failed Revlon Deal, Add Rebuke from S.E.C.” *New York Times Dealbook*, June 13, 2013. Accessed December 1, 2014. http://dealbook.nytimes.com/2013/06/13/s-e-c-charges-and-.nes-revlon-for-misleading-shareholders/?_php=true&_type=blogs&_r=0.

LawInfo. “Legal Resource Library: What Is the U.C.C.?” Accessed March 15, 2015. <http://resources.lawinfo.com/business-law/uniform-commercial-code/does-article-2-treat-merchants-the-same-as-no.html>.

Legal Institute. “Citizens United v. Federal Election Comm’n (No. 08-205).” Accessed June 10, 2015. <https://www.law.cornell.edu/supct/html/08-205.ZX.html>.

Lemann, Nicholas. *The Big Test: The Secret History of the American Meritocracy*. 1st rev. paperback ed. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2000.

Lemelson Center. “Edison Invents!” Copy in authors’ files. Originally available at http://invention.smithsonian.org/centerpieces/edison/000_story_02.asp.

Lessig, Lawrence. *Republic Lost: How Money Corrupts Congress—And a Plan to Stop It*. New York: Hachette Book Group, 2011.

Leuchtenburg, William E. *Franklin D. Roosevelt and the New Deal*. New York: Harper and Row, 1963.

Lewis, Michael. *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*. New York: W. W. Norton, 2010.

———. *Boomerang: Travels in the New Third World*. New York: W. W. Norton, 2011.

Lexchin, Joel, Lisa A. Bero, Benjamin Djulbegovic, and Otavio Clark. “Pharmaceutical Industry Sponsorship and Research Outcome and Quality: Systematic Review.” *British Medical Journal* 326, no. 7400 (May 31, 2003): 1167–70.

Lieber, Ron, and Andrew Martin. “Overspending on Debit Cards Is a Boon for Banks.” *New York Times*, September 8, 2009. Accessed May 2, 2015. <http://www.nytimes.com/2009/09/09/your-money/credit-and-debit-cards/09debit.html?pagewanted=all&r=0>.

Linkins, Jason. “Wall Street Cash Rules Everything around the House Financial Services Committee, Apparently.” *Huffington Post*, July 22, 2013. Accessed May 22, 2015. http://www.huffingtonpost.com/2013/07/22/wall-street-lobbyists_n_3635759.html.

“Little, Clarence Cook, Sc.D. (CTR Scientific Director, 1954–1971).” Accessed November 28, 2014. http://tobaccodocuments.org/profiles/little_clarence_cook.html.

Locke, John. *An Essay Concerning Human Understanding*. 30th edition. London: William Tegg, 1849.

Lupia, Arthur. “Busy Voters, Agenda Control, and the Power of Information.” *American Political Science Review* 86, no. 2 (June 1992): 390–403.

Lusardi, Annamaria, Daniel Schneider, and Peter Tufano. “Financially Fragile Households: Evidence and Implications.” *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2011): 83–150.

Maddison, Angus. “Historical Statistics of the World Economy: Per Capita GDP.” Accessed November 26, 2014. http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CEIQFjAF&url=http%3A%2F%2Fwww.ggdgc.net%2Fmaddison%2FHistorical_Statistics%2Fhorizontal-le_02-2010.xls&ei=4t11VJfsG4uZNoG9gGA&usg=AFQjCNFFKKZ1UysTOuTY4NsZF9qwdU2Hg&bvm=bv.80642063,d.eXY.

———. “US Real Per Capita GDP from 1870–2001.” September 24, 2012. Accessed December 1, 2014. <http://socialdemocracy21stcentury.blogspot.com/2012/09/us-real-per-capita-gdp-from-18702001.html>.

“Making Purchases with Credit Cards—The Best Credit Cards to Use.” August 26, 2014. Accessed November 14, 2014. http://www.creditinfocenter.com/cards/crcd_buy.shtml#Question6.

Malamud, Bernard. “Nevada Gaming Tax: Estimating Resident Burden and Incidence.” University of Nevada, Las Vegas, April 2006. Last accessed May 5, 2015. <https://faculty.unlv.edu/bmalamud/estimating.gaming.burden.incidence.doc>.

Mankiw, N. Gregory. *Principles of Economics*. New York: Harcourt, Brace, 1998.

Markopolos, Harry. *No One Would Listen: A True Financial Thriller*. Hoboken, NJ: Wiley, 2010. Kindle.

Mateyka, Peter, and Matthew Marlay. "Residential Duration by Race and Ethnicity: 2009." Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Las Vegas, 2011.

Maynard, Micheline. "United Air Wins Right to Default on Its Employee Pension Plans." *New York Times*, May 11, 2005.

McCubbins, Mathew D., and Arthur Lupia. *The Democratic Dilemma: Can Citizens Learn What They Really Need to Know?* New York: Cambridge University Press, 1998.

McDonald, Lawrence G., with Patrick Robinson. *A Colossal Failure of Common Sense: The Inside Story of the Collapse of Lehman Brothers*. New York: Crown Business, 2009.

McFadden, Robert D. "Charles Keating, 90, Key Figure in '80s Savings and Loan Crisis, Dies." *New York Times*, April 2, 2014. Accessed May 27, 2015. http://www.nytimes.com/2014/04/02/business/charles-keating-key-figure-in-the-1980s-savings-and-loan-crisis-dies-at-90.html?_r=0.

McLean, Bethany, and Peter Elkind. "The Guiltiest Guys in the Room." *Fortune*, July 5, 2006. Last accessed May 12, 2015. http://money.cnn.com/2006/05/29/news/enron_guiltiest/.

———. *The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Fall of Enron*. New York: Portfolio / Penguin Books, 2003.

Mead, Rebecca. *One Perfect Day: The Selling of the American Wedding*. New York: Penguin Books, 2007. Kindle.

Mérimée, Prosper. *Carmen and Other Stories*. Oxford: Oxford University Press, 1989.

Milgram, Stanley. *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York: Harper & Row, 1974.

Miller, Jessica. "Ads Prove Grassley's Greener on His Side of the Ballot." *Waterloo–Cedar Falls Courier*, October 25, 2004. Accessed November 16, 2014. http://wcfcourier.com/news/metro/article_fdd73608-4f6d-54be-aa34-28f3417273e9.html.

Miller, Stephen. "Income Subject to FICA Payroll Tax Increases in 2015." *Society for Human Resource Management*, October 23, 2014. Accessed January 16, 2015. <http://www.shrm.org/hrdisciplines/compensation/articles/pages/.ca-social-security-tax-2015.aspx>.

Mitford, Jessica. *The American Way of Death Revisited*. New York: Knopf, 1998. Kindle.

MoJo News Team. "Full Transcript of the Mitt Romney Secret Video." *Mother Jones*, September 19, 2012. Accessed December 1, 2014. <http://www.motherjones.com/politics/2012/09/full-transcript-mitt-romney-secret-video>.

Mongelli, Lorena. "The SEC Watchdog Who Missed Madoff." *New York Post*, January 7, 2009.

Moody's. "Moody's History: A Century of Market Leadership." Accessed November 9, 2014. <https://www.moody's.com/Pages/atc001.aspx>.

Morello, John A. *Selling the President, 1920: Albert D. Lasker, Advertising and the Election of Warren G. Harding*. Westport, CT: Praeger, 2001. Kindle.

Morgenson, Gretchen, and Joshua A. Rosner. *Reckless Endangerment*:

How Outsized Ambition, Greed, and Corruption Led to Economic Armageddon. New York: Times Books / Henry Holt, 2011.

Morris, Sue. "Small Runs for Senate." *Le Mars Daily Sentinel*, March 24, 2004.

Moss, Michael. *Sugar, Salt and Fat*. New York: Random House, 2013. Kindle.

Mothers against Drunk Driving. "History and Mission Statement." Accessed March 28, 2015. <http://www.madd.org>.

———. "Voices of Victims." Accessed December 13, 2014. <http://www.madd.org/drunken-driving/voices-of-victims/>.

Mouawad, Jad, and Christopher Drew. "Airline Industry at Its Safest since the Dawn of the Jet Age." *New York Times*, February 11, 2013. http://www.nytimes.com/2013/02/12/business/2012-was-the-safest-year-for-airlines-globally-since-1945.html?pagewanted=all&_r=0.

Mozaffarian, Dariush, Tao Hao, Eric B. Rimm, Walter C. Willett, and Frank B. Hu. "Changes in Diet and Lifestyle and Long-Term Weight Gain in Women and Men." *New England Journal of Medicine* 364, no. 25 (June 23, 2011): 2392–2404. Accessed October 30, 2014. <http://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMoa1014296?query=TOC#t=articleTop>.

Mukherjee, Siddhartha. *The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer*. New York: Simon and Schuster, 2011.

Mulligan, Thomas S. "Spiegel Found Not Guilty of Looting S & L." *Los Angeles Times*, December 13, 1994. Accessed May 1, 2015. http://articles.latimes.com/1994-12-13/news/mn-8437_1_thomas-spiegel.

Nader, Ralph. *Unsafe at Any Speed: The Designed-In Dangers of the American Automobile*. New York: Grossman, 1965.

Nash, Nathaniel C. "Savings Institution Milked by Its Chief, Regulators Say." *New York Times*, November 1, 1989.

National Association of Realtors. "Code of Ethics." Accessed March 15, 2015. <http://www.realtor.org/governance/governing>.

National Bureau of Economic Research. "U.S. Business Cycle Expansions and Contractions." Accessed January 13, 2015. <http://www.nber.org/cycles.html>.

National Consumers League. "Our Issues: Outrage! End Child Labor in American Tobacco Fields." November 14, 2014. Accessed March 15, 2015. http://www.nclnet.org/outrage_end_child_labor_in_american_tobacco_elds.

National Institutes of Health, National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism. *Alcohol Use and Alcohol Use Disorders in the United States: Main Findings from the 2001–2002 National Epidemiologic Survey on Alcohol and Related Conditions (NESARC)*. January 2006. Accessed November 12, 2014. http://pubs.niaaa.nih.gov/publications/NESARC_DRM/NESARCDRM.pdf.

———. *Surveillance Report #95: Apparent Per Capita Ethanol Consumption, United States, 1850–2010*. August 2012. <http://pubs.niaaa.nih.gov/publications/Surveillance95/CONS10.htm>.

Nesi, Tom. *Poison Pills: The Untold Story of the Vioxx Scandal*. New York: Thomas Dunne Books, 2008.

Newhouse, Dave. *Old Bears: The Class of 1956 Reaches Its Fiftieth*

Reunion, Reflecting on the Happy Days and the Unhappy Days. Berkeley: North Atlantic Books, 2007.

Newspaper Association of America. "The American Newspaper Media Industry Revenue Profile 2012." April 8, 2013. Accessed March 7, 2015. <http://www.naa.org/trends-and-numbers/newspaper-revenue/newspaper-media-industry-revenue-profile-2012.aspx>.

"A Nickel in the Slot." Washington Post, March 25, 1894.

"The 9 Steps to Financial Freedom." Accessed November 4, 2014. <http://www.suzeorman.com/books-kits/books/the-9-steps-to-financial-freedom/>.

Nixon, Richard M. "Remarks on Signing of the National Cancer Act of 1971." December 23, 1971. The American Presidency Project. Accessed January 17, 2015. <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=3275>.

Nutt, David J., Leslie A. King, and Lawrence D. Phillips, on behalf of the Independent Scientific Committee on Drugs. "Drug Harms in the UK: A Multicriteria Decision Analysis." *Lancet* 376, no. 9752 (November 6–12, 2010): 1558–65.

Ogilvy, David. *Confessions of an Advertising Man*. New York: Atheneum, 1988.

———. *Ogilvy on Advertising*. New York: Random House / Vintage Books, 1985.

Oldie Lyrics. "Patti Page: How Much Is That Doggy in the Window?" Accessed November 5, 2014. http://www.oldielyrics.com/lyrics/patti_page/how_much_is_that_doggy_in_the_window/

Oreskes, Naomi, and Erik M. Conway. *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*. New York: Bloomsbury, 2010.

Orman, Suze. *The 9 Steps to Financial Freedom: Practical and Spiritual Steps So You Can Stop Worrying*. 2nd paperback ed. New York: Crown / Random House, 2006.

O'Shea, James E. *The Daisy Chain: How Borrowed Billions Sank a Texas S & L*. New York: Pocket Books, 1991.

Owen, David. "The Pay Problem." *New Yorker*, October 12, 2009. Accessed March 12, 2015. <http://www.newyorker.com/magazine/2009/10/12/the-pay-problem>.

Oyez. "Citizens United v. Federal Election Commission." Accessed March 18, 2005. http://www.oyez.org/cases/2000-2009/2008/2008_08_205.

Packard, Vance. *The Hidden Persuaders: What Makes Us Buy, Believe—and Even Vote—the Way We Do*. Brooklyn: Ig Publishing, 2007. Original edition, New York: McKay, 1957.

Paltrow, Scot J. "Executive Life Seizure: The Costly Comeuppance of Fred Carr." *Los Angeles Times*, April 12, 1991. Accessed May 1, 2015. http://articles.latimes.com/1991-04-12/business/.-342_1_executive-life.

Pareto, Vilfredo. *Manual of Political Economy: A Critical and Variorum Edition*. Edited by Aldo Montesano, Alberto Zanni, Luigino Bruni, John S. Chipman, and Michael McClure. Oxford: Oxford University Press, 2014.

"The Path to Prosperity." Wikipedia. Accessed December 15, 2014. http://en.wikipedia.org/wiki/The_Path_to_Prosperty.

Patterson, James T. *Restless Giant: The United States from Watergate to Bush v. Gore*. New York: Oxford University Press, 2005.

Patterson, Thom. "United Airlines Ends Coach Preboarding for Children." CNN, May 23, 2012. Accessed April 30, 2015. <http://www.cnn.com/2012/05/23/travel/united-children-preboarding/>.

Paulson, Henry M. *On the Brink: Inside the Race to Stop the Collapse of the Global Financial System*. New York: Business Plus, 2010.

Pear, Robert. "Bill to Let Medicare Negotiate Drug Prices Is Blocked." *New York Times*, April 18, 2007. Last accessed April 30, 2015. http://www.nytimes.com/2007/04/18/washington/18cnd-medicare.html?_r=0.

"The Personal Reminiscences of Albert Lasker." *American Heritage* 6, no. 1 (December 1954). Accessed May 21, 2015. <http://www.americanheritage.com/content/personal-reminiscences-albert-lasker>.

Piketty, Thomas. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014.

Pizzo, Stephen, Mary Fricker, and Paul Muolo. *Inside Job: The Looting of America's Savings and Loans*. New York: Harper Perennial, 1991.

"Poor Beer vs. Pure Beer." Advertisement reproduced in *Current Advertising* 12, no. 2 (August 1902): 31. Accessed June 13, 2015. <https://books.google.com/books?id=Xo9RAAAAYAAJ&pg=RA1-PA31&lpg=RA1-PA31&dq=schlitz+beer+both+cost+you+alike,+yet+one+costs+the+maker+tvX5uwF5VqK6BicU41zneHyNRMmU&hl=en&sa=X&ei=1lp2VbPQEc6VyA>

Posner, Richard. "Theories of Economic Regulation." *Bell Journal of Economics and Management Science* 5, no. 2 (1974): 335–58.

"Predictions of the Year 2000 from The Ladies Home Journal of December 1900." Accessed December 1, 2014. yorktownhistory.org/wp-content/archives/homepages/1900_predictions.htm.

Prelec, Drazen, and Duncan Simester. "Always Leave Home without It: A Further Investigation." *Marketing Letters* 12, no. 1 (2001): 5–12.

"The Propaganda for Reform." *Journal of the American Medical Association* 61, no. 18 (November 1, 1913): 1648.

"Public Health Cigarette Smoking Act." Wikipedia. Accessed March 28, 2015. http://en.wikipedia.org/wiki/Public_Health_Cigarette_Smoking_Act.

Rajan, Raghuram. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2010.

Rakoff, Jed S. "The Financial Crisis: Why Have No High-Level Executives Been Prosecuted?" *New York Review of Books*, January 9, 2014.

Ramey, Garey, and Valerie A. Ramey. "The Rug Rat Race." *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2010): 129–99.

Raymond, Nate, and Jonathan Stempel. "Big Fine Imposed on Ex-Goldman Trader Tourre in SEC Case." *Reuters*, March 12, 2014. Accessed March 15, 2015. <http://www.reuters.com/article/2014/03/12/us-goldmansachs-sec-tourre-idUSBREA2B11220140312>.

Reinhardt, Carmen M., and Kenneth Rogoff. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton: Princeton University Press,

2009.

Reyes, Sonia. "Ocean Spray Rides Diet Wave." *Adweek*, February 6, 2006. Accessed November 18, 2014. <http://www.adweek.com/news/advertising/ocean-spray-rides-diet-wave-83901>.

Richert, Lindley B. "One Man's Junk Is Another's Bonanza in the Bond Market." *Wall Street Journal*, March 27, 1975.

Ring, Dan. "Massachusetts Senate Approves State Sales Tax Increase to 6.25 Percent as Part of \$1 Billion Tax Hike." *Republican*, May 20, 2009. Accessed December 13, 2014. http://www.masslive.com/news/index.ssf/2009/05/massachusetts_senate_approves.html.

"Ripoff." *Wikipedia*. Accessed November 13, 2014. <http://en.wikipedia.org/wiki/Ripoff>.

Roberts, Steven V. "House Votes Funds Permitting Study on MX to Continue." *New York Times*, December 9, 1982.

Roman, Kenneth. *The King of Madison Avenue: David Ogilvy and the Making of Modern Advertising*. New York: Macmillan, 2009.

Rosenbaum, David E. "The Supreme Court: News Analysis; Presidents May Disagree, but Justices Are Generally Loyal to Them." *New York Times*, April 7, 1994.

Ru, Hong, and Antoinette Schoar. "Do Credit Card Companies Screen for Behavioral Biases?" Working paper, National Bureau of Economic Research, 2015.

Samuelson, Paul A. "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference." *Economica*, n.s., 15, no. 60 (November 1948): 243–53.

———. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947.

Schank, Roger C., and Robert P. Abelson. *Scripts, Plans, Goals, and Understanding: An Inquiry into Human Knowledge Structures*. Hillsdale, NJ: L. Erlbaum Associates, 1977.

Schüll, Natasha Dow. *Addiction by Design: Machine Gambling in Las Vegas*. Princeton: Princeton University Press, 2012.

SCImago Journal and Country Rank. "Journal Rankings." Accessed November 26, 2014. <http://www.scimagojr.com/journalrank.php?country=US>.

Seelye, Katharine Q., and Jeff Zeleny. "On the Defensive, Obama Calls His Words Ill-Chosen." *New York Times*, April 13, 2008.

Shapiro, Carl. "Consumer Information, Product Quality, and Seller Reputation." *Bell Journal of Economics* 13, no. 1 (1982): 20–35.

Shiller, Robert J. "Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" *American Economic Review* 71, no. 3 (June 1981): 421–36.

———. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press, 2000; 2nd ed., 2005; 3rd ed., 2015.

———. "Life-Cycle Personal Accounts Proposal for Social Security: An Evaluation of President Bush's Proposal." *Journal of Policy Modeling* 28, no.

4 (2006): 427–44.

———. *Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened and What to Do about It*. Princeton: Princeton University Press, 2008.

Shleifer, Andrei, and Lawrence H. Summers. "Breach of Trust in Hostile Takeovers." In *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*, edited by Alan J. Auerbach, pp. 33–68. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. "The Takeover Wave of the 1980s." *Science* 249, no. 4970 (1990): 745–49.

Sidel, Robin. "Credit Card Issuers Are Charging Higher." *Wall Street Journal*, October 12, 2014.

Siegel, Jeremy J., and Richard H. Thaler. "Anomalies: The Equity Premium Puzzle." *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 1 (Winter 1997): 191–200.

Sinclair, Upton. *The Jungle*. Mineola, NY: Dover Thrift Editions, 2001; originally published 1906.

———. Letter to the *New York Times*. May 6, 1906.

Singh, Gurkirpal. "Recent Considerations in Nonsteroidal Anti-Inflammatory Drug Gastropathy." *American Journal of Medicine* 105, no. 1, supp. 2 (July 27, 1998): 31S–38S.

Skeel, David A., Jr. "Shaming in Corporate Law." *University of Pennsylvania Law Review* 149, no. 6 (June 2001): 1811–68.

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. New York: P. F. Collier, 1909. Originally published 1776.

Smith, Gary. *Standard Deviations: Flawed Assumptions, Tortured Data, and Other Ways to Lie with Statistics*. New York: Duckworth Overlook, 2014.

Snell, George D. "Clarence D. Little, 1888–1971: A Biographical Memoir by George D. Snell." Washington, DC: National Academy of Sciences, 1971.

Social Security Perspectives. "President #6: Richard M. Nixon (1969–1974)." May 8, 2011. <http://socialsecurityperspectives.blogspot.com/2011/05/president-6-richard-m-nixon-1969-1974.html>.

Solow, Robert M. "Technical Change and the Aggregate Production Function." *Review of Economics and Statistics* 39, no. 3 (August 1957): 312–20.

Sorkin, Andrew Ross. *Too Big to Fail: The Inside Story of How Wall Street and Washington Fought to Save the Financial System*. New York: Viking, 2009.

Stahre, Mandy, Jim Roeber, Dafna Kanny, Robert D. Brewer, and Xingyou Zhang. "Contribution of Excessive Alcohol Consumption to Deaths and Years of Potential Life Lost in the United States." *Preventing Chronic Disease* 11 (2014). Accessed March 28, 2014. http://www.cdc.gov/pcd/issues/2014/13_0293.htm.

"Statistics of the Presidential and Congressional Election of November

2, 2004.” June 7, 2005. Accessed November 16, 2014. http://clerk.house.gov/member_info/electionInfo/2004election.pdf.

Stein, Benjamin. *A License to Steal: The Untold Story of Michael Milken and the Conspiracy to Bilk the Nation*. New York: Simon and Schuster, 1992.

Stern, Mark Joseph. “The FDA’s New Cigarette Labels Go Up in Smoke.” *Wall Street Journal*, September 9, 2012. Accessed March 28, 2015. <http://www.wsj.com/articles/SB1000087239639044381940457763358000955>

Stewart, James B. *Den of Thieves*. New York: Simon and Schuster, 1992.

———. “How They Failed to Catch Madoff,” *Fortune*, May 10, 2011. Accessed May 2, 2015. <http://fortune.com/2011/05/10/how-they-failed-to-catch-madoff/>.

Stigler, George J. “The Theory of Economic Regulation.” *Bell Journal of Economics and Management Science* 2, no. 1 (1971): 3–21.

Stock, James H., and Mark W. Watson. “Forecasting Output and Inflation: The Role of Asset Prices.” *Journal of Economic Literature* 41 (2003): 788–829.

Stulz, René M. “Credit Default Swaps and the Credit Crisis.” *Journal of Economic Perspectives* 24, no. 1 (Winter 2010): 73–92.

Sufrin, Carolyn B., and Joseph S. Ross. “Pharmaceutical Industry Marketing: Understanding Its Impact on Women’s Health.” *Obstetrical and Gynecological Survey* 63, no. 9 (2008): 585–96.

Tabarrok, Alex. "The Real Estate Commission Puzzle." April 12, 2013. Accessed December 1, 2014. <http://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2013/04/the-real-estate-commission-puzzle.html>.

Tett, Gillian. *Fool's Gold: How the Bold Dream of a Small Tribe at J. P. Morgan Was Corrupted by Wall Street Greed*. New York: Free Press, 2009.

Thomas, Michael M. "Rated by Idiots." *Forbes*, September 16, 2008.

Thorberg, Fred Arne, and Michael Lyvers. "Attachment, Fear of Intimacy and Differentiation of Self among Clients in Substance Disorder Treatment Facilities." *Addictive Behaviors* 31, no. 4 (April 2006): 732–37.

Thoreau, Henry David. *Walden: Or, Life in the Woods*. New York: Houghton Mifflin, 1910. <https://books.google.com/books/about/Walden.html?id=HVIXAAAAYAAJ>.

Time Magazine. "Clarence Cook Little": Cover Story, April 22, 1937.

"Tobacco Advertising." Wikipedia. Accessed December 8, 2014. http://en.wikipedia.org/wiki/Tobacco_advertising.

Tobacco Labelling Resource Center. "Australia: Health Warnings, 2012 to Present." Accessed March 28, 2015. <http://www.tobaccolabels.ca/countries/australia/>.

Tobias, Ronald B. *Twenty Master Plots: And How to Build Them*. 2nd paperback ed. Blue Ash, OH: F + W Media, 1993.

"Today Is Moving Day for Goldman Sachs." *New York Times*, April 1, 1957.

Toobin, Jeffrey. "Annals of Law: Money Unlimited: How Chief Justice John Roberts Orchestrated the Citizens United Decision." *New Yorker*, May 21, 2012.

Topol, Eric J. "Failing the Public Health—Rofecoxib, Merck, and the FDA." *New England Journal of Medicine* 351, no. 17 (October 21, 2004): 1707–9.

"Top Ten U.S. Banking Laws of the 20th Century." Accessed December 1, 2014. <http://www.oswego.edu/~dighe/topten.htm>.

Touryalai, Halah. "10 Wall Street Expenses That Make the SEC's Budget Look Pathetic." *Forbes*, February 17, 2011. Accessed January 16, 2015. http://www.forbes.com/fdc/welcome_mjx.shtml.

Tozzi, John. "Merchants Seek Lower Credit Card Interchange Fees." *Businessweek Archives*, October 6, 2009. Accessed May 2, 2015. <http://www.bloomberg.com/bw/stories/2009-10-06/merchants-seek-lower-credit-card-interchange-fees>.

Troise, Frank P. "The Capacity for Experiencing Intimacy in Wives of Alcoholics or Codependents." *Alcohol Treatment Quarterly* 9, no. 3 (October 2008): 39–55.

Underhill, Paco. *Why We Buy: The Science of Shopping*. New York: Simon and Schuster, 1999.

Underwriters Laboratories. "Our History" and "What We Do." Accessed March 3, 2015. <http://ul.com/aboutul/history/> and <http://ul.com/aboutul/what-we-do/>.

United Airlines. "Arriving at a Single Boarding Process." April 22,

2013. Accessed November 26, 2014. <https://hub.united.com/en-us/news/company-operations/pages/arriving-at-a-single-boarding-process.aspx>.

Urban Institute and the Brookings Institution, Tax Policy Center. “State Alcohol Excise Tax Rates 2014.” Accessed December 13, 2014. <http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=349>.

US Bureau of Financial Protection. “Loan Originator Compensation Requirements under the Truth in Lending Act” (Regulation Z), 12 CFR Part 1026, Docket No. CFPB—2012-0037, RIN 3170-AA132. Accessed November 11, 2014. http://files.consumerfinance.gov/f/201301_cfpb_final-rule_loan-originator-compensation.pdf.

US Census Bureau. “America’s Families and Living Arrangements: 2013.” Accessed December 1, 2014. <https://www.census.gov/hhes/families/data/cps2013.html>.

———. “Census Bureau Reports National Mover Rate Increases after a Record Low in 2011.” December 10, 2012. Accessed December 1, 2014. https://www.census.gov/newsroom/releases/archives/mobility_of_the_populat240.html.

US Census Bureau. “Historical Census of Housing Tables.” October 31, 2011. Accessed December 1, 2014. <https://www.census.gov/hhes/www/housing/census/historic/units.html>.

———. “Historical Poverty Tables—People.” Table 3, “Poverty Status, by Age, Race, and Hispanic Origin: 1959 to 2013.” Accessed December 1, 2014. <https://www.census.gov/hhes/www/poverty/data/historical/people.html>.

———. “Housing Vacancies and Homeownership, 2005.” Accessed

December 1, 2014. <http://www.census.gov/housing/hvs/data/ann05ind.html>.

———. Statistical Abstracts of the United States, 2012. Accessed December 1, 2014. https://www.census.gov/prod/www/statistical_abstract.html.

———. “World Population by Age and Sex.” Accessed December 1, 2014. <http://www.census.gov/cgi-bin/broker>.

US Congress, Representative Henry A. Waxman. Memorandum to Democratic Members of the Government Reform Committee Re: The Marketing of Vioxx to Physicians, May 5, 2005, with accompanying documents. <http://oversight-archive.waxman.house.gov/documents/20050505114932-41272.pdf>.

US Department of Agriculture, Farm Service Administration. “Commodity Operations: United States Warehouse Act.” Accessed March 14, 2015. <http://www.fsa.usda.gov/FSA/webapp?area=home&subject=coop&topic=was-ua>.

US Department of Agriculture, Grain Inspection, Packing, and Stockyard Administration. “Explanatory Notes,” table 5, “Inspection and Weighing Program Overview.” Accessed May 1, 2015. <http://www.obpa.usda.gov/exnotes/FY2014/20gipsa2014notes.pdf>.

———. “Subpart M—United States Standards for Wheat.” Accessed May 1, 2015. <http://www.gipsa.usda.gov/fgis/standards/810wheat.pdf>.

US Department of Transportation, National Highway Traffic Safety Administration. “Traffic Safety Facts, 2011: Alcohol Impaired Driving.” December 2012. Accessed May 25, 2015. <http://www-nrd.nhtsa.dot.gov/>

Pubs/811700.pdf.

US Department of the Treasury, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, “Tax and Fee Rates.” Accessed April 30, 2015. www.ttb.govtax_audit/atftaxes.shtml.

US Department of the Treasury. “Investment in AIG.” Accessed March 11, 2015. http://www.treasury.gov/initiatives/financial-stability/TARP_Programs/aig/Pages/status.aspx.

US Food and Drug Administration. “About FDA: Commissioner’s Page. Harvey Washington Wiley, MD.” <http://www.fda.gov/AboutFDA/CommissionersPage/ucm113692.htm>.

———. “Tobacco Products: Final Rule ‘Required Warnings for Cigarette Packages and Advertisements.’ ” Accessed March 28, 2015. <http://www.fda.gov/TobaccoProducts/Labeling/Labeling/CigaretteWarningLa>

US Food and Drug Administration, Center for Drug Evaluation and Research (CDER). Guidance for Industry Providing Clinical Evidence of Effectiveness for Human Drugs and Biological Products. May 1998. Accessed December 1, 2014. <http://www.fda.gov/downloads/Drugs/.../Guidances/ucm078749.pdf>.

US Internal Revenue Service. “Tax Gap for Tax Year 2006: Overview.” January 6, 2012. Accessed November 18, 2014. <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/06rastg12overvw.pdf>.

US Legal Inc. “U.S. Commercial Code.” Accessed March 15, 2015. <http://uniformcommercialcode.uslegal.com/>.

US News and World Report. “U.S. News College Rankings.”

<http://colleges.usnews.rankingsandreviews.com/best-colleges>.

US Securities and Exchange Commission. FY 2014 Congressional Budget Justification.

<http://www.sec.gov/about/reports/secfy14congbudgjust.pdf>.

———.“Goldman Sachs to Pay Record \$550 Million to Settle SEC Charges Related to Subprime Mortgage CDO.” July 15, 2010. Accessed March 15, 2015. <http://www.sec.gov/news/press/2010/2010-123.htm>.

US Senate, Committee on Homeland Security and Government Affairs, Permanent Subcommittee on Investigations. Wall Street and the Financial Crisis: Anatomy of a Financial Collapse. Majority and Minority Staff Report. April 13, 2011. http://www.hsgac.senate.gov//imo/media/doc/Financial_Crisis/FinancialCrisisattempt=2.

US Surgeon General. The Health Consequences of Smoking—50 Years of Progress. 2014. Accessed March 6, 2015. <http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/50-years-of-progress/full-report.pdf>.

———. Smoking and Health: Report of the Advisory Committee to the Surgeon General of the Public Health Service. 1964. Accessed November 28, 2014. <http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/>.

———. Smoking and Health: A Report of the Surgeon General. 1979. Accessed November 28, 2014. <http://www.surgeongeneral.gov/library/reports/>.

Vaillant, George E. Triumphs of Experience: The Men of the Harvard

Grant Study. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2012.

van Amsterdam, Jan, A. Opperhuizen, M. Koeter, and Willem van den Brink. "Ranking the Harm of Alcohol, Tobacco and Illicit Drugs for the Individual and the Population." *European Addiction Research* 16 (2010): 202–7. DOI:10.1159/000317249.

Vanguard. "See the Difference Low-Cost Mutual Funds Can Make." Accessed January 7, 2015. <https://investor.vanguard.com/mutual-funds/low-cost>.

Veblen, Thorstein. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of the Evolution of Institutions*. New York: Macmillan, 1899.

Velotta, Richard N. "Gaming Commission Rejects Slot Machines at Cash Regi-sters." *Las Vegas Sun*, March 18, 2010. Last accessed May 12, 2015. http://lasvegassun.com/news/2010/mar/18/gaming-commission-rejects-slot-machines-cash-regis/?utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter.

Virtanen, Michael. "NY Attorney General Looks at Ratings Agencies." *Associated Press*, February 8, 2013. Accessed March 21, 2014. <http://bigstory.ap.org/article/ny-attorney-general-looks-ratings-agencies-0>.

Visser, Susanna N., Melissa L. Danielson, Rebecca H. Bitsko, Joseph R. Holbrook, Michael D. Kogan, Reem M. Ghandour, Ruth Perou, and Stephen J. Blumberg. "Trends in the Parent-Report of Health Care Provider-Diagnosed and Medicated Attention-Deficit / Hyperactivity Disorder: United States, 2003–2011." *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry* 53, no. 1 (January 2014): 34–46.

Warren, Carolyn. *Mortgage Rip-offs and Money Savers: An Industry*

Insider Explains How to Save Thousands on Your Mortgage and Re-Finance. Hoboken, NJ: Wiley, 2007.

Warren, Elizabeth, and Amelia Warren Tyagi. *All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan*. New York: Simon and Schuster, 2005.

Watkins, John Elfreth, Jr. "What May Happen in the Next Hundred Years." *Ladies Home Journal*, December 1900. <https://secure.flickr.com/photos/jonbrown17/2571144135/sizes/o/in/photostre>

Watkins, Julian Lewis. *The 100 Greatest Advertisements, 1852–1958: Who Wrote Them and What They Did*. Chelmsford, MA: Courier, 2012.

Wessel, David. *In Fed We Trust: Ben Bernanke's War on the Great Panic*. New York: Crown Business, 2009.

White, Michelle J. "Bankruptcy Reform and Credit Cards." *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 4 (Fall 2007): 175–200.

Wiley, Harvey W. *An Autobiography*. Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1930.

Woodward, Susan E. *A Study of Closing Costs for FHA Mortgages*. Prepared for US Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research, May 2008. http://www.urban.org/UploadedPDF/411682_fha_mortgages.pdf.

Woodward, Susan E., and Robert E. Hall. "Consumer Confusion in the Mortgage Market: Evidence of Less Than a Perfectly Transparent and Competitive Market." *American Economic Review* 100, no. 2 (May 2010): 511–15.

World Bank. "GDP Per Capita (Current US\$)." Accessed November 26, 2014. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

———. "Life Expectancy at Birth, Female (Years)." Accessed March 29, 2015. <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.FE.IN/countries>.

———. "Life Expectancy at Birth, Male (Years)." Accessed March 29, 2015. <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.MA.IN/countries>.

Wu, Ke Bin. "Sources of Income for Older Americans, 2012." Washington, DC: AARP Public Policy Institute, December 2013.

Wyatt, Edward. "Judge Blocks Citigroup Settlement With S.E.C." New York Times, November 28, 2011. Accessed June 10, 2015. <http://www.nytimes.com/2011/11/29/business/judge-rejects-sec-accord-with-citi.html?page=1>.

Wynder, Ernst L., and Evarts A. Graham. "Tobacco Smoking as a Possible Etiologic Factor in Bronchogenic Carcinoma Study of Six Hundred and Eighty-Four Proved Cases." *Journal of the American Medical Association* 143, no. 4 (May 27, 1950): 329–36.

Wynder, Ernst L., Evarts A. Graham, and Adele B. Croninger. "Experimental Production of Carcinoma with Cigarette Tar." *Cancer Research* 13, no. 12 (1953): 855–64.

Young, James Harvey. *The Toadstool Millionaires: A Social History of Patent Medicines in America before Federal Regulation*. Princeton: Princeton University Press, 1961.

Zacks Equity Research. "Strong U.S. Auto Sales for 2013." January 6, 2014. Accessed December 1, 2014.

<http://www.zacks.com/stock/news/118754/strong-us-auto-sales-for-2013>.

图书在版编目（CIP）数据

钓愚：操纵与欺骗的经济学 /（美）阿克洛夫，
（美）席勒著；张军译. —北京：中信出版社，2016.2

书名原文：Phishing for Phools: The Economics
of Manipulation and Deception

ISBN 978-7-5086-5743-1

I. ①钓... II. ①阿... ②席... ③张... III. ①经济学
—通俗读物IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第293420号

Copyright © 2015 by Princeton University Press

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or
by any means, electronic or
mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval
system, without permission in
writing from the Publisher.

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation

本书仅限中国大陆地区发行销售

钓愚：操纵与欺骗的经济学

著者：[美]乔治·阿克洛夫 [美]罗伯特·席勒

译者：张军

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

（CITIC Publishing Group）

电子书排版：张明霞

助推

(实践版)

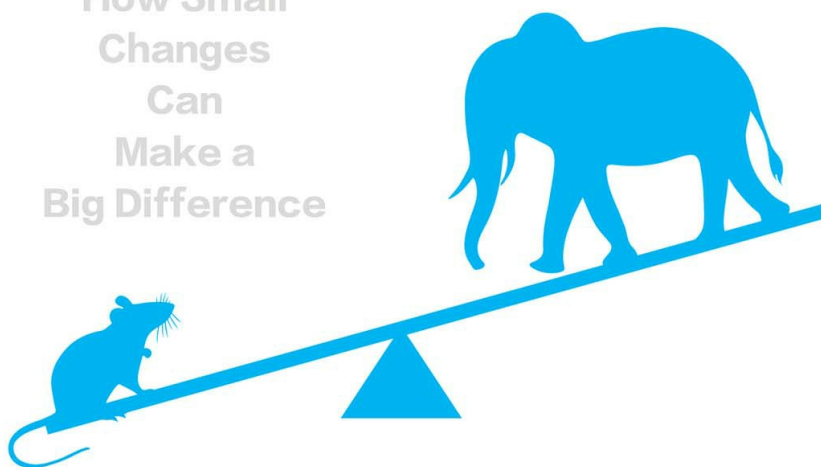
小行动如何推动大变革

[英] 戴维·哈尔彭 (David Halpern) 著

梁本彬 于菲菲 潘翠翠 译

INSIDE THE NUDGE UNIT

How Small
Changes
Can
Make a
Big Difference



中信出版集团

助推

——小行动如何推动大变革：实践版

[英] 戴维·哈尔彭 著
梁本彬 于菲菲 潘翠翠 译

中信出版集团

目录

序言 助推到永远

前言

第一部分 助推简史

第1章 从腓特烈大帝到丹尼尔·卡尼曼（1700—2007年）

第2章 行为洞察力小组

第二部分 助推框架

第3章 简化

第4章 吸引力

第5章 社会性

第6章 及时性

第三部分 每一次改变世界的助推

第7章 大数据与透明度

第8章 助力重大政策实施的不同方法

第9章 幸福：忘掉GDP

第10章 创新：随机对照试验

第四部分 更完美的助推

第11章 谁在助推助推者

第12章 行为科学的新挑战

注释

致谢

向选择此书的人致意

序言

助推到永远

行为科学家们发现的最有影响力且有害的认知偏差之一，就是“后视偏差”（hindsight bias），这是巴鲁克·费斯科霍夫在希伯来大学读研究生的时候，与丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基共同研究出来的结果。简单说来，“后视偏差”就是一种在事后认为自己一直都知道的现象。相比一位女性，美国人会更倾向于选择一位非裔美国人当总统吗？当然，我们都认为这有可能会发生。难道在2000年的时候我们就知道，今天大部分人都会在口袋里装着功能强大的智能手机吗？这种类型的手机可以让我们查看最新的电子邮件，只需对着它说句话，它就能回答任何实际问题，而且可以带我们去任何地方而不会迷路。当时几乎没有人这么想过。但是现在，我们对智能手机却习以为常了。

同样，你们可能也会对戴维·哈尔彭在他的杰作中讲的故事感到很平常。例如，2004年，我在美国经济协会年度大会上组织了一场题为“行为经济顾问委员会备忘录”的会议。所有与会者，包括我在内，都没有想过有一天，类似于该委员会的实体政府机构竟然会出现。

2008年，我和卡斯·桑斯坦出版了《助推》，当时并未产生很大影响。这本书的初衷是我们运用行为科学和社会科学的研究结果，有可能会帮助人们实现自己的目标，在不需要任何人做任何事情的情况下，提高政府决策的效能和效率。我们称自己的哲学为“自由意志的家长制”（libertarian paternalism，英国的自由主义使用的是liberal这个词）。也许是因为我们在书中提出了这个说法，各大商业出版社于是拒绝出版此书，因此我们又找了一家学术出版社，希望我们的少数同行能读到这本书，并且继续推动这一学术议程。我们从未想过仅仅7年之后，全世界的国家可能都会组建新的政府部门，并把行为科学原则融入

政策设计中。这是如何发生的呢？

桑斯坦以前在芝加哥大学法学院的同学巴拉克·奥巴马当选为美国总统以后，任命桑斯坦负责白宫办公室的信息与规制事务，这时行为政策议程才得以加速启动。这个职位由罗纳德·里根总统创建，主要职能是确保政府法规利大于弊。在任期内，桑斯坦能够利用自己的社会科学知识以及助推手段，要求许多政府机构在颁布新法规时，把行为科学知识纳入政策设计中。事实上，奥巴马政府在许多领域运用了行为科学知识，包括医疗、金融改革、健康饮食和能源效率等。在某些情况下，由奥巴马和信息与规制事务办公室共同颁布的强制性文件确保了行为研究融入政府部门的工作中。

另一个重大突破，就是由卡梅伦领导的英国联合政府宣布，他们打算建立一个团队，运用行为和社会科学研究成果来完善政府运作。

2009年，见过卡梅伦团队的部分成员后，我应邀来伦敦几天，帮助团队开始运作。就在这次旅行中，我第一次见到了当时被招募进来担任新团队负责人的戴维·哈尔彭。戴维和我与卡梅伦的两位“高级顾问”^[1]史蒂夫·希尔顿、罗翰·席尔瓦一起去巴黎出差一天，目的是与萨科齐政府的几位工作人员就相似的做法交换意见。除了提供了一顿丰盛的午餐之外，法国方面的努力没有取得什么实质性进展，但是我们却充分利用了一起乘坐“欧洲之星”列车的时间，设计了团队的发展思路以及其他重要事项，包括团队名称等。我们最终确定团队名称为“行为洞察力小组”，而罗翰预言这个正式的名称将会与团队毫不相干，因为每个人都会称团队为“助推小组”。

如今整整4年过去了，很难想象如果罗翰没有说服戴维·哈尔彭放弃英国政府研究所和剑桥大学学者舒适优越的工作，全身心地投入政府的工作，团队的努力会换来什么结果。戴维的特殊背景让他成为新团队负责人的不二人选。他不仅是一位对现代行为科学研究了如指掌的一流学

术型心理学家，最关键的是，他曾在唐宁街10号托尼·布莱尔政府的战略研究所工作过，非常了解英国政府的运作情况。他甚至写了一份报告，敦促政府把行为科学的应用纳入公共政策当中。我敢肯定，在英国没有人比他更适合承担这一仍有待定义的任务了。

戴维很快组建了一支具有互补能力的小团队。不过，团队其他成员都比不上欧文·塞维斯，他很快就担任了实际上的首席运营官（提示：如果你让学者负责管理，就要确保团队事务有专人负责，以保证工作的顺利推进）。通过多种方式营造健康的工作环境，斟酌选拔团队成员，再加上一点好运气，许多为团队服务的早期成员，现在依然在团队工作并担任着领导角色。

虽然戴维曾被说服来担任团队负责人，并且组建了最初的团队，但是很少有人认为行为洞察力小组能取得成功。事实上，大西洋两岸的媒体都确信，助推议程注定会失败。在美国，最严厉的批评来自政坛，他们把助推看作某种恶劣的干预形式。一位让人特别讨厌的脱口秀节目主持人不停地说桑斯坦是“美国最危险的人”。在英国，媒体的声音分为两种。一种认为，助推的想法实在太傻了。著名的巨蟒剧团常规剧目里提到助推时的台词“推推手，眨眨眼”就是较为常见的贬低现象。另一种就是《助推》中最有名的例子——在阿姆斯特丹的史基浦机场，男厕所小便器出水管旁边雕刻的苍蝇能减少80%的尿液外溢——提到助推时，有人竟然把它的作用与这只苍蝇相提并论，可见助推在大众心目中的印象。其他的主流批评来自左翼的政治派别，他们担心托利党（英国保守党的前身）人会用助推作为逃避实施起来困难却可能更有效的政策的借口。幸运的是，事实证明，这些批评都没什么说服力。

英国2010年的养老金改革就是一个例子，证明了微调的潜在能力。改革计划由阿代尔·特纳爵士制订，规定养老金可以自由地从账户中转出。根据计划，雇主必须自动把雇员登记在养老金计划中，但是雇员如果不想这么做，也可以选择退出。左派怀疑论者认为，参与应当是强制

性的，自动注册所提供的助推还远远不够。事实证明，这些担心都是多余的。在该计划3年的登记过程中，只有不到1/10的人选择了退出。但是在2010年的时候，我们并不知道这个结果。我想公平地说一句，大部分观察者并不信任助推手段或者助推方法。

当然，一些怀疑是有道理的。之前从来没有人尝试过在政府中专门建立一个执行行为科学政策的特别小组，甚至我们这些十分了解认知偏见的人，都要警惕过分自信。因此，团队的第一个决定就是，如果计划进展不顺利就解散团队。我们很清楚，虽然许多新的政府方案失败了，却无限期地存在着，因此我们的团队是建立在“日落条款”^[2]基础之上的。两年后，行为洞察力小组将接受内阁办公室的评估，除非小组能提供确凿的证据证明自己的能力，并能节省英国纳税人的钱，否则就会遭到解散。言出必行是很好的理念，但同时也存在不少压力。

团队最初只有7名成员，预算有限，仅有的办公空间也局促在海军拱门那里。戴维没有现成的计划，也没有明显的榜样可以学习，却不得不在两年内拿出成果。怀着兴奋、好奇、渴望看到进展的心情，我开始每周在伦敦教授一次芝加哥大学布斯商学院开设的高阶主管课程。这样，我就可以在课外定期抽出时间与团队成员一起工作，做我力所能及的事情。对我来说，这是一次令人异常兴奋的经历，我很高兴戴维为了让别人从这个实验中学到知识，专门写了这本书。

现在让我来透露一下吧！行为洞察力小组取得了巨大的成功。团队现在已经有60多名成员，并且已经从英国政府独立出来，改组成立了一家公益性的公司，以帮助世界各地的公共服务机构。目前，与团队合作的政府遍及五大洲，全球范围内的政府都在采取类似的措施，包括我的家乡芝加哥！这本书就是讲述这一切是如何发生的。

当然，团队的运气时好时坏，还有许多无奈。每一个新的想法都会尽可能通过随机对照试验进行测试，这意味着结果可能会来得很慢；每

一项倡议的细节将不可避免地受到每一个相关政府部门的干预。毫无疑问，这种类型的实验比起那些可以在实验室里进行的实验要难得多。不过，尽管困难重重，我们还是了解了许多具体的政策思路，而且更重要的，我们学会了如何建立一个通过研究行为科学来解决现实世界问题的组织。在任何领域，无论是国有单位还是私营部门，抑或在自己的生活中，热衷于寻找新方法来解决的人应该对第一手资料都比较感兴趣。

在你阅读后面的内容时，我唯一的期望就是助推到永远，每次有人让我给《助推》签名时，我写下的内容也是如此。

理查德·塞勒（Richard Thaler）

[1] 我使用引号是因为罗翰还不满30岁。

[2] 日落条款，又称落日条款，指的是法律或合约中的修订部分或全部条文的终止生效日期。通常修订日落条款的目的是在该条文终止其效力前留有缓冲期，可先行准备及实施相关的配套措施。——译者注

前言

到2012年春，于2010年5月11日就职的卡梅伦政府已经执政20个月了。一天上午，英国最资深的公务员、内阁秘书已经将各政府部门负责人聚集在一起。这些政府部门的首脑主要负责5000多亿英镑政府资金的筹集与支出，以及500多万公职人员的招募事宜。

由于人数太多，所以如果大家围坐在内阁秘书办公室的木制桌子旁会很不舒服。这样的大型会议以往会在位于白厅70号老旧的内阁办公室的隔壁举行，那里配备了专门的镀金椅子，就是为了方便在位君主顺道视察、旁听会议的（在人们的印象中，这种情况还没有发生过）。但这一次，他们围坐在新近重新装修的位于白厅22号的一个光线充足的房间里。虽然步行仅需一分钟，但二者的历史却差了400多年——新空间孕育新想法。领导们聚在一起时，小声地交换意见，讨论当天的议题，还会八卦他人官职的升降，交易在无声无息中就达成了。

新任内阁秘书杰里米·海伍德爵士宣布会议开始。从某种意义上说，他是首相的得力助手：他不仅是英国的高级官员，而且在举行内阁会议时坐在首相旁边记录会议纪要，并确保决议实施。部门首脑，或常务秘书长等官员对于杰里米爵士的做事风格以及在乎什么都十分感兴趣。大多数人通过他以前的工作去了解他，但当时他上任没多久。人们都知道新首相戴维·卡梅伦信赖他，其实他已久负盛名了。他是深受托尼·布莱尔重视的首席私人秘书，后来又回到唐宁街10号，担任戈登·布朗政府的政策部门负责人，并为他专门设立了常务秘书长的职位。海伍德绝对是一位政策专家，他用细节和策略掌管各政府部门，历任首相都认为他是不可多得的人才。

今天的议程是由政府的行为洞察力小组（或者助推小组，如新闻媒体和白厅那样打趣的叫法）做一个10分钟的介绍，然后进行讨论。对于大多数围坐在桌子周围的官员来说，这是他们第一次了解涉及行为洞察力小组的信息。至少，这个有趣的项目可以让他们一周都心情愉快。他们都是老油条，了解新当选政府以及唐宁街10号新顾问的行事方式。新政府喜欢谈论新策略，但是一两年后，这些策略就会连同推崇这些策略的顾问一起被悄然遗忘。归根结底，政府所面临的挑战以及政策实施并没有随着时间的推移有明显改变。

海伍德直入正题，列出了他所看到的政府与议会拉锯战当中的问题。简短的介绍之后，他继续讲道：“今天我们要听取来自行为洞察力小组的研究结果。大家都知道，首相对这个新策略很感兴趣。”他望向左边，在桌子的后排坐着我和我的副手欧文·塞维斯。

“你们当中有很多人早就希望了解戴维。”他补充说，并点头示意我开始。

由于时间有限，我立刻指出了该方法的本质：它把人类行为的现实模型引入政策决策当中。初步构想是通过这种方法找出成本低且不显眼的助推方式。与我们一起共事的一名新近上任的常务秘书点了点头，另外几名秘书在看他们手头的文件，还有一两名秘书在桌子下面偷偷地看政府发给他们的黑莓手机。我用幻灯片展示出助推手段的4项最新成果，每张幻灯片展示一项。

第一项成果来自税务部门。该部门的常务秘书在认真地观看幻灯片时与我对视了一眼。我解释道，基于行为学知识，改变措辞会带来变化，所以我们与税务部门合作向欠税人员寄出不同版本的信件，让他们接受系统性检测。我们研究的重点是在信件中加上一句类似“大多数公民都按时缴纳税款”这样的话能否提高纳税比例，结果确实有效果——纳税比例提高了好几个百分点，能够多收回数千万英镑。常务秘书微笑着点了点头。虽然我一直与他有目光上的交流，但很难确定他是否已充

分认识到在自己庞大的部门里进行的这项实验的重要性，但他看上去很高兴。

第二项成果来自一个我们鼓励居民给顶楼或阁楼加隔热层的尝试。数据虽小，但成果丰厚。我们得出的结论是，对许多居民来说，最大的问题不是成本而是嫌麻烦。于是我们用宣传单进行民意测试，比较两种处理方式的效果。一种方式是向居民提供额外的财政补贴，另一种方式是向居民提供“阁楼一条龙服务”，但需房主支付费用。阁楼一条龙服务方案尽管需要房主支付额外的费用，却备受欢迎。说完，常务秘书们都笑了。他们了解到助推的意义了，解决麻烦远比提供补贴有效得多。

（当时，环境部门已经在申请更多财政补贴来解决顶楼隔热问题。）

第三项成果与汽车税有关。在税单上添加一张由路边电子监控捕捉到的车主汽车照片，更有可能让车主支付未缴纳的汽车税。我提到，法国曾经针对超速违法行为尝试过类似的方法，但考虑到夫妻双方能在照片中看到第三者在车内从而引发婚姻纠纷，最终法国方面放弃了这一做法。我解释道，现在他们只需要寄给车主一封信，“威胁”车主如果不缴税，就会将拍下来的照片寄到他们家。¹

第四项成果与法院有关。我们用手机短信对欠款人进行测试。手机会提示欠款人补交罚款，如有逾期，法院会在10天之内上门收款。测试数据显示，短信不仅让收回罚款的比例翻倍，从总体上增加了财政收入，而且节省了法院的时间、交款人的金钱，也省去了执行警官的麻烦。

一张张的幻灯片展示了事务处理过程中的细微变化，哪怕只是信件措辞上的改变，都能给结果带来显著变化：政府收回了更多税款和罚款；更多的居民做了顶楼隔热。那么政府的成本呢？几乎为零。现在常务秘书们不再笑了，因为他们能够领会这些成果的行政意义和财政意义了。像许多国家一样，英国正在紧缩财政，许多部门面临着10%~30%

的预算缩减。同时，新政府正在取消政府部门管制，简化行政审批以及回避立法。事实上，过去50年来许多政府部门依赖的财政拨款和立法这两大策略已经被新的联合政府弃之不用了。现在摆在眼前的就是他们能够使用的策略，如果这些数据都是正确的，那么这个策略就是真的有效。

其中一名常务秘书举起了手。他露出不可思议的表情，问他的部长是否知道这些实验曾经在他的部门管辖的领域进行过。我的心顿时咯噔了一下。在这种特殊情况下，我敢肯定，部长不知道此事，并且我十分肯定我们没有与常务秘书讨论过。由于担心高调的行动会让实验陷入长期停顿状态，所以我们说服其中一位社区服务负责人暗自进行了该实验。本来我还担心我们会因为没有获得这位常务秘书所在部门的许可，或是实验的理念不被认可，而让这一实验就此夭折，从而使整场会议偏离轨道，没想到他热情地笑着，并要求我们提供更多的细节，以便他简要介绍给部长，而且他认为这会给他的部长留下深刻的印象。

这是一个关键的转折点。在2012年春天的那个上午，部门首脑与那些对助推持怀疑态度的人终于开始相信助推手段了。尽管他们不像信徒那么虔诚，但至少开始认为助推是值得认真对待的事了。原本10分钟的介绍结果占用了一个小时的时间。

就在这天，助推开始走向主流。

对人和政府的不同观点

人类是非凡卓越的，能应对瞬息万变的复杂世界。每一天，我们都要做出成千上万个判断，我们的感官和大脑一直在解析这个世界。我们看到和听到的所有信息几乎都是模糊的，就如同面前的桌子。桌子可能是方形的，但从另一个角度看，它又可能是梯形的；角落里的声音可能

是摇摇欲坠的管道发出来的，也可能是潜伏的攻击者发出来的。

每天我们会做数不清的决定，而每个决定的时间又十分短暂，因此我们根本记不住。如，在路口什么时候停？什么时候走？走哪条路才能绕过堵车的地方？值得注意的是，我们几乎每次都能做出正确的决定，猜出别人说话的意思，知道周围的事情。当我们穿过某个地方的时候，不会撞到别人，开车上班也不会把车撞坏。

在意识的支配下，我们努力地解析着周围发生的事情，并得出应对措施。从看到一条线或边界这种“简单”的行为，到感知朋友的愤怒或悲伤，我们的大脑不断地在推断、替换并解释新的信息和记忆。这确实是一件不可思议的事情。

不过，由于我们所看见的和所做的事情大多基于推断——或者“快思考”——我们偶尔会得出错误的结论。我们会躲开爆炸的气球，看见马路上的黑影会急刹车。长期以来，心理学家和艺术家一直通过假设和实验来研究这些“错误”。日常生活中，我们会从一些笑话或曲折的故事中突然意识到潜在的假设其实是错误的。

一些专家和评论家们用“不理性”这个术语来描述我们长久以来的心理捷径（mental shortcuts）[\[1\]](#)。我很少关注这个词，因为它不能准确反映有史以来人类的非凡表现。这跟古典经济学理性却不切实际的模型形成鲜明对比。古典经济学假设信息是完全的，对比是单方面的。

你对人的观点也会影响你对政府、商业以及社会的观点。如果你按照古典经济学的理论认为人追求“理性效用最大化”，那么你就会在此基础上设计税收、法律、福利制度以及商业模式。如果人们认为偷税漏税的好处要超过成本（考虑罚款和被抓的概率），那么他们就会偷税漏税。类似的，人们认为竞争会淘汰不良供应商，而优质供应商会实现利益最大化。甚至，只要有可以利用的信息，人们就会计算出如何省钱，吃什么健康，是否应吸烟或吸毒。

人类认知能力的局限以及古典经济学模式的天真与失败，为加强市场监管和营造活跃的市场提供了强大的理由。一些批评家认为，尽管我们的大脑卓越非凡，但并不适合现代世界。现代食物的味道、营养过剩以及工业化社会中不断上升的肥胖率误导了我们；对未来的过度透支使我们迅速进入全球变暖和地球毁灭的境地。同样，我们不难得出这样的结论：我们的大脑不适合做基于现代经济的基础性财务判断，从抵押贷款到养老金储蓄，以及到超市买最划算的商品，都是如此。

然而古典经济学和监管的模式本身就基于心理捷径，或者基于听上去真实可靠的天真人类模型。它们就像不合身的西装，因为模型的基础就是一个简单的心理人体模特。在《助推》这本书中，理查德·塞勒和卡斯·桑斯坦把这些简化的人描述为“经济人”。这些经济学家会冷静准确地考虑和衡量所有方面，就像电影《星际迷航》里的瓦肯人斯波克，或者像传奇的深蓝机器人最终战胜国际象棋冠军加里·卡斯帕罗夫一样（至少人们愿意这么想）。相比之下，“人类”不可能在一秒钟之内考虑两亿个选项，而且我们的思维和决策也掺杂着情感。就像斯波克常说的，我们的结论经常是“不合逻辑的，船长”。（至少他是这么认为的。）

如果政府、企业和社会团体的举措都基于一个更符合现实的模型，那么世界将会是什么样子呢？助推的推广让我们得以更直观地了解到各国政府都在使用更微妙的方式来影响社会行为。它提出了一种理论、一个想法。相比之下，这本书讲述的则是助推从理论走向实践的故事。

政府内部的一个实验

这本书的核心，就是讲述了一个实验，它是行为洞察力小组，或者说位于唐宁街10号、后来被称为助推小组的部门所做的实验。2010年，行为洞察力小组在英国新首相戴维·卡梅伦的领导下建立了起来。最

初，它不过是英国媒体和国际媒体借以消遣的谈资，并且深受白厅官员的质疑。

团队的目标基本上是不可能完成的：一是转变至少两个政府部门的行政方式；二是让英国政府对人类行为有更新颖、更现实的理解；三是至少实现10倍于成本的回报。如果团队失败了，那么它会在成立两年后解散，以给选民在下一次选举前留出充足的时间来忘记这个尴尬的插曲。

在头两年，行为洞察力小组进行了许多随机对照试验，主要涉及医疗、税收、节能、犯罪数量控制、就业以及经济增长等领域。结果，出乎大家意料的是，团队成功了。

行为洞察力小组的实验表明，那些看上去细微的改变能带来巨大的影响。团队发现，只要在纳税提醒信上加一句“大多数公民都按时纳税”，就能激励更多的公民按时纳税。这种基于社会规范和其他准则的改变，每年能给政府增加数亿英镑的财政收入，而且帮助改变了税务部门的征税方式。不询问失业人群前两周内做了什么，而是让他们考虑未来两周内能做什么。这样做，大大减少了领取3个月失业救助金的人数，进而让成千上万的失业人群更快地投入工作，并减少了领取长期失业救助金的人数。取消了企业员工必须申请才能缴纳养老金的做法，但仍然留给员工自主选择的权利，这一举措让英国增加了500多万缴纳养老金的员工，并且这一数字还在持续增长。其他实验还表明，简单的助推可以减少碳排放，增加器官捐献，提高民众戒烟率，减少错误医疗预约，帮助学生完成学业，减少歧视以及刺激就业，而且大多数干预是没有成本的。

但事情远没有这么简单。即便首相、副首相以及英国政府支持助推手段，许多政府内部官员对此仍然持怀疑态度。公职人员和行政人员经常宣称我们提议的实验没法完成，甚至违犯了法律。结果是，一些助推干预没有成功，倒是其他一些干预却出乎意料地成功了。

然而，助推的成果在两年期限最后的那段日子开始显现出来。围绕行为研究和经验主义方法而设计的政策，以及公共服务的方方面面，让助推成果日渐明朗，它使公众服务更加便捷，并节省了政府资金。在等待了一个世纪之后，行为科学最终走出了实验室，进入政府决策之中。

本书的简要脉络图

这是一本将心理学应用到我们在当今世界所面临的挑战之中的书。本书主要讲述了英国政府的一个核心小团队在接受任务（将心理学理论以及实验方法融入政府举措和每日政策当中）后取得的成果。本书也记录了一路走来的尝试与磨难，包括为了让主流政策制定者认真对待行为方法的抗争，以及为了让助推实验成功，在时间和政治资本耗尽之前所做的种种努力。

与最初美国出版的《助推》一书中描述的应用相比，行为洞察力小组已经把心理学更广泛地应用到了政策制定当中，试图将更复杂的人类行为模式运用到政府主流政策之中。

本书分为四个部分。

第一部分讲述助推简史。第1章主要探讨了助推方法早期的学术基础，以及今天是如何继续影响助推的。这一部分不仅关注政府、社会团体以及政府领导人，还论述了早期那些明显激进的行事方式会如何给现实带来困扰，比起运用法律、罚款和武装威慑，有时运用微妙的方法更能影响人的行为。第2章解释了在美国助推方法如何开始在奥巴马总统的白宫推行，以及行为洞察力小组在2010年由英国首相戴维·卡梅伦慢慢建立起来的过程。一路走来，我们有幸遇到了一些帮助助推走向成功的人。

第二部分讲述了行为研究如何被逐渐运用到政府活动的方方面面，

比如说服民众按时缴税和鼓励民众对顶楼进行隔热处理。这一部分的四个章节中，每一章都至少介绍了一种助推的核心方法，即简化（easy）、吸引力（attractive）、社会性（social）、及时性（timely），首字母缩写为EAST。我们将看到行为研究和实验方法如何以最低成本带来显著的改变，并知晓世界各地政府和企业都在使用这些助推方法的缘由。

第三部分讨论了行为科学在更高层面的应用情况。从改变措辞升级到行为研究，从根本上重塑我们思考世界的方式。它探索消费者信息在与行为科学结合后会如何改变市场。这一部分展示了行为科学思维如何从根本上改变了政策决定的方式，从市场监管、失业人群快速找到工作，到帮助政府挽救摇摇欲坠的经济等。有些人对行为科学探讨得更加深入，他们通过揭示幸福的本质来挑战政策的基本目标。该部分的最后一章阐述了行为科学实验方法在初期带来的影响，这可能会被看作其最伟大，也是最具破坏性的一点。

第四部分介绍了行为科学迅速蔓延至世界各地的风险与局限性。它揭示了助推方法的实践局限与政治局限，以及作为公民的我们都应了解助推手段操作方式的原因。对于一些批评家来说，政府采用助推方法是邪恶的；而另一些人则视之为政府在重要问题上不愿采取强硬行动的借口。无论哪一方，争论都说明政府和企业需要让助推手段赢得公众的认可。最后一章对助推的未来以及行为研究的应用做了总结，探讨了行为研究是否能为我们今天所面临的最严峻的挑战做些什么，包括我们如何与同胞和谐相处——这正是助推推手面对挑战开始探索的新领域。

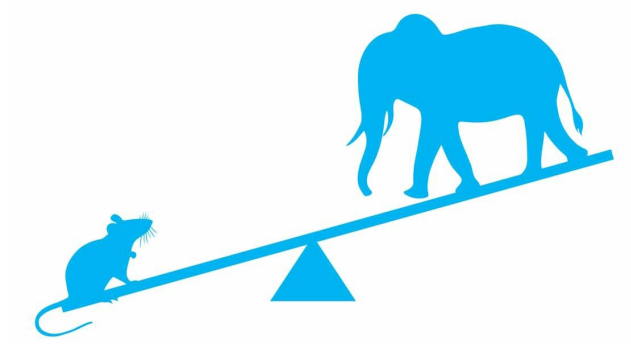
只要在两年期满的时候，回顾行为洞察力小组的努力，英国首相决定拓展而不是解散团队，我就满足了。在这一领域做出引导性研究成果的诺贝尔奖得主丹尼尔·卡尼曼赞扬了团队的工作，就连媒体、政府机构和政党（绝大部分）也从怀疑者变成了支持者。

喜欢也好，讨厌也罢，助推都会继续下去。唐宁街10号行为洞察力

小组的经历和显著成绩使得世界各国政府都争相采用相似的方法来处理政务，并且许多国家都采纳了行为洞察力小组的建议。在未来几年，我们将看到更多的政府、企业和其他机构运用行为研究知识。有可能你已经因为助推而发生了改变。目前，助推已经取得了显著的成功，但它的成功也引发了人们的担忧。就像所有知识一样，行为科学知识也是一把双刃剑。因此，如何正确运用行为科学知识是我们必须解决的问题。

[1] 心理捷径是人类大脑在思维过程中形成的一些心理上的捷径，这些捷径曾帮助人类更好地生存，如今这些捷径则成为真正的漏洞。如人类普遍喜欢漂亮的外表，而忽略了丑陋外表下的才华。——编者注

第一部分 助推简史



从人类诞生的那一刻开始，人就在助推对方。我们总是忙于说服和鼓励身边的人做这件事或那件事。事实上，许多生物学家认为，人类的进化以及我们异常巨大的大脑，都受到早期人类、古人类和社会群体复杂模式的影响。

然而，当涉及政府和企业时，很多人不相信委婉说服带来的多种神奇效能。相反，他们已经用经济学和法学等现代“理性”学科较为时尚的说法，来扩充自己的知识储备。

近年来，政府和企业已经开始重新发掘助推手段对人类行为的巨大影响。它们这样做，部分原因是由于经济和法律的传统政策失败时所产生的震惊与绝望，也是因为对人类行为，尤其是心理学等“软科学”有了越来越细致的了解。

这是一个令人着迷的新发现。

第1章

从腓特烈大帝到丹尼尔·卡尼曼

(1700—2007年)

发现新真理，摒弃旧偏见，这是世界上最伟大、最高尚的乐趣。

——腓特烈大帝

18世纪，欧洲人口不断增长，但食物却相对匮乏，为此欧洲国家的领导人与行政官员都非常担心。饥荒会带来持续不断的危险，不仅许多人会饿死，还会引发战争和革命。过度依赖小麦或任何一种单一作物，都会引起特定的危险。一旦作物减产，随之而来的就会是灾难。

在此背景下，把毫不起眼的马铃薯引入欧洲便有着深刻的政治意义和战略意义，但存在一个严重的问题，对于那些不习惯吃马铃薯的人来说，这是一种非常奇怪而且相当不受欢迎的食物。¹大家并不熟悉它的生长方式——马铃薯是由块茎在地下生长出来的，并不像我们所熟悉的小麦和玉米那样，连片而且优雅地生长在地上。甚至教会也在回避马铃薯，因为《圣经》中没有提到它，而小麦则以面包的形式代表着基督的身体。

欧洲各国采取了多种方式来鼓励不情愿的民众接受马铃薯，有的国家甚至颁布了法令强行推广这种作物。普鲁士国王腓特烈大帝对马铃薯很感兴趣，他认为在危机爆发时，马铃薯可以降低面包的价格，大大缓解粮食短缺的状况。² 1744年，他把马铃薯纳入军队食物中。在他统治期间，为了鼓励民众接受并种植马铃薯，他下达了至少15道命令。即便

这样，民众仍然十分排斥马铃薯。

在1774年的饥荒时期，腓特烈大帝下令实施举国种植马铃薯的计划。许多城镇的民众都有意见，其中最具代表性的是科尔贝格的民众。他们说：“这种东西不好闻也不好吃，甚至连狗都不吃，对我们来说到底有什么用呢？”³

腓特烈大帝最初的反应，是要用暴力“强推”而不是缓慢推行——他威胁要把那些不种马铃薯的农民的鼻子和耳朵通通割掉。然而，他很快就改变了策略，按照现代的说法，他运用了一点“心理战术”。

据说，腓特烈大帝不但没有进一步威胁民众，反而派遣士兵组建了一支庞大且显眼的警卫团，专门负责看守种植的皇家马铃薯，但又命令他们故意放松对马铃薯的看护。与此同时，当地民众注意到，国王非常欣赏马铃薯的花和块茎，于是他们便悄悄潜入种植地，偷走马铃薯，然后开始种植这种“皇家作物”。在很短的时间内，许多马铃薯被偷走，不久，人们便开始广泛种植并且食用马铃薯了。

腓特烈大帝对民众的干涉，很好地反映出了立法与制裁的局限性；同时，用巧妙的办法来改变行为的明显优势也得到了很好的体现。这种方式的效果非常明显。在接下来的战争年代里，普鲁士并没有像其他国家一样出现饥荒和人口减少的现象。尽管粮仓很容易遭到路过的军队的洗劫，但马铃薯是长在地下的，被抢走的可能性不大。马铃薯的引入挽救了许多人的性命，也让普鲁士不经意间成为该地区的实力派国家。

说服的艺术

腓特烈大帝并非用巧妙的说服艺术替代暴力的唯一领导人。自古以来，各国领导人都试图通过建造雕像和纪念碑的方式来传递力量、智慧

以及他们想要传递的其他品质，从而感化自己的追随者。亨利八世用精美的挂毯装饰自己的汉普顿宫宫殿，不仅是为了显示自己的财富与力量，而且挂毯上描述的亚伯拉罕的故事（据《圣经》记载，亚伯拉罕是希伯来人的始祖）与亨利八世自身的使命感和英国当时羽翼未丰却特殊的国情十分相似。同样，他委托定制的肖像画，以及它们所传递出的权力与财富的含义，今天仍然在影响着我们。对许多人来说，他们眼中的亨利八世，就是国王的化身。

有时候，领导者会刻意运用自己的权力和影响力来改变时尚和行为方式，一个社会的宗教和文化习俗也深深地受到领导人行为和宫廷时尚的影响。领导人通常能敏锐地洞悉到这一点，然后刻意宣扬自己的行为，从而达到改变民众行为的目的。

这已经超越了宗教习俗或者后代的取名风尚。例如，1853年维多利亚女王在第8个孩子出生时，选择了麻醉剂助产。这就是一个重大的转折点。当时，麻醉剂的使用在医疗机构中是颇具争议的，据当年的医学杂志《柳叶刀》记载：“在顺产过程中使用麻醉剂是毫无道理的。”但是，女王使用麻醉剂所传递的强大信息，却是医疗机构无法抗拒的。1857年，女王在生产最后一个孩子时也使用了麻醉剂。到这时，麻醉剂已经被普遍用于妇女分娩镇痛，至少那些消费得起麻醉剂的人会使用。⁴

政府也会时不时地从国家和地区层面，以巧妙的说服方式来影响民众的行为。

从1910年到随后的10年间，英国、美国以及其他国家马路上的汽车数量增加了近10倍。汽车越来越多，速度也越来越快，于是出现了一个新问题——交通事故。1921年，在英国伯明翰外萨顿科尔菲尔德的梅尼角发生了一连串交通事故，有人就想出了一个解决办法。他们注意到，

交通事故发生的主要原因是蜂拥而来的车辆在抄近道的时候，撞上了从其他方向驶来的车辆。应该怎么做呢？在马路中央画上白线就行了。这种做法的效果十分明显，几年之内，英国所有的马路都画上了白线。

白线，与其他道路标志一样，也是一个极好的助推范例，能指导我们的驾驶。设置路缘振动带是为了在车辆偏离道路或者进入中央隔离带时，向车辆发出警示。猫眼路标表示的是车道之间的分隔，用不同的颜色突出主干道的岔路。现在，许多国家的减速指示牌都会就司机的驾驶速度给出反馈，一旦超速，指示牌上的数字就会变红。



图1-1 针对“白线”这种特殊的助推手段，美国迅速投入使用，到1917年的时候，好几个州的公路都漆上了白线。（1917年，密歇根州马凯特县的“死人角”马路被手工漆上了白线。）（照片由密歇根州交通部提供）

虽然现在大多数助推手段都被遗忘了，但人们在马车时代就设计了一种具有类似功能的弯道——不仅为人服务，也为马匹服务。今天的司机抄近路走罗瑟希德隧道（这是泰晤士河下最古老的行车隧道），有时也会困在隧道的急转弯道中。设计急转弯道的部分原因是避开码头，还

有一个原因是为了在狭窄的隧道里限制马的速度，以免马儿看到远处的光线而脱缰失控。⁵



图1-2 泰晤士河下的罗瑟希德隧道于1908年开通。隧道内现在被认为十分危险的连环急转弯，过去曾被用来限制马匹的速度，以免马匹看到远处的光线而脱缰失控（照片由巴尼·莫斯提供）

尽管我们现在认为开车是很平常的事，然而在机动车刚兴起的前几十年，司机学开车时要求很少，交通规则更是含混不清。在机动车兴起后的大部分历史中，所有新司机都必须学习的英国高速公路法规，充当的只是一项规范，只是建议你最好怎么开车而已。时至今日，尽管部分高速公路法规已被纳入法律，添加了“你必须”这样的字眼，但多数法规仍是建议性的，从“你应该”这些词语中就能够看出来。这些法规的日常职能就是保证数百万人能够较安全地出行，同时能顺畅地运输货物和开

展递送服务，为经济命脉助力。当然了，如果你打定主意不遵守法规，从而将自己与他人置于危险之中，那么警察可能会把你抓起来，给你开个“莽撞驾驶”的罚单。然而，多数情况下，我们对莽撞驾驶的处罚不是靠法律，而是靠咆哮的汽车喇叭声和马路上其他司机的手势。

交通部门本可以按部就班地解决问题，比如颁布严厉的新法规或者施以更高数额的罚款。许多国家确实也这样做了，但在大多数情况下，似乎彬彬有礼的提示或者助推手段更能有效减少事故的发生。人们早已发现诸如此类的助推手段通常比处罚更有效。（这对马匹就更不用说了！）举个例子，闪烁“减速行驶”的信号灯，或者用红色显示司机超速，同时用柔和的黄色显示司机的速度在限速范围之内，这些做法能有效减少交通违规现象——通常比测速摄像头和罚款更有效（详见第4章）。道路规则和交通信号已经发展演变了一百多年，如今再辅之以一系列新方法，可使我们免受来自自身或者他人的伤害。但几乎所有的新方法都有赖于新习惯的养成，有赖于人们的相互督促。

战争让心理学家得以走进政府。20世纪爆发的各类冲突使得政府开始大规模采取说服行动。赢得“民心”，无论是赢得国内的、同盟国的，还是敌对国的民心，都是取得胜利的重要因素，其重要性丝毫不亚于子弹和大炮。⁶由富兰克林·罗斯福创立的美国战时新闻处，据说在“二战”期间曾制作了20多万幅海报。这些行动实现了很多目标，从鼓励人们购买美国战争公债、吃很多以往难以下咽的食物，到种植“胜利菜园”，再到做好抗战及支持同盟国的准备等，这些行动通常都非常成功。譬如，美国政府通过发行战争公债筹措了上百亿美元，仅从儿童那里筹措的资金就有10亿美元之多。5 000万民众种植的“胜利菜园”也是一样，其蔬菜产量估计已经超过了商业种植蔬菜产量的总和。

这些说服运动，还有它们所鼓励的行为，无疑具有双重功效。它们生产了必需的物资，但也许更重要的是，它们使人民得以同心同德。一个老生常谈的说法就是态度塑造行为。然而，心理学研究已经表明，在

多数情况下，事实恰好相反，应该是行为塑造态度。⁷这就是心理学家们所讲的内心冲突：当一个人的态度与行为不一致，例如当你发现自己正在做一项“无聊”且报酬甚微的工作时，你的态度通常会向你的行为靠拢。例如，你觉得这项工作也不是那么无聊，它能使你得到休息，大脑也能得到放松。同样，那些购买政府战争公债的人，或者“为了胜利而埋头苦干”的人，也许更有可能开始相信战争本身的价值和目标。

从腓特烈大帝苦心孤诣地说服本国种植并食用马铃薯，到在马路上画白线，我们都能看到政策制定者已经在时不时地采用法律之外的工具，去试图影响公众的行为，虽然有时也是在铤而走险。特别值得注意的是，尽管事实证明，法律和惩戒在禁止人们做某些事情时相当有效，然而它们在鼓励人们去做某些事情的时候，当然还有遵守法律的时候，通常都收效甚微。

虽然如此，诸如此类的办法却往往在政策的边缘徘徊。在全世界范围内，往往都是议会、总统和首相在奋力推行新法律，有时也会废除旧法律。都是他们不断努力在某些领域增加预算，削减其他领域的预算（这种情况极少）。政策制定者是第一个，也是最重要的法律和预算方案制订者，有时经济学家和科学家也能进入由议会和高层官员组成的队伍中。但心理学家和社会学家呢？除了战时宣传之外，他们进入政府决策层的机会微乎其微。

什么是助推

助推本质上是一种鼓励或者引导行为的方式，但是没有指令和规定，在理想状态下，也不需要丰厚的金钱刺激或者奖惩措施。我们知道它在日常生活中意味着什么：它是一个彬彬有礼的暗示；它是一项建议；当我们希望我们的孩子或者伴侣把一堆衣服收拾得整齐利落时，它就是一个明显的眼色。它与责任、严厉的要求，或者武力形成了鲜明的

对比。对于“助推”这一术语的创始人卡斯·桑斯坦和理查德·塞勒而言，助推的一个关键因素在于，它和法律或者正式的要求不同，它无须排除其他选择。但是，正如我们所看到的，助推对于政策制定者而言，却是一个更加宽泛、更加实际，行为上也更有针对性的做法。

我们试想，法律实际上是如何生效的呢？议会或者行政机关通过一项决议，声称将推行一项新规则，要求个人或者企业以某种方式做事（或者不做事）。一般情况下，对那些不能遵守法规的人，法律制定者往往都会附加一项制裁或处罚措施，比如罚款或者监禁之类的。但是在通过法律和实际执行法律之间，还有相当的距离。两者之间是以一个缺乏经验的人类行为模型为前提的。它假设人们听说了一项新法律，并意识到这项法律适用于他们；同时假设人们将会主动掂量触犯新法律的代价，比如需承担被逮捕的风险；最终得出结论：他们应该遵守法律。假设受到诱惑的瞬间，所有这些想法都出现在了脑海里，这些想法就能抵制诱惑或压力。

这是具有英雄主义气息的系列假设。颁布新法律不是影响行为的完美方式，这是意料之中的事。政府“要求”公民按时补缴所欠税款，但每年都有几百万人没补缴。我们不应该乱扔垃圾，但公园和公共场所往往遍地都是垃圾。甚至法院和司法系统都被认为这些是采取法律手段干预却屡屡失败的典范。

相比之下，有时轻微干预就会引起行为的改变。例如，过去10年里，许多国家已经颁布法令，禁止在公共场所吸烟。令人关注的是，这一法律既不受欢迎也无法得到执行。然而，这种情况对它们来说已经十分成功了，禁烟法在英国可是几乎从未执行过。从本质上看，禁烟法需要自我监督，无烟环境是建立在一种新的社会规范（或心照不宣的公众支持）之上的。

补贴和奖励机制拥有同样复杂的成功比例。有时看似微薄的补贴或税款却能带来立竿见影的效果。例如，在英国和其他地方只需要让含铅

燃料和无铅燃料在价格上出现微小的差异，居民就迅速换成无铅燃料，从有铅燃料到无铅燃料的转变比我们预期的要快得多。同样地，要求零售商给顾客提供塑料袋时加收一点点钱，就极大地减少了塑料袋的使用。另一方面，为了推动储蓄或提高能源效率而出台的财政补贴或税收政策却收效甚微。

当事情没有朝着预期的方向发展时，就该重新评估你的思维方式了。几乎所有的政府（和公司）采用的政策和面临的挑战，背后都隐藏着行为科学。行为分析开始深度解析政策成功或失败的原因。这样，它们就找到了替代方法以及潜在的效果更佳的方法。

从实验室到政策制定：研究的三股合力

社会认知心理学有着悠久而丰富的历史。一个多世纪以来，科学家们一直在系统地研究我们是如何看见、听见并做出判断和对比的，以及我们的行为是如何受周围的人和事物影响的。在当代，行为科学尤其是心理学，运用到政策当中有许多方式，但主要有三种。

首先，知觉研究已经逐渐揭示了人类是如何真正“看到”并解释世界的，这是实验心理学的基石。一个世纪的研究展示了我们的感官是如何觉察到变化、差异和个人相关性的。我们能看到边缘以及最微小的差异，对没有发生变化的事物却视而不见。例如，我们眼睛的细胞会逐渐适应恒定强度的光，降低光线的发射频率。但如果你凑近并盯着别人的眼睛看，你会看到他的眼珠在不停地转动。净效应指的是一条线——黑暗与光明的边缘——落在你的视网膜上，眼睛里的微小运动意味着这些细胞正被打开或关闭，而眼睛一旦适应了恒定强度的光线，你的注意力就集中在这条线的边缘（见图1-3）。

同样地，我们已经习惯了周围环境的噪声。在纽约有一个著名案

例。城市某区的火车有天晚上停止了行驶，警察中心的电话就被打爆了，有居民报告说他们听到了奇怪的声音。相比之下，如果有人在拥挤吵闹的地方喊我们的名字，我们很可能会注意到。⁸

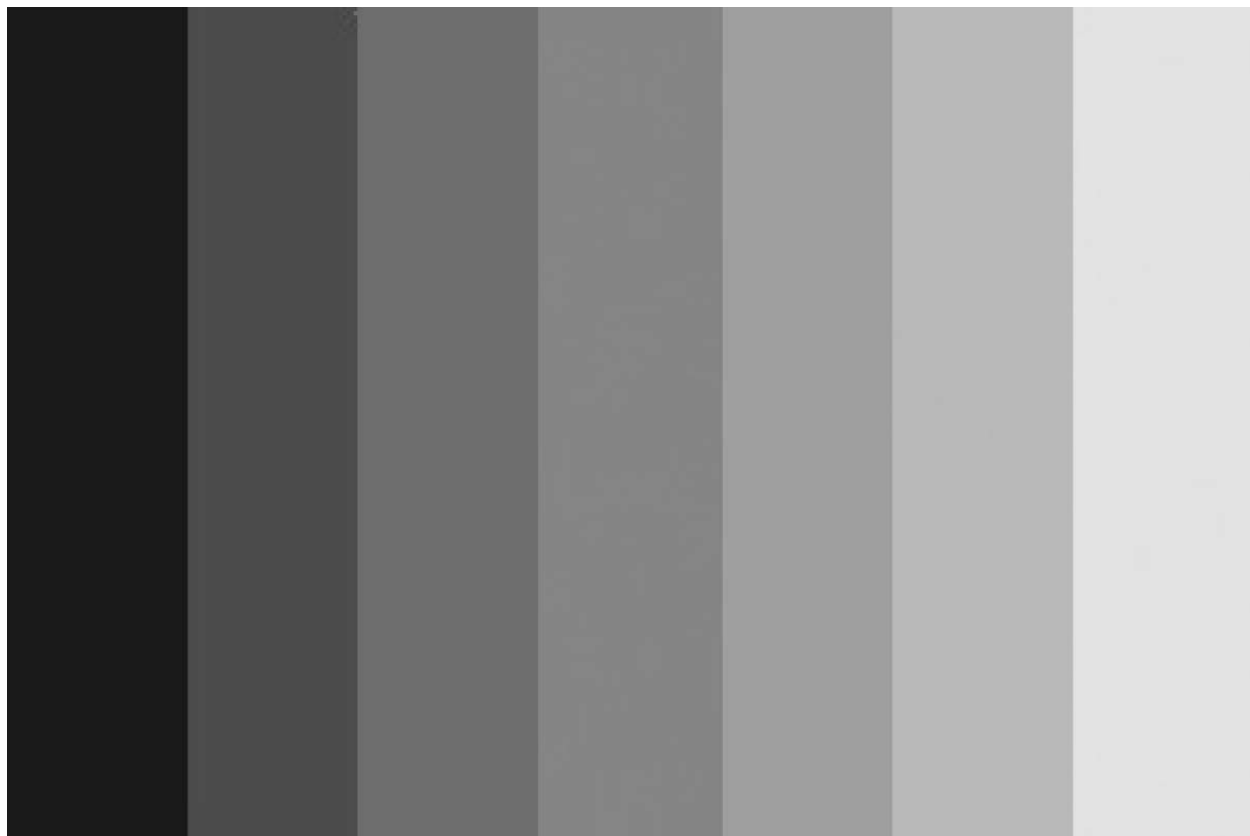


图1-3 马赫带。每条带的颜色都是极为平均的浅灰色——附上相近色带——但是一条一条地看时，感觉色带内色彩较暗，色带边缘处色彩较明。这种错觉源于我们眼睛和大脑的工作原理，是它强化了周围世界的边界⁹

这种知觉心理学对设计、定价甚至我们的喜好，都具有十分深刻的影响。例如，消费者并不擅长从完全意义上去了解新产品或服务的成本。一对音箱的成本应该是多少？我应该花多少钱买毕加索的一幅画？买一部更安全的手机应该花多少钱？然而，我们对于研究商品的相对成本却十分在行。因此，当看到几对音箱，或者毕加索画作选，我们总能判断出哪一个更好。如果我们要给其中一种商品定价，那么肯定会尝试给另一种商品定价。这就给卖家提供了有力的工具。如果商店里大多数

音箱卖100~750英镑，那么我们会觉得700英镑的标价就贵得离谱，我们很可能会选择更便宜的。但是如果音箱的售价范围在500~2 000英镑，那么700英镑的标价看上去就顺眼多了。

其次，“社会心理学”研究行为如何影响我们周围的人和事。社会心理学的起源可以追溯到一个多世纪之前。早期研究表明，在别人与自己做同样事情的时候，人们蹬自行车的速度会更快，或者更快地拧实验室的门把手。但是实验社会心理学真正起步，却是在战后美国的实验室里。这些研究深深地改变了我们对于人类同胞，甚至对于我们自己的认识。

大多数人——确定不是心理学学生——都听说过斯坦利·米尔格拉姆著名的“权力服从实验”，在该实验中，实验对象需按照要求给隔壁的“学生”实施电刑（电击控制器与一个发电机相连，实验对象被告知能使隔壁的“学生”受到电击）。他们不断被要求给隔壁的“学生”施以强度越来越大的电击，而“学生”则在隔壁房间尖叫，并敲打墙壁，要求停止实验。这时只要一位穿白大褂的实验室工作人员告诉他们，实验继续，这些实验对象就不会停手，2/3的实验对象坚持到了最后。¹⁰

米尔格拉姆实验是建立在心理学家所罗门·阿希早期的研究基础之上的，阿希的研究说明，只要前面的实验对象选择了明显错误的答案，后面的人也会跟着犯错。这些早期的研究结果和之后的更多研究，都展示了情境能塑造人类行为的强大力量。比如津巴多著名的斯坦福监狱实验（大学生根据随机角色分配，要么扮演悲观的囚犯，要么扮演顺从的囚犯）；以及拉塔内和达利的研究（研究表明一组实验对象会一动不动地坐在房间里抽烟，都没有人去扶起跌倒的实验助理，但是如果实验对象是一个人坐在房间里，他就会有所行动）。¹¹

这些实验，伴随着第二次世界大战中的暴行，震惊了整个世界（尤其对美国）。实验证实，极端人类行为不是一种异常现象，如果环境如

此，大多数人都会这么做。这些研究成果展示了情境或环境对人类行为的影响，包括周围人的影响。实验社会心理学的崛起，标志着人类行为研究方法的决定性转变：从哲学家坐在扶手椅上沉思的阶段，进入实验项目阶段。这样一来，我们对战争与邪恶、善良与爱的理解，就受到了实验社会心理学的深远影响。

最后，认知心理学深入研究我们的内部思维过程。对多数当代心理学家来说，阿莫斯·特沃斯基和丹尼尔·卡尼曼在20世纪70年代的开创性研究引起了人们的注意，强调了人们在日常决策中用到的心理捷径。例如，人们通常不会通过去年飞机事故与汽车事故的对比，来衡量交通方式的安全性，也不会通过去年世界旅行所用飞机总数和汽车总数的比较来加以衡量；相反，大多数人运用心理捷径可以轻易地回想起飞机事故与汽车事故的例子——特沃斯基和卡尼曼称之为“可用性”启发。一个人越容易想起的例子，就越容易据此来推断其他的事情。一般来说，这并非不良启发。你可以很容易想象出自己走在伦敦或纽约街头会遇到多少老虎和鸽子，但涉及飞机和汽车安全性问题的时候，可用性启发就会让我们误入歧途。罕见却重大的航空事故会引起媒体关注，给我们留下深刻印象，但我们对马路上每天的交通事故死亡人数基本上没有评论或持久的关注。因此，大多数人感觉乘飞机出行比乘坐汽车更加危险，尽管统计数据显示飞机更安全（如果按照行驶公里来算，还是飞机出行更安全）。¹²

这些错误的估计可以造成严重的后果。例如，“9·11”事件之后，人们认为在美国乘坐飞机是一件极其危险的事情。因此，更多人在第二年不再坐飞机，而是选择开车出行，结果发生了多起交通事故，道路死亡人数陡增。这些交通事故造成的死亡人数远多于“9·11”事件中的死亡人数。

你可以仅用一张纸就判断出我们的大脑擅长什么，不擅长什

么。首先，试着把纸揉成一团并扔给一个同事。他们很容易就能抓住纸团。但事实上，这个过程是一个非常复杂的计算过程。投掷者需要根据纸团的重量和投掷距离调整动作，而接到纸团的人需要更复杂地计算纸团的速度、尺寸、重量以及投掷距离，然后把举起的手调整到正确的位置，并在正确的时间接到纸团。但如果你问他们是如何做到的，他们可能会耸耸肩说：“我一伸手就接住了。”这是我们大脑高速运转的写照。尽管地球上至今还没有一个机器能够复制投和接这一简单动作，但我们觉得我们所具有的这一能力很平常，没什么可大惊小怪的。

与上面例子相反，现在问你的同事一个简单的问题。想象一下，拿着同样的一张纸，对折，然后再对折，对折100次。当然，你不可能真正地对折那么多次，对折六七次就很难再对折了，但是假设能对折那么多次，那么对折后的纸会有多厚呢？



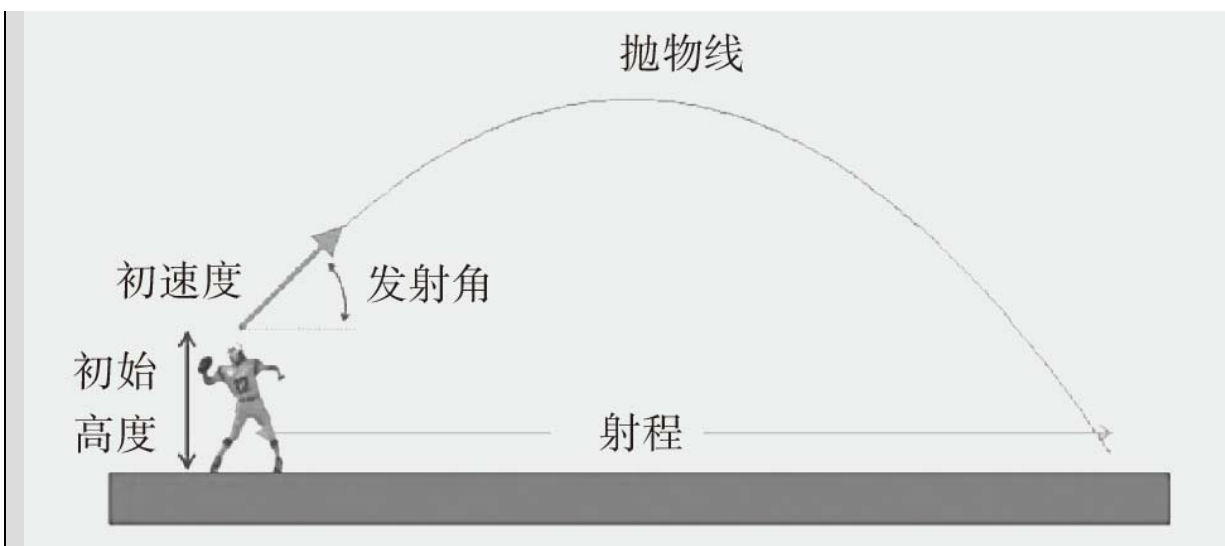


图1-4 投掷示意图

我以前经常问我的学生这个问题，他们百思不得其解。有的学生会说“很厚”，并举起手说：“差不多有这么高，或者更高。”另一个说：“不，差不多与这幢楼一样高！”

偶尔有一个开始理解：“可能会很厚，对吧？像地球到月球的距离？”事实上，这厚度要远远大于地球到月球、太阳甚至整个太阳系的距离。一张普通的纸，对折100次，它的厚度要超过数十亿光年，远大于银河系的直径。

这个简单的计算难住了我们，甚至对袖珍计算器来说也很难。我们的第一直觉是错误的，不习惯指数运算，必须进行“缓慢”且有意识的思维过程来解决这个问题。大脑在接纸团过程中的无形复杂运算证明了大脑思维迅速，但是折纸的简单运算却证明大脑思维缓慢。¹³

特沃斯基和卡尼曼的工作，尽管源于心理学，却一直在研究经济学家们有关人类如何选择和做决定的核心假设。很显然，人们在记忆、预测、决定哪种经验或选择更加痛苦或危险时更容易犯错。重要的是，这些实验表明这些错误都是随机的，而非可预测的。这为精明的经济学

家、政治学家，甚至律师打开了大门，他们不但没有放弃自己的模型，而且还通过新兴的人类学观点来了解人们是如何做决策的。

丹尼尔·卡尼曼后来获得了诺贝尔奖，但不是因为心理学，而是因为他经济学方面的研究带来的巨大影响。其他许多研究都建立在此基础之上，例如情绪反应强烈地影响我们的判断和思考，或各种心理捷径是如何在不同情境下影响情绪的。¹⁴ 对那些看过这些方面文献的人而言，就如同维多利亚时代的探险家们发现了世界的未知区域一样，带回未开发地区的传说或追踪大河源头的经历。而这次却是有关大脑的发现。与以前的探险家一样，行为研究虽然也会遭遇竞争对手、任务失败，但偶尔也会有新发现，这是它最吸引人的方面。

通过西奥迪尼、塞勒、桑斯坦、丹·艾瑞里和卡尼曼等心理学家的心理学知识普及，这三种力量近年来结合到了一起。行为研究和心理学得以被引入新领域（企业和政府），与上述研究有很大的关联。

行为研究与政府：早期的坎坷

尽管对心理学的研究已经长达一个世纪，但现在心理学与政策之间的关系仍然很微弱。除了战争中偶尔使用的颇有争议的心理战术或奇怪的政府广告活动，心理学在经济决策中仍旧无足轻重。

心理学有时被用作特定的技术决策。例如，针对记忆的实验研究被用来帮助设计英国的邮政编码，故意把字母和数字混合在一起会比单纯的数字或字母更好记。同样地，对人类通过听觉或视觉渠道获得的信息进行处理，然后做出回应的能力所做的详细研究，被应用于设计军用飞机的控制面板，以求飞行员能够在无干扰的情况下最大限度地接收或回复信息，并简化驾驶舱，从而减少致命错误的发生。

然而，心理学在主流政策中仍处于边缘位置。考虑到政策产生的结果中行为所扮演的重要角色，这种现象尤其值得注意。例如，据世界卫生组织和其他组织估计，工业化国家中一半以上人口的寿命会因为行为因素缩短一半（详见第8章），如吸烟、饮食、饮酒、不安全的性行为、汽车事故等。然而，我们却没有将健康预算或者研究预算投入行为研究中。¹⁵

英国在21世纪初尝试把更多心理学和行为思维引入政策制定中。那时，我还是剑桥大学社会和政治学系一名受人尊敬的年轻学者。我在1997年英国首相选举的准备阶段和选举之后的一段较短的时期内，参与了一些政策思维研究，后来就回到了剑桥大学。

有些同事认为我对外面的世界有一种不健康的兴趣。我教授的课程中，确实有一门叫心理学与政策。¹⁶这门课主要研究的是心理学如何让人更深刻地理解政策挑战背后的原因、提出可替代的政策方案，甚至提出可替代的目标（详见第9章）。

2001年，托尼·布莱尔在第二次选举中获得压倒性胜利。我先后加入了他新创建的首相战略预备团队及之后的首相战略团队（PMSU）。团队成立的目的，是要提高唐宁街对政策问题做长期和深入思考的能力。虽然最初我从剑桥大学借调过来的期限为18个月，事实上我却在这里待了6年——也算给其他年轻学者一个警告（或者鼓励）吧。¹⁷

除了给首相战略团队撰写主要的政策评论，我们还撰写了一系列政策讨论文件——内部称为“时事短评”。政策问题并不太在乎学科界限，但有时候某个学科或观点在很大程度上被忽视了，这需要特别强调。有鉴于此，其中一份讨论文件，就明确是为探索心理学和行为研究对政策的影响而设计的。我们甚至邀请丹尼尔·卡尼曼来海军拱门聊天。海军拱门是我们团队以前的工作基地。

对这些“时事短评”我们还是比较谨慎的。“时事短评”的目的就是扩展白厅官员的思维广度。另一方面，这也制造了潜在的风险，记者或持反对意见的成员可能会利用“时事短评”颠倒黑白。为了解决这个问题，我们在每页的末尾都印上这样一句话：“文件观点仅用于讨论，不代表政府政策。”现在你在英国电子档案馆仍然可以看到文件的电子版。

长话短说。在文件中研究行为改变可不是一件快乐的事。我们的观点（探索心理学和行为研究对政策的影响）透露后，遭到了媒体的强烈抨击，唐宁街新闻办公室于是急于撇清关系。不久，首相在一次重要讲话中明确表示，这并不是政府将采纳的方法。

对一个政府角色不断扩大的保姆式国家的政府来说，我们干预思想的罪名就太大了。其实我们在首相战略团队本可以取得许多成就，而这次却没有。

但我们没有完全抛弃这种方法。在鼓励戒烟这样的特定领域，行为研究效果显著，对一些行为科学和心理学思维具有明显的推动作用。首相战略团队文件中的观点对养老金政策也有显著的影响。一份有关“自由意志的家长制”早期内容的文件记录了默认选项的强大作用（卡尼曼在加入后强调的）。那时我们在英国金融服务管理局主席阿代尔·特纳的领导下，对养老金运作情况进行了大面积审查。我认为这份记录默认选项作用的文件对审查来说十分重要，就复印了一份寄给阿代尔和审查团队，并在文件上潦草地写下一句话：“我认为这可能是你读过的针对养老金审查最重要，也是最有趣的文件。”

在特纳的审查报告发布时，他建议我们改变以前养老金缴纳的默认选项，把默认企业员工自由选择加入改为自由选择退出。尽管改革只实施了几年的时间——下次大选之后被终止——但政策最终被采用并且效果显著（我们在第3章中会谈到）。改变养老金储蓄的默认选项——不仅在英国，还包括新西兰、美国和其他地方——是早期行为研究在政策领域取得的重大胜利。

早期行为研究在其他领域只围绕某些问题进行干预。例如，引入家庭支持来减少犯罪；弘扬“相互尊重”的理念，减少社会排斥等。

进一步推动

布莱尔政府所做的最后一次尝试，就是把更复杂、更公开的行为科学方法纳入政策制定中。在预备将权力交接给戈登·布朗手中时，我们做了全面的“政策评估”，反思在布莱尔10年任期内我们学到了什么：哪些成功了，哪些失败了，哪些新想法值得调查研究。这是一个不寻常的契机，工党政府的权力过渡期给我们提供了一个思考的机会，把以前的改革方案与新方法结合起来。政策评估包含了一系列文件、与首相及即将上任的部长举行研讨会，甚至在野内阁也会出现。

为了安排政策评估流程，初级内阁办公室主任派特·麦克费登（以前在唐宁街10号长期做布莱尔的助手）和爱德华·米利班德（以前是戈登·布朗的助手，后来成为工党领袖）与我领导的公共服务部门共同成立了指导小组，回答内阁办公室主任希拉里·阿姆斯特朗和首相提出的问题。

在规划2006年年底到2007年的政策评估座谈会时，我们询问了《影响力》（*Influence: The Psychology of Persuasion*）一书的作者罗伯特·西奥迪尼，看他能否出席并主持座谈会。我们在唐宁街10号国家宴会厅举办的这次座谈会十分成功。国家宴会厅用来举办座谈会是最实用的了：细长的桌子和沉重的烛台让人们很难注视周围的人；比起演讲，宴会厅的音响更适合私人谈话；不仅如此，宴会厅的位置、木材镶板、复古的银器以及画作都给人留下了深刻的印象。

罗伯特很伟大。多年前我第一次在哈佛大学库伯书店拿起他的书，因为我很想知道哈佛的同事在心理学课上都引用了该书中的哪些内容，

于是喜欢上了这本书。那时这本书才发行到第二版，但已经是心理学经典著作了。该书将著名的心理学实验与营销人员，甚至是骗子用来影响人们的技术进行了巧妙的结合。西奥迪尼本人也让人十分着迷。基于自己作品中乱扔垃圾这个有趣的话题，他对政策制定者应该考虑的6个影响做了概述，尤其详述了所谓的“大错误”：总是强调人们不应该做什么，却很少提及他们应该做什么。他用书中一个很有代表性的故事解释了这个“错误”：人们从亚利桑那大学附近的国家公园拿走美丽的化石木。他讲述了自己的一个博士生和女友游览国家公园的故事。当这个博士生看到“不许带走化石木”的标志牌时，觉得很震惊。之后他女朋友说：“来吧，趁现在还有，我们也拿一块吧。”

西奥迪尼和他的学生针对不同指示牌的影响，继续进行了一系列的实验，以估测游客捡起在沿路做了标记的化石木的可能性。果然，他们发现写着“大多数经过的游客都会捡起化石木”的指示牌会让游客更愿意捡起化石木。不经意的交流就让许多游客捡起了化石木（详见第5章）。[18](#)

罗伯特同样展示了一个历史悠久且非常著名的、反对乱扔垃圾的电视广告，这个广告实际上传递出这样一个信号——大多数人都在乱扔垃圾。相比之下，多数人认为很庸俗的回收垃圾的广告却十分有效，使垃圾回收率提高了30%。

在场的副部长们十分赞同这次演讲。他们能够认识到西奥迪尼描述的自己部门政策的作用以及错误。然而，还有一些人对公众的政策接受程度有质疑：“这不是在操纵民众吗？”还有另一位资深人士指出：“这不是一场板球比赛，是吧？”罗伯特的回答很简单：“你在尝试与公众交流，但你传递的信息却是零碎的、复杂的，这是有效沟通的问题。如果公众不能理解你所传递的信息，你就帮不了任何人的忙。”

这是一个不错的答案。但是对当时的政策制定者来说却是消极的：

这让他们觉得政策制定仅与交流有关。换句话说，对于部门新闻办公室，或者围绕选举的政治团队来说是有兴趣的材料，但与核心而严肃的政策制定工作却没有任何关联。

当然，从整体上看，政策评估还有一个更基本的问题。布莱尔任期即将结束，新首相戈登·布朗和他的团队在等待了很多年后，都没有心情在最后一刻听取布莱尔团队的政策建议。同样，正如一位部长对我说的，如果年轻时你就循规蹈矩，那么10年后，一直循规蹈矩的你突然要打开思路、想新点子就会非常困难了”。

我在2007年布莱尔卸任、戈登·布朗就任前几周离开了唐宁街10号的首相战略团队。这6年真的很累。对于布朗团队来说，我太接近布莱尔政府的政策；对于政府来说，更换新鲜血液是有必要的。

2008年，国际金融体系濒临崩溃，戈登·布朗需要制定很多政策。以禁止乱扔垃圾和阻止化石木被偷为内容的唐宁街座谈会不久就被遗忘了。布朗政府初期采用的一次行动，就是改变器官捐献的默认选项，假定捐献者都同意。这样一来，捐献者的选项就变成了放弃捐献（如果不选择，即默认为愿意捐献）。

公众和专业人士都反对这个方案，现在作为最后的支持声音——旧的首相战略团队也沉默了，至少英国沉默了。[19](#)

然而在大西洋的另一端，按照行为研究方法制定的政策即将取得重大进展。

第2章

行为洞察力小组

.....我们不能用20世纪的官僚体系来应对21世纪的挑战.....不错，实现能源独立是政府的责任，但是我们每个人都有责任在生活中和工作中节约能源。不错，我们需要帮助那些犯下罪行或者陷入绝望的年轻人实现自我救赎，但是我们必须承认，政府不可能取代父母的作用。政府不可能关掉电视，让孩子去完成家庭作业，父亲必须承担更多的责任，给孩子以必要的关爱和指导。

——2008年，奥巴马接受总统候选人提名时的演讲

一直认为中央政府只能通过规章制度来改变人们的行为。我们的政府将是一个更加聪明的政府，回避过去的官僚手段并寻找明智的方法，鼓励、支持和帮助人们做出对自己更好的选择。

——2010年，首相卡梅伦和副首相克莱格，联盟协议

在政策评估遭遇不幸的5年后，在大西洋的另一端，行为科学在纳入政策制定的过程中取得了重大突破。

芝加哥经济学家理查德·塞勒和哈佛大学法学学者卡斯·桑斯坦开始撰写他们的著作时，书名本来打算定为“自由意志的家长制”，这和该书大量引用的学术文献上的名字一样。对他们以及其他人来说幸运的是，一位有远见的出版商提议给书另起一个名字——助推，2008年，《助推》终于出版了。你可能想知道有多少伟大的想法被埋葬在了学术标题的重压之下啊。

在前面章节中提到的许多思想和心理学知识，早就在心理学文献中

为我们所熟知，一些像罗伯特·西奥迪尼这样的学者更是把这些思想进行了非常广泛的传播。但是塞勒和桑斯坦却至少从三个方面极大地推动了这些思想的发展。

第一，不是心理学家的他们让某些想法突破了心理学的范畴，并以一种容易接受的形式把它们应用到了经济学家和国会议员所面临的问题之中。第二，他们把来自行为经济学的新观念纳入现有的学术文献中，包括正式承认违约和选择架构的巨大作用。¹第三，他们通过芝加哥大学同学巴拉克·奥巴马直接参与了政策的制定。

奥巴马和桑斯坦：助推来到华盛顿

2008年，新任总统奥巴马任命《助推》作者之一的卡斯·桑斯坦担任奥巴马政府的“监管总长”，此举引起了广泛的关注。他们是在芝加哥相识的。不过在此之前，许多人早就知道集理论思想家和法学学者头衔于一身的桑斯坦了，他有能力以一种令人耳目一新的方式来看待世界与法律。

桑斯坦十分乐于接受统计思维和心理思维。早在《助推》之前，桑斯坦就注意到在某种特殊情况下，法院和公众为了挽救一个人的生命会不惜花费一切代价。正是这个思路带他进入一个神秘而奇妙的世界，在这里他了解了真实的人是如何做决定的。

虽然前些年我读过桑斯坦的一些作品，不过我见到他的时候他已经在奥巴马政府任职了。我离开待了6年的英国政府之后，尚处在缓冲期，成为一名来自英国新近成立的智库——政府研究所的政策专家。

桑斯坦办公室所在的艾森豪威尔办公大楼，就坐落在白宫西侧，以其形似婚礼蛋糕的精致石雕和通向临街的宏伟台阶而闻名。他的办公室

让人印象深刻：空间很大，里面有很多办公家具，墙上挂着一幅经过放大的照片，照片上的他正在白宫外面与总统认真交谈。尽管心思缜密、思维敏捷，桑斯坦却是个十分安静、喜欢沉思，甚至有点谦逊的人。在我看来，这间办公室不太符合他的风格，空间大大超出了正常需要。

桑斯坦是行政管理和预算局下的信息和监管事务办公室主任，他把更复杂的行为研究方法带入了政府的核心地带。信息和监管事务办公室最初成立于1980年，作为政府监管机构一直致力于减少政府文件及减轻公民和企业的负担。共和党执政期间，信息和监管事务办公室因时常作为“执行控制的制动器”阻碍新规的实施而遭到批评。但现在，在桑斯坦的手上，信息和监管事务办公室的关注点已经发生了转变，开始关注如何重塑既能带来更大影响，又能减轻负担的监管措施。在监管措施的成本效益方面取得进展的关键工具，就是行为经济学和行为研究知识。

桑斯坦引用的日常例子就是膳食金字塔。1992年，美国农业部首次发布膳食金字塔图，指导儿童、家长和学校正确饮食，推动潜在健康均衡饮食的产业的发展。然而，很多人认为，这张膳食金字塔图让人感到十分困惑。桑斯坦说政府在尝试给公众提供帮助，但实际上非但没有帮上忙，反而带来更多混乱。在他看来，膳食金字塔提供的指导并没有错误，只是难以理解，因此他强烈主张重新设计图，设计一张让人一看就懂，或者稍动脑筋就能弄明白的图——这才有可能真正影响到人们的行为。2011年6月，一个简单的“餐盘”取代了原来的膳食金字塔（见图2-1）。对桑斯坦而言，这不是一个小细节，而是一项基本原则：政府的规定和有效建议必须直观且易于理解。时至今日，他依然在强调“餐盘而非金字塔”的原则。



图2-1 美国农业部膳食金字塔（2005年版）与简化后的餐盘（2011年版）

信息和监管事务办公室的年度报告显示，奥巴马政府颁布或修订的监管措施成本效益比出现了急剧上升。报告显示，高质量的监管能给美国带来数十亿美元的收益。桑斯坦认为，向普通民众和消费者提供更容易理解的信息——比如，油价以每英里需几加仑或每英里需几美元的单位呈现，而不是每加仑能行驶几英里来计算——能让普通民众和消费者做出更好的选择，并改善市场运作。同样，对默认选项的仔细设定，或让政务透明，可能会带来更有效的监管，而且能让民众和企业减少负担。

但华盛顿的改革却步履维艰。激烈的党派纷争，让两党无暇理会信息呈现的更好方式或进行成本效益分析。桑斯坦本人更是因为自己把微妙的行为科学复杂思维融入了监管领域，被共和党评论家称为“美国最危险的人”。问题是，如果你压根儿不信任政府或希望看到政府的作用降低，那最不希望的就是出现高效的政府管理者。

在桑斯坦的带领下，信息和监管事务办公室取得了实质性进展。行为科学思维嵌入了可支付医疗法案、金融法律改革、气候变化政策以及消费者保护政策当中。尽管桑斯坦取得的成就有行政和政治限制，但他做的一件事却在世界各地打开了人们的思维，就是倡导把微妙的行为研

究法纳入政策之中。如果那时世界上有一个地方做好了接受这一重要信息的准备，那么这个地方就是英国。

2010年大选准备阶段：处在变革中的政治环境

政治反对派可能不会选择助推，但反对派的限制恰好给了选民思考的时间和空间。候选人正在寻找新的、有趣的想法，特别是那些能与他们的政治目标产生共鸣的想法，这也可能会吸引选民。

戴维·卡梅伦委派了一名极不寻常的保守党成员——史蒂夫·希尔顿在2010年大选之前帮助他重塑政策、政治形象和党派形象。希尔顿思维敏捷、思想开明、熟知媒体、精通形象公关，并对“大政府”观念持深度怀疑态度。自1997年以来，保守党已经失去权力，托尼·布莱尔已经成功地压制了一连串保守派领导人。卡梅伦和保守党已经为党派现代化做好了准备。虽然部分保守党成员还有疑虑，但对选举胜利的渴望让他们顺应了希尔顿更为激进的想法。

希尔顿喜欢身着T恤和比较随意的短裤，不穿西装。那时他比较矮，还有点微胖。不穿西装之后，希尔顿也不穿皮鞋了。后来，这个习惯被他带到了唐宁街，别人看见他就这身打扮走出办公室，与旁边内阁会议室穿西装打领带的内阁大臣擦肩而过。那时他的光头让他看起来更像一个夜总会保镖，而不是保守党顾问。他既有魅力、充满阳光、思维敏锐，又充满活力，富有创造力和想象力。但他有时候会喜怒无常、脾气暴躁、喜欢骂人。简言之，他是传统的英国保守党的对立面。

然而，史蒂夫对“大政府”信念持根深蒂固的怀疑态度，他坚持认为应该让个人、企业和社会自己做决定。从这一点来看，他的确是一个保守党成员。用他自己的话说，他的口号和观点就是“大社会”，而不是“大政府”。

2010年大选前夕，史蒂夫和英国影子内阁大臣的年轻助手、前任初级财政助手罗翰·席尔瓦一起，去美国寻找最有趣的新想法和新思想。大部分想法虽然十分有趣，但经不起推敲。其中一种站得住脚的想法就是助推。助推主张政府可以拥有一个对危机采取立法、强制和财政解决的可行性替代方案——这个观点非常符合希尔顿和卡梅伦的想法。新任且极富魅力的美国总统任命卡斯·桑斯坦做了政府官员，这件事让助推变得更有吸引力和更有趣了。与卡斯·桑斯坦合作著书的芝加哥大学经济学家理查德·塞勒通过谈话的方式，让史蒂夫和罗翰接受了助推。

罗翰也承担了我的部分工作，包括给《国家的隐形财富》（*The Hidden Wealth of Nations*）一书写结语。这本书于2009年年末出版，书中列出的十大政策思想都值得未来任职的首相或总统以及他们的团队看看。这些政策思想部分基于布莱尔时期到布朗时期的政策评估总结，还有部分来自其他一系列相关评论和学术著作。²书中的一些想法及这本书的标题，都在研究政府如何更好地激发市民互助和自助的能力。同时，这本书还建议政府大量收集公民消费者的信息，做到民主创新、关注民生，重视循证。下面这段推荐性文字与助推的关联性很大，它与2003年首相战略团队做的政策评估、卡尼曼和其他成员的工作，以及西奥迪尼在唐宁街座谈会上的讲话遥相呼应：

拥抱行为经济学

行为经济学为政策制定者和公民在应对今天的挑战和改善生活质量方面提供了一组强大的新工具。但即便很多关键见解符合20~30岁年轻人的口味，政策制定者在应用这些政策时进展也非常缓慢……行为经济学的应用可以在环境、犯罪、亲社会行为、教育、福利以及健康方面取得实质性进展。

——《国家的隐形财富》第260页

罗翰吸收了塞勒和桑斯坦的许多思想，以影子内阁大臣乔治·奥斯

本的名义写了一篇文章。文章认为类似助推的方法可以取得更好的成果，和传统的监管方式相比，助推可以减少开支，对个人选择也能给予更多尊重。例如，文章重点介绍了如何通过向普通家庭提供能源使用情况反馈的方式（与那些能源利用率较高的邻居相比），鼓励家庭节能，甚至通过居民屋顶的发光球体向主人和其他人传递能源利用效率的信息（详见第5章）。

这篇文章引起了相当大的关注。文章的些许疯狂恰到好处地引起了评论家和公众的注意，但其趣味性和可信度也经得起怀疑和审查。

与此同时，2008年金融和银行业危机的强大余波还在继续颠覆传统的经济和政策思维。这场危机表明，即便是学术界和市场所谓的金融专家，也容易在思想和判断上犯严重错误，从而导致灾难性后果。危机同样反映了监管机构和中央银行的灾难性失败，以及作为政策基础的人类行为模型的失败。从更大的背景来看，奥斯本、希尔顿、席尔瓦对传统监管的批判以及新兴的助推思维的发展前景是毋庸置疑的。

政府管理也开始改变思维

在史蒂夫和罗翰研究助推想法的同时，英国政府的内部管理也在发生深刻的转变。经济学专业出身并担任过财政大臣的现任内政大臣古斯·奥唐奈尔爵士，对于发展新的、更好的人类行为模型十分感兴趣，而不仅限于解释2008年广泛使用的经济模型的败因。

古斯·奥唐奈尔担任过布莱尔首相和布朗首相时期的内阁大臣，尽管快60岁了，仍旧身板硬朗，体格健壮。担任行政官员的他有着相应的学术背景，在华威大学和牛津大学主修的是计量经济学。他在政府中的工作内容之一就是参与编写财政部著名的绿皮书，这本书提出了理性的决策者应该如何根据当时最新的经济学思维做成本效益分析。他那不同

寻常的经济学专业素养以及风度翩翩、平易近人的个人魅力，很快就吸引了众人的目光，他因此成为当时保守党大臣约翰·梅杰的新闻秘书。约翰·梅杰在20世纪90年代当选首相后，仍然带着古斯。古斯后来回到财政部担任财政大臣，2005年最终成为布莱尔首相的最高行政官员。

有着计量经济学背景的古斯从政府层面对2008年9月濒临破产的银行和金融体系做了深度分析，这让他有机会近距离接触到英国内政部首管和内阁大臣。对他而言，经济危机中财政部和其他所有人的模型都十分糟糕。他能看到问题模型的核心假设，特别是他教授的并融入财政部模型的经济人或“理性人”假设。因此，如果这些与金融市场有联系的模型与人类行为背道而驰，为什么它们能融入政策中呢？

自从布莱尔结束任期，我离开政府后在政府研究所与戴维·塞恩斯伯里勋爵共事。塞恩斯伯里过去长期担任布莱尔政府的科技大臣，也是一位对解决政府弱项十分感兴趣的“大好人”。从技术难度方面考虑，政府的失败就是政府研究所需要研究的事情。因此，我们着手重新启用旧的首相战略团队报告来研究人类行为及其政策含义。对于如何更新报告，基本想法是引入一些外部学者来做报告总结，这样政策制定者（包括部长和新政府）就可以轻松地阅读并理解这份报告。

政府研究所具有独立做出报告的资源。但报告的重点是总结出一些政策制定者觉得有用，而且真正在运用的观点。凑巧的是，有一个适用于个人和组织“承诺”的基本行为现象：如果个人和组织有小的承诺，或者自己动手组装家具，那么他们就会产生自豪感，进而更愿意这么做（宜家效应）。西奥迪尼举了一个简单的例子。在他普及影响心理学的早期，餐厅面临着大量顾客预订却不来就餐的问题。餐厅员工接听电话预订的时候，被要求做一个看似微小的改变：在问顾客“如果不来您能通知我们吗？”之后暂停一会儿。暂停后顾客会用“好的”或者“不会”来回复。结果呢？不来就餐，也不打电话通知的顾客减少了一多半。

有鉴于此，我们花了一些时间与内阁办公室达成一致意见，报告将

由双方共同完成。古斯·奥唐奈尔很高兴，对此事也十分支持，而且工党内阁大臣利亚姆·伯恩也十分支持，他早就认识到了助推的潜力。

为了壮大团队并扩大学科基地，我们请来了帝国理工学院（后在伦敦经济学院任教）的经济学家保罗·多兰和伊沃·沃赖、多姆·金两位年轻的研究员。多年来我几次遇到保罗，总是被他思维的强大实用性和经验主义所打动，包括他对行为偏差和幸福的想法。³他过去还在普林斯顿大学与丹尼尔·卡尼曼一起工作过，那时他对“框架”和“启动”效应非常感兴趣。更为特别的是，保罗和伊沃一直都在学习在行为经济学文献中发现的、具有最稳健影响的简单类型学，这正是我们想从评估报告中得出的核心内容。我还从研究所带来一位最棒的研究员迈克尔·霍尔斯特沃思，他加入我们团队后，团队就有5个人了。

我们面临的主要挑战就是把大量实验室和真实世界的心理捷径、“误差”和影响总结到一张简短的备选名单上，名单内容不仅要完美呈现出心理学的整体内容以及人类真正的思维方式，而且要成为政策制定者手中强有力的工具和指南。保罗和伊沃的最初框架包含4个主要作用，可以简写为“SNAP”：特点（salience）、规范（norms）、影响（affect）和启动（priming）。

我认为“SNAP框架”的覆盖面太窄了。尤其在那些研究社会认知的学者所称的大量“自利归因偏差”（例如，事情发展顺利时，功劳归自己；而发展不顺利时，错误都归他人）及其重要的相关影响如“乐观偏差”等方面，显得过于单薄。对社会心理学记录的一些强有力的影响，如权威的力量（参见米尔格拉姆实验）或互惠（例如，我们非常乐意帮助曾经帮助过我们的人，哪怕是最微不足道的方式）等方面，该框架依然存在不足。

我们利用这些评论创建了相关结果群，试图将它们归纳为针对不断发展的文献的一种有力、简短而且更容易记住的总结。

我们还面临另一个困境：人类大脑的思维会受到一些因素的影响，比如“特点”——例如，我们如何在拥挤的空间里注意到自己的名字，或者我们如何注意到万绿丛中那一点红。其他影响更多指的是我们周遭的环境是如何被配置的，例如默认选项或选择方法的确立方式。从纯粹的学术角度来看，把这些不同的影响混合在一起有点杂乱。但从政策角度，或者从政策制定者的角度来说，这种差异根本不重要。考虑到我们的受众，我们决定采取后者。

2010年初，研究所公布了框架最终版——“思维空间”（MINDSPACE）（见表2-1）。它旨在提供一个简单的框架和助记符号或记忆辅助工具，来帮助忙碌的决策者思考特定情况下可能影响行为的事务。因此，扩大政策工具和方法是为了实现公共政策目标——民众更加健康、垃圾更好地被回收利用、民众按时纳税。“思维空间”成了研究所下载最多的报告。⁴

表2-1 思维空间框架

政府研究所，2010年

信使	我们深受报信人的影响
激励	我们对激励的反应是由预测心理捷径塑造的，例如坚决避免亏损
规范	其他人做的事情深刻影响着我们
违约	我们听从大家的意见，设置了预设选项
突出性	我们关注对于自己而言新鲜、有联系的事物
启动	我们的行为往往受到潜意识的影响
影响	我们的情感联想可以有力地塑造我们的行动
承诺	我们履行公众承诺与回报行为
自我	我们以自我感觉舒服的方式行动

政府在2010年开始组建助推团队

我之前都没有想过，在2010年初夏的某一天，我会坐在巴黎的出租车上，坐在我两侧的分别是新首相的政治顾问史蒂夫·希尔顿和罗翰·席尔瓦。那是新联合政府建立的初期，我们去巴黎看看萨科齐的中右翼政府是否对英国卡梅伦—克莱格新政府的方法感兴趣，包括助推、“大社会”（“大社会”是英国首相卡梅伦提出的一项社会改革理念，这一改革将从政治家手中拿走权力，将之交给民众）以及民众幸福感。事实证明，他们对此不感兴趣。

在我们试图付诸行动、计划建立世界上第一个助推小组时，理查德·塞勒从芝加哥飞过来与我们在一起待了几天。那时我们还不知道如何称呼这个组织。我当时的角色应该是利用自己的政府知识和行为政策具体知识，每周花一两天给新的团队提供建议。政客们不介意我曾与布莱尔亲密合作过，布莱尔三次选举获胜，卡梅伦团队对此以及对布莱尔本人都非常佩服。

同时，联合政府的次要伙伴——自由民主党，对助推方法也十分感兴趣。自由民主党主席、副首相尼克·克莱格的两位关键顾问理查德·里夫斯和波利·马肯金都喜欢“自由意志的家长制”这样的自由方向以及相关的经验主义方法。

行政部门早就开始转变方向，尝试着解释新政府想要什么，或者至少在新政府需求和行政部门的满意之间达成妥协。内阁办公室高层甚至开始接触这些人和这个新生的团队。英国系统与美国不同，类似的任免几乎都是由行政部门做出的，而非政治家。⁵

很多想法被放在一起。罗翰很清楚，助推团队应该与臭鼬工厂的风格相近。臭鼬工厂以洛克希德·马丁公司的著名团队为基础，负责研发普通团队不会考虑的全新飞机设计方案。对另一些人，包括商务能源与

产业战略部（BEIS，以下简称商务部）的员工来说，助推的重点应该是解除管制，或者至少像卡斯·桑斯坦在美国提倡的那样放松管制。而另一些人，包括史蒂夫·希尔顿和理查德·塞勒则认为，某种程度上，在引进新思维方式的同时，再以微妙放权的方式放开公民的选择和自由，这可能会让美国倒退。

去巴黎访问之前，我们在唐宁街和内阁办公室待了一天，与内阁大臣古斯·奥唐奈尔，以及一些将要分配到助推团队的行政人员会面。

虽然从政策方面来看，巴黎之行没什么用处，却给了我们机会，使我们得以在火车和出租车上花几个小时敲定了新团队的一些细节。根据两党联合协议组建的新政府从一开始就对政府职责做了明确声明，新政府将会更加明智，回避过去的官僚作风，寻找理智的方式来支持并帮助人们更好地为自己做选择，这促进了团队框架的形成。我们一致认为，我们的早期目标就是从更大范围内，从心理学最著名、最值得验证的想法，尤其是来自美国的想法着手进行实验。这可能会让我们及早取得胜利，有助于助推方法的推广。例如，伊利诺伊州在器官捐献方面采取了“建议选择”这一措施，取得了不错的效果。我们便猜想类似的方法在英国也照样行得通，这样就不必采取布朗政府建议而公众反对的“假定同意”的做法了。如果成功了，那么就是对联合政府新方法的最好解释，而且还能挽救一些人的生命。

早前问题优先级标准是这样的：首相或副首相优先；政府干预可能会带来财政收入或增加储蓄（考虑到财政压力）；有着良好而且可测量的数据管理，政府干预经得起系统测试与检验。出于这些原因，围绕回收税款和罚款采取的干预措施便被确定为早期目标。

我们花费了大量时间讨论新团队应该取什么名字。首先，我们决定不能称之为“单位”。新政府，尤其是政府核心通常热衷于让政府变得更明智，而不是更庞大。⁶与此同时，高级行政人员很乐意让团队置于某

个人或某种由头的保护之下。“团队”的概念看上去不错，也能替代“单位”，这意味着理念更加开放，对政府部门之外的专家也会更加包容。

更困难的是确定团队的主旨。最初的名称是“行为改变团队”，但这让理查德·塞勒这位芝加哥经济学家感觉很不舒服，政府的主要角色真的是改变人们的行为吗？我们也考虑过“行为经济学团队”这一称号，但有点受限于学科基础（会使丹尼尔·卡尼曼这位心理学家绝望）。“行为科学团队”则是另一种可能的选择（史蒂夫很喜欢），但有可能会冒犯政府团体中立场软弱的人，这些人认为政策更像是一门艺术。唐宁街10号的其他部门也觉得科学这个词有点刺耳。他们还十分担心它的缩写可能会招来人们的嘲笑，因为没有员工会说自己来自BS团队。

[behavioral science的缩写BS与bull shit（胡说八道）的缩写相同。]

2010年7月下旬，行为洞察力小组准备开始行动了。预算很少——七八个人的年度预算总额还不到50万英镑。政府打算组建一个比首相战略团队（布莱尔时代留下来的）规模略小点儿的姊妹团队，基地还是在海军拱门。团队成员既有来自前首相战略团队的，也有来自商务部优化管理局的。最终，经过特别指导委员会的批准，团队进入唐宁街10号的副首相办公室，由内阁秘书长亲自领导。

然而，另一个改变却影响了我。巴黎之行以后，罗翰、史蒂夫和塞勒对于谁将领导新团队这个问题已经非常担忧。由文职部门委派的副领导人既不了解行为经济学，也不了解心理学。这在英国的文职部门中并不少见，而且历史悠久，任命的人经常对部门情况一无所知。人们一般认为聪明的全才对大多数事情都比较熟悉，尽管不清楚为什么在18个月后，等这些人熟悉了部门情况后又要变动他们的职位……让我们担心的是一位优秀、雄心勃勃、从优化管理局调过来的团队副领导。她没有行为学背景，与史蒂夫和罗翰的关系也不太好，特别是史蒂夫还是一个急性子。但她在放松管制方面的贡献却巩固了她在团队中的地位，这也是商务部的主要兴趣所在，但唐宁街10号的野心却不局限于此。⁷

我们离开圣潘克拉斯后，罗翰就开始认真地给我做思想工作，要我来带新团队。他之前早就与史蒂夫商量过此事。我同意每周一天、紧急时每周两天给新团队提出建议，然后继续我在政府研究所的工作。事实上，回唐宁街带团队后，有时一周甚至需要四天，这意味着我得从政府研究所离职。布莱尔时期我在唐宁街10号已经待过很长一段时间了。但我知道罗翰是对的。这是一场赌博，是一个高风险的计划：小团队，新想法，疯狂的挑战，持怀疑态度的行政部门，复杂的联盟政治。万事开头难，如果团队负责人与唐宁街10号关键人物和其他核心人物没有牢固的关系，那就注定要失败。所以我同意了，尽管我是从政府研究所借调过来的。夏天的时候，我还以为我会继续在研究所每周工作一天。但是我早就应该想到：10月份我会离开研究所，来唐宁街全职带领团队。

我们一起制定了团队目标。但团队目标看上去根本不可能完成。我们的任务如下：

- （1）至少在政策的两个领域做出改变；
- （2）加深白厅对行为研究法的理解；
- （3）取得至少10倍于团队成本的回报。

我明确表示，如果行为洞察力小组未能实现这些目标，那么就会在成立两周年时解散。我根据自身的经验，同时为了创造一种紧迫感，增加团队的动力，于是给研究小组设定了上述期限。我以前见过很多政府成立的团队，虽然没有成功却还在苟延残喘，因为没人考虑过要解散团队。这样我们会有一个明确且有时间限制的目标。这能使我们按照自己的原则行事：我们在政府团队的正常默认选项内，高效地切换，这样首相和内阁秘书就不得不积极支持团队发展（详见第3章）。如果团队没有成功，我将会回到政府研究所继续上班，行为洞察力小组消失的时间足以在大选前让选民和评论家把这件事忘掉。

有了落日条款，团队的招募确实像电影《十二金刚》里的情景：一群才能非凡、一无所有、头发斑白的斗士团结起来了。他们要完成一项大多数人认为不可能完成的任务。尽管他们不会真的被拉到敌人的阵前去处决，但他们每时每刻都有危机感。幸运的是，英国政府内有许多才华出众的年轻人，尤其是在前首相战略团队里，许多人都对成员流动率高而且与唐宁街10号联系密切的行为洞察力小组颇感兴趣。引人注目的是，许多团队组建之初的成员5年后还留在团队里。罗伊·加拉格尔便是其中之一。他是首相战略团队中一名出色且活力十足的政策分析家，曾获剑桥大学博士学位，现在澳大利亚和新加坡带领团队工作。山姆·纽伦是我们招募的第二位成员，他来自内政部，是一名年轻而且才能出众的经济学家，目前在负责带领团队开展就业与经济增长方面的工作。团队此后取得的成功离不开早期成员的努力。⁸



图2-2 行为洞察力小组2014年初在财政部庭院。到这个时候，团队成员已经增加到18个，平均算来，有14.5个人是全职。前排宝宝是费利希蒂·爱尔盖特的，她负责消费市场，据我所知，她没有参与到任何行为实验中来。团队成员罗伊·加拉格尔未

出席，他被派遣到新加坡和澳大利亚新南威尔士了

团队初期的工作重点和方法发生了变化，一些团队成员的职位便发生了变动。到2010年11月，团队原来的副领导被调走，取而代之的是首相战略团队副主任欧文·瑟维斯，他有战略政策背景，曾在剑桥大学取得社会学学位。这在早期给行为洞察力小组以及其他类似团队上了重要一课：在团队里招募具有多种能力的人才并取得人事权力是十分关键的。欧文进入团队以后，我们便着手优化团队，这样就能够帮助我们建立一种研究政策的新方法。我们需要一个了解行为学的团队，有能力辨别方法的有效性并部署稳健的方法，还要了解政府政治和管理的复杂性。例如，我们招募了来自国家审计局而且拥有剑桥大学博士学位的劳拉·海恩斯，还有先后在布里斯托尔大学和哈佛大学任教的杰出人才迈克尔·桑德斯，让他来领导团队的研究、评估和分析工作。另一位团队成员马伦·阿什福德，将会在我们与商务部合作建立的姊妹团队——内阁办公室伙伴团队——继续拓展行为洞察力小组的创新方法，这个团队至今还在运作。

新成立的繁文缛节挑战小组也给我们不小的帮助。该小组的主要目标是从宏观上解除管制规定。他们着手取消了2万多项历史上的规章制度，这样行为洞察力小组就能关注更有价值的领域。繁文缛节挑战小组可以在我们需要的时候来找我们，而我则坐在解除管制的星室法庭（Star Chamber）里寻找行为研究法可以提供帮助的领域。

创建有效助推团队的关键因素——“苹果”

一些我们为之提供建议的政府和组织经常问我们，创建一个有效的助推小组或类似团体的关键因素是什么。我们用助记符号对这些因素进行了概括——一个大写的“苹果”（APPLES）。

行政支持（**A—administrative support**）——确保你在政府内部有高层支持。对我们来说，得到英国最资深官员——内阁大臣奥

唐奈尔的支持十分关键，他同意担任行为洞察力小组指导委员会的主席。对其他政府部门来说，这是一个非常强有力的信号，在我们需要的时候他会给我们支持。

政治支持（**P—political support**）——政府也是政治工程。2010年，行为洞察力小组开始运作，这很大程度上得益于首相和副首相的支持和帮助。至少，你需要考虑怎么让助推方法符合政治叙事的逻辑及政府、公众的直觉。

人才（**P—people**）——拥有多项技能和专业知识的人才队伍，这一点非常重要。有学科专业知识的人固然重要，但同样重要的是那些在政府和大型组织中有实战经验和良好人际关系的人。

位置（**L—location**）——政府和生活一样，都需要正确的时间、正确的位置。不要依赖运气，人们经常碰面的地方就有可能临时谈成业务，包括唐宁街10号、议会和白厅附近的街道等。选择一个距离政府办公室20分钟路程以内的办公位置。

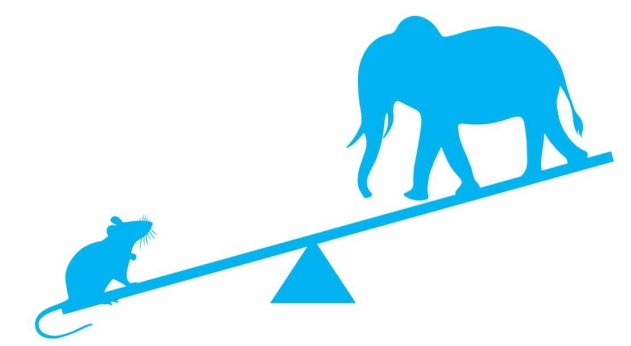
实验（**E—experimentation**）——支持实证方法。你需要向持怀疑态度的人证明你的新方法并量化其影响。但更重要的是，你应该遵循测试、学习、适应的逻辑——行为科学十分契合实证方法。人的反应很复杂，而且很难完全预测。

学识（**S—scholarship**）——了解行为学及其面临挑战的细节。每个人都有一些心理学知识。你需要一个真正明白人们的谈论内容的团队，并与最新的思想和结果联系起来。确定当地和相关的学术专家，并形成专家咨询小组。

2010年7月，这些团队还在运行中。行为洞察力小组（或者大家不久后开始叫的助推小组）是世界上第一个系统地把行为科学应用到一系列政府核心政策之中的团队。行为洞察力小组有来自首相和副首相高级政治顾问、英国最高行政官员古斯·奥唐奈尔的支持和经济学家理查德·

塞勒的明智建议，以及来自其他学术领域的美好祝愿。但站在团队对立面——或者至少对团队漠不关心、不了解或者持怀疑态度的则是议会、白厅内7万名公务员、英国境内的45万名公务员、500万名公职人员，当然还有媒体和大众。在美国，经过卡斯·桑斯坦的努力，行为科学政策正在悄无声息地扩大规模。但即便在美国，运用行为经济学政策的想法还是会在公共场合遇到一些难题。把人类行为的更好模式应用到政策中是一个好想法，但历史书上到处都是没有奏效的好想法。

第二部分 助推框架



在政府中工作就像在日常生活中一样，你得先学会走路，然后才能学会跑。行为洞察力小组成立的目的是要做出改变——如果成功了，会最终改变各领域的政策和实践。如果你说要改变事情的发展方向，或者改变一个企业或部门的运作方式，这听起来不错，但要说服那些真正运作的人，却不一定是一个好策略。

大型政府部门和企业都有许多运营机构。告诉一个大型政府部门或组织的负责人，说你要对他们的运作方式做一些改变，这可不是一个小问题。例如，一个中等大小国家的税收办公室的负责人手下会有5万~10万名员工，他们负责征收其他部门所依赖的数百亿英镑的财政税款。对那些给国家机器上油、调试的人来说，那些在你看来很巧妙的改变对他们来说就像是把沙子扔到机器齿轮里一样危险。他们很清楚，如果行为洞察力小组所做的改变失败，没有征收到税款，或者征税出现问题，来自政府部门首脑的支持就会人间蒸发，残局还得他们来收拾。

有鉴于此，行为洞察力小组于是先从较小和相对温和的改变开始。我们选择在信件措辞和沟通中做出改变，验证这些行为科学方法是否能发挥更好的作用，或者能在改变的内部进程中奏效，比如首相承诺减少政府部门的能源消耗。

在早期，行为洞察力小组过度依赖“思维空间”框架来指导工作，并以此为基础在主要的政府机构举办了许多研讨会和讲习班，希望用这种方法来普及行为科学方法并加深理解。这种能力建设对于团队获得支持，在部门内寻找特定的机会进行干预，并培养部门采纳这些方法的能力十分重要。经过一年的实践应用以及开设工作坊和沟通交流，我们开发了一套可以每天使用的简化框架。本书的架构也会用到这个框架，我希望这个框架能帮助读者，让你们更容易记住并使用自己所学到的东西。

2011年，这个简化框架在哈佛大学和美国东海岸举办的一系列研讨会上首次出现，可能是因为比较符合东部的情况，所以很快就变成了“EAST框架”。就像“思维空间”框架一样，“EAST框架”也比较好记。如果你想推广一种行为，那么这种行为必须具备以下四个特质：

- （1）简化（easy）。
- （2）吸引力（attractive）。
- （3）社会性（social）。
- （4）及时性（timely）。

“EAST框架”并不包含行为学的所有细节，但它确实提供了一个很好的起点。行为洞察力小组的成员们花费很多时间阅读最新的学术论文，并研究文献，发现类似“EAST框架”的结构能够被快速应用到新问题之中——一种能对某些简单想法进行早期检验的思维清单。

有关人类行为的研究表明，人类的许多能力都依赖心理捷径或心理启发。这些研究同样也引导我们尊重这些心理启发。“EAST框架”就是心理启发的一种。与所有启发一样，心理启发可能不会面面俱到，但会指导你走得很远。

第3章 简化

约翰快到30岁了。他在学校成绩优异，还有一份自己喜欢的工作。他已经是经理助理，而且升职很快。他的雇主是一家大零售商，公司福利很好，养老金也优厚。他记得自己是在入职的时候，以及公司前一年为员工举行的研讨会上了解的养老金细节。在养老金账户中，他每存1英镑，公司也要缴纳1英镑，政府缴的更多。他知道他根本不用考虑养老金问题。但问题是约翰没有登记。

跟许多人一样，约翰知道他应该开始存钱养老，这也是他真正想做的事情。他见到自己的祖父母晚年为钱所困。尽管他的几个朋友开玩笑说钱应该花在年轻的时候，但他知道现在存上几英镑未来就会值更多钱。但办理养老保险需要很多文书工作，有点麻烦，也不是今天就必须要做的事情。毕竟退休是许多年以后的事。他脑海里这么想：“这事我明天或者下个星期再做也不迟。”毕竟，这周有点儿忙。

2012年，发生了一件事。约翰的老板写信给他，说由于法律条文做了一个小修改，员工现在会自动加入公司提供的养老金计划，除非他明确表示自己不愿意加入。如果他不想加入这项计划，那也很简单，他只需要在一个月內提出他要退出该计划，他会在两年內收到另一个提示。默认选项改变了：原先约翰必须选择是否加入养老金计划（选择加入），现在则是选择是否自动退出公司的养老金计划（选择退出）。约翰读了信件，就这一新安排跟公司领导简短谈了一下，然后就如释重负了。他不需要做任何事，他的养老金就缴纳了。

不止约翰一个人如此。6个月內，仅大型的英国企业就有100万个新

储户开始缴纳养老金。简言之，90%以上的合格工人没有选择退出养老金计划。大公司雇员的养老金储蓄比例从60%（在这里徘徊了几十年）增长到了80%（现在还不符合养老金缴纳资格的雇员拉低了百分比，比如那些还处在延长休假中的工人）。到2015年初，这次默认选项的改变使得英国多了500多万名开始缴纳养老金的工人。¹

简单助推手段的力量——改变默认选项

这个惊人的结果说明了简单的助推手段改变行为的力量，并解决了一代又一代政策制定者没有解决的政策问题。半个多世纪以来，大西洋两岸的政策制定者们都在试图解决如何让更多人缴纳养老金的问题。尽管补贴已经超过数百亿——英国每年超过200亿英镑（约300亿美元）、美国超过1 000亿美元——然而数百万人还是不愿意缴纳养老金。这足以让许多专家得出结论：盎格鲁-撒克逊文化对待储蓄有一种根深蒂固的态度——我们只是喜欢把钱花在当下。²

大西洋两岸几十年来主要利用慷慨的税收减免和补贴来鼓励人们储蓄。然而，正如一位著名经济学家说的，许多人都继续“把钱留在桌子上”。³根据哈佛杰出经济学家拉吉·切迪最新的分析，类似税收补贴的效率非常低下。他用欧洲数据做的分析表明，每多拿出1美元的纳税人补贴用来鼓励人们缴纳养老金，只会让人们增加1美分的养老金储蓄。这些巨额补贴的主要作用就是鼓励少数精明的储户（也许有15%）把他们的投资纳入最有效的税收方案中。相比之下，改变默认选项，让储蓄者“选择退出”之后，养老金储蓄一夜之间就有了大幅增加——而且几乎不会影响其他方面的储蓄。

改变默认选项也让“金融教育”相形见绌。戴维·莱布森、什洛莫·贝纳茨和其他行为经济学家所做的大量研究表明，金融教育——尽管行业

内和一些政治家经常为之呼吁——起到的作用仍旧微乎其微。比如储蓄研讨会，让与会者感觉自己的知识更丰富了，并打算储蓄更多的钱。然而，与会者高涨的储蓄意图通常无法增加实际储蓄额。相比之下，改变默认选项——让人们选择退出未来储蓄计划，而不是选择加入——却对中长期储蓄行为有着深远的影响。

不过，仅仅因为更改默认选项奏效，就认为这是人们真正想要的吗？大西洋两岸的政策制定者们非常担心很多民众会反对这个让自己自动登记缴纳养老金的想法。哈佛大学经济学教授戴维·莱布森解释说：“事情不是这样的。”他是学院派经济学家中少有的特别优秀同时也很理解我们的人。他说：“这种改革特别受欢迎。美国的调查数据表明，90%的工人在经历养老金改革后仍然支持改革。虽然少数人选择退出，但七成以上的人仍然认为‘选择退出’比‘选择加入’更合理。”⁴

改变默认选项非常有效，能让储户自动加入养老金储蓄计划。这表明如果让人们便捷地去做他们愿意做的事情，通常会取得好的结果。

如果你想推广什么，就让它简单点

“如果你想推广什么，就让它简单点。”这已经成为理查德·塞勒最喜欢的格言之一。一届又一届的部长都面临着一个又一个政策挑战——但问题还是没有得到解决。如果想让民众做些什么——纳税、回收垃圾，或者雇用额外的员工——“简单”就是一个好的开始。

如此简单明了，几乎不需要再说什么。然而，世界各国的政府和学者们在了解这个最基本行为准则的重要性时却显得非常迟缓。

可以用一个经济学术语来解释这个简单的概念：摩擦成本。这个术语是从物理学借用过来的，有助于解释为什么“完美”模型所做的预测与

混乱的现实世界观察之间存在着巨大差距。对于那些学习过物理学的人来说，他们对“计算时忽略摩擦影响”这句话应该很熟悉。经济学家已做了类似的简化处理，让这个世界更容易纳入这些数学模型之中。

但对于现实世界中的各种人、事以及官僚机构，摩擦成本却不能忽略不计。这就像用力在桌面上推重物，由于摩擦力的缘故，重物会很快停止运动。人类做事的动力也会在遇到麻烦时消失。因此本章开始时的约翰真心想要缴纳养老金，拿到政府的补贴。他没有抽出时间去做是因为这件事费时费力，接下来一小时或一天的工作对他来说更有吸引力，也更紧迫。摩擦成本不是一个次要问题。相反，它经常决定事情是否会发生，比如石头是否会滚下山坡，或者政策的成败。

从偷摩托车到自杀——摩擦的力量

1980年，德意志联邦共和国（西德）对骑摩托车不戴头盔的人采取了当场罚款的措施。这么做的主要目的是防止车主头部受伤，但在完全不同的领域（盗窃）产生了意想不到且极富戏剧性的效果：实施罚款后，摩托车盗窃率下降了60%，且在之后的几年里一直在下降。⁵

你可能认为一个人如果想偷摩托车，那么上述规定对他不会有太大影响：他们只需要记得偷摩托车的时候戴着头盔或偷一只头盔就可以了。但是大多数罪犯并没有这样做。戴头盔是件麻烦事，而且偷窃还需要事先谋划。车主停车后通常会带走头盔，不会留在车上。简言之，戴头盔这一要求增加了偷摩托车过程中的摩擦力，从而带来了极富戏剧性的结果。

犯罪学家帕特·梅休和他的同事对这个影响做了研究，并对小偷们是否转向其他形式的犯罪做了调查。他们确实发现了汽车和自行车偷盗率微增的证据，但远没有10万起摩托车盗窃案件那么多。这也不是德国

特有的现象：他们在其他地方也记录了类似案件减少的情况。1988—1990年，政府要求戴头盔后，美国得克萨斯州的摩托车盗窃率降低了44%；20世纪70年代，英国和荷兰的盗窃率减少了1/3。⁶

摩擦或麻烦的重大影响并不局限于小偷，还有我们在这一章开始提到的未来养老金的缴纳者。人类总是倾向于采取最省力的办法，在逛公园时走直道，在决定看什么电视、吃什么饭时同样如此。试着在办公室或在家里放一些水果，看看最后会剩下哪些水果呢？很可能剩下的是橙子。因为与苹果或香蕉相比，橙子吃起来更麻烦。

即便是人生中最重要决定，也会受摩擦成本的影响。你可以轻易地了解为何果盘里会剩下橙子，甚至知道工人嫌填表麻烦可能永远不会去缴纳养老金。那么人生的最终决定——结束生命的方式也会受摩擦成本的影响吗？

20世纪60年代初，英格兰和威尔士的自杀率开始下降。这并不像每年的利率波动那么明显，所以没有引起太多的关注。但从1963年开始，男性和女性的自杀率连续7年下降。不到10年，自杀率下降了30%左右。这是自由恋爱的美好结果吗？如果是这样，为什么同一时期其他国家没有出现这种趋势呢？到底发生了什么？

研究人员对自杀方式展开研究，之后发现了其中的原因。⁷原来，是一种特殊的自杀方式导致了自杀率的下降：一氧化碳中毒。20世纪60年代早期，英国最常见的一种自杀方式就是一氧化碳中毒——打开煤气之后把头放在炉灶里，燃气里的一氧化碳气体就会无声无息地致人死亡。但60年代初，英国北海沿岸发现天然气之后，人们使用的燃气就发生了改变。与之前从煤炭中提取的气体相比，北海岸的天然气中一氧化碳的含量要低得多。把头放在炉灶里吸入这种看似一样的北海天然气（一氧化碳没有气味）可能会头痛——可能会让厨房爆炸——但不太可能致死。

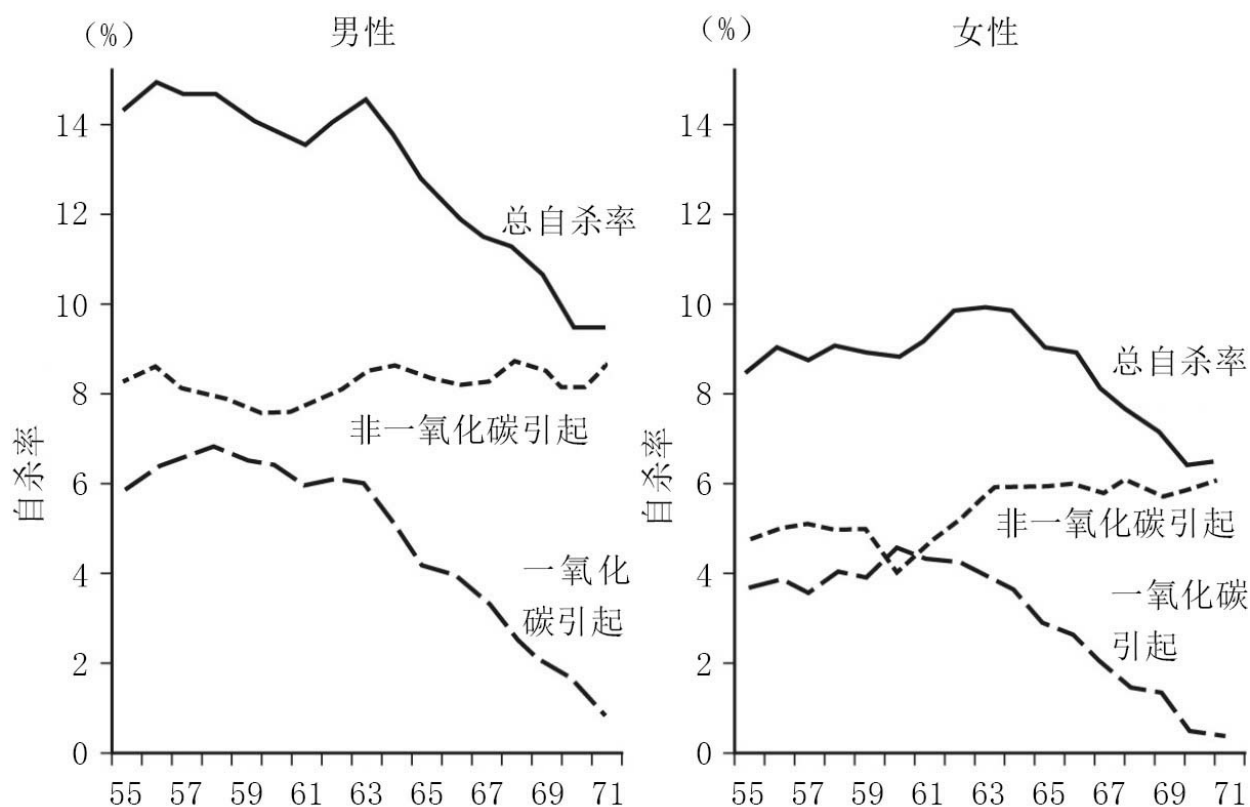


图3-1 1955—1971年英格兰和威尔士每10万人的自杀趋势

发现把头放在炉灶里闻燃气不起作用之后，那你可能还会想到跳楼及其他多种自杀方式，并没有打消继续结束生命的念头。我们从图3-1的自杀趋势中可以清楚地看到，还有一些可怜人——主要是女性——确实找到了结束自己生命的其他方法。但靠一氧化碳自杀的方法失效后，带来的结果就是总体自杀率下降了：大多数用燃气自杀的人并没有继续选择其他自杀方式。

即便付出的额外努力或麻烦很小，摩擦成本通常也要比决策者和公民所认为的重要得多。

简化，减少麻烦，利用摩擦成本

我们已经看到，麻烦和摩擦成本对行为有重大影响。这个简单的道

理给许多政策干预提供了解决方案。不仅如此，很多公司也在采用，甚至滥用这个办法。企业尽可能让签约过程变得简单：客户将得到一部手机，10天内免费试用新产品，或者把新车开出展厅。也就是说，当谈到分期付款或重新续约的时候，他们会努力确保程序便捷简单。但如果你不确定是否满意，想试用产品后再考虑要不要在免费试用期反悔，或者想退还产品、终止合约，你就大错特错了，摩擦成本要比预期大得多。

作为一个现代消费者，你肯定会识别出这种促销手段，但它们仍然奏效。例如，我的副手欧文·瑟维斯特别讨厌那种一旦消费者购买之后就可以退还部分现金的特价优惠手段。作为一个意志坚定、崇尚节俭的人，他对一些上述手段进行过试验。简单来说，退钱过程的摩擦成本太大。行为学告诉我们，很小的摩擦成本也会让我们知难而退。考虑到退钱过程中的摩擦成本，零售商或制造商可以在票价上提供巨大折扣。事实上，大多数人都不会要求退款，尽管退钱是说服我们购买产品的手段之一。

企业也可以以消费者认可的方式利用摩擦成本。例如，药房可以让病人买药变得更简单，可以依照医生的处方在药吃完之前给病人邮寄一批新药。这可以给病人和医生省去许多麻烦，病人不必去找医生开新处方。这样做也节省了数千万英镑的费用。

在下一章，我们会谈到代表消费者利益的政府和监管机构应该如何应对摩擦成本（无论好还是坏），现在我们先了解一下基本规则。如果你想推广某个特定行为，就简化它。反之，就让它更加复杂。

奇怪的是，许多政策干预和商业干预都在沟通这第一步，也是最基本的一步上栽了跟头。如果要颁布一项公众不了解的法律，政府可以开展公益活动或信息普及活动，以此向公众介绍该法律。如果受众接受的信息量太大且晦涩难懂，那就不要期望带来多大影响。因此，最基本的简化原则就是要保证信息、消息或要求简单易懂，一目了然。

政府或大企业在最近一次寄给你的信函上是否清楚地表达了它们要说的内容以及要求你做的事情呢？或是读了三遍之后你还是不清楚？如果它们要求你支付账单，那么支付方式清晰明了，还是被湮没在有好多地址和电话的信件背面？

许多人认为这些细节微不足道，不是高级政府官员或商业首脑应该操心的问题。但他们应该关心这些问题，因为这些细节的影响很大。实验研究表明，简单易读的信息不仅容易理解，也更可信。一个简单的例子就能解释这个问题——受众们更愿意相信字体加粗后的文字。

与收信的许多公民和企业一样，行为洞察力小组收到的许多官方信件看上去像是由律师委员会或者技术管理员写的（一般都是）。例如，有关罚款的信函经常会使用法庭语言，即便我查阅拼写检查工具也不认识“扣押”这样的词，更不用说其他人了。

我们用实验的方法测试了简化信件、短信和网站的影响。实验表明，和此前的信件相比，语言简洁、要求简单明了的征税信效果要好2~3倍。一般来说，我们认为“少即是多”。例如，我们发现政府机构减少邮件文本内容后，企业为获得更多信息而回复邮件的点击率增加了40%~60%。同样地，我们发现网站登录页面简化后，戒烟网、青年技能和就业项目网的注册量出现了大幅增加。

即便有了这些证据，我们并非总能说服有关部门进行简化和整理。在一个案例中，为了改动信上的一个字母我们游说了三年（我们始终坚持不懈），尽管这封信每年要发送给800万~1 200万人。他们给的理由显得堂而皇之——这种准法律措辞形式实际上是在立法中规定的。更为常见的问题是，陈旧的信息技术系统很难变动，且价格昂贵，有时因为与供应商的合同问题，任何变动都极其昂贵。当然，政治有时是最大的障碍，部门与政府核心的拉锯战，使得他们没心情来履行行为洞察力小组的要求。

“思维空间”报告作者之一的多姆·金，现在是帝国理工学院的一名外科医生，他发现医院里经常会出现这类医疗失误。相比做一辈子手术，他觉得减少频发的医疗失误可以拯救更多生命。依靠行为洞察力小组的少量人力、物力支持，多姆重新设计了医院的病人资料表，让其他医务人员能更容易读懂医生的书写，特别是他们的医疗处方，从而减少医疗失误。新的资料表看上去更像是去往某个国家时在边境管制处填写的表格——一个表格框内只允许填写一个字母或数字，而且以圈出答案的形式回答标准问题（见图3-2）。资料表的每一页上都能看到病人的名字，这样就不会因为粗心而填错信息了。

REGULAR PRESCRIPTIONS															Date:									
MEDICINE (Approved name)															10 CSMH X CS									
EXAMPLE															08									
D O S E microgram mg g units Other															12 CS OG CS									
OD BD TDS QDS Other Route PO															18 MH OG MH									
Name A. Doctor Signature Bleep 4528															22									
New ☒ Start date 31/03 Additional information After food															Pharmacist Initials A. Name									

图3-2 简化医生笔迹可以减少医疗失误

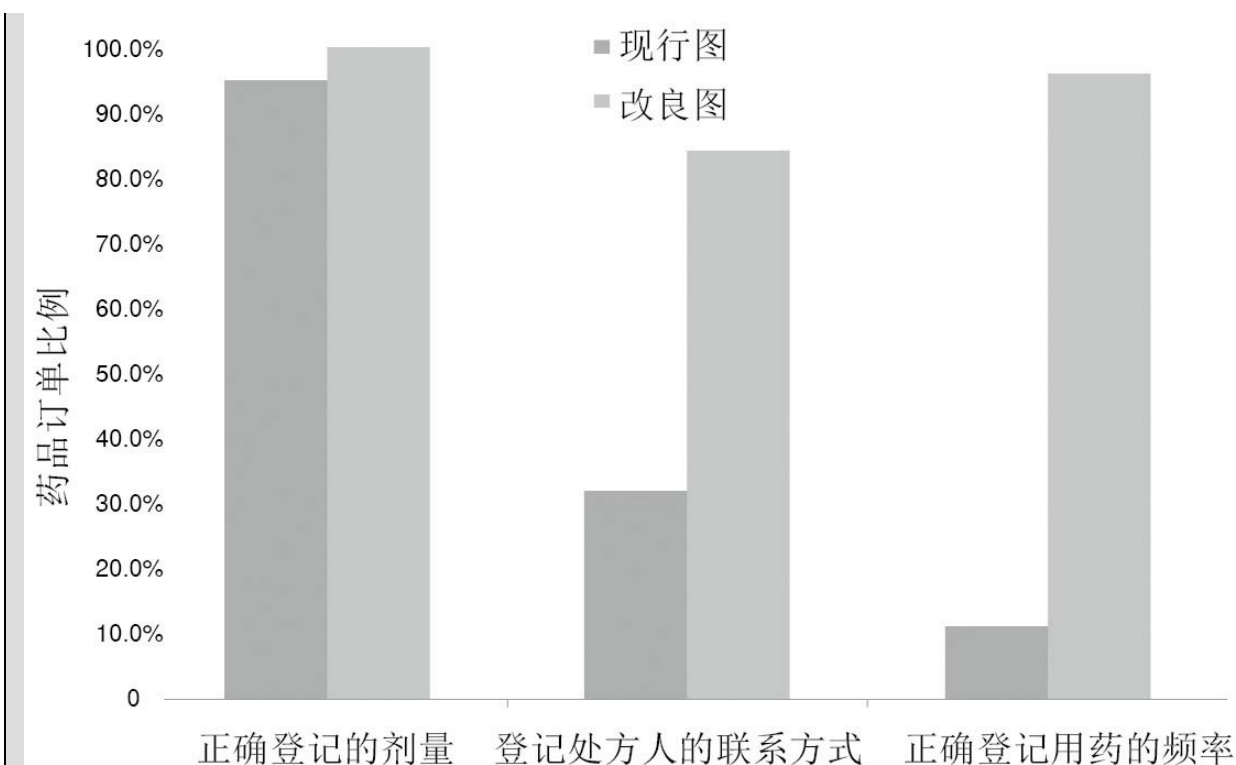


图3-3 在对比实验中，对两家医院新旧资料表的检查内容包括误读（如误读药物或剂量）及缺失信息或不可读信息（如医生的名字，以防有人需要检查或澄清）两项内容。结果表明，新资料表对信息准确性有很大的促进

简化信息和交流的下一步是简化流程。改变默认选项来简化流程（就像养老金改革中的默认退出）是更广范围内干预措施的例子，其主要目的是减少行政审批和文件处理的麻烦。减少文书处理是卡斯·桑斯坦在白宫后期的核心工作，每年能为美国人节省数十亿小时的时间。⁸行为洞察力小组和其他团队证明，减少麻烦带来的好处并不仅限于节省时间和减少愤怒。

另一个常见的干预例子就是美国大学申请预填表。⁹低收入家庭的孩子到了上大学的年龄，可以免费填写大学申请预填表，表上需要填写纳税和收入信息。研究发现，花不了几分钟和几美元就能填好的表格使得低收入家庭孩子的大学录取率提高了1/4左右（达到34%~42%），奖学金获得比例增加了1/3。研究人员还发现，政府回复提供的标准信息一点儿用处也没有。很显然，干预的性价比很高：大量表格都可以预填

写，所花费的成本只相当于一份高额的新奖学金或拓展方案的成本。

我们在行为洞察力小组的工作很快就教会了我们如何利用摩擦成本。即便很小的麻烦也会带来重大影响。比如，纳税者可以在税务部门——英国税务海关总署的一封征税信上找到一个网址，登录之后可以在线填写纳税表。收信人输入网址、敲击回车键之后就进入了英国税务海关总署的网页，上面有清晰的纳税表。只需要单击一下链接进入表格，并填写完成。结果表明，只有不到1/5的收信人填写了表格，并缴纳了税款。我们针对这个小改变做了试验。试验比较了以往信件上的纳税表与网页链接的纳税表的不同效果。改变后的信件需要多打印额外的纳税表，但省了单击链接那一步。结果呢？回信人当中，填写了纳税表的人数增加了22%。[10](#)

当然，纳税表也能预填就更好了。只是简单地省略了“单击链接”就能让填表数量增加20%以上，你可以想象出预填大量个人信息会带来何种影响。确实，许多税务机构都在对此展开学习，发掘技术的作用。我们需要重新设计能为纳税人做更多工作的税收系统。我们与税收机构的看法不同。在我们看来，很多人之所以骗税、逃税，是因为他们认为纳税表晦涩难懂，还有更重要的事情等着他们去做呢。

除了纸面上的，还有很多其他类型的麻烦和摩擦。一个简单到不用动脑的做法就能够拯救地球，至少从能源节约方面看，能减少排放并为民众省钱。在寒冷国家鼓励民众给阁楼隔热就是一个典型的例子。未隔热的阁楼产生的热量损失约占总热量损失的25%，还有30%~45%的热量是通过无隔热层的墙壁散发掉的。给阁楼隔热，或者添加空心砖隔热材料的成本只有几百英镑或美元，但即刻就能减少供暖费用。同样地，这对户主来说也是很简单的事：阁楼隔热的投资回收期一般是1~2年，加空心砖隔热材料是1~4年，这取决于房子的类型。从财务角度来看，投

资者每年会收回投资额的25%~100%，怎么看都很划算。

许多国家的政府已经花费了数十亿补贴来鼓励民众隔热。即便这样，还是有很多人没有对房屋做隔热处理，而且英国的能源部门还在继续申请更多的财政补贴，这让人很费解。财政补贴带来的回报又能有多少？在研究这个问题的时候，我们与一些家庭进行了探讨，我们认为问题的根源不在于钱，而是因为麻烦。确切地说，民众只要一想到清理阁楼杂物就觉得害怕。

为了验证是否真是这样，正如在前言中简短提到的，我们做了一个传单试验，传单上印着商家给伦敦各区的家庭所提供的三项服务：

（1）以合理价格给房屋做隔热处理。

（2）如果你的任何邻居也预订了隔热处理服务，那么您会享受大的折扣。（这样，商家来一趟能安装好几家，节省了成本；而且邻居做了隔热处理后，其他住户也更愿意这样做。）

（3）家庭隔热服务还附加了阁楼清理服务，但要额外加钱。

从方法论角度来看，这不是一个完美的试验。不同的传单在相似却不同的地方散发，因此试验不是完全随机的，且参与的总人数较少。尽管如此，效果仍然很明显。相比之下，提供额外折扣的做法几乎没什么作用。虽然人们肯定喜欢这个想法，但是隔热处理的家庭数量几乎没什么增长。从统计学角度来讲，这并没什么意义。相比之下，尽管清理阁楼需要花上几百英镑，但是接受这项服务的家庭达到了原先做隔热处理的家庭的3倍。

这不是成本的问题。后来免费提供阁楼清理后，吸引了更多人（是最初人数的5倍左右）。实验强有力地证明，对没有做隔热处理的家庭来说，价格不是障碍，而是他们无法面对清理阁楼的麻烦。这对那些未

认清政策障碍、只顾申请更多财政补贴的部门，无疑是一个重要提示。

在道路上设置减速带

有时解决问题的答案就是加大摩擦——至少在我们试着鼓励人们不要做某事，或者停下来想一想以后可能会后悔的事的时候。生活中做出的许多决定都是基于我们大脑的“系统1”，或者叫大脑的自驾系统，关于这一点丹尼尔·卡尼曼早就揭示出来了。在某些情况下，“助推人”的作用可能只是通过设置道路减速带，以激活大脑的“系统2”，让他们积极反馈。[\[1\]](#)

事实上，设置道路减速带不仅仅是一个比喻。减速带（英国称之为“睡觉的警察”）表面高低不平，并设置在交叉路口，目的是让粗心的司机路过居民区或拥挤路口时减速或提高注意力。

类似减速带的其他例子还包括：给金融产品引入强制冷却期；在商店提供的预付信用卡和人们使用信用卡之间延迟一段时间（哪怕只有30分钟）；在赌博机用了一段时间后暂停一下，检查赌博者的行为；在一段时间内只允许香烟在柜台出售……

就连我们前面看到的自杀也受到简单行为的影响。自杀率大幅降低是一氧化碳含量偶然改变造成的，但我们可以利用这些知识去进行刻意改变，从而降低自杀率。例如，一些国家为了限制购买对乙酰氨基片和每日服用的类似药剂，出台了相关法律。虽然法律不能限制买家分别进入多家药店购买更多药剂，但在英国，这种方式已经使得每天通过吞食对乙酰氨基片自杀的案例减少了70%，吞食对乙酰氨基片案例减少了42%，由于对乙酰氨基片的破坏而移植肝脏的案例减少了61%。[11](#)同样地，证据表明，弹出式药品包装比简单的瓶装更能降低自杀率，因为弹出式包装一次只能取出一片药片。小的摩擦成本并不总是坏事。

结论：助推的本质就是简化

奇怪的是，早期许多研究行为、普及心理学的专家都对日常生活中的麻烦和摩擦不是很感兴趣。¹²也许是因为看起来太明显了。尽管该领域的一些领军人物早就对此有了记载，但有时我们却忽略了它们的重要性。¹³

至少，值得注意的是，我们周围的世界和我们自己的行为一直围绕着“简化”原则。成为健身房会员或订阅一份杂志是很容易的事。相反，取消会员或停止订阅则需要大费工夫，尽管“原则上”看起来很简单（至少在你加入时很简单）。同样地，你走进一家商店，签一份新的手机合同，立马就能拥有手机；但当你想要终止合同，并转让手机号码，你就不得不耽误一个小时的时间……

企业、政府和居民可以用增加摩擦成本的方法达到目的，通过强化目标显著降低犯罪率。我们可能觉得关窗户或者换大锁能减少盗窃是很不可思议的：如果盗贼想进屋，他们肯定会带打破窗户玻璃的工具，或者用一根撬棍把门撬开。这些推断很合理，但证据表明关窗户或者换大锁的作用非常明显。飞机上的耳机音频接口与生活中常用的不同——我确定你没有打算要带走耳机，但如果脑海里出现过这个想法，你看了接口后就会觉得太麻烦而打消念头。

一部分是出于演化，一部分是出于设计，商业世界要么用消除摩擦成本的方法，要么用增加摩擦成本的方法来影响我们的行为。但我们也可以把这些方法用在自己身上。你喜欢在家里放巧克力，但是又害怕会吃得太多。你可以把巧克力放在架子上的容器里，这样你必须够到架子并打开容器之后才能拿到。换句话说，你可以在家里放巧克力，但要确保故意添加一些摩擦成本。如果你想要存钱，可以考虑办理一个定期转到另一个账户的业务。你在这个账户只有一张银行卡，把钱转进来之后，取钱就没那么方便了。这样增加了摩擦成本，更有利于把钱存住。

这也适用于政策的制定。政策制定者永远不要忘记问一个问题——“我们可以更简化吗？”这对设计税收或卫生系统表格的管理人员来说可能有点难，但肯定会收到成效。彻底取消表格就更好了。简化一切，去掉摩擦。在额外支出10亿或20亿财政补贴之前，一定要先把事情简化。

[\[1\]](#) 丹尼尔·卡尼曼在其著作《思考，快与慢》中提到了快思考和慢思考的概念，心理学家基恩·斯坦诺维奇和理查德·韦斯特称之为“系统1”和“系统2”。系统1的运行是无意识且快速的，大脑处于自主控制状态；系统2则将注意力转移到需要费脑力的大脑活动上来，其运行通常与行为、选择、专注等主观体验相关联。——编者注

第4章 吸引力

你即将走进超市。这虽然不是你最喜欢的事情，但你肯定从购物中得到过乐趣。回想一下，你进超市绝不仅仅是购买必需品。超市可能对你没有吸引力，但现代超市绝对是行为工程学的杰作，特别是行为原则。

在你进超市之前，脑海里就满是你对超市的印象——新鲜和饥饿感。虽然你自己弄不清楚，但你进门之前就能清晰地感受到新鲜果蔬弥漫的绿色。当你推起购物车朝一排排绿色商品走去，你肯定会看到那些啤酒。看上去是在比较价格，但心里早就觉得这些啤酒很划算了。购物车足以放下整箱啤酒，根本不会压到刚买的新鲜水果。你买的蔬菜和水果绿得发亮，有的甚至事先洗过（不是因为表面有泥土）；胡萝卜、黄瓜和西蓝花放在一起让你想起小时候给蔬菜分类的情景。现在，各种颜色的水果堆在一起，映衬得彼此更美了。当你把它们放进购物车的时候，你的眼睛也在发光，你感受到了健康的颜色。

沿着通道最后走到收银台，你发现购物车已经被你装满了。排队付款的人不多——前面只有一个人。一份杂志吸引了你的眼球。杂志封面上小甜甜布兰妮的照片太丑了。嗯？上面还有皇室宝宝吗？买了。呃，对了，还得买点口香糖。确实需要。讨厌午餐后说话的时候口腔有异味。其实，你本来只想买几样东西的……

“斯巴达克斯”来到了唐宁街

在唐宁街研讨会举行之前，我没见过“斯巴达克斯”。我的孩子早就在电视上看过他的节目。他穿着干练的灰色西装，看起来跟电视里的角色不太一样，但即便这样，也掩盖不住他发达的肌肉、灵活的动作——要是他参加欧洲体操比赛，夺冠肯定不止一次。



图4-1 马格努斯·谢温格扮演的“斯巴达克斯”造型（照片由丹尼尔·C.格里普斯提供）

我们的团队成员马伦·阿什福德有很强大的营销背景，他认为我们可以从“斯巴达克斯”的节目中学到一些从公共卫生资料中找不到的知识。“斯巴达克斯”的真名叫马格努斯·谢温格，他是电视节目《慵懒镇》的核心角色，这档节目是由他创作并主演的。节目主旨很简单：创办一档针对儿童的娱乐节目，让健康的生活方式变得有趣起来。

节目中的孩子们不断地运动，也带动家里坐在沙发上的孩子们活动起来，保持健康与灵活。节目中的孩子们可以从“运动糖果”（水果和蔬菜）中获得能量。你可以想象这样一个场景：孩子们跑来跑去，伸展着手臂，手里拿着胡萝卜，嘴里嚼着苹果。“斯巴达克斯”生活中的任务就是要打败那些沉浸在自己游戏中的营销人员——让健康生活方式变得有趣，有吸引力，至少看起来很自然。我不确定唐宁街的餐厅里是否播出

过这类节目。

马格努斯知道自己阻力重重。在一个节目片段中，他与成年人在超市做有趣的实验。成年人有两分钟的时间用健康食品把购物车塞满，能装多少装多少，装到购物车里的健康食品可以免费拿走。他们冲出通道，往购物车里塞东西。但没过一会儿，他们就阻止了自己，然后把自己认为不健康的食物放回原处。两分钟后，购物车接受检查。只有少数人的购物车装满了，许多人的购物车里还装着一些明显不健康的食物。

然后成年人又再次完成这个任务，这次加大了难度。他们得蒙上眼睛。这次的目标是两分钟内往购物车里放不健康的食物。显然，成年人对此十分擅长，大多数购物车都满载而归，有的甚至提前就装满了。

马格努斯认为，不健康的食物对我们有很大吸引力，容易导致不健康的生活方式。从学术角度讲，我们生活在一个“致肥环境”中，这个术语的广泛使用主要归功于公共卫生专家博伊德·斯温伯恩。在下一章中，我们会看到更广泛的影响，但现在我们先对吸引力做一个简单的解析。

吸引力的两个方面

每一个超市的通道两侧摆放的商品都能体现出吸引力的两个基本因素。

首先，这个东西一定要吸引你的注意力。你的大脑每秒钟会收到成千上万个信号，比如：你要参加哪一个团体？什么重要，什么只是噪声？哪些产品、信件和邮件需要置顶，而且必须回复？认知心理学家用“注意焦点”这个术语来概括思维可以有意识地只关注或参与到大范围刺激下的狭窄领域中这种情况。在注意焦点这个小领域中，我们用大脑把一系列复杂的信息整合起来，比如你现在把页面上的这些形状变成单

词、句子，并提取其意思。你这么做时，眼睛还能看到整个页面，确切地说是焦点以外的大部分空间。但对焦点以外的空间，你的眼睛只能起到“监控”的作用——你能注意到灯光闪烁或东西移动，但这不属于有意识的注意。来示范一下吧，扫视前面的一页，看看能否找到一个三角形。找到了吧？它是不是很快就吸引住了你的眼球？这是因为大脑在寻找简单属性的时候能高效地扫视整个页面。但在寻找特定词汇，比如“好”这个词的时候，你必须动用注意焦点，一段一段地找这个词。

超市已经学会把水果和蔬菜以对立色的形式放置——比如红色搭配绿色——这样会很显眼。事实上，这也体现了进化的神奇：与一个尚未成熟的绿果相比，成熟水果的鲜亮颜色更能吸引我们的注意力，这样植物得以传播种子，我们灵长类祖先也吃到了成熟的水果。同样，大多数超市都学会了确保新鲜水果和色彩鲜艳的蔬菜的“最佳果蔬搭配”在你走进商店之前就吸引你的眼球，调用大脑的无意识焦点来吸引你，这样发现好的食物时你就会往购物车里塞。如果你想影响行为，那就需要做类似的事情：在你有机会说服或鼓励他人之前，先引起他们的注意或让他们简单参与其中。

其次，如果一个信号、产品或选择成功取得突破，如何对它进行评估呢？它们会归为何类——是，否，或者可能？我喜欢它吗？我们大脑的反应非常迅速，会在不知不觉中根据几个关键维度对人和事做出评估。

苏珊·菲克斯是社会认知领域的权威专家。她记录了人们如何对事情和其他人进行即时分类，主要根据积极或消极的情绪反应（态度温和或冷淡）和能力这两个关键维度。这些反应深深根植于我们的进化发展之中，引导我们对威胁和机会做出判断。例如，你看到一位老年人，感觉他态度温和并且没什么能力。他对你来说不是威胁，你甚至可能会帮助他。无家可归且手里拿着空罐子的人可能也没什么能力，但可能会引起你消极的情绪反应。一方面，看到态度温和而且能力出众的同事，你

可能会认为他能够帮助你。另一方面，看到能力出众却态度冷淡的同事，你的反应就可能完全不同，大脑会警告你他是你的竞争对手，会对你构成威胁。苏珊·菲克斯证实，相同的快速反应还出现在与不同团体、种族的接触中。

当你看到一件东西或一件产品的时候，也会出现这些反应。例如，看到一辆老式菲亚特汽车，也许你会觉得很“温暖”，觉得它很可爱，但不会觉得它特别上档次。而奔驰虽然给你一种高冷的感觉，但你可能觉得它很上档次。这些快速反应让我们对大脑如何看待世界有了初步了解。精明的广告商自然也熟知这些反应，它们努力调整产品的特性和彼此之间的联系，最终让我们认同这些产品。例如，它们会把产品与你头脑中积极的事物联系起来，比如把想要卖出的产品与一位电影明星或一张美丽的面孔联系在一起。



图4-2 为了激励市民运动，墨尔本市维克健康中心出资主办了一场盛大的南十字火车站楼梯刷漆活动，这里每天来来往往的乘客大约有80万名。这项活动使得上下班高峰期通过楼梯的人数增加了25%，其他时间则增加了140%。遗憾的是，这项活动只持续了一个月（2014年8月）。紧随其后的是一张广受欢迎的饮料巨幅图片（照片由墨尔本市政府提供）

你甚至可以把同样的方法运用到自己身上。想让自己得到更多锻炼吗？不要只做家务，或者做你认为“应该”做的事情。你应该试着在锻炼中融入自己喜欢的东西。可以选择与朋友散步，或者选择能看到美丽风景的慢跑或骑自行车。研究表明，只要以感受外面世界和亲近自然的形式呈现（不是以身体健康为由头），孩子们就更容易参与到运动中并坚持下去。你可能会发现这对你也有用。

超市和商店的很多地方都会吸引我们的注意。有些非常明显，比如明亮的标志和标签。但有些却很微妙，比如红绿搭配、蓝黄搭配会让商品更明亮、更引人注目。味道、采光和位置都会影响我们的注意力。例如，放置在过道末端的商品会引起我们的注意。这是因为我们在转弯的时候，眼睛会自然地扫视到它们。把不含酒精的饮料放在超市过道末端会增加52%~114%的销售量，而酒精饮料则会增加23%~46%。¹这与不含酒精饮料降价22%~62%之后增加的销售量是一样的——难怪生产商会在过道末端的关键位置支付可观的费用。这样不仅增加销售量，而且持续时间长。而临时促销只能带来持续6个月的消费增长。²

个性化是另一个能吸引注意力的简单方法。正如前面提到的，早在20世纪50年代，人们就倾向于听见别人提到自己的名字，即便是在一个嘈杂的房间内（这就是所谓的“鸡尾酒会效应”）。这也是营销人员要把你的名字放在他们发给你的信件和电子邮件中的原因。

注意、突出和个性化：纳税与缴罚款

政府部门也运用了这些吸引注意力的手段。你可以在两次世界大战的宣传和招募海报中看到这些手段，比如在1914年的英国海报上，基钦纳勋爵瞪着眼睛、手指正指向你，上面还写着“英国需要你”。在大西洋西岸，美国的海报上印着姿势与基钦纳勋爵几乎相同的山姆大叔的形象，并宣称：“我想让你加入美国军队！”这些口号可能有语法问题，但

这些形象却深入人心达一个世纪之久。这种助推手段（两张海报都在招募志愿者）或者呼吁行动要想取得成效，首先需要吸引我们的注意：两张海报里，“你”这个单词都是大写的；海报人物都在凝视并伸出手指，这些都可能吸引我们的注意。然而，我们还不清楚这些海报如何体现吸引的第二个方面（潜在条件的吸引力）的有效性。比起死板的征兵命令，大西洋两岸的当代军事宣传更关注冒险和刺激的机会，这样效果会更显著（至少在现代人看来）。

一个依赖“吸引”原则的简单例子出现在行为洞察力小组、英国税务海关总署联合进行的一项实验中。与其他国家一样，英国的医生和其他公共服务职业从业人员也有两种收入来源。就医生而言，他们的主要工资来源于医院或诊所，但许多医生经常接私活挣外快。税款直接从他们的工资中扣除（简单！），但是，对任何职业的额外收益，当事人都应该进行纳税申报。正如大家所知，申报的人很少。

在这项实验中，我们对给样本医生寄出的不同信件所得到的回复以及后续纳税的有效性做了比较。从图4-3中可以看出，英国税务海关总署寄出的额外收益征税通用信件不是很有效，只有大约4%的人对信件做了回复。相比之下，一封专门针对医生和医护人员的额外收益征税信，却收到21%的回复。我们还用信件做了进一步测试，设计这些信件是为了吸引读者的注意并驱使他们采取具体行动。信中再次专门提到了医护人员（我们知道许多医生能赚外快），并且礼貌地指出，英国税务海关总署认为，他们未能回复之前的信件，是由于疏忽所致；如果这次再不回复，就会被视为主动逃税了。这封信的回复量增加了9倍。我们还用相似的方法对英国税务海关总署怀疑隐瞒收入的其他职业群体做了测试。我们发现，不仅来自医生的税收增长了，其他职业群体（如大家最爱的水管工）的税收也有类似的增长。

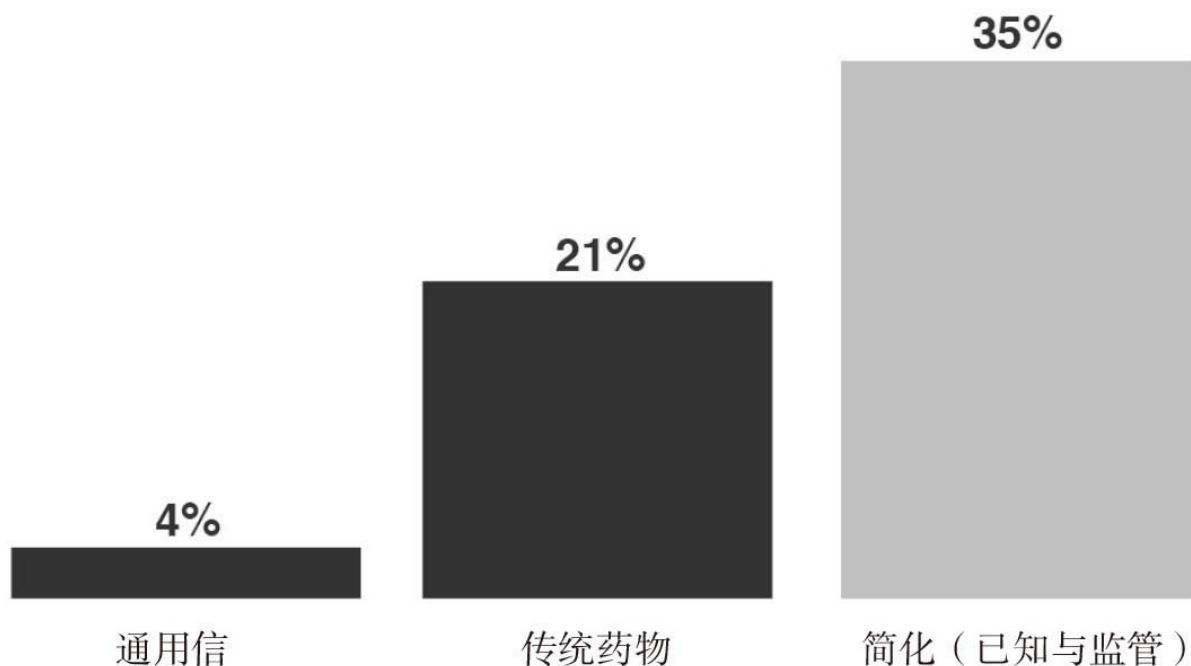


图4-3 向医生征收额外收益税的三种不同版本信件的回复率

我们发现，即便很简单的线索也可以产生重大影响。另一个实验由罗伊·加拉格尔在新南威尔士州的悉尼展开。他们用信件来提醒人们支付拖欠的交通罚款，信件顶部还贴上了印有红色字体的“现在支付”字样的邮票。这次实验使得税款支付率上升了14%~17%，每年多回收约1 000万美元税款。同样重要的是，这样可以每年为居民节约大概400万美元的额外罚款并使8 000份驾照免于被吊销或暂停的命运。据估计，每年还会节省大约8万美元的额外催税信的打印成本。实际上，这封信的内容并没有改变，但红色的关键字既吸引了人们的注意力，也促使他们采取行动，从而为他们自己，也为新南威尔士州节省了时间和金钱。

税务机构的关键任务就是让人们在第一时间打开信封。事实证明，官样的棕色信封不会总被放在公文盒内文件的最上方。我们采用了更多手段，比如一位来自爱尔兰的同事尝试在笔记上贴便利贴来吸引注意，我们打算更加系统地对这个假设进行测试。

我们寄出的5 000封英国税务海关总署信件，使用的是白色信封而

不是棕色信封，而且每一个信封上都写着“戴维（或其他相关名字），你真的需要打开这个信封”这样的个性化信息。新信封提高了信件回复率，税款回收率也从21.8%提高到26.0%，增加了4.2个百分点。5 000封这样的信确实需要点成本——事实上，英国税务海关总署本来对这笔额外花销持怀疑态度——但当它计算投资回报率时，却发现投资回报率竟然高达200%。我们也许没有必要在寄出的每一封信上都写上这些话，但这是对“每一个细节都很重要”的强大解释。

然而无论你的信封多漂亮，如果被压在一大堆文件下面，它就没什么效果了。在为英国法院服务署（官方称“女王陛下的法院及法庭服务署”）效力期间，我们对法警如何征收未付罚款以及在什么地方征收做了追踪调查。这是一项悲惨的工作，但是罗伊和他的团队与追款法警回来后做的一项调查显示，人们对自己欠款的反应之一居然是惊讶。他们之中十有八九都收到了催款信，但大部分信件都被习惯性地忽略了。事实上，他们门前通常会有成堆的未开封信件。难怪他们会感到惊讶。我们想知道是否还有其他方式可以在法警登门之前就引起人们的注意——每一个与此有关的人都急切地期待这种方式。

在运用助推方法时，我们通常的做法是每次只改变一点点。我们注意到一些特立独行的官员，他们做事有点异于常人。在法院服务署内，有一位征税官员曾总结出一个吸引纳税人注意并简单提示他们纳税的好方法：告诉他们法警要上门征税。他以发短信的方式告知纳税人。除了直觉，他没有任何真实证据来证明这样做的影响效果，只是一个人用法庭服务设备发短信而已。因此，我们与法院服务署一起对这个假设做了测试。我们在法警上门催款10天前就给一组随机样本的欠款人发送了一条简短的警示短信：如果还不补缴罚款，法警就会上门征收。我们把收到手机短信和纸质警告信的一组欠款人补缴的罚款与对照组做比较。事实证明，短信的效果十分显著，不仅使得补缴税款翻倍，免去了法警的麻烦，而且节省了很多资金，因为法警没收的物品只有极少能卖个好价钱。

我们还对内容有细微变化的短信做了测试。加入到期金额提醒的短信比之前的短信略胜一筹，但不太可靠（我们做了两次实验来验证效果）。但是在开头添加欠款人名字的短信则明显更有效，接收短信后补缴的欠款是对照组的3倍。³

最后，我们还对图片能否吸引人们的注意做了测试。之前在商界做的实验发现，添加照片可以产生重大影响：人们更容易接受印着一张微笑女性图片的贷款邀请函上的贷款报价。比起一个月贷款利率削减一个百分点，这样的贷款邀请函对男性更有效。⁴同样，比起干瘪的事实与数据，图片不仅能吸引人们的注意，对赈灾后续捐款也能起到巨大作用。一张儿童的照片通常会使捐款金额加倍。⁵

一直没缴汽车税的欠税人确实比较难处理。在英国，电子监控会捕捉到欠税人，并自动检查车辆牌照与汽车税纳税记录。大多数人在收到提示后会缴税，但少数人即便收到提示或接连几封催税信后仍不缴税。我们的任务是帮助那些一直不缴税的欠税人。助推手段或行为研究真的能帮助这些一直不缴税的欠税人吗？

我们尝试了两种方法。第一种，我们采用了标准方法，用直白的英语重写了信件的标题：“要么缴税，要么丢车。”标准信的意思就是这样，但语言更加委婉。这使得汽车税缴税率微微增加了2个百分点（税收增加了5%）。第二种方法中添加了交通摄像头拍摄的原始汽车照片。这种方法的效果更加明显，缴税率上升了9个百分点（税收增加了20%多）。发牌机构对此十分满意：因为纳税率几个百分点的增长可以转化成大量的税款。

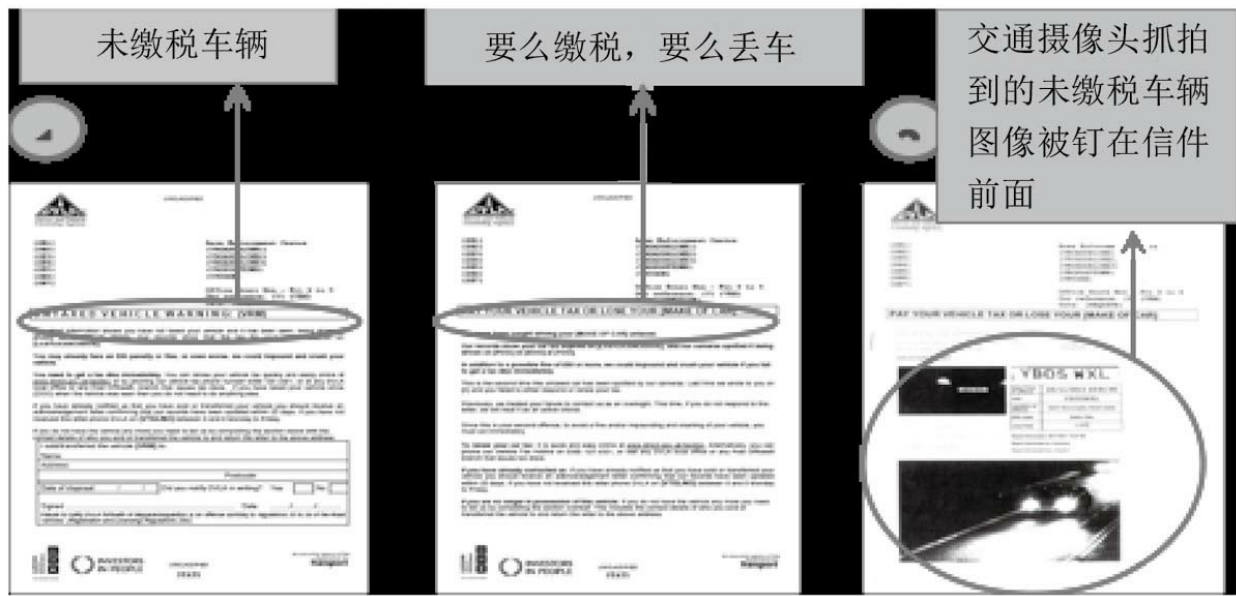


图4-4 给持续逃避汽车税者的三种不同版本的信

除了罚款和警告，还有其他东西能引起注意

政府有许多用于说服不情愿或健忘的公民改变行为的罚款和制裁方式。我们可能认为这些干预手段比助推手段来得粗暴。我们已经看到，助推手段搭配行为研究可以显著改善粗暴干预带来的后果。这种过于注重实用性的惩罚手段意味着，政府在很大程度上忽视了吸引人们注意并影响行为的其他方式。

把“吸引”作为罚款或制裁的替代方法的一个典型例子就是让司机减少超速行驶。仅在美国，每年就有1万多人死于和超速有关的交通事故，撇去人类灾难及人力成本，相关经济成本约为400亿美元。多年来，警方一直专注于使用测速雷达或警车来追赶超速行驶的司机并进行罚款。⁶直到20世纪80年代后期，警方的主要策略还是用隐藏的警车和电子监控捕捉没有意识到的司机。这可能是征收罚款的好方法，但研究表明，这种隐蔽的方法并不能很好地减少超速或不安全驾驶。

一项早期研究把警察巡逻和设立限速指示牌（把不超速的司机比例反馈给司机，一周一次手动更新）的效果做了比较（在第5章社会影响的论述中也会涉及）。结果发现限速指示牌的效果是警察巡逻的10倍。⁷其他国家也采用了同样的方法，并收到了类似的效果，因而改变了策略。例如，在英国，警察巡逻时会离开隐蔽测速雷达来到司机容易看到的电子监控下，夜晚使用明黄色的反光材料以引起司机的注意，并在路边频繁发出警告信号。尽管存在争议——许多人认为这是一种惩罚——但策略焦点从捕捉与处罚司机转向引起注意并警告司机，尤其是在交通枢纽和危险的路段上。

最近几十年，技术的发展使得把驾驶速度及时反馈给司机的指示牌得到普及。研究表明，这些指示牌效果显著，车辆平均时速降低了4~8英里，也可以说速度降低了10%~15%，尽管司机通过指示牌后速度会逐渐提高。当指示牌与其他限速原因更明显的提示结合后，效果更为明显，比如提醒司机附近有学校、进入市区或靠近复杂的交通枢纽等。

限速指示牌的有效性是否会随着时间的推移而下降呢？这方面的研究一直在进行，这也是许多批评人士关心的问题。研究表明，尽管随着时间的推移，指示牌的效果不再那么明显，但它们仍然有效。例如，在美国部分学区安装限速指示牌后，最初几周内每小时平均车速降低了5.1英里，一年后每小时平均车速仍降低了3.6英里。在另一项有关限速指示牌有效性的研究中，高速公路（55英里每小时）到城区（35英里每小时）的过渡地带每小时平均车速降低了6~8英里，这一效果维持了一年多。⁸

在商业中经常使用且能让报价更加吸引人的方式就是彩票。有趣的是，政府会对晚缴税款或不遵守规定的公民罚款，却从来没有奖励按时缴税或遵守规定的公民。讨论小组认为：一方面，许多人认为奖励做正确事情的市民没有必要；另一方面，如果没有奖励，即便只是在精神层面上表示感谢，那么人们的认识也会更积极。

瑞典人优雅地把这种方法运用在汽车减速上。他们不使用测速雷达捕捉司机并罚款，而是规定车速在限定速度内的司机会被记录下来并有机会赢取彩票。彩票奖金会从一部分超速罚金里支出。据报道，在斯德哥尔摩多条道路上试验的3天里，平均车速已从32英里降到了25英里。⁹

把彩票奖励方式运用在公共服务领域仍然有很大争议。我们曾在好几种情况下建议用彩票作为奖励，但是一次都没成功。鉴于此，我们决定尝试找到一个用彩票帮助解决公共服务需要的领域。这样罕见的例子确实存在。例如，许多伦敦议会已经联合起来，打算给那些把家庭财产税（地方税）转化为直接扣款的人25 000英镑的彩票奖励，这样会给议会节省一大笔钱并减少麻烦。据估计，直接扣款产生的储蓄利息是奖金的十多倍。¹⁰



图4-5 在哥本哈根，皮尔·汉森和他的学生用一个简单却有效的“吸引”方法来减少乱

扔垃圾现象。得到政府许可后，他们给垃圾箱涂上鲜亮的颜色（之前他们已经调好颜色），并用同样鲜亮的颜色在地面画上指引脚印。他的学生做了观察研究，发现这些改变使得进入垃圾箱的垃圾增加了45%。作为行为洞察力小组和澳大利亚维多利亚州联合实验的一部分，英国也在尝试画脚印的类似方式，鼓励民众走楼梯而不是乘坐自动扶梯

我们需要一些无聊但很重要的东西，来测试彩票奖励在公共部门是否可以有效地使某种行为更具吸引力。那时，当地政府正在应对选民登记系统的改变——从“家庭”登记（一人可以给全家人登记）变为只能本人登记。选民登记系统的改变会减少投票错误，但当地选民注册登记时，这一改变却会带来额外的工作量，还存在有些选民根本不来登记的风险（比如学生或一些低收入群体）。我们利用这个机会，与伦敦大学的彼得·约翰合作，对彩票奖励进行了测试。我们对三种方法的效果做了比较：一封是议会用来提醒人们登记投票的标准信件；一封是类似的信件但承诺提供1 000英镑的彩票奖励；一封是相同的信件但承诺提供5 000英镑的彩票奖励。这三封信的效果果然不同。1 000英镑的彩票奖励使得选民登记率提高了1.5个百分点（从44.8%上升到46.3%）。有趣的是，5 000英镑的彩票奖励只比前者略微好一点，选民登记率只提高了1.9个百分点。

鉴于此，我们与英国财政部合作，看能否做一些类似于斯德哥尔摩选民登记实验的尝试，只不过规模更大，是为了征税。英国已经有逾期缴税罚款100英镑的系统设置，这种设置使得纳税申报在截止日前一天大量涌入系统，系统应付不过来而导致崩溃，并给工作人员带来困扰。我们想用温和的助推和鼓励手段，给那些较早缴税的人以彩票奖励，彩票奖金就从逾期缴税罚款中支出。我们提议给每周提早缴税的人提供额外的系统入口（作为助推手段的额外部分，我们还规定了一系列早期缴税的截止日期）。与斯德哥尔摩实验一样，这个实验的独到之处就是整体上保持财政平衡：如果取得压倒性的成功（即人们都按时缴税），那么奖金就会相应减少（但为了保证确定性以及维持吸引力，我们鼓励保留基本奖金）。

我们差一点就通过了彩票奖励的方案，但在最后一刻，高级官员们担心如果富人赢得彩票奖金，民众会觉得不公平。毕竟，在英国税收制度内并不是每个人都能完成纳税申报，只有那些收入相对较高的人才能完成。部长们在民主方面有解释的义务，他们最终做这样的决定是对的（参见第11章）。尽管如此，彩票奖励仍然是一个好主意，我相信某个政府会很快采用这个想法。

荣誉、震惊、好奇与欢乐

政府应该直接、诚实、公正，但不应排除考虑其他的一些更人性化的做法。

比起经济刺激，非经济激励也是驱动人类行为的强大力量。在现代社会，从个人经济角度来看，生孩子并不明智。事实上，父母养育孩子的总体费用大概需要几十万英镑。对大多数人来说，经济刺激显然不是驱使他们生孩子的原因。

一种方法是采用“目标替换”或“目标补充”。这是一种能把我们熟知的事物变得更有吸引力的技巧，相当于往药片上撒糖。心理学家丹·艾瑞里提供了一个很有说服力的个人案例：他在给病人做完困难且痛苦的治疗后，计划着晚上让病人看哪部电影。你或许觉得“拯救自己的生命”这一动机就足够了，但是完成治疗的比例很低，说明事实并非如此。丹把电影作为一种让治疗更有吸引力的方式，而且他成功了。

我最喜欢的以这种方式思考问题的一个例子，就是美国空军在居民区上空或靠近居民区飞行而遭到公众反对时的做法。有人想出了一个收集更多不同飞机的飞行信息的点子。虽然这没有降低噪声水平，但改变了公众的态度——任何认知心理学家都会告诉你，大多数感觉都是可以解释的。“看，这是新的F15战斗机！”与“又一架高空飞行杀人机”给人

的感觉就完全不同。

此外，英国和其他国家都在不断扩建机场，我倾向于认为政府用新飞机跑道或机场带来的好处来说服可能受影响的居民，比如慷慨地给他们提供机场航班年度优惠券或节假日免费坐飞机周游世界。与美国空军的方法一样，这可能会极大地改变你对噪声的看法，而且比现金更有效。当一架飞机从天上飞过，你可能会想“今年假期我要坐飞机去巴巴多斯”。机场扩建让你觉得有利可图，而不是简单地将其视为烦扰。

大多数政府仍旧在以某种形式颁发“荣誉”——一种有着罕见而明显用途的非经济奖励手段。这种荣誉可以是战斗英雄奖章，或者给做了社会捐助或其他贡献的人以公民奖。如果不是人们行为本身的原因，那么这种荣誉性奖励背后则存在一个强大的额外驱动力。¹¹士兵们不是为了金钱而战，他们的战斗动机包括对冒险的渴望、荣誉（为同伴、社会、家庭和国家奋斗）等。尽管荣誉背后有这样的驱动力和作用，但一般的经济学教材中却几乎只字未提。甚至在政策的制定过程中，它们很容易被当作满是灰尘的遗迹，而不是“吸引”的一种重要形式。

广告宣传是政府在非政府组织和创意机构的帮助下，偶尔会放松管制的领域。震撼人心当然是可以用来吸引注意力的工具，从鼓励人们进行安全性行为和远离毒品，到鼓励人们开车系安全带，几乎可以肯定这些活动会非常有效。但不幸的是，在评估后发现，它们很难说服财政部初级官员，更不用说意志坚强的高级官员。

有些活动是相当复杂的。例如，20世纪八九十年代那些鼓励人们安装和维护烟雾报警器的活动，它们有一个致命问题：如果广告宣传力度太温和，就无法吸引人们的注意，更不用说鼓励他们购买、安装和维护烟雾报警器了；但如果宣传活动中火灾图片太多又会让人感到震惊，人们的心理防线会开启——“那不是我和我的家人”。经过大量测试之后，他们发现了一种有效的方法，那就是保留令人震惊而强有力的信息，但

删除那些一看就容易触动人们心里防线的火灾图片，“是的，那个家伙不是我”或“那不是我的孩子”。相反，图片上孩子潦草的字迹旁边放着一个烧焦的玩具，传递的信息是“爸爸忘了换电池……”。毫无疑问，广泛安装烟雾报警器拯救了许多生命，而且大大降低了火灾整体伤亡率。这与烟雾报警器的宣传活动的关系有很大影响。不过要将具体某次宣传活动的关系抽取出来却不太容易。

许多宣传活动已经把其他情绪与更微妙的迂回策略结合在一起，而非简单的震撼人心。一个在发展中国家鼓励人们洗手的活动就非常有效。这个活动通过触发人们一想到饭前不洗手就会恶心的心理来鼓励人们洗手，尽管很少有广告会真正关注洗手本身。同样地，图片形式的禁烟运动展示的肿瘤和香烟滴出的烟焦油沾到衣服上的图片被认为非常有效。有趣的是，滴出烟焦油的图片所触发的恶心要比死亡威胁更有震撼力（可以说我们的心理防线能抵御死亡）。最近，医生们也在倡导类似的活动，他们认为酒精饮料包装上应该添加卡路里标签，而不只是体现该饮料的酒精含量单位。这样，人们在喝酒精饮料的时候，会意识到一杯饮料的热量与一块蛋糕的热量相当。



图4-6 这种“奇怪”的禁烟运动很大程度上会让人觉得恶心：92%的吸烟者注意到了这条广告，是类似运动中关注度最高的（照片由英国公共卫生署提供）

还有一些宣传活动运用幽默和趣味性来吸引人们的注意，而且最好带着一句恰当的标语。澳大利亚的公共服务广告就因其幽默和率真而广为人知。例如，在一条抵制超速驾驶的广告中，一位美女翘起小拇指来讽刺超速驾驶的司机性无能。另一条旨在减少酗酒的广告则幽默地使用了“不需要找借口不再喝一杯”这个创意。

幽默、欢乐和好奇心是容易被忽视的推动社会变革的力量，但是这种情况已经发生了改变。美国前第一夫人米歇尔·奥巴马在抵制肥胖运动中取得的较为显著的一项成果就是一个为期两年的协议，协议允许使用《芝麻街》中的卡通人物来鼓励人们多吃蔬菜和水果。这是一个可以证明让健康食品更有趣、可以显著增加其消费的有力证据——就跟不健康食品一样有趣。克里斯汀·罗伯托和他的哈佛大学饮食和消费者健康心理学系（PEACH）的同事发现，把《芝麻街》中的卡通角色与一些水果或蔬菜联系起来能大幅增加孩子们选择吃蔬菜或水果的可能性，而且让他们觉得更美味。纯粹主义者可能不喜欢这个主意，因为他们假定孩子们“自然而然地”喜欢健康食品，但实用主义者应该庆祝这个结果。¹²你不仅找到了一种影响孩子行为的方法，而且还找到了一种可以转变消费模式，并且有能力改变整个市场的方法（详见第7章）。

最近在荷兰学校进行的一项研究发现，儿童食用的全麦黑面包只有普通面包的1/3，但把黑面包切成有趣的形状后，食用量几乎翻了一番。其他研究表明，这样的干预对低收入儿童来说尤其有效，他们的需求量是巨大的。¹³美国最近远离含糖饮料的消费驱动或强化趋势，是由推广其他有趣且更健康饮料的活动带动的。

这些想法已经开始真正地引起关注，但应用仍处在起步阶段。例如，正在进行的一项有趣的研究想要证实好奇心是否可以作为让人们经

常去健身房或者赴医疗预约的有效动力。如果问你几个有趣的问题并且答案会在做手术时公布，你有可能会继续预约医生吗？或者你被告知之前的一位病人给你留了一条供你参考的信息。（你有可能会给别人留下一条参考建议吗？）游戏化是另一个令人感兴趣的领域，游戏和视频内容旨在鼓励人们多运动，教孩子数学，解决偏见和极端主义，协助职业选择，并在军队中减少药物滥用和酗酒。

结论

通过前面的章节，我们了解到减少摩擦成本是一种极其有效的方法，可以为人们已经打算做却没做的事清理障碍。然而对于许多行为来说，单单消除摩擦成本是不够的：如果没有额外的温和助推，石头不会滚动，人也不会移动。

依据行为科学，“吸引”涉及两个相关元素。第一，它包括突破和吸引注意。这没有什么复杂的，但有时政府和企业会忽视其重要性。如果针对的个人或实体没有注意到，那么通过法律或施加制裁就不会有什么影响。

为了吸引人们的注意，事物必须引人注目：用心理学语言来讲就是必须要突出。突出可以通过个性化、相关性或对比来实现——与背景反差大，从而达到突出的效果。改变信封的颜色，运用能在感情层面触动我们的图片，用名字称呼一个人，都可以加深沟通或强化干预的影响。通常，这种方法能使回复率上升10%~20%。这些方法组合在一起，其影响就非常巨大。比如，比起勒令补缴税款，通用征税信可以增加10倍的税款收入。同样，限速指示牌要比增加警察巡逻有效得多。而且这些“聪明的”指示牌能随着时间的推移持续发挥作用，尤其是在关键路口，司机们只知道应该放慢速度，但不会关心速度到底有多快的时候。

第二，建议或提议本身必须有吸引力，或者至少有说服力。经济刺激可能会有效，但它只是众多工具中的一种。重要的是消息、建议或邀请来自谁——这就是所谓的“信使效应”。¹⁴在新闻上看到政治家建议给孩子接种疫苗对你的影响可能不大，但看到穿着白大褂、脖子上戴着听诊器的首席医务官或主任医师建议给孩子接种疫苗，你就更有可能采取行动。非经济刺激，比如好奇心和乐趣，也可以成为强大的激励因素。里程奖和相关奖励效果显著的部分原因是它们不能轻易兑换成现金。我们喜欢参与到可以累积积分和成就的“游戏”中，倾向于被那些稀缺或与我们喜欢的事物相联系的其他事物所吸引。当然，为他人做正确的事也是动力之一，比如鼓励我们的孩子努力学习，发展自我并实现自我（详见第5章和第9章）。

在我们运用经济激励时，我们仍然可以使用行为研究让经济刺激带来更大影响。例如，比起小范围的少量刺激，人们可能更愿意赢得巨额的彩票奖励。因为比起未来，我们更关心现在，所以侧重现在的前载型激励（或制裁）的影响要远远超过未来相同级别的激励（或制裁）（详见第6章）。

在所有行为研究中，吸引人可能是企业和营销人员最常用的助推手段，这种做法无处不在，有时甚至到了令人生厌的地步。

尽管企业经常使用这一手段，但除了非常特殊的活动，比如鼓励人们戒烟或者多运动，很少有政府真的想“吸引人”，更不用说参与到广泛影响和指导人类行为的动机和情感之中。即便在企业，在营销以外，对于真正激励人们并吸引他们注意的微妙思考也很少见。例如，管理者们往往过于关注外在奖励，尤其是金钱，但却不怎么关注激励人们找工作或努力工作的其他因素。这本身就对行为影响做了解释：管理者们倾向于认为自己受各种因素激励，如工作满意度，但想到其他人的时候，他们往往会忽视这些内在因素，而过分关注工资和奖励。比起担心年度奖金，他们更应该经常巡视一下基层并对员工说声谢谢。

像其他助推手段一样，在你提示或提醒某人做他们应该做的事情时，吸引人的办法将会非常有效，比如靠近学校时放慢速度或补缴过期罚款。吸引人！肯定是你工具箱里的有用工具，可以帮你塑造自己的行为，比如门上的便利贴或日记里的提示词，或是当你完成一项任务时给自己一次犒劳。

第5章 社会性

这是一个寒冷的冬日，你走下公交车、朝办公室走去时，寒风拂过了河面。你走到办公楼入口，从这里可以穿过办公楼去你那天想去的地方。你能看到旋转门上要求你使用旋转门的告示。当你靠近旋转门，正考虑推动它时，你想知道它到底重不重，或者是否会有人从斜对面往外推，碰到你的脚。但就在这时，你前面的人在盯着门上告示的同时推开了旋转门。一股暖流扑面而来，你跟着他们进入办公楼。¹

周围人的行为对我们的行为有着重大的影响。对我们来说，不追随人群的视线几乎是不可能的。与其他人一起看喜剧表演时，我们会比平常笑得更多。围着桌子吃饭的同伴越多，我们吃得就越多。我们更容易追随前面的人，跟着他们爬楼梯或走旋转门。

作为一个已经掌握或正在学习助推艺术的人，你需要了解影响行为的各种因素。就像你的孩子或学生一样，这些影响很有趣而且很特殊。如果要我必须从这些行为影响中选择一种，那我会选它的社会影响。这可能并不奇怪，因为我曾经在剑桥大学教授社会心理学，但也许我可以在深入讲解前普及一下社会影响的重要性。

我在第1章中讲过，人类是社会性动物。我们时常会影响彼此。以后你开会的时候，尝试着更加仔细地观察人们的肢体语言。人们确实会追随对方的动作。如果有人把身体后倾，并把手放在头后面，那么别人有可能也会这么做，尤其是在最先开始这么做的人更占主导地位或职位较高时。或者就像要抹掉什么东西似的尝试触摸或轻擦你的鼻子或嘴角，特别是你在盯着某个人之前或正盯着他时这么做。一分钟左右，他

们有可能也会做同样的事情。我们会彼此真正地保持一致。这些影响或社会习惯在一个企业，甚至一个国家内处处可见。如果你想了解人类行为，你就必须明白永远存在于我们之间的影响网络。

抛开社会规范

社会影响力量的一个常见例子就是乱扔垃圾现象。想象一下你回到车旁，发现有人把一张传单压在雨刮下面。如果附近没有垃圾箱，你会拿起来放进车里，还是直接扔到地上？

想象一下这样的场景吧。像大多数人一样，你可能认为自己不会把它扔到地上。但当你环视停车场之后，发现地上已经有几十张这样的传单，这时你会怎么做？你很有可能直接把它扔到地上。

罗伯特·西奥迪尼与其团队所做的针对这种情况的实验研究发现，如果地上早就散落了大量传单，那么人们把传单扔到地上的可能性就是地面干净情况下的8倍。我们可能不喜欢或不赞同乱扔垃圾，但当周围的人都这么做时，我们也会随大流。

西奥迪尼把社会影响的这种强大形式称为“描述性”或“声明式”社会规范：我们看到别人做什么或证据表明他们在做什么。这种描述性社会规范需要与“命令式”社会规范（我们应该做什么或者别人认可什么）区分开。²这是一个关键区别。律师、政客和管理者们通常忙于构建和实施命令式社会规范：这就是你应该做的。西奥迪尼的研究表明，如果你遇到描述性社会规范与命令式社会规范相冲突的情况，那么描述性社会规范——其他人真正在做什么——就会胜出。

我们能了解追随他人行为是有道理的原因。如果每个人都尖叫着跑开，那么跟着效仿可能是个好主意，哪怕你之前并不知道到底发生了什

么。也许是老虎、海啸或者入侵军队袭击：但不管怎样，最好随后检查一下细节。同样，到一个新地方旅游，选择一家生意红火，尤其有知识渊博的当地人在就餐的餐厅要比选择生意差的餐厅高明得多。

需要注意的一个关键点是，我们通常不是直接看到其他人的行为，而是通过推断。例如，我们并没有真正看到别人乱扔垃圾，但垃圾满地的事实告诉我们别人确实乱扔过垃圾。同样，外出散步时，弯曲的小路和山路告诉我们，许多人走过这条路，尽管我们没有亲眼看见。弯曲的小路仍然是有用的线索，这意味着我们在寻找附近河流或小镇时有可能找对了路，而且我们走的是一条安全路线。

现代世界中，这种模式的社会推理一如既往的强大，甚至更胜从前。购物网站上展示的其他人购买和浏览的推荐信息强烈影响着我们的行为。这些推荐通常也很有用。买一架相机？许多人也买了这个携带方便的三脚架。买那盘光碟吗？许多人还浏览过这个版本，价格差不多但包含全部三个系列，不只一个。显然，别人的行为包含了很多有用信息，尤其是在我们不知道该做什么的时候。

针对消费者选择所做的系统性研究证实，这些社会影响非常强大，而且往往是自我强化的。学生在网站上选择音乐时，给他们一些别人对音乐的喜好方面的信息，结果产生了戏剧性的“倾斜效应”。甚至是那些得到极少反馈的音乐也因此提高了知名度，名气超过了其他歌曲。质量确实发挥了作用：独立评级高的歌曲往往会更流行，而那些独立评级非常糟糕的歌曲就不怎么流行。尽管如此，在重复实验中，哪首歌流行在很大程度上依赖于哪首歌首先获得推荐。这些反馈，至少在这些实验条件下，创造了一种“胜者为王”的动力，赢家强烈依赖第一轮反馈中的推荐意见。³

在“现实世界”中，其他的信息来源通常会帮助我们对那些早期评判做出判断，比如专家评论。但社会影响——看别人的选择——会放大这

些差异。难怪，作为早期社会心理学专家和社会影响普及者的罗伯特·西奥迪尼，在其著作的封面上赫然印上“此书已经售出25万册”等字样。

这样的社会影响也有黑暗的一面。每一位社会心理学家都知道基蒂·珍诺维丝这个名字。1964年的一天凌晨，基蒂·珍诺维丝在纽约郊区遭到歹徒袭击并被杀害。许多邻居被街上的尖叫声和反抗声惊醒，他们中的一些人眼睁睁看着她被杀，却没有提供帮助或报警。这起谋杀案催生出了“责任扩散”（diffusion of responsibility）这个术语，许多心理学家为了解释没人干预的原因开展了著名的心理学实验。在这些实验中，拉达内和达利展示了一群陌生人是如何看彼此做决定以及如何反应的。⁴例如，在著名的“充烟室”实验中，实验对象们在室内等候填写表格，这时烟雾开始进入室内。研究者发现，室内仅有一个人时，这个人肯定会寻找进烟原因，并进入隔壁房间告知其他人。然而，当室内有8个人时，他们就不会采取行动。相反，他们通常会偷偷地观察他人，试图弄清楚发生了什么事，但并不采取行动。就像珍诺维丝案一样，实验对象们先观察他人的反应，再决定自己应该怎么做——这真是紧急情况吗？其他人肯定已经报警了。如果没人采取行动，我想应该没什么事……

拉达内和达利的旁观者干预实验创建了虽然是人工干预却貌似合理的场景，在这里，人们不确定会发生什么，也没有明显的领导者或直接线索来告诉他们要做的“正确事情”。顺便插一句，如果你遇到这种拥挤情况并需要帮助，那么盯着某个人并对他说“我需要帮助”就是个好主意。

生活中的许多时候，情境线索和我们已经具备的知识一般会消除这些模糊情况，告知我们其他人在做什么、我们应该做什么。我们知道在图书馆应该保持安静，在聚会上应该大声说话。在伦敦，我们应该站在自动扶梯的右侧（在悉尼，应该站在左侧），到朋友家做客，就餐时应该对男主人说声谢谢。我们知道不应该在办公室内裸体走动，不应该评论别人的体形，不应该每次在别人烦我们的时候打他们。我们把这些称

为社会规范——正是这些无形约束或习惯让社会和经济得以有序运转。

政策中的社会规范

社会规范和对别人行为的推断深刻影响着我们的行为。但它们也容易出错，尤其是推断。

假设你是一名大一学生，有点像拉达内和达利的实验对象，在一个陌生的环境下试图弄清楚游戏规则。这是你第一次离开家，你可以尝试许多新的行为，尤其是“性、毒品和摇滚乐”。那么你应该喝多少酒？你应该尝试毒品吗？避孕套呢？类似的问题不胜枚举。

父母告诉过你要小心、要理智。你的导师已经警告过你不要碰毒品，为了尊重别人要进行安全性行为，喝酒要适量。但多少是适量呢？实际上，对你行为影响最大的就是别人到底在做什么。但是你怎么知道别人在做什么呢？

你晚上坐在房间里，试着努力读书的时候，听到了外面院子里的喊叫声和欢笑声。你每天晚上都会听到这些声音，并由此推断喝酒和聚会是学生生活的重要组成部分。但是你没有听到其他像你一样的学生在房间里读书的声音。毫无疑问，你系统性地高估了其他学生喝酒、性交和吸毒的程度。

认识到这一点很重要。这些偏差反过来又会以自我强化的方式强烈地影响着我们的行为。例如，如果我们对犯罪行为或同胞可信度的评价是由一些可见度高的犯罪或不良行为的例子驱使，这很可能会改变我们的行为方式，变为我们之前不会选择的方式（参见第9章）。如果几个引人注目的案例让我们相信其他成年人都有恋童癖，那么我们就不会让孩子离开我们的视线或让他们探索周围的世界。我们对风险的估计可能与现实严重不符。我们会害怕陌生人，却忽视了更严重的危险，比如我

们邻居的游泳池、未经测试的加热器导致的一氧化碳中毒或者社区超速行驶带来的危险。

这一研究在给学生的建议中，强调应多关注一般性活动（相对少数活动而言）。对他人的行为的错误估计往往会扭曲真实信息。

给学生和其他人提供别人行为的更准确信息，反过来也可以节制不健康或危险的行为。可以是简单地提供“绝大多数学生饮酒适量”的真实信息，也可以提供更加定性的信息，比如你的伴侣认为使用避孕套很正常。在美国大学校园进行的一项研究表明，尝试在电梯旁张贴指示牌鼓励学生们爬楼梯锻炼的方法并没有奏效；相比之下，写着“大多数人都爬楼梯”的指示牌就有效得多，爬楼梯的人数增加了46%。⁵即便后来指示牌移除了，楼梯使用率仍然保持了较高水平。

社会规范的运用是行为洞察力小组早期实行的一系列著名干预措施的关键。想法其实很简单：告诉逾期未缴税的人真相——90%的纳税人都按时缴税。信贷到期的想法基于罗伯特·西奥迪尼对社会规范的研究，尤其是2006年他在唐宁街的演讲。其中系列干预措施的第一个版本是由鲍勃的副手史蒂夫·马丁起草的。这个系列的第一次尝试并不是由行为洞察力小组开始的，而是一位名叫尼克·唐的公务员。他主要负责追讨英国税务海关总署高达6亿英镑的个人所得税。尼克·唐给逾期未缴税的纳税人寄出了成千上万封催税信，追着他们补缴所欠税款。受西奥迪尼研究的启发，尼克想知道基于社会规范的方法能不能植入英国税务海关总署的一些催税信当中。

植入后的第一个版本的信件便展示出了光明的前景，但由于这不是一个真正的随机对照试验，因而它受到了批评。因为很难区分同一时间内社会规范方法的影响与其他改变带来的影响。因此，行为洞察力小组与尼克的团队合作，看我们能否更加系统地测试社会规范信息的影响，并探索进一步的变化是否可以取得更好的效果。

为了确保英国税务海关总署对我们的工作满意度，以及我们能正确设计实验并分析数据，我们打算把团队的某个成员直接调派到英国税务海关总署。由于总署署长的谨慎支持，我们得以把一位才华横溢的年轻研究员迈克尔·霍尔沃思调派到税务部门，他是英国政府研究院“思维空间”报告的作者之一。我们的团队成员参与到实验中，税务海关总署对此十分满意，这意味着数据分析可以在部门内部不受法律约束的情况下进行。这次调派可能是实验成功的关键，对于那些尝试把新方法引入十分注重安全的征税系统的人来说，这是极为重要的一课。

在催税信里加上一句“90%的纳税人都按时缴税”（事实），使得缴税率增加了1.5个百分点，或者说提高了4.5%的缴税额。听起来可能不怎么伟大，但如果你忙于征收数亿英镑或美元的税款而干预措施的边际成本几乎为零时，这就变得非常有价值了。

西奥迪尼等人的研究也找出了提升实验效果的办法。他的研究表明，比起一般行为，人们更容易受那些看上去更像他们自己的人的行为的影响。例如，如果告知酒店的客人他们之前的客人都重复使用酒店的毛巾，以此减少能源损耗，他们就更容易也这样做。在此基础上，我们对催税信上那句“当地的大多数人都按时缴税”做了测试，结果发现在可控范围内缴税率提高了2%。

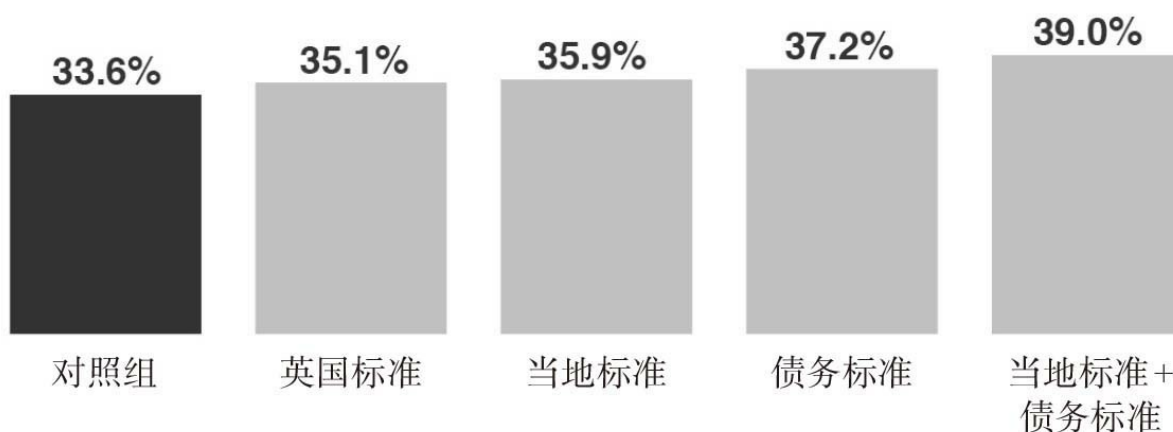


图5-1 这是在收到5封不同版本的催税信一个月（23天）后逾期补税的比例。23天是英国税务海关总署进一步寄送提醒信或执法信的期限，这也意味着征税成本进一步

增加

一个鲜为人知的例外就是，比起没有垃圾的完美环境，你在只有一块儿垃圾的相对完美环境下乱扔垃圾的可能性更小。单块儿垃圾提醒我们，乱扔垃圾是例外现象，正确处理垃圾才是常态。这一发现帮助我们设计了“大多数像你一样有债务的人早已还清债款”这句话，这句话甚至比当地的社会规范更有效。把这两种方法结合起来，告诉他们你所在地区的大多数人早已还款，而你是少数没有还款的人。这使还款比例提高了5.4个百分点，还款数额提高了16%。寄到各处的催款信上多加一句话就能取得如此神奇的效果。

除了担心这些信件修改后的有效性，大家还担心收信人会不喜欢这些信件。事实上，行为洞察力小组修改后的信件极少收到投诉。一种可能的解释就是，比起具有威胁内容的信件，人们更喜欢简短、礼貌且提示他们同胞比他们想象的更加善良的信件。

回报

社会规范只是对行为有普遍性社会影响的一种。另一个强大影响就是回报，即便是人与人之间的请求这一简单行为，其中也蕴含着回报。

设想一下这样的场景吧。火车上有一位乘客，对你来说是一位陌生人，在他去厕所后他的包无人看管。他走了之后，别人自信地拿起他的包离开。你会上前阻止吗？

你可能认为你会干预，但如果对自己诚实一点，你知道你可能不会。实验研究表明，大多数人，至少北美人，不会干预。

然而，想象一下，如果这位乘客请你在他离开时帮忙照看一下他的包。你会干预吗？肯定会。事实上，如果这个人什么也不说，只是在他

离开前与你对视并微笑，实验表明你将很有可能进行干预。

慈善机构通过直接索取，或者说回报的方式希望你给他们捐一些钱。它们已经意识到让志愿者在街角直接向人群索要捐款这种基本方式十分有效。它们学习到的另一点就是，给潜在捐赠者一些东西就能换来他们大规模的捐款冲动，这种方式更加有效。这些东西可能是一个小礼物，例如信封里与捐款请求放在一起的一支笔或一分钱。许多人，包括我自己，都觉得这个方法很讨厌，但它却十分有效。

凑巧的是，2010年的联合政府，尤其是首相都热衷于鼓励捐款。为了帮助慈善机构，我们进行了大量的实验。我们想知道是否能找到有效却不令人讨厌的鼓励捐款的方法。我们与迈克尔·桑德斯（后来在行为洞察力小组担任研究主管）一起，进行了一系列实验来研究在税收优惠这种常用方法以外如何鼓励大众捐款。我们发现鼓励捐款的有效方法通常会涉及社会影响。

我们在一个较大政府部门内部进行了一项实验，看能不能定期从员工的工资中拿出一笔钱直接给慈善机构捐款。慈善机构本身特别喜欢这种形式的捐款，因为这不仅形成了一种持续的定期捐款，而且与捐赠者也建立了一种直接联系。对于捐款者来说，捐款变得更简单，缴税效率也得到了提高，实际上这比任何礼物都更有效。我们主要想对部门内部人员发给同事的一系列替代邮件做测试。

当接收到同事发来的邮件要求他们以工资捐款的方式来支持慈善事业时，我们发现2.9%的人同意这么做，无论自己是否支持过这个慈善团体。这本身就给人深刻的印象，毕竟部门内有7万名员工。然而，当电子邮件中包含了询问者的照片时，决定支持工资捐款方式的人数就翻了一倍多，达到了6.4%。

为了验证这种方式是否真正有效并具有影响力，我们需要证明类似鼓励捐款的方法在私营企业环境中依然有效。实验在一家投资银行内部

进行，迈克尔对旨在鼓励银行职员把相当于他们一天工资的钱捐给银行支持的慈善机构的多种方法进行了测试。对照组接收到一封有关该计划和其他一些相关信息的邮件，5%的人同意把一天的工资捐出来。把一位（小有名气的）名人带进办公室会让这一数字上升到7%。而简单地给员工一盒糖果以及有关计划的单页资料却更有效。银行首席执行官专门给个别员工发送电子邮件也很有效。而把给个人发送电子邮件和赠送糖果结合起来的办法会让17%的人愿意捐出一天的工资。总的来说，这项实验为慈善事业募集了50多万英镑的善款（见图5-2）。

糖果和个人电子邮件威力强大的原因是它们创造了一种人际联系并带来了回报。除了激发回报的活力，我们选择糖果还有其他原因：医学研究表明，糖果会让人有个好心情，而心情好的人思维会更开放。⁶这两种影响或许都发挥了作用。

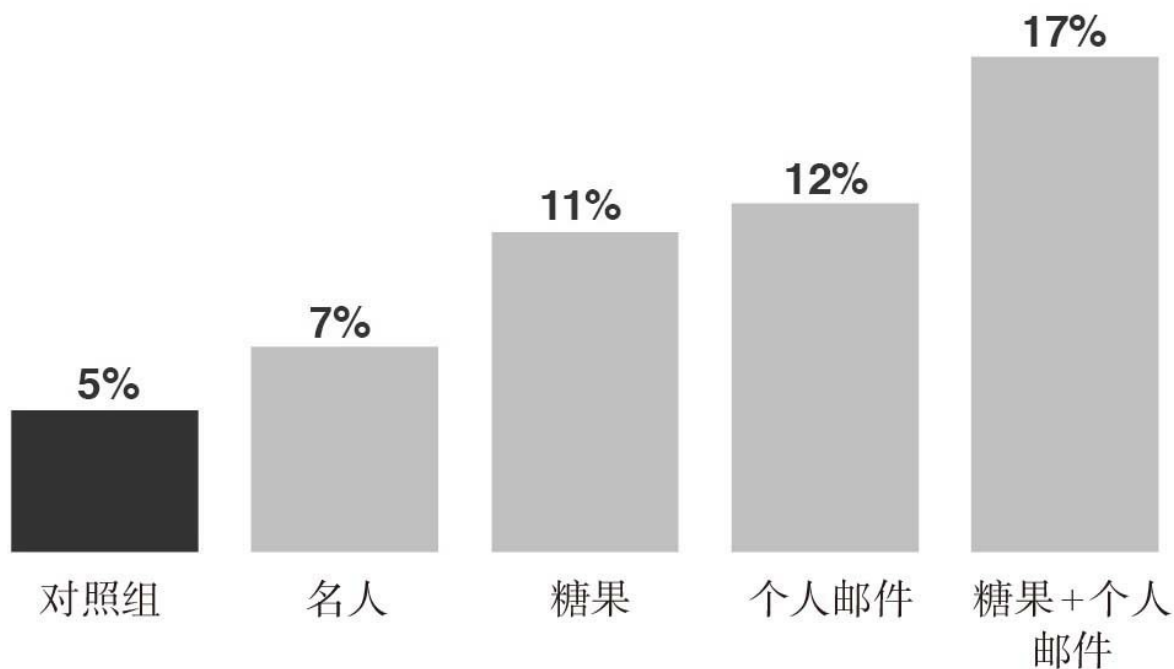


图5-2 鼓励的方法不同，同意把一天的工资捐给慈善机构的银行职员的比例相差很大。个人电子邮件和一小盒糖果带来的捐款人数是对照组（只收到一封电子邮件和介绍传单）的3倍以上

承诺、眼睛与面孔

与回报密切相关的一个影响就是社会承诺。我们将在后面的章节中了解更多，但现在我们先了解一下什么是社会承诺，为什么它与社会影响密切相关。回报的部分力量就是让我们和别人共同履行一个承诺，不论这个承诺多么脆弱。例如，如果朋友邀请你吃饭，你会感觉你有义务回请他们，如果不请吃饭至少也要替对方买杯饮料。换句话说，当别人帮助我们或给我们什么的时候，我们会感觉欠他们一个承诺。

在现代市场经济中，买卖东西、起草合同这种古老、更深层次的回报和承诺形式感觉像是我们过去的遗迹。但在更大程度上，它的逻辑和模式已经根深蒂固地存在于我们的习惯和思维中，而我们中的大多数人并没有意识到。这种回报和承诺依然是大部分现代经济形式的基础。当别人帮助我们时，我们会“自然而然地”感觉我们对帮助我们的人或机构有责任。

公共服务机构和企业经常会帮助别人。尤其是别人付出努力来帮忙时，回报的渴望使我们自然而然地做了一个承诺——允许对方提一个小请求。例如，找到如何改善服务或业务的方法就是一条非常有价值的信息：在提供服务之后，要求对方给我们的服务提供反馈是一个比较合适的时机。医生刚刚给病人做完药物治疗，这时要求病人试着戒烟或多锻炼身体就十分理想。奇怪的是，公共服务领域很少发出这样的请求，或邀请人们做出承诺。我们将在后面的章节中看到，这么做真的可以“帮助人们去帮助他们自己”。

我们是社会性动物，实验显示，即便仅仅暗示有人在身边或看着我们也能影响我们的行为。几项研究已经表明，看着我们的眼睛或面孔往往会让我们的行为表现得更加合乎道德。印有盯着我们面孔的海报已经被证明能大幅增加某些行为发生的概率，比如，餐厅内的光盘行动或者在无人监督的环境中使用诚实箱，然而其他图片和信息却几乎没什么影

响。

行为洞察力小组没有用这种方法做系统性研究，但他们认为把鼓励人们公布自己的全部收入直接纳入国家活动中将是一个令人信服的想法（见图5-3）。



图5-3 2012年，英国税务海关总署依据行为科学证据，在宣传活动中增加了一双眼睛，以期提高纳税人的诚信

人类、个人、联系

在投资银行内（前面提到过）进行的实验成功地为银行支持的慈善机构筹集到了资金，鉴于此，银行于是邀请迈克尔·桑德斯第二年到银行做后续研究。这给他提供了一个测试进一步运用社会影响来鼓励捐款的机会。我们已经证实，在政府部门内把要求与个人联系起来非常有效，而且我们也热衷于在商业环境下做测试。这次我们安排员工接收一封来自该员工所在部门或小组成员的邮件，邮件强调他们早就决定捐款。与政府部门的例子不同，银行员工大都认识或至少听说过这位发送邮件的人。这次干预的效果非常惊人，收到邮件的人中，1/3以上的人

把一天的工资捐给了慈善机构，是去年最好成绩的一倍多，是只收到单页和标准信件的对照组的7倍左右。

个人联系的影响并不仅限于捐款。政府活动和商业服务的许多方面都包括人际交流，经常会要求或鼓励个人做某件事，尽管在此过程中人际因素往往被挤掉了。这是一个错误，坦白地说是个耻辱。我最喜欢的几个行为洞察力小组中的一个就很好地解释了这一点。

我们已经做了很多努力让失业者更快地重返工作岗位（详见第8章）。在做这些工作时，我们注意到，帮助失业人员重返工作岗位的就业中心顾问，有时会让失业人员参加当地招聘活动，有时，顾问会给求职者发短信确认他们已经预订了位置，但只有1/10左右的求职者会真正参加。行为洞察力小组成员埃尔斯佩思·柯克曼假设更多的个人联系可能会改变这一现状。

与我们设想的一样，在短信开头添加收信人的名字使得参加招聘会的人数增加了5个百分点，或者说达到了总人数的15%，这与我们针对个性化研究预测的结果一样。如果顾问也把他们自己的名字添加进去会是什么结果呢？参加人数进一步增加，达到了18%。如果顾问这么写：“我已经给你预订了一个位置……祝你好运！”会怎么样呢？现在参加人数达到了27%，增长了近3倍（见图5-4）。

我喜欢这样的实验不仅仅因为它效果显著、成本最低，还因为它的人性化特征。行为科学方法不只是提高财政税收或兑现一些虽有价值但结果很遥远的无形助推手段，它们还努力让我们了解自己，让我们与其他人更好地联系和沟通。坦白地说，它们是为人类设计服务而不是为了“经济”。⁷这么说吧，想象一下，如果是你收到招聘会的确认信息——你更愿意收到哪一条？你认为失业人员收到这样的信息会怎么想？他们去面试时头会抬得更高、更自信吗？⁸

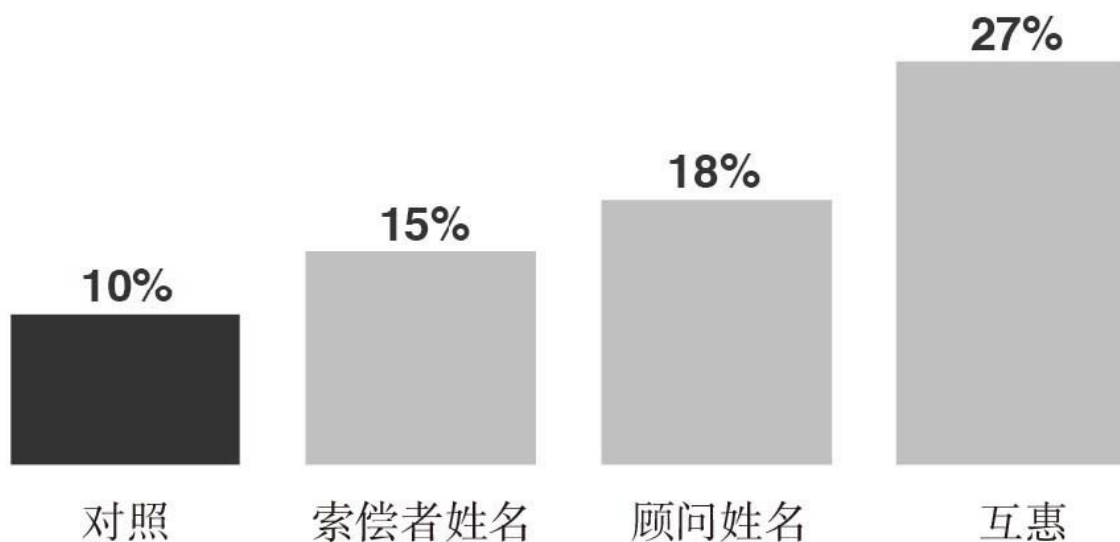


图5-4 求职者在招聘会上出现的比例取决于他们收到的提醒短信

避免“重大错误”

罗伯特·西奥迪尼在2006年唐宁街座谈会上的一番话让在场的人感到震惊，并引发了国宴厅内一阵笑声。他提到了许多政策制定者，在他看来，他们不仅无视社会规范和社会影响的力量，而且经常不经意地运用这些社会规范并造成了适得其反的结果（详见第1章）。

他认为，政策制定者们急于让同事和公众意识到某个特定问题的严重性，往往会在无意中强化他们曾经试图阻止的行为。例如，一个致力于减少持刀犯罪的活动却向公众传递出大多数年轻人携带刀具的信息；针对逃税或欺诈的活动会不经意间透露一个信息：每个人都在逃税或欺诈。这种活动或演讲在政策上就相当于把“禁止壁球运动”的指示牌钉在墙上——本意是好的，但人们肯定会立马想到这面墙很适合壁球运动。

研讨会之后的这些年，我已经记不清自己到底见过多少罗伯特·西奥迪尼提到的“重大错误”的例子了。大多数情况下，这些“重大错误”的影响还没得到评估，但我们知道描述性社会规范在解决问题方面的强大

力量。这些例子包括：警告移民局官员，他们的一些同事由于售卖工作签证被抓并受到处罚的海报（“从未想过这个问题——我还想知道他们是怎么要价的”）；医生手术安排表上有关上个月爽约的病人数量（“.....所以我不是唯一爽约的人”）；感叹优秀公司董事会女性数量少的国家活动（“好吧，12位董事会成员中，我们有一位女性董事，那就很好了”）。

不幸的是，某些社会机构也在不经意间犯下或放大了这种“重大错误”。媒体本身就是这种社会机构之一，虽然它传递着我们对犯罪、威胁或欺骗故事感兴趣的信息。难怪英国和其他地方的大多数公民一直认为犯罪率正在上升（至少在国家层面上），尽管有可靠记录显示，过去20年犯罪率一直在下降。同样地，福利和监管系统通常会在不经意间传递出大多数人都不可信的信号，因为这些系统是围绕对欺骗和违法人员的假设和相关检查建立起来的。社会规范的证据表明，这种信号可能会增加欺诈事件的发生。

但这些活动和影响也可以改变。以让更多女性担任公司董事为例，竞选者和首相都曾广泛地倡导过，但往往会包含着“重大错误”。提倡让更多女性担任董事这一活动主要是基于一个统计数据和问题：“只有25%的董事会成员是女性难道不会让人感到震惊吗？”（有些国家的比例更低。）这确实令人震惊，但也可能传递出这样的信息：这一情境在不经意间已经变成常态。另一方面，如果此类活动的数据点改为“90%的公司有女性董事”，那么传递的信号就大不相同了。性别不平等理论专家艾丽丝·博内特与英国商务秘书艾米丽·沃尔什讨论后，英国部分地区鼓励更多女性担任董事的宣传活动的确开始以这种方式进行了重新包装。

西奥迪尼提到的“重大错误”为政府和企业可以从些许行为研究中获益提供了一个清晰的例子。即便你没有兴趣使用助推方法，至少应该想知道你在哪个地方会在无意中适得其反。

结论：他人的行为塑造并放大着我们的行为

事实证明，政策制定者们一个最强大却未充分使用的工具就是一个更准确的回声室——知道别人在干什么。因为一般情况下，政策与大多数人的做法是一致的——比如纳税与不伤害他人，因此这种工具可以广泛应用。

然而，它也有明显的局限性。当大多数人都在做“错”的事情时，反射出社会规范没有起什么作用。例如，大多数工业化国家正在全力解决肥胖问题，这就反射出这些特殊社会规范可能适得其反。事实上，有具体证据表明，肥胖具有“传染性”——当你周围的人发胖，你也会发胖，你的健康观也会跟着改变。⁹这会带来难题，包括偶尔防止情况恶化的助推诱惑。多年来，分发给美国父母作为孩子体重参考的重量分布曲线并不是美国儿童实际的重量分布曲线。相反，由于担心父母使用美国儿童重量分布曲线会加剧肥胖问题，它们因而被用作了“健康体重”参考（详见第11章）。

但“社会性”不仅仅指社会规范，它还包括在设计服务时要培养人群和个人之间的联系。从本质上来看就是使用某个人的名字，但远不止这些。从深层次上说，我们都是社会人。理解社会影响不仅可以帮助我们取得更好的结果，比如缴税或让人们参加工作面试，而且还有更深层次的影响，尤其是对幸福的影响（在后面的章节中还会讲到）。

有人可能会问许多助推手段的影响，尤其是社会规范是否局限于特定的文化背景。我们也考虑过这个问题。最近，世界银行请行为洞察力小组解决中美洲国家税收低的问题。我们不确定在英国发展起来的方法在其他国家是否行得通。由西蒙·鲁达和斯图尔特·凯特尔领导，我们尝试了一系列不同于前面章节的信件实验，一些是基于民族自豪感，另一些则基于审计威胁等。但出乎大家意料的是，最有效的版本是基于社会规范——你猜对了。

虽然世界各地的文化和习惯不同，但本质上我们都是社会人。我们受周围人行为的影响（声明式社会规范），特别是那些我们了解或感觉像我们的人的行为；我们还受回报欲的影响；甚至有人在观察我们时，我们也会受影响。至少政策制定者们需要了解这些影响。他们不一定会主动运用这些影响，但至少应该避免制造违背他们本意的助推手段。

最后，作为公民，我们不应该低估社会影响对自己行为的作用。它可以帮助我们从他人的所作所为中得到反馈，比如决定留在哪里或者买什么东西的时候。但我们也应该注意，对别人行为的推断也有可能是错的，或者会让我们忽略我们所关心的其他因素。我的两个孩子几年后就要上大学了，我不希望他们过量饮酒或开车速度太快，仅仅因为他们认为这些都是同龄人正在做的事情。

第6章 及时性

零售商们想知道你是否有宝宝，就会梳理你的采购数据来进行确认。它们这么做是有原因的。有一个刚出生的宝宝确实很幸福，但这也意味着你要买很多以前从未买过的东西，而且不可避免地要打乱你的生活和习惯。对于零售商来说，这就太完美了。你需要购物，正常生活习惯被打乱后，你可能要更换产品、品牌甚至零售商——你要买好多东西，不仅仅是婴儿用品。这对你经常光顾的商店来说是个很大的机会，如果这家商店的竞争对手在正确的时机用产品吸引你，它的机会甚至更大。¹

政府对你更换购买地点不感兴趣，但对改变你的行为却十分感兴趣，包括生孩子，而且它们有正当理由。公共卫生专业人士知道怀孕期间吸烟和饮酒能极大地影响孩子的健康。不仅如此，上述行为还对后期受教育程度、青少年犯罪和就业有影响。整个社区不仅想把最好的留给母亲和孩子，而且最终还得忍受孩子因为遭受胎儿酒精综合征而产生的代价。



图6-1 许多国家现在给酒和其他产品加上了警示标签，旨在以警示降低风险行为

什么时候是干预的最佳时间呢？在这种情况下，等孩子出生后显然就太迟了。应该在学校，早在年轻人成为父母之前吗？然而在这些十几岁的孩子考虑生孩子之前几年就给他们建议，效果似乎不是最好的。对于大多数即将为人父母的年轻人来说，怀孕头几个月的初始医疗期似乎是提建议的最佳时机。但即便在这个时期，还是有局限性。一些年轻妈妈可能在孩子出生前不久才接触到医疗卫生专业人士。

另一种方法是进行更广泛的健康教育，并给潜在的有害产品打上标签，比如香烟和酒精，告诫年轻孕妇不要抽烟酗酒。但即便这样做，还是有很大的局限性，因为大多数人都不会看标签；有些情况下，年轻孕妇可能没有意识到自己怀孕了。还有一个问题，他们中的大多数，比如老烟枪会系统地低估吸烟给自己带来的风险——他们知道吸烟危害健康，却认为其他吸烟者会因吸烟死去，而自己不会（详见第4章）。

正确时机是什么时候

及时性尤为重要，在我们继续讨论之前，值得就此分析一下。

第一，相比简单随意的方式，及时性很重要。尽早干预的效果通常比较好。“一针不缝，九针难补”虽是一句老话，但很有道理。

第二，虽然一种习惯或行为已经养成，但事实证明，在某些关键时刻加以干预更容易影响行为变化。这就是零售商想知道你是否将有宝宝的原因。因为它们知道在这段时间内，你特别容易被说服去买新产品，并有可能改变之前的习惯。

第三，还涉及一些心理学家以及越来越多的经济学家称为“时间不一致性偏好”的问题。例如，你真的想健身并减掉几磅——但现在你有点饿了，而厨房里有一块蛋糕……我们都知道这个故事的结局。还有吸引人的时间知觉的问题，以及未来和过去如何被分解成心理学上有意义的组块，而不是时钟上的一段时间。幸运的是，我们可以设计出更符合他们潜在偏好的行动干预措施，从而避免掉入当下欲望的陷阱。

我们将利用这个松散的框架把这一章整合起来，但正如我们将看到的，时机的三个方面结合在一起可以帮助构成一个更有效的干预手段。

在习惯或方法养成前进行干预

心理学上最著名的关于时机重要性的描述来自“铭记”现象。一些物种（最著名的是鸟类）在出生后最初一段时间内会抓住任何它们第一次看到的大型动物。康拉德·劳伦兹展示了小鹅如何以这种“铭记”方式追随人类，甚至追随一个无生命的对象，而不是追随另一只鹅（见图6-2）。这种附着或偏好会一直持续到它们成年。



图6-2 康拉德·劳伦兹记录了许多有学习特定关系关键期的物种，一旦这个关键期过去，学习的内容就被永久地“烙印”或“铭记”。1973年，因为在该领域的贡献，他被授予了诺贝尔奖（照片由华盖图片社提供）

现代研究普遍认为，人类在学习中能展现更多可塑性，尽管如此，人们原有的一些影响会一直持续下去。例如，纵向研究表明，怀孕前6个月时母亲有孕产妇抑郁症的，孩子智商会在11岁时显著降低。人们认为，怀孕早期破坏母婴互动或交流会阻碍婴儿社交技能的发展，并会在其身上留下永久的烙印。同样，幼儿时期多接触几种语言，即便效果不能立即显现，之后他们也会在语言上有着出色的表现。

这样的“关键期”在童年时期和成年以后都很重要。大多数人都有养成坏习惯的经验，比如在运动、开车时，后来发现我们很难摆脱这些坏习惯。从这个意义上说，在习惯、重复性的行为模式及关联养成前进行干预就显得十分重要。

在政策世界里，护士家庭合作计划（NFP）就是一个很好的例子，这一计划最初是由戴维·奥尔兹在美国发起并测试的。在该计划中，一位护理从业者将帮助和支持一位年轻的高危产妇从产前阶段过渡到孩子的第二个生日。这项计划十分有效，已经证实与情况类似但未参与该计划的孩子相比（至少在美国），能减少暴力和虐待儿童事件的发生，提高孩子的受教育程度，甚至在孩子15岁时减少犯罪率。

在我们把该计划引入英国时，奥尔兹透露了一个不为人所知但很吸引人的细节：母亲生育第一个孩子时该计划的效果更好。事实上，目前还不清楚母亲生第二个、第三个孩子时这项计划是否有效。从本质上讲，习惯已经在生育第一个孩子时养成。这个细节十分重要。这项计划耗资巨大，所以要确保计划在正确的时机针对正确的人，这一点是相当重要的，只有针对那些年轻且第一次当妈妈的人才会产生良好的效果。

总而言之，我们会把类似“开始学就要学对”作为开场语。与许多政策制定者（以及父母）有关的一个例子就是，在不良行为发展形成过程中，尽早给出正确反馈是很重要的。如果一个人打破规则或是做了“错事”而没有得到反馈，那么这种行为可能很快就会根深蒂固。之后，对这些行为的处罚很难带来任何影响。

为了解释这一点，我们假设某个人开始第一次做生意。在众多事情中，他必须学会管理企业的账户和纳税申报工作（如果是自己创业就是管理自己的账户和纳税申报）。创业后将会有很多事情，但他的主要焦点是业务本身而不是按时提交纳税申报表。许多纳税服务机构发现，如果一个新企业第一年按时纳税，那么之后也会如此。如果它从一开始就没有养成按时纳税的习惯，那么它们以后就很难按时提交纳税申报表。税务稽查员和会计师对那些几天前刚来见过他们，或者一年结束时带着一包收据和一摞纸、表情沉重的小企业员工非常熟悉。因此，许多明智的税务机构愿意在第一年花费精力帮助并鼓励新企业完成纳税申报表并按时提交。随着时间的推移，这些付出会带来巨大的回报。

我们在实验中看到过这种影响的清晰证据。我们在前面的章节中看到，简单的助推手段在一般情况下能有效地鼓励人们按时纳税。但仔细分析数据后我们发现，这样的助推手段在全国的影响是不均匀的。和那些前几年就逾期缴税的人相比，助推手段对那些之前就按时纳税的人更有效，效果是它的2~3倍。助推手段对之前逾期缴税的人仍然有一些影响，但效果始终不明显——尤其是那些言辞比较温和的助推手段。

这里的问题是（至少对税务机构而言），一旦人们养成逾期缴税或干脆不缴税的习惯，就很难让他们改变。他们已经习惯了收到大量的信件和罚款提醒，而非助推手段。无论语言多么优雅礼貌，额外打一个电话或使用助推手段都没什么效果，这并不奇怪。

我们给内政部建议在签证到期之前给人们写信的背后逻辑是，让人们在签证到期之前采取行动而不是等到过期后才促使他们采取行动。当这个建议被当作随机对照实验运行时，确实有效，记录显示签证到期前离开英国的人数提高了20%左右。²最好在人们养成无视法律的习惯之前就让他们采取行动——事实上，在他们发现法律的许多执法机制远称不上完美之前更好。这样执行成本也会变低。

最后，同样的教训也适用于日常行为的微观层面。我们在第5章中看到，人们在陌生的环境下经常通过观察其他人来决定何为“正确”的行为方式。这一观点对干预的时机，尤其是群众行为有实际影响。正如许多警察机构、学校老师和家长学到的经验那样，早期养成好习惯十分重要。因此，如果警察在挤满了醉酒狂欢者的小镇中心，在发生暴力事件的晚上早点进行干预，效果会更好。在攻击行为根深蒂固之前或在人群中传播之前，阻止式的挥手或点头通常会比等到打架斗殴爆发时才进行阻止要有效得多。同样，许多老师和领导很快了解到他们最好遵循“紧松”规则：早期严格执行你们想要的正确行为，你通常会发现后面就可以更轻松。

提示或重塑已形成行为的关键时刻

在生活中，对于如何表现或做什么事我们有很多选择。有时这些选择是有意识的，但在某些情况下，有些事情会促使我们遵循这个或那个“剧本”来行事。

我们来看一个有关诚实的简单例子吧。在很多情况下，健忘、善意的谎言，甚至是直白的欺骗，会在短期内使我们获得最佳利益。设立官僚机构和系统来检查我们是否说真话是相当复杂而且昂贵的。典型的应对措施就是加大不诚实成本，可以通过数额更大的罚款和更大力度的处罚来实现，但效果却不怎么明显。更大力度的惩罚可能会提高诚信度，但也需要复杂昂贵的司法机制来确保我们不会惩罚无辜者。即便这些系统已经建成，但经常感觉系统好像给诚实的人带来很多麻烦，而对抓骗子却做不到万无一失。要是我们能助推人们变诚实就好了……

想象一下证人在法庭上做证时的情景吧。在法庭上，证人被要求做的第一件事就是举手宣誓讲真话，然后才会被问到自己目睹的事情。

从其他研究中我们知道，人们喜欢保持一致，这强烈表明让人们在提供证据前承诺说实话是个好主意。但也要注意那些我们没有做的事情——我们不会在一开始就传召证人提供证据，也不会在他们说完后问他们是否说了实话。

可笑的是，在许多政府部门（和企业）中，就存在证人提供完证据后才要求他们说真话这种情况，比如在人们填写完表格之后，还要让他们署名确认表格填写属实。

坦白地说，我们要求人们在表格末尾署名有许多不同的原因。第一个重要原因是确认你的身份，以及确认你已阅读、同意并认可表格内容。第二个重要原因是证实你填写的内容是真实的。那么为什么要把签名放在最后呢？如果填表前就要求你署名来声明填写内容的真实性，而不是填完表之后，结果会怎么样呢？

丹·艾瑞里、麦克斯·贝瑟曼和同事对这个想法进行了一系列测试，发现人们先签署诚信声明比起之后签署，欺骗的可能性要小得多。³他们还在现实生活中对汽车保险做了测试。司机被要求估计未来一年的行驶里程，行驶里程越多，汽车保险越高，因此司机确实有“低估”的动机。当签名放在表格顶部时，司机估计的平均里程为2 428英里，比对照组多10%。这样一来，司机平均要多交97美元的汽车保险，这可是很大一笔钱。在填写里程数前，签署诚信声明会让他们更加诚实。⁴

决策者们常常专注于手头的干预措施，但很少在意关键的时机（和地点）问题。例如，假设你想鼓励更多的人步行、骑自行车或乘坐公共交通工具上班，有很多方法可以实现，比如设置自行车道（简化），强调许多人步行上班（社会性），或让公共交通更舒适快捷（吸引人）。一些政府甚至对上班族进行一对一的交通资助，以鼓励更多人把车留在家里。不幸的是，这些策略只对一部分人非常有效，就是那些刚刚搬家的人，对别人并不是很有效。你一定能理解背后的原因。如果你刚搬了

家，对上班路线还不熟悉，就会比那些过去5年内一直开车上班的人更容易接受选择其他交通工具的建议。

及时干预的一个日常例子就是在消费者即将购买的时候向他们提供信息。大多数人都愿意买耗能少、成本低的电器。大多数国家的电器都有能耗评级，但如何在能耗评级（A+、A++ 甚至A+++）与电器成本之间做权衡却不是很明显（参见第7章中的讨论，如此一来这些评级就更容易理解）。以挪威绿色助推组织的早期工作为基础，在英国，由环境组组长马科斯·皮里诺领导，行为洞察力小组进行了一项实验。实验围绕一家英国大型零售商进行，根据零售商为产品运行寿命花费的成本来揭示电器的能源效率（产品寿命通常为9年）。⁵果然，当标签上有评级信息时，消费者倾向于购买略贵但更节能的产品，比如洗衣烘干两用机。显然，干预的有效性取决于是否在消费者决定买什么的时候提供上述信息。

另一个重要例子来自福利国家：人们收到款项的时间重要吗？对日常形式的支出来说，这可能并不十分重要，但很多支出不是日常形式，而是大块支出。房租必须在月底支付，但外出喝酒吃饭的欲望可能每天都有。有些形式的支出就更没有规律，比如汽车维修费或缴税。福利制度中日益流行的创新就是通过所谓的“有条件的现金转移”（CCTs），用利益来鼓励某些行为。例如，一些国家已经根据学校出勤率对孩子和家长实行奖励，如果你的出勤率太低，就会失去这些奖励。

潜意识启动：助推很遥远吗？

20世纪七八十年代，心理学家们发现他们可以潜意识地“启动”人们对词或想法的反应。实验对象在他们面前的屏幕上会“看到”一个快速闪过的词，紧接着就是诸如随机模式的“掩蔽”刺激。剑桥大学心理学家安东尼·马塞尔等人发现，他们可以调整单词出现的时机，使实验对象不记得这个词是什么，甚至不确定是否看到过这

个词，但这个词仍然可以影响他们的行为。例如，如果一闪而过的词是“面包”（bread），那么比起一个毫不相干的词如“护士”（nurse），实验对象随后会对“黄油”（butter）这个词反应更快。⁶

这些结果吸引了极大的关注和争议，因为这些结果表明人的行为可能在无意识中受到影响，比如添加到电影里的画面会促使我们购买特定产品。同样地，最近的实验表明，实验室电脑屏保的图片不同（美元或中性图片），人们在看后的行为也会有所不同，看完美元的图片后会不太乐意帮助别人。⁷因为美元符号激发的是自傲、时间就是金钱或者自私等感觉，会让人们更不愿意帮助别人。

这样的启动效应会在很多我们还没完全意识到的方面影响我们的行为。我们在谈话中听到的一个词可能会让我们产生一个想法；或者在大街上闻到的面包味儿可能会使我们产生饥饿感，然后停下来买食物，否则我们就会省掉这顿饭。那么政府是否应该在政策中运用潜意识启动呢？这是一个重要的问题（详见第11章）。

哥伦比亚首都波哥大市实行了这样一项计划，如果孩子上中学的出勤率保持在80%或以上，政府每两个月就会给这些家庭提供额外的奖励。分析表明，这个计划有效地提高了学生的出勤率，但让人失望的是，许多孩子仍然会在年底辍学，不能完成学业或被高中录取。对这种现象的一种解释是，尽管有额外收入，但许多家庭没有在12月份开学时让孩子去学校报到。这项计划因此进行了调整，1/3的出勤率奖金放在银行账户里，在12月份开学报到时一次性发放。这使得学生的报到率和升学率均有了显著提高。⁸

最近的一项值得注意的实验结果表明，我们所招聘的工作岗位有及时干预的力量。我们的任务就是看看怎样才能缩小白人与少数族裔员工进入主要公共服务领域——警察署——的差距。多年来，英国警察署一

直热衷于增加少数族裔成员的数量，使其接近更大范围的社区工作人员中少数族裔的数量。然而，尽管采取了许多措施，包括引入在线集中考试（这样可以隐藏种族信息）等，但种族之间的录用率仍存在相当大的差距。尤其引人注目的是，少数族裔在线考试通过率要比白人低1/3左右，尽管这一考试的初衷是缩小录取差距。

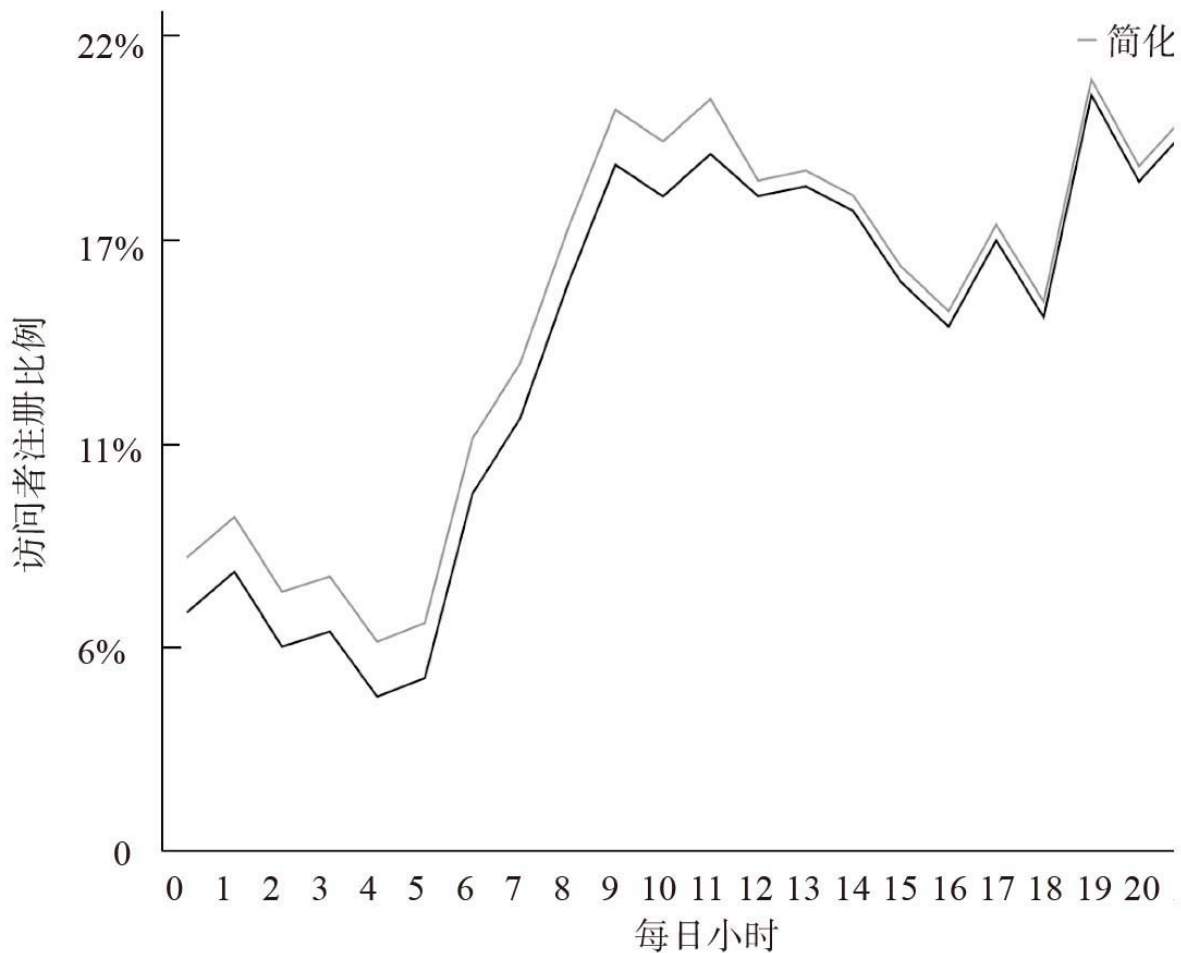


图6-3 时间和网站的复杂程度影响着人们浏览戒烟网页、注册戒烟网站的比例。人们更有可能在上午和晚上注册；简化的网页更有效，尤其在早上（行为洞察力小组数据）

行为洞察力小组中领导犯罪研究的西蒙·鲁达与团队中研究组织心理学的伊丽莎白·利诺斯一起，对这个问题做了更详细的研究。这种差距产生的原因有很多理论解释。有人认为这与掌握英语的程度有关，这听起来有点道理。其他人则认为这是认知能力问题，需要降低测试标准来提高某些少数族裔的录取数量。西蒙和伊丽莎白认为动机和期望可能是原因之一，所以我们做了一个测试，在当地警察的帮助下，给申请人的邮件上添加了一句话。在考试入口的点击链接前我们也添加了一句话，请应考者思考他们为什么想加入警察署以及为什么这对他们的社区很重要。其他我们没做改变。

这种及时提醒对白人应考者没什么作用。然而，对少数族裔应考者来说，这极大地改善了他们在考试中的表现。少数族裔通过率从40%左右提高到了60%，完全消除了与白人之间的差距。

我们没有在其他时间给警察署应考者做测试，但是非常怀疑如果我们在考试一周前寄出的信件中有类似的激励信息，是否会出现同样可观的结果。显而易见，及时提醒可以产生很大的影响。

给未来的我们做选择——时间非连续性偏好

一系列研究表明，给未来的我们做选择与给现在的我们做选择往往有很大的不同。如果奖金在下一周发放，大约3/4的工人会选择水果而不是巧克力，但在奖金发放的时候大多数人会选择巧克力。⁹同样，大多数人会在一天的早些时候选择健康的零食——特别是他们刚刚吃过饭以后——但在零食拿来前问他们，他们会选择不健康的零食。其他消费形式也存在类似情况：大多数人在决定下周看什么电影的时候会选择“高端”的电影（比如《辛德勒的名单》）而不会选择“低端”的电影（比如《四个婚礼一个葬礼》），但到了那天晚上就会改变想法。¹⁰

根据丹尼·吉尔伯特的观点，我们容易为现在所困。当我们刚刚吃完丰盛的圣诞午餐后，我们会推开盘子一本正经地说：“我不会再吃了。”然而，我们很有可能会在这天结束前又开始吃零食。行为经济学家把这种行为与“双曲贴现”（hyperbolic discounting）联系起来，未来的成本或收益越遥远，相比现在它们的价值就越低。我们也知道递减曲线不平滑，但曲线在我们用来划分未来的边界处的下降幅度更大。从周一往后看3~4天，你会觉得时间挨得很近，但从周五往后看，3~4天就是另一个世界——它们属于下一周。¹¹

我们的偏好不一致性也适用于过去。当要求人们给一个纪念杯或一

支钢笔估价时，他们通常会在实物出现前低估它的价格，这被称为“禀赋效应”（endowment effect），但这并不仅仅是一种谈判策略。相反，一旦我们在精神上认为某些东西属于我们，那么我们给它们的估价就要比之前高很多。这就是为什么许多人家里塞满了早就应该扔掉的零碎小东西，如果我们看到别人家里也有同样的东西，我们肯定认为他们应该把这些东西扔出去。

自控能力被耗尽这一事实加剧了时间不一致性。实验室研究表明，在参加完一项需要自我控制的任務后，人们更倾向于选择巧克力蛋糕而非健康的零食。¹²类似效应也会影响专业判断。在一项著名的研究中，丹齐格等人发现，早上刚开始的时候法官的假释判决率为65%，中午时候几乎为零。午饭后，积极的判决又飙升到65%，一天快要结束时会再一次下降。¹³最近的研究表明，其他专业团体也有相似的情况。我们已经发现，护工们12小时换班时洗手频率会下降，工作压力越大，洗手频率越低。而且，换班前的休息时间越短，洗手频率下降的速度越快。¹⁴同样，医生会在一天结束时开出更多抗生素。午饭后开始减少，下午又会逐渐增加，一天结束时要比一天开始时高出20%左右。¹⁵医生要努力做到对不需要抗生素的病人说不，护工们要努力保持洗手频率。心理学家所谓的决策疲劳（decision fatigue）有着非常广泛的影响，往往比我们意识到的更强大，而且无处不在。

但在面对直接欲望或缓慢的决策疲劳时，我们并不是无能为力的。研究表明，大多数人都意识到自己的“时间不一致性”，当机会来临时，往往会故意逼自己“做正确的事”。例如，实验表明，储户通常会选择那些限制高储蓄账户访问权限的金融产品，而不是那些允许随时提款的金融产品。同样地，烟民试图戒烟，人们希望减肥，往往会寻找能避开与他们的习惯有关或引诱他们的环境。就像希腊神话中奥德修斯听到塞壬的歌声一样，我们会选择把自己绑在虚拟的桅杆上。

实际上，通过提供产品和服务的方式，政策制定者和公司可以帮助

人们为未来做自我选择，并帮助他们抵御可能会屈服的诱惑。例如，美国许多州和赌场允许赌徒自由退出（而其他没有硬性约束的赌场和公司可能是觉得招揽这些赌徒的诱惑是不可抗拒的）。主要工具通常就是给个人提供“承诺机制”（commitment device）。本质上，承诺机制以合同形式呈现，或者称作“契约”（因为它不具有法律约束力），即个人可以约束自己的未来选择。

承诺机制的一个常见例子就是婚姻：两个人承诺忠诚于彼此，并一辈子照顾彼此，或至少一段时间内会如此。另一个简单的承诺机制就是许诺或打赌，比如，“如果你明年抓到我吸烟，我就把你想要的签名足球衬衫给你。”stickk.com（一个可以让用户做出承诺，并监督用户实现承诺的网络平台）主要就是承担这种类型的承诺，已经有25万多人在这个网站上做出了承诺。人们用这个网站帮助自己戒烟、戒毒以及戒掉色情片，并且致力于积极地自我完善，比如健康、减肥，或者学习一门新语言。在写作本书时，网站声称已经帮助人们完成了30多万次锻炼，并让人们少吸了250多万支烟。

在唐宁街的一次研讨会上，网站创始人之一的伊恩·艾尔斯说道，网站的构思就是建立一个有效的承诺机制。他觉得目标明确非常重要，并且自虐式惩罚一定要能起到真正“伤害”的作用，比如给你非常讨厌的政党捐款。他还强调了选择一个较亲近的合作伙伴来监督承诺实施的重要性，这样他/她就能知道你是否成功了，但也不能太亲近，否则会让它们抛弃承诺。因此，他认为与妻子或丈夫一起签署承诺戒烟或健身的合同可能没什么效果，因为他们会在你没去健身房或累了一天偷偷溜出去吸烟时让你抛弃承诺。相反，选择一位同事或朋友（但不要太亲近）可能会在你食言时逮到你，并且监督你执行诺言或接受惩罚。

帮助人们解决时间不一致性提供了多种可能的政策干预手段。英国首相戴维·卡梅伦对建设“大社会”感兴趣的一件事，就是我们会如何鼓励更多捐赠和相互支持，尤其是慈善捐赠。

为此，行为洞察力小组指导研究团队并领导慈善捐赠的迈克尔·桑德斯进行了一系列实验，表明人们在收到现金之前被要求捐款，他们把收入或奖金的一部分捐给慈善团体的可能性更大。把这个方法进行微调后，我们想知道它是否能够帮助首相实现他的目标——人们会在遗嘱中把10%的财富捐给慈善机构。

把遗产的10%捐赠给慈善团体的承诺需要花费很大一笔税收补贴，你可以感觉到财政部的资金紧张情况。如果我们对需要让人们存养老金的传统税收补贴规模的估计是对的，那么财政部的资金就是真的很紧张。因此在这种情况下，我们着手开始一项实验来检验及时干预措施是否能在没有税收补贴的情况下实现首相的目标。

那么，什么时候才是开展实验正确的时机呢？毫无疑问，是在人们写遗嘱的时候。有鉴于此，迈克尔在实验中发动了英国一个最大律师团的律师来帮助人们写遗嘱。我们询问律师团是否可以在遗嘱手稿中加入一些有关慈善捐赠意愿的问题时，他们同意了。

对照组收到的只是标准的遗嘱手稿。在这种情况下，大约5%的人同意把遗产捐赠给慈善机构。在第二个随机分配组中，客户会被特别问到是否愿意把遗产捐赠慈善机构。询问这个问题使得愿意给慈善团体捐赠遗产的人数增加了一倍多（见图6-4）。在第三组，客户会被问到一个更加感同身受的问题，这也运用了社会规范（详见第5章）。原问题是：“我们的许多客户都愿意在遗嘱中捐钱给慈善机构。你是不是也非常热爱慈善事业呢？”被问到这个问题时，给慈善团体捐赠遗产的人数上升到15%，是对照组的3倍。更显著的效果是，平均捐赠数额也翻了一番（从3 300英镑上升到了6 700英镑），这样为慈善机构捐赠遗产的平均数额就增加了5倍。

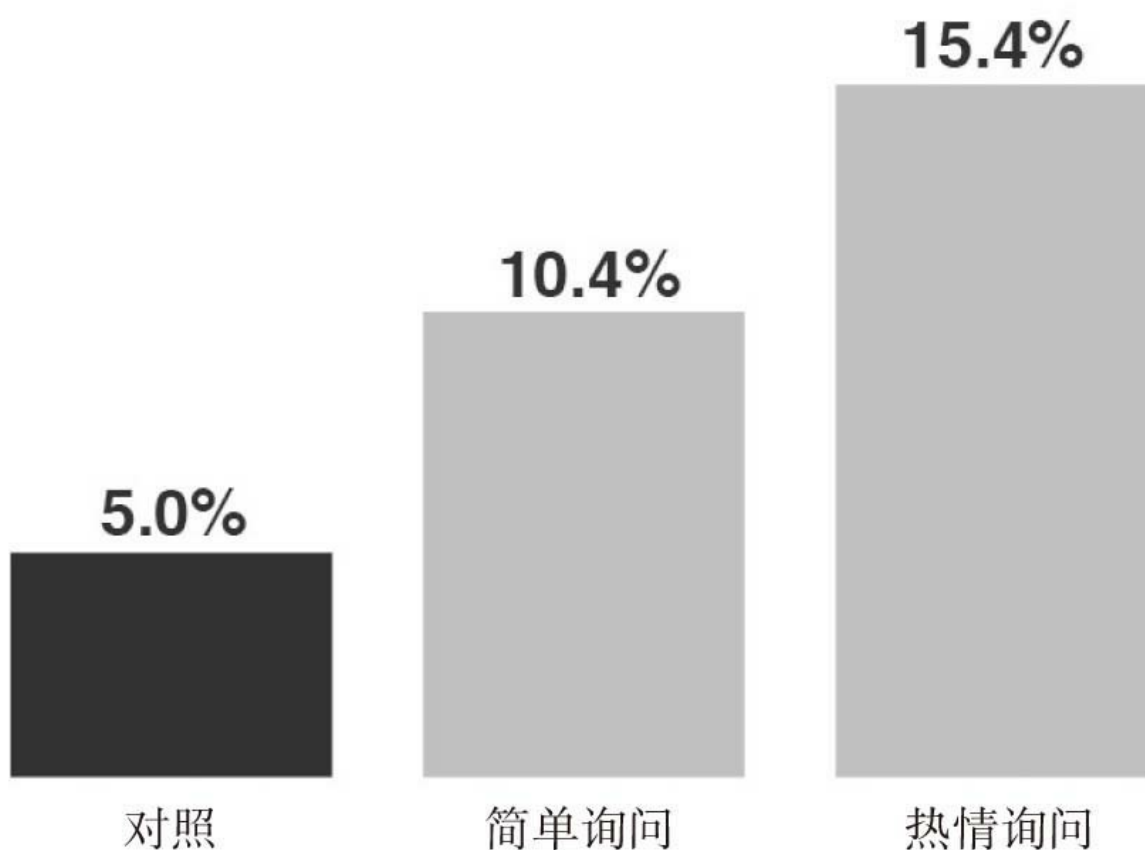


图6-4 三种情况下，客户在遗嘱中同意给慈善团体捐赠的比例相差很大。在询问客户是否愿意在遗嘱中给慈善团体捐赠时，捐赠人数增长了1倍，当以一种感同身受的方式询问时，捐赠人数增长了2倍

当然，许多人仍然不愿意捐赠，因为这是他们的权利。在接下来的章节中，我们会回归到这些任务的道德问题、捐赠的幸福影响和更详细的结果分析上来。但是现在我们注意到，在人们做决定时添加几个问题只会占用几秒钟的时间，而且人们不会觉得受到了冒犯，这样就能使捐赠金额大幅提升，而且无须耗费大量的税收补贴。事实上，这强烈证明如果每个人在起草遗嘱时都被问到类似的问题，那么让10%的人在遗嘱中给慈善机构捐款这一目标很快就能实现，慈善部门就能做更多善事。

另一个减少时间不一致性的方法就是在人们做某件事情之前，提示他们考虑细节。例如，在写信通知人们接种流感疫苗时，我们发现在信

的顶部添加一个文本框，鼓励他们写下打算接种的日期，他们就很有可能接种流感疫苗。添加另外一个文本框鼓励他们写下具体的时间，这会使得他们更有可能接种疫苗。

这种方法在行为学文献中被称为“执行意图法”（implementation intention）：不仅鼓励人们思考他们想做什么，还包括时间及方式，这样他们就更容易看清自己的意图。这种方法已经被用来鼓励许多行为，比如选举和找工作（详见第8章）。

把时机的方方面面整合在一起

有效的干预措施通常会把时机的3个方面整合起来。在行为习惯固化之前有针对性地选择干预措施；在行为表现最突出或现有行为被打乱时采取干预措施；干预措施的设计会克服自己的时间不一致性——帮助他们去做未来自己想做的事。

前面提到的波哥大市将有条件的汇款奖励进行重新组合的例子，就对所有这些方面做了解释。虽然这个例子的重点是要在决定是否继续接受教育前的关键时刻发放奖金，但这样的干预措施也帮助父母和孩子解决了自己的时间不一致性问题。

同样，在收获后给购买化肥的农民提供免费配送的干预措施——这时他们手中有现金——被证明是提高产量的有效方法。这种简单廉价的干预措施使得农民的化肥使用量从26%增长到42.5%，增加了2/3。另一种经过测试的方法就是在农民使用化肥前提供免费配送。这也提高了化肥使用量，但只有35.6%——这种方法仍然有效，但不如在农民手头现金最多时免费配送的方法有效。¹⁶我们再一次看到，有效的干预措施会把对时间不一致性的分析和及时干预结合起来。研究人员还比较了这些及时干预措施与更大力度补贴的有效性。他们发现，从干预成本上看，

在收获后给农户免费配送比打5折更有效——给化肥打5折的成本太高了。

及时干预措施把这些方面结合在一起的好处就在于，干预措施本身或强化现有干预措施的方法变得非常简单、有效并且受欢迎。我以行为洞察力小组最近在教育领域的几个例子来做一下总结。

行为洞察力小组的拉杰·钱德、埃尔斯佩思·柯卡姆和迈克尔·桑德斯与哈佛大学的托德·罗杰斯一起展开研究，他们想知道及时提醒学生或家长是否能提高教育成果。

在第一系列的研究中，团队只是简单地在孩子数学测试几天前给父母发短信，让他们警告孩子测试快要开始了。就这么做——非常简单。他们发现，这条短信取得的效果就相当于平均一个月的额外教学，对于成绩排名在后1/4的学生来说，相当于平均2个月的额外教学。从本质上看，这鼓励了父母跟孩子聊更多关于数学的话题，也鼓励了孩子多学习数学。

另外，研究小组随后还询问父母和孩子，是否还愿意在以后收到更多类似的短信。毫不奇怪，绝大多数父母说他们在以后还想收到这样的短信，但孩子们呢？80%以上的孩子表示他们希望父母在未来收到这样的短信。他们可能觉得短信会带来一点小麻烦，但就像奥德修斯一样，他们想要把自己绑在桅杆上接受提示并鼓励自己努力学习。

在第二系列的研究中，我们想知道是否能够在继续教育课程中降低成年人的退学率。团队分析了退学的模式和时机，然后设计了一系列简短的短信，在退学高峰期发给学生，鼓励他们继续学习。例如，学生可能会收到这样一条短信，说许多人觉得这个时候的课程很难，但一两个星期后就发现自己走出了低谷。注意信息本身如何利用短信来避开现在的难题，并从未来看待过去。结果呢？退学率下降了36%。成本呢？每个学生大约只需要2英镑（3美元）。¹⁷

结论：时机很重要

企业和政府的许多政策都很少注意时机问题。法律和激励手段都应该均匀地分配时间：上午偷窃和下午偷窃都是不对的。但人类行为却不是这样的。比起其他时期，我们更有可能在特定的时期改变自己的行为。在圣诞节前我们更有可能给慈善机构捐赠，但在圣诞节后我们更有可能想储蓄养老金。

有一些政府就是根据时机来实施惩罚或鼓励的。澳大利亚对超速行驶有不同的惩罚措施，某一天超速会扣掉“双倍分数”——路边的信息牌上清楚地写着。同样地，大多数政府都敏锐地意识到在到期前提醒公民填写纳税申报表是明智的，法院会给在限定日期内交罚款的人提供折扣。

但总的来说，商家更了解时机的重要性，总会在我们最有可能对商品感兴趣的时候给我们提示。商家会在一年的不同时间调整商品的价格，某些网站甚至会在一天之内几次调整价格。最有经验的企业能积极地识别我们正常习惯被打乱的关键时期，以此来扩大其产品或服务的接受度，这个时候我们更有可能购买或更换产品或服务（详见第11章）。

具有讽刺意味的是，公共服务通常在生活中的关键时刻出现，在这个时刻人们会服从建议并做出改变，并可能积极地欢迎别人帮助他们改变自己的行为。例如，有心脏病史的人可能真心想得到建议，看看其他人在家庭中是如何拥有更健康的生活方式的；技能较差的成年人可能会在他们的孩子开始上学后对学习产生兴趣；摆脱了失业和救济金的人可能乐于鼓励其他人就业；帮助别人提前计划和预测有时能极大地完善政策、产品和结果（鼓励我们的执行意图）。

当与“EAST框架”的其他元素——简化、吸引人以及社会性——结合在一起时，及时干预措施就会更高效。就像用球棒打球或用手接球一

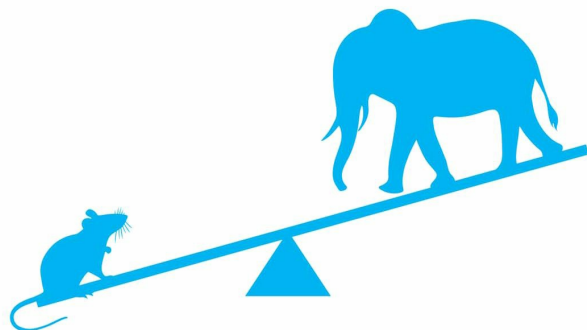
样，干预的时机既可以让我们失败也可以让我们取得成功。如果可以，尽量在行为养成前进行干预，或行为因其他原因被打乱的时机，并努力帮助人们克服自己的时间不一致性。把这些方面整合到一起，你就可能会取得巨大成功。

表6-1 对EAST框架和第二部分的总结

	标题	需要考虑的事情	例子
简化	把事情简化。人们更有可能做那些简单的事	▲简化 ▲摩擦成本：去掉，或添加起到抑制作用 ▲默认选项：把捷径作为最健康、最安全的选择	▲养老金：数百万人自动登记储蓄养老金 ▲自杀：当简便自杀的方法失效后自杀率降低 ▲大学录取：预先填表后贫困学子大学入学人数增加了25%
吸引力	人们容易被对他们有吸引力的东西所吸引	▲个性化：使用收信人的名字；产生关联性 ▲强调：突出关键点 ▲信使：专家和个人要比匿名或不可信的资源可靠得多 ▲彩票奖励：让激励措施更有吸引力 ▲情感：与理由一样重要	▲税收：收到突出关键信息的征税信之后，公开收入的医生人数增长了9倍多 ▲捐款：以儿童悲惨故事而不是百万人受灾的数据呈现会使捐款数额增加1倍多 ▲法院：针对个人的短信会使缴罚款人数增加2倍多
社会性	人们深受其他人行行为的影响	▲准则：其他人做的事情 ▲人际关系网：朋友或同事推荐 ▲互惠和积极的约定：承诺 ▲其他人的提示物：眼睛和面孔	▲垃圾：如果地上有垃圾，那么人们扔传单的可能性就是地面干净情况下的8倍 ▲税收：如果告知纳税人大多数人都“按时纳税”，纳税人数提高了5.4个百分点 ▲捐赠：当知道同事早就捐赠后，自己捐赠的可能性是只收到标准信件的职员7倍
及时性	习惯养成前或行为被某种原因打乱时的干扰措施更有效	▲习惯：习惯养成前进行干预 ▲关键时刻：行为被打乱时 ▲启动和锁定：之前的力量 ▲时间不一致性：低估未来	▲发展：2/3以上的农民在收获后手里有现金的时候接受化肥免费配送 ▲健康：在奖金发放前一周选择健康食品的人数是在奖金发放前一天选择健康食品人数的3倍多 ▲税收：和前几年逾期缴税的人相比，助推手段对之前按时缴税的人产生的效果是前者的2~3倍

第三部分

每一次改变世界的助推



有时人们说行为洞察力小组的工作，也就是助推工作，就是做些微调。“难道你所做的不就是要取得更好的沟通效果吗？”我经常问。我们在前一部分中已经看到，行为洞察力小组和行为科学家做的很多工作都围绕着沟通展开。行为洞察力小组完善并测试了许多能收回未缴纳税款的有效信件。我们对网站进行了测试和调整，让戒烟者或者登记器官捐献者的数量有了增加。而且，行为洞察力小组还给媒体宣传提供了更有效的建议。

然而从一开始，行为洞察力小组的大部分工作就是调整政府政策并提供建议。政府和首相面临着无穷无尽的挑战与抉择，许多都是受外部驱动的。有时候，危机出现时需要快速行动，比如抗议托尼·布莱尔政府早期执政偏离正轨的示威和堵街活动，这些示威者后来还一度威胁卡梅伦政府要故伎重施。针对这种情况，政府需要采取快速行动，内阁人员要做出最佳预测。其他政策挑战有着深刻的根源和巨大弊端，比如肥胖、失业率、经济增长或气候变化。这些都是公众和个人反复探讨和争论的话题。内行们都会得出“根本没有灵丹妙药”这样的结论，并在多次尝试失败以后，对新的解决方案和想法产生了怀疑。

政策决议是政府和许多企业的生命线。它关乎应该投资什么项目，砍掉什么项目；它关乎延续使用、颁布或者废除哪些规章制度；它关乎应该朝哪些方面努力，在哪些方面撤退。如果行为科学或任何其他新方法只是为了证明自己，那么它的支持者必须在政策和战略建议上带来影响，否则只会成为历史上的一个注脚。此外，要想在历史上留下浓墨重彩的一笔而不只是墙上的一点污迹，那么给出的建议就必须“正确”：建议必须是以前采用过的，而且影响深远、效果显著。这一部分就是在这样的大背景下展开的。

第7章

大数据与透明度

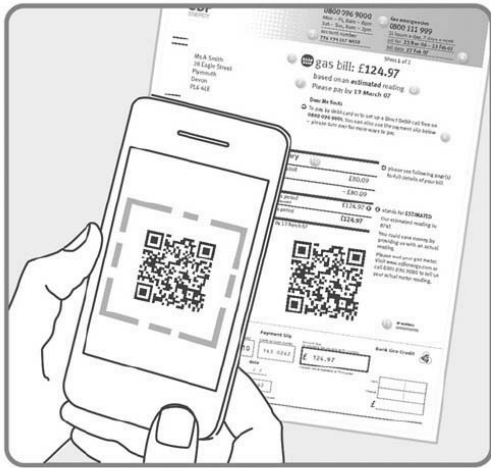
在许多国家，民众可以通过更换电力或天然气供应商来节省开支。2010年，英国大多数人通过更换供应商可以节省大约200英镑或更多的开支。但在这一年里，只有1/10的人这么做。

对于民众的态度，设计新型私有化电力和天然气市场的经济学家和律师们都非常吃惊。他们无意中对人的行为做了假设——消费者会抓住机会更换能源供应商，并在市场中不断寻找最好的供应商。但现实中并没有发生这种情况。更换设备供应商确实比较麻烦，我们都知道应该换，但很多人却不会去换。这样的日常决策已经成为近年来一些最热门政治问题的核心：将竞争引入“普通人”的生活中，包括生活成本以及市场公平。

在英国，即便民众最终真的到网站上搜索或者给中介打电话，大批人仍然不会更换。很多人不知道他们的供应商是谁，也不知道收费标准，并且需要努力寻找更换供应商所需的关键客服号。如果你还没有更换，也不用觉得很糟糕，很多人和你一样也没有更换。

但情况在2015年年中发生了变化。在行为洞察力小组的推动下，能源公司被要求为客户了解信息提供方便。特别是，他们被要求在账单上印上二维码，这样客户扫描之后就能知道细节，比如使用形式以及目前的收费标准（见图7-1）。从技术方面看，这使客户的数据具有了机器可读性。从日常生活角度来看，这意味着所有顾客如果想省钱，用手机扫描二维码、更换应用程序就可以在市场内搜到最优价目。这样一来，更换供应商就不需要花上几个小时，几秒钟之内就能完成。

扫描你的账单



转换与保存

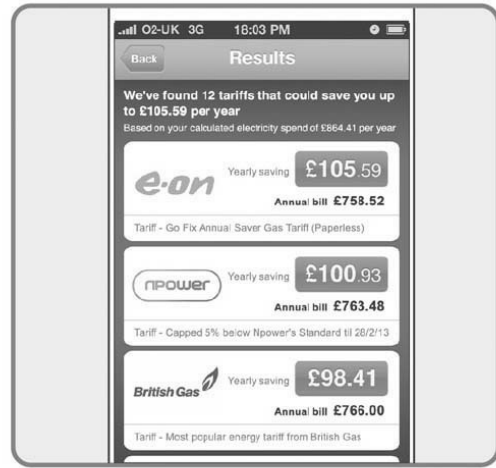


图7-1 这幅图详细地解释了账单上既有二维码是如何让更换供应商变得更加容易的。这幅图与早期一个更换网站开发的模型在2012年给政府部门的首长们展示过，英国及其他国家进行的市场调节使得更换过程从行为学角度上发生了改变

并不是只有高级经济学家才能理解这一看似微小，却能推动行业变革的原因。在改变之前，更换供应商的手续复杂，时间耗费也多，设备供应商就通过这样的方式来悄然获取巨大利润。供应商向不喜欢货比三家的数以百万计的顾客按较高费率收费。因为它们的收费标准还与多年前一样，所以企业的利润十分可观。喜欢货比三家的顾客（他们有时被直接称为“费率至上者”）确实能找到性价比更高的供应商。

但消除摩擦成本之后，消费者更换供应商就变得容易了，企业于是需要在其他方面展开竞争。

这一章讲述数据和透明度的范围扩大是如何让生活更美好、市场更有活力的。但数据再大也不能保证世界会变得更美好。如果最终结果是一些人、政府或企业预测他人行为的能力高于那些预测自己行为的人，那么这就不是我们喜欢的世界。数据的透明度和民主化是部分解决方案，这只是第一步。人类处理信息的能力有限，因此我们需要把这个因素考虑在内。更多数据可能只会带来更多的干扰。为了享受丰富的数据

资源带来的益处，我们必须在人的心智能力和行为研究上建立数据库。

“米数据计划”——去掉市场中的摩擦成本

更换供应商就能省钱这件事还无法（或有时候无法）提供一个观察现代经济工作机制的窗口。许多能源供应商从现有的忠诚客户身上赚到的钱比从新客户或在开放市场上出售能源所赚的钱要多得多。因此，它们就热衷于让更换供应商这一行为变得既无聊又麻烦。

这很好地解释了摩擦成本在众多市场中的重要性（详见第3章），以及许多公司如何利用摩擦成本获得了更多利润。这不仅适用于电力和天然气市场，也适用于许多日常服务，比如手机和银行产品。直到最近，英国最主要的六大能源供应商已经有500多条收费项目。不同的网络、资费和手机使得消费者面对的选择达到数百万个。大量的选择使消费者很难找出最适合自己的。

从古典经济学角度来看，这不是特别重要。即便没有“完全信息”（perfect information），消费者应该也能够甄别好坏，市场会随着时间的推移淘汰劣质产品并降低产品价格，而好的产品和服务会繁荣发展。

但是在人的世界而非经济学家的世界里，消费者会使用心理捷径来做这样的决定。与所有捷径一样，这也很容易出错，而且错误非常普遍，因为我们都是人类。例如，研究表明，消费者在对如何使用新手机和手机设备的预测中会犯很多系统性错误。这说明我们中的许多人并没有选择最适合自己的资费。

反过来，这些问题几乎能影响所有的消费者，比如对我们手里的钱或对企业服务的影响，尤其对弱势的一方影响格外大。近年来，大企业越来越擅长预测消费者的购买和使用方面的动向了。例如，移动公司比

你更了解你会使用新手机的哪些功能。在更换新的手机资费时，数百万条手机网络资费选择会让你处于被动地位。

幸运的是，政府和企业可以做很多事情来帮助消费者，这样做也会使市场秩序更完善。监管机构和政府的传统应对政策就是对过度推广的公司实施惩罚，或者直接控制价格，冷却市场。然而，行为研究会带来一些不同的解决方案，识别监管中看似细微的变化是如何让消费者夺回主动权的。简言之，行为研究能帮助我们理解传统的经济学所忽视的市场和社会的运作机制。

这种方法的核心就是以更有用的形式让消费者接触与自己有关的数据。这种想法不是指消费者自己要开始分析数据，尽管一些人会这么做。相反，接触这些数据会有利于在以消费者利益为重的前提下更换网站与其他中介机构。这意味着数据会帮助消费者找到性价比更高的产品，避开导致过敏的食物，改善饮食，以及采取更直接的措施来控制行为。

在《助推》一书中，理查德·塞勒和卡斯·桑斯坦在缩略词“RECAP”中也表达了类似的观点，RECAP即：记录（record）、评估（evaluate）和比较可选价格（compare alternative prices）。基本观点就是要求企业提供机器可读的产品价格以及独特的产品属性，消费者就可以更简单地做出有效的比较。在理查德和桑斯坦的推动下，美国人以“智能信息披露”（smart disclosure）的方式运用这种方法，在苏菲·瑞斯曼担任美国财政部智能信息披露主管后，这种方法获得了支持。¹

在英国，我们首先需要推广这个方法，让消费者在自愿的基础上接触数据，因为我们为首相做的大部分工作就是消除而不是增加对企业的监管负担。在商务大臣爱德华·戴维的大力支持下，我们与商务部一起成立了一个特别工作组来探讨米数据计划（the Midata Discussions）的进展（该计划致力于让民众接触数据，让他们做比较，从而做出最佳选

择)。我们邀请奈杰尔·沙德博尔特爵士(万维网发明者之一)来领导工作组讨论,并与商务部和主管消费事务的团队一起创建了一个通用数据结构,从而使消费者更好地接触企业提供的大量数据。奈杰尔爵士在工作组的得力助手就是行为洞察力小组的罗伊·加拉格尔,之后由他领导行为洞察力小组处理消费者事务以及米数据计划的日常工作。

我们想让消费者更容易接触的数据主要有两种形式。首先,我们让人们更方便地比较相似产品,包括它们的属性和价格。例如,如果你正试图更换抵押贷款供应商或信用卡,你不仅要总体价格和利率做快速比较,而且也要比较逾期付款和提早还款的代价。这是RECAP早期的主要关注点。其次,我们让人们更容易获得自己的消费数据。这可能包括使用手机的频率及功能、耗电量和待机时间,以及透支现金的频率。

我们用来表达这个概念的词是“米数据”(midata)。2我们希望至少有一些公司能自愿决定为消费者提供消费数据,而不单单因为这样可以帮助他们创建新功能和服务。举个例子,如果你是信用卡公司员工,你可能要重新调整角色,不仅仅要提供信贷,还要积极地帮助消费者做消费选择。有了更好的数据流,信用卡公司可以给消费者指出其在能源方面花费较大,可以通过更换供应商来省钱;或者向消费者提供一家价格更便宜而且离家不远的超市。

大约一年之后,我们得出结论:只要多努力一点,就能让大多数领域的的数据到达消费者手中。多数大公司并不想让客户或竞争对手拥有它们的数据——如果客户比较这些数据之后,会在其他地方找到更好的选择,它们就更不会提供这些数据了。所以我们和首相一起开了一个会,并同时拜访了理查德·塞勒,从而为更有力的行动做推广。

罗翰·席尔瓦和史蒂夫·希尔顿所赞成的更广泛程度上的数据透明得到大家的强烈支持。首相对要求企业无限制地共享消费者数据这一做法

感到不安，但他被这个手段更温和的行动说服了。这是个愉快的巧合，我们在见完首相后碰见了财政大臣，他也很赞同这个方法，原因之一是它看上去很符合即将出台的企业法案。³

2013年通过的企业法案添加了米数据条款。商务部国务大臣因此有权力要求企业允许客户以机器可读的形式访问自己的消费数据。机器可读这一条非常有用。在许多国家，包括英国，都有相关立法让消费者以书面或清晰易读的形式获得企业（或公共服务部门）的数据。例如，在英国你可以给超市巨头乐购（Tesco）写信，要求它提供你在购物卡上的购物数据。哪怕只有10英镑，稍作等待，乐购就会给你寄送机打数据。对大多数人来说，这堆纸没什么大用处。想象一下如果你可以以机器可读的形式更快速地获得这些数据会是一种什么情形——如果你有过敏症，可以把这些数据输入过敏网（allergies.com），这样你就不会吃到有花生的曲奇饼干；在类似的购物省钱网

（saveonyourshopping.com）能够找到最符合你购物习惯的超市；碳网（carbon.com）可以告诉你购物篮的碳足迹（是指产品从原材料取得、制造、配送运输到使用乃至最终废弃等阶段，直接与间接产生的二氧化碳排放量）。简言之，让消费者以机器可读的形式获得数据会让他们成为选择引擎（choice engines）的主人，但繁忙的生活和有限的认知能力却使得这些做起来非常困难。

米数据条款并没有立即要求所有公司执行。从专业角度讲，初级立法如果想要行业或部门遵守，它就得是一项主要立法，需要进行次级立法。但这把达摩克利斯剑立竿见影，至少一些公司在法律实施前就开始遵守了。

但几大能源公司仍在拖后腿，尽管公众对火箭般上升、羽毛般下降的价格越来越不满。其中一些企业允许下载消费者数据，但仍然相当麻烦。第3章中提到，每一个摩擦成本都能产生重大影响。最后，首相失去了耐心。我们要求大公司在账单上以二维码的形式呈现数据并开启常

见应用程序接口（APIs），这样在更换网站时消费者更容易做比较，也更容易进行更换。这为消费者选择“自动更换”打开了大门，这样网站可以在合同到期时自动检测市场上的最佳收费标准，如果找到合适的就会自动更换。

米数据计划改变了游戏规则，具有颠覆市场的潜力。它使得公司把客户管理模式转变为消费者供应商管理模式成为可能。我们仍有很长的路要走，但米数据计划已经开始改变市场的运作方式——这个改变的确是由行为科学研究驱动的。

“我要和她那份一样的食物”

每个人都记得电影《当哈利碰上莎莉》中那个著名场景：在一个小餐馆，莎莉为表明自己的观点，假装性高潮，并在过程中羞辱哈利；不理解笑点的一位用餐者告诉女服务员“我要和她那份一样的食物”。

我们在第5章中提到，人类是高度社会化的动物，深受别人行为的影响。有时这会被蔑称为“群居本能”（herd instinct），这通常是可供使用的一种非常理性、快速而且有效的探索方法。如果我们能了解别人的经验，那么这些经验的信息量可能很大，或具有心理上的凸显性。

一些市场已经发生改变，有些甚至是围绕方便消费者了解其他消费者的经验而建立的。欧洲人和北美人士几乎全都借鉴过其他消费者在易贝、猫途鹰或亚马逊等网站上的反馈意见。这显然有助于特色平台吸引访问量，但这从根本上改变了市场吗？

迈克尔·卢卡可能是一位最棒的极客^[1]，也是哈佛商学院的助理教授。与别人对冰激凌或艺术感兴趣不同，他对大数据比较感兴趣。真正让我们对他感兴趣的，是他对消费者间的反馈在现实中如何影响市场运

作所做的一系列独创性研究。这一领域的现有观点主要是消费者的反馈如何重要以及反馈如何影响消费者行为，但好的实证研究却很少见。

在一项针对Yelp.com（美国的一家点评网站）的详细研究中，卢卡记录了客户满意度评级多一颗星的餐厅，一年营业额会增加5%~7%。他的独创之处就在于证实餐厅营业额的上升，实际上是由顾客好评带来的，并非说明好评和营业额增加反映餐厅变好了。

他采用的方法被称为“断点设计”（discontinuity design）。想象一个给餐厅评级的网站吧。评级背后就是所有反馈的精确平均值，但用户是看不到的——他们只会看评价星级。但是假设两家餐厅，一家的平均星级是3.49，而另一家是3.51。四舍五入后，第一家的结果是三星级，第二家却是四星级，尽管它们的基本数据几乎一样。卢卡运用数据中隐藏的差异来剖析评级本身真正的影响因果链。他发现餐厅的评级越高，营业额越高。

迈克尔·卢卡的研究证实了评级是如何以更微妙的方式改变市场性质的。随着网站Yelp.com在特定区域报道量的增加，小型的独立餐厅迅猛发展，但大型连锁餐厅却几乎不受影响。回想一下，我们就能明白原因。假设你要为明天的午餐选择一家餐厅。你十分了解必胜客这种连锁店内的食物和服务，但对街角小型的比萨店却知之甚少。小店里的食物值得尝试吗？如果对它一无所知，也许你不会去尝试。但是如果你发现其他人尝试过而且非常喜欢，那你也可能会去尝试。

虽然你不是行为经济学家，但你也会相信掌握更多的市场信息是有益的。但行为学能解释有关别人选择的信息会特别有效的原因，以及信息的收集和呈现方式非常重要的原因：

- 我们深受别人行为的影响。
- 我们有着强烈的互惠倾向，非常想把自己的经验分享给别人

（而一种典型观点认为，我们只是搭个顺风车而已：阅读别人的评论，但不会分享自己的经验）。

- 我们不会马上涉及多个角度（只会简单地评星级，但不擅长短时间内对大量的不同信息做比较）。

那么，我们还能在哪些地方运用个人反馈的善意和力量呢？下面这几个地方就特别合适：（1）许多人需要选择供应商的领域和部门；（2）服务的主观质量非常重要的地方；（3）目前很难获取到相关信息的地方。有几个行业比较适合这种方法，其中包括大部分公共部门。

把透明的客户反馈引入公共部门“市场”

我年轻时在剑桥大学担任过讲师，那时候我们学院常常在讲座结束后给学生发反馈表。一位慈祥的老同事就表格做了说明。

“我试着快速浏览表格，你可能也会这么做，”他说，“你会有奇怪的想法，却不怎么理解。”

发了几次表格后，我理解了他的意思。

这个表格包括一系列被间隔开的对立陈述或描述，学生对讲座的看法会通过他们的标记展现出来。例如，有的对立陈述是“阅读清单太短、不完整”以及“阅读清单太长、过于详细”，学生们会在两者中选择一个做标记，如果觉得阅读清单长短适中就在中间做标记。

到目前为止一切顺利。但我看着总觉得哪儿不对劲儿：

（1）量表没有用数字表示，所以我们很难把这些标记转变成平均值或者做量化比较（今天的在线滑条标度很容易量化，但20世纪90年代

中期用纸笔做的标记却很难实现量化）。

（2）没有要求学生们给出总体评价，比如：你对讲座的总体满意程度如何？

（3）这些信息没有反馈给后来的学生，也没有录入表格中让教师们在内部比较授课效果。

考虑到我的一些课程涉及心理测验学，我觉得我们做得会比这更好。因此，我找到相关委员会并重新设计了表格。过程并不复杂，我用简单的李克特量表^[2]（例如：数字1~7）取代了实线，将问题进行了简化并且减少了数量，同时加入了总体评价问题。我还删掉了问卷中的双重问题，比如让学生在“讲座非常详细”和“讲座提供了一个很好的概要”当中做选择（即一个问题中涉及两个不同方面）。

新表格在两个方面产生了重大影响。首先，一夜之间大量学生开始填写表格。其次，这也在老师中引起了轰动。有了新表格，计算不同课程和授课老师的分数就非常容易，对分数进行比较后暴露出学生在很多方面的不满。这招致了不少抱怨，但也带来了一些明显的变化。多年没有改变阅读清单的老师们居然更新了阅读清单。说话声音太小的老师开始大声说话或者使用麦克风。但表格仍有局限性，因此委员会并没有急于公布评级结果。

各部门的专业人士经常对满意度评级和表现评级的公布感到不安。事实上，学生无法获知教师满意度评级的现象不仅仅存在于我们学院和大学。在英国乃至全世界，很多大学（比如哈佛大学）收集完学生满意度的详细数据之后，多数情况下都不会公布，老师们只是利用这些数据来完善和改进他们的课程。不对外公布这些数据有时也有合理的理由。例如，一些拥有持续课程评估的美国大学担心学生为换取老师给高分而在满意度上给老师打高分。同样地，一些人担心有挑战性的课程会得分很低，而简单课程会得高分。

在英国大学与科学国务大臣戴维·威利茨和他的特别顾问尼克·希尔曼的支持下，2010年11月，我们设法让英国所有大学收集并公布学生的满意度数据。一共有两种方法。第一种就是让所有大学在它们的内部反馈问卷中询问类似问题。这种方法的优势是收集的大量数据可以追踪到单个模块或某位老师。但不足之处在于，收集方式与游戏相似，并且一些问题已经在美国大学中提到过。幸运的是，我们还有另外一种数据收集方式：在全英国向刚毕业的大学生收集数据。这场调研被称为“第一目的地调查”（the First Destination Survey）。这个调查几年前就已经设计好，以人力规划为依据，致力于收集不同专业毕业生的就业情况以及被录用情况。本来我不觉得这种方法在实现其初衷方面有多了不起——调查在学生毕业6个月后进行，所以调查的经常是走出校门一年的优秀毕业生，不过要想知道他们最终落脚在哪儿还为时过早。然而，这种方法非常适合衡量学生对课程的满意度。

今天，任何高中毕业生都可以在几秒钟之内根据学生满意度给英国的大学和课程排名。对于多数大学申请者来说，这不是影响择校的最重要因素，但他们仍会对这个话题、课程内容和分数要求感兴趣。

然而在其他领域，他人的建议和主观经验对你的选择和行为的影响可能会更重要。假设你要为母亲找一家养老院。得知住在A养老院内的居民和亲属热烈推荐A，而住在B养老院内的居民不推荐B后，你会觉得这些信息重要吗？同样，如果一家产科医院和全科医生诊所离你家都很近，其中一家有之前病人的推荐而另一家没有，这些信息对你来说重要吗？

在布莱尔政府的公共服务改革中，我们为记录和公布病人满意度数据做了推动，但没取得多大进展。在拥有行为科学证据，尤其是迈克尔·卢卡的研究成果后，我们打算在2010年新政府上台后重新启动这项调查。

2013年年初，我们的申请通过了审批。病人会在各种临床情况下被

问到一个简单的问题：“如果你的朋友或家人需要类似的护理或治疗，你向他们推荐我们服务的可能性是多少？”可能性会按照程度从1到6记录下来。到2014年年底，500多万名民众给英国国家医疗服务系统做出了反馈。同样，全科医生治疗的大约140万名病人现在每两年接受一次调查，他们会被问“你会向刚搬到此地的居民推荐全科医生做手术吗？”以及有关经验的更多详细问题。

如果你要搬到一个新城市并需要选择当地医生，现有病人的满意度评级可能不会是影响你选择的唯一因素，但至少会影响一些人的选择。假设我是一名剑桥大学新生，正在找医生进行医疗信息注册。我现在可以把邮政编码输入英国国家医疗服务系统中选择全科医生，然后点击病人经历来查看现有病人对医生服务的评级（见图7-2）。

主题	病人体验	病人体验	见到喜欢的医生	开放时间	电话联系难易度	预约	
分类	距离最近						
	更新结果						
彼得斯菲尔德诊所							移除
电话: 01223 350647 米尔路 25 号 剑桥 剑桥郡 CB2 2AB 0.3 英里 获得路线		OK 87.9% 的病人认为总体体验很好或非常好	OK 75.4% 的病人说他们愿意看自己喜欢的医生	OK 78.2% 的病人对诊所开放时间满意	OK 83.0% 的病人表示诊所电话很容易接通	OK 84.6% 的病人对预约医生的经历满意	
米尔路诊室							
电话: 01223 247812 米尔路 281 号 剑桥 剑桥郡 CB13DG 0.60 英里 获得路线		! 74.1% 的病人认为总体体验很好或非常好	! 41.8% 的病人说他们愿意看自己喜欢的医生	! 61.4% 的病人对诊所开放时间满意	OK 77.1% 的病人表示诊所电话很容易接通	OK 70.3% 的病人对预约医生的经历满意	
特兰平顿街医疗中心							
电话: 01223 361611 特兰平顿街 56 号 剑桥 剑桥郡 CB2 1RG 0.85 英里 获得路线		✓ 97.6% 的病人认为总体体验很好或非常好	✓ 83.0% 的病人说他们愿意看自己喜欢的医生	OK 82.1% 的病人对诊所开放时间满意	OK 86.1% 的病人表示诊所电话很容易接通	n/a 数据不可用无法获取	
英国国家医疗服务系统选择信息							
选择—电子新闻信							
你的页面							

图7-2 我的剑桥老公寓一英里范围内病人选择全科医生诊所的经验数据（2015年3月由英国国家医疗服务系统提供）

网站通过默认情况下输入的位置给诊所排名，这非常有帮助。我的老住所2英里范围内共有22家全科医生诊所，最近的一家距离住所只有0.3英里，病人的整体满意度为88%，而且有5个“OK”的标志。看起来相当不错。得分同样取决于一系列其他因素，比如病人来看医生是否出于自己的选择，是否满意诊所的开放时间以及预约难易程度。

向下拖动，主干路上距离住所0.6英里处有一家诊所，靠近商店并且有停车场，但病人满意度却相当糟糕，其中3项还标着红色的感叹号。病人整体满意度得分是74%（距离更近的一家诊所为88%），只有

不到42%的病人说他们会去这家诊室找自己喜欢的医生看病（距离更近的那一家为75%）。

继续向下拖动，我看到有一家诊所的整体病人满意度评级上有两个大的绿色对钩。在这家诊所里，98%的病人认为他们在这家诊所的体验相当好。这家诊所的其他评级也很不错，比如83%的病人说他们会选择去找喜欢的医生看病（高于前两家的75%和42%）。这家诊所距离住所只有0.85英里，而且在大学阶梯教室的方向。你会选择哪一家？⁴

单独的回归分析表明，影响病人对诊所满意度的关键因素就是你是否感觉受到了尊重，是否有尊严。一些人认为，诊所最重要的是临床结果，比如存活率，而且有的病人满意度评级会导致医疗服务专注于更肤浅的问题（比如医生花更多时间与病人及其亲属聊天）。但临床结果也可以作为评价的依据。对一些病人来说，最重要的标准就是等待手术所需的时间，而不是临床结果或满意度。

满意度评级与其他措施从两个方面推动了服务的完善。首先，有些病人会参考评级来选择诊所，从而推动得分高的诊所快速发展。其次，或许从整体上看更重要的就是评级会直接改变医疗人员的行为和设施管理。英国国家医疗服务系统不仅要求询问“朋友和家人”方面的问题，还要展示病房或相关设施。这会直接给医疗人员反馈，就像我提到十多年前在剑桥担任讲师的情况那样，得分低的老师会考虑如何提高他们的分数。事实上，现在有几家公司免费提供“朋友和家人”这样的测试问题，在此基础上，医院和诊所得到的反馈数据后，往往想知道更多病人不满意的原因以及它们还能如何改进。

助推我也就是助推你

英国汽车盗窃率自1995年以来已经下降了80%多。⁵其他形式的犯

罪率也下降了，尤其是汽车相关产品的盗窃率下降格外明显。原因很简单：汽车比以前更难偷了。并不是人们锁车的技术更好了，而且数据显示现在司机对锁车越来越马虎了。这是因为制造商添加了汽车防盗系统和其他设备，添加之后偷车就变得更困难了。

那么制造商为什么要这么做呢？在英国和其他一些国家，主要动力来自公布的不同汽车相关盗窃率的数据。行为科学家表示，大多数人不会考虑隐私和安全问题，只有得到提示后才会这样做。⁶许多消费者对于偷车如此简单感到很震惊，相关盗窃率数据的公布意味着，偷车难易程度成为选择车型和汽车投保数额的关键因素。公布的数据影响着消费者，他们的实际选择又促使制造商做得更好。

汽车盗窃率的减少也让其他犯罪减少了。偷车，尤其是偷车后驾车兜风已经成为犯罪学家口中的“犯罪的开始”。你可能14岁时与其他朋友一起尝试过这种“有趣”的犯罪，对许多成年人来说，这成为他们走向更严重犯罪的垫脚石。

这是一个助推形式的极好例子：推动制造商或生产者来影响消费者。其独到之处就在于它不需要很多消费者改变他们的行为就能达到效果（或者让制造商认为，消费者会改变他们的行为）。同时，如果制造商做出回应就意味着很多消费者根本不需要改变他们的行为——他们可以以前一样买车，但是新车更难被盗。

这种“双重推动”还极有可能改变我们所面临的一些最重大的社会挑战，包括解决一些“棘手问题”——由来已久的政策挑战，如肥胖和气候变化。事实上，犯罪在过去也被认为是其中一个无法克服的棘手问题。自从30多年前开始采取可靠措施之后，现在犯罪率正处于最低水平。

肥胖

我们来分析一下肥胖问题吧。几十年来，经合组织国家的肥胖率节节攀升。自1980年以来，全球的肥胖率几乎翻了一番，全世界大约有2亿名男性和3亿名女性肥胖者。美国现在大约有1/3的成年人肥胖，一些人估计这个数字到2030年会变成1/2。肥胖情况还存在着分布不均的问题，例如低收入群体和某些少数族裔的肥胖率更高（比如非洲裔美国人和西班牙裔女性）。⁷一些高收入国家的肥胖率较低，例如法国。但法国人的肥胖曲线与肥胖率高的国家（比如美国、英国和德国）大致相同，只不过晚20年。

行为改变通常会被视作进步，但坚持节食的人会告诉你，个体层面行为改变取得的成功是不完整的。世界顶级饮食行为专家布莱恩·文森克指出，肥胖问题的核心是无意识地多吃。文森克的实验证明，人们通过各种各样的外在暗示来决定食物的摄入量，而且人们一般会疏忽实际吃掉的食物量。在他的一个最著名的实验中，实验对象可以按照自己的意愿喝掉一碗汤，想喝多少就喝多少。但他们不知道实验用的碗可以秘密地从碗底往碗里加汤。果然，这些实验对象要比对照组喝得多。同样，盛食物的盘子越大，实验对象们吃得就越多。

注意力分散的时候我们就真的迷失了。回想一下你上次边看电视边吃薯片和饼干的情形吧，你可能会把你眼前的薯片和饼干全部吃掉。如果你在盘子里放两片饼干，那么你就会只吃两片；但是如果盘子里有一整包，你仍旧会全部吃掉。

对低收入人群吃的食物所做的追踪研究发现，吃东西是无意识的。实验对象一直低估了自己的食量，即便要求他们做详细记录也是如此。我们仿佛进入神游状态，竟然神奇地忘记了下午在电视上看拳击比赛时吃掉的零食。不过还是希望：我们可以影响被影响者，让他们来影响我们——“三重助推”（也许我们应该叫它“助推三明治”）。

你会在购物车里放高热量、高盐或高糖食物吗？我不会，而且很多

人也不会。如果超市帮我们做会发生什么情况呢？如果你的钱或网上购物收据告诉你购物车里的食物脂肪、盐、糖的含量都非常高，在与普通的健康购物者比较后，你会改变自己的选择吗？证据表明你会，特别是当被问到“你希望我们给您提示健康食物吗？”你会说：“愿意。”

零售商和生产商与汽车制造商一样，很快就会对这样的选择做出回应。如果消费者开始喜欢稍微健康或更小的甜点，零售商就会开始提供更多这样的产品，并且减少其他不健康的产品。作为消费者，反过来我们会发现自己的健康选择是由生产商做出的。许多消费者不会注意到变化。我们还是会买比萨和甜点，但是现在这些产品含盐和糖都少了，变得更健康了，而且分量也有可能减少了。

问题就是触发这种循环的助推物是什么？是政府、消费者团体，还有开明的企业。在这一章的开始，我们看到启动这种循环的米数据计划、信息披露计划和助推手段——只是一闪而过。伴随着网上购物的兴起，消费者接收到的信息要比之前多得多。重要的是，购物时这些信息变得更具个性化、内容更简洁（详见第6章）。

在线下世界，完善标签也可以带来巨大影响。交通信号灯和其他视觉提示比传统的数显热量信息要有效得多，行为洞察力小组正在进行的实验室研究已经证实能进一步提高它们的影响。例如，四灯交通信号系统要比三灯系统显著减少热量，增加一个人形图标同样能扩大影响。对大多数人来说，他们不会因为这些有效的标签放弃冰激凌而选择胡萝卜，但在产品选择等级之内会使得一大批消费者转向更健康的饮食，比如用冷冻酸奶或低脂酸奶代替冰激凌。反过来，这些改变又会推动产品升级。

这不是科幻小说，这是已经确实发生的事情。有证据表明，美国 and 英国的儿童肥胖率第一次出现不再上升的情况，甚至开始下降，至少最小的年龄组是这样的。在美国第一夫人的推动下，一些大型零售商已经把更健康的食品放在显眼位置，尤其是在贫穷的社区；卡路里标签的使

用范围越来越广，快餐连锁店也包括在内；供应商扩大了低糖产品供应量。消费模式的适度改变，比如远离含糖饮料使得生产商转而生产低糖食品，这反过来使消费者吃得更健康，虽然消费者并没有注意到这一点。

个人盗窃：手机

我们来接着讨论犯罪问题。2014年，行为洞察力小组与伦敦大都会区警察局公布了手机的“盗窃指数”（theft index）。在20年来大多数类型犯罪率下降的背景下，手机盗窃是少数几种犯罪率上升的犯罪类型中的一种。仅在英国，每年大约有75万人的手机被盗。与之前的盗车案件一样，不同型号手机的偷窃率有显著差异，这既反映了手机的相对价值，也能反映出手机的安全系统很容易被破坏。小偷、警察和手机制造商们都知道这些差异。唯一不知道的人，就是实际购买手机的消费者。

基本想法还是很简单：分析与市场份额相对应的盗窃数据，并以一种简单易懂的方式向消费者公布。当我们试着建立一个衡量标准时，大批手机制造商都对此表示不满，就像之前的汽车制造商一样，它们努力保护着还未公布的数据。它们的理由是这些数据还不完美。这种说法也不无道理。例如，有时小偷抢走手提包时并不知道他们包里手机的型号。然而，我们能够辨别哪些盗窃是基于型号的，哪些盗窃与型号无关，这就清晰地证明了小偷更喜欢偷窃哪些型号的手机。同样，一些制造商认为，数字只能部分反映不同型号手机的价值和吸引力。当然，确实是这样，但是这并不会削弱手机价值会影响盗窃率的事实。这些原因使得数据公布举步维艰，但在内政大臣的支持下，数据终于得以公布（见图7-3）。

我们知道有两件事情非常重要。第一，消费者不会考虑太多安全问题，除非提示他们这么做。数据公布后的头条新闻可能在一定程度上增

加了消费者对盗窃的风险意识（制造商的担忧尤其能证明这一点）。如果你打算给12岁的孩子买一部手机，目前正在比较两款手机。一旦你发现其中一款被偷的可能性是另一款的两倍，你会怎么选择？

第二，我们能够证明制造商让手机更安全的创新手段对手机被盗的可能性有明显的影响。看起来小偷能很快判断出新手机的安全系统是否很难破坏，转而选择偷盗那些比较容易破坏的——或者不再偷手机（摩托车盗窃率下降是因为法律要求摩托车车主佩戴头盔，详见第3章）。我们能看到这些效果：2013年苹果采用更安全的iOS 7系统之后，盗窃率出现了明显下降（推出后盗窃率出现过短暂飙升，见图7-4，主要是因为小偷发现这个安全系统很难破坏。

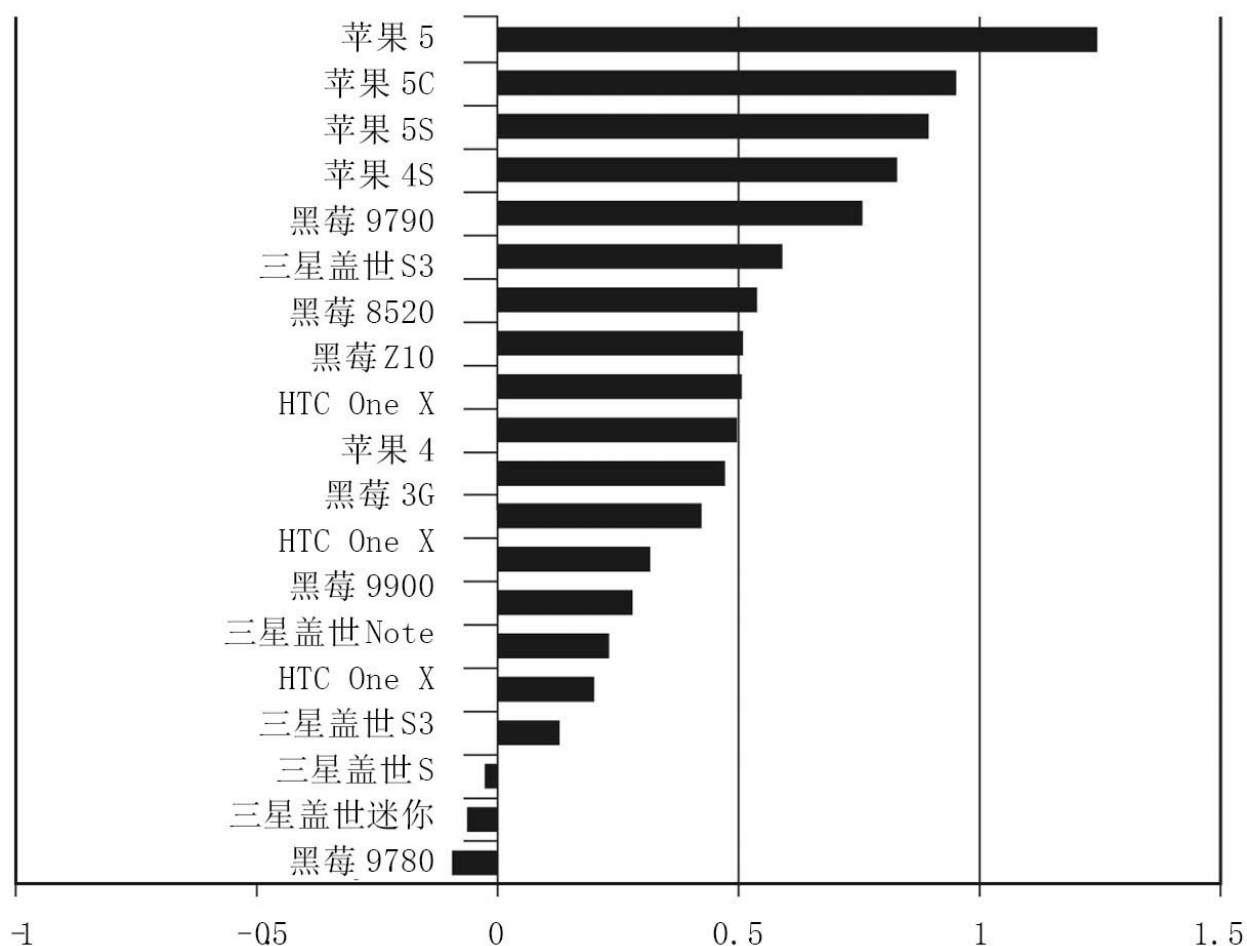


图7-3 不同品牌的智能手机的相对盗窃率与2013—2014年英国人手机平均盗窃率。
数值为0.5的手机被盗的可能性比其他手机高出50%

以一种简单可查询的形式公布数据会强化这种趋势。这些数据推动消费者花更多的钱购买更安全的手机。这种手机被盗的可能性比较小，即便被盗，他们的个人数据也是安全的（1次助推）。消费者购买模式的转变，推动生产商生产更安全的产品（2次助推）。然后，零售商和制造商会强调这些安全特性，并鼓励消费者购买更安全的机型（3次助推）。⁸

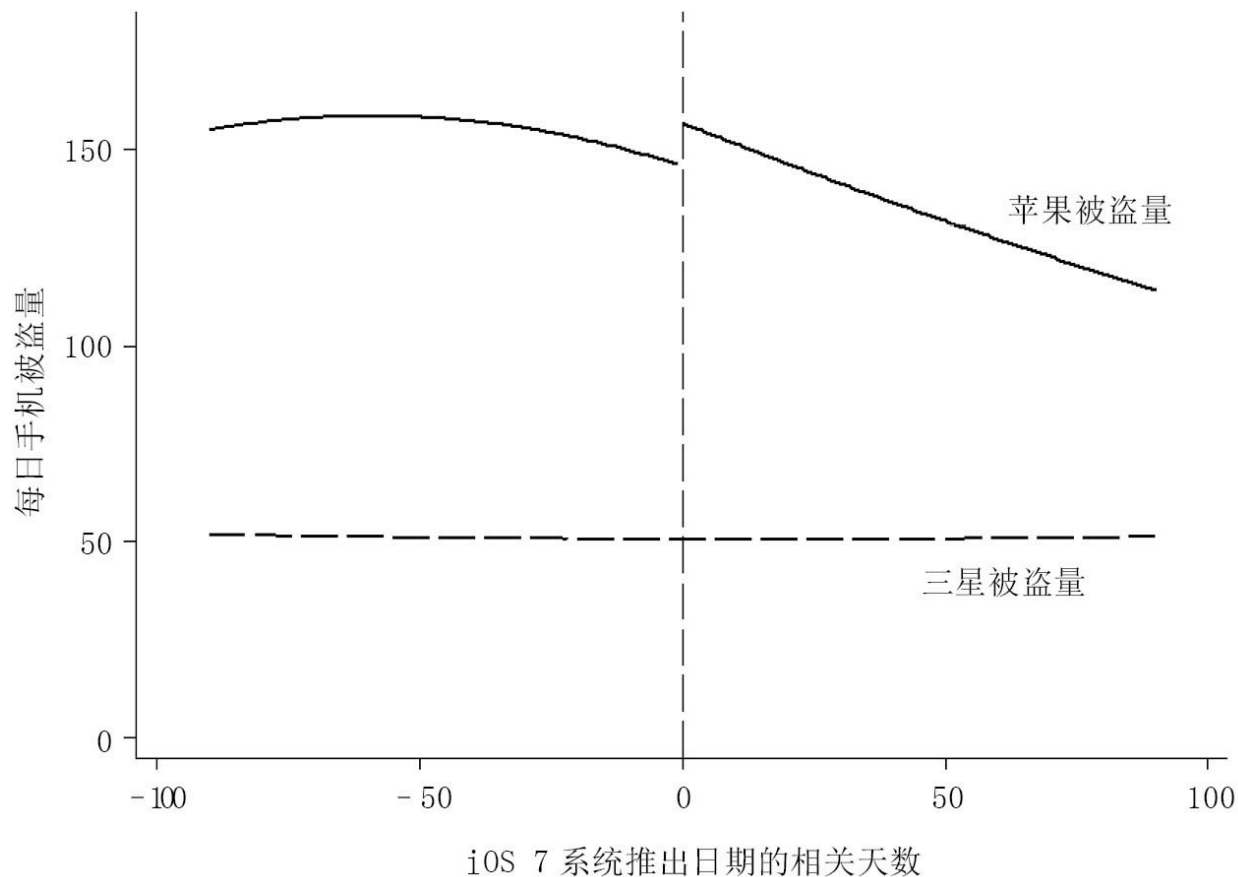


图7-4 苹果推出操作系统iOS 7之前100天与之后100天，苹果和三星的被盗量

与汽车盗窃和其他罪行一样，三重助推可能会对犯罪产生更广泛的影响。手机更安全和盗窃率降低切断了其他犯罪途经，比如盗窃身份，也减少了潜在罪犯的犯罪途经。当手机功能从通话机器变成钱包和身份象征时，手机安全就显得尤为重要。这种助推手段不仅降低了犯罪率，而且为经济和社会发展创造了良好的环境。

你能理解的信息

现代世界充斥着各种信息：数据让消费者和公民福利变得透明化；食品标签的使用越来越广泛；汽车广告和汽车展厅内有标准形式的性能和能耗信息；金融产品，比如抵押贷款和信用卡需要显示成本和收费标

准。

监管机构和政府通常要求这些行业信息必须呈现在交易当中，但表面上的妥协起不了什么作用，既保护不了消费者的利益，也不能对价格或产品进行直接监管。这既是行业的潜在负担，也抑制了创新。通常情况下，监管机构对信息呈现的准确形式关注则太少。

在金融产品领域，我们可以看到不少例子，告诉我们什么是不该做的。在许多国家，监管机构和行业协会坚称产品需要有广泛的“警告”。比如，广告上“市场价值上升或下降”的措辞，以及抵押贷款和其他金融产品那些厚厚资料上对风险的说明和警告。然而我们发现，许多消费者认为这些警告或说明正意味着产品一定是安全的，因为金融监管机构会检查。

复杂性是阻碍消费者采取有效行动的一个特殊敌人。标准年利率（APRs）被引入金融领域来帮助消费者比较金融产品，它们是由欧盟监管实施的。然而，只添加初始利率和费用会让消费者难以理解。在某组织最近的一项研究中，只有不到一半的消费者能够识别出最便宜的5年期抵押贷款。去掉监管的标准年利率数据而改用展示头两年抵押贷款成本的数据，就会使消费者识别比例从48%上升到70%。能够给5种贷款准确排名的人数比例从3%增加到了36%。⁹

与复杂的金融信息和法定的消费者警告信息相比，我们发现简单的星级评价对消费者选择和生产商决策有重大影响，正如迈克尔·卢卡对餐厅评级的研究中提到的那样。同样地，对汽车安全的简单评级，比如许多人发现早期SUV（多功能城市运动车）的性能不如其他类型的汽车，这会导致消费者改变选择，从而使汽车制造商快速适应市场并改进汽车性能。新车评估计划（NCAPs）会对汽车做一系列单独测试，但真正影响消费者的是头版新闻公布的那些简单的汽车整体星级数据，最好的可评五颗星。

信息呈现的方式也很重要。绿色的食品标签（就像许多美国产品那样）会给人健康的印象，但是会忽视食品中糖、脂肪和盐的含量。快餐店中有关卡路里信息的海报和传单可以说比较真实，但从另一方面来说，几乎没有人会看这些海报和传单。哈佛大学公共卫生学院的克里斯汀·罗伯托所做的实地研究发现，只有不到2%的客户会真正看海报，而且看海报或拿单页传单的时间只有3秒多。一般来说，这些信息如果以一种简单而直接的形式呈现，就会产生更大的影响，比如彩色交通灯而不是热量数字（红色意味着不健康），或者简单的星级评价系统。¹⁰

以一种普通人而非经济学家能理解的形式来呈现复杂的信息或数学信息，这确实是一个困难的挑战，即便最终的结果看起来像“常识”。例如，歌德·吉仁泽和他的同事们花了大量的时间和精力来寻找概率呈现方式——看似简单的数字却经常会让专业人士和公众误解。他们能够证明专家和普通人更容易理解以“自然频率”（*natural frequencies*）而非概率的形式呈现的信息。自然频率——比如用图像来表示接受癌症检查的人当中有多少最后发展为癌症、临床干预手段帮助了多少病人——看起来更符合多数人对这个世界的认知。使用这种方法，能够将正确解释乳腺癌风险和筛查数据的临床医生数量从10%提高到46%。¹¹

在第3章中，这个基本影响已经呈现给大家了。行为洞察力小组的一些实验表明，如果产品标签上清晰地展示出产品的终生使用成本，消费者会购买更昂贵但价值更高的电器。对于大多数人来说，他们购买的最昂贵的东西不是一台家用电器，也不是一辆车，而是他们住的房子。鉴于此，行为洞察力小组的早期干预措施之一，就是重塑英国最近推出的能效表现证书（EPC）。遵循上述原则，能效表现证书被极大地简化，呈现在潜在购买者面前的第一页资料就是房子3年的估计运营成本（以及提高家庭能源效率可能会采取的行动）。

最近对30万笔交易所做的一项分析得出的结论表明，新的能效表现证书对房价有重大影响。与能效表现为G的房子相比，能效表现为F或E

的房子大约能多售出6%，能效表现为D的房子大约能多售出8%，能效表现为C的房子大约能多售出10%，能效表现为A或B的房子大约能多售出14%。作者估计，英国平均能效表现从G升到E或者从D升到B的房子意味着价格要上涨1.6万英镑。¹²这是新能效表现证书奏效的强有力证据。信息透明度不仅能帮助许多购房者计算给房屋做隔热处理是否划算，同时也会影响到房价。信息透明度已经巧妙地改变了市场，甚至可能敦促我们拯救地球。

用更好的数据重塑更好的助推手段

我们已经看到行为科学如何通过改变数据呈现的形式和时机来产生强大推动力——我们可称之为“行为塑造信息”。但是这种关系是双向的。数据科学也会塑造和强化助推力量。我们将在第10章对这个问题做深入探讨，但现在我们先了解一下这个世界。

许多企业已经开始尝试为人群分类，政府偶尔也会这么做。广告机构和政治学者经常把人分成不同群体，有时为了便于记忆会起一个好听的名字，比如“足球妈妈”（这被看作克林顿竞选的一个关键部分）、“被遗忘的一代”或者“有野心的工人阶级”。这些划分通常是以社会经济群体、年龄或态度的基础数据为依据的，了解关键的人口划分依据可能会为更多竞选活动或推广活动服务。在人种学家和营销人员的帮助下，可以专为不同的人群开发产品和服务，客户会为这些听起来很不错的建议付一笔巨款。“这个品牌已经吸引了被遗忘的一代男性”就是敏锐的首席执行官期待听到的话。

但许多让人印象深刻的划分都存在一个问题：它们很难用于预测。它们通常是由具有创造性的目标小组发展而来，而不是对数据进行硬性分析得来的。划分听起来似乎很有道理并令人信服——所谓的表面效度（surface validity）——比起严肃的预测模型，它更像是星相学。即便它

们基于真实数据，比如社会经济概况和态度集群（attitudinal clusters）调查数据，但这并不意味着在面临真实产品选择或是否按时缴税时，它们会对人们的未来行为做出相应的预测。正是这种低预测效度——态度集群通常很难对行为做出预测——导致20世纪70年代的许多心理学家对性格研究失去了兴趣。相比之下，人们发现行为能预测行为。换句话说，一个人上一周上班迟到，那么下一周还会迟到，不管他们读什么报纸、支持哪一个政党，或者喜欢什么口味的茶。

这意味着最有价值的数据就是行为数据：不是人说的话，而是人做的事。例如，美国总统竞选团队会对美国成年人做合理划分，并花费数百万美元来鉴别谁会给他们投票或给他们捐钱。但往往最有力的数据却出自偶然行为，比如人们是否会打开电子邮件、点开一个链接，他们的反应速度也不一样。同样，鉴别人们是否会给你投票或捐钱的一个好方法就是看他们过去的行为——之前是否这样做过。

有了这些知识，构建基于行为的分类就成为可能，也就是以行为而非态度或标准社会经济变量为基础。此外，在这样一个充斥着数据的世界里，看这些基于行为的划分对不同信息和助推手段如何做出反应也成为可能。

让我们来做一下回顾。在第5章，我们了解到了基于我们受他人行为影响的某些信息（社会性）是如何提高税收的。简言之，告知逾期的纳税人“大多数人按时缴税，而你是那些少数人中的一员”，此外不再做进一步提示，这样会使得缴税额提高15%左右（大约增长了5个百分点）。这种助推手段的推动作用在许多传统地区仍然有效，尤其对男性来说效果更明显（他们往往会逾期缴税）；但对那些前一年就没有按时缴税的人就不怎么管用，尽管它仍有显著的影响（详见第6章）。不过，事实证明，对一个特殊群体来说，这些对他人来说非常有效的信息不仅对他们没效果，反而适得其反。而且，这些人对税收服务来说是一个特别重要的群体：他们欠了大量的税。这种助推手段导致欠税排名前

5%的欠税人的缴税率下降了25%左右（没有进一步提示，从42.4%下降到31.9%），排名前1%的欠税人的缴税率下降了35%左右（没有进一步提示，从39.3%下降到25.7%）。

幸运的是，我们可以使用系统测试来确定其他在更重要的人群中奏效的信息和助推手段。事实证明，强调不缴税意味着将失去重要的公共服务——比如英国国家医疗服务系统、道路和学校——这一事实，对这部分人十分有效，尽管不如社会规范对大多数人的推动效果那么明显。与英国税务海关总署一起进行的研究发现，以损失为框架的公共服务请求（即不支付意味着……）会使排在前5%的欠税人的缴税率增加8%，排在前1%的欠税人的缴税率增加43%（没有进一步提示，从39.3%上升到56.3 %）。换句话说，排在前1%的欠税人的个体欠税额通常超过了3万英镑，将催税信上运用社会规范来征税的话语改为公共服务损失，会使缴税率翻一番，而无须做进一步提示。

回想起来，讲述这样一个具有非凡意义的故事并不难。如果你是排在前1%的欠税人，而且非常富有，那么大多数人按时缴税对你来说并不意味着什么——你以为你很特别，就欠税而言你确实很特别！同时，当你拖欠的额度超过教师或护士的平均工资，那么你的拖欠行为就会真正影响到公共服务，这就是事实。但这一发现在结果出来之前并不明显。只能在对成千上万人（有时可能是数十万人）做随机对照试验的基础上，通过仔细描绘所有人对不同特征或部分的行为反应，才能改进和调整这些信息。

这种特定的推动只有在大数据和收集分析数据的背景下才有可能。这种方法正成为数字化商业世界的一部分。一些国家的政府也开始开发这种特定的方法，尽管公共部门的信息通信技术还不够智能或数据还不够丰富。的确，一些国家和公共服务部门还存在几乎能完全阻止这种特定方法的法定障碍。

我们会在第11章探讨数据塑造行为助推的伦理问题。你可能觉得它

们让人害怕，也可能认为它们是个性化服务的良好发展。但无论如何，对一件事你应该毫无疑问：用“大的”行为数据来定制和塑造的助推手段可能是非常强大的。这就是为什么确保权力在正确位置上是如此重要，对我来说这就意味着权力应掌握在公民或消费者的手中。

结论：数据透明与行为科学可以重塑市场，比传统监管更有效

用数据来帮助消费者选择是一项长期的政策工具。在某种意义上，这是最基本的“助推手段”——告知人们却不约束或强制他们做选择。行为研究从三个方向做了进一步推动。

第一，行为研究表明，商业投资人和监管者提出的许多信息会深深地迷惑消费者。因为这个原因，行为研究成为为消费团体服务的主战场，而且还把一些政府拉入行为科学世界，不管它们是否愿意。

第二，人们日益认识到信息呈现的内容和方式对信息的影响至关重要。更好的信息——以及时和人性化的形式呈现——可以产生重大影响。这类干预措施可以触发“双重”或“三重”推动，促使制造商和生产商改变它们的产品，反过来又进一步促进消费者做出改变。有趣的是，一些最有用的强大信息来自市民在各领域的经历，从医疗保健到耐用消费品等。在这个新的世界，更换网站和新形式的选择引擎非常关键。

第三，我们已经看到，大数据使用与大规模实验方法的结合可以反过来重塑政府和企业的助推手段，从而更具个性化、更强大。

大数据与行为研究结合是一股强大的力量。在掌握消费者和公民数据的同时，它可以为我们已经开始了解的个性化服务和产品打开大门。如果这些数据掌握在没有道德的企业或腐败的政府手中，就会损害和操

纵消费者。这就是智能信息披露如此重要的原因。对监管机构而言，政府和企业的智能信息披露可以提高生产力和质量，降低监管负担，市场能更好地为公民和消费者服务。

恰逢我的大儿子刚刚申请大学。他缩小选择范围的标准之一就是学生满意度。无论正确与否，这绝对会影响他的选择。他不会想到10年前，他根本不可能接触到这些信息。

[1] 极客指对计算机和网络技术有狂热兴趣的人，一般都是高智商人群。——译者注

[2] 李克特量表（Likert scale）属于评分加总式量表的一种，把属于同一概念的项目用加总方式来计分，单独或个别项目是没有意义的。——编者注

第8章

助力重大政策实施的不同方法

在唐宁街10号锃亮的黑色大门背后，以及白宫雄伟的廊柱之间，毫无疑问，危机像医院急诊室的病号一样络绎不绝。这里有时候相对安静，但在大部分日子里，危机似乎像潮水一样涌进大门，电子邮件也滚滚而来。这些危机下至敬老院经营不善的报道，上至国际事件，包罗万象。它们往往是由当天的媒体报道触发——与隐匿在二楼的政策小组不同，唐宁街10号新闻办公室的一大屋子办公桌和工作人员在一楼随处蔓延。这些事件还包括部门之间，以及组成政府的政治元素和执政理念之间的相互碰撞，无论是否在联合执政时期。

抛开媒体界24小时的狂轰滥炸，许多需要首相和主要部门亲自做出的决定，才是深层次的挑战。无数的文档、幻灯片和笔记在白厅飞进飞出，塞满了部长的红色公文匣¹，到了周末多数时候甚至会溢出来。尽管公众对政客们的普遍看法是他们自私自利，甚至懒惰松懈，然而实际上，大多数政府官员都要面对繁重的工作量。²虽然大多数政府官员星期五晚上都要回家，然而部长们却要用整个周末的时间来处理文件和意见。他们的办公室和部门将在周一上午等待“公文匣回复”——关于所有的政策选择的潦草意见和批注。他们就靠着这些开展工作呢。对于首相来说，情况更甚。著名的“红色公文匣”放在首相书房外的首席私人秘书的办公桌上，它每天都被私人办公室的工作人员和重要政治顾问的便条塞得满满当当。

通过文件空白处的潦草批注，加上便条上那些具有独特引申义的标题，首相支持的选择一目了然，这些意见也会通过政府体系有所回应。

在某些场合，我们和其他工作人员能亲自见到首相。有时是聚集在首相那令人好奇的现代书房里，里面的椅子不断增加，杂七杂八（著名的“沙发政府”所在地）；有时如果其他部长和各部门也参与，我们就在隔壁的内阁会议室，里面摆着著名的棺材桌，历史氛围浓厚。最重要的是，我们在这里与唐宁街10号内部及周围的同事们开了无数的会议：他们穿过连接门进进出出，去往内阁秘书的豪华办公室（比首相的书房气派得多），去往我自己位于唐宁街10号的小办公室，并且也非常频繁地来往走廊、唐宁街10号的休息室，或者白厅。

在这样的一个世界里，我们往往没有时间，也没有耐心斟酌那些“尚需更多研究”的答案，更不要说是一个随机试验了——尽管我们或许应该这么做。其中一些决定需要大家互相沟通，但多数时候并没有。这个是议题，那些是选项；部长A同意X，内阁大臣同意Y，我们同意Z——你同意我们的观点吗？正是诸如此类的问题，与无数的便条一起，填满了首相的公文匣和他的大部分生活。

行为洞察力小组或者世界各地类似组织的工作，就是对这些需要尽快答复的便条以及决策施加影响。诸如此类的政策建议一直是我们工作的中心。行为洞察力小组更深层次的任务，绝不仅仅是在措辞上花拳绣腿以鼓励人们及时缴纳税款，虽然这可能很重要。相反，它对人们的实际生活、行为方式、决策方式及其对政策的影响进行了更加复杂而真实的阐述。如果助推小组打算在风云变幻的唐宁街10号生存下来，它必须向首相和部长们提出独特、有价值，能从无数会议以及填满了白厅和首相的红色公文匣的一大堆意见之中脱颖而出的意见或者解决方案。

令人好奇的电子香烟事件

罗里·萨瑟兰是一个超凡脱俗的人。他行事古怪，常常满眼放光地推动一个事件或一种想法，而你都无法确定他是不是认真的。在组织心

理学中，他有时也被称为“工厂”（plant）——是那种你有意识地围着他转，以便产生疯狂想法的人。这些想法多数可能完全行不通，但偶尔一个会非常棒，或者至少能闪烁点儿火花。这就是为什么广告业——他的大本营——要想方设法留住他。但另一方面，你可能要听一大堆胡言乱语。

事实上，我曾与罗里一起上大学，但是在开始组建行为洞察力小组之前，我们多年都没有见面了。一天，他一早便来拜访我们，当时我们还在正对着白金汉宫、宏伟的海军拱门上班。在女王陛下的政府里建立一个助推小组，这等疯狂举措正符合罗里的胃口，他对我们从天而降，来到这个一贯沉闷的政府之中感到非常高兴。我记得我一直盯着他，试着琢磨为什么他如此面熟，还有他是不是真的很疯狂，之后我记起了我们在剑桥大学基督学院那遥远的岁月。我并不是很了解他。他附庸风雅、奢侈时髦，而我是一个自然科学家，比较朴素。他只是偶尔迎着飞扬的尘土去一趟图书馆，而我在实验室里一待就是30个小时。我们是不同世界的两个人。

在某个时刻，罗里制造出了电子香烟。放在2010年，这还是很少见的。我想他是从最近去日本的旅行中得到了灵感。顺便说一句，他挥舞着他的电子香烟，大声宣布这也许是个好东西。

管他之前还说过什么呢，我认为罗里在电子香烟上可能是正确的。一般情况下，通过引入一种替代行为来打破一种习惯，或改变一种行为，要比单纯地消灭这种习惯或行为容易得多，以实验室为基础的几代心理学家的发现也印证了这一点。对于上瘾或强迫行为更是如此。不要只是尝试戒烟，一般情况下你最好识别出诱因，然后引入一种新的与之相关的配对行为，有效地把一种习惯转换成另一种危害较小的习惯。如果电子香烟实际上更安全呢？这是一个重要的假设。考虑到与吸烟有类似的感觉、动作，甚至是生理效应，它似乎更有可能成为香烟的有效替代品。

鉴于此，团队开始进行深入挖掘。关于电子烟的研究并不多，但早期的实验室成果似乎表明，至少好品牌的电子烟在为期两周的实验中对于消除烟民对吸烟的渴望是足够有效的。事实上，对电子烟也有一些好奇的倡导者。约翰·布里顿是一位热情且一流的研究吸烟的医疗专家，他是我们能找到的最为严格的循证专家。他向我们保证，当时在世界范围内只有一起死亡事件与电子烟有关——那是一个有多年烟龄的老烟枪的家庭自制设备。也许更令人惊讶的是，显然——在唐宁街10号喝咖啡时看到——甚至连英国反吸烟组织ASH也支持电子烟。

然而，并非所有人都赞成。公共卫生部门，或至少是那些曾见过电子烟的部门，感到极度不安。与烟草公司斗争的记忆长久地萦绕心头。人们对于与烟草公司进行的关于吸烟危害的长期争辩，以及它们的矢口否认记忆犹新。关于过滤嘴的有效性，以及对开发“低焦油”和“清淡”卷烟的空洞指责，进一步加剧了这种怀疑。甚至到了2010年，许多国家的政府已经禁止（或开始禁止）这些新型电子烟，把它当作烟草行业的又一伎俩。

这并不是一个明确的指示。政策决定往往是这样的。首相和大臣们在顾问的协助下，往往要在证据不足的情况下做出决定。我们痛苦地看着这些证据并给首相打了一个电话：我们对此已经向您做了汇报，强烈要求英国政府反对禁止电子烟。事实上，我们的要求远不止这些。我们认为应该竭力推广电子烟，并且运用法规提高其质量和可靠性，而不是禁止它们。

凑巧的是，年轻的助推小组将于2011年新年发行的首个出版物，是关于健康行为的——史蒂夫·希尔顿的想法是，文章本身就可以利用公众自己下定的新年里生活得更健康的决心来扩大影响。该出版物实际上有一节是关于电子烟的，但在最后一轮商谈中，大家认为文本应该体现政策发展和白厅出版物的特点，因此卫生部坚持认为我们应当删掉这一节。我们同意了，前提是它应该在政府关于减少吸烟危害的策略上有

所提及。

战争真正开始

我们认为虽然尼古丁让人上瘾，但有证据表明，吸烟最大的危险来自烟雾中的致癌物质。当然了，如果你可以让人们远离尼古丁那自然更好：举例来说，尼古丁被认为能激发其他药物的导瘾性，例如可卡因。从表面上看，电子烟可以减少吸烟者与致癌物的接触，也可以作为一种可行的替代品以帮助他们彻底戒烟。

然而，即便我们顺着这条路走，我们仍然需要确保这些产品尽可能安全。这些从世界的另一端运过来的产品出现在了大街小巷。烟民们怎么知道里面的成分，特别是里面是否有足量的尼古丁让他们过瘾呢？毕竟，如果那些努力戒烟的烟民试用过电子烟以后，因为不能摆脱烟瘾继续吸烟的话，这可能比根本没有试图戒烟的情况更糟。与此同时，我们应该采取什么方式避免它们被当作最新潮的东西卖给11岁的孩子呢？

我们考虑过是否能像食品或电子产品那样对电子烟进行管制，但最终得出的结论是：通过“轻度监管”的医疗渠道对其实行监管是我们的最佳选择。引号放在这里很合适，因为任何与监管打过交道的人都知道，“轻度监管”并不一定是监管机构的默认职责。尽管如此，我们还是找到英国的药监机构，药品和健康产品管理局（MHRA），请求对其以尽可能宽松的方式进行监管——这足以确保电子烟没有其他有毒物质，同时含有足量的尼古丁。他们的负责人愿意帮忙，我也深受鼓舞，认为这一步我们走对了。药品和健康产品管理局有信心可以做到这一点：在保持低监管成本的同时，确保电子烟不仅在药房（与尼古丁贴剂不同），而且在超市和汽车修理厂也能买到。这是2010年11月发生的事情。

在政府中心的生活就是这样的——也许多数大型组织都是如此。你真的很忙。你以为你已经有了一个决定和一套计划。事情已经开始启动，你将注意力转移到其他问题上。但其他人有其他的计划。

2010年的时候，公共卫生部门可能并没有察觉到电子烟以及我们的迅速行动。但到了2011—2012年，政策层面的重要部门，特别是公共卫生部门，开始激烈反对电子烟。首席医疗官也从支持的一方转向坚决反对的一方了。生产尼古丁贴剂和戒烟口香糖的制药公司对这一新的竞争对手极度不满，并开始游说反对电子烟。大型烟草公司更是让这场争论雪上加霜，它们从一个困惑的、略带敌意的观察者，摇身一变，对电子烟产品产生了浓厚的兴趣，甚至有传言称，它们还收购了一些电子烟公司。此外，一些电子烟公司在一些国家所做的略为可疑的行为，以及那些称它们在校园外出售产品的传言，也给它们的事业造成了不利影响。

等这些提案从药品和健康产品管理局返回的时候，它们看起来与我们脑子里构想的宽松监管完全不是一回事。这个问题也成为整个欧洲的焦点，许多国家主张禁止，或者至少对电子烟实行非常严格的监管。在公共卫生部门的强烈反对下，英国最大的零售商之一将电子烟从货架上撤了下来。尽管我们之前很努力，但仍旧处于下风。我们面临着在欧洲对电子烟实行严格限制的窘境，它们很可能会作为处方药，只在药店出售。有些人甚至变本加厉，想效仿澳大利亚，彻底禁止电子烟，或仅可在严格的医务监督下销售。即便是药品和健康产品管理局也担心欧洲的做法过了头。

有些行为科学文献对专家判断进行了解读，但可读性不高。菲利普·泰洛克在文章中证明，政治和政策专家们通常不善于改正问题。³特别是那些持坚定看法的专家们，他们有清晰僵化的理论，往往会做出结果证明是错误的预测。相反，那些做出更准确预测的专家们往往对世界的看法更多元。一旦有了新证据，他们就会改变想法。他们往往满腹狐

疑，因此他们很难成为电视评论节目上的权威人士。但他们更有可能改正错误，因为世界说到底就是个复杂的地方。现在的问题是，在这场讨论中谁扮演了什么角色？或许在这场讨论中，我们才是那些自以为是、头脑简单的人——借用泰洛克的比喻：倔强的“刺猬”。

考虑到泰洛克的警告，我们重新审视了所有能找到的资料，特别是自从2010—2011年电子香烟首次在市场上大获成功以来，英国戒烟率这一实际的行为依据。这个证据让人非常震惊。烟民的成功戒烟率下降了一段时期后，从2011年的4.6%又上升到2014年的7.2%。在这些醒目的数字背后我们看到了吸烟者是如何戒烟的——效果显而易见（见图8-1）。而靠着非处方药或处方药，或者尼古丁替代贴片和口香糖戒烟的烟民比例变化不大。事实上，就比例而言，吸烟者使用非处方的尼古丁替代疗法便戒烟的比例从大约30%缓慢下降到了25%，而那些使用尼古丁替代疗法处方药戒烟的比例已经从10%左右下降到了5%。相比之下，烟民靠使用电子香烟戒烟的比例从2011年不到5%上升到了2013年年中的30%左右，电子香烟成为戒烟的最有效方式。这个证据足以令人信服。简单地说，电子香烟为戒烟者创造了一种崭新且有吸引力的戒烟方式，并且成千上万的人都在这样做，让它变得简单而有吸引力……

人们担心电子香烟可能会吸引那些不吸烟的人，但在数据上并没有体现这一点。有一小部分不吸烟的人使用过电子香烟，但人数与那些不吸烟，但有时使用尼古丁替代疗法的人数差不多，这也许有点令人吃惊。还有一种担忧，特别是在美国，许多烟民抽电子香烟不是为了戒烟。在英国200万名电子香烟使用者，在美国大约有1 200万，很明显，同时使用电子香烟并吸烟的烟民的数量也在不断增长。但证据仍然显示，这要比单纯吸烟好得多，更重要的是，不断上升的戒烟率很大程度上证明使用电子香烟的整体效果非常好。

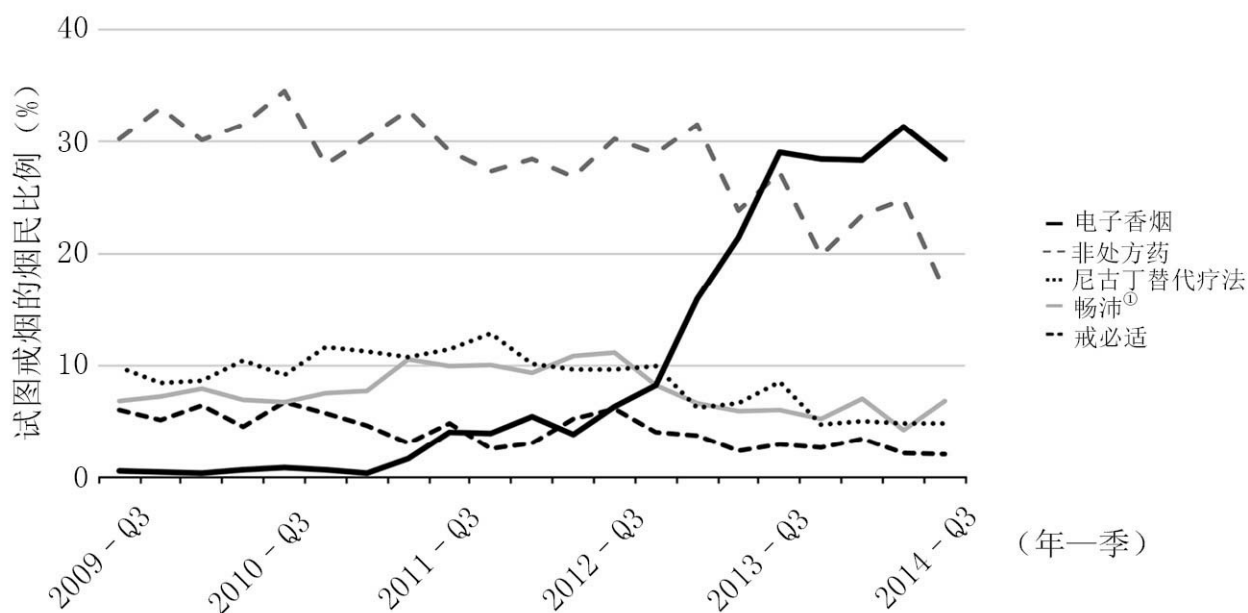


图8-1 近年来用于戒烟的援助措施：英国的数据时间是2007—2014年。2013年，电子烟超过非处方尼古丁替代疗法，成为最受欢迎的戒烟方法，同时戒烟成功的比例也更高⁴

①畅沛（Champix）是由美国辉瑞制药公司研制的戒烟药。——编者注

我们拿着证据回去找首相和内阁大臣。巧的是，戴维·卡梅伦是唐宁街10号里面唯一一个有吸烟史的人，他甚至尝试过一次电子烟（没有什么特别的印象）。我们决定坚持原则，至少在当下要确保电子烟的广泛使用程度，同时推动监管宽松化，确保电子烟在不含其他毒素的前提下含有足量尼古丁以满足吸烟者的烟瘾。另外还要通过立法确保它们不会被卖给18岁以下的未成年人。易于购买，但是安全，这是我们的原则。

基于行为研究和其他证据，在新任卫生部长以及欧洲和全球问题秘书处（EGIS）的帮助下，我们采取措施，不断推进，并在英国和欧洲或多或少获得了支持。我们继续关注事态的发展。按照我们的假设，仅仅在英国，估计一年就有额外的2万~20万的烟民因为使用了电子烟而戒烟。对此我们难以确定确切的影响，因为还有其他变化，比如在此期间烟草产品在商店的出售遭到限制，但是估计这种变化带来的影响要比电子烟的影响小得多。我们也无法确定电子烟在那些控烟不如英国

严格的国家的影响。但是电子烟最大的好处是它让人们更愿意尝试戒烟，同时也更可能成功。

证据同时还表明，与传统的鼓励戒烟的宣传活动不同，电子烟似乎是在鼓励社会各个经济群体戒烟。对于较高层次的社会经济群体，吸烟率从2008年9月至2014年下降了2个百分点（大约从15%降至13%）；对于较低层次的社会经济群体，吸烟率下降了4个百分点（大约从29%降至25%）——从绝对值上看后者比前者下降得更多，但比例上还是相似的。考虑到吸烟引发的广泛危害，最终的结果是，电子烟将会降低健康的不平等性。电子烟似乎能够帮助社会各个层面的人成功戒烟，这也许是因为它依靠的是改变行为和习惯，而不是“健康教育”或有意识的说服。

据粗略统计，吸烟使人的平均寿命减少10年，但如果在40岁前戒烟，这种风险能消除将近90%。我们可以用这个数据来粗略估计，由于使用电子烟，不断上升的戒烟率能挽救多少年的寿命。我们粗略地估算了上述额外戒烟的烟民数量以及对个体吸烟者的影响，得出一个数字：当前仅在英国，电子烟每年能挽救大约10万年的寿命。⁵健康咨询机构英国国家卫生与临床优化研究所（NIHCE）每年要投入3万英镑（5万美元）以引进新药物。换句话说，假设电子烟是一种新药物的话，我们必须每年支付约30亿英镑，或者50亿美元，才能获得如此大的成效。这个数量是相当可观的。

和大多数政策一样，这件事并没有结束。2014年7月，世界卫生组织发布了一份报告，指出各国应奉行“双管齐下的管制策略——既要把电子烟当作一种烟草产品进行管制，遵守世界卫生组织框架公约对烟草的控制，也要把它当作一种医疗产品”。⁶他们不推荐使用禁令，但对许多国家而言，用这种方式管制电子烟将大大削减其可用性。在另一方面，该报告指出：电子烟是履行职责还是造成威胁，这取决于营销电子烟的行业（独立制造商和烟草公司）、消费者、监管机构、政策制定

者、从业者、科学家和倡导者之间复杂而又动态的相互作用。因此，该报告中提出的证据和建议也会迅速发生变化。

我们可能注意到，市场如何运作以及如何发挥作用，从根本上取决于整本书中探讨的行为因素。事实上，进一步完善对电子烟的限制可能很有必要，例如，生产商是否会把营销的范围扩大到年轻人身上。

（带有泡泡糖味道的电子烟，真的只是针对成年人吗？）同样，如果有证据开始表明电子烟比目前认为的更有害，那么进一步的监管可能就很有必要：至少目前我们要在它们的含量和效果上进行监测。

然而，关于电子烟最有趣的转折可能还在后头。电子烟也许是有史以来第一次为人们带来了完全消除（甚至禁止）香烟的希望。作为一个看似合理，貌似更安全的替代品，公共卫生界可能也在考虑电子烟是否可能使全社会永远摆脱吸烟，尽管对它又爱又恨。如今，美国 and 世界上其他国家把吸烟作为可预防性死亡的头号因素，鉴于此，这将是一项了不起的成就。

有一个相对中立的政策观点认为，电子烟之所以很容易购买——至少在英国——是由于一场基于行为科学原理的争辩。在英国目前的记录中，当前戒烟的成功率是最高的。但是放眼世界，目前每年仍有48万以上的人死于与吸烟有关的疾病。尽管时间会证明一切，但最初的迹象表明，通过帮助人们戒烟——在未来可能会实现完全禁烟——电子烟可能是这一代人推动公众健康的最大助力。更了不起的是，许多公共卫生机构本来是要阻止它的。

重返工作岗位

年轻人点点头，“好的，可以。”就业中心的顾问确认他不介意开会时我坐在一边。事实上，在这间偌大的开放式办公室里，他似乎并没有

注意到我正坐在顾问办公桌的一侧。他们的谈话似乎都遵照一个熟悉的流程。她问他自从上次见面以来，他寻找了什么工作，并提醒他有一个新的培训机会他可能想申请。顾问在前面领路，他跟在后面，除了有一次顾问忘记让他在一份表格上签字，他提醒了顾问。

这是一个让人有些郁闷的体验。这间办公室很现代化，也讨人喜欢，20世纪七八十年代那种玻璃屏障和非人性化的一排排就业中心都不见了。这个顾问努力活跃气氛，但她行程紧凑，还要履行职责。这个年轻人，看上去不过十八九岁，彬彬有礼，但是也无精打采，消极被动。他只比我的儿子大一两岁，这提醒我生活在多大程度上取决于命运。

到就业中心访问是为了帮助我们更好地了解作为这个国家的重要组成部分，它在日常是如何运转的。行为洞察力小组的一些成员——罗里·加拉格尔、萨姆·哈尼斯和亚历克斯·贾尼已经被派到就业中心待过一段时间，调查行为洞察力小组是否有可能帮助人们更快找到工作。这一任务十分艰巨。在不考虑人们的专业技能或劳动力市场现状的前提下，仅仅靠一些行为研究激发的助推措施，我们真的能让人们更快地找到工作吗？

我们团队之前从人种学那里学过一剂良方——一种对政策的“体验派表演法”（method acting），这是把行为研究激发的观点转化到现实世界的一个基本要素。就业中心的工作就是证明其重要性的一个例子，我们大多数人在此之前没有进过就业中心。

我追求的想法之一，便是我们是否可以对这种“弱联系”（weak ties）和多数人陷入失业状态时表现出的萎靡不振做点什么。这不仅仅要参考行为研究的文献，也要参考社会资本的文献（人们的社交网络和行为准则）。回到白厅办公室，我们开始考虑就业中心如何才能将几个就业小组与找到工作的人聚集起来。这样做的用意就是提升那些还在找工作的人的士气，同时加强与那些在职人员的联系。因为根据预测，80%的工作空缺就是通过口耳相传得到填补的。

一两个星期后，罗里解释说这样行不通。显然，安排这样的会面很困难，多数就业中心也没有合适的房间。

通常看似不错的政策构思会因为某些实际问题而流产。一些就业中心确实有房间可供培训或用于别的用途，但并非总是如此。同样，就业中心的顾问行程都很满。挤出时间把以前的求职者聚集起来可能需要一个小时或更多的时间，顾问没有这么多时间。要知道，时间可是宝贵的财富啊。

引起我们注意的一个问题是求职者如何表现出他们在找工作。近几十年来，福利政策背后的一个中心思想是，申请人必须表现出他们正在积极寻找工作，这种想法源于北欧国家的“积极福利国家”（active welfare state），美国的克林顿政府，还有英国和其他许多国家的政府都在大力推行这种做法。事实上，“积极福利”是指我们要求失业者证明他们真的在找工作。在英国，这意味着求职者需表明，在过去的1~2周，他们已经寻找了至少3个空缺职位。所以，求职者进来时手里通常抓着一份并排印有3份工作的当地报纸，以证明他们曾经找过工作。

尽管从整体上来看，这对于积极福利政策是个好兆头——人们找的工作越多，就能越快回去工作，整体失业率就越低——但是我们对细节仍有疑虑。从心理学的角度来看，至少找过3份工作的要求产生了一个强大的“锚”，大多数专家都认为这个要求太低了。如果你打算找工作，每两周申请3个职位空缺这种要求非常低——大多数求职者应该考虑申请50份甚至更多工作。我们认为，更成问题的是把重点放在了过去的一周，而不是接下来的一周。

越来越多的研究显示，如果鼓励人们提前思考他们在何时、何地会做什么事，他们更可能真正做到这一点。例如，如果你想鼓励别人投票，鼓励他们计划何时以及以何种方式去投票站要比简单地呼吁他们的公民责任更有效（详见第6章）。

我们决定测试这种“执行意图法”，看它是否能够帮助人们更快找到工作。顾问不询问求职者他们上星期做了什么，相反，我们鼓励顾问询问求职者他们下周会做什么，鼓励他们将其具体化，例如：哪天的什么时间最利于你求职？你打算找什么类型的工作？你打算怎么找呢——上网、看报纸，还是通过朋友？

我们同时要求顾问让求职者把他们的计划写在一个如日记本一样的小册子里，让他们保留着，下次见面时带回来。（顾问们担心许多求职者会扔掉小册子，但几乎没有人这样做。）我们还在干预措施中嵌入了一些我们认为可能会有帮助的其他变化。我们减少了求职者首次来到就业中心时必须阅读并签字的表格数量，从一开始就把更多的时间锁定在找工作上。我们试图为求职者营造一种强烈的进行感，我们给他们一份从现阶段到找到工作之间的所有步骤的任务表，甚至是在第一次见面时，就有许多工作需要完成。⁷

表8-1 就业中心如何帮助人们更快找到工作

简化	减少首个环节的书面工作，确保将焦点放在帮助人们重返工作岗位上
吸引力	让求职者完成任务后在清单上打钩，以此营造一种进行感，在第一环节就能有所成就； 通过（自选）训练提高求职者信心，确定他们的强项
社会性	将电脑屏幕移到一边，将注意力集中到这个人身上； 鼓励求职者把他们的个人计划写下来，以此作为一种自我承诺
及时性	鼓励求职者提前计划，向他们提出建议，鼓励他们提前一周就思考他们寻找工作的具体内容、时间和方式

为了让一些变化落到实处，我们必须获得“打破规则”的许可。这并不简单，尽管我们是从唐宁街10号出来的，但得到这个权限有助于激励和说服那些顾问们，让他们相信我们提出的新方法可能值得一试。最初的实验是在伦敦郊区埃塞克斯的劳顿的一处就业中心开展的，选择这里

的部分原因是这个中心是在一栋两层楼上。两个楼层的求职者是随机的，一层楼采用新的方法，另一层沿用旧的。我们的实验结果是测算在实验开始的13周后不再领取政府福利费的新申请人的数量，这是整个英国就业中心的主要测算方式。

在几个月内我们测试了几千名求职者，之后便紧张地等待结果（我们依靠就业及退休保障部独立收集数据并进行分析）。令我们喜出望外的是，干预措施似乎已经奏效：有60%采用新方法的求职者在13周之内不再领取政府福利费，对照组的比例是51%（见图8-2）。

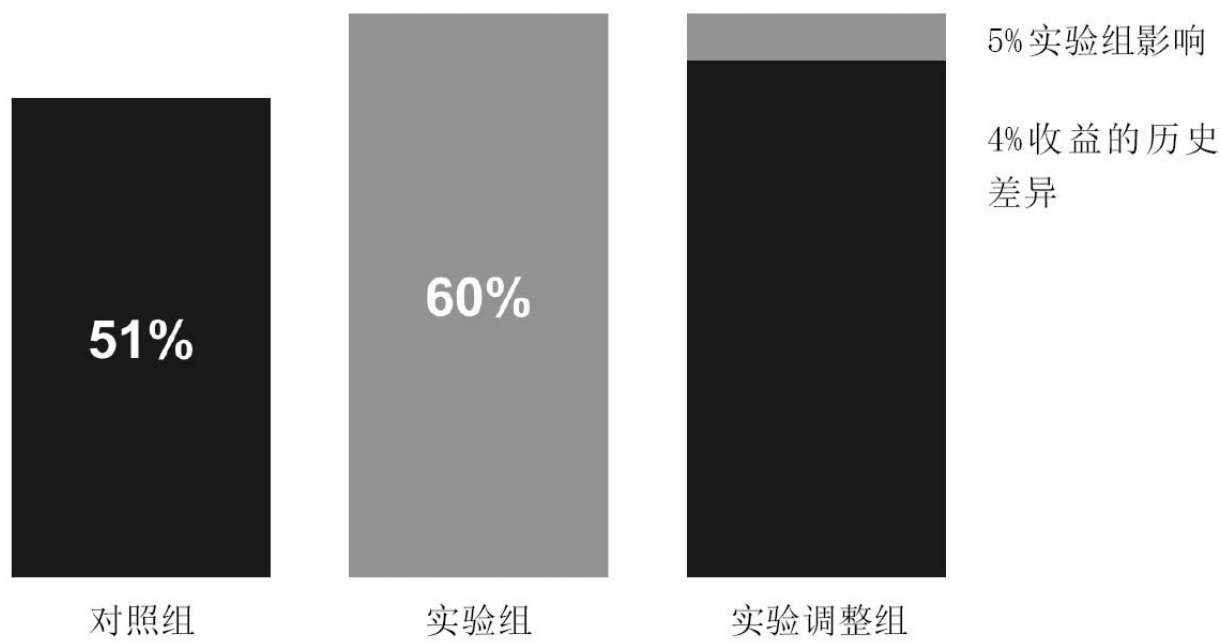


图8-2 13周之内对照组与实验组中不再领取政府福利的求职者的百分比
注：第三个柱体是第二个柱体的调整，它们的差别是由于个体差异造成的。

尽管如此，我们仍旧怀疑和担心是否两组中暗含的其他差异可能影响了测试结果。就业及退休保障部的分析员可以获得详细的数据，在他们的帮助下，我们采用了多种统计控制手段，以消除可能导致实验组更快地找到工作的任何个体差异。得出的结论是，这些控制可以解释一些影响，但仍然有约5个百分点的实质性的显著影响，换句话说大约有额外10%的人更快地不再领取政府福利费。

这个结果很有前景。就业及退休保障部部长当然十分高兴，即便他的部门此前对这项实验不支持。在参观劳顿中心的过程中，他注意到了重新设计后的过程似乎促进了与顾问之间更自然更积极的对话。他向媒体表示，干预措施“把个人交给个人顾问”。该部门从敌对到热衷，转而将新方法推广到了全国。

我们得记住，许多结果都是无法复制的，这一点非常重要。事实上，正如一组研究人员曾说过的那样（不太受欢迎），多达一半的结果随后都显示是“错误的”。⁸考虑到这一点，我们热衷于在新方法作为国家政策被完全采纳之前，对其进行第二次、更大规模的测试。

为了做到这一点，我们采用了（极客）贸易所熟知的“阶梯式楔形”（stepped wedge）的设计。我们决定在英国的埃塞克斯地区试用新方法。然而，我们没有在同一时间将这种方法引入该地区的所有就业中心，相反，我们与管理人员一道，在每个月月初，把它逐步引入随机选中的不同就业中心。这种逐步引入意味着，几个月以后，每个中心都会在新旧方法上各花费一些时间，在它们的控制下有效地发挥作用。如果你展开想象，就可以看到一开始没有哪一个中心完全按照新的方法，但它们一次前进一步，直到全部转变了做法（让上面的“楔”形成控制）。

当他们已经集中注意力于更广泛的新产品发布会以及系统中的无穷变化时，运行阶梯式楔形试验以及保持各个部门的兴趣难度很大。随机化并不完全是完美的，因为引入变化的一些就业中心被认为在行政方面准备不足，不得不给予额外的时间来进行改变，因此我们必须加上统计控制（statistical control）以去掉任何可能对就业中心造成的影响。这是在现实世界做实证工作必须付出的代价之一。实地试验有别于实验室实验，实地试验有时要务实妥协，研究者必须使用统计控制以消除不完善的地方，就像是工程师必须调整哈勃太空望远镜上的模糊镜头一样。

幸运的是，结果最终出来时，它的效果与最初劳顿的随机对照试验

的结果非常接近。而我们所预估的最好结果是即便采用了所有的数据控制，修订后的做法仍然使得13周内不再领取政府福利费的求职者比例上涨了约2个百分点（参见劳顿的5个百分点）。⁹

到2014年初，新方法已经在全国范围内展开。与更改一个字母不同，改变就业中心25 000名顾问的方法和习惯是一项艰巨的任务。要做到这一点，我们得采用“培训教员”的方法，与行为洞察力小组的成员们一道（尤其是与亚历克斯·贾尼一起）培养第一代顾问，并与他们一起继续培训他们的同事。新方法的工作重心是编写求职者需要填写和保存的工作计划手册，在运用“执行意图法”的过程中，建立旅途感和进步感，以及求职者完成计划的隐形自我责任感，尽管这些都是在顾问的支持下完成的。

从2013年中期到2014年底，英国的失业人口下降了50多万，从250万人下降到了不足200万人。这几乎完全是因为领取求职津贴的人数减少了，从大约150万人下降到大约95万人，是2008年以来的最低水平。与此同时，欧洲其他国家的失业率却一直高居不下。

导致英国失业率急剧下降的因素很多，其中很多并不是行为洞察力小组的功劳。由于劳顿随机对照试验和埃塞克斯阶梯式楔形设计的成功，我们对行为洞察力小组/英国就业及退休保障部的干预确实会有所作为这一点很有信心。我们估计，仅在第一年，新办法就将申请者领取政府福利费的时间缩短了500万~1 000万天，让领取求职津贴的人比平均值早了2~4天回到工作岗位。在现金方面，这相当于约5 000万~1亿欧元的直接收益¹⁰。对人而言，益处就更多了：能更快回归正轨让人们十分骄傲，生机勃勃，顾问也有理由认为他们确实帮上了忙。

有趣的是，详细的分析表明，从新方法受益最多的是那些“破罐子破摔”的求职者。顾问以前发现这类人特别难以返回工作岗位。对于那些技艺高超、自我管理良好的人而言，新方法对他们意义不是很大。但

是对于那些之前曾努力规划时间的人，对于那些最有可能被经济大潮抛弃的人而言，它能够产生巨大而且持久的影响。

自把这种“规划”的方法引入英国的就业中心开始，行为洞察力小组已与澳大利亚和新加坡合作测试了类似的干预措施。在澳大利亚，罗里和亚历克斯与新南威尔士州政府合作，考察我们是否能使受伤的工人更快回到工作岗位。他们采用了之前在英国用过的办法，发现受伤的工人回来上班的速度提高了27%——在90天内回到工作岗位。在新加坡，行为洞察力小组与人力部合作开发了干预措施的增强版本。这使得3个月内回去工作的人从32%增长到了49%——比我们之前的实验产生了更大的作用。

如果我必须从行为洞察力小组的工作中选一个我觉得最自豪的方面，它很可能就是让人们更快地回到工作岗位这件事。这比更换一封缴税提醒函、鼓励人们按时缴税要难操作得多，但可以说它对人们的生活产生了更重要、更直接的影响。我们知道，不断上涨的失业率极具破坏性，它产生了经济“疤痕”，即便在人们重返工作后，它仍然以低收入的形式呈现出来，给整整几代人打上烙印。我们也知道，失业对幸福感产生了巨大影响，这远远超过了收入损失所导致的影响（详见第9章）。

他们对顾问的影响也同样有趣。许多就业中心的顾问已经从事这份工作很多年了：我们遇到的许多人已经在这个岗位上工作了20多年。在对工作人员进行的调查中我们发现，与公务员相比，他们往往参与度较低，满意度也较差。但是在劳顿，在采用干预措施之后，员工的满意度急剧增长。我们不确定这增长的满意度是因为结果还是方法，或者仅仅是因为霍桑效应（Hawthorne Effect）[\[1\]](#)，但这并不重要。

通过使用这个更现实的人类行为和动机模型，我们与英国各地就业中心的工作人员一起（现在还有其他国家），已经能够让成千上万的人更快重返工作岗位。它不仅有助于更迅速地治愈经济，也治愈了生活。

启动经济

在2010年，经营小型企业是十分艰难的。罗伯特是一个小型建筑商，他的多数工作已经停滞。在他订货簿上的多数大型房屋建筑商已经停止盖房了。从私人客户那里赚到的佣金也很少。人们担心工作保障，一直在拖延着他们本来计划好的建房计划。萧条的价格和破产的房屋建造商意味着小型地产有利可图，万事俱备，但没有一家银行打算给他贷款，以资助他购买所需要的建材。他很不情愿地解雇了一个员工，并让其他员工变成了兼职。

到2009年底，英国经济已经萎缩了7.2%。这是人们记忆中最严重的经济衰退。同时，大多数欧洲国家也身陷其中，或临近衰退的边缘。顾客不太愿意购买，银行不愿意放贷，而政府则在致力于削减开支、减少赤字。经济恐慌在整个欧洲大陆蔓延。这至少是10年来的第一次，关门的企业比开张的多。2009年，倒闭的企业比开张的多出41 000多家。

对于2010年的联合政府而言，工作的重中之重——除了遏制预算——就是刺激经济增长。事实上，如果没有经济增长，就不太可能解决国家巨大的财政赤字问题。我们认为行为研究能增加其价值的一个方面，就是金融产品和服务。我们能够帮助企业重获足够的资金和信心，让它们开始投资并再次实现增长吗？

让资金流动起来

2008年金融系统濒临倒闭的这股冲击波揭露了经济中存在的顽疾，并给经济留下了危险的裂缝。它波及了很多方面，从企业缺乏资金和流动性这类经济领域的问题，到人们对个人债务水平的持续恐慌。对于前者，2010—2012年的工作重点就是为小企业筹措资金。矛盾的是，虽然许多企业抱怨它们无法获得融资，大型企业持有的现金却达到了前所未

有的水平，多达几千亿英镑。尽管英国央行通过大型银行将额外的巨额现金注入经济中，这些现金和流动性在某种程度上却无法进入中小型企业。

行为洞察力小组被要求与商务部和财政部合作，看看是否可以从其他的、行为研究特点更明显的角度解决这个问题。这个问题的部分原因是结构性的（大型银行在自己的分类账差额簿上修补漏洞），还有一部分是“动物精神”（animal spirits）¹¹问题——整个国家经济人士的多愁善感和恐惧加剧了对风险的恐惧和否定。

一种方法便是开辟融资新渠道。我们注意到，小型企业，如小型建筑商和零售商的关键部门，极度不信任也不喜欢大型银行，同样，大型银行也不怎么喜欢它们。秉承“简单”和“吸引人”的原则，我们寻找除了银行以外这类小型零售商还可以去的地方。一种选择就是支持新兴的点对点借贷，通过释放额外的资金以及建立一个宽松的监管框架，这应该能落实到位。另一种方法，也是更为独特的行为洞察力小组的方法，则是去寻找小型零售商以及企业通常会去且信任的地方，看我们是否能把这些参与者作为融资渠道。例如，我们注意到，大多数零售商会定期光顾五金器具店、木材场以及租用中心。因此，我们联系了这些行业中几个较大的连锁店，利用它们已有的与这些零售商打交道的知识和关系，看看我们是否能说服它们也成为贷款人。

最初，他们的反应相当消极。“我们不希望成为银行！”英国最大的一家贸易公司的一位高级主管说，当时我们正围坐在唐宁街10号一楼的会议室里。我们知道，单这家公司就持有约10亿英镑的现金储备。“我们为什么要这样使用我们的现金，而不是到中欧投资？”我们花了一些时间说服它们这样做的重要意义，包括帮助它们计算出它们可能在这些贷款上获得的收益。关键是它们往往比银行更加了解它们的客户。它们更熟悉客户的业务，并且更重要的是，这些在柜台后面的家伙往往私下里也认识他们。最具说服力的是，它们已经在“贷款”给这些小企业，既

然这能让它们卖掉仓库中的一堆建材，那么为什么不借钱给它们呢，特别是多数钱最终还是会进入它们的账户？

在国际清偿银行的帮助下，我们修改了程序，让这样的公司更容易将它们多余的现金借给小型企业，让它们的现金流动起来，以获得丰厚的回报。我们向它们展示，将这些贷款投放给小型企业所获得的收益至少和去中欧投资一样可观。但要做出改变，很大程度上要靠主要管理者思维模式的转变，因为对于国家资金而言，这种转变是结构性的。

同样，我们不遗余力地鼓励大型企业从事供应链金融。劳斯莱斯凭借它的品牌和库存现金，或许以2%的利息就可以向银行贷款，但如果它的供应商从银行贷款，利率可能很难低于10%。如果劳斯莱斯给这些贷款提供担保，并告知银行它将在指定的时间内支付小企业工钱，那么小企业也可以以劳斯莱斯的利率向银行贷款。

通过这些计划得以流转的现金数量，与在主流银行里流转的100亿英镑相比，的确是小巫见大巫，但是对于在关键时期的许多小型企业而言，却是生与死的巨大差别。另一个重要的方面是，这能对常规银行构成压力，从而改善它们的行为。因为这使它们意识到，除了它们，还有其他选择。事实上，在这一时期开始的一些替代性融资计划正在持续发展，现在已经成为这个更加多样化的融资市场中的重要一员，成了这一时期的一个传奇。

行为研究也能够，并且持续对个人理财市场产生影响。对行为金融学的研究有助于塑造消费者信息思维，包括以标准条款解释贷款（例如年利率），以及探讨这种方法的局限性（请参阅之前章节关于数据和透明度的内容）。行为研究工作推进的一个关键战场，是冷静时期的增长，尤其是那些针对不断涌现的商店专用赊购卡的冷静期。而在金融监管机构内部，特别是在行为经济学家斯特凡·亨特等人的推动下，监管机构在发薪日贷款和个人银行业务上进行了关键变革，这在很大程度上依赖于对行为科学影响精心设计研究的结果。

提振信心和接受方案

行为研究思维对增长策略的其他方面也有影响。为了推动增长，政府出台了一系列新计划来支持商业发展，但这些计划往往并没有被采纳。极少有企业接受新形式的资助，虽然它们也在抱怨缺乏资金或支持。首相和其他高层人物对此既恼怒又疑惑。我们行为洞察力小组得出的结论是，至少部分原因是企业并没有真正了解这些方案，甚至从来没有听说过。这不仅对企业产生了直接影响——这些计划的目标是帮助这些企业，但它们没有采纳——而且也在更大范围内影响到了商业界，它影响了企业的信心，或者是凯恩斯所说的“动物精神”。即便你的生意看起来一切都好，钱存在银行，订单源源不断，如果你感觉到周围的其他企业都陷入困境却束手无策，那么你也会退缩。如果你觉得其他企业陷入麻烦，你就不会雇用新员工，或投资新设备。

考虑到这个更大的疑虑，我们试图寻找各种方法说服更多的企业参与相关增长的计划，同时让更多企业知道这些计划。行为洞察力小组认为，我们可以在其他政府部门向公司发出的、已有的大容量邮件和信件中添加信息，而不是为每一个新方案进行独立的设计。我们认为，能大幅度传递商业信息的最大传播者，不是金融部门（国际清偿银行），而是税务部门——英国税务海关总署每年都会发出数亿封信件。我们认为，应该利用这些通信渠道，以提高公众对增长相关方案的了解程度和接受率。

有一个主要问题：英国税务海关总署担心它的渠道被用到与税收无关的用途中。它的官员写信给署长和常务秘书长，警告说这样做有偏离其法定职权范围的风险。常务秘书长以及部门负责人林·霍默也有一些实际的担忧。如果他们允许其他政府部门将信息添加到税务海关总署的通信中，会不会影响到与税收有关的核心信息呢？如果企业不知道应该联系谁，打爆了税务海关总署的热线可怎么办？当你运营一个负责统筹数千亿英镑的庞大部门时，你就有理由警惕唐宁街10号一些自以为是的

家伙的主意，他们会给你们的工作添乱。当工作停滞时，可没有人会感谢你。

幸运的是，霍默和她的署长们允许我们进行了一些试验以检验这一假设。英国税务海关总署新成立了内部的行为洞察力小组，由洛汗·格鲁夫带领，我们与他们一道设计了一系列简短的邮件，附在税收信息之后，告知有关企业这种特殊的增长计划。这样做的效果非常好，这种电子邮件不仅提高了经济增长计划的访问量和申请量，也提高了英国税务海关总署税务信息的访问量。经过一系列的试验测试，结果显而易见。重要的是，这一结果说服了税务海关总署，它因而允许我们更广泛地利用它的渠道，以提高其他政府计划的利用率。

接下来政府的增长相关计划的成功，如鼓励企业投资宽带从而扩大它们的线上规模以及在世界各地的贸易能力，很大程度上要归功于这些新渠道的使用。每封电子邮件都带来了应用率的飙升。我们也能像在前面的章节中展示的例子一样，展示哪些消息相比其他更加有效，例如那些暗示企业在某些方面被“选择”或者确认适用于经济计划的信息更有效，而人们不太可能打开某些添加了政府或营销“品牌”的电子邮件。我们不能量化的是它对更广泛人群的商业信心的影响，包括对那些实际上没有使用这些额外支持，但注意到它们的运作方式的人。这是后面的工作需要解决的问题，现在我们只能推测。

这在现实的政策中早已司空见惯。有时候我们必须善用我们的知识并且仔细观察。我们所知道的是，“动物精神”，比如商业信心、乐观心态和直觉感受，很大程度上影响着企业和消费者的行为。正如凯恩斯所言：“我们积极活动的一大部分取决于自发的乐观精神，而不是数学期望.....取决于自发的冲动行为，而不是不作为，更不是定量收益乘以量化概率的加权平均值的结果。”¹²换言之，企业的决策是基于心理过程，它不甚完美，而在经济衰退和人们疑虑重重时，实际上很多政策都是在改变这种情绪。以这种方式思考似乎很奇怪，但通常数十亿英镑投入计

划中，从减税优惠到量化宽松，更多的是影响情绪而不是有直接的作用。如果我们认为它越来越好，或者有人有一套合理的方案刺激经济增长，那么这本身就可以自圆其说，或者它将放大方案本身的影响。

并非每战必胜

行为洞察力小组并不是每次争论都会赢。即便首相有时候也不能随心所欲。虽然有他的支持，料想我们也不会每次都占上风。

处理问题时，应尽可能地仔细考虑每一个细节。我们有时会联想到钻石的设计：一个设计师最初会尽可能多地想出创意——第一步，把钻石扩大一半。之后他们才会思考如何砍掉想法——第二步，把钻石缩小一半。正因如此，许多想法和选择被留在了唐宁街10号剪辑室的地板上。其他的一些想法变成了笔记或建议，但在考虑其他方面的问题时又惨遭淘汰：有时出于实际情况的限制，有时出于各部门的反对意见，或者有时是出于政治考虑。

我们对其中一些观点进行了仔细推演，但在最后一关还是被淘汰出局了。它们的失败并不意味着它们错了，但明白它们为什么失败却很有启发意义。

一种想法的失败，最常见的原因是实用性和部门方面的阻力。例如，我们在多个场合尝试在1 200万接受冬季燃料补贴的人的信件上添加提示，却被告知这样做太困难、太昂贵或者太晚了。毫无疑问，这其中涉及纠纷，但各部门和中央在各部门预算的结算问题上的分歧，很可能是因为它们缺乏合作。（2014年，在奥利弗·莱特文的帮助下，我们最终只设法在信封上添加了一条提示——这立马使能源监管机构的网站上有关消费者如何更换更划算的供应商这个内容的访问量激增。）我们在与能源和气候变化部（DECC）关于它的绿色新政融资计划的交锋中

也败下阵来；还有，与住房、社区及地方政府部（MHCLG）在关于变更购买社区房的权限（尽管最终在2015年初得以实现）以及与卫生部在简化器官捐献、与英国税务海关总署和福利部门在减少福利欺诈和错误上也都没有获得成功。

有时，争辩失败是因为各部部长做出了他们不想追求这种想法的政治判断。这可能是因为他们认为这不符合自己的政治或道德信仰，或者是因为他们对公众或媒体可能会做出的反应感到不安。这有时候被称作政治干扰，尤其是那些在争辩中败下阵来的一方特别喜欢这么称呼，但对我来说，这似乎天经地义——这是行动中的民主。（第11章将进一步讨论）

我们发现在一些部门比其他部门更难取得进展，至少在2010年新一届政府最初的几年是这样。例如，有一个自由民主党特别热衷的政策领域，我们在其中应用了一些行为科学方法和其他一些循证法，同时规范它在之前的联盟协议中的效力。凑巧的是，我们有充分的理由认为，这类办法在这一领域是可行的。我与唐宁街10号团队中的几个相关负责人一起，为这些想法草拟了几个名单。但是，尽管我们与相关部门的一些政治顾问和高级官员一次一次进行谈话，几年的时间我们也没取得什么进展，虽然首相也站在我们这一边。该部门的政治顾问不是史蒂夫·希尔顿的铁杆粉丝，这一点可能对我们不利；或许碰巧该部门在他离任之后会对这个方法表示欢迎，至少对一些问题会如此。

在2010—2015年，因为政治理由落选的其他想法，包括：非法移民（打破了无赖雇主和非法员工之间隐匿的勾结）；医疗保健（如澄清临终患者的意愿）；社会不平等（鼓励人们将遗产留给后代）；改变激励措施，鼓励雇主雇用长期失业者（实际上，是为雇用年轻失业者提供保证金）。

我不惋惜这些失败，我们也取得了很多胜利。部长们被选民选出，一旦选民不喜欢政府的作为，他们就会被一脚踢开。他们拼命工作，制

定一些通常不是被这一方就是被那一方嘲笑的政策，至于职业生涯，通常会以别人认为的失败收场（被总统，或者选民罢免，或因性丑闻辞职）。正如我们将在第11章中进一步讨论的那样，需要有人最终决定哪些助推方式是可以接受的，哪些不是，做决定的应该是其他人，而不是助推者本人。

结论

每当一个很酷的试验结果公布——比如在一封信中添加一行字便可以鼓励更多的人缴纳税款或者注册成为器官捐赠者——都可以吸引相当多的媒体和学术界的关注。然而，行为洞察力小组的大部分活动是关注政策：首相、部长和官员们做出的日常决策，并将一直如此。

为电子香烟抗争阐明了一个典型的政策类型：决定允许还是禁止一个活动或一件产品，最终要通过法律及法规表达出来。第二个例子涉及一个更为复杂的领域，有时也被称为行动方针：政策是如何被数以万计的公职人员转化成实践的？在这个例子中，政策是如何被数以百万计、在重新找工作时接受福利制度的失业人员转化成实践的？第三个例子使我们略微了解到在政策中，政府在试图启动停滞的经济方面，作用是间接的。对个体商户而言，它决定了是投资还是按兵不动；对银行而言，它决定了放贷与否；对消费者而言，它决定了是花钱还是存储。但助推会影响其中的一些决策。

政府方法与私营企业行为之间的界限远不够明晰。例如，与电子香烟有关的许多问题很大程度上取决于卖家的行为，而经济的操作，至少在一定程度上，是受监管机构设置的规则影响的。这三个例子使我们得以窥探到行为洞察力小组以及其他中央单位是如何运作的。

行为洞察力小组也在向唐宁街10号和内阁办公室的其他政策领域献

计献策。我们能够产生影响，很大程度上是因为得到了首相政治顾问的大力支持，如罗翰·席尔瓦和史蒂夫·希尔顿，还有副总理的政治顾问团对我们的支持，包括波利·马坎兹、蒂姆·科尔伯恩和其他人——当然是通过直接对话或者书面的便条进行交流。尤其是在罗翰·席尔瓦和史蒂夫·希尔顿离任后，我们得到了内阁秘书杰里米·海伍德先生的持续支持，他娴熟的技巧和全局性的眼光几乎触及了英国政策的每个领域。

与做对照试验不同，你不能始终确保所采用政策的影响。在让人们重返工作岗位的实例中，我们对积极的效果信心满满，因为在变化之前我们在国内外都已经做了试验。我们正在谋求进一步的改变，相信可以产生更大的影响。我们也非常有信心，我们在电子烟上做出了正确的决定，挽救了成千上万个生命。在经济增长方面，我们很难得出确切的影响。我们知道，我们可以设法让企业接受特定的政府计划，从给业务咨询拨款到发展宽带，并帮助建立新的放贷形式，但很难将这些特定干预对商业信心的增长与英国经济发生的重大转变割裂开来。批评者可能认为，信心的增长无论如何都会发生，或者完全是其他因素的功劳。

许多诸如此类的问题出现在政府收文篮和部长公文匣里。一些来自政府内部，还有很多是公共需求推动的。在生活开支、促进社会流动和解决心理健康方面，我们是否可以做得更多呢？新形式犯罪该如何处理，例如网络盗窃或恐吓，非法移民或肥胖？我们是否应该对不健康的食物征税？我们是否应该让某些药物合法？随着市场、技术和大众偏好的演变，加之强大的经济和特殊的利益想法，许多问题都是由社会选择的。

传统的分析可能忽视了挑战，我们的方法是否能够为这些挑战找到解决方法？这是行为科学家面临的主要挑战。例如，既然摩擦因素非常重要，如果网上购物平台一直在向消费者展示世界上最划算的价格（或至少在欧盟或北美自由贸易区内），那么世界贸易会增长吗？价格会下降吗？我们在税收和福利制度中因为欺诈和失误损失了数十亿英镑，这

都是自私自利的“懒惰”而不是主动欺诈的结果，这种差距能仅仅通过行事规范得到弥合吗？

也许行为洞察力小组对政策提出的最重要，但非常微妙的改变，都是围绕着方法和思维方式发生的。在助推小组成立3~4年后，除了对成本与收益、政治与经济的常规讨论，我们向首相和部长们递交的便条包含了越来越多的行为研究语言。内阁办公室大臣奥利弗·莱特文，以及他在唐宁街9号的同事也许尤为重要，或许还会继续发挥重要作用。莱特文，像内阁秘书杰里米·海伍德一样，监督整个政策领域。在出席了行为洞察力小组的多次会议后，他自己很快就对行为研究有了很好的认知。他会经常指导白厅各部门和政策小组考虑行为研究方法，或者朝着行为洞察力小组的方向引导他们。决策是政府的命脉，通过决策，行为研究的观点和方法得以在政府的分支机构中广泛传播。

即便附带有来自唐宁街10号的电子邮件地址，也不能保证我们的推荐意见一定会被接受。但是，我们的推荐意见和思维方式还是被大量接受，也产生了重要的影响。有时候，建议需要在正确的时间和机会提出，需要与当时的情感产生共鸣。很多建议现在仍在通过系统发挥作用，而一些在与白厅抗争后依然被遗留在白厅剪辑室的意见，仍有机会看到曙光，如果不是在英国，那就是在其他国家的政府与环境中。

[\[1\]](#) 所谓霍桑效应，是指那些意识到自己正在被别人观察的个人具有改变自己行为的倾向。
——编者注

第9章

幸福：忘掉GDP

国民生产总值把空气污染和烟草广告，以及清理高速公路交通事故的救护车也计算在内。它计算我们家里的防盗锁和监狱专用锁。它计算红木的破坏和自然奇观的锐减。它计算凝固汽油弹，计算核弹头和警察用来治理城市暴动的装甲车。它计算惠特曼步枪和斯佩克军刀，计算为了向孩子们销售玩具而宣扬暴力的电视节目。然而，国民生产总值不计算孩子的健康、他们的受教育质量或游戏时的欢乐。它不计算诗歌之美、婚姻的力量、公共辩论的智慧或者政府官员的诚实正直。它衡量的既不是我们的机智也不是我们的勇气，既不是我们的智慧也不是我们的学问，既不是我们的慈悲也不是我们对国家的热爱。总之，它囊括了一切，除了那些让生活变得有价值的东西。

——罗伯特·F.肯尼迪，堪萨斯大学，1968年3月18日

伊莱恩是一名乘车上下班的上班族。从她家到工作单位一趟大约需要1小时40分钟。与她的许多同事相比，伊莱恩是一个新手：乘车上下班还不到5年。当她上车时，车上已经有一半的乘客了。从有利的一面讲，她和她的家人住在一所带着一个漂亮花园的宽敞大房子里，如果他们像她很多住在伦敦的朋友一样的话，他们根本负担不起这么大的房子。这样往返周折很累，有时候她和丈夫也讨论过搬家，但工作待遇不错，孩子们似乎也很高兴。在生活中你必须要做些权衡。

我对伊莱恩这类人感同身受，因为我也是他们中的一员：我自己每天上下班单程大约要花1小时20分钟。我在剑桥上车时，伊莱恩和其他

人已经在车上了，他们面前放着一杯咖啡，可能的话还得抓住这几分钟补个觉。2001年我开始为托尼·布莱尔工作的时候，我和妻子想过搬回伦敦，但考虑到我在政府工作的时间应该只有18个月，我们最终决定不带着我们的两个小男孩从剑桥的家搬回伦敦那套只能放3张床的公寓。

伊莱恩这样做“对”吗？我们这样做“对”吗？为了住在一个带有漂亮花园的大房子里，就要忍受漫漫上班路，这值得吗？还是住在离工作地点较近的小公寓里面更幸福呢？幸福学的证据表明，大多数住房小一点儿、离工作地点近一点儿的人会更幸福。看来额外的收入和生活空间也无法弥补长途往返的劳累，这不仅仅是对通勤者个人而言，对他们的伴侣也是如此。¹事实证明，帮助我们渡过生活中的难关，偶然也让我们跌倒的思维捷径，在我们对生活做出重大决定时也会发挥影响。当我们把带花园的房子和城市公寓进行比较时，我们考虑到了夏日，考虑到了在草坪上玩耍的孩子们。做出选择轻而易举，但这个选择可能会产生一些不太显眼却影响重大的后果，比如通勤可能意味着我们将会错过孩子们的就寝时间，不能给他们读睡前故事。也许打理花园所需的时间远比我们想象的要多，相反，这些时间可以用来带着孩子到附近的公园或动物园转转。

这些类型的决定，无论是在个人层面还是社会层面，都是本章的重点。许多一流的行为科学家也在研究幸福，这并非巧合。从丹尼尔·卡尼曼到丹尼·吉尔伯特，从伊丽莎白·邓恩再到保罗·杜兰，他们都聚焦于行为科学与幸福那迷人的交集之处，虽然他们各自的出发点不同。而这一交集的核心是一个惊人的问题：我们真的知道是什么让我们幸福吗？

如果我们相信幸福学的研究，那么看起来我们经常理解错了。我们为孩子买了昂贵但他们很少玩的玩具，如果我们投入时间陪伴他们，他们（还有我们）可能会更幸福。我们节衣缩食买了一辆好车，但6个月之后，我们发现它和其他车没什么区别。我们选择更长的通勤时间和更大的房子，而实际上花更多的时间“宅”在小房子里我们可能更开心。我

们的一些集体决策，包括社区和国家层面上的，可能也同样偏离了轨道。

其中的含义对我们如何经营自己的生活，对企业，对政府都有重要意义。这就是本章探讨的内容，结果证明我们将开启一段奇特而全新的旅程。这一问题，与行为洞察力小组的其他工作一样，也是首相一直想要解答的。

幸福的早期根源

人们在很早以前就开始思考幸福——它是快乐和积极情绪的主观体验。在哲学和宗教上，它与美好生活的概念紧密相连，但又不完全相同。

在亚里士多德看来，对幸福的追求是生命的终极目标，因为所有其他目标，无论是物质上的还是精神上的，都是通往这个终极目标的手段而已。他认为人类的一个显著特点，就是我们可以运用推理来选择会达到这种状态的行为：通过短暂的快乐，或者不适，来塑造一种拥有美德、求知欲和友谊的生活，并通过这些获得一种深刻的、我们称之为幸福的感觉。幸福不只是一种短暂的精神状态，还有一种“灵魂的活动”，需要一个人穷尽一生来实现：“一只燕子捎不来春天，一个晴日带不来生机，一日或很短的时间也不能使人获得福祉。”²

2000多年过去了，亚里士多德的思想经受住了时间的考验。这在约翰·斯图亚特·穆勒的思想中得到了体现，他的幸福观念植根于更高层次的美德。但也许最为人熟知的是穆勒的教父杰里米·边沁，他把幸福的观念推广到了现代社会。

18世纪，许多人提出了类似的想法，包括弗朗西斯·哈奇森³、戴维·

休谟、威廉·佩利⁴，其中边沁最广为人知的是他对幸福的直白解释——有些人也许会诟病其过于简化。他认为幸福是一个人应该如何生活的指南，同时也是政府行为的指南。他建议采用一种“幸福计算”（felicific calculus）——或“享乐主义”（hedonics）——通过它我们能够科学地确定从特定活动中获得或失去快乐的量，也可以在此基础上做出政治性决策。⁵边沁是这样说的：“任何法律的功利，都应由其促进相关者的愉快、善与幸福的程度来衡量。”

边沁的功利主义遇到了两方面的问题。第一个是哲学问题。他的“幸福计算”似乎意味着，如果可以给予其他所有人极大的快乐，个人的不幸就是理所应当的。第二个是实际问题：一个人，或者政府，怎么可能从经验角度对幸福进行度量呢？第一个问题让哲学家们兴奋了200多年。但是，第二个问题却没有答案——度量幸福——只好留给那些耄耋之年的哲学家去争辩了。

衡量幸福感：从GDP（国内生产总值）到SWB（主观幸福感）

1937年，西蒙·库兹涅茨向美国国会提交了一份名为《国民收入，1929—1935》的报告，报告包含了用一个单一标准测量经济进步的初步设想。这个度量指标被称为GDP，旨在包括整个国家的经济活动。自第二次世界大战以来，GDP一直被用于衡量和比较各国的经济增长情况，还代表了各国公民的幸福感。虽然离完美差了一大截——GDP的数据依据的是一系列经常被修订和变更的推论——GDP在当今世界的国民收入核算方面仍然显得举足轻重，也许是我们这个时代报道最广泛的统计数据。政治生涯、选举甚至是经济本身的轨迹都受到GDP季度性波动的影响。

然而，GDP作为衡量社会幸福感的标准却有很大的局限性。GDP度量的是我们在实体经济中的行为，或者说度量的是我们的物质产出。对于古典经济学家而言，GDP应该或多或少与我们看重什么，或者什么能让我们幸福之类的东西相类似，因为在运行良好的市场中，理性经济人应该只做能增加他们效用的交易。但这一假设有大问题。

首先，对于什么应该算作产出有许多主观判断。例如，大量的灰色经济通常不计算在内。GDP数据总是根据涵盖的内容进行没完没了的调整。例如，在2014年，英国国家统计局与其他一些国家统计机构一起，决定GDP中应包括对性交易和非法毒品交易的价值估计。（鉴于英国较高的GDP，它得因为这项法案，向欧盟支付额外的费用！）然而，GDP不包括志愿服务，不包括我们抚养孩子所花时间的价值，也不包括在经济增长过程中经常被耗尽的自然资源和其他资本的价值。对重大石油泄漏的清理算作GDP的增长，然而石油的枯竭以及它释放的碳却不计算在内。

其次，即便是在一个适度扩张的典型模式中，个人“理性”的选择最终也会导致整体效用或福利的减少。公有土地的过度开发就是一个简单的例子——每个人都过度放牧并破坏公有土地。还有一个更微妙的例子，是提勃尔·西托夫斯基在他的经典著作《无快乐的经济》（*The Joyless Economy*）中提出的：某些人无意间做出的经济决策会产生巨大的影响，或者经济外溢，这可能会导致总体上更低的幸福感。试想，如果人们开始购买平板家具，因为它物美价廉并且和人工定制的一样好。即便只有几个人这样做，它就足以使手工家具的专业制造者失业。这不是工匠们自己的选择，同时也损害了消费者的利益。同样，想想有多少人哀叹传统商业街和商店的消失，同时还选择在城外的大型超市进行每周的采买。

对本书至关重要的第三个问题，那就是我们不是“经济人”。通过行为经济学的镜头观察，我们做让我们幸福的事情，这种假设看起来非常

不靠谱。如果我们对幸福感感兴趣，我们最好直接测量它——而不是强调GDP是个好的度量办法（尽管它可能有助于提高幸福感）。

不过，虽然许多专家承认将GDP作为衡量社会幸福感的度量有其缺点，但他们无法找到一个更好的衡量办法。对于许多哲学家和决策者而言，对主观幸福的度量看似难以解决，讨论幸福和闲言碎语没什么两样。幸运的是，心理学家和社会研究者半个世纪以来的努力已经在这些问题的基本方面取得了进步。

不关政府的事儿？

各国政府以及社会各界，特别是英国，花了很长时间才意识到幸福不仅仅是演讲中华丽的辞藻。虽然幸福议程的倡导者常常喜欢引用美国宪法中有关“追求幸福”的名言，但我们可以这样说，这些词语的主要意图和实际用处是政府应该最大限度地置身事外，让市民自己寻找自己的幸福之路。政府的作用仅限于为公民创造寻找幸福的条件，而不是代他们去寻找和界定幸福。

英国尝试过几次将主观幸福感度量纳入国家统计和政策之中。在1997年工党大选获胜后不久，环境部门的官员认为，幸福感度量应该纳入他们的生活质量指标中。虽然最初这一提议得到了环境大臣迈克尔·米彻的同意，但是当他看到实际的调查结果后，便不再同意这一做法，据说他声称，“人们不可能那么幸福！”在经历了上一届政府漫长而艰难的执政期后，怎么可能还有这么多英国人说他们很满意自己的生活呢？那段时期贫困率居高不下，不平等现象盛行，公共服务亟须投资。

5年后，在我首次进入政府后，我们以首相策略小组的名义发布了一份名为《生活满意度：知识状态与对政府的启示》的讨论文件，以便更广泛地探讨这个问题。这是我在2001年加入策略小组之前就曾建议编

写的，尽管当时它的负责人杰夫·马尔根对其持怀疑态度（后来他成为推动幸福议程的大力倡导者）。事实上，这是一份我们在进行主要工作之余发布的文件。为了避免出现任何疑问，我们在文件的每一页都醒目地印上了“这不是政府政策的声明”。虽然它会被放进首相的公文匣，但就我所知，这份文件不是给当时的首相托尼·布莱尔阅读的。

尽管如此，2002年的这份文件还是引起了外界相当大的兴趣，是首相战略团队有史以来下载量最高的文件之一。这份文件给出了一个信号，那就是决策者对此有兴趣，并帮助和鼓励学术界和政策界的其他人士对其引起重视。理查德·莱亚德等经济学家加入了讨论，甚至连当时财政部的首脑人物古斯·奥唐奈尔爵士也明确表示，他认为这是一项严肃而重要的议题。

但是，在政治上，它未能引起任何真正的兴趣。没有哪一个主要政党、任何部长对此发表声明。其中一个原因可能是他们不知道这个有关幸福的政策可能会带来什么样的影响。另一个原因仅仅是害怕遭到嘲笑罢了。

直到2010年大选的准备阶段，当时保守党的新任领袖戴维·卡梅伦才开始探讨幸福这个话题。受到史蒂夫·希尔顿的鼓励，卡梅伦开始讨论英国是否应该学习不丹的理念：政府不仅应考虑GDP，也应该考虑国民的幸福指数。对于一些人而言，这只是希尔顿重塑保守党策略的一部分，但事实证明，卡梅伦是认真的。

幸福感成为主流

2010年11月25日，采访团聚集在财政部，等候首相发布重要讲演和公告。大厅里有数百名专家、记者和评论家，在他们身后有几位电视台的工作人员。联合政府刚刚成立6个月，新闻界对它的质疑并未消散。

即便如此，唐宁街10号的新闻办公室还是不希望首相做这样一个演讲。他们尤其担心在财政紧缩和经济疲软时期谈论幸福感会遭到嘲笑。

我与史蒂夫·希尔顿一直在着手准备演讲稿，并且几周以来一直在就公告的细节与英国国家统计局进行商议。直到最后一刻我还在想它是否会被撤销。但是我们成功了，11月25日，首相即将公开表示，英国要进行大规模的主观幸福感度量，并在政策中对其进行系统性考虑。

对这一事件的准备过程，使得很多人关于幸福的神经再度被挑了起来。我们原本打算让丹尼尔·卡尼曼加入我们，但一连串的日程压力，加之他对我们国家的统计专家如何准确地度量幸福产生了质疑（其中的细节被大堂的记者遗漏了），于是我们在最后一刻转而选择了加拿大经济学家和福利专家约翰·赫利韦尔。赫利韦尔对不同国家间幸福差异的广泛分析肯定影响了我自己的想法。在首相演讲前一个傍晚，我在脑子里把整个流程重新回想了一遍，我回忆起在某次演讲开始的时候，约翰从他的家乡加拿大找了一群决策者站在那里唱：“如果你感到快乐，你便会知道。”这背后重要的一点是——与一群人一起唱歌会让你感到快乐。我回忆了首相脸上的表情，这被5个摄制组记录下来存档了，那时约翰正试图让所有人——身经百战的采访团和财政部上层人士——站起来唱歌。我给在伦敦酒店的他打电话，只是为了确认一下。“哦，是的，”他解释说，“我觉得这样做总是效果很好！”但我们都同意，最好不要在这样的场合下出现这样的场面。



图9-1 英国首相在英国财政部宣布了一个关于幸福感的方案，在他旁边的是当时的内政大臣古斯·奥唐奈尔爵士

在场人员的资历与这份公告一样意义重大。首相的一侧坐着内政大臣古斯·奥唐奈尔爵士，另一边坐着国家统计局局长吉尔·马西森。我们的政治、行政和统计系统的负责人站在一起，大家认为往届政府在考虑政策目标时存在空白，现在是时候认真考虑主观幸福感了。

演讲指出，经济增长固然重要，但其本身不过是一种手段：

.....经济增长是达到目的的一种手段。如果你的政治目标是帮助人们创造更美好的生活，如果你无论是打心眼里还是通过一大堆数据发现，单靠经济繁荣根本不能提供更好的生活，那么你一定要采取切实措施，确保政府的工作聚焦在我们的生活质量的提高上，而这正是我们努力在做的。

在演讲中，首相提出了3点承诺。第一，国家统计局被正式要求制定和实施对主观幸福感的大规模测量。第二，财政部要修改绿皮书，列出决策背后具体的测量办法，要包含对幸福的影响。第三，所有政府部门都要考虑新政策对幸福的影响。

测量主观幸福感

一般来说，分值从1到10的量表中，1表示非常不满意，10表示非常满意。你对自己的生活满意度打多少分？花点时间来回答这个问题吧。你想到的数字是几？这花了你多长的时间？

在首相演讲之前，心理学家早就在研究如何测量幸福了。早在20世纪50年代，尤其是在美国，已经有调查在询问人们类似的问题。与此同时，大量研究精神病的文献表明，不开心，无论是严重的精神问题还是日常的悲伤，都能被准确而连续地测量出来。通过筛选调查问卷，如兰格-22（Langer-22）和戈德堡一般健康问卷，我们发现与当时的普遍看法不同的是，人们似乎能够并且愿意公开和诚实地回答有关他们的情绪和心理状态的问题。因此，在早期的调查问卷中出现的询问生理症状的问题，如是否有睡眠问题，是否身体疼痛等，逐渐被那些更直接地询问感受的问题所取代。

到了70年代和80年代初，出现了一批询问受访者的幸福感和生活满意度的跨国调查，例如欧洲晴雨表（Eurobarometer）和世界价值观调查（WVS）。数据显示，国家之间存在着稳定而显著的差别。这些数据源源不断，但新的方法论问题也随之而来。一个问题是语言和文化的差异是否导致了受访者对幸福的不同解读。对这一问题最简单的结论是，国家差异属于测量误差，而不是什么更深层次的问题。政策制定者有时对此也不屑一顾，因为缺乏幸福数据的响应性。例如，在美国有一个令人费解的现象：尽管50年来经济得到了增长，发生了重大事件，甚至还

爆发了战争，但幸福的平均水平似乎从来没有发生太大的变化。主观幸福感度量看起来就像仪表盘上的破表盘——似乎对政治家们的所作所为没有任何反应，所以一段时间后就再也没有人关注主观幸福感度量了。

然而，对于那些深入研究的研究人员而言，幸福感度量可不是轻易放弃的。领导世界价值观调查的罗纳德·E.英格尔哈特认为，语言方面的差异似乎不能够解释欧洲各国之间幸福感方面的差异。⁶那些在瑞士生活，说德语、意大利语和法语的人，比他们那些生活在德国、意大利、法国的同胞要幸福得多。这种度量方式也经受住了其他种类度量方式的考验。研究发现，人们对自己的幸福感和生活满意度的评分与熟人对他们的幸福感的评分有很大的关系，这些评分并不会随着时间的推移而发生变化，而且与那些有机会观察他们的陌生人给出的独立评分也是有关联的。⁷

不过，在心理学家之间，关于如何测量幸福感的争论仍旧在继续。行为科学家卡尼曼和特沃斯基认为，人们总是系统性地记错一件事情的痛苦或愉悦程度或顺序。在一项调查中，他们要求患者经受一个不愉快的医疗过程，并报告他们在整个过程中的不适程度。然后，要求他们对刚才事件的不适程度进行评分。结果发现，决定总体评价的并非不适程度的平均或者总体水平，而是在整个过程最初和最后阶段的经历和痛苦水平的峰值。该结果与心理学家对记忆的研究是完全一致的，比如人们记住一串随机单词的能力。人们能不相称地记住一串单词的头几个（首因效应）和最后几个（近因效应——就像你能够记住别人跟你说的最后几个单词），以及那些特别重要或者像某个图案的单词。这些发现使得卡尼曼和其他人认为，事实上，精确的主观幸福感度量——需要对其经历进行实时记录，而不是依靠例如“总体来说，你对你的生活是否满意”这类问题的回顾性回答。⁸

对主观幸福感度量的另一个批评意见认为，它们的主观性意味着在既定的范围内，并没有明确的定位点。在物理学中，科学家可以用固定

点划定范围，例如摄氏温度以水凝固的温度为零摄氏度，以水在一个大气压下的沸点为100摄氏度。但是当有人说他们对生活的满意为8分（总分是10分），他们是和什么进行比较的呢？

这引发了一个对幸福感度量微妙而重要的批判：幸福感度量易受某种虚假意识的影响。有时这也被称为“快乐奴隶问题”（happy slave problem），该观点认为人们在恶劣的环境中可能会说他们过得很高兴，虽然任何理性的人看到他们的处境都会说，他们的情况实在太难以接受了。这也致使一些知名人士对主观幸福感十分警惕，包括诺贝尔奖获得者、发展经济学家阿玛蒂亚·森，他们主张客观或“能力”度量应该应用在教育 and 医疗服务领域。

有趣的是，这个问题并不仅仅局限在主观幸福感上。这个问题其实是心理学领域纠缠了一个多世纪的老大难问题，它常以一束光到底多亮和一个声音到底多响这种主观印象的形式呈现出来。在研究直觉时，我们得出的结论是我们对世界的看法是处在相反和相对之中的。

大问题

这些挑战提出的问题的要比度量本身深刻得多：它们涉及我们人类是谁，我们人类是什么，我们如何看待和感知世界，我们如何看待我们在生活中所做的选择。但是，为了回答这些问题，我们必须摆脱哲学家的影响。

让我们先从“快乐奴隶”的挑战开始吧。我只能说，对数据的仔细观察表明，快乐奴隶问题常常言过其实。例如，埃德·迪纳就夸大了特定人群极低的生活满意度。在发达国家，妓女的生活满意度通常是10分制里的2分或3分，远低于7分或者8分的普遍答案。同样，数据一再表明，收入较低的人往往不太开心，在个人和国家层面都是如此。在大多数发

达国家，生活满意度的平均水平往往高于7分，但在大多数发展中国家，分数大约在5分或5分以下。

这并不是说没有证据表明，社会的相对地位会对幸福感造成影响：那些住在多数邻居都比自己富有的社区里面的人，对自己的生活满意度比他们的经济水平所能达到的满意度要低。但并不意味着这是一种测量误差。事实上，不断被人提醒我们不如邻居富有确实会让人不愉快。

一个关键问题是，幸福是一个还是许多个不同的问题？研究表明，在一般情况下，幸福感较高的人通常也有较高的生活满意度，焦虑或者其他负面情绪也较少。但是，也有证据表明，不同的度量方式的确能反映幸福的不同方面，同时也会受到略微不同的驱动因素的影响。举一个简单的日常例子吧，当父母试图催促自己的孩子做功课，或者当护工需要照顾一个生病的亲戚，在这种情况下，人是不可能说他们感到高兴的，但可以说，他们觉得这么做很值得。这使得许多理论界的领军人物得出结论，好的度量方法需要考虑幸福的不同方面。例如，马丁·塞利格曼认为这些不仅应该包括一系列积极的情感，还应包括深刻的内涵、参与感和成就感。对于其他人，例如在约翰·赫利韦尔看来，这些更宽泛的度量标准固然很好，但对于生活满意度的单一度量会让你走得更远。

总之，从理论上讲，要粗略测量主观幸福感是很困难的，但在实践中却相对简单。对于像“一般来说，你对自己的生活有多满意”这类问题，人们似乎能够快速给出回答——就像你可能在几分钟之前做的那样。赫利韦尔、迪纳和其他人也证实，这些度量方式似乎在表面和预测效度上都相当可靠（例如，稳定的加班费）。但人类的情感和经验千奇百怪，曲折复杂，根本无法用一个问题来穷尽，如果资源允许的话，试着对这些方面进行衡量还是有可取之处的。

从学术统计到官方统计

在2010年11月的首相讲话之后，我们的工作开始朝着度量方案迈进。尽管开支紧缩，我们还是找到了资金，投入由英国国家统计局牵头的度量方案中。该方案包含两个关键要素。首先，开发一套主观幸福感度量方案并投入使用，填补我们在计量方面的空白。这个将迅速完成，数据可以在一年之内开始收集。其次，英国国家统计局考虑并制定了一个更加均衡的度量标准，或度量仪表盘，与现有的度量标准并用，尤其是GDP。

其核心观点十分简单——现有的重要的衡量社会和经济进步的常规度量方法，特别是GDP，存在严重的缺陷。根据经济合作与发展组织的斯蒂格利茨报告，英国国家统计局首席经济学家乔·格赖斯总结了大多数斯蒂格利茨等人推荐的统计机构的统计做法，并将它们汇总到了英国。然而，英国国家统计局以及当时唐宁街10号的行为洞察力小组得出了一致的结论：它明显遗漏了对主观幸福感测量的优质数据。

有人认为，确切的幸福感度量的制定工作要独立于政治进程之外，这一点至关重要。英国国家统计局得到了施展空间和资源，并斗志昂扬地接受了任务。它们组织了一场全民大讨论，探讨公民对幸福和进步的看法。特别是幸福感度量，它们组建了一个专家咨询小组，并委托现有度量的顶尖专家进行批评指正。到底该采用哪种或哪些幸福感度量方式呢？关于这方面的争论有时候非常激烈。如上所述，对于是否去追求更具评价性（如生活满意度）、享乐性（你有多幸福？）或意义性和发展性的度量方式（关于概念流），大家各执己见。也有一些争论甚至探讨在一个既定的范围内哪些问题可以采用，比如，问标准的生活满意度的问题，还是问生活阶梯的问题，也就是让人评估自己的生活相对于他人的生活，不同的问题有各自的优缺点。

英国国家统计局的度量方案

从2011年4月开始，英国国家统计局开始在综合住户统计调查中，每年对十多万英国人询问如下问题：

- 1.你对目前的生活满意程度是多少？
- 2.昨天你感觉有多高兴？
- 3.昨天你感觉有多紧张？
- 4.在多大程度上你认为你生活中所做的事情是值得的？

回复按0~10的量表进行编码。构建这些样本的目的，在于每年为每个地方当局生成具有代表性的样本，并且每季度生成具有全国代表性的样本。

最后的结论是，将4个问题（或实验性的度量）列入全国调查，而一系列更详细的问题将被列入较小的样本辅助调查。为了将此前问题对人们造成的影响最小化（例如，如果人们之前一直被问及政治问题，他们报告的幸福便会降低），幸福感问题被设置在问卷的前面，紧跟在年龄及其他人口信息等事实性问题之后。

2012年夏天，第一个完整的年度数据发布，自那时以来，英国国家统计局发表了几十种进一步的更新数据和分析，尽管唐宁街10号新闻办公室对此很担忧。事实上所有发布的信息都引起了公众的广泛关注。2014年年底，幸福感度量褪去了实验的外壳，正式成为国家统计数据。

幸福的几个动因

让我们假设一个政府或首相正在认真思考如何系统地推动经济增长

以及提高幸福感。他们需要做的第一件事情，就是弄清促进幸福的因素究竟是什么，这与如何衡量它一样重要。

在这里我不打算进行全面评价，相反，我只是总结一些我们所知道的关键因素。从广义上讲，影响幸福感水平的因素似乎主要有3种，它们几乎不受度量方式的影响。它们是：个人本质或性格差异、物质因素、社会因素（包括人际关系）。我们将对这些内容进行简要的梳理。

开朗的性格

通过每天的观察，我们发现有些人对生活的看法更加积极；相反，有些人似乎易于消沉，或易于看到生活的消极面。事实证明，大多数人对于幸福似乎都有自己的特定标准，这有助于解释为什么在10年或更久之后，当再一次被问及是否满意自己的生活这一相同的问题时，我们往往会给出相似的答案。

研究双胞胎的证据表明，这种差别至少受某些遗传因素的影响。同卵双胞胎，即便把他们分开抚养，他们对生活的满意度也比异卵双胞胎更接近。

造成这些个体差异的部分原因在于认知风格，无论是先天还是后天所致。这在人们以一种内在固有的消极方式来解决事情而导致的消极甚至悲伤的结果中特别明显。例如，如果一辆疾驰的轿车溅了行人一身泥水，大多数人会朝汽车大声咒骂，埋怨司机，但也有一些行人反而会责怪自己（我真蠢，竟然离马路这么近），甚至对此进行总结（我总是这么不长心眼）。当然，大多数事情都是由多种原因造成的。心理学家已经证明，我们大多数人都有一种强烈的倾向，喜欢靠着一种于己有利的偏见来解释世界，即：如果事情进展顺利，功劳就是自己的；如果事与愿违就责怪他人。看起来，这些偏见在一定程度上有助于我们保持快乐。

心理观念的差异，或者积极性，也会通过我们在生活中做出的选择以及我们最终的处境表现出来。例如，更加乐观的人往往对别人更具吸引力，他们可能会发现其他人对他们更有帮助，从而更可能与他们打交道。

这些观念上的个体差异很大程度上解释了人群中幸福感的个体差异。它们还会反过来影响其他结果。例如，回顾性研究表明，那些对生命的认知更积极的年轻人，可能比那些消极的人多活大约10年以上。

截至目前，对于由遗传因素导致的幸福感差异，决策者们可以（或者应该）做的很少，但很多与教养和思考方式相关的本质性差异很有可塑性并有变化余地。例如，父母和老师鼓励孩子们看待生活中不可避免的烦恼的方式，会对孩子们如何回应以及感知它们产生巨大影响。认知疗法也可以发挥作用，实际上就是鼓励人们改变自己看待世界的方式。

物质因素

一些流行的，甚至与宗教有关的说法认为，物质因素与人的主观幸福感无关。这种说法对西藏僧侣可能适用，但并不适用于世界上的大多数数人。

即便粗略地扫一眼主观幸福感水平与收入水平之间的关系，也能有力地说明金钱至少可以购买一些幸福。⁹在国家层面，两者之间的相关性在0.8左右，堪称我们在社会科学中找到的最紧密的关系。类似形状的曲线关系在国家间也能找到，富裕国家的生活满意度一般都比贫穷国家的高。当然，相关性并不意味着因果关系。这种关系中至少也包括其他因素的调节作用，例如在富裕的国家或地区能享受更好的医疗和教育条件。甚至有更合理的说法认为，收入差异一定程度上受幸福感影响，而不是收入差异影响幸福感，至少对某些特定人群是这样的。观念，或者积极心态中的个体层次差异，也不太可能用于解释各国间的GDP差

异，尽管有人这样提过。[10](#)

当然，物质和环境因素不仅仅指的是收入。越来越多的证据表明，接触绿地、水域和其他自然现象能够提升我们的幸福感。[11](#)另一个关键因素是你如何利用你的财富。用伊丽莎白·邓恩等人在某篇文章中的话来说，“如果钱不能让你快乐，那么可能是你花钱的方法不对”。[12](#)例如，如果你想让自己和孩子们更快乐，你应该给他们更多体验，而不是给他们买东西。

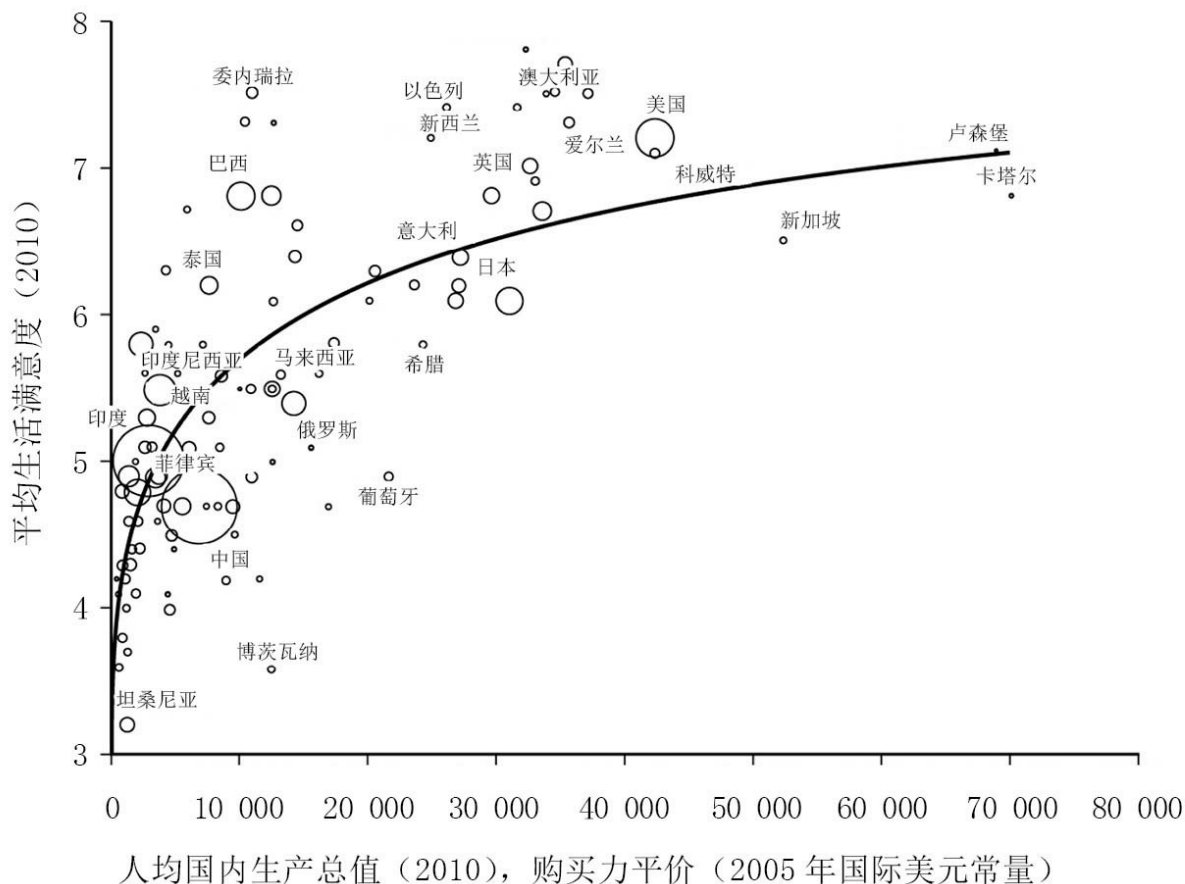


图9-2 不同国家的平均生活满意度与国内生产总值的关系

注：圆点的大小代表了人数的多少。（根据安格斯·迪顿使用盖洛普民意测验数据的最初布局）

资料来源：世界银行，盖洛普。

重要的是，人们往往会习惯于物质产品 and 环境，这一过程被称为享乐适应。当你第一次拿到新车时，你是发自内心的快乐，但半年后开车行驶在马路上感觉和开旧汽车就没什么两样了，早期的兴奋早已大幅消退。理查德·伊斯特林认为这种适应是造成下述现象的主要原因：尽管美国的GDP在稳定增长，但美国人的幸福感自20世纪50年代起就不再增长，并因此出现了伊斯特林悖论（Easterlin paradox）这一术语。伊斯特林的结论是：物质财富的增长催生出了更多欲望，抵消了原本对幸福感的积极影响。（理查德·莱亚德等人提出了一个相反或补充性的解释，认为自第二次世界大战起，人们从巨大的财富增长中获得的幸福感已经被其他变化引起的不适感抵消了，例如社会关系的扭曲等。）

产生影响的不仅仅是收入本身。与其他哺乳动物一样，人类的幸福受一种控制感的深刻影响。在一项早期进行的但不是很友好的实验中，两只猴子都被绑在椅子上，当一只猴子遭遇电击时，另一只猴子必须按下按钮以防止它们都遭受小型电击。那只手中没有按钮的猴子和手中有按钮的猴子遭电击的次数一样，但是感觉更恐惧。同样，工作不稳定的人似乎比那些与他们收入差不多但工作稳定的人的生活满意度更低。大型企业中职位低的人的心理和生理健康水平也较低，这是由缺乏控制感，而不是较低的工资造成的。

物质因素对幸福感的影响指向了一系列政策工具和干预措施，例如扶贫等。然而关于幸福感的相关文献也提出了一些新观点，认为在经济收入以外，诸如控制和接触自然等因素也能起到重要作用。

社会因素

第三类因素是关于我们如何与周围的人相处的。这也是当代幸福学文献颇受争议和挑战的地方。

人类从根本上说是社会生物，所以对下面的观点不应该感到惊讶：我们与他人之间的关系对我们的幸福感至关重要。与众多的以人际关系为题材的电影和电视剧相比，又有多少电影和电视剧是围绕收入增长的呢？

我们一次又一次发现，我们与他人关系的状况似乎对主观幸福感产生了巨大影响（见图9-3）。突出的条形几乎都与人际关系有关。

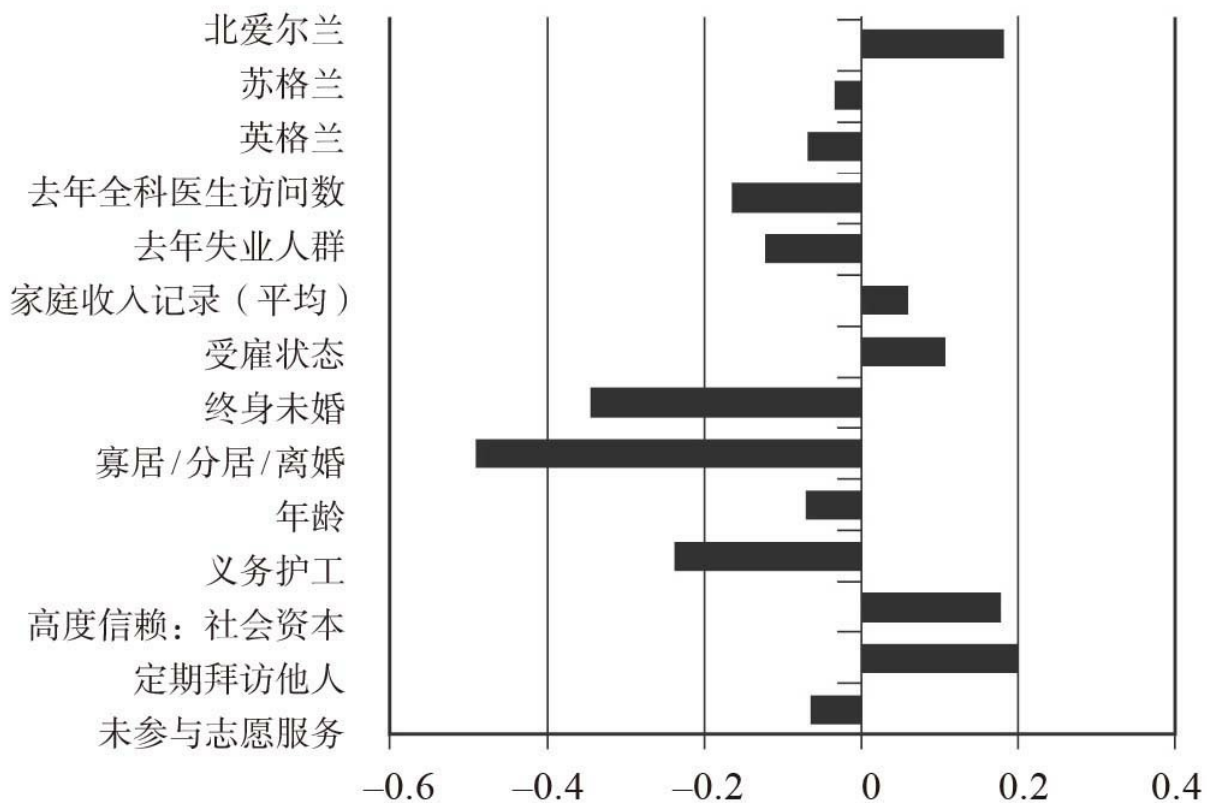


图9-3 对英国家庭人群调查的分析显示出不同的社会—经济因素对生活满意度的相对影响。注意与社会因素的密切关系。(内阁办公室内部资源分析；感谢保罗·欧罗也米和尤恩·麦金农)

丧偶、分居、离婚、独身，都不利于幸福感的增长（但是需要注意上面的因果关系）。相反，定期拜访他人、做志愿服务并感觉周围的人值得信赖，这些都与较高的幸福感密切相关。大量证据表明，这些关系至少部分是成因果关系的——互助的社会关系提供了情感和物质方面的养分，对我们的身心健康都有显著的作用。¹³ 2 000多年前，亚里士多德就在《尼各马可伦理学》（*Nicomachean Ethics*）中指出：

另一方面，人们喜欢被爱则是因其自身之故。所以，被爱似乎比被授予荣誉更好，友爱似乎是因自身而被欲求的。^[1]

人际关系的作用非常之大，研究人员已经发现，只是让研究对象记几周的日记就足以让他们的健康状况和幸福感得到显著改善，比如增强免疫系统机能。¹⁴同样，许多人都很惊讶，相对于英国的其他地区，生活在北爱尔兰的人幸福感相对更高。但人们常常忘记一个事实，大多数北爱尔兰人都是日复一日地生活在坚强而充满活力的社区之中，即便是在历史上某些冲突不断的时期也是如此。

因失业而产生的巨大影响也会波及社会关系。研究人员早就指出，失业对生活满意度和精神健康不利。¹⁵但令人吃惊的是，这种影响竟然如此之大。统计数据表明，失业对幸福感的负面影响远比单纯失去收入大得多——随之而来的还有社会关系和人生意义的丧失。

即便在工作中，我们也能看到社会关系的巨大作用。根据日记和经验取样研究发现，与老板待在一起的时候，人们通常最不快乐。另一方面，与上司保持良好关系却能显著提高生活满意度：对和老板关系的评价提高1分（10分制）和收入增长30%对生活满意度的提升是等效的。¹⁶这种关系不仅仅局限于你的老板，那些声称与好友共事的人，据说工作投入度得分是平均值的7倍。¹⁷

社会关系对幸福感的影响意味着，我们需要对政策、商业行为，甚至我们自己生活的重心重新进行调整。

政策影响

很多人的普遍印象是，如果你是首相、总统或者首席执行官，只要你下达指示，事情是一定会办妥的。事实上，并不是那么回事儿，特别是当你的指示不同寻常或者有违组织习惯时。

就拿公民幸福感来说吧，我们发现体制中只有零星几个部门对推进

公民幸福感有兴趣，其他的只是扬一扬眉毛而已。我们发现进展最迅速的是在度量和数据方面，但在政策方面很难获得进展。

为了能进入其他部门，我们和国家主要部门的高级政府官员一道举办了一系列研讨会，让他们思考在何时、何种情况下，公民的幸福感会让他们得出不同的政策结论。他们非常喜欢这类研讨会，就像他们之前参与的我们组织的关于行为方式的研讨会一样，但是当他们回到自己的工作岗位以后，工作方式并没有什么变化。一个关键的区别是，行为研究工具，例如“思维空间”和EAST框架，可以应用到各部部长以及部门的各项工作中，正如我们之前在第3章了解到的那样。相比之下，关于主观幸福感的会议不仅仅是一个工具，它也是一个新的目标。

由于进展相对缓慢，首相便邀请了最近刚从内政部门和内阁大臣职位上退休的奥唐奈尔爵士，看他能否从追求主观幸福感的政治内涵中找出一个更具体的评价方式作为总体目标。为了保持其独立性，我们请列格坦研究所来负责这件事。列格坦研究所已经发布了一个年度国家繁荣指数，该指数的不同寻常之处在于将物质繁荣度量与更广泛的指标，如个人自由、关系质量等结合了起来。格斯迅速组建了一个委员会，其中包括经济学家理查德·莱亚德，¹⁸ 经济合作与发展组织的首席统计师马丁尼·杜兰德，来自普林斯顿对此持怀疑态度但才华横溢的安格斯·迪顿，还有我，尽管我没有任何政府头衔。同时，我们从内阁办公室内部推出了一些政策措施，主要是围绕志愿服务、员工福利和数据使用方面。

奥唐奈尔-列格坦报告于2014年3月在伦敦和柏林同时发布，能够在柏林同时发布体现了德国总理安格拉·默克尔对它的兴趣。德国对幸福议程的兴趣也有助于使这个话题免于被世人认为仅仅是英国人好奇心的产物。

我们需要认识到，现在仍是幸福日程的初级阶段。因此，除了关于

目前进展顺利的度量工作外，本章余下的部分更多的是关于各政府以及组织应该做什么，或者可能做什么，而不是它们已经做了什么。大部分干预措施都带有强烈的行为研究和助推色彩。

通往幸福生活的用户指南——“去盖子”幸福法

除了在英国建立健全的幸福感度量办法，英国国家统计局和首席统计师还在鼓励其他国家的统计机构和欧盟采取相似的措施上发挥了主导作用。我们不仅可以比较各国之间的生活满意度，也可以比较整个欧盟感觉自己生活得有意义的人口比例：丹麦以91%位居欧盟第一，生活满意度在7分以上；而保加利亚只有38%；英国和德国都略高于欧盟平均水平，大约在72%左右。在生活意义感上，丹麦以91%再次排名第一；英国为82%，略高于平均水平；希腊垫底，只有48%。[19](#)

抛开这些吸引人的醒目数字，英国国家统计局调查的真正价值在于它的庞大的样本量（每年超过10万人），统计局因而能够对样本进行较之以前更加严密的分析。英国开展这项调查的目的，是为英国的每个地方政府提供有代表性的样本，同时按季度得出有代表性的全国性结果。这些数据可以与其他数据一起制成交叉表格，用来回答一系列的政策问题，但也许更重要的是，它们可以被公民用作人生选择的参照。

想象一下吧，你就是一个17岁的年轻人，正尝试着选择职业。如果你多方打探，可能最终能够知道一个汽车修理工的平均工资数据——相比林务工、教师或者律师而言。但是如果能够知道工作人员对该行业的满意程度，尤其是已经排除了其他因素，如教育程度、收入和性别等，那岂不更好？45岁的律师或教师觉得他们的工作有意义吗？如果你父母有从事这一职业的朋友，你可以问一下他们的感受如何，但他们的感受具有代表性吗？然后试想如果你可以询问成千上万的人呢？

图9-4于2014年初被公布出来的时候，立即引起了极大的社会关注——尤其是在酒馆老板和神职人员中间。当然，这并不一定意味着任何一个20岁的年轻人在教会工作就能保证幸福一生，做个酒馆老板就苦大仇深。但当人们发现尽管酒吧对于消费者而言是快乐的源泉，但经营酒吧没什么意思时，很多人还是大开了眼界。同样非常有趣但并不明显的是，农民和健身教练比建筑工人和测量员的生活满意度要高得多，虽然建筑工人和测量员通常能获得更高的薪水；律师赚的钱比医务人员多，但对生活的满意程度却更低。

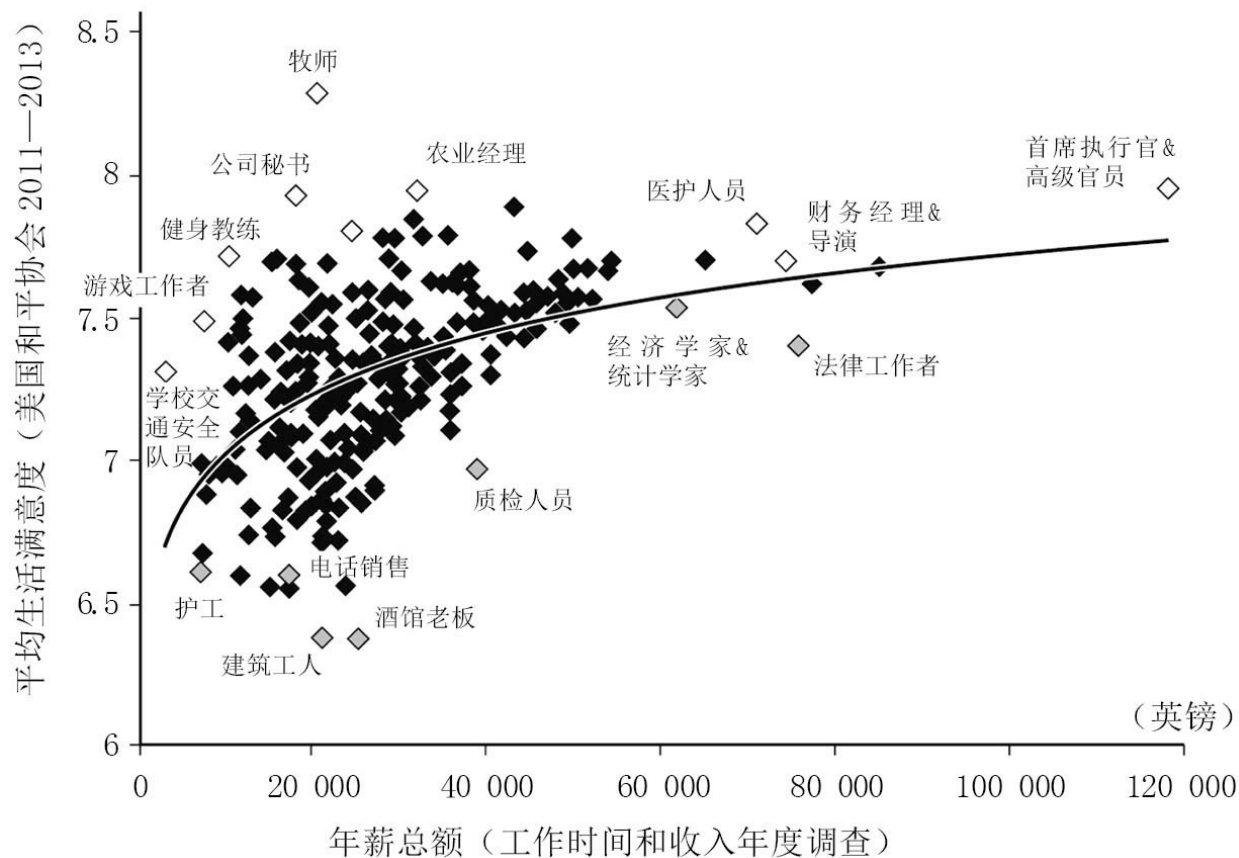


图9-4 生活满意度与英国不同职业人群的收入的关系（2013年数据）

资料来源：内阁办公室分析员尤恩·麦金农。

同样，设想你正考虑在哪里安置新家。一个满意的居住地在哪里呢？你所要考虑的不仅仅是房屋质量，还得看住在这里的人是否幸福。或者，也许你在决定是否尽早或推迟生孩子：职业生涯早期就生孩子的人比那些选择等待的人更快乐吗？还是通常没有什么区别？

这些不仅仅是学术问题：它们是我们大多数人在生活中实实在在面对的问题。心理学家已经证明，人们往往在预测什么会让他们开心这一点上，表现出了令人惊奇的迟钝。²⁰对这类问题的回答，甚至是基本概况，也总是云里雾里，正如经济学家戴维·莱布森所指出的那样。当然，任何人对这些问题的正确回答都将取决于许多因素，其中很多因素可能是非常私人 and 具体的。但我们没有时光机，无法与未来的自己对

话，因此，学习别人的经历和感受对我们自己可能出现的经历和感受是一个潜在的有用指导。

这样做不是为了让政府为公民做出选择，甚至是提出公民的“生活之旅指南”。但政府——也可能是其他机构——能够帮助生成这样的数据，就像英国国家统计局所做的那样。借用2010年联合政府的话，它们可以“协助国民找到智能的手段，用以鼓励、支持，让他们能够做出更好的选择”。

心理健康和性情陶冶

如上文所述，个体幸福感差异在一定程度上是我们如何看待世界的一种反应。政府长期以来一直在参与制定学校课程，学校教育在过去一个世纪也取得了稳步的发展。教会、企业、家长和学校全部参与到年轻人的学习和思考当中。这也许是因为只要存在人类社会，每一代人都力求塑造下一代人的思想，反之亦然。以渔业和农业为基础的社会所需要的技能和性格与生活在冲突和战争中的人所需要的技能和性格是不一样的。

我们养育孩子的方式会影响他们的脾气秉性，影响他们面对生活中那些不可避免的艰辛的能力，这一点我们甚至比上一代人的体会更深。当我们赞美孩子们的努力，而非他们的能力时，我们是在向他们灌输一种思维方式，那就是完成任务，掌握技能，都是可以通过毅力和努力实现。相反，如果我们的反馈不断地将他们的表现与先天的能力联系起来，那么当遇到困难需要抗争时，他们便会放弃而不会更加努力。²¹人们现在认为，这种思考模式和心理承受力不仅会影响孩子在数学和音乐上的表现，最终也将影响他们取得的成就和未来的主观幸福感。

我认为认真对待这些文献资料是我们的责任所在。2013年，我们就

适应力问题在唐宁街10号举办了一场研讨会，来宾有马丁·塞利格曼、安格拉·达克沃斯和其他重要人物，包括唐宁街10号的政策组和教育负责人詹姆斯·奥肖内西之前也得出了一个类似结论。虽然我们应该小心地往前推进，不应该总想着制订一个适合所有人的万能方案，但我们还是应该系统地测试建立年轻人心理承受力、勇气、耐力的各种手段，并且开发围绕自我控制、精神规划和“元认知”（思考如何进行思考）的技巧。向青少年教授心理承受力技能的早期成果喜人，包括儿童抑郁症的减少。然而，这些早期方案的许多结果几年后就已经逐渐失效——它们不坏，但还不够好。这些方案往往只是正常课程的一个小补充，没有完全融合进这些课程之中。此后的方案对其进行了很好的整合，我们也在热切期待下一步的结果。

这项议程既会给学校提供支持，也会给家长提供支持。育儿专家史蒂芬·斯科特一直认为，我们确切地知道如何培养一个问题青年——我们也有很多避免出现问题的绝佳方法。令人吃惊的是，直到最近，尽管我们向准父母提供了很多支持以及与分娩有关的信息，但我们提供的信息对后来发生的情况基本没什么帮助。我们与史蒂夫·希尔顿和卫生署合作，开发了一系列视频短片，准父母可以选择下载视频或在生产前后寄到家里，这些视频短片对一些育儿话题提供了建议，从如何给新生儿洗澡到与孩子谈话和“合作”的重要性。我们投入了400多万英镑来支持推广“问题家庭”计划，旨在发现并帮助英国12万陷入困难的家庭。我们的目标不仅是要减少这类家庭给他们的邻居带来的麻烦，或者是减少他们需要的一系列服务的庞大开支，更是为了真正帮助他们开启新生活，尤其是为他们年幼的孩子着想。

很多时候，这种问题家庭中的成年人也有精神健康问题，而这些问题很少被诊断出来。这些情况起的是互为因果的作用：一个患有严重抑郁症的母亲努力地控制自己十几岁的孩子，而她的抑郁症一定程度上也是由自己所处的境况造成的。

通常情况下，解决精神疾病问题意味着要从幸福的角度看待世界。据估计，仅有约1/4的精神疾病患者接受过治疗，而且在治疗时，通常要经历相当长时间的延后。正如理查德·莱亚德所说：“如果你的腿受伤了，你在3个小时内就能得到治疗，但如果你的精神受伤了，你能在3个月内得到治疗就算很幸运了。”²²有趣的是，当你向一个健康人询问他们生病时的各种痛苦，以及他们会花多少钱来治疗时，他们总会系统地低估心理疾病的负面影响。²³

极具讽刺意味的是，对于那些确实来接受治疗的患者，尤其是焦虑症和抑郁症患者，我们总是习惯性地过度用药。仅在英国，1998—2012年，抗抑郁处方量就增长了165%，几乎有一半的增长都是在最近4年里。²⁴6 000万人口一年的处方量就高达4 000万，尽管其中很多处方都是重复的。全科医生诊所开处方的水平也大不相同，每1 000名患者中，少的不到75张，多的有300多张。据估计，这种差异，1/3是由于抑郁症的实际病症不同导致的，但大部分原因是由其他一些因素造成的，如全科医生的总体处方水平（例如，抗生素的高处方率和抗抑郁药之间存在很强的相关性）、人数和特征（例如，更多的处方是开给老年人的，讽刺的是，尽管很少是出自年长的全科医生之手）。

英国各政党一直都支持广泛应用心理疗法，尤其是认知行为疗法（CBTs）。这种疗法的优点在于，虽然它在短期内与药物治疗的效果差不多，但从长期来看，它的效果明显更好，因为它解决的是抑郁症背后潜在的思考模式问题。这使得在过去的10年中，抑郁症的复发率显著降低，既节省了治疗费用，也减少了忧虑。下一个很有应用前景的步骤就是要提高计算机辅助认知行为疗法的质量并扩大其应用范围。初步迹象显示，此类方法能有效提高治疗效率，是使用同等数量的训练有素的治疗专家的5倍。²⁵

但通过改变我们的观念，通过将所有的不愉快转化成临床治疗来提高人类的幸福感终究还是有很大局限。一种更幸福、更充实的生活也必

然植根于生活本身，植根于我们为自己做出的选择和我们所处的社会。

社区

更多关注社会关系的重要作用是通过幸福的视角看待世界的重要内涵之一。社会关系不仅对我们的幸福影响巨大，而且我们总是有组织地低估它们的巨大影响力。特别是，我们往往低估了在对他人友好的过程中得到的快乐的具体量。

在我喜欢的一项实地研究中，伊丽莎白·邓恩给了每人20美元。她让其中一半人花钱吃一顿大餐，而让另一半人把钱花在别人身上。任务完成后，她询问了实验者的感受。比起那些自己享受的人，把钱花在别人身上的人感觉更愉快。然而，当询问相似的一群人这两种情况哪一种能使自己更愉快时，多数人都选择请自己吃一顿。[26](#)

许多研究已经表明，奉献金钱和时间——例如志愿服务——与极大地增加主观幸福感密切相关。无论全部收入是多少，那些将收入部分用于慈善的人更加快乐。志愿服务也有类似的效果，同时能对更广泛的群体创造积极的影响：即便你个人不做志愿服务，如果你住在一个志愿服务水平很高的社区，你的幸福感也将提高。

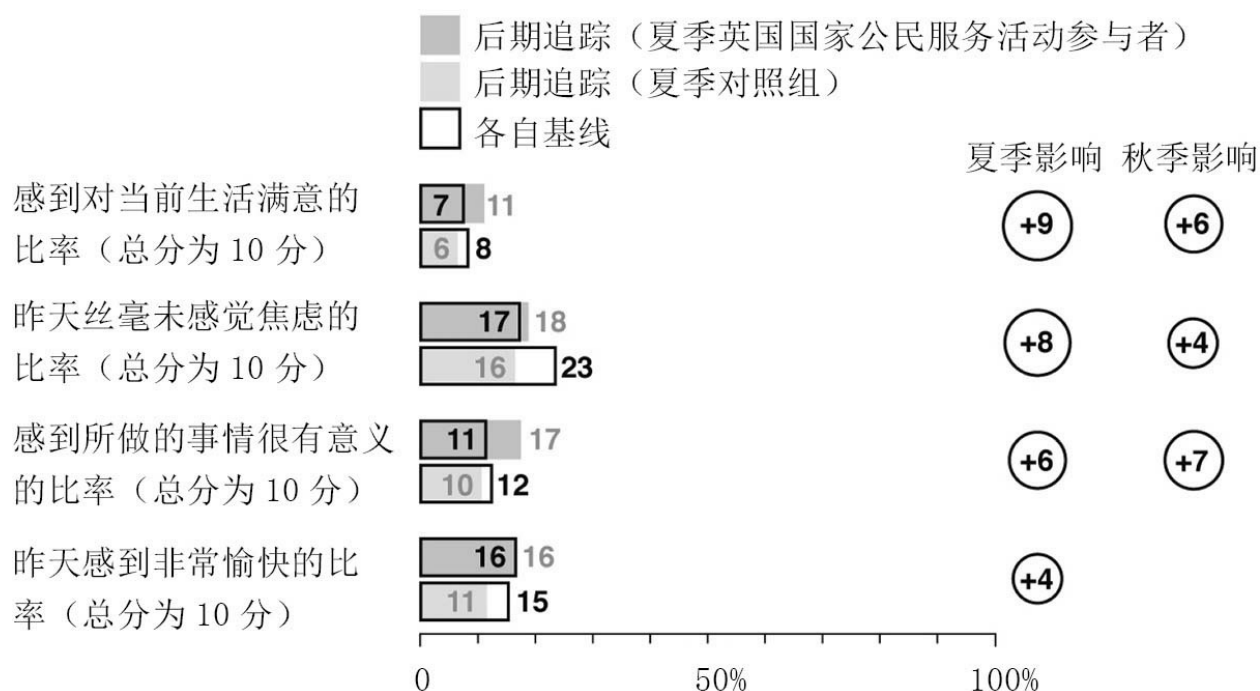
一般来讲，社会关系与社会群体对幸福感和社会都是至关重要的，这一观点首相一直非常支持。这是首相2010年讲话以及后来的讲话，还有他和史蒂夫·希尔顿“大社会”观点背后蕴含的中心思想。但是，“大社会”思想在政治上却遭遇了挫折。2012年，我与首相和我们当时的公民社会部部长尼克·赫德进行了商谈，看是否能说服他们使用行为洞察力小组式的方法来刺激社会行为。我的想法是，同时运用行为科学的方法以及其他领域已被证明是行之有效的实验方法。在唐宁街10号负责人迈克尔·莱昂斯的支持下，他们同意让内阁办公室投入4 000万英镑，一

个仿照行为洞察力小组模式的社会行动小组就这样建立了起来。（我多么希望行为洞察力小组建立的时候，我们能有这么多的资金啊！）

事实上，原先所有关于志愿服务和社区行动的积极影响数据都是横截面数据，我们无法得出确切的因果关系。社会行动小组让我们有机会更加系统地检验这一假设，并找出哪些形式的社会行动可能更加有效。

英国国家公民服务（NCS）的旗舰计划在初期提供了一种测试影响的方法。英国国家公民服务计划于2011年左右推出，旨在为16~18岁的年轻人提供为期数周的志愿服务机会，包括参与当地的社区行动项目等。参与者分别在参与项目之前以及项目结束3个月后两次回答英国国家统计局关于幸福感的4个问题，这个结果将与参与同期进行的其他活动的年轻人进行比较，得出的结果十分惊人。

在所有主观幸福感的度量中，参与英国国家公民服务的年轻人的主观幸福感有了显著提高，特别是在生活满意度和减少焦虑方面（见图9-5）。他们更有信心“尝试新鲜事物”（+12分）；不同意“你在这个世界上取得成功，主要靠运气”（+9分）；并认为“遇到问题时能够保持冷静”（+9分）。英国国家公民服务的参与者随后也声称能与来自不同种族、宗教和社会背景的人建立更广泛的社会联系——这是该项目社会层面的目标。



基数：3 035 名夏季英国国家公民服务活动参与者，1 710 名夏季对照组参与者；1 243 名秋季英国国家公民服务活动参与者，1 391 名秋季对照组参与者

图9-5 与对照组相比，英国国家公民方案对参与者的幸福度影响

注：数字分别显示了在夏天，以及在时间稍短的秋天对影响的两次测试结果 [根据英国伊普索斯·莫里民意调查机构（IPSOS MORI）的独立分析]。²⁷

虽然英国国家公民服务的评估结果很有说服力，但项目中的对照组从严格意义上来说并不是随机选取的。因此，我们与新组建的社会行动小组合作进行了一系列真实的随机对照研究，以测试不同形式的校外活动对10~16岁儿童的影响。结果显示，学生的一系列软技能得到了显著提高，对幸福感产生了适度但重要的影响。²⁸

现代生活的显著特点之一——特别是在盎格鲁-撒克逊国家——就是我们通常运用财富来避开他人。家庭已经变得越来越小，甚至在家庭内部，与前几代相比，我们相互陪伴的时间也更少了，例如共进晚餐或者一起看电视的时间。财富和技术为我们提供了新的选择，我们能够在任何时间做我们想做的事情，而不必总是与他人商量。这是解决赫希所谓的“坏邻居经济学”的一个非常有效的方法——既然邻居中可能有你不

喜欢的，那为什么要冒险与他们交往呢？

但是这种便利却能够把我们隔绝在社会关系所带来的满足感之外，在某些方面有时甚至是以根深蒂固的方式。10%以上的人表示自己经常感到孤独，甚至大部分时间都处于孤独之中。尽管长期以来孤独一直困扰着老年人——报告称，65岁以上的老人中，有1/3表示电视是他们接触社会的主要途径——然而调查显示，孤独在年轻人中也非常常见，甚至更普遍。《独自打保龄》（*Bowling Alone*）的作者、社会资本论的一流专家罗伯特·帕特南，在20世纪中期曾打趣说，不知道互联网是否会演变成“高级电视”或者“高级电话”。前者将加速社会隔离（看电视的时间越长，社交网就越脆弱），而后者将使我们更好地与亲朋好友交往。看起来答案两者兼有。对很多人来说，技术让他们拥有了更强大更广泛的交际网，但对少数人——包括相当一部分年轻人——技术只是更加直接面对面交往的苍白替代品罢了。年轻人比其他年龄段的人更可能感到孤独，至少在英国是这样。

事实证明，有相当多类似的条件可以用来在虚拟世界和现实世界培养令人满意的互助关系。强迫交往是没有用的——人们在地铁里挤作一团，只是让大家更拘谨：避免接触，当然也不与他人交流。与此相反，真正有用的是创造一些空间或者场所，人们在那里有机会进行社交，但同时又能掌控见面的对象和时机。²⁹ 办公室里面的咖啡机就是一个简单的日常例子。如果你想聊上那么一会儿，你可以晃悠过去给自己冲一杯咖啡。但你同时也可以看到谁在那里——如果他是你不想搭理的伯特，你大可以走开。

有了这些知识的武装，社区、企业甚至是政府都可以巧妙地重塑环境，无论是现实的还是虚拟的，以培养更加令人满意的互助关系。据互联网社会企业家汤姆·斯坦伯格观察，学校大门为家长聚集和相互了解营造了一个自然的环境，我们应该将其发扬光大，而不只是把它当作偶然事件来看待。设计街道和建筑时，可以创造一块儿空间，让居民可以

逗留和集会，街头聚会会因此变得更容易。社区和积极分子们可以建立居民“居住区一览表”。³⁰技术有助于减少协同消费的障碍，使我们不需要都购买一个每年只使用一次的梯子或电钻。更重要的是，它可以为我们帮助年迈的邻居，甚至只是为街道上的孩子们组织一场非正式足球赛扫清障碍和麻烦。

数据表明，亲近自然也能提高我们的幸福感。这与反复修订的（并且重要的）绿色议程有所重叠，但并不完全一样。就碳排放来说，一棵树是种植在郊区的街道上，还是百里之外的灌木林里，是没什么区别的，但在幸福感方面却有天壤之别。在设计城市和街道时，能让人们看一眼绿地，瞥一眼自然，是提升幸福感的一种简单方法。

但是，我们真的可以通过助推，使人们和社区变得更易于人际交往吗？并且，即便我们可以，这会影响人类的幸福感吗？答案似乎是肯定的。在测试更广泛的方法时，内阁办公室资助了一项名为“社区优先”的计划，该计划在小范围内允许当地人参与运行以提高社区行动和幸福感。它还制订了一个针对2万名社区组织者的培训计划，大致上是以芝加哥模式为蓝本，美国总统奥巴马就曾经接受过这种培训。“社区优先”计划的资金用于提高各个社区相聚的频率，如举办街头聚会、俱乐部和社会活动等。组织者们还致力于培育和调动社区来解决当地问题，尽管最终还是各社区自己说了算。3年后，我们使用英国国家统计局的新数据，观察这些举措是否对幸福感产生了影响。我们发现，实施了“社区优先”计划的区域，与社会经济水平相当的对照地区相比，在生活满意度、幸福感和生活意义感受方面都有了显著提高，同时焦虑感也明显减少了。

收入、工作和市场

上文提到，GDP与幸福感之间有很强的相关性。尽管这种因果关系

十分复杂，但你也必须承认经济增长在一定程度上提升了幸福感。经济增长为人们提供了多种选择。

这一点是毫无疑问的，时间分配研究表明，无论是做有酬工作还是做家务，人们所花的时间都比50年前少了。我们用这么长的时间干吗呢？很大一部分时间都用来看电视了——大多数人每天看3小时左右的电视。从更积极的方面来讲，大多数家长每天可以从洗涤和清洁的时间中拿出1小时，从而可以花更多的时间陪伴孩子。

然而，正如我们所看到的，我们并不擅长判断如何安排时间才能让我们愉快。调查数据表明，我们应该花更多的时间与他人相处，还应该用这来之不易的时间去参观博物馆和参加文化活动（尤其是和朋友们一起），多做运动，保持我们的好奇心和学习能力。

至于收入与幸福感之间的曲线关系，大多数研究人员的解释是，额外的1英镑或1美元给低收入人群带来的幸福感比给高收入人群带来的幸福感要多。因此，撇开不平等本身造成的影响，决策者（和企业）应更加努力地提高收入分配末端的群体的收入水平。然而，与失业对幸福感造成的破坏性影响相比，收入的影响实在是小巫见大巫。这正好涉及一个存在已久的政策难题：我们是应该集中力量提高就业人群的收入水平，还是应该更积极地推动求职者再就业？权衡之下，有关幸福感的著作表明，首要任务是让人们重新就业。

也许我们不常谈论的就是工作质量本身的影响。有专家认为，老板应该寻求提高员工的参与感和满意度，以提高生产率和公司业绩。至于如何做，倒是有很多好的例子。哈佛商学院的麦克·诺顿在伊丽莎白·邓恩研究的基础上，探索了那些给员工少量补贴的企业是如何提高员工满意度和工作效率的。这貌似是由于付出让我们感觉良好，礼物使我们能更多地与同事接触。良好的工作氛围能推动生产率的提高，是由于积极的情绪激发了更具创造性和开放性的思维。举个例子，如果你去看医生，在他们做出诊断前，你可能给了他们几颗糖果——研究人员发现，

收到糖果后（这使医生心情愉悦），医生就可能考虑到更多的疑似病例，于是更可能做出正确的诊断。³¹前面我们也看到，与老板保持良好的关系不仅能增加你的工作满意度，也大大提高了生活满意度。所有这一切都暗示，工作特征的变化可能是提高生活满意度的最佳途径之一。

我并不认为这意味着政府应该通过新法案，要求老板们对员工更友好，或者发奖金让他们给彼此买礼物。但我以为，我们正在开始关注的，以及政府或其他调解机构可以促进的，是使有前瞻性的员工有能力对现有员工的满意度和挫折感进行深入的了解。图9-4向人们展示了英国不同职业的人的生活满意度情况，让我们得以对这个话题有深入的了解，就像“最佳工作场所”指南和竞争中稳步增长所带来的效果那样。我认为这是一个重大发展，在没有国家干预的情况下，潜移默化地改变企业中的各种压力以提高工作质量。企业想要得到最好的员工，不仅要在薪水上有竞争力——事实上，也许薪水上的竞争力可以弱一点——更重要的是工作场所，工作场所能决定你对工作的爱与憎。

让我们进一步讨论一下这个观点。我们的大多数消费行为都是靠着预测什么会让我们高兴而发生的，但事实证明我们通常不善于此。互联网与网上反馈，再加上人类特别愿意分享经验和知道他人想法的本能，两者结合起来就开始巧妙地改变了我们的选择。更明智的消费者并不仅仅意味着传统意义上那些运行良好的市场，例如价格更低，或可以购买低脂点心等，它也意味着消费市场的改组更加深入。

想象一下这样的世界吧，在这里，消费者更关注能使他们提高幸福感的购物体验，而不仅仅是商品本身；在这里，他们选择更加社会化的购买方式；在这里，员工选择公司时，更多考虑的是好老板及和谐的工作氛围而不是高薪酬。对于那些接受并期望这种变化的企业而言，这将意味着成长和成功；对于那些没有注意或进行调整的企业，这将意味着衰退。幸福的几个动因的揭示，将改组市场并对市场进行指导——这些“古怪”的著作，越来越偏重于从客观科学的角度去研究是什么让我

们真正快乐。忘掉GDP：更明智的消费者会为了自己而重塑市场和经济。这就是最终的双重助推。

治理和服务设计

首相在2010年11月的讲话中做出的承诺之一，就是我们将把对公民主观幸福感的考虑纳入政策制定的核心位置，具体包括对财政部绿皮书中关于如何制定政策这一部分的重新讨论。³²

财政部对此不冷不热，它尤其不喜欢唐宁街10号给它指定方向。时任内阁大臣古斯·奥唐奈尔对其大力推动，并与财政部进行了一场激烈的争论，最终财政部决定着手修订绿皮书。这次修订包括两个方面。首先，陈述在有可能的情况下主观幸福感为什么能够，并且应该作为政策成本—效益分析的效用测度。绿皮书之前已经有一些关于政策制定者应如何控制成本和收益的讨论，如碳排放和自然栖息地减少的影响，尽管将它们货币化并不容易。原则上讲，用生活满意度的增加来表示投资回报率是符合逻辑的，这可不仅仅是省下了多少钱的事儿。

其次，绿皮书的第二个变化不易察觉出来，却相当激进——带有极强的行为科学色彩。我们估计价值的一个基本方法，特别是对那些难以直接估价的“商品”，就是询问人们打算出多少钱支付那种微不足道的改进或变化。举个例子，如果你试图找出数十亿资金究竟是更值得用来修建一段更快的火车道、一段新的高速公路，还是翻一个新的博物馆，你可能会向一部分人询问他们愿意支付多少钱——例如一段每天节省10分钟的路程。然而行为科学和幸福感的文献告诫我们，应该十分警惕此类估计。人们认为，如果他们中了彩票，那么生活满意度就会飙升，而如果他们失去了双腿，他们的生活就会毁于一旦，他们会生不如死。因此，人们说他们会支付很多钱来提高中彩票的概率，或者减少导致瘫痪的可能性。然而，对彩票中奖者和截瘫患者的实证研究表明，一两年后，他

们的生活满意度只是略有增高或降低。³³造成这种差异的原因是这个问题的问法诱导了我们。我们关注那些因为无法走路而不能做的事情，但往往没有注意到我们仍然可以享受的事情，如品尝美味的食物，嗅到春日的清新，或看着我们的孩子长大成人。这种焦点的错误反过来影响了我们对支付意愿的估计。

另一种方法是凭借对主观幸福感的影响来直接估计，进而估计价值。例如，你可能想直接测量有多少人的生活满意度会因为一段较短的通勤，或者去一趟博物馆而受到影响，并将其与其他相似测量方式中为提高幸福感所花费的钱做比较（如更高的报酬）。这一切都要归功于财政部，2011年，它完成并发布了一项述评作为绿皮书的补充，³⁴虽然在内部，他们对得出的数据是持怀疑态度的。

除了决策制定的技术方面，事实上多数国家都忽略了这一部分，绿皮书决策制定中的幸福议程对各个国家、企业和社区的治理都有更直接的影响。正如前文所述，我们的幸福感在很大程度上是受自主性和自我控制影响的。这可以通过实验室实验中各个国家在幸福感和生活满意度的差异看出：自由度更高或发展较快的国家的主观幸福感水平也更高，即使GDP受到控制。³⁵

不管客观的结果如何，人们珍视取得该结果过程中的控制感，并从中获得幸福。当他们失去了控制感，感觉事情都是由别人替他们做完的，他们的身体和精神健康都会受到影响。这些影响都是可论证的。我有一个工作中的早期例子。全科医生访问了2 000人，他们住在一所受到拆迁威胁的公寓之中，然后拆迁延期了，之后他们又再次受到拆迁威胁。尽管一块砖也没有碰，这种季节性的调整协商频率，也像影子一样追随着整个事件。³⁶同样，人们更喜欢那些他们亲自参与的产品和设计，即便专家评价它们没什么用处；他们还更喜欢那些展示自己正在做事情的网页，例如在搜索航班、假期或者搭档的时候，哪怕这样会花更

长的时间。[37](#)

经常有人这样认为，政府和企业应该允许人们为自己做支出决定，因为个体往往更了解自己的喜好和具体情况。例如，患有长期疾病的人们应获得对保健预算的直接控制权，以便他们购买适合自己需求和生活习惯的护理方式，而不是千篇一律、不可改变的信箱式服务。阅读行为科学的文献会给人留下一种印象，我们可能不如专家善于做判断，特别是面对复杂和不熟悉的产品时，如养老金或资金问题——尽管有时专家做的也不尽如人意。然而，对幸福感分析过程的计算显示，选择行为，或者至少是对过程的部分控制，也许会对幸福感本身产生直接和重大的影响。

另一方面，我们大脑的行为和心理模式使我们免于超负荷的劳动。难道你真的希望被询问你可能会买的每一件商品的每个选择吗？或者，你真的希望你的医生不断地询问你觉得最好的治疗应该是什么吗？2007年，在托尼·布莱尔将权力移交给戈登·布朗的过程中，我们在唐宁街与60多名公众人士举行了为期一天的协商论坛，以验证公共服务改革中的各种想法。在提出的众多想法中，有一个鲜明的主题是围绕授权服务用户的，但大多数市民并不十分热衷。“我希望我的医生知道应该做什么。”这是一种常见的批评，“我不想自己选择治疗方式——我希望由我的医生来选择。”另一方面，当诊疗室开放时间的议题被提出来时，却有了完全不同的反应。人们强烈认为诊疗室应该开放更长的时间，好让他们选择合适的就诊时间。[38](#)

解决该问题的一个有效途径，同时又不沦为让人心甘情愿掏钱的欺诈手段，就是使用特定领域的满意度度量以帮助助推选择。这需要询问使用者对服务的满意度如何，以及是否会将其推荐给其他人。这样服务提供商便可以看出驱动满意度的因素是什么，并相应地调整它们的服务。

当这个想法最初被小心翼翼地传递到公共服务部门时，引发了相当多专家人士的不安。譬如说医生，他们认为真正重要的是临床护理的质量——患者的病情是否好转——而不是他们是否对食品的质量或者医生是否握住他们的手感到“满意”。加拿大是测量市民对公共服务满意度的早期践行者，但调查千篇一律，没法针对具体的服务提供者。³⁹在英国同样如此，我们花了十几年的时间争论将满意度度量引入公共服务，但是，自2010年以来，数以百万计的人已经给出或使用了这样的反馈。

关注服务过程中的幸福感，会让你更多地考虑以尊重的态度对待病人。我再举一个社会行动小组项目的例子，我们扩展了在一所大型教学医院的志愿服务，之所以这样做，是因为我们在做一项调查，旨在询问医院员工：“什么是你想为病人做却没有时间做的事情？”一年后，与2 000名志愿者一道，他们将这些事情全部完成了——从抽时间与病人谈话到把病人妥善安置回家。病人的满意度直线上升。紧接着，全国各地的医院都采用了这种方法，截至2015年初，志愿者已经达到78 000名。

幸福感文献也许尚无法指导立法者对宪法和民主进行详细的设计，但它已经开始显露出有趣的经验线索。例如，一项新的大型调查数据显示，较高水平的权力下放，特别是财政权下放，与幸福感的显著增加有关。同样，苏联解体后独立的国家较低的生活满意度似乎并不仅仅是由于GDP水平造成的。无论记录这些差异是否足以作为一种助推方式，劝说饱受战争蹂躏的乌克兰或者中东地区的人们去选择一条其他的道路，但它肯定是一个有趣的问题。

结论

事实证明，我们用相同的思维步骤来决定午饭吃什么，或者是现在填表还是把它留到明天，这种思维步骤也会影响我们对生活中重大决策的判断。我们的工作、住处、结婚对象，至少有一部分靠的是易出错的

思维步骤。我们经常记错过去让我们幸福的东西，同时也不能正确地预测在未来什么能让我们幸福。总之，行为研究向我们自己和政府内部提出了深刻的问题。我们正在努力实现什么，以及如何做到最好。

对某些人而言，这是一个相当令人不安的发现。古典经济学家认为它具有潜在的破坏性，但并不意味着我们就无能为力，或者我们应该坐以待毙、放任专家和政治家们为我们做决定。它意味着我们应该了解自己，找出我们在哪里容易做出错误预测，就像我们知道的水往往比看起来要深，或者在驾驶时要检查我们的盲点一样。

对于政策制定者而言，无论是公务员还是政治家，幸福议程都颇具颠覆性。它巧妙地改变了人们的价值观，并极有可能破坏一些他们先前依靠的工具。也许它带来的最大变化是强调社会关系的深刻影响，这种变化不仅强调“实体”结果的重要性，也强调公民对过程的控制水平和调节水平。诚然，攻克癌症非常重要，但从幸福的角度而言，难道孤独和心理健康就得到充分关注了吗？我们希望我们的孩子离开学校后能够读书写字，谋得一份好工作，但难道我们不希望他们提高心理承受力以及获得享受幸福而有意义的人生的技能吗？

最后，让我们回到伊莱恩和她的通勤这个问题上来。几年前，我去芝加哥布斯商学院拜访我的朋友和同事理查德·塞勒的时候，结识了一位名叫尼克·艾普利的年轻教授。他曾进行过一项研究，让通勤者做点儿真正刺激的事儿——不是让他们放弃通勤，而是跟车上的其他通勤者聊天。

如果你是一名通勤者，也许甚至当你读到这段话时正在通勤的路上，这一设想可能让你充满恐惧，甚至是一想到要跟周围的同路人说话就足以让你紧张得面容失色。当然，尼克研究中的许多研究对象也是这种反应。

“人们会认为你疯了！”许多人说，“我怎么知道他们会不会感到有

点奇怪？”

然而他们即时的情绪反应渐渐被一种更加理性、“深思熟虑”的反应所替代，许多人认为，“我需要我的上下班时间活跃起来！”

然而，当受试者最终参与到研究中时，一些惊人的事情发生了。首先，当他们开始跟车上的通勤者聊天时，没有人认为他们疯了。而且，他们确实谈了很多：平均一趟大约谈了20分钟的时间。其次，他们的主观幸福感明显增强。事实证明，把一段通勤的路程变成一段社交的体验会令人更加愉快，并且它消除了其他记录中的大部分负面影响。最后，他们做的工作跟以前一样多。这样的好处比比皆是。[40](#)

出于各种原因，我很喜欢这项研究。这个绝佳的例子向我们展示了我们会对幸福感做出错误的预测，但是也能做点儿什么来补救。就个人而言，我现在坚持在上下班的路上多和别人说说话，并且经常试着跟和我一路的1~2个同事一起走。有时，我会因为工作中几分钟的偷懒而感到些许内疚，但随后我想起尼克的研究结果，考虑我也许可以欣赏窗外的美景或者读一份报纸。但是，这也使政策制定者，事实上还有列车运营商，学到了不少重要的理念。一些研究证明了个人控制的重要性以及导致积极的社会关系的因素，如罗伯特·弗罗斯特所言，“篱笆筑得牢，邻居处得好”。火车和公共汽车上现在常设有“安静车厢”，在那里人们都礼貌地被要求不要打电话，并尊重那些想要阅读或工作的人。但是，为什么不能给那些想聊天的人设立“谈话车厢”呢？事实上，我一直在想，最值得一试的体验莫过于进入一节贴着“运动”标签的车厢，也许另一节上贴着“政治”的车厢。如果你想谈论昨晚的比赛，或者下周的选举，你可以进去。但是，如果你只是想工作，你可以选择其他车厢。

这看似不务正业，却向政策制定者展示了一个重要的观点。对一个特定行为的成本—收益分析，如花费数十亿英镑修建一条新的高铁线路，在很大程度上取决于你对别人时间的珍惜程度，具体说来就是节约

了多少时间。如果你能找到一种方式改变时间的主观幸福质量，那么成本—收益分析也会发生急剧变化。⁴¹

总之，我认为没有人能确切地知道基于行为科学对幸福感进行探索的归宿是什么，或者未来它将多么激进。许多国家政府以及企业，现在开始衡量幸福感并严肃对待。事实上，其中一些已经明确表示，要把它当作头等大事。⁴²从政治的角度看，每个人都可以从这些新兴的幸福感著作中选取自己所需的。右翼人士选择突出个人关系、志愿服务、自由和控制，甚至是有组织的宗教所发挥的强大作用（去教堂的人更快乐，尽管造成这种差异的是出席行为本身而不是宗教信仰）。⁴³相反，左翼人士则选择突出更高的幸福回报率在提高低收入水平者的收入以及改善失业率的负面影响上的作用，同时重视政府在降低风险上所扮演的角色。

但是，抛开政府和企业的行为来看，幸福感科学的出发点是改变人们的行为。仅这一点就能重塑市场和推翻选举。那些认为幸福议程无足轻重的政策制定者和首席执行官们还没有了解到这一点。

^[1] 尼各马可伦理学.廖申白译.北京：商务印书馆，2003，第243–244页。

第10章

创新：随机对照试验

几十年来，对于减少犯罪的思路一直都很简单、直观，在政治上有吸引力，而且有很好的行为实践方法。为什么不把问题少年直接送进监狱，让他们看看他们正滑向一种怎样的人生呢？这可以作为他们行为后果的一种早期预警，促使他们思考他们做出的选择，鼓励自己在学校认真学习，从而把他们“推出”犯罪人生。这样做将有助于预防犯罪，挽救那些潜在的受害者，同时也节省了大量的公共资金。

如此绝妙的主意是由许多冉冉升起的政治新星们提出的，已经被很多国家的政府所采用。在美国，这种“恐吓从善”（scared straight）教育方法的应用非常广泛，每个孩子仅需要几美元就可以接受这种教育。只是有一个问题：这样做并没有效果。事实上，一些评估结果表明，“恐吓从善”这一项目更容易促使孩子们走上犯罪的道路。¹

从行为或心理的角度来反思这件事是很有趣的。就支持者而言，该项目充满戏剧性，可能引起年轻人的关注（“吸引”）。它还有助于认清未来，打破我们“现存的偏见”，这就像向人们展示数码处理过的自己年老后的照片，以帮助他们认清未来并鼓励他们节省更多养老金是一个道理。然而，它也有一些缺陷。未来显示的是监狱和犯罪生活，而不是大学和辛勤工作。对很多人而言，这是你选择，或者将要踏上的人生之路，这种信号从消极方面产生了社会规范或“社会认同”的巨大影响（就像第5章所描述的那样）。事实证明，这样做弊大于利，实际上孩子更容易犯罪——一些研究表明这种可能性高达60%。



图10-1 在英国，人们教给学校儿童戴手铐是什么感觉，向他们展示监狱的狭小牢房以防止他们误入歧途。他们想对监狱生活就是“仰头看天”这种说法发起挑战。一些十一二岁的儿童参加了位于哈勒斯登的天主教新民书院的试点计划，该计划现在已经被推广到了布伦特的其他学校。看起来没有一个参与者曾经读过之前有关这种方案的广泛且系统的评价，这些评价指出类似“恐吓从善”这种方案很可能有害，同时相比对一个孩子放任自流而言，这样做更可能提高他违法犯罪的可能（照片提供：格伦·库普斯）

“恐吓从善”的真正悲剧，并不在于它不起作用——许多好点子都不起作用——而在于它是极少数我们在过程中去测试它是否有效，但忽略了后来结果的例子之一。事实上，许多地区、政府、企业和个人年复一年地花费数十亿的资金，做着那些我们不知道是否有积极影响的事情，甚至有些已经显示出对社会有害，但他们仍在继续进行。

上帝情节

在全世界的议会和董事会会议桌上，都有一个似曾相识的场景。人们共享建议和数据，并且最终必须做出决定。那些围桌而坐的决策者以及坐在他们身后的高级顾问，可不是说说“我不知道”或“我不确定”就能坐在这里的。领导能力需要得到展现才行。

在这些圈子里混的人都深谙此道：“果断和否定远比迟疑和正确好。”果断、自信、思路清晰被视为竞选获胜的灵丹妙药，也能安抚紧张的股东。尽管这可能是一个很好的职业建议，特别是如果你致力于做一名电视评论员的话，但是对管理一个国家或一个企业而言，这种方式糟糕透顶。简言之，这样做劳民伤财。

如果这就是我们追求的结果，我们的领导——我们所有人——都需要换一种不同的策略。我们、领导人和他们的顾问，需要习惯于这样说：“我不知道——但我知道如何才能找到答案。”我们可以测试、学习和适应。²我们很快就能做到。

大多数人都知道实验的基本思想，或者至少还能从学校科学课上回想起一二。但是，大部分人离开学校后，便把实验的想法抛诸脑后了。他们继续学习技能、了解真相和夯实专业。他们按照已有的方式学习，这似乎很有用。然而，学习看似有用的东西并不意味着你知道它为什么有用，或者是否有一个更有用的替代品。事实上，它可能根本没用，或者至少是徒劳无功的。

事实证明，我们的大脑非常善于给自己讲故事，特别是那些让我们自我感觉良好的故事。如果我们相信吃很多维生素C能预防感冒，我们往往会一直注意那些吃了维生素C，并且没有生病的人，尤其会注意那些没有吃维生素C而得了感冒的人。然而，我们往往会忽略那些既没吃维生素C也没有感冒的人，或者认为那些吃了维生素C而感冒的人是因为“运气不好”或者“压力太大”。总之，我们具有心理学家所说的利己想法，确切地说就是偏见：我们倾向于相信那些与我们先前的信念一致的

东西，拒绝相信那些不一致的。

这些偏见的后果之一就是“上帝情节”，我们都倾向于相信我们的想法和行为是正确的。医生、教师、政治家——大家都认为自己所做的事情是有用的。这种上帝情节确实起到了有益的作用。你肯定不希望你的外科医生茫然地将你剖开，然后茫然无助地看着你吧。一名教师如果不想着他正在做正确的事情的话，是不会在一个喧闹的教室里停留很久的。

也有一些例外——有些人会停下来思考他正在做的事情是否真的有用。阿奇·科克伦医生便是这样的人。阿奇·科克伦骨子里喜欢质疑，大多数专业人士认为这是一个缺点。他年轻时当过战俘，由于受过医疗训练，他在一个战俘营里治疗结核病患者。他后来写道：

我记得当时读到一本那种宣传小册子，在“临床自由”和“民主”方面很适合身为战俘的医务人员。在选择临床的治疗方法上，我有相当大的自由度，我的麻烦是，我不知道该用哪一种疗法或者该在什么时间运用.....我知道没有实在证据证明我们提供的治疗对结核病有任何影响，我很担心因为我的一些不必要的治疗而缩短了一些朋友的生命。³

相反，尽管科克伦是一个囚犯，但他设法说服他的看守给了他一种富含维生素B的营养品，并证明把它放到食物中将极大帮助多数患病的囚犯。战争结束后他带着这一经验回到家：不仅仅是营养品可能会极大地帮助生病的囚犯，还有医务人员需要质疑哪怕是他们最确定的治疗方法，并积极地测试它们是否真能帮助他们的病人。

在20世纪六七十年代，阿奇·科克伦和他的同事们开始测试医务界的治疗是否真的管用，测试的范围不断扩大。在许多情况下，这种测试被批评为没有必要，甚至有违道德。然而，当结果出来时，就像弗洛伦

斯·南丁格尔一个世纪前进行的细致统计一样，科克伦的测试结果证明，有些被广泛承认的治疗方法根本没有效果，有时甚至适得其反，比如孕妇的治疗、割除扁桃体，以及让心脏病患者入院治疗，而不是让他们待在家里。

科克伦和他的同事们孜孜以求地探索以改善医疗行为背后的依据基础，所造成的冲击最终延长了世界各地数百万人口的生命，同时帮助重塑了医疗自身的特性。这使得英国于1999年创立了英国国家卫生与临床优化研究所，专门整理不同的药物治疗和药物的有效性。他们的工作也催生了科克伦协作（Cochrane Collaboration），这是一个由120多个国家的合作者组成的全球网络，致力于总结经过实验的医学证据，并将结果纳入严格的系统评价中。

尽管科克伦的实验方法在一定程度上使得医疗服务有了改头换面的变化，但是许多行业和政策世界本身并未发生大的改变。

不要假装知道答案

带孩子去看病的时候，你有充分的理由相信医生提出的疗法是合理并有效的。但是，当你把孩子送进学校，是什么让你相信学校教孩子学习数学的方法是有迹可循的呢？在医学上，有20多万种高质量的实验可以用于检验不同医疗干预的有效性，但在教育、刑事司法、社会福利和多数其他政策领域，有几百种就不错了。⁴

将这种巨大的差异归结于行业固有的差异，这种解释是站不住脚的。不同数学辅导方式对获得知识的影响、惩罚手段对再犯罪的影响与心脏病的不同疗法对寿命年限的影响相比，并无本质差异。道德差异也不是一个非常令人信服的解释：我们是否可以断言，对医疗的系统性测试，以生死作为评价标准在伦理上是可接受的，但是这种方法能不能用

于测试幸福或教育的有效性呢？很多政府政策以及行业运作中存在不可告人的秘密，就是因为不知道它到底是否真正有效。

有可靠证据表明，政府对一个领域的支出确有效果，这就是海外医疗援助项目。例如，图10-2展示了不同援助方案多年来在挽救发展中国家人口生命上的相对有效性。你一看就明白，尽管有些项目非常有效，但在成本—效益方面确实差距过大。牛津大学哲学家托比·奥德指出，如果随机从这个范围的项目中选择任意两项，它们的成本—效益之间的平均差异约为百倍。换句话说，利用这幅图传达的信息，比起没有这些证据的情况下选择不同计划，决策者还是可能在削减10倍的医疗援助预算的情况下获得10倍影响力的。

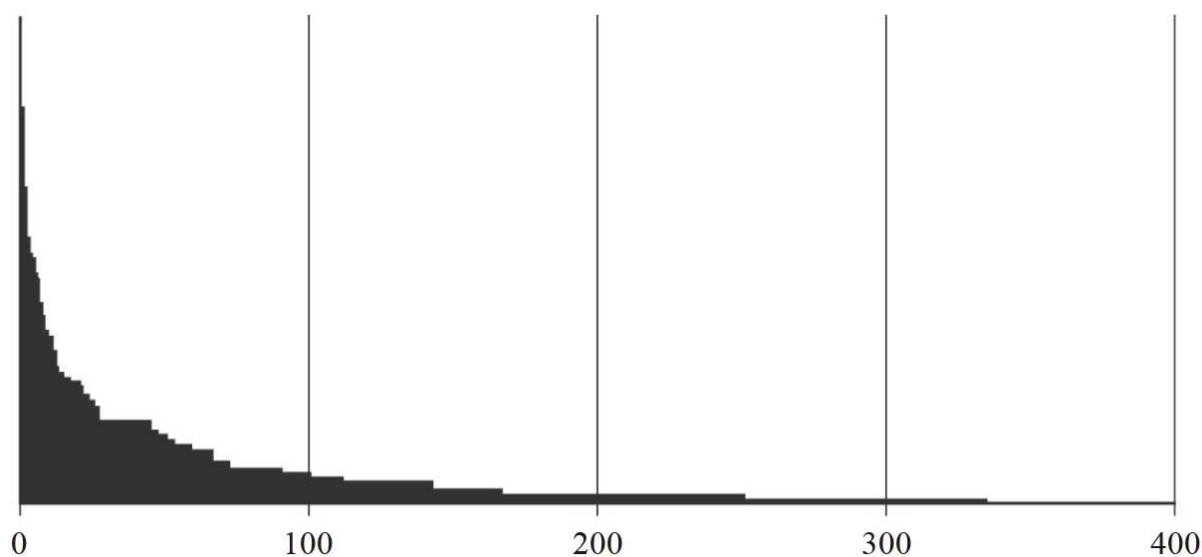


图10-2 在伤残调整寿命年（治愈或摆脱残疾的年限）中每花费1 000英镑呈现出不同的成本效益。一些方案，例如给孩子吃蛔虫药以及使用蚊帐，出人意料地有效，每1 000英镑就能挽救数百年的生命。就算它的一半也是相当有效的，每花费1 000英镑就能拯救5~50年的生命。不过大约1/3的方案根本没用（感谢牛津大学的托比·欧德）

行为洞察力小组表明实验不必“铺张浪费”

对国际援助计划进行的随机试验已经证明，大规模的评估极具价值，并且能更有效地定位援助对象。然而，不幸的是，它们也产生了副作用，造成评估就必须大规模、费时、昂贵的错觉。这对于一般决策者而言并没有什么吸引力。正如当一位官员建议他们的宏伟构想可以先以试验的方式进行测试时，一位大臣怒气冲冲地说：“我可耗不起10年的时间反对政府进行试点研究。”

行为洞察力小组成立的第一年，我们就遇到了这样一位深表怀疑的观众。随机对照试验不对史蒂夫·希尔顿的口味，或者说，不对首相的口味，但没有确凿的证据我们永远没办法说服这些满腹怀疑的各部门领导，让他们相信这并不仅仅是一个新奇的玩意。你也许可以和首相一起赢得一场偶然的战斗，但大部分时间他不能与你同行。如果你真的想实现大规模的影响，根据心理学家的研究，你应该谋求转变而不是顺从。对于转变，你需要说服别人和让人信服，而不是强求和坚持。我们还不得不说服自己：我们怎么能真正知道，和北美学生们一起在实验室中得出的这些巧妙的想法，在现实且具体的政府政策和实践中是否真正有效呢？

因此，我们早早做出了抉择，去寻找那些成本低、速度快的随机对照试验。这是税务信函引起我们早期兴趣的原因之一，同时还可能帮助收回未缴纳的税款以缓解财政紧缩带来的经费紧张局面。因此英国税务海关总署是这类快速、低成本试验的理想选择。既然英国税务海关总署配有系统来记录那些回应和缴纳税款的人，我们并不需要建立昂贵的独立测量系统来测试这样或那样措辞产生的不同效果。我们仍然必须得到它的许可，并在初期用手工进行随机对照试验——从字面上讲就是拿掉字母，换上替代物——但仍要耗费几个月，有时候是几周，才能得出结论。

这些早期试验的结果不仅表明行为研究有效，而且向政府人员表明试验也可以快速而且低成本。在接下来的几年里，助推小组进行了更多

的随机对照试验，英国政府有史以来从未做过这么多试验。它引出了一个问题：那些对助推完全不感冒的政策制定者，为什么不使用快速随机对照试验的方法来找到更好的做事方法呢？

数字政府的崛起强化了这个观点。很多人都隐约知道，像谷歌和亚马逊这样的网站已经学会对自己的网站进行不间断的测试，观察页面和内容上的哪种变化能获得更多点击率，这通常被称为“A/B测试”。与此同时，英国和其他国家政府正在寻求开展更多的网上服务。与谷歌和亚马逊不同，它们习惯于只开发一个版本，也许是因为老版本就是这个样子。

行为洞察力小组队开始寻求在公共部门内部进行数字化干预，这种干预可用于测试一种方法的多种变体。其中一项干预是为了测试一个戒烟网页的多个替代形式。在运行主要活动的几周里，我们测试了20多个替代网页，从而改进网站，使之在帮助吸烟者戒烟方面更加有效。同样，我们也检测网页的变化以鼓励年轻人获得职业咨询，或者鼓励人们加入器官捐赠登记系统。

器官捐赠活动为我们提供了很好的范例。在英国，每个人每年必须续缴汽车税。这是数字政府的一项早期服务，因为网站和交易也审查汽车的保险单和可行驶性（通过检查，车辆将得到一项有效的旧车性能检测）。我们设法达成协议，当人们完成了业务的主要部分后，网站的最后一步会出现一个“感谢”网页，询问申请人是否愿意加入器官捐赠登记系统。问题是，如果有信息可以放在这里的话，究竟什么样的信息可以放在按钮旁边询问人们是否愿意注册？

按照传统的做法，政策制定者会询问几个人，如果有资金的话可能会创立一个机构，然后选择最优的假设。相反，我们头脑风暴了一系列想法，每一个都是基于一个或多个行为效应，我们没有去找个人试验网站上的一系列替代选项。好几个星期我们都放任不管，直到有十多人使用过这个网站，或者是每个网页的不同版本大约有135 000人使用过

之后。我们尝试的这8个选项如图10-3所示。



图10-3 8种鼓励人们注册器官捐赠登记系统的替代信息

看一看这些广告，你是否能猜出哪个是最有效的。显然，答案不是很明显。

首先是“控制”——它只是说“谢谢，请加入器官捐赠登记系统”，下方有一个“加入”按钮（图片1），接下来的3条附加信息都是相同的，向人们展示正确的做法：“每天都有成千上万人通过浏览该网页进行注册。”但是一张没有图片（图片2），一张上有一幅一群快乐、健康的潜在注册者的图片（图片3），另外一张上有器官捐赠登记系统的标志（图片4）。剩余4张每一张都测试了另外一种信息：描述器官捐献不足带来的损失（图片5）、器官捐献的收益（图片6）、互惠（图片7）以及意向转化（图片8）。多数人在调查中说他们打算注册成为器官捐献者，只是还没有抽出时间来做。

重点是，即便你是行为科学界的专家，你也很难知道这些信息中哪些最有效。事实上，有充分的证据证明，这其中有几个应该很有效。然而重要的是，该网站和器官捐献项目的设计者没有必要知道：他们（我们）可以测试这些变体并且找出最优的选项。

每年有1 700万人续缴汽车税，所以要是1%或2%的人看到这个页面并加入，就会增加几十万的捐赠者。但是，这些附加信息能产生进一步的影响吗？

如图10-4所示，在网页上添加内容会促使2.3%的人在缴纳完汽车税后进入器官捐赠登记系统。几乎所有的信息都比对照组的影响大，其中最好的是使用互惠信息的网页——“如果你需要器官移植，您有捐助者吗？如果有，请帮助他人吧。”这条信息将参与的人数提高了3.2%——或者比对照组高出39%。与对照组相比，这相当于一年又多出十多万申请加入的人。

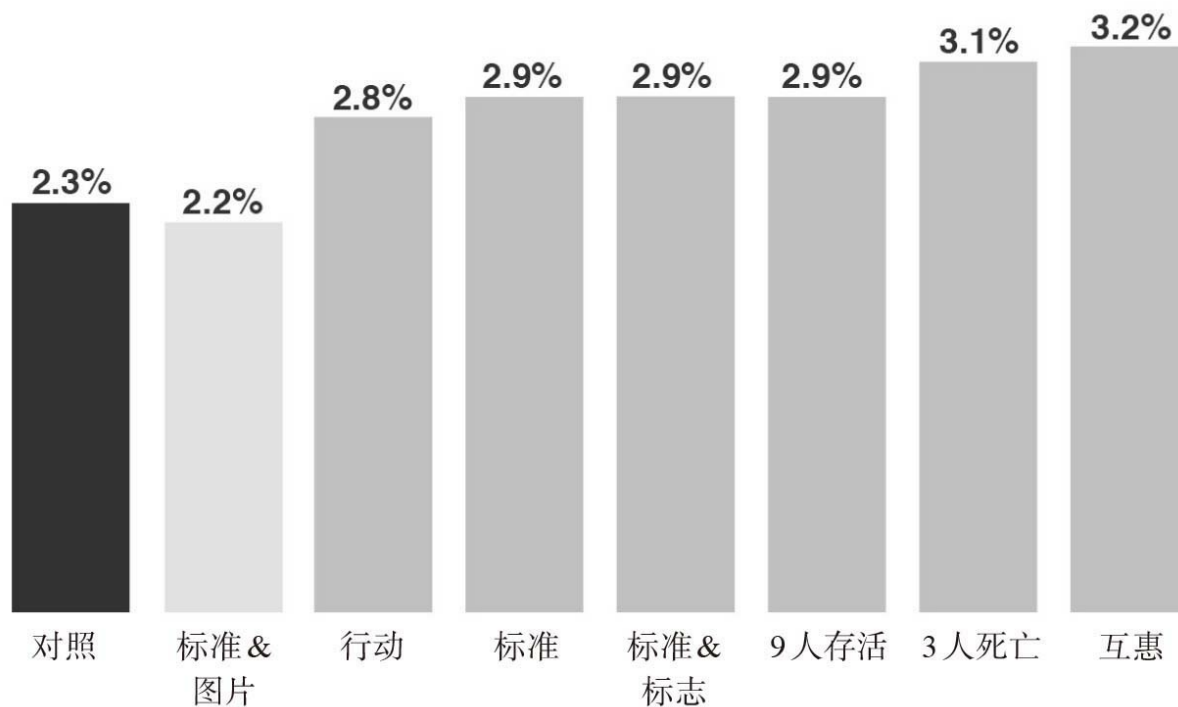


图10-4 看到不同替代信息后注册器官捐赠登记系统的人数百分比

在其他方面同样有趣的是，带有图片的社会规范信息实际上不如它的对照组有效。当我们询问一些一流行为科学家和政策专家这8个网页中哪一个是最有效的时候，许多人选择了带图片的这一个。通常选择它的政策制定者也是最多的。这是一个非常明智的假设：我们知道，当一封报价书上有一张迷人的、笑容灿烂的女士照片，我们通常会多付钱，并且如果电子邮件里有一位员工的照片的话，我们会有2倍的可能在慈善机构注册。但在这种情况下，照片不起作用。这可能是由于照片会让人们在阅读信息时分心，或许只是因为照片选错了。但是，如果我们只是简单地选择带有图片的网站，我们永远也不会知道其实还有很多更好的选择。我们甚至可以得出结论，该网页已经取得了巨大成功（毕竟本来也有成千上万的人会加入器官捐赠登记系统）。

行为洞察力小组还表示，这种试验可以用在支出的主要领域。2013年，在研究如何促进经济增长的工作中，我们注意到有很多公司，看似有巨大的潜力，但其经济增长却很缓慢或停滞不前，它们不愿意寻求意

见，尽管证据显示这将对它们有所帮助。我们的结论之一就是，企业通常不会征求意见，一部分原因是它们没有找到一个简单的办法去证明这样的建议是否会有帮助，或者哪个顾问可能特别优秀或者特别糟糕。因此，我们与财政部和商业部门制订了一项计划，为企业提供数千英镑的“成长券”以用于咨询意见付费，但条件是该企业必须通过一个公共平台对这些建议是否有益提供有效的反馈。

再次，我们也想知道，建议本身以及“成长券”是否能真正促进业务增长。到目前为止，我们唯一能找到的证据显示，那些参与了相似计划的企业往往成长得更快，但是那些经营得当、足以申请资助的企业也可能增长很快，这也是合情合理的。想要确定的最好办法，就是随机拒绝一些申请贷款并有资历的企业，并观察结果。⁵在财政部的帮助以及国务大臣戴维·扬勋爵和马修·汉考克的略带忐忑的支持下，该计划设置成了一个真正的随机对照试验。该试验还测试了面对面的建议是否比线上建议更有效。

观察一个企业成长与否需要一些时间，所以在本书的写作过程中，无从知晓“成长券”是否确实促进了企业的更快成长，这还为时尚早。但是我们知道，无论在媒体还是在企业中，计划中的随机因素都未产生很大的争议。我们也知道，得出的结果会告诉我们一些非常有用的信息：这个计划是应该扩大应用范围，还是应该废弃。该试验还使商业部门重拾信心，它们查看剩余支出并考虑一个对照试验能在哪些方面帮助它们确定更有效的支出。

基本的争论依旧是老生常谈。多年来，政府内外的人士一直在寻找理由，推动越来越多的实验方法。事实上，一些大臣偶尔也曾试图推进这种想法。在英国，负责福利改革的国务大臣洛德·弗洛伊德爵士曾同时服务于工党和保守党与自由民主党的联合政府，这是很不寻常的。他曾评论说，由于福利改革的复杂性，他不得不做出几百个决定，但他不确定在做出的决定中哪个是正确的。他的激进结论被纳入联合政府福利

改革立法的一则条款之中，该条款赋予政府进行改革的权力，甚至可以改革福利支出水平，以测试哪种决定更有效。

行为洞察力小组与许多部门合作，通过有形和实际的方法使试验方法焕发了新生，这表明诸如此类的试验运行快速，相对容易。行为洞察力小组向政策制定者表明，他们不必知道答案。相反，他们可以在常规的政策中引入试验法并进行实践，逐步找出实际上有效的做法。

“循证决策”研究所

2011—2015年，英国建立了一系列机构来加强决策者和从业者对证据的使用。它们有一个简单的共同目标：依据有效性整理并建立证据，并把这些证据直接交到从业者和服务官员手中。我们称它们为“循证决策”研究所。

新的研究机构大体上以在布莱尔政府初期成立的英国国家卫生与临床优化研究所为基础。英国国家卫生与临床优化研究所的工作类似于美国食品药品监督管理局，不做基础研究，而是通过公布的药物和治疗方法进行筛选，并决定是否：（1）推荐某种治疗方案；（2）不建议该治疗方案；（3）允许使用某种药物，但建议做进一步的研究。

最终它的建议要考虑成本因素。如果一项治疗疗效甚微，但极其昂贵，英国国家卫生与临床优化研究所可能就不会推荐它在健康服务中普遍使用。但它的重点是效益。

如果这种方式可以用在药物上，为什么它在政策和实践的其他领域没用呢？面对预算紧缩的窘境，这对于联合政府而言，是一个亟待解决的问题：我们如何才能确保钱花在了刀刃上呢？在保守派大臣奥利弗·莱特文、财政部自由民主党秘书长丹尼·亚历山大，以及内阁秘书杰里米·海伍德的支持下，我们开始着手创建机构来回答这个问题。

最初的想法是创建一个巨大的“社会政策”版的国家卫生与临床优化研究所，像美国的华盛顿公共政策研究所的扩大版本。在经济学家史蒂夫·奥斯的带领下，华盛顿研究所以成立，它对国家立法者关于措施的有效性提出建议，整理出可以被多党派信任的经验证据。史蒂夫·奥斯用惯常的低调方式，说研究所的工作是仿照消费者报告。人们在决定购买哪种冰箱、电视机或汽车的时候，会参考这种消费者报告。⁶

然而，华盛顿州与英国这样的中等规模的国家之间，还是存在很大区别的。管理一个约700万人口的州，华盛顿州的立法者自己就可以提出许多具体的支出决策。但在英国，人口是其十多倍，多数决定是国家或当地政府主要部门做出的。相比许多国家对预算的控制而言，英国财政部没有那么精细。事实上，许多关键的日常决定是由专业人士及从业人员做出的，如校长、高级警官以及地方政府首脑。我们还认为，许多地方上做出的自主决策，都经得起实证检验，在政治上不太可能引起争议。在这150个地方政府之间，就有很多值得比较的数据。

基于这些原因，我们决定创建一系列循证决策研究所，每个研究所集中解决一类问题。从2011年到2013年，许多循证决策研究所就这样建立起来了，以鉴定如何更好地促进学校教育（教育捐赠基金会），减少犯罪（警务学院），进行早期干预（早期干预基金会），以及促进当地的经济增长（地区经济增长中心）。最近，循证决策研究所又新增了研究内容：鉴定如何更好地推广一种健康并令人满意的晚年生活（幸福晚年中心）；提升主观幸福感（首相特别感兴趣）。这些中心遍布威尔士（特别注重贫困）和苏格兰（特别侧重于制度改革）。所有中心治理独立，资金充足，有的资金来自（独立的）经济与社会研究委员会、大乐透，还有的来自政府部门。每个中心都致力于产生、传播和采用更好的证据。

循证决策在教育中的应用

成立于2011年、最初从教育部得到1.2亿英镑捐助的教育捐助基金会（EEF）阐明了一个循证决策研究能够发挥的影响。正如它的负责人凯文·柯林斯所言，教育捐助基金会使得“不能在教育领域进行随机对照试验”这种观念“入土为安”。它已资助了90多个大规模试验，其中5个是随机对照试验，涉及英国4 000多所学校和60多万名儿童。总之，在不到4年的时间内，教育捐助基金会进行的大规模试验比整个教育界以往进行的总和都要多。

然而，教育捐助基金会的主要成就并不是一系列的学术或研究论文，相反，它设计了一个工具包，里面总结了11 000多篇教育研究的结果，也包括教育捐助基金会自己领先的研究成果（见图10-5）。该工具包使班主任老师或者其他任何人，能够快速了解每种类型的教育干预的总体有效性。这个工具包是以月为单位进行数据更新的（见最后“影响”一栏）。它也显示了在一个25人的班级中教育干预预计的成本，以及支撑这些结论的证据的权威性。

对于一些学术研究人员而言，该工具包将庞大而复杂的文献过于简化了。但对行为科学家以及很多从业者而言，这种权衡非常值得。在英国各地的24 000所学校中，大约有一半声称，它们现在使用工具包来决定如何花费所得到的资金。特别是，目前英国学校每年会收到约20亿英镑的资金作为贫困学生的“孩童津贴”；现在，出身贫困的学生每人能额外得到1 400英镑。学校全权决定如何花这笔钱。教育捐助基金会工具包能够帮助它们做出这些决定，但并不强制它们执行。

菜单		筛选器	
 教育 捐赠 基金会		搜索网站 	
教学 & 学习工具包标题	↑ 成本 ↓	↓ 证据 ↓	↓ 影响 ↓
艺术参与题	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	+2 月
渴望干预	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	0 月
行为干预	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	+4 月
板块调度	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	0 月
协作学习	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	+5 月
数字技术	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	+4 月
早年干预	£ £ £ £ £	🔒 🔒 🔒 🔒 🔒	+5 月

图10-5 教育捐助基金会工具包（删减版），总结了超过11 000多篇教育研究成果，也包括自己的大规模试验。它旨在使班主任老师和其他人能够快速了解循证决策在提高教育程度，特别是家境贫寒的孩子的教育程度方面的有效性。详情请访问<http://educationendowmentfoundation.org.uk/toolkit/>

该工具包能让它们快速判断哪些干预有效且价格便宜。例如，同伴辅导往往半年就可以见成效，它相对便宜并且背后的证据也很充分。教学“元认知”（本质上是教孩子如何学习）甚至更有效，它同样廉价并有据可查。

然而教育捐助基金会的调查结果并不总是那么受欢迎。例如，其研究表明，额外的助教——这曾经是政府支出的一大重点——是一个相对昂贵但收效通常不大的方法。还有一些相对无效的干预措施，包括物理环境、绩效工资等。教育捐助基金会已经得出结论，有些干预措施不但昂贵而且实际上阻碍了弱势儿童的发展，例如让孩子复读一年（见图10-6）。

30 多项教育干预的大致费用与效果

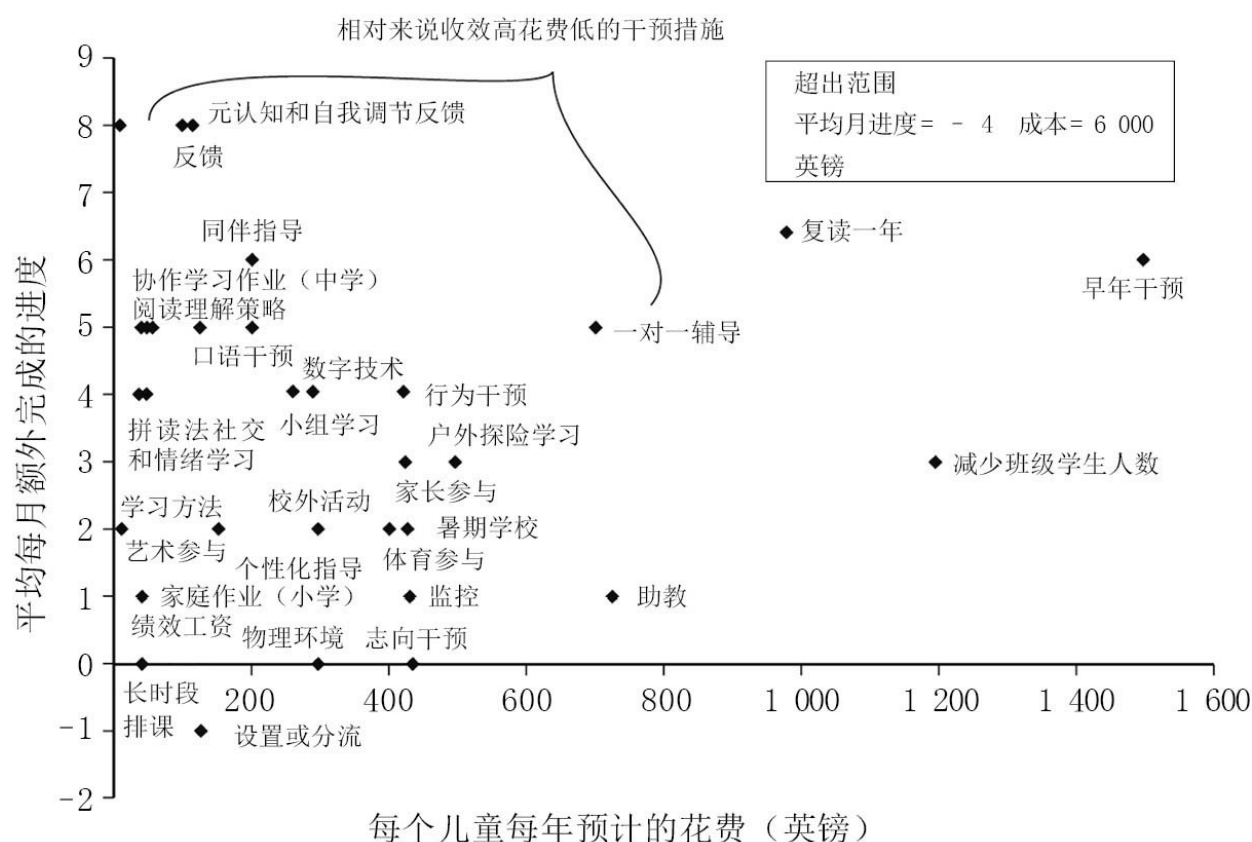


图10-6 30多项教育干预的近似成本和有效性

注：根据工具包的定义，图中上半部分是有效性证据丰富或者非常丰富的干预措施。内阁办公室的分析是基于英国教育慈善组织萨顿信托（Sutton Trust）/教育捐助基金会教学与学习工具包的技术附录展开的。⁷

当说到学校不要越权或过于教条时，凯文·柯林斯总是很谨慎。一个对助教投入过多的班主任，对于他们作用平平这一结果可能会觉得难以接受，至少相对于其付出的成本而言。凯文指出，在那些特定的学校或特定情况下，助教参与的效果可能更充分。事实上，教育捐助基金会正在积极研究，看看何时以及如何使用助教才能让他们的作用最大化。⁸但他指出，在其他同等的学校，助教的影响很小，这就会督促班主任老师寻找其他收效更明显的选择。

有时，消极的结果能激发新的思维。例如，广泛应用绩效工资的效果看似不好，但这个结果却刺激一些人从新的角度考虑这个问题。经济

学家约翰·利斯特是教育实验方法发展领域的领军人物，现在是教育捐助基金会的合作者，他最近已表明，虽然传统的绩效工资不起作用，但是一种受“厌恶损失”启发而来的行为方法，却可以促进工作表现。他发现，在年初告知教师奖金数额，但如果他们的学生未能达到一定的标准就扣掉奖金，这样确实能让教师表现得更好。如果这一结果得到证实，那么工具包就会更新，将之纳入其中，并将传统绩效工资的无效结果与基于损失的绩效工资的积极影响进行区分。

教育捐助基金会的成立，应归功于教育大臣迈克尔·戈夫；年底的时候，各部门都要把没用完的资金返还给财政部，大家对此深恶痛绝。也许他是受此激励吧，和我们中很多人一样，戈夫强烈认为自己的想法应该在学校中获得实现，但他也经常因为薄弱的实证基础，以及他的部门资助的许多政策领域的现状而焦头烂额。2014年，戈夫从教育大臣的位置上退休。他在任期内与他人的争论引起了记者的注意，但奇怪的是，他对教育捐助基金会的资助却得到了一致认可。我怀疑，历史将会对他有不同的评价。教育捐助基金会表明，不仅在英国，世界各地的教学都在转型，一些国家正在使用其开发的工具包。这是在重建教学的基础，使教学变成一门以实证为基础的职业，就像英国国家卫生与临床优化研究所和科克伦及其同事那样，他们帮助医学从一门艺术转变成为我们今天所认识的科学。

将循证决策方法应用到我们做的每件事中

多数循证决策研究所没有像教育捐助基金会那样获得这么多的捐赠，但是它们的方法内核是一样的。它们都致力于为各个领域的“班主任”和“家长”开发类似的工具包。

早期干预基金会（EIF）成立于2012年左右，致力于通过研究早期干预的成本—效益来解决一系列社会问题。在它整理证据的过程中，与

英国地方当局系统地尝试了新老办法，并谋求填补我们在未知领域的空白。虽然尚不成熟，但早期干预基金会的评论已经引起了轰动。例如，它对家庭暴力干预的系统评论就得罪了一些人。它指出，当下最流行的干预手段专注于两性关系，但这种手段并没有什么效果。同样，它的一项早期研究发现，许多地方当局使用毫无效果的干预措施解决人口问题。这一结果冒着得罪人的风险，不过也促使政府将投入转移到其他更有效的干预措施上来。

地方经济增长研究中心（LEG）的负责人亨利·奥弗曼为人直率豪爽，也因为早期的发现得罪了不少人。他们的结论是：地方政府花大笔金钱建造崭新的商业园区和工业区，这对振兴经济作用甚微，只是从其他地区抢来了一些工作岗位而已。他的研究所得出了如下结论：大多数地方体育和艺术的支出很少或几乎没有刺激经济增长（当然，尽管它们可能在其他方面有益，如促进居民健康或增进人民幸福感）。这并没有为奥弗曼赢得艺术界的支持，相反，地方经济增长研究中心得出结论，虽然地方性的技能培训从政治上看不那么激动人心，但可以促进经济和就业增长，特别是短期、雇主引领式的培训。研究中心有可能会辞掉一些狡猾的顾问，这些顾问会按照当地既得利益群体的要求，随便做出他们想要的答案，以换取这些群体对自己小项目的支持。研究中心的结论有助于一些地方政界人士和社区更有效地利用资金。拿英国来说，这牵涉到分配给本地企业合作伙伴（LEPs）的数十亿英镑，大多数人直到现在对这些钱的支出仍旧显得盲目。

2015年初，位于警务学院内的降低犯罪率循证决策研究所发布了工具包，同时还有价值1 000万英镑的知识资金以鼓励填补证据空白的工作。它的主要受众是新任警察及犯罪事务专员——他们有权决定如何利用英国的犯罪和警务预算，当然还有一些对如何更好地减少犯罪感兴趣的社会团体。毫无疑问，这家研究所与其他循证决策研究所一样将引起轰动。如同教育和地方经济增长一样，大笔资金经常被用在刑事司法干预上，这样做很少或根本没有证据支持，而潜在的理论文献也毫无说服

力，漏洞颇多。然而，正如我们在本章开头看到的“恐吓从善”的例子一样，一些合理研究得出的结论已经证明，我们的主观臆断常常不起作用。与此同时，其他研究表明，其他干预措施有时却出人意料地管用，如摩托车盗窃的急剧减少就归因于政府要求大家佩戴头盔（见第3章）。或有证据表明，视频游戏和其他形式的娱乐可以减少犯罪（这甚至可能有助于解释在过去15年里跨国犯罪的下降）。

“激进式渐进主义”：越做越好

现在你应该知道了，我是循证决策方法的头号支持者。事实上，过去几年我在英国政府中担任的角色，除了我的正职是行为洞察力小组的负责人，我也是新任命的英国循证决策研究所的国家顾问。这意味着，我支持在政府中利用更好的证据，并推动其朝着更广泛、更强劲、更快捷的政府政策和日常专业实践评估上进行转变。

然而，循证决策研究所要整理证据并形成工具包，还有赖于持续供应的证据。

在医药领域，英国国家卫生与临床优化研究所和美国食品药品监督管理局都能利用大量的研究或医学实验，这些是私人制药公司为了谋求批准而进行的。但是，这并不是普遍情况。大多数循证决策研究所发现，在许多领域，证据基础非常薄弱，尽管各国政府每年投入数万亿美元用于政策干预和研究。即便在健康领域，证据基础往往也是东拼西凑的。围绕制药行业的财务回报和监管框架，催生了一个大型的证据搜集产业，虽然该产业还远远不够完善。⁹但回到公共卫生领域，甚至是医疗中的服务创新，研究的数量也在急剧下降。

为了填补这一空白，我们需要政策制定者和从业者各司其职，谨慎尝试各种选择。如果我们把这两个因素合二为一——决策者和从业者积

极尝试，循证决策研究所独立地整理和传播结果——我们必将能够创造一股强大的动力，进而改善我们所做的一切。我把这种方法称为“激进式渐进主义”（radical incrementalism）。

大多数人，还有政府，都忘记了自己曾经学到的重要东西。这就是我们需要研究所的原因之一：把所学代代相传。我绝不是第一个或唯一一个主张在政府中有效利用证据和随机对照试验的人，但我希望我会是它忠实的捍卫者之一。

激进式渐进主义

激进式渐进主义是可以实现，或者更有可能实现突破式进展的理念，它的方法是系统测试我们所做的每件事情的微小变化，而不是不明来由的巨大跨越。例如，英国自行车车队在2012年伦敦奥运会上取得的戏剧性胜利，就是因为车队对例如自行车设计和训练计划的微小调整进行了系统测试。这些微小调整促使了一个个小的改进，如让车手离开时自带枕头以减少生病和缺席训练的可能性，当把这些小小的改进结合在一起时，一支获胜的队伍就诞生了。同样，过去30年来癌症存活率的巨大提高，更多的是由于治疗剂量和组合的日臻完善，而不是因为药物的新“突破”。

将类似的激进式渐进主义应用到公共部门的政策和实践中，从如何设计我们的网站，到业务支持计划，我们可以百分百确信，每一种渐进式的改善都会使得整体性能在其成本—效益和影响上产生根本性变革。

我最近以国家顾问的身份，给英国环境、食物与农村事务部做了一个关于如何在工作中更多地使用实验方法，包括使用随机对照试验的演讲。在演讲现场，有真正感兴趣的人，但也有质疑者。于是，我问他们是否知道罗纳德·费希尔。他们一脸茫然。“费希尔测试，或F——测

试？”我猜想我像在开玩笑。一两个有点儿分析学知识的人开始点头。“他是20世纪最知名也是最重要的统计学家之一，”我解释道，“你们部门的前辈曾经资助过他。”他们不解地看着我，我解释了费希尔的工作，以及许多当代统计学的重要基础都是“田野调查”（field studies），字面意思就是检验什么变量和疗法会影响作物产量。这些工作大部分是在位于赫特福德郡哈彭登的英国洛桑实验站完成的。

感觉这是非常重要的一课。即便曾经发起并引领实验方法发展的政府部门，曾经是现代统计学的支柱，也已经丢掉了这个习惯。也许对我这样的极客来说，对那些我们不知道的事进行试验、评估和迭代是顺理成章的。但从大家普遍的做法来看，显然并非如此，甚至是那些曾经使用或者资助了“激进式渐进主义”的机构本身，也可能不再继续坚持了。

走向国际

全世界大多数国家的政府以及专业人士，最终都在苦苦思索相似的问题：如何促进（可持续的）经济增长？如何更好地教育我们的孩子？如何促进就业、减少犯罪和冲突，以及提升健康水平和幸福感？我们不能随意回答这些问题。毕竟，建立一个实证基础，通过不断“测试、学习、调整”使之越来越好是一场持久战。¹⁰在一种情况下可行的办法，在另一种情况下不一定行得通，当然大部分情况下是行得通的。

为了做好本职工作，循证决策研究所和资料中心需要回顾来自世界各地的研究，尤其是获得经过深思熟虑的干预措施的更多变体。它们建立的工具包以及干预研究，是一种典型的公共财产：将成本加到生产者身上，却惠及了所有人。因此，我们也应该把它们当作国际公共财产来加以支持。

如果国家、城市和专业机构通力合作完成系统评价，并一起建立一个共同的证据构建和传播结构，那将是何其明智和划算。从某种程度上来说，我们已经在沿着这条道路前进了。比如，经合组织和世界银行这类组织可以被视为跨国性的循证决策研究所，它们每天都在建立和整理证据。一些政府也通过其他方式寻求在证据构建和整理上的协作，如挪威支持的坎贝尔协作网（进行非医学的系统评价）。但是，这些机构离成为“激进式渐进主义”的中流砥柱还差得很远。大部分证据仍旧是把不同国家的做法通过剪切、粘贴进行对比，很少在意因果关系和成本有效性。与此同时，大部分此类成果仍然更像是少人问津的学术论文，而不是人性化、以从业者为重、可能会让人切实改变做法的“消费报告”式成果。

我希望在未来的一两年，我们将见证的事情之一，就是出现更有效的信息交换场所或平台，使世界各地的决策者和从业者更好地访问和建立循证决策实证。我们并不欠缺观念甚至研究，但把证据拼凑在一起并不是一个民主的做法，原因是这些证据在质量上良莠不齐，那些基于更好、更稳健方法的证据应该得到更多的关注。

在这个平台的中心将是一套工具包，就像我们之前看到的教育捐助基金会的工具包一样（见图10-5）。但是还有额外重要的一栏，用于显示干预措施有效或无效的国家 and 地区范围。对决策者，或者公共服务提供商而言，相对于那些只在一个地方被证明有效的措施，他们更有信心引进一个被五六个国家应用过的干预措施。

这种信息交换场所或平台的另一个关键因素是它会捕捉空白并将其突显出来。从这方面讲，它的工作更像是一个系统评价和干预研究的强劲启动器。在五六个国家、州或专业机构寻找答案或评价，但寻求无果时，系统就需要将其筛选出来。这样一来，循证决策研究所或者其他机构就能展开研究，进而填补这一空白，官员们将得到更好的评论或者研究结果。因为费用可以分摊，所以成本也就低得多。

循证决策运动不应该仅仅是富裕国家的产物。2015年，千年发展目标进行了更新。生成一个目标列表很容易，难题不是新目标应该是什么，而是应该如何实现？援助只是整个答案的一小部分。正如国际发展部的同事指出的那样，即便是在世界上最贫穷的国家，援助预算与这些国家的资源相比，也是越来越相形见绌。因此，知识——如何更好地利用这些宝贵的资源——显得越来越重要。如果我们在伯明翰发现了一个更好的教授数学的方法，这绝对会引起柏林的兴趣，但几乎可以肯定的是，世界上其他教授数学的地方也会产生浓厚的兴趣。

行为洞察力小组以及其他组织的一些更具创新性的实验，例如贾米尔贫穷行动实验室（J-PAL）已经表明，快捷、低成本的实验方法可在全世界推广应用。我们也应在其后推出工具包和体制框架用于转换并采用这些方法和结果。

这不是一件简单的、可有可无的事情，世界各国领导人都认为，正是由于传递政府和公共服务的基本能力和效率低下，才经常导致一国政府出现不稳定乃至倒台的情况。当然，其他因素，例如诚实和腐败也至关重要，但一个坚实可用的实证基础是构成世界的基石，只有在这样的世界里，政府才能得到公民的信任和尊重。

结论

曾竭力推动医药学成为一门循证专业的阿奇·科克伦，在他的《有效性和效率》（*Effectiveness and Efficiency*）一书的后记中思考，他是否对他的医疗同事们过于苛刻了：

.....我可能对同事过于挑剔了，其实我非常尊敬和爱戴他们.....如果要进行比较的话，我想强调医学界（尤其在英国）遥遥领先于其他领域。其他又有哪些行业会鼓励大家将行业的错误公之

于众，并对自身行为的影响进行实验性的探究呢？有哪一个地方执政官、法官，或者校长会在他们的“治疗”或者“制止”行动中推荐使用随机对照试验呢？

其他行业和政策领域花了40多年才最终赶了上来。循证决策研究所每季度都会举行会议，并通过逐项研究，共同推动公共服务和政策在品质和特性上的一场无声革命。循证决策研究所从事的一系列任务看起来很单一：系统测试、整理证据，并把这些证据以简单和可接受的方式传递到委员和专业人士手中。正如英国政府内阁办公室大臣奥利弗·莱特文所言：“10年或20年以后我们一定会回头看，并对我们竟然用截然不同的方法做事感到惊奇。”

企业也是一样，系统试验和测试的观念已经开始摆脱历史的束缚——如在市场营销和零售领域——并日益普遍起来。[11](#)

一次在财政部吃午餐时，我与商业部门使用对照试验的权威专家詹姆斯·曼齐，就比较行为洞察力小组在试验中的相对“命中率”与商业世界常见的命中率交换了意见。他认为大多数投身商业的人，如零售商，如果命中率高于51：49，那他就已经很幸运了——如果100次试验当中有1次或者2次相对于基线销售有了大幅度提升的话，他们做得就很不错了。由于其中一些人一年要进行上千次试验，这可能带来有价值的改进。与此相反，在行为洞察力小组，我们的命中率接近80：20。

把这归功于我们足智多谋当然很好，但我们获得高成功率的一大因素，仅仅是由于系统试验以及行为方式的应用在大部分公共部门尚未起步。它们习惯于直接跳到单一的解决方案，并往往在国家层面，假定事物按照常规做法处理有效。与私营部门不同，公共部门往往少有或没有竞争，表现不佳的机构往往有“退路”，从而导致行动拖拖拉拉或者心不在焉。如此一来，行为洞察力小组能够取得如此巨大的成功也就不足为奇了。

最根本的是，行为洞察力小组所追求的实验方法，通过循证决策实践的推广，为政策和实践带来了新鲜而又无比重要的一点：谦逊。著名物理学家理查德·费曼打趣说：“科学是无知专家的信念。”他并不是说科学家通常很“无知”，而是指科学是拥抱“怀疑”的学说——科学家们态度开放，乐于接受“你的理论有可能或者极有可能是错的”等质疑。在他浩如烟海的著作与演讲中，他总是恰当地敦促他人接受科学这种颠覆性的本质。¹²

实验研究表明，我们都容易过度自信，这在本章也讨论过。你问一位同事10个实际问题，比如去年有多少人死于交通事故，并要求他有90%的把握，例如：“我非常确定去年在英国死于交通事故的人数是3万~4万。”这样询问一组人，你经常会发现平均答案是相当准确的。但看看每个人回答问题的范围，你会发现他们的知识面都过于狭窄。10个问题里面，多数人若能带着90%的信心回答5个就已经很不错了，更不用说肯定地回答9个了。但好消息是，这个实验表明，多数人能从经验中学会扩大他们的估计范围并对他们的过分自信做出调整。¹³

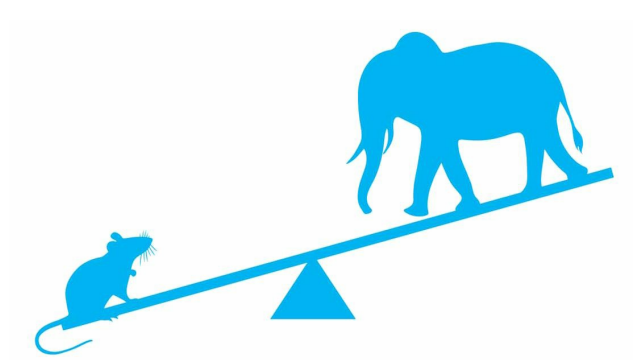
所有人都需要学习这一课，我们需要建立研究所和行业机构来帮助自己。毕竟，仍有这么多我们尚不知晓同时也很容易发现的东西。我们需要认识到自己很容易过度自信并且自以为是，需要紧跟阿奇·科克伦和理查德·费曼的脚步。我们必须保持怀疑的态度，需要测试、学习和适应。

在写这一章的时候，我正跟3名高级部长和一些官员在下议院开会，解决一个政策问题。这种会议基本上天天都要召开。这一次，两个主要部门对使用何种心理疗法可能会减轻抑郁、让人们更快地回到工作岗位产生了分歧（与其他情况相比，抑郁症目前被认为是缩短高效生活时间的主要原因）。英国就业及退休保障部想尝试更多办法，但卫生部却不想支持那些英国国家卫生与临床优化研究所以及医疗循证决策研究所未签署通过的方法。令我高兴的是，其中一位部长提出了一个建

议：“我们能不能用随机对照试验测试一下这些方法？”与会众人连连点头。“好的，”卫生部的高级官员也同意，“我们可以这样做。”更多的高级官员则冲我咧嘴笑了笑，然后扫了一眼所有人。“那么，我们达成共识了吗？”他问道。我们确实做了，而且做得更多。我们已然步入这样一个世界，在这里，政府高官开始了解对照试验的好处，并要求他的下属去践行。

这是一种与传统政治的傲慢自负和故作自信的专业实践截然不同的世界观，我们已经适应它了。这种世界观颇具成效，它可能是2010年行为洞察力小组为英国政府核心带来的古怪经验主义最重要的遗产。现在，它已遍布全世界了。

第四部分 更完美的助推



我们已经知道了如何使用行为研究法以提高一系列流程与实践的实际运行效果，同时更加深刻地重塑我们对政策、社会和经济的看法。

在本书的最后一部分，我们将思考行为研究和实验方法的政治与实践方面的局限性。这是因为行之有效的方法并不意味着它是正确的。助推，以及其他的行为研究方法，会逐渐失去效用吗？如果行为研究方法无法如此有效，我们是不是应该对行为研究法的使用者，比如政府和企业，实施更严厉的限制和控制呢？

我们也应该看一看行为研究科学家所考虑的新挑战以及未知的领域——这难道不是你，作为一个公民或者消费者，应该担忧或感到兴奋的吗？也许答案两者都有，但决定权在你手里。

第11章

谁在助推助推者

这是2003年一个阳光明媚的早晨。我与首相策略小组的同事们对即将到来的一天充满了期待。这天早上我们发表了题为《个人责任与行为变化》的评论性文章。这是一国政府第一次认真地尝试思考行为科学对主流政策的影响。我们不得不做出一些妥协，但它仍然是一个好作品，能够发表真是大快人心，这与我们为首相做的多数政策工作不同，它们被认为过于超前不宜见刊。为防万一，我们在这篇长达70页的文章的每一页底部都印上了“这不是政府政策声明”几个字，我们之前的评论性文章也都是这么做的。

一走进海军拱门，我就从人们脸上的恐惧表情判断出有事发生了。关于这篇文章的报道已经登上了《泰晤士报》的头版，报道称：“首相的策略小组提出要征收肥胖税。”旁边是一幅猪肉馅饼的图。

一边是不明就里的唐宁街10号新闻办公室，另一边是英国卫生部。尽管卫生部官员对于没有与之进行协商不太高兴，但仍旧表示，他们对这一想法很感兴趣，并请求唐宁街10号不要否决这种做法。策略小组当时的负责人杰夫也非常恼火，担心这将有损我们的政治资本。

《泰晤士报》简短引用了我们文章中提及的健康与非健康食物之间的价格差异是否会鼓励更健康的消费这一内容，最近英国医学会也在讨论这个事情。¹我们已经指出，对含铅与无铅燃料进行区别征税会迅速引导人们转而使用无铅燃料，尽管我们的文章中避免得出这是否适用于食物的结论，但它的引申义已经为它定了个好标题。

迫于压力，我们需要发表声明，称对食物分开征税既不实际也不会产生效果。唐宁街10号新闻办公室对此并不上心，它听说这样做两边都不讨好。最终，我们发布了一份声明，专门写了一行字提醒人们，这不是政府政策，政府没有征收“肥胖税”的计划。

办公室一片混乱，我想我最好在午餐时透透气，同时远离餐厅。但是，当我朝着白厅咖啡吧走去时，我注意到外面有人在“每日特价”板子上潦草地写着：“在肥胖税征收前，多吃点儿黄油三明治吧！”看来我们真的遇到了麻烦。

用声明去制止随着事件散布而来的小道消息为时已晚。到了第二天，报社在头版刊登了内阁重要成员们的照片，每一幅照片下面都有他们预测的体重。体重相对较重的英国副首相约翰·普雷斯科特特别引人注目，同样引人注目的还有一个无法忽略的标题：“普雷斯科特要为肥胖缴多少税？”

不久之后，首相托尼·布莱尔发表了重要讲话，撇清了自己与政府使用行为研究方法的关系。

谨慎处理？

要让英国政府在英国政策中再次公开采用心理学和行为研究，需要花费近10年的时间，需要经历一次政府更迭才行。有人把它随意地解释成这个不合时宜、简短而在政治上令人尴尬的标题只是推迟了这一进程。而另一种观点是，这种反应折射出了公众对于政府使用行为研究的深切担忧。这让很多人感到不安，也许事情本该如此。

让不健康的食物更昂贵，或者健康的食物更便宜，这甚至不能算作塞勒和桑斯坦倡导的助推，这是在蓄意操控民众行为——尽管多数政策都是这样的。那么，这有什么值得大惊小怪的呢？

本章探讨的是政府在制定政策时运用行为研究可能存在的风险及潜在的不利因素。潜在的好处显而易见，但是尽管行为研究效果显著，它们也可能遭到滥用——不仅是企业，还有无良的政府和官僚。我们可以只取好的一面吗？究竟政府采用行为研究是做它们想做的事情，还是你或者公众可能期盼它们做的事呢？例如，在过去的几年里，政府往往能很快发现使用行为研究方式在收缴税款和罚款上的好处，但同时政客们也在他们自己的竞选活动中使用行为研究，在美国尤其如此。但他们是否也能敏于发现可以运用行为研究保证消费者的采购更划算，或者开发更有效的方式监督公民的行为呢？

到底是什么构成了一个更好的选择呢？决定应该由谁来做？这才是问题的核心所在。许多助推措施的一个基本含义——特别是围绕它的属性——就是有些人而非你自己可以做出最有利于你和社会的判断。换句话说，政府或者专业的选择设计师最清楚这些。然而，无论是在政治上还是在实践中，至少有些人会质疑：那些更清楚地知道如何让公民生活更加美满的助推者是谁呢？

本章将探讨这些问题，进而讨论可能采取的措施，以及行为研究在政策中的应用。该讨论将围绕三大方面的问题展开：

（1）缺乏透明度——行为方式过于贴近宣传和潜意识操控的黑暗面（右翼人士的担忧）。

（2）缺乏有效性——行为方式是政府不采取更具决定性、更有效行动的借口（左翼人士的担忧）。

（3）缺乏责任感——这些方法背后的行为科学家和决策者们需要对造成的影响负起更多的责任（自由派和民主派的担忧）。

然而，一旦合适的措施和保障到位，包括强化民主监督和助推者的责任，我认为行为研究可以带来诸多好处，甚至可以强化民主本身的性

质。

透明度的挑战

很多人，特别是右翼分子，有一种强烈的担忧，他们认为助推措施涉及一些鬼鬼祟祟和阴险狡诈的东西。20世纪末，一位资深的决策者私下里表示：“这不是政府应有的做法。”

这一问题应该得到认真对待。助推的核心在于，很多决策和行为都源于非常迅速，且通常是无意识的思维模式。如果人们总是避免选择一组商品中价格最高和最低的，无论是啤酒还是金融产品，一旦卖家获悉了这一点，他们就可以通过增加额外的高价产品或者拿掉更低价格的产品来“欺骗”消费者支付更多的钱。同样，了解到人们强烈地倾向于默认选项，政府和企业能完全与任何形式的欺骗活动划清界限吗？这种政策制定的自发性表明，专业的助推者甚至可以不知不觉地影响我们的行为。

人们可以激烈地争辩，认为这种方法欠缺透明度，同时限制了自由，甚至在本质上是反民主的，因为它们是由受它们影响的市民不自觉地选出来的。难道不是用“操纵”一个词就足以让任何一个自由论者不寒而栗吗？

正是这种关于助推的操纵牵动了美国极其敏感的神经，这种操纵也是卡斯·桑斯坦在白宫中努力克服的。他一直在与这种言论做斗争，不过现在他可以自由地著书立说对此予以反驳了。理查德·塞勒同样如此，他骨子里一直是一个芝加哥式的经济学家，对于把助推作为“操纵”的诟病一直非常敏感。

对于术语“助推”的原创者桑斯坦和塞勒而言，他们的第一反应一直是“助推”应该是“选择—强化”或者至少不应该是“选择—限制”，同时它

是透明的。在这个意义上，助推被看作另一种管制和禁止。例如，把退休金计划中的一个默认项从雇员自愿加入变为自愿退出并没有消除这个选择。如果员工愿意，他们仍然可以自由地选择退出。选择是透明的，员工可以通过法律手段获知详情。相反，在一些西方国家，你必须为养老而储蓄，尽管你可以对你的退休金提供者有所选择。

没有中立的选择

助推者们经常谈论“选择架构”，即呈现选项的方式。一个常被讨论的例子是在自助餐厅中食物出现的顺序。你第一个看到的是什么：沙拉还是薯片？事实证明，顺序很重要。当你饥肠辘辘地走进来，你首先看到什么就会往盘子里装什么。布莱恩·汪辛克表明，经常参加研讨会的人盘子里68%的食物都是他们看见的前3种食物，无论这些食物是健康的水果，还是高油脂的早餐。²事实上，我们知道自助餐厅的每一个环节都对你吃什么、吃多少产生了影响，从菜单、盘子的大小、食物的供应量，到是否配有盘子等。

这些影响很少是受有意识选择支配的。塞勒和桑斯坦的观点正被世界各地越来越多的政府助推者使用，它说的是根本没有中立的选择。自助餐厅必须以某种方式安排食物，因此政策制定者——以及餐馆老板、校长、医院管理者等——应该以多数人的利益为选择的基础。

如果你考虑替代方案，这看起来极其明智。一旦知道食物顺序或者盘子大小会影响我们吃什么以及餐厅会生产多少垃圾，对于决策者而言，岂不应该——甚至是有责任——选择更健康、更环保的食物吗？

当我们从一个简单的例子（例如学校食堂）跳到一个不太明确的例子（例如养老金计划），这种观点便复杂得多了。但即便就食堂而言，一旦我们承认确定哪种选择最好的方法可能不止一种时，它就会变得更

加复杂。如果不同的标准会导致不同的结果，那我们如何设定这一标准？例如，让我们假设沙拉比薯条利润低，那么自助餐厅老板绝不会把沙拉摆在最前面（虽然小盘子的食物仍旧有吸引力）。如果薯条能使学校的孩子下午上课时更加专心听讲，那么我们应该如何选择呢？

另一个问题是，最佳默认适用于这个人，并不一定适用于其他人。在一所有许多肥胖孩子的学校里，把沙拉放在第一位，可能对大多数孩子而言是最好的选择，但对于小部分有诸如厌食症这种饮食功能失调症的孩子而言，这种做法可能就非常糟糕。再来看看养老金问题，人们的情况和喜好可能有很大的不同，如果人人都采用统一标准，那看起来就有问题。

许多前沿的行为学家，包括桑斯坦、莱布森认为，解决办法是进行“量身定制的设置”。这意味着，为特定人群设定了不止一个，而是一系列的标准。这在自助餐厅很难实现，除非你设置了不止一条路线，从而根据人们进门时传感器测量到的体重指数引导他们走这条路线或者那一条路线。但养老金和许多其他产品很有可能做到这一点。例如，不是人人统一配置，而是由“智能默认”根据工作者的年龄、婚姻状况和近期或将来的加薪情况对其进行区分，进而为其设置更加个性化的储蓄率和产品。

我认为这是一个良好的开端，但这种解决方式还远远不够。即便有个性化的设置，仍然存在谁设置了这些默认选项这一棘手问题，现在我们再回过头来继续讨论这个问题。

有效的沟通vs政治宣传

行为洞察力小组的很多工作，与世界各地出现的其他类似的组织一样，都涉及沟通，至少在广义上如此。我们解决的很多问题与通知、鼓

励和说服有关。从这个意义上说，选择架构保持不变，但重点是使一个行为或多或少地比其他行为更加有趣。事实上，有时候海外访客参观我们的工作过程时会说：“这不就是沟通吗？”

其中一些显然是关于沟通的，尽管我们认为相比一般的广告公司，我们更加科学和严格。要谨记说服大师罗伯特·西奥迪尼于2006年在唐宁街10号的国宴厅开会时说的一句话：“这是有效沟通的问题。”

各国政府及企业一直在与人们沟通。我们被符号、文本、电子邮件和信件搞得焦头烂额。这些信息多数都是为了我们自己的利益，如警告我们前方有危险；让我们知道这个产品可能有危害，特别是如果以某种方式使用的话；或者提醒我们应该履行的义务，如支付我们拖欠的税款。如果我们认为诸如此类的沟通是适当的和可接受的，那么我们就有理由希望那些设计或者写下这些沟通信息的人要尽力使信息能给人留下深刻印象并易于理解，而不是被误解。

如果我们打算引入减税措施，以鼓励企业在研发方面投入更多，我想很少有人会认为确保关于减税的信息尽可能清晰简明的做法不对。同样，我怀疑很多人会反对使用那些与减税措施最相关的企业的个性化信息，或者反对在搜索引擎中出现强调减税措施的提示词，当人们输入搜索关键词“减少企业税款”时，它就会蹦出来。让企业把更多的钱投入产品研发总好于让它们把钱投到别的国家去赚取离岸利润。

然而，我们应该如何区分有效沟通与不可接受的心理战或政治宣传？在助推小组遍布世界各地之前，许多国家的政府都设有心理作战小组（影响其他国家而非自己国家的公民），许多国家设有情报部，部分带有明显的奥威尔式的色彩。

在行为洞察力小组中有一些界限是不可逾越的。第一个原则是确保发出的任何声明都真实可靠。如果我们试图用社会规范去激励某种行为，例如添加“90%的人及时纳税”的信息，我们通常会小心翼翼地确保

其真实性。当我们与世界银行合作，开展类似的工作以提高危地马拉的税收时，这个信息可能就不正确了，所以我们不会使用。我们会确认那些申报以及缴纳特别税款的实际人口比例，其实际比例在65%左右。但我们有理由相信，很多人会惊讶地发现，在这种情况下，他们大多数同胞还是会按规定缴纳任何税款。因此，我们测试了包括在收到了提醒函后纳税以及从未打算申报纳税的实际人口比例（幸运的是，提醒函非常有效，使纳税比例提高了5.6个百分点）。

第二个原则是确保信息透明并监督公众的关注点。我们小组正在开展的工作、发布的研究方案以及常规公文等一直都是公开的。我们还注意观察某个方法是否会引起公众的抵制或者疑惑。举个例子，在一项使用社会规范的税务试验中，我们跟踪了投诉水平，发现和前一年相比，它们在持续下降。相反，我们进行的一项涉及向小企业提供其信用评级（对借款能力以及利率有影响）的试验，则得到了更多的负面反馈。这个试验正值2008年12月金融危机的余波中，小企业都在努力获取更多从银行或其他地方贷款的渠道。我们做这个试验的原因之一，就是小企业的信用评级相对较差，然而它们还没有意识到如何提高自己的信用评级。这个试验中有许多措施并不常见，比如如果企业所有人在选民登记册有备案（这在英国是可选的），信用评级公司就可以提高其信用评级。然而，在1 000封信件发放之初，我们多次收到收件人的投诉，部分是因为他们没有真正理解为什么要给他们发送信件或者觉得这根本不归政府管。虽然投诉数量在绝对数量上很少，不到12份，但公众的担忧看似真诚和衷心，所以我们放弃了试验。

第三个原则是要确保我们在团队之外有某种形式的独立制衡机制，以考察我们的试验和工作的道德标准。就道德行为而言，避免说谎、对公众关心的事情要足够敏感是必要但不是充分条件。关键的制衡机制在于设立一个独立的学术顾问小组，其中包括理查德·塞勒和周围的6名一流的行为学专家。该小组后来由奥唐奈尔爵士领衔，他把对行为方式的浓厚兴趣与政府运作的深刻认识结合起来了（现在他仍是咨询小组的领

导人)。



图11-1 伦敦的上议院议事厅激发了奥威尔“真理部”的构想，它是奥威尔想象的1984年反乌托邦式社会的一部分，这个社会的基础就是国家对精神进行控制。这个建筑中有战时的信息部，他的妻子曾经在那里工作。助推小组需要确保其身处体制之中，这与奥威尔的想象相去甚远。凑巧的是，上议院议事厅现在是伦敦大学学院的一部分，它有关行为科学的硕士课程为行为洞察力小组提供了一些学生，它的教授之一就坐在我们的顾问团中

在某些情况下，顾问小组确实要退居幕后，让行为洞察力小组的干预措施稍做修改后作为最终决策。我们顾问小组的健康与行为专家特里萨·马尔托教授还认为，我们需要加强一些实验在伦理排查过程中的透明度和独立性，使之与我们在医学实验上的发现相吻合。小组中因而爆发了关于复杂的道德排查过程与快速操作的压力之间孰轻孰重的激烈辩论。每年都会发出数以百万计没有经过任何排查的信件，那么什么水平的道德排查过程适用于改变税收提醒函的措辞，什么水平的道德排查适用于新的药物实验呢？一些小组和团队成员还认为，在自主和独立的学

术机构里进行的实验，与在政府环境下为了进行民主选举而进行的实验有一个重要区别。这次辩论使我们澄清了我们的排查过程，并建立了一个更正式、更独立的道德与实验方案排查机制，吸引了白厅之外的很多独立学者。³

行为大鳄

政府即便不是唯一的，也是主要的行为科学或助推措施的用户。回到2003年4月，在初次草拟首相战略团队关于行为变化的报告时，我们创造了“行为大鳄”（behavioural predators）一词，代指那些在商业上有时不择手段的风云人物。这些行为大鳄动机不纯。⁴不幸的是，有很多个人和企业正忙于说服别人做完全不符合他们利益、今后很可能会后悔的事情。

烟草公司开展了极其巧妙的市场营销活动使得吸烟看上去既有魅力又吸引人，特别是对年轻人和早有烟瘾的人群而言极具吸引力。挨家挨户推销的销售员开发了一种高度商业化的成功的交易方式，促使人们选择英国的替代能源供应商，而这往往比市场上最好的能源供应商还要贵得多。银行和其他金融服务机构已经学会了如何将更昂贵的理财产品卖给无辜的借款人，以及如何确保他们不会转投更好的交易。而不少线上企业已经很善于增加人们往往没有注意到的额外费用、条款和条件。

罗伯特·西奥迪尼的处女作《影响力》中满是高明的“贸易把戏”的例子，从熟练的服务员和售货员如何提高他们的收入到公开的骗局等。当然，西奥迪尼的目的是拆穿这些骗局，使读者免受其害。同样，也有一些新兴的优秀书籍和课程说明市场和企业如何利用行为科学在竞争中获得一席之地。⁵但是没有什么办法可以阻止不择手段的个人或商人学习相同的方法以用在不知情的消费者身上。

其实，这并不完全正确。应该是有一些办法可以阻止无良的商人使用和滥用这些高明的行为方法去趁火打劫的。大多数国家都制定了制约欺诈行为的法律，并制定法规以维护公平交易和消费者权益，任命监管机构进行干预和支持。更重要的是，精心设计和运行良好的市场也可以提供一些保护措施以应对大规模的滥用职权行为，尽管这也为其创造了机会。

政府和监管机构对公民的行为进行干预，这种需求意味着它们已经卷入了行为研究的世界，无论它们喜欢与否，即便它们自己不想使用这种方法。在一个满是偷猎者和掠夺者的世界，你也需要几个猎场看守人。

滥用权力、不当影响与有效的市场营销之间的界限十分模糊。监管机构还不足以说，“这是一个竞争激烈的市场，所以一切运行良好”。不受监管的市场，特别是涉及复杂的产品、忙碌的消费者的市场，往往能靠着高水平的“消费者损失”找到平衡，说得通俗点就是消费者遭到了剥削。举个例子，客户普遍接受隐藏在长文件中复杂的条款和条件，这就是滥用权力的一种方法，它使我们直接倾向于最简单的选项（点击文本框与实际阅读文件）。监管机构有权力调查并判定哪些公司能够逃脱这类隐藏条款的责任。例如，监管机构有权力坚持任何与产品或服务的价格有关的信息不应该隐藏在这些条款和条件之中。

不管我们喜欢与否，世界上有许多行为大鳄。不与之斗争的政府或者合法企业其实是在掩耳盗铃。在我看来，没有对其做出反应的政府，在保护公民方面是失职的。不参与并不是在保持中立——这意味着把场地拱手让给了坏家伙。

选择不需要选择的

美国式的助推法有一个悖论，它将助推植根于需求被选择性强化的途径之中。人们运用心理捷径，防止大脑在反应迟缓与陷入沉思时被过多的选择和决定所累。因此明智的选择通常是：选择不需要选择的。

我们都有过这样的经历，敏锐的业务员，或家庭成员，用无穷无尽的选择把我们搞得焦头烂额。你喜欢哪些颜色？在这些选择中呢？最终我们会烦躁地说：“你看着办吧，我无所谓，你决定。”

政府、企业和社区经常代表公民做出无数的决策。事实上，选举政客的一个充分理由——无论是爱他们还是恨他们——就是要求他们代表我们做出这些决策，使得所有人能继续按部就班地生活。我是一个政策迷，对很多政策都感兴趣，但即便是我也不想被询问上班路上可能新增的每一个安全装置，或者我的税单的提交方式。

最近这几年，卡斯·桑斯坦故意排演了这一难题，特别是自他在政府工作起，经常故意招惹一些对他的工作指手画脚的批评家。⁶网络设置和软件安装也有一套为用户提供不需要选择的选项的逻辑结构。在早期的安装过程中，程序会询问用户是愿意进行默认安装，还是希望进行一个耗时较长、更加个性化的安装过程。进行默认安装通常很有道理，且相当明智。选择不需要选择的选项，相信凭借他人的专长进行的选择可能是最好的选择。

当然，这样的难题一个接着一个。我们在什么程度、什么时间，可以选择不做出选择？一旦我们这样做了，会受到什么样的制约？显然，对于这个问题没有一个明确的答案，但政策制定者可能会使用一些经验法则进行调整。例如，在多数人选择了相同选项的情况下——即便手头有专家中肯的意见——把这一选项放到第二选项的位置或者多数人会跳过的菜单中似乎很明智。同样，在出现很多选择的情况下，而且这些选择严重依赖专家的判断，比如如何诊断和治疗一个特定的医学症状，人们也许希望选择不做出选择。这样做看上去很合理。也有一些情况，人

们可能希望通过故意限制自己的选择以实现自我控制。节食的人可能选择不通过超市里的点心货架，并希望自己的伴侣不要总是在晚餐时给他们吃额外的东西。赌客可能选择被禁止进入赌场以及被禁止下注。

然而，我们也可以看到人们经常选择不做出选择，这种普遍的观念存在风险。政府官员和企业可能认为缺乏磋商是因为大多数人对细节不感兴趣——公众实际上选择了不进行选择。尽管繁杂，但这一领域需要制约和平衡。具体采用什么样的形式我们在本章的后面部分会有所提及。

不作为的借口？功效挑战

有一个完全不同的反对助推的观点，认为助推是政府不果断采取行动的借口，是不作为的遮羞布。不同于我们迄今为止见过的其他观点（它们往往源自右派或者中立的自由主义人士的担忧），这种批判通常来自左派人士——或者，更准确地说，来自家长主义者。

他们认为，如果某件事情是对的或错的，就应该采取直接取缔、强制执行或者征税的措施。有人认为助推是右派避免采取适当行动的一种更为明显的阴谋。特别是在欧洲，国家家长主义（state paternalism）更加受人尊崇，也更为流行，超过了美国以及大多数盎格鲁-撒克逊国家的情况。欧洲到处充斥着“家长主义完美无瑕”的言论。支持者指出，我们早就认识到教育孩子的好处，不只是为了确保经济的增长，也是“为了他们好”。我们并不询问孩子是否喜欢阅读和写作，我们只是直接教育他们。同样，世界各地有很多管理良好的国家，从新加坡这样高效的都市国家，到高信任度的北欧国家，它们都是直接做事，不管是建造住房还是建立精细的福利安全网。从这一角度看，助推方式显得毫无生机、犹犹豫豫，把公民置于本可以轻易直接解决的危机之中。

我们不止在一种场合下遭遇过批评，其中一次与公众健康有关。简单来说，如果一个行为或活动被认定为不健康，特别是可能危害他人的时候，为什么要浪费时间进行助推呢？何不直接禁止呢？公共卫生领域也产生了一种选择的伦理原则：预防原则。它指明，如果不知道一种产品或行为是否安全，或者如果它存在的极大不确定性超过了它的安全性，那么它的使用就应该被限制或禁止。

你能看到这种方法的内在逻辑。如果一家制药公司研发出新的药物，它必须证明在大规模出售之前，用在个人身上是安全的。同样，当你十几岁的儿子说，他想到了一个绝妙的点子，靠着家里自制的坡道和新的花棚，他可以在摩托车上耍个新特技，但是你可能会说“不”。你并不确定它不会成功，但是你真的想尝试吗？正是这种推理使得公共卫生界强烈反对电子香烟（参见第8章）。

一些左派人士也担心，在解决贫穷和劣势时，助推法可能会被当作逃避果断行动的借口。例如，有些人可能会觉得，解决失业问题真正需要的是一个创造就业的大型计划，比如一个大型的住房和基础设施投资项目。从这个角度来看，设计一个助推措施来改善失业人员的求职行为，或者鼓励一家企业聘用一些额外的工作人员，看起来像是次要的事情——或者更糟的是，故意使人们从正事上分心。

作为一名实用主义者，我的观点是我们应该做任何一件有效的工作，特别是如果它成本最低的话（参见第10章）。一名政府部门的负责人在一次政府工作重点的战略评估会议上曾经对我说：“一个大部门不必只有一个或两个目标——我们有2 000多人和100亿英镑的预算——我们应该寻求能够一次解决很多事情。”²尽管如此，我认为真正的危险在于我们常常会得意忘形，认为助推者能解决一切。

我们就以气候变化为例，看看这种观点在政策领域中的运用情况。不要误会我的意思，我认为有许多基于行为研究法的干预措施能帮助我

们应对这一挑战，比如，向人们反馈他与更节约的邻居的能源消耗量比较情况，这样做能降低两个百分点的能源浪费，取得的效果堪比10%~20%的价格变化。它快速、便宜并且值得一做。但是，我们不应该自欺欺人，它对碳排放量影响不大。如果说有什么区别的话，行为研究告诉我们，没有政府的果断行动，人类其实并不善于应对气候变化。这一问题难以解决，短期成本控制了长期收益。在没有政府监管和碳价格提高的情况下，通过助推就能为我们的孩子拯救地球，我们应该对这种自我催眠保持警惕。

相对有效性——助推与其他工具

有一种关于助推对其他政策工具的学术说法：助推是一种试图影响行为，但不涉及任何奖励或制裁、授权或规定的政策干预，它仅仅是给人们提供更多的信息。这种说法是在最狭窄的层面上定义助推以及行为研究策略的使用，随后支持者们争论道：“助推远远不止这些。”

我承认，我并不认为这是一种有趣的说法，同时这也是一种误导。作为一名正在日渐回归的科研人员，我对这种立论方式相当熟悉，它创造了一个定义狭窄且易于剖析的“稻草人”命题。这种观点在美国有一定的市场，在那里评论家都试图把行为方法定义为一种选择—强化的助推方式。但它并没有真正认识到行为洞察力小组，以及其他一流的从业人员真实的工作是什么。

我们把行为研究法当作一种工具或镜头来使用，通过它检视所有的政策干预。我们对设计政策相当感兴趣，同时也经常考虑、思索和激励设计。我们花费了大量的时间设计管理条例（正如桑斯坦在美国所做的那样），并且我们对通信、信息和透明度的形式和细节，以及信息如何才能以一种更容易理解和更有影响力的方式呈现也有兴趣。从本质上说，我们寻求引进一种更现实、以经验为主的模型来探究影响人的行为

与决策的因素。⁸

一名工程师深入了解气流和风阻后，会利用这些知识设计更省油的车、更好的涡轮，或者更快的飞机，我们也试图运用行为研究以改善很多不同政策杠杆的设计。在这一过程中，有时我们会发现新的政策选项，比如对社会规范或默认选项更改的反馈这类助推的影响。但同样重要的是，怎样利用行为研究来巧妙地重塑传统的政策工具呢，比如重新设计一个行之有效的税收鼓励机制？例如，行为研究可能让我们得出这样一个结论，我们应该在购买一辆耗油量大的汽车时纳税，而不是依靠更传统的方式为额外耗费的汽油纳税。通过这种方式，行为研究发挥的影响就会更加循序渐进而不是革命性的，就像工程师使用风洞并不能从根本上改变汽车的设计，而是巧妙地重塑它，使之更高效、更适合完成它的设计目的。

随着人们对行为研究法的熟悉，它的影响会减弱吗？

在公共场合或公开讨论时，经常有人会问：“我可以看见当你第一次收到个性化的文字提示，或者收到一封告诉你多数人及时纳税的信件时，它的确有效。但是，如果很多机构开始使用相同的方式，或者在你连续数年收到这种税收提醒函后，事情会发生怎样的变化呢？这种影响会不会逐渐减弱？”

这真是一个非常重要的经验问题。我们必须承认，由于这些方法应用的时间不长，至少政府是这样，我们的回答是，必须走一步看一步。我确实担心当人们对它越来越熟悉时，某些方法会被过度使用，甚至是被不当或无意识地使用，它们的积极影响可能会消失。例如，社会规范的消息越来越多地在官方信件、路标和其他地方使用。我们甚至能开玩笑：“90%的政府机构目前都在使用社会规范的消息。”（这笑话一点儿也不好笑，我承认。）

我们知道，随着时间的推移，某些类型的行为干预会逐渐失效。其中最臭名昭著且为人熟知的是节食，世界各地有数以百万计的人在努力减肥，许多人都成功了。但证据表明，在之后的6个月内，大多数人的体重会再次反弹。行为科学家，比如凯文·沃尔普，曾经尝试对帮助节食者成功减肥的不同类型的鼓励措施进行了实验。例如，沃尔普表明，将节食者每5人分成一组，并根据他们的总体表现对其进行集体奖励，这种激励方式比单独给每个人奖励（社会压力的原因）更为有效。但即便如此，在奖励计划结束后，这些节食者的体重仍旧可能会反弹。

然而，如果我们以更广阔的视野来看待“影响减弱”这个问题，我们也有充分的理由相信行为研究法可以长存。不仅它的影响会长存，某些特殊的方法还会持续发挥作用。

第一点要提出的是，有些行为干预只需要使用一次。如果目标是鼓励某人对阁楼进行隔热处理，那么助推措施只需要使用一次。它与节食不同，节食是人们每次面对食物的时候都需要付出努力的行为。其他只需要付出一次性努力和成本的变化也有类似的性质。如果人们愿意，就建立一个养老金计划；如果不愿意就停止往里面投钱，这相对容易。但大多数人的真正障碍是首先建立这个计划，一旦到位，他们往往想坚持下去（很高兴他们这样做了）。

第二点要提出的是，许多行为一旦发生变化，就很难将它们甩掉，它们和节食不一样。这或者是因为人们自己建立了一个新的“习惯”，或者从更重要的公共政策的角度来看，人们建立了一种靠他人强化的“行为平衡”。美国鼓励高投票率的干预措施就是一个能很好地证明这种现象的例子。这种干预措施，例如鼓励人们思考他们如何以及何时会去投票站，不仅提高了即将到来的选举投票率，而且在随后的选举中，甚至在没有进一步干预的情况下，投票率依旧会提高。哈佛大学肯尼迪政府学院的托德·罗杰斯，曾将投票效果的持久性比作把人们推入了一个“行为浪潮”之中。⁹干预不仅直接改变了人的行为，也对其他方面产生了影

响。在这个例子中，一旦你成为一个活跃的美国选民，你就引起了当地党派积极分子的“注意”，他们极有可能在接下来的选举中也联系你。你也开始把自己看作一个选民，你现在知道投票站在哪里，该怎么去，也许你开始变得有些热衷于政治和选举了。

如果助推措施一次应用到多人身上的话，那么行为效果很可能会持续下去，甚至放大。在许多国家有一个越来越广为人知的例子，就是在公共场所限制吸烟的显著影响。它通常比政府预期的还要好，原因是他们在进行自我强化。这种变化同时促使了很多烟民戒烟，因为吸烟变得更加不方便，从而造成了社会强化或“社会认同”。摇摆不定的个体吸烟者突然发现他的同伴不再点烟，如果他们还这样做，那么其他人的不满情绪很快就会提醒他们已经发生的变化。

然而，随着人们对其越来越熟悉，特定类型助推的有效性是否会逐渐消失仍旧是一个问题。这对于一些奇怪的助推方法可能如此，特别是当它们涉及劝说某人做一件他们回忆起来可能会后悔的事情的时候。鉴于这属于滥用助推或者诈骗的范畴，这种习惯不一定是件坏事：“一朝被蛇咬，十年怕井绳”就是对它的诠释。让我来分享一次亲身经历吧。

几年前，一次我匆匆忙忙在伦敦赶火车，当我停下来确认火车时刻表时，我遇到了两个女人和一个小孩，他们给了我一小枝枝干用锡箔纸包着的薰衣草。当时我非常困惑，其中一名妇女伸出她的另一只手说：“给小孩子点钱吧。”这原来是一个相当标准的“骗局”，你可能从第5章或更多的文献中认出它来：这是一种团伙协作式的诈骗行为。在我有机会仔细琢磨之前，我已经给了他们1英镑。当然，事后我想了想，并且对被骗略感恼火。但我想我也学到了一些东西，如果它再次发生的话，我最好要么摇摇头，要么更近距离地看看他们是不是真的需要钱。重点是，作为一个骗局，你不会每天都上它的当。但是这种骗局却极其依赖于新奇度和你是否愿意给钱。回想一下你与商业银行家打交道的经历，你给他们一小桶甜品，要求他们把一天的营业额捐给那一年银行指

定的慈善团体。来年你故技重施时，尽管对于那些没有过这种经历的人同样适用，但对于那些去年就得到甜品的人来说，效果只有一半。相比之下，在英国大多数人每年都会购买一束罂粟花来支持受伤的军人。我们知道这种情形，知道这是一种助推方式，但我们最终开心地配合让它得以继续下去。

在我看来，这一点是许多行为方式以及它们具备可接受性的关键所在。许多助推和其他行为研究法影响的威力在于，目前它们是在一种“自动”“系统1”的基础上运作的。这带来了很大的优势。一方面，相关人士不必付出太多努力，这也意味着它们往往通过更加公平的社会经济群体发挥作用（不像传统的信息或教育活动）。但如果使用不当，比如当公司开始偷偷地收取额外的费用，如果你不同意，你还可以取消勾选。人们开始注意到并积极或有意地形成习惯。另一方面，当助推措施被恰当地使用，与人们想做的事情配合起来，其影响力就可以持续很久——也许我们甚至可以说，人们人为地让这种效果持久。例如，凯瑟琳·米尔科曼和他的同事发现，他们将健身房的利用率提高了50%，方法是在人们锻炼时给他们一个播放小说的iPod（苹果音乐播放器）让他们听。这被称为“诱惑捆绑”（temptation bundling）——人们都禁不住回健身房听接下来会发生什么故事，并在同一时间进行锻炼。由于额外的助推正帮助他们做他们想做的事情，这种影响持续了几周或者几个月。¹⁰

让我再举最后一个常见的例子，这个例子能说明这种有意的适应缺乏。在讨论会或研讨会上，当人们询问助推效果逐渐减弱的问题时，我有时会请那些把自己的手表拨快几分钟的人举手。当然，有不少人已经不再使用手表，但是我一般能发现大约有1/3以上的人会保持自己的手表快几分钟。这难道不令人着迷吗？他们对于为什么这样做有极好的解释。当被追问时，大多数人会说：“这样我就不会迟到。”然而，他们都知道自己的表快了，而且一般都知道快多少。那它有什么用呢？

它确实有用，因为你需要费点儿心看看你的手表，并确认你快了那

么几分钟。如果你不赶时间，你很容易做到这一点。但如果你是在压力下——你迟到了，正在赶火车（这就是为什么你会瞥一眼手表）——你将不会费心去计算到底快了多少。

我不得不承认我就是那些人中的一个。我的表一般快3分钟。偶尔我也想过这样做很奇怪，决定“理性地”把表调到正常的时间。然而接下来的一周我错过了火车，很多会议都迟到了，最终我放弃了，又重新把我的手表调快了。

但现在，几年的助推教会了我更加尊重人类的自身特性。考虑到事实上我们人类有大脑，这不是经济学家假定我们有，把我们的表调快也不是那么愚蠢——当然也不是不理智的。一般来说，人们能适应滥用或不当的助推措施，但那些与我们想做的事情配合默契的，或者是帮助我们形成新的行为习惯或者平衡的助推措施，将持续很久，甚至会放大它的影响。

谁在助推助推者？责任的挑战

塞勒和桑斯坦的那本《助推》，我们在前面的章节已经提及，原名《自由主义家长制》（*Libertarian Paternalism*）。出版的这些年里，尤其是对美国的读者而言，从业者往往只强调“自由论者”的部分，但这个方法也有“家长主义”的一面。行为研究法往往涉及调整“选择架构”，鼓励人们为了达到一些预期的效果，选择这一行为而不是另一行为，比如健康的饮食、更快地回到工作岗位等等。助推者变成了建筑师，但我们凭什么相信助推者的选择就更好呢？

维护选择、去除缺陷、确保透明度可以缓解这一问题，但无法根除。乔治·洛温斯坦最近的研究就是一个有力的证明；研究表明，即便当人们被告知，我们对他们进行了一个随机的设定，并给他们机会让他

们改变，他们仍然极其坚定地坚守这种随机的设定。研究人员并没有询问那些微不足道的小事，而是生命的最后时刻，你选择哪个大夫关闭你的生命支持系统。¹¹

这个例子表明了助推者手中握有的潜在的巨大力量，无论他们是政府工作人员、商务人士，还是专业技术人员，不管他们是不是意识到了这一点。鉴于此，我个人的观点是，只关注方法的自由意志方面，而忽视其他问题，是远远不够的。助推者需要对一些人负责，而不仅仅是他们自己。

所有的人，特别是研究行为偏见的人，更应该知晓助推者为什么要对他人负责。正如马克斯·贝泽曼、丹·艾瑞里、苏珊·菲斯克和其他人曾经证明的，是我们每个人的利己主义导致了偏见，当我们不知不觉陷入了利益冲突时，它会让我们陷入真正的麻烦。我们愿意麻痹自己，他人的“最佳”选择恰好也符合我们的最佳利益。财务顾问说服自己以及他们的客户，餐桌上最佳的交易碰巧都有大量的回扣。医生说服自己以及他们的患者，最佳的治疗碰巧都相当昂贵。既然这样，为什么我们还认为政策制定者就能独善其身呢？

实验的伦理

行为洞察力小组以及循证决策行动（详见第9章）的一个主要行为方式是做实验。有时候人们会问，在人们身上做试验或者实验是不是有违道德，特别是在公共服务方面。从本质上说，参加实验的人们通常并不知道他们正在参与一项实验，或至少不清楚实验的确切性质是什么。从方法论上讲，这通常被视为“研究对象”不知情——社会科学家们所说的“盲法实验”。在理想情况下，至少所有与研究对象直接接触的人，不知道每个研究对象所参与的实验的目的，这就是社会科学家们所说的“双盲实验”。我们认为这样更好，因为它避免了风险，否则，当人们

意识到他们正在一个“特殊的”实验组里时，他们可能会根据自己的知识做出完全不同的举动。

但从道德的角度讲，很多人本能地感觉如果所有参与实验的人员知道他们正参与一项实验，这样或许会更好。这在医学实验中经常发生。经过一段长时间的道德排查后，我们会对新的疗法给病人造成的可能风险进行评估，确定实验的目标样本，一般是正在接受特定疾病治疗的患者。我们会询问患者是否愿意参加医疗实验，如果他们同意，就会对他们采取其中的一种疗法。最简单的实验过程是这样的，有一半人会服用新的药物，另一半人会服用看起来完全相同的安慰剂。这种对照组，或者叫安慰剂组，是非常重要的，因为我们知道，有一定比例没有服用含活性药物药片的病人，他们也声称病情得到了恢复（这本身是个非常神奇的现象）。在这种情况下，研究对象并不知道他们服用的是哪种药片，但是他们知道自己是实验的一部分。

与此相反，假设我们想知道：在信中额外增加一行文字能否提醒人们缴纳拖欠的税款，高速公路龙门架上特殊的路标信息能否减少危险驾驶。原则上，我们可以通过某种方式提前告诉人们他们将要参与一项实验：我们可以事先给纳税人写信，让他们知道他们将要收到某种形式的缴税提醒函，并测试他们对这封信的反应；或在高速公路上立个标志，告知驾驶员他们将看到其中某一条信息。如果他们不想参加本次实验，他们可以在下一出口驶离高速公路。但是你可以马上看到，揭露事实真相的实验令人非常困扰，实验结果也遭到了扭曲。

这在社会科学或商业中极其常见。许多实验之所以得以进行，都是因为研究对象不知道他们是实验的一部分。出于这个原因，学术界确立了广泛的道德排查过程，从而让实验者以外的其他人员来判断该实验是否可行。这些年来，这些规则和协定变得越来越严格。事实上，20世纪五六十年代，心理学上进行的很多著名的实验是从不进行道德排查的，比如在斯坦福米尔格拉姆进行的服从实验（详见第1章）。

和大学里的做法相比，各国政府有着不同的制衡措施。大部分关键决策都需要部长们签字。这些实验反过来又受到定期选举的考验，可能遭到选民的拒绝。从这种意义上讲，它们比一般的学术实验更负责任。你最后一次听到某大学的副校长因为学生投票而下台是什么时候？更不用说投票对象是可能要成为高校研究对象的普通大众了。

我在第8章提到，在一些情况下部长们会阻碍实验，例如有一次我们提出，想要测试如果我们对较早纳税的人提供彩票抽奖奖励以表示“感谢”，纳税人是否会及时缴税。¹²我们也试图附加一个制衡原则，将实验方案与学术顾问小组进行分享，询问他们我们进行的实验是否可能有害或导致犯罪。之后我们扩大了实验范围，通过一个外界的道德委员会完成了可能很敏感的实验。

然而，对于一些人来说，这样做可能仍然不够。有些人可能会认为，政府不应该进行这样的实验，特别是在研究对象不知情的情况下。事实上，一些国家，比如德国，它们的宪法明确禁止这样做，至少没有通过议会的排查是不能进行的。¹³

对我来说，这太离谱了。事实上，让我说得更直白一点，我认为不允许政府做实验才是不道德。¹⁴

各国政府、公共机构和企业都会定期修改它们的工作。有时候这些修改涉及的范围很广，比如何时进行福利制度改革、何时调整教学大纲、何时修改专业准则等。毫无疑问，在这些变化背后，决策者认为自己在造福于民。但是，如果没有系统的测试，这往往只是一个有根据的猜测而已。对我而言，做出一个可能会影响数百万人的改变，而不对其进行测试，远不如在它每个人施加影响之前，先进行小范围的测试更加易于接受。

民声

我们越是相信行为干预和实验工作有效，就越需要结合制衡原则以确保这些方法得到了恰当的使用。归根结底，做决定的是公众，而不是助推者。

这似乎是一个悖论。很多助推措施的特点之一，就在于它是在一个自动的、无意识的层面上进行操作的，对公众而言这是一个主要的好处，因此他们不必因为繁忙且有价值的“系统2”，或有意识的思考而过于疲惫。但现在我要说的是，助推措施在这个无意识的层面工作得越有效，就越有必要让公众知道发生了什么并且参与制定选择。

当然，并不是所有人都需要对所有问题一直进行思考。这就是人们发明代议制民主的一个重要原因。政府和团体需要对每个选择和决策进行仔细斟酌，大多数人就可以做更重要的事情。这同样适用于助推，很多需要做出决定的决策都相当细致——坦白地说，多数人会觉得相当无聊——即便它们的影响很大。

行为洞察小组的成员都是一些政府官员。我们过去——并且现在仍然从民意代表以及民选政府处得到指示。然而，当涉及重大问题，特别是在那些影响公民日常生活方式的选择上，这是否足够呢？部长本身也必须服从很多其他要求。同样，当市民投票时，政府的许多小部门做出的微小改变不会影响他们的决定，更不用说那些公民甚至可能不会注意到的微妙变化。当然，对大多数人而言，选举其实是选择自己信任（或至少没有不信任）的人，他们的原则与立场大体与你一致，而不是仅仅能处理一些具体的政策工作。

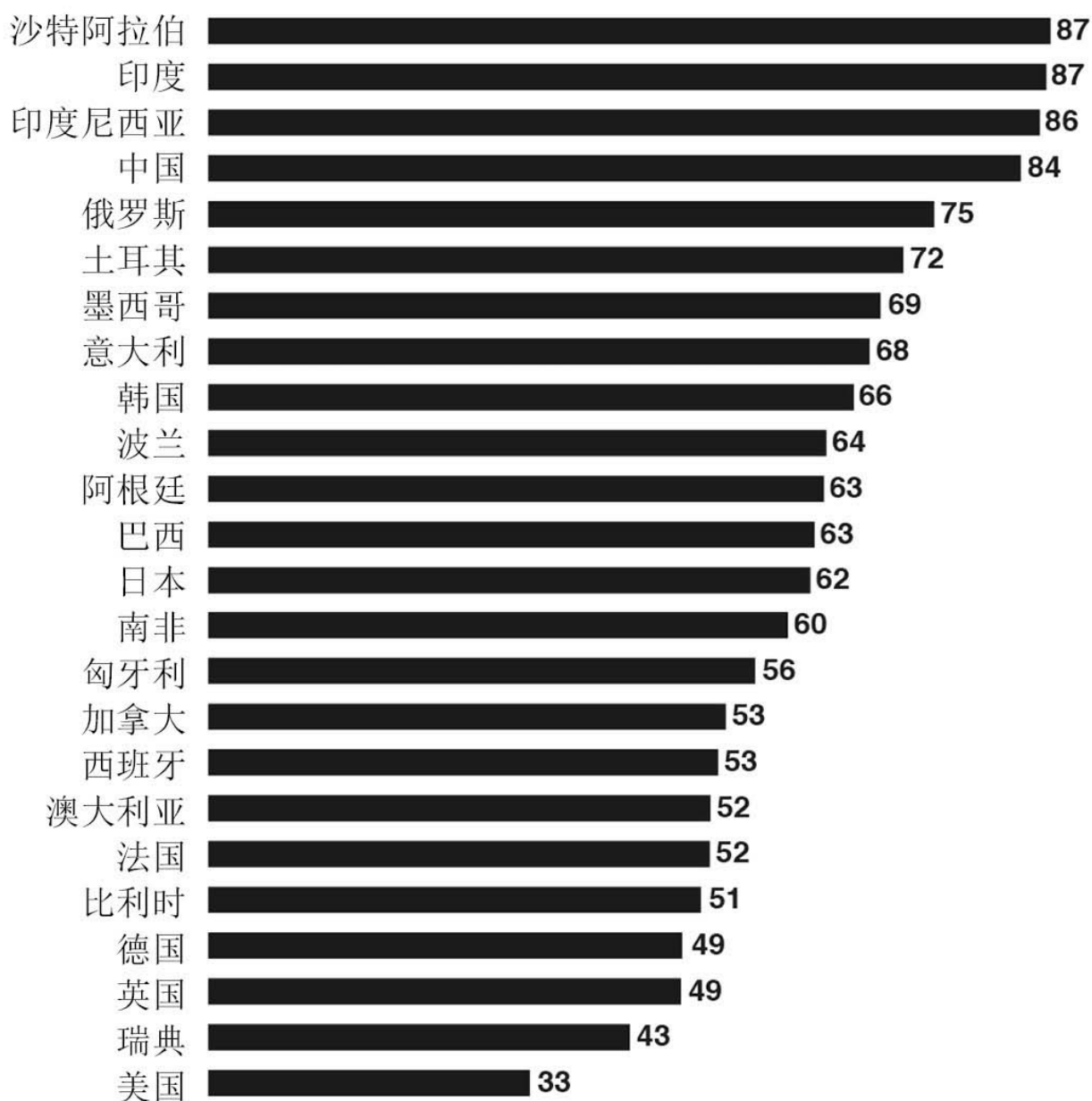
鉴于许多行为科学研究文献都有很深的北美渊源，而且不同国家的公众态度差异很大，这一点因而非常值得注意。美国学术和政治辩论中强调“选择—增强”原则，同时公民对政府行为有根深蒂固的不信任感，

这在许多国家并不多见（见图11-2）。在许多发展迅速的国家，公众对积极的、直接的政府行为更有兴趣。举个例子，在印度和中国约有85%的人支持彻底禁止吸烟和禁止吃不健康的食物，而95%以上的人支持对这些领域的企业采取强硬措施。

政府在选举前后还会征询民意，尽管做出回应的主要是企业、游说团体和其他特殊利益集团，而不是一般公众。但也有一些制度是为了有意接触到“正常”大众而设计的。这包括查看向所有人开放的“市政厅”、公民陪审团，以及协商论坛。还有一种选择就是找一天或更长的时间，将统计出的公众代表聚集起来，从不同的角度向他们详细介绍议题，并询问他们——广大民众的缩影——在了解了这些观点之后，他们认为现在应该做什么。¹⁵

英国养老金委员会进行了一次这种类型的公众咨询，由阿代尔·特纳负责，这次咨询旨在决定对英国养老储蓄金的储蓄设置进行相关调整。在此过程中，我们向数百位市民展示了养老金的实际情况和数据，告知他们有初步证据显示，把它从一个自愿加入的计划变为一个自愿退出的计划可能会改变储蓄率。事实上我们可以说，这是市民给了政府批准进行更改的权力。如果没有这种意义上的公共许可，部长们可能永远不会在原有的法律基础上进行更改，说服新任首相、政府和企业在最后期限临近时做出改变更是难上加难。

政府应该禁止……
强烈支持 / 趋向于支持的百分比
四个政策领域的平均值 (%)



基数：每个国家选取了 500~1 000 名 16~64 岁的居民（2010 年 11 月）

图11-2 各国公众对更加强硬的政府措施的支持差异

注：它测量了公众对于如下做法的平均态度：禁止不健康的食物，禁止吸烟，禁止非可持续环保产品（例如不可回收产品），要求人们存养老金。注意：尽管支持此

类举措的美国人只有大约1/3，而在世界上大部分地区，大多数人都支持更强硬的政府行为。在北非、印度、印度尼西亚和中国，50%以上的人支持此类行为。¹⁶

资料来源：英国伊普索斯·莫里民意调查机构。

在我看来，这一点适用于助推者希望进行的很多改变，尤其是生活方式上的改变。想让人们少买巧克力和甜食，想通过提高利率来鼓励更多的预防性储蓄，想通过增加开车的麻烦程度和开销来鼓励更多人步行或骑自行车上班。无论你是政府还是企业，在进行类似改变之前，最好先问问你的人民、员工或客户。这样做不仅仅是因为你可以少收点儿投诉信，而且还因为你搞乱的是他们的行为和他们的生活。如果他们半信半疑，工作就无法展开。此外，一个好的咨询本身可以成为行为变化过程中的一个重要组成部分。我们在乎别人的看法，特别是那些与我们相似的人的看法。事实上，如果他们觉得和他们相似的人推荐了这种行为上的改变，他们就会更倾向于采用或接受这种改变。

我认为重要的是我们应该建立一种新形式的议会——不是要取代我们现有的，而是作为它的补充。当我们的议会大厦不太繁忙的时候，我们会随机邀请100~300名普通市民，过来帮助我们决定关于生活方式方面的一些新政策或者细节，比如上面列出的那些问题。开会的频率约一个月一次。他们应该提出意见，听听反对的声音，同时给出自己的意见。与此同时，那些处理行为和生活方式问题的政府部门应该接受“人民议会”提出来的议题。这些结论是建议性的，不具有约束力，但我们希望各国政府公开解释它们是如何接受或忽略这些议题的。

对于这个想法，一些议员、官员和部长们感到震惊。有些人会特别讨厌这种把他们的权力和权威转让给一种新机制的想法。不过，这是对行为和权力的误读。在许多行为领域，政府（和企业）采取行动的合法性非常脆弱，很多有效的助推方法靠的是公众的认可。向公众展示塑造他们行为能力的威力，以及可能会受到的影响，这授予了各国政府代表公众按照新的方式行事的权限。这不是将权力从一个团体转移到另一个

团体，这是整体权力的提升，允许公众塑造自己的命运，而且也使得公众能够引领和助推助推者。

结论

基于行为研究法越来越多地被世界各国政府和企业所采用。公民自己也在使用，比如通过手机应用程序，或者主动选择帮助他们塑造自己行为的产品和服务。

早年间，我们在行为洞察力小组听到的关于我们工作的最常见的两个批评看似是矛盾的。有人担心，助推小组可能为政府带来强大的、新形式的“精神控制”或心理战。这一点美国一直特别关注，因此它的主要倡导者把注意力放在“选择—强化”的助推方式上。相比之下，其他批评人士担心，政府正把这种无效的新趋势作为不制定“适当”政策的借口。北欧各国对此一直非常关心，这些国家素来有政府行动强硬的传统，国民对政府的信任程度也很高。

当然，没有哪一种担忧真的反映了现实。行为研究作为一种有效的工具，已被证明有助于完善和提高政策的成本—效益，有助于使服务便捷于民，同时在某些情况下开拓了创造政策新种类的思路。然而，这两种批评中都有正确的成分，或者说这些担忧是合理的。

与其他形式的知识一样，行为研究也是一把双刃剑。但是，特别值得注意的一点是，由于其本身的性质，基于行为研究的干预措施能避开忙碌公民的意识而发挥作用。这表明，政府和企业对助推方法采用得越多，就越需要适度透明。在我看来，应同时强化公众咨询和公众“许可”。很多复杂的公众咨询花费并不便宜——一个简单的思辨论坛就可以花费数十万英镑。但我认为，强化公共协商是必经之路，至少对那些直接涉及生活方式的选择，以及最终取决于公民的许可才可接受和有效

的政策变化而言，就只能如此。

政府不能做的一件事就是掩耳盗铃。行为效果和影响在消费市场中发挥着主要作用，并且远不止于此。即便是持最坚定怀疑态度的自由主义者，也要指望政府和法院提供法律和正义的原则。但我们知道，法庭和法律充斥着行为偏见——从证人指认嫌疑人或者回忆案情，到法官可能根据不同时刻，如午餐后假释犯人等，情况无不如此。不管我们喜欢与否，表格的编写方式，呼叫的应答方式，税款或奖励计划的构成方式——全部影响了行为。

同时，商家也从偶然误打误撞地使用行为效果——如使用一个更有效的营销活动——变为公开和系统地测试如何利用行为偏见。这包括寻找更好的方法来留住那些忠实的客户，如何更大程度上争取额外的销售额和利润，开发用来帮助掌握我们喜好的新产品，以及其他旨在利用行为偏见的东西。仅仅因为这个原因，世界各国政府和监管机构正被拉入行为研究的世界。数字化和在线交易进一步加快了这一趋势。

对这个不断变化的环境，政府不应该惧怕做出反应。事实上，如果政府和监管机构不做出反应，便是失职。我们的公民也希望我们能够利用这些知识来改善公共服务，同时尊重这样一个事实，即公民的认知能力和时间是一笔宝贵的财富，人民大众不想浪费它。我们都想过好我们的生活，而不是对付复杂的形式和混乱的官僚主义。

在这个层面上，引入一种更现实的决策方式就像是一位工程师使用风洞造出了更好的汽车，这也是我们应该期待和要求的。然而，了解人的行为与理解空气流动和风阻不可同日而语。助推者，或行为科学家，在把自己打造成不受约束的人类条件的工程师和建筑师时，必须非常谨慎。如果我们打算成为建筑师——记住，没有哪个选择是中立或者没有影响的——那么，我们至少必须明确我们在为谁服务。助推者像建筑师和工程师一样，应该为客户服务，客户应该是公众，客户就是你。

第12章

行为科学的新挑战

行为研究的应用和对循证决策的系统性经验研究将会持续下去。几十年来，商家以各种不同的形式使用过这些方法，尽管推动它们使用这些方法的因素经常是消费市场的变化而非系统的研究。受数字化和基于网络实况测试的影响，对大数据和大规模商业实验的使用已经上升到了一个新高度。公司正不断对它们工作的每一环节进行测试，以找出最有效的一环：包装的颜色、形状和人物注视的方式；网页的选择架构和最佳的定价细节。

政府也卷入了这个消费心理学的世界，要是政府能够想出办法保护公民远离商业滥用行为，或者当我们头脑中的心理捷径导致系统性失败时，保护消费者和企业免受我们所害就好了。2008年金融濒临危机，表明这不是个边缘性问题：这种以对完美信息和全知的、超理性的经济因素的不切实际的假设为基础的经济模式会给我们带来真正的麻烦。

从战略到“最后一公里”

2001年我加入唐宁街10号刚成立的首相策略小组时，“战略”似乎是一个急需填补的缺口。当然，政府和企业本应有宏图规划：对于眼前关键挑战的强有力分析和采取对应措施的连贯计划。如果没有大局意识，政府或企业的各方面举措很可能南辕北辙，最终一事无成。

从十几年后的今天看来，很明显的一点是，政府和企业需要的不只

是高层次的战略。它们的许多宏伟计划最终都以失败告终，或不尽如人意。比如，看似合理的激励资助无人领受，预期的行为改变多数没有实现，企业发布的绝大多数新产品都没有卖掉。很多时候，这些计划失败、产品卖不出去的原因反而是因为我们没有注意到那些对伟大的战略家来说不值一提的“小细节”，我们忽视了行为经济学家、商学院教授迪利普·梭曼所谓的“最后一公里”。¹

政府和企业负责人对他们的公民和客户必须解决的表格和流程的细节问题不太关注，这实际上是一个巨大的错误。你的战略或产品再好，如果不能解决人们的需求，最终也会让他们放弃，从而选择其他的战略或产品。到时候你的战略家们就会在办公室里问：“到底哪里出了问题？”

对于行为科学家而言，就是要让这些设计细节合理，这为他们提供了极好的研究沃土。这些科学家做的很多工作，与研究现实中的人如何与产品和服务互动的设计专家和人种学家的工作类似。通过了解人们在实际生活中对服务和产品的使用情况——他们喜欢什么，什么令他们懊恼——设计师能够重塑产品和服务，直到他们感觉这些产品使用起来更简单、方便为止。但行为科学家们又额外增加了两个元素。首先，他们对人们如何看待世界，如何做出决定，包括日常生活中我们都依赖的心理捷径进行了系统性研究。该研究使得行为科学家对更有效的策略有了更深刻的见解，包括为当前的机构识别看似违反直觉的替代品。其次，行为科学引入了系统的测试和试验。这种组合，加上少许的设计天赋，被证明是非常有效的（我们在第3章到第6章已经展开了讨论）。

解决这些设计上的挑战不仅仅靠助推，还包括将行为研究应用于我们所做的每件事中，从信息的呈现方式到激励或者规则的构成方式等。从这个意义上讲，我们可以应用行为研究解决任何挑战，从委婉地鼓励人们按时缴纳税款，到鼓励采用更健康的生活方式。基于已有的证明和成就，我们相信，将行为科学应用于政府和企业的日常运作中可以带来

价值数亿英镑的未付税款、延长数百万人的生命、帮助拯救地球、提高教育水平、预防犯罪以及提高服务效率和质量。也难怪，在过去的几年中，人们对许多组织和各国政府的行为研究专家们从好奇转而认为“值得信赖”了。

改革政策

然而，正如本书第3部分所示，行为科学不仅仅是对顾客和公民体验的“最后一公里”的修修补补，它还会将你带入政府和企业工作的基本框架之中。

行为研究迫使政策制定者质疑他们的一些基本假设。它提示监管机构要以新的方式考虑市场以及市场失灵，并思考培养和鼓励市场主体的创新性行为方式。它提示高级公务员和部长要用新的方式思考他们所面临的挑战，考虑使用新的工具，同时用新的眼光审视老的管理方式，如立法和激励机制等。如果人们可以直接理解法律，它会更有效吗？如果政府支出受到行为科学这种新准则的塑造，它会带来更大的影响力吗？

行为科学也对政府和企业的目标提出了一些根本性问题。对主观幸福感的系统研究——幸福感和生活满意度——为我们正在尝试做的事情也提出了真知灼见。心理捷径使我们容易暴饮暴食，不让我们为养老多储蓄一些钱，同样也引导我们在生活中做出更大的选择。很多驱动生活满意度的关键因素在很大程度上被政府和企业所忽视，如社会关系所起的作用。老板们过于注重外在的奖励，如现金分红，而不够注重内在奖励，如反馈和工作的乐趣。同样，政策制定者非常关心他们的政策所带来的直接后果，而往往忽视了对公民而言至关重要的其他因素，如知情权、给予民众的尊重和尊严。

行为学家帮助推广的实验方法可能被证明是其中最大的遗产。利用

快速的随机对照试验有助于催生一种更现实的政策和交付手段。这反过来又刺激了政策模式的转变，从“聪明人最清楚”转变为一种谦卑且“激进式渐进”的政策模式——它允许政策和实践设计时可以测试多种变体，就像一个园丁总是在一个花盆里撒两粒植物种子，然后根据幼苗的长势除掉较弱的幼苗一样。在行为研究中，这种方法被称为“测试、学习、适应”，²但随着它步入主流，它已成为广义的循证决策行为的一部分。到2014年中期，英格兰与苏格兰、威尔士的专家共同建立了一个独立的循证决策中心网络，覆盖了医疗实践、教育、早期干预、犯罪、地方经济增长、幸福感和老龄化等领域，总共耗资超过2 500亿英镑。种种迹象表明，循证决策行为有走向国际化的趋势。在美国，它正融入最佳证据联盟（Coalition for Better Evidence）和经验主义的实践中。³世界银行和经合组织正试图寻找方法把它纳入其中并推广至各国，联合国也对其发展目标进行了认真探讨和系统补充，不仅仅明确了要做什么，还明确了如何去做。

盎格鲁-撒克逊国家曾经最快采用了行为研究法和循证决策法，这些方法同时也蔓延到了整个北欧乃至亚洲。继英国和美国之后，新加坡和澳大利亚的新南威尔士州也成为上述方法早期的使用者，包括后来的维多利亚州。德国、荷兰和以色列也创建了自己的行为洞察力小组，而丹麦也通过“思维实验室”（MINDLAB）和行为研究交换网络采纳了这一方法。法国、意大利、芬兰、加拿大、葡萄牙和阿联酋都在积极寻求建立这种职能机构，而且一般都与它们的总理办公室联系在一起。唐宁街10号的行为洞察力小组自己就接受了超过6个其他国家的委托。

起初，公众和媒体对其持谨慎和怀疑态度，但这些国家的政府公开了它们对这些方法的使用情况，公众对随之而来的政策“常识性”改变表示欢迎。毕竟，表格和程序难道不应该易于操作吗？信件不应该易于理解吗？市场不应该更加完善吗？

新的挑战

对我和整个团队来说，这几年是令人兴奋的。把行为研究应用于政策和实践之中，这已经从一个疯狂的想法变成了主流思想，或者至少在接近主流思想。行为洞察力小组是一个能为公共服务和其他国家提供帮助的团队，团队成员由2010年的7人增加到了2013年底的15人，到2015年初，人数又增加到了50人。在我写这本书时，我们有大约100个试验正在进行中，并向英国以及其他地区的政策机构提供建议。

然而，我还是有一种深刻的感受，我们仍旧在隔靴搔痒。尽管我们已经取得了一些了不起的成绩，但后来我想到还有很多的信件和对话仍旧难以理解，且行为研究并未触及。我想到大多健康生命的逝去都是行为因素作用的结果，但是我们的卫生部门不会在该领域投入大量资金和专业支持。我想到经济在很大程度上受到“动物精神”中的信心与情绪驱使，然而关于这个问题，我们的经济部门、财政部和央行几乎没有涉及。我还想到我们在所有的部门投入了数十亿美元，以期让这个世界变得更美好，但我们甚少去直接关注推动人类幸福与繁荣的根本动力。

我们需要将公共政策从一门艺术转向一门科学，同时有专业做支撑。我们应该不遗余力地将行为科学的规模和追求扩展到公共服务的每一个角落，尽管与之相伴的是强大的民主保障和磋商机制，以确保设定和批准议程的是公众。但是，最终我们的目标应该不止于规模的扩大，而是影响力的扩大。现在是时候让我们跨越按时缴税和敦促人们去健身房这样的做法了，尽管这些也非常重要；是时候让我们挑战行为科学社区，勇敢面对我们这个时代最强大且看似最棘手的挑战了。请允许我举3个例子来加以说明。

社会流动与根深蒂固的劣势

几十年来的工作表明，劣势的许多介质是微妙而普遍的，它不仅仅植根于外部环境。劣势和贫困影响着我们如何看待这个世界、这个世界如何看待我们，它往往会代代相传。⁴

一代又一代政策制定者尝试了许多方法，试图打破这种恶性循环。他们也成功过，但是在一般情况下，巨大的努力只能取得一般的结果。在许多国家，对国家教育进行大规模投资取得了整体效果，但社会群体之间的差距往往难以弥合。⁵大量使穷人能够远离低收入社区的方案，经过系统测试，在改善之后的社会流动上收效甚微。⁶同时，善意的福利和收入支持计划虽然在短期内缓解了贫困，但往往不能如设计师所愿，成为摆脱长期贫困的跳板。⁷

这段失望的历史使得很多人把根深蒂固的贫穷和劣势描述为“邪恶的问题”。有许多复杂且自我强化的原因使得这个问题非常难以解决，同时它还进一步受到现代经济中极大的不平等这种根深蒂固的诱因驱动。尽管前景惨淡，行为科学家们还是想出了一些建议，认为目的更明确、成本更低的干预措施能产生较大的影响。

斯坦福大学心理学专家卡罗尔·德韦克的研究已经显示，看似微小的反馈差别就能决定儿童是成功还是失败。从本质上说，那些被引导相信考试成绩是对他们固有能力的度量的孩子（“好成绩：你是一个聪明的孩子”），与那些被引导相信考试成绩是对他们努力的度量的孩子相比，在遇到困难时，他们会恒心不足且表现更差。用德韦克的话说，后一种类型的反馈创建了一种“成长心态”，或者是一种个人成就源自努力的精神理论，⁸这使得孩子在面对个人挑战时更加努力，不轻易放弃。正如她表明的，这种影响非常巨大。更为肯定的是，这些影响为家长和老师提供了一些实用和具体的行为建议，他们可以采纳这些建议去引导孩子自我发现、能屈能伸，并且遇到机遇时努力抓住。

在另一个对成年人的研究中，森德希尔·穆莱纳桑和埃尔德·沙菲尔

表明，对贫穷认知产生的影响远比我们意识到的强大得多。⁹金钱上的担忧似乎占据着我们一大部分的思考，虽然我们意识不到它的存在。它对智商的影响大小，大致相当于前一天晚上没有睡觉，但要持续工作的状态。这为我们如何调整福利制度提供了有效的线索，我们不仅仅要向他们投入更多的资金，而且要远离构成这种认知重负的系统 and 过程。

我们在自己的工作中也看到了类似的影子。在罗里·盖勒许、亚历克斯·贾尼、萨姆·哈尼斯和其他行为洞察力小组成员（以及工作和养老金部的同事）的推动下，求职者与英国就业中心的顾问之间的互动表明，我们可以让失业者更快回到工作岗位（详见第8章）。重要的是，它表明这些变化对那些最不利的和处于“危机中”的人群的动机和结果影响最大。事实上，我们已经能够复制这种影响，甚至提高它。与新加坡和澳大利亚的同事协作而产生的影响让我们相信我们可以做得更好。

或许更引人注目的是，我们近期进行干预的成果，伴随的影响甚至令我们大吃一惊，我们试图缩小警局中新招募的白种警察与少数族裔警察之间的差距（详见第6章）。领导这次干预措施的是西蒙·鲁达和伊丽莎白·利诺斯。他们发现，添加一条激励人心的信息——鼓励申请者反思为什么他们要加入警队、为什么这对整个社区至关重要——能将少数族裔申请人的合格率提高50%，而白种申请人则不受影响。在此之前，这种差异被认为可能是由英语熟练程度差异或者其他原因造成的，一些人则认为这是认知能力差异的结果。相反，这个看似简单的提示，在申请人开始网上测试之前告知他们，就足以消除群体之间的合格率差异。

这些不凡的成果值得我们深思。我们不知道它们对根深蒂固的劣势能产生多大影响，但我们认为这种影响的大小可能会比此前专家预想的更大。最起码，这些结果应该为我们从一个行为上更复杂的角度，重新审视社会流动和劣势面临的巨大挑战，以及为它们的发展方向提供一个理由。

冲突

只要有人群的地方，人们就会一直斗争、相互争吵。的确如此，至少就屠杀而言，有相当令人信服的证据表明，我们曾经经常这样做——至少在欧洲是这样的，过去几百年里发生的屠杀，比现在更多。¹⁰世界因为群体之间的冲突而伤痕累累，每年都会爆发大约两次新的战争，其中有一半是之前战火的重燃。¹¹

毫无疑问，有些战争是由于自然资源短缺，以及其他行为学家不知道的原因引发的。许多伟人耗费了很多精力去思考引发此类战争的一般原因和具体原因。行为科学家面临的挑战是，我们有没有什么可以补充的呢？我们有没有可能提出一些线索、心理过程，或干预措施，从而带来一定的改观呢？

也许有些行为科学家认为，我们确实能加以补充。乔治·洛温斯坦，当今世界上最高效、最缜密的行为科学家之一，也是这样认为的。探讨这些还为时尚早，但他最近的工作已经渗入了这个领域。基于他之前对谈判是如何陷入一个“非理性”的僵局，以及我们是如何由于感情的起伏而对行为进行了错误预测的研究，洛温斯坦试图揭示冲突的行为根源。对于“社会认知”的漫长研究，从弗里茨·海德的早期研究到苏珊·菲斯克以及其他人的当代研究（详见第1章），让我们从细节上了解到我们的即时判断以及对他人阶层的划分是如何导致冲突和偏见的。像埃尔达·沙里夫这样的大人物也对这种问题进行过深入思考，他想知道什么样的实际措施——如果有的话——可能会缓解世界上一些最动荡的热点地区的根深蒂固的紧张局面。塔尼亚·辛格和其他人还对同情和慰问的途径之间的细微差异进行了有趣且重要的神经系统研究，同时开发了在年轻人和成年人中培养此类技能和能力的具体方法。

同样，我们也无法知道这些研究会把我们带往何方。但是，行为科学已经显示出为诸多领域带来新见解和创造性解决方案的非凡能力，因

此它可能会再次给我们带来惊喜。

证据之证据：推广更好的政府与实践

这个挑战可能看似不如前面的挑战大，但证据的证据涉及我们这个时代的一大难题：为什么没有人做“有效工作”？我父亲常说，“如果你坐在一个钉子上，你应该拔掉它。”从技术层面上说，这个难题将把对“执迷”的研究（为什么人们会在一种给定的做法或解决方案前止步不前，即便它没什么作用）以及对传播和创新的研究（为什么更好的想法和做法不能更迅速地得到传播）结合起来。

我们在第10章解决了这个问题。在教育、犯罪等具体问题上的证据层出不穷，但也出现了一个问题，这就是我们所谓的“证据之证据”。例如，如果一个医疗小组找出了更好的治疗癌症的办法，为什么推广它要花费这么长的时间呢？并且，更重要的是，我们要怎么做才能加速这一最佳疗法的推广呢？聪明的决策者和专业人士都在思考这个问题，许多改革都在尝试着做些什么。引入市场机制的做法尽管有时存在争议，却在很大程度上是受一种信念驱使的：市场能通过一种体制，通过最佳供应商的扩张以及那些表现不佳的供应商的退出，更快地传播有效的实践方式。专业培训、期刊，甚至图书都是如此，它们都在推广新的（希望是更好的）观念和做法，尽管它们也可能会带来更多的杂音和错误。

然而，科学之科学，或者证据之证据，却薄弱得令人惊讶。我们所知道的是，思想的传播或者匮乏，具有深刻的心理和行为根源。我们头脑中的偏见使我们更倾向于吸收那些与我们之前的信念相吻合的观点。同样，我们也知道这些想法和做法会通过社交网络蔓延，而这些网络也经常排斥新的想法。即便在科学领域，人们也觉得“科学家通常难以改变他们的观念”，因为人们很少会在自己的有生之年改变想法。¹²

那么，什么是传播新想法和更好做法的最佳途径呢？是对等网络学习，还是新形式的在线教育？我们能够通过重塑激励机制和市场设计，以促进更好做法的传播吗？相对于如何解决贫困和应对冲突而言，这似乎不是主要问题，但对经济和社会的进步却有根本性的影响。

一个密切相关的问题是将行为科学集中于组织和政府自身。这在研讨会上是一个常见问题。关于行为科学如何能使组织更好地发挥作用，我们只有部分答案。一群年轻有为的行为研究科学家促进了这些问题的回答，如麦克·诺顿、弗朗西斯·吉诺、亚当·格兰特和尼娜·马扎，他们围绕商业机构的积极性和诚信问题提出了新见解。我希望这些行为科学家也对干预措施进行探索，以提高政府的表现和可信度。放眼世界各地，人们有理由认为许多冲突和极端主义的根源在于政府未能尽到自己的责任。

腐败和无能滋生了不安和暴力。我经常被告知，虽然我们可以使用行为科学或者更实证的方法来帮助提高疫苗接种率或找到保存它的更好办法，但提高政府的效率和廉洁程度就太复杂了。培育和支持有效的治理是当今世界各地援助机构的重中之重。在其他领域，行为科学对于如何行为也有目标：使透明度和咨询更有效，提高诚信度，提高招聘录取比例，减少决策失误，改善最佳实践方法的传播途径与普及状况。这 will 比一般的实验室研究更为复杂，但我们有理由相信，行为科学可以使政府和其他大型组织更好地发挥作用。

了解你自己

进化塑造了我们的思想，以及伴随而来的心理捷径，但这并不意味着我们成为了这些过程的囚徒。物理学家，靠着构成宇宙的非凡能量和粒子，扩展了我们对宇宙的认识，生物学家扩展了我们对生命本身美妙而复杂的认识，同样地，心理学家也扩展了我们对思维的认识。

我们可以利用这些知识来帮助我们了解自己的思维，并在一定程度上为了我们现在生活的世界去重塑它们。我们可以试着贴现未来，遗忘过去。我们可以运用我们如何养成习惯的知识来重塑那些我们希望培养的习惯，革除那些我们希望改掉的习惯。我们可以试图了解我们的信念和行为是如何受周围的人与环境影响的，同时重塑这些想法和环境来影响自己和他人，使他们变得更好。总之，我们可以把行为研究作为我们自己的思想和生活的工程师。

我们的祖先为了生存而奋斗，他们的思想经过演变赋予了我们一些卓越的生存天赋，从极其敏锐的反应到解读光与声音的短暂形式，再到解读他人多方面意图的方式。但是，我们所面临的世界和挑战已然改变，我们需要为了我们现在生活的世界，协调和改进我们的思想。

对我而言，行为洞察力小组工作的一个有趣之处在于有了一个新发现：人们对大脑的工作方式有着强烈的好奇心。在罗里和亚历克斯忙着对25 000名就业中心的工作人员进行再培训时，他们提出的很多问题并不是关于新方法本身，而是关于它们背后的科学依据。就业中心的顾问想更多地了解“锚定效应”（anchoring effects），也就意味着申请“至少3个职位”是有问题的。他们想了解为什么促使年轻的失业者考虑何时以及如何找工作会产生不同的效果，或者为什么需要求职者自己写下要采取的行动。顾问也想了解这些影响是如何在自己的头脑和生活中产生的。

如果你已经读到本书的这个地方，你就已经在通往理解助推的道路上了。也许这就是我们的思想中最有人情味和适应性的一个方面——我们的好奇心。我们想知道事情是如何进行的，我们想知道别人的想法，并分享自己的想法和感受，我们甚至想知道为什么我们想知道。享受它吧，生而为人蛮酷的。

结束语

世界各地的政府、组织和个人都开始使用行为研究方法以重塑他们的工作以及做事的方法，从简单的改变信件措辞以使人们更易理解，到对政策改头换面以促进更健康的生活、节能减排以及让人们重返工作岗位。

本书介绍了一种简单的框架——EAST——不仅政策制定者可以使用，而且任何人都可以。如果你想鼓励一种行为（无论是对你还是对他人），那就让它简单容易、引人注目、具有社会影响力，同时选择一个最容易接受的时机。我的一位亲属最近告诉我她如何使用“EAST框架”改变了她的部分工作（追讨应收账款），以及这种框架如何帮助她节约了几百个小时的无用电话时间和精力，同时也节约了客户的时间，免去了很多麻烦。希望你也能发现这种方法很有用。

掩藏在我们意识背后的，是无数争相解释世界并照此采取行动的心理过程。我们需要把认知能力看作一种美妙但宝贵的资源。当我们设计服务和产品时，我们应该尊重这一资源，并谨记，和在官僚机构或者大企业“理性”地摸爬滚打相比，人们通常有更好的事情要做。我们应该以人为中心设计我们的行为，而不要指望周围的人以我们为中心改变他们的想法和生活。

如果将行为研究应用于政策中存在什么风险的话，那就是公共的支持过于薄弱。如果政府，或者是社区或企业，希望使用行为研究方法，它们必须向市民征求这样做的权限。当行为科学从实验室走入我们周围的世界，实验要考虑的不仅仅是有效性，同时还得考虑接受程度。

本书对这一点持开放态度。最终，你——公众，所谓的“普通公民”——决定了助推和其他实证测验的目标和局限性。

2014年，由于公共服务和其他国家的诉求，行为洞察力小组成为一

个公众公司，由英国政府和英国国家科技艺术基金会及其员工共有。相比政府或企业，它的规模较小，但其影响力已经十分显著。由行为洞察力小组和它的兄弟组织领导的政策变化，或正在领导的变化，挽救了数百万人的健康和生命，使成千上万人更快回到工作岗位，并带来了数百万英镑的收入。

我们不知道的还有很多。一些我们现在看到的影响会因为我们的滥用和熟悉而失效吗？消息灵通的政府会在更为明智的消费者的推动下，利用大企业取缔助推措施吗？谁知道呢？但有一件事是肯定的：助推——行为研究方法以及随之带来的实验方法——必将长存。

注释

前言

1. 超速行驶图片的运用是基于一位法国官员的解释。我不知道这些图片是否经过系统性测试。最后一点有关“威胁”寄出图片的话，只是厚脸皮的润色。

第1章 从腓特烈大帝到丹尼尔·卡尼曼

1. 一个最基本的心理学影响就是熟悉产生联系，不论是笔记的随机组合，还是我们对机构的喜欢程度和信任度。

2. 感谢罗里·桑泽兰德让我第一次关注腓特烈大帝鼓励普鲁士人民接纳马铃薯这个迷人的例子。

3. 引自2009年8月的Quarterly Journal of Military History。

4. 加州大学洛杉矶分校，公共卫生学院流行病学系；<http://www.ph.ucla.edu/epi/snow/victoria.html>。

5. 罗瑟希德隧道于1908年开放，现在连接从莱姆豪斯到罗瑟希德的A101路。因为隧道的急转弯太危险，所以限速在20英里每小时。

6. Heide, Robert, and Gilman, Home Front America: Popular Culture of the World War II Era. p.36 ISBN 0-8118-0927-7 OCLC 31207708.

7. Festinger, L. (1957) *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press。典型的例证研究就是要求学生们必须做一项无聊的重复性工作，然后花1~20美元跟等候室内的人说这项工作很有趣。随后让这些人给实验评级，比起收到20美元的人，那些收到1美元的人觉得这个实验更有趣。费斯廷格认为那些收钱少的人的行为与他们的想法一致：这个实验一定很有趣，因为我做过并告诉别人它很有趣，就能得到1美元。Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959), Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203。

8. 也被称作“鸡尾酒会效应”；Moray, N. (1959). ‘Attention in dichotic listening: Affective cues and the influence of instructions’. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 11(1), 56–60.

9. 拉特利夫, F. (1965). 马赫带: 视网膜神经网络定量研究。

10. Milgram, S. (1963). ‘Behavioural Study of Obedience’, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371.

11. Asch, S. E. (1956). ‘Studies of independence and conformity: 1. A minority of one against a unanimous majority’. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1. ; Haney, C., Banks, W. C., & Zimbardo, P. G. (1973). ‘Study of prisoners and guards in a simulated prison’. *Naval Research Reviews*, 9(1–17).; Latane, B., & Darley, J. M. (1968). ‘Group inhibition of bystander intervention in emergencies’. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10(3), 215.

12. Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). ‘Availability: A heuristic for judging frequency and probability’. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232.

13. 为了清楚起见，参见折叠200次后纸的厚度。详细解释见卡尼曼

的《思考，快与慢》，法勒、施特劳斯和吉罗克斯合著，尽管折纸这个例子是我自己的。指数型计算的实验解释，请看特韦尔斯基和卡尼曼的早期实验（1974）。实验对象看完问题5秒后要求开始计算：

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ? \dots\dots \text{或者} \dots\dots 8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$$

看第一列数的实验对象计算出的平均结果是512，但看第二列数的实验对象的平均结果是250，人们使用心理捷径开始把前几个数相乘，然后进行粗略地估计，得出前面的结果。他们没有直观地掌握指数型运算的功能。正确答案是40 320。

[14.](#) 例如，大家可以看苏珊·菲斯克对感情的长期研究、“思维空间”报告对更稳健影响的概述，或者丹尼尔·卡尼曼自己在《思考，快与慢》中对这一领域的总结。

[15.](#) 最近一项每年针对英国人健康的研究花费了几百万英镑，而针对行为因素的研究资金只有这些的1%，资金大部分都花在了医疗符合性研究上。

[16.](#) 更多内容请参考弗雷泽和伯切尔合著、由牛津政治出版社出版的Introducing Social Psychology (2001) 第18章“社会心理学和政策”。

[17.](#) 成立于2001年的“前进战略团队”，在1997年大选前为了创新形成了现在的姊妹团队。这两个团队后来并入首相战略团队中，在2011年时停止运作。

[18.](#) Cialdini, R. B. (2003). ‘Crafting normative messages to protect the environment’. Current Directions in Psychological Science, 12(4), 105–109.

[19.](#) 有趣的是，威尔士政府确实追求继续“假定同意”的想法。器官捐献是2010年行为洞察力小组早期的任务之一，尽管想法与解决方案不太一致。

第2章 行为洞察力小组

1. 在我看来，理查德·塞勒的研究非常突出，获得诺贝尔奖可谓实至名归，其他人也都这么认为。有关他研究的概述，请参考Thaler, R. (2015), *Misbehaving: the Making of Behavioural Economics*. Norton & Co。

2. Options for a New Britain (2010) and its predecessor, Options for Britain (1996); three ‘Strategic Audits’ conducted by the PMSU (2002, 2005, 2008); and various other works.

3. 例如，我看过保罗一年前或两年前有关品质生活改变岁月的力量与局限的演讲，包括内化在方法中的系统性偏见；我们还邀请他参加过一些与健康评论相关的部门座谈会，包括他对塑造与启动影响的兴趣。他最近研究幸福的书让他很名气大增。

4. Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D. and Vlaev, I. (2010) MINDSPACE Institute for Government, London. <http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/MIN>

5. 在英国系统内，首相和政治家极少任命官员——整个政府内部不超过50个，几乎每个任命都是强制的“特别顾问”，而且没有权力领导其他政府工作人员。相反，长期的政府工作人员被分配到新的工作岗位，执行新政府分配的任务。部长们虽然不任命官员，但是允许他们重新规划系统。相比之下，美国总统在一个任期内却有将近一万次的任命。

6. 比起现实评估，这个的政治性更强。英国政府的核心就是唐宁街10号和内阁办公室，从世界范围内看规模比较小，政治官员也比较少。此外，新联合政府的早期基于正常的大型政府管理显得比较缺乏经验。当政策需要两党协商的时候，联合政府需要更多人在政府部门工作。

7. 事实证明，存在一批可以选择的应考者：战略部门中有一位极其

优秀的副主任，她为新团队起草了一份大纲。我认为这份大纲非常不错，并尝试让她进入团队。然而，战略部门的主任并没有要放她走的意愿。

8. 团队最初的7位成员是：凯特·马歇尔，是从英国建筑研究院借调来的副主任；罗伊·加拉格尔；马伦·阿什福德，从保守党前任工作人员中招募过来的营销专家（稍微有些争议）；山姆·纽伦；亨利·阿什福德，有社会政治背景；罗西·多纳瑞，首相战略团队一名全能的政治分析师；本·蒙克斯，在首相战略团队短暂工作过。

第3章 简化

1. Automatic Enrolment Opt-out Rates: findings from research with large employers, DWP, 2013. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/out-research-large-employers-ad_hoc.pdf. See also Benartzi, S. (2012) *Save More Tomorrow*, Portfolio Publishers. For an early advocacy of the idea, see Thaler, R. (2002), 'Save More Tomorrow: a simple plan to increase retirement saving', *Capital Ideas*, vol. 4, no.1, Chicago Booth.

2. 相比之下，亚洲一些政策制定者担心人们储蓄太多，认为需要鼓励人们多消费。

3. In the US pension system, not only does the employer match employee contributions to the pension, they can also withdraw that money once the person reaches 59 years old – in effect, the employee can get the equivalent of 1.6% of their annual salary, or on average more than \$500, by using the manoeuvre. More than a third of people nonetheless leave this money 'on the table'. James J. Choi, David Laibson, and Brigitte C. Madrian

(2011) \$100 Bills on the Sidewalk: Suboptimal Investment in 401(k) Plans .
Rev Econ Stat. 2011 Aug; 93(3): 748–763.

4. Presentation at BX 2014, Sydney.

5. Mayhew, Pat, Clarke, Ronald V., and Elliott, David (1989),
‘Motorcycle Theft, Helmet Legislation and Displacement’, Howard Journal
of Criminal Justice, vol. 28, issue 1: 1–8.

6. 在得克萨斯州19个城市的研究中发现了44% 的偷盗案
(<http://www.smarter-usa.org/documents/IIHS-Helmet-Q&A.pdf>)。1975年在
引入头盔立法后，荷兰的摩托车盗窃案率下降了36%（梅休等人，1989
年）。

7. See Kreitman (1976). ‘The coal gas story: UK suicide rates, 1960–
1971’. British Journal of Preventative and Social Medicine, 30, 86–93 and
more recently, Hawton, ‘Restricting access to methods of suicide: rationale
and evaluation of this approach to suicide prevention’. Crisis, 28, 4–9(2007).

8.

<http://www.dol.gov/regulations/20120622OIRAReducingReportingPaperwork>

9. Bettinger, E., Long, B.T., Oreopoulos, P., and Sanbonmatsu, L.
(2012) ‘The Role of Application Assistance and Information in College
Decisions: Results from the H&R Block Fafsa Experiment’. Quarterly
Journal of Economics, 127, Issue 3; 1205-1242.
<https://econresearch.uchicago.edu/sites/econresearch.uchicago.edu/files/Bettinger%20Long%20Oreopoulos%20Sanbonmatsu%20-%20FAFSA%20paper%201-22-12.pdf>.

10. 人的数量从19.2%上升到23.4%。见行为洞察力小组“EAST”。

[11.](#) Hawton, K., Bergen, H., Simkin, S., Dodd, S., Pocock, P., Bernal, W., Gunnell, D. and Kapur, N. (2013) ‘Long term effect of reduced pack sizes of paracetamol on poisoning deaths and liver transplant activity in England and Wales: interrupted time series analyses’. *BMJ*; 346 doi: <http://dx.doi.org/10.1136/bmj.f403> (published 7 February 2013).

[12.](#) 回顾起来，即使四维空间也能反映出“简化”——尽管需要D代表默认选项。

[13.](#) See, for example, see Max Bazerman’s *The Power of Noticing* (2014), Simon and Schuster.

第4章 吸引力

[1.](#) Nakamura, R., Pechey, R., Suhrcke, M., Jebb, S. A., and Marteau, T. M. (2014), ‘Sales. Impact of displaying alcoholic and non-alcoholic beverages in end-of-aisle locations: an observational study’, *Social Science & Medicine*, vol.108; 68–73. doi: 10.1016/j.socscimed.2014.02.032.

[2.](#) Neslin, S. A., and Van Heerde, H. J. (2009), *Promotion dynamics*, 3: 177–268. Chan, T., Narasimhan, C., and Zhang, Q. (2008), ‘Decomposing promotional effects with a dynamic structural model of flexible consumption’, *J Mark Res*, 45: 487–498. Ni Mhurchu, C., Blakely, T., Jiang, Y., et al. (2010), ‘Effects of price discounts and tailored nutrition education on supermarket purchases: a randomized controlled trial’, *Am J Clin Nutr*, 91: 736–747.

[3.](#) See EAST for a summary of these results in more detail. We also tested adding both the name and the amount. This was slightly more effective than the amount alone, but slightly less effective than the name alone.

4. What's Psychology Worth? A Field Experiment in the Consumer Credit Market. Bertrand, Karlan, Mullainathan, Shafir and Zinman. 7 June 2005. <http://cep.lse.ac.uk/seminarpapers/10-06-05-BER.pdf>.

5. Slovic, P. (2007). “‘If I look at the mass I will never act’: Psychic numbing and genocide”. *Judgment and Decision Making*, 2, 79–95. Available at www.decisionresearch.org.

6. Santiago-Chaparro, Kelvin R., Chitturi, Madhav, Bill, Andrea, and Noyce, David A. (2012), ‘Spatial Effectiveness of Speed Feedback Signs’, *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, vol. 2281: 8–15.

7. Van Houten, Ron and Nau, Paul A. (1981), ‘A comparison of the effects of posted feedback and increased police surveillance on highway speeding’, *Journal of Applied Behavior Analysis*, vol. 14, issue 3: 261–71.

8. Sandberg, W., Schoenecker, T., Sebastian, K. and Soler, D. (2009) Long-Term Effectiveness of Dynamic Speed Monitoring Displays (DSMD) for Speed Management at Speed Limit Transitions, Washington, Dakota and Ramsey Counties. <http://www.informationdisplay.com/httpdocs/docs/MinnesotaStudy.pdf>.

9. http://wheels.blogs.nytimes.com/2010/11/30/speed-camera-lottery-wins-vwfun-theory-contest/?_php=true&_type=blogs&_php=true&_type=blogs&_r=1.

10. 这个10倍的回报不是一项随机对照试验，有人会说结果并不稳定——换句话说，只是有可能，尽管可能性很小，这些领域内的其他人可能会从其他方式更换为直接扣款。

[11.](#) Frey, B. (2001), Inspiring Economics: Human Motivation in Political Economy. Frey, B., and Osterloh, M. (eds) (2002), Successful Management by Motivation: Balancing Intrinsic and Extrinsic Incentives.

[12.](#) Roberto, C. A., and Kawachi, I. (2014), ‘Use of psychology and behavioral economics to promote healthy eating’, Am J Prev Med., 47(6): 832–7. doi: 10.1016/j.amepre.2014.08.002.

[13.](#) Van Kleef, E. et al., (2014) ‘Nudging children towards whole wheat bread: a field experiment on the influence of fun bread roll shape on breakfast consumption’. BMC Public Health, 14:906 <http://www.biomedcentral.com/content/pdf/1471-2458-14-906.pdf>. Belot, M., James, J and Nolen, P. (2014) Incentives and Children’s Dietary Choices: A Field Experiment in Primary Schools. University of Bath. <http://www.bath.ac.uk/economics/research/workingpapers/2014-papers/25-14.pdf>.

[14.](#) Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D. and Vlaev, I. (2010) MINDSPACE Institute for Government, London. <http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/MINDSPACE.pdf>.

第5章 社会性

[1.](#) 请参考麻省理工学院学生卡伦等人2006年做的旋转门和回转门的有趣研究。在他们的研究中，61个学生说如果他们前面的人选择旋转门，他们也会这么做。
http://web.mit.edu/~slanou/www/shared_documents/366_06_REVOLVING_1

[2.](#) Cialdini, Robert B., Reno, Raymond R., and Kallgren, Carl A. (1990),

‘A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places’, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 58, no. 6: 1015–26.

3. Salganik, Matthew J., Dodds, Peter Sheridan, and Watts, Duncan J. (2006), ‘Experimental Study of Inequality and Unpredictability in an Artificial Cultural Market’. https://www.princeton.edu/~mjs3/salganik_dodds_watts06_full.pdf.

4. Darley, J., and Latane, B. (1968), ‘Bystander intervention in emergencies: diffusion of responsibility’, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 8, no. 4: 377–83.

5. Burger, J., and C. Shelton (2011), ‘Changing everyday health behaviors through descriptive norm manipulations’. <http://www.scu.edu/cas/psychology/faculty/upload/Burger-Shelton-2011.pdf>.

6. 心理学家艾森发现给临床医生糖果会让他们思考更多医疗选择并找出更多精确的诊断方法。Erez, A. & Isen, A.M. (2002). ‘The Influence of Positive Affect on Components of Expectancy Motivation.’ *Journal of Applied Psychology*, 87(6): 1055-1067。

7. 这是来自唐宁街10号政策部门我的一位前同事的相关论断：Steve Hilton, Jason Bade, and Scott Bade (2015), *More Human: Designing a World Where People Come First*.

8. 我们还从哈佛大学艾米·卡迪教授的研究中了解找工作中的重要方面：应聘人员面试时以“大气场姿势”站两分钟，在面试时会更有力量，也更有可能是得到这份工作。

9. 深入了解这一理论，可以看美国弗雷明汉的一项长期研究：

Nicholas A. Christakis and James H. Fowler (2009), *Connected: The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives*.

第6章 及时性

1. Charles Duhigg (2012), *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business*, Random House.

2. 记录的数字使得在没有进一步提醒的前提下离开英国的人从18%增长到22%。这个数字是根据研究进行中数据追踪未完成情况下的总体估计，但这个影响的范围却是真的。

3. Shu, L. L., Mazar, N., Gino, F., Ariely, D., and Bazerman, M. H. (2012), 'Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end', *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 109(38), 15197–15200.

4. 我们实施了一系列干预措施来鼓励民众更加诚实地公开自己的居民身份变化，这样缴税时就不是以个人身份缴纳。这确实提高了公开率，但是我们发现简化的信件在试验中的作用很小。在写这本书的时候，正在进行一项4万封征税表的试验，目的是看去掉签名是否能让公布更诚实。

5.
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file

6. Marcel, A. J. (1983), 'Conscious and Unconscious Perception: Experiments on Visual Masking and Word Recognition', *Cognitive Psychology*, 15: 197–237.

[7.](#) Vohs, K. D., Mead, N. L., and Goode, M. R. (2006), ‘The psychological consequences of money’, *Science*, 314(5802): 1154–6.

[8.](#) Barrera-Osorio, Felipe, Bertrand, Marianne, Linden, Leigh L., and Perez-Calle, Francisco (2011), ‘Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia’, *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(2): 167–95.

[9.](#) 里德和范·洛文（1998）：在提前一周做选择时，74%的人会选择水果，但是当快递出现并提供其他选择时，70%的人会选择巧克力。

[10.](#) Read, D., Loewenstein, G., and Kalyanaraman, S. (1999) ‘Mixing virtue and vice: combining the immediacy effect and the diversification heuristic’, *Journal of Behavioral Decision Making*, Dec 1999, 12, 4. http://online.wsj.com/public/resources/documents/ReadLoewenstein_VirtueV.

[11.](#) Soman, Dilip (2015), *The Last Mile: Creating Social and Economic Value from Behavioural Insights*, Rotman–UTP Publishing.

[12.](#) Muraven, M., and Baumeister, R. F. (2000), ‘Self-regulation and depletion of limited resources: does self-control resemble a muscle?’, *Psychol Bull.*, 126(2): 247–59.

[13.](#) Danziger, S., Levav, J., and Avnaim-Pesso, L. (2011), ‘Extraneous factors in judicial decisions’, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 108, no. 17: 6889–6892, doi: 10.1073/pnas.1018033108.

[14.](#) Dai, H., Milkman, K. L., Hofmann D. A., and Staats, B. R. (2014), ‘The Impact of Time at Work and Time Off From Work on Rule Compliance: The Case of Hand Hygiene in Health Care’, *Journal of Applied Psychology*, <http://dx.doi.org/10.1037/a0038067>.

[15.](#) Linder, J. A., Doctor, J. N., Friedberg, M. W., Nieva, H. R., Birks, C., Meeker D., and Fox C. R. (2014), ‘Time of Day and the Decision to Prescribe Antibiotics’, JAMA Internal Medicine, vol. 174, no. 12: 2029–31.

[16.](#) Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson (2011), ‘Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya.’ American Economic Review, 101 (6): 2350–90.

[17.](#) 辍学率从25%下降到16%。值得注意的是，这些继续教育学院只给那些报到时出现并完成学业的人奖励，因此这个结果非常重要！

第7章 大数据与透明度

[1.](#) 丢掉RECAP这个术语的另一个原因是没人能记住它代表什么，即便创造它的理查德·塞勒也记不住。

[2.](#) 我们打算叫它“mydata”或绿皮书中其他相似的名字，但是其他人已经使用了这个术语。

[3.](#) 政府，确切地说唐宁街10号的许多业务都是在这栋建筑的走廊和大厅中完成的。立法过程中在法案里额外加入条款也是值得注意的。这通常被称作“圣诞树式”立法——人们在法案当中加入条款就像装饰圣诞树一样。但有时候这些条款十分有效。这些法案可以作为某领域内的号召。因此，政府或首相可以说，“我们需要一项可以添加条款的法案”。官员们会在橱柜和抽屉旁谈论可能会奏效的政策想法，不论新或旧。到法案在白厅和议会通过时，这些干巴巴的条款就变得有血有肉了。当然，法案也有可能像科学怪人一样自我毁灭。

[4.](#) 补充一句，30年前在剑桥读研究生时我注册了该系统，现在仍有同样的全科医生，即便我搬家了，或中间几次搬离这个城市。我的经历

评分很高，但不是最好的。我确定如果那时还在剑桥，我一定会受评级的影响。

5. 英国犯罪调查，2014年7月。

6. Leslie K. John, Alessandro Acquisti and George Loewenstein, (2011) ‘Strangers on a Plane: Context-Dependent Willingness to Divulge Sensitive Information’. *Journal of Consumer Research*, Vol. 37, No. 5 (February 2011), pp. 858–873.

7. <http://www.hsph.harvard.edu/obesity-prevention-source/obesity-trends/>

最新评估请看世界卫生组织的最新报告，报告反映出到2030年，一些国家的人口会出现整体肥胖或超重现象。

8. The Behavioural Insights Team (2014), Reducing Mobile Phone Theft and Improving Security. Home Office. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file

9. Which?, 2014年11月3日。

10. 乔治·勒文施泰因和克里斯汀·罗伯托都独立发现视觉启发对边缘食物选择有更大影响，内含的人数加大了影响。澳大利亚人最近完成了一项总体范围内的星级评价，早期预测就带来了行业重组。

11. Hoffrage U., and Gigerenzer, G. (1998), ‘Using natural frequencies to improve diagnostic inferences’, *Acad. Med.*, 73: 538–40.

12. <http://www.surveyandtest.com/do-epc-ratings-affect-house-prices>.

第8章 助力重大政策实施的不同方法

1. “红色公文匣”指英国政府给各部部长配备的一个特殊公文包。白厅以及世界各地政府的多数行为都与这些公文包密切相关。

2. 例如，为何许多国家的多数民众认为政客将个人利益置于公共利益之上，为何有大量的报道称在危机时刻议会夏季休会时间过长，而首相正在度假。

3. Tetlock Philip E. (2005), *Expert Political Judgment: How Good Is It?*, Princeton University Press.

4. 参见罗伯特·威斯特等人关于英国戒烟率的最新统计研究：
<http://www.smokinginengland.info/>。

5. 如果我们估计一年有5万多，或者有1/4的吸烟者转而吸电子烟，那么值得注意的是，这将是戒烟方式的重大改变，我们可以保守估计因为戒烟人口数量足够庞大，我们可以将平均多挽救两年生命的日期提前，这也就意味着电子烟现在每年可以挽救大约10万年的生命。

6. 世界贸易组织关于烟草控制的框架公约，2014年7月21日，第2页。[http:// apps.who.int/gb/fctc/PDF/cop6/FCTC_COP6_10-en.pdf?ua=1](http://apps.who.int/gb/fctc/PDF/cop6/FCTC_COP6_10-en.pdf?ua=1)。

7. 这根据的是如果人们感觉开头不错，他们更有可能完成一系列任务。原因是咖啡店的每位顾客都能得到一张积分卡，每买10杯咖啡就能享受一杯免费咖啡，每买一杯咖啡就能获得一枚印章。如果给顾客一张有12个空格但是前2个已经被盖上章的积分卡，那么他们消费10杯咖啡的速度要比给他们一张有10个空格的空白积分卡更快。

8. Ioannidis, J. P. A. (2005), ‘Why Most Published Research Findings Are False’, <http://buster.zibmt.uni-ulm.de/dpv/dateien/DPV-Wiss-False->

Research- Findings.pdf.

[9.](#) 这个更大试验的样本约为110 000。请参见现有的详细分析以及盖勒许、贾尼、桑德等人模拟的计量经济分析。

[10.](#) 通常一年大约有240万求职者接受津贴索赔，25岁以下获得57英镑，25岁以上约72英镑。过去失业者领取政府福利费通常会持续13~26周，这期间任何时候领取津贴的都有约80万人。因此，一个粗略的估计是 $240\text{万} \times 2 \sim 4$ （保存天） $\times 60 \sim 70$ 英镑（每周平均福利水平） $\div 7 = 4 \sim 100$ 万~9 600万英镑。

[11.](#) “动物精神”这一术语源自约翰·梅纳德·凯恩斯1936年的著作《就业、利息与货币通论》。

[12.](#) 至少其中的一个想法变成了现实，表现为手机被盗指数——很多人认为这将暴露消费者和线上产品的相对脆弱性，而有些人则认为这反过来促使制造商打造更加安全、更令消费者放心的产品（详见第7章）。

第9章 幸福：忘掉GDP

[1.](#) 欲了解更多有关通勤时间与生活满意度的信息，请参见Halpern, D., (2009) *The Hidden Wealth of Nations*。这种效果的确切影响仍存争议：很难完全将个体差异与选择影响独立开来。也请参见Stutzer and Frey (2008), “Stress that doesn’t pay: the commuting paradox”, *Scandinavian Journal of Economics*, 110 (2):339-66。

[2.](#) Aristotle, *The Nicomachean Ethics*, 1098a.

[3.](#) *An Inquiry into the Original of Our Ideas of Beauty and Virtue*

(1725).

[4.](#) The Principles of Moral and Political Philosophy (1785).

[5.](#) An Introduction to the Principles of Morals and Legislation (1789).

[6.](#) Inglehart, R. F. (1989), Culture Shift in Advanced Industrial Society, Princeton University Press.

[7.](#) Donovan, N., and Halpern, D. (2002), “Life satisfaction: the state of knowledge and implications for government”, Prime Minister’s Strategy Unit, discussion paper.

[8.](#) 这种度量幸福感的方法可称为经验抽样法（ESM）。

[9.](#) Lewis, J., “Income, Expenditure and Personal Well-being, 2011/12” (2014), Office for National Statistics.

[10.](#) 在最近一篇注定会引起争议的论文中，奥斯瓦尔德指出，与抑郁症相关的基因在丹麦这种高生活满意度的国家似乎更低。此外，他还指出，多个国家这种基因的水平与它们主观幸福感的平均水平之间存在相关性。这引发了争论，尽管十分薄弱，但遗传差异至少能解释一些国家在主观幸福感上存在差异的原因，因而，这反过来又可能会影响经济增长率。如果其他人能证实并将结果发扬光大，这将是一个超常规的发展。

[11.](#) MacKerron, G., and Mourato, S. (2013), “Happiness is greater in natural environments”, Global Environmental Change, 23(5):992-1000.

[12.](#) Dunn, E. W., Gilbert, D. T., and Wilson, T. D. (2011), “If money doesn’t make you happy, then you probably aren’t spending it right”, Journal of Consumer Psychology, 21(2):115-25. Subsequently expanded into the book

Happy Money.

[13.](#) 对文献的总结，请参见Halpern, D., (2005), Social Capital, Polity Press。欲了解最新的元分析，请参见霍尔特-伦斯泰德等人的研究，其中包括148篇独立的研究，这些研究均使用了对超过30万人平均随访7.5年的数据。研究表明，社会关系广泛的人要比社会关系较差的同类在生存的概率上高50%。Holt-Lunstad, J., Smith, T., and Layton, J. B. (2010), ‘Social relationships and mortality risk: a meta- analytic review’, PLoS medicine, 7(7), e1000316。

[14.](#) Pennebaker, J. W., Kiecolt-Glaser, J. K., and Glaser, R. (1988). ‘Disclosure of traumas and immune function: Health implications for psychotherapy’. Journal of Consulting and Clinical Psychology, Vol. 56, pp. 239-245.

[15.](#) Oswald, A. (1997), “Happiness and economic performance”, Economic Journal, 107:1815-31.

[16.](#) Helliwell, J.F. and Huang, H., (2010) ‘How’s the Job? Well-Being and Social Capital in the Workplace’. ILR REVIEW, Vol. 63 (2) <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/ilrreview/vol63/iss2/2/>.

[17.](#) 约翰·赫利韦尔的博客总结了盖洛普民意测验数据：<https://socialcapital.wordpress.com/tag/john-helliwell/>。他也从同样的数据中注意到那些声称在工作中有一位挚友的雇员：

- 43%的人更有可能提及在过去的7天里，他们接受了对于他们工作的褒奖和认可。
- 37%的人更有可能提及某人在工作中鼓励了他们的进步。
- 35%的人更有可能提及合作是质量的保障。

- 28%的人更有可能提及在过去的6个月里，某人曾与他们探讨过他们的进步。

- 27%的人更有可能提及他们公司的目标让他们觉得自己的工作很重要。

- 27%的人更有可能提及在工作中他们的建议看起来很重要。

- 21%的人更有可能提及在工作中，他们每天都有机会做他们擅长的工作。

18. Layard, R. (2011) Happiness:Lessons from a New Science.

19. 这是2011年的数据，直到2014年才出版。http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_363811.pdf。

20. Gilbert, D. (2007) Stumbling on Happiness, Knopf.

21. 见卡罗尔·德韦克个人主页中有关她的工作概述：<https://web.stanford.edu/dept/psychology/cgi-bin/drupalm/cdweck> , or for an overview:Dweck, C. S. (2006), Mindset:The New Psychology of Success。安格拉·达克沃斯关于“勇气”的相关研究见<https://sites.sas.upenn.edu/duckworth/pages/research>。

22. 我和理查德经常一起在专家组，例如在2013年与他一起参加的一次会议上，他多次运用这个短语，通常能引起共鸣。

23. Fujiwara, D., & Dolan, P. (2014).Valuing mental health. Policy, 4, 2-1.

24. Spence, R., Roberts, A., Ariti, C. and Bardsley, M. (2014).‘Focus on:Antidepressant prescribing.Trends in the prescribing of antidepressants in

primary care’, Quality Watch. <http://www.health.org.uk/publications/focus-on-antidepressant-prescribing/>。这种上升并不是由于更短的时效期限，也不是药片效力的变化引起的。

[25.](#) Personal communication, David Clark (Oxford, and head of the UK’s Improving Access to Psychological Therapies Programme). A commitment to expand e-CBT was made in the March 2015 budget and championed by the Deputy Prime Minister, Nick Clegg.

[26.](#) Dunn, E. W., Aknin, L. B., and Norton, M. I. (2008), ‘Spending money on others promotes happiness’, *Science*, 319(5870):1687-8.

[27.](#) <https://www.ipsos-mori.com/Assets/Docs/Publications/SRI-National-Citizen-Service-2013-evaluation-main-report-August2014.PDF>.

[28.](#) <http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/evaluating-youth-social-action>.

[29.](#) Halpern, D., (1995), *Mental health and the built environment*. Taylor and Francis. Also, Halpern, D. (2008) ‘An evidence-based approach to building happiness building for happiness’, in RIBA-edited volume, Jane Wernick, J (ed) *Building happiness: architecture to make you smile*. RIBA Building Futures, Black Dog Publishers.

[30.](#) 这是由美国的保罗·雷斯尼克提出的想法，现在仍旧十分罕见。

[31.](#) Alice Isen, *ibid.* - ref.6 in ‘Social’ (Ch.5).

[32.](#) 对绿皮书的修订，其中包括如何进行评估，此外，政策对幸福感的影响也应进行测量，并在可能的情况下应用新开发的英国国家统计局测量方案。

[33.](#) Brickman, P., Coates, D., and Janoff-Bulman, R. (1978), ‘Lottery winners and accident victims:Is happiness relative?’, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(8):917。事实上，这些结果经常被错误报道，它们表明赢得彩票和瘫痪对幸福感没有长期影响。虽然并非如此，但影响仍比多数人认为的要小。

[34.](#) Fujiwara, D., and Campbell, R. (2011), *Valuation Techniques for Social Cost- Benefit Analysis:Stated Preference, Revealed Preference and Subjective Well-Being Approaches.A Discussion of the Current Issues*. HM Treasury.

[35.](#) Inglehart, Ronald F., Foa, R., Peterson, C., and Welzel, C. (2008), ‘Development, Freedom, and Rising Happiness A Global Perspective (19812007)’, *Perspectives on Psychological Science*, 3(4):264-85.DOI.Abstract.Public Access.Local Access.

[36.](#) Halpern, D. and Reid, J. (1992); ‘Effect of unexpected demolition announcement on health of residents’.*BMJ* 304:1229; Halpern, D (1995), *Mental health and the built environment*.Taylor and Francis.

[37.](#) Buell, Ryan W., and Michael I. Norton.‘The Labor Illusion:How Operational Transparency Increases Perceived Value.’*Management Science* 57, no. 9 (September 2011):1564-1579.Buell, Ryan W., and Michael I. Norton.‘Think Customers Hate Waiting?Not So Fast...’*Harvard Business Review* 89, no. 5 (May 2011).

[38.](#) 该事件于2007年5月进行，同时伊普索斯·莫里民意调查机构在民众中随机选取了样本。

[39.](#) 欲了解更为详细的背景信息，包括加拿大的工作，请参见 Halpern, D., (2009), *Hidden Wealth of Nations*, Polity Press。欲了解更多关

于英国国民医疗服务体系中的朋友与家人的测试，请参见
<http://www.england.nhs.uk/ourwork/pe/fft/>。

[40.](#) Epley, N., and Schroeder, J. “Mistakenly seeking solitude”, *Journal of Experimental Psychology:General*, vol. 143(5), Oct 2014, 1980-1999.

[41.](#) 在英国颇具争议的高铁二号实例中，你至少可能因为其他原因去修建一条新的铁路，如容量不足。但改变对节约时间的评估仍然有很多其他更便宜的办法，如增加现有线路的容客率，或者建立一种较慢，但更舒适的服务。

[42.](#) 例如，阿拉伯联合酋长国将提高幸福感置于2015年战略目标的首位。

[43.](#) Putnam, R. D., Campbell, D. E., & Garrett, S. R. (2012). *American Grace:How Religion Divides and Unites Us*. Simon and Schuster.

第10章 创新：随机对照试验

[1.](#) Petrosino, Anthony, Buehler, John, and Turpin-Petrosino, Carolyn (2013), “Scared Straight and Other Juvenile Awareness Programs for Preventing Juvenile Delinquency:A Systematic Review”, <http://www.campbellcollaboration.org/lib/project/3/>.

[2.](#) <https://www.gov.uk/government/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials>.

[3.](#) Cochrane, A. (1972) *Effectiveness and Efficiency:Random Reflections on Health services*, Cochrane, p.6.

4. Shepherd, J. P. (2007) “The production and management of evidence for public service reform”.Evidence and Policy; 3:231-51.Jonathan more recently revisited this issue in:Shepherd, J. P. (2014), How To Achieve More Effective Services:The Evidence Ecosystem, Project Report [Online],Cardiff:Cardiff University; available at: <http://www.scie-socialcareonline.org.uk/how-to-achieve-more-effective-services-the-evidence-ecosystem/r/a11G0000006z7vXIAQ>.

5. 还有其他一些替代方法。例如，“不连续性设计”可以将公司与人们的情况与补助金发放的阈值高低进行比较。实际上我们可以说，这些标准的两端几乎是相同的，然后比较它们后续的表现。但它给你的样本更小，特别是当人口出现变化时就可能产生问题，因为这对企业而言是真实存在的。

6. 消费者报告在美国相当于“Which?”<http://www.consumerreports.org/cro/index.htm>。一个独立的机构可能会向国会提出这样的建议，我总是抱有这样一种想法，并把这种想法与斯图尔特·伍德（后来成了戈登·布朗，然后是埃德·米利班德的顾问）一道以书面方式呈现，我们应该创立这种与我们的议会相关联的机构。这种想法是在介绍《英国的选择》（1996）时萌生的，合著者有斯图尔特·伍德、斯图亚特·怀特和盖文·卡梅伦。

7. <http://educationendowmentfoundation.org.uk/toolkit/about-the-toolkit/>(see Cabinet Office, November 2014).

8. <http://educationendowmentfoundation.org.uk/news/teaching-assistants-should-not-be-substitute-teachers-but-can-make-a-real-d/>

9. Goldacre, B (2012) Bad Pharma:How Drug Companies Mislead Doctors and Harm Patients, 4th Estate.

- [10.](#) See ‘Test, Learn and Adapt’, BIT, for a summary of this approach.
- [11.](#) Manzi, James (2012) *Uncontrolled: The Surprising Payoff of Trial-and-Error for Business, Politics, and Society*, Basic Books.
- [12.](#) Feynman, Richard, *The Meaning of It All: Thoughts of a Citizen-Scientist*. Lectures originally given in 1963.
- [13.](#) 马克斯·贝泽曼，世界上运用行为科学解决实际问题的主要人物，他将这项练习应用在哈佛商学院的课堂上。

第11章 谁在助推助推者

- [1.](#) Marshall, T. (2000), “Exploring a fiscal food policy: the case of diet and ischaemic heart disease”, *BMJ*, 320:301-5.
- [2.](#) Wansink, Brian (2014), *Slim by Design: Mindless Eating Solutions for Everyday Life*, New York: William Morrow.
- [3.](#) 快速的试验道德标准和协议过程是由团队的负责人迈克尔·桑德斯创立的，实际上是以英国大学的构建系统，尤其是布里斯托尔大学为基础的。
- [4.](#)
<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.cabinetoffice.gov.uk/media/cabinetoffice/strategy/assets/pr2.pdf>。事实上这是我的合作者克莱夫·贝茨想出的词。在他早期为反吸烟运动小组ASH工作时，他发现了很多此类掠夺性行为的有力例子。
- [5.](#) Thaler, R., (2015) *Misbehaving: the Making of Behavioral*

Economics.Norton &Co; Soman, D., (2015) The Last Mile:Creating Social and Economic Value from Behavioural Insights. Rotman-UTP Publishing.

6. Sunstein, C. (2014), Why Nudge?:The Politics of Libertarian Paternalism. Yale.

7. 罗宾·杨先生，当时的英国商务大臣，首相战略团队战略审计组的一员，2002年3月。

8. 乔治·洛温斯坦运用一种十分类似的方式谈论了行为研究发挥的作用。

9. 托德·罗杰斯从细节上对其进行了测试，包括支持效果持久性的机械装置；<http://www.behaviouralinsights.co.uk/blogpost/ideas-and-results-harvard-part-iii>。

10. Milkman, K. L., Minson, J. A., and Volpp, K.G.M.(2014), ‘Holding the Hunger Games Hostage at the Gym:An Evaluation of Temptation Bundling’, Management Science, vol. 60(2):283-99.

11. Loewenstein, G., Bryce, C., Hagmann, D., and Rajpal, S. (2014), “Warning:You Are About to Be Nudged”.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2417383.

12. 之前也提到，各部部长担心大家会认为彩票不公平，尤其是在纳税申报单因为申报过多而不成比例后。

13. 在德国总理府与高级官员的私人谈话。

14. 本·高达克以及其他，也表达了相似的意见。

15. 如果想了解更多有关这些民主创新类型的详细信息，请参阅

Halpern, D. (2009), The Hidden Wealth of Nations, 第5章。

[16. https://www.ipsos-mori.com/DownloadPublication/1454_sri-ipsos-moriacceptable-behaviour-january-2012.pdf](https://www.ipsos-mori.com/DownloadPublication/1454_sri-ipsos-moriacceptable-behaviour-january-2012.pdf).

第12章 行为科学的新挑战

[1.](#) Soman, Dilip (2015), The Last Mile: Creating Social and Economic Value from Behavioural Insights. Rotman-UTP Publishing.

[2. https://www.gov.uk/government/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials](https://www.gov.uk/government/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials).

[3. http://coalition4evidence.org/](http://coalition4evidence.org/) ; 也可参见Arnold, Bloomberg and Sloan Foundations的活动。

[4.](#) 欲知最新权威描述, 请参见Putnam, R. (2015), Our Kids: The American Dream in Crisis, Simon and Schuster。

[5.](#) 几十年来, 在英国一直有一种清晰的模式, 尤其是对白人工薪阶层的孩子产生了影响。教育部前首席经济学家将教育差异比作挤气球: 如果你在这一处紧握它, 凸起就会移动到其他地方。

[6.](#) 注意对美国住房与城市发展部 (HUD) 的大规模评估。我们在这些成人和他们的孩子身上发现了微不足道, 有时甚至是消极的影响 (以年轻男性为例), 他们对于这样一个雄心勃勃、耗资巨大, 同时充满善意的程序非常失望 (实例请参见<http://www.nber.org/mtopublic/MTO%20Overview7o20Summary.pdf>)。虽然没有进行系统分析, 但在20世纪50年代至70年代的英国、法国以及其他地方, 大规模的城市拆迁项目令人大失所望。

7. 例如，在20世纪70年代至21世纪初，英国许多地区为无工作能力者提供了持久，有时是跨代的政府福利。

8. Dweck, C., (2006), *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House.

9. Mullainathan, Sendhil, and Shafir, Eldar (2013), *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*.

10. Eisner, M. (2003), 'Long term historical trends in violent crime', *Crime and Justice*, 30:83-142. <http://www.vrc.crim.cam.ac.uk/vrcresearch/paperdownload/manuel-eisner-historical-trends-in-violence.pdf>.

11. Collier, Paul (2010), *Wars, Guns and Votes: Democracy in Dangerous Places*, Bodley Head.

12. 这个短语源自马克斯·普朗克，尤其是在库恩对科学思维的范式转变的研究中。普朗克实际是这么说的：“一个新的科学真理取得胜利，不是通过让它的反对者信服，而是通过这些反对者的最终死去，熟悉它的新一代成长起来。”*Wissenschaftliche Selbstbiographie. Mit einem Bildnis und der von Max von Laue gehaltenen Traueransprache*, Johann Ambrosius Barth Verlag (Leipzig 1948), p. 22, as translated in *Scientific Autobiography and Other Papers*, F. Gaynor (trans), pp. 33-34 (as cited in T. S. Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions*).

致谢

本书所描绘的行为洞察力小组的工作以及取得的巨大成就，需要我对很多人致以衷心的感谢，而不单单是写作和编辑这本书的人。

我要对建设团队以及一些早期的支持者表示感谢，其中一些人我记得在本书第1部分曾提到过。其中包括两名内阁秘书，古斯·奥唐奈尔爵士和杰里米·海伍德先生，没有他们坚定不移的支持，团队绝对不会取得这么大的影响，没有他们的个人支持，我肯定不会回到唐宁街10号从事这项工作。我还要特别感谢理查德·塞勒，感谢他在团队中的独特作用，以及他对我的个人支持。在政治方面，我要特别感谢戴维·卡梅伦首相，以及罗翰·席尔瓦、史蒂夫·希尔顿、奥利弗·莱特文和波莉·麦肯齐。我要感谢在过去这些年中唐宁街10号、内阁办公室和财政部其他人员的支持。我也想对唐宁街10号的警察、工作人员和管理员表达我的感激之情，感谢他们的幽默风趣以及富有人情味的举动——尽管我们剩下的人或去或留，他们仍旧在让这个地方继续运转。我还想感谢拜恩·利亚姆，他签署了“思维空间”报告，为我们接下来的工作打下了基础。对于民主政治而言，这既显得有些苛刻又有些唐突，但也有一些令人钦佩的东西（掩藏在头条新闻背后），各行政部门的人员将接力棒相互传递着，旨在让世界变得更美好。

我们还要感谢一些部长、顾问和其他部门的政府官员，包括英国税务海关总署的戴维·高格、林·荷马、爱德华·特鲁普、罗汉·格鲁夫、尼克·道恩；英国就业及退休保障部的罗伯特·德弗罗、戴维·弗洛伊德、菲利帕·斯特劳德、史蒂夫·韦伯、特雷弗·赫德尔斯顿；教育部的迈克尔·戈夫、戴维·劳、蒂姆·洛伊尼希、克里斯·沃莫尔德、汤姆·杰弗里、保罗·基萨克；健康与公共卫生工程部的杰里米·亨特、简·埃里森、尤娜·

奥·布莱恩、莎莉·戴维斯、费莉西蒂·哈维、邓肯·塞尔比、凯文·芬顿；国际清偿银行的马特·汉考克、戴维·威利茨、爱德·戴维、裘斯·温森、贾尔斯·威尔克斯、艾米莉·威尔士、阿曼达·罗拉特以及来自其他地方的马克·沃普特、戴维·戴维斯、吉尔·马西森、史蒂芬·阿尔德里奇。还要感谢我在内阁中的循证决策团队，感谢达尼·梅森、劳拉·贝顿、路易斯·摩尔和罗斯·尼尔森，感谢循证决策研究所的负责人，以及他们悄悄引领的革命。

还要感谢那些参与了将唐宁街10号和内阁办公室的行为洞察力小组衍生为现有的这种绝妙的形式——“社会公众”公司的工作人员。他们包括弗朗西斯·莫德、斯蒂芬·凯利、珍妮特·贝克、安德烈亚斯·乔治乌、尼基·克尔、埃德·惠廷、埃德·威尔士、贾斯敏·葛拉斯堡罗、保罗·莫尔特比，以及我们在内斯塔新的合作伙伴，特别是菲尔·科里根与约翰·迟山姆和内斯塔团队的其他成员。

行为洞察力小组开展工作的基础，经常是广泛的学术社区、各个大学与各位友人的观点和想法。这包括由古斯·奥唐奈尔领导的学术顾问小组，包括理查德·塞勒、尼克·扎达、丹·戈尔茨坦、彼得·约翰、乔治·鲁温斯坦、特里萨·马尔托以及彼得·图法诺。我和我的团队还要感谢很多人的工作和建议，尤其是丹尼尔·卡尼曼和卡斯·桑斯坦。

最重要的是，我要感谢创立并支持行为研究小组的那些才华横溢的人。特别感谢欧文·瑟维斯，感谢他在建立一个有凝聚力的团队以及引领其从政府内部转变为现有形式过程中起到的重要作用，感谢安迪·杰克逊和奥利·阮提供了一个正常运转的组织。我们政府转变的一大遗产，就是从一个完全的“全层”治理变成了一个小型实体，但我仍然要感谢优秀的董事会所做的工作以及提供的支持，感谢它的负责人彼得·霍姆斯，他的独立思维、商业天赋以及果敢决断是对我们工作极有价值的补充；感谢我们董事会的成员菲利普·科里根和珍妮特·贝克，他们代表了多数内斯塔和内阁股东的利益，同时花时间与我们在一起，提出建设

性的挑战，并在适当的时机支持我们。

从大约十几人扩大到60多人，我对行为洞察力小组的每位同仁都感激不尽，请再次允许我对一些团队的主要成员表示感谢，尤其是那些在团队创业初期对团队提供过帮助以及对这本书提供过帮助的人。谢谢欧文对这本书某些部分的阅读和检查，尤其是那些会导致意想不到抨击的错误。我希望我们面面俱到，但仍然要对遗留的错误和遗漏承担全部责任。感谢团队主管以及杰出的同事们，他们的名字按加入团队的顺序大致排列如下：才华横溢、红脸的罗里·盖勒许（澳大利亚）；山姆·阮（经济与就业）；西蒙·鲁达（国际与国内事务）；费利西蒂·爱尔盖特（消费者和基础设施）；迈克尔·霍尔斯特沃思（健康与税收）；埃尔斯佩思·柯克曼（北美）；迈克尔·桑德斯（评估与捐赠）；宋智（音译）（教育与技能）和凯特·格莱兹布鲁克（新兴领域）。一位前内阁秘书曾经对我说：“你的人生志向应该是确保这些追寻你并最终取代你的人比你更擅长他们所做的工作。”对此我充满希望。

在过去几年里，行为洞察力小组的进一步发展加深了我们与世界各地的同事和朋友的联系，从中学习、支持并拓展了行为洞察力小组的工作。要特别感谢澳大利亚的克里斯·埃克尔斯、布莱尔·科姆利、杰瑞尔·雷什特、利恩·罗伯茨，美国的玛雅·申克、丹尼·格罗夫和詹姆斯·安德森，世界银行的马可·赫尔南德斯和雷诺仕·瓦基斯，德国的施耐德·安德烈以及新加坡政府里面我们优秀的同行。

还要感谢迈克尔·霍尔斯特沃思、简·鲁宾、雅莉艾拉·克里斯塔尔、劳伦·伯尔尼对本书的意见和帮助，以及詹姆斯·普伦、埃德·福克纳、伊·冯雅、理查·柯林斯，尤其是雨果·哈珀、萨姆·哈尼斯和凯特·格莱兹布鲁克，在他们的推动下本书才最终得以成书。

最后，我要对我的家人珍、亚伦和艾萨克致以深深的感谢，因为这本书（及其前期工作），我错失了许多周末和节假日与家人共聚的机会，对此我要表达深深的歉意。这几年我过得很紧张，生活完全被工

作、学校考试、亲人离世填满，有时候感觉生活中“重要的东西”已经被挤到了边缘。也许尝试写这本书的想法本身就十分疯狂。亚伦和艾萨克——你们才是真正出色的年轻人；珍，我不知道我何德何能，竟然有幸与你在一起，我对此深感喜悦。我真的很期待在接下来的几年里，有清闲的时光与你们共同度过。

图书在版编目（CIP）数据

助推：小行动如何推动大变革：实践版 / （英）戴维·哈尔彭著；梁本彬，于菲菲，潘翠翠译. -- 北京：中信出版社，2018.9

书名原文：Inside the Nudge Unit: How Small Changes Can Make a Big Difference
ISBN 978-7-5086-9019-3

I. ①助... II. ①戴... ②梁... ③于... ④潘... III. ①经济学—通俗读物 IV. ①F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第116893号

助推（实践版）——小行动如何推动大变革

著者：〔英〕戴维·哈尔彭

译者：梁本彬 于菲菲 潘翠翠

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

电子书排版：萌芽图文

Angus Deaton

逃离不平等

健康、财富
及不平等的起源

《福布斯》2013年最佳图书

比尔·盖茨、《经济学人》、《金融时报》、《纽约时报》、路透社等隆重推荐

THE GREAT ESCAPE

Health, Wealth,
and the Origins of Inequality



中信出版社 · CHINACITICPRESS

逃离不平等

——健康、财富及不平等的起源

[美] 安格斯·迪顿 著
崔传刚 译

中信出版社

目录

媒体评论

名人评论

前言

引言

第一章 人类福祉现状

第一部分 生存与死亡

第二章 从史前至1945年

第三章 消灭传染病

第四章 当代世界的健康状况

第二部分 大分化时代

第五章 美国的物质生活状况

第六章 全球化与大逃亡

第三部分 救助与全球贫困

第七章 如何救助落后者？

后记 未来将会怎样？

谨以此书纪念我的父亲，莱斯利·哈罗德·迪顿

THE GREAT ESCAPE

《福布斯》2013年度最佳图书

《彭博商业周刊》2013年度最佳图书

美国出版人协会2013年度经济散文荣誉奖

入选《金融时报》——高盛2013年度最佳商业图书榜单

比尔·盖茨、《经济学人》、《金融时报》、《纽约时报》、路透社等
隆重推荐

媒体评论

世界正在变成一个越来越公平、富裕的地方吗？极少有经济学家能够比来自普林斯顿大学的安格斯·迪顿有更多的储备或资历来回答这个问题。多年来，他一直致力于评估衡量国际福利状况，不害怕为此追溯历史。不同于常规的研究视角，在这本书里，迪顿超越了简单的经济叙事，关注到那些经常被忽视的领域的进步，如人类的健康改善……要驾驭这样综合的主题，需要有大的格局和大胆的构想规划，安格斯·迪顿同时具备了这两点。

——《经济学人》

迪顿这本条理清晰的书激赏由发展带来的财富，同时明晰而审慎地解释为什么总有一些人在这样的进步中“落后”。他严格区分了由知识进步造成的不平等以及由政治系统有缺陷造成的不平等……这本书深厚的历史与地理知识背景增加了其论述的力量。

——《金融时报》

一个富于启发性的激动人心的关于人类的寿命和繁荣程度是如何在现代社会猛增的故事。从工业革命开始，到“二战”之后加速，经济进步和医疗技术里程碑似的发展使人类的预期寿命激增，本书便是关于这三者的一个综合阐述。

——《纽约时报》

当迪顿教授提出很多人或国家的所谓援助其实更多是满足自己的帮

助需求时，可谓一语道破真相。他识别了人们的援助幻觉——即认为通过富裕国家的人们提供资金，可以解决贫困国家人民的贫困问题。

——《金融邮报》

了解当今世界福利状况的最佳指南之一……迪顿讲述了所有人类故事中最激动人心的一个，它将给所有人以对人类未来前景乐观的理由，只要我们愿意听取其中的道理。

——《纽约时报书评》

在这本新书中，经济学家迪顿教授质疑所有援助的有效性，同时论述了世界上更多的贫困人口是怎样并不仅仅出现在非洲，同样也出现在急速发展的、贫富分化非常严重的中国和印度。

——《巴伦周刊》

《盛大逃亡》一书将技术的先进性、道德的紧迫感、富于经验的智慧以及一种引人入胜的写作方式做了一个惊人完美的结合。它将加深你对现代经济所取得的进步的赞赏，同时坚定你的利益能够也应该被更广泛地共享的信念。

——彭博新闻社

正如书名所显示的那样，迪顿勾勒了一幅两百多年来人类逃离贫困和早期死亡的图景。这是一个充满能量的故事。在迪顿的笔下，所有经常被忽视的人类在过去一个世纪中所取得的成就被予以突出，这既给人以新鲜感又叫人充满期待。

——路透社

名人评论

如果你想了解，为什么随着时间推移，人类的整体福利上涨如此之多，安格斯·迪顿的这本书你将不能错过。

——比尔·盖茨

一本无与伦比的杰作。

——威廉·伊斯特利（纽约大学教授）

这本书排在我2013年必读书目的首位。迪顿处理的是一些大的话题：全球健康改善与幸福感的提高，令人担忧的国家内部以及国家与国家之间的不平等，以及通过外国援助解决贫困问题所面临的挑战。他充满力量的、富于煽动性的论证结合了细致的分析、富于人文情怀的洞察、明晰的阐述以及无所畏惧的挑战传统智慧的勇气。无论是否同意他的结论，本书都会迫使你重新思考你在一些世界最紧急问题上的位置或立场。

——克里斯托弗·伊斯格鲁布（普林斯顿大学校长）

本书讨论了历史上两个最为重大的问题：人类是如何获得健康和财富的，以及为什么一些人获得了比其他人更多的财富和健康。作为世界上最顶尖的发展经济学家之一，安格斯·迪顿带我们经历了一段非凡的旅程——从几乎所有人都贫病交加的时代进入一个大多数人逃离这种罪恶的时代——同时告诉我们，那些依然陷入在这种极端贫困中的亿万人民将怎样可以加入到这场大逃亡中。所有想要了解21世纪的人都应该读

这本书。

——伊恩·莫里斯（斯坦福大学教授、《西方将主宰多久》作者）

没有人能够比安格斯·迪顿更好地解释为什么相比于我们的曾祖父母，我们的寿命更长、身体更健康、生活更富裕。在这本书里，他不仅讲述了这一尚未完成的、未能平衡发展的势不可当的人类进步历程，同时指出了政治在这过程中的每一步所起到的决定性作用。对于任何关注国家健康与财富话题的人，这都将是一本必读书。

——达伦·阿西莫格鲁（麻省理工学院教授，《国家为什么会失败》的作者）

迪顿关于全球健康进展状况的阐述是权威的，尤其是在从技术进步的角度来阐释经济增长方面，其论述更加让人信服，因为技术进步是健康改善的基础。这本书意义重大，它将影响我们思考人类发展的方式，同时影响我们对科学包括基于科学的政府计划在这一过程中所扮演的角色的认知。这本书的语言严谨优雅，其所采用的证据的说服力是不可抗拒的。

——塞缪尔·普雷斯顿（宾夕法尼亚大学教授）

这本杰出的书所讨论的，是在过去的250年中，大量的人口是如何过上以前只有极少数人才能拥有的生活水平的，以及这种进步是如何引发了前所未有的人类不平等。基于非比寻常的观点和见识、独特的知识与连贯性以及细致的论证，这本书充满了启发性，给人极为愉快的阅读体验。

——托马斯·博格（耶鲁大学教授）

深入的研究加上雄辩的论述……对于那些对世界贫困状况感兴趣的人来说，这本书毫无疑问将成为很长一段时间里关于发展援助的最为重

要的一本书。

——肯尼斯·罗格夫（哈佛大学教授）

前言

《大逃亡》本来是一部电影，讲述的是“二战”期间一群盟军士兵逃离德军战俘营的故事。在这本书中，我所说的“大逃亡”则另有所指：我要讲的是人类如何摆脱贫困与早逝、如何改善自身生活质量以及应该如何让更多的人实现这些目标的故事。

我父亲的人生经历就是这类故事中的一个真实案例。父亲名叫莱斯利·哈罗德·迪顿，他于1918年出生在英国南约克郡一个以挖煤为业的小村子里。在发现了新的煤矿后，我父亲的爷爷和奶奶放弃了农业，转而投身煤矿，希望以此能生活得更好一点。他们的大儿子，也就是我的爷爷，在参加完“一战”后复员，回到村子里继续井底的挖煤生活，并最终成了一名煤矿管理者。两次世界大战期间，村子里只有极少孩子有机会读到中学，我父亲也没能接受良好的教育，只能在矿井里从事最底层的工作。对于他和他的同龄人来说，那时候他们最大的愿望就是有一天能够爬到地面上工作。但这一愿望却一直未能实现。1939年，父亲应征入伍，随后被送到法国，成了英国远征军的一员。后来远征军在法国惨败，父亲又被送往苏格兰接受训练，成了一名突击队员。就在那里，父亲遇到了我的母亲。同时，父亲也十分“幸运”地因患肺结核而退役，被送至疗养院休养。之所以说幸运，是因为后来苏格兰突击队对挪威德军的突袭遭遇失败，许多人牺牲。父亲要是参与其中，恐怕也丢了性命。1942年，父亲复员返乡，同我的母亲莉莉·伍德，一位南苏格兰木匠的女儿结了婚。

虽然没能获得上中学的机会，父亲还是在夜校学到了实用的煤矿勘测技能。1942年，由于劳动力出现短缺，拥有这一技能的父亲获得了青

睐，成了爱丁堡一家土木工程公司的勤杂工。进入公司后，父亲立志也要成为一名土木工程师。于是他从头学起，之后经过10年的努力，最终实现了自己的这一梦想。其实读土木工程的课程非常不易，尤其是数学和物理两科。最近父亲曾就读的夜校，也就是现在的赫瑞瓦特大学给我寄来了他当年的考试成绩，从成绩单上也可看出，父亲当年的确费了不少劲儿。取得资格后，父亲在苏格兰边区得到了一份给排水工程师的工作，并买下了我母亲的祖母曾居住的小屋。据说早年间著名的苏格兰历史小说家沃尔特·司各特爵士曾经光顾过这座小屋。不过对我来说，爱丁堡这里只有煤尘、烟灰以及糟糕的气候。等到1955年夏天，我终于得以离开那儿，搬到了有树有山，还有溪流以及无尽暖阳的另一处乡村，这成了我的一次大逃亡。

按照一代要比一代强的传统家族观念，父亲在这时也开始着手为我规划人生。为此，他找到我的老师，并说服他给我课外开小灶，为的是我能够通过爱丁堡一所有名的私立学校的奖学金考试。这所学校的学费比我父亲一年的收入都高。最终我拿到了奖学金，成为仅有两个可以免费入读的学生中的一个。后来我考入了剑桥大学的数学专业，再后来我就成了一名经济学教授，先是在牛津教书，然后去了普林斯顿。我的妹妹考入了苏格兰的一所大学，后来做了一名教师。在我们这一辈的数十个孩子中，只有我们俩考上大学。在我俩之前，我们家祖祖辈辈也没有一个大学生。我的两个孩子现在都生活在美国。我的女儿是芝加哥一家卓越的财务管理公司的合伙人，我的儿子则是纽约一家成功的对冲基金的合伙人。他们两个都在普林斯顿大学接受了优质而多样的教育，其受教育的程度、获得的机会以及获得教育的质量，都是我这个学习经历单一的剑桥本科生所不能比的。虽然我父亲很长寿，也见识和享受到了一些如今的高水准生活，但对于他而言，他的孙辈们生活质量之高，已是全然超乎想象了。而他的曾孙辈们所生活的世界，无论是财富数量还是机会数量，更是那些生活在约克郡煤矿时代的人们所无法想象的。

我父亲从那个煤矿小村庄的“逃亡”，是这本书主要内容的一个例

证。按照今日的标准，我父亲生于贫困之境，但却终于生活相对富足。我没有关于约克郡矿区的统计数据，但是在整个英格兰，1918年的时候，每1 000个孩子当中，有超过100个是活不过5岁的，在我父亲出生的那个村子，孩子的死亡率更高。今天，在撒哈拉以南的非洲地区，儿童活不过5岁的概率还是要高于1918年的英格兰。我的父亲和他的父母在1918~1919年的大流感中幸存了下来，不过他的父亲还是在年轻时被矿井里的煤车撞死了。我的外公去世时也很年轻，死因是阑尾切除感染。我父亲虽然在年轻的时候就患过肺结核这种堪称夺命杀手的病，但还是活到了90岁。他的曾孙子辈，我看则极有可能活到100岁。

同一个世纪前相比，如今人们的生活水平已极大提高。童年夭折的人大幅减少，人们活得更长，得以有机会去体验这个时代的繁荣。在我的父亲出生一个世纪之后，每1 000个英国儿童5岁前的死亡数字已经降到了5个。即便在约克郡剩下的矿区中（我父亲出生地的煤矿于1991年关闭），这一数字略高，然而若同1918年相比，现在的死亡率已经微不足道。在我父亲的时代，人们认为没机会接受教育是天经地义的，即便到了我这一代，也只有不到1/10的英国孩子能够进入大学校门，但是今天，大多数人都能获得某种类型的高等教育。

我父亲脱离贫困并为子孙开启了未来这件事，其实并不稀奇，但也绝非是普遍存在的。我父亲同村的人中，没几个能像他这样获得专业技术资格；我母亲的姐妹以及她们的配偶也未能如此。在苏格兰边区的铁路线停运之后，母亲的兄弟也无法再靠打各类零工来勉强度日，于是在20世纪60年代举家移民到了澳大利亚。我的孩子在财务上则非常成功和有保障，他们（和我们）是极度幸运的。因为即使在现在，很多受到良好教育和财务成功的家庭，他们的子女也同样在经受着父辈们的艰辛。我的很多朋友，子女的未来以及孙辈的教育是他们一直担忧的问题。

这是故事的另外一面。我父亲的一家得以长寿并且获得了财务成功，可以说是他们这一人群的典型样本。但实际上并非所有的人都能像

我父亲那样积极地投入与付出，也并不是所有的人都能像我父亲那样幸运。没人能比我父亲干活更卖力，可是没好运气也肯定不行。我父亲恰好幸运地没有在童年时夭折，幸运地因为战争而脱离矿井，幸运地没有参与伤亡惨重的突袭，幸运地没有因为肺结核死掉，幸运地在劳动力短缺的时候获得了一份工作。有的人摆脱了贫穷，有的人却被落在了后面。运气垂青了一部分人，却远离了另外一部分人。机会常有，但是并非人人都有能力或有魄力去抓住它们。所以说，人类不断向前的故事，其实也是一个造就不平等的故事。这一点，在今日繁荣与平等已成对立之势的美国尤其明显。一少部分人大显身手，但多数人仍在奋力挣扎之中。而当把全世界作为一个整体时，我们同样看到这样的规律：当一部分人从贫困、匮乏、疾病以及死亡中逃脱之时，另外的人则继续被留在这些旋涡中。

本书所关注的就是人类发展与随之出现的不平等之间的复杂关联。发展导致了不平等，不平等却时常有益发展，比如它会为后进者指明发展方向，或者刺激后进者迎头赶上。但不平等也时常会阻碍发展，因为既得利益者为了维护自身地位，会破坏追赶者的发展道路。这听起来是老生常谈了，但我却想从新的角度来审视这个问题。

一说到脱离贫困，人们自然会想到钱，想到如何可以有更多的钱，如何不用为钱不够花而发愁，以及如何不用担心突然的“万一”会毁掉你和你的家庭。钱当然是重中之重，但是，如何拥有更强健的体质，如何健康长寿以便能有更多的机会享受人生，却是同样重要甚至更为重要的事。如同担忧金钱的匮乏一般，人也常常担忧自己的儿女不能健康长大或者要直接面对这样的现实。有的母亲甚至为了保证有5个孩子能活到成年，要生育10次。纵观历史或者是当今世界，子女死亡、病痛的折磨，以及难以忍受的贫困，常常会降临到同一个家庭。这样的事情周而复始。

有很多著述是谈论财富的，也有很多谈论不平等的书籍，还有很多

书讨论健康问题以及健康与财富的关联：健康水平的不平等是财富不平等的映射。我试图把以上诸方面统一起来进行探讨，并趁此机会以一个经济学家的身份闯入人口学家与历史学家的领地。由于我们的话题事关人类的福祉，以及生命如何更有价值，因此只谈其中的任一重要部分，都难以确保详尽到位。关于人类的“大逃亡”，本身就是一个跨越学术边界的话题。

作为一个经济学家，我这一生欠了不少“学术债”，很多师长使我受益匪浅。其中，理查德·斯通对我的影响恐怕是最为深刻的。我从他那里学到了“衡量标准”的重要——没有衡量标准，我们就无法得出任何结论，而正确地建立衡量标准，亦是无比重要的事项。阿马蒂亚·森则教会我思考什么让生命更有价值，以及应以整体的视角去思考人类的幸福，而不是仅仅考察其中的某些方面。对幸福的评价，就是本书的核心。

我的朋友、同事以及学生都异常慷慨地花费精力阅读了本书全部或者部分章节。他们丰富的思想和深刻的见解都是无价的。我尤其要感激那些不同意我观点的人，他们不但给予我批评建议，同时也不吝惜赞美和肯定。同时我还要感谢托尼·阿特金森、亚当·迪顿、让·德雷兹、比尔·伊斯特利、杰夫·哈默、约翰·哈莫克、戴维·约翰斯顿、斯科特·考斯特沙克、伊莉亚娜·库泽科、戴维·林、布兰科·米拉诺维奇、佛朗哥·派拉奇、托马斯·博格、莱昂德罗·普拉多斯·德拉斯埃斯科苏拉、萨姆·普雷斯顿、马克斯·罗瑟、萨姆·舒赫霍弗-沃尔、亚历山德罗·塔罗齐、尼古拉斯·范德瓦尔和雷夫·温纳。感谢普林斯顿大学出版社编辑塞思·迪奇克让我开始动笔写作此书，并在写作的过程中给予我帮助和建议。

在过去的30多年中，普林斯顿大学出版社为我提供了无与伦比的学术环境。国家老年研究所和国家经济研究局曾资助我在健康和福利方面的研究，那次研究的成果对本书影响深远。我与世界银行合作频繁。世行经常要面对各种紧急与实际的问题，它教会了我如何分辨哪些事情是

至关重要的，哪些则无足轻重。近年来我一直担任盖洛普咨询公司的顾问，他们开创了对全球范围内幸福状况的调查，其中所获得的一些调查数据会出现在本书的开头部分。我对以上所有的人及机构表示感谢。

最后也是最要感谢的是安妮·凯斯。在本书最初完成时她从头到尾审读了每一个字，之后又对某些部分审读数遍。全书无数处的改进都是她的功劳，没有她的不断鼓励和支持，就不会有这本书呈现在读者面前。

引言

今日人类的生活水平，已近乎比历史上任何时期都要好。越来越多的人变得更加富有，生活在赤贫中的人则比以往都少。人类的寿命变得更长，做父母的也不必再承受子女早夭的痛苦。然而与此同时，世界上还是有成千上万的人在经受穷困或子女早逝的折磨。这个世界变得异常不平等。

不平等经常是社会发展的—种后果。不是所有人都会在同一时期富裕起来，也不是所有人都能第一时间获得洁净的水、疫苗接种或预防心脏病的新药等救命之方。不平等反过来影响了社会发展。这种影响有时候是正面的，比如印度的孩子看到了教育的力量，他们会去上学接受教育。但要是既得利益者为了阻止后进者的追赶，抽掉了他们向上行进的梯子，那么这种影响就是负面的。新富们或许会利用他们的财富向政客施压，从而限制他们不需要的那—部分公共教育或者健康医疗支出。

—段时期以来，人类生活实现了何种改进？这种改进的实现过程是怎样的，原因是什么？社会发展与不平等之间又是如何互相影响的？这些，是本书所关注的主要内容。

从《大逃亡》这部电影说起

《大逃亡》是—部以“二战”战俘为题材的著名电影。这部电影改编自南非人罗杰·布谢尔（在电影中，他的角色由理查德·阿滕伯勒扮演）的真人真事。“二战”中，罗杰·布谢尔曾服役于皇家空军，其所驾驶的

飞机在德军后方被击落，本人被德军俘虏。被俘后，他屡次试图逃脱，但又屡次失败。第三次逃跑时，他带领着250个战俘一起，试图从德军第三战俘营挖地道逃出去。这就是在电影中被称为“大逃亡”的计划。这部电影详细讲述了这次行动是如何策划的：在监狱守卫的眼皮底下，他们精巧地设计建造了三条隧道，并且用娴熟的技能 and 随机应变的本领乔装改扮、伪造证件来实施逃跑计划。不幸的是，最终只有三个人胜利逃出，其他人又被抓了回去，布谢尔本人被希特勒直接下令处死。

当然，这部电影的重点，并不在于这次大逃亡的结果，而在于强调，即便再极端困难的环境，也无法阻挡人们对自由的向往。

在这本书中，我所谈及的自由，是指人们有过上美好生活的自由，以及有做让生命更有价值的事情的自由。以穷苦、匮乏、体弱多病等为表现的自由缺失，曾长期困扰多数人的命运，即使到如今，世界上仍有极高比例的人口缺失这种自由。本书将讲述人类从这种没有自由的牢笼中不断逃亡的故事，并详述他们是如何逃出去的，以及之后所发生的一切。这个逃亡的故事，既包括物质方面，也包含社会心理方面。这是一个人类如何变得更加富有、更加健康的故事。这是一个人类逃脱贫困的故事。

至于本书的副标题“健康、财富及不平等的起源”，则是源于我对电影中那些未能逃脱的战俘的思考。原本所有的战俘都被困在战俘营里，但是后来一些人逃走了，一些人死在逃跑过程中，一些人被抓回来重新投入战俘营，还有一些人从来就没机会离开战俘营。这种现象反映了所有“大逃亡”事件的本质：不是所有的人都会逃亡成功。这是一个事实，尽管这一事实绝不会减少我们对逃亡本身的渴求和赞美。当我们思考逃亡的后果时，不能只考虑电影中的主角们，我们也需要留意那些被留在第三战俘营以及其他战俘营的人。为什么要关心这些人？电影里显然也没有表现出这样的情怀，因为对于这部电影来说，这些人不是主角，而仅仅是故事的陪衬而已。世界上没有一部叫作“大留守”的电影。

但是我们应该想到他们。毕竟，在德军战俘营里没能逃走的士兵，要比逃出去的多得多。另外，也有可能他们因为这次大逃亡计划而受到了更大的伤害，比如，遭受惩罚或者很多优待被取消。可以预料的是，在逃跑发生之后，监狱的守卫会更加森严，未来出逃将更加不易。这些出逃行为会鼓励监狱其他人出逃吗？显然，他们可能已经从成功出逃者身上学到了出逃的技能，并且知道了如何避免再犯同样的错误。不过，出逃的种种困难，以及出逃成功率的降低会不会打击他们出逃的念头？另外也有可能的是，对成功出逃者的嫉妒和对出逃成功率的悲观，让这些在狱犯人变得更加沮丧失望，让监狱生活变得更加痛苦。

同其他的优秀电影一样，我们对《大逃亡》这部影片还能做出其他的解读。在电影的结尾，逃亡的成功与愉悦都消失殆尽，因为多数逃跑者得到的自由都是暂时的——他们又被抓了回去。人类摆脱死亡和贫困的努力始自约250年前，并一直延续至今。无须赘言，这场逃亡将永远持续下去，并要面对诸如气候变化、政治失误、疫情传染和战争等的致命威胁。实际上，在前现代社会，这种生活改善的进程突然被某种致命威胁扼杀的例子不胜枚举。对于今天的成就，我们当然可以庆祝，也应当庆祝，但是，我们没有理由盲目乐观。

经济增长与不平等的起源

人类社会进步中的许多宏伟篇章，都给世界留下了不平等的隐患，即便那些通常被认为是至善的事件也不例外。始于英国18~19世纪的工业革命，启动了经济增长的引擎，使得亿万人摆脱了物质匮乏。但同样的工业革命，也被历史学家称为“大分流”：英国以及稍后的西北欧和北美，与世界的其他地区分化开来，并制造出西方与其他地区之间巨大的至今仍未消弭的鸿沟。很大程度上，今日全球的不平等是由现代经济增长的成就所造成的。

不要以为在工业革命之前，世界的其他地区就一直处于落后和极度贫困之中。早在哥伦布航海数十年前，中国就凭借足够的技术和财力，派遣一支由郑和率领的舰队前往印度洋探险。与哥伦布的小船相比，郑和的舰队简直就是航母群。比这更早300年，中国开封府就是一个拥有百万人口的大都市，手工业作坊烟气喷涌导致整座城市烟尘弥漫，而800年之后，英国工业革命的发源地兰开夏郡的繁盛也不过如此。活字印刷术的发明使得成千上万的廉价书籍得以出版，这样即便收入低微的人也能读得起书。不过，无论是在中国还是其他地方，这样的时期都是不能持续的，更不用说将其作为一个持续繁荣的起点了。宋朝曾给予金朝大量财物，让其帮助消灭自己的敌人辽国——你想让一个危险的对象变成自己的同盟，就得给其大量的好处。但结果是，1127年，宋朝首都开封首先被金兵攻陷。在亚洲，经济增长不断启动，又不断被扼杀。扼杀经济的既有统治者的巧取豪夺，也有战争的破坏，或是两者兼而有之。只是在最近的250年中，世界的某些地区才开始出现长期与持续的经济增长。但同一时期，世界其他地区却没有出现此种情况。这就导致了国与国之间不断出现差距，经济增长就此变成了全球收入不平等的引擎。

工业革命与大分流算是历史上较为良性的“逃亡”了。很多时候，一国的进步发展是以其他国家的牺牲为代价的。先于工业革命并催生了工业革命的是16世纪和17世纪的帝国时代，这一时代让英格兰和荷兰的多数人获益良多，同时这两个国家也成为整个过程中表现最优异的国家。至1750年，同德里、北京、巴伦西亚、佛罗伦萨等地区相比，伦敦与阿姆斯特丹的劳动者收入都实现了相对增长。英国工人甚至能买得起一些奢侈品，比如糖和茶叶。但是那些在亚洲、拉美以及加勒比海岸被征服与被掠夺的人不但当时就受到了伤害，而且在很大程度上被套上了经济与政治的制度枷锁，遭遇了持续数世纪的贫困与不公。

今天的全球化与早先的全球化一样，一边促进繁荣，一边制造不公平。不久之前仍处贫困的国家，诸如中国、印度以及韩国都抓住了全球

化的机遇，经济迅速增长，而且增长速度大大超过当期的富裕国家。从而，它们已经从较贫困国家的行列中离开，剩下的多是非洲国家，这造成了新的不平等。一些国家赶了上来，一些国家则被甩在了后面。全球化和新的发展方式使得富裕国家的财富持续增长，尽管这种增长不论是与快速发展的贫困国家相比还是与它们之前的速度相比都有所下降。然而，财富增长放慢的同时，在多数国家内部，人们的财富差距都在进一步扩大。一部分幸运儿赚得巨额财富，他们今日的生活方式让过去那些万人之上的帝王都自叹不如。不过，多数人所体会到的是，物质繁荣的进步程度不如以前了。在包括美国在内的部分国家中，中等收入人群的富裕程度已经不能与他们的父辈相比。当然，与更早的祖先们相比，他们的富裕程度是成倍增长了，毕竟这种物质的巨大进步是的确存在的。但是，今日的很多人的确有充分的理由担心，在未来，当他们的孩子或者孙辈们回顾今天这段岁月时，是会将它视作一个久违的黄金年代，还是一个相对贫瘠的年代？

当不平等被认为是发展的侍女无关紧要时，如果我们只看到社会发展的平均水平，或者更糟，只看到那些成功国家的社会发展，就犯了严重的错误。工业革命以前就被视为仅发生在先进国家的事，而其他国家则被完全忽略，仿佛它们在工业革命时期什么也没发生，又仿佛是那些地方自古就没有什么事发生过。这不但是对大多数人类群体的怠慢，也忽略了那些利益受损群体或者那些落后群体所做出的被动贡献。我们不能仅仅把新世界对旧世界的影响作为一种描述“发现”新世界的方式。在各个国家的内部，发展进步的平均速度也不能告诉我们发展的成果是被广泛享有了还是仅仅让一小撮最富有的人受益。前一种情况曾出现在美国“二战”后的25年中，但最近所发生的现象却属于后者。

我在本书中讲述了物质进步的故事，但这个故事既关乎发展，又关乎不平等。



除了钱，还有健康



同财富的增长一样，人类在健康方面取得的进步也非常值得称道。在过去的一个世纪中，富裕国家的人均预期寿命增长了30岁，并且还在以每10年增加2~3岁的速度发展。那些以前本活不过5岁的孩子，如今活到了老年阶段，而那些本可能因心脏病中年辞世的人，如今可以看着孙辈们安然长大并顺利进入大学。毫无疑问，在所有让生命更有意义的因素中，寿命的增长属于最主要的因素之一。

在健康领域，进步也同样孕育了不平等。在过去的50年中，对吸烟有害健康的认知挽救了千百万人的生命。由于受过教育，更富裕的专业人士会最先意识到这一问题，一条贫富人群之间的健康鸿沟也就此被制造出来。在1900年左右，细菌导致疾病还是一项新知识，专业人士和受教育人群最先将这项知识转化为实践以保护自己。在20世纪的黄金岁月里，我们了解了如何使用疫苗和抗生素来保护儿童，但如今每年仍有近200万儿童死于疫苗可防治的疾病。在巴西的圣保罗或者印度的德里，富人能得到世界一流的现代化医疗服务，而在一两英里之外，穷困的儿童却被营养不良或者一些容易预防的疾病折磨致死。健康的进步为何如此不平等？不同的情况常常有不同的解释。为何穷人更有抽烟倾向与为何有如此多儿童得不到疫苗的原因并不一样。我们会在后面进行具体分析。在此处，我们要说的重点是：正如物质进步制造了生活水平的差距，健康的进步也制造了健康的鸿沟。

如今，“健康不平等”已成为各类重大不平等中的一个重要方面。当新的发明或者新的知识出现时，某些人首先受益，而其他人则在一段时间后才能获益。这种不平等还属于合理，毕竟如果是为了防止健康不平等，就想要去阻止吸烟有害这样的知识传播，是非常荒谬的。重要的是这样的问题，诸如为何穷人更可能染上抽烟的嗜好，而早夭的非洲儿童，要是生在法国或者美国就能活过6岁，这种不平等为何一直存在？在这一方面，我们是不是应该做点什么？

本书主要关注物质生活水平和健康这两个主题。这两方面并非美好生活的全部要素，但是这两个方面本身却至关重要。在今日知识专业化的背景下，每一个学科都对人类的幸福有着自己的专门观点，把健康和物质水平两者结合起来讨论，可以让我们避开今日很常见的片面性错误。经济学者关注收入，公共健康学者关注死亡率和发病率，人口学者关注出生率、死亡率以及人口规模。这些都是有益于增进人类幸福的研究，然而这些本身都不是在谈幸福问题。这么说的确有点老生常谈，但这背后隐藏的问题却并非显而易见。

我所在的经济学领域认为，人们如果有更多的钱，就会过得更好。这观点本身有其合理性。按照这个逻辑，如果一些人得到了更多的钱，而其他多数人即便得到很少或者没有得到，至少他们也没有受到损害，那么经济学家通常就认为，这个世界变好了。这个观点非常有号召力，并被称为帕累托法则：只要没有人受到伤害，那么更富有就是更好。但是这个观点如果应用在幸福问题上，并且如果幸福的定义过于狭窄的话，就会有问题。因为要获得幸福，生活中要变得更好的或者不应该变得更差的，绝不仅仅是物质生活水平。如果富人得到了政治优待，或者通过破坏公共健康体制及公共教育体制，使得穷人在政治、健康或者教育方面利益受损，那么即便穷人最终赚到了钱，他们的实际福利水平也没有变得更好。我们不能仅仅以物质水平一项来评价一个社会或者其公正性。但是，经济学家却经常错误地将帕累托法则用于分析收入问题，而忽视了人类幸福的其他方面。

当然，仅仅关注健康问题或者事关人类幸福的任何单方面，都是不全面的。提高健康服务水平，让亟须医疗救助的人获得救助，这些是好事。但是，在我们将健康放在优先位置的时候，一定要考虑成本。我们也不能将寿命长短作为社会进步的衡量标准。寿命长的国家的人生活一般会更好，但如果这个国家是一个专制独裁国家，那么寿命长未必是福。

幸福与否不能仅仅看平均情况，必须要考虑不平等问题。同样，判断幸福水平的高低需要从整体出发，而不能只看到某个方面或者某些方面。如果有可能，我肯定会就与幸福有关的自由程度、教育水平、社会自治水平、人的尊严以及参与社会生活的能力等方面展开全面论述。不过，即便在本书中我仅仅是从健康和收入两方面去考察幸福这个问题，也至少可以让我们摆脱单一论证的不足。

社会进步的动力何在？

如果我们的祖先有足够的想象力，他们肯定会喜欢我们如今拥有的东西。这一点毫无疑问。与此同时，我们也毫无理由认为，过去的父母们会对子女夭折的现象熟视无睹。如果你不同意这个观点（对于此事，实际上有很多不同观点），可以去读读珍妮特·布朗的书。她在书中详细描述了查尔斯·达尔文在眼睁睁看着两个孩子死去时的痛苦。逃离苦难是人之天性，但是这种欲求却经常无法实现。新的知识、新的发明、新的行为方式是社会进步的关键所在。有时，灵感常常源于那些孤独的、幻想着弄出点前所未有的东西的发明家们，但是更多的时候，创新不过是其他东西的副产品。比如，识字能力的普及是因为新教徒必须读《圣经》。同样更为常见的是，社会经济环境会导致新的东西被创造出来以满足需求。帝国时代的繁盛使得英国人的工资水平提高，而高工资加上英国丰富的煤矿资源，为发明家和工厂主提供了发明创造的动力，而发明创造是工业革命的引擎。英国的启蒙运动，以其对自我完善的不懈追求，为即将出现的发明创造提供了肥沃的智力土壤。19世纪的霍乱刺激了细菌致病理论研究取得重大突破。而今天，受到各方面大力支持的艾滋病研究，解开了病毒的秘密并研制出了新的药物。尽管这些药物还不能治愈艾滋病，但它们已经大大延长了被感染者的寿命。当然，世界上还有很多问题依靠灵感是解决不了的，而强烈的需求和动机也未能激发出神奇的，或者哪怕是一般的解决方案。比如疟疾已经使人类遭遇了成千上万年的痛苦，甚至可以说它贯穿了人类历史始终，但直到今天

我们也没有彻底有效的预防或者治疗方案。需求或许是发明之母，但是没有什么能保证有需求就必然有发明。

不平等也在影响发明创造的进程。这种影响有时候是正面的，有时候则相反。不幸人群所遭受的痛苦，会推动人们去寻找新的可以填补贫富差距这条鸿沟的方法。这是因为，既然有的人可以免于不幸，那么不幸本身就不应存在。口服补液疗法的发现就是一个佳例。20世纪70年代，口服补液疗法在孟加拉的难民营中被发现。因为这种廉价而又易制的方法，数百万遭受痢疾折磨的儿童得以避免脱水以及可能引发的死亡。不平等也会阻碍发明创造。新发明和创新的生产方式会对既得利益者造成严重冲击。经济学家认为，创新的时代会掀起创造性破坏的浪潮，新的生产方法会横扫旧的方法，从而毁灭那些依靠旧秩序生存的人和他们的生活。今日的全球化已经出现了此种情势。从国外进口更便宜的商品如同一种新的制造商品的方式，而那些在国内生产这些商品的人则大难临头。他们当中的一部分人拥有强势的政治地位，会因为利益受损或者因担心利益受损，而从法律上禁止新事物或者至少延缓它们的出现。中国的皇帝因为担心商人会威胁到他的权力，而于1430年禁止了海上航行。结果，郑和下西洋就变成了一次绝唱，而未能成为崭新的开始。无独有偶，奥地利的皇帝弗朗西斯一世禁止铁路修建，其理由只是担忧铁路会输入革命，威胁王权。

为何要重视不平等？

不平等会促进发展，亦可能阻碍发展。但是不平等本身是否也值得重视？哲学家兼经济学家阿马蒂亚·森曾说，即便是那些相信社会应存在某种形式的平等的人，也会对应实现何种平等而各怀己见。当然并不是所有人都会同意他的观点。部分经济学家和哲学家就争论称，收入的不平等是不合理的，除非是为了实现某些更重要的目标。比如，若是政府让所有公民的收入都变得一样，那么人们的工作积极性就会大幅降

低，这样的结果是，最穷的一部分人可能会变得比那些存在收入不平等地区的穷人还穷。与对收入平等的重视不同，另外一些学者则强调机会平等。但实际上关于何为机会平等，依旧众说纷纭。还有人强调比例公平：每个人得到的，应该和他的付出成正比。按照这种观点，则通过富人与穷人之间的收入再分配来实现的收入平等，就不合理。

在本书中，我会将讨论的重点放在以下方面：不平等导致了哪些问题？不平等到底是有益于发展还是有害于发展？我们所谈论的各种不平等中，哪些是至关重要的？让少数人先富起来，是否对社会有好处？如果没有好处，那让一部分人先富起来的规则和制度是否正确？富人会不会限制穷人对社会运行管理的影响力，以保证自己的利益？健康不平等是否和收入不平等有相似之处，或者二者是否存在某些差别？这些不平等真的总是不公正的吗，还是它们会带来一种更高层次的善？

本书的结构

本书旨在提供一种对世界范围内健康与财富问题的描述，它的重点当然是今日的世界，然而也会转向历史，去看看我们是如何走到今日的境况的。第一章是导言性质的整体描述。它将提供一张反映世界概貌的简略图，从图中我们可以知道：哪些地方的人们正过着幸福的生活而哪些地方的人们则没有如此幸福。它也将以详细的数字证明，这个世界在减少贫困和降低死亡率方面所取得的巨大进步。当然，这些数字也将说明这个世界不是一个“大同世界”，而是在生活条件、生存机会以及福利等诸多方面存在巨大差异。

第一部分的三章讨论健康问题。这三章将考察过去的历史如何决定了我们今天的健康状况。人类曾经以狩猎采集的生活方式度过了几百万年，这些岁月会帮助我们理解今日世界人类的健康现状。而从18世纪工业革命开始，人口死亡率下降，其所开创的生活范式，也对当代的健康

进步产生了深远影响。7 000至1万年前农业的出现，让人类可以种出更多的粮食，但是也带来新的疾病，等级制国家体系取代人人均等分配的狩猎采集组织，新的不平等随之而来。在18世纪的英格兰，全球化带来的新药物、新疗法，让很多人得以保住生命，然而能保住生命的人，多数也是因为他们支付得起这些新治疗方法的昂贵费用。虽然这些新的医学手段最终普惠了每一个人，然而普通人的生存机会从此却不能与上层贵族相提并论。到19世纪末，细菌致病理论的发展以及被接受，为新的爆炸性的健康进步打下了基础，然而也制造了新的生存机会鸿沟。只不过这次，不平等是发生在富裕国家的人民与穷国的人民之间。

我会阐述那些落后国家在降低儿童死亡率方面所做的努力。对于落后国家而言，在“二战”后出现的死亡率下降是一次进步，也是一次追赶，它有助于缩小与发达国家之间那条始自18世纪的生存机会鸿沟。这一努力取得了很多重大的成就，抗生素的使用、瘟疫预防、疫苗接种以及干净的水，挽救了无数儿童的性命。人的预期寿命有时可以一年提高好几岁（从表面上看这是不可能的）。不过，尽管富国与穷国之间的预期寿命差距在缩小，但是差距仍然存在。可怕的倒退经常出现。而近几年艾滋病的蔓延，也使得非洲数个国家在过去30年中对抗死亡率取得的进步毁于一旦。即便没有这些灾难出现，还是有诸多未解决的问题横在眼前：很多国家仍然没有完善的体系提供常规的卫生保健，很多孩子仍在死去，只是因为他们出生在了“错误”的国度。而在包括印度在内的世界很多地方，仍有一半的儿童还处在营养不良的状态。

富国与穷国间死亡率的差距并没有完全消弭，因为富裕国家的死亡率同样也在下降（这是好事）。不过，在富裕国家，死亡率下降的主因与穷国不同，它并非是依靠儿童死亡率的下降，而是因为成年人寿命的延长。在关于健康内容的最后部分，我会主要关注以下几方面：富裕国家的死亡率是如何下降的；男性和女性的预期寿命差距是如何被缩小的，原因何在；吸烟在健康问题上扮演了何种至关重要的角色，以及为什么我们对心脏病的预防治疗远远比对癌症的治疗要成功得多。在这

里，我们将看到18世纪发生在英国的一幕又重新上演：健康不平等随着健康的进步而再次出现。

第二部分的两章主要关注人类的物质生活水平。我将从美国开始论述。虽然美国的确非常特殊也经常走极端，但是，在收入不平等的程度等问题上，影响美国的因素也同样适用于其他的富裕国家。“二战”后，经济增长为美国带来了新的繁荣，但是，经济增长速度却一个年代比一个年代慢，直至2007年出现经济大衰退。战后的经济增长减少了贫困人口数量，尤其是让非洲裔美国人和老年人受益，与此同时，收入差距并未出现明显扩大。到20世纪70年代初，美国可以说是现代主要经济体的典型标本。但此后，美国的故事却变成了另外一个模样。经济增长放缓，而不平等状况却因为顶尖富人群体的收入飙升而变得更严峻了。与之前一样，不平等也有其好的一面，这一次，是它使得教育、创新以及创意活动获得了从未有过的繁荣。然而它也有黑暗的一面：富豪的主宰给民众福祉带来了政治和经济威胁。

我还将以世界为整体来考察人类的生存状况。从1980年起，全世界的贫困区域大幅减少，这可能是人类有史以来最伟大的逃亡，也肯定是速度最快的一次。这一盛景的出现，主要是因为世界上人口最多的两个国家——中国和印度在过去的优异表现。得益于经济增长，中、印两国已经改变了超过10亿人的生活。人类贫困减少这一结果或趋势，与20世纪60年代广为流传的悲观预测大相径庭。当时，人们以为人口爆炸将使世界陷入灾难，而现在的实际情况，比当年悲观的预测要好得多。尽管如此，在这个世界上仍然有10亿左右的人口生活在水深火热之中。一些人已经胜利逃亡，还有一些人被抛在了后面。

第三部分只有一章。作为结语，我将在这一部分结束我的探讨，并转而阐述我们应该如何有所为，以及如何有所不为。后者甚至比前者更重要。我坚信，作为有幸出生在“正确”国家的人们，我们对于减少世界上的贫困与疾病，有一种道德上的义务。那些已经胜利逃亡的人，或者

至少是依靠前辈们的努力胜利逃亡的人，必须帮助那些仍深陷困境的人。对于很多人而言，这种道德义务的实现要依靠外国援助和国家政府（机构和官员）的努力，比如世界银行或者世界卫生组织这样的国际机构，或者成千上万的非政府救助组织。依我之见，这些机构当然做过好事，比如与艾滋病以及天花等疾病的斗争就是极好的例证。然而我却越来越相信，多数外在的努力更多时候是有害的。如果这种外在的帮助是在阻碍这个国家的自身成长（我也相信的确会如此），我们就不能坚持以“我们必须做点什么”这样的理由去继续干预它。我们应该做的就是停下来。

后记是对本书主题的回归。它将提出这样一个问题：电影《大逃亡》的结局并不圆满，那么在真实世界里的大逃亡，我们会有一个不同的结局吗？

如何衡量发展与不平等？

在本书中，我会尽可能以数据和图表来支持我的观点。若没有完整的定义以及证据支撑，则所谓的进步就不能得到清晰讨论。事实上，政府若无收集数据的意识，那就算不得开明。国家对人口的统计已有数千年历史，《圣经》中，玛利亚必须随约瑟回到其出生地进行登记，就是一个著名的例证。在美国，政府规定每10年必须进行一次人口普查。倘若没有这种人口统计，那么平等的民主就不可能存在。不仅如此，在更早的1639年，马萨诸塞的殖民者就要求对人口的出生和死亡做精确的统计。可以想象，如果没有这样的关键数据，公共卫生政策也必然是盲目的，不能有的放矢。

对于穷国而言，目前它们所面临的一个重要问题就是无法掌握死亡人口的准确数据，更不用说掌握人口死亡的原因了。来自各种国际机构的数据倒是不少，然而人们却还没有完全明白，这些随意编造的数据对

于政策制定或是外援评估，都是不够可靠的。人们意识到急需要做点什么，但却对具体做什么没有足够的理解。没有数据的佐证和支撑，任何人的任何行动都不可以宣称是有成效的。我在后面的正文中，将努力阐述我那些基于数字的证据，并说明其来源及可靠性。当然，我也会有数据支撑不足的时候，在这样的情况下，我会尽力使我的观点合理化。

在处理数据时，我们需要尽力弄清它们是怎么来的，它们所表达的意义何在，否则，我们就容易犯无中生有的错误，还可能遗漏一些紧急而明确的需求。我们需要警惕，不能被虚假的幻觉所欺骗，而忽略那些真正可怕的东西；我们也需要谨慎，不要提出一些会从根本上产生误导的政策建议。

国民幸福与国民收入的关系

本书的大部分内容涉及人类的物质生活，而物质生活水平主要是通过收入，即人们消费与储蓄的那部分货币来衡量的。货币的价值会根据人们的购买成本进行调整，在调整之后，货币就变成一个可以用于衡量人们购买能力的合理指标。当然，很多观点认为，我们对收入的重视程度过高了。的确，美好的人生不只是拥有金钱。但是宣称钱不能让人过得更好，这种观点就未免过于偏激了，至少钱让人们的基本需求得以满足。

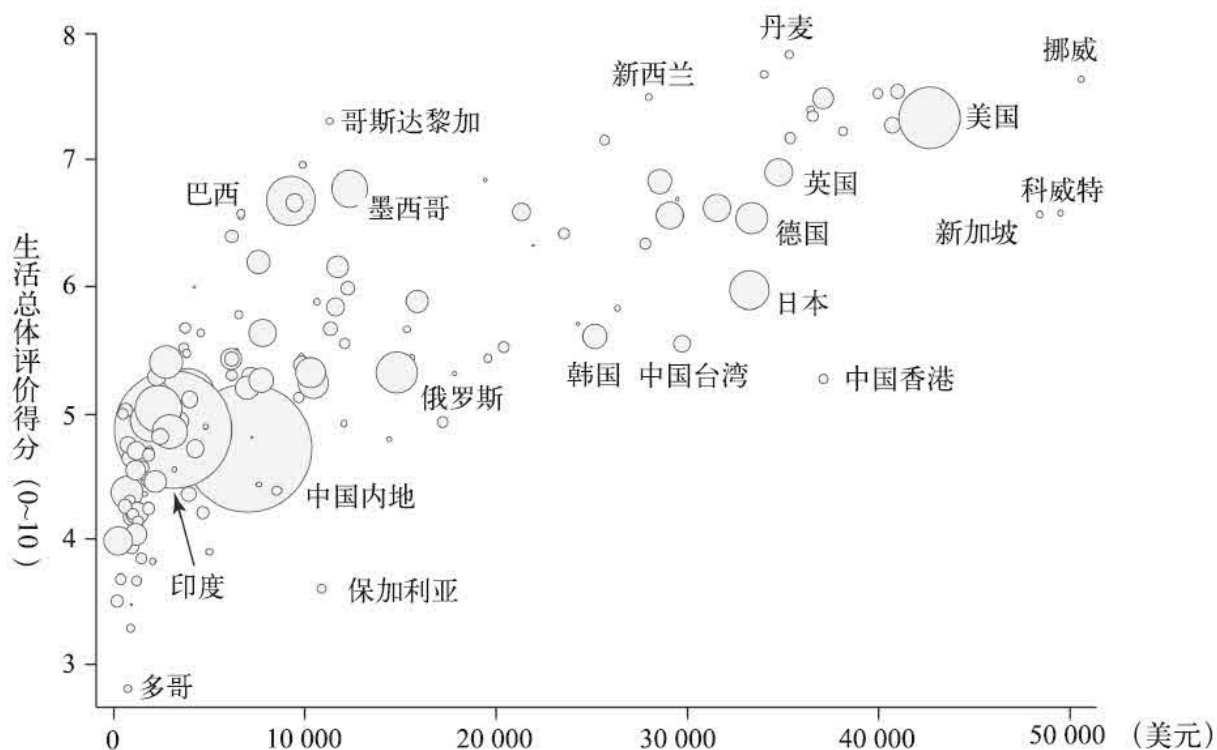
持“金钱与幸福无关”这种观点的人所依靠的证据是，曾经有关于快乐的调查宣称，除了对于那些深陷贫困的人，钱很难或根本就不能让人感到快乐。如果这种说法是正确的，如果快乐是一种衡量幸福的指标，那么我的大多数观点的说服力就大打折扣了。所以，讨论钱和幸福到底有什么关系，就成了我展开论述的一个极好的出发点。在讨论这个问题时我引入了图解的方式，并把这种方式贯穿本书始终。

很多参与相关调查的人们会被问到，他们的日子过得怎么样，他们

对自己的生活总体满意度如何，这样的调查经常与以“快乐”为衡量标准的调查混为一谈。这导致的结果是，调查里会出现不快乐的人却过着很好的生活，或者快乐的人却过着艰辛的生活这类结果。这样的调查犯了将生活满意度与快乐两个指标混淆的大错误。生活满意度是对生活各方面综合考虑之后做出的总体评价，而快乐则是一种情绪、一种状态或者说是一种感觉，是人生体验的一部分。

盖洛普咨询公司在全世界范围内开展调查，让人们评价自己的生活状况。这个评价体系共分11级，最低为0分，表示对你而言最差的生活，最高为10分，表示对你而言最好的生活。每位受访者必须回答觉得自己此时生活在哪一级别。我们可以用这个数据来分析不同国家间民众的生活水平感受差异，尤其是可以以此来考察，在这样的评估模式中，是否高收入国家的人们会感觉自己过得更好。

图0-1显示的是，2007~2009年间部分国家和地区调查所示的生活总体评价平均值与人均国民收入（更确切地说是人均国内生产总值）之间的对应关系。人均国民收入以剔除物价变动因素之后的美元来衡量（在第六章中，我将详述这些数字的来源以及为何需要对这些数字的价值有所保留）。在图中，圆点大小同国家或地区的人口多少成正比。其中，左边两个最大的圆点分别代表中国内地和印度，而右上方较大的圆点则代表美国。在图中，我还标注了其他一些值得特别留意的国家和地区。



2008年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图0-1 生活总体评价与人均国内生产总值

从图中我们可以很容易发现，左下方生活在最穷国家和地区的人们，通常对他们的生活总体水平非常不满意。他们不但收入低，也自认为总体生活状况很差。而在世界另外一端的其他国家及地区，人们不但拥有高收入，也认为自己的生活总体状况很好。在所有的国家和地区中，生活总体评价最差的是多哥。多哥是世界上最穷的国家之一，这里的人民也几乎没有任何自由。评价最好的国家是丹麦，这是一个富裕自由的国度。在这些指标比较中，斯堪的纳维亚国家的平均值都高于美国，不过美国也处于平均值最高的区域之中。这种以收入为衡量标准的评估存在很多例外。东亚国家和地区与前社会主义国家对生活的总体评价都不高，其中尤以保加利亚最为典型。但是同样收入较低的拉丁美洲，却对生活总体评价很高。这说明，收入并非是人们评价生活状况时

唯一考量的标准。

观察图中左下方贫穷国家和地区分布密集的区域，我们会发现，对生活总体的评价随着国民收入的增长而快速上升。但是，当我们跨过中国和印度这两个国家，从左往右看，生活总体评价分数的增长就变得稍微缓慢下来。巴西和墨西哥的分数大概是7，这与右边的富裕国家和地区仅仅相差1分左右。可见，收入对生活的影响，在穷国要比在富裕国家大。的确，单看此图，很容易就会得出一个结论：一旦人均国内生产总值达到10 000美元，钱对提高人的生活水平就没有那么重要了。之前提到的很多人便是持这样的观点。然而，这样的结论却是靠不住的。

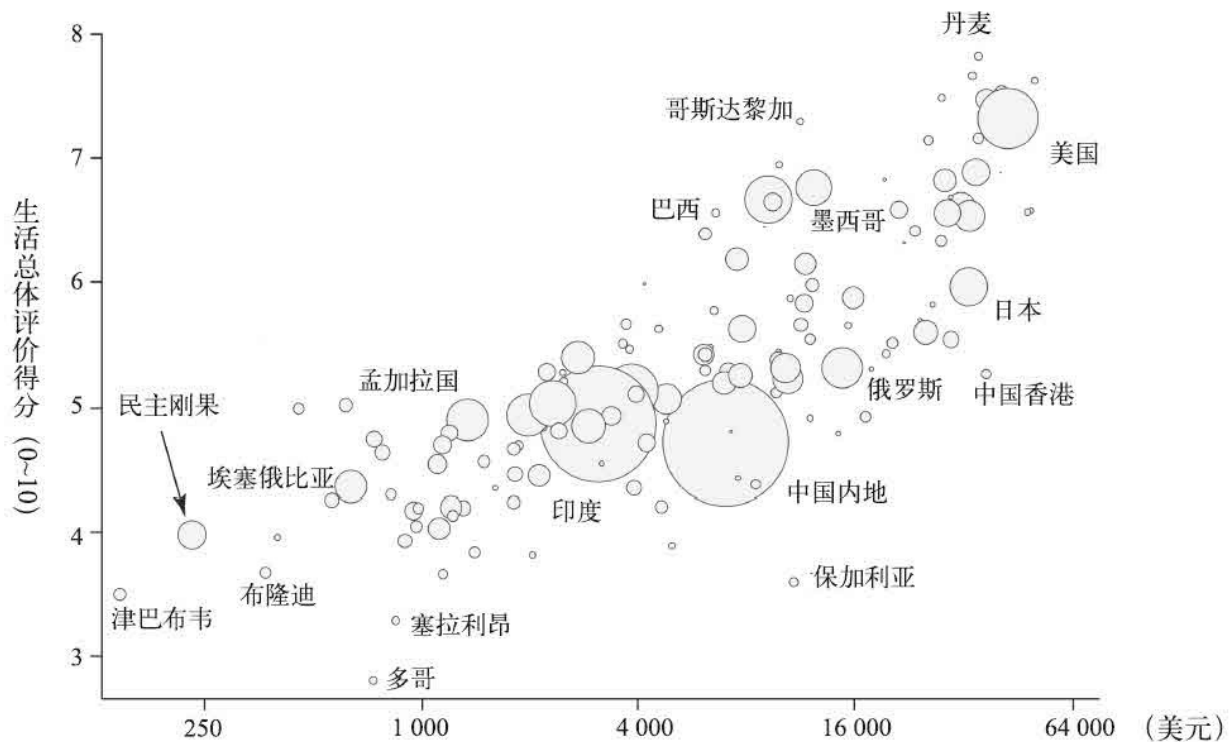
钱的多少对于富裕国家人民的生活同样影响巨大。要把这一点解释清楚，我们只需要将图0-1稍做调整。当我们在讨论钱的问题时，既可以以绝对值为单位，也可以以比例说话。偶尔，我普林斯顿的同事们相互之间会聊一下薪水的问题，他们会说，谁谁的薪水涨了3%，谁谁的涨了1%。实际上，系主任表达自己对员工满意与否，一般都是通过加薪的幅度来体现的，而不是加薪的具体数额。对于一个年薪20万美元的人来说，加薪1%的绝对数，比一个年薪5万的人加薪2%要高。但是，对于后者而言，他会认为相较前者自己在过去一年中的表现更好（事实也是如此）。在此类计算中，百分比变成了一个基本单位；人们会忽略底数，而认为10%的薪水增长都是一样的。

对于图0-1中的数据，我们也可以这样处理。但由于国与国之间的差距过大，同以百分比作为衡量标准相比，以4倍的比率来处理这些人均收入数据更为合适。这里，我们选择以250美元作为基数。在图中我们会发现，只有津巴布韦和刚果民主共和国的人均收入处于250美元以下。乌干达、坦桑尼亚以及肯尼亚的人均国内生产总值则在1 000美元附近。这正好是基数250美元的4倍。中国和印度的人均收入则又是坦桑尼亚和肯尼亚的4倍，也就是基数的16倍。然后墨西哥和巴西又是中印的4倍，而世界上最富裕的国家又是它们的4倍。与世界上最穷的国家相

比，最富裕国家的人均收入高出了256倍（在第六章中我还会解释，其实这些数字仅仅是个概数）。一言以蔽之，在图0-2中，我们放弃了以绝对数字作为标准来评估人们的生活水平，转而以4的倍数为单位，进而比较处在基数的4倍、16倍、64倍以及256倍位置国家的生活水平。

图0-2中的数据与图0-1没有任何差别，但是人均年收入的数据现在以1倍、4倍、16倍、64倍和256倍来进行划分。我将这5个倍数分别以250~64 000的5个具体的收入数字加以标注，于是可以看到图表的横坐标轴上这5个数字从左至右成4倍倍数排列。从左到右每两个数字之间的距离是相同的，代表相同的倍数差别，而不是图0-1那种绝对数字的差距。这叫作对数标尺，我们之后会在多处用到。

虽然只是横轴发生了变化，但这却让图0-1看起来和图0-2有天壤之别。原先富裕国家之间的生活总体评价差异较小的趋势，在这里荡然无存。现在，所有的国家大体是沿着一条向上的斜线分布。这种现象告诉我们，在收入上同样比例的差异，导致了在生活总体评价上同比例的绝对变化。如果从一个国家移动到下一个人均收入4倍于它的国家，我们会看到，这些国家的生活总体评价得分比上一个国家也高出1分。而且，这种现象既出现在富裕国家中，也出现在贫困国家中。为了避免误解，我们需要指出，这里也存在很多例外，很多国家的生活水平评价得分与其人均收入并未全然如预料的那样对应。不是所有富国的生活总体评价得分都高于穷国。中国和印度就是两个鲜明的例子。但是从整体上看，确实是每有4倍的收入间隔，生活总体评估的得分就会有1分的差距。



2008年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图0-2 对数标尺处理下的生活总体评价与人均国内生产总值

到底是图0-1对，还是图0-2对？两者都对。这就如同一个年薪50 000美元的人薪水涨了2%，但绝对数只有1 000，而一个年薪20万美元的人薪水虽只涨了1%，但绝对数却是2 000。同理，在图中，虽然从刚果到印度，和印度到美国，看起来人均收入都是间隔4倍，但是后者的增长绝对数却要大很多。图0-1表明，同样的绝对数量收入增长，对于富国人民生活总体评价的影响要比对穷国的影响小很多。而图0-2则表明，同样倍数的收入增长，无论对于穷国还是富国，都会对生活总体评价产生相同程度的影响。

对生活总体的评价显示出除了收入之外人生还有许多其他重要方面，也导致了一种金钱不足论的观点。能认识到影响人类福祉的，还有钱以外的其他方面，比如健康、教育或者参与社会的能力等，当然是一

件好事；但如果因此说金钱不值得讨论，或者认为相比墨西哥这样的国家来讲，钱不能增加富国人们的生活满意度，就不准确了。而如果就此只认生活总体评价这一个标准，而忽视其他的评价标准，就更不对了。生活总体评价这种衡量体系还远非完美。在关于生活总体评价的调查中，人们经常不能确定里面的问题是什么意思，也不知道自己需要做出怎样的回答，而国与国的比较结果也会因为各国受访者回答风格的差异而受到影响。比如，在很多地方，“没什么可抱怨的”，或者“还不赖”这样的回答，大概是人们能做出的最多的反应。然而在另外一些文化中，人们会更乐于表达自己的情感，也不掩饰自己生活上的成功。因此，图0-2也十分重要，它说明，关注金钱多寡对生活的影响，并非是一种误导。更富裕的国家有更高的生活总体评价，这一点，即便在那些最富有的国家也不例外。

在第一章，我会回过头来讨论如何衡量幸福与生活满意度这一问题，但我更主要的目的是想从更宽广的角度考察当今世界人类的福祉问题。我将聚焦于那些已经成功摆脱死亡和贫困的人，但也绝不停留在此，因为我还同样关注那些仍身处困境等待一场生存大逃亡的人。

第一章

人类福祉现状

人类历史上最伟大的逃亡，是挣脱贫困和死亡的逃亡。几千年来，人们即便有幸逃过了童年早逝的厄运，也要面对经年的贫困。得益于启蒙运动、工业革命以及细菌致病理论的发现，人类的生活水平获得了大幅度提高，寿命延长了不止1倍，过上了前所未有的丰富多彩的生活。我父亲的寿命，是我祖父一辈的2倍。他作为一名土木工程师得到的实际收入，与以挖煤为业的祖父相比，也增长了不知多少倍。而我所受到的教育和以教授为业所得到的收入又大大超过了我父亲。现在，全世界儿童和成年人的死亡率都在下降，但是人类的大逃亡却并未完结。仍有10亿人遭受物质和教育匮乏之苦，他们的寿命与其先辈们（或者我们的先辈）相比，也没有增加。人类的大逃亡为我们这一代人创造了一个不一样的世界，在这里，我们比我们的祖先生活得更加富足，身体更健康，长得更高大，受的教育更好。与此同时，大逃亡也制造了一个不那么令人乐观的世界：由于一大部分人被甩在了其他人的身后，与300年前相比，这个世界变得更加不平等了。

这本书要讲述的，就是人类大逃亡的故事。大逃亡为人类带来了诸多好处，但也需要为今日的世界不平等负责。本书同样会阐明，为了帮助那些仍然陷在困顿中的人们，我们应当做些什么，又不应当做什么。

我使用“福祉”这个词来指代所有对人类有益，以及能够帮助人们提高生活水平的事物。它包括物质的丰富，比如收入和财富；也包括身心的愉悦，即健康和快乐；还包括在民主和法律制度下得到的受教育机会和参与公民社会的能力。这本书的主要章节将聚焦于这些福祉组成因素

中的两个：健康和财富。在这一章的总体论述中，我也会谈到一些关于幸福的问题。

在本章，我会对今日的人类福祉做一个概论，同时也会回顾在过去的30~50年中，人类的福祉是如何变化的。在这里，我会用最少的笔墨来呈现一些基本的事实。而在之后的章节，我会比较细致地探究每个具体的话题，阐述其中的缘由，以及我们前进的方向与方式。

健康与财富

显而易见，健康是讨论福祉问题的起点。人得先活着，才能去想如何过上美好的生活。身体不健康，或者任何的生存障碍，都会严重限制人们享受美好生活的能力。所以，我们就从人的生存谈起。

如今，一个美国小女孩的预期寿命是80岁。实际上，官方的这一预测数字还是相当保守的，因为它没有考虑到未来人口死亡率会继续下降这一事实。在过去的几十年，美国人口死亡率一直在降低，而这一步伐不可能突然停止。当然，要对人的寿命增长做出规划很难，但是，不是虚言，未来，一个美国白人中产家庭女孩活到百岁的概率有50%。相对于她曾祖母的时代，这样的寿命变化是非常了不起的。她的曾祖母，如果生于1910年，则其当时的预期寿命只有54岁。那一年，在美国出生的女孩有20%没活过5岁就夭折了；与此同时，每5 000个人中，只有两个能活到百岁。如果她的祖母生于1940年，则当时的预期寿命是66岁。在那时，每1 000个儿童中，有38个1岁不到就夭折了。

不过，与今日国与国之间的差距相比，美国不同历史时期之间的差距显得微不足道。如今，世界上有很多地方的健康状况比美国1910年的情况要差。在塞拉利昂（或者安哥拉、斯威士兰、民主刚果、阿富汗），1/4的孩子活不过5岁，人们出生时的预期寿命只有40岁。在那里，每个女人一般要生5~7个孩子，而其中多数母亲会在有生之年看到至少一个

孩子死去。每有1 000个孩子降生，就有1位妈妈死亡。也就是说，对于那些将要生10个孩子的女性，其死亡风险高达1%。即便情况如此恶劣，与几十年前相比，这也是很大的进步了。在世界上条件最差的地方，即便其他方面没有任何改善的迹象，死亡率也已经出现下降了。不过在情况最糟糕的某些国家，比如斯威士兰，即便儿童能活过5岁，其到成年时期也得面对艾滋病的威胁。一般来说，成年人的死亡率是很低的，但是艾滋病大大提高了其死亡概率。当然，艾滋病蔓延这种恐怖情况在热带国家和最贫困国家都不算普遍，在那里，很多国家的新生儿存活率和美国的一样高，甚至更高。这里面就有新加坡这样的热带国家。即便是在印度和中国（2005年，这两个国家拥有世界上1/3的人口和近乎一半的最贫困人口），新生儿的预期寿命也分别达到了64岁和73岁。

在本章的稍后部分我会详细说明我所引用的数据的来源，但是，现在就有必要强调的一个结论是，一个国家越穷，其健康数据就越糟糕。不过，具体而言，在儿童的数据部分，我们有令人欣慰的信息：1~5岁儿童的存活率提高了。但是成人部分的数据，包括产妇的死亡率，以及15岁儿童的预期寿命，却令人忧虑。

健康并不仅仅意味着人能活着或者活得寿命很长，它更重要的含义是活得好。好的内涵是多维度的，与人活着还是死了这样的事实相比，健康状况是否良好非常难以明确衡量。但我们仍有很多实例，证明人的健康状况在随着时代进步而提高，同时也有证据表明，富国与穷国之间人的健康状况存在差异。与穷国的人相比，富裕国家的人承受的病痛和身体伤残更少。在富国，人口伤残率一直在下降，而人的IQ（智商）则随时代推移而逐步提高。在世界多数地方，人们的身高比以前增加了。但是那些在童年时代营养不良或者遭受病痛的人，却没有长到基因允许达到的高度。一个人长得比理论所预测的高度矮，一般都说明其童年不幸。童年时没能健康成长会损害脑部发育，从而也会影响其成年之后的发展。一般而言，欧美人要比非洲人高，也比中国人和印度人高。如今，成年后的孩子比他们的父母和祖父母都要高。全球健康与收入水平

的提高，以及全球不平等，从人的身高差距上就可见一斑。

健康差距往往是物质生活水平差距和贫困与否的反映。无论与1910年还是与1945年相比，美国人都变得更加富有了。而那些人口预期寿命最低的国家，其民众的收入和美国人比起来低得令人难以置信。民主刚果的人均国民收入大概是美国人均国民收入的0.75%。在民主刚果，超过一半的人口每日的生活费不超过1美元。与此类似的国家还有塞拉利昂和斯威士兰。因为战乱等因素，一些世界上生存境况最糟糕的国家甚至还没有相关的数据统计。阿富汗就是其中之一。

美国人口普查局的调查数据显示，在美国，有14%的人口处于贫困线以下。但是，美国的贫困线是每日人均生活费15美元，比那些贫困国家高很多。我们根本没法想象，一个美国人如何能靠1美元过一天（不过有个数据说，要是扣除了住房、医疗和教育费用，1.25美元也能让一个美国人过一天）。但是，那些穷国的人每天赖以生存的费用便是1美元左右。

预期寿命和贫困的关系的确存在，但并不明确。印度和中国的人均预期寿命分别达到了64岁和73岁，但是在印度，有1/4的人口每日生活费用不足1美元。在中国的农村，1/7的人口也是如此。虽然中国的经济总量即将超过美国，但是论人均收入，中国仅是美国的20%。也就是说，1个美国人的收入大体相当于5个中国人的收入之和。还有一些国家更贫穷，但是它们的人口预期寿命也很高。比如孟加拉和尼泊尔，它们的人口预期寿命都是65岁左右。根据2005年的数据，越南的人均收入仅仅比这些国家稍好一点，但是其人均预期寿命却高达74岁。

部分富裕国家的人均预期寿命则与其收入水平毫不相称，美国就是一个典型例证。在最富有国家当中，美国的人均预期寿命排名末位。另一个类型的例子是赤道几内亚。2005年，这个国家依靠卖石油人均收入大涨，但是其人均预期寿命却低于50岁。赤道几内亚曾经是西班牙在西非的一块殖民地，目前处于特奥多罗·奥比昂·恩圭马·姆巴索戈治下。若

要评选谁是非洲最恶劣的独裁者，姆巴索戈当仁不让。他的家族攫取了
这个国家依靠石油出口获得的大部分收入。

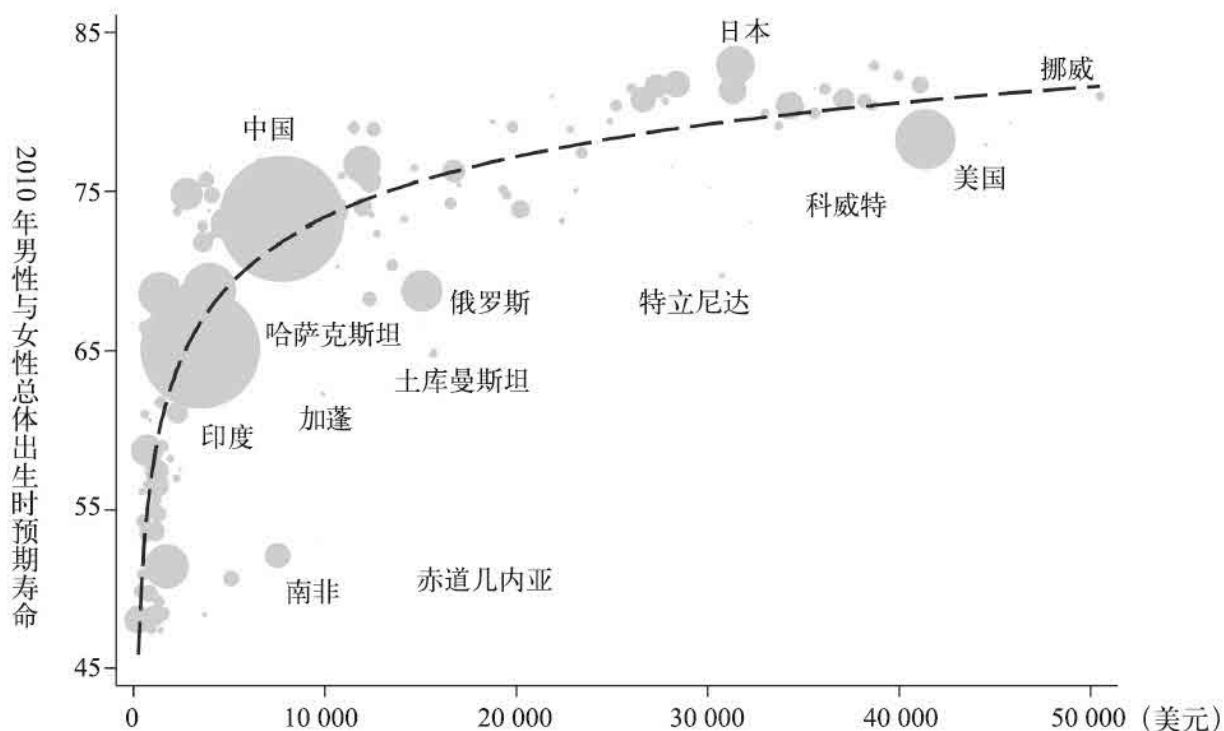
较高的人均预期寿命、良好的健康状况、人民免于贫困，而又有民主法治，这些是一个理想国家应该具备的几个主要特质。具备了这些特质，人民就有可能过上美好的生活，就有条件去追求自己想追求的目标。不过，我们没有做过调查，所以其实并不能确切地了解，人们到底最在意什么；也不知道在健康与金钱之间，他们会做出怎样的权衡；甚至不知道我们所提到的这些，对他们到底是否重要。人通常有一种适应恶劣环境的能力，可以在那些死亡率和贫困度都很高的地方拥有快乐的心态，甚至过上幸福的生活。穷人在最困苦的条件下，也会觉得自己过得非常幸福，而富人看起来拥有一切，却可能对生活极度不满。

在这种情况下，我们还是会以人们过上好日子的概率来衡量他们的福祉，而不是以他们的自我感觉为准。一个穷人生活得开心，适应力强，这不能改变他贫困的事实。同样，一个亿万富豪觉得自己很不幸，或者贪得无厌不知满足，也不能改变他富有的事实。这种阿马蒂亚·森口中所谓对“能力”的关注，实际上是对人们摆脱贫困的一种检验。这种检验的标准是以客观环境所提供的可能性为依据的，而不取决于人们对个人境况的自我感受。当然，觉得自己的生活会变得更好，这本身是非常好的一件事情，知足开心总比愁眉苦脸要好。这样的感觉对过上好日子是有帮助的，了解到这一点很重要，即便在对福祉进行评价时，我们不会优先考虑这种因素。我们的这种立场，和一些功利主义者的想法是有差别的，比如经济学家理查德·莱亚德所认为的，对幸福的自我评估是唯一重要的事情。他认为，好的环境只有在能增进幸福的时候才是有益的，如果人们自己觉得快乐，那么坏的境况也未必就是坏的。有不少人持有这种论调，但从引言的图0-1和图0-2中，已经能看到，在生活状况恶劣残酷、预期寿命低的国家，人们对自己的生活完全说不上满意。而在那些生活富裕、预期寿命长的国家，民众基本上都觉得自己过得很好。

全世界的预期寿命和收入状况

我们需要将世界视为一个整体来确定健康、财富和快乐的各自特点。这样做是为了找出总体特征，同时发现例外。很多例外是非常值得留意的。在发现总体特征这一方面，人口学家塞缪尔·普雷斯頓于1975年最先采用的研究方法是最有价值的方法之一。图1-1是普雷斯頓曲线的重绘版，相关数据都更新至2010年。这张图显示了全世界的预期寿命和收入之间的关系。

图中横轴是每个国家的人均国内生产总值，纵轴是男女总体的出生预期寿命。每个国家都显示为一个圆点，圆点的大小与国家人口多寡成正比。图中较大的圆点分别是中国和印度，而右上部分相对较小但已经算比较大的圆点是美国。从左下升至右上的这条曲线展现的是预期寿命和国民收入之间的一般关系：在低收入国家中间，曲线急速上行；但到了生活富裕、人均寿命长的国家，这条曲线就变得平滑了。



2010年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图1-1 预期寿命与人均国内生产总值，2010年

人均国内生产总值是衡量某一个国家内部平均收入水平的指标，在这里，我们使用它来对不同国家之间的收入进行对比。这里使用的单位是以2005年为基准的国际元。这样至少原则上能够保证所有国家1元钱的价值是一样的，从而我们就可以在相同情形下进行比较，即1国际元在巴西或者坦桑尼亚能买到的东西和1元钱在美国能买到的东西是一样的。国内生产总值包含了众多个人和家庭未能直接获得的收入，比如政府税收票据、企业和银行的利润以及外国人的收入。一般来说，国内生产总值中只有一部分（尽管是很大的一部分）可用于家庭购买支出，剩下的部分则以直接（比如政府的教育支出）或者间接（长期投资）的方式让普通家庭受惠。国内生产总值与国民生产总值（GNP）意义不同。国民生产总值包含本国居民在国外创造的收入，国内生产总值则不包括；国民生产总值不包括外国人在本国创造的收入，但这一收入包含在国内生产总值内。国内生产总值和国民生产总值的这种区别，一般来说影响不大，但是对某些国家来说却并非如此。比如卢森堡，在这个国家工作赚钱的很多是比利时人、法国人或者德国人，这就使得卢森堡的国民生产总值大大低于国内生产总值。世界上最大的赌城中国澳门也是这样的情况。这两个地区，和卡塔尔以及阿联酋这类石油储量丰富的国家一样，都被我们排除在曲线图之外。2010年它们的人均国内生产总值都处于世界最高水平，要是绘制在曲线中，会在我们右侧的边界之外。相对而言，国民生产总值能更好地衡量国民收入，但是我们拥有的国内生产总值统计数据更为持续完整，因此，我在这里以及书中的很多处都选用了国内生产总值数据。

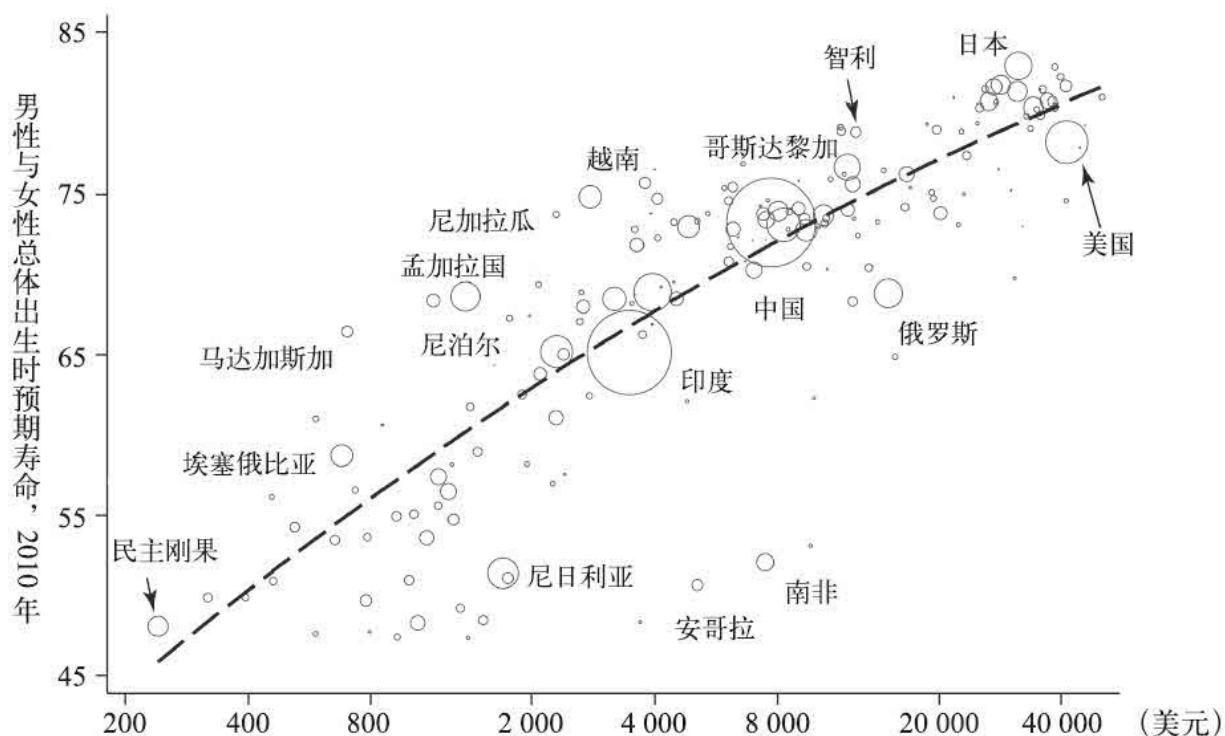
从图1-1中我们可以看到，中国所处的位置是整条曲线走势的“转折点”，这一点非常明显：从中国之后，原先走势陡峭的曲线开始变平缓了。实际上，这一转折点标志着流行病学转变的出现。对于这一点左侧

的国家而言，传染病是死亡的重要原因，而死亡人口中，儿童数量众多：在最贫困的国家中，一半的死亡人口是5岁以下的儿童。但是，在这个转折点之后，曲线移动至富裕国家，儿童大量死亡的现象就变得非常罕见了，死亡人口中，老年人开始占绝大多数。除此之外，传染病也不再是人口死亡的主要原因，取而代之的是慢性病，尤其是心脏病（或者更宽泛地说是包括中风在内的心血管疾病）以及癌症。在贫穷国家，慢性疾病也正在迅速成为更为普遍的死亡因素。不过，在富裕国家，除了少数老年人死于肺炎之外，如今只有极少人会死于传染病。这种流行病学转变被形象地归纳为疾病从婴儿的肠腔和胸腔转移到了老人的动脉里。

倘若要思考全世界的福祉分配问题，认识到预期寿命与人均收入具备正相关关系十分重要。身体健康和财富是人类福祉的两大重要组成部分，图1-1证明了它们一般同向而行（尽管不是必然）。经受物质生活之苦的人们，比如撒哈拉以南非洲的大部分人，一般也正在承受健康之困：相对而言，他们的个人寿命更短，在有生之年，多数也要经历丧子之痛。而在曲线另一端的富裕国度中，人们则极少会经历子女死亡这样的悲剧，他们的生活水平非常高，而且生存寿命也要比最穷国家的人们长近乎1倍。当我们把健康和收入结合起来谈论这个世界的时候就会发现，世界各国之间的福祉分化其实也是多重的。而人类真实的福祉差距，实际上也比我们只观察健康或者只观察收入所见的要严重得多。要认识这种真实的差距，一种粗略但通常行之有效（虽然毫无道德吸引力）的策略是把预期寿命和收入相乘，然后得出一个叫作终生收入的衡量指标。这当然是一个很糟糕的衡量方式（由于一年的生命价值是以人的收入估价，一个富人一年的生命价值大大高于一个穷人一年的生命价值），但是它的确更形象有力地展现了国家与国家之间的差距。例如，在民主刚果，一个人的收入大概只是一个美国人收入的0.75%，而其预期寿命则不到美国人的2/3，这样算下来，一个美国人的平均预期终生收入是一个刚果人的200多倍。

当然，这张图不能证明更高的收入会促进健康状况的改善，也不能确认疾病的发生都是因贫困而起。同时，这张图也不否认钱在某些时候或者在某种意义上是极为重要的。关于收入的重要性，我会在后面展开更详细的论述。在很多方面，钱的重要性不言而喻，比如个人要改善健康状况，就需要有更好的营养，也就需要花钱；政府要提供洁净的水源，改善环境卫生，也需要有钱。不过，在富裕国家，虽然科研耗费了很多金钱，但在癌症或者心脏病上的治疗效果却都不明显——这多少能解释过了流行病学转变这个点之后，曲线变得平滑的原因。同时，人的预期寿命也是有上限的（很多人竟然对此表示质疑），因此当人的寿命高到日本或者美国这样的水平时，要想再往上走就变得越来越难了。

有些观点经常宣称，在富裕国家中收入和预期寿命之间不存在相关性。为讨论这个问题，我们不妨再借鉴一下引言中提到的重新绘图的方式，把图1-1中的数据再做对数标尺处理，可以发现，虽然图1-2中的所有数据都和图1-1中的一样，但是却给我们展现出了另外一番图景：大体上，图1-2中的这条线左右两边的斜度是一致的，仅仅在右边最上的地方稍稍有些变平滑（大致是被美国的数据拖累）。这种情况说明，在最富裕的国家中，收入和预期寿命之间的关系确实不明显。但从整体来看，对于世界上的多数国家，人均预期寿命的增长还是和收入增长呈正相关的。这一点，和我们在引言中讨论生活满意度时所得出的结论类似。当然，由于富裕国家的人均收入更高，因此同一比例的收入增长，其背后的绝对数额是不一样的。富国绝对收入的增长数额要比穷国的多很多。这就是图1-1所显示的，同样数额的收入增加，在富国中相应增加的预期寿命就比穷国少得多。但即使是在富国之间，更高的收入还是对应着更高的预期寿命。当然，图1-2的确显示出，各国预期寿命与人均收入的排序远远说不上一致。



2010年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图1-2 预期寿命与人均国内生产总值（2010年，对数标尺）

那些远离曲线的国家，其背后的故事一点也不比曲线附近这些国家少。有些国家是因为战争影响，人均预期寿命与其人均收入极不相称。还有一些国家，包括博茨瓦纳和斯威士兰以及其他没有标注的国家，则正在遭受艾滋病的困扰。其中的一些国家，“二战”以后在人均预期寿命上所获得的进步，已经被艾滋病的传播全部或几乎全部抹平。因此，在图上，它们的位置也就处在下方，远离曲线。我前面已经提过赤道几内亚这个贫富差距极大的国家，它的情况是所有国家中最为恶劣的。贫富差距也让南非处在图表中极低的位置。在艾滋病到来之前，南非就长期位于曲线之下了。南非地域广袤，整体贫穷，但是其中的一小部分人却非常富裕。这种情况即便是在结束种族隔离之后也长期存在。

另外一个大国俄罗斯也表现不佳。在苏联解体之后，俄罗斯的人均

预期寿命出现了急速下降，这有转型所带来的混乱和破坏原因。此外，过度饮酒也是一个重要原因，这一点对俄罗斯男性的影响尤为显著。俄罗斯的情况存在争议，因为在政治制度转型之前，俄罗斯男性的死亡率也在上升。但不论真相如何，如今，俄罗斯和其他前苏联国家都出现了健康水平和生活满意度下降的情况，这与其国民收入极不相称。此外，经济制度的变化，使得我们更难以衡量这些国家人民的收入状况，一些数字很可能被夸大了。虽然从某种意义上说，俄罗斯的转型是不可避免的，而且长期看是有益的，但是在短期内的确造成了人均收入和人均寿命的下滑。当然，与战后艾滋病的蔓延以及中国的大饥荒相比，俄罗斯的这些问题还不算严重，但是毋庸置疑，俄罗斯人民遭受了巨大的痛苦，福利水平也下降了。

美国人在健康方面的表现也与其收入水平不相称。同其他国家相比，美国在医疗保健上投入的资金占其国民收入的比例相当高，但是所取得的成果，却成为收入和健康之间并无紧密关系的明证，更说明医疗支出和健康水平之间没有关联。智利和哥斯达黎加的人均预期寿命与美国相近，但是它们的国民人均收入只有美国的1/4，而其在医疗上的人均花费，也只有美国的12%。在第二章和第五章中，我会进一步分析美国的健康状况和医疗支出问题。

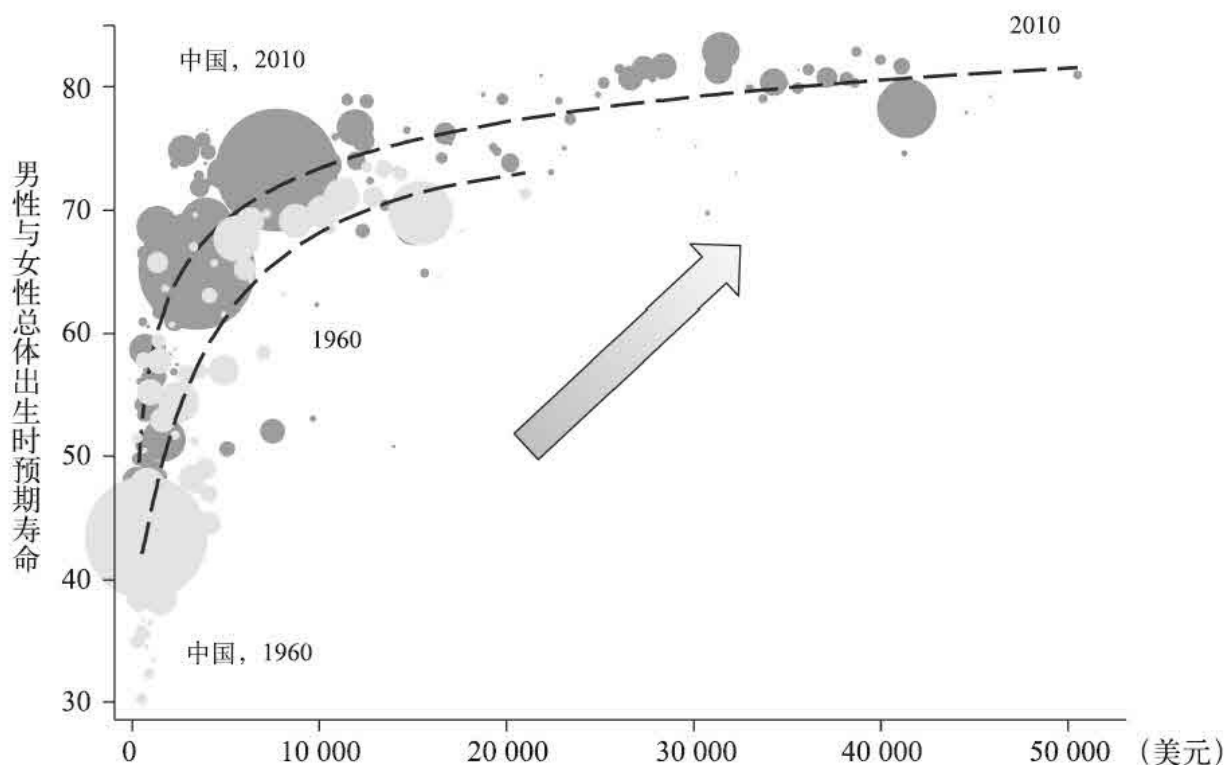
其他国家的人均寿命表现则要大大好于其收入水平。关于这一点，图1-2比图1-1表现得更为清晰。尼泊尔、孟加拉国、越南、中国、哥斯达黎加、智利以及日本这些国家，其人均预期寿命在图中所处的位置，比我们根据其收入水平所预想的都要高。在以上这几个国家中，穷国家在控制婴儿死亡率（1岁以下）和儿童死亡率（5岁以下）方面都做得相当好；而发达国家，尤其是日本，中老年人的死亡率通常都较低。在后面的章节，我会详细解释为什么会有这么多例外出现，但最主要的一点是：穷国可以做得比我们根据实际条件所预想的更好，而富国则可能做得非常糟糕。低收入人群也有可能获得良好的健康保障，而花很多钱也可能没有好的结果。在任何收入水平上，战争、流行疾病，以及极端的

不平等都会让健康问题恶化。当然，与富国相比，前两种情形还是在穷国更常见一些。

渐进的改善被灾难中断

图1-1和图1-2为我们展示了2010年世界的人口预期寿命与收入关系图景。不过，预期寿命和收入的关系曲线从来没有停止变动。图1-3展示了两条曲线，其中一条就是2010年的预期寿命与收入关系曲线，而另外一条是1960年的曲线。在图中，1960年的国家都以淡阴影表示，以便于和2010年的加以区别。每个圆点的大小和各个国家的人口数量成正比，但是仅限于在同一年份内的相互比较。因此，要注意，同一个国家在两个不同年份圆点大小的变化不代表其人口规模的变化。

从图中可见，几乎所有深阴影的圆点都在浅阴影的上方和右侧。这就是说，随着时间推移，几乎所有国家的人民都变得更加富有和长寿了。一切都在改善，福祉指标中的健康水平和收入水平都在随着时光向前而提高：这也许是“二战”之后人类在福祉方面所取得的最重要成就。经济学家兼史学家罗伯特·福格尔对1700年之后的历史进行了研究。他认为，正是从1700年左右，人类开始逐步摆脱饥饿和早逝；而到了“二战”之后，这一过程进一步在全世界范围内扩散。虽然到现在不少国家仍深受饥饿与死亡的威胁，而更多的国家还在为此目标努力，但那些业已取得的成就仍然值得予以关注和庆贺，毕竟数以亿计的人口已经摆脱了疾病和物质匮乏的困扰。阿马蒂亚·森将人类所取得的进步称为自由的获得，如此，则如图1-3所示，2010年的世界比1960年的更加自由了。如果在这张图中继续加入1930年或者1900年的相关数据（这些年代的数据不够完整），我们也会看到，实际上从250年前直到现在，人类的自由程度一直在扩展，并且扩展的幅度一直在加大。在最近的半个世纪，有越来越多的国家加入到获取自由的行列中。



1960/2010年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图1-3 更富裕，更长寿

总体上看，人类在进步，但是中间也穿插着各种各样的灾难。发生在1958~1961年的中国“大跃进”就是人类历史上最大的灾难之一。在这一时期，错误的工业化和粮食收购政策导致数千万人口被饿死，同时，新出生人口的数量也减少了数千万。在这几年中，气候条件并无太多异常，这场大饥荒纯粹是一场人祸。

艾滋病的蔓延则是另外一场巨大的灾难。在撒哈拉以南的非洲国家，艾滋病导致了人口死亡率的上升以及人均预期寿命的急速下降。南非在图中的位置就很好地说明了这点。在图1-1和图1-2中，南非远在曲线之下。但如果回到1960年，我们会发现，即便那时候还没有艾滋病的影响，南非所处的位置也很低——这说明，南非的人均预期寿命下降，

不是因为疾病的拖累。实际上，南非的问题在于黑人和白人之间存在的极端不平等。如果我们观察不同年代的曲线变化，就可以发现，随着种族隔离的结束，南非在图表上离曲线越来越近，而不同种族的健康水平差异也在缩小。至少在1990年之前，这种情况是的确存在的。但在此之后，因为艾滋病导致的死亡人数增加，南非再次远离曲线，落回到图1-1中的最初位置。

在过去几年中，抗艾滋病药物的使用使得非洲的死亡人数得到了控制。这场流行疾病提醒我们，人类任何的“大逃亡”都可能是暂时的，传染病的大流行并不只是发生在遥远的过去。中世纪有黑死病，19世纪有霍乱流行，如今则是艾滋病。无论是学术刊物还是大众媒体，都过分关注当下的威胁，而忽略了某些“新兴”的传染性疾病，尤其是像艾滋病这种由动物传染给人的病症。实际上，我们身边存在大量的“动物传染性”疾病，而且其中的一些是极为致命的。虽然大多数这类疾病不可能发展成大瘟疫，但无论如何，死亡是谁也不想看到的。比如艾滋病，虽然传染性低而且不会导致暴毙，但确实对人类造成了极大的威胁，而这类病的流行，足以提醒我们在未来不能对类似的病症掉以轻心。

若是抛开各种灾难所造成的发展中断，我们可以从图1-3中得出这样的结论：除了各个国家都变得更加富有和健康之外，预期寿命和收入曲线本身也在随着时代前进而上移。从图中我们可以看到，2010年的曲线位于1960年的之上。不仅如此，实际上1960年的曲线也要高于1930年的，而1930年的也高于1900年的。普雷斯顿注意到了曲线的向上趋势，他认为，这种情况的出现除了因为收入在增长之外，还必定有某种系统性因素在起作用。如果人均收入是影响寿命的最重要因素，那么曲线就应该随着收入增加而向上，或者因收入下降而向下。但现实情况是，当曲线上移时，某些国家的收入却未必增加。因为从全世界来看，无论是穷国还是富国，即便收入没有发生变化，其人均预期寿命也在随着时间推移而延长。普雷斯顿将这种曲线的上移，归因于科学和医疗知识的进步，或者至少是因为现有科学和医学知识得到了更为实际的运用。他认

为，曲线旁这些国家的变化应归因于生活水平的提升，而曲线本身的上移则得益于新知识的应用。幸福的增加到底应归功于收入增长还是知识增长？这是将贯彻本书始终的一个话题。我的观点是，与收入增长相比，知识扮演着更为关键的角色。虽然收入本身非常重要，是人类福祉的一部分，同时也对幸福组成的其他要素起到促进作用，但收入却绝不是幸福的最终决定因素。

全球贫困与不平等

虽然全世界多数国家的物质生活水平都在不断提高，但是并不意味着经济增长就必然带来贫困消减。有可能一些最贫穷的国家根本没有出现任何的经济增长——不少非洲国家在20世纪80年代以及90年代早期就是如此；还有可能，虽然国家经济增长了，然而只有国内的先富者从中得到了好处。一些人常常用以上一种或两种情形作为论据，来证明他们所坚信的一个观点：全球化与经济增长只让富人得利。这有一定的道理，因为正如我们所看到的，国家与国家之间的确存在令人难以想象的物质水平差异，而一国之内的贫富差距也触目惊心。不过，现在的问题是，这种不平等是在随着经济增长而扩大吗？是每个人都从增长中受益了，还是先富的人群持续领跑，将那些缺乏运气的人进一步甩在了身后？

要回答这个问题，一种方法就是看一看原先贫困的国家是否取得了比富裕国家更快的经济增长。如果国与国之间的差距在缩小，那么穷国的增长肯定要比富国快。如果说是科技与知识的进步促进了经济的增长，那么在科技与知识可以得到便利传播的前提下，国家与国家之间的生活水平便应该越来越接近。

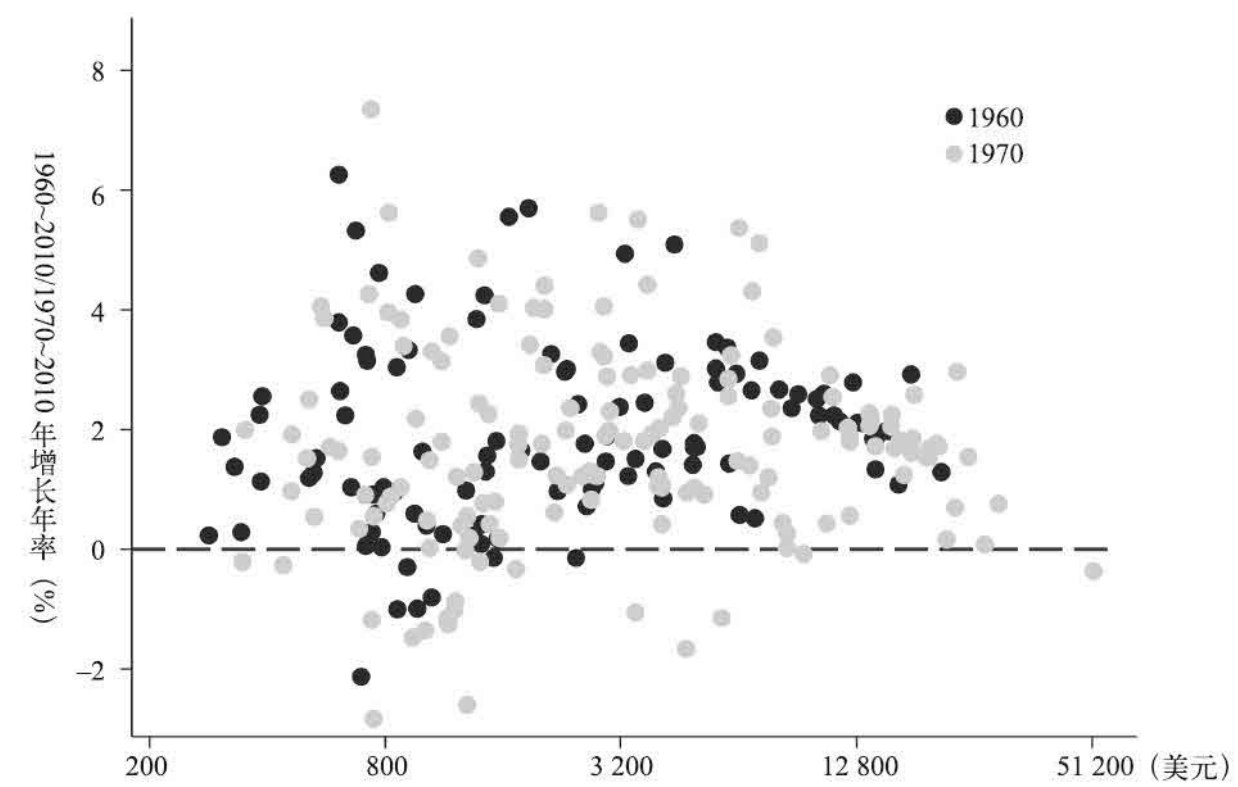
图1-4中这些看起来随机分布的小圆点分别代表不同的国家。纵轴表示人均增长率，横轴表示人均初始国内生产总值。其中，深色圆点表

示每个国家在1960~2010年间的平均增长率，浅色点则表示这些国家在1970~2010年间的平均增长率。从图中可见，这些圆点毫无规律可循，也就是说，穷国的增长速度比富国更快这个说法无法从这张图中得到证实；而穷国追赶上了富国，以及贫富不平等在缩小这样的结论，就更无从得出。当然，反过来说，这张图也不能说明富国的人均国内生产总值增长得比穷国更快。一言以蔽之，国与国之间的不平等并没有改变多少。从图中可以看到，近乎所有国家的增长率都是正数，分布在零增长这条虚线的上方。在过去的半个世纪中，全世界出现了大范围的国内生产总值增长。在2010年，只有4个国家的人均收入低于1960年的水平，只有14个国家低于1970年的水平。当然我们不能忘记有几个表现最差的国家（比如陷入战争的部分国度）没有被纳入统计中，这可能是因为它们没有相关数据，但也可能是因为它们近几年刚诞生的新国。在图1-4中，表现最差的两个国家是民主刚果和利比里亚，它们常年遭受战乱之苦。

对于同样的数据，还有一种不同的且更为乐观的看法。图1-5是经济学家斯坦利·费希尔绘制的。这张图与图1-4相近，不同之处在于图中代表每个国家的圆点，因为与各国数据统计之初的人口规模成比例而变得有大有小。以这种方式进行观察，我们似乎可以很快得出一个负相关的结论，即穷国的人均国内生产总值增长得更快。但是我们已经知道这不是事实！之所以有这样的错觉，是因为图中几个代表大国的圆点太大所致。在过去的半个世纪中，印度和中国这两个世界上人口最多的国家人均国内生产总值增长极快，这让超过20亿的人口平均收入脱离了世界收入分配水平的底部，并向中间水平靠近。如果视一个国家的平均收入为其每个国民的真实收入，那么即便国与国之间的收入差距没有缩小，从图1-5也可以看出，全球人口的收入水平在向着一个中心靠拢。但现实是，每个国家的个人收入不可能都相等，世界上不但存在国与国之间的收入差距，在一国之内，收入不平等也在不断扩大。这一点我们在第六章会详细讨论。一旦一国之内的贫富差距被纳入讨论，世界范围内人们的收入不平等是如何变化这件事，无论有多么好的例子，都将变得更

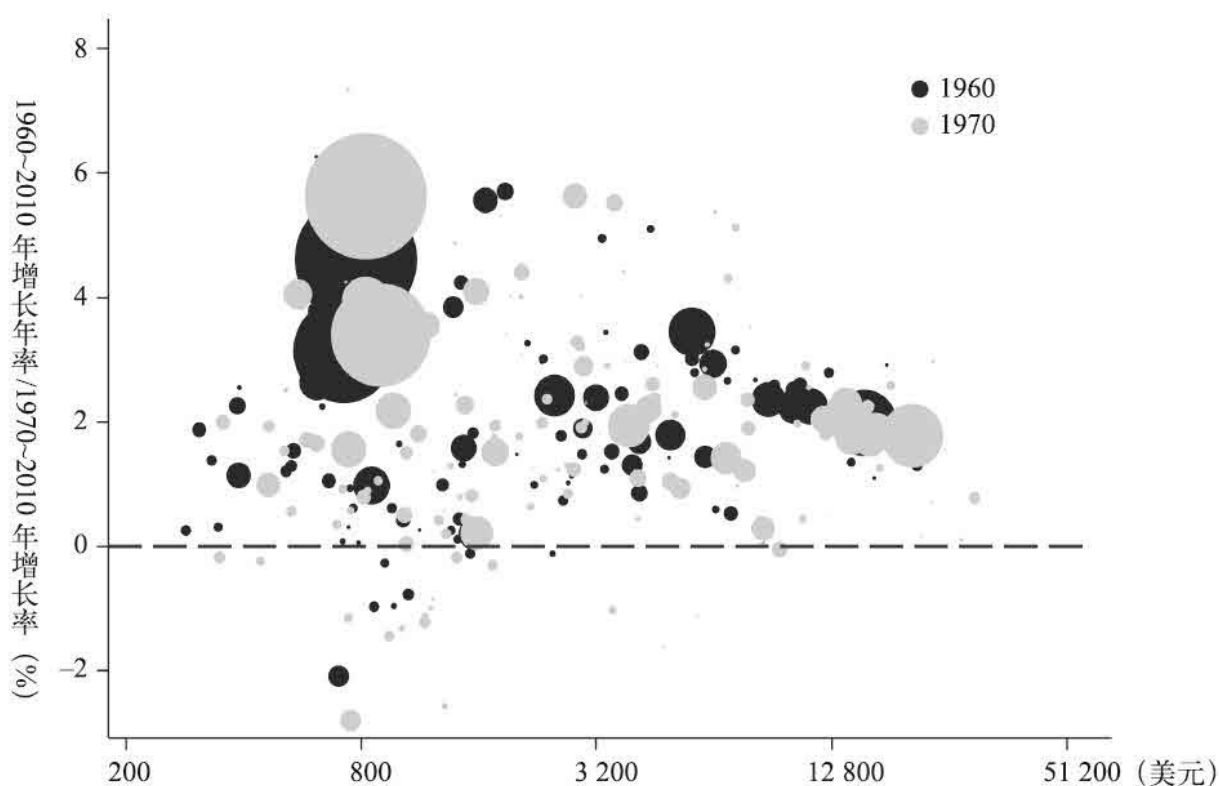
加难以说清。

当然，中国和印度经济的快速增长，不但使得成千上万的人摆脱了贫困，也使得世界变得更加公平。如果我们更重视的是人而不是国家，那么的确可以说，乐观的图1-5比悲观的图1-4更准确。



1960/1970年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图1-4 各国的经济增长



1960/1970年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图1-5 考虑到国家人口权重的经济增长

全球贫困状况的改变，也与印度和中国密切相关。世界银行会定期统计全世界每日收入不超过1美元的人口。图1-6就是根据2008年的最新统计数据绘制的。数据显示，尽管全世界穷国人口在1981~2008年间增加了20亿，但是每日收入不足1美元的人口却减少了7.5亿。这意味着，全世界每日收入不足1美元的人口比例已经从40%降低到了14%。不过，尽管很多地区的贫困率都有所下降，世界贫困人口绝对数量在过去10年的下降却主要归功于中国的快速发展。实际上，在中国以外的地区，贫困人口绝对数量是有所增长的（在第六章我们会提到，印度统计的数据存在一定的误差，因此这个说法似乎低估了印度在降低贫困人口方面的成就）。根据世行统计，撒哈拉以南的非洲国家每日生活费不足1美元的人口比例从1993年49%的峰值下降到了2008年的37%。非洲的经济

水平虽然较低，但是近年来人均国内生产总值增长迅速。总而言之，在全球范围内的消除贫困方面，我们取得了总体性的进步。尽管不是所有的地方在所有的时间都有进步，但是持续近1/4世纪的经济增长的确大大减少了全球的贫困人口数。

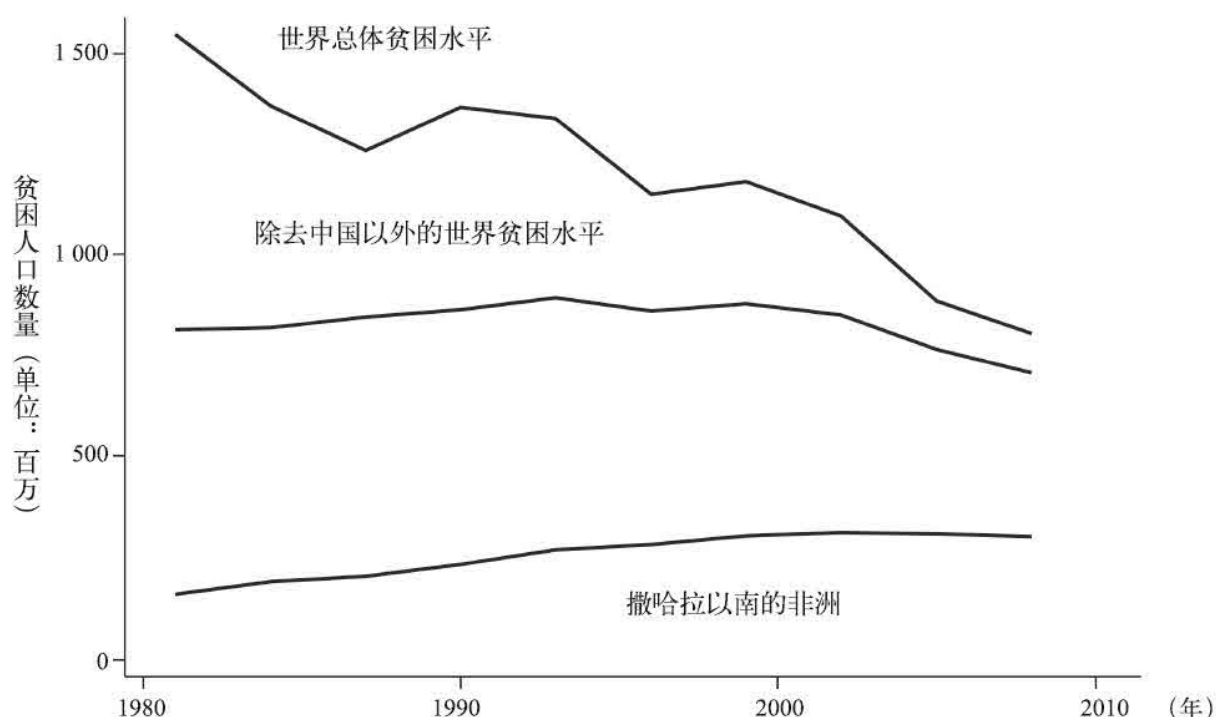


图1-6 世界贫困水平在下降

人们如何评估自己的生活？

美好的生活需要的不仅仅是健康的身体和足够的金钱。要远离贫困，人类也需要拥有更好的教育以及更广泛地参与公民事务的能力。虽然我主要讨论的是健康和收入问题，但实际上在其他方面，我们在最近几十年也取得了很大进步；当然，要做的事情仍然有很多。如今，更多的孩子有机会进入学校，文盲人数比以前大大减少。尽管现在世界上仍然存在独裁统治，很多人参与公民事务的权利也仍然受到限制（有时这种限制甚至是极为严厉的），但人们总体上比半个世纪之前有了更多的

政治自由。以环境所允许的程度看，多数国家人们的生活都已变得更加美好。这种生活也经常被专家或者学术评论者过分赞美，不过，人们并不一定以我们所提到的这些要素作为衡量生活幸福与否的指标。人们本身对生活的意见被忽略了。有时候，人们也经常认为某些东西对他们的生活更有价值，但是我们却从未将其考虑在内。因此，有必要了解人们对自己生活幸福与否的感受。

探讨这一问题的一个方式是将人们对生活的自我感受作为评估其生活是否幸福的标准。引言中，图0-1和图0-2就是这样的范例。如今，经济学家、人口学家以及哲学家都开始看重这种对幸福的评估方式，很多统计官员也开始将其列为常规数据加以收集。这种评估经常被笼统地称为幸福感评估，其本身的确有不少特别之处，比如直接来自接受调查的人，更关注实际的结果，通常包括一些影响人的总体幸福感的因素，而这些因素可能是我们之前不知道的，或者是我们知道也无法评估的。

当然，很多经济学家和哲学家对自我陈述型评估的可靠性和有效性持保留态度，因为我们并不总能了解人们在回答问题时到底在想些什么，并且，不同的人或不同国家的人对同一个问题的理解也经常不尽相同。即便是直译，对一个问题的翻译也会产生不同的结果。比如美国人对“幸福”这个词的使用比较随意，而法国人却不是如此，东亚人则很少表达说他们过得很幸福。在美国，追求幸福是《独立宣言》所标榜的不可剥夺的权利，而在我的出生地——信奉加尔文教的苏格兰乡村，有这样的追求会被认为性格过于懦弱。

适应性是另外一个值得关注的问题。生活在绝境中的人倾向于相信，眼前的生活是他们能得到的最好的，所以会认为自己过得很幸福。而那些生活奢靡的人，已经适应了富足的生活，因此哪怕是少了些许奢侈用品，也会对自己的生活感到不满意。充实的生活往往也伴随着痛苦与失去，哲学家玛莎·娜斯鲍姆曾经写过“幸福勇士”的故事。勇士们奔赴战场，除了伤痛与可能的阵亡之外，别无所求，但是他们却认为这样

的生活美好而有价值。当然，对这些可能的情况持保留态度，并不是说我们应该忽视人们对自己生活的看法，而是要注意这些现象可能忽视了某些潜在的问题，我们不应对此毫无疑问地接受。

如果人们总是进行自我调节，满足现状，那么我们调查得到的反馈，就不会有那么多的差异。世界上多数富裕国家，其富庶通常已持续多年，而穷国则是困顿多年，若人们总能自我适应，那也应该早就适应了自己的处境。但是，本书引言已经告诉我们，这不是事实。

在关于生活总体评价的调查中，丹麦以7.97的高分（得分以0~10的阶梯状排列）位居世界第一。在所有相关排名中，丹麦一直稳居第一。其他的北欧国家，芬兰7.67分，挪威7.63分，瑞典7.51分。美国以7.28分排在这些国家之后。长期处在极权统治之下的多哥仅得到2.81分，而经历了长期内战的塞拉利昂是3分，另一个长期处在极权统治下的国家津巴布韦，得分为3.17。布隆迪3.56分，贝宁3.67分，这个悲剧性名单再往上列就是阿富汗，得分为3.72。这种生活总体评价方式的确遭到了质疑，但是，当用这种衡量方式来评估国家的贫穷程度以及辨识国家的贫富时，其结果和以收入水平、健康水平或者政治自由度高低为衡量标准的结果是极为一致的。富有而民主的欧美等国是比撒哈拉以南非洲、亚洲以及拉美等地的穷国更适合人类居住的地方。我们就人们的生活水平进行调查所得到的结果，与我们考察人们的收入或者寿命所得到的结果一致。

如果能够获得过去半个世纪的生活总体调查数据，就可以从历史入手，通过对比去发现1960年至今人们对生活自我感受的变化路径。之前我们考察收入与健康的关系时就采用了这样的方式。可惜盖洛普的世界调查开始于2006年，虽然之前也有一些来自某些国家的分散数据，但这些数据的可靠性无法确认，调查样本的选择标准也无从得知。所以到目前为止，我们无法确认，过去半个世纪的经济发展是否提高了人们的生活满意度。

即便如此，富国居民对生活的整体评价要比穷国居民的高。这一事实容易使人们相信，经济增长对于人们生活满意度的提高是有好处的。回头再看对生活总体评价上的两极：丹麦和美国，以及另一极的塞拉利昂、多哥、津巴布韦，恰好一边是富国，一边是穷国。富国实现了250年的发展，穷国却一直毫无变化，而这正是对生活评价两极化的原因。我们之前提到，国与国之间的人均预期寿命存在巨大差异，而人均预期寿命在过去半个世纪中也是随着经济的发展而增长。如此，要是中德日美这些国家在2008年的生活总体满意度比1960年的低，那就是不合理的。但是，就是这样一件看起来毫无争议的事情，却一直遭到质疑。

1974年，最早采用自我报告方式调查人类幸福感的经济学家兼历史学家理查德·伊斯特林指出，根据调查，日本人并没有因为日本的经济增长而觉得自己过得更幸福。后来，伊斯特林又通过在美国等多个国家的调查，拓展了他的这一结论，即经济增长从古至今都没有改善人类的命运。伊斯特林的经济增长无用论，在经济学界是相当罕见的。（不过，人类的健康和其他方面虽然未必与经济增长直接相关，但是的确随着经济增长而改善了，这一点他并没有质疑。）但是，许多人口学家、宗教领袖以及其他否认物质是幸福之基础的人士，都对伊斯特林的这一观点表示了赞同。不过，那些处在极端贫困中的人可能不会这么想。经济学家贝齐·史蒂文森和贾斯廷·沃尔弗斯对这种观点提出质疑，他们宣称，合理的参照数据表明，国家的经济增长提高了人们的生活满意度。这种关系，同经济增长差异导致了富国与穷国之间的生活满意度差异是类似的。

比起穷国与富国之间的生活满意度差异，经济增长对同一个国家内人们生活满意度的影响更难被观察到。国与国之间的生活满意度差异，源于数世纪的经济增长差距，而对于一个国家来说，即便是持续50年的经济增长，也未必能大幅提高人们的生活满意度。如果一个国家的经济能在半个世纪之内以2%（图1-4中的平均增长速度）的速度持续增长，那么最终其人均国民收入会比最初时增加2.7倍。这是一个很大的增

长，大概相当于今日印度和泰国之间的差距。但实际上，由于各国人民的生活总体满意度和收入并不是完全对应的关系，在出现经济增长的同时，人们的生活满意度增长幅度较小、难以察觉甚至出现倒退，就并不稀奇。如图0-1所示，在2008年，中国的人均国内生产总值已经是印度的2倍，然而其国民对生活的总体满意度却低于印度。

正如在有的国家，人的健康水平并非一定与其收入成正比，人们对生活的满意度也并不是经常和收入高低完全对应。我们已经知道，斯堪的纳维亚国家是幸福指数超级明星，也是非常富裕的国家，它们的国民在生活总体评价上的得分与其收入水平是大致匹配的。但是，拉美国家的生活满意度得分却常常超过其收入水平；而在亚洲，包括中国内地和香港、日本以及韩国等国家与地区，人民生活满意度却常常表现得与他们的收入水平不相称。我们并不清楚这种地区差异因何而起：是因为它们在幸福的某些客观方面的确存在差异，还是因为国民的性情有别，还是因为不同国家国民回答问题的方式不同？我们发现，在俄罗斯、前苏联国家以及东欧的前社会主义国家，其民众的生活满意度处在一个极低的水平，这些国家的老人对自己的生活尤其不满意。在这些国家，年青一代拥有了先辈们无法企及的各种新机遇，他们有机会旅行、留学或者在全球的舞台上展现才华。而同时，他们的祖父辈们却眼见着自己所熟悉的、为他们的人生定义的那个世界崩塌了。不仅如此，一些人还要承受养老金和医疗保障不足的痛苦。

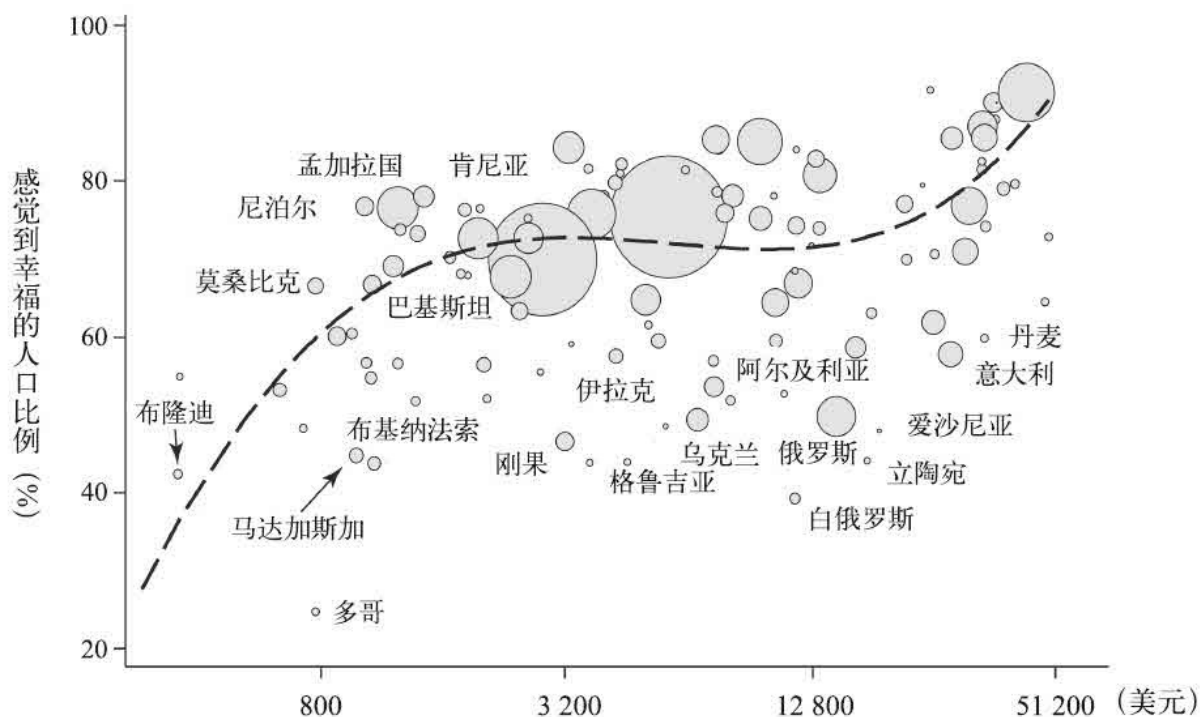
情感的愉悦

尽管在阶梯式问卷调查中，“幸福”一词从未被提及，生活总体评价还是经常被理解为是对“人是否幸福”的调查。事实上，生活总体评价是想要了解人们对自己生活的看法，它询问人们生活的不同方面，而得到的调查结果说明人们对这些方面的心理感受不尽相同。当你觉得自己的生活还可以接受的时候，也依然会有不开心、忧虑，或者紧张的感觉。

事实上，悲伤、痛苦与压抑几乎是人们要获得美好生活的必修课程。参加陆军新兵训练营、攻读经济学或者医学学位，或者是眼见父母逝去，这些是人一生中都可能经历的苦闷。青年人约会失败，似乎也是其情感走向成熟的一个必经过程。过去高低起伏的情感经历，都为人生当下的幸福奠定了基础。当然，开心总比觉得难受要好，即便是紧张、担忧以及愤怒等不快的情感体验，也可能在未来给我们以幸福的回报。不过处在这些情绪当中的时候，我们都会觉得自己不够幸福。

既然可以就生活总体评价进行调查，自然也可以就人的情感体验进行调查。盖洛普在调查人们对生活的总体评价时，还试图了解人们在接受调查前一天的情绪和感受，担忧、紧张、悲伤、抑郁、快乐、愤怒、痛苦等，结果发现，人们在这些问题上的回答与其对生活总体评价的回答，简直有天壤之别。

图1-7是全球幸福分布图。图中，横轴指标是人均收入，纵轴指标是感到幸福的人口所占总人口的百分比。这张图和生活总体评价图差别很大，其中最为明显的是，这张图显示出人是否幸福和收入水平并无必然关联。虽然在几个最穷的国家，比如布基纳法索、布隆迪、马达加斯加以及多哥等，它们的国民确实觉得不幸福，但是除了这些最穷的国家外，很难看出富国和穷国之间人们的幸福程度有规律性的差别。丹麦人对自己的生活满意度很高，但是却并没觉得很幸福。意大利人也是如此。与丹麦人或是意大利人相比，多数孟加拉人、肯尼亚人、尼泊尔人以及巴基斯坦人都觉得自己生活得很幸福。



以经价格调整的2005年美元为单位

图1-7 全球幸福分布图

美国的数据也证实了人均收入和是否幸福没有太大关系。贫困会让人处于悲惨的境地，然而当收入超过了一定的水平（约70 000美元一年），虽然使得人们对生活的总体评价提高，却不会让人觉得更幸福。钱只能让人在一定程度上觉得幸福，没有钱而心里感到幸福也会让生活变得更美好。但是，是否幸福却不能作为对人类福祉进行综合测定的有效标准，因为在世界上很多地方，即便人们深处贫困或者健康状况不佳，也有可能心情愉悦。对于人类福祉的综合测定而言，生活总体评价是一个更好的方法。刚才提到的丹麦和意大利就是两个能证明这一点的极好例子。

图1-7显示，美国人的幸福度仅次于爱尔兰和新西兰，居世界第三位。快乐对于美国人来说，简直就是一种公民责任。俄罗斯和其他前苏

联合国则是最不幸福的国家。当然，世界上绝大多数的人都生活得比较开心，调查显示，全球近3/4的人口认为自己生活得很幸福。

其他的一些关于人类情感体验的调查，则展现了另外的景象。2008年，全世界19%的人认为自己在接受调查前的日子里过得很幸福，30%的人认为自己过得紧张，23%的人认为自己过得很痛苦。相对而言，穷国的人们过得更痛苦，但是快乐与收入水平的关系相当复杂。虽然国与国之间存在差异，但总体上，人们的喜怒哀乐和收入水平高低并不是正相关关系。比如，3/4的菲律宾人表示生活得很焦虑，紧随其后的是中国香港地区居民、黎巴嫩人、叙利亚人以及美国人。有44%的美国人表示在接受调查前过得很沮丧。这说明，收入高并不能减少这类负面情绪。

对生活总体评价与幸福度（或其他方面）的调查，给我们呈现了两幅不同的图景。那么，这两者哪一个正确？可惜这不是一个好问题，因为这种思维期望用单一的方法对人们的幸福程度做出评测，这是不切实际的，不是一种考察幸福的正确方法。快乐是一种好的情绪，忧虑和愤怒是不好的情绪，认为自己的生活正在改善也是正面的，但这些感受是不同的事情，它们和人的收入以及身心状况等方面密切相关。在对幸福进行评估的时候，我们找不到一种神奇万能的方法。即便是每个人的身上都有一个腕表一样的测量仪，把人的每一次快乐心情都记录下来，我们也无法用这些数据来评估我们的生活过得是否幸福。人类的幸福有多个维度，它们彼此关联但又绝不相同。在对全世界的幸福进行评测时，我们必须认识到这一点，并且要利用好这一点。

历史学家基思·托马斯曾著书讨论英国人在追求个人成就上的观念变化。他指出，对财富的追求在18世纪变成了英国人寻求幸福的合法路径。亚当·斯密则在《国富论》中明确提出，对财富的追求不但是一项值得尊敬的个人活动，也同样使得整个社会受益。斯密“看不见的手”这一比喻，已经成为我们所理解的资本主义运行方式的一部分。当然，

正如托马斯所提到的，对于个人是否能从财富中受益，斯密其实持怀疑态度。事实上，在《道德情操论》这本书中，斯密指出，尽管财富“让人类工业兴起并发展”，但是财富能带来幸福这种说法却带有欺骗性。他同样怀疑不平等的真实存在。他说，富人通过雇用其他人而“满足自己无聊而又贪得无厌的欲望”，但却带来了“生活必需品”大致平等的分配。而至于富人，他们的财富“可以遮挡夏天的阵雨，但是挡不住冬天的风暴，而且，常常使他们同以前一样，甚至有时比以前更多地感到担心、恐惧和忧伤，面临疾病、危险和死亡”。

斯密写这些内容之时，正是“大分流”开始的时期。在当时，富人和穷人一样面临着感染传染病的风险，贵族的预期寿命也并没有比穷人更长。即使是今天，穷人在生活满意度上大大低于富人，但是在情感体验上却与富人依然没有什么差别。富人还是脱离不了紧张、害怕、悲伤这些情绪，也不可能每天都过得开心和享受。可是，在这250年间世界变了。没有合理的证据说明，“生活必需品”在今天的世界得到了平均分配——其实在斯密的时期也同样如此。与此同时，在如今，财富已经成为一种强有力的保护，使人得以远离疾病与死亡的危险。尤其是在过去的60年中，人类整体上变得更加富裕了，对这个世界也有了更深入的认知，而财富与认知所产生的保护力量，惠及了这个世界上越来越广泛的人口。

自“二战”以来，几乎世界上所有地方人口的收入和健康水平都提高了。现在，没有一个国家的婴儿或者儿童死亡率高于1950年。经济发展使大量人口摆脱了极度贫困，这一点在中印两国最为明显。当然，这中间也有多次的逆流。中国20世纪60年代的大饥荒、艾滋病的蔓延、苏联解体以及绵延不断的战争、杀戮和灾荒提醒我们，疾病、战争以及恶政的幽灵并不仅仅飘荡在过去的历史之中。拥有不切实际的想法绝对是草率的，正如我们在《大逃亡》这部电影中所见到的，大逃亡未必能带来永久的自由，它通常只是暂时地让我们远离周遭的丑恶、黑暗以及混乱。

第一部分 生存与死亡

第二章

从史前至1945年

今日人类的健康水平，几乎比历史上任何一个时期都要好。人类的寿命更长，长得更高，身体更强壮，儿童的发病率与死亡率也都在下降。健康水平的提高，让生活变得更加美好，让我们可以更好地利用时间，更有效率地工作，赚更多钱，也让我们有更多时间去学习新知，和家人与朋友一起度过更多更美好的时光。健康水平不像温度高低那样可以用数字简单描述。有的人或许视力很好，但体质虚弱；有的人可能活得很长，但却要忍受周期性抑郁或偏头痛的折磨。任何由健康因素所带来的限制性影响，取决于人的工作性质或者想要从事的工作类型。比如我的投球水平极烂，但这只是在中学棒球场上偶尔让我丢脸，而作为一个教授，这就不成为问题。健康是一个多维度问题，不能仅仅把它看成一个可以简便计算的数字。当然，一个非常重要的健康问题倒是很容易考察，那就是人是活着还是死了这个简单的事实。对于个人而言，知道自己的生死并没有太大的用处，毕竟，如果医生给你做个检查然后说，“嗯，你还活着呢”，你肯定不满意。但是，当我们要考察一个群体的健康状况时，知道他们的生死状况就有重大意义。这一点，无论是对整个人类还是某些特定群体，譬如男性或者女性，白人或者黑人，儿童或者老人，都是如此。

一个人们所熟知的衡量生命状况的方法，是去看一个新生婴儿的预期寿命。这就是我们所说的出生时预期寿命（经常简称预期寿命）。假设生命是有意义的，活得越久就越好，那么一般而言（尽管不是必然），活得长的人，就是健康状况更加良好的人。在第一章中我们已经了解到，人类的预期寿命在世界各地有所不同，富裕国家的人预期寿命

更长，而随着时间推移，人类的预期寿命总体上一一直在增长。在这一章中，我们将会深入探讨人类预期寿命增加的原因与过程，以及是如何实现今天的成就的。这本书不是一部健康史，也不是预期寿命史，但是，回顾过去可以让我们了解更多，而只有试着去了解这一切，我们才有可能拥有更美好的未来。

我将从美国过去一个世纪的人口出生死亡率和预期寿命说起，来考察我们今天的现实状况，同时引入一些将会用到的概念。之后我将把视线拉回到远古，去看一下最早期人类的生活状况，最后，我们会迅速将讨论内容推进至1945年。“二战”结束是一个非常好的终止讨论的时间节点，因为在“二战”之后，相关数据显示的情况都变得更好了，而人类健康故事的主线也发生了变化。

生存与死亡的基本概念：以美国为例

1900年，美国人的预期寿命是47.3岁，到2006年，这一数字提高到了77.9岁。图2-1按性别分别显示了美国人口预期寿命的变化情况。由这张图可见，美国女性的预期寿命普遍高于男性，这一现象基本贯穿20世纪始终。近一个世纪里，男性、女性的寿命都出现了明显增长，其中，男性寿命增加了28.8岁，女性寿命则增加了31.9岁。在20世纪上半叶，人口预期寿命增长的速度要明显快于下半叶，但是增长的趋势则一直延续。在过去的25年中，男性的预期寿命每5年会增加1岁，而女性的预期寿命则是每10年增加1岁。从这张图中我们所得到的第一个结论是：人类的健康状况取得了极大进步，变得越来越好。这也是本书在大部分时间里论述的主题之一。仅仅一个多世纪的时间，人的预期寿命就增加了30岁，这样非凡的成就可谓是一次伟大的逃亡。除了这一主要特征外，我们还关注到图中的一些次要信息：男性与女性之间，除了在预期寿命方面有所差别，在寿命增长的速度上也不尽相同，这背后的原因是什么？20世纪前50年的预期寿命增长特征，与“二战”后有明显不同，

这又是为什么？

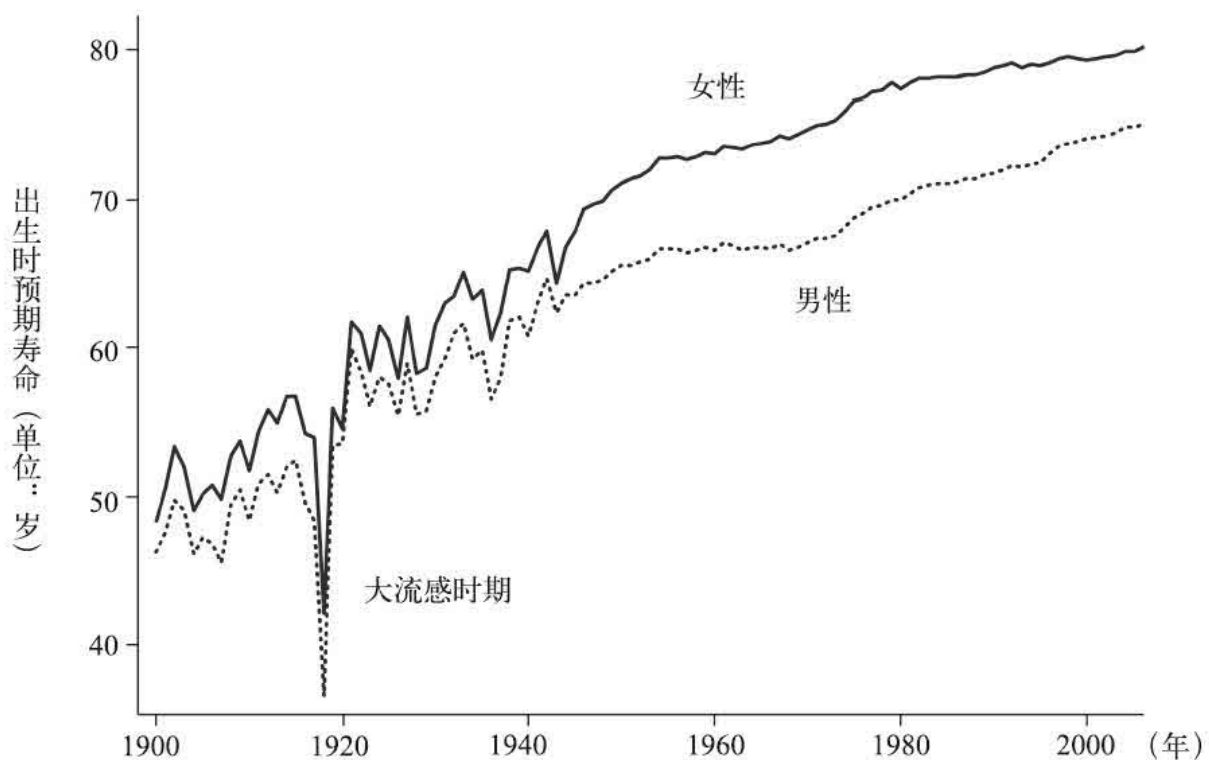


图2-1 美国男性与女性的预期寿命

图2-1给人一个直观的印象是，在“一战”后的大流感时期，美国人口预期寿命出现了一次巨幅下降。同1917年相比，1918年的人口预期寿命下降了11.8岁。而到了1919年，预期寿命又从谷底反弹了15.6岁。在大流感结束之后，人口预期寿命的增长趋势迅速恢复。当时，全世界有超过5 000万人死于大流感，其中美国人超过50万。当然，当时预期寿命的定义方法实际上夸大了大流感对新生儿童存活概率的影响。如今我们知道，这场流感其实只持续了一年，因此，只要婴儿能够活过第一年，他们就不会再遭受流感的威胁。然而，1918年，当人口学家计算预期寿命的时候，他们假设这场流感会长期持续。而到了1919年，他们就忘记了流感这回事。这种评估生命机会的方式，看起来多少有些怪异，但是，实际上我们的确很难找到更好的评估方法。

当一个新生儿出现在面前，需要我们去计算他能活多久时，我们需要知道他未来将会面对哪些死亡威胁，而这是我们无法知晓的事情。人口学家解决这个问题方法是，把婴儿出生时面临的死亡风险当作未来的风险。他们假设人们在未来的每个阶段所面临的死亡风险和出生时的风险一样，并以此计算出人的预期寿命。在1918~1919年的大流感中，人生每一阶段的死亡风险都突然被增大到了1918年的水平，因此，在计算这一年的出生人口预期寿命时，学者所做的假设就是，这个新生儿在未来的每一年都要面对与1918年同样水平的死亡风险。如果流感永久持续，或者至少在这个孩子的整个一生中持续，那么，以上的预期寿命推算就有一定的道理。但是如果流感只持续一两年，那大幅降低预期寿命就把这个孩子一生中的实际风险过分夸大了。当然有更好的计算寿命的方法，那就是等在这个时期出生的所有孩子都死去再进行统计。不过这显然是不可能的，因为这需要近一个世纪才会有结果。还有一种方法就是依靠预测。但是预测也有其难题，比如在1917年的时候，谁也不知道在来年会有一场大流感。

标准的预期寿命计算，既不是等着所有人都死了再做统计，也不是做预测，而是使用时期指标。所谓时期指标指的是，将一个时期内的死亡风险假设为永远不变，然后基于此来计算预期寿命。这种计算方法上的问题，不仅仅出现在过去的大流感时期，在今天我们考察预期寿命时，也需要面对。当我们观察图2-1，分析其中的数据，很难不认为预期寿命会继续增加而死亡风险会继续下降。这意味着我们今日的预期寿命值，可能低估了这些新生儿的寿命。今日一个女孩的预期寿命是80岁出头，然而，如果我们的健康水平继续改进，那么这个女孩能活到百岁，便是一种合理的预期。

图2-1中，1950年前的预期寿命变动幅度明显比1950年后的要大许多。大流感仅仅是造成这种大幅度变动的原因之一。还有其他小规模疾病也会引起预期寿命的变动，但是没有哪一种病可以与这场大流感相提并论。在今天，传染病已经不太引起人们的注意，然而在1900年的美

国，它却时刻威胁人类的生命。当时，人类死亡的前三类原因分别是流感、肺结核以及痢疾。肺结核在1923年以前是造成人类死亡的三大原因之一，到了1953年，它仍然是引起死亡的十大疾病之一。肺炎、腹泻以及麻疹等传染病，夺去了许多儿童的生命。在20世纪初期，传染病引发的儿童死亡威胁远比今日的要厉害得多。如今，死亡人口多数变成了老年人，夺走他们性命的是心脏病和癌症等慢性疾病，而不再是传染病。这一死亡人口特征的变化，就是我们在第一章比较富国和穷国时提到的流行病学转变。随着时间的推移，这一转变在今日的富裕国家中已然出现。

“死亡的老龄化”，是指死亡人口从儿童向老年人的转移，使得预期寿命对死亡的年度变化不再敏感。而传染病的减少，使得死亡的年度变化跟此前相比也不再显著。儿童存活率的提高，比老年人存活率的提高更能影响预期寿命的计算。一个新生儿若是能从某些致死的疾病中获救，就有机会再活很多年；而一个70岁的老人，即便被从濒临死亡的状态中救回来，也不能再活很久。这也是近几年来预期寿命增长的速度也在减缓的原因。如今，婴儿的出生死亡率已经很难再降低，有降低空间的只有老年人的死亡率，而老年人的死亡率下降，对于预期寿命的影响非常小。

与老年人的死亡率相比，预期寿命对婴儿死亡率更加敏感，但这并不是说，挽救一个孩子的性命，就比挽救一个成年人的性命更为重要或更有价值。这是基于多重因素所做出的道德判断。一方面，救活一个儿童意味着为他赢得了更多的潜在生存时间；但另外一方面，一个新生儿生命的终结，也不会像成年人那样，使得许多的规划、利益、关系包括友谊等被迫终止。经济学家维克托·富克斯曾经建议，一个人生命的价值或可以根据来参加他葬礼的人数做判断，这或许不是一个很严肃的方法，但这种方法的确能完全剔除掉年龄的影响权重。但是健康水平这样的问题，靠预期寿命这样一个机械的指标很难解决。预期寿命是一个有效的指标，它抓住了人类健康中重要的一个部分。当然，如果我们选择

预期寿命作为衡量人类幸福的一个指标，并将其作为一个社会目标，那我们实际上是接受了一种将年轻人的死亡率看得更重的道德判断。这样的判断，需要仔细考量，而绝对不能不假思索就予以采用。

预期寿命这一指标有时候具有明显的误导性。图2-1显示，在20世纪上半叶，预期寿命的增速远高于下半叶。这种情况出现的原因主要在于，1900年时婴儿与儿童的死亡率非常高，而年轻人的死亡率下降对预期寿命的影响非常大。到20世纪末，中老年人的死亡率下降特征则更为明显。如果我们将预期寿命视为人口健康状况的标准，甚至将其看成是衡量社会进步与否的较好指标，那我们很容易就会以为，美国在1950年前的表现比在1950年后的要好。这当然是一个可以探讨的结论，但要知道，集中于预期寿命的讨论，意味着我们已经把年轻人的死亡率放在了老年人的死亡率之前考虑。这一点必须先讨论清楚，而不能将其视为理所当然。同样的问题，也出现在对穷国与富国的死亡率下降对比上。穷国的死亡率下降主要集中在儿童身上，而富国的死亡率下降人口则主要是老年人。如果我们使用预期寿命作为衡量指标，就可以得出这样的结论：在人民的健康和幸福水平方面，穷国正在追赶富国。然而，如果从健康状况来看，甚至是从总体的人口死亡率来看，“迎头赶上”这种说法并非事实。这不过是一种基于“预期寿命是健康水平和社会进步的最好指标”的假设。在第四章中，我们会深入讨论这一问题。

图2-1显示，在美国的性别预期寿命对比中，女性总是高于男性，然而在不同的历史时期，这种差距的大小却并非一致。在20世纪初期，男女之间的寿命差距一直是2~3岁，这种情况一直持续到20世纪70年代，此后男女在寿命上的差距才有所拉大。到21世纪初期，男女预期寿命的差距再次缩小至5岁左右。性别之间的这种差异，到目前仍远未得到充分的解释。与男性相比，女性在整个世界范围以及整个人生时间段内的死亡风险都相对较低。甚至在出生之前，男性的死亡率也要高于女性。唯一的例外是女性要面对生育死亡的风险。在过去的20世纪，美国的生育死亡率出现了下降，这也是女性的预期寿命高于男性的原因之

一。

造成男女寿命差异的一个更为重要的原因是他们在吸烟方面的差别。吸烟会引发心脏类疾病和肺癌而导致死亡，这两种病的区别是，前者发病相对较快，而后者从接触吸烟到死亡大概需要30年时间。在20世纪50年代和60年代末，因为在年轻时就开始吸烟，男性的预期寿命增长缓慢。与女性相比，男性开始吸烟的时间一般较早。在很长的时间里，女性吸烟是为社会所不容许的，现在看起来这种对女性的不公平，反而为女性的健康做出了贡献。不过，与女性相比，男性戒烟的时间也更早。在图中折线的尾端，女性的预期寿命增速出现下降，而早在二三十年之前，男性预期寿命的增速就出现放缓迹象了。近年来，美国女性的吸烟比例也在急剧下降，与之相应，女性的肺癌发病率也出现了下降。这种情况在多年之前就在男性身上出现了。对于世界上的富裕国家而言，从20世纪下半叶开始，吸烟就成为决定死亡率和预期寿命的最重要因素。

男女之间的死亡率差距，并非是出现在美国人群中的唯一不公。2006年，非裔美国男性的出生时预期寿命比白人男性的要短6岁。在女性方面也有类似的差别，只不过差别稍微小一点，是4.1岁。同男女差异一样，这些差别也随着时间变化而变化。美国疾病控制和预防中心估计，在20世纪初期，白人与非白人之间的预期寿命差距大于15岁。这里说的非白人，包括非裔美国人但不限于这一群体。

美国黑人与白人之间的预期寿命差距，与他们在整个世纪大多数时候所面对的不平等，譬如收入不平等、财富不平等、教育不平等，甚至投票与选举权的不平等遥相呼应。如此多方面的持续不平等，意味着在整体的福利方面，黑人与白人的差距要比在任何一个单一方面的差距更加突出。任何对美国黑人与白人差距的研究，都必须考察这样的一幅全景，而不能只看健康或者财富上的差别。医疗服务提供的不平等是造成不同种族之间死亡率不平等的重要原因，但却并不能完全解释这一不公

平现象。死亡率差距的缩小和预期寿命的差距缩小，是整个世纪中种族不平等减弱的组成部分。与此同时，一个方面的差距缩小，往往会带来另外一个方面的差距缩小。当然，简单的理由并不足以解释众多的差异。比如2006年，西班牙裔美国人的预期寿命就比其他的白人长2.5岁。大逃亡发生在美国各个种族的人身上，但是不同的群体起点不同，其逃亡的速度也不相同。不平等的特征随着时间的推移而不断改变。

尽管美国在医疗上的花费是任何其他国家的两倍，美国人却不是世界上最长寿的人口。直到20世纪50年代，英国人和美国人的预期寿命还十分相近。但在随后的20年中，英国人超过了美国人，这种现象一直持续到80年代。然后在20世纪90年代和21世纪初，英国再次超过了美国。在20世纪90年代，这种差距还只有0.5岁，但到了2006年，两者之间的寿命差距就扩大到了1.5岁。瑞典与美国的差距更大，其人口预期寿命比美国的长了整整3岁。虽然在过去的几年中，瑞典人的预期寿命优势在不断扩大，但在有据可查的时期，瑞典人的寿命一直比美国人的长。在第四章中，我会继续讨论富国之间预期寿命的差距以及差距出现的原因。同美国的不同群体之间存在差异一样，不同的国家之间也存在差别。不过同穷国与富国之间的差距相比，这种差距就显得不那么明显了。

为了更深入地理解预期寿命，我们需要更深入一步，考察不同年龄段人口的死亡率。图2-2显示的是在选定国家和时间段内，死亡率随着年龄变化的情况。图中包括了瑞典1751年的数据（瑞典的数据统计时间之早超过任何其他国家）、美国1933年和2000年的数据以及荷兰2000年的数据（瑞典2000年的数据和荷兰的十分相近，但在年轻人和高龄阶段的数值略微低一点）。这些曲线显示了从刚出生到80岁之间的人口死亡率。由于80岁以上的人口死亡率会稀释数据而造成曲线的不可靠，所以不在图中体现。

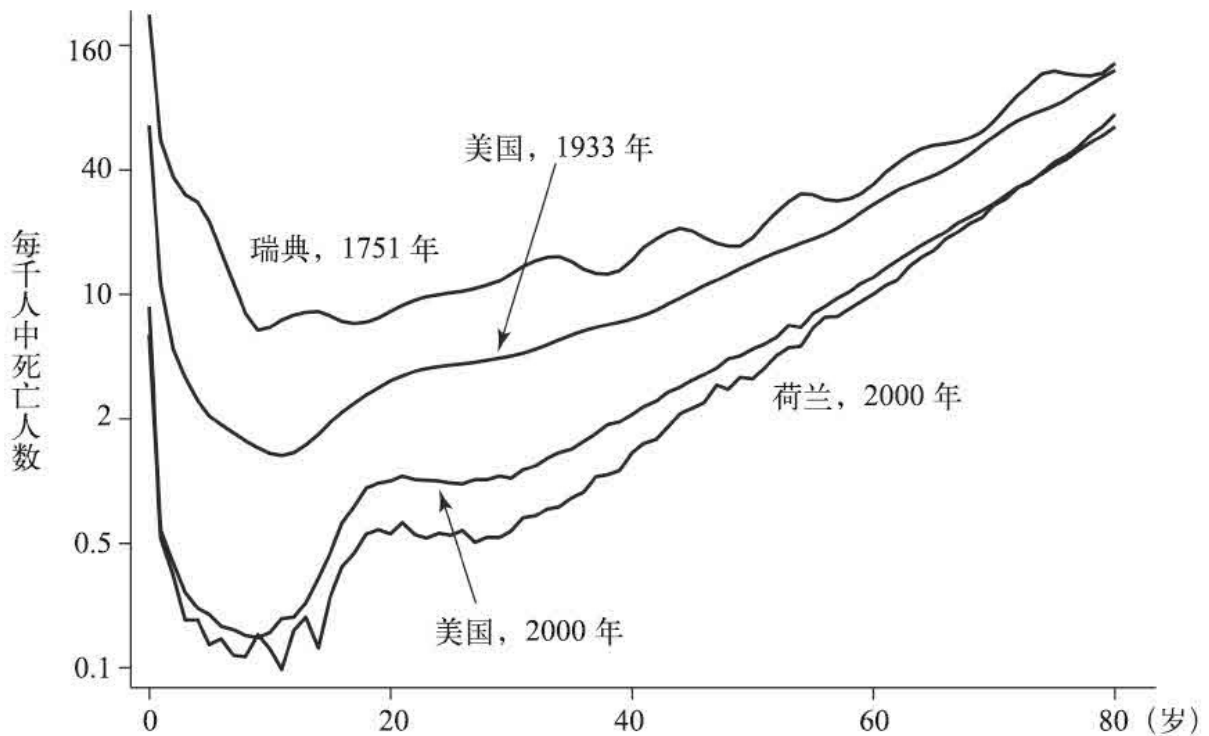


图2-2 在选定国家与时间段内，不同年龄段的人口死亡率

人口死亡率表示的是每千人中的死亡人口数。举个例子，最上面的这条线，即瑞典在1751年的人口数据显示，当时每1 000个新生儿中，超过160人没有活过1岁。而到了30岁这个阶段，每1 000个人中只有10个人没有活到31岁。本图的纵轴再次使用了对数标尺，从0.5到2，然后从10到40，每一个间隔都是以4的倍数增加。由图可见，最低的人口死亡率出现在今日荷兰10岁左右的位置，这一阶段的人口死亡率是1751年瑞典新生儿死亡率的1‰，同时只有1933年时美国10岁人口死亡率的1/10。

死亡率曲线的走势特征是，低年龄段人口死亡率较高，然后在少年早期的时候迅速下降到一个低点，之后再随着年龄的增长而稳步上升。这样的形态会让人想到耐克的商标。死亡风险出现在生命的最早期，然后又在老年阶段重现。我曾走访过一家妇产医院，它洗手间里的一则提示把这一点描述得极为生动。这则提示意在提醒大家要认真彻底地洗

手，因为“人生最初的几天是非常关键的”。在这则提示的下方，有人紧接着胡乱涂添了这么一句：“但没有人生最后的那几天关键啊。”这个笑话主要揶揄的是医护人员对“关键”这个词的用法，但是，它的确很清楚地强调了一个事实：在生命的开始和结束时期，人的死亡风险是最高的。

在不同的时期，年轻人和老年人的死亡风险一直在变化。在1751年的瑞典，现代以来人口死亡率大幅下降的事情尚未发生，因此，当时新生儿的死亡风险要比一个80岁老人的高。今天，1岁之前的人口死亡率已经低于了1%，而80岁老人的死亡率则比这个数字要高出6倍还多。在18世纪及之前的数千年中，很多人在儿童时期就夭折了，在1751年的瑞典，大约有1/3的儿童活不过5岁。而在今天的瑞典和其他富裕国家，几乎所有人都是年纪大了才会遇到死亡问题。事实上，如今瑞典的婴儿出生死亡率已经降低到了3‰。

年轻人与老年人之间死亡率的变化，意味着在一个有很多儿童死亡的国家，几乎没有人能活到预期寿命所宣称的那个年龄。我们经常认为，某个指标的平均值是有代表性或者典型性的，但是平均寿命的一个重要特点就是它本身就不准确。在18世纪晚期的瑞典，人口预期寿命低至35岁左右。这有可能让人以为真的没人能活到老年，真的没有孩子能见上他们的爷爷奶奶。这是错误的，不是事实。如果一个人足够幸运可以克服童年时期的种种危险，那么其活到老年的机会是很大的。当然过去的条件不能与今日的相提并论，但是也足以保证一个人可以活到其孙子辈出生。举一个极端的例子，比如一个国家有一半的孩子在出生后就死了，而另外一半都活到了50岁。这样，这个国家的出生时预期寿命就是25岁，但是没有人会在25岁早逝。此外，在这些人活过1岁的时候，其预期寿命就变成了49岁，这就比出生时预期寿命长了24岁。另外一个不那么极端的例子出现在19世纪中叶的英国：当时英国人在15岁时的预期寿命（有时这被称作成人预期寿命）比出生时预期寿命还要高。关于这一点，稍后我还会再谈。但总体来说，记住死亡率的耐克形走势，对于

理解生存机会随着时间推移而出现的变化以及富国和穷国之间的差距等问题，至关重要。

图2-2中的耐克形曲线显示，随着时代的进步，死亡率也在稳步地下降。近代的曲线，总是在过去时代的曲线下方。我们无法掌握美国或者荷兰在18世纪时的相关数据，不过可以假设它们的情况和瑞典的基本类似。在1933年和2000年，人们所面临的死亡风险出现了大幅下降。与之前的年代相比，人口死亡率出现大幅下降这一特征在低龄段的表现最为明显。但是，也不能忘记，老年阶段的人口死亡率也出现了下降，尤其是在1933~2000年这段时间，老年人口死亡率的下降更为明显。对比荷兰与美国在2000年的数据，再一次证明同其他富裕国家相比，美国的表现确实糟糕。在这一年，美国0岁到73岁之间的人口死亡率都高于荷兰。美国和荷兰的这种差距并非特例，在与其他富裕国家之间，这样的差别也同样存在。而对于活得足够长的人来说，美国的死亡率则就显得出奇的低。这或许是因为美国的医疗体系会无所不用其极地来挽救人的性命，即便是对那些只有几年可活的人，也绝不例外。

图中底部的两条曲线，显示在2000年的美国 and 荷兰，20岁是一个死亡的短暂高峰。在15~34岁，人死亡的原因通常并非疾病——尽管这一时期艾滋病出现短暂的蔓延势态而抗艾药物也尚未出现——导致这一年龄段人群死亡的主要因素通常是事故、凶杀和自杀。同早期的曲线相比，年轻人，尤其是年轻男性遭遇这些状况的概率比70年前更加突出，而在18世纪的瑞典，这些情况根本不可能出现。

这些数据出自何处？我们是怎么知道以前的死亡率的？在经济合作与发展组织中的富有国家，出生和死亡都由政府统一登记统计。孩子出生时有出生证明，而当人死之后，医生或者医院也会出具死亡证明，上面会清楚注明包括年龄、性别、死因等在内的具体内容。这就是所谓的“生命登记系统”，包括了出生和死亡两大内容。为了保证出生与死亡记录的可靠性，生命登记系统必须完整，这就是说，每一个人的出生和

死亡都必须登记在册。为了计算死亡率，我们还需要知道人口的年龄、性别以及种族，这样才可以去研究死去的这部分人的相关情况。这些方面的统计数据来自定期的人口普查。一般而言，多数国家每10年左右进行一次人口普查（不知什么原因，几乎所有的普查都是在以0或者1结尾的年份进行）。

瑞典是最早建立完整生命登记制度的国家之一。正因为如此，我们才会获得瑞典早在18世纪的死亡率统计数据。伦敦自17世纪开始编制死亡率报表，而欧洲教堂的记事簿则更为久远。马萨诸塞的清教徒认为，人口登记是政府而非教堂的职责，因而在马萨诸塞，1639年就有了生命登记制度。尽管到了1933年全美国才建立起完整的生命登记制度，但这仍算是政府能力的一项重要体现。没有人口出生与死亡的综合统计，整个社会对公民的基本状况就会处于全然无知的状态，而政府所要行使的各类我们看来理所当然的职能，也就无法实施。18世纪的瑞典人和马萨诸塞的清教徒富有远见卓识，他们为好政府的建立做出了开拓性的贡献。

图2-1中，1933年的美国预期寿命数据来自当时有生命登记制度的几个州。而世界上还有多数的国家，缺乏建立生命登记制度或者是开展人口普查的能力，对于这样的国家，人口学家采用某些技巧或者估算的方法来填补相关的空白。在很多国家，婴儿和儿童的死亡仍是普遍现象，而对这里的母亲进行调查，通常就可以了解到孩子的出生数和存活数。美国国际开发署支持了大量有价值的人口学调查和健康状况调查，这些调查为许多没有生命登记制度或者是登记制度有名无实的贫困国家收集了大量信息。（父母不为自己的孩子做出生登记，以及当孩子或成年人死亡时，依照地方习俗土葬或者火葬，这些都使得相关信息没有被录入国家数据库。）

成年人的死亡信息统计也存在着国与国之间的巨大差距。在很多国家，即便是最好的估算也跟凭空猜测相差无几。在这样的情形下，要得

到如图2-2这样完整的死亡率耐克曲线是不可能的。因为受儿童死亡率影响极大，预期寿命相对来说更好猜测，然而对于那些成人死亡率异常或者多变的国家（例如受艾滋病影响的国家），对预期寿命的估算也需要极为谨慎。正是由于种种可测不可测的原因，将世界上最穷国家的健康状况变化与富国的健康状况变化分开讨论，就变得非常有必要。而这些正是我在第三章和第四章中将会讨论的内容。

史前时期的出生和死亡

今天的人口死亡率特征是如何形成的？20世纪人类的预期寿命大幅延长的原因是什么？过去的人们如何生活？人们的生活质量因何而改善？如今世界上仍然有大量人口面临着早逝的威胁，逝去的历史能够为他们的健康改进提供怎样的经验？

人类在存在于地球的近95%的时间里，以狩猎和采集为生。这种生活持续了几十万年。如今，世界上只有为数不多的几个以狩猎和采集为生的部落，他们几乎都生活在沙漠或者极地等边缘环境中。要说他们的这种生活方式和我们的健康有关，这可能显得有点奇怪，然而事实的确如此。正是这种长期的狩猎采集生活，塑造了我们人类本身。人类朝着狩猎采集者的方向不断进化，身体和头脑也为了适应这种生活而不断调整。而之后人类又变成农民或者市民，过上一种现代生活，这整个过程不过只有几千年的时间而已。如果能够认识到，我们的身体是为了适应哪些情况而自我改变，就有可能更好地理解今日人类的健康状况。

我们不可能完全了解在几十万年前，我们的祖先是如何而生为何而死，但是，大量的考古记录给了我们不少信息。通过研究骨骼残骸（即古病理学研究），我们可以了解到古人的营养状况、疾病状况以及死亡原因等大量信息。也可以从残骸中估算出人的死亡年龄，这样我们也就大概了解了他们的预期寿命。在过去的200年中，人类学家一直在对现

存的狩猎部落进行观察研究。不过，一些最好的证据，包括医学证据都是来自对当今人类群体的观察（因为他们与现代社会的接触，结果需要做适当的调整）。通过将现代人的相关数据与旧式部落的各项研究成果相结合，我们可以获得非常可观的有用数据。

饮食与运动是非常好的讨论起点。以狩猎与采集为生的人们进行了大量的快走以及追踪猎物等活动，他们一天要行走10~15英里。他们的饮食以水果与蔬菜为主，因为获得这些东西比狩猎要简单得多。野生的植物与今天的栽培植物不同，它们都富含大量的纤维，也就是说，古代人吃的大都是粗粮。虽然有些极其幸运的部落生活的地方有大量的动物存在，但肉类仍然十分珍贵且难以获得。与今天被驯化的动物相比，野生动物的肉脂肪含量更低。古人们所食用的植物和肉种类繁多，甚至比今日很多农业社区的食物种类还多，因此很少有缺乏微量元素的问题，更不会有因缺乏微量元素而导致的贫血等疾病。在当时，工作是一项协作活动，家人和朋友集体出动，人们需要合作才能成功地获取食物。所有这些，听起来好像是每年体检时医生跟我们说的：多运动，少吃肉，多吃水果和蔬菜，多吃粗粮，不要经常一个人趴在电脑前，要多和朋友出去参加活动。

尽管狩猎采集者不知道现代保健的概念，但是至少从某种程度上讲，他们的生活方式帮助他们维护了自身健康。当时的生育率——平均每个女性会生育4个左右的孩子——依照如今世界上最穷国家的标准看也是很低的，并且生育间隔长，而且都是长时间母乳喂养。婴儿经常被杀或许也是导致低生育率的原因之一，而母乳喂养也导致了生育率下降——因为母乳喂养会降低怀孕的概率。同时，母乳喂养也使得女性和男性一样，身体得到了大量的运动。人类排泄物对食物或者水的污染（文明的说法应该是疾病的粪口传播路径），是将疾病从一个人传染至其他人的重要途径，最终可能会引起千百万人的死亡。但在人口密度小的地方，粪口传播疾病的危险性就小得多，与此同时，很多狩猎采集部落也不会久居一地，这样就不会有大量粪便累积而导致不可控的风险。但即

便如此，在当时，还是有20%的儿童活不过第一个生日。按照现在的水平，这个比例当然有点高，但是和18~19世纪富裕国家的情况相比，这个比例也没有差多少，甚至还更好一些。与20世纪及21世纪很多贫穷国家的情况相比，也是如此。

狩猎采集者的组织方式是由他们的生存地点以及当地的环境所决定的。按我们假想，一支狩猎采集的队伍应该包含30~50个人，成员大多是亲戚，而队伍比较小，也便于人们能深入地了解其他人。然后，这支团队可能也会与其他人数更多的团队组织相联系，形成比如一个百人组织或者有时候是千人组织。在一个组织内部，所有的资源都是平等共享的，没有领导、国王，也没有首长或者是传教士等，没有人会比其他人分得更多，也不会有人指挥其他人去做事。按照一种说法，在一个组织中，任何企图把自己置于其他人之上的人都会遭到嘲讽，如果他坚持如此，那就会被杀掉。平等分配之所以如此重要，是因为多数的群体都不会或者没有办法储存食物。如果一个狩猎者和他的朋友们成功猎获了一头猛犸象（或者一只1吨重的蜥蜴，或者一只400磅的禽类），他们会一直吃到再也吃不下去为止。他们无法保存吃剩的食物，以备无猎可食之需。解决这个问题的好方法就是和整个群体共享这头猛犸象，然后在其他人捕获到大型猎物时，也就可以分得一份。在几十万年的人类演化过程中，善于分享的个人和群体过得比不会分享的好。这样的进化过程最终把人类造就成一个以分享为信念的物种。我们今天对公平的深切关注，当公平的规范被破坏我们所生出的愤慨，或许都是源于史前共同的食物匮乏。不过，有证据显示，在史前某些地方，少量的存储也是可以实现的，比如在地球北部，社会就会显得非常不公平。

狩猎采集的社会群体是没有统治者的平等团体，但是我们也不要以为这就是天堂，是人类堕落之前的伊甸园。在当时，不同的部落之间常常是武力相见的，有时甚至要发展到战争的地步。大量的男性在战争中死去。因为没有首领，这样的群体或组织里就没有有效的法律秩序，如此一来，男人殴打女人或者是双方意见不合引起纷争等类型的内部暴力

就处于无人监管的状态，而这也是导致成人高死亡率的原因之一。狩猎采集者可以免于患上一些传染病，但是其他类型的一些疾病，比如疟疾，却几乎贯彻了整个人类史。规模小的群体也不会持续遭受传染病的影响，因为对于比如天花、肺结核以及麻疹等传染病，人一旦从中康复就获得了免疫能力；但是他们却要经受人畜共患疾病的困扰。人畜共患疾病的来源，多是野生动物、粪便以及各类的寄生虫。根据环境的不同，狩猎采集者的预期寿命在20~30岁。按照今天的标准，这是非常短的。但如果从西方的历史看，或者从今日穷国前几年的情况看，这个寿命也不算太短。

人们拥有的食物的丰富程度依地点与时间的不同而不同，也正因此，不同的群体之间就存在着不平等。而随着时间的推移，不同群体的财富多寡以及寿命长短都会发生变化。一些骨骼证据表明，在之前，存在着食物丰富的时期：一些地方曾普遍存在体形巨大但是容易猎获的动物，比如在美国西部有水牛，在澳大利亚有大型的走禽。这些地域的这一时期，狩猎采集部落被人类学者马歇尔·萨林斯统称为原始的富裕社会。大型的野生动物为人类提供了丰富而平衡的饮食。与如今人工饲养的那些缺乏运动的现代禽畜相比，这些动物的脂肪含量要低90%。此外，这些大型动物可以毫不费力地被杀死。如此，生活在这些部落的人们不但物质生活水平很高，而且还有丰富的休闲娱乐活动。但这种社会并非伊甸园，如果非要说这是伊甸园，那么，在大型易猎的动物被消灭绝迹之后，伊甸园也随之消失了。此后的人们在食物上被迫转向，植物、种子以及如啮齿类动物这样的体形更小、更难捕获的动物成为人的主要食物。发生在史前时期的这一退步，降低了人类生活的水准，儿童比此前吃到的食物更少，而同时期的骨骼证据也显示，同幸运许多的前辈们相比，这时期人们的身材变得矮小了。

史前时期人们的生活状况，包括营养水平、休闲娱乐，以及死亡率，对于本书的主旨非常重要。我们不能想当然地认为，人类生活的舒适程度是在随着时间推移而稳步向前，也不能认为，人类的进步是一种

处处皆如此的普遍状态。通过回顾狩猎采集者的历史我们发现，随着食物变得短缺，以及工作的强度越来越大、工作时间越来越长，人类的生活不但没有变得更好，反而更差了。这种恶化的情况发生在人类从觅食转向农耕的过程之中。现在，我们习惯性地认为生活比以前更好了（这里，我们只指代那些生活在富裕国家的幸运居民），但活得更长更好这种情况，却只是近年来才出现的，而且，到如今也仍然有很多人未能享受到这种生活。人类学者马克内森·科恩（他的《健康与文明的崛起》一书是本书的重要灵感源泉）就曾通过自己的观察而总结说：“人类19世纪与20世纪公认的成就其实并没有持续很长时间，而与我们通常的认知相比，这些成就其实很容易被摧毁。”

从过去的历史中我们也发现，不平等并非普遍存在于人类社会。大多数时间的人类历史中并没有不平等现象，至少对于一个生活在一起、互相熟知的部落中的人来说是如此。事实上，不平等是文明赐予人类的“礼物”。科恩说：“潜在文明创造的过程，同时也造就了全体公民福祉的不平等。”人类在史前所取得的进步同近年的进步一样，都没有被平等地享有。一个更好的世界——如果有了农业之后的世界的确是一个更好的世界的话——就是一个更不平等的世界。

农业的出现及发展被称为新石器时代的革命。从它的出现到现在，大约只有1万年的时间，这同此前人类狩猎采集的时间相比，算得上短暂。通常我们会认为，“革命”意味着一种具有积极意义的转变，比如工业革命和细菌致病理论的发现便是这样的事件。但是，农业是使得人类的财富与健康更进一步，还是其本身是一种倒退，对于这一点却没有明确的结论。在全新世（距今11 500年）的开始阶段，地球上的人口增加，气温升高，这使得动物以及适宜生长的植物经受了巨大的考验，人类所赖以生存的古老生活方式已经不能再继续。和之前的广谱革命一样，人类食物从大型动物到小型动物，再到植物以及植物种子的转变，即从狩猎采集到农耕种植的转变，或许更应该理解为是针对觅食困难所做出的适应性调整。关于这一点，经济学家埃斯特·博塞鲁普多年之前

就有论述。农业或许是遭遇食物困境之后人类的最佳选择，放弃觅食，成为农民，过艰辛的生活，这总比继续依靠越来越难觅且质量越来越差的野生植物种子生活要好得多。不过，也不能就此认为农业就是漫长的人类生活逐渐改善过程中的必需部分。古人猎捕动物，采集果实，用少量的时间就能获得野味，且享受到狩猎的乐趣，他们不可能心甘情愿地投向辛劳的农业生产。莫里斯总结了萨林斯的观点，提出这样的问题：“如果收获的是劳苦、不平等以及战乱，那为什么农业能够替代狩猎采集？”

农业的固定特征使得食物的储存得以实现，它既可以依靠粮仓囤放，也可以以家庭驯养动物的形式进行。财产所有权的出现、牧师与统治者的分工、城市与乡村的发展，以及群体内部不平等的变化，使得农业获得了更高的生产效率。但是，大型定居点的出现以及动物的驯化，也带来了肺结核、天花、麻疹以及破伤风等新型传染病。新石器革命似乎对人类预期寿命的延长毫无贡献，相反可能还缩短了人类寿命：在低年龄段死亡的孩子数量仍然庞大，而死因主要是营养不良、细菌传播，以及新出现的疾病。此外，卫生条件难以改善，粪口传播也难以在大型稳定的社区得到控制。农业生活社区的不可移动性也限制了食物的多样性，改良作物的营养价值也多数不能与野生植物的营养价值相提并论。存储的粮食则有可能出现变质问题，从而成为其他疾病的源头。不同社区之间的贸易交换可以弥补本地食物种类的单调性，但是这也带来了新的疾病风险。“新”的疾病从原先不相往来的区域传播而来，让没有获得免疫力的本地居民受到感染。这些疾病可能会造成重大伤亡，而事实也的确如此。在传播最严重的时候，整个社区甚至整个文明都可能因为某种疾病而灭亡。

没有证据表明在农业社会建立数千年之后，人类的预期寿命有所延长。在儿童死亡率提高的同时，成人死亡率下降的可能是存在的。这是因为在儿童死亡率非常高的情况下，幸存下来的都是适应能力变得极强的人。在农业出现、人类定居之后，女性的生育率比之前有所提高，虽

然夭折的孩子也因此增多，但进入农业社会之后，世界人口数量的确增加了。社会繁荣时期，或者生产力因为创新而提高的时候，人均收入与预期寿命并没有大幅增长，生育率和人口总量则因为土地承载力的增强而出现了较大增长。在经济萧条，或者出现饥荒、瘟疫等灾难的情况下，或者是人口数量多于食物供给能力时，人口数量就会下降。这种马尔萨斯式的均衡持续了数千年。事实上，人类觅食时代结束之时所面临的个人生活水平下降问题，在农业定居时期仍长期存在着。尽管中间有例外情况，但总体上这种状态一直持续，直到最近的250年才有所变化。

当谈论进步的时候，我们常常习惯性地想到收入的增长、寿命的延长，而很容易忽略单纯的人口数量增长其实也能促进人类幸福的增长。依照收益递减理论，世界上人口越多，每个人的收益就越少，这没有错，不过按此逻辑，则世界上只有一个人的时候，人均幸福水平是最高的；但这不是我们想要的好的社会。哲学家就此已经争论许多年了，其中，哲学家兼经济学家约翰·布鲁姆认为，一旦人的生活水平超过了某个使得生命存在价值的基本生存点，那享有这种生活的人越多，说明这个世界越美好。世界总是支持更多人的全面幸福。如果真是如此，那假设对大多数人来说生活是美好的（尽管这肯定有很多的限制性条件），那么从农业社会出现到18世纪的马尔萨斯时代，尽管未能实现全球性的生活水平提高和死亡率下降，也依然应该被视作一个进步的历史阶段。

启蒙时代的生与死

接下来我们将快速前进几千年，看一下死亡率开始明显下降的时代。英国的历史人口学家安东尼·魏格礼和他的同事以教堂的记事簿为依据，重新梳理了英国人口预期寿命的变化历史。教堂记事簿记录了人们的出生、婚姻，以及死亡信息。魏格礼的研究只采用了这些教堂数据中的一个样本，这存在不少问题，比如人们会从一个教区搬到另外的教

区；出生不久即死亡的新生儿往往不会被统计在记事簿上；父母们也常常将死去孩子的姓名用到新生孩子身上。这类教堂记录并不像生命登记制度那样完善，不过，这已经是目前所见的1750年以前所有国家中最完善的数据记录了。图2-3的折线显示的是从16世纪中期至19世纪中期英国人的预期寿命变化情况。图中折线明显变化的时期，往往和大的疫情有关，比如天花、黑死病以及汗热病（可能是流感，也可能是其他已经灭迹的病毒所引起的一种疾病）。但是总体来看，这300年间的预期寿命变化并无明显规律。

图中圆点表示在同样的300年间，英国贵族每10年的预期寿命。这些数据来自英国贵族对人口出生与死亡的详细记录，由历史人口学家T·H·霍林斯沃思在1960年收集而得。将贵族的数据同平民的数据相叠加，是社会历史学者伯纳德·哈里斯想出的方法，是他第一次画出了这样一张精彩的信息丰富的图。从1550年到大约1750年，英国公爵及其家人的预期寿命与英国总体的预期寿命相差无几，部分时候还会低于总体的预期寿命。这是相当令人吃惊的发现。通常，更富有以及地位更高的人要比穷人和地位低下者身体更为健康，这是一个被称作健康“梯度”的现象，而自古罗马以来就有很多证据证明了这一点。但如今，我们所得到的第一个结论就是，健康“梯度”并不是普遍适用的，在英国，至少有两个世纪，这个规律是失效的。

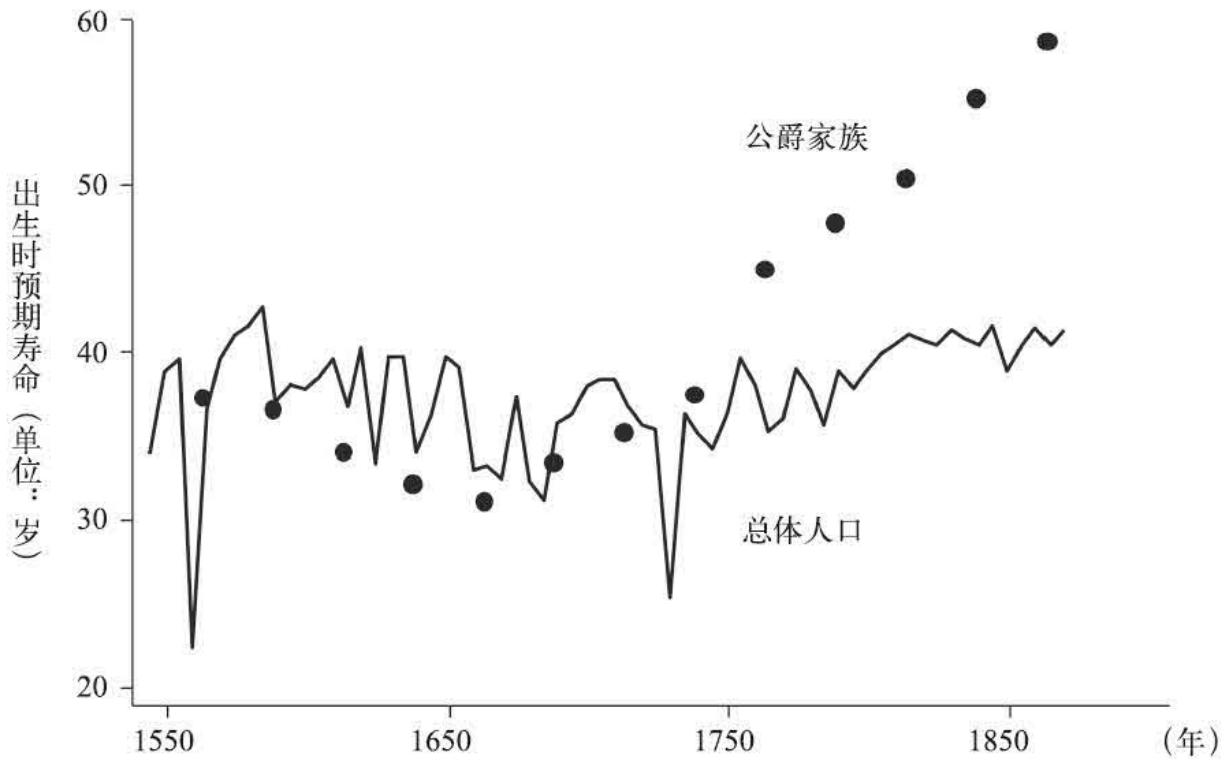


图2-3 英国总体人口与英国公爵家族的预期寿命

资料来源：伯纳德·哈里斯《公共健康、营养与死亡率的下降：重新审视麦基翁的观点》，《医学社会史》，2004

毫无疑问，英国贵族吃到的食物肯定要比普通人吃到的多。在16世纪的汉普顿宫，亨利八世的侍臣每天要摄入4 500~5 000卡路里的热量；亨利八世本人则过于肥胖，没有扶助连路都走不了。亨利并不是个例，在欧洲其他国家，人们摄入的热量更多。但是，更多食物，或者说，贵族们所食用的更多食物，并未使他们逃脱细菌和病毒所造成的瘟疫和天花，也未能为他们创造更好的卫生条件，使他们的孩子免于死。与贵族阶层的这一对比显示出，在1550~1750年的英国，人的寿命更多的是受限于疾病，而非营养不良。当然，疾病与营养不良常常互相影响：当患上疾病，食物消化就会变得更加困难。但是没有明显的证据表明，贵族阶层持续的高营养水平没有使他们及他们的子女躲过传染疾病的侵袭。

1750年之后，贵族阶层的预期寿命开始与总体的人口预期寿命拉开距离，到了1850年，两者已经有了近20岁的差距。大约在1770年以后，英国人口的总体预期寿命也有了向上提升的迹象。单看此图，这种提升与1550年之后数据的上下变动几乎相同，但是，在如今看来，这种向上趋势意义重大，因为在1850年之后，整体人口的预期寿命出现了持续的增长，并且这种增长一直延续至今。英格兰和威尔士的人口出生时预期寿命，1850年是40岁，到了1900年，增加到了45岁，到了1950年，则接近了70岁。18世纪下半叶，贵族们不但为自身开启了向上的健康“梯度”，也为接下来预期寿命的总体进步开了一个好头。

我们不能确切地知道贵族阶层与总体人口在预期寿命上拉开差距的原因，但是有不少合理猜想。一个猜想就是当时英国开始了历史上的启蒙时代。历史学家罗伊·波特将这一时期的特征做了分析，他概括道：人们不再问“我如何才能得到拯救”，因为在过去的一个世纪中，人们一直在问这个问题，但得到的却是伤害，甚至包括一场内战。如今人们问的是“我如何才能幸福”，人们不再以遵从教会为美德，也不再“依据自己在社会中的位置而行使责任”，相反，人们开始追求个人的成就。运用理性，对皇室或者教会这些为社会所公认的权威发起挑战，就是追求幸福的一种表现；而在物质和健康方面找到改善自身状况的方式，也是追求快乐的方法之一。伊曼努尔·康德对启蒙运动的定义是：“敢于知！要有勇气运用你自己的理智！”在启蒙时代，人们敢于否定公认的教条思想，而更愿意以新的技术和方式来进行实践。人们开始运用自己理性的表现之一，就是在使用药物和与疾病进行斗争时，敢于试用新的治疗方法。在全球化的最早阶段，多数新发明创造都是来自美国以外的地区。这些新药物和新的治疗方法通常价格昂贵，难以获得，因此，最初几乎没有人能够用得起。

天花接种是当时最重要的发明创造之一。在18世纪的欧洲，天花是导致死亡的主要原因之一。在大城市中，天花近乎永久性存在，几乎每个孩子小时候都会得天花，而凡能战胜天花的，此后都会获得免疫力。

生活在小镇和乡村的孩子则多年来一直远离这种传染病，但一旦天花流行起来，没有免疫力的人们就会被传染，大批儿童和成人都可能因此丧生。在1750年的瑞典，死亡人口中有15%是由天花所致。在1740年，伦敦每出生1 000个人，就有140人死于天花，其中绝大多数是孩子。

与天花接种不同的天花疫苗是一名英国医生爱德华·詹纳在1799年研制的，此后，这种疫苗被迅速与广泛地采用，并因大幅降低了死亡率而获得认可。天花接种则是一种古老的技术，在1 000多年前，就在印度和中国得到运用，在非洲也得到长期试用。在欧洲，医生从天花病人身上的脓包中提取相关物质，拭在受种者的手臂皮肤之下。而在非洲和亚洲，则是将天花病人身上的干痂塞入受种者的鼻子里。接种使得受种人患上轻微的天花，但是也就此获得了免疫力。根据美国国家卫生研究院医院部门的研究，只有1%~2%的受种人会死掉，而自己患上天花的人，有30%的死亡率。天花接种这种技术一直充满争议，一些接种的人还可能将天花传染给别人，甚至可能由此引发一场新的传染病大流行。今天，没有人再敢采用这种方法了。

天花接种引入英国，要归功于玛丽·沃特利·孟塔古夫人。孟塔古夫人是当时土耳其驻英国大使的妻子，她知道接种在土耳其被广泛接受，但是在英国上层社会，这一技术却一直未得到应用。直到1721年，英国皇室才开始接种天花。当然，在此之前，一些死囚犯和被遗弃的孤儿已经被当成小白鼠，做了接种试验，并证明接种不会带来任何不良作用。此后，天花接种就在贵族之间广泛传播。历史学者彼得·拉泽尔在他的著作中翔实记录了在此后的70多年中，接种逐渐深入人心的过程。在最初，接种是一种费用昂贵的预防手段，并且接种者需要被隔离数周，但最终，接种变成了一项惠及普通百姓的群众运动。地方政府甚至会主动出钱给街上的乞丐接种天花，因为给他们接种的费用，比埋掉他们的尸体还要便宜。到了1800年，伦敦市内由天花导致的死亡率就下降了一半。

在美国，接种是通过运送奴隶的船只传入的。到1760年，波士顿人就全部接受了接种，而乔治·华盛顿则给大陆军的士兵全部接种了天花。在17世纪第一个10年末，波士顿的天花大流行导致超过10%的当地人死亡，1721年，天花接种在波士顿首次得到应用，到了1750年之后，死于天花的人就非常少了。

医学史学家希拉·瑞恩·约翰逊认为，除了天花接种，18世纪晚期，其他卫生与医学的创新也相继出现。金鸡纳树皮（奎宁）首次从秘鲁引入英国，用于治疗疟疾；“圣木”愈疮木从加勒比引入，用于治疗梅毒（被认为比水银更有效但价格也更高）；吐根从巴西引入，以治疗痢疾；专业的男助产士最早出现在法国，引入英国后也为富人所接受。这个时期也是公共卫生运动首次出现的时期（比如，反对饮酒的运动）。也是在这一时期，最初的药店开始出现，而城市改造也开始兴起。我的家乡，苏格兰的爱丁堡于1765年开始兴建新城。而爱丁堡的旧城并未被毁掉，只是其中心位置那个污染严重的湖被抽干了，一座崭新的、宽敞的、健康的新城从那里向北而建。沃尔特·司各特爵士于1771年出生在旧城区，他的7个兄弟姐妹中有6个在婴儿时期死去，他自己也患上了小儿麻痹症。但司各特家里怎么也不能算是穷困的，他的母亲是一名医学教授的女儿，而父亲则是一名律师。

我们很难对医学创新之于死亡率的影响做出量化，而可能是对减少死亡最有效果的天花接种，到今天也仍然充满争议。创新带来了许多可喜的结果，同时也对尝试与犯错抱有开放的态度，它们是先进科学知识的结晶。英国贵族和皇室自17世纪末起的健康水平提升，都是拜这些创新所赐。因为这些创新价格昂贵，且未被广泛接受，所以它们最初只限于富裕人群和充分知情的人群，也正因为如此，它们导致了健康方面新的不平等。但是这些不平等也预示着总体的健康进步即将到来，因为相关的知识会被更广泛地传播，治疗药物和治疗方法也会越来越便宜。此外，可以覆盖全部人群的新的相关创新也应运而生，比如1799年之后出现了天花疫苗，城市卫生运动也随后逐步兴起。新知识首先导致健康的

不平等，继而又推进总体福祉的提高。这样的例子我们在后面还会看到许多，其中就包括19世纪细菌致病理论的传播，以及在20世纪60年代之后，人们对吸烟有害健康的逐渐了解和接受。

1800~1945年：营养、预期寿命增长以及卫生学

如果说在18世纪，人类预期寿命的增长缓慢且不平均，那么在19世纪末和20世纪初，人类预期寿命则出现了普遍的显著增长。图2-4显示了英格兰和威尔士、意大利以及葡萄牙的预期寿命增长情况。在图中，英国的数据横跨时间最长，其次是意大利，数据自1875年开始，最后是葡萄牙，数据自1940年开始。斯堪的纳维亚国家、法国、比利时以及荷兰等国的相关数据也可以追溯到很早以前，但是它们的情况和英国较为相似，所以我们没有采用它们的数据。接下来我们会看到，数据收集较早较全面的国家，在降低死亡率方面处于领先地位。

我在此的论述将以英国为主，不过这张图其实也显示了创新扩散的重要作用，这一点我们在后面将多次提到。英国在1850年之后，预期寿命开始增长，其他国家，比如意大利和葡萄牙则起步略晚。在最初的阶段，国与国之间的预期寿命差距相当大，1875年，意大利与英国的人口预期寿命相差10岁，而在1940年，葡萄牙与英国的相关差距也有10岁之多。但随着时间的推移，这种差距逐渐缩小，到了20世纪末，意大利的预期寿命实际上超过了英国，而葡萄牙也与之相差不远。我们知道，在18世纪，英格兰国内贵族与普通民众之间出现了预期寿命差距，但与此同时，这种预期寿命的差距，也在英格兰、北欧、西北欧、美国和加拿大这些国家与地区，和南欧、东欧国家以及世界其他地区之间出现。不过，随着时代变迁，社会进步在更多的地区出现，虽然这过程是不均衡、不平等、不完整的，但是最终，社会进步还是惠及了整个世界，而国与国之间预期寿命的差距，也实现了缩小。总而言之，一个更好世界的出现，也同时制造出了一个有差别的世界；在一部分人取得大逃亡的

同时，不平等也随之出现。

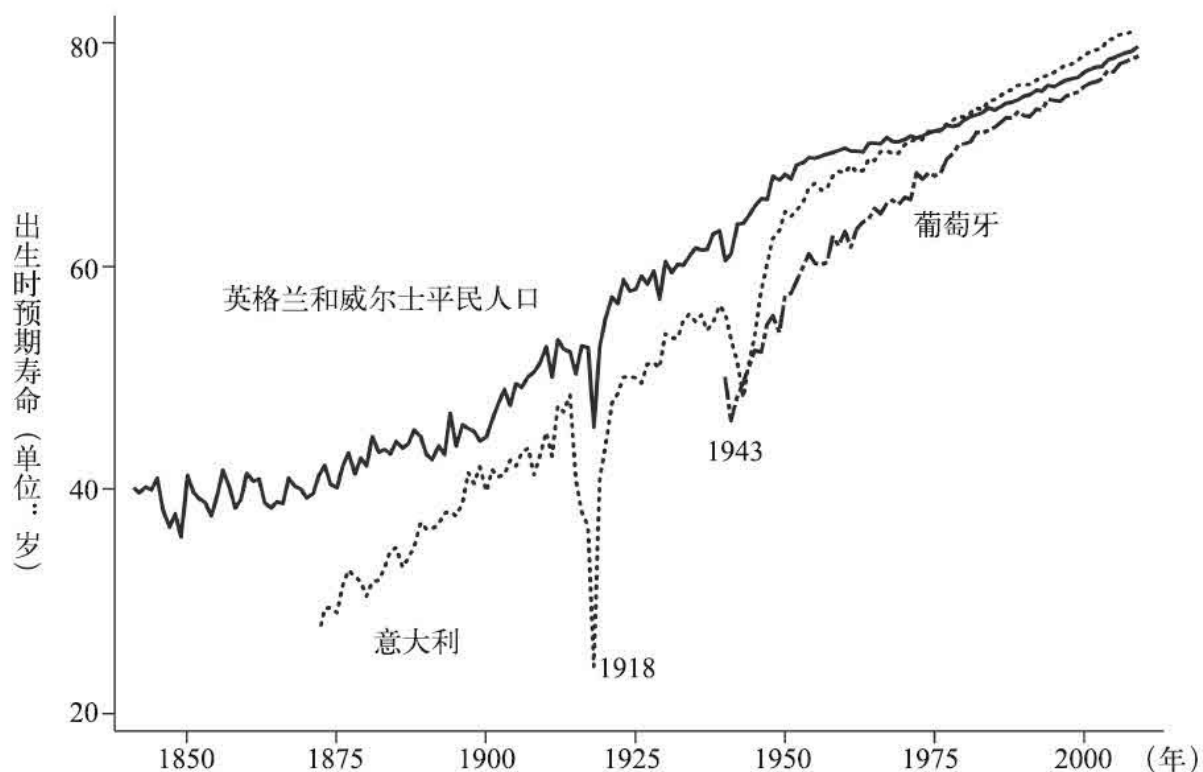


图2-4 1850年以后的预期寿命：英格兰和威尔士、意大利、葡萄牙

那么，英国到底发生了什么？是什么原因使得英国人的预期寿命在150年的时间里实现翻倍，从40岁变成了接近80岁？要是再想到在过去那么长的时间里，人口预期寿命都变化不大甚至出现下滑，那么这100多年的成就就是一场戏剧性的、快速而又令人赞叹的改变了。这样的成就，不只是人的寿命变长这么简单，更重要的是，与以前相比，每一个年轻的成年人都有了更多的时间去学习技能，展现激情，开拓人生，人的潜能被大大拓展，而潜在的生活幸福度也大大提高了。当然，这一些成就到今天也没有被透彻地理解，直到20世纪，才出现了少量的相关研究，这不能不让人感到吃惊。

我们要就此展开讨论，预期寿命是一个很好的起点。当然，这里要采用的是15岁时预期寿命，而不是出生时预期寿命。15岁时预期寿命，

是指人在15岁的时候，预期还能够再生活的时间。15岁时预期寿命的计算方式和出生时预期寿命并无不同，只不过计算的起点不是零岁，而是15岁。图2-5是英国的出生时预期寿命与15岁时预期寿命折线图。（图中出生时预期寿命折线图同图2-4，因为我将军人的预期寿命也包括了进来，所以在此图中1918年时的预期寿命下滑幅度很大。）从此图我们可以看到，1850年，人们在15岁时的预期寿命是还能再活45年，到了1950年，人们则预计还能再活57年。

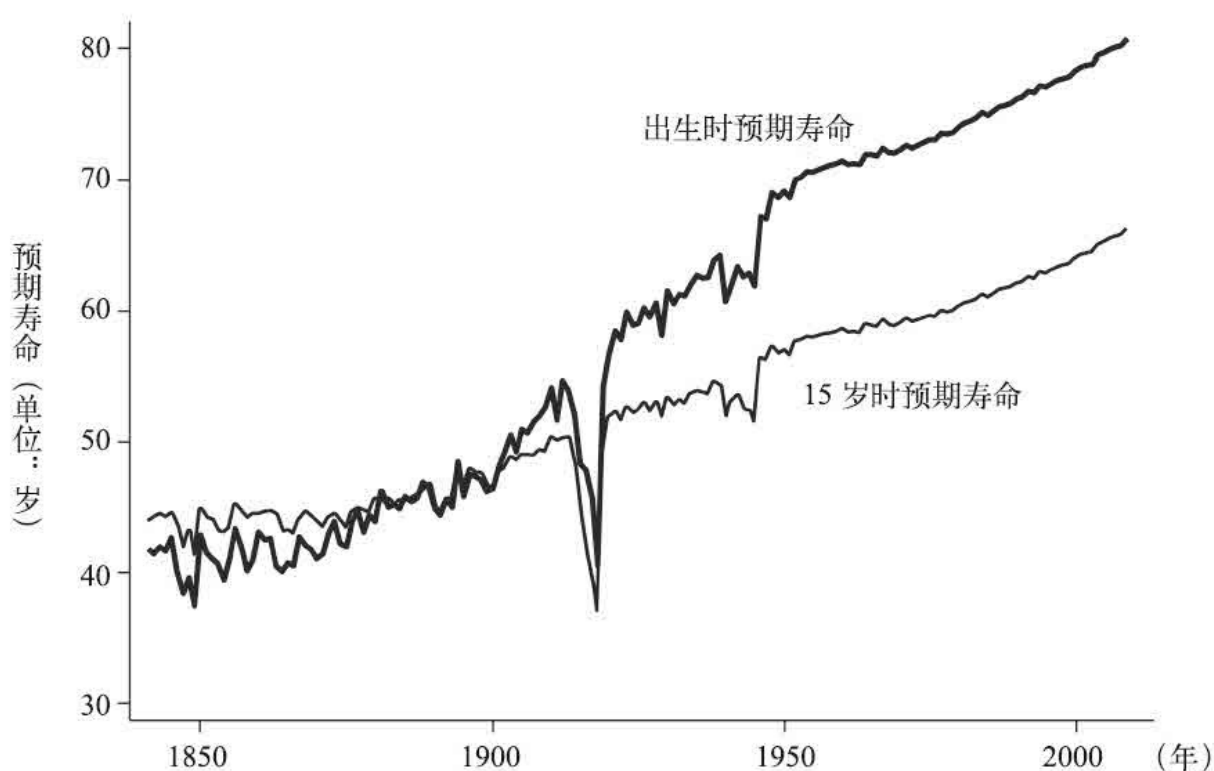


图2-5 出生时预期寿命和15岁时预期寿命（英格兰和威尔士，全部人口）

图2-5最为显著的一个特点是，在大约1900年以前，英国人口的成人时预期寿命要比出生时预期寿命长，即尽管已经活到15岁，预期还能活的时间却比出生时预期的还要长。出现这种情形，主要是因为当时的婴儿以及儿童死亡率较高，而一旦能活过童年，人的预期寿命就会出现大幅蹿升。到20世纪结束的时候，童年夭折的概率至少在富国已经降到

极低，这样，出生时预期寿命就和成人时预期寿命拉开了差距。理论上，如果一个人在15岁之前没有死去的话，那么其出生时预期寿命应该和其15岁时预期寿命正好相差15岁，而图中显示，在20世纪末期，这两个数值的差距几乎正好是15岁。在其他一些我们掌握数据的国家，类似的现象也有发生，但是各国情况有所不同：在斯堪的纳维亚国家，人口出生时预期寿命比15岁时预期寿命长近10岁，而在比利时、法国和意大利，则人口出生时预期寿命比15岁时预期寿命高出10~20岁。

1850~1950年间人口预期寿命的延长，最主要是通过降低儿童死亡率来实现的。成人死亡率的下降因素，或者促使成人和儿童死亡率降低的共同因素，都非常重要，但是相比之下，导致儿童死亡率下降的因素更为关键。

儿童死亡率的下降和新药物的出现，比如与抗生素、磺胺类药物、链霉素之类并没有太大关系。之所以这样说，一是因为在这些药物出现以前，儿童死亡率就已经出现下降的趋势；另外则是因为，这些新药的出现，并没有导致相关患者的死亡率大幅下降。社会医学的创始人——英国人托马斯·麦基翁曾经用一系列图表证实，在有效治疗方式出现之前，一系列疾病的死亡率就已经在下降了，而在这些治疗方式出现之后，疾病的死亡率几乎是以与之前同样的速率在下降。麦基翁本人也是一名医师，他认为药物其实并不是很有效（他甚至说，医生的地位越高，能起到的作用可能越小），人类健康改善的根源在于经济和社会的进步，尤其是营养水平的改善和生活条件的优化。麦基翁是医师队伍里第一个认为自身职业对公众健康意义不大的人，他本人也因此转而更多地关注社会病症，比如贫困与匮乏对健康的影响。他认为这些才是人类健康不佳的根本原因。麦基翁认为，生活物质条件逐步改善，比如更好的饮食和更好的居住条件，比任何的卫生保健甚至医疗措施都更重要。如今，与时俱进之后的麦基翁观点，仍然具有重要意义。而认为健康是由医学发现和医学治疗所决定的一派，和认为健康是由人所生活的社会条件所决定的一派，至今也没有停止争论。

显然，营养水平的提高是儿童死亡率下降的一个重要因素。在18世纪和19世纪早期，英国人所摄入的卡路里远远低于所需，儿童的生长潜力因此不能得到完全开发；成人所摄入的热量也无法保证他们身体机能健康，更无法满足他们从事高回报的体力劳动所需。人们长得瘦弱矮小，且几乎一生都保持类似身高。在整个历史中，一旦出现营养短缺，人类就会以避免长得过壮过高来自己调节适应它。长得矮小，是童年时代饮食摄入不足的一种结果，同时，矮小的身材也意味着消耗更少的热量就可以维持生存。与长得高大的人相比，身材矮小者更能适应食物短缺的生活。一个身高6英尺、体重200磅的人想要在18世纪活下去，类似于一个不穿太空服的人想要生活在月球。总体来看，整个国家的民众没有足够的饮食使他们可以长到我们今天的身材。18世纪身材矮小的工人们被深深地困在一个营养不足的陷阱中。他们的身体条件太差，所以赚不到钱，而如果他们不工作，就没有钱吃饭。

农业革命出现之后，这个营养不足的陷阱开始崩塌。人均收入开始增加，而这或许也是人类历史上第一次出现的营养水平稳步改进的可能。更高的营养水平，让人们可以长得更高更壮，从而生产力也得以提升。这就开始了一种健康改进与收入增长的协同效应，两者相得益彰。当儿童身体成长所必需的营养不再缺乏时，其脑部就能发育完全，因此，这些身材高大、生活优越的人就可能变得更加聪明。这就进一步促进了经济增长，更促进了良性循环。高大强壮的人寿命更长，营养状况良好的儿童死亡率低同时也更能抵抗疾病侵袭。这就是诺贝尔经济学奖得主罗伯特·福格尔和他的合作者经过多年努力得出的一种解释。

人类的营养水平毫无疑问已经获得了改善，而人类的身体也长得更为高大、强壮、健康。但是，饮食改善并不能全部地解释儿童死亡率的下降，仅仅关注这一点，就是低估了疾病控制的重要性。不仅如此，这样的视角也夸大了市场经济的作用，而低估了疾病控制背后的集体协作和政治努力。理查德·伊斯特林就以令人信服的论据指出，当我们试图将健康水平的进步同经济增长联系起来的时候，这本身就错了。在西北

欧洲不同国家，儿童死亡率的下降时间就惊人的一致，这根本无法用经济增长来解释，因为这些国家经济增长的起步时间非常不一样。在20世纪，心脏病防治水平在不同经济状况的国家也都出现了几乎相同程度的改善。如果认为饮食本身非常重要，那为什么在1750年以前，那些吃得更多更好的英国贵族，寿命却和普通民众的差不多呢？人口学家马西姆·利维巴茨在几个欧洲国家也发现了类似的情形：修道院里饮食条件更好的僧侣，寿命也和其他人没有差别。饮食或可以使人们远离某些类型的疾病，但绝对不是一种可以治愈一切的疗法。有可能饮食更能帮助人类抵抗细菌性疾病，但是对于病毒性疾病则无能为力。当然，关于这一点，到目前还没有定论。

儿童死亡率下降以及随之而来的人口预期寿命延长，主要应归功于通过公共卫生措施对疾病的防控。这起初主要体现在卫生条件和供水质量的改善上，继而是科学知识被实践应用。并且，通过集中科学化的措施，细菌致病理论也得到了广泛的了解和运用。针对一系列疾病的例行疫苗接种得到推广，而个人卫生与公共卫生的良好习惯也逐渐为大众养成。公共卫生条件的改善，需要公共机构的切实行动，而要做到这一点，就需要人们的政治参与并达成共识。尽管人均实际收入的增长，的确使得高成本的卫生改进项目更容易推行，但单靠市场的力量，健康改善无法实现。在个人层面，疾病的减少，尤其是儿童时期腹泻类与呼吸类传染病的减少，改善了人类的营养状况，使得人们的身高、体能以及工作能力都得到提升。食物的摄入量非常重要，但更重要的是净营养水平。净营养的概念是指在与病魔做斗争消耗掉一部分营养后，人体所剩余的营养量。腹泻自然会导致营养流失，而在与发烧和传染病做斗争时，也会产生营养消耗。在细菌致病理论被广泛认知后，卫生状况得以改善，而这也是1850年后西北欧和英国人均预期寿命延长的最主要原因。到了20世纪早期，这种情况也在南欧和东欧出现。“二战”以后，全世界其他地方的人口预期寿命也延长了。这一方面内容，我会在下一章中继续讨论。

英国工业革命使得成百上千万人口从乡村涌入曼彻斯特等城市。人们进入了以工业生产为主的新环境中，但是对于人口密集所带来的健康危险及其应对，却缺乏认知甚至完全不知所措。在乡村，即便没有对人类废弃物进行统一的规划处理，人还是可以保持身体健康，但是这样的情况却不可能在城市发生。在新的城市中，人和家畜、拉车的马匹、供给牛奶的奶牛、吃垃圾食物的猪以及人的饮食同时处在一个狭小的区域内。工厂排出的有害废物，以及制革和屠宰等产生的公害也威胁着人的健康。饮用水常常被人类和其他生物的排泄物污染：处在工业革命时期的曼彻斯特，公共厕所的数量还不如古罗马时期的多。当饮用水水源地也被当成排泄物的处理之地时，自新石器革命以来的粪口传播链就被工业的力量放大了数倍。如此一来，城市的人口预期寿命就大大地短于了农村（这种情况在今天的贫穷国家仍在上演）的人口预期寿命。实际上，人们是转向了健康条件恶劣的城市，这就解释了为什么在19世纪初期，总人口的预期寿命直到1850年前，都没有出现明显的延长。这些肮脏与危险的城市，这些“黑暗、邪恶的工厂”，最终使得身处污浊而精神沮丧的人们以实际的健康状况做出了反应，于是，地方机构和公共卫生官员们开始认真地考虑公共卫生问题。

卫生运动在最初没有得到新科学的指导。事实上，当时它所依据的是一种叫作“污秽理论”或者“瘴气理论”的疾病理论。这种理论认为，只要闻起来臭的东西，就对健康不利。这是错误的，而且同14世纪意大利治疗黑死病所采用的那些多半无效的方法相比，这种新理论的效果也非常差。严格地看，其实有不少例子能证明这种理论有效，因为如果污染排放物能够得到安全处理，城市供水也没有发出臭气，那么人们得病的概率确实会下降。但是这种理论对于卫生问题过分重视，却对饮水供应问题关注不足。依照这种理论，伦敦的卫生机构将各户居民家中地下室里臭气熏天的小水坑抽干了，然后将废水排放进了泰晤士河，从而将霍乱病毒带入了供水的循环系统中。在若干年后的1854年，伦敦爆发了霍乱，原因就在于伦敦两个自来水厂中的一个从污水排放口的下游取水供给市民饮用。就这样，霍乱被一代人传给了另一代。另外一家主要的供

水公司，在这之前不久将取水口搬到了水质更纯净的泰晤士河上游。当时的一位名叫约翰·斯诺的医师，绘制了霍乱死亡分布图，从而将霍乱的传播和这家供水公司联系在了一起，并得出霍乱是通过受污染的水进行传播这一结论。这是公共卫生历史上最早的“自然实验”之一，在我看来，这也是历史上最重要的实验之一。不过，斯诺后来又发现这一实验结果其实是不够确定的，比如，可能一家自来水公司服务的是有钱的客户，而有钱的客户可以从其他方面得到健康的保护。这使该实验必须竭力排除其他导致这种结果的解释。

斯诺的新发现，加上德国人罗伯特·科赫和法国人路易·巴斯德后来的持续努力，使得细菌致病理论得以建立起来。在这个过程中，他们也遇到了瘴气理论拥护者的种种阻挠。一个争论的焦点是，为什么有的人暴露于疾病之下却一直没有得病？这一现象严重挑战了研究得出的因果关系和人们的认知。科赫在1883年分离出了霍乱弧菌，他指出，要想证明微生物的确是某种疾病的病因，则有四个条件需要得到满足，其中之一是，如果微生物在一个健康人身上寄身，则此人就应该患病。不过，1892年，著名的怀疑论者，同时也是瘴气论者的马克斯·冯·佩腾科弗发现了这个理论的缺陷。他把科赫从埃及带回来的一瓶霍乱病毒当众喝了下去，然而却只有轻微的不良反应。到底他为什么能够安然无恙，原因并不清楚。当时，为了避免胃酸杀死霍乱弧菌，他还特意喝了碱性苏打水。很多病原体只有在合适的条件下才会引发疾病，冯·佩腾科弗就持这样一种论调。他认为微生物必须先土壤中腐烂，然后化为瘴气，最后通过空气传播而导致疾病。但这个理论，在1892年的汉堡霍乱大流行中被证明是完完全全错误的。同样是以易北河为水源，汉堡霍乱严重，但汉堡旁边的阿尔托纳，因为采取了水源过滤措施，并没有出现霍乱疫情。冯·佩腾科弗口吞病毒的惊世之举，是在这场瘟疫之后，这让它看起来像是佩腾科弗的最后反抗。冯·佩腾科弗于1901年因精神抑郁而自杀身亡。

细菌致病理论的发现、传播以及应用，是英国和世界其他各地儿童

死亡率下降的关键原因。既然孩子的生命得到拯救，那整个人类的幸福就有可能获得新的空间。霍乱可通过污水传播，细菌会引发疾病，这些基本的知识后来都变得尽人皆知。然而，这却并不意味着依此而定的政策措施就会得到立即或很快的执行：一则是我们已经看到，不是所有人都相信这些知识；二则，即便是人们真的相信了，要落实相关知识和措施仍然有重重阻碍。知识或许是免费的，但要把知识变成现实，却要花大量的金钱。建设安全的饮水供应系统，要比维修污水处理厂便宜，但也耗费不菲。更何况，建设还需要工程知识以及监控措施，以确保水源不受污染。污水需要得到妥善处理，使之不能进一步污染饮用水系统；但是，对个人和企业予以监督困难重重且经常遭遇抵制。要解决这个问题，需要有力的政府和有执行力的官员。即便是在英国和美国，粪便对水的污染问题，直到20世纪也还没有得到妥善解决。将细菌致病理论转变成安全的水和干净的环境，需要时间，需要金钱，也需要有能力的政府。在一个世纪之前，这不是说做就能做到的，即便到了今天，在世界的很多地方也依然是如此。

政治争取一向非常重要。历史学家西蒙·斯赖特就指出，在工业革命时期的城市中，淡水资源虽然到处都是，却被工厂霸占，城市居民无法饮用。就像以前经常发生的那样，新的福利成果没有被平等地享有，承担赋税的工厂主们，不愿意花自己的钱为工人们提供干净的水。斯赖特说，在工人们有了选举权之后，其政治联盟和流离失所的土地所有者们，终于起身抗争，要求建设净水公共设施。而一旦政治平衡被打破，工厂主们就见机行事了，城市之间也展开了谁比谁更卫生的宣传比赛。

（我任教的普林斯顿大学，在当时也是如此。它宣称自己140英尺的海拔使它比其他疟疾横行的沼泽地区更适合年轻人居住。）当健康问题需要通过集体行动来解决时，不管是市政工程、卫生保障还是教育方面的问题，政治抗争也开始在其中扮演起重要角色。在争取水资源的事件中，我们看到，当工人阶级得不到投票权时，他们就没有获得干净的水的资格，而当这前一项的不公正被消灭之后，后一项的不平等也就被消灭了。

观念的传播和实践执行需要时间，因为人们需要为此改变自己的生活方式。在今天的富裕世界，几乎每个人都会在学校学到认识细菌的重要性，以及如何通过洗手、消毒、合理地处置食物和废弃物来避免细菌感染。但在19世纪末期，这些我们现在习以为常的东西，并不为大众所知，是在经过了许多年之后，这些新的认识才得以广泛传播，引发个人与集体行为的全面改变。人口学者塞缪尔·普雷斯顿与迈克尔·海恩斯指出，在19世纪与20世纪之交，纽约不同的族群之间，婴儿及儿童死亡率存在着巨大差异。例如，犹太人的宗教仪式对健康有益，而说法语的加拿大人却没有相关的健康保护举措。不过，在细菌致病理论被发现之前，医生子女的死亡率和普通人子女的死亡率并无不同，而在这一理论被发现之后，医生子女的死亡率就开始下降了。在美国，当时的酒店不给客人更换床单枕套。在埃利斯岛，医生要对移民群体进行眼部检查。他们用一种纽扣钩形状的工具来检查人们是否患有沙眼这种传染性疾病，但是他们却不对工具进行消毒。这种检查其实不是要阻止传染病进入，而是在传播这种疾病。现代的例子来自印度。在印度有一种传统的接生员，其职责主要是帮助产妇解决难产等问题。一个美国医生曾亲眼看见，一位接生员的接生技巧之成熟足以使她在美国发家致富；然而这位医术高超的接生员，在从一个产妇转换到下一个产妇的过程中，却从来不洗手。

像细菌致病理论这样的科学进步，并不是单独的发现，相反，它们都是相关发现的聚合，同时，新的发现都建立在先前科学进步的基础上。没有显微镜，细菌是不可能被发现的。但是，透过安东尼·范·列文虎克在17世纪发明的显微镜，我们只能看到高度变形的图像。色差的存在使得早期的显微镜几乎是个无用品。到20世纪20年代，约瑟夫·杰克逊·李斯特发明了消色差显微镜，通过多个镜片的组合，解决了图像变形的問題。细菌致病理论则使得大量的致病微生物被发现，这其中就包括炭菌热病毒、肺结核病毒以及科赫在德国实验室里发现的霍乱病毒。科赫是微生物学的奠基者之一，他的学生们继续前行，又发现了引发伤寒、白喉、破伤风以及腺鼠疫等多种疾病的微生物。紧接着，路易·巴

斯德在法国发现了微生物是如何让牛奶变质的，并发明了巴氏牛奶杀菌法。巴斯德还发现消毒后的传染性微生物可以用来制作多种疫苗。（他还发明了马麦酱，要是没有这种东西，现代英国人几乎没办法生活。第六章我们会再具体讨论这项发明。）细菌致病理论还使得约瑟夫·杰克逊·李斯特的儿子约瑟夫·李斯特发现了手术中杀菌的方法。如果没有这种方法和麻醉剂，现代意义上的手术就不可能出现。斯诺、科赫以及巴斯德的贡献，不但使得细菌致病理论得以创建，同时也向我们展示了，理论是如何付诸实践从而达到维护公益目的的。

科学进步是提升人类幸福的关键因素之一，细菌致病理论只是其中的一个例子。但是，细菌致病理论逐渐被接受的过程也显示出，没有公众认可和社会的变革，新的发现和新的技术就无法发挥效力。我们也不能以为科学进步是天赐之物，可以凭空获得。工业革命及其引发的城市化后果，导致出现了很多原本在乡村中不存在的疾病，引发了对科学进步的需求，同时也为科学研究创造了条件。工业发展导致的粪口传播，使霍乱受害者的排泄物传播到了下代人的身体之中，引发了新的霍乱；不过这也为某些学者发现细菌的人际传播路径提供了机会。当然，这个过程并非是不可避免的。需要治疗并不见得就一定会有人提供治疗。但是，需求、恐惧，甚至在某些情况下，包括贪婪都对人类的发现与发明有巨大的推动作用。科学随其所在社会和经济环境的发展而发展，而这些环境也需要依赖科学知识的发展而发展。很多在细菌理论中作用关键的微生物，现在仍处在原始状态，等待我们去发现。细菌的繁殖方式、进化手段以及毒性强弱会随着被感染者的变化而变化。工业革命改变了成百上千万人的生活条件，改变了微生物以及微生物传染疾病的方式；与此同时，也为细菌理论的发展创造了条件。

第三章 消灭传染病

能 出生在富裕国家的人毕竟是少数，多数国家的民众并没有这样的运气。1945年以前，很多穷国还尚未能展开对传染性疾病的有效防控。但穷国面临的问题是，它们不应简单复制富国的道路，而应该加快步伐缩小差距。1850年时，细菌致病理论尚未建立，但100年之后它变成了一种常识。取得这样的进步，发达国家花了一个世纪的时间，而后进国家要取得同样的进步就不能还用这么长的时间。它们必须发展得更快。在这方面，印度是一个很好的榜样。今天，尽管印度的人均收入还只是英国1860年时的水平，但印度人的预期寿命已经长于苏格兰人1945年时的预期寿命。过去几十年，贫穷国家的婴儿死亡率下降极快，虽然各国之间的下降幅度并不均衡，但这仍使得成百上千万的儿童得以幸存，而这也导致了人口大爆炸的出现。1950年，全球还只有25亿人口，到2011年，全球人口达到了70亿（目前人口大爆炸现象已近尾声）。“二战”之后，贫穷国家与富裕国家的人口预期寿命逐步接近。自1850年起富裕国家与穷国所出现的预期寿命差距，终于在1950年之后出现了缩小的趋势。不过，由于新的疾病出现，这一差别后来又出现了新一轮的扩大迹象。在20世纪90年代，几个艾滋病情况最为严重的国家就出现了寿命倒退，以至于它们战后所取得的寿命进步全部被抵消了。

现在，很多国家仍然存在着儿童大量死亡的现象。在全球30多个国家里，5岁前儿童的死亡率仍然高于10%。但是，这些孩子并非死于艾滋病抑或其他无法治愈的疑难杂症，杀死他们的凶手仍然是那些在17、18世纪肆虐欧洲的病种：肠道或呼吸道传染病，或者疟疾。很早之前，我们就已经掌握了这些疾病的治疗方法，但可惜的是，那些死去的孩子

出生在还没有能力防控这类疾病的国家。如果他们出生在英国、加拿大、法国或者日本这样的国家，肯定不会如此轻易地死去。

这种不平等的现象为何存在至今？为什么出生在埃塞俄比亚、马里或者尼泊尔这样的国家就会有如此大的生命风险，而出生在冰岛、日本或者新加坡这样的国度就会非常安全？在印度，虽然人口出生死亡率早就大幅下降，但是仍有大量的儿童营养不良；孩子们长得瘦弱矮小，完全与年龄不符，他们的父母也身处世界上最矮小的人群行列，其身高甚至还不及18世纪英格兰那些发育不良的成年人。贫困本是新石器革命所导致的一个后果，但印度已经是当今世界上发展速度最快的国家之一，为什么还有如此多的人口深受贫困之苦？

“二战”之后，在联合国所定义的世界不发达地区，仍有为数众多的婴儿和儿童死去。20世纪50年代初期，超过100个国家有1/5的孩子没有活过1岁。这些国家包括所有撒哈拉以南的非洲国家，以及众多南亚和东南亚国家。1960年，世界银行估计全世界有41个国家的儿童5岁前死亡率高于1/5，部分国家甚至要接近2/5。在20世纪50年代和60年代，世界多数地区的人口死亡率都还停留在英国一两百年前的水平。但是，改变正在酝酿。

“二战”后不久，人口预期寿命增长最快速的时期到来了。人口学家戴维森·格沃特金指出，1950年左右，在牙买加、马来西亚、毛里求斯以及斯里兰卡这样的国家，每年的人均预期寿命增长都会超过1岁，而且这种增速保持了十几年。毛里求斯的人均预期寿命从1942~1946年的33岁增加到了1951~1953年的51.1岁；在1946年之后的7年中，斯里兰卡的人均预期寿命增加了14岁。当然，这样的大幅增长是不可能持续的，因为它根本上还是由于婴儿与儿童死亡率的一次性大规模下降。儿童死亡率的下降，部分归功于青霉素的应用，也与磺胺类药物的使用有关，但是最主要的原因恐怕还是在于“病媒控制”的实现。通过化学等手段，可以消灭带病原害虫，从而达到病媒控制的效果。比如蚊子，尤其是携

带疟疾病菌的疟蚊就是通过这种方式被灭杀的。不过，随着蚊子产生抗药性，而更高效的灭蚊药DDT也因为对环境有影响而被禁用（这主要是因为之前富裕国家在农业上滥用DDT），这就使得疟疾防控所取得的成绩遭到逆转。尽管如此，病媒控制对疟疾防治仍然功不可没，而在其他方面的后续进步，诸如免疫运动的开展，则不仅足以弥补其他方法失效的损失，还取得了更大的成就。

联合国儿童基金会是联合国专门负责儿童健康与幸福成长的机构，由于在儿童救助方面的贡献，该基金会于1965年被授予诺贝尔和平奖。在“二战”结束后不久，联合国儿童基金会就开始为欧洲的儿童接种包括肺结核、雅司病、麻风病、疟疾以及沙眼等在内的多种疫苗。除此之外，该基金会还资助了多个饮用水和卫生项目。1974年，世界卫生组织开始推行扩大免疫计划，这项计划主要是推广白喉、百日咳、破伤风疫苗（百白破三联疫苗），以及麻疹、脊髓灰质炎和肺结核疫苗。2000年，全球疫苗免疫联盟成立，这个联盟的主要目的就是要重振1974年的扩大免疫计划。近几年免疫运动的推进出现进展减缓的迹象，这或许是因为方便接受免疫与愿意接受免疫的人群都已基本被覆盖。死亡率得以保持下降趋势的另一重要因素是口服补液疗法的出现。1973年，在孟加拉和印度的难民营中爆发了一场霍乱，一种简便的将盐和葡萄糖加入水中然后口服的疗法却治好了脱水与腹泻，挽救了无数儿童的生命。虽然这种治疗方式很廉价，著名医学期刊《柳叶刀》却称赞它“或许是本世纪最为重要的医学进步”。急切的需求与科学上的大胆试验相结合，时常会带来治疗方式上的创新，这一点在口服补液疗法的发现上体现得淋漓尽致。

即便是在政府能力有限的国家，以上这些医学与技术上的进步也得到了推广应用。比如，国外来的专家或者是在国外专家指导下，相关人士都可以参与到对蚊虫的消除中，而世界卫生组织也可以利用当地的业余人员，通过短期半军事化的手段对当地群众进行疫苗预防接种。疫苗一般都价格低廉，而联合国儿童基金会或者世界卫生组织也都可以以极

低的价格拿到疫苗。他们所推行的这类通常被称作“垂直健康项目”（vertical health programs）的健康普及运动，已经成功地拯救了亿万人的生命。还有其他的一些项目也属于垂直类项目，比如消灭天花的全民运动已经在世界范围内取得了成功；世界银行、卡特中心、世界卫生组织以及默克公司曾联合发起的消灭河盲症卫生运动以及尚在进行中的小儿麻痹症消灭运动也属于此类。

健康水平的进步不仅仅是医疗进步与公共卫生进步的结果，教育水平和收入水平的提升等也对健康的改善大有帮助。自“二战”结束以来，全球经济一直保持高速增长，很多国家的教育水平也随之得以改善，女性获得了更多受教育机会。我曾经对印度拉贾斯坦邦做过调查，在那里，接受调查的成年女性几乎都没有读写能力，但是，当我们考察当地女孩的上学人数时发现，在1986~1996年的10年间，印度农村女孩的入学率从43%上升到了62%。尽管有时候学校的教学质量很差，但即便是很差的教育培养出来的母亲也要比那些从未受过教育的母亲更有安全意识，更为值得信赖。来自印度和其他国家的大量数据证明，母亲受教育越多，孩子的生存能力和人生成就就会越多。此外，受过教育的女性倾向于减少生育数量，这样就可以有更多时间和资源去照顾每个出生的孩子。低生育率对女性本身也有好处，它降低了母亲怀孕与生育的危险，同时也使得女性有了更多机会去享受人生。

在低收入国家，教育水平的提升几乎是人口总体健康水平提升的最重要原因。

经济增长使得家庭收入增加，也为更好地养育子女创造了条件。经济增长也使地方政府和中央政府的收入增长，这样就为供水系统、卫生系统以及害虫根除等方面的改进创造了条件。截至2001年，在印度多数地区，超过60%的人口开始可以喝到自来水；而在20年前，能喝到自来水的人微乎其微。这不是说自来水就一定安全，但是喝自来水总比喝其他来源的水更安全。

塞缪尔·普雷斯顿是世界上对人口死亡率观察最为精确的人口学家，他在1975年提出，20世纪30年代至60年代的人口预期寿命增长中只有不到1/4是生活水平提高的结果，人口寿命增长的更主要原因，在于新的生活方式、新药物的应用以及预防接种和病媒控制的推广。普雷斯顿的这一结论主要是针对他所收集数据的一些国家，这些国家有不少在1945年就已经不在贫穷国家之列了。类似于第一章中图1-3那样的图表是普雷斯顿结论的主要来源。他进行了两个方面的计算，一是如果人口预期寿命与收入关系的曲线保持固定，而各个国家的预期寿命随着经济增长沿着曲线移动，那预期寿命将会出现怎样的增长（收入对健康水平改善的贡献）；二是预期寿命的增加有多少是来自曲线本身的向上运动（在生活水平没有改善的条件下，其他因素对健康改善的贡献）。

近期的很多学者认为，创新与经济增长对健康改善的作用基本持平，但是正如普雷斯顿所强调的，没有理由认为这两者的作用在任何时候都是一样的。那些挽救生命的重大创新，诸如抗生素、病媒控制、疫苗接种等，它们的问世既不可预见也非均衡有序。当一种医疗手段失效之后，谁也无法保证下一种就会马上出现。创新与经济增长，哪个因素对改善健康的作用更重大是长期以来一直争论不休的话题：一边是经济增长，另一边是治疗方式的创新；一边是市场，另一边是公共卫生措施，与此同时，教育又在其中扮演着提升双方效率的角色。如果贫困国家中存在的疾病是由贫困所致，贫困消除了这些疾病就能自行消失，那么，直接的健康干预所起到的作用就可能没有经济增长来得重要。按照这种解释，经济增长可能带来双重福音：一方面直接提高物质生活水平，另一方面增进健康。如果到今天，普雷斯顿的这一研究仍然有效（这个问题我稍后将进行探讨），那么单一的经济增长就不足以解释一切，要实现健康的提升就必须进行一系列健康干预。我们可以注意一下普雷斯顿的结论与第二章的结论之间的相似性。在第二章，我们发现，欧洲与北美国家在1850~1950年间死亡率的下降，主要是因为发现了防控疾病的新手段，而经济增长的作用固然非常重要，却处于从属地位。

且不论这两者之间到底谁的作用更大，人口死亡率在下降是一个毫无争议的事实。联合国的报告指出，从1950~1955年至1965~1970年这15年间，世界上欠发达地区的人口预期寿命从42岁增加到了53岁。到2005~2010年时这些地区的人口预期寿命又增加了13岁，达到66岁。发达地区的人口预期寿命也在增加，但是增幅要缓慢很多。图3-1显示的就是世界不同地区的人口预期寿命增长情况。其中，最上面一条线显示的是北欧的预期寿命增长情况。在这里，北欧包括海峡群岛、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、冰岛、爱尔兰、拉脱维亚、立陶宛、挪威、瑞典以及英国。在图中，这些国家的人口预期寿命从最初的69岁增加到了21世纪初的79岁。这一方面的情况我将在下章进行详细讨论。再看其他地区，比如东亚（含日本）、拉美和加勒比地区、东南亚、南亚以及撒哈拉以南非洲，它们的人口预期寿命则都有超过10岁的增长。这样的结果就是，如今这些地区和北欧之间的预期寿命差距缩小了。撒哈拉以南非洲地区的人口预期寿命增长最少，但是它和北欧国家之间的差距也在缩小。图3-1显示，两者之间的差距从20世纪50年代的31.9岁缩小到了2005~2010年的26.5岁。

非洲和南亚的小部分地区（包括阿富汗）在人口预期寿命的增长上还有很大空间。在艾滋病蔓延之前，撒哈拉以南非洲地区的人口寿命增长就比其他地方的慢，而艾滋病的出现则直接让寿命增长出现停滞，在图3-1中这一点清晰可见。近两年抗艾疗法的出现和人们的行为变化使得情况有所改观，根据联合国的预计，非洲的人口预期寿命已重新进入增长阶段。不过，艾滋病感染情况最为严重的几个国家的确出现了寿命倒退到“二战”之前的情况。像博茨瓦纳这样的国家，良好的政府治理以及经济的成功曾使其人口预期寿命从48岁增加到64岁，然而在2000~2005年，由于艾滋病肆虐，该国的人口预期寿命下降到了49岁。津巴布韦的情况更糟糕，这个有着非洲最差政府和最差经济的国家，在2005~2010年的人口预期寿命比1950~1955年的还要低。根据世界卫生组织的统计，截至2011年年底，艾滋病在全世界已经造成了3 400万人口的死亡。这一现实告诉我们，疾病大流行显然不是一个过去时的问题，

在1918~1919年的流感大蔓延之后，疾病大流行的情况依然在出现，而且不排除未来会有新的大规模疫情。

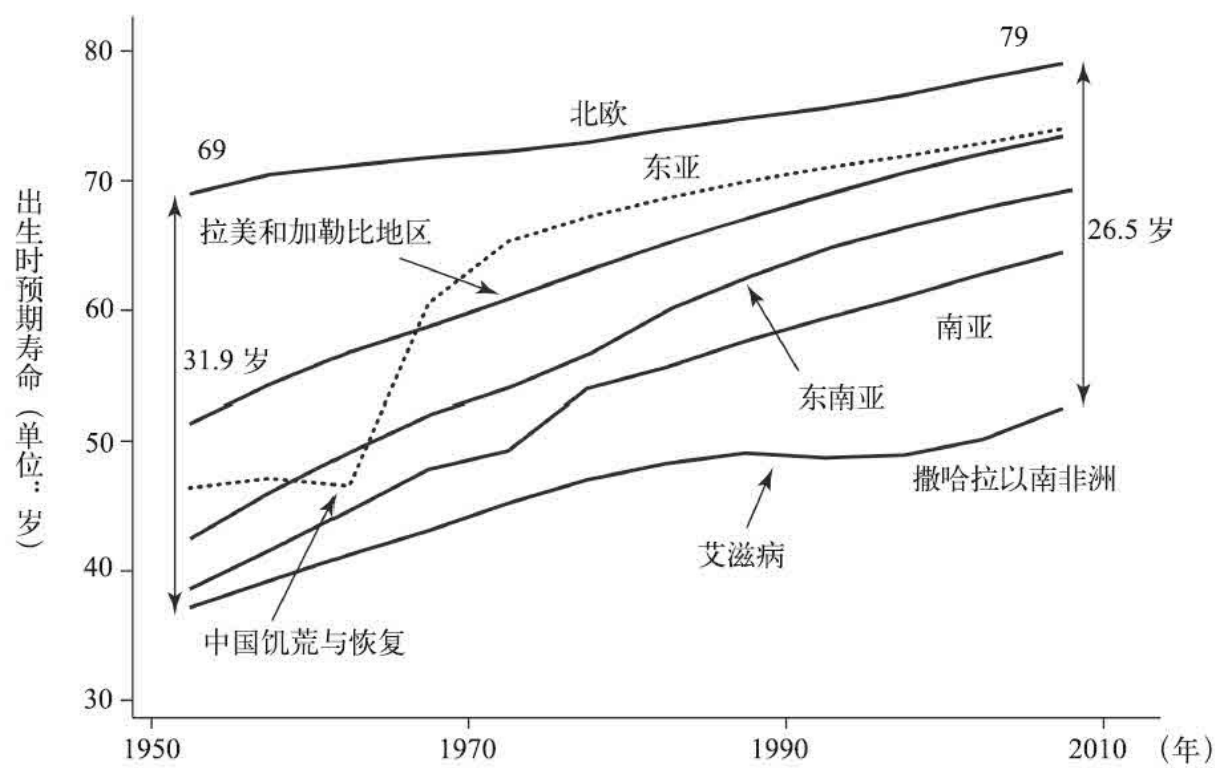


图3-1 1950年以来世界各地的人口预期寿命

没有人知道艾滋病疫情是怎么出现的，但这并不奇怪，就像中国1958~1961年间出现的粮食饥荒，原因也没有人能够说清楚。关于这场饥荒的起源，我在本书第一章中做过讨论，而饥荒的影响则可以在本章图3-1中看得很清楚。我们之后很快会谈到中国，实际上，中国一党执政的模式有时候会很有效，因为它可以强力推进执行某些公共卫生政策，而如果是在西方民主体制下，这些政策措施可能会遇到极大的阻力。但坏的一方面是，这种体制也不能阻止一项错误政策的执行，哪怕这项措施会造成灾难性的后果。中国和印度的情形经常被拿来比较：中国并非西方式民主体制，但是政策执行非常有效；而印度是西方式民主体制，却经常无法有效地执行各项政策措施。不过，印度在英国统治时期经常出现饥荒，但是独立之后就再也没有出现过。

尽管艾滋病和中国的大饥荒导致了人口寿命的倒退，但图3-1证明，同半个世纪前相比，世界上大多数地区的人们还是获得了更好的生存机会。那么，今天的情况具体有哪些改善，还有哪些方面可以改进？要回答这个问题，我们应该看一下世界各地人的死亡原因——经济发展水平不同，人的死亡原因也各异，同时考虑在现有条件下，如何避免那些本可以避免的死亡。媒体经常披露各种耸人听闻的故事，称某些人是死于不可治愈的疑难杂症，如果真是如此，那我们需要的就是新的有效的治疗方法和药物。相反，如果人还是死于某些古老的疾病，我们就应该问问，为何在已经有治疗方式的情况下，还会出现这样的问题。实际上，虽然我们肯定需要新的、更好的治疗手段，但真实的情况是，现如今世界上仍然有很多的儿童死于那些我们早已能防控的疾病。

表3-1是世界卫生组织统计的全球人口死亡率水平数据，其中不少数据都是估测，因此细节可能不可靠，但是这张表所显示的全景还是足够可靠的。表中，第二栏是世界整体的人口死亡率情况，第三栏和第四栏分别是低收入国家和高收入国家的相关情况。按收入进行划分的依据来自世界银行。以收入为标准，世行将世界上的国家分成了低收入、中低收入、中高收入、高收入四类。在这张表里，我只选取了低收入和高收入两个类别，这样做主要是为了突出世界最穷国和最富国之间的死亡率差距。低收入国家共有35个，其中27个来自非洲，其他8个分别是阿富汗、孟加拉、柬埔寨、海地、缅甸、尼泊尔、朝鲜和塔吉克斯坦。印度已经不在低收入国家之列。高收入国家有70个，主要来自欧洲、北美以及大洋洲国家，还有日本、一些石油产出国以及为数不少的岛屿国家。

表3-1 2008年全世界人口死亡率以及最穷国和最富国的人口死亡率

	全球	低收入国家	高收入国家
各原因导致死亡人数占比（%）			
0~4岁	14.6（9）	35.0（15）	0.9（6）

60岁及以上	55.5（11）	27.0（6）	83.8（21）
癌症	13.3	5.1	26.5
心血管疾病	30.5	15.8	36.5
死亡人数（单位：百万）			
呼吸道感染	3.53	1.07	0.35
围产儿死亡	1.78	0.73	0.02
腹泻病	2.60	0.80	0.04
艾滋病	2.46	0.76	0.02
肺结核	1.34	0.40	0.01
疟疾	0.82	0.48	0.00
儿童疾病	0.45	0.12	0.00
营养不良	0.42	0.17	0.02
产妇死亡	0.36	0.16	0.00
全部死亡人数	56.89	9.07	9.29
人口总数	6 737	826	1 077

资料来源：世界卫生组织全球卫生观察数据库，2013年2月3日

表3-1的最上面部分显示的是儿童与老年人的死亡比例，此外，这里还显示了两种最主要的非传染性疾病——癌症和心血管疾病导致死亡的比例。心血管疾病的比例数据，包含心脏疾病和血管疾病两大方面，也就是说既包括心脏病也包括中风。第二栏的数值是全球的总体相关数据，第三、第四栏分别是低收入和高收入国家的数据。下面的数据是对死亡人数的简单统计，统计项目主要是那些在低收入国家导致人口死亡的各类疾病。

表中括号里的数字，表示每个年龄段人群占总人口的比例。表的底部则显示了每个地区的总人口数量。需要注意的是，占世界总人口比例最大的群体主要生活在中等收入国家，而这些在本表中是没有被体现的。在表的第一部分还有一个关键的事实需要注意，那就是数据表明，低收入国家儿童人口的比例远远高于高收入国家的儿童人口比例。贫穷国家的人口生育率更高，当人口增长时，就意味着年轻人更多，而整体的人口年龄也就会更年轻。在不少富裕国家，战后婴儿潮时期出生的群体已经进入老年，这使得表中60岁以上的人口比例增加。在低收入国家，0~4岁人口的数量是60岁以上人口的两倍多；在高收入国家，老年人口数量则是儿童数量的3倍多。所以，即便是这两类国家在健康方面承受着同等风险，它们的人口结构也决定了穷国儿童的死亡人数会更多，而在富国，老年人死亡的人数会更多。

从全世界整体来看，婴儿与儿童占总体死亡人口的比例是15%，60岁及以上的人口占的比例则超过50%。不过，富国和穷国各自的身体情况则完全不同。在贫穷国家，死亡人口中超过1/3的是5岁以下的孩子，老年人只有不到1/3。而在富裕国家，死亡人口中超过80%都是老年人，儿童占死亡人口的比例则极低。因为在富裕国家，绝大多数孩子都会健康长大成人，正常变老，自然死亡。出现这种差别，富裕国家老年人比例本身较高是一个原因，但这并不能解释全部差异。比如，穷国儿童人口的死亡率也比富国的高。流行病学转变是造成这种差别的重要原因。流行病学转变是指，随着一个国家的进步，其国民的死亡年龄也会随之延后。而人口的死亡年龄在从儿童期逐渐转向老年阶段的同时，其死亡的原因也随之从传染性疾病为主转向了慢性病为主。当低收入国家转为高收入国家以后，死于癌症、中风、心脏病等慢性病的人口比例会增加3倍。换言之，就是老年人主要死于慢性病，而儿童主要死于传染病。

现如今，贫穷国家人口的最主要致命疾病，仍然是曾经在富裕国家肆虐的传染病，包括下呼吸道感染、痢疾、肺结核，以及世界卫生组织所称的“儿童疾病”：百日咳、白喉、脊髓灰质炎、麻疹、破伤风。这几

类疾病每年仍会造成近800万人死亡。其他导致穷国人口死亡的因素还包括疟疾、艾滋病（目前仍未有理想的治疗方法）、围产儿死亡、产妇难产死亡、营养不良导致的死亡（主要是缺乏食物而导致的蛋白质和能量摄入不足）和贫血（饮食中铁元素的摄入不足，素食主义者经常出现此种情况）。富裕国家的情况则大不相同，除了每年有35万老年人会死于肺炎外，几乎没有人是因为以上这些疾病而死的。由于医疗卫生条件改善，富国儿童死于痢疾、肺炎以及肺结核等病的风险已大大降低。对于富国而言，疟疾一直到“二战”之后还是一些国家的麻烦，但如今这类风险已经消失；但是在穷国，疟疾却依然是夺走儿童生命的最主要原因。抗逆转录病毒药物的使用以及性行为方式的改变，减少了艾滋病的致死率。全面的儿童免疫接种也使得儿童疾病基本被消灭。对产妇产前与产后的精心护理，使得围产儿和产妇的死亡率都降到了极低的水平。在富裕国家，几乎没有人会因为食物短缺而死，贫血也很容易被发觉，缺乏微量元素诸如铁之类的情况，也基本上不会大面积出现。

说到这里，问题来了。一个在穷国死去的孩子，如果是生在富国可能就不会死去，出现这样的情况，原因到底是什么？在富裕国家，相关的医疗知识可谓唾手可得，并且拯救了数以百万计人口的生命；但为什么在贫穷国家，这些医疗知识却没有得到广泛的传播运用？对于这些问题，最显而易见的一个答案是“贫穷”。实际上，我在表3-1中采取“低收入国家”和“高收入国家”这样的分类方式，就说明了收入是极为重要的因素。在历史的语境中，我们将痢疾、呼吸道疾病、肺结核以及营养不良等视为“贫困病”，而将癌症、心脏病和中风视为“富贵病”。在前一章，通过对18世纪与19世纪的追溯我们也发现，收入的的确确扮演了重要角色，有钱人一般能够获得身体所必需的食物，而经济发展也会为病媒控制、卫生条件与饮水条件的改善以及医院诊所的发展创造条件。但是，即便如此，认为贫困是一切问题的决定因素这种说法仍然是极不妥当的，不仅如此，如果过多地关注贫穷与收入的关系，甚至还会产生误导，使我们忘记什么才是最需要去做的，以及谁应该去做。

在这里，中国和印度再次成为值得研究的国家。按照世界银行的划分，中印已经不再是低收入国家，而分别是中高收入国家和中低收入国家。在20世纪50年代，中印两国处于世界上最贫穷的国家之列，但是，这些年它们的经济取得了飞速发展。全世界有超过1/3的人口生活在这两个国家，因此，认真去了解这两个国家发生的变化非常重要。图3-2显示的就是在过去的55年，中印两个国家的经济增长与婴儿死亡率之间的关系。图中右侧的纵轴表示的是人均国内生产总值，以对数标尺表示。从图中可见，中印两国的经济在过去的几十年间取得了持续增长，其中中国的表现尤为突出。相比而言，印度在图中的前40年一直增长缓慢，直到1990年之后，经济增长才开始加速，尤其是在图中最后的几年，表现最为突出。中印两国的经济增长都得益于经济改革措施。在1970年之后，中国政府提高了农产品的价格，农民的种粮积极性得到鼓舞；印度在1990年之后取消了很多英国殖民时期的沉疴旧制。

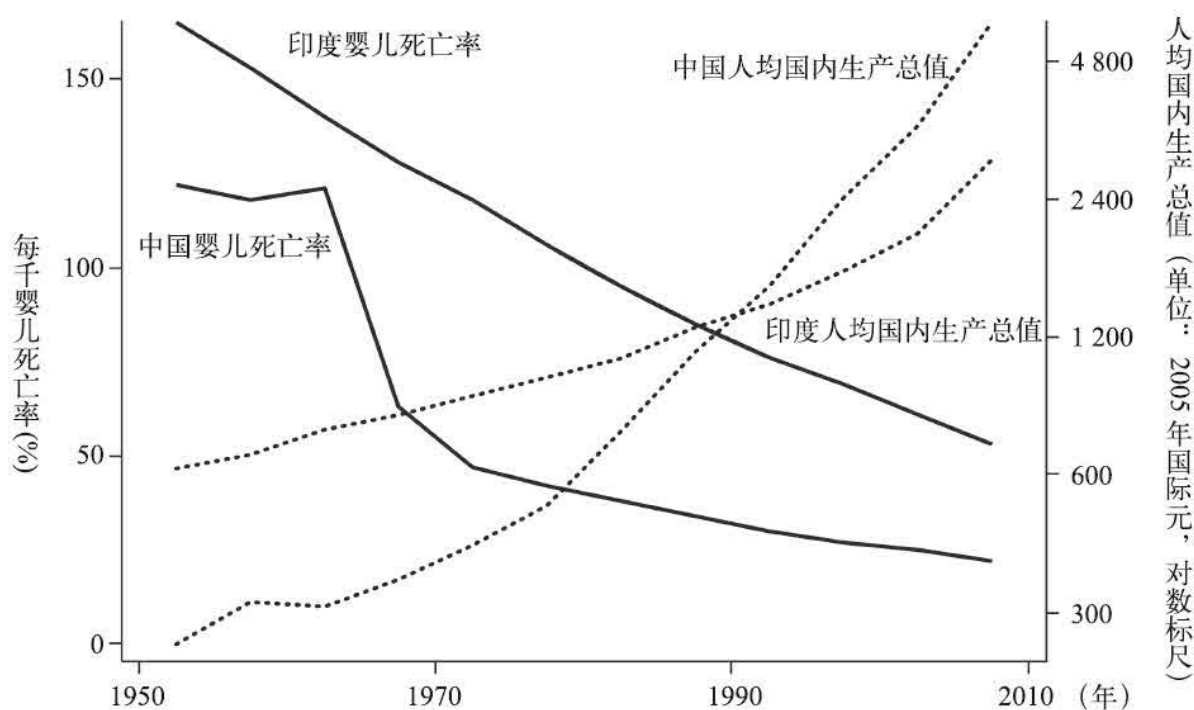


图3-2 中国与印度的婴儿死亡率与经济增长

随着中国和印度逐渐摆脱贫困，两国的婴儿死亡率也开始下降。同

样的情况也出现在0~4岁儿童死亡率指标上，因此在图中我没有对这一指标特别加以展示。在中国，20世纪60年代的大饥荒导致人口死亡率的下降一度停滞。在当时，全国有1/3的新生儿童死亡（因为此图显示的是5年平均值，因此饥荒的影响在图中表现不明显）。但是这一事件之后，中国的婴儿死亡率就开始出现急速下降，并一直持续到1970年左右。在1970年之后，婴儿死亡率仍然在下降，但速度变得缓慢很多。如果认为婴儿死亡是贫困的结果，那么，随着经济的增长，儿童的死亡率就应该相应下降，但是中国的例子却与此相反。这并不值得大惊小怪。当中国政府决定以经济建设为中心之后，所有的资源就从其他地方转移集中到创造财富这个目标上。公共卫生和健康医疗上的资源投入也在被转移的范围之内，甚至那些原本从事蚊虫防控的人也因此转身为农民投入到了经济建设的大潮中。但在此之前，中国在公共卫生方面确实投入了巨力。一位英国医生把他1950~1960年这段时期在中国的工作经历写成了书，书的名字就叫作《要扫除一切害人虫》（*Away with All Pests*）。但是在推行经济改革之后，政府对公共卫生事业的关注就减弱至几近于无。当然这不是说改革不好，毕竟改革所带来的经济增长使得亿万人民摆脱了贫困，生活水平大幅提高。这种事实说明，经济增长并不会带来健康水平的自动改善。在中国，政策才是决定一切的关键。从结果上看，中国实际上是在用一个方面的发展和另外一个方面的发展进行交换。

和中国相比，印度的表现总是慢一拍，也更不起眼。印度的经济增长比中国的经济增长慢，而改革之后的表现也不够惊艳。此前，印度人均收入要高于中国人均收入，但是在21世纪初，他们的人均收入已经不及中国的一半（在第二部分我们会继续讨论这个问题，因为两者的对比数据似乎不够准确）。印度婴儿死亡率的下降趋势一直较为平稳，也没有和经济增长速度完全同步。在20世纪50年代初，印度每1 000个新生儿中有165个死亡，到了2005~2010年，这个数字降低到了52个。这一下降的绝对数值高于中国的同比数值。中国同期的千人死亡绝对数是从122降低到了22，从数字看，出生在印度还是比出生在中国危险。不

过，虽然两国在经济发展上的差距很大，但同中国相比，印度在健康方面的表现并不太逊色。此外，印度也没有像中国那样推行强制性的计划生育政策。让·德雷兹和阿马蒂亚·森就曾指出，综合来看，南亚地区的表现实际上要比中国好。

中国和印度是两个各有其特色的国家，我们不能说在这两个国家被证明的事情在其他国家也必然适用，所以，在非洲或者其他比今日中国和印度更穷苦的国家，经济发展未必不是其人口健康水平改善的主因。不过，鲜有证据能证明，一个国家的经济增长越快，它的婴儿或者儿童死亡率也会下降得越快。图3-3显示出，婴儿死亡率的下降速度和经济增长速度几乎没有关系。为了得到公允的结论，我这里只看长期的变化。一两年的经济大发展恐怕不会对类似于儿童死亡率大幅下降这样的事产生很大的影响，这就好比大宗商品出口价格的大幅上扬，或许能让一部分人发财或者让政府增收，然而却不会对总体的经济繁荣产生影响。但如果经济增长能够持续几十年，那么如果它真的有效用，其影响力就会逐步显现出来。我们现有的数据存在一定局限性，不过这张图还是显示出较长一段时期内经济增长与死亡率下降的情况。在图中，每个国家的数据考察周期最少是15年，平均周期是42年，而最长的时间周期是1950~2005年，即55年。图中纵轴表示的是死亡率的年度下降数值，因此，数值越大说明情况越好。因为婴儿死亡率是以每千人的死亡数来计算，所以，在纵轴上的数字2（如印度所处的数值）就表示在数据覆盖的这段时间内（印度的数据时间跨度为55年），印度的死亡率已经下降了2乘以55，即每千人中死亡的人数减少了110人。富裕国家也在图中出现，但是由于它们此前的婴儿死亡率就很低，因此在后来的这几十年内，其婴儿死亡率下降的幅度并不大，在图3-3中，它们都集中于底部中心区域的位置，可以说，即便把这些国家的数据都排除在外，关于婴儿死亡率与经济增长关系的整体结论也不会太受影响。

图3-3给我们造成了一种经济发展和死亡率下降呈正相关的印象，但事实并非如此，出现这种印象只不过是因为图中圆点的大小与人口规

模成正比。而给人造成这种印象的主要是中国、印度和印尼三国。这三个人口大国恰好经济增速相对较快，其婴儿死亡率下降也要快于平均水平。但是，既然我们要考察的是经济增长与婴儿死亡率下降的关系，那我们就不能被人口规模大小所干扰。我们现在的的问题是：“经济增长更快的国家，婴儿死亡率下降也更快吗？”要回答这个问题，我们就应当对每个国家平等视之，不能区别对待。从这一思路出发，并在给予了每个国家相同的权重之后，我们会发现，其实经济发展和婴儿死亡率高低之间并无关联。至少从图3-3的这些历史数据来看，经济增长更快的国家，并没有获得更高的死亡下降率。在图3-3可以发现很多相关的例子。从1960年到2009年，海地的经济实际上一直在萎缩，但是它的婴儿死亡率下降得比中国和印度还快，这一点非常让人敬佩。在我们的数据中，总共有16个国家的经济比之前下降了，然而它们的婴儿平均死亡下降率是1.5%，比177个国家总的婴儿平均死亡率下降幅度还要大。这显然说明，即便没有经济增长，婴儿死亡率也仍然可以出现下降。

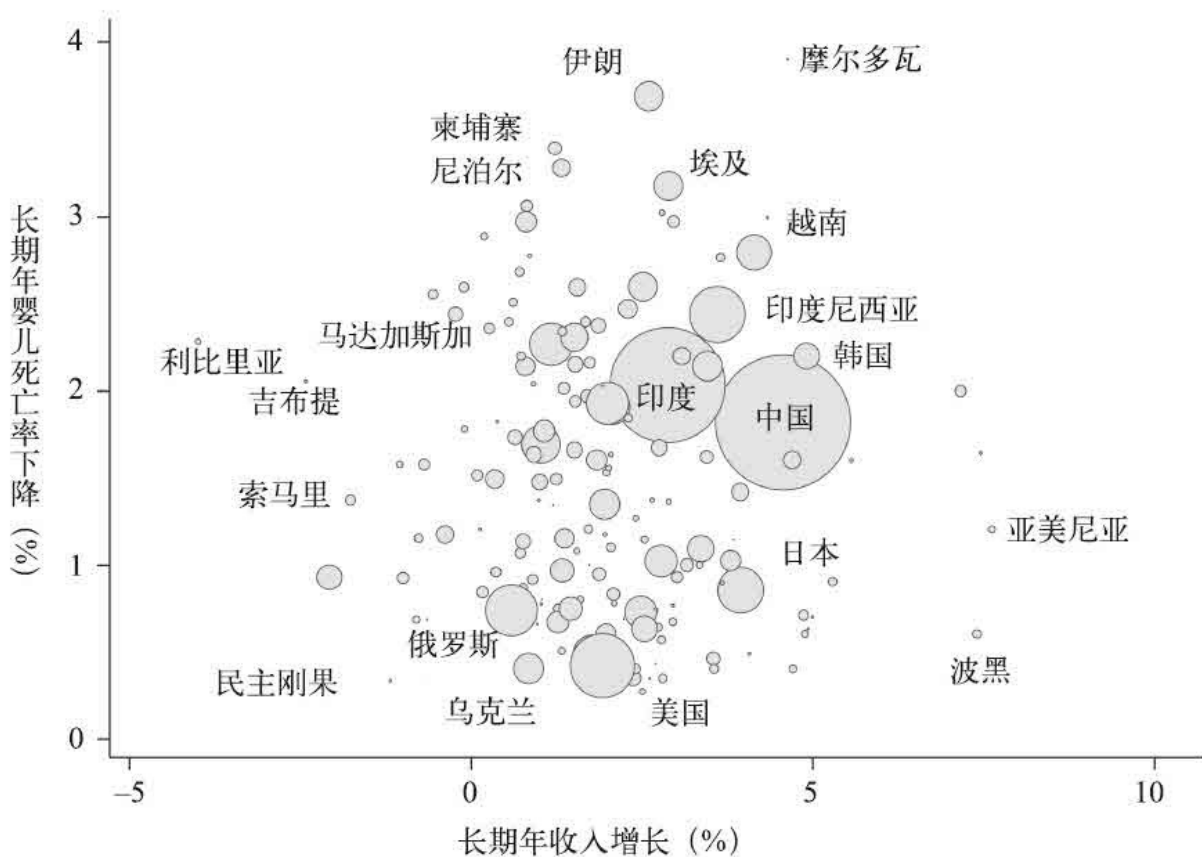


图3-3 1950年以来婴儿死亡率和经济增长的关系

经济增长和婴儿死亡率下降毫无直接关联这样的结论会让不少人吃惊。回顾历史我们知道，诸如疾病防控这样的因素对死亡率下降的影响可能更大，但要说经济增长对死亡率下降毫无影响，还是让人难以置信。的确，有理由认为图3-3可能是在误导我们，因为它忽视了婴儿死亡率下降对经济增速的反向效应。当本来会死去的孩子被救活，进而人口数量增加后，人均收入的增长就可能会出现下降，或者至少比之前增长得慢。当然，这些新增的儿童人口最终会成长为具有生产能力的成年人，因此，认为人口越多的国家就越穷的想法也是毫无根据或证据的。但即便这样，在儿童死亡率下降的最初几年，由于新增人口主要是儿童，其对经济增长的贡献还需要时间，所以在短期内可能会出现人均国民收入下降的情况。这种效应与人均收入走高对儿童死亡率的积极影响完全背道而驰，甚至可能会将后者的积极影响全部抵消，从而最终导致

经济增长和死亡率之间缺乏关联性。

不过，没有证据能支持这种观点。的确，婴儿死亡率下降最快的国家也是人口增速最快的国家。富裕国家的婴儿死亡率本已经很低，因此就不会出现死亡率的大幅下降，人口也只会低增长。穷国的婴儿死亡率则会出现大幅下降，人口增长也会非常迅速。但是在穷国内部，或者在非洲、亚洲和拉美国家，婴儿死亡率的下降和人口增长率却没有必然关系。这可能是因为有其他重要因素在发挥作用，也可能是因为在超过40年的时间里，人类的生育率足以发生变化。在图3-3中我们可以看到，即便是在最穷的国家，经济增长和婴儿死亡率下降之间也没有明显的关联，而这种无关联现象，用死亡率下降与人口增加之间的模糊关系是不足以解释的。

如果贫困不是穷国儿童死亡的原因，经济增长不能带来死亡的自动减少，那么，在大多数疾病已经可以被现有医疗知识与科学知识防控的情况下，为什么还会有这么多的儿童死亡？

要回答这些问题，表3-1中的人口死亡具体原因列表或许有所帮助。不同的疾病需要不同的治疗方式，每一种致死疾病的防控处理方式也需要具体考量。肺结核、疟疾、痢疾以及下呼吸道感染等疾病需要不同的治疗方式，但总体上，它们的防控都需要更好地预防害虫传播疾病，需要更干净的水，以及更好的卫生条件。要实现这些条件，各个部门的协同努力是必不可少的，而要做到协同，就需要中央和地方政府出面。单纯的医生病人一对一医疗体系，对于这些疾病的防控没有效果。尽管这样的系统也可以发挥些许作用，但是本质上这些疾病的防控属于公共卫生问题而不是私人健康问题。表上的数据已经告诉我们，尽管物质条件的改善对于这些疾病的防控有所帮助，但仅靠这一点完全不够。

儿童患病导致的死亡、围产儿死亡以及产妇死亡，都可以通过产前与产后的护理得到避免。比如，我们可以在产妇生育前后给予生育和喂养指导；提供健康卫生设施用于处理急诊和并发症；医院和护理人员可

以在儿童接种的疫苗失效时予以提醒，对父母进行相关指导，以确保孩子能健康成长。在贫困国家，孩子断奶后的这段时间特别危险，因为母乳是营养相对丰富、全面且安全的饮食，而断奶之后，孩子的饮食就可能出现营养不全面甚至不安全的情况。受过教育的妈妈可以自己解决相关问题，医生、护士和相关人员也可以提供相应的指导和帮助。对于这一类致命疾病的防控，医生病人一对一的医疗体系非常有效。但是，很多国家在这个体系上却投入甚少。像撒哈拉以南非洲的国家，它们在私人卫生和公共卫生体系上的全部投入，平摊到每个人身上只有100美元左右，这样的数额是沧海一粟，根本不会起到任何作用。世界银行曾统计过2010年的数据，发现按2005年的美元价格调整后，津巴布韦在每个国民身上的医疗费用投入是90美元，塞内加尔是108美元，尼日利亚是124美元，莫桑比克则只有49美元。相比之下，英国在其每个国民身上的医疗投入是3 470美元，而美国更是达到了8 362美元。

国民的健康情况如此糟糕，这些贫困国家的政府为何还投入这么少？而在政府不作为的情况下，这些国家的公民为何没有转向私立医疗？外国援助对全球健康某些方面的改善作用重大，那么它们的作用到底是如何体现？

一个不幸的事实是，在改善公民的健康和生活状况方面，政府并非总是积极的行动者。即便是在民主体制的国家，政客和政府也经常各怀心思，即便大家公认在健康问题方面有亟须改善之处，他们最终也会在行动方面产生激烈的分歧。更何况，世界上还有很多国家处于非民主状态。还有一类国家也没有为保障国民利益做出实际的行动：这些国家要么是因为环境所迫，比如在现阶段把重点都放在提高国民收入上；要么是因为在相关方面宪法和法律缺乏约束力。独裁国家和军事政权显然具有这些特质，另外，一些以军队和秘密警察镇压人民的国家也在此列。还有其他的情况：比如在一些拥有丰富资源的国家，其政府依靠出售矿产和石油等资源就可以运行得很好，因此无须向民众伸手要钱。既然在金钱问题上不受制于民，这些国家的政府自然也就可以维持一种漠视普

通民众健康福祉的体制。还有一种极端的情况经常出现在非洲：不少外国机构给当地的贫穷政府提供了大量援助，然而却无法让这些政府把钱花在该花的地方。虽然出发点向善，然而这些援助提供者却只能眼看着这样的情况发生。关于这一点，我在最后一章会详细阐述。

但不能让政府承担所有的罪名。在一些地方，人们似乎不觉得自己的健康水平有提升的空间，同时对政府能起到的作用也不抱期望。盖洛普咨询公司曾经在非洲就政府最应该关注什么展开定期调查，结果发现，健康并不是那里的人们特别重视的事项，其受关注度远不如减少贫困或者提供就业岗位等话题。那些以创造就业为工作重心的政府，哪怕只是在臃肿的公务员体系内增加些毫无用处的就业岗位，也会更得到选民的认可。在我们曾工作过的印度拉贾斯坦邦乌代布尔县，我们发现，虽然人们都知道自己生活穷苦，也饱受各种疾病的折磨（让·德雷兹称之为“疾病的海洋”），他们却觉得自己的身体状况还说得过去。要辨别出哪些人比你更富有往往简单，但是要辨别出谁比你更健康或者谁的孩子存活率更高，就是一件极难的事。一个人健康与否很难从表面上看出来，这一点和财富、房产或消费品截然不同。

在非洲，人是和微生物一同进化的，到如今，这两者仍然共存。换句话说，在整个的非洲历史中，疾病一直伴随人的左右。更宽泛地看，人类逃脱疾病和早逝的困扰也只是近来才在世界各地出现。尽管如此，世界上仍然有为数众多的人还没有意识到自己其实可以逃脱这些疾病以及早逝的困扰，也没有认识到好的医疗保障是实现自由的必由之路。盖洛普的世界调查经常发现，尽管客观的健康水平差距巨大，但贫穷国家对自身健康状况满意的人的比例竟与富裕国家的不相上下。尽管有的国家经济贫弱，医疗支出微不足道，民众却对国家现有的保健医疗系统信心十足。与之相反，美国人在医疗上花钱无数，却对自己国家的卫生保健系统极度缺乏信心。一项研究显示，在医疗信心排名上，美国在被调查的120个国家中排名第88位，这个名次只比塞拉利昂高三个位次，比古巴、印度以及越南的位次都要低。

在很多国家，最丑陋的事情莫过于医务人员频繁擅离职守。通过随机抽查我们发现，印度的拉贾斯坦邦只有一半的小型诊所正常开门营业。大型的医疗机构虽然开门，医务人员却经常消极怠工。世界银行曾经就这个问题进行调查，结果发现，在很多国家——尽管不是全部——缺勤是医疗和教育这两个领域的一个严重问题。出现这样的情况，部分是因为医务人员的待遇偏低。在某些情况下，工作人员和雇主之间似乎有一种隐形的契约：政府给他们象征性的薪酬，而他们也就提供象征性的服务。不过，收入偏低并不是所有问题的原因。当人们对健康没有过多期待的时候，缺勤旷工这样的情况就比较容易发生。在拉贾斯坦邦，即便是一个护士几个月不现身，病人有时候也会无动于衷。对于很多人而言，这样的医疗水平就是他们所能想象的最好水平了。但也并非处处如此，比如印度以草根派的政治激进主义而闻名的喀拉拉邦，因为一家诊所未能开业，那里爆发了强烈的抗议活动。缺勤现象在这个地方非常少见，而且人们也希望医疗诊所能够提供相应的服务。如果我们能够将拉贾斯坦邦人的标准稍稍向喀拉拉邦人的靠拢一下，那大部分的医疗问题就都能解决了。

私人医疗往往会在穷国发展得一片繁荣，它们提供的服务也常常可以填补公立医疗保障的空白或者弥补它们的不足。但是私人服务也有自己的问题，其中最为突出的是，很多私人医生并非训练有素，他们可能并不了解病人的真正需求。购买医疗服务和饿了之后购买食物填饱肚子是不一样的，它更像是把车送到汽修厂维修。在这里，给你提供服务的人实际上必须比你自已更了解自己的情况，而与此同时他们又有自己的利益追求。因此，这些私人医生，只要提供更多的医疗服务或者更贵的医疗服务就可以赚到更多的钱，他们不会管病人是否真的需要，而只要病人提出要求，就给予满足。比如在印度，只要病人对抗生素有需求，私立医院的医生马上就会开给病人。医生开出这样的处方，既让病人的需求得到满足，也让病人在心理上觉得自己的病会好得更快。静脉注射也存在同样的问题。在印度，医疗服务人员会强烈建议病人接受静脉注射——这就如同在美国，医生经常会冷血地建议病人做全身扫描或者是

前列腺癌的PSA（前列腺特异性抗原）检测一样。印度公立医院的医生则不会因为病人想要抗生素或者静脉注射就开出这样的处方。这是好事，但不好的事情是，公立医院的医生又经常因为没有时间给病人做细致检查而疏忽了病人的真正需求。所以，选择公立还是私立，经常是半斤对八两的事。当然，至少从短期来看，去私立医院可能会让病人有一种得到了更好救治的感觉。

如果公共医疗系统值得信任，或者私人部门的医疗服务得到合理的监管，那么上面所说的种种问题就不会出现。但是在很多国家，这两个方面都未能得到落实。即便是在世界上最富裕的国家，对医疗的监管也是最困难、最富有争议、最易受到政治指控的政府职能之一。在拉贾斯坦邦，我们所见到的私立诊所医生，多半都是没有行医资格的江湖郎中，有不少所谓的医生，实际上连高中文凭都没有。公共医疗与私人医疗的双重失败，其根源在于政府行动能力的孱弱。这样的政府，既无法提供医疗保障，又不能对私人的医疗保障系统进行有效的监督与管控。

钱也是一个问题。像印度或者非洲的很多国家，若没有比现在更大的医疗支出投入，要建立一个更好的医疗保障体系是根本不可能的。但是，也不难想象，更贵的医疗系统未必更好，它只不过是让那些惯于缺勤旷工的医生拿到更多的钱罢了。如果没有人口受教育水平的提升，同时又缺乏能力强大的政府，就不可能建成一个合理的医疗保障体系。那么如何才能建立一个能力强大的政府？这就需要建立有效的行政机构，聘用训练有素的官员，建立良好的数据统计制度，同时做到有法可依，执法必严。

第四章

当代世界的健康状况

“一战”之后，贫穷国家的人民开始享受到富裕国家人民早已拥有的健康水平。细菌致病理论发现使得传染病的危险性大大降低，但是，科学以及科学理论指导下的健康政策用了超过一个世纪的时间，才从发达国家逐渐扩展至世界各地。不过，如果这样发展下去，那么世界其他各地的健康水平也应该追赶上发达国家的了，从18世纪开始出现的全球健康状况不平衡现象也应该消失了。但实际情况却并非如此，因为先进国家也在继续提升健康水平。在发达国家，婴儿与儿童的死亡已经变得极为罕见，而人均寿命的长度却仍然在持续增加。现在，健康问题的焦点已经转向了中年人和老年人。

人类的健康水平是如何得以继续提升是本章所关注的主要内容。另外，本章也会探讨富裕国家人均寿命在未来将如何进一步增加。这一章的内容也会让我们看到，在一个高度联结的世界，再继续以富裕与贫穷划分世界将变得越来越没有意义，而这对健康的发展具有重要的启示。当交通和通信变得越来越发达越来越廉价，一个国家的健康创新几乎会瞬时影响到世界其他任何地方。细菌致病理论的传播与普及可能用了100年，然而现代的医学发现却再也不会如此之慢。与此同时，如今疾病的传播速度也变得更加迅疾。在这样一个全球化时代，寿命不平等的现象在逐步减少，但是寿命并非衡量健康水平的唯一重要指标，也不能因为寿命差距缩小就认定全球的健康不平等现象正在逐步改善。健康不平等并不是一个过时的话题，还不能就此进入历史的垃圾箱。健康，不仅仅在于人存在于世，还在于人如何存在于世。衡量“存在于世者”的健康状况，一个重要的指标就是身高。身高这一指标，对人类尤

其是儿童时期是否遭受了营养不良或者疾病的折磨有着非常灵敏的反应，它是对预期寿命这个健康指标的重要矫正和补充。如今，世界上绝大多数人都比过去的人长得高。不过也并非人人如此，在很多地方，人类在身高方面的进步非常缓慢。按照现在的速度，印度男性的身高需要再过200年才能达到今日英国男性的水平。这还不是最令人悲观的，因为印度的女性需要再过近500年才有可能赶上如今英国女性的身高。

老年人也在逃亡：富裕国家人口的健康现状

对于富裕国家而言，从发现细菌致病理论开始的人类健康状况改善到1945年也未最终完成。在1945年，苏格兰的婴儿死亡率就达到了今日印度的水平。到了“二战”之后，这些发达国家的人均寿命增长就不再依靠婴儿与儿童死亡率的下降了，与之相对的是，中年人和老年人的死亡率大幅下降成了寿命增长的主因。在今天的富裕国家，死亡的主要原因不再是肺结核、痢疾或呼吸道传染病，而是心脏病、中风以及癌症。1950年以后，富裕国家人均预期寿命增速减缓，但仍保持增长。而推动他们预期寿命增长的，不再是干净的水或者更全面的疫苗接种，而是医学进步与人类行为的变化。

到1950年，世界上的富裕国家几乎已经完全消灭了传染病，到2000年，这项目标在发达国家全面实现。2013年，富裕国家约95%的新生儿预期寿命都要超过50岁。如此一来，人们要想再取得寿命增长，就得依靠中年和老年阶段的健康改善了。事实也是如此，在过去的50年里，中老年人的健康改善取得了巨大的进步。

图4-1显示的是14个富裕国家的人口50岁时预期寿命情况。所谓50岁时预期寿命，就是指人们在50岁时预计自己还能再活的年数。如果50岁时预期寿命是25岁，就意味着这个50岁的人预计可以活到75岁。同出生时的预期寿命一样，这个指标也是假设人口死亡率会一直保持恒定。

这张图显示的是男女的平均情况。实际上女性的预期寿命一般比男性长，但因为我们在这里考察的不是性别之间的差异，而是整体的进步程度，所以就无须按性别来做出区分。按照《圣经》的说法，人生不过70年，但是我们看图就会发现，早在1950年，图中所有国家的人口预期寿命就都要大大超过70岁。即便是表现最差的日本，当时的人口预期寿命也超过了70岁。在1950年，各国之间的人口预期寿命差距相当大，比如挪威的人口预期寿命是27岁，芬兰的是22.8岁，日本的是22.6岁。在20世纪50~70年代的20年间，各国取得的进步不尽相同，然而到20世纪70年代以后，所有国家的人口寿命增长都开始加速，而且出现了近乎同步的增长速度。这看起来像是所有的国家都采用同一种方式让国民变得更长寿了。在20世纪70~90年代的20年间，这些国家的人口50岁时预期寿命增加了近3岁。20世纪90年代以后，人口的寿命增长仍然在继续，然而各国之间的差异又增大起来。比如，日本在这方面的表现极为突出，而其他国家，比如美国和丹麦则表现较差。

图4-1所传递的主要信息是，1950年之后，中老年人的死亡率出现了大幅下降。在第二章中我们知道，在1950年之前这种情况从未出现过。在那一时段，死亡率的下降主要集中在婴儿与儿童阶段，成年阶段人口的预期寿命并未得到多少增加。这张图传递的第二个信息是各国表现不均衡，有的国家相对表现得更好一些。日本的人均预期寿命在1950年时最差，但现在却是最好的。丹麦在最初位居前列，但如今却位居末席。美国曾经在中间时段有显著进步，然而如今却位列倒数第二。

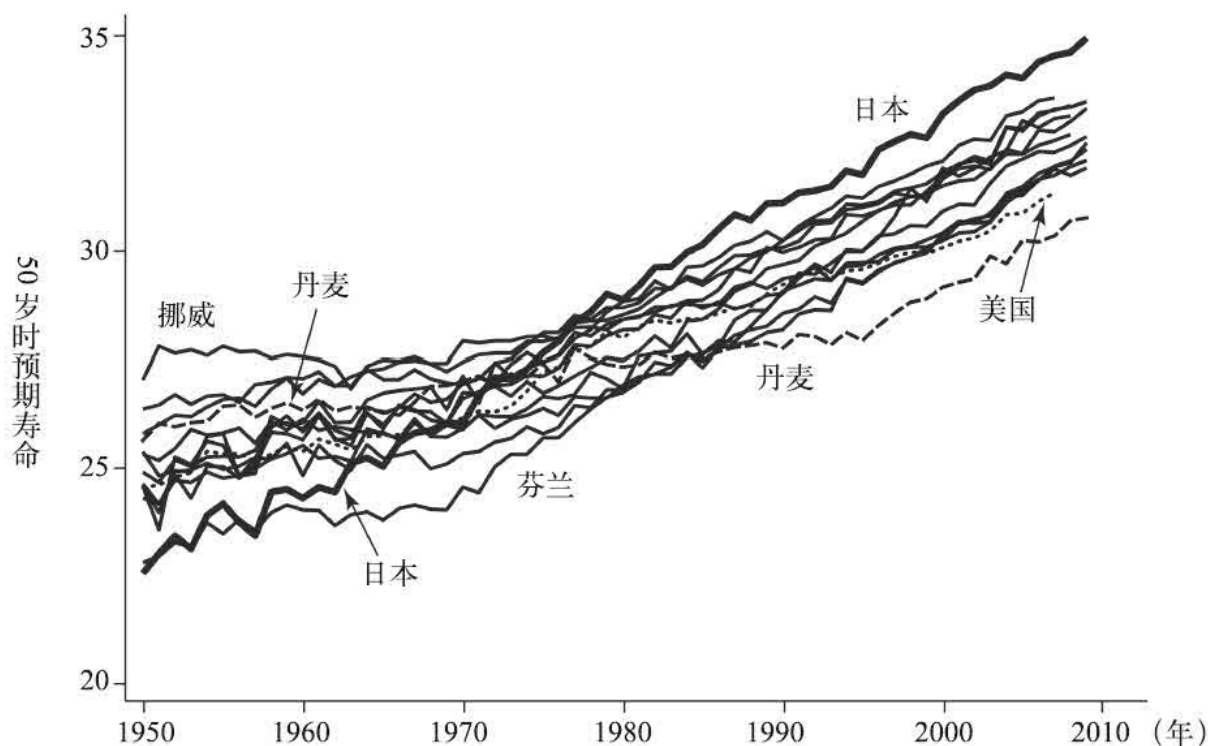


图4-1 富裕国家人口50岁时预期寿命（不分性别）

出现这种情况的原因何在？可能有非疾病与医疗方面的原因。没有人不想活得更久一些，人们都竭尽所能去逃避死亡，而政府机构也会竭力减少人口的死亡。对于一个家庭或者整个社会而言，当大量孩子仍存在在成人之前就死去的风险时，想方设法降低儿童的死亡率就成了最优先考虑的事情。而在人们活到成年之后，未来的其他疾病就成了最值得关注的问题；因为这些疾病会在人们老去时成为折磨，是另外一个致命杀手。既然儿童时期的危险已经不存在，那么，这之后的疾病风险就顺理成章成为下一个应当优先处理的选项。

在20世纪60~70年代，儿童死亡率出现了大幅下降，而传染病也基本离人们远去。童年夭折风险消除之后，中年时期的人们又遭遇了新的致命风险：慢性疾病。慢性病主要包括心脏病、中风以及癌症。所谓慢性，是指这类疾病都会持续较长的时间——一般是超过3个月。慢性也是相对急性而言的。急性病通常会在短时间内有致命的危险，它们通常

是一些传染性疾病。（把慢性病和急性病分别称作非传染性疾病和传染性疾病或许更为合适。）

在上面所提到的三种慢性病，尤其是同属于心血管疾病的心脏病和中风的治疗上，我们都已经取得了较大的进展，这主要得益于大量资金的投入。这不仅是指在治疗上的投入，也包括在研究上的投入。正是相关的研究，使得此类疾病的致病机理被发现，为制订更好的治疗方案创造了条件。有理由相信，在未来，癌症和心血管疾病也会逐渐淡出我们的视线，而类似于老年痴呆症这样的疾病则会得到我们更多的关注。在1950年，我们不可能过多考虑老年痴呆这样的疾病，在1850年更是如此。毕竟在当时，多数的人们都还活不到能得老年痴呆症的年纪。在19世纪，新的疾病催生了新的治疗需求，同时也提供了发现新治疗方法的机会。今天也同样如此，当人们的寿命越来越长，那些折磨老年人的疾病也就会变得越来越具有挑战性。

要理解当今高收入国家的人口死亡原因，吸烟是一个非常关键的切入点。对于这个问题，尽管各个国家的情况不同，但有一个共同点是，在20世纪的上半期，吸烟人口出现了全球性扩张，而在之后，世界上的不少国家又同时出现了吸烟人口下降的情况。最初，女性吸烟的情况要比男性吸烟的情况少见很多，并且，女性开始吸烟的时间一般都比男性晚，而在吸烟人口出现下降的国家，女性戒烟的时间也比男性要晚。吸烟给人带来的是一种直接的愉悦，无论对于穷人还是富人，吸烟都是一种廉价且具有交际性的消遣。对于很多穷苦人民来说，烟草易于获得，而且也能支付得起，他们可以通过吸烟获得一种从繁重的工作中逃离的快感。但是吸烟也会引发疾病，导致死亡。肺癌和吸烟密切相关，尽管不是所有的吸烟者都会罹患肺癌，但几乎所有的肺癌患者都曾吸烟。由肺癌导致的死亡，一般要晚于吸烟本身30年左右，这就意味着，即便吸烟行为已经停止了很长时间，死于吸烟的情况仍然会出现。吸烟还有可能导致心血管疾病，而且在这方面导致的死亡人数比肺癌所导致的还要多。此外，吸烟还会导致呼吸道感染等类型的疾病，其中最为严重的是

慢性阻塞性肺病，包括支气管炎和肺气肿。这种病会造成呼吸困难，是引发死亡的重要原因之一。

美国卫生部于1964年发布的《吸烟对健康状况的影响报告》（以下简称《影响报告》）被视为是引发人们改变吸烟行为的关键一环。很多美国老年人承认他们在报告发布之后就戒掉了烟瘾，或者至少开始下决心戒烟。当时的卫生部部长卢瑟·特里博士自己就是一个极好的例子。起初，为了降低公众的关注度，这份《影响报告》的发布会定在了华盛顿周六的一个早晨举行。特里博士在前往发布会现场时还在车里抽烟。他的一个助理提醒他，发布会上的第一个问题可能就是问部长本人是否抽烟。特里非常恼火，因为他认为“这和他们一点关系都没有”。结果到了现场，果然第一个问题就是抛给特里的。特里犹豫了一下，接着宣布道：“我戒烟了。”接下来人们又追问他：“你什么时候开始戒的？”特里回答说：“20分钟前。”在接下来的一年里，众多的美国民众效仿卫生部长，纷纷开始戒烟。在20世纪60年代初，美国的香烟销量达到了顶峰，按人均计算，当时大约每个成年人每天要吸掉11支烟。而实际情况是，当时有40%的美国人吸烟，即平均每个人一天要抽掉1包多的烟。

不过，说卫生部长的报告改变了一切也并不准确。在这份报告之前，就有很多关于吸烟危害健康的报告问世了。我妈妈在1945年的时候怀了我，当时医生就要求她戒烟。如果没有这个建议，有可能现在不会有我在这里写这本书。在美国，1964年烟草销量达到顶峰也有偶然因素的作用。在1964年以前，美国就开始出现男性吸烟人数下滑的趋势，而女性吸烟人数在1964年之后还持续上升了一段时间。因此，1964年出现的见顶状况只不过是这两种趋势综合作用的结果。

如今，至少在富裕国家中，吸烟有害健康的观点已经得到了广泛认知。有人可能因此而想当然地认为世界各地的吸烟人口都在减少，但实际情况并非如此，并且在男女性之间，吸烟的状况也不尽相同。国家不同，烟草销售带来的收入和相应成本也不相同，这就使得各个国家在如

何提示吸烟风险以及公共场所是否应该禁烟等问题上有不一样的态度。不过，这些因素都不能解释男女之间在吸烟上的差异。在部分国家，女性吸烟是一种遭到排斥的行为。比如在20世纪50年代的苏格兰，如果一个女人当街抽烟，就有可能被我妈妈这样的人当成妓女。如此一来，吸烟权就变成了女性追求权利平等的一项内容。在美国、英国、爱尔兰和澳大利亚，女性的吸烟比例很快就追上并超过了男性。当然，如今无论男女的吸烟比例都有所下降。日本男性的吸烟比例一度非常高（在20世纪50年代时接近80%），不过现在也出现了下降；相比而言，日本的女性倒是很少吸烟。在欧洲大陆，吸烟人口的比例也呈总体下降趋势，但是也有不少例外，尤其是女性的吸烟比例并未出现这种趋势。有一个幽默的说法，之所以其他国家的吸烟问题仍然严重，是因为卫生部长的那份报告没有被翻译给其他国家的人看。

吸烟的普及几乎和细菌致病理论的普及一样，也不过是近100年的事情。吸烟仍是或者曾经是人们生活中必不可少的一部分，它也是或者曾经是人们愉悦的源泉。吸烟有害健康的观点被广泛传播后，吸烟的人就开始减少了，但是人们总会有补偿心态，更不用说吸烟本身就是一个很难戒掉的习惯。杀菌去病，意味着要认真做好日常家务，保持好卫生，但同时也意味着要纠正一些此前的顽固乃至代价高昂的习惯。在这些过程中，性别非常关键。女性通常主要负责家务劳动和抚养孩子，要做好这些工作，杀菌消毒的工作就不可少，在很多家庭中，女性因此有了“杀菌警察”的称号。而在吸烟这件事情上，女性最开始扮演的是被压迫者的角色，但后来就成了被解放者。我们需要记住，尽管现在的烟草已经被妖魔化，吸烟也常常被当作一种流行的瘟疫或者疾病，但吸烟的危害程度毕竟和霍乱或者天花不一样。吸烟有害健康这是毋庸置疑的，但吸烟也的确有些诸如黑死病或者乳腺癌之类疾病所不能带来的好处。如果一个人认为吸烟所带来的愉悦，大于对其健康所造成的损害，那么吸烟也未必是一个不理性的举动。在美国的很多地方，政府从吸烟的人身上赚到了不少钱，这些人多数是穷人，而这些钱大部分都被用来抵消富人赚的物业税。抽穷人的税，使富人得利，这样的税收政策看不出有

任何符合公共健康利益之处。

图4-2显示，吸烟和因肺癌死亡人数这一指标有正相关联系。这张图显示的是自1950年以来，几个主要国家50~69岁人口死于肺癌的情况。这些国家包括澳大利亚、加拿大、新西兰、美国以及西北欧国家，美国在图中用粗线加以突出。在左侧表示男性吸烟与肺癌关系的图中，我们可以看到，在1990年左右，也就是吸烟人口达到高峰的20~30年后，因肺癌死亡人口也达到了一个高峰，之后就开始慢慢下降。右侧女性吸烟与肺癌关系的图则显示，因为女性开始吸烟的时间比男性晚很多，因此在1990年之后，因肺癌死亡人口只是在其中的几个国家出现了下滑。右侧的这一图形，看起来就像一只鳄鱼张开的下颚。虽然在美国等少数几个国家，女性因肺癌死亡的比例也在下降，但总体上肺癌发病的高峰期仍在持续。女性吸烟量从来都低于男性，同时早期吸烟的女性比例也相对较低，因此她们的死亡率也比男性的要低，即便是那些吸烟女性死亡率较高的国家也是如此。最后需要注意的是，尽管肺癌是死亡的重要原因之一，但是在占美国总人口40%的吸烟人口中，因肺癌而死（或将死）的人却只占一小部分。在美国，最高的平均年肺癌死亡率大约是每10万人中200人死亡，即0.2%的死亡率。

虽然同不吸烟的人相比，吸烟者罹患肺癌的概率要高10倍甚至20倍，大多数吸烟者还是不会患上肺癌。纪念斯隆·凯特琳癌症中心有一个计算罹患肺癌风险的在线计算器。比如，一个50岁的人，每天抽1包烟，连续抽了30年，那么，如果他从现在开始戒烟，就有1%的肺癌发病率；如果他继续这样抽烟，则他罹患肺癌的概率就要达到2%。不过，吸烟者也不要因为这个结论就觉得欣慰，因为患上肺癌并不是吸烟者唯一的风险，也不是最严重的风险。

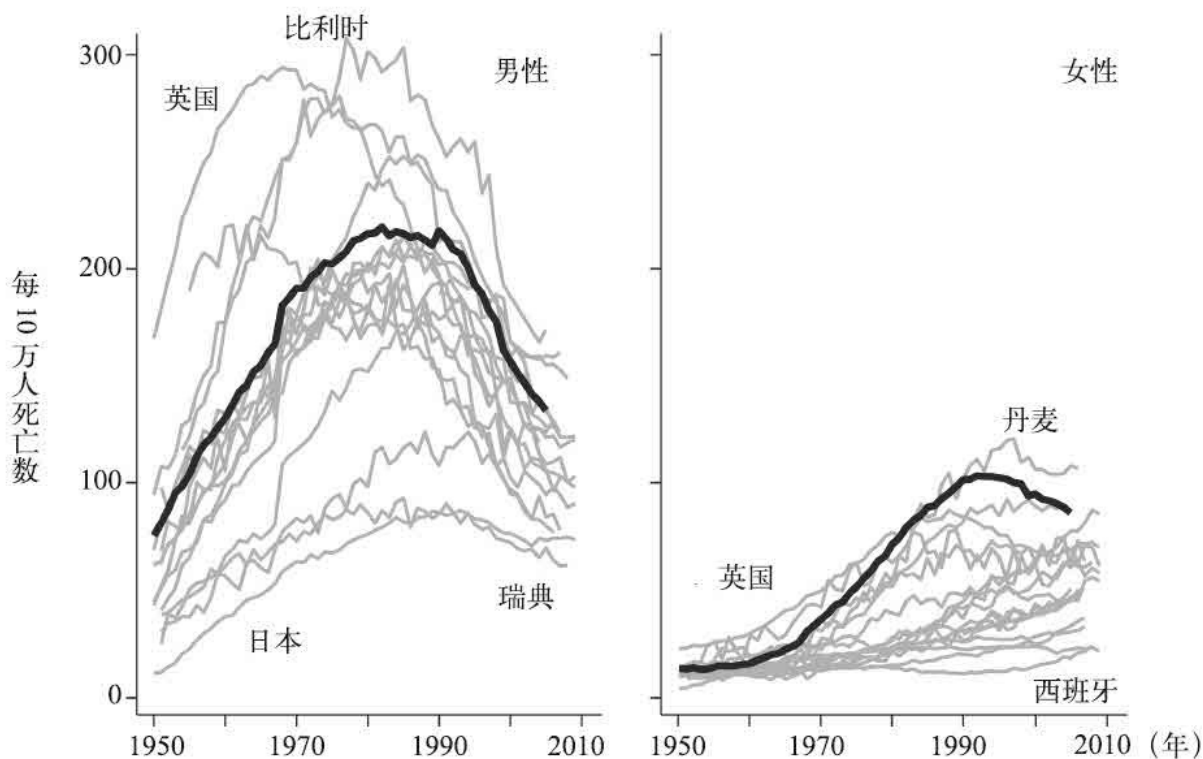


图4-2 肺癌死亡率（粗线表示美国）

吸烟导致了近年来的女性预期寿命增速低于男性。这种情况不但出现在美国，也出现在很多女性吸烟现象出现较早的国家，比如英国、丹麦以及荷兰。在20世纪60年代和70年代，烟草公司将吸烟与女性解放成功地联系在了一起，可是最终美国女性为此付出了巨大的健康代价。在美国，吸烟的广泛盛行是造成美国人50岁时预期寿命增速低于日本或法国等富裕国家的最重要原因。近期的相关统计估测，假如不吸烟，美国人的50岁时预期寿命将比现在的长2.5年。

与肺癌死亡率下降相比，心血管疾病死亡率的下降更为显著。心血管疾病包括中风、动脉硬化（血小板聚集导致动脉堵塞）、冠心病、心力衰竭、充血性心力衰竭和心绞痛等病症。男性减少或停止吸烟降低了患上这类疾病的风险，但治疗手段的突破也对防治心血管疾病起到了重要作用。相比之下，医学界尚未在肺癌的防治手段上取得类似的突破。

图4-3显示了1950年以来中老年人（55~65岁）在心血管疾病上的死亡率。左边的部分显示的是美国和英国的情况，右边则包含了图4-2中提及的所有富裕国家。从图上可以看到，心血管疾病的死亡率是极高的，它几乎是肺癌死亡率的5倍。在20世纪50年代，有1%~1.5%的中老年人可能因这类疾病而死。从那个时候至今，心血管疾病一直是高收入国家人口死亡的最主要原因。在20世纪50年代和60年代，美国的心血管疾病死亡率要高于英国；不过，在美国，由这种疾病导致的死亡率正在慢慢下降，而在英国，这种死亡率却在慢慢上升。右图显示，在这个时期，美国的心血管疾病死亡率是所有国家中最高的，冰岛和荷兰的死亡率则处在最低位置，至于其他国家的相关死亡率，则一直处在高高低低的交错变化之中。到1970年，每个国家的变化趋势都变得较为明显，各国之间相互交错的情况逐渐减少。心血管疾病的发病原因很多，吸烟自然是其中之一，但是具体到各国，则致病原因并不相同。

1970年之后，各个国家的情况变得大不相同。从这时起，美国等国家的心血管疾病死亡率开始下降。当然，每个国家具体的下降时间点略有早晚之分，比如英国，心血管疾病死亡率在七八年之后才开始呈现下降趋势，但全世界的死亡率在同步下降却是不争的事实，即便是芬兰也不例外。从图中可以看到，芬兰在1970年时的心血管疾病死亡率还高达1.5%，但是此后就开始迅速下降，到21世纪初，已经降低了一半。此外，在21世纪初，各国的相关疾病死亡率都变得十分接近，20世纪50年代那种国与国之间的明显差距消失了。

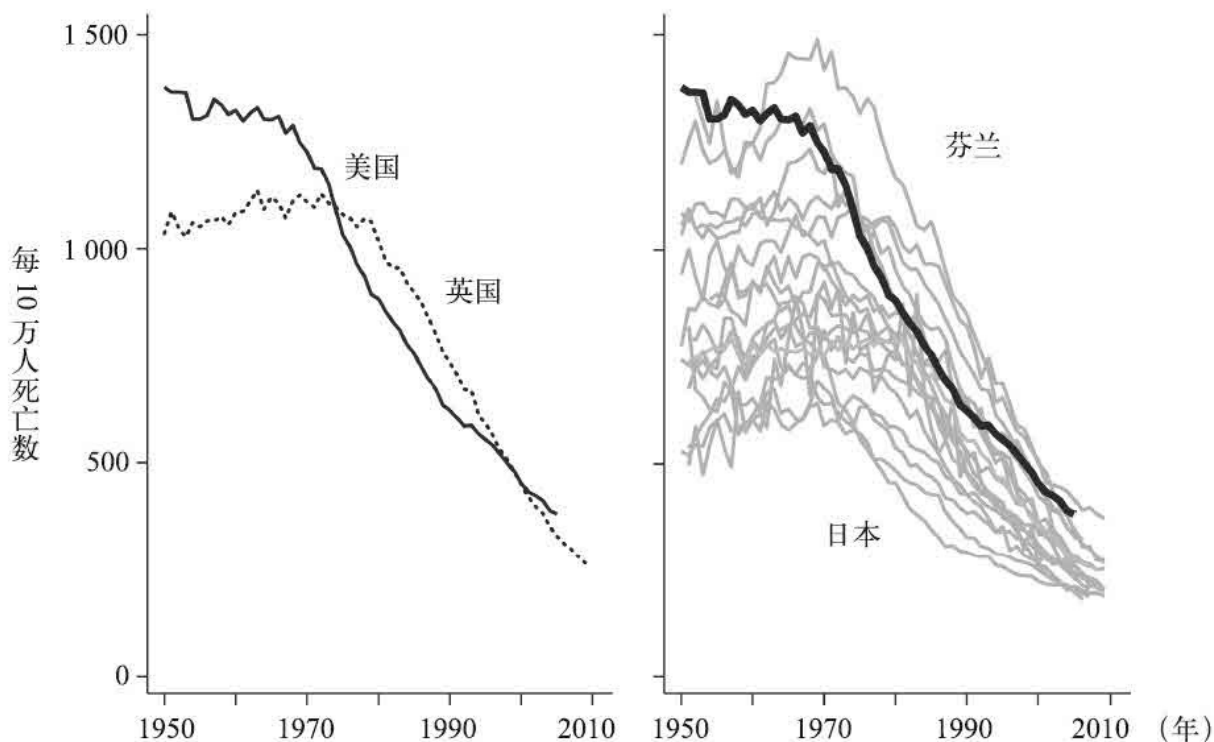


图4-3 心血管疾病死亡率（右图中的粗线代表美国）

为何会出现这种情况？抽烟减少被认为是其中的一个原因。不过，由于各国之间的吸烟状况差别很大，而且抽烟这种行为也不可能在所有国家同时出现迅疾改变，所以抽烟减少这个解释也并不一定合理。另外，全世界也没有一个统一的健康权力机构可以强制这么多国家同步发生改变，即便是世界卫生组织这样的机构也没有这个能力。当然，还有一种更好的解释，即认为是医学进步导致了这一切的发生。成本低廉但行之有效的医疗手段，可以迅速从一个国家传到另一个国家，从而达到防治同一种疾病的目的。

在心血管疾病这一领域，“卡托普利”的应用算是此种类型的一项关键创新。卡托普利因为会导致尿频而有时被称作“利尿剂”。这是一种价格低廉但非常有效的降血压药，而高血压则是导致心脏病的主要风险因素之一。梅奥医学中心称：“卡托普利……可以有效促进身体对盐（钠）和水的代谢。它可以让你的肾将更多的钠通过尿液排出体外。相

应地，钠会把血液中的水带走，这样，血管中的液体量就会减少，其对动脉壁产生的压力也就相应地降低了。”1970年，美国退伍军人管理局的一项随机对照试验证实了降压药对高血压的重要作用，此后，降压药疗法在美国迅速普及。

美国医疗系统的一项重要特征是新的发明总会很快被付诸应用。这不但包括像普及降压药这样的有益之举，有时甚至一些作用不甚了了的创新也会被迅速推广开来。英国的国民卫生服务则因为是中央统一管理，资金被约束，所以在新的医疗手段引进上要相对缓慢和谨慎。这就意味着像卡托普利这样物美价廉的药品也需要经过一段时间测试之后才能应用。不过，英国如今建立了一家名为国家卫生与临床优化研究所（NICE）的机构，专门从事新药与新治疗方法的测试和推荐工作。图4-3右面部分显示出其他国家的情况也和英国的类似：尽管各国地方机构和医疗系统千差万别，但在美国的心血管疾病死亡率下降之后，各国也逐步出现了死亡率下滑趋势。

卡托普利是历史上出现的第一种降压药物，此后，诸如ACE抑制剂、钙通道阻滞剂、 β -阻断剂、血管紧张素拮抗剂之类的多种降压药物相继出现。如今，医生可以根据病人的情况为其选择最合适的降压药物。另有降压药物的相关研究也指出，降胆固醇类药物同样有助于心血管疾病死亡率的下降。这些药物的使用都属于预防措施，旨在降低人们患上心血管疾病的概率，而在心血管疾病的治疗方面，其实也有不少新的方法。比如，当一个人因心脏病突发被送至医院时，医生应第一时间给病人服用阿司匹林。这是一种十分有效同时成本低廉的救治手段。还有一些科技含量高的医疗手段，比如心脏搭桥等，也是救治心脏病患者的重要方法，并降低了他们的死亡率。不过，这一类的医疗救治确实花费不菲。一项临床试验显示，中年人每天服用婴儿剂量的阿司匹林，总体上会降低心血管疾病的死亡率。但是，后续研究也证实，这样的方法虽然可以让一些人摆脱心血管疾病，但确实也引发了一小部分人的死亡。整体和个体之间常常存在尖锐的矛盾冲突，这在一片阿司匹林上就

体现得淋漓尽致。但尽管如此，医疗手段和预防手段的创新还是拯救了无数人的生命，降低了这项高致死率疾病的风险。在过去，人到中年的时候，一些人本来或许早已被心血管疾病夺走了生命，但如今却可以安心地继续自己的工作、事业与感情生活，更有了尽享天伦之乐的机会。

同肺癌的情形类似，女性心血管疾病死亡率也要比男性低很多，大概只有男性的一半。同男性一样，各国女性的死亡率也在下降，下降幅度在50%左右。此外，各国的死亡率下降趋势也表现出类似程度的协同性。这样一来，如今各国的女性心血管疾病死亡率相差无几，国与国之间没有了20世纪50年代那样大的差异与变化。一句话，女性患心血管疾病的风险起初就比男性低，如今风险总体下降，则女性死于心血管疾病的概率就更低了。同男性的情况一样，心血管疾病也是导致女性死亡的最主要疾病。尽管人们经常认为乳腺癌是女性的重大潜在杀手，但实际上，死于乳腺癌的女性比死于心脏病的女性要少得多。

在相对富裕的国家之间，心血管疾病的防治水平没有拉开差距，反而趋向一致，这一点是极为罕见的。同半个世纪前相比，各个国家的心脏病死亡率更加接近。100年前出现的细菌致病理论，曾经拉大了国与国之间的健康水平差距，但这种情况却没有在心血管疾病的防治上重演。究其原因，或许是因为现在的这些重大医疗进步成本低廉，可以被轻易复制仿效，因此各个国家可以迅速将其推广运用。不过，从每个国家的内部看，不平等现象却没有因为医疗成本的低廉而消失。实际上，心血管疾病防治上的进步，可能已经扩大了一国内部不同收入群体和不同受教育群体之间的健康不平等。教育背景更好、经济状况更好，或者本身健康状况更好的群体，会在接受个人治疗方面大大领先其他群体，比如他们会更早地进行定期体检，更早地关注血压和胆固醇指标。

癌症是紧排在心脏病之后的第二大健康杀手。除了肺癌之外，最具威胁的癌症是乳腺癌、前列腺癌和结直肠癌，其中乳腺癌患者几乎都为女性，前列腺癌患者皆为男性，而结直肠癌则威胁着男女性的共同健

康。至少到20世纪90年代，人类在癌症的治疗方面依然没什么建树，癌症的死亡率也没有出现下降。美国投入了数十亿美元资金对癌症宣战，结果却让人大失所望，以至于那些近乎最权威的评论也认为，人类对癌症的这场战役已然失败，或者说至少没有获得成功。在这本书中，我始终强调，需求导致了新知识的发现和新的医疗手段的出现，但是需求不见得总会创造供给，几十亿美元也好，对某种疾病宣战也好，都不会必然导致某种疾病被攻克。我们在癌症治疗上的失败就是明证。

不过进步还是有的。有证据表明，这三种癌症导致的死亡率已经开始下降，而且这种下降可能已有时日，但与此相矛盾的是，这一成就可能被心血管疾病死亡率的下降遮蔽了。我们在迷宫游戏中也会遇到这样的情况：当我们成功地摆脱第一个怪物后，却常常命丧它后面那个怪物的手中，即便这个怪物可能没有之前的那个那么有杀伤力，但还是能造成更多的伤亡。与此类似的逻辑是，当一个人摆脱了心脏病之后，可能就暴露于某种癌症的危险中，而如果一系列风险因素（比如肥胖症）叠加，这种心血管疾病风险的降低就意味着因癌症而死亡的风险增加了。以往我们认为，只有以上的这种情况并没有真实出现时，才能说在攻克癌症方面取得了进步。但是，近来癌症死亡率的下降事实却直接证明，在与癌症的斗争中我们已经取得了重要的成就。乳房X光摄影检查、PSA测试、结肠镜检查等经常被认为是降低各类癌症死亡率的功臣，事实也的确如此。但是，它们的作用，尤其是乳房X光摄影检查和PSA测试的作用，也不能过分夸大。比如，有了乳房X光摄影检查之后，早期诊断的数量大幅增加，按说晚期诊断会因此出现下降，但这样的情况却并未发生。在过去的30年中，有超过100万女性被筛查出患了乳腺癌，但实际上这些人却从未发病。医学治疗水平的提升也是乳腺癌死亡率下降的原因，比如通过服用他莫昔芬来治疗乳腺癌。肿瘤医师兼历史学家悉达多·穆克吉在其著作《众病之王：癌症传》[\[1\]](#)中指出，经过几代医学与化学治疗的反复试验之后，我们对每一种癌症的起源渐渐有了更好的科学理解，并开始逐步使用起更为新颖有效的治疗方法。

很多针对心血管疾病的新治疗手段非常有效，也都很便宜，但是癌症的新疗法则常常非常昂贵。而治疗价格的昂贵也会制约治疗手段本身在国家与国家间的传播。筛查本身并不贵，但却可能导致大量后续的物质成本和精神成本。比如说，通过筛查，没发现患病，但发现有致病因素存在，比如高血压、高胆固醇，甚至是疾病遗传倾向。这样就需要接受各种治疗，比如吃降压药、吃降低胆固醇药；极端的情况，因为有患乳腺癌风险，还要切除乳房。这些做法当然会拯救一部分人的生命，但是对更多的人来说，高血压之类的问题根本不会发展成某些大病。而即便是筛查手法十分有效，它也会带来某些不公平：受教育程度高的或者对这种医疗知识了解的人，总会比其他人更早地运用这种技术来发现疾病。不过，在未来，筛查肯定会变得更加有用，不必要的筛查将会得到控制，药物和治疗手段则会因为更广泛的应用而变得更为便宜。如此一来，癌症也就可能和心血管疾病一样，可以成功地被科学和医学所征服，人们也因此可以更长寿、生活得更好。

其他的很多因素也在对死亡率产生影响，尽管它们作用并不明确或者仍充满争议，其中之一是我们经常说到的数量更丰富质量更佳的食物。在19世纪食不果腹还是一种常态的时候，说营养改善可以降低死亡率，是貌似有道理的一件事。但如今，我们担心的已经不再是人们吃得太少，而是吃得太多。不过，若将现在老年人死亡率的下降，部分归功于70年前他们在母体、襁褓以及儿童时期的营养改善，也不无道理。20世纪70年代，芬兰的心血管疾病死亡率最高，这可能与“一战”时期它是最穷的国家之一有关，那时出生的人，到20世纪70年代时正处在55岁左右。

人口学家伽比利·多波汉摩和詹姆斯·沃佩尔发现了食物对寿命产生影响的另外一个证据。他们统计得出，在北半球，10月出生的人50岁时预期寿命要比4月出生的人高半年。在南半球，除了那些出生在北半球然后搬过来的人之外，其他人的情况则恰恰相反。对这一发现的一个合理解释是，即便是在富裕国家，绿叶菜、鸡肉、蛋等也只有在春天的时

候才会价格便宜供应稳定；而这意味着还在母亲肚子里等待着秋天出生的婴儿可以获得足够的营养。不过，随着食物供应的季节性差异日益缩小，这种效应已经随着时代进步而变得越来越小。

死亡率下降值得欢欣鼓舞，因为我们都想更长寿。但是，这并非健康水平提高的全部内涵所在。我们也想让生活变得更美好、更健康，所以我们就不能只盯着死亡率而忽视了发病率。有身体或者精神不健全问题的人，或是有慢性病或者抑郁症的患者，都会在让生命更加精彩这方面有所欠缺。在这个方面，我们一度取得了巨大的进步，其中经过反复试验的一项进步就是关节置换术，尤其是髋关节的置换，现如今已经是一项例行手术。髋关节出问题的人可能要承受终生的疼痛或者一辈子不能动弹，而置换手术的神奇效果，使得原本可能充满困苦、病痛以及受限的人生几乎完全恢复正常。同样，现在的白内障手术可以令病人的视力恢复，甚至比之前更好。这些医疗手段，都使原本要失去某些能力的人，重新焕发活力。止痛药比以前的更有效，1984年布洛芬出现，它可以缓解多种情况下的疼痛，起到阿司匹林不能达到的效果。健康专家对此的认知也不断加深，他们给病人更大的自由去掌控止痛药的用法用量。抗抑郁症药物让很多人的生活得以改善。人们可以比以前更方便接触到专业医学人士——这非常重要，尽管有时候医学人士也无能为力，但他们至少可以让重视自身或亲人健康的人们觉得安心。退一步讲，即便他们也不能让人安心，但还是可以消除不确定性，而不确定性正是造成神经紧张的一个重要原因。

求医问药都需要费用。这些费用要么是个人负担，要么是保险公司负担，要么是国家负担。美国人在健康保障上花的钱出奇的高，他们将国民收入的18%花在了这上面。不过同其他国家的人一样，对于那些极富疗效却通常价格昂贵的新医疗手段，美国人也感受到费用的压力。在某些情况下，为了节省医疗开支，很多国家在医疗获取上增加了很多限制。比如，在20世纪70年代，英国的公费医疗系统就严厉限制肾透析的人群规模，它规定，只有足够年轻的人才能得到透析机会，50岁以上的

人被排除在外。理由是，50岁以上的人都差不多是“易碎品”了，给他们做肾透析就是浪费金钱。曾有一段时间，英国人做髋关节和膝关节置换手术，都要排很长时间的队。这种医疗服务不足的情况，导致了人口发病率和死亡率的双双上升。现在，在英国做肾透析和关节置换手术没有以前那么严格的限制了，但英国还是希望能够控制这种新药物和新治疗手段的引入。我前面提到过的英国国家卫生与临床优化研究所，就是一个测试新药并发布效用报告以及评估这种新药物是否物有所值的机构。但这个机构遭到了制药公司和医药设备生产商的强力抵制。因为早期得到过这家机构的不利评价，至少有一家制药公司曾威胁要撤出英国，不过，当时的英国首相布莱尔坚持立场，没有妥协。

医疗保健品的供给多少就是过量、多少算是必需，经济学家和医生群体对此存在分歧。有人强调医学的重大功用，他们称，如果对口发病率和死亡率的下降合理取值，就会发现我们需要更多的医疗服务，而绝对不是更少，即便在美国也是如此。他们认为，如果多花一倍的钱就能得到发病率和死亡率同比例的下降，那么就应该这么去做。这类计算当然存在错误，因为它们把死亡率的下降全部归功于医疗的作用，而忽视了其他因素，比如吸烟的减少对死亡率下降就有很大影响。不过，这种应该花更多钱在医疗上的观点也有合理之处。持这一论点的人认为，随着富有程度的提升，没有比把钱花在延年益寿上更好的事情。比如美国的医疗费用比欧洲的高，部分原因在于美国的医疗服务比欧洲的更为奢华：美国有比欧洲更多的单间或者半单间医院病房，美国人在诊断和检查上花的排队时间更短。这当然很好理解，毕竟美国人整体上比欧洲人富有，足以支付这些费用。

另一派则持相反的观点，他们承认医疗保健给人们带来了巨大福音，但认为更应该关注现有医疗体系中存在的浪费现象，以及类似国家卫生与临床优化研究所这样的机构较为缺乏的现状。现有医疗体系中的浪费现象造成了医疗支出水平的提升，而像国家卫生与临床优化研究所这类机构的缺乏，使得很多医疗手段在其有效性未经验证的情况下就被

应用，从而又导致了医疗开支的加速增长。记录美国老年人医疗保险开支情况的“达特茅斯医疗卫生地图”是这方面的一个重要证据，它用一张地图展示了美国不同区间医疗保健支出的巨大差异。这种差异与医疗需求和医疗效果都无关。实际上，根据地图，医疗支出和医疗效果是呈负相关关系。关于这一点，最为合理的解释是，不少医院和医生在检查和治疗的推行方面太过激进，而由此增加的支出效果却不甚明显，甚至没有效果，在某些情况下，这种行为甚至对病人造成了伤害。如果这些情况属实，那么医疗保健方面的支出的确可以大幅缩减，而健康水平也不会因此受到损害。

高质量的医疗可保障并促进人类的健康，是实现幸福的一种重要手段。但是因为医疗保健服务价格高昂，因此，高额的医疗开支和生活其他方面的开支之间必然存在此消彼长的关系。如果美国人在医疗上的开支增加1倍，那么他们就必须把在其他方面的开支都减少1/4。如果我们遵循达特茅斯医疗卫生地图的建议，把医疗开支降低一定的数额，比如降低一半，那么，我们在其他各方面的开支就可以增长近乎10%。在日常生活中，这种权衡取舍处处可见，只不过，诸如多买了几本书或者几件电子产品因此无钱度假这种事情，一般也并不意味着值得担忧，那么为什么到了医疗问题上情况就变得不一样了呢？

这里的问题在于，与可以在买书支出或度假支出上做出自由选择不同，人们在医疗上的开支无法自我选择。实际上，人们可能并不清楚他们为医疗保健支付了什么，或者他们在得到医疗服务的同时，放弃了什么。在美国，多数老年人的医疗费用是由政府通过老年人医疗保险来支付的，而多数（59%）非老年人的医疗保障则由雇主提供。很多人认为，是雇主为他们支付了医疗保障所需的钱，自己分文未掏。但是，大量研究早已证明，最终支付这些费用的并不是老板，而是雇员自己。老板们并没有因为支付这些费用而降低了利润，他们只是降低了雇员的工资。因此，如果不是医疗费用的费用上涨如此之快，人们的平均收入以及主要基于此的家庭收入，就不会像现在这样涨得这么慢。不过，普通

人却不这么看，他们不认为医疗费用的上涨是收入增长缓慢的罪魁祸首，不知道医疗成本才是问题的真正所在。

在欧洲等政府提供医疗服务的地方，或者是有老年人医疗保险的美国，同样的问题也一直存在。当人们要求政府提供额外的医疗福利时（比如要求政府报销处方药），他们并不认为自己会为此放弃什么。美国最著名的健康经济学家维克托·福克斯举过这样一个例子：在美国，一位老年女性若想动手术，则不管费用多么昂贵，老年人医疗保险都会为其全额支付，哪怕这个手术不是很紧要，也并不一定有效。但这位老人的养老金却少得可怜，连买一张机票去参加女儿婚礼或者看孙子的钱都没有。这种类型的权衡交易，一般都要经过民主辩论等相关政治程序来达成，但是这个政治程序本身就充满各种问题和争议，并且很难保证人们的知情权。在一些国家，这个程序还可能受到医疗服务提供者的严重干预，因为这涉及他们的利益：医疗开支越多，他们所获得的工资收入就越多。

收入和健康状况是决定人们能否幸福的两大主要因素，也是本书的讨论重点。我们不能将它们分开考量，也不能仅让医生病人去游说政府要求更好的健康保障，或仅让经济学家鼓吹经济增长，因为这两者不能顾此失彼。今天，医疗服务一方面非常有效，另一方面也非常昂贵，这就需要做出权衡。用福克斯的话说，我们必须要用整体的视角去看待人类的幸福问题。要允许我们能持有这样的视角，相关程序就需要落实到位，诸如英国的国家卫生与临床优化研究所这样的机构，就是其中不可或缺的部分。此外，医疗费用的无限增长对人类幸福其他层面的威胁，也需要得到公众更为深刻和广泛的认知。

未来将会怎样？高收入国家的人均预期寿命还会继续增长吗？人口和社会学家杰伊·奥利尚斯基对此就持否定观点，他认为，增加人口预期寿命将变得越来越难。这种情况我们已经有所感知。儿童死亡率的下降对预期寿命的增加有巨大影响，因为儿童的生存时间还有很长。但是

当儿童的死亡率几乎为零时，老年人寿命的延长却不能对预期寿命产生很大的影响。第二章图2-1就显示出，在1950年之后，美国人均预期寿命的增长速度出现了明显的下滑。可以预见，这样的增长下滑在未来还会持续，因为即便科技创新会持续，未来医学的重心也会放在老年人身上；而即便是癌症被攻克，美国人的预期寿命也不过只是增加四五岁。悲观主义者还发现，在多数发达国家，肥胖症患者比例的增加可能会导致未来人口死亡率的上升。这当然是有可能的，但目前还没有多少这方面的证据，毕竟随着心血管疾病治疗方式的改进以及抗胆固醇和降压药物的应用，肥胖症的风险已经没有最初研究的时候那么高。

另一方面，人口学者吉姆·厄彭和詹姆斯·沃佩尔在2002年公布了一张重要的图，对1840年以来全球女性每年的最高预期寿命进行了统计，而由于女性预期寿命一般高于男性，这些数值可以看作每年人类最高的预期寿命值。根据该图，在过去的160年中，这些数值一直保持着持续的增长，并且平均每过4年，世界的最高预期寿命就会增加1岁。因此这两位学者说，没有迹象表明，在未来这一长期的趋势不会继续保持。他们的这张图还收集了大量之前关于人类最高预期寿命的预测数值，结果发现，这些数值都已经被实际的数据所超越。之前有很多学者预测人类的寿命增长将减缓或者停滞，但是他们都被证明是错误的。另外一种支持人口预期寿命可以继续增长的乐观观点则认为，现在的人们都想要比自己的预期寿命活得更长。当物质上变得更为富有，人们就会有更多的资金用于避免过早死亡，而他们也会将收入中的更大比例用在延年益寿上。过去的人们便是如此，因此也没有理由怀疑，在未来人们不会继续这么做。

我个人认为乐观派的观点更有说服力。自从启蒙运动以来，人们学会了打破权威，并开始运用理性的力量改善自己的生活。人们已经找到了一条让生命变得更好的道路，因此无须怀疑在未来人类还会继续战胜死亡。不过即便如此，认为人类预期寿命还会以和之前一样的速率增长，也未免过于乐观。婴儿与儿童的死亡率下降带来了预期寿命的快速

增长，但是这方面的条件至少在发达国家已经被耗尽。在过去的160年中，人类预期寿命之所以可以每4年增长1岁，主要原因就是儿童死亡率一直在下降，但这一点在未来却不会持续。当然，这里还是要再重复一遍：我们不能将预期寿命长短作为衡量是否幸福的唯一指标。如果癌症和其他的老年疾病能被消灭，人类的痛苦将大大消减，亿万人的生活质量也会因此提高。如果我们以这些改善不能有效提升人类预期寿命为由而轻视其重要性，显然是没有抓到重点。

全球化时代的健康问题

在这一章和第三章我们分别讨论了富裕国家与贫穷国家的健康问题。在这一部分，我们要将这两个群体合二为一进行讨论，并考察二者之间是如何相互影响的。过去的50年，世界出现了前所未有的融合趋势，这一过程通常被称为全球化。从历史的角度看，这次全球化当然不是史上第一次，但是它的确是有史以来影响最为深远的一次。今天，交通变得更为便捷且成本大幅降低，信息流动的速度也前所未有。全球化对健康的影响是多方面的，它直接改变了疾病的传播速度以及健康信息的流动速度和医疗手段的推广速度。不仅如此，全球化还推动了经济的发展，尤其是经济增长速度的加快和双边贸易的增加，都间接促进了人类健康的改进。

历史上存在多个全球化的周期。有的时候，全球化是通过战争、征服以及帝国的扩张等手段实现的；有的时候全球化的实现则是得益于新贸易航路的开辟，以及随之而来的新的商品和财富。疾病经常伴随着全球化的扩张而来，其结果是重塑了这个世界。历史学家伊恩·莫里斯说，原先，西方、南亚和东亚存在的疾病各不相同，“仿佛它们不是同一个星球上的”。但是在公元2世纪左右，贸易的发展却把这些疾病带到了世界各处，于是在中国和罗马帝国的东部边界会同时出现灾难性的疫情。1492年以后的“哥伦布大交换”是一个更为人熟知的例子。很多历史

性的疾病大流行都是从贸易新航路的发现或者新的领土征服开始的。公元前430年的雅典大瘟疫就是由贸易所引发，黑死病则是在1347年由商船上的老鼠带入欧洲大陆。19世纪欧洲的霍乱大流行，通常被认为是拜来往印度的英国人所赐，而其后来在欧洲和北美的加速传播，则是因为铁路的出现。受病毒感染者经常是在自己未知的情况下在不同的城市穿梭，这样，霍乱病毒就会沿着铁路线一直传播。而现在，过去从一个城市到另外一个城市的时间，如今可以从这个半球飞到另外一个半球了。

全球化促进了疾病的传播，但也为医疗的传播开辟了新的路径。之前谈到的细菌致病理论就是一个例子。细菌致病理论在19世纪末的北美被发现以后，到1945年之后就被迅速传播到了世界其他地区。1970年之后，依靠药物控制血压的知识也迅速在世界范围内传播，导致相关死亡率在全球同步下降（见图4-3）。吸烟引发癌症的新知也以同样的方式迅速传播。在人们还未搞清艾滋病的起源之时，这种疾病就已经迅速地传播到世界各地。之后的相关医疗对策研究，从病毒的发现，到传播途径的推演，再到相关的化疗方法，都发展得十分迅速，尽管仍然有成千上万人没能等到这一天，但以先前的标准看，这次对艾滋病的应对已经极为迅捷了。如今虽然人们对艾滋病的理解仍不完善，但科学应对艾滋病的方式仍得以强化，不仅是富裕国家，就是那些疫情最为严重的非洲国家，这两年的艾滋病感染率也已经出现下降，人均预期寿命开始逐步回升。

心血管疾病和癌症的防控手段也在快速传播，不仅仅在富裕国家传播，也在全世界范围传播。因为由传染病导致的死亡人数在下降，非传染性疾病的防控就变得更为重要。除了非洲，非传染性疾病已经成为全世界其他各个地方最主要的致死病因。像降压药这样便宜而有效的疾病预防药物，应当和以前的疫苗接种一样大力推广，不过，政府是否有足够的能力对一个以医生为基础的医疗体系进行组织和监管，可能是实现这一点的最大障碍。一些更为昂贵的医疗手段，比如某些癌症的治疗和关节置换手术等，也得以在穷国应用，但是这样的医疗服务一般只服务

于穷国中的一小部分权贵与富裕阶层。

在健康方面，富国对穷国的影响并非总是良性的。不同于经济学家，健康研究者常常视全球化为一种负面力量。吸烟问题是研究者深度关注的一个方面。在富裕国家，烟草产品已经不再受到追捧，但是烟草公司发现，穷国是他们销售烟草产品的天堂，因为这些国家的政府要么是在烟草方面监管无能，要么就是毫无监管的利益动机。医药的专利制度使得药物价格高昂，因此也受到了大量质疑，但是专利制度是否真是问题所在却仍存争议。这里还涉及一个政府缺乏药品引进能力的问题，毕竟世界卫生组织清单上所列举的核心药品基本都已经过了专利保护期。当然话说回来，要是药价能够更便宜的话，这个核心药品名单上的产品肯定会更多。在与强大富裕的国家进行多边贸易谈判时，弱小贫穷的国家经常会发现自己身处劣势，因为前者无论是律师团还是游说团的规模都要比他们的大很多，而那些医药方面的游说者，根本就不会关心穷国的健康问题。第一世界的医学进步显然加剧了穷国内部的健康不平等问题。在德里、约翰内斯堡、墨西哥城和圣保罗这些地方，权贵与富裕阶层可以用上第一世界国家最先进的医疗服务和设施，然而在这些地方，却到处可见那些医疗条件连17世纪欧洲人都比不上的穷人。

1950年以后，世界的健康状况和健康不平等状况有了哪些变化？通过第三章的图3-1，我们已经发现，人均预期寿命的地区差距在过去几十年出现了收缩，原先预期寿命最低的地区已经接近那些原本预期寿命最高的地区。现在我们再以国别为单位进一步考察这个问题。图4-4显示的是典型国家的预期寿命变化。它显示了世界上最差的国家与最好的国家之间的差距，也显示了这种寿命差距的变化情况。整张图看起来像是一架管风琴，但实际上这是一组箱形图。图中，纵轴表示预期寿命，中间的箱形表示各国预期寿命的集中区域。这张图传递给我们的第一个信息是，自左向右（从1950~1954年到2005~2009年）这些箱体的位置在不断抬高，表明全世界人口的预期寿命在逐步增长。每一个箱形图的箱体区域都包括了世界上有一半的国家，箱体的中线则表示预期寿命为中位

数的国家。从图中可见，这些中线的位置一直在抬高，虽然近年来的抬高速度相比50年前明显要慢了不少，但还是表明这些预期寿命处在中位数的国家，其平均寿命值在不断增长。前面我们已经说过，人类预期寿命之所以出现这种前快后慢的增长趋势，主要在于以前我们是大幅降低了儿童的死亡率，而现在则更多的是在关注老年人的健康情况。每个箱形上下有横杠的线须，表示另外一半国家的预期寿命，加上箱形区域，这张图就把所有国家的寿命情况都展示了出来。当然，一些极端的国家是被排除在外的。在本图中，只有两个国家处于极端位置，它们是卢旺达和塞拉利昂。这两个国家在1990~1995年间都处于内战状态。我们统计了192个国家在每个时间段的预期寿命情况，需要说明的是，这些数据有的是由主观估算得来，尤其是早期的那些。

这张图还显示，随着时间推移，图中的箱体部分变得越来越小，这表示所有国家的预期寿命数值都在向中位数靠近。国与国之间的预期寿命差异在缩小，以此观之，说明在健康方面全世界的不平等现象在减少，始自250年前的健康不平等现实正在被改写。不过，这种差异缩小趋势并非总是出现，比如在1995~2000年，由于非洲艾滋病的蔓延，国与国之间的预期寿命差距再次出现了扩大现象。一段时间之后，这种差距缩小的趋势才得以恢复。每个箱体中横线的位置也在不断抬高，越发靠近整个箱体的上部以及线须的最高点，这种情况说明，预期寿命处在中位数的国家与预期寿命最高的国家之间的差距随着时间推移变小了。现在，中位数与最高值之间的差距缩小到了10.5岁（中位数为72.2，最高值来自日本，为82.7）。不过，中位数与最高值的差距缩小也意味着中位数与最低值之间的差距渐渐扩大。即便不考虑卢旺达和塞拉利昂的特殊情况，从最低值到中位数的距离，也从最初的22岁，增加到了如今的26岁。

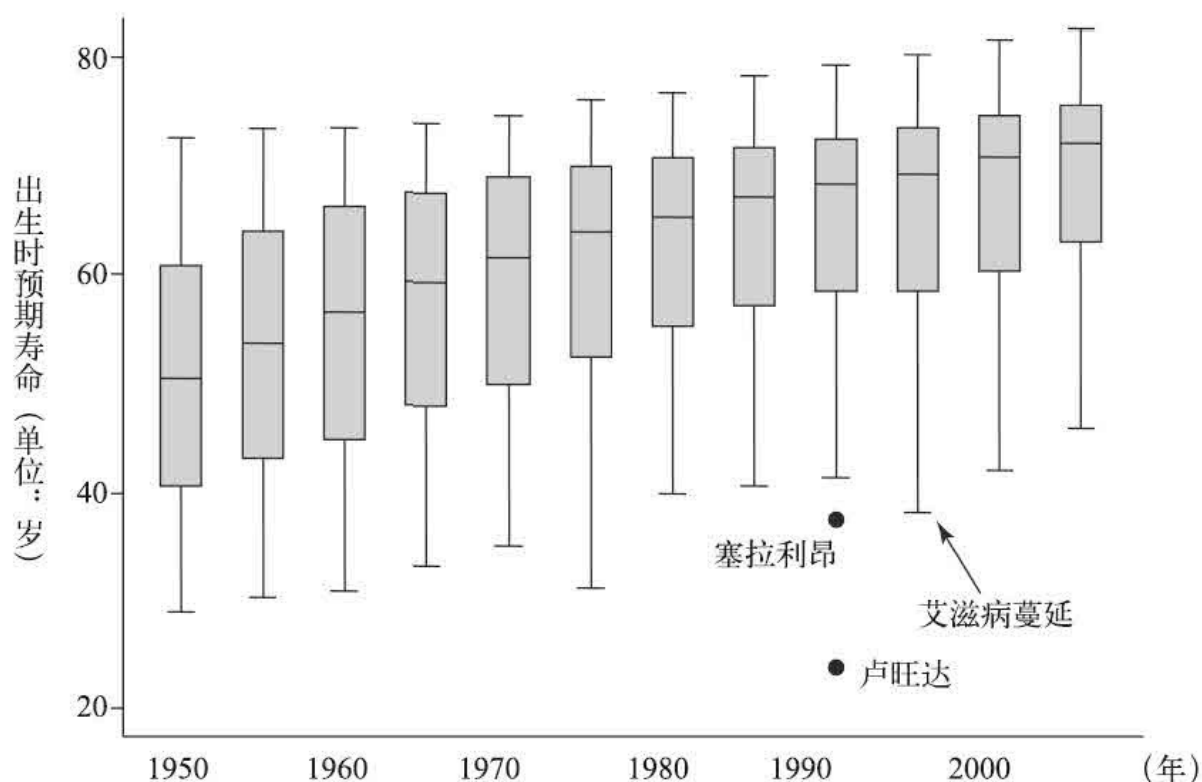


图4-4 预期寿命及其世界分布

在这里我们要再一次思考，预期寿命是否是考察健康不平等问题的好指标？通过本章我们已经知道，预期寿命的增长，主要源自贫穷国家儿童死亡率的下降以及富裕国家中老年人死亡率的下降。当我们使用这种指标来比较穷国和富国的时候，实际上是给了穷国一个更高的权重，因为儿童死亡率的下降比老年人死亡率的下降对预期寿命这个指标的影响更大。而这才是穷国和富国之间预期寿命差异缩小的最主要原因。以预期寿命长短作为衡量平等与否的指标，实际上已经是在认定降低儿童的死亡率要比降低老年人的死亡率更为重要，但这样是否合理却值得讨论。有人认为这是合理的，因为即便我们不知道一个孩子在未来会怎样，至少他也获得了更多的生存时间；而另外的观点则认为延长老年人的生命更为重要，虽然老年人已经没有什么余命，但是他们比刚出生的孩子更与这个世界休戚相关。总之，我们很难确定地说以预期寿命来考察健康的不平等是解决问题的唯一正确方法。实际上，如果对不同

的生命有不同的重视程度，我们便可能得出不同甚至是相反的结论。

全球不同国家在预期寿命上差距的缩小，并不意味着世界已经变得更好了，因为预期寿命不能反映我们所关注的健康的全貌，甚至不能反映生死问题的全貌。的确，我们现在的世界，穷国的儿童死亡率在下降，富国的成年人寿命在延长，但是否就可以以此来说明世界变得更加公平，却是一个值得讨论的话题，如果我们对各类人群的死亡率重视程度不同，那么就可能得出完全不同的结论。

关于这个问题的哲学讨论一直没有结束。婴儿和儿童的死亡率下降之后，人们生育的意愿也随之下降。1950年，非洲的每个女性平均要生6.6个孩子，到了2000年，这个数字下降到了5.1。而根据联合国的估算，现在这个数字已经下降到了4.4。在亚洲以及拉美和加勒比地区，每个女性的平均生育数字更是从6下降到了2点多。在死亡率下降之后，生育率并没有随之下降，所以人口大爆炸的现象才会出现。但是最终，当父母们发现再也不会会有这么多孩子死亡的时候，他们就开始减少生育的数量。实际上，他们完全可以生育同以前一样多的孩子甚至更多的孩子，而这些孩子也会安然长大成人。对于这种变化，我们可以这样认为：原本可能生下来就会死去的孩子，现在根本就没有被生出来。那谁是这种变化的受益者？要回答这个问题，同样取决于我们是如何看待不同人的生命权重，而这是一个让哲学家都无法判断的问题。不过，有一件事很清楚，那就是妈妈们从中受益不少。现在，她们不用像以前那样经常地怀孕，同时她们和丈夫也不用再承受子女早夭的痛苦。此外，对于女性来说，生育负担的减轻不仅仅减少了痛苦的来源，也使得她们有更多时间关注生活的其他方面。她们可以接受更多的教育，可以走出家门工作，在社会中扮演一个更为多样的角色。

身体的变化

在人类健康方面，1950年以来所取得的成就的确可喜可贺。人们逐渐远离死亡的威胁，世界各地之间的寿命差距也逐渐缩短。但是，在营养的均衡方面，我们所取得的成绩却难说突出，世界各地的营养水平更是存在巨大差别。考察营养失衡的问题，一个很好的方法就是看一下人类在身高上的变化。

身材高低本身并非衡量幸福的标准。在其他条件相同的情况下，谁也不能说一个身高180厘米的人就比一个160厘米的人要富有、健康和快乐。身高与金钱及健康不同，它不是幸福生活的必要组成部分。但是，如果整个群体都身材矮小，则说明这个群体在童年时代或者青春期存在营养不足的问题。出现营养不足，一种原因是因为食物匮乏，另一种原因则可能是人们的生存环境不够健康，各种疾病虽然没有夺走人的生命，却严重阻碍了其生长发育。就个体而言，身高受到基因的影响，也就是说，如果父母长得高，那子女一般也会长得较高。但是这种情况却不适用于一个规模庞大的人口群体，对于一个人口群体而言，实际上平均身高的差异就是营养水平差异的体现。以前我们认为，基因差异是不同群体之间存在身高差别的主要原因，但是随着生活条件的改善，原先许多国民身材矮小的国家如今都变成了国民身材高大的国家，而且不少国家的改变速度非常惊人。这就使得以前那种基因决定论遭到了抛弃。

如今，人们意识到童年时代的营养匮乏会产生长期的严重后果。身材矮的人收入比身材高的少，在以农业为主的社会中如此，在英美这样的发达国家里，也同样如此。之所以会有这样的现象，一个原因是人类的认知功能会随着人体的发展而发展，因此总体而言，长得矮的人就是不如长得高的人聪明。这样的结论当然容易被认为是对个子矮的人的一种污蔑，我的两个普林斯顿同事就因为这个问题而遭受了无数的邮件轰炸和来信指责，有的校友甚至要求校方将他们开除。但请容我在这里小心地对此加以解释。

在一个衣食富足没有疾病的理想环境中，不同的人会因为基因差别

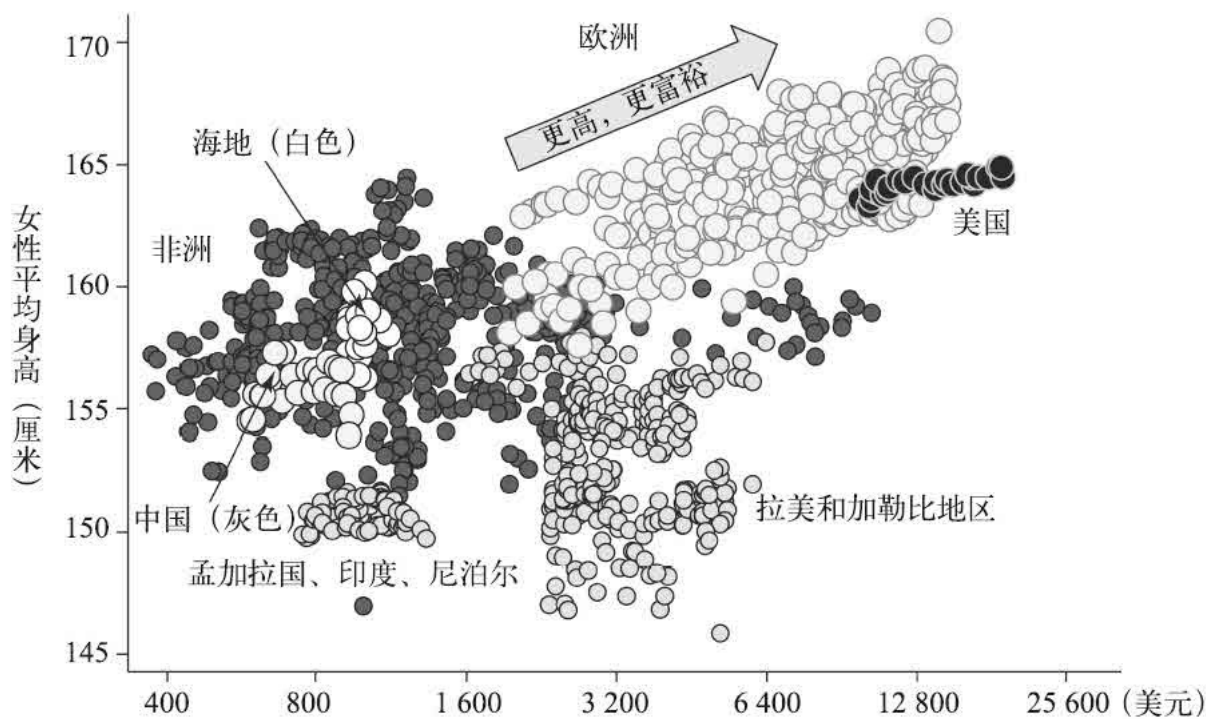
而出现身高差异，然而在认知功能上他们却不会存在系统性差别。但是在实际的世界，总有一些人会在童年时期遭遇食物匮乏问题，而这些人往往在身材矮小的人中占较大比例，这就导致了个子矮的人总体的认知能力偏差。营养匮乏可能只是由于没有摄入足够的热量，但也可能是因为过多地与疾病做斗争而造成了大量的热量流失。往往是一些特定的因素造成营养匮乏。比如，脂肪是大脑发育所必需的物质，但是世界上有成千上万的儿童脂肪摄入不足，而我们听说更多的却是很多人的脂肪摄入太多。

当人们的收入增加，不再忍饥挨饿时，营养匮乏现象就会减少。而卫生条件的改善、虫害控制以及接种疫苗的推广，也促进了营养匮乏问题的解决。但是，身材矮小的母亲很难生出高个子的孩子，即便只是考虑这点，我们也知道营养匮乏对身高造成的影响会持续很多年。这种生物限制决定了人们身高增长的速度，所以，即便是营养已经改善，疾病也得以控制，一个群体也需要经过数代才有可能充分实现身高增长上的潜能。但这并不见得是坏事，因为可以避免身高短时间内过快增长所造成的隐患。随着时间的推移，我们会觉得全世界的人都应该变得比以前高，但是现实却并非如此。

欧洲人的确比以前长高了许多。经济学家蒂莫西·哈顿和伯妮丝·布雷收集了11个国家的男性在19世纪50年代末60年代初的身高数据（数据主要来自当时军队招募新兵时的测量，因此缺乏女性的身高数据）。根据这些数据，两位学者测算出当时欧洲成年男性的平均身高为166.7厘米，而到了100多年以后的1976~1980年，欧洲人的平均身高增长到了178.6厘米。法国是这些国家中人口身高增长最慢的，平均每10年人均身高增长0.8厘米。荷兰则是最快的，每10年人均身高增加1.35厘米。其他的国家，人均身高每10年增长约1厘米。哈顿发现，儿童死亡率的下降是人口身高增长的最为重要的因素，而收入的增长则是第二重要的因素。这一结论与本章的观点一致。伴随着食物短缺现象的消失以及卫生环境的改善，欧洲人的身高开始向从未企及的高度进发。

世界上大多数国家的身高历史数据都不完整，但是通过大量的人口与健康调查，我们还是收集了大量女性身高数据（近来这些调查也开始搜集男性的身高数据），获取了15~49岁女性的身高信息。由于人在成年之后与50岁之前身高都不会发生改变，因此，每个调查实际上给出的是出生时间跨度超过20年的不同年龄女性的平均身高数据。所以，这些数据不但能告诉我们调查时成年女性的平均身高，通过对年轻女性与大龄女性的对比，我们还可以看出女性的身高在这20多年间的增长速度。在一些情况较好的国家，一般年轻女性要比年长女性高出1~2厘米。

图4-5显示的是世界范围内的女性身高变化。在图中，一个圆点代表一个国家的同一出生队列女性，它表示这个国家所有出生在某一年的女性的平均身高。横轴是人均国民收入，以对数标尺显示，每一个表示一国某一年份（比如1960年）出生女性身高的圆点，都与这一年该国的人均国民收入值相对应。举个例子，在图中右上方，我们可以看到欧洲女性的身高随着人均国民收入的增长而增长，而在这其中，出生较早的大龄女性，平均身高处在左下位置，而出生的较晚的年轻女性，平均身高处在右上位置。美国的数据也在右侧，不过同欧洲人的比起来，美国人的身高增长速度并不快。图的中间位置和左侧分布的是贫穷国家和中等收入国家的女性数据。其中，几乎居于最左的深色圆点代表非洲人，它也说明在这些女性出生的年份，这些非洲国家的人民都十分贫穷。（注意在图中的右侧也有一些深色圆点，这些人均收入很高的女性数据来自加蓬。加蓬的石油出口提高了其人均国民收入，但实际上大多数国民仍处在贫困状态。）处在非洲人包围圈中的是海地人（白色圆点），他们多数都具有非洲血统，身高和收入水平也和非洲人相仿。中国（灰色圆点）也处于左侧。需要注意，这里的人均收入数据对应的都是女性的出生年份，时间则基本都是在1980年以前，当时的中国和印度，其人均收入比现在的要低不少。拉美和加勒比地区的国家多数是中等收入国家，这些国家的女性数据出现在图4-5的中间偏下位置。



人均国民收入，对数标尺

图4-5 全世界的女性身高

显示世界各地人均身高存在的巨大差距，或许是这张图最让人震惊之处。同是生于1980年，丹麦女性的平均身高是171厘米，危地马拉女性的平均身高则为148厘米，此外，秘鲁和尼泊尔女性的平均身高为150厘米，印度、孟加拉和玻利维亚女性的身高为151厘米。假设危地马拉女性的身高可以每10年增长1厘米，那么230年后，她们的身高才有可能达到丹麦人的水平。一个丹麦女性走到一群危地马拉的乡村妇女中间，会发现自己比她们整整高出一头，这简直就像是格列佛走进了小人国。

如果我们从图的左下看到右上，会很容易发现，富裕国家的人要普遍高于穷国的人。如果高收入也意味着更好的卫生条件、更低的儿童死亡率以及更充足的食物，那么这样的情况也算在意料之中。但若果真如此，事情也未免太过简单。假设我们现在把图中美国 and 欧洲的数据去

掉，就会发现身高和收入呈负相关：越穷的国家，人们的身高越高。出现这种情况，主要跟非洲人的特征有关。非洲人的身高其实并非一致，南苏丹的丁卡人身材高大，往往都是篮球运动员的料，而在卡拉哈里沙漠中的布希曼人则身材矮小。总体而言，非洲女性普遍较高，虽然和欧洲女性相比没有优势，但是同南亚人和拉美人相比身高优势却非常明显。这种收入与身高的负相关关系短期内很难消失，因为像印度这样的南亚国家，虽然近几十年经济增长迅速，新生儿童的身高却仍然相对较矮。

非洲人为何长得这么高？这一问题至今仍未得到很好的解释。有一种解释是，非洲大部分地区并没有遭受食物短缺，人们的饮食结构也相对合理，不像南亚人尤其是印度人吃得那么素。当然，不同的地区食物供给和卫生环境状况不同，卡拉哈里沙漠里的人肯定会有食物短缺的问题，但是在大多数的非洲国家，人们还是有肉类和动物脂肪摄入的。此外，非洲国家的儿童死亡率相当高，那些长得瘦弱矮小的儿童就更容易被死亡吞噬，如此一来，幸存下来的就都是长得相对较高的了。换句话说，在非洲这样的条件下，高身材的产生，是以高死亡率为基础的。只有瘦弱矮小的儿童大量死亡，幸存者有足够的的能力克服恶劣的卫生条件所造成的发育不良，一个身形高大的民族才有可能诞生。另外一个可能的因素是卫生条件。在那些随地大小便现象仍然普遍的地方，如果当地人口密度较高，那么儿童很可能因长期暴露于粪便细菌之中而发育不良。但是尽管非洲随地大小便的情况较为严重，但因人口密度较低，其人口发育情况比印度的要好。

很多非洲人比印度人长得高，也比拉美几个国家的人长得高。这个事实提醒我们，身高不能作为衡量人们生活是否幸福的标准，也不能作为衡量物质生活水平的尺度。死亡率高和收入多少是影响成年人身高的最主要因素，也是决定人们是否幸福的两个关键指标。但是，绝不能因此认为，病痛和贫困会以同样的方式决定人的幸福和身高。非洲人的例子已经证明，身材的高矮往往受制于饮食结构等局部因素。但是这些

局部因素对人的幸福感并没有什么直接影响。我们之前也说过，一个群体的身高增长，需要几代人的努力，因为没有祖母的身高增长，就不会有母亲的身高增长，而没有母亲的身高增长，也就没有孩子的身高增长。今日人们的身高水平，除了受到目前的营养状况或者卫生状况影响外，也受到各种历史因素的影响。所有这一切，再次提示我们，平均身高绝对不是衡量人们幸福与否的好标准。

南亚人身材极矮这一事实，或许是整张图中最具有启发性的部分。我们没有关于欧洲女性身高的历史数据，因此不知道现代印度女性的身高到底相当于历史上欧洲的哪个时期。不过，最新的印度数据包含了男性的身高数值，这些数值显示，出生于1960年的印度男性平均身高为164厘米——比1860年时欧洲男性的平均身高还要矮2~3厘米，即大约相当于18世纪时欧洲男性的身高水平。在所有的文献记载中，最低平均身高出现在1761年的挪威和如今的布希曼，为159厘米，而印度男性在1960年的数据仅仅比这个最低身高高5厘米。在锡金和印度东北的梅加拉亚邦，当地男性在1960年的平均身高甚至还低于159厘米。

印度儿童在20世纪中叶遭遇了营养匮乏问题，其严重程度足以和历史任何一次大规模的营养匮乏相比，甚至严重到如同人类狩猎采集时期以及新石器时代的情况。1931年，印度的人口预期寿命是27岁，这也反映出当时的营养匮乏是多么严重。即便是到了20世纪，印度人仍然生活在马尔萨斯的噩梦之中。正如马尔萨斯所言，死亡威胁以及食物匮乏会始终限制人口的增长，而即便是对幸存的人而言，生活本身也是痛苦不堪。这不仅是因为食物的数量不够，食物本身的营养成分也不充足。大多数印度人只能吃一些单一的谷物，还有一点点蔬菜，而铁和脂肪的摄入严重不足。为了活下来，哪怕预期寿命只有20多岁，印度人口的总体身高也不得不维持在低位，低到只有英国人17世纪和18世纪的水平。要么死掉，要么变矮，“马尔萨斯魔咒”使得人们不得不做出权衡抉择。

如今印度的情况已经开始好转，但是仍然任重而道远。印度的儿童

仍然是这个星球上最矮最瘦的一群孩子，不过同他们的父母或者祖父母相比，他们无论是身高还是体格都有了进步，而消瘦症之类的情況也已经很少出现。印度人的身高在近几十年中逐渐增长，但增速却不及欧洲之前的水平，也比不上中国的水平。目前中国人的身高大约每10年增加1厘米，而印度人的身高每10年只能增长0.5厘米，这还是男性的水平，印度女性的身高增速更慢，大概需要60年才能增长1厘米。

现在还不清楚为什么印度女性身高的增速比男性的慢这么多，但应该和印度北部地区的重男轻女习俗有关，不过具体是什么关系，我们并不清楚。印度南部比如喀拉拉邦以及泰米尔纳德邦等地区就没有重男轻女的传统，于是这里的男性和女性身高同步增长。但是在北部地区，女性的身高增速就比男性的慢很多，而且这一地区男性身高的增速也不及南部地区。颇为讽刺的是，重男轻女这种歧视思想最终也对男性造成了负面影响：不论男女，都是母亲所生。而如果母亲长得过分瘦小，又缺乏营养，那孩子的体质和认知能力发展自然也会因此受到限制。

非洲人的平均身高在增长，但是在非洲某些地区却出现了女性变矮的情况。尽管我们知道富国的人不一定会会长高，但是从世界范围看，人的身高的确随着物质条件的改善而增加了。欧洲就是这方面一个极好的例子，图4-5充分表明了这一点。同样，在今日的中国、印度以及其他地区，身高随着收入增长的趋势同样比较明显。由此倒推，非洲女性身高的下降恐怕和非洲20世纪80年代及90年代早期的真实收入下降有关系。

从世界范围看，人类比以前更长寿，物质生活更富足，同时人的体格也更为强壮，身高也在增长。这种身体的变化常常也会带动其他方面的发展，比如人类的认知能力有可能会随着身高增长而变得更强。不过和死亡率与物质收入的问题一样，身高增长在各个国家也是不一样的。按照目前的速度，玻利维亚人、危地马拉人、秘鲁人或者南亚人需要再过几百年才能长得和欧洲人一样高。与走在前列的国家和人民相比，有

太多的国家和人民被甩在了后面，人与人在身体条件上的不平等越发明显。

[\[1\]](#) 《众病之王：癌症传》中文版已由中信出版社于2013年2月出版。——编者注

第二部分 大分化时代

第五章

美国的物质生活状况

18 世纪中叶之后，世界各国人口的寿命开始逐步上升，人类摆脱了致命疾病的侵袭与早夭的危险，生活水平也开始逐步提高。在很大程度上，健康的改善和物质生活水平的提高是同步的，科学革命和启蒙运动最终带来了一场人口寿命的革命以及物质生活的革命。这两项由相同的根本因素所推动的同步变革改善了很多人的生活，并且延长了人们的寿命。然而，也正是因为这两项以差别扩大为特征的重大变革，“大分化时代”（经济学家兰特·普里切特语）也终于到来了。经济增长带来了生活水平的提升，减少了贫困。虽然经济增长的成效很难量化（后面我将详述这一点），但是一项谨慎的研究估算，1820~1992年，全世界人口的平均收入增加了7~8倍。与此同时，贫困人口占世界总人口的比例从84%降低到了24%。这是史无前例的物质生活水平提高，但同时也导致了国与国之间以及国家内部贫富差距的进一步扩大。不平等的性质也发生了改变。在18世纪，不平等多是在一个国家内部地主贵族阶层与平民阶层之间的贫富差距，然而到了2000年，世界上最大的贫富差距却发生在国与国之间。与各国间人口寿命差距逐步缩小的趋势截然不同，国家之间的贫富差距到现在也没有显出一点要缩小的迹象。

在这一章我将谈谈美国的情况，尤其是过去一个世纪美国的物质生活发展情况。之所以要在这里谈论美国，主要是因为美国在物质生活方面的发展非常引人注目，而这种引人注目的事实本身就可以很好地阐释本书的主题。当生活改善时，并非所有的人都会因此受益，而正因为有人受益有人未能受益，所以生活的改进往往会扩大人们之间的差距。不

管怎么样，变化往往会带来不平等。是否存在不平等至关重要，这不仅是因为它决定着我们应该如何评价发展本身，比如谁受益谁受害，还因为不平等本身也有其影响。不平等可能让落后地区看到崭新的机遇，因此通常会促进这些地区的发展，但是，不平等也可能阻碍物质进步，甚至有可能产生毁灭性后果。不平等会启发或者激励后进者奋起直追，但是，如果不平等的情况非常严重，社会发展成果被集中于极少数人手中，那么，经济增长就会受到遏制，经济运行也会受到损害。

选择以美国为例的另一个原因是美国的相关数据非常充分且易于理解。美元使用率极高，因此我们也不用换算汇率，美国的统计体系世界一流，它提供的数据非常可靠。如此便利的研究条件可谓奢侈，因为从整个世界的综合情况来看，这样的条件是绝对不可多得的。并且，除了美国，其他国家的历史数据非常不充分，因此要做历史比较非常不容易。比较19世纪和21世纪物质福利状况的不同之处，其难度之大，在很多方面都类似于比较两个完全不同的国家：时过境迁，人们的消费模式不同，连价值标准也不相同，正如小说家L·P·哈特利所言：“历史就是另外一个国度。”而美国数据的充分，给予了我极大的工作便利，在这样一个我所熟知的数据环境中，我可以更好地阐述我的理念，厘清经济学家和统计学家对收入、贫穷与不平等问题做出的评价与分析。

美国的经济增长

我们耳熟能详的国内生产总值概念是一个非常好的讨论起点（但可能不是一个好的终点）。图5-1中，最上面的一条线展示了自1929年现代统计诞生以来美国的人均国内生产总值增长情况。国内生产总值是衡量一个国家生产总量的指标，是国民收入的基础。图5-1显示，在1929年时，美国人均国内生产总值刚超过8 000美元，不过在1933年，因为美国经济大萧条的深入，这一指标降低到了5 695美元。在此之后，美国人均国内生产总值一路上行，尽管中间有数次短暂下滑，到2012年，

这一数字还是增长到了43 238美元。这个数字是1929年的5倍多。需要说明的是，图中的数字都以2005年美元价格为基准进行了调整，以此我们就可以对真实的人均收入进行对比测量。若不做调整，1929年的美国人均收入实际为805美元，相当于2009年的8 000美元。

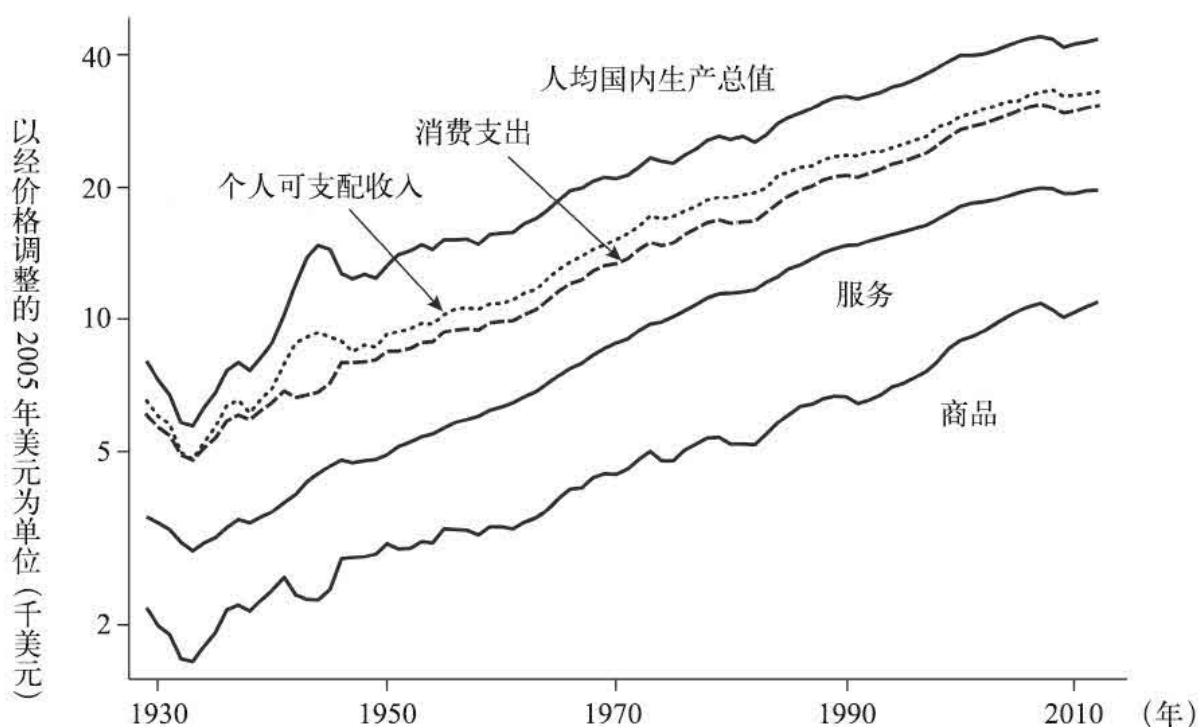


图5-1 美国国内生产总值及其构成（1929~2012）

图中国内生产总值出现倒退时即是经济发展出现停滞或者逆转之时。但随着时间推移，这种情形的出现频率逐步减少，严重程度也越来越低——这本身也是经济进步的一种表现。2008年金融危机之后的大衰退，虽然导致了大量人口失业，并且在本书写作之时仍未好转，但在此图中我们发现，它几乎未对人均收入构成严重的冲击。从1950年开始，人均国内生产总值这条线就接近一条直线，以每年1.9%的速度保持增长。而如果只算到2008年的话，它每年的增速更达到了2%多一点。尽管时间越往前推数据就越不稳定，但是人均收入的增速实际上在过去一个半世纪中并无大的变动。而每年2%的增长率，则意味着美国的人均

收入可以每35年翻一番。以此计算，如果一对夫妻在35岁时有两个孩子，那么每一代的生活水平都会比他们的父母翻一番。对于今天的我们而言，这是看起来非常自然的事情，但是对于我们那些几千年也未见生活改善，甚至生活经常出现倒退的祖先而言，这足以让他们震惊。不仅如此，这样的成就恐怕也会让我们的子孙们感到惊讶。

我们后面就会知道，国内生产总值不是一个衡量人类幸福与否的好指标，即便只是作为衡量收入高低的指标，国内生产总值也有其局限性。美国的国内生产总值包括外国人在美国创造的产值，同样，最终归属于股东的未分配的公司利润和联邦政府、州政府以及地方政府的财政盈余也被包含在国内生产总值之中。而在缴完税以及计算了转移支付之后归属于家庭的那一部分国民收入，被称作个人可支配收入。图5-1中的第二条线表示的就是这一指标。从图中可见，个人可支配收入要比人均国内生产总值少一大截，但是它们的增长趋势和涨跌变化却非常相近。第三条线是消费支出曲线，虽然它反映的是花钱多少而不是赚钱多少，但是其变化趋势却和前两条线非常相似。个人可支配收入与消费支出的差额，就是个人的储蓄额度。通过图我们可以看到，美国人的储蓄额度一直在下降，尤其是近30年间，这一现象更为明显。至于为何会出现这种现象，我们并不太清楚，但是有几个可能的原因：首先，现在的借贷可能比之前更为容易了；其次，以前人们需要储蓄以用于购房购车或者购买家电，但现在无须如此；再次，健全的社会保障体系可能降低了人们为退休而储蓄的意愿；最后，普通美国人从股票市场和房地产市场的持续上涨中获得了不少收益——至少一直到大衰退之前都是如此。

资本收益可以兑现消费，或可以让人们在无须储蓄的条件下实现财富积累。按照经济学家的说法，储蓄就是收入和消费的差额，而无论是消费还是收入，都是单位时间的流量。财富则非流量概念，而是存量，指的是某个时刻账户的总额度。财富会因为资本收益的增加或者减少而变动，比如，在2008年的金融危机之后，很多美国人的财富近乎缩水一半。财富也会随着人们的储蓄行为变化而变化。当人们增加储蓄时，财

富增加；而当人们减少储蓄，或者由于退休、失业等原因支出比收入更多时，财富就相应减少。

图5-1中的另外两条线显示的是美国人的两大消费项目，一项是商品消费（在2012年占到了消费支出的1/3），另一项是服务消费。服务消费中最大的两项，一项是住房和公用事业，这项消费大概为每年2万亿美元，约占消费支出总额的18%；另外一项是医疗保障，每年的消费额度约为1.8万亿美元，大概占到全部消费支出的16%。商品消费支出中，约1/3用于汽车、家具、电子产品等耐用品，2/3用于衣食等非耐用品。如今，美国人用于食物的预算仅有7.5%，如果加上在外吃饭的消费，食物的支出也不过13%。所有这些支出，都是体现美国人物质生活水平的项目，这些项目支出的增长告诉我们：伴随着寿命延长，人们的物质生活也日益富足。美国人不仅寿命增加，生活质量也大为改善。

物质繁荣以及包括国内生产总值、个人收入以及消费支出在内的各项衡量物质水平的指标，如今都受到了舆论批评。我们经常听说，消费过多并不能让人生活得更好，除此之外，宗教机构也经常就物质主义的危害向我们发出警告。即使是很多认可经济增长作用的人士，也对目前的国内生产总值计算方式多有批评。国内生产总值没把很多重要的内容计算进去，比如家庭主妇的工作就没有被计入国内生产总值，休闲活动也没有被计入；即便是很多被计入在内的项目，也没有得到很好的计算。治理污染的成本、建设监狱的花销以及通勤的费用，经常被认为是不应该计入国内生产总值的，但是现在却都被包含在内。这类“防护性”支出，本身并非好事，但却是维护好事的必要支出。如果犯罪率上升，我们就需要花更多的钱建设监狱，而国内生产总值就会因此上升。如果我们忽略了气候变化，就不得不在灾害之后的治理和修缮上花费巨资，这样国内生产总值也会上升，而不是下降。也就是说，我们只计算维修创造的国内生产总值，却忽视了破坏的损失。

对于物质财富的分配，国内生产总值则完全无法反映。图5-1告诉

我们很多物质财富增加了，却无法告诉我们到底是谁得到了这些财富。物质财富分配的定义与衡量框架都非常重要，我之后会加以详谈。财富分配的结果是至为重要的一个内容，在这一章，我们也会大篇幅谈到。不过在此之前，我还是首先要驳斥那些认为物质水平提高对增进人类幸福贡献甚少或者没有贡献的说法。我要强调的是，物质生活水平的提高和经济增长都非常重要。

要实现经济增长，就需要各种投资。首先是对物的投资，比如铸造机械、修建高速公路或者宽带等基础设施；还有对人的投资，即为更多人提供内容更多质量更好的教育。知识需要得到认识与拓展。知识的拓展或是新基础科学的产物，或要归功于工程技术发展所带来的科学知识向服务和商品的转化，还可能来自于设计的不断改进与更迭。正因为有了知识的拓展，汽车工业才能从福特T型车发展到今天的丰田凯美瑞；也正是因为知识，我1983年的那台笨重的电脑早已换成了如今外观圆润轻薄、内在功能更为强大的笔记本。对研发的投资促进了创新的流动，但是，新观念在任何地方都会出现；知识的供给也已经国际化，而不仅仅是在一国之内，新的理念可以很快从诞生地传播到世界各地。创新也需要企业家和风险投资人，他们会找到将新科技转化为产品、服务的商业赢利模式。如果没有良好的制度保障，这一切很难实现。创新需要得到产权保护，而这这就要求有行之有效的法律制度，以处理纠纷，保护专利，而相关的税收也不能过高。当这些条件都实现时，可持续的经济增长和物质生活的改善就会随后出现。这就是过去一个半世纪在美国所发生的事情。

那么，经济增长和物质生活水平提高到底价值何在？答案是，除了让我们摆脱贫困以及物质匮乏，新的商品与服务还把很多之前不可能的事情变成了可能，而这些新的可能让我们的生活变得更为美好。家用电器的使用，把人尤其是妇女从枯燥的家务中解放了出来。在以前，人们每周都要拿出一整天来洗衣服，先用燃煤烧开的水来浸泡衣物，然后用双手尽力搓洗，之后还要将衣物挂到外面晾干，最后还要收回来熨烫。

20世纪50年代，苏格兰的一则洗衣粉广告语就是：“每周都为你节省洗衣用煤。”古罗马人已经拥有自来水和良好的卫生条件，然而只是在近代，人们的收入增长之后，这些才为更多的人所享有。越来越便捷的交通为人们提供了更多的个人自由，拓宽了居所的选择范围，增加了娱乐活动的空间，让人们可以和亲朋好友更加方便地聚会，而这也正是那些反物质主义者所大力倡导的。飞机的出现让许多人得以有机会前往国内各地以及世界各地。我们可以全天候和孩子或者朋友保持联络，也可以与千里之外的人建立亲密的朋友关系，还可以随时随地享受当代或者古典的文学、音乐以及电影。互联网创造了信息与娱乐的盛宴，而且其中多数都是免费的。新的医疗手段，比如像上一章我们提到的降压药，使我们延年益寿，有更多时间去享受各种可能性。而其他的医疗手段，诸如髋关节置换以及白内障手术则降低了阻碍我们充分享受这一切的风险。即便是现在我们的医疗支出过多，也不能否认医疗发展所带来的巨大进步。没有人否认经济增长有副作用，但是总的来说，它还是非常有益的。

依照某些人的看法，我这里对物质创新贡献的罗列可谓老生常谈，甚至连老生常谈都不算。但无论怎样，我这里的所列所举足以说明，那些认为所有进步都对人类的幸福毫无意义的说法，或者那些认为我们只是为了和邻居攀比而追求物质生活提高的说法，都是站不住脚的。

有人会说，尽管图5-1提供了大量的增长数据，但还是有证据表明美国人没有比半个世纪前过得更幸福。这样的发现和我们所宣称的经济增长有益不是矛盾吗？当然未必。在第一章我们就提到，人们过得是否幸福，跟人们对自己的物质生活是否满意并没有必然的联系。第一章的图1-7就显示，虽然丹麦人和意大利人觉得自己的物质生活比孟加拉人或者尼泊尔人要好很多，但是他们过得却没有后者幸福。美国人对自己过去100年的物质生活变化做何评价？因为没有相关数据，结果不得而知。不过，收入分配的确是一个重要的问题，值得我们反思。实际上，图5-1中的数据所显示的经济增长，与普通美国家庭的真实情况相比，

的确有过分夸大之处。尤其是在20世纪70年代中期以后，美国普通家庭的真实收入并没有在图中得到真正的反映。这里的问题是，并非美国人对经济的大幅增长不满意，而是因为经济本身增长得很少或者根本没有增长。因此，人们没有觉得自己的生活比以前更幸福，也就不足为奇。

收入增长增加了人们改善生活的机会，因而是有益的。尽管如此，我们也要看到，像图5-1这样的指标还是有缺陷，有些事情未能得到反映。比如娱乐休闲时间完全没有被计入经济增长。不仅如此，如果人们决定减少工作量，多花时间在其他更有价值的事情上，那么人均收入和消费支出就都会下降。法国的人均国内生产总值之所以不如美国高，一个原因就在于法国人的假期更长，但是假期长导致人均国内生产总值低就一定坏事？这当然没有定论。很多未进入市场的服务内容也没有被计入国内生产总值，比如女性在家做全职太太，她的全部相关劳动都不会被计入国内生产总值，但是如果她是在其他人家里做工，她的劳动就会被计入国内生产总值，如此一来，人均收入肯定会上升。再比如，互联网以低成本为大众提供了更为优质的娱乐内容，休闲生活的质量也得到提升，但是这些却都没有被计入国内生产总值。诚然，目前的国内生产总值计算方式有其合理性（有些是出于技术考虑），但是如果将其作为衡量人类幸福与否的指标，则的确存在不少问题。

我们之所以对休闲娱乐未能计入国内生产总值感到担忧，一个重要原因是，在过去的50年间，美国人的时间分配发生了重大变化，其中最重要的一项是，如今的女性，尤其是和高学历男性结婚的女性都开始外出工作了。如果我们认为休闲是好事，而工作是坏事，那么这些女性加入就业大军本身只能说明事情变得更糟糕了。但是对于一些不得不从事两份或者三份低收入工作的女性而言，外出工作可以养家糊口，所以意义重大。不过，对于这种现象，如果我们只看到人们收入数字的增加而忽略了他们可自由支配时间的减少等问题，那就显然过分放大了这种外出工作的益处。对很多女性而言，外出工作使她们获得了半个世纪前的女人们无缘体会的心理愉悦。我们也要注意，不能将那些失业人群

的“休闲”看成好事，因为这不是他们自己选择的。而多项研究也已证明，失业者往往是对自己的生活最不满意的群体之一。所以，不能因为任何对休闲娱乐价值的考虑而对图5-1的数据做出机械调整。

2/3的美国居民都拥有自住房，因此无须缴纳租金。但是住在自己无须纳税的房子里，也算是得到了一项有价值的服务，因此这项服务也会被计入消费者支出、个人可支配收入以及国内生产总值之中。实际上，按照核算人员的逻辑，住在自己的房子里，就相当于给自己支付房租，所以他们把这部分的大多数资金（2011年约为1.2万亿美元）都计入了收入和支出。这看起来像是“想象”出来的收入，但英国政府就曾一度对这种“想象”出来的收入征收所得税。我记得当年税务账单送来的时候，我那一向奉公守法温文尔雅的父亲也冒出一种无可名状的反政府情绪。虽然今日的政府可能意识到存在问题而放弃了这项收入，但是核算部门将这部分纳入计算却也是对的。这其实反映出，对于某些项目是否应该算作收入，普通人和核算部门的理解存在巨大差异。个人收入和支出中也会包含政府以消费者名义支付的医疗费用，但是出于复杂的技术原因，政府为个人教育所支付的费用没有被纳入收入支出的核算中。

如果有政客跟你说，“你现在的生活水平真是前所未有”，而你自己的感受是，“哪有？反正我没觉得”，那么，对于他们给出的所谓生活变好的理由，比如你付给自己的房租上涨了，或者是政府给老年人提供了更多的福利，你肯定不会买账。

医疗保障上的支出几乎和住房支出的规模一样庞大，但是要评价这些支出是否物有所值，却困难许多。医疗保障上支出了多少我们是很清楚的，但是它到底给我们带来了哪些好处却很难完全说清楚。如果医疗保障是跟金枪鱼罐头或者iPad平板电脑等一样在市场上售卖，那么它们的价值就可以通过消费者购买的支出来计算。但是，医疗保障费用在美国主要是由保险公司或者政府支付的，因此这些费用支出到底对人起了多少作用根本说不清楚。经济核算人员对此也没有更好的办法，只能以

医疗的开支衡量医疗的成效。有的人因为医疗的成效远远超过了医疗花费，认为以支出衡量成效低估了医疗保障的作用，但相反的观点则把讨论重点放在了医疗费用的浪费上。双方争执不下，唯一没有争执的是医疗保障的效用的确没有很好的评价标准。

我之前肯定经济增长的效果之时，曾经大量列举新商品的重要性，不过，很多经济学家认为，新商品尤其是那些具有极其崭新概念的产品的价值，并没有被很好地纳入国民经济的核算中。同时，现存商品的质量也在提升，比如，现在的衬衣免熨烫了，手机有了语音识别功能，车的安全性能提升了，电脑的运行速度更快了，但是这些质量提升所产生的价值也都未能得到很好的核算。国民经济核算人员肯定考虑到了这些方面，但的确想不出如何将它们更好地反映到经济核算中。有些经济学家称，以前的经济增长主要得益于更多商品的生产，比如房子比以前多了，衣服比以前多了，桌子椅子比以前多了，这就是经济增长的表现。但如今经济增长更多意味着产品质量的提升。不过，衡量质量提升的价值要比计算数量增长困难得多，而时代越发展，统计人员在进行经济核算时出现的遗漏也可能越严重。多数经济学家会认为，像图5-1那样仅以数字增长来评价美国人的生活情况肯定会造成低估，但他们也确实没有更好的办法能对此加以修正。不过，也不是所有的商品和服务都比以前的好。比如，自从有了ATM（自动取款机），人们的确是不用再每次都往银行跑了，但若想到是贪得无厌而且误入歧途的银行借贷导致了最近的这次金融危机，那么，银行系统是否更加善待了消费者这个问题，就非常值得考虑。

如果说物质改善是一个金苹果，那么这个金苹果里还隐藏了一条蛀虫。从图5-1中就能看出，美国经济发展的速度正在减缓，现在两代人之间的生活变化也没有过去的那么大。如果我们仔细考察美国国内生产总值数据，并对1970年前后的变化趋势加以对比，就会知道即便不考虑最近几年的大衰退，这种经济发展速度下降的趋势也依然明显。在图中，这种下降趋势更为清晰可见。在1950~1959年间，美国人均国内生

产总值以每年2.3%的速度保持增长，到了20世纪60年代，增速提高到3.0%；70年代，增速为2.1%；80年代，增速降低为2.0%；90年代，增速降低为1.9%；21世纪最初10年，增速则直接下降到了0.7%。即便除去2008年和2009年的数据，21世纪最初的人均国内生产总值增速也只有1.6%。人均国内生产总值年均增速从3.0%降低到1.6%看起来差距不大，但如果从复合增长率来考虑，则意味着原本25年的时间可以实现人均收入翻倍，而现在则人均收入只增长了不到50%。经济持续扩张意味着人们的收入会持续增长（至少有这个可能性），而如果经济扩张得较快，则人们在财富分配上的矛盾就不会显得那么激烈，因为这意味着每个人在无须别人利益受损的情况下就可以分配到更多的利益。

从数据上看，目前美国国内生产总值的下降趋势的确很明显，但是，如果真如之前所说，很多商品与服务的提升未能被计入国内生产总值，则这种下降趋势就有可能被夸大了，或者根本不存在。在国内生产总值的核算中，服务所占的比例越来越大，但是由于服务本身比较难测算，所以，核算人员在这方面可能会有越来越多的遗漏。此外，互联网领域的新产品或者电子商品是近来才出现的，它们在提高生活水平上的价值还几乎没有被完整地反映到经济核算中；医疗保障的效率越来越高，而它们所带来的寿命增加也没有被有效纳入核算。当然，在看到这些问题的同时，要注意也存在很多矫枉过正的现象。在第四章我们已经讨论过，人类寿命的增加有的是源于医疗保障服务的改进，有的则只是因为人类行为的变化；比如人们停止吸烟也会促进寿命的延长。所以，如果我们要将寿命增加赋予价值，则这部分价值将非常难以计算，并且一旦将这部分价值都归因于医疗支出的增长，那国内生产总值的增速就会大大提高，而这是不正确的。这再一次说明，改进后的统计方法有可能比原有的统计方式有更多弊端。不过，并不能因为现在的统计方式存在低估某些进步的问题就不予讨论，在本章的后面我将继续阐述这个话题。

美国的贫困问题

要想了解美国国内生产总值增速放缓对其最贫困人口的影响，只需观察一下美国贫困人口数量的变化情况。图5-2展示了官方公布的贫困率变动情况，这些数字来自美国人口普查局每年的统计，图中底部加粗的线表示美国人口整体的贫困率。1955年，这一数据为22%，到了1973年，这一数字下降到11%，此后该数据就呈现缓慢上升趋势。2010年，美国的人口贫困率为15%，比金融危机前的高出2.5个百分点。暂时忽略人们对贫困率统计方法一直以来的批评，我们会发现，至少从表面上看，图5-2展示的美国贫困率变动情况与图5-1展示的物质水平进步情况有着极大的矛盾，尤其是在1970年经济增速开始下滑之后的部分，其矛盾更为明显。1973年以来，美国的经济增长并未停止，从1973年到2010年，美国人均国内生产总值增加了超过60%；但是，这些增长并没有对贫困率的下降产生任何作用。无论人均收入增长到了何种程度，被官方定义为贫困的那部分人口都未被惠及。当然，这里的确存在一些统计方法上的问题，统计贫困人口的收入指标和国内生产总值核算中的收入指标并非一致。但是，这不足以解释为什么美国的经济增长没能解决其贫困问题。

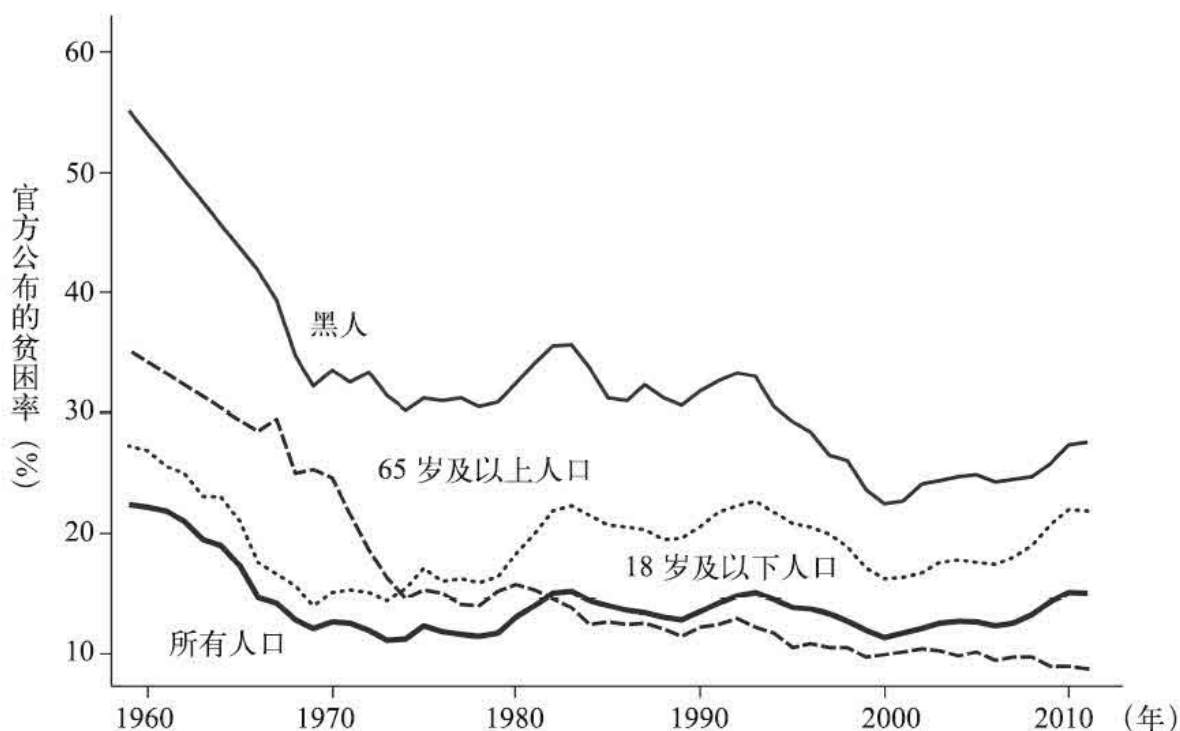


图5-2 美国的贫困率（1959~2011）

在美国，不同群体的贫困率存在差异，20世纪70年代中期之前的数据显示尤其如此。截至目前，非裔美国人和西班牙裔美国人（图中未显示）的贫困率最高，而老年人的贫困率最低。当然，这三个群体的贫困率实际上也在明显下降，尤其是在数据统计的早期，下降程度更为明显。老年人贫困率的降低常常被归功于美国成熟的社会保障体系，因为这个体系保证65岁及以上老年人的退休金会根据物价变动进行调整。儿童的贫困率要比成年人的高，并且和其他群体以及整体的贫困率一样，儿童贫困的程度在过去30年也没有明显下降。我们要注意，图中展示的只是贫困率，而由于人口总数一直在增长，因此贫困人口在数量上的增速要远远高于贫困率的增速。到2011年，美国有4 620万人口处于贫困之中，而在1959年，这一数字仅为670万。

经济持续增长，贫困人口却在增加，或者说得好听点，贫困率一直停滞没有降低，这是否可信？数据的计算是否存在问题？当然应该有这样的疑问。事实上，什么人可以被认定为是贫困人口是一个非常值得关

注的问题。关于这一点，基础理念非常简单，但如何在现实中实施却大有学问，其中最为棘手的包括如何确定贫困线，以及如何与时俱进地更新贫困线。

美国人口贫困线划分开始于1963~1964年，由当时在社会保障总署任职的经济学家莫利·欧桑斯基划定。欧桑斯基对一个四口之家（一对父母和两个孩子）每天所必需的食物费用进行了统计，而因为当时一个典型家庭会把1/3的家庭收入用于食品，因此，欧桑斯基将统计的结果乘以3，就得出了当时的贫困线水平。1963年，贫困线被定在了年收入3 165美元。1969年8月，这一数字被采纳并确定为全美的贫困线，此后，除了根据物价水平做出调整，这一贫困线再也没有变动过。2012年，这一贫困线的最新数字为23 283美元。半个世纪间，对划定贫困线不做任何方法上的改变是非常奇怪的，为何我们不在遵循原来理念的基础上对具体的贫困线划定方法进行调整呢？但现实就是如此，1963年的贫困线划定方法如今仍在使用，除了考虑通胀水平之外，未做任何变更。

欧桑斯基的贫困线划定方法以冠冕堂皇且引人注目的营养需求为出发点，并做了所谓“科学化”的延伸，但科学化不过是一种障眼法。当时的美国约翰逊政府正在准备一项“向贫困宣战”计划，政府内的经济学家需要有一条贫困线作为依据，他们觉得3 000美元这个数字很合理，于是就计划将贫困线定在这个数字上下。欧桑斯基当时的任务就是为这个近乎凭空想出来的数字寻找依据。最初，她倾向于采用农业部的“低成本食物计划”作为贫困线划定依据，但这个计划需要人口每年的收入超过4 000美元。最终她选择了标准仅为3 165美元的“经济食物计划”作为贫困线划定依据。这样做并不是因为后者更稳健或者更具有科学性，而仅仅是因为3 165美元这个数字更接近最初设想的3 000美元！

讲出这段故事，并不是为了证明约翰逊政府经济学家的虚伪，更不是要抨击一位杰出公务员的科学诚信。这个故事的重点在于政府官僚的做法实际上是对的：贫困线本身的确需要看起来合理，且易于为公众和

政策制定者接受。实际上，当时的盖洛普调查显示，多数公众认为的合理贫困线也在3 000美元左右。以食物作为说辞的贫困线划定依据非常合适，即便到现在也是如此，因为人们总是倾向于认为贫困和挨饿是一回事，要是没有足够的食物，人们就会觉得自己非常贫困。以营养学为基础的计算也让这条贫困线看起来更加“专业”。但实际上，除了贫困家庭本身，专业人士不会知道一个贫困家庭真正“需要”的是什么。

在1963年贫困线初次划定之时，政府宣传的需要与现实需求相差无几，因此这条贫困线也便于采纳。然而随着时间推移，当人们对贫困线的更新产生路径分歧的时候，对新贫困线的划定就不像以前那么容易了。如果半个世纪前欧桑斯基划定贫困线的思路是正确的，那么新的贫困线就应该以新的经济食物计划为基础，设定新的乘数，并在每年予以重新计算。而如果我们认可盖洛普调查，就应当以公众的意见作为贫困线更新的标准。（我个人更倾向于后者，因为如果我们要对贫困人口做出界定，并且对他们予以不同的食物补贴等，那么在设定贫困线的时候就应该考虑他们的意见，因为对贫困人口进行补助等方面的资金，都是来源于他们所缴纳的税款。）但实际情况是，以上两种观点皆没有被采纳。除了一些微不足道的技术修订，以及根据物价上涨水平做出的调整，今日的贫困线与1963年欧桑斯基（或者说是约翰逊的经济学家）所划定的那条贫困线别无二致。欧桑斯基本人在这些年也不断呼吁对贫困线的设定方法进行调整，但如果按照她的思路，今天的贫困线可能会比现在所采纳的这一数字要高出许多。盖洛普的调查也显示，人们认为现在的贫困线早就应该上调了，起码应该和真实工资的上涨速度一致。以上两种意见，无论采纳哪种，贫困线标准都会随时间推移而上升，同时贫困比例的增长速度也肯定会比我们现在所看到的要更快。我们的确很难证明，美国经济增长未能有效减少贫困是因为贫困线不合理，但是现在来看，如果对贫困线进行合理修订，则只是更加证明了美国经济增长没能够有效消除贫困。

如今，美国的贫困线已经变成了一条绝对贫困线，这样的贫困线不

会考虑其他人拥有什么，也不会考虑经济生活的通行标准。当存在“一篮子”可以明确保证人们存活的必需品时，这样的一条绝对贫困线是有意义的，它只需要保证人们有足够的收入购买这“一篮子”必需品就足矣。而除了要考虑物价变动因素，以保证这一贫困线收入永远可以支付这“一篮子”必需品之外，这条线也永远不需要加以改进。这样设计贫困线，在像非洲或者南亚地区那样的穷国还可行，对美国则不合理，美国贫困家庭的贫困问题绝非以吃喝为中心，即便在1963年，他们的需求也不仅仅是3 165美元那么简单。美国人真实的贫困境遇是，人们没有足够的收入充分参与社会活动，家庭和儿童没有足够的收入过上邻居或者朋友们那样体面的生活。无法体面生存是一种绝对的贫困，而要摆脱这种绝对的贫困就需要收入达到当地的一定水平。在像美国这样的发达国家，设置相对贫困线的合理性不言而喻。而一条相对贫困线意味着，同1963年相比，美国的贫困水平和贫困增长速度都被低估了。

在一个总体生活水平逐步改善的世界里，绝对的贫困线意味着在这条线之下的穷人正在越来越远离社会主流。同任何其他地方一样，美国的贫困线也是进行一系列福利和补贴分配的标准。如果这条线不能跟随社会的进步而改进，那么随着时间推移，这些福利就会越来越被限定在一个更狭小的人群范围中。

贫困线不能更新只是美国在贫困统计上的缺陷之一。另外一项缺陷是官方统计常常通过税前收入和补贴来判断某个人是否贫困。这是一项极为严重的缺陷。很多政府济贫项目，比如通过税收体系支付的食物救济券（官方称作补充营养援助计划）和现金补助，在统计时都被忽略了。这就使得这些政策产生了荒谬的结果，即无论这些行动对于减少实际贫困起了多大的作用，都无法在统计上降低贫困率；无论政府在此类消灭贫困的战略中显得多么有创造性，多么令人印象深刻，官方统计都永远显示不出这些努力的成果。这种失败不仅仅是因为这种缺陷理论上能够避免。实际上，如果对收入的统计能够更为宽泛，那么2006年以后的美国人口总体贫困率就不会有现在这么大的增长幅度。同样，这样的

失败不能归咎于人口普查局的统计人员。这项缺陷在很久之前就广为人知，而人口普查局也在积极研究更为可行的统计方法。缺陷产生的主因在于原有的统计方式没有考虑补贴或者税务减免，而之所以如此，是因为在1963年这两种情况都不存在，当时极少有穷人纳税，所以这个问题在当时无关紧要。而到了后来，则是一切政治挂帅，要想对统计贫困人口的方式做出任何调整，哪怕是修补一个人人都了解的缺陷，也会像打开了潘多拉的盒子，各种困难、争议以及党派纷争都接踵而来。正因如此，几乎没有一届政府动过修改统计方法的念头。

那么，美国自20世纪50年代后期以来的贫困率情况到底如何？鉴于我们对处在分配底层的人的收入情况非常了解，因此即便是官方的贫困线划定本身存在缺陷，我们还是可以了解到事情的真相。从1959年一直到70年代中期，美国人口的总体贫困水平在下降当然毫无疑问，老年人和非裔美国人的情况也是如此。此外，70年代中期之后，美国人口贫困率降低的速度放缓甚至停滞也是事实。虽然这一时期的经济增长取得了巨大成就，但依据政府所实行的固定贫困线，贫困率变化确实陷入了停滞。

如果不能接受这样的负面结论，则可以考虑从以下方面加以反驳：因为质量提升和新商品未能被有效地纳入统计之中，所以在减少贫困上很多进步被低估了。而这意味着通胀水平也被高估了，因为价格上涨并非只是因为商品价格变得更贵，还因为某些产品质量提高了。如果真是这样，贫困线标准的上涨就太迅速了，那些被不断纳入贫困人口的人也就根本不算穷人。我们无法确切知道贫困人口到底可以从这些无法统计的商品质量改进中获益多少，但是，如果认为以上的论点成立，那么我们现在肯定已经战胜贫困了。同样，官方统计中没有包括旨在帮助穷人的税收和转移支付，也会造成对贫困减少成效的低估。事实上，官方的这些做法不仅可以在经济衰退时期减少实际贫困率（我们已经从最近的这次经济衰退中看到这一点），在长期也会大幅度降低贫困人口的比例。

但是，如果按照我所赞成的方式，让贫困线随着整个人口平均家庭生活水平的变化而相应变动，那么美国人口贫困率在过去的40年中可能会大大增长，并和经济的增长形成鲜明的对比。说得更宽泛些，从战后至20世纪70年代，美国的经济成果被广泛分享。但70年代之后，经济增速开始放缓，处在收入分配底层的人也再难以分享到经济增长的成果。战后的历史可以分为两个时间段：一段是增长相对较快且被广泛分享的时期，另一段则是经济增速放缓同时贫富差距扩大的时期。

世界其他各地统计贫困问题的方法，包括整个世界对贫困情况的统计，都和美国有类似的问题。如何划定贫困线，一直争议不断，而如何定义收入并对其进行统计，也是一个长期的技术性难题。变更贫困线是极为困难的事，因为各国存在思维或者政治上的差异，更因为对穷人定义的改变也就意味着某些福利的改变，有的人会因此获益，但也有些人会因此利益受损。任何针对贫困的计算方法变更，哪怕仅仅是修订一个明显且尽人皆知的错误（比如没有将食品救济券纳入统计），也会在政治上招致反对。对贫困的统计是国家治理的一个组成部分，在进行收入再分配以及防止人们落入贫困等方面，都必不可少，它是社会公平体系的重要一环。对贫困的统计，也意味着国家将消除贫困及其后果视为自身的责任。正是通过对贫困的统计，各个国家才真正得以了解本国的贫困情况；同时，按照政治学家詹姆斯·斯科特的经典说法，这也使得我们可以“以国家的视角去看待它”。正如通常所说的那样，没有统计就谈不上统治，没有政治也就不会存在统计。统计中的“统”也是统治中的“统”，这不是偶然的。

美国的收入分配

收入的变化情况可以从发展、贫困和不平等这三个角度加以考察。发展事关人均收入及其变化，贫困事关底层人的生活，而不平等则主要是指家庭或个人之间的收入差距到底有多大。收入差距通常用基尼系数

来衡量。基尼系数是20世纪初意大利经济学家科拉多·基尼创立的一项衡量收入分配公平程度的指标，其值在0到1之间。当基尼系数为0，意味着绝对的平等，即人人收入平等；反之，当基尼系数为1，则意味着绝对的不平等，即所有的收入集中在一个人手里，其余的人完全没有收入。这个指标所衡量的是收入偏离平均值的程度。（具体地说，基尼系数就是平均差除以平均收入的2倍，即相对平均差的1/2。举个例子，如果只有两个人，一个人拥有一切，而另一个人什么都没有，那么这两个人之间的差就是平均数的2倍，也就是说基尼系数是1，而如果这两个人的收入一样，则他们之间的差是0，基尼系数就是0。）

从“二战”结束直到20世纪70年代中期，美国的基尼系数一直较为稳定，但此后开始上行。对于收入最高的那10%人口而言，这个现象也同样存在，而且税前税后皆是如此。在低收入者收入没有变化的前提下，平均收入却在增长，这只能说明穷人和非穷人之间的收入差距在拉大。这样的说法是正确的，但是却无助于我们弄清楚到底发生了什么以及为何会出现这样的结果。实际上，我们首先需要做的是对全部收入进行考察，弄明白它们为何增长以及是什么促进了它们的增长。其中存在很多问题，不是一两项统计数据就可以说清楚。美国人的收入就如同一条宽广的河流，如果我们只知道平均的水流速度，就无法弄明白那些旋涡或者平静的水面下到底在发生着什么。

图5-3显示了不同收入阶层的平均收入变化情况。这些数据来自美国人口普查局。每年，人口普查局都会就前一年的收入情况展开家庭调查，最新的一次调查是在2011年3月进行的，收集到了87 000个家庭在2010年的收入信息。该图显示了所有6档不同收入水平的家庭的平均收入（按2010年价格水平调整，并以对数标尺标示）情况，最上面的一条线表示收入顶端那5%家庭的平均收入。1966年，顶尖收入家庭的平均收入是处在后20%的家庭平均收入的11倍。到了2010年，这个差距扩大到了接近21倍。这些都是税前与受到补贴之前的数据，并且不包含医疗保障等政府提供的各类津贴。这种计算方式的影响还是很大的，后面我

们会谈到这一点。与图5-3不同，图5-1的收入数据中包含了这类津贴，这也是为什么从图5-1看，我们生活的改善情况似乎比图5-3所显示的要好。

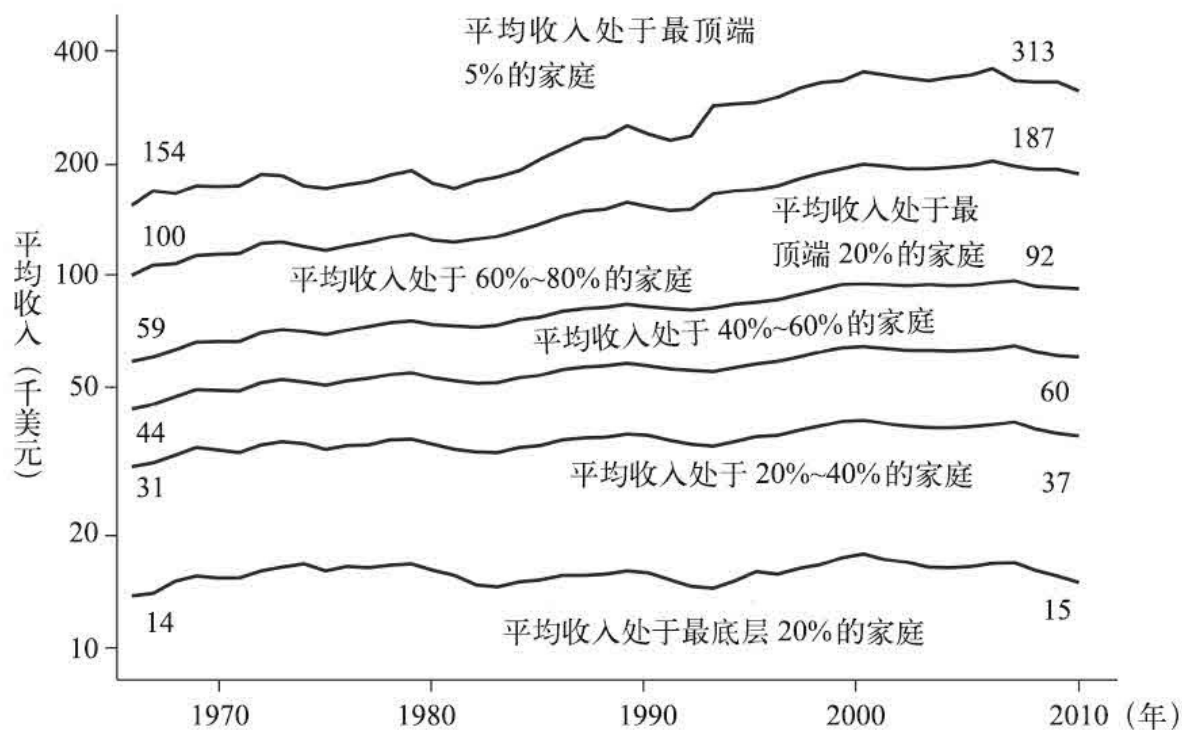


图5-3 美国家庭收入的分配

这张图显示出了自20世纪60年代以来美国家庭收入分配情况的一个重要特征：20世纪60年代至70年代中后期，所有类型的家庭收入都在增长，但此后的收入增长开始出现差异。通过之前关于贫困人口讨论我们已经知道，处在最底层20%的家庭收入增长非常少。在过去的44年中，它们的平均收入年增长率不到0.2%。即便是在这次经济衰退之前，它们的真实收入也没有比70年代的水平高。而那些处在收入顶端20%的家庭，它们的平均收入却以年均1.6%的速度在增长。但这个速度还是比不上收入最高的那5%的家庭——这部分家庭的收入年增速达到了2.1%。当然，如果考虑到那些难以测算的质量改进所引起的生活变化，则最底层那20%家庭的收入增长实际上要比这里显示的情况要好。但即

便如此，也改变不了收入顶层家庭和最底层家庭在收入增速上的明显不平等。

下面我们就会看到，这张图存在两个缺陷：首先是它的时间跨度不足；此外，调查样本太小，最富有的那部分人，例如盖茨和巴菲特就未被包含在内。在后面我会重点说一下这些缺陷，但还是想先把重点放在这过去的40年间，那些一年也挣不了几万美元的广大民众身上。

劳动市场的不平等

考察收入问题，劳动力市场是一个很好的起点，毕竟多数家庭的收入是靠工作得来的，因此工作和薪水在家庭收入中扮演了至关重要的角色。但是劳动力市场又并非家庭收入的唯一来源。很多人，比如家庭主妇、退休人员、儿童、失业者或者残疾人，都没有工作收入，他们的生存或是依靠家庭其他成员，或是依靠养老金以及政府补助。有些人以经营企业来生存生活，他们的收入一部分是劳动所得，一部分则是来自对企业的资本投入所产生的回报。还有一些人，他们的生存主要依靠自己或者家族累积的财富所产生的资本收益、分红或者利息。

很多家庭中经常有不止一位工作赚钱的成员，所以家庭的人员结构也影响了个人收入转化为家庭收入的方式。这就是收入分配的人口特性效应。有的家庭是男性在外工作而女性在家操持家务，他们的收入特点与那些拥有顶级收入的权势夫妻相比大不相同，这类人口特性的差异一直是不平等日益增长的组成部分。政府的政策也影响深远。联邦政府和地方政府可以决定所得税的比重，制定社保、医疗等方面的规章制度，同时也会推行多种针对企业和劳动力市场的制度与监管举措。政治要解决的是收入分配之间的冲突，政府则是选民、利益集团以及维护代理人利益的说客们的必争之地。工会、老年人、移民，甚至囚犯群体的规模和力量大小，都会对收入分配的变化产生影响。而这一切的背景是，科

技、国际移民与贸易以及社会规范都在不断变化发展。

收入分配绝不能仅仅依靠某一种机制的作用。比如，单纯的劳动力市场供需或者基尼系数这样的衡量指标都不能有效地解释收入分配。实际上，收入分配是多种因素共同作用的结果：市场、政治、人口特性，包括历史也在起作用。

首届诺贝尔经济学奖得主之一简·丁伯根就认为，收入分配的演变不能从过去的经验中发现，也不取决于劳动力与资本的斗争，而是技术发展在教育之间的一场竞赛。哈佛大学的劳伦斯·卡茨与克劳迪娅·戈尔丁曾使用这一论断来描绘美国劳动力市场近来的发展情况：技术在工作中的运用要求劳动者必须具备相应的技能、接受相应的训练或者至少需要对这种技术进行适应，而要达到这些要求，就需要提高普通教育的质量。如果劳动者的受教育程度落后于市场需求，教育的价格就会上升，而那些受教育水平更高的工人，其收入也会领先于其他工人，于是收入的不平等就会扩大。相反，有些时候，比如当越战导致不想服兵役的年轻人纷纷涌入大学时，受教育的需求就会跑到技术需求的前面，于是，技能的供给就增加了，技能的价格就会出现下降，这时候人们之间的收入不平等就会缩小。

在20世纪初期，人们主要的教育水平差别不过是高中毕业与否；而如今，教育的平均水平已然大幅提高，现在的差别是看有无大学学历。生产技术的发展也使得高技能人才更受青睐，这种趋势被称为技能型技术进步。以前，技术的升级不过是从农场作业变成流水线作业，如今，技能升级看的是你有没有写代码的能力，有没有执行创新任务的能力。受教育水平更高的劳动者会更加善于利用新技术，而在新技术的适应、改进以及调整等方面，他们也有更强大的能力。

过去一个世纪的大部分时间中，美国人的受教育水平一直都在提高，因此，劳动力市场的技能供给也一直在增加。如果其他方面没有变动，这种持续的教育发展早就应该降低了教育的价值，并且会使大学生

与非大学生之间的工资差距缩小。但是，真实的情况是他们之间的收入差距不但没有缩小，反而扩大了，尤其是从20世纪70年代后期以来更是如此。当技能供应增加的时候技能价格还在上升，这只能说明社会对技能的需求度上升更快。经济学家认为，这种上升主要是因为新型信息技术的发展对技能提升提出了持续不断的需求。他们相信，在过去30年中出现的技能型技术进步升级，是加剧收入不平等的最主要引擎。不断更新的技术变革，使得年轻人相信上大学的回报会越来越高，而平均教育水平的提高则说明人们已经对这种趋势做出了行动上的反应。

电脑、互联网以及信息产业等方面的快速变革，使得市场更需要能利用信息制定决策和从事商业活动的相关人才，但至少从20世纪70年代起，教育的发展就无法跟上这种市场需求。不过需要注意的是，这种趋势不可能永久保持。一旦教育系统变得足够灵活，能够在技能培训方面实现与需求同步，那么这种不平等的增长就将被终结。

生产方式的变化，从来不是某种从天而降的科学突破所引发的，也不是某个孤独天才的灵光一现，它通常是对经济环境或者社会环境所做出的一种反应。有些时候，基础科学已经提供出研究成果，而其前景也清晰可见，但是如果企业家或者工程人员无法找到相应的商业模式与赢利机会，那么它们就只能被束之高阁。经济学家达龙·阿西莫格鲁就曾指出所谓定向技术变化的重要性，他强调说，只有具备充足的技能熟练劳动者，很多新技术新方法才可能得到采用和发展。他认为，不能说是“越战”所引发的技能提升催生了电脑的发明，而是早期技术变革所引发的技能溢价，激发了更多人去接受大学教育，而大量具备高学历的劳动者的出现，则加快了技术进步的速度，并进一步抬高了技能溢价。这一循环往复的过程，只有在信息技术领域所有的革新都完成之后才会停止。但是，创新的焦点又会很快转移到其他的领域。就像以前我们的创新点从铁路转向汽车，又从汽车转向电子产品那样。不断增加的收入不平等不过是这一种创新机制的副产品，并在技能的供给方面扮演了重要角色。所以说，虽然不平等本身是非常不好的，但它又作为一个系统的

组成部分提高了我们的整体生活水平。

我们可以用家庭激励为例来理解不平等现象。在家庭生活中，当父母对乱糟糟的房间终于忍无可忍时，就会采取将子女的零用钱数量与房间整洁度挂钩的激励方法。这样的办法一般都会奏效，结果是房间的确更干净舒服了，父母因此更舒心，孩子们也享受到房间井然有序所带来的益处。但是，这也会产生一些风险。如果一个孩子比其他孩子更容易得到物质奖励，或者有的孩子就是天生比其他孩子更爱干净，那么最初大家零用钱一样的情况就可能被打破，并变得不平等。在一个理想的家庭中，所有的孩子都会保持房间的整洁，并得到同样的零用钱。但是在真实的环境中，差异化的激励制度会造成零用钱数量上的不平等。有些父母或许不认为这是个问题，毕竟每个孩子都享受平等的机会，所以应该对自己的行为后果负责。但是有的父母可能对此敏感，他们知道每个孩子整理房间、保持清洁度方面的天生能力并不相同，每个人也都会犯错，因此就可能认同某些孩子的看法，认为这种新的不平等其实并非公平；机会平等并不能保证结果总是完全公正。

如果这种家庭激励模式持续的时间足够长，而同时孩子们又会将自己得到的零用钱进行储蓄，那么，不平等就会进一步加大。即使所有的孩子都存入比例相同的零用钱，但因为各自零用钱的数量有别，有的孩子就会比其他孩子存得更多，逐渐地，他也会变得比其他孩子更为富有。储蓄扩大了因零用钱差异而产生的不平等，导致了财富的不平等，而这种新的不平等，会让最初的零用钱差别变得不值一提。真实的经济生活也是如此，财富的不平等会让收入差异看起来微不足道。如果那些天生就善于保持清洁的孩子，同时也天生善于积累财富，那么，不平等的发展速度就会更快。在真实的社会中情况也类似，如果那些着眼于长远且善于自我管理的人同时也善于学习且倾向于将知识收益进行积累，那么整个社会的贫富差距发展速度也会因此更快。所以，无论是家庭还是整个国家，在激励与不平等之间，总是存在着深深的矛盾。

新技术的发明和进步是否真的让每个人都生活得更好了？对此持肯定看法的人，大概认为更好的生产方式意味着有更多的产出可用于潜在分配，所以即便是技术溢价增加了，那些没有掌握技术的人也不应该因此而收入降低。图5-3便显示，收入处在最底层20%的人群，其家庭收入并未出现下降，然而，这张图并未反映出个人最低工资在下降的现实。家庭收入一直在增长，是因为有更多的女性进入了劳动力市场，所以每个家庭能赚钱的人数实际在增加。那么，到底是什么引起了个人工资的下降？

全球化被认为是个人工资收入下降的一大原因。很多商品原本是交给美国本土的低技能劳动力来生产的，然而现在却被逐步地转移到了贫穷国家，许多公司甚至都已经将后勤服务工作（诸如索赔处理）和客户服务中心转移到了海外。移民和非法移民也经常被认为是低技能劳动者收入下降的原因，然而这样的罪名却充满争议。不少可信的研究已经指出，移民对这部分人收入的影响其实很小。医疗服务成本上涨也是大部分劳动者收入没有提高的重要原因。大部分劳动者的健康医疗保险支出是其总体收入支出的一部分，因此，正如很多研究所证明的，劳动者总体收入增加的那一部分最终并没有变成工资，而是转移到医疗支出上了。实际上，医疗保障支出增加得越快，劳动者的平均工资增长就会越慢，反之，如果医疗支出增加得较慢，则工资增长就会相对较快。1960年，医疗支出占美国国内生产总值的比重仅为5%，到了20世纪70年代中期，这一比重增加到了8%，而到2009年，这一比重则大幅增加至近18%。

低技能工作者的收入也因为他们具体技能的差异而不尽相同。收入状况最差的要数工厂里的打字员等，他们的工作要么已经被电脑取代，要么都外包给了更贫困国家的工人，因为那里的人工成本更低。不过，在收入处于底层的许多行业中，也有一些工作所提供的收入和吸纳的就业人数出现了提高或增加。零售餐饮服务以及医疗服务就属于这一类型，这些工作需要人际交往而无须高水平的认知技能，并且难以被电脑

取代。依据传统，女性是这类工作的主力军，但这又的确进一步增加了男性的就业压力。那些在其他领域表现出色的富裕阶层也需要得到服务，其需求从餐厅服务员、托儿所保育员、家庭保姆、月嫂、遛狗工、清洁工、购物助手到私人厨师、私人司机、私人飞机机长等，多种多样。在古代欧洲的贵族制度下，大庄园主通常都雇有大量的随从侍者，从某种角度看，如今富人阶层所引发的服务需求便与此类似，只不过如今的“唐顿庄园”不是在英国而是在美国的汉普顿或者棕榈滩这样的新贵城镇。因为有如此庞大的服务群体收入仍然处在分配最底层，使得收入最顶层人群和最底层人群无论在收入还是工种上都越来越分化，而中间阶层，越来越空心化。

政治与不平等

政治对低收入劳动者的工资也有影响。美国国会负责设定全国最低工资水平，在2013年，这一数字为时薪7.25美元或年薪14 500美元（一年按2 000小时计）。部分州有自己的最低工资水平线，其中18个州的最低工资水平高于联邦政府设定的标准。不过一个最大的问题是，联邦政府的最低收入标准并不是根据通胀与市场工资水平的增长而自动调整的，所以，尽管国会不时上调最低工资水平，劳动者实际的工资收入值还是一直呈下降趋势，尤其是当劳动者的真实工资收入增长时，最低工资与平均收入之比下降得更快。

每次国家对最低工资标准进行调整都会引发争议，雇员和雇主各有其政治代表，也会因此陷入争吵。这样的情况导致最低工资标准经常多年得不到改变。1981年1月1日，劳动者的最低工资标准就已经是时薪3.35美元，但直到1990年4月1日，这一数字都没有变化。1997年9月1日至2007年7月24日的近10年间，美国最低工资标准一直维持在时薪5.15美元。如今的7.25美元最低工资标准是从2009年7月24日开始实行的。对最低工资标准的调整经常无法赶上通胀的速度。1975年的最低工资标

准为时薪2.1美元，其购买力要比如今的最低工资高出1/3。也就是说，在1975年，工资收入最低者一年可以赚到4 200美元，正好达到一个美国三口之家的官方贫困线；而在2010年，最低工资收入者一年可赚得14 500美元，但这已经低于17 374美元的官方贫困线。最低工资标准长年被压低以及仅仅得到偶尔的不完全修正这一现实，也反映出低收入群体在政治上的影响力逐步下滑。

最低工资标准的作用在政客和经济学家间一直饱受争议。过于简单化的所谓标准理论称，如果政府设置的最低工资水平高于劳动者的自由市场价值，雇主就会选择裁掉部分工资因此上涨的员工，因为这些人的贡献如今已经不及其所占用的成本。但普林斯顿大学经济学家戴维·卡德与艾伦·克鲁格在20世纪90年代的实证研究显示，这样的情况其实并不存在，至少最低工资小幅增长不会导致这样的情况。这样的“异端邪说”遭到了激烈的批评，不仅仅是那些利益直接受影响的人对此予以责难，就连很多经济学家也恼羞成怒。1986年诺贝尔经济学奖得主詹姆斯·布坎南就在《华尔街日报》上撰文称，这些与标准理论相悖的证据如果得到支持，就证明了“经济学里连起码的科学内容都没有”，“经济学家除了写些迎合意识形态偏好的文章之外，乏善可陈”。在结尾，他恭喜多数经济学家“尚未堕落成一群随营的娼妓”。

的确，经济学中没有哪项实证证据是不容置疑的，但是，当存在政治利益冲突的时候，意识形态偏见以及对科学信用的自我标榜却更为普遍。这在关于最低工资标准的争论中暴露无遗，而且绝不仅限于争论双方的某一方。但即便如此，普林斯顿大学两位学者的实证研究中有一部分却是绝对毫无争议的：对于所有的就业人员而言，最低收入的降低会导致不平等的加剧，因为它使得一些本不应该存在的低收入值出现了。这种效应对于那些收入相对较高的群体或者职业而言影响不大，但是对于低收入地区、低收入职业，或者妇女以及非裔美国人这样的相对低收入群体而言，影响深远。

如果真实最低工资自20世纪70年代以来的不断下降是导致低收入劳动者真实收入总体下降的原因之一，那为什么相关部门或人士没有通过政治手段去进行解决？对于这个问题，工会组织尤其是私营部门工会组织的衰落是原因之一。1973年，24%的私营部门劳动者都是工会成员，但到了2012年，这一数字降低到6.6%。尽管20世纪70年代，公共部门劳动者加入工会的比例有所增长，但这种增长趋势到1979年就停止了。如今，工会的成员主要来自公共部门。而其他一些没有政治投票权的群体的出现加速了工会政治影响力的衰退。非法移民显然没有投票权，而那些合法进入但仍未成为美国公民的移民也同样没有投票权。1972~2002年，非美国公民占投票人口的比例上升了4倍，与此同时，相对总体人口，这些非美国公民也变得更为穷困。移民政策的变化使得合法移民的主流从相对富有的群体转变为相对贫困的群体，随着工会政治权力的衰退，他们发出的政治声音也越发难以为人所知。

另外一个重要的美国公民群体也同样被剥夺了投票权。在美国，只有佛蒙特州和缅因州允许重犯在监狱投票，但是剥夺重犯投票权终身的州却有10个，即便是这些重犯服刑完毕假释出狱，投票权也无法恢复。1998年，人权观察集团估计有2%的美国投票适龄人口在当时或永久丧失了投票权，其中1/3为非裔美国男性，也就是说，有13%的美国非裔男性没有投票权。在亚拉巴马州，超过30%的非裔美国男性丧失了投票权，在密西西比州也大致如此。即使是在相对自由的州，比如不会剥夺犯人权利终身的新泽西州，也有18%的黑人男性没有投票权。如此多的人没有投票权，在任何情况下都不能参与投票，这使得他们远离了政治生活，基本上不可能成为有效的政治力量，如此一来，政客们也就完全没有理由去关心他们的诉求。

退休人员的退休金与他们的工作年限、储蓄水平、雇主对退休金的支付比例以及社会保障体系等密切相关，这部分人不会立即感受到劳动力市场的变化。不过，这部分资金是政客们和各种政治权力角逐的另外一个战场。老年人虽然并非特别富有，但是人数众多（随着“婴儿潮”一

代步入老龄，老年人口在持续增长），他们会积极参与政治投票，而他们的游说组织“美国退休人员协会”则是华盛顿最有权势（也是最令人恐惧）的政治团体。

最低工资标准与社会保障情况的鲜明对比，显示出工会力量的下降以及老年人影响力的上升。此外，老年群体还从美国政府为其提供的医疗保障项目——国家老年人医疗保险制度中获得了巨大的好处。如果将这一医疗保险制度上的支出也算作受益者收入的一部分，那么老年人的真实受益程度要比其单纯现金收入所显示的要多得多。尽管其他的政治游说团体，比如为医疗保障提供商、保险公司以及医药公司利益代言的说客们都在各展其能，但是老年人强大的影响力还是在发挥重大作用，足以维护其目前的各种既得利益。

税收是政治中必不可少的部分。累进所得税制使得富人虽然也有税收抵免，但交的税总要比穷人多，通过这样的设计，不同收入阶层的税后收入分配自然看起来比税前的要公平了许多。不过，累进制受到了持续的批评和质疑，比如大家一直在讨论，资本利得和股息收益是否也应该算作其他收入？此外，左派认为需要进行收入再分配来实现公平，而右派则认为每个人只要按其收入比例纳税就万事大吉了。

大约有一半的美国家庭无须支付联邦所得税，不过，20世纪70年代之后，税收在调节贫富差距上的作用其实并不大，因为贫富差距主要是由税前收入差距拉大所导致的。80年代，政府推行利于富裕群体的减税政策，一定程度上导致了贫富差距的扩大。但在90年代，政府对顶层收入群体增税，同时扩大了对劳动收入所得税的减免，使得最底层收入群体真正受益。不过，2000年以后，减税的政策再一次让高收入人群获利。美国国会预算办公室估计称，1979~2007年间，美国的收入不平等（基于基尼系数测算，但做了微小的测算方式调整）比例在税前增加了25%，而在税后增加了30%（将老年人医疗保障计划计算在内）。税前税后如此大的差异，部分原因就在于在整个时间段内累进税制的执行效

果不足。此外，用于收入分配调节的转移支付也存在问题，老年群体因影响力强大而获得了更多的转移支付，而政治影响力微弱的贫困人群却未能从这方面获得多少好处。

收入与家庭

上班族会把工资拿回家供全家使用，也有一部分人将收入完全用于个人开支；还有一些家庭则完全没有工资收入，包括那些依靠私人资助或者政府养老金的退休人员。除去劳动力市场上的收入情况，家庭如何构成、如何运行以及谁在赚钱养家等进一步促成了美国家庭收入分配的现状。而某些发展趋势，比如女性工资相对男性工资的增长、1985年以前黑人工资相对白人工资的增长等，的确抵消了部分劳动力市场上工资差距的扩大。如果我们观察全体人口的工资收入，即不管他们是否就业也不管种族性别，则可以发现，相对于就业人口工资收入差距的扩大速度而言，全体人口的工资收入差距扩张要慢得多。就业人口之间的工资收入差距在扩大，然而，由于很多之前不工作也不赚钱的人口，特别是已婚妇女进入了劳动力市场，这种差距的影响也被部分地抵消了。像全职白人男性这样的群体，其内部的工资收入差距在变大，然而伴随着女性工资收入相对男性收入的增长以及非裔美国人工工资收入相对白人工资收入的增长，不同群体之间的工资收入差距却出现了一定程度上的缩小。

相对于工资收入，其他方面的改变实际上对家庭收入的分化影响更大。如今，高学历的男性更倾向于寻找一个高学历的女性作为伴侣。尽管这种趋势已经出现了很长时间，但是在50年前，高学历男性的妻子极少会和低收入男性的妻子一样频繁外出工作。这些女性尽管拥有高学历，然而多数会遵循当时的社会传统，主要做她们事业成功的丈夫的贤内助。今天，在婚配上，夫妻双方仍然在学历水平上追求门当户对，不过，以前或许仅仅是丈夫拥有高收入，而如今妻子自己也可能是高收入

者。“最有权势夫妻”指的就是那些夫妻两人都有顶级收入的家庭，这样的家庭使得家庭收入的顶级水平大大超出了个人工资收入的顶级水平。要反证这个结论，一种办法就是将所有被调查的夫妻全部拆散（仅为统计意义上），然后随意重新搭配，组成新的夫妻，然后再计算家庭收入的分配状况。这样做当然不能消除家庭收入中存在的的不平等，但是我们可以看到，重新组合之后，家庭收入不平等的程度大大降低了。

权势夫妻组合使得顶级家庭的富裕程度大大提高，无所依傍的情况则让底层人口的贫困程度有所加深，其中尤以单身母亲家庭为甚。单身母亲家庭的数量在近年来大大增加，并且已经超过了普通夫妻家庭的增长数量，与正常家庭相比，单身母亲家庭更容易陷入贫困。

对于绝大多数美国家庭而言，劳动力市场的变化是对家庭收入影响最大的因素，也是对收入差距影响最大的因素；除此之外，家庭组成的变化也扩大了家庭之间的收入差距；而有权势的政治团体不断对政策制定者施压，也促进了家庭收入差距的扩大化。在劳动力市场上，技术与教育之间的相互作用是最为重要的因素，全球化和最低工资标准的影响虽然较小但也极为重要。医疗保障支出的快速增长拖累了工资的增长速度。教育激励机制得到重视，忽视教育激励会受到相应的惩罚，因为那些放弃学校教育的个体，以及因为缺少能力与背景而没有接受教育机会的人群都因此受到伤害。如同在家庭中将房间的整洁程度与零用钱数量挂钩一般，激励机制也导致了差距的进一步扩大。劳动力市场的不平等使得劳动力市场的最顶端和最底端都有更多的就业机会被创造出来，然而中间阶层却出现了空心化现象。工会参与人数下降，政治影响力衰落，劳动力中无投票权且生活贫苦的移民数量上升，非裔美国人无投票权或被剥夺投票权，这些因素共同导致了贫困人口在政治影响力的竞赛中完全败下阵来。老年人在人数、选票影响力以及政治游说等方面的势力不断扩张，使得这一并不贫困的群体获得了更多的资源分配。不过，无论是在经济还是政治上，最成功的那部分人仍然是收入处在最顶端的群体，而这个群体正是我在下面要详细考察的。

美国的顶级收入家庭

巴黎经济学院的托马斯·皮凯蒂和加州大学伯克利分校的伊曼纽尔·塞思两位经济学家在2003年的调查改变了收入不平等的研究方式。在此之前，人们都知道对于了解顶端家庭的收入，家庭收入调查意义不大，因为这样的家庭很少会经常性地出现在国家范围的大调查中，即便偶尔出现，也很可能不会对调查问卷做出回答。托马斯·皮凯蒂和伊曼纽尔·塞思采用了一种新的调查方法：通过所得税记录来研究收入不平等现象。这种方法最早由诺贝尔经济学奖得主西蒙·库兹涅茨使用。和所有人一样，富人也毫无例外地需要进行纳税申报，如此一来，他们的收入情况自然就可以从所得税数据中一览无余。托马斯·皮凯蒂和伊曼纽尔·塞思得出的结果改变了人们思考收入不平等问题的方式，尤其是改变了人们对顶端家庭收入的理解。后续的研究则考察了全世界其他一些国家的数据作为参照，这样，我们就可以对美国之外的情况也有所了解。

在这一章中，我之所以要拖到现在才谈这方面的问题，是因为想给它以特别的关注，同时也是因为它本身对于我们理解劳动力市场、资本市场以及政治上的变化极其重要。我也相信，仅仅是考虑到这些家庭所占有的财富数量如此之大，这方面的问题也值得予以特别的重视。

图5-4是皮凯蒂和塞思论文中一张关键图的升级版。图中的数据是从美国开征所得税的年份即1913年开始，到2011年大衰退时结束。这其中包括两次世界大战以及大萧条时期的数据，前者以浅阴影标明，后者则以深色阴影标明。图中三条线分别表示纳税额处于前1%、前0.5%，以及前0.1%的税收单位，表示他们的收入占个人收入总额的百分比。图右边的美元数字，表示每个群体在2011年时的平均收入水平：纳税额位于前1%的税收单位，其年均收入为110万美元；纳税额处在前0.5%的税收单位，其年均收入为170万美元；纳税额处在前0.1%的税收单位，其年均收入为500万美元；纳税额位于前0.01%的税收单位（图中未显

示），其平均收入为2 400万美元，占该年美国总收入的4.5%。如果将数字放宽，则纳税额处在前10%的税收单位，其年均收入为25.5万美元，这一群体在2011的总收入约占当年美国总体收入的47%。（一个税收单位不等同于一个家庭，以税收目的计算的收入也和为其他目的计算的收入不同，但是它们之间大部分是重叠的，因此总体的结论并无误导。）

从图中可以看出，在过去一个世纪中，高收入者收入占国民总收入的比重呈现U字形走势。在两次世界大战期间，由于战争需要资金支持，税负多数落到了企业头上，导致富人获得的股息出现了急剧下降，高收入者收入占全社会收入的比重也因此出现大幅下跌。此外，在大萧条时期，高收入者收入占总收入的比例也出现了急剧下滑。“二战”之后，这种下跌的趋势依然延续，但是跌势趋缓。到了20世纪70年代和80年代早期，情况出现了逆转。1986年，高收入者收入占总收入比重出现了急剧上扬，并在此后持续增长。到了2008年，最富有纳税人的收入占总收入的比重再次达到了“一战”前的水平。1986年，美国进行了一次重大税制改革，对课税收入标准做了重新定义，这导致当年高收入者收入占总收入的比重变化剧烈。

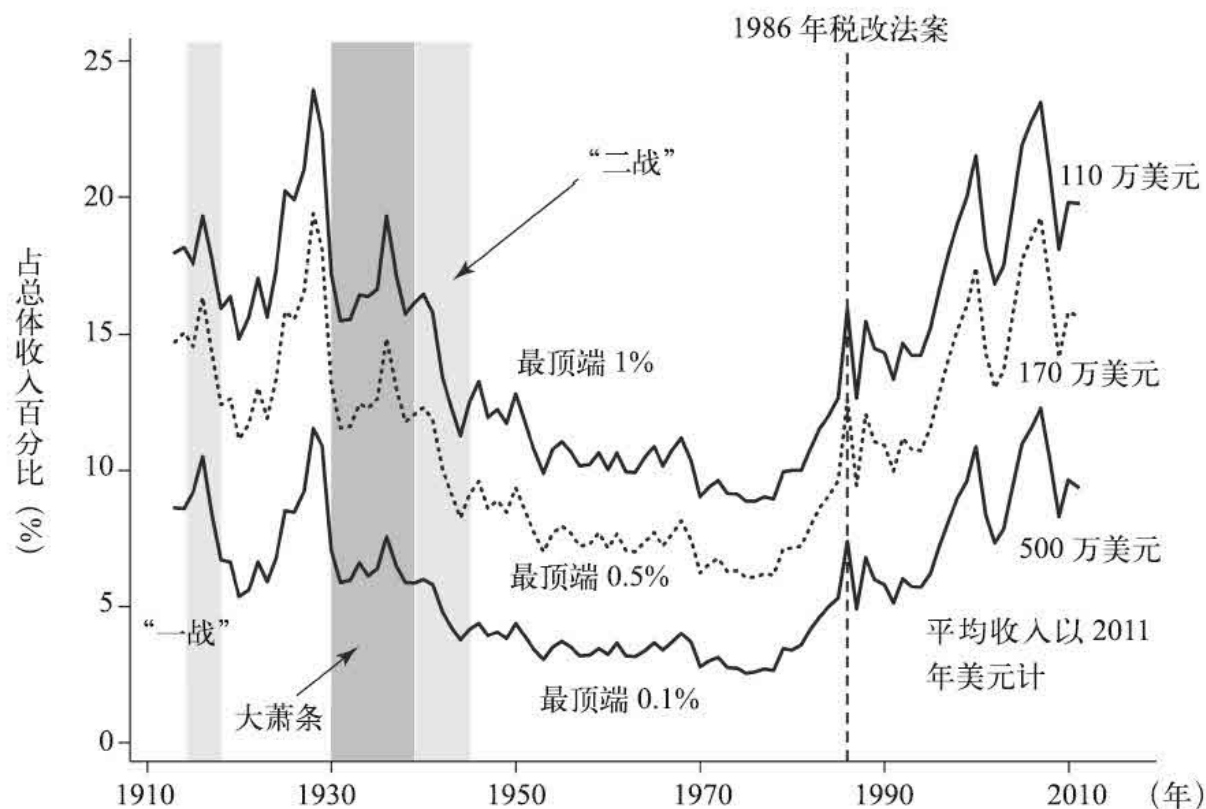


图5-4 顶级收入（含资本利得，1913~2011）

不但高收入者占总收入的比重在变化，获得高收入的人群也有变化。在早期，高收入主要来自于资本所得，因此最富有的那群人的收入主要来自股息和利息，正因如此，他们被皮凯蒂和塞思称作“靠剪息票为生的富人”。不过，在过去的一个世纪中，由于累进制收入所得税和房产税不断增加，人们以此获得的财富逐步减少，以前那些依靠自己或祖先的财产而生活的人逐步跌出最高收入的群体，而那些以薪酬作为收入的人，诸如大公司的CEO（首席执行官）、华尔街的银行家、对冲基金经理等，依靠年薪、奖金以及股票期权等收入，成了新晋的高收入人群。企业经营所得在100年前是高收入的重要来源，如今仍然如此，其高收入者收入中所占的比重一直相对稳定。与那些靠剪息票为生的富人，或者说是“有闲的富人”被“富忙族”所替代的重大变化相比，这种收入来源的稳定性是一个鲜明的对照。对那些光芒耀眼的前0.1%群体来说，资本收益仍然是他们最主要的收入来源之一，但是，工资收入如今

已经是占比重最高的收入来源。纳税额处在前10%的群体，有近3/4的收入来自工资，而处在收入前0.1%的人，其工资所占比重为43%。而在1916年，这类精英阶层的收入中只有10%是来自工资。股息和利息收益仍然占总体收入很大的比重，不过，由于现在很多股票为养老基金所持有，因此它们的分配更为广泛。

过去的30年间，大多数人的物质生活水平与最高收入群体的物质生活水平之间出现了极为鲜明的差距。自1980年以来，纳税额处在后90%的人群，其扣除通胀之后的税前收入，年均增长率低于0.1%，在28年间的总增长率只有1.9%。这使得每一代新人几乎只能维持与其父辈相近的生活水平。如果以税后标准看，并且算上每个人所占的养老保险支出份额，那么这后90%人群的生活水平改善情况会更好一些。国会预算办公室的报告指出，1979~2007年间，纳税额处在后80%的家庭，其税后收入增长了约1/4，年均增长不到1%。老年人医疗保险制度是一个非常有意义的项目，但是这项制度的好处多数都为老年人所有，对一般人来说，这些钱并不能用来支付房租或者购买生存必需的食物。

与之形成强烈对比的是，处在前1%收入的纳税人，其税前收入增长了2.35倍；如果在1980年和2011年，某个纳税人的收入均处在这前1%的范围之中，那么其收入增长是显而易见的。处在收入最顶端万分之一以内的群体，其收入增长则超过了4倍。值得注意的是，这些数字都是税前的，若是看税后收入，则从2001年起，政府对高收入人群实施减税政策之后，高收入者的财富增长速度还要更快。大众与少数富人之间这种财富增长速度的鲜明对比，可以很好地解释本章图5-1和图5-2之间的矛盾——在经济增长取得如此丰硕成果的同时，消除贫困的工作为何会如此失败？此外，这些鲜明的对比同时显示出，生活条件没有出现大幅改善的群体并非只有穷人。



根源何在，为何急需解决？

富人变得更富，是以牺牲其他人的利益为代价，还是因为富人像那些高学历高智商的人一样，通过普惠大众的新型生产方式创造出了更多财富？如今的世界，人人都在努力奋斗，但一些人就是比别人更为富有——那些对贫富分化的抱怨是正当的，还是仅仅出于嫉妒？我们为什么要如此关注不平等？如果人人享有平等机会，付出更多便得到更多，那为何这样的事还需操心？而如果人们不能享有均等的机会，那么我们应该担心的就不是结果的平等，而是机会的平等了。

我们常常被告知机会平等的重要性，并且被劝诫不要否定那些通过辛勤劳动而获得成功的人。不过与其他富裕国家相比，尽管人们普遍相信美国梦就是人人可以成功，但实际上，美国人所获得的机会并非特别均等。衡量机会是否均等，上下两代人之间收入的关联度是一个常用指标。在一个完全流动的社会，人人享有均等机会，你的收入和你父亲收入的高低不会有任何关系。而在一个阶级世袭的社会，工作岗位也是一代一代继承的，则父亲和儿子之间的收入关联就是100%。在美国，这种收入的关联程度大概为50%。这样的关联度在经济合作与发展组织国家中是最高的，在世界范围内，只有中国以及一些拉美国家的这种收入关联度高于美国。事实证明，只有在收入极为不平等的国家，父子两代的收入高低才密切相关；包括美国在内的这些收入不平等国家，其实也是机会极为不平等的国家。通常，机会平等而非收入平等才是我们最想追求的，但实际上这两者经常同向而行，收入不平等常常也伴随着机会不平等。

那么是否存在对富人的嫉妒问题？经济学家钟情于一个所谓的“帕累托法则”，按照这个法则，如果一部分人在变得富有的同时其他人的生活并没有变得更差，那么这个世界就是正在变得更好。所以，就不应该有嫉妒存在。有些人经常以这个法则来强调要关注贫困人口的问题，而不是去操心最富的人在做什么。用哈佛经济学家马丁·费尔德斯坦的话说：“收入不平等并不是一个亟须解决的问题。”帕累托法则常常被视为真理，但是我们将看到，它并不能说明日益增长的贫富差距不是一个

严重的问题。不过要证明这一点，我们首先需要更深入地了解近几年最顶端收入者收入快速增长的原因，及其导致的后果。

与其他人群相比，顶级收入群体的内部分化其实并无不同，甚至是有过之而无不及。科技发展使得那些学历更高、创造力更强的人获得了新机遇，而那些最有学识、最具创造力的人虽不能全部发财致富，但至少他们中那些最幸运的人都赢得了巨额财富。这其中就有微软的比尔·盖茨、苹果的史蒂夫·乔布斯，以及谷歌的拉里·佩奇和谢尔盖·布林。如今，娱乐巨星和伟大运动员的发展都不再受到地域限制，因此能得到全世界的关注，与此同时，他们的收入也随着受关注度的扩张而增长。全球化使得那些成功的企业家可以同娱乐明星一样，在全球范围内开疆拓土，实现利润扩张。实际上，从整个世界来看，能够从自己的独特天赋中获益的人比以前大大增多了。

另一个颇有代表性的富人群体是银行高管以及对冲基金经理。他们接受了高等训练，并且利用受到的训练与自身创造性，生产出了很多新金融产品。不过，他们发明的这些新金融工具在产生大量利润的同时到底能创造多少社会价值？对此经济学家也无法达成一致。有时候我们很难不同意前美联储主席保罗·沃尔克的说法：ATM是最后一个真正有用的金融创新。如果银行家和金融家的所作所为更多是出于个人目的而夸大了其社会动机，那么我们得到的银行和金融服务可能已经超出所需了。在这样的情况下，由他们所造成的贫富差距就绝不能说是无可非议。

在贯穿经济始终的金融创新中，金融服务扮演着重要的角色。资金的有效配置是市场经济最有价值的任务之一，但是如今人们普遍质疑一些暴利的金融活动并未能让整体人群受益，反而威胁到金融系统的稳定性——沃伦·巴菲特称这类产品为大规模杀伤性金融武器。如果真是如此，通过这些产品所获得的高薪酬就是不公平不合理的。对于其他的经济领域而言，大量最优秀的头脑都集中到金融工程领域是一种极大的浪

费，因为它使得其他领域的创新和增长潜能受到了抑制。政府隐性担保行为的危害则几乎成为一种共识：即便有金融崩溃的风险，即使成千上万的人可能丧失就业机会、收入下降或者陷入债务泥潭，政府也会对那些规模庞大且盘根错节的金融机构施以援手，这样的态度实际上是在鼓励过度的风险偏好。金融机构拿着自己或者客户的钱去逐利是一回事，政府用同样的方式来对待普通公众的钱，就是另外一回事了。如果这样的行为给社会造成了广泛的危害，那么政府的做法就绝对不能容忍。

薪酬大幅增长的群体绝不限于金融企业以及一小部分超级创新者，实际上，很多美国公司高管的收入也出现了大幅增长。有的人为这些高管辩护说，如今企业管理的性质已经发生改变，企业的规模更庞大了，而信息技术的进步使得高管们可以管控更多的人。但是很多人对这样的解释有所质疑。首先，图5-4中所显示的财富增长变化实在是太快了，技术进步不足以对此做出全部解释。其次，不少西方经济体尽管也采用了新的管理技术，也同样在全球范围内竞争，但是相比美国，其高管的薪酬增速非常缓慢，有的甚至就没有增长。有一种可能是，因为英语是全球通用的经济语言，因此英语国家的经理人在很多国家都会更受青睐，因此他们也就成为全球化最受益的群体之一。实际情况似乎也的确如此，英语国家经理人的收入增速远远超过其他地区。

一项研究指出，石油公司的高管薪酬会随着油价走高而增长。这说明，高管们并不是因为做出了什么成绩，而经常是因为公司的营收增长了，报酬也跟着水涨船高。当企业效益好的时候，高管们的薪酬就会增加，然而当企业效益下滑的时候，高管们的薪酬却没有相应减少。实际上，薪酬委员会的成员多是些有名无实的独立董事，他们经常会为高管们制定出天价的薪资。正如巴菲特等人所指出的，这些独立董事收入的很大一部分是由董事会所决定的，而且，这些独立董事也完全在CEO本人的操控之下。巴菲特同样提醒大家注意这些薪酬顾问所扮演的角色，他戏称这些人组成的是一个“薪酬高一点，再高一点，对了”的乐于助人型团体，其所起到的作用不过是让一家又一家公司采纳了巨额薪酬的政

策而已。聘用这些乐于助人的独董，加之各个公司的CEO又经常在不同董事会交叉任职，最终使得整个金融行业以及其他企业都采纳了巨额薪酬的政策。与此相对应，关于激进累进税制的共识与“二战”之后的平等化进程都在20世纪末遭到了破坏，相对于50年前，高管高薪酬现象变得更为普遍了。

政府的行为也推动了高收入者收入的快速增长。政府对大型金融机构做出“太大而不能倒”的承诺，并且让这些机构攫取了巨额利润，这无疑是监管失败的表现。经济学家托马斯·菲利蓬和阿里尔·雷谢夫的研究指出，在20世纪20年代，金融部门的薪资收入非常高，但是由于大萧条之后的金融监管趋于严格，这些部门的收入出现了下降。不过，在近年尤其是1980年以后，金融部门的薪资又开始上涨。两位学者的研究显示，允许银行拥有多重分支、商业银行与投资银行的分业经营、利率上限的设置以及银行与保险的分业经营——这四个方面的监管以及去监管举措恰恰与收入的涨跌变化相关。而《格拉斯-斯蒂格尔法案》在1932年的施行以及1999年的取消，可谓是高薪资涨跌的两个重要分水岭。

国会批准或者废除法律的决定也并非全然不受左右。在国会之外，潜在的赢家和输家所进行的游说从来没有停止过，那些资金充沛的利益群体知道如何利用金钱来操控政治活动。政治学者雅各布·哈克和保罗·皮尔逊认为，政治游说在高收入者的收入增长中扮演了重要角色。他们发现，在华盛顿代表不同企业利益的注册说客，从1971年的175人增加到了1982年的2 500人。这一数量的增长主要归因于政府提出的“大社会计划”在商业监管方面的新政策。对于某些特定的利益群体而言，那些事关市场运行、公司经营权限以及会计准则的法律条文虽然看上去晦涩难懂，但它们的任何一点变化都可能会引起牵涉数额巨大的利益变动。

《格拉斯-斯蒂格尔法案》的取消就是这样一个例子。无论在大衰退之前还是之后，这样的事例都有很多。一个极为引人注目的例子就是半公共性房地产抵押贷款金融公司房利美。负责运营这个公司的政客们长袖善舞，他们以雄厚资本展开游说，对政策制定施展政治影响。这个公司

逃开了监管，政客们自己和该公司众高管大发其财，然而这也导致了其在2008年次贷危机中的灾难性风险。

即便上述所说的只有部分正确，高收入者收入的快速增长也会因为金钱政治而自我强化。所有的政治规则都是基于富人的利益而定，而非公众利益；富人们利用这些规则又变得更为富有更具政治影响力。经济合作与发展组织成员国中高收入者收入部分增长最为迅速的国家，恰恰是对高收入者减税最多的国家。政治学者拉里·巴特尔斯和马丁·吉伦斯对国会的投票进行了深入研究，他们发现，国会两党都对富裕选民的意愿极为敏感，而对贫穷选民的诉求则非常迟钝。

大量人才流入为社会所诟病的金融工程领域对整个经济都有害，同样，人才大量流入游说行业也对经济发展不利。人们早就认识到游说行业是“不直接产出收益的逐利活动”，在很多的发展中国家，它甚至是经济增长的一个严重障碍。印度在20世纪90年代以前所实行的许可证制度就是一个典型的例子。高额的薪酬和相对低廉的成本，使得大量人才脱离了经济增长所倚仗的生产与创新行业而转投游说行业。如今，总统选举的支出已经比不过汽车厂商一年的广告预算，然而政府的支出以及不断攀升的选举成本仍是一个被频繁议论的话题。毕竟，相对于潜在的收益，政治上的金钱投入简直不值一提。

有一次，我坐飞机从德里前往拉贾斯坦邦的斋普尔，身旁坐了一位制造商（我一直没搞清他是生产什么，只知道那是一种享受进口保护的产品）。这位老板向我详尽地描述了政府监管者的种种作恶行为，并告诉我他在申请许可证和获取监管宽容，以及获得有利解释规则上耗费了大量时间，包括这趟旅行也是为了这类事情而进行。他对这些监管者的厌恶蔑视情绪简直如洪水泄闸。在五星级的斋普尔皇宫酒店请我吃了一顿丰盛的早餐后，他告别我前去会见那些他所鄙视的官僚，一边起身还一边小声对我说：“啊哈，迪顿教授，一切都是为了利润，利润啊！”我估计除了他之外，那位得益于《格拉斯-斯蒂格尔法案》撤销才创建花

旗集团的桑迪·韦尔也会说出同样的话吧。

尽管政治学者和经济学家对于金钱与政治是如何互为因果这个问题都开始表现出强烈兴趣，这个问题还是未得到很好的解释。我们现在所困扰的是无法对各种因素的影响大小做出很好的分析。高收入中哪些部分是来自游说或者其他政治活动，哪些是因为高收入群体本身的能力？有多少政治活动是这一利益群体针对其他群体，比如工会这种也在华盛顿拥有说客的利益群体所开展的？这些影响是如何随着时间推移而逐渐变得更有力量的？这些问题的答案非常关键，因为它们将决定我们是否应该担心高收入者收入的增长，以及证明为什么说关注富人变得更富绝不仅仅只是出于嫉妒。

如果民主政治变成了富豪统治，那就意味着非富有人群的权利实际上遭到了剥夺。大法官路易斯·布兰戴斯曾经有一个著名的论断，他认为美国要么就是民主政治，要么就是财富集中于少数人的手中，这两者不可能兼得。实现民主政治的前提是政治平等，而政治平等总是处于经济不平等的威胁之下。经济越不平等，则民主政治所受到的威胁也就越大。如果民主遭到损害，则人们的福利就会遭受直接的损失。因为人总是会理性地判断自己参与政治生活的能力，一旦这种能力受损，则其他方面的利益也有受到损失的危险。最富有的人对国家提供的教育以及医疗并无多少需求，因此他们会竭力支持减少老年人医疗保险基金，并与任何增税的行为做斗争。他们不会支持人人享有医疗保障，也不会为公立学校的教育质量忧心。他们会反对任何针对银行追逐利润的限制性监管，而绝不会考虑这样的监管会帮助那些还不起贷款的人，能保护公众远离掠夺性贷款和欺诈广告以及预防金融危机的重演。对极端不平等后果的担忧绝非是出于对富人的嫉妒，而只是害怕高收入者收入的快速增长会对其他人的福利造成损害。

帕累托法则并无过错，只要一些人的财富增长不会给另外一些人带来伤害，我们就不应该盯着这些人的财富。现在的错误在于，许多人仅

仅是将这个法则用于衡量金钱多少，而金钱只是人类幸福的一个方面，人类幸福还包括其他一些内容。比如，拥有参与民主政治的权利，有受到良好教育的权利，拥有健康，不能变成他人发财致富的牺牲品等。高收入者的收入增长即便没有影响其他人群的收入，但只要损害了其他方面的福利，那么帕累托法则就不能成为为高收入者辩护的说辞。金钱和幸福绝不等同！

如果我们只将目光聚焦于收入问题，而不考虑收入不平等在其他方面所造成的伤害，那么对收入不平等是否公正进行判断的依据，就是看这些高收入者是做了造福大众的事，还是自己独占利润。乔布斯去世后举世哀恸，如果这个国家的某个大银行家也英年早逝，是绝对不会受到如此待遇的。

今日的美国就是阐述本书主题的一个极好样板。美国经济自“二战”以来持续增长，其速度虽然不是史上最快，但即使是以历史最高标准来看，这种增长也是值得赞叹的。经济扩张带来了丰富的商品和服务，提高了大众的生活水平。这当然不是一个脱离贫困与匮乏的过程，因为美国在1945年就已经相当富裕了。但即便如此，经济增长对于大众福利所产生的影响仍然不可低估。人们的居住条件变得更加安全优越；出行非常便捷，为先前所不能及；人们可以在世界范围内获取资讯以及进行休闲娱乐活动（在以前，这只是少数人的专利）。而在通信方面，如今人们的交流方式更是前人所不能想象。当然，和以往一样，经济增长也造成了分化，一些人做得比其他人更好，获得了比他人更多的财富。尤其是从20世纪70年代中期开始，经济增长开始变慢，更缺少包容性。这种分化时常是有益的，因为它创造了新的机会，也对落后者产生了激励，物质收益也因此从惠及少数人逐步变为惠及更多人。在历史近期的美国，这体现在教育与科技的相互竞争中，受教育的美人数因此有了大幅增长。

发展与不平等之下落后者的追赶是光明的一面。不那么光明的是，

落后者的追赶实际上受到了威胁，所以他们至今也没能真正追赶上来。在历史的长河中，1750年之后，西方迅速发展，而东方和南方却为什么没能做到？历史学家埃里克·琼斯对此有精彩的解释。他认为并非其他的世界没有出现发展，只不过是其他世界的发展总不能持续，而且经常出现倒退。在那些地方，一旦发展开始萌芽，掌权的统治者或者教会人士要么将其据为己有，要么直接将创新活动消灭，因为这些活动影响到了他们的地位。正是因为这种情况，持续的发展一直不能够实现，而那些本可以“下金蛋的鹅”也在刚降生之初就遭到扼杀。在这些社会中，权力的极端不平等致使经济缺乏持续稳定的发展环境，而一条走出贫困脱离病苦的道路也就此被切断。

关于不平等对发展的阻碍，经济历史学家斯坦利·恩格尔曼与肯尼斯·索科洛夫有另外一种解释。他们认为，在那些权力集中于少数人手中的国家，比如在种植园经济中，例如拉美或者相对于美国北部而言的美国南部，富人都会反对大众的解放，同时将受教育的权利限制在他们自己所属的精英群体中。这样就使得大众得不到政治权利以及受教育的权利，因此也就无法为广泛的经济增长创造出相应的机制。与此形成鲜明对比的是美国较早地开展了具有普遍性的公共教育，而这正是美国经济能够长期增长的一个重要原因。

维护精英利益的制度对经济增长有害，这也是麻省理工学院经济学家达龙·阿西莫格鲁与西蒙·约翰逊以及哈佛政治学者詹姆斯·罗宾逊的观点。那些为本国侨民创建聚居点的殖民主义者会将他们的制度也带到殖民地去（参考一下美国、澳大利亚、加拿大和新西兰等国的历史），而在那些难以定居的地方（比如疾病横行的地方），殖民者往往会建立起以资源掠夺为核心的榨取型政权（比如玻利维亚、印度或者赞比亚）。在这里所存在的制度体系主要是为统治阶层服务的，而不会支持当地的经济发展。榨取型政权通常无心保护私有财产，也不会推进法治，而没有对财产的保护和法治体系，企业家精神和创新精神也难以兴旺。在殖民时代，相对富裕的国家或者人口众多的地区，往往是征服者的目标。

如此一来，财富就出现了历史性逆转。在所有被欧洲强权所征服的地方，那些原本富庶的国家现在都变成了贫穷国家，而那些原本穷困的国家现在倒变成了富裕国家。

这种财富的大逆转足以提醒我们，今天我们所拥有的物质繁荣与经济增长并非是理所应当的，不是一旦拥有就不会失去。寻租行为会导致社会的每个群体为日渐减少的总体财富展开更为凶残的争夺，而这种两败俱伤的战斗最终会让经济发展终结。利益集团会以牺牲大众权益的方式来维护自己的私利，而对于大众而言，由于每个人的权益只是损失一点点，因此他们并不会组织起来进行反抗。众多这样的集团所产生的累积效应会从内部将经济掏空并且扼杀经济增长。掌握权势与财富的精英群体以前就做过杀鸡取卵的事情，而一旦经济广泛增长所需要的制度体系遭到破坏，他们也会趁机再次做出扼杀经济增长的举动。

第六章

全球化与大逃亡

“一战”之后，现代国家都出现了前所未有的发展。在很多国家，经济——经济增长使得亿万人民逃离了贫困。死亡率下降，物质生活水平提高，人的寿命延长，生活也变得更为富足。但一如既往的是，各个国家的发展步伐并不一致。增长速度最快的国家缩小了与发达国家之间的差距，但这也使得它们和那些更落后的国家之间距离更远。亚洲那些曾经穷困的国家如今都成了中等收入国家，许多非洲国家与它们之间的差距因此而拉大。

死亡率的下降，尤其是儿童死亡率的下降，使世界人口出现了前所未有的快速增长，一场真正的“人口爆炸”也因此出现。在人口大量增长的情况下，世界贫困人口却在减少，这令不少当年的评论家感到不可思议——在20世纪60年代的时候他们还声称日益逼近的人口爆炸会让世界人民的生活水平受到威胁。伟大的经济学家、诺贝尔奖得主詹姆斯·米德就曾经抱怨说，在20世纪有三大灾难：一是内燃机，二是人口爆炸，三是诺贝尔经济学奖。在他那个时代，多数人认为人口爆炸是对整个世界的威胁；时至今日，仍有人坚持这样的观点。但实际上，在过去的半个世纪中，尽管这个世界上的人口又增加了40亿，地球上这70亿人的生活水平却大大提高了。

不过，对于那些相对更贫困的人口而言，平均值给不了他们任何安慰。从美国的例子我们已经看到，经济增长成果并未被平等地享有。美国并不是一个孤例，很多国家都存在收入差距扩大化情况。国与国之间的不平等是否也是如此？这几十年来，许多当年落后的国家都抓住

了“后发优势”，充分利用了那些在发达国家已经成熟的知识与技术，从而节省了不少时间，少走了弯路。亚洲“四小龙”，即中国香港、新加坡、韩国以及中国台湾，以及后来的中国内地与印度都因此实现了经济的快速增长。但是，并非每个国家都享受到了经济增长的成果，许多50年前很贫穷的国家如今仍然无法追上中国内地、印度或者亚洲“四小龙”。

多少有些令人吃惊的是，尽管有的国家经济增长非常快，但是国与国之间的收入差距却并没有缩小多少。一个国家追赶上了发达国家的同时，另外一个国家也就因此更加落后，在今天，穷国和富国之间的平均收入差距和以前一样大。如果我们以平均收入为标准对所有国家按最穷到最富进行排名，然后将相对贫穷的国家（比最贫困国家水平高 $\frac{1}{4}$ 的国家）与相对富裕的国家（比最富裕国家水平低 $\frac{1}{4}$ 的国家）进行对比，会发现，1960年，相对富裕国家的平均收入约为相对贫穷国家的7倍，而到了2009年，它们之间的平均收入差距扩大到了8.5倍。

从“二战”结束到今天这段时间里，人类取得了有史以来最为辉煌的发展成就，堪称人类发展的奇迹。这段奇迹是如何出现的？它如何消灭了旧的不平等却又制造出新的不平等？这些是我们在本章要讨论的话题。我们将深入讨论相关数据，并辨别其真实性。要对全球的贫困以及不平等做出全面评估，要面对诸多困难。首先，在很多方面我们知之甚少；另外，面对那些随波逐流的观点与说法，我们本应有更多的思考，而实际上却未能如此。

如何评估全世界的物质生活水准？

要对物质生活水平进行评估并非易事，即使“收入”这个日常用词其实也非常难以确切定义。除此之外，贫困、不平等这些方面的评估标准，也未必比收入的评估标准更清楚；在进行跨国比较时这种困难会更

为显著。怎样的收入水平就可以免于贫困？在不同的社会环境中居住的人对这个问题往往有不同的看法。即使是国家贫困线也无法确切反映在某个具体社会生活的基本成本，况且，不同的群体对于需求的理解也各不相同。但即便如此，我们还是希望多数的公民和政策制定者可以将贫困线视为一个判断能否生存下去的合理数字。但如果我们要对全世界范围的贫困进行评估，就需要确立一条在全世界范围都合理的贫困线——既适合肯尼亚的内罗毕和厄瓜多尔的基多，也适合巴基斯坦的卡拉奇和马里的廷巴克图。当然，它也需要适合发达国家的城市，譬如英国的伦敦和澳大利亚的堪培拉。要做到这一点，以便对全世界的收入状况进行对比，就需要能够对不同的货币价值进行等价换算。也许我们会将等价换算的实现寄托于汇率，不过，汇率本身对此无能为力。

一种货币如何才能等价转换为另外一种，比如美元如何才能变成印度卢比？这里存在一种每天都会变化的叫作汇率的东西，它表示在市场上1美元能够兑换到的卢比。比如在2013年4月，美元兑卢比的汇率是1：54.33。这意味着，如果我从纽约飞到德里然后在银行柜台前进行兑换，将可以用1美元换得大概50卢比。当然，因为银行需要从中赢利，所以我换得的卢比可能比这个数字少。但是，当离开机场进入城区，我发现，即使是在当地最豪华的酒店里，我用50卢比能买到的东西也比在纽约用1美元所能买到的多得多；而如果是在德里经济学院的食堂，或者是在当地街头，50卢比能买到的食物和1美元能在纽约买到的食物相比简直是丰盛到叫人无法相信。

简单地说，这种情况的出现是因为印度的物价水平要比纽约的低很多，如果将货币按照市场汇率进行换算，那么同美国相比，印度的大多数东西都会很便宜。事实上，根据最新的估算，印度的物价水平大概只有美国的40%。换句话说，如果美元兑卢比的汇率为1：20，而不是现在的1：50，印度和美国的物价水平才是相当的。这种让1美元在两地价值相当的“正确”的汇率，被恰如其分地称作购买力平价汇率（PPP汇率）。购买力平价汇率是以两地的相同购买力为基础换算两种货币的兑

换比率。如果印度德里的价格水平比美国纽约的低，则购买力平价汇率会比外汇市场汇率低。多数贫穷国家的物价水平都比美国的低，因此，它们的购买力平价汇率都具有这种特征。

购买力平价汇率是怎么算出来的？世界上并不存在以购买力平价汇率为基准的市场，所以，计算这样的汇率只能靠统计与发掘。相关研究和统计人员从全球各地收集到数以百万计的物品价格，然后计算出每个国家的平均物价水平。最早进行此类统计的机构是宾夕法尼亚大学。20世纪70年代，宾夕法尼亚大学的欧文·克拉维斯、罗伯特·萨默斯和艾伦·赫斯顿首先对6个国家的平均物价水平进行了计算。多年来，艾伦·赫斯顿一直在做这方面的研究，本书中的很多数据都来自他那里。这些创新者改变了经济学家认识世界、思考世界的方式，没有他们的努力，我们就不可能知道如何对人们的生活水平进行跨国对比。

在这种跨国研究对比中，我们首先会发现，印度这样的情况无论是以前还是现在都普遍存在；相对贫穷的国家，物价水平一般都比较低；国家越贫穷，物价水平也相应越低。很多人认为这个结论不可思议：一个地方的物价水平会比其他地方的低，这怎么可能？如果德里的钢铁或者汽油价格都比纽约的低，那为什么贸易商不去德里买进这些东西然后运到纽约出售？实际情况是，如果将运输成本、税费和补贴考虑进去，钢铁和汽油等物品在纽约和德里的价格差距其实并不太大；但并非所有商品的价格都是如此。比如，德里的理发价格、曼谷的食物价格，放在纽约看绝对非常便宜，但是贸易商对这样的商品或服务却毫无兴趣，这其中是何原因？当然是因为这些服务只在德里或者曼谷提供而不能搬到纽约去。贫穷国家的人民相对穷困，所以这些国家的服务价格也相对便宜，但是，多数价格低廉的服务是无法转移的。

如果任何人都可以在国与国之间自由流动，那么富裕国家的工资水平将会下降，穷国的工资水平则会上升，如此一来，整个世界也会变得更为平等。不过，富裕国家的人并不希望自己的工资水平下降，因此他

们反对人口的自由迁徙；而没有自由迁徙，上述结果就不会出现，穷国的工资水平就会继续保持在较低的水平，于是那里的服务，比如理发和饮食的价格也就持续维持在较低的水平。土地价格和劳动力价格也同样无法在穷国和富国之间进行对比。印度或者非洲的住房价格便宜，可是那里的土地不可能搬到美国按照美国的价格进行销售。廉价土地与劳动力的存在，是穷国物价水平较低的主要原因。市场运用汇率手段使得钢铁、汽油、汽车与电脑的价格在各国基本一致，因为这些产品都能够成为且已经成为国际贸易的一部分。但是，一般而言，决定平均价格水平的是那些无法交易的物品和服务，而这类物品和服务往往在穷国相对便宜，所以，国家越穷，其平均物价水平越低。

正因为穷国的物价水平更低，如果我们使用市场汇率来比较各国的生活成本，就会导致结果的谬误。新闻报道经常犯这种错误，而经济学家也时常会落入汇率的陷阱。2011年春，印度政府在印度最高法院（既不明智又显吝啬地）宣称，印度人，至少是印度的非城市人口，每天只需要26个卢比就能够摆脱贫困。这一说法随即被媒体大肆炒作，印度以及国际媒体都报道称，世界银行的贫困线标准是每天1.25美元，按照美元兑卢比1：53的汇率，世行这个标准比政府所定的标准要高出两倍还多！不过，要是按照购买力平价汇率计算，1美元约合20印度卢比，那么世界银行的1.25美元贫困线标准——也就是大概25卢比——就和政府所建议的差不多。即便是大名鼎鼎的英国《金融时报》，也使用了市场汇率来计算美元与卢比比值，声称印度政府所制定的贫困线标准实际上只有0.52美元一天，大大低于世行所制定的标准。但事实上，按照购买力平价汇率，印度政府制定的贫困线更为真实的数值其实是1.3美元，这虽然依然很低，但比起0.52美元这样的错误说法，这个数字已经翻了接近3倍。

联合国开发计划署多年来也在犯同样的错误，一直备受人为夸大贫穷国家人口贫困状况的指摘。当我们谈及贫穷国家人口的生活水平时，只要使用市场汇率，则不论是工资水平、看病费用抑或是交通与食物支

出，都会被低估1/3~1/2。贫穷国家的工资水平当然较低，这正是穷国的一个特质，但是过分夸大它们相对于富裕国家的贫困水平却没有任何益处。

当我们对生活水平进行跨国对比，或者是统计全球的贫困状况与不平等状况时，购买力平价汇率永远是正确的选择。在这里，“跨国”这个词意义重大。当我们计算一个国家内部的不平等时，会认为不调整地区之间的差异是正确的选择。以美国为例，在堪萨斯或者是密西西比生活的成本当然要比在纽约低，但是别忘了纽约的生活成本虽高，同其他地方相比它提供的便利也多。实际上，如果人们可以自由选择居住地，那么大城市的高物价水平就意味着这里提供了更多物有所值的便利。正是基于此，我们在对比跨地域的收入差异时就无须做出价格调整；纽约市曼哈顿区的高收入人群绝对比堪萨斯州曼哈顿市的低收入人群生活得更好。但是跨国的对比，比如要比较印度和美国或者法国和塞内加尔，情况就大不相同，因为国与国之间的人口是不能自由流动的。即便与在印度生活相比，在美国生活可以享受到更多的便利（对于这一点我有所怀疑），也不能因此就认为美国和印度的物价差距是生活质量差距的真实反映。所以，当我们对印度和美国的收入进行对比并以此来评估国家间的差距时，就必须引入购买力平价汇率对物价进行调整。

进行跨国对比时，购买力平价汇率要优于市场汇率，但购买力平价汇率也远非完美无缺。对于不同国家的可比较项目，我们可以在各国收集其价格信息，然后进行计算。比如，我们可以收集计算河内、伦敦或者圣保罗地区1公斤大米的价格或者理一次头发的价格。但不是所有的项目都能够很容易地进行对比定价。比如，一个贫穷家庭在农村的自建房屋应该定价多少？在城市贫民窟搭建的一项帐篷又该如何定价？富裕国家存在着多层次的房地产租赁市场，然而在贫穷国家，这样的租赁市场还没有形成，因此定价极为困难。在美国，老年人医疗保险等由政府提供的国民服务都非常难以定价，而要对这样的服务进行跨国对比就更是难上加难。国民消费中的很大一部分也是没有市场价格的，对于这样

的项目我们只能靠估算——这虽然是一种理智的选择，但是其结果也有可能失之毫厘差之千里。当然，这并不意味着应当回归通常的汇率计算方式，毕竟我们已经知道那种方法是错误的。我们只是要清楚，虽然购买力平价汇率更为准确，但是它也有不可避免的不确定性存在。

对不同国家可对比项目的价格统计，还有需要进一步反思的地方。以男士衬衫的价格为例，在美国，一个标准的统计项目或许是一个知名厂商生产的衬衫，比如一件布克兄弟（美国经典男装品牌）的牛津棉布衬衣。拿着这件衬衣与玻利维亚、民主刚果或者菲律宾等国家生产的男士衬衣进行对比，我们发现自己最终将陷入两种都无法令人满意的选择。在这些国家，一件标准衬衣的价格一般都会很便宜，但是质量也要比布克兄弟的差不少。因此，如果将两者进行对比，实际上并不是在对比两种同样的东西，如此一来，我们就会低估穷国的物品相对于富国的价格。另外一种选择就是在这些国家费尽全力找出和布克兄弟类似质量的衬衣再进行价格对比。这样的衬衣，或许只在这些国家首都最好的商场里有售。但是这样的对比又会有相反方向的风险：我们能够在这些国家找到这样的衬衣，然而，这样的衬衣只在这些国家最贵最高档的商店中出售，且只有为数不多的权势人口才穿。这样，至少对于普通人来说，我们高估了这些国家的物价水平。如此，两个相互矛盾的目标之间开始进行拔河比赛：是只统计国与国之间可对比项目的价格呢，还是只统计人们购买的有代表性的商品价格？极端情况下，如果在一个国家意义重大且使用广泛的商品，在另外一国全然不存在，那么这种对比就会失效。比如，画眉草是埃塞俄比亚最主要的粮食作物，但在世界其他地区这种作物非常鲜见；豆腐是印尼人的日常食品，但印度人就很少吃；因为宗教因素，很多伊斯兰国家都没有酒类产品出售。

即便所有商品的价格都可获得，不同国家的人对不同的商品也有不同的需求偏好，在不同商品上的支出也不尽相同。我在英国长大，如今却住在英国之外。这里就举一个大家都熟悉的例子：在英国，有一种几乎可以归为生活必需品的食物叫作马麦酱。这是一种非常咸的酵母萃取

物，是酿酒产生的一种副产品，最早由路易斯·巴斯德发现，随后被授权给一家英国的啤酒生产商生产。在英国，马麦酱价格便宜且消费量很大，卖的时候都装在大黑罐里；但是在美国，也就是我现在住的地方，虽然马麦酱也能买到，但价格变得很昂贵，而且包装也换成了小的。马麦酱是一种定义明确并且可以进行精确对比的商品，在英美两国，它的价格也很容易统计，但是，英国人对马麦酱的消费量要比美国人多很多。所以，若是以英国人的商品消费习惯来计算对比英美两国的物价水平，就会发现美国的价格水平要比英国的高；反过来，美国人热衷的全麦饼干和波本威士忌在英国没什么销量，价格也相对要高，若是以美国人的商品消费习惯来对比两国物价，那就会得出英国物价水平高于美国的结论。

英美这类富裕国家之间差距较小，所以无论是使用美国的商品进行比较，还是使用英国的商品做比较，其结果都不会有太大差异。但是，马麦酱这个例子说明了进行跨国物价比较的一个基本问题：每个国家都会消费更多在其国内相对便宜的商品，而对那些相对昂贵的商品消费较少。因此，如果用国内“一篮子”商品的价格为基准来评价国外的消费水平，就难免有高估国外生活成本的风险。如果我们以国外的“一篮子”商品价格为基准，则又可能低估了国内的相对成本。在实践中，统计人员往往折中，以求出一个平均值的办法来解决这个问题。

折中是一个明智的选择，但也不能解决所有问题。当我们将英国的物价水平同西非国家喀麦隆的进行对比时，这一点就清晰可见。和很多非洲国家一样，在喀麦隆乘飞机旅行非常昂贵，因此使用航空旅行服务的人很少。但在英国坐飞机就很便宜，即便是相对不怎么富裕的人也可以乘飞机到国外度假。以喀麦隆的航空价格来衡量英国的价格水平，就会显得喀麦隆的物价极高。折中一下将对解决这个问题起到一定作用，然而无论如何，航空价格水平还是对喀麦隆的购买力平价产生了极大的影响。虽然喀麦隆的航空服务近乎为零，但如果将航空价格考虑在内，则喀麦隆的物价水平还是会高出2%~3%。在包括贫困评估等在内的一

系列情境中，跨国物价的对比常常要依赖一些没有什么意义的东西，这真是极为荒谬的。在这里，英国和喀麦隆的问题就在于两个国家的差别太大了，而英国和美国之间就没有这么大的差距。

不过，与中美之间的物价水平差距相比，英国和喀麦隆之间的差别绝对是小巫见大巫。依照世界银行的最新测算，2011年，中国的人均国内生产总值达到了5 455美元，美国的则是48 112美元。也就是说，美国的人均收入大概是中国的9倍。但是，这样的收入差距是以市场汇率计算的，没有考虑中国的物价水平只有美国的2/3这个现实。如果改用购买力平价汇率这个更好的指标，我们将会发现，美国人的收入只有中国人的5.7倍，而不是8.8倍。对于军人或外交官，一个国家在世界上的影响力更多是依靠其资源总量，因此他们更关心这两个国家的绝对经济总量。而要计算这一数值，就需要根据中国人口与美国人口的数量比例将中国的数值乘以4.31。这样我们就会发现，中国的经济总量为美国经济总量的3/4。考虑到中国正在以比美国更快的速度发展并且会保持这种趋势，可以预测，在不远的将来中国的经济总量将会超过美国。如果中国的经济增速能一直保持比美国的高5个百分点，那么中国超过美国只需要6年。

在上面的讨论中，我们对于数据的使用建立在购买力平价汇率与市场汇率一样可获得的基础上。但是我们知道，马麦酱的问题、喀麦隆的航空旅行问题，以及对典型的可对比项目进行类比时所产生的不确定性，都会影响购买力平价数据，真实的购买力平价数据可能会比我们的数据更高或者更低。在与艾伦·赫斯顿展开合作研究时，我们发现，如果将类似马麦酱的问题考虑在内，或者更确切地说，如果我们考虑用中国或者美国的“一篮子”商品来对价格数据进行平均，则计算所得到的购买力平价数据将会有大约25%的误差。所以我们只能说，2011年，按照国际元计算的中国人均收入为美国人均收入的13%~22%，而在总量方面，中国是美国的56%~94%。当然，这样的数据范围太大，如果做一些折中处理，得到的结果将更便于使用。但是我们需要清楚的是，折中

毕竟是针对那些没有完美解决方式的概念性问题的一种比较武断的解决方案。

在中国这一特殊的例子中，还有其他问题影响着最终结论的准确度，其中最为重要的可能是那个长期存在并仍未尘埃落定的争论：中国官方公布的经济增长速度如此之快，其数据是否可信？很多学者都有这样的猜疑。那么，如果数据真有问题，我们应该如何对这样的数据进行调整？

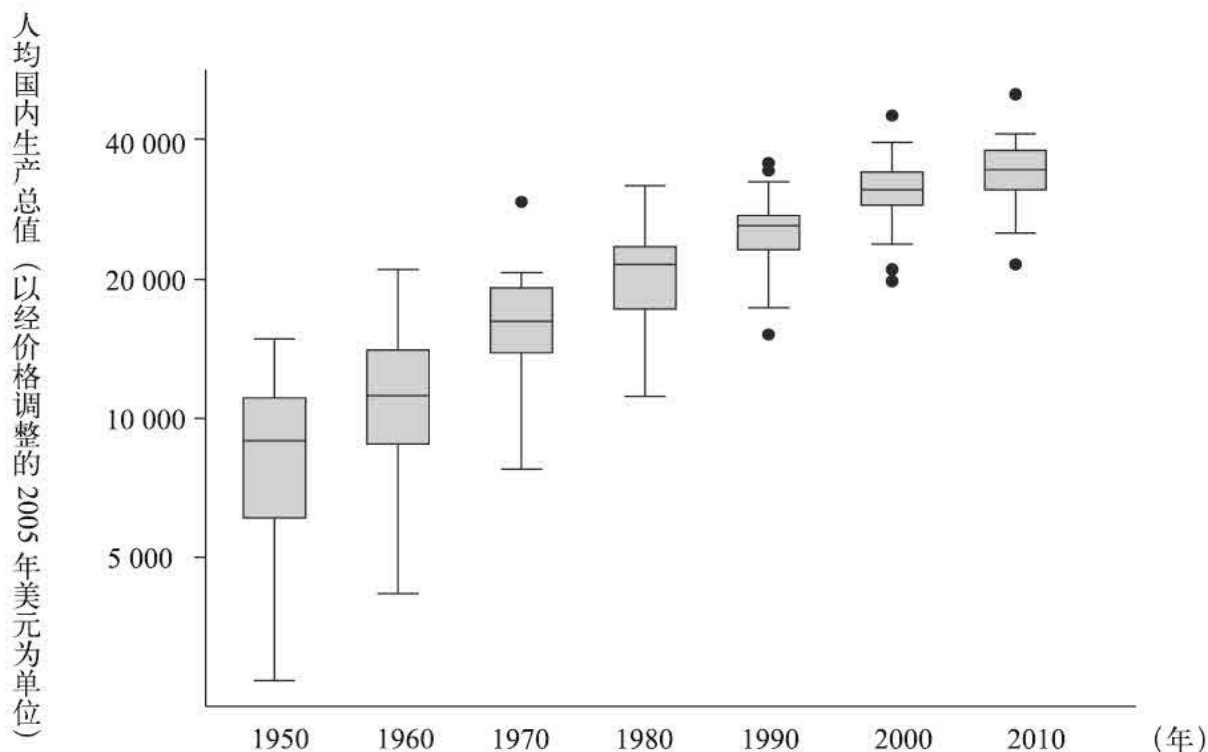
我不想给大家留下一种跨国对比难以展开的印象，也不想让结果总是存在太大的误差。1949年，我当时的导师——剑桥大学的理查德·斯通问我：“为什么我们要对美国和中国或印度等国家的相关情况进行比较呢？这里面有何可能的利益关切？谁都知道从经济层面看，一个国家非常富裕另一个国家非常贫穷，但它们之间具体的差距是30倍40倍还是其他，这样的事情重要吗？”时至今日，中国和印度的经济水平已经大大高于1949年时的情形，不用说美国的五角大楼和国务院，就是大众媒体也一直在关注到底中国经济是否已经超越了美国。此外，同我老师的时代相比，如今我们在数据收集以及思考方法上都有了极大的进步，所以，我们现在的确想知道，富国和穷国之间到底差距多大。当然，不确定性还是存在的，尤其是当我们将富裕国家和中国、印度或者更为贫穷的非洲国家进行对比时，这一点更为明显。而富裕国家之间的经济结构类似，相互对比时不确定性相对较少，因此下结论时较有把握。比如对于加拿大、美国或者西欧国家而言，市场汇率和购买力平价汇率的差别就比较小，因此在对这些国家进行对比时，我们的立论基础就比较牢固。

全球增长

“二战”使得很多欧洲国家陷入经济和社会的混乱，但在战争结束

后，较为富强的国家经济快速增长，战争的创伤被抚平，新的更高水平的繁荣出现了。经济增长使得这些富裕国家之间的社会福利水平也越来越相近，和富裕国家与世界其他地区之间的差距相比，富裕国家之间的相互差距已经变得非常小。图6-1显示的是24个富裕国家的国民收入变化（经过物价调整）情况。尽管目前关于国民收入的衡量标准远非完美，这些富裕国家的数据却相对可信，购买力平价汇率的计算也较为可靠。和第四章的图4-4一样，图6-1也是一个箱形图，其中，箱体顶部和底部到线须部分，分别表示的是收入水平位于顶端1/4和底端1/4的国家，而中间的箱体，代表剩下的一半国家；箱体中间的横线，表示收入中位数。线须长短表示的是数据的离散程度，而另外一些箱形图之外的小点，表示极端个例。

图6-1显示，同美国一样，世界其他地区的富裕国家也出现了经济增长放缓的趋势。在20世纪60年代的“战后黄金10年”，这些国家的年平均经济增速超过了4%，这意味着只需要10年时间这些国家的国民平均收入就可以增长50%。但到了20世纪70年代，富裕国家经济增速普遍放缓，下滑至2.5%；到了80年代和90年代，这一数字又下降至2.2%；进入21世纪的第一个10年，这一数字则只剩下不到1%。图中各国经济增速下滑如此明显，原因在于这一数据的统计始自战后你追我赶的经济快速增长期，而以这几年的金融危机作为结束。从废墟和混乱中走向复苏，虽然也非常艰辛，但和创造前所未有的收入水平相比，还是比较容易实现的。人们知道如何从头再来，要达到这样的目的，只需要重操旧技，而无须从无到有地创新。不过，一旦重建完成，新的增长就需要依赖新的生产方式，而开垦处女地比翻一遍旧沟渠要复杂得多。当然，在一个相互联系密切的世界，创新会很快从一个国家传播至另一个国家，尤其是那些国情相似的，因此，发明创造的重担也就由多个国家来共同承担。这样的密切联系本身就有利于经济增长。



注：24个国家分别为澳大利亚、奥地利、比利时、英国、加拿大、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、日本、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士、土耳其和美国。

图6-1 24个国家的人均国内生产总值

全球化使商品和信息的转移成本大大降低，商品和服务都得以在成本最低与效率最高的地区生产或完成；某个地区的新发现也可以在极短的时间内被其他各地采用。吸烟有害健康这种认知，或者降胆固醇药和降压药等新医疗手段，都会在极短时间内国际化，从而使得富裕国家的人口在健康和收入水平上越来越接近。对于这些国家而言，尽管进度各有快慢，但是良好的政治制度、医疗制度以及经济体系都会保证新技术得到应用，于是，国与国之间的收入差距就出现了一次显著缩小的过程。尽管近年来各国物质进步的步伐已然放慢，但新技术在实现了缩小健康差距的作用之后，仍旧在降低收入不平等方面发挥着作用。

但是，国与国之间平均收入差距的缩小并不能告诉我们一个国家内部的具体情况。从美国的例子我们已经看到，平均收入的增长其实并没

有被广泛享有，国家之间的差距缩小，并不能说明富裕世界所有公民的收入差距也在缩小。比如有两个群体，原本是分离的，但如今融合在一起。如果这两个群体内部的成员都各自分化，那么这种内部的整体差距就会抵消甚至大于两个部分合并所引发的差距缩小效应。从整体上看，如果我们忽略国家之间的差别，将会看到，人与人之间的收入差距是呈增长趋势。后面我讨论全球整体的不平等时会再涉及这一话题。

对于我们而言，或者至少是对于生活在富裕国家、出生在1945年之后的人们而言，这个世界就是一个经济不断发展，而国与国之间差距不断缩小的世界。我们会认为高水平的物质生活是理所应当的，经济也会持续增长下去，国与国之间的收入和健康差距缩小，旅行变得更简单更便宜也更节省时间，信息也可以随时随地轻松获得。

但事实上，除了富裕国家，其他地方全然不是如此。图6-2也是一张箱形图，但与图6-1不同的是，图6-2不仅仅包括富裕国家的收入数据，还包括了所有贫困国家的数据。如预想的那样，当我们将贫困国家的数据包含进来时，平均收入水平的分布范围变大、所有的箱体部分变大、线须部分和小点所分布的范围也进一步变大。同之前部分国家的数据相比，整个世界范围的数据可靠性要低一些，而衡量标准存在的误差，也会导致收入的分布范围比真实情况要宽。一个不太明显却更为有趣的现象是，当观察全世界的平均收入分布时，我们发现，国与国之间的收入不平等状况并没有随着时代前进而出现缓和。图中，20世纪50年代的箱体部分应该先忽略掉，因为当时很多国家没有相关数据，同时不少非常贫穷的国家被遗漏，造成这一时间段的箱体部分位置过高，长度也过短。1950年之后，每个年代的箱体部分长短也几乎没有变化，如果我们看下面部分的线须长度，会发现实际上收入分化扩大了，尤其对于世界上的贫穷国家而言，情况更是如此。

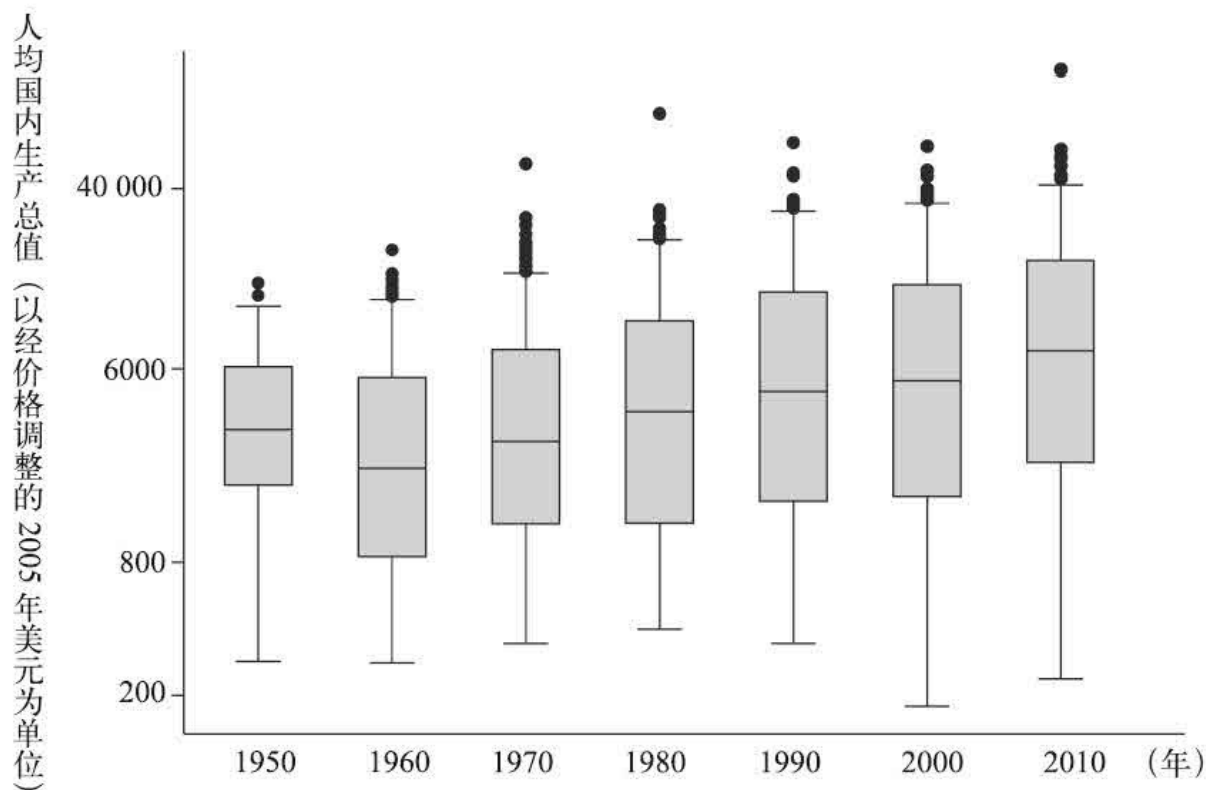


图6-2 世界各国的人均国内生产总值

新的思想和新的生产方式推动了经济增长，新的思想理念也在世界范围内快速传播，富裕国家间的平均收入差距因此出现缩小。但是这一时期，一个更为让人迷惑不解的事情是：穷国的经济并没有借这个机会追赶上来，而这正是图6-2和图6-1看起来如此不同的原因。技术与知识是富裕国家实现高物质生活水准的基础，而这些技术与知识也同样为许多贫困国家所获得。但是，占有同样的技术与知识却无法保证所有的国家都获得同样的生活水准。要想让生产像富裕国家那样运转起来，穷国也必须拥有富裕国家那样的基础设施，比如公路、铁路、电信、工厂、机械等；也必须具备与富裕国家同样的教育水平。但是，对于穷国而言，它们需要花费很长的时间和财力才能实现这样的目标。当然，富国与穷国之间的鸿沟会给穷国无穷的激励，让它们在基础设施与设备上加强投资。罗伯特·索洛在论文中提出了一个经济学的经典论断：随着时间的推移，全球平均物质生活水平肯定会趋向一致。但是，这样的情况

为何到现在也没有出现？这仍然是经济学的一个核心问题。对此最好的解释或许是：穷国缺少相应的制度体系，比如它们缺少有作为的政府部门，缺少可执行的法律和税收体系，缺少对知识产权的保障，缺少相互信任的传统等；而这些都是实现经济增长的前提条件。

贫穷国家的经济增速并不比这些富裕国家低，有些时候甚至比它们高。但是，当一些国家快速发展、日渐追赶上来之时，总有另一些国家被进一步地甩在了后面。各个贫穷国家间的实际发展情况差别巨大，一些国家能够抓住机会迎头赶上：从1960年至2010年，亚洲的一部分国家和地区，包括中国内地、中国香港、中国台湾、马来西亚、新加坡、韩国和泰国，以及非洲的博茨瓦纳，都在以每年超过4%的速度增长。在过去的50多年中，这些国家和地区的国民平均收入增长超过了7倍。与此同时，中非共和国、民主刚果、几内亚、海地、马达加斯加、尼加拉瓜以及尼日尔等国，在2010年时的情况比它们在50年前的还要糟糕。还有不少国家也是这样，只不过我们找不到相关的数据（比如阿富汗、吉布提、利比里亚、塞拉利昂和索马里等，20世纪60年代属于东欧集团的几个国家也是如此）。一些国家经济快速发展，与其他国家的差距本应不断缩小，但却又在其他方面出现较大失误，使得它们在缩小与外国收入差距方面以失败告终。

中国和新加坡是两个都在快速发展的国家，但是中国的人口是新加坡的300多倍。另外一个大国印度在发展速度上未能与中国比肩，但是自1990年以来，其经济增速也一直保持为世界平均增速的2倍。尽管中国和印度只是两个国家，但是它们在世纪末的快速发展意味着，世界上约40%的人口坐上了快速发展的列车。与之相反，在经济增速出现倒退的很多国家中，出现了不少小国的身影（当然有很多例外，比如民主刚果人口很多，同时经济发展也极其失败）。

如果不看世界上有多少国家出现了高增长，而看有多少人口享受到了高增长，那么全球的经济增长形势将更为乐观。在1960年以后的50年

中，全球国家的收入年平均增长率为1.5%，但是全球个人的收入年增长率为3%。中国和印度人口众多，它们的发展速度也比一般国家的要快许多。

要理解这一事实，不妨把全世界的人口想象成一支队伍，队伍里每个人都举着各自国家的旗帜，如同在参加规模盛大的奥运会开幕式。他们纷纷以各自所在国家的收入增速速率前进。结果我们发现，印度人和中国人作为一个梯队走得非常快，而刚果人和海地人则在倒退。这时候我们观察整个群体，会发现其中2/5的旗子是中国和印度的，这一队人马一开始处在队伍最末的位置（在1960年时这两个国家都很穷），但他们稳步向前，虽然尚未到达最前方（他们离最前方的欧洲人和北美人还有很远的一段距离），但也已经到了队伍中间的位置。当然，并不是这两个国家的所有人都在以同样的速度前进，他们内部也产生了分化，一部分印度人走在了另外一部分印度人的前面，一部分中国人走到了另外一部分中国人的前面。但是，现实是，这两个国家很高的平均增速，还是让亿万的人民脱离了贫困。虽然全世界各个国家之间的整体差距没有出现任何缩小，但是由于人口众多的中国和印度快速向中等收入国家迈进，这就让整个队伍，也就是全世界的人口看起来都一起向前了。

当谈到全世界人民的收入不平等差距是否缩小了这个比较宏大的议题时，我们经常因不确定性而给出模棱两可的回答。我们当然可以给出更确切的回答，但这需要解决很多关键衡量标准不确定的问题，比如中国的经济增速——有大量的专题文献试图解开中国国家统计那些令人费解的谜团。虽然多数作者都认为中国的官方数据被夸大了，但到底夸大了多少我们不得而知。对于中国的购买力平价汇率，我们也无法进行合理估算。中国的购买力平价受到太多不确定因素的制约，中国政府也没有参与任何相关的物价收集统计。如果世界不平等趋势的扩大或者缩小速度非常快且明显，那现有衡量标准的不确定性倒是无关大局。但实际情况是我们对此一无所知。

至少在过去的1/4世纪里，中国和印度这两个世界上人口规模最大的国家可以跻身于世界上发展最成功的国家之列。这是巧合，还是因为它们的人口庞大所以发展迅速？其他的一些大国，诸如巴西、印尼、日本、俄罗斯以及美国，在某一段时间的经济表现也会好于世界平均水平，然而却都不具备中印如此持久的增长动力。人口规模当然给“金砖国家”（巴西、俄罗斯、印度以及中国）带来了一些优势，毕竟人口众多，杰出的外交团队、有能力的官员、训练有素的领导层、一流大学所需要的教工队伍等都有人才储备。如果是一个人口极少的弹丸小国，这些发展所需的人才不可能同时得到满足。此外，如果科学发现——或者对于穷国而言更确切的说法是，改造旧知识使之适应新环境——更多的是依赖科研人员的绝对数量，而不是其在总人口中的比例，那么，显然人口规模大的国家更具优势。

一位著名的物理学家曾经问我现在的研究方向是什么，我告诉他是全球贫困的衡量与评价。非常有趣的是，他又问我研究的是哪个国家，我回答说“印度”。这时他跟我说：你在胡说八道，印度是世界上最先进的国家之一。如果是以科研人员的总量而非人均收入或者贫困人口的数字计算，这位物理学家是对的；而如果科研工作的溢出效应可以让每位国民都受益，那么人口规模大的国家显然更具优势。但是，这种规模优势是否足以推动经济的快速增长？人口多的国家经济增速快还有没有其他原因？这些都是尚没有确切答案的问题。

至于为何一些国家增长速度快一些国家增长速度慢，这里仍有很多未解的谜团。事实上，世界上并不存在任何增长一直快或一直慢的国家。至少在过去的半个世纪中，在这一个10年增长较快的国家，到下一个10年或者下下个10年，往往未能保持快速增长的势头。日本曾经被认为是经济高速增长的永恒之地，但如今已风光不再。印度是现在增速最快的经济体之一，但是在其国家存在的大部分时间里，它的增长一直维持在低速水平，甚至出现过零增长的局面。中国是当前的长跑明星，以历史的标准来看，中国当前的增长所持续的时间之长是极不寻常的。经

济学家、国际组织以及其他的评论者都喜欢对几个高速增长的国家进行研究，试图找出它们的共同特征。这些共同特征会被列为“增长的秘诀”，只要未被证明失效，这些“秘诀”就会被一直大肆宣扬下去。同样，很多人也会盯住那些失败的典型（指收入处在最底层的那10亿人），然后总结出一些失败的特征来。这两种类型的努力，就像一个进赌场玩轮盘赌的人，刚上来就押注赔率极高的零号，除了掩盖我们根本上的无知之外毫无用处。

这些研究上的愚蠢，不禁让我回想起自己年轻时在苏格兰的一幕。当我还是小孩子的时候，不太了解经济增长情况，当然也不关心这种事，我们更多关心天气的变化。苏格兰通常寒冷潮湿多风，但在1955年和1959年，苏格兰夏季出现了长时间的温暖天气。在那些日子里，我们尽情在林间与水上玩耍，度过了一段美好的日子。是什么带来了那样的好日子？我经常思考这个问题。有一阵子我觉得这是因为我当时还在上小学，童年烂漫才是我感到欢乐的关键。但是大我几岁的表兄戴维却提醒说，当时他已经上中学了，也过得很开心，既然这样，那我所认定的小学关键论自然就是错误的。后来我又记起来，1955年和1959年恰好都是保守党在台上执政，所以或许欢乐时光之关键，不是小学教育问题，而是政治问题。当然，很明显我这样的推论是在胡扯，但那些基于巧合就想为某种成功或者失败做出愚蠢概括的人又何尝不是在胡扯呢。这跟伊特鲁里亚人和罗马的占卜师用鸡的内脏来预测未来是一样的。

经济增长、健康发展以及人口爆炸

“二战”之后的60年间，世界人口死亡率出现了前所未有的下降，而人均预期寿命则出现了前所未有的增长（详见第四章），与此同时，人均收入也出现了快速增长。这些发展奇迹的出现，远远超出了此前人们的普遍预测，甚至可以说是和人们的预测大相径庭。

细菌致病理论的传播使得贫穷国家也获得了虫害防治技术、清洁水供应、疫苗接种以及抗生素，千百万人尤其是儿童因此得以幸存。儿童存活率的大幅提高带来了人均预期寿命的快速增长，也使得穷国人民的生存机会渐渐追赶上了富裕国家人民，千百万原本会死去的儿童得以幸存。预期寿命的大幅增加人人乐见，但是它带来的全球千百万人口增长却并非人人欣喜。世界人口用了几乎整个人类历史的时间，才在19世纪初达到第一个10亿。1935年左右，全球人口达到20亿，也就是说仅仅用了大概125年的时间，世界人口又增长了10亿。到1960年，即仅仅又过了25年，世界人口就增加至30亿。1960年世界人口的增速达到了历史最高的2.2%，而此后世界人口的增速并未出现下降，这样的增长速度意味着，世界人口在32年之后就可以翻倍。从这个角度看，人口正在爆炸性增长的说法并无任何夸大。

在20世纪60年代，人口的爆炸性增长引起了社会的普遍关注，发达国家的普通大众、政策制定者、学术机构、基金会以及国际组织等都开始对人口爆炸问题产生警惕。人们对此的关心多数是出于人道主义，毕竟很多穷国已经很难养活自己的国民，而更多人口的出现，肯定会让现实更加雪上加霜。这就好比一户贫困人家，省吃俭用才能够准备上一顿粗茶淡饭，结果发现还有一堆没饭吃的亲戚等在大门外。大规模的饥荒似乎近在眼前。在那些游览印度的游客看来，印度人口实在是太多了，而当听说印度人口还会出现亿万数量级的增长时，他们惊骇无比。的确，对于那些第一次来到印度的西方游客，德里和加尔各答贫民窟里的穷苦潦倒和疾病蔓延，满街的乞丐、麻风病人以及伤残儿童，在街上随地大小便的人们，或者仅仅是如此密集的人群，就足以让他们震惊。如果未来还有更多的人口出现，那这地方岂不是会更糟糕？

国家安全也是一个为人所担忧的问题。日益增长的贫困肯定会成为社会主义发展的沃土，这种情况已经在中国出现，所以美国及其盟友必须竭尽所能避免其可能引发的多米诺骨牌效应。此外，还有一些大众不太注意的问题，也引发了部分人士的担忧。比如，优生理论一直十分关

注人口的“质量”问题。尽管纳粹德国失败之后，优生学的概念已经不太流行且不受重视，但还是有人担心贫穷而且未受教化的人口可能比富有且受教化的人口增长得更快，从而威胁人类的未来。更极端的是还有人以肤色问题为借口，要求对非洲和亚洲的人口增长加以控制，为此，不少国家制定外交政策，国际组织也发放贷款，基金会更是提供援助，它们这么做无非是为了让这些穷国少生点孩子，控制好人口规模。至于这些真正在生养孩子的贫穷国家是怎么想的，成了一件无关紧要的事情。

为什么人口越多就越贫穷这样的思维如此普遍？有一种看起来显而易见的解释是：如果这个世界上的人口增加，那么人均所享有的食物和其他商品就一定会变少。不过，在经济学家看来，这种解释可谓是一种基于总量固定论的谬误：信奉这种理论的人认为，某种事物的总量是固定的，因此，人口的简单算术增长会引发匮乏的发生——这就像一个穷苦家庭吃晚餐时突然来了一群不速之客，必然出现食物不够分配的情况。但是我们知道，如果这些不速之客是带着食物来的，那么，这次聚餐很有可能无论是在营养还是社交方面都超出我们最初的设想。所以说，人口增加是否会引发贫困，并不是一个简单的算术问题，而是取决于人口增长所付出的成本以及收益对比。对这个问题做一个最简单的解释，那就是：多了一张嘴，但也多了一双手。这个解释虽然过于简单，但是与认定新增人口没有任何贡献的总量固定论相比，它还是更接近事实的真相。

我们还需要看到，亚洲和非洲在人口爆炸性增长期间所出生的孩子绝大多数都是父母主动的选择。但在当年，即便是这样的说法有时候也会遭到质疑，亚非的人们被看作性欲的奴隶，而孩子就是这种欲望之下不幸而又不可避免的后果。尽管在那个时候并非所有人都知道如何方便而又低成本地避孕，但是有绝对的证据可以证明（如果这个还需要证据的话），即便不是每个家庭都是如此，总体而言每个孩子的降生都是父母理性思考后的主动选择。所谓无限的欲望不过是我们西方人的一个借口，利用这个借口，我们对穷国进行所谓的“帮助”，让它们的人口减少

生育。实际上不是他们不想要孩子，而是我们不想要孩子。没有人能证明这些国家的人真的想要得到这样的帮助，也没有证据证明减少生育就能对生活水平的改善有所帮助。事实上，一切恰恰相反。

父母想要多生孩子，并不必然意味着孩子越多这个社会越好；多生孩子的有些后果，父母也不清楚，而有的即使他们清楚，也可能会忽略。一个家庭的孩子增多，其他家庭的负担也会增加。当生养一个孩子的成本都是由这个家庭自己负担时，我们相信，父母们会仔细衡量其成本和收益，而只有收益大过成本之时，他们才会做出生孩子的决定。孩子的出生或许会减少家庭中其他成员所享受到的资源，毕竟没有哪个孩子生来就能够为家庭经济做贡献。但是，如果考虑到未来的经济前景，以及为人父母的欢乐，完全可以说，多一个孩子就可以给家庭多增添一份幸福。我们或许会担心，一些父母生孩子不过是为了压榨或者虐待他们，即便有这个可能，也不能证明别人就能替这些孩子做出更好的选择。当多生孩子也会增加其他家庭的负担时，随之而来的是一些更为严肃的讨论：孩子多了，学校和医院可能更拥挤；公地、清洁水、能源会相对减少；全球变暖进程加快。这些被认为是由人口过多所导致的结果，通常被称为“公地悲剧”。而长久以来，是否需要以控制人口的方式来解决公地悲剧问题，是人们争论的一个焦点。

围绕着公地悲剧解决问题，人们提出了多种多样的方法。经济学家倾向于使用价格方法来解决此类的问题。有时候征税可以使人们关注某项活动的社会成本，而如果不征税人们就可能完全漠视这些成本的存在。一个经典的例子是在全球范围内征收碳排放税，这项征税活动将非常有助于解决全球变暖问题。但是此类策略也存在问题，因为要确定这样的税种，其前提是要达成一定程度的政治共识，但实际上这是非常难的。而诸如能源的获取、公地的使用，以及水权的归属等地方性问题，也需要依靠地方性的政治协商来解决。虽然从来无法保证一定会有相适宜的制度建立起来以满足相关政治行动的需求，但是地方政府的政治商讨确实可以解决很多争端，同时阻止人们将成本转嫁给其他人。医院和

学校的配给也可以通过地方或全国性的政治协商予以解决。一个恰当合理的政治体系，应当包含某种限制家庭规模的经济或者社会因素，而如果能以民主的方式进行人口控制，则可能是解决公地悲剧以及相似困境的较好举措。但是没有证据能证明外来者，包括外国政府、国际机构或者基金会等进行的人口控制会起作用。这些机构有自己的利益诉求，除此之外，对于那些所谓它们正在帮扶的人民的的生活，它们的所知也经常极为有限。

很多以控制人口为名的活动都对穷国造成了伤害，甚至酿成严重的灾祸。印度就存在极为严重的滥用控制人口措施的现象。在印度，政府推行了所谓的自愿绝育政策，但事实上，这项政策常常变成强制性措施。虽然直接推行绝育政策的是印度的政客与官员，但是美国国际开发署和世界银行等机构不但鼓励这样的举措，还为之提供智力和财务支持，因此，对于这种人口控制手段的滥用，它们也负有很大责任。

尽管世界末日的预言弥漫，但人口爆炸性增长却并未让世界陷入饥荒和贫困，正相反，过去半个世纪的真实情况是，人口死亡率大幅下降导致了人口爆炸，但与此同时，全世界的人口实现了大规模脱贫。这样的结果是如何发生？我们最初的预测为何会错得如此离谱？

当然，当时也有正确的预测。经济学家及人口学家朱利安·西蒙当初就不断地挑战“末日说”，他所做出的预言今天看来都惊人的正确，其大量的论证今日也广为人们所接受。在其著作《最终的资源》（*The Ultimate Resource*）中，西蒙称，土地和自然资源终有一天会被耗尽，它们都绝非繁荣的真正源泉，繁荣的源泉是人。每新增加一个人，虽然多了一张嘴，但也增加了一个未来的劳动力，从长期看，这将使得平均收入与人口规模失去关联性。不但如此，一个新人所带来的，还有创造性的思维。这些新增人口所带来的某些新理念，不仅可以为他们的雇主带来利益，也会造福全人类。如果说多了一倍吃饭的嘴同时多了一倍干活的手相当于什么都没有改变，那么这些新增头脑的新创意新理念，则

可以提高每双手的工作效率。当然，不是每个新生人口都能变成爱因斯坦、爱迪生或者亨利·福特，也并非每一种新的理念都能够造福全人类。但是，理念可以共享，所以不必人人都是天才，只要一种有益的理念在各地得到实践，那么受益的就是使用它的所有人，而绝非仅仅是这种理念的创造者本人。更多的婴儿诞生，意味着人人都要承受新增人口的成本，比如拥挤的学校和医院。但是，人的增加却可以带来新的思维方式与生产方式，而这些都是经济增长的最终基础，也是人类摆脱贫困与病痛的工具。这些新的益处累积起来毫无疑问将远远超过新生人口所需要的成本。如果这样的说法成立，那么20世纪50年代和60年代的健康改善就为这个世界带来了双重好处：不但人均预期寿命增加，人口的爆炸性增长也带来了全球知识与创造力的爆炸性增长。

经济学家兼人口学家戴维·林在美国人口学会2011年的主席报告中指出，过去50年是全球历史上人口增长最为迅速的时期，同时这一时期全球经济发展繁荣。这有赖于多种因素，其中一个因素就是生育率的下降：在儿童死亡率出现前所未有下降幅度的同时，家庭减少了生养的子女数量，而更关注生育的质量。在以前，那些可能生下来就死掉的孩子，如今再也“不需要”降临人世，这不但减少了妈妈生育的痛苦与危险，也使得父母双方都避免了可能的丧子之痛。之前我们总说，儿童死亡率降低的最大好处是避免了亿万儿童的死亡，但其实它也让人们得以有机会过上更好的生活。事实也的确如此，父母，尤其是母亲的生活方式因为养育子女的减少而发生了改变。她们有了参与其他活动的时间，比如接受再教育或者走出家门就业。她们也得以把更多的资源和时间投入现有孩子的养育和发展之中。

儿童死亡率下降意味着父母在减少子女生育数量的同时，其能够长大成人延续香火、继承财产的子女人数却没有减少，与此同时，父母们的付出和所经受的风险大大下降。生育率的下降并不是突然出现的，而是经过了大概10年的转变过程，否则也就不会有人口爆炸了。但也正因为生育率呈现下降趋势，所以人口爆炸也只是一个“历时较长的短暂现

象”。这段历史大概是这样的：最初，出生人口和死亡人口基本平衡，然后是出生人口大大超过死亡人口，经过一段时间以后，出生和死亡人口重新平衡，但是新的平衡是建立在出生人口和死亡人口都比1950年大大降低的基础上。世界人口的年均增长率在1960年达到了2.2%，到了2011年这个数字下降了一半。在死亡率大幅下降和生育率开始下降的这段时间差内，大量人口出生，世界人口大幅增长。一开始，这些人处在儿童期，需求远远大于产出，然后他们进入成年期，开始有生产力和创造力，最后他们进入老年阶段。如今，他们中的很大一部分人已经退休。

林也强调，在人口增长的挑战面前，世界经济仍然取得了巨大成就，这也是本书一直在阐述的主题之一：社会本身会想方设法化解新问题。这一方面是依靠新的生产方式，毕竟人口爆炸性增长的同时也带来了更多创新的头脑；另一方面是依靠建立新型的激励机制。绿色革命以及其他的创新提高了农业的生产力，并使得食物的生产速度超过了人口的增长速度。全球化使得生产可以在全世界范围内进行有效配置，从而促进了全球的经济增长。有限的资源得到了保护，新的能源替代品也已出现。价格体系在建立激励机制过程中扮演了核心的角色——如果非再生资源变得极度稀缺，其价格就会上升，于是人们要么减少使用量，要么寻找替代品；或者是推动直接的技术变革，找到一种无须使用这些能源的新生产方式。

不过，经济学家指出，盲目地相信价格机制会贻害无穷，事实有时候的确如此。但是，不管是经济学家还是批评家都一致相信，如果重要的资源没有与其价值相适应的价格，人们无须成本就可以使用，那将是更为危险的事情。没有价格，就不会有动力减少对这些商品的使用。这方面一个最为突出的例子就是全球变暖问题。如果这个问题得不到解决，全球变暖将成为对全球经济持续性增长最为严重的威胁之一。

绝大多数当年的社会学家和政策制定者都对人口爆炸结果出现了误

判，由此做出的错误决策给成百上千万人造成了巨大伤害。20世纪人类有许多重大的知识性和道德性错误，在人口问题上的误判与政策失误，是其中最为重大的错误之一。

避孕本身并没有错。避孕行为使得夫妻可以控制生育率，让自己和子女都从中受益。避孕用极低的成本实现了对生育率的有效管理，也让全世界女性受惠。和很多其他类型的创新发明结果一样，最早从避孕中受益的仍然是富裕国家的人们，而这就同时带来了一项新的全球不平等。于是，在全世界范围内普及新的避孕手段以缩小不同国家之间的差距，就顺理成章成为一项需要优先考虑的事情。如同抗生素和疫苗接种的普及极大地促进了世界进步，避孕措施也被认为有同样的作用。不过，那些建立在强迫之上、以牺牲千百万人的自由为代价的政策和手段是极其错误的。而那些富裕国家，也在帮助穷国的名义下做了帮凶。富裕国家本应该帮助穷国，将它们所造成的不平等消灭掉，结果却是在全球造成了更大的不公。有的伤害是由错误的判断所造成，很多的政策制定者和科学家都过于盲目地相信自己的诊断和处方的可靠性。但是，这些错误的根源恐怕还是在于富裕国家本身，它们惊恐于一个可能有更多穷人的世界，更担心人口爆炸会引发全球性的社会主义浪潮。

全球贫困状况

正如我们在之前的章节所见，国家的繁荣发展并未降低美国的贫困程度，至少在1975年之后的确如此。但是从整个世界来看，人类的确变得比以前更加富有，人均工资快速增长，其中，中国和印度的发展最为引人注目，特别是在1975年以后，这两个国家为降低世界的极端贫困率做出了卓越贡献。在中印两国，尤其是中国，亿万民众摆脱了长期的的贫困状态，堪称有史以来人类最为伟大的逃亡。

这一段历史的发展过程大致上是清晰的，而由其所得出的结论也未

遭受到严重挑战。但是我对这段历史的发展及其后果却有两方面的忧虑：一是对于全球贫困状况的评估和衡量我们缺乏明确有效的方法；二是我们还没有搞清楚那所说的每天生活费用在1美元或者1.25美元以下的人群到底是哪一部分人。

在地方社区中区分贫富较为容易。持发展观点的实践者经常引入“参与式农村评估”的方法来对当地的生活水平进行评估。运用这种方法，当地的村民会被召集到一个地点——比如一棵大榕树下——由他们将村庄的基本情况：粮食收成、村民的主要职业和活动、村庄的饮水情况、主要的交通工具以及村民的构成等告诉数据收集者。如此，残疾人员以及孤寡老人就经常会被认定为是贫困人口。富裕国家的情况也类似，对于一个家庭需要多少钱才能生存下去，社区的民众总是乐于给出热情的答复。设立贫困线则要比这种数据调查更为复杂，因为贫困线的设立意味着某些人会得到特殊的对待，比如补贴之类就只会给处在贫困线以下的人。不过，美国的例子已经告诉我们，贫困线是有办法计算的，同时经由政治辩论程序，也会得到定期不定期地修订或调整。印度的情况与此类似，在对当地居民的生活水平做出评估之后，该国的专业学者提出了最初的贫困线标准，后来这一标准被印度政府采纳，然后不定时地进行修改。在印度，官方贫困线由印度计划委员会负责管理，每当现有的贫困线显得过时或者不再为大众认可，印度计划委员会就会通过一个被称为“专家委员会”的机构对贫困线进行调整。

无论是印度的贫困线还是美国的贫困线，都是在民主体系中经由讨论产生的，此外，媒体和相关利益集团也会参与贫困线的制定。这些因素使得贫困线具备了非常高的国内合法性。然而，其他很多国家的贫困线，甚至大多数国家的贫困线，都不具备这样的合法性。对于很多政府而言，所谓减少贫困纯粹是一种口号或表面文章，这些国家的贫困线都是在世界银行或者其他国际机构以及非政府组织的鼓动下才设立的，并非是基于国内实际情况的商讨，而经常是出自世界银行善意提供的指导。

由世界银行所设定的贫困线或者依据世行的方法所设定的贫困线相对来说是可靠的，至少外部的专家对此非常认可。但实际上，依据这种方法制定的贫困线，通常表示的是一个普通家庭仅仅满足温饱所需要的收入水平。这样的贫困线所存在的问题，不是缺乏合理性，而是缺乏合法性。我们没有任何办法保证一国的国民会认可这种对自己贫困与否的划分，而贫穷人口对此的争议更大。实际上，国际机构设定这些贫困线的初衷，不过是为了统计方便，其对贫困状况的评价，也多是源于自身的需要。

世界银行确定的贫困线是这样计算的：首先从世界上最贫困的国家中选出一部分代表，然后将这些国家的贫困线加以平均，进而得出全球贫困线。这个贫困线最初的标准是1美元一天，不过，2008年，世界银行将这个标准提升到了1.25美元一天。由于各个国家的贫困线都是以本地货币为单位制定的，因此在计算平均数时，这些贫困线数字就必须先换算为同一种货币单位，这就用到了我之前所说的购买力平价汇率。20年前，世界银行最早制定的贫困标准是一个人每天生活费用不超过1美元（以1985年美元计），或者是一个四口之家一年的生活费用不超过1460美元。由于选取的国家样本变化等因素，最新的标准是每人每天的生活费用不超过1.25美元（以2005年美元计），或者是一个四口之家一年的生活费用不超过1 825美元。贫困线制定出来后，会再依据汇率换算成不同的货币，这样就可以采用与国际标准等值的本地货币来计算各国的贫困人口。依据这种方法，世界银行可以计算出各个国家“全球性”的贫困人口数量，继而算出一个地区的贫困人口数以及整个世界的贫困人口数。

1990年以后，世界银行的贫困线计算方法和标准基本没有改变，我们现在可以在世界银行查阅到1980~2008年的全球贫困情况变化数据。这一数据我们在第一章中已经提及。从第一章中图1-6我们可以看到，全世界每日生活标准低于1美元的人口，已经从1981年的15亿人降到2008年的8.05亿人。由于同一时期，数据所统计的全球人口增加了近20

亿，因此，贫困人口占总人口比例的下降速度要比贫困人口绝对数的下降速度快许多，不到30年的时间，就从原先的42%下降到了14%。这一成就，可以说完完全全是由中国的经济发展奇迹所推动实现的。如果我们将中国的数据排除在外，那么在1981年时，全球每日生活费不足1美元的人口是7.85亿，到了2008年，这一数字是7.08亿。同样，如果不包括中国人口，这一时期贫困人口占总人口的比例是由之前的29%下降到了2008年的16%，相比于包括中国人口的下降速度，这一数据变化实在没什么惊人。

印度是另外一个创造了经济奇迹的大国。同一时期，印度每日生活费不足1美元的人口从2.96亿下降到了2.47亿，贫困人口比例则由42%下降到了21%。中印两国的经济发展非常成功，这两个大国的快速发展对减少世界贫困产生了重大影响。但是撒哈拉以南的非洲国家在减贫问题上却遭遇了重大失败：2008年，每日生活费低于1美元的人口占总人口的比例仍高达37%，而在1981年，这个数值为43%；并且由于非洲的生育率并未和亚洲的一样出现下降，这一地区的贫困人口总量从1.69亿增加到了3.03亿，翻了几乎1倍。

非洲虽然幅员辽阔，在地图上非常显眼，但是相比于南亚和东亚，其人口密度要低得多，因此，虽然在减贫方面相对表现较差，但是由于总人口少，其对全球减贫的拖累远不能抵销亚洲国家的正面作用。我们也要注意不能总是贬低中国的成就，不能老犯这样的错误。贫困问题的悲观主义者，尤其是援助行业内的人士经常说，如果将中国排除在外，则全球化和经济增长并未对全球减贫做出多大贡献。贬低中国的想法是完全错误的。中国所发生的改变不是一出独角戏，而是一场涉及13亿人口的巨变，任何对中国减贫贡献的轻视不过是在说中国人没有埃塞俄比亚人、肯尼亚人抑或是塞内加尔人重要罢了。每一个国家都理应得到与其地位和价值相称的研究与评价，当我们在关注全球生活变化并试图做出评价之时，每个人，不论生于何地，其价值都是一样的。不能说一个人生活在一个小国就应该得到褒奖，生在一个大国就要受到贬低。全球

贫困概念本就是一个世界性的理念，对它的衡量与评价都必须建立在全球的基础上。

那么，这些贫困数据究竟是否可信？我之前已经简单介绍过世界银行的评价体系：除了缺乏各国当地的民主商讨意见之外，这个评价体系是基本可信赖的。当然，这种方法一直存在很多问题，我们中的很多人虽然参与了这些数据的创建，但对这些数据一直同时有所批评。和很多的数据创建者一样，在使用这些数据时，我们比绝大多数人都要小心谨慎。尽管如此，我还是认为我们对全球减贫总体性特征的把握是正确的。中国与印度的快速发展绝对真实，尽管这两个国家的国民收入增速可能有所夸大，然而这绝不会影响到贫困减少的总体方向，尤其是在中国，贫困人口减少是一个不争的事实。非洲数据的真实性往往较差，不确定性非常多，但是其贫困状况并无好转的结论完全可以被我们所掌握的其他证据证明。例如，非洲国家的国民收入增长相对缓慢，非洲人口生育率的下降也较为缓慢。不过，除了这个大体的趋势，世界贫困状况的确不是一个可以明确说清楚的问题。

全球贫困评估体系的一个缺点是它过于依赖购买力平价汇率，因为购买力平价汇率存在“马麦酱问题”等多种不确定性，这就使得依赖这种汇率的贫困评估极易招致批评。另外一个缺点是每个国家对贫困线以下人口的统计都可能存在误差。贫困线本身是否合理也是一个不容忽视的问题。

对购买力平价汇率的统计计算并非每年都有，而是不定时地开展。过去的三次统计分别是在1985年、1993年以及2005年，最近的一次是在2011年，但结果尚未出炉。并非所有的国家都会参与这一汇率的统计。中国在2005年之前都没有参与到这一统计之中，而我们知道，以中国的经济规模而言，它参与与否对结果影响巨大。也就是说，前期的购买力平价估测是基于一个不完整的数据，虽然这比胡乱猜测要好很多，但可靠性还是远远不够。这些原因的存在，或者仅仅是评估方法本身的问题

（对此我们无法确认），导致每次购买力评价汇率被修正时，全球贫困人口的数量都会产生一种令人警觉的趋势性变化。这种变化影响单个国家的贫困人数已经是够糟糕了，更何况它还会影响整个地域的数据。1993年的购买力平价汇率修正使得非洲国家显得更为穷困，而拉美国家的贫困程度则被降低。这引起的绝对不是无关紧要的变化：在撒哈拉以南的非洲，贫困人口比例一下子从39%增加到了49%。

2005年，随着数据的再次更新，世界银行估算出的世界贫困人口又增长了近1/3，更多的亚洲和非洲人被定义为贫困人口。这主要是因为世界银行调整了贫困线。贫困线的变化也反映出贫困人口数字的不可靠，与此同时，世行将自己设定的贫困标准作为判断减贫是否成功的唯一标准也引发了不满。当然，所有的变化都是统计上的，而不是事实上的，在这个世界上没有人会因为统计口径的变化而变得更穷或者更富有。但是，这样的数据变化会使得国际组织或者非政府组织的行动方向与口号都转向新的为它们所“见”的最为贫困的地区；而这也是贫困数据统计之所以非常重要的诸多原因之一。在1993年数据更新之后，非洲成了新的最受关注的贫困地区。贫困数据的调整导致全球的贫困地图像一条变色龙，不断变换颜色，而所谓救助与注意力向最贫穷国家的转移或许只是在追逐一个完全不存在的幻象。

不过，基础数据的修订并未对全球贫困状况的发展趋势产生明显影响。尽管如此，中国和印度的贫困下降速度仍然可能因为数据的修订而被低估，真实的贫困人口比例下降速度可能比官方所公布的还要快。这个问题一直悬而未决，其中既有技术原因，也有深刻的政治因素。

即便是贫困线已经划定，要弄清楚每个国家到底有多少贫困人口仍然是一件极难的事情。相关的统计往往采取家庭调查方式，即随机选取一些家庭样本，了解它们的收入与支出状况，然后得出生活在贫困线以下的家庭人口数量。国民收入核算部门对整个国家的总体支出和收入有一个独立的估算，它们会将家庭调查得出的结果与其独立的估算进行对

比。不过，在很多国家，对比的结果常常是两个数据大相径庭，家庭调查得到的总收入往往大幅低于统计人员所估算的数额；而更糟糕的是，这两个数据的差距正变得越来越大。换句话说，如果开展入户调查，人们会说，他们生活水平提升的速度并没有赶上国民收入增长的速度。从某种意义上说，美国的实际情况就是如此：国民收入一直在增长，但是一般家庭的收入却增加很少甚至没有增加。之所以有此问题，一个主要原因就是美国贫富差距的扩大，而对于印度和世界其他国家而言，不平等也几乎必然是问题的根源之一。但是，与美国有很大不同的是，印度的家庭数据一直和总体数据相互矛盾。这两种统计数据不可调和的问题不仅仅在印度存在，在其他国家也同样存在。

在印度，这种数据相互矛盾的问题所引发的讨论极为尖锐。政治偏右人士认为总体的数据是可信的，世界银行和印度政府所使用的贫困数据统计方法都低估了贫困人口的下陷程度。他们称，调查者存在作弊行为，没有真正地深入调查，其所得到的数据，不过是坐在树下或者茶馆里胡编乱造出来的。政治偏左人士则更认可样本调查数据，他们称，如果被调查者不认为贫困减少了，我们就没有理由认为贫困真的减少了。这一派认为印度的国民收入核算存在多种缺陷，此外，也没有证据证明家庭调查的数据都是弄虚作假得来的。毫无疑问，这两派的观点都有其合理之处，但是，他们的争论提醒了我们，关于贫困问题的讨论往往缺乏坚实与充分的事实基础，人们不过是依据自己的政治倾向而对事实做出了偏好选择。这一现象背后的事实是，印度政府至少在言辞上变得越来越亲近商业阶层而越来越疏远穷人。因此，印度政府必然要大力证明其经济增长使得人人受益，而绝非只是少数城市少数地区的中产阶级捞到了好处。而否认这些调查数据的有效性就可以使得富人们直接无视穷人的存在。

细微的变化可以有巨大的影响，关于这一点，我所熟知的一个印度事例就是极好的证明。印度统计研究所有一位伟大的经济学家兼统计学家名叫P·C·马哈拉诺比斯，他在家庭调查的理论设计与实践方面都做出

了重要贡献。在经过数次实验后，马哈拉诺比斯确定在进行家庭调查时，应当询问每个家庭在过去30天的具体消费情况，比如吃掉了多少米和面等。在20世纪90年代，印度的全国抽样调查一直沿用马哈拉诺比斯的30天调查规则，不过，其他很多国家将调查期缩短为7天，因为它们认为受访者很难准确记住很久之前的消费情况。不少人认定，正是由于30天的调查期过长使得很多人忘记了自己的一些消费支出，因此贫困的问题被夸大。这样的观点使得7天调查期得到认可采用，而结果果然如之前所料，依据这种方法统计到的家庭平均日常支出额增加了。这一微小的统计技术变化直接让印度的贫困率降低了一半，也就是说，有1.75亿人因为这个统计方式的变化而脱贫。但是，调查天数的变化肯定只能是让统计人员兴奋，因为受调查者报告期缩短可以让统计者获得更多的细节。像这样一个小小的技术问题就可以完全改变对贫困的统计与认知，的确让人激动：只要改变统计手段就能实现减贫，这比靠改善人们的生活水平减贫要简单多了！

不过，7天报告期的调查手段在印度并未得到长期使用。马哈拉诺比斯后来又改进了30天报告期的统计方法，使其准确度有所提高，并且还经常优于7天报告期的统计方法，于是30天报告期又重新被印度采用，这也让左翼人士欢欣鼓舞。但对于印度这样的贫困人口占比较高的国家，还有比找到一种好的统计方法更为基本也更为重要的问题：在这样的国家存在着大量接近贫困状态的人口，他们可能是位于贫困线以下，也可能刚刚高出贫困线。若贫困线稍微往下降低一点，则就有千百万原先被计为贫困的人口脱贫，而如果贫困线稍微上调一点，则就有千百万人从非穷人变成穷人。也就是说，贫困线的任何变动，或者是贫困评估方式的细微改变，都会对贫困人口的统计结果产生极为重大的影响。贫困线如此敏感，影响了整个贫困评价的效用。而正是因为这条贫困线的位置有如此重要的影响，我们也就不清楚这条贫困线到底应该设在何处。说得更粗暴一点，真实问题是我们根本不知道自己在干什么，把这么多重要的事情都交由贫困线这样一个数字来决定显然是一个错误。

在狄更斯的小说《大卫·科波菲尔》中，米考伯对贫困线的作用有着自己的理解，他发现：“年收入20英镑，如果每年花销19英镑19先令6便士，结果是幸福。年收入20英镑，如果每年花销20英镑6便士，结果是痛苦。”这段话非常有名，有名的一个原因是因为这段话太蠢了。为什么我们要把那么多的事情寄托在如此细微的差别之上？为什么有些人的支出只是稍微比贫困线低了那么一点，就可以得到特别帮助或者是世界银行的关照？而有些人的支出只是比贫困线高出一点却完全得不到帮助，而只能依靠自己？当我们对贫困线到底是什么还不够了解时，当我们在收入的衡量上还有很多困难时，做出米考伯式的判断便是蠢上加蠢。我们应该关心那些更穷困的人，但绝不应该以任何的分界线为界，对处境相近的一类人给予截然不同的对待。

最后要注意的是全球贫困线问题。多数人认为生活在美国或者欧洲是不可能一天仅靠1美元生活下去的。尽管从来没有人希望这样的事情发生，欧美也不在全球贫困统计范围之内，但认定人们不能以一天1美元的标准在欧美甚至其他国家生存，的确削弱了这条国际贫困线的权威性。毕竟千百万印度人每天的生活费用不过22卢比，以购买力平价汇率换算成美元还不足1美元。购买力平价汇率的意义在于，它表示在不同的国家同等价值货币意味着同等的购买力。所以，假使印度人可以一天靠22卢比生存，并且还不算是最差的境况，那为什么美国人不能一天只靠1美元生存？

对于这个问题，我也不确定是否存在令人全然信服的答案。在美国有三样重要而且价格昂贵的东西是印度的贫困线所未能包括的：住房、医疗以及教育的费用。此外，像印度这样的国家基本不需要供暖，同时在穿着上的花费也较美国的少很多。在自己居所附近工作的印度人，其交通花费基本为零。如果在美国这三方面的花费都能排除，那么一个“没有水电通信与世隔绝”的美国四口之家，一年靠1 460美元也能活下去。当然，这些钱只能用来买足够便宜的食物，比如散装大米、燕麦、豆子以及少量的蔬菜。最近的一项研究还列出了一份“最低需求”清单，

依照这个标准，一个美国人可以每天靠1.25美元生存下去，或者说一个四口之家一年有1 825美元就能生活下去。不过，全球贫困线的支持者也须注意，即便是在印度，一天仅有22个卢比也只能让人过着悲惨的生活，印度的穷人及其子女，即便能够靠这点钱维持日常温饱，却无法不成为世界上营养不良最为严重的人。

全球收入不平等

经常有观点认为，全球化让世界变得更加不平等了，富人抓住了新的机遇而变得更加富有，穷人却没有得到多少益处。这种观点有一定的合理性。我们这些人运气足够好，能够生活在欧洲或者北美这样的发达地区，享受到这个崭新的、相互密切联系的世界所带来的种种好处；而与此同时，贫穷内陆国家的人们却无法得到良好的教育，健康状况也不佳。全球化的种种好处，完全没有在他们身上得到体现。

也有人持完全相反的观点。全球化使亚洲劳动力获得了前所未有的融入发达国家市场的机会，即便他们无法移民至发达国家，以前那些只存在于发达国家的就业机会如今也已经大量转移到了亚洲地区。如果这种情况大规模出现，那么亚洲人的工资水平就会上升，而美国和欧洲人的工资水平则会下降，这样，世界整体上的工资差距将会缩小。全球化也使得资本拥有者获得了更多的投资机会。如果富裕国家资本相对丰盈，穷国资本相对稀缺，则世界的开放会使得富裕国家的资本家更为富有，穷国资本家的富裕程度则可能下降。而如果资本家变得更为富有、工人阶层变得更为穷困的话，在富裕国家内部，收入的不平等就会增加，在贫穷国家内部，不平等现象则会出现收缩。（当然，收入不平等不仅仅是工人和资本家之间的分化。）

在本章的开头，我所提供的数据就显示出各个国家间的平均收入差距正在扩大，或者说得温和点，各国的平均收入差距没有显示出任何的

缩小趋势。因为几个人口最多的国家发展迅速，全世界有几十亿人口的工资水平正在远离贫困向中产阶级的方向靠近。对于缩小全世界范围的贫富差距而言，这几十亿人口是可以降低全球贫富差距的重要力量。但是，我们不能仅仅用一个平均数来衡量全世界人口的贫富程度，因为这忽视了每个国家内部的不平等。中国人和印度人平均收入的快速增长并不能保证中国和印度内部的所有人都享受到了快速增长的好处。用我之前奥运会的比喻来说，就是虽然中国人和印度人在从游行队伍的尾端向中间部分进发，但这并不能说明所有举着中国旗子和印度旗子的个体都已经走到了队伍的中间。印度高科技城市中的巨富可能早已经站在整个队伍的最前端了，但贫穷的农村劳动者可能还在原地踏步。国家内部的不平等如果已经发展到很严重的地步，就可能使得整个国家所取得的进步成绩黯然失色，而世界整体的收入不平等也会因此扩大。

第五章告诉了我们美国国内不平等的发展情况。虽然美国只是个例，但是一些影响美国国内贫富分化的重要因素，比如新科技和全球化等，也会在其他国家或者至少在其他富裕国家存在。另外有证据显示，在贫穷国家内部，并非所有的人都享受到了全球化所带来的新机遇。虽然我知道除了具有难以衡量的共同特性之外，全世界很难有两个国家的不平等状况全然相同，但很清楚的一点是，从总体的趋势来看，全世界的收入差距正在变得越来越大，尤其是近年来这一趋势更为明显。美国的情况有自己的特点，其贫富差距的总体水平以及近期贫富差距的爆发性扩大，尤其是顶端人群收入的快速增长等都与别国有不同之处。在其他一些富裕国家，顶端1%人群的收入占比在21世纪多数时候是在下降的，且这一趋势一直持续到了20世纪80年代，它们近期所出现的顶端人群收入增长现象在规模级别上也不及美国，出现的时间也较美国要晚。但即便如此，美国也绝非唯一收入差距持续扩大的国家。

中国的经济增长存在地区不平等问题，城市的经济发展水平远远高于农村地区。城乡人民之间的差距推动了人口的迁移，这当然会有助于降低巨大的收入差距，然而由于中国严格限制人口迁移，有超过1亿的

外来打工者为了获得更好的工作机会而不得不和家人分离。在印度，像南部和西部这样的地区发展得要比其他地方好很多，但其全国性的贫富差距扩张特征并不十分明显。对两个国家收入所得税的研究显示，中国和印度收入最高1%人群所占有的财富，虽然数额只有美国同类人群财富数量的1/3和1/2，增速却非常快。当然，有证据显示，其他几个大国都出现了贫富差距缩小的情况，比如阿根廷和巴西，这两个国家传统上都是贫富差距较大的国家。这样的情况使得整个世界的图景变得更为复杂。

在不少富裕国家，贫富差距也在近几年变得更为严重。在20世纪前半期，由于战争、通胀以及税收等吞噬了富人阶层的大部分财富，多数国家的顶端收入人群收入都出现了下降。而在过去的几十年中，英语世界的几个富裕国家，比如美国，其收入最高1%人群的财富出现了迅猛增加，但是欧洲其他国家（除挪威外）以及日本却并未出现这样的情况。当收入最高的这1%人群变得越来越富有时，意味着其他99%的人的财富可能连国内平均值都没有达到。在不同的国家，收入最高1%人群所占财富的比例各不相同，这意味着，如果我们要对各国其他99%人口的生活水平进行排序，那么这个顺序可能与以全部人口平均收入为准所做的排序有所不同。

法国与美国的比较就是一个有趣的例子。近年来，法国的经济增长远不如美国迅速，但是如果对两国占99%比例人群的平均收入进行对比会发现，法国的增速远远快于美国。换句话说，除了收入最高的那1%人群之外，剩余的法国人日子要比剩余的美国人日子过得好。

以英语为母语的人与以非英语为母语的人之间也出现了贫富差距，这种情况的出现，可能是由于美国顶级薪酬的爆炸性增长推动了全世界薪酬市场的发展，而以英语为母语的人可以在这样的市场中轻易谋职，法国、德国或者日本的管理者则无此优势。一个更为温和的解释是，全球化为顶级的英语国家人才创造出了一个庞大而多金的市场。比如，如

今，歌唱家和体育明星也进入了CEO的全球俱乐部。按照这样的逻辑，美国以及其他英语国家人口的超高收入是他们开拓新的全球市场所获得的回报，而不是美国的CEO们拿钱太多以至于其他英语国家的人纷纷仿效所致。

对于所有的富裕国家来说，技术变革与贫穷国家劳动力低工资的竞争是它们要面对的问题。并非所有的国家都有和美国一样的国民收入差距扩大趋势，虽然最近有不少国家出现这种迹象，尤其是中位数以上的人群收入出现了极大的扩张。就业与收入出现两极化现象，并且在富国越来越普遍：很多中等收入的工作为机器所取代，或者被外包出去，而低收入的服务性岗位则大量存在。这种崭新的两极化限制了底层收入分配中的不平等扩张。另外，底层收入人群中单亲家庭增多，顶层权势人群中权势夫妻的数量也在增加，这些都是新的趋势。欧洲在税收体系和再分配体系方面较美国更为全面，也更注重限制贫富差距的发展，但是这些似乎都未能阻止不平等事实上的持续扩大。

这些国家各不相同的情况，对于世界整体的贫富差距而言意味着什么？国家内部的贫富差距扩大是否会抵消几个人口大国在降低财富不平等中所取得的成就？如果各国的平均收入差距正在扩大，同时一般国家内部的贫富差距也在扩大，是不是意味着世界在整体上变得更为不平等了？

这些问题，只有最后一个有确定的答案——世界并没有变得更为不平等。不同的国家大小规模千差万别，近些年来，几个人口大国经济迅速增长，增速超过了平均水平。当按照国别进行研究时，我们将几内亚比绍这样仅有150万人口的小国与拥有10亿人口的印度等而视之。几内亚比绍和很多其他的非洲国家整体表现不佳，这只能是说国家与国家之间的差距在扩大，但我们要研究的是人与人之间的差距是否在扩大，因此，这种国家间的对比所产生的结论对我们毫无用处。

那么，国家内部的不平等是否会影响世界整体的不平等？国家内部

的不平等是世界不平等一个非常重要的影响因素，尤其是对处在世界整体收入分配最顶端的这部分人而言。但是对于世界上绝大多数人而言，这并非决定性因素，因为世界上多数的不平等来自国家与国家之间的差别而非这些国家内部的差别。比如我们再以中国和印度这样的人口大国为例。相对于其他地区，这些国家的经济获得了快速的发展。这样的发展虽然也带来内部贫富差距的扩大，但更是一项巨大的成就，整个世界也因此变得更为平等。而只要中国的收入水平仍然低于世界的平均水平，这个结论就会一直成立。详尽的估算以及多项证据都说明事实就是如此。尽管国家与国家之间的差距在扩大，尽管各国内部的贫富差距也在扩大，但是全球贫富差距并未恶化，或者说正在缓慢下降。尽管还有很多东西我们不能全然确定，但这样的结论却极有可能是正确的。一个巨大的不确定性就是中国和印度的增长数据是否真实，它们的增长是否真如其官方所宣称的那样迅速。而因为要对中印两国进行对比，以及将中印两国与其他国家进行对比，这一不确定性也将再次被放大。

最后应该问问自己：我们真应该关注全球的贫富差距吗，如果应当，原因何在？就一个国家而言，内部的贫富差距事关公平：一个国家的公民，不管自己愿意与否，都要缴纳赋税、遵守法律、执行政策，他们理应得到与其义务相对应的合理回报。哲学家罗纳德·德沃金曾经写道：“一个政治共同体要想对其公民实行统治，并要求他们效忠与遵守其制定的法律，就必须要对所有的公民采取不偏不倚的公正态度。”应当承认，对于收入分配如何才算公平，不同的人有不同的观点。而美国严重并且在持续扩大的贫富差距是否是一种不公平也是众说纷纭。但是在进行事关收入差距这样的讨论时，关注是否需要有所行动以及如何行动，应该是这类讨论一个极为重要的组成部分。

整个世界的情况则有所不同。世界上不存在一个统一的为人们所拥戴的政府，对于全球间的收入差距，虽然也会有人认为不公平，但是没有这样一个统一的政府出面应对。对国内收入差距的评估可以为国内政策的制定提供数据参考，但是对于全世界的收入差距评估并不能为国际

政策的制定提供数据参考。实际上，在全球个人之间的收入差距方面并无任何官方数据，而这样的话题或许有待对此感兴趣的个体学者进行研究。在这个领域，有很多共识，也有很多争论。虽然没有世界政府，但我们的确有世界贸易组织或世界银行之类的世界性机构。这些机构的政策会影响到很多国家民众的收入，它们也确实经常像一个政权一样，用行动支持那些公平权利受到损害的人。这些机构都没有权力也没有能力进行全球征税，也无法建立全球性的再分配体系，但是它们的确有行善或者作恶的潜能，而这足以使得它们至少对全球的收入分配情况进行持续监督。这个世界并非一个联合体，然而也绝不是由一些相互隔绝、毫无联系的国家所组成。

第三部分

救助与全球贫困

第七章

如何救助落后者？

今天世界上仍有近10亿人生活在物质匮乏的环境中，仍有千百万儿童因为出生在物质匮乏之地而死去。在印度，消瘦症与发育障碍仍在损害着近半儿童的身体，这些人在大逃亡中掉队。极端的不平等会催生出消灭不平等的方法。科学与技术的进步使所有人都可以参与大逃亡，而逃离贫困与匮乏的益处以及掉队的可怕之处，无须我在这里赘言。在南亚和东亚，一些国家已经抓住机会奋力追赶了上来，成百上千万的人口因此得以摆脱贫困与早夭的命运；但是严酷的差距依然存在。

第二次世界大战结束以来，富裕国家尝试以对外援助的形式去缩小差距。对外援助以改善贫困人口生活状况为目的，是一种从富裕国家向贫穷国家的资源流动。早先资源的流动是反向的，富裕国家以战争掳掠和殖民剥削的方式，把资源从贫穷国家转移到富裕国家。后来，富裕国家的投资者向贫穷国家输送资本以寻求收益，但仍不会把改善当地人的生活状况作为目标。经由贸易，原材料产品从穷国出口至富裕国家并被制造成工业品，但是极少有贫困国家能够依靠原材料的出口而脱贫致富。很多贫穷国家的最终境遇，不过是一方面为外国资本所控制，另一方面在自己的内部出现了不平等。与上述历史相比，对外援助的性质全然不同，它的设立目标很明确，就是要让受援者获益。

以前，落后者所期望的不过是学习先行者的经验；对他们而言，既得利益者没有把落后者前行的道路堵死已是万幸。认为走在前面的幸运者应该回头去帮助掉队的群体是一种新的理念。对外援助是实实在在加快了人类的大逃亡进程，还是因为里面掺杂了各种动机、政治因素或非

预期后果而起了全然相反的作用？这些是本章力图厘清的问题。

物资援助与全球贫困

关于全球贫困的一个惊人事实是，如果我们能够像变魔术一样把钱转入世界上贫困人口银行账户中，那么贫困就可以轻而易举地被消灭。2008年，世界上大约有8亿人每天的生活费少于1美元。这些人实际的平均生活费是0.72美元一天，即相较于1美元的贫困线标准，他们只要每天多赚0.28美元就算脱贫。0.28美元乘以8亿只有2.2亿美元，也就是说，每天我们只要付出不到2.5亿美元就能让他们的生活标准达到每天1美元。如果美国以一己之力来做这件事情，算上孩子在内的每个美国人只需要每天拿出0.75美元即可，如果不算孩子则需要每人每天拿出1美元。如果英国、法国、德国和日本的成人也参与进来的话，那每人每天出0.5美元就足够了。这点钱并不算多，而消灭贫困实际所需的钱数其实更少。几乎世界上所有贫困国家的食物、住房或者其他生活必需品的价格都低于富裕国家，比如对生活在印度的穷人来讲，1美元能买到的东西抵得上在美国2.5美元的购买力。考虑到这些因素，我们可以得出一个令人震惊的结论，那就是，如果每个美国成年人能够每天捐出0.3美元，就可以消灭贫困；如果能够让英国、法国、德国和日本的成年人都加入进来，那想要解决全球贫困，只需要每人每天捐出0.15美元。

但人们很难相信全球贫困的持久存在仅仅是因为我们不愿拿出这一点点钱。这一章的主题之一就是要让大家认识到，类似这样的计算其实完全没有找到消除贫困的正确途径。我们将看到，贫困问题的根源绝不在于区区0.15美元，就算我们将每人拿出的钱增加到0.3美元甚至1.5美元，贫困问题也不会因此就被消灭。

每天1美元这个贫困线标准只能满足养活一个人的最基本需求，改

善健康状况或者疾病治疗等更重要方面的花费都没有被包括在内。一些网站会就一笔善款在某些特定方面的效用做出自己的估算。比如由哲学家托比·奥德经营的网站givingwhatwecan.org就声称，如果一个年收入15 000英镑的人能够每年拿出收入的1/10，也就是1 500英镑，就能每年拯救1.5条生命，或者每年能够为将近5 000个得了热带病的儿童提供治疗费用。稍后我会对这些数字的立论基础进行质疑，但是应该说，这些数字都是经严肃的估测而来，是经过仔细计算的，而且相对于成效而言，1 500英镑这样的数字的确也不大。但更多粗枝大叶的慈善倡导者们给出的数字就常常太离谱，比如男演员理查德·阿滕伯勒（我们在引言中提过这个人），他在2000年的一篇新闻报道中声称，联合国儿童基金会只要17便士（大约0.27美元）就能资助一个莫桑比克孩子的生活。

以上的这些计算，包括我在刚开始时提到的那些认为轻而易举就能消除贫困的例子，其实都可以归为一种类型——我将它们称为援助错觉。这些错觉认为，只要富裕的人们或者富裕的国家多给予穷人或者贫困国家一些金钱援助就能够消除贫困。而在我看来，援助绝非消除贫困的良方，恰恰相反，它其实是阻碍穷人改善生活的一块绊脚石。

我们是怎么计算出每天只用0.15美元就可以消除世界贫困的？既然消除世界性的贫困只需要花这么少的钱，那为什么贫困还一直存在？这里有四个可能的原因：

- 道德冷漠：富人对穷人漠不关心。

- 缺乏理解：人们关心穷人，但是并没意识到为消除贫困做点儿事其实很简单。

- 援助本可以是有效的，但是它被误用了，当前的援助是无效的。

- 援助通常是无效的，甚至在一些情况下是有害的。

我将讨论以上所有的原因。不过让我们先从道德冷漠和贫穷是否容易消除这两个问题入手。

有没有这种可能：富人的确冷酷无情，他们拒绝做出哪怕是微小的牺牲去拯救那10亿完全陷入贫困的人。如果贫困是降临在他们的朋友或家人身上，他们可能不会那么无情，但对于那些与他们完全不一样或者生活在千里之外的人，他们或许觉得自己根本没有提供帮助的义务。

不过，亚当·斯密并不这样认为，在其著名的《道德情操论》中，他提出这样的问题：如果中国发生了大地震，那些没有生活在中国土地上的人，是否会拒绝动动小手指，去拯救那1亿从未谋过面的中国人的性命？他自己的结论是：“即使是一个腐败堕落之极的世界，也绝不会存在这样以他人之苦为乐的恶棍。”与斯密同时代的大卫·休谟则说，（18世纪的）全球化让人们更加富有同情心并且更加愿意去帮助千里之外的人。如今的时代，全球化程度更为深广，人们的同情心和为他人提供帮助的意愿理应更为强烈才对。

有观点认为，距离会导致人们在道德责任感上的差异。一个过路人会拒绝救助落入浅池中的孩子，哪怕救这个孩子只要付出稍稍弄坏自己衣服这一点点的代价。人们拒绝救助非洲儿童的理由也与此类似。但哲学家彼得·辛格一直反对这一观点。他认为，对于欧美人而言，一个非洲儿童虽然远在天边，但应当施以援手的道德责任并不会因为距离远近而有所不同。因为现实中有诸如牛津饥荒救济委员会这样的国际慈善机构存在，它们能够代表我们战胜距离的问题。

如果我们认为牛津饥荒救济委员会和其他的援助机构有效，那么拒绝援助和拒绝帮助一个快淹死的孩子这两件事在道德层面上便是同样的。在1971年孟加拉国从巴基斯坦分离出来的那场战争中，辛格记录了当时战争难民所遭受的苦难，并总结说：“我觉得，对于我们可以做点什么这一点，没有大的争议，我们的分歧在于，是应该用传统的物资救济方式来解决饥荒呢，还是通过控制人口的方式，还是应该两者同时进

行？”辛格近年来的著作仍然坚持距离不应该造成差异这一主张，而如今的一些网站，比如givingwhatwecan.org和givewell.org等也在帮助潜在的（但同时可能也是非常小心谨慎的）援助者审核国际慈善机构，它们会选出那些在减少饥荒和改善健康方面卓有成效的组织，然后将其推荐给潜在捐款者。关于援助责任的伦理讨论自然没有什么争议，但真正的问题并非道德层面上的，而是现实层面上的，即是否“我们”（世界上非穷困群体）有能力去救助“他们”（全球的穷困群体）？

显而易见，这一章开头部分所说的只要每天捐0.15美元就能消除穷困的观点无论如何都是站不住的：事情不会这么简单。实际上，许多人对这个估算的第一反应是0.15美元过少，因为捐助过程毫无疑问会产生损耗和管理费，所以要消除贫困，我们可能需要一天捐助0.5美元甚至1~2美元。在这里，我们的道德责任并不是体现在0.15美元这个小钱上，因为相对于所拥有的，我们所付出的其实只是很小的一部分。道德责任应该有更高的标准，那就是不能做伤害别人的事情，尤其是对那些已深陷如此困境的人们更不能这样做。认为出钱就可以消除贫困的观点，不论出钱多少，其实都是基于一个假设：只要穷国得到更多的钱，它们的情况就会更好。但矛盾也在这里第一次出现了，因为我的观点是，如果我们给予穷人比目前水平更高的援助或者继续以现有的水平进行援助，他们的情况不但不会变得更好，还会变得更糟糕。

同很多富裕国家相比，美国的人均对外援助额占人均国民收入的比重确实较小，但仍比每人0.15美元的标准要高出许多。2011年，全部富裕国家所提供的官方对外援助总额达到了1 335亿美元，这意味着世界上每个穷人每天能得到0.37美元的救助。按照贫穷国家的购买力计算，这笔钱相当于只比1美元稍微少一点。这还没有把私人慈善机构和国际非政府组织的巨额援助款考虑在内（大约有300亿美元）。如果这些来自富裕国家私人和政府的钱能够直接交给那些生活在全球贫困线以下的人们，其金额将足以消除世界贫困。可这一切并未发生，这是为什么？我们只有先弄清楚这一点，才能对援助这件事情有更为正确的认识。

我们前面最开始的计算实际上是将对外援助理解作为一种“液压流动”：如果在一端注水，那么水就肯定会从另一端流出来。治理全球贫困与拯救垂死儿童的生命被简单地当成了一个工程学问题，很多人以为这跟修水管或者修汽车一样。修车是这样的：我们要换一个新的变速器，算算多少钱；换两个新轮胎，一个多少钱，工时费多少钱，就是说只要给钱就能解决问题。以此类推，他们以为只要知道一项经杀虫剂处理的蚊帐（可保护儿童免于疟疾）价值几美元，一剂口服补液价值几美元，接种一次疫苗需花费几美元，然后设法提供相应数额的资金，孩子们就能够得救了。正如在工程、项目和机械装备上的投资可以促进经济增长那样，经济增长才是消除贫穷的最好方法。统计分析显示，经济增长与投资占国民收入的比例呈高度相关，如此一来，我们就可以很简单地计算出一个国家若想要经济更快增长并更快地消灭贫困，到底需要投入多少新的资本。

很多人到如今还对这样的计算方法深信不疑，但实际上对这种计算本身长期以来一直存在争议。彼得·鲍尔在1971年就做出了重要的论断：“如果除了资本以外，其他所有发展条件都已经具备，那么资本会迅速在本地自发生成，或者通过商业合作方式从国外流入国内的政府或私人部门，然后通过税收增长或企业的利润增加而进一步增长。如果发展条件并不具备，那么援助将成为仅有的外部资本来源，而它必然是不会有产出的，因此也是无效的。”今天的国际私人资本流动，无论在有效性还是规模上都已绝非鲍尔当年所能想象。如果鲍尔的说法在1971年是对的，那么现在就更加毋庸置疑。

在这里，对外援助所存在的一个核心困境凸显出来：当受援助国经济发展的内部条件都具备之后，援助就不是必需品了；而当其内部条件不足以支持经济发展时，援助也不会起到任何作用，并且援助还有可能使某些不利于发展的内部条件固化，起帮倒忙的作用。对这一困境的忽视会导致很多后果。各类援助开发机构一次又一次地发现自己陷入了两难之中：只有当援助被需要最少的时候援助才是有效的，而援助者总是

坚持让那些需要最多援助的人获得援助。虽然鲍尔只是在谈资本之于投资与增长的作用，但其观点适用面其实更广。如果贫困不是缺乏资源和机会的结果，而是由于失败的体制、失败的政府和独裁政治，那么给贫困国家更多的钱，尤其是给贫困国家政府更多的钱，就可能固化贫困，而不是消除它。以液压流动的理论去理解援助是错误的，治理贫困跟修理汽车完全是两回事，跟在浅水池里救落水儿童也完全是两回事。

援助的真相

在今日之世界，援助之所以没能消除全球贫困的一个重要原因，在于其实它根本就没想要消除贫困。世界银行举着消除贫困的大旗，但是它的大部分援助资金都不是通过像它本身这样的多边组织来发放的，而是从一国流向另一国的“双边”援助，而且各个国家对所接收到的援助也有不同的具体投向。近年来，一些援助国已开始强调援助的目的是消除贫困，比如英国国际发展部（DFID）就是其中最早提出此目标的组织。但是在大部分情况下，援助的具体投向并不是根据收受方的需要确定，而是根据援助国的国内与国际利益而定。这当然无可厚非，毕竟这些援助国是民主国家，它们花的都是纳税人的钱。尽管在许多国家的内部比如英国，其民众对消除国际贫困表示了强烈支持，但在进行具体援助时，它们必须平衡许多因素，比如需要考虑政治联盟的利益；又比如援助国在它们的前殖民地国家仍有重要的利益，因此在援助时需要考虑维系好与它们的关系。援助国的国内利益考量，不仅要回应国内公民的人道主义关切，还要权衡国内的商业利益，因为对国外施以援助既包含机会（可以更好地销售商品）也存在风险（需要面对发展中国家的竞争）。不过，即便有各种利益纠葛，包括日本、美国在内的几个国家还是宣称要实现一些总体的目标，例如要创造一个繁荣民主的世界之类，这些显然和降低全球贫困的目标一致。

先期制定的援助目标其实并没有看起来的那么重要。援助经常会被

用到另外的地方去。所以，即便是原定要购买坦克飞机的军事援助也可能被拿来建设学校或诊所。援助向其他方向的转变其实更值得关注。发展经济学的先驱之一保罗·罗森斯坦·罗丹在20世纪40年代就曾说过：你以为你是在建立一个发电厂，其实你是在资助建立一个妓院。如果美国为了获得政治支持而对一个盟友提供援助，那么这些援助既可能被用在减贫上，也可能被用在健康事业或者教育事业上。因此，根据援助目标将援助进行分类的做法其实没有意义。

对外援助最大的组成部分是政府开发援助（ODA），这个项目旨在通过富裕国家为贫穷国家提供资金来促进穷国的福利水平提高和经济发展。根据经济合作与发展组织的发展援助委员会（DAC）记录，2011年，各富裕国家政府开发援助的总额为1 335亿美元，23个发展援助委员会成员国的援助金额占其国民收入的比例都在0.1%（希腊和韩国）到1%（挪威和瑞典）之间，平均比例为近0.5%。政府开发援助在20世纪60年代到70年代发展迅速，在60年代到80年代的20年间，该项目的实际援助额翻了1倍。“冷战”结束后，政府开发援助额出现了实质性的削减（这本身就是援助意图的一种反映），到1997年其整体水平已低于1980年。不过，之后政府开发援助又出现了超过50%的增长。从1960年至今，政府开发援助累计的援助金额约为5万亿美元（按2009年物价水平）。

美国目前是政府开发援助最大的出资国，其次是德国、英国、法国，日本紧随其后。以援助额占国民收入的百分比这个指标来衡量，美国的援助占其国民收入比例还不足0.2%，排名处在倒数位置，而斯堪的纳维亚国家中的荷兰、卢森堡等则处在这个榜单的领先地位。要注意这种衡量方式评测的是各国对援助承诺的履行情况，而并不是以穷国人民的需求是否得到满足为标准。

关注援助额占国民收入的比重这个指标的确令人困惑。为什么联合国再三敦促各国的援助额度要占到其本国国民收入的0.7%呢？我们要从

池塘里救一个落水的孩子，这跟救人者的收入多少有什么关系？对此有一个类似于液压流动理论的解释：全世界要实现诸如千年发展目标^[2]这样的发展计划，就需要富裕国家拿出其国内生产总值的0.7%。这个计算和我在本章开始时提到的那个计算相似，一样不具可信性。还有可能是联合国认为捐款越多越好（对联合国很多成员国的政府来说的确如此，但对这些国家的人民倒未必），而国内生产总值的0.7%这一数额是最有可能实现的。另外还有一个更重要的解释：接受0.7%这一比例目标的国家，其国内选民有强烈的要求帮助穷困人民的呼声，但是这些选民无法控制援助的结果，于是只能监督捐款数。在这种情况下，所谓援助不过是更多地满足了选民自己乐于助人的愿望，而没有考虑其能否切实改善众多贫困人口的生活。

在官方援助以外还存在着众多的对外援助形式。成千上万的慈善机构和非政府组织都在参与全球人道主义与经济发展工作，其中规模最大的机构同样体量庞大，年度预算要超过5亿美元。它们本身独立运营同时也为国内机构和国际机构提供代理。据说，它们的活动使得富国流向穷国的援助资金增加了25%~30%，不过，在透明度与效力方面它们之间的差异巨大。还有部分非传统的援助国，比如巴西、中国和沙特阿拉伯，它们的援助不向发展援助委员会报告也没有被计入发展援助委员会的统计中。

大约80%的政府开发援助都是双边援助，其余的援助则通过世界银行、联合国开发计划署，或者抗艾滋、肺结核和疟疾全球基金会等多边组织来进行。有观点认为，多边援助因为较少受到国内相关考量的影响，要比双边援助更具透明度和有效率；但实际上，世界银行是不能轻易违背其最大出资国的意愿的，而联合国开发计划署早就被认为是透明度最低并且最无效率的援助机构之一。援助者与援助机构数量庞杂，如今，即便是在一国之内，官方援助也时常要通过各类独立运行的政府机构来推动（比如在美国有50个这样的机构），这不仅给援助总量的统计造成麻烦，也给各类合作带来了巨大问题，而各机构之间也经常出现相

互抵触的政策。

如今对外援助已经覆盖众多国家，一些援助者在同时向150多个受援国提供援助资金。援助者似乎更倾向于向国家而不是个人提供援助，他们倾向于尽可能地向更多的国家提供援助，而对穷人到底身在何处并不关注。这导致的结果就是，无论从个人受援额度还是受援额度占其收入的比重来看，小国所接收到的援助都要比大国接收到的更多。但是，世界上大部分的穷人实际上是生活在大国之中，于是，这种援助者自身引发的“援助分裂”，就成了为何援助不能有效针对穷人的另一个原因。

根据世界银行的数据，2010年，人均接受援助最多的前三位国家分别是萨摩亚（802美元）、汤加（677美元）和佛得角（664美元），而印度和中国两个人口大国，所接受的最多人均援助分别仅为3.1美元（1991年）和2.9美元（1995年）。前面已经说过，世界上大约一半的穷人（至2008年末为48%）要么生活在印度要么生活在中国，而中国和印度在2010年仅仅从政府开发援助中获得了35亿美元的援助，这一数额只占政府开发援助总额的2.6%。世界上一半的穷人只得到了世界政府开发援助的1/40，这绝对是世界上最为不平等的举措之一。

当然，中国和印度正在快速发展，它们有可能被认为有能力自己解决贫困问题，而不需要太多的政府开发援助。不过，流入印度的私人投资要6倍于政府开发援助，流入中国的私人投资则57倍于政府开发援助，即有人可能希望捐款能够直接投向这样的能产生最大效能的国家。但我们依然不明白，为什么萨摩亚和汤加会得到那么多的援助，它们的经济增长率并没有任何特别令人印象深刻的地方。那种液压流动论观点认为，给予这些国家的人民如此之高的援助就可以使之脱贫，又或者通过援助资金刺激其经济增长就可以消除贫困，然而真实的情况很难印证这些观点。

对援助进行国家与地区之间的分配，反映的是不同援助国所采取的不同政策。法国的援助主要投向它的前殖民地。美国的援助则一直反映

其外交政策，在“冷战”期间它支持同盟国对抗社会主义国家；在戴维营协议^[3]以后则支持埃及和以色列；在伊拉克和阿富汗，其援助主要投向两国的重建。有些国家会为援助捆绑上附加条件，比如要求援助款必须花在援助商品上（包括粮食援助），或者援助商品需要用援助者自己的船去运输。根据一些估计，美国70%的援助从来没有到达受援国，至少不是以现金的形式到达。这种带附加条件式的援助增加了援助国选民对援助的支持，但是也降低了援助对受援助者的效用。近年来，这类捆绑式援助开始大量减少，例如在英国这已属于违法的规定；但是在世界范围内，它依然广泛存在。一项最近的估测显示，从1987年到2007年，捆绑式援助占政府开发援助总额的比重（包含粮食援助与技术援助这两个价值较低的项目）已经从80%降到了25%。

与其减贫使命完全矛盾的是，许多政府开发援助甚至不会流向低收入国家，更不要说到达那些穷人生存的国家。当然现在这种情况已经有了明显的改善，但是这种改善的起点是非常低的。经合组织所认定的那些最不发达国家所占有的政府开发援助额度，从1960年的仅1/10增长到了今天的1/3。不过即便是在今天，还是有超过一半的政府开发援助流向了中等收入国家。这并不像听起来那么糟糕。由于中印两国近年的经济增长，世界银行将中国定位为中等偏上收入国家，将印度定位为中等偏下收入国家；两国或许都有能力自己解决本国贫困问题。在今日世界，目标贫困人群与目标贫困国家是两回事。

一些政权对提高民众福祉毫无兴趣，也从未在此方面有所行动，但它们仍能获得大量的官方援助和非政府组织的人道主义援助。出于政治目的，援助者经常会向它们伸出援助之手。例如，美国曾经长期支持扎伊尔的蒙博托·塞塞·塞科，最近则开始支持埃及与埃塞俄比亚。再比如法国一直对其前殖民地予以援助支持，其中就包含实行独裁统治、政府腐败的几个国家。虽然有证据显示转变为民主体制的国家获得的援助大幅增加，但目前仍有大约一半的政府开发援助流向了专制政权。

仅举一个例子。2010年，罗伯特·穆加贝统治下的津巴布韦所得到的政府开发援助超过其国民收入的10%，若按人均计算，相当于每个人获得了60美元的援助。在这种情况下，援助者面对着一个严峻的“鲍尔困境”。如果援助是以那些人们最需要援助的地方为目标，那么，援助多哥和津巴布韦这样的国家可能是正确的。但是因为这些国家的统治体制，援助对这些国家的人民是不可能发挥作用的，它实际上只会帮助那些独裁者巩固自己的统治，或者让独裁者中饱私囊，更可能两者兼而有之。援助可以由不受政府控制的非政府组织管理，但那也至多算是一种补救方法，仍然会有漏洞。因为援助的实际用途是可以被改变的，非政府组织用来建立学校和诊所的资金也可能被当地政府拿走。政府可以用各种名目向非政府组织征税来占有这些援助资金，甚至直接掳走这些钱。比如它们可以向非政府组织进口的货物和设备征税，也可以对非政府组织征收昂贵的运营执照费用。同样的事情也会出现在发生人道主义紧急事件时，特别是在战争期间，援助者为了救助军阀统治下的民众，甚至不得不出钱收买这些军阀官员。在一些极端情况下，可以说非政府组织给这些国家送去了粮食，也送去了武器；那些嗷嗷待哺的孩子的照片被用来吸引援助，然而筹得的钱却有一部分被拿来继续打仗；更有甚者，非政府组织的援助营地也成了施行种族灭绝的民兵组织的培训基地。在援助这件事上，一种是向那些治理良好的国家提供援助，援助能够在这些国家发挥作用，但这些国家又并不急需援助；另一种是向那些治理无能的国家提供援助，然而在这样的国家，援助能起的作用有限，甚至还有作恶的风险。这两种情况之间总是存在一种紧张关系。

以上只是对援助资金如何流动所做的一个简单描述，实际上，富裕国家会在很多方面对贫穷国家施加影响，其作用好坏参半，而援助的确是这些影响之中最不重要的一个。富裕国家以私人投资方式为贫穷国家提供了发展资本，与世界银行的援助相比，这些资金更为稳定而且也更少受到政治干扰。如此一来，如今的贫穷国家，尤其是中等收入国家对世界银行援助的需求已经不像以前那么迫切。另外，从富裕国家流向贫穷国家的私人资金，如移民给家人的汇款之类，也已经是政府开发援助

的两倍。在基础科学方面，那些新发明的药物和疫苗或者基础疾病机理上的新发现几乎都是诞生自富裕国家，而这些新的发明发现的确也为贫穷国家带来了福利。手机和网络这些新发明也同样如此。不过与此同时，贸易限制也会阻碍贫穷国家的市场发展，而医药专利保护也可能使贫穷国家难以享受到好的医疗方法。富国与穷国之间的这种非援助类联系虽然也是有利有弊，但却经常比对外援助要重要很多。这一点我将在本章的最后一段继续讨论。当然，这不是要否认对外援助在个别国家的重要性，因为对于有的国家而言，援助是它们与富国之间的一项最为重要的联系。

援助有效吗？

最初我展开援助和经济发展关系的研究时，以为援助对经济的作用是完全可见的。像大多数人一样，我的研究也是从援助必然有用这一假设开始的。试想如果我是穷人，你是富人，你对我进行救助，而且是年复一年不断的救助，那最终我肯定不会像当初那样穷困。作为一种直观的判断，很多人以为对外援助的作用也是如此，他们对此深信不疑，所以绝不会想到这种看法有可能是错误的。然而这种本质上也是把援助看成液压流动的直觉判断，确实是错误的。

援助不是人对人的，大部分援助都是政府对政府展开，而且很多援助的目标也并非是为了让人们脱离贫困。我对真实援助体系的简要描述已经说明了以上这样的信息，但是却还没有说明援助的效果如何：在过去的50年里，援助是促进了经济增长、减少了贫困还是相反？从发展援助委员会和其他地方我们掌握了大量关于援助的数据，同时我们也拥有大量关于经济发展和贫困的信息。不同的国家待遇不同，有一些国家得到的援助会比其他国家的多，此外，各个国家受援助的额度也每年都在变化。我们确信可以依据这些数据发现援助所起到的作用吗？或者更具体地说，那些得到了更多援助的国家（不论是人均所得额度还是受援额

度所占国民收入的比重）真的发展得更快吗？当然，减少贫困和经济发展是不同的事情，但无论理论还是经验都告诉我们，经济发展才是解决贫困的最为可靠持久的方法。

从前面部分的描述我们就已经清楚知道，援助对于经济增长的作用是一个难以简单回答的问题，至少我们不能简单地说援助对于经济增长具有积极作用。中国和印度得到的援助和其经济规模相比实在是太少，然而这两个国家的发展却很成功；而一些非洲小国，相对于其经济规模，得到的援助非常多，但经济发展却难称有起色。相关机构在展开援助的时候希望能对每个国家都有切实的帮助或影响，因此小的国家得到了比大国更多的援助，但是如果援助对经济发展真有那么重要的话，小国就应该发展得更为迅速才对。单从这一点看，援助就是一项彻底的失败。当然，我们不能这么快就下这个结论。人口大国能发展得更快可能源于一些和援助无关的因素，这一点在第六章中我们已经有所了解。不过这依然无法正面证明援助能促进一国经济的加速发展。

另一种研究援助有效性的方法是观察在援助过程中得到特别待遇的国家，这包括那些有强殖民关系的国家（比如法国的前殖民地）、因为政治原因而得到额外援助的国家（比如因为戴维营协议而获益的埃及），甚至还有那些在冷战期间被视为“对抗社会主义壁垒”的国家（比如蒙博托统治下的扎伊尔）。不用说，这些国家在减少贫困方面有着最差的纪录，原因不言自明。在埃及、多哥和扎伊尔等国，援助并不是用来促进经济发展，而是为了保障那些得到援助国认可的政权可以继续执政——即使这样做会伤害到这些国家的民众。

有人可能说，那些对腐败和专制政权提供的援助不是我们所讨论的事情，因为它们根本不能算作是发展援助；这个理由太过牵强了。对这些政权的援助大部分都是以无限制的形式输入到当地的，如果当地政府愿意，这些钱是可以用于经济发展的。并且，很多这一类的援助也的确流入了民众有迫切需求的国家。当然，这些例子不能证明，即使援助目

标很明确，或者援助对象非常合理，援助也起不到很好的作用；但是它们足够清楚地表明，即便对于那些人民急需帮助的国家来说，给予无条件的援助也算不上是一个好主意。我想指出的是，即便援助不是给了腐败专制政权，而是给了一些环境更为健康的国家，其所能起到的效用也仍旧是值得怀疑的。

对撒哈拉以南非洲国家的真实援助效果或许能够给我们更多的启示。在世界上最穷的40个国家里，只有阿富汗、孟加拉国、柬埔寨、海地、尼泊尔和东帝汶不在非洲。非洲即使不是穷人的摇篮，也是穷国的摇篮。因此，从过去到现在，有巨量的援助资金流入了非洲；但是，如果援助真的有助于经济发展，那么非洲的经济便早就不该是今天的样子。

图7-1显示的是非洲国家自1960年以来的经济增长情况，图中数据以5年为一个间隔，统计时间则从1960年持续到2010年。在世界银行的统计中，撒哈拉以南的非洲共有49个国家。从科摩罗群岛、马约特岛到埃塞俄比亚、尼日利亚和南非，这些非洲国家和地区在规模大小和重要性方面都非常不同，所以取一个简单的平均数并不恰当。因此，我以每个时间段的中位数为准。中位数就是所有数据的中间位置数值，其中一半的国家经济增速高于这个数，另外一半的国家经济增速低于此数值。

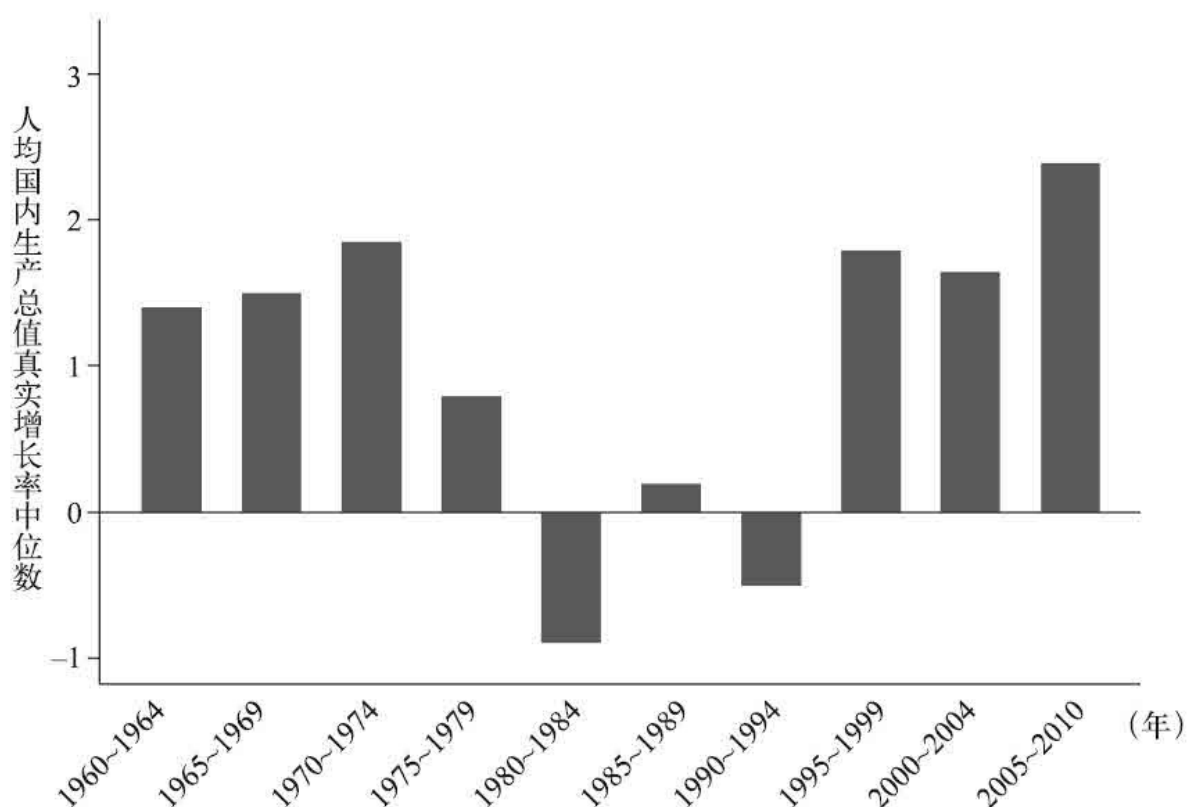


图7-1 非洲人均国内生产总值（真实购买力平价）的增长率中位数

在20世纪60年代和70年代初，这些国家的人均国民收入年增长率在1%到2%之间；用任何标准来看这都不是什么了不起的增长，但至少意味着非洲人的生活正在逐步改善。在20世纪80年代和90年代早期，非洲国家的经济出现了负增长。这不但与同时期经济增长很快的亚洲国家相比大为失色，与其自己之前的表现相比，也是一种绝对倒退。以其80年代至90年代的衰败表现看，非洲在独立之后经济低速增长的岁月简直称得上是一个黄金时代。在20世纪60年代的时候，韩国比加纳富裕3倍，到了1995年这一数字变成了19。1960年，印度的人均国民收入只有肯尼亚的40%，而到了1995年则比肯尼亚高了40%。

1995年之后，非洲的形势有所好转，其经济增长率转负为正；而在2005~2010年，非洲的经济增长达到了有史以来最好的水平。

这种经济增长——下降——再增长的过程可以认为是对外援助带来

的变化吗？图7-2显示了非洲人均所得援助额的中位数（以美元计），考虑到非洲较低的物价水平，这些美元的实际作用需要乘以2。图中的这些数字并未根据通胀情况进行调整，若进行物价调整，图的基本走势也将与此类似，只是数据增速会放缓。以购买力计算，在最近几年里，一个处在中位数的撒哈拉以南的非洲国家，其居民一年所接受的援助大约等同于100美元，这个数字相当于这个国家人均国民收入的约20%。

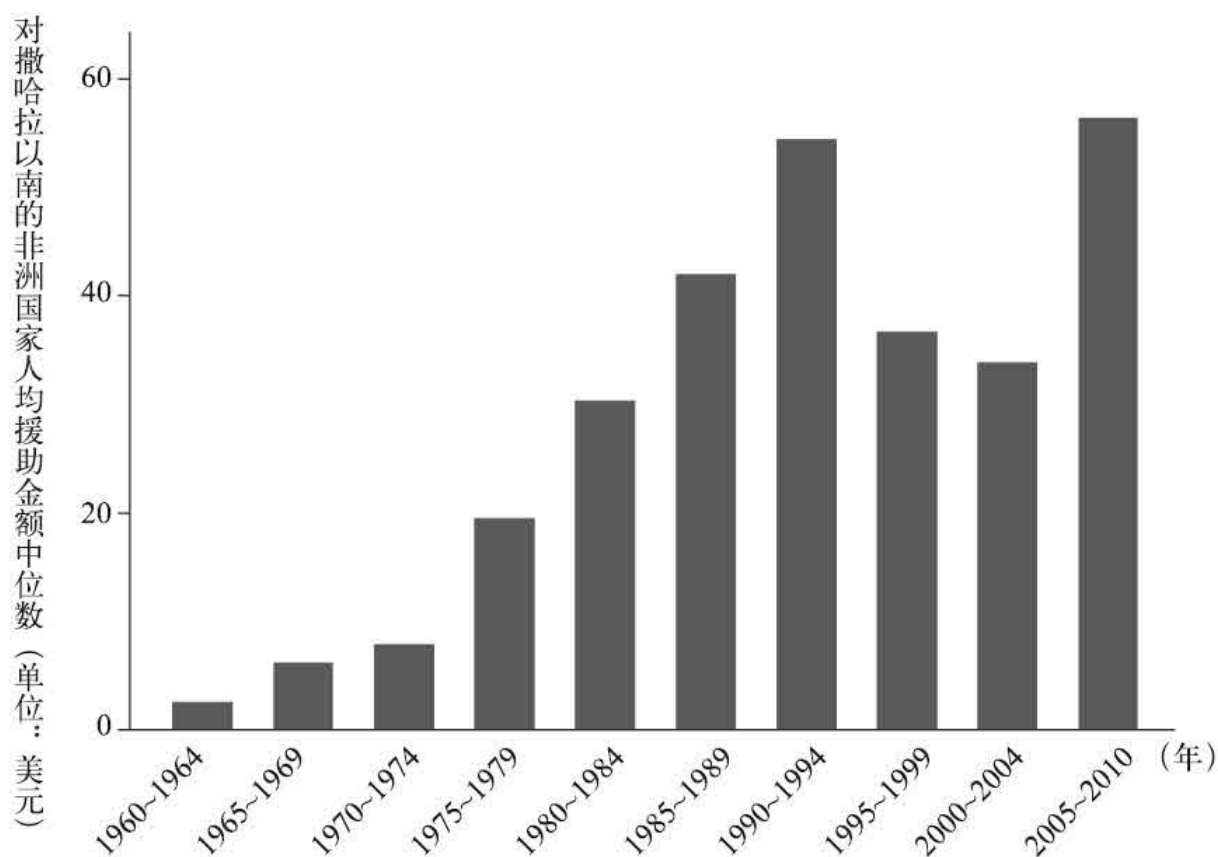


图7-2 对非洲援助金额的人均中位数（以每5年计）

关于援助对非洲经济增长之影响，这两张图告诉我们的的是什么呢？显而易见，影响经济发展的因素还有其他很多，但这里先有个大致的观点也是自然而然：我们再次注意到，援助看起来的确没起什么正面作用。随着援助金额的持续增长，非洲经济却持续衰退；而当“冷战”结束援助减少时，非洲经济却开始起飞。“冷战”的结束使得向非洲提供援助

失去了一个重要理由，而非洲经济却在此时出现反弹。以前有个苦涩的笑话说“冷战结束让非洲迷惘了”，然而这张图却告诉我们，这个苦涩笑话的真正笑点在于“冷战结束竟然让非洲获益了”，而且是因为西方的援助减少了。不过，“冷战结束让非洲获益”这样一个结论对个别的人和国家，比如蒙博托和扎伊尔来讲的确是适用的，但是作为一个一般结论而言则的确是有些过于绝对。

“冷战”终结让援助乐观派认定，当今的援助将不再会被用于反共和扶植独裁者，而是用于当地的经济发展。他们强调，现在的援助更具开化作用，所以援助越多，经济增长就会更有前景。这个观点也许是有道理的。不过，蒙博托虽然被推翻了，但是另一个专制政府——埃塞俄比亚的梅莱斯·泽纳维政府却在2010年得到了来自美国、英国、世界银行和其他国家超过30亿美元的援助。梅莱斯·泽纳维死于2012年，是非洲最臭名昭著的独裁者之一。埃塞俄比亚大约有4 000万人每天的生活支出在1.25美元以下（其中2 000万人每日生活开支在1美元以下），因此，那些坚信援助可减少贫困的人士一直对埃塞俄比亚青睐有加。梅莱斯是宗教极端主义的坚定反对者，这又让他得到了美国政府的好感。美国当然有权去选择它的盟国，但如果其援助只是出于自己国内安全考虑，是为了满足国内选民对贫困国施以援助的呼声要求而不考虑实际的援助效果，那么这种援助实际上是为了“我们”自己，而不是为了“他们”。

非洲经济增长的一个关键因素在于大宗商品价格的变动。许多非洲国家的经济发展长期依赖于基础大宗商品的出口，而且至今仍然如此。这些基础大宗商品多是些未经加工的矿物或者农作物，比如博茨瓦纳出口钻石，南非出口黄金和钻石，尼日利亚和安哥拉出口石油，尼日尔出口铀，肯尼亚出口咖啡，科特迪瓦和加纳出口可可粉，塞内加尔出口花生。众所周知，基础大宗商品的全球价格一直不稳定，当作物产量减少或者国际需求增加时价格会猛涨，同样，价格剧烈暴跌的情况也经常出现。这些商品价格的起伏涨跌没人能轻易预测。许多非洲国家拥有矿山、矿井和种植园，那些财政上需要依赖对可可粉和咖啡征收出口税的

国家，会因为这类商品价格的剧烈震荡而造成政府财政收入上不可控的剧烈波动。在本章稍后部分我会就大宗商品销售收入和对外援助进行对比，现在我强调的只是，在20世纪60年代和70年代初期，原材料的价格是逐步上涨的，但是从1975年开始，就出现持续下降，不过，石油、铜之类的商品价格在过去的十年再次反弹。由这些商品价格上涨所带来的收益，是这些国家国民收入的一个组成部分，因此，当大宗商品出口欣欣向荣之时，这些国家的经济就必然增长，至少会出现一段时期的增长。更多的推导证据也证明，非洲国家收入的增长是对大宗商品市场繁荣的一种反映。

物极必反，1975年以后，大宗商品的价格盛极而衰。私人外国借款对非洲政府的治理失败则推波助澜，世界银行的发展建议也非常失策，因此当大宗商品价格的崩溃来临时，其后果比应当有的更为严重。这样的情况导致这一时期的非洲出现了图7-1中所呈现的经济负增长。“冷战”后非洲经济的增长还有另外一个更富于争议但也具有一定道理的因素，那就是现在的非洲国家拥有比以前更好的财政和货币政策。这些好政策部分要归因于20世纪80年代的结构性政策调整，同时也是因为非洲拥有了一批训练更为有素的财政官员和中央银行家。如果要评估援助的效果，我们需要把包括商品市场的繁荣和萧条在内的各种其他因素都考虑进去。

大宗商品价格崩溃以后的数年中，非洲经济都表现得很糟糕，但是这一时期对非洲的援助却增长极快。这某种程度上或许是在告诉我们，援助的确没有对非洲的经济增长起到作用；不过从积极的角度来看，这或许说明，正是为了应对贫困，对非洲的援助才出现了增长。事实上，至少有一些新援助是为了让这些国家能够偿还以前的债务，让它们不会违约。当援助伴随着经济的失败而来，我们看到的只能是经济增长和援助之间的负面相关性，人道主义援助就是一个明显的例子。虽然如此，援助流向经济增速低的国家并不意味着援助的失败，相反这说明援助是成功的，因为援助被用到了它需要的地方。当救生队员救起了即将溺毙

的海员时，虽然海员仍旧全身湿漉漉并继续沉浸在刚才的濒死体验中，但我们不能因为其现在的状态大不如落水之前而去责备救生队员。

为了搞清楚援助对经济增长的效应到底如何，研究者们耗费了大量的精力，甚至做了很多蠢事。他们将很多同时发生的其他变量纳入研究，并且试图将经济崩溃对援助的反作用考虑在内。将其他因素纳入研究相对简单明了，但即使考虑到影响经济增长的其他重要因素，援助（作为国民收入的一部分）和经济增长的关系仍然是负相关的。这一结论并不是决定性的，但不可否认这个结论很重要。我们在研究投资之于经济发展的作用时，会发现，在机械、工厂、电脑和基础设施以及所有可以支持未来繁荣的事项上，其作用都清晰易见。援助和投资的作用机理本是截然不同的，但是液压流动理论的观点却一直认为，贫穷国家缺乏为未来发展进行投资的资金，而援助正可以补上这个资金缺口。对此我只能再次强调，无论援助能起到什么作用，都不包括促进经济增长这一项。

那么如何看待经济崩溃对援助的反作用？可能援助对促进经济增长的确有效果，但是这种效果被援助所需要去解决的灾难给抵消了。这就是一个经典的鸡生蛋还是蛋生鸡的问题，几乎无解。虽然许多研究已经尝试做出解答，但是没有一个结论能够让人信服。实际上，我们已经看到了对这个问题惯常的研究方式。如果能够发现一些国家之所以被援助并不是因为本身存在经济问题，我们就可以排除掉经济衰败对援助作用的影响，进而对援助之于经济发展的效果有一个更为明确的结论。我们有这样的例子吗？有，大国得到的援助比小国的要少便可作为例子，相关政治盟国和前殖民地得到的援助更多也可作为例子。但正如我们所见，以这两种角度去看援助，还是得不到援助能够促进经济增长这样一个正面的结论，而且这两种角度本身也很容易遭到质疑。

最后的结果是什么？采用不同的方法，每一个学者都能够给自己的结论找到理由。一种说法认为这种统计分析太笼统，因此不会有结果，

跨越时间和国家去考察援助和经济增长之间的关系将肯定不能得出任何结论。我个人倒是现存的数据稍有信心，不过对于援助的作用的确更多是抱负面的看法。许多援助者仍旧坚持液压理论的观点，认为应该向贫穷的国家提供更多援助并认为这能够给它们带来更好的未来。但相关数据反驳了这一观点，因为援助和投资不一样，而且私人国际资本可以为贫穷国家所用，所以援助是否有效就无法得到单独的评估。小国以及因政治利益而受到扶持的国家都没有出现经济快速发展的局面，这也成为援助对经济发展无效的证据。当然这不是决定性的证据，因为无论是大国的快速发展，还是因政治利益而受到扶持的国家表现糟糕，都可能还有其他因素在起作用，但这两个证据仍颇具暗示性。除非我们能够证明，在那些“不算腐败”的国家援助所产生的效果有所不同，否则我们就不能以很多受援助国非常腐败来作为援助对经济增长无效的理由。这个话题我会在下面继续讨论。

发展项目的效果

许多人都不是根据援助对经济发展的效果去评价援助的，在这一点上内行和外行相差不多。对他们来说，援助就是一些项目：提供资金去建一个学校、一个诊所，或者把援助款项交给那些能提供经杀虫剂处理过的蚊帐的组织，以及那些向人们提供艾滋病预防信息及成立小额信贷的组织。在他们眼里，援助可能就是一条能改变一个村庄人生活的公路或者能为数千人带来生计的水坝。包括非政府组织、联合国开发计划署和世界银行在内的每一个致力于国际发展的组织都有其成功案例。那些参与者都拥有直接的经验，他们不会怀疑自己所做的一切的效果。他们也会承认失败，不过他们是把失败看作通往整体成功的必要代价。但这样的看法与统计证据所显示出的援助效果甚微甚至有害的结论显然相悖，这是为什么？

一种可能性是非政府组织和世界银行对援助所做出的评估过于乐

观。批评者指出，非政府组织有强烈的瞒报失败与夸大成功动机，毕竟它们除了分配资金，也同样要去募集资金。批评者也指出了这些评估在方法上所存在的缺陷，尤其是那些受援助的人要是当初没有获得援助结果会怎样难以评估。世界银行和联合国的各个机构在对援助进行评估时也存在类似的问题。世界银行经常在项目还没有完全结束前就已经做出了对这个项目的评估，因为不断会有压力要求这样的评估早点完成。世界银行的董事会成员会定期更换，工作人员则会在各个职位之间轮岗，因此对于世行的人而言，他们更积极去做的是如何把援助的钱派发出去，而不是去证明那些长期项目完成的结果有多好。援助项目最后是否成功与他们的个人职业发展毫无关系，因此，他们也就不会操心如何做出令人信服的效果评估。

这些争议使得如今对援助效果的评估变得更为小心仔细，而随机对照试验（RCT）的方法也常常被重点采用。这种方法被认为是判断某个项目是否起作用以及哪些一般规律在起作用的最好方式。（在随机对照试验中，一些人、学校或村庄等会得到援助，而另外的对照组则没有得到援助，所有参与实验的人都是以随机的形式被分到两个组中。）即便之前的项目都经过了认真评估，以随机对照试验这种方法得出的结论仍然显示，援助的实际作用比之前所评估的要小得多。这种观点认为，如果世界银行将其所有的项目都予以严格评估，我们就能知道哪些项目有效哪些项目无效，而世界性贫困也可能在很早以前就被消灭。对于非政府组织的那些自我评估，随机对照试验学派，即那些支持随机对照试验的人也总是持怀疑态度。如今，他们已经和那些乐于合作的非政府组织联手，以进一步完善这些组织的评估程序。他们也说服了世界银行在一些工作中运用随机对照试验模式。

判断出某个具体项目是不是成功固然重要，但是对于哪些有效哪些无效之类的一般规律，这样的个别项目试验还很难透露出非常有用的信息。通常来说，试验组和对照组都是非常小的（做试验会很贵），这就导致了结论不够可靠。更为严峻的是，没有理由能表明在某地有效的项

目在其他地方仍能有效。即使一个资金援助项目改善了人们的生活，并且我们肯定这是事实，但援助通常不是单独地在起作用，它需要各种各样的其他因素加以辅助才会产生效果。面粉可以说是做蛋糕的条件，从这个角度说，做蛋糕没面粉肯定比有面粉要糟糕，而且我们能用很多试验来证明这一点。但是只有面粉没有膨松剂、鸡蛋和黄油也不行，因为对于制作蛋糕而言，这些辅助的配料也必不可少。

与之类似，教学创新可能会在一个地方的试验中获得成功，然而在其他村庄或者国家就可能会失败或者不够成功。一个小额信贷计划的成功与否可能得看有多少妇女被组织了起来，也得看男性会给这些妇女多大的自主权。农业教育服务可能会在农民聚居并且可以经常交流的地方获得成功，然而在那些农民分散居住的地方，这样的服务就可能遭遇失败。如果不能认识到事物的作用机制，就像只知道蛋糕好吃，却不知道它是怎么做出来的，我们就不可能从某个产生效果的具体项目上发现是什么在起作用。同时，如果对什么在起作用判断错误，其结论也是无益的。如果一种项目或模式复制不是以对作用机制的具体研究为指导，那这样的简单复制就不能解决问题；因为这里会有很多辅助因素的变量存在。因此，当援助机构宣称以它们的方式运营的项目非常成功，而整个世界也因此变成了一个更好的世界时，我们须明白这种说法本身并没有告诉我们如何消灭全球贫困的真正答案。

还有一种可能性：资金援助的项目很成功，而援助本身却是失败的。即便存在一个理想的援助机构，它只会在某个项目通过了严格的评估之后才提供资金，这样的援助也同样可能失败。首先，很多的项目在试验时非常棒，但是真正实施时却未必如此，这样的情况非常令人恼火但是的确经常发生。产品模型与制成品是不能等同的。在现实中，政策是由真实的官僚所执行，出自他们手中的政策效果不可能和学者及世行工作人员所设计的一样完美。同时，在现实中也可能会出现很多在评估中始料未及的事情。这方面的一个重要例证是，援助资金导致的某些私人服务的增加会削弱政府对同一种服务的供应。即便政府的产前护理体系不是

很好，即便护士和医生经常怠工缺勤，那些非政府组织所运营的诊所也需要从其中招聘医护人员，并且通过高薪挖角，它们会逐步将公共医疗系统的资源掏空。如此一来，援助的净效益也就低于没有考虑这方面问题时所做出的评估。另一个被广泛争论的例子是对大坝作用的评估，因为我们很难对大坝建设所造成的直接和间接影响进行鉴别。

以试点项目来评估某些新的理念经常是有益的，然而当项目规模扩大后，其结果往往会与试点结果有所不同。一个教育项目或许可以帮助人们从高中或者大学毕业，然后在政府部门中找到一份好工作。在很多贫穷国家，政府工作人员属于最为人所青睐的职业。但是如果这样的项目扩展至所有人，而政府的规模并没有相应扩张，那么这样的项目就没有带来净效益，至少以到政府就业这一指标来看是如此。农业援助项目也有类似的问题。一个农民可以因为援助而提高生产率，但是如果所有的农民都做到了这一点，那么粮食的价格就会下降，而原本是对一个人有利的事情，最终可能对所有人都没有好处。几乎所有涉及农业、企业或者贸易的援助项目在进行独立测试时都不会有问题，但一旦规模扩大，相关商品和服务的价格就会受到影响。所以，一个援助项目可能本身是成功的，但是当其规模被扩大至全国范围时，就可能遭遇失败。完美的项目评估与全国整体上的援助失败并不矛盾。

援助机构经常会给那些本已顾此失彼的政府带来沉重的行政负担。政府机构不得不批准援助项目；不得不对非政府组织的活动进行监控；不得不与在其国内工作的大量国外机构进行会面商谈。很多贫穷国家缺乏行政与监管能力，这些都限制了其国家的发展与减贫进程。本身意在助人的援助项目，却使得当地政府官员无法专注于更重要的任务，并对成功发展所需的国家能力造成了破坏，这绝对是一种讽刺。援助让政府的时间与精力转向了对外援助机构而疏忽了本国公民，这样的例子还有很多。一个国家越小，一个政府越无能，以及援助的金额越巨大，这样的政府转向就可能产生越为严重的后果。

认真仔细地评估援助项目，搞清一个项目是否实现了其最初目标，尝试寻找也适合其他地区的经验教训，是值得大力肯定的工作。一个成功的令人信服的评估，可以发现让资金发挥作用的确切机构或领域以改善民众的生活，尽管这样的结论常常只适用于某个地区而难以一般化，其作用仍值得肯定。但是，项目评估本身并不能告诉我们什么有用什么无用这样的一般规律。那些成功的项目评估也不能保证现实的援助就一定会有效，因为从根本上说，对援助的效果判断需要从整体的经济情况出发，它不是以某些具体的项目为准，也不是要去区分项目的好坏。在谈论项目的评估时，一定要从整体的角度去思考援助这件事，一定要思考援助给一个国家带去的整体后果。

援助与政治

要理解援助如何发挥作用，我们需要研究一下援助与政治之间的关系。社会繁荣与经济增长需要相应的环境，而政治与法律制度在环境的建设方面起着至关重要的作用。对外援助，尤其是大量的对外援助，会影响这些制度的运行与变迁。政治经常会成为经济发展的桎梏，而且在援助出现在这个世界之前政治制度就有了优劣之分。对外援助的大量流入，使得地方的政治生态变得更为恶劣，同时，经济长期增长所需要的制度体系也遭到了援助的破坏。援助还会削弱民主和公民的社会参与，除了经济增长受到影响，这是又一个直接损失。援助有很多正面作用，比如它让那些原本将会失学的儿童得到了受教育的机会，那些本可能逝去的生命也因为援助而得以幸存。不过，我们还是需要对援助的正面作用及其带来的危害进行权衡对比。

发展经济学将“二战”之后开始的经济增长与贫困下降视作技术问题，这一派的经济学家总是向我们解释那些新近独立的国家及其统治者是如何给民众带去繁荣的。即便也曾对政治的影响有所思考，这些发展经济学家们依然认为，出于提高社会福利的目的，政治家会扮演一个民

众保护者的角色。而政治本身作为社会发展的一个目标、公民参与社会的一种手段，以及管理社会冲突的一种方式，根本没进入这些学者的视野。这些发展经济学家也没有认识到政府在其运转之中也有自己的利益，因此在一种长远的经济发展中不可能扮演一种可信的伙伴角色。对发展经济学这种看法的反对意见一直以来都没有停止过，但是直到近几年，主流的发展经济学家才开始关注政治体制等制度问题的重要性，同时也开始关注政治政策本身。

如果执政者和被统治者之间没有达成某种形式的契约，经济发展就不可能出现。政府要想维护领土完整，保持对暴力机关的垄断，或者仅仅是为了建立法律体系、维护公共安全、保证国防安全以及提供其他公共产品，就需要具备相应的财力。而要想具备这样的财力，政府就需要从被统治者身上抽税。正因为政府需要税收，而如果没有纳税人的参与整个征税过程就难以完成，所以政府在需要得到约束的同时也要在一定程度上保护纳税人的利益。在一个民主政体中，对政府使用纳税人资金实施的一些项目进行评估，可以直接反映出选民对政府表现的满意程度。这样的反映方式在民主政体中可以充分发挥作用，而因为政府在方方面面都有筹集资金的需要，这就常常对执政者造成一种约束，使得他们需要关注纳税人的诉求或者至少是其中某一部分人的诉求。人们对大规模资金援助最为强烈的反对理由之一，是认为援助会削弱政府在筹资方面所受到的约束，因为一旦约束被削弱，政府就无须民众同意也能实现资金筹集，而在极限情况下，它还使得本应普惠人民的政治体制变成了一种有害人民的体制。

在富裕国家，政府保护公民理所应当，而在贫穷国家，如果税收能力不足，国家就会拒绝向公民提供更多保护。法院不作为或者官员腐败，人民就得不到法律保护，警察也不再保护民众，甚至可能骚扰与剥削穷困百姓。债务无法偿还，契约难以履行，或者政府公务员屡屡索贿，这些都可能导致业务无法正常进行。人民还会面对来自匪帮和军阀的暴力威胁。本地特有的致命病虫害本来是可以预防的，然而它们仍可

能会威胁民众尤其是孩子的健康。人们可能会用不上电，无法上学，或者得不到完善的医疗服务。对于世界上的多数地区来说，若具有以上的这些风险意味着此地可能仍然处在贫困之中。所有的这些风险都会导致贫困，而所有的这一切都源于国家能力的缺失。任何破坏国家能力的事项，都与改善穷人的生活这一目标格格不入。

认为援助会威胁制度体制的这种观点认为，援助的破坏性取决于援助额度的大小。中国、印度以及南非近年来所接受的政府开发援助数额一直低于它们国民收入的0.5%，并只是偶尔占到政府支出的1%以上。在这些国家，援助并没有对政府的行为或者体制的发展产生多大的影响；但是在非洲，情况就大不相同。在将近30年甚至更长的时间中，撒哈拉以南非洲的49个国家中有36个国家所接受的政府开发援助占到了其国民收入的至少10%。

如果考虑到政府开发援助主要流入了当地政府手中，非洲这些国家所接受的援助占其政府支出的比例就更高了。在贝宁、布基纳法索、民主刚果、埃塞俄比亚、马达加斯加、马里、尼日尔、塞拉利昂、多哥和乌干达等国，它们接受的援助占其政府近几年运行支出的比例已经超过了75%。在肯尼亚和赞比亚，政府开发援助占其政府支出的比例分别为1/4和1/2。由于多数的政府支出都是提前设定并且在短期内无法更改，因此这些国家的政府可自由支配支出几乎全部都是依靠国外的援助。稍后我们就会知道，这种情况并不意味着援助者就能够左右政府的支出分配，事实绝非如此。但是，援助的存在和援助的规模的确从根本上影响了援助者和受援者的行为。

执政者无须协商认可便可自由支配的东西并非只有援助一种。大宗商品价格上涨所带来的收益便是另外一种。在这方面，最好的例子来自19世纪中叶的非洲。当时世界正处于工业革命之中，对棉花的需求十分强劲，而棉花的主要来源，一是美国南部，另一个就是埃及。那时候埃及与外部世界最为主要的贸易品种就是棉花。当时的埃及统治者，即被

后人称为“现代埃及奠基人”的穆罕默德·阿里帕夏，以大大低于全球水平的价格从埃及的农民手中收购棉花，然后转手出口到海外，他和他的宫廷因此变得富甲一方。美国内战的爆发使得全球棉花的价格3年时间翻了3倍，与此同时，在阿里帕夏的继任者伊斯梅尔帕夏治下的埃及，也被不久之后的一篇英国报道形容为“极尽奢华”：在埃及，“巨额的资金被投入公共工程与生产性的工程，这种投入是东方式的，不是进展过快就是方向错误。”而这其中，就包括苏伊士运河的修建。但是，这种资金支出的规模过于巨大，因此即便是战时的棉花价格也无法支持其进行下去，于是伊斯梅尔就到国际资本市场上筹措借款。而当战争结束，棉花价格也出现崩盘，埃及境内随之出现了叛乱与军事入侵事件，最终埃及被英国占领。

棉花的价格在1853年是每112磅9美元，到了1860年，这一数字上升至14美元，1865年则飙升至33.25美元的高点，然后在1870年回落至15.75美元。有人会说，即便伊斯梅尔没有预料到这样的后果，外国的借款人也早就应该知道会有这样的麻烦出现；但当时的情况和现在是一样的，借款人可以指望另一个新政府，即英国来保护和恢复他们在埃及的投资。当然，这样一个悲剧故事也不是没有光明的一面——无论怎么说苏伊士运河都是一项非常有价值的投资，其所带来的收益绝对不能忽视。

大宗商品价格猛涨和对外援助有很多相似之处。首先，现金的进进出出完全与国内需求和国内政治脱节。棉花价格的大幅上涨是由美国的内战所引起的；而援助的决定因素，则或是援助国的经济和政治条件，或是“冷战”之类的国际事件，抑或是反恐战争之类。援助的增加会刺激政府支出，这样的事例数不胜数；而在埃及的事例中，我们也看到政府在花钱时完全无须咨询民众或者获得他们的同意。只要矿业国营，价格上涨，而且廉价劳动力供应充足，统治者即便没有民众的认可也能维持统治。而即便没有矿石这样的天然资源，充足的对外援助照样可以让统治者高枕无忧。扎伊尔的蒙博托就是一个例子。国外的援助被拿来维持

蒙博托政权的统治，并且大量的资金被源源不断地消耗在这上面，最终，当这个政权垮台的时候，那些存在瑞士银行账户或者其他地方的援助款也被糟蹋得所剩无几。当然，有人会认为蒙博托政权之所以得到支持要归结于“冷战”时期的地缘政治，而其他的援助则需要受援国政府对援助国负责，因此，援助者会把这些受援助人民的利益放在心上。然而，我们很快就会发现，在现实当中这样的事情并没有发生，援助者的意愿所起到的作用比人们想象的要小很多。

跟大宗商品的价格猛涨一样，援助还会对当地的制度体制造成其他不良的影响。如果没有无限制的资本流入，政府就需要征税以维持运行，但是要征税就需要先得到纳税人的支持。中东很多石油生产国的民主发展不健全，部分要归因于石油所带来的巨额收入。非洲国家多数实行总统制，因此那些得到外部资金援助的总统就可以依靠资助或者军事镇压来维系国家管理。在这样的国家，议会权力受到限制，总统也极少会询问它的意见；无论是议会还是司法机构都无法限制总统的权力。这些国家不存在对权力的制衡。在极端情况下，援助或者大宗商品出售所带来的大量外部资金流入还会增加内战的风险。这是因为有了外部资金撑腰，统治者就会拒绝分享权力，但与此同时国内对立两方也会为了争夺这些资金而大打出手。

为何对援助者负责不能代替对当地民众负责？如果统治者拒绝咨询议会，放弃对腐败的警察机构的改革，或者用援助资金来巩固自己的政治地位，援助者为什么不停止这种援助？一个原因是，援助政府及其选民——真正的援助者，无法实地体验援助的真实效果，因此无法做出正确的决定。即便是危机出现，援助者最终了解到了发生的一切，停止援助也并不是一个符合他们利益的行动。即便是受援国极为恶劣地违背了最初的援助协议，即便援助国曾经非常想早点结束援助，但最终援助仍然不会被停掉。

那些用援助资金建设的项目到底如何，只有当地民众有直接的体

验，也只有他们能做出判断，而援助者做不到这一点。对援助效果的判断不可能总是非常准确，关于因与果，关于政府某些具体行为的价值，国内总会有不同的声音；但这些都是正常的观点分歧，是可以通过政治程序来调和的。但是，援助国或者不生活在受援国的选民却没有这样的体验与判断。他们不掌握关于援助成果的直接信息，必须倚仗负责分配援助的机构的报告来做出判断，也正因此他们的关注点是在援助的数额而不是效果上。反过来，那些援助机构也因此只对真正的援助者负责，即便受援者出了问题，他们也不会负责任，因为没有相应的机制。我曾经询问一位在一家著名非政府援助机构工作的官员：“你在世界上哪个地方待的时间最长？”没想到这位官员给出的答案并不是非洲，而是美国西海岸，而这里正是这家援助机构几个最大的出资人居住生活的地方。我们之前提到过，对于世界银行的工作人员而言，当他们原本负责的项目终于有了看得见的效果之时，他们本人早已经被调去负责其他的事情了。所以，援助者根本不会对受援助的人们负责。

有时候，援助机构也知道援助出了问题，会被他们亲眼见到的事实所震惊，但是他们对此却无能为力。一位国家援助机构的主管曾经向我讲过援助资金是如何落到一帮杀人的匪帮手里的。这是一个令人毛骨悚然的故事：这些匪帮已经进行过一次屠杀行动，如今又继续接受训练和武装，以便再次进行此类行动。我问这位主管，既然如此，为何还要继续给他们提供援助？他回答说，因为援助国的国民觉得进行援助是他们的责任，他们绝对不会接受援助别人就是伤害别人的这种说法。他能做的，最多也就是尽量减少援助所造成的各种伤害。

虽然援助者很清楚哪些援助的限制条款是必须遵守的，但他们还是不愿意处罚那些不遵守相关限制条款的受援国政府。援助者经常会威胁受援国：必须好好表现，否则就惩罚你。但是当这个国家真的表现得非常糟糕的时候，他们又不愿意采取实际行动，因为一旦采取行动，将有可能伤害到他们自己或者他们的选民。对于那些会杀人的武装组织，他们当然不会坐视不管，但如果受援国的情况没有这么糟糕的话，他们的

确可能不会采取任何行动。实际上，援助限制条款存在“时间不一致性”的问题。时间不一致性是经济学家钟爱的一个术语，指的是在事前想要做的事情，在事后并非一个最符合利益的选择。那些接受援助的政府对此了如指掌；他们清楚援助者的底牌，因此敢将这些事先的援助限制条款全然不放在眼中。

那又为何不去强力执行这些援助限制条款？

1992年，经济学家拉维·坎布尔担任世界银行驻加纳的代表。当时，加纳政府违反了此前的协议，擅自给公共部门的工作人员加薪80%，于是坎布尔按照要求准备执行援助限制条款：冻结一笔之前已经答应发放的贷款。这比款项数额巨大，几乎相当于加纳进口额度的1/8。但这样的举措遭到了包括加纳政府在内的各个方面的反对。若贷款取消，很多无辜的人肯定会受到伤害。加纳人不用说，那些外国的承包商也会因此拿不到工程款。更为重要的是，援助者与政府之间原本正常良好的关系也会因此中断，这不仅对政府有害，也伤害到了整个援助行业的运营。“援助者的援助资金关系千头万绪，一旦援助被停掉，尤其是突然被停掉，会给经济带来严重的破坏。”坎布尔说。实际上，援助行业的主要工作就是分配援助资金，这个行业的人主要就是靠分配援助资金以及维持与受援助国家间的关系为生。这件事情最后的结果是双方共同妥协，面子保住了，而贷款照常发放。

肯尼亚的例子则展现了援助者、受援国首脑以及议会之间的关系。援助者时常被该国首脑及其亲信的种种腐败行为激怒而停掉援助。这时候，该国首脑就不得不召集议会，并就政府该如何提高收入以保证职责履行进行商讨。对此，援助者发出一声深深的叹息，因为知道如果援助停止，他们就会受到不再被需要的威胁，于是只得恢复援助。而政府这边，任务完成议会就会被解散，直到下次需要的时候再次组建。然后，那些受援国的部长大臣们会长长松一口气，之后拿着援助的钱去订购德国最新型号的奔驰汽车。在当地，人们把这帮依靠援助大发其财的人称

为“奔驰一族”。

1984~2005年间，毛里塔尼亚总统马维亚·乌尔德·西德·艾哈迈德·塔亚可谓是在这方面最会见风使舵的人才。为了获得援助，他转向亲西方立场，并于1991年放弃了对伊拉克萨达姆·侯赛因政府的支持。但即便如此，他在国内镇压人民的行为还是惹怒了援助者，导致所有的援助被取消。但这位总统很快又有了绝妙新招：他宣布毛里塔尼亚承认以色列，从而使毛里塔尼亚成了最早承认以色列的阿拉伯国家之一；然后他又宣布进行政治改革。援助因此再次对其开放，然而当这位总统拿到援助之后，毛里塔尼亚的这些所谓改革就立马停止了。

援助国的国内政策也常常让援助易开难停。那些充满善意但是显然又不了解内情的国内选民，会给政府内的援助机构施加压力，让他们必须对全球贫困“有所作为”。在这种情况下，即便那些机构的援助人员确实知道自己在好心办坏事，却依然难以停掉援助。援助国和受援国的政客对此情况都了然于胸。于是，受援国的政府会将本国的那些贫困民众作为“从援助者那里榨取钱财的人质”。塞拉利昂是这方面一个最为恶劣的例子。当联合国开发计划署将塞拉利昂再次定为世界上最贫穷国家并保证给予其新一年的援助之时，该国政府官员竟然开派对大肆庆贺。

另外，当援助国的政客因为某些不相关的原因丧失支持率时，他们也会采用开展对外援助这种手段为自己捞取政治美誉；即便援助明显是在被滥用，为了自己的目的他们也会反对结束援助。当这种情况发生时，非洲的穷人们就成了西方政客沽名钓誉的牺牲品。2001年，英国给当时正值选举的肯尼亚提供了援助，而这些钱都用在了破坏选举以及维护一帮贪腐之辈的统治上。林登·约翰逊曾对一场几乎不存在的印度饥荒大肆宣扬，而这样做的目的，是为了转移公众对“越战”的关注，更是为了从美国农民手里购买粮食，从而获得他们的政治支持。援助者和受援者即两个国家的政府，在背弃自己民众这方面结成了同盟。对民众的榨取从未消失，自殖民时代以来唯一发生了改变的，只是被榨取内容的

性质。

还有一些现实的原因，也限制了援助者执行援助限制条款。援助项目是可变更的，受援者可以表面承诺把援助用于医疗，但实际上把钱挪用到很多未经许可的项目上。对于援助者而言，要想监督这样的挪用行为通常非常困难。援助行业本身也充满竞争，如果这个国家拒绝提供援助，另外的国家就会立即补进来，而其援助的限制条款也会有所不同。那些想要执行限制条款的援助者会因此被挡在门外，而这或许意味着他们将失去对受援国家的政治影响以及相关的商业机会，并且得不到任何补偿。

近年来援助机构试图改变以设定限制条款作为援助条件的做法，转而希望和贫穷国家建立一种伙伴关系。受援国根据自身需求提出受援计划，而援助国决定该如何予以资助，然而事情却没有发生任何改变：富裕国家的援助政府仍然需要对其选民负责；而受援国对此了如指掌，所以在规划自己的受援计划时，也会从援助政府的角度去考虑问题。这一过程被恰如其分地形容为“腹语表演”。在一方拥有资金而另一方一无所有的情况下，谁也不知道到底怎样的伙伴关系才能长久地保持下去。

政治和政客以其惯有的方式破坏了援助的效用，反之，援助也会破坏政治的作用。很多事情本应是受援者自己拿主意，但都被援助者代表了；即便援助国政治民主，但也不应该替非洲决定是抗艾重要还是产前护理重要。为援助设定限制条款侵犯了一国的主权。如果一个资金雄厚的瑞士援助机构跑到华盛顿对美国政府说，“只要你们废除死刑并让同性婚姻完全合法，那么我就会帮助你们还清所有债务并且为老年人医疗保险出资50年”，美国政府会同意吗？若是有哪些国家的政府认为这样的政策对本国国民无害，那也太不正常了。让另外的国家来干预一国政治，绝不能使政府和被统治者之间建立起一种有利于经济长期发展的契约关系。想要从某个国家的外部来促进此国家的经济发展是一件绝对不可能的事情。

前面我们已经看到，目前仍然很难找到足够的证据让人们相信，援助能够促进受援国经济的增长。同样，援助对于民主制度或者其他制度的影响也很难被证实。通过数据统计我们发现，很多小国实际上拿到了大量的援助，但是政治却变得越来越不民主。撒哈拉以南的非洲国家是世界上最不民主的国家和地区，同时又是接受援助最多的地区。那些从其前殖民者身上获得援助的国家，也并非世界上最为民主的地方。最为有趣的是一项与图7-1和图7-2相对应的发现：自“冷战”之后对非援助减少以来，非洲不但出现了经济上的增长，民主程度也大幅提升。与其他的情况一样，出现这样的结果自然还有其他可能的因素，但是如果对外援助的确会对民主有破坏作用，那么出现这样的结果就是可预期的了。

援助者曾长期认为，援助与经济发展本身都只是技术问题而非政治问题，这样的观念反而加重了对外援助的反民主作用。依照液压流动理论（我们只是在修水管子），在对方真正需要什么这个问题上我们不可能有任何真正的争论。这样的观念使得援助者和顾问们对地方政治愈加忽视或者不耐烦。人口控制就是一个最恶劣的例子。很明显，对于援助者而言，如果人口总数更少，则每个人得到的援助就会更多，生活也会变得更好，但是对于受援国而言，相反的情况才是千真万确。西方所倡导的人口控制经常需要非民主政府或者那些得到很多援助实惠的政府协助才能开展，而把援助资金用于人口控制，则是援助会产生反民主并压迫民主效果的一个最为臭名昭著的例子。他国在良好意图掩盖下的专制只能靠有效民主这剂药来解。

人类学家詹姆斯·弗格森的《反政治机器》一书是援助与经济发展方面最为重要的著作之一。弗格森在书中阐述道，20世纪80年代，加拿大在非洲的莱索托援助了一个规模巨大的发展项目，然而这个项目却对经济的运行方式有极深的误解——现实中，那里是可以为南非矿业发展提供丰富劳动力资源的地方，然而外人却将这里假想成了一种教科书式的自给农业经济。如此一来，那些照着这种假想而设计的农业投资项目，自然也就如同在月亮上搞花草种植一样，不可能成功。执政党操控

了这些项目，将其变成了实现自己政治目的同时打击对手的工具，而那些忙着修理水管的项目管理者却对此一无所知。结果，发展没有出现，贫困也未减少，唯一的效果是当地政权对政治的垄断控制进一步增强了，而那些靠榨取而存活的精英分子对民众也更加漠视。

发展型援助的技术解决方案一直在变化。最初，工业化、战略规划以及基础设施的建设是重点，继而宏观经济结构的调整以及健康与教育被重视，直到最近重心又重新回到了基础设施建设上。但即便如此，对于发展援助的主流看法仍旧是技术性的而非政治性的。主导这些项目的人，对这样的看法几乎仍无任何的怀疑与自省；而第一世界国家中政治潮流的风云变幻，似乎也没有动摇“援助是技术性的”这一定论。在林登·约翰逊担任美国总统时，世界银行的口号是“与贫困作战”，而到了罗纳德·里根执政时，口号就变成了“理顺价格”。在美国内部，这样的政治变化思路非常符合经济发展要求，然而对于受援国，我们的思路就完全错误了。

毫无疑问，援助和资金援助项目成就了很多事情；正因为有了援助，道路、大坝以及诊所才会在这些受援国出现。但是，援助的负面作用也一直在那里；即便是在良好的环境中，援助也会损害制度、伤害地方政治、破坏民主。如果说贫困和不发达是体制落后的主要后果，那么大规模的援助流入实际上会进一步削弱体制或阻碍发展，这与其最初目标背道而驰。如此也就不难理解，尽管援助经常带来一些直接的正面影响，对援助的统计却没有显示出其能带来任何整体性的正面作用。

通过对外援助来减少全球贫困与一个国家内部对穷人的救济截然不同。许多人反对福利救济，在他们看来，对穷人的救济只会鼓励穷人的行为方式，对贫困有固化作用。但全球援助与减贫的逻辑并不在此。关于对外援助的讨论，其焦点并不在于它们对全世界的穷人贡献几何（实际上的确没什么贡献），而是在于其对穷国政府到底产生了何种影响。对外援助之所以会让贫困状况恶化，是因为它会导致受援政府更加漠视

穷人的需求，从而给穷人带来伤害。

即便援助存在正面影响，其负面作用还是带来了非常复杂的伦理问题。哲学家莱夫·韦纳对彼得·辛格的看法（我在本章开头部分有提到）持有批评意见，他说，“救助贫困可不是从池塘里拉上来一个溺水的孩子”。辛格的比喻是没有意义的。那些赞成给予穷国更多援助的人需要解释清楚，援助为什么要受到政治约束，他们也应当认真思考援助和之前的殖民主义到底有何相同与不同。如今我们都把殖民主义看成是坏东西，因为它牺牲了别人使我们自己受益，而把援助看成是好东西，因为这是牺牲我们（尽管非常轻微）而帮助了别人。但是这样的理解太过肤浅，也是对历史的无知，更是种自我陶醉。其实当年殖民主义的口号也是帮助别人，并号称是为那些尚未充分开化的群体带去文明与启蒙，而这或许只是对抢夺与剥削的一种掩盖而已。《联合国宪章》那慷慨激昂与鼓舞人心的序言是由曾任南非总理的扬·史末资所写，史末资当时将联合国视为保存大英帝国与白人“文明”的最有力希望。当然还有比这个更糟糕的，即后来很多国家脱离了殖民主义，然而这些国家的新领导者，除了出生地和肤色之外，其本质与之前的白人殖民者并没有任何区别。

时至今日，倘若人道主义的言辞还只是政治家收买人心的口号，而援助也只是为了体现我们在减贫方面的道德责任感，我们需要自问：这么做有没有伤害到那些受援助的人？如果我们正在做伤害他们的事，那么援助就只是为了满足“我们”自己，而不是在帮助“他们”。

医疗援助是否有所不同？

外部援助拯救了贫穷国家千百万人的生命。联合国儿童基金会和其他机构为千百万儿童送去了抗生素和疫苗，婴儿与儿童的死亡率因此而下降。对携带病菌生物的控制与消灭，让不少曾经的危机之地成为安全

之区。在国际间的合作努力之下，天花被消灭，脊髓灰质炎的消灭也近在咫尺。援助机构为上千万的儿童提供了口服补液疗法；每年疟疾会夺走100万非洲儿童的生命，如今援助机构也在为他们提供经过杀虫剂处理的蚊帐，以使他们远离这种疾病的侵扰。1974~2002年，在世界银行、世界卫生组织、联合国开发计划署以及联合国粮农组织的共同努力之下，河盲症这种曾经在非洲肆虐的公共健康疾病也已接近被全部消灭。

近年来，数十亿美元的援助资金被投入到了艾滋病的治疗中，当然在这方面，非洲仍然是最主要的受援国。截至2010年年底，接受抗逆转录病毒疗法（这一疗法无法治愈艾滋病，但可以保住患者性命）的艾滋病患者已经从2003年的不到百万人增加至1 000万人。抗艾滋、肺结核和疟疾全球基金是这方面最主要的援助组织，而这个组织的最大出资人是美国和总统防治艾滋病紧急救援计划（PEPFAR），前者主要是以多边形式为各国的艾滋病防治提供资金支持，后者则是通过双边方式为美国认定的那些最急需援助的项目提供援助。除此之外，这些机构也积极推动有关艾滋病预防与治疗的研究，比如它们尝试使用抗逆转录药物来预防病毒传播与感染。此外，男性包皮环切手术对于预防艾滋病的作用也得到了论证。对于艾滋病，目前仍无有效的预防疫苗，但是相关研究一直在进行之中。犬儒主义者会说，如果不是美国人也遭受到了艾滋病的侵扰，美国恐怕不会这么投入地去做艾滋病的相关研究。这种对于动机的质疑，抹杀不了美国在这上面所取得的成就。

如果这就是全部，那援助在健康提升方面的作用，也就没有什么值得大书特书的丰功伟绩。当看到别人濒临死亡，而我们又无须付出多大的代价就可以施以援手时，我们的道德责任感会特别强烈。伸出援手，只不过是一个文明人应该做的事情而已。我们自己早已经摆脱了这样的苦境，现在所做的，不过是要让其他国家的人们也同样早日免除死亡的危险。

当然，我们知道仍然有很多人，尤其是孩子可能只是因为生在了一个“错误”的地方，就死于那些原本不至于致命的疾病——比如呼吸道感染、痢疾，还有营养不良之类，但这样的现象只能说明我们应该为此提供更多的援助。而健康水平的提高，或许就是援助想要达到的一个总体目标。修建道路、浇筑大坝、搭建桥梁，这些扶助工程对人们生活的改善作用往往难以清晰衡量，而“理顺价格”或者是政府财政体系的修正之类，其效用更难评估。与这些相比，拯救人的生命的确是一个更为清晰的目标，也更容易量化计算。不过，前面所说的这些类型的援助肯定也同健康援助一样发挥了作用，只不过不易觉察而已。此外，我们之前所言及的“援助会造成政治腐化”可能也有夸大之嫌，或者相比于援助的种种益处，政治腐化只是付出的一个相对合理的代价。

但是，就健康方面而言，援助也并非完全没有问题。与现在所起到的作用相比，援助还能发挥什么作用？对于这一点我们很难有清晰的论断。而如今所取得的成就也付出了一定的代价，只不过是目前来看，付出的代价是值得的。

全球人均预期寿命的增长，多数是得益于一系列成功的健康援助计划，我们将它们称为垂直卫生项目。这些项目由国际机构（如联合国儿童基金会）自上而下地推行，并且也得到了地方卫生当局的配合，同时还会招募一些地方卫生人员参与其中。早期的一些疫苗接种就属于此类项目，而像控制蚊虫防治疟疾这样的杀虫行动，包括消灭天花和脊髓灰质炎的行动也属于此列。不过，对艾滋病的防控则与此不同，虽然为了治疗艾滋病经常需要建立专门的医疗机构，但要推动抗逆转录药物的使用，就需要地方医疗机构与当地医疗卫生人员的大规模介入。

还有一些项目，比如“单病种项目”以及“疾病专门项目”等，与垂直项目的说法有重合部分，不过，这些项目不仅仅是指那些旨在消除某种疾病的卫生项目，也可以用来指代总统防治艾滋病紧急救援计划以及抗艾滋、肺结核和疟疾全球基金这样的项目。这些垂直项目或者疾病专门

项目与那些水平项目或者地方性医疗保障系统形成了鲜明对比，因为后者所指的不仅仅是那些提供日常医疗服务的医生、诊所以及医院机构，还包括很多的公共卫生举措，比如提供洁净的水源、良好的卫生设施、基本用药、健康所需的营养以及对地方性流行病的防控等。垂直项目的成功往往伴随着水平项目的失败，而后者最主要的失败，通常就是不能构建一个完善的基本医疗体系。举世闻名的1978年的《阿拉木图宣言》，就强调“人人享有健康”的重要性，同时也强调基本的医疗保障是实现这一目标的手段。在贫穷国家，政府、国际组织以及援助组织都被要求加强对基本医疗的物质和技术支持。对于那些期望得到非垂直型健康援助的国家，这个宣言仍然是它们高举的一面旗帜。

要实现基本医疗保障，需要的是一个有为的国家，而不是一个垂直项目。垂直项目可以靠“从天而降”直接输送，但基本医疗保障依靠这种方式是无法实现的。实际上，垂直项目有时候甚至会阻碍地方医疗体系的建设，比如，垂直项目需要抽调护士和护理人员，使得他们脱离日常岗位。这些人原本从事产前护理工作或者疫苗接种工作，而现在却要派往遥远的乡村去跟踪刚爆发的脊髓灰质炎。日常医疗体系建设和维护都非常复杂，不仅在穷国是这样，在富裕国家也同样如此。我们在第三章中已经提到，建设这样的医疗体系需要相当的国家能力，而这是很多贫穷国家所欠缺的。这提醒我们，援助与受援国的国家能力经常是相互对立的。但是，一件非常清楚的事情是，如果援助想要帮助穷国解决目前所存在的健康问题，并拯救那些因为“生错地方”而面临死亡威胁的孩子，那么健康援助就不能再仅仅是针对某种疾病的援助。不过，这里存在一个与之前类似的问题：穷国的这些困难，真的是依靠国外的资金就能解决的吗？

这个世界上的很多政府对本国基本医疗的建设花费投入甚少，甚至，按照世界银行经济学家迪翁·菲尔默、杰弗里·哈默和兰特·普里切特的说法，这些政府“用于健康卫生的公共预算，基本上都被公立医院拿走了。通过高昂的公共支出所培养出来的医生用昂贵的医疗手段为城市

精英服务，而在同一国家，却有孩子因为花不起很少的钱看病或者没有良好的卫生习惯而死”。那些腐败的官员经常把本该用于健康卫生的资金掳走，而这却极少引起公众的激愤情绪。以上的三位学者就举了一个例子：一家报纸曾经指控当地卫生部挪用了500亿美元的外部援助资金，这个卫生部竟对该报纸提出强烈抗议，声称这家报纸应该去搞清楚，挪用已经是经年累月司空见惯的事情了。海伦·爱泼斯坦曾经写过在乌干达流传的一个笑话：有两种艾滋病，分别是肥艾滋病和瘦艾滋病——“那些得了瘦艾滋病的人，会变得越来越骨瘦如柴，最终离开这个世界；肥艾滋病则会让负责发展事务的官僚、外国顾问以及医疗专家等遭受折磨：他们要前往各种富有异国情调的地方参加奢华的会议和研讨会，还要拿高工资，于是就变得越来越胖了”。缺乏基本医疗资金与对医疗支出的贪腐是贫穷国家经常同时出现的两大现象。

在不少国家，用于医疗的公共支出已经少得无法满足全体人口的基本医疗需要，而这通常会让人们觉得，要弥补医疗的这一资金缺口，对外援助将必不可少。医疗支出太少的确常常千真万确，但这并不意味着在医疗体系上投入更多就能产生更好的效果。单纯扩张医疗系统往往只是带来更多非正常营业的诊所、更多挪占援助的官员以及更多只拿钱不干活的医疗工作者。

即便垂直项目对于促进“人人享有健康”没有起到很重大的作用，即便大量健康援助资金的流入和其他的援助一样带来了各种各样不曾预想到的副作用，但是，只要对生命的拯救确实有帮助，我们就应该把这种援助继续进行下去。而不管是想通过公共部门还是管理良好的私人部门来实现高质量的医疗服务，我们都应该意识到，要实现这样的服务的前提是拥有一个有相当能力的国家或政府，因为在任何情况下，这样的医疗服务都无法直接通过对外援助实现；而这是那些收入处在最低水平的国家所不具备的。当然，这样说并不意味着那些能力不具备的国家就不能提供一些有效的健康医疗措施。比如，低收入国家也能提供一些传统的公共健康产品，像安全水源、基本的卫生设施，以及害虫防治等。虽

然要提供这些产品也并非易事，但是这些国家有相对足够的理由来进行这方面的尝试：至少私人部门没有能力提供这些健康产品，而对于政府而言，相对于建立一个个人医疗体系，这些事情看起来也似乎简单易行。

我们能做些什么？

我们之所以要开展援助方面的努力，或许是因为觉得应当为此做些什么，又或许是有一种道德责任感在提醒我们，必须为此做些什么。但是，这种援助驱动力恐怕恰恰是错误的，并且提出这样的问题本身就是错误的一部分，而绝非提供解决方案的开端。为什么我们必须有所作为？是谁将我们摆到了这样的位置？我在本章从头到尾想表达的观点是，对于穷人的需要及期待，以及他们的社会是如何运行，我们拥有的常常仅是极为贫乏的理解，这导致我们所做的努力都是以我为主，简单轻率，对受援者造成的伤害往往大于对其的帮助。只要我们行动，就几乎一定会出现负面的意外后果。而即便出现了失败，我们也会固守己见坚持不改：因为这是“我们”的援助产业，我们有大量的职业人口依靠这个产业生存，而援助更能为我们的政治家带来名望与选票，如果不把援助进行下去，以上所有的事业都会陷入危险之中。总而言之，我们必须有所作为。

但贫穷国家真正应该做的是那些已经在富裕国家被证明有效的事情。这些已经富强起来的国家，以其各自的方式，在各自的时代背景与独有的政治与经济结构之下实现了发展。没有任何人给过它们援助，也没有任何人为它们出钱让它们去推行维护出资人利益的政策。我们现在需要做的，是保证没有挡住这些贫穷国家发展的道路。我们需要让贫穷国家自我发展，不予干预，或者说得更明确一点，我们不要再做那些阻碍它们发展的事情了。走出贫困的先行者已经告诉后来者，实现摆脱贫困的大逃亡不但是可能的，而且也有相应的方法。即便是在不同的社会

条件下，这些逃离贫困的方法很多（即便不是全部）也是可行的。

与初衷极为矛盾的援助就是我们所做的阻碍贫穷国家发展的事情之一。在撒哈拉以南的非洲国家以及其他一些国家，国外的援助规模巨大，这不但破坏了当地的体制制度，也熄灭了它们的长期繁荣之火。为了建立反共或者反恐联盟，很多的对外援助被用来维系当地的榨取型政客或政治制度的统治。这样带附加条件的援助只是为了实现我们自己的利益，而让贫穷国家的普通人遭到剥削和伤害。我们对此视而不见，并假装是在帮助他们，令他们更加雪上加霜。来自外国的大量援助，足以瓦解腐蚀那些本可能对人民有益的政治家和政治制度。

所以，现在需要做的就是不要再问我们应该做什么，同时需要帮助那些富裕国家的公民认识到援助可能有益，但也可能造成伤害。不考虑援助资金是在作恶还是行善就规定将我们国内生产总值的1%或者0.75%用于对外援助，是极其荒谬的。正是这种盲目的目标设定导致了国家纷争与生灵涂炭，大使们不得不去谈判协调促使战争停火，而援助管理者的职业内容，也从帮助别人发展变成了为别人抚平创伤。

援助远非富裕国家在穷国摆脱贫困道路上所设置的唯一路障。通过贸易、协议，以及诸如世界贸易组织、国际货币基金组织、世界银行、世界卫生组织以及联合国等国际组织，贫穷国家与富裕国家在政治和经济上建立起了相互依赖关系。这些机构以及国际事务间的种种规则，都对穷国的富强之路有深刻的影响。我会在后面阐述这个问题。

援助的支持者经常会对一些反对意见做出让步，但却辩称，虽然在过去援助没有起到效果，有时候甚至产生负面影响，但在未来将可以甚至一定能做得更好。他们坚信，援助可以变得更有智慧，更为有效，而且援助的实施可以避开以前的种种陷阱。在过去，这样的说法也经常进入我的耳朵，这就像一个酒鬼老对我说，“再喝一杯，以后就再也不喝了”。这些说法本身实际上并没有排除援助之外的其他能够提供帮助的可行方法，就像要戒除酒瘾，除了依靠自觉之外，还有很多有效的方

法。

认为援助需要更有智慧的另一个原因是，即使我们认为没有了世界银行或者英国国际发展署世界会变得更美好，或者认为最好的援助就是没有援助，但现实却是援助不可能在短时间内消失。世界上不存在一个全球性的权威机构可以关闭所有的国际或国家援助机构，也不能把大量的非政府组织关停。既然如此，如何让援助富有智慧？

经济学家、联合国顾问杰弗里·萨克斯长期坚持认为，问题不在援助太多，而是太少。萨克斯推崇我所说的液压流动式的援助方式，即先找出现实中需要解决的各类问题，比如农业问题、基建问题、教育问题以及健康问题，然后算出每个问题的解决需要多少钱，最后进行合计。以此方式最后得出的总额，要比现如今援助的真实数额高出很多倍。如果萨克斯的方法是正确的，则做成一件事，所有相关的问题也必须都马上解决，而解决的方式就是我们几十年前的所谓“大推动”^[4]方法。而如果想要解决全部问题，援助的规模就必须扩大。但是，历史显示，现今这些进入富裕行列的国家并没有依靠任何形式的大推动，更不需要从外部而来的大推动。同样，也没有证据显示，以萨克斯思想为指导，联合国所推行的千禧村项目就比同国家其他的村庄发展得更好。为液压流动式的援助所忽略的就是我所说的：这样的援助资金会瓦解当地的政治体制，使得当地的发展更为艰难，而这就是问题的核心所在。仅依靠一张家居建材超市的购物清单，哪怕花再多的钱，也不可能从一个国家的外部给这个国家的人民帮上什么忙。

提供更好的援助这一理念在《巴黎宣言》中得到了体现。该文件由111个国家和26个多边组织于2005年签署。《巴黎宣言》就像一份新年的愿望清单，其中列举了很多想要实现的目标，比如实现合作、维护受援助国的自主权、提供高质量的援助结果评估、明确责任，以及增进援助预测性等。这份宣言的实质意义当然也和新年愿望差不多。换个比喻就是，这份宣言像是为一个病人列了一份如何才能健康的清单，却对他

为什么生病以及该如何进行治疗只字不提。在这一章中我们早已提到，合作关系的失败、责任归属的不明确、国家自主权的丧失以及对援助结果评价的失效等，都深深植根于援助的现实之中。当所有的资金都只属于合作的一方时，真正的伙伴关系是不可能建立起来的，而当所有的责任都归于那些心地善良但不明真相的外国人时，受援助国家不可能有自主权。实现美好愿望这一类事情，写进宣言非常容易，但是那些与援助所面临的政治现实不符的善意，很难对援助的开展起到促进作用。

如果援助的提供能够附带一些限制条款，或许能起到更好的作用。不过，前面已经说过，这并不是一件容易的事情，坎布尔担任世界银行驻加纳代表时的所见所闻就是一个极好的例子。它说明即便受援助者背信弃义，援助者也很难或者无法停止援助的发放。并且一个援助者停止了援助，随时还会有其他的援助者出现，这些新的援助者或对于政策善恶的理解不同，或无心干涉受援国的内部事务。不过，由于整个的援助产业最终还是要对富裕国家的援助者负责，所以这些新的援助者也必然会提出某种形式的限制条款。但这些限制条款是否能够得到有效执行，是问题所在。

一种办法是让受援国的政府承诺会在未来实行普惠大众的德政，然后再让这些国家成为援助的候选者。这便是通常所说的遴选机制，我们也可以将其视为限制条款的一种。美国千年挑战公司的运行机制与此类似。受援国家需要先展现其善意，然后援助者才会提供合作机会，然后一起朝着共同的目标努力。遴选机制会让那些维系压迫统治的国家政府拿不到援助，但是如果一个被选中的政权在受到援助后还是偏离了正义的轨道（援助本身经常会导致这种事情发生），那么我们就又回到了是不是要停止援助的两难之中。

遴选机制的致命弱点是它会将很多最为需要援助的国家排除在外——比如那些当政者完全漠视民众福利的国家。对于视提供援助为道德责任的人而言，对这些人提供援助是最为紧要的。在那些民众有强烈援

助责任感的国家（美国不在此列），民众的压力使得援助机构几乎没有可能忽略那些生活在德政失败的国家中的人们。在有德政的国家，贫困问题完全可以依靠本地力量解决，而几乎无须外部援助；在无德政的国家，外部援助则可能会让事情变得更坏。通过非政府组织提供援助也不是一个好的解决方案，因为当地的政权照样可以像盘剥当地人民一样将这些非政府组织榨干。

另外一种办法来自全球发展中心（CGD）。该中心是位于华盛顿的一家智库，掌握着关于经济发展的大量信息，同时在援助改进方面有着丰富的资源。全球发展中心的主席南希·伯索尔以及健康经济学家威廉·萨维多夫提出了一种他们称为“货到付款”的援助方法。按照这种方法，援助者和受援助国家会首先制定一系列双方都认可的目标，比如在一个给定的时间之内为80%的儿童接种疫苗，或者在5年之内，将婴儿出生死亡率降低2%，或者实现干净水源的提供等，等到这些目标都实现之时，援助者再拨付援助资金。不过这一方法的支持者已经察觉到，货到付款式的援助会使得穷国业已脆弱的评估系统更加雪上加霜，同时也可能会刺激受援国在各项目标数字上作假。并且，很多的目标并非全然能为受援国政府所控制，比如恶劣的气候会影响分娩，突发流行病会增加婴儿的死亡率等。如果不考虑这些因素照常给予援助，那么援助本身的激励作用就打了折扣，而如果援助者缺乏弹性不对各种意外酌情考量，受援国的政府就可能不会为了一项自己本身支付不起而做了又可能得不到补偿的政策去冒险。

货到付款式的援助也不能解决我们熟知的那种有德政权与无德政权之间的进退两难。那些发展态势良好的国家，根本就不需要我们鼓励去从事一些它们不想干的事情。如果我们的优先目标与它们的优先目标一致，那么就无须我们给予援助；而如果双方之间的优先目标不一致，则把我们所认定的优先事项强加到它们头上是不道德的。想想我之前举的那个例子：瑞士援助机构会资助美国政府，前提是美国要取消死刑以及将同性婚姻合法化，这种强加就是不道德的。而对于那些榨取型和压迫

型的政府而言，用钱收买它们或许会有作用——它们会像盘剥自己的民众那样，很高兴地从我们身上榨取资源。只要能拿到援助，它们乐见自己的百姓被伤害。这种与恶魔打交道的事情本来也可以忍受，但现实情况是援助机构为了能够被允许为这些国家提供人道主义援助，还要为它们提供武器，即援助资金被用来武装那些过去杀过人未来还要杀人的暴徒，而只有这样援助机构才能有机会去帮助这些人的家人。这就是卢旺达种族大屠杀之后在戈马所发生的真实事情。

大规模的援助不能产生效果是因为它们不可能有效果，而那些想要对此进行改革的人，一直在围绕着同样的基本问题一遍又一遍打转。桥修起来了，学校也建起来了，药物和疫苗拯救了很多人的生命，但是负面作用却始终存在。

当援助资金减少时，以非洲国家为主的部分国家的表现最为引人注目。在这些国家，对外援助占据了它们国民收入的大部分，同时几乎相当于其政府支出的全部额度。援助国的国民加强对援助问题的重视是极为重要的，那种认为给予金钱就能消灭贫困的观点看起来逻辑清楚，事实上是明显错误的。援助之所以会造成如此大的伤害，主要是因为援助错觉的存在，而援助国内部的政治压力，也使得对援助制度的改革变得非常艰难。那些具有奉献精神与道德情操的援助国民众，实际上是让受援国那些本就陷入困境的人们雪上加霜，这是援助所造成的一大悲剧。

也有一些例子能说明援助是有益处的，或者至少能证明援助是利弊两平衡。健康方面的援助就是这样一个例子，而这样的例子在其他的领域也存在。例如，在一些政府表现较好的国家，援助只占其经济总额的一小部分；还有一些地方的政府，突破各种困难与障碍最终没有变成外来援助的俘虏，把这些援助用在了当地的合理发展目标之上。

经常有人问我：援助多少才算多？应该把援助减少到什么程度？我们如何知道应该在哪里停止援助？这些都是没有意义的提问，因为这里不存在一个“我们”的问题，世界上不存在一个可以对援助喊停的超国家

机构。就目前而言，最为紧急的任务是停下那些业已展开的援助，并且让富裕国家的人民知道，大量援助有害，而且援助越多越有害。我们应让他们了解，不提供大规模的援助是帮助世界上穷人的最好方法。那么，如果想要成功做到这一点，并且切实减少援助，我们具体应该怎么做，以便卸去身上的援助责任？

援助的种种问题，多是源于其在受援国内造成的种种意外。如果我们能置身事外，远离这些国家，或许很多意外就可以避免。经济学家贾格迪什·巴格沃蒂曾指出：“我们很难想象，大量增加的援助会在非洲本土得到有效使用，把更多的资金投在其他领域，则有可能会为非洲带来更有成效的帮助。”我们已经见识了很多这样的事情。很多基础知识，比如对细菌致病理论的掌握，对高产种子品种的发掘，对艾滋病传播途径的认知，对疫苗作用的认识，以及对抗逆转录病毒疗法的了解等，都在世界上的贫穷国家产生了巨大影响，而且和接受援助所不同的是，它们都没有毒副作用。

我们不能在这里坐等某些创新的救助方法出现，也不能等着富裕国家有自身需求了再采取救助行动。对那些已不再威胁富裕国家但仍伤害贫穷国家人民的疾病，比如提供疟疾等的防治药物和手段，就是一种新型的对外援助。现如今，富裕国家的医药公司通常是靠药物销售来收回其研发的投入。依靠当前的药物专利保护，它们通常可以将药物高价出售给病人或者病人的保险公司以及政府。但是，贫穷国家的病人们难以支付这些处于专利保护期的高价药品，在商业利益的压力之下，富裕国家的政府也会通过制定国际规则，使得贫穷国家无法突破专利保护的限制。这些规则属于与贸易有关的知识产权（TRIPS）范畴，尽管对这些规则的遵从并不符合贫穷国家的利益，但只有遵从这些规则，贫穷国家才能得到它们想要的东西，比如可以加入世界贸易组织等。医药公司声称知识产权应当在全球范围内得到保护。与穷国居高不下的药物价格相比，穷国的制药商会不会无成本仿制它们的药品然后再将其卖回富裕国家，是这些制药公司更为担心的事情。

在抗逆转录病毒药物的使用过程中，尤其是在大约10年前这些药物还只存在于富裕国家的时候，与贸易有关的知识产权与高昂的药物价格经常会引发争论。但现在我们看到，虽然这一问题仍未得到解决，但已经被认真地对待。如今，全球获得抗逆转录药物治疗的艾滋病患者已经超过了1 000万人并仍在持续增加。对于艾滋病之外的一些疾病，比如第三章表3-1所列举的一些致死疾病，相关的治疗药物多数都已经超出了专利保护期，因此价格便宜很容易购买。除了关于艾滋病的治疗药物之外，药物的价格并不是主要问题。

缺乏有效的疫苗或者药物则是另外一个问题。比如疟疾或者肺结核这样的疾病在富裕国家已经极不常见，市场对这类药物的潜在需求已经非常低，因此，制药企业也就没有研发相关治疗药物的动力。一方面是穷国还有需求，另一方面是只有富国的药企才能生产相关药物，两者之间无法衔接。因为缺乏生产动力，新的技术也就无法在正确的方向上得到运用。如果援助者可以通过援助提升穷人的购买力，为制药企业创造出研发动力，那么新的治疗药物就有可能被生产出来。

哲学家托马斯·博格提出了一个他称为“健康影响力基金”的方案：如果制药企业为人们带来了健康福音，那么这个基金就会按照贡献比例对该企业予以奖励。这样的基金或许能够解决药价高以及制药企业无动力研发新药的问题，从而让全世界的人们都能够低价获取各种新老药品，而制药企业也可以从该基金获得资金奖励。这是一个非常有野心的宏伟计划，它的巨大优点在于可以让制药企业抱着最大限度造福全球人类健康的目标来选择它们要攻克疾病难题。但这里也存在一个我们在本书中已经多次提到的问题：我们很难将健康水平的提升归结于某一具体类型或领域的创新，更不要说是某一种具体的新药物。尽管所有的数据都摆在那里，对于疫苗和新药在过去两个世纪中所起到的作用，医学史家仍然争论不休。我们对全球多数地方的人口死亡率和发病率数据掌握得并不完整，而即使所掌握的数据非常齐全，我们也不能确切说明健康改进或者恶化的原因。而没有相关的数据，我们也很难对每家制药

公司应该得到多少资金奖励做出令人信服的判断。

另外还有一个预先市场承诺方案，所谓预先市场承诺，是指政府与国际机构结成联盟，同意以一个预先设定的价格向制药企业订购某种具有指定属性的新药物。相对而言，这种方案的野心较小，但是却更为具体可行，预先的承诺会让制药企业产生研发药物的动力。目前，肺炎球菌疫苗的预先市场承诺已经取得了成功。肺炎球菌每年会造成全球50万儿童的死亡，但如今有十个国家的儿童因为此承诺而获得了对肺炎球菌的免疫。该疫苗的主要资助者是加拿大、意大利以及英国，其次是挪威、俄罗斯以及盖茨基金会。该计划由全球疫苗免疫联盟（GAVI Alliance）运营，在该联盟网站上，我们可以查找到相关制药商的详细资料，同时，该计划对于制药商和援助者的各项规定也登在该网站上。

援助不见得非要提供贷款，提供建议也是一种形式。对于世界银行而言，现有的结构导致它很难提供除了贷款以外的实质性技术援助，而贷款实质上只是为援助出钱。因此，贫穷国家对于技术知识的渴求，单靠世界银行很难满足。尽管随机对照试验并不是一种能正确认识事物运行原理的方法，也不能简单将以此得到的结论复制使用，但是那种认为世界银行的援助项目应该提供丰富而有价值的实践真知的观点则是正确的。一个政府想修建一座大坝或者考虑将供水系统私有化，就会想要知道那些走过类似道路的政府的经验与教训——不仅仅是最终大致的效果，也包括在这一过程中会遇到的困难，谁会因项目受益谁会受损，以及应该注意哪些问题等。当然，世界银行和其他援助机构的经验也并非总是可靠，很多事件都证明它们非常自大无知。

国际组织亦可以通过国际谈判，尤其是贸易协议的方式来增加穷国的国力。美国和其他的富裕国家会同贫穷国家展开双边贸易谈判，但是由于这些国家缺乏代理律师或专家，这类谈判往往不是建立在一个公平的基础上。世界银行则可以帮助这些国家找到相关的专业人士。当然，这也并非易事。例如，如果世界银行的建议会给美国制药业所认可的某

些意向造成实质性的阻碍，美国政府则几乎肯定会对世界银行董事会的执行董事施加压力。不难理解，若想让世界银行最大的股东美国容忍其相关政策和决定，世界银行就不能动真格地去帮助穷人。虽然这听起来太过愤世嫉俗，但全球贫困问题之所以迟迟难以解决，其中很多就是因为存在这样的障碍。

援助并非发展的唯一障碍。对于富裕世界的国家而言，只要有人付钱，它们就十分乐意为其提供武器装备。我们也总是很急切地要与那些明显对发展民众福祉毫无兴趣的政权结识，开展贸易，甚至借贷给它们。在这方面，也已经有不少的应对建议。比如经济学家迈克尔·克雷默和希玛·贾雅昌卓安就呼吁对那些“恶”政权进行国际贷款方面的制裁。一旦某个政权被认定是恶的，则那些为这个恶政权提供贷款的组织或机构将无法通过国际法庭向其继承政权追讨欠款。这样的措施会切断对恶政权的贷款，或至少让贷款流向恶政权的难度更大，成本更高。国际社会也会降低从这类政权国家购买石油或者其他大宗商品的意愿，即便还是要从这些国家购买相关产品，在何时购买以及什么前提下购买方面也会变得更为透明。在美国，最新的金融改革已经要求石油、天然气、采矿业上市公司必须公开其与各国政府之间的交易记录。当然，在这一方面我们仍需要进行全面的协调，很多没有签署相关协议的国家，仍旧会从这些恶政权手中购买大宗商品以供自用，或进行再出口。

富裕国家的贸易限制常常会伤害穷国农民的利益。在非洲，农业活动吸收了将近3/4的就业人口，但与此同时，富裕国家每年要花费数十亿美元来补贴自己的农民。以糖和棉花为例，富裕国家对本国生产者的补贴压低了这两种商品的全球价格，同时也让穷困国家的农民失去了以此谋生的机会，富裕国家自己的消费者也因此利益受损。这种情况的存在，证实了组织严密的少数人的确在用政治权力对抗大众的利益。如果穷国是食品等农业产品的纯进口国，那么富裕国家的补贴措施降低了食品的全球价格水平，将可以使得穷人受益。但美国的生物燃料补贴却因为消耗了大量的农产品以及其他资源，因此对穷人有害。如果国际社会

能够联合行动起来限制或者消除此类有害的补贴政策，则必将有助于消除全球贫困。

移民对减贫的影响远远超过了国际贸易。成功从穷国移民到富国的人生活得以改善，而他们寄回祖国的钱即海外汇款也可以帮助自己的家人提高生活水平。海外汇款的作用和援助所起到的作用大不相同，它可以让人们对政府提出更多的要求，从而有可能改善当地的各项治理情况而非产生破坏作用。但与自由贸易的问题相比，移民的问题更加棘手，即便在那些扶助外来人口呼声最为强烈的国家也是如此。为外来人口尤其是非洲籍的本科生或者研究生提供奖学金，以便让他们可以在西方短期停留，不失为一种有益的方法。如果运气好，这些学生不需要依靠援助机构或者国内政权就能找到一条新的发展道路。即便今后不会返回祖国，这些离散各地的非洲人也是一种丰富的资源，可以为其祖国的项目发展提供帮助。

援助不能降低全球贫困，但以上种种策略却有此效果。在某些情况下，富裕国家只需要以极少的代价甚至零代价来实施这些策略，其中的某些策略要比另外一些在政治上更为灵活可行，而诸如预先市场承诺这样的措施，已经开始在小范围内实行。所有的这些策略都不会像流向穷国的援助那样产生无数的后续问题。当普林斯顿的学生们过来对我说要把这个世界变成一个更美好更富饶的地方时，我总愿意这样劝告他们——不要想着把自己未来收入的多少多少捐出去，也不要老想着雄辩地劝服别人增加对外援助；而要去影响自己的政府或者自己去政府工作，让这些政府不再施行伤害穷人的政策。我们要支持各项国际政策，以使全球化更有利于穷人，而不是对穷人造成伤害。在我看来，要帮助那些仍未挣脱贫困的穷人实现大逃亡，这将是最好的方法。

^[2] 千年发展目标：即联合国千年发展目标，是联合国全体191个成员国一致通过的一项旨在将全球贫困水平在2015年之前降低一半（以1990年的物价水平为标准）的行动计划。——编者注

^[3] 戴维营协议：该协议于1978年9月17日在美国华盛顿签署，是埃及和以色列达成的关

于和平解决中东问题的一项原则性协议。——编者注

[\[4\]](#) 大推动，发展经济学的一种理论模型，主要认为要想为工业产出创造市场，必须推动所有的工业同步发展。——译者注

后记

未来将会怎样？

我在本书中所讲到的大逃亡是一个有着正面结局的故事。通过这场大逃亡，亿万人口逃离了死亡与贫困。尽管不平等仍然存在，尽管仍有千百万人未能逃离死亡与贫困之苦，但这个世界已经是有史以来最好的一个世界。当然，在“大逃亡”这个比喻的出处——电影《大逃亡》那里，并没有一个完美的结局。在电影中，只有少数几个人成功逃出，大部分逃狱者最终又被抓了回去，更有50人被处决而死。电影如此，我们如何确信我们的大逃亡结局会截然不同？

未来，或许仍有众多不确定，但是我们有足够的理由去憧憬未来。

在我们之前的诸多文明大都毁灭于某些强力，所以我们的后代绝不能认为，我们这次就可以成为例外。在欧洲和北美，我们已经渐渐将“明天会更好”当成了一种必然。诚然，在过去的250年中，我们取得了前所未有的进步，然而与以往人类历史中一些文明持续的时间相比，250年只是白驹过隙，那些曾长久存在过的文明也曾经以为自己会永存于世，最终却都消失了。

现在有很多威胁足以毁灭我们，气候变化是其中最为明显的一个，但直到如今，关于气候变化也没有一个在政治上可行的明确解决方案。私欲可以战胜公共需求，这一点在贾雷德·戴蒙德的著作中说得很清楚。他发现，是对树木的盲目砍伐导致了复活节岛文明的最终毁灭，而他所思考的是，那个砍掉岛上最后一棵树的人，当时到底在想些什么？

战争并未停止，政治的危机无处不在。

科技革命和启蒙运动为人类带来了物质生活与健康水平的持续进步。但是，如今在包括美国在内的世界很多地方，科学受到了宗教极端主义者的攻击。很多宗教极端主义者都握有政治权势，而且也获得了那些利益遭到科学知识威胁的群体的支持。

科学不能让人完全免于疾病，新的传染病随时都会出现。最厉害的病种会引发一部分人的死亡，然后力量耗尽，再回到它们的动物宿主身上。但是，艾滋病的大流行警示我们，任何可怕的结果都会出现，艾滋病绝对不是最为严重的一种。虽然艾滋病导致了3 500万人死亡，是这个时代最为严重的灾难之一，我们还是很迅速地确认了病毒并研发出相关的治疗处方。未来，比艾滋病更难确认更难治疗的疾病很可能还会出现。如今，全球的医疗系统都普遍使用抗生素，然而，由于农业上的滥用和抗药性的进化，抗生素的作用也受到了威胁。在与细菌的斗争中，我们目前所取得的胜利绝非最终的胜利，这场斗争更像是一场持久战，双方会各有胜负。现阶段我们是占了上风，但这只是战争中的一个阶段，而并非战斗结束的尾声。进化会伴随人类活动而进行，细菌终会发起对人类的反击。

经济增长是人类能够逃离贫困与物质匮乏的动力所在，但是如今，富裕国家的经济发展步履蹒跚，经济增长速度已经逐渐放缓。在经济增速放缓的同时，几乎各地都出现了不平等扩大的现象。比如美国，当前公民收入与财富的极端不平等是过去一百多年未曾发生过的。财富的急剧集中会损害民主和经济增长，而经济增长所需要的创造性破坏也会受到压制。这种财富的不平等让跑在前面的人截断了落后者追赶的道路。

曼瑟尔·奥尔森曾预测，日渐扩大的主要既得利益群体会以牺牲多数人的利益为代价来追逐自身利益，而这样的寻租行为将会导致富裕国家的衰落。同时，经济增长放缓，将使得分配上的冲突不可避免，因为在这样的条件下，对一方有利的东西必然会侵害到另一方的利益。很容

易想象，当经济增长迟缓之时，富裕国家与贫穷国家之间、老人与年轻人之间、华尔街与主街之间、医疗机构和患者之间，以及代表各自利益的政党之间，将利益冲突不断。

但尽管有种种诸如此类的问题，我仍然对人类未来持谨慎乐观的态度。人类逃离苦难追求幸福的欲望是根深蒂固的，绝非轻易就会被挫败。未来的逃亡者将站在巨人的肩膀上。或许前面的人会把后面的路堵死，但是开山辟路的知识已经在那里了，他们无法阻止知识的传播。

经济增速放缓有可能被夸大了，因为统计者遗漏了很多关于质量提升的统计，尤其是服务方面，它在国家产出中所占的份额越来越大，却未得到很好的计算。信息革命以及相关的工具设备等，也为人类福祉做出了很多贡献，然而却无法量化统计。这些领域或技术给我们生活所带来的愉悦，无法反映到关于经济增长的统计中，只能说明统计方式本身不完善，而不能说是技术或其为我们带来的愉悦不够。

世界上大多数人口都生活在不发达国家，因此对他们而言，经济增速下降的问题并不存在。事实上，中国和印度两个国家超过25亿的人口，近年来经历了人类有史以来最为迅速的经济增长。即便现在这两个国家的经济增长速度放慢了，然而在未来几年，“后发优势”将仍足以保证它们保持一个超出平均水平的经济追赶速度。

非洲国家面临着无数可能性。一些非洲国家避开了过去由自己造成的灾难，经济治理水平大幅改善。如果西非能够摆脱对援助的过分依赖，并停止破坏非洲的政局，则本地驱动下的发展也大有希望。另外，我们也需要让非洲人的天分得到自由发挥。

虽然预期寿命的增长速度在下降，但这是好事，而不是坏事。死亡人口正在转向老年人，而延长老年人的寿命，并不像拯救儿童生命那样可以极大提高整体人口预期寿命。另外需要重申，问题的核心是找到合理的评估标准，而非具体去评估什么。要衡量一个社会是否在变好，预

期寿命并非总是正确指标，没有任何理由说延长中老年人的寿命没有拯救儿童的生命有意义。

虽然人类健康仍然受到威胁，但是人们的健康水平也在大幅提升。在过去的40年里，人们在对抗心脑血管疾病方面取得了长足进步。如今，有迹象显示，我们在癌症的治疗方面也取得了真正的进步。如果足够幸运，人类将有可能在癌症治疗上复制在心脑血管疾病方面所取得的成就。

健康水平最终会提升的终极原因是，人们在这方面有诉求，同时对于健康水平提升所需的基础科学研究、行为研究、药物研发、治疗疗程研究以及治疗设备的研制等，做好了随时埋单的准备。当然，创新不能通过购买而得，也不是有需求就会有创新，但是毫无疑问，有需求又有大量的资金投入，肯定就会有相应产出。

虽然艾滋病大流行造成了严重损失，但是它成功说明，新的基础知识和新的治疗方法可以对需求做出反馈，而且这种反馈可以在一定的时间范围内完成。尽管对于那些死于艾滋病的人而言，这种反应速度还是太慢，但是以历史的眼光看，人类对艾滋病的反应速度已经是相当快了。这说明科技的确在发挥作用。

还有很多正在发生的进步，没有在这本书中得到讨论。譬如，暴力在减少，今天，人们被谋杀的概率已经大大低于从前；与50年前相比，民主在全世界范围广泛实现，一个社会集团镇压另一个集团的事情已不常见，并且在变得越来越少；同时，与之前相比，人们参与社会活动的机会也大为增加；另外，全世界的人都长得更高大了，而且也似乎变得更聪明了。

在世界上的多数地区，教育受重视的程度在提高。如今，全世界80%的人口都受过教育，而在1950年，世界上有一半的人口是文盲。在印度以前的部分农村地区，几乎所有的成年女性都未接受过教育，但是

现在她们的女儿几乎全部进入了学校。

期盼以上所谈论的诸多问题可以在世界各地同时取得进步，或者取得持续进展是不现实的。总会有不好的事情发生，而新的人类逃亡也会和以前一样带来新的不平等。但是，过去的一切困难与挫折，都在后来的发展中得到了解决。所以，我期望，眼前的这一切挫折与艰难，也都将在未来被战胜和解决。

图书在版编目（CIP）数据

逃离不平等: 健康、财富及不平等的起源 / (美) 迪顿著; 崔传刚译. ——北京: 中信出版社, 2014.8

书名原文: THE GREAT ESCAPE: Health, Wealth, and the Origins of Inequality

ISBN 978-7-5086-4556-8

I. ①逃... II. ①迪... ②崔... III. 平等—研究 IV. D081

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第091714号

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means,

electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system,

without permission in writing from the Publisher.

simplified Chinese translation edition © 2014 by China CITIC press

本书仅限中国大陆地区发行销售

逃离不平等——健康、财富及不平等的起源

著者: [美] 安格斯·迪顿

译者: 崔传刚

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029)

(CITIC Publishing Group)

电子书排版: 张明霞

大繁荣

大众创新如何带来国家繁荣

[美] 埃德蒙·费尔普斯 (Edmund Phelps) 著

余江 译

MASS FLOURISHING

How Grassroots Innovation Created Jobs,
Challenge, and Change

诺贝尔经济学奖得主埃德蒙·费尔普斯巨作
著名经济学家林毅夫 钱颖一 巴曙松倾情推荐

亚当·斯密的《国富论》如果包含《大繁荣》
一书的内容，可以成为一部更伟大的作品。

罗伯特·希勒
Robert J. Shiller



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

大繁荣

[美] 埃德蒙·费尔普斯 著
余江 译

中信出版社

目录

[推荐序](#)

[前言](#)

[概论 现代经济的诞生](#)

[第一部分 活力与体验](#)

[第一章 现代经济体的活力之源](#)

[第二章 没有止境的经济增长](#)

[第三章 精神之火：现代经济如何影响世界](#)

[第四章 经济社会是如何形成的](#)

[第二部分 鲜花与荆棘](#)

[第五章 社会主义的诱惑](#)

[第六章 第三条道路](#)

[第七章 新社会主义与新社团主义经济](#)

[第八章 各国的满意度](#)

[第三部分 衰败与重生](#)

[第九章 衰败的里程碑](#)

[第十章 经济为什么会衰落](#)

[第十一章 美好生活：亚里士多德和现代的定义](#)

[第十二章 美好与正义](#)

结语：现代经济社会的重建之路

大事记：现代主义与现代性

推荐序

推荐序一

现代经济增长是一个经济体中技术和产业不断创新的结果，这对发达国家和发展中国家并无不同。发达国家的技术和产业处于全球的前沿，创新只能来自于自己的发明。发展中国家则位于世界技术和产业链的内部，创新可以依靠引进和模仿来实现，而使风险和创新的成本远低于发达国家。这种可能性如果利用得好，发展中国家经济增长的速度可以数倍于发达国家，我国自改革开放以来经济的飞速增长相当大的程度上正是依靠这种技术和产业创新的后发优势。随着经济的增长，和发达国家的技术、产业和收入差距不断缩小，我国最终也要走上和发达国家同样的创新道路。如何未雨绸缪、做好准备以迎接创新方式转变时代的到来是实现中华民族伟大复兴之梦所必须提前思考的一个重要课题。在《大繁荣》一书中，埃德蒙·费尔普斯教授深入探讨了自工业革命以后、现代经济增长出现以来，先后领跑世界经济增长和创新的英国和美国的创新动力源泉和激发这种动力的制度环境，提出了许多不同于当前学术界普遍接受的见解，很值得我们在思考中国未来变革问题时深思和参考。

林毅夫

北京大学国家发展研究院教授
世界银行前高级副行长兼首席经济学家

推荐序二：与费尔普斯同行

《大繁荣》是费尔普斯教授大智慧的结晶。在这本书中我们读到了他超越经济学的思考，读到了他的历史厚重感、哲学思辨性、社会责任心和对人类社会发展的深刻分析。我有幸与费尔普斯教授共事三年多，

与他在中国大陆、中国台湾、美国、瑞士走了很多地方，开了很多会议，留下许多美好回忆，更重要的是，与他在思想上的同行给我们留下了宝贵的财富。

活力和创新是本书的主题，也是这几年来我不断从费尔普斯教授口里听到的关键词。我们在一起探讨了活力与社会体制、经济制度、国家文化、全球市场之间的关系，活力与创新的概念、活力与创新的逻辑关系、活力的量化检测方法等等。根据费菲尔普斯教授的解释，中国处于最有活力的发展阶段，绝不亚于19世纪20年代的英国和20世纪60年代的美国。费尔普斯教授30岁时见证了美国的活力，他80岁时有机会见证中国的活力，于人生而言，这当然是很有意思的。

我还和费尔普斯教授一起探讨了国家中长期创新能力的定量化评价。在目前各种关于国家创新能力的排名榜上，很多小国家名列前茅，例如瑞士经常位居第一，因为很多指标是用人均数据表示的。我们在瑞士看到他们标榜本国人均诺贝尔奖世界第一。但是，对一个国家的创新能力的量化评价，什么用总量、什么用均值、什么用比重，什么用因、什么用果，一个国家是否参与前沿科技（如航天、核能）是需要更加理性设计的。更何况这些评价指标解释不了一个国家的中长期创新能力。例如，与制度性因素和文化性因素的关系。

《大繁荣》是费尔普斯教授的力作，但是肯定不会是他最后一本书。他体壮如牛、思维敏捷，仍然承担着一个大学教师的标准工作量并游走于世界各地，观察、思考、促进着世界的大繁荣。马上我们就要庆祝他的80岁生日，因为孔子说过“七十而从心所欲，不逾矩”，没有说80如何，因此我也不知道如何用中文祝福他，只好用英文干巴巴地说，Ned, happy birthday to you! 另外我还要说，下一部力作最好还是在你生日前出版，那时，一个具有中国内涵的世界一流商学院的全体教师和学生将共同祝贺你生日快乐。当然，也别写得太快，给我们多留一些时间。

何志毅

新华都商学院理事长

北京大学教授
《北大商业评论》执行主编》

推荐序三

费老是诺贝尔经济学奖得主，享誉世界的大经济学家，邀请我这个忘年之交为他的新书《大繁荣》写序，压力很大！

我花了整整四天，躲在香港维多利亚公园旁边的酒店里，通读《大繁荣》这本经济学的鸿篇巨制，大有“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”之感，开窍解惑，醍醐灌顶。费老把激情和理性、科学和艺术、哲学和经济学、理想和现实、历史和未来、推理和实证完美地结合在书中，没有见过经济学著作还可以这样写的，我已经好些年没有读到过这样的好书了。就像读大哲学家卢梭深奥哲学的同时获得文学艺术的享受一样，读大经济学家费尔普斯透彻经济学的同时获得妙笔生花的陶醉。

《大繁荣》是费老对美国 and 整个西方过去数十年经济病症的诊断书和整治方案。他以悬壶济世之心、华佗扁鹊之术，望闻问切，把脉下药。读懂了《大繁荣》，不仅读懂了西方经济文化和经济制度，而且读懂了西方经济史；不仅读懂了资本主义，而且读懂了社会主义和社团主义。书中深刻的分析和海量的文献让我有读君一本书、胜读百本书的收获。

费老把繁荣定义为生活的兴盛，即对事业的投入、迎接挑战、自我实现和个人成长；把国家的繁荣定义为大众的兴盛，它源自民众对创新过程的普遍参与，它涉及新工艺和新产品的构思、开发与普及，是深入草根阶层的自主创新；把具有创新活力（即具有开展自主创新的欲望和能力，尤其具有激发和包容草根阶层自主创新能力）的经济称为“现代经济”，并强调现代经济并不表示目前的经济。他以理论逻辑、历史验证和数据实证阐明了现代经济能够达到人尽其才、物尽其用、货畅其流，实现美好生活，符合公平正义。而现代经济带来的一定风险和不确定性则是追求美好生活必要的成本。

他对现代资本主义、社团主义和社会主义三种经济发展模式在西方乃至全世界的实践进行了深入的横向比较分析、纵向历史分析和实证检验，结果表明，只有现代资本主义经济发展模式符合现代经济的本质要

求。

他明确指出，从19世纪20年代的英国到20世纪60年代的美国繁荣的历史进程是广泛出现的自主创新的结果，是现代经济发展模式的成功；20世纪70年代至今的西方经济和美国经济衰败的历史过程是放弃正确的现代价值观和经济文化，对社团主义甚或社会主义侵蚀现代经济和政治制度一退再退的结果。要使美国经济和西方经济重振雄风，唯有再度拥抱现代价值观和现代经济文化，清除社团主义经济和政治制度对现代经济和政治制度的腐蚀。

虽然《大繁荣》探讨的是对美国 and 西方经济病症的全面诊治，却对诊治中国的经济病症有非常重要的借鉴意义。2011年9月，在费老邀请我参加的哥伦比亚大学国际经济学术会议上，我发表的论文《中国模式的悖论》就是在与费老的讨论、切磋和启发下写成的，此文在会议上引起强烈反响，验证了这种借鉴意义。

王建国

北京大学教授

中文版序

本书是讨论西方国家的议题：几个国家的经济在19世纪取得骄人成就，但在20世纪却未能继续保持辉煌，西方由此变得虚弱和迷茫，不确定能否重现昔日的荣光。这固然是西方世界的历史，但对中国同样具有重要的启示作用。

通过技术引进、投资和贸易，中国今天已成为中等收入国家。很早以前，英国和美国也曾处于类似的阶段。在18世纪，这两个国家试图寻找更多的投资与贸易机会，进展甚微，但此后它们取得了前所未有的进步，商业经济被改造为现代经济——由创新者而非贸易商作为领头人的经济。英国经济（包含经济参与者和经济制度）促成了生产率的“起飞”，开启了为期一个多世纪的持续增长，并或多或少提高了各类劳动者的工资水平。最重要的是，一向以孤独和重复为特征的传统工作被互动、新奇、充满吸引力和挑战性的现代工作取代。美国经济在稍后也发

生了同样的转变。

本书就是致力于探讨这一现象发生的过程。在生产率和工作回报的爆发式增长背后，是大大小小的创新成果，这并非什么秘密。许多评论家认为，创新源于科技进步，尤其是科学认识的突破。但大多数创新其实并不需要新的科技成果，而是需要新的商业观念。与其他国家相比，英美两国的创新成果是如此丰富且广泛，影响到所有的产业和消费者，因此创新必然来自这两个国家特有的因素——跨越国境的科学界。本书认为，这种本土创新源自人民的冒险精神和发挥创造力的愿望，它们一直深入到社会的草根阶层，并且有相应的制度使这种愿望得以实现，使人们能以这些冒险活动为生。英美两国的经济活力在创新活动的喷涌和新事物的流行中展露无遗。

草根阶层的活力要求人们拥有创办新企业的自由，以及在冒险成功后得到社会承认和财务回报的信心，否则产业人士最看好的项目也无法吸引人们的创新努力。有时，鼓励政府建立促进创新活动的制度以及给特殊的创新项目融资固然可以有所帮助，但没有哪个国家找到过能替代自由企业的焕发经济活力的机制。

这些观察不可避免地会促使中国读者思考自己国家的未来。中国要继续保持生产率和工资水平的快速增长，就必须加速自主创新，因为不再能指望西方国家代替自己完成创新任务。此外，如果中国经济要完成从中等收入向领先水平的转轨，也必须找到激发必要的经济活力的手段。那么为建设高活力经济，中国应该做些什么？当然，供选择的道路可能不止一条。

中国或许能找到一条非常特别的道路，而非简单地照搬英美两国的经验。高度的活力也许并不要求渗透到草根阶层，政府内外的精英人士也许足以催生实现理想的创新率所必需的活力。然而这种自上而下的方式还没有成功过，而且难度肯定会更大，因为它抛弃了焕发经济活力所需的最重要的资源：两个脑袋比一个脑袋好使，100万个有创造力的头脑肯定强于50万个或者25万个。中国还可以通过改造国有部门推动创新，但这样做同样存在困难，因为它不足以创造更多的新产品和新工艺。创新只有在具备吸引力和盈利前景、能被社会采用时才会发生。中国必须牢记欧洲历史上的经验，当社会主义者和社团主义者在20世纪二三十年代影响大增甚至最终控制政权后，并没有如他们设想的那样带来活跃的创新。

因此，中国人也可以慎重考虑借鉴英美两国走过的道路，深入了解这两个国家如何在19世纪焕发出巨大的活力，又如何在后来丧失大部分活力。

我相信本书能在这些方面有所助益。本书指出，焕发高度活力的国家都有相应的生活态度作为支撑。这些生活态度一部分来自现代社会初期出现的人文主义价值观，例如个人主义和活力主义；另一部分来自科学革命和启蒙运动时期形成的价值观，例如在知识不完备和具有不确定性的世界生活。这些现代价值观压倒了中世纪盛行的更传统的价值观，例如看重团结和保护的观念。后来，这些国家在20世纪中期失去了很大一部分经济活力，原因既非现代经济或现代资本主义制度的缺陷（如容易导致经济波动），也不是现代价值观被否定。经济活力受到抑制的主要原因是传统价值观的复苏。在欧洲，现代价值观受到打击，导致资本主义制度被名为社团主义的中世纪式的制度和政策替代。

如果上述分析成立，中国要实现高度的经济活力，就必须确立现代价值观的主流地位，摆脱社团主义的影响。某些中国企业已经表现出创新能力，但也存在各种阻碍。有人说，中国人还远不习惯从群体中脱颖而出，以及在必要时独抗潮流，例如很多大学毕业生希望获得公务员类的稳定工作，而不愿去产业界冒险。中国有漫长的企业家历史，富有创业进取的精神。但必须牢记，寻找机会的企业家和创造机会的创新者并不是一回事。

我确信，中国将开启从贸易商向创新者、从商业经济向现代经济的转轨，最早的行动可能会很快展开。这一转轨可能要经历一两代人的时间，但我没看出有什么必然理由能阻止中国完成这个旅程。

作为一个多年来为中国着迷并对中国人民充满崇敬的人，我特别感谢新华都商学院的同事和支持者，以及优秀的出版商中信出版社，是他们让我能把自己的思想用中文传递给中国的广大读者。

前言

第一眼看到拉斯韦加斯时，我就意识到从没有人把它的样子画出来过。

——戴维·霍克尼

19世纪到底发生了什么，导致某些国家的民众在人类历史上首次实现工资的大幅提高、市场就业岗位的大量增加，以及工作满意度的普遍提升？又是什么原因导致这其中的许多国家在20世纪远离了上述美好的场景？从目前来看，似乎所有国家都在与之告别。本书的目的就是探究这一罕见的繁荣是如何获得，又是如何失去的。

我试图在本书中展现一个看待国家繁荣的新视角。繁荣的核心是生活的兴盛：对事业的投入、迎接挑战、自我实现和个人成长。获得收入可以带来兴盛，但收入本身不属于生活的兴盛。人生的兴盛来自新体验：新环境、新问题、新观察以及从中激发出来并分享给他人的新创意。与之类似，国家层面的繁荣（大众的兴盛）源自民众对创新过程的普遍参与。它涉及新工艺和新产品的构思、开发与普及，是深入草根阶层的自主创新。由于错误的理解或其他目标的干扰，这种创新活力可能被制度约束或削弱，而单靠制度是不能创造活力的。大范围的创新活力只能由正确的价值观激发，并且不能被其他价值观冲淡。

一个民族的繁荣取决于创新活动的广度和深度，认识到这一点具有重要意义。那些不理解繁荣来自何方的国家，所采取的行动可能会严重打击它们的创新活力。从现有的资料来看，今天的美国取得的创新率和工作满意度已远不能与20世纪70年代之前的水平相比。社会成员有权利使其繁荣前景（约翰·罗尔斯称其为“自我实现”）免遭践踏。在20世纪，各国政府试图让失业者重新找到工作，以重现繁荣。如今的任务更为艰巨：让那些有工作的人重新找回繁荣。为此需要采取的立法和监管行动与刺激供给或需求无关，要采取正确的行动，需要正确理解经济活力所依赖的机制和精神。这当然是各国政府有能力做到的，有的国家从两个世纪之前就开始为促进创新铺平道路。以上就是我在酝酿本书时涌现的想法，我相信唯一的问题在于人们还远未认识到而已。

后来我开始意识到另一类问题：对现代价值观和现代生活的阻力。支持经济繁荣的价值观与妨碍和贬低繁荣的价值观相互对立。过去的繁荣为此付出了高昂的通行费。我考虑的问题是：最美好的生活应该是什么样的生活，随之应该有什么样的社会和经济。目前，美国出现了一些实现传统目标的呼吁，如加强社会保障、促进社会和谐以及为国家利益启动公共工程，这些对欧洲国家来说再熟悉不过。有的价值观曾引导许多欧洲国家通过“社团主义的视角”用传统的中世纪的观点看待国家的作用。今天也有人呼吁要更加重视社区和家庭的价值。相反，很少有人意识到现代生活及其带来的繁荣是多么可贵。美国人和欧洲人已不再熟悉大众的繁荣的感觉。在一个世纪前有过辉煌社会的国家，如“咆哮的20年代”的法国，或者20世纪60年代早期的美国，都已经丢失了广泛的繁荣的鲜活记忆。一个国家的创新过程，包括那些乱七八糟的创作、疯狂的发展和创新未能成功时的无奈终结，在今天越来越多地被视为痛苦，只有那些暴发户式的物质主义社会为了增加国民收入和国家实力才愿意承受，西方国家的当代人已不再接受。人们不再把创新过程理解为生活的兴盛发达，即变革、挑战以及对原创、发现和不落俗套的毕生追求。

本书是我对这些现象的回应：我要高度赞美大众的兴盛是现代社会宝贵的人文主义财富，呼吁重树失去的精神，呼吁大家不要放弃激发现代社会普遍繁荣的现代价值观。

首先我将回顾西方国家的繁荣历程：经济繁荣出现在哪里，如何实现，又如何在不同程度上被一个接一个的国家所遗失。我们对于现状的理解，有很多来自对过往碎片的拼接。此外，我还会对目前的情况进行跨国分析。

历史叙述的核心是19世纪爆发的经济繁荣，它点燃了人们的想象力，改造了工作与生活。英国和美国首先出现这样广泛的兴盛景象，人们的工作投入和挑战性大大增强，然后是德国和法国。女性的逐步解放以及美国最终废除奴隶制，进一步扩大了兴盛的群体范围。新工艺和新产品的发明是这种兴盛活动的一部分，并成为同期经济增长的主要动力。然而进入20世纪后，兴盛的范围逐渐缩小，增长相应减速。

在这一历史叙述中，繁荣的历史进程从19世纪20年代的英国到20世纪60年代的美国，是广泛出现的自主创新的结果：从国民经济中原创的本土创意所发展出来的新工艺和新产品。这些领跑国家以某种方式形成了创新活力，即开展自主创新的欲望和能力，我称之为“现代经济”，其他国家通过紧跟这些现代经济的发展而获益。此观点不同于阿瑟·斯庇

索夫（Arthur Spiethoff）和约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）的经典理论，他们认为是科学家和航海家的发现带来了创新机会，然后被企业家们竞相实现。而我认为现代经济体不同于老式的商业经济体，它是阳光下的新事物。

对现代经济的理解必须从现代观念开始：原生创意来自人们的创造性，依赖每个人所具有的与众不同的知识、信息和想象。现代经济由整个商业人群的新创意推动，大多数人都默默无闻，包括策划者、企业家、金融家、销售员以及敢于尝鲜的终端客户等。这种创造性和与之相伴的不确定性曾经在20世纪二三十年代被早期的现代思想家隐约地观察到，包括弗兰克·奈特（Frank Knight）、约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）和弗里德里希·哈耶克（Friedrich Hayek）等人。

本书有很多篇幅是关于创新过程及其带来的兴盛生活的人生体验。创新给人带来的好处是良好运转的现代经济的一种基本品，包括给人精神激励、提出待解决的问题、促进新观察的产生等。我试图描述在现代经济中工作和生活所获得的丰富体验，在思考这一广阔图景时，我兴奋地意识到此前还从未有人描述过对现代经济的感受。

在描述经济活力的现象时，我认识到无数人的经济自由是一项核心要素，我们要感谢西方国家的民主制度对这种自由的保护。此外还有各种支持制度，它们是应产业发展需要而产生的。然而，保持经济的现代性所需的支持不仅仅是对合法权利的肯定和执行，也不仅仅是各种商业和金融制度。我描述的经济活力并不否认科技进步，但并不把繁荣与科技直接挂钩。在我的叙述中，态度和信仰才是现代经济活力的源泉，主要是指保护和激发个性、想象力、理解力和自我实现的文化，它们促进了一个国家的自主创新。

我认为，当一个国家的经济基本进入现代化以后，就不只是生产现有的某些产品和服务，而更多地转向构思和实践新创意，试图创造过去不能生产甚至从未想象到的其他产品和服务。当一个经济体从现代化阶段倒退时（如否定现代社会的制度和规范，被其他势力束缚或阻止），社会中的创意流就会枯竭。不管一个经济体的发展是走向现代还是走向传统，其工作生活的结构都将发生深刻变化。

因此，这里所描述的西方国家历史是由一个核心矛盾推动的。这一矛盾不是资本主义与社会主义之间的斗争（例如，欧洲的私人所有权占比在几十年前就提高到与美国相当的水平），也不是天主教与新教之间

的斗争，而是现代价值观与传统价值观或保守价值观之间的斗争。西方国家从文艺复兴时期的人文主义到启蒙时代，再到存在主义哲学的漫长文化演变史中，产生了各种新的价值观，其中就包括提倡创新和探索、促进个人成长的现代价值观。这些价值观激发了英国和美国现代社会的崛起，在18世纪培育了现代民主制度，19世纪又催生了现代经济，形成了最早的具有活力的经济体。这一文化演变也把现代社会带到了欧洲大陆，社会的现代化催生了民主制度。不过，这些国家中新兴的现代经济带来了社会动荡，对传统势力构成了威胁。把社区和国家利益置于个人之上、重视保护后进而非鼓励先进的传统价值观在这些国家非常强大，因此总体来说，现代经济在大多数欧洲国家并未取得太大进展。在现代经济取得或可能取得深入进展时，往往会被政府机制强行取代（例如在两次世界大战的间歇期），或者被管制措施束缚（例如在“二战”之后）。

许多学者曾暗示，他们从普遍接受的观念中解放出来时经历了漫长的挣扎。我自己也必须越过模糊不清的描述和不切实际的理论形成的丛林，才能深入探讨现代经济及其创造性和价值观。熊彼特的经典理论认为创新是由外在因素所激发的，新熊彼特主义则认为鼓励科研可以促进创新，这两种观点都预先假定现代社会可以离开现代经济体而运转（也难怪熊彼特会认为社会主义时代即将到来）。亚当·斯密则认为，人们的幸福只来自消费和休闲，因此所有的职业活动都是为此目的服务，而非追求工作本身的体验。凯恩斯的新古典福利主义认为，失败和波动是需要解决的现代社会的主要缺陷，因为导致波动的挑战和冒险对人们来说没有意义。其后出现并在今天的商学院占主导地位的新-新古典学派则认为，商业活动只是进行风险评估和成本控制，与人们的抱负、未知、探索和远见无关。还有极端乐天派的观点，他们认为一个国家的制度不构成问题，因为社会演化会产生最需要的制度，每个国家都有最适合自己的文化。假如本书的推导更接近真相的话，那么过去产生的所有这些观念就都是错误和有害的。

本书用了很大篇幅，以崇敬的心态描述现代经济给参与者提供的体验，因为这正是现代社会的惊奇之处。这种赞美引发的问题是，现代经济所支持的现代生活与其他生活方式相比有何优劣之处。在第十一章我将指出，现代经济的精华产物（人们生活的兴盛繁荣）与关于美好生活的古代定义合拍，而对于美好生活的概念，人们有太多不同的版本。我所理解的美好生活要求获得心智的成长（这来自积极参与社会活动）和道德的成长（这来自创造和探索完全未知的领域）。现代经济带来的现

代生活方式完美地诠释了美好生活的概念，这是证明优秀的现代经济的合理性的重要一步——它可以支持人们的美好生活。

当然，为现代经济的合理性辩护就必须驳斥批评意见。即使现代经济能够为所有成员提供美好生活的前景，但如果在过程中引起了不公正，或者以不公平的手段实现目的，也不能被认为是具有正义性质的经济。在现代经济的发展方向出现错误或造成炒作（如20世纪前10年积累的房地产泡沫）时，弱势群体乃至所有社会成员都将遭受打击，从失去工作的员工到公司倒闭的企业主，到财富大幅缩水的家庭。政府也可能没有妥善处理现代经济的利益分配（这是美好生活的第一要素），未能选择对弱势群体最有利的方式。当然这可能源于政府自身的问题，而非现代经济的缺陷。

本书的最后一章将简要勾画现代经济的概念，它能够尽可能地为天赋和背景较为弱势的群体提供美好生活。我将指出，一个有效运转的现代经济体完全可以根据常见的经济正义的概念进行治理，如关注最弱势群体。如果所有人都渴望美好生活，那他们将愿意承担伴随这种生活的波动风险。我还将指出，在很多情况下，一个有效运转的现代经济要优于一个基于传统价值观的、有效运转的传统经济。但如果某些社会成员还是坚持传统价值观，结果又如何呢？在这个入门性质的探索中，我们必须找一个止步的节点，但可以确定的是，在一个国家中那些希望拥有传统价值观，希望有自己的经济生活的人，应该有创建其个人生活的自由。而那些渴望美好生活的人也有在现代经济中自由工作的权利，而不能被限制在传统经济中，被剥夺参与变革、挑战、原创和发现的机会。

这看起来似乎有些不可思议，一个国家应该支持甚至努力建设现代经济，但这种经济的未来是未知和不可知的，容易遭受重大失败、波动和伤害，使身处其中的人们有漂浮甚至恐惧的感觉，但获得新发现的满足、迎接挑战的兴奋、走自己道路自豪以及在过程中成长的愉悦（简而言之，人们所追求的美好生活）必须付出这些代价。

概论 现代经济的诞生

的确，现代性是在18世纪80年代产生的.....但现代社会基本成型的时间是在1815~1830年。

——保罗·约翰逊，
《现代的诞生》

在人类历史上的大多数时期，社会经济的参与者很少开展能扩展其经济知识的活动，也就是如何生产和生产什么的知识。即使在西欧的早期经济体，打破过去的常规、收获新知识和新经验的创新活动也很罕见。古希腊和古罗马的确有过一些创新成果，如水磨和铸铜技术，但是对古代经济（尤其是亚里士多德时代之后的8个世纪的漫长时期）而言，创新的贫乏才是触目惊心的事实。文艺复兴时期，人类在科学和艺术领域取得了重大突破，并给各国的君主们带来了财富。但正如记录日常生活的历史学家费尔南·布罗代尔（Fernand Braudel）所说，当时的经济知识进步仍不足以提高普通人的生产率和生活水平。循规蹈矩依然是这些经济体的运行原则。

这种停滞不前是因为经济生活的参与者不想打破过去的经验吗？未必如此。研究发现，人类发挥想象力和创造力的历史可以追溯到上千代人之前。^[1]我们完全可以由此推想，古代经济的参与者并不缺乏创造的愿望，他们也为自己的生活发明和尝试了各种新事物，但他们缺乏为社会开发和提供新工艺和新产品的能力，因为古代经济尚未培育出支持和鼓励创新活动的制度和生活态度。

古代经济取得的最高成就是各国内部的商业活动以及国家间的贸易往来。14世纪的汉堡和15世纪的威尼斯是两个声名显赫的城邦，沿着汉莎同盟拥有的商路、丝绸之路和越洋航线，贸易被拓展到越来越遥远的城市和港口。随着新大陆殖民地在16世纪建立起来，国内外贸易活动进一步扩大。到18世纪，尤其是在英格兰和苏格兰，大多数人都为“市场”而生产，而不是面向自己的家庭或所居住的城市。越来越多的国家

与遥远的市场有大量的货物往来。商业活动主要涉及分配和交换，但是对生产也产生了影响。

用那个时代还未出现的一个术语来说，这就是资本主义经济，更确切地说，是重商资本主义。拥有财富的人可以成为一名商人，投资购买货车或船只，把产品运到卖价更高的地区。1550~1800年，这一体制成为苏格兰人所说的商业社会的发动机。至少在苏格兰和英格兰，有相当多的人毫无保留地赞美这样的社会，当然也有人感觉它缺少点儿“勇武精神”。^[2]其实，商业时代的社会显然不缺乏进攻性。商人们为原料和市场份额你争我夺，各个国家也竞相建立殖民地，军事冲突十分普遍。或许是因为没有太多机会在思想上掀起挑战，或者在业务上实现重大飞跃，勇武精神只能在军事冒险中找到宣泄口。

在商业经济时代，商业生活的确展示出了许多与中世纪所强调的习俗和规范不同的特点：发现和打入新市场，同时也被其他人发现和打入，这必然会不时地带来了新的经济知识。商业的扩展无疑会给国内生产商带来新机遇，也会给外国竞争对手提供新机遇，从而带来生产何种产品的新知识。这样的成果可以是公开的知识，被生意圈内的人们共享，也可以是不易获得的，仍然被某些人独占的知识。或许在少数时候，尝试以前没有生产过的产品的冲动还会带来生产工艺方面的新知识。那么在商业经济时代，经济知识的增幅到底有多大？

商业经济时代的经济知识

在这方面，英格兰经济早期的某些数据碎片可以给我们一些启示。在其他条件不变的情况下，生产何种产品的经济知识的增加可以促进生产率提高（也就是说，产出相对于劳动投入的增长）。假如在商业经济时代，经济生活参与者所掌握的这类知识（不管是公开知识还是私人知识）有显著增长，那么产出与劳动投入之比在商业时代开始时的1500年到结束时的1800年就会有所变化。如果我们没能看到这一比例的大幅提高，就有理由怀疑商业经济时代是否有经济知识的显著增长。实际证据如何呢？

根据一份可靠的资料来源——安格斯·麦迪森（Angus Maddison）在2006年的《世界经济》（The World Economy）中估算的数据，英格兰

的人均产出在1500~1800年完全没有增加，人口总量及劳动力总量却大幅增长，从14世纪的黑死病打击中恢复过来。有可能是因为人口增长的“收益递减”规律拖累了人均产出，从而掩盖了知识增长给人均产出带来的提高。然而，格雷戈里·克拉克（Gregory Clark）进行的10年期数据估算显示，14世纪三四十年代的人均产出（当时的人口还没有因瘟疫而大幅减少）和17世纪40年代（当时的人口已几乎恢复之前的峰值）的水平大致相当。此外，有一些难得的微观数据表明，18世纪90年代的农业的人均产出并不高于14世纪早期。另一项研究则认为，在这个时间跨度内人均产出有1/3的增幅。^[3]总之，我们有把握认为，当时拥有的农业技术在将近5个世纪的时间里并没有太大改进。当然，这种逐一按产品类别测算人均产出的做法，忽略了劳动力转移到价格或生产率更高的产业所带来的人均总产出的持续提高。在这方面，工资能提供更多的信息。

工人的实际工资水平（以一篮子消费品衡量的平均工资）更能反映产品和工艺方面的知识的增长。开发新工艺和新产品的创新项目可以创造工作机会，并最终提高工资水平，新工艺还会产生向上的拉动力。那么商业经济时代是否出现了实际工资水平的显著增长，并反映出经济知识的大幅增加呢？由于黑死病之后的人口复苏，英国农业的实际工资水平与人均产量一样在商业经济时代前期（1500~1650年）出现下降，在1650~1730年有所增长，但此后直至1800年，又失去了一半的增幅。整体的结果是，1800年的工资水平甚至低于1500年，与1300年相比仅高出1/3。这样的增幅是否足以证明英国的产品和工艺创新增加了经济知识呢？

首先，实际工资的增长中很大一部分来自于进口消费品价格的下降，以及“糖、胡椒、葡萄干、茶叶、咖啡和烟草等新产品的出现”（这是克拉克在2007年的书中记述的），因此1/3的实际工资增幅并不代表英国的自主创新比航海家和殖民者的发现所起的作用更大。

其次，1300年标志着为期一个世纪的工资水平下降的终结。正如克拉克的书中所述，1800年的实际工资水平甚至低于1200年！折中一点儿的说法是，英格兰从中世纪到启蒙运动时期的实际工资水平几乎原地踏步。^[4]

我们得出的必然结论是，商业经济即使在其巅峰时期（1500~1800年）所取得的经济知识的增长也少得令人吃惊。随着人口总量在18世纪

快速增长并在19世纪的大部分时段进一步加速，人口数量每年都屡创新高，我们有理由推测，土地面积的有限肯定会限制生产率的提高，抑制经济知识增长的表现。可是，尽管英国的人口快速增加，其经济结构却越来越偏重制造业、贸易和其他服务行业，这些活动所需的土地远远少于农业，因此人口增加对工资水平和人均产出的影响越来越小。人口增加会阻止或严重制约生产率和工资提高、遮蔽经济知识增加的影响的说法并没有说服力。应该还有其他因素在制约工资水平和人均产出的增长。

各国在商业经济时代出现了非常相似的经济状况，也提供了一个线索，让我们分析哪些因素发挥了推动作用、哪些没有。我们今天知道，商业经济时代有11个国家（或后来成为国家的地区）在人均产出和工资水平上属于同一级别，包括奥地利、英国、比利时、丹麦、法国、德国、荷兰、意大利、挪威、瑞典和瑞士。（即使在13世纪和14世纪早期，英国也不像人们想象的那样落后于欧洲大陆。）到1800年，美国也加入了这个群体。我们可以认为，这些国家大致上是在按同样的节奏前进，只不过有各自的步伐：各国都在相同的趋势线附近有独特的波动，如意大利在1500年领先、荷兰在1600年到19世纪早期领跑。这个事实表明，普遍的平缓进步趋势是商业发展的结果，是全球性的因素，至少对这个群体的国家来说有普遍影响，而非各国特有的因素在起作用。[\[5\]](#)

在那些时代生活的人应该能预见到，一旦商业文明扩展到最大限度，虽然全球化程度被提高到新的水平，但各国经济还是会重返过去的惯例。但结果表明，商业经济时代并没有成为经济发展的最终阶段，至少对发达国家来说是这样。在某些商业社会，在继续开拓国内外贸易的同时，经济发展将很快开启一个全新的篇章。对当时来说非常特殊的事情将发生，继而改变整个世界。

经济知识爆炸式增长的标志

那些在1500~1800年（有些甚至从1200年起）没有显著改变的指标，在随后短短数十年内出现了惊人的变化。19世纪20~70年代，英国、美国、法国和德意志相继打破传统路径，这些国家的人均产出和实际工资水平的轨迹在世界历史上显著提高。

根据现在的测算，英国的人均产出是从1815年（拿破仑战争结束时）开始持续提高，而且再也没有出现反复，尤其是在19世纪30~60年代显著提升。美国的人均产出于1820年前后开始进入持续增长期。^[6]法国和比利时是在19世纪30年代开始螺旋式上升，德意志和普鲁士则是在随后的50年代。这种不寻常的进步与第一位发现它的学者不可磨灭地联系在一起，即美国经济史学家沃尔特·W·罗斯托（Walt W. Rostow），他把这种现象称为“起飞”——进入持续经济增长的轨道。^[7]

平均实际工资水平也随之普遍提高。在英国，保留至今的数据显示手工艺者的日工资在1820年前后开始持续提高，就在人均产出起飞后不久。在美国，工资水平在19世纪30年代后期开始起飞。生产率提升的其他国家也都出现了实际工资水平的提高，本书第二章还将对此进行量化分析。工资水平的起飞是在20世纪30年代由出生于波兰的德国经济史学家于尔根·库钦斯基（Jürgen Kuczynski）发现的，他是位马克思主义者，在经济转型中看到的只有“劳动条件的恶化”与“日益加重的苦难”。然而他所找到的数据即使经过他本人的修正，也表明他所研究的所有国家（美国、英国、法国和德意志）的实际工资水平到19世纪中期都进入了起飞阶段。^[8]

这些国家逐一产生带动作用。随着四个领头国家的人均产出和工资水平加速提升，发展群体中的其他国家仅仅通过保持与领先国家的贸易、加速利用差距带来的机会，就能提高自身的增长速度，简单地说，就像尾随巨鲸的鱼群一样，借助领航者的水流前进。

现代经济学历史上这两位伽利略式的人物（库钦斯基和罗斯托）首先发现的起飞现象准确无误地指出西方国家的超常发展始于19世纪。历史学家和经济学家当然会追问，出现这一前所未有的现象的根源何在？经济学家通常是首先求助于传统的经济学理论。

许多传统派别的学者认为，原因是在19世纪的农场和工厂中资本存量（厂房设备）急剧增加。但是，资本形成难以解释（哪怕是部分解释）美国的人均产出从19世纪中期到20世纪的增加。事实上，只有1/7的产出增长归功于资本和土地投入的增加。^[9]18世纪的资本增加可能足以解释生产率在当时断断续续的、有限的提高，但19世纪的资本积累虽然加快，却不足以推动生产率和工资的巨大增长。由于收益递减，仅靠资本的持续增加根本不能支持人均产出和实际工资水平的持续提高。

由于这一困难，其他一些传统派经济学家认为答案在于规模经济：随着劳动力分工的多样化和资本的积累，人均产出（和资本平均产出）将提高。^[10]可是，美国和英国在1820~1913年的生产率的增幅接近之前的3倍，很难归结为劳动力和资本扩张所带来的规模经济效应。而且假如这种扩张能在当时创造奇迹，那么17世纪40年代到18世纪90年代为什么没出现类似的增长？为什么实际上没产生任何效果？此外，如果规模经济能如此显著地提升生产率和工资水平，为何没能在意大利和西班牙产生类似的影响，反而是这些国家的过剩人口移民到南北美洲去寻求更好的经济发展机遇？进入20世纪后，这些已经起飞的经济体要获得新的规模经济效应必然更困难，支持新的规模经济的劳动力增长和相应的资本增长减速了，但人均产出和工资水平却在20世纪的大部分时段依然保持增长，直到20世纪70年代早期。（尽管经历了20世纪30年代的“大萧条”，但生产率在1925~1950年增长极快，在1950~1975年又再次增长。）

其他传统派经济学家认为，在19世纪的大部分时段，各国内部和国家之间的贸易持续扩张，人们摆脱了自给自足的状态，新的运河与铁路把各个市场联系起来，这才是增长的源泉。市场的扩大当然增加了经济知识（生产什么与如何生产），对起飞国家和其他国家都是如此。但我们已讨论过，既然从中世纪的威尼斯和布鲁基到18世纪的格拉斯哥和伦敦，所有的商业文明和贸易都未能促进人均产出和工资水平的显著提升，那就很难相信19世纪的国内外贸易扩张能那样迅速地提升生产率和工资水平。而且，即使国内外贸易对某些起飞国家的确是重要的影响因素，它们却很难支撑产出和工资的看似无限的持续增长。全球化进程一旦全部完成，对外贸易作为增长的发动机就会失效。

虽然在人类社会似乎没有什么绝对是绝对可靠的，但我们有理由认为，只有经济知识（有关生产什么和如何生产的知识）的增加才足以支撑起飞国家的整体生产率和实际工资水平的急剧提升。正如戴尔德丽·麦克斯基（Deirdre McCloskey）所言，“起主导作用的是才智，而非节俭”，我们还可以补充说是才智而非贸易促进增长。

随着时代的进步，强调知识增长以及假定知识总是在增长的现代主义观点逐渐压倒了强调资本、规模经济和国内外贸易的传统观点。不过，这些知识来自哪里？究竟是哪些人的才智在发挥作用？

寻找经济知识的源泉

大多数在罗斯托之后研究起飞现象的历史学家，从哲学层面都不怀疑人的头脑能产生新观念和新知识能产生作用的可能性。进一步说，如果对社会有重要影响的未来知识不是预先注定、不可避免的，那么社会的未来也具有不确定性。正如卡尔·波普尔在1957年的著作中所述，不确定的未来是无法预测的。那本书的主题是反对历史决定论——其含义是未来是由历史条件预先注定的。

然而，即使这些不赞成历史决定论的历史学家，他们的经济观（包括对19世纪的经济和起飞经济的看法）也是基于18世纪的概念，即斯密、马尔萨斯和大卫·李嘉图所传承的理论。在那种古典学说中，“市场经济”总是处于均衡状态，处于均衡状态的经济包含所有可能用于市场运转的知识，如果世界上发现了一些新知识，市场经济会立刻将其投入应用。按照这种观点，一个国家经济内部不存在发现空间，不存在我们所说的自主创新、增进本土经济知识的余地，因为整个经济已经包容了所有可能的知识。一个国家只有转向经济体系之外的国内外的政府机构（立法机构或王室）或私人性质的非营利组织，从它们的创意和发现中寻求新的经济知识。由此得出的结论是，19世纪出现的生产率和工资水平的持续增长是某些新的外部因素（而非经济生活内部的力量）在发挥作用。

这种经济史观在最后一代德国历史学派经济学家的著作中表现得尤其明显。他们认为，一个国家的所有物质进步都由科技力量推动：来自经济活动之外的“科学家和航海家”的伟大发现。如果没有这些神一样的人物，就不会有任何物质进步或值得惊叹的成就。当时还不满30岁的杰出的奥地利经济学家熊彼特给这个学派的模型加了一个新元素：需有企业家把新的科技知识可以支持的新工艺和新产品开发出来。^[11]熊彼特在1911年首次出版于奥地利的影响深远的著作中，对历史学派的经典理论进行了阐述，其基本含义如下：

经济活动中可知的内容都是已知的，因此在经济生活内部不可能存在原创性，只有经济活动之外的发现才能使新工艺或新产品的开发成为可能。创新的可能性被打开后很快会流传出来，但创新的真正实现或应用却需要有足够意愿和能力的企业家完成必要的工

作：筹集资本、组织新兴企业、开发潜在的新产品。简而言之，把事情做成。这一过程可能十分艰苦，但是与对旧产品的市场预测一样，企业家可以预估新产品取得商业成功的概率（实现“创新”的概率）。只要付出足够的努力，就不会误判。一位企业家决定接受某个项目，一位资深银行家决定支持某个项目，这种决策预先注定是正确的，甚至是不可思议的，尽管事后遇到的厄运可能招致损失，好运会带来意外之财。[\[12\]](#)

就这样，熊彼特提出了一种关于创新的理论，基本未偏离古典经济学。两位各具特色的大师——熊彼特以他的科学主义、马克思以他的历史决定论，深刻地影响了历史学家和公众。在整个20世纪，经济学仍未摆脱古典学说的框架。

但这种理论模式的困境很快显现。以德国学派的理论为基础的历史学家们意识到，到经济起飞阶段，伟大的航海家已没有新的航路可以发现。历史学家于是只能依靠“科学家”，把经济起飞归功于科学发现的加速推进，特别是1620~1800年的科技革命，其中包括启蒙时代（其定义大致为1675~1800年）。当时的某些科技成就的确堪称不朽传奇：弗朗西斯·培根在1620年的著作《新工具》（*Novo Organum*）中建立了新逻辑体系，取代亚里士多德的几本逻辑学著作——合称《工具论》；威廉·哈维（William Harvey）在1628年对血液循环的精彩分析；安东·列文虎克（Anton Leeuwenhoek）在1675年对微观组织的研究；艾萨克·牛顿在1687年出版的力学著作；皮埃尔·西蒙·拉普拉斯（Pierre Simon Laplace）在1785年前后的数学成果；欧亨尼奥·埃斯佩霍（Eugenio Espejo）在1795年对病原体的研究。那么来自伦敦、剑桥和其他少数地方的精英科学家得到的这些发现和后续研究是不是导致持续增长的爆炸式经济起飞的真正动力？

这个猜想会面临多方面的质疑。假设启蒙时代以及之后的科技发现具有广泛和深远的影响，能在不到一个世纪的时间里将起飞国家的生产率和实际工资水平提高至接近原来的3倍，并且覆盖大多数产业，而非少数几个，然而，在此之前的科技发现却几乎对生产率没有任何作用，这难免令人费解。首先，新的科技发现只是对已有的庞大知识存量的补充，牛顿就坚持认为他和其他科学家都“只是站住巨人的肩上”。其次，新的科技发现在经济领域未必有太多实际应用，科学家的成就往往

只是很偶然地能带来新产品和新工艺。还有，大多数创新（例如娱乐、时尚、旅游等产业中的创新）与科技没有太多直接关系。创新经常领先于研究，如蒸汽机的发明就先于热力学的构建。历史学家乔尔·莫凯尔（Joel Mokyr）注意到，即使在企业家们本来可以利用某些科学成果时，他们通常也冲在科学前面，依靠预感和实验向前推进。

熊彼特的科学主义理论把19世纪经济知识的增长也归功于科技进步，但如果用另一类型的证据检验，也将面临同样的质疑。所有重要的科技新知识几乎都可以不费代价地从学术刊物上获得，因此被称为“公共品”。那么对不同国家而言，能够获得的科技知识基本上是相同的。如果认为科技知识的进步是起飞国家经济知识大幅增长的主要原因，那就很难解释所谓的“大分化”现象：各国的经济知识在1820年还大致相当，但在整个19世纪差距不断扩大。因此，必须加入若干特殊因素，才能解释英国为什么一度领跑，然后是美国持续领先，然后是比利时和法国的进步，以及德国的后期追赶等现象。从科学主义的观点很难解释为何美国能相继超越法国、比利时，最后取代英国的领先地位，因为当时的美国在科技领域处于落后地位，与其他国家的地理距离也十分遥远，最不容易接触新的科技发现。更大的挑战则是如何解释荷兰和意大利的落后，它们的科技很发达，却长期徘徊在现代社会的大门口。（信奉熊彼特主义的历史学家可能会想，这两个国家是否缺乏企业家精神和金融专业知识。但熊彼特的创新理论建立在企业家的激情和金融家的精明之上，他本人是不太可能怀疑缺少这些要素的。）

我们由此得出的结论是，科技进步不可能是经济知识在19世纪爆炸式增长的主要推动力。

有的历史学家把起飞归功于启蒙时代出现的应用科学的发明，其中最著名的当然是带来第一次工业革命的重大技术突破。在英国包括1762年由理查德·阿克莱特（Richard Arkwright）发明的水力纺纱机，1764年由兰开夏郡的不起眼的纺织工人詹姆斯·哈格里夫斯（James Hargreaves）发明的多锭纺织机，1769年由博尔顿·瓦特公司（Boulton & Watt）对蒸汽机的改进，18世纪80年代由科特·杰利科炼铁厂（Cort & Jellicoe）发明的用生铁冶炼熟铁的工艺，1814年由乔治·斯蒂芬森（George Stephenson）发明的蒸汽机车。在美国，重大技术突破还包括1778年由约翰·菲奇（John Fitch）发明的蒸汽轮船等。不过，历史学家没有理由把注意力只放在这些重大创新上。如果把很多没有记载的细微进步加起来，它们对产出和工资的贡献可能远远超过上述那些重大发

明，是不可忽视的天量创新。我们可以理解，研究工业革命的历史学家之所以记录那些重大发明，主要是为了更生动地讲述当时连绵不断的革新浪潮，它们从18世纪60年代开始在英国遍地开花。但我们能否真正把这些发明（实用技术的进步，而不仅是象牙塔中的理论成果）视为科技知识进步的推动力？它们是不是19世纪经济知识爆炸式增长的原始动力？

对这种猜想的一个反驳是，包括那些重大发明在内，几乎所有发明家都不是科班出身的学者，有些人甚至根本没有受过良好的教育（瓦特例外，但他不能代表大多数人）。阿克莱特是假发工人出身的企业家，而非科学家或工程师；哈格里夫斯是兰开夏郡的织布工人，出身低微，似乎很难跟纺织机的发明家挂钩；伟大的斯蒂芬森甚至不识字；保罗·约翰逊曾观察到，大多数发明家都出身贫寒，难以负担受教育的费用，但只要有创造性和聪明才智就足够了：

始于18世纪80年代（当时斯蒂芬森还是个孩子）的工业革命经常被描述为工人阶级的苦难岁月，但实际上对那些一文不名却极具商业头脑和想象力的人来说，那个时代提供了前所未有的机遇，他们走到历史前台的速度之快令人惊讶。[\[13\]](#)

毫无疑问，著名发明家身上的这些特征也适用于那些对工艺进行微小改进的、默默无闻的无数小发明家。因此，如果历史学家指着那些伟大发明说“发明家们就好比装满新的科技知识的容器，浇灌了19世纪的经济沃土”，那实在是犯了可悲的错误。此外，科学主义理论无法解释：科技发明的高潮为什么会在19世纪早期兴起，而不是在之前或者之后？为什么这一爆发现象仅发生在少数高收入国家，而非其他国家？

有人可能想说，天才的发明家即使没有受过良好的教育，但他们的辛勤工作所产生的创新也的确推动了科技知识的增长。然而，就像发明某种新饮料的酒吧服务员无法进一步进行化学研究一样，这些发明家其实并不能创造新的科技知识，因为他们缺乏这方面的专业训练。只有当训练有素的学者成功地弄清楚那些发明的工作原理时，社会的科技知识才会真正增加。好比我们需要内行的音乐学研究者，才能弄清巴赫的清唱曲为何能打动人心。然而，如果某一发明得到后续开发和应用，成为成功的创新，这肯定会带来社会的经济知识的增长，甚至连失败也可以

增加社会的经济知识——告诉我们哪些道路是走不通的。

把技术发明视为经济知识的源泉，意味着将增长的原因归结为经济活动之外的因素，这容易产生误导。某些偶然的发现的确能产生影响，但只是因为其发现者正处于恰当的时间和地点。某些因其引发的重大创新而名声大噪的发明其实不是经济进步的主要原因，这些进步不是靠经济体系之外的霹雳偶然诱发，它们需要对市场和顾客的潜在需求有良好的感知。而这些感知都来自创新者在商业生活中积累的经验。詹姆斯·瓦特可能原本只想成为一名工程师，是他的合作伙伴马修·博尔顿

（Matthew Boulton）认识到，需要设计出一种用途广泛的蒸汽机。总之，发明与其背后的的好奇心和创造性并不是什么新东西，而激发、鼓励和支持人们大规模参与发明的那些社会变革才是历史上的新事物，才是经济起飞的深层原因。

重大创新很少能移动经济的大山。英国纺织业在18世纪的卓越创新带来了人均产出的巨大增长，但纺织工业在整体经济中只占很小一部分，只能给英国经济整体的人均产出带来很有限的增幅。1750~1800年，整个英国的人均产出几乎没有增加。借助同样的推理，经济史学家罗伯特·福格尔（Robert Fogel）提出了令同行大为震惊的猜想：即使没有铁路，美国也能取得同样迅猛的经济发展。工业革命的成果主要是一次性事件，而非系统性或程序性的变革，它们不足以解释英国经济的壮观起飞和后来的追赶国家的现象。莫凯尔曾写道：“经典意义上的工业革命本身不足以启动持续的经济增长。”[\[14\]](#)

我们得到的结论是，无论是激动人心的发现之旅，还是伟大的科学发现及其带动的重大发明，都不可能是西欧和北美的起飞国家在19世纪出现生产率和工资水平迅速而持续攀升的原因。经济知识在19世纪的爆炸式增长一定是某种全新的经济形态出现的结果：只要这种经济机制能维持有效运转，就可以长期促进自主创新。只有这样的经济组织形态才有助于发挥本土的创造性并完成创新过程，最终将这些国家推入持续而迅猛增长的轨道。如果说存在某种终极“发明”，那就是这种经济组织形态的出现，它依赖内部蕴含的创造性和直觉来不断尝试创新。它们就是人类历史上第一批现代经济，其巨大的经济活力使它们成为现代史上的奇迹。

物理学研究推断有暗物质和暗能量存在，但我们并不需要借助生产率的数据变化推断经济活力是否存在。在经历过起飞的各个国家，除了

前所未有的持续和显然可持续的增长以外，还出现了各种深刻的社会变革：勇于争先的企业家大量出现，最终在数量上超过传统商人；越来越多的人参与工艺和产品的改进并进行新的构思，越来越多的参与者的工作体验发生急剧变化。从零售业到纺织业，再到流行音乐产业，社会中更多的人在积极参与新事物的构思、创造、评估和试验，并从经验中不断学习。

通过这种途径，现代经济给社会带来了斯密希望看到的那种“勇武精神”：从大众中脱颖而出并积极迎接挑战。现代经济还给具备不同天赋的普通人带来了一种兴盛的生活：热爱工作、个人成长与自我实现的丰富体验。即使那些才智平平、仅能勉强得到一份工作的人也能获得发挥才智的体验：抓住机遇，解决问题，构思新工艺和新产品。简单地说，是经济活力的火花点亮了现代生活。

过去和今天的现代经济国家所付出的成本与收获的回报，它们崛起的先决条件和正当性，某些国家如何脱离现代经济，某些国家的现代经济如何衰退，这些正是本书要探讨的主题。

[1] 德国图宾根大学的研究者最近发掘出3.5万年前在欧洲生活的穴居人用骨头制作的笛子。尼古拉斯·康纳德（Nicholas Conard）及其合作者在2009年的《自然》（Nature）杂志上报告了这一成果。

[2] 亚当·斯密于1762~1763年在格拉斯哥所做的法学讲座中提到了商业精神的“缺点”，他说：“人们的思想被束缚……教育被鄙视，知识被忽视，勇武精神几乎完全消失。”在1776年的经典之作《国富论》中他提到：“在野蛮社会……每个人的不同职业迫使其发挥自己的能力……从而使发明创造保持活跃。”亚当·弗格森（Adam Ferguson）则在1767年的《文明社会史论》（Essay on the History of Civil Society）中崇敬地引用了一位美洲印第安首领的话：“我是个战士，不是商人。”

[3] 有一项针对英格兰的拉姆齐庄园的谷物产量的研究发现，1293~1347年的平均单位工作日产量超过或者达到了理论上对1800年英格兰工人产量的最高估计值。

更广泛的研究表明，打谷、收割与刈草所需的劳动力人数没有减少，但对总体生产率的研究却显示，在这四个半世纪中，有关如何利用农业劳动力的知识却有进步。14世纪早期的农业工人每300个工作日可以收获58蒲式耳谷物，到18世纪70年代提高到79蒲式耳，当然这个增幅对如此长的时间跨度来说显得微不足道。

[4] 1200年比1300年的工资（和人均产出）略高，有可能是因为当时的土地资源充足，这是后来再也无法比拟的，罗宾汉在当时可以独占整片森林。然而1300年的土地资源也绝不能算稀缺。这两个时期劳动和土地的关系都不紧张，因此在考虑进行比较的基年时，没有充足的理由把1200年排除在外。

[5] 这方面的标准数据来源是麦迪森根据若干资料来源进行的大致估算。

[6] 1800年开始出现过一次攀升，以迅速衰退结束。快速增长虽然持续到1807年，但随后的

衰退却使所有的增幅损失殆尽，甚至出现倒退，直至1818年才复原。相比之下，19世纪30年代中期到19世纪40年代中期也出现过增速放缓，但人均产出没有再度下降。

[7] 这方面的主要著作是罗斯托发表于1953年的《经济增长过程》（The Process of Economic Growth），另外还有1960年的《经济增长阶段》（The Stages of Economic Growth）。罗斯托对于经济起飞原因的分析与此处介绍的观点差异较大，比较令人费解，未能获得学术界的认可。20世纪60年代在政府工作之后，他没有被哈佛大学邀请回去执教。但仅凭起飞现象引起的关注，他就应该获得更大的认可。

[8] 库钦斯基早期的研究包括《西欧劳动力条件》（Labour Conditions in Western Europe）和《劳动条件简史》（A Short History of Labour Conditions）。他从不害怕争论，人生经历很适合拍成灰色电影。他对自己搜集的原始数据进行了几处异常的调整，这是后来的调查者未能重复的。然而即使是他搜集的扣除失业时间之后的英国的实际工资，也从1849~1858年的57英镑提高到1895~1903年的99英镑。库钦斯基的估算表明，他研究的各国初期的工资不平等程度极高，由于技术转移和移民的关系，到19世纪末达到相对平等的工资水平。而威廉姆森的测算表明，四个起飞国家之间出现了一定的趋同，但各国内部的趋同现象不那么显著。

[9] 分析涉及的时间段（1869~1878年和1944~1953年）是当时的研究者能获得的最早期的美国数据。今天我们可以把估算期提早到1840年，结果并没有太大不同。对英国的历史研究表明，18世纪的增长贡献主要来自资本而非知识，19世纪的情况却有所变化。

[10] 这一命题是在1969年由当时的一位著名经济学家约翰·希克斯（John Hicks）在他并不知名的著作《经济史理论》（A Theory of Economic History）中提出的。有关市场一体化如何带来规模效应的理论分析，最早于1992年由保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）在《地理和贸易》（Geography and Trade）中提出。

[11] 历史学派在欧洲和美国的名声和影响力源于其基本观点，即制度在经济发展中具有核心的重要性，这种观点可以追溯到威廉·罗雪尔（Wilhelm Roscher）甚至马克思。20世纪早期的历史学派带头人德国人阿瑟·斯庇索夫及其继承者瑞典经济学家古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel）的影响被后来的最后一位代表人物熊彼特超越，其他一些代表人物还包括维尔纳·桑巴特（Werner Sombart）、马克斯·韦伯（Max Weber）和卡尔·波拉尼（Karl Polanyi）。斯庇索夫不容忽视，英国著名经济学家凯恩斯曾在1932年去慕尼黑参加标志斯庇索夫退休的纪念文集发行仪式，这个活动正是由熊彼特主持的。

[12] 这些论点是熊彼特在1934年出版的《经济发展理论》（The Theory of Economic Development）的主题，可以让我们一窥熊彼特在20世纪初的理论视角，比两次世界大战间歇期的“现代”学者（特别是弗里德里希·哈耶克）还早一二十年。受到哈耶克作品的影响，熊彼特在1942年出版的著作《资本主义、社会主义与民主》（Capitalism, Socialism and Democracy）中提出，除了政府和大学的科学家以外，产业界的企业也具有成功开展创新的创造力。当然在他心目中，还需要有招募科学家的工业实验室参与。

[13] 很少有人愿意质疑博学之士约翰逊在他所擅长的若干领域的论断，但认为第一次工业革命是从18世纪80年代（而非18世纪60年代）开始并延续到19世纪20年代则是一个非常奇怪的观点。第二次工业革命中的某些重大发明和后续创新（始于贝塞麦转炉炼钢法和西门子-马丁公司的平炉炼钢法）明显需要以科学研究为基础，但即使是那时的科技进步通常也不是产生新发明的动力，对整体的创新提升并没有太大帮助。

[14] 他还补充说：“我们很容易想象，西方经济在利用完1750~1800年出现的各种新技术（如纺织机、熟铁、炼焦和蒸汽机）之后不再继续进步的场景。15世纪的发明浪潮之后就出现过类似的情形，铅版印刷机、三角桅杆航船和铸铁成为主流技术，但随后的前进步伐却放缓。”

[15] 对于创新的这种定义还未被人们完全接受，但已越来越普遍。对经济学家来说，自从熊彼特的著作1912年面世后，创新就是指新实践，而不仅仅是开发。在熊彼特看来，开发和应用是并行的，都是确定的事情。科学家则习惯把新工艺和新产品的发明都称为创新，不管用户是否接受。

第一部分 活力与体验

他是思乡病的牺牲者，对自己的族群、自己的时代、对欧洲人和他的希望与梦想的辉煌史的思念。

——薇拉·凯瑟，
《大主教之死》

第一章 现代经济体的活力之源

出色的生产率的秘密在于不断发现新问题并掌握新规律，从而取得新结果、建立新关联。如果没有新观念的涌现、新目标的设定，数学研究的内容就会枯竭，并很快在机械的逻辑证明中精疲力竭、陷入停滞。从这个角度看，对数学研究贡献最大的人是那些以直觉而非严密证明而著称的人。

——菲利克斯·克莱因，
《19世纪数学发展讲义》

本书第一部分将介绍，首批现代经济体是西方现代社会在19世纪早期崛起的核心。现代经济表现出的空前活力也映射在社会的其他领域。因为活力以多重方式展现出来，所以现代经济不但改变了人们的生活和工作标准，还影响到生活的本质特征。接下来将讨论创造历史的现代经济是如何及为何出现的。

这里使用的“现代经济”一词并不表示目前的经济，而是指具有高度活力（即充满创新的意愿、能力和抱负）的经济形态。有人或许会问：现代经济之所以称为“现代”，根据何在？这就好比问现代音乐的现代性来自何方。如果国民经济是由各种经济制度和经济态度（经济文化）组成的复杂构造体，那么是其中的哪些要素构成的何种结构保证和激发了现代经济的活力？首先，我们需要厘清活力的概念及其与增长的关系，这两个方面经常被混淆。

创新、活力与增长

重申一下，创新是指新工艺或新产品在世界上的某个地方成为新的生产实践。[\[15\]](#)这种新的生产实践在推广前可能只在某个国家出现，或

者在某个跨越国境的地区出现。任何创新都既涉及新事物的原创（概念构思和开发），又涉及其试点应用。因此，创新依赖于整个系统。有创新构想的人和企业只是开端，要获得良好的发展前景，社会还需要有专业知识和经验的人判断是否值得开发，是否应该投资某个推荐项目，在新产品或新工艺开发出来之后，还需要判断是否值得尝试推广。

直到最近几十年，人们都认为支持创新的这套系统就是各国的国民经济。为了开展创新，一个国家必须做自己的开发和应用工作。但在全球经济中，各国经济对外界的开发是开放的，某个国家开发的新事物可能其他国家得到应用。假如某项联合或独立完成的创新已被其他国家采用，那么从全球视角来看，它在本国的应用就不再被视为创新。当然，挑选在本国市场具有良好前景的引进产品，与挑选要开发的创意一样，也需要敏锐的洞察力。创新和模仿存在本质区别，但并不容易划出一条绝对的界限。

我们也必须理解经济活力的概念，它是创新背后的深层动力与制度的综合体：革新的动力、必要的能力、对新事物的宽容度以及有关的支持制度。因此，这里所说的活力是指创新的意愿和能力，而非现实的条件和障碍。活力与人们通常所说的灵活性不同：灵活性是指对机遇的敏感性、对行动的准备以及熊彼特所说的“把事情做成”的激情；活力决定着创新的正常规模，当然其他因素（如市场环境）也会对结果造成影响。同时，就像作曲家可能有创作的高潮和低谷一样，社会也可能出现创新的短缺期和爆发期。因此在活力水平（创新的基本趋势）保持不变的情况下，实际的创新节奏也可能表现出显著的波动。“二战”后的欧洲在20世纪60年代出现了少量创新，例如比基尼、新浪潮电影、甲壳虫乐队。到1980年，随着财富与收入的比例恢复到过去的水平，创新浪潮也随之消退。很明显，欧洲的活力并没有（哪怕部分）恢复到两次世界大战间歇期的高水平，当然这还需要更多的证据支持才能让大家信服。

测量活力程度的一个办法就是测算上面提到的动力和制度，即产生活力的投入。另一种办法是测算产出规模：近年来的平均年度创新数量，从国内生产总值增长中去除资本和劳动力增量后的部分，再去除非正常市场环境的影响，以及从其他国家照搬过来的“伪创新”。如果我们能够观察到的话，创新过程所产生的10年期平均收入就可以视为其产出规模的粗略测算。或者我们可以将各种类型的旁证汇集起来测算创新的规模，例如新公司的创建速度、员工流动率、20家最大企业的流动率、零售店的周转率以及产品通用编码的平均使用期限。

一个国家的经济增长率并非测量活力程度的有效指标。全球经济会受到一个或多个活力强大的经济体的驱动，这使某些活力较弱甚至完全没有活力的经济体通常也可以获得与高速前进的现代经济体极为接近的增长率，生产率、实际工资与其他经济指标保持与先进国家类似的高增长。活力不足的国家能保持这样的增速，部分原因是与高活力经济体开展贸易，但更多是因为它们有足够的灵活性来模仿现代经济体应用的原创产品。意大利就是一个很好的例子：1890~1913年，意大利的单位工时产出保持了与美国同样的增速，一直是比美国低43%的水平，在国家排名表（反映生产率和实际工资相对水平的排名表）上既未上升也未下降。但没有哪位经济史学家会认为那时的意大利经济具备很强的活力，更不用说达到美国水平。

活力较弱的经济体甚至可以在一段时期内表现出比高活力的现代经济体更高的增长率，这种短暂的增长率提升可能是由于其自身的经济结构调整，如灵活性的增加或者活力水平在很低水平上略有提高。但随着这些经济体的相对位置的提升，对现代经济实现了部分“追赶”，其增速将回到正常的全球平均水平，高增速会在接近追赶目标时消退。即使有全球最快的增长速度，也不意味着某个经济体就具备很高水平的活力，更不用说最高水平的活力。瑞典就是典型的案例：1890~1913年，瑞典的生产率增速高居世界第一，新公司如雨后春笋般涌现，其中的几家还成为知名公司，可是瑞典并没有美国或者德国那样高水平的创新活力，在随后的几十年里，瑞典的生产率增速下跌到美国之下，1922年至今，再没有任何一家新公司进入股票市场前10位。日本在1950~1990年的高速增长也是一个案例：许多观察家认为日本经济具有很强的活力，但那段时间的高增长并不是日本全国实现高度现代化的反映。日本没有实现转型，而是抓住机遇，引进和模仿了其他现代经济体已有数十年积淀的先进经验。中国自1978年后实现的创纪录增长则是最新的案例：在其他国家看来，中国展现出了世界级的活力水平，而中国人却在讨论如何焕发本土创新所需要的活力，因为如果不能做到这一点，高速增长将很难维持下去。

因此，一个国家的活力对促进生产率提高来说并不新鲜。如果世界其他国家极具活力，某个国家自身的活力水平对增长来说并非必要条件，保持足够的灵活性即可。如果国家规模太小，其活力有限，也不能构成增长的充分条件。世界相当多的国家保持活力可实现全球性增长，避免不利情况出现。充满活力的现代经济体是全球经济增长的发动机，这在今天与19世纪是一个道理。

尽管某个经济体的生产率（如单位工时产出）在一个月甚至一年内的增速并不能很好地反映其自身的活力水平，但我们可以考虑把该经济体的生产率与其他经济体的相对水平作为测算指标。的确如此，除极少数案例外，生产率水平达到或接近世界领先水平的经济体都是因为自身有很高的活力水平。然而，某个国家的生产率水平较低既可能反映活力不足，也可能反映灵活性不足，或者两种缺陷并存。所以，生产率的相对水平同样不是反映某个经济体活力的良好指标。

要深入测算某个经济体的活力，我们必须揭开面纱，深入分析经济中的哪些结构因素可能对激发或制约活力产生显著影响。

历史上出现的现代经济体的内部运动

现代经济通过人才和思想参与商业创新活动产生经济知识。然而，熊彼特提出的“间断平衡”的准经典理论否定了所有思想在现代经济中的作用。这一理论占据主流地位所产生的影响是，直到今天，政策制定者和评论家都分不清现代经济体、欠现代经济体和非现代经济体的差异。他们将所有国家的经济（包括高度现代的经济）都视为产品制造机器，只不过效率不同，某些国家只是在自然条件或政策上存在缺陷。

但仔细观察，我们会发现现代经济体的某些独有特征，那就是创意。国民收入统计数据中可见的“产品和服务”基本上都是过去的创意的物化成果。现代经济主要从事以创新为目标的活动，这些活动是包含多个阶段的完整过程：

- 提出新产品或新工艺的概念。
- 开发新产品或新工艺的前期准备。
- 开发项目的融资决策。
- 选定的新产品或新工艺的开发。
- 新产品或新工艺的市场推广。
- 成果评价以及由最终用户试用。

- 某些新产品或新工艺的大规模应用。
- 试用或早期应用之后的改进。

在一个具有相当规模的经济体中，斯密曾关注劳动分工所产生的专业化带来的收益，创新活动也存在专业分工：某些人全身心地为负责新产品构思和设计的团队工作；某些人在金融行业工作，选择值得投资的新公司；某些人与开发新产品的企业家共事；某些人则专注于市场推广等业务。同样重要的是，在具有高度活力的经济体中，大多数参与者都会把部分时间用于思考：有没有新创意可以改进目前的工作，把事情做得更好，或者找到更好的项目。这种类型的活动就是所谓的创意产业。在具有充分活力的经济体中，服务于创意的活动可能占总工时的1/10。然而，对新创意和新实践的投资虽然有可能挤掉某些熟悉的投资活动的岗位，却可能激发大量为新产品制造服务的新投资活动，结果会对就业产生巨大的推动作用。创新活动乃至更普遍的投资活动的劳动密集程度往往较高，而资本密集程度较低，消费品生产则不同，例如食品生产就会使用大量的资本（如铁栅栏）和能源，能源生产也会使用大量资本（如修建钻井架、水坝和风车）。

19世纪和20世纪的现代经济体是如何运转的？我们可以像亨利·格雷（Henry Gray）的《格雷氏解剖学》（Gray's Anatomy）那样，从结构解剖开始。我们看到现代经济体中有多条创新活动的线索，它们平行发展，代表创意之间的竞争。在一个规模足够大的经济体中，新的商业创意每天都在诞生，其中大多数是在企业内部涌现。这些创意的开发通常需要企业有足够的专业能力，某些项目有热心的企业家参与，但未必都能找到资金支持。资本只会流向那些企业家和投资者认为有良好市场前景的项目。在得到支持的项目中，并不是所有项目都能成功地把最初的创意嵌入足够廉价、能被市场接受的产品。在推向市场的新产品中，只有最终用户（管理者或消费者）判断值得率先尝试的产品才能得到订单和销路，其中又只有一小部分能表现出会被广泛接受的迹象，进而得以继续生产，或者可以将生产规模扩大到盈亏平衡点以上的水平。能顺利通过这种选拔机制并最终成功的创意可能是万里挑一。麦肯锡公司开展的一项研究估计，每10 000个商业创意会产生1 000家企业，其中100家会得到风险资本，20家可以上市，2家最终会成为市场领先者。

我们也可以描述一下社会主义经济体中相对应的竞争过程：企业是国有的，资金支持来自国有开发银行。我们还可以描述一下社团主义经济体中相对应的竞争过程：企业虽然名义上是私人所有，但实际上被政

府控制，资金也由政府控制的银行提供。我们所阐述的历史上的现代经济体不属于以上这两种结构，过去两个世纪的现代经济体（主要是英国、美国、德国和法国）都曾典型的现代资本主义，今天在不同程度上依然如此。

在这些真实的现代经济体以及在任何现代资本主义经济体中，为创新提供初始资本的决策是由投资人、金融家和股份持有人做出的，投入的资金来自他们自己的财富，其他决策人还包括私人所有制的金融公司的经理，这些“资本家”（其中某些人其实只有很少的财富）提供的全部投资和借款决定着整个经济体未来的发展方向。为某个新创意进行开发规划并寻求资金的人主要是生产商或职业经理人，他们创办新的私营企业，或者在现有的私营企业中推动开发项目。为把从事此类活动的生产商与生产成熟产品的生产商区分开，人们把前者称为“企业家”。通常来说，企业家会把自己的一些资本投入新事业。创新项目的企业家和投资人甘苦与共，分享可能的财务收益，也分担回报不佳造成的损失。当然，收益的最终结果不是单一因素决定的，某个项目与其他项目相互竞争会降低私人收益，推高土地租金和劳动力价格。财务收益对于投入较大的投资人或企业家来说绝非无关紧要，他们的生活来源和生活标准可能都取决于项目的成败。企业家还需要用实现成功的美好前景争取家庭成员在精神上的支持。

在支付债权人的份额后，预期利润将由企业家和投资人分享，但这并不是开创新事业的唯一预期收获。企业家和主要投资人往往倾向于那些能激发想象力、调动能量的项目，他们可能还希望为社区乃至国家的发展贡献力量。^[16]某些企业家和投资人创办企业的目的主要是体验社会收益带来的满足感，他们把这一目标置于任何可能的财务回报之上。这些“社会企业家”可以和普通企业家并存，不管政府是否向他们提供资助。这个并行的创业体系同样具有充分的活力，也是现代经济体具备现代特征的主要因素之一。

不幸的是，除了船只和工厂的不同这类细枝末节外，大多数人在讨论中并没有把现代资本主义同重商资本主义很好地区别开来。现代资本主义当然是从早期资本主义脱胎而来，其确立了财产权利，接受了利息、利润和财富创造等事物，肯定了个人责任的社会价值观。重商资本主义还在威尼斯和奥格斯堡培育出了银行，为产业发展融资并提供服务。但和创新者与贸易商的关系一样，现代资本主义与重商资本主义也截然不同。商业经济涉及的内容主要是产品在消费者中的分配，夸张点

儿说，就好比人们收获天然的作物，将剩余部分带到市场上，交换其他作物的剩余产品。现代资本主义则是引入创新，企业家很快就把商人挤到一边。随着新业务的不断涌现，商业时代确立的很多规则已不再适合作为标准，政府发放特许证的速度也不再能满足爆炸式增长的需求。

更不幸的是，全世界有很多国家在压制竞争，为保护那些有门路的人而限制市场进入，对促进和鼓励创新却毫无作为。操控这些经济体的人和在其中饱受煎熬的人却将其视为典型的“资本主义”，美国经济则被视为资本主义的“例外”。在北非，由政治家、精英阶层和军队组成的联系紧密的小圈子把工商业作为自己的领地，外来者不可能获得准入执照，也就不可能同老牌企业开展竞争。人们以为，“资本”（统治集团的家族财富）在这些经济体里占据支配地位，所以就称其为“资本主义”。其实资本主义的一个标志应该是：资本家们是相互独立、缺乏协调、彼此竞争的，没有哪个君主或寡头占据支配地位。现代资本主义的特征之一是：允许和欢迎拥有创意的外来者加入，并争取对其项目感兴趣的资本家的投资。更准确地说，寡头经济体应该被视为社团主义的一种形态，产业部门被迫服从某种形式的政治操控。

本章开篇的问题是，什么样的内部结构注入和激发了现代经济体的活力？以上的讨论分析了现代经济体依靠哪些机制筛选值得开发和应用的新创意，那么新创意的产生又是由哪些因素推动的呢？

对越来越多的科学主义信徒来说，新的经济创意的概念是陌生的，这种理论在20世纪占据了学术界的主流，更不用说完全排除任何新创意可能性的历史决定论了。正如本书前言中所述，德国历史学派认为只有科学家才会有新创意，这些创意在经过实验验证后，通常会带来科学知识的增长。但这样的理论从来都不具备说服力：从哥伦布到牛顿那个时代几乎没有创新，而从蒸汽机到电力那个时代则没有划时代的科学进步。但一套理论的失败并不足以使其停止传播。熊彼特在其处女作发表约30年后再次肯定地说，只有科学家能产生新创意，包括杜邦公司这类巨大的工业实验室中产生的创意。^[17]今天的流行理论是德国新历史学派：新技术“平台”上出现的天才创意家，如“万维网之父”蒂姆·伯纳斯-李（Tim Berners-Lee），芯片的发明者杰克·基尔比（Jack Kilby）和罗伯特·诺伊斯（Robert Noyce）以及计算机的发明者查尔斯·巴贝奇（Charles Babbage），他们为后续的应用浪潮开创了基础性的突破。科学主义的说法很容易迷惑大众。人们不需要追问科学家和工程师是从哪里得到的灵感，因为大家都知道那来自他们在实验室里的观察以及学术

期刊上报告的新发现。研究者和实验者确实沉迷于他们的科学和工程世界，其实，企业家和投资人也同样沉迷在自己的世界里。

现代经济的到来引发了改变：现代经济把那些接近实际经济运行、容易接触新的商业创意的人，变成了主导从开发到应用的创新过程的研究者和实验者，而科学家和工程师往往被他们召集过来提供技术支持。事实上，现代经济把各种类型的人都变成了“创意者”，金融家成为思考者，生产商成为市场推广者，终端客户也成为弄潮儿。现代经济在过去两个世纪的推动力就是这一经济体系——由经济文化与经济制度构成的体系。正是这一体系，而非流行理论中强调的杰出人物，才是现代经济的活力之源。

现代经济形成了一个庞大的想象域：负责新产品和新工艺的构思，探索其如何制作、如何使用的想象空间。创新过程所依靠的人力资源是前现代经济没能充分利用的。在熊彼特的理论中，前现代时期的发展依靠当时的企业家开发外来发现可能实现的项目，在谈论人力资源时，他强调“把事情做成”的决心和迫切愿望。而现代理论家认为，现代的企业家是企业的所有者或经理人，他们在并不掌握太多微观或宏观实际知识的情况下，“在还没有也不可能有百分百正确的模型或决策规则时，展示出了做正确决策的能力”——这是马克·卡森（Mark Casson）在1990年的一篇评论中对企业家的描述。投资人和企业家的这种决策才华需要所谓的判断力（对未知趋势的判断）和慧根（对尚未察觉的作用力、未知的未知因素的感觉）。这种判断力需要对不同行动的后果的想象力。企业家的这些才能被称作“现代企业家精神”，但它并非快速变革和新事物的源泉，它并不等同于创新精神。

想象域中的自主创新过程所依赖的是另外一套人力资源，其基本要素是想象力或创造力，对可能开发和推广的还没有人想到过的事物的构想。如果没有想象出另外的途径、目标，或者没有想象到有价值的成果，那就不可能在现有知识的基础上获得很大进步。因此就像大卫·休谟在其对现代社会影响深远的作品中所言，想象力是成功变革的基础。实现创新还要求有洞察力，看到哪个新方向可以满足此前并不为人知的愿望或需要。这种洞察力经常被称为“战略眼光”，这是一种难以解释的直觉，可以感知其他企业是否会采取类似战略。史蒂夫·乔布斯的巨大成功就来自他杰出的创造力和洞察力，此外对探索的好奇心以及追求与众不同的勇气也必不可少。

如果在一个经济体里，人们没有创新的动力和激励，或无法获得创

新的条件，这种想象域也就根本不存在。这套体制运转的动力来自于财务回报和非财务回报的组合。财务回报是重要的，实现巨额盈利的前景有助于争取家庭成员对自己的创业投入的支持。因此，如果不能合法地取得商业创意的收益（如卖给某个企业家以取得分红，或者在能够获得专利保护时收取专利费或者出售专利），就不会有很多人构思和开发商业创意。如果企业家和投资人不能自由创建新企业、自由进入某个产业、自由出售企业的股份（如今主要是通过公开发行）、自由关闭企业（在无销路时），他们就不会对创意的开发进行投资。创业家还需要知道，潜在的终端客户（消费者和生产商）有没有放弃现有工艺或产品、尝试新事物的自由。总之，如果没有财产保护和盈利的激励，不管非财务性质的回报有多大，多数创业家都不愿冒险。

当然，对现代经济的运转而言，某些非财务激励也同样重要，甚至非常关键。除了财务回报外，现代经济还依赖一种激励性的经济文化。社会的巨大活力使人们从小就被培养出相应的生活态度和信仰，也使他们容易被这样的机遇吸引：有新奇的激动、有神秘的诱惑、有障碍的挑战，以及有新风景的启发。高度的活力要求企业界人士从小就习惯利用想象力和洞察力寻求新的发展方向，要求企业家渴望在历史上留下自己的脚印，要求风险投资人凭借直觉采取行动——“我喜欢她的标新立异”，要求终端客户愿意尝试那些性能价值未知的新产品和新工艺，还要求热情、好奇与自我表现等动力因素。总之，经济制度的巨大活力要求其所有组成部分都具备高度的活力。

创新还依赖人们的个人观察和个人知识。产生新的商业创意的人往往都是近距离观察某个商业领域、理解其运转过程的人，他们了解某个领域的新产品或新工艺的潜在市场规模，而远离所有产业的人很少能产生真正可行的商业创意。某个商业领域的从业者所能得到的知识和发现的机遇，是其他途径难以发现的，甚至完全没有发现的可能。

偶然看到某个零售空间有更好的用途，或者发现快递包裹有更好的路径，确切地说不是我们所谈的创新。当然也可以说，激发新的商业投资设想的具体行业知识也会激发真正的商业创意。同样，鼓励新投资的积极态度也会鼓励创新活动的创意。

这样一来，对商业人士的创意来自何处这一问题，我们很自然地就得到了答案：它来自产业部门内部。商业人士在工作中获得个人的观察和知识，与共享的公共知识（如经济学）相结合，形成了新工艺或新产品的概念构想——这与科学研究是同一道理，专注于实验数据、专业知

识的科学家结合通用学科的知识，产生了新的有待验证的公式或猜想，从而可以为科学知识的增加做出贡献。商业人士和科学家都要依靠个人知识、个人观察，也分享自己所属群体的公共知识。当然，很多科学家坚信商业人士的创意来自其行业之外，就像人们常说的作曲家的灵感来自音乐以外一样。对于这种普遍错觉，美国指挥家罗伯特·克拉夫特（Robert Craft）曾谈到记者们与伊果·史特拉汶斯基（Igor Stravinsky）的对话：“大师，您能说说从哪里得到的灵感吗？”他回应道：“当然是从钢琴里。”

在奥地利出生、对奥地利学派影响巨大的弗里德里希·哈耶克是首位从这个视角分析经济运转的经济学家。他在1933~1945年的开创性研究中，认识到周围复杂经济生活中的生产商和顾客拥有宝贵的实际知识，懂得如何才能最好地开展生产、最该生产何种产品。通常来说，这样的知识具有地域性，关系到周边的环境，涉及五花八门的领域，并不容易被外人知晓和理解，是一种私人性质的知识。即使所有知识都能免费获得、对公众公开，它们也往往过于复杂、难以理解，更不用说消化吸收了。因此，这样的知识始终分散在经济生活的所有参与者之中，每个产业都有大量的专业知识，每个参与者都掌握自己和少数人才熟悉的细节知识。这种情况导致了两个结果。

第一，复杂经济的收益主要来自市场，个人和企业在其中交易产品和服务，因此实际知识的专业化分工就可以延续，人们不需要成为什么都知道但什么都不精通的万事通。某个产业出现的新知识会通过市场机制（价格下降或其他信号）迅速传递给整个社会。

第二，这样的经济如果不受束缚，会成为不断获得经济知识（生产什么和如何生产）并淘汰无用的旧知识的有机体。在经济发展过程中，正确的价格会被“发现”，每个公司和参与者都像前方的探路者或者负责搜索的蚂蚁，通过对所有局部变化的观察和分析，敏感地做出反应，调整生产方向和产量。如果某些产品的产量有所提高，其市场价格的相对下降将向社会表明产品成本比从前降低了。这就是哈耶克版本的知识经济的运转。

不过，哈耶克的论述并不包括创新的内容，也没有将由经济生活参与者的创造性刺激并开发出来的自主创新考虑在内。在被广泛引用的1945年的一篇论文中，他明确指出自己讨论的话题是对“环境改变”的“适应”。这种适应当然也要依赖前文所讨论的现代企业家的某些人力资源：判断力、慧根以及开创自己事业的动力。

与创新不同，适应具有可预测的特点。适应不需要直觉性质的思维跨越，而是对迟早会发生的变化的反应，同时会拒绝不符合适应需要的其他变革。如果环境不再发生变化，适应性的反应也就不再持续。适应不是破坏性的，它是破坏的终结，而不会导致新破坏。相反，创新不是依靠现有知识可以确定的，它具有不可预测的特点。这种新事物是以前不可能知道的，但许多商业人士却拥有这样的错觉，认为创新就是出去看看顾客需要什么东西。对“创新是可以预见的”这种谬论，沃尔特·温琴蒂（Walter Vincenti）批评说：

对可回收起落架的“技术强制要求”是事后形成的结果。当时的设计师按他们自己的说法并没有预计到这种情况……创新者能看到自己想达到的目的和如何能到达的手段。但假如他们的创意是全新的，那就不可能准确预见到这种创意能否在满足所有条件时实现正常运转。

不可预见的创新可能是破坏性的、带来新的复杂拼图的课题，然后是如何进行适应。创新是适应过程中出现的偶然事件，比预想快得多的重大适应性改变也可能造成破坏。创新可以是极其短暂的，但大多数未来的创新建立在今天的创新的基础上，这些活动的积累会使实际经济发展经历非常复杂的过程，尝试很多原本可能被忽略的可能性。因此，创新要经历的考验比单纯的适应要严峻得多。

创新需要构建新事物的想象力和洞察力的智慧，还要求进入未知领域、与同伴和导师分道扬镳的勇气。创新者由此被视为英雄，他们将追求创造放在舒适之上并勇于面对失败和损失。然而，没有理由认为创新者喜欢风险。明尼苏达的创新者哈罗德·布拉德利（Harold Bradley）和欧文·布拉德利（Owen Bradley）说，创新来自对商业或世界的新模型的构想。因此，不论是公司创始人、天才的首席执政官还是敢于尝鲜的终端客户，这些创新者都被一种内在的需要推动，想要对自己或他人展示与众不同的理解。

亨利·福特对大规模汽车生产的追求就是创新的典型案例。在2011年题为“尤里卡”（Eureka）的演讲中，哈罗德·埃文斯（Harold Evans）讲了下面这个故事：

许多美国人都以为是福特发明了汽车，其实无论是在欧洲还是美国，乃至他本人的家乡，都有很多人走在福特前面。福特说：“我什么都没发明，我只是把其他人的发明组合起来了而已。”但福特其实做出了非常令人震惊的新发明，这不是说他创造了自动化生产线，使奥利弗·埃文斯（Oliver Evans）在1795年设计的生产线的加工效率提高了5倍……他真正的天才级创意在于：每个人都应该拥有一辆汽车的平等主义的理想。

尽管有人和福特本人一样，并不认为他具有多强的创造性，但他却开辟了对新型生活方式的预见，并用实践证明其可行性。另一个具有启发意义的故事是伟大的美国跨境大铁路。埃文斯在2004年推出的《他们创造了美国》（They Made America）中这样介绍：

萨克拉门托的西奥多·朱达（Theodore Judah）拥有的非凡勇气使他开创和设计了美国第一条跨越大陆的铁路。他的夫人安娜写道：“这显示了一个人的内心要多么强大……才能抓住这样宏大而危险的机遇。”

诽谤者说，跨越大陆的铁路构想已经出现了好多年，铁路的建成“不过是时间问题”。正如埃文斯所述，朱达在工程上的成就在有些人看来过于平凡，难以被誉为创新，但只有建设工作开始之后，才“不过是时间问题”。成功并非不存在疑问，当时的许多工程师认为通向北加州的直达铁路并不可行，因此铁路的成功建设并不是完全可以预见的。朱达展示了出众的直觉并证明了自己的判断。

有些创新是偶然出现的。托马斯·爱迪生无意中从手上涂的油烟中发现了一种灯丝，亚历山大·弗莱明（Alexander Fleming）因为忘记盖上一个皮氏培养皿而发现了青霉素。在经济生活中，也有无数意料之外的创新案例，总是有某些“B计划”或者低预算的冷门产品成为惊喜。例如，皮克斯动画工作室的创立本来是为了开发新的计算方式，但是当一位技术人员向某些参观者展示这些技术能用于制作生动的卡通片时，参观者们的兴奋很快使该公司成为动画工作室。这些偶然的创新是如此新颖，以至于其设计者从未想到会出现衍生的新产品。

事实上，所有创新都有偶然或者随机的因素。在一定程度上，新产品开发成功和得到商业化应用都是概率问题。著名电视主持人拉里·金（Larry King）不止一次评论说，那些知名的受访者都告诉他，自己的巨大成就完全是拜幸运所赐。然而，创新尝试中的成败并不像常见的硬币抛投结果，创新是走向未知的旅程，有些是已知的未知因素，有些是未知的未知因素，即使运气再好，创新者也无法知道他们的创造性和直觉能否带来期望中的结果。哈耶克在1961年终于认识到创新的作用，他沮丧地发现，美国经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）竟然认为企业都知道它们的新产品会有怎样的市场前景。对哈耶克来说，企业不可能知道某款新车型的盈亏概率，就像小说作家不可能知道其作品登上畅销书排行榜的概率一样。

很奇怪的是，由于其他经济学家的视而不见，哈耶克当年留下的原本可能启发他人的粗略理论，后来还是由他本人整理。哈耶克在1968年提出，经济体（显然是指本书所说的现代经济体）是通过“发现进程”促进“知识增长”的。发现进程指的是，判断某个产品或工艺构思能否被开发，以及被开发后能否被广泛应用。通过内部实验和市场检测，现代经济可以获得产品和工艺知识的进步，包括那些不会被接受、不可行的知识。还有，与科学知识不同，商业知识的进步不受物质世界的限制，完全可以没有增长边界。反倒是科学家们需要担心他们的发现之旅正在走向尽头。

商业知识的另外一个增长来源（不过这个有边界限制）是纠错，也就是说，就具体产品的微观层面或整体经济的宏观层面而言，现有的许多知识可能并不正确。周边环境和结构关系很容易在未被察觉时发生变化。例如，著名的诺斯罗普公司利用风洞实验发现，与可收拢起落架相比，固定起落架造成的多余阻力小到可以忽略不计。但当时的研究者并未意识到，在飞机速度大大提升后，这种阻力的影响会变得非常严重。此外，经济生活中的发现并不是可控实验的结果，数据本身经常发生变化，经济生活中的知识（乃至误解）也经常发生变化。因此，总是存在发现他人错误的可能。

借用经济学家布林·罗斯比（Brian Loasby）的话来说，现代经济“解决的问题是发现（或者创造）可能性，然后加以利用”。经济中对此类活动的投入越多，现代化程度就越高。一个国家可以开展灵活的学习和勤奋的评估，并热心开发外来发现所提供的新的商业机遇，这些是熊彼特所看到并认为可以实现的。但这样的国家或其他国家还可以拥有创造

力，根据内部环境和变化做出反应，产生新的商业创意，并依靠远见或直觉将创造性引至可能成功的方向。创造力和远见这样的资源存在于所有人类经济体中，但在历史上，某些国家并不能或不愿动员这些资源，还有些国家在动员了一段时间之后没能继续下去。现代经济释放了创造力和远见，并成功地为其配备了企业家的专业能力、投资人的判断力和终端客户的勇气。[\[18\]](#)

我们由此可以确定，现代经济的基础就是创新体制的有效运转。依靠对各自产业和职业的深入参与和长期观察，很多人产生了新的商业创意。新产品和新工艺的开发过程需要不同投资主体的参与，例如天使投资人、超天使基金、风险资本家、商业银行、储蓄银行和对冲基金。这个过程还需要不同生产商的参加，如创业公司、大公司及其分支机构，并涉及各种市场推广活动，包括制定市场策略和广告宣传等活动。在终端客户方面，需要有公司经理人对新工艺进行早期评估，需要消费者决定尝试何种新产品，他们可能还需要学习新产品和新工艺的使用方法。到19世纪中叶，现代经济的基石已经在英国和美国奠定，德意志和法国紧随其后：

大量企业家涌现，他们享有财产所有和产业发展的权利，可以冲破政府的制约，还拥有合同法提供的保护。这些企业家在他们创建的公司或经济实体中积极尝试新工艺、构思新产品。银行很少向缺乏信用记录的企业家贷款或投资，所以经常需要家庭成员和朋友扮演天使投资人的角色，使企业家们的项目得以起步。为寻求扩张，许多新企业必须将利润用于再投资。在英格兰，乡村银行可以向企业家提供短期贷款，受托代理人从客户那里吸收存款，然后为企业家提供长期贷款。有时，某些个人会成为企业的合伙人，共同出资购买专利权。少数银行会加入产业发展——南德意志地区的福格尔家族（Fuggers）在几个世纪前已经在开展类似业务，有些会给整个产业发展提供建议和投资。在美国，乡村银行的创业精神通常更强，新英格兰地区的企业从事银行业务的情况并不少见，有时也会为了自身项目的发展而出售银行股份。还有在家庭和朋友之间提供贷款的银行。与今天的风险投资公司不同，在企业家创建可发行股份的公司之前，当时的许多早期风险资本家并不能占有股份。

现代经济可以被视为一个规模庞大、永不停歇的工程，构想、开发和检测新创意，搜寻可行的办法和人们的需求，这对职业和社会都产生了深远影响。作为其前身的商业社会提供的工作岗位很少，工作岗位除工资外也很少能给人们带来其他方面的收获。这些职业或许可以把人们从家务中解放出来，但相当枯燥乏味。而在现代经济体中，从事某种职业几乎是普遍的生活状态，经济包容度远远超过商业时代。现代社会的职业在人们的生活经历尤其是精神生活方面居于核心位置，塑造了其发展轨迹。因此，现代经济创造了一种新的生活方式。在20世纪进入高潮的经济制度之间的激烈斗争，都关系到现代经济所带来的个人生活体验，以及因此丧失的传统的的生活体验。

社会制度

大多数创意都着眼于获得他人的认可，而不仅是出于构思者或企业家的喜好。在任何时点上，都有大量的创业项目在同时开展。现代经济的大部分动力（以及高度复杂性）都源于这是个社会性环境，而非个人生活的孤岛。相互独立的经济参与者的多样性极大地增加了经济学家们所说的不确定性。著名的美国经济学家弗兰克·奈特（Frank Knight）认为，抛投一枚熟悉的硬币代表“已知的风险”，例如其概率通常是一半对一半，而抛投一枚未知的硬币则代表“未知的风险”，这才叫“不确定性”。奈特认为商业生活中充满了这种奈特式的不确定性，并似乎已认识到这种不确定性是现代经济体的标志之一。[\[19\]](#)

企业家的新产品开发项目的结果的不确定性，部分来自微观层面，例如终端客户是否足够喜欢、愿意购买。企业家还会担心，终端客户虽然喜欢自己的新产品，但可能更喜欢其他人开发的另一种新产品。他们不像独自漂流的鲁滨孙，只需要关心自己喜不喜欢即可。其他企业家的项目结果也会对自己的项目产生影响。例如，开发中的新产品能否被接受的微观不确定性会增加经济中产出和收入能否维持的不确定性，从而造成宏观的不确定性，它关系到新产品的终端客户是否有足够的购买能力。因此就像凯恩斯最早发现的那样，现代经济的创新项目的不协调性使未来的发展出现非常不确定的方式和规模。在一定时期之后的未来，基本上会变得不可预知。凯恩斯说，“我们就是不知道”未来的情况。短短一代人的间隔之后，经济面貌对上一代人来说可能变得完全无法想

象。[\[20\]](#)

对凯恩斯和哈耶克而言，新创意是经济史的推动力，这是他们的思想基石，与托马斯·霍布斯（Thomas Hobbes）或卡尔·马克思的历史决定论形成了鲜明对比。凯恩斯和哈耶克很清楚，新创意是不可预见的（如果可以预见，就不可能是新的），因此对历史发展产生着独立的影响。未来的不可预知性使今天的创意开发的结果更加不确定，所以不可能对现代经济的发展进行任何可靠的预测，就像达尔文的进化论不可能预测进化的路径一样。不过，通过研究“知识增长”和创新的过程，我们可以了解某些真相。失败的创意也并不是毫无价值，至少它们可以指明哪些方向不需要再继续尝试。取得成功的创意（也就是创新）可以激发更多的创新，形成无限的良性循环。原创性是一种可再生能源，将未来推往不可知的方向，产生新的未知和新的错误，从而给原创制造更大的空间。分析具有充分活力的经济所需要的沃土，我们将获益良多。

现代经济依靠社会的多样性实现繁荣。一个社会对创新的意愿和能力（也就是其创新倾向或经济活力）显然与潜在创意者的背景、环境和个性的多样性有很大关系。犹太人在20世纪20年代、黑人在20世纪60年代加入音乐产业，都是这方面的典型案例。此外，一个社会的活力还取决于金融家的观点的多样性。创意得到的评估机会（遇到可能欣赏它的人）越多，好的创意遭到拒绝的概率就越小。如果让国王一个人挑选值得投资的创新项目，那只能造就色调单一的国家。除其他因素外，经济活力还取决于企业家的多样性，以便从中找到最合拍、最有条件将新创意融入可行的工艺和产品的人。当然，找出终端客户的特性同样重要，如果视所有客户为完全一样的个体，那么找到他们都喜欢的创新简直比登天还难。

如果以上的所有特性都具有重要意义，那我们之前避而不答的问题就已经有了答案：在历史上，激发创造力和远见、推动知识和创新增长的体制只能在私营部门爆发，而非公共部门。在公共部门内部，类似的促进知识和创新的体制能实现良性运转吗？如果投资人、经理人和消费者的特性的确很重要，公共部门的有效创新体制就是不可能实现的。

这套创新制度的成功还取决于内部的相互作用。构思新产品的项目通常要先组建一个有创造力的团队，商业化生产和推广新产品的项目往往需要首先设立一家由若干人组成的公司。任何有团队工作经验的人都明白，团队产生新创意的能力远远超过单独的个人。某些社会评论家认

为在家办公的人也可以有很好的职业发展，但他们往往忽略了其他人的观念 and 问题的冲击带来的价值，尤其是值得我们尊敬和信任的人。有人认为，公司可以让很多员工在各自独立的地点（如家里）开展工作，并不会影响创新，但他们忽略了在饮水机旁或午餐时漫不经心的交流的重要性。

交流还可以增强个人实力。阿姆斯特丹音乐厅管弦乐团的首席圆号乐手曾因为高超技艺受到称颂，他对此的回应是，如果没有与同乐团其他人的交流，我永远也不可能达到那样的水平。无论如何，一个有效运转的团队不但能像古典经济学家所说的那样，通过天赋互补发挥效率，还能像管理学家所说的那样，每位团队成员都能通过共同探索、携手进步、彼此激励提高自己的能力，因此可以获得“超级效率”，这是管理哲学家埃萨·萨里宁（Esa Saarinen）强调的内容。

另外还有跨越空间和时间的相互作用，社会上的各种创意产生合并和增长。一个人如果经常去了解他所在的社会或今天的全球经济中产生的新思想，他产生新创意的能力也会大幅提高。反之，被隔绝起来的个人或许能在某些时点上突然产生一些创意，但此后就少有了。经济学家兼小说家丹尼尔·笛福（Daniel Defoe）用鲁滨孙的例子告诉我们，如果不能从社会中获取灵感，一个人能产生的思想少得可怜。有人提出，像阿根廷这样的国家要实现最大的繁荣，必须保持农业状态，而非走向城市化，因为其自然优势在于饲养绵羊。但这种论点忽略了农村生活不适合智力进步和广泛交流的现实，而这些因素对创造力的培养至关重要。^[21]持各种诉求的人在城市中的广泛参与和巨大融合极大地增强了经济体制的创造力。

本章分析了在19世纪和20世纪崛起的现代经济的结构和运转特征。在最初的几十年里，参与者们几乎没有感觉到新体制的因素已经出现并迅速扩展，但随着他们对周围的现代制度的认识逐渐增加，人们普遍感受到新制度正在打开更多神奇的可能性。接下来的两章将介绍大家很少关注的现代经济制度给生产率和生活水平带来的巨大提高（物质方面的收益），以及在职业性质和生活意义方面的积极影响。

^[16] 企业家是否通常都会获得大量的非财务回报？熊彼特对此表示怀疑，他痛苦地指出，有的成功企业家发现回报并不包括被上流社会接受。他还认为，企业家实现的平均财务回报低于正常值，因为他们往往过于乐观，或者为寻求某些乐趣付出了太大代价。今天逐渐形成的共识是，即使在很现实的20世纪，虽然现代企业家作为一个群体得到了巨大的非财务回报，但他们可能也为此付出了现金流上的代价。不过，这些内容对现代经济的运行没有太大影响。

[17] 参见熊彼特在1942年出版的著作《资本主义、社会主义与民主》。他在1912年的成名作里把资本主义描绘成从不犯错的机器，没有创造力，但能够迅速而准确地抓住每个有利可图的投资机遇。他在1942年的收山之作中则进一步推论说，公司经理人会迅速而准确地抓住技术进步带来的机遇，但问题是，如果公司经理人能做到这点，政府机构或社会主义企业为什么无法做到呢？这种逻辑可能加深了熊彼特晚年关于西方国家会无情地“滑向社会主义”的忧虑。

[18] 毫无疑问，能充分发挥创造力和判断力的国家也正是那些能有效利用“自由企业”或“资本主义”制度的国家——不管采取哪种社会制度或政治制度。它们是现代经济历史上的伟大典范——先不管是不是唯一成功的典范。当然，运转良好的资本主义制度未来也可能被某种新式现代经济制度取代。

[19] 奈特的观点激进的作品《风险、不确定性与利润》（Risk, Uncertainty and Profit）在被“一战”拖延出版数年后，于1921年在波士顿出版。另外一部非常出色但影响较小的关于不确定性的作品是凯恩斯的《概率论》（A Treatise on Probability），它也是由于同样的原因被推迟出版。作为一名特立独行的思想家，奈特感兴趣的命题是：如果不存在不确定性，就不会产生真正的产业利润，而只有正常的回报水平可以被视为付给债权人的较为可观的利息水平。

[20] 参见凯恩斯在《通论》（General Theory）中对柏拉图的“动物精神”的影射。哈耶克在1968年关于发现过程的论文中原本也可以得出类似的观点，可惜他回避了这个议题。凯恩斯似乎一直很重视创意，他的名句“主宰这个世界的是思想而非其他”讨论的就是主流政策思想对各国的影响。然而凯恩斯本人的职业生涯表明，新的政策思想有时能取得突破。类似的是，商业和金融业的新旧观念也在主宰商业世界的方向和变化。

[21] 在20世纪40年代的一场讨论中，阿根廷经济学家劳尔·普雷维什（Raúl Prebisch）建议对农产品征税，对进口制造品加收关税。一位自由贸易和放任主义的传统拥护者、芝加哥大学的经济学家雅各布·维纳（Jacob Viner）表示反对。普雷维什和维纳在讨论城市化可能带来的创新收益时都过于传统，他们认为，不存在现代经济中的创新、敬业和个人成长因素，只需要考虑资源、技术和偏好以及由此产生的消费和休闲需求。

第二章 没有止境的经济增长

古巴比伦有空中花园，古埃及有金字塔，雅典有卫城，罗马有大竞技场，布鲁克林有大桥。

——1883年纽约布鲁克林大桥开通仪式上的标语

我们在前一章里通过结构剖析确定了经济的不同类型，而这些经济类型的真正意义在于其影响。现代经济的到来使几个国家的生产率水平从19世纪开始持续增长，并且产生了划时代的结果。卡尔·马克思虽然反对自己身边的经济制度，但丝毫没有忽视这种持续增长的重要意义。1848年，在现代经济体还没有达到最快成长速度之前，马克思就已经注意到了生产率问题，提出了现代经济体的“进步性”。^[22]如第一章所述，生产率的增长具有全球意义，因为新工艺和新产品可以被其他经济体接受和采用，甚至包括很多较为原始的经济体。我们看到，某些国家起步较早的现代经济在20世纪之后出现现代性的退化，例如法国，可以说“二战”后的某个时期已丧失了大部分经济活力。还有些国家在20世纪30年代转变为非现代或反现代性质，例如德国。不过，也有些国家的经济变得更为现代了，例如加拿大和韩国。因此总的来说，现代经济生存了下来，而且至少在大多数市场环境中，某些现代经济体保持着大范围的创新活力并由此取得了成功。

本章的目标是让读者了解运转良好的现代经济的活力和影响。我们可能无法准确解释很多奇迹出现的原因，但奇迹般的现代经济是在特殊时刻出现的，当时并没有其他大事发生，因此我们可以将19世纪与18世纪的生活状态的巨大差异归结为现代经济诞生的影响。对现代经济产生的这些影响的检测非常接近于实验室里的工作。当然我们首先需要注意，不关心水平的提高，只关心最终达到的高水平是没有意义的。就像电影业从业者爱说的：“你的表现只不过和上部片子齐平。”同时，如果处于很低的绝对水平，只谈增长也没什么意义。

最后，我们感兴趣的是现代经济对人类生活的影响，更确切地说是人们对人们的社会生活的影响。人均产出和平均工资这样的数据不具有说服力，它们并不能充分反映现代经济体中的实际生活：在那几十年里，这样的产出和实际工资能买到什么，获得这样的产出和工资的经历又能带来什么收获？我们希望了解现代经济体如何改变了工作与生活，最好是真实而广泛地调查参与者的各种付出和收益。

本章和下一章将指出，现代经济体及其背后的现代性具有深远的影响，这些影响大部分是正面的。本章将分析现代经济体的有形的影响，即物质上的愉悦和关怀；下一章主要分析无形的影响，它关系到人们的生活意义。

物质收益的丰饶之角

现代经济体带来了人均产出（劳动生产率或简称生产率）的持续攀升，并且延续至今。从定性的角度看，进入现代经济的国家（以及在一定程度上被卷入全球经济的国家）从静止状态跃升到爆炸式的无尽增长状态。如果每年的生产率增幅只有0.5个百分点或更低，很多人可能根本注意不到变化，因为以这样的速度，需要144年才能使人均产出翻番。现代经济不但带来了没有止境的增长，还带来了真正快速的增长。

人均产出在那个所谓的漫长世纪（到第一次世界大战为止）的增幅之大令人激动。到1870年，西欧的人均产出比1820年提高了63%；到1913年，又比1870年提高了76%。在英国，该指标在这两个阶段分别提高了87%和65%。在美国，分别是95%和117%。对熟知中国在1980~2010年增长奇迹的当代读者来说，上述增幅或许不算什么，但中国可以从海外借鉴大量的生产经验，而当年的欧洲和美国却只能自己摸索。

从起飞阶段到1913年的累计增幅使英国和美国的人均产出分别增长到原来的3倍和4倍，给普通人带来的生活水平的提高是18世纪不可想象的。生活水平的提高具有革命性的直接影响，之后的章节还将详述，另外还有间接影响：随着经济体的总产出和总收入不断增长，家庭财富与收入的比例将发生变化。在过去的静止状态下缺乏储蓄的人们开始增加储蓄，收入越来越多，储蓄也越来越多，这使财富存量的增速不至于过

分落后于收入的增速。由于这个原因，我们将看到现代经济中的劳动参与率远远高于商业经济时代，只是苦于没有数据可以验证这一猜想。

工资（而非生产率）是最重要的反映物质收益的指标，尤其是对那些没有太多继承财富的普通人而言。足够高的工资是通向重要福利的大门，至今依然如此。尤其在19世纪，普通人能赚取的工资是他所能负担的必需品的决定性因素，包括住房、医疗等。工资还能满足所有人内心都渴望的非物质需求，例如得到一份稳定的工作、拥有家庭、参与社区生活的权利。

生产率的提高并不总能实现工资的提高，反之，在生产率没有提高时，工资也有可能提高。本书曾提到，极负盛名的法国历史学家费尔南·布罗代尔发现，虽然16世纪的伟大探险家和殖民者给国王带回了大量白银，但这些收入却没有推动工资的提高。^[23] 尽管人均工资与人均产出之间存在相关性（有人曾说经济学中的任何指标之间都至少通过两种渠道相互作用），但从生产率到工资的影响渠道可能受到其他特殊因素的影响。但不必担心，现代经济体的确使劳动者的工资得到了大幅提高，实现了天量的白银没有达到的成就。

有关工资的讨论曾谈到，现代经济体的出现打破了布罗代尔观察到的悲观发展模式。我曾指出，在现代经济体出现前的16世纪、18世纪以及1750~1810年，工资水平在下降——至少有数据表明英国属于此种悲惨情况。但是从1820年左右开始，英国手工业者的人均工资（如果用真实水平或者购买力计算）持续提高，与人均产出的起飞基本同步。在比利时，工资从1850年左右开始增长。法国的工资水平随后起飞，一直紧随英国，直至1914年。在德国各城市，工资水平像坐上了过山车，从19世纪20年代早期到整个40年代一直在下降，由此引发了1848年的暴动，1860年后又开始持续增长（另一项资料显示是从1870年开始）。可惜美国没有那么早的数据。总之，现代经济体中的建筑工人、工厂工人和农场工人的实际工资水平都伴随着生产率的起飞而高涨。

这里提出的问题是，工资是否表现出了与人均产出同样显著的增速？如果劳动在产出增量中所占的收入份额下降，工资增速或许会落后于生产率。实际上，普通的城市非熟练男性工人的名义日工资（以当地货币计算）不但能跟上人均产出的货币价值的增速，甚至还更快。1830~1848年（又是那个糟糕的年份），英国的工资—生产率比略有下降，到19世纪60年代终于赶上并超出了以前的水平，70年代再度下降，

此后到90年代再度超出，直至1913年。法国的这个比值反映出了类似的变化趋势。在德国，工资—生产率比在1870~1885年保持稳定，到19世纪90年代有所恶化，但到20世纪前10年时已提到很高的水平，直至“一战”爆发。此外，这些数据并未反映出这么一个事实，即各国工人的收入并不都用来购买国内产品：由于供应量增加、运输成本下降，他们实际上购买了大量价格更低的进口消费品。英国的一项研究表明：“在长期停滞后，实际工资水平在1820~1850年几乎翻番。”因此，现代经济中工资收入相对于非工资收入的份额下降的观点并不成立。当然，弱势群体、下层社会民众的工资水平在这些经济体中的变化趋势可能有所不同。

在公众看来，对那些不得不在工厂、矿山和家政行业中谋职的底层工人来说，19世纪兴起的新经济制度简直是人间地狱。有人认为，这种社会状况在长达一个世纪的时间里几乎没有改善，直到社会主义思潮席卷欧洲、美国兴起新政之后才发生变化。有的文学作品可能会给人这样的印象，但描写的年代并不吻合。例如维克多·雨果的《悲惨世界》主要描述了1815~1832年的路易·菲利普王朝的社会紧张状况，而不是反映几十年之后出现于法国的现代经济的阴暗面。当然，19世纪中期的许多作品也很出名。狄更斯在1839年出版的小说《雾都孤儿》中细致地描述了伦敦的贫困现象，奥诺雷·杜米埃（Honoré Daumier）的画作生动地刻画了持续到1870年的巴黎工人抗争运动。它们给人的印象是，在生产率提高的同时，大量劳动适龄人口因为工资水平下降而受苦，或至少是在很长一段时期内陷入悲惨、失业和空虚的状态。这种说法需要得到验证。

验证办法之一是，在现代经济开始确立并发挥效力时，测算所谓的工人阶级（手工劳动者或其他体力劳动者）的蓝领工资水平是否停滞或下降。那么实际情况是这样吗？人们的普遍印象是，由于机械化水平提高，非熟练工人的工资在19世纪有所下降，至少是相对于熟练工人的工资水平而言。

但事实上这又是一个错觉。根据之前提到的英国的研究，在1815~1850年，平均工资水平的增幅比蓝领工资水平的增幅多出了20%，但这主要是由于农业中的体力劳动者的工资水平停滞，而农业的困境也不能简单地归咎于现代产业的影响。另一项资料估计，在那一时期，英国非农业部门的所有熟练工人的平均工资水平的增幅仅比非熟练工人的平均工资水平的增幅多出7%。克拉克在2005年整理的关于英国

手工业者和建筑业帮工的日工资数据显示：18世纪40年代之后，两者的相对工资没有明显变化；从19世纪第一个10年开始，帮工的工资涨幅不及工匠；但从19世纪中叶起趋势发生改变，到19世纪90年代，已回到之前的相对水平，在之后的10年里帮工的工资增速依然更快。那个时代的人也提到过这样的印象。例如英国首相格莱斯顿（Gladstone）就看到各类工资收入者缴纳的税收均快速增长，他在下议院评论说：

如果像我原本认为的那样，这样不同寻常的税收增长只来自处境优越的阶层，那我会感到有些难过，但比较容易理解.....然而.....看到富人在变得更为富有的同时，穷人的情况也有所改善，则给人莫大的安慰.....我们可以看看英国劳动者的普遍状况，不管是农民、矿工、操作工还是技工，各种无可争议的证据完全可以证明，在过去20年里他们的生存条件都得到了巨大的改善。我们几乎可以肯定地宣布，这在任何国家任何时代的历史上都是没有先例的。

在当时的英国，现代经济并没有拉大工资收入的差距，至少没有系统性和持续性地拉大差距。

所谓劳动者在19世纪的整体收入的增长速度慢于资本的说法，也和其他误解一样缺乏根据。最近得到的数据显示了单位雇员的日工资与国家人均产出的比值。在英国，这一比值呈上升而非下降趋势，从1830年的191升至1910年的230。在法国，该比值从1850年的202提高到1910年的213。德国是从19世纪70年代早期的199提高到20世纪初的208。1887年，英国记者（兼政府首席统计师）罗伯特·吉芬（Robert Giffen）对此进行了规范的记述，他收集了1843年英国开征所得税之后的个人收入数据，表明在其后的40年里“富人”的总收入翻番，但其人数也翻番，体力劳动者的总收入增幅超过一倍，而其人数增加有限。

富人的人数多了，但平均来说，每个人的富裕程度并未提高；穷人的平均收入几乎是50年前的两倍。因此，过去50年来巨大的物质进步的好处几乎全部落到了穷人的头上。[\[24\]](#)

尽管在19世纪的几十年里，非熟练工人的相对工资依然较低，但实际工资水平的上升趋势仍然可以带来两方面的好处，具有明显的社会价值。好处之一是工资水平的普遍提高给人们带来了解放，使那些工资水平较低的人（也就是通常所说的非熟练工人）能够从以前不得不从事的工作转移到更合心意的工作。例如，在“家政经济”中做家庭主妇或者在别人家做帮工的人可以转移到不那么孤独的职业中去；在地下经济中工作的人可以到合法的经济部门谋取职位，获得更多的尊重，减轻人身依附；有的人可以离开原来的岗位，寻求回报更多的机会，如能发挥更多主动性、能承担更多职责和需要更多交流的岗位。通过这些机制，工资的提高会使我们常说的经济包容性增强，使更多的人参与社会的核心项目，并获得相应的回报。对经济包容性的描述和肯定将在下一章里详细讨论，此处暂不展开。

工资的提高还有其他社会意义，例如减少贫困现象。当时的两位著名经济学家根据自己的观察得出结论，19世纪的所有现代经济体的贫困现象都显著减少，至少有数据记录的经济体是如此。1887年，在讨论英格兰和苏格兰的变化趋势时，吉芬注意到赤贫者（免于偿还债务的个人）的数量持续下降，从19世纪70年代上半叶的4.2%降至1888年的2.8%，这还是在人口增速创纪录的情况下实现的。吉芬同时发现，在现代经济来得更晚的爱尔兰，“赤贫人数增加，同时总人口数量下降”。戴维·威尔斯（David Wells）在19世纪90年代分析美国的情况时，在讨论赤贫现象的两页文字中提到：“穷人在总人口中的比重通常在下降，尽管核查赤贫现象存在很多困难，尤其是在美国这样每年都从欧洲国家接纳大量贫困人口的国家。”对于现代经济损害了民众利益的说法，还有一种验证办法，即核查传染病、营养状况及死亡率方面的数据。结果与上面的情况相似，并不是简单的直线改善。数据表明，这些指标自18世纪开始发生变化，到19世纪显著改善。令人惊讶的是，主要造成幼儿死亡的天花导致的死亡数量从17世纪到18世纪中期的商业经济全盛期一直在上升，导致2/3的儿童在5岁前夭折。天花流行的原因不能归咎于现代经济（因为现代经济在当时还几乎没有充分运转），而是由于国际贸易的增加：随着全球贸易量的增长，各国进口了更多被感染的动物品种。此后，天花导致的死亡率开始下降，到19世纪的第二个25年，儿童死亡率下降了2/3。这个改善似乎更像是19世纪前10年起步的现代经济的影响，而非18世纪70年代爆发的第一次工业革命。如前所述，那场工业革命仅限于单一的产业部门，时间也较短。随着现代经济体在19世纪的增强，天花导致的死亡率加速下降。威尔斯在报告中说：“在1795~1800年，伦敦的年均天花死亡人数是10 180人，到1875~1880年已下降到1

408人。”

主要影响成人而非儿童的传染病的危害在19世纪也迅速降低。威尔斯提到：“鼠疫和麻风病在英国和美国几乎消失了。斑疹伤寒曾经是伦敦的痼疾，如今据说已从这个城市完全消失。”死亡率因此大幅下降。“伦敦在19世纪60年代的平均死亡率为24.4‰，1888年已降至18.5‰。维也纳的死亡率从41‰降至21‰。在欧洲其他国家，死亡率降幅约为1/4~1/3。美国的死亡率降至1880年的17‰~18‰。”

这些是否应该归功于科学？专家们的看法并非如此。拉泽尔和斯宾塞指出，伦敦市的各种传染病的危害全面降低，包括天花、热病（斑疹伤寒和伤寒）和抽搐病（痢疾和肠胃病），应该是收入提高所带来的公共卫生和健康措施改善的结果：

这些疾病中大部分都是卫生状况不佳引起的。死亡率的降低几乎同等出现在富裕人群和非富裕人群中……有可能是环境的改变对疾病发生率产生了影响……用亚麻和棉织品替代了羊毛衣物，出现了更好的洗涤方法，包括将衣物煮沸，这些可能是逐步消灭斑疹伤寒和虱子的原因。

威尔斯还指出，高收入促进了饮食的改善：

虽然卫生知识和监管措施的改进也有作用，但食品供应的丰富和廉价才是主要原因，这反过来又促进了生产和分配方式的改善……美国人的身高和体重明显增加，如果大众的生活水平下降，这种情形是不可能出现的。[\[25\]](#)

通过这些途径，现代经济帮助降低了发病率和死亡率。经济生活的生产率提高给家庭和社区提供了以日常的私人 and 公共卫生手段对抗疾病的必要条件。医院条件的改善，例如防腐剂的使用，有助于控制传染病的传播。此外，现代医院是现代经济的组成部分，医院中得到的新观察和新知识及其在整个医疗卫生产业的传播，是现代经济所产生的知识爆炸中引人注目的一个方面。

随着现代经济体的发展和生产率提高扩散到其他国家，世界进入了良性循环。死亡率降低使年轻人口数量增加，也就有了更多可以发明、开发和尝试新创意的人，从而可以推动新一轮的工资提高和死亡率下降。

并非完美的玫瑰园

现代社会中工资的增长令读者感到吃惊，他们或许会想，现代经济体的兴起对就业或失业的影响的传统看法是否也需要纠正。就在2009年，英国记者马耶夫·肯尼迪（Maev Kennedy）在看到大英图书馆刚放到网上的记录百年历史的英国报纸时评论说：“被今天的政治丑闻、战争、金融灾难、高失业率和儿童酗酒现象困扰的人都可以到19世纪去找借口，去看看那时的战争、金融灾难、政治丑闻、高失业率和醉酒的儿童。”然而，大规模失业源于造就了第一批大城市的18世纪的商业经济。此前，大多数人都处于自给自足的农业社会，偶尔会加入间歇性的雇佣劳动或者说“工薪阶层”，在那种生活状态下不存在失业问题。商业时代来临后，很多人移民到城市，失去雇佣岗位意味着几乎没有其他办法获取生存条件。在力所能及的情况下，人们不得不尽量储蓄，以应对失业的风险。在无能为力时，需要互助会（行会）向手工业者提供帮助，很多人还求助于亲朋好友。政府负责的失业保险项目于1905年和1911年才分别在法国和英国出现。

现代经济体在19世纪的兴起大大增加了城市的数量，也使失业人数剧增。一个国家的城市数量及失业人数快速增加，同时就业不足的农村出现萎缩，此时全国的总失业人数难免会有所增加。但这并不绝对都是坏事。对城市居民而言，的确存在失业的风险，但也存在获得某些利益的机遇，这才会吸引人们涌入城市。许多人加入城乡移民的队伍，这是在权衡利弊后认为值得做的事情。

我们目前没有数据判断，现代经济是否使老城市的平均失业率高于一个世纪之前的平均值。但已有数据显示，19世纪劳动力参与率有所提高（女性），而失业率并没有超过今天的水平（例如自1975年后的平均失业率）。最近，法国进行的一项研究发现：“趋势变化最早出现于19世纪50年代，60年代之后得以持续，尽管劳动适龄人口的增长突然停滞，就业人数的增长仍在加速。”有证据表明，是现代经济在法国的出

现将更多的劳动适龄人口吸引到了非农业岗位上，而不是说农业部门存在排斥他们的因素。在英国，A·W·菲利普斯（A. W. Phillips）的经典研究追溯了1861年以来的失业率和通货膨胀的关系，数据显示，在现代经济制度及其带来的知识创造和变革力量的几十年发展期内，并没有出现失业率上升的趋势。在菲利普斯的数据系列早期阶段（1861~1910年），失业率没有明显上升，相比之下，1971~2010年的情况却很糟糕：在这个时间段，英国已不是知识和创新方面的领跑国家。我们由此得到的启发是，快速的知识增长以及生产率和工资的提高通过多种渠道控制住了失业水平，而今天的英国由于经济和社会的创造力下降，已很难做到。无数的补贴项目和政府机构成功地减轻了低收入群体的失业现象，但未能扭转这一趋势。

那么，为什么现代经济体一直被糟糕的声誉所困扰——包括19世纪和之后出现的现代经济体？它们都被贴上了威廉·布莱克（William Blake）的“黑暗的撒旦磨坊”的标签。这是他创作于1804年的作品，那是在工厂出现前的那个10年。过程艰辛、待遇微薄的农业劳动大多数会被各种工厂中常见的枯燥、脏乱和喧闹的场景取代。查理·卓别林在1937年的电影《摩登时代》中展现的生产线，给人的印象更多的是愚笨无知，而非极具压迫性。无论如何，工厂并不是19世纪乃至20世纪上半叶的现代经济体的特有现象，某些缺乏现代性的经济体也出现了类似的甚至更糟糕的工厂景象，如列宁—斯大林时代的苏联。而且，工厂的兴起并非任何阶段的现代经济的必然产物，未来走向现代社会的国家完全有可能跨越工厂阶段，直接进入办公室和网络经济阶段。

可能还有另外一种解释。对我们而言，即使在21世纪的今天，仍然可能对19世纪兴起的现代经济体快速蔓延的城市肮脏和令人窒息的污染状况感到吃惊。但我们可能忘了，这对于那些刚刚摆脱中世纪的微薄报酬，收入水平提高了两三倍的人来说意味着什么，这就是英国、美国、法国和德国的大多数人在19世纪切切实实获得的收益。收入水平虽然是一个非常抽象、毫无生机的数字，但更高的收入降低了贫困发生的概率。

对那些成功建立现代经济的国家而言，它们获得了巨大的物质利益：随着收入的提高，更多人获得了自立的尊严，他们得以解放出来，加入社会生活，开辟了与乡村不同的城市生活的选项。随着收入的提高，生活水平在很多基本方面得到改善，疾病造成的早亡风险降低，使人们可以有更长的寿命享受新生活。新的中产阶级大量涌现，他们可以

外出用餐，去体育馆或剧院休闲，让子女接触艺术活动。有人说，每个美国家庭的客厅似乎都有一架钢琴。

如今看来，这种“持续增长”似乎已不再重要。与消费和健康状况很差的当年相比，对现代人来说，更高的收入水平已没有那么重要，例如，从19世纪60年代到20世纪60年代，人们的工作日和工作周的数量大幅减少。本书的主题之一是，对现代经济体中数量不断增加的人群而言，工资的持续增长已不再是生活中最重要的事。10年之前开展的一项有关“幸福”的研究也得出了类似的结论：家庭调查数据显示，在达到某个数量后，收入更高的人并没有报告更高的“幸福指数”，就像佛教徒不再需要更多的消费和休闲一样。此外，收入的提高往往伴随着更重大的责任。当然也有后续研究者从类似的数据中得出上述观点并不准确的结论。但不管上述结论准确与否，我们都知道“金钱买不来幸福”。幸福与收入没有必然联系，获取高收入是获取满足的手段，这种满足不属于“幸福”。相反，人们的收入不足会对实现很多重要目标构成障碍，如实现个人发展和获得满意的生活。现代经济体的巨大成功就是，在漫长的历史进程中，使因为收入短缺而不能实现非物质目标的人越来越少。

当然，如果现代经济没有在西方兴起，依然由巴洛克时代的商业经济主导，随着可能出现的科技进步（不管具体是哪些进步）对经济发展的外生影响，工资水平和收入同样可以提高，但工资和收入的提高速度绝不可能那么快。如果外生的科技因素是19世纪少数西方国家实现经济快速增长的主要推动力，那这样的科技进步应该能产生水涨船高的普遍推动作用，会同时抬升荷兰和意大利这些国家的发展水平，这两个国家在刚进入19世纪时相对来说具有生产率优势。几乎所有西方国家在1820年左右都处于类似的起跑位置，但后来少数国家的物质进步远远超过其他国家，这个事实反映了现代经济体取得的杰出成就。

总之，本章不但定量分析了现代经济的出现给少数国家带来的快速增长，还通过证据表明，现代经济扎根以后，通过永不停歇的新经济知识的创造，极大地改变了人们的物质生活条件。现代经济体之所以能取得这样的成就，是因为它们的体制结构能够很好地推动和实现大众参与的创新。大众参与的创新自下而上渗透至整个国家。与这种创新的草根性质一致，收入等方面的收益也较为平等地被很多弱势群体分享，健康和长寿等其他收益也更多地流向弱势群体。正如最近出版的反映这段发展历程的美国历史书所言，这是一场经济“革命”，“在很多方面是之前从未降临到美国普通民众身上的最大福祉”。

物质方面的进步并非现代经济的唯一成就，它在非物质的、无形的方面带来的改变（包括体验、理想、精神和想象力）对越来越多的人来说同样翻天覆地。这些将是下一章的主题。

[22] 参见马克思和恩格斯所著的《共产党宣言》。正是在这部作品里，他们认为周围的资本主义具有“进步性”，更重要的是，他们认为之前的重商资本主义和原始资本主义并非进步性的，至少在这一代人到下一代人之间难以被人们感受到。此后，“资本主义”一词却被用于代表社会主义之外的所有制度——菲律宾、阿根廷、阿拉伯国家、欧洲和欧亚大陆的任何国家的制度，而不管其中绝大部分国家还远远谈不上“进步”。重复一下，本书所说的现代经济是指那些有长期自主创新活力的经济，例如在19世纪改变了欧洲和北美面貌的几个国家，其中某些国家在今天仍然保持了很多现代特征。

[23] 布罗代尔在1972年出版的关于地中海文明的著作中写道：“统治者用白银购买远东生产的香料和丝绸，而非欧洲人制造的产品。”

[24] 吉芬还因阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）编写的教科书《经济学原理》里提到的“吉芬商品”而被世人铭记，其含义是，某种商品的价格提高，市场上的购买量反而增大。不过后来的学者们并没有在吉芬的著作里找到对这一概念的明确描述。

[25] 威尔斯测算出，一顿不错的饭菜只需要体力劳动者日工资的很小一部分，并惊讶地发现热带水果和北太平洋的鲜鱼进口在长达10年的时间里保持爆炸式增长。

第三章 精神之火：现代经济如何影响世界

1860~1930年的大都市生活的新体验改变了欧洲。表现主义就是对这个漂浮不定、激动人心、快节奏和难以理解的世界的视觉呈现。

——雅姬·武尔施拉热

年轻的美国对新鲜事物充满渴望、激情洋溢。

——亚伯拉罕·林肯，

《关于发现和发明的第二次演讲》

与现代经济体一同建立的还有全新的现代生活方式，它对上一章提到的消费、休闲和寿命延长产生巨大影响，有的足以扩大人们力所能及的范围。在预期寿命延长的情况下，人们可能愿意为需要更多投入的职业做准备。然而，这些物质上的收益尽管改善了生活水平和工作条件，却未带来生活方式上的剧烈改变——没有改变“我们存在的方式”。在这些物质收益中，最接近于改变生活方式的或许是儿童死亡率下降，从而减少了人们养育后代时面临的苦恼和担忧，不过，这能从根本上改变生育和养育孩子的生活体验吗？

在这些国家或城市中出现的现代经济的重要影响还包括非物质领域，它改变了越来越多的参与者的生活和职业生涯，因此是对人们生活性质的改变：在现代经济中工作的新体验，以及随之而来的在现代城市中生活的新体验，不但提高了人们的生活水平，还改变了生活的性质。当然，全面的影响需要较长时间才能充分产生，某些职业受到的影响来得更晚，甚至一直未被影响。因此，如果某些早期观察家没有注意到这些效应，那也并不奇怪，他们不像后来者那样轻易就能看到整个时代的新趋势。

事实上，当时的某些大经济学家已经认识到工作经历对职业人群的生活来说具有核心意义。1890年之后的1/4个世纪中最有影响力的英国

经济学家阿尔弗雷德·马歇尔就曾强调，在现代产业中工作的人们发现，需要解决的大多数问题都来自他们在社会中从事的工作：

人们赖以谋生的行业经常会占据他们头脑最清醒时的多数时光，在此期间，他们的品质主要是由自己的工作以及与同事的关系塑造的。

马歇尔的话很有可能保持了英国人一贯的低调，他其实很欢迎从周围观察到的这种来自工作的精神刺激和精神体验。几十年之后，瑞典经济学家纳纳·缪达尔（Gunnar Myrdal）则用他一贯坦率的方式提出了更激进的说法：

这是个老生常谈的说法……在经济学里，消费仅被当作生产的唯一目的……或者说，人们是为了生存而工作。然而，也有很多人其实是为工作而生存……大多数家境不错的人能从生产者的角色中得到比消费者的角色更大的满足……很多人心目中的理想社会是尽可能多的人能够以这种方式生活。

马歇尔和缪达尔背离了正统经济学，他们认识到对越来越多的人而言，头脑里主要关心的是产业发展——思考如何更好地开展生产和生产何种更好的产品。

马歇尔和缪达尔的观察给人们带来了两个方面的冲击。他们强调了工作在精神层面的意义，他们也肯定认识到这种意义的不寻常。至少对大多数人来说，如果毕生从事保姆或其他家政服务，将难以获得足够的激励和挑战。因为如果发现生活中到处都充满精神刺激和挑战的话，那么在工作中遇到这些也就不稀奇了。马歇尔和缪达尔也必然了解这是新出现的现象，他们其实是默认过去时代的工作并不存在广泛的激励（国王保住权力的工作或许除外）。能给人们带来充分满足的是现代经济中的职业的精神激励和智力挑战，而非传统经济中的农业劳动。马歇尔和缪达尔已经默认当时的工作场所需要人们发挥智力的作用，但他们还没有明确指出这样的激励和挑战到底是什么。

另一个世界：工作和职业的改造

现代经济提供的独特体验来自其独特的活动：对新创意的构思、开发、推广和检验。在很多职业中，工作体验从传统经济中常见的重复、枯燥升级为现代经济中的改变、挑战和原创性。稍微通过一些观察加上解释，我们就能分辨现代工作体验的某些特征（当然也可能会忽视某些特征）。或许并非所有新体验都能被称为“收益”，而且即使是收益也不足以证明运转良好的现代经济的正当性，但这些收益毕竟是反映其正当性的必要条件（参见第七章和第八章的讨论）。我们首先分析体验本身的变化。

与现代性相伴而生的持续变革，与传统经济中工作的重复枯燥形成鲜明对比。来自公司之外的不停变革给员工带来精神上的刺激。当新产品出现时，用户或潜在用户可能会受到刺激，询问是否有其他尚未发现的使用办法，并由此得到收益；生产商受到刺激后，可能会询问是否有改进或改变其用途的办法。当然在传统经济中，某些老产品也可能发现新用途或者被改进，也就是说，存在尚未开发的可能性，因此即使在传统环境中也可以找到某些激励。然而，源源不断的新产品所产生的刺激力量肯定更强大。

现代经济带来的另一种体验是解决新问题的过程，这是内生的积极革新的努力必然伴随的。虽然手工业者和农民在古代和中世纪也会逐步克服一些古老的难题，但在16~18世纪，他们显然没有找到太多难题或解决办法。有几项熊彼特式的发现是在之前出现的，其他发现则是不时地出现。然而，一个国家的蓬勃发展不能指望这种发现的力度和频率，也不能奢望本国就肯定是最适合抓住新机遇的地方。只有现代经济才能为其劳动适龄人口提供源源不断的新问题，使他们的工作始终保持挑战性。哲学家把由此带来的充分施展才能的现象称为自我实现或者自我发挥，也就是把一个人的潜力完全激发出来。管理学则用“员工敬业度”这一术语代表雇员被新开发的项目激励，并高度关注自己面临的问题。马歇尔和缪达尔的言论表明，他们非常清楚现代职业的这些特质。

与此相关的是，在工作中与同事们的相互交流也会形成社会体验。毫无疑问，交流同发现问题和解决问题一样，也存在于家庭中，例如父母会与子女或其他父母随时交流。但现代社会的工作场所通常能提供新的交流机会，而非对过去的重复，这显然会产生巨大的差别。工作场所

之外的交流在现代经济中也发展起来。相互之间存在供货关系的企业、依靠类似的劳动力和资本要素的企业，甚至相互竞争的企业，都能发现合并或联合带来的好处。员工在下班后参与同事之间的讨论会受益匪浅。有更多机会了解产业动向的公司，可以更清楚哪些产品不值得尝试。

另一种类型的体验是指挥或参与创新性质的活动。对企业家、团队领导或团队成员而言，这样的项目提供了发挥自身创造力和决策判断力的机遇，有助于实现自我表达和自我肯定。对很多人来说，参加创新活动比单纯地解决问题能产生更大的成就感。在商业经济时代和更早的传统经济中，工作基本上是日常的循规蹈矩性质，偶尔需要去“灭个火”，发挥主动性的机遇和需要都较少。

还有一种工作体验是最具有现代特征的。在现代经济中，职业往往迫使参与者开启探索之旅，进入未知领域。对很多人来说，这些从未想到过的经历和挑战可能是职业生涯中最有价值的片段，当然也是现代经济带来的最显著的收益。在早期经济中，参与发现之旅是极罕见的事情，如马克·波罗的中国之旅和雷夫·埃里克森（Leif Ericson）到温兰德的探险。重商资本主义时代在不同地方有过对未知领域的探索，但只有少数人能有这样的特权。而在现代经济中，这种自我发现的现代回报是普遍存在的。

工作和职业的某些最终结果还表现在现代工作的非物质回报方面。现代经济使参与者可以充分展示其成就——吸引他人的关注。从这些成就中获得的满足对现代经济而言绝非无足轻重。在传统经济（包括商业经济在内）中，除了极少数人以外，获得这样的满足感是不可想象的。平凡的生活不能提供太多成就，只有把货物贩运到越来越远的地方。不过，某些家庭调查并未发现人们愿意寻找能提供成就感的工作，而主要是想在工作中寻求个人体验和自我成长。因此，不宜过分强调实现成就这个因素。

还有与自由有关的体验。对普通的经济学家来说，如果已经计算了现代经济的制度和文化带来的物质收益，再计算保证人们产生这些物质收益的自由所带来的收益，那会是重复统计。但在任何真实的现代经济中（而非在一个当前和未来的任何因素都是已知的理论模型中），行为人可能会遇到几乎没有公共知识可以参考的机遇和危险。此时，根据自己独有的知识、判断和直觉采取行动（或不采取行动）的自由，对人们的自我满足感和自我价值感来说就显得不可或缺。由此看来，对自己的

行动和错误负责的自由本身就是一种基本品，并且具有重要价值。

在有关现代社会的职业回报的讨论中，有些人提到了“成绩”的概念。某些物质上的成绩，如一个人的财富积累，并不属于参与现代经济带来的最终收益。财富本身是实现各种利益的手段，最显著的是上一章提到的物质收益以及各种工作体验，包括一个家庭可以现在进行储蓄，以便在今后获得从事某项工作的体验，而不必在乎该工作在短期内的报酬水平较低。非物质方面的成绩（如积累的荣誉和影响力）也可能存在疑问，这些成就具有“位置商品”的特点，只有在其他人缺乏时才显得有价值。有人说，诺贝尔奖获得者的幸福感比不上落选者的不幸福感。然而，没有理由认为一个社会并不欣赏其成员取得的成绩，对成绩的追求会激励人们积极面对风险和牺牲，并由此产生上述的各种非物质收益，这些都对社会有益。

在现代经济体中生活会给人怎样的感觉？特别是参与19世纪兴起并延续到20世纪的现代经济，会使人产生怎样的感觉？对这一问题的回答需要我们具有一定的想象力。我们并没有直接掌握有关工作和职业体验的意义的证据，只能在不同地方找到一些碎片，有的能进行直接观察甚至测算，有的则可能非常琐碎且具有猜测性质。这种体验的重要性是我们关注的焦点，如果它的确很重要，当时的人们也应该会发现其价值。

有关现代社会职业的特征之一（交流）的重要意义，存在直接的人口分布方面的证据。在商业经济中，只有少数产业会集中在某个城市或地区，如果不需要紧跟最先进的创意，大多数产业都会广泛散布在各个地区。19世纪以后，跟上新创意的脚步对决策更关键，地理分布也因此发生改变。人们纷纷涌向新创意出现的地区，出现了更大的聚集现象。某个产业的企业形成集群，如法国的纺织业集中在里昂，英国的冶金业集中在伯明翰，意大利的服装业集中在那不勒斯，以及20世纪之后，德国的电影业集中在柏林，美国的汽车业集中在底特律。农村地区的人口减少，城市不断扩张。德国的人口在1800~1900年并没有太大增长，但获得城市资质的集镇却从4个增加到50个。到1920年，美国已经从一个以农村人口为主的国家变成城市人口占主体的国家。人类在历史上首次做到能较为便利地开展产业、职业和其他内容的交流，他们也确实充分利用了这种新环境。19世纪，英国和法国的酒吧和咖啡馆数量呈现爆炸式增长（之前也出现了增长的迹象），便于人们开展交流。马克思主义者看到的导致城市苦难的过度拥挤，从这个角度来看，在一定程度上对

劳资双方都是有利的。没有哪家企业会搬离城市，而它的员工也愿意跟随，直到最近一二十年，才有一些互联网公司将办公地点设置在偏远的地方。

遇到新情况和新问题的兴奋以及解决问题产生的满足感与此类现代体验相关，目前有直接的观察证据表明，灵长类动物对精神激励和解决问题充满渴望。动物园管理者这样介绍他们的发现：

纽约布朗克斯动物园的动物们过去都在懒散和无聊中打发日子，无精打采地在小笼子里走来走去，饿了就吃盘子里堆放的食物。随着对野生动物及其行为的深入研究，我们发现这样的无所事事会严重损害它们的健康……如今，动物们已不再无聊。自20世纪90年代中期开始，纽约各动物园都将照顾动物的含义扩展到对精神状态的关怀……其目的主要是防止无聊状态。但科学家们还有更远大的目标，纽约水族馆的资深科学家戴安娜·赖斯（Diana Reiss）博士说：“我们要追问：如何给这些动物自己做出选择的机会、迎接挑战的机会、开动脑筋解决问题的机会？是教它们，还是让它们自己学习？”动物园管理者正在尝试在野外给动物们反复制造任务和问题，包括利用玩具、藏匿食物等各种办法……野生动物保护协会副会长理查德·拉迪斯（Richard Lattis）博士评论说：“制造新奇是很重要的，问题在于，我们必须不断发明新玩意儿，因为动物们会对旧玩具感到厌倦。”这家协会负责纽约5个动物园和水族馆的运营。

虽然在人类身上还没进行过同类实验，但我们可以确信，人类至少有着同样的寻求精神刺激和解决问题的渴望。几十年前的监狱改革表明，允许犯人玩国际象棋或其他游戏，允许他们读书，会使他们在精神和身体上更加健康。有的国家经历过剧烈的工作岗位缩减，在欧洲大陆，大约一半的男性会在55岁时退休，女性的退休时间更早，退休意味着不再有变革、挑战和原创性！一位医生称，病人的死亡率在退休后的数月里会大幅提高。

统计数据也可以提供佐证。2002年的社会普查报告显示，在2002年每周工作时间超过10个小时的美国人中，90%的人称对自己的工作“非常满意”或者“比较满意”。当然，对那些收入较低的工作而言，满意度

则较低。但即使在那些把自己归入工人阶层的人中，也有87%的人称自己是满意的。对此还有一种可能的解释是，人们只是喜欢把自己搞得很疲惫，而不是寻求精神或者智力上的收获。但这种说法似乎比较牵强。如果受调查者称他们对工作并不满意，我们很难认为这是因为他们的工作虽然在精神和智力上很有价值，但仍不及辛苦带来的痛苦。事实上，尽管有各种疲惫、紧张、麻烦和人际关系问题，人们还是报告说对工作相当满意，这真是令人印象深刻。由此也可以反驳美国前劳工部部长罗伯特·赖克（Robert Reich）的观点，他在2006年与我共同参加一次广播节目时激动地说：“美国人讨厌自己的工作。”

从这些初步观察中我们已经看到，现代经济的到来对人们来说可谓天赐良机，给他们带来了以前只有少数幸运儿才能得到的收益——敬业投入、智力满足以及偶然发现带来的愉悦。我们不妨再从其他视角观察现代经济带来的影响。

从艺术和文学中反映出来的现代体验

对于现代经济给职业生涯乃至生活本身带来的深刻变革，我们还能找到其他证据吗？这方面可以求助于现代经济时代创作的文学和艺术作品。人们总是希望文学作品能刻画自己所处时代的一些平时不够关注的方面，对于那些能引起共鸣的作品，我们会反馈说：“对，就是这种感觉。”正如诺贝尔文学奖得主巴尔加斯·略萨（Vargas Llosa）所说，有些人在写小说，有些人在创作交响乐，这个事实本身就表明人们处于兴奋状态，试图理解和表达给生活带来改变的新体制。因此，我们可以查阅一下那些伟大的小说作品，看是否有迹象表明人们的生活如何因现代经济的到来而发生改变。虽然很少有作家会非常细致地反映他们所处时代的工作和职业体验，但他们的记录还是会有启示作用。

社会上总是有一些爱写探险故事的作家，哪怕是现实生活中很少真正进行探险的时代。巴洛克时代的领先国家是商业经济社会，探险活动主要由政府资助，并不能给作家提供变革、挑战和原创性的经验作为素材。在西班牙，塞万提斯·萨维德拉1605年的小说《堂·吉珂德》从文学角度看是对某些流行作家试图贩卖给大众的传奇作品的讽刺，从另一个视角看，其主题是描述缺乏挑战和创造性的生活的乏味感。陷在西班牙荒野中的堂·吉珂德没有现代工作与职业的体验，只能和他的仆人桑丘·

潘扎一起，自己寻找各种需要骑士精神的挑战和目标。在卧床不起时，堂·吉珂德宣布探险之旅结束，结果桑丘放声痛哭，因为他自己也需要新奇生活的体验。在英国，丹尼尔·笛福的创作更多依靠自己的想象力而非经济学知识。他对创新非常感兴趣，但为了描写创新，他不得不把1719年的小说《鲁滨孙漂流记》的背景放到一个远离航线的孤岛上，使遭遇海难的船员鲁滨孙在那里待了28年。在岛上，鲁滨孙做了很多他在尚未进入现代社会的英国不可能做的事情，他过着创新式的生活，首先是为了生存，然后是为了展现能力。例如他一开始就花了几个月的时间造船，然后发现成品由于太重而浮不起来。（笛福在1721年的小说《摩尔·弗兰德斯》（*Moll Flanders*）里面讲到，女冒险家偷了一匹马，在发现不知道怎么骑以后又还了回去。）笛福本人也被认为是擅长描写错误、困难和挫折的诗人。

现代经济体诞生之初，还很少有作家对此表现出强烈的感受，但有三部著名的小说表明，某些史诗般重大的事件正在发生。最早的一部作品是玛丽·雪莱（*Mary Shelley*）于1818年创作的《弗兰肯斯坦》（*Frankenstein*），该书又被称为“现代的普罗米修斯”。对英国当时的浪漫派诗人和艺术家而言，普罗米修斯的英雄形象代表着追求自由意志、创造力和破坏力。《弗兰肯斯坦》成为最有影响力的版本。作者不可能预见到现代经济的到来，更别说对其发出警报，但随着现代经济走向强盛，越来越多的读者被这部小说吸引。他们无疑看到，维克多·弗兰肯斯坦博士创造的怪物和企业家开创的创新型企业之间有很多相似之处。在詹姆斯·威尔（*James Whale*）于1931年推出的电影中，弗兰肯斯坦博士看到怪物开始活动时惊呼：“它活了！”他完全可以对在英国和美国初生的现代经济发出同样的感叹。公司通常也对顾客和员工友好相待，就像怪物平时也表现得很善良一样。但人们就像害怕怪物一样害怕公司。不过，这部小说是对普罗米修斯精神的控诉吗？其立场是反对现代经济的吗？诗人珀西·雪莱（*Percy Shelley*）就是因为担心他妻子的小说会被理解为对现代化的警告，才在这部作品的前言中对此类解读进行了反驳。但他其实没必要担忧，因为该书并没有攻击创新，只是痛惜弗兰肯斯坦博士和市民们没有能力接纳这个怪物，并表示科学无法复制人类思想的创造力。

浪漫主义文学时代的另一部成为现代经济标志的小说是艾米莉·勃朗特（*Emily Brontë*）在1847年出版的小说《呼啸山庄》（*Wuthering Heights*）。这个悲剧爱情故事的背景是拘禁凯瑟琳的乡村生活与把希斯克利夫推向大城市的不可抗拒的力量之间的冲突——只有到大城市才能

实现远大的事业。到19世纪中叶，伦敦的活力激发了年轻人的想象力，当然也会把一些人甩在后面。在经典的电影版中，当希斯克利夫离开山庄时，凯瑟琳用很简单的一句话表达了她的（或者她感受到的他的）激动心情：“去吧，希斯克利夫，快去，把世界给我带回来！”

查尔斯·狄更斯（Charles Dickens）对于工作生活的看法比人们普遍认为的要复杂得多。作为一位杰出的作家，他有力量唤起公众的同情：对贫苦的孤儿，对被常见的血汗工厂压榨的底层工人，例如1837年的《雾都孤儿》（*Oliver Twist*）和1854年的《艰难时世》（*Hard Times*）。狄更斯12岁时在伦敦的悲惨经历使他能够深刻洞察非熟练工人的艰辛，他后来对英国社会出现的很多问题也越发敏感：

即使《艰难时世》也没有关注特罗洛普夫人详细描述的员工们的遭遇……这部小说的讽刺重点并不是工业社会……而是针对压抑个性和想象力的因素。斯蒂芬·布莱克普尔（Stephen Blackpool）的问题并非来自工业化……而主要是由于议会和国教所包含的制度无法解决他在婚姻中遇到的麻烦，其次是由于他拒绝让自己的个性被另一个不人性的制度吞没，即斯拉克布里奇领导的工会。

狄更斯本人对工业化的态度也在改变。到19世纪50年代，他对英国各地出现的新的工作机遇感到高兴，但依然有些怀念传统生活方式，并对那些不幸的人有着难以抑制的同情。在狄更斯那非比寻常的夜间城市漫步中，他对自己看到的活力和多样性感到非常好奇：“一个伟大城市的骚动不安，在入睡之前翻滚。”他在1836年的作品《博兹札记》

（*Sketches by Boz*）中描述了这座城市的缓慢苏醒：店主、律师、办公室职员和各类新人在11点钟进城，“街道上挤满了各色人群，衣着光鲜的和穿戴破旧的、富有的和贫穷的、懒惰的和勤奋的，我们迎来了午间的热闹、忙碌和各种事务”。再次审视伯明翰的工厂后，他写道：“我在你们的工厂和作坊看到……对员工的周到照顾……我看到了这对员工的举止产生的影响，依靠良好的本能实现了完美平衡，一方面是从奴役中解放出来，另一方面又不是自以为是。”但狄更斯也不像乔治·奥威尔

（George Orwell）总结得那么天真——“给每个人都送火鸡”。例如，狄更斯警告工厂的技术工人，擅长使用权术的工会组织者会利用他们实现自己的个人利益或政治目的，结果不见得会对工人们有利。

狄更斯开始把职业当作实现个人成长的手段之一（虽然不是唯一手段），在1850年的小说《大卫·科波菲尔》（David Copperfield）中，狄更斯肯定了大卫从孩童走向成熟的发展，并与大卫的对手、油滑的野心家尤赖亚·希普的职业观进行了对比：

希普的个人中心主义使他不把工作看作自我证明和发挥才干的手段，而大卫的整个人生能够具有非凡意义，是因为他发现工作能给他带来目标和定位。大卫通过作家这样的职业完成的自我实现也反映了狄更斯自己对工作价值的肯定……狄更斯在若干部小说中所反对的压迫场景是对工作美德的扭曲……狄更斯本人是19世纪最鼓舞人心的通过勤奋工作取得成功的典范，他也认同普遍的看法，即工作总的来说是件好事，劳动者会因为他们的个性和内在价值而受到尊重。

在狄更斯的作品中，大卫只是许多能掌握自己命运的角色之一。狄更斯从普通人身上看到的内涵和勇气令人吃惊，可以说，他是一位丝毫不逊于莎士比亚和塞万提斯的活力主义者。

对比一下19世纪中期的夏洛蒂·勃朗特（Charlotte Brontë）与18世纪的简·奥斯汀（Jane Austen）的作品，或许我们可以对19世纪英国生活的变化有所了解。勃朗特于1847年出版的小说《简·爱》可以被视为“一个取得成功发展的女性的故事，她勇敢而独立地采取行动，打造自己的事业，首先是担任家庭教师，然后是有自己事业的独立的学校女教师……到全书结尾时，她已取得了卓越的进步，与人生早期经常面对的贫困和不幸斗争，也几乎没有依靠任何出身和庇护的帮助”。相反，在奥斯汀的作品中，女性的生活集中在家务活动中，她的女英雄更关注婚姻而不是经济上的成就。女性在奥斯汀的时代对金钱没有法定支配权，而金钱是提高生活水平和社会地位的一种基本手段。在《理智与情感》

（Sense and Sensibility）中，达什伍德家的埃莉诺和玛丽安为家庭需要的年度预算而争论。虽然今天的许多人和当时的许多人，如英国的塞缪尔·柯勒律治（Samuel Coleridge）和美国的托斯丹·凡勃伦（Thorstein Veblen）都为19世纪中后期的物质主义泛滥感到痛心，但有证据表明更多的人为金钱游戏着迷其实发生在18世纪。威廉·布莱克、托马斯·卡莱尔（Thomas Carlyle）和女权主义作家玛丽·雪莱都是当时的物质主义批评者。而在奥斯汀的时代，即18世纪和19世纪之交，即使上流社会的土

地所有者也对增加土地收入有着极其浓厚的兴趣，但在奥斯汀的最后一部小说《曼斯菲尔德庄园》（Mansfield Park）中，赚钱开始呈现智力上的魅力，亨利·克劳福德说：“世界上最有趣的事情是如何赚钱，如何把不错的收入变得更好。”

在现代经济蓬勃发展的其他国家，当然也有文学作品反映新的商业生活。法国的巴尔扎克用整整一部书赞许19世纪出现的咖啡馆现象，爱弥尔·左拉（Émile Zola）则描写了巴黎发生的变化。在德国，关注个人发展的先锋小说家约翰·沃尔夫冈·冯·歌德（Johann Wolfgang von Goethe）描写了19世纪20年代出现在莱茵河沿岸的经济现代性，他用眼睛观察新现象，但其思想似乎仍停留在旧世界。托马斯·曼（Thomas Mann）的小说《布登勃洛克一家》（Buddenbrooks）首次出版于1901年，讲述了一个家庭中的四代人，从经商致富的第一代开始。在该书中，随着每代人逐渐远离商业社会，其活力一步步丧失。

有人会想，美国肯定会出现大量描述这种新经济生活的文学作品，因为这种生活方式对美国的影响更广泛且深远。美国人被大量卷入创造新事物、建立新据点以及从事冒险、尝试、改进和继续进步的运动中，然而也正是由于这方面的原因，并没有太多人愿意描写这种新生活，他们都希望亲身参与。同时社会上也没有太多需求。如果美国像欧洲那样涌现大量新作品，那其中只有很少一部分能找到愿意花时间阅读的读者。不过，19世纪的美国小说家赫尔曼·梅尔维尔（Herman Melville）与崛起的商业世界还是产生了共鸣。

梅尔维尔最重要的两部小说都是讲述信心、信任和不确定性的故事。在1857年出版的小说《骗子》（The Confidence-Man）中，梅尔维尔讲述的菲德尔号轮船上发生的故事都是关于是否把资金委托给某位企业家或者潜在合作伙伴。梅尔维尔的一位朋友说：“这是件好事……很好地讲述了可能被欺骗的人的本性。”梅尔维尔在1851年出版的伟大作品《白鲸》（Moby-Dick）中用大量篇幅描述捕鲸的过程，刻画其中的兴奋和危险，我们知道这些都是完全无法量化的。海员们可能丧生的致命的“捕鲸路线”可以视作一种比喻，暗指经济领域的从业者可能被卷入危险。新兴的商业生活（不论好坏）和职业的多样性给狄更斯留下了深刻的印象，美国则让一位诗人捕捉到了新生活的魅力和悬念。

华盛顿·欧文（Washington Irving）的小说集《见闻札记》（The Sketch Book）在1820年受到了英美两国的热捧，它主要讲述了适应城市深刻变化的故事。在《沉睡谷传奇》（The Legend of Sleepy Hollow）

中，欧文描述了一个与席卷全美国的经济变革隔绝的小镇：沉睡谷位于从纽约市沿哈得孙河逆流而上约25英里^[26]的地方，那里的情况是“人口、礼仪和习惯都一成不变”。“在这个不安分的国家的其他地方推动不断变化的巨大的移民和变革浪潮从他们身边越过，但他们无动于衷。”一位比较有见识的人伊卡博德·克雷恩来到这座昏睡的小镇教书，迷信而顽固的居民们却躲避他。欧文巧妙地表达了他对那些“对脑力劳动一无所知”的人的批评。对工作的敬业投入与懒惰形成了鲜明的对比，欧文将其归咎于失去机遇以及同变革浪潮的隔绝。

现代经济的出现不但带来了文学的改变，对绘画也产生了影响。直到19世纪，西方绘画基本上还是描绘静物和风景，不但克劳德·洛兰（Claude Lorrain）和托马斯·庚斯博罗的（Thomas Gainsborough）的田园画以及乔舒亚·雷诺兹（Joshua Reynolds）和迭戈·委拉斯凯兹（Diego Velázquez）的家庭生活画是这种风格，甚至连威拉德·施皮格尔曼（Willard Spiegelman）所说的“行动绘画”也是如此：

行动绘画——不管是处理神话、宗教还是历史题材，即使反映的内容很强烈，也经常缺乏真正的力度。在法国，普桑（Poussin）在17世纪采用的华丽色彩和对称，大卫（David）18世纪后期轮廓分明的大型画作，以及19世纪初安格尔（Ingres）采用天然树脂作画的美感，都被浪漫主义作品的爆发远远地抛在后面。

在法国，浪漫主义运动始于19世纪20年代席里柯（Théodore Géricault）的画作《梅杜萨之筏》（The Raft of the Medusa）。就像施皮格尔曼所述，画中那些被狂风和大海折磨的幸存者遥望着救援船只，表达出复杂的情感——“从渴望到狂喜到怀疑和歇斯底里”。欧仁·德拉克罗瓦（Eugène Delacroix）的巨幅作品很快面世，对于其1834年的画作《阿拉伯梦幻》（Arabic Fantasy），E·H·贡布里希（E. H. Gombrich）评论说：“画中没有清晰的轮廓，也没有做作和约束……不反映爱国或者启示的主题。画家想要表达的只是让我们分享这一极度兴奋的时刻，分享大海的运动和浪漫给他带来的愉悦。”在英国，J·M·W·透纳（J.M.W. Turner）在一些划时代的作品中，如1801年的《大风中的荷兰船》（Dutch Boats in a Gale）、1842年的《暴风雪中的汽船》（Steamship in Snowstorm）以及1844年的《雨、蒸汽和速度》（Rain, Steam and Speed），都明确地反映了现代商业活动的危险和刺激：

透纳是表现焦虑、骚动不安的运动的艺术家，他描绘的世界表面上似乎和其他同时代大师所画的一样，属于过去的、远古的、前工业化时代的星球，但实际上它正在被战争、工业和革命动摇。

这种浪漫主义就像海潮吞没软木塞一样将你横扫.....17世纪画家范德维尔德（Van de Velde）的作品《起风》（A Rising Gale）描绘了大海，但《大风中的荷兰船》则让之前的绘画模式变得像玩具风车一般过时.....透纳用绘画捕捉浪涛的运动和威胁，他表现的是大海的运动，而不是瞬间的图像。他使物体和能量具有了物质的真实性.....而范德维尔德的作品似乎只是在计算机屏幕上创造虚拟世界一样。

透纳的绘画让你怀疑脚下的大地是否坚实。他的地球不是哥白尼之前的平地，而是在太空中旋转的球体.....就像他的拥护者约翰·拉斯金（John Ruskin）所言，透纳是真正意义上的“现代画家”。

大海和火车成为那个世纪新兴经济的象征：强大、危险、难以驾驭和预测，但令人着迷和兴奋。

人们普遍认为，艺术领域的浪漫主义运动认为18世纪新古典主义的均衡秩序是机械和不人性的。浪漫主义转向表达直接的个人体验、想象力和渴望，这与经济模式的变革同步。在18世纪的经济生活中，生产、投资和职业的发展轨迹都基本上可以被认定为是确定或者说已知的，只有鼠疫或者发现新大陆这样偶然的外来事件才会造成冲击。在现代经济占据主导之后，经常出现产品类型方面的创新，生产和投资的决策需要发挥企业家的想象力。然而，同步现象也只是包括这些内容。19世纪50年代之前的绘画是否反映了新兴现代经济体中工作生活的敬业态度和深刻满足？是否反映了获得渴望已久的工作或者证实新的商业创意的价值那一时刻的幸福？显然还没有。但当时的绘画的确反映了新时代的机遇和危险带来的激动之情。

随后兴起的表现主义试图捕捉以前没有成功表达出来的经济生活的其他方面。表现主义的先驱和现代艺术的奠基者之一文森特·凡·高（Vincent van Gogh）在法国阿尔勒创作的一些辉煌作品均完成于1888年，包括《夕阳下的播种者》（Sower with Setting Sun）、《去工作路上的画家》（The Painter on His Road to Work）和《夜间的露天咖啡座》（The Café Terrace on the Place du Forum, Arles, at Night），给日常生活中的很多物品倾注了强烈的感情。在《夜间的露天咖啡座》中，夏季的户外咖啡馆如夜空般流光溢彩，让我们产生想和朋友们去那里交

谈、畅饮和就餐的欲望。凡·高在写给弟弟提奥的大量书信中，表达了他对于现代经济的某些内容的理解。作为大胆的创新者，他了解人们希望进行创造并借此留下印记的需求。作为职业人士，他也明白如果没有观察的机会，不能从其他人的创新活动中学习和激发灵感，创新将不可能走远：

人们来到这个世界上并不是为了快乐，也不仅是为了保持诚实，而是为了在社会中完成一些伟大的事业。

在凡·高开辟新道路之后，表现主义艺术家普遍为快速发展的城市生活所倾倒。在他们之前的某些画作中，如克鲁格（Kruger）绘于1822年的《歌剧院广场游行》（Parade in the Opernplatz），一些传统主题和王室成员的形象已被由普通市民和名人组成的“现代人群”的形象取代。表现主义画家基希纳（Ernst Ludwig Kirchner）在1913~1915年完成的多幅名为“柏林街景”（Berlin Street Scene）的作品中，为表现19世纪末的新城市生活的活力、魅力和忙碌谱写了新的乐章。但在经历了“一战”的恐怖和20世纪20年代的动荡之后，奥斯卡·柯克西卡（Oskar Kokoschka）和乔治·格罗兹（George Grosz）对周围的现代生活的表现显得极其黑暗。地中海地区的意大利未来主义画派展现了较为光明的一面，捕捉了意大利人生活节奏的加快，这里必须提到的一幅早期作品是贾科莫·巴拉（Giacomo Balla）1910年的画作《被拴住的狗的动态》（Dynamism of a Dog on a Leash），后来还有吉诺·塞维里尼（Gino Severini）在1915年的《红十字列车》（Red Cross Train Passing a Village）表现了意大利正在出现的现代火车的惊人速度和流行设计。相反，选择康斯特布尔（Constable）风格的画家，如保罗·塞尚（Paul Cézanne）和伟大的立体主义画派对空间和透视的兴趣则大于对商业和城市生活的兴趣。

现代经济体中一个重要的生活领域在视觉艺术上很少被触及。过去的商业生活总是充满鲁莽之气，需要像北欧海盗那样，上船下海。而在现代经济中，生活中到处是智慧的用武之地——我得上楼去思考一番。在绘画和雕塑上，有些作品反映了这种新的精神生活。1900年左右，由费城的一位艺术家完成的画作就描绘了一位沉思中的商人。奥古斯特·罗丹（Auguste Rodin）在1889年创作了最知名的雕塑作品——《思想者》。罗丹是现代雕塑的鼻祖，他表现普通人的作品广受称颂。《思想者》所表现的或许是传说中的普罗米修斯，而“普罗米修斯式”一词很早

以来已被用来描述现代经济，直到现代经济体出现之前还没有创作类似的雕塑，现代雕塑是随着现代经济的进步而产生的。

在文学和视觉艺术领域，我们没有看到对19世纪兴起并普及的内在满足感的大量描述。哲学家马克·C·泰勒（Mark C. Taylor）在《生死思索》（Field Notes from Elsewhere）中对生活的基础进行了思考，他在倒数第二章中质问：“描写幸福为什么如此困难？”他认为，作家在幸福时通常不会写作，而在总感觉短暂的幸福失去之后，他们才用写作哀叹自己的不幸，因为这样做或许有助于他们摆脱不幸。另一个可能的理由是，尽管在特定的语境下可以表现快乐、兴奋和狂喜的时刻，从独立或团队的项目参与中获得的满足和收获也许较为平凡，并不是语言或绘画艺术的合适题材。

相比之下，音乐似乎更适合表达此类内在情感，触动我们的各种内在体验。音乐也的确反映了遭遇问题、面临障碍和致力于创造的体验。这或许是因为一部音乐作品可能包含上百个段落和数千个音节，而绘画只能表现单个场景，其表现能力存在差异。

毫无疑问，音乐呈现的产品并不是对人们的创造力、创新性、奋斗、失败和成功的简单描写，它有自己的内涵，除少数作品外，并不代表社会生活中的任何实际事物。作曲家想要表达的是他对自己的创作的感受，在幸运的情况下，可以带来音乐创新。如果听众们偶然能与音乐作品表达的任务和奋斗产生共鸣，这样的作品就能获得商业上的成功。

19世纪的欧洲和美国在音乐创作领域十分活跃，进入20世纪后更是如此。音乐不再是欧洲的大主教和贵族们专享的财富，所谓的严肃音乐开始被产业界的中产阶级接受，所谓的流行音乐进入工人阶级群体。美国的音乐听众很多。维也纳的金色大厅在1842年建成，为维也纳爱乐乐团服务，同年，纽约爱乐交响乐协会成立，以创办高水平的交响乐团。不过在19世纪，主要的严肃音乐和流行音乐作者还都是欧洲人。美国人在20世纪才成为流行歌曲的领导者，到20世纪30年代甚至将其影响力扩展至音乐厅。

在音乐领域一定发生了什么重要的事件，且与当时的生活变化保持共振。我们现在终于弄清楚了这个背景。17~18世纪的巴洛克时代和古典时代的作曲家通常将以前的民间曲调作为素材，在自己的创作中循规蹈矩，这和当时的商业经济具有相似的特点。以这种方式工作，像约瑟夫·海顿（Joseph Haydn）那种水平的作曲家可以创作100多首交响乐。

后面的时代把这套规则完全打破了。几年前曾有人邀请音乐家们投票选择有史以来最具创新精神的三位作曲家，结果是贝多芬、理查德·瓦格纳（Richard Wagner）和伊果·史特拉汶斯基，对于第四名显然存在争议。这些伟大作曲家都是在1800~1910年，伴随着现代经济体的兴起和产业创新浪潮的涌动，打破了作曲的原有规律。

贝多芬引入了创新的作曲方法，使交响乐的演奏在一定程度上出现不确定性，这在他1804年的第三交响曲《英雄》中表现得最突出，就好比由于企业家和金融家面对变化的创新概率，现代经济体的发展路径在一定程度上也不能确定。贝多芬的作品可以突然加入出人意料的新旋律，例如，第二交响曲的最后一部乐章出现了狂乱的弦乐，给人混沌的感觉，第九交响曲打破惯例，表现无序的场景——好比企业家出人意料地启动新产品的开发。当然，贝多芬的灵感并不是来自广泛的商业创新，在他生活的时代，现代经济体初具规模，在商业创新上只是有所尝试。贝多芬的影响达到顶点似乎是在他之后的数十年，因为他的交响乐给人的体验能与更多的听众产生共鸣，越来越多的人在职业生涯中有了创新经历（自己的创新项目和参与他人的创新项目）。是教育水平提高之后的中产阶级把贝多芬抬了起来，他们为他欢呼，而不是作曲家在赞美大众。

下一代作曲家把对英雄的欢呼提高到疯狂的程度。罗伯特·舒曼（Robert Schumann）的《曼弗雷德》序曲表现了雪莱的诗歌精神，他的降E大调钢琴四重奏需要极快的速度弹奏，出色地反映了时代的紧凑节奏。弗朗茨·李斯特（Franz Liszt）的创新之作是《前奏曲》（Les preludes），这部管弦乐作品不是按传统格式写成，他将其命名为“交响诗”。乐曲的标题应该是指法国诗人拉马丁（Alphonse de Lamartine）的一首抒情诗，在公开发表的乐谱中甚至有一段引语来自该诗：

我们的人生不就是一系列序曲吗？

如果无情的风暴没有破坏起初的欢乐，致命的冲击未曾驱散美好的幻境……

如果灵魂……在狂躁之中，并不期望回忆田园生活的宁静，那会有怎样的命运？

然而，人总是不愿长期沉浸在友好静怡的自然怀抱里……

当警告的号角吹响，不管面临怎样的战斗，他总会赶到危险的位置，加入行列，只为在战斗中完全掌控内在的能量，彻底地恢复自己。

理查德·施特劳斯（Richard Strauss）创作交响诗《英雄的生涯》（Ein Held- enleben）的灵感来自他本人早年的职业沉浮，他的最后一部歌剧《随想曲》（Capriccio）就是以戏剧产业为背景。通过剧院经理拉罗什这个角色，施特劳斯令人信服地刻画了一个自负但伟大的人物的真实形象。不过在这部歌剧和其他作品中，施特劳斯感兴趣的主要是描写女英雄人物的自我认知探索，和男性一样，女性也必须走向世界，去发现自己的真实身份。在施特劳斯的时代，现代经济已经掀起了文化和心理上的革命，并开始打破古老的性别屏障。

19世纪的歌剧反映了人们对自由和自我表现的新愿望。同生于1813年的理查德·瓦格纳和朱塞佩·威尔第（Giuseppe Verdi）的作品反映了周围的现代社会带来的紧张和冲动。在瓦格纳的作品中，女英雄往往居于中心位置，像爱情这样的激烈情感给生活赋予了意义，最突出的就是系列剧《尼伯龙根的指环》（The Ring of the Niebelung），该剧于1869年首演。瓦格纳并没有肯定说商业生活中不存在激情，或者商业生活中的挑战、实验和探索就不能给生活赋予意义。但《尼伯龙根的指环》也在探讨，沉溺于对物质财富或绝对权力的狭隘追求的人可能会得到无聊和堕落的结局——剧中人人追求的指环被施了诅咒。该剧还预言，随着工业国家的兴起和神圣罗马帝国的终结，王冠加祭坛的传统秩序将被打破。当世界的统治者沃坦从阿尔韦里奇（他的指环也是偷来的）那里偷走指环时，就打破了所有古老的约定和义务，所有人都要为他服务。不过瓦格纳并非悲观主义者，在系列剧的最后一部中，按照他本人的解释，众神的没落代表着现代世界的开始，人类将更自由地主宰自己的命运。作为充满天赋和勇气的艺术家，瓦格纳并不保守，他可能是充满理想色彩的社会主义者，但绝非社团主义者。他唯一的喜剧作品《纽伦堡的名歌手》（Die Meistersinger）热情赞颂了中世纪的行会传统，但最后还是站在个人一边并对新事物保持开放态度。

稍后创作的意大利歌剧，尤其是威尔第的《茶花女》（La Traviata）以及贾科莫·普契尼（Giacomo Puccini）和皮埃特罗·马斯卡尼（Pietro Mascagni）的真实主义作品奏响了摆脱压迫和束缚的现代解放乐章。20世纪之后，莫里斯·拉威尔（Maurice Ravel）、米约（Darius Milhaud）和雅克·伊贝尔（Jacques Ibert）的爵士乐表现了法国当时现代生活的自由与欢乐。20世纪20年代爵士乐在新奥尔良和芝加哥的兴起也

是对个性和想象精神的表达。

紧随现代音乐的演化，现代芭蕾舞在歌剧的英雄和复仇主题之外为大众提供了舒缓的空间。法国舞蹈家马里乌斯·彼季帕（Marius Petipa）在美国和欧洲旅居，后定居在圣彼得堡。通过与柴可夫斯基的合作，他创造了包含大跳和旋转等技法的现代芭蕾舞。1877年首演的《天鹅湖》的主题是冲突，正直和负责的奥杰塔被咒语变成天鹅，俗气的奥杰莉娅用诡计勾引王子。这部舞剧可以理解为一个有关现代生活的道德危机的寓言，现代化过程中有新危险产生，当然善良的选择也可以有回报，美德本身就是收获。芭蕾舞走向现代之路，编导乔治·巴兰钦（George Balanchine）通过从圣彼得堡到巴黎、伦敦和纽约的轨迹完成了这一发展，他的那些革命性的作品，从1928年的《阿波罗》（Apollo）、1929年的《浪子回头》（Prodigal Son）到1957年的《阿贡》（Agon）以及史特拉汶斯基在1972年的小提琴协奏曲，都描述了现代生活的元素——没有目标的旅行、新奇和激动人心的时刻。当年的俄罗斯经济远离现代性质，然而，借助早期从西方的现代都市吸取的精神营养，史特拉汶斯基和巴兰钦成长为现代艺术的巨人。

有人会问，现代艺术和现代音乐从20世纪60年代起走向没落，埃兹拉·庞德（Ezra Pound）的“求新”被菲利普·格拉斯（Philip Glass）的无尽重复和波普艺术的反讽替代，经济活力的衰弱在欧洲各国已普遍显现并将影响美国，这两者是否都标志着对探索和创新理想的追求已经丧失？

小结

在西方许多国家迅速发展的现代经济给那个时代留下了深刻的影响，现代文学和现代艺术的出现与各国的现代经济精神无疑有着密切的联系。不过这样的联系是双向的，在音乐和哲学领域最突出的、最早期的现代性作品，似乎预示和点燃了现代经济体所必需的精神之火，这些艺术和哲学早熟的突破口是现代经济体出现的预兆。然而，19世纪和20世纪上半叶艺术创新的不寻常浪潮的确是对现代经济带来的新生活维度的反映和评论。总的来说，通常会批评社会、色彩较为阴暗的艺术作品对现代生活还是持积极态度，并欢迎新的生活方式。本书的最后两章还将讨论终极问题：如何权衡经济现代性的积极影响和代价？

大家现在可能已对我们随后的旅程和目的有所感觉。作为第一部分的尾声，第四章将探讨催生19世纪现代经济体的经济和政治制度及经济文化的演化。第二部分将讨论现代经济在20世纪面临的矛盾和争议，它们对现代制度进行了正反两方面的修改。

[26] 1英里=1 609.344米。——编者注

第四章 经济社会是如何形成的

布尔什维克们明白文化对人们有强大的影响力.....当共产党员的子孙们自己都想当资本家和企业家时，他们知道游戏结束了。

——约瑟夫·亚尼切克，

《捷克的天鹅绒革命》，
载于《纽约时报》

现代经济于19世纪中叶在西方国家普遍兴起，通过鼓励创造力、实验和创新改变了人类的生活体验，也因此在世界历史上形成重要的分水岭。我们会想到，历史学家肯定有兴趣探索其起源：经济现代化需要哪些条件？如何才能满足这些条件？哪些条件在这些国家而非其他国家、在当时而非之前得到了满足？

可是一般的历史学家并没有关注这些问题，他们所描写的“西方的兴起”都是国家和民主制度发展的编年史：大幕随着古腾堡

（Gutenberg）在1444年推出的铅版印刷机拉开，欧洲各国在16世纪初纷纷走上扩张主义道路，马丁·路德在1517年发表挑战罗马教廷的《九十五条论纲》，以及17世纪初英国对《大宪章》的逐步认可。这些当然是令人激动的大事件，但学者们对这个时代的经济生活着墨甚少，最多只关注到了1350~1750年远距离贸易的增长。

只有少数历史学家、社会学家描写过西方重要经济体的崛起，他们通常以“资本主义的兴起”为标题。例如在贾雷德·戴蒙德（Jared Diamond）的社会生态学著作中，亚欧大陆在农业耕种和牲畜养殖方面更为繁盛，由此支撑了更深入的劳动分工，比撒哈拉以南非洲、澳大利亚和美洲更占优势，这就是亚欧大陆更发达的原因。但这个理论并没有解释创新的兴起：为什么现代社会出现在英国、比利时、法国和德国，而不是荷兰、葡萄牙、爱尔兰、希腊和西班牙。经济制度和文化或许是背后的因素。[\[27\]](#)

社会学家马克斯·韦伯（Max Weber）指出了特殊的文化变迁的作用，认为这是资本主义走向繁荣的关键。他提出，加尔文派和路德派的出现带来了崇尚节俭和勤奋的经济文化，这是资本主义在欧洲北部的新教国家取得成功的原因。尽管韦伯的思想在公众中很受欢迎，但批评者也指出，在意大利这样的非新教国家，私人储蓄和净财富水平其实超过德国，工作周的长度也超过德国。最主要的一点是，韦伯的论述中没有涉及实验、探索、勇气和未知领域这些词汇，而它们是本土创新的标志。韦伯的理论或许有助于解释几个国家出现的投资热情的高涨，但高储蓄并非创新涌现的必要条件。一个国家对创新活动的资金扶持可以通过增加储蓄来实现，也可以在储蓄水平不变的情况下，把资金从其他项目（如住房和传统商业投资）转移至创新项目，还可以依靠外国储蓄。此外，高储蓄显然也不是创新涌现的充分条件。

有些学者的确觉察到了沃尔特·W·罗斯托提出的始于19世纪的“从起飞进入持续增长”现象。法国政治思想家阿历克西·德·托克维尔（Alexis de Tocqueville）在1837年对美国社会进行了深入观察，他认为国家的自然资源丰富是美国人成为活跃的企业家的原因。但在19世纪初，英国的创新活跃程度丝毫不逊于美国，同时还有若干资源丰富的国家，如阿根廷，但众所周知，它们没有发挥任何经济活力，甚至还有人认为自然资源可能成为一种“诅咒”。英国历史学家阿诺德·汤因比（Arnold Toynbee）与托克维尔的观点截然相反，他认为英国是最早拥抱创新的国家，由于在气候和自然资源方面不具有优势，英国人开展创新能获得最大的收益，不冒险则不会有任何收获。但如果真如汤因比所说，丰富的自然资源会阻碍发展，美国人则不会普遍表现得那么有进取心和创造力，这与事实相反。汤因比的思想（天将降大任于斯人）的确有合理性，家庭条件好的孩子往往缺乏成大事所必需的定力和努力，但美国这样的例外情况却不容忽视。

上述四位的共同缺陷是，他们都没有关注到基本问题所在。他们发现某些国家的劳动力需求高于其他国家（戴蒙德、托克维尔），或者发现劳动力供给处于高水平（韦伯、汤因比），在经过一系列逻辑分析后，推导出了就业、储蓄、财富和冒险意愿上升等诱因。然而，即使劳动力增长快的国家出现了财富和冒险意愿的提高，也并不表示创新过程已经启动。经济活力来自于自然和偶然因素的观点意味着，各国不需要设计各种经济制度、培育有利于商业创新的经济文化，这些制度被视为现成的条件。尽管从史前时代开始，大多数人就应该能在创新活动和接受新事物中实现自我，但我们还是很难排除这样的可能性，即有些国家

在政治和文化上更先进，能设计和建立那些支持和鼓励创新的制度，培养有利于实验、探索和想象力的生活态度，从而对社会成员产生激励作用。阿富汗地区就是这方面的一个很好的例子，如今该地区虽然是落后地区的典型，但在1 000年前却有着世界其他地区难以想象的繁华城市和众多科学发现。这个地区的自然条件良好，却从未发展出能走向现代化的经济制度和经济文化的元素，为全体或大多数民众实现职业生涯的成功和高度的人生满足服务。

要想对现代经济产生的原因、条件和机制有深入的理解，分析它淘汰封建经济及超越商业经济的过程，我们必须思考推动现代经济创新过程的因素和条件。当然要承认，我们能提出的理论永远不可能没有差错，更不用说做到完美。现代经济的参与者对当前行动对未来的影响的认知非常有限，因为新事物太多，同时还有其他参与者采取新行动。与此相似，在分析过去形成的信仰、制度和文化如何支持和鼓励当前的创造和创新时，现代经济理论研究者的思考也肯定是不完美的。已迈入现代经济的若干国家在过去几十年或几个世纪中有太多新发展，我们可能难以确定哪些才是最重要的因素。因此与精明的投资人一样，我们必须利用判断力和想象力。在现代社会诞生的课题上，不同思想的交锋已留下很多故事或者“神话”。

当然这些故事都很重要，关于一个国家现代化成败的任何故事都揭示了这个国家对导致现代化成败的态度因素的理解。此类故事反复出现，其目的在于传递一种观念：哪些是做对的事情，哪些事情不应该做。其中至少有一些故事已经产生了广泛的影响力。已故的经济学家保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）在反思他自己讲过的故事时，显然也受到了这样的影响，他说：“只要让我编写经济学课本……我才不在乎是哪些人在制定国家法律。”探寻真相当然至关重要，不仅是发挥影响力，在这方面，萨缪尔森也从未忽视。只要不是太难懂的语言，故事讲得越接近真相，就应该越有价值。更深入的理解可以帮助一个国家发现或重新发现走向现代经济之路，或者避免已经发展起来的现代经济被扼杀。想要讲述更接近真相的故事，我们可以从前人讲过的理论故事的核心中寻求借鉴。不过，我们的故事的核心必须是创新的兴起，以及它如何推动某些国家走向现代化和伟大。

经济制度：自由、财产和金融

在早期和成熟的长期创新经济的崛起过程中，各种经济制度的创造和演变是不可或缺的部分，在某些情况下，这些因素被称为“框架条件”。经济制度的某些部分对于保护和促进创新活动及成果是必不可少的。如果逐一考察这些制度，未必每个都是关键，但总体而言，它们都促进了经济体的创新能力和创新意愿。

大家知道，西方国家较早确立的广泛的个人自由对受益者而言非常宝贵，例如亚当·斯密就谈到过“尊严”的重要性，约翰·罗尔斯也谈到过“自尊”。同样众所周知的是，随着经济自由的出现，如用自己的产品或服务交换他人的产品或服务的自由，使人们看到了更多互惠互利的机遇。此外，因为很多交易合同可能发生违约，人们需要政府强制执行合同，以增强交易者的信心，从而保护经济自由。因此，就像斯密所发现的那样，从事交易和赚取收入这类自由有助于提高经济效率。然而，对创新经济的研究还必须考虑有助于焕发经济活力的个人自由的特殊作用。

经济自由对创新过程的启动具有核心意义，这里的出发点是两个脑袋比一个脑袋好使。如果社会中有很有一部分人不能被接纳，或者即使能加入，却没有合法权利分享工作成果，那么创新在这个国家的经济生活中就会受到局限。研究个人自由（对自己的人身所有权）的历史学家发现，在传统社会中，东方国家的父亲对女儿拥有所有权，可以随意指使甚至卖掉她们，西方国家的丈夫对妻子带入家庭的任何财产也拥有所有权。不管在东方国家还是西方国家，黑人都可以被当作奴隶卖掉。直到19世纪，现代社会才最终废除了奴隶制。不久之后，已婚女性对自己财产的法律权利被明确。有理论认为，创新经济体中工作性质的改变有利于那些女性拥有自主权的国家，这会激励女性根据形势需要采取行动。与之相似的是，如果创意发明者能进入现有产业，自由创办公司，那么一个国家的创新活动会更普遍。这种产业进入的自由允许企业家开发和推广新产品，放到市场上接受检验，或者引入现有产品的新工艺。如果老牌企业在推出新产品或者新工艺方面有更大的自由，创新活动也会更普遍。因此，这类自由的出现在促进交易之外还带来了非常深远的不可预测的好处，最终将把人类的发展推向新的高度。

同样清楚的是，如果人们能自由地离开家庭、地区甚至国家，去了解外界的各种新产品和新生活方式，他们会更有条件也更适应开展创新活动。马克斯·韦伯可能会认为，人们通常不容易理解陌生的经济体甚至陌生的小产业的结构和运转规律（这些是未来创新可能发生的地

方），除非他们能加入其中并获得充分的体验。要想创新，作为潜在客户的消费者和企业在做决策时必须要有选择新产品的自由，只有这样他们才能判断能否最大限度地满足自己的需要，并学习其使用方法。

自由是好事，尤其是对创造力的表达和创新的实现具有重要意义，但并不表示自由在任何情况下都是有益的——这是自由意志论者安·兰德（Ayn Rand）著名的夸张论点。并非所有的自由都有助于激发经济活力，适当限制厂商自由的监管规则可以在消费者尝试某种新产品时提供保护，避免遭遇触电、中毒等事故。限制债权人索取赔偿的自由的破产法可以让企业家在承担新产品开发风险的同时，不至于担心由此损失自己的所有财产，当然此类法律可能导致可利用的信贷资源减少。另外，某些监管规则实际上阻碍了创新，而不是为其服务。自由主义者总是声称所有监管都是有害的，但有关统计表明，很少有创新产品在市场测试之前不需要经过任何监管机构的批准，以防止对试用者造成伤害。随着现代经济的发展，基层、地方和中央政府建立的大量监管规则有的给新产品制造了障碍，有的发挥了促进作用，综合来看，很有可能是弊大于利。在美国，机场建设就遇到了极大限制，这不是因为旅行者宁愿忍受拥挤和嘈杂也不接受在机票价格上增加建设费，而是因为所有居民都不愿意让机场建在自己的社区附近。有人认为，与其完全禁止开展某些项目，不如要求项目建设者给当地社区提供足够的补偿，以换取支持。不过这种办法也会在许多创新项目产生寒蝉效应。

完全有理由相信，还有两类自由对经济活力的焕发具有重要的历史意义，包括从成功的新产品（如走红的歌曲或电影）中持续获得收益的合法权利，以及把收入投资于私人财产（主要是资本）的合法权利。现在我们暂不考虑多少财产对一个人就足够的问题：只允许人们拥有足够多的个人财产，包括服装和其他家庭耐用品，汽车、船只、城里的公寓及乡下的别墅，是不是就足以保证经济活力？我们在这里也不讨论以下命题，即获得经济回报的合法权利是大规模实现创新收益的基础要求。我们真正关注的议题是，在过去和现在，人们可以自由地以企业的形式（私营企业或者合伙企业）拥有财富，并可以自由地以股份形式拥有公司（包括私营公司和公开上市的公司），是否具有重要意义？我们知道，这样的自由对创新而言通常是有益的，某种形式的公司所有制可能很重要，这些道理并不令人意外。但如果我们希望创意从草根阶层那里蓬勃发展起来，让企业家和投资人判断哪些项目值得投资，我们肯定不想把创意者、投资人和企业家的范围限定在那些循规蹈矩的人群，他们只希望由此获得政府发放给每个人的生活津贴，只想获得普通员工的工

资收入，不愿意承担任何风险。一个国家不能通过这些途径挑选合适的创新者，由此选拔出来的人不会有动力为实现利润（而非乐趣或名声）作决策。如果不能给核心的创新人员提供恰当的利益分配安排，就无法保证创意的构思者、开发者和投资人获得良好的回报。因此，必须有某种社会制度奖励那些从事创新工作的人，根据他们的远见、洞察力和判断力的贡献（也就是取得的创新成果，而非单纯的投入时间的多少）论功行赏。下一章还将讨论社会主义的问题，如果把大部分资本投资（包括经济知识）的决策权都交给政府，社会能否有效运转？

假如我们认可这些经济自由对创新的重要性，那么可否得出结论：19世纪经济活力的迸发应该归功于自由的扩大。的确在史前时代，人们在小群体构成的社会中生活，今天很多完全由家庭自由做出的决策，在当时必须由群体一致通过，因为日常生活的相互依赖不会给个人行动留下很大的空间。然而，把最终实现的创新繁荣归功于自由的观点面临的挑战在于：不管是英国还是其他国家，直到现代经济诞生前（1815年前后）的较短酝酿期，大部分珍贵的自由权尚未完全形成。实际上，有文字记载的历史表明，财产权利可以追溯到创新大爆发之前的3 000年以上，在古巴比伦，公元前1760年左右公布的《汉谟拉比法典》就制定了法律文件，确立个人财产权利，并保护财产所有者免受盗窃、欺诈和违约的侵害。大约同时制定的犹太法律也奠定了普通法的基础，包括财产权利。古罗马制定了民法并对公民普及，他们的财产权利得到明确，政府无权没收其财产。该法律还支持合同约定，定义了私营企业的概念及其掌控财产的能力。这些法律原则在罗马帝国的广阔疆域内广泛执行。

然而在开启19世纪的腾飞前，保护私人财产的古老自由权利还是遭遇了中世纪的倒退时代。

在罗马帝国衰败之后，主要由于政府高层的腐败，罗马政权削弱导致法律的效力锐减.....远距离贸易活动的风险大增，导致交易范围更加狭小.....私人所有制被集体所有制替代。土地和其他资源更多地成为各地的修道院、封建村落和家庭农场的财产.....它们在很大程度上追求自给自足。共同承担责任和对资源的共同控制替代了个人所有权.....教会和封建体制像合作社一样运转.....农场则是由家庭经营。

不过私人所有制从未消失，城市大量保留了对资源的私人所有制。随着城市远距离贸易的重要性逐步恢复，财产法的地位也有所上升。罗马法的一些元素在英国出现的普通法和欧洲大陆发展出的民法中被保留下来。在1804年的《拿破仑法典》中，法国的民法体系直接借鉴了罗马法的许多原则。因此，与私人所有权相关的经济自由在古代社会就已断断续续地出现，并在19世纪之后逐步扩大和规范化，包括在西方最现代化的国家。正如哈罗德·德姆塞茨（Harold Demsetz）所言，中世纪以后，“从身份走向契约，从集体所有走向个人所有的变化重新启动”。而且我们曾提到，直到19世纪中叶，财产所有权才扩大到奴隶和女性人群。

必须补充一点，与创新有关的一种财产权利直到19世纪前夕才受到法律的保护。专利权、版权和商标权的发展旨在保护知识财产。英国在1623年成为首个大量发布专利权的国家，对支付高额费用的“新发明项目”给予保护，为这一转变奠定了基础。美国的《专利法》所要求的保护成本低得多，导致专利申请大量增加。英国到19世纪也修改了法律体系，使专利申请和美国同样便利，但申请数量从未达到美国的水平。法国的专利制度是在1791年的革命时期创建的。如果从时间上看，我们可能认为专利是促进19世纪创新爆发的金钥匙，但经济学研究提供的支持比人们预想的要弱。实际上，大量的知识财产依然是被所有者私下控制，没有得到任何形式的法律保护。一家公司在产品和工艺上的长期改进，其中很多可能并没有被竞争对手或潜在对手发觉。一位信奉哈耶克主义的经济学家会说，大量的具体知识是被“现场”人员掌握，只有身处其中的人才能理解。即使一家公司的新工艺比较容易被竞争对手照搬，后者依然会担心，购买类似的设备开展竞争可能耗费巨额资本，难以弥补成本，因此未必会进行投资。例如在电影业，大部分利润是在影片上映后的前两周赚取的，其余是在一年之内赚取的，因此，后来的模仿片即使能够成功，也不会给原创者造成任何损失。新书或新剧作一炮走红后，很少会有其他出版商或戏剧公司能通过模仿和改进，夺取领先者在市场声誉和影响力方面的优势。当创新者确信可以把价格压到足够低，使潜在对手走投无路、自己却依旧有利可图时，他就无须担心其他人的模仿可能造成的损失。

要求政府提供财产权利保护和其他公共服务尽管会产生上述收益，但也导致国家权力的扩大，其程度是中世纪和商业时代无法比拟的。封建时代的君主和领主可以保证平民之间没有相互伤害，却难以保障他们不受国家权力的侵害。但在英格兰、苏格兰和美洲殖民地却出现了对这

一权力的反抗，除了要求平民间彼此尊重的权利之外，他们还开始要求“对抗国王的权利”。

这种对抗国王的权利概念最早出现在《自由大宪章》中，1215年由英格兰的约翰王签署，1297年得到确认，1354年的法规又予以重申。国王需要根据法律和习俗进行统治，这个概念埋下了宪政的种子。不过这些伟大的原则也曾被统治者蔑视，没能阻止威廉二世对政治和经济地位弱小的农民征税，从而激起了罗宾汉的愤怒反抗。这项法案直到17世纪，经过斯图亚特王朝与议会的直接斗争才最终落实，引发了1688年的光荣革命，催生了1689年的《权利法案》。该法案最终废除了王室的一些特权，如暂停法律的执行、不经议会同意而征税以及干预法院事务。国法也被纳入“正当法律程序”，而正当法律程序意味着非经正常的裁决不得剥夺任何人的自由或财产。

人们普遍认为，宪法的进步推动了英国和后来的很多国家的法制建设。对商业利益和家庭利益的保护，防止被王室征用或被新法令剥夺（用其他人的利益犒赏他们自己的亲信），这些给企业家和投资人带来的信号是，在英国和类似国家开展企业经营或者创新活动有了更安全的环境。1787年的美国宪法中的合同条款也被视为法治精神的反映，对政治上的强势者和弱势者平等适用，成为防止政府以政治弱势群体的利益为代价讨好强势群体的有效的制度壁垒。

不过也有人怀疑，1689年的新权利法案的实施是否引发了翻天覆地的变化。在亚里士多德时期的古希腊及更早以前出现的犹太法中，就经常见到“应该由法律统治”、政府应该是“法律的仆人”的观点。1689年之后，又过了一个半世纪才迎来创新的爆发，这表明宪法的确立并不足以推动历史进程的飞跃，仅靠法律并不足以打通创新之路。“法治”概念中的某些元素也存在含糊之处，例如税法的每次修改是否都缺乏正义？哪些税收是对政治对手的剥夺？这些含糊之处意味着对保护民众不受政府侵害的自由也必须做细致的分析。

毫无疑问，这些自由权利对从商业经济到现代经济的进步是必要的，但创新的爆发并未发生在17世纪后期或18世纪，这难以使人相信把自由权利汇总就足以产生现代经济。我们依然需要寻找足以点燃创新烈焰的火花，就像据说引发了1871年芝加哥大火的那头奶牛。我们可以考虑从后来形成的制度中搜寻，分析哪些制度有可能解释长期创新经济的产生，尤其是那些在19世纪20~50年代发展起来的制度。

事实上，的确有一批经济制度在现代经济诞生前后出现。某些重要制度的源头可追溯至商业时代甚至古代，但在19世纪中叶才进入成熟阶段。公司制度的发展就是这方面的例子。最古老也是最常见的商业组织形式是独资企业，由个人或者家庭经营。独资企业的建立和运营费用低，也不存在后来的组织中所有者可能面临的道德风险。对较大的业务来说，更好的商业组织形式是合伙制，合伙制可以开展资本要求超出普通独资企业承受能力的业务，还可以把有不同经营和投资背景的人的才能和知识结合起来。从古罗马时代开始，公司就被赋予了各种合法权利，例如以公司的名义开展业务。在19世纪早期的英国和美国，合伙制企业的产值明显超过其他任何商业组织形式，独资企业（或家族企业）居次席。不是所有合伙制企业都是小本经营，有些成长为“控股公司”，其总部由某些高级合伙人负责，若干分支机构则由其他合伙人经营。在美国，19世纪后期出现的“投资银行”就属于合伙制，合伙人把自己的全部财富作为风险赌注。

许多合伙制企业遇到的困难是，合伙人会陷入两难困境。如果合伙人的自由行动权较大，某些合伙人可能需要为其他合伙人的鲁莽行动或错误判断的后果承担连带责任。如果对合伙人的约束较多，他们又可能陷入谈判协商的琐碎事务，最后难以达成一致意见。由于这些缺陷的存在，我们不难发现，合伙人通常不易接纳充满复杂挑战和不确定性的创新项目。还有，合伙制企业的规模扩张也会增大合伙人面临的危险。由于这些原因，对责任的恐惧必然会严重限制19世纪大多数合伙制企业的业务规模和范围。在其他因素已经给创新提供了良好条件的前提下，这会产生瓶颈。

最终，一种新式的商业组织开发出了强大的风险承担工具，至少从这个角度来看也是创新工具，这就是股份公司——现代意义上的公司。这种公司发行股票，股票持有者可能遭受的损失仅限于购买股票的成本。也就是说，股票持有者只承担有限责任，这对企业家来说可是件大好事，而政府一开始只允许获得特许权的公司获得这样的制度优待。在16世纪和17世纪，英国政府和荷兰政府给几家从事贸易、拓荒和殖民的公私合作项目的股份公司发放了特许权，如东印度公司、哈得孙湾公司以及臭名昭著的密西西比公司和南海公司。在重商主义处于顶峰的时代，英国约50%的出口收入来自几家特许公司。到18世纪，英国开始给从事其他产业（尤其是保险、修运河和酿烈酒）的公司发放特许权，造就了有利于企业所有者和政府的准垄断企业。但这些垄断企业不具有很强的创新性，股份公司对投资人失去了吸引力。在南海泡沫事件和后来

的丑闻之后，投资人对购买股份非常警惕。于是资本的成本大幅上涨，使股份公司难以支撑新扩张或激烈变革。同时，大多数公司，包括博尔顿-瓦特联合公司（Boulton & Watt）以及韦奇伍德（Wedgwood），都看到了特许权的缺陷：获得特许的成本很高，过程烦琐，股份公司的利润适用最高档的所得税，特许权伴随着监管，特许权还有可能被随意修改。而在美国，政府特许权则被继续限定在“公共工程”中，如运河修建商、大学和慈善机构。

不过就在现代经济到来的前夕或同时，美国和英国的股份公司制度发生了巨大的变化。1788年的美国宪法中的合同条款禁止任何州的法律追溯损害合同权利，不过特许权显然不属于“合同”的范畴。但是到1819年，在审理达特茅斯学院诉伍德沃德案时，最高法院裁决所有公司都享有同等权利，包括保护其章程不因各州的新法律而改写的权利。19世纪30年代，一个接一个州出现了对商业公司放松限制的情况，如马萨诸塞州议会停止对公共工程实施特许权的做法，康涅狄格州允许在没有特许权的情况下组建公司。在英国，议会对发放大量的铁路特许权也感到不耐烦，通过了1844年的《股份公司法》，允许仅通过注册成立公司，不过当时还不允许有限责任，直到1856年的《股份公司法》才实现。法国在1863年、德意志在1870年也实现了同样的进步。

于是在西方世界，一种新事物被释放出来，它出现得太晚，很难称得上是19世纪20年代兴起的现代经济的起源，但对于推动工业时代的众多伟大创新而言则适逢其会，从19世纪四五十年代到20世纪10~30年代甚至20世纪60年代都在发挥作用。亚当·斯密曾批评股份公司在激励设计上的缺陷，他正确地指出了股份公司不够重视成本和过分关注短期利益的弊端，不过受到传统视角局限的斯密也有忽略的地方，那就是公司是为一个或少数几个大股东的核心利益服务，可以深入未知领域去冒险，招募各种人才，并能在很长时间内承受亏损。这样一来，只要能找到通过分散投资共同承受风险的股东，公司就有希望取得重大的创新成就。股东可以长期持有股份，或者将其出售给愿意持有的人，并在很远的未来实现收益。由此取得的创新成就给投资人和社会带来的收益，完全可能超过公司在浪费和管理上面的不起眼的缺陷。

约翰·斯图尔特·穆勒（John Stuart Mill）也有类似的看法，他观察到有限责任制度有助于克服创立新公司的一项重要障碍——对穷人来说尤其突出的障碍。这是非常光辉的一点，尤其是在穆勒生活的年代，有限责任得到认可也只有二三十年的历史。当代社会的公司是否还具有这个

优势，还存在疑问。已故的《金融时报》的经济分析师彼得·马丁（Peter Martin）曾提到，公司应该在设立20年后关闭。

还有一项新兴的制度是破产制度。在美国，直到1833年，普遍的做法还是将无法偿还债务的人关押起来，此后联邦关押制度被废除。这一符合人道的进步的好处颇多，其中之一是，当人们开始创业时，他们不需要担心由于运气不佳或决策失误把自己送进监狱。当然，欺诈依然存在，甚至有所增加。在1836年一幅描绘纽约金融区核心的自由街的版画中，画上的9家公司中有4家在随后的5年内破产。1841、1867和1898年的《破产法》进一步放松了对破产的惩罚，允许自愿破产和通过联邦破产法院处理债务。在英国，维多利亚时代对破产的惩罚从流放和死刑减轻到监禁，尽管牢狱生活也并不好过。狄更斯的作品里就反复出现这样的场景，甚至他的父亲也曾因债务问题被关押在伦敦的马夏尔西监狱。而1856年的法律则规定，登记为有限责任的企业主不再面临此类惩罚。然后是1869年的《债务人法》，废除了因债务问题而被监禁的处罚条款，允许独资企业、合伙制企业和所有个人申请破产。这当然有益于鼓励创新。

最后，在各种经济制度中，兴起了着重为产业项目和新企业早期发展融资的金融机构。信贷机构和其他很多类型的金融机构都可以追溯到具有创新精神的古巴比伦时代。富有的地主和寺庙给独资企业和合伙制企业提供资金，为其生产或贸易服务，以其耕地、住房、奴隶、妻妾和子女作为抵押。在中世纪，有些家庭创立了以此为主业的银行，其中最著名的是德国的福格尔家族和意大利佛罗伦萨的美第奇家族，它们给国王和大公提供贷款，享誉欧洲。进入18世纪后，出现了伦敦的巴林家族，罗斯柴尔德家族的五个儿子则分别在法兰克福、伦敦、巴黎、维也纳和那不勒斯建立了自己的银行产业链。巴林家族为各国政府提供贷款，如路易斯安那购地案；罗斯柴尔德家族则以贷款支持了英国同拿破仑的战争。这些家族也都参与贸易银行业务，但很难在这些贸易银行业务中看到能视为给创新时代铺平道路的新迹象。

美国的银行业在19世纪早期有过一些基本的教训。这些银行通常被视为不稳定的根源，拖了企业家和经济发展的后腿，未能实现古典经济学理论所赞美的资本流动性，没有像欧洲发展出来的混业经营的银行那样推动经济的发展。美国的体系中存在两种类型的银行：其一是商业银行，由州政府颁发执照，可以吸收存款、发放票据、为生产和商业融资；其二是私人银行，不能发放票据或吸收存款，只能依靠自有资本开

展业务。两类银行都兴盛起来，私人银行吸引了很多外国资本，逐步发展为投资银行，为金融投资项目提供贷款。美国的体系十分复杂和微妙，不能很快下结论。不过最近的思考和研究指出，这些银行很适合为当地的企业家和发展提供服务，虽然谈不上完美，但还是起到了促进而非阻碍作用。这些银行主要在自己熟悉的区域开展业务，对变幻莫测的机遇能做出最快速的反应，它们的规则是熟悉自己的客户，并对借款人进行监督。

经济发展要想持续，必须成立和发展制造企业.....要想快速增长，制造业必须能得到资金支持，尤其是银行贷款.....银行家（他们本身通常也是商人）通常愿意借钱给熟悉的企业和企业家，也就是周围的商业人士。

在了解这些背景后，美国和英国缺乏混业经营的银行的缺陷就显得不是那么严重了，法国和德国从混业经营的银行的发展中能得到哪些好处这里暂不讨论。

政治制度：代议制民主

政治制度在现代经济的兴起中发挥了显著作用，其中一项是代议制民主，其兴起的时间与现代经济出现的时间非常接近。现代民主制度与现代经济的同步现象至少具有一定的启发意义。

在大多数国家，国会的席位在整个商业经济时代依然被贵族和土地领主们把持，他们当时对法律的操控已毫无经济上的正当性可言，主要是受狭隘的私人利益驱使。到18世纪，代议制民主（至少是更具代表性的民主体制）的观念吸引了美国人和欧洲人的普遍关注，这在很大程度上反映了城市工薪阶层和商业人士对平等代表权越来越强烈的要求。1776年的美国《独立宣言》宣布人民拥有自我治理的权利，不受任何国王和贵族的约束，当然这种愿景直到大约90年后随着奴隶制的废除才完全实现。1789年的法国大革命为欧洲吹响了建立民主制度的号角。1791年的波兰-立陶宛联邦宪法要求民众和贵族享有同样的政治平等权利。有的历史学家说，凡尔赛宫使法国的领主们不去关心如何改进治理，其

结果是，只有当国家失控之后，创新才最终出现。

代议制民主其实会给经济发展造成某些负面风险，这种制度比君主继承制更容易短视，并可能出现多数派主导的暴政，需要用宪法对此进行限制。代议制民主使一些家境贫寒的人能进入政府，他们比贵族参政者更容易被贿赂。但总体而言，这种政治制度有利于鼓励创新。

很久以来，人们已认识到人民的自治权通常有助于经济繁荣。有理由相信，自治权能给经济活力的焕发创造有利条件。例如，代议制民主可以促进某些经济制度和经济政策的制定，而独裁者通常会拒绝或镇压。民主政权会为了中下层民众的利益而推动某些公共部门的建设，如鼓励商业活动和促进公共教育，从而保护和培养个人的主动性。创新高度依赖草根阶层的灵感、探索和实验，完全可能受益于民主制度的这一特征。相反，独裁政治更容易利用公共部门为独裁者自身的利益服务，如增强国家权力或增添光环。当然事情的另一面是，民主也可能导致议会中的投票交易，为社会上代表各个阶层的特殊利益集团服务，其结果会导致公共部门过度膨胀，给创新造成弊大于利的结果。但这种情况在19世纪还不易发生，除法国外，其他国家的政府部门的规模都非常小。

代议制民主会很自然地支持现代经济所需要的各种制度和文化，而独裁政体则不那么情愿。如果政府通过立法确立了保护经济活动运行的制度，尽管还存在各种不确定性、变化、运气、盈亏不定等，有潜力的企业家和创新者的信心还是会得到增强，至少相信自己的公司不再会被某些政府部门或社会团体敲诈，不会受到债权人或员工在合同订立后违约的威胁，以及被暴徒们打砸工厂、商店而得不到警察保护的威胁。这样说的根据是，如果一项制度是由代表各方利益的投票人共同制定的，那以后由于观念改变而被废除的可能性比较小，而独裁者因想法改变而修订政策的可能性要大得多。这种情况也符合统计学理论中著名的大数法则。

这一观点涉及的议题是，法治能否有值得依赖的足够的稳健性？人们普遍认为，独裁者只有在符合其自身需要时才会选择法治，即使是《大宪章》这样的宪法也无法保证法律不会被国王用各种手段进行规避。民主议会也会修改或者增补法律，以规避原来的法则。但上述讨论表明，与独裁者不同，广泛和多样性的民主建立的立法机构不太容易违反或规避现有法律。可以认为，“民治”增强了“法治”的可靠性。

民主的另一个方面同样有利于创新。法国人托克维尔在1835年穿越

美国的旅途中发现，自治有助于培养商业生活中的自立和自我实现精神。美国人在自治中获得了宝贵的经验（从参与市政会议到担任公务员职务），这些经验有助于他们进行合同谈判、与雇员共同开展工作，以及拟订建立新企业所需的合同。按照同样的逻辑，美国人在经济生活中较为自立的经验也给他们提供了进行政治自治所需的技能，如自信和社交能力。在托克维尔的理论中，自愿结社是美国“伟大的免费学校”，这在当时的欧洲并不多见。

民主还有一个特征对现代经济的出现非常重要。与独裁制相比，代议制民主是一种能让各种声音都得到表达和关注的制度，政治家要想获得选票，就必须迎合选民。独裁制度则容易忽视很多社会需求，尤其是新出现的需求。因此，在现代社会萌芽的几十年时间里，代议制民主更容易对社会出现的新制度需求做出反应。

如果承认民主制度的政府组织形式对发挥创新活力有利，那么还需要回答一个历史问题：代议制民主是不是在恰当的时间和地点开始运转，从而焕发了各个国家的经济活力？英国、美国、比利时、法国和德国的现代经济是在代议制民主建立后发展起来的，还是在其之前？英国古老的国会在1688年的“光荣革命”后成为新财富和新城市的代表，1832年的《改革法案》把下议院的投票权扩大到没有财产资格证明的男性，并增加了城市的代表席位。在美国，1788年宪法所设立的众议院和参议院的代表性都远高于英国的两院：投票权对所有具备财产资格的男性开放，约占成年男性人口的1/3~1/2，而且不限定是否为美国公民。美国的选举权此后逐步扩大，到1812年扩大到没有财产的男性，1870年扩大到非白人男性，1920年又扩大到女性。民主和经济活力出现在法国的时间更晚，法国大革命后并没有形成民主制度，而是建立了拿破仑王朝，1815年君主制复辟，直到1830年革命，之后到1848年是路易·菲利普的统治。男性获得普选权的民主制度直到1848年革命后才建立。经济发展也与之类似，在拿破仑之后出现了少量创新和一定程度的繁荣，并在路易·菲利普统治期间逐步壮大，但直到19世纪下半叶，法国才真正出现了生产率起飞和相对活跃的创新。比利时的情况同样比较曲折，其民主也经历了漫长的等待：1815年前被拿破仑执政的法国控制，之后直到1830年又被荷兰统治，然后通过革命建立了议会民主制。比利时创新活动的兴起似乎早于民主制度，但直到民主体制替代外国统治后才获得了更好的表现。其实早在1830年之前，比利时人在讲法语的瓦隆地区所表现出来的采矿和冶铁方面的进步就超过了法国的任何地区。1830年之后，比利时的创新活动继续前进，特别是橡胶工业的形成，直到1914

年，比利时一直是世界工业化的领先国家。德国则是例外，在整个19世纪，除了最基层以外，民主建设鲜有成就，但创新活动却在19世纪下半叶风生水起。这个事实使我们得出结论：如果有民主制度，德国人可能做得更好，而大多数先进国家的社会结构则使它们必须依靠民主制度支持创新。不管怎样，我们能得到的合理推论并不是现代民主制度带来了现代经济，或者现代经济确立了现代民主制度，而是它们都源自同样的价值观和信仰、源自同样的文化。

经济文化：差异和改变

什么是现代经济？从以上视角来看，现代经济的特性是给商业创意的构思、开发和推广提供回报，包括物质回报和精神体验，从而鼓励人们对资源的利用进行创新探索。从本章的角度来看，任何社会的经济都在一定的制度和文化背景中运转，这种文化是社会传承的生活态度和信仰。当然，不是所有的社会成员都继承了同样的文化，文化也不包括国家的经济政策或任何道德哲学的内容。因此我们可以认为，一个经济体包含了经济制度、经济文化或其他方面的文化。经济文化是对产业和经济事务的态度和信仰，某种类型的经济要正常运转，必须有某种作为支撑的文化。不过，并不是所有行为都属于“文化”，很多行为可能是结果而非原因。

在历史学家们（多数是20世纪的学者）试图解释现代经济在19世纪的起飞和繁盛前，18世纪的某些杰出人士就开始思考引人注目的商业经济在16世纪和17世纪崛起的原因。亚当·斯密解释了对英国商业的崛起：侵略性、掠夺性的政府被终结，促进了“货车和交易”的兴起，商人们不断地追求更好的价格。人们因财富所有权而产生了更强烈的安全感，培养起了节俭储蓄的习惯。同时，随着财富的积累，贸易规模也在增大。于是在商业时代，物质主义流行起来。不过斯密看到的对物质财富的需求是普遍和长期现象，并不是商业时代或英国特有的，因此它并不是促进发展的原始动力。他在《国富论》中写道：“推动我们储蓄的是改善处境的愿望，这种愿望与生俱来，在我们进入坟墓前从不离开。”马克思当然也认为对商品和财富的“拜物教”并不是商业经济兴起的原因，他说过这只是一种结果。商业经济也展现出其他一些行为特征：保持诚实、尊重法律、兑现承诺、交换好处，以及其他所有与信任有关的商业道德等。然而大卫·休谟和亚当·斯密都不认为这种资产阶级

的可贵品质是商业经济发展背后的动力。休谟在1740年的《人性论》中提出，这些商业行为准则源自人们的利益，包括声誉给予他们的利益。此观点对如今的经济学家们来说应该并不陌生。斯密在1763年的《法学讲稿》中说，商誉对商人们的好处是其带来的利润，而不是自豪感；在1776年的《国富论》中，他则把商业道德视为商业经济发展的结果，而非先决条件。

我们的关注点是现代经济的起源，而非商业经济。这里的核心观点是，即使如韦伯所说，努力、储蓄和财富的增加是文化转变（崇尚勤奋、节俭和资产阶级身份）的结果，我们也很难理解这一文化转变如何激发现代经济在19世纪取得空前的成就，因为增加工作时间、提高储蓄率以及尊重法律和契约都是在17世纪和18世纪早期就已经出现并被斯密和休谟观察到的现象。如果新兴现代经济国家的工作时长和储蓄率达到了更高的水平，那我们有理由认为这是由快速的经济增长和较大的投资需求引起的，是现代经济活力得以充分发挥的结果。但目前我们最多可以认为资产阶级道德是现代经济发展的必要或者支持条件，与它们对之前的商业经济发挥的支持作用一样。

不过，还有另外一些重要的文化变迁可被视为现代经济出现的原因。很明显，西方国家（其中有些国家更突出）最后形成了一种社会风气或者精神，其中各种精神要素结合起来，最终为现代经济特有的经济活力提供了原动力。这种社会风气的形成是人文主义精神的一部分，而人文主义的范畴更宽泛。当这种风气被某个国家、地区和城市的足够数量的民众接受后，就促进了现代经济的诞生。很自然，这种新思潮或新文化的很多元素在数世纪前就已经出现，其他一些要素则产生得晚一些。这种社会风气恰如其分地命名为“现代主义”。

在今天的语境中，“现代”的定义是人们所熟悉的：现代女性、现代城市、现代生活，非传统的、新奇的、具有破坏性和颠覆性的“现代”。现代社会的内部时刻发生着变革，现代经济参与者的新观念则是变革的主要来源。保罗·约翰逊在《现代的诞生》中提出，首批现代社会发端于1815年。但根据雅克·巴尔赞（Jacques Barzun）在《从黎明到衰落》中对“现代”的广泛考察，现代思想起源于1500年前后。我们今天理所当然地归类于“现代主义”的某些思想在古代社会就已存在，但并未得到广泛传播，有些曾在中世纪受到压制。

在西方国家，现代价值观（态度和信仰）在今天已成为主流，但各国的程度差异很大。现代价值观包括为自己着想、为自己工作、自我实

现，还包括对待他人的态度，例如准备接受他人带来的或他人期望的变革、愿意和他人一起工作、愿意与他人对比及竞争，以及愿意采取主动态度、争当先行者。这些文化要素对商业经济时代的生产、贸易和积累来说并不是必要的。如前文所述，从斯密到年轻时的马克思都抱怨说，商业经济并不包容他们主张的这些文化要素。其他现代主义生活态度还包括创造、探索和实验的愿望，欢迎需要克服的障碍，愿意进行智力上的参与，以及希望获得尊重和发布指令等。在这些愿望背后是一种深层的需要：进行自己的判断，根据自己的观察采取行动，发挥自己的想象力等。这种态度并不代表喜欢风险、喜欢通过投硬币赌运气，而是代表一种探索精神，将走向未知的、具有不确定性的旅程视为宝贵的经历，而不是负担。自我发现和自我发展是活力主义的重要价值观。

现代主义信仰则包括是非标准的独特观念：要获得更重要的职位，必须与他人竞争才具有正当性；更高的生产率和更大的责任意味着更多的回报，这具有正当性；由承担责任的人发布指令并由他们对结果负责的正当性；提出新创意的正当权利；设计新的做事办法和找到新事情做的正当权利等。所有这些都与传统主义对服务、义务、家庭和社会和谐等领域的看法形成鲜明对比。

这种新思潮的最初迹象出现在文艺复兴时期。在中世纪，人们注意到参与社会事务可能获得丰厚的回报（不仅是对君主而言），注意到并不是所有事情都是已知的，注意到人类的想象力可以发掘出从未探索到的更多知识。处于文艺复兴运动核心的人文主义者乔瓦尼·皮科·德拉·米兰多拉（Giovanni Pico Della Mirandola, 1463—1494）借助他从小就熟悉的宗教概念提出，如果人类是上帝按照自己的样子创造的，那他们必然在一定程度上秉承了上帝的创造力。在米开朗基罗的丧礼致辞中，米兰多拉说，人类好比雕塑家，必须从大自然赋予的材料中塑造出自己的形象。就这样，米兰多拉描述了“个人主义者”的形象——人们必须塑造自己的发展轨迹。颇具影响力的人文主义者德西德里乌斯·伊拉斯谟（Desiderius Erasmus, 1466—1536）说“追求不朽的愿望、新抱负的加速出现和对无尽可能的联想，导致了个人空间的扩张”，他将这些归功于“基督教精神”。马丁·路德（1483—1546）要求罗马教廷的成员根据“基督教自由”的精神自己阅读和解释《圣经》，是将人们从无效和失常的政府控制中解放出来的标志。

地理大发现时代是另一个成长时期。一股深刻的活力精神在短短70年的时间里从意大利横扫法国、西班牙和英国。活力主义是对伟大航海

家们的英雄主义精神的反映，还是说这些探索之旅其实是新活力主义的另一种表达形式，这其实无关紧要。出生于1500年的伟大雕塑家本韦努托·切利尼（Benvenuto Cellini）在其自传中把自己描述为一位无拘无束、追求探索的艺术创新者，醉心于成功和作品的被解放的自由主义者。出生于1509年的约翰·加尔文（John Calvin）称赞人们从事的职业是在扩展上帝的工作。出生于1533年的蒙田（Michel de Montaigne）在《随笔集》（Essais）中详细记录他本人的内心生活，描写他称为“成为”的个人成长经历。生于1547年的塞万提斯·萨维德拉则在《堂·吉珂德》中讲述了骑士和仆人桑丘的故事，他们被困在一个缺乏挑战的地方，只能从幻觉中寻找充实生活的活力。生于1564年的威廉·莎士比亚则在《哈姆雷特》和《李尔王》中描述超越现实生活的主角们的内心斗争和勇气。

另一个改变标志是1550~1700年出现的名为科学革命的探索浪潮，它证明可以依靠观察和推理发现大自然的运转规律，例如威廉·哈维提出的有关血液循环的理论。人们从中得到的启示是，通过研究和思考可以发现事物的运转规律，并调整事物的运转。

18世纪的启蒙运动代表了下一个发展阶段。当时的哲学家和政治经济学家看到商业经济中敢于冒险的商人们积累了巨额财富，认识到创新活动具有个人意义和社会价值。法国对企业家采取完全欢迎的态度，哲学家孔多塞（Nicolas de Condorcet）认为，企业家们对生产率的贡献比政治寻租者的行为高尚。让-巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）称赞企业家在追求更高回报的过程中经常会带动经济创新。伏尔泰热情称颂个人奋斗和经济独立的生活方式，而不是安于传统和随波逐流，其代表就是1759年的作品《老实人》（Candide），他说“我们必须打理好自己的花园”。在美国，托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）等人倡导通过小业主参与草根阶层的创业活动，让经济生活的参与者都积极“追求幸福”。此类思想带来的必然推论是，广泛的个人创业将改变世界的面貌。这一过程并不意味着世界将变得完美无缺，也不代表着不会犯错误，只是说社会可以逐步消除某些缺陷，培养某些方面的能力。从这些角度来说，人文主义及其活力主义分支在当时已成为西方国家的核心信仰的组成部分。

启蒙运动还首次揭示了对创造性来自何处的认识。第一位现代哲学家休谟观察到，想象力是所有类型的知识取得进步的关键。在1748年的《人类理解研究》（An Enquiry Concerning Human Understanding）中，

休谟解释说，新知识并不是来自对世界的单纯观察和现有知识，人类的知识从来不是完全封闭的系统，可以靠原创性取得突破。新知识的起源是对还没有深入研究的体系如何运转展开想象，这样的想象有可能是新资料触发的，但并不一定依赖新资料。后来到哈耶克才指出，如果没有对这些观察和思想的足够熟悉，也很难产生新的想象。

启蒙运动还产生了其他非常重要的影响，但这方面的人物很少，其中表达得最巧妙而简洁的人莫过于托马斯·杰斐逊。借助其不朽名言——“生命、自由和追求幸福”，杰斐逊给当代美国人灌输了两个观念。第一个观念是，每个人都有寻求自我实现的正当权利。这样的观念在当时并不广为人知，同过去的传统甚至完全相反，因为传统上认为生命应该奉献给他人，包括家庭、教会和国家等。奉献的过程当然也会使人产生幸福感，但杰斐逊所强调的是人的成长之旅。他认为美国充满了各种生活必需品和安逸品，因此“追求”必然意味着更高的层次。第二个观念则是一种存在主义思想——现实生活只能通过个人的努力实现，这一思想后来又被索伦·克尔凯郭尔（Soren Kierkegaard）和弗里德里希·尼采（Friedrich Nietzsche）深入阐述。其含义是，我们最终或许能找到“幸福”，也或许找不到，但我们仍需要“追求”它。这两个观念浓缩了我们常说的现代主义，它们与传统社会的个人服从于群体的观念对立。

这些革命性的观念改变了生活的整个面貌，对此今天没有人表示怀疑。在启蒙运动后，某些欧洲国家对知识的巨大进步的浮士德式可能性感到兴奋不安。农业和非农业的商业人士逐渐注意到自己身上被激发的创造力，其政治代言人可以鼓吹建立一种有助于发挥创造力和洞察力的新经济。活力主义成为现代经济的火花，成为其不竭活力的长生灵药。在19世纪的现代经济中，参与者表现出了强烈的信心，憧憬创新的威力及其成功回报。人类历史上首次出现了对新工艺、新产品的激动人心的广泛参与，并分享由此实现的收入增长。在英国，越来越多的人被卷入主要集中在城市的快速发展的新企业。美国的企业也一派欣欣向荣的景象，托克维尔于1831~1832年游历美国时就观察到了这样的自信和决心。“美国的边疆”（不断拓展的西部定居点的边缘）可以被视为工艺和产品进步的象征。

不过，托克维尔确实也怀疑美国出现的是不是一种新的活力主义，但即便是也和法国的情形有所不同。

在占据我头脑的各种思考中，有两点尤其突出，首先是美国人

是世界上最幸福的人民之一，其次是美国的巨大繁荣主要不是源自其个性和品质，或者比其他国家优越的政府制度，而是其独特的自然条件.....每个人都在工作，但这里的矿脉是如此富饶，使所有劳动者都能很快获得实现满足的必要资源.....支持繁荣的是永不停歇的精神，财富是常见的诱惑之源.....如果我没有判断错的话，大西洋两岸的人并没有显著差异，只是所处的位置不同而已。

在几乎两个世纪之后的今天，托克维尔的观点显得与事实完全相左。在19世纪上半叶，我们还可以把美国经济的喧嚣和驱动归因于某些特殊条件，特别是有大片荒地可以开发的机遇。到19世纪末，美国的荒地几乎开发殆尽，而实验、探索和创造的推动力在整个20世纪都没有完全停止。如果说美国人是因为进入了“伊甸园”而成为世界上“最幸福”的人群之一，那他们在1920年步入城市化进程之后，就可以说已经失去天堂了。

托克维尔的重大失误还在于，他认为（至少对西方国家来说）各国的经济文化基本上相同。今天我们拥有很多托克维尔不知道的资料证据，例如对态度和信仰的研究显示，大洋两岸和各个国家的人是存在“差异”的。世界价值观调查的数据就表明，不但个人之间存在态度和信仰的差异，各国的普遍态度和信仰或者说平均数之间也存在差异，其中许多差异是系统性的，不是简单的随机因素干扰或者偶然事件的冲击造成的后续影响，很难想象这种差异在托克维尔的时代会有什么不同。如果活力主义高涨的19世纪表现出了与16世纪甚至18世纪不同的特征，不太可能是因为所有国家的普遍态度和信仰都同步发生了改变。有的国家紧随文艺复兴和启蒙运动带来的新价值观的步伐，发展显然快于其他国家。

最后，托克维尔还有一个错误，他认为美国的某些“独有价值观”（我们先不管与法国的价值观是否相同）对其19世纪30年代的巨大发展的推动作用不及其他因素（如制度）——美国当时的大发展要快于欧洲和历史上的水平。但最近开展的对当时的生活态度调查数据的研究表明，经济文化因素对美国的经济表现确实发挥了作用：影响到生产率、失业率以及工作满意度和幸福程度。各个国家在这些指标上的差异对经济发展结果产生了非常重要的影响，就是在西方各领先国家之间也存在巨大差异。这些将在第八章展开讨论。

家庭调查所报告的对工作和职业的态度，有些可以解读为活力主义的某些方面的反映：对新观念的欢迎、工作的重要性、对工作的自由和主动性的要求、追随先进的意愿、对竞争的接受以及对成功的渴望等。有必要指出，这些态度中大约有一半对解释国家之间在经济发展指标上的差异具有显著影响。当然，发展指标很多，只有最恰当的因素才能充分解释所有发展指标上的差异。与此相对应，在近来的两项研究中，态度调查中发现的各种态度被划分为几个群组。总体来看，活力主义这个态度群组对于解释各国之间经济发展指标的差异最具说服力，其次是反映消费主义或物质主义的态度群组。反映传统态度的群组（测算社会信任度）同样重要，此外还有反映自立程度的群组。

剩下的问题是，经济制度的差异能否对经济发展的表现产生可比的影响。最近的两项研究表明，一个国家的大多数经济制度（暂不考虑政治制度）无助于我们目前对各国经济发展排名的解释。在解释各个国家的排名原因时，似乎仅用文化类的指标就能得到很好的结果，因为经济制度都是经济文化的表现形式。但有个例外，即经济制度所允许的“经济自由”度很关键，包括投资、创新、竞争和产业进入的自由等。

我们以上利用很短的篇幅进行了广泛的讨论，这里对主要观点做个小结：与活力主义不同，对财富的追求并不是与现代经济几乎同时兴起的新文化潮流的要素。我们只能说，在中世纪的黑暗年代，财富曾被视为不洁之物。在商业经济时代之后，追求财富以及从中获得愉悦才被社会接受，并鼓励商人们不断扩张市场、承担更大的风险。但对现代经济的勃兴来说，还需要有财富积累之外的、对生活的更多可能性的新感觉，并要求建立相应的经济和政治制度。

缺失的拼图：人口和城市

本章讲述了某些国家如何建立起对本土创新至关重要的文化和制度。有充分的理由表明，这些国家的经济自由权利扩大、活力主义文化兴起和民主制度发展是现代经济崛起道路上的里程碑。如果没有公司制的引入，特别是具有争议的有限责任制的股份公司，现代社会很可能不会取得那么显著的进步。更广泛地说，如果没有各种制度和政策为人们提供更大的经济空间，现代社会也无法立足。

不过这些论述还有所遗漏：为什么与相邻的19世纪（尤其是前25年的频繁战争之后的时期）相比，整个18世纪的创新显得微不足道？答案可能是，进入19世纪后，某些因素增强或放大了创新带来的微弱冲击，充分发挥了在18世纪后25年已经达到较高水平的民主制和活力主义的潜力。但产生这些放大效应的因素到底是什么，经济史学家们似乎还没有找到。为什么创新出现的时间在英国、美国和比利时要早于法国和德国？我们无须借助托克维尔关于各国文化背景相近的印象也可以猜到，如果上述讨论的各种影响因素（包括公司、民主、活力主义和经济自由）在各国具有不同的强度，能否完全或部分解释法国和德国的发展相对落后于其他国家的现象。

一旦我们想到这个被遗漏的因素就会恍然大悟，那就是人口密度，特别是一个国家（除偏远地区以外）的劳动适龄人口。如果参与思考的头脑太少，一个国家的文化和制度再好，也很难促成大量的创新。有人会问，为什么冰岛虽然人口稀少，却并不贫穷落后？答案在于他们对英语和斯堪的纳维亚语的熟悉实际上已使该国融入了美国 and 欧洲的大经济体中。如果人口较多，又受到活力主义精神的激励，加上民主制度对政府权力的限制带来的鼓舞，即使平均每个人可以产生的创意数量不变，新创意的总量也肯定会增加。此外，如果新产品和新工艺不是只为开发者个人服务，而是扩散到整个国家，那必将促进创新的增加：各公司开发的新产品将随着人口数量的增加而增加。在同质性较高的国家，如果以必要的制度和文化为基础，参与构思、开发、推广和尝试新创意的人数越多，人均的自主创新期望数量就越大。那么有人会问，中国的人口远超过英国和美国，为什么在19世纪或者更早时期没有产生多少创新成果？爱尔兰经济学家理查德·坎蒂隆（Richard Cantillon）在1755年的研究中指出，在18世纪的中国城市里有着数量众多的企业家，但严重缺乏开发自主创新或外来创新所需要的经济制度和经济文化。如果西方国家在今天的人均创新率高于100年前，那主要是因为有更多的人参与创新活动，并不表明给定数量的任何小群体能创造更多的新产品和新工艺。

人口增加的好处不但包括创新数量的增加以及能够被更多人利用，还在于在新观念和新产品冲击一个国家时，人口密度越大，创新在经济中传播的速度就越快，好比人口规模越大，疾病的传播速度越快、距离也越远。思想的传播与疾病的传播非常相似，人越多，受感染者越多。而且更多的人意味着更大的市场，甲壳虫乐队可以在汉堡这个足够大的城市演出1 000场，但在利物浦就做不到。

有了足够的人口就能形成城市，仅仅依靠聚集效应，大家集中到一起会产生各方面的好处。人口继续增加还会催生第二座城市，如果土地不能成正比地扩大，随着人口的增加，城市不但会扩大规模，而且数量也会越来越多。我们现在很清楚，除了在较大空间内聚集头脑和增加密度外，城市还能带来某些特殊的好处。城市经济学家简·雅各布斯（Jane Jacobs）在面对纽约市的规划巨头罗伯特·摩西（Robert Moses）的推土机时，提出了下面这些深刻的思想：

人们聚集到城市这种规模大和密度高的地方来应该是件积极的事情.....他们的存在本身就说明了问题。

大城市是多样性的天然创造者，是新企业和各种新思想的孵化器。大城市还是数量众多、业务广泛的小企业的天然的经济庇护所.....依靠其他各种类型的企业，它们进一步增强了经济多样性，这是需要牢记的最重要的一点。城市的多样性本身就容纳和激发了更多的多样性.....如果没有城市，这些小企业不可能继续存在.....城市带来的多样性的基础在于，城市中有大量的人紧密地聚集在一起，其中又存在那么多不同的品味、技能、需求、供给和奇怪的念头。

塞缪尔·约翰逊（Samuel Johnson）评论说“厌倦伦敦就意味着厌倦生活”，这说明只有在城市里才能发挥创造力。不过雅各布斯的观点更进一步，指出只有城市才能孕育新的多样性和原创性，从而产生创新的可能。

历史上的人口数据对此能提供什么启示？它们能否支持以上论点，即人口增加如何积极影响新创意的产生和交流？它们能否帮助解答上述疑问，即为什么英国、比利时和美国的创新直到18世纪的最后25年依然十分贫乏，完全无法与19世纪中叶的创新热潮相提并论？人口规模的数据非常贫乏，我们只找到三个参考年份：从1700年到1820年再到1870年，西方国家（西欧及其衍生国家）在这三个时点的人口总数分别是8300万、1.44亿和2.08亿。相比之下，西方国家在1600~1700年的人口增长慢得多。人口的迅速增加对英国有巨大的促进作用：从850万增长到2100万，再到3150万。美国在此期间更是成为西方世界人口最多的国家，从100万增加到1000万，再到4000万。比利时的人口增幅超过100%，从200万到350万，再到500万。德国的起步较慢，但后来的总增幅也超过100%，从1500万到2500万，再到3900万。法国的人口增幅不及100%，从2150万到3100万，再到3850万。

同样令人印象深刻的是19世纪的城市发展。当时人口超过10万人的城市已经算规模较大的，以这个级别为例，选择的对比时点分别是1800年左右与1846~1851年。在这段时间，英国的大城市从1个增加到9个，美国从没有增加到6个，比利时从没有增加到2个，普鲁士也从没有增加到2个，法国则从3个增加到5个。

社会发展的历史不是绝对可预测的，但我们有理由相信，即使与本章的分析完全相反，促进19世纪创新发展的各种文化和制度在18世纪都已成型，也没有足够多的人构思足够多的新创意，创新的起飞必须等西方国家的人口达到某个关键规模才能实现。[\[28\]](#)

第一部分小结

卡尔·马克思和马克斯·韦伯都写过世界近代史，他们观察到1600年后的西方国家出现了封建领地之外的商人财富的积累，并由此产生了资本家。这些人建立了庞大的工厂，在越来越多的城市人口中雇用工人。封建领主也很快把以前分配给农奴的部分农产品销售到城市里，这种相互运动成为把劳动力从农场推向城市的另一种历史动力。以上是对工业化的描述，而不是一种因果分析。不管在农村是否存在封建社会的体制，随着18世纪早期人口的迅速增加，城镇、城市、商店和工厂都蓬勃发展起来。

马克思和韦伯对于工业化后果的分析也并不是特别高明，他们认为当时的工业化是现代化的第一阶段，对此抱有复杂的感情。马克思宣称，尽管生产效率和资本存量在提高，工资却呈现下降趋势。但这个曾经是工人运动坚定信念的说法已悄然退出舞台，多项研究发现，工资水平在18世纪并没有下降，在19世纪更是快速提高，并延续到20世纪。马克思本人在1848年与恩格斯合著的《共产党宣言》中也承认，他观察到的现代资本主义具有推动社会进步的作用。

继而，马克思和韦伯都认为，19世纪的现代化给经济生活带来了枯燥的理性和无情的官僚主义化趋势。但如果他们的意思是封建领主制度下的传统经济给工人提供了很多自由活动的空间，那难免过于荒谬。曾在农村和城市两个地方有过生活和工作经历的人大部分都不会认为农村的情况好于城市。人口向城市转移在多少个世纪以来一直是历史的常

态。

直到今天，他们思想的传人才看到希望，“知识经济”（尤其是服务业）能创造期盼已久的可以充分“发挥才能”的工作机遇。后工业时代的现代化将把人类的发展提升到工业化从未到达的高度。

本书的前四章采取了不同寻常的视角，讲述了不同寻常的故事。19世纪兴起的现代经济在物质和非物质领域都取得了杰出的成就：智力参与、个人发展以及持续的经济增长和内在的包容式发展。杰出的成就来自新力量的崛起——经济活力。焕发这种经济活力的因素是新的经济文化，其必要的滋养物则包括代议制民主以及多次文化革命，如起源于文艺复兴时期的人文主义、巴洛克时代的活力主义和启蒙运动时期的现代主义。代议制民主确保了财产权利，促进了自立精神和社会参与。利他主义、活力主义和现代主义则促使人们走向世界，通过创新活动寻找生活的意义。由此建立起来的文化和经济制度催生了人们从事创新的愿望和能力。最后一个必要（而非充分）条件是有足够数量的人口。

但发端于英国和美国的现代经济似乎很随意地停止了扩张的脚步，德国成为最后一个现代化国家。为什么现代经济没有发展到瑞典和其他北欧国家、日本、意大利和西班牙？毫无疑问，自主创新在这些国家的某些产业的确有所发展，但困难在于这些国家的广泛活力的迹象表现得太晚，在很大程度上，可能是它们追赶领先国家的创新的结果。现有的证据尚不能证实它们有充足的自主创新活力。类似的持续争论会涉及中国香港、韩国、新加坡、中国台湾、如今的中国大陆以及印度，它们的经济发展有多少源于自主创新，而非通过模仿和应用来追赶？这些经济体也取得了某些显著的创新成就，但很难测算其中的创新活动的广度和密度，当然对任何经济体都是如此。

显然，新兴的现代经济（至少是19世纪的新兴经济）与资本主义制度有关。不过现代经济与商业经济相比有很大的不同，商业经济实现了重要的贸易扩张和财富积累，但在生产率、工资水平、工作满意度和人类精神层面却鲜有进步，在创造就业数量方面可能也缺乏贡献。当然，所有在19世纪兴起的现代经济都代表着对16世纪和17世纪的资本主义制度的改进，例如金融机构能够更好地遴选和促进推动创新的投资项目。但从根本上说，现代经济是属于现代社会的，现代社会有着更基本的贡献：这样的社会建立了促进资本主义经济的政治制度 and 经济文化，由此产生了现代资本主义社会。最早焕发活力的世界上第一批现代经济是资本主义和现代性结合的产物。

现代资本主义经济是现代经济的第一种模板，但并不代表会是最后一种模板。进入20世纪以后，西方国家爆发了激烈的争论，关于一个国家能否建立非资本主义性质的现代经济，继续拥有活力、致力于创新。创造了资本主义制度的欧洲人在讨论：是否有其他一种或多种社会制度，也能在其基础上建设有足够活力的现代经济？他们还要探讨，在考虑到经济现代性的各种成本之后，现代经济是否依然具有正当性？现代经济是否值得拥有？有关资本主义和现代性本身的正当性的问题，不但把欧洲变成了争论的舞台，还在一定的时间和地点将其变成了战场。

[27] 戴蒙德的作品《枪炮、病菌与钢铁》（Guns, Germs and Steel）偶然提到欧洲国家的创新力更强的原因是，作为小国，它们必须开展创新，否则人口会流失到其他国家，而亚洲大国的人口却不容易流失。不过，法国和德国是欧洲大陆规模最大也最具创新力的国家。

[28] 有必要指出，人口变化会产生其他一些影响。当时的人口在一个多世纪里迅速增加，会压低劳动收入，提高资本在当期和未来的收入。同时，新大陆的新土地和自然资源的商业化开发虽然吸引了大批的人从欧洲移民到美洲，但与欧洲本地的新土地和自然资源的开发一样，也会促进资本未来回报的提升。未来收益的增加必然促进西方国家在19世纪的投资活动，并通过类似的机制促进创新活动。新土地带来的工资提高效率则使人们更愿意牺牲一定的收入，开展更大的冒险活动，这也会产生更多的创新尝试。

第二部分 鲜花与荆棘

有多少旧事物必须消亡，才能确立新事物！

——雅各布·布克哈特

第五章 社会主义的诱惑

>我确信只有一种消除资本主义的严重弊端的办法，那就是建立社会主义经济.....这是一种计划经济，根据社区的需要调节生产，分配工作.....并安排好每个男人、女人和儿童的生活。

——阿尔伯特·爱因斯坦，
《为什么是社会主义？》

共产主义就是苏维埃政权加全国电气化。

——列宁

要想理解某个事物，你必须能够构建它。

——克雷格·文特尔对理查德·费曼振幅的解释

世界上首批现代经济所依赖的经济制度和社会规范（或者说经济文化）并不是由那里的人民选择的，不管是通过民主议会的投票还是司法机构的判决。有时确实需要议会和法院决定赞成或反对这套制度的某个细节，但从来不曾对采取何种制度进行过公共选择。

英国和美国是最接近例外的情况。1800年前，已有太多人脱离传统经济，追求商业社会和大城市的生活，其中很多人已事业有成并获得了回报，这就使资本主义制度及其社会规范（私有财产和追求利润）以及现代经济（自由、探索和冒险精神与不确定性）得到了广泛的支持。在美国宪法和英国司法裁决中，资本主义和现代性的精神是不言自明的，几乎没有其他选择。很少有人愿意退回封建社会的时代。

不过在现代经济的高潮期，从19世纪中叶到20世纪，参与成熟的现代经济的人们有了不同寻常的体验，这种体验与商业经济时代相比变化巨大。即使少数人的处境比在商业时代可能的结果更差，他们也只能跟想象中的可能性进行比较。运气较好或掌握优势的人不太关注现存制度的无效和偏见之处，不考虑这些缺陷会带来多大的潜在损失。运气不佳

或处于劣势的人有理由责备现有制度的某些后果，指出这种或那种“缺陷”，留待学者们判断其真伪，如果真的是缺陷，最终又是否会造成不良影响。相比之下，俄国的农奴和东欧国家的农民对社会的不满肯定更强烈，他们是在现代经济未能惠及的环境中工作，但欧洲国家的工人对收入和财富分配不平等、对失业和经济动荡的抱怨，毕竟是这一时期在欧洲兴起的社会主义运动的起源。

现代社会中的不满

现有证据并不支持当时的普遍说法，即现代化造成了工人阶级（马克思所说的无产阶级）的工资水平下降（相对于经济中的中位数工资而言）并把他们排挤到社会主流之外。也没有证据表明，由于很多人被抛入无产阶级，中等收入者的人数下降。实际上，从现代经济诞生到1913年的“一战”前夕，工人阶级的人数一直在萎缩，而中产阶级不断壮大。工资收入不平等在工人阶级内部并没有恶化，这个术语当时甚至还没有出现。同样没有证据显示劳动在收入中的份额减少，第二章已对此做过介绍。不过，现代经济对收入模式和财富水平的确造成了其他方面的革命性影响。

现代经济给个人开辟了下高额赌注的机遇，他们可以数月甚至数年全身心地投入，追求高度不确定的回报前景——可能获利丰厚，也可能倾家荡产。这导致经济活动的结果将出现巨大差距，同时，也没有任何规律避免今天的盈利或早或晚将被亏损抵消。有人可能遭受长期失业的痛苦，而与他差别不大的另一个人却需要加班；有人可能误入夕阳产业，而别人从事的行业却方兴未艾；有人的收入可以在几十年里翻一番，别人的收入却可能在相同的时间里翻两番。被别人抛到后面的人可能会对社会制度产生偏见，这并不奇怪。虽然当时还没有较为全面的记录，无法提供我们今天常见的各种统计数据，但人们留下的观察和零星的历史记录都证明，收入和财富的不平等程度显著提高。产业巨头和金融市场投机家的人数大量增加，他们积累了可观的财富，有人喜欢炫耀，有人谦逊低调，还有人则深居简出——尤其是在镀金时代。通过税收分享这些财富产生的收入（还不是夺取全部财富），即将成为各种社会主义纲领的重要议程。不过，这些还不是对现代经济最严重的不满，因为巨额财富并不是新事务，新鲜的是致富机会的大量涌现。很多人可以勉强接受少数贵族掌握的古老的继承财富，这些财富的起源是尘封已

久的往事，但他们不易接受从意想不到的地方冒出来的“新贵”们。

对现代经济最主要的不满是工作和收入的不稳定性，人们在职业生涯中总是面临失去工作或者收入下滑的危险。对当时的现代经济而言，经济总体出现高失业现象或者特殊产业出现高失业现象是一种新特征。诚然，在重商资本主义时代也出现过严重的投机泡沫和崩溃的案例，其中包括1637年荷兰的郁金香事件、1720年的英国南海公司事件和法国密西西比泡沫，但这些冲击并不足以推高或压低社会总体的就业水平。战争也会催进繁荣，之后形成衰退，例如在1815年（现代社会的切入点）拿破仑战争的终结就导致很多国家（法国除外）陷入衰退，英国更是进入很长的低迷期。虽然19世纪的世界局势总体来说较为和平，但现代经济兴起造成波动的频率和幅度增加，衰退接踵而至：1792年在美国爆发金融恐慌（华尔街的首次危机），1796~1797年在英国和美国、1819年在美国、1825年在法国之外的欧洲国家、1837年在美国、1846年在全欧洲，以及1857年、1873年和1893年在美国，此外，还有若干次程度较轻的衰退。由于现代经济中的产业与金融业的联系远比过去紧密，金融恐慌对就业的影响也比过去严重得多。当时的资料表明，工作的不稳定性总体上比18世纪严重得多。另外，19世纪上半叶的不稳定性有部分原因是公司在财务上的脆弱，尤其是小企业，这方面的不利影响在几十年后显著减弱。[\[29\]](#)

此外，随着金融业在现代经济中的份额扩大，过度投机和盲目融资对宏观经济的副作用增强，足以导致严重的衰退。19世纪40年代中期，铁路的过度建设将整个欧洲带入衰退，触发了席卷欧洲大陆的1848年革命。更严重的衰退接踵而至，1873~1879年爆发了“大萧条”（现在已更名为“长萧条”），美国的失业率连续数年超过10%，此后还有更严重的1893~1898年萧条，美国的失业率连续4年超过12%。当时的观察家必须回答，如果这些破坏是现代经济的本质特征之一，为什么各国还要坚持这个制度？尚未走入现代经济的各国也必须回答，它们是否愿意建立这种制度？

人们体验着完全不同的工作生活，同时，城市居民的背景也越来越多样化。大量的中国人、爱尔兰人，稍后是来自东欧的犹太人和南部地区的意大利人涌入伦敦、纽约和旧金山等地。虽然现有的资料还难以准确量化，但与1800年甚至1850年的自耕农、商人和业主相比，这批新移民似乎更习惯蕴含公有制性质的行为方式，例如分享成果的习惯、平均主义的正义观以及同资本家的疏远。在这些新移民眼中，资本家和他们

故乡的那些顽固的世袭地主和业主似乎没有差别。许多甚至大部分本地居民可能早已抛弃了委身行会或工会的念头，但多数新移民却认为不加入组织并非正确选择。

社会主义的议题也正是在此时兴起的。第一章中曾谈到，生活体验和背景的日益多样化推动了商业创新的繁荣，也促进了对社会制度和规范的新元素的创意。早期社会主义者圣西门（Henri de Saint-Simon）抨击周围的新兴经济制度是不科学和非理性的，造成了资源浪费，他首先提出这个制度不利于贫困的工人。马克思和恩格斯在1848年1月革命爆发前夜首次发表的《共产党宣言》也对欧洲不断高涨的失业浪潮进行了强烈的批判。

1848年革命把人们对工资、就业和工作条件的诸多不满推向了顶峰，当然，这些起义中有很多其实是反对贵族阶层的民主运动，例如，法国“二月革命”是为推翻路易-菲利普王朝，柏林和德国其他州的“三月革命”是要求促进国家统一和成立全国性的议会。马克思此后抱怨说，工人们还没有清晰的目标和计划，工人运动自然也未能取得成果。此后几十年里，全面的社会主义纲领才被提出并引发了激烈的讨论。

社会主义的理想

准确界定社会主义理想并不容易。社会主义所追求的系统目标从未得到完整的表述，某些人心目中的社会主义宗旨可能与其他人心目中的相互矛盾：

社会主义的相互矛盾诉求包括，要战胜资本主义，同时又要改进资本主义；人人平等，但无产阶级必须是领导阶级；金钱是罪恶之源，但工人需要更多收入；资本主义注定失败，但资本家的利润达到了空前水平；宗教是人民的鸦片，但耶稣是最早的社会主义者；家庭是资产阶级的阴谋，但需要保护家庭免受汹涌的工业化浪潮的侵害；个人主义应受到谴责，但资本主义的异化把人们变成毫无个性的原子；要求采取政治运动，而不是寄望于几年一次的选举，但又要求实行普选制度；消费主义是对工人的欺骗，但所有人

都应该拥有彩电、汽车和海外度假的机会。

因此，“社会主义”是个含糊的概念，有很多不同的主张存在，包括基督教社会主义、马克思主义社会主义（共产主义）、国家社会主义、市场社会主义、基尔特社会主义和费边社会主义（进化社会主义）等各种派别。

从1860年左右开始，欧洲大陆以社会主义者自居的人们对一系列核心价值观和权利达成了一致意见——主要是通过工会的会议、知识分子的期刊以及德国社会民主党的代表大会。未来的社会主义国家将由这些社会主义伦理规范来指导，它们不同于现代资本主义经济中对个人产生激励作用的现代主义精神和资本主义伦理规范。

在社会主义伦理中，参加工作成为一种权利，这不但因为就业是工人的生活来源（即使在社会主义制度下，身心健康的人如果不参加工作，也无权索取参加工作的人获得的报酬），还因为工作是保证人们的自尊的必要条件。必须战胜失业这种痼疾。

社会主义伦理规范的另一个部分，是关于公有企业或私营企业给工人提供的条件和机遇。参加工作的权利意味着参加有尊严的工作，因此，雇主滥用职权是不可接受的，不经过听证或不发放赔偿就宣布解雇也不可接受。值得赞许的是，马克思在这方面提到并深入思考了人们对于精神生活的正常需要：

亚当·斯密不曾提及克服工作中的困难本身就是一种解放活动.....因此，完成自我实现、主体意识的客观化以及获得真正的自由所需要的正是劳动。

其他许多社会思想家（包括有些不以社会主义者自居的人）也有过类似表述。

社会主义价值观还包括，一个社会的财富和权力绝不能过度异化，以至于让某些成员失去发挥潜能的机会。在社会主义制度下，不允许大规模的财富积累，在机会平等方面，根据按贡献分配的原则制定工资标准。如果所有的汽车工人在生产汽车的过程中都是必不可少和可以互相

调换的，那么他们的工资水平就应该相等。而农民的贡献也可以解释为与汽车工人相当。如《共产党宣言》所述：“每个人的自由发展是其他所有人自由发展的条件。”

社会主义伦理认为，不管经营结果是盈利还是亏损，只知道赚钱的私营企业都没有吸引力。在资本主义伦理中，个人成长至少在一定程度上意味着艰苦地向上攀爬，为职业生涯争取更好的结果，如更高的工资和更多的经费。而在社会主义伦理中，个人成长来自对工作的热爱，或掌握和精通所需的技能。

社会主义伦理还谴责积攒和持有巨额财富。社会主义的目标是培养“新人”，他们具有为他人服务的本能，而非“逐利社会”的浅陋价值观。激情的社会主义者瓦格纳在19世纪60年代用四部歌剧讲述《尼伯龙根的指环》这一诅咒故事，其中生动地表述的道德含义是，如果将财富和权力置于友爱之上，那我们就注定了自己的毁灭。观众们，尤其是那些知道瓦格纳的忠诚社会主义者身份的人，理所当然地将该剧解读为资本主义的贪婪无度同社会主义的田园安宁景象的鲜明对比。当然，同样被瓦格纳的音乐触动的企业家和投资人事后还是会回去继续享受作为企业家和投资人的人生。

社会主义价值观还包括：资源配置的原则是用到最需要的地方，而不是完全由资本主义的利润动机控制。中央集中协调要优于分散竞争和个人行动，这一原则简单来说就是“为需要而非利润生产”。

不过，经济的有效运转还需要实现目的手段，即以经济制度和经济文化为形式的各种手段，这包括规范、规则、制度和法律等，以吸引参与者，便于他们掌握技能和经验，激励他们积极采取行动，并且像新古典经济学所说的那样，把土地、劳动和资本配置到各个企业和产业，以及设定收入或产品的分配规则。那么社会主义经济在这些方面是如何运转的呢？

众多社会主义者虽然在最终目标上远未达成一致，但在实现目标的手段上本能地走到了一起，他们或许认为，这些手段可以解决的最终目标问题可以稍后再研究解决。不管是公社层面还是国家层面，一个主要手段就是建立对主要投资活动的某种中央集中控制机制，不再由资本家或私营企业家决定投资项目；另一个主要手段是向工人（包括矿工、护士、技师等）支付工资，国家还以“社会红利”（也就是资本主义制度下属于利润的部分）的方式提供补助。企业的生产方法和工人的职位分配

将通过集体合作的方式决策，既要考虑工人的满意度，也要考虑生产效率。工人受到的激励大小由工作的刺激性质决定，而不是因为担心被解雇之后会遭遇多长的失业期。最后，劳动和资本在企业 and 产业之间的配置将通过工人代表用政治手段决定，而不像市场机制中那样追求最低的成本、最高的价格和最大的价值。

不同流派的社会主义有不同的主张。彻底的、正统的社会主义者（包括马克思主义者在内）主张对所有的资本进行中央控制，并可以决定所有产业和大大小小的企业的定价，从农业到电影业全部包括在内。较为温和的社会主义者主张将经济中的制高点交由国家控制，包括重工业等。市场社会主义者主张国有企业和私营企业并存，允许在开放的市场中自由买卖最终产品和中间产品，当然会经常采取高额税收进行调节。英国的费边社会主义者则主张谨慎行事，寻找合适的改良机会。费边社会主义者希望对资本主义进行某些改革，但对共产主义者而言，资本主义不可改革，只能推翻。

理想的社会主义有可能建成吗？

在两次世界大战间歇期的20世纪二三十年代发生的经典争论并不像今天我们所有人料想的那样是针对社会主义价值观的正确与否，而是针对能否设计出社会主义者主张的经济制度。社会主义者能否成功实现自己的目标？对实用主义者而言，它完全是实证意义的问题，坐观社会主义实验的结果即可。但是在20世纪20年代，只有苏联在开展这项实验，德国或法国也有尝试的可能性。因此实际结果的说服力并不强，与少数几块试验田里进行的农业种植结果相比，理论具有更重要的意义。苏联的社会主义经济在今后的岁月里不论是完全成功还是彻底失败，都不能保证其他国家的追随能得到同样的结果，也不能保证苏联的成果在今后不会发生变化。

路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）在此时登上了历史舞台，他是位性情急躁的维也纳经济学家，他和他的学生弗里德里希·哈耶克共同创立了奥地利经济学派。对俄国革命和德国社会主义政策有近距离观察的米塞斯可以说是社会主义创建过程的见证者，从1920年到20世纪30年代早期，他忘我地投入关于社会主义的争论。米塞斯观察到，社会主义的尝试是一场缺乏理论支持的实验：“在他们脱离现实的幻境中，

烤好的鸽子将通过某种途径飞进同志们的嘴巴里，只是他们没有展示这种奇迹发生的具体过程。”他继而指出，社会主义经济难以维持——不只是缺乏创新，而是从根本上就不可能成立。

米塞斯反对社会主义的依据是，在他周围的现代经济中，参与者不停地寻求突破常规方法的创新，希望对自己出售的产品制定更高的价格，而在购买时寻求更低的价格，并在这个过程中尝试新工艺，以期获取经济收益。包括马克思在内的社会主义者主张，产业工人、农民和手工业者应该在一定程度上参与这个追求更高效率的必要的实验过程。但米塞斯认为，在任何人都不掌握任何私人财产（包括本人的劳动力）的社会主义经济中，人们无法获得开展实验或突破常规所需要的激励和信息，市场上的价格和工资无法反映产品和劳动在不同用途下的成本和价值。

在社会主义国家出现理性行为依然是有可能的，但总体而言不可能再进行理性的（指高效的）生产，因为没有办法判断什么才是理性的选择，所以生产决策将不再从经济角度考虑。在一段时期内，依靠从竞争经济中获得的经验的记忆可以阻止整个经济的完全崩溃……但过去的做法的合理性也将逐渐弱化，不再能适应新环境……作为对“无政府状态”的经济的替代，需要某个荒唐的机构做出愚蠢的决定。轮子将继续运转，但不会产生任何效果……社会主义国家的经济管理机构可能知道对某些产品的需求旺盛，但就算这样，它也只能找到经济计算所必需的两项必要条件中的一个，没有办法掌握另一个必要条件——对生产手段的价值评估……因此在社会主义共同体中，所有经济变革能取得何种成果，都难以在事前或事后得到清晰的证明。

米塞斯举的例子是，是否应该修建一条新铁路的问题。他认为，市场经济可以估计铁路将实现多大幅度的运输成本的节约。就算社会主义国家对此也可以进行较为准确的估计，但如果建设铁路所需要的劳动力、能源和铁矿石等各种资源的价值不能用统一的货币单位计算，那依然无法评估铁路可节约的成本是否足以弥补建设成本。用经济学术语来讲，社会主义经济的管理者无法了解各项投入的“机会成本”或“影子成本”，即这些投入在其他用途中的价值。相反，市场经济给企业家提供

了可以观测到的资源价格，在米塞斯看来，价格就是机会成本的充分近似值。

米塞斯本来可以给出一个更简单的案例。在社会主义经济中，普遍采用工资均等化的做法，没有人会尝试比其他人更加用心和勤奋能否得到奖励。由于所有人的工资待遇都相同，所以工人不会得到涨工资的回报。此外，由于工作不存在任何风险，所以工人也没有激励用勤勉的态度对待工作机会。这就导致没有工人愿意把更多的心思和努力用于工作，不管这样做是否对社会有利。即使每个社会成员都有相似的能力和偏好，这个制度也使市场无法“发现”什么才是合适的工作努力标准以及与之对应的普遍工资水平，因为没有任何市场试错过程。^[30]最后的结论必然是：只有允许私人占有自己的劳动成果，才能开展和鼓励实验，否则一个经济体中的工资和价格结构将无限延续，不会出现纠错的趋势。

米塞斯的分析对他的大多数读者而言可能过于抽象，但历史给他的观点提供了鲜活的诠释。苏联的人事制度不能给关心工作的人提供奖励，不能给展示才能的人提供升迁机会，肯定会导致一种无所事事的感觉，这绝对是苏联时代末期的数十年里酗酒现象严重的重要原因，是对人们努力工作、做好工作、为自己而工作的自然天性的浪费。这种制度造成了工作情绪的严重低落，对效率产生了重大影响。有个故事说，20世纪80年代住在莫斯科的某个外国人进行了一项实地调查，跟踪离开制砖厂的大型卡车，结果发现那些卡车在街道和高速路上一路颠簸，到达目的地前几乎沿路掉落了一半的砖块。如果工人拥有个人收益权和可以增加个人收益的投资自由，那他们的努力、工资和自尊都完全可以提升到更高的水平。由于这些洞见，米塞斯被尊为产权理论的鼻祖。

米塞斯的另一项质疑针对“利润动力”。他专心研究苏联的做法，认为与利润驱动的企业相比，把企业作为官僚机构的分支经营的做法不会产生高效运营的效果。

整个过程背后的动力会对生产要素的市场价格产生影响，因为资本家和企业家为了追求利润最大化而不停地采取行动……如果没有这些私人所有者，市场将失去前进和运转的主要动力。

社会主义制度下的经理人则缺乏这种动力，他们没有相应的激励措施来捕捉增加利润的机遇而忽略各种麻烦或政治代价。即使企业利润增加，中央政府也不会知道原因，经理人未必能得到赞扬。如果利润下降，上级有可能怀疑企业经理人的能力不如其他人。如果经理人和工人都清楚没有办法保护自己的创意不被他人窃取，他们当然就不愿意思考创新。另外，即使企业有了较好的创意，也没有合适的途径能让企业表达对这个创意的信心。而且，社会主义制度下的经理人在很大程度上是不需要激励的，他们总是重复官僚主义的循规蹈矩，到处装模作样。他们会为晋升而展开竞争，但那种激励只会让他们回避任何可能失败的风险。由于这方面的洞见，米塞斯也可以被视为公共选择理论的鼻祖——专门研究政府部门这样的官僚组织中的个人权衡决策过程。

米塞斯的警告引发了经济学历史上著名的论战之一，对手是20世纪30年代在西方声名鹊起的杰出经济理论家奥斯卡·兰格（Oskar Lange），他在“二战”后回到了自己的祖国——已由共产党执政的波兰。对米塞斯提出的彻底的社会主义经济必然走向崩溃的观点，兰格站出来发起挑战。兰格认为，如果一个国家希望建成社会主义经济，又不至于走向米塞斯所预言的失败结局，则必须找到给劳动力、铁矿、铁轨乃至所有生产成果正确定价的办法。社会主义可以利用资本主义经济所使用的同样的市场机制。与之前所说的一样，企业基本上依然是国有制，这些社会主义制度下的企业可以把所有产品供应到市场上，而其他企业和家庭也可以通过市场反映其需求。与资本主义的情况类似，一些市场可以采取拍卖的形式，另一些市场可以采取其他形式。通过这种安排，价格水平就可以由市场决定。工资也可以用类似的办法决定，企业支付成本，个人提供服务，竞争机制可以确保类似技能的劳动力在标准工作周获得相同水平的报酬。如果有的企业向表现更努力的员工支付了更高的工资，其他企业也必须跟进。根据努力程度的不同，可以有两个乃至更多级别的工人。兰格对自己的主张非常自信，他开玩笑说，欧洲每个奉行社会主义的小镇都应该给米塞斯树立一座讽刺雕像，感谢他激起的这场论战最终证明社会主义并非“不可行”。事实上，波兰和匈牙利在20世纪80年代的确开展了这种“市场社会主义”的尝试。

然而，大多数兰格理论的研究者认为，市场社会主义在现实中也并不能有效运转。与苏联采用的僵化体制相比，它可能是个改进，但并不能逃离彻底的社会主义体制的局限性。米塞斯的利润动力理论指出，社会主义企业没有动力对任何给定的市场价格做出反应，提供社会实际需要的产品数量，因此在供给不足问题较为严重的地方，产品价格会被推到

很高的水平。米塞斯还指出，或许可以指望政府激励社会主义制度下的经理人“扮演”利润最大化的生产商，有人也可能做得很好，但希望政府给经理人授予投资决策的责任，则是另外一回事。没有哪位经理人愿意为了促进整体经济的“效率”而使自己的企业缩小规模。那些社会主义者并不会对竞争性的社会主义的构想感兴趣，他们实际上都反对这套做法，因为他们希望接管此前由市场掌握的权力，在他们眼中，社会主义的根本点就是用计划改造国民经济。

当时还算年轻的哈耶克也把注意力转向了这场有关社会主义的论战，他对“社会主义计算”的话题提出了新见解。米塞斯关注的是激励，而哈耶克的观点则是从知识的角度出发。哈耶克首先提出，任何复杂经济体（复杂的原因是极强的现代性或多样性）中的技术知识必然分散在各个部门的参与者手中。任何想要制订计划（例如把资源如何配置给各个产业部门的计划）的个人或机构都需要知道所有部门的技术知识，从而设计出最适合各个部门的生产工艺。让所有掌握技术知识的人都集中起来为计划服务，成本将高得无法承受。即使能把所有技术知识的掌握者都集中到一座体育场里，过于庞杂的细节也将令计划者无所适从，无法将各种知识结合起来。因此中央计划不可能有效运转。

哈耶克喜欢找捷径证明同样的结论。现代经济具有独特的制度和文​​化，以及独特的生产工艺和资本品，不可能由某个人、某家企业或某个形式的组织独立建立起来，因为这个工程过于复杂。所以，它不是哪个国家的政府建立的，现在也同样没有这个能力。

社会主义国家或许可以在初期成功地照搬某些类似的外国经济体系，并对其进行某些社会主义改造，但随着该国的经济运行步入自己的轨道，各个地方的产品需求将发生改变，年老者走向退休，年轻人走上岗位，资源配置无效率的问题将日益突出。从哈耶克的现代资本主义经济视角出发，某些产业或职业的相对价格或工资的提高，会提示其他领域的参与者搜集和学习这些先进产业或先进职业的技能。但在社会主义经济中，人们并没有太多选择产业或职业的激励，即使想调整自己从事的产业或职业，也可能受制于官僚体制形成的障碍。由于无法给个人提供激励，以继承和学习所需要的技术知识，社会主义经济中的某些产业最终可能丧失对生产技能的掌握。

哈耶克的另一个观点是，正确的商业决策通常需要熟知技术诀窍的实际参与者的加入，这是一种从长期工作经验中获得的洞察力，能帮助他们克服启动投资项目和新产品开发中遇到的困难。此类问题在自由市

场经济中同样存在，如何生产一种新产品、需要投入多大的成本，这些问题事先是未知的。如果由政府决定是否在某个产业启动一个项目，任何人也不知道这个项目会给其他产业造成多大的机会成本，各行业的专家也只能做出大致的估计。从哈耶克的角度来看，与社会主义经济的经理人相比，先不论价格透明度如何，在生意中打拼多年的私营企业家在决定是否新建一条铁路时，通过和工程师和投资人等多方会商，对投资成本做出的估计通常很准确。哈耶克在1935年发表的经典论文中对社会主义计算议题做了如下评述：

在中央计划社会中，只有当所有技术知识都能被考虑进中央当局的计算时，才可能从已知的技术工艺中选择最合适的类型……很难否认这是一种非常荒唐的奢望，因为它需要包括任何时点可能“存在”的任何知识。事实上很多实际应用的知识并不以这种预备的形式“存在”，其中大多数只存在于人们的技术意识中，使工程师个人在遇到新的环境时能尽快找到新的解决办法。

许多年过去，越来越多的普通民众被米塞斯和哈耶克反对社会主义经济的观点说服，当然，其中某些人是在看到20世纪80年代苏联经济的无能和停滞后才真正确信无疑的。但说服他们的主要不是经济学家的观点，即社会主义经济的局限性会使其逐渐陷入无效率，而是人们从字里行间感受到的主题观念，即运转良好的现代经济如果走向社会主义将丧失其创造性，这样的经济会被越来越陈旧过时的产品和工艺拖垮。看起来，与枯燥的效率概念相比，人们更在乎现实的经济增长。

事实上，众多社会主义国家最后都致命地丧失了经济活力。苏联解体后，东欧国家出现了大规模私有化，从前的社会主义国家的经理人的创新才能由此接受现实的检验。这些经理人担心，如果不能成功实现创新，就会被竞争对手替代，或者坐视企业倒闭，于是疯狂地开发和推广新产品。但他们几乎都遭遇了彻底的失败。至少在走投无路时，他们都希望成为企业家，但他们并没有这样的能力。这段历史表明，社会主义经济的演化过程并不是为了挑选有企业家才能的经理人，所以成功转型的经理人凤毛麟角。

米塞斯对有关创新的议题似乎有所准备。他曾暗示，掌控社会主义企业的人会怀疑创新活动能否给自己加分，并担心失败导致巨额损失，

因此与私营企业主相比，这些人尝试创新的意愿显然弱得多。而对私营企业主来说，成功意味着自己直接获益，失败也会因为有限责任制的保护而不至于全部赔光。米塞斯还认识到，对利润的“无休止的追求”具有把不合格的人从各个岗位中淘汰出去并不断试用新人的功能。与运转良好的现代经济相比，在缺乏盈利动力的社会主义经济所任用的经理人中，很多并不具备构思和开发新产品的才能。不过，米塞斯没有明确提出这样的观点。

哈耶克的现代经济概念本来可以推导出有关创新的此类观点。在他的自下而上的草根理论中，现代经济在新产品和新工艺的开发过程中要求体制内的个人拥有发挥原创性的自由，并充分发挥其由环境和知识塑造的个性。哈耶克开启了自主创新模型的大门，这是一种来源于本土的、基于个人的各类观念的创新。相反，社会主义经济并没有赋予个人为创新项目申请资金支持的权利，人们最多可以向社会主义企业的经理提出创新建议，而经理人可以较为自由地向国有银行申请贷款，以便将创意开发成新产品。从哈耶克的视角来看，社会主义经济终究难以发挥其创新潜力，因为各类型的企业家并不能自由地通过新产品和新工艺争夺市场份额，各类型的投资人不能自由地根据个人判断决定支持何种创意的开发，各种创新项目也不能自由地追逐企业家来推动开发过程。

创新的损失在知识经济中会变得更为突出和严重。有些企业的大多数员工都具有独特的天赋和能力，如建筑设计所、足球队、剧团、石油钻探队、知名餐厅、芭蕾舞团和葡萄种植园，这些机构如果被政府接管，将难以为继。因为就像哈耶克所说，政府并不具备专业知识，不知道该投资哪个领域。此外，政府指派的经理通常会拒绝行动、新人和创意。那些有创新梦想的人会失去曾出现过的机遇。现代经济中有很多公司职工持股计划，这些企业的大多数员工本身也是股东，但它们很少能像由所有者管理的竞争对手那样成功。社会主义国家在知识经济领域尤其难以焕发创新活力。

那么，为什么米塞斯和哈耶克没有提出这类涉及创新观点呢？一个原因是，对米塞斯以及20世纪30年代中期才开始写作的哈耶克来说，他们在思考创新的话题时依然是熊彼特主义者。如果他们警告说选择社会主义经济国家会严重缺乏自主创新，那么敏感的读者可以回答，与现代资本主义经济一样，社会主义经济也能够自由地引进全球的科学家和发明家的技术成果。现代经济的概念（具有原创性且能够成功开展自主创新）在他们写于20世纪二三十年代的论文中尚未出现，即使在哈耶

克1944年的知名著作中也未提及。

另一个原因是，如果有人提出，像沙皇俄国那样后来选择了社会主义道路的国家，如果简单地回到私有制就能焕发经济创新活力，那种结论似乎也很荒诞。如果是美国、德国、匈牙利和法国那样的国家，现有的创新活力会在转向社会主义之后消失——其中某些国家随后的尝试很快证明了这一点。俄国毕竟与它们大不相同。

几十年之后，包括许多左派学者在内的大多数经济学家都承认，奥地利学派是那场关于社会主义的论战的胜利者。奥地利学派让经济学家们相信，社会主义经济将导致严重的效率恶化问题。奥地利学派不必宣扬现代资本主义经济不存在效率方面的问题，因为金融危机所引起的混乱和浪费在当时显而易见。他们只需要证明，资本主义经济在进行社会主义改造之后，效率下滑的问题将越来越严重。

不过，奥地利学派打输了另一场论战。他们似乎认为，任何抛弃资本主义、迎接社会主义经济的国家都将因为效率恶化而很快变得更加糟糕。然而，一个高度复杂而成熟的经济体需要长时间的制度和演变，才能达到现代经济或知识经济的层次。将这样的经济体进行彻底的社会主义改造会造成严重的效率损失，这是一个命题。但如果说任何一个国家，不管其先前有多么落后，在走向社会主义之后都会变得更糟，那就是另外一个命题了。如果说任何程度的社会主义，不管其态度多么温和、指向多么明确，都会造成比其他选择更糟的效率结果，则又是一个命题。社会主义运动完全可以继续！事实也的确如此。

社会主义运动在一些不够发达的、尚未通过现代化跨入先进行列的国家夺取了政权。如果跟俄国人讲，社会主义的效率不如运转良好的资本主义经济，这对他们毫无意义，因为他们历史上未曾经历过良好的资本主义经济。如果告诉他们社会主义不像有高度活力的经济那样具有创新性，也不会产生影响，因为他们同样没有那样的经历。事实上，苏联在20世纪20~60年代取得了惊人的熊彼特式的创新成就，电气化和其他很多先进成果被快速引入。没有人希望再回到过去的沙皇时代。

社会主义还在其他国家的少数产业部门取得了控制权，其中很多的确是发达国家，但也包括某些较为发达的国家。有一种观点的影响逐步增强，即社会主义所有制和国家控制可以在经济中的“制高点”部门有效地发挥作用，包括能源、电信、铁路、港口和所有重工业部门。中国政府领导人于2010年3月在北京的一次讲话证明了这种思潮的意外回

归：社会主义制度的优越性使我们能够做出正确决策、有效整合资源，集中力量办大事。

有关社会主义的讨论（尤其是在较发达的国家），从社会主义经济的可行性转向了对一个或多个产业部门实行国家所有制和控制的可行性，还转向了对私营部门的监管和税收政策。当然，奥地利学派的观点对这场争论同样适用，哈耶克的观点依旧显示出不容小觑的威力。在过去的10年里，当西方各国政府采取措施鼓励用生物燃料取代传统化石燃料（煤炭和石油）、鼓励农民把土地从传统作物种植转向大豆种植以生产大豆燃料时，又出现了典型的哈耶克式的案例。土地的重新配置导致各种谷物价格出现灾难性上涨，数十万人因此死于饥饿，同时也是亚马孙河流域的森林遭受进一步破坏的诱因。最严重的是，研究者后来发现生产出来的大豆燃料在总体的温室气体排放指标上并不优于传统的化石燃料。“计划”的失败具有极大的讽刺性，因为不论社会主义者还是一般的政府规划者总是坚持说，具有理性思考优势的社会主义比短视的资本主义更看重长期效益。但实际上正是资本主义随着引进股份制度的进步，解决了业主个人不能永续存在的问题。容易被继承人问题困扰的主要是独资企业和更早的封建领主。

具体来说，走向社会所有制的渐进行动会产生如下问题：为什么政府应该通过国有化兴办私营企业里的行家本来会拒绝的项目？米塞斯提出的社会主义国家的政府没有合适价格作为参考的观点在此处并不适用，因为社会所有制和国家控制的经济成分可能规模较小，不足以改变整个经济的价格形成机制。但是从哈耶克的视角来看，社会主义国家的政府由于缺乏必要的技术知识，可能走向错误的决策方向，即使方向选择正确，实施结果最后也可能失败。

不过奥地利学派把观点过分概括了，认为他们的理论适用于所有情况，绝对优于其他理论。现实中也有这样的可能，没有多少政府工作经验的商人也不知道只有政府才清楚的很多事情。因此，政府在某些产业掌握的知识可能使国有制和国家控制在总体上优于私有制。于是在对某些具体生产项目是否应进行国有化的议题上，哈耶克提出的私有制的优越性可能被过分夸大。当然，哈耶克正确地看到了对经济极权主义控制（不管是被国家还是个人）的危险。他并不是其他人所理解的那种极端主义者，从未主张国家完全不参与生产活动。在“二战”时期发表的著名小册子《通往奴役之路》（*The Road to Serfdom*）中，哈耶克提到了需要政府发挥作用的若干领域，包括支持延长寿命的研究等。哈耶克并非

空想家。

社会主义奇怪的一面

在很久之后的今天，我们清楚地看到两次世界大战间歇期有关社会主义的论战中有些奇怪的现象。奥地利学派提出了社会主义的目标是追求经济效率的奇怪假设，而社会主义者却并没打算对资本主义经济进行革命性的结构变革，以使用更好的控制减少经济浪费。西欧国家的人均产出在1820~1920年增长了3倍，因此，即使最热心的社会主义者也能够承受现代经济伴随的偶然危机和失业给产出造成的所有消极影响。

实际上，大多数社会主义者是把稳定、平等、尊严和满足这样的目标放在很高的位置上，他们并不打算摧毁个人，但是在鼓励个人积极加入社会事务时，是通过与国家的协调实现的。这套目标所代表的价值观与（可以追溯到古希腊时期的）西方国家的核心价值观存在本质的差异。

这些社会主义目标被狂热的情绪推动。从列宁到卡斯特罗，社会主义的实验都沉迷于执行严格的平等主义、用“完全就业”的名义控制人口，事实上禁止经济生活中的擅自行动。于是，这些参与实验的国家除极度没有效率外，还变得缺乏个性、令人窒息和毫无生气。

有些奇怪的是，米塞斯和哈耶克一开始并没有攻击这些目标。他们给人的印象是，效率是选择经济制度时的决定性因素。看起来，如果能够说服他们，社会主义不会造成总产量或经济效率的损失，那他们完全可以接受社会主义的很多主张，包括限制财富总量、禁止开办企业、由工人投票决定经营决策等。经济学家们把那场辩论的胜利授予奥地利学派，主要是因为奥地利学派在少数问题上的回答。假如接下来还有一场辩论导致大家都认为，在充分考虑各方面因素后，社会主义由于能够避免失业和就业的大幅波动，带来的产出效益将大于效率损失的消极影响，米塞斯和哈耶克就可能输掉这场辩论。

后来，在《通往奴役之路》中，对于意大利和德国自20世纪30年代极权主义上台后丧失自由的后果，哈耶克表达了悲痛之情。他对于人文精神的感情自此不应该再有任何疑问。如果阿玛蒂亚·森的解读正确的

话，在哈耶克的思考中，自由其实是实现其他目标的一种手段。不过《通往奴役之路》并没有指出，除了效率之外，还有哪些目标会因为极权统治导致经济自由的丧失而受到影响。他只是警告说，如果商业自由受到独裁者的束缚，产出或者效率将下降。那本书的主要篇幅是讨论政治自由的重要性。

事后回过头来看，我们会发现那场有关社会主义的论战所缺失的部分正是社会主义价值观与西方人文主义价值观之间的争论。我们后来逐渐看清楚，不管是现代经济的拥护者还是反对者（包括社会主义者和社团主义者），都需要阐明自己支持的制度符合重要的社会价值观，才能证明其合理性。

对社会主义的恐惧

对很多害怕社会主义到来的人而言，问题不在于社会主义可能失败，而在于社会主义可能取得成功，并能够运转下去。人们并不清楚自己国家的大多数人对待社会主义的态度，例如在意大利，那里的资本主义经济与美国、英国和德国相比显得虚弱无力。1919年，就在布尔什维克革命爆发一年多之后，好几个国家（意大利、德国和美国）都陷入了“红色恐惧”。

此时在德国和法国，一种渐进社会主义取得了某些进展，主张社会主义经济的德国社会民主党领导的联盟在1919年控制了国会。社会主义者成功地组建了工厂委员会，使企业员工对各种企业事务拥有了发言权，另外还建立了调解劳动纠纷的仲裁制度。私人资本依然保持着企业的所有权，但失去了某些控制权。每天的工作时间缩短到10个、9个，最后是8个小时。许多本来应该在社会上充分讨论的社会改革，本来应该由希望实行改革的纳税人负担的成本，最后却要求企业界承担。西方国家开始走向加强监管、批准和收费的方向，这些都会增加投资和创新的成本。

西方国家在20世纪20年代出现了有关经济发展前景的强烈预兆：一场革命已经拉开序幕，没有人知道是否会呈燎原之势。

[29] 美国人的工作安全性在加尔布雷思的时代（20世纪50年代早期~20世纪70年代早期）似乎有所改善，当时很多人待在大型老牌企业，工作稳定，工资增长率也很稳定，欧洲人则处于

持续的“追赶”过程。然而，20世纪70年代中期~2005年左右这30年的工作稳定性是否更高却还是个疑问，虽然这其中包括20世纪80年代中期开始的20年的“大缓和”时期。在这30年中，美国在1973~1983年发生经济衰退，欧洲大陆在1978~1988年发生经济衰退，世界经济在1987年遭遇股市重挫，美国在1990年爆发储贷银行危机，日本在1990年陷入衰退，东亚各国在1997年爆发危机，2000~2001年美国长期资本管理公司破产、美国科技股泡沫破灭，“大缓和”的说法显然名不副实。

[30] 社会主义理论家们可能会说，社会主义体制中也可以有良好的激励机制：如果未能达到通行的工作标准，将使工人失去晋升的机会，不能承担更大的职责。这样必然需要不平等的安排，虽然还不是工资上的不平等。但这种反驳的力度取决于更高层次的工作机会到底能带来多大的收益。米塞斯可以回击说，如果社会主义计划设计的是静态性质的经济，只有偶然的自然灾害可能打破普遍的平静，那么更高层次的工作机会就很难提供足够大的非财务回报，以激励工人。另外，不是以创新为核心的经济也不需要一开始就设置复杂的管理层级。

第六章 第三条道路

社团主义不是一场满足我们每个人自我利益的内部改革.....它代表着社会和经济的人本主义的终结、一种新的社会和经济制度的到来，它将迎来由需要相互支持的个人组成的有组织的国家。

——乔治·瓦卢瓦，
《国家各派力量的合作》

在各现代经济国家，除了现代制度和现代文化的兴起外，也有多个世纪之前就已出现的各种社会习俗和价值观的并存。19世纪下半叶，欧洲大陆出现了广泛的现代化，包括法国和德国，传统生活方式受到了巨大冲击。社会主义者在继续批判资本主义（当然也包括现代资本主义经济），其他社会批评家也纷纷站起来揭露现代经济的其他弊端。到20世纪20年代中期，这些批评汇聚成20世纪对现代经济的标准控诉。除了继续声讨社会主义者所抱怨的失业和工资问题以外，新的控诉还直指现代经济的思想 and 道德根源。

对现代经济的社团主义控诉

如前所述，现代经济是由文艺复兴时期人文精神的利己式个人主义、巴洛克时期的活力主义和启蒙时期的现代主义共同推动的。最后这次思潮与前几次叠加，成为启动现代经济的决定性力量。现代主义的核心是，个人应该有追求幸福的自由，并以规则保证个人利益。在艺术和文学领域，创作活动被解放出来，不再为外面的道德或政治观念服务。就像奥斯卡·王尔德（Oscar Wilde）和爱德华·摩根·福斯特（E. M. Forster）宣扬的那样，“为艺术而艺术”。在商业活动中，企业家也应该从为社会服务的信条中解放出来，为商业而商业。

在社会生活中，“现代女性”应该从传统中解放出来，甚至打破原有

的禁忌。普通人从相互保护的依赖者的状态，变成外面世界的冒险者，迎接职业挑战或者前方的任何机遇。男性和女性都可以成为大大小小的英雄，比斯密看到的商业时代的懦弱形象要强悍得多。在某些国家，一些重要的政治领袖和活动家是这种社会在早期的成功人士，他们很少谈论或支持国家要追求的社会目标，而是关注让所有人实现个人发展和繁荣的议题。在1776年首次出版的小册子《常识》（Common Sense）中，托马斯·潘恩（Thomas Paine）为美国从英国独立出来的辩护就是基于促进美国人的经济繁荣的目的，看得出来他是否主张其他社会价值观。杰斐逊在1775年7月起草《独立宣言》第二稿时写道，美国的制度“给每个国家的那些不幸但渴望进取的人创造了……获取和自由掌握财产的机会”。这段话表明，自立、职业和财富是人们追求幸福生活之路的标志，也是他们来到美国的原因。在1925年当选后的演讲中，卡尔文·柯立芝（Calvin Coolidge）总统指出，美国人依然在潘恩和杰斐逊所设想的道路上前进，因此，他的政府毫无疑问也应该朝这个方向努力。他说：“美国人的主要事业毕竟是做生意，他们非常热衷于买卖、投资和赚钱等话题。”更惊人的是，早在林肯的第二任就职演讲中，他就说美国人有着“对新事物的狂热”。

现代主义的核心还包括这样的观念，即享受现代社会的合法权利，却很少注意到拥有这些权利的每个人都负有相应的义务：尊重法律和别人的权利，不能欺骗他人，以及保持独立的义务，承担自己所犯错误的后果，不要成为他人的负担。这些义务意味着个人、联合体乃至国家都不能侵犯个人或公司的财产权，不能巧取豪夺，不能依靠政府妨碍竞争对手引入新产品，或者向政府申请补贴、划拨或保证。现代国家可以为创新或企业项目投资，就像从法国购买路易斯安那时所做的那样，也可以采取行动，防止外来因素冲击创新和企业活动（如果判断采取这些行动的成本不是太高的话）。政府还可以采取行动，打击经济生活中通过联合获取不正当利益的现象。然而，现代国家的任务并不包括阻碍新产品的开发或妨碍新的投资项目，以保护现有的厂商不受新的竞争威胁，或者在来不及保护的情况下提供补助。在现代社会中，正义的政府也不会给社会提供全方位的综合保险。

促成现代经济诞生的现代主义绝对是一场文化革命，注入现代主义元素的现代经济本身形成文化冲击，尤其是在欧洲大陆。19世纪下半叶，所有歌剧表现的主题都是在依然以传统为主导的社会里寻求现代的自我发现和自我表现所付出的代价，其中包括，马斯卡尼（Mascagni）在1890年的《乡村骑士》（Cavalleria Rusticana）、瓦格纳在1868年的

《纽伦堡的名歌手》（Die Meistersinger von Nürnberg）及威尔第在1853年的《茶花女》。威尔第在写给一位朋友的信中说，这是“我们时代的主题”，当然为了吸引观众，他把剧中场景换成了“1700年的巴黎及其周边”。

现代主义和现代性同时激起了这些欧洲大陆国家的反对浪潮，现代主义的攻势猛烈，但传统势力依旧强大。最重要的反对浪潮出现于19世纪的德国，并最终形成了被称为“社团主义”的经济制度。为什么现代主义必然会引起反击呢？德国社会学家斐迪南·滕尼斯（Ferdinand Tönnies）发表了关于传统生活的健康性质的经典论文，成为此后数十年社团主义思想的源泉。他指出，由罗马法创造的“契约”所武装起来的商人给出的报价，挤掉了其他人的生意。在滕尼斯看来，这些商人就是破坏传统社会的力量，而不是马克思所强调的由工厂带来的“劳动分工”。社团主义对现代主义的很多抨击都是说城市生活不如传统的社区生活，更普遍地说，社团主义对现代性的很大一部分指责都是说现代经济的特征和本性背离了传统。

在之后的几十年里，对现代经济的社团主义批评风起云涌。其中一种批评是，现代经济没有领导力，也就没有路线方针，其发展是千百万各行其是的个人决定的综合结果。社团主义认为，在过去的中世纪，创新活动受到经济体中权威的指引，其结果通常来说符合社团所需要的方向。如果产业部门中的个人或企业采取不公开的、不为外人觉察的、不可理喻的混乱行动，会使社团的目标在很大程度上受到干扰，那整个经济的发展就会失去方向，自然产生混乱感。而这种混乱无序的感觉，在19世纪末到20世纪初的那些年里，毫无疑问是西欧人普遍的不安情绪的根源。对方向（或者法国人所说的“dirigisme”——国家干预或统制）的需要，成为社团主义思潮的一条主要线索。

许多社团主义者认为，资本主义的不协调状态是混乱无序的另一个根源。他们寻求一种能协调行动的制度：在微观层面，只有在获得雇员这样的“利害相关者”的首肯后，企业所有者才能采取行动，比如后来的“劳资协同经营制度”；在宏观层面，立法行动需要社会的主要参与方达成一致，例如资方和劳方，后来这被称为“社会伙伴”。

保守的社团主义者不但追求秩序，而且追求旧秩序。他们看到，现代文化及其对变革的渴望动摇了传统社团的经济秩序。在传统社团中，成员们有一种为传统文化的共同目标而努力工作的情感。社团主义者为团结精神的丧失而悲痛。弗洛伊德认为，现代与传统的交锋最终成

为“个人主张与集体主张之间的斗争”。对传统文化的怀念不但表现在社团主义学者们的著作里，还反映在20世纪20年代从现代主义分化出来的一群古典派艺术家的作品中。从阿里斯蒂德·马约尔（Aristide Maillol）的雕塑《法兰西岛》（Ile-de-France）、毕加索古典画时期的绘画，以及雷妮·瑞芬舒丹（Leni Riefenstahl）的纪录片《奥林匹亚》（Olympia）中，都能看到回归古典秩序的和谐和完美的倾向。

许多社会评论家（大部分来自欧洲大陆）看到，缺陷与周围社会中弥漫的物质主义有关。他们指责说，社会的生活品质被泛滥的金钱追逐降低了。他们抱怨经济上的不平等，有人充分利用了物质上的优势，有人却严重缺乏。他们还抱怨企业主和员工之间爆发的暴力冲突，双方似乎都为了实现物质收益的目标而不择手段。这些成为罗马天主教会关注的主题和后来被称为“天主教社团主义”的纲领。为减轻这样的苦难，教皇利奥十三世于1891年发布了《新事物》（*Rerum Novarum*）通谕，呼吁雇主支付给员工足以养家糊口的工资——这在今天会被称为履行企业的社会责任。我们还想知道，教会经济学家为什么不寻找一种不会导致就业减少的做法，例如可以通过税收给雇用工人的企业提供补助。那篇通谕还表态支持建立工会以谈判改善劳动条件。教皇比约十一世则在1931年发布《四十年》（*Quadragesimo Anno*）通谕，赞同社团主义创造的职业群体和商会的做法。这些教谕都没有攻击私有制，而是呼吁私营业主发善心。在那个时期，和很多知识分子一样，教会已不再认同社会主义提出的国有制可以达成所有良好目标的主张。弗洛伊德在《文明及其不满》（*Civilization and Its Discontents*）中就说，“如果没收私有财产，无疑会使人们失去展示侵略心理的手段”，例如比邻居家积累更多的财富，“然而我们没有办法改变人们的权力和影响力的差别，这会被侵略心理滥用，此外我们也无法改变人们的这种本性”。苏联社会快速出现的令人震惊的等级差别应验了他的预言。

当然，对现代经济的很多不满并没有表现出对新秩序的渴望（不管是怎样一种新秩序），甚至也没有表现出对旧秩序的怀念（不管是怎样一种旧秩序），它们反映的主要还是社会地位乃至生存受到威胁的不同社会阶层的担心和怒气。现代经济正在分解社会等级制度，改变权力的分配格局。在中世纪的欧洲社会，各阶级都被纳入一种共同保障的体制。例如，在别人的行动导致自己成本增加或收入减少时，农民可以要求庄园主这样的权威提供保护；制造商之间的竞争可以通过皇家许可证规定的产量限制来约束；商人们组成商会，以控制食品、服装这类必需品的销售，发挥一定的垄断效应；技术工人和手工业者组成行会，用规

范标准的办法限制产业进入。这给人的感觉是，各类经济团体所要求的条件都通过一份不成文的社会契约来规定，当然，这些条件不见得就符合某些理论家所设想的“恰当的价格”。

相反，现代资本主义并不提供这样的社会契约，因为这不它所依赖的社会价值观。于是，各种类型的制造商、贸易商、手工业者和其他人都经历了一个新出现的无助期，其中当然有很多人处于上升期，在物质上并没有什么损失。在某些国家，新兴产业的制造商往往会得到进口关税的保护，但随着经济活动的演化和进步，已很少有企业能像传统社会那样面临可靠和稳定的市场需求。此外，很少有制造商能长期拥有垄断权。这样的结果导致，无论单个厂商还是厂商集团都只能在很狭小的范围内设定自己的条件，它们从价格制定者变成了价格接受者，同时失去了设定标准和维持影响的一部分权力。各类贸易、产业和职业遭遇的这种无助感可能使很多人陷入了严重焦虑，抵消了从工作中获得的满足感。如果他们热爱自己从事的行业和职业，就更希望通过设定条件维持自己的社会地位，无助感给他们造成的损失可能更大。20世纪20年代，欧洲的社团主义做出承诺，反抗现代经济的无止境创新，防止顾客被抢走，他们后来把这种保卫行动命名为“社会保障”。即使产品在市场上卖不掉，农民也可以继续生产。即使之前的观众已失去观影兴趣，制片商也可以得到补助。人们所熟悉的这种广义的“社会保障”是社团主义最后出现的思潮之一。

在欧洲大陆，这些思潮及其代表的政治势力在20世纪20年代汇流。在慕尼黑和罗马这类城市的精英阶层中，很多人是民族主义者，他们要求回归社会团结，确立统一的发展目标；知识分子希望建立经济秩序；农民、手工业者和其他在现代化进程中受损的利益群体要求得到保护；科学家和艺术家希望政府为研究和创作提供经费支持；基督教社团主义者则主张重建传统社团和职业，限制资本流动和逐利世界中的商人精神。的确，社会主义者早已开始谴责对社会地位、金钱和权力的追逐，其中最突出的作品就是同情社会主义的瓦格纳的歌剧集《尼伯龙根的指环》。为争取选票，社团主义者重拾社会主义的批判议题和一部分行动纲领，例如某种形式的劳资合作制，又抛弃了社会所有制这样的包袱，也没有树立工资平等和充分就业这样的目标。

所有这些派别都希望找到某种方法，以约束和控制现代经济及现代主义文化带来的各种变化趋势与冲动，其结果就是社团主义经济，其核心主张是在公共控制下保留私人所有制。这样做的主要目的是什么？那

就是让政府引导投资、实现产业和平与团结，并履行社会责任。社团主义者对经济增长也有很多思考。在现代社会外围的很多经济体增长很慢，其生产率同美国和德国这样的先进国家的差距越来越大。在生产率竞赛中，意大利和西班牙当时正被其他许多国家超越。包括墨索里尼在内的某些社团主义者，把意大利面临的问题归咎于遍布全国的小型家族企业的怯懦无能，而其他一些社团主义者和社会主义者则将责任推到大企业的卡特尔联合与垄断上。社团主义的理论家们提出，在全社会的共同努力下，尤其是在科学家群体的帮助下，国家将取得更快的科技进步。而且政府可以采取行动，引导科学家们关注那些能促进实用技术发展的研究项目，工程师和其他专家也应加入并积极配合，这样就可以产生新工艺和新产品。这就是理查德·纳尔逊（Richard Nelson）命名的“技术民族主义”，它是名为科学主义的更普遍信仰的一种表现。这种主义认为，科学家们利用科学研究作为武器，可以更有效地促进新产品和新工艺的繁荣发展，并可以超越散漫而缺乏指引的自由市场经济的创新效果。就是在时任总理的墨索里尼的领导下，意大利早在1923年就建立了国家研究委员会，比美国的国家科学基金会早了整整27年。

社团主义制度还把网罗对象瞄准艺术家。把社会的重要性提到个人之上，很自然会要求保护和促进民族文化。于是一种名为“文化主义”的信仰流行起来，它认为艺术进步可以促进国家的经济发展，就像科学主义把科学进步视为发动机一样。意大利宪法的第九条就规定，政府有责任保护和宣传国家的文化遗产。这种文化主义一直延续至今，当米兰的史卡拉歌剧院2011年的预算被政府削减时，某些歌剧爱好者称这是违宪行为，只有增加预算才符合宪法，绝不能减少。

所有这些控制措施都意味着必须把私营企业置于政治控制之下，当然这不是回到封建领主制度，而是通过某种政治治理形式。社团主义者认为，如果经济发展的主题或方向是通过政治活动来决定，就会出现他们所预想的进步。那么应该通过何种方式实施这种政治控制呢？整个经济将被组织成大大小小的群组，比如企业的群组和工人的群组。人们的印象是，不管是工人还是所有类型的人群，从出租车司机到药剂师，都因为相互之间的竞争而受损。有的社会主义思想家此前就提出，工人的工资因为资本的分化和破坏而被压低。工人们担心，涨工资会推高其所在企业的产品价格，最终会因其他企业或行业的竞争而丢掉自己的饭碗。但如果成立一个具有广泛代表性的工会，最好是全国性工会，工人们就会发现自己拥有了梦想中的垄断力。在倡导这种工会主义时，人们并没有考虑到涨工资会造成工作岗位的减少。奇怪的是，社团主义的思

想家认为，把厂商组织成大型卡特尔可以解决这个问题，其含义是，随着卡特尔的组建，劳资之间的力量平衡就会恢复，工会和卡特尔的组建都不会造成工作岗位的减少。这样的论点似乎没有注意到，工资上涨会导致供给减少，而允许企业联合涨价将造成供给的进一步收缩。对此，社团主义提出了最后一个观点：由劳资双方在密室里谈判，将产生一种团结和有目标的新经济，雇主就不再需要采取停业和大规模解雇的威胁手段，工人们也无须通过旷工、停工和大罢工达到目的。这种新的产业和平景象将改善企业运作的效率，最终实现在工资和利润双双提高的情况下，就业岗位还能增加而非减少的愿景。

不管社团主义者的信仰、目标和手段到底具有怎样的价值，他们对欧洲人的吸引力绝对不容小觑。社团主义的学说很快被付诸实践，并席卷欧洲和世界其他地方。

20世纪早期的社团主义

意大利可以说是第一个按照社团主义的思想路线建立经济制度的国家。生于1883年的墨索里尼（与熊彼特和凯恩斯同年）来自弗利省的一个贫苦家庭，他成为社团主义经济在意大利最强有力的拥护者，最终成为其首席运营官。做了很短一段时间老师后，墨索里尼成为政治新闻人，编辑马克思主义性质的报纸《前进！》（*Avanti!*）。在认识到企业私有制比工人所有制或工人控制更能促进经济发展之后，他在“一战”来临时脱离了社会主义，创办《意大利人民报》（*Il Popolo d'Italia*）并将其作为他的宣传机器。意大利在“一战”中同奥地利进行了代价高昂的战争，最后却没能因此得到回报，因此急需一位领袖满足人民在世界上彰显重要性的愿望。作为出色的演讲家和精明的策略家，墨索里尼很适合扮演这个角色。他把很多社团主义者和昔日的社会主义盟友招募起来，成为法西斯党的领袖。在赢得广泛支持后，墨索里尼于1920年当选为议会代表。他在1922年年初组织了“向罗马进军”的大游行，很快被国王维托里奥·伊曼纽尔三世（*Vittorio Emanuele III*）任命为总理。1925年，墨索里尼削弱议会权力，成为独裁者。当时的意大利乃至欧洲其他国家并没有宪法，缺乏对这样的行动采取司法审查的程序。

在那些年，墨索里尼的计划对意大利的资本主义持批判态度。1919年的《法西斯党宣言》要求对资本征收重税、工人参与公司管理、实施

最低工资法等。另外对生产效率也非常重视。在组建政府后，墨索里尼很快把工作目标放在经济复兴上，然而试行的政策却导致他的思想再度发生变化。

墨索里尼政府看到，美国和英国的经验表明，19世纪的自由主义开创了100年的增长，于是开始废止过去10年制定的很多社会主义性质的法律。例如，1923年终止保险业的国有制，1925年终止电话网络的国有制，同样在1925年，他取消了社会主义者给工会的授权，甚至减免进入意大利的外国投资的税收，对外缔结贸易协定。就像今天某些资本主义国家的政府一样，墨索里尼政府在1926年爆发货币投机事件后向银行提供救助。但最后，意大利对于世界性重商资本主义的尝试没能带来显著的经济增长，也未能保护民众免遭严重衰退的影响。墨索里尼得到的结论是，放任自流的古典自由主义难以支持快速的经济增长。

此时，墨索里尼的思考逐步转向了社团主义经济的概念。他所追求的不只是增长率的提高，还要通过对制度、价值观和信仰进行根本性改造，使意大利经济快速现代化。墨索里尼很痛苦地记录了他对“超级资本主义”的不满——大规模生产同质商品，他同样不喜欢社会主义卡特尔或垄断资本主义——缺乏创新活力以及严重的官僚主义。墨索里尼对资本主义的不满无疑是真实的，当然他并不是社团主义思想家，该角色的扮演者是乔瓦尼·秦梯利（Giovanni Gentile）——1932年发表的《法西斯的教条》（*The Doctrine of Fascism*）的真正执笔人。墨索里尼尽管不是思想家，却是社团主义经济的创建人，他所建立的制度与现代资本主义有着天壤之别。

墨索里尼在他自己的书里描述了社团主义经济的框架。这个制度的分子是被称为“社团”的实体，按照产业划分为22个类别，包括粮食业、纺织业、钢铁业、宾馆业、艺术业和信贷业等。1926年的《工会法》要求，每个产业的社团都要组建一个雇主协会和一个工会。

马克思主义所说的工人群体和雇主群体之间的阶级斗争被不同产业的生产商参与的具体问题的讨论取代.....不同产业的工人之间、不同产业的雇主之间或者雇主和工人之间有可能出现争议，但这些是人类的冲动乃至生活的一种不可避免的表现形式.....

社团可以作为经理人和工人相互接触、达成合作的机构。在1934年2月的法案之后，社团作为一种合作机构最终成型。

这与“一战”前的社会主义流行期相比有了巨大转变。20世纪初，意大利已成立大量工会，有些还在不久前得到了社会主义政府的承认。1910年又成立了具有广泛代表性的雇主协会——意大利工业家联合会，以便同工会合作，并成为游说组织。然而在“一战”后，工人阶级的战斗意识增强，冲突愈演愈烈。1919~1921年，各工会发起了“工厂委员会”运动，要求劳资双方分享企业管理权。重新组建的意大利工业家联合会则为保护雇主的控制权而行动。法西斯体系此时加入进来，建立了法西斯主义工会，把其他工会组织边缘化。历史学家们把意大利社团主义的确立时间定在1925年，工业家联合会和新工会在维道尼·卡法瑞里府邸达成协议，相互承认对方是劳资双方的唯一合法代表。

但墨索里尼的社团主义并不真正是想重建私营业主的控制权。1926年7月的法令的第四十三条宣布“社团不是民间法人，而是政府机构”，第四十四条补充说“社团组织有权调解下属组织可能出现的冲突”。1927年4月的《劳动宪章》在肯定私人“所有权”的同时，确认政府有权干预企业雇用工人之类的事务。因此，意大利政府可以自由否决雇主和雇员之间的约定，直到内容令其满意为止，也可以对企业的雇佣决策指手画脚。墨索里尼在1934年1月的演讲中谈到这种干预权，他解释说，只有在意大利的爱国雇主和爱国雇员由于某些失误或协调失败而陷入困境时，才会动用干预权。

社团组织在经济生活中引入了秩序……这种秩序应该通过何种方式发挥实际效用呢？应该通过相关各方的自律。只有在各方不能达成协议或者实现恰当的平衡时，政府才应该进行干预。当然，政府始终拥有不容置疑的干预权，因为它是经济生活另一方的代表，即消费。

在这段话中，墨索里尼表现得有些天真或者讽刺。事实上，正是意大利的社团主义制造或者加剧了社会问题，然后需要政府出面解决。社团主义理论家们荒唐地把私营企业引入了比资本主义卡特尔规模更大、掌握更大定价权的雇主协会，同时又创建了比传统工会规模更大、有时影响也更强的工人辛迪加组织，由此增大了很多机构和联盟的垄断权，以至于必须靠无处不在和侵略性的政府干预行动来约束。不过，我们还不能就此得出结论说，社团主义经济的表现总体上注定不如现代经济，至少不如那些运转相对良好的现代经济。

这种三方体系从1926年起开始逐步运转，到1935年形成了具有一定规模的系统。这种制度在当时是新鲜事物，获得了很多人或羡慕或嫉妒的关注，包括温斯顿·丘吉尔、萧伯纳和约翰·凯恩斯等。自20世纪30年代起，完成经济制度设计的墨索里尼转而追求他的帝国梦，向埃塞俄比亚和亚得里亚海地区扩张，然后利用国家力量对同性恋者、吉卜赛人和犹太人等群体展开迫害，最终使其政府遗臭万年。不过在20世纪30年代前期，意大利的社团主义经济制度建设却吸引了世界上很多人的注意，并显然对其他国家走上社团主义道路发挥了激励作用。

其中之一就是德国。早在意大利的样本完全实现之前，德国就有了自己的社团主义思想。事实上，德国社团主义的发展还早于意大利，甚至在利奥十三世发布关于社会责任的通谕之前，德国就出现了对资本主义的社团主义批评：斐迪南·滕尼斯在1887年的论文中提到，社区和行会被摧毁；法国社会学家埃米尔·迪尔凯姆（Émile Durkheim）则认为资本主义增加了没有规则约束的冲突。在20世纪20年代，德国政治生活中逐渐出现了对意大利实践的社团主义思想元素的回应，包括对个人主义的反感、对自由放任经济政策的摒弃以及对小资产阶级的蔑视。不过其他各种思潮在德国更流行，社会主义在德国的根基比意大利更牢固，因此要建立意大利式的社团主义经济，过程将更复杂、需要的时间也更长。

阿道夫·希特勒发挥了同墨索里尼非常相似的关键作用。作为生于奥地利的一位艺术类学生，希特勒在1919年为慕尼黑的德国军队工作，他被派去当间谍，监视“左派”的德国工人党（与老牌的德国社会民主党竞争的新兴势力）的活动。希特勒随即发现自己与德国工人党的主张不谋而合，倡导德国民族主义和反犹太主义。作为一名善于蛊惑人心的演说家，他获得了德国工人党的全力支持，还招募了一批武装力量。1920年，他建议把党名改为“德国国家社会主义工人党”，后来被称为纳粹党，这个名字凸显了民族主义立场，并希望继续利用社会主义的号召力。

纳粹党在20世纪20年代及以后所奋斗的一个主题是希望重新恢复德国经济的良好发展势头——他们关注“效率”，这与墨索里尼的政党关注生产率如出一辙。1920年的工人党的第一份纲领（所谓“25点”）与1919年的意大利法西斯党宣言类似，都是反对资本主义的内容，要求废除不劳而获的收入、对企业托拉斯进行国有化、开展土地改革以及培育“健康的中产阶级”等。此外还表达了近乎仇恨的对自私行为的反对：

个人行为绝对不能与整体利益冲突.....而是要为整体利益服务.....我们要求与所有给共同利益造成损害的行为进行无情的斗争.....包括高利贷者、其他投机商、犹太物质主义.....党组织坚信，只有坚持共同利益高于个人利益的原则，我们的民族才能保持内在的永远的健康。

纳粹党在国会获得了多数席位，希特勒也于1933年被任命为总理。胜利的推动力是1929年的德国经济萧条，加上纳粹党攻击魏玛共和国政府在处理战争赔款等问题上软弱无能（其实魏玛政府已经两次通过谈判降低了赔款额，而且实际上几乎没有支付任何款项）。从1933年开始，民族社会主义者着手建立包含三个组成部分的社团主义经济制度：资方、劳方和政府。1934年的《全国劳动组织法》建立了若干产业群体，每个群体中都由各级“领导”统率成员。1935年，工会受到监管，要求它们寻找非商业性的动力来提高生产率。卡特尔组织几乎遍布整个经济，加入组织成为强迫行为。然后成立了国家经济商会，以领导所有协会，它有权发布法律和指令。整个制度带来的结果是，政府的干预程度可以完全取决于自身的需要。

有一段时间，德国政府试图直接指挥很大一部分经济的运转：要求企业招募指定数量的工人，安排企业生产产品的类型和数量，并对工资和价格进行管制。但是到1937年，政府开始后退：国家经济商会得到指示，不要进行更多的价格和市场管制，重新通过卡特尔制定价格和工资。纳粹政府的关注点当时已转向外交政策，企业在很大程度上能在市场上较为自由地争夺顾客和政府订单。然而，不受限制的政府权力已足以保证没有哪家企业敢过于违背政府的意愿。企业还可以成为政府的臂膀，争夺政府的合同和补贴。哈耶克在1944年的《通往奴役之路》中说，德国的商业人士被迷惑了，误以为自己还保留着经济现代程度较高时所拥有的不受政府约束的自主权。

与意大利一样，社团主义的元素在德国出现的时间远远早于两次世界大战的间歇期。商业行会、手工业行会和职业人士行会等组织从12世纪起就在德意志地区具有相当重要的影响力，它们试图控制产品的价格和标准，而且还对各省乃至全国的统治者和立法机构发挥着影响。然而，资本主义带来的竞争浪潮削弱了这些组织，拿破仑更是在整个帝国范围内禁止这些组织的活动，因此它们的影响力至少在19世纪的现代经济中被大大削弱。1866年，德意志各州同奥地利帝国的联盟被普奥战争

终结。1871年，德国历史迎来了转折点，俾斯麦把整个德国统一到威廉皇帝领导的普鲁士下面。历史学家乌尔里希·诺肯（Ulrich Nocken）把德国社团主义兴起的时间确定在1871年，凡尔纳·阿贝尔斯豪塞

（Werner Abelshauser）则认为1879年标志着“现代社团主义利益协调制度的诞生”。德国新兴的现代经济在某些方面走向了社团主义，名为工商业“商会”的雇主协会兴起，承担了政治游说、价格谈判、制定工资标准等职能。大多数规模较小的产业工会也发展起来，相对于“一战”时期和“二战”之后的德国工会而言，其实力还较为薄弱，尤其是在1879年反社会主义法律制定到1890年废止期间。雇主协会和小规模的工会都成为政府的重要合作对象，这是威廉统治时期的经济特征。在1871~1890年担任帝国首相的俾斯麦未能复制约束普鲁士议会的普鲁士经济委员会，建立一个拥有对议会的否决权和建议权的国家经济委员会。虽然不得不与国会分享某些经济事务的权力（这点不同于希特勒），但这位铁血首相还是拥有巨大的影响力，并借此为19世纪八九十年代发展钢铁产业的融资铺平了道路。因此，19世纪后期的德意志帝国可以说已经发展出了历史学家们所说的自愿的或协商的社团主义，但与20世纪30年代出现的强制性和全面的社团主义并不相同。德国自愿性质的社团主义在1919~1924年魏玛共和国早期仍继续受到工会的青睐，而雇主协会在“一战”期间不得不屈服于强势的工会，被迫与对方平等地坐到谈判桌前。

在两次世界大战的间歇期，社团主义受到普遍欢迎：大量的集会和广泛的支持，当时的观察家们的直接报道，还包括艺术家们时代情绪变化的间接反映。人们在很多领域有了新道路和新发现的感觉。社团主义得以流行，其背后的推动力很容易看到，那就是公众对于资本主义和社会主义的日益排斥。社团主义成为“第三条道路”，用历史学家泽夫·斯坦贺尔（Zeev Sternhell）的话来说，就是“既不左也不右”——至少不属于传统的“左派”或者右派。穿越时代的话，可以说“二战”后的新社团主义也是新右派和“新左派”之间的中间道路。因此，社团主义既可以吸引被资本主义损伤的利益群体，也可以吸引恐惧社会主义的利益群体。前者可以通过社团主义避免现代主义和现代经济造成或可能造成的损害，如市场竞争的威胁、工作的不稳定以及产业发展的盲目性；后者可以把社团主义作为对社会主义经济的替代，避免被剥夺财富和快乐，包括被禁止创办企业和难以发展个人事业等。社团主义政治家可以声称，这种社会结构能够重新鼓舞人们追求共同目标，并由政府进行协调补充，从而彻底解决资本主义的劳资冲突和社会主义的无产阶级同其他群体的冲突。政治家们无法在实验室中建立一个社团主义经济模型与实际的资本主义经济对比，这给了他们借口，要求直接砸碎资本主义的框架，用新

的社团主义经济取而代之。他们的首要目标是使国家摆脱资本主义经济，把社团主义经济调试到最优状态成为次要任务。世界经济在1929年陷入危机，“大萧条”笼罩前方，使他们更容易把现有的资本主义经济描述成应该尽快抛弃的制度。最后，纳粹政治家们吹嘘说他们即将采取行动，而当时议会中主张改造资本主义的党派和主张建立社会主义的党派势均力敌，因此是做不到的。他们如果掌权，必将大有作为，绝不像其他人那样一事无成、只求不把事情搞得更糟。于是在若干有着社团主义元素的国家，大众激动地期盼新时代的到来。

社团主义并没有止步于意大利和德国。1936年政变后，弗朗西斯科·佛朗哥（Francisco Franco）终结了西班牙共和国的社会主义路线。不过社团主义思想在西班牙未得到普及，社团主义的上层建筑也从来不像意大利那样广泛。葡萄牙的独裁者安东尼奥·萨拉查（Antonio Salazar）[科英布拉大学的经济学教授、查尔斯·莫拉斯（Charles Maurras）及利奥十三世的崇拜者]在1932~1968年担任总统期间主要依靠社团主义思想，他的实验在法国引起了强烈的关注。在1934年，奥地利随着恩格尔伯特·道夫斯（Engelbert Dolfuss）担任首相，也采纳了塞佩尔牧师（Monsignor Ignaz Seipel）的某些社团主义学说。社团主义在爱尔兰则兴起于1937年，被新芬党这样的反资本主义党派推崇，并得到了教会的支持。

法国的情况如何？20世纪初，巴黎的沙龙里满是好斗的知识分子，希望把终结个人主义的社会主义同民主制度结合起来，其中包括莫里斯·巴雷斯（Maurice Barres）、乔治·索雷尔（Georges Sorel）和查尔斯·莫拉斯等人。然而法国在两次世界大战的间歇期并没有采纳墨索里尼和希特勒引入的社团主义制度。当德国士兵在1940年进入巴黎后，组建于1941年夏天的维希政府很快建立了社团主义精神的经济计划体系。几年之后维希政府垮台，戴高乐将军领导的战后政府在1946年引入了计划指导，1946~1958年的法兰西第四共和国采纳了五年计划，这借鉴了20世纪30年代意大利和德国执行的四年计划。法国政府希望通过这个办法指引法国工业向他们期待的方向发展。

在南美洲，社团主义的元素是在热图利奥·瓦加斯（Getúlio Vargas）统治时期进入巴西，尤其是在1937~1945年的独裁时期。巴西的劳动法一字不差地照搬意大利法律，建立了卡特尔以控制主要产品的生产，政府还希望掌控工业化的发展方向。不过态度较为温和的瓦加斯与萨拉查一样镇压了法西斯和纳粹党派，还取缔了普利尼奥·萨尔加多

（Plínio Salgado）领导的激进的天主教党派。另一种颜色的社团主义则在1943~1955年胡安·庇隆（Juan Perón）的第一任总统任期来到阿根廷，产业工会成为庇隆主义党派的基石，对工业和农业进行广泛干预。

在亚洲，日本的大型垂直垄断企业（财阀）通常是由某个大家族控制，它们自19世纪最后几十年的明治时期起步，在“一战”之前已变得非常显赫，与中央政府保持密切联系。社团主义制度发展起来，日本帝国政府既没有与其保持距离，也没有将其拆解。在1945年摆脱日本殖民统治后，韩国也形成了社团主义结构，韩国政府把日本人留下的工厂和其他好处送给少数韩国企业，以换取利益回扣。

对盎格鲁-撒克逊国家来说，如果说它们也在两次世界大战的间歇期建立了类似于意大利和德国的社团主义制度，那是很大的歪曲。在20世纪二三十年代，美国和英国的工会的规模和影响力都显著增强，而这些组织在意大利和德国却受到束缚。在欧洲大陆各国都忙于建立卡特尔时，美国人继续坚持进步主义时代的反对态度。但问题在于，美国经济和英国经济是否也或多或少带有类似于意大利和德国的社团主义特征？在1929~1933年可怕的经济衰退直至“大萧条”之后，美国也出现了政府对经济的广泛干预。富兰克林·罗斯福以巨大优势当选总统，于1933年开始执政，各种新政的立法也随即推出。根据1933年的《全国复兴法案》，美国成立了国家复兴署。在各个产业都组织了领导团队，设定价格和工资标准，以防止螺旋式通货紧缩，因为罗斯福相信这种紧缩加剧了失业问题。加入这种团队不是强迫性的，但是每家执行行业标准的企业都能得到政府的认证，必然给其他企业造成社会压力。电视观众至今还能从马克斯兄弟（Marx Brothers）的电影《鸭子汤》（Duck Soup）的第一帧画面中看到这样的认证印章。许多被认为颇有思想的评论家都把国家复兴署视为走向“集体主义”的社团经济的令人忧虑的一步：

这个制度的关键本质是，每个加入标准的产业都能获得对美国市场的近似的垄断权，其垄断利润使其足以支付高工资。但为了保护垄断权，必须排除竞争对手的进入。于是在更“先进”的标准中，对新企业和新工艺设置了障碍.....通过国家权力完全禁止任何进口，把整个老牌产业都保护起来。

然而对大多数观察家而言，新政的干预力度不能与毫无约束的欧洲

大陆社团主义相提并论，那些国家的干预不需要立法，议会权力被剥夺，没有法院执行司法审查的权力。而在美国，国家复兴署在1935年最高法院审理谢克特家禽公司诉合众国案（*Schechter v. United States*）中被一致裁定为违宪。罗斯福很快要求增加最高法院人数，希望使其更加听话。但国家复兴署最终还是没有重启，法院的声誉得到了提升，而非下滑。

随着新政的施行，美国的社会思潮（虽然并不总是反映在社会行动上）与19世纪的自由主义出现了很大差异。国家复兴署领导人唐纳德·里奇伯格（Donald Richberg）的一份声明非常引人关注：

我们没法回到戴着“粗俗个人主义”面罩的镀金时代的无政府状态。如果各产业的私营业主和经理人不能充分组织起来，使这些至关重要的产业的运营能承担与巨大的公共利益相称的公共义务，那就不可避免地要对这些私人产业进行政治控制。

然而，实际行动似乎没有口号那么可怕。“大萧条”时期，美国政府采取了一系列不常见的甚至比较激进的措施，并创造了一些新职业。例如，美国民间资源保护队雇用摄影师和纪录片导演记录美国乡村的画面和声音，以备这些景象会走向消失。美国公共事业振兴署启动了重大的建筑工程，联邦政府此前曾经提供借款支持铁路建设，州政府也曾参与运河建设，但胡佛大坝这样的巨型联邦水坝项目还是很罕见的。这些新措施与德国采取的某些做法类似，不过在公众看来，这些新措施主要是临时安排，而不是从资本主义文化向社团主义文化的根本转变。这就好比维斯康蒂（Visconti）的经典影片《豹》（*The Leopard*）中，萨利纳亲王说：“要想维持现状，必须有所改变。”

新政当然引发了其他一些永久性的变化。佩科拉委员会披露了银行业和证券业的利益冲突的泛滥和不利现象，美国国会于是在1933年通过了《格拉斯-斯蒂格尔法案》，要求商业银行和投资银行实行分业经营，1933年的《证券法》规定可以对股票发行中的错误信息提起诉讼，1934年的《证券交易法》创建了负责证券交易监管的美国证交会。1935年又创建了国家劳动关系委员会，以防止和纠正“私人雇主和工会的不当劳动处理行为”。不过这些措施也很难说是对现代资本主义的致命打击，它们给潜在投资者和潜在雇员提供的保护促进了市场信心的极大恢

复。

向社团主义方向前进的重要一步是1935年的《国家劳动关系法案》，它承认雇员享有组织或加入现有工会的权利。美国国会认为，雇主和雇员之间的“不对等谈判权”造成了“经济不稳定”，公司拒绝谈判会引起罢工，这些都会影响商业发展。该法案是个新动向，以前的政府没有鼓励劳工联合，而是分拆卡特尔或其他类型的垄断组织。西奥多·罗斯福20世纪初领导的进步运动的目标是打破垄断。伍德罗·威尔逊总统的态度也同样如此：“我支持大企业，但我反对托拉斯。”在1923年的蒂波特山油田丑闻曝光联邦官员的贿赂事件后，政府更加注意同产业界保持距离，不给它们提供更多的法律照顾。产业界和华盛顿的关系在20世纪30年代较为疏远。

这些变化以及其他措施并没有让美国人感到他们抛弃了这个国家的传统价值观。我们可以认为富兰克林·罗斯福对社团主义做了某些妥协，但最后保留了现代资本主义，而不是被社团主义彻底取代。有证据表明，社团主义真正在美国扎根并对现代资本主义产生致命威胁是在罗斯福去世后很久才发生的。

欧洲大陆（尤其是德国和意大利）的新兴社团主义经济的表现如何？能否与美国和英国这样延续现代资本主义的国家匹敌？意大利的社团主义经济是在20世纪20年代后期成型的，希特勒的体制成型于1933年，而第二次世界大战很快就在30年代末爆发。因此，这样短的历史没有太多可以借鉴的“自然实验”，其中一项实验是在发生严重衰退的初期——英国是从1926年开始，其他国家则在1929年爆发。而希特勒和罗斯福都是在1933年年初上台的。

人们普遍认为，希特勒采取的社团主义措施在短期内把德国经济拉出了衰退，而罗斯福则受制于大多数国民的自由放任思潮，不得不坐视经济滑坡，并陷入延续8年的“大萧条”。然而，德国和美国的产出数据向我们揭示了另外一番景象：

到1936年，德国的实际国内生产总值几乎恢复到1929年的水平，这无疑算是很快的复苏，但与采取完全不同的政策组合的美国相比，在相同的时间跨度内，德国的复苏并不比美国强劲。同时在增长率方面，纳粹德国的表现也并不比魏玛共和国在1926~1927年

冬季的首次复苏出色，那12个月的增长率高于第三帝国的任何时期。因此，如果采取完全不同的政策，也可能出现类似的迅速复苏。从这种严格假设的意义上讲，不能说纳粹党的经济政策是德国经济复苏的原因。

假如罗斯福及其前任赫伯特·胡佛扩大了资本项目的建设，也不会使美国经济彻底走向社团主义或者接近于社团主义，但可能使美国经济的复苏步伐加快，快于德国经济的复苏速度。这种情况只是可能，因为促进总就业的政府措施能否如愿发挥作用，并不像用杠杆和支点撬起重物那样肯定。如果仔细分析四大经济体衰退（英国从1926年开始，其他国家从1929年开始）后的复苏过程，可以发现其产出都在大约6年内逐步回升。[\[31\]](#)

如果分析以单位小时国民产出或其他更复杂的指标测算生产率，会得到更惊人的结果。美国的生产率在1930~1941年实现了创纪录的高速增长，甚至快于上一个10年，而意大利和德国的生产率增速在20世纪30年代远远落后于美国，比它们在20世纪20年代的水平也只有微小的进步。有一种解释认为，美国在20世纪20年代出现了创新高潮，其中很多都涉及与电气化有关的新产品和新工艺的开发。这些创新到20年代末还没有完全渗透至整个经济，但是给新产品和新工艺在30年代的进一步普及铺平了道路。后来的创新普及导致许多工人失业，加上美元价值高估和其他国家抵制美国扩大出口，他们的处境堪忧。

生产率差距的扩大在希特勒那里起初并不引人注目。在“饭桌谈话”中，他曾抱怨说德国汽车厂商在20世纪30年代几乎没有缩短制造一辆汽车所需要的工时，而美国的福特公司则将其压缩到了之前的很小一部分。历史学家们后来注意到，美国杰出的生产率使其制造出了成千上万的坦克、卡车和战斗机，这才是它在“二战”中最终击败德国的原因，而不是依靠对德国城市的狂轰滥炸。生产率喷涌带来的波动不安在20世纪30年代给美国的现代资本主义造成了短暂的威胁，但最终把它从社团主义思潮的侵略威胁中解救了出来。

轴心国在“二战”的失败推翻了意大利和德国以及它们占领的各国的极权政府，并做好了回归过去的民主政体的准备。1947年，意大利通过了第一部宪法，纳入了对行政机构的政策和议会通过的法律进行司法审查的条款。德国随后于1949年通过的宪法在精神上也更接近于魏玛共和

国宪法的社会民主目标，而不是俾斯麦在1871年制定的帝国宪法。

“二战”后，某些激进的右翼政党生存下来，并出现了新的党派。他们在重复法西斯主义的一些主张：“担忧堕落和衰败，强调民族和文化的同一性，担心不能归化的外国人对民族认同的威胁，要求有更大的权威处理这些问题。”但为了获得足够的选票以取得代表资格，这个派别的多数政党不得不赞成较为温和的右派纲领，并且用“后法西斯主义者”这种含糊的称呼掩饰自己，并不管这个词的含义到底是什么。即使是极右翼的党派也不再攻击民主制度和法治。

德国和意大利出现的这些政治方面的进步提供了一个机遇——重新检讨在两次世界大战间歇期形成的国民经济制度的性质和效果。这样的检讨是否会使欧洲国家在制度、政策和思想上淡化社团主义色彩？还是说社团主义总体上会在此后几十年继续扩大？社团主义的哪些规则会被抛弃，是否会出现新规则？

社团主义在“二战”后的演化

在人们通常的印象里，社团主义思潮的影响在“二战”后消退了，因为支持这些思想的力量已被削弱。这些支持力量之所以被削弱，是因为困扰两次世界大战间歇期的社会紧张局势（包括战争造成的创伤、疯狂的通货膨胀和经济大萧条）已成为历史。还有，如今的民主制度如此稳定，人们可以通过选票争取保护，不像过去那样只能通过工会、游说集团和强力政府来实现。然而，社会民主制度和社团主义经济并不是相互对立的观念，我们不能确认它们无法共存。欧洲有少数严肃的经济学家曾经在20世纪六七十年代提出，他们的国家并没有认识到未能保持企业的相对自由会造成怎样的持续伤害，包括德国的赫伯特·吉尔施

（Herbert Giersch）、法国的雷蒙·巴尔（Raymond Barre）以及意大利的路易吉·埃诺迪（Luigi Einaudi）和保罗·赛洛斯-拉比尼（Paolo Sylos-Labini）。然而，对20世纪下半叶的社团主义迄今并未做出过系统性的研究。

在“二战”后的几十年里，德国和意大利的各种指标是否显示它们摆脱了社团主义的阴影，发展出了更现代的制度、政策和文化？还是表明它们依然保留、复兴甚至强化了社团主义？英国和法国是什么情况？美

国又如何？这些问题都很少有人研究。

在“二战”后的最初几年，西欧大陆（尤其是德国）的确进行了一些自由放任或者可以称为新自由主义的改革，这与两次世界大战间歇期的社团主义政策相比是很大的转变。欧洲各国的经济对外贸易开放度大幅增加，首先是双边贸易或易货贸易，然后是多边贸易。后来各国又逐步对资本流动开放，取消了各国政府把私人资本禁锢在本国境内的限制权力。最后，各国允许金融业和其他产业进行跨境竞争，甚至转移公司总部。这些工作的组织有很多是由欧洲经济委员会负责，它是联邦德国、法国、意大利及比荷卢经济联盟在创建欧盟时建立的机构。

在德国，政策急剧转向的先兆是1948年由经济和劳动部部长路德维希·艾哈德（Ludwig Erhard）领导的经济改革，宣布1949年建立的联邦德国的“社会市场经济”将执行新自由主义原则，而非社团主义模式。在1957年出版的《大众的福利》中，艾哈德认为，联邦德国的国民产值在1949~1956年几乎翻番，应归功于竞争的重生以及重建了控制通货膨胀的信心，不会再剥夺债权人。艾哈德坚信，联邦德国既抵制了影响个人激励的社团主义倾向，又抵制了干预财富分配、超出生产率提高所允许的幅度的社会主义倾向。

艾哈德的分析非常明智，但在无意中显示，在1949年，当联邦德国的国民产值重新回到1936年和平时期的水平时，已经被破坏的资本项目需要重建，因此后来的国民产值翻番应该归功于竞争的强化和信心的增强（与希特勒时期相比），以及由此带来的投资的增长和生产率的进步。当然，这里显然忽略了事实上出现过的资本项目建设，如铁路和工厂还需要修复，这些项目有很大的产出收益需要在未来若干年里逐步实现，与竞争是否增强无关。这个重要的省略迷惑了所有欧洲国家，让它们以为自己已经进入罗斯托所说的永远“持续增长”的快车道。当时的人们并未意识到，欧洲大陆的生产率增长在很大程度上是因为企业可以寻找、借鉴和采纳已经在美国使用的新产品和新工艺，不需要太高的成本，就能使生产率和利润提高。它们的借鉴对象在一定程度上也包括英国和少数非欧洲大陆国家。主要是在20世纪二三十年代，鉴于政治形势剧变以及社团主义导致的封闭经济转向，这些成果没能及时被欧洲大陆采纳。对这种出色的“追赶”增速，新自由主义带来的竞争和信心不足以给出合理的解释，真正的原因是大西洋对岸有大量现成的果实可以摘取。

那么在工厂和铁路重建之后，社团主义是否卷土重来？1949年之后

呢？如果我们要在这个问题上通过统计学测算社团主义回归的程度，那就需要一系列指标的列表：年度或者10年期指标，有关社团主义的强度，如对政策的影响。这些指标应该包括政府对生产的干预：监管规定（法令和裁决）的数量、官方审批（许可证等）的数量、对产业和职业进入的限制、“产业政策”以及税收政策等。相比之下，社会主义更关心做事的手段，而不是做事的内容。另外一套指标则是反映收入的转移或控制：社会保险补贴、产业和工会对工资的“协调”、政府不尊重股东产权导致的股票价格缩水，以及大量不让出售或解散的僵尸企业的存在等。公共部门的大量就业岗位是另一个指标，因为对私营部门的干预总是需要人手来执行。此外还有反映价值观（期望和信仰，符合或反对社团主义思想）的影响的可量化指标。在接下来的两章，我们将利用反映社团主义影响力的指标测试社团主义的一些说法。

不过在本章，我们主要采用历史学家的视角，关注重大事件：高潮或者低谷。有两个发展趋势表明，社团主义的回归不需要等待很长时间。在德国因为“韩国繁荣”而遭遇的一次危机中，阿贝尔斯豪塞写道：“德国产业中有影响力的部门开始重建两次世界大战间歇期的国家社团主义体制。”不同雇主协会的合作在20世纪50年代早期重新出现，让一位学者看到“历经考验的德国传统在纳粹经济制度被终结和1948年改革后依然完好无损”。

另一个发展趋势是社团主义框架内部的资本和劳动之间的权力转移。从一个角度来看，社团主义导致政府与产业部门结合，很多产业活动是通过与政府协商而非通过市场决策，当然其中有很多同时也要受市场力量的影响。劳工组织与政府的联系是否紧密则是另外一个问题。到20世纪60年代末，劳方在欧洲国家的发言权增大，甚至使传统社团主义学说中的“三方合作”实际上变成了“两方合作”。

劳方的新力量的表现之一是在大公司监事会中的席位。这种情况的出现在德国并没有被当作大事，因为那里对大企业的社会主义的敌意从未完全消失。直到20世纪90年代又取得了新进展，工会在公司的投资委员会也占有了一个席位。这次德国人感到害怕了，他们担心这项变革会阻碍有利可图的投资项目，或者妨碍公司为生存开展的改革。只有企业生存下去，部分工作岗位才能延续。但经济学家其实不需要担心。有关丑闻在2005年被披露出来，德国汽车厂商大众公司给工会领导人提供贿赂已经有十几年的历史。

德国经济部在1967年明确了“三方合作”的办法，启动了一个“协调

行动”，将劳方、资方和政府聚到谈判桌前。虽然这种正式的三方合作机制仅延续了10年时间，但非正式的三方合作机制却延续了下来，得到了工会和雇主双方的“自由派”社团主义者的配合。同样是在这段时期，意大利也发展出自己的三方合作机制，并开始使用“会商表”（Tavola di concertazione）这个术语表示劳方、资方和政府之间的正式协商机制。欧洲国家“二战”后的这种三方合作机制究竟是口头的表演，还是的确产生了影响？

三方合作有过辉煌的时刻。1982年，当欧洲经济处于衰退期时，荷兰的劳方和资方组织达成了“瓦圣纳协议”，开启了一个控制工资水平的新时期，似乎还创造了某些就业机会，但这两方面的成果是否长期持续则证据不详。从经济合作与发展组织（以下简称“经合组织”）搜集的成员国数据来看，20多年后的2004年，荷兰的失业率处于经合组织成员国的中游，居于英国和美国的失业率之间，雇员的平均工作小时量却几乎是最底的。因此，当初的协议对劳动力市场的持续影响仅从表面上很难分辨。另外在2003年，通过社会民主党的格哈德·施罗德（Gerhard Schröder）总理的劝说，德国达成了一系列名为“2010年日程”的协议，以压缩工资成本，增强劳动力市场的弹性。产业部门的劳动力成本在这个十年持续下降，并被认为是德国近年来实现出口繁荣的重要原因。然而今天的德国劳动力市场数据看起来并不出色，如果暂不考虑受到危机困扰的意大利和西班牙，那德国近年来的失业率与欧洲平均水平接近，雇员的平均工作小时量仅比荷兰和挪威略高。如果人均工作时间更长，德国的失业率可能就不会这么低。然而前文的讨论已经指出，正式或非正式的社团主义措施的影响远不止工资谈判这一个方面。

有人或许会猜测，渐进地走向三方合作，或者更普遍地说，“社会伙伴”在公司监事会中的重要作用预示着社团主义在德国和意大利迎来了第二春，甚至还包括大多数其他欧洲大陆国家。那么前文介绍过的反映社团主义程度的统计数据能否证明这种趋势？在“二战”后的数十年中，有数据表明公共部门的地位在几个国家有所提高。两次世界大战间歇期的德国也有这方面的普查数据，1933年，德国的公共部门雇员占全国雇员总数的9%，到1938年提升至12%，很大程度上是因为军队的扩张。到1960年，这一数据依旧为8%，但是到1980~1981年，却已增长到15%。公共部门的规模已经高于20世纪30年代和平时期的社团主义经济的水平，这非常引人关注。另一个反映社团主义的惊人数据是政府总支出的增加，包括购买消费类产品和服务以及购买资本品（如厂房和设备）的支出，在同一时间跨度内，政府支出占国内生产总值的比重从

1960年的32.5%提高到1981年的49%。意大利的公共部门雇员比重从9%增长到与德国相当的15%，政府总支出从30%增长到51%。^[32]德国当时的数据几乎达到了峰值，到2006年，在经济严重下滑前，德国的公共部门雇员比重下降到12%，政府总支出的比重降至45.5%。而在意大利，这两个指标反映的政府规模到20世纪90年代早期达到新的峰值，到2006年，公共部门雇员比重依然在15%左右，政府总支出的比重则减少到49%。至少在西方国家，这些统计指标显示政府干预达到了前所未有的水平，似乎证明欧洲大陆的社团主义非但没有消退，反而更具影响力了。此外我们应该很想了解，与某些参照国家相比，这些欧洲国家的社团主义性质是否更显著。

法国的社团主义可以追溯到路易十四的财政大臣让-巴普蒂斯特·柯尔贝尔（Jean-Baptiste Colbert）的时代，从现在来看，以各种反映社团主义的统计指标测算，法国与意大利或其他一些欧洲国家没有多大区别。法国的公共部门雇员比重也在上升，从较高的起点13%提高到1981年的16%乃至2006年惊人的22%。法国政府总支出的起点也更高，在1980年达到和意大利相近的49%，到2006年更是进一步提高到52.5%。

这三个国家在反映社团主义的另一个指标（政府审批）上的表现如何？根据1999年的调查，法国在这方面与意大利相当，超过其他国家。德国的审批较少，但明显多于英国和美国。

法国和意大利的劳动关系在外国观察家们看来依然充满冲突，而工会则抱怨说它们并没有公众想象中那么大的权力。法国在2008~2009年危机中爆发了大量“绑架老板”运动。法国的大罢工（令人恐惧的示威活动）有时会造成经济瘫痪，意大利与之类似，只是程度略轻。至少在公开的议论中还没有哪个欧洲国家比法国更反感“市场社会”、对商业活动更为疏远。

回溯这三个国家“二战”之后的历史，影响最大的社团主义发展现象似乎是工会的崛起，其政治权力的影响已经和产业利益集团相当。劳方的势力并没有超过企业或公司的势力。在产品市场上，总体的垄断程度甚至显著增强。工人和投资者可以通过工会、公司和商会等非市场渠道发挥作用，对经济行为和发展方向产生复杂而深远的影响（通常是保护自己的既得利益），这种观念深入人心。由此导致公共部门的活动大幅增加，监管规定越来越多。这里需要回答的问题是，这种新制度及其伴随的文化在多大程度上，以及通过何种途径限制了变革和创新？为保持

稳定和维护现状，给产业活动的回报造成了多大的影响？

在英国也出现了与法国类似的社团主义趋势，直到20世纪80年代早期才转向。公共部门雇员的比重在1960年已达到15%左右，高居欧洲之首，到1981年更是迅速蹿升到惊人的23%。英国的政府总支出规模在1960年与意大利和德国相当，到1981年提高到47%，略低于意德两国。然而到2005年，英国已降至45%，明显低于意大利的48%和德国的47%。20世纪80年代英国发生的变革在近年来的研究越来越多，那场使英国分裂了整整10年的关于经济问题的争论并不是针对“社会主义”的，因为英国的国有企业在总产出中所占的比重是所有发达经济体中最小的，从“二战”结束到今天，一直维持在1.3%左右。那场争论其实是针对社团主义的，在1979年玛格丽特·撒切尔出任首相之后爆发。

如今很难想象撒切尔夫人在1979年当选给雇主们和工会带来的冲击，她给出的令人振奋的自由市场和放松管制的药方使英国在“二战”后的历史上出现了最活跃兴奋的时期。

英国工业联合会在当时被撒切尔政府边缘化，由于高利率和强势英镑加剧了20世纪80年代早期的衰退，很多制造企业陷入困境，很多会员感到恐惧。但随着经济改革措施和严厉的工会法开始生效，社会上的态度出现软化。与撒切尔关系良好的詹姆斯·克莱明森爵士（Sir James Cleminson）做了很多工作，以消除工业联合会总是寻求政府扶持的嗷嗷待哺的原有形象。他在1985年说：“产业界人士开始承认，要求政府做的事情中有4/5其实是可以自己做的，他们希望政府做的就是铺好道路而已。”在很大程度上，这种态度延续至今。

在这段时期之后，英国逐渐改变了社团主义立场，脱离了以法国为首、意大利紧随其后的传统阵营。根据1999年的统计，在西方七国中，英国阻碍企业发展的官方审批数量远远少于其他国家。

最后，我们来看看社团主义在美国的影响。1960年，尽管经历了战后的大规模裁军，但美国的公共部门雇员占全体劳动力的比重仍高于英国水平，是西方七国中最高的。到1980年，美国的这一指标虽然被英国超过，但依然高于法国、德国和意大利。相对而言，在政府总支出占国内生产总值的比重这一指标上，美国在1960年仍居中游，仅为27.5%；到1980年更是西方七国中最低的，为35.5%。在官方审批数量方面，美国在1999年显著低于意大利、德国和法国。

在刚过去的10年中，社团主义在美国的影响肯定有所上升。联邦要求的监管规范的数量持续快速增加。有证据表明，某些新的监管规定降低了企业从事具有不确定前景的新项目的意愿，如《萨班斯-奥克斯利法案》要求首席执行官为公司提供的会计方法承担法律责任。

政府对资源配置的干预在个人所得税法中表现得尤其突出。1981年的里根减税法案消除了各种税收征管漏洞，给政府增加了数十亿美元的收入，以弥补税率结构下调的损失（涉及从最低到最高的各档边际税率）。然而，税收漏洞以及使特定个人和企业受益的法规却越来越多，美国的税法长达16 000页，而法国税法只有1 900页。

美国的另一个惊人发展趋势是诉讼的大量出现和随之而来的对诉讼的恐惧。虽然与20世纪30年代相比，美国人可能没有那么多工会保护自己，但他们今天能够借助庞大的法律体系和法院系统保护自己在社会对变革和进步的不懈追求中不会被他人置于不利位置。对于诉讼的担心给个人的行动和判断造成了显著影响，并涉及创新活动：

我们创造了一个被诉讼恐惧搞得瘫痪的社会。医生们疑心重重.....校长们碌碌无为，教师们甚至没有维持教室秩序的权威。在没有人负责的情况下，最安全的做法就是避免任何可能的风险.....在美国上方矗立着一个巨大的未知起诉人的纪念碑，使我们每天的行动选择都笼罩着阴影。

因此，我们很难说社团主义对美国经济的影響在“二战”后有所削弱，更大的可能是其影响力逐渐增强。

上述证据指向的结论是，总体而言，“二战”结束后的几十年，社团主义对欧洲国家的影响扩大，至少是得到了巩固。有人认为美国的变化不明显，但某些证据表明那里的社团主义同样在扩张。英国是个例外，社团主义的影响在1980年前一直在增强，此后有所减弱。战后数十年来社团主义的主要演化趋势显然是工会势力的增强，在某些国家已足以同产业界的势力抗衡，甚至还有超越的时候。

与之相伴的一个深刻的观念变化是：永远不能假定市场是正确的，资方、劳方、职业人士和其他群体的声音应该通过游说等非市场渠道发挥作用。自20世纪30年代以来仍没有解决的一个大问题是，社团主义通

过对市场活动的限制，是削弱还是激发了实现自主创新所需要的经济活力？

新社团主义

前文提到，在一定程度上可以认为，两次世界大战间歇期的经典社团主义过去半个世纪在若干国家延续下来。尽管在大多数国家，社团主义都或早或晚接受了工会成为与产业组织平等对话的“社会伙伴”，但它们仍然属于经典社团主义。相对于18世纪的自由主义而言，这种思潮要求扩大政府权力，形成由国家引导的经济发展。这种经典社团主义追求一系列目标：以秩序取代无序，以团结精神取代个人主义，以社会责任取代反社会行为。“二战”后，这种基本版的社团主义还加入了以劳资协同取代所有者控制、以利益相关者取代公司自身利益的主张，不只是关注实现所有者和工人共同利益最大化的目标。这些观念极大地增加了政府可能以国家利益之名给利益集团输送的好处，拓宽了干预经济的空间。今天，社团主义又出现了新内容。

最近几十年来，一种新型的社团主义发展起来。这种新社团主义或者改变了权力格局，或者提供了双向流动机遇。政府不再是选择方向的向导，而更像是在扮演驾驶员的角色，由乘客付钱，把乘客带到他们想去的地方。某些权力被转移给巨额财富的拥有者和企业重要岗位的掌控者，即使这些人都是分散的个体，政府也不得不关注债券市场和其他市场的风云变幻。政府可能在某些领域保留经典社团主义的特征，当全社会或绝大部分人陷入困境或出现期望时，还会主动采取一些措施。

这种新社团主义还接受了社会契约的观念，超越了经典社团主义的各种群体——包括那些参与集体谈判的群体和加入“协调行动”的群体。社会契约观念的含义是：社会中的每个人都是心照不宣的契约签署者，这种契约的内容是所有人都了解的，而且根据契约，任何人的利益都不能在没有赔偿的情况下受到侵害。这种民粹性质的社团主义产生了深远后果，在过去，只有律师、药剂师或服装工人等组成的群体可以获得社团地位，掌握垄断权，而现在所有类型的群体都可以要求发出声音，要求维护自己的权利，或者寻求政府的保护。社团主义的这种新元素超越了经典社团主义用国家控制改善社会状况的范畴（例如通过政府指导促进增长，或者通过协商实现产业和平），它们要求任何时候的社会发展

都不能在促进某些人进步的同时忽略另外一些人。这种新思潮呼吁政府采取行动，保护所有人不受其他任何人的损害，至少是尽可能做到。覆盖所有人的社会保障就是新社团主义的座右铭。

于是，政府获得了全套的新职能，可以为那些由于经济发展、外国竞争乃至暴风雨而受损的人提供补偿，可以为各个地区和城市提供花样繁多的资助，当然，这样做的潜在功能（这是罗伯特·莫顿的术语）是以这些资助换取政治或资金上的支持。游说集团受到鼓励，向立法、监管和法律解释机构提出各类要求，提供贿赂尤其受到欢迎。对产业界的监管被强化，以保护企业和员工免受竞争威胁。通过对修建新机场、垃圾场等工程颁布禁令，保护有政治影响的社区的环境。社区、非营利组织或政府敲诈企业，索取捐助或其他好处。集体诉讼把收入从合法受益人那里转移到接受补助或赔偿的人那里。其结果并不必然导致政府规模的扩张，但使得政府不受约束，这才是关键。第十章还将讨论新社团主义的另外一些特征。

因此，新社团主义经济中充满了对政府、利益相关方、工会以及大量提起诉讼的个人和企业的敲诈的担忧。我们已经知道，在一个劳动和资本无法自由竞争的经济体中，企业将永远重复生产过时的产品，投资活动会萎缩。而且，社团主义社会中对现有企业产生威胁的各种势力将对这些企业的利润前景和股价产生严重影响，从而减少投资活动、缩小就业规模。另外需要补充的是，如果贪得无厌的利益集团要求对任何创新都分一杯羹，令潜在创新者深感忧虑，那普通人就不能指望获得兴旺发达的生活。在这种情况下，整个经济都将逐渐过时，陷入越来越严重的萧条。

社团主义的阴暗面

接下来的两章将进行一些经济学分析，以验证有关社团主义经济的核心观点。当然，只需要借助一些常识，我们不用经济学知识也能看到社团主义的一些弊端。

理想化的社团主义制度取消了个人主义和竞争，它们被妖魔化为丑陋的、非人性的事物。但这个制度只是把个人主义从市场移植到了政府，那里的人也在为争夺权力而斗争。这个制度可以终结厂商之间争夺

众多市场买家的竞争，但取而代之的是厂商和职业人士争夺政府订单和政府扶持的更阴险的竞争，而且此时只有一个买家——一个全能的买家。这个理想中的制度消除了劳资双方的冲突，但“二战”后的体制最后只是给工会和大企业授予了垄断权，授权双方进行协商。有人说这个制度重建了物质主义和文化发展的平衡，但它并不符合大多数伟大的文学和艺术作品的主题，因为那些作品都宣扬个人主义。与它取代的现代社会的混乱相比，这个制度被赞誉为科学的制度，但它只是用政府创新活动的不确定性取代无数个人创新者要面临的不确定性，由此造成的不确定程度可能更大。社团主义者攻击现代经济赋予了富有的产业巨头或金融投机商权力，把他们的新制度描述为全社会的公仆，但这个制度最后却让少数政治巨头及其经济支持者掌握了更加可怕的权力。

可以理解，在早期资本主义社会，市场力量会让参与者感到自己像羔羊一样听任环境的摆布（当然在这方面，市场的仁慈之处在于，它是让人们自愿做那些为改善资源配置必须要做的事情），因此重商资本主义时代可能不够美好。但随着现代社会的发展，经济参与者第一次能够普遍地参与到构思和探索新产品和新工艺的过程中来，开辟新的职业生涯。这样的个人机遇意味着精神激励、职业投入以及从挑战和个人发展中获得回报。社团主义压抑了这些个人机遇，很多人甚至要靠献媚取宠才能获得批准，才能进入某个产业、争取成功。这无疑是一种压迫式的制度。社团主义观念激发了各种类型的极权主义（这是墨索里尼的说法），把大多数社会成员真正变成了任人宰割的羔羊。

[31] 在不同程度上，就业的回升速度慢于产值的回升速度，这部分是由于生产率的上升。

[32] 在相同时间段，德国政府的消费类支出（购买的产品和服务）占国内生产总值的比重从约13%提高到约20%。社会保障支出（养老、疾病和家庭补贴项目以及社会救助）的比重从12%提高到17%。意大利的雇员人数占比数据在初期较高，为9%，政府支出数据在初期较低，为10%，但在1981年这两个指标都与德国的水平完全相同。

第七章 新社会主义与新社团主义经济

母鸡是最聪明的动物，因为她在下完蛋以后从不高声炫耀。

——亚伯拉罕·林肯

作为现代资本主义的挑战者，社团主义和社会主义的表现如何？上文提到，俾斯麦领导的德国拥有某些社团主义要素，经济表现不错，当然这一成功应在多大程度上归功于社团主义还很难讲。墨索里尼和希特勒领导的社团主义经济从危机中复苏的表现也并不比美国和英国出色。不过，从20世纪60年代中期延续至今的新社团主义或新社会主义呢？下面我们就探讨一下它们在过去半个世纪产生的后果和影响。

本章将分析新社团主义和新社会主义经济是否取得了预期的效果。在后面几章则将继续讨论，根据一个重要标准，完全不同于社团主义经济和社会主义经济的现代经济具有显著优势。但首先我们需要证明，为什么说社会主义经济没能实现各项社会主义目标，为什么社团主义经济也没有带来其鼓吹的好处。

社会主义——主张和实际表现

社会主义的内涵很丰富，其核心是对一系列企业实行社会所有制：人们通常认为国有制较为普遍的国家比国有制较为少见的国家的社会主义程度高。在最基本的社会主义形态中，国有企业主要限于医疗、教育和某些保险产业，在社会主义程度较高的经济体，国有制的范围则更广泛。

因此，我们希望用数据检测社会主义关于国有制能促进经济发展的主张。幸运的是，从20年前开始就有关于国有企业规模的统计，1995年世界银行发布的一项研究估计了国有企业产出在国内生产总值中所占的

份额。在我们重点关注的发达国家中，1986~1991年国有企业产出在国内生产总值中的比重分别为法国10.0%、德国7.1%、意大利5.6%、西班牙4.0%、英国3.0%（撒切尔执政之前是5.9%）以及美国1.0%，另外还包含两个小国：奥地利（13.9%）和葡萄牙（14.2%）。1989年，布兰科·米兰诺维奇（Branko Milanović）在其著作《自由和企业家精神》（*Liberalization and Entrepreneurship*）中做了范围更广的估计，另外除产出的比重外，还加入了某些国家的国有企业在全部雇佣关系中所占比重的数据。这些计算表明，在1978~1983年，法国仍然位居榜首，意大利和奥地利紧随其后，其次是瑞典和芬兰，再次是德国和英国（在撒切尔削减国有企业之前），再次是挪威和加拿大，再次是澳大利亚和丹麦，最后是西班牙、荷兰和美国。完整的数据见表7-1。

大多数支持组建一定规模的社会主义经济组织的人（所谓进步人士，不管他们的收入是否属于中低阶层），都强调社会主义可以提供就业机会并稳定就业。在提供就业机会这方面，他们认为，社会主义企业比资本主义企业更倾向于雇用和挽留处于长期失业危险中的边缘工人，也更愿意在面临经济下滑时留住工人，从而可以避免就业周期的大幅波动。但这两点即使成立，也不能推导出最终结论，因为在萧条期里，现代资本主义中新创立的企业可以提供大量就业岗位，弥补老企业裁员造成的就业减少。

表7-1 部分经合组织成员国的国有企业和国有部门的比重（%）

国 家1	占产出的比重	占就业的比重
高比重（>15%）		
法国（1982） 中等比重（10%~15%）	16.5	14.6
奥地利（1978~1979）	14.5	13.0
意大利（1982）	14.0	15.0
法国（1979）	13.0	10.3
新西兰（1987）	12.0	n.a.
法国（1973）	11.7	9.3

土耳其（1985）	11.2	20.0
英国（1978）	11.1	8.2
联邦德国（1982）	10.7	7.8
英国（1983）	10.7	7.0
联邦德国（1977）	10.3	7.9
英国（1972）	10.2	7.8
瑞典	n.a.	10.5
芬兰	n.a.	10.0
低比重（5%~10%）		
葡萄牙（1976）	9.7	n.a.
澳大利亚（1978~1979）	9.4	4.0
丹麦（1974）	6.3	5.0
希腊（1979）	6.1	n.a.
挪威	n.a.	6.0
加拿大	n.a.	5.0
极低比重（<5%）		
西班牙（1979）	4.1	n.a.
荷兰（1971~1973）	3.6	8.0
美国（1983）	1.3	1.8

注：不包括政府的直接服务，只包括国有企业的商业活动。

n.a.表示无数据。

1. 根据产值中所占的份额排序。

资料来源：Milanović, Liberalization and Entrepreneurship (1989).

社会主义程度高的经济体更有利于创造就业，这个观念在20世纪50年代中期到20世纪70年代中期的辉煌增长时代得到了一定印证。利用经合组织计算的“标准化”失业率，我们可以看到：美国的平均失业率在1960~1973年为4.4%，而普遍认为社会主义程度较高的欧洲国家的失业率明显更低：德国为0.8%，挪威为1.3%，法国为1.8%，瑞典为1.9%。那段时期，欧洲经济共同体成员国总体上的平均失业率仅为2.6%。但在随后的几十年，这个美好印象被打破。到20世纪80年代中期，所有西方国家的失业率都大幅提高。欧洲能够从外界借鉴的新产品和新工艺已经不多，劳动力供给和企业投资双双收紧。美国则因为不同的原因遭受了较温和的收缩，创新活动从很高的水平急剧下降——这将在第九章和第十章中详述。到1995年，较大的几个国家中，失业率最低的是美国5.6%、荷兰6.5%、英国7.0%（1997年）和德国8.2%，失业率最高的是西班牙22%、意大利11.7%和法国10.3%。因此，不能就此认为社会主义程度较高的国家表现出了失业率较低的普遍趋势。它们完全可能导致较高的失业率，只不过通过积极干预相对控制了这个趋势。大多数社会主义程度较高的经济体（德国、芬兰、法国和瑞典）都有宏大的旨在减少失业的政府项目，因此在一定程度上掩盖了高失业的倾向。相反，大多数社会主义程度较低的国家（美国、英国、加拿大、澳大利亚和挪威）几乎很少采取此类干预措施。

在传统上，社会主义除了保证劳动者的低失业率以外，还有利于劳动力的高参与率。然而劳动参与率（劳动者占全部适龄人口的比重）的数据并没有显示社会主义和参与率有什么关系。经合组织2000年6月的《经济展望》（Economic Outlook）估计了一些重要国家在1995年的劳动参与率：美国为76.9%，加拿大为75.8%，英国为75.3%，德国为71.2%，法国为66.7%，意大利为57.4%。另外两个国有制比重小、劳动参与率高的国家是丹麦（80.2%）和荷兰（77.7%）。因此，不能证明社会主义经济具有提高劳动参与率的作用。这个命题的反命题似乎更有可能成立，只有两个国家例外：国有制比重较高的奥地利的劳动参与率较高，为76.5%；米拉诺维奇的数据没有覆盖的西班牙的国有制比重较低，劳动参与率也非常低，只有61.5%。

在失业率和劳动参与率两个指标上令人失望的表现说明欧洲国家的社会主义完全没有实现大多数社会主义者经常提到的经济包容性的目标：把适龄人口纳入主流经济活动，以便他们正常参与社会生活。某些社会主义领导人抱怨说，这是因为他们需要克服“多元文化主义”造成的障碍，但并不只是社会主义程度较高的欧洲大陆国家才面临文化、种族

和民族多元化的问题，美国社会的多元化问题显然更严峻。社会主义在这方面失败的原因可能是，引发社会主义运动的对商业活动的厌恶本身就会导致劳动参与率下降。还可能是因为，在工作环境盛行官僚主义的国家（典型的就业类型就是待遇平平、较为枯燥的邮电局内勤工作）容易出现低劳动参与率和高失业率。这些国家的大量劳动适龄人口宁可在家里忙家务，或者到非正规部门或地下经济就业。赖纳·维尔纳·法斯宾德（Rainer Werner Fassbinder）的电影《玛丽亚·布劳恩的婚姻》（*The Marriage of Maria Braun*）就生动地反映了当时的场景，在“二战”末期和之后的岁月里，德国女性逐渐加入经济生活，但是当她们的收入足以负担子女、厨房和教堂的需要之后，社会主义无法阻挡她们回归家庭。

对于某些国家在失业率和劳动参与率方面令人失望的表现，还有一种可能的解释是，相对于可支配收入来说，这些国家的居民拥有较高水平的家庭储蓄。以21世纪初为例，在经合组织的大经济体中，储蓄较多的国家包括比利时、法国、意大利和西班牙，而劳动参与率由低到高依次为意大利、法国、比利时和西班牙；储蓄率最低的国家包括美国、加拿大和英国，而劳动参与率最高的则是加拿大、德国、英国和美国。最直接的因果关联是：高储蓄促成高财富，导致休闲需求增加，人们因此较晚加入劳动队伍和较早退休。不过只有西方七国才有居民财富方面的数据。一个间接的因果关联是：居民财富较多，给福利国家制度提供了必要的基础，由此可以免费提供很多福利，削弱了工作激励。欧洲中央银行行长马里奥·德拉吉（Mario Draghi）就曾引用已故的经济学家鲁迪·多恩布什（Rudi Dornbusch）的话说：“欧洲人太富了，所有人不参加工作也可以得到工资。”

在就业领域，社会主义者声称的其他优越性还包括：社会主义经济中的工作稳定性更高。他们的理由是，由于缺乏创新，换工作的现象较少，因此更稳定。然而大多数社会主义者却不愿意接受缺乏创新这个假设来证明社会主义在就业上的优越性。我们其实可以设想社会主义经济有大量创新甚至做得更好，给企业的创新项目设置了某些障碍，但同时可以更好地开展长期项目。不过，大多数观察家在社会主义程度较高的国家看到的都是缺乏活力的现实。社会主义经济的崇拜者会说，由于制度本质不同，社会主义经济拥有资本主义所缺乏的平息周期波动的关键工具。

20世纪30年代的美国给人的印象是，资本主义的确缺乏此类政策工具。美国经济急剧下滑，然后是漫长的“大萧条”，政府的货币工具却由

于需要维持黄金价格而捉襟见肘，直到1933年金本位制最后崩溃。当然，这些货币工具在任何情况下也不足以对抗结构性的变革力量，例如，将劳动力从建筑业和农业转移到汽车制造和其他耐用消费品的生产上。而在2008~2009年的危机中，美国吸取了上述教训，各国的货币当局并没有通过出售黄金阻止金价上涨。20世纪30年代政府也没有什么财政工具对抗失业率上升。工程师出身的胡佛总统从未想到要接管私营产业，只是寄希望于大规模的水利和水电项目建设。不过，保守主义还是制约了美国政府在全国范围内广泛兴建大坝和岸堤。就业问题最终被扔回给现代经济的基础——现代资本主义。相反，社会主义经济中的中央政府在面临衰退时可以命令国有企业维持甚至扩大投资，似乎花再多的钱也没有关系。中国在前不久的全球经济衰退中就做出了这种反应，要求地方政府打开资金阀门，为更多的建设项目注入资本。

然而，最近几十年的经验并不能证明社会主义经济对经济波动有更强的抵抗力。从20世纪70年代末期到1985年，欧洲大陆社会主义程度较高的经济体经历了剧烈的就业波动（其他经济活动指标同样如此），简直称得上“第二次大萧条”。不过欧洲人并没有广泛求助于财政工具，面临类似衰退（程度先不论）的美国却动用了胡佛时代不为人知的财政工具——增加投资税收扣除和降低公司所得税，并推出了一些新工具，例如，保持收入中性的边际税率下调和增加工资所得税扣除。保罗·沃尔克（Paul Volcker）领导的美联储的货币工具则将目标放在控制通货膨胀上。在全球经济下滑的2008~2009年，社会主义程度较高的国家在对抗衰退方面又一次表现得极为谨慎。目前还很难判断到底哪边遭受的衰退冲击更严重，是社会主义程度较高的欧元区国家，还是美国。

如果说有一个维度，人们普遍认为社会主义程度较高的国家具有优越性，那应该是在缩小收入分配差距的措施及其产生的效果方面。经典的社会主义主张实现完全就业和缩小工资差距，而后期的社会主义则关注缩小收入差距。社会主义程度较高的国家（如法国、芬兰和瑞典）和程度普通的国家（如德国、丹麦和荷兰）都采取了向所有人提供免费服务、缩小消费水平差距等办法，降低了社会不平等程度（如缩小最下层的30%与最上层的30%的差距）。然而，这些国家的工资收入差距相对较小并不是政府通过支出和税收进行再分配的结果，而是之前的差距就相对不大，例如它们的税前收入的差距远远小于盎格鲁-撒克逊国家，而且北欧国家的居民同质性很高。剩下的还需要解释的大部分可能是因为缺乏创新机会，从而较少人致富。从伊曼努尔·康德（Immanuel Kant）到约翰·罗尔斯，各种派别的道德哲学家都反对以所有人的成本

为代价缩小差距的做法。然而，这些争论并没有抓住最关键的环节。

20世纪80年代，西方国家（不管是社会主义、社团主义还是资本主义经济体）普遍出现了经济包容度下降的现象，尤其是低技能工人。德国、法国、意大利和瑞典对此做出了强烈的政策反应。20世纪70年代后期到20世纪90年代中期，德国和法国的低技能工人的相对工资实际上还有所提高，意大利和瑞典则下降了一两个百分点。荷兰则是另一个极端，没有采取太多干预措施，放任低技能工人的相对工资下降了10.5%。英国和美国低技能工人的相对工资也分别下降了8%和6%。令人惊讶的是，逆势而动地推高相对工资水平的国家付出了高昂的代价，它们的低技能工人的失业率在20世纪80年代的增幅远远超过其他发达国家。基本上控制了相对工资下降的意大利和瑞典付出的代价要小得多，美国在一定程度上也是如此，荷兰的失业率增幅最小。最明显的失败案例是社会党领导的法国以及向“社会市场”求助的德国，它们采用了愚蠢的应对策略，例如用法令或者工会运动强迫企业给低技能工人提供更高的待遇。受社会主义影响较大的意大利和瑞典也采用了类似的办法阻止相对工资明显下滑。这些粗糙的策略产生的副作用是，企业能雇得起的低技能工人的数量减少，在工资水平上取得的社会主义的成果被就业人数的减少抵消了。

社会主义的支持者普遍认为，社会主义程度越高，生产就越科学，因为国有企业和其他企业能得到更好的组织。人们还认为，社会主义能提供一套更好的教育制度，向社会的中下层群体提供参与经济事务所需要的人力资本。如果这些主张成立，那我们应该看到社会主义程度越高的国家将展示出越高的生产率——单位劳动产出以及单位劳动和资本的组合作出（即全要素生产率，又名多要素生产率）。实际上，国际上开展了对某些社会主义程度较高的欧洲国家的教育制度的评估，显示其效果远不及预想，令这些国家吃惊不已。除此之外，我们还可以让生产率数据自己说话。我们采用跨国数据分析了员工平均产出的增长率与国有企业在国民产出中的比重的关系，这可能是对社会主义制度效果的第一次统计研究，结果显示它们存在负相关关系。简而言之，国有企业在国民经济中所占比重太大会影响国内生产总值的增长。但这并不意味着即使最出色的社团主义经济也永远赶不上先进国家，只是说如果能赶上的话，要花费更长的时间。

但现象背后可能有更多原因。有种可能是，国有企业比重高和增长率低都是第三种影响因素所致，例如不重视保护财产权利或者对私有财

产持敌视态度，这可能导致想进行冒险创新的富有的投资者担心遭到剥夺。在这样的国家，有国有企业比完全没有企业要好。当然这种可能性并不会改变以上结论：如果一个国家由于社会主义思潮的影响而对企业私有制持反感态度，经济发展必然会因此受损。

社团主义——主张和实际表现

经典社团主义（例如墨索里尼领导的）试图通过对资本主义经济的改造加快经济增长——生产率的提高和国家实力各方面的增长，希望远远超过欧洲大陆资本主义的不佳表现。这意味着公共部门开展更多项目，私营企业接受更多指导，对企业所有者来说变成了“没有控制权的所有权”。不过，追求增长速度和国家实力的增强还需要服从社会团结（尤其是“社会保障”）方面的考虑，它意味着政府与“社会伙伴”开展合作，更广泛地说，还包括给各个地区和产业提供的补贴。同样是在经典社团主义中，政府可以借助团结和保护的名义随意采取行动，只不过在增长率下降太多和低迷期太久的情况下，还需要采取措施重新推动发展。

在这个制度中，政府原则上可以根据自己的意志进行干预，不受任何限制，由此会带来严重的道德风险。如果政治家们陷入这种风险，他们的胡作非为也将成为这个运转系统的一部分。宪政民主制度有能力和意愿限制这样的干预，但也存在失败的可能。即使在民主制度下，自私的立法委员也会在某个时候利用自己的选票，自私的部门领导者也会利用自己掌握的权力换取利益集团的支持，以便继续保有职位。在这个政治过程中，“增长”虽然还会在口头上被提到，但实际上可能被放到次要位置甚至完全被忽视。由于政治家们关注的主要是赢得政治支持，“社会保障”也就不再是真正的原则。政治家中还有可能出现腐败，给某些地区、企业或工会提供庇护，以换取私下的好处（回扣等）。例如在20世纪90年代的意大利，贿赂活动泛滥成灾，意大利人感觉住进了“贿赂之都”。

社团主义的危害不止于此。如果只有关系良好的人能成为政治家的座上宾，这个制度就会保护内部人、排斥外部人。政府官员的座上宾和亲信掌控的企业如果能获得垄断权，甚至不需要争取用稀缺的税收收入支付的政府合同。内部人的收益就是外部人的损失，不管能否得到医

疗、食品和取暖的补贴“保护”，他们可能难以创办新企业、进入某个产业或者开创有回报的职业生涯。这些现象是极端社团主义的弊病所在：它剥削了少数人或很多人，剥夺了他们的职业生涯等基本品，这些损失在道义上无法以少数或很多得利者的收获来弥补。

要评判社团主义程度较高的国家是否实现了它们预定的目标，我们首先需要标准和证据来判断哪些国家的社团主义程度高，最好是能找到社团主义程度的测算方法。我们可以首先找到一个聚焦点，很多人认为，政府在经济中能发挥多大的作用，可以用政府的规模大小衡量，然而结果不见得完全一致。尽管社团主义程度很高的经济需要大量的官僚机构操作，但膨胀的公共部门事实上并不是反映社团主义程度的良好指标。例如，1960年，美国是西方七国中公务员占比最高的国家，达到15.7%，美国可能最具备推行社团主义的能力，政府雇用了大量的士兵和教师，但很少有人会认为美国的社团主义精神最盛行。实际上，其他国家的官僚机构的能力也的确在迅速增强。到1980年，英国和加拿大的公务员占比超过了美国（16.7%），法国、意大利和德国也接近了美国的水平。显然，公务员的规模并不能很好地显示发达国家在社团主义上的差异。

反映政府影响力的更好的指标之一是政府的全部购买（不仅限于雇人），加上为鼓励某些项目而发放的补贴，以及给特定人群的转移支付。政府购买和补贴是反映经济资源的用途改变的标准指标，在某些情况下，转移支付也可以是追求社团主义目标的社会谈判的结果。根据这个更广义的指标，高收入国家在1995年的确出现了很大的分化。一个极端是瑞典，该指标在1995年占其国内生产总值的65.2%（55.0%）[\[33\]](#)，法国是54.4%（53.3%），意大利是52.5%（48.1%），比利时是52.3%（52.1%），荷兰是51.5%（44.8%）；另一个极端是美国，在1995年只有37.1%（36.3%），英国是43.9%（44.1%），西班牙是44.4%（38.4%）；在中间地带的有德国48.3%（46.8%）和加拿大47.3%（38.0%）。在规模较小的国家中，芬兰为61.5%（50.1%），丹麦为59.3%（52.6%），瑞士为34.6%（35.0%）。不过，在确认瑞典是社团主义最盛行的国家（比利时排第三）之前，最好再做些更广泛的调查。

在较大的高收入国家中，法国、西班牙和意大利的阻碍产业进入的法律壁垒最严格，西班牙和意大利有阻碍创业的严格壁垒，意大利、法国和西班牙实行广泛的产品市场监管，西班牙和法国在竞争法规及执行

上表现最差，荷兰、西班牙、瑞典和德国在就业保护法律方面最过分。总体而言，意大利、法国和西班牙在这些方面的表现是最不友好的，而英国、美国和加拿大最好，中间的是瑞典、荷兰和德国。在规模较小的高收入国家中，瑞士在总体上位居中游，爱尔兰对企业较为友好，丹麦的得分更高。有一个从经合组织的数据中得到的反映产业干预程度的综合指标，在1999年7月被《经济学人》杂志命名为“官僚作风指数”（red tape），也得到了类似的结果：意大利和法国的得分是2.7，比利时是2.6，德国是2.1，西班牙和瑞典均为1.8；英国的表现最好，为0.5，其次是美国的1.3和荷兰的1.4。该指数未包含加拿大和奥地利的数据。上述所有结果主要是用于判断对整体经济产生作用的控制杠杆和障碍，而不是反映具体的干预和指导措施，但仍然具有启发意义。

上述指标是描述社团主义经济的干预工具。另一项测量维度则是，工资标准的设定在多大程度上利用了政府、工会和产业商会的三方合作机制。这个机制目前依然是意大利社团主义的核心，它既是墨索里尼宣传的结果，也是“二战”后的现实。斯蒂芬·尼克尔（Stephen Nickell）创建的“工会与雇主协调指数”显示，美国和加拿大只有极少的采用合作机制的迹象，英国也非常少（尽管英国工业联合会依然存在），合作程度最高的国家包括瑞典、奥地利和德国，其次是法国、意大利、比利时和荷兰，美国、英国和加拿大同处于最低水平。

另一个反映社团主义的维度是私营企业经营的竞争环境的危险和不公平程度，这方面的具体指标包括公共部门的腐败案件数量、私营企业财产被没收的风险、政府不承认合同的风险等。各国在这方面的排名可以帮助我们判断它们的社团主义的程度。虽然并非只有社团主义才存在这些弊病，但这并不影响把它们作为判断社团主义程度的信号。然而，对这些指标的测量通常都涉及财产信息，现在能得到的数据是这三个指标和其他两个指标（法律和秩序，官僚机构的行政质量）的平均值。把平均值再与反映外贸开放度的指标进行平均，得到的数据可见，发达国家从高到低的排序为：瑞士、美国、加拿大、德国、冰岛、丹麦、挪威、法国、比利时、奥地利、英国、日本、澳大利亚、意大利、西班牙、葡萄牙、爱尔兰、韩国以及新西兰。从表面上看，这个排名显示：在我们重点分析的国家中，西班牙、意大利、英国、比利时和法国的社团主义色彩较为浓厚。

有关发达国家的社团主义程度的证据还不能完全令人满意，除非我们还能找到有关中央集权经济统治的范围的证据。我们需要有数据反映

政府在多大程度上规避了资本主义制度和市场竞争，以发挥对产业和企业的影响，例如因给某些活动或群体提供方便和特权而限制其他活动或群体。为此，我们可以利用游说活动和政府合同方面的数据，以及政府对产业界施加的非正规压力的数据，例如提供或拒绝提供某些政府职位。法国就存在这样的“政企旋转门”，企业高管在私营部门和公共部门之间来回变换位置。我们还可以分析各国宪法的规定，宪法是否只允许政府在经济中发挥“有限”的作用。某些国家的宪法利用最高法院的司法审查机制，限制政府对产业界发号施令，某些国家的宪法禁止政府干预产业发展方向，而某些国家的宪法缺乏此类规定。已有的统计数据可以反映某些企业拥有超越竞争对手的特权，这个指标就是资本在某个产业的收入中所占的相对份额。如果某家企业被政府树立为某个产业的龙头企业，就可以提高产品价格，这可能诱使竞争对手跟随涨价。资本在国民收入中所占的份额也可以提供一些线索，1995~1996年，意大利和法国的这个指标在大经济体中居首，资本的份额分别占42%和41%；德国和比利时居中，为37%；比重较低的国家有美国（34%）、加拿大和英国（32%）。在规模较小的国家中，比重最高的是奥地利（41%）、西班牙和荷兰（40%），瑞士和瑞典最低，分别为31%和33%（1996~1997年）。

这些数据显示，世界上几乎所有国家的政府都在对产业界发挥影响，同时还表明，虽然人们通常认为这些国家有着类似的经济组织形式，但政府的干预程度在各国存在很大差异。综合以上这些证据可见，意大利和法国的社团主义程度较高，美国和加拿大的程度最低，英国和德国处于中间位置。社团主义的影响在西班牙、荷兰、比利时和爱尔兰也比较明显，在瑞士、丹麦和挪威的影响较小。经常被大家讨论的瑞典是个混合案例，干预主义强烈，但政府对产业界比较友好。

在对最近几十年哪些国家的社团主义较活跃有了一些直观印象后，我们现在可以回答本章的主要问题：从“二战”结束时的20世纪40年代中期到20世纪末，这些国家实施社团主义措施的效果如何？粗略来说，我们可以认为西方国家这半个世纪的生产率水平基本上是收敛的，但收敛的程度到底如何？在接近收敛后又发生了什么情况？

首先来看员工平均产出，根据经合组织的计算，意大利、爱尔兰和比利时的员工平均国内生产总值在1996年已接近美国的水平。意大利达到62 500美元，而美国的数字是67 500美元。指标较低的国家包括法国、挪威、加拿大和荷兰，位居中游的有德国、奥地利、瑞典和丹麦。

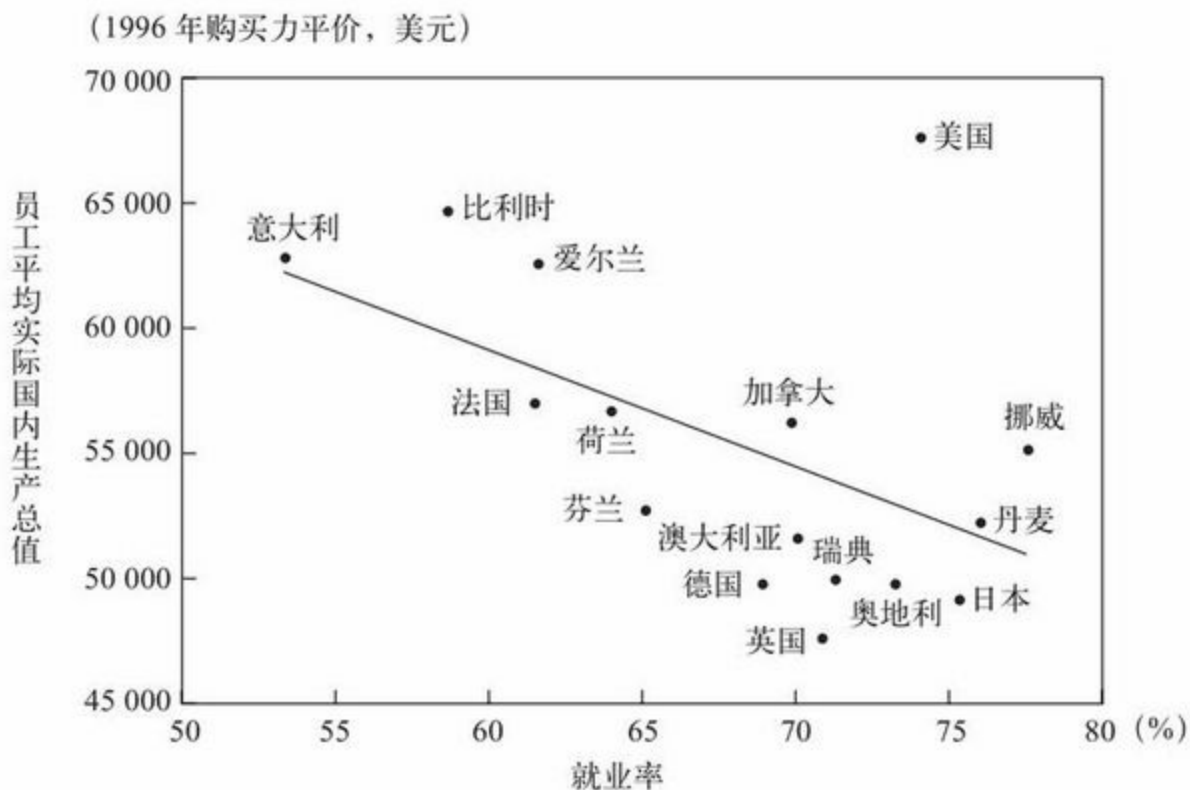


图7-1 员工平均实际国内生产总值和就业率（单位适龄人口的受雇人数）

资料来源：OECD.

如图7-1所示，这个结果似乎并不能证明社团主义实验获得了成功：在50年后，只有3个社团主义程度较高的国家超越了加拿大，没有一个超过美国。

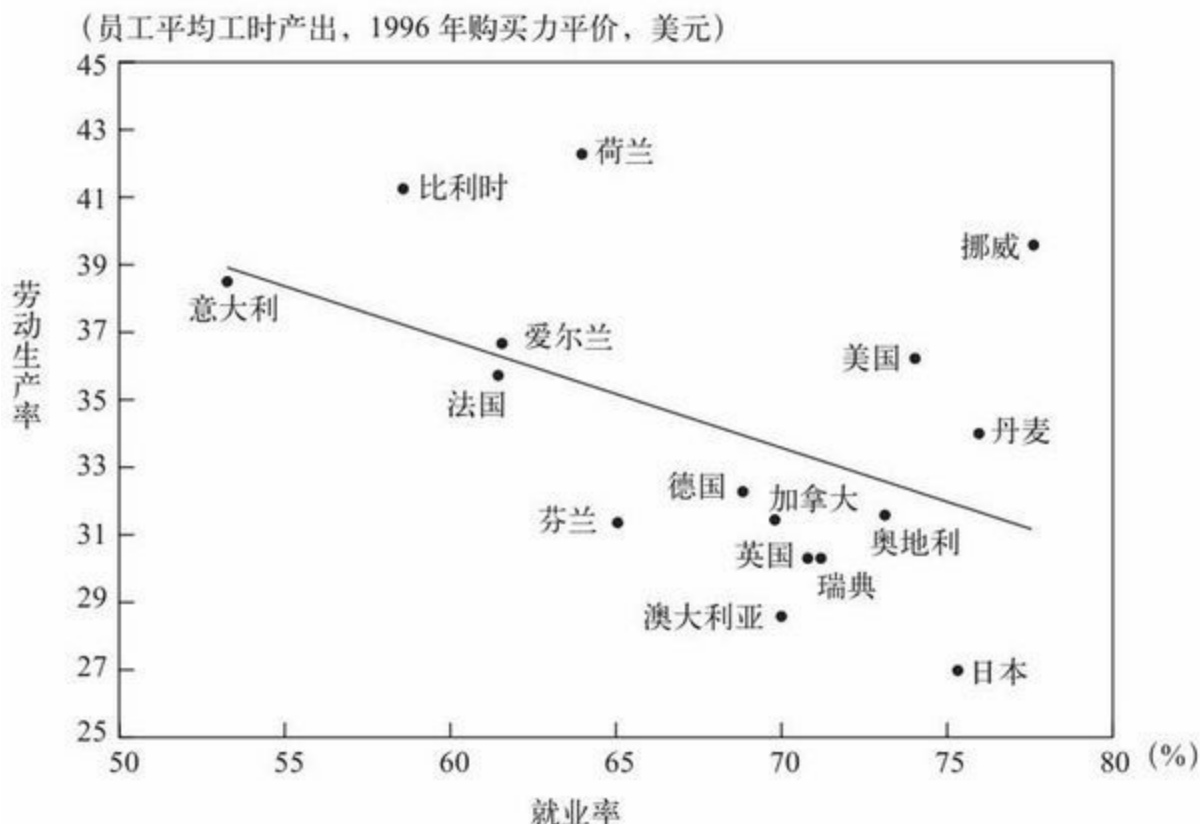


图7-2 劳动生产率（员工平均工时实际国内生产总值）和就业率（单位适龄人口的受雇人数）

资料来源：OECD.

有必要指出的是，经合组织还测算了平均工时创造的国内生产总值，如图7-2所示，截至1996年，意大利、爱尔兰和法国已接近美国的水平，德国和加拿大略低，英国和瑞典则更低。但由于如下几方面的原因，这些表面现象不能说明太多问题。首先，欧洲大陆上有很多国家，因此出现少数尖子生（如荷兰和挪威）的现象并不奇怪，它们甚至有着比美国更高的平均工时产出。如果对美国的50个州进行细分，也会发现加利福尼亚州和马萨诸塞州的数据大于其他州。其次，在很多就业率低的社团主义国家，雇员只占劳动适龄人口的很有限的一部分。例如，意大利在1996年的平均工时国内生产总值接近39美元，远高于美国的36美元，这是因为意大利的正规经济中只留下了生产率较高的岗位和生产率最高的员工，因为法律不允许工资太低的岗位存在。如果意大利像美国、挪威和丹麦那样有75%的劳动适龄人口参加正式雇佣工作，平均工时国内生产总值会降到32美元，明显低于挪威（40美元）、丹麦（34美元）和美国（36美元）的水平。欧洲和美国的劳动参与率的差距破坏了

20世纪70年代中期到20世纪90年代中期生产率对比的意义。最后，在美国、加拿大和英国这些社团主义色彩较淡的国家，由于人们的工作时间更长，也会压低单位工时产出的数据，而社团主义程度较高的意大利、法国和西班牙则相反，人们每年的工作小时数要少得多。

因此仅凭这些证据，我们不能说社团主义经济显示了它们宣称的在生产率上超越其他现代经济体（美国、加拿大和英国等）的优势。结果完全相反，从以上讨论中可以看出，美国的相对现代的经济依然保持了生产率的领先，加拿大和英国在过去20年也有所进步。

从图7-2中还能得出一个更强的结论：图中的每个国家点与斜线的最短距离可以大致反映这个国家在就业率（社会主义的关注点）和生产率（社团主义的关注点）两方面的表现。在较大的经济体中，社团主义程度较高的法国、意大利和德国都位于斜线的下面（规模较小的奥地利和瑞典更是如此），而包括美国在内的较现代的经济体则位于斜线的上面。加拿大虽然也位于斜线下，但与瑞典、芬兰和澳大利亚的位置不远，它们的经济受社团主义影响的程度都存在争议。

而且，意大利和德国的生产率在1995年似乎赶上了先进国家，但后来证明是暂时现象。在1995~2005年，这两个国家的劳动参与率回升，自然导致新增岗位的生产率下滑。当年的剑桥学派经济学大师丹尼斯·罗伯逊（Dennis Robertson）在发表关于收益递减的演讲时，为生动形象起见，设想了一个由10人组成的建筑队，最后一个人没有生产工具，但还是有资格去喝啤酒。而同期在美国，生产率较低的工人或生产率较低的岗位则都减少，使得美国的员工平均产出提到更高的水平，单个员工平均工时的产出同德国和意大利的差距又拉大了。

本章已经重点分析了经济发展方面的多个维度（高度物质主义的部分），这些都是社团主义和社会主义关注的内容。我们还可以看看离物质主义不太远的其他维度的表现。在过去20年，法国出现了引人注目的年轻人向外移民的现象，这可能具有启发意义。在一定程度上，这种现象反映了欧洲大陆的社团主义在提高生产率和创造就业方面的失败。2007~2008年全球金融危机后出现的高失业浪潮暂时阻止了这个移民现象，但并不代表社团主义经济有所改善，或者非社团主义经济的情况恶化，只是显示对外移民目前可能面临更大的风险。不足之处在于，移民现象只表明社团主义和社会主义存在某些缺陷，却没有明确到底是何种缺陷在产生影响。这些缺陷可能是非物质方面的，例如压迫式的企业或压抑的经济文化。

工资差距（或者更准确地说是不合理的工资差距）可以作为反映社团主义表现的另一个维度。回顾前文介绍的工资差距的数据，我们可以准确地指出，与现代经济的模范国家加拿大、美国和英国相比，社团主义盛行的意大利和法国的工资差距更小，西班牙、荷兰、比利时和爱尔兰也要小一些，但不那么显著。然而这可能只是表明加拿大人、美国人和英国人参与冒险的频率比欧洲大陆的人更高，而且这些国家在民族和种族方面的高度多元化也可能对不合理的工资差距产生某些影响。无论如何，本章的目的是分析社团主义是否实现了其宣称的目标，而消除工资收入差距从未被列入社团主义的日程。例如，某些社团主义色彩浓厚的国家对人数众多的少数族裔未能融入主流毫无作为。如果像社团主义主张的那样，国家层面的成就和行动才是重要的议题，而非个人自由、个人抱负和个人收益，那么在这些领域也就不存在经济正义的意义。实际上，在较大的社团主义国家中，意大利、西班牙和德国确实也都没有通过大量培训项目或就业补贴缩小工资差距。在欧洲大陆，只有荷兰和法国为提高低端劳动力的工资投入了较多的资源。相反，长期以来建立起提高低收入工作待遇的成熟机制、为低收入劳动者提供工资补贴的国家反而是英国和美国，它们都是社团主义色彩较淡的国家。

创新的贫乏

从直接的观察来看，在2007~2008年危机之前的30年里，欧洲大陆四个大国（法国、德国、意大利和西班牙）的经济增长推动力明显来自外部革新，主要是（但不绝对）美国的技术进步。这些国家追赶美国的步伐并没有感受到自主创新重生带来的加速度，这种自主创新只是在19世纪70年代到20世纪30年代才在欧洲大陆盛行。社团主义经济主要是通过模仿才接近美国经济的发展水平，如果增长依靠外部动力，就业也会依赖于此，美国的创新如果完全停止，欧洲大陆将陷入长期衰退。

然而，这些欧洲大陆国家的社团主义制度究竟因哪些行动妨碍了创新，或者未能促进创新？我们能想到的内容包括：社团主义色彩浓厚的经济体设置各种限制，如产业进入壁垒和创业壁垒（经合组织采用的指标），这些壁垒会阻止或延缓生产率进步。当然，我们最好找到相关证据，表明到底是哪些壁垒和缺陷限制了创新或未能促进自主创新。

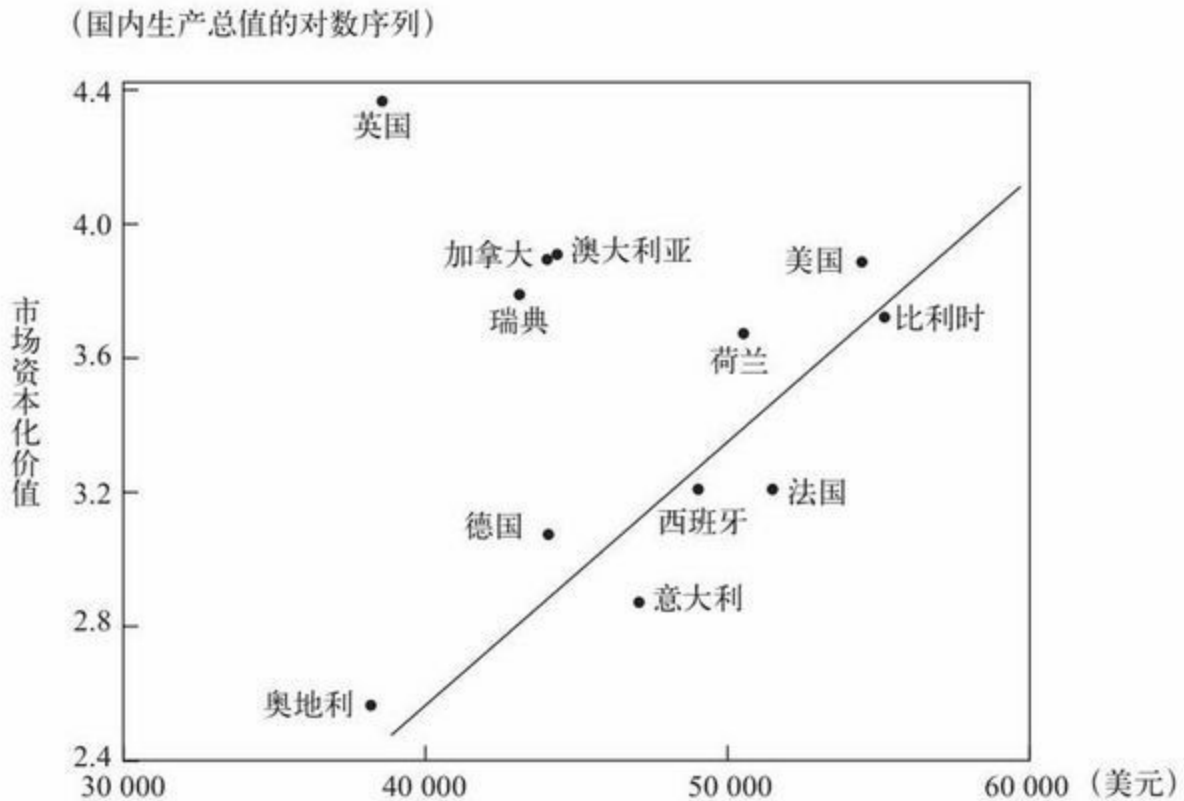


图7-3 市场资本化价值与劳动生产率

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。劳动生产率测算的是以美元计算的员工平均产出。

资料来源：Morgan Stanley International; oECD.

我们找到的其中一种机制是，一个国家的股票市场是反映其经济活力的线索，在创新经济中，有潜力但尚未开发的商业创意的存量是一种重要的产业资本，这个存量在近期或中期的预期规模，再加上新出现的创意，是企业价值的重要影响因素：创意的存量越大，企业价值就越高。可以推论的是，资本市场对企业的估值也越高。在新兴企业起步之初，这种估值可能是它们的唯一价值，但对其他企业则不尽然。企业价值中还有其他组成部分，包括它们拥有的厂房设备等，即物质资本。因此，企业的市场资本化价值（即所有股票的价值加上债券的价值）与企业的物质资本的购置成本的比例可以设计为一个指标，反映尚未开发的商业创意的预期价值与物质资本存量的相对大小。这个比值被称为“托宾的Q比率”，由詹姆斯·托宾（James Tobin）发明，他将该比率视为反映投机狂热或恐惧的指数，以预测某个国家的投资活动的兴衰。从我们的研究目的出发，可以用一个国家的年产值作为物质资本存量的大致的

替代指标，构造出市场资本化价值比率，将其解释为商业创意的预期收益同经济规模或产业规模的相对重要性。从理论上讲，这是非常自然的反映经济活力的指标。见图7-3，可以看到这样的猜想得到了很好的实证支持。我们看到一个国家的市场资本化价值-产出比可以非常好地预测若干年后劳动生产率的变化。

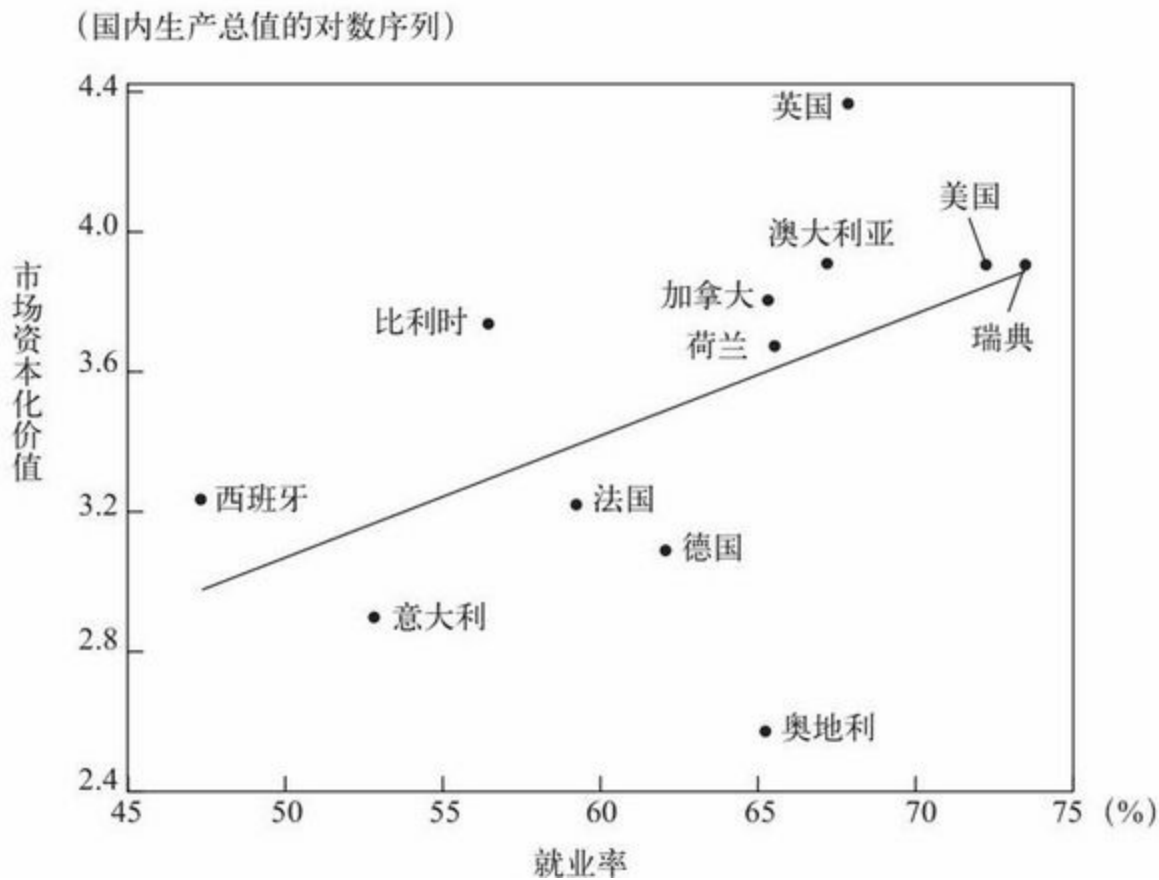


图7-4 市场资本化价值与就业率

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。就业率是总就业人数与适龄劳动人口的比率。
资料来源：Morgan Stanley International; oECD.

这个出色的指标甚至能更好地预测一个国家若干年后就业水平的变化，见图7-4。引人注目的是，1990年的市场资本化价值-产出比可以让我们非常准确地预见到，哪些国家能赶上20世纪90年代后期兴起的互联网革命浪潮。从直觉上说，较高的创意产生率很可能催生较高的创新率，从而推动生产率的进步，但读者们可能会质疑，高创新率与高就业率之间是否存在可靠的因果关系？如果创新摧毁的工作岗位比其创造的岗位还多呢？这种情况可能发生在任何时间和任何地点，20世纪30年代

出现的惊人的生产率进步，对走出“大萧条”产生的负面影响可能超过其正面影响。但是在大多数案例（也是研究最深入的案例）中，我们看到有两种正面机制在起作用：首先，新型消费品的发明或现有消费品的工艺创新（往往是资本密集型的）会降低消费品的价格，从而提升生产资本品的企业的价值，也会提高这些企业的边际雇员创造的实际价值，从而产生新的就业岗位；其次，生产率的进步会带动工资提高，员工的财富存量会相对减少（相对于上升后的工资而言），于是他们的工作意愿、换工作意愿、尝试其他职业的意愿都会增强，创新带来的劳动力节约需要足够大才能抵消这些促进就业的效应。

接下来我们要分析，以上讨论过的某些社团主义要素是否会对上面构建的市场资本化价值-产出比产生不利影响。第一个要素是作为社团主义经济的象征的孪生组织：工会和雇主协会，以及它们联合制定工资标准的体制。如图7-5所示，工会和雇主的协调程度提高会导致市场资本化价值-产出比下降。另一个要素是极端的劳动保护立法。学术界对劳动保护立法的好处和坏处有广泛研究，但得出的共识很少。不过，图7-6相当有说服力地指出，尽管保护对象可能会很感激，但它对市场资本化价值-产出比有负面影响，这会导致实际和预期的创意存量下降。当然还有其他社团主义要素与市场资本化价值存在明显负面关系，但已没有必要再做相关分析，我们可以进行总结了。

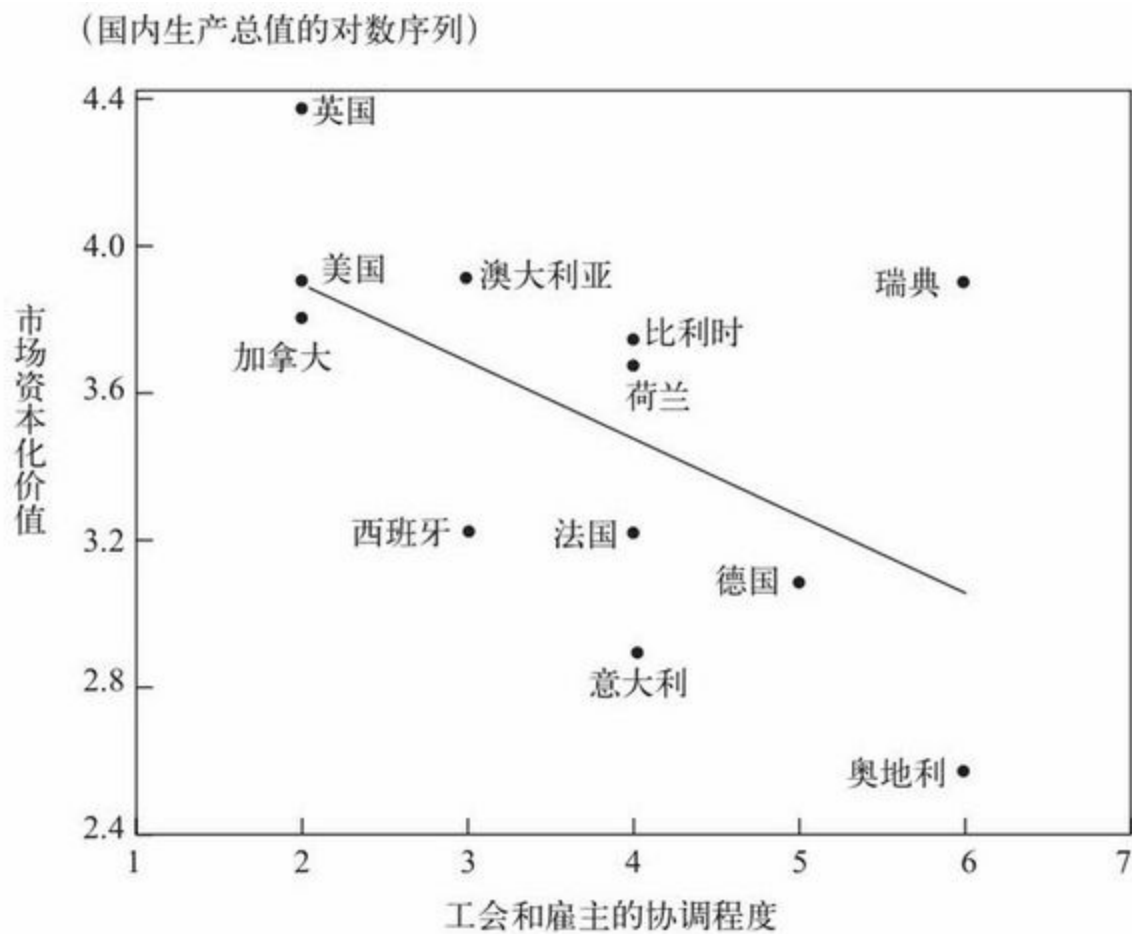


图7-5 工会和雇主的协调程度与市场资本化价值

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。协调程度变量是1989~1994年的Nickell的工会和雇主协调指数之和。

资料来源：Morgan Stanley International; Layard and Nickell, Handbook of Labor Economics (1999).

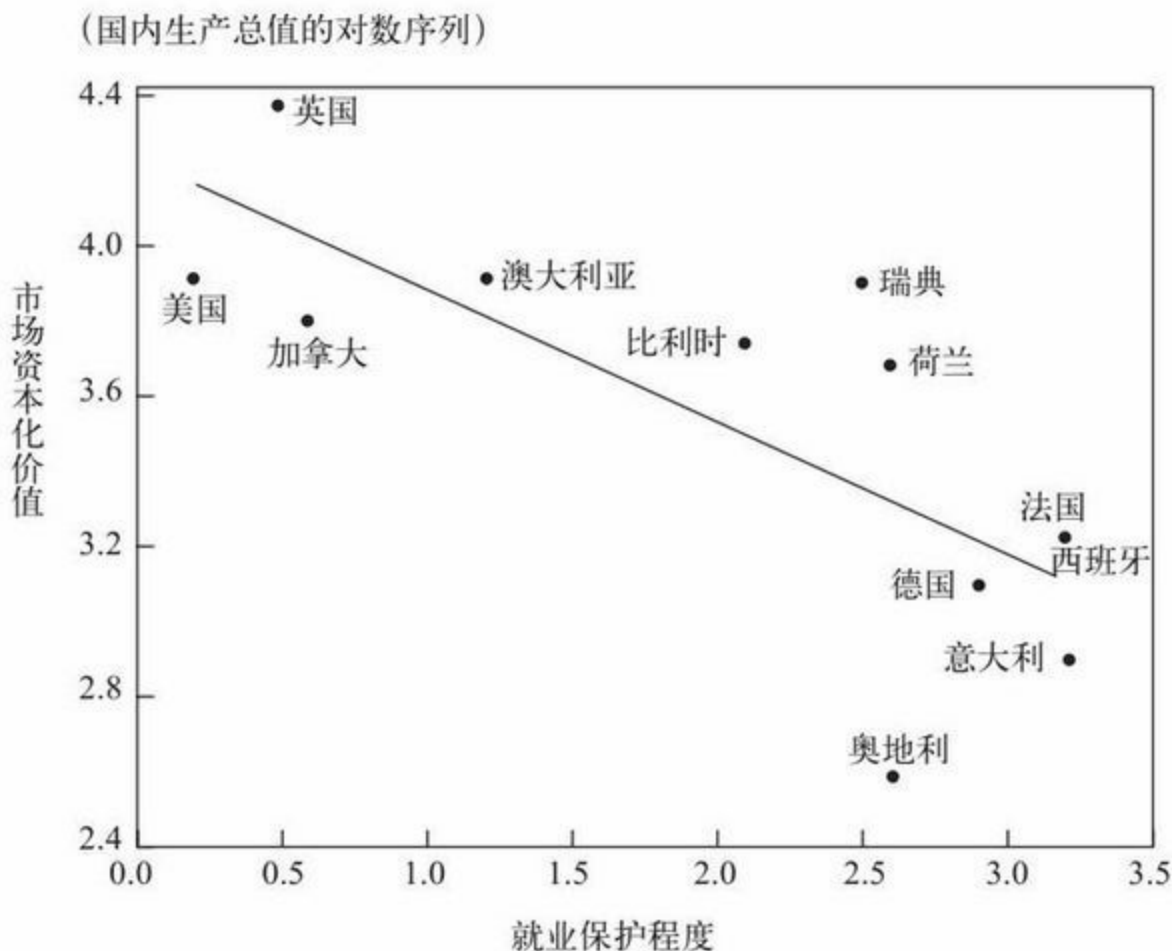


图7-6 就业保护和市场资本化价值

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。就业保护程度变量是指强制性遣散费相当于多少个月的工资。

资料来源：Morgan Stanley International.

对于我们提出的问题：社团主义要素如何阻碍各国的发展，使其未能达到美国那样高的生产率和就业率的水平，本章给出的回答是，某些社团主义要素阻碍了新的商业创意的注入，创意的减少拖累了生产率的提高，进而裁减了雇员，导致就业水平相对较低。因此，社团主义程度较高的国家失败的原因是，它们缺乏支持、刺激和促进创新活动的机制以推动实验、探索和尝试。这些国家缺乏达到先进生产率从而实现高就业率所必需的要素。

还有一个未解的谜题：如果像我们讨论的那样，欧洲大陆的三个大国（法国、意大利和德国）严重受制于本土创新的贫乏，那它们（法国

除外）如何能够在生产率和就业率方面一度达到和美国如此接近的程度？我们猜想，假如这些国家的生产率进步是由于它们落后于领先国家，所有的创新都来自向外学习，那么一旦赶上先进水平，其增长就会停止，就像在比赛中的灰狗如果发现前面没有兔子就会停下来一样，它们并不是因为跑步本身的乐趣而奔跑。

这个猜想非常符合实际情况。在20世纪70年代中期，美国经济就像兔子一样停止了前进，而在之前的20世纪50年代中期到20世纪70年代中期，美国的增长率一直维持在4%左右，其中3个百分点是生产率进步，1个百分点来自劳动力增长。20世纪70年代中期以后，美国的生产率增速大幅放缓，1975~2005年，每年的产值增速在3%左右，其中在20世纪90年代较快，在21世纪前10年较慢。随着增长发动机失效，美国成为世界其他国家追赶的对象，领先者的减速造成了普遍的收敛趋势。

美国是世界主要的创新发源地，特别是在20世纪二三十年代和20世纪50年代中期到20世纪70年代中期。随着美国的创新走向停滞，缺乏自主创新的欧洲也只能减速。而且速度一旦降下来，欧洲国家变得更为脆弱，世界其他新兴经济体的竞争对欧洲的影响力远超过“辉煌30年”时期（1955~1980年的26年）。由于借助财政赤字缓解增速放缓的影响，欧洲国家的公共债务负担越来越沉重。

到21世纪前10年后期，整个西方世界发现，通过大规模减税、新的权益和新的补贴刺激增长的复苏计划最终失败，经济增长率和就业水平下降成为必然的结果。

[33] 括号中的数据为2005年的数据，下同。——译者注

第八章 各国的满意度

欠缺的重要方面是对事实的专业解读，哪些地方起到了作用，哪些地方没有。

——比尔·盖茨

引自《纽约时报》

引自《纽约时报》第七章从物质层面分析了社团主义和社会主义的影响，讨论的重点是就业和生产率。但现代经济乃至整个现代社会生活还有很重要的非物质的含义。参与现代经济所能获得的特殊价值中，很大一部分是经常能面对挑战和有所感悟，会被激发出直觉和创意，而不仅仅是其生产的物质产品和服务。本书一开篇就强调，现代经济具有广泛的想象域，是一个能够激发和尝试各种创意的虚拟实验室。文学艺术作品的现代主义革命反映了现代工作生活中追求和普遍存在的新体验。居民调查则为现代经济的非物质回报提供了实证数据，受访者纷纷表示，除了工资带来的物质收益外，他们还追求其他类型的回报。

本章讨论的问题也是本书一直在讨论的主题，即与社团主义或社会主义色彩较浓厚的国家相比，现代资本主义经济是否提供了更多的非物质层面的回报？要直接回答这个问题可能需要对每个国家进行分解：这个国家有1/4属于现代资本主义，3/4属于社团主义；那个国家有2/3属于现代资本主义，1/3属于社会主义等。这种做法具有很强的主观性，因此我们必须采用间接的方法。在某些国家发现的某些特征可能是社团主义或社会主义最重视或者最普遍的，而其他一些特征则是现代资本主义最看重的。然后我们将讨论社团主义、社会主义和现代资本主义经济的一些标志性特征，以分析它们对非物质回报产生的有利或不利影响，这些特征包括：社团主义高度的就业保护、广泛的福利制度、缩短工作周的监管规范以及集体谈判机制，社会主义庞大的公共部门，社团主义和社会主义共有的官方审批，资本主义关注的个人自由，等等。例如，由于无法准确估算各个国家现代资本主义的程度，我们采用数据测算“现代”元素的规模，这些元素通常会对经济活力和包容性发挥积极作用，

然后观察它们与非物质回报之间的关系。

不过我们必须承认，尽管制度和政策非常重要，但每个国家都有自己独特的文化或者文化组合，不仅仅由政策、法律和制度构成。一个国家的经济文化包括对待产业、工作和其他经济事务的主流的态度、规范和设想。这些文化要素可能通过对制度和政策的作用间接影响非物质回报，也可以更直接地作用于社会成员的动机和期望。一个国家的灵活性（迅速接受并应用新技术或新产品）可能取决于经济文化中的某个或多个要素。一个国家的经济活力（成功激发人们的创造力以实现自主创新）可能取决于文化中的其他要素。至少在某些情况下，政治文化也可能影响一个国家的创新。文化差异非常重要，因此在比较各个国家非物质回报方面的差距时，不能用太粗略的分类（如现代资本主义、社团主义或社会主义）解释，也不能只看少数制度或政策的规模和力度，或者只看各种制度的单个特征，而是要综合评估文化中的多种要素，它们是现代资本主义、社团主义或社会主义中的关键力量。

在从大卫·李嘉图和约翰·斯图亚特·穆勒至今的主流经济学中，都不存在文化的概念，仿佛西方文明只有一种文化存在，托斯丹·凡勃伦和马克斯·韦伯这样的学者被归入异类。但在主流经济学之外，人类学家却发现，并不是所有社会的文化都一样，而且其差别有重要影响。克劳德·列维-斯特劳斯（Claude Lévi-Strauss）认为，每个社会的文化都值得尊重，因为它们反映了特殊的需要；鲁斯·本尼迪克特（Ruth Benedict）则坚持认为某些社会文化并不是最适合当地的；精神病学家埃里克·弗罗姆（Erich Fromm）认为某些文化相当糟糕，而不尊重个人自由的文化会沦为法西斯主义。

但在过去10年，文化受到了经济学研究的重视。越来越多的人提出，文化是一种黏合剂或不可或缺的一环，以独特的方式将一个国家当今的经济状况与古老的过去联系起来。“苹果永远不会落到离树太远的地方”，不管这棵树是好是坏。^[34]许多观察家注意到，某些国家在遭遇各种挫折之后，不用费力就能回到原来的高位，例如大多数欧洲国家都大致回到了战前的地位。^[35]然而，新体验和新观念可以改变一个国家的文化，这一点毋庸置疑。20世纪30年代，德国纳粹党反对女性参加工作，这一理念产生了长久影响。但是在过去10年，德国女性的工作参与率已经反弹。玛格丽特·撒切尔在80年代的改革运动中消除了英国企业对竞争的反感，给大多数观察家留下了深刻的印象，但英国目前却出现了重新制定“产业政策”的呼声。中国的历史学家认为，邓小平领导的经

济改革之所以能成功，要感谢可以上溯到1500年的深远的文化背景。正如前文曾多次讲到的那样，西方的现代化带来了新思想，以及在不同程度上的新的行为方式。

工作满意度的国别差异

人们普遍认为，经济发达国家在非物质回报方面不存在显著差异：由于这些国家的生产率相近，所以它们必然采用类似的生产方式，工作体验也必然是类似的。主流经济学会假定，理论模型中的完全自动化经济不包含任何文化。然而，这其实是一种严重而且影响深远的误解。

事实上，各个西方国家在工作满意度方面存在惊人的差距。这在1991~1993年的世界价值观调查数据中可见一斑，该调查收集了很多反映个人满意度和“价值观”（态度、规范和信仰等）的信息。图8-1描述了各个西方国家在平均工作满意度上的差距。

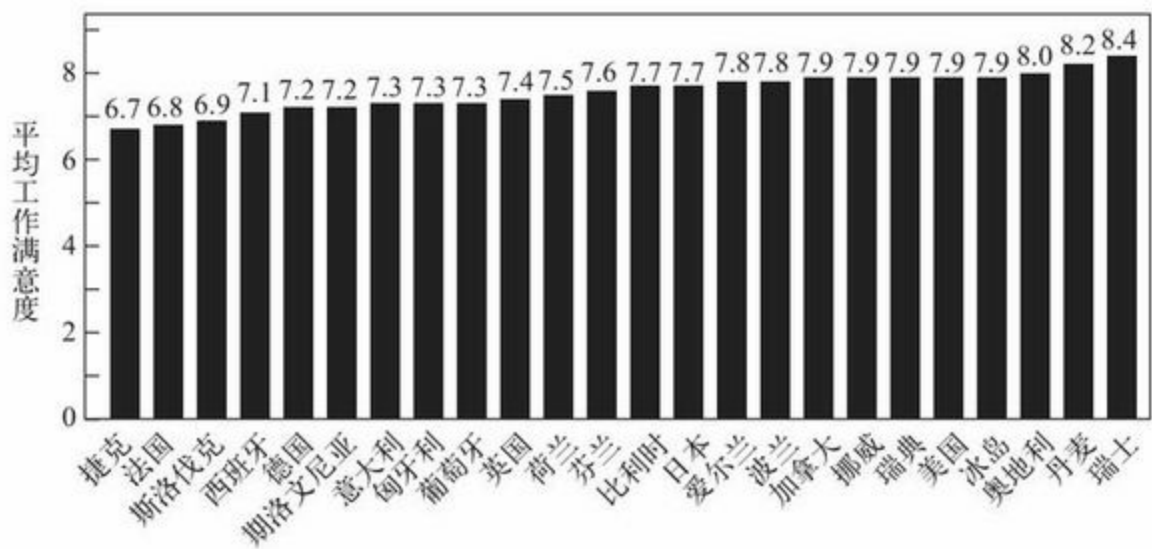


图8-1 平均工作满意度（1990~1991年）

资料来源：World Values Surveys.

很自然，人们会提出疑问：工作满意度是不是工资或财富的另一种说法？实证数据表明，一个国家国民财富和工资水平的高排名并不代表工作满意度的高排名。戴维·布兰弗罗（David Blanchflower）和安德鲁·

奥斯瓦尔德（Andrew Oswald）评论说，在20世纪90年代的样本中，爱尔兰（最穷的国家之一）的工作满意度非常高，而地中海国家的工作满意度普遍偏低。人们还会怀疑，工作满意度的国别差异是否只是暂时现象。然而1999~2000年的世界价值观调查所搜集的工作满意度数据显示的排名与第一次调查的结果并没有太大差异，如图8-2所示。不过，第二次调查竟然遗漏了美国。

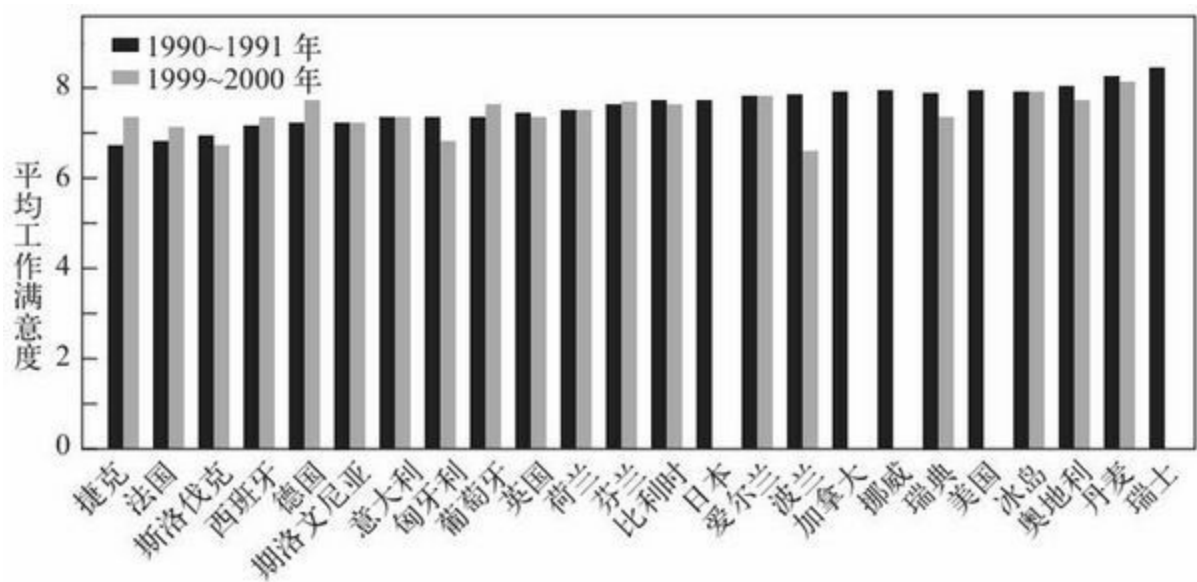


图8-2 平均工作满意度

资料来源：World Valus Surveys

有人还会质疑，研究工作满意度有什么意义？为什么不直接采用“生活满意度”这个更全面的指标？答案是，通过对工作满意度的研究，我们才能更好地理解生活满意度的决定因素。在分析综合性质的生活满意度时，不能忽视对其成分的分解研究：工作满意度、家庭满意度、经济状况满意度等。如果我们分析人们对工作而非其他方面的满意度，以及经济制度和文化对这种满意度的影响，为使研究更加清晰简单，我们也应该把分析聚焦在较小的范围内。

还有一个紧要的问题，传统观点认为，如果一个国家的经济倾向于创造充满挑战、回报较大的工作岗位，则会影响家庭满意度，需要付出不菲的代价：例如配偶会因此感到焦躁不安，不能安心照顾子女等。传统观念认为，现代经济在总体上是否提升了生活满意度还是个未解之谜。然而，实际证据表明现代经济是有益的，敬业、能够在餐桌上谈论有趣话题的父母显然有助于子女成长。因此，虽然繁忙的工作可能会占

用一部分家庭时间，却可以提高其余家庭时间的价值。在10年前的一次调查中，孩子们明确表示，希望父母不要为了子女而在事业上做出太大牺牲，希望父母能过他们自己的生活，解决他们自己的问题。世界价值观调查也支持这种现代主义观点，其数据表明，工作满意度最低的国家在家庭满意度上的得分也最低，而工作满意度较高的国家（如丹麦、加拿大、美国 and 爱尔兰）的家庭满意度也较高。这在图8-3中得到了直观的展示：生活满意度与工作满意度呈正相关关系且联系十分紧密。

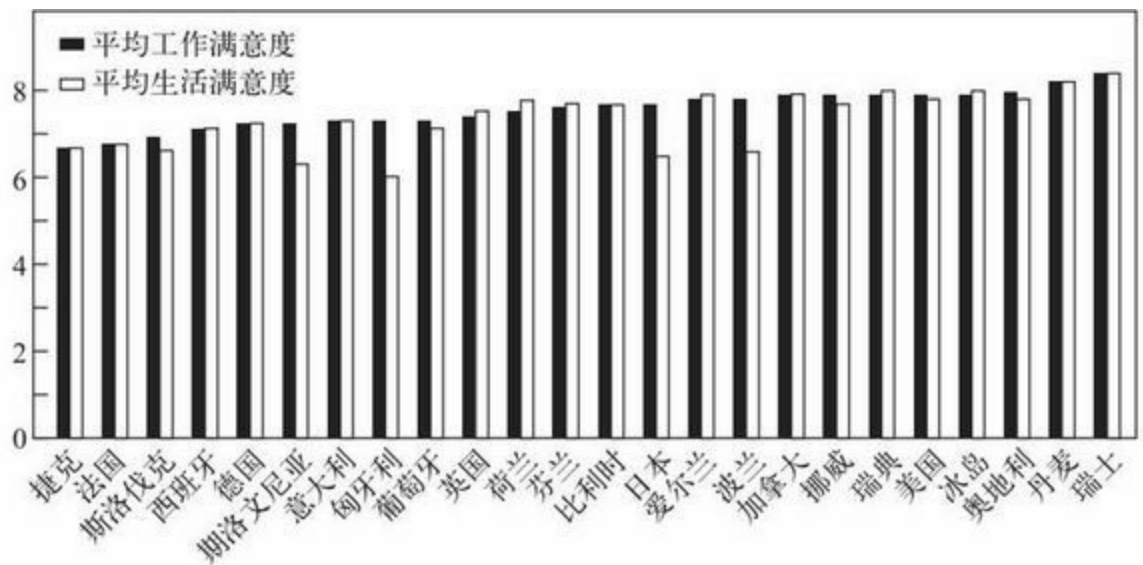


图8-3 平均工作满意度与平均生活满意度（1990~1991年）

资料来源：World Values Surveys.

最近几十年的工作满意度的大量数据曾被误解和误用。如某些观察家指出，瑞典的工作满意度很高，这证明瑞典的经济制度（资本主义和福利主义相结合的缺乏活力的特有混合体）是“最好的制度”。其他人则指出，丹麦的得分更高，因此丹麦的制度才是最好的，例如灵活保障制度及其他有吸引力的制度。这种利用数据的方法很荒唐，从“例外”样本而不是整体数据中得出结论，这是在统计学入门课程中才会出现的低级错误。有人可能会说：“这至少可以证明美国的制度并不是最好的制度。”但这种说法同样犯了方法论上的错误。某个国家在某次考试中取得第一的成绩，完全有可能是出于偶然，例如外界因素的冲击，或者制度上的一次不可持续的改善。最出色的网球选手面临很多对手的冲击，其中有人会意外地在巡回赛上折冠，但我们都知道冠军未必是最好的球员。在对手众多的情况下，最佳选手夺冠的可能性或许并不大。实际上，大家刚赞美过丹麦，国际社会普查项目2002年的资料就表明，丹麦

的工作满意度显著下降。世界价值观调查发布的第二轮数据（2000~2002年）显示，瑞典也出现类似的下降。

还有一种常见的误解，即报告中显示的工作满意度主要是反映报酬的高低，而非家庭调查希望测算的非货币类型的满意度。对此，我们需要弄明白以下事实：首先，由于西方国家工资水平之间的差距较小，我们不能将工作满意度的差距归结为工资的差异；其次，如果收入是影响工作满意度的主要因素，那我们会问，为什么英国人的工资水平相对于其财富存量来说很低，报告显示的工作满意度却较高，而德国的工资水平相对于财富存量来说很高，报告显示的工作满意度却仅为中游水平，意大利和奥地利的情况也与之相似；最后，工作满意度高和收入高之间存在细微的关联，在很大程度上可能是因为高收入者的态度和信仰使他们容易获得更高的非货币满意度。

对工作满意度的解释还可以从工作满意度的特殊指标上得到证实，即工作在从业者眼中的自豪感或者重要性。从表8-1中可以看到，自豪度和重要性这两项工作满意度指标排名的结果与各国的整体工作满意度非常接近。在西方七国中，美国是平均工作满意度最高的国家之一，在自豪感和重要性方面的排名也是最高的，甚至超过瑞典和丹麦；平均工作满意度垫底的法国在自豪感和重要性排名上也垫底。北欧人心目中的工作的重要性、自豪感乃至工作满意度或许主要是因为路德派倡导的严肃生活态度和加尔文派对工作的重视，而不是挑战和测试自己的才华和远见所带来的个人喜悦。因此，工作满意度的评分主要基于受访者对各种非货币或非物质回报的感受。

表8-1 平均非物质回报的指标（10+2国的数据）

国家	平均工作满意度	自豪感	重要性	净移民迁入1（%）	移民率（%）	男性参与率（55~64岁）（%）	女性参与率（55~64岁）（%）
加拿大	7.89	2.70	0.15	2.6	19.5	58.31	36.22
法		1.	0.				

国	6.76	74	04	1.0	10.6	36.08	27.12
德国	6.98	1.79	0.11	4.6	12.9	53.92	31.06
意大利	7.26	2.03	0.08	1.4	5.2	46.50	14.07
日本	7.66	2.20	n.a.	-0.1	1.6	84.83	48.54
英国	7.42	2.80	0.07	0.4	9.7	62.46	40.76
美国	7.84	2.87	0.17	2.8	13.0	65.99	49.23
西班牙	7.02	2.31	0.05	0.0	10.7	55.39	19.78
荷兰	7.48	2.16	0.07	1.8	10.6	42.26	18.60
瑞典	7.93	2.63	0.11	2.0	12.3	70.92	63.91
奥地利	8.03	2.03	0.18	1.5	14.0	44.71	19.07
瑞士	8.40	n.a.	n.a.	3.9	22.3	82.56	46.77

注：工作满意度的评分为1~10分。

对“是否为工作感到自豪”的回答是1~3分。

对“工作是不是生活中最重要的事情”的回答是0~1分。

表中显示的是平均值，数据来自1990~1993年的调查。

n.a.代表没有数据

1. 1981~1990年的净移民数据是指占1981年总人口的百分比。

资料来源: Inglehart et al., *Human Beliefs and Values* (1997); *Stock of Immigrants per Person* (2005); United Nations Development Program, *Human Development Report on Mobility* (2009).

有一种相反的观点认为, 一个国家的工作满意度较低或许更多地反映了受访者的期望较高, 而非目前的工作非常乏味。例如在法国和意大利, 人们的工作满意度较低是因为手里的财富较多。然而美国和加拿大的财富水平并不低, 即使是在2001年的互联网泡沫之后, 它们的工作满意度排名依然靠前。此外, 图8-2还提醒我们, 爱尔兰在由穷变富的10年中, 其工作满意度一直位居前列。而且, 如果工作满意度高并不反映实际情况, 那我们无法解释为什么外国人会大量迁入这些满意度较高的国家, 包括加拿大、美国、瑞典和德国。(当然, 迁入德国的移民较大部分原因可能是在地理上靠近主要的迁出地——东欧。)

国别差异的制度原因

对最近几十年西欧国家经济发展不同维度的比较研究表明, 这些国家的基本经济制度, 即大企业、大工会和大政府(加上其他有影响力的特殊利益集团)对市场运转拥有否决权的社团主义制度, 在实现若干目标方面与现代资本主义制度有着类似的效果。这些研究者认为, 欧洲国家不断地向市场中注入各种障碍, 显然是因为它们相信由此造成的成本并不大, 或者是值得的。某些经济学家曾推测, 就业保护法有助于解释18~22个西方发达国家中有几个的经济表现相对较弱的现象。其他人则猜想, 某些国家因过于重视由工资税支持的高失业保险导致其经济表现不佳。还有研究认为, 大工会和大产业协会对工资和其他很多事务开展的集体谈判具有显著的破坏作用。^[36]有人认为, 增值税税率和劳动收入的平均所得税税率也是可疑因素——其测算手段是税后工资的降低幅度, 或者工资需要负担的社会保险福利的规模。还有的研究者关注了缩短工作周和工作年的课题, 以及对进口的保护主义干预措施。一个更明智的假设是, 拖累欧洲国家的并不是社团主义经济, 而是它们继承的罗马法传统不如盎格鲁-撒克逊国家的普通法传统有效。问题在于这一假设目前没有结论, 很多证据具有欺骗性, 相关关系只是偶然事件, 缺乏因果联系。我们感兴趣的课题是社团主义经济同现代资本主义经济在经济活力上的差距, 及其对工作满意度的影响, 而就业保护法、失业保险

福利和增值税在这个背景下可能没有什么说服力。

本书的主题是，与相对现代的资本主义国家相比，采纳就业保护法和其他社团主义制度的欧洲国家最初的制度环境就更落后（至少不算先进）。社团主义国家和现代资本主义国家在制度结构和经济文化上的深刻差异是其经济活力差距的主要原因，并影响到人们的工作满意度：社团主义经济的工作满意度较低，主要是因为未能充分发展出高经济活力所需要的现代资本主义制度和文化。该结论与大多数经济研究的结论形成了鲜明的对比。那些研究者认为，社团主义国家通过采取就业保护法、失业保险福利以及高增值税等措施，给它们原本很完美的经济体制加入了破坏性因素。经过从芝加哥大学到麻省理工学院的学院派经济学家们的宣传，此类观点成为新自由主义的原则，认为一个国家只要能防止政府和市场参与者等破坏自由市场、价格和工资体系，就能成功实现经济发展。消除和避免对竞争的干预就足以实现理想的发展，这有一定的可能性和合理性。亚当·斯密及之后众多的经济学家也都持这种观点，在他们的时代，经济表现（甚至最理想的经济表现）只关系到生产率和就业。然而，这些新自由主义制度是不适合现代社会的。自现代社会开始在首批现代国家播撒并点燃创意的火种，培养出具有自主创新意识和能力的经济体之后，如果不具备高度的经济活力，一个国家就谈不上出色的经济发展。如果没有相应的制度和经济文化鼓励新商业创意的构思者，推动企业家开发这些创意，勉励员工长时间地认真工作，并保护愿意给企业投资或借款的金融家，保护愿意尝试新产品的消费者或其他最终用户，就不可能有充足的经济活力。许多这类制度（保护合法权利和程序的无形的基础设施）在17~18世纪的重商资本主义时期就开始形成，但它们也起到了支持创新的作用。

在我们看来，19世纪出现在各国的现代资本主义拥有这些旨在鼓励和促进创新的新制度，例如设计精巧的专利和版权保护体系，还拥有其他旨在鼓励参与者承受探索未知世界的不确定性的制度，例如有限责任制度、在企业失败时对债权人和所有人的保护，以及保护经理人免受股东诉讼的制度等。类似的是，现代经济的某些文化要素也起源于更早的时代，例如古希腊对美好生活的定义。而现代道德观只是在巴尔赞提出的“现代时代”来临后才萌芽并成长起来。这就是我们提出的理论，它能否在一定程度上解释工作满意度以及经济活力的差异？

我与吉尔菲·索伊加（Gylfi Zoega）在2012年开展了一项广泛研究，分析资本主义制度中的哪些方面决定了经合组织成员国的平均工作满意

度。我们首先注意到，在若干制度类型的强度和广度方面，各国存在差异。某些资本主义法律制度在爱尔兰、加拿大、英国和美国得到了较大的发展，而在其他国家则相对薄弱。例如，弗雷泽研究院从20世纪90年代中期开始对很多经济体进行排序，反映各国在“法律建设与产权保护”领域的评分。一个国家的评分是这个领域内的若干制度测量值的平均值。结果显示，爱尔兰和加拿大在1995年分别排在第8位和第11位，英国和美国分别是第14位和第15位，在靠后的位置上有比利时（第24位）、法国（第25位）、西班牙（第26位）和意大利（第108位）。排名靠前的多为北欧国家：芬兰（第1位）、挪威（第2位）、德国（第5位）和荷兰（第6位）。[37]当然产权制度只是能够解释工作满意度差异的制度之一。

资本主义的核心还包括三类金融制度：第一类的代表是资本进入指数，由米尔肯研究院编制，依据的是反映“资本市场宽度、深度和活跃度”的指标；第二类是选择在有组织的股票交易所公开上市的公司数量，以在整个经济中占全部企业的百分比表示；第三类是在交易所交易的股票的市场价值，称为股票的市场资本化价值，以市场价值与国内生产总值的比率表示。鉴于近年来出现的所谓公司治理问题，这些制度对于创新的作用可能会受到质疑（从第九章开始要对现行制度的某些严重缺陷展开讨论）。不过，即使是非常不完善的制度，如果能同时帮助新旧企业通过上市或增发股票筹集资本，那就远远超过没有公共资本市场的制度。起步时规模很小的新企业在开发某些新创意时往往具有重要优势，而由家族控制的永远长不大的企业通常只能靠利润再投资或借款维持，时不时地还要申请破产保护，占用了原本可以用于创新型企业的宝贵资源。那么数据的分析结果如何呢？我们通过分析统计数据发现，这两类历史悠久的资本主义制度（资本获得和证券交易所）的衰退会影响工作满意度。杰斐逊倡导的创办小企业的自由对社会有益，而支持这些企业成长的制度也是至关重要的。

现代制度（如现代资本主义诞生时的制度）的普及和运转效果是否也会影响工作满意度？尽管对许多制度（例如专利法）的运转效果的测算存在一定的挑战性但答案是肯定的。因为通常来说，激进的新观念更容易在新企业产生，打破封建时代和商业时代中创立新企业和形成新产业的各种障碍，是建立有效运转的现代资本主义的重要制度准备。美国是在摆脱乔治三世的严厉压制、实现独立后才取得的这些成果，所以在概念上，取消政府审批制度的进步（如果有这方面的测量数据）可以帮助解释现代资本主义国家的高工作满意度。这个领域的很多制度具有离

散性和异质性，很难用量化指标测算。因此我们通过一些案例说明也不算太离谱。eBay网的创始人皮埃尔·奥米迪亚（Pierre Omidyar）在2005年对法国普罗旺斯区埃克斯市的听众说，他不可能在法国创建公司，但他没有说明原因，或许是因为不太方便讲。另一位著名企业家最近告诉英国首相卡梅伦，由于英国缺乏某些关键制度，因此不可能在那里创办企业。

现代资本主义运转所需要的一项基本制度是公司法：给公司提供面向债权人的破产保护，为公司提供防止经理人内部交易的保障，为公司提供防止雇员玩忽职守的保护，以及限制公司对雇员的苛刻要求等。历史上曾以“产业自由”的名义在一定程度上描述过这些概念，例如在前现代时期的原始资本主义中，土地所有者也可以通过雇佣合同请人收割作物。在现代资本主义中，公司和个人需要开展合作，各自投入资金或时间，很多工作任务是他们事先无法预见的，有些是紧急情况，有些只会在将来出现，因此雇员和雇主不可能在合同中把所有可能性都考虑进来。于是在合同未能覆盖公司经营中遇到的所有问题时，就需要法律对冲突的解决做出规定。如果缺乏这种法律支持，企业家或投资者可能会对新产品的发展举棋不定，因为发展前景的不可预见性需要他们招募或解雇员工，用更优秀的人才替代不合格的经理人，而法律不完善会给这些操作增加麻烦。创新并不总是会产生破坏作用，但回避破坏的做法会增加获取创新资源的难度。

最后，一个国家的经济政策也是显著影响致力于创新的企业家精神的制度因素。保守主义者依靠有限的数据和特定的理论跳跃式地得出结论：除极少数情况外，任何给政府赋权的经济政策的成本都高于收益。理论上可能有过这样的推测，认为政府对产业部门的各种干预（如多生产谷物、少生产布匹）对重商资本主义时代的田园经济是有害的，但从来没有人认为，教育投入的增加或减少会使创新偏离最佳均衡状态，或者会完全妨碍创新。我们其实并不清楚，某些具体的政府行为对经济活力乃至工作满意度会产生积极还是消极的影响。对于此类问题，往往有条件开展研究，并可能得出引起我们反思的结论。例如，前文提到的工作报告就显示：旨在促进弱势群体就业和提高自立程度的向低收入者提供的补贴（如美国的所得税抵扣政策）可以提高工作满意度。原因可能是，使这些边缘人群融入商业社会，有助于发挥一大群人的创造力，他们的天赋在以前通常找不到用武之地。

福利国家制度也是这方面的例子。我们还发现，在社会保险方面

（医疗和养老，不含教育）政府支出水平较高的国家并没有压低工作满意度的迹象，当然这一发现可能是受了某些特殊国家的数据的影响，如石油资源丰富的挪威和音乐传统深厚的奥地利。^[38]18世纪末到19世纪初的法国经济学家让-巴蒂斯特·萨伊曾在1803年的论文《政治经济学概论》（*Traité d'économie politique*）中分析了大政府引发的问题。他的大意是：

企业家们的心思本来是用在产品和工艺的改善上，以促进收入增长，但如果政府采购渗透入整个经济体，那企业家们就会不可避免地转向，去考虑如何发挥政治影响力，以争取政府的新合同，进而战胜竞争对手。因此，政府消费水平过高会使一个国家丧失部分经济活力，从而也会降低工作满意度。

然而，这份报告并没有发现，所有旨在保护雇员和产业的社团主义干预都能够提高工作满意度。社团主义者相信，增强人们的安全感有助于增加满足感，这似乎是个错觉。研究数据表明，监管制度对工作满意度有显著的抑制作用，尤其是信贷市场监管（如利率控制）和产品市场监管；集体谈判制度以及对雇用和解雇的监管也降低了平均工作满意度。其他一些社团主义制度（如希望保持较大的出口盈余，以负担对外国债权人和投资人的利息和分红）可能有助于这些国家吸引外国投资，并引入外国资本和外国技术。但如果证据属实的话，这些社团主义政策依然会造成工作满意度下降。

国别差异的文化原因

前文提到，一个经济体包含经济文化和整套制度，对现代经济而言尤其如此。熊彼特在1942年的著作《资本主义、社会主义与民主》中说资本主义经济在本质上是一种文化，他强调的是由此而来的习惯和标准，而我们提出的命题是文化的基本要素（即主流态度和信仰）对人们与他人合作中的敬业投入和效果会产生影响，这两方面都关系到工作满意度。此类态度和信仰经常被称为价值观。经济文化还包括在企业里形成的态度等，例如经常有人谈论谷歌这类优秀公司的企业文化。

什么样的价值观能够塑造经济活动满意度较高的经济？我们还是需要通过人类学家、民族学家和社会学家搜集到的各种有关态度、规范和信仰的数据，分析这些文化价值观的流行程度和深度的国别差异，看它们是否有助于解释工作满意度的差别。这一分析暂时未考虑的问题是：雇员、管理者和顾客的价值观产生的影响是以间接方式、通过制度的改变发挥作用，还是产生直接影响？无须改变制度，除非制度本身会做相应的调整。

提及经济文化，很多社会科学家首先会想到“信任”这个议题。普遍来说，如果人们从小就习惯于遵守法律和相互礼让，社会的发展状况会更好。这种观念始于1970年左右，当时社会学家理查德·蒂特马斯（Richard Titmuss）出版了《礼物关系》（*The Gift Relationship*），哲学家托马斯·内格尔（Thomas Nagel）随后出版了《利他主义的可能性》（*The Possibility of Altruism*）。我当年组织的一次研讨会及随后的论文集对这些议题进行了深入讨论。^[39]不过我们目前需要先把信任议题放下，这主要是出于两方面的考虑。把利他主义和文化混为一谈是非常令人困惑的，好比把道德和伦理分开一样。道德探讨的问题是，哪些是通常有利于公众的应该做的事情，如无私的奉献行为；伦理探讨的问题是，假如从自身利益出发，一个人的明智做法是什么。最近有关经济文化的影响的研究似乎已不再考虑利他主义的因素。暂时忽略信任议题，更重要的原因还在于，目前没有合理的假说表明利他主义对经济活力具有促进或者制约作用。即使有这样的理论，也没有可信的假说认为利他主义是现代资本主义国家特有的、而不属于社团主义国家，或能证明相反的假说。因此我们的研究最好不考虑利他主义。

法国商人菲利普·布吉尼翁（Philippe Bourguignon）的职业生涯几乎在美国和欧洲之间平均分配，他说这两个地方有着完全不同的文化。根据他的分析，这种差异起源于儿童成长的迥异的环境。法国母亲会在游戏场内密切关注自己的孩子，提醒他们注意安全，而美国母亲对此则不怎么担心，也不会警告孩子。结果是，美国人的成长过程经常伴随着很多失败的经历，他们不太害怕较高的失败风险。

另一位观察者发现，对于商业生活的价值观的传统描述，欧洲大陆国家与美国、加拿大、英国和爱尔兰经常使用的概念存在很大差异。记者斯蒂芬·泰尔（Stefan Theil）开展的调查表明，法国和德国采用了与英美完全不同的伦理观来看待私营企业和市场运转：

法国高中采用的三卷本的历史教材《20世纪历史》在不同地方分别用“残酷”、“野蛮”等词汇描述资本主义。它说，新兴企业是“草率的”，有着“不确定的前景”。德国的高中教材也有类似的描述，其重点是灌输社团主义和集体主义传统。它们都是从资方和劳方、雇主和雇员、老板和员工的冲突视角进行教育……图解和说明中的老板和企业主的形象往往是嘴叼雪茄的懒惰富豪，有时还会涉及童工、互联网欺诈、手机上瘾症、酗酒和不公平解雇等话题。我们可以想象，在如此教育背景下长大的欧洲人看待世界时自然会选择一种居中偏“左”的、社会民主党式的视角。欧洲的学校教育中存在的这种偏见的强度和深度实在令人惊讶。

泰尔的调查表明，人们看待世界的视角在不同国家有巨大差异，甚至超过被观察的世界本身的差异。调查还显示，造成这种差异的原因是人们的价值观存在巨大差异，或者他们对某些共有价值观的排序存在巨大差异，例如布吉尼翁观察到的对安全保障的重要性的重视程度。

前文提到的世界价值观调查的结果显示，几乎每项价值观（规则、态度或世界观）的流行程度在各国都有巨大差别。此外，对个人问卷调查的统计分析表明，国别差异与随机样本中个人特性的影响几乎无关，国别差异远远超过观测差异的预期水平。这些调查中的某些价值观在现代资本主义国家比社团主义国家更强势，而社团主义国家则流行其他一些价值观，这是意料之中的。

本书的一个核心命题是，有若干价值观对一个国家的杰出经济表现产生了重要作用，这个命题到目前还是一个有待证明的假说。某些价值观可能影响了构思创意、开发和尝试新产品的能力和愿望，其他价值观可能影响了支持或破坏创新前景的经济环境。通过这些渠道，西方国家（不管其属于现代资本主义还是社团主义）的很多价值观都可能影响到工作满意度，包括直接影响工作场所的激励和挑战，或者通过促进经济挑战和回报的新制度产生间接影响。现在，我们需要用调查数据直接验证这个假说。

哥伦比亚大学资本主义与社会研究中心最近开展了一项研究，监测了西方文化中的问题解决、好奇心、实验、探索、新奇和变革等因素对经济表现的影响（最终关系到对工作满意度的影响）。第一批结果已在

2006年威尼斯研讨会的论文中发表，主题是欧洲经济受束缚的原因。这篇论文探讨了经济文化的价值观，从世界价值观调查中选取了九种关于工作的态度，逐一分析其对经济表现的影响。某些价值观与一个或多个维度的经济表现显著相关。例如，某个国家的受访者如何看待“工作的趣味性”与多维度的经济表现有关；对新观念的接受度也是一项很好的预测经济表现的指标，还有主动采取行动的意愿；不太情愿服从的指标（这在某些欧洲国家很突出）对一个国家的经济表现有显著的负面影响。准备接受变化和愿意参与竞争的指标有帮助作用，达到目标的意愿的影响不大。这些结果表明：人们希望获得体验，看重生活的过程，而非特定的目标。

研究结果表明，我们假定的各种文化要素的影响是普遍存在的。世界价值观调查结果证明，较为成功的价值观是现代资本主义的价值观，而社团主义色彩较浓厚的国家（法国、意大利、荷兰和比利时等）在这方面不及比较对象（美国、加拿大和英国），也不及海洋贸易比重大的国家（丹麦、爱尔兰和冰岛等）。不过那篇论文没有涉及本章特别关注的经济表现指标——工作满意度。我们可以借助这些数据验证对传统经济表现指标（劳动参与率、相对生产率和失业率等）有显著影响的态度是否对工作满意度也有显著影响。结果当然是没有疑问的。设计一个更精巧的方法也是一件有趣的任务。

本书所介绍的历史显示，有另一个办法验证经济文化对工作满意度（还包括更广义的经济满意度）的重要性。历史进程证明了现代伦理（要求通过发挥想象力和创造力实现自我）和现代道德（摆脱家庭、社区、国家和宗教义务的传统束缚，进行创造性追求的个人自由）的重要性。本书第二部分讲述的世界历史都是现代主义和传统主义之间的较量，是从19世纪早期延续至今的没有尽头的伟大斗争。在现代主义占上风、传统主义后退的地方，例如英国和美国，现代经济和现代社会开花结果。即使在强调平等和博爱的法国和德国，传统主义（和社会主义）依旧强大，它们也建立了相对现代的经济制度。但随着传统主义在20世纪的复兴并占据欧洲的主导地位，这些国家经济的现代性质有所消退。

如果历史的实际进程的确如我们描述的那样，那么在现代文化价值观较为盛行的国家，我们应该能看到更令人难忘和更加广泛的繁荣景象，以及更高的工作满意度。传统主义的很多要素也在发挥作用，在传统价值观影响小的地方，我们也应该看到更高的工作满意度。

在拉查·博吉洛夫（Raicho Bojilov）与我在2012年完成的一篇工作

报告中，我们研究了一个国家的现代主义价值观对平均工作满意度的促进作用。我们测算了多个国家对世界价值观调查中的某些价值观的认同程度，作为其具有或缺乏现代主义文化的标志。这些指标的测算是根据若干是非判断题的回答进行的：

向生产率更高的员工支付更多报酬是否公平？

公司的管理层是否应该受公司所有者的控制？

你是否认为竞争是件好事？

此外还包括要求回答者给出从1~10的评分的问题：

一个人是否应慎重对待生活中的重大变化？

你是否担心新创意？你是否认为经受过时间检验的观念通常更好，还是说新创意值得开发和尝试？

你是否担心变革可能带来的困难，还是欢迎新事物带来的任何可能性？

通过量化分析每个国家对这些问题的答复数据，我们可以测算该国在这些价值观上的平均认同度。利用这六个量化指标，我们得到了一个现代主义指数。

我们也用类似办法构造了一个传统主义指数，选择的调查问题与高度关注对家庭和社区的义务有关。如果经济发展可能使儿童脱离家庭或社区的照顾，则不能被接受。世界价值观调查的四个问题覆盖若干传统价值观：

给他人提供服务对你的生活来说是否重要？

儿童是否应该尊重和喜爱父母？

父母是否对子女有责任？

无私是不是你的子女需要具备的一项重要品质？

我们并不是说对父母或子女十分严苛的人就会成为出色的创新者，

而是说如果过分关注家庭或社区、忽视个人则会抑制创新的发展。

数据分析的结果如何？人们通常认为，传统价值观是联系社会的珍贵纽带，可以间接地提高工作满意度和参与经济生活的其他收益。还有人可能认为，稍微有些现代主义要素就可以了，过于强烈的现代主义会削弱合作、引发焦虑、失去古代手工业者拥有的那种深刻的工作满足感。欧洲大陆的政治家们在每次演讲中都会赞美这些珍贵的信仰。然而我们的研究明确显示，以上这些偏见都不成立。

数据结果显示在图8-4和图8-5中，其依据是表8-2中的现代主义指数和传统主义指数的数据。如图8-4所示，传统主义制约了工作满意度，芬兰、丹麦和美国这三个国家的传统主义指数得分很低，而平均工作满意度却很高，这些国家的经济活力也经常被大家关注；葡萄牙、西班牙和法国这三个国家的传统主义指数得分很高，平均工作满意度很低。还有，样本总体上呈现出明显的负相关关系。瑞典、加拿大、爱尔兰和丹麦的工作满意度较高，这与它们的传统主义指数得分不相称，但它们有其他国家不具备的一些特性，图8-5会进行解释。

表8-2 现代主义指数和传统主义指数

国家/地区	现代主义指数	传统主义指数
奥地利	0.55	0.49
比利时	0.50	0.49
加拿大	0.61	0.50
丹麦	0.58	0.44
芬兰	0.62	0.38
法国	0.49	0.59
德国	0.58	0.45
冰岛	0.63	0.54
爱尔兰	0.54	0.59

意大利	0.56	0.58
日本	0.42	0.48
荷兰	0.58	0.49
挪威	0.53	0.44
葡萄牙	0.50	0.71
西班牙	0.47	0.62
瑞典	0.62	0.51
英国	0.56	0.54
美国	0.59	0.44
平均	0.58	0.51

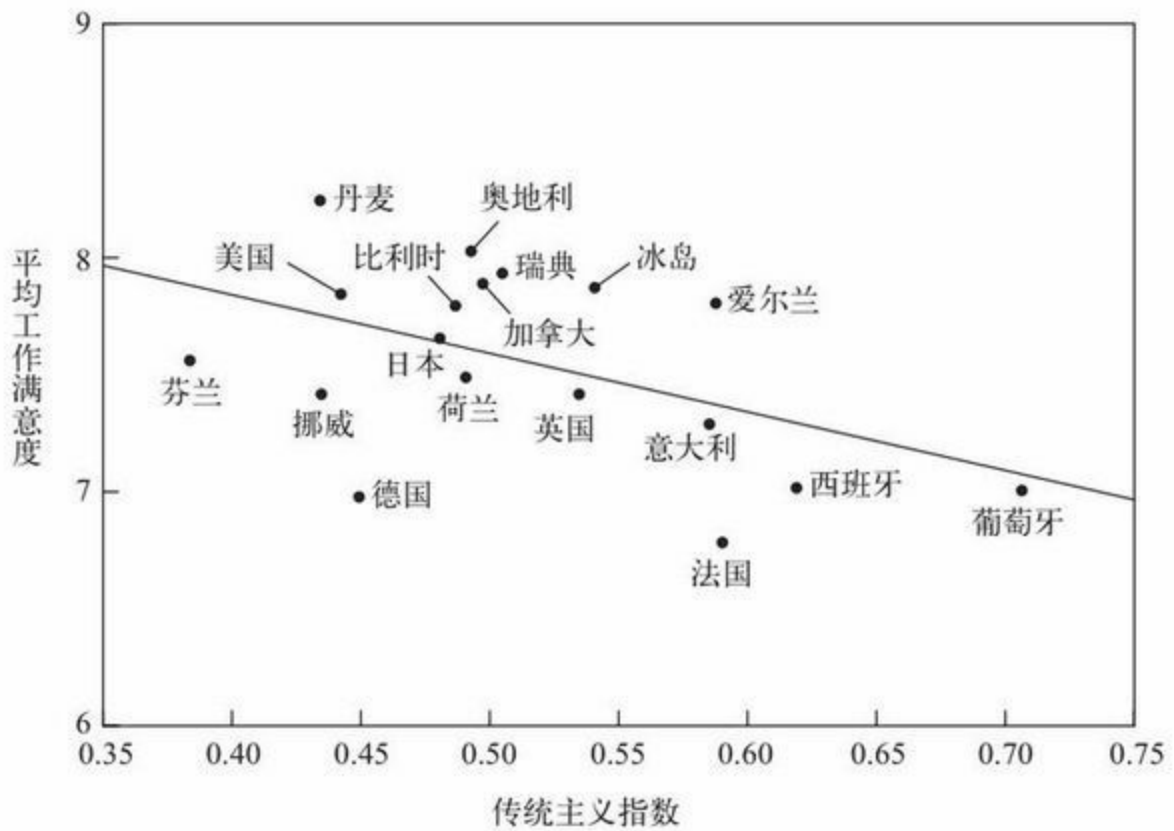


图8-4 传统主义指数和工作满意度（1991年）

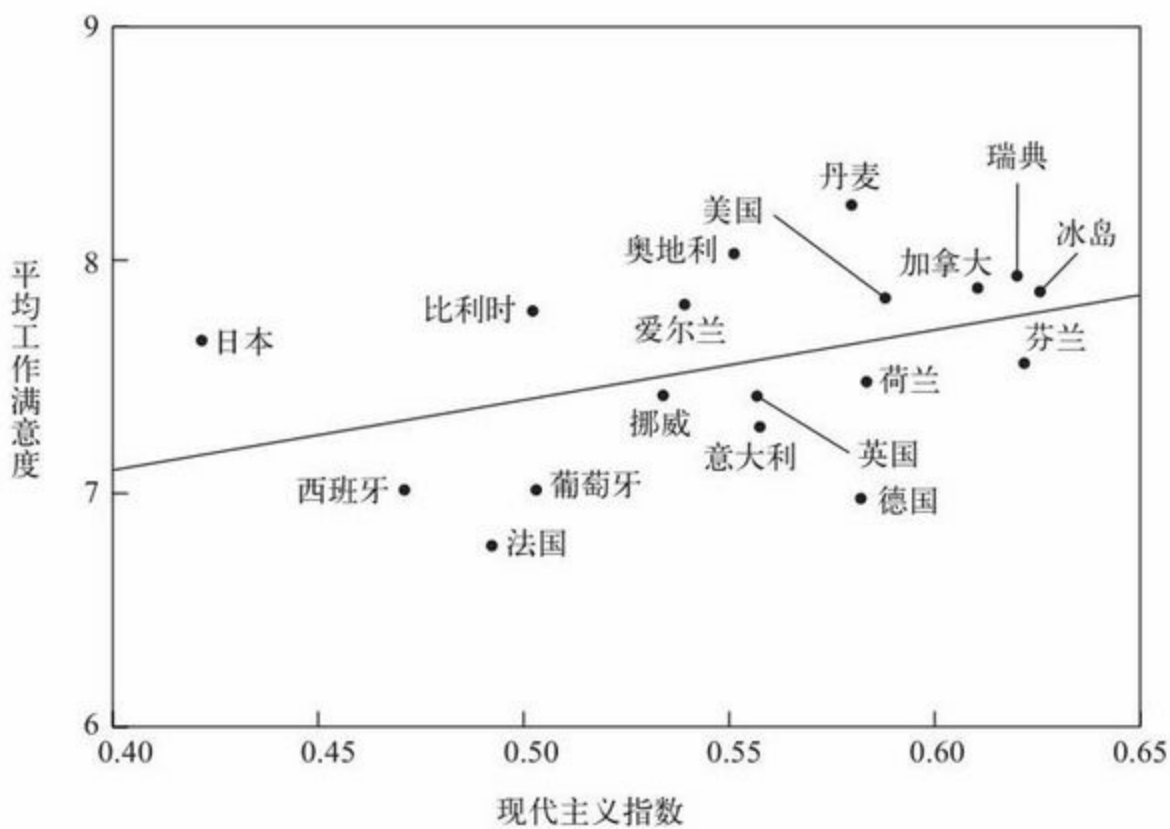


图8-5 现代主义指数和工作满意度（1991年）

如图8-5所示，现代主义对工作满意度有强烈的促进作用，现代主义指数得分高的国家在工作满意度上的得分也较高，现代主义文化最明显的国家（冰岛、芬兰、瑞典、加拿大和美国）在工作满意度上的表现都很出色。不过在2001年，瑞典的工作满意度大幅下降。

把图8-4和图8-5结合起来可以看到，意大利的工作满意度低可以归咎于其传统主义指数得分高，其高于平均水平的现代主义指数未能完全抵消这一负面效应；法国的工作满意度低是因为传统主义指数高于平均水平，同时，现代主义指数又低于平均水平；德国的工作满意度低和奥地利的工作满意度高却不好解释，很显然，价值观也不是万能的。

让人吃惊的是，从最近的数据测算来看，有如此多的国家的现代主义指数得分都高于美国，而美国应该是现代主义在19世纪和20世纪大部分时间里表现得最突出的国家。这是不是因为近来发生了什么变化？如图8-2所示，在10年左右的时间里，一个国家的文化发生重大改变是很不寻常的事情，不过在几十年的跨度内发生改变就不那么罕见了。美国

经济在最近几十年是否失去了活力？其背后的原因是不是现代主义文化的衰落和传统主义的复兴？这些是第九章要回答的问题。

[34] 该理论认为，文化是作用缓慢的因素，但最终会触发制度的突变，就像板块构造的漂移会最终引发地震一样。在这种理论中，文化也是一种制度，一种运动缓慢的制度。本书则把文化与制度区分开，新观念既会影响制度也会影响文化，即使文化是相同的，事物也会发生改变。

[35] 一位西班牙经济学家发现，20世纪20年代早期西班牙的人均国内生产总值位居第8位，落后于美国、德国、法国、比利时、荷兰、英国和意大利。此后，西班牙经历了复杂的历史时期，从西班牙内战到佛朗哥统治再到后佛朗哥时代，最后还是排在第8位。

[36] 经济学家拉斯·卡姆弗斯（Lars Calmfors）认为，如果由单一组织代表全部工人，这种社团主义谈判机制的不利影响就会消失，因为工会如果知道提高工资会导致某个产业提高相对于其他产业的产品价格以转嫁成本，就会发现提高工资会造成就业岗位减少，这是更大的损失。

[37] 弗雷泽研究院的另一项有关创新的指数是“国际贸易自由度”。如果积极的创新者有希望把产品推广到海外，而限于本国，显然会实现活力的提升。在这个指数的排名上，爱尔兰是第4位，英国是第10位，美国是第18位，加拿大是第19位，意大利是第24位，法国是第32位，比利时和德国分别排在第5位和第9位，北欧国家没有加入。因此在国际贸易相关的制度上，欧洲大陆国家丝毫不落后。不过，美国幅员辽阔，大多数贸易都是在国内进行，不至于像小国那样会由于自由贸易的缺陷而受到太大影响。

[38] 有趣的是，政府的投资支出并没有显示出不利影响。美国政府的资本支出项目（从联邦高速公路到美国国家航空航天局和国立卫生研究院）或许还提高了参与其中的工程师、技术人员和科学家的工作满意度，就像私营企业的投资和创新提升了雇员的工作满意度一样。

[39] 在1974年芝加哥大学举办的“法律经济学研讨会”中，我开始分析适度的利他主义有助于提高经济效率的观点背后的逻辑，当时我还没有考虑到经济活力的问题。会议中的一位大人物乔治·施蒂格勒（George Stigler）要求我举例说明。我回答说，人们如果愿意为政府项目做点贡献，或者感觉其他人会诚实缴税，他们自己也会更愿意全额缴税。当时还很极端的新古典主义者加里·贝克尔（Gary Becker）说：“我们会讨论这个例子，你还能再举个例子吗？”我于是说，如果不确定其他人会遵守交通规则，那么很多人可能不敢上街或者开车。但施蒂格勒教授不完全赞成，他说人们遵守交通规则是为了不给自己惹麻烦。

[40] 图9-1中的测算是基于美国商务部的标准数据。

第三部分 衰败与重生

只有当新鲜、原始、真正有创造力的浪潮在黄昏拍击海岸时，我们才重新发现西方。

——雅克·巴尔赞

第九章 衰败的里程碑

在迷幻药的癫狂中.....有天早上我让希尔伯曼来取.....于是就诞生了《破碎的美国梦》这部作品，我想，最好的办法就是观察政治。

——亨特·汤普森

与19~20世纪大多数时期成就辉煌的现代经济相比，今天的美国经济产生了巨大差距，这从经济表现的几个核心维度（工作满意度、失业率和相对生产率）上能清楚地反映出来。数据显示，早在20世纪70年代中期，这三方面都出现恶化，只有工作满意度在最近的互联网繁荣期有过短暂的回升。其他西方国家也或早或晚出现了类似的恶化趋势：德国始于20世纪80年代，意大利和法国则从20世纪90年代后期开始。由于美国经济也逐渐显现出增长乏力，这些严重缺乏自主创新的国家便再也不能通过搭便车的方式维持繁荣。

美国经济的长期恶化一开始显得很神秘。从20世纪60年代后期到80年代后期，由于大量女性和年轻人加入劳动力大军，失业率有所上升，工资有所下降。但人口结构对生产率增长的冲击显然是暂时现象，经济的持续恶化表明其构造板块正在发生变化——一种系统的、本质的变化。

经济衰退的早期数据

虽然直到20世纪70年代早期美国生产率增长的严重减速才充分显露出来，但实际上这种趋势早在若干年前就已出现，只是被繁荣的就业市场掩盖了。1962年秋天，约翰·肯尼迪在总统竞选中提出了“让美国再度前进”的口号。讽刺的是，现有数据表明，明显的生产率减速正是在

1964年左右开始显现，之后一直断断续续地恶化，直至20世纪70年代中期。1993年之前，美国的生产率增速都非常低，进入互联网繁荣时期后有显著回升，此后又回到20世纪70年代的蜗牛速度。

剖析生产率减速有助于我们看清真相。生产率有两种类型，人们较熟悉的一种是产值与工作量的关系，被称为劳动生产率。劳动生产率的增速如图9-1所示。^[40]在1972年之前的几十年，美国劳动生产率的增速都维持在每年2.33%的均值附近，但1972年之后，均值下降到1.57%。有一段时间，人们以为从20世纪70年代早期到80年代早期的工作小时数的迅速增加导致劳动报酬递减。然而伴随着劳动生产率增长的减速，资本平均产出的增速下降得更快，这就很难归咎于劳动投入的增加。我们还可以把这两个要素的生产率进行综合，观察全要素生产率或多要素生产率的增速变化（这个概念在第七章已介绍过，相当于单位资本和劳动的组合产出）。全要素生产率的增速参见图9-2：1972年之前约为2.26%，此后约为1.17%。全要素生产率的减速比劳动生产率的减速更严重。如图9-1和图9-2所示，在互联网繁荣时期生产率出现了加速，趋势逆转，但泡沫破灭之后，增长率下降的情况更为严重。

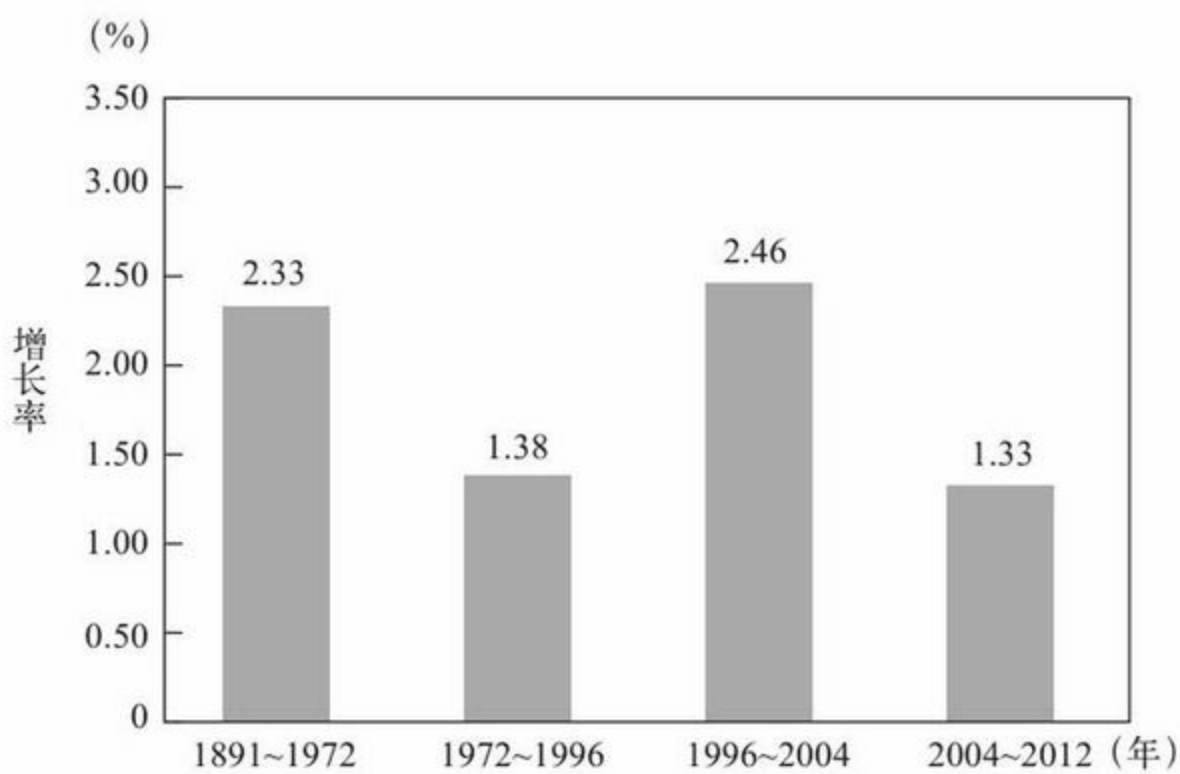


图9-1 美国的劳动生产率平均增速（1891~2012年）

资料来源： robert J. Gordon.

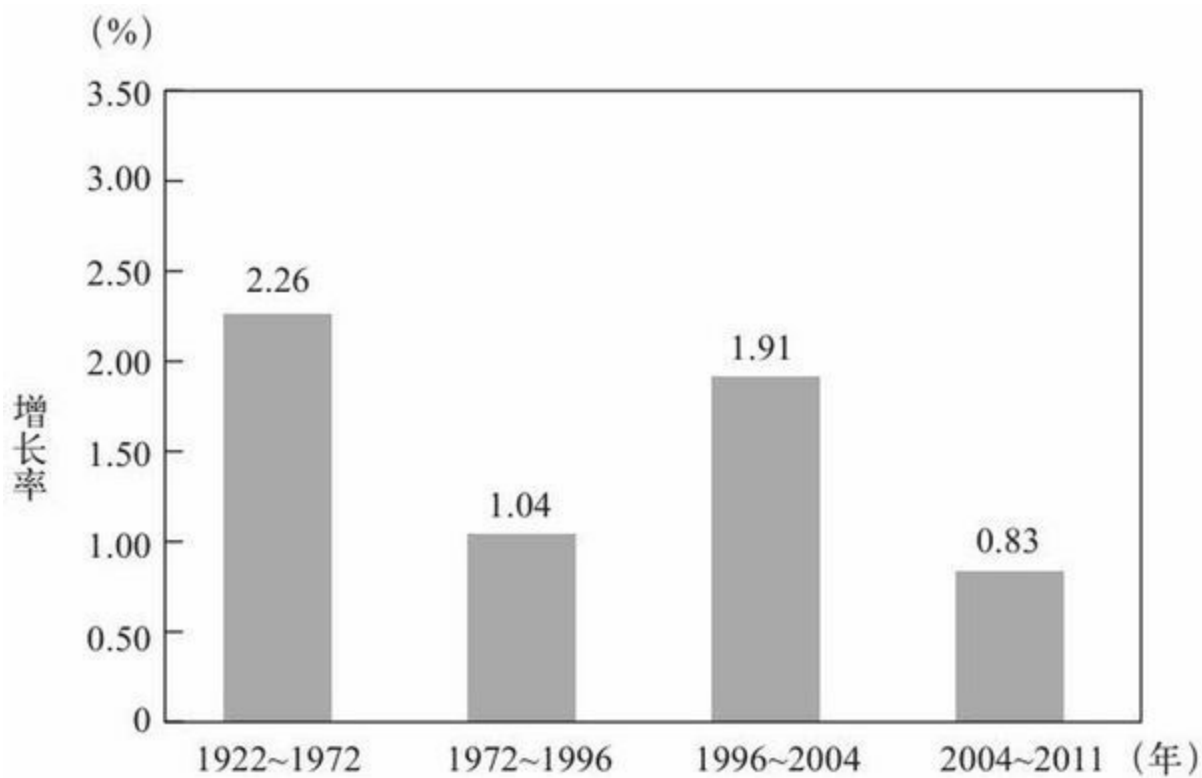


图9-2 平均多要素生产率（1922~2011年）

资料来源： robert J. Gordon.

1973年，当生产率增速下降已非常明显（并将继续恶化）时，失业率开始大幅上升，从1968~1969年多数月份3.4%的低谷，提升到1975年5月9.0%的高点。1972~1981年平均失业率为6.6%，而此前20年的平均值仅为4.6%，1900~1929年和平年份的平均值为4.95%。1973年后的城市骚乱尤其严重，石油价格在1973年和1979年的急剧提高更是火上浇油，不过这种效应是暂时的（特别是经过通货膨胀调整后）。在1973年之后的30年里，平均失业率为6.3%，其中1982~1991年为7.0%、1992~2001年为5.4%、2002~2011年为6.5%。欧洲国家在此期间也出现了类似的失业率上升。在所有西方国家，生产率增长减速带来的严重失业问题已成为整个时代的标志。

生产率增速放缓和失业率提高之间是因果关系吗？对不同类型经济体（某些依然基本保持现代性质，某些已不再是现代经济）约20年的观察表明，生产率增长减速与失业存在系统性的联系。经合组织职业研究

的结果显示：英国的失业率一开始比美国还低，但在20世纪80年代早期已超过美国，法国的失业率也在80年代超过美国，德国则于90年代中期超过美国。与之相对应的是，生产率增速下滑幅度较大的依次是德国、法国、英国、美国。因此，生产率增长减速会规律性地带来更多失业，胡恩（Hoon）和我在1997年的一篇论文中首次阐释了这个现象。其实很多记者对此早就心知肚明，他们甚至开始用“增长”作为高就业的同义词，直到2010~2011年的“无就业复苏”才打破了这种约定俗成。值得注意的是，尽管欧洲增速放缓的原因与美国不同，但增长率同失业率的直接联系依然很紧密。当然，美国在20世纪30年代出现过生产率迅速增长但就业不振的现象，即“大萧条”时期。经济学家提醒过我们，创新活跃会造成某些摩擦性失业。不过，大规模失业似乎难以归咎于快速的生产率增长，应该是其他货币和非货币因素推高了失业率。如果当时没有生产率的快速增长，没有人修建跨越全国的电缆，美国的失业情况可能更严重。

就业与创新率之间有三种机制联系。第一种是直接作用，企业如果感到来自竞争对手的新产品和新工艺的威胁降低，常常会提高价格、减少雇员数量。

第二种是企业的雇佣人数和自身创新前景的关系。如果企业认为自己的生产率增速会放缓，那么对新增雇员的产值期望就会降低，此时，生产率下降的作用就和利率上升一样，将导致企业减少雇佣人数。

第三种机制通过工资和财富的关系发挥作用。最简化的理论模型是，某个经济体的产出完全是由劳动创造，不存在任何物质资本，这个社会的资本都被企业用来把新员工培训成技术熟练的员工，正如胡恩和我的论文中假设的那样。此时，劳动生产率的提升会增加劳动力需求，提高雇主愿意支付的工资，从而提高就业率和工资水平。在长期一成不变的情况下，如果技术突然得到改进，人均产出突然增加，那么会出现什么结果？工资可能上涨，就业率会在一段时间内提高，但增幅究竟多大呢？工资与财富（家庭的财产价值）的相对比值对就业具有重要影响。随着生产率水平和收入水平的提高，每年的储蓄也会相应增加，财富会不断增长。家庭财富的增加会导致劳动供给下降，因为员工所要求的工资会提高，从而压低就业量，推高工资水平。然而，只要财富增速还没赶上工资增速，财富的增幅就不足以使就业量绝对下降。如果生产率和工资的增速持续提高，财富的增长将永远赶不上工资的提高。在这个阶段，财富虽然也在增加，但相对于工资却在减少。只有当工资财富

比足够高之后，财富的增速才能最终赶上工资，这个阶段才能宣告结束。

所以，美国和其他国家的生产率增速下降会对就业和失业产生两种不良影响。首先，生产率增速下降时，储蓄并不会停止增长，因此财富增长在初期不会减速。其结果是工资财富比在1968年达到“二战”后的新高（0.38）后，20世纪70年代出现下跌，1980年降至0.32，1990年为0.29。很多人对工资水平不满，要求更好的待遇，否则就更换工作甚至不再工作。财富工资比的膨胀也促使消费与收入的比例提高：消费占国内产出的比例从1970年的62%提高到2001年的69%（见图10-2a和图10-2b）。其次，预期利润率增速降低使经营性资产（包括员工和顾客）的价值随之降低，股票价格在1968年狂跌，企业业绩不佳导致预期更加悲观，股价直到1974年才恢复平稳，由此也导致就业率下降。消费品行业的员工发现，他们在雇主心目中与经营性资产一样贬值了，他们不得不接受实际工资的降低，因为只有这样才能保留原有的岗位。然而，许多员工考虑到实际家庭财富仍在增加或者没有显著减少，因此不愿意接受降低实际工资的现状。与此类似，资本品行业的员工也发现其产出的市场价值下跌，如果要保住饭碗，只能降低实际工资。在相对财富减少时，通常会出现某种程度的逐步复苏，但工资和就业水平要想从这一结构性调整中完全复苏是没什么指望的。^[41]美国企业的股票价格最终在1992年恢复到了1968年的水平，但是到1992年需要用于生产增量资本的劳动机会却增加了，也就是说，用于资本品生产的劳动的机会成本更大了，而且员工们在1992年的家庭财富远远多于1968年，企业需要支付更高的工资才能把他们留住。

这些是否意味着“储蓄是件坏事”？当然不是。储蓄行为是支持投资和创新项目的必需品，现有的资本存量和来之不易的知识积累都是储蓄的“丰功伟绩”。然而，财富也会降低人们的储蓄和工作意愿，从而增加新投资等创新活动的难度。通常来说，储蓄带来的生产率增长可以使产出的增幅超越储蓄带来的财富增量。但是当创新陷入枯竭时，储蓄能带来的生产率增幅越来越小，经济活动的产出就会低于储蓄带来的财富增量。^[42]因此，衰退和相关问题的根源是全要素生产率持续而普遍的增长减速，而这种减速只能归咎于自主创新的萎缩，因为草根创新（而非科技成果）是19世纪30年代到20世纪60年代美国创新的主要源泉。

创新减弱的另一个影响是创新带来的包容性影响的逆转。当某个地区开始繁荣时，边缘位置的工人和资产能获得最大收益，甚至从零收益

转向正收益。与之类似，衰退给社会边缘群体造成的伤害最大（按比例衡量），而非强势群体或富裕群体。这种现象将成为下文的重要话题。

总之，各种投资活动（对新设备、新员工等）及其支持的创新是维持高就业和劳动生产率增长的核心动力。创新萎缩是1972年之后失业率上升和工资水平下降的主要原因。

政策措施和其他反馈

增长率下降和失业增加的政策反应（及其失败）是后续的重大历史事件。到20世纪80年代，生产率增速仍然低迷，看不到任何重现快速发展的迹象。产业界人士不再指望生产率能像以前那样，今天的员工也不指望成为将来的超级雇员。经济学家和政治家知道，要实现全要素生产率的持续提高、抑制下跌，需要愚公移山般的努力，但没人知道究竟该移动哪座大山。不过，他们可以采取一些能够缓解问题的措施：抑制失业率的不断上升，向受打击更严重的弱势群体提供帮助。

1981年，热衷于供给经济学药方的新任美国总统罗纳德·里根希望普遍下调所得税税率，以此增强人们参与劳动、通过努力工作获得更高收入的动力，从而增加就业。他还建议对企业的投资费用进行税收抵扣，厂房设备的投资增加虽然不能提高全要素生产率，但有助于提高单位劳动力的产出。不过，当时的美国国会对财政责任的要求并没有21世纪前10年那么宽松，肯尼迪当年的减税法案是在他遇刺后才在充满哀悼情绪的国会会议上通过。非常相似的是，里根也是在遭受枪击事件后，其减税法案才最终通过。但政府同时也填补了一些逃税漏洞，希望尽可能弥补税率降低造成的税收收入损失，实现所谓的税收中性。但随着里根减税政策的推出，美国的失业率进一步提高，1982年达到10.4%的顶峰，直到1989年年底才回落至5.4%。

1989年，对供给经济学（曾称其为“巫术经济学”）心存疑虑的新任美国总统老布什却希望维持财政赤字。然而在1990年，民主党人拒绝削减政府支出，国会表决通过了20世纪90年代的增税法案，由总统签字生效。这导致美国失业率在当年年中开始提高，1992年达到7.5%，1994年回落到6.1%。当比尔·克林顿在1993年入主白宫时，美国政府的想法又改变了。克林顿的顾问们认为，财政盈余在未来数年内能够创造的就业

机会将多于其破坏的就业机会。不管怎样，20世纪90年代后期出现了互联网革命和互联网泡沫。当2001年失业率再度飙升时，新当选的小布什总统再度求助于供给经济学理论，在2002年推出了所得税削减法案，随后在2003年发动了伊拉克战争并扩大福利，最后还出台了鼓吹房地产泡沫的政策措施。然而这一繁荣未能长期持续，失业率飙升到更高的水平。另外在这段时期，婴儿潮时期出生的大量人口开始参与经济活动，这使就业人数占总人口的比例从20世纪70年代的58%~60%提高到80年代的60%~63%，再提高到90年代的近64%，这也表明美国的劳动力市场制度依然非常有效。[\[43\]](#)

显然，即使在公共债务水平较低的初期，凯恩斯主义的刺激消费政策和供给经济学的刺激劳动供给政策都未能逆转生产率下降和失业率上升的趋势。这并不是说所有政策都毫无价值，而是强调这些行动只能带来暂时的缓解，而没有可持续的效果，而且即使能取得收益，也不足以弥补成本。

辐射作用：包容性、不平等问题和工作满意度

20世纪70年代末，美国又出现了另一种退步，而且持续恶化到90年代早期：经济包容性的下降。这里的“包容性”通常是指弱势群体的相对失业率和相对工资等指标。长期观察得到的一个常识是，弱势群体的失业率大约是其其他群体的2倍，其相对失业率的上升在这个时期并不明显，然而，低端劳动力与中等水平劳动力的工资收入差距逐渐拉大，差距的幅度可以用“10-50比率”反映：收入排名最低的10%的工人的工资与收入排名在50%的工人的工资（中位数工资水平）的比例。结果表明，低收入群体的经济状况严重恶化。20世纪40年代，低收入者相对于中位数收入者的状况有明显改善，经济增长产生了显著的包容作用。但低收入者工资水平提高的美好时代于20世纪最后25年宣告终结，全职工作的低收入者在70年代与中位数收入者的收入差距扩大了9%，到80年代又扩大了10%，90年代依然以同样的速度滑落，直到1995年才稳定下来。其结果是，低收入者的相对工资到90年代中期约比1975年的水平下降了20%。

由于工资差距是从70年代后期（增长率下降几年之后）开始显著增大，我们很自然地就会怀疑生产率增长减速是工资差距拉大的原因。两

者之间的因果关系目前还存在疑问。本书用很多篇幅指出，创新活动可以推高对资本品的价值评估，从而把生产率、工资水平和就业率推向更高的轨道，另外还可以直接创造就业机会，因为产品开发、推广和评价往往都是劳动密集型的工作。然而这里要讨论的是低收入者相对于中等收入者的工资水平，答案可能与高技术产业体系的出现有关，因为通信技术提高了大多数商业创新对技能的要求。史蒂夫·乔布斯必须对相关技术有所了解，才能判断哪些新产品是可行的。新出现的高技术体系对负责其运转的员工也提出了更高的技能要求。简而言之，快速创新是问题的根源。然而生产率增速放缓的数据表明，从整体经济来看，创新率从20世纪60年代中期开始下降，只在1996~2007年稍有回升。假如创新活动恢复到当年的高水平，那会造成怎样的就业悲剧！因此，更符合实际的假设是，参与和采用创新的企业往往可以降低其生产成本，当创新停滞时，其价格也不再下降，这会给弱势群体和大多数工人群众造成较大的损失。[\[44\]](#)

从20世纪70年代开始，美国政府就积极采取措施，试图扭转或控制差距的扩大。约翰·罗尔斯的《正义论》（A Theory of Justice）具有预言性地出现在70年代初，他认为经济正义的概念要求政府用补贴或者其他手段进行干预，尽可能提高最低工资率。几年之后，众议院的威尔伯·米尔斯（Wilbur Mills）领头并通过了1975年的《所得税抵扣法案》。该法案规定某个年度的低收入者将获得未来的税收抵扣，700美元可能变成1 000美元。这个措施恰逢其时，因为最低收入者的工资从70年代后期开始下滑，并延续到90年代早期。1985年的里根减税法案对该法案进行了修正，比之前更加照顾有未成年子女的工作家庭，其性质由此变得更类似于儿童抚养补贴，而非工作补贴。但不管怎样，这方面的年度支出从未接近国内生产总值的1%。

这些缩小收入差距的措施的主要目的并不是增加收入从而鼓励人们通过继续工作改善自己的生活——斯密所说的“自助”，而是向低收入者提供经济帮助，不管他们是否参加工作。来自税收抵扣的微薄收入远远比不上低收入者从其他补贴项目中获得的好处，包括食品券、医疗补助计划、低收入者住房项目、未成年子女的母亲补助、残疾人福利以及其他较小的项目。与低收入者所能得到的工资相比，从这些项目中获得的收入加起来更可观。经合组织的数据显示，美国的“社会性转移支付”在国内生产总值中的比重从1960年的7.26%提高到1970年的10.21%，并于70年代飙升到15.03%，几乎与英国的水平相当，然后在80年代进一步提高到21.36%，远远超过英国。随着生产率增长减速的延续，社会福利依

然呈现扩大趋势。美国人口调查局的数据表明，获得某种形式的政府福利的家庭人口在总人口中的比重从1983年的29%，直线提高到2011年的48%。当低端劳动力的工资收入增长停滞时，非工作性质的收入大幅增加：

最底层的10%的群体在1990年的收入仅为150亿美元，人均约1 200美元，而整体经济中的劳动力的平均收入在当年约为2.5万美元.....这几点收入（1 200美元）怎么维持生计呢？在很大程度上，这是因为大规模的福利支出，尤其是（但不限于）在岗员工和潜在员工有资格获得的福利.....当年，针对在职员工的各项福利，如医疗补助计划、食品券、住房福利和补充收入保障计划的总公共支出高达1 500亿美元。从现有的补助项目中获得的收入，远远超过最底层的10%的群体的工资收入。我们这里有一个对其依赖度的测算：他们的工资收入在全部收入（现金和实物收入）中只占一小部分。然而，取消福利制度并不会增强他们的独立性.....他们还是会依赖，只不过依赖对象会转移到亲属和慈善机构。

这样一来，工作被严重贬值。愿意从事全职工作乃至任何一种工作的低收入者越来越少。

政策制定者在最近几十年采取了另一种应对措施，即对收入最低的40%的群体（几乎是总人口的一半）接近于取消税收。选择工作的人（多数是工资较高的人）面临的税率也几乎低于西方其他国家：非常名不副实的所得税、零住房税收以及零联邦增值税等。于是，美国政府为收入较低的一半人口负担了巨额的财政赤字，使人们的税后工资、财富和消费基本上保持在相对收入没有下降的水平。然而，这些政策对于鼓励低收入者重新融入社会、增强他们因为贡献而获得收入的自立精神毫无裨益。以前，美国收入较低的那一半人口虽然不能为政府提供税收，也不能影响政府，但至少还有自己的事业和工作，但如今他们没有自己的事业，对政府事务有了发言权却依然不承担任何成本。

面对各种问题，政府采取的所有措施在一定程度上都只有表面作用，美国经济已经发生了根本性改变。此外，即使税收抵扣、社会福利支出和减税能够持续有效地把失业和工资差距缩小到以前的水平，还是

会有问题。如果创新萎缩继续拖累经济发展，经济生活的满意度也很可能下降。从本质上讲，政策措施无法解决经济生活的结构问题和体验的退步。

此外还有关于工作满意度的损失和工作安全问题。在增长率增速放缓时，工作满意度的确出现了显著下降。从理论上说，20世纪70年代早期以来，新产品和新工艺的创新速度大为减慢，尤其是本土的草根创新带来的新产品和新工艺，我们可以推论，在产业界从事工作的收益将很快下降，因此，工作满意度趋势的数据可用于检测经济发展形势的严重恶化。结果并不令人感到意外，在涉及工作满意度问题的多次家庭调查中，虽然某些调查显示70年代早期以来工作满意度并没有下降，但总体而言，工作满意度呈显著下降趋势。例如，盖洛普咨询公司的一份调查问卷中有一个问题：“你是否很享受工作，把工作推到一边时感觉很难熬？”对这个问题做肯定答复者在1955年占51%，1988年为33%，2001年只有23%。吉孚富凯罗普顾问公司曾提出这样一个问题：“工作是不是最重要的事情，休闲的目的是给工作充电还是纯粹娱乐？”回答工作最重要的比例在1975年为48%，1985年为46%，1995年为37%，2000年只有34%。最后，盖洛普咨询公司在调查中问道：“对你从事的工作或岗位是否满意？”回答“满意”的人的比例在1966年平均为86%，1973年为77%，1984年为70%，1995年为73%，到2001年仅为70%。

布兰弗罗和奥斯瓦尔德对美国综合社会调查中工作满意度数据的分析也得到了类似的结果：这一时期出现了“幅度较小但系统性的”下降趋势。作为工作满意度研究方面的权威经济学家，他们还指出这个结果，因为在最近几十年中，工作的物质条件实际上在不断改善。另外，男性和女性在这个趋势方面的差异并不明显。

或许有人会问，工作满意度的下降趋势是表明工作士气出现了问题，还是说由于生产率增速下降和失业率上升导致员工和雇主的地位发生变化？毕竟，美国的失业率曾经在1982年11~12月达到10.8%的高点，那正是对抗通货膨胀过程中最艰难的时期。然而，即便我们把研究范围缩小到失业率较低、与20世纪70年代早期的水平相近的年份（但这样的年景也越来越罕见），仍然可以看到工作满意度的显著下降。[\[45\]](#)

工作满意度下降的现象并不限于美国。源自内部的自主创新曾经是西欧国家工作满意度的重要源泉，但这种创新在20世纪40年代出现停滞，到50年代已彻底消失，只是依靠从海外（主要是美国）引进的新产

品和新工艺弥补这个缺陷，从50年代后期到70年代后期，引进一直占主流地位，给劳动者提供了一定的工作满意度。然而，随着美国的生产率在70年代的减速，到80年代，欧洲国家能引进的海外创意大量减少，那里的工作满意度和就业数量开始显著下降。从理论上我们可以推断，欧洲国家的工作满意度会在80年代略有下降，下降幅度不大是因为其基点原本就不高。事实上，从世界价值观调查在80年代搜集的早期数据可以看出，英国的工作满意度在1980~1991年严重下滑，1991~2001年也出现了类似情况，意大利在1980~1991年下滑，德国当时的下滑幅度较小。最后，欧洲国家自身的生产率增长也必然减速，意大利和法国的生产率增长分别从1997年、1998年开始急剧减速。法国的工作满意度虽然在1991~2001年略有上升，但21世纪前10年再度下降，德国则是从1984年开始就陆续减速。

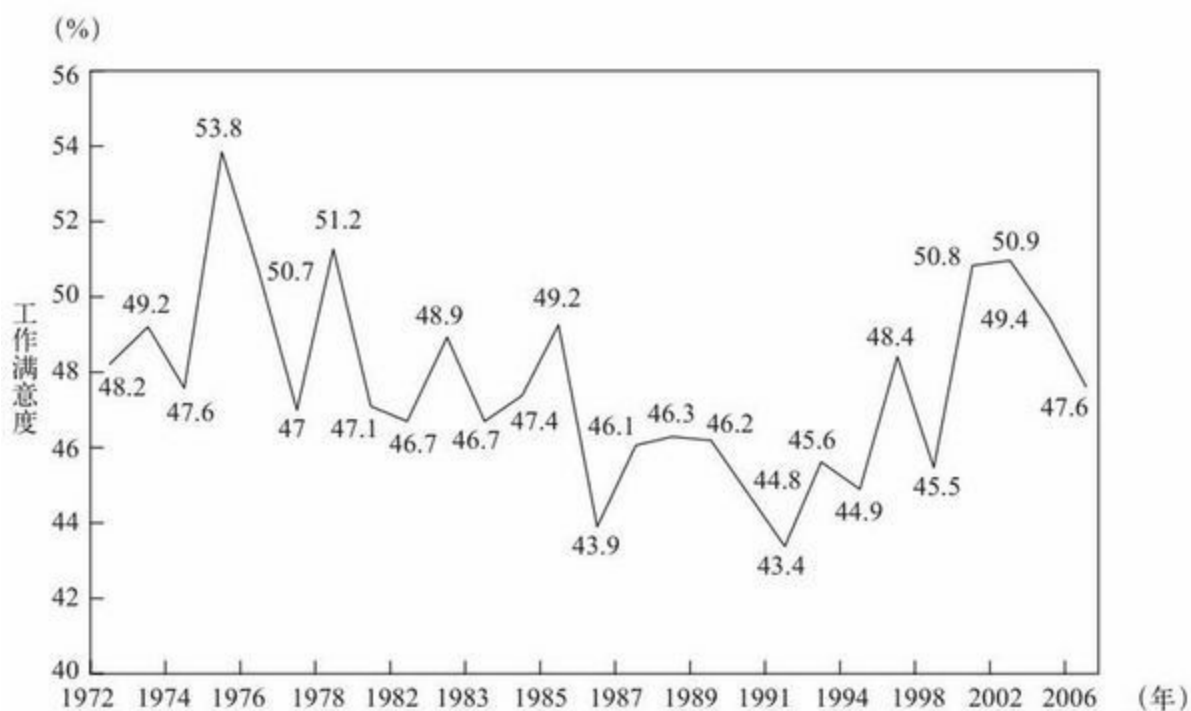


图9-3 美国的工作满意度（1972~2006年）

资料来源：David Blanchflower and Andrew oswald.

许多人认为，工作满意度的下降标志着工作稳定度的下降。不仅专注于安全保障的人可能会这样想，就连一些涉猎范围更广的人也是如此，例如，一些家庭调查专家就提出：工作稳定度是工作满意度的一部分。但按照他们的逻辑，如果你能从自己的工作中感受到巨大的满足

感，但某些东西使你担心失去这份工作，你就会说对这份工作不满意，但说你对自己的经济状况感到担忧岂不是更准确？至少有一个调查引导受访者把工作稳定度纳入工作满意度，并将其列为工作满意度三要素或四要素之一。那么，在工作满意度和工作稳定度之间是否存在统计相关性呢？如果把各种干扰因素清除，的确能看到这样的相关性，但相关性并不一定代表两者具有因果关系。工作满意度低和工作稳定度低可能只是经济中有大量低收入岗位存在的特征。工作稳定度也不是工作满意度的充分条件：例如匈牙利人的工作稳定度很高，但工作满意度极低。不管怎样，生产率增长减速时期的历史数据并不表明工作稳定度出现了显著的下降趋势。盖洛普咨询公司的家庭调查报告显示，美国的在岗员工对工作稳定度表示“完全满意”的比例从1989年（调查初年）的45%提高到2002年和2006年的55%（这些信息来自美国的工作满意度数据汇编，没有更早的年份）。美国综合社会调查的报告指出：感觉“完全不可能”或“不太可能”在未来12个月内失业的人口比例明显下降，从1977~1978年的91%（最早的数据）到1990~1991年和1994~1996年的89.5%；感觉“非常容易”或者“比较容易”找到报酬相当的另一份工作的人口比例从1977~1978年的59%提高到1990~1991年的60%，1994~1996年又下滑到57%。这些数据表明，经济活力下降并没有增强不安全感。

因此，没有什么实际证据能够证明经济活力的丧失会导致工作不安全感增加。随着生产率增速放缓，人们会推论出熊彼特主义的“就业破坏”与“就业创造”现象同时减少，而实际数据也证实了这个推测。据估计，1989年有8%的工作岗位被破坏，这个数字1992~2002年下降到7%，2002~2007年降至6%。^[46]这个结论看似不可思议，但实际情况确实如此。工作的不稳定性在经济衰退时期通常会升高，然而20世纪90年代和21世纪前10年工作的长期稳定都发生在某次衰退之后。即使经济衰退加剧了失业问题，在经济复苏甚至平稳期，工作岗位也不太容易被破坏，因为危机及其破坏已经过去。活力丧失、解雇浪潮等破坏虽然在经济复苏期未能逆转，但在可预见的未来也不会轻易再爆发。

生产率增长减速时期的一个新现象是始于20世纪90年代从制造业向服务业和金融业的结构性转变。美国的重工业（耐用品制造业）就业人数在90年代初期和末期均为1 150万人，非耐用品制造业的就业人数则从720万人下降到2000年的670万人。由于制造业属于劳动密集型产业，其员工大多是没有接受过大学教育的劳动力，因此其他部门的增长无法创造足够多的新劳动力需求，也就无法弥补原需求的减少。就业的完全恢复要求总产值有更大幅度的增加。产值的增长不足以完全实现就业水

平的恢复，这在今天被称为“无就业复苏”。制造业下滑在21世纪前10年加剧，当然部分源于从中国的进口增加。不过在一段时期内，建筑业的繁荣很快弥补并超越了制造业的就业损失。在国内储蓄不变的情况下，从购买美国的国内产品转向购买从中国进口的产品，增加了用于国内投资（建筑业）的资源总量。在储蓄减少和投资持续繁荣的情况下，外贸赤字必然扩大，出口越来越少，从中国的进口越来越多。

最后但同样关键的一点是，在生产率减速时期，就业波动越来越大。我们已经介绍了失业率上升的趋势，但还有其他经济表现维度，包括离职及其带来的混乱感。这个时期，在30多年内就发生了5次衰退：1975年（月度失业率达到9.0%），1982年（10.8%），1992年（7.8%），2002~2003年（6.3%），以及2008~2009年的大衰退（10.1%）。因此客观地说，1972年之后的经济变得更易受到衰退的影响。我们可以用骑自行车来做个类比：在不得不低速前进时，骑行者往往更容易偏离路线。创新的削弱可能是生产率和就业减速的原因。最近的一篇论文指出，企业考虑放弃某项创新项目，担心新产品遭遇失败，首先是害怕新产品会使自己的产品被市场淘汰，另外也很担心市场需求会因下一次衰退而变弱。[\[47\]](#)

2008~2009年的严重衰退是一个特例，这不是因为其下降幅度最大，而是因为这只只是长期衰退的序幕，美国经济直到现在才勉强摆脱。相比之下，1933~1937年从“大萧条”中的复苏创造了复苏速度的纪录。低谷也往往代表着矫枉过正，而非基本面的因素，低谷之后通常会出现高速复苏。然而，前文提到的多次衰退之后的复苏期都非常规地延长了。再以骑自行车为例，我们的解释是，快速增长的经济对抗衰退的能力更强，就像快速前进的骑行者回到正轨的速度也更快。在1949年的衰退中，当美国经济回到过去的快速增长轨道时，失业率在达到7.9%的峰值（一年前为3.7%）后一年内又回落到4.2%。但在1975年的衰退中，在达到9.0%的峰值（一年前为5.1%）后，花了3年时间才回落到6.0%。由此我们可以推断，与1950~1972年的黄金时代相比，1972年之后美国经济的复苏步伐要慢得多。即使在1920~1941年的高增长期，美国经济也几乎不受衰退的冲击或长期处于波动状态，只是在20世纪20年代后期的投资过剩之后遭遇了沉重的打击，而政策的失误又加剧了衰退。

如今，人们已普遍认识到引发2008~2009年严重危机的一系列错误行动：政府试图扩大住房所有权的政策，房价会不断上涨（至少有时间卖掉）的幼稚判断造成的鲁莽行为，抵押贷款发放者的欺诈行为，大银

行通过大量借款提高资本杠杆率然后把抵押贷款做成资产包卖给海外银行（打包和分销）的做法等。

然而，我们所分析的这一时期的多次衰退（包括1975年和2008~2009年的衰退）却显示，许多家庭靠大幅减少储蓄维持收入水平，整个国家通过向海外大量借款维持财富规模，政府通过大量借款和各种刺激投资、产出和就业的措施维持其财政收入，而这些做法最终被事实证明是不可持续的，其效果令人失望。总体来说，人们顽固地否认生产率下滑时代已经到来，拒绝对未来可以承受的国内消费水平进行冷静判断。这必然导致一个病态的社会，政治领袖在选民面前不敢讲出真相。大减速之后并不必然会陷入这种状态。从理论上讲，生产率增长减速会使社会陷入狂躁状态，不可避免地导致过度投机的假设难以成立，因为它更有可能使整个社会跌入衰落和瘫痪的深渊。但不管怎样，很重要的一点是，我们必须弄清楚这种减速的原因并积极寻求最好的解决办法。

[41] 在某些传统的经济模型中，无论消费品还是资本品，所有产品都是用相同的工艺或配方生产。资本品（厂房和设备等）某些用途的估值下降并不会导致总就业或者实际工资长期被压低：闲置的资本和劳动最终会被重新利用，在那些相对价格没有下降的行业获得租金和报酬。实际上，与资本品不同，消费品生产一般来说是资本密集型的，更不用说企业在员工身上的投资。例如在两种经济中，由于消费品部门的生产率降低，或者资本品行业的生产率降低（也可能是提高），很多资本品的相对价格或实际价格都可能下跌。因此资本品行业的工人要面临的问题是大多数消费品制造业是相对资本密集型的，就像希区柯克电影《西北偏北》所描述的那样，在大片的玉米地里，除了加里·格兰特扮演的主角外，根本看不见其他任何劳动力。此时，工人们只能找到待遇更差的岗位，某些家庭财富较多的人就不愿意接受。

[42] 究竟哪种因素造成的破坏最大，劳动生产率增长减速还是资本生产率略有下降？这个问题很难回答。有人指出，信息和通信技术的创新加速提高了制造晶体管、半导体芯片以及其他可用于生产消费品的资本品的劳动生产率，生产率提高拉升了实际工资和就业水平，这使得上述问题更加复杂。当然，从总体数据上看并没有出现就业繁荣。劳动力在生产资本上的生产率提高完全可能发生，然而即使出现资本品生产中的劳动生产率加速增长，“总产出”和实际工资也不一定会提高，因为半导体和其他资本品的生产率提高可能导致资本品的价格大幅下降，以至于拉低实际工资和就业水平。因此，资本品行业的生产率提升有可能导致实际工资下降，失业率提高（相对于趋势而言）！但1968~1978年总体技术进步基本停止，很难把经济下滑归咎于生产率提高。

[43] 这些财政实验得出了一条公共财政的基本定律：如果降低所得税导致税后收入增加，通常情况下会增强工作的吸引力，储蓄也会和消费一起增加，财富的增速会提高，直至赶上税后收入的增速，但此后工作的吸引力会回到从前。先不管政府减少的这笔收入本来会有什么用途和影响，全面下调所得税税率对失业都不会产生长期影响，只对财政赤字有长期影响。

[44] 另一种可能是，消费品行业的生产率增速放缓，导致消费品价格的下降速度相对于资

本品放慢，或者资本品行业的生产率提升，导致资本品价格相对于消费品价格增速放缓或者下降。这两种情况都会使与低工资劳动力关系较大的产品（资本品）的价格走势相对于过去呈下降趋势。

[45] 综合社会调查对30岁以上的人提问说：“你对自己工作的满意程度如何？”回答“非常满意”的比例在1972年为54%（当年的失业率为5.6%），1988年为51%（当年的失业率回升到5.5%），1996年为47%（当年失业率为5.4%——新时期的常态水平）。

[46] 这些数据来自企业动态统计，这一数据库由美国人口调查局操作，从企业规模、历史、工业部门和结构等监测企业的运营和倒闭、就业创造和就业破坏等数据。

[47] 如果预期经济下滑，创新的成本会依然较高，但未来的收益（如果成功的话）会下降。相应的是，如果预期经济上行，创新成本依然较低，成功后可能实现的收益会提高。

第十章 经济为什么会衰落

过去的生活总是关于做点儿什么事情，今天的生活则是要做什么样的人。

——玛格丽特·撒切尔

引自电影《铁娘子》

在某个讲述美国衰落的故事中，“二战”后的几十年曾经是黄金时代。联邦政府为劳工阶层提供社会保障（如养老保险和残疾保险），各州政府则提供失业补贴。这些保障了员工和消费者的安全，并防止人们的储蓄受银行倒闭的牵连，保护其投资免遭欺诈。各类大型企业给员工提供事实上的终身岗位，使他们自愿保持忠诚。工会为反对裁员和争取工龄权利而斗争。除广泛的经济保障外，失业率较低且平稳，经济增长势头强劲。

接下来，故事中的黄金时代结束了。企业脱掉了可贵的父爱主义外衣，成为高效的管理资本主义的典型：把股东利益置于员工利益之上，为推高股票价格不择手段。业绩不佳的经理人成为公司并购和私人股权收购的猎物，只有大幅裁员才能保住剩下的岗位。被这种新精神俘获的政府通过削减税收激励企业，如果政府收入减少，则会削减社会项目支出。工会被私营企业排挤。结果是，失业率上升，员工安全感降低，企业感觉不确定性增强，投资人找不到有吸引力的投资项目。

这个为获得效率而牺牲稳定性的故事的寓意是，重返“二战”后的社团主义道路对美国是有利的。某些认同该故事的人对其含义有不同的解读，认为黄金时代建立的各种保障项目只有在美国经济运转良好时才是可持续的：

在左翼阵营，一直以来的看法是……20世纪中期的模式是可持续的，贪婪的私人股权“秃鹫”可以被控制，当欧洲成为废墟、半个

地球推崇马克思列宁主义占领时，仍然能在美国有效运转的体制到了全球化时代同样能发挥作用。

然而大多数经济学家认为，即便重建了社团主义—共产主义模式，也不能摆脱各种外部和内部因素造成的工资水平停滞状况，这些因素包括国际竞争、国内人口结构、就业的社会福利缴费等，更不用说创新萎缩了。

这种民粹主义的叙述存在根本缺陷。首先，“二战”后那段时间并不是真正的黄金时代，其增长率远不及两次世界大战的间歇期，失业率和劳动就业率与20世纪20年代乃至更早期相比也并不突出。50年代的工作场所的杂乱无序也成为社会学家大卫·理斯曼（David Riesman）的《孤独的人群》（*The Lonely Crowd*）一书的主题。其次，虽然全球化造成了间接破坏，但任何严肃的分析都能发现这些成本背后的显著收益：世界市场的比重扩大（从80年代到90年代表现得越来越明显）对美国的创新只有促进作用；中国提供的低利率的资金对创新也具有激励作用，或者说，假如美国的经济政策没有把这种激励导向投机者和次级抵押贷款借款人的住房投资，本来是可以用以激励创新的。最后，虽然通过提高效率增加利润的动力会破坏某些工作岗位，或者迫使工会放弃某些权力，但削减职位有助于继续保留剩余职位，从工会控制下释放的新自由只会有利于创造新的工作岗位。美国产业界“二战”后的社团主义精神保证了创新活力、创造了工作机会的观点缺乏确凿的实证根据。新保守主义重新确立了在产业界的地位、恢复了所有者的控制，导致企业界丧失了经济活力和就业创造能力的观点同样站不住脚。

在关于美国衰落的另一个故事中，历史更久远但内容不同的黄金时代开始的时间要早几十年，并一直持续到20世纪60年代。自由企业从公众和政府那里获得了强有力的支持，对应的监管措施很少且易于实施。美国的大多数税率处于较低水平，大学入学率是全球最高的，医疗产业和教育产业不时有新的私立医院和私立大学加入，它们能看到盈利的前景。即使像杜邦和IBM（国际商业机器公司）这样的大企业也颇具创新力。随着社会偏见的减弱，少数族裔开始闯进专业领域和产业界。另外，经济增长率处于高水平，除30年代以外的失业率也较低。那是一个创业的时代。

这个故事接来说，黄金时代已经过去。大量出现的监管规范对投

资机会的限制越来越多，功能失常的公立学校和家庭环境剥夺了大批民众获得最新科技知识的机会。据说，很难找到能胜任办公室工作的人，公司雇用的大学毕业生只能打杂跑腿。对储蓄和投资的税收政策更加苛刻，小企业也不得不寻求有限责任的保护。企业缴纳公司税后只能留下65%的营业收入，再扣除15%的红利和资本收益，只剩下55%。另外，增长率下降，失业率上升。

保守主义者的推论是，如果回到教科书中的标准资本主义，美国就可以恢复活力：经济中需要的监管越少越好、越简单越好；企业税率应大幅降低，以刺激就业和增长。某些青睐资本主义的观察家质疑美国当前的社会环境还能否做到这一点：

大多数共和党候选人称，我们所需要的似乎只是放松监管、降低税率.....然而这些措施本身并不能帮助.....40%出自单亲家庭或失去社区支持的人获得他们所需要的竞争技能.....以便成为高素质的劳动力.....奥巴马可能不得不选择其他政策。

不过，经济学家或许会说，即使社会制度和“社区支持”能提供必要的技能，也还需要克服制约工资提高的市场因素，尤其是影响创新的因素。

上述推论的根本错误在于，尽管低税收和高竞争可能是实现高就业与高效率的必要条件，但这样的经济治理规则并不是高就业率和高工作满意度所需要的经济活力的充分条件。前文已经讨论过这一观点：削减政府支出、减少工资税和雇主的工资支出会增加私人储蓄和私人财富，最终抵消工资收入提高的效应。由于这种作用，改革最终不会带来就业水平的提升。

第三个故事版本说，由于“二战”后几十年里不再重视企业和个人的责任，在弱势群体和家庭中形成了一种功能失常的文化，从而加剧了社会问题，威胁到这个社会支持自由企业甚至维持自身的能力。这种观点不属于“左”、右任何一派。我在《有益的工作》（Rewarding Work）一书中支持对企业提供分级补贴，以鼓励它们雇用低技能工人。这种做法可以增加就业、提高工资，迅速提升社会包容度。今天，许多人赞成改善教育、抚养子女和社区支持等方面的措施，旨在大幅减少下一代弱势群体的数量。但有一点很明确，即改善弱势群体待遇的补贴和提高其素

质的投资都不足以使其就业率和参与率回到衰退之前的20世纪60年代的水平。原因在于，回归过去的自立、教育、抚养习惯和其他社会规范并不能大幅提高整体经济的活力，也就无法降低总体的失业率并实现快速的生产率和工资增长。

本书对于现代经济的观点不同于以上各种流行说法。我们关注的是现代经济中核心机制的退化，这种退化必然导致经济活力显著下降，随之降低经济包容性。我们并不把问题归咎于企业面临的人力资本退化（比如学校教育年限减少）或者税率的小幅提高，而是通过证据指出，今天的少数现代资本主义经济体的活力被制度—文化体系中的某些缺陷削弱了，政治上的不恰当应对措施则使情况进一步恶化。

我们并不要求更多的政府支出和监管，也不是更广泛地推行自由主义，或者对教育和就业进行更多的干预（先不管其中的具体措施有多么受欢迎）。我们强烈呼吁，应该从社会价值观和制度两方面清除制约经济活力的障碍，以真正复兴现代资本主义。

衰落之源

到底是哪些缺陷导致美国现代资本主义经济活力被显著削弱，从而失去自主创新的愿望和能力？进步时代充满了对美国资本主义的批评，其中的一些批评催生了有效的行动，例如对垄断现象的反制。当时的反对理由是基于静态的资源配置：垄断力量可以限制产量，提高相对于成本的价格，获取垄断利润。如果是所谓的“自然”垄断行业，由单一企业进行生产能获得最高的经济效率，就将其改组为接受价格控制的公共事业机构。进步时代还把批评指向原始的自由主义教条，比如不应该给予工资补贴、利息收入不应该征税等。然而在当前的历史条件下，我们试图寻找的缺陷是制约创新能力的因素，这也是本书的主题。

大企业、共同基金和银行的结构缺陷

美国产业界和金融界的老手们早在20世纪30年代就发现了严重的缺陷。某些缺陷已经扩散，过去能够提高生产效率的一些企业组织办法，如今都需要从创新的立场出发重现检视。

杰出的商业史学家艾尔弗雷德·钱德勒用“管理革命”这个鼓舞人心的说法描述“专业管理”的崛起，它们可以把“多重产品线”纳入由中高层经理人组成的层级管理体系。

到20世纪中叶，这些企业雇用数百甚至数千名中高层经理人监督几十甚至几百个经营单位，员工总数达到数万甚至数十万……世界历史上很少有一种组织能在如此短的时间内发展到如此重要和普及的程度。[\[48\]](#)

这种新型管理方法得到了广泛赞誉，它能找到最节约成本的生产方法，从而提高经济效率。这种新型管理方法本身就是杰出的创新，它改变了全世界的经营实践。此外，新兴企业的规模之大，使其可以依靠自有资金开展小型企业难以承担的创新项目。然而不利于创新的因素也随之出现：在传统的小型企业里，即使是最底层的员工，只要他们有新奇或与众不同的想法，就有机会传递到较为高层（就算不是最高层）的管理者那里。因此，企业员工会更留意自己灵光一闪的瞬间，从而更容易获得创意。但是在管理层级极其复杂的大企业里，员工看不到这样的前景。

有人或许会问，为什么企业所有者不进行干预以控制公司规模、改善内部沟通？原因在于，大企业（包括那些成功进军甚至开创某个产业先河的大企业在内）都容易有所有大型层级组织共有的内部交易的弊病。即便公司的首席执行官本身就是最大的股东兼董事长，情况也是如此。有关微软公司的报道就是典型案例。

在我任职初期，我们工作组的绘图专家发明了一种在屏幕上显示文字的方法，名为超清晰显示技术……电子书已经采用了这种技术，而且该技术几乎对任何带屏幕的仪器都有价值，因此称得上是微软拥有的潜力工具。可是这种技术让微软公司的其他工作群组感受到了威胁和不满。视窗群组的工程师们虚伪地宣称，这种技术在展示某些色彩时会出现故障，办公软件产品部门的负责人则说这种技术让他头疼，便携设备部门的副总裁更直接，声称只要我把这个项目和程序员转移到他手下，他就会支持和采用该技术。最终的结果是，尽管这一技术获得了广泛赞誉和内部推广，并申请了专利，却花了整整10年时间才在视窗操作系统中推出完整的实用版本。

内部竞争在大公司里很普遍，激励创意的竞争是明智之举，但是在竞争失去控制甚至带有破坏性时，问题也就来了。微软公司形成了一种有功能障碍的企业文化，大型既得利益集团可以猎捕那些新兴团队，蔑视他人的努力，不公平地与他人争夺资源，不断排挤对手.....微软公司的未来堪忧。[\[49\]](#)

首席执政官即使同时兼任董事长（甚至本身就是公司创始人），手握强权，类似的问题依然难以避免。很多创始人并不具备管理一个复杂组织所需要的才华，或者不愿意投入必要的时间。脸谱网（Facebook）富有远见的创始人马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）就很明智地招募了一位首席运营官谢丽尔·桑德伯格（Sheryl Sandberg）。不过随着公司组织越来越复杂，就需要分权给中层经理人，麻烦也在不断产生。各种问题虽不足以完全阻碍公司创新的步伐，但肯定会拖累前进的速度。

对大公司而言，即便最优秀的领导人也难免管理不当，如果公司控制权掌握在创始人和控股股东以外的职业经理人手里，情况可能更糟。在职业经理人阶层出现后不久，就有人指出把大公司的治理交给这些人可能存在严重的缺陷，例如阿道夫·伯利（Adolf Berle）和加德纳·米恩斯（Gardiner Means）在《现代公司与私有财产》（The Modern Corporation and Private Property, 1932年）一书中的评论就是非常经典的批评。股票工具可以使公司的股权持有人迅速获得资本收益，哪怕公司从事的项目在很多股东都已去世的遥远未来才能产生利润，这种做出长期承诺的妙招屡试不爽。然而，大公司经理人也由此产生了背叛股东利益的想法（当然未必都会付诸行动）：青睐那些会在他的预定任期内产生回报的项目，而放弃时间跨度更大、前景更远大的项目。为防止此类行为，给经理人制定薪酬标准的董事会明白，在股票价格上扬时可以给经理人提供奖励，某些时候还可以在股票价格下挫时收取罚金。然而经理人（尤其是有年幼子女的经理人）会要求更高的固定工资，以弥补罚金损失。此外，这些做法还会迫使经理人回避所有给自己带来风险的投资项目，特别是成本较高的长期项目。注重长期回报的精神依然很难成气候。有时，强势的大股东可以帮助解决公司治理问题，而某些与经理人同样短视的法人股东则会使问题雪上加霜。

近年来，大公司的短视行为随着共同基金的兴起愈演愈烈——这是路易斯·洛温斯坦（Louis Lowenstein）及其儿子罗杰·洛温斯坦（Roger Lowenstein）的研究课题。对冲基金的利润在很大程度上依赖于那些较为忠实的、不经常换手的投资人，因此会高度规避股票价格有大幅下挫

风险的公司。共同基金会宣告其投资的公司下个季度的盈利目标，并给公司施加相应的压力。于是，这些上市公司的经理人被迫把很多精力放在实现季度盈利目标上，而不是思考长期投资和创新战略。

共同基金还造成了更多缺陷：它们进行极为广泛的分散投资，使财富所有者丧失了利用自己独有知识的动力，他们不再需要分析特定企业、产业和技术的情况，只需要简单地把财富委托给一家或多家基金即可。新古典经济学家保罗·萨缪尔森认为，用科学的资产组合分散投资能带来可观的经济收益，但实际上正如阿玛尔·毕海德（Amar Bhidé）发表于1993年的《股市流动性的隐含成本》（*The Hidden Costs of Stock Market Liquidity*）一文中指出的那样，这是现代资本主义的巨大退步。对我们目前的议题来说最重要的是，由于共同基金对各种类型的公司保持相对稳定的投资权重，这会使发现特殊机遇的公司几乎看不到其股价的相应涨落，以至于错失投资和创新良机。此外，人们把投资决策委托给专业机构，这也会削弱他们了解公司实际情况的动力。

最严重的是，现代经济的各种缺陷集中表现在大型投资银行内部。金融市场的许多不完善之处目前已被修补，资产流动性大大增强。于是，大型投资银行将其很大一部分资金（及金融业的大量专业人才）用于货币和政府债券的投资，而不是用来评估各公司和产业、判断新的发展方向的价值。此外，这些银行的风险水平也大幅提高。很多过去一直采用合伙制、由合伙人承担重大责任的银行如今已改组成公司制，在股票市场上市，而股东们对它们的控制力却很弱。在遇到麻烦时，股东将蒙受损失，而不再是合伙人身份的经理人却无须对任何错误的投资决策承担个人偿付责任。从这个角度来讲，它还称不上“赌场银行”（casino banking），因为赌场不存在这种道德风险。讽刺的是，银行却宣称可以通过大数定律科学且精确地管理风险。

银行的投机行为还加剧了整个经济遭遇资产价格大幅波动和严重冲击的风险。在利率较低时，银行倾向于借入短期资金、贷出长期资金，因为在通常情况下长期利率的下降幅度没那么大，银行轻轻松松就能从中获利。虽然从概率上讲这很有利，但也容易导致“赌徒破产”的结局。如果短期利率意外回升，引起长期利率提高，使其价格相应下跌（就像长期投机泡沫之后房屋价格下跌一样），银行将在借款中遭受巨额损失。大多数资本主义国家长期以来并没有要求投资银行必须靠长期借款进行长期贷款，因此在债券到期之前，银行还有挽回损失的机会。这种无约束的金融投机的另一种社会效应是，迫使各国实施资本管制和其他

民粹主义的限制措施，这有利于已经掌握资本的既得利益者，却增加了新兴企业的融资难度，并使它们担心能否在下次危机来临之前完成项目，总之不利于创新。当然，这并不是说应该全面禁止个人、企业和银行的任何投机行为。

在很多方面，美国的商业银行（为家庭和企业提供储蓄服务的银行）受到了1933年的《格拉斯-斯蒂格尔法案》的限制。之前1929年的危机曾致使美国1/5的商业银行倒闭，前任检察官费迪南德·皮科拉（Ferdinand Pecora）在国会举证说，银行在过度投机中推波助澜。该法案禁止商业银行从事证券发行承销业务、为顾客买卖股票债券的经纪业务，以及通过自身账户买卖股票债券的自营业务。然而到1999年，该法案被取消。随后几年，花旗和摩根大通等银行纷纷建立或收购投资银行，通过大量短期借款提升资本杠杆率。

人们所说的“恶性竞争”给银行业和航空业造成了严重的问题，不过这个术语已不再流行。航空公司不断开辟新业务，银行不断向外发放贷款，都是考虑到企业管理费用可以分摊到越来越多的航线和资产上，从而提高利润水平。可是，当所有航空公司都大肆扩张之时，它们之间的竞争会破坏彼此的盈利机会。2005~2006年之所以出现疯狂的“打包分销”贷款浪潮，也是因为银行考虑到如果不把新资产卖掉，损失就只能自己承担。但它们没有考虑到竞争对手也在做同样的打算，从而导致整个产业过分膨胀。结果就是，这些产业不断爆发的危机造成了就业和利润的损失，也波及其他经济部门。

银行业违背了现代经济的基本概念，它们投入巨额资产参与赌博，而没有形成现代经济良好运转所必需的远见和判断力。

金钱文化、自负心理、做和想

曾于20世纪80年代担任法国总统的弗朗索瓦·密特朗的夫人丹尼埃尔·密特朗在去世前不久接受RTL电视台采访时批评了法国的经济文化：“众所周知，今天的制度建立在金钱的基础之上。金钱是导师，金钱决定着一切。”这一论断不但明确指出如今比过去有着更强烈的“向钱看”的倾向，而且意味着资本主义是靠金钱驱动，而密特朗、贝当或考伯特（法国路易十四时期的政治家）主张的社团主义则不是。然而在社团主义经济制度中，寻租和庇护行为也在追逐金钱，与前现代资本主义和现代资本主义一样。但与社团主义不同，现代资本主义经济的主要推

动力除了人们对利益和金钱的追逐外，还在于他们想创造不同的愿望：为社会做出贡献，让自己青史留名或者参与激动人心的事业。

即便在美国，金钱在公共领域和私人领域也颇具诱惑力。收入最高的1%的群体十分在乎少交税，而剩余的99%的群体十分渴望政府对高收入者严加看管——如果媒体上的议论准确的话。这些景象实在令人印象深刻。我们在探究经济活力下降的原因时需要解决的问题是：与20世纪60年代或20年代相比，金钱在今天的影响力是否更大？知名哲学家约翰·杜威（John Dewey）曾深入观察过金钱在20年代的美国的地位。他注意到，除经理人外，其他员工对业务都没有发挥想象、思考或投入感情，于是希望通过雇员联合体培育一种“新个人主义”。他的巨大贡献是，把员工的想象力、思考力和情感引入公共议题：过程同样重要，目标的正确并不代表手段的正当性。杜威在1929年写道：

我们生活在金钱文化中……人生的价值由在金钱游戏中展现出来的能力决定……工薪阶层的父母最大的梦想就是让他们的孩子进入商务阶层或专业阶层……最受赞誉的个人品质是对自身利益的清晰判断，以及不惜任何代价进行捍卫的决心。

杜威继而分析了这种新“金钱文化”可能的来源：

工商界追逐利润并不是什么新鲜事……而是古已有之。然而机器的发明赋予它们前所未有的强大力量和影响范围……机器和货币的最新组合形成了当代文明的金钱特征……这颠覆了个人主义观念的以适应金钱文化的现实。

杜威的说法可以朝不同的方向解读。市场规模的扩大刺激了高层经理人要求更高薪酬的欲望。里根时代下调高层经理人、银行家和投资人的高端所得税税率，也促成了20世纪90年代对金钱的疯狂追求，而这种疯狂又被布什在21世纪前10年的减税政策继续放大。用杜威的观点来看，随着20世纪七八十年代的全球化进程和90年代的信息技术革命，金钱文化在世界范围内再度被强化：从上海到慕尼黑再到硅谷。企业走向世界、个人成为亿万富翁的壮丽景象很自然地点燃了许多企业和个人的

激情。股票市场在60年代的巨大收益，私募股权机构在80年代通过并购积累的财富，以及90年代的互联网投机热潮，都证明了获得永无止境的超级回报的可能性。

本章要回答的问题不是“贪婪到底好不好”，这是下一章的话题，现在的问题是，对金钱和财富的欲望升温，与70年代早期以后美国经济增速显著放缓有没有关联——导致增长率下降、失业率上升、工作满意度下滑以及大规模财政刺激、监管机构的失职和投机热潮？答案是肯定的。追求财富与追求创新之间存在冲突，很多人因此离开了创新之路。而且投资人和经理人对挣快钱的兴趣提高了，金融业通过增加资金杠杆在其熟悉的领域投入巨额赌注（对居民家庭贷款、从事政府债券和外币交易等），并进入没有太多经验的领域（资产抵押证券和信用掉期交易等）。而实业部门的扩张和投资则被挤压。由于可观的金钱回报，越来越多有天赋的年轻人选择投身金融业，而非产业部门。大量资本也从产业部门转移到金融行业。由于这种趋势是全球性的，不能完全依靠外币存款提供资金，本国的产业投资必然会受到影响。

对金钱的过分痴迷无疑是美国社会好讼的一个重要因素。有些人羡慕他人才华，但对此几乎无可奈何而嫉妒他人财富的人却可以抓住（必要时甚至故意制造）机会起诉对方。诉讼文化必然使创新经济失去某些活力，因为人们把宝贵的时间和精力用于相互间的诉讼，而非创新。硅谷的一位企业家评论说，当下的新兴企业需要的律师数量和工程师数量一样多。

还有几位观察家分析过当代社会主流文化发生改变的其他原因，其中撒切尔夫人的观点与我们颇有共鸣：她发现，过去人们更渴望做成某事，而不是获得某个社会地位。在社会地位或身份为主导的文化中，人们为压倒他人而战，只想着往上爬，而不是创造财富，杰出的成就反而得不到承认。这种文化会贬低有成就的人通常具有的品质（如意志力、判断力和关怀），却对他们平时的习惯和小毛病吹毛求疵。近年来，许多描写杰出人物的传记，通行的写法都是关注主人公的失败之处和违法乱纪行为，包括埃德温·哈勃（Edwin Hubble）、爱德华·霍普（Edward Hopper）和艾尔弗雷德·希区柯克（Alfred Hitchcock）的传记等。最近有关托马斯·杰斐逊的传记更是如此，书中描写他赞同奴隶制，实际上他对于奴隶制的厌恶在他的公职活动中表露无遗。某些评论家把更多的篇幅用于指责批判，而不着力描写他们作品的主人公因为哪些贡献受到后世的认可和崇拜。讽刺的是，最近有人评论撒切尔夫人的传记电影

《铁娘子》，说这部影片是在“讲述她个人生活的痛苦”，而电影实际上追溯了她的整个职业生涯，并用大量镜头记录现场活动、演讲、政治谈话、政治经济状况和她周围的社会，包括她想“做成某事”的评论。

然而，美国的社会分歧已滑落到更低的层次。最近几十年，一种自我中心或自以为是的文化发展起来。许多曾经不断尝试新观念的学者如今自视甚高，从来不做研究却到处指手画脚。打进陌生电话和发送垃圾邮件的人给他人的印象仿佛是有紧急情况让他们有充足的理由打扰别人的生活。十几岁就生育小孩的女生像养育宠物一样强调自己的重要性。这种自以为是的感觉的不断增强，有助于解释社会安全网络的费用不断上涨，它人为地增强了私人财产无法提供的经济独立性，使企业更难找到忠诚和愿意努力工作的员工。这种生活态度也使新兴企业更难招募到具有主动精神、愿意帮助他人、拥有专注力和判断力的员工，这些都是成功的重要基础。自以为是的文化也是诉讼泛滥现象的一个原因。

美国的许多观察家都讨论过所谓的青春期文化崛起的现象：年轻人通常都愿意冒险，许多金融企业也一直在拿老本当赌注。这些观察家发现，人们的储蓄意愿有所减弱，但一个国家的高储蓄并非高水平创新的必要条件，因为可以从外币储蓄或者其他投资活动中把资源转移过来。然而，开发创造性的新产品却离不开愿意献身的企业家。不管这些创新项目有多么吸引人，如果企业家把开发项目需要的资金用来给自己发工资，项目还是很有可能失败。不幸的是，19世纪的新兴企业通常具有的这种可以在一两年甚至更长的时间内为了事业而勤俭节约的精神，如今已经萎缩。投资社交媒体的风险资本家彼得·蒂尔（Peter Thiel）在和初出茅庐的新兴企业的首席执行官会面时发现，这些年轻的企业家都给自己发10万美元以上的年薪——直到他遇到只给自己发很少工资的脸谱网的马克·扎克伯格为止。此外，原创性要求人们愿意并有能力在很长一段时间内保持高度的专注力。最近几十年，这种能力也在减退。一位教育专家告诉著名作家埃利·威塞尔（Elie Wiesel），莎士比亚的《裘力斯·恺撒》（Julius Caesar）已经没法在纽约州的高中讲授了，因为学生们没有足够的专注力把作品读完。很多人已注意到，今天的年轻人独处的时间总体而言比上代人要少。在20世纪40年代后期到60年代中期，进入劳动力队伍的人里有很大一部分当时还是少年心态，他们从成长中学会了独立思考和追逐梦想。自那以后，这种保持童心的人变得越来越少。有时间独立思考的人如今还会受到社交媒体的吸引——这是一种通过网络实现自我满足的经济。今天的年轻人需要通过博客、电子邮件和推特（Twitter）等工具保持密切联络，这占据了思考的时间，强化了人云亦

云的风气。越来越多的人愿意接受其政党、宗教或朋友的安排，而不是通过努力工作争取自己的位置。这种循规蹈矩之风不对产业界的创新造成消极影响才怪。

随着美国经济中群体现象的兴起，人们或许会认为群体的支持会增强安全感，而感到安全的人会愿意冒险、创新。然而，群体的运转也可能导致人们更加不愿意失去群体利益，例如收入水平和雇佣状态。

除上述的新价值观外，某些传统价值观也开始复兴，从另外一个方向破坏经济活力。例如，重新关注家庭价值观的风潮给企业增加了压力，允许员工在家办公，目前很多员工也的确获得了这种权利。大批员工离开办公室肯定会减少员工之间的交流，这不但会弱化远距离办公员工的创新能力，也同样会影响留在办公室的人。这不仅仅是猜测。一篇头版的新闻报道就描述说，雅虎公司近年来在家办公的员工比例增加到令人担忧的程度，以至于新任公司负责人玛丽萨·迈耶（Marissa Mayer）在2012年大胆采取行动，把在家办公的员工请回了办公室。

总之，现代价值观依然可贵，依然有利于丰富生活和个人成长，这是本书倡导的主题的基础，而本书的主题是，草根活力和自主创新必须成为每个有能力做到的国家的发展目标！传统价值观并不都是有害的，一个能够包容现代价值观和部分传统价值观的社会才能开创创新生活。

政府和经济的更广泛联系

“左”翼和右翼对政府角色都提出了批评：政府的行动远远超出了弥补市场失灵和纠正经济不公的传统定位。政治家们利用政府权力分配利益，希望借此拉选票。政党接受来自公司、工会、政治基金和富裕个体的捐助，并为他们的特殊利益服务。在竞争选票和竞选经费的过程中，会出现某些经济上的低效和不公结果。然而人们还没有认识到，政府行为的政治化即便不会使静态的低效和不公现象恶化，也会使现代经济丧失部分活力。

社会上总是存在某些形式和某种程度的社团主义，它反映着政府同劳资双方的相互关系。但在目前，政府与产业经济的联系有了更大范围的拓展，其中很多发生在过去的10年。本书第六章回顾了美国社团主义在20世纪30年代的发展，工会在当时具有极大的影响力。在“二战”后的几十年里，随着美国公司像钱德勒观察的那样逐步被中高层经理人掌

控，工会在私营企业的势力有所减弱，但从那时起，工会的影响逐渐扩展到公共部门。第六章还回顾了始于50年代的社团主义的发展趋势，实力雄厚的公司对政府产生了巨大影响。这些动向被德怀特·艾森豪威尔看得清清楚楚，他在1963年的卸任演说中特别提到了“军事—工业复合体”的概念。

近年来出现的“国会—银行复合体”的影响远远超过了以往的任何集团。人们原本以为，政府的职能之一是监管银行，因此两者应该是一种对立关系。然而，银行和政治利益集团为了共同利益却达成了新协议。银行与政府的关系之一是，银行持有大量美国政府债券。监管机构通常要求银行具备相应的资本金充足率，以免在资产价格出现轻微下跌时破产。政府债券并不是绝对安全的，政府可以破产，而且还没有破产法院保护债券持有人，但美国的银行持有的美国国债却没有相应的资本金要求，国际清算银行达成的多边协议也免除了所有银行持有各国主权债务的资本金要求。这给银行带来的巨大好处是节省了股本的资本成本。对政府的好处则是，债券发行价格可以提高（利率可以降低）。银行可以用持有政府债券节约的成本购买更多政府债券。政府也可以利用利率成本降低的好处销售更多的公共债务，以支撑越来越严重、越拖越久的财政赤字。可以获得更多更廉价的借款，这对各个政党的好处也显而易见：欧洲国家在2011~2012年挽救希腊债务危机的借款就直接送给了持有希腊债券的各家银行，以满足这些银行继续持有大量主权国家债券的愿望和能力。可是，给国债提供这样的特权对社会并没有任何好处，因为它会使产业部门的资本支出成本和创新项目的融资难度加大。劝诫和防止政府违约的干预措施则会破坏信贷市场的正常秩序，资金就会流入那些负债累累的国家，影响这些国家及其贸易及金融伙伴国的经济稳定性，加剧全球经济波动。对于风险已经很高的创新项目来说，这是沉重的打击。

银行与政府的另一种关系体现在住房贷款上。1970年，美国国会授权当时的联邦国民抵押贷款协会（房利美）购买没有其他机构担保的私人抵押贷款，并创立了美国联邦住房抵押贷款公司（房地美），以便展开竞争。从此，银行业有了两家政府背景的企业。1992年，老布什总统签署法案，要求这些所谓的政府支持企业将贷款范围扩大到“中低收入家庭”的“可负担住房”上。克林顿政府于1999年推动房利美进入次级抵押贷款市场，并放松了对次级抵押贷款借款人的信用要求。同年，美国国会要求这两家政府支持企业在各自市场上购买新建住房30%的抵押贷款，并要求银行加大购买两房抵押支持证券的力度。到2006年，房利美

和房地美已购买了价值2万亿美元的抵押贷款，占美国年国内生产总值的1/7。当然，政府在此扮演的角色并不足以解释房地产投机泡沫的膨胀，因为在2008年，高端住房与低端住房的违约率一样高。政府的角色也不足以解释房产价格在大跌之前为什么会出现60%的增幅，其中肯定有投机狂热的因素，因为住房建设增长30%似乎不会导致价格暴涨60%。

这些金融领域的关系只不过是冰山一角，背后是政府和私营产业形成的社团主义共同体，其盛行程度反映在第七章和第九章介绍的不增加的监管规定上。集中议程网（Unified Agenda）上的资料显示，1997~2006年，每年约有80项新的重要法规出台，每项法规每年需要1亿美元左右的成本。^[50]每年出台的重要法规的数量2007年后攀升到更高水平，2011年达到150项，这已经不仅是预兆和趋势，1996年以来积累的新法规可能已经对创新的投资和兴趣产生了显著影响，新兴企业需要越来越多的律师帮助其穿越不断扩大的监管丛林。

专利和版权领域也出现了类似的趋势。1704年，当亲王和贵族们组成的“文学作品委员会”不再能满足公众对阅读的需求时，小说家兼经济学家、当时最重要的知识产权拥护者丹尼尔·笛福抱怨说，文学作品复制如此之快，以至于没有人能通过写作谋生，这是典型的市场失灵。于是，英格兰在1709年安妮女王时期通过了《安妮法案》，首次在世界上建立了版权保护制度。早在1623年的詹姆斯一世时期，英国议会就通过了保护专利的《垄断法》。早期，专利保护对新工艺和新产品的鼓励作用显然大于其消极影响（担心其他人拖欠专利费和因为专利费争执而产生的法律费用）。对最早的专利拥有者而言，世界还是一片空白。然而，今天的经济生活已被专利挤满。在高技术产业，专利密度如此之大，以至于新工艺的开发者必须请到与工程师数量相当的律师才能推进项目；在制药产业，过度的专利保护引发了诉讼和药价上涨。^[51]版权保护只是到最近才出现争议，文学艺术产业似乎还没有被版权保护挤满，以至于要把很多作家、艺术家和设计师排挤出去。但我们有必要知道，越重要的创新，其用途也越广泛。美国国会在1998年通过的《索尼·波诺版权期限延长法案》将版权保护期又延长了20年（到作者去世后70年），以防范沃尔特·迪士尼的作品以及音像公司的很多表演作品被盗用。但版权保护的时间长度也可能阻碍创新活动，因为很多创作需要借鉴迪士尼公司或百代唱片的产品。美国的国会议员们在延长版权和专利权保护期的问题上是有私心的，他们可以从少数获益者那里分得一杯羹，让社会其他成员分担不起眼的成本。

政府成为重要的监管者或保护者，这使这些产业与政府接触密切，尤其容易索取过度补贴。路易吉·津加莱斯（Luigi Zingales）曾写到，产业界利用了新机遇：借助政治上的影响不但削弱了政府的作用，还可以为公司利益服务。这很好地总结了社团主义的一个重要影响渠道，成为公共机构与私营企业之间紧密联合的互利制度，这种制度形成了事实上的平行经济，其倡导者要求推行产业政策，其批评者则要求满足社团福利。

补贴本身不见得是坏事，但是对产业的补贴（拨款、贷款、担保和税收优惠，包括对农业的补贴）经常打着调整市场经济发展方向的旗号，其真实目的则是给议员们的支持者和亲朋提供好处。这些好处并不是小数目，在2006财年，公司福利性质的补贴达到920亿美元。一些重大补贴项目因为灾难性的后果而臭名昭著：20世纪70年代的超音速客机项目和美国合成燃料公司项目，90年代的乙醇补贴项目，以及过去几年房利美和房地美的补贴项目。当然，很多私营企业（例如好莱坞影城）也遇到过灾难。但问题在于，这些补贴项目由政治家充当经济创新决策者，他们缺乏深入的专业知识，与私营企业的业务脱节。而私营企业的决策是由创意者、企业家、金融家和市场专家负责，他们会综合考虑是否有更好的项目可以探索 and 开发。

广泛存在的公私部门之间的联结对某些特定产业的影响要深刻得多。政府对教育和医疗产业的控制直到最近才引起重视，这种体制已无法用监管、保护和补贴这样的词语描述，而是形成了有机的、颗粒化的状态。阿诺德·克林（Arnold Kling）与尼克·舒尔茨（Nick Schulz）的一篇论文对此类政府控制做了如下描述：

医疗和教育产业的政府主导程度越来越强。这种主导引发了两种不良效应，使产业的发展持续恶化：通过发放补贴，政府干预人为地扩大了对医疗和教育的需求；通过提供保护、阻碍市场竞争，降低了这两个产业的供给效率。

效率不是唯一受到负面影响的方面，某些创新通路也被阻断。如今，私立中小学、大学和私立医院产业的进入空间很小，而这些机构曾在20世纪引领了美国教育和医疗产业的进步。此外，医生脱离标准治疗程序、教师尝试新课程和新教学方法的空间也非常有限。

人们很容易在政治家所做的事情中找到其阴暗面，这是那些伪装成善举的行动的“潜在功能”。但我们也容易忽略一个事实：大多数监管、保护和国有化除了成本之外还有好处，否则这些措施很难通过。因此有人会问：社团主义思潮到底会给经济活力造成多大的制约？幸运的是，社团主义关系在经济中的扩张如果像上文所说的那样普遍和深入，那肯定会留下各种证据。我们知道，社团主义政府喜欢和由少数大企业组成的产业打交道，而不是由很多小企业组成的产业，官员们都保存着产业巨头的电话号码。还有证据表明，在过去的60年中，美国经济的产业集中度大幅提高。在金融业，大银行成为巨兽，小银行逐渐萎缩。在非金融产业，经济活动也急剧地从创新主要依靠的中小企业集中到大企业，这可以从2011年的官方数据中看到200家最大企业的总利润在全美企业总利润中的比重从20世纪50年代早期的15%提高到60年代中期的26%，1966年之前基本稳定在这个水平，然后持续提高，2004~2008年提高到30%左右。销售收入也表现出同样的趋势。在某些零售行业，4家最大企业的市场份额从1992年到2007年都基本翻番，达到令人震惊的水平，例如书店行业为71%，计算机和软件商店以及普通商品零售店都达到73%。由于政府监管和工会规则的影响，城市写字楼建设项目经常会被拖延。拖延的时间之长，会让很多新创意最后通通过时。

此外，如果在过去几十年不断扩张的大企业的地位相对安全，考虑到它们惊人的增长速度，我们会发现有越来越多的经济成分（企业和产业）处于稳定地带，它们不会招聘和解聘太多员工；在稳定地带之外，处于发展（新兴企业）、增长（成功企业）和萎缩（失败企业）地带的经济成分会越来越少。如图10-1所示，1989~2007年出现了就业破坏的下降趋势，越来越多的员工安全地处于大型老牌企业的保护中，美国经济似乎进入了冰冻状态！在同一时期，就业创造也出现同样的下降趋势，越来越少的劳动力人口进入或离开新兴企业、成功企业和失败企业。^[52]简而言之，美国释放出员工流动率不断下降的信号，这是经济活跃程度下降的典型标志。

上述政府活动说明，曾经被视为促进社会繁荣和发展的政府角色出现了腐败趋势。1830~1930年，美国联邦政府的工程项目和干预措施都是出于对资源和生产率的古典主义的考虑：修建运河和横跨大陆的铁路、购买路易斯安那、兴办公立学校等。后来把注意力扩大到产业界，如给工人、债权人和投资者提供保护等。当时没有旨在稳定或调整消费的措施和干预，如给私人保险提供补充的社会保险项目。随着俾斯麦时期社团主义政府概念的复兴，这种情况开始发生改变。到20世纪40年代

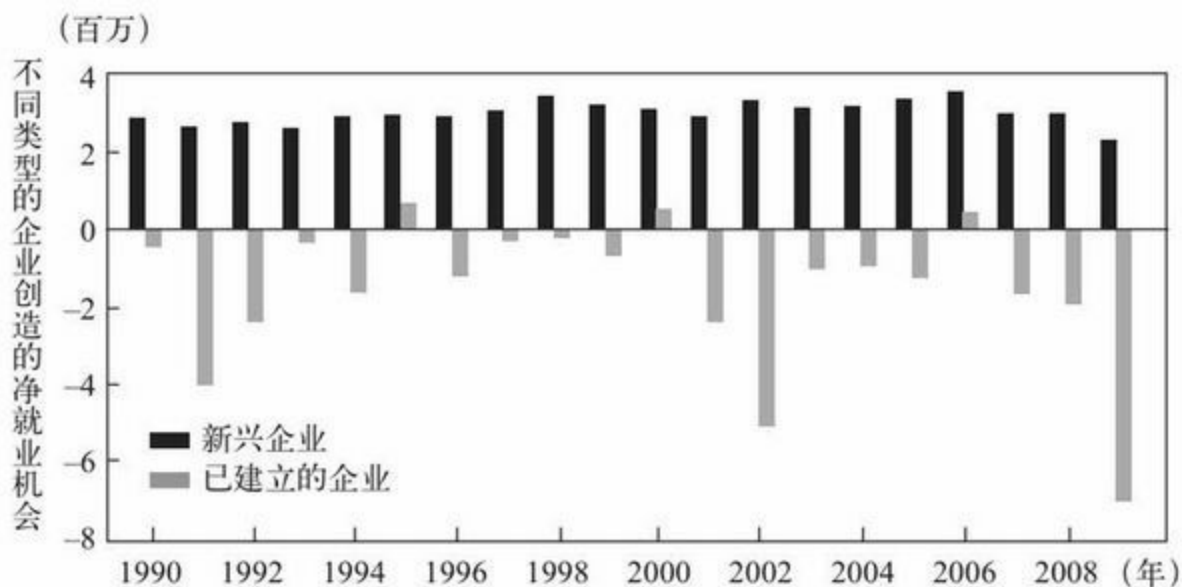
末，各种类型的社会保险制度已经在美国、英国和其他国家建立起来：养老保险和残疾保险（美国的社会保障）、医疗保险（美国的退休医疗保险），以及失业保险等较小的项目。到60年代末，各种类型的社会扶助项目层出不穷：为穷人的医疗需求（美国的医疗补助计划）、食物需求（食品券）和住房需求提供各种补贴。欧洲国家所说的“社会模式”是实现医疗的社会化，采用公立医院、由政府雇用医生的办法；而美国的模式则是把医疗服务完全社团化，通过各种措施监管服务、限制价格，为私人医生和私立医院提供报销服务。如今，这些社会项目全都过分膨胀，混乱不堪。

新企业创建越来越少.....

新企业创建数量（千）



但新兴企业在就业创造方面至关重要.....



但依旧薄弱.....

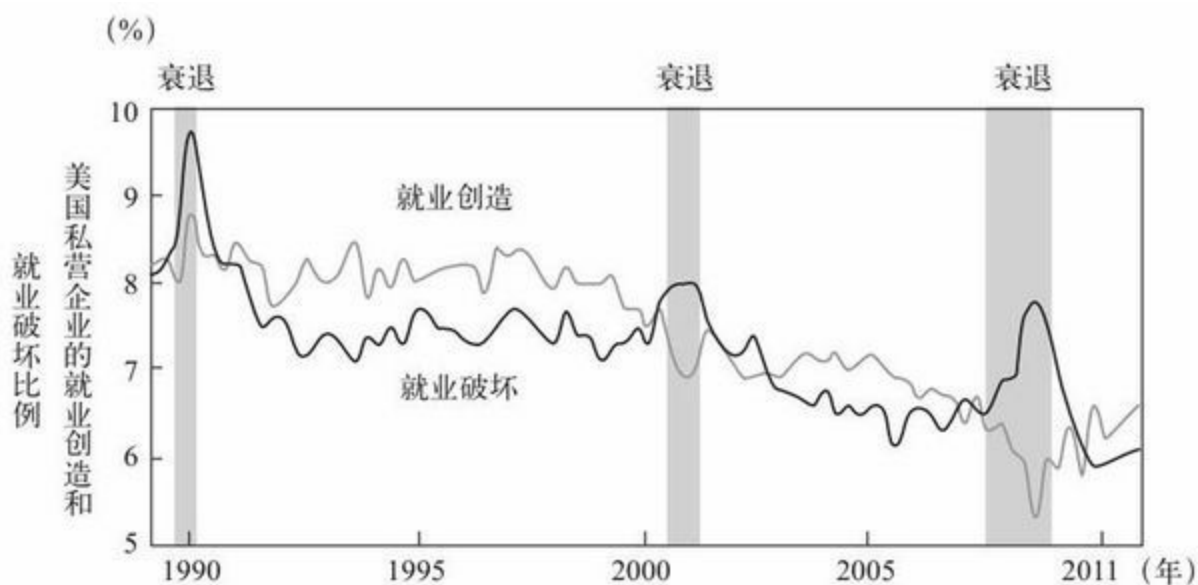


图10-1 美国的新兴企业（1990~2009年）

资料来源：Financial Times. © The Financial Times limited 2013

几乎没人知道这些社会福利项目的巨大规模。在社会开支方面，美国在20世纪80年代的确远远落后于欧洲国家，到1990年，欧盟21国政府的社会支出占国内生产总值的比重高达20.5%，而美国只有13.5%。美国此后逐渐缩小了这方面的差距，而德国和瑞典却在2003~2007年压缩了

社会开支。2000年，欧盟的支出占比为21.5%，美国提高到14.5%；2007年，欧盟为22.0%，美国已达16.2%；2012年，由于失业救助力度的加大，双方的支出都有所提高，分别达到24.1%和19.5%。美国的社会支出水平如今已非常高，接近全国可支配收入的1/2，在可支配收入中与非工资收入（红利、利息收入、财产利润和土地收入）的份额接近。因此，美国人从所谓的社会财富中获得的收入已经和从私人财富中获得的收入相当。此外，社会财富带来的收益几乎不用缴税，而私人财富带来的收入却不能享受这种待遇。

在美国和法国（还有其他一两个国家，但程度稍轻），社会福利支出还将快速攀升。婴儿潮时期出生的大量人口达到退休年龄后，将大大增加社会保障和退休医疗保险的年度支出需求。而婴儿潮时期出生的人口退休之后并没有大量的劳动力补充进来。因此，或迟或早，政府必须通过增税应付这两项支出，通过削减政府的“随意”支出项目转移资金的做法将不再可行。这样一来，可支配收入将减少，福利收入会压倒工作收入。金融学家玛丽·米克尔（Mary Meeker）通过研究发现，美国人福利权利的折现价值在2010年年底已达66万亿美元，相当于可支配收入的569%，远远超过约10万亿美元的公共债务总额。社会财富总额也超过了美国私人财富的总额。官方数据显示，2011年中期家庭净财富约为60万亿美元，相当于可支配收入的517%，其中资产为74万亿美元，负债为14万亿美元。因此，尽管人们普遍认为美国社会福利系统与欧洲的社会模式相比还差得多，但实际上已非常庞大。

在解释福利体系的膨胀时，有人认为，议员们之所以允许社会福利的扩张，是因为他们相信经济增长速度会为这些福利提供支撑，以免赤字恶化。然而，随着生产率大幅减速现象的延续，这种预期最终会被证明是巨大的错误。在城市和州政府的政治改革中充当斗士的理查德·拉维奇（Richard Ravitch，曾任纽约州副州长）说：

美国政治一直都是 在竞选时向民众承诺更多福利，但突然间，我们已没有钱支付所有这些强加在自己身上的福利了……

当然，大多数承诺的福利是经过计算的。即使在过去10年，推出的新福利也主要是那些成本在后期才会出现，或者初期规模不大、不需要大规模增税的项目。这种做法导致福利的扩张能够从尼克松到小布什时代得到两党的共同支持。小布什总统于2003年签署的法案把退休医疗保

险的范围从医院服务扩大到药品费用，这会使福利承诺的现值一次性地提高数万亿美元，法案得到了两党的共同支持。许多共和党议员发现，工人阶级的成员在里根时代加入了共和党，于是改变了他们原本对福利制度的厌恶态度。民主党则发现，其依靠的中产阶级希望尽可能借鉴欧洲的社会模式，自然也不会反对这类法案。

传统价值观对共和党和民主党的政策制定有着更激进的影响。众所周知，共和党不愿意动用政府的税收权力进行再分配：从本国人到外国人，从利润到工资甚至从高收入者到低收入者。根据他们的学说，收入应该用于公共服务。然而从20世纪70年代开始，从尼克松到小布什的共和党人都把各种形式的政府福利解释为公共利益服务，包括社会保险项目、抵押贷款补贴和教育补贴等。

对社会福利扩张的另一种理论解释是，公共支出会很自然地随着人们收入的增加而增加——瓦格纳法则。然而，1973~2007年的收入增长速度明显慢于“二战”后初期的几十年。另外一种截然不同的理论则认为，福利的巨大扩张与大企业的扩张非常类似，是组织发展的自然现象，不断索取能实现其目标的资源，以尽可能地扩张并且持久。一旦去除对政府的传统限制，公共机构就会无情地扩张。

这种大肆扩张造成了严重的后果，其他政府项目被显著边缘化，如修缮破败的国家基础设施，或给低收入者提供就业和工资补贴。消费福利（以及更广泛的公共消费）对全国的劳动参与率的影响，在公共财政的经典理论中早已被确认。人们所熟悉的观点包括：提高收入增税以支付社会福利会打击工作积极性。政府提供的免费福利会使人们节省相应的开支，可以弥补多交的税收，但人们可以少做一些工作，减少自己的税负，并且不会减少政府福利。

福利和就业之间还有两种联系且都与税率无关。我们已讲过，财富增长的“财富效应”会降低劳动参与率（劳动供给），从而减少就业。当然，雇主支付的税后工资（或净工资）的提高会产生相反效应，吸引人们参与经济活动，导致就业增加。在很多经济模型中，净工资与财富的比例很关键，工资和财富同比提高的效应会相互抵消。随着20世纪五六十年代的生产率增长再度加速，这一比例在50年代早期到1965~1975年持续提高，这可以很好地解释就业水平在60年代达到顶峰的原因（见图10-2）。在生产率增速显著下滑后，工资增长减速，该比例也随之下降，这可以部分解释1979~2008年就业率普遍较低的现象。1995~1996年的就业率比较正常，也恰好对应着正常的工资财富比。20世纪90年代后

期和21世纪前10年中期的剧烈波动可以用互联网泡沫和房地产泡沫解释。如果我们把社会财富的因素加入工资财富比中，使分母增大，则可以为2011~2012年后危机时期的高就业率和1995~1996年的正常水平的差距提供一半的解释。



a) 工资财富比与就业率



b) 工资财富比与男性劳动参与率

图10-2

资料来源：Gylfi Zoega.

另一种联系通过对劳动的需求产生作用。如果政府主要通过发行债券为将来的福利支出筹集资金，之后再通过增税偿还债务（与战争支出一样），那会产生未来甚至当前的利率上升的预期，并且可能会在某个时点提高税率。即便在今天，虽然储蓄者愿意以较低利率贷款（因为对未来发展的期望降低），利率提高的预期也会压低股票价格和企业资产评估，而企业需要这些资产开展经营活动，包括厂房、员工和海外顾客等。

新增福利对就业的影响可以从所谓的“希腊病”中看到，它甚至可以被成为“美国病”。有效的财政政策应该是公布一段时期的财政收入增长情况，这会降低公共债务，进而减少人们的私人财富，减少数量相当于新福利带给他们的社会财富的增量。通过这个办法，新项目可以“中和”就业和储蓄的财富效应。这种策略是笔者首先提出的。然而在小布什总统任期内，政府采取了其他策略：在2001年和2003年实行减税政策。我曾在2001年2月的一篇专栏文章《不支持减税的理由》（The Unproven Case for Tax Cuts）中断言：

减税将给未来带来负担，要么减少公共服务，要么增加公共债务。这些负担.....表明不支持减税的依据有很多。其中之一是，小布什的减税政策造成的负担会永远存在，其激励效应（刺激劳动供给）的有效期则有限。随着时间的推移，激励效应会逐渐减弱，就业的结构性提升将消失，因为工人和经理税后工资的提高会使他们的财富增加.....如果不削减公共服务，税率必然会提高，以应付公共债务的扩大。但据我们所知，未来的经济形势并不明朗.....小布什的经济政策背离了美国人传统的用自己的努力让国家变得更美好的愿望。在20世纪50年代和90年代，这种改善精神表现在把税率定得足够高的政策上，以清偿政府债务，并提供在未来降低税率的可能性。在华盛顿大规模减税、更大的支出增长这一失败选择背后，有着深刻的、令人不安的经济哲学观的变化。

当然，议员们会让税收负担滞后于他们制造的福利项目，这并不奇

怪。如果在推出新福利项目时就明目张胆地增税，这样的福利项目可能难以得到足够的赞成票。通过减税，他们给人的印象是，专家们认为未来并不见得必须增税，这也是对税收不足的一种解释。

最后还是会涉及创新的议题。我们已经看到，丰厚的福利减弱了人们获取收入的动力，进而削弱了市场的作用，其途径要么是提高税率（财富不会增加），要么是增加财富（税率基本不变）。这反过来会减弱市场上企业从事创新活动的动力。正如斯密所说，创新规模受到市场规模的限制。例如，假如每个人每周都只工作30个小时而非40个小时，创新存量的增速会减慢，这与资本存量是一个道理。

美国政府管辖范围和规模的显著增大还催生了一个副产品，即提高税收的需求。整个社会似乎达成了某种政治协议，即收入较高的一半人口向收入较低的人口提议说：“如果你们同意让我们来决定你们可以从教育、公共项目中得到哪些福利，那我们会负担你们需要支付的税收。”其结果是，政府对教育和基础设施的支出不足：如果纳税人必须为自己的两个孩子以及不纳税家庭的孩子埋单，那为什么还要给孩子们安排音乐课呢？这种政治协议的后果是，收入较低的那一半人接受了服务不到位的公共部门，以降低家庭间的福利不平等——但这种降低只是一种假象。

由于制度、价值观和经济政策方面的不利趋势，美国的经济活力严重退化，并导致创新乏力。尽管创新率有波动，但自20世纪70年代早期以来，大多数产业部门的创新率在大多数时间都呈现下降趋势。由于反对现代主义的价值观和政策的兴起，较为低端的劳动人口的现代价值观相对薄弱，而且其处境在初期较为不利，因此相对于其他人来说，其蒙受的损失更为突出，向上发展的流动性也因此下降。

第二次转型

作为本书的叙述终点和高潮，我们在这里需要对主要现象和推论做一些总结。

美国经济的运行方式从20世纪70年代到21世纪前10年的变化可谓影响深远，其他现代资本主义国家（比如英国、法国和德国）在更早的时

候也出现了这种变化。美国经济的新动向形成了第二次转型——在1820~1930年催生现代资本主义的大转型过去一个半世纪之后。现代资本主义的第一次现身并没有带来最小政府，它借助激进主义政府决定是否购买新国土、是否提供基础设施投资、是否收取用户使用费，以及最好通过哪些税收获取运转所需的经费等。资本主义的这一现代版本可以给企业提供低收入者工资补贴，以扩大包容性，同时不至于削弱现代精神。不过，尽管需要政府在政治领域做基本判断，但私人领域的最终决定权却在个人手中，比如由财富所有者（资本家）判断最好的投资方式是什么，如何利用有想象力的商业人士的创意和机智能干的企业家的热情。这样的现代资本主义在19世纪成为世界征服者，获得了惊人的自主创新的本土实力。愿意并且能够采纳这一制度的少数国家取得了空前的经济繁荣、较高的工作满意度、奇迹般的生产率水平，并在人类历史上首次结束了人民的普遍贫困。

第二次转型给美国经济注入了某种隐蔽的、有巧妙说法的社团主义。现代资本主义被捆住了手脚。（医疗和教育在某种程度上也是限制领域。）美国现有的制度没有墨索里尼或俾斯麦的制度那么原始和露骨，但它们的政治本质是相似的：在政府和市场之间没有明确的界限，制造出与市场经济抗衡的并行经济，并成为另外一种风险根源，严重威胁到创新。社团主义的管理型政府承担了各种责任，从中产阶级的收入到大企业的利润，再到产业发展方向。社团主义者认为，他们期盼的所有目标不需要付出代价就能实现。

那些曾经是现代资本主义表率的国家近期的经济表现堪称灾难性的，然而这并不能归咎于运转良好的现代资本主义（甚至缺乏监管的运转粗糙的资本主义）不可避免的缺陷，而是新社团主义的恶果：

这种新社团主义扼杀了经济活力，不利于培养敬业态度、加快经济增长、提供更多的机遇和包容性。新社团主义保护那些缺乏生产力却有背景的企业，排挤有活力的新企业和局外人；追求消费、社会保险、救助等目标，不重视培养敬业、创造和探索的生活态度。今天，航空公司、汽车制造商、农业公司、传媒公司、投资银行以及很多其他产业都在某种程度上被视为极其重要的部门，其命运不受自由市场主宰，都以“公共利益”的名义获得了政府援助。

社团主义的成本无处不在：破旧的企业尽管已不能满足客户需求，仍然可以存活下来；生产率增速下降导致经济僵化；缺乏敬业态度和工作热情；年轻人缺乏发展机遇；政府为解决这些问题导致自身破产；财

富越来越严重地集中到少数能够在社团主义交易中占据有利位置的关系人士手里。

悲剧的是，这种模式的经济制度在世界某些地区（尤其是北非）被普遍称为“资本主义”，因为资本主要归私人所有。然而，这种制度实际上是被政治权力集团（政府领导人以及通常由同一精英群体产生的政府扶持企业的领导者组成的联盟）所主宰，而不是由私人资本（即马克思所说的那种进行残酷竞争的、纯粹追求利润的资本）说了算。讽刺的是，在美国、英国和欧洲大陆国家，这种社团主义制度的辩护者和受益者竟然指责说，最近出现的各种问题都是因为“不谨慎”和“缺乏监管”，并认为“资本主义的未来”取决于更多的监管审查，也就是说更强烈的社团主义。

在所有关于政府和社会（政府和个人）之间的广泛联结渠道的数据中，没有明显证据显示企业、银行和个人在多大程度上是这种制度的推动者，政治家们又发挥了多大的推力。在2012年的一部纪录片《抢劫：谁偷走了美国梦？》（Heist: Who Stole the American Dream?）里，企业和银行被视为同一类型的煽动者：

1978年，最高法院法官刘易斯·鲍威尔（Lewis Powell）敦促美国的企业对政治和法律施加更大的影响力……同时在最高法院，他成功地为企业的政治捐款权进行辩护……自1994年开始，《北美自由贸易协定》鼓励开展劳务外包，1999年废除了《格拉斯-斯蒂格尔法案》中关于商业银行与投资银行分业经营的部分内容；2000年的《商品期货现代化法案》又放松了衍生产品的柜台交易，放纵金融机构的投机狂热。两个主要政党都推动了放松监管的热潮。

这些指控需要结合背景具体分析。它们没有提到，最高法院很早以前就根据社团主义精神把政治捐款权赋予了工会，后来只不过是这一权利扩展到企业，而且社会上并没有太大的不满反应。《北美自由贸易协定》是走向自由贸易的进步措施，这在美国和欧洲社会被绝大部分民众接受。它们也没有提到，使衍生产品的柜台交易合法化，对美国来说是为了追赶由意大利人发明和法国数学家分析的结构金融产品。此外，是美国政府给银行提供了次级抵押贷款的工具，而没有关注创新与解决政府赤字，是美国政府诱使很多人追求超出他们支付能力的消费和

休闲。

但这些内容其实并不重要。虽然今天的股东、债权人、财富所有者普遍比约翰·加尔布雷思生活的20世纪五六十年代具有更大的政治权力（加尔布雷思认为当时是大企业操纵局势，而国会却不能或不愿意批准促进社会进步的法案），但企业福利的膨胀、利己性质的规则、监管的放松以及庞大的社会保险都依赖于政府官员和议员们的意愿和热情，需要依靠他们保护既得利益，通过拉拢特殊利益群体换取选票或资金支持。这是一种紧密相联的社团主义制度：政府、产业机构和劳工组织。在劳工组织的力量较为薄弱时，前两者形成双方合作形式。这个制度的内在动力是自我中心和假公济私的政治经济文化。某些时候劳工组织占优势，产业界力量相对薄弱，某些时候则反过来。

现代经济自19世纪中期到70年代早期的成功发展，以及对人类精神的提升是此前1 000年里其他事件不可比拟的。这是现代道德观和活力论的胜利，辅以少许古代物质主义的催化。然而，随着时代的发展，现代经济遭遇了政治腐败、文化衰落以及经理人的背叛。虽然如凯恩斯所说世界由思想主导，但现代资本主义这个新思想还没有被广泛理解，其伦理基础和道德基础还没有充分发展起来。社团主义则是一种古老的观念，其中的很多因素更令人感觉舒适。因此就像过去一样，观念之间的竞争即便到21世纪末也未必会结束。我们需要知道的是，在经历了100多年的辉煌发展之后，现代资本主义被削弱了，并且处于危险之中。

如果我们想开展改革，那么就必须详细解释价值观和目标：何种类型的职业和经济生活是最能产生回报的，何种经济制度能够创造美好生活，它又如何保障社会公平与公正。

[48] 杜邦公司曾在20世纪40年代给熊彼特留下了深刻印象，却还不足以让他相信资本主义的强大生命力。钱德勒最感兴趣的则是通用汽车公司。

[49] 这些话出自迪克·布拉斯（Dick Brass）之口，他曾于1997~2004年担任微软公司副总裁。

[50] 这些数据由集中议程网的监管信息服务中心每半年汇编一次，其累计数字已达到惊人的水平。如果这些成本不能节约，到2006年，仅1996年后出台的法规造成的总成本至少会达到每年800亿美元；如果还有80项新法规需要制定，到2016年，总成本将至少达到1 600亿美元，2026年将达到2 400亿美元，相当于10万亿美元国内生产总值的2%，或者15万亿美元国内生产总值的1.5%。很有可能每项新的重要法规还会增加成本，因为现在议员们的新提案总是面临重重阻力。

[51] 制药产业把新药开发萎缩现象归咎于监管机构的批准时间延长，并且认为延长新药的

专利保护是很自然的解决办法。然而，监管机构批准新药的时间很长已经帮助减少了药品的数量，延长了其产品的预期寿命，更长的专利保护期只是为了防止竞争厂商打压价格，防止创新者损失垄断租金。

[52] 必须补充一点，由于相对稳定的地带是经济中的优势部门，在总体上有能力完成大量创造性工作，每位员工的平均任务量却不高，而其他经济地带虽然是经济中的次要部门，却完成了更多的创造性工作。2009年秋，当大型企业为价格和销售的下降而惊恐不安时，它们终结了许多有前途的项目——用最近的术语来讲是积累“组织资本”的项目、解雇了项目员工。国家统计数据记录了每位雇员的产值的后续增加情况，大多数评论者都认为“生产率”有所提高，虽然生产工艺并无改进，价格也没有变化。

第十一章 美好生活： 亚里士多德和现代的定义

毋庸置疑，创造力是人类的本能，这可以由人们从自由创造中发现的乐趣证实。但同样不可否认的是，除了创作伟大的文学艺术作品，人们还可以通过其他方式开展自由创造活动；否则，绝大多数人都将与真正的幸福无缘。

——马修·阿诺德，
《论今日评论的作用》

不久之后，你将慢慢变老，然后离开人生舞台……你的时间有限，因此不要浪费在别人的生活里。不要被教条捆住，那是照别人的想法生活的结果。不要让其他人的噪声淹没你内心的声音、心意和直觉，通过这些你才能知道自己真正想成为什么。

——史蒂夫·乔布斯
斯坦福大学毕业典礼致辞

社团主义和新社团主义的拥趸都习惯从物质主义的角度思考问题，例如低生产率、失业浪费和波动成本等。资本主义的传统拥护者也是如此。社团主义者认为，他们的制度在这些指标上面优于现代资本主义，通常可以带来更高的生产率、更少的失业浪费，还能通过就业保障提高个人财富、工资和就业的稳定性。实际上，在20世纪的最后几十年，运转较好的社团主义经济在这些指标上至多能与运转较好的现代资本主义经济相当。要在这两种制度中选择一个，我们必须从物质主义视角转向传统的政治经济学视角。本书对现代资本主义的很多溢美之词都是针对非物质层面的回报：挑战带来的刺激感，尝试和探索带来的满足感，以及成功带来的喜悦等。典型的运转良好的现代资本主义可以给社会成员提供机遇：发现生活的丰富多彩，促进自我实现和个人发展。社团主义则是一种冷冰冰的学说，为保护民众之间互不侵害而抑制创造性和主动性，打压创新的苗头。

运转良好的现代经济的强大活力是其独特回报的来源。对创造过程的参与本身就是一种回报：精神刺激的体验、解决新问题的挑战、尝试新事物的机会以及踏入未知领域的兴奋之情等。当然，它也有副产品：工作动荡不安、盈利前景不明、不断遭遇挫折甚至最终失败，以及上当受骗的可能性等。这些回报和危害是现代经济的正反两面。

当今的社团主义者会回应说，他们的制度也带来了美好的感觉和体验：团结、安全以及产业和平。他们经常提到，这些是美好社会的基本要素。那么要想理解现代经济的回报和危害对人们的意义，就必须对现代经济相对于社团主义经济或其他类型的经济的必要性或吸引力有所了解。许多马克思主义者（但不包括马克思本人）认为，非物质层面的影响并不重要。如果人们并不需要现代资本主义善于提供的东西，那么它就没有存在的正当性。因此，在回答美国需要做什么和值得做什么来扭转经济活力的减少趋势（这与解决工作满意度下降和其他麻烦有关）之前，在探讨银行改革和所得税改革这样的细节问题之前，从逻辑上讲还有更基本的问题要解答。

本章就是要探讨这个问题：就两种经济制度而言，到底哪一种才是人们真正需要的？致力于社会团结和其他目标的协作制度，还是致力于探索和其他目标的个人主义制度？是提供保护的制度，还是提供活力的制度？人们对现代生活的期盼是否出现在很久以前，是在现代主义文化发端的时期，还是在此之前？是否存在更高的反映美好生活的指标？是否只有充分达标的经济制度才能称得上美好的经济制度？涉及多样性和平等性的其他基本问题将是下一章的主题。

有关“美好的经济制度”和“美好生活”的话题，对政治经济学来说并不陌生。就像其他人抱怨的那样，社会主义思想并没有界定理想的经济生活的概念，即社会主义者支持的制度最适合创造的生活形态。社团主义思想也没有描述对个人而言的美好生活，而是关注国家产值和社会和谐，试图通过协作机制、社会保险普及财富以及培育团结精神。

社会主义和社团主义的经济视角的问题在于，它们忽略或者否认了手段对于其目的的重要性。这里的手段指的是经济制度的程序和特性，它们是产品生产和就业创造赖以进行的基础。手段造成的影响并不限于物质方面。选择现代经济会带来不同的路径和体验，以及现代社会特有的各种回报和危害。

有人会问，考虑到每个国家和各时代民众的不同选择，是否有可能

找到一个精辟并获得广泛赞同的关于美好生活的定义？19世纪，美国迎来了大批希望在新的冒险和事业中取得成就的人，其他许多人则选择留在欧洲。到19世纪末，乘船过来的人似乎对社团主义和社会主义运动产生了更大的兴趣，包括组织工会和分享利润等。到20世纪下半叶，各国人民都在谈论通过整顿资源的途径解决社会的“现实问题”。然而，选择的改变并不一定意味着价值观的改变。在大多数情况下，新诉求可能只是新环境或新技能的产物，例如财富增加和民主观念普及的各种影响。在最近几十年，越来越多的人说他们需要一个世纪前不曾想到的高度经济安全。但是，人们的这些愿望没有充分考虑到一个社会的系统适应问题，那会有意无意地减缓改变的速度。在评判21世纪经济发达国家的不同经济制度的优劣时，正确的标准应该是人们最基本、最深层的需求是否得到了满足。

人性（尤其是哲学和文学以及最近的心理学中探讨的人性）关系到最深层的愿望和收获。数千年来，人文主义者思索了能带来最深刻、最持久满足的各种生活方式，并积累了一些引人注目的深邃见解。他们对于美好生活的思索可以帮助我们理解一个创业型和创新型经济在条件成熟之后如何萌芽生长，而不受限于条件的存在。这些思索可以极大地帮助我们为创业型、创新型经济寻找合理性。政治经济学如果不能吸取人文学科的精华，就会在这个领域变得很贫乏：在关于现代经济的新一轮辩论中，依旧无法提供强有力的佐证。

美好生活的人文主义概念

“美好生活”的概念（或理念）起源于亚里士多德，它指的是人们在拥有某些生活必需品（如食物和住房）之后，经过深思熟虑会选择的生活方式。在《尼各马可伦理学》（*Nicomachean Ethics*）一书中，他把美好生活同其他生活方式进行了对比：其他生活方式只是实现某个目的的手段，而美好生活不是实现其他目的的手段，它本身就是人们追求的目标（为生活而生活）。他大致的意思是：人们需要食物（自己生产或利用国内产品交换外国食品）提供体能，需要体能修建房屋，需要房屋保护自身和自己的物品不被风吹雨淋等。每种最终产品（美食、精美服装或者歌剧）都是一个程序或活动的终点。人们的各种活动最后都会形成某种最终产品，亚里士多德对这些活动的排序很感兴趣。他认为，有思想的人能够明白什么是“最高的善”（最高级的产品）。他的研究目标

就是解释人们的排序，至少是有思想的认真的人在进行生活选择时表现出来的次序。

亚里士多德认识到，社会上必须开展一定的“赚钱”活动。这一认识可能意味着，他相信美好生活只有社会名流才负担得起，至少在他所处的时代，这不是底层人士所能奢望的，但他从未说过或者没有任何理由认为美好生活对底层人士来说永远是可望而不可即的。亚里士多德还提到，奴隶的身份通常是被别人强迫的（他的老师柏拉图就曾经差点儿成为奴隶），因此没有理由认为他们先天缺乏追求最高的善的需要和能力。

亚里士多德暗示，即便某人终其一生都在与世隔绝的岛屿（哪怕是富饶的岛屿）上追求“善”，通常来说，还是难以与人们在城市（或者说社会上）追求“善”相提并论。可见，他认识到了社会上人与人之间开展思想交流和互补的重要性。所以，在选择合适的经济制度和学校里传授的文化时，这个社会必须弄清楚美好生活到底包含哪些内容——“我们应该厘清‘善’到底是什么，至少得到大致的概念”。他的这一思想暴露了自由主义认为美好生活就是自由生活的缺陷。某些社会可以有完全的自由，但犯罪、滥交和毒品泛滥的文化会让大多数人感觉不幸福。

亚里士多德有关哪些内容不属于美好生活的论述颇为精彩。他认为，美好生活并不是做“政治正确”的事情，那些是政治家的目标，并且“对我们要追求的东西来说太过肤浅，那些目标看起来更取决于授予荣誉的人，而不是获得荣誉的人，直觉告诉我们善是我们自己的东西，别人很难从我们手中拿走”。他接下来指出，善也不包括美德。要想追求美好生活，我们的确需要某些美德，但美德本身是不够的：如果你找不到通向幸福的正确道路，道德对你来说反倒是种痛苦。

对人们来说，总是有美好的生活方式存在。不管一个国家或民族对“美好”的概念有什么特殊理解，美好生活总是意味着内心的状况，即人们在生活方式中寻求的精神状态。对此，亚里士多德采用了希腊语中的“*eudaimonia*”（幸福），其准确含义如下：这种美好生活的概念表达了一种人文主义精神，它不是“神圣生活”的意思，如某些宗教里认为男人和女人拥有利用资源繁衍生息的能力，进而保障下一代的繁衍生息，如此循环往复，直到无限的未来。这两个概念的区别是，一种生活是对上帝的义务，另一种生活是实现自我价值。从这个角度看，在公元前4世纪从事写作的亚里士多德与公元前14世纪的犹太学者和后来的传教士们有着截然不同的立场。

为了防止被误解为享乐主义者，亚里士多德紧接着解释说，虽然美好生活是人们努力追求和满足自我的目标，但并不是某种消遣。“如果我们的目标是消遣娱乐，毕生的努力和忍受都是为了自娱，那将是非常荒唐的……娱乐是为了放松……以便能精力充沛地做些正事。”或许亚里士多德和与其学生年纪相仿的听众在一起会感到更有乐趣。显然，我们不必成为美好生活的奴隶，我们可以在晚上听歌剧或看电影，虽然这些与我们的生活目标无关。而且，你永远不知道未来，随着工作的开展，我们在其他地方获得的某些灵感在未知的将来或许能用得上。

我们看到，亚里士多德的主题是探讨人们选择的正确道路的本质。他并不认为美好生活就是自由生活，仿佛这与人们要利用自由做些什么无关。他也不把美好生活方式限定为社会已经给个人开辟的某条发展途径，仿佛自由空间的大小也与美好生活无关。不限制其他任何人自由的任何进步或许都可以得到亚里士多德的赞许。

亚里士多德心目中的美好生活

亚里士多德对美好生活的定义是什么？通过大量术语，他将其概括为对知识的追求：“最美好的事情就是理解……这种活动是至高无上的，因为理解是我们身上的最强要素。”他认为“幸福来自某种形式的研究，研究是最高的善”，这主要是因为研究需要“理性”，而理性是把人类同其他动物区分开的主要能力。他补充说，这一概念也符合他的实际观察：其他动物感觉不到幸福。[\[53\]](#)

先撇开动物的议题，亚里士多德的核心观点是，随着理解能力的提高以及作为基础的财富的增长，一个人可以达到越来越高层次的满足，而不是在原有的层次上重复享受。从知识积累和知识追求中获得的满足是最高级的最终产品。收入水平越高，用于这些高层次追求的支出比例就越大。从这个意义上讲，它们是最高的善。

亚里士多德把“最高的善”和“至高活动”局限在获取知识上，这与现代价值观并不相符。他似乎把追求知识当成了纯粹的目标。脱离了手段，对知识的追求就成为一种苦修，只在密室里开展，只能从偶尔的团队研习或朋友之间的对话中获得灵感，采取这种行为方式的往往是数学家、理论物理学家、哲学家和历史学家之类的学者。毫无疑问，亚里士

多德的这种狭隘看法与其社会背景的局限有关，他本人就是被封闭在由经典知识而非实际技能组成的世界里，只能通过苦修的传统道路获取进步。

对于美好生活的原始表述还有另外一个问题。如果“最高的善”只包括没有任何实际用途的理论知识，在社会的生产效率越来越高、越来越富裕时，可以用于追求此类知识的闲暇时间也将越来越多，但这些知识在市场上没有任何商业价值。根据这样的理论，随着劳动生产率的提高，从某个时点开始，产品的生产和销售规模将不再扩大，因为人们把更多的消遣时间都用来追求知识。这正是凯恩斯在《我们孙子辈的经济可能性》（*Economic Possibilities for Our Grandchildren*）一文中所做的预测。读了这篇文章，有的人十分推崇，有的人却感到害怕。但我们并未看到这样的结果。^[54]很明显，如果我们把知识的范围拓宽，并将人们知识之外的其他一些目标考虑在内，这个悖论自然会消失。

下面我们将介绍后来的思想家的贡献，亚里士多德还会被时常提及。

实用主义者的美好生活

后来的哲学家和作家并没有察觉到他们同亚里士多德的观念有了偏离，他们主要关注其他类型的知识和追求知识的活动，但继承了亚里士多德对需求层次的基本观点：对知识的需要和知识的地位是最有价值但也最昂贵的善。

亚里士多德之后的人文主义作家和哲学家引入了实用知识，这种知识显然不是因为自身就具有价值，其中很多并不系统，根本就没有文献记录。这些人文主义者还引入了在获取这些知识时开展的类型完全不同的活动，并且将获取这些知识的世俗背景考虑在内。

实用主义者就是其中的一种类型。他们得此名的原因是，关注实现目标的手段，注意到某些手段可能有价值，某些可能没有价值。他们其实并不是那么功利地只关注追求的目标。实用主义者关注知识的获取及其在生产或其他方面的用途。人们在工作生活开始时当然需要拥有一定的知识储备，在解决常见问题时又会获得更多新知识。为了取得成功，

他们必须能够满足技术方面的要求：解决问题是成功的重要因素。在这个过程中获得的大量知识通常是令人愉悦的：无论其目的是不是追求知识本身，都会给人们一种掌控感和自立感。

实用主义群体的早期代表人物是古罗马诗人维吉尔（Virgil），他生于公元前70年（比亚里士多德大约晚300年）的波河流域的农民家庭，在奥古斯都时期移居罗马。维吉尔的著名诗篇《农事诗》

（Georgics）之前一直被视作关于农业的初级读本，实际上，它在更深层次上是在探讨人性和古罗马文化。这部作品用了很大篇幅赞美农民掌握和应用的丰富知识，包括耕地、植树、圈养牲畜和蜜蜂等，表达了农民对工作的热情和丰收的喜悦。这部作品包含了维吉尔的不朽名句：知其所以然，幸福自然来。

伏尔泰也属于这一群体，在他从事写作的18世纪后期的法国，封建领主的势力正在萎缩，工商业的发展机遇被打开，他表达了行动在生活和工作中的重要性。他在其不朽作品《老实人》中写到，行动不需要任何社会理由或者是非判断。伏尔泰建议我们把这些都忘掉，因为商业活动本身就具有意义，而且能带来丰厚的回报。在伦纳德·伯恩斯坦

（Leonard Bernstein）作曲的音乐剧《老实人》的最后一幕，作曲家斯蒂芬·桑德海姆（Stephen Sondheim）借用伏尔泰的原作，用四句话提炼了伏尔泰思想的精华：

我们既不纯洁、聪明，也不善良，

我们只是尽自己所能做到最好，

我们要修建自己的房屋，砍伐自己的木头，

把我们自己的花园打理得生机勃勃。

伏尔泰认为，社会缺乏相应的智慧、专业知识和善意，因此无法设计、运行和维护可能实现的最佳经济结果。尽管对很多重要的事情知之甚少，但我们可以社会允许的范围内专注于自己的事业，进而拥有美好生活，形成一个近乎完美的经济体。伏尔泰鼓励我们利用已经掌握的以及在前进过程中积累的知识和经验，使生活变得更有趣味、更有收获。我们也可以这么理解，是法国经济学家首先发现了企业家的关键作用。

在20世纪中叶，人们更加关注职业生涯带来的满足的性质，以及个人掌握和利用的知识对这些满足感的作用。这方面的思想先驱是约翰·杜威——美国实用主义哲学家和影响哥伦比亚大学几十年的学术巨头。杜威先于哈耶克认识到，普通工人掌握了工作过程中需要的大量专业知识，并强调人们需要在解决问题的活动中充分利用这些知识。即便是普遍教育程度的工人也可以参与其中并获得知识进步，通过解决工作中遇到的问题，或者完成其他人安排的适当任务，可以掌握某些技能（知识的一种类型）。此外杜威似乎还认识到，每个工人都可能知道其他人不知道的事情，因此，工人们完全可以围坐在会议桌前进行内部讨论，为当前的问题寻找最佳解决方案。^[55]

心理学家亚伯拉罕·马斯洛（Abraham Maslow）在1943年发表的影响深远的论文中对人类的需求进行了分类，在分类时，他为精通某种技能或产业（通常是经过学习培训）的需求留出了位置。这种需求紧随最基础的生理需求和第二层级的安全需求。马斯洛还认识到了参与问题解决过程的需求，这是一种“自我实现”的需求。

约翰·罗尔斯在其关于经济正义的权威著作的结尾处，非常清晰地描述了实用主义流派关于美好生活的理念——他称其为“亚里士多德派”的观点。人们在职业生涯中通过发掘自己的天赋或能力获取知识，这是自我实现的本质。这种自我实现（或者我们能够做到的部分自我实现）是每个人都具有的核心动力。罗尔斯的论述清晰有力：

人类喜欢发挥他们的能力（包括天赋和后天获取的能力），能力发挥得越充分、复杂性越强，这种愉悦感就越强烈.....这是一种激励规则，是许多欲望的根源.....还有，它表现为一种心理规律，影响着我们的欲望组成的变化，而且意味着一个人的能力会随着时间的推移而得到提高.....在人们培养起这些能力并掌握使用技巧后，他当然愿意从事他的新技能能够胜任的更复杂的事务。他在以前能获得满足感的简单事务已不再有足够的吸引力.....现在我们可以接受亚里士多德规则了，在考虑到其他假设的情况下，发挥和培养熟练技能通常是理性的选择.....在环境允许的情况下，理性的选择可以使人动力十足，并且尽可能发挥其最大现有能力。

阿玛蒂亚·森1992年和1999年的著作是对这个学说相对较新的补充。森指出，目前对于亚里士多德定义的美好生活的思考缺失某些基本内容。现在仍在讲授的新古典经济学理论（先不管是否排斥其他学派）把“效用”或幸福当作一系列产品和休闲选择的函数，这种幸福还可以被视为消耗的资源间接函数。仿佛经济生活的参与者都参加了一场综合性的一次性大拍卖，将他们的整个未来投入交易。森对此表示反对。在他的“能力方法论”中，人们生活中获得的所有满足都要求具备相关的“能力”——做事情的能力。选择获取何种能力是实现满足的一部分。因此，他赞同马歇尔和缪达尔关于工作具有吸引力的说法（参见第三章）：

除了间接联系以外，能力与福利之间还有直接联系……福利直接取决于能力的发挥。选择本身就是生活中很有价值的组成部分。因此，从严肃的选项中做出真诚的抉择可以被视为一种收获……

至少某些类型的能力对福利有直接影响，能使人们的生活拥有更多选择机遇。

森并不是在想象选择的乐趣，他指的是在环境改变时，有能力选择新道路所带来的深层次的满足。（“彩票中奖了，我将做出明智的决定，离开矿山，去上声乐课。”）

森的思想深处可能还隐藏着一些思考。罗尔斯的理论有一个新古典世界的隐含假设，即可能存在随机事件，但由于其概率是已知的，所以不会影响“自我实现”前景的清晰度：由于概率是已知的，个人发展的进步空间也是明确的。然而在现代经济中，在一代人的时间里，几乎肯定会发生经济形态的某些根本性的改变，而我们却完全不知道那将是什么。在这种经济里，人们在某种情景中发展的自我可能和在另外的情景中发展的自我存在巨大差异。人们在生活中“实现”的不仅是发展的程度，还涉及发展的方向。在这样的世界里，自我既不是固定的，也不符合固定的运动定律，所以自我的概念不具有解释价值。在电影《亨利五世》（Henry V）中，哈尔王子谈过人生发展中可能遇到的跌宕起伏，他在加冕两年后准备与法国的伟大战争时说：“我已经告别以前的自己。”

活力主义者眼中的美好生活

后亚里士多德的实用主义者突然停止讨论美好生活中的一些最重要的因素。这些讨论几乎都干巴巴地把最美好的生活描述成一长串解决问题的实用行动，鼓励我们保持投入，从掌控中获得满足感。这一美好生活的概念虽然也有价值，但没有涉及对新的可能性的想象、新的征服以及“美梦成真”的满足和激动甚至在梦想未能实现时可能获得的满足感。得到完全实现的生活当然比实用主义者的描述更为丰富多彩。但奇怪的是，这个狭义的亚里士多德的美好生活版本曾一度流行，1920~1970年，大量民众过上了更加丰富多彩的生活，这是前所未有的。在当时的经济中，很多人在发挥自己的创造力，构思新产品，想象其对最终用户的好处，各种团队在承担开发、尝试和应用的风险。^[56]那么是否有其他关于美好生活的视角能够更好地描述在那种社会中生活的感觉，表现现代经济中的成员对于参与经济过程的价值判断？

与实用主义版本平行，从古代社会起，就出现了另外一种完全不同的关于美好生活的概念。哥伦比亚大学的雅克·巴尔赞和耶鲁大学的哈罗德·布鲁姆将其命名为活力论。这个流派的主要人物和观点在本书第四章中已经介绍过，这里还要做更全面的分析。就在不久之前，欧洲国家的高中和美国的大学都在西方文学经典的核心课程中引入了活力主义文学的内容。最早的活力主义者可能是公元前12世纪的古希腊诗人荷马（《伊利亚特》和《奥德赛》的作者），他留下的史诗讲述了古希腊英雄的传说——他们的意志、勇气和耐心。

另一位早期的活力主义者是雕塑家本韦努托·切利尼——颇具传奇色彩的文艺复兴时期的人物，也是柏辽兹创作的同名歌剧的主人公。在其自传中，切利尼坦率地表达了对创造力的欣赏以及发挥创造力带给他的狂喜。即使在今天，年轻的读者也可能会为书中的远大抱负所震撼。

稍后，塞万提斯和莎士比亚登上历史舞台，他们描写的是关于个人探索的故事。塞万提斯的《堂·吉珂德》讲述了梦幻骑士的不切实际的梦想，它想传递的是，充满挑战和冒险的生活是实现人生满足的必要条件；如果西班牙荒漠的枯燥环境不能提供这样的挑战，就必须靠自己创造挑战，在必要时甚至需要想象这种挑战。在莎士比亚的《哈姆雷特》中，王子认为如果想成为某个人物，就必须站出来反对国王，当然他很清楚可能遭遇失败并付出生命的代价。这部作品预示着国王的责任一开始就具有不确定性。这不禁让人想起专栏作家戴维·布鲁克斯（David Brooks）说过的话：如今很多人知道自己说的可能不是事实，但极少有人会表现出来。剧本也展示了哈姆雷特初期的矛盾与彷徨，因为采取行

动会有失去一切的风险——他的地位和奥菲莉亚。在《莎士比亚：人的发明》（*Shakespeare: The Invention of the Human*）一书中，布鲁姆称赞莎士比亚为纯粹的活力主义者——从他这面“巨镜”中我们都能看到自己的形象。

在18世纪启蒙时代，此类观点也得到了某些重要人物的回应。大卫·休谟在讨论法国的理性主义时，肯定了“激情”在决策中和“想象力”在社会知识增长中的关键作用。休谟可能算是第一位现代哲学家。如前文所述，伏尔泰鼓励人们从个人追求中寻求满足，倡导耕耘“我们自己的花园”。杰斐逊提出“追求幸福”的权利，并评论说人们到美国来就是为了追寻幸运。“追求”表达的意思是，获取财富比拥有财富更可贵，旅程本身就是目的。

在现代社会初期，浪漫主义作品中充满了对探险和发现的各种描写，及其所需要的意志和坚持。我们都能想起约翰·济慈的诗句：“或者像科尔特斯，以鹰隼的眼凝视着太平洋……尽站在达利安高峰上沉默。”还有威廉·欧内斯特·亨里（William Ernest Henley）的《不可征服》（*Invictus*）的磅礴：

无论命运之门多么狭窄，

也无论承受怎样的惩罚。

我，是我命运的主宰。

我，是我灵魂的统帅。

接下来是现代主义哲学家。在美国哲学家中，描写活力主义最热情的莫过于威廉·詹姆斯（William James），他亲眼见证了时代的活力。詹姆斯于1842年生于纽约市，亲眼目睹了美国经济的巨大变革——从相对缓慢的爬升到爆炸性的创新。在他的伦理规范中，新问题和新体验带来的兴奋是美好生活的核心。^[57]如果说沃尔特·惠特曼是反映美国精神的诗人，詹姆斯就是概括美国精神的哲学家。

在19世纪和20世纪之交，一种观念悄然兴起：每个人都有一个固定的本我，但人们成年后并不是很清楚这个本我到底需要什么。这种观念意味着，生活之旅不仅是自我实现过程中一次又一次的前进，而且是一次“自我发现”之旅。通过一系列尝试，我们会发现“我们是谁”，答案可

能和旅程初期的设想有很大不同。这样一种看待美好生活的态度，由当今一位成功的歌手兼词曲创作者嘎嘎小姐（Lady Gaga）非常清楚地表达了出来：

《天生完美》（Born This Way）这张新专辑是关于重生的各种思考.....在一生中，你能够不断得到重生.....直到你发现自己的内在身份，只有它才能最恰当地描述你到底是谁，并让你感觉自己是生活的成功者。[\[58\]](#)

在职业生涯结束前发现自我并不意味着个人发展的终结。马斯洛的自我实现和罗尔斯的自我实现都可以继续，由于完成自我发现，它们可以有更明确的方向。这意味着，没有必要假定自我在整个发现过程中保持不变。

自命不凡的德国心理学家、哲学家弗里德里希·尼采提出了大量的新观念，改变了我们对动机乃至生活本身的思考。他探讨了深入未知的探险、战胜困难、遭遇挫折、学习在逆境中坚持以及“一切不能杀死你的，都将使你更强大”等内容，并提出了许多箴言，尤其是他看清了以实用主义态度看待美好生活的缺陷。当我们为下次拍照节食，或者为创业项目省吃俭用时，我们并不是真正在为未来的收益做出牺牲，我们会很高兴参与那些能带来很多收获的项目，而不在乎需要我们付出很多。正如尼采所看到的那样，我们参与这些项目是出于内心的需要，而不是为了挣钱。他解释说，项目中遇到的障碍并不是实现物质回报需要的成本，相反，克服障碍本身就是满足感的源泉，因此这些项目本身就是回报——最有价值的回报。[\[59\]](#)

威廉·詹姆斯的朋友、法国哲学家亨利·柏格森（Henri Bergson）也是19世纪高度现代性的见证者和活力主义的又一杰出代表。[\[60\]](#)柏格森继承了尼采关于人们需要挑战的思想，认为人民被生活的激流鼓舞，并自发组织起来进行“创造的进化”——这也是他的书名。柏格森讨论的主题是，深入参与充满挑战性的活动会改变一个人，使其不断“成长”。《创造的进化》一书认为，“成长”的重要性远大于“存在”。当然，除尼采之外活力主义的前驱还有很多，例如蒙田、易卜生和索伦·克尔凯郭尔等人都认为我们必须重塑自我，才算真正存在。

哲学领域关于个人创新的讨论很少见。尼采认为，人活着就是为了创造自身的价值，弄清楚善与恶之间的界限，但他并没有谈到创作一部交响曲、书籍或其他产品带来的巨大满足，尽管他本人是瓦格纳歌剧的忠实拥趸，也是业余作曲家。柏格森很清楚，如果我们进入决定论的世界，创造性将不复存在，但他并没有对创造性的人生进行描述，或者表现出对其内在回报的任何欣赏。

某些文学评论家和传记作家把创造性视为文学批评的核心主题。美国著名文学评论家莱昂内尔·特里林（Lionel Trilling）认为，文学是“对多样性、可能性、复杂性和困难进行最完整、最精确描述”的人类活动。本章开篇引用了马修·阿诺德的话：“除了创作伟大的文学艺术作品，人们还可以通过其他方式开展自由创造活动。”其他一些作家也描述过创造性的人生，并在不同程度上进入了他们刻画的创造者的内心世界。阿瑟·库斯勒（Arthur Koestler）的作品就经常涉及这个主题，包括《创造行为》（The Act of Creation）和《梦游者》（The Sleepwalkers）描写的创建现代物理学故事。此外还有两部被改编为电影的作品：欧文·斯通（Irving Stone）的《渴望生活》（Lust for Life）和乔伊斯·卡里（Joyce Cary）的《马嘴》（The Horse's Mouth）。迈克尔·利（Michael Leigh）的电影剧本《颠倒》（Topsy-Turvy）也探索了剧作家吉尔伯特和作曲家亚瑟· Sullivan 的人生境遇。

我们还是希望能从小说作家那里看到他们对个人动力的观察，尤其是当感觉到新生力量发挥作用或旧力量被重新激发时。两次世界大战的间歇期是个喧嚣时代，充满了各种结构性的调整和巨变。1870~1913年取得历史性的进步之后，美国没有任何减速的迹象，并于20世纪20年代重新开启了激动人心的创新进程。就连30年代的“大萧条”也没能阻挡前进的步伐，创新率空前高涨。某些作家试图反映这一创造和发现进程中感受到的愉悦和兴奋，当时的一位顶级小说家就着重描述了探索的神奇和激动人心之处：

最后，卡特厌倦了日落大街和古老瓦屋中间的神秘小巷，可他无法将它们逐出脑海。于是，他决定大胆地前往还没有人去过的地方，穿过黑暗中的冰原，挑战未知的卡达斯秘境：它隐匿在云层之后，映射在群星之下，诸神居住的幽暗隐秘的缟玛瑙城堡就坐落于此。

30年后，这些语句中所表达的“大胆走出去”的思想成为美国国家航空航天局早期登月项目的颂歌。

实用主义者和活力主义者对待美好生活的态度差异之大令人吃惊。两个流派的词典中都收录有“障碍”一词，但其含义却截然相反。在活力主义者看来，人们要主动寻找需要克服的障碍、需要解决的问题，如果没有遇到任何障碍，就要改变自己的生活方向去找寻它们。而在实用主义者看来，人们从事某些最有希望成功的事业，在追求的过程中总会遇到障碍。实用主义者没有说明人类所追求的成功到底是什么，只是说不管一个人的职业目标是什么，除非运气非常不好，这个人总是会遇到数不清的问题，并解决掉其中的很大一部分。他们充分发挥自身才智，投入地解决问题，这本身就是美好生活的一部分，而由此带来的技艺精进是美好生活的另一个组成部分，可以称之为“成就”。积极参与的价值和技艺精进的价值可以视为亚里士多德心目中的美好生活的组成部分，尼采所说的克服障碍和柏格森所说的成长也可以追溯到亚里士多德的源头。

在实用主义盛行了数十年之后，活力主义学说（先不管现代经济中的活力主义力量）正在复苏。在亚里士多德的《伦理学》（Ethics）的早期英译本中，人们就把“eudaimonia”解释为“happiness”（幸福）。这似乎是合理的，因为人们会认为，就像亚里士多德建议的那样，积极投身学习研究的人会因为获取更多的知识而感到愉快，会因为自己的博学而自豪。而且这种解释否定了把幸福作为娱乐手段的看法，虽然实际上也的确会产生笑话和欢乐。然而，约翰·库珀（John Cooper）等后来的一些学者认定，希腊语中的“eudaimonia”的准确译法应该是“flourishing”（繁荣）。此看法也得到了托马斯·内格尔的认可。不过后来的译者仍然继续采用“幸福”一词。如果我们用“繁荣”解释“eudaimonia”，那么亚里士多德的《尼各马可伦理学》就是在说美好生活是一种繁荣的生活，同时必须承认这是个含糊的概念：

在所有行动中，“最高的善”是什么？从名义上讲，不管是受过教育还是没受过教育的人，几乎都会赞成，它是指繁荣，创造繁荣与实现美好生活或者成功人生是同义词。然而，不同的人对繁荣的含义却有不同看法。

如果我们把“eudaimonia”译为繁荣，会极大地拓展亚里士多德所说的“研究”的含义。他肯定认为，人们在阅读激昂的辩论稿时会感觉兴奋，在发现能驳倒对手的新证据时会感觉激动。他还会认为，追求知识的人生是非常充实的。而冷静的托马斯·杰斐逊在宣布人民有“追求幸福”的权利时肯定也有同感。因此，这样的解释有助于重新理解亚里士多德及其思想。虽然他并不是一个十分热衷于探索物质世界的人，但他支持对各个领域的搜寻、探索、调查和实验，涉及公元前4世纪所有可能的事物。就人类追求繁荣的欲望而言，他是一位开创性的思想家。

某些活力主义文学作品描绘了有兴趣为大众尝试或证明某些事物的探索者的形象。当然，成功的创新必然是公众事件，隐士的发明并不是真正的创新。但也有其他活力主义模式，阿玛蒂亚·森强调的“做些事情”就很符合活力主义观点，另外还有美国社会学家理查德·森内特（Richard Sennett）近期的研究成果，他在调查中发现，许多美国人希望执行能“带来改变”的任务。例如，一位护士宁愿去大型城市医院的一线急诊室，也不愿做临时护士之类收入更多的工作。森内特认为，这些人有着对于“使命感”的深层需求。[\[61\]](#)

最新一部涉及这个主题的书是心理学家马丁·塞利格曼（Martin Seligman）在2011年出版的《繁荣》（Flourish）。他认为，人们追求的是“福利”，但和自由一样，福利也由多个元素组成，这些元素可以测量，但作为整体的福利却无法测量。塞利格曼说，家庭调查报告中的生活满意度反映了我们当前的印象，但很少反映我们的生活有多大意义以及我们对工作有多大投入。在他看来，构成福利的要素包括生活满意度、敬业程度、人际关系、生活意义以及有成就的生活（为成就而成就）。他认为，每个要素都对福利有影响，但本身都是追求的目标，并且可以测量。这种关于美好生活的组成要素的分类显然是深思熟虑的产物，但并没有反映出活力主义对于“福利”的看法或者人类的真正需要。尽管塞利格曼充满热情地采用了“繁荣”一词，他却没有认识到与活力主义有关的高层次的繁荣活动：尝试、创造和探索。

那么当代的主流伦理道德观包含活力主义的看法吗？从我们熟悉的人中得到的印象未必可靠。美国密歇根大学人种志学者罗纳德·英格莱哈特（Ronald Inglehardt）及其同事开展的世界价值观调查搜集了1991~1993年许多国家的家庭访问资料。针对“你在找工作时是否会寻找能发挥主动性的机会”这一问题，做肯定回答的受访者在美国占52%，在加拿大占54%。针对“是否寻找要承担责任的机会”这一问题，做肯定

回答的受访者在美国占61%，在加拿大占65%。对亚里士多德伦理的实用主义解释也反映在这些调查中：“你是否在寻找有趣的工作？”做肯定回答的受访者在美国占69%，在加拿大占72%。相比之下，做肯定回答的法国人，对主动性占38%，对兴趣占59%，对责任占58%。

大国之间的差异较大。那么与大国相比，小国是否更关注集体而没有那么强烈的成功驱动力呢？20世纪90年代中期，经济学家吉尔菲·索伊加在被问及冰岛公众对于新企业家的态度时说：“人们对企业家没有坏印象，他们只是努力思索如何实现自己的成功。”因此，有关活力主义反映了重要的推动力，并深刻影响了我们在社会中的体验和实现程度的讨论，依然是个有生命力的命题。

如上文所述，亚里士多德认为，后来以他的名字命名的伦理观是普遍的人性。那么亚里士多德的观念（包括活力主义和实用主义两种解释）是不是社会的主流？这种观念从来都不缺乏对手。意大利经济学家帕斯夸莱·卢乔·斯堪蒂佐（Pasquale Lucio Scandizzo）提出，沉迷于思考的人也喜欢追随者，这显然是在谈论他自己的国家。社会上总是有人拥有为群体或社会服务的愿望，例如无国界医生组织；或者拥有表现奉献精神的愿望，如巴赫创作的清唱剧；有人喜欢社会企业家的角色，如弗洛伦斯·南丁格尔（Florence Nightingale）；还有人醉心于追求和征服美色，如萨德侯爵（Marquis de Sade）和卡萨诺瓦（Casanova）。然而，这样的人生都不是活力主义的生活动力的反例，只是追求的方向不同而已。只是在大多数人心里，物质主义的美好生活概念同亚里士多德的观念旗鼓相当，并在某些国家占据主流地位。

从物质主义视角来看，大多数人的生活是由获取收益、积累财富或权力的愿望推动的。人们追求财富的持续积累，直到能支持高标准的消费或休闲甚至两者兼得。中国的主要改革者邓小平宣称“致富光荣”。在加尔文学说中，获取财富能得到上帝的祝福，一个人积累的财富数量是上帝眷顾的标志——财富越多，证明其越受上帝垂青。在美国，人们普遍认为财富积累的主要动力是造福社会。然而，有两个最常见的例子表明亚里士多德的解释依然成立，即人们的生活是由对知识的渴望推动的。第一个例子是，在微软公司积累了巨额财富后，比尔·盖茨成立了规模庞大的慈善基金会，为促进贫困国家的经济发展寻求新途径。第二个例子是，德国商人海因里希·施里曼（Heinrich Schliemann）致力于获取大笔财富，并明确宣称这主要是为他此后对特洛伊城的研究提供保障。许多企业家创造的财富，其实是他们痴迷于尝试某个新奇创意而收

获的副产品，其中包括雷·克罗克（Ray Kroc）的麦当劳帝国。麦当劳的所有加盟店都没有任何创新自主权，完全不符合哈耶克提出的现场决策和本书所关注的草根创新的原则。不过，克罗克的继承者们逐渐脱离了他的这个古怪念头。乔治·索罗斯和沃伦·巴菲特的生活动力也许只是希望展示他们对资产市场和产业投资的洞察力超乎常人。但大多数人的财富积累（包括巨额财富）可能不同于亚里士多德的目标，只是追求安全、舒适、优雅、自豪、尊严等。弗洛伊德的心理学中有一个说法，高强度和高目标的职业生涯是某种伤口的标志，受伤者希望通过成就抚平创伤。更可悲的是那些获得了巨额财富却不知道怎样发挥其价值的人，新兴富豪阶层的高自杀率或许就能说明问题。

不管人们的行为涉及多少复杂的动机，也不管到底是收获还是学习、创造还是积累，但很少人会否认，只有收获和财富积累的生活并不能像充满创造与创新的生活那样，提供更高层次的满足和骄傲。与韦伯及其之后鼓吹经济发展的经济学家的观点相比，亚里士多德、维吉尔、切利尼、尼采、詹姆斯和柏格森等人所赞美的“最高的善”（尤其是关于繁荣生活的体验）能更好地反映我们尊崇和期盼的生活方式。

在物质主义和其他观念之外，追求繁荣的生活伦理观即使在今天的西方国家依然鲜活。它的勃兴进程包括：1675年前后科学革命爆发，1689年的英国《权利法案》扩展了对抗国王的权利，休谟、杰斐逊和伏尔泰等人在18世纪中叶发起了启蒙运动。亚里士多德生活伦理观的流行是现代经济在19世纪兴起的必要条件（算不算触发因素或次级触发因素暂且不论）。相反，现代经济在某些国家的延续对于亚里士多德生活伦理观在世界其他国家的存在来说，也可能是必要条件。

本章并不意味着对繁荣生活的追求是现代经济在19世纪产生的动力，或者这种观念的衰减是现代经济于20世纪在一个又一个国家衰落的原因。亚里士多德坚持认为，追求繁荣的愿望是普遍的人性，当然不见得每个国家的每个人都能获得必要的机遇。本书第九章和第十章已经讨论了最近几十年现代经济文化的某些要素衰落的可能性，但这两章并不是说人们追求繁荣生活的愿望有所减退，最多只是说经济活力所需要或必要的工作态度可能退化。这两章还谈到其他价值观复兴的证据，例如共产主义或社团主义的伦理观和家庭价值观，但这并不意味着现代性质的愿望有所减弱。

主流文化和主流伦理观不是一回事。在某种社会压力下，人们可能会违心地做一些事。

对“美好经济”的启示

根据罗尔斯的提议，我们可以认为，一个社会应该探寻和建立某种经济制度，为成员的共同利益服务。既然追求“最高的善”或最高利益的生活符合亚里士多德对美好生活的定义，那么支持人们对“最高的善”的共同追求的经济，就应该符合美好经济的定义。当且仅当一种经济制度允许并鼓励人们追求美好生活时，它才是一种美好经济。

当繁荣成为美好生活的流行概念时，美好经济必须帮助人们想象和创造新事物，追求黑格尔所说的“作用于世界”，从而实现创新，满足他们敢为天下先的愿望。

当然，这种意义上的美好经济可能存在普遍的不公正现象。许多评论家和学者最近提到，这种美好经济注定会造成不平等，对渴望另一种生活方式的人来说相当于一种权利剥夺。因此，这种美好经济不具有正义性。下一章我们将深入探讨这个议题。

[53] 这一部分可能会遭到质疑。就像古斯塔夫·马勒（Gustav Mahler）在《旅行者之歌》（Songs of a Wayfarer）中想象的那样，即便犬类、海豚和其他动物也拥有理性，知识是“最高的善”、对知识的追求是“最高层次的活动”的命题依旧成立。就亚里士多德的观点而言，主张只有人类才能感受到幸福并不是必要条件，不过他本人似乎是这样认为的。

[54] 最近有关幸福的研究与亚里士多德的思想并不一致。研究者发现，在达到一定限度之后，生产率的继续提升将不会带来幸福感的提高。

[55] 杜威不赞成福特式的大规模生产，希望对工作场所进行改革，尽可能满足员工的智力需求。

[56] 从商业时代到现代的转型是由鲁滨孙·克鲁索（笛福在其1719年的小说中刻画的人物）完成的。卢梭在1762年的《爱弥儿》一书中认为，鲁滨孙在工作决定中只考虑“必要”因素。但在其食物供给和住房需求被满足后，他不再是简单地解决那些在预定轨道上碰到的问题，而且成功地制造了陶器，收养了鹦鹉，这两种均非必需品。他充分发挥了自己的想象力和创造力。

[57] 威廉·詹姆斯曾写道：“我不稳定的哲学观可能与自己极端缺乏耐心的个性有关。我是台发动机，总是需要改变，很快就会心生厌倦。”

[58] 嘎嘎小姐接受采访时的一段话。著名演员艾伦·艾尔达（Alan Alda）也持同样观点，例如被人广泛引用的他在女儿毕业典礼上的讲话：“要想勇敢地过创造性的生活……你必须离开自己的舒适之城，进入直觉的荒野……你将有精彩的发现，你还将发现你自己。”

[59] 在尼采看来，每天随着这些项目的进步，任何时候都必然是正义的，或者无法进行评估，那是同样的结果。这个观点来自他去世后才整理出版的著作《权力意志》（The Will to Power, 1883~1888），该书不是讨论针对其他人的权力，而是类比希望在球类比赛中获胜的意志。

[60] 柏格森因1907年在巴黎出版的著作而被关注，1911年英文版《创造的进化》的出版使其更具有知名度。他被法兰西学院接纳，并于1927年获得诺贝尔文学奖。

[61] 他的主要观点是现代资本主义在过去20年的不幸变异导致人们丧失了奉献精神 and 方向感。

第十二章 美好与正义

法律是实现美好和平等的艺术。

——古罗马法学家普布留斯·尤尔第·杰尔苏

社会是一个利益共同体.....由于社会合作有可能使所有人过上比孤军奋斗更好的生活，这就有了共同利益。由于人们对合作所产生的更大利益如何分配问题并非漠不关心，这就产生了利益冲突。为了追求自己的目标，每个人都想得到较大的一份，而不是较小的一份。于是就需要有一系列的规则选择决定利益分配的各种社会安排，保证达成某种关于合理分配份额的协议。这些规则也就是社会正义的规则.....

——约翰·罗尔斯，
《正义论》

自商业时代以来，资本主义的捍卫者都在寻找一种“干预”较少的经济，发挥他们眼中资本主义的优势（自由和增长），而没有考虑过“正义”的经济应该是什么样子。在某些捍卫者的理论假设里，每个参与者获得的报酬都等于他对国民产值的贡献，就仿佛每个人都在独立工作一样，因此很难（即使并非不可能）说某种类型的参与者能够对其他类型的参与者的收入从道德上提出重新分配的要求。然而这种假设是站不住脚的。之所以有这么多高收入者与低收入者一起共事，是因为人们之间的服务交换能产生共同收益。20世纪早期的进步主义者已经注意到，人们在国民经济中的合作会产生所谓的“社会剩余”：不同类型的投入品（劳动、土地和资本）通过交换所提高的生产率可以增加市场经济中各种能力、土地和资本的经济回报。此外，现代经济中的创新活动更频繁，当分散的人群融入大规模和多样性的统一国民经济之后，创新的平均回报将大幅增加。比尔·盖茨的新产品如果没有成千上万的最终用户，他那500亿美元的巨额财富将无从谈起。因此高收入者与其他人开展合作可以使自己获益，同时还可以给其他人提供部分补贴，而不会使自己在总体上蒙受损失。然而，从社会剩余的概念中并不能推导出如下

结论：每个人都应该获得同样的小时工资率。工资率相同的制度是无法持续运转的——未来的创新者在车库里搞研究的时间也应该获得报酬吗？即使这种平均主义的规则可以实施，也会使潜在创新者无法获得巨大的经济收益，因而不足以诱使他们放弃安全的现有岗位，积极投入创新活动。

还有一些捍卫者一方面让步说确实是低收入者使高收入者获得了好处，另一方面又跳跃式地指出高收入者通过资本投资和创新极大地帮助了低收入者，拉动了他们的工资和就业。因此这些捍卫者认为，高收入者没有理由再动用自己的收入提供补贴，为低收入者提供更多回报。可是，这种市场经济观点同样存在误解。自由市场确定的工资水平是为提高效率传递信号和制造激励，至少是一种原始而直接的传递渠道，但并没有考虑平等问题。我们可以从社会或经济方面的考虑出发，要求利用补贴和税收的办法对市场机制进行修补，把一部分市场工资和就业调整到社会需要的地方。当然最近几十年的问题是，出现了太多基于社会利益的考虑和概念，例如主张“最大幸福”的杰里米·边沁（Jeremy Bentham）的功利主义，主张通过国家财富实现社会分红的社会主义，主张通过特殊利益社团、通过立法提供各类补贴的社团主义。

理论上的突破点出现在1971年，约翰·罗尔斯出版了《正义论》这部划时代的著作。道德哲学家出身的罗尔斯撰写这本书首先是要解决“正义”在定义上的空白，要求清晰明确，不能有重大缺陷。他写作的时代背景是喧嚣的20世纪60年代，美国大学校园的示威活动愈演愈烈，他应该能感受到以对正义的理解为基础达成某些共识的迫切需求。[\[62\]](#)显然，罗尔斯在60年代的写作背景（尤其是黑人活动家的抗议）与本书的写作背景（尤其是“占领华尔街”运动）有某些相似之处。两个时代的抗议人群的目标都非常不清晰，也完全不知道如何将目标转化为可操作的解决方案。罗尔斯的著作提出了一个清晰的分配正义的目标，并充分证明那是可以实现的。可以说，在黑人活动家和罗尔斯身上，我们都看到了对工作、收入和机遇的美国式思维的影响，这种传统可以追溯到林肯乃至潘恩。无论是黑人领袖还是罗尔斯都没有讨论救济这一话题。

罗尔斯首先勾画了正义的基本原则，吸收了洛克、卢梭和康德的“社会契约”思想并加以重新表述，使其“不再容易招致异议”。为了判断何为正义，一个社会的公民需要抛开所有的既得利益，假设自己处于一种原始状态，没有人知道在社会和经济开始运转时自己和其他人的位置和禀赋如何。通过这种思考方式，罗尔斯与边沁分道扬镳——边沁

的“最大幸福”概念有很大影响力，尤其是对经济学家。一开篇罗尔斯就气势十足地写道：

每个人都拥有一种基于正义的不可侵犯性，这种不可侵犯性即使以社会整体利益之名也不能逾越。因此，正义否认为使一些人分享更大利益而剥夺另一些人的自由的正当性，不认同许多人享受的较大利益能够补偿少数人的牺牲。所以，在一个正义的社会里，平等的公民自由是确定不移的，由正义所保障的权利绝不受制于政治交易或社会利益的权衡。

罗尔斯指出，这个理论可以推导出关于劳动回报分配的精确的正义概念，这是我们讨论的经济正义的一个要素，但不是对福利国家制度的辩护，他对福利国家的话题保持了沉默。根据罗尔斯的概念，经济正义要求在尽可能做到的地方避免经济效率的损失，正义必然要求建立某种类型的市场经济，因为其他类型的经济制度都会导致严重的效率损失，使所有人的工资收入都遭受不必要的损失。此外，在人们的天赋和背景有差异的世界，必须保持一定的工资差异，因为平均工资制度严重缺乏效率，不但会打击高收入者，也会降低所有人的收入。平均主义会导致无法人尽其才，导致员工偷工耍滑，或者甘于从事原本不会考虑的低效率工作，从而造成可用于工资补贴的税收减少。于是，罗尔斯得出了他的著名结论：考虑到税收和补贴之后的工资收入差距是符合正义的，因为这种制度对低收入者（经济中最弱勢的群体）有利。最符合正义的工资收入差距能够为最低收入者提供最大收益。

罗尔斯的著作中展示的新视野和新概念令人震惊，很快改变了经济学和道德哲学的议题，当然该书也遭到了批评——右翼人士批评该书忽视了自由（其实罗尔斯强调过自由是正义的本质），“左”翼人士之所以不满则是因为他们感觉不平等比贫困更糟糕。罗尔斯对工资的分析似乎缺乏同情心，但他看到，体面的工资是通向个人“自尊”和“自我实现”的大门。他还尖锐地指出，工资的提高让人们可以带孩子去参加球赛，或者有时间参与学校和市镇的会议，从而增强社会包容性。我在1995年发表的作品《有益的工作》对罗尔斯关于最低收入者再分配问题的观点进行了补充：给雇用低收入者的企业提供补贴，以增加这些人获得正规工作的机会，可以扩大他们对社会核心事务的参与度，并且在贫困家庭和社区中培养职业参与的感觉。这项建议适用于从印度到美国的各种类型

的国家。

然而，罗尔斯的著作并没有给出某些有关现代经济的基本问题的答案，如果他依然在世，我们当然会求教于他。他虽然经常提到“愿景”和“期望”，但他描述的市场经济中没有活力概念，其未来总是可预见的。在这个严格背景下，该书对于“美好”不得不采取一个极为“狭窄”（用他本人的话讲）的视角，排除了从古至今关于美好生活的许多丰富的内容。在他的理论中，人们能获得的美好生活仅限于自己的工资可以购买的传统物品。其结果是，罗尔斯并没有深入思考现代经济在经济正义方面的独特性，其理论框架也未能证明现代资本主义经济的正义性。

现代经济中的正义

如果在一个社会中，所有人都对亚里士多德、蒙田和尼采描述的美好生活充满热情，每个年轻人都希望在充满活力的经济中发展自己的事业——得到完美的机遇去构思、开发、启动和尝试他们梦想的新产品，那会有什么要求？对这样的社会来说，美好经济必须是某种运转良好的现代经济。以罗尔斯和其他很多人的观点来看，不能给这些潜在参与者提供此类机遇、对他们的美好生活期望造成打击的任何经济制度都将是非正义的。那么现代经济还需要做到哪些才能表现其正义性？

要回答现代经济中罗尔斯式的经济正义性问题，其中的公民可以设想，假如处于罗尔斯提出的原始状态，他会如何决策：他知道自己愿意追求美好生活，但不清楚在想象力、好奇心、直觉、先锋精神和其他能力方面自己的禀赋如何。从理论上讲，处于原始状态的他会支持为创业提供最广阔的机遇，支持金融部门提供最便利的融资条件，并且支持给社会成员提供最广泛的法律保护。简而言之，他会支持机会平等，如果机会不平等，自己可能遭到排斥。他应该还会支持反歧视活动，因为自己获得的机遇可能不如其他人。

那么在现代经济中，收入分配正义又涉及哪些内容呢？现代经济的一个惊人特征就是超乎寻常的巨额收入——高额利润以及由此衍生出来的资本收益，奖励给那些提供新创意、通过创业和市场推广最终得到认可的人。很多以企业家为发展方向的人获得的工资会与商业成功的预期

挂钩，当然也会出现损失和资本亏损。这些收入中会有不确定的部分被花掉，其他部分被累积起来，用于购买其他人的新产品，或用于下一个创新项目，或投资于别人的新项目，这就形成了所谓的资金循环。通过这种方式，收入和财富会得到很高的估值，而有形资本的重要性可能下降。置身于罗尔斯的原始状态的人起初可能反对通过向成功者征税弥补失败者的损失，但稍加考虑之后，他可能意识到这样的再分配有助于鼓励私营机构的冒险精神：政府作为收益和损失的分担伙伴，可以降低私营机构承担的风险。再经过更深层的思考后，处于原始状态的人还可能会想：为什么社会应该鼓励冒险？如果我只是希望参与一个有活力的经济，为什么希望政府鼓励更多的高风险投资甚至纯粹的赌博？我可能只是喜欢信仰的飞跃、走向未知的旅程带来的兴奋和悸动。因此，知道美好生活的含义但不知道自己的资源禀赋的人，可能并不赞成让政府拿走一部分利润以弥补损失，至少不能用于弥补那些与创新无关的失败投资的损失。

人们普遍认为，对利润征税是保证工人利益的必要的正义行动，而不是给失败的创新者提供补偿。罗尔斯的著作是讨论符合正义的工资水平，其关注点是普通收入的再分配，尤其是从高收入者到低收入者的再分配。^[63]罗尔斯的著作和公共财政研究文献都是以非现代经济乃至古典经济作为背景，其中几乎不涉及利润收入，只有垄断产生的利润，但这与当前的主题无关。然而，高活力经济中的经济正义的议题必然会涉及从创新利润中征税以补贴劳动。请注意，如果由此引起税后和补贴后工资水平的提高，反过来有可能从劳动中获得更多税收，从而可以给弱势群体提供更多的就业补贴。不过，这种聚宝盆的设想是荒诞的，并没有实证证据表明对利润征税会增加用于补贴低收入者的财政收入。而且从理论上讲，利润税如果超过国民产值和国民收入的某个限，最终会降低未来的生产率，超过补贴工资的正面效应，还会减少低收入者的实际收入。因此，即便从罗尔斯的工资观出发，我们也不能认为对创新利润征税是正义的。

更重要的是，我们还不清楚在目前的假设条件下（所有人都赞同亚里士多德的美好生活观）是否所有的税收收入都必须用于就业补贴，以提高最弱势的参与者的工资水平。他们有可能愿意把税收收入用于提升经济活力，而非补贴就业。即便最弱势群体只关心自己的工资水平，也可以通过某些政府项目实实在在地增加低收入者的就业岗位，在提升最低工资率方面，这可能比就业补贴更有效，其中包括消除严重影响效率或活力的障碍的政府项目。但不幸的是，最弱势群体被马克思视为所谓

的“流氓无产者”的一部分，他对这个群体没有什么研究兴趣。普通人在一定程度上较为敬业，并不排斥可能遇到的问题和机遇，而最弱势群体则有所不同。这种观点使受罗尔斯影响的经济政策制定者认为，最弱势群体只关心工资。包括待遇最低的人在内的工人如果除工资外还关心其他问题，那他们（在假想的原始状态或者现实的投票中）可能不会选择让政府把所有税收都用于补贴自己。他们可能有兴趣支持能发挥自己想象力的政府项目。如果因为政府的年度财政预算消除了去年出现的影响效率和活力的所有障碍，并把剩余的全部资金都用于就业补贴，就说罗尔斯的正义得到了完全实现，这种设想未免过于狭隘。

除了通过财政手段对人们的天赋和能力已经形成后的生活愿景进行干预外，还有其他涉及经济正义的议题。一个传统议题是对社会环境不利的儿童的早期教育的干预，这是经济学家詹姆斯·赫克曼（James Heckman）的研究课题。现代经济中的正义要求政府采取行动，改善某些人在早期教育中所处的不利地位，以免他们在参与未来的平等创新竞争中受制于能力不足。政府如果把国民收入的5%用来给弱势群体涨工资，却一分钱也不补贴工资预期前景不佳的人，那也会显得非常荒唐。虽然大多数公民知道自己的孩子正在健康成长甚至超过平均水平，但他们还是能设身处地地从罗尔斯的原始状态出发，想出一个公平的办法，保证最弱势儿童的成长提升到符合正义的水平。[\[64\]](#)

多重人性中的正义

罗尔斯的《正义论》简化了对产品的处理，假设所有社会成员都只需要“初级品”，并且都知道工资是用于购买这些产品。上面的讨论也简化了现代经济对产品的处理，假设所有社会成员都追求亚里士多德及其后继的人文主义者描述的美好生活，并且都知道从事充满乐趣、挑战性和冒险性的工作是实现美好生活的必要条件。这个假设或许并不如很多人想的那么古怪。从19世纪70年代到20世纪60年代（现代资本主义的高峰期），美国精英学校的人文课程就带领学生感受和识别西方历史中的不同生活环境以及各种价值观和信仰。在尼古拉斯·默里·巴特勒（Nicholas Murray Butler）担任校长期间，哥伦比亚学院就有“现代文明”这类关于历史和哲学的必修课，由约翰·厄斯金（John Erskine）在1919年开设。此外还有雅克·巴尔赞和莱昂内尔·特里林在1937年开设的“人文学科A”课程。芝加哥大学有“名著阅读”课程，由莫蒂默·阿德勒

（Mortimer Adler）开发，校长罗伯特·赫琴斯（Robert Hutchens）于1942年设立。阿姆赫斯特学院1947~1968年的人文课程则引导所有新生畅游历史人物的圣殿，史诗般的领袖、真理的追寻者、人文主义者、个人主义者、活力主义者和实用主义者，所有这些都是为前任校长亚历山大·米克尔约翰（Alexander Micklejohn）倡导的“有意义的生活”做准备。耶鲁大学法学院的安东尼·克罗曼（Anthony Kronman）描述了美国人文课程的发展史，时间跨度从1869年查尔斯·埃利奥特（Charles Eliot）担任哈佛大学校长到1968年的“分水岭”：

有的生活方式对人类具有长久的吸引力.....人文课程能让我们了解这些生活形态的核心追求.....理解这些绝不会打消我们自己对被认可、被尊重和表现个性的生活的期盼.....也不能就此回答生活意义到底是什么的问题.....但可以为我们提供指导.....

这些课程让每个学生把自己当成“伟大对话”的参与者.....去想象前世的谈话对象——诗人、哲学家、小说家、历史学家和艺术家，在一次漫长的不间断的关于生活中最重要内容的对话中，与他们逐一攀谈.....凭借对人性观念的合理性的信仰，以及对少数完全自我实现的表率有信心，这些人文课程经过多年的积累与改进，形成了关于生活意义的教育核心。

总的来说，由于对任何社会中的才能和职业偏好的多样性都表示欢迎，而且认识到了人生实现形式的多样性，这些人文课程由此辨析出了“人性”的概念，这是一种从人类祖先在洞穴中演奏长笛开始就已普遍存在的东西。在最高层次上，这些共性包括表现创造力的愿望，对挑战的期盼，解决问题带来的快乐，从新奇中获得的愉悦，以及对不断探索和尝试的渴望。对这些“最高的善”的追求和体验，是自我实现以及其中包含的“成长”的必经之路。这样的人性和自我实现不仅体现在艺术家和科学家身上，也被广大普通人实践，包括企业家、工程师、医生和议员等。由于这种生活方式和对新观念的态度，这些人经常被冠以“现代”的称号。只是由文艺复兴、科学革命和启蒙运动促成的现代社会和现代经济在19世纪崛起后，这样的自我实现才成为普遍现象。当然，这种生活方式和自我实现的潜力古已有之且一直存在，并映射在前现代社会中某些杰出人士身上，例如追问到底的苏格拉底、聪慧精明的克里奥帕特拉、喜欢冒险的利夫·埃里克森（Leif Ericson）和富有远见的叶卡捷琳娜二世。

不过另外的观点同样一直存在。反对人文主义的人认为，人生实现

的形态各异，而不局限于人文主义者界定的这一类。也就是说，即使在当今相对现代的社会中，也有某些人愿意从事那些并不能提供人文主义者所说的那种人生实现的职业。在某些较传统的社会中（如意大利南部），女性的主要职责还是做家务、相夫教子。在某些非常传统的社会中，许多男性的职业是在教堂里做牧师、拉比或者伊玛目。在所有的社会中，都有某些男性和女性在养老院或收容所从事看护工作，还有人喜欢在某个有特定目标（如环保）的非营利组织工作，而不是把个人收入作为工作目标。相对而言，在这些性质的工作中体验探索和创新的可能性较小，也不会出现切利尼或香奈儿这样的人物。

即使在最现代的经济中，还是有许多人以家庭、社团、国家、宗教或地球生态为生活中心，仿佛又回到现代革命爆发前的传统西方社会。今天的传统主义（回归前现代社会的传统）与现代主义的对立就好比柏拉图的“存在”与蒙田、尼采和柏格森的“成长”的对立。蒙田认为，柏拉图的人生观是先验论和神启论的结果。某些人喜欢从事护理这样的传统职业，不在乎其相对静态的工作性质，可能反映出他们对上帝或社团的爱要大于对自己的爱，从而压倒了亚里士多德、蒙田、尼采和柏格森所主张的寻求自我实现的激励。但如果从传统职业中获得的这种满足也等同于“自我实现”或“繁荣”，那可能与这些概念的常规含义不符。假如个人实现的定义有那么宽泛，一个自由、健康和清醒的成年人从事的任何活动岂不是都可以视为自我实现的途径？

这里的问题是，如果在一个社会里，一些人的天性符合亚里士多德和现代主义者关于美好生活的定义，但也有另外一些人有不同的天性，并且适合追求其他类型的生活（只要不是抑制性质的就可以并存），那么罗尔斯主张的正义在这种多元化社会里该怎样解读？显然，人们根据自己的本性采取行动的自由（不管其本性是否符合人文主义的人性）是实现罗尔斯的正义的基础。然而，该如何公平正义地对待有截然不同追求的人，答案却不是那么明显。

在职业生涯后期，罗尔斯终于强调了他早期作品中所隐含的内容：根据定义，他的收入分配正义只适用于那些对社会的经济活动收入有贡献的人，而不包括隐士和不参与经济生活的人。罗尔斯坦率地说，为避免误解，那些“整天冲浪”的人并不属于他说的最弱势的工作群体。“冲浪者必须自己养活自己”，而不能靠冲浪补贴。[\[65\]](#)

我们知道，在家庭内部管理家务或养育子女的活动对社会非常重

要。经合组织最近的一份研究报告显示，澳大利亚男性用于做饭、清洁和照顾子女的时间增加到了每天3个小时，女性花的时间更多。我们还发现，就像西尔维·安·休利特（Sylvia Ann Hewlett）在书中描写的案例那样，对某些人而言管理家务是一种“次要的生活”。然而，家务活动也没有反映在罗尔斯的收入再分配理论中，其理论中的再分配来自雇佣劳动创造的经济剩余价值，而且再分配的对象是所有雇员。家庭中的母亲就没有权利要求这种剩余价值，因为她们没有参与剩余产品的生产，她们生产的是爱。直觉告诉我们，在家庭内部应该有非金钱利益的再分配，但这可能很困难。

根据同样的逻辑，某些人出于服务或奉献精神，在志愿性质的部门工作，如果这些部门没有给他们支付报酬，包括非营利环保组织的志愿者、自愿照顾穷人的护理员、帮助虔诚的信徒求得一餐一床的牧师等，他们也就没有正义的理由要求获得罗尔斯式的补贴。因为这些部门没有创造可用于再分配的收入，在“社会剩余”分配给那些从事生产劳动的低收入者之后，就没有多余的财富留给志愿部门的从业者。即便这些部门向员工支付工资，但若是按照经济生活中的最低工资水平支付，也不会改变上述结论，他们依然没有权利要求分享经济中追求美好生活的人们生产的社会剩余。这似乎同我们的直觉略有不符。然而，罗尔斯式的补贴是从公平计算的角度设计的，而不是出于需要或应当的考虑。要想获得奖金，就必须参与这个游戏，参与其他游戏的人不在考虑范围内。

此外还有一个议题：除了在分配正义和效率上的责任外，政府还有哪些作用？罗尔斯的正义给政府提供了多少发挥的空间？前面我们观察到，政府可以抓住机遇修补经济中的缺陷，防止活力枯竭，以及抓住机遇解决效率低下的问题。从罗尔斯理论的角度来看，如果这些活动能给低收入者带来好处，那就不能算作非正义。但现在我们认识到，某些劳动适龄人口在积极追求其他的生活方式。处在原始状态的公民可能会看到，更符合自己利益的是约束政府为促进美好生活而提高活力的干预，把资源转移到为其他生活方式服务的项目，因为他本人可能是与主流社会有不同价值选择的人。不过，通过更深入的思考我们发现：政府用于激发活力的计划和机构，虽然对低收入者和其他人都有利，但这些低收入者也为此做出了贡献。自己选择其他生活方式的未知风险并不构成内在的正义理由，因此也就没有理由把经济生活中最弱势群体的某些收益转移给退出主流经济的、选择其他生活方式的群体。获得罗尔斯式的补贴意味着他们也是弱势的生产合作者，但这些人并非弱者，仅仅是选择不同，而且他们也不是可用于再分配的社会剩余的生产合作者。

看似正义的解放体制

以上讨论都是关于现代经济所需要的调整和延伸，它们不仅能使其正常运行，还能够保证公平与正义。由此引出了我们的终极问题：运行良好和公正的现代经济，是不是一个符合正义的制度？罗尔斯的标准是，正义的经济制度的内在结构会使最弱势群体的处境优于其他任何制度的结果。在其作品结尾处的深度分析中，对资本主义和社会主义市场经济做古典描述的罗尔斯无法判断何种制度符合正义性质：前现代资本主义还是前现代社会主义，它们之间的差异在他看来不是决定性的。不过，在一个广泛确立了现代价值观的彻底的现代社会，我们可以看到：现代资本主义经济及其标准的替代选项（如市场社会主义和社团主义）之间存在着巨大差异。

本书在对主要的制度选项进行对比后认为，运行良好和公正的现代经济是为促进个人繁荣和成长（这些是美好生活的核心）量身定做的制度。本书继而发现，有一系列证据表明，现代资本主义经济尤其擅长给普通民众带来美好生活的期盼：现代价值观较为强势、传统价值观较为薄弱的国家在美好生活的所有度量标准上都表现得更好，比如工作满意度、失业率以及工资水平。凭借这些证据，在现代社会，身处罗尔斯所说的原始状态的公民在设想自己属于最弱势群体时，完全有理由认为运转良好和公正的现代资本主义经济才是正确的选择。相反，一个设想自己处于最强势位置的人，则可能喜欢计划经济，只要自己能当上沙皇。与社团主义的关联体系相比，现代资本主义经济可以给最弱势群体提供更光明的美好生活愿景。不过在短期内，人们还是需要接受多元文化价值观的现实。

当然，为现代资本主义经济做上述辩护或其他辩护的人必须认识到，很多人对现代或前现代资本主义表现出了极端的厌恶，其中，对私人掌握的巨额财富的厌恶和对追求巨额财富的厌恶情绪尤其突出。罗尔斯在《正义论》中写道：

人们所需要的是与他人自由联合的有意义的工作，这样的自由联合在基本制度组成的框架内规范着他们相互间的关系。为达到这种状态，巨额财富并不是必要条件。事实上，巨额财富更容易成为一种障碍，即便不是放任和空虚的诱惑，至少也是种意义不大的干

扰。

的确，夸大地估计自己的财富会导致对闲暇和消费的过度需求，进而减少就业、投资和创新活动。试图为现代资本主义经济作为财富积累机器的正当性进行辩护则是再愚蠢不过的事情。然而，财富尽管有消极影响，但如果人们的工作成果被市场证明是高盈利的创新，必然会带来巨大的经济收益。如前文所述，巨大的经济收益有助于动员人们从事那些有盈利希望的项目。因此，现代资本主义可能产生的巨大财富差异本身并不存在非正义的问题。相反，在传统社会里，巨大的财富差异往往既非制度本质的必然结果，也不具有正义性。此外，财富还具有积极效应。一个人的财富有所增长，而其他人的财富没有增长，并不意味着这个人就可以在所有方面都生活得更好。但如果每个人的财富都有所增加（增加同样的数额或者同样的比例），人们肯定有更好的条件发展自己的兴趣爱好，表现自己的个性和价值。

很多社会评论家会谈到一种“非正义性”——其他某些制度所没有的、现代社会的某些内在缺陷，这些缺陷会使现代经济（包括在经济包容性等方面保持经济正义的）不符合正义标准。现代经济至少在三个大的维度上可能存在不足：其他某些经济制度（或许只是现代经济的一种变体）有能力提供更美好的生活愿景，或者能给更多的参与者提供这种愿景，或者能提供比美好生活的各种经典描述更理想的生活方式。另外，在其他经济制度选项中，肯定有某些未知的制度可能比现代经济更辉煌。我们很难逐一审查所有的反对意见，但关于现代经济（无论其运行如何良好和公平）的非正义性的指控则必须予以回应。

对现代资本主义的批评意见，往往是强调现代资本主义经济（或许还包括其他现有的经济类型）相对于某种尚未建立的经济制度而言是非正义的。很有名的案例是20世纪的社团主义者。在社团主义经济出现以前，他们设想由国家指导的经济有助于实现传统社会的很多期望目标。但在法国和意大利有了社团主义实际运行记录后，我们可以看到，国家权力并没有带来承诺的经济活力，20世纪90年代之后，社团主义已无法支持快速的生产率增长以及保持低失业率。

在西方，1970年以前的社会评论家们设想了一种新经济模式。这种经济模式可以以更小的代价追求更加美好的生活，可以保障经济的持续稳定预期。然而，自称可以通过严格的就业保护和庞大的公共部门缓冲经济冲击的欧洲大陆国家，结果一事无成：就业水平低下，经济严重衰

退，而且为此付出了巨大的代价——这些国家的经济活力基本上消失殆尽，由此导致发展滞后、就业不足甚至不稳定。

人类历史上有很多经济制度能提供比现代经济更强的稳定性和平等。可是，从现代历史的考察中，我们并未看到现代经济的替代者在带来更强的稳定性和平等的同时不影响美好生活的愿景。

现代经济在最近几十年遇到了新批评：资产组合必须实现平衡；增长必须实现平衡，不能像互联网泡沫时期那样偏重局部；全球范围的储蓄和投资失衡必须纠正。这些批评似乎忽略了一个事实：运转良好的现代经济的天才之处就是能鼓励经济体的所有人都参与观察和判断，共同决定一个国家的最佳投资方向：

国际货币基金组织要求解决“经济失衡”问题……因为这有助于维护世界稳定。但如果不允许一个国家通过外来借款促进投资繁荣，不允许一个投资降温的国家向外发放贷款，建立国际私人信贷市场又有什么意义……其次，国际货币基金组织谈到“防范危机”，对金融危机的零容忍政策表明，国际货币基金组织完全无视运转良好的现代资本主义经济的基本原理。若干西方国家坚持现代资本主义，不是因为斯大林的国家计划委员会无法测算螺栓和螺母的相对价格，而是因为有着不同观念和经历的企业家和投资者的多元化，是解决创造新未来涉及的不确定性问题的绝妙办法。

在一个有着如此强创造力的经济体中，把爆发危机的危险视为缺陷，就好比说那些极具创造力的人在癫狂与消沉之间的摇摆也是一种缺陷。我们很容易理解，在充满活力的经济中，新创意的开发失败或者新创意的枯竭都可能导致萧条。过去10年间地方银行和区域银行的损失以及借贷专业人才的损失，给曾是现代经济前沿的国家造成了新的失调。但这些反常现象并不代表现代经济的非正义性，失调是可以纠正的。

近年来新出现的一种激进批评是：美好生活的概念过于狭隘。这种批评要求实现工作与家庭的“平衡”，而贪婪的现代经济给家庭生活和子女抚育留下的时间和空间太少。批评者们并不想把美好生活的议题拓宽到家庭领域，他们认为可以建立一种新经济制度，参与者可以“全部搞定”：丰富多彩的家庭生活，与子女的亲密接触（这些可能是数个世纪

之前的传统社会的特征），同时又不至于丧失现代经济擅长的创新活力和最重要的繁荣生活体验。然而，这样讨论所谓的“工作与生活的平衡”让人感觉仿佛工作不是生活的核心部分，让人怀疑这些批评者是否很好地理解了美好生活的概念及其要求的各项条件。职场生活中的生机必须来自情感的投入、对工作的深度参与，不是随随便便就能得到的。如果各类企业发现，每周只工作4天，或者在办公室设置幼儿园，并不会降低员工们的敬业态度和工作效率，这些企业恐怕早就付诸实践了。通过税收或罚款强制要求企业开展这些事务，必然使企业的员工敬业度降低，并因此失去一部分活力和灵活性。越来越多的企业认识到，相对机械的工作可以让员工在家里完成，但创新要求员工们在办公室里展开交流。

从更深层的意义上说，除非家庭生活本身也充满挑战和障碍，否则就不可能成为美好生活的组成部分。有些人可能在有些时候发现家庭挑战要多于职业挑战，但他们不能指望通过减少挑战和障碍获得更多繁荣体验。作家凯蒂·洛菲（Katie Roiphe）就指出：

谁说平衡必然是好事？有些技能和生活乐趣，不就是存在于失衡、疯狂、古怪和难以置信的紧张之中吗……我是一位打三份工的单亲妈妈，但我已认识到在混沌之中有某种兴奋和快乐……人类心理是那么复杂、混乱和难以捉摸，不可能通过“平衡”、“健康的环境”或者直接的物质把问题解决。

现代资本主义经济的替代选择描绘的这些愿景都能唤起对奇迹的想象——这是一种任何美好目标都必然有实现之路的信仰。但现代思维告诉我们，必须在目标中有所选择，生活不可能十全十美。

如果在一个社会中，有多个组成部分追求不同的生活方式——关心护理他人的生活、醉心于思考的生活，或者献身于家庭价值的生活，那么运转良好而公正的经济的正义性问题会有完全不同的解释。前文已经讨论过这种多元价值观——传统主义伦理观与现代主义伦理观并存，我们这里要讨论的是正义所需要的制度。问题的关键在于，在任何现代社会都存在以交换为基础的主体经济，现代社会通过这种交换经济实现参与者的共同利益，而秉持不同文化态度的人则希望脱离这一交换体系，寻求独特的生活目标。某些社会评论家似乎认为，如果现代经济无法给

拥有传统价值观的社会成员提供空间，那就是非正义的。根据本书的观点——也是康德、罗尔斯等人的观点，正义要求那些追求传统生活的人能够自由地在传统部门参加工作并获得报酬，同时，追求美好生活的人也必须能自由地在现代部门参与工作。在这个多元化社会，一个经济部门中的资源可以通过其生产的产品得到补偿；另一个经济部门中的资源也能维持运转，无须接受补贴，或者可以通过慈善性捐助补充。如果把扶持相对缺乏变革和创造力的非现代经济作为秉持现代价值观的人群的义务，那将是很令人费解的非正义做法。

当然，处于原始状态的人可能要求政府保护有不同传统的理想，比如关心爱护的传统。正义要求容忍其他的生活方式和思维方式，但并不要求那些希望追求美好生活的人对自己撒谎或者向其他生活方式屈服。正义并不允许其他人的传统严重压抑现代经济，以至于影响其创新活力的发挥乃至现代生活。

在这种多元化社会，每条船都可以自己浮起来，不存在相互间的补贴。这样做不存在非正义性。罗尔斯主张的正义并不要求现代部门给传统部门提供工作补贴或其他任何目的的资源转移，因为他讨论的现代社会的正义都是这个部门内部的成果分配。但如果现代部门的参与者一致希望政府给传统部门提供补助，那样做当然是正义的。个人给传统部门提供捐助也完全符合正义的要求。在美国，非营利机构和慈善基金组织已颇具规模，当然某些慈善家承认，很多捐助是受到政府税收优惠政策的鼓励，这很可能减少给低收入者预留的补贴份额。

我们讨论了现代社会中传统主义要素面对的正义议题。在这样的社会中，现代价值观占据主导地位，并创造了现代部门占优势的经济。允许那些崇尚传统价值观的人在并行经济中活动，对他们而言符合正义的要求，由于这对现代经济并无损害，对具备现代价值观的人而言也是正义的。这种并行经济可能还有助于现代经济，因为它可以吸引那些秉持传统价值观的人，防止他们在现代经济中制造麻烦，影响其他员工的士气。接下来我们需要讨论在传统价值观占优势的社会中现代主义要素面对的正义议题。这里的困难在于，允许秉持现代价值观的人自由发展和运行现代经济部门，会对占多数的传统人群带来冲击，除非现代人群只占极少数。社团主义对现代经济入侵的反击就是因为传统人士感受到了现代经济的威胁。为解决上述困难，意大利和（程度较轻的）法国等欧洲国家设置了惩罚和障碍，以限制现代部门的活力和灵活性，现代部门与包括农村产业、国有企业、中央政府和教会在内的传统部门并行。而

且这种并行部门与传统文化的势力相比是如此弱小，以至于后者严重拖累了企业家精神与创新精神。欧洲国家通常会限制现代经济的发展，也不鼓励其公民追求不安分的、创造性和冒险性的生活方式。主流的态度和信仰妨碍甚至禁止秉持现代价值观的人追求美好生活，由此造成了严重的非正义。

因此，尽管人们的第一印象认为，传统价值观强大的欧洲国家建立高度的社团主义经济或社会主义经济完全符合正义，正如现代价值观占主流的国家对现代经济的欢迎态度一样，但真实情况是，传统社会阻碍了普通人追求美好生活的行动，而现代社会并不限制人们在非政府组织、基金会、非营利机构、教会乃至家庭中追求传统生活的权利。这就是两者的不公平之处。

现实生活中的现代资本主义经济确实也有非正义的表现，现实中的社团主义经济也一样。最突出的是，现代资本主义国家没有采取足够的措施拉动低收入者的就业水平和工资水平，当然社团主义国家在这方面同样失败。另一个突出的非正义表现是，税收减免和无法兑现的福利承诺导致了可支配收入的膨胀，当然社团主义国家的私人财富和社会财富也在膨胀。不过，只要受益者能真正理解其要求的荒谬之处，这些非正义是可以得到纠正的。这些非正义既非现代资本主义经济的内在特征，也非其独有标志，它们并不代表现代资本主义本身的非正义性，只说明其存在瑕疵而已。

如果本书的观点成立，现代资本主义经济就具备正义性，至少在现代经济能够良好和公正运行，现代价值观足够普及、足以支撑现代经济的国家是这样。当然，未来完全可能有某种后起制度被视为正义的制度，到那时，现代资本主义也会将位置让出来。

小结

现代经济对少数幸运国家而言是天赐之福。从19世纪中期到20世纪中期，首批现代经济国家（都或多或少实行现代资本主义制度）成为西方世界的奇迹，它带来的蓬勃活力是从未见甚至想到过的景象，带来的广泛包容性也是前现代资本主义社会不可比拟的。新经济制度的活力和包容性来自其调动的草根阶层的想象力和能量。如果没有手工业者、

临时工、农民、商人和工厂工人的心灵和想象力的发挥，他们的创新成就不可能如此辉煌。

本书发现，现代经济远非与美好生活背道而驰的物质主义、粗俗、市侩、贪婪和唯利是图的制度，而是很好地满足了社会成员对美好生活的广泛要求。这个制度的崛起来自现代化运动，从传统社会中获得解放，冲破封建经济的桎梏，驱除重商资本主义的枯燥和孤独（斯密也觉得毫无生气）。现代经济带来的大众对创新的参与和大众的繁荣完美地诠释了亚里士多德对于“最高的善”的追求和罗尔斯所主张的正义。这种有利于大众繁荣的制度是现代社会的宝贵财富——它根植于皮科·米兰多拉、马丁·路德、伏尔泰、休谟和尼采等人倡导的现代价值观。

不过，对于经济成功的解释依然存在各种迷思，很多人没有认识到发挥私营企业活力的重要性。其中一种解释认为，一个国家相对于其他国家的自由程度决定了其相对经济发展水平。自由虽是创新的必要条件，却并非充分条件。允许人们有做某件事的自由并不代表鼓励他们完全投入，而人们经常需要通过冒险实现自由。另一种解释认为，经济成功取决于科学（而非产业）发现。这种理论无法解释某些国家为何腾飞，而其他很先进的国家却没有，另外经济腾飞为何发生在科学发展较为黯淡的时期。还有一种解释认为，一个国家的快速创新可以依靠公共部门，比私营部门的推动速度更快。但我们还没有看到哪个国家能做到这一点，除非把俾斯麦时期的德国经济视为国家驱动类型，而非现代资本主义。

我们的理论能否成立，对西方和东方国家在未来几十年的发展都非常重要。美国如果继续坚持只要有自由就足够、通过不断下调税率就可以实现自由的立场，那将是巨大的错误，不可能恢复20世纪70年代之前的活力和繁荣。现代价值观与传统价值观都可能产生重要影响，点燃古老国家活力的现代价值观可能已经衰落，传统价值观必然相应抬头，这种影响绝非财政政策可以抵消的。政治家们对于重建传统价值观的呼声与他们重建经济活力的呼声同样高涨，其结果是各个政党继续高谈阔论，仿佛一旦达成有足够分量的关于财政措施的协议，经济就能回归繁荣。

对欧洲国家来说，只要继续坚持社团主义经济信仰，对私人资本进行恰当的政府控制，自认为可以实现资本主义无法做到的稳定与和谐，并且不会造成原有经济活力的任何损失，那就不可能恢复20世纪90年代的可喜的就业水平，更不用说重现20世纪早期的高度繁荣景象。这些信

仰没有通过检验，欧洲国家却继续在传统价值观的统治下维持着社团主义经济的无效运转。

如果现代价值观对经济领域的创造者、追寻者和探索者如此重要，对美好经济也如此重要，有人或许要问，它对社会其他领域是否也具有重要意义？托克维尔发现，对经济生活的参与最普遍和最深入的美国对政治制度也有着最广泛和最深入的参与。其结果是，在两个领域都出现繁荣景象。政治领域要想繁荣，必须有草根阶层的民主支持，这在很多方面与草根阶层的经济活力相对应。

当今的所有人可能都注意到，欧洲在政治领域的表现同经济领域一样糟糕。阿玛蒂亚·森在《欧洲民主的危机》（The Crisis of European Democracy）中谈到：

在缺乏公共讨论和民众赞同的情况下，欧洲的命运不能任由专家们的独断（或好意）来主宰。领导人错误的政策选择既破坏了民主制度，也浪费了制定良好政策的机会。

类似的观点也适用于经济活力，其中的某些方面已经在本书中提到。太多的产业发展方向受到经济政策的制约，新企业创立的限制越来越多，从精英阶层中选拔的经理人掌控了与政府和社团的谈判，企业规模如此之大，层级如此复杂，普通工人完全没有途径表达创新性想法，也不会有相应的激励，于是，创新和普遍繁荣必然受到压制。

在一个有足够现代能力的社会，美好和正义的政治制度的标准同时也是美好和正义的经济制度的标准。现代社会对美好和正义的要求在政治领域和经济领域同样适用。

[62] 我和罗尔斯共同经历了当时的一些动荡。1969~1970年，我们都在加利福尼亚州帕洛阿尔托市的行为科学高等研究中心任职，办公室挨着。一个冬日，我们俯瞰斯坦福大学校园，见到橡树大厅的浓烟升起，激进分子占领了那里并纵火。稍后他们还袭击了我们的研究中心，烧毁了一排办公室。罗尔斯和我的文稿逃过一劫，附近一位仁兄的物品则完全被毁。

[63] 20世纪70年代，大量与该书相关的论文问世，基于詹姆斯·米尔利斯在1971年的分析，学者们纷纷创立理论模型研究工资收入的结构性的效果，并识别何种税制结构在理论上最符合罗尔斯的最低工资最大化标准。

[64] 如果处于原始状态的公民都赞同正义要求给弱势群体提供最好愿景的理念，这些公民

也应该很快会同意，政府应该把针对弱势儿童的支出提高到某个水平，直到其边际效益低于就业补贴或增强经济活力的其他项目，那些项目会间接改善弱势群体的状况。罗尔斯应该会补充说，既然正义原则不允许把优势群体的工资压低到弱势群体的工资水平，那也不会允许政府降低学校教育标准，以便让更多弱势儿童能赶上其他人的学习进度。在任何运行良好的经济体（无论现代与否）中，最有才能的人的天赋和普通人的能力都是实现共同利益的来源。如果受到制约，低收入者的处境将非常糟糕。

[65] 罗尔斯在后来的评论中似乎认为，冲浪者与低收入者的处境一样糟糕，因为这些冲浪者拒绝工作，即便补贴提高了低收入者的净工资，他们依然拒绝。

结语：现代经济社会的重建之路

西方国家有一种感觉，“期望与梦想的辉煌历史”已经谢幕。大多数西方国家的经济都已接近停滞，美国从20世纪70年代中期开始，西欧大部分国家则从90年代后期开始。尽管通信技术的巨大进步（主要在美国取得）给很多人的印象是，这种进步是地方性的，整个经济的劳动生产率从1972年开始降低，到互联网革命全面展开的1996年才有显著回升，在这波浪潮于2004年结束时再次下滑。生产率的退步造成了广泛破坏。员工的报酬增幅很小，劳动适龄人口中的白人男性的就业率从1965年的80%下降到1995年的72%和2007年年底的70%，黑人男性的就业率下降幅度更大。总产出因为劳动生产率和劳动投入数量两方面的因素而减速。私营和国有企业的投资品产出受打击尤其严重，在总产出中所占的份额从20世纪60年代的16%下降到20世纪90年代的14.7%和21世纪前10年的14.3%。消费品产出表现更好，但就业数量与投资品部门的关系更紧密。

要重启这个期望与梦想的制度，我们能够做些什么？这个问题很少被讨论，近年来的危机吸引了全部关注。不过，若干国家头上笼罩的财政危机阴云可以追踪到经济停滞的根源，包括美国、意大利和法国等。在金融危机中，银行的误判加速了欧洲国家的财政赤字膨胀，也鼓励美国官方鼓吹和加剧了房地产泡沫。

财政危机爆发的原因主要在于经济增长，在略有加速的几年时间之后，增长率在21世纪初再度下滑，美国已回到20世纪七八十年代的缓慢发展水平。这使大幅增加税收收入的可能性变得非常小，而政府却还指望用它应付“婴儿潮一代”对社会保险福利的巨大需求。那么政府是否采取了增加税收和减少支出的手段以应对这个紧急局面呢？没有，政府进一步扩大了资金缺口。在美国，小布什总统在2001年和2003年的减税政策使政府收入每年减少了6 000亿美元，约为国内生产总值的5%，同时以“富有同情心的保守主义”将退休医疗保险的覆盖范围扩大到药品，增加了数万亿美元的福利支出。在欧洲，政府财政赤字占国内生产总值的比重限额从1999~2000年的1.5%到2003~2005年的4%（意大利和法国）。如果考虑到福利支出大大超过财政收入的日子正在快速来临，真

实的赤字规模还会高得多。政治家们并没有选择增税来为庞大的福利支出准备资金，反而通过减税讨好选民，这在财政上是极端不负责任的行为。这种行为极其恶劣，因为失业率在互联网泡沫破灭后虽然略有上升，却并不高于20世纪90年代的正常水平，而较高的失业率才是在财政困难时期继续执行赤字政策的理由。财政上的不负责任还导致汇率的弱势，在世界出口市场的份额下降（尽管有贬值因素），股票市场低迷，产业投资不振。企业有庞大的储备，却不愿投资，它们担心过去的低税收导致未来的高税收。

金融危机的背景是增长率低迷，以及由此导致的失业和财政赤字。经济增长减速后，欧洲的几个国家并未控制其财政赤字，只要欧洲的银行愿意以低利率购买其债券，它们就继续执行赤字政策；对银行而言，只要这些国家的主权债务继续被评级机构列为AAA级，由于持有此类债务的资本金要求极低，它们自然也就乐于购入。美国政府不但自己借入资金，也鼓励其他人增加借款。政府诱使住房抵押市场上的政府扶持企业和商业银行提供低利率的次级抵押贷款，还鼓励数额庞大的学生贷款。只要房价继续上涨，政府扶持企业、银行和其他贷款人就继续满足投机者和新购房人的资金需求，完全不考虑风险因素。

2008年金融危机之后，失业率上升，达到顶点后下降得非常缓慢。人们对此展开了广泛讨论，为什么接近8%的高失业率降幅如此微弱且缺乏规律，似乎难以回到7%之下——远远超过1995~1996年5%的常态和1965年4%的更以前的常态？经济学的正统理论在解释就业乏力时除了提到短期繁荣外，完全没有考虑到1970年后的长期停滞现象。粗鲁的凯恩斯主义者鹦鹉学舌地谈论“总需求不足”，却从来没有注意到这种“不足”没有伴随着通货紧缩，忘了他们的教科书里说的通货紧缩是总需求不足的标志。供给学派则抨击“高”税收，完全不顾小布什总统在2001年和2003年两次大规模的减税后就业率仍未提高的事实——就业情况只是在他鼓吹房地产泡沫后才有所改善。不过，把就业低迷归咎于消费者的支出不足或者所得税税率过高似乎都非常奇怪，因为还有太多其他的因素在发挥作用：技术对供给的推动作用减弱；退休抑制了供给；居民家庭获得的社会福利和税收减免（包括现有效应和预期效应）突然增加，进一步降低供给；未来的财政压力极大地推高了利率水平。所有这些因素对商业信心的打击都不可避免地导致各种商业资产（从机器到顾客和员工）的估值下挫，足以完全或大部分解释目前的经济衰退。只有微弱的创新流能稍微缓解失业率的进一步上升。

凯恩斯主义者继续主张增加政府支出，而供给学派则继续主张降低税收，只要生产率和工资水平的低迷现象没有改变，这当然会导致高额的财政赤字和不断增加的公共债务（及福利负担）。这些人对此并不担心，因为在他们的模型里公共债务规模的增加不可能快于国民经济的发展，增长将永远持续，暂停之后会重新增长，向来如此。他们不能理解停滞是可能发生的，实际上，他们也并不理解停滞的对立面，即经济活力带来的繁荣，也是可能出现的。

就生产率和工资停滞的问题及其对就业的影响，这些正统理论并没有提出任何政策建议。他们的模型构造是为解释在长期增长趋势中，短期财政干预措施如何平息短期的周期波动，而非说明停滞是经济活力的突然变化所致。

于是，美国和其他国家的政策应对只是用不必要的工作缓解症状，将福利和减税作为权宜之计。索尼公司负责人霍华德·斯金格（Howard Stringer）在2011年3月接受法里德·扎卡利亚（Fareed Zakaria）采访时说：“照顾乘客和船员当然是对的，但必须有人挽救轮船！”在小布什的两个任期和奥巴马的第一个任期内，美国的政策措施都没有发生根本性变化，以扭转创新和生产率的低迷，而这种低迷已导致工资水平下降、失业率上升和经济包容性的退化。欧洲国家也是如此。政策制定者没有如他们设想和宣传的那样采取任何动作，以重振曾鼓舞西方国家进入全盛时期的“期望与梦想”的精神。

西方国家要恢复进入停滞期之前的就业水平、包容度和工作满意度，必须找到办法结束这种停滞状态。如某些经济学家所说，其解决办法的确应该是加速“创新”。然而这个术语有多种不同的含义，关于各个国家应如何增强创新的讨论才刚刚开始。寻求合适的加速创新的政策，要求各国对现代史上的创新根源有基本的理解。

本书视角的新颖之处在于关注草根阶层的创新及其背后的社会价值观，并强调由此增加的工作生活的回报。我相信，这种视角可以帮助我们了解进入当前状态的历程。更重要的是，这种视角向我们展示了回归探索、挑战和表现精神，恢复发现和创新活力的道路，这些才是西方国家最深层的发展成就。

本书一开始是对现代经济的历史记述，从19世纪的兴起到20世纪的挣扎，特别是那些拥有草根阶层的本土创新活力的国家。最初，我希望通过本书理解创新浪潮背后的现代社会的核心力量，相信这种理解有助

于支持现代经济制度在某些国家的发展与延续。然而在写作过程中，我认识到现代制度已遭到严重打击，现代经济及其带来的“辉煌历史”都处于危险之中。因此，本书不但讲述了现代经济近两个世纪前在西方国家的崛起，如物质成就、经济包容和人文繁盛，而且还必然联系到现代经济的衰落。在美国，这一衰落始于40年前：增长率的长期低迷、包容性的下降（首先是工人阶层，然后扩大到中等收入阶层）和工作满意度的降低。这些现象都是经济活力和创新率下降的症状。在欧洲，自主创新的消失发生得更早也更严重，但被海外技术的引进掩盖。最终是美国的创新水平下降导致欧洲的发展受到重创，尤其是意大利和法国。本书在分析背后的原因时，既关注促进或制约经济活力的制度，也重视不同价值观的影响。

现代经济的活力依靠一系列现代制度。在私营部门，财产法和公司法的进步让那些希望成为创新者的人能够快速创办和关闭新企业，不需要顾及社会上其他人的看法。股票市场、银行和专利制度给长期项目提供了支持，以鼓励大大小小的创新活动。在公共部门，某些制度和政策着眼于长远发展。美国在那几十年里采取的一系列行动扩大了能用于投资和创新的资源：给长远项目提供的贷款，给先锋拓荒者提供的土地，解放奴隶，以及保护投资人和债权人的法律等。当然也存在政治上的腐败与渎职，但并未抑制企业的发展与创新。这一切都改变了。

如今，曾经的现代制度中充满腐败。除政府外，产业界和金融界也流行急功近利的观念。在私营部门，首席执行官不关注企业的长期利益，共同基金在持股时也只追求短期回报。其结果是，几乎所有创新都来自老牌企业和老牌产业之外——新兴企业和天使投资人。这种急功近利减少了创新的供给——创新所需要的创新精神、风险资本和敢于冒险的终端客户都在萎缩。在公共部门，社团主义思潮已从欧洲蔓延到美国，并转化为委托关系、裙带关系和共同堕落——贪污受贿只是最轻微的表现。社团主义还造成监管、拨款、贷款、担保、税收减免、企业分拆和专利延长等现象的泛滥，主要目的是为既得利益集团、政治客户和亲信密友服务。对既得利益的保护剥夺了外部人的机遇，拥有新创意的人难以进入市场。所有这些进一步减少了创新的供给。还有，社团主义政府与政治支持者和游说集团的交易，压缩了留给创新者的市场空间。在过去10年，大银行、大企业和大政府形成的集团造成美国的家庭抵押贷款膨胀，并引起欧洲若干国家的主权债务和福利规模失控。美国与欧洲一样也形成了并行经济，其动力源泉是政治精英们的创意（先不管其动机是什么），而非商业创意。所有这些都降低了创新收益，从而降低

了对创新的需求。

本书还见证了传统价值观的起伏——从前现代时期起就试图约束和压抑新生的生活态度和信仰。在广义的现代时期，从16世纪开始形成了一整套现代价值观，它唤起了人们对创造、探索、争先和留下独特印记的愿望，为争取最大个人实现的美好生活而奋斗，从而点燃了草根阶层的创新活力。人们拥有创造新事物的想象力和独立思考的判断力，新老思想的交锋可以提高理解力。个人财产权有助于经济发展。每个人也都拥有为自身利益、自身财产而工作的权利，而不是为其他人的目的（社会的目的或自己配偶的目的）服务的手段。如果现有的企业和在职员工必须与新企业和新人竞争，经济发展就会得到促进。现代社会的创造性及其不断提高的期望使未来呈现出不确定性，因此现代社会对我们的行动是开放的。在某些国家，现代观念压倒了绝对论、决定论、反物质主义、科学主义、精英主义和家庭至上论。少数幸运国家在19世纪确立了现代资本主义经济制度，直至20世纪走向衰落。这些到现在也都改变了。

如今，现代价值观和传统价值观的平衡点在总体上似乎已大幅后退。在那些坚持现代价值观的国家，其强度和流行程度可能没有下降。少数调查结果显示，现代价值观在20世纪90年代早期到21世纪前10年还有所进步，这似乎是互联网泡沫的兴盛期所致。然而调查数据表明，传统价值观有强烈回升，其中当然包括家庭价值观和社团价值观，还有某些古老的伦理观：因循守旧，不采取任何可能伤害他人的行动（例如竞争），以及在市场或政府造成的每次不利情形中要求赔偿的权利等。

还有证据显示，这些传统价值观在西方国家的影响力有所加强。家庭价值观和社团价值观的复兴打击了企业的部分创新精神，要求企业更加重视社区和家庭生活而更少关注利润。随着利益相关者思潮的兴起，任何打算创办创新企业的人都必须注意，企业的财产权利需要被各种势力稀释，包括员工、利益集团、律师以及社区代表等，这些人坚信他们对企业的生产成果拥有合法的“权益”。许多雇员认为，只要他们能对企业利润有所贡献，或者企业的其他部门产生的利润能弥补自己部门的亏损，不管其他许多人拿少得多的工资也可以完成同样的工作，他们都有权利保留自己的职位。随着社会连带主义（Solidarism）的复兴，希望通过成功创新获取高额利润的企业家都必须注意，所有的利润都必须被企业所得税分割。各层级的收入将保持同步，如果高收入者的所得提高，适用的税率结构也将上调，使中产阶级也能分享好处，以至于税率

的提高将导致高收入者反而在绝对收入上受损。这种向前现代时期的财富固定化社会的倒退对美国造成了严重影响，但在欧洲的社团主义社会却没什么影响，因为高额税收已经让人们很难致富了。这种影响使美国的年轻人放弃了先辈的创造与发现之旅，转而寻求银行或咨询工作。伴随着前现代文化兴起的还有古老的权利观、自以为是的态度、因循守旧和对集体的依赖性——“行动”（撒切尔和森关注的领域）的活力明显下降。因此，即便现代价值观依然存在，前现代观念对产业界和政府的影响力已经大为增强。这些分析至少可以部分解释美国如何失去了部分经济活力和自主创新，以及欧洲更早出现的类似现象。

对此能做些什么？西方社会如果希望大规模改善在就业、生产率以及工作体验方面的表现，就必须对制度和文化进行改造，以恢复经济活力。尽管大学和媒体可以提供帮助，许多改革措施还是需要政府各个部门参与。哈耶克说，没有哪个国家的政府可以创造有经济效率的制度——当然列宁不这么认为。更准确地说，没有哪个国家的政府能从零开始创造一整套制度和价值观，以产生自主创新所需要的经济活力。在很多方面，我们的制度和文化是通过企业家、金融家和用户们的试错（及衰败）演化而来的。然而政府在历史上会不时地积极参与制度和价值观的建设，并由于不可避免的知识的不完备，造成不完美的干预结果。因此，如果想恢复活力，需要政府在启动新干预措施的同时废除某些旧做法，这并不意味着政府干预范围的扩大。

政府必须认识到经济活力在现代资本主义经济中的重要性，才能采取焕发活力的行动。当前，政府还被过去几十年复苏的前现代观念束缚着。在美国，民主党主张的新社团主义远远超过了富兰克林·罗斯福的新政或林登·约翰逊的伟大社会计划。1984年美国副总统候选人杰拉尔丁·费拉罗（Geraldine Ferraro）把这种主张浓缩在党的宣传口号中：“我们国家的承诺是公平规则。如果你努力工作并遵守规则，你就可以分享美国的好处。”这种说法意味着，美国人实现普遍繁荣的世纪是前现代的单调经济制度的成果，人们的工资水平可以同等幅度地提高，人们需要做的就是考虑投入多少时间而已。在这种场景里没有特殊的个人、企业或产业，不涉及各自的观察、愿景和运气，不会因为创新导致其工资和利润有不同幅度的变化。如果某些产业或职业偶然遇到工资涨幅不足的情况，政府将通过特定计划予以拉动。共和党受传统价值观的影响同样深刻，小布什的“有同情心的保守主义”所设想的美好生活就是重商资本主义加社会保障和社会保险。共和党把经济视为偶然遭遇冲击的自动驾驶系统，完全不考虑维护和培育经济活力的重要性，也没有为自主创

新而改变的意愿。我们很难相信这是林肯的政党。在社会团结与安全发源地欧洲，人们也没有认识到，与过去一样，绝大多数创新必须在欧洲或美国的本土实现，不会有熊彼特主义所说的来自天堂或政府的甘露。他们同样没有认识到，欧洲人如果停止对美国的创新依赖，将拥有更辉煌的经济。

西方国家正遭遇的危机可以归咎于领导人忽视了经济活力的重要性：足够的活力是创新活动及其核心工作的主要源泉，而创新活动的范围、深度和结果则是生产率和收入增长的源头。草根阶层的活力对历史上的美好经济极其关键，包括物质进步、包容性和工作满意度等方面。活力的复苏也是美好经济重生的基础，大多数西方国家的政府目前在财政上的危险状态使这一复苏显得尤为迫切。

为了采取行动——良好判断后的行动，各国政府必须了解未来的方向。它们必须对运转良好的现代经济的产业界如何产生活力有基本的认识，这不是机械的过程，而是有机的过程（借用柏格森和巴尔赞的术语）。这不是有规则的体系，而是被原生的疯狂弄得十分混乱的体系。直觉和经验或许能对干预措施提供帮助，完全忽视它们可能会有危险。不过，华盛顿方面没有多少商业背景知识。监管官员缺乏产业界的从业经历，据说某些人从未在产业部门工作过。除了自己的律师事务所外，大多数议员没有在产业部门长期就职的经历。2012年，美国国会估计，如果不进行新的减税，布什的减税计划（每年约5 000亿美元）终止将使年度国内产出减少8 000亿美元，这充分暴露了华盛顿的幼稚与无知。布什减税政策导致的赤字扩大究竟给当时的创新和投资造成了多大破坏，根本没有人估计，更不用说赤字的削减可能在未来给创新带来多大的促进作用，因此完全不能判断，减税计划终止是严重打击就业，还是通过提升企业家们的信心很快促进工作岗位的增加？就像凯恩斯在类似议题上的表态那样：“我们的确不知道。”

因此政府要激发经济活力，这要求政府官员掌握一些实际知识：创新是如何产生的？从制造业到银行业、医疗和教育产业，各产业的创新遇到了哪些障碍？美国的缔造者们认为，国会议员主要是那些在私人事业的间歇期临时参与公共事务的人，特别是来自大农场、工厂、办公室和商店的商业人士。参议员和众议员都应来自产业界，任期结束后还回到产业界。

如果这个办法不可行，则需要另外的安排。例如监管者，他们最好在某些产业或者职业上有过实习经历。这些监管者的培训成本同产业专

家、会计师和类似的职业人士相当，他们期望的收入也应该和那些职业人士相当，否则就不会选择监管部门的职位。实习工作可以给他们带来经验和观察力，他们或许不能深入参与经济活力的发挥，但对于各种监管规定可能产生的成本和收益，他们可以获得直观的理解。

实习工作对立法议员也会有帮助，但他们需要更广博的背景知识。议员们要想机智灵活地引导产业经济重建活力，必须有一定的洞察力和判断力，这需要一定的教育培训。凯恩斯曾经提出，人们学习经济学不是因为标准理论的结论有什么特别的价值，而是因为它可以帮助我们在经济实践中提对问题。可以想象，包括美国在内的其他国家可以借鉴法国的巴黎政治学院或中国的领导干部博士后项目，但是让议会领导人接受这些大师的指导会有何种前景也让人心存疑虑。更好的制度或许是鼓励他们自学和参与讨论。议员们可以找一些研究文献，首先了解过去是如何开展创新的，以及未来应该是什么情况。有关历史上的伟大创新，他们可以阅读哈罗德·埃文斯的《他们创造了美国》和查尔斯·莫里斯（Charles Morris）的《创新的黎明》（*The Dawn of Innovation*）。有关创新制度的内容，可以阅读哈耶克的经典论文《作为一种发现程序的竞争》（*Competition as a Discover Procedure*）、理查德·纳尔逊的《医学知识的进步历程》（*How Medical Know-How Progresses*）以及阿玛尔·毕海德的《冒险的经济》（*The Venturesome Economy*）。有关社团主义的内容，可以从曼瑟·奥尔森（Mancur Olson）的《国家的兴衰》（*The Rise and Decline of Nations*）开始。本书除这些方面外，还着重指出了经济活力背后的文化价值观以及反对方的因素。

具备关于创新的背景知识后，立法者和监管者会拥有经济活力的意识，在每项议案或监管措施的讨论中他们可以设问：这会对经济活力造成什么影响？这些议员们就不会批准或纵容财政赤字像西方国家过去10年那样膨胀，不会再相信控制赤字将导致就业萎缩的说法。相反，他们会很清楚，长期的大规模赤字将增加信贷成本，导致企业资产贬值，这对创新和投资不利，会因此损害就业率、生产率和工作满意度。

关于创新的知识背景有助于改进经济治理水平。在美国和许多欧洲国家，制造业工作份额的下滑促使许多立法者支持产业政策，通过补贴、委托、公私合作方式或政府扶持企业等手段刺激某些制造业，再次开启了政治经济学上关于经济治理的争论——这种产业政策的传统可以追溯到柯尔贝尔、汉密尔顿、李斯特、凯恩斯和普雷维什。他们的论点是，定向产业补贴有助于促进经济增长，由此产生的税收收入增长让政

府有足够财力进行操作，但这些并不成立。有位法国商人最近感慨于法国政治家们的宏伟蓝图：“他们还想从政府的部门机关里创造出价值来吗！”让市场竞争决定经济的发展方向效果要好得多，因为政府缺乏必要的知识和判断力，不可能知道如何提高市场的投资效率。在农业、建筑业、能源业和金融业等部门，补贴、委托和政府扶持企业造成了很多意想不到的后果，如为生物燃油计划而扶持大豆生产的补贴、购买太阳能电池板的补贴、对绿色能源公司的补贴，以及对房利美和房地美等公司的扶持等。有创新知识的议员们应该反对把此类扶持扩大到制造业领域，他们会认识到，如果立法机构停止支持那些创新力不足的企业和产业，避免在它们身上浪费能源、土地、劳动和金融资本，让其他企业和产业有更多的机会，将有更多新兴企业出现并取得成功。

总之，社团主义经济的公共政策和所有政府制度与活动都必须压缩，某些还必须终结。运转良好的现代经济当然需要政府，在某些情况下可能还需要一个大政府。重要的是，要把照顾特殊利益的立法压缩到小范围。为此，可以要求政府通过有特定用途的特殊基金支持所有特殊利益的法案，而一般财政收入将用于普遍性质的公共利益。设立特殊基金的目的在于明确支出成本，以确保受益水平与受益者愿意承受的成本相当。目前许多照顾特殊利益的法案是打着一般公共利益的旗号，或者采取税收减免、抵扣和分拆等形式，公众并不清楚其具体代价。本书认为，把私人利益输送给特殊利益集团不但会造成效率损失，还会培养一种文化态度，这不利于激发经济活力需要的期望和探索精神。结束对这些代价高昂的特殊利益法案的纵容和漠视，是实现可持续的经济活力的必要条件。瑞典和挪威经济相对不错的表现不足以构成反例，因为大多数证据表明它们极其欠缺活力，也没有良好的工作满意度。还需要指出，本书绝不是说在这些方面对政府的约束就能构成经济活力的充分条件。

某个国家一旦确立了重新焕发活力的目标，很快就会发现私营部门同样需要开展大量改革，以前的高活力经济也必须补充某些新制度。其中迫切需要的是停止向预期任期很短的公司首席执行官们支付超高的薪水，因为那会诱使他们忽视只能在长期带来收益的创新项目。公司法应进行修订，禁止公司动用资本给首席执行官们提供解雇时需要支付的高额赔偿金（金色降落伞），这种做法同样会诱使他们追求短期收益，而不是对股东们更有利的长期创新项目，而公司的股票价格会反映公司未来的所有盈利前景。另外，限制首席执行官们选择公司董事的权力看似也有助于改进董事会的质量，不过这样做虽然有利于保护社会和股东，

另一方面却也可能刺激首席执行官们在自己的任期内表现得更加急功近利。

较为迫切的改革还包括共同基金，这些机构用抛售股票威胁公司的首席执行官，要求对方满足他们提出的季度盈利目标，此种做法必须禁止。目前这种敲诈行为是合法的，但可以把如下行为列入违法，如共同基金经理人以财务损失威胁公司负责人，以及公司负责人不报告此类威胁。就像在某些国家，给绑匪支付赎金也属于违法行为。另一个问题是，新兴的吸引小额投资者的共同基金通过高度分散化的投资组合将风险最小化，以此作为卖点。如果所有股票购买都如此决策，有盈利前景和缺少盈利前景的扩张项目的新股发行在市场上将无从分辨，会得到同样的融资成果。

恢复草根阶层的创新活力要求对银行业进行彻底改革，很多新兴企业有着不同寻常的商业创意，其中很多只能从对本企业有密切观察和思考的人那里获得融资。因此焕发高度的活力要求重新启用旧式“关系银行”的做法：有经验的贷款人或投资者对其提供融资的企业有着和企业同样良好的前景判断。关注创新的各国政府可以重新进行金融机构布局，以便给创新项目和新兴企业提供充足的融资空间。

为此，欧洲和美国的各国政府可以对现有的银行进行重组。自2008年金融危机以来，有关银行业的讨论一直集中在纠正银行的不稳定倾向及破产风险上。立法机构通过的监管规范主要是限制高风险业务，如过度的短期借款。但人们担心银行总是能比监管者领先一步，可能再次把国家经济暴露在金融危机的风险中。更可靠的防范不稳定的办法则是把银行业务限制在更有限的范围内，把高风险资本留给有专业人才支持的金融市场处理。这个办法还有助于解决新兴企业 and 创新项目需要的风险资本（或天使融资）严重不足的问题。如果欧洲国家和美国着手把今天的庞大银行机构重组为规模更小、业务更简单的单位，关心活力需求的各国政府就可以确保新银行把业务专注于对企业的融资，特别是对创新活动的融资。

此外，关心创新的政府还希望批准和鼓励为关系融资服务的新的金融公司，这些公司可以开展股票融资业务，也可以着重于贷款。政府还会希望整个经济中遍布各种地方性的投资者和贷款人。我们不用担心乔治·贝利——弗兰克·卡普拉（Frank Capra）的电影《生活多美好》（A Wonderful Life）中的小镇银行家，他只给购房者提供贷款。当然，我们可以想象这样的银行体系的范围会比较有限，发展速度也不快。2010

年，里奥·蒂尔曼（Leo Tilman）向我提议成立一家专门给新兴企业提供贷款或股份融资的国家银行，该提议是想借鉴非常成功的农业信贷系统的模式。这样的机构只需要美国政府提供很有限的投资，其余资本可以由政府担保通过借款筹集。主要的担心是此类政府扶持企业的道德风险，负责人可能受到政治家的压力，为其庇护人提供好处。但当前有某些主权债务机构的运营摆脱了政治干扰，这样的事实令人鼓舞。同时，市场自身也在为创新提供支持，这样的资源虽然不多，却非常受欢迎，例如加利福尼亚的众多超天使投资基金。

私营部门还有其他一些制度也应该检讨改革。工会和职业协会可能给考虑创新事业的任何人带来更多不确定性。在欧洲，法律和医疗协会势力极大，工会的大游行和野猫式罢工也非常可怕。在法国，弗朗索瓦·奥朗德总统在2012年11月要求拉克希米·米塔尔（Lakshmi Mittal）保证位于法国弗洛朗日的钢铁厂的工人的长期未来。稍早时候，许多工人扣留了经理，这被称为“绑架老板”运动。

在美国，工会如今在公共部门的重要性超过了在私营部门，通常不被看作创新的阻碍势力。事实上，有工会组织的纽约建筑业需要花一年时间才能完成上海几个月就能竣工的建筑，这说明上述观点存在问题。美国政府反对波音公司在有《劳动权利法》的州开设工厂的诉讼，必然让创新者三思。对通用汽车公司的财务重组中，工会的信托基金被放在债券持有人的权利之前，也必然令那些打算借钱给创新者的人却步。有人认为，法律和医疗协会有助于保证服务质量。但不管其总体效果如何，这些协会给新入行者设置的限制肯定会削弱创新。如果工会和职业协会的权力能成为公众讨论的议题，对创新者和企业家精神的激发将具有标志性的意义。

尽管私营部门的制度改革对恢复经济活力最为重要，现代价值观的强化也具有关键意义，寻求挑战和自我实现以及其他愿望，这些观念将培育和动员发挥活力所需要的人力资源，如创造性、好奇心和生命力。顽强的现代价值观是世界上第一批现代经济国家诞生和持续发展背后的动力。这些国家实现了生产率的伟大起飞，推动了财富和工资的增长，把人们的工作从谋生手段改造成提供越来越多精神激励、挑战和冒险机会的源泉。现代人希望有现代生活方式。如果现代经济源自现代价值观，那我们会很自然地得出：现代价值观获得重新肯定和广泛传播将有助于现代经济的复兴。过去的企业家总是梦想他们的企业会有多么光明的前途。如果今天的首席执行官们只关心建立公司，不在乎他们的梦想

家园，他们是否依旧不能摆脱短视的桎梏？还有，如果西方国家不能重新回归伟大时代，我们也没有理由认为现代精神将永远延续。

在《迷失于转型之途》（Lost in Transition）一书中，克里斯汀·史密斯（Christian Smith）从他和年轻人的访谈中发现，很多人还没有找到自己的路，他们的困难不是来自自己的失败，而是社会不能给他们提供文化资源，帮助他们完成走向成年的旅程并取得成绩。在谈到周围的消费主义时，多数人持赞成态度，有人认为这对经济有益。在谈到他们愿意选择的生活方式时，他们谈到为挣钱而工作，为拥有“美好事物”、家庭和财务安全而工作，很少人谈及想从事的工作的性质，“挑战”、“探索”、“冒险”和“激情”一类的词汇并不在他们的语言中。他们迷失了。

我们必须在中等教育和高等教育中重新引入现代思想的主要观念，例如个人主义和活力主义，这既是为焕发经济活力，也是为保留现代精神本身。美国人今天在讨论大多数州最近引入的12年级的《共同核心州立标准》。英语标准重新强调了说明文及散文和传记之类的“报告式”文体，这些曾被更注重情感交流的小说代替。其根据是，经济生活和年轻人的职业都更需要说明文写作。然而相对于擅长解释说明的人，现代经济更需要渴望在具有挑战性的新环境中发挥创造力和冒险精神的人。现代经济要求年轻人更多地阅读那些富有魅力、令人激动和充满想象力的作品，如杰克·伦敦（Jack London）、H·瑞德·哈格德（H. Rider Haggard）、儒勒·凡尔纳（Jules Verne）、薇拉·凯瑟（Willa Cather）、罗拉·英格斯·怀德（Laura Ingalls Wilder）、阿瑟·柯南·道尔（Arthur Conan Doyle）和H·P·洛夫克拉夫特（H. P. Lovecraft）等人的作品。

西方国家能否恢复黄金时代的高度活力？可以对企业和金融机构进行改革，以发挥其在创新活动中的积极作用。可以对过度监管和政治拨款进行限制，使各类企业能重新获得创新的自由和激励。可以重建财政纪律性，减轻企业对税收分割利润的担心。但如果没有文化作为支撑，仅靠这些措施是不够的，甚至也没有被采纳的可能。高活力经济的特征是从草根阶层向上蔓延，遍布整个经济的永不停歇的构想、实验和开拓的精神，并且在幸运和智慧的帮助下最终完成创新。这种草根精神是由现代主义的生活态度和信仰驱动的，彻底恢复高活力要求现代价值观再次压倒传统价值观：各国必须反击最近几十年来令人窒息的传统价值观的蔓延，复兴鼓舞人们勇敢追求丰富生活的现代价值观。只要有决心，很多国家就有希望重现昔日的辉煌。一个大众繁荣的未来正取决于此。

大事记：现代主义与现代性

古代

50万年前 棚屋建筑开始普及，人们用火加工食物和取暖。

公元前35000年 德国南部地区的洞穴，人们使用秃鹫骨头制作的笛子。

公元前10000年 巴勒斯坦，人们使用燧石做刃的刀子。

公元前7500年 巴勒斯坦杰里科，人们采用编织、筑城、种植谷物等技术。

公元前6000年 马其顿地区，农业普及。

公元前3300年 苏美尔地区，人们使用书写、船只、轮式工具和畜力耕种。

公元前2400年 苏美尔国王宣布在王国境内取消债务，第一次在政治生活中提及“自由”的概念。

公元前1760年 古巴比伦的《汉谟拉比法典》制定了关于私人财产的法律。

约公元前1500年 埃及发展出玻璃技术和产业，埃及玻璃珠成为广受欢迎的商品。

约公元前450年 苏格拉底建立西方哲学基础，他的学生柏拉图引入对话作为探讨哲学、政治学和管理学问题的方式。

公元前385年 柏拉图建立雅典学院，西方首座高等研究机构。

约公元前350年 亚里士多德建立完善的哲学体系，包括伦理学、美

学、逻辑学、科学、政治学和形而上学。

公元前105年 古代中国制造出纸。

中世纪早期，约**500~800**年

约500年 希腊数学家特拉勒斯的安提莫斯使用暗箱。

约800年 中国炼金术士发现火药，但没有后续创新。

中世纪高峰期，约**800~1300**年

约1088年 中国的《梦溪笔谈》记载了活字印刷的使用。

1215年 英格兰的约翰王签署《大宪章》，规定制约国王的权利。

1282年 阿拉贡王国的哈提巴，机械化造纸。

中世纪后期，约**1300~1500**年

15世纪 贸易活动延汉莎同盟的商路和丝绸之路展开。

约1444年 古腾堡的印刷机首次组装。

1455年 古腾堡的印刷机用于大量印刷《圣经》，使千百万人能首次直接读到。

15世纪80年代 葡萄牙人使用星盘完成环非洲航海。

1486年 乔瓦尼·皮科·德拉·米兰多拉发表《论人的尊严》（*Oration on the Dignity of Man*），提出人类具有创造性，成为文艺复兴的宣言。

1492年 哥伦布开辟通往新大陆的航线。

现代早期，约**1500~1815**年

15世纪后期~16世纪 在米兰多拉提出人类的创造性后，伊拉斯谟提

出了更多的可能性，路德提出基督徒有自己阅读和解释《圣经》的自由，现代时代（1500~2000年）来临。

1500年 海外贸易通过汉莎同盟的商路、丝绸之路和越洋航线扩大。

1509年 伊拉斯谟的著作《愚人颂》（The Praise of Folly）在巴黎首次出版。

1517年 路德发表《九十五条论纲》，要求扩大个人在宗教活动中的作用。

16世纪40年代 加尔文主义者提出从事世俗职业具有宗教价值，并扩大了上帝的眷顾范围。

1553年 首位描述血液循环现象的欧洲人迈克尔·塞尔维特（Michael Servetus）被约翰·加尔文和日内瓦市作为异教徒烧死，这是对思想自由的沉重打击。

1580年 蒙田的《随笔集》首次在巴黎出版，描述了他称为“成为”的内心历程和个人经历。

1600年 现代宇宙学的先驱乔尔丹诺·布鲁诺（Giordano Bruno）被宗教裁判所用火刑处死。

1600~1760年 巴洛克风格的作曲家发展出基本的音调元素。

1603年 莎士比亚出版《哈姆雷特》的早期版本。

1614年 塞万提斯的《堂·吉珂德》出版。

1620年 弗朗西斯·培根出版《新工具》，提出现代科学方法的新逻辑。

1628年 威廉·哈维利用逻辑推导出血液循环理论并将其引入西方医学。

1688年 英国发生光荣革命，议会联合奥兰治亲王威廉驱逐了詹姆斯二世。

1689年 英国通过《权利法案》，让由《大宪章》提出的权利开始发挥实际效力。

1698年 在伦敦交易胡同外营业的约翰·卡斯塔因（John Castaing）开始张贴股票和商品的价格通报，伦敦股票交易所就此起步。

1719年 丹尼尔·笛福的《鲁滨孙漂流记》在伦敦出版。

1740年 大卫·休谟发表《人性论》。

1748年 大卫·休谟发表《人类理解研究》（An Enquiry Concerning Human Understanding），分析知识如何积累。

1750年代 雅克-路易·大卫（Jacques-Louis David）、托马斯·庚斯博罗和乔舒亚·雷诺兹等人进行新古典艺术创作。

1750~1810年 英国的工资水平下降。

1759年 亚当·斯密的《道德情操论》在伦敦首次出版。

1759年 伏尔泰的《老实人》首次在法国出版，鼓励个人进取精神。

18世纪60年代 亚当·斯密在讲座中开始发表《法律讲义》（Lectures on Jurisprudence）的内容。

1776年 詹姆斯·瓦特在一家英国工厂组建第一台蒸汽机。

1776年 托马斯·潘恩的《常识》指责英国的统治构成了美洲殖民地繁荣的障碍。

1776年 美国《独立宣言》宣布人民拥有自治权和“追求幸福”的权利。

1776年 亚当·斯密的《国富论》在伦敦首次出版。

1781年 伊曼努尔·康德出版《纯粹理性批判》（Critique of Pure Reason），强调理性与经验的密切关联。

1785年 伊曼努尔·康德出版《道德形而上学基础》（Foundations of the Metaphysics of Morals），反对人们把彼此当作手段而非目的的霍布斯和斯密的旧自由观。

18世纪80年代 科特-杰里科工厂（Cort & Jellicoe）开发出生铁铸床。

1787年 美国宪法中加入契约条款。

1788年 美国宪法创立众议院和参议院，赋予有财产资格的所有男性公民联邦投票权。

1789年 法国大革命爆发。

1791年 波兰-立陶宛联邦宪法要求市民与贵族的政治平等。

1792年 华尔街首次危机爆发。

1792年 玛莉·渥斯顿克雷福特（Mary Wollstonecraft）撰写《女权的辩护》（A Vindication of the Rights of Woman）。

1796~1797年 英国和美国爆发金融危机。

1803年 贝多芬的《第二交响曲》表达了成功尝试的体验。

1803年 让-巴普蒂斯特·萨伊在巴黎发表《政治经济学概论》一文比较了企业家与寻租者的差异。

1804年 威廉·布莱克创作“黑暗的撒旦磨坊”。

1812年 美国的投票权扩大给没有财产的白人男性。

1814年 在拿破仑帝国之后，波旁王朝复辟。

现代中期，约**1815~1940**年

1815年 拿破仑战争和1812年战争结束，现代经济在英国诞生。

1815年 英国工人的人均产值开始起飞，成为第一个现代经济体。

1818年 玛丽·雪莱的《弗兰肯斯坦》出版于伦敦。

1819年 美国最高法院在达特茅斯学院诉伍德沃德案中做出裁决，所有公司都享有权利，各州的新立法不能强制改写公司章程。

1819年 美国爆发金融恐慌。

1820年 美国工人的人均产值开始起飞，成为第二个现代经济体。

1820年 珀西·雪莱的《解放的普罗米修斯》首次发表。

19世纪20~40年代 德国的工资水平下降。

1821年 黑格尔的《法哲学原理》在柏林出版，他认为必须有规则保证人们为自我实现而开展创造性的活动。

19世纪20年代 随着创新的普及，英国的工资水平起飞，而德国的工资水平持续下降，直至1848年。

19世纪20年代 法国的浪漫主义绘画运动起步。

1823年 萨缪尔·布朗为工业用内燃机首次申请专利。

1824年 带有狂乱甚至近乎混乱乐段的贝多芬的《第九交响曲》在维也纳首演。

19世纪30年代 法国和比利时追随英国的步伐，开始人均产值的持续增长。

19世纪30~60年代 英国的人均产值大幅提高。

1830年 马萨诸塞州议会把特许经营范围扩大到运河和学校等公共项目之外。

1830年 法国七月革命推翻了波旁王朝的查尔斯十世，路易-菲利普上台。

1830年 比利时革命确立议会民主制度。

1830年 法国和比利时的人均产值开始起飞。

1832年 英国《改革法案》把下议院的投票权扩大到没有财产资格证明的男性，并把更多席位调整给城市。

1833年 英国的《废奴法案》解放了英属西印度群岛的奴隶。

1833年 美国废除对债务人的联邦监禁制度。

1835年 托克维尔的《论美国的民主》首次在法国出版。

1836年 一幅版画描绘了纽约自由大街上的9家公司，其中4家将在5年之内破产。

1836年 塞莫尔·柯尔特（Samuel Colt）发明左轮手枪。

1836年 塞缪尔·摩尔斯（Samuel Morse）发明电报和摩尔斯电码。

1837年 康涅狄格州允许在没有专门法案支持下组建公司。

1837年 美国爆发金融恐慌。

1839年 狄更斯的《雾都孤儿》在伦敦出版。

1841年 美国的1841年破产法减轻了对违约的处罚，该法案在1843年被推翻。

1842年 维也纳金色大厅建成，为维也纳爱乐乐团服务。

1842年 纽约爱乐协会成立，以组建顶级交响乐团。

1843年 索伦·克尔凯郭尔在哥本哈根匿名出版《非此即彼》（Either/Or），探讨信仰跃迁的必要性。

1844年 英国的股份公司法允许组建公司，但不允许有限责任。

1844年 透纳创作油画《雨、蒸汽和速度》。

1846年 欧洲爆发金融恐慌。

1847年 艾米莉·勃朗特的《呼啸山庄》出版。

1848年 夏洛蒂·勃朗特的《简·爱》在伦敦出版。

1848年 法国的路易-菲利普王朝被推翻，欧洲各地爆发起义。

1848年 马克思和恩格斯的《共产党宣言》出版。

1851年 赫尔曼·梅尔维尔的《白鲸》在纽约出版。

1852年 罗伯特·舒曼的《曼弗雷德》序曲在雷齐格首演。

1854年 弗兰茨·李斯特的《前奏曲》在魏玛首演。

1854年 查尔斯·狄更斯的《艰难时世》在伦敦出版。

1856年 英国的1856年股份公司法允许公司实行有限责任制。

1857年 赫尔曼·梅尔维尔的《骗子》在纽约出版。

1857年 欧洲和美国爆发金融恐慌。

1858年 查尔斯·狄更斯的《大卫·科波菲尔》在伦敦出版。

1859年 塞缪尔·斯迈尔斯（Samuel Smiles）的《自助》（Self-Help）在伦敦出版。

1859年 查尔斯·达尔文发表《物种起源》，描述了自然选择通过机遇造成的物种演化。

1863年 亚伯拉罕·林肯发表《解放黑奴宣言》。

1863年 法国允许组建有限责任公司。

1864年 费奥多尔·陀思妥耶夫斯基（Fyodor Dostoevsky）的《地下室手记》在俄国出版。

1866年 德意志各邦与奥地利帝国脱离。

1867年 美国的1867年破产法减轻了对破产的处罚，该法案在1878年被废除。

1869年 英国的债务人法案废除了对债务人的监禁处罚制度。

1870年 艺术界出现“正统现代主义”，并持续到1940年。

1870年 美国的选举权扩大到非白人男性。

1870年 德国允许组建有限责任制公司。

1870年 西欧的人均产值比1820年提高了63%，美国提高了95%。

19世纪70年代~

20世纪40年代 绘画领域进入正统现代主义时期。

1871年 俾斯麦把德意志各邦和普鲁士统一为威廉皇帝的第一帝国。

1872年 尼采出版《悲剧的诞生》（The Birth of Tragedy）。

1873年 欧洲和美国爆发金融恐慌。

1876年 马克·吐温（Mark Twain）的《汤姆·索亚历险记》（The Adventures of Tom Sawyer）在美国出版。

1876年 理查德·瓦格纳的《尼伯龙根的指环》在拜鲁特音乐节首演。

1880年 费奥多尔·陀思妥耶夫斯基发表《卡拉马佐夫兄弟》（The Brothers Karamazov）。

1887年 社会学家斐迪南·滕尼斯的《共同体与社会》（Community and Society）在德国出版。

1888年 凡·高创作《夕阳下的播种者》、《去工作路上的画家》以及《夜间的露天咖啡座》。

1893年 欧洲和美国爆发金融恐慌；美国的失业率在1893~1898年超过12%。

1894年 基于埃德沃德·迈布里奇（Eadweard Muybridge）的摄影实验，托马斯·爱迪生用他的活动放映机进行了第一次商业电影放映。

1898年 美国的1898年破产法给公司提供了债权人保护选项。

1900年 德国的50个小镇获得城市资格（1800年时只有4个）。

1901年 托马斯·曼的《布登勃洛克一家》在德国出版。

1902年 兰索姆·奥兹（Ransom Olds）的奥兹汽车生产线制造出较为廉价的汽车。

1902年 阿诺尔德·勋伯格（Arnold Schoenberg）的《升华之夜》在维也纳首演。

1907年 亨利·柏格森的《创造的进化》在巴黎出版，四年后发行英文版并广受好评。

1910年代 弗兰兹·卡夫卡（Franz Kafka）创作《审判》（The Trial）、《在流放地》（In the Penal Colony）和《城堡》（The Castle），描述极权主义和官僚政府的压迫。

1912年 未来主义画派的贾科莫·巴拉创作《被拴住的狗的动态》。

1912年 约瑟夫·熊彼特在雷齐格出版其德文代表作《经济发展理论》，1934年发行英文版。

1913–1915年 基希纳创作了多幅名为“柏林街景”的画作。

1913年 伊戈尔·斯特拉文斯基（Igor Stravinsky）的《春之祭》在巴黎首演。

1914年 亨利·福特的生产线每1小时33分钟即可生成一辆T型车。

1919年 瓦尔特·格罗皮乌斯（Walter Gropius）在魏玛建立国立建筑设计院（Bauhaus）。

1919年 路德维希·冯·米塞斯的《国家、政府和经济》（Nation, State, and Economy）在维也纳出版。

1920年 大多数美国人在城市生活。

1920年 美国的选举权扩展到女性。

1921年 约翰·凯恩斯发表《概率论》。

1921年 弗兰克·奈特发表《风险、不确定性与利润》。

1922年 勒·柯布西耶（Le Corbusier）提出现代城市计划。

1922年 马克斯·韦伯出版《经济与社会》（Economy and Society）一书。

1922年 米塞斯出版《社会主义：经济与社会学分析》（Socialism: An Economic and Sociological Analysis）。

1923年 查尔斯·皮尔斯（C. S. Peirce）出版《机会、爱和逻辑：哲学散文集》（Chance, Love, and Logic: Philosophical Essays）。

1927年 沃纳·海森堡（Werner Heisenberg）发表《量子理论运动学和力学的直观内容》（Über den anschaulichen Inhalt der quantentheoretischen Kinematik und Mechanik），首次提出不确定性原理。

1927年 第一部有声电影《爵士歌王》问世。

1930年 弗洛伊德的《文明及其不满》在德国出版。

1930年 法恩斯沃斯（P. T. Farnsworth）注册电视专利，但由于“二战”，电视直到1948年才在美国普及。

1931年 弗利兹·朗（Fritz Lang）导演的电影《可诅咒的人》（M）发行。

1933年 乔治·巴兰钦和林肯·科斯特恩（Lincoln Kirstein）组建纽约市芭蕾舞团。

1935年 弗兰克·赖特（Frank Wright）完成“流水别墅”（Fallingwater）。

1935–38年 希区柯克的《三十九级台阶》（The 39 Steps）和《贵妇失踪案》（The Lady Vanishes）显示我们对世界知之甚少。

1935年 哈耶克主编的《集体主义经济计划》（Collectivist Economic Planning）在伦敦出版。

1935年 奥斯卡·摩根斯特恩（Oskar Morgenstern）发表《完美预见与经济均衡》（Vollkommene Voraussicht und Wirtschaftliches Gleichgewicht）。

1936年 凯恩斯出版《通论》。

1937年 卓别林的《摩登时代》对生产线进行嘲讽。

1938年 让-保罗·萨特（Jean-Paul Sartre）的《恶心》（Nausea）在巴黎出版。

1939年 雷蒙德·钱德勒（Raymond Chandler）出版小说《长眠不醒》（The Big Sleep）。

1940年代 罗伯特·莫顿引入法律的意外后果和潜在功能的概念。

1940年 查尔斯·艾夫斯（Charles Ives）在1906年创作的《未被回答的问题》（The Unanswered Question）首演。

现代后期，约**1941**年至今

1944年 哈耶克的《通往奴役之路》在伦敦出版。

1945年 卡尔·波普尔的《开放社会及其敌人》（The Open Society and Its Enemies）在伦敦出版。

1951年 路德维希·密斯·凡德罗（Ludwig Mies van der Rohe）完成范斯沃斯住宅。

1953年 塞缪尔·贝克特（Samuel Beckett）出版《等待戈多》，用超现实手法描写现代生活的焦虑。

1955年 曾开过运输公司的马尔康·马克林（Malcom McLean）与工程师凯斯·坦特林格（Keith Tantlinger）合作，设计了现代化的转运集装箱，并把设计专利交给整个运输产业。

1957年 卡尔·波普尔的《历史决定论的贫困》（The Poverty of Historicism）在伦敦出版。

1958年 迈克尔·波兰尼（Michael Polanyi）出版其名著《个人知识》（Personal Knowledge）。

1960年代 哈罗德·品特（Harold Pinter）的舞台剧《微痛》（A Slight Ache）描写我们对周围的社会知之甚少。

1961年 哈耶克发表《依赖效应的臆断》（The Non-Sequitur of the Dependence Effect）。

1961年 简·雅各布斯的《美国大城市的死与生》（The Death and Life of Great American Cities）在纽约出版。

1966年 汤姆·斯托帕德（Tom Stoppard）的戏剧《罗森克兰茨和吉尔登斯特恩之死》（Rosencrantz and Guildenstern Are Dead）描写每个人都受到自己立场的限制。

1968年 哈耶克发表论文《作为一种发现程序的竞争》（Competition as a Discovery Procedure）。

1969年 简·雅各布斯的《城市经济》（The Economy of Cities）出版。

1970年 论文集Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory出版，背景为埃德蒙·费尔普斯组织的一场学术会议，把工资和价格预期引入就业水平的决定中。

1989年 托马斯·内格尔出版《本然的观点》（The View from Nowhere）。

1991年 保罗·约翰逊（Paul Johnson）发表《现代的诞生》。

1992年 在20世纪90年代早期达成互联协议之后，网景公司（Netscape）的上市掀起了互联网广泛应用的浪潮。

2006年 埃德蒙·费尔普斯在诺贝尔奖获奖仪式上发表关于理解经济活力的演讲。

2006年 在一次研讨会上，埃德蒙·费尔普斯的报告指出各国的经济价值观对生产率和就业水平有很大影响。

2007年 罗曼·弗雷德曼（Roman Frydman）和迈克尔·戈德堡格（Michael Goldberg）发表《不完善知识经济学》（Imperfect Knowledge Economics）。

2008年 阿玛尔·毕海德出版《冒险经济》。

2009年 马克·泰勒（Mark C. Taylor）出版《生死思索》（Field Notes from Elsewhere），反映现代生活。

2011年 马丁·塞利格曼出版《繁荣：对快乐和福利的新奇理解》。

- Abelshauser, Werner. "The First Post-Liberal Nation: Stages in the Development of Modern Corporatism in Germany." *European History Quarterly* 14, no. 3 (1984): 285–318.
- Abramovitz, Moses. "Resource and Output Trends in the United States since 1870." *American Economic Review* 46 (1956): 1–23.
- Aghion, Philippe, and Enisse Kharroubi. "Stabilization Policies and Economic Growth," in Roman Frydman and Edmund Phelps (eds.), *Rethinking Expectations: The Way Forward for Macroeconomics*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013.
- Alda, Alan. *Things I Overheard While Talking to Myself*. New York: Random House, 2007.
- Allen, Robert C. "The Great Divergence in European Wages and Prices." *Explorations in Economic History* 38 (2001): 411–447.
- Ammous, Saifedean, and Edmund Phelps. "Climate Change, the Knowledge Problem and the Good Life." Working Paper 42, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, September 2009.
- . "Blaming Capitalism for the Ills of Corporatism," *Project Syndicate*, January 31, 2012. <http://www.project-syndicate.org/commentary/blaming-capitalism-for-corporatism>.
- Andrews, Malcolm. *Dickens on England and the English*. Hassocks, Sussex: Harvester, 1979.
- Aristotle. *Aristotle: Nicomachean Ethics*, edited by Terence Irwin. Indianapolis, Ind.: Hackett Publishing, 2nd edition, 1999.
- Arnold, Matthew. *The Function of Criticism*. London: Macmillan, 1895.
- Austen, Jane. *Sense and Sensibility*. London: Thomas Egerton, 1811.
- . *Mansfield Park*. London: Thomas Egerton, 1814.
- Bairoch, Paul. "Wages as an Indicator of Gross National Product," in Peter Scholliers (ed.), *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: Historical and Comparative Perspectives*. New York: Berg, 1989.
- Balas, Aron, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andre Shleifer. "The Divergence of Legal Procedures." *American Economic Journal: Economic Policy* 1, no. 2 (2009): 138–162.

- Balleisen, Edward J. *Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America*. Chapel Hill: University of North Carolina, 2001.
- Banfield, Edward C. *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: Basic Books, 1958.
- Barzun, Jacques. "From the Nineteenth Century to the Twentieth," in Contemporary Civilization Staff of Columbia College (eds.), *Chapters in Western Civilization*, vol. II. New York: Columbia University Press, 3rd edition, 1962.
- . *A Stroll with William James*. New York: Harper, 1983.
- . *From Dawn to Decadence: 500 Years of Western Cultural Life*. New York: Harper Perennial, 2001.
- Bekker, Immanuel. *Aristotelis Opera edidit Academia Regia Borussica*. Berlin, 1831–1870.
- Bentolila, Samuel, and Giuseppe Bertola. "Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis?" *Review of Economic Studies* 57, no. 3 (1990): 381–402.
- Berghahn, V. R. "Corporatism in Germany in Historical Perspective," in Andrew W. Cox and Noel O'Sullivan (eds.), *The Corporate State: Corporatism and the State Tradition in Western Europe*. Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1988.
- Bergson, Henri. *Creative Evolution*. New York: Henry Holt, 1911.
- Berle, Adolf, and Gardiner Means. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Transaction Publishers, 1932.
- Bhidé, Amar. "The Hidden Costs of Stock Market Liquidity." *Journal of Financial Economics* 34 (1993): 31–51.
- . *The Venturesome Economy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2008.
- Bhidé, Amar, and Edmund S. Phelps. "More Harm Than Good: How the IMF's Business Model Sabotages Properly Functioning Capitalism," *Newsweek International*, July 11, 2011, p. 18.
- Blanchflower, David, and Andrew J. Oswald. "Well-Being, Insecurity and the Decline of American Job Satisfaction." Working Paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 1999.
- Bloom, Harold. *The Visionary Company: A Reading of English Romantic Poetry*. New York: Doubleday, 1961.
- . *The Western Canon: The Books and Schools of the Ages*. New York: Penguin Putnam, 1994.
- . *Shakespeare: The Invention of the Human*. New York: Riverhead Books, 1998.
- Bodenhorn, Howard. *A History of Banking in Antebellum America: Financial Markets and Economic Development in an Era of Nation-Building*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Bojilov, Raicho, and Edmund S. Phelps. "Job Satisfaction: The Effects of Two Economic Cultures." Working Paper 78, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, September 2012.
- Boulding, Kenneth. *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1968.
- Bourguignon, Philippe. "Deux éducations, deux cultures," in Jean-Marie Chevalier and Jacques Mistral (eds.), *Le Cercle des économistes: L'Europe et les Etats-Unis*. Paris: Descartes et Cie, 2006.
- Bradshaw, David J., and Suzanne Ozment. *The Voices of Toil: Nineteenth-Century British Writings about Work*. Athens, Ohio: Ohio University Press, 2000.
- Brands, H. W. *American Colossus: The Triumph of Capitalism, 1865–1900*. New York: Doubleday, 2010.

- Balleisen, Edward J. *Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America*. Chapel Hill: University of North Carolina, 2001.
- Banfield, Edward C. *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: Basic Books, 1958.
- Barzun, Jacques. "From the Nineteenth Century to the Twentieth," in Contemporary Civilization Staff of Columbia College (eds.), *Chapters in Western Civilization*, vol. II. New York: Columbia University Press, 3rd edition, 1962.
- . *A Stroll with William James*. New York: Harper, 1983.
- . *From Dawn to Decadence: 500 Years of Western Cultural Life*. New York: Harper Perennial, 2001.
- Bekker, Immanuel. *Aristotelis Opera edidit Academia Regia Borussica*. Berlin, 1831–1870.
- Bentolila, Samuel, and Giuseppe Bertola. "Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis?" *Review of Economic Studies* 57, no. 3 (1990): 381–402.
- Berghahn, V. R. "Corporatism in Germany in Historical Perspective," in Andrew W. Cox and Noel O'Sullivan (eds.), *The Corporate State: Corporatism and the State Tradition in Western Europe*. Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1988.
- Bergson, Henri. *Creative Evolution*. New York: Henry Holt, 1911.
- Berle, Adolf, and Gardiner Means. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Transaction Publishers, 1932.
- Bhidé, Amar. "The Hidden Costs of Stock Market Liquidity." *Journal of Financial Economics* 34 (1993): 31–51.
- . *The Venturesome Economy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2008.
- Bhidé, Amar, and Edmund S. Phelps. "More Harm Than Good: How the IMF's Business Model Sabotages Properly Functioning Capitalism," *Newsweek International*, July 11, 2011, p. 18.
- Blanchflower, David, and Andrew J. Oswald. "Well-Being, Insecurity and the Decline of American Job Satisfaction." Working Paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 1999.
- Bloom, Harold. *The Visionary Company: A Reading of English Romantic Poetry*. New York: Doubleday, 1961.
- . *The Western Canon: The Books and Schools of the Ages*. New York: Penguin Putnam, 1994.
- . *Shakespeare: The Invention of the Human*. New York: Riverhead Books, 1998.
- Bodenhorn, Howard. *A History of Banking in Antebellum America: Financial Markets and Economic Development in an Era of Nation-Building*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Bojilov, Raicho, and Edmund S. Phelps. "Job Satisfaction: The Effects of Two Economic Cultures." Working Paper 78, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, September 2012.
- Boulding, Kenneth. *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1968.
- Bourguignon, Philippe. "Deux éducations, deux cultures," in Jean-Marie Chevalier and Jacques Mistral (eds.), *Le Cercle des économistes: L'Europe et les Etats-Unis*. Paris: Descartes et Cie, 2006.
- Bradshaw, David J., and Suzanne Ozment. *The Voices of Toil: Nineteenth-Century British Writings about Work*. Athens, Ohio: Ohio University Press, 2000.
- Brands, H. W. *American Colossus: The Triumph of Capitalism, 1865–1900*. New York: Doubleday, 2010.

- Brass, Dick. "Microsoft's Creative Destruction." *New York Times*, February 4, 2010, p. A27.
- Braudel, Fernand. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*, vol. 2. New York: Harper and Row, 1972.
- Brontë, Charlotte. *Jane Eyre*. London: Smith, Elder, and Company, 1847.
- Brontë, Emily. *Wuthering Heights*. London: Thomas Cautley Newby, 1847.
- Caldwell, Christopher. "The New Battle for the Old Soul of the Republican Party." *Financial Times*, February 24, 2012, p. 9.
- Calvin, John. *Institutio Christianae Religionis (Institutes of Christian Religion)*. Geneva: Robert Estienne, 1559.
- Cantillon, Richard. *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. London: Fletcher Gyles, 1755.
- Caron, François. *An Economic History of Modern France*, translated by Barbara Bray. London: Methuen, 1979.
- Cary, Joyce. *The Horse's Mouth*. New York: Harper, 1944.
- Cassirer, Ernst. "Giovanni Pico della Mirandola: A Study in the History of Renaissance Ideas." *Journal of the History of Ideas* 3, no. 3 (1942): 319–346.
- Casson, Mark. "Entrepreneurship," in Mark Casson (ed.), *International Library of Critical Writings in Economics*, vol. 13. Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1990.
- Cather, Willa. *Death Comes for the Archbishop*. New York: Alfred A. Knopf, 1927.
- Cellini, Benvenuto. *The Autobiography of Benvenuto Cellini*. New York: Alfred A. Knopf, 2010.
- Cervantes, Miguel de. *Don Quixote*. Madrid: Juan de la Cuesta, 1605–1620.
- Chandler, Alfred D., Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
- . *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977.
- . *The Coming of Managerial Capitalism*. New York: Richard D. Irwin, 1985.
- . *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.
- Christiansen, G. B., and R. H. Haveman. "Government Regulations and Their Impact on the Economy." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 459, no. 1 (1982): 112–122.
- Clark, Gregory. "The Long March of History: Population and Economic Growth." Working Paper 05-40, University of California, Davis, 2005.
- . *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007.
- Coke, Edward. *The Second [Third and Fourth] Part[s] of the Institutes of the Laws of England*. London: Printed for E. and R. Brooke, 1797 (first written 1641).
- Conard, Nicholas J., Maria Malina, and Susanne C. Münzel. "New Flutes Document the Earliest Musical Tradition in Southwestern Germany." *Nature* 460 (2009): 737–740.
- Coolidge, Calvin. "Address to the American Society of Newspaper Editors, Washington, D.C.," January 17, 1925. Online by Gerhard Peters and John T. Woolley, The American Presidency Project. <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=24180>.
- Cooper, John M. *Reason and the Human Good in Aristotle*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1975.
- Crafts, N.F.R. "British Economic Growth, 1700–1831: A Review of the Evidence." *Economic History Review* 36, no. 2 (1983): 177–199.

- Crooks, Ed. "US 'Creative Destruction' out of Steam." *Financial Times*, December 12, 2011.
- Dahlhaus, Carl. *Nineteenth-Century Music*. Berkeley: University of California, 1989.
- David, Paul A. "The Growth of Real Product in the United States before 1840: New Evidence, Controlled Conjectures." *Journal of Economic History* 27, no. 2 (1967): 151–197.
- Defoe, Daniel. *Robinson Crusoe*. London: W. Taylor, 1719.
- . *Moll Flanders*. London: W. Taylor, 1721.
- Demsetz, Harold. "Toward a Theory of Property Rights II: The Competition between Private and Collective Ownership." *Journal of Legal Studies* (June 2002): 668.
- Denning, Peter J., and Robert Dunham. *The Innovator's Way: Essential Practices for Successful Innovation*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2010.
- Dewey, John. *Human Nature and Conduct*. New York: Holt, 1922.
- . "The House Divided against Itself." *New Republic*, April 24, 1929, pp. 270–271.
- . *Individualism Old and New*. New York: Minton, Balch, and Company, 1930.
- . *Experience and Education*. New York: Simon and Schuster, 1938.
- Diamond, Jared M. *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: W. W. Norton, 1997.
- Dickens, Charles. *Sketches by Boz*. London: John Macrone, 1836.
- . *Oliver Twist*. London: Richard Bentley, 1837.
- . *David Copperfield*. London: Bradbury and Evans, 1850.
- . *Hard Times*. London: Bradbury and Evans, 1854.
- . *Speeches, Letters and Sayings*. New York: Harper, 1870.
- . *The Uncommercial Traveler and Reprinted Pieces*. Philadelphia: John D. Morris, 1900.
- Dods, Marcus. *Erasmus, and Other Essays*. Longdon: Hodder and Stoughton, 1891.
- DuBois, Armand Budington. *The English Business Company after the Bubble Act, 1720–1800*. New York: Octagon, 1971.
- Edlund, Lena. "Big Ideas." *Milken Institute Review* 13, no. 1 (2011): 89–94.
- Eggertsson, Thrainn. *Imperfect Institutions: Possibilities and Limits for Reform*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2006.
- Erhard, Ludwig. *Wohlstand für Alle*. Dusseldorf: Econ-Verlag, 1957.
- . *Prosperity through Competition*. New York: Praeger, 1958.
- Evans, Harold. *They Made America*. New York: Little Brown, 2004.
- . "Eureka: A Lecture on Innovation." Lecture given at the Royal Society of Arts, London, March 2011.
- Ferguson, Adam. *Essay on the History of Civil Society*. Dublin: Grierson, 1767.
- Ferraro, Geraldine. "Inspiration from the Land Where Dreams Come True." Speech, San Francisco, July 19, 1984. Available at <http://www.cnn.com/ALLPOLITICS/1996/conventions/chicago/facts/famous.speeches/ferraro.84.shtml>.
- Finley, M. I. *The Ancient Economy*. Berkeley: University of California Press, 1999.
- Fitoussi, Jean-Paul, and Edmund S. Phelps. *The Slump in Europe*. Oxford: Blackwell, 1988.
- Fogel, Robert William. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964.
- Foster, John Bellamy, Robert W. McChesney, and Jamil Jonna. "Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism." *Monthly Review* 62, no. 11 (2011): 1–23.

- Foster-Hahn, Françoise, Claude Keisch, Peter-Klaus Schuster, and Angelika Wesenberg. *Spirit of an Age: Nineteenth-Century Paintings from the Nationalgalerie, Berlin*. London: National Gallery, 2001.
- Freud, Sigmund. *Das Unbehagen in der Kultur*. Vienna: Internationaler Psychoanalytischer Verlag, 1930.
- . *Civilization and Its Discontents*, translated by James Strachey. New York: W. W. Norton, 1989.
- Fry, Stephen. "Lady Gaga Takes Tea with Mr Fry." *Financial Times* (London), May 27, 2011, p. 12.
- Frydman, Roman, and Michael Goldberg. *Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk*. Princeton: Princeton University Press, 2007.
- Frydman, Roman, Marek Hessel, and Andrzej Rapaczynski. "When Does Privatization Work?" *Quarterly Journal of Economics* (1999): 1153–1191.
- Geddes, Rick, and Dean Lueck. "Gains from Self-Ownership and the Expansion of Women's Rights." *American Economic Review* 92, no. 4 (2002): 63–83.
- Gibbon, Edward. *The History of the Decline and Fall of the Roman Empire*. London: Strahan and Cadell, 1776–1789.
- Giffen, Robert. "The Material Progress of Great Britain." Address before the Economic Sector of the British Association, London, 1887.
- Gombrich, E. H. *The Story of Art*. London: Phaidon, 4th edition, 1951.
- Gordon, Robert J. "U.S. Productivity Growth over the Past Century with a View to the Future." Working Paper 15834, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., March 2010.
- . "Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds." Working Paper 18315, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., August 2012.
- Gray, Henry. *Anatomy, Descriptive and Surgical*. Philadelphia: Blanchard and Lea, 2nd American edition, 1862.
- Greenwald, Bruce C. N., and Judd Kahn. *Globalization: The Irrational Fear That Someone in China Will Take Your Job*. Hoboken, N.J.: John Wiley and Sons, 2009.
- Groom, Brian. "War Hero Who Became Captain of British Industry." *Financial Times*, October 2–3, 2010, p. 7.
- . "Gloom and Boom." Books Section, *Financial Times*, October 2–3, 2010, p. 16.
- Gwartney, James, Robert Lawson, and Joshua Hall. *Economic Freedom of the World: 2011 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2011.
- Hall, Robert, and Charles I. Jones. "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?" *Quarterly Journal of Economics* 114, no. 1 (1999): 83–116.
- Hansard, Thomas C. (ed.). *Hansard's Parliamentary Debates*. Third series, second volume of the session. London: Cornelius Buck, 1863.
- Hayek, Friedrich. "The Trend of Economic Thinking." *Economica* 13 (1933): 127–137.
- . "Socialist Calculation: The State of the Debate," in Friedrich Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning; Critical Studies on the Possibilities of Socialism*. London: Routledge, 1935.
- . *The Road to Serfdom*. London: Routledge, 1944.
- . *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.

- Hayek, Friedrich. *The Counter-Revolution of Science; Studies on the Abuse of Reason*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1952.
- . "The Non-Sequitur of the 'Dependence Effect.'" *Southern Economic Journal* 27 (1961): 346.
- . "Competition as a Discovery Procedure," in *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. Chicago: University of Chicago Press, 1978.
- Heckman, James J., and Dimitriy V. Masterov. "The Productivity Argument for Investing in Young Children." *Applied Economic Perspectives and Policy* 29, no. 3 (2007): 446–493.
- Henley, William Ernest. *Poems*. New York: Charles Scribner's Sons, 1898.
- Hewlett, Sylvia Ann. *A Lesser Life: The Myth of Women's Liberation in America*. New York: Morrow, 1986.
- Hicks, John. *A Theory of Economic History*. Oxford: Oxford University Press, 1969.
- Hoon, Hian Teck, and Edmund Phelps. "Payroll Taxes and VAT in a Labor-Turnover Model of the 'Natural Rate.'" *International Tax and Public Finance* 3 (June 1996): 185–201.
- . "Growth, Wealth and the Natural Rate: Is Europe's Jobs Crisis a Growth Crisis?" *European Economic Review* 41 (April 1997): 549–557.
- . "Effects of Technological Improvement in the ICT-Producing Sector on Business Activity." Columbia University Department of Economics Discussion Paper 0506-21, February 2006.
- Howard, Philip K. *The Death of Common Sense: How Law Is Suffocating America*. New York: Random House, 1995.
- . *The Collapse of the Common Good: How America's Lawsuit Culture Undermines Our Freedom*. New York: Ballantine, 2001.
- Hume, David. *A Treatise on Human Nature*. London: John Noon, 1739–1740.
- . *Philosophical Essays Concerning Human Understanding*. London: A. Millar, 1748. Subsequently republished as *An Enquiry Concerning Human Understanding*.
- Huppert, Felicia A., and Timothy T. C. So. "What Percentage of People in Europe Are Flourishing and What Characterises Them?" Retrieved January 4, 2013, from www.isqols2009.istitutodeglinnocenti.it/Content_en/Huppert.pdf.
- Ibison, David. "The Monday Interview: Carl-Henric Svanberg." *Financial Times*, October 1, 2006, p. 11.
- Ibsen, Henrik. *Peer Gynt*, translated by Rolf Fjelde. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1980.
- Inglehart, Ronald, and Christian Welzel. *Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- Irving, Washington. *The Sketch Book of Geoffrey Crayon, Gent*. London: John Murray, 1820.
- Jackman, Richard, Richard Layard, and Stephen Nickell. *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford: Oxford University Press, 1991.
- Jackson, R. V. "The Structure of Pay in Nineteenth-Century Britain." *Economic History Review* 40, no. 4 (1987): 561–570.
- Jacobs, Jane. *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House, 1961.
- . *The Economy of Cities*. New York: Random House, 1969.
- James, Harold. *Europe Reborn*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2009.
- Jamison, Kay Redfield. *Exuberance: The Passion for Life*. New York: Alfred A. Knopf, 2004.

- Jefferson, Thomas. *The Works of Thomas Jefferson*, vol. 2. New York: G. P. Putnam and Sons, 1904.
- Johnson, Paul. *The Birth of the Modern: World Society 1815–1830*. New York: Harper Collins, 1991.
- Jones, Jonathan. "Other Artists Paint Pictures, Turner Brings Them to Life." *Guardian*, May 6, 2009. Available at www.guardian.co.uk.
- Karakacili, E. "English Agrarian Labour Productivity Rates before the Black Death: A Case Study." *Journal of Economic History* 64 (March 2004): 24–60.
- Keats, John. *The Poems of John Keats*, edited by Jack Stillinger. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1978.
- Kellaway, Lucy. "Jobs, Motherhood and Varieties of Wrong." *Financial Times*, July 29, 2012, p. 16.
- Kennedy, Maev. "British Library Publishes Online Archive of 19th Century Newspapers." *Guardian*, June 18, 2009, p. 18.
- Keynes, John Maynard. *A Treatise on Probability*. London: Macmillan, 1921.
- . *General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Palgrave Macmillan, 1936.
- . "Economic Possibilities for Our Grandchildren," in *Essays in Persuasion*. New York: W. W. Norton, 1963.
- Kindleberger, Charles Poor. *A Financial History of Western Europe*. New York: Oxford University Press, 1993.
- Kirby, William C. "China Unincorporated: Company Law and Business Enterprise in 20th Century China." *Journal of Asian Studies* 54 (February 1995): 43–46.
- Kling, Arnold, and Nick Schulz. "The New Commanding Heights." *National Affairs* 8 (Summer 2011): 3–19.
- Knight, Frank. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Hart, Schaffner and Marx; Houghton Mifflin, 1921.
- Koestler, Arthur. *The Act of Creation*. New York: Macmillan, 1964.
- . *The Sleepwalkers*. New York: Macmillan, 1968.
- Kronman, Anthony T. *Education's End: Why Our Colleges and Universities Have Given Up on the Meaning of Life*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 2007.
- Krugman, Paul R. *Geography and Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1992.
- Kuczynski, Jürgen. *Labour Conditions in Western Europe*. London: F. Muller, 1937.
- . *A Short History of Labour Conditions under Industrial Capitalism*. London: F. Muller, 1942–1945.
- Kuznets, Simon. "Population Change and Aggregate Output," in *Demographic and Economic Change in Developed Countries, a Conference of the Universities–National Bureau Committee for Economic Research*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1960.
- Lange, Oskar. "On the Economic Theory of Socialism," in Oskar Lange, Benjamin E. Lipincott, and Frederick M. Taylor (eds.), *On the Economic Theory of Socialism*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1938.
- Layard, Richard. *Happiness: Lessons from a New Science*. London: Penguin, 2007.
- Layard, Richard, and Stephen Nickell. *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: North-Holland, 1999.
- Leroux, Pierre. *De l'égalité; précédé de l'individualisme et du socialisme*. Paris: Slatkine, 1996.

- Lincoln, Abraham. "Second Lecture on Discoveries and Inventions" (1859). In *Collected Works of Abraham Lincoln*, vol. 3. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1953, 356–363.
- Lindert, Peter H., and Jeffrey G. Williamson. "English Workers' Living Standards during the Industrial Revolution: A New Look." *Economic History Review* 36, no. 1 (1983): 1–25.
- Lippmann, Walter. *The Good Society*. New York: Little Brown, 1936.
- Litan, Robert E., and Carl J. Schramm. *Better Capitalism: Renewing the Entrepreneurial Strength of the American Economy*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 2012.
- Loasby, Brian J. *The Mind and Method of the Economist: A Critical Appraisal of Major Economists in the 20th Century*. Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1989.
- Lovecraft, H. P. *The Dream-Quest of Unknown Kadath* (1926), in *At the Mountains of Madness and Other Novels*. Sauk City, Wisc.: Arkham House, 1964.
- Lowenstein, Louis. *The Investor's Dilemma: How Mutual Funds Are Betraying Your Trust and What to Do about It*. Hoboken, N.J.: John Wiley and Sons, 2008.
- Lubasz, Heinz. *Fascism: Three Major Regimes*. New York: John Wiley and Sons, 1973.
- Maddison, Angus. *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD, 2006: table 1b, p. 439, and table 8c, p. 642.
- Mann, Thomas. *Buddenbrooks*. Berlin: S. Fischer Verlag, 1901.
- Marr, Andrew. *The Making of Modern Britain*. London: Macmillan, 2009.
- Marshall, Alfred. *Elements of Economics*. London: Macmillan, 1892.
- . *Principles of Economics: An Introductory Volume*. London: Macmillan, 1938.
- Marx, Karl. *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (1858). Frankfurt: Europäische Verlagsanstalt, 1939–1941.
- . *Critique of the Gotha Program* (1875). Moscow: Moscow Foreign Languages Publishing House, 1947.
- Marx, Karl, and Friedrich Engels. *The Communist Manifesto*. London: 1848.
- Maslow, Abraham. "A Theory of Motivation." *Psychological Review* 50 (1943): 370–396.
- Maugham, W. Somerset. "The Man Who Made His Mark." *Cosmopolitan*, June 1929.
- Melville, Herman. *Moby-Dick*. New York: Harper and Brothers, 1851.
- . *The Confidence-Man*. New York: Dix, Edwards, 1857.
- Mickelthwait, John, and Adrian Wooldridge. *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea*. New York: Modern Library, 2003.
- Milanović, Branko. *Liberalization and Entrepreneurship: Dynamics of Reform in Socialism and Capitalism*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, 1989.
- Mill, John Stuart. "The Law of Partnership" (1851), in John M. Robson (ed.), *Essays on Economics and Society Part II*. London: Routledge and Kegan Paul, 1967.
- Mises, Ludwig von. "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen." *Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik* 47 (1920): 86–121.
- . *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*. Jena: Gustav Fischer Verlag, 1922.
- . "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth," in Friedrich Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning; Critical Studies on the Possibilities of Socialism*. London: G. Routledge, 1935.
- . *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, translated by J. Kahane. London: Jonathan Cape, 1936.

- Mokyr, Joel. "The Industrial Revolution and Modern Economic Growth." Max Weber Lecture given at the European University, San Domenico di Fiesole, Italy, March 2007. Revised June 2007.
- . "Intellectual Property Rights, the Industrial Revolution, and the Beginnings of Modern Economic Growth." *American Economic Review* 99, no. 2 (2009): 349–355.
- Montaigne, Michel de. *Essais*. Paris: Garnier, 1962.
- Morris, Charles. *The Dawn of Innovation: The First American Industrial Revolution*. New York: Public Affairs, 2012.
- Muller, Jerry Z. *The Mind and the Market: Capitalism in Modern European Thought*. New York: Alfred A. Knopf, 2002.
- Mussolini, Benito. *Quattro Discorsi sullo Stato Corporativo*. Rome: Laboremus, 1935.
- . *Four Speeches on the Corporate State*. Rome: Laboremus, 1935.
- Mynors, R.A.B. *Georgics by Virgil*. Oxford: Clarendon Press, 1990.
- Myrdal, Gunnar. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. London: Routledge and Kegan Paul, 1953.
- Nagel, Thomas. "Aristotle on Eudaimonia." *Phronesis* 17, no. 3 (1972): 252–259.
- . "What Is It Like to Be a Bat?" *Philosophical Review* 83, no. 4 (1974): 435–450.
- . *The Possibility of Altruism*. Oxford: Oxford University Press, 1978.
- Nelson, Richard. "How Medical Know-How Progresses." Working Paper 23, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, January 2008.
- Nicholls, A. J. "Hitler's Success and Weimar's Failure," in *Weimar and the Rise of Hitler*. Houndmills, Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan, 1968.
- Nickell, Stephen. "Fundamental Changes in the UK Labour Market." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 63 (2001): 715–736.
- Nietzsche, Friedrich. *Der Wille zur Macht*, edited by Heinrich Köselitz, Ernst Horneffer, and August Horneffer. Leipzig: Naumann, 1901.
- . *The Will to Power*, translated by Walter Kaufmann. New York: Vintage, 1968.
- Nocken, Ulrich. "Corporatism and Pluralism in Modern German History," in Dirk Stegmann et al. (eds.), *Industrielle Gesellschaft und politisches System*. Bonn: Verlag Neue Gesellschaft, 1978.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). *Historical Statistics 1960–81*. Paris, 1983.
- . *The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies*. Paris, 1994.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) and Jean-Philippe Cotis. *Going for Growth: 2007*. Paris, 2007.
- Olson, Mancur. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1982.
- Paganetto, Luigi, and Edmund S. Phelps. *Finance, Research, Education, and Growth*. Houndmills, Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan, 2005.
- Paine, Thomas. *Common Sense*. London: H. D. Symonds, 1792.
- Paxton, Robert. *The Anatomy of Fascism*. New York: Alfred A. Knopf, 2004.
- PBS. "The Planning Debate in New York, 1955–1975." *American Experience: New York Disc 7; People & Events*. Television.
- Phelps, Edmund S. *Fiscal Neutrality toward Economic Growth*. New York: McGraw-Hill, 1965.
- . "Population Increase." *Canadian Journal of Economics* 1 (1968): 497–518.

- Phelps, Edmund S. "Taxation of Wage Income for Economic Justice." *Quarterly Journal of Economics* 87 (August 1973): 331–354.
- . (ed.). *Altruism, Morality and Economic Theory*. New York: Basic Books, 1975.
- . "Arguments for Private Ownership," in *Annual Economic Outlook*. London: European Bank for Reconstruction and Development, 1993.
- . *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Employment, Interest and Assets*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
- . *Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997 (2nd printing 2007).
- . "Behind This Structural Boom: The Role of Asset Valuations." *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 89, no. 2 (1999): 63–68.
- Phelps, Edmund S. "The Importance of Inclusion and the Power of Job Subsidies to Increase It." *OECD Economic Studies* 31 (2000/2): 86–113.
- . "The Unproven Case for Tax Cuts." *Financial Times*, February 2, 2001, p. 13.
- . "Reflections on Parts III and IV," in Philippe Aghion, Joseph Stiglitz, Michael Woodford, and Roman Frydman (eds.), *Knowledge, Information, and Expectations in Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund S. Phelps*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003.
- . "The Good Life and the Good Economy: The Humanist Perspective of Aristotle, the Pragmatists and Vitalists; And the Economic Justice of John Rawls," in Kaushik Basu and Ravi Kanbur (eds.), *Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen*. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- . "Economic Culture and Economic Performance," in Hans-Werner Sinn and Edmund S. Phelps (eds.), *Perspectives on the Performance of the Continental Economies*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2011.
- Phelps, Edmund S., and Richard R. Nelson. "Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth." *American Economic Review* 56, no. 1–2 (1966): 69–75.
- Phelps, Edmund S., and Robert Reich. Radio interview, National Public Radio, October 17, 2006.
- Phelps, Edmund S., and Gylfi Zoega. "The Search for Routes to Better Economic Performance in Continental Europe: The European Labour Markets." *CESifo Forum* 5, no. 1 (2004): 3–11.
- . "Entrepreneurship, Culture and Openness," in D. B. Audretsch, Robert J. Strom, and Robert Litan (eds.), *Entrepreneurship and Openness*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 2009.
- . "Job Satisfaction: The Effect of Modern-Capitalist and Corporatist Institutions." Working Paper 77, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, December 2012.
- Phillips, A. W. "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957." *Economica* 25 (1958): 283–299.
- Polanyi, Karl. *The Great Transformation*. New York: Farrar and Rinehart, 1944.
- Polanyi, Michael. *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. Chicago: University of Chicago Press, 1958.
- Popper, Karl R. *The Poverty of Historicism*. London: Routledge and Kegan Paul, 1957.
- Prescott, Edward, and Stephen Parente. *Barriers to Riches*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000.

- Rapaczynski, Andrzej. *Nature and Politics: Liberalism in the Philosophies of Hobbes, Locke and Rousseau*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1987.
- Rawls, John. *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
- . *Justice as Fairness: A Restatement*, edited by Erin Kelly. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2001.
- Razzell, Peter, and Christine Spence. "The History of Infant, Child and Adult Mortality in London, 1550–1850." *London Journal* 32, no. 3 (2007): 271–292.
- Robb, Richard. "Nietzsche and the Economics of Becoming." *Capitalism and Society* 4, no. 1 (2009).
- Roh, Franz. "After Expressionism: Magic Realism," in Lois Parkinson Zamora and Wendy B. Faris (eds.), *Magical Realism: Theory, History, Community*. Durham, N.C.: Duke University Press, 1995.
- Roland, Gérard. "Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions." *Studies in Comparative International Development* 38, no. 4 (2004): 109–131.
- Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. New York: Basic Books, 1986.
- Rostow, W. W. *The Process of Economic Growth*. Oxford: Clarendon, 1953.
- . *The Stages of Economic Growth, a Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- Rothschild, Emma. *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2001.
- Rousseau, Jean-Jacques. *Émile, ou de l'Éducation*. Paris: Garnier-Flammarion, 1966.
- Rylance, Rick. "Getting on," in Heather Glen (ed.), *The Cambridge Companion to the Brontës*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- Sadka, Efraim. "On Progressive Income Taxation." *American Economic Review* 66, no. 5 (1976): 931–935.
- Saint-Simon, Henri de. *Lettres d'un habitant de Genève à ses contemporains*. Paris: Librairie Saint-Simonienne, 1803.
- . *Nouveau Christianisme*. Paris: Bossange, 1825.
- Sassoon, Donald. "All Shout Together." *Times Literary Supplement*, December 6, 2002, p. 5.
- Say, Jean-Baptiste. *Traité d'économie politique*. Paris: Rapilly, 1803.
- Schlesinger, Arthur Meier. *The Coming of the New Deal: 1933–1935*. Boston: Houghton Mifflin, 2003.
- Schlicke, Paul. *Oxford Reader's Companion to Dickens*. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- Schmitter, Philippe C. "Still the Century of Corporatism?" *Review of Politics* 36, no. 1, The New Corporatism: Social and Political Structures in the Iberian World (1974): 85–131.
- Schumpeter, Joseph A. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker and Humblot, 1912.
- . *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1934.
- . *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Brothers, 1942.
- Seligman, Martin. *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-Being*. New York: Free Press, 2011.
- Sen, Amartya. *Inequality Reexamined*. New York: W. W. Norton, 1992.

- Sen, Amartya. *Commodities and Capabilities*. New York: Oxford University Press, 1999.
- . "The Crisis of European Democracy." *New York Times*, May 22, 2012.
- Sennett, Richard. *The Culture of the New Capitalism*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 2006.
- Shelley, Mary Wollstonecraft. *Frankenstein; or, The Modern Prometheus*. London: Lackington, Hughes, Harding, Mavor and Jones, 1818.
- Shelley, Percy Bysshe. *Prometheus Unbound: A Lyrical Drama with Other Poems*. London: C. and J. Ollier: 1820.
- Sidorsky, David. "Modernism and the Emancipation of Literature from Morality." *New Literary History* 15 (1983): 137–153.
- . "The Uses of the Philosophy of G. E. Moore in the Works of E. M. Forster." *New Literary History* 38 (2007): 245–271.
- Silver, Kenneth E. *Esprit de Corps: The Art of the Parisian Avant-Garde and the First World War, 1914–1925*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992.
- . *Chaos & Classicism: Art in France, Italy, and Germany 1918–1936 [published on the Occasion of the Exhibition Chaos and Classicism: Art in France, Italy, and Germany, 1918–1936]*. New York: Guggenheim Museum, 2010.
- Slaughter, Anne-Marie. "Why Women Still Can't Have It All." *Atlantic Monthly*, July/August 2012, pp. 85–90, 92–94, 96–98, 100–102.
- Smiles, Samuel. *Self-Help with Illustrations of Character and Conduct*. London: John Murray, 1859.
- Smith, Adam. *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.
- . *Lectures on Jurisprudence (1762–1763)*. Oxford: Clarendon Press, 1978.
- . *The Theory of Moral Sentiments (1759)*. New York: Penguin, 2009.
- Smith, Christian (with Kari Christoffersen, Hilary Davidson, and Patricia Snell Herzog). *Lost in Transition: The Dark Side of Emerging Adulthood*. New York: Oxford University Press, 2011.
- Snow, C. P. *The Two Cultures and the Scientific Revolution*. New York: Cambridge University Press, 1959.
- Spengler, Oswald. *The Decline of the West*. New York: Alfred A. Knopf, 1926.
- Spiegelman, Willard. "Revolutionary Romanticism: *The Raft of the Medusa*." *Wall Street Journal*, August 15, 2009, p. W14.
- Starr, Frederick S. "Rediscovering Central Asia." *Wilson Quarterly*, Summer 2009, pp. 33–43.
- Stewart, Barbara. "Recall of the Wild: Fighting Boredom, Zoos Play to the Inmates' Instincts." *New York Times*, April 6, 2002, p. B1.
- Stone, Irving. *Lust for Life*. New York: Doubleday, 1937.
- Tanzi, Vito. *Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State*. New York: Cambridge University Press, 2011.
- Taylor, Mark C. *Field Notes from Elsewhere: Reflections on Dying and Living*. New York: Columbia University Press, 2009.
- Theil, Stefan. "Europe's Philosophy of Failure." *Foreign Policy*, January–February 2008, pp. 55–60.
- Thurm, Scott. "Companies Struggle to Pass on Knowledge That Workers Acquire." *Wall Street Journal*, January 23, 2006, p. B1.

- Titmuss, Richard. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon Books, 1971.
- Tocqueville, Alexis de. *Democracy in America*. London: Saunders and Otley, 1835.
- . "Letters from America," translated by Frederick Brown. *Hudson Review* 62, no. 3 (2009): 375–376.
- Tönnies, Ferdinand. *Community and Civil Society*, translated by Jose Harris. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Tooze, J. Adam. *The Wages of Destruction: The Making and Breaking of the Nazi Economy*. New York: Viking, 2007.
- Toynbee, Arnold. *A Study of History*. New York: Oxford University Press, 1947–1957.
- Trilling, Lionel. *The Liberal Imagination*. New York: Doubleday, 1950.
- Twain, Mark. *The Adventures of Tom Sawyer*. Hartford, Conn.: American Publishing, 1876.
- Van Gogh, Vincent. *The Letters: The Complete Illustrated Edition*, edited by Leo Jansen, Hans Luitjen, and Nienke Bakker. London: Thames and Hudson, 2009.
- Vincenti, Walter G. "The Retractable Airplane Landing Gear and the Northrop 'Anomaly.'" *Technology and Culture* 35 (January 1994): 1–33.
- Volpi, Giulio. "Soya Is Not the Solution to Climate Change." *Guardian*, March 16, 2006.
- Voltaire. *Candide, ou l'optimisme*. Paris: Sirène, 1759.
- Weber, Adna Ferrin. *The Growth of Cities in the Nineteenth Century: A Study in Statistics*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1899.
- Weber, Max. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen, Germany: J.C.B. Mohr (P. Siebeck), 1922.
- . *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, translated by Talcott Parsons. London: Unwin, 1930.
- . *Economy and Society*, edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley: University of California Press, 1978.
- Wells, David Ames. *Recent Economic Changes and Their Effect on the Production and Distribution of Wealth and the Well-being of Society*. New York: D. Appleton, 1899.
- Wuthering Heights*. Dir. William Wyler. Perf. Merle Oberon, Lawrence Olivier. Samuel Goldwyn. Film, 1939.
- Zingales, Luigi. *A Capitalism for the People*. New York: Basic Books, 2012.

图书在版编目（CIP）数据

大繁荣 /（美）费尔普斯著；余江译. —北京：中信出版社，2013.9

书名原文：Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change

ISBN 978-7-5086-4166-9

I. 大... II. ①费... ②余... III. 经济繁荣—研究IV. F113.4

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第183814号

Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change

Copyright © 2013 by Edmund S. Phelps

Simplified Chinese translation copyright © 2013 by China CITIC Press

All rights reserved

本书仅限中国大陆地区发行销售

大繁荣

著者：[美] 埃德蒙·费尔普斯

译者：余江

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

（CITIC Publishing Group）

版次：2013年9月第1版

书号：ISBN 978-7-5086-4166-9 / F·2990



思考，快与慢

[美]丹尼尔·卡尼曼 (DANIEL KAHNEMAN) 著
胡晓姣 李爱民 何梦莹 译



THINKING, FAST AND SLOW



中信出版社·CHINACITICPRESS

思考，快与慢

[美] 丹尼尔·卡尼曼 著
胡晓姣 李爱民 何梦莹 译

中信出版社

本书所获赞誉

生活就像点菜，饥饿时菜会点得特别多，但吃一阵就会意识到浪费；如果慢条斯理地盘算怎么点菜，别人已经要吃完了。这就是决策的复杂性。本书会帮助你真理解这一切。

——秦朔，《第一财经日报》总编辑

卡尼曼在书中从容不迫地展现了大师级的思考方式和辩证精神。他既一针见血地挑战传统，指出“经济人”这一司空见惯的模型假设有诸多不合理之处，同时又未将慢速、审慎思维的优势绝对化、理想化。在这个需要经常做出迅速判断和决策的时代，快速思考的必要性不言而喻，无论从商还是生活，处事时权衡两种思维模式的优劣得失，规避风险才是应有的态度。

——潘海东，互动百科 CEO

“丹尼尔·卡尼曼是人类历史上最具影响力的心理学家之一，当然也是至今仍健在的最重要、最优秀的心理学家。他有着独特的天赋，可以揭示人类思想的许多显著特征，其中很多特征已经成为教材中的经典内容，成了我们传统观念的一部分。他的工作打开了社会心理学、认知科学、对理性和幸福的研究以及行为经济学研究的新局面，其中行为经济学这一领域是丹尼尔与他的合作者阿莫斯·特沃斯基共同开辟的。本书的面世是一件大事。”

——史蒂文·平克，哈佛大学约翰·斯通家族心理学教授，《大脑是如何工作的》及《唤醒心中的天使》两书的作者

“这是社会思想的一部里程碑式著作，堪与亚当·史密斯的《国富论》和西格蒙德·弗洛伊德的《梦的解析》相媲美。”

—纳西姆·塔勒布，《黑天鹅》一书作者

“本书是一位智慧巨人的力作，可读性强，睿智，深刻。赶紧买，慢慢读，而且要反复读。这本书会改变你的思考方式。读了它，你对工作、世界以及自己的生活的看法都会改变。”

—理查德·泰勒，芝加哥大学经济学教授，《助推》一书作者

“本书堪称杰作——由我们这个时代最伟大、最深邃的一位思想家推出的恢弘巨作，闪耀着智慧的光芒。卡尼曼在获得诺贝尔奖之后应该再得一个普利策奖才对。”

—丹尼尔·吉尔伯特，哈佛大学心理学教授，著有《哈佛幸福课》，《情感生活》节目主持人

“丹尼尔·卡尼曼是我们这个时代最有独创性、最有趣的思想家之一。也许我们这个星球上再无第二个人比他更懂我们怎样作出选择、为什么这样选择了。在这本精彩绝伦的书中，他用一种简单而又吸引人的方式为我们展示了令人受益一生的智慧。尽管方式简单，其内容却十分深刻。本书是所有怀有好奇之心的人的必读之作。”

—史蒂文·列维特，芝加哥大学杰出经济学教授，《魔鬼经济学》与《超爆魔鬼经济学》作者

目录

- [序言](#)
- [第一部分 系统1，系统2](#)
 - [第1章 一张愤怒的脸和一道乘法题](#)
 - [第2章 电影的主角与配角](#)
 - [第3章 惰性思维与延迟满足的矛盾](#)
 - [第4章 联想的神奇力量](#)
 - [第5章 你的直觉有可能只是错觉](#)
 - [第6章 意料之外与情理之中](#)
 - [第7章 字母“B”与数字“13”](#)
 - [第8章 我们究竟是如何作出判断的？](#)
 - [第9章 目标问题与启发性问题形影不离](#)
- [第二部分 启发法与偏见](#)
 - [第10章 大数法则与小数定律](#)
 - [第11章 锚定效应在生活中随处可见](#)
 - [第12章 科学地利用可得性启发法](#)
 - [第13章 焦虑情绪与风险政策的设计](#)
 - [第14章 猜一下，汤姆的专业是什么？](#)
 - [第15章 琳达问题的社会效应](#)
 - [第16章 因果关系比统计学信息更具说服力](#)

[第17章 所有表现都会回归平均值](#)

[第18章 如何让直觉性预测更恰当有效？](#)

- [第三部分 过度自信与决策错误](#)

[第19章 “知道”的错觉](#)

[第20章 未来是不可预测的](#)

[第21章 直觉判断与公式运算，孰优孰劣？](#)

[第22章 什么时候可以相信专家的直觉？](#)

[第23章 努力养成采纳外部意见的决策习惯](#)

[第24章 乐观主义是一柄双刃剑](#)

- [第四部分 选择与风险](#)

[第25章 事关风险与财富的抉择](#)

[第26章 更人性化的前景理论](#)

[第27章 禀赋效应与市场交易](#)

[第28章 公平性——经济交易的参照点](#)

[第29章 对结果可能性的权衡](#)

[第30章 被过分关注的罕见事件](#)

[第31章 能带来长远收益的风险政策](#)

[第32章 心理账户是如何影响我们的选择的？](#)

[第33章 评估结果的逆转](#)

[第34章 善用框架效应，让生活更美好](#)

- [第五部分 两个自我](#)

[第35章 体验效用与决策效用的不一致](#)

[第36章 人生如戏](#)

[第37章 你有多幸福？](#)

[第38章 思考生活](#)

- [结语](#)
- [附录A 不确定性下的判断：启发法和偏见](#)
- [附录B 选择、价值以及框架](#)
- [致谢](#)

序言

我想每位作者都会在脑海中勾勒读者因为读自己的书而受益的情形。我的这本书就像是办公室饮水机旁的闲谈一样，读者对它不会感到陌生。人们在饮水机旁或交流，或闲谈，很随意。我希望这本书能丰富人们的词汇，这样大家在谈论别人的判断与决策、公司的新政策或是同事的投资时，这些新词汇就能派上用场了。书中为何还会涉及闲谈的内容呢？因为利用闲谈来发现和分析别人犯的错误比分析自己的错误更容易，也更有意思。在人生最辉煌的时候，我们很难对自己的信念和需求产生怀疑，越是在最需要质疑自己的时候越难做到这一点，但我们可以从他人的真知灼见中受到启迪。很多人都会不由自主地推想朋友和同事会对自己的选择作何评价，而这些预先推断的中肯程度和内容都是十分重要的。对别有见地的闲谈有所期待是进行严厉的自我批评的强大动力，其作用比新年计划更大，更能提升我们在工作和生活中的决策能力。

一名内科医生要想成为优秀的诊断专家，就必须掌握多种疾病的大量特征，每种疾病都有其病理和症状，有其自身可能出现的发病前兆及病因、病情发展、结果和治疗或干预手段等。学医，当然也包括对医学用语的学习。要想对他人的判断和决策有更深入的了解，就要有更丰富的词汇，日常生活用语中的词汇还远远满足不了这一要求。我们很可能在闲谈中发现人们出错的方式各不相同，而一再出错就会令人印象深刻，而且我们可以预料到这种情况在特定环境中会再次发生。例如，一个潇洒自信的演讲者刚踏上舞台，观众往往就会对其大加赞赏，他可能并没有那么优秀，但这好评如潮的结果在他踏上舞台的一刹那便可预见。这种先入为主的情形是有据可依的，即光环效应，这一效应使我们

更容易预测结果，更容易赏识和理解这位演讲者。

当别人问你正在想什么时，你一般都能回答上来。你觉得自己知道脑子里在想什么，通常就是一种意识自然而然导出另一种来，但这不是大脑工作的唯一方式，也不是其典型的工作方式。大多数印象和想法都是从意识经验中得来的，而人们是感知不到这一过程的。你无从知道自己是如何晓得面前的书桌上有盏灯，无从知道自己如何能通过电话听出爱人有些不耐烦，也无从知道自己如何毫无意识地成功规避了一场车祸。印象、直觉、决策，所有这些脑力活动都在无声地进行着。

本书讨论的很多内容都与直觉的成见相关。然而，对过失的关注并不意味着我们在诋毁人类智慧，这就如同关注疾病并非否定健康一样。大多数人在通常情况下都是身体健康的，他们做出的决策、采取的行动往往也是恰当的。生活中，我们往往跟着印象和感觉走，凭直觉引导行事，而且我们觉得这种直觉和偏好很可靠，这种自信通常也是正当合理的。不过，也不尽然。我们经常在自己出现失误的时候还信心满满，此时，旁观者往往比我们自己更容易发现这些失误。

因此，我和大家一起在“饮水机旁交谈”，其目的就是：给读者提供更丰富精确的语言来讨论他人乃至自己在判断和决策上的失误，提升发现和理解这些失误的能力。至少有些例子表明，正确的判断能有效地干预错误，以降低错误的判断和决策经常造成的损失。

关于判断与决策的有趣研究

本书展现了我对判断和决策的理解，这种理解受到近几十年来心理学领域新发现的影响。然而，本书中心思想的形成还要追溯到1969年那个幸运的日子。当时我在耶路撒冷希伯来大学的心理学系教书，那天有个研讨会，我请我的一位同事阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）在会上发言。他当时被视为决策研究领域的一颗新星，不过我觉得在其涉足

的任何领域中，他都是耀眼的新星，因此我知道我们那天一定会交谈甚欢。很多认识阿莫斯的人都认为，在自己所见过的人中他是最聪明的。他才华横溢，十分健谈，魅力非凡。他有着超强的记忆力，记得很多有趣的笑话。他还拥有一种超常的能力，那就是利用记住的那些笑话阐明自己的观点。有阿莫斯在，你永远也不会感到沉闷。那时，他 32岁，我 35岁。

那天，阿莫斯给同学们讲了密歇根大学正在研究的一个项目，这个项目试图回答这样一个问题，即人是否是优秀的直觉型统计者。我们都知道人是优秀的直觉型文法家：4岁的孩子虽然对世界上存在语法这件事完全没有概念，但她在说话时会努力遵循语法规则。人们对统计的基本原则是否也有这种直觉感受呢？阿莫斯指出，研究得出的结论是附条件的肯定（肯定，但是附有一定条件）。我们在研讨会上进行了激烈的讨论，最终认为较为稳妥的结论应当是附条件的否定（否定，但是附有一定条件）。

阿莫斯和我很喜欢这种交流活动，我们认为直觉型统计者是个很有意思的话题，要是一起探索的话会很有意思。那个周五，我们在里蒙餐馆吃午餐，那里是波西米亚人和耶路撒冷的教授们最中意的去处。我们两人打算对一些经验丰富的研究人员的统计直觉进行一番研究。在此前那场研讨会上我们曾得出结论：人的直觉是有缺陷的。虽然这些年来一直在教书，在运用统计学原理，但我们也没能培养出一种直觉，无法利用这种直觉感知从小样本中观察到的统计结果的可靠性。我们的主观判断是存在成见的：我们特别容易相信在没有足够证据的基础上得出的研究结果，而且研究中对观察样本的收集也不足。我们两人此番研究的目的，就是要看看其他研究人员是否也和我们一样有着同样的苦恼。

我们准备了一项调查，其中包括一些研究中出现的实际统计问题。阿莫斯收集了数学心理学协会与会的专家小组的回复，包括曾出版两本统计学教科书的几位作者的问卷。不出所料，我们发现那些专家同行也

跟我们一样，总是夸大其词，他们认为一个实验的原创性结果可以被成功复制的概率很大，即使用一个小样本也可以做到这一点。关于实验要收集多少观察数据的问题，他们给一个假定的毕业生的建议也很糟糕。如此看来，即使是统计学家，也算不上是出色的直觉型统计者。

在撰写这些发现时，阿莫斯和我都觉得我们在一起工作是件很享受的事。阿莫斯总是很风趣，有他在的时候，我也变得幽默了，所以我们总会在轻松愉快的气氛中度过几个小时连续不间断的工作时光。工作中的乐趣使我们变得格外有耐心，人在放松惬意的情况下，更容易取得完美的结果。也许最重要的是，我们把批评的态度都抛在门外了吧。我和阿莫斯都是爱挑剔、好辩论的人，甚至比我更甚，但在我们合作的这些年里，我们从没有不假思索地否定对方。事实上，我发现我们在合作时，阿莫斯总能更清楚地看出我模糊的观点中要表达的意思。我们两人中，阿莫斯的逻辑思考能力更强，他的意见总是有据可依，言之凿凿，令人信服。我则凭直觉走，深受心理学的影响，我的很多观点也都是从心理学中得来的。我们俩有很多相似之处，因此很容易理解对方；我们也有很多不同的地方，这些差异常常令对方吃惊。我们重新安排各自的日程，这样就有很多工作日可以在一起工作，工作之余，我们常会一起散步。此后的14年里，共同合作就成了我们生活的中心，对我们两人而言，那些年里所作的研究是我们一生中最精彩的篇章。

我们很快便形成了固定的工作模式，并且一直多年保持这一模式。我们的研究采用的是对话形式，对话中的问题是我们自拟的，那些凭直觉做出的答案也是经过我们两人共同检验过的。研究中的每个问题都是一个小实验，仅一天中就会做很多实验。我们并没有刻意寻求自己提出的那些统计问题的正确答案，只是想确认和分析直觉的回答——大脑中最先出现的、即使知道是错的我们也愿意拿来分析的回答。当时，我们认为其他人也会有我们两个人都有的直觉，事实也正是这样。如此说来，直觉对判断的影响便显而易见了。

我们曾经很高兴地发现，我们俩对几个认识的孩子的未来职业的预想竟如出一辙。我们确信那个 3 岁大却善辩的孩子将来会做律师，那个有点呆板的孩子可能成为教授，那个体谅他人、循循善诱的孩子可以做个心理咨询师。当然，这些预测都是荒谬的，不过却很有意思。我们都清楚一点，那就是我们对这些孩子的直觉，来自他们自身的特点与特定职业特点的相似度。这种有趣的做法使我们当时就在脑海中创立了一种理论，即预测角色的相似度。此后我们做了许多实验来验证和详细阐述这个理论，下面便是一例。

在你思考下文中的问题时，请记住史蒂夫是从一个有代表性的样本库中被随机挑选出来的：

邻居如此描述这个孩子：“史蒂夫非常腼腆，少言寡语，很乐于助人，却对他人或者这个现实世界没有兴趣。他谦恭有礼，做事井井有条，中规中矩，关注细节。”请问史蒂夫更可能从事哪种职业，图书管理员还是农民？

很显然，史蒂夫的个性和典型的图书管理员有着惊人的相似，但这些都与职业密切相关的统计学因素却很少有人关注。你们是否注意到，在美国，农民与图书管理员的比例超过 20：1。由于农民数量要多得多，所以那些“谦恭有礼，做事井井有条”的人也常常只能成为坐在拖拉机上的农民，而不可能是坐在图书馆咨询台后的管理员。但是，我们发现实验对象往往忽略这些相关的统计数据，而仅仅依赖于相似度来作出判断。于是，我们提出如下观点：人们把相似度当成一种简单的启发手段（简单地说就是经验法则）来作艰难的判断。对这种启发性手段的依赖必然会造成其预测带有成见（系统性失误）。

还有一次，阿莫斯和我想知道我们这所大学的教授们的离婚率是多少。我们注意到这个问题立即勾起了我们脑海中的记忆，我们俩不由想起自己知道或听说的那些离了婚的教授。于是我们就凭着脑海中这些事例对这个离婚率问题作出判断。我们把这种依靠记忆作出判断的方法称

为可得性法则。在一项研究中，我们让调查对象回答一个简单的问题，这个问题与指定的一篇英语课文中的单词相关：

请思考字母 K.

请问字母 K是更多地出现在单词的首字母位置上还是第三个字母位置上？

玩拼字游戏的人都知道，想起以某个字母开头的单词要比想起它在第三个字母位置上的单词容易得多。字母表中任何一个字母都适用于此法则。因此我们料到，尽管有些字母（比如 K、L、N、R、V）出现在第三个字母位置上的频率更高，但是被调查对象的回答肯定会夸大所有字母出现在单词首字母位置上的频率。这种情形再一次表明，对经验法则的依赖必然会导致人们判断时的成见。例如，我曾一度认为通奸在政客中较普遍，在医生或律师中则没那么多见，但我最近对此产生了怀疑。我甚至曾为原来的那个“事实”作出若干解释，包括权力的催情效果、出门在外受到的诱惑等。而我最终意识到，政客的过错只不过更容易被曝光而已，而医生和律师的过错却少有人报道。我的直觉印象可以完全归咎于记者对主题的选择和我对可得性法则的依赖。

阿莫斯和我用几年的时间来研究并记录在不同任务中体现的直觉思考所存在的成见，这些任务包括对事件的概率赋值、对未来进行预测、对假设进行评估，以及对频率进行预估等。在合作的第五年，我们撰文将这项研究的主要发现发表在《科学》杂志上，这份杂志的读者包括很多领域的学者。那篇文章（本书的最后附有全文）描述了直觉思考的简单快捷，列出了在启发法中表现出的大约 20种成见，还包括启发法在判定中的作用。

科学史学家常指出，某一特定领域的学者在任何时候都愿意和他人分享关于本学科的观点。社会科学家也是如此。他们把一切问题都归结为人性，认为大多数关于人类特有行为的讨论都应以此为背景，这一观

点几乎从未受到质疑。关于人性，20世纪70年代的社会科学家广泛接纳了两种观点。第一，人大体而言都是理性的，其想法通常也是合理的。第二，恐惧、喜爱和憎恨这样的情感能够为人们失去理智的大部分情形作出解释。我们这篇文章虽然没有直接讨论上述观点，却是对这两种观点的挑战。我们记录下正常人思考时出现的系统性失误，认为这些失误是由认知机制的构造造成的，并非由情感引起的思想腐化导致的。

这篇文章所受到的关注远远超出了我们的预期，而且它至今仍是社会科学著作中被引用次数最多的文章之一（2010年有300多篇学术文章参考了这篇文章）。其他学科的学者也觉得这篇文章很有用处，启发法和成见等概念被广泛应用于众多领域中，包括医学诊断、法律判决、情报分析、哲学、金融、统计学和军事战略等。

例如，学习政策的学生就曾注意到，可得性法则能解释为什么有些事人们记得很清楚，而有的却被遗忘了。人们是根据从记忆中提取信息的容易程度来估测事情的重要程度的，而这往往也与媒体报道的广泛程度有关。常被提到的话题就在脑中变得鲜活，而其他的则会慢慢被遗忘。也就是说，媒体选择报道的内容和人们脑中存在的信息不谋而合，所以专制政体对独立媒体施压的现象也不是偶然的了。因为重大事件和名人很容易引起公众的兴趣，媒体能借此煽动狂潮也就见怪不怪了。例如，在迈克尔·杰克逊死后的几周里，电视台几乎未报道别的事。相反，媒体对那些带有批评性的、不能引起公众兴趣、掀不起大波澜的事往往很少报道，比如说去年日趋下滑的教育标准，还有医疗资源的投资过剩等。（我在写这篇文章的时候发现自己选择的“很少报道”的例子都是受可得性限制的。我选为例子的话题经常被提到，那些同等重要却不常被提到的事我往往想不到。）

有一点我们当时并没有充分意识到，即“启发法和成见”这样的心理学概念在其他领域中也具有广泛的启发作用，这便是我们这项研究的一个附带成果：我们总是把为自己和被调查者设计的全部问题都写进文章

里，这些问题可以为读者提供范例，使其认识到自己的想法是如何受认知性成见牵绊的。我希望你在读到“史蒂夫是个图书管理员”这样的问题时能有切身的体验，这样能帮助你更好地体会到相似度在引导可能性上的力量，并且能体验到我们多么容易忽略相关事实的统计。

这些实证材料的使用可为不同领域的学者（主要是哲学家和经济学家）提供一次不寻常的机会，使他们关注自己在思考时可能出现的纰漏。看到自己的纰漏，这些学者才更有可能质疑当时普遍存在的那种武断想法，即人类很理性、很有逻辑性。方法的选择很重要：如果我们只报道传统实验的结果，这篇文章就不会那么令人关注，也不会令人如此难忘了。而且，那些持怀疑态度的读者会将自己的判断失误归咎于参与这些心理学研究的大学生，认为是这些学生一贯不负责任的做法使他们不愿相信实验结果。当然，我们摒弃传统的实验方法，采用事例展示的方式，并非只为影响那些哲学家和经济学家。我们采用这种方法，是因为将事例展示出来更有意思。我们很幸运，因为我们选择了正确的方法，其他各方面的选择也做对了。本书重复出现的一个主题就是，幸运在每个成功的事例中都扮演重要角色。我们总能很容易地发现，这个事例中一个小小的改变就会将伟大的成就变得平淡无奇。我们展示的这些事例也不例外。

对我们研究的反馈也不全是正面的。我们对成见予以关注的做法受到非常多的批评，反对者认为我们过分否定了人类的思维能力。与对常规科学的反应一样，有些研究者对我们的观点加以改进，有些人则另外提出了一些貌似合理的见解，但有一个观点如今是得到普遍认可的，即我们的大脑容易受系统性误差的影响。我们关于判断（能力）的研究对社会科学产生的影响远远超出我们当时的预料。

研究完判断这一论题后，我们马上将目光转向面对不确定因素时的决策过程。我们的目标是创立一种心理学理论，研究人们在简单的赌博中如何作决定。例如：投硬币时如果是正面朝上你就能得到 130美元，

背面朝上就输掉100美元，你愿意打这个赌吗？这些简单的选择很久以来一直被用来检验各种与决策相关的问题，例如人们如何在确定的事物和不确定的结果之间进行权衡。我们的研究方法没有变：还是花很多天设计一些选择题，而后分析我们根据直觉进行的选择是否与通过逻辑判断作出的选择一致。在作判断时，我们会观察自己做出决策时出现的系统性成见，还会对一贯违背理性选择规律的直觉性选择进行观察。在《科学》杂志刊出那篇文章5年之后，我们又发表了《前景理论：风险下的决策分析》一文，据统计，该文中提出的决策理论比我们此前对判断的研究更具影响力，该理论也为行为经济学奠定了一定的基础。

在合作过程中，阿莫斯和我经常交流思想，两个人的智慧总要胜过一个人的想法，良好的关系也使我们的工作有趣且高效，这段时光是我人生中宝贵的财富。后来，我和阿莫斯离得远了，很难继续共同研究这一课题。我们在判断和决策制定方面的研究使我在 2002年获得了诺贝尔经济学奖。如果阿莫斯没有于 1996年去世（时年59岁）的话，他应该和我一起去领这个奖。

快思考，慢思考

本书并非为展示我和阿莫斯共同合作的早期研究，过去几年里很多作者已经出色地完成了这项工作。我的主要目标是，在认知心理学和社会心理学最新发展的基础上展示大脑的工作机制，在这些发展中有一些内容比较重要，其中一项就是我们认为瑕瑜互见的直觉思维。

阿莫斯和我没有对直觉下准确的定义，只简单说明了判断启发法“很有用，但有时也会导致严重的系统性误差”。我们的重点放在成见上，因为在人们的大脑高速运转时研究成见非常有意思，而且成见为启发性判断提供了研究依据。我们没有自问在面对不确定因素时所有的直觉性判断是否都是通过我们研究的启发法而产生的。

不过现在我们知道事实并非如此。专家们的直觉往往很准确，这种准确性与其说是启发法在发生作用，还不如说是长期实践的结果。我们现在可以描绘一幅更加美好、更加和谐的画面，在这幅画面里，熟练和启发法皆可成为直觉性判断和决策的选择依据。心理学家加里·克莱因（Gary Klein）曾讲过一个故事：一支消防队进入一座房屋，屋子里的厨房着火了。他们刚开始用水管浇厨房，指挥官喊道：“全部撤离！”其实他自己也不知道为什么要这样做。在消防员全部撤离的一刹那，厨房的地板轰然塌陷。事后指挥官才回想自己曾意识到这场火并不大，但他的耳朵特别烤得慌。这些他所谓的“对危险的第六感”闪进他的脑海，虽然不知道哪里不对劲儿，但他知道情况不妙。最后大家才知道这场火灾的火源根本不是厨房，而是消防员脚下的地下室。我们都听过一些关于专家的直觉的故事：比如某位象棋大师路过街边棋局，无须驻足观看就知道“白方三步之内将杀”；又如某位医生只需一瞥便能作出全面的诊断。专家式直觉像谜一样吸引着我们，但它们不是谜。我们每个人每天都会多次表现出很强的直觉能力。大多数人在接电话时听到第一个词就能感知对方是否生气了；刚进门就能发现自己是大家谈论的对象；对细微的信号能迅速做出反应，断定旁边车道上的汽车司机正处于危险中。我们日常的直觉能力并不逊于一位经验丰富的消防员或者医生，只是无处施展罢了。

魔法不属于准确的直觉心理的范畴。也许对此有最精辟论述的人要数伟大的赫伯特·西蒙（Herbert Simon）了，他对多位象棋大师进行过研究，发现在练习数千个小时之后，这些大师看到的棋盘上的棋子和我们眼里的棋子是不一样的。西蒙写道：“这个棋局已经给了我们提示，根据这个提示我们可以搜寻到大脑存储的信息，而这些信息就能给出答案。直觉只不过是人们的认知而已。”看到这种说法，你也许就能感受到西蒙对神化专家直觉的做法不以为然了。一个两岁的小孩看到一只狗时会说“小狗狗”，这没什么好大惊小怪的，因为我们已经对孩子认识事物并叫出很多事物名字这种“奇迹”习以为常了。西蒙认为灵性的直觉所创造的“奇迹”也是如此，不值得大惊小怪。如果专家在新情境中能察觉

熟悉的因素，并且采取十分得体的做法来顺应这种情境，这便是正确的直觉。在喊出“小狗狗”的同时，孩子的大脑中就会出现正确的直觉性判断。

不幸的是，专业的直觉并非全部是从真实的经验中得来的。很多年前，我采访了一家大型金融公司的首席投资官，他告诉我他刚刚买了福特汽车公司上千万美元的股票。我问他是如何做出这样的决策的，他回答说刚参加了一个车展，感觉很好。他的解释是：“这还用问，他们生产的汽车太霸道了！”他非常明确地说，他相信自己的感觉，他对自己和自己的决定都很满意。我很吃惊地发现，他忽视了一个任何经济学家都会注意到的相关问题，福特公司的股票最近不是走低吗？而他反而在跟着自己的直觉行事：他喜欢汽车，喜欢福特公司，也喜欢持有其股票的感觉。按照我们的理解，买入股票要谨慎，这位仁兄恐怕根本不知道自己在做什么。

关于这位投资官投资福特公司股票的问题，阿莫斯和我所研究的特定启发法恐怕是解释不了了，但现在关于启发法还有一种更宽泛的概念，这种概念能对上述行为作出更好的解释。这一宽泛的概念是一个重大进步，即情感因素在我们对直觉判断和决策的理解上发挥了比以往更大的作用。这位投资官的决策在今天可能会被视为受启发法的影响，而判断和决策是直接受好恶这样的情感所左右的，没有什么思忖和推理可言。

当碰到像走哪步棋或决定是否投资股票这样的问题时，直觉思维机制就会充分发挥其作用。如果某个人有相关的专业知识，她就能更好地认清情况，头脑中形成的直觉性解决方案也很可能是正确的。象棋大师看到复杂的棋局时大脑会迅速反应：刹那间想到的那几步棋一定是好棋。要是问题很难，一时也想不到巧妙的主意，直觉就可能会发挥作用：脑海里可能马上会有个答案，但这个答案却不一定是原题的答案。这位投资官所面对的问题（我是否要投资福特公司股票）就很难，但更

简单且相关的问题（我喜欢福特汽车吗）却很快在他的脑海中形成了答案，并且让他就是否作出投资这个问题也作出了相应的选择。这就是直觉启发法的核心观点：当面对难题时，我们往往会对相对简单的问题进行回答，却忽略了自己已经置换了原始问题这个事实。

有时，我们无法自然地凭直觉找出问题的解决方案——不论是专业的解决方法还是启发式的答案。在这种情况下，我们往往想要找到一种更慢、更严谨、需要投入更多脑力的思考形式，这就是本书中提到的慢思考。快思考既包括直觉思维的不同形式，比如专家式的和启发式的，也包括感觉和记忆等所有无意识的大脑活动，这些活动会让你知道桌上有盏台灯或者想起俄罗斯首都的名字来。

在过去的25年里，已经有很多心理学家对快思考和慢思考的区别进行了研究。我用两个因素来描述人的思维活动，即系统1和系统2，在后文中我将对分类原因进行更详细的阐述。系统1和系统2分别产生快思考和慢思考。我认为直觉和严谨思考的特点就像是大脑中两种性格的特征和性情。在近期的研究中，系统1的直觉性作用比我感觉到的还要大，它是做出的决策和判断的幕后主使。本书大部分内容是关于系统1的运作以及系统1和系统2间的相互影响的。

主要内容

本书共分为五部分，第一部分讲述的是通过双系统进行判断与做出决策的基本原理。这部分内容详细说明了系统1的无意识运作和系统2受控制运作的区别，并且说明了系统1的核心，即联想记忆是如何不断对世界上所发生的事作出连贯的解释的。关于直觉性思考的自主且无意识过程的复杂性和丰富程度，以及这些自主过程如何能解释判断的启发法等问题，我试图说出自己的见解，目的是要引入一套用于思考和表达思想的语言。

第二部分对判断启发法的研究作了更新，还探索了一个难题，即为什么很难具备统计型思维。我们思考时总是会把多种事情联系起来，会将一件事情比喻成另一件，会突然想起一件事来，但统计学要求同一时间把多件事情串联起来，而这一点系统 1 是做不到的。

本书第三部分描述了我们大脑有说不清楚的局限：我们对自己认为熟知的事物确信不疑，我们显然无法了解自己的无知程度，无法确切了解自己所生活的这个世界的不确定性。我们总是高估自己对世界的了解，却低估了事件中存在的偶然性。当我们回顾以往时，由于后见之明，对有些事会产生虚幻的确定感，因此我们变得过于自信。我对这个问题的看法受《黑天鹅》^①（The Black Swan）的作者纳西姆·塔勒布（Nassim Taleb）的影响。我希望我这“饮水机旁的闲谈”能明智地借鉴以往经验，同时抵制后见之明和虚幻的确定之感的诱惑。

第四部分的重点是在决策制定的性质和经济因素为理性的前提下讨论经济的原则。1979年，阿莫斯和我发表了关于前景理论的决策模式，此部分在双系统下对前景理论的重要概念提出了新的看法。余下的几章讲的是人们从理性角度出发做出决策的几种方式。可悲的是，人们总是孤立地看待问题，表现出框架效应，即决策的制定往往因为对所回答问题不合逻辑的选择而受到影响。系统 1 的特征完全能解释这些观察结果，这对标准经济学所倾向的理性假设发起了很大的挑战。

第五部分是近期研究中关于两个自我的区别性描述，即经验自我和记忆自我，两者间没有共性。例如，我们可以让人们体验两种痛苦。其中一种比另一种要更痛苦，因为体验的时间更长。系统 1 有一大特点，即记忆的自主形成是有其原则的，如此一来，较为痛苦的那段体验会留下更深刻的记忆。所以，此后当人们选择要回想哪段经历时，他们自然会受记忆自我的引导，将其自身（即经验自我）处于不必要的痛苦中。两种自我间的区别被用来测试人的幸福感，而我们发现使经验自我快乐的事不一定会让记忆自我满足。两种自我同时存在的个体要如何去追求

幸福，这一问题引起了把居民的幸福看做政策目标的个人和社会的众多思考。

最后的章节是按倒叙来探索本书所述的三个区别的：经验自我和记忆自我的区别，古典经济学和行为经济学（从心理学借鉴而来）的区别，以及自主的系统 1 和需费脑力的系统 2 的区别。书中还谈及了有价值的闲谈的好处，以及哪些内容有助于提升判断和自行决策的效能。

在最后，我附上了我和阿莫斯一起写的两篇文章，第一篇是我早期写的关于在面对不确定性因素时作出判断的评论。第二篇发表于 1984 年，总结了前景理论和我们关于框架效应的研究成果。文章中有被诺贝尔委员会引用的投稿，你可能会惊讶地发现这些投稿是多么简单。读这些能让你明白我们早期的知识有多少，也能让你知道我们这几十年来进步有多大。

^① 《黑天鹅》一书中文版已由中信出版社于2008年5月出版。—编者注

第一部分

系统1， 系统2

系统1， 系统2

第1章 一张愤怒的脸和一道乘法题

想要观察你在自动模式下的大脑活动，请看图 1.

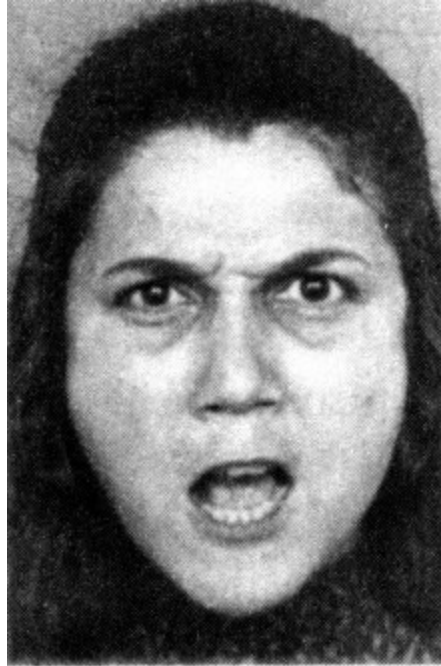


图1

审视这位女性的脸时，你正在很自然地将我们平时所说的观察和直觉思考结合在一起。你可以确定且迅速地判断这位年轻女性的头发是黑色的，你还知道她正在生气。此外，你还可以根据自己的观察对其行为进行推测。你感觉到这位女性正要说一些刻薄话，也许声音又大又刺耳。推测被观察对象即将做出的举动并不难，这种活动是无意识的，而且毫不费力。你并非有意评论她的情绪或是推测她可能要做的事，你对这张照片的反应跟你做过的事情没有丝毫关系，一切都是自然而然发生的。这就是快思考的一个例子。

现在，请看下面的问题：

$$17 \times 24$$

你能立刻知道这是一道乘法题，也许你还会想到若有纸笔，就能算出答案。你还会对答案的大体范围有个模糊的直观认识，能很快知道12 609和 123不可能是答案。但如果不花点时间来计算的话，你就无法确定 568不是正确答案。由于想不出一个准确的答案，你认为自己得想想是不是要做这道题。如果你还没有做这道题的话，就该试着做一做，哪怕完成其中的一部分也好。

按部就班的运算过程便是慢思考。首先，你会从记忆中重新提取读书时所学的乘法相关知识，然后加以运用。这个过程不容易，你得记住很多内容，你要知道自己算到哪一步了，知道下一步该怎样做，同时还要记住已得到的结果。这个计算过程是脑力工作，需要刻意、努力并且有序地进行——这也是慢思考的一个特征。这种计算不仅是大脑活动，身体也会参与其中，在计算时你的肌肉会紧张，血压会上升，心跳会加速。若在你解决这个问题时，有人在近处看你的眼睛，他会发现你的瞳孔也会扩大。结束计算时——得出正确答案（顺便提一下，答案是408）或是放弃计算都被视为结束计算——你的瞳孔便会恢复到正常大小。

行为与注意力

近几十年来，许多心理学家对人的两种思维模式一直保持着浓厚的兴趣，这两种思维模式是由一张愤怒女性的照片和一道乘法题所引发的，他们还指出了两种模式的许多特征。这里我且采用由心理学家基思·斯坦诺维奇（Keith Stanovich）和理查德·韦斯特（Richard West）率先提出的术语，用以说明大脑中的两套系统，即系统1和系统2。

·系统1的运行是无意识且快速的，不怎么费脑力，没有感觉，完全处于自主控制状态。

·系统2将注意力转移到需要费脑力的大脑活动上来，例如复杂的运

算。系统2的运行通常与行为、选择和专注等主观体验相关联。系统1和系统2的定义广泛应用于心理学领域，但我在本书中所作的阐释更加深入，读者可将此书视为有两个人物的心理剧。

我们在审视自己时，往往更容易采用系统2，认为自己头脑清醒，富有逻辑，抱有信仰，善作抉择，能够决定自己想要什么和该做些什么。尽管系统2的运行体现在行动中，但自主运行的系统1才是本书的重点。我将系统1描述成自主而初始的印象和感觉，这种印象和感觉是系统2中明确信念的主要来源，也是经过深思熟虑后作出抉择的主要依据。系统1的自主运作诱发了极其复杂的理念模式，但只有相对缓慢的系统2才能按部就班地构建想法。我还描述了继而发生的系统2的环境条件，在此条件下，系统1中随性的冲动及其诱发的联想都会受到抑制。读过此书后，你会觉得这两种系统各有千秋，各司其职。

依据复杂性进行粗略预估，试举以下系统1引发的自主行为的例子：

- 确定两件物品孰远孰近。
- 确定突然出现的声源。
- 将短语“面包和.....”补充完整。
- 看到恐怖画面后做出厌恶的表情。
- 察觉语气中的不友善。
- 回答 $2+2=?$
- 读大型广告牌上的字。
- 在空旷的道路上驾车行驶。

·下象棋时看出一步好棋（前提是你是位象棋大师）。

·理解简单的句子。

·听到“畏首畏尾，追求完美”的说法时，知道其意指古板的员工。

上述所有思维活动都和那位愤怒的女性相关——这些活动都是自主发生且毫不费力的。系统1的诸多能力当中包括一些与生俱来的能力，这些能力与其他动物的本能一样。我们生来就能感知周围的世界，能够认识事物，可以集中注意力，会规避风险，会害怕蜘蛛，思维时快时慢。大脑的其他思维活动也因长期的训练而变得快速自主。系统1除了能将我们已有的知识（比如法国的首都是哪里）联系起来之外，还能使我们掌握一些技能，比如看出并理解一些社交场合的细微差别。有些技能只有专家才能掌握，比如象棋中出奇制胜的那几招；而其他的技能，普通人都能掌握。例如，要想看出刻板员工的个性有哪些相似之处，还需要我们掌握大量的语言及文化知识，而大多数人都具备这些知识，这些知识就储存在我们的记忆中，不必刻意也无须努力便可随意存取。

以上列出的大脑活动是完全无意识的。你不必刻意学习便可领会一些母语中的简单句子；听到突然的一声响后会自发地确定声源；看到“ $2+2$ ”就知道等于 4；提到法国的首都时会不由自主地想到巴黎。其他一些行为可能会受到大脑的控制，比如咀嚼的动作，但大体上还是无意识的。系统1和系统2这两个系统都对注意力有控制作用。确定声源位置通常是在系统1控制下的无意识活动，随后系统2会立即被激发，产生有意识的注意力。拥挤的派对上，你也许会对大声而无礼的谈话置之不理，不过，即使你的头没转过去，你的注意力也已经转移过去了，哪怕只有一会儿。但是，要想将注意力从不想关注的对象上转移开来也容易，去关注另一个目标即可。

系统2的运作是高度多样化的，但所有这些运作方式都有一个共同特征：所有运作都需要集中注意力，如若注意力分散，运作也会随之

断。以下是一些例子：

- 赛跑时随时作好起跑准备。
- 关注马戏团里的小丑。
- 在一间嘈杂、拥挤的屋子里关注某个人的声音。
- 寻找某位白头发的妇女。
- 搜寻大脑记忆，判定声音是否表达惊喜。
- 保持比平常快的步行速度。
- 观察自己在社交场合的做法是否得体。
- 数出文章中某页字母a的出现次数。
- 告诉某人你的电话号码。
- 在狭小的空间里停车（除车库管理员外，大多数人停车的车位都很狭窄）。
- 比较两款洗衣机的总体功效。
- 填纳税申报表。
- 检验一个复杂的逻辑论证的有效性。

在上述各种场景中，你都必须集中注意力。若是没有准备好或者没有将注意力集中到正在做的事情上，你的表现就会差强人意，甚至是一塌糊涂。系统2具有某些改变系统1运作方式的能力，通过控制注意力和记忆力的一般自主运行功能的方法可以实现这些改变。例如，在繁忙的火车站等亲戚时，你若是刻意去找某位头发花白的妇女或是长着胡子的

人，即使隔着一段距离你也很可能发现自己的亲戚；你也可以在记忆中搜寻哪些国家的首都是以字母N开头的，或者法国有哪些存在主义小说；而当你伦敦希斯罗机场租车时，地勤人员很有可能会提醒你“在我们国家是右驾左行”。

在上述所有事例中，没有哪件事情是水到渠成的，你会发现始终如一地保持某种状态需要付出持之以恒的努力，至少要一直耗费精力。

“注意力要集中”，这个耳熟能详的短语是很有道理的，如果你将原本应分配给某些活动的注意力分散开来，如果分散掉的注意力有限，还可以接受；但是如果你想透支你的注意力，将其过度分散到其他事情上，结果就会失败。这证明了有些费脑力的活动会相互影响，也说明了为什么同时进行几项活动很难，甚至是不可能的。就如同你不能一边向左转入路线复杂的道路，一边计算“ 17×24 ”这道乘法题的结果一样，两者无法兼做。当然了，最好还是不要尝试。你可以同时做几件事情，但前提是这些事简单易懂，你可以在空旷的高速公路上一边开车一边和别人交谈而不出事故。有些家长可能会感到有些愧疚，因为他们在给孩子读故事时，脑子里还在想别的事。

每个人都能多多少少地意识到注意力是有限的，在社会生活中我们也会为此作出妥协。例如，当司机正在一条匝道上赶超一辆卡车时，车上的成年乘客会明智地停止与司机攀谈，因为他们清楚地知道，在这个时候让司机分心并不是什么好事，而且他们会认为司机此时会屏蔽掉别人的话语，仿佛暂时性失聪一般。

当人们太过专注于某件事时，就会屏蔽掉其他事情，即使是平时很感兴趣的事也不例外。在《看不见的大猩猩》（*The Invisible Gorilla*）一书中，克里斯托弗·查布里斯（Christopher Chabris）和丹尼尔·西蒙斯（Daniel Simons）两位作者为我们提供了一个最具戏剧性的证明。他们设计了一部两队传篮球的短片，其中一队穿的是白色球衣，另一队穿的是黑色球衣。观看短片的人需要数出白衣球队的传球次数，忽略掉另

一队传的球。这个任务比较困难，需要完全投入才行。短片播到一半时，一个套着大猩猩服装的女人出现了，她穿过球场，捶着胸，然后继续走动。这只“猩猩”出现了 9秒钟。上万人看了这部短片，其中约有一半人并未注意到有什么异常。之所以这样，是因为这个计数任务——尤其是那个忽略黑衣球队的要求——造成了这种屏蔽。若没有那项任务，所有观看短片的人都会注意到那只“猩猩”。观看和定位是系统1的自动功能，但在执行时需要将一些注意力分配给相关的刺激物。该书的两位作者提到，在这项研究中，最值得注意的是人们在知道结果后的吃惊反应。那些没有看到“猩猩”的观众刚开始就确信场上没有“猩猩”——他们很难想象自己会错过这件吸引人眼球的事。这个关于“猩猩”的研究阐述了与我们大脑相关的两个重要事实：我们会忽视显而易见的事，也会忽视自己屏蔽了这些事的事实。

系统1遇到麻烦，系统2会出面解决

本书紧扣两个系统相互作用这一主题，其内容与结构简洁明了。在书中我将指出，当我们醒着时，系统1和系统2都处于活跃状态。系统1是自主运行，而系统2则通常处于不费力的放松状态，运行时只有部分能力参与。系统1不断为系统2提供印象、直觉、意向和感觉等信息。如果系统2接收了这些信息，则会将印象、直觉等转变为信念，将冲动转化为自主行为。通常情况下，一切都会顺利进行，系统2会稍微调整或是毫无保留地接受系统1的建议。因此，你一般会相信自己的最初印象，并依自己的想法行动。通常情况下，这样也挺好的。

当系统1的运行遇到阻碍时，便会向系统2寻求支持，请求系统2给出更为详细和明确的处理方式来解决当前问题。系统2在系统1无法提供问题答案时，就会被激活，这好比你碰到了“ 17×24 ”这样的乘法题，系统1无法给出答案，系统2便被激活来解决问题。当你遇到令人吃惊的事情时，同样会感到自己有意识的那部分注意力会瞬间激增。另外，在系统1所设定的世界里，电灯不会跳，猫不会像狗一样汪汪叫，“猩猩”也

不会穿过篮球场。如若事物违反了系统1所设定的关于世界的模式，系统2同样会被激活。

“猩猩”的实验表明，想要察觉到令人惊讶的刺激物，就要对其予以关注。然后，那种惊讶会激发并引导你的注意力：你会将目光集中在令你瞠目的对象身上，并在记忆中搜寻此事令人惊讶的原因。系统2还会起到持续监督你自身行为的作用——有了它，你在生气时也能保持应有的礼节；有了它，你在夜晚开车时也能保持警惕。

当你就要犯错时，系统2就会受到刺激，加速运作。回想一下，在冒犯别人的话即将脱口而出时，想把话咽回去是多么困难。总的来说，你（或你的系统2）所想所做的大多数事情都是由系统1引起的，但当事情变得困难时，系统2便会接手难题，系统2出马，所有事情都会迎刃而解。

系统1和系统2的分工是非常高效的：代价最小，效果最好。通常情况下，这种分工很有效，因为系统1很善于完成自己的本职工作：它在熟悉情境中采取的模式是精确的，所作出的短期预测是准确的，遇到挑战时做出的第一反应也是迅速且基本恰当的。然而，系统1存在成见，在很多特定的情况下，这一系统易犯系统性错误。

你会发现这个系统有时候会将原本较难的问题作简单化处理，对于逻辑学和统计学问题，它几乎一无所知。系统1还有一个更大的局限，即我们无法关闭它。如果看到屏幕上显示一个你认识的单词，你就能读出这个词——除非你的心思完全不在它上面。

冲突与自我控制



图 2是由一个经典的实验演变而来的，说明了两个系统之间的冲突。你可以先试着做做下面这个练习，然后再接着往下读。

你的第一个任务是先浏览一下下面这些文字，说出哪些字较小，哪些字较大。完成第一个任务后，再看一遍这些字，说出每一个字的位置。如若字的位置偏左，则说（默默自语）“左”；如若字的位置偏右，则说“右”。



图2

图2在这两个任务中，你几乎可以正确无误地读出所有字，并且还会发现，两项任务中各有一部分要求比其他要求简单些。当你确认字的大小时，会发现左边一栏相对简单，而在指出右边一栏的字号大小时，速度则会变慢，甚至还会出现不确定的情形。而当你确定单词位置时，确定左边一栏时比较困难，右边一栏相对简单些。

这些任务都需要系统2的参与，因为读出“高 /低”或是“左 /右”和平时由上到下看一列字根本就是两回事。要完成这项任务，你所做的事情中要包括为记忆编程，使相关的字（例如第一个任务中的高和低）能够“脱口而出”。浏览右边一栏文字的时候，你能很快读出该任务所选文字，不大可能将其读成其他文字。但左边一栏文字却有所不同，因为其中所包含的文字与任务所设定的要求是重叠的。你无法忽略掉这样的干扰。通常情况下，你能做出正确的回应，但战胜脑中两种相互冲突的反应会给你造成压力，使你的速度减缓。这便如同经历了一场斗争，斗争

双方分别是你打算完成的任务和影响任务完成的自主反应。自主反应和控制这种反应的意图之间存在冲突，这种冲突在生活中极为普遍。我们差不多都有过这样的经历：在餐厅里，自己的邻座是一对穿着怪异的夫妻，但我们会尽量不去盯着他们看。我们也清楚，如果看书时老是重读不知所云的内容，这就说明我们在强迫自己去读一本无聊的书。在冬季严寒的地区，许多司机都有着这样的记忆：当他们的车在冰上滑行失去控制时，他们必须放弃平时的做法，竭力去按照已反复演练过的指示进行操作：“如果车打滑，做什么都行，就是别踩刹车！”另外，每一个人都有强忍着不诅咒别人去死的经历。系统2的众多任务中就包括抑制系统1产生的这些冲动。换句话说，系统2负责人们的自我控制。

看上去不等长实际上等长的两条线

为了理解系统1的自主性以及印象和信念的区别，请你仔细看看图3。

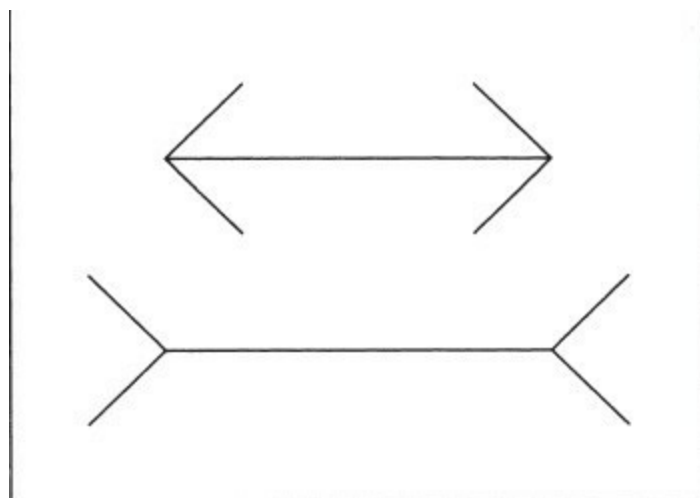


图3

这幅图没有什么特别之处：两条不同长度的水平线，两端有朝向不同方向的箭头，并且下面一条线明显比上面那条线长。这是我们看到的所有内容，而且我们肯定相信自己的眼睛。但是，如果你曾经见过这幅图，就会认出这便是那幅著名的缪勒-莱耶错觉图，要证实这一错觉很

简单，只需要找把尺子量一量，你就会发现其实两条水平线是等长的。

既然测量了这两条线的长度，你——你的系统2，即你称为“自我”的意识体——就会有一个新的信念：你知道这两条线是等长的。当被问及它们的长度时，你也会如实说。然而，你肉眼所见的依然是下面那条线比较长。你选择相信测量的结果，但无法控制住系统1带给你的直观感受，即使你知道这两条线长度相同，但是仍然无法把它们视为等长的线。想要消除这种错觉，唯一能做的就是当你再看到两条平行线，并且线的两端有朝向不同方向的箭头时，必须学会怀疑自己的感觉。要贯彻这一规则，你必须具备识别这种错觉模式的能力，能够回忆起你所了解的相关知识。如果可以做到这一点，你就再也不会掉入缪勒-莱耶错觉的陷阱了。但是，你眼中所见的两条线肯定还是一条长一条短。

不是所有错觉都是视觉上的，还有思维方面的，我们将其称为认知错觉。我读研究生的时候，选修了一些与心理疗法的艺术及科学相关的课程。记得有一次上课时，老师跟我们分享了一些坐诊艺术。他告诉我们：“有时，你会碰到一两个这样的病人——他会像说故事一样，讲述自己以前遭遇的误诊，这些诊断五花八门，让人担心。他看过几个临床医生，但都没多大效果。这个病人还能清楚地描述医生是如何误解他的，但他很快就观察到，你和其他医生是不一样的，你能感同身受，充分理解他，并可以为他提供帮助。”此时，我的老师提高了音量，继续讲道：“千万别有接收这个病人的想法！将他赶走！他很有可能是位精神病患者，而且你也帮不了他。”

多年以后，我才知道那位老师当时是在提醒我们，要提防病态的假象。精神病研究领域的权威也证实了我们那位老师所给的建议是合理的。这与缪勒-莱耶错觉类似。没人教过我们如何体会患者的心情。所以我们的老师断言，我们对那位患者的同情心是不由自主的，这种同情心可能源自系统1。此外，也没有人教过我们不要总是相信自己对患者的感情。有人告诉我们，过多关注一个有数次治疗失败经历的病人是一

种危险的信号——正如平行线两端的箭头一样，会让人产生错觉。这是一种认知错觉。我的老师教过我（系统2）如何识别这种错觉，也曾告诉我切莫相信这种感觉，更不要依照感觉行事。

提到认知错觉，最常被问及的问题就是能否避免这种错觉。上述各例传达的信息不容乐观。因为系统1是自主运行的，我们无法随意使其停止，因此直观思维所导致的错误常常难以避免。我们不可能一直没有成见，因为系统2可能对系统1产生的错误毫无所知。即使对可能发生的错误有所察觉，也需要系统2进行强有力的调控和积极的运作才有可能避免。然而，作为一种生活方式，时刻保持警觉性并不是一件好事，想要这样做也并不实际。总是质疑自己的想法会使我们的生活非常枯燥乏味，因为系统2在代替系统1进行日常抉择时总是耗时很长且非常低效。最好的解决办法就是妥协：学会区别常会出现重大错误的情境，在风险很高的时候，尽力避免这些错误。前文中曾提到过，发现别人的错误总比发现自己的错误更容易。

两个虚拟出来的角色

你可以将上述两个系统想象为大脑内部的两个人，他们有着各自不同的特征、能力和局限性。在书中我常会将这两个系统当做一些句子的主语，例如“系统2统计产品数量”。

在我所在的职业圈子中，使用这样的语言被视为一种过错，因为这种说法貌似通过一个人头脑中那两个小人的思维和行为去解释这个人的思维和行为。从语法上讲，这个关于系统2的句子与“管家监守自盗”的句型类似。我的同事指出，管家的行为实际上就解释了现金的丢失原因，由此他们也很怀疑关于系统2的那个句子同样解释了算错产品数量的原因。我的回答是，这个短小的主动句认为统计是系统2所为，而且这个句子是一种描述而不是一种解释。这样的描述只有在你已经对系统2有一定的了解后才有意义。看看下面这段让人纠结的话吧：“心算是一

个需要作出努力的自主活动，人在心算时总会瞳孔放大，心跳加速，因此你绝对不能一边开车左转，一边心算得出结果。”

同样，“通常情况下，在高速路上行驶的任务要留给系统1来完成”这句话说明驾驶这辆车转弯是自主行为，不用费脑力，也意味着一个驾车新手能够一边与别人攀谈，一边轻松地在空旷的高速路上行驶。最后，“系统2防止了詹姆士因为受到侮辱而做出愚蠢的举动”这句话则表明，如果其努力自控的行为受到干扰（比如他喝醉了），詹姆士就应该会有过分的举动。

尽管系统1和系统2是本书的主题，但我必须要澄清一个事实，即两个系统并不是真实存在的，它们只是我杜撰出来的角色。系统1和系统2不是标准意义上的实体，没有错综复杂的组成部分，也不是大脑中某个固定的部位。你可能会问：为什么要在如此严谨的一本书中引进两个名字并不漂亮的虚拟角色呢？答案很简单，这两个角色很重要，因为我们每个人都会有些奇特的想法无法解释。一个句子若是讲一个客体（系统2）做什么，则要比对这个客体及其特征进行描述更容易理解。换句话说，“系统2”比“心算”更适合当句子的主语。我们的大脑，特别是系统1，似乎拥有一些特别的能力，能够构想和领会施动者的故事。这些施动者有其特有的特征、习惯和能力。你很快就会对那个监守自盗的男管家产生坏印象，认为他还会继续偷盗，

而且你暂时无法忘掉这个人。这也是我对这两个系统语言所寄予的希望。

为什么将两个系统命名为系统1和系统2，而不是“自主系统”和“耗力系统”呢？原因很简单：说出“自主系统”比说出“系统1”所需的时间长，因此会占用更多大脑工作记忆（短时记忆）的空间。这一点很重要，因为任何事物占用了大脑的工作记忆，都会削弱你的思考能力。你可以将“系统1”和“系统2”当做昵称，就像鲍勃和乔一样，用这种拟人的方式去了解整本书中出现的各种角色。有了这两个虚拟的系统，我便能

更从容地思考有关判断与决策的问题，而你也能更轻松地读懂我的文字。

示例—系统1和系统2

“他有印象，只是其中一部分是幻象。”

“这纯粹是系统1的反应，她在意识到危险之前就果断采取了行动。”

“这是你系统1的想法，放慢速度，听听系统2的看法吧。”

第2章 电影的主角与配角

虽说不太可能，但假设本书真的被拍成电影的话，自视为主角的系统2一定只能做个配角。在这个故事中，系统2的典型特征表现在其各项活动都需要努力，但其自身却很懒惰，除了必需的努力外，它不愿多付出，哪怕是一点点。因此，虽然系统2认为是自己选择了人们的想法和行为，可实际上，这些选择都是在系统1的引导下完成的，系统1才是这个故事的真正主角。然而，一些至关重要的任务却只有系统2才能执行，因为这些任务需要付出努力和控制自我，由此方可抑制系统1产生的直觉和冲动。

瞳孔是人类思维活动的灵敏指示器

如果你想让你的系统2全力运转，你可以做做下面的练习。这个练习会让你在5秒钟之内达到认知能力的极限。首先，编一串不同的4位数数字，并将这些数字写在一张索引卡上。然后，在桌上放一张空白的卡片。你即将要执行的任务叫做加1，以下是其具体做法：

敲打出稳定的节奏（最好是有一个节拍器，并将其设定为一秒一拍）。移动空白卡纸，大声读出数字。然后等待两个节拍，说出一个新的数字（这个数字是将原来那个数字的每一位都加1得来的）。例如：卡片上的数字是5294，新的数字就应该是6305。另外，跟上节奏很重要。

很少有人在加1任务中能胜任超过4位数的数字，但如果你想挑战一下自己，可以尝试一下加3的任务。

如果想知道大脑在快速运转时身体正在干些什么的话，你可以这样做：在书桌上堆两摞书，将你的下巴放在其中一摞上，将一台摄像机放

在另一摞上。打开摄像机，在你做加1或加3任务时，盯着摄像机的镜头看。然后，你可以通过摄像机真实的记录发现，你的瞳孔大小会随着你的努力程度而变化。

很久以前，我就开始练习加1任务了。在我职业生涯的早期，作为研究催眠实验的访问学者，我在密歇根大学待了一年。在寻找有意义的研究课题时，我在《科学美国人》（Scientific American）杂志中看到了心理学家埃克哈特·赫斯（Eckhard Hess）的一篇文章。该文章指出，瞳孔是人类心灵的窗户。最近，我又读了一遍这篇文章，备受启发。赫斯在文章的开头说道，他的妻子注意到当他在观赏美丽的风景图片时，瞳孔会扩大。文章结束处有两张吸引人的照片，照片是同一个漂亮女人，但其中一张照片中的她显得比另一张中的更加漂亮。造成这种不同的唯一原因是：在更漂亮的那张照片中，女人的瞳孔比较大，而另一张的瞳孔比较小。赫斯在文章中还提到了颠茄（belladonna）——一种使人瞳孔变大的物质，曾作美瞳之用。作者还提到，一些常去赶集的人常常戴着墨镜，因为这样就能隐藏自己对商品的兴趣了。

赫斯的一个发现让我特别感兴趣。他发现瞳孔就像是大脑运转情况的灵敏指示器——它们在人们进行乘法运算时会扩散，在人们解决更为困难的问题时扩散得更大。他的观察还表明，对脑力工作的回应与唤起情感是不同的。赫斯的这篇文章与催眠关系不大，但我认为，“大脑活动是可以看见的”这一想法是个值得研究的课题。杰克逊·比提（Jackson Beatty）是实验室里的一个研究生，他对这个课题同样很感兴趣。于是，我们一起展开了研究。

比提和我设计了一个类似于验光仪器的装置，受试者可将头倚在可固定住下巴和前额的支架上，然后一边盯着镜头，一边听事先录好的问题，并跟着节拍器的节拍回答这些问题。每一个节拍都会触发红外闪光拍照。在每期实验结束时，我们都会很快把照片冲洗出来，并将它们投影到屏幕上，然后用尺子测量瞳孔大小。这种方法对年轻人和没有耐心

的研究者而言都很适用：我们能很快知道实验的结果，而且这些结果总能说明一些问题。

比提和我很关注有节奏的任务，例如在加1任务中，我们能准确地了解受试者每时每刻的大脑活动。我们记录了跟着节拍器说出的一串数字，并指示受试者在保持节奏的情况下，逐一重复或是转换这些数字。我们很快发现，瞳孔的大小会逐秒发生变化，这也就反映了任务的难度在不断变化。瞳孔随时间变化的曲线图最后呈倒V字形。如果去做加1和加3任务，你会发现每听到一个新数字，任务难度就会加大一些，最后达到一个几乎令人难以接受的极限。那时，你会在节拍中或停顿时极快地说出转换后的数字，这就相当于“释放”了自己的短时记忆，然后，你才渐渐感到放松了一些。瞳孔大小的数据与受试者的体验非常吻合：数字位数越多，瞳孔扩散得越大；任务的难度与付出的努力相符合；瞳孔扩散到最大的时候也正是付出努力最多的时候。与立刻重复一个7位数相比，4位数的加1任务会使瞳孔扩散得更大。加3任务则更为困难，这项任务是我所观察到的要求最高的任务。仅仅在前5秒钟，瞳孔就扩散了50%，心跳每分钟增加了7拍。这是一个人能达到的最大工作极限——如果超过这个极限，人们就会自动放弃。当我们给实验受试者的数字超过他们所能承受的范围时，他们的瞳孔就会停止扩散或是收缩。

我们在宽敞的地下室套间里工作了几个月，套间里有相关闭路系统，可以将受试者的瞳孔投影在走廊的屏幕上；我们同时还可以听到实验室里的情况。投射出来的瞳孔直径大约是一英尺；观察受试者工作时的瞳孔变化是件非常有趣的事，引得那些来我们实验室参观的人纷纷驻足。我们预测受试者何时会放弃任务，自娱的同时也给参观者留下了深刻的印象。在心算一道乘法题时，受试者的瞳孔会在几秒之内变大并保持那样的大小，直到她算出答案或是放弃。我们在走廊里观察这些瞳孔时，时常会让受试者和参观者感到惊讶。我们会问受试者：“为什么你刚才停下来了呢？”

实验室里的人经常会问：“你是怎么知道的？”我们回答：“因为我们看见了你心灵的窗户。”

我们在走廊里随意的观察有时和正式的实验一样能说明问题。在两个任务的间隙，我随意看了一下某位女性的瞳孔。她把头放在了装置上，所以当她与实验人员进行例行谈话时，我能够观察到她的瞳孔变化。我惊讶地发现，她的瞳孔并没有伴随谈话和倾听而发生明显的扩散或收缩。与我们研究的任务不同的是，平常的谈话明显只需要一点努力或是完全不费力——不会比记住两位或三位数需要的精力多。这是灵感迸发的时刻：我意识到我们选择研究的任务全都是需要付出特别多努力的。我的脑中闪现一个想法：我们大脑的生活步调（现在我爱用系统2的生活步调来代替）大多像是在悠闲地散步，有时候会变成慢跑，只有在极少数的情况下，才会如短跑冲刺。

执行加1和加3任务时，大脑就像是在短跑冲刺；而平时随意的聊天，大脑就如同在漫步。

我们发现，如果人的大脑正处于冲刺的状态，就有可能（对次要信息）产生有效的屏蔽。前文提到的《看不见的大猩猩》一书的作者就是通过让观察者持续专注于数传球次数而对那只“猩猩”视而不见的。我们通过加1任务提供了一个不那么夸张的例子。当受试者在执行加1任务时，我们会给他们看一串快速闪过的字母。我们要求受试者对加1的数字任务给予充分的重视，但是在这个任务即将结束时，他们也需要说出字母K是否在整个实验中出现过。这个实验的主要发现是，人们锁定和报告指定字母的能力在执行任务的10秒钟内发生了变化。如果字母K出现在加1任务的开始或结尾，几乎所有观察者都不会错过，但如果字母K出现在大脑活动最为频繁的中间时段，就算彼时他们正睁大眼直直地盯着这个字母，也会生生错过它。没能发现字母K的线形图与瞳孔大小变化所呈现的倒V形是一致的，这种一致性再次证明：瞳孔是衡量与思维活动形影不离的生理刺激的标尺，我们可以通过瞳孔了解大脑的运行

状况。

就像是你家或公寓外安装的电表一样，瞳孔提供了一个关于你大脑使用率的参数。这个类比还可以有更深入的解释。你的用电量取决于你用电来做什么，是开灯还是烤面包。当你打开电灯或是烤面包机时，你就会获得所需要的电量。同样，我们也能决定自己要做什么，但做成这件事得花多少精力我们就说不准了。假设你见到一个4位数，比如9462，然后被告知，你的性命就取决于是否能在10秒内记住这个数字。无论你多想活下去，付出的努力也不会比用同样数字执行加3任务时付出的多。

系统2和你家里的电表能力都有限，但它们对超负荷的负载反应不同。当用电超负荷时，断路器会跳闸，致使那条线路上的所有电器都断电。相反，如果大脑的使用超负荷，其处理则是有选择性且精确的：系统2会偏向最重要的活动，因此这个活动会得到其所需的注意力，其他“多出来的”注意力再慢慢被分配到其他任务中去。

我们所做的猩猩实验要求受试者更加关注数字任务。我们确信他们按要求完成了任务，因为可视目标（指“猩猩”）出现的时候并没有对主要任务造成影响。如果那个关键字母K是在大脑活动量最大的时刻闪现的，受试者往往会将其屏蔽掉。而当数字转换任务要求并不那么高时，受试者就更有可能觉察到这个字母。

注意力这种精细的分配是在大脑漫长的进化过程中形成的。快速判断最严重的困难或者快速锁定最佳时机并做出迅速反应能提高生存概率。当然，这种能力并不专属于人类。即使在现代人中，系统1也会承担起应对突发情况的任务，完成自我保护的最高使命。试想在开车时，车意外地滑到了一大片油区，你会发现，在充分意识到这一点之前，你就已经采取了躲避危险的行为。

比提和我在一起工作的时间只有一年，但我们的合作对于各自今后

的职业生涯都产生了很大的影响。他最终成为“认知瞳孔测量法”的权威，而我则写了《注意与努力》（Attention and Effort）一书。这本书在很大程度上是以我们此前的共同研究为基础而写的，与我后来在哈佛大学所作的后续研究也密不可分。通过类型多样的任务来测量瞳孔大小，我们知道了许多关于大脑工作的知识（现在我都把工作中的大脑视为系统2）。

当你对执行一个任务越来越熟练时，需要付出的努力程度就会降低。对大脑的各项研究证明，与行动相关的活动模式会随着熟练程度的加强而变化，一些大脑区域将不再参与其中。天才也是如此。通过观察瞳孔变化和大脑活动，我们发现高智商的人往往需要较少的努力便可解决同样的问题。普遍的“最省力法则”不仅适用于体力活儿，还适用于我们的认知行为。这个法则主张，如果达成同一个目标的方法有多种，人们往往会选择最简单的那一种。在经济行为中，付出就是成本，学习技能是为了追求利益和成本的平衡。因为懒惰是人类的本性。

我们研究的这些任务对瞳孔变化的影响差别很大。从基本水平来看，我们的受试者都是清醒的、有意识的，并时刻准备好投入到任务中去——也许觉醒水平和认知准备比平时还高、还充分。记住一位数或两位数或是学会将数字与词汇相联系（比如3=门）会对基准线以上的记忆觉醒产生确切的效果。但是，这样做收效甚微，只有5%的瞳孔直径增大与加3任务有关。鉴别两个音调高低的任务也能有效地使瞳孔扩大。最近的研究还表明，抑制住自己读出干扰性单词的倾向同样会产生一定的效果，而在短时间内记住6位或7位数字则需付出更多精力。如你所体验到的那样，当被要求说出你的电话号码或是爱人的生日时，你需要作一番简单却重要的努力，因为你的回应是有逻辑的，你必须将整串数字记在脑中。而心算两位数的乘法题和加3任务则已经接近人们能够做到的极限。

为什么我们看不见那只“大猩猩”？



是什么原因使某些认知任务较其他的更加困难、更需付出努力呢？若注意力是种货币，那我们要买些什么样的产品呢？什么又是系统2能做而系统1不能做的呢？我们现在对这些问题给出假设性的回答。

想要同时记住不同的想法也需要耗费精力，其中有些想法需要按不同方案实施，另一些想法则需与一定的规则结合起来实施——在进超市前重新核实你的购物单，在餐馆吃饭时，在鱼和牛肉之间进行选择，或是根据小样本得来的信息归纳出一个令人惊喜的结果等，都属于此类实例。系统2是唯一一个可以按规则运行、能根据属性来对比物品、能深思熟虑作出选择的系统。自动运行的系统1不具备这些能力。系统1能察觉简单的关系（比如“他们长得一模一样”，“儿子比父亲高得多”），还擅长整合关于一件事的所有信息，但不能快速处理多个独立的话题，也不能利用纯粹的统计学信息。如果一个人被描述成“本性怯懦，做事井井有条，循规蹈矩，关注细节”，系统1就会认为这个人像是个图书管理员，但系统2在结合了直觉以及图书管理员人数少的这个事实进行思考过后，却不会这样认为。只有系统2才能作这种判断。

系统2一个非常重要的才能是它能够处理“多重任务”，它可以提取记忆去执行抑制习惯性反应的指令。考虑以下的任务：数出这一页“的”字出现的次数。这个任务你以前从来没有做过，做起来很难得心应手，但是你的系统2却可以应付得来。着手这个练习并非易事，尽管在练习的过程中你会有所提高，但真正完成这项任务会很吃力。心理学家用“执行控制”来描述多重任务的执行和最终完成，神经系统科学家已经确认了大脑中负责执行功能的主要区域。当有冲突需要平息的时候，其中一部分区域也会活跃起来。另一部分是大脑前额叶，人类的这个区域要比其他灵长类的更为发达，它是与智力密切相关的重要脑区。

现在，假设你在看完这一页时，接到了另一个指示：数出下一页有多少个逗号。这项任务更加困难，因为你还要克制住不久前形成的倾向，即将注意力集中在“的”字上。近几十年来，认知心理学家们有很多

重大发现，其中一项就是：从一个任务转换到另一个任务上需要付出努力，在时间紧迫的情况下尤其如此。完成加3任务和心算乘法之所以困难，也是因为两项任务都需要快速转换。要完成加3任务，你必须同时在工作记忆中储存好几个数字，并且每个数字都要与一个特定的运行过程相联系：得记住转换完的数字以便稍后说出来，一个数字正在转换中，还有一些数字正等着被转换。当前关于工作记忆的测试要求个人在两个高要求的任务间不停地转换，在记住其中一个结果的同时，还要执行另一个任务。能够很好完成这些测试的人大都能在一般智力测试中取得好成绩。然而，是否能够控制自己的注意力并不是一般智力的衡量标准。要想预测空中交通指挥员和以色列空军飞行员的表现，衡量他们控制注意力的能力比让他们作智力测试更为有效。

时间制约是人们付出努力的另一个驱动因素。执行加3任务时，你的匆忙一方面是因为节拍器，另一方面是因为记忆负荷。你就好比是同时向空中抛出好几个球的马戏团演员，无法承担减速的后果。记忆减退的速率催促你的步调，迫使你在完全忘记这些信息前不断进行更新和演练。任何需要你同时记住许多想法的任务都是匆忙的。除非你运气较好，有很大的工作记忆容量，否则你就只能硬着头皮继续工作。慢思考最耗费脑力的思考形式就是那些催你思考的形式。

你肯定已注意到，在执行加3任务时，你的大脑会不同寻常地高速运作。即使你靠脑力劳动谋生，在日常工作中也极少有类似加3或是类似马上记住6位数这样极具挑战性的任务。我们通常会分几个简单的步骤来执行任务，以避免大脑超负荷运行。这样的话，我们可以将中间结果储存在长期记忆中或是记在纸上，而不是简单地堆积在工作记忆中。我们不紧不慢地绕着远路向目标靠近，通过最省力法则来管理我们的思维活动。

示例—注意力和努力

“我不会在开车的时候想破脑袋去解决这个问题。这是一个会使瞳孔扩散的任务，太费神了！”

“他在运用最省力法则，能不多想就不多想。”

“她没有忘记开会的事，只是会议开始时她完全在想别的事情，根本没有听到你在说什么。”

“我的脑海中最先出现的想法是来自系统1的直觉。我必须得从头到尾思索一遍，三思而后行。”

第3章 惰性思维与延迟满足的矛盾

我每年都要在伯克利待上几个月，在那里，我最大的乐趣就是每天在山间小路上散步4英里，领略旧金山湾的风景。通常我会记录散步所用的时间，也由此对自己在这个过程中所付出的努力有相当的了解。我发现自己大概用17分钟就可以走完1英里的路程。当然我也耗费了体力，以这一速度行走比我坐在靠椅上要消耗更多的热量，但行走中我并没有感受到精神压力，也没有内心矛盾，更无须催促自己前行。以这个速度散步，我还能边走路边思考。事实上，我觉得散步能唤醒身体的感应，使大脑思维更加敏锐。

系统2也有一个自然的速度。大脑没有专门处理某项任务时，你可以分些精力随意观察自己周围发生了什么。除非你非常小心谨慎，或者自我意识很强，否则观察周围环境或大脑的活动是不需要付出太多努力的。开车时你就能做出一些小决策，读报纸时也能汲取一些信息，和爱人或同事随意说说每天的开心事等，这些都不需要付出多少努力，也没有什么压力，跟散步没什么两样。

边散步边思考其实是一件很轻松、很惬意的事，但在某些极端情况下，这些活动似乎在争夺系统2有限的资源。只需一个简单的实验就可证实这个假设：在和朋友悠闲地散步时让他心算出“ 23×78 ”的结果，而且要立刻就算出来，这时他肯定会停下脚步来算。我的体会是，我可以在散步时思考，却无法利用短时记忆来完成这样一项复杂的心算任务。如果我必须在规定时间内构建一个复杂的理论，我希望无人打扰，而且坐着思考要比站着强。当然，不是所有的慢思考都必须集中精力、认真计算的。和阿莫斯悠闲散步就是我人生中的最佳思考时间。

加快散步速度会完全改变我的散步体验，因为加快速度会使我的连

贯思考能力明显下降。只要一提速，我就要注意逐渐加快行走速度，要刻意保持更快的速度，将一连串想法加以总结的能力便相应下降了。我在山上行走能保持的最快速度是每14分钟走完1英里，不过这样一来，我根本什么事都想不了。沿着小路快速行走不仅要付出体力，还需要大脑的自我控制，以防止自己减速。自我控制和仔细思考很明显要抢夺努力的有限预算。

通常情况下，大多数人保持连贯的思维或时不时积极思考都需要自我控制力。尽管没有作过系统的研究，但我认为，不断转换任务和提高大脑运转速度从本质上说是不会让人感到快乐的，人们总是尽可能避开这种情况，这就说明了为什么最省力法则能成为法则。即使没有时间的限制，保持连贯的思维也需要此法则。有人曾观察并记录我写作的一个小时内查收电子邮件或打开冰箱的次数，这可以说明我想要逃离写作的欲望，也可以得出一个结论——我的自我控制力完全达不到工作的要求。

好在并不是所有认知工作都令人厌恶，有时并不需要意志力的支撑，人们也能花很长时间和大量精力进行一项工作。心理学家米哈里·契克森米哈（Mihaly Csikszentmihalyi）对这种无须作出努力的状态的研究比别人都多，他将这种状态命名为心流，而且此名称已成为一个心理学术语了。体验过心流的人将其描述为“一种将大脑注意力毫不费力地集中起来的状态，这种状态可以使人忘却时间的概念，忘掉自己，也忘掉自身问题”，他们对这种状态所带来的愉悦感的描述非常吸引人，米哈里称之为“最优体验”。很多活动都能带来心流体验，不论是画画还是摩托车比赛。我认识几个作者，出书就是他们的最优体验。对于一个作者而言，这样容易满足是件幸事。心流巧妙地区分了两种努力形式：对任务的关注和对注意力的严格控制。以每小时150英里的速度骑摩托车和在象棋大赛中角逐都需要付出努力，然而在心流状态下，集中注意力关注吸引人的事并不要求自我控制。因此，我们要将所有资源都用于手头上的任务才好。

又累又饿的保释官更可能否定保释申请

自我控制和认知努力是大脑工作的形式，这一观点已得到广泛认同。有几项心理研究表明，人若既有认知任务在手又同时受到诱惑的影响，就容易屈从于诱惑。如果有人要求你在一两分钟内记住一串7位数的数字，并且告诉你记住这些数字是你的首要任务，而当你将注意力集中在这些数字上时，却有个人端着甜点让你选一种：是选择让人既爱又恨的巧克力蛋糕呢，还是选择什锦水果沙拉。有证据显示，尽管大脑里装满了这些数字，你却更有可能选择诱人的巧克力蛋糕。系统2在忙碌时，系统1对行为的影响会更大。而且，系统1也更偏爱甜食。

当人们忙于认知活动时，更有可能作出自私的抉择，会用带有性别歧视的字眼，并在社交场合作出肤浅的评判。记住和重复这些数字会减轻系统2对行为的控制，当然，认知负担不是自我控制减弱的唯一因素。喝几杯酒，或者一夜没睡也会产生同样的结果。早起的人的自我控制力会在晚上受到影响，而夜猫子的自我控制能力则会在早晨受到影响。过多关注自己完成一项任务的结果，就会给其短时记忆增加毫无意义的思想负担，进而影响其整体表现。结论非常明显：自我控制需要集中注意力，需要付出努力。换种说法就是，控制思想和行为是系统2的任务之一。

心理学家罗伊·鲍迈斯特（Roy Baumeister）和他的同事们所做的一系列令人惊讶的实验最终表明，所有自主努力的不同形式——认知上的、情感上的或者身体上的——至少都能对集思广益有所帮助。他们的实验中要求受试者进行的是连续性任务而不是同时发生（不相关联）的任务。

鲍迈斯特的小组屡次发现，刻意掌控意志和进行自我控制很辛苦。如果你必须强迫自己去做某件事，而此时这件事又面临一个新的挑战，你就会很不情愿或是根本无法进行自我控制。这种现象被命名为自我损耗（ego depletion）。在一次典型的展示活动中，我们要求受试者一边

看一部能引起感情共鸣的电影，一边抑制自己的情绪反应。在随后的耐力测试中，他们表现得很糟糕。该耐力测试的内容是握住测力计—这个动作会让人越来越不舒服—看他们能保持多长时间。受试者在实验的初始阶段作出的抑制情感的努力，会削弱其忍受维持肌肉收缩而带来的痛苦的能力，自我损耗型的人因此会很快产生退出实验的冲动。在另一项实验中，受试者要首先经过自我意志的损耗，他们会吃不同的食物，包括小萝卜、芹菜等，同时还要抑制住吃巧克力和饼干的想法。后来，当这些人面对困难的认知任务时，会表现得比通常情况下更轻易放弃。

如今，我们知道关于自我控制的情形和任务很多，也很复杂。这些情况既包含思想斗争又要抑制自身倾向的需求，见下面的例子：

- 不去想北极熊。
- 对震撼人心的电影抑制情感的共鸣。
- 对矛盾的事作出选择。
- 试着让他人眼前一亮。
- 对同伴不好的行为委婉回应。
- 和其他种族的人交流（这些人还有种族偏见）

自我损耗的前兆也多有不同：

- 改变日常饮食。
- 疯狂购物，花很多钱。
- 反应过度，有挑衅的意味。
- 对有把握的任务花费较少的时间。

·在认知任务和逻辑决策的制定中表现得很糟糕

其证据很具有说服力：对系统2有高需求的活动同样需要自我控制，而发挥自我控制力既有损耗又很枯燥。与认知负担不同，自我损耗至少会令人丧失一部分动力。在一项任务中控制自我后，在另一项任务中就感受不到自己在努力，但只要你真的想做，就一定能做到。在几次实验中，如果受试者有强大的动力抑制自我损耗的影响，他是完全能够做到的。相反，如果你必须在执行某项任务的过程中以短时记忆记下6个数字，此时即使不断努力也是行不通的。自我损耗和认知投入并非同一种思维状态。

鲍迈斯特小组最惊人的发现，用他自己的话说就是，大脑能量这一概念不仅仅是个比喻。神经系统消耗的葡萄糖比身体其他部位消耗的都要多，而且需要付出脑力活动的成本显然要比葡萄糖高。在积极进行复杂的认知推理或者忙于要求自我控制的任务时，人的血糖就会下降。这种情况和短跑运动员在短跑时肌肉中的葡萄糖储备量下降是相同的。这一概念的大致含义是，自我损耗的影响能通过注射葡萄糖得到缓解，而且鲍迈斯特和他的同事们也通过几个实验证实了这一假设。

他们有一项研究是让志愿者们看一个无声的短片，其内容是对一位女士的采访。这些志愿者的任务是解释她的肢体语言。在这些志愿者执行这项任务时，屏幕上有一串单词慢慢闪过，而他们事先已经被告知要忽略这些词，如果发现自己的注意力转移了，他们只能再次将注意力拉回到这位女士身上。研究认为，这种自我控制行为可以引起自我损耗。所有的志愿者在执行第二个任务前都喝了些柠檬汁，其中一半的人所喝的柠檬汁加了葡萄糖，而另外一半人的饮料中混有代糖。然后所有的志愿者开始执行第二项任务，在这项任务中，他们必须克服直觉才能得到正确的答案。通常在自我损耗的人群中，直觉性的错误常有发生。结果是喝了含有代糖饮料的人出现了损耗现象，而喝了含有葡萄糖饮料的人却没有。在大脑中储存一定量的糖，可使自己表现得不那么糟糕。能导

致葡萄糖降低的任务是否同样会导致瞳孔放大和心率加快等情形发生呢？要想证明这一说法，恐怕还需要些时间和更深入的研究吧。

《美国科学院院报》最近报道了损耗对判决的影响这一问题的研究情况。在这项研究中，8位不知情的受试者全部是以色列的保释官。他们每天都要审阅保释申请，而且不是按这些保释申请的时间顺序审阅的，这些保释官在每份申请上所用的时间很少，平均只有6分钟。（弃权相当于拒绝保释，只有35%的申请能获准通过。这些保释官作出每个决定所用的时间都有精确的记录，而且他们一日三餐的餐歇时间也有记录，分别是早餐时间、午餐时间和午间休息时间。）这项研究的设计者对两次餐歇间所能获得批准的申请数量进行了预测，结果发现每次用餐过后，获得批准的申请数量都会增加，有约65%的申请得到了批准。在保释官下一次用餐前的约两个小时内，批准率就开始稳步下降，在用餐之前刚好达到零。如你预想，这种结果令人难以接受，但各位设计者已经认真审核并排除了很多其他的原因。对这个数据最合理的解释却带来了负面信息：又累又饿的保释官容易否定保释申请。疲劳和饥饿都有可能影响他们的决定。

脱口而出的错误答案

系统2的一大主要功能是监督和控制思想活动以及由系统1引导的各种行为，使得一些想法直接体现在行动上，或者抑制或改变其他想法。

例如，下面是一个相对简单的难题。别费力去分析它，凭直觉做做看：

球拍和球共花1.10美元。

球拍比球贵1美元。

问球多少钱？

你会马上想到一个数字，这个数字当然就是10，即10美分。这道简单的难题之所以与众不同，是因为它能引出一个直觉性的、吸引人的但却错误的答案。计算一下，你就会发现。如果球花费10美分的话，总共就要花1.20美元（球10美分，球拍1.10美元），而不是1.10美元。正确答案是5美分。我们可以假设那些最终得出正确答案的人也想到了这个答案，只是他们不知通过什么办法成功抵制住了直觉的诱惑，最终给出了正确的答案。

肖恩·弗雷德里克（Shane Frederick）和我对基于两个系统的判断理论进行了共同研究，他用这个球拍和球的问题来研究一个核心问题：系统2对系统1的各类方案监视得有多严密？他进行了这样的推理：那些说球为10美分的人让我们了解到这样一个重要的事实，那就是这个人没有认真验证这个答案是否正确，而且他的系统2倾向于直觉性的答案。其实他只要稍稍动脑想一下，就会否定这个直觉性的答案。此外，我们还知道给出直觉性答案的人忽视了一个明显的生活提示，他们应该想一想怎么会有答案这么明显的问题呢。没有验证答案，这是一个明显的失误，因为验证根本不费什么事，只是大脑工作几秒钟（这个问题的难度一般），或者肌肉动一动，抑或睁大眼睛而已，只要稍微动动脑子就可以避免这个令人窘迫的错误。认为答案是10美分的人显然不爱动脑筋，没有给出这个错误答案的人显然思维更活跃。

上万名大学生都回答了这个球拍和球的问题，其结果令人吃惊。哈佛大学、麻省理工学院和普林斯顿大学中50%以上的学生给出了这个直觉性的错误答案。在声誉稍差一点的大学里，则有80%以上的学生没有验证答案就脱口而出。这个球拍和球的问题是我们所作的第一个作了观测性的研究，这一问题将是本书反复出现的主题：很多人过于自信，过于相信自己的直觉。他们显然觉得认知努力没什么意思，会尽量避免费力思考。

现在我来为大家作一个逻辑论证—两个前提和一个结论。请你尽量

快速地判定这个论证是否符合逻辑。想想结论是否与前提有关联？

所有的玫瑰都是花。

有些花会很快凋谢。

因此，有些玫瑰也会很快凋谢。

大部分大学生觉得这个推论是合理的。但事实上，这个论证是有问题的，因为玫瑰可能不会很快凋谢。就像球拍和球的问题，貌似正确的答案会马上在大脑中显现。摆脱这种现象需要作出努力，因为坚信自己的观点，认为“这是对的，是对的”，便使人很难去验证自己的答案是否符合逻辑，大多数人根本不愿费力去想明白这个问题。

这个实验使我们对在日常生活中做出的推论丧失了信心。这个实验使我们认为，当人们相信某个结论是正确的时候，他们很可能会相信支持这个结论的论证，哪怕这些论证不正确。如果系统1也参与到活动中来，人们总会先得出结论，然后才进行论证。

接下来，请思考以下问题，边读边作答：

密歇根州在一年中发生了多少起谋杀事件？

这个问题是肖恩·弗雷德里克设计的，仍旧是对系统2的挑战。回答这个问题的“诀窍”在于调查对象是否会记得底特律这个犯罪率相当高的城市就在密歇根州。美国的大学生都了解这个事实，都能准确无误地指出底特律是密歇根州最大的城市。然而，对事实的了解并不重要，重要的是在我们需要这个事实的时候却总是无法立即将其提取出来。记得底特律在密歇根州的人对该州谋杀犯罪率的估计要多于不知道这一点的人，但弗雷德里克那个实验的大多数受试者在看到密歇根州时，根本没有想到该州还有底特律这座城市。实际上，当人们被问及密歇根州和底特律市的谋杀犯罪率时，回答前一个问题的人总认为密歇根州的谋杀犯

罪率低，而回答后一个问题的人则认为底特律市的谋杀犯罪率高。

受试者在回答上面的问题时没能想到底特律市，这既是系统1的问题，也是系统2的问题。提到密歇根州时能否想到底特律市，这在一定程度上要依赖记忆的自主功能，这一功能因人而异。有些人对密歇根州的一切耳熟能详：该州的居民比其他地方的居民更容易回想起关于该州的事实；熟悉地形的人能比棒球统计员回想的更多；聪明的人在大多数事情上的表述上比其他人表述得更好。聪明不仅是指推理的能力，也指在记忆中搜寻相关信息和在必要时调动注意力的能力。记忆功能是系统1的一种属性。但是，每个人都可以选择放慢速度，在记忆中积极搜寻所有可能相关的事实，就像他们在球拍和球的问题中可以放慢速度验证直觉性答案一样。不同的人仔细核对和搜索的程度也各不相同，这是系统2的一个特征。

球拍和球的问题、玫瑰的问题和密歇根州/底特律的问题都有共同点。在这些小实验中，答错问题显然在某种程度上说明了其原因是精神动力不足，而不是努力程度不够。能被好大学录取的学生当然能够在前两个问题上作推理判断，在密歇根州的问题上也能够进行思考，能回想起该州的大城市及其犯罪问题。这些学生只要不想接受脑海中出现的似乎是正确的答案，就能够解决更难的问题。若他们满足于现成的答案而不想去思考则会很麻烦。用“懒惰”来形容这些年轻人的自我检测及其系统2似乎有些刻薄，却并非不公平。避免思维上懒惰的人可以被叫做“勤快人”。他们更机警，思维更活跃，不会满足于貌似正确的答案，对自己的直觉也常持怀疑态度。

心理学家基思·斯坦诺维奇认为他们更理性。

今天得到1000美元，1年后得到10000美元，你选哪个？



研究者曾经用各种方式来检验思考和自我控制之间的联系。有些研究者通过询问相关问题来论证其联系：如果分别根据自我控制能力和认知能力将人们分成不同等级，那么不同个体在这两个排序中是否会处于类似的等级呢？

在心理学发展史中有个很著名的实验，瓦特·米舍（Walter Mischel）和他的学生将一些4岁大的孩子置于残酷的两难处境中。这些孩子可以自行选择，是要一个随时就可以拿到的小奖励（一块奥利奥饼干），还是在充满考验的环境中苦等15分钟，然后得到更大的奖励（两块小甜饼）。每个孩子得单独待在一个房间里，面前有张桌子，桌子上有两件东西：一块饼干和一个铃铛。孩子可以随时摇铃通知研究人员并能领到一片饼干。根据描述，实验如下：“玩具、书、图画或任何其他会使孩子们分心的东西都不在房间里。研究人员离开房间15分钟后才会回来。不过，孩子要是摇了铃、吃掉饼干、站起身来或者表情痛苦，研究人员也会回来。”

研究人员通过一面单面镜观察这些孩子，他们等待期间的行为总会使观察者大笑。有些孩子成功地经受住了15分钟的考验，其成功原因是他们能把注意力从诱人的奖励上移开。10年或15年之后，那些忍住了诱惑和没忍住诱惑的孩子之间会出现很大差别。忍住了诱惑的孩子在认知任务——尤其是高效地重新分配注意力方面的控制力更强。当他们还年轻时，他们染上毒品的可能性更小。智力水平的巨大区别也随之出现：在4岁时表现出更强的自我控制能力的孩子在智力测验中得到了更高的分数。

俄勒冈大学的一个研究小组从几个方面研究了认知控制和智力之间的联系，包括通过提升对注意力的控制力来提升智力的做法。研究实验由5个阶段构成，每个阶段40分钟，他们让4~6岁的孩子去玩不同种类的电脑游戏，这些游戏是为检验注意力和控制力而专门设计的。在其中一项游戏中，孩子们要在尽量避开一块泥泞区域的同时，用一个操纵杆将

一只卡通猫驱赶到一个长满草的地方。长草的地方会慢慢变少，而泥泞的地方会慢慢扩大，这就需要孩子们不断提高控制的精确度。测试者发现，注意力训练不仅提升了这些孩子的执行控制能力，而且他们在智力测验中的笔试成绩也提高了，并且这种提升的状态可以维持几个月不变。同一个小组所作的其他研究确认了参与了注意力控制的具体基因，表明家长的教育方法也会影响这种能力，研究还证明了，儿童控制其注意力的能力和控制其情感的能力之间有着紧密的联系。

肖恩·弗雷德里克组织了一个认知反应测试，其中包括球拍和球的问题以及其他两个问题，之所以选这些问题是因为它们可以引发一个吸引人但却错误的直觉性答案（我们将在第5章中讨论这些问题）。他还对这项测试中得分很低的那些学生的特点进行了跟踪研究，发现他们更倾向于用脑海中最先出现的想法来回答问题，而不愿意费事去验证自己的直觉。这些人身上的系统2的监测功能往往较弱。那些遇到各种难题都跟着直觉走的人也易于接受系统1的其他暗示，特别是在冲动、不耐烦以及急功近利的时候，这些人就更易接受系统1的各种暗示了。例如，63%的直觉型受试者说他们宁愿这个月拿到3 400美元也不愿等到下个月拿3 800美元。而那些正确答出3道难题的人中只有37%持这样目光短浅的看法——希望能马上得到一笔钱，哪怕少些也可以。当被问到要想次日就收到自己订购的书愿意付多少钱时，在认知反应测试中得分低的人比得分高的人愿意多付一倍的价钱。弗雷德里克的发现表明，我们这场心理剧中的两个角色有着不同的“人格”。系统1是冲动、凭直觉的；而系统2则具备推理能力，它很谨慎，但对一些人而言，这个系统也是懒惰的。我们从不同人的不同特点中发现了相关性：有些人倾向于系统2，而有些人则更接近于系统1。这个简单的测试可以较好地反映出惰性思考的特点。

基思·斯坦诺维奇与其长期合作者理查德·韦斯特首先提出了系统1和系统2这两个术语（他们现在更喜欢将其称为第1类型过程和第2类型过程）。斯坦诺维奇和他的同事们用了几十年的时间来研究不同个体面对

各种问题时的不同反应，这也是本书所关注的问题。他们用多种不同的方式问受试者同一个基本问题：为什么有些人比其他人更容易受判断成见的影响？斯坦诺维奇在《理性和反思性思维》（*Rationality and Reflective Mind*）一书中阐明了他的观点，对书中相关章节的主题进行了大胆而独到的论述。他对系统2的两个部分作了明确区分，这一区分十分明显，斯坦诺维奇称其为泾渭分明的两种“思维”。其中一种思维（他称其为算法）负责的是慢思考和要求很高的计算活动。有些人在这些脑力活动中比他人做得更好，他们在智力测试中超越他人，并且从一项任务转换到另一个任务上时，他们往往更快、更高效。不过，斯坦诺维奇认为，高智商并不能消除成见。要想消除成见，还需具备另一种能力，他称其为理性。斯坦诺维奇对理性之人的定义和我之前说到的“勤快人”有相似之处。他的核心观点是我们应当将理性和智力区分开来。在他看来，肤浅的或者惰性思考是一个反思缺陷，是一个理性错误。这是个引人注目且发人深省的想法。为了论证自己的想法，斯坦诺维奇和他的同事们发现，在某种情况下，球拍和球的问题以及此类问题比传统的智力测验（比如智商测试）更能反映出我们对认知错误的敏感度。关于智力和理性之间的区别是否会引出更多的新发现，时间最终会告知我们答案。

示例—自我控制

“连续工作几小时，她也不会感到吃力，她处于一种‘心流’中。”

“在长达一天的会议之后，他的自我意识出现一定程度的损耗。因此他决定采用标准的操作规程，不再去想这个问题了。”

“他从来不去想自己的话是否有道理。他是特别习惯用懒惰的系统2呢，还是总是非常累？”

“不幸的是，她总是喜欢凭直觉随口就说，也许连表达感谢都

词不达意吧，弱弱的系统2啊。”

第4章 联想的神奇力量

系统1的运行机制出人意料，在对其进行研究前，请先看以下两个词：

香蕉 呕吐

在刚才的一两秒钟里，你一定想到了很多，脑海中浮现出一些不愉快的图像和记忆，你的脸有些扭曲，露出厌恶的表情，而且你还可能不自觉地把这本书推得更远些。你的心率加快，手臂上的汗毛微微立起，而且你的汗腺开始分泌汗液。总之，你对那个令人反感的词的反应与对真实情况的反应相差无几。这些反应全是自发的，超出了你的控制范围。

你的大脑会不由自主地将香蕉和呕吐这两个词联系起来，暂时在两者间建立了因果联系，认为是香蕉引起了不适。这就是大脑的自然反应。结果，短期内你会对香蕉失去兴趣（不过别担心，这种感觉总会消失的）。你的记忆状态在其他方面也有所改变：你现在很容易就能识别出与“呕吐”相关的物品和概念，对它们的反应也很敏感，比如不舒服、臭味或者恶心等；看到和“香蕉”有关的词，比如黄色、水果，甚至连苹果和浆果都包括在内，也会有不良反应。

呕吐一般只在特定的情况下才会发生，比如宿醉过后和消化不良时。你肯定还能找出导致呕吐的其他相关词汇。而且，你的系统1注意到将这两个词相提并论并不常见，以前从没遇到过这种情况。你自己也有些惊讶。

这些复杂的反应快速地呈现在你的脑海中，而且都是自主发生的，无须费力。你左右不了它，也不能让它停下来。这是系统1的一个运行

过程。你看到这些词后出现的一切反应都是循着一个名为“联想激活”的过程发生的：事物在你的大脑中唤起的想法激发出许多其他的想法，而且这些联想的行为在你的大脑中迅速扩展开来。连贯性是这种复杂的思维活动的重要特点，其中每个环节都是紧密相连、相互支持的。能引发记忆的词也会引发情感，还能引发面部表情变化和其他反应，比如常出现的紧张和回避倾向。面部表情和退缩行为强化了引起这两种反应的情感，这些情感反过来还会强化相应的概念。所有这些都是瞬间发生的，形成一种认知、情感和生理反应的自我强化模式，这种模式变化多样又能形成一个整体，被称为联想的连贯性。

在一秒钟左右的时间里，你就能自主且无意识地完成一件了不起的事。一旦发生了完全出乎意料的事——两个风马牛不相及的简单的词语被放在一起——你的系统1就将这两个词随意联系起来，试图弄清具体情况；还预估了可能会出现（从轻度到中等程度）的危险状况，帮你作好准备去面对这些极有可能会出现的的事件，以便为你将来的应对创造条件。同时，系统1还会对过去情形的骇人程度进行评估，为当前的事件发展创造条件。这样你就可以透彻了解过去，从容面对未来了。

在所发生的事情中有一点很奇怪，那就是你的系统1把两个词的简单联系看做真实的情况。你的身体对这一假想情形的反应要稍逊于对真实情况的反应，情感上的反应和生理上的反感表现可以从某个方面解释这个现象。正如近几年来许多认知科学家强调的那样，认知可以体现出来，你不只是用大脑思考，还用身体思考。

很久以来，人们一直都知道引起这些思维活动的机制是什么，这个机制就是联想。我们都能从自己的经历中了解到，有意识的思维活动中所有的观点都是井然有序的。17世纪和18世纪的英国哲学家曾经努力探求能解释这些续发事件的规律。在1748年出版的《人类理解研究》

（An Enquiry Concerning Human Understanding）一书中，苏格兰哲学家大卫·休谟（David Hume）将联想的原则缩减为三个：相似性、时空相

接以及因果关系。自休谟时代以后，我们对联想的定义发生了巨大变化，但他的三原则仍可作为定义所有联想的基础。

什么是观点？我愿意接受开放性的看法。它可能是具体的，也可能是抽象的，能通过很多方式表达出来：它可以是动词、名词、形容词或者只是握紧的拳头。心理学家认为，观点是一张巨网上的节点，他们称其为联想记忆，这些节点和其他节点相联结。联结的类型多种多样：因果联系（病毒→感冒）；事物及其特性的联系（柠檬→绿色）；事物及其种类的联系（香蕉→水果）。有一方面我们超越了休谟，那就是我们不再将思维活动视为一连串顺序出现的有意识的观点。联想记忆的工作原理是什么？当前的研究中有这样一种见解：一瞬间会发生很多事。思维活动唤起一个看法不仅会引发另一个看法，它还会激发出很多其他看法，而这些看法还会让我们想到另外一些看法。此外，只有几个被激发出来的看法是有意识的思维活动；多数联想思维都是无声的，隐藏在有意识的自我之后的。如果说我们对大脑的运转认识有限，我们当然很难接受这种说法，因为这种说法和我们的体验背道而驰，但事实就是如此：你觉得自己很了解自己，但其实你错了。

启动效应：让人不知不觉微笑的铅笔

突破是科学研究的重点，而我们理解联想机制的第一个重大突破就是对测量方式的改进。几十年前，唯一研究联想的方法是向众人提问，比如“当你听到‘天’这个词时脑海中最先出现的词是什么”，研究者记录了不同回答出现的频率，比如“夜晚”、“晴天”，或者“日间长”等。在20世纪80年代，心理学家发现，看到一个词时，人的思维就会立刻产生变化，而且这种变化是可测量的，同时，很多相关词汇会被激发出来。如果你最近看到或者听到“喝__”这个词，你可能会填上偏旁为“氵”的“汤”字而不会填成“场”。当然，如果你刚看到了“运动__”这个词，你可能就会填上“场”字了。我们将此现象称为启动效应，也就是说“喝”这个概念在“汤”之前出现，“运动”先于“场”出现。

启动效应应有多种表现形式。如果你的脑海中此时有“喝”这个概念（不论你是否注意到这一点），恰好此时有人低声跟你说了“汤”字或者在你前面远远的地方放上一碗汤，你肯定会比平时更快地意识到“汤”这个词。当然，你脑海中首先出现的不仅有汤这个概念，还有与食物相关的很多概念，包括猪肉、饿、脂肪、饮食和饼干等。如果最近用餐时几乎都是坐在摇晃的餐桌前吃饭，你的脑海中还会首先浮现摇晃这个概念。此外，启动联想的概念也能引起其他概念，尽管这种能力不算强。就像是池塘里的涟漪一样，概念的激活也是由联想概念这张大网上的一小部分向外逐渐展开来的。这个涟漪效应现在是心理学研究中最令人兴奋的探索之一。

关于记忆理解的另一项重大突破，是研究者发现启动效应不只限于概念和词汇。当然，单纯通过有意识的经验，你是无法了解到这一点的，但你一定要接受这个另类的想法，即你的行为和感情有时会受制于你自己甚至都没有意识到的事件。在一项实验中，心理学家约翰·巴奇（John Bargh）和他的同事们让纽约大学的数位学生从一个包含5个单词的词组中（例如“发现、他、它、黄色的、马上”）挑出4个单词来重组句子。其中一个小组的学生重组的句子中有一半都含有与老年人相关的词汇，例如佛罗里达州、健忘的、秃顶的、灰白的或者满脸皱纹的。当他们完成这项任务时，又被叫到大厅另一头的办公室里去参加另一个实验。从大厅的一头走到另一头是这次实验的关键所在。研究者悄悄地测量了他们所用的时间。正如巴奇预料的那样，那些以老年为主题造句子的年轻人比其他人走得要慢得多。这个实验后来成了经典案例。

这个“佛罗里达效应”包括信息启动的两个阶段。第一，尽管没有人提过“老年”这个词，但上述那组词令人想到了年迈；第二，这些想法催生了一种行为，即缓慢行走，这个行为与老年人相关。所有这一切的发生都是无意识的。这些学生在回答问题时，谁也没有提及自己注意到这些词有什么共同点，而且他们都坚持认为自己在第一个实验中看到的那些词并未对实验后的行为产生什么影响。“老年”这个概念并非他们的自

觉意识，但其行为却因此有了改变。这个由概念影响行为的启动效应被称为概念运动效应，值得我们关注。尽管你自己肯定没有意识到这个效应，但读了上述文字之后，“老年”这个概念肯定对你也产生了一定的影响。假设需要站起来接杯水喝，你起身离开椅子的动作就会比平常稍稍慢上那么一点，除非你恰巧不喜欢“老年”这一概念。有研究案例表明，如果对这一概念反感，人的动作就会比平时稍稍快那么一点。

在相反的情况下，概念运动效应也同样适用，德国一所大学曾做过的一项实验便证实了这一点。这个实验堪称巴奇和他的同事在纽约所做的那个早期实验的翻版。在实验中，研究人员要求参与实验的学生以每分钟30步的速度在房间里绕着圈走5分钟，这个速度是他们正常行走速度的1/3。这个简单的实验过后，学生们能更快地辨认出与“老年”相关的词汇，比如“健忘”、“年老”和“孤独”等。启动效应往往能产生连贯的反应：如果首先想到老年，你就会表现得像是上了年纪，而这种上了年纪的表现也会强化你关于“年老”的看法。

相互联系在联想网络中十分常见。例如，觉得高兴时就会微笑，而微笑也会使你感到高兴。拿支铅笔放在齿间几秒钟，有橡皮的一端指向右边，笔尖指向左边。然后拿起笔来，咬住有橡皮的那一端，笔尖指向你的正前方。也许你并未意识到上述活动中有一个动作让你的眉毛皱了起来，而另一个动作却让你的脸上有了微笑。有人曾经让一些大学生给盖瑞·拉尔森（Gary Larson）的漫画《月亮背面》（The Far Side）评定幽默等级，同时要求他们在评级时咬一支笔。那些“微笑着的”学生（他们完全没有意识到自己在微笑）对这本漫画书幽默程度的评价比那些“皱着眉的”学生高得多。在另一项实验中，那些皱眉的人（眉头紧皱）在看到饥饿的儿童、争论不休的人以及事故现场等令人不舒服的图片时，往往会表现出更强烈的情感反应。

简单地说，常见的动作也会不知不觉地影响到我们的想法和感觉。在一项实验中，受试者按照要求用新耳机听一些信息。他们被告知这项

实验的目的是检测音频设备的质量，研究人员告诉他们要不断地摇晃脑袋，以检查设备是否有声音失真的问题，其中一半受试者要上下点头，而另一半则要左右摇头。他们听到的内容是电台的社论。那些点头（表示同意的动作）的受试者往往易于接受他们听到的信息，而那些摇头的受试者则易于否定那些信息。要强调的是，受试者并没有意识到上述问题，他们只是习惯性地将对否定或接受的态度与其常用的身体语言联系起来而已。由此可见，老话讲“不管你怎么想的，都得心平气和”，这真是条很好的建议，只有真正做到心平气和，你才可能有回报。

你会自觉投到盒子里多少钱？

我们原以为自己作出的判断和选择是有意识且自主的，但那些关于启动效应的研究所带来的发现却颠覆了我们此前的认识。例如，我们中的大多数人都认为投票选举是经过深思熟虑的行为，它反映了我们对政策的认可程度与评价，不会受到不相关的事的影响。比方说，我们投票不应受到投票地点的影响，但事实上这个因素却实实在在影响了投票结果。一项关于2000年亚利桑那州选区投票模式的研究表明，当投票站设在某个学校时，加大教育投入力度的议案的支持率就会比投票站设在附近其他地方的要高。还有一项实验表明，当人们看到一些教室和学校储物柜的照片时，他们往往也倾向于支持关于教育的提案。这些图片对这些受试者的影响比其家长或其他选民与他们的意见分歧对其产生的影响还要大！对启动效应的研究从最初的实证研究——人们想到“年老”走路就会变慢——到今天已经取得了一定的发展，我们现在已经知道启动效应会影响到我们生活的方方面面。

让人联想到钱的事物往往令人不安。在一项实验中，受试者看到一个列有5个单词的单子，按照要求，他们得在5个词中选出4个组成以钱为主题的短语（比如“高、一份、薪水、桌子、工作”可组成“一份高薪工作”）。其他一些启动想象的实验则更挑战人的领悟力，包括背景中出现一个与钱没有任何关系的東西，比如一张桌子上放着一堆仿制钱

币，或者一台电脑的屏保是水里漂着的一些美钞等。

起初脑海中就有钱的概念的人比自己没有这方面联想时更独立。他们会持之以恒地解决一个非常难的问题，付出双倍的努力也在所不惜，实在迫不得已时才会向研究人员寻求帮助。这一做法清晰地表明其自力更生能力的提升。脑海中总有钱的概念的人更自私：他们更不愿花时间去帮助另外那位假装对实验任务不大清楚的学生。当一位研究人员不小心将一捆铅笔掉到地板上时，脑子里想着钱的那些受试者（他们自己是无意识的）捡起的笔相对较少。在另一系列的一项实验中，受试者得知他们过会儿会和另一个人进行一次简短交谈，彼此熟悉一下，他们负责摆两把椅子，而研究人员则离开去找那个人。潜意识里有钱这一概念的受试者摆放椅子的距离（118厘米）会比没有这一概念的人摆放的距离（80厘米）更远。那些满脑子都是钱的受试者表现出更强烈的独处意愿。

上述所有发现有一个共同主题，即钱这一概念会滋生个人主义：不愿和他人在一起，不愿依赖他人，也不愿接受他人的请求。心理学家凯瑟琳·沃斯（Kathleen Vohs）完成了这项意义重大的研究，值得赞赏的是，她并未将自己的众多发现向公众和盘托出，而是留给读者更多的思考空间。凯瑟琳的研究意义深远，她的发现表明我们所处的文化环境中有很多能让人想起钱的事物，这些事物以我们意识不到的方式影响着我们的行为和态度，这些方式也许并不那么光彩。有些文化常常提醒人们尊重他人，另外一些文化则常让人们想起上帝，还有一些国家的人们会对着伟大领袖的照片顶礼膜拜。在一个专制国家中，到处挂着领袖的肖像不仅能向你传达“老大哥在看着你”^①的感觉，还会使你逐渐丧失自主的思想和独立的行为能力。

启动效应的研究证据显示，使人牢记“人终将一死”这一说法能让独裁的主张更得人心，因为在人们恐惧死亡的情况下，独裁的主张会让人心安。其他实验证实了弗洛伊德关于无意识关联中符号和比喻作用的见

解。比方说，你可以看看下面这两个不完整的单词W_ _H和S_ _P是什么。如果有人近些天想起了自己某个难以启齿的举动，这些人往往会把这两个不完整的词填成WASH和SOAP（“洗”和“香皂”），而很少会填成WISH和SOUP（“希望”和“汤”）。此外，只是想到背后中伤某位同事就会使人更想去买香皂、消毒剂或清洁剂，而不是去买电池、果汁或者糖果。当人们感觉自己的心灵受到了玷污，往往也会引发他们清洗自己身体的想法，这种冲动被称为“麦克白效应”。

人们清洗的身体部位往往是那些令他们深感罪恶的部位。一项实验要求受试者通过电话或者电子邮件对一位假想中的人“说谎”。在随后对不同产品的需求测试中，那些通过电话说谎的人更想要漱口水，而不是香皂；而那些通过电子邮件说谎的人更想要的则是香皂，而不是漱口水。

当我向听众阐述关于启动效应的各项研究时，他们的反应通常是信将疑的。这也不奇怪，因为系统2认为自己掌控一切，认为自己知道为什么要作出这样或那样的选择。你的脑海中也可能会突然出现一些问题：对情境进行微调怎么可能产生这么大的影响呢？这些实验是否表明我们完全任由情境摆布，随时要听从它的指示呢？当然不是。启动思维的影响力虽强，但并不见得很大。在100位投票者当中，只有几位开始时并不确定要选谁，如果投票点设在学校里而不是在教堂里，他们对与学校相关的问题会就作出不一样的选择，但也不排除有那么几个人会作出相反的选择。

然而，问题的关键是要接受相关研究的结果，而不是对此心存怀疑。这些结果不是捏造出来的，也不是统计上的偶然现象。你别无选择，只能接受这些研究的主要结论是正确的这一事实。更重要的是，你必须承认这些结论对你自己来说也是正确的。如果你看到电脑屏保上有浮动的美钞，你帮那位笨手笨脚的陌生人捡起的铅笔数量可能比你没看到这些钱时更少。你不相信这些结论适用于你，因为这些结论与你的主

观体验不相符，你的主观体验主要是由系统2决定的。启动效应来自系统1，而这个效应发生时，你根本就意识不到。

我用一个关于启动效应的完美展示案例来结束上面的阐述，这个案例是在英国一所大学一间办公室的茶水间进行的。多年来，这间办公室的职员一直都是自掏腰包买茶或咖啡，他们把每杯茶水和咖啡的建议价格写下来贴到墙上，上班时每次去接茶水或者咖啡时都会把相应的费用投到一个“诚实盒”里。某一天，有人在价格表的上方贴了张横条，上面既没有什么警告，也没作什么解释。在接下来的10周时间里，每周横条都贴有一张新的图片，图片上要么是一些花，要么是一双眼睛，好像盯着看着图片的人。没有人对这些新装饰发表过什么评论，但“诚实盒”里的钱却有了明显变化，如图4所示，这值得仔细研究一番。

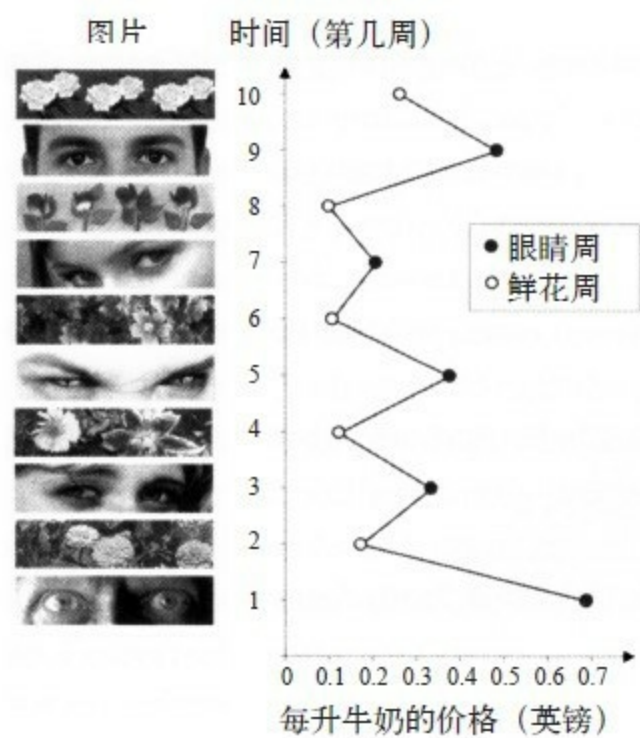


图 4

实验开始的第一周（从图底端你可以看到相关信息），有一双睁大的眼睛在盯着来喝茶或咖啡的人，他们投进“诚实盒”的钱的平均值是70

便士。第二周，图片上是鲜花，盒子中的钱的平均值少了15便士。这个趋势持续着，凡遇到有鲜花图片的那一周，盒子里的钱数就会减少。从平均水平来看，“眼睛周”时盒子中的钱是“鲜花周”时的3倍。显然，仅仅是一种象征性的监视符号便可促使人们改善自身的行为。正如我们预料的那样，产生这个影响的过程中没有任何意识的参与。现在你相信自己也难逃同样的模式了吧？

几年前，心理学家蒂莫西·威尔逊（Timothy Wilson）曾写过《我们是自己的陌生人》（*Strangers to Ourselves*）一书。现在你已经认识了自己身体中的那个陌生人，它也许在很多事情上都会为你做主，尽管你几乎从未察觉到它的存在。系统1带给你的各种印象经常会变成你的信念，而且是你作出选择和展开行动的动力源泉。它可以将当下的情形与新近发生的事情联系起来，再结合对近期的各种预期考虑，对发生在你身上或你身边的事情作出心照不宣的解释。系统1包含了对这个世界的认知模式，能立即估测哪些事情是正常的，哪些是出人意料的，它是你作出快速直觉性判断的依据，且这种判断十有八九是准确的，而你的所有判断活动几乎都是在这一系统的指引下毫无意识地完成的。然而，系统1也是你直觉中很多系统性错误的根源，这一点将会在后面几章中得到佐证。

示例—启动效应

“这些人都穿着刻板的制服，看到他们时我们的大脑中是不会有有什么创造性想法的。”

“这个世界比你想象的要复杂得多，能否对它有个清晰的认识多半要看你的大脑的工作方式。”

“他们的作用就是发现问题，而他们也的确发现了很多问题。”

“系统1编了一个故事，而系统2也相信了这个故事。我们每个

人都有过这种体验。”

“我让自己微笑，这样做我也的确感觉好多了！”

①语出乔治·奥威尔所著的《1984》（1984: Big Brother Is Watching You）。《1984》是奥威尔的传世之作，堪称世界文坛最著名的反乌托邦、反极权的政治讽喻小说。他在小说中创造的“老大哥”、“双重思想”、“新话”等词汇都已被收入权威的英语词典。“老大哥”其实是无处不在的权力的象征。——译者注

第5章 你的直觉有可能只是错觉

在头脑清醒的时候——甚至在思绪并不那么清晰的时候——你的大脑一直在进行着多重运算，这些运算可以保留和更新一些关键问题的答案。例如：有什么新情况吗？存在危险吗？事情进展得顺利吗？我需要转移注意力吗？完成这个任务需要投入更多的精力吗？你可以将大脑想象成飞机驾驶座舱，里面有一套刻度盘，上面显示着这些重要变量的当前数值。系统1会自动对当前这些数值进行评估，因为这些数值的一个重要功能就是决定是否需要系统2提供额外帮助。

其中一个刻度盘测量的是认知放松度。认知放松度介于“放松”和“紧张”之间。放松是事情进展顺利的标志——没有障碍、没有新情况、没必要转移注意力或投入更多精力。紧张说明存在某种问题，且需要不断调动系统2参与其中。如若事情进展不顺利，你便处于认知紧张状态中。认知紧张同时还会受当时的努力程度和未得到满足的需求的影响。令人惊讶的是，一个简单的认知放松过程却与有着多种输入和输出活动的庞大网络相联结。图5对此作了解释。

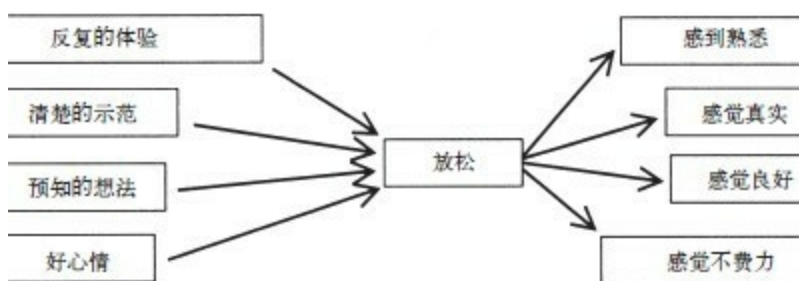


图5 认知放松的原因和结果

图5说明如果一个句子印刷清晰，或是被多次重复，或是已经深植于脑海，人们就能在认知放松的状态下顺畅地将其解读出来。听别人说

话时，如果心情好，或者咬一支笔迫使自己“笑”，都能使认知放松。反之，若说明书印刷模糊，颜色浅，句子冗长，语言晦涩，也许心情也不好，甚至在皱眉，这些情形都会使人处于认知紧张状态。

造成这种放松或紧张状态的不同原因会相互影响。处于认知放松状态时，你有可能心情不错，因此会喜欢你亲眼所见的事物，相信你亲耳所闻的消息，相信你的直觉，感到当时的状态是舒适而熟悉的。此时，你的想法也有可能相对随意、肤浅。当你感到紧张时，你更有可能警惕、多疑，会对手头上的事情投入更多精力，感觉局促，较少犯错，但你的直觉和创造相较平时会下降。

由记忆造成的错觉

错觉这个词会让人马上联想到视错觉，因为我们都很熟悉那些令人产生误解的图片。不过，并不是只有视觉才会产生错觉，记忆也容易产生错觉，并且这种现象更加普遍。

戴维·斯滕比尔（David Stenbill）、莫妮卡·比格特斯基（Monica Bigoutski）、莎娜·蒂拉纳（Shana Tirana），这些名字都是我自己编出来的。如果在接下来几分钟内再次看到这些名字，你很可能还记得自己在哪里见过它们。你心里清楚这些名字并不是那些为数不多的名人的名字，而且有那么一段时间你会记住这一点。但假设几天后你看到一长串名单，其中包括一些知名度不高的名人和你从未听过的“新”名字，而你的任务是挑出名单中所有名人的名字，这时你很可能将戴维·斯滕比尔当成名人，尽管你并不清楚自己是否在与电影、体育运动或是政治有关的新闻中听说过他的名字。心理学家拉里·雅各比（Larry Jacoby）是第一位在实验室中论证了这种记忆错觉的学者，且发表了一篇名为“一夜成名”的文章。这种情况是怎样发生的呢？要想弄明白，先问问自己是如何知道一个人是否出名的。一些真正有名的名人，例如爱因斯坦、博诺·沃克斯、希拉里·克林顿等，你会在脑海中为他们建立一个信息丰

富的记忆档案。但当你几天后再次见到戴维·斯滕比尔这个名字时，你并没有关于他的记忆档案，你有的只是一种熟悉感——你曾经在某个地方见过这个名字。

雅各比巧妙地阐述了这个问题：“熟悉感有着简单而又强烈的‘不可复返性’，这种‘不可复返性’似乎说明这种感觉是对过往经历的一种直接反应。”其一大特性便是错觉。正如雅各比和他的许多同事所说的那样，看到戴维·斯滕比尔这个名字之所以觉得很眼熟是因为你更容易辨认出这个名字。再次见到曾经见过的词时会更容易识别出来——无论是在你面前一晃而过或是在嘈杂的环境中让你指认，你都能更加轻松地识别出这些词，而且你读出这些词的速度要比读出其他词快（快百分之几秒）。简而言之，当你指认一个早已见过的词语时，会感到更加放松。正是这种放松使你产生了那种熟悉的感觉。

图5给出了检测这一观点的方法。挑选一个全新的单词，使其更容易被识别，它就更可能具有不可复返性。的确，如果你在测试前几毫秒时无意中瞥见了一个新词，或是在一张单词列表中看到了这个词，它跟表中的其他单词就形成了强烈对比，你也更有可能觉得这个新词很眼熟。这样的联系在相反的情况下同样适用。假设你看到了一张多少有些模糊的单词列表，其中一些单词非常模糊，另一些要稍微清楚一点，你的任务是挑出比较清楚的单词，此时你最近见过的单词就会比那些你不熟悉的单词看起来更清晰。正如图5指出的那样，引发认知放松和认知紧张的各种方法是可以相互转换的。你可能并不十分清楚是什么让认知更为放松或更为紧张。这也是熟悉感造成错觉的原因。

什么样的信息更容易让人信服？

“纽约是美国第一大城市”，“月亮绕着地球（公）转”，“鸡有4条腿”，在所有这些表述中，你在很短时间内便接收了大量信息，这些信息五花八门，各不相同。读过前面三个表述后，你很快就知道前两个是

真实的，最后一个是错误的。但值得注意的是，判断“鸡有3条腿”是错误的，明显要比“鸡有4条腿”更容易。你的联想机制对后一种表述作出判断的速度相对缓慢，之所以这样是因为后一句话让你想到许多动物都有4条腿这一事实，你可能还会想到超市通常也会销售4只一包的袋装鸡腿。系统2负责信息转换，它也许会提出问题（关于纽约的那个问题是是否太简单了），也可能要核对“（公）转”这个词的意思。

想想你最后一次参加驾驶考试的情形吧。你真的需要一张驾驶执照去开一辆载重3吨的车吗？或许你学习认真，连答案在哪一页的什么位置都记得，还知道答案的逻辑关系。但我搬到一个新的州后通过驾驶考试所用的方法跟这些丝毫不沾边儿。我只是快速地读了一遍交规，希望自己能交好运通过考试。我开车有很长一段时间了，还是知道一些交通法规的，但一旦遇到不知怎样回答的问题时，我只能靠认知放松来解决。如果某个答案看起来比较熟悉，我就猜测它可能就是正确答案。如果某个答案看起来比较生僻（或是非常极端），我便排除它。系统1让人产生熟悉感，系统2依靠系统1产生的这种熟悉感来作出正误判断。

我们还可从图5中得知，如果某个判断是基于认知放松或认知紧张作出的，那就一定会造成错觉。任何能使联想机制运行更轻松、更顺利的事物都会使我们心生偏见。想让人们相信谬误有个可靠的方法，那就是不断重复，因为人们很难对熟悉感和真相加以区别。权威机构和营销商都深谙这个事实。然而，心理学家发现，你不必完整地重复某件事情或某个想法，即使只说一部分，人们也可能相信你的话。经常看到“鸡的体温”这个短语的人会更容易接受“鸡的体温是144华氏度”（或其他随便什么温度都无妨）这一说法。只要熟悉其中一个短语，就会觉得对整个陈述都很熟悉，也会因此对陈述内容信以为真。如果你记不清楚某个陈述的来源，也无法将其与自己知道的事物联系起来，这时你就别无选择，只能跟着认知放松的感觉走了。

假设你需要写一则能让接收方相信的消息，当然，这则消息是真实

的，但人们并不一定相信它是真的。此时，你完全可以利用认知放松来帮助自己，真相错觉的有关知识也可以提供一些具体的建议来帮助你实现这个目标。

这些建议总的原则是，任何缓解认知紧张的做法都会对你有所帮助，所以，你首先应该让字迹更清晰。请比较下面两个陈述句：

阿道夫·希特勒生于1892年。

阿道夫·希特勒生于1887年。

上述两种说法都是错误的（希特勒生于1889年），但实验显示，第一句话更容易使人信服。其次，你的信息应该印刷在质量较好的纸上，并且文字和背景间的反差要达到极致。如果你使用彩色字体的话，亮蓝或大红的文字会比绿、黄、灰蓝等色调更容易让人相信文字内容的真实性。

如果你很在意自己在别人眼里是否值得信赖、是否聪明睿智，那么说话时就言简意赅吧，能用简单句的时候就别用复杂句。在研究生中有一个广为流传的段子，说的是很多教授眼中那些最令人难忘的词汇。我在普林斯顿大学的同事丹尼·奥本海默（Danny Oppenheimer）反驳了这些学生的说法。在一篇名为“不切实际地运用华丽辞藻的后果：使用长句毫无必要”的文章中，他指出用浮夸的语言来表达熟悉的概念是一种智商低下、可信度差的表现。

除了应该保持消息简洁外，还应使其易于记忆。如果可以的话，将你的想法以诗歌的形式表达出来，这样人们会更容易相信你的话。在一个多次被引用的实验中，受试者阅读了许多他们并不熟悉的格言，例如：

危难时，敌人团结。

水滴石穿，绳锯木断。

亡羊补牢，为时不晚。

另一些学生读到的格言版本则是没有什么韵脚的：

危险团结敌人。

再轻的击打也能放倒一棵大树。

承认错误就相当于得救了一半。

由上可见，押韵的格言比没有韵脚的格言显得更加深刻。

最后，如果你需要引用一些内容，选择一些容易上口的名字准没错。在一项实验中，我们要求受试者通过两份经纪公司的报告去评估几家虚拟的土耳其公司的发展前景。每家公司都有两份相关报告，其中一份来自一家名字上口的经纪公司（比如Artan），另一份则来自一个名字很拗口的经纪公司（比如Taahhut）。两份报告有时会持不同意见。观测者能采取的最佳方法就是对两份报告进行综合评估，但他们并没有这样做。相比名字拗口的经纪公司的报告，他们更相信名字上口的经纪公司的报告。记住，系统2是非常懒惰的，它不愿付出努力。如果可能的话，消息的接收方会离所有需要付出精力的事物远远的，包括名字复杂的信息源。

所有这些都是很好的建议，但是我们不能因此而得意忘形。如果你的信息是明显荒谬的或是与接收方已知的事实相左，那么即使你把高质量的纸、鲜艳的颜色、押韵和简单的语言全都用上，也很难提高信息的可信度。做这些实验的心理学家并不认为其他人是愚蠢和容易骗的。他们认为，我们所有人的生活都受系统1所产生的印象指引，但我们通常不知道这些印象从何而来。你怎么知道某个陈述是否正确呢？如果信息富有逻辑性、与你所持的信念或偏好有联系，或是源自你信任和喜爱的

信息源，你便会有认知放松之感。但问题在于，可能还有其他的原因导致你感到放松，包括字体的清晰度和优美的韵律，你无法轻易找到这些感觉的来源。这便是图5带给我们的信息：放松或紧张之感是由多种原因导致的，难以将它们理清。虽然这很难，但也不是不可能。人在备受鼓舞时，就能克服一些导致真理错觉的外在因素。然而，在大多数情况下，系统2都会采纳系统1的建议，并继续运作。

股票代码上口，回报率也相对较高

联想关系的对称性是讨论联想连贯性的首要主题。正如前文所述，当人们将铅笔咬在嘴里或是把球放在眉心使自己“微笑”或“皱眉”时，也会感受到平时那种微笑或皱眉时所表达出来的情感。自我强化的相互作用同样也能在认知放松的研究中有所体现。一方面，当系统2参与到那些需要努力的事情中时，我们就会感到认知紧张。另一方面，无论是什么原因引起的认知紧张都有可能将系统2调动起来，改变人们处理问题的方式，使他们不再随意且凭直觉做事，而是转向更加专注的分析性思维。

前文所提到的球拍和球的问题，测试出人们在回答问题时有这样一个倾向，即不假思索地将脑海中出现的第一个想法当做答案。肖恩·弗雷德里克之所以选择了球拍和球的问题及其他两个问题，是因为它们可以唤起一个最直接但却是错误的直觉性答案。这个认知反应测试的另外两个问题是：

如果5台机器能在5分钟生产5个小零件，那么100台机器生产100个小零件需要多长时间？100分钟还是5分钟？

湖中有一片睡莲叶子，这片叶子以每天增长一倍的速度向外扩散。如果48天后莲叶就能覆盖整片湖面，那么其覆盖湖面一半的面积需要多长时间？

24天还是47天？

本页脚注中有两个问题的正确答案。^①

研究人员召集了40名普林斯顿大学的学生来做这个认知反应测试，其中有一半问卷使用的是浅灰色的小字。拿到这部分问卷的学生可以辨认出上面是些什么字，但这样的字体会导致他们认知紧张。测试结果清楚地表明：当问卷上的字体清晰时，90%的学生至少会犯一个错误；但当字体勉强能够辨认时，他们的错误率却降到了35%。是的，你没有看错：字体模糊不清时，学生的表现更好。这是因为，无论认知紧张是由什么原因造成的，它都更有可能激发系统2来抑制系统1所给出的直觉性答案。

《大脑一放松，脸上现笑容》这篇文章描述了这样一个实验：让受试者快速浏览一些物体的图片，在播放其中一些图片时，先在整个物体出现之前用快得令人难以察觉的速度呈现其轮廓。研究发现，受试者在识别这些图片中的物体时会相对容易。实验人员对受试者面部肌肉的电脉冲进行测量，来记录肉眼难以观察到的细微而短暂的表情变化，并由此测出受试者的情绪反应。不出所料，当图片上的物体更容易识别时，人们会微微一笑，眉头舒展，可见认知放松与良好的感觉相互关联似乎是系统1的一个特点。

正如所料，朗朗上口的单词会唤起人们的正面态度。若某公司有一个上口的名字，其股票发行第一周往往会取得比其他公司更好的成绩，虽然这样的效果会随着时间推移而逐渐消失。如果股票有一个读起来上口的代码（例如KAR或LUNMOO），这只股票就会比有着PXG或ROD这样拗口代码的股票表现优异，并且这种优越性似乎还会持续一段时间。瑞士的一项研究发现，像Emmi、Swissfirst、Comet等有着顺口名字的股票会比GeBerit、Ypsomed这样名字拗口的股票带来更多的回报。

如图5所示，重复能引发放松状态和令人舒心的熟悉感。著名心理

学家罗伯特·扎伊翁茨（Robert Zajonc）曾潜心关注重复某种刺激和这一刺激最终带来的轻微情感波动之间的关系，扎伊翁茨称之为曝光效应（mere exposure effect）^②。在密歇根大学和密歇根州立大学这两所大学的校报上所做的实验是我最满意的实验之一。在几个星期的时间里，一个类似广告的板块出现在校报的头版上，上面写着以下某个土耳其语单词（或像土耳其语那样发音的单词）：kadirga, sarıcık, biwonjni, nansoma, iktitaf。这些词语重复的频率各不相同，其中一个只出现过一次，另外一些分别出现过2次、5次、10次和25次。（在其中一所大学校报上出现得最多的单词在另一校报上出现的频率则最低。）没有人就这个问题作出解释，如有读者询问，得到的回答都是：“买下这个板块的人不愿透露身份。”

当这一系列神秘的广告结束后，研究人员在校园内散发调查问卷，询问学生对每一个土耳其语的印象，是有“好感”还是很“反感”。结果令人惊奇：相比只重复了一两次的词，受试者对那些重复次数较多的词更有好感。通过使用汉字、人脸和任意形状的多边形所做的实验也都再次证实了这一发现。

曝光效应并不依赖对熟悉程度有意识的体验，事实上，曝光效应完全脱离了意识：当重复的单词或图片迅速闪过，快到观察者根本没有意识到看见它们时，观察者同样还是更为喜欢重复率高的单词或图片。现在我们应该清楚的是，系统1能对系统2意识不到的那些事的印象做出回应。事实上，当人们完全没有意识到自己看见了刺激物时，其曝光效应会更强。

扎伊翁茨声称，这种只要不断重复接触就能增加喜欢程度的现象，是一个极其重要的生理现象，可推及所有动物身上。要想在一个危机层出不穷的世界生存，一个有机体对新奇刺激应该谨慎回应，随时保持警惕和逃离的状态。若一种动物对新奇的事物没有心存戒备，其生存概率就会很低。然而，如果了解到这个刺激物是无害的，最初的谨慎便会渐

渐消失。扎伊翁茨称，曝光效应的产生是因为一个刺激的重复曝光并没有产生不好的影响，这样的刺激最终会成为一个安全信号，而安全的就是好的。显然，这样的观点并不只适用于人类，同样适用于其他物种。为了证实这一点，扎伊翁茨的一个助手给处于孵化状态的鸡蛋放不同的音乐，随后，孵化出来的小鸡在听见孵化期间所听到的音乐时，发出的哀鸣要少得多。

扎伊翁茨为他的研究项目作了一个很有说服力的总结：

重复曝光的结果有益于机体适应其所处的有生命和无生命的环境。这一效应能使机体鉴别出安全的物品和栖息地，是最为原始的社会性依附的基础。因此，重复曝光构成了社会组织和社会整合的基础，而社会组织与社会整合又是心理稳定与社会稳定的基础。

积极情感和系统1的认知放松之间的联系由来已久。

创新是发生在能让人联想无限的环境中的

1960年前后，一个名为萨尔诺夫·梅德尼克（Sarnof Mednick）的年轻心理学家认为他已发现了创新的本质。他的观点虽然简单却很有力：创新与出众的记忆力有关（创新是极佳的联想记忆）。他设计了一个测试，名叫远隔联想测验（Remote Association Test, RAT），这个测验直到今天还常常被用来研究创造力问题。

举一个简单的例子，请考虑下面三个词语：

村舍 瑞士人 蛋糕

你能想到一个与这三个词都有关联的词吗？也许你想到了答案是奶酪。再看看下面这个例子：

潜水 灯光 火箭

这个问题要难得多，但它的确有一个独一无二的答案。尽管这个答案是每个说英语的人都知道的，但在受试者中，只有不足20%的人在15秒内想到了这个词。问题的答案是天空。当然，不是任意三个词都能与同一个词相联系。例如，“梦、球、书”这三个词就不能引发一个人都认为正确的共同联想。

近些年来，由德国心理学家组成的几个研究小组都曾对远隔联想测验作过研究，对认知放松问题的研究取得了重大进展。其中一个小组提出了两个问题：在人们知道答案是什么之前，能否感知随意三个词是否有一个共同的联想意义？心情对这项任务有何影响？为了弄清这些问题，他们首先让受试者花几分钟时间回想一下自己生活中那些快乐或是悲伤的片段，这个回想的过程使一些受试者感到快乐，而让另外一些人感到悲伤。然后，他们向受试者展示一连串三个为一组的词语，这些组词语中有50%是组内的词语有一定联系的（比如潜水、灯光、火箭），而其余50%的组内词语则没有什么联系（例如梦、球、书）。随后，实验人员要求受试者快速按下两个键中的一个来表明词语是否有共同联系，按键时间限定在两秒以内。如此短的时间内，这些受试者根本无法找到问题的答案。

实验带来了许多惊人的发现。第一个令人惊讶的地方是，参与上述实验的受试者猜测所给问题答案的准确率要比他们随便选出答案的准确率高很多。这个结果很让人吃惊。很明显，认知放松感被联想机制中一个微弱的信号激发起来，这个信号在组内三个词语的关联得到还原之前就已经“知道”它们是相关的（有共同的联系）。认知放松在这种判断中起到的作用也在另一个德国小组所做的实验中得到证实：提高认知放松（启动、清晰的字体、事先看到词）的操作同样能增加人们将词视为相互联系的可能性。

另一个重大发现是，人的心情在这项直觉性任务中产生了重要影响。实验人员用电脑编写了一个“直觉参数”用于检测准确性。他们发

现，通过让受试者想一些愉快的事，使他们在测试之前有好心情的话，猜测的准确率会提高一倍。一个更引人注目的结果是，心情不好的受试者完全无法准确地完成这个直觉性任务，他们的猜测还没有随便选择的准确率高。心情显然能够影响系统1的运行：当我们不舒服和不开心时，就会丧失自己的直觉。

这些发现进一步证实，好心情、直觉、创造力、轻信以及对系统1不断增强的依赖性形成了一个关联群集。悲伤、警觉、怀疑、分析方法以及不断增强的努力程度等因素之间也是相互联系的。好心情使系统2放松对行为的控制：当人们心情好时，直觉和创造力会增强，但也会放松警惕，易犯逻辑性错误，这种关联与曝光效应一样，在生理上也讲得通。好心情是事情进展顺利的信号，周围的环境是安全的，卸下防备并没有什么影响；坏心情则说明事情进展不那么顺利，有可能存在威胁，必须要保持警觉。认知放松与愉快的感觉互为因果。

除了认知放松和积极情感的关系之外，我们还可以从远隔联想测验中了解到更多信息。请简单考虑一下下面两组词：

睡觉 邮件 开关

盐 深 泡沫

在读第二组词时，你的脸上可能会露出一丝微笑，这是因为第二组词能引起一个共同的联想（答案就是“大海”）。你当然不可能知道这一反应，但是只要对你的面部肌肉的电活动进行测量就能发现这一点。这种微笑反应出现在那些对于共同关联事物还并不了解的受试者的脸上。实验人员仅仅是给他们看了纵向排列的三个词语，然后指示他们看完后按下空格键。看到有共同联想意义的三个词而产生的认知放松似乎本身就能令人心情舒畅。

正如很多科学家所言，虽然我们证实了好心情、认知放松和对连贯

性的直觉之间是相互关联的，但这种联系并不是必然的因果关系。虽然认知放松与微笑同时出现，但一定是好心情引发了连贯的直觉反应吗？答案是肯定的。证据源自一个巧妙的实验方法，这种方法现在越来越受欢迎。在这个实验中，一些受试者听到了实验人员讲的一个封面故事，也许正是这个故事给他们带来了好心情：他们都戴着耳机，听着音乐。实验人员告诉他们：“先前的研究显示，现在播放的音乐会对人的情绪反应产生影响。”这个故事完全使人丧失了对相关性的觉察。这一发现证明，在看到三个词（如果三个词相关则感到愉快，不相关则不愉快）后，短暂的情绪反应事实上是对相关性判断的基础。没有什么是系统1做不到的。情感变化现在是可以预料到的，正因为这些变化不足为奇，我们才不会随意将情绪变化归因于词语。

这项心理研究是迄今为止最为成功的一例，其成功之处在于将实验技巧与实验结果巧妙结合在一起，而这两者都是特色鲜明且极为惊人的。在过去几十年里，我们已经掌握了许多关于系统1自动运作的知识。我们现在掌握的很多知识听起来像是三四十年前的科幻小说。无论是模糊的字体会影响人们对真理的判断，还是提高认知能力，或是人们对每组三个词的认知放松感引起的情感回应会唤起他们头脑中的连贯印象，这些都不再难以想象。心理学研究已经取得了长足的发展。

示例——认知放松

“不要只是因为字体不清楚就否定他们的商务计划。”

“我们一定愿意相信这个观点，因为总有人这样想，但还是三思而后行吧。”

“熟悉了，就会喜欢，这就是一种曝光效应。”

“我今天心情很好，我的系统2也比平时懒惰，我得格外小心了。”

①答案分别为5分钟和47天。

②曝光效应，又称多看效应、（简单、单纯）暴露效应、（纯粹）接触效应等，是指个体接触一个刺激的次数越频繁，个体对该刺激就越喜欢的现象。——译者注

第6章 意料之外与情理之中

前面已经介绍了系统1和系统2的主要特点及功能，尤其是系统1，其介绍更为详细。我将我们的大脑比喻成一台功能非常强大的电脑，虽然按传统硬件标准来看，它的运行速度很慢，但通过不同想法联结而成的巨大网络上的相关联结，也能为我们展现这个世界的构造。而且，联想机制的不断激活也是自动完成的。我们（系统2）具备某种能力去控制记忆的搜寻活动，也能对其进行编辑，这样一来，在特定情况下我们才可以集中精力去追踪某个事件。接下来我们将对系统1的非凡之处及其不足之处作更详细的介绍。

从第一次的惊喜到第二次的习以为常

系统1的主要功能是维护并更新你个人世界的模式，它呈现的都是常态下的思维模式。这个模式由许多联想和结果共同构成，这些联想由情境、事件、行为等概念引发，而结果则总是伴随某种规律出现，有可能是两者同时出现，也有可能出现时间只差那么一点点。随着这些联系的形成和加强，联想概念的模式逐渐展现出发生在你生活中的各种事件的结构，这一模式还将决定你对当下的理解和对未来的期望。

对惊喜的承受能力是你精神生活的一个重要方面，而且惊喜本身也是最敏感的指示，它可以表明我们如何理解这个世界，我们希望从这个世界中得到什么。惊喜主要有两种形式。有些期望是积极、有意识的——你知道你正在等待某件特别的事情发生。当时间迫近时，听到敲门声，你会期望是你的孩子放学回家了；打开门时，你期望听到自己熟悉的声音。如果非常期望的事情没有发生，你会很惊讶。不过，你不怎么期盼的事情也很多。你不会等待这些事情发生，但如果真的发生了，你也不会惊讶。因为这些事在某种情境下是正常的，尽管可能不是你欣然

盼望的。

一个插曲如果反复出现就可能不那么令人惊喜了。几年前，我和我的妻子在澳大利亚大堡礁的一座小岛上度假，岛上只有40间客房。我们去吃饭时，竟然遇见了一位老朋友——心理学家乔恩，我们当时感到很意外。朋友间相互问候，都觉得很巧。第二天乔恩就离开了度假村。大约两个星期后，我们去伦敦的一家剧院看电影。剧场关灯之后，一位来迟的人坐到了我旁边。幕间休息时，我发现我旁边坐着的竟是乔恩。我和妻子事后说起这两件事时，我们两人都意识到了两个事实：第一，这次碰面比上次更巧；第二，第二次碰到乔恩时我们的感受不如第一次那么惊讶。显然，第一次碰面在不知不觉中改变了乔恩在我们大脑中的印象， he 现在是“只要我们外出旅行就会碰见的心理学家”。我们（系统2）知道这样想很可笑，但系统1却使大脑认为在陌生的地方碰到乔恩是件正常的事。如果我们在伦敦的那家剧院里碰到的是其他熟人，我们会比遇到乔恩感觉更惊讶。如果单纯从可能性来看的话，在剧院里碰到乔恩的概率比碰到我们那几百个熟人中的任何一个的概率都要小得多，然而现在看来，在那里碰到乔恩却似乎更正常。

在某些情况下，消极的期望很快会变成积极的，就像我们在又一次巧合中发现的那样。几年前，一个周日的傍晚，我们驱车从纽约赶往普林斯顿，很长一段时间以来，我们每周都会这样穿梭于两个城市之间。那天我们看见了不同寻常的景象：路旁有辆车着火了。我们第二周到达那段路时，又有一辆车着火了。我们发现与第一次相比，第二次遇到这种情况时明显表现得不那么惊讶了。这个地方现在就是“车着火的地方”。因为事件发生的情景相同，第二次事件引起了积极的期盼：每当走到这个路段时，我们都会想起着火的车，而且自己已经作好再看到一次的心理准备（当然，我们没有再看见过），几个月也好，几年也好，我们都有足够的心理准备。

心理学家戴尔·米勒（Dale Miller）和我曾经合写了一篇文章，在文

中我们试图解释为什么我们觉得很多事情是正常或是不正常的。接下来我会引用那篇文章中我们用来描述“常态理论”的一个例子，不过我对这个例子稍稍作了改动：

在一家高级餐厅，一位观察者随意观察着邻桌的顾客。他发现第一位品汤的顾客往后退了一下，好像有些痛苦。接下来的一大堆事都因这个动作而发生了变化。一位服务生不小心碰到了一位喝汤的顾客时，这位顾客吓了一跳，而这根本没什么可惊讶的；另外一个顾客也喝了从同一个碗中盛来的汤，喝后他强忍着没有叫出来，对此我们也没有感到惊讶。这些事和其他种种事情本应是不正常的，但现在却显得正常了。因为这些事是对之前那些预期的肯定。这些事之所以看上去正常是因为它们重复了原来的情节，记忆中的这些情节相互联系，对这几个事件作出了解释。

试想你就是餐厅中的那位观察者，第一次看到顾客对汤的反应时你感到惊讶，服务生在碰他时他吓了一跳，你也会感到惊讶。然而，第二次非正常事件会提取你对第一次事件的记忆，两件事联系起来似乎就合乎情理了。这两件事都符合一个模式，模式中的顾客是个特别容易紧张的人。另外，如果第一位顾客表现出痛苦状后，另一位顾客拒绝喝这种汤，这两件意外的事也会被联系起来，说明这碗汤肯定有问题。

“摩西上方舟时，每种动物各带了多少？”发觉这个问题有问题的人太少了，因而有人将此称为“摩西错觉”。摩西并没有带动物上方舟，带动物上方舟的是诺亚。就像那位往后退的喝汤顾客一样，摩西错觉可以通过常态理论来解释。动物登上方舟给人们营造了《圣经》的文化背景，而摩西也出现在这个背景中，虽然你对他并没有什么特别期待，但对他的名字你也不会感到惊讶。况且，摩西和诺亚这两个名字的英文元音和音节数都是相同的，这也容易使人将二人混淆。就像那些三个一组的词语会令人产生认知放松一样，你在不知不觉中就将“摩西”和“方舟”联系在了一起，很快地接受了这一提问。但如果句中的摩西换成乔

治·W.布什的话，你就会认为这是一个很蹩脚的政治笑话。

若“关于水泥”这种说法与当前被激活观点的情境不搭，系统就会察觉到这一反常现象，就像你刚才的感受一样。你本来对“关于”之后是什么并无具体概念，但当“水泥”一词出现时，你就知道这个句子有点不对劲了。对大脑反应的许多研究表明，系统对违反常态的问题的察觉速度是惊人的，察觉过程也是微妙的。在最近的一次实验中，当人们听到“地球每年绕着麻烦转”这个句子时，听到“麻烦”这一莫名其妙的词之后不到0.2秒，对大脑活动进行检测就会发现一个特殊的图谱。更值得注意的是，当一个男声说“我确信我怀孕了，因为我每天早晨都想吐”，或者当有人操着上流社会的腔调在说“我后背上有一个很大的文身”时，同一个人对这些话的大脑反应速度是相同的。一定要立刻调动起来大量的知识，思考这些陈述与事实之间是否协调：一听这声音就知此人是上流社会的，而上流社会的人身上很少有很大的文身。

我们能相互交流，因为我们关于世界的知识和对文字的运用水平都相当。我要是提到桌子，没有其他特别的描述的话，你一定知道我指的是一张普通的桌子。你能确定这张桌子的表面大致是平的，而且桌腿远远少于25条。对于很多事物的常态我们都有认识，这些常态给我们提供了背景知识，使我们能够察觉到诸如怀孕的男性和文身的上流社会人士这样的反常现象。

要想了解标准在交际中的作用，请看“大老鼠爬过了小象的鼻子”这个句子。我敢肯定你想象中的老鼠和小象的体型和我想象的差不了太多。常态下，这些动物的体型有典型的或平均的大小，而且，常态中还包括了这一类动物的变化范围及变异性。我们都不可能在脑中想象到比象还大的老鼠爬过比老鼠还小的小象的鼻子。但我们各自都能想象到比鞋还小的老鼠爬过比沙发还大的大象。系统1理解语言，也了解分类标准，它能辨明那些貌似正确的价值，也能廓清那些最典型事例可能出现的范围。

简的钱包是怎么丢的呢？

“弗雷德的父母来迟了，酒席承办商应该很快就到了，弗雷德很生气。”你知道为什么弗雷德会生气，也知道他生气不是因为酒席承办商还没来。在你的联想网络中，生气和不准时被看成是可能的因果关系，但生气和盼望酒席承办商来的想法却没有这种联系。在你读到这句话时，脑海中马上就形成了一个连贯的故事，你立即知道了弗雷德生气的原因。找到这种因果联系是理解一个故事的一部分，也是系统1的一种无意识行为。而系统2——也就是有意识的自我——在接收到这个主观理解后，也接受了这种因果关系。

纳西姆·塔勒布所著的《黑天鹅》一书中，有一个故事阐明了对因果关系的自主研究。他指出，萨达姆·侯赛因（Saddam Hussein）在伊拉克的藏身处被捕的那天，债券价格就开始上涨。早晨时，投资者显然想投资更安全的资产，而且《彭博新闻社》打出了这样的头条：美国国债上涨，萨达姆被捕不会遏制住恐怖主义。半个小时后，债券价格下跌，标题被修改为：美国国债下跌，萨达姆被捕刺激风险资产。显然，萨达姆的被捕是这一天的重大事件，因为自主搜索原因的方式影响了我们的思考，这件事就成了那天市场变动的原因了。这两个标题表面来看好像可以作为解释市场发生震荡的原因，但是对两个互相矛盾的结果作出解释的那条陈述其实什么都解释不了。

事实上，所有的标题都要满足我们对逻辑连贯的需求：一件大事必然会带来一些后果，而这些后果也需要一些原因对其作出解释。我们对那天发生的事情所知有限，于是系统1便熟练地将这些知识片段组合成一个连贯的因果关系。

请读这个句子：

在纽约拥挤的大街上逛了一天，欣赏完美景后，简发觉自己的钱包丢了。

研究人员对读过这个句子的人（这些人同时也读过许多其他故事）进行了一次突击性的回想实验，发现这些读者认为“扒手”这个词比“景色”一词与该句子联系更紧密，尽管后者在句子中出现了而前者却没有。联想连贯性原则告诉我们实实在在发生的事情。丢钱包这件事可能有很多不同的原因：钱包从口袋里掉了出去，或者落在了餐厅等。但是，丢钱包、纽约以及拥挤的街道三种想法同时存在时，这些读者都把丢钱包的原因指向了扒手。在那个喝汤的故事中，无论是第一位喝汤顾客在服务生碰他时做出的极端反应还是另一个顾客在喝汤时往后退，其结果都将对最初那次惊讶反应作出联想性关联的解释，因此整个故事看上去也是合理的。

比利时的贵族心理学家阿尔伯特·米乔特（Albert Michotte）在1945年出版的一本书（1963年被译成英文）中颠覆了几个世纪来关于因果关系的思考，使人们至少回到了休谟对想法关联的研究时代。过去人们普遍接受一个观点，即我们通过对不同事件之间的相互关联进行反复观察，推断其在自然状态下的因果关系。我们曾无数次看到一个运动中的物体碰触另一个物体，使之随即开始运动，且运动方向相同（也并不总是相同）。这和台球相撞的情形一样；同样，当你推一个花瓶时，也会发生同样的事。米乔特却持有不同观点，他说我们能像看见颜色那样直接“看到”因果现象。为了展示自己的观点，他在纸上画了一连串黑色方块，让这些方块看起来像在连贯地运动，一个连着另一个，而这些方块也立即动了起来。那些观察者知道两者其实并没有真正相连，但他们却有种强烈的“因果关系错觉”。如果第二个物体马上开始移动，他们就会认为这个动作是由第一个物体“引起的”。很多实验表明，6个月大的婴儿会将许多事件及其续发事件看做有因果关系，而续发事件一旦发生改变，他们就会觉得惊讶。我们显然从出生时就对因果关系有感觉，当然，这种因果关系并不依存于理性思维，它们是系统1的产物。

1944年，米乔特发表了他对物质性因果关系的实证研究。几乎就在同一时间，心理学家弗里茨·海德（Fritz Heider）和玛丽-安·西梅尔

（Mary-Ann Simmel）运用一种和米乔特相似的方法展示了他们对“意向性”因果关系的看法。他们做了一部总长度只有1分40秒的电影，在这部微电影中，你能看到一个大三角形、一个小三角形和一个圆形。这些图形绕着一个貌似门开着的房子的图像转。观看者看到一个气势汹汹的大三角形正欺负一个小三角形，而那个圆形也受到了惊吓。圆形和小三角形联合起来共同对付大三角形的欺侮；他们还看到门周围（圆形和小三角形）的动作很多，最后小电影以一个爆发性的反击结束。毫无疑问，每个人对意图和情感都有很强的洞察力；只有患孤独症的人才体验不到这一点。当然，所有这一切全都在你的大脑中。你的大脑愿意甚至急切地想要辨别一些因素，确定这些因素的特点和特殊意图，并将其活动视为表达个人偏爱的举动。再次说明一下，我们生来就长于意向性归因：一岁以下的婴儿能辨别欺凌弱小的人和受害者；不管他们去抓什么东西，都知道要走最近的那条路。

按自由意愿行事的体验与物质性因果关系没有什么联系。虽然你的手捏起了盐，但你并不认为这件事与一连串的物质性因果关系有什么联系。你感觉这个行为是由一个“无形”的你做出的决策而引起的，因为你想要在食物里加点盐。很多人发现将自己的心灵描述成行为的根源和原因是很正常的。2005年，心理学家保罗·布鲁姆（Paul Bloom）在《大西洋月刊》（The Atlantic）上发表了有争议的观点，即我们生来就具有区分自然性和意向性的因果关系的能力，而这一能力也解释了宗教信仰的普遍性。他发现，“我们对物质世界和精神世界的感知完全不同，所以我们才可能对没有灵魂的身体和没有身体的灵魂进行想象”。我们注定能够感知得到的这两种因果关系模式使我们能够很自然地接受众多宗教中都存在的两个主要信念：无形的神是物质世界所有现象的最终原因，而不死的灵魂只是在我们活着时暂时控制我们的躯体，我们死后，灵魂也将离开躯体。在布鲁姆看来，因果关系的两个概念在进化过程中是分别形成的，同时也将宗教的起源追溯到系统1中去了。

因果性直觉的特点是本书一再出现的主题，因为人们总是很不恰当

地将因果性思考用于需要统计论证的情景中。统计性思维总是根据事物的不同类别和总体性质得出个案的结论。可惜的是，系统1并不具备这种推理能力；而系统2通过学习可以进行统计性思考，但几乎没有人接受过必要的相关训练。

有了因果关系心理学做基础，我决心用两个比喻来描述心理过程，几乎不必考虑什么连贯性问题。我有时将系统1比喻成有着某些特性和偏好的媒介，有时又将其看做通过一个环环相扣的复杂模式来表现现实的联想工具。这个系统和工具是虚拟的；之所以用“媒介”和“工具”这两个喻体，是因为它们符合我们对原因的看法。海德的三角形和圆形并不是真正的媒介，只是把它们比做媒介来思考问题更轻松，也更自然。这样做不用那么费力思考。如果按照所发生事情的特点和意图（即两个系统）来描述它，或者有时按照呆板的规律性（即联想工具）来描述它，我觉得你（和我一样）就会发现了解思维活动更加轻松。我并不想让你相信这两个系统是真实存在的，不想像海德那样，想让你相信那个大三角形是个欺负弱小的角色。

示例——常态和原因

“若最后发现第二个申请人也是我的一个老朋友，我就不会像看到第一个来申请的朋友那么惊讶了。只要情节稍有重复，一种新体验也就不那么新鲜了。”

“当我们调查人们对这些产品的反馈时，一定要确定关注的不仅是平均水平。我们应该看到所有的常态反应。”

“她接受不了自己只是运气不好这个解释，她需要一个有前因后果的解释，否则她会认为是有人在故意破坏她的工作。”

第7章 字母“B”与数字“13”

伟大的喜剧演员丹尼·凯（Danny Kaye）的一句话一直萦绕于我的脑际，从十几岁至今都不曾忘记。谈到一个自己很不喜欢的女人时，他说：“她最得意的姿态是忘乎所以，最喜欢做的事就是仓促下结论。”在我与阿莫斯·特沃斯基开始讨论研究统计性直觉的合理性问题时，这句话就浮现在我的脑海里。现在，我觉得这句话正是对系统1的功能恰如其分的描述。如果结论可能是正确的，偶尔的错误所付出的代价也在可接受的范围内，而且这种仓促的做法可以节省很多时间和精力，那么这种仓促的结论就是高效的。如果对情况不熟悉，在风险又高并且没有时间去搜集更多信息的情况下过早下结论就很冒险。此时，很可能会出现直觉性错误，但这种错误也许可以通过系统2的有意干涉而得以避免。

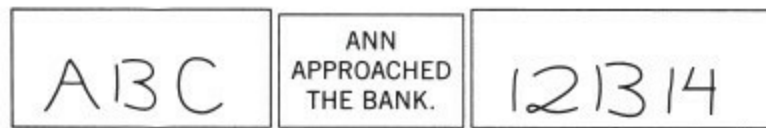


图6 忽略不明确因素，抑制怀疑心理

图6中三个方框的内容有何共同点？答案是，它们全都有歧义。你几乎可以确定地读出左边方框内所呈现的内容是“ABC”，右边是“12 13 14”，但这两个方框的中间那部分内容是一模一样的。你本可以将它们看做是“A13 C”和“12 B 14”的，但你却没有这样做。这是为什么呢？那是因为，同样的形状在字母的环境下就容易被看做是字母，在数字的环境下就容易被看做是数字。完整的环境能帮助你理解其中的每一个因素。那个形状是会引发歧义的，但你过早地对它的“身份”下了结论，并且根本意识不到你已经赋予了某种歧义以解释。

看到中间框的内容，你可能会把安（Ann）想象成一个满脑子都是钱的女人，她正走入一栋有出纳员和地下金库的房子。但这个貌似可信

的理解并不是唯一的可能，这个句子同样有歧义。如果在这个句子之前有“他们沿着这条河缓缓地漂向下游”这样一句话，你就会想到一个完全不同的场景。当你一直在想河流的问题时，“bank”（这个单词有“岸边”和“银行”两个意思）这个单词就与钱没什么联系了。在没有清晰情境的情况下，系统1会自行建立一个可能的情境。我们知道这是系统1判断的结果，因为你并没有意识到自己作了选择，也没有意识到还可能有别的解释。除非你最近一直在乘独木舟，否则你去银行所用的时间肯定要比在河里漂流的时间多，所以你会根据最近所经历的事化解了“bank”一词的误解。当我们对答案不确定时，系统1就根据过往经历去赌一个答案。这种下赌的规则是明智的：最近发生的事及当前情境是作抉择时最重要的因素。如果脑中没有闪现出任何最近发生的事，那更为遥远的记忆便会呈现出来。你最早、记忆最为深刻的经历一定是唱英文字母歌，这首歌的开头一定是“ABC”，而不是“A13 C”。

在这两个例子中最为关键的一点是：你作了一个确切的选择，但自己却没有意识到自己这样做了。你的脑海中出现的只有一种解释，而且你从未意识到这些问题会有歧义。系统1不会记得自己放弃的几个选项，甚至都不记得曾有过多种选择。有意识的怀疑需要同时在脑中记住多种互不相容的解释，需要付出努力，而这并不是系统1的长项。易变和怀疑是系统2的职责范围。

是什么让你相信了那些荒谬之词？

心理学家丹尼尔·吉尔伯特（Daniel Gilbert）因著有《哈佛幸福课》^①（*Stumbling to Happiness*）一书而广为人知。一次，他在一篇名为“大脑怎样产生信任”的文章中，以17世纪的哲学家斯宾诺莎的理论为基础，提出了一个关于信任与不信任的理论。吉尔伯特提出，在理解一个陈述之前，一定会先试图相信它：如果这个陈述正确的话，你必须先了解它的观点究竟是什么意思。只有这样，你才能决定是否“怀疑”它。最初你产生相信某种观点的想法，是因为系统1的自主运作，这种运作包

括构建这一情况下可能性最大的解释。吉尔伯特认为，即使是一个毫无意义的陈述也会唤起人们最初的信任。你试试他给出的例子：“白鱼吃糖果。”你有可能意识到一个关于鱼和糖果的模糊印象，这个印象的产生过程，就是联想记忆自动搜索“鱼”和“糖果”这两个概念之间各种联系的过程，这一过程会使这种很荒唐的说法看起来竟有些道理了。

吉尔伯特认为系统2的工作就是不信任/质疑，他用一个漂亮的实验来证明自己的观点。受试者看到一些很荒谬的说法，比如“一个叫丁卡的人是一团火焰”，他们要在几秒钟内说出这个句子的说法是“对”还是“错”。随后实验人员要检验一下受试者是否记得哪些句子是“对”的。这一实验还有一个条件，即受试者在执行任务的过程中还要按照要求记住一些数字。系统2的干扰产生了选择性效果：它使人们很难“不信任”那些错误的论断。在后续的记忆测试中，筋疲力尽的受试者最后竟认为许多错误的论断都是正确的。这个实验的寓意是深刻的：有系统2参与时，我们几乎会相信所有事情。因为系统1不仅好骗，还容易产生偏见，而尽管系统2掌管怀疑和不信任的大权，但是它有时很忙，不忙时也很懒惰，总会擅离职守。的确，已有证据显示，当人们劳累或是精力耗尽时，更容易受那些空洞却有说服力的信息影响，例如广告。

联想记忆的运作是导致“确认偏误”的原因之一。如果有人问你：“山姆友好吗？”你就会想到山姆的各种行为举止；而如果有人问你：“山姆是不是很不友好？”你就很难想起他的许多举动。有一项专门针对证据确认问题进行的名为“积极测试策略”的研究，这项研究主要考察系统2是如何验证假设的。一些自然科学家认为应通过驳斥假设以证实其是否成立，但其他人（通常是科学家）则主张通过寻找符合他们当前观点的数据来证实假设是否成立。系统1产生的确认偏误不加批判地接受了建议，夸大了极端的可能性以及不可能的事件。如果被问及海啸在今后30年内袭击加利福尼亚州的可能性有多大，你脑中所呈现的图像很有可能就是海啸，你会更容易高估出现灾难的可能性。这就如同看到同吉尔伯特提出的那些类似“白鱼吃糖果”这种无意义的陈述时产生的反

应一样。

光环效应与群体的智慧

如果你赞同一个总统的政见，你可能也会喜爱他的声音及着装。喜爱（或讨厌）某个人就会喜爱（或讨厌）这个人的全部——包括你还没有观察到的方面——这种倾向就叫做光环效应。这个术语已在心理学领域使用了长达一个世纪，但仍然没能成为日常用语。这是一件憾事，因为光环效应这个说法很好地诠释了我们生活中普遍存在的一种偏见，这种偏见在我们塑造对人与环境的看法时起着很大的作用。系统1可以通过很多比现实更简单却更连贯的方式来表现这个世界，光环效应就是其中一种。

你在某派对上遇到了个名叫琼的女士，发现她既漂亮又善谈。现在，她的名字再次出现，并有可能是被叫去捐款。你知道琼有多慷慨吗？正确答案是：你事实上什么都不知道，因为没有理由可以让你认为善于社交的人在慈善方面会表现得慷慨。但你喜爱琼，当你想到琼时，那种喜爱的感觉会再次涌上心头。你自己慷慨，也喜欢慷慨的人。通过联想，你预先倾向于相信琼是慷慨的。现在，你认为琼是慷慨的，你可能会比以前更喜欢她，因为你又增加了一条令她讨你喜欢的特点。

在琼的这则故事里，我们并没有她慷慨程度的真正证据，而是凭借自己对她的情感回应作出猜测，用猜测弥补证据的缺失。在其他情况下，证据会逐渐出现，由第一印象产生的感觉会影响你对事物的解读。所罗门·阿希（Solomon Asch）的一个实验堪称心理学实验中不朽的经典。他对两个人进行了描述，并要求其他人对这两人的个性进行评论。你认为艾伦和本这两人怎么样？

艾伦：聪明—勤奋—冲动—爱挑剔—固执—忌妒心强

本：忌妒心强—固执—爱挑剔—冲动—勤奋—聪明

如果你像我们一样，你就会更喜欢艾伦一些。前几条列出的性格特征会改变后面出现的特征的含义。我们认为聪明人有理由固执，并且还会尊重他这一点。然而，一个忌妒心强又固执的人如果还很聪明的话，他身上就带有一些危险性。光环效应也可以化解歧义：如同“bank”这个单词一样，“固执”这个形容词也是有歧义的，但将它放在一定情境中歧义便会被化解。

对于这个研究主题，还有许多衍生出来的实验。在一项研究中，受试者要先考虑一下描述艾伦的前三个形容词，然后再考虑剩下那三个描述艾伦的形容词，但实验人员告诉他们，后三个词是用来描述另外一个人的。随后，当受试者根据这些描述假想出两个人时，实验人员问他们，这6个形容词是否有可能用来形容同一个人时，大多数受试者都认为不可能！

我们对一个人性格特征的观察顺序是随机的。然而，顺序的确很重要，因为光环效应注重第一印象，而后续信息在很大程度上都被消解掉了。在我刚做教授时，我评价学生论文的方式很传统。我会顺序一次取一本论文，一边读一边打分，然后计算出总成绩，之后再接着批改下一个学生的论文。最后，我注意到自己对每一本论文的评估都出奇地相似。我开始怀疑我的评分产生了光环效应，即第一次评分对接下来的所有评分都产生了一定影响。这样的机制十分简单：在我给某学生的第一份论文打了高分后，再碰到有模糊或是有歧义的陈述时都会对这个学生手下留情。这种做法看似合理。一个学生能将第一份论文写好的话，就不应在第二份论文中犯低级错误！但我评分的方法却存在一个严重的问题。如果某个学生写了两份论文，一份论点有力，另一份却经不起推敲，我则会因为批改的顺序不同而给出不同的分数。我曾经告诉学生两份论文的评分标准是一样的，但事实却并非如此：相比第二份论文来说，第一份论文对于总分的影响更大。所以这样的做法是不可取的。

我采取了一种新的做法。我阅读并批改了某个学生第一个问题的答

案，然后接着改下一个学生的相关论述，而不是按顺序读完第一个学生的整本论文才评阅下一份。我确定将所有分数都写在了论文集的封底，以避免在批改第二份论文时出现偏见（即使是无意识的）。在改变方法后不久，出现了一个令人担忧的结果：我对评分的自信程度比原来更低了。原因在于我频繁地感到一种不适。当我对某个学生的第二份论文感到失望时，便在他的论文集封底记下一个低分，但却偶然发现我给他的第一份论文打了最高分。我也注意到了我会不经意地改变尚未写下来的分数以缩小两份论文之间的分数差，并且，我很难克制住自己不这样做。我对同一个学生的论文评分通常相差巨大。这样的前后不一使我感到不确定和沮丧。

我现在对自己的评分行为感到失望和不自信，但我认为这是件好事，因为它表明现在这个方法比原来的有进步。我先前所感到的一致性 是伪造出来的，它使我有了认知放松之感，我的系统2也欣然接受了最后的分数。采用新方法之后，虽然第一个问题深深影响到我对之后学生的评估，但我允许自己这样做，因而学生某些问题答得好和不好的分数差别也就不是我有意为之的了。但我发现同一个学生在回答一个问题时表现优异，而对另一个问题的解答却很糟糕。当我改变方法时，这种令人感到不适的前后不一致就显露了出来：它不仅反映出随便拿一个问题去衡量学生水平的做法是不恰当的，还反映出我自己打出的分数同样不可靠。

我采取的避免光环效应的评卷方法遵循了一个普遍原则：消除错误的关联！为了了解这一原则的工作原理，我们设想一下：向大量观察者展示一些装有硬币的玻璃罐，让他们估计一下每一个罐里硬币的数量。詹姆斯·索罗维基（James Surowiecki）在他最为畅销的著作《群体的智慧》（The Wisdom of Crowds）一书中解释道，一个人单独完成这个任务的效果并不理想，但一群人共同作出判断时准确率就很高。有些人高估了硬币的数量，另一些人低估了它，但对所有判断进行平均估算得出的平均值就会趋近于准确值。这种机制很容易理解：每个人都观察着同

一个玻璃罐，他们的判断都基于一个共同的基础。另一方面，每个人犯的误差都与其他人的误差无关，（在没有系统性偏见的情况下）这些误差的平均值趋近于零。然而，只有在每个人的观察相互独立、每个人所犯误差之间不相关联的情况下，降低误差率的奇迹才能出现。如果观察者持有相同偏见，就算将他们的判断汇总起来也难以降低误差率。允许不同观察者之间相互影响会减少样本量，进而影响小组估值的准确率。

想要从大量证据来源中获取最有用的信息，你应设法使这些来源相互独立。这也是警察办案时所遵循的规则。如果某个案件有多个目击证人，在录口供之前，这些证人是不能获准讨论案件的。这样做不仅是为了防止不怀好意的证人相互串通，还避免了没有偏见的证人相互影响。交流过各自目击过程的证人容易在证词中犯相似的错误，降低了他们所提供信息的总体价值。减少信息来源中的冗余信息总是没错的。

企业高管需要花大量时间主持会议，独立判断原则（及解除错误关联）可以直接应用到这些工作中。一条简单的规则就能发挥作用：在开始讨论某个问题之前，先让与会的每一位成员各自写下简短的意见阐明自己的观点。这个过程很好地利用了小组里不同知识和见解的价值。而开放性讨论这一常规做法总会注重那些发言早而又强势的人的意见，使得其他人一味附和他们的观点。

眼见为实的想法往往让我们仓促作出决定

我和阿莫斯早期合作时最美好的记忆中有一点很难忘，就是他总是乐此不疲地重复一个搞笑情节。阿莫斯能惟妙惟肖地模仿他大学时代的一位哲学老师，他用带着浓重德国口音的希伯来语咆哮着说：“你必须时刻牢记‘*Primat of the Is*’。”我从未弄明白他的老师所说的那句短语是什么意思（我想阿莫斯也不明白吧），但是阿莫斯却还是会说那些笑话。每当我们遇到大脑对现有信息和未知信息的处理方法严重失衡的问题时，他总会想起那句莫名其妙的短语（我最后也总是这样）。

联想机制一个最基本的结构特点就是它只能回忆起已被激活的观点。无法从记忆中获取的信息（即使是无意识的）可能并不存在。系统1善于提取当前激活的想法来构建最可信的故事情节，但它不会（也不能）提取本系统中根本不存在的信息。

衡量系统1是否成功的方法是看它所创造的情境是否具有连贯性，而与故事所需数据的数量和质量关系不大。信息匮乏是常事，一旦出现这种情况，系统1则会仓促作出结论。请思考下面的说法：“明迪克会是一个出色的领导吗？她聪明又坚强……”你的脑海中一定会马上闪现出一个答案——“当然会”。你根据非常有限的信息选择了一个最佳答案，但是你却行动过早。试想一下，如果紧随其后的两个形容词是“腐败”和“严酷”，你该怎么办？

在对明迪克这位领导作出快速判断时，请注意有些事你并没有做，你没有自问：“在形成对某人是否具有领导才能的看法之前，我应该了解些什么？”系统1在第一个形容词出现后就开始自主运作了：聪明是好的，既聪明又坚强就更好了，系统1非常轻松地生成了这种想法。如果有新信息出现（例如明迪克思想腐败），这个故事就会被改写了，但是系统1并不会等待也不会出现主观上的不适。对于第一印象的偏好依然存在。

寻找连贯性的系统1和懒惰的系统2相结合，意味着系统2将会赞同许多直觉性的信念，而这些信念又准确地反映了系统1产生的印象。当然，系统2也能对证据采取系统而谨慎的处理方法，还能在作决定之前考虑出现的众多选项——设想你正在卖房子，你就会设法搜寻一些你不知道的信息。然而，即使是深思熟虑后的决定，系统1也能对其产生影响。系统1的信息输入从未停止。

在证据不足的情况下过早下结论对我们理解直觉性思考非常有帮助，本书也常提到这样的情况，我将会用一个冗长的缩写来代表这种情形：WYSIATI，意思为“*What you see is all there is*”，即眼见即为事实。

系统1基本上对于引起印象和直觉的信息的质量和数量都不敏感。

阿莫斯与他在斯坦福大学带的两名研究生作了一项与“眼见即为事实”直接相关的研究。受试者得到了一些证据并且知道这些证据是片面的，而研究者则是要观察他们拿到证据后的反应。这些受试者接触到的都是法律案例，下面就是一例：

43岁的被告戴维·桑顿（David Thornton）是工会界代表。9月3日，他来到了“平价大药房”168号进行例行视察。他来到这家药店还不到10分钟，一名驻店经理就过来告诉他不能再站在店里和员工们说话，他只能利用员工休息时间在一间密室里见见他们。在工会与“平价大药房”的合约中，这一要求是得到允许的，但从未执行过。当桑顿拒绝这个要求时，经理告诉他，要么遵守约定，要么离开药店，否则他将被逮捕。此时桑顿暗示经理，在不妨碍生意的情况下，他一直以来都是在店里与员工交谈的，每次谈话时间也就是10分钟左右，从来也没有人反对过这一做法，他宁愿被抓也不愿改变例行的视察程序。于是，经理叫来了警察，警察以非法侵入的罪名逮捕了桑顿。在桑顿留了案底并被关押在拘留室一段时间后，所有的指控都被取消。现在，桑顿准备起诉“平价大药房”非法拘留。

所有受试者都阅读了这些背景材料，除此之外，每一组受试者还听了控辩双方代理律师所作的陈述。情况自然是工会方的律师将逮捕视为恐吓行为，药店方的律师则认为在药店进行谈话扰乱经营秩序，经理的行为是合理的。还有一些受试者就像陪审团成员一样听了控辩双方的陈述。双方律师并没有增加任何背景材料中未提及的有用信息。

所有受试者都充分了解了整个过程，那些只听到其中一方辩词的受试者能够很轻松地为一方写出辩词。然而，片面的证据陈述对判断有着重大影响。另外，只掌握一方证据的受试者比掌握了双方证据的受试者更有自信。这正说明人们根据已有信息勾勒出的故事的连贯性增强了他们的自信心。一个好故事最重要的是信息的前后一致性，而不是其完

整性。的确，你常会发现：知道得很少反而可以把已知的所有事物都囊括进连贯的思维模式中。

眼见即为事实的理念有助于达成连贯性和认知放松的状态，从而使我们相信某个陈述是真实的。这一理念解释了我们能够快速思考的原因，解释了我们是如何弄清楚一个复杂领域中那些信息片段的含义的。很多时候，我们拼凑出的连贯情节与事实是无限接近的，完全可以用来支持理性活动。而我还会运用眼见即为事实原则对判断和选择中存在的很多偏见作出解释，以下便是其中的一部分：

·过于自信：正如眼见即为事实原则指出的那样，无论是证据的数量还是质量都与主观自信关系不大。每个人对自身想法的自信程度主要取决于他们对亲眼所见的事情的讲述效果，即使他们几乎什么都没有看到也没有关系。我们经常考虑不到自己有可能尚未掌握对判断起决定性作用的那份证据，却总是认为眼见即为事实。此外，我们的联想系统更倾向于选择已被激活的连贯模式，抑制怀疑和歧义。

·框架效应：同一信息的不同表达方式常常会激发人们不同的情感。“手术后一个月内的存活率是90%”的说法要比“手术后一个月的死亡率是10%”更令人安心。同样，说凉菜“90%不含脂肪”要比说“10%含有脂肪”更具吸引力。很明显，前述每组句子的深层含义都是相同的，只是表达方式不同而已，但人们通常能读出不同的含义，而且觉得自己的所见就是事实。

·比率忽略：回忆一下史蒂夫，那个本性怯懦、做事井井有条，常被看做图书管理员的人。这个人物性格的描述是生动形象的，尽管你清楚地知道男性农民比男性图书管理员多，但在考虑这个问题时，你总会忽略这个事实。你觉得自己的所见即为事实。

示例—过早下结论

“她对这个人的管理技能一无所知。之所以对他印象很好，是因为曾经听他作过一次精彩的报告。”

“在讨论之前大家先独自考虑一下这个问题，这样可以避免观点的相互干扰，这样更利于集思广益。”

“他们看了一份优质的咨询报告后就作了一个重大决定，他们并没意识到自己掌握的信息其实很少。”

“他们并不想了解更多信息，因为那样可能会破坏整个故事情节。他们更愿意相信眼见即为事实。”

① 《哈佛幸福课》中文版（第2版）已由中信出版社于2011年12月出版。——编者注

第8章 我们究竟是如何作出判断的？

你可以回答无数个问题，无论这些问题是别人问你的还是你自问的。同样，你能评价的事物特征也是无数的。你能数出这页中“的”字的出现次数，能比较自己家的窗子和马路对面那家的窗子哪个高，也能对你支持的参议员的政治前景作出评价，其前途无限光明还是前景堪忧，或是碌碌无为。这些问题由系统2来解决，系统2能调动注意力并通过搜寻记忆去寻找答案。系统2接受问题或提出问题：不管是提问还是回答，它都能引导注意力并搜寻记忆来找到答案。系统1以不同的方式运行，不断监视着大脑内外发生的一切，没有特定意图，也无须付出多少努力，只是对当时的情形作出全方位评估。这些“基本的评估”在直觉性判断中扮演了重要角色，因为人们常会拿它们来替代更难的问题——这也是启发法和偏见研究方法的基本理念。系统1其他两个特点也支持用一种判断代替另一种判断的做法。其中一个特点就是系统1具备跨维度解读价值观的能力，你可以回答一个大多数人都觉得很简单的问题：“如果山姆的身高和智商一样，那么他究竟有多高？”此时思维快捷方式便开始运行了。系统2会集中注意力回答某个特定问题，或是对某种情况的特殊属性进行评估，集中的注意力又会自动运行其他的评价程序，包括一些基本判断。

看照片预测竞选胜出者，为何其准确率可高达
70%？

随着人类进化不断完善，系统1可以对生物体生存必须解决的主要问题提供一个连续的评估，这些问题包括：事情进展得怎么样了？我们面临的是威胁还是机遇？一切都正常吗？我应该是前进还是退避呢？这些问题也许对于生存在城市中的人而言，不像对大草原上的羚羊那样紧急，但我们有不断进化的遗传神经机制，可以持续不断地对威胁水平进

行评估。我们通常用好与坏来评价不同情形，要么说要避开这种情况要么说可以泰然处之，没有问题。人的好心情和认知放松与动物对安全和熟悉程度的判断是相当的。

如果想找一个“基本判断”的典型例子，想想只需一瞥就能区分朋友和敌人的能力就是了。这种能力能够提高人们在危险世界的生存概率，而这种专属能力也在不断增强。我在普林斯顿大学的同事亚历克斯·托多罗夫（Alex Todorov）曾经对与陌生人接触的安全性问题作出快速判断这一能力的生物学根源进行了探索。他认为我们生来就具有判断的能力，只需瞥一眼陌生人的脸，就能对这个人的两点重要事实作出判断：他有多强势（因此存在潜在的威胁性）；这个人有多可信（不管他的用意可能是友好的还是充满敌意的）。脸型为判断提供了许多暗示：方下巴就是强势的信号。面部表情（微笑或皱眉）是对陌生人意图的判断提示，方下巴加上瘪嘴唇也许就预示着有麻烦了。看脸形的精确性不是很高：圆下巴并不代表温顺，笑容（在某种程度上）也是可以伪装的。不过，即使对陌生人作出判断的能力不高，具备这种能力也是我们的生存优势。

这种古老的机制在现代社会得到重新利用：它对人们如何选举有些影响。托多罗夫向他的学生展示了一些人脸的图片，有时展示的时间只有0.1秒，他让这些学生按不同属性对这些面部图片进行评估，这些属性包括可爱程度和做事能力。结果所有学生对这些图片的评估结果非常一致。托多罗夫展示给学生的那些人脸图片并不是随意组合的，而是参加竞选的那些政治家的照片。大选结束后，托多罗夫将选举结果和普林斯顿大学学生所作出的能力评估进行了比较，这些学生当时并不了解这些候选人的任何政治背景，仅凭自己对这些照片的匆匆一瞥就作出了评估。事实证明，约有70%的参议员、国会议员和地方长官的竞选活动的胜出者也正是那些在照片评估中获得较高评价的人。这一惊人结果在芬兰的全国大选中得到证实，同样的情况也发生在英国的地区选举中，澳大利亚、德国和墨西哥的众多选举中也发生过类似事件。令人惊奇的是

（至少对我而言是这样的），在托多罗夫的研究中，能力评估远比可爱程度的评估对选举结果的预见能力强。

托多罗夫发现，人们总会结合力量和可信度两方面因素来评估一个人的能力。刚毅的方下巴和自信的微笑便可告诉我们，这个人很有能力。没有证据显示这些面部特征确实能预示某些政治家可以当选，但关于人们对胜出和出局候选人的判断研究显示，我们往往在投票前就会对那些不具备我们认可的面部特征的候选人持否定态度。在他的研究中，失败者引起的（负面）情感回应更强烈，我将这个例子称为“判断启发法”案例，接下来的章节中会沿用这个说法。投票者尝试着对候选人将来的任职表现生成一种印象，他们又转而依靠系统2快速自主地作出一种更加简单的判断，这一系统只有在必要时才会作出这一判断。

许多政治学者也循着托多罗夫最初研究的路子继续深入研究这一问题，他们划定了一类投票者，这类投票者往往会不由自主地听从系统1的指挥。这些投票者经常看电视，对政治却所知甚少，而那些政治学者在他们身上找到了自己一直在寻找的东西。不出所料，对于那些信息贫乏、爱看电视的投票者来说，面部特征表现出的能力对其投票的影响较大，其受影响程度约为那些信息丰富、看电视少的投票者的3倍。显然，系统1对投票选择的影响因人而异，下文中我们还会遇到一些体现个体差异性的例子。

当然，系统1理解语言，这种理解是建立在一些基本判断基础之上的，而这些判断通常又是在洞察事实和理解信息的基础上作出的。这些判断包括对相似度和代表性的判断，对因果关系的属性以及对联想和样本的可用性的判断。尽管判断的结果是用来满足任务要求的，但是没有具体任务时，这些判断活动照样也在进行着。

基本判断的内容很多，但并不是每个可能的属性都需要判断。例如，我们可以简单看看图7.

一眼看去，你便会对该图的很多特征有个初步印象。你知道左右两个长方体一样高，也很相似。然而，左边那个长方体的方块数和铺在平面上的方块数是不是一样，这可不是瞥一眼就能明了的事，而且你也想不出这堆方块能摆成多高的长方体。

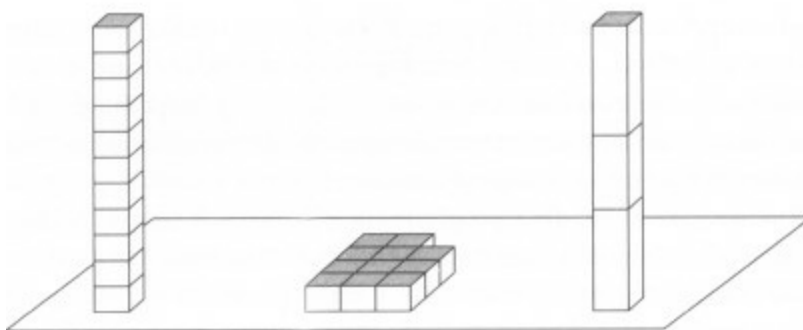


图 7

为了证实左面长方体的方块数目和中间的方块数目相同，你需要数一下这两堆方块，对比一下结果，这个活动只有系统2能完成。

平均长度与总长度是完全不同的数量概念

还有一个例子，请看这个问题：图8中各条线的平均长度是多少？

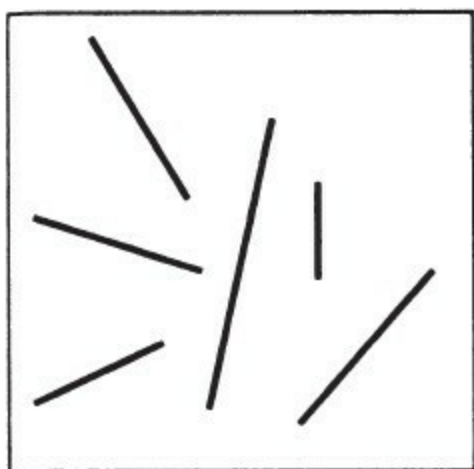


图 8

这个问题很简单，系统1无须任何提示就能回答。实验显示，人们在不到一秒钟的时间里完全可以精确地记下很多线段的平均长度。此外，观察者的认知系统即使正忙于记忆，这些判断的精确度也不会受到影响。认知系统未必知道如何用英寸或厘米为单位来描述平均值，但是如果让其判断另外一条线是否符合平均值，它们的判断也是非常精确的。对于一组线的长度标准生成一个印象无须系统2的参与，系统1会自主且毫不费力地完成这一任务，就像它记一组线的颜色和它们之间不平行的事实一样轻松。我们也可以立刻对众多物品的数量生成一个印象，如果其数量只有4个或少于4个的话，印象会很精确；如果更多的话，就会变得模糊。

现在我们来讨论另外一个问题：图8中所有线的总长度是多少？这是一种全新体验，因为系统1无法为回答这个问题提供建议。为此题作答的唯一办法就是启动系统2，系统2会尽力估计平均值，评估或数出有几条线，用平均长度去乘条数得出结果。

仅凭一瞥系统1计算出一组线的总长度，其结果多半不对，这一点你很清楚。你认为自己绝不会这样做。事实上，这是该系统一个重要的

局限性。因为系统1通过原型或一组典型事例来代表不同事物分类，它能解决好平均问题，但对总量问题就束手无策了。一个类别的规模及其所包含的实例数量，在我们判断总额变量时常常被忽略掉了。

在我们进行的众多实验中，有一项是根据那次损失惨重的埃克森-瓦尔德斯号（Exxon Valdez）原油泄漏事件的诉讼而设计的，我们询问受试者是否愿意掏钱买网来覆盖油池，因为这些油池常淹死迁徙的鸟类。受试者组成的不同小组分别表明了各组的意愿，他们愿意掏钱来拯救鸟的数量分别为2000只、20000只和200000只。如果拯救鸟类是个经济善举的话，其价值大小就要看总数这一变量了，即拯救200000只鸟应该比拯救2000只鸟更有价值。事实上，3个组的平均捐款分别是80美元、78美元和88美元，与鸟的数量没有什么关系。3组受试者做出反应的对象为原型——一只无助的小鸟被淹死的可怕画面，鸟的羽毛浸泡在黏稠的原油中。实验人员屡次发现，在这样的情形下，受试者几乎完全忽略了数量的概念。

与强度等级匹配的描述

诸如你的幸福感、总统受欢迎的程度、金融骗子的合理惩罚和政治家的未来前景等问题有一个共同的重要特点：这些问题都涉及隐含的强度或数量概念，因而我们也就可以使用“更”这个词对其进行描述：更幸福、更受欢迎、更严厉或（对政治家来说）更有力度。例如，一个候选人的政治前景可能是“她在首轮竞选就会出局”这样的背运，也可能是“她有朝一日会成为美国总统”，身居高位。

接下来我们会了解到系统1的又一新能力。强度的等级在不同领域中都有“匹配”描述。如果罪行是颜色，杀人就应该是深红，颜色比偷窃更深。如果犯罪用音乐来表达，大屠杀就应该用强音，而停车不付钱则应该用弱音。当然，你对惩罚的强度也有类似的感觉。在传统的实验中，有些人用声音的大小来表达犯罪的严重性；其他人用声音大小来表

达法律惩罚的严重性。如果你听到了两个声音，一个是表达犯罪的，一个是表达惩罚的，如果一个声音比另一个声音更响的话，你会有不公平之感。

请思考这个例子（后文中还会提到这个例子）：

朱莉4岁时就能阅读。

现在请将朱莉这个孩子的阅读能力与下面的强度等级进行匹配：

若某人的身高和朱莉的早慧程度一样，那他有多高？

你觉得6英尺^①怎么样？显然太少了。那7英尺呢？也许又太多了。你希望找到一个高度能匹配4岁孩子极强的能力。虽然很强，但并不超群。15个月大就能阅读才是超群的能力，这就跟一个人身高7.8英尺一样。

你的工作收入多高才能与朱莉的阅读能力相匹配呢？

什么罪行的严重程度可以与朱莉的早慧程度相匹配呢？

常春藤大学的毕业学分积点多高才能与朱莉的阅读水平相匹配呢？

上述问题并不是很难回答，对吧？此外，可以肯定的是与你同处一个文化领域的人作出的匹配与你的回答会很相近。我们发现，人们根据朱莉的阅读年龄这一信息预估她的学分积点时，他们通过一种范畴向另一范畴的转换来回答这个问题，并且选出了相应的学分积点值。我们也明白为什么这种利用匹配进行预测的模式从统计学角度来看是错误的，尽管对于系统1来说这很正常，但对于统计学家以外的大多数人来说，系统2也可以接受这种做法。

思维的发散性让我们作出直觉性判断



系统1任何时候都可以同时进行多种估算，其中有些估算是持续不间断的常规评估。只要眼睛是睁开的，你的大脑就会对视觉范围内呈现出的立体事物进行评估，这种评估是对这些物体的形状、空间位置和特性等因素的全方位评价。这一评估活动的运行或对违背期望的事物进行持续监督的行为都是无意识的。与这些常规评估不同，其他评估行为只有在需要时才会进行：你不会持续评估自己有多高兴或多富裕，即使热衷政治，你也不会一直不间断地评估总统的执政前景。偶尔的判断是主观自愿的，这种判断才是有意识的。

你不会不由自主地数出每个读到的词的音节数，但如果你选择这样做，就能数对。不过，想要使刻意计算的结果很精确并非易事：我们计算的结果往往比自己想要的或需要的要多。这种过量计算的过程就体现了“思维的发散性”。如同想用散弹猎枪瞄准一个点是不可能的一样（它射出的子弹是分散的），想要让系统1完全执行系统2的命令且不做多余的工作也很难，这一点与散弹枪很相似。我很久以前从书上看到的两个实验就表明了这一点。

其中一个实验让受试者听几对词，若他们听出这些词是押韵的，要马上按下一个键。下面两组词都是押韵的：

VOTE-NOTE

VOTE-GOAT

在你看来，区别很明显，因为你看到了这两组词，而受试者只能听到单词。“VOTE”和“GOAT”押韵，但它们的拼写不同，虽然受试者听到了这两个词，但他们也会受到拼写的影响。如果两个词的拼写不同，受试者听出它们是押韵的速度就会慢些。尽管要求是比较声音，但受试者同时也对两者的拼写进行了比较，而且与声音无关的不匹配因素妨碍他们迅速作出判断。刻意回答一个问题却引起了另一个问题，这一行为不仅没必要，而且对主要任务的完成也很不利。

在另一项实验中，受试者听了几个句子，如果句子是真实的，就要马上按下一个键，如果是假的，就按下另一个键。对以下这些句子的正确回应是什么呢？

有些路是蛇形的。

有些工作是蛇。

有些工作像监狱。

这三个句子从表述上来看都是错的。不过，你很可能已经注意到了第二个句子比另两个句子错得更明显，实验也证实了这一本质性不同。之所以存在这种不同，是因为第一句、第三句两个难句从比喻角度看是正确的。这次又是要进行一个预估活动却引起了另一个预估行为，而且，正确答案在冲突中更明显，但这个与回答并不相关的冲突却影响了系统的正常运行。在下一章中我们会发现，思维的发散性和强度匹配结合起来就可以解释为什么我们对很多自己不很了解的事情能够作出直觉性判断。

示例—判断问题

“评价一个人是否有吸引力是一种基本判断，不管你是否想这样做，这种评价都是不由自主进行的，也会对你产生影响。”

“我们的大脑中有一些线路，这些线路可以从脸型来推断一个人统领大局的能力，即他看上去有些领导气质。”

“如果强度与罪行不匹配，惩罚则不可能公正。就像是你可以用光的亮度来与音量的大小匹配一样。”

“关于思维的发散性，有这样一个明确的例子：他被问及是否认为这家公司财力雄厚时，他想到的却是该公司令其钟情的产

品。”

^①1英尺=0.304 8米。——译者注

第9章 目标问题与启发性问题形影不离

关于你的思维活动，有一点值得注意，即你很少被问题难倒。的确是这样，偶尔你会碰到这样的问题： $17 \times 24 = ?$ 你无法立即想到这个问题的答案，但这种让人目瞪口呆的时刻毕竟是少数。当大脑处于正常的状态时，你几乎对眼前出现的所有事物都会有直觉和想法。对一个人不是特别了解时，你就知道自己是不是喜欢他；你也不知道自己为什么会相信或者不相信一个陌生人；你没有作过调查分析，却能感觉到一家企业一定会成功。有时，对于一些无法完全弄懂的问题，你也总能作出答案，而回答的依据是什么，连你自己也说不清道不明。

找个相对简单的问题来作答

我简单描述了如何从复杂的事情中提取直觉性的观点。对于有难度的问题，我们总是很难快速找到令人满意的答案，此时系统1就会找到一个相关问题来回答，这个问题比原来的问题更易作答。我把这种回答一个问题而绕开另一个问题的做法叫做“替代”。我还将采用以下术语：

“目标问题”就是你想要作出的评估。

“启发式问题”就是你绕开原来的问题去回答的那个更简单的问题。

“启发”这一术语是指协助寻找各种难题的恰当答案的简单过程，虽然找到的答案常常并不完美。这个词和希腊语eureka（意为“找到了”）是同根词。

我和阿莫斯在共同工作的早期就想到了替代这一概念，它也是启发法和偏见研究法的核心内容。我们自问：人们在对可能性没有任何了解的情况下，是如何成功作出可能性判断的呢？我们得出的结论是，人们

一定不知道通过什么方式将不可能完成的任务简单化了，由此，我们开始研究他们是如何做到这一点的。我们的答案是，当人们按照要求对可能性作出判断时，他们实际上是对其他的事情作了判断，并且认为自己已经完成了判断可能性的任务。遇到很难的“目标问题”时，如果脑海中马上出现了一些与之相关联且容易回答的“启发性问题”的答案，系统1通常便会采取这种“替代”的做法，采用替代问题的答案。

用一个问题替代原来的问题是一个解决难题的好策略，乔治·波利亚（George Pólya）在他的经典著作《怎样解题》（How to Solve It）中提到了替代问题：“如果你无法解决某个问题，就去解决另外一个简单点的问题好了——去找这个简单的问题吧。”波利亚的启发法是系统2有意实施战略性决策的过程。不过，我在本章讨论的启发法案例并不是精心挑选的，而是思维发散性造成的结果，是我们锁定问题答案控制能力不强的结果。

请看下面的“目标问题”。它们都很难，在给出合理的答案之前，你肯定会先处理些其他难题。幸福的含义是什么？未来6个月会有哪些可能的政治动向？其他金融犯罪的标准量刑是什么？候选人的竞争有多激烈？还有哪些环境因素或者其他原因需要考虑？想要真正解决这些问题根本不可能。但是你不要受制于完全理性的答案，经过认真推理之后，可以找到启发性的替代答案，尽管这种方法有时很好用，而有时却会导致严重的错误。

目标问题启发式问题

你愿意为拯救濒危物种捐多少钱？

你这些天对生活满意吗？

今后6个月里总统受欢迎的程度如何？

欺骗老人的理财顾问应受到何种惩罚？

这位竞选总统的女士能在政治道路上走多远？

启发式问题

想到垂死的海豚时，我的情绪波动有多大？

我现在的心情如何？

总统现在有多受欢迎？

想到金融骗子，我会有多生气？

这位女士看上去像是个政治赢家吗？

思维的发散性可以使懒惰的系统2摆脱很多繁重的工作，快速找到难题的答案。“启发式问题”相对于“目标问题”更容易让人产生联想并作出回答。你对海豚和金融骗子的感觉，你现在的心情，你对自己看好的竞选人政治能力的印象，或者总统现在的立场等，都会立即呈现在你的脑海中。启发式问题给每个有难度的目标问题都准备了一个现成的答案。

上述说法中存在一定的不足：没有指出答案应该与原始问题存在关联。例如，我对垂死海豚的感觉一定要用钱来表示，这一点让人费解。而系统1的另一项能力，即强度匹配，可以解决这个问题。情感和捐款都是按强度分级的。我对海豚的感情可能很强烈，也可能很淡薄，而我捐款的数目会与我海豚的感情强度相匹配，我脑海中出现的钱数就是匹配量。相似的强度匹配可能适用于所有的问题。例如，不同竞选者的政治表现可以从很糟糕到非常出众。同样，衡量政治成功等级也包括“她在首次竞选就会出局”的最差表现和“她将来会成为美国总统”的最佳表现。

思维发散性的自主过程和强度匹配可以使能映射到目标问题的简单问题有一个或多个答案。有些情况下会有替代答案，系统2会认可这一启发式答案。当然，系统2也可以拒绝这个直觉性答案，或者通过整合其他信息来改变它。但是，一个懒惰的系统2往往会遵循最省力法则，不经检验就认可某个启发式答案。你不会被难倒，也不必非常努力，甚至都没有注意到自己其实答非所问。此外，你也许都注意不到目标问题很难，因为你的头脑中会很迅速地闪出一个直觉性答案。

立体启发法：远处的物体看上去更高大

请看图9并回答下面的问题。



图9

如图9所示，右侧的人是否比左侧的人高大？

我们很快就想到了那个最明显的答案：右侧的人更高大。但如果你用尺子量一下，你会发现实际上他们体型一样。你对他们相对体型的印象受到强大错觉的控制，这种错觉也正是替代过程的最佳解释。

图中人物经过的走廊被画成了透视图，显得平面越来越深。你的感知系统自动地将这幅图看做是立体的，而不是印在平面上的。在立体透视图，右侧的人比左侧的人离我们更远，显得更高大。大多数人都会对立体图感觉很强烈。只有视觉艺术家和有经验的摄影师才具备将这幅图看成平面图的能力。对于我们这些人来说，此时就会有替代产生：对立体图像大小的印象左右了我们对平面图大小的判断。错觉的产生是由立体图的启发导致的。

此时出现的是一个真正的错觉，不是对问题的误解。你知道是图片中3个人的体形造成了我们的错觉，因为它们是在纸上的。如果有人让你估计这几个人的体型，我们通过实验就会知道你的答案会是用英寸来表达的，而不是英尺。你对问题没有疑问，但你会受到那个并没有被问到的问题的影响，比如：“这3个人有多高？”

上例中启发法的那个重要环节——立体大小替代平面大小——是自主发生的。图片中包含着一些暗示，这些暗示会让图片产生立体感。尽管这些暗示和要完成的任务——判断纸上人物的体型大小——并无关联，你本该忽略这些因素，然而你却做不到。启发法的偏见是图中看上去更远的物体看上去更大。正如上例所示，基于替代的判断必然会如预想的那样有失偏颇。在这个例子中，基于替代的判断在感知系统中运作得比较隐蔽，根本就是不由自主发生的。

一些德国学生作过的一项调查堪称替代研究的最佳案例之一。这些年轻人完成的调查包括下面两个问题：

你最近觉得幸福吗？

你上个月有多少次约会？

实验人员对这两个问题的答案的关联度很感兴趣。那些回答自己有很多次约会的学生会比那些约会次数少的人更幸福吗？令人吃惊的是，

答案是否定的，两个答案的关联度几乎为零。显然，学生在评价自己的幸福感时，首先想到的并不是约会。

另一组学生也看到了这两个问题，但次序正好相反：

你上个月有多少次约会？

你最近觉得幸福吗？

这一次的结果完全不同。在这种顺序下，约会次数和幸福感之间的相关度能达到心理测试的最高水平。其间发生了什么呢？

原因很明确，这就是替代作用的典型案例。约会显然不是这些学生生活的重心（第一次调查中，幸福和约会并不相关），但当实验者要求他们回想自己的浪漫生活时，他们确实有情感上的回应。有多次约会的学生想起了自己生活中快乐的事，而那些没有约会的学生想起的都是孤独和被拒绝的情节。因此看到第二个问题时，由（第一个）约会问题引起的那些情感就在大家的脑子里徘徊，影响他们对这个问题的回答。

上例中体现的心理活动和图9中的体型错觉带给人的心理体验很相似。评价“最近的幸福感”这种任务并不常见，也不简单，需要仔细思考之后才能给出恰如其分的回答。但是，提到约会情况，这些学生就无须努力思考了，因为他们脑海中早已有了相关问题的答案。这个相关问题就是：他们对自己的恋爱生活满意程度如何。他们将被问及的问题替换成了另一个自己心中已经有了答案的问题。

在这个实验中，我们同样可以采用与错觉研究相同的做法，可以问一问：这些学生感到困惑了吗？他们是否真的认为这两个问题——他们被问及的问题和他们回答的那个问题——是相同的？当然不是。学生不会一下子把浪漫时光和生活混为一谈，如果让他们说说对这两个词的理解，他们肯定会说浪漫时光和生活不是一回事，但其实他们需要回答的问题

并不是两个概念是否相同，他们的问题是最近是否感到幸福，于是系统1就用已有的答案来作答了。

约会的案例并非特例，如果这些参与实验的学生先看到的问题是与父母或金钱的关系，而后马上看到那个关于幸福的问题，也会发生同样的情形。在两种情况下，满足感在特殊情况下影响了关于幸福感的表达。任何影响人心情的重要情感问题都会产生同样的效果。眼见即为事实。当人们评估自己的幸福感时，他们思维状态的作用就显得非常突出。

情感启发式：因为喜欢，所以认同

一旦加入情感因素，结论对论证的主导作用便会最大程度地凸显出来。心理学家保罗·斯洛维克（Paul Slovic）提出了“情感启发式”的概念，认为人们的好恶决定了他们的世界观。你的政治倾向决定了你对各类论证的看法，即它们是令人信服的还是难以服众的。如果你对当前的医疗政策还满意，就会相信该政策能给自己带来很多好处，而且你相信在这个政策下，花同样的钱能做更多的事。如果你对其他国家采取鹰的态度，就很可能觉得其他国家相对弱小，更有可能对自己的国家俯首帖耳。而如果你的态度像只鸽子，就会觉得它们更强，不会轻易受到牵制。你对辐照食品、瘦肉、核能、文身或摩托车等事物的态度会左右你对这些事物的感受，它们是惠及生活还是充满风险。如果你对这些事物通通都不喜欢，很可能会觉得它们对你而言利少弊多，根本不会给你的生活带来什么好处。

结论的至高无上并不意味着你的思维完全停止运转了，也不意味着你可以完全忽略信息和合理解释得出自己的结论。在了解到自己并不喜欢的一项活动的风险其实远比自己想象的小时，你的看法乃至情绪就会发生变化（至少会有那么一点变化）。然而，这种较低风险的信息同样也会改变你对该活动益处的看法（你认为益处会更大），尽管你接收到

的信息中没有任何与益处相关的信息。

在此我们又看到了系统2的另一个“特性”。到目前为止，我似乎已经将其描述成一个给系统1留有足够余地的默许监视器。我描述的系统2还具有主动搜寻记忆的功能、复杂计算功能、比较功能、规划功能和决策功能。在球拍和球的问题中以及许多其他的两个系统相互作用的例子中，系统2似乎总是处于最高决策地位，并有能力抵制系统1的建议，它能使事情放缓，开始进行逻辑分析。自我批评是系统2的功能之一。但在态度方面，系统2更像是系统1各种情感的赞许者而非批评者，也可以说是其各种情感的转让者而非实施者。它搜寻的信息和论据多半局限于与已有看法一致的信息，并不着意对其进行调查审核。积极且追求连贯的系统1为要求不高的系统2提供了各种解决方案。

示例—替代和启发法

“还记得我们绞尽脑汁去回答的那个问题吗？我们是不是把它换成了一个简单点的问题呢？”

“别人问我们的问题是这位候选人是否会成功，但我们要回答的问题似乎是她是否能成功应对采访。咱们还是别顾左右而言他了。”

“他喜欢这个项目，因此他认为该项目投入少、回报高。这是情感启发式的一个典型案例。”

“我们将去年的表现作为依据来预测公司未来几年的表现。这个依据能作为有效参照吗？我们还需要其他什么信息才能作出正确预测？”

下面列出了系统1的特点和活动。每个主动句都代替了一个陈述句，虽然表述更精确了，但却更难理解了，因此大脑便开始自主且快速

地运行。我希望这个对大脑特性的描述能帮你形成一种对虚拟的系统1各种“特性”的直觉认识。与身边的很多人一样，你对系统1在不同情况下如何运作会有直觉的认识，而且其中大多数直觉都是正确的。

系统1的特点

- 生成印象、感觉和倾向；当系统2支持这些行为时，它们就会成为信仰、态度和意图。

- 自主且快速运行，只需付出较少努力，甚至不用付出努力，没有自主控制的感觉。

- 当发现（搜寻）特殊形式时，能接受系统2编控来调动注意力。

- 在接受了一定的训练后，能够做出熟练的回应，产生直觉。

- 为联想记忆激发出来的各种想法创造连贯形式。

- 将认知放松感和真理错觉、愉快的感觉以及放松的警惕感联系起来。

- 区分常态中令人惊奇之事。推断原因和意图。忽略歧义，按捺住心中的疑问。

- 夸大情感的一致性（光环效应）。

- 将注意力集中在当前的证据上，忽略不存在的证据（眼见即为事实）。

- 作一些基本估测。通过常态和原型来表现集合，但不要将两者看成一个整体。

- 通过测量确定不同程度对应的匹配物（比如音量的大小）。

- 真正去计算，而不是空想（思维的发散性）。

- 有时用简单点的问题替代难题（启发法）。
- 对变化的感知比对形态的感知更敏锐（前景理论）。*
- 对可能性作出过高估计。*
- 对数量越来越不敏感（心理物理学）。*
- 对损失的反应比获得更强烈（损失厌恶）。*
- 严密设计决策问题，分别进行讨论。

* *带*的内容将在本书第四部分作详细介绍。

第二部分

启发法与偏见

启发法与偏见

第10章 大数法则与小数定律

一项研究对美国3141个县的肾癌发病率进行了调查，调查显示该病的分布模式很值得注意。发病率最低的县差不多都位于中西部、南部和西部人口稀少的乡村，这些区域按照惯例由共和党管辖。对此，你有何看法？

刚刚过去的几秒钟里，你的大脑处于非常活跃的状态，这主要是因为系统2在运行。你谨慎地在记忆中搜寻着并作出假设。在这个过程中你也付出了一定的努力，你的瞳孔会扩张，心跳会适度加快。系统1也没有闲着，因为系统2的运行需要从联想记忆中获取事实和建议。你很可能否认共和党的政策提供了肾癌防控方法这个想法，却会关注肾癌发病率低的县大多是乡村这个事实。这个例子是我从机智的统计学家霍华德·维纳（Howard Wainer）和哈里斯·泽维林（Harris Zwierling）那儿得到的，他们对这一案例的评论是：“人们很容易作出推断，认为肾癌发病率低主要是由于乡村的生活方式很健康——没有空气污染和水污染，食品没有添加剂，保证新鲜。”这一点完全说得通。

现在，考虑一下肾癌发病率最高的县的情况吧。假设这些易发病的县差不多都位于中西部、南部和西部人口稀少的乡村，这些区域按照惯例由共和党管辖。霍华德·维纳和哈里斯·泽维林半开玩笑地评论道：“人们可以很容易作出推断，导致肾癌高发病率的直接原因是乡村生活的贫困——医疗条件差、高脂肪饮食、酗酒、嗜烟等。”当然这种说法肯定有问题，因为乡村生活方式不可能既是肾癌发病率高的原因又是其发病率低的原因。

问题的关键并不在于这些县处在乡村地区或是由共和党掌管，而在于乡村地区人口少。我们通过这个例子学到的不是流行病学知识，而是

我们的大脑和统计数据之间的复杂关系。系统1非常擅长一种思维模式——自动且毫不费力地识别事物之间的因果联系，即使有时这种关系根本就不存在，它也会这样认定。当听到肾癌高发地区的情况时，你立刻会想当然地认为这些县与其他县不同是有原因的，一定有个理由可以解释这种不同。然而，正如我们所见，当系统1面对“纯统计学”的数据时是束手无策的，因为这些数据虽然可以改变结果出现的概率，却不能直接导致结果的发生。

根据定义，一个随机事件是不需要解释的，但一连串的随机事件就有规律可循。想象有一个装有大理石弹球的瓮，其中有一半的弹球是红色的，另一半弹球是白色的。然后，再想象有一个非常有耐心的人（或一个机器人）随意从瓮中取出4个大理石球，记录其中的红球数，再把球放回去，重复这样的做法数次。总结记录结果时，你会发现“2红2白”的结果出现的次数（几乎刚好）是“4个全红”或“4个全白”这种结果的6倍。这一倍数关系是个数学事实。你可以对这种从瓮中反复抽样的结果作出自信的预测，就像你能预测到用锤子砸鸡蛋的结果一样。尽管你无法预见蛋壳破碎的具体细节，但大概结果还是很确定的。两件事的不同之处在于：你想到锤子砸鸡蛋时感受到的那种明确的因果联系，在瓮中取样的设想中是找不到的。

相关的统计学事实与癌症那个例子也有联系。两个耐心的计数者轮流从瓮中取大理石球，杰克每次拿出4个球，吉尔拿出7个。他们都记录了每次拿到相同颜色弹球的次数——要么全白，要么全红。如果他们取球的做法持续的时间足够长，杰克拿到同颜色大理石的次数会是吉尔的8倍（两人的预期概率分别为12.5%和1.56%）。这个结果与锤子无关，也与因果联系无关，这仅仅是一个数学上的事实：一次拿4个弹球与一次拿7个相比，出现极端结果的概率更大。

现在，将美国人口想象成一个巨大的瓮中的弹球。有些球上标有KC（即Kidney Cancer的简称）字样，表示肾癌。你抽取弹球样本，并依

次按照所在县摆放，你会发现乡村地区的样本要比其他地区的少。如同杰克和吉尔所做的那个游戏一样，极端的结果（非常高或非常低的癌症发病率）容易出现在人口稀少的县，这个故事告诉我们的就是这些。

我们从一个令人费解的事实说起：肾癌的发病率在各县有所不同，且是有规律的，我用统计学理论对此作了解释：相比于大样本，极端的结果（高发病率和低发病率）更容易出现在小样本中。这样的解释不存在因果联系。某县的人口稀少既不会引发癌症，也不能避免癌症，只会使癌症的发病率比人口稠密地方的发病率更高（或更低）。这就是真相，没什么可解释的。在某个人口稀少的县，癌症发病率并非真的比正常情况更低或更高，只是这个县正好在某个特殊的年份赶上了抽样调查罢了。如果我们在第二年重复这样的分析，也能预测到在小样本中出现极端结果的一般模式，但在前一年癌症发病率高的县，这一年发病率并不一定高。如果是这样的话，则人口稠密或稀少的因素就无法对发病率作出解释了：这些表面因素就是科学家眼中所谓的假象，即观察结果完全依赖于调查方法的某一方面，在这个案例中，则依赖于样本大小。

我刚才说的例子也许会令你惊讶，但这并不是真相初次大白于天下。你早就知道应该更相信大样本，并且即使是对统计学一无所知的人也听说过大数法则。但是“知道”并非是非抉择问题，你可能会发现下列陈述放在自己身上很合适：

- 当你阅读这个关于流行病学的例子时，并没有立刻注意到“人口稀少”这一特点与此次调查有何关联。

- 对于采用4个样本还是7个样本所产生的不同结果，你至少会感到有一点惊讶。

- 即使是现在，想要确定下面两个陈述句所说的完全是一回事，你也要费些脑力：

(1) 大样本比小样本更精确。

(2) 小样本比大样本产生极端结果的概率大。

第一个表述清晰地陈述了一个事实，但直到感受到第二个表述传达给你的意思，

你才意识到自己并没有真正理解第一个表述的意思。

上述内容概括起来就是：没错，你知道大样本的结果更精确，但你现在可能才意识到你并不清楚为什么它们更精确。不仅你一人如此，阿莫斯与我在一起进行的第一个研究表明，即使是经验丰富的研究人员对样本效应也缺乏直觉，要么就是理解不到位。

小样本的出错风险可能高达50%

没有接受过统计学方面训练的人是出色的“直觉性统计学家”。我与阿莫斯在20世纪70年代早期的合作便始于对这个观点的讨论。他对我（在大学）的研究班及我本人讲过，密歇根大学的一些研究人员对直觉性统计抱有乐观态度。我个人对那个观点有种强烈的感觉：那段时间我发现自己并不是一个出色的直觉性统计学家，但是我也不相信别人会比我好多少。

对于一个研究型心理学家来说，样本变差没有什么特别的。它是个烦人且损失又大的麻烦事，会把每项实验都变成一场赌博。试想我希望证明6岁女孩的平均词汇量比同龄男孩的词汇量更丰富的假设。这个假设从整体来说是成立的，女孩的平均词汇量确实要比男孩的丰富一些。然而，尽管男孩与女孩差别很大，但你很可能会抽取到男女相差不太明显的样本，甚至会抽到一个男孩比女孩词汇测试成绩还要好的样本。如果你是那个研究者，这个结果对于你来说代价就太高了，因为它浪费了你的时间和精力，却无法证实一个实际正确的假设。使用一个足够大的

样本是降低这种风险的唯一方法。选择小样本的研究者只能看自己是不是能选对合适的样本了。

想要对样本错误的风险作出评估，只需通过一个相当简单的步骤就可以实现。然而按照惯例来看，心理学家并不是通过计算来选定样本大小的。他们听从自己的判断，但这些判断往往是错的。在与阿莫斯发生意见分歧不久之前，我读过一篇文章，文章通过生动的观察结果展示了研究人员所犯的误差（他们现在仍在犯这种误差）。该文作者指出心理学家选择的样本通常都很小，致使他们有50%的风险不能够证实其正确的假设，而任何研究人员都不会在头脑清醒的情况下接受这种风险。对此有一个貌似正确的解释，即心理学家对于样本大小的决定反映了他们普遍存在的一个直觉性错误观念，即对于样本变差范围的错误看法。

这篇文章令我十分震惊，因为我在自己的研究中碰到了一些问题，却在这篇文章中找到了相关解释。与大多数研究型心理学家一样，我也墨守成规地选择了一些过小的样本，因此得到的实验结果毫无意义。现在，我知道了原因：那些奇怪的结果实际上就是我这种研究方法的典型产物。我的误差特别令人尴尬，因为我教过统计学，也知道该怎样计算样本的大小，以便将风险降至可以接受的程度。但是，我从未通过计算来确定样本大小。和我的同事一样，我被传统所禁锢，相信自己设计实验的直觉，也从未认真考虑过样本选择会带来的那些风险。阿莫斯来参加研讨会时，我已经意识到自己的直觉是错误的。在研讨会中，我们很快达成共识——密歇根的那些乐观派是错误的。

我与阿莫斯开始调查一个问题：只有我自己这么愚蠢还是我只是众多愚蠢的人之一，我们通过一项测试来证实这个问题，测试对象为一些数学家，想看看这些人是否也会犯类似的误差。我们设计了一份调查问卷，其中描述了真实的研究情境，包括一些成功实验的复制。问卷要求研究人员选择样品大小，对其决定可能带来的失败风险进行评估，并为那些正在设计自己实验的研究生提供建议。在“数学心理学协会”的一次

会议上，阿莫斯收集了一组资深受试者（包括两本经济学著作的作者）的反应。结果很明显：我并不是唯一一个愚蠢的人。大多数受试者都会犯和我一样的错误。显然，即使是专家，在选择样品大小时也无法充分集中注意力。

我和阿莫斯将我们合写的第一篇文章命名为“对小数定律的盲信”。我们半开玩笑地解释道，“对于随意取样的直觉似乎符合小数定律，由此可以断言大数法则对于小数定律同样适用”。在文章中，我们还收录了一个措辞有力的建议，即研究人员认为他们“对于统计直觉应抱有一些怀疑，只要条件允许，都应采用计算方法来确定样本规模，而不是依靠直觉印象作决定”。

信任多于质疑的普遍性偏见

在一次面向300名老年人的电话民意调查中，有60%的人支持总统。

如果你只能用三个词来总结这句话，该怎么说呢？几乎可以肯定的是，你会说“老年人/支持/总统”。这些词概括了这句话的要点。这次民意调查被省略掉的细节——媒介为电话，样本为300人——本身意义不大，它们提供的背景信息并不怎么引人注目。即使样本数量变了，你的结论也不会发生变化。当然，一个完全荒谬的数字倒可能会引起你的注意。（例如一项对6名或6亿名老年选民的电话民意调查……）除非你是专业人员，否则不管样本是150还是3000，你都不会有什么不同的反应。这就是“人们对样本大小没有足够的敏感性”这一表述的意义。

这项民意调查包含了两方面的信息：新闻本身和新闻的来源。当然，你关注更多的是新闻本身，而不是其结果的可信度。但当可信度明显很低时，新闻所包含的信息也就不足为信了。如果得知“某党派小组操纵一项错误且带有偏见的民意调查，使结果显示老年人支持总

统.....”你当然会排斥这项调查的结果，不会相信这条新闻，这项由某党派进行的民意调查以及其错误结果不但没有令你信服，反而会成为另一条关于政治骗局的新闻。在这样清晰的案例中，你可以选择不相信其中的信息。但是你能把“我在《纽约时报》读到.....”和“我在办公室闲聊中听到.....”这两种说法完全区分开来吗？你的系统1能够区分出信息的可信度吗？眼见即为事实的原则表明：不能。

如前所述，系统1并不善于质疑。它抑制了不明确的信息，不由自主地将信息处理得尽可能连贯。除非该信息被立刻否定，不然，它引发的联想就会扩散开，仿佛这条信息就是千真万确的。系统2能够提出质疑，因为它可以同时包含不相容的多种可能性。然而，保持这种质疑会比不知不觉相信其真实性更加困难。小数定律是普遍性偏见的一种表现，即对事物的信任多于质疑。类似这样的偏见在下面的章节中还会出现。

相信小样本能反映调查对象的整体情况，这一强烈偏见也是一个较大问题的一部分。这个问题就是，我们常夸大所见事物的相容性和连贯性。许多研究人员过于相信通过有限的几次观察得出的结果，这一现象与光环效应紧密相连。我们常常会觉得自己对某个人很熟悉也很了解，但事实上，我们对他却知之甚少。系统1在了解事实之前就根据零散的证据拼凑了一个饱满的形象。如果相信小数定律，急于下结论的机制就会运作起来。通常情况下，它会建构一个言之成理的说法使你相信自己的直觉判断。

对随机事件作出因果解释必然是错的

联想机制会搜寻原因。在统计规则方面，我们面对的困难是这些规则要求使用不同的方法处理问题。依据统计学观点，我们不应关注当前事件的成因，而应当关注其未来走向。这件事的发生并没有什么特殊原因，一切只是机缘而已。

因为偏好进行因果思考，我们在估测真实的随机事件的随机性时就会犯严重的错误。以在某家医院依次出生的4个婴儿的性别为例，男女出生次序明显是随机的。每个婴儿的出生是各自独立的。在前几个小时内出生的男婴女婴数量并不会影响到下一个出生婴儿的性别。现在，请考虑一下可能的序列：

男男男女女女

男男男男男男

男女男男女男

出现这些序列的可能性是一样的吗？人们的第一反应都是“肯定不一样啊”。但是，这样的反应是错误的。因为每个婴儿的出生都是独立的事，并且生男生女的概率也几乎相等，6个婴儿任何一种可能的性别顺序都与别的顺序概率相等。即使是现在，你仍然认为这个结论是正确的，但它实际上是反直觉的，因为只有第三种顺序是随机的。如我们所料，“男女男男女男”比其他两种顺序更有可能发生。我们追求模式，相信所处的是一个各方面都相互联系的世界。在这个世界里，规律（例如6个女婴的顺序）并不只是偶然发生的，它还是机械的因果联系或是人的意志的结果。我们并不期待在一个随机的过程中找到规律。但当探寻到一个可能的规则时，我们就会抛开这个过程是真正随机的想法。随机过程会产生许多序列，以使人们相信这个过程完全是不随机的。如此你就可以看出来为什么假设的因果关系有进步发展的优势。它是我们从先辈那里继承的一般警觉性的一部分。我们会习惯性地搜寻环境变化的可能性。狮子可能随时都会出现在平原上，但注意到狮子出现频率的明显增长并采取行动则会安全许多，即使这种增长只是由于随机过程的波动而发生的。

对于随机性的广泛误解有时会带来重大影响。在我和阿莫斯合作的一篇代表性文章中，我们引用了统计学家威廉·费勒（William Feller）的

阐述，他说，人们很容易在根本没有模式的情况下创建模式。“二战”期间，火箭弹在伦敦密集地轰炸。人们普遍相信爆炸不可能是随机的，因为地图显示，爆炸点在各地的分布有明显区别。一些人猜测没有被炸的地点住有德国的间谍。一份严谨的统计分析显示，爆炸点的分布是随机程序的一个典型代表，同样也是令人产生它并不是随机的这一强烈印象的典型代表。费勒评论道：“在没受过专业训练的人看来，这一连串轰炸行动就好像具有某种规律或趋势了。”

很快，我得到一次机会可以把我从费勒那儿学到的知识派上用场。1973年爆发的赎罪日战争中，我作出的唯一一项重大贡献就是建议以色列空军的高级官员停止一项调查。一开始，由于埃及地对空导弹表现出色，空战对于以色列来说很不利。以色列方面人员伤亡惨重，其人员分布也不均衡。有人告诉我说，有两支来自同一基地的空军中队，其中一支被击落了两架飞机，而另一支一架也没有被击落。为了弄明白那支不幸的空军中队到底做错了什么，相关人员对此展开了调查。我们没有理由认为其中一支空军中队比另一支更有效率，也并未发现他们在操作上有何不同。当然，飞行员的生活在很多方面会有所不同，据我回忆，其差异包括他们在任务之间回家的次数以及报告任务的执行情况等。我当时给出的建议是，司令部应该明白之所以出现不同结果仅仅只是因为他们运气不同而已，应该停止对飞行员的调查。我推断这次事件很可能是由于运气不佳，对不明显的原因进行随机调查必定是劳而无功的。与此同时，空军中队不断有人员损失，没有必要再给他们增加额外的负担，让他们觉得那些去世的伙伴做错了什么。

几年以后，阿莫斯和他的同学汤姆·季洛维奇（Tom Gilovich）、罗伯特·瓦隆（Robert Vallone）对篮球随机性的错误直觉所作的研究引起了轰动。运动员有时投篮顺手的“事实”普遍被运动员、教练和球迷们所接受。这样的推断是顺理成章的：如果一个运动员连续进了三四个球，你就会不由自主作出判断：这个运动员正处于“投篮顺手”的状态，得分率暂时增加。两队队员都持这种判断——队员也更爱将球传给打得顺手的

人，对方球队则会用两位防守球员防卫这位进攻球员。然而，对上千个投篮动作的分析结果却十分令人失望：在职业篮球比赛中，无论球是从球场上投出还是从罚球线投出的，根本没有“投篮顺手”这回事。当然，一些球员会比其他球员投篮更准，但进球与投篮未中都只是随机的。“投篮顺手”完全只是旁人所见，而且他们太快作出评判了，以至于感知不到随机事件中的顺序和因果关系。“投篮顺手”是一个影响深远的认知错觉。

公众对于这项研究的反应也是这项研究的一部分。这个发现令人惊讶，很快就受到了媒体关注，而大家普遍的反应都是不相信。当著名的波士顿凯尔特人队教练瑞德·奥尔巴赫（Red Auerbach）听说了季洛维奇及其发现（研究）时，他回应道：“这人是谁呀？他做了个实验是吧？不过我对他的观点不敢苟同。”在随机性中发现规律的想法往往不可逆转，肯定比某个人作了一项研究更有说服力。

对规律的错觉在方方面面影响着篮球赛场。你要用多少年的观察才能肯定一个投资顾问是有真才实学的？一个执行总裁实现多少次成功的兼并，董事会才能确定他对这项工作有着非凡的才能？简单说来，如果你听从自己的直觉，就常常会因为把随机事件看做是有规律的事件而犯错。我们都非常愿意相信生活中大多数事情并不是随机的。

在本章开头，我引用了一个美国癌症发病率的例子。这个例子本来是有意写给统计学老师看的，我是从前文中提到的两位统计学家霍华德·维纳和哈里斯·泽维林所写的一篇有趣的文章中看到这个例子的。他们写这篇文章得到了盖茨基金会17亿美元的赞助，用以调查那些最成功的院校有哪些特点。许多研究人员在那些名声显赫的院校中作调查，希望发现这些学校的与众不同之处，从而寻求成功教学的秘密。这项研究的结论之一是，这些著名院校规模普遍较小。例如在宾夕法尼亚州对1662所院校的调查中，排名前50的院校里有6所规模都较小，是普通院校的3倍多。这个数据使得盖茨基金会积极投入大量资金建立小规模

校，有时会采取将大的院校拆分成小的院校的方法。另外，其他著名的机构中至少有一半也采取了同样的做法，例如爱林伯格基金会和皮尤慈善机构也采取了同样的做法，美国教育部还启动了“小型学习社区计划”。

你可能会觉得上述做法很有道理。我们很容易从因果关系角度去解释小规模院校为什么可以提供优质的教学。我们认为，比起大规模院校，小规模院校可以给予学生更多的关注及鼓励，因此能培养出成就卓越的学者。但不幸的是，这样的因果分析是无意义的，因为得到的结论都是错误的。如果那些向盖茨基金会提交报告的统计学家们调查过最差学校的特点，他们会发现那些较差的学校也比水平一般的学校的规模小一些。事实上，规模小的学校办学水平并不一定更高，他们只不过更懂得变通而已。维纳和泽维林说，如果真有什么区别的话，那就是大规模院校可以提供多种多样的课程，所以容易收到好的效果，特别是学生能拿到高分。

多亏了几年来认知心理学的发展，我们现在才能清楚地知道阿莫斯和我所瞥见的不过是冰山一角：小数定律包含在大脑工作的两个重要部分中。

·夸大对小样本的信任只是众多错觉中的一种——比起信息的可靠度，我们会更加注重信息本身的内容，其结果就是我们会将周围的世界变得比数据所能证明的更加简单和统一。在想象的世界中过早下结论比在现实中更有把握。

·统计学家的很多观察研究都可归结到因果关系的解释上，但他们却不承认是这样的。许多事实其实只是巧合，包括事件的采样。对偶发事件作出因果关系的解释必然是错误的。

示例—小数定律

“没错，自从这个新执行总裁接手后，电影制片厂已经制作了3部优秀电影。不过，现在说他老练还为时过早。”

“统计学家能够估算出这个交易新手表现出来的强劲势头是否是偶然的，所以在咨询统计学家之前，我不会相信他就是个天才。”

“观察的样本太小，所以不能作出任何推断。我们不要遵从小数定律。”

“在我们有足够大的样本之前，我计划对实验结果暂时保密。否则，我们会有过早下结论的风险。”

第11章 锚定效应在生活中随处可见

阿莫斯和我曾临时赶制过一个幸运轮盘，上面刻有零到100的标记，但我们对它进行了改装，使指针只能停在10或65的位置上。我们从俄勒冈大学招募了一些学生做这项实验。我们两人中有一个会站在一个小组前面，转动这个幸运轮盘，并让小组成员记下转盘停下时指向的数字，当然了，这些数字只可能是10或65。之后，我们问了他们两个问题：

你刚才写下的关于非洲国家占联合国（所有成员国）的百分比的数字大还是小？

你认为联合国中非洲国家所占的比例最有可能是多少？

幸运轮盘的转动根本不可能为任何事情提供有用信息，即使没有经过改装的轮盘也不可能，实验的受试者应该忽略它的影响，但他们没有做到这一点。那些看到10和65的人的平均估值分别为25%和45%。

我们研究的现象在日常生活中很普遍也很重要，因此你应该记住它的名字：锚定效应。人们在某一未知量的特殊价值进行评估之前，总会事先对这个量进行一番考量，此时锚定效应就会发生。这一效应是实验心理学中最可靠也最稳健的结果，即估测结果和人们思考的结果很相近，就好比沉入海底的锚一样。如果有人问你甘地死时年龄是否大于114岁，你在估测他的死亡年龄时会比锚定问题是35岁（死亡）时更高。你在考量买房要花多少钱时，也会受到要价的影响。同样的房子，如果市场价格高，它就显得比市场价格低时更有价值，即使你决心抵制价格的影响也没有用。此类事例不一而足，锚定效应的事例不胜枚举。一旦你要考虑某个数字是否会成为一个估测问题的可能答案，这个数字就会产生锚定效应。

我们不是最先观测锚定效应的人，但我们的实验是第一个揭示其荒谬性的实证研究：人们的判断明显受到没有任何信息价值的数字的影响。若想解释轮盘的锚定效应是合理的，这似乎不太可能。阿莫斯和我在《科学》杂志上发表的论文中提到了我们的实验，我们在这份杂志上发表的所有研究成果中，这是最著名的一个。

但唯一的问题是：阿莫斯和我对锚定效应体系中的心理学现象的认识并不完全一致。他支持一种解释，我则偏向另外一种，而且我们从来没有找到解决这个分歧的方法。几十年后，无数研究者通过努力终于解决了这个问题。现在问题明确了：阿莫斯和我都是正确的，是两个不同的机制共同作用产生了锚定效应，即一个系统对应一个机制。锚定有一种形式，即它是在进行刻意调整时发生的，这也是系统2的一种运行模式。还有一种是由启发效应产生的锚定，是系统1的一种自主显示模式。

对锚定值的调整常常是不足的

阿莫斯喜欢将调整—锚定的启发式想法作为估测不确定值的策略：从锚定的数字开始，然后估测它是过高还是过低，接着让大脑从锚定数值上“转移”并逐渐调整你的估值。调整通常会过早结束，因为当人们不再确定他们是否应该继续移动时就会停止移动。在我和阿莫斯意见出现分歧的几十年后，也就是阿莫斯去世的几年后，两位心理学家分别提出了有关这个（调整—锚定）过程令人信服的证据，这两位心理学家在其职业生涯早期曾和阿莫斯一起共事过，他们就是埃尔德·沙菲尔（Eldar Shafir）和汤姆·季洛维奇，参加研究的还包括他们的学生—阿莫斯的“徒孙”们！

为了验证这个想法，请拿出一张纸，从纸的底端由下而上画一条2.5英寸长的线，徒手画，不用尺子。现在请拿出另一张纸，从纸的顶端开始由上而下画一条线，在距顶端2.5英寸处停笔。比较这两条线。

你很可能会估测第一条2.5英寸长的线比第二条短，因为你并不确切地知道这样的一条线究竟该是什么样的。这种估测有很多不确定的因素。你若从纸的下端开始画起，就会停在下面的不确定区域；如果你从纸的上端开始画起，就会停在上面的不确定区域。罗宾·勒伯夫（Robyn LeBoeuf）和沙菲尔在日常经历中发现很多关于这种机制的例子。为什么你在开车下了高速公路驶入城市街道时还会开那么快——如果是边聊天边开车，速度尤其容易快。调整不足就是对这一现象的最好解释。孩子在房间里喜欢把音乐开得很大声，父母却很恼火，两代人关系紧张，其原因也是调整不足。勒伯夫和沙菲尔注意到“家长要求孩子应将音乐调到‘适当’的音量，但听着特别大声音乐的孩子即使想这样做也难，还会认为家长忽视了他们真心作出的让步，这是因为他们无法从充分的高锚定值中调整过来”。这里提到的司机和孩子都有意地（将数值）向下调整，但两者都没有（将这个值）调整到位。

请看下面的问题：

乔治·华盛顿是何时当选总统的？

珠穆朗玛峰峰顶上的沸点是多少？

在思考这些问题时，最先发生的事就是你的脑海中出现了锚定数字，你知道这样是不对的，而且还知道正确答案的大致方向。你马上就知道了乔治·华盛顿是1776年后成为总统的，你也知道珠穆朗玛峰峰顶上的沸水温度比100摄氏度低。你不得不去寻找从这个锚定值上移开的论据，将其调整到合适的数值。就像前文提到的那个线段的例子那样，在那个不确定区域的边缘，你不确定是否应该继续进行时就会停止。

尼克·艾普雷（Nick Epley）和汤姆·季洛维奇发现，调整就是刻意去寻找离开锚定数字的理由：按照要求一听到锚定值就摇头的人仿佛对此有些排斥，他们会离锚定值更远。而点头则会增强他们对锚定值的概念。艾普雷和季洛维奇也证实说调整是一项需要付出努力的活动。人们

在自己的大脑资源耗尽时调整较少（离锚定较近），因为他们的记忆中存储着一些数字或是因为他们有些醉了。调整不足是软弱或懒惰的系统2的一种失误。

我们现在知道阿莫斯至少对一些锚定效应的例子的理解是正确的，这些例子中包含了系统2为离开锚定值进行的具体调整。

暗示就是一种锚定效应

当阿莫斯和我就锚定效应进行争论时，我同意（他说的）有时会出现调整现象，但其实心里很不服气。调整是一个审慎且有意识的行为，但锚定效应的大多数例子中并没有相应的主观经验。请看下面两个问题：

甘地去世时比144岁大还是小？

甘地去世时多少岁？

你是否会把144岁向下调整来得出自己的评估？也许不会，但这个大得离奇的数字仍然会影响你的估测。我的直觉告诉我，锚定就是一种暗示。如果有人只是提起某件事，而他的话却促使我们去看、去听或是去感受这件事，此时的情形就可以用锚定来形容。例如，“你的左腿现在是否微微麻木了”这个问题常会使相当多的人回答说他们的左腿确实感到有些异样。

阿莫斯对直觉的研究比我更谨慎，他一针见血地指出，关注暗示对我们理解锚定效应没有什么帮助，因为我们不知道如何解释暗示作用。我不得不同意他是对的，但我不同意调整不足是锚定效应的唯一原因。我们为理解锚定效应做过很多实验，但是都以失败告终，最终我们放弃了进一步研究这一课题的想法。

现在，那个打败我们的难题得到解决了，因为暗示的概念已经明确了：暗示即一种启动效应，它会有选择地找出相应的证据。你完全不会相信甘地活到了144岁，但你的联想机制却会对一位逝去的老人产生印象。系统1理解句子的方式就是尽量相信其内容的真实性，它对相应想法的选择性激活会产生一系列的系统性误差，这些误差会使我们更容易受骗，更加坚定地相信自己的想法。我们现在明白为什么阿莫斯和我从前没有意识到锚定效应有两种类型：研究手法和理论观念，我们研究这个问题时很需要这两种类型但它们却没有出现。后来，其他人极大地发展了这两种类型。

在很多情况下，我们都需要一个类似暗示的过程发生作用：系统1试图建立一个将锚定数字视为真实数值的世界。这是我在本书第一部分描述的联想一致性的一种表现。

德国心理学家托马斯·穆斯魏勒（Tomas Mussweiler）和弗里茨·斯特拉克（Fritz Strack）对锚定效应中联想一致性的作用所作的实证研究最令人信服。在一项实验中，他们问了一个关于温度的锚定问题，“德国每年的平均温度是高于20摄氏度还是低于20摄氏度”，或者“德国每年的平均温度是高于还是低于5摄氏度”？

研究人员让所有受试者快速扫过一些单词，然后让他们去识别这些词。研究人员发现，受试者看到20摄氏度后更容易识别和夏天相关的词（比如“太阳”和“沙滩”），看到5摄氏度后则能更加轻松地识别出关于冬天的词汇（比如“冰冻”和“滑雪”）。对相应记忆的选择性激发解释了锚定效应：大小不同的数字能激发起记忆中不同的观念体系，而这些带有偏见的观念则成为（受试者）估测年度平均温度的依据，据此作出的估测值也因此带有一定偏见。在另一个基于同一目的的简单实验中，研究人员让受试者估测德国汽车的平均价格。高锚定值的受试者会选择性地让奢华品牌（比如奔驰、奥迪）的汽车最先出现在脑海中，而低锚定值则会使人最先想到一些销售量大的汽车品牌（比如大众）。此前我们

就知道任何启发都会唤起与之相应的信息。暗示和锚定效应都通过相同的系统1的自主运行得到了解释。尽管当时并不知道如何证实这一观点，但我对锚定效应和暗示之间存在联系这一直觉最终被证实是正确的。

作为这幢房子的主人，你能接受的最低售价是多少？



很多心理学现象可以通过实验得到证实，但事实上这些现象中几乎没有哪种是可以测量的。锚定的影响是一个特例，锚定效应可以测量，测量结果证实这一效应影响超大。有人曾经问过那些参观“旧金山探索馆”的游客下面两个问题：

最高的那棵红杉树是高于1200英尺还是低于1200英尺？

你认为那棵最高的红杉树有多高？

这个实验中的“高锚定值”是1200英尺。而另外一组受试者看到的第一个问题则用了一个180英尺的“低锚定值”。两个锚定值相差1020英尺。

不出所料，（关于那棵最高的红杉树有多高）两个组给出了完全不同的平均评估：844英尺和282英尺。两者的差距有562英尺。锚定指数就是两个不同答案的比率55%（562/1020）。对于那些在评估过程中过度运用锚定的人而言，锚定效应的测量结果将是100%，对于那些能够忽略锚定的人而言，锚定效应的测量结果则是零。这项实验中观察到的55%的锚定指数非常典型，在其他许多问题中也观察到了相似的锚定指数。

锚定效应在实验室中司空见惯，在现实世界中其影响同样毫不逊色。几年前的一个实验中，实验人员让一些房地产经纪人对一幢待售房

子的价值进行评估。这些经纪人亲自去看了这所房子，还仔细研究了一本小册子，里面包括这幢房子的全面信息和售价。其中一半经纪人评估的售价比标价高很多，另一半评估的售价则比标价低很多。每位经纪人都给出了自己认为合理的售价，同时（假定自己是这幢房子的房主）她们还给出了自己能够接受的最低售价。实验人员随后问这些经纪人哪些因素影响了她们的决策。出乎意料的是，售价并非影响因素之一。这些经纪人十分得意，因为她们没有被这个因素所左右。她们坚称标价没有影响到她们对这一问题的回应，但实际上她们错了：锚定指数是41%。事实上，专业人士和对房地产一无所知的商学院学生一样，都受到了锚定效应的影响。后者的锚定指数是48%。两者的唯一区别是，学生承认他们受到了锚定效应的影响，而专业人士则否认这一点。

在人们对钱的问题所作的决定中同样体现出了强大的锚定效应，人们选择对一项事业投入多少时就会受锚定效应的影响。为了证实这一影响，我们告诉探索馆研究中的受试者，太平洋中的油管引起了环境污染，问他们是否愿意每年都捐钱“使5万只近太平洋海岸的海鸟不致受小面积海上溢油的影响，直到找到防止泄漏的方法或要求油罐所有者支付运行费用为止”。这个问题需要强度相匹配：实际上，我们是在要求调查对象预估应该捐献多少钱才能与自己对海鸟困境的感受程度相匹配。对其中一些游客，实验人员并没有直截了当地问她们愿意捐多少钱，而是先问了一个锚定问题，比如“你是否愿意花5美元来……”

若没有提到锚定问题，这些对环境都很敏感的探索馆参观者会说他们愿意拿出的钱平均为64美元。当锚定金额只有5美元时，平均捐款则是20美元。当锚定金额达到400美元时，人们的捐款平均数就达到了143美元。

高锚定金额和低锚定金额之间相差123美元。锚定指数高于30%，表明增长100美元的初始要价就能带来平均值为30美元的回报。

许多估测和捐款意愿的研究都曾体现出相似甚至更大的锚定效应。

例如，有人曾问过那些在法国马赛重度污染地区居住的居民，如果能住在一个污染程度较低的地方，他们能接受生活开销提高多少。锚定指数在该研究中超过了50%。在网上购物过程中也很容易观察到锚定效应，网上相同的产品经常标出不同的“立购”价。“估测”在艺术品拍卖行业中是影响第一次竞拍的锚定价格。

锚定效应在某些情形下看起来也是合理的。毕竟，那些被问到难题的人肯定会去抓住这根救命稻草的，况且这个锚定值也是根貌似合理的稻草。如果你对加利福尼亚的树所知无几，却又被问到红杉树是否高于1200英尺，此时你可能就会认为这个数字与真实数字相差不远。因为那些知道这种树真实高度的人想出的这个问题，所以这个锚定值也许是个有价值的提示。但是，锚定效应研究有一个重要发现，即锚定值显然是任意的，它也许和可能有信息价值的锚定值一样有效。当我们用轮盘来估测联合国中非洲国家所占的比例时，锚定指数是44%，还算是处在看似正确且能作为提示的锚定效应的影响范围内。有些实验已观察到大小相似的锚定效应，在这些实验中，受试者社保号的最后几个数字被用作锚定值（比如为估测他们城市中医生的数量）。结果很明确：锚定值没有影响，因为人们认为这些数字没有什么信息价值。

随机锚定的影响以一些令人不安的方式出现在生活中。一些任职经历平均为15年的德国法官先是读了一份案例，讲到一个妇女在商店顺手牵羊被捉住的案例，然后他们开始掷一副骰子，这副骰子被人提前做过手脚。因此，每次掷骰子的结果不是3就是9。骰子一停，实验人员就问这些法官是否会将那位妇女送进监狱，且其服刑的时间应该比骰子上的数大还是小。最后，实验人员问这些法官，他们给这个行窃的妇女判定的服刑期具体是多少。平均来看，那些掷了9的法官说他们会关她8个月，而掷了3的法官说他们会关她5个月，锚定指数是50%。

锚定效应何时适用，何时不适用？



到现在为止，你已经相信锚定效应无处不在，有时是由于启发效应，有时则是因为调整不足。产生锚定效应的心理机制使我们比自己预想的更容易受影响。当然，有些人愿意且能够利用我们的轻信。

例如，锚定效应解释了为什么限量购买是一种有效的营销策略。几年前，在艾奥瓦州的苏城的超市里，购物者遇到了坎贝尔汤罐头在作促销的情形，降价10%。有那么几天货架上写着“每人限购12罐”，而在其他几天里则写着“不限量”。购物者在限购时平均会购买7罐，是不限购时购买量的2倍。锚定效应不是唯一的解释，配给也显示货物很快就下架了，购物者应该对货物储存量感到有些紧张。但我们也知道12罐的可购买量会成为一种锚定，即使这一数字是通过轮盘产生的也不例外。

同样的策略在商讨购房价上也适用。在许多其他的活动中也是这样，在协商中率先出击的一方往往会占有优势，例如，当价钱是买方和卖方唯一要协商的事时就会出现锚定效应。第一次在集市上讨价还价也是这样，先发锚定有着重大的影响。我在教学生谈判时，给他们的建议是如果你认为对方作出了无礼的提议，你就不应该提出同样无礼的提议，因为两者之间有距离的话会使此后的商谈难以进行。你应该大吵大闹，夺门而出，或者威胁对方说自己也会这样做，要让对方明白以这个数字为基准的话，谈判将难以继续。

心理学家亚当·加林斯基（Adam Galinsky）和托马斯·穆斯魏勒提出了更好的方法来抵制商谈中锚定效应的影响。他们告诉谈判者，在商谈中要集中注意力搜寻大脑记忆来抵制锚定效应。激活系统2的做法会很奏效。例如，在第二个提议人将其注意力集中在对方能接受的最低值或对方无法接受的费用上时，锚定效应就会削弱或消除。大体来讲，有意地“为对方着想”的策略也许是抵制锚定效应的好方法，因为它否定了能产生这些效应的带有偏见的想法。

最后，试试看你能不能弄清楚锚定效应对公共政策问题的影响，即人身伤害案件的损害程度的裁定。这类案件的判决有时是很严厉的。类

似医院和化工企业等单位常常是这类诉讼案件的被告，这些单位曾经游说各方为此类判决设置了一个上限。

读本章之前你可能想过，给这些判决设置上限绝对是有利于潜在被告的，但现在你就不会这么确信了，如果上限是100万美元，其结果会怎样？这条规则会消除所有的严厉判决，但锚定也会阻止法官将许多较轻罪行的量刑判得更轻。这对违法者和大公司都有好处，比给小公司带来的好处多。

随机锚定效应还会使我们更加了解系统1和系统2之间的关系。人们一直利用判断与选择的案例来研究锚定效应，而判断与选择最终总是由系统2完成的。但是，系统2对从记忆中提取的数据进行加工，并由系统1进行自主的、无意识的运行，因此很容易受锚定效应的影响，而这种影响会使某些信息更容易让人回想起来。此外，系统2对这种影响一无所知，也无法控制。看到随机或荒谬的锚定值（比如甘地死时144岁）的那些受试者会自信地说，这个明显无用的信息并没有对他们的估测行为产生影响。事实上，他们错了。

在讨论小数定律时我们发现，如果一则消息没有马上被视为谎言，那么不管其可靠性如何，它都会对联想系统产生同样的影响。这个消息的重点是故事，随便根据什么信息编造的都无所谓，即使这则消息的信息量很少，质量很差劲也无所谓，因为眼见即为事实。当你读到一个拯救受伤登山客的人的英勇故事时，这个故事对你的联想记忆产生的影响和一篇新闻报道或电影简介大体差不多。锚定效应是由这个联想激发引起的。这个故事是否真实、是否可信一点都不重要。随机锚定的强大影响是锚定效应的极端例子，因为随机锚定显然没有提供什么信息。

我在前文中讨论了启发效应纷繁复杂的表现类型，在启发效应下，你的思想和行为也许会被完全不曾留意的刺激所影响，甚至会被你完全没有意识到的刺激所影响。启发实验的主要寓意是我们的思想和行为会受当时的环境影响，且这种影响比我们了解或想象的要大。很多人发现

启发效应的结果令人难以置信，因为它们和主观经验相去甚远。另外很多人则发现其结果令人不安，因为它们威胁着我们对中介和自主性的主观感受。如果不相关的大脑屏保能在你意识不到的情况下影响你对陌生人的帮助，那你到底有多自由呢？锚定效应也以相似的方式威胁着你。你总能意识到锚定，甚至会对它格外关注，但你不知道它是如何引导和限制你的思考的，因为你不能想象如果锚定改变（或不存在）你会如何思考。但是，你应该假设任何一个公开谈判时的数字都对你有锚定效应，如果概率大，你应该抵制（你的系统2）该效应。

示例—锚定

“我们想要收购的公司给我们看了他们的商业计划，其中包括他们希望得到的收益。我们不应该让那个数字影响到我们的思路。将其放置一边。”

“计划是为最佳情况设计的方案。当我们预计实际结果时，要避开计划的锚定效应。想想计划出现失误的各种方式也不失为执行计划的一个方式。”

“我们商谈的目标是让他们锚定在这个数字上。”

“我们要清楚一点，如果那就是他们的提案，那么商谈就此结束吧，我们不想那样开展工作。”

“被告律师提出一个微不足道的证明，证明中提到了一个荒谬的小损失，这些律师就是想让法官们拿这个损失做锚定。”

第12章 科学地利用可得性启发法

1971~1972年，阿莫斯和我在俄勒冈州的尤金度过了我们最为高产的研究时期。我们在俄勒冈研究院做客，在我们研究的领域——判断、决策制定和直觉性预测——中该研究院后来诞生了很多未来之星。主要负责接待我们的是保罗·斯洛维克，他曾是阿莫斯在安阿伯市时的同学，也是他一辈子的朋友。保罗当时即将成为风险心理学领域中的领军人物，他独领风骚几十年，也获得了很多荣誉。保罗和他的妻子洛兹带我们感受尤金的生活，很快我们也开始效仿尤金人，常去跑步、烧烤，带孩子去看篮球赛等。我们非常努力地工作，做了很多关于启发法的实验，也写了很多文章。晚上的时候，我就写那本《注意与努力》，那段时间我非常忙。

我们的项目中有一项是对“可得性启发法”进行研究。我们问自己，人们在想要估计某类事件的出现频率时到底是怎么做的，这些事件包括“人在60岁之后的离婚概率”或“（是否是）危险的植物”等。我们认为这种自问就是启发法。这些问题的答案很简单：从记忆中搜寻这类问题的实例，如果搜寻过程既轻松又顺畅，这些事的发生概率就会被判断为很大。我们将可得性启发法定义为通过“实例呈现在脑中的轻松程度”来判断概率的过程。我们的系统阐述似乎已经给出了这一方法的明确定义，但可得性这一概念此后仍在不断得以精炼。我们在研究可得性的时候还没有阐发两个系统的方法，而且我们并没有费尽心思去确定启发法是可以解决问题的主观策略，还是一个自主运行的无意识行为。现在我们知道启发法其实涉及两个系统。

我们之前思考的问题是，到底需要在大脑中搜寻多少实例才算是轻松回忆，以获得某一印象。我们现在知道了答案：一个也不用。例如，请考虑下面两组字母可以组成多少个单词。

XUZONLCJM

TAPCERHOB

你几乎不必去想什么实例，一打眼就知道其中一组字母比另一组组成单词的可能性更大，可能会多10个或者更多。同样，想要清楚地了解不同国家去年出现在新闻中的相关频率（比利时、中国、法国、刚果、尼加拉瓜、罗马尼亚等）你也无须回想具体的新闻报道。

意识到自己的偏见有利于团队关系融洽

与其他判断启发法一样，可得性启发法就是用一个问题替代另一个问题：你希望估测某一范畴的大小或某一事件的（发生）频率，但你却会提到自己想到相关实例的轻松程度。问题的替代必然会产生系统性错误。你会发现启发法是如何通过一个简单的过程导致偏见的，不直接说出（事件发生的）频率，而是列举那些使你轻松想起相关实例的因素，其中的每个因素都会成为偏见的潜在来源。试举几例：

- 你可以很轻松地回想起引起自己注意的突出事件。好莱坞明星的离婚事件和政客的性丑闻事件格外引人注目，想到这些实例并不难。因此，你很容易夸大好莱坞离婚事件和政客性丑闻事件的频率。

- 一个大事件会暂时提高此类事件的可得性。飞机失事事件会有媒体来报道，这也会暂时改变你对飞行安全的看法，接着你又看到路旁有辆汽车着火了，于是这些事故会暂时盘踞在你的脑海中，你会觉得这个世界此时充满更多难以预料的事。

- 亲身经历、生动的图片和鲜活的例子比发生在别人身上的事、单纯的文字或是统计数据更容易让人回想起来。一个与你相关的判决错误会逐渐削弱你对司法体系的信任度，其影响程度比你在报纸上读到类似事件的影响更深。

你可以尽可能地抵制如此之多的潜在的可得性偏见，但那样做会令你身心俱疲。你必须通过自问一些问题努力重新审视自己的印象和直觉，比如“我们是否会因为小区内最近发生了几起偷盗事件就认为青少年盗窃是个严重问题”或者“我认识的人去年没有得感冒的，我是不是就没必要打免疫针了呢”。时刻对偏见保持警惕是件累人的事——但由此便可避免一个代价高昂的错误，因此付出努力也是值得的。

有个很著名的可得性实验表明，意识到自己的偏见可以使夫妻和睦相处，而且很可能在其他的合作计划中与他人的关系也很融洽。在一项广为人知的研究中，研究人员问夫妻双方的问题是：你为保持此地整洁作了多大贡献？用百分比来表示。此外，夫妻俩还回答了如“倒垃圾”、“发起社交互动”等类似问题。那么这两位自我估测的贡献率合计能达到100%吗，是更多或者更少？不出所料，他们自我估测的贡献率合计超过了100%。一个简单的可得性偏见就可以对此作出解释：夫妻二人记自己的努力和贡献比记对方的清楚得多，而且可得性的不同导致了对频率判断的不同。偏见不一定是自私的：这对夫妻还过多地将两人的争执归因于自己，尽管这一比例比两人在那些积极正面的事件中的自评比例小得多，但也是难能可贵了。同样的偏见对常见的观察同样适用，很多合作团队成员感觉他们做的事超出了自己的分内工作，还感到其他人并不感激自己作出的贡献。

我通常对人们控制偏见的潜能不是很乐观，但这次例外。成功去除偏见的案例还是存在的，即我们可以很轻松地识别出功劳分配问题是何时出现的，尤其当几个人同时感到他们的努力没有得到足够的认同时更是如此。自己周围的那些人通常也会付出超出100%的努力工作，只要你看到这一点有时就足以缓和这种（心理失衡）情形。任何情况下，每个人都该牢记这一点。你做的事情偶尔会超出自己的分内事，但你应该知道，当你有可能有这种感觉的时候，你的团队里的每个成员也都可能有同感。

可得性偏见会影响我们对自己或他人的看法

20世纪90年代早期，人们对可得性启发法的理解有了重大进展。那时，由诺伯特·施瓦茨（Norbert Schwarz）领导的一组德国心理学家提出了一个有趣的问题：人们对某件事发生频率的印象是如何受到列举实例的具体数目这一要求的影响的？

设想你自己就是那个实验的受试者：

首先，列出6个你果断行事的例子。

接下来评判一下你有多果断。

假如有人要求你列12件自己表现得果断的事（大多数人都会觉得很难列出这么多件事）。你对自己果断程度的判定会有所不同吗？

施瓦茨和他的同事观察到列举事件的任务可能会通过两种不同方式加强对特点的判断：

- 能回想起的事例数量。
- 事件在脑中呈现的轻松程度。

列举12个例子的要求使得两个决定因素相互排斥。一方面，你刚想起了几件自己做得很果断的事；另一方面，你想起前三四件果断的事可能很轻松，可说出12件就要挖空心思了，回忆起来也没有那么顺畅。哪个更重要呢，提取的数量还是提取的轻松感和顺畅性？

两个因素间的较量谁是赢家一目了然：那些列举了12件事的人认为和只列举了6件事的人相比，自己不够果断。而且，列举出自己表现不够果断的12件事的那些受试者最终却认为自己非常果断！如果无法轻松地想起懦弱的事例，你可能就会说自己一点也不懦弱。自我评估是由事

件呈现在脑海中的轻松度来衡量的。轻松地想起某件事的体验比想起事情的数量更重要。

同一个小组的另外一些心理学家对顺畅性的作用作了一个更为直接的实证研究，实验中所有的受试者都按要求列出了6件果断（或不果断）行事的例子，同时还保持着特定的面部表情。“微笑者”要收缩颧肌，露出浅浅的微笑；“皱眉者”要皱着眉头。如你所知，皱眉通常伴有认知紧张，且其影响是对称的：执行任务时被要求皱眉的人付出的努力更多，体验到的认知紧张也更强烈。研究者预计皱眉者在提取果断行为时会有难度，因此会估计自己缺少果断性。结果也的确如此。

心理学家喜欢产生悖论的实验，他们怀着极大的兴趣运用了施瓦茨的发现。例如，人们：

- 在回忆起自己多次骑自行车的经历后，依然相信他们自己不经常骑自行车。
- 在被要求用更多的论据支撑自己的选择时自信心下降。
- 在列出多个避免某种问题的方法后，却对避免此问题显得更加不自信。
- 在列出某辆车的优点后，对该车变得没那么感兴趣了。

加州大学洛杉矶分校的一位教授发现了一个利用可得性偏见的巧妙方法。他让不同组的学生列出改进课程的方法，要求不同组列出不同数量的方法。正如他所预料，列出较多改进方法的学生对这一课程的评价也更高。

也许这个有悖论的实验中最有趣的发现就是悖论不一定会被发现：人们有时依照提取到的内容而非提取的轻松程度来作出判定。你真正了解行为模式的证据就是你知道如何让其发生逆转。施瓦茨和他的同事们

接受了这一挑战，去探索在何种情况下会发生这种逆转。

受试者想到那些行事果断的例子的轻松程度在任务实施过程中是不断变化的。前几件事情提取时很容易，但很快就变得越来越难。当然，受试者的思考顺畅性也会慢慢下降，但在列举6~12件事中顺畅性的下降速度显然要超出受试者的预料。结果表明受试者作出了推理：如果我在回想能体现自己果断行事的例子时遇到了超乎想象的困难，那说明我根本就不是个果断行事的人。请注意，这个推理建立在受试者未曾料到的情况之上——顺畅性比预期的更糟糕。此例中受试者运用的可得性启发法被叫做“无法解释的不可得性”启发法才更合适吧。

施瓦茨和他的同事们论证道，他们为受试者解释其在回想相关经历的流畅性（发生变化的问题），由此可以干扰启发法。他们告诉受试者在回想事件时他们会听到背景音乐，而且音乐会对他们完成记忆任务产生影响。实验人员告诉一些受试者音乐能帮助他们回想起相关例子，却告知其他受试者听音乐其回忆会不那么顺畅。不出所料，那些对顺畅性有所认识的受试者没有将音乐看成是一种启发法；而那些得知音乐会使回忆更困难的受试者无论完成提取6件还是12件的任务，对自己果断程度的估测没什么两样。其他的主要实验也得到了同样的结论：若通过展示曲线或直线的文本框，或屏幕的背景颜色，又或其他与实验预期不相关的因素对体验到的顺畅性作出虚假解释的话，判断便不再受提取轻松程度的影响。

诚如我所述，用可得性来判断的过程包括了一个复杂的推理链。受试者会体验到，他们在提取事件时，顺畅性会逐渐降低。他们显然对顺畅性的下降率事先有过预计，但那些预计是不准确的：想起新事例的困难增速远远超出了他们的预计。正是这种超出预期的低顺畅性使那些被要求列举12个事例的人将自己描述成优柔寡断之人。了解个中缘由，低顺畅性也就不会再影响判断了。这个过程看似由一套复杂的推理组成。自主的系统1能胜任这项任务吗？

回答时其实根本就不需要复杂的推理。在系统1的基本特征中，其中一点就是这一系统具有设定预期的能力，当现实与预期相悖时它就会感到惊讶。该系统还会提取造成惊讶情绪的可能原因——通常是在近期所经历的各种惊讶体验中找到一个可能的原因。此外，系统2在运行中会重塑系统1的预期，因此一件本该令人惊讶的事就变得正常了。假设有人事先告诉过你那个住在隔壁的3岁大的小男孩经常戴着一顶礼帽坐在小推车里，那么当你真的看到他戴着礼帽时就不会像事先并不知道（这件事）那么惊讶了。在施瓦茨的实验中，受试者事先知道背景音乐可能是影响他们回想具体事例的一个原因，因此他们对提取12件事的难度也就不再那么吃惊了，这种难度也就不大可能影响他们对自己果断行事程度的判断。

施瓦茨及其同事发现，判断涉及自身情况的人往往更有可能关注他们从记忆中提取的事件数量，对顺畅度则不大关注。他们请两组同学参加对心脏健康风险的研究，其中一半学生有心脏病家族史，他们应该比其他没有这种家族病史的人更注重这个研究。所有的学生都要回想自己日常生活中可能会影响心脏健康的3种或8种行为（按照要求，有些学生需要回想的是危险行为，其他学生需要回想的是保护性行为）。没有心脏病家族史的学生对这项任务较随意，遵循的是可得性启发法。觉得想起8件危险行为很难的学生觉得他们相对安全，而那些努力回想安全做法的学生却感觉自己处于危险中。有心脏病家族史的学生则表现出相反的模式——他们在想起很多安全做法时觉得很安全，在想起很多危险行为时感到很危险。他们还更有可能觉得自己将来的行为会受到自己对危险做法评估的影响。

由此可见，事件在脑海中呈现的轻松程度体现出系统1的启发作用，然而当系统2越来越多地参与其中时，受试者关注的就不再是提取记忆的轻松度，而是回忆起来的若干事例的内容了。各种各样的证据都指向统一结论，即那些跟着系统1走的人更容易受可得性偏见的影响，比那些警惕性更高的人受影响的程度更大。在下面这些情况中，人们都

在“跟着感觉走”，提取轻松度对他们的影响要大于其回想事例内容带给他们的影响：

- 当他们同时忙于另一件需要付出努力的任务时。
- 因他们刚刚想起生命中的一个快乐片段而心情大好时。
- 如果他们在抑郁量表中得分很低的话。
- 尽管对这项任务所给话题的了解达不到专家级水准，但他们也算是对此领域了解颇多的新手了。
- 他们跟着感觉走却拿了高分时。
- 如果他们（或别人令他们感到）很强大时。

我认为最后一个发现尤其有趣。几位作者引用一句名言来介绍自己的文章：“我没有满世界做民意调查来告诉自己怎样做才对，知道自我的感受就够了。”他们进一步表明，对直觉的依赖只是个人品行特征的一部分。他们只想提醒人们，能力可以提升我们对自己直觉的信任。

示例—可得性

“因为上个月发生了两架飞机相撞事件，她现在更愿意坐火车。这真是愚蠢，风险其实并没有真正降低，这就是可得性偏见。”

“他低估了室内污染的风险，因为媒体对此报道极少。这是可得性的影响。”

“他应该看些统计数据。”

“她最近看的间谍电影太多了，因此她看什么都觉得有阴谋。”

“这位执行总裁连续多次成功，因此失败不会轻易在她的脑海中出现。可得性偏见使得她过于自信。”

第13章 焦虑情绪与风险政策的设计

有风险意识的学生可以迅速发现可得性效应与自己的担忧不无关联。在我们的作品发表前，经济学家霍华德·昆路德（Howard Kunreuther）就已经注意到，可得性效应能够对买保险的行为模式和灾后的保护性行为模式作出解释。当时，昆路德对风险和保险的研究正处于起步阶段。受害者和近似受害者在灾后往往心存焦虑。

每次影响巨大的地震发生之后，加利福尼亚的居民都会去买保险，采取充分的自我保护和减少损失的措施。他们固定好暖壶以防止其在地震中破碎，将地下室的门封死以抵抗洪水，还要确保紧急备用电源能正常工作。但是，随着时间的推移，对灾难的记忆就会变得模糊，担忧和防备的努力程度也会减弱。记忆的动态变化为灾难、担忧和越来越松懈的心理这一循环作出了解释。昆路德还观察到，不论是个人的还是政府的保护性行为，都能应对最糟糕的灾难。早在法老时代的埃及，人们就为周期泛滥的河水的最高水位作出标记，找出相应的治水对策，当时的人们显然认为河水不会比标记的最高水位更高，因此他们很难想到还会有更大的洪灾。

被闪电击中与食物中毒，哪种意外致死率更高？

对可得性偏见最具影响力的几项研究，是由我们那些身在尤金的朋友完成的，保罗·斯洛维克和他的长期合作者萨拉·利希滕斯坦（Sarah Lichtenstein）以及我们以前的学生巴鲁克·费斯科霍夫（Baruch Fischhoff）等人共同完成了这些研究。他们关于公众对风险看法的研究具有奠基意义，包括一项如今已成为可得性偏见的标准案例的调查。他们让受试者思考两组死亡原因：糖尿病和哮喘，中风和意外事故。

每组原因中，受试者要指出更常出现的原因并估测两种可能性的比率，然后将作出的判断与当时的健康统计数据进行比较。以下是他们发现的一个样例：

- 中风致死的数量几乎是所有意外事故致死总数的2倍，但80%的受试者却判断意外事故致死的可能性更大。

- 人们认为龙卷风比哮喘更容易致死，尽管后者的致死率是前者的20倍。

- 人们认为被闪电击中致死的概率比食物中毒要小，不过，前者致死率却是后者的52倍。

- 得病致死是意外死亡的18倍，但两者却被认为概率相等。

- 意外死亡被认为是糖尿病致死率的300倍，但真正的比率却是1：4.

这其中的道理很明显：对死亡原因的估测因媒体报道而有所改变。报道往往偏向新鲜和尖锐的事。媒体不仅影响了公众的兴趣，也受到公众兴趣的影响。编辑不可能忽略公众的需求，就对某些话题和观点进行大量报道。不同寻常的事件（比如腐肉中毒）会格外引人注目，人们常会低估此类事件的发生概率。我们脑海中的世界并不是真实世界的准确反映；我们对事件发生频率的估测也会受到自己接触这些信息和频率与个人情感强烈程度等因素的影响。

对致死原因的估测几乎是联想记忆中观点激发的直接反应，也是替代效应的极佳例子。但斯洛维克和他的同事们有了更深层次的发现。他们发现，人们想到不同风险的轻松程度与其对这些风险的情感反应是紧密相连的。我们总是特别容易想起那些骇人的想法和画面，而那些流畅生动的骇人印象又会加深我们的恐惧。

如前所述，斯洛维克最后对情绪启发式的概念作了详细探究，认为

人们在作判断和决策时会受情绪的影响：我喜欢它吗？我恨它吗？我对它的感觉有多强烈？斯洛维克说，在生活的很多领域中，人们形成的观点和作出的选择直接表达出其情感和取舍的基本倾向，而这些行为完全是在毫无意识的情况下作出的。情绪启发是替代的一种，即将简单问题（我对它感觉如何）的答案当做较难问题（我对它评价如何）的答案。斯洛维克及其同事将他们的观点与神经学家安东尼奥·达马西奥

（Antonio Damasio）的研究成果联系起来。达马西奥曾指出人们对结果的情感反应、身体状态，以及与之对应的取舍抉择在决策制定中都发挥了重要作用。达马西奥和他的几位同事发现，在做决策前没有表现出适当情感的人可能是因为他的大脑有损伤，也可能是因为他对做出较好决策存有障碍。无法接受糟糕结果的“健康畏惧”导向是个灾难性缺陷。

关于情绪启发式的运作问题有一项十分令人信服的实证研究，斯洛维克的研究小组人们对各种技术的看法进行了调查，其领域涉及饮用水氟化、化工厂、食品防腐剂和汽车等，要求受试者列举每项技术的优缺点。他们发现受试者对该技术的优势和风险的估测值存在非常大的负相关性。当人们更青睐于某项技术时，他们就会认为此项技术更有优势、风险更小；如果他们不喜欢某项技术，则只会想到其缺点和寥寥几个优点。因为几项技术刚好是从好到次排列起来的，因此无须作艰难的权衡。当研究人员要求受试者在规定时间内对风险和优点作出估测时，这两项估值会更接近。值得注意的是，英国毒物学会几位会员的反应是相似的：他们在自认为危险的物质和技术中发现的优点很少，反之亦如此。一致影响是我所提到的联想一致性的一项基本要素。

接下来是该实验最精彩的部分。完成最初的调查后，受试者读了几篇支持不同技术的小短文。有些短文关注的是某项技术的众多优点，其他短文则强调其风险低。这些短文有效地改变了受试者对这些技术的感性认识。实验结果令人关注，那些读到对某项技术多有褒奖的短文的人，对此项技术存在的风险也有了不同认识。尽管没有佐证，但他们现在却认为自己更喜欢这项技术了，感觉其风险没那么大。同样，那些只

知道某项技术风险较小的受试者也会对其优点越发青睐。其中的道理很明显：正如心理学家乔纳森·海特（Jonathan Haidt）在另一篇文章中所说的那样：“感性细节掌控理性大局。”情绪启发式通过创造一个比现实更明了的世界来简化我们的生活。好的技术在我们的虚拟世界中成本较小，不好的技术没有利益，所有的决策在这里都变得很简单。当然，在现实世界中我们常要在利益和成本中作出权衡。

如何避免小概率的风险事件演变成公共危机？

保罗·斯洛维克可能比其他人更加了解人类作出风险判断的特性。他的著作描述了不卑不亢的普通人形象：感性而非理性，易被琐碎细节左右，并且对较小的可能性和极微小的可能性之间差别的感知力不够敏锐。斯洛维克还对专家进行了研究，显然专家在处理数字和数量的问题时更权威。专家同普通人一样，也以衰减的形式表现出同样的偏见，但他们对风险的判断和偏见往往与普通人有所不同。

非专业性判断中存在的偏见可以对专家和公众之间的不同之处作出一定的解释，但斯洛维克提请人们注意能反映不同价值间真实矛盾的情况。他指出专家经常通过判断死亡人数（或寿命）来测定风险，而公众的区分则更加细致，例如，“善终”和“非善终”，是意外死亡还是在类似滑雪这样的自愿活动中死亡等。这些合理的区别经常被只计数事件的统计学所忽略。斯洛维克通过这些观察报告得出结论：公众对风险的认识比专家更深刻。因此，他强烈反对专家或权威的观点，若专家与其他公民的观点和希冀相矛盾时，人们就不应该完全接受专家的观点。他说，当专家和公众对各自的优先权意见分歧时，“双方必须尊重对方的见解和智慧”。

斯洛维克想摆脱专家对风险判断的绝对控制，因此他对专家的理论根据——风险是客观的——发起了挑战。

“风险”并不是脱离我们的思想和文化而独立存在的，不会老老实实等着我们去测量。人类发明“风险”这个概念是为了帮助自己理解和应对生活中的危险和不确定情况。尽管这些危险是真实存在的，但却没有“真正风险”或“客观风险”这回事。

为了阐述自己的观点，斯洛维克列举了9种界定死亡风险的方式，从“每100万人的死亡”到“每生产价值100万美元的产品造成的死亡”，这种死亡风险与向空气中释放有毒物质的做法相关联。他的观点是：风险评估依赖测试方法的选择——这种选择极有可能是在人们心中期望得到这样或那样结果的情况下作出的。他进一步总结道，“因此，风险界定是一种权利运作”。也许你从未想过竟然会有人将判断心理的实验研究与棘手的政策问题联系起来！但是，政策最终还是与人相关的，它关乎人们想要什么和什么对他们是最有利的问题。每个政策问题都包括对人性的假设，尤其是人们可能作出的抉择和他们为自己和社会作出抉择所带来的后果。

我特别敬仰的另外一位学者兼好友卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）对专家和公众的看法与斯洛维克截然不同，他认为专家就是抵制“平民”越轨的壁垒。桑斯坦是美国最知名的法学家之一，与同领域的其他领军人物一样，他身上具有一种大无畏的精神。他知道自己能快速且完整地掌握任何知识体系，而且他已经掌握了很多知识体系，包括判断和决策心理学、管理问题、风险政策等。他认为美国现行的监管体系暴露出优先处理事件不明确的糟糕状况，这一体系更多的是对公众施压做出反应，而不是谨慎客观地分析具体情况。桑斯坦认为，为降低风险而采取的风险监管和政府干预手段，应该以成本和利益间的理性权衡为指导。对具体情况的谨慎而客观的分析，其自然单位是拯救生命的数量（或者是寿命，用寿命做自然单位可能会更注重对年轻人的拯救）和钱财的数量。监管不力会造成生命和金钱的浪费，两者都可以进行客观测量。斯洛维克认为风险及其测量都是主观的，桑斯坦对此并不信服。风险评估的许多方面都还有待商榷，但他对风险的客观性抱有信心，也许通过科学、

专业知识和审慎的思考可以拥有这样的信心吧。

桑斯坦越来越相信，对风险带有偏见的反应是导致公共政策中优先处理权不稳定和错位的重要原因。立法者和监管人员对民众的无理要求可能会反应过度，因为他们有着很强的政治敏感性，也因为他们和其他民众一样容易抱有同样的认知偏见。

桑斯坦和一位合作者——法学家蒂默尔·库兰（Timur Kuran）为偏见植入政策这一机制起了个名字“效用层叠”（availability cascade）^①。他们评论道，在社会大背景下：“所有的启发式都是平等的，但可得性相比而言更平等。”他们了解广义的启发式概念，在这个概念中，可得性为判断（而不是概率）提供了启发，尤其是我们通过想到某个概念的轻松程度（和情感的释放）来判断其重要性时，这种启发的作用就体现出来了。

效用层叠是一连串自持事件，它可能开始于对相对次要的事件的媒体报道，然后会引起公众恐慌和大规模的政府行动。有些情况下，关于某一风险的媒体报道能抓住部分公众的注意力，这部分注意力进而会变成激愤和焦虑。这种情感反应本身就是一种宣扬，会推动媒体跟进报道，继而会令人产生更大的焦虑，波及面也更大。通过“可得性倡导者”，这个循环有时候会因为那些“可得性专业户”——专门负责连续不断地散布扰乱民心消息的个人或组织——的刻意操纵而加速运行。媒体竞相制造吸引人眼球的头条新闻，危险也随之升级。一些科学家和其他领域的人士试图抑制这种日益增长的恐惧和厌恶情绪，然而收效甚微，非但没有达成初衷，反而激起了不少敌意：所有宣称危险有些夸大其词的人都有“欲盖弥彰”的嫌疑。这是一个重要的政治问题，因为每个人对此都很上心，政治体系的回应也会受公众情感强烈程度的影响。此时效用层叠就要重新设定优先考虑的事件。其他风险和关乎公众利益的资源利用方式也都显得不那么重要了。

库兰和桑斯坦曾经关注过两个案例，这两个案例直至今日仍备受争议：（纽约州）拉夫运河事件和所谓的艾拉恐慌（Alar scare）。拉夫运河中掩埋的有毒垃圾在1979年的雨季中显露出来，引起了水井污染超标，还散发出恶臭。当地居民当时既气愤又害怕，他们中的洛伊丝·吉布斯（Lois Gibbs）对这个问题的反应尤为活跃，一心想要维护自身利益。官方消息触发了效用层叠。在这一事件最受关注的时候，每天都有很多拉夫运河的相关报道，当时一些科学家试图告诉公众他们夸大了危险的程度，但是这一论调不是被人们忽略就是被相反的声音淹没了。当时美国广播公司新闻档播出了一个名为“杀戮场”的节目，视频中的人们抬着婴儿用的空棺材行经立法机关门前。众多居民由政府出资迁往外地。对有毒垃圾的治理成了当地20世纪80年代的重大环境问题，当地政府出台了《环境保护赔偿责任法》，要求清理有毒地点，设立超级基金，这项立法被视为环境立法史上的重大成就。这些措施花费自然不菲，有人还说同样数额的钱如果用在其他重要的事情上可以拯救更多的生命。拉夫运河事件的真相究竟是怎样的，直至今日人们仍旧各执一词，没有人能拿出实实在在的证据证实这一事件对健康造成了实质性的损害。库兰和桑斯坦对拉夫运河事件的报道像是条假新闻，不过环保人士今天仍旧会一再提到“拉夫运河灾难”。

关于库兰和桑斯坦用来说明效用层叠概念的第二个例子，人们的观点至今仍然存有分歧。这个例子就是1989年的艾拉事件，也就是环境问题批评者口中的“艾拉恐慌”。艾拉是种化学品，喷洒到苹果上用以调节苹果的生长周期并改善其外观。有报道称该化学品用量大，可导致大老鼠和家鼠得癌症，恐慌便由此引发。报道自然可以吓到众人，而且这些恐慌情绪也促使媒体争相报道，这就是效用层叠的基本机制。这一主题对新闻形成引导作用，进而引发了重大的媒体事件，例如梅丽尔·斯特里普（Meryl Streep）在国会前的证词。由于苹果和苹果产品引起人们的恐慌，苹果产业损失巨大。库兰和桑斯坦引用了一位打来电话的居民的话，此人问道：“是把苹果汁倒进下水道更安全，还是扔到有毒废物垃圾场更安全？”生产商回收了苹果杀虫剂产品，美国食品药品监督管理局

也对此产品颁布禁令。此后的研究证实这种物质致癌的可能性很小，艾拉事件显然是对一个小问题做出的过激反应。这件事对公众健康的最终影响可能是致命的，因为人们吃到的好苹果越来越少了。

艾拉事件说明，我们的大脑解决小风险的能力有一个基本限度：我们要么完全忽视风险，要么过于重视风险，没有中间地带。每位等待晚归女儿的家长都能体验到这种感觉。你也许知道真的是（几乎是）没有什么可担心的，但你的大脑会不自觉地闪现危险的景象。正如斯洛维克所言，焦虑对伤害的可能性还不够敏感。你想到了分子（即你在新闻中看到的悲惨新闻），却没有想到分母。桑斯坦发明了“概率忽视”这一短语来描述这一模式。概率忽视和效用层叠两种社会机制的组合必然会导致对小威胁的夸大，有时还会引发严重后果。

当今世界，将效用层叠发挥到极致的人最有可能是那些恐怖分子。除了几次可怕的事件，比如“9.11”事件，恐怖袭击导致的死亡人数与其他死亡原因相比是非常小的。即使在恐怖活动猖獗的国家，比如以色列，每周的死亡人数也远不及交通事故死亡的人数多。概率忽视和效用层叠间的不同在于两种发现的可得性和呈现到脑中的轻松度和概率。媒体不断重复的可怕画面可使每个人都处于崩溃的边缘。我们都有这样的体验：想要劝自己完全冷静下来是非常难的。恐怖主义是直接和系统1对话的。

在和朋友辩论的过程中，我是从何时开始处于下风的呢？效用层叠是真实的，它无疑扰乱了公共资源分配的重点。卡斯·桑斯坦会探索将决策制定者从公众压力中隔离开来的机制，让资源的分配由公正的专家来决定，这些人对所有风险都了如指掌，还知道可利用哪些资源来降低风险。公众比桑斯坦更相信专家，但保罗·斯洛维克却不怎么相信这些专家，他指出，将专家从公众情感中隔离出来会产生公众排斥的政策，这种情形不可能发生在民主制的国家中。两人的观点都非常有见地，他们的说法我都赞同。

我同桑斯坦一样，对非理性的恐惧和应对风险的公共政策的效用层叠都感到不适。不过，我也认同斯洛维克的观点，即政策制定者不应该忽略普遍存在的恐惧情绪，即使这些情绪是毫无缘由的也不该忽略。不管理性与否，恐惧都是令人痛苦且身心俱疲的。政策制定者必须努力保护公众不受恐惧情绪的影响，而不是只保护其不受真实存在的危险的伤害。

斯洛维克强调公众对那些不代表民意的不靠谱专家做出的决策心存抵制情绪，这一点的确不错。此外，效用层叠也会通过呼吁人们关注风险和增加降低风险预算总额的措施来创造长期效益。拉夫运河事件可能会使过剩资源分配到有毒垃圾的治理上，但这一事件在提升公众对环境问题的关注程度方面发挥了更大作用。民主难免无秩序，其中部分原因是引导民众信仰和态度的可得性及情绪启发式难免有失偏颇，即使这些因素都指向正确的方向也难以达成完美结局。心理学应该助风险政策的设计一臂之力，使之集专家知识、公众情感及直觉于一身。

示例—效用层叠

“她对一项创意大为赞赏，说它收益大，无成本。我认为这就是种情绪启发式。”

“这是一个效用层叠的例子：被媒体和公众大肆宣扬的事还没发生，电视上就满是关于此事的报道，每个人都在谈论这件事。”

①效用层叠，即集体信念形成的自我增强过程。经由该过程表示的认知触发一连串的反应。它通过在公共话语中增强影响效用而增强此感知的合理性，这一过程的驱动机制包含信息的、名声的动机：个人通过部分了解他人的外在想法，为了保持社会认可的利益而通过部分扭曲自己的公开反应而支持上述认知。效用野心家—操纵公共话语内容的行动主义分子—总是力图触发效用层叠以推进其计划。 —译者注

第14章 猜一下，汤姆的专业是什么？

请看下面这个简单的问题：

汤姆是你们国家一所著名院校的研究生。请预测汤姆就读于以下9个专业的概率，并对专业进行排序。用1表示最有可能就读的专业，9表示最无可能的。

工商管理

计算机科学

工程学

人文与教育

法学

医学

图书馆学

自然科学与生命科学

社会科学和社会工作

这个问题很简单，你马上就知道不同专业的招生规模是解决问题的关键。就你所知，汤姆是从这所大学里随机挑选出来的一名研究生，好比从罐子里随意拿出来的一个弹球一样。要知道这个弹球是红色的还是绿色的，你必须清楚罐子里两种颜色的弹球各有多少。某一特定种类的弹球所占比率被称为基础比率。同样，在这个问题中，人文与教育专

业的基础比率指的就是这个专业的学生人数占全体学生总数的比率。在缺乏与汤姆相关的具体资料的情况下，你可能会根据基础比率进行猜测，相比计算机科学和图书馆学，汤姆更有可能被人文与教育专业录取，因为人文与教育专业的招生规模比另外两个专业的招生规模大。在没有其他信息可供参考时，采取基础比率的方法最容易。

接下来的这个任务与基础比率并无关联。

一位心理学家在汤姆高三时对他进行了一系列不定效果的心理测试，大体推断出他的个性，其描述如下：

尽管缺乏创造力，但汤姆智商很高。他喜欢按部就班的简单生活，喜欢干净整洁的环境，屋子里的物件要摆放得规规矩矩。他写的文章枯燥，偶尔会写一些老掉牙的双关语，或者迸发出类似科幻小说的火花，文章还显得有那么点生动。他颇具竞争意识。此外，汤姆待人冷淡，缺乏同情心，也不愿与他人接触。尽管他总是以自我为中心，但却有强烈的道德观念。

现在，请拿出一张纸来，按照上文对汤姆的性格描述，预测他与某个专业典型学生的相似度并进行排序。用1表示最相像的专业，9表示最不像的。

如果能够很快完成这个任务的话，你就会从本章学到更多东西。很有必要读读汤姆的相关报告，这会帮助你对不同专业的研究生特质作出判断。

下面这个问题同样很直接。它需要你重新获得或构建一个不同专业领域的研究生的典型形象。在20世纪70年代早期，实验刚开始进行时，平均结果所呈现的专业顺序如下所示。这与你的排序可能并没有多大不同：

- 1.计算机科学
- 2.工程学
- 3.工商管理
- 4.自然科学与生命科学
- 5.图书馆学
- 6.法学
- 7.医学
- 8.人文与教育
- 9.社会科学和社会工作

由于会想到书呆子（因为描述中有“老掉牙的双关语”这一条），你有可能将计算机科学排在首位。实际上，汤姆的性格特征就是按照计算机专业学生的典型形象来描述的。另一个大多数人都排在前面的专业是工程学（描述中有“规规矩矩”这一条）。你可能认为汤姆并不适合社会科学和社会工作专业（因为他“待人冷淡，缺乏同情心”）。但该专业人员的典型形象似乎在我设计描述汤姆实验后的40年内发生了少许变化。

给这9个专业排序是一项复杂的任务，肯定需要系统2有规则、有秩序地组织，只有这一系统才能完成这项任务。然而，描述所给的提示（老掉牙的双关语及其他一些提示）很容易激活关于典型形象的联想，这是系统1控制下的自主活动。

这项寻找相似点的任务要求我们对汤姆的描述和不同专业学生的典型形象进行比较。描述的准确性——无论这是不是对汤姆的真实写照——与

任务的目的是没有关系。另外，你对每个专业基础比率的了解也与任务无关，因为某个个体与某个组织典型人员的相似性并不受这个组织大小的影响，甚至在大学里根本没有图书馆系的情况下，你都可能会将汤姆的性格描述与图书馆学专业的研究生形象进行比较。

如果你再次审视汤姆，会发现他很适合人数少的专业（计算机科学、图书馆学、工程学），并不适合人数多的专业（人文与教育、社会科学与社会工作）。的确，受试者也几乎都将人数多的两大专业排在了最后。汤姆被刻意设计成了“反基础比率”的角色，适合于人数少的专业，不适合人数多的专业。

依据典型性作出预测是下意识的行为

第三个排序的任务是由心理学专业的研究生完成的。这项任务尤其重要，同样是根据汤姆就读专业的概率对9个专业进行排序。不过进行这次预测的人了解相关的统计学事实：他们对不同领域的基础比率都很熟悉，也知道对汤姆的性格描述并不十分可信。然而，我们希望他们只关注描述与典型特征的相似性（我们将其称为典型性），而忽略掉基础比率以及对描述的准确性的怀疑。他们将人数少的计算机专业排在了最前面，因为这个专业最典型。

在尤金工作的那一年，我与阿莫斯十分卖力，我有时还会在办公室里通宵达旦地工作。彻夜工作的任务之一就是典型性和基础比率之间的冲突描述出来。汤姆的形象就是我努力的结果，我是在清晨时分完成了对他的描述。那天早晨第一个来上班的是我的同事兼好友罗宾·道斯（Robyn Dawes）。他是一个富有经验的统计学家，也是直觉判断有效性的怀疑者。如果说有人能意识到基础比率的话，这个人一定是罗宾。我将罗宾叫过来，给他看了我刚打出来的问题，并让他猜测汤姆的专业。我至今仍然记得他试着回答时露出的狡黠笑容，他说道：“计算机科学吗？”那是一个令人开心不已的时刻，我心想：你也有失算的时候

啊。当然，我一提到“基础比率”，罗宾很快就更正了他的错误，但他开始并没有自主地想到这一点。尽管他比任何人都清楚基础比率在预测中的作用，但当他看到某个人的性格描述时，就会忽略掉这些比率。不出所料，他用对典型性的判断替代了对概率的评估。

随后，我和阿莫斯搜集了3所重点院校里114名心理学研究生对这个问题的答案。这些学生都上过几门统计学课程。结果确实没让我们失望。他们对9个专业概率的排序与和典型形象相似程度的排序并无太大差别。在这个实例中，替换起了很大作用：并无迹象表明除了判断典型性以外，受试者还用了别的方法。因为关于概率的问题较难回答，而关于相似性的问题就比较简单，所以在回答时受试者就置换了问题。这是一个严重的错误，因为对相似性和概率的判断所遵守的并不是同一个逻辑规律。我们对相似性的判断可以完全不受基础比率的影响，不受可能会出现的不当描述的影响，但是在判断概率时，如果忽略基础比率和证据的可靠性的话，就注定会犯错误。

“汤姆是学计算机科学的概率”并不是一个简单的概念，逻辑学家和统计学家对它的意义各执己见，还有一些人认为它根本就没有意义。对于很多专家而言，概率是信念主观程度的评估手段。有些事你确信无疑，例如今天早晨出太阳了；而另外一些事是你认为根本不可能的，例如太平洋突然结冰了。还有许多事会令你半信半疑，例如你隔壁的邻居是一个计算机科学家——这便是此事在你眼中的概率。

逻辑学家和统计学家相互争论，提出了多个关于概率的定义，全都非常精确。然而，对于外行人来说，概率（在日常生活中的“可能性”是同义词）是一个相对含糊的概念，与不确定性、倾向性、貌似正确以及出乎意料等词紧密相关。模糊性和令人不爽的感觉不都是这个概念所特有的特性。当我们使用“民主”或“美丽”这样的词时，我们或多或少明白自己究竟要表达什么意思，我们的谈话对象也或多或少能明白我们究竟想要说什么。在我潜心研究事件的概率问题的这些年来，从来没有人举

手问过我：“先生，请问概率指的是什么？”如果我问他们的是一个奇怪的概念，例如适应全球化的能力，他们肯定就会举手问问题了。尽管每一个人都表现出他们知道该怎样回答我的问题，但我们都明白要求他们去解释这个词的含义有些难。

被要求作概率评估的人并不会感到很困惑，因为他们对概率的判断与统计学家或是哲学家的判断不同。关于概率或可能性的问题引起了思维的发散性，让人想起比较简单的问题的答案。其中一个简单的答案就是对典型（代表性）的自动评估——在我们理解语言时这种现象很常见。“猫王埃尔维斯·普雷斯利（Elvis Presley）的父母曾希望他成为一名牙医”，这一（错误的）陈述听起来有些好笑，因为我们会自动把猫王的形象与牙医联系在一起，然而这两者的形象实在相差太大。系统1能使人产生相似的印象，虽然它并没有刻意这样做。“她会赢得竞选，你明白她肯定会赢”，“他学习成绩好不了，看那一身文身吧”，听到有人这样说时，他们一定是受到了典型性启发式的影响。如果我们通过某个下巴的轮廓或铿锵有力的演讲来判断这个职位候选人是否具有领导才能，此时我们依赖的就是典型性。

尽管通过典型性作出预测的做法很普遍，但是在统计学上这一做法并不是最优选择。迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）的畅销作品《魔球》（Moneyball）说的就是这种预测方式的低效性。职业棒球球探在预测某个选手是否会成功时，他们大体上看的是球员的体格和相貌。这本书的主角是奥克兰“运动家棒球队”的经理比利·比恩（Billy Beane）。他作出了一个大家都不愿接受的决定：否决球探们的建议，通过选手过去表现的统计数据来挑选球员。“运动家棒球队”挑选出来的选手都以低会费入队，因为其他球队都因为没有想到用数据来判断，因而拒绝了这些选手。“运动家棒球队”很快就以低成本达成了最佳结果。

典型性启发的两宗罪



用典型性来判断概率有一些重要的优点，它所带来的初始印象通常比乱猜一气更为精确。

- 在大多数情况下，表现得很友好的人实际上也很友好。
- 又高又瘦的职业运动员很有可能是打篮球的而不是踢足球的。
- 获得哲学博士学位的人比只读完高中的人更有可能订阅《纽约时报》。
- 年轻的男性会比年老的女性更不要命地踩油门。

在这些例子及其他更多例子中，典型的形象特征左右着我们对典型性的判断，受这种典型性启发得到的预测有可能是对的，这样的说法在某种程度上就是事实。然而在其他情况下这种典型形象却是错误的，因而典型性的启发也会造成误导，尤其会使人们忽略基础比率信息、找错预测方向。即使启发性具有一定的真实性，但绝对依赖启发效应就是违背统计学逻辑，是有严重“罪过”的。

典型性的第一宗罪就是，它过于喜爱预测不可能发生的（低基础比率的）事件。

下面就是一个例子：如果你看见一个人在纽约地铁里阅读《纽约时报》，下面哪种情况与读报者更吻合？

她有博士学位。

她没有大学文凭。

典型性会告诉你应该选有博士学位那位，但这样做并不一定是明智的。你应该充分考虑第二个选项，因为纽约地铁里更多的是没有大学文凭的人，而不是有博士学位的人。如果猜测一个被描述为“羞涩的诗歌

爱好者”的女士学的是中国文学还是工商管理，你也应该选择第二个答案。因为虽然学习中国文学的女学生都害羞且爱好诗歌，但几乎可以肯定的是有更多工商管理专业的学生同样也是害羞的诗歌爱好者。

在某些情况下，没有受过统计学训练的人也会使用基础比率来进行预测。在本章开头关于汤姆的第一个问题中，我们没有提供关于他的细节，对于每一个人来说，汤姆读某个专业的概率就是那个专业招生规模的基础比率。然而，得知汤姆的个性特征后，人们再也不会将基础比率纳入考虑范围了。

在前期证据的基础上，我和阿莫斯原本以为在了解了具体信息后，基础比率的信息“总会”被忽略，但是这样的结论太过绝对了。心理学家做过许多实验，在这些实验中，所给问题都明确地提供了基础比率信息，尽管关于个人特征的信息比单纯的数据分量更重，许多受试者还是受到了这些特征信息的影响。诺伯特·施瓦茨和他的同事表示，引导人们“像统计学家那样思考”就能够促使他们使用基础比率信息，引导人们“像临床医生”那样思考则会起到相反的效果。

几年前，我和哈佛大学的学生做了一项实验，让我有了一个令我十分惊讶的发现：增强系统2的激活状态能有效提高回答汤姆问题的准确率。这项实验将旧问题与认知顺畅性的现有形式结合了起来。在实验过程中，我们要求一半学生鼓腮帮，另一半学生皱眉头。前文中已经提过，皱眉通常可以增强系统2的警觉性，降低对直觉的过分相信和依赖。鼓起腮帮（与感情无关的表情）的学生的预测结果与原实验结果一样：他们只依赖于典型性，而忽略了基础比率。然而不出作者所料，那些皱眉头的同学的确对基础比率表现得很敏感。这是一个具有启发性的发现。

一旦人们作出一个错误的直觉判断，系统1和系统2都脱不了干系。系统1引起了错误的直觉，系统2采纳了这个直觉，并将其运用在判断当中。然而，造成系统2犯下此类错误的原因有两个——忽视与懒惰。许多

人忽视了基础比率，因为在有个人信息的情况下他们认为基础比率与问题并无关联。另一些人犯下同样的错误则是因为他们没有将注意力集中在任务上。如果皱眉能带来不同结果的话，这说明懒惰也许是人们忽视基础比率的合理解释，至少对于哈佛大学的学生来说是这样。当具体信息缺失时，他们的系统2“知道”基础比率与问题相关，但是只有在任务中付出特别努力时，才能将基础比率的知识应用于其中。

典型性的第二宗罪是它对证据质量不够敏感。请回想系统1的眼见即为事实的原则。在汤姆的问题中，激活你联想机制的是对汤姆的描述，且这个描述不一定是真实的。对汤姆“对人冷淡，缺乏同情心”的表述也许能让你（以及许多其他读者）相信他不太可能是社会科学与社会工作专业的学生。然而，彼时你已经清楚地知道这样的描述是不可信的。

原则上讲，你当然知道不值得信赖的信息就相当于没有信息，但是眼见即为事实使你难以遵循那条原则。除非你决定立刻否定证据（例如，你坚信的信息是从一个骗子口中得来的），否则你的系统1会自动将这一信息视为真实的。当你怀疑信息的可靠性时，可以做一件事：作概率判断时，往基础比率那方面想。别期望遵循这条原则会很容易——它需要在付出很多努力的情况下，才能实现自我监督和自我控制。

想要得出汤姆问题的正确答案，你应该遵从最先出现在自己脑海中的想法，若认为某招生人数多的专业（人文与教育、社会科学与社会工作）被选中的概率高，则稍微降低其概率；若认为某招生人数少的专业（图书馆学、计算机科学）被选中的概率低，则稍微提高其概率。如果你对汤姆一无所知，你作出的抉择就不是你的初衷了，你手头上的那点信息也不能相信了。所以，你应该让基础比率在预测时起主导作用。

用贝叶斯定理来约束直觉



你认为明天会下雨的概率只不过是你的臆测，你不应该相信头脑里出现的所有想法。你的信念必须受限于概率逻辑。所以，如果你相信明天某个时候会下雨的概率是40%，就该相信不会下雨的概率是60%，那么明天早晨下雨的概率就一定不会是50%。如果你相信某个候选人当选总统的概率是30%，并且相信他在首次竞选成功后再次当选的概率是80%，你就必须相信他连任的概率是24%。

贝式统计学（Bayesian statistics）提供了类似汤姆等相关问题的“定理”。这个研究统计学的定理影响深远，是以18世纪英国一位名为瑞福伦德·托马斯·贝叶斯神甫的名字命名的，因为人们认为他是为一个重大问题作出重要贡献的第一人，这个问题就是：如何推断人们是怎样根据证据改变自己的想法的。贝叶斯定理详细说明了最强烈的信念（在本章的实例中指的是基础比率）应该与证据分析相结合，这样才能更接近假设而不是偏离到其他方向上。例如，如果你相信有3%的研究生是被计算机专业录取的（基础比率），你还相信汤姆是该领域研究生的可能性是其他领域的4倍，贝叶斯定理就会认为，你必须相信汤姆是计算机科学家的概率是11%。此外，如果基础比率是80%，那你眼中的新概率就应该是94.1%，以此类推。

数学问题与本书并无关联。关于贝叶斯定理，有两点我们要铭记在心，要知道我们总是喜欢把事情搞得一团糟。第一，基础比率十分重要，即便是在手头的案例已有证据的情况下依然如此；第二，通过分析证据得到的直观印象通常都会被夸大。

眼见即为事实与联想一致性的结合易使我们相信自己编纂的故事。以下是对贝叶斯定理关键点的总结：

- 以相对合理的基础比率对结果的可能性作出判断。
- 质疑你对证据的分析。

这两个理念都是直接明了的。当我意识到自己从未学习过怎样运用它们时，我感到非常震惊，即使是现在，我仍旧觉得自己在践行这两个理念时总有些不自然。

示例—典型性与基础比率

“草坪修整得很好，接待员看起来很能干，家具也十分抢眼，但这并不意味着这是一家经营状况良好的公司。我希望董事会不要依照典型性启示作出判断。”

“这家新成立的企业看起来好像不会倒闭，但是这个行业的成功基础比率非常之低。我们又怎么能知道这家企业就是个特例（一定能成功）呢？”

“他们一直在重复犯同样的错误：用并不充分的证据来预测罕见的事件。当证据不充分时，我们应该以基础比率作为判断依据。”

“我知道这份报告绝对是具有毁灭性意义的，也许它的证据十分确凿，但我们凭什么相信呢？我们必须在做计划时保持一定的怀疑态度才行。”

第15章 琳达问题的社会效应

我们的实验中最著名也最受争议的地方是设计了一位虚拟的女士，名叫琳达·阿莫斯和我拟造了琳达问题，用以说明启发式在判断中的作用以及它与逻辑相悖的地方。以下是我们对琳达的描述：

琳达，31岁，单身，一位直率又聪明的女士，主修哲学。在学生时代，她就对歧视问题和社会公正问题较为关心，还参加了反核示威游行。

20世纪80年代听到这个描述的人常常会笑出声来，因为他们马上就知道琳达曾在加州大学伯克利分校上过学，因为这个学校以有一批热衷政治的激进学生而著称。

在一项实验中，我们给受试者看了一张单子，上面列有琳达可能会出现的情况。

在汤姆问题中，有些人通过典型性对汤姆的专业进行排序，而其他人则通过概率做出排序。琳达问题也是如此，但有些新的变化。

琳达是小学老师。

琳达在书店工作，她还在学瑜伽。

琳达积极参与女权运动。

琳达是妇女选民联盟成员。

琳达是银行出纳。

琳达是保险推销员。

琳达是银行出纳，还积极参与女权运动。

这个问题从几个方面透露出年代的信息。“妇女选民联盟”如今的地位已经不再像从前那样突出了，“女权运动”虽说见证了过去30年里女性地位的变化，但这种说法今天听来也已经很陌生了。然而即使在当今这个“脸谱”时代，我们仍然很容易猜到人们会对这位女士作出高度一致的判断：琳达非常适合当一个激进的女权主义者，也相当符合在书店工作且学习瑜伽的身份特征，不过却不怎么适合做银行出纳或是保险推销员。

琳达不可能只是一名普通的银行出纳吧？

现在请注意这张单子上有一点很重要：琳达更像一名（普通的）银行出纳，还是更像一名积极参与女权运动的银行出纳？所有人都认为琳达更像是“主张女权主义的银行出纳”，而不是普通的银行出纳。普通的银行出纳不会热衷女权主义，加上这个细节，整个描述便更像是一个有条理的故事了。

但是在判断概率的过程中会让人有些纠结，因为上述两种情况之间存在一种逻辑关联。按照维恩图解来说，积极参与女权主义的银行出纳的集合包含在银行出纳的集合之中，因为每个持女权主义理念的银行出纳本身还是银行出纳。因此，琳达是位积极参与女权主义的银行出纳的概率，就一定比她只是个（普通的）银行出纳的概率低。当你想更加详尽地说明某个可能的事件时，只能降低其概率。因此这个问题使典型性直觉和概率逻辑两者对立起来。

我们的首次实验是一次受试者组间实验（between-subjects）。每位受试者都看到一组列有7个结果的单子，其中只包括几个重要结果中的一个（“银行出纳”或“积极参与女权主义的银行出纳”）。有些人通过相似度来排序，而其他则通过概率排序。就像汤姆问题出现的结果那

样，通过相似度和概率得出的平均排序结果是相同的。在两种情况下，“积极参与女权主义的银行出纳”都比“银行出纳”的排序要靠前。

然后我们运用受试者组内设计（within-subject）对此项实验作了更深入的研究。我们设计了你此前看到的那份调查问卷，其中“银行出纳”排在第六位，“女权主义银行出纳”位于最末。我们相信受试者会注意到两个结果之间的关系，而且他们的排列也应该会符合逻辑。事实上，我们对此非常有把握，不必再专门做个实验来证实这个想法。我的助手当时正在实验室里做另一项实验，她让受试者一边在报酬表上签名（临走前要领报酬），一边完成这项关于琳达的问卷。

后来我随意一瞥，看到助手书桌上的文件盒里已经放了10份调查问卷了，而且所有的受试者都认为（琳达是）“积极参与女权主义的银行出纳”比“银行出纳”的可能性更大。当时我太惊讶了，因为自己有了一个重大发现，因此我至今对那张灰色金属质地的书桌以及当时每张表的位置仍记忆犹新。当时我兴奋极了，赶紧给阿莫斯打电话，告诉他我们有了重大发现：我们让逻辑与典型性互相竞争，结果典型性赢了！

我们还观察到系统2的一个缺点：既然两种结果都包含在同一列表中，受试者就有很大机会发现逻辑规则中的关联性，但他们却没有把握好这次机会。当我们把实验的规模扩大时，发现样本中89%的研究生都违背了概率的逻辑。我们相信，从统计学角度作出复杂应答的受试者表现会更好些，因此我们给斯坦福大学商学院决策科学项目的博士生发了同样的调查问卷，所有的博士生都学过概率论、统计学和决策论等学科的高级课程。我们又一次惊奇地发现：85%的博士生也认为（琳达是）“积极参与女权主义的银行出纳”比“银行出纳”的可能性更大。

为了消除这个错误——后来我们认为“这个希望越来越渺茫”——我们让很多人了解琳达，并且问了他们下面这个简单的问题：

下面两种情况哪种可能性更大？

琳达是银行出纳。

琳达是银行出纳，同时她还积极参与女权运动。

这个直截了当的问题使琳达这个人物在某些领域中小有名气，也引起了数年的争议。几所重点大学中85%~90%的大学生选择了第二个选项，这一选择有悖逻辑，但却没有人因此感到羞耻。我曾经有些愤怒地问自己教的那些大学本科生：“难道你们没有注意到自己违背了基本的逻辑原则吗？”当时后排有些学生大喊：“那又怎样？”还有个犯了同样错误的毕业生解释道：“我还以为你只不过是问问我的看法罢了。”

通常，当人们没能运用明显相关的逻辑原则时，就会出现“谬误”。阿莫斯和我引入了“合取谬误”（conjunction fallacy）这个想法，通过直接比较，人们总会认为两个事件（在此即为银行出纳和女权主义者）的联合出现比只出现其中一件事（银行出纳）的可能性要大，此时就出现了合取谬误。

正如缪勒·里亚的错觉图所示，即使你对谬误有了真切的了解，也仍然难以避免这种错误。生物学家斯蒂芬·杰·古尔德（Stephen Jay Gould）曾描述他自己在琳达问题上的纠结反应。他当然知道这个问题的正确答案，然而他还是写道：“我脑中有个小人，跳上跳下的，还对着我喊：‘她不可能只是个银行出纳，看看那描述就知道了。’”这个喋喋不休的小人当然就是古尔德的系统1了。（在他写这些文字时还没有引入两个系统的说法。）

琳达问题简短版本的正确答案只是对我们众多研究中的一项的多数回应：斯坦福大学和伯克利大学的社会科学专业大学生组中有64%的学生正确地判断出（琳达是）“女权主义的银行出纳”比“银行出纳”的可能性更小。起初列有8个结果的版本中，相似的大学生组中只有15%的人作出了正确选择，其区别颇具启发性。问题的较长版本通过在不同结果中穿插其他结果（保险推销员）来区别开两个重要结果，读者要分别判

断每个结果，因此不会对所有结果进行比较。相反，（琳达）问题的较短版需要有能启动系统2的明确对比，允许多数有统计学知识的学生避免谬误。不过遗憾的是，我们没有对这组知识渊博的受试者中选择错误的少数人（36%）的推论进行探究。

我们的受试者在汤姆问题和琳达问题中提供的概率判断与典型性判断（与原型判断类似）正相吻合。典型性属于一连串可能同时发生且联系紧密的基本评估，最具典型性的结果与特性描述结合在一起就会生成最有条理的信息。而这些最具条理的信息却不一定就是可能性最大的，但它们“貌似正确”，稍有疏忽，我们就很容易混淆有条理、貌似正确和概率这三者的概念。

如果我们将具体描述用做预测的工具，那么不加批判地用貌似合理的判断来替代概率就会严重影响我们的判断结果。请思考下列一组问题中的两个描述，并对其可能性作出评估。

明年北美某地将有一次洪灾，1000多人将被淹死。

明年加利福尼亚某时将有一次地震，此次地震将导致洪水，1000多人将被淹死。

加利福尼亚地震的情节要比北美洪灾的情节更合乎情理，尽管加利福尼亚地震的概率非常小。不出所料，人们对更详细、更丰富的描述作出的概率判断更高，这一点有违逻辑。预言家总会给其客户设下陷阱：对情节加以详述会使其更可信，却更不可能成为现实。

为了体会“貌似合理”的作用，请看下面的问题：

下面两个论述哪个可能性更大？

马克长有头发。

马克长有金色的头发。

以及

下面两个论述哪个可能性更大？

简是位老师。

简是位老师，她走路去上班。

这两个问题与琳达问题一样，有相同的逻辑结构，但它们却没有引起谬误，因为更详细的结果只是更详细而已，不会更让人信服，或更有连贯性，或更讲得通。对貌似合理和连贯性的评估不会产生概率问题的答案。在与之相矛盾的直觉缺位时，逻辑就会起作用。

少即是多的逻辑悖论

芝加哥大学的奚恺元（Christopher Hsee）让人们在当地一家商店清仓大甩卖时为几套餐具标价，当地餐具的价位一般在30~60美元。他将受试者分成三个小组，其中一个组看了下面的标价，奚恺元将这组标价标注为“综合评估”，因为受试者可以对两套餐具进行对比。另外两组只看了其中一组的标价，此谓“单一评估”。综合评估是组内实验，而单个评估则是组间评估。

	A套：40件	B套：24件
餐盘	8，全部完好	8，全部完好
汤/沙拉碗	8，全部完好	8，全部完好
甜点盘	8，全部完好	8，全部完好
杯子	8，有2个破损	
杯托	8，有7个破损	

假设A、B两套餐具质量相当，那么哪套更值钱呢？这个问题很简

单。你可以看到A套包括B套所有的餐具，另外还多出7件完好无损的餐具，所以A套“必然”更值钱。的确，综合评估组的受试者宁愿多花点钱买A套餐具也不愿买B套，A套标价为32美元，B家标价为30美元。

在单一评估组中则出现了完全相反的结果，其中B套标价（33美元）比A套（23美元）高很多，我们都知道为何会出现这一结果。用具组合（包括餐具）通过标准和原型展示出来，因为没有人想买破损的餐具，于是你立即感觉到A套组合的平均价值比B套组合的平均价值低。如果以平均价值引导估测，人们认为B套更值钱也就不足为奇了。奚恺元将这样的结果模式称为“少即是多”。从A套中拿走16件餐具（有7件是完好无损的），它的价值就会提升了。

实验经济学家约翰·李斯特（John List）对奚恺元的发现进行了复制，他在真正的市场上拍卖两套相同的高价值棒球卡片，每套各为10张，但其中一套附赠3张普通价值的卡片。就像餐具的例子一样，在综合评估中，数量多的组合会比少的更有价值，但在单一评估中则正好相反。从经济理论的角度来看，一套餐具或一套棒球卡片的经济价值是一种总体变量，给任何一套加上一个有价值的物件只能提升它的价值。如果是这样，这个结果就有些令人烦恼了。

琳达问题和餐具问题的结构完全相同。概率就像是经济价值，是一种总体变量，我可以通过以下这个例子加以说明：

概率（琳达是个出纳）=概率（琳达是个女权主义出纳）+概率（琳达是个非女权主义出纳）

这就是为什么琳达问题的单一评估产生了一种“少即是多”的模式，这一点与奚恺元的餐具实验一样。系统1会取价值的平均值而不是累加值，因此，当我们将非女权主义的银行出纳从银行出纳的大集合中移除后，主观（判定）的概率就会加大。然而，变量的总体性对概率判断的影响要小于其对金钱的影响。因此，综合评估只是消除了奚恺元的实验中出现的错误，却无法消除琳达实验中出现的错误。

琳达不是唯一一个在综合评估中得以存在的合取谬误，我们在其他许多判断中也发现了有悖逻辑的类似情况，其中一项研究的受试者被要求从高到低排列下一届温布尔登网球赛的4个可能结果，比约·伯格（Björn Borg）是研究进行当日的主要网球比赛运动员。以下即为结果：

- A.伯格会赢得比赛。
- B.伯格会输掉首局。
- C.伯格会输掉首局，但会赢得比赛。
- D.伯格会赢得首局，但会输掉比赛。

上述结果中B和C两项比较重要。B囊括的内容更多，其概率“一定”比自身所包含的一个事件发生的概率大。受试者给出的答案与逻辑相悖，却顺应了典型性和貌似合理性，72%的人认为B选项比C选项的可能性更小——又一个通过直接比较得出“少即是多”的例子。这一次受试者选出的可能性最大的描述无疑貌似更合理，更符合当今世界一流网球运动员身上所具有的所有公认的特质。

合取谬误是因为对概率的误解，为阻止可能会出现异议，我们设计了一个需要作出概率判断的问题，但在这个问题中，事件不是用文字来描述的，而且“概率”这个词一次也没有出现过。我们告诉受试者有一个标准的六面骰子，其中四面是绿色的，两面是红色的，此骰子可被投掷20次。我们给他们看了三组预设的结果，都是绿色（G）和红色（R）的任意排列，并让他们选一组。如果他们选择的那组正好出现，他们会（假想）得到25美元。这三组是：

1. RGRRR
2. GRGRRR
3. GRRRRR

因为这个骰子绿色面的数量是红色的2倍，第一组就很不具代表性

—就像琳达是个银行出纳这一选项一样。第二组包括6次投掷结果，与预期投骰子结果更为符合，因为它有两个G.但是这个结果在设计时只是在第一种序列的开头加了个G，所以它比第一组更不可能，只是相当于“琳达是个积极参与女权主义的银行出纳”的非言语表达。与琳达的研究一样，典型性主导着上例的结果。几乎2/3的受试者更愿意在第二组上下注，而不愿赌第一组。然而，当人们看到支持两种选择的理由时，大多数人发现正确的理由（偏向第一组的）更可信。

下一个问题是个突破，因为我们终于找到了可以降低合取谬误的条件。两组受试者看到同一个问题，但其变量稍显不同：

不列颠的哥伦比亚省针对成年男子样本作了一个健康调查，这些男子年龄不同，职业也不同。请对以下价值给出最佳评估：

在被调查的男子中，有几成人有过一次甚至多次心脏病发作的经历？

在被调查的男子中，有几成人既超过了55岁又有过一次甚至多次心脏病发作的经历？

不列颠的哥伦比亚省对一个由100名成年男性构成的样本进行了调查，这些男性年龄不同，职业也不同。请对以下价值给出最佳评估：

100名受试者中有多少位有过一次甚至多次心脏病发作的经历？

100名受试者中有多少超过55岁又有过一次甚至多次心脏病发作的经历？

看左栏问题的小组的错误率为65%，而看右栏的小组的错误率仅为

25%。

为什么“在100名受试者中有多少……”的问题比“有几成人……”更容易回答？有一个可能的解释是“100名”这个参考值给大脑一种空间上的暗示。假使有很多人按照指示把自己归到一间屋子里的不同小组中去：“名字首字母是A到L之间的人到房间的左前方角落去。”然后这个小组中的人再按照指示进一步分组。这种包含的关系现在已经很明显了，你会看到名字以C字母开头的人是左前方角落中那群人的一分子。在这个医学调查问题中，心脏病患者最终会走到屋子的某个角落，他们中有些人不足55岁。不是每个人都能想象出这一场景的，但很多后续实验显示，人们所熟知的典型频率会使人们更容易理解一个组完全被另一个组包含的概念。上述问题中的“多少”使你想到了个体，但“几成”就不会使你有这种联想，从这点来看，这个难题的答案就不难理解了。

关于系统2的工作机制，我们从这些研究中能窥见多少？有一个已经不算新鲜的说法是，系统2并非时刻处于警惕状态。参与我们那些合取谬误实验的大学生和研究生当然都“知道”维恩图解中的逻辑，但即使所有的相关信息都摆在面前，他们也没有对此加以运用。“少即是多”模式的荒谬在奚恺元的餐具实验中表现得淋漓尽致，在“多少”的事例中也非常容易识别出来，但对那些在最初的琳达问题以及其他相似问题中也犯了合取谬误的数千人来说，这一模式还不够明显。在所有这些例子中，合取谬误显得貌似合理，而且也获得了系统2的认可。

系统2的惰性也是导致判断失误的部分原因。如果这些受试者的下一次休假要根据此次调查结果来决定，而他们又有足够的时间，被告知要遵循逻辑，直到确定答案正确才能说出来，我相信大多数受试者都是可以避开合取谬误的。然而，（事实是）他们的休假并不取决于一个正确的答案，他们几乎没费什么时间就得出了答案，而且他们也愿意用随意的方式来回答这个问题。系统2的惰性是生活中存在的一个重要事实，而对典型性会阻碍明显的逻辑原则运用的相关观察也至关重要。

琳达问题值得注意的一个方面是：它与餐具实验的结果形成了对

比。这两个问题有着相同的构造，但却产生了不同的结果。那些看到成套餐具中有破损餐具的人会给这套餐具标低价，他们的行为是直觉反应。其他能看到两套餐具并进行对比的人则能运用逻辑原则，得出多出来的餐具只是为了增加价值的结论。在组间研究情况下作判断时，直觉就会起作用，逻辑原则则在综合评估中起作用。而在琳达问题中却不是这样，直觉常会推翻逻辑，即使在综合评估中也会如此，虽然我们确定有些场合下逻辑会占主导地位，但大胆的直觉也会将其推翻。

我们在一些明确的问题中观察到了概率公然违背逻辑的现象，阿莫斯和我都认为这种有悖逻辑的现象非常有意思，值得和同事们分享。我们还相信这些结果能进一步加强我们关于判断启发式强大作用的论证，这会让怀疑者哑口无言。然而在这一点上，我们是大错特错了，琳达问题竟然成了争论规范的研究案例。

琳达问题引起了广泛的关注，它也引发了众人对我和阿莫斯关于判断的研究方法的批评。一些研究人员发现将指示和提示结合起来可以减少谬误的发生，这跟我们已有的发现没什么两样。有些人争论道，在琳达问题中，受试者将“概率”理解为“貌似合理”完全是合情合理的。这些争论有时波及我们的整个研究，说我们的所有结论都在误导公众：如果一种显著的认知错觉能被削弱或解释清楚，其他的系统功能也会如此。这个理论忽视了合取谬误是直觉和逻辑间的矛盾冲突这一特殊性。我们通过设计组间实验对启发式进行论证的论据没有受到质疑，简单地说就是没有被讨论过，而且因为过于重视合取谬误，这个证据的突出性也被掩盖了。琳达问题的净效应是我们的工作对于普通民众来说更透明了，而在此领域的学者中，我们的研究方法的可信度有了一点欠缺。当然我们绝不会料到事情会这样。

如果你去法庭就会看到律师们往往采用两种批评风格：要想推翻某个案件，他们往往会去质疑支持此案的最有力证据，他们会找准证词中最薄弱的地方，让目击证人变得不值得相信。关注弱点在政治辩论中也很常见。我认为在科学争论中这是不恰当的，但我越来越相信一个事

实，那就是社会科学中的辩论规则无法阻止政治辩论的风格，尤其在紧要关头的重大问题的讨论上——人类判断中普遍存在的偏见就是个重大问题。

几年前，我和拉尔夫·赫特维格（Ralph Hertwig）有过一次友好的交流。他对琳达问题一直都持批评态度，而我想通过琳达问题解决我们之间的分歧，不过结果证明这只是徒劳之举。我问他为什么和其他人只关注合取谬误，而不关注其他可支持我们立场的更强有力的发现。他笑着说：“这个问题更有意思啊。”他说琳达问题引来了众多关注，我们没有理由抱怨什么。

示例—少即是多

“他们构建了一个非常复杂的情节，还坚持说这个情节出现的可能性很大。这不是真的，这只是个貌似合理的故事而已。”

“对于贵重的产品他们还附赠一个便宜的小礼物，这样的话，整套产品就不那么吸引人了。少即是多就是这个意思。”

“很多情况下，直接的比较使得人们更谨慎也更有逻辑性。不过，也不常是这样。有时即使正确的答案就在眼前，直觉也会打败逻辑。”

第16章 因果关系比统计学信息更具说服力

请考虑下列情境，凭直觉写出答案。

一辆出租车在夜晚肇事后逃逸。

这座城市有两家出租车公司，其中一家公司的出租车是绿色的，另一家是蓝色的。

你知道以下数据：

- 这座城市85%的出租车是绿色的，15%是蓝色的。

- 一位目击证人辨认出那辆肇事出租车是蓝色的。当晚，警察在出事地点对证人的证词进行了测试，得出的结论是：目击者在当时能够正确辨认出这两种颜色的概率是80%，错误的概率是20%。

这场事故的出租车是蓝色而不是绿色的概率是多少？

这是“贝叶斯定理”的一个标准问题。我们可以从中得到两条信息：一个基础比率以及不完全可靠的目击者证词。若没有目击者，肇事出租车是蓝色的概率（即蓝色出租车的基础比率）为15%。若两家出租车公司规模一样大的话，基础比率就会变成无用信息，你就只需考虑目击者的证词，因而这个问题的概率就是80%。我们可以用贝叶斯定理将这两个信息源结合起来，得出正确答案是41%。然而，你可能会想到当人们面对这个问题时是怎样做的：他们会忽略基础比率，只考虑目击者的因素。因此，最普遍的答案是80%。

因果关系基础比率与思维定式



现在，请考虑一下上述问题的另一种表述方式，在这个表述中，只有基础比率发生了变化。

你得到的数据如下：

- 两家公司拥有数量相同的出租车，但是在出租车造成的事故中，绿色出租车占85%。

- 关于目击证人的信息与上例相同。

同一问题的两种表述从数学角度来看并没有区别，但从心理学角度来看则有很大不同。看了第一种表述的人并不知道怎样运用基础比率，通常会忽略它。相反，看到第二种表述的人会对基础比率给予一定重视，他们的平均判断与运用贝叶斯定理解决该问题得出的答案相差不多。这是为什么呢？

在第一个表述中，蓝色出租车的基础比率是关于这座城市出租车的统计学事实。大脑极其渴望找到其中的因果关系，但却一筹莫展：这座城市绿色和蓝色出租车的数量与出租车司机肇事后逃逸到底有什么因果关系呢？

而在第二个表述中，开绿色出租车的司机比开蓝色出租车的司机肇事率高5倍。于是你会马上得出结论：开绿色出租车的司机是一群莽撞的疯子！现在，你认为绿色出租车司机是莽撞的，并对这家公司所有你并不认识的司机都抱有这种印象，我们称之为思维定式。我们很容易将这样的思维定式设定在因果关系里，因为莽撞是使出租车司机与肇事逃逸产生因果联系的相关事实。在这个表述中，有两个因果关系需要放在一起考虑。第一个是肇事后逃逸，这件事使人很自然地认为莽撞的绿色出租车司机难脱干系；第二个是目击者的证词，证词特别强调肇事出租车是蓝色的。根据这两个因果事件对出租车颜色作出的推断是相互矛盾的，因此如果其中一个成立就相当于另一个被推翻。这两种颜色的概率

大致相同（用贝叶斯定理估计出的概率是41%，这说明与目击者确信出租车为蓝色的概率相比，绿色出租车的基础比率略为极端了些）。

这个出租车的实例阐明了两种基础比率。“统计学基础比率”（statistical base rates）是指某一事件所属类别的事实总量，与单独事件无关；而“因果关系基础比率”（causal base rates）则会改变你对单独事件的看法。对两种基础比率，人们往往会区别对待：

- 统计学基础比率普遍受到轻视，当人们手头有与该事件相关的具体信息时，有时还会完全忽略这一比率。

- 因果关系基础比率被视为个别事件的信息，人们很容易将这一比率与其他具体事件的信息结合起来考虑问题。

与因果关系相关的那个出租车问题存在一种思维定式：绿色出租车的司机是危险的。思维定式是指人们会（至少暂时会）将自己对某个团体的看法延伸到这个团体中每一个成员的身上（团体存在某些问题，其中的成员无一例外也都会有这些问题）。下面有两个例子：

这所位于市中心的学校的绝大多数毕业生都能考上大学。

自行车风靡整个法国。

这些陈述很容易被理解为某个团体中每个个体都具有某种倾向，符合因果关系。这所位于市中心的学校的许多毕业生都想要上大学，他们也有这个能力，原因可能是这所学校的校园生活有利于学生身心发展的特点。法国文化及社会生活中蕴涵着使法国人对骑自行车感兴趣的推动力。当你想到某学校毕业生进入大学的可能性或考虑是否与一个刚认识的法国人谈论环法自行车比赛时，你就会联想到这些事实。

思维定式在我们的文化中是个贬义词，但我把它当成一个中性词来用。系统1的基本特征之一就是它代表了范畴规范和原型范例。这样的

规范和范例决定了我们怎样看待马、冰箱及纽约市的警察，因为我们会在记忆里存储与所有这些范畴的事物或人相关的一个或多个“规范的”典型形象。当这些范畴具有社会性时，这些典型形象就被称为思维定式。有些思维定式的错误是致命的，负面的思维定式可能会产生可怕的后果，但这样的心理学事实无法避免：不管是对是错，思维定式都是我们对不同范畴事物的看法。

你可能发现了其中的讽刺之处。在出租车问题的情境中，忽略基础比率信息是一个认知错误，是贝叶斯定理的失败；依赖因果关系基础比率才能获得令人满意的答案，形成对绿色出租车司机的思维定式便会提高判断的准确度。然而，在其他情境中，例如涉及雇佣问题或整体概述时，社会规则与思维定式会发生强烈冲突，在法律当中同样有所体现。事实就是如此，无须大惊小怪。在敏感的社会情境中，我们不想根据某个团体的相关统计数据对个人做出可能是错误的结论。我们认为应该将基础比率视为与整体相关的统计学事实，而不是与个人相关的假设性事实。换句话说，我们反对利用因果关系基础比率。

社会规范往往反对思维定式，包括对整体概述这一做法的否定，这对于建立一个更加文明平等的社会大有益处。然而，我们也应该知道，忽略有根据的思维定式会不可避免地妨碍我们的判断。打破思维定式是值得称道的道德主张，但是如果简单地认为打破这种印象不用付出任何代价，那就错了。为了建立一个更美好的社会，付出这些代价都是值得的；然而如果只顾满心欢喜和正确的政治立场，却否认代价的存在，这种态度是经不起科学推敲的。在政治分歧中依赖情绪启发是很常见的，我们赞同的某些立场无须成本，我们反对的某些立场也没有益处。我们应该有能力可以做得更好。

我和阿莫斯设计了许多出租车问题的衍生实验，但并没有发明因果关系基础比率这一强大概念，我们是从心理学家埃塞克·阿杰恩（Icek Ajzen）那里借用了这一概念。阿杰恩在他的实验中给受试者简单描述

了一些学生在耶鲁大学参加考试这件事，然后要求受试者判断其中每个学生通过考试的概率。因果关系基础比率的影响是非常明显的：阿杰恩告诉一组受试者，那些考生中有75%的人通过了考试；而告诉另一组受试者，考生考试的通过率是25%。这项测试的困难自然在于，受试者需要用众多因果关系中的一个来判断每一个学生的考试结果。不出所料，阿杰恩的受试者都对因果关系基础比率非常敏感，在高成功率的情境中，受试者估测出的每个学生通过考试的概率都要高于在高失败率的情境中那些受试者的估测值。

阿杰恩运用一个颇具独创性的方法指出了一个小非因果关系的基础比率。他告诉受试者，那群学生是从一个样本中抽取的，而且这个样本是从已得到考试结果的学生中抽取的。例如，处于高失败率情境的那一组所看到的信息如下所示：

研究者主要是对考试失败的原因很感兴趣，所以选取的样本中有75%的学生是没通过考试的。

请注意其中的不同。这个基础比率是一个关于选取示例整体的纯统计学事实。这与所问的问题（即个别学生是否通过考试）并无关联。正如人们所料，这个阐述明确的基础比率对判断产生了一定影响，但相对于统计学上的因果关系基础比率而言，其影响则要小很多。系统1处理的事件中各项因素是有因果关系的，但是在统计推理中这样的关系很薄弱。当然，对于一个以贝叶斯定理为模式进行思考的人来说，所有这些表述方式都是相同的。我们很容易认为自己已经得到了一个令人满意的结论：因为我们使用了因果关系基础比率；我们只不过（或多或少）忽略了统计学上的事实而已。下面这个研究是我一直以来最中意的一项，它表明了情境是非常复杂的。

我们并没有自己想的那样乐于助人



莽撞的出租车司机以及高难度的考试阐明了两个从因果关系基础比率中得出的推论：一是我们容易赋予个人以典型特征，二是情境的一个重要特点就是能影响个人的思考结果。实验的受试者做出了正确的推论，他们的判断力也有所提高。可事情并不总是那么顺利。我即将要描述的典型实验表明，人们不会从基础比率信息中得到与他们的观点相冲突的推论。这个实验还证实了一个让人苦恼的结论：教授心理学纯粹是在浪费时间。

社会心理学家理查德·尼斯贝特（Richard Nisbett）和他的学生尤金·博吉达（Eugene Borgida）很早之前就在密歇根大学做了这个实验。他们向学生描述了前几年在纽约大学进行的那个著名的“帮助实验”。他们将实验受试者分别带入房间，并要求他们对着麦克风谈论自己的生活和烦恼。他们轮流叙述两分钟，每个房间的麦克风只有在受试者讲述时才会出声。每一组有6位受试者，其中一位是我们派去扮演受试者的工作人员。这位工作人员是第一个叙述的人，他是按照研究人员准备的稿子说的。他说他很难适应纽约的生活，并十分尴尬地承认自己很容易抽搐，在紧张的时候尤其如此。接着，所有受试者都依次叙述。当那位工作人员再次对着麦克风讲述时，他变得焦虑和不连贯，他说他感到一阵抽搐，希望有人能帮助他。他最后几句说的是“有没有人……能……救救我……（喘气声）我……我要……死了，我要……死了（气哽声，然后安静了下来）”。此时，下一位受试者的麦克风被自动打开，人们再也听不到那位有可能濒临死亡的人的动静了。

你认为这个实验的其他受试者会做些什么呢？到现在为止，受试者知道他们中的一员癫痫发作并希望得到帮助，然而他们觉得可能已经有几个人冲出去并提供了帮助，所以自己可以安然地待在隔间中。实验结果是：15个受试者中，只有3个人立刻对请求做出了反应。6个人没有踏出过房间，另外5个人在“癫痫患者”明显气哽时才冲出房间。这项实验说明当某人知道其他人也听到了同样的求救信息时，就会感到自己肩上的责任变小了。

这样的结果令你惊讶吗？很有可能。我们大多数人都认为自己十分正直，在那样的情况下，都会义无反顾地提供帮助。当然，这项实验的意义就是去证实那样的期望是错误的。即使是普通、正直的人也不会冲过去提供帮助，因为他们希望别人能够处理这种令人不快的癫痫发作情况。这是不是意味着你也会这样做呢？

你赞同下面的说法吗？“当我阅读帮助实验的流程时，我想我会立刻对那个陌生人施予援手，就如同当时只有我和这个癫痫病患者一样。然而，我有可能错了，如果发觉自己所处的环境中还有许多人有可能去提供帮助，我可能就不会走出去了。别人的存在会削弱我最初的责任感。”这是一个心理学老师希望你学到的。你自己也做过相同的推理吗？

描述这项帮助实验的心理学教授希望学生能将基础比率看做是有因果关系的，就如前面提到的那个虚拟的耶鲁大学测试一样。他希望学生可由这两个例子得到推论，即高失败率意味着测试很难。学生应该懂得这个情境的显著特点，例如责任感的淡化。这个特征会引起包括这些学生在内的普通人和高尚的人意外地没有向他人伸出援手。

改变一个人对人性的看法很难，改变一个人对自身阴暗面的看法就更难了。尼斯贝特和博吉达怀疑学生很有可能会对这项任务和不快的感觉产生抵触情绪。当然，学生能够也愿意在实验中叙述“帮助实验”中的细节，甚至会重复实验方对责任传播的“正面”解释。他们对人性的看法真的发生改变了吗？为了弄清这一点，尼斯贝特和博吉达给受试者播放了一些简短访谈的视频，被访者是在纽约所作的那项研究中的受试者。访问简短而平淡，受访者看上去都是友好而正直的普通人。他们描述了各自的爱好、课余活动以及对未来的计划，这一切完全是老生常谈了。在看过其中一个采访视频后，学生们需要猜测那个受试者会在多长时间后为陌生的发病者提供帮助。

要想将贝叶斯推论应用到这项指派给学生的任务中，你应该先问问

自己如果你并没有看过那两人的视频，你会作出怎样的猜测。这个问题可以运用基础比率得以解决。我们知道，在患病者发出第一次请求后，15个受试者中只有4个冲出去提供了帮助。所以某个受试者立刻伸出援手的概率是27%。因此，当被问到某个特定的受试者是否会立刻提供帮助时，你的第一反应是不会。接着，贝叶斯逻辑要求你通过该受试者的相关信息对自己的判断进行调整。然而，视频是经过精心设计的，不会提供什么信息。他们并没有提供任何理由以便让你推测出某个受试者的热心程度。因此，这样推测出来的结果并不比乱猜的准确率高多少。在缺乏有用新信息的时候，可同时运用贝叶斯定理与基础比率来解决问题。

尼斯贝特和博吉达叫两组学生看了这些视频并要求他们判断两名受试者的反应。第一组学生只了解到“帮助实验”的流程，并不知道实验的结果。这组受试者的预测结果反映了他们对于人性的看法以及对情境的理解。正如你可能猜到的那样，他们作出的预测是两位受试者立刻都冲出去帮忙了。第二组学生对实验的流程和结果都有所了解。对两组受试者作出的预测进行比较，可以回答一个非常重要的问题：这组学生是否从“帮助实验”的结果中得到了一些信息，从而显著地改变了自己的思考方式？答案很明显：他们其实什么信息也没得到。第二组学生对这两位受试者所作的预测与并没有见过实验统计结果的第一组学生所作的预测没什么区别。尽管知道视频中被抽到的这个受试者所属小组的基础比率，他们还是相信自己在视频中看到的人会很快为陌生的患病者提供帮助。

对心理学老师来说，这项研究的隐含信息无疑是令人沮丧的。在为 学生讲授“帮助实验”中受试者行为的相关知识时，我们希望他们能够有新的收获；希望改变他们在某个特定情境中对于人的行为的看法。这个目标并没有在尼斯贝特和博吉达的实验中得到实现，而我们也没有理由相信假如他们选择的是另一个令人惊奇的心理学实验，实验结果就会有所不同。的确，尼斯贝特和博吉达在给学生呈现另一项研究结果时，汇报

了类似的发现，此发现表明轻微的社会压力会增强人们对令人痛苦的电击的承受力，且这样的承受力超出了我们大多数人的想象。如果学生没有对社会环境的影响力形成一个新的认识，他们就没有从实验中学到任何有价值的东西。他们对陌生人或是自己的行为作出的推测说明，他们并没有改变原本的想法。以尼斯贝特和博吉达的话来说，学生“默默地将自己（以及他们的朋友和熟人）排除在外”，认为实验的结果并没有令他们惊讶。然而，各位心理学老师不应感到绝望，因为尼斯贝特和博吉达想出了一个能让学生充分理解“帮助实验”内涵的方法。他们找了一组新的学生，向他们描述了“帮助实验”的流程，但没有告诉他们实验的结果。他们播放了那两个视频，然后只是简单地告诉学生视频中的两个人没有帮助那个陌生患者，然后，他们要求学生对所有受试者的行为进行猜测。实验结果是出乎意料的：学生们的猜测十分精确。

在教授学生全新的心理学知识时，你必须得令他们感到惊讶，但什么样的惊讶才会有效果呢？尼斯贝特和博吉达发现，当他们向学生展示令人惊讶的统计学事实时，学生什么也学不到；但当学生惊讶于个体案例时，例如知道两个友好的人对求救的人袖手旁观时，他们会立刻归纳并推断出帮助他人似乎比自己想象的要困难。尼斯贝特和博吉达将结论总结为耐人寻味的一句话：

这些受试者不愿从普遍现象中推导出特殊性，这一点与他们愿意从特殊现象中归纳出普遍性如出一辙。

这是一个影响深远的重要结论。有些人的行为令人惊讶，了解这些行为的统计学事实的人也会将这些事实告诉别人，就在这种转述的过程中，他们的印象得以加深，但这并不意味着他们的世界观也会随之改变。学习心理学面临的考验是，你对所处环境的理解是否发生了改变，而不是你是否了解到一个新的事实。我们对于数据的想法以及我们对于个体案例的想法存在很大的差距。相较于非因果关系的信息来说，用因果关系进行解释的统计学结果对我们的想法影响更大。但即使是具有说

服力的因果系统统计数据也不会改变我们在个人经历中形成的长期坚守或是根深蒂固的信念。此外，令人惊讶的个体案例影响甚大，是教授心理学更为有效的手段，因为个案与统计数据的分歧需要调解，并被嵌入一种因果关系里，正因如此，本书才包含种种直接向各位读者提问的问题。与从别人那儿听到令人惊奇的事实相比，你更有可能因为从自己的行为中发现惊人的事实而学到知识。

示例—原因和数据

“我们不能假设仅仅通过统计数据他们就能真正学到知识，需要再给他们一两个有代表性的个体案例来影响他们的系统1（作出判断）。”

“不需要担心这个统计学信息会被忽略掉。相反，它会立刻被应用到形成陈规的过程中。”

第17章 所有表现都会回归平均值

我曾经为以色列空军的飞行教练们讲授过关于高效训练的心理学课程，那次经历为我带来了职业生涯中最引以为豪的发现。当时我告诉他们关于技能训练的一条重要原则：对良好表现的嘉奖比对错误的惩罚更有效。不管是对鸽子、老鼠、人类，还是其他什么动物的研究，都给这个说法提供了证据。

就在我结束了激情洋溢的演说之后，经验最为丰富的一位教练举手示意，发表了一番自己的意见。他先是承认奖励对鸟确实管用，但他认为这不是训练飞行学员的最佳选择。他说道：“在很多情况下，我会赞许那些完美的特技飞行动作。不过，下一次这些飞行员尝试同样飞行动作的时候，通常都会表现得差一些。相反，对那些没执行好动作的学员我会大声怒吼，但他们基本上都会在下一次表现得更好。所以说，别告诉我们嘉奖有用而惩罚没用，因为事实恰恰相反。”

这条统计学原则我已经讲授了很多年，而这一次我从一个新的角度重新认识了它，这的确是一个顿悟的时刻。那个飞行教练是正确的，但同时他也彻彻底底地错了。他的观察是精明且到位的：被他表扬之后，很多学员很有可能会表现得很糟糕；惩罚反而会促使他们进步。但是就他的推断而言，奖励和惩罚之间是毫无关系的。他所观察到的就是众所周知的“回归平均值”现象，这种现象与表现质量的随机波动相关。一般来说，只有学员的表现远远超出平均值时才能得到这位教练的表扬。但也许学员只是恰巧在那一次表现得很好，而后又变差，这与是否受到表扬毫无关系。同样，或许学员某一次非同寻常的糟糕表现招来了教练的怒吼，因此接下来的进步也和教练没什么关系。这个教练把不可避免的随机波动与因果解释联系起来了。

这个提议确实引起了反响，不过这些教练对概率预测的代数方法没什么兴趣。所以，我用粉笔在地上画了一个靶子。我请房间里的每一位教练都转过身去，背对着靶子向里面接连扔两枚硬币。接着我们分别测量了靶子到两枚硬币的距离，并写在黑板上。然后，我们又将这些数据按第一次投掷的距离远近排列。很明显，第一次投掷得比较好的人第二次大都做得不好，而第一次没有投掷好的人第二次大都有了进步。我告诉这些教练，他们在黑板上看到的数据其实和飞行员的表现是一致的：糟糕的表现常常会有提高，而好的表现则会变得糟糕，这跟表扬与惩罚都没有关系。

那天，我的发现是，那些飞行教练陷入了一个偶然性困局之中：因为当飞行学员表现差时，他们就会受到惩罚，而接下来的进步则很可能为他们带来嘉奖，事实上惩罚根本就没有发挥什么作用。而且，处于这种窘境之中的不仅仅是那些教练。我曾无意中发现了人类环境中一个意义重大的事实：生活给予我们的反馈常常违背常理。因为当别人取悦我们时，我们也会对他好；当别人对我们不好时，我们也会对他产生厌恶之情。然而从统计学角度来看，我们却是因为对人友好而受到惩罚，因为举止无礼而得到嘉奖。

第二次的表现与第一次并无因果联系

几年之前，在线杂志《边缘》（Edge）的编辑约翰·布鲁克曼（John Brockman）

请一些科学家讲述他们“最喜爱的公式”。以下是我提供的信息：

成功=天赋+运气

巨大的成功=更多的天赋+更多的运气

运气常常会促成成功，然而当我们把这个并不令人吃惊的想法用到高水平高尔夫锦标赛前两天的比赛中时，却出现了令人惊讶的结果。为了简单说明这个问题，我们假设这两天中参加比赛的选手平均绩点为72标准杆。我们关注了一位在第一天表现非常不错的选手，他在当天比赛结束时得分为66杆。我们从这个得分中能推断出什么？最直接的推断就是这个球员要比锦标赛中其他选手有更高的天赋。成功公式告诉我们另一个推断同样成立：第一天表现很好的高尔夫选手很可能在那一天有着非比寻常的运气。如果你能接受天赋和运气都能带来成功这种想法，那么“这个成功的高尔夫球手很幸运”这个结论肯定和“他很有天赋”这个结论一样可信了。

同样，如果你关注一个当天的成绩超过标准杆5杆的球员，就可以推测他技术很糟，而且那天运气也不好。当然，你也清楚这些推测不一定都成立。某个打了77杆的运动员很可能非常具有天赋但却遭遇了极其不走运的一天。下面的推测是根据第一天的得分作出的，尽管不确定，但这种推测通常是正确的。

第一天高于一般水平的成绩=高于一般水平的天赋+第一天的好运气

第一天低于一般水平的成绩=低于一般水平的天赋+第一天的坏运气

现在，假设你已经知道某个高尔夫球手第一天的得分，并且要对其第二天的得分进行预测。你希望这个选手第二天仍旧能够延续前一天的优异表现，所以你给出的最佳猜测就是第一个选手得分“高于平均水平”，而第二个选手得分则“低于平均水平”。当然，运气就很难说了。我们没办法预测出一名选手在第二天（或是任意一天）的运气如何，因此我们能作的最佳推测就是采用其平均值——既不好也不坏。也就是说，在没有其他任何相关信息的情况下，对于某选手在第二天的得分情况，我们能作出的最好推测就是：第一天的表现不会重演。你很有可能会这样说：

·在第一天表现很好的高尔夫选手在第二天也会表现得不错，但还是会比第一天稍差一点，因为他在第一天碰到的好运气不一定能在第二天再次碰到。

·在第一天表现不佳的高尔夫选手在第二天也许得分还会低于平均水平，但是会有些提升，因为他第一天的霉运不一定会持续。

尽管我们会猜测第一名选手在第二天的表现还是会优于第二名选手，但是他们之间的差距会缩小。

事实上，对选手第二天的表现最准确的预测通常是最保守、最接近平均值的，而不是基于第一天分数的预测。我的学生每次听到这样的结论都很惊讶。正因为如此，这种模式被称为“回归平均值”。原始数据越极端，我们所期待的回归就越明显，因为极好的分数常常表明这一天的运气很不错。这种回归式的预测是很合理的，但是准确度却得不到保证。有些高尔夫选手在第一天得了66杆的高分，如果第二天运气更佳的话，得分甚至更高。当然大部分人的表现都会变差，因为他们的运气不再处于平均值之上了。

现在我们将时间轴反过来，将选手按第二天的得分情况排序，来看看他们第一天的表现。我们仍旧会发现同样的模式——回归平均值。第二天表现出色的选手很可能是因为当天运气好，而最好的猜测就是他们第一天的运气不佳。当你根据后期的表现来推测早期表现时，也会发现回归平均值的现象，此时你便会相信这种回归并非巧合。

回归效应无处不在，很多可以说明这一效应的误导性因果事件同样司空见惯。有一个经典的例子，那就是“体育画报的诅咒”——凡是登上《体育画报》（Sports Illustrated）这本杂志封面的运动员都会在接下来的赛季中表现欠佳。一般来说，人们会认为过度自信以及人们对其期望过高的压力造成了这些人表现不佳。不过，这个诅咒可以用更简单的方式来解释：能够成为《体育画报》封面人物的运动员在前一赛季一定表

现极为出色，也许这种出色的表现在很大程度上源于运气——运气是善变的，接下来他就没那么走运了。

当年和阿莫斯正在撰写一篇关于直觉预测法的文章时，我碰巧看了冬奥会的男子高空滑雪比赛。在这项比赛中，每个运动员都有两次机会，最终结果由两次得分决定。每当一名选手进行第二轮时，解说员常常会说“挪威选手第一轮表现很好，现在他一定很紧张，因为想要保持领先地位，估计他在第二轮会表现欠佳”，或者“瑞典选手第一轮表现很糟糕，他明白自己已别无选择，因此也没有什么压力，大概第二轮就会做得更好”。所有这些评论都令我感到很吃惊。很明显，这个评论员已经觉察到了回归平均值的概念，而且还在没有任何依据的情况下编出了一个有理有据的故事。也许他的解释是正确的，如果我们测一下运动员的心跳，可能会发现不佳的表现之后确实会放松，当然也可能不会。有一点我们要记住，运动员第一跳和第二跳的表现之间不存在因果关系。这只是一个数学问题，其中运气起了很大的作用。这个说法不太令人满意——我们都想得到一个有因果关系的解释——但事实的确如此。

回归现象的意义不亚于发现万有引力

无论是没有察觉还是解读错误，这种回归现象对人类而言总是很陌生的，因此直到万有引力和微积分理论出现两百年后，这种现象才为人们所理解。而且，是19世纪英国最伟大的科学家之一经过艰苦卓绝的努力才探索出这一重要规律的。

弗朗西斯·高尔顿（Francis Galton）爵士是19世纪英国著名的学者，也是达尔文的表兄。他发现并命名了回归平均值的现象。1886年，他发表了《在遗传的身长中向中等身长的回归》，其中涉及对连续子代的种子大小的测量以及对子代株高和母本株高的比较。在对种子的研究中，他写下了如下的话：

实验结果看上去十分值得关注，在1877年2月9日的一次演讲中，我就先于皇家科学院将这些结果用做一次演讲的基本内容了。从这些实验可以看出，子代的高度和母本高度似乎并不相关，但似乎前者比后者更趋于平均。如果母本较高，那么子代就会变矮；如果母本较矮，则子代就会变高。实验显示，子代向平均值的回归与母本高矮的差异是成比例的。

皇家科学院是世界上最古老的独立研究机构，高尔顿很期待该机构中博学的院士们也会对他那“值得关注的实验观察”感到惊讶。但真正值得关注的是，他为之惊讶的统计规律不过是像我们呼吸的空气一样稀松平常。回归效应随处可见，但是我们却无法识别它们的真面目。高尔顿以子代高度的回归现象为起点，逐渐发现当两个测量值之间的关联不是那么完美时，此时也会出现这种回归。他借助了当时最杰出的几位统计学家的帮助，且历时多年才得出这一结论。

当按不同的标准衡量两个变量时——例如体重和钢琴技艺——如何测量这两个变量之间的回归是高尔顿要攻克的重大难题之一。要解决这个问题需要以人口作为参照标准。假设我们对某小学所有年级的100名儿童的体重和钢琴技艺进行测量，然后将两者按从高到低的顺序分别进行排列。比如说，简在钢琴技艺中排第三名，但按体重则排第27名，那么我们就可以说她弹钢琴的水平比她的体重排名靠前。我们来作些假设，这样就可以使这一现象更容易理解。

不管年龄几何，

- 钢琴技艺高低仅仅取决于每周练习的时长。
- 体重多少仅仅取决于冰激凌的摄入量。
- 冰激凌摄入量和每周练习钢琴的时长并不相关。

现在通过排行（按统计学家的说法是“标准分”），我们可以得出更多的等式：

体重=年龄+冰激凌消耗量

钢琴技艺=年龄+每周练习时长

你会发现，当我们通过体重预测钢琴技艺或通过钢琴技艺预测体重时，就会出现回归平均值的现象。如果知道汤姆在体重中排第12位（远高于平均值），我们就可以（从统计学上）推测他比平均年龄要大，而且可能比其他孩子吃更多的冰激凌。如果知道芭芭拉的钢琴技艺排第85位（远低于平均值），我们就可以推测她应当比大多数孩子年龄小，而且每周练习的时间也少。

两个值之间的“相关系数”指的是两个值共有因素的相对比重。这个值在零和1之间浮动。我们拥有父母各一半的基因，对于像身高这种受环境因素影响很小的特征来讲，父母和子女的相关系数在0.5左右。下面的例子能帮助我们更好地了解相关系数：

- 一个物体的型号用英制单位精确测量的结果与用公制单位精确测量的结果之间的相关系数为1。任何影响其中一个值的因素都会影响另一个。两者享有同样的决定性因素。

- 美国成年男性自报的身高和体重之间的相关系数为0.41。如果将女性和儿童也包括进去，那么相关度就会更高，因为性别和年龄都会影响身高和体重，这便使得共有因素所占比例增加。

- 学术能力评估考试成绩（SAT）和平均绩点（GPA）之间的相关系数大约是0.6。然而，研究生的潜能测试与成功之间的相关性则小得多，这在很大程度上是因为这一群体的潜能差异比较小。如果每个人都有相似的潜能，那么在衡量成功时，潜能的因素就不会占太大的比重。

·美国人收入和教育程度的相关系数约为0.4。

·家庭收入和他们电话号码后4位之间的相关系数为零。

弗朗西斯·高尔顿用了好几年的时间才确定相关性和回归性并非两个概念——它们只是从不同视角对同一个概念作出的阐释。这个概念的原则很简单，但是影响却很深远：只要两个数值之间的相关度不高，就会出现回归平均值的情况。为了阐释高尔顿的卓见，我们来看一个例子，很多人都认为这个例子很有趣：

聪明的女人常常会嫁给不如她们聪明的男人。

如果你在朋友聚会时挑起这个话题，一定会引起热烈讨论，大家肯定都愿意分享自己的看法。即使有些对统计学有所了解的人也会很自然地用因果关系去解释这个现象。一些人认为高智商的女人为了避免和同样高智商的男人竞争才这么做；或者是在择偶之时不得不妥协，因为同等智商的男人不愿意与这些女人竞争……也许还会有其他更牵强的解释。现在我们来看看下面的表述：

夫妻二人智商之间的相关性并不是绝对的。

这个观点显然是正确的，而且很无聊。谁会期待这样一种相关性是绝对的呢？那就没有什么好解释的了。不过，你认为有趣的观点和你认为毫无意义的观点又是等值的。如果夫妻二人智商之间的相关性并不是绝对的（如果男人和女人在平均智商上没有差异），那么从数学上来讲，高智商女人嫁给那些不如她们智商高的男人是顺理成章的（反之也成立）。对于这一现象，用回归平均值效应来解释要比用并不绝对的相关性来解释更通俗，也更有说服力。

你也许很同情高尔顿这样绞尽脑汁地解释回归的概念。统计学家戴维·弗里德曼（David freedman）曾说过，如果把回归的概念用在民事或

刑事审判中，那么试图对陪审团解释“回归”的一方一定会输掉官司。为什么会这样呢？其中主要的原因也是本书中反复出现的主题：我们的思维常会对因果关系的解释带有很强的偏见，而且不善于处理统计数据。当我们把注意力集中在某一事件上时，相关的记忆就开始探寻其原因——更确切地说，我们会对所有早已存在于记忆中的原因进行自动搜索。当发现有回归效应时，因果关系解释就会被激活，但事实上这些解释都是不对的，因为回归平均值虽然可以用来解释现象，却无法找出其中原因。在高尔夫锦标赛中，那些第一天成功的选手通常在第二天发挥都很糟糕，而这场比赛总会吸引我们的注意力。对于这种现象最好的解释就是，那些选手第一天出奇地走运，不过这种解释缺乏我们的大脑所认可的因果关系因素。事实上，那些能够为回归效应提供巧妙解释的人往往赚得盆满钵满。如果一个商业评论员声称“今年的生意比去年要好，因为去年太糟了”，尽管他说得没错，但也很有可能很快就被电台噤声。

我们理解“回归”概念存在很多困难，这些困难皆源自两个系统——系统1和系统2。在相当数量的案例中，即便提供了一些统计数据，若无特殊说明，“相关”与“回归”的关系还是相当模糊的。因此，系统2认为理解这种关系很难。因为从某种程度上讲，这是由于我们总是要求对事物进行因果关系解释，这也是系统1的一个特征。

抑郁儿童喝了某种功能饮料，他们的情况在3个月内得到很大改善。

这个新闻标题是我杜撰的，但这则新闻所报道的内容却是真实的：如果给一群抑郁儿童喝了某种功能饮料的话，一段时间后，他们的病情会有很大的好转。如果抑郁儿童每天都花一段时间倒立，或是把一只猫抱在怀里20分钟，这些举动也可以使病情好转。多数读者读了这则新闻之后会不由自主地认为：喝功能饮料和抱猫的行为的确使抑郁儿童的病情得到了改善，但这个结论却无法得到证实。抑郁儿童是一个极端群体，他们比大多数其他儿童要压抑得多——这些极端群体在一段时间之后

会回归平均水平。一连串测试反映出来的不同压抑程度之间并无绝对的相关性，因此回归平均值（或者更确切地说是回归平均水平）这种现象又会出现：即使他们不抱猫，也不喝功能饮料，一段时间之后这些抑郁儿童的病情同样会有所缓解。为了证明喝功能饮料或是其他治疗方法是有效的，我们必须要对两组患病儿童进行比较——实验组接受了治疗（比如喝过功能饮料），对照组没接受过治疗（或只是服用过安慰剂）。我们期望的是对照组仅通过回归就能改善病情，而该实验的目的在于判定接受治疗的病人是否恢复得更快。

对回归效应作出错误因果解释的不仅仅是大众读者。统计学家霍华德·维纳曾经列出一长串杰出研究者的名字，他们也犯过同样的错误——将相关性和因果性混淆在一起。回归平均值是科学研究中的常见问题，有经验的科学家都会小心提防这种毫无缘由的因果推论所形成的陷阱。

在我最喜欢的那些关于直觉产生预测错误的例子中，有一个是根据马克斯·巴泽曼（Max Bazerman）的《管理决策中的判断》（*Judgment in Managerial Decision Making*）一书中的内容改编而来的：

假设你为一家连锁百货公司作销售预测。所有连锁店的规模和商品种类都非常相似，但是其地理位置、竞争状况以及其他随机因素使这些商品的销量有所不同。下列数据为2011年的营业额，请你对2012年的营业额进行预测。你已经知道自己可以接受经济学家所作的总体预测——销售额总体增长10%。那么你将如何完成下列表格？

门店	2011年	2012年
1	11 000 000 美元	_____
2	23 000 000 美元	_____
3	18 000 000 美元	_____
4	29 000 000 美元	_____
总额	61 000 000 美元	67 100 000 美元

读过本章，你就知道将每家店的销售额增加10%显然是不对的。你应当使自己的预测具有回归性：对于业绩不好的店，预测增长率应高于10%；对于业绩较好的店，预测值应低于这个值（甚至是负值）。不过如果你咨询其他人的话，很有可能会碰钉子：这么显而易见的问题还有什么好问的？正如高尔顿历经艰难才发现的那样，回归的概念从来就不是显而易见的。

示例—回归平均值

“她说经验教会她一个道理，批评比赞扬更有用。不过她不明白这是回归平均值在发挥效用。”

“也许由于惧怕让众人失望，所以他的第二次面试没有第一次那样令人印象深刻，他第一次的表现太优秀了。”

“我们的筛选过程并不是很完美，所以我们会考虑回归性。有些极其优秀的候选人也会让我们失望，对此我们并不感到惊讶。”

第18章 如何让直觉性预测更恰当有效？

生活中，许多场合都会用到预测。经济学家预测通货膨胀和失业率，财务分析师预测收益，军事专家预测伤亡人数，风险资本家预测利润率，出版商和生产商预测读者和消费人群，承包商预测项目完成所需的时间，工程师预测建造某建筑需要的水泥量，火场指挥员预测扑灭大火所需的消防车数量。一些私人问题同样需要用到预测，我们预测恋人在自己求婚时的反应，预测在新工作中需要作的自我调节。

有些预测判断，比如那些工程师所作的预测，主要就是通过查找表格、精确计算以及对类似项目的结果进行仔细分析得来的。还有一些预测则需要直觉和系统1的共同参与，主要有两种类型。有些直觉主要依靠反复训练得来的技能和经验。加里·克莱因在《力量的源泉》（*Source of Power*）一书中及其他场合曾提到过象棋高手、火场指挥员和内科医生所作的快速自动判断及选择，用以阐释这种经验性直觉，即由于识别出熟悉的线索，大脑中快速呈现出当前问题的解决方案。

还有些直觉有时从一开始就难以从主观上进行区分。这种直觉受启发法的影响，通常会用简单的问题来替代难以回答的问题。即使证据很不充分，决定亦不可更改，人们依此作出直觉性判断时往往也会信心十足。当然，许多判断，特别是专业领域的判断，受到了分析与直觉的共同影响。

偏离预测方向的直觉

让我们再来看看下面这个老问题：

朱莉现在是一名州立大学4年级的学生。她4岁就能流畅地进行阅读。她的平均绩点（GPA）是多少？

熟悉美国教育体制的人很快就能得出一个数字，且这个数字通常在3.7或3.8左右。为什么呢？原因在于，系统1的几个机制共同参与了预测。

·人们会探寻证据（朱莉的阅读能力）与预测目标（她的平均绩点）之间是否存在因果关系。这种关系可能不是直接的。在这个例子中，很小就能阅读与较好的平均绩点都是学术天分的表现，必然会存在某种联系。你（你的系统2）可能会否定朱莉在高中曾经赢得钓鱼比赛或是在举重比赛中表现良好的说法。这个过程被有效地一分为二。系统1能够摒弃那些无关或是错误的信息，但却无法弥补证据中相对较小的瑕疵。因此，直觉性预测对证据的实际预测结果几乎毫无感觉。一旦发现某种关联，例如朱莉很小时就能阅读，眼见即为事实原则就会发挥作用：你的联想记忆会快速自动地运用可利用信息编出最恰当的故事。

·另外，证据的评估与相关规范联系紧密。4岁时阅读能力就很强的孩子早熟吗？什么样的名次或者说百分制下得多少分才能与这样的能力相符？与这个孩子作比较的人群（我们称之为参照人群）也没能明确说明这一点，但与我们平时说话所遵循的规则相同。如果即将毕业于这所大学的某个人被赞为“相当聪明”，你几乎不必问：“当你说他‘相当聪明’时，脑子里想到的是哪些参照人群呢？”

·下一部分包括替代和快速配对。对于儿童时期认知能力这个并不周密的证据进行评估的问题被替换成关于她大学平均绩点问题的答案。朱莉的平均绩点和她小时候就能阅读这项能力的百分比值是相同的。

·这个问题明确规定答案必须在平均绩点的范围内，这也就要求另一个强度匹配的运作，即将你对朱莉的学术成就的总体印象与能证明她本人天赋的平均绩点这一证据匹配起来。最后的步骤是转化，将你对朱莉学术水准的印象转化为相应的平均绩点。

通过强度匹配得到的预测结果与支持这个预测的证据一样极端，会

导致人们面对两个不同的问题却给出相同的答案：

朱莉的早期阅读能力成绩是多少（百分制）？

朱莉的平均绩点是多少（百分制）？

到目前为止，你应该很容易就能看出所有这些运作都是系统1的特点，我按照不同步骤依次将它们列在这里，当然联想记忆的大量激活并不遵循这一顺序。你应该将这种记忆大量激活的过程想象为以下几步：由信息和问题激发起联想记忆，然后自我反馈，最后选定最具连贯性的合理性方案。

我与阿莫斯曾经在一个实验中要求受试者对8位大学新生的相关描述作出判断，这个描述是由一名辅导老师根据对新班级的访谈而写成的。每个描述由5个形容词组成，如下例所示：

聪明、自信、笃学、勤奋、好问

我们问了受试者下面两个问题：

这个描述对你关于学术能力的想法有多大影响？

你认为这些关于新生的描述令你印象深刻的可能性有多大（百分制）？

这两个问题要求你根据自己的标准对新生进行描述，将自己的描述与辅导老师的描述进行对比，进而评估上述描述。你自身的评判标准存在着重大影响。虽然你根本不知道自己如何形成这一评判标准的，但你对这条描述承载的热情程度非常清楚：辅导老师认为这个学生是优秀的，但还算不上是最棒的，因为我们还有很多比“聪明”程度更深的形容词（杰出、有创造力），也有很多比“笃学”程度更深的词（博学的、渊博的），更有许多程度超过“勤奋”的形容词（积极的、力求完美的）。

由此可以推测，（该生）成绩很有可能在前15%，但不太可能在前3%。人们在类似的判断中得到的结果出奇地一致，至少在相同文化背景的人群中是这样。

我们问了实验中另一组受试者不同的问题：

你估计这个学生的平均绩点是多少？

新生中取得较高平均绩点的学生占多大比例？

你需要再三思考才能看出这两组问题的微小差别。这种不同本该很明显，但事实却并非如此。第一组问题只要求你作出评估，第二组问题则与第一组不同，包含了很大的不确定性。这个问题指的是在大学一年级期末的真实表现。自访谈后，这一年发生了什么呢？你怎样才能以5个形容词来预测这个学生在大学第一年的真实表现呢？如果这只是辅导老师本人通过与该生的访谈而作出的平均绩点预测，那么她的预测会准确无误吗？

这项研究旨在比较两个判断结果（百分比成绩）：受试者通过评估一个案例中的描述做出的判断结果（百分比成绩）和另一个案例中的最终预测结果。结论很明显：两个判断结果完全相同。尽管两组问题不同（一组关于该生的描述，另一组关于该生未来的学术表现），但受试者将这两个问题看成了一个。与朱莉的例子相同，受试者并没有将对未来的预测和对当前信息的估测区别开来——预测与估测相匹配。这也许是我们得到的能证明替换存在的最佳证据。当人们按要求预测时，他们总会将预测替换为对所描述问题的估测，而且没有意识到他们回答的问题并不是那个被问到的问题。这个过程证明预测时会存在系统偏见；他们完全忽略了一点，即应该回归到平均值上来。

在以色列国防军队服役期间，很长时间我都待在一支部队里，这支部队通过一系列面试及实战测试来挑选后备实训军官。成功预测的特定

标准为这些人在军官学校的最终成绩。这些等级评定的效度非常低（我会在后面的章节详细说明）。若干年后，这支部队仍旧存在，而彼时我已成为一名教授，并且正与阿莫斯合作研究直觉性判断问题。我一直与这支部队的工作人员保持着密切联系，于是便请他们帮个忙。除了他们通常使用的评估候选人的评分系统以外，我还让他们猜测每个学员将来在军官学校中可能得到的分数。他们搜集了几百份这样的预测。所有作出这些预测的军官都知道学校给学员评分时用的是字母评分系统，也知道所有学员得到的A、B、C各等级的近似比例。实验结果令人惊讶：预测出来的A和B的频率几乎与学校的结业成绩中的A、B等级的频率等同。

这些发现提供了一个引人注目的例子，这个例子涉及替代和强度匹配两个方面。作出预测的军官完全将这两个任务混淆在一起了：

- 他们平时的任务是对候选人在该部队的表现作出评价。
- 我让他们执行的任务是对候选人的未来成绩作出切实预测。

他们运用强度匹配将自己的评级简单地转换为军官学校的评分结果。由于无法解决预测中存在（相当大）的不确定性，他们的预测又一次完全无法回归（平均值）。

对直觉性预测的偏见进行修正

我们回过头再来看朱莉，那个儿时阅读能力就很强的阅读者。前一章已经介绍过预测她平均绩点的正确方法。我在前一章中还为连续两天打高尔夫球的例子以及体重和弹钢琴的例子分别写了一个原理公式，在这里我也要为阅读年龄和大学成绩的决定因素写一个公式：

阅读年龄=共同因素+决定阅读年龄的特殊因素=100%

平均绩点=共同因素+决定平均绩点的特殊因素=100%

共同因素包括由遗传决定的潜能、家庭支持学业的程度，以及能够造成人们在孩童时期成为出色的阅读者、青年时期又在学术上有所建树的所有其他因素。当然，许多因素只会影响到其中的某个结果，却不会对其他结果产生影响。朱莉可能是因为父母对她期望过高强迫女儿读书才这么早学会阅读的，也有可能因为一段不愉快的感情经历，她的大学成绩才那么糟糕，还可能在少年时滑雪出了事故导致脑部轻微受损等。

回想一下上面两个测量公式的关联，即当前阅读年龄和平均绩点这两个公式，你会发现两者所考虑的共同因素在决定因素中所占的比例是一样的。你对这个比例能作出的最贴近的估测是多少？我给出的答案是最多30%。有了这个估测，我们就完全有条件作出不带偏见的预测了。按照以下4个简单步骤来做，我们就可以进行无偏见预测：

- 1.先估测出平均绩点的平均值。
- 2.根据你对证据的印象算出与之相匹配的平均绩点。
- 3.对你的证据和平均绩点的关联作出估计。
- 4.如果关联度是0.3，则从估算出的平均绩点的平均值中抽出30%，放到与之匹配的平均绩点里。

步骤1为你提供了基准线，即在你除了知道朱莉是个快毕业的大学生之外什么也不知道的情况下，预测她的平均绩点。在没有信息的情况下，你很有可能预测其为一般水平。（这一点与你对汤姆的预测相似，在对他一无所知的情况下，你便将企业管理专业毕业生的基础比率放在了他的身上。）步骤2是你的直觉性预测，这个预测将你的估计和证据进行了匹配。步骤3使你离开基准线靠向自己的直觉，但你能离开的距离取决于你对关联性的估测。在步骤4中，尽管你最终作出的预测还是

受到了直觉的影响，但是这个影响力已经小很多了。

这种预测方法很常见。在你需要预测一个定量数值时，就可以运用这个方法，例如在预测平均绩点、投资效益、公司发展的业绩时，这个方法就可以派上用场。这个方法以你的直觉为基础，但是削弱了直觉的影响，使它回归到平均值上了。当你有充分的理由对自己的直觉性预测的准确性充满信心时，即证据和预测之间联系非常紧密，进行调整的余地就会很小。

直觉性预测需要校正是由于它并不具有回归性，因此是带有偏见的。假设我预测每一位高尔夫球员在一场锦标赛上第二天的得分与第一天的得分相同，那么这个预测并没有考虑到回归平均值的问题：第一天发挥得好的高尔夫球员第二天比赛时水平都会有所下降，而那些头天状态不佳的球员则大多会在第二天有所提高。当我们最后将预测值与实际结果进行比较时，我们会发现，缺失回归性的直觉确实带有偏见。

这些预测普遍对第一天发挥得好的人过于乐观，对开始就发挥得不怎么样的人则过于悲观。预测与证据一样极端。同样，如果不使预测回归到平均值上来，而是根据儿童时期的成就来预测其大学时期的分数，那么你多半会对孩提时代阅读能力强的人在大学时代取得的学术成绩颇感失望，而那些较晚开始阅读的孩子的大学生成绩反而会给你带来惊喜。修正过的直觉性预测消除了这些偏见，所以预测（过高或过低）高估真实值或低估真实值的可能性大致是相等的。当你不带偏见地预测时仍然会犯错，但这时的错误较小，也不会导致过高或过低的估值。

两位教授候选人，应该选择哪一位？



前文中，我向大家介绍了汤姆的情况，用以说明不连续结果的预测问题，比如对其所属的专业领域或者一次考试的成功概率进行的预测，这些预测是通过评估某一特定事件的可能性（或者按照结果出现的可能

性大小排序）来表达的。我还曾描述过抵制不连续预测中的常见偏见的步骤，比如忽略基础比率，对信息的优劣不敏感。

有些预测偏见是通过一个数值范围来表达的，例如某学生的平均绩点或某公司的收益，这些偏见与我们在判断结果的可能性的过程中所持偏见相似，而两种偏见的修正过程也十分相似：

- 都包含一种基准线预测，如果你对手头这个案例的情况一无所知，便会作出这种预测。在绝对的情况下，这个基准线是基础比率；在有数字的情况下，这个基准线就是相关结果的平均值。

- 都包含一种直觉预测，无论是可能性或是平均绩点，这种预测会将呈现在大脑中的数值通通表达出来。

- 在上述两种情况中，你的目的都是要作出一种预测，这种预测可在基础比率和直觉性反应之间充当媒介。

- 在没有什么有价值的信息的情况下，你会坚守基准线。

- 在其他极端情况下，你还会坚守自己最初的预测。当然，只有在支持自己最初预测的证据进行过严格验证之后，你才会信心十足地坚持那个预测。

- 在大多数情况下，你会发现自己有理由怀疑自己的直觉判断和真理之间的关联其实并不完美，而你最终会给出介于两者之间的判断。

这个过程很接近一个恰当的统计分析可能会出现的结果。如果成功的话，这个过程就会使你作出的预测偏见越来越少，作出的可能性评估越来越合理，对各种数值作出的预测也越来越适度。前述两个过程意在解决同一种偏见，即直觉性预测总是过于自信或过于极端。

修正你的直觉性预测的偏见是系统2的任务。要想找到相关的参照

物、对基准预测作出估测或者对证据的质量进行评估，往往需要付出很大的努力。只有在风险很高而你又特别渴望避免犯错误时，这种努力才显得合乎情理。此外，你应该知道纠正你的直觉也许会使你的生活变得复杂。无偏见预测的一个特征就是，只有在信息非常有效时才允许人们对罕见或极端的事件作出预测。如果你期待自己作出恰当有效的预测，那么你的预测结果就永远不会太离谱或者偏离平均值太多。而如果你的预测不存在偏见，你也就永远不会有极端事件的“愉快体验”了。当你在法学院最得意的学生成为最高法院的法官时，或者当你曾经很看好的那家新成立的公司成为商界新秀时，你永远不会说“我早就知道会这样”。如果信息量有限，你也无法预测到一个出色的高中生会成为普林斯顿大学的优等生；同理，一个风险资本家永远不会认为新创立的公司起步阶段时成功的概率会“很高”。

一定要严肃对待那些反对适度的直觉性预测原则的意见，因为摆脱偏见并非总是头等大事。如果不问具体情况，对所有预测的错误都同样对待，那么对无偏见预测的偏爱就是合理的了。然而总有那么一些时候，一种错误比另一种错误更糟糕。若一位风险投资家只为寻找“下一件大事”，那么他错过下一个谷歌或脸谱网的风险就会远远大于对刚刚创立的公司（最终破产）进行适度投资带来的风险。风险投资家的目标是正确判断极端情况，甚至以高估其他许多风险为代价也在所不惜。对于借出大笔贷款的保守银行家来说，某一位借款人破产带来的风险会比拒绝几位可能会履行债务的潜在客户带来的风险更大。在这种情况下，即使作出这些判断所依据的信息效度只是适中，使用极端的语言（“前景非常好”，“违约的严峻风险”）也可能会为其带来舒适感。

对于一个理性的人来说，无偏见且适度的预测不应该引发问题。毕竟一个理性的风险投资家知道，即便是最有前景的新建公司，其成功概率也只是中等水平而已。她将自己的工作视为从所有赌注中找到的前景最好的赌注，而且关于要投资的那家新建公司的发展前景问题，她觉得没有必要欺骗自己。同样，预测某家公司收益的理性个体不会受到某个

数字的束缚——他们应该考虑到最有可能出现的那个结果的不确定性。如果成功的回报足够大，一个理性的人就会考虑向一家极有可能倒闭的企业投资一大笔钱，而不会自欺欺人地抬高其成功概率。然而，我们并不都是理性的，我们中的一些人也许还需要歪曲判断作为保护来掩盖自己的无能为力。如果选择接受极端的预测来蒙蔽自己，你就会清楚地意识到自己对自己的纵容。

也许我提出来的那几个修正步骤最难能可贵的贡献就是这些步骤会要求你思考自己对事情到底了解多少。接下来我会运用一个学术界尽人皆知的例子，其他生活领域中的例子亦可依此类推。一个部门要雇用一位年轻的教授，他们希望这位教授未来的学术能力能够达到最高水平。该部门的调查委员会最后将候选人圈定为两个：

金最近完成了毕业设计。她的推荐信中都是对她的溢美之词，而且面试时她说得也很好，给在场的每个人都留下了深刻的印象。不过她没有什么实质性的科研成果。

简经过过去3年的学习取得了博士后头衔，学术成果颇丰，研究也做得非常出色，但她在面试时表现得不如金出色。

我们直觉会选择金，因为她给人的印象更深刻，而且眼见即为事实。但与简的信息相比，金的相关信息则少很多。我们可以回想一下小数原则。事实上，你从关于金的描述中得到的信息样本比简的要小，而且在小样本中更容易发现极端的结果。小样本的结果往往有更多的运气成分，因此在判断金将来的表现时，更应该回归平均值。若觉得金更有可能退步，最终你就会选择简，尽管你对她的印象并不深刻。如果按照学术能力来选人，我会投给简一票，但我得先努力克服自己对金的直觉印象——金更有希望。跟着我们的直觉走比违背直觉感觉更自然、更亲切。

你很容易就能想象出不同情境下的相似问题，例如某位风险投资家

要在位于不同市场中的两家新建公司之中选出一家进行投资，他可以相当精确地预估其中一家公司的产品需求量，而另一家是一派欣欣向荣的景象，让人觉得更有希望，但其发展前景却并不是很确定。如果把这种不确定因素考虑在内的话，你对第二家公司前景的最佳猜测是否还会优于第一家公司呢？这个问题值得认真思考。信息不足时，极端预测和预测罕见事情的愿意都源于系统1。联想机制会很自然地将极端预测和作出这些极端预测所依据的可察觉的信息极端性匹配在一起——这也正是替代的运行机制。而且系统1形成过于自信的判断也是正常的，因为自信是由你根据可得信息提炼出来的最合理故事的连贯程度决定的，这一点我们都明白。但要注意：你的直觉会产生极端预测，而你也很容易对这种极端信心满满。

回归性也是系统2的一个问题。回归平均值这一概念很新奇，沟通和理解皆非易事。高尔顿在弄懂这一概念之前也颇费了一番心思。很多统计学老师在讲到这一问题时，心中也很没底，学生们最后对这个重要概念也是似懂非懂，只有个很模糊的概念。这个例子说明系统2需要经过特殊训练。将预测和信息匹配起来不仅是我们的直觉行为，这样做似乎也是很合理的。我们无法根据经验理解回归性。即使我们对回归性已经有了明确认识——就像我们在飞行教练员的故事中看到的那样——也只会用因果关系来解释这一特性，而这个解释往往又是错的。

示例—直觉性预测

“那家新成立的公司已经深入人心了，但我们不能指望他们将来也能做得这么好。他们的营销之路很长，回归的空间也很大。”

“我们的直觉性预测的确令人鼓舞，但这个预测可能离现实太远了，还是让我们再看看手中的信息资料，让预测回归到平均状态吧。”

“即使这次投资极有可能失败，我们还是觉得这项投资可能是个不错的想法。咱们还是别说什么这就是下一个谷歌这样的话吧。”

“我读过关于那个品牌的一篇评论，评价极高，然而这很可能只是侥幸成功。我们应该这样想：对这个品牌的评论很多，而我们看到的这个正巧是评价最高的。”

第三部分

过度自信与决策失误

过度自信与决策失误

第19章 “知道”的错觉

纳西姆·塔勒布身兼商人、哲学家、统计学家等多种角色，还被视为心理学家。他在自己的著作《黑天鹅》中，引入了“叙事谬误”的概念，用来描述存有缺憾的往事是如何影响我们的世界观和我们对未来的预期的。我们不断试图去了解这个世界，在这个过程中难免就会产生“叙事谬误”。能够吸引人们眼球的那些说法往往很通俗易懂，那些说法具体而不抽象，它们认为天资、愚蠢和意图的作用都要超过运气的作用，它们关注的是少数几件已经发生的重大事件，而不是无数件并没有发生的事。任何新近发生的有影响的事都可能成为一个存在因果关系的故事的核心情节。塔勒布指出，我们人类常会为过去的憾事编造牵强的解释，并信以为真，以此来蒙蔽自己。

好的故事为人们的行为和意图提供了简单且合乎逻辑的解释。你总是喜欢将行为看成是一般习性和个性特征的外在表现——你可以很轻松地找到这些结果的原因。此前讨论的光环效应是思维连贯性形成的部分原因，因为这一效应使我们更有可能将自己对某人所有品质的看法和对其特别重要特质的判断匹配起来。例如，如果觉得这位棒球投手又帅又强壮，那我们也很可能会认为他投球水平一定很高。光环效应也可能是负面的：如果觉得一位运动员很丑，我们就很可能会低估他的竞技能力。光环效应通过夸大评估的一致性来保持简单和连贯的特点：好人只做好事，坏人全都很坏。“希特勒喜欢狗和小鸡”这种说法，不论你听过多少次，无论如何都不会相信。因为根据光环效应，如此坏的人是不会有任意善意的，而这句话却违背了这一点。一致性使我们的想法有些固执，感觉模糊不定。

引人入胜的故事会使人产生某种必然性错觉。谷歌变身为科技产业巨人的故事就是一例。斯坦福大学计算机科学系有两位极富创造力的研

究生，他们想出了一个在互联网上搜寻信息的好方法，于是便筹集资金创建了一家公司，此后又连续做出很多行之有效的决策。几年后，他们创建的公司成为美国股票市场上最有价值的一家，这两位研究生也跻身全球顶级富豪之列。不同寻常的机遇再加上好运气使得这个故事引人入胜。谷歌上市一年后，他们就想以不到100万美元的价格卖掉公司，但买方却说太贵了。

虽然详尽的历史更能详细说明谷歌创始人当时的决定，但我们前面的叙述已足以说明两位创始人当时所作的每一个决定几乎都为他们带来了美好的结局。一个更完整的故事还可以描述谷歌打败的那些公司所采取的行动，这些倒霉的竞争者似乎很盲目，它们行动迟缓，而且没有足够的能力来对抗谷歌的威胁。

尽管我在讲述上述故事时刻意采用了平淡的口吻，但你仍然会有这样的想法：这个故事非常棒。如果加上更多细节，这个故事就会让你觉得自己明白谷歌成功的秘诀。它还会使你感觉自己学到了颇具价值的重要一课，了解了企业成功的秘诀。但不幸的是，我们有足够的理由相信，你对谷歌这个例子的理解和认识大都是错觉。想知道一个解释是否行得通，可以对它作一个最终测试，看它能否使这个事件事先就能被预测到。谷歌成功的故事就符合这样的测试，因为这其中没有哪一个故事会包含无数个可能会导致不同结果的事件。人类的大脑无法妥善处理没有发生的事情。事实上，很多实实在在发生过的重要事件中包含着众多抉择，这些抉择会诱导你夸大技能的作用并低估运气对最终结局的影响。因为每一个重要决策都有好的结果，上述故事堪称一个几乎毫无瑕疵的预言——但坏运气本来极有可能扰乱这些成功的步伐。光环效应还有最后一个阶段，即给该故事的主角戴上不可战胜的光环。

如同看着一位技能娴熟的筏夫沿激流而下时巧妙地躲过一个又一个暗礁险滩一般，阅读谷歌的故事之所以令人振奋也是因为故事中艰难风险接连不断。然而，两者间有着很大的不同。技能熟练的筏夫有过上百

次顺激流而下的经验，他能通过观察眼前的激流预测哪里有障碍，他学过如何对姿势进行微调来保持正确的方向。但对于年轻人来说，却没有多少机会去学习如何创建一家大型公司，更极少有机会学习如何避开潜在的风险——比如说他们的竞争公司推出了一款超级棒的新品。当然，谷歌公司的案例也包含了大量的技能，但运气在公司的实际运作中发挥的作用远远超出了故事中所讲述的那个水平。运气的成分越多，从中能学到的就越少。

此处发生作用的就是强大的眼见即为事实原则。你会不由自主地去处理手头有限的信息，好像这些信息就是全部事实了。根据这些可得信息，你构建出最可能的故事，如果这个故事还不错，你就会相信它。然而自相矛盾的是，在自己所知甚少或是谜题的答案只是初露端倪时，我们却更容易构建出一个连贯的故事。我们满心相信这个世界是有意义的，这份信心建立在一个稳妥的基础之上：我们最大限度地忽略自己的无知。

我曾听说太多人“在2008年金融危机发生前就知道这场危机不可避免”。这个句子中含有一个极有可能引发异议的词，在讨论重大事件时，这个词本不该出现在我们的词汇当中。这个词当然就是“知道”。有些人事前清楚地意识到可能会发生危机，但他们却并不“知道”究竟是什么危机。而他们现在却说他们当初就知道这场危机，那是因为危机确实发生了。这是对一个重要概念的误用。在日常生活中，只有在所了解的事情属实且其表现也真实的情况下，我们才会用“知道”这个词。但是那些当初认为会有危机的人（当初本没有那样多的人这样想，而如今却有更多人声称记得自己当时就是这样认为的）在当时并不能十分确定地指出危机是什么。很多聪明且见多识广的人对经济前景怀有浓厚的兴趣，并不相信灾难已经迫近。我从这个事实推论：危机是不可知的。在这个情境中运用“知道”一词很反常，并不是因为有些人因为这种预知能力获得了本不应属于他们的赞赏，而是这个词给人一种暗示，使人觉得这个世界比事实上更可知。这个词使得人们心中存有一种致命的错觉。

这个错觉的核心是我们认为自己了解过去，这也表明未来也应该是可知的，但事实上，我们对过去的了解比我们自认为能够了解的要少。“知道”不是唯一一个会引起错觉的词。“直觉”和“预感”等词一般也可用来形容过去的想法变成了现实。“我预感这段婚姻不会长久，但我错了”这句话听上去有些奇怪，而类似“一种直觉最终被证实是错误的”这样的说法听来也很奇怪。为了想清楚未来，我们需要清除自己过去曾经用来表明信念的语言。

后见之明的社会成本

将从前的事编成叙事故事的大脑区域是构建意义的器官。当一件不可预知的事情发生时，我们会立即调整自己的世界观以适应这种意外。试想自己正在看一场足球赛，比赛双方的输赢记录相同。现在比赛结束了，其中一方击败了另一方。在你修正过的世界观里，赢得比赛的球队比输掉比赛的球队更加强大，你对过去和将来的看法也已经被这种新感觉改变了。从各种意外事件中积累经验的做法值得一试，但这样做也可能会导致一些危险后果。

人类大脑的常规局限使它没有足够的能力重构过去的知识结构或信念。一旦接受了一种新的世界观（或对世界某一方面的看法发生了变化），你就会立即丧失很大一部分回忆能力，无法回想起自己观点改变之前的那些想法了。

很多心理学家曾经研究过人们观念发生改变时究竟发生了什么这一问题。实验人员选了一个尚无定论的话题，比如说死刑，之后他们仔细测试了受试者的态度。接下来，受试者们会看见或听见一则颇具说服力的信息，这则信息对所选话题持或赞同或否定的态度。然后实验人员再次测试受试者的态度，受试者往往倾向于他们看到或听到的那个观点。最后，受试者要说出自己在实验前的观点。这项任务也许很难。受试者被问到之前的观点时，说的往往就是现在的观点，这便体现了替代理

论，而且很多人都无法相信他们之前的观点与现在的不同。

你无法重构过去的想法，这种情况会不可避免地导致你低估自己受往事影响的程度。巴鲁克·费斯科霍夫率先揭示了“我早就知道”效应，或者说“后见之明”现象，当时他还在耶路撒冷读书。在尼克松1972年访问中国和苏联之前，费斯科霍夫和鲁斯·贝斯（我们的另一名学生）作了一项调查。受试者需要对尼克松此次外交破冰之行中可能出现的15种结果的可能性作出评估。毛泽东会同意与尼克松会面吗？美国会在外交上承认中国吗？眈眈相向几十年之后，美国还会和苏联就重大问题达成共识吗？

尼克松访问结束后，费斯科霍夫和贝斯让这些人回想他们对15个可能出现的结果的预测。结果很明显。如果一个事件果真发生了，人们就会夸大自己此前作出的预测的可能性；如果可能的事件并未发生，受试者就会错误地回忆说自己当初一直都认为此事发生的可能性不大。接下来的多次实验表明，人们不仅会高估自己最初的预测，还会高估其他人作出的预测。引起公众注意的其他事件中也出现了相似结果，例如辛普森谋杀案和比尔·克林顿总统的弹劾事件。根据发生过的事来改变个人的想法会产生深刻的认知错觉。

后见之明的偏见对决策者的评估行为有着恶劣影响，它导致观察者不是根据判断过程的合理性来评估一个判断的好坏，而是以结果的好坏作为判断标准。假设有一个低风险的外科手术，手术期间发生了一件始料未及的事故，病人因此死亡。事后，陪审团更倾向于相信手术本来就存在风险，而且主刀医生应该比其他人更清楚这一点。即使在制定决策时其想法是合理的，这一结果偏见也会使人们几乎不可能对他的决策作出正确评估。

后见之明对那些决策制定者而言尤其无情，他们的工作就像是为他人做代理人，这些人包括医生、金融顾问、三垒教练、执行总裁、社工、外交家以及政治家等。好的决策如果产生了坏的结果，我们就会责

备那些决策制定者；而对那些只是在事后才能明确看出是正确的决策而言，其制定者也不会因此得到什么赞扬。这便是典型的“结果偏见”。若结果很糟糕，客户常会责备代理人没有看清墙上的笔迹——却忘了这笔迹原是用隐形墨水写成的，只有在事后才能变得清晰可辨。事前原本感觉很是谨慎的行动在事后也会被看成是不负责任的过失。曾经有一项以一个真实法律案例为基础的实验，实验人员问加利福尼亚大学的学生，明尼苏达州的德卢斯市是否应该花一大笔钱租用一个全天候大桥监控器来监视桥体，防止出现瓦砾阻塞河流的风险。其中一组学生只是看了该市做决策时的已有材料，其中24%的学生就认为德卢斯市应该承担租用洪水监控器的花销。第二组受试者则被告知瓦砾已经阻塞了河流，并引起了重大洪灾。尽管实验人员已经明确告诉他们不要让后见之明妨碍自己的判断，但这组中仍有56%的学生认为该市应该租用监控器。

结果越糟糕，后见之明的偏见就越严重。遇有重大灾难发生时，比如“9.11”恐怖袭击事件，我们尤其容易相信那些没能预见到这场灾难的官员玩忽职守，置公民安全于不顾。2001年7月10日，中央情报局得到消息：基地组织可能正在谋划一次针对美国的重大袭击。时任中央情报局局长的乔治·特尼特（George Tenet）并没有把这则消息传达给总统乔治·W·布什，而是告知了国家安全顾问康多莉扎·赖斯（Condoleezza Rice）。当事实浮出水面之后，《华盛顿邮报》的传奇编辑本·布莱德里（Ben Bradlee）表示，“如果你对即将主宰历史的事件有所了解的话，也许就有机会直接登上总统宝座了，我认为就是这么简单”。但在7月10日这天，没有人知道——或者说有可能知道——这则消息最终会在历史上留下重重的一笔。

很难在事后评论人们是否严格依照标准运作过程行事，因此那些希望自己的决定能经受住后见之明检测的决策制定者只好采用官僚的做派——极不情愿冒风险。由玩忽职守引起的起诉变得越来越常见，内科医生们以多种方式改变了自己的诊疗程序：要求患者作更多检查，请教专家更多病例，采用保守疗法，即使这些方法未必奏效也要用。这些行为与

其说对病人有益，倒不如说是保护了医生，埋下了利益冲突的隐患。不断增强的责任可谓福祸参半。

尽管后见之明和结果偏见总会有滋生风险之嫌，却也会给那些不负责任的冒险者带来不应得的回馈，例如某位将军或企业家一次疯狂的冒险举动竟然成功了。那些一直很幸运的领导者不但从未因冒太大的风险而受到惩罚，相反，人们总会相信他们有很强的鉴别力和先见之明，能够预见成功；而那些曾经怀疑过他们的明智的人事后也会被视为平庸、胆小、懦弱之辈。几次幸运的冒险便会给一个不顾后果的领导人罩上耀眼的光环：极富远见、英勇果敢。

真的存在能让企业基业长青的秘诀吗？

系统1的意义构建体系会让我们认为这个世界比现实中的更整洁、更简单、更可预知，且更富逻辑性。认为人类对过去了然于心这一错觉会带来更深层次的错觉——以为人类可以预知并控制未来。这些错觉会让人感到安适，如果我们允许自己充分接受世间事物的不确定性，这些错觉还会减轻自己将要体验的焦虑。我们都需要一颗定心丸，想知道我们的行动会有恰当的结果，想知道智慧和勇气一定会带来成功。很多商业书籍都是因此而应运而生的。

领导者和措施是否会影响上市公司的最终成绩呢？回答是：当然会，而且其影响已被系统研究证实了，这些研究客观评估了众多执行总裁的个性特征及其决策，并将这些评估结果与公司后来的业绩联系在一起。在一项研究中，各位执行总裁的性格特征常常会受到他们之前所在公司的策略的影响，在现公司走马上任后，还会受到公司管理规定和程序的影响。诸位执行总裁的确会影响公司业绩，但这种影响远比商业书籍中所宣称的小得多。

研究人员运用相关系数测量了上述（总裁个性与公司业绩之间）的

相关系数，这个值在零到1之间变化。此前定义过了相关系数（和回归平均值的关系），即看共有因素在多大程度上对两种测量方式发生作用。公司成功和执行总裁特性之间的相关系数的最高值可能高达0.30，这就表明两者间有30%的重叠部分。为了充分了解这个数字的意义，请思考下面的问题：

假设你要考虑很多组公司的情况。每组的两个公司情况大致相同，但其中一个公司的执行总裁比另一个优秀，那么你多久才能发现那个执行总裁比较优秀的公司会是这组中较强的？

在一个秩序良好且可预知的世界中，相关系数会很高，而且你会发现每组中能力较强的执行总裁百分之百会领导那个更成功的公司。如果相似企业的相对成功完全是由其执行总裁控制不了的因素决定的（你也可以将这些因素称为运气），你就会发现，更成功的公司有50%的概率是处在较弱的执行总裁的领导之下的。0.30的相关系数表明你会找到那个能力更强的执行总裁来领导所有小组中60%较强的公司，这比随意猜想提高了10个百分点，这个结果充分印证了我们常常见到的对执行总裁英雄崇拜的现象。

如果你曾经希望这个数值更高——我们中的大多数人都这么希望——就应该将这种想法视为自己容易高估现实世界的可评估性的标志。不要犯错：将成功概率从1 : 1提高到3 : 2是非常重要的，无论是在跑道上还是在商界中，都是如此。然而，在大多数经济书籍的作者看来，一位对公司业绩几乎没有什么控制能力的执行总裁是不会给人留下特别深刻的印象的，即使这家公司运行良好，人们也不会对他有什么印象。很难想象人们会在机场书店排起长队去买一本满怀热情描述商界领袖管理经验的书，因为这些领导的表现一般而言也就比仅凭运气强那么一点。消费者亟须对决定企业成功与失败的因素有个明确的了解，他们需要一些信息帮助自己了解这些因素，哪怕这些信息有多虚假都无妨。

身为瑞士一所商学院教授的菲利普·罗森茨威格（Philip

Rosenzweig) 曾写过一本书——《光环效应》(The Halo Effect)，该著作颇有见地。他在书中表明，有两种类型的商业书籍很受欢迎，能够满足人们对虚幻确定性的需求。这两种类型包括：描写特别的个人和企业（常见的）成功与（偶尔）失败的历史；分析成功与比较成功企业之间的区别。他总结道，成功和失败的故事常会夸大领导风格和管理措施对公司业绩的影响，因此这些故事基本上都没什么用。

为了理解正在发生的事情，我们假设一些商业专家，比如说其他公司的首席执行官，应邀对某家公司的执行官进行声誉评估。这些首席执行官非常清楚该公司最近是在走上坡路还是下坡路。与此前了解的谷歌案例一样，本例中产生了一种光环效应。人们很可能认为一家成功公司的执行总裁必定是头脑灵活、讲究方法、行事果断的人。假使一年过后事情变得很糟糕，人们又会将同一位总裁描述成稀里糊涂、僵化死板、独断专行的人。两种描述当时听上去都是正确的：看起来一位成功的领导者僵化死板、稀里糊涂是很荒唐的，而说一位苦苦挣扎的领导者头脑灵活、讲究方法似乎也很奇怪。

明明是同一个人和同样的行为，在事情进展顺利时就是讲究方法，而事情进展不顺利时就成了死板，光环效应的影响的确太大了，因此你也许会发现自己对前述想法十分抵触。由于光环效应，我们将因果关系抛到脑后：我们很容易相信公司的失败是因为其执行总裁僵化死板，而真实情况是其执行总裁之所以显得死板是因为这家公司正每况愈下。错觉就是这样产生的。

在对成功企业的系统研究中寻求其经营之道的书籍为什么格外有吸引力？将光环效应和结果偏见结合起来就可以对这个现象作出解释了。这种类型的书中知名度最高的有那么几本，其中一本是吉姆·柯林斯（Jim Collins）和杰里·波勒斯（Jerry I. Porras）合著的《基业长青》^①（Built to Last）。这本书包含了关于18组相互竞争的公司的全部情况分析，每组中都有一家公司比另一家更为成功。这些对比数据包括对企

业文化、经营策略和管理措施等众多方面的评估。两位作者在书中宣称：“我们认为世界上每一位执行总裁、经理和企业家都应该读读这本书，读过之后你就能建造一家梦想的公司。”

《基业长青》和其他类似书籍的基本概念是：良好的管理措施会得到认同，而执行这些措施会带来丰厚的回报。这两点都有些言过其实了。公司是非常成功还是不怎么成功，其间的区别在很大程度上要看这家公司是否幸运。知道了运气的重要性，看到非常成功和不怎么成功的公司在对比过程中体现的高度一致的模式，你就尤其应该持怀疑态度。因为存在不可测性因素，我们根本就不可能建立什么有规律的模式。

因为运气起到很大的作用，所以我们无法通过对成功的预测推断出领导水平高低和管理措施优劣。即使你的预测非常准确，知道总裁有绝佳的洞察力和超群的能力，你还是不能预测这家公司会如何运转，你的预测比抛硬币的结果强不了多少。《基业长青》一书中对卓越的企业和不怎么成功的企业的对比研究显示，总体上讲，在该研究过后的一段时间里，两类企业在企业效益和股票收益等方面的差距几乎趋近于零。在《追求卓越》^②（In Search of Excellence）这本著作中提到的各家公司的平均赢利额也在很短的时间内大幅下降。《财富》月刊做了一项关于“最受推崇的公司”的调查，调查发现，在过去20年里，评级最差的公司比最受推崇的公司的股票收益更高。

你可能会试图用因果关系来解释这些观察到的结果：也许成功的公司变得自满了，不怎么成功的公司则更努力。然而，这么想是错的。必须缩小这个平均差距，因为最初的差距大都是因为运气所致，是运气使顶尖公司成功，使其他公司落后。我们已经遭遇过实实在在存在的统计学事实：回归平均值。

通过提供人类大脑所需，企业成败的故事与读者实现了共鸣，这里的所需指的是关于成败的简单信息，其中明确表明了原因，忽略了运气

的决定性力量和回归的不可避免性。这些故事引起并维持了关于了解的错觉，同时给读者上了一些没有什么持久价值的课，但这些读者却偏偏愿意相信这些内容。

示例—后见之明“这个错误很明显，但这不过是后见之明，你事前根本无法知道。”

“他从这则关于成功的故事中学到了太多，多得有些过头了，他现在已经陷入了叙事谬误的误区。”

“她说这家公司经营不善，真是无稽之谈。她并不了解这家公司，只知道其股票在下跌。这是结果偏见，其中一部分是后见之明，一部分是光环效应。”

“我们不要带有结果偏见。尽管结果偏见有时也很管用，但这个决定是很愚蠢的。”

^① 《基业长青》一书中文版已由中信出版社于2006年9月出版。——编者注

^② 《追求卓越》珍藏版一书中文版已由中信出版社于2009年11月出版。——编者注

第20章 未来是不可预测的

系统1在信息有限的情况下也能得出结论，但我们却无从得知得出这个结论的过程有多复杂。因为有了眼见即为事实原则，所以只有眼前的条件才是最重要的。逻辑上的连贯性能给人信心，而我们在观点中表现出的主观自信也反映出系统1和系统2所构建的情景的连贯性。证据的数量和质量并不那么重要，因为即使证据十分苍白也能构建一个非常连贯的故事。对于一些最重要的信念，我们其实根本就没有什么证据来证明其合理性，我们怀有这些信念仅仅是因为我们所爱的人和所信任的人也持有同样的信念。由于所知甚少，我们对自己信念的信心是毫无缘由的——但这种信念也很重要。

士兵测评的有效性错觉

几十年前，我在以色列军队服兵役。当时我已经拿到了心理学学士学位。做了一年的步兵军官后，我被派到部队的心理科，有时候我需要对士兵进行测评，看其是否完成了军官培训科目。我需要在炎炎烈日下站很长时间，观察几组汗流浹背的士兵是如何解决问题的。我们使用的测评方法是英军在“二战”时开创的方法。

其中一项实验名为“挑战无领导小组”，这项实验是在障碍训练场上进行的。参加实验的有8个士兵，他们之间互不相识，军衔都被摘掉了，身上只贴数字标签以作鉴别，他们的任务是将地上的原木拖过6英尺高的墙。全组所有人都必须翻过墙且原木既不能碰到地也不能碰到墙，而且任何人都不许碰到墙。一旦出现了任何一种违规情况，他们就必须报告并从头再来。

解决这个难题的办法有很多种。其中一个普通的办法就是让几个人

像拿钓鱼竿一样按照一个角度把住原木，其他人通过原木攀缘而爬过墙。或者让一些士兵踩着他人的肩膀跳过墙去。到最后一个人时，其他人就要按照一个合适的角度把住原木，此时原木的一端是悬空的。待他跳上原木后，翘起原木，让他滑过去，最后安全地跳到墙的另一面。在这一环节中，失败是常有的事，他们需要不断从头再来。

我和另一位同事看着他们训练，记录下是谁在指挥其他人，是谁想要领导却被断然拒绝，还要关注每位士兵的合作精神对整个小组能力的影响情况。我们发现有人固执，有人顺从，有人自负，有人脾气暴躁，有人执著，而有人其实就是个逃兵。有些人的想法一旦被小组否定了，他们就不再那么努力了。然而，从这些人身上我们有时也能看出些斗志来。我们还观察了这几位士兵面对危机时的反应：有人会斥责那个导致整组沦陷的人，有人在这个精疲力竭的小组还需从头再来时打头阵。在这个测验的压力下，我们感到其中每个人都展现了自己的天性。我们对参加实验的每位士兵性格的印象就如同天空的颜色那样真切、那样深刻。

观察过这些士兵完成的几次测试之后，我们就要对他们的领导能力和决策能力进行总结，而且要用分数表示谁在军官训练中是合格的。我们深入讨论了每一次测试，回顾了我们对他们的印象。这项任务并不难，因为我们感觉自己已经看到了每位士兵的领导能力。有些人像是强势的领导；有些人则比较懦弱，或是自大愚蠢；还有的人虽然平庸但并非无药可救。有几个人看上去非常软弱，只能将他们从军官候选人行列淘汰出去。在将对每位士兵的多角度观察汇集成连贯的情况时，我们对自己的评估很有信心，感觉我们所看到的一定是他们未来的发展。当小组遇到麻烦时，敢于担当并带领团队翻过障碍墙的士兵当时就是整个队伍的领导者。那么，他在训练中或战场上会如何表现呢？显然大家都会猜测他会像在翻墙训练中表现的那样非常高效，其他的推测都不太可能，因为现实情况就摆在我们眼前。

因为对每位士兵表现情况的印象总体来看是清晰且明确的，所以我们在正式预测时也没有任何迟疑，脑海中通常只会出现一个分数，几乎不会有心生疑虑的情况，也极少有自相矛盾的情形。我们很愿意这样断言：“这个士兵根本不行”，“这个比较平庸，但还算可以吧”，或者说“他将来肯定是个人才”。我们觉得没必要质疑自己的预测，也没有必要过低预测或者只说些模棱两可的话。但如果有人对这份测评结果提出质疑，我们也愿意承认，会说“当然了，什么都可能发生”。之所以愿意承认这一点，是因为不管我们对参与测试的每位士兵的印象如何，都十分确信这份预测在很大程度上是无效的。

事实表明，我们根本就无法对参与测试的士兵的表现进行准确的预测。每隔几个月我们就会召开一次反馈会议，会上我们会了解这些新兵在军官训练学校的表现，并将我们（对他们）的评估和管理过他们一段时间的教官的意见进行对比。每次得到的结果几乎总是相同的：我们对这些士兵在军官学校的表现进行预测的能力弱到完全可以被忽略掉。我们的预测也就比凭空猜想强点，但也强不了多少。

得知这个令人气馁的消息后，我们颇沮丧了一段时间。但这里毕竟是军队，无论管不管用，都要按程序办事，都要服从命令。第二天又来了一批士兵。我们把他们带到障碍训练场地，看着他们面对着墙，抬起原木，几分钟后他们的真正本性就暴露无遗，和之前那些士兵一样明显。我们预测的质量虽低，但这个事实对于我们怎样评估士兵完全没有影响，对于我们在判断和预测士兵能力时的信心也影响甚微。

这一切都很令人关注。之前预测失败的主要原因本应动摇我们对士兵进行评判的信心，然而我们的信心并未因此受到影响。这个原因本来也可能使我们适度调低自己的评价，但我们却并未受其影响降低评价。其实我们知道自己的预测只比随意乱猜强一点，一般情况下都是这样，但我们仍然感觉自己所作的每一项预测都是有根据的，而且我们还会按照自己的预测行事。这让我想起了缪勒-莱耶错觉，我们都知道图中的

线段是等长的，但一眼看过去仍然觉得它们长度不同。我对这种类推非常感兴趣，所以特意为我们的这种体验创造了一个术语：有效性的错觉。

我曾经发现了自己的第一个认知错觉。

几十年后的今天，我仍能从那个旧时的故事中看到自己思考的许多中心问题，这些问题也是本书的写作主题。我们对这些士兵未来表现的期望是替代问题的一个典型实例，更堪称典型性启发式的经典案例。我们曾经在一个模拟情景下观察一个士兵的行为，一小时后我们感觉自己能判断该士兵在面对军官训练和无领导作战的挑战时会有何表现。我们的预测是完全不能回归的，我们仅仅根据非常薄弱的证据就推测失败或者大获全胜，没给自己留一点余地。这也正是“眼见即为事实”的典型实例。

我们对观察到的行为印象深刻，对最终决定这些人作为军官表现的因素却知之甚少，而且没有什么好办法来体现这种无知。

回顾我们所做的一切，其中最值得注意的就是我们对一般原则的认识，即我们无法作出预测，这种认识对我们对个体案例的信心没有什么影响。现在我明白了，我们的反应与尼斯贝特和博吉达的学生们在得知大多数人不会去帮助疾病发作的陌生人时的反应相似。他们当然会相信自己看到的统计数字，但在判断视频中看到的某人会不会去帮一个陌生人时，基础比率并没有影响他们的判断。就像尼斯贝特和博吉达说的那样，人们通常不愿从一般情况中推断特殊情况。

对某个判断的主观自信并不是对这个判断正确概率的合理评估。自信是一种感觉，它能反映出某条信息和处理该信息时所体现的认知放松的一致性。由衷地承认不确定性乃明智之举，但如果有人声称自信满满，只能说明他在脑海里已经构建了一个连贯的情节，当然这个情节未必是真实的。

投资股票的技能错觉

1984年，我和阿莫斯以及我们的朋友理查德·泰勒访问了华尔街的一家公司。接待我们的是该公司的高级投资经理，他请我们来是要讨论判断偏见在投资中的作用。我对金融了解不多，都不知道要问他什么，但我还记得我们之间的一次交流。“你售出一只股票后谁会买？”他大致朝窗户那边挥了一下手，表示他希望买方会是像自己一样的人。这就奇怪了：是什么东西使得有人买有人卖呢？是什么使得卖方觉得他们知道买方一无所知的事情呢？

自那时起，我对股票市场的问题就越来越迷惑：一个重要产业在很大程度上似乎是建立在“技能错觉”的基础上的。每天都有数十亿笔股票交易，很多人会买同一只股票，而其他人则将这只股票出售给他们。一只股票一天当中有一亿多的股份转手是常有的事。大多数买方和卖方都知道他们享有相同的信息，之所以进行股票交易主要是因为他们有不同的想法。买方觉得股价太低，很有可能会升值；而卖方认为股价过高，极有可能下跌。问题在于为什么买卖双方都觉得当前的股价有问题，为什么他们认为自己比市场更了解股价？对于他们中的大多数人来说，这种想法其实是种错觉。

总的来看，股票市场运行的标准理论是为业内所有人士所接受的。投资行业中的每个人都读过波顿·麦基尔（Burton Malkiel）的著作《漫步华尔街》（A Random Walk Down Wall Street）。麦基尔的核心理念是，一只股票的价格包含了关于公司价值和股票前景的最佳预测的所有信息。如果有人相信某只股票的价格明天会上涨，他们今天就会买进更多该股票。而这种大量买进该股票的行为也会反过来导致股价上涨。如果市场上所有资产的标价都是正确的，就没有人能通过交易来预测会赚还是赔了。最佳价格使得聪明无处施展，但它们也会保护不聪明的人免受自身愚钝的损害。然而，我们现在知道这个理论并不完全正确。很多投资者在交易过程中一直在赔钱，连会扔飞镖的黑猩猩都能比他们做

得更好。这个令人惊讶的结论是由特里·奥登（Terry Odean）首次提出来的，他是加州大学伯克利分校的一名金融学教授，也曾是我的学生。

奥登对一万名投资者的收益账目中体现出来的长达7年间的交易记录进行了研究，他分析这些投资者通过那家公司进行的每一笔交易，总共有接近16.3万笔交易。凭着这组丰富的数据，奥登便能确定为什么一位投资者会卖掉自己所持的某只股票的一些股份，随后很快又买进另外一只股票。通过这些行为，投资者透露了他（大多数投资者都是男性）对两只股票前景的明确想法：他希望大家要买的股票比自己卖的股票走势更好。

为了确定这些想法是否能站得住脚，奥登对投资者卖掉的股票收益和买进的股票收益进行了对比，这项对比是在交易完成一年后进行的结果。结果明显很糟糕。平均来说，个体交易者卖掉的股份比他们买进的走势要好，而且赢利空间相当大：每年约有3.2个百分点，远远超过两种交易的执行成本。

当然这只是平均水平，记住这点很重要：有些投资人做得很好，而有些投资者则做得差得多。然而，显然对于个人投资者中的大多数人来说，冲个澡，然后什么事也不做也会比践行脑中出现的想法更好。后来，奥登和他的同事布莱德·巴布尔（Brad Barber）在研究中也支持这个结论。在一篇题为“交易有损你的财富”的论文中，他们表示，总体来看，最积极的交易者往往会得到最糟糕的结果，而交易最少的投资者却赢得了最高的收益。在另一篇题为“男儿本色”的论文中，他们提到男性比女性更常按照自己无用的想法行事，而女性在投资中的收益比男性取得的收益更多。

当然，每笔交易总是会涉及第三方的某个人。一般来讲，这第三方就是金融机构和专业投资者，他们善于利用个人投资者在选择卖出哪只股票和买进哪只股票的过程中所犯的错误的。巴布尔和奥登的深入研究对这些错误作了解释。个人投资者常会抛售“赢利股”以保持自己的收

益，“赢利股”即为买进后增值的股票，是涨是跌要看“亏损股”了。不幸的是，近期的赢利股比近期的亏损股在短期内走势更好，所以这些个人投资者卖错了股票，也买错了股票。可以预见，个人投资者都集中到那些吸引他们注意力的公司那儿去了，因为媒体在宣传那些公司。职业投资者往往会更有选择地接收消息。这些发现让我们晓得，金融专业人员所推崇的“掌握内情下赌注”的说法有一定道理。

尽管专业人员能够从业余人员身上赚到数目可观的一笔财富，但几乎鲜有哪个炒股的人拥有可以年复一年地在股市上始终立于不败之地的能力。专业投资者，包括基金经理，在一项基础能力测试中失败了，这项测试即为持久性成就。对所有技能的研究结果都表明：个体成就的差异具有一致性。其中的逻辑很简单：如果任何一年中的个体差异完全是由于运气，那么关于投资者和基金的排位就会不规律地改变，年与年之间的相关系数就为零。但是，涉及技能因素时，排位就会更稳定一些。个体差异的持久性是一种测量方式，通过这种方式我们就能确定高尔夫球员、汽车推销员、牙齿整形医生或者公路收费员是否拥有这种技能。

对冲基金是由经验丰富且工作努力的专业人士管理的，这些专业人士买卖股票是为了给他们的客户赢得最佳效益。然而，从50多年的研究中得来的证据还是很具决定性的：对于大多数基金管理者来说，选择股票更像是掷骰子，而不像是玩扑克。任何一年中，往往每3只对冲基金中至少有两只的表现要比整个市场的整体表现差。

更重要的是，对冲基金收益的年度相关系数非常小，也就比零稍高那么一点点。每年成功的基金差不多都是靠运气，或者说他们骰子掷得好。众多研究者有一个普遍认同的观点，那就是几乎所有炒股的人，不管他们对股票是否了解（很少人了解股票），都在玩碰运气的游戏。交易者的主观经验只不过是他们在很不确定的情况下作出的看似明智的猜测而已。然而在高效率的市场中，明智的猜测比瞎猜也准不了多少。

几年前，我得到一次非同寻常的机会，可以近距离调查金融技能中

的错觉问题。我应邀到一家公司为一组投资顾问作报告，这家公司为非常富有的客户提供金融建议和其他服务。我向他们要了一些数据用于准备报告，还有一个小收获：一张电子表格中有25位匿名的财富顾问连续8年来的投资收益。每位顾问（大多数顾问都是男性）每年所得的分数直接与他的年终奖金挂钩。按照每位顾问每年的表现进行排序，并决定他们中是否一直存在技能差异，以及同一个财富顾问为他的顾客赢得的收益是否一年更比一年多，这些都是非常简单的事。

为了回答这个问题，我以两年为一组计算了排序的相关系数：第一年和第二年，第一年和第三年……一直到第七年和第八年。每两年会有一个相关系数，总共就会有28组相关系数。我知道其中的理论，也希望能找到能够表明技能持久性的些许论据。我仍然惊讶地发现28组关联值的平均值仅为0.01。换句话说，就是零。我们并未能发现技能差异的持久关联性。这样的结果和你在掷骰子比赛时所期待的如出一辙，却与技能比赛大相径庭。

这家公司中似乎没有人注意到这场游戏的本质，即股票玩家在操控一切。顾问们感觉自己在这份严肃的工作中是有能力的专业人士，而且他们的上级也同意这一点。在研讨会召开的前一个晚上，我和理查德·泰勒与该公司的一些主管共进晚餐，这些主管是决定年终红利多少的人。我们让他们猜猜每位顾问不同年份间的排名有什么关联。他们觉得自己似乎知道我们的意图了，笑着回答道“关联不大”或说“表现当然会有波动”。然而我们很快明白了，没有人希望平均相关系数为零。

我们向这些主管传达了这样一个信息，至少在构建证券投资组合时，该公司是凭借运气得到的回报，而不是技能。这一点本应让他们感到吃惊，但却没有。他们完全没有表露出不相信我们的迹象。为什么会这样？毕竟我们已经分析了他们的业绩，虽然措辞谨慎，但他们经验老到，肯定看得出来其中的含义。大家继续安静地吃饭，我确信我们的发现及其含义都被他们刻意掩盖了，这家公司又回到了以前的运行状态。

对技能的错觉不仅是个人的失误，它还深深植入了这个产业的文化中。许多对这一基本假设提出挑战的事实——因此也威胁着人们的生计和自尊心——还远远没有为人们所接受，人类大脑还没有消化这些事实。对绩效的统计研究尤其如此，这种统计研究提供了基础比率信息，当这一信息与自己从经验中得来的印象互相冲突时，人们一般就会忽视它。

第二天早晨，我们把各项发现告知这些顾问，他们的反应都非常冷漠。他们是对复杂问题进行仔细判断的人，这种经验对他们来说比一个陌生的统计结果更深入人心。活动结束后，昨晚一起吃过饭的一位主管把我送到机场。他用一种带着戒备的口吻跟我说：“我在这个公司做得非常好，没人可以否认这一点。”我笑了笑，什么也没说。我想：“我今早已经否认这一点了。如果你的成功主要是靠运气，那你又能将多少成绩归功于自己呢？”

主观自信与专业文化为认知错觉提供了生存的土壤

认知错觉比视觉错觉更顽固。缪勒-莱耶错觉虽然告诉你线段长度是相同的，但这没有改变你看线段的方式，却改变了你的行为。现在你知道不能相信自己对末端有箭头的线段长度的印象，而且你还知道在一般的缪勒-莱耶错觉中不能相信自己的眼睛。如果有人问起线段的长度，你会说出别人告诉你的长度，而不是你将看到的错误长度。与此相反，当我和同事们在以色列军队中得知领导能力评估实验的有效性很低时，我们很理智地接受了这一事实，但这并未影响我们的感觉及此后的行动。我们在金融公司得到的反应结果更是极端。我现在相信泰勒和我传达给那些主管与投资经理的信息立即就被放到记忆中的黑暗角落里去了，因为放到那里就不会对自己产生什么危害了。

不管是业余投资者还是专业投资者，都会固执地认为他们能比市场做得更好，与自己曾经接受的经济理论背道而驰，与自己从他人对自身

经历公正客观的评价中学到的东西背道而驰，这是为什么呢？为什么金融界中的技能错觉可以长盛不衰？要解释这个问题，我们需要提及此前几章中的很多主题。

产生错觉最有说服力的心理学原因当然是玩股票的人拥有的都是高水平的技能。他们要查询经济数据和各种预测，查看损益表和资产负债表，评估高层管理的质量，还要对竞争对手进行估量。所有这些都很严肃的工作，需要经过大量训练。当然，从事这项工作的人也有直接（且正当）的机会来运用这些技能。不幸的是，光有评估公司商业前景的技能还不足以确保在股票交易中取得成功，因为股票交易中的关键问题是关于该公司的这些信息是否已经包含在股价里了。交易者显然缺少回答这一关键问题的能力，但他们貌似又对自己的无知一无所知。通过在障碍训练场上观察新兵，我发现交易者的主观自信是一种感觉，不是一种判断。我们对认知放松和联想一致性的理解将这种主观自信深深地植入了系统1。

最后，有效性错觉和技能错觉是由一种强大的专业文化来支撑的。我们知道，在任何情况下，当身边的人都跟自己持同样的想法时，不论这种想法有多么荒唐，人们都能保持一种不可动摇的信念。如果处于金融领域中的专业文化之中，那么该领域中很大一部分人就会相信自己是能做到别人做不到的极少数人之一。这种想法不足为奇。

专家预测的准确度比不上扔飞镖的猴子

人们想当然地从对过去的解读中预测未来，总是忽视“未来是不可预知的”这一观点。正如纳西姆·塔勒布在《黑天鹅》一书中指出的那样，我们更愿意构建和相信对过往的连贯叙述，这种叙述使我们很难接受自己的预测能力的限度。我们都知道后见之明这个道理，金融专家也是在仔细研读每份晚报之后才对当天的大事作出令人信服的解释的。今天的后见之明中有价值的部分，其实昨天就可以预见到，我们不能抑制

这种强烈的直觉。我们理解过去所产生的错觉会使我们对自己预测未来的能力过于自信。

人们常用的“历史的征程”这一意象暗含秩序和方向之意。征程与漫步或者走路不同，不是随意的。我们认为自己应该能通过关注声势浩大的社会运动、文化科技发展，或者几位伟人的意向及能力来解释过去。重大历史事件是由运气决定的，尽管这一说法显然是正确的，却依旧令人震惊。提到20世纪的历史——包括其中的重大社会运动——就很难不提到希特勒、斯大林。在孕育希特勒这个生命的卵子受精后，这个受精卵将来发育为女性的概率为50%。将两件“大事”综合来看，20世纪就有1/8的可能性不会出现这两位掌权人，而一旦缺少了这两个人物，整个历史几乎就会被改写。这两个卵子的受精过程有着重大意义，也是对“长期发展是可以预测的”这一观点的巨大讽刺。

然而有效预测的错觉仍然没有受到丝毫影响，做预测生意的人充分利用了这一事实，这里所说的从事预测生意的人，不仅有金融专家，还有商界和政界的权威。电视台、电台和各家报纸都有自己的专家团，他们的工作就是对新近发生的事件进行评论，对未来进行预测，而观者和读者就会感觉自己在接受为自己量身定做的或者至少是极有见地的信息。当然，诸位专家和助推者也发自内心地认为他们提供的就是这样的信息。宾夕法尼亚大学心理学家菲利普·泰特洛克（Philip Tetlock）在一项长达20年的里程碑式的研究中解释了所谓的专家预测现象，这项研究发表在他2005年出版的《专家的政治判断：有多好？我们如何得知？》（*Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?*）一书中。泰特洛克为此话题的进一步讨论设定了一些术语。

泰特洛克采访了284位以“评论政治和经济走向或提出建议”为职业的人。他让这些人对某些大事在不久的将来的发生概率进行评估，这些事件既涉及他们的专业领域，也涉及他们所知甚少的领域。戈尔巴乔夫在政变中会遭到驱逐吗？美国会参加波斯湾战争吗？哪个国家会成为下

一个大型新兴市场？泰特罗克一共搜集了8万份预测。他还问过这些专家是如何得出结论的，若结论是错的，他们会有何种反应，以及他们对不能支持自己立场的论据要如何评估等问题。受试者需要对每件事的3种可能结论的出现概率作出评估：例如在政治自由或经济发展方面，是会维持现状、有所增长还是有所下降。

结果令人震惊。这些专家表现得很糟糕，如果他们简单地将这3种潜在结果出现的概率平均一下的话，可能会做得更好。换句话说，那些花时间以研究某一特别课题为生的人作出的预测还不如扔飞盘的猴子预测得准确，因为猴子能平均对待每种可能。即使在自己最了解的领域中，专家的预测也比非专业人士好不到哪儿去。

那些了解更多的人比了解少的人作出的预测强不了多少。知识最丰富的人反而常常不大可靠，原因是学到更多知识的人对自己的技能产生了一种无限放大的错觉，进而变得不切实际、过于自信。泰特罗克写道：“为了获取知识，我们匆忙而草率地预测出利润回馈缩减的临界点。在这个理论高度专门化的时代，没有理由假设顶级期刊的投稿人——著名的政治科学家、各领域研究专家以及经济学家——比记者或《纽约时报》的细心读者强多少。”泰特罗克发现预言者名气越大，他们的预言就越夸张，他写道“那些受欢迎的专家比他们那些远离聚光灯大肆评论的同事更自信”。

泰特罗克还发现，这些专家不愿承认自己过去错了，非要他们承认错误时，他们就会有一大堆借口，比如我的失误在于时机不好，突发意外之事，或者说“我错了，但我有正当理由”。专家毕竟也是人，他们被自己的荣耀蒙蔽了，而且还痛恨错误。泰特罗克说，专家犯错误不是因为他们的思考内容，而是因为他们的思考方式。

他引用了赛亚·柏林所写的关于托尔斯泰的文章中的术语，“刺猬与狐狸”。刺猬“知道一件大事”，对这个世界有它们自己的一套理论，它们在一个清晰的框架下说明某些特殊事件，对不按自己的方式看待事情

的人往往没有耐心，而且对自己的预测很有信心，它们尤其不愿承认错误。对于刺猬来说，错误的预测常是由于“时机不佳”或“就差一点儿”。它们固执己见，没有罪过，而这一点正是电视制片人喜欢在节目中看到的。两只刺猬对一个问题各执己见，每只都想攻击对方的愚蠢观点，这真是一场好戏。

而狐狸却相反，它们是更复杂的思想者。它们不相信仅凭一件大事就可以推动历史的进程（例如，他们不可能接受罗纳德·里根与苏联强硬对抗，仅凭个人力量结束冷战的观点）。相反，这些狐狸认识到，很多不同因素和作用力的相互作用导致了这一结果，这些因素中也包括纯运气因素，而这一结果往往会导致更大、更不可预知的结果。尽管狐狸的表现仍旧很差劲，但在泰特罗克的研究中，它们的得分却最高。谈及请谁参加电视辩论，可能刺猬被选中的概率会大些。

本章的主要观点并不是说那些企图预测未来的人会犯很多错误，即使不说也是如此。我们应该了解的第一点是，预测错误不可避免，因为这个世界就是不可预知的；我们应该了解的第二点是，我们不应该相信高度主观的自信就是准确性的指示器（低度自信可能更有益处）。

短期内的走向是可以预测的，且人们的行为和成就能从以往的行为和成就中得到较为准确的预测。不过，我们不应该根据士兵在障碍训练场上的行为来推测他们在军官训练和战场上的行为，测试和现实世界中的行为是由特定情况下的很多因素共同决定的。从有8个新兵的小组中调走一个坚定且自信的，其他人的个性特征也会改变。狙击手的子弹会偏移几厘米，军官的行为也会有所改变。我不否认这些测试的正确性，如果一项测试对重要结果的预测的正确性达到0.20或0.30，这项实验就应该得到推广应用。不过，你不应有更多奢望了。你应该降低对华尔街炒股人的期望，或者干脆就不相信他们，这些玩股票的人就是些希望自己比市场预测未来股价更准确的人。你也不应该对专家们作出的长期预测抱有很高期望，尽管他们关于不远的将来可能会有有价值的见解。

目前，还没有划定分开可预测的未来和不可预测的长远未来的界限。

示例—有效性错觉与技能错觉

“他知道这份记录表明这种疾病的变化几乎是不可预知的，他怎么会对这个病例表现得这么自信？听起来像是有效性错觉。”

“她能通过一个富有逻辑连贯性的情景来解释自己所知道的一切，这种连贯性让她感觉很好。”

“是什么让他觉得自己比市场更聪明呢？是技能错觉吗？”

“她就像只刺猬，有一个可以解释所有事情的理论，这让她产生一种错觉，那就是她了解这个世界。”

“问题不在于这些专家是否训练有素，而在于他们的世界是否是可预测的。”

第21章 直觉判断与公式运算，孰优孰劣？

保罗·米尔（Paul Meehl）是个性格奇特而又超凡脱俗的人，是20世纪最有才华的心理学家之一。他曾在明尼苏达大学的心理学系、法学系、精神病学系、神经病学系以及哲学系任教，同时写了宗教、政治科学方面的文章，还曾经研究过老鼠。米尔习惯用统计数字说话，经验丰富，曾对临床心理学的空洞言论大加批评，在精神分析方面有过实践。他写过一些论述心理学研究的哲学基础的文章，这些文章很有思想，我在读研究生时几乎能把它们全部背下来。我从来没见过米尔，但自从我读了他的那本《临床与统计的预测：理论分析与事实回顾》（Clinical vs. Statistical Prediction: A Theoretical Analysis and a Review of the Evidence）后，他便成了我心目中的一位英雄。

在这本他后来称为“让我烦恼的小书”的薄册子里，米尔回顾了20项研究结果，这些结果分析了以经过训练的专业人士主观印象为基础的“临床预测”，是否比按某种规则将一些分数或等级评定结合在一起作出的“统计”预测更准确。在一项典型的研究中，经过训练的辅导员预测了新生在学年末的成绩。他们与每个学生进行了45分钟的谈话，还参考了他们高中时的成绩、几次能力测试加上一份4页长的学生的个人陈述。数据统计的方法则只采用了其中的一小部分信息，即高中成绩和能力测试。然而，应用数据统计方法得出的结果要比14名辅导员中11个的预测都准确。米尔综合其他多种预测结果得出了相似的结论，这些预测包括违反假释程序、飞行员的成功训练以及刑事累犯情况等。

不出所料，米尔的著作在临床心理学家中引起了震惊和质疑，这一争议引发了一股研究大潮，自该书出版至今50余载，这股大潮还在继续。将临床预测和统计预测进行对比的研究报告大约已有200篇，然而两者的对峙依然没有分出胜负。大约60%的研究指出，运算手法更准

确。其余的比较研究认为两者准确性相近，但似乎数据统计方法更胜一筹，因为它比人工判断的成本低。至今还没有令人信服的例外情况记录在案。

预测结果的范围已经延伸到了医学的可变因素，比如癌症病人的寿命、住院时间、心脏病的诊断以及婴儿对猝死综合症的敏感性；经济措施，比如新企业的成功前景、银行对信用危机的评估、员工对未来职业的满意度；政府机构所关心的问题，比如收养人的适合条件评估、少年累犯的可能性以及其他暴力行为发生的可能性；还有一些混合结果评估，比如科学报告的评估、橄榄球比赛的胜负预测以及波尔多酒的价格预测。这些领域都有很强的不确定性和不可预见性。我们将其称为“有效性低的环境”。在这些情况下，专家预测的准确性与简单的运算得到的结果相当，甚至还要低于简单运算的结果。

在该书出版30年后，米尔自信而骄傲地说：“在社会科学中，还没有哪一项研究像这项一样，众多研究虽定性不同，结果却都一致地指向同一个方向，这一点是毫无争议的。”

专家预测比不上简单运算准确

奥利·阿申菲尔特（Orley Ashenfelter）是普林斯顿大学的经济学家，爱喝葡萄酒。对于简单的统计学方法的力量可以胜过世界著名学者的观点，阿申菲尔特曾经作过一个引人注目的论证。他想通过波尔多酒生产年所提供的相关信息来预测该酒的未来价值。这个问题之所以重要，是因为优质葡萄酒要想达到质量的顶峰需要很多年。出自同一个酒窖的酒，因其年份不同，在价格上有很大差异。生产时间相差12个月的酒，其价值会相差10倍或更多。预测未来价格的一项因素是它的本质价值，因为投资者买酒就像买艺术品一样，都希望它能够增值。

人们通常认为葡萄酒酿造期之所以能够决定酒的好坏是受生长期间

天气多样性的影响，温暖干燥的夏季会酿就最好的葡萄酒，因此全球变暖貌似会惠及葡萄酒产业。湿润的春天也会使这一产业受益，这样的天气会在不影响质量的情况下增产。阿申菲尔特通过天气的三个特征——夏季生长期的平均温度、丰收期的降水量以及上一个冬季的总降水量——来估测出葡萄酒的特质及特定的年份，再将这些常识性知识转化成数据公式来预测葡萄酒的价格。他的公式给出了未来几年甚至几十年后的准确价格预测。事实上，他的公式所预测的葡萄酒期货价格比新酒的市价更准确。这个新的“米尔模式”向那些为前期价格定位提供建议的专家的估价能力发起了挑战。它还对经济理论发起了挑战，根据这些理论，价格应该能够反映出所有有用信息，包括天气因素。阿申菲尔特的公式非常精确，预测价格与真实价格的相关系数超过了0.9。

为什么专家预测不如简单运算准确？米尔猜测其中一个原因是这些专家试图变得聪明，总想跳出思维的框框，在预测时会考虑将不同特征进行复杂的结合。复杂化对稀奇古怪的事情是有影响的，但十有八九会降低其正确性，将这些特征简单地整合在一起反而会更好。有几项研究已经表明，即使人们知道公式给出的建议分数，人类决策制定者在面对预测公式时也会自叹弗如。他们认为自己比公式强大，因为人们拥有关于这一问题的其他信息，但他们往往是错的。在米尔看来，在极少数情况下，我们可以利用主观判断，其他时候用判断替代公式并不是个好主意。在一个著名的思维实验中，他描述了一个能够预测某人今晚会不会去看电影的公式，他指出，如果知道此人今天摔断了腿，不用这个公式也罢。于是就有了“断腿原则”。当然，关键问题是断腿的概率太小了，但一旦腿断了，结论也就很明确了。

专家判断不可取的另一个原因，是人们对复杂信息的最终判断很难达成一致。如果有人要求这些专家对同一信息进行两次评估，他们通常会给出不同的答案。这些不一致之处往往正是真正令人关切的地方。一个经验丰富的放射科医师在两个不同的场合看到同一张片子，这两次检查结果在“正常”与“异常”之间会有20%的偏差。一项让101名审计员独立

评价企业内部审计业务可靠性的实验也反映出类似的不一致程度。此前曾有过对专业人士判断可靠性的41项研究，研究要求审计员、病理学家、心理学家、组织管理者等专业人士回顾自己原来的判断。尽管他们对每个案例的再次评估在几分钟内就完成了，但实验结果还是说明了判断的不一致性非常典型。不可靠的判断使人们对任何事物都不可能作出有效预测。

这种普遍的不一致性很有可能是由于系统1对极端条件的依赖所致。我们从那个主要实验可以得知，在我们的环境中有一种不被注意的刺激物在本质上影响着我们的思想和行为。这种影响会从这一时刻波及下一时刻。在炎热的天气里，短暂的凉风会使你感到心情舒畅，这个时刻无论评估什么都会相对更积极一些。对于一个将要获得假释的犯人来说，在假释审核期间的每一顿饭之间，他都会有很大的变化。由于我们对思想中的东西没有一个清晰的认识，我们永远不会知道在周围环境有微小的变化时，我们会作出不一样的判断。公式却不会有这样的问题，输入不变，输出也不会改变。可预见性很差——这是米尔和他的后继者在研究中得出的——不一致性会破坏任何预测的有效性。

这项研究得出了一个惊人的结论：要提升预测的准确度，最终的结果应由公式给出，在低效的情况下尤其如此。例如，在医学院的学生录取工作中，最终决定一般由面试候选人的老师来做。这一依据是片面的，但他们的推测也有可靠的证据：如果面试官也参与最终的录取工作，面试的过程很可能会降低选拔过程的准确性。这是因为面试官过于相信自己的直觉，他们会很重视个人的喜好而忽略很多其他信息，从而降低了有效性。同样，专家在评估新酒的价格时会品尝酒，这种信息的反面作用大于正面。当然，即使清楚天气对酒质的影响，专家们也无法保证公式那样的一致性。

继米尔的最初研究之后，促进该领域最重要发展的要数罗宾·道斯所发表的著名论文《决定中非正当线性模型的稳定之美》了。社会科学

中常用的数据统计分析是按照某一运算法则评估不同的预测因素，这叫做多次回归，且已经被运用于常用软件中。多次回归中体现的逻辑很有说服力：它找到了将各种预测因素权衡后再整合到一起的最理想公式。然而，道斯发现，这种复杂的数据运算没什么用处，人们也可以通过选取一组对于预测结果以及提升价值都很有效的数据作出类似的判断（使用标准数据或者是等级）。一个公式与这些预测因素以同样的权重结合起来预测新事物才有可能像使用多次回归处理原始样本一样取得理想的预测效果。更新研究则更深入地指出：均衡考虑各项预测因素的公式更有优势，因为它们不受样本突变的影响。

这种基于等权原则的计算方案的成功有着重要的实践意义：它可以在不作任何事前统计研究的基础上就能开发出有用的运算方法。这种基于现有数据或者常识的简单等权公式通常可以预测出意义重大的结果。在一个令人难忘的例子中，道斯指出了婚姻的稳定性可以通过一个公式来预测：

做爱的频率减去争吵的频率

你应该不会希望得到的结果是负数。

这个研究的重要结论是，在信封背面构思的一个运算公式通常可以和理想化的公式媲美，与专家的言论相比肯定更胜一筹了。这种逻辑适用于很多领域，从证券投资组合经理对股票的选择，到医生和病人对治疗方式的选择。

一项拯救了千万婴儿的简单运算法堪称对于这项研究的经典应用。妇产科医生清楚地知道，如果婴儿在出生后的几分钟内无法正常呼吸的话，他/她就会有很大的脑损伤甚至夭折的风险。在1953年麻醉学家弗吉尼亚·阿普加（Virginia Apgar）介入之前，内科医生和接生人员一直在用他们的临床经验来判断婴儿是否处于危险状态，不同人员的依据也不尽相同。一些人侧重于观察孩子的呼吸情况，另一些人则观察婴儿的

啼哭频率。由于没有一个标准，人们经常错过危险信号，导致许多新生儿不幸夭折。

一天早饭后，一个住院医生问阿普加医生如何对新生儿作系统评估。她回答道：“这很简单，你可以这样做。”阿普加快速写下了5个变量（心率、呼吸、反应、肌肉强度和颜色）以及3个分数（0、1、2分别代表各个变量的稳健度）。阿普加意识到自己可能会有所突破，而且这一突破还可能被应用到所有的产房中，她便开始用这种方法评估每一个出生一分钟的婴儿。一个得到8分以上的婴儿一般是肤色粉红、蠕动、啼哭、面部扭曲并拥有100次以上的脉搏，这样的婴儿外形很好。低于4分的婴儿一般是浑身青紫、肌肉松弛、不爱动且心跳微弱，这样的婴儿需要立即救治。应用了阿普加的评分原则后，产房的护士们终于在判断婴儿情况是否危险的问题上有了一套标准，人们认为这个公式对减少婴儿的夭折率起到了很重要的作用。现在，阿普加的方法依然应用于每一个产房中。阿图尔·甘德（Atul Gawande）近期的著作《一份清单宣言》（A Checklist Manifesto）也介绍了一些其他案例，以说明列表以及简单原则的优点。

让许多业内人士烦恼的运算法

从一开始，很多临床心理学家就不认同米尔的观点，对此持怀疑态度。他们显然幻想过自己有长远预测的能力。我们在深思熟虑后，不难发现这种幻想是如何产生的，也可以理解临床医生为何反对米尔的研究。

证明临床统计可信度低的统计证据与临床医师对自己判断质量的日常体验相悖。经常接触患者的医生对每一个疗程都有其直觉，他们可以预测病人对于干预治疗会有什么反应，并猜测下一步会发生什么。很多推测都得到了证实，这显示出临床医师真实的临床诊断能力。

问题是在整个治疗期间，这些正确的判断涉及的都是短期预测，而且是在当面诊疗后作出的预测，这项技能是治疗师经过长期实践得来的。他们失败的任务往往需要对病人的病情作长远的预测。想要做到这一点尤为困难，因为即使是最好的公式也只能是有点大概，临床医师也不可能完全了解，这需要患者多年的反馈，而不仅仅是当时短暂的治疗反馈。然而，临床医师可以出色完成的任务与他们完全不能做的事情之间没有绝对的界限，当然他们自己也是如此认为。他们知道自己有医术，但却不一定知道医术的终极。当然，认为机械地将几个变量整合到一起就会超过人工判断微妙的复杂性的想法对有经验的临床医师来说显然也是错误的。

这场关于临床预测与数据统计预测孰优孰劣的辩论总会涉及伦理道德的范畴。米尔写道，统计方法被那些临床医师批评为“机械化、自动化、附加物、模式化、人工化、不真实、表面化、武断、不完善、无生机、迂腐、片面、无关紧要、武断、数据化、表面化、死板、无前景、学术化、伪科学且很盲目”。相反，临床方法被它的支持者称赞为“灵活、全球化、有意义、正统、精细、统一、机构完整、有规律可循、系统化、丰富、深邃、真实、科学、成熟、准确、生动、正确、自然、可行，以及可以被理解”。

这种观点我们都可以理解。无论是约翰·亨利（John Henry）在山顶上挥锤，还是国际象棋天才盖瑞·卡斯帕罗夫（Garry Kasparov）与计算机“深蓝”的对决，我们总会同情我们人类自己。对通过数理统计来作决定的厌恶情绪影响着人类，这种厌恶源于我们本身对自然事物的偏好以及对人工合成产物的否定。选苹果时，如果有人问我们喜欢有机的苹果还是商业种植的，大多数人都会倾向于“纯天然”的那个。即使被告知两者的口味相同、营养相同而且同样卫生，很多人还是会选择有机水果。商人们甚至发现，标签上印有“纯天然”或者“不添加防腐剂”时，销量就会增加。

欧洲葡萄酒协会对阿申菲尔特推测波尔多酒价格这一公式的反应表明，业内人士对揭秘专业知识有着强烈的抵触情绪。阿申菲尔特的公式对公众而言是一种福祉：我们原本以为各地的葡萄酒爱好者都会感谢阿申菲尔特，他提出的公式提高了这些人辨别葡萄酒质量的能力，使他们能够分辨哪些葡萄酒多年后会有上乘的品质。然而事实却并非如此，据《纽约时报》报道，法国葡萄酒界对此的表现是在“愤怒和歇斯底里之间”。阿申菲尔特指出一个品酒专家认为他的发现“荒唐可笑”，还有一个人也嘲笑他“就像没有亲自看过电影却对这部电影评头论足”。

作重要决定时，对运算法的偏见就会被放大。米尔指出：“有些临床医师会因一个‘盲目的、机械化的’公式而耽误了可以治疗的病例，这是很可怕的，但我也没有什么好办法来缓和这种令人恐惧的情形。”相反，米尔和其他的运算法支持者激烈争论，如果说运算法在作出重大决定的时候可以减少错误，那么仍旧凭直觉判断就是不道德的。他们的论述有理有据，但却与一个心理学事实背道而驰：对大多数人来说，错误的原因最重要。由于运算法导致婴儿死亡的案例比人为因素造成的悲剧更让人感到悲痛。这种情感强烈程度已经上升到道德取向的层面了。

值得庆幸的是，随着运算法在生活中适用范围的不断扩大，人们也在慢慢接受它。我们在寻找喜欢的书籍或音乐时，会接受软件推荐的选项；我们理所当然地认为人为因素并没有影响信贷限额的决定；我们也越来越习惯那些以简单的运算法形式出现的指导方针，比如说我们应该努力将有益和有害的胆固醇水平维持在什么比例。公众现在已经意识到，在体育界公式能比人做得更好：一个职业球队该给新队员开多少薪水，或者在第四节的什么时候该踢凌空球。随着运算法使用范围的扩大，大多数人第一次接触米尔在他那本“让我烦恼的小书”中提到的结果模式时，他们的不适应感最终必将会降低。

“闭上眼睛”的直觉判断比主观判断更可取



1955年，作为以色列国防军中一个21岁的陆军中尉，我接受指派为全军建立一套测试系统。你也许会惊讶为什么会将如此重任交给我这么年轻的人，但请记住，以色列当时建国才7年，国内所有的机构都在筹建当中，必须有人去建设。今天听来有些奇怪，我的心理学学士学位竟然能够证明我有能力成为军中最训练有素的心理学家。我的顶头上司是一个才华横溢的研究者，他拥有化学学士学位。

当我接到任务时，例行面试已经准备就绪。每一个入伍的士兵都要完成一系列心理素质测试，对那些有作战任务的士兵要进行个性评估。我们的目标是要给这些新兵对作战适应性打一个分，并在步兵、炮兵、装甲兵等兵种中给他们选择一个最适合他们个性的兵种。面试官们本身也是新兵，之所以被选中做面试官是因为她们智商高，喜欢与人打交道，她们中的大多数人是当时不必参战的女兵。经过几周培训后，她们学会如何安排一个15~20分钟的面试，培训人员还鼓励她们要覆盖多个话题，而且要尽量对被测试者日后在军中的表现情况形成一个整体的印象。

不幸的是，接下来的评估已经显示这种测试过程对预测新兵日后成功与否毫无用处。于是他们要求我设计一个更有用但不会更耗时的测试。他们还要求我设计新的面试方法，并评估这个方法的准确性。从专业角度来讲，这些任务的难度与让我建一座横跨亚马孙河的大桥差不多。

幸运的是，我读过保罗·米尔那本一年前出版发行的“小书”。我很相信书中的论证，认为简单的运算法优于临床的直觉判断。我总结出，当前的面试之所以失败，部分原因是它允许面试者按照个人的喜好作决定，这个决定会因面试者的心理活动而发生一些变动。相反，我们应该用限时的项目来获得受试者在正常环境下更具体的信息。我从米尔那里还学到了我们应该摒弃这种用面试者的整体评估来给新兵打分的方法。米尔的书中指出这种评估不值得相信，而运算法从分散的评价中得出的

结果则更有价值。

我决定采用这样的过程，面试者要评估几项相关个性特征，为每项单独打分。最后的作战适应性结果由计算机根据一个特定的公式给出，面试者不干预。我列了一个表格，其中包含与作战表现相关的6个特点，包括责任心、社交能力以及男子气概等。之后我再针对每个特点整理出一系列关于他们入伍之前生活的问题，例如之前做过几份工作、工作和学习时是否准时、和朋友交往的频率，以及他的兴趣爱好和参加过的运动等。这便使我能尽量客观地从每个角度对新兵进行评估。

通过这些标准化的真实问题，我希望能够排除光环效应，排除人们喜好的第一印象对判断结果的影响。为了进一步预防各种光环的影响，我要求面试官依照固定的顺序去测试这6个特点，在测试下一个特点之前要对前一个特点按5分制打分。我告诉他们不要为新兵在部队的未来发展操心。他们唯一的工作就是找出与新兵的过去相关的信息并以此来给每一个特性打分。“你们的作用就是提供可靠的测定值，”我说，“处理预测有效性的工作让我来。”我这句话的意思是我要用公式来整合他们的具体得分。

面试官们齐声抗议这种安排。这些优秀的年轻人对我这个和他们差不多大的中尉的命令有点不情愿，毕竟这样的要求禁止他们运用直觉，将注意力完全放在一些无聊的真实问题上。其中一个人抱怨说：“你在把我们变成机器人吧！”所以我妥协了，“按照要求进行测试吧，”我说，“请完全按照要求来进行测试，测试完后，就像许愿那样闭上眼睛，将新兵想象成一个战士，并给他打分。”

我们对几百次面试都采用了这个新方法。数月之后，我们收集了新兵指挥中心对他们表现的评价，这使我们很欣喜。正如米尔的书中提到的那样，新的测试过程比原来的过程有质的飞跃。虽然离完美还有一定差距，但6项指标整合起来作出的预测比之前的整体评估要准确得多。我们已经从“徒劳”进步到了“有效”。

面试官“闭上眼睛”后的直觉判断也很准确，甚至和整合6项指标得到的运算结果一样准确，这是我最为惊喜的地方。我从这一发现中学到了毕生难忘的一课：即使是不那么正规严肃的遴选面试，直觉也会起到积极作用，当然前提是按照规定收集客观信息并对不同特性进行独立评分。我建立了一个给予“闭眼”评估和整合6项指标同等权重的公式。从这件事中我学到一个普遍规律：不要简单地相信直觉判断——无论是你自己的还是他人的——但也不要完全抛开它。

45年后，我获得了诺贝尔经济学奖，在以色列一时间也小有名气。在一次访问中，一些人想带我看看旧时服役的军事基地，那里依然矗立着测试新兵的房子。有人把我介绍给心理组的司令部官员，她向我介绍了目前的测试方法，和我当时设计的没有什么两样。在那里，大量研究显示该测试依然有效。最后在介绍如何引导面试官时，她补充道：“我们告诉他们，‘闭上你们的眼睛’。”

本章的内容已经在部队人力测试以外的项目中也得到了应用。按照米尔和道斯的原则进行的测试过程相对来说不怎么费力，但却相当严格。设想你要为你的公司招聘一名销售人员。如果真的想选择最合适的人选，那么你应该这样做：首先，选择一些这个岗位要求的先决条件（比如技能熟练程度、个性稳重程度、可靠性等）。不要列太多，6个左右即可。这些条件最好相对独立，同时要保证你通过一个问题就能够对这几个条件进行评估。下一步就是为每个条件都列出一些问题，并想好如何对其进行评估，分数为1~5分。你应该清楚什么情况“最弱”，什么情况“最强”。

作这些准备大约需要半个小时，这种很小的投入能保证你招聘到的员工的质量。为了避免光环效应，你必须在一定时间内完成某一个特性的信息采集并对其打分，之后才能测试下一个。不要越过某个特性去测其他项目。评估每个候选者时，要将这6项评分累加起来。由于你要负责作出最终决定，那就不要“闭眼”测试了。即使你认为其他候选人更合

适，也一定要雇用那个得分最高的人——请尽量克制自己创造“断腿”机会改变排位的想法。大量的研究可以向你保证：只要按照该过程操作，你就能找到最合适的人选。这比人们通常用的那些没有准备就开始面试，并依靠“我看到了他深邃的眼神，我喜欢自己看到的一切”这类主观判断要好得多。

示例—人工判断和公式运算

“不管何时，只要公式能替代人工判断，我们至少应该考虑一下（运算法）。”

“他认为自己的判断既缜密又微妙，但实际上把一些分数简单地整合在一起也许会更胜一筹。”

“我们应该事先考虑清楚自己有多重视这些候选者以往的表现，否则，对他们的第一印象会对我们产生过多的影响。”

第22章 什么时候可以相信专家的直觉？

专业人士的争论暴露了学术界最为糟糕的一面。科学杂志上偶尔会有一些交流文章，开始是某人对他人研究的批判性评论，接着就是被批判专家的回复和反驳。我一直认为写这种文章是在浪费时间。最初的那篇批判若言辞犀利，其回复和反驳便尤其激烈，我将其称为对始作俑者的讽刺和深度讽刺。回复很少会对尖锐的批判作出任何让步，而且也没听说过某个反驳者会承认开始的那篇批判性文章有任何误导性或者错误。只有在少数情况下，在我认为批判具有严重的误导性时，我才会做出回应。这是因为，此时不回复可能会被视为对错误的默认，但我从来没有发现这些不友善的批判有什么指导意义。为了寻求另一种方式来化解分歧，我曾参与了几次“对手合作”活动，在这一活动中，对某项科学研究见解不同的学者需要就他们的不同观点共同撰写一篇论文，有时还要一起进行研究。在争论特别激烈的情况下，这项研究则由裁决者主持。

我与加里·克莱因进行的手对手合作是我最为满意也是最有成效的一次。加里·克莱因是某个协会的优秀领导，他所在协会的学者和成员都不看好我做的工作。此协会的人称他们自己为自然主义决策学者，他们中的大多数人都在各类组织里工作，在那里他们经常研究专家们是怎样工作的。他们坚持反对在研究启发式和偏见时关注偏见。他们认为这种研究模式过于关注失败，并且是通过仿真实验进行研究，而不是通过真人真事。他们高度怀疑以严谨的计算来代替人工判断的价值，所以，他们并不推崇保罗·米尔。多年来，加里·克莱因一直保持着明确的立场。

我们的合作几乎没有奠定什么美好友谊的基础，但整个过程中却有很多值得铭记的东西。过去我从不认为直觉总会产生误导。自从读过克莱因于20世纪70年代撰写的一篇论文的草稿之后，我曾一度非常推崇他

关于消防员专业技能的研究，他的著作《力量的源泉》也给我留下了深刻的印象。这本书用很大篇幅分析了经验丰富的专家是如何开发出直觉能力的。我邀请克莱因一起参与直觉成败界限的划分工作。他对这个想法很感兴趣，虽然我们并不肯定这项工作会成功，但还是一起开始了这项工作。

我们首先要回答一个具体的问题：什么时候你可以相信那些声称自己有直觉能力的经验丰富的专业人员？很明显，克莱因更容易相信这些专业人员的直觉，而我则更容易对此心存质疑。不过，我们在回答这个一般性问题时是否可以遵从一定的原则呢？在七八年的时间里，我们有过多次讨论，解决了许多分歧，也发生过不止一次的争执。我们写过很多稿件，成了朋友，最终还联合发表了一篇文章，文章的标题见证了我们的经历——“相信专家直觉的条件：达成一致”。的确，我们并没有遇到真正存有分歧的问题，但我们也没有真正达成一致。

直觉就在眨眼之间

当我和克莱因进行上述项目的研究时，马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）的畅销书《眨眼之间》（Blink）问世了。这本书使我们更加确信我们对共同研究的问题的观点是一致的。格拉德威尔这本书开篇的故事令人印象深刻：一些艺术名家鉴赏雕像中的杰作——一个阔步行走的男孩雕像。有些专家本能地认为这个雕像是仿冒品，但也说不清楚是什么让自己有这种感觉的。读了这本书的人（有数百万人读过）都认为直觉在其中起了作用。这些专家知道雕塑是仿冒的，却不知道自己为什么知道——这正是对直觉的定义。这个故事好像在暗示，对引导这些专家的线索进行系统调查应该会失败。不过，我和克莱因却并不这样认为，我们觉得，这样的调查很有必要，而且，如果方法得当（克莱因知道该怎么做），是有可能成功的。

读过这个故事的读者会对专家近乎神奇的直觉啧啧称奇，但格拉德

威尔本人却并不那样认为。在随后一章中，他讲述了一个因相信直觉而造成的巨大失败：美国总统哈丁之所以当选是因为他符合总统的相貌特征：高个子、宽下巴，是典型的强硬而果断的领导者形象。人们把票投给他没有其他理由，只是因为他的外表看起来强硬和果断，就认为他是这样的人。之所以出现了哈丁作为总统表现会如何的直觉预测是因为选民替换了问题。本书的读者会期待自己也能拥有这种信心满满的直觉。

克莱因形成其直觉观点的早期经历与我的不同。我的观点是通过观察自己的有效性错觉以及阅读保罗·米尔关于临床预测缺点的实证研究而形成的。克莱因的观点是在他对火场指挥官（消防队的领导）的早期研究的基础上形成的。在指挥官对抗火灾时，他进行了跟踪调查并在火灾扑灭后对指挥官当时做决策的想法进行了采访。克莱因在我们合作的文章中写道，他和他的合作者：

调查指挥官们是怎样不加选择就做出正确决策的。最初的假设是指挥官会将其分析限制在两个选项中，但这个假设已被证实是错误的。事实上，指挥官只萌生了一个选项，且这个选项也正是他们所需要的。他们花了超过10年的时间进行真实和虚拟的演练，以识别出合适的选项作为首选，而在有真实需要时，他们就可以利用这个累积了多年的指令库。他们评估某个选项的方法是在脑部模拟这个选项，看它是否适用于当时的情况……如果他们考虑的这个做法大概可行，他们就会这样做；如果这样做不太好，他们就会对其进行调整；如果不易调整，他们就会选择下一个最有可能的选项。然后，重复上面所说的过程，直到找到一个合适的做法。

克莱因将上面的描述定义为一种决策制定理论，他称之为预认知决策模式。预认知决策模式可以用来解释消防员的专业技能，也可用来解释其他领域的专业技能，包括下象棋。系统1和系统2同时参与了这个过程。在第一阶段，暂定计划通过联想记忆（即系统1）的自主功能呈现在大脑中。下一阶段是一个需要深思熟虑的过程，大脑会对这个计划进

行模拟以检测其是否有效，这是在系统2的运作下进行的。不久前，赫伯特·西蒙提出将直觉性决策制定模式视为从认知模式中提出想法，而且，赫伯特·西蒙可能是唯一一个被各路决策研究者公认为英雄和创始人的学者。我在本书的序言部分曾引用了赫伯特·西蒙对直觉的定义，现在重复一下会更有意义：“这个棋局已经给了我们提示，根据这个提示我们可以搜寻到大脑存储的信息，而这个信息就能给出答案。直觉只不过是人们的认知而已。”

这个有力的陈述用日常经验的记忆解释了直觉的不可思议。消防员凭借其对危险的直觉（“尽管不知道自己是如何拥有这种直觉的”）能在房屋塌陷前逃脱的故事的确令人称奇，然而，我们也不知道自己为什么立刻就知道一进屋看到的那个人就是我们的朋友彼得。西蒙这番话的寓意是，人们在不知情的情况下就能知道，其中的奥秘并非直觉的显著特征，而是大脑的常规活动。

专家型直觉的习得

构成直觉的信息是怎样“储存在记忆中”的呢？某些类型的直觉能够快速习得。我们从祖先那里继承了一个重要机制，学会何时应该感到恐惧。的确，“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”我们中的许多人都有过这样深刻的记忆，记得有家餐厅有一道自己不喜欢的菜，于是我们就一直不愿再进那家餐厅了。在接近曾发生过令人不快的事件的地点时，我们都会感到紧张，即使当时根本不可能再次发生同样的事情也会感到紧张。对我来说，前往旧金山机场的斜坡就是这样的地点。多年前，有个怒路症司机从上高速公路之后就一直跟在我后面，他还摇下车窗，骂了我几句脏话。我一直都不明白他为何会发怒，但我每次经过那个斜坡时，总能记起他的声音。

我对于这件事的记忆是有意识的，这也充分解释了我当时的情绪。但在许多情况下，你会在去到某个特别的地方或是听到某个特别的说法

时感到不自在，即使这个地方或这个说法并没有触发记忆中的某个事件时也是如此。如若事后真有什么不好的事发生，你的后见之明就会将那种不自在看做是直觉。这种情绪学习的模式与巴甫洛夫著名的条件反射实验密切相关。在那个实验中，狗学会了识别食物到来时的铃声。巴甫洛夫的狗所学到的可以称为习得的希望，而习得的恐惧则更容易被感知。

恐惧可以被感知，事实上也很容易被感知，因为无须亲身经历只需通过语言就能感知。对危险有着“第六感”的消防员肯定有很多机会讨论及思考多种他并没有亲自参与的火灾，并在脑中会对会有什么样的线索出现以及该怎样反应进行演练。我还记得，一名没有作战经历的年轻排长在带领部队穿越峡谷时会很紧张，因为他曾经学习过这样的地形很可能会有埋伏。学习需要一定的反复强化。

情感学习可能很快，但学习我们所说的“专业技能”通常需要很长时间。学习专业技能，例如高水平的国际象棋、职业篮球以及消防技能，很复杂也很缓慢，因为某个领域的专业技能涉及的不仅是一项单一的技能，还包含了很多小技巧。象棋就是一个很好的例子。一名专业棋手一眼就能看清一个复杂的棋局，但达到那样的能力水平却需要很多年。对象棋大师的各项研究表明，想要达到高水平需要至少10000个小时的专注练习（大约需要在6年的时间里每天练习5小时）。在注意力高度集中的这若干个小时内，一个谨慎的棋手会熟悉数以千计的棋局，且每个棋局中的棋子都有攻守关系。

学习高水平象棋好比学习阅读。一个一年级的学生需要努力学习单个字母，再将这些字母组合成音节和单词，但一个成年人则可以掌握所有从句。一个精于阅读的人还可以将熟悉的成分组合在一个新的句型中，并能快速“识别”且正确读出一个她从未见过的单词。重复出现且相互关联的棋子如同字母，而棋局则像一个长的单词或是句子。

技能过硬的读者第一次看到刘易斯·卡罗尔（Lewis Carroll）所作的

《隐语重重》（Jabberwocky）的开篇诗句，就能够以完美的节奏和音调读出来，且朗朗上口：

是滑菱鲟在缓慢滑动，时而翻转，时而平衡；

所有的扭捏作态展示了，蠢人的早熟、懒人的平庸。

掌握下棋的技巧要比学习朗读更难也更慢，因为象棋的“字母表”含有更多的字母，每个“单词”也包含许多字母。然而，经过上千小时的练习以后，象棋大师能够一眼就“读”出棋局。他想出的那几步棋通常也都很高明，有时还会令对手措手不及。他们可以处理自己从未遇到过的“单词”，还能找到一个新的方法去解释一个熟悉的“单词”。

环境有规律可循，直觉才可相信

我和克莱因很快就发现，我们对直觉技能的本质和习得的观点一致，但还需就我们的关键问题达成共识，即什么时候可以相信一个自信的专业人士的直觉。

最终，我们推断我们之间出现分歧的一部分原因是由于我们的专业不同。克莱恩花了很多时间研究消防指挥官、临床护士以及其他真正具有职业技能的职业。我的大多数时间则用在了对临床医生、股票投资者以及政治学者等人的研究上，这些人普遍都在做毫无依据的长期预测。克莱因则更愿意相信那些称自己有直觉的专家，据他说，这是因为真正的专家知道自己知识的局限。我与他争辩道，也有许多伪专家并不清楚他们其实并不知道自己在做什么（有效性错觉），总的来说，人们的主观自信普遍过高而且通常毫无根据。

早些时候，我研究过人们自信的来源，认为以下两点与之相关：认知放松和一致性。如果我们能很轻松地想到自己想要的那个故事，且各个情节之间并无矛盾时，我们就会很有自信。但是放松和一致并不能保

证我们充满自信的观点就是正确的。联想机制会抑制怀疑并引发与当前情况相符合的想法与信息。遵从眼见即为事实原则的大脑可通过忽略自己所不知道的事而变得过于自信。因此，许多人容易对没有事实根据的直觉怀有高度的自信也就不足为奇了。我和克莱因最终就一个重要的原则达成了共识：人们对直觉的自信心不能作为他们判断的有效性的可靠指标。换句话说，当有人告诉你你应该相信他们的判断时，不要相信他们，也不要相信自己。

如果主观自信不可信的话，我们该怎样评估直觉判断的有效性呢？判断在什么时候才能反映出真实的技能水平呢？什么时候会显现出有效性错觉呢？回答这些问题需考虑到技能习得的两个基本条件：

- 一个可预测的、有足够规律可循的环境。
- 一次通过长期训练学习这些规律的机会。

当满足以上两个条件时，就可以培养出直觉来了。象棋这个活动就需要在极具规律的环境下进行，桥牌和扑克也提供了有力的、能支撑技能的统计学规律。医生、护士、运动员以及消防员面对的都是复杂但却基本有序的情境。尽管系统2并没有学会如何给它们命名，但事实上专家的系统1学会使用的那些高度有效的线索才是引发加里·克莱因所描述的准确的直觉的原因。相反，作长期预测的股票投资者以及政治学者是在有效性为零的环境中进行的。他们的失败反映了他们尝试预测的事物基本是不可预见的。

有些环境毫无规律可言。罗宾·霍格思（Robin Hogarth）曾描述过一些“恶劣的”环境，在这些环境中，专业人员可能会从自己的经历中得到错误的信息。他借鉴了刘易斯·托马斯（Lewis Thomas）那个关于医生的例子。在20世纪初，某位医生总能凭直觉来预测哪位来就诊的人会染上伤寒。不幸的是，他是通过咽部触诊来证实自己的预测的，但在诊断两名门诊病人的间隙并没有洗手。于是，来看病的人接二连三地病

了，医生也开始认为自己的诊断不会有错。他的预测是准确的，但这并不是因为他有专家型直觉。

米尔提到的那些临床医生并不是无能，他们的失败也不是因为能力不够。他们表现不佳是因为其任务没有简单的解决方案。临床医生的窘境并没有在零效度环境下作出的政治方面的长期预测极端，但也是基于低效度的情境，准确性也就不会很高。我们知道事实就是如此，因为虽然最好的运算法的准确率是高于人工判断的，但也不会非常准确。的确，米尔及其追随者的这些研究从未提供过“确凿的证据”，这些证据被临床医生完全忽略了，但能被运算法察觉到。这类情况的极端失败案例不可能出现，因为人类的学习能力通常是高效的。若存在有助于猜测的有力线索，人们一旦得到机会就一定能发掘出来。在毫无章法的环境下，运算法远远优于人工判断有两个原因：运算法比人工判断更可能观察到不怎么有效的线索，还可能通过利用这样的线索将正确性保持在适度水平上。

在这样一个不可预知的世界里，人们出现预测错误也是无可厚非的。但是，若专业人士认为自己可以成功预测不可能的任务，我们就可以对其进行指摘。在一个不可预知的环境下声称自己有正确的直觉至少也会被称做自我妄想，有时则更难听。如果缺乏有效的线索，直觉的“准确性”不是因为巧合就是在撒谎。如果这个结论让你惊讶，那说明你仍然相信直觉是不可思议的。请记住这条规则：在环境缺乏牢靠的规律时，不要相信直觉。

环境中的某些规律会比其他规律更容易察觉并容易加以利用。想想你是如何形成自己的刹车方式的。当你学习转弯时，你渐渐学会了何时放油门以及用多大力气踩刹车。现在，弯道改变了，但多次转弯的经历已使你能在任何弯道上在恰当的时间以恰当的力度踩刹车。学习这项技能的条件是很理想的，因为你在每次遇到弯道时都能收到及时、清楚的反馈：转弯顺畅时你会感到很舒服，但如果刹车没有踩到底，你就会感

到车子有些难以控制。港口引航员调动大型船舶的情境也有一定的规律，但只凭借经验是很难学到这项技能的，因为行动之间可能会有长时间的推迟，这样的推迟还会带来显著的后果。专业人员是否有机会培养直觉性专业技能主要取决于反馈的质量和速度，以及是否有足够的时间进行练习。

专业技能不是一项单一的技能，而是由许多技能组成的。同一个专业人员可能在她的领域中是个行家，但在别的领域是个新手。等到象棋新手成为专家的时候，他们就已经“看清所有的棋局（或大部分棋局）”了，就这点而言，象棋是个例外。外科医生在有些手术中表现得比其他人更为专业。另外，专业技能的某些方面可能会比其他方面更容易学。精神治疗医师有很多机会观察患者对他们所说的话的即时反应，回馈使他们培养了相关的直觉性技能，使他们可以使用能平息怒火、增强信心以及使患者集中注意力的语言和音调。另一方面，治疗师没有机会判断对不同的病人应该使用哪一种治疗方法才最有效。他们收到的反馈是病人长期的治疗结果，这种反馈量少且滞后，还有可能根本没有反馈，无论哪种情况都无法运用他们从经验中学到的知识。

在医学专业中，充分的反馈可以使麻醉师受益，因为他们的行为很快就会见效。相反，放射科医生就不怎么了解他们诊断的准确性了，也不知道他们是否有漏诊。因此，麻醉师更能培养出有用的直觉性技能。如果一个麻醉师说：“我感到有些不对劲儿。”手术室的人就应该开始准备应急计划。

像主观自信的那个例子一样，专家可能不知道他们专业技能的局限性。一位有经验的精神治疗师知道自己擅长揣测患者的想法，并对患者接下来要说些什么有一定的直觉。她很容易就能预测出患者明年的康复状况，但这个结论并不十分正确。短期预测和长期预测不同，治疗师有足够的机会去接触其中一个患者，却不能了解其他患者。同样，财务专家对他所在公司多方面的贸易情况都比较熟悉，但对如何选择股票就不

那么熟悉了。中东的某位专家知道许多事，但却无法知道未来。临床心理学家、股票投资者以及经济学者都掌握了各自领域的直觉性技能，但他们却不能够鉴别出因直觉导致错误的情境和任务。这些未能识别的专业技能的局限性解释了专家总是过分自信的原因。

直觉的对错评估

在我们的实验快结束时，我和加里·克莱恩就上面提及的那个问题给出了一个一般性答案：什么时候可以相信有经验的专业人士的直觉？我们的结论是，大多数情况下，我们还是可以将可能是有效的直觉与可能是无效的直觉区分开来的。这就好比判断一件艺术作品的真假一样，关注这件作品的出处通常比关注作品本身的判断准确率更高。如果环境有足够的规律性，并且在判断时有机会掌握这些规律，联想机制就会识别这些情境并做出快速且准确的预测与决策。这些条件若得到满足，你就可以相信某个人的直觉。

不幸的是，联想机制同样会产生主观的强迫性直觉，这种直觉是错误的。如果我们观察有天赋的年轻人在象棋方面取得的进步，就会非常清楚完美的技能不是短时间就能练就的。在接近完美的过程中，他会犯错误，而且对这些错误还信心十足。当评估专家的直觉时，你应该时刻考虑到该专家是否有足够的机会挖掘线索，即使是在有规律的环境下。

在一个不够规律或效度较低的环境中，判断启发式就会被激活。系统1通常会用另一个问题快速替换掉难题，创造出并不存在的关联。此时回答的问题并不是预期的那一个，但这个答案会很快出现在人们的脑海中，会通过系统2宽松的审查。你可能想预测某个公司的商业前景，并相信这就是你正在判断的事，但实际上，你对这家公司高管能力的印象主宰了你的评估。因为替代是自动发生的，你通常并不清楚自己（你的系统2）赞同并采纳的判断源自何处。如果这是唯一出现在大脑里的判断，你可能就无法将它与你根据专业直觉得来的有效判断进行主观上

的区分。这就是主观自信不能作为直觉准确性指标的原因：即使判断的是错误的问题，在作出这一判断时仍可能有高度的自信。

你可能会问：为什么我和加里·克莱因立即想到了通过评估环境规律和专家学习经历的方法来估测专家的直觉能力，而不是通过专家的自信程度来评判，还会问我们答案可能是什么。其实解决方案一开始就很明显。我们先前就知道火场指挥官和儿科护士的直觉是有效的，而米尔研究的那些专业人士以及股票投资者和经济学者的直觉则不准确。

很难说清是什么使我们的实验经年累月进行这么久，是长时间的讨论、不断交换演示稿、数以百计的商谈邮件，还是不止一次想要放弃的想法，我们真的不清楚。但如果某个项目完成得相当好，就常会有这样的事情发生：一旦你明白了主要结论，这个结论就总是看似很明显。

正如我们那篇文章的标题所示，我和克莱因所持的观点并不像我们预期的那样不同，对于我们提出的实质性问题，我们采用了一些联合方案。然而，我们发觉我们前期的分歧不单单是观念上的不同，还有态度、情感和品位上的不同，而且这些分歧多年来都没有太大变化，这一点在我们认为最有趣和最感兴趣的事情上体现得最明显。当有人提到“偏见”这个词时，克莱恩的脸部仍然会有轻微抽搐，他仍然会嘲笑由于运算或是正式程序导致的明显荒谬的决策；而我则会将这些偶尔由运算导致的错误视为提高的方法。另一方面，看到在零效度的情况下一些自负的专家仍声称自己有很准的直觉时，我比克莱因更喜欢看好戏。然而，从长远来看，尽可能多地发现两个人观念方面的共识肯定比寻找我们在情感方面的分歧更加重要。

示例—专家型直觉

“对这个特别任务，她有多少专业技能？做过多少练习？”

“他真的相信这些新成立的公司的环境有足够的规律来证明与基础比率背道而驰的直觉吗？”

“她对自己的决策非常自信，但主观自信并不是评估准确性的标准。”

“他真的有机会学习吗？对他判断的反馈他接受得有多快、多彻底？”

第23章 努力养成采纳外部意见的决策习惯

在和阿莫斯合作几年之后，我说服了以色列教育部的一些官员在高中开设有关判断与决策的课程。我组建了一支团队，其中包括几位经验丰富的老师，我教授的心理学专业的一些学生，以及希伯来大学教育学院的院长希莫·福克斯（Seymour Fox）。我们设计了课程内容，还编写了教材。

我们每周五下午都开一次例会，这一惯例维持了约一年，我们制定出内容详细的教学大纲，完成了教材几个章节的编写任务，还在教室里上了几节示范课。大家都感到取得了一定的进展。一天，在讨论估测不确定参量的流程时，我突然想到可以进行一次现场操练。于是，我便请在场的所有人预测我们将完整的教材文稿提交给教育部所需的时间，并将预测结果写下来。我遵循了我们已经计划好要纳入课程体系的流程：从一个团队获取信息的合理方法并不是通过公开讨论，而是通过私下收集大家的观点来完成。这个流程与常规的公开讨论不同，它更加充分地利用了每个成员的相关知识。我收集了大家的预测，并将结果记录在黑板上。在场的各位对完稿时间的预估集中在两年左右，最低估值为一年半，最高估值则为两年半。

随后我又有了一个主意。我问课程编制专家希莫是否能想到还有哪些和我们类似的团队曾经草拟过课程计划。那段时间，有几项类似“新数学”这样的教学革新在以色列得到引介。希莫说他能想到很多这样的团队。我又问他是否知道这些团队更详尽的情况，事实证明他对其中几个团队的情况还是较为熟悉的。我又请他回想这些团队在取得与我们当前进展相当的成绩时的状况。根据这一点，我又问他是否记得这些团队用了多长时间编完教材的。

他陷入了沉默。当他终于张口说话时，我觉得他脸红了，在为自己的回答感到尴尬，他说道：“你知道吗，我过去从未意识到这一点，但事实上，并非所有取得与我们当前进展相当的团队都能完成任务。没完成任务的团队还是占了很大一部分的。”

他的话让人很不安。我们从未考虑过自己可能会失败。我越发不安了，于是想请他估测失败的团队占多大比例。他说：“大约40%。”此时，整个房间仿佛笼罩在一片阴霾之中。我立刻又提了一个问题：“那些完成了任务的团队用了多长时间呢？”他答道：“没有一个团队是少于7年的，最多用了10年时间。”

我如同抓住了救命稻草一般，说：“与其他团队的技能和资源相比，我们的团队怎么样？在这些团队中，我们团队大概处于什么位置呢？”这次，希莫并没太多犹豫，说道：“我们在平均水平以下，但也没差太多。”他的回答让我们感到震惊，甚至包括希莫自己，他先前的估测受到整个团队所持的乐观心态的影响。如果没有我的提示，他就不会将自己对其他团队过去经历的了解与对我们团队未来的预测联系在一起。

听了希莫的话，我们当时的思想状态远非“我们都清楚了”这句话能够描述的。诚然，我们所有人当时都“清楚”与几分钟前我们写在纸上的预测时间相比，最少7年、失败概率为40%才是对项目未来更合理的预测。我们并没有承认自己清楚的事实。这个新的预测似乎仍然不真实，因为我们不能想象为何一个看似操作非常简单的项目会耗时这么久。我们没有水晶球，无法看到未来。我们能看见的，只是一个合理的计划，这个计划会使我们在大约两年的时间里完成一本书，而这与那些显示其他团队不是失败了就是用了很长时间完成任务的统计数据是互相冲突的。我们所听到的是基础比率信息，依据这个信息，能推断出一个因果关系，即如果有这么多的团队失败，或是用了很长时间才取得成功，那么编写一门课程就应该比我们想象中的难得多。但这样的推断又与我们

对现阶段取得的重大进展的直接体验相左。我们对希莫提供的数据的处理就像平时对待基础比率一样：注意到其存在，但立刻选择忽略。

我们理应在那一天选择放弃项目的。我们都不愿意为一项失败概率为40%的项目再多投入6年的时间。尽管我们认为坚持做下去并不是理性的选择，但这不足以成为我们放弃的缘由。在几分钟断断续续的争辩之后，我们达成了一种默契，那就是当做什么事都没发生，继续工作。这本书最终在8年以后才编写完成！那时，我早已搬离以色列，离开了团队。也就是说，这本书的编写经历了许多不可预知的变化。教育部对这个想法所持的热情也在等待这本书交稿的漫长时间里消退了，因此这本书从未被使用过。

这个令人尴尬的插曲成了我职业生涯中一段最具启发性的经历。我从中悟出了三点，第一点是显而易见的，我偶然得到了两种截然不同的预测方法。后来，这两种方法被我和阿莫斯称为内部意见和外部意见。第二点是我们最初的预测，即完成项目需要大约两年的时间，体现出一种规划谬误。我花了很长的时间才悟出第三点，我将这一点称为非理性坚持，一如我们那天做的荒唐事：没有终止那个项目。面对选择时，我们因为事业心而丢掉了理性。

比起外部意见，我们更偏向内部意见

在很久以前的那个周五，我们的课程专家对同一个问题作出了两种判断，并得到了截然不同的结果。我们所说的“内部意见”是指包括希莫在内的所有人自发采取的对我们项目的未来进行预测的方法。我们注重具体环境，在各自的经历中寻找证据。我们有一个粗略的计划：知道要写多少章，了解已经完成的两章所用的时间。我们之中有些人会谨慎些，可能会在预测所用时间的基础上多加几个月，以免出现预测误差。

外推法是错误的。我们根据眼前的信息进行预测，但我们写出的前

几章有可能比其他章节简单，而且在写那几章时，我们对这个项目的投入程度很可能正处于最高点。然而，最主要的问题在于我们没有考虑到由唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）提出的著名观点：“未知的未知数。”那天，我们没能预见到接下来发生的事会导致这个项目拖延这么久。离婚、生病、与官员的协调等事情导致工作一再延迟，这些事情都是意料之外的。这样的事情不仅会减慢教材的编写速度，还会导致任务在长时间内没有任何进展或进展非常缓慢。当然，对希莫知道的那几个团队来说，情况也是一样的。那些团队的成员清楚自己的项目是切实可行的，所以他们也想象不到各种事的发生会使他们历时7年才完成一个他们曾经认为可行性很强的项目，或者最终根本就没能完成任务。他们像我们一样，并不知道自己的胜算有多少。任何计划失败的原因都有很多，尽管大多数原因人们可能无法预见，但一个大项目中“某件事”出差错的概率却是很高的。

我向希莫提出的第二个问题将他的注意力从我们团队转移到了一些类似的团队上。他估测那些团队成功的基础比率是：40%的失败率和7~10年的完成时间。希莫的话虽然没有经过正式调查，也没有科学根据，却为基准预测奠定了合理的基础。如果你对一个事件的了解仅限于其所属类别，其他情况一概不知，此时作出的预测就是基准预测。正如前文所述，基准预测应该是进一步调整的锚定。如果你只知道某位女士住在纽约，却被问到她的身高的话，你的基准预测就是你对纽约女性平均身高的合理猜测。如果得到了与案例相关的特定信息，例如那位女士的儿子是他所在高中篮球队的首发中锋，你就会将预测转向一个合理的方向。希莫将我们团队与其他团队的对比说明，我们所作的预测较基准预测而言更糟糕，而基准预测已经是糟糕透顶了。

在我们的这个问题中，外部意见的预测有着出奇的准确性。然而，这种准确性只是侥幸产生的，并不能作为外部意见有效性的证据。关于外部意见有效性的论证是在一般理由下构建的：如果参考类别选择适当，外部意见就会给出预测的大致范围，我们的那个项目就是如此，这

就表明内部预测与事实相去甚远。

对一个心理学家而言，希莫作出的两种判断的差异是令人诧异的。他头脑中有相应的知识，本应该能够估测出适当的数据，但他在最初估测时，却完全没有应用那部分知识。希莫由内部意见得出的预测并不是根据基准预测得到的判断。他并没有进行基准预测，他的预测只是基于我们所营造的特殊的努力氛围。正如汤姆实验中的受试者那样，希莫知道相关的基础比率，但却没想过应用它。

与希莫不同的是，我们其他人并没有外部意见的来源，也就不能作出合理的基准预测。然而值得注意的是，我们并不认为自己需要其他团队的信息作为自己预测的参考。我寻求外部意见的举动让所有人都颇为诧异，甚至包括我自己在内！这是一个常见模式：了解个别案例的人很少会认为他们有必要了解与这个案例同类别的其他案例。

当我们最终了解到这一外部意见时，却集体忽略了它。我们知道到底发生了什么，这与解释“教授心理学是徒劳的”那个实验有相似之处。当他们在掌握很少信息（一个简短乏味的采访）的情况下对个别案例作出预测时，尼斯贝特和博吉达的学生完全忽略了他们刚刚了解到的全局解。当“苍白无力的”统计学信息与某个人对案例的印象相冲突时，这些信息总会被舍弃。在与内部意见的竞争中，外部意见丝毫没有取胜的机会。

偏向内部意见常带有道德的意味。我的堂兄是一位出色的律师。我曾经问过他一个与参考类别相关的问题：“被告赢得与这个案子类似的官司的可能性有多大？”他立马回答：“每一个案例都是独特的。”这位堂兄说这话时的眼神表明他当时肯定认为我的问题既不得体又很浅薄。特别强调案例的独特性在医学领域也很普遍，尽管证据型医学的最新进展指向其他方向，但案例独特性仍不可忽视。医学统计学和基准预测由医患间越来越频繁的交流催生而来。然而，医学界对外部意见依旧抱有矛盾情绪，因为整个医疗过程都由数据和清单主导，缺乏人情味。

规划谬误：过于乐观的计划随处可见

按照外部意见及最终结果来看，我们在当初的那个星期五午后所作的最初预测几乎是一种妄想。对下面这种说法我们也不会感到惊讶：对项目成果过于乐观的预测随处可见。我和阿莫斯创造了“规划谬误”这个新词来描述下列计划和预测：

- 不切实际地接近理想状况（的计划和预测）。
- 可通过参考类似案例的数据得到提高（的计划和预测）。

关于规划谬误的例子在个人、政府、企业的计划和预测行为中皆不鲜见。骇人的事例也不胜枚举。

· 1997年7月，爱丁堡规划中的新苏格兰议会大楼预计的最高预算是4000万英镑。到了1999年6月，建楼的预算就变成了1.09亿英镑。2000年4月，规划者将“成本上限”修改为1.95亿英镑。到2001年11月，他们又将“最终成本”预估为2.41亿英镑。这个最终成本在2002年年末的时候又上涨了两次，成为2.946亿英镑。到2003年6月，预算又增加了3次，达到3.758亿英镑。这栋大楼最终在2004年建成，最终耗资约为4.31亿英镑。

· 2005年的一项研究对1969~1998年全球范围内的铁路项目进行了检测。其中，超过90%的项目都高估了新线路的乘客数量。尽管这些乘客的差额曾被广而告之，这30年间对乘客数量预测的准确度却没有什麼提高。设计者对新铁路项目的乘客量的平均高估率达106%，平均成本超支45%。尽管收集了越来越多的证据，那些专家却并没有利用这些证据。

· 2002年，针对改造厨房的美国有房者进行的一项调查发现，他们预估的厨房改造费用平均为18658美元，但实际上他们最后的平均花费

是38769美元。

规划者与决策者的乐观心态并不是造成超支的唯一原因。厨房改造和武器系统的承包人都承认（尽管不是对他们的客户承认），他们都会通过扩充最初计划而获取最大利益。客户们无法想象他们的意愿会随时间的推移而逐渐增多，而没能预测到这些情况的事实也恰好反映出这一点。如果他们制订一个较为现实的计划并严格按照计划进行，最终就不会花掉这么多钱了。

最初预算的误差并不总是无知的。制订计划的人都希望自己的计划能得到上级和顾客的认可。通常也正是这种愿望的驱使，他们才制订出了不切实际的计划。他们这样做还因为仅仅由于超支或超时不太可能会导致项目被中途叫停。在这些例子中，避免规划谬误的最大责任落在了批准计划的决策者身上。如果这些决策者没有意识到外部意见的必要性，他们就会犯下规划谬误的错误。

减少决策错误的有效方法

自多年前那个星期五的下午以来，判断和避免规划谬误的方法并未发生过变化，但这一理念的实施却有了很大进展。现任教于哈佛大学的丹麦籍著名规划专家本特·弗林夫伯格（Bent Flyvbjerg）曾经有过颇有说服力的总结：

看轻或是忽略分布信息的普遍趋势可能是预测产生错误的主要原因。因此，计划者应该尽力划分出预测问题的类别，这样才能充分利用所有能够获取的分布信息。

如何通过改进的方法提高预测的准确性？上面的说法可算做唯一一条最为重要的建议了。在预测时使用相似团队的分布信息被称为采纳“外部意见”，它是避免规划谬误的有效方法。

对规划谬误的修正如今也有了对应的专业术语，叫做“参考类别预测”。弗林夫伯格已将此术语运用到几个国家的交通运输项目中。外部意见通过使用更大的数据库来实施，此数据库提供了全世界范围内数以百计的项目信息，包括其计划与结果的信息，能提供可能发生的超支和超时的统计学信息以及各类不尽如人意的项目信息。

弗林夫伯格使用的预测方法与为克服对基础比率的忽视而采取的建议非常相似：

- 1.识别对应的参考类别（例如厨房改建和大型铁路项目等）。
- 2.获取参考类别的统计数据（每英里铁路的造价或是支出超过预算的百分比），利用这些数据作出基准预测。
- 3.如果有特别的原因说明这个项目多少会比同类项目的乐观偏差更为明显，则可使用此例的具体信息对基准预测进行调整。

弗林夫伯格的分析旨在通过提供类似项目超出预算的统计数据，为委任公共事业工程项目的官员提供指南。决策者在批准某个提议之前，需要先了解其成本和利益的实际评估。他们还希望估测出为超出预算而准备的预备金，即使这样的预防措施通常会成为自我应验的预言。正如一位官员告诉弗林夫伯格的那样，“预备金与承包者的关系就像牛羊肉与狮子的关系，狮子会吞食牛羊肉，承包者也会私吞预备金”。

高管们为了抢占资源很容易会提出过于乐观的计划，因此，各个组织面临着控制高管这种倾向的挑战。运转良好的组织会奖励规划师，因为他们提出的方案精准而又切实可行；当然也会处罚规划师，因为他们没能对遇到的困难作出预测或是没能考虑到他们本可以规避的困难，即未知的未知数。

而今距离那个星期五的下午已经过去了30年，但每一年我都会想起

它，在演讲中也会提到它。有些朋友已经对那个故事感到厌倦了，但我还在不断从中吸取经验。大约在我第一次和阿莫斯作关于规划谬误报告的15年后，我又与丹·洛瓦洛（Dan Lovallo）一起提到了这个话题。我们一起草拟了一个关于决策的理论，即乐观偏差是人们愿意承担风险的重要原因。在经济学标准的理性模式下，人们愿意冒险是因为胜算大——他们之所以现在能承受有代价的失败，是因为他们相信最终成功的概率很大。这是替代的一个观点。

在我们预测风险项目的结果时，高管们很容易会掉入规划谬误的陷阱。在规划谬误的支配下，他们根据脱离现实的乐观心态来做决策，而不是根据对利益得失以及概率的理性分析做决策。他们高估了利益，低估了损失。他们设想了成功的场景，却忽略了失败和误算的可能性。因此，他们所追求的行动方案不太可能在预算之内完成，也不大可能按时完成，这个方案可能也无法实现预期的回报——甚至都无法完成。

由此看来，人们之所以经常（但不是总是）承担风险项目是因为他们对成功率过于乐观。我将在本书中反复提到这一点，因为它可能有助于解释为什么人们会对簿公堂、发起战争或者急于创业。

多年来我一直认为关于课程那件事的主要意义就是我从希莫那里学到了一些东西：他对我们项目未来的最佳猜测并没有参考他所知道的相似项目的信息。我原以为自己很会叙述事情，而且在那件事中我还是一个聪明的询问者、机敏的心理学家。但是，直到最近我才意识到，那时的我其实是个笨蛋，是个无能的领导者。

那个项目是由我发起的，因此我的主要责任就是赋予这个项目意义，而其他主要的问题则由团队进行讨论，但我却失职了。当我听到希莫的统计分析后，就改正了那个谬误。如果是在迫不得已的情况下，我会承认我们的项目从一开始就是错的，我们至少应该认真考虑承认失败并打包回家这个选择。但是没有人向我施压，也没有人和我讨论过这个问题，我们默许了这个项目继续下去，根本就不考虑到底需要多长时间。

间。这样做很容易，因为我们在最开始时并没有作出这样的预测。如果在开始做这个项目时就有了合理的基准预测，那么我们就不会再将项目进行下去了，但我们已经投入了大量精力——这是一个沉没成本悖论的例子，我们将在本书后半部分重点关注这个问题。放弃这个项目会令我们很尴尬，尤其是我，而且我也没有直接的理由这样做。在危急时刻转变方向比较容易，但这并不是一个危急时刻，因为我们得到的只是一些不相干的人的实例。与我们在自身努力后得到不好的结果相比，外部意见更容易被忽略。我将我们的状态形象地描述成嗜睡症的一种形式——不愿思考发生的事情。所以我们继续进行项目。在余下这段时间里，作为团队一员的我也没有进一步尝试制订理性规划——这是作为一个致力于宣扬理性的团队尤为大意的疏忽。我希望我现在能更明智一些，自己也形成寻求外部意见的习惯。但是，这种做法永远都不是自然而然发生的。

示例——外部意见与内部意见

“他正在采纳内部意见，他应该忽略自己案例的情况，去看看其他案例是什么情况。”

“她掉进了规划谬误的陷阱。她设想了一个最为理想的情景，但有多种原因可能导致计划失败，她无法预见所有原因。”

“假设你除了知道某个特定的案件是针对一名外科医生的医疗纠纷以外，其他什么也不了解。你的基准预测会是怎样的呢？法庭上成功的案例有多少？有多少案件是已经结案的？这类案件的总量是多少？我们正在谈论的这个案件与其他相似的案件相比是更严重还是较为轻微？”

“我们又加大了投资，因为我们不想承认失败。这是一个沉没成本悖论的例子吗？”

第24章 乐观主义是一柄双刃剑

规划谬误只是普遍存在的乐观偏见的一种表现形式。我们中的大多数人都认为世界是美好的，但世界却没有想象般美好；我们觉得自己的贡献很大，但事实上并没有那么大；我们认为自己设定的目标很容易实现，但其实实现的可能性也没有那么大。我们还容易夸大自己预测未来的能力，进而导致乐观的过度自信，这可能会影响到决策。乐观偏见也许是认知偏见中最重要的一种。如果你性情乐观，就应该既乐观又谨慎，因为乐观偏见可能有益，也可能带来风险。

乐观主义者过度自信的代价

抱有乐观心态很正常，但一些幸运儿比其他人更为乐观。如果你天生就有乐观偏见，无须别人告知，你就知道自己是个幸运儿，因为你已经感到幸运了。乐观心态大多是遗传下来的，是人类普遍存在的一种性情，偏向于看到事物积极的一面。

如若让你为自己的孩子求个愿望，你应该真心希望他或她有个乐观的心态。乐观主义者通常都是开朗快乐的，也因此颇受欢迎。他们对失败和困难的承受力都比较强，患抑郁症的概率低，免疫系统良好，也更注重身体健康。他们感觉自己比别人健康，事实上他们的确更长寿。有些人会夸大自己的预期寿命，认为自己的寿命会超过保险界的统计数据。而对这些人的研究表明，他们的工作时间较长，对自己未来的收入更有信心，离婚之后更容易再婚（典型的“精神胜利法”），也更容易投资个股。当然，只有那些带有轻微偏见并且能在不脱离实际的前提下“强调积极因素”的人才能享受乐观主义带来的益处。

乐观主义者对塑造生活起到了或大或小的作用。他们的决策产生了

一定的影响。这些乐观主义者是发明家、企业家、政治和军事领导人——总之不是普通人。他们寻求挑战，承担风险，最终获得了成功。他们天赋，也一直很幸运，几乎可以肯定地说他们比自己认为的还要幸运。他们很可能天生就是乐观派。一项对小型企业创始人的调查总结道，企业家对待生活的态度普遍比中层主管乐观。他们成功的经历印证了他们对自己的判断和掌控能力的信心。他们的自信因别人的崇拜而增强。这条推理使我们得出一个假说：对他人生活影响巨大的人可能是乐观和过度自信的，这种人承担的风险远大于自己所能意识到的水平。

这一证据表明，当个人或是机构自愿承担重大风险时，乐观偏见都发生了作用，甚至起到了主导作用。通常冒险家经常会低估胜算，还投入了大量精力去寻求胜算。由于误算了风险，即使他们其实并不谨慎，那些乐观的企业家也会认为自己是谨慎的。他们相信自己将来会成功，因而也保持着积极的心态，这会促使他们广泛搜集资源，鼓舞员工士气，进而增加获胜的机会。当需要采取行动时，即使略带妄想，乐观主义也是件好事。

在美国，小型企业能够生存5年以上的概率是35%，但创立此类企业的人并不认为这些数据适用于自己。调查显示，美国企业家容易相信他们的事业正处于上升期：他们对“任何类似你们企业”的成功概率的平均估值为60%——几乎是正确数值的一倍。当他们评估自己企业的胜算时，偏见就更为明显了。有81%的小型企业创办人认为他们的胜算达到70%甚至更高，有33%的人甚至认为他们失败的概率为零。

有偏见并不奇怪。如果最近某人开了家意大利餐厅，你在采访他时就不要期待她会低估自己成功的概率或说自己缺乏经营餐馆的能力。但你肯定会纳闷儿：如果她通过一些渠道得知了胜算率，还会继续投入金钱和时间吗？或是她在得知胜算率（有60%的新餐厅3年后会歇业）以后，会考虑胜算率吗？答案是，她可能不会考虑采纳外部意见。

性情乐观的一个好处是它使我们在困难面前坚持不懈，但是这种坚

持可能需要付出很高昂的代价。托马斯·阿斯特布罗（Thomas Astebro）曾经作过一系列令人印象深刻的研究，阐明了乐观主义者收到坏消息时会发生的事。他从一家加拿大机构——发明家援助计划——中得到了所需数据，这项计划对发明家的点子的商业前景进行客观评估，这一业务收取很少的费用。这些评估按照37种标准对每项发明进行比对排名，其中包括产品用途、生产成本以及预估的需求趋向等。分析师用字母表示排名，D和E表示失败——在分析师分析的各项发明中，70%都是D或E。他们对失败的预测非常准确：411个项目中仅有5项达到了商业化的最低标准，且没有一项算得上非常成功。

在收到自己那份意味着失败的评级结果时，约有一半发明家选择了退出。然而，即使在得知自己的项目毫无希望之后，他们之中仍有47%的人选择继续努力。这些坚持的（或是固执）人的损失平均会是放弃发明所遭受损失的两倍。值得注意的是，在乐观测试中得分较高（普遍比一般人群高）的发明家中，收到这个令人气馁的建议后仍然选择坚持的状况比较常见。总的来说，个人发明的回报很小，要“低于私募基金和高风险证券的回报”。一般说来，个体经营的财务收益属于中等：同等条件下，人们通过向雇主出售自己的技能得到的平均回报要比经营自己的企业更高。这表明乐观主义是普遍、执拗且代价昂贵的。

心理学家已经证实，大部分人都相信自己比别人有着更为理想的特质——他们愿意为这些实验室中的信念下一笔小赌注。当然，觉得自己很优越的想法在市场中具有重大意义。大型企业的领导有时会在投资巨大的并购上下很大赌注，因为他们错误地以为自己可以比该公司现任管理层更好地管理其资产。股市一般也会对此做出反应，兼并公司的价值会降低，因为经验表明，兼并大型企业的努力失败的概率往往大于成功的概率。“自负假说”（Hubris Hypothesis）已经解释了这种被误导的兼并：那些兼并公司的高管们只是没有他们想象中那么有能力罢了。

经济学家乌尔里克·马尔门迪尔（Ulrike Malmendier）和杰弗里·塔

特（Geoffrey Tate）通过执行总裁在公司的股份持有量来鉴别他们是否是乐观主义者。他们还观察到，过于乐观的领导者承担了过多的风险。他们猜测更容易导致这些高层“向并购目标支付过高的溢价并承接毫无价值的兼并”的是债务而非股权发行或是其他方面的因素。值得注意的是，按这两位经济学家的观察结果来说，如果兼并公司的高管过于乐观，该公司的股票在公司并购中就会受到更大的影响。股票市场明显能够鉴别出过度自信的高管。观察得出，虽然对管理层的过度自信无可指摘，但他们还有其他的问题，比如：爱下不妥当赌注的企业领导之所以没有过度自信，是因为他们在拿别人的钱下赌注。相反，如果他们个人持有较多股份就会冒更大的风险。当商业媒体将过度自信的执行总裁标榜为名人时，他们造成的损失就会加重。这表明媒体界冠予执行总裁的声誉对于股东来说是代价高昂的。两位作者写道：“我们发现，若公司总裁曾被授予荣誉，则该公司的股票表现就不会很好。与此同时，执行总裁的报酬会增加，他们也会花更多的时间参与公司事务以外的活动，比如写书以及列席董事会等，还极有可能参与盈余管理。”

多年以前，我和妻子曾去温哥华岛度假。我们找到了一家漂亮、舒适的汽车旅馆，但它位于森林中部，这条路少有人走，不免有荒凉之感。旅馆是对年轻而又漂亮的夫妻开的。在我们的鼓励下，这对夫妻讲述了他们的经历。他们曾是亚伯达省的教师，后来决定改变自己的生活现状，遂用所有积蓄买下了这座12年前建成的汽车旅馆。他们说：“在我们之前的六七位老板都没能将这家旅馆妥善经营。”所以他们才能用这么便宜的价格买下这家旅馆。他们说这话完全是无意识的，口气没有任何讥讽之感。他们还说自己有贷款修缮旅馆的计划，在旅馆旁再建个餐厅，如此一来，整个旅馆就更具吸引力了。他们觉得没必要解释为何前几位老板都失败了而自己则成功了。无论是旅馆老板还是公司高管，他们都具备勇气和乐观的精神。

即使大多数风险承担者最终总是收获失望，但那些因乐观而承担的风险企业家毫无疑问都会为激发资本主义社会的经济活力作出贡献。来

自伦敦经济学院的马尔塔·科埃略（Marta Coelho）曾经指出，小型企业的创办者要求政府在决策方面支持自己时（这些决策多半会失败），就会带来让人挠头的政策问题。政府会向这些几年后就会破产的企业家提供贷款吗？许多行为经济学家比较赞同“温和的家长式作风”，因为“温和的家长”管理可以提高他们的储蓄率。政府是否应该支持小型企业，如果应该，又该怎样支持小型企业，这些问题至今也没有令人满意的答案。

竞争忽视：为何大片会扎堆上映？

人们倾向于用愿望思维来解释企业家身上的乐观主义，但是情感只是乐观主义产生的一部分原因。认知偏见起了很重要的作用，特别是系统1的其中一个特征，即眼见即为事实。

- 我们将注意力集中在目标上，锚定我们的计划，却忽视了相关的基础比率，导致规划谬误。

- 我们只关注自己想做的和能做的，却忽视了他人的计划和技能。

- 在解读过去和预测未来时，我们强调了技能的因果角色，却忽视了运气的影响。因此，我们产生了“控制错觉”。

- 我们只重视自己已知的，却忽视自己未知的，因此我们对自己的信念过度自信。

“90%的司机都相信自己的车技要高于平均水平”这一心理学发现已得到了证实，也已成了文化的一部分，还成了普遍存在的高于均数效应的主要例子。然而，对这个发现的解读在近几年发生了改变，原来认为这是一种自我膨胀，现在则认为这是一种认知偏见。请考虑下面两个问题：

你是一个好司机吗？

你是一个高于平均水平的司机吗？

第一个问题很简单，人们很快就可作答，且多数司机都会答“是”。第二个问题要难很多，大多数受试者几乎都不可能谨慎而又正确地作答，因为这需要对司机的平均水平进行评估。读到这里，对于人们会用简单答案回答难题这一观点你已有所了解。虽然受试者将自己的水平与平均水平进行比较，却从未考虑过平均水平究竟是什么水平。对高于均值效应的认知解释有一项证据，即当人们被要求完成一项困难的任务时（对我们大多数人来说，这个任务可能是“你发起与陌生人交谈的技巧高于平均水平吗”），他们会不假思索地将自己划在平均水平以下。结果，只要表现还说得过去，人们就总是喜欢表现得过于乐观。

我曾经有过几次机会询问新成立的创新型公司的创办者及其合作人一个问题：公司取得的成绩在多大程度上取决于你在公司的作为？这明显是个简单的问题；人们很快就能回答出来，而且在我所抽取的小样本中，认为自己与公司成功的关联度没有低于80%的。即使他们并不肯定此时自己是否成功，这些有胆量的人也都认为自己的命运完全掌握在自己手中。他们肯定错了：新公司的成绩更多取决于其竞争者、市场的变化以及自身的调控。然而，眼见即为事实的原则也起到了一部分作用，企业家会自然而然地将注意力放在他们最为了解的地方——他们的计划、行为、最直接的威胁和机遇等，例如筹资能力。他们对竞争者所知较少，也就自然地认为竞争者与公司未来没多大关系。

科林·卡莫若（Colin Camerer）和丹·洛瓦洛创造了“竞争忽略”这个概念，并用迪士尼制片厂董事长的一段话阐述了这一概念。当有人问为什么有这么多高投资的大制作会同期上映时（例如《世纪大毁灭》和《独立日》），他回答道：

一切都是因为自负。如果只关心自己的生意，你就会想：“我有一

个优秀的编辑部，还有个很棒的市场部，我们会做好电影的。”你还认为其他人肯定都不会这样想。但是在一年中的某个周末，你可能就会发现竟然有5部电影同时公映，那么来看你那部电影的人肯定就不会很多。

这个坦率的回答提到了自负，但这种自负不是指傲慢或比其他制片厂更有优越感。人们只是在决策时没有将竞争因素考虑在内，因为困难的问题再次被简单的问题替代了。这里需要解决的问题是：想想别的人会怎么做，有多少人会看我们的电影。诸位制片厂的主管考虑的问题则更为简单，无须多虑：我们的电影怎么样，有强大的部门为其作推广吗？我们熟知的系统1的眼见即为事实原则以及替代原则都引起了竞争忽略和高于均数效应的预测。竞争忽略的结果是产生了许多额外入口：众多竞争者进入市场，导致市场不能保证赢利，所以平均下来，其结果就是亏损。对于新进入市场的公司来说，这样的结果会令其失望，但是这对总体经济的影响却可能是积极的。事实上，一些创新型企业的失败标志着新的市场需要更有能力的竞争者。乔瓦尼·多西（Giovanni Dosi）和丹·洛瓦洛称这些创新型企业为“乐观主义烈士”，对经济有益，对投资者有害。

是你太糟糕，而不是我太笨拙

杜克大学的教授们用了几年的时间作了一项调查，调查内容为大型企业的财务总监对次年的标准普尔指数作出的估测。杜克大学的学者们搜集了11 600份这样的预测并检验了它们的准确性。结论非常明显：大型企业的财务主管对股票市场的短期走向一无所知，他们估测出的值与真实值的相关系数接近零！当他们说股市走低时，股市多半可能会上扬。这些发现并不令人吃惊。真正糟糕的消息是，这些财务总监似乎并不知道他们的预测是没有价值的。

除了对标准普尔指数的估测外，受试者还提供了另外两项估测值：

其中一项他们有90%把握的值太高，而另一项他们有90%把握的值又太低。这两个值的范围差被称为“80%的置信区间”，若结果在这个区间之外，我们则称其为“意外”。一个人在多种条件下设置的置信区间预计会有20%的可能出现意外，但通常在多种条件下进行的预测会有67%的意外发生，比预期高出两倍多。这说明财务总监过度相信自己预测市场的能力了。“过度自信”是眼见即为事实的一种表现：在估测质量时，我们会依赖大脑呈现的信息并构建一个使估测合理的、具有逻辑的解释。一个人不可能采用自己没有想到的那些信息，也许是因为他从来就不知道这些信息吧。

两位作者计算了一下，发现置信区间可将意外的发生率降至20%。这样的结果令人惊讶。想要将意外率保持在理想水平，财务总监就应该年复一年地说：“明年标准普尔回报率在-10%和30%之间的可能性有80%。”这个置信区间恰当地反映了财务总监的知识（更确切地说是他们的无知）比他们实际阐述的区间的4倍还要多。

此处涉及社会心理学范畴，因为一个诚实的财务总监提供的答案明显是荒谬的。

如果一个财务总监告诉他的同事“明年标准普尔回报率很可能在-10%和30%之间”，整个办公室的人很可能都会嘲笑他。设置这么大的置信区间无异于承认了自己的无知，社会不会认同一位靠提供资金相关知识拿工资的人的这种做法。虽然这些主管知道自己所知甚少，但承认这一点将会受到处罚。杜鲁门总统就曾发表过著名的言论，说他想找一个立场明确的“独臂经济学家”（one-armed economist），他对那些总是说“另一只手……”的经济学家烦透了。^①

有些机构相信了过度自信的专家的言论，就要承受代价高昂的后果。关于财务总监的调查说明，对标准普尔指数最为自信和乐观的人也会对他们自己公司的前景过度自信和乐观，也就愿意比别人承担更大的

风险。纳西姆·塔勒布说过，对环境的不确定性了解不足必然会导致经济行为人承担本可以避免的风险。然而，无论在社会生活中还是在股票市场中，乐观主义极其重要。个人及企业会奖励那些提供了冒险且有误导性信息的人，而不是说真话的人。我们从造成大萧条的金融危机中学到的是：总有一段时间，专家间和企业间的竞争会造成大家对风险和不确定性视而不见。

青睐过度自信的专家的领域并不仅限于金融预测。其他专业人士必须面对这样一个事实：一位实至名归的专家需要表现出很高的自信程度。菲利普·泰特罗克的观察表明，最为过度自信的专家更有可能代表全体员工出现在新闻节目中。过度自信也会像医学上的传染病那样具有传染性。有项研究，是将在重症加护病房死亡的人的验尸报告和医生在死者生前提供的诊断进行对比。医生也表现了他们的自信，结果是：对病人临死前的诊断“完全确定”的临床医生中有40%的诊断是错误的。同样，过度自信的专家也间接受到了病人的影响：“通常，临床医生显现出的不确定是一种懦弱的表现。自信的人比对事情持不确定态度的人更受人推崇。医生将自己的不确定透露给病人会遭到大家的指责。”完全认识到自己无知的专家可能会被更自信、更能获得病人信任的竞争者取代。对不确定性的无偏见评价是理性的基石，但这并不是个人或机构想要的。在危机中，极度的不确定会造成严重后果，而且在风险高的时候承认自己只是在猜测的做法特别不易被接受。所以，假装知道通常是首选的解决方式。

当支持夸张的乐观主义情感因素、认知因素以及社会因素共同作用时，有时就会导致人们承担一些风险，且这些风险在他们知道胜算的情况下是可以避免的。没有证据表明经济领域的风险承担者对于孤注一掷的赌博有特别大的兴趣，只是他们不像胆小的人那样有风险意识罢了。我和丹·洛瓦洛杜撰写了“无谓的预测和胆小的决策”这个短语来描述风险承担的背景。

对决策高度乐观带来的影响是好坏参半的，但乐观对顺利进行的影响肯定是积极的。乐观的主要益处是使人有了从受挫中复原的能力。正像积极心理学创始人马丁·塞利格曼（Martin Seligman）认为的那样，“乐观的解释风格”通过捍卫自我形象使人产生了复原力。从本质上来说，乐观风格包括对成功进行嘉奖和对失败少加责备。至少在某种程度上，这种风格是可以被训练出来的。塞利格曼记录了多个高失败率行业的训练效果，例如上门推销保险（网络时代以前的普遍做法）。当某个人被一个愤怒的主妇当面摔门拒之门外时，这个人肯定会想“她是个糟糕的女人”，而不是“我是个笨拙的销售员”。我一直认为，在科学研究这一领域，乐观对成功而言同样不可或缺：我遇到的成功的科学家都会夸大他或她正在进行的研究的重要性。我还相信，不爱夸大自己重要性的人在反复面对挫折和失败时会一蹶不振，这种情况也是大多数研究人员的结局。

“事前验尸”：部分克服乐观偏见的方法

可以通过训练克服过度自信的乐观偏见吗？对此，我并不乐观。训练人们设定置信区间的多次尝试表明了他们的判断并不精确，只有几个人是相对成功的。利用许多已经知道结果的以往案例进行训练以后，荷兰皇家壳牌公司的地质学家在估测可能的钻井场时，就变得不那么自信了。人们经常会引用这个例子。在其他情况下，在人们判断时鼓励他们考虑相互竞争的假设可降低（但不会消除）他们过度自信的程度。然而，过度自信是系统1特性的直接结果，可被驯服但不能被彻底改变。问题的主要障碍在于，主观自信是由人们构建的连贯的故事决定的，而不是由支持它的信息的质量和数量决定的。

各个组织也许比个人更能抑制乐观主义情绪，而抑制这一情绪的最佳方法是由加里·克莱恩提出的。加里是我的“对抗性合作者”，他推崇直觉型决策，反对偏见的说法，对运算法的反对态度也很明确。他将自己的提议称为“事前验尸”。流程十分简单：当一个机构即将做出一个重

要决策但还没有正式下达决议时，克莱恩提议召集对这个决策有所了解的人开一次简短的会议。在会议之前有一个简短的演说：“设想我们在一年后的今天已经实施了现有计划，但结果惨败。请用5~10分钟简短写下这次惨败的缘由。”

加里·克莱恩关于事前验尸的观点立刻引起了巨大反响。当我在某场达沃斯会议上偶然谈到这个观点时，一个坐在我身后的人低语道：“就为这一点，来参加这次达沃斯论坛值了！”（后来，我注意到这个说话的人是一家大型跨国公司的执行总裁。）事前验尸观点有两个主要优点：决策快要制定好时，许多团队成员会受到集体思考的影响，而事前验尸则扼制住了这种影响。另外，它还激发了那些见多识广的个人的想象力，并将他们的想法引导到最需要它们的方向。

当一个团队将注意力集中在决策上，特别是当领导宣布他的意图时，人们对计划好的步骤的可行性的疑虑就会渐渐减弱，到最后，这样的怀疑还会被认为是对团队和领导的不忠诚。如果某个团队中只有支持决策的人才有发言权，那么对怀疑的抑制就会造成这个团队的过度自信。事前验尸的主要优点是它引发了怀疑。另外，它还助长了支持决策的人去探寻他们先前没有考虑到但却可能存在的威胁。事前验尸并不是灵丹妙药，也不能提供完整措施使我们避免恼人的意外，但这一方法在一定程度上可以减少计划的损失。而这些损失一般都是因眼见即为事实的偏差以及盲目的乐观主义导致的。

示例—乐观偏见与过度自信

“他们有控制错觉，他们严重低估了障碍。”

“他们好像因为竞争忽略而遭了殃。”

“这是一个过度自信的例子，他们似乎认为自己知道的比实际的多。”

“我们应该开一个事前验尸会议，有人也许能想到一个被我们忽略了威胁。”

①此处为双关，在英语中，人们总喜欢说“on the one hand.....on the other hand.....”，意为“一方面.....另一方面.....”。杜鲁门总统认为这样讲话表明一个人立场不明，所以他说我不喜欢总说两方面的人，此处“one-armed economist”并不是真正独臂的经济学家，而是只说“一只手”（即一方面）的人，不要再讲“另一只手”（另一方面）了。——译者注

第四部分

选择与风险

选择与风险

第25章 事关风险与财富的抉择

20世纪70年代早期的某一天，阿莫斯给了我一篇打印好的文章，其作者是瑞士的经济学家布鲁诺·弗雷（Bruno Frey），文章讨论的内容是经济理论的心理学假设。

我对这篇文章的深红色封面仍然记忆犹新。尽管布鲁诺·弗雷本人几乎已经忘了写过这篇文章，但我仍能记起文章的第一句话：“经济理论的传播者（即经济学家）是理性且自私的，其倾向性没有发生变化。”我对这种说法感到很吃惊。在我隔壁那栋房子里工作的一些同事就是经济学家，但我却未曾发现我们在理智方面存在什么本质差异。对于心理学家来说，人不会是完全理性或完全自私的，而且其品位也不可能一成不变，这一点不言自明。我们两个学科似乎在研究不同物种，行为经济学家理查德·泰勒后来将这两个物种称为经济人和人类。

心理学家所了解的经济人与人类不同，他们认为人类拥有系统1。人类的世界观受制于眼见即为事实的原则，因此他们不能像经济人那样有一致性和逻辑性。他们有时很慷慨，经常愿意为自己所在的团队作出贡献，而且他们对于自己明年甚至明天会喜欢什么都没有什么想法。那时我们有机会进行一次跨学科的兴趣交谈，没想到那次交谈会确定了我的职业生涯。

面对风险，我们不是理性的经济人

给我看过弗雷的文章后不久，阿莫斯就建议我们将下一个研究项目定为决策制定。对于这个课题，我几乎没有一点概念，但阿莫斯是这个领域的专家和领军人物，他说他会教我。在他还在读研究生时，就曾和别人合著了一本《数学心理学》（Mathematical Psychology），他指定

了几个章节让我看，说这些章节可以帮助我入门。

我很快就了解到，我们的主要课题是研究人们在作有风险的选择时的态度，而且我们要找到一个特定问题的答案，这个问题就是：在不同的简单风险之间和在有风险与确定的事情之间，究竟是什么规则操控了人们的选择。

简单的风险问题（比如“有40%的概率赢得300美元”）对于制定学习决策的学生而言，就像是果蝇之于遗传学家的意义一样。对简单风险进行的选择提供了一个简单的模式，这个模式和研究者想要了解的更复杂的决策问题有着相同的重要特点。各种风险表明，这些选择的结果永远不会是确定的，即使表面看上去很确定的结果也是不确定的：在签订购房合同时，你不知道将来自己卖掉这所房子时价钱会是多少，也不知道邻居的儿子很快就会学吹大号。我们在生活中作出的每个重要选择都会带有一定的不确定性——正因如此，学习决策制定的学生才希望在模拟情景中学到的课程中有一些知识可以在更加有趣的日常问题中得到应用。当然，某些决策理论家之所以研究简单的风险问题，其主要原因是因为其他的决策理论家就是这样做的。

这一领域过去有个理论，即期望效用理论（expected utility theory），这个理论正是理性代理模式的基础，时至今日依旧是社会科学中最重要的理论。期望效用理论并不是按照心理学模式设计的，它是基于理性的基本原则（原理）作出的逻辑选择。

请看下面这个例子：

如果你对苹果的好感多于香蕉，那么，你也愿意以10%的概率赢得一个苹果，而不是以同样的概率赢得一根香蕉。

这里的苹果和香蕉代表任意选择对象（包括风险），10%的概率代表任何的可能性。20世纪最伟大的知识分子之一、数学家约翰·冯·诺依

曼（John von Neumann）和经济学家奥斯卡·摩根斯顿（Oskar Morgenstern）从几个原理中推导出了风险的理性选择理论。经济学家赋予了期望效用理论双重角色：作为一种规定决策制定方式的逻辑，作为对经济人决策方式的描述。尽管同为心理学家，阿莫斯和我却是从那时才开始明白人类究竟是如何作出风险选择的，而且我们对人们的理性没有作任何假设。

我们保留着每天进行若干小时交流的习惯，有时在我们的办公室里，有时在餐厅，最常见的方式是步行走过耶路撒冷那些静谧的街道，边走边谈。就像在研究判断问题时所做的那样，我们仔细审视了自己的直觉性偏见。我们花时间设计出简单的决策问题，并自问要如何作出选择。例如：

你愿意选择哪一项？

A.抛硬币决定。如果是正面，你会得到100美元；如果是背面，你就什么都得不到。

B.肯定会得到46美元。

我们并没有试图找出最理性或获利最大的选择。我们想找到一个直觉性选择，一个一看就想选的选项。我们几乎总会选择同样的选项。在这个例子中，我们两个都会选B选项，而且很可能你也会这么选。当我们自信地达成一致时，我们都相信——结果证明我们这种想法几乎总是正确的——大多数人都会作出跟我们一样的选择，而且我们持有这种想法仿佛有可靠的证据一般。当然，我们知道此后还需要对自己的直觉加以证实才行，但通过扮演实验者和受试者的双重角色，我们就能顺利推进实验。

在风险研究进行了5年之后，我们终于完成了一篇文章——《前景理论：风险下的决策分析》。我们的理论仿照了期望效用理论，但两者还

是存在着根本上的不同。最重要的是，我们的模式是纯描述性的，而且我们提出这个模式的目的是要用文件证明并解释对不同风险进行选择时对理性原理的系统违背现象。我们把这篇文章投给了《计量经济学》

（Econometrica），这份杂志刊登的都是经济学和决策理论方面的重要理论文章。事实证明，对杂志社的选择也很重要。如果我们将完全相同的文章发表在一份心理学杂志上，它对经济学的影响很可能就微乎其微了。然而，我们当时作出那样的投稿决定并不是希望对经济学产生影响，只是决策制定问题的顶级论文过去都是刊发在这份杂志上，于是我们也跃跃欲试。就这个选择和许多其他选择而言，我们是很幸运的。事实证明，前景理论是我们做过的最有意义的工作，而且我们的文章在社会科学文章中是被引用最多的文章之一。两年后，我们在《科学》杂志上发表了一篇论文解释了框架效应（framing effect）：由无关紧要的措辞变化引起的巨大偏好变化。

在研究人们如何做决策这一问题的前5年里，我们对人们在有风险的选项中进行选择的许多情形作了情况记录，其中有几次记录与期望效用理论截然相反。以前有人曾经观察过这些记录情况，有些是全新的情况。随后我们在对期望效用理论进行全面改进的基础上创立了一个理论，这个理论足以解释我们记录的所有观察结果，这个理论就是前景理论。

我们将心理学中的心理物理学作为解决这一问题的方法，心理物理学是由德国心理学家、神秘主义者古斯塔夫·费希纳（Gustav Fechner）创建并命名的。费希纳对思维和事件之间的联系非常着迷。一边是可以变化的物理量，比如光能、音频或一笔钱；另一边是对亮度、音量或价值的主观体验。不可思议的是，物理量的变化竟然能够引起主观体验的变化。费希纳的研究是要找到将观察者思维中的主观量和物质世界中的客观量联系在一起的心理学规则。他提出，对于众多维度来讲，其功能是对数的——这就明显意味着如果某个给定因素（比方说，乘以1.5或乘以10）的刺激强度增加，在心理上也总会产生等量的增值。如果将声音

的物理强度从10个单位提升至100个单位，心理强度就会增强4个单位，那么，刺激强度若进一步增强，比如将100个单位提升至1 000个单位，心理强度的增幅也是4个单位。

伯努利的财富效用理论错在哪里？

费希纳并不是第一个试图找到一个函数将心理强度和刺激大小联系起来的人，他自己对此很清楚。1738年，瑞士科学家丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli）预先采用了费希纳后来的推理论证，并将其运用到对心理价值或钱的欲望（现在称其为“效用”）和钱的实际数量之间关系的研究当中。他认为，10达克（从前流通于欧洲各国的钱币）对于已经有100达克的人的效用和20达克对于有200达克的人的效用是相同的。伯努利当然是正确的，因为我们通常用百分比来表示收入的变换，比如，我们会听到“她工资涨了30%”这样的说法。他认为30%的上涨率在富人和穷人中会唤起非常相似的心理回应，而涨了100美元却未必会有这样的效果。费希纳规则表明对财富变化的心理反应和已积累的财富值成反比，进而得出结论：效用是关于财富的对数函数。如果这个函数是正确的，则10万美元和100万美元间的心理距离与1 000万美元与1亿美元间的心理距离是一样的。

伯努利将自己的心理学知识运用到财富效用中，借以对风险评估问题给出一个全新的方法，这一问题对当时的数学家而言是一项很重要的研究课题。在伯努利之前，许多数学家就曾假设可以根据预期值对风险进行评估：预期值即对每个可能结果的概率进行加权后，得到的所有可能结果权重的平均值。例如，下面这个问题的预期值：

80%的概率赢得100美元和20%的概率赢得10美元的预期值为82美元，即 $0.8 \times 100 + 0.2 \times 10 = 82$ （美元）。

现在请自问下面这个问题：我是想接受上面这个风险收益还是想得

到确定的80美元？几乎所有的人都想要得到确定数目的钱。如果人们在预期值的作用下估计不确定的前景的话，会更愿意尝试赌一把，因为82美元比80美元多。伯努利指出，人们实际上是不会用这种方式去评估风险的。

伯努利观察到，大多数人都不喜欢冒险（即不喜欢接受最不可能的结果），而且，如果在期望值相同的风险收益和确定收益中作选择，他们就会选择确定收益。事实上，一个规避风险的决策制定者会选择一件低于预期值的确定事情，实际上就是拿出一笔额外费用以避免不确定的事情发生。伯努利用心理物理学来解释这种风险规避现象的时间比费希纳提前了100年。他的想法简单明了，即：人们的各种选择并非基于金钱价值，而是基于各种结果的心理价值，即它们的效用。如此说来，一个风险的心理价值就不是对可能会得到的金钱收益量的平均加权，而是这些收益效用的平均值，每项收益都要乘上自身的概率。

财富值（百万达克） 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

效用值 10 30 48 60 70 78 84 90 96 100

上面是伯努利计算出来的一个效用函数版本。从中我们可以看出从100万达克到1 000万达克之间不同财富水平的效用。你会发现，在100万达克的基础上加100万达克就会增加20个点的效用值，但是，在900万达克的基础上加100万达克增加的效用值就只有4个点。伯努利指出，财富的边际价值递减现象（在现代术语中）可以解释风险规避问题——人们一般愿意选择确定事件而非具有相同或稍高预期值的风险收益。请看下面这个选择：

获得100万达克和700万达克的概率相同效用： $(10+84)/2=47$

或者

肯定会得到400万达克效用：60

就金额来说，风险收益的预期值和“确定事件”是相同的（都是400万达克），但两种选择的心理效用是不同的，其原因就是财富的效用递减，即从100万达克到400万达克的效用增值是50个单位，但从400万达克到700万达克同样增量的财富效用的增值就只有24个单位。风险的效用是 $(10+84)/2=47$ （其两种结果的效用，每种结果都乘以其概率的 $1/2$ ），400万达克的效用是60。由于60比47大，根据这一效用函数，人们就会选择效用值更大的确定事件。伯努利认为，决策制定者在看到财富的边际效用递减时，就会规避风险。

伯努利的文章言简意赅，他用自己的新概念“期望效用”（他称之为“道德期望”）来计算下列问题：圣彼得堡的某位商人“很清楚在每年的这个时候，从阿姆斯特丹开往圣彼得堡的商船中每100艘通常会损失5艘”。那么，如果这位商人要想从阿姆斯特丹装运香料的话，他愿意给商船买多少钱的保险。他的效用函数解释了为什么是穷人买保险、富人卖保险。你可以从上述函数效用版本中看出，对于有1000万达克的人来说，损失100万达克会损失4个点的效用值（从100到96）；而对于只有300万达克的人来说，损失的效用值会更大，有18个点（从48到30）。穷人当然愿意花点钱将风险转嫁给富人，而这就是保险的背后原因。伯努利还对著名的“圣彼得堡悖论”提出了一个解决方案，在该悖论中，风险的期望值（用达克表示）无限大时，人们愿意只花几达克来赌一把。给人印象最深的一点是，伯努利从财富偏好的角度对风险态度的分析经受住了时间考验，在300年后的今天，这一分析方法在经济分析中仍未过时。

伯努利理论令人尤为关注的地方在于它的经久不衰，尽管这个理论存在着严重缺陷。我们很少能从一种理论明确主张的部分中发现错误，这些错误往往隐藏在该理论忽视或假设的内容中。下面这种情况就是一例：

如今，杰克和吉尔每人都有500万美元的财富。

从前，杰克有100万美元，而吉尔有900万美元。

他们如今是不是一样高兴？（他们的财富效用相同吗？）

从伯努利理论的角度来看，杰克和吉尔的财富效用是使人们更快乐或更不快乐的原因。两人如今拥有同样的财富，因而，伯努利理论认为他们应该同样快乐，然而就算从来没有学过心理学，你也知道如今的杰克非常高兴，而吉尔却非常失望。其实我们知道，即使杰克如今只有200万美元而吉尔仍有500万美元，杰克也会比吉尔更高兴。所以伯努利的理论肯定是错误的。

杰克和吉尔体验到的快乐是由他们财富的近期“变化”决定的，而不是由界定其参照点（杰克100万美元，吉尔900万美元）的不同财富现状决定的。这种参考依赖普遍受感觉和知觉影响。同样的声音，如果你在它之前听到的是低声耳语，就会感觉这个声音很大；而若在它之前听到的是大声吼叫，就会感到这个声音很小。要预估（声音）音量的主观体验，只知道声音的绝对音量还不够，你还需要知道听者进行自主比较的参照声音的大小。同样，在判断一张纸上的灰点是深还是浅时，你也需要知道这张纸的颜色如何。在预测一笔财富的效用之前，你同样需要了解其参考值。

为说明伯努利理论的缺陷，我们再来看下面这个关于安东尼和贝蒂的例子：

安东尼目前的财富是100万美元。

贝蒂目前的财富是400万美元。

现在，安东尼和贝蒂都要在风险和一个确定事件中作出选择。

风险：拥有100万美元和400万美元的概率相等

或者

确定选项：肯定能拥有200万美元

根据伯努利的解释，安东尼和贝蒂面临着同样的选择：如果选择赌一把，他们的预期财富将会是250万美元；如果他们选择确定选项，其预期财富则会是200万美元。据此，伯努利就会预期安东尼和贝蒂会作出同样的选择，但这样的预测是不正确的。之所以再度失败，还是因为这个理论在安东尼和贝蒂考虑自己的选择时并未给两人提供不同的参照点。如果站在安东尼和贝蒂的角度考虑一下，你很快就会发现目前的财富非常重要。他们也许会这样想：

安东尼（目前拥有100万美元）：“如果选择确定选项，我的财富肯定会翻倍。这是相当有吸引力的。同样我也可以选择赌一把，那样我的财富要么翻4倍，要么什么也得不到。”

贝蒂（目前拥有400万美元）：“如果选择确定选项，我肯定会损失一半财富，这将是非常可怕的。同样我也可以选择赌一把，那样我的财富要么会损失3/4，要么一点也不损失。”

你能感觉到安东尼和贝蒂很可能会作出不同的选择，因为那个拥有200万美元的确定选项会使安东尼高兴，却会让贝蒂痛苦。还有一点需要注意，那个“最糟糕”的结果与那个“确定的”结果有何不同：对于安东尼来说，这种不同是财富翻倍或什么也得不到；而对于贝蒂来说，这种不同则是损失一半财富和损失3/4财富之间的不同。贝蒂更有可能会选择碰碰运气，就像其他人在面对非常糟糕的选择时所做的一样。在我讲述关于安东尼和贝蒂的故事时，他们都没有想到自己的财富状态：安东尼想的是得到，而贝蒂想的是损失。尽管他们面对的可能财富状态是相同的，但他们的心理过程却完全不同。

因为伯努利的模式没有考虑到参照点，因此期望效用理论并没有体现出对安东尼而言的好结果对贝蒂来说却是坏结果这一明显事实。他的模式能解释安东尼的风险规避，却不能解释贝蒂对风险收益的偏好。这种冒险赌一把的做法在企业家和指挥官们束手无策时总会成为他们的不二选择。

所有这一切都很明显，不是吗？人们很容易认为是伯努利本人构建了类似的例子并建立了一个更为复杂的理论来解释这些例子，但由于某种原因，他没有这样做。人们也可能认为与伯努利同时代的业界同仁并不同意他的观点，或者说后世学者在读到他的文章时会反对他的观点，但由于某种原因，他们也没有这样做。

令人费解的是，结果效用这一概念在这些明显的反例面前如此不堪一击，却为何存在了这么长时间？我只能通过我常在自己身上发现的学者思维的一个弱点来解释这一现象。我称这个弱点为理论诱导的盲区（theory-induced blindness），即一旦你接受了某个理论并将其作为一个思考工具，就很难注意到其错误。如果你碰到一个似乎和这个模式不相符的例子，就会认为肯定有一个非常合理的解释，只是不知为什么你没有发现这个解释而已。你认为这个理论无可指摘，而且很信任认同这个理论的那群专家。很多学者都曾有那么一刻想起安东尼和贝蒂或杰克和吉尔这样的例子，而且偶尔会注意到这些例子与效用理论并不吻合。不过，他们没有继续深究，没有说“这个理论严重错误，因为它忽略了效用不仅仅依赖于某人目前的财富，而是依赖其财富的来源这一事实”。正如心理学家丹尼尔·吉尔伯特所观察到的那样，怀疑是件苦差事，而且运用系统2很容易令人疲惫。

示例—伯努利理论的错误

“3年前，他有2万美元的奖金，他对此已经很满意了，但他的

薪水自那以后只涨了20%，所以他需要更多的奖金来获得同样的效用。”

“两个人都愿意接受自己拿到的薪水，但他们对这份薪水的满意度不一样，因为他们的参照点是不同的。她目前的薪水更高。”

“她在申请离婚赡养费。实际上她愿意调解，但他更愿意上法庭。这种分歧是意料之中的——她只能稳赚，所以要规避风险；而他面对的却都是糟糕的结果，所以他更愿意冒险。”

第26章 更人性化的前景理论

我和阿莫斯半是凭借能力半是因为无知，在无意中发现了伯努利理论的主要缺陷。我听从阿莫斯的建议，读了他书中的一章。这一章描述了一些实验，在这些实验中，一些著名学者测试了财富的效用，他们让受试者对一些风险作出选择，这些受试者可能会因选择不同而赢得或输掉几便士。实验者将测量的财富量限定在1美元之内，依此来测试财富的效用。这项实验进而引发了一些问题：人们通过财富间的细微差别对风险进行评估这一假设合理吗？人们怎么会通过对区区几便士的得失反应研究就理解了财富心理物理学呢？心理物理学理论的最新进展表明，如果想研究财富的主观价值，你应该问一些与财富直接相关的问题，而不是关于财富变化的问题。我不太明白为何效用理论会让人们因为敬畏而盲从，对此我感到很迷惑。

第二天和阿莫斯见面时，我告诉他在阅读中我遇到了一些难题，这些难题只是一个笼统的想法，算不得什么新发现。我非常希望他能给我指明方向，解释一下一直困扰着我的这项实验究竟有什么意义，但他既没给我指明方向，也没向我解释，却对现代心理物理学的相关性问题觉得豁然开朗了。他想起经济学家哈里·马科维茨（Harry Markowitz）——后来因其对金融领域作出的贡献而获得诺贝尔奖——曾经提出过一个理论，即效用是伴随财富的变化出现的，而不是伴随财富的各种状态出现的。马科维茨的理论存在了近25年，但并没有引起过多关注，我们却很快得出结论：就应该朝着这个方向发展，而且我们酝酿提出的理论会把最终结果界定为盈与亏，而不是财富的状态。关于决策论的感知力和无知对我们的研究都具有推动作用。

我们很快就知道自己已经成功规避了一桩由理论诱导的盲目性引发的严重事件，因为我们刚刚摒弃的想法看起来不仅是错误的，而且非常

荒谬。我们很高兴地意识到，在数以万计的财富区间内，自己其实根本无法评估目前的财富效用。从财富效用中推理对细小变化的态度这一想法现在看来也是行不通的。在自己再也无法解释为何这么久都不能看到明显的结果时，你就应该知道自己已经取得了进展。然而，我们还是用了很多年的时间来探索结果是盈还是亏的界定。

面对财富，你会选择规避风险还是冒险一搏？

在效用理论中，对“盈”的效用评估是通过对两种财富状态的效用进行对比来实现的。例如，如果你有100万美元，额外再得到500美元，这500美元的效用就是100.05万美元的效用和100万美元的效用差。而且如果你拥有数目较大的那笔钱的话，损失500美元的负效用仍然是两种财富状态的效用差。在这种理论下，盈亏的不同效用只是在符号上有所不同（正号或者负号）。没有哪种方式可以表明损失500美元的负效用会大于获得同样数目的钱的效用这一事实，尽管事实确实如此。正如在理论诱导存在盲目性的情况下可能出现的问题一样，我们既不能对盈亏之间可能存在的各种区别进行预测，也无法对其进行研究。盈亏之间的区别被认为是无关紧要的，因此研究这一点也没有意义。

我和阿莫斯没有立即发现我们对财富变化的关注为我们开辟了一条新论题的探索之路。我们主要关注了成功概率不同（或高或低）的风险之间的区别。有一天，阿莫斯随便作了一番假设：“亏损的情况又如何呢？”我们很快就发现，当我们变换焦点时，我们所熟悉的风险规避做法就会被冒险的做法取代。请看下面这两个问题：

问题1：你会选择哪一个？

肯定会得到900美元，还是有90%的可能性会得到1000美元？

问题2：你会选择哪一个？

必定会损失900美元，还是有90%的可能性会损失1000美元？

你很可能会在问题1中选择规避风险，大多数人都会这样。得到900美元的主观价值肯定比有90%的可能性得到1000美元的价值要大。这个问题中的风险规避情况不会让伯努利感到惊讶。

现在来看你对问题2的选择。如果与其他大多数人一样，你在这个问题中就会选择风险答案。这次选择冒险的理由与在问题1中选择规避风险的理由如出一辙，即损失900美元的（负面）价值比有90%的可能性损失1000美元的（负面）价值要大。必然的损失肯定会令人反感，也会使你愿意冒险一试。我们以后就会发现，对可能性的评估（90%对应100%）会导致问题1中的风险规避和问题2中的选择冒险这两种不同做法。

在没有理想的选择时，人们更愿意碰运气，我们不是最先注意到这一现象的人，但由理论误导的盲目性其实早就是普遍现象了。因为占主导地位的理论并未提供一个看似合理的方法来协调人们对盈亏风险的不同态度，于是人们只能忽略态度并不统一这一事实。相反，我们将各种结果视为盈余或者亏损，于是便格外关注这种差异。对是否愿意冒险的不同态度的观察很快便取得了一项重大进展：我们找到了一个论证伯努利理论主要缺陷的方法。请看：

问题3：不管你有多少钱，有人额外又给了你1000美元。现在请从下列两个选项中作出选择：

是选有50%的概率赢得1000美元，还是选择肯定会得到500美元？

问题4：不管你有多少钱，有人额外又给了你2000美元。现在请从下列两个选项中作出选择：

是选有50%的概率失去1000美元，还是选择肯定会失去500美元？

你很容易就能确定，就财富的最终状态（伯努利理论中最重要的因素）而言，问题3和问题4并没有什么不同。在两种情况下，你都得就相同的两个选项作出选择：你可以选择得到1500美元，这样你肯定会比现在更有钱；或者你可以冒一次险，这样你得到1 000美元或2 000美元的机会是相同的。因此在伯努利理论中，这两个问题应该引出相似的选择。凭直觉你就可以猜出其他人会作何选择。

- 在第一个选择中，大多数调查对象都选择确定的选项。

- 在第二个选择中，大多数调查对象则更倾向于那个冒险选项。

问题3和4的选择有所不同，这一发现是伯努利理论核心观点的绝对反例。如果财富效用至关重要，那么对相同问题的等义陈述就应产生同样的选择。对这几个问题的对比凸显了对选择进行评估时所选的参照点有着十分重要的作用。问题3中的参照点比当前财富多出1000美元，而问题4中则多出了2000美元。所得增至1500美元在问题3中是赢利500美元，在问题4中却是亏损500美元。显然，相同类型的其他例子也很容易发生，安东尼和贝蒂的故事便与此类似。

在选择之前，你对得到1000美元或2000美元这样馈赠的关注程度如何呢？如果你和大多数人一样，那么你几乎都注意不到这一点。的确，你没理由去注意这一点，因为这笔馈赠包含在参照点中，而参照点通常会被忽略掉。你对自己的选择有所了解，而效用理论却并不了解这些——如果你的净资产高至几千美元或低至几千美元（除非你很穷），你对风险的态度就会不同。你还知道自己对盈亏的态度并非源自对所拥有财富的自我评估。你想得到100美元而不想失去100美元，其原因并非因为这些钱使你的财富状态有了变化。你只是喜欢得到，不喜欢失去——几乎可以肯定地说，你对失去的厌恶程度远大于你对得到的喜欢程度。

这4个问题凸显了伯努利理论的弱点。他的理论太过简单，缺少令人信服的因素。这个缺失的变量就是参照点，它是得失评估所依据的初

始状态。在伯努利理论中，你只需要了解财富的状态就可以决定其效用，但在前景理论中，你还需要知道参考状态，因此前景理论比效用理论更复杂。在科学中，复杂性被视为一种成本，要想厘清其中原理，就必须有一套足够丰富、新颖且（最好是）有趣的预测来解释已有的理论往往解释不了的事实。这曾是我们过去必须要面对的挑战。

尽管我和阿莫斯那时并没有研究大脑的双系统模式，但现在我们已经明确地知道，前景理论的核心内容有三个认知特征，这三个特征在金融状况评估工作中扮演着非常重要的角色，在感知、判断和情感等许多自动过程中也很常见，它们应该被看做是系统1的运行特征。

·评估与一个中性参照点相关，这个参照点有时也被视为“适应水平”。你可以很轻松地对这一原则作出令人信服的论证。在你面前放上3碗水，左边的碗中放冰水，右边的碗中放温水，中间碗中的水温则与室温相同。把你的双手分别浸在冰水和温水中约一分钟，然后再浸到中间的碗中。虽然一手凉一手热，但两只手对中间碗中水的温度的感觉是一样的。对金融状况而言，最常见的参照点就是现状，但也可能是你期待的那个结果，或者是你感觉实至名归的结果，比方说，你的同事获得晋升或者得到奖金。高于参照点的结果就是所得，低于参照点的结果就是损失。

·一种降低敏感度的原则在感觉维度和财富变化评估活动中都是适用的。在漆黑的房间里，即使灯光再微弱，效果也会很明显。而同等亮度的灯在非常明亮的房间里也许都令人难以察觉到。同样，900美元和1000美元之间的主观差别也比100美元和200美元之间的差别小得多。

·第三个原则是损失厌恶。当我们对盈亏进行直接比较或权衡时，亏似乎比盈影响更大。积极和消极的期盼或体验之间的力量不对称状况由来已久，将各种威胁当成“危”而不是“机”的有机体的存活和繁殖的概率更大。

图10阐释了掌控结果价值的三项原则。如果前景理论有一面旗帜的话，上面画的肯定是图10。这幅图表明了盈与亏的心理学价值，而盈与亏正是前景理论中的价值“载体”（这一点与伯努利理论不同，在伯努利理论中，财富状态才是价值载体）。这个图有明显不同的两个部分，中性参照点的右边和左边。这个图的明显特征就是它是S形的，这表明人们对盈与亏的敏感度都降低了。最后，图中S形的两条曲线并不对称。在参照点处函数的斜率突然发生改变，即对亏损的反应比对同等数量盈余的反应要强烈得多。这就是所谓的损失厌恶。

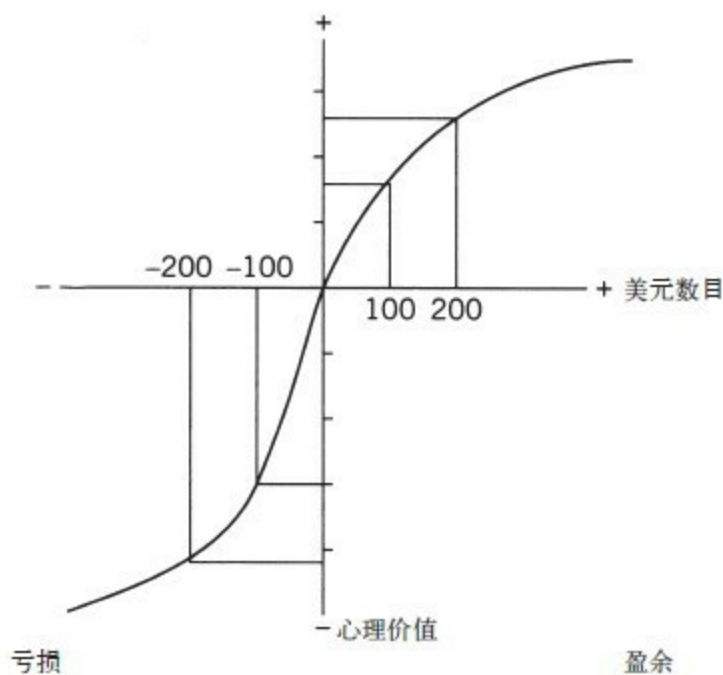


图10

损失厌恶：人们对亏损的反应比对盈余的反应大得多

我们在生活中面对的很多选择都是喜忧参半的：既有损失的风险也有获利的可能，我们必须决定是接受这个风险还是拒绝它。对新成立的企业进行评估的投资商，思忖是否上诉的律师，定夺是否出击的战时将军，以及必须决定自己是否参加竞选的政治家们，都要面对胜利或失

败的各种可能性。如果要找一个前景喜忧参半的例子，请看看你对下面问题的反应。

问题5：现在，用抛硬币来打赌。

如果是背面，你会输掉100美元。

如果是正面，你会赢得150美元。

这个赌局吸引人吗？你想参加吗？

为了作出选择，你必须平衡得到150美元时的满足感和失去100美元时的失落感。你有何想法？尽管这个赌局的预期值显然是有利的，因为你坐收的赢利铁定比你可能遭受的亏损小，但你可能还是不愿下这个赌注——大多数人都不会愿意这样做。拒绝这个赌局是系统2的行为，但那些关键的输入信息是由系统1产生的情感反应。对于大多数人来说，对失去100美元的恐惧比得到150美元的愿望更强烈。我们从众多此类观察中得出结论，即“失去比得到给人的感受更强烈”，因此人们往往会规避损失。

问自己一个问题，你就能测量出自己能在多大的程度上规避损失，这个问题就是：要想平衡100美元的可能损失，我需要得到的最少收益是多少？对很多人来说，这个问题的答案是约为200美元，是损失的2倍。有几个实验曾对“损失厌恶系数”作出估计，这个系数通常在1.5~2.5之间。当然，这是个平均值。有些人规避损失的能力比别人更强。金融市场中的专业风险投资者更能容忍损失，可能是因为他们不会对每一次经济波动都产生情绪上的反应吧。当实验人员要求参与实验的受试者“像商人那样思考”时，他们对损失的规避感就不那么强烈了，他们对损失的情绪反应（通过情感激励的心理指数来测量）也大大减弱了。

为了检测你对不同风险的损失厌恶率，请思考下面的问题。忽略所

有社会因素，不要试图表现得胆大无礼或者谨小慎微，只关注可能的损失和抵消盈余的主观影响即可。

·来看一个赌局，在这个赌局中你有50%的可能性会损失10美元。你最少需要得到多少钱才会觉得这个赌局能吸引你呢？如果你说10美元，那就说明你对风险根本就不在意；如果你给出的答案不到10美元，那就说明你在寻求冒险；如果你的回答超过10美元，这就说明你有损失厌恶的概念。

·要是在抛硬币的赌局中你可能会损失500美元，又会怎样呢？你需要多少钱才能抵消这一损失？

·要是会损失2000美元，又会怎样呢？

在做这个实验时，你可能会发现自己的损失厌恶系数在风险增大时也会提高，但并不是急速提高。当然，如果这种可能的损失具有潜在的破坏性，或者你的生活方式受到了威胁，所有的赌注也就荡然无存了。在这些情况下，损失厌恶系数会非常大，甚至也许会无穷大——如果你很幸运，非常有可能赢钱，但不管赢得几百万美元，

你总有不想承担的风险。

再来看一下图10，也许它能帮你避免常见的困惑。在第1章中我曾两次断言，有些读者也许会认为这两种说法是矛盾的：

·在得失都可能出现的赌局中，损失厌恶会产生极力规避风险的选择。

·在肯定会有损失和有可能会损失更多的选择中，降低敏感度会引发冒险之举。

两者之间并不矛盾。在得失都可能出现的赌局中，可能的损失是可

能的获利的2倍，从比较得失的价值功能线形图的倾斜度就可以看出这一点。在肯定会有损失的情况下，价值曲线（降低敏感度）的弯曲度会导致冒险之举。必定损失900美元的痛苦比有90%的可能失去1 000美元的痛苦要强烈。这两种见解是前景理论的精髓。

图10显示出价值功能曲线的突变，在这个曲线图中，获利变成了损失，因为即使相对于你现有的财富而言，风险系数很小，但它引起的损失厌恶数目却是很大的。对财富状态的态度可以解释人们对小风险的极端规避，这样的说法可信吗？伯努利理论这个明显的缺陷在250多年里都未能引起学者的注意，这的确可以算做理论导致盲目性的典型案例了。2000年，行为经济学家马修·拉宾（Matthew Rabin）最终从数学角度证明了通过财富效用来解释损失厌恶是荒谬的，注定会失败，他的证明引起了广泛的关注。拉宾的原理显示，从数学角度来看，任何拒绝低风险的可利赌局的人，都是为了获得更大的赌注从而坚决将风险规避推向一个荒谬的水平。例如，他注意到大多数人都排斥下面这种赌法：

有50%的概率损失100美元，有50%的概率得到200美元。

他之后表明，根据效用理论，排斥这种赌法的人最终也会拒绝下面这种赌法：

有50%的概率损失200美元，有50%的概率得到20000美元。

当然，思维正常的人都不会拒绝这种赌法！在某篇文章中，马修·拉宾和理查德·泰勒记录了这些证据，他们评论说，这个更大的赌局“有9900美元的预期收益—损失绝对不会超过200美元。如果你拒绝了这个赌局，即使是最差劲的律师也会认定你就是法律意义上的精神病患者”。

也许是被热情冲昏了头，他们竟然以回顾著名的“巨蟒”小组的幽默短剧作为文章的结束语，短剧中一位倍感挫败的顾客想把一只死掉的鸚

鹉送回宠物店去。顾客用了一长串短语来描述这只鹦鹉的状态，高潮部分说的是“这就是那只前鹦鹉”。拉宾和泰勒继续说道：“经济学家应该认识到预期效用是一种‘过气的假设’。”很多经济学家认为这种草率的说法颇有些亵渎神明的意味。然而，认为财富效用可以解释人们对小损失的态度堪称受伯努利理论引导的盲目做法，这种盲目做法正是幽默评论理所应当抨击的目标。

前景理论无法应对令人失望的事

在本书这一部分中，我已经赞扬了前景理论的优点，批评了理性模式和期望效用理论。现在应该平衡一下两者了。

大多数经济学研究生都曾听说过前景理论和损失厌恶，但在经济学书籍的索引中不会出现这些术语。有时候，这种缺失让我有些伤心，但事实上这也是合理的，因为基础经济学理论中理性扮演着主要角色。那些研究生学到的大多数标准概念和理论在经济人不会犯下愚蠢错误的前提下很容易理解。这个假设的确没有什么必要，而且也会随着人们对前景理论的逐渐了解而瓦解，它对各种结果的评估总是太过目光短浅。

经济学的基本概念都是重要的智力工具，这些工具掌握起来并不容易，即便是利用那些简化了的且不切实际的假设（这些假设都是关于在市场中相互作用的经济动因的本质的）来解释这些概念也是很困难的。在引入阶段就对这些假设提出种种问题的做法的确令人费解，也许还会使人泄气。把帮助学生掌握这一学科的基本工具作为首要任务才是硬道理。此外，前景理论中的理性缺失通常与经济理论的相关预测并不相干，这些预测在某些情况下会很精确，在其他许多情况下还会提供令人满意的近似值。然而在有些情况下，有所区别变得很重要：在前景理论的描述中，对人类产生直接情绪影响的是得与失的情绪，而不是财富和普遍效用的长期前景。两个多世纪以来，在我谈到伯努利理论的缺陷并强调其中因理论诱导而产生的盲目性之前，没有人质疑过伯努利理论。

当然了，因理论诱导而产生的盲目性并不仅限于期望效用理论。前景理论自身也有缺陷，而且这些缺陷中存在的因理论诱导而产生的盲目性使得这一理论成为效用理论的主要攻击对象。

试想前景理论的假设（即参照点），通常就是现状，其价值就是零。这个假设看来是合理的，但它却导致了一些荒唐的后果。请看下面的各项预测，有了这些预测之后会是什么样子呢？

A.有百万分之一的概率赢得100万美元。

B.有90%的概率赢得12美元，有10%的概率什么也得不到。

C.有90%的概率赢得100万美元，有10%的概率什么也得不到。

“什么也得不到”在三种情况下都是可能会出现的结果，前景理论在这三种情况下给这种结果分配了相同的价值。“什么也得不到”是个参照点，且其价值是零。这些说法和你的经历相符吗？当然不是。“什么也得不到”在前两种情况下是被期望但未能实现的事，没有给其分配价值也是讲得通的。相反，在第三种情况下，没能获利就会让人非常失望。这就好比私下里向你保证会给你加工资，赢得一大笔钱的可能性那么大，这就建立了一个新的暂时参照点。相对于你的期望而言，“什么也得不到”无异于一种巨大的损失。前景理论无法应对这种情况，因为在结果（在这里是指“什么也得不到”）出现的可能性很小或另外一种选择很有价值时，前景理论是不会允许这种结果的价值发生改变的。简而言之，那就是前景理论无法应对令人失望的事。失望和对失望的预感都是真实的感觉，而人们不能承认这种感觉的情形正好印证了我在批判伯努利理论时提出的那些反例。

前景理论和效用理论没有给我们留下回旋的余地。这两种理论都有这样的假设，即某种选择中选项都是分开的，需要独自评估的，价值最大的选项就会被选中。这种假设显然是错的，请看下面的例子。

问题6：选择有90%的机会赢得100万美元，还是选择肯定会得到50美元？

问题7：选择有90%的机会赢得100万美元，或者选择肯定会得到15万美元？

请比较一下两种情况下选择赌一把却赢不了的痛苦孰大孰小。在两种情况下，不能赢都会带来失望，但在问题7中，潜在的痛苦是多重的，因为知道如果选择赌一把又输了的话，你会后悔自己“贪婪的”决定，后悔放弃了拿到15万美元的机会，后悔这种体验依赖于你本应该采取却没有采取的意见。

有些经济学家和心理学家依据对后悔和失望的情感提出了决策制定的模式。如果说这些模式没有前景理论那样有影响力的话也是说得通的，且其中的原因也很有启示意义。后悔和失望的情感是真实的，做出决策的人当然在做决策时会预测到这些情感。问题是后悔理论会产生一些惊人的预言，使得前景理论中这些情绪的作用变弱，这也就使问题变简单了。前景理论的复杂度在与期望效用理论进行对比时容易被大家接受，因为它确实预言了期望效用理论无法解释的一些现象。

更丰富且更切实际的假设还不足以使一种理论获得成功。科学家把理论作为工具，但他们很难接受新的工具，除非这个新工具非常有用。前景理论为众多学者所接受不是因为它是“真实的”，而是因为它在效用理论基础上增加了一些概念，比如说参照点和损失厌恶等，这些都值得大家花费时间和精力来研究。它们产生的新预测最后都被证实是真实的。所以说我们是很幸运的。

示例—前景理论

“他是损失厌恶的典型例子，因而连非常有利的机会也被他拒

绝了。”

“她非常有钱，因而她对微不足道的所得反应那么强烈着实让人费解。”

“他把损失看得比所得要重一倍。不过这也很正常。”

第27章 禀赋效应与市场交易

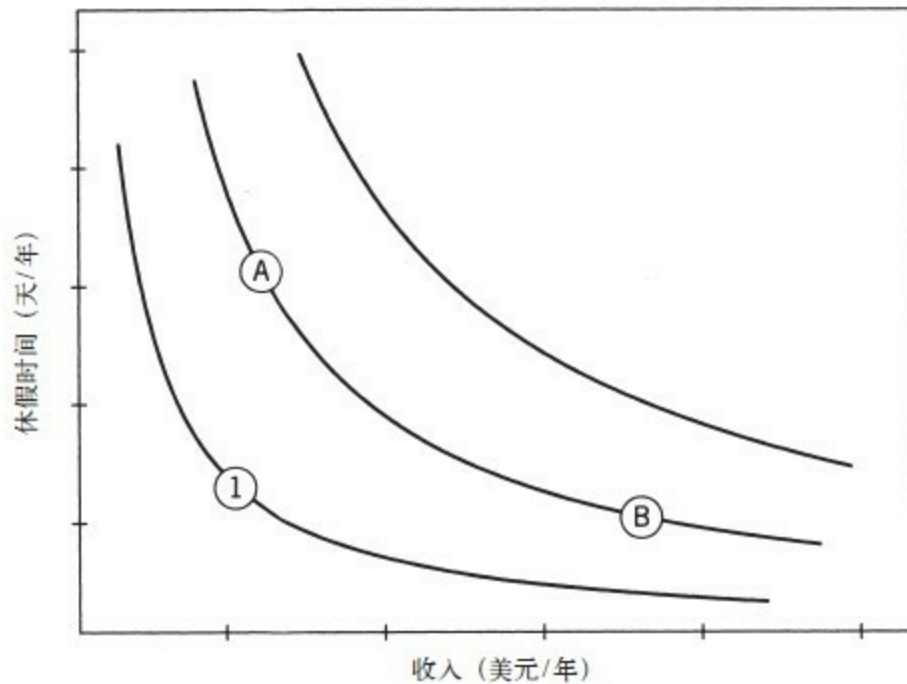


图11

(禀赋效应是指当个人一旦拥有某个物品，那么他对该物品价值的评价要比未拥有之前大大提高。——译者注)

即使没学过经济学的课程，你可能也看到过图11或与之类似的图形。这个图形展示了面对两种好处（收入和休假时间）时，不同的人表现出的“无差异曲线图”。

在经济学入门课程中，学生们会了解到：图中每一个点都代表了收入与休假天数的特殊结合。每条“无差异曲线”都与两种情况的结合相关联，收入和休假都是大家想要的，都有同样的效用。如果人们不管自己有多少收入、有多少休假时间，只想以同样的价格“出卖”休假时间以换取更多收入的话，这些曲线就会变成平行的直线了。凸出的部分表明边际效用递减，即你的休假天数越多，就越不会在意自己是否还想多休息

一天，而且每多一天，这一天的意义就比前一天更小。同样，你的收入越高，就越不关心自己是否会额外再得到一美元，而且为换取一天的额外休假，你愿意放弃的钱数也会有所增加。

每条“无差异曲线”上所有的位置都同样吸引人，这也正是“无差异”三个字的真实体现：你并不在意自己到底处在“无差异曲线”上的哪个位置。所以，如果A和B都在你的无差异曲线上，你对它们的位置并不在意，而且也不需要刻意在两点之间来回移动。在过去100年里出版的所有经济学教科书中都曾出现过这个图的不同版本，数百万学生都曾仔细研究过这个曲线图，却很少有人注意到图中缺失了什么。理论模式的影响和简洁再一次蒙蔽了这些学生和学者，使得他们没有看到这个曲线图的严重缺陷。

图中缺失的是对个人当前收入和休假天数的标示。如果你是个雇员，劳动待遇便说明了你应得的薪水和休假日，这在图中也有对应的点。这个点就是你的参照点、你的现状，但图中并没有显示这个点。画这个图的那些理论家没能展示出这一点，所以即便相信参照点并不重要，但现在你知道参照点是很重要的。这又是一个不折不扣的伯努利式错误。无差异曲线的表现含蓄地给出了假设，即所有时间点的效用完全是由当前的情况决定的，与过往毫不相干，而且你对一项可能的工作的评估并不依赖于自己当前的工作待遇。在这种情形以及其他许多情形下，这些假设完全是不切实际的。

忽略无差异曲线图中的参照点这一做法正好印证了由理论导致的盲目性，堪称一个令人惊讶的案例，因为我们常碰到一些参照点非常重要的案例。在劳资谈判中，双方都清楚其参照点是现行合同，而且谈判关注的是就参照点作出让步时双方的共同要求是什么。在讨价还价时，损失厌恶的作用也很容易理解：作出让步让人很痛心。

你对参照点的作用肯定有很深刻的亲身感受。如果你曾换过工作或职位，哪怕是曾想过要换一换，你就会以自己现在的情况作为参照点，

看看新的工作和职位的特点是更好了还是更差了。你也许还会注意到，在评估中不利之处比有利之处更加突出，这说明损失厌恶发生了作用。人们很难接受比原来还糟糕的改变。例如，想要得到新工作的失业人员能接受的最低工资平均来看是其之前工作的90%，在一年的时间内下降不到10%。

为了弄明白参照点对选择的影响，请看艾伯特和本这两位例子，他们是“快乐双胞胎”，有相同的品位，第一份工作也是一样的，这份工作工资低、假期短。他们当前的状况和图11中点1的情况相同。公司给他们提供了两个更好的位置A和B，并让他们自己选择谁要1万美元的加薪（位置A），谁要每月带薪休假一天的机会（位置B）。由于他们两人对这两种选择都无所谓，便用抛硬币的方式来决定。于是艾伯特获得了加薪机会，而本则得到了额外的每月一天带薪假期。一段时间过后，这对双胞胎习惯了各自的位置。现在公司告诉他们，如果他们愿意，可以互换位置。

图11中体现的标准理论给出的假设为：人们的选择偏好很稳定，不会随时间推移发生改变。位置A和B对这对双胞胎来说具有相同的吸引力，而且他们几乎没有或者根本就不会产生想要改变的想法。前景理论的断言则截然相反，该理论认为两人肯定会留在自己当前位置上的原因是他们想规避损失。

现在让我们来看看艾伯特。他刚开始在图中的位置1，在那个参照点上，他发现了两个同样吸引人的选择：

选择A：加薪1万美元

或者

选择B：得到12天的额外假期

选择位置A改变了艾伯特的参照点，当他想要换到位置B时，他又有了新的选择：

停留在A点上：无所得也不损失

或者换到B点：获得12天的额外假期，少赚1万美元

你刚刚对损失厌恶有过主观体验，能感受到：少赚1万美元是个非常糟糕的消息。即使获得12天额外假期和得到1万美元同样令人惊喜，多出来的假期也不足以补偿损失的1万美元。艾伯特之所以会留在A点上是因为移动的不利之处大于有利之处。对本来说同样如此，他也想保住自己当前的职位，因为失去眼前这宝贵的假期比损失额外的收入更划不来。

这个例子凸显了“无差异曲线”的标准模式没有预见到的选择的两个方面。第一，人们的偏好并不是一成不变的，它们会随着参照点发生变化。第二，改变的不利之处比有利之处更突出，其有利之处包括对倾向于现状的偏见。当然，损失厌恶并不是说你从未想过要改变自己的处境；一次机会带来的益处也许会超过甚至大大超过损失。损失厌恶只能表明我们的选择总是强烈偏向趋近参照情形的选项（而且通常情况下会偏向较小而不是较大的改变）。

传统的无差异曲线和伯努利用财富状态来表示结果的做法有一个共同的错误假设，即拟定各项事务状态的效用只依赖于该状态本身，并不受你过往的影响。对这一错误的修正已经成为行为经济学的成就之一。

人们为什么不愿意割舍自己已拥有的东西？

一项决策何时付诸实施或一项行动何时开始，这个问题通常很难回答，但我们却可以准确而详尽地追溯到今天所说的行为经济学的发端。20世纪70年代早期，罗彻斯特大学的经济学系还非常保守，理查德·泰

勒当时还是那里的研究生，他那时就有一些异端想法。泰勒总是很睿智，言辞犀利，作为学生，他常常乐于观察记录别人的行为，而这些行为只有理性经济行为模式才可以解释。他也很乐于在教自己的那拨教授身上发现他们理财不合理的情况，他发现有一种情况尤其突出。

R教授（现在已被证实是理查德·罗塞特，他后来成为芝加哥大学商学院的院长）对标准经济理论深信不疑，还对葡萄酒难以割舍。泰勒发现R教授非常不愿意卖掉自己收藏的葡萄酒，即使对方出价高达100美元（当时可是1975年）一瓶也不行。R教授也会从拍卖会上买葡萄酒，但无论质量如何，他出价从不会高过35美元一瓶。若价格在35美元~100美元，他就既不买也不卖。这个巨大的价格差在经济理论上看是相互矛盾的，人们希望这位教授能在这个价格区间为某瓶酒定一个值。如果在他看来某瓶酒值50美元，那么只要出价超过50美元，他就应该会卖掉它；如果这瓶酒本来不是他的，那么他也应该愿意花50美元买下它。这个可以接受的卖价和可以接受的买价应该相同，但事实上，最低卖价（100美元）比最高买价（35美元）高出很多，拥有这件物品似乎会提升它的价值。

理查德·泰勒发现了很多禀赋效应的例子，那些没有用做定期交易的商品尤其会出现这一效应。你很容易就可以想象自己处于一个类似的情景中。假设你手里有一张票已售罄的演唱会门票，这是一个著名乐队的演唱会。这张票你是以200美元的价格买下的，而你又是个狂热的粉丝，即便是以500美元买下这张票，你也愿意。后来你从互联网上看到有更有钱或更狂热的粉丝愿意花3000美元买下门票。你现在手里有票，你愿意卖吗？如果像票已售罄的各种重大活动中的大多数观众一样，你就不会卖。你的最低卖价也要在3000美元之上，而你的最高买价只是500美元。这就是禀赋效应的一个例子，而一个坚信标准经济理论的人则会对此感到迷惑。泰勒当时正在寻求一种解释来破解这类难题。

泰勒在一次会议上遇到了我们以前的学生并拿到了前景理论的早期

手稿，这才使得上述难题得到破解。他说他非常激动地读完了这份手稿，因为他很快就意识到前景理论中的损失厌恶能够对禀赋效应和其他一些难题作出解释，其解决方法就是摒弃标准理论，即R教授“拥有”某瓶特定葡萄酒的状态具有独特的效用。前景理论表明，是愿意买还是愿意卖这瓶酒取决于参照点，即教授当时是否拥有这瓶酒。如果拥有这瓶酒，他就会考虑“放弃”这瓶酒时的痛苦；如果还没拥有这瓶酒，那他考虑的就是“得到”这瓶酒的乐趣。因为存在损失厌恶，所以两者的价值并不相等，即放弃一瓶好酒的痛苦比得到同一瓶酒所得到的快乐更深刻。我们可以回想一下前一章中的那幅得失图。在对称轴左侧的函数曲线更陡，人们对损失的反应比对相应的所得的反应更强烈。这正是泰勒一直在寻找的对禀赋效应的解释。在今天看来，应用前景理论来解决经济难题的做法应该算做行为经济学发展过程中的里程碑式事件了。

在泰勒得知阿莫斯和我将会到斯坦福大学工作时，他也计划在那里待上一年。这段时间我们都收获颇丰，我们相互学到了很多知识，也成了好朋友。7年后，我和泰勒又有机会在一起工作一年，继续就心理学和经济学中的问题进行交流。长期以来一直作为行为经济学主要赞助方的拉塞尔·塞齐基金会拨给泰勒一笔钱，目的是让我们两人能在温哥华共事一年。在这一年里，我们和当地的一位经济学家杰克·尼奇（Jack Knetsch）密切合作，他和我们一样，都对禀赋效应、经济公平原则和中国的辛辣食品很感兴趣。

我们调查研究的起点是禀赋效应并不具有普遍性。如果有人想让你把面值5美元的钞票换成5张1美元的零钞，你递过去5张1美元纸钞时不会有损失感。在商店买鞋时你也不会有损失厌恶，卖鞋赚钱的商人当然也不会感到有什么损失。的确，从他的角度来看，递出去的鞋一直就是钱的代表，钱正是他想要从顾客那里拿来的东西。此外，你付给商家钱也不会感到是种损失，因为你把钱看做是你想要买的鞋的代表。这些日常交易与把面值5美元的钞票换成零钞有相同之处。日常交易中的双方都不存在损失厌恶。

上述这些市场交易与R教授不情愿出售自己的葡萄酒有什么区别？就像那些持有美国橄榄球超级杯大赛门票的人，即便有人出一个非常高的价格也不愿转让这种做法又有什么区别？这一区别性特征就是，商家要卖给你的鞋和你从预算中拿出来的买鞋钱都是用来“作交换”的。人们想用它们来交易以换取其他商品。其他商品，比如葡萄酒和橄榄球超级杯大赛的票，都是拿来“使用”的，或者说都是用于消费或享受的。你的闲暇时光和收入也都不是用来出售或交换的。

尼奇、泰勒和我打算设计一个实验来表明用来使用的商品和用来交换的商品之间的不同。我们实验设计的部分内容借鉴了实验经济学的奠基人费农·史密斯（Vernon Smith）的做法，多年以后，我和他共同获得了诺贝尔奖。利用这种做法，在某个“市场”中，我们向受试者发放了少量代币。实验结束时，所有手里还有代币的受试者都可以可将其兑换成现金。为了体现市场中用来交易的商品对某些人来说比对其他人更有价值，不同的人得到的补偿价值不同。同样的代币对你来说可能值10美元，对我来说却价值20美元，在这两种价值之间以任何一种价格进行交换对我们双方而言都是有利的。

史密斯对供求的基本机制进行了生动的展示。个人会对买卖代币给出连续的公开报价，其他人会对报价做出快速回应。每个人都会关注这些交易，会看到代币的成交价。这些结果和一项物理学实证研究的结果一样合乎规范。那些代币持有者（代币于他们而言价值微乎其微，因为它们的补偿价值很低）为获利最终会将自己的代币卖给某个对代币估值更高的人，这种交易就好比水往低处流那样必然会发生。交易结束后，所有代币都集中到那些能从实验人员那儿拿到最多钱的受试者手中。市场魔力显神威！此外，经济理论还对市场平稳时的最终价格和转手的代币数量作出了正确预测。如果实验人员将这些代币随机分配给市场中的半数受试者，这个理论就会预测有半数代币会被转手。

我们在实验中用到了史密斯方法的一个变量。每一次实验开始时都

会进行几轮代币交易，这种做法完美重现了史密斯的发现。实验预计的交易数量与利用标准理论预测的数量非常接近甚至完全相同。当然，代币之所以有价值只是因为它们能用来交换实验人员的现金，它们没有任何使用价值。随后我们又模拟了一个相似的市场，目的是想让人们关注使用价值：一个好看的咖啡杯，杯子上印有大学校徽，我们在哪所大学做实验，杯子上就印着哪所大学的校徽。这个杯子当时价值6美元（今天这个杯子的价值可能是当时价值的两倍了吧）。我们随机将这些杯子发放给半数受试者。卖方将自己的杯子摆在面前，却热情地让买方去看旁边卖家的杯子；所有杯子都明码标价。要想得到一个杯子，买方必须自己花钱去买。实验结果很有戏剧性：平均卖价接近平均买价的两倍，而且实验预计的交易数量还不到利用标准理论预测数量的一半。市场的魔力对于那些想使用某件商品的所有者（卖家）而言根本就不起作用。

我们用同一过程的不同变体进行了一系列实验，总是得到相同的结果。在我最喜欢的一项实验中，我们在“买方”和“卖方”之外加入了第三个小组——“选择者”。与那些不得不花自己的钱买东西的“买方”不同，“选择者”可选择是接受一个杯子还是一笔钱，而且他们的选择表明那笔钱和得到那样东西一样吸引人。下面就是实验结果：

卖方 7.12美元

选择者 3.12美元

买方 2.87美元

“卖方”和“选择者”之间的差距很大，因为他们实际上面对的是同一种选择！如果你是“卖方”，你能拿回家的要么是一个杯子要么是钱；而如果你是个“选择者”，也有完全相同的两个选项。这个决定的长期效应对于两组人来说是完全相同的，唯一不同的是当时的情绪。卖方标注的高价反映出他们在放弃自己已经拥有的物品时很不情愿，这种不情愿与婴儿在自己特别看重的某件玩具被拿走时表现出的焦虑一样。损失厌恶

是系统1自主评估必然包含的内容。尽管“买方”只能花钱买杯子，而“选择者”却可以免费得到这个杯子，但两者却设定了相似的现金值。如果“买方”不觉得花钱买下这个杯子是种损失的话，这个相似的现金值便与我们的预期正相吻合。大脑成像的证据也证实了这种不同。出售自己常用的商品会激活大脑中与厌恶和痛苦有关的区域，购买行为也会激活这些区域，但只有在（买方）认为价钱太高，即当你觉得卖方的要价超过了交换价值时才会这样。大脑记录还表明以特别低的价格购买商品是件令人愉快的事。

“卖方”给杯子设定的现金价值比“选择者”和“买方”设定的高出两倍多，这个比例与有风险选择的损失厌恶系数非常接近，不管决策是否有风险，只要运用赚钱和赔钱两种结果中相同的价值功能/函数，我们就能预测到这个比例。在不同经济领域的研究中都出现过大约2：1的比例，包括许多家庭对价格变动的反应。正如经济学家所预测的那样，在价格下降时，顾客往往会增加蛋、橙汁或鱼等商品的购买量；而价格上涨时，他们就会减少其购买量。然而，与经济理论预测不同的是，价格上涨的效应（基于参照价格的相对损失）竟然是收益效应的两倍。

杯子实验延续了禀赋效应的标准实证研究，这个实验与杰克·尼奇负责的一项更为简单的实验基本上是同期进行的。尼奇让两个班的学生填写了调查问卷，并且给他们每人一份礼物作为回报，这份礼物在实验期间一直放在受试者面前。其中一个班的学生得到的礼物是昂贵的钢笔，而另外一个班的礼物则是一块瑞士巧克力。快下课时，实验人员拿出了另外一份备选礼物，并且告诉学生可以用他们手里的礼物来交换这份礼物。结果只有约10%的受试者选择交换礼物，大多数得到钢笔的人仍然保留了钢笔，那些拿到巧克力的人也没有改变自己的选择。

像商人那样思考和交易

前景理论的基本概念是参照点是存在的，而且一定量的损失比等量

的所得影响更大。过去这些年在真正的市场中进行的观察表明，这些概念有着很强的影响力。经济衰退期间，对波士顿的公寓大厦市场进行的一项研究调查给出了尤为清晰的结果。参与该项目的人员对那些曾以不同价格购买了相似房产的业主行为进行了对比。对于理性的代理人来说，从前的买价与自己根本就不相干——当前的市场价值才是最重要的。然而对于那些处于住房市场低迷时期的业主来说，情况却并非如此。那些参照点较高同时也面临着较大损失的业主对私有住宅的标价更高，他们会花更多的时间尽量以高价卖掉自己的房子，最终得到更多的钱。

对卖价和买价之间（更确切地说，是买卖之间）的不对称性最初进行的实证研究，在人们接受参照点和损失厌恶这些概念的早期发挥了非常重要的作用。然而，我们都知道参照点是不稳定的，在不同寻常的实验环境中尤其如此，而且禀赋效应可通过改变参照点而消除。

当那些业主将其商品看做未来交换中的价值载体时，他们就不想看到禀赋效应出现，这种态度在日常商务活动和金融市场上非常普遍。曾通过各种棒球卡大会研究贸易的实验经济学家约翰·李斯特（John List）发现贸易新手不愿割舍自己手中的球员卡，但这种不情愿会随着贸易经验的增多而最终消失。更令人惊讶的是，李斯特发现，就新商品来说，贸易经验对禀赋效应的影响很大。

在某次大会上，李斯特贴出了一张通告，邀请人们参与一个小调查，而且他们可得到一份小礼物，这份小礼物可能是一个咖啡杯或一块同等价值的巧克力。这些礼物是随机分给大家的。在那些自愿参加调查的人即将离开时，李斯特告诉大家说：“我们给了你一个杯子或一块巧克力，但如果你愿意，你可以用它来换块巧克力或换个杯子。”在完整再现杰克·尼奇的早期实验时，李斯特发现那些缺乏经验的商人中只有18%的人愿意和别人交换礼物。与之形成鲜明对比的是，那些经验丰富的商人并没有表现出任何禀赋效应的迹象：他们中有48%的人进行了交易！至少在一个以交易为基准的市场环境中，他们在交易时没有表现出

任何不情愿。

杰克·尼奇还做了一些实验，在这些实验中只要进行一些细微的操作就可以使禀赋效应消失。在实验人员提到受试者手头的商品有可能用来交易之前，只有在真正拥有该商品一段时间的前提下，他们才会表现出禀赋效应。经济学家也许会说尼奇和心理学家待在一起的时间太久了，因为他的实验操作表现出对一些变量的关注，而这些变量正是社会心理学家认为很重要的因素。的确，实验经济学家和心理学家对方法论的不同关注点在关于禀赋效应的持续辩论中体现得越来越明显。

经验丰富的商人显然已经学会了正确提问，即“与可以得到的其他东西相比，那个杯子真的是我特别想‘得到’的吗”。经济学家会问这个问题，有了这个问题，禀赋效应就不复存在了，因为得到的快乐和放弃的痛苦之间的不对称性没有关联。

对“在贫困境遇中做决策”的心理进行的最新研究表明，我们并没有希望从这些贫困的人的身上发现禀赋效应。在前景理论中，贫困就意味着一个人的生活水平低于自己的参照点。有些商品是穷人买不起的，因此他们总是“处于损失中”。他们会觉得自己得到的那一小笔钱算是减少了的损失，而不是所得。这些钱可以帮助一个人向参照点再靠近一点，但穷人却总是徘徊在价值函数坡度最大的地方。

穷人可以像商人那样思考，但其原动力却有着很大的不同。与商人不同，穷人对获得和放弃之间的区别很在意。他们的问题在于，他们只能在不同的损失之间作出选择。花在某件商品上的钱对于本来可以购买的另外一件商品而言就是损失。对于穷人来说，花钱就意味着损失。

我们都认识一些认为花钱很痛苦的人，尽管客观来讲他们其实很富裕。对花钱的态度，尤其是对一时兴起买的东西或者一些较小奢侈品（例如买个有装饰的杯子）的态度，常带有文化差异的因素。这种差异也许可以解释美英两国分别进行的“杯子研究”的结果之间存在的重大分

歧。在美国，对学生样本所做的实验中买价和卖价存在很大差异；但在英国的学生中，这些差距则要小得多。因此，对禀赋效应的研究还有待深入。

示例—禀赋效应

“她不在意自己能得到两个职位中的哪一个，但公告发布一天之后，她就不再想换了。这就是禀赋效应！”

“这些协商不会有任何进展，因为双方都发现很难作出让步，即使自己能得到补偿也不行。损失的比得到的更多。”

“他们一涨价，需求量就下降。”

“他只是不想以低于自己买房的价格卖掉自己的房子。损失厌恶起作用了。”

“他是个吝啬鬼，只要花钱就觉得赔了。”

第28章 公平性—经济交易的参照点

损失厌恶这一概念绝对是心理学对行为经济学最重要的贡献。这很奇怪，因为人们虽然通过这个概念将众多结果评估为得和失，而且损失显得比获得更突出，但这个概念并没有让人们感到惊讶。阿莫斯和我经常开玩笑说，我们正在研究一项连我们的祖母那辈人都耳熟能详的课题。然而事实上，我们比那辈人了解得更多，而且能将损失厌恶与大脑双系统模式相结合进行研究，还特别将一种生理学和心理学观点应用到这些研究中，即相比于积极与靠近而言，消极与规避更能占据主导地位。我们还能通过数量惊人的各种观察研究来探索损失厌恶的结果：当商品在运输中丢失时，只有需现款支付的那部分损失才能得到补偿；大范围的改革通常会失败；职业高尔夫球手短打标准杆比短打小鸟球（高尔夫中某洞的杆数低于标准杆一杆）更精准。就算我的奶奶很有智慧，但如果我们能从她认为平淡无奇的观点中得出精准的预测的话，她应该也会感到惊奇的。

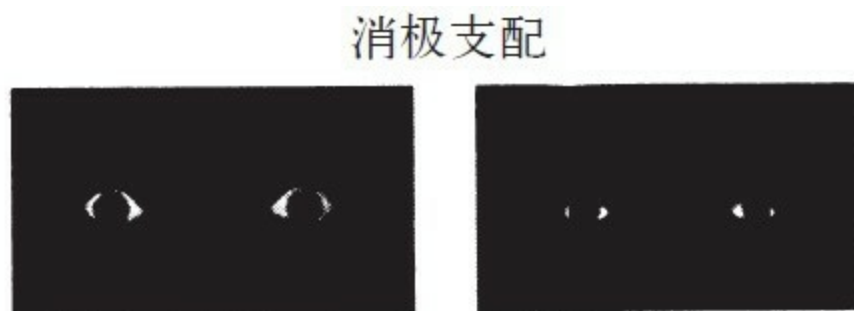


图12

在看到图12左面的图时，你的心跳会加速，也许在你还不清楚那张图有何怪异之处之前，心跳就已经加速了。过了一会儿，你也许就会认出那是双受到惊吓的人的眼睛。右面的图则表达了一种愉悦之感，微笑

的脸颊上扬使眼睛变小了——当然这双眼睛还没有达到兴奋的程度。我们把这两幅图拿给做脑CT的人看。每幅图展示的时间都不到0.02秒，之后会被“视觉噪声”掩盖，这个“视觉噪声”是随机展示的黑白图片。这些观看者中没有人意识到自己曾看过那幅眼睛的图片，但他们大脑的一个部分显然意识到了：这个部分即为小脑扁桃核，尽管它在其他情绪状态下也会被激发起来，但其主要角色是担任大脑的“风险中心”。脑部影像显示，小脑扁桃核对观看者无法识别出来的有威胁性的图片有强烈的反应。关于威胁的感觉很可能是通过一个非常快的神经通道传递的，这种感觉会直接传到大脑处理情感的区域，绕过产生“视觉”意识的视觉皮质。同样的通道还会使得生气的面孔（一种潜在威胁）比快乐的面孔更快、更有效地得到处理。有些实验人员描述道，生气的面孔在众多快乐的面孔中会“凸显出来”，但快乐的面孔在众多生气的面孔中却不会很突出。人类的大脑和其他动物的大脑都包含一种机制，这种机制总会优先考虑不好的消息。将察觉掠食者所需的时间减少百分之几秒，通过这种做法，提高了动物的生存概率，使其得以繁衍生息。系统1的自动运行便体现了这种进化史。然而，人们至今尚未找到能够同样快速检测到好消息的机制。当然，我们人类和动物都对交配或进食的信号反应很机敏，因此广告商才会设计许多广告牌。不过，威胁仍然优先于机遇，而且也应该是这样。

即使是对纯粹象征性的威胁，大脑的反应也很迅速。充满情绪的字眼会引起注意，而不好的字眼（战争、犯罪）比好的字眼（和平、爱）能更快地引起注意。其实并没有真正的威胁，但只是提一下不好的字眼对系统1来说就是一种威胁。之前我们曾提到“呕吐”这个词，只是看到这个词就会自然联想起很多对真实事情的反应，包括生理上的情感流露，甚至有规避或接近、畏缩或向前的趋向。对威胁的敏感性还会延伸到对自己强烈反对的那些意见陈述的处理上来。例如，基于你对安乐死的态度，你的大脑用不到1/4秒的时间就可以在“我认为安乐死是一种可以/不可以接受的……”这句话中识别出“威胁”的意味。

保罗·罗津（Paul Rozin）是位对厌恶很有研究的心理学家，他观察到一只蟑螂可使一碗樱桃不再诱人，而一个樱桃对一碗蟑螂却不会起任何作用。他指出，负面情况在众多方面都可战胜正面情况，而且损失厌恶是负面占优势的典型例子之一。其他学者在一篇题为“坏消息比好消息强”的文章中将原因总结为以下几点：“负面情绪、不负责任的父母和糟糕的反馈比好的情况更具影响力，且人们处理坏消息时比处理好消息更彻底，我们会更在意避开负面的自我定义，而不是追求正面的自我定义，不好的印象和不好的模式比好的情况更容易形成，且不易消失。”他们引用了研究婚姻关系的著名专家约翰·葛特蒙（John Gottman）的话，他观察到长期健康的婚姻关系不仅仅依赖于寻求幸福，更在于避免负面的情况出现。葛特蒙预测一种稳健的关系需要良好的互动与不好的互动间的比例至少为5 : 1。其他社会方面的不协调则更吸引人，我们都知道，也许一件事就会毁掉数年时间培养的友谊。

我们生来就能对好与坏的某些区别进行分辨。婴儿来到这个世界上，就知道苦是不好的，（某种程度的）甜是好的。然而在很多情况下，好和坏之间的界限是种参照点，会随着时间的改变而改变，而且依赖于当时的情况。假设你在一个寒冷的晚上来到乡村，适逢大雨，而身上的衣服又不足以挡雨，衣服都湿透了。不凑巧的是，冷风又起，这下真的是糟糕透顶。就在你不知如何是好时，发现了一大块岩石可暂时挡风避雨。生物学家米歇尔·卡巴纳克（Michel Cabanac）说这种体验会令人非常快乐，因为这种体验与我们平时可能感到快乐的原因相似，都指明了生理状况的重要改善方向。当然，这种感到获救的快乐感不会持续很长时间，不一会儿你就会有在岩石后面冻得哆嗦起来。新遭受的痛苦又会驱使你去寻找更好的庇护之所。

目标就是参照点

损失厌恶系数指的是两种动机的相对强度：我们想要规避损失的动机要强于获得利益的动机。参照点所关注的是现状，但它还会是将来的

目标，即没有实现的目标就是种损失，超过了目标就是种所得。正如我们从消极主导中可能推断出来的那样，这两种动机的影响程度并不相同。对没能实现目标的损失厌恶比想要超过目标的愿望更为强烈。

人们通常会设定一些短期目标，对于这些目标他们会努力去实现，但并不是必须去超越。人们在实现一个最接近的目标后往往不再那么努力，而这样做有时候会违背经济逻辑。例如，纽约市的计程车司机对月收入或年收入有个目标，但能控制他们努力程度的目标则是每天的收入目标。当然，每天的目标有时容易实现（或超过），而有时则难以实现。下雨天时，纽约市的计程车是不会长时间空车的，司机很快就可以实现自己的目标；而在天气晴好时，情况则大不相同，此时那些计程车只能在大街小巷逡巡，希望能载到客人，时间都浪费在路上了。经济逻辑表明，计程车司机应该在下雨天多干几个小时，晴天时则要多休息，因为晴天时能以较低价格“买”到轻松闲暇。损失厌恶背后的逻辑却正相反：每天有固定目标的司机在客人少的日子多干几个小时，在浑身湿透的客人巴望打到车的日子里，他们也早早回到家里。

宾夕法尼亚大学的经济学家德文·波普（Devin Pope）和马利斯·施韦泽（Maurice Schweitzer）认为，高尔夫球对参照点给出了很好的说明，即标准杆数。高尔夫球场上每个洞都有许多击球数，标准杆数给好球（而不是相当出色的球）提供了一个基准点。对于职业高尔夫球员来说，小鸟球（即低于标准杆的一击）即是所得，而超过标准杆数的球则是种损失。经济学家比较了一个球员在球洞附近时可能会碰到的两种情形。

- 避免击超过标准杆数的球

- 打出小鸟球

在打高尔夫时，每一击都算数，在职业高尔夫球比赛中更是如此。然而依据前景理论，有几次击球要比其他击球更重要。没能达到标准杆

是种损失，但没有击中小鸟球则是种可预知的所得，不是损失。波普和施韦泽从损失厌恶中推断出球员击标准球（避免超过标准杆数）时会比击小鸟球时更努力。他们仔细分析了250多万次击球以验证这个预测。

他们是正确的。不论击球是易还是难，不管离球洞有多远，球员在击标准球（而不是小鸟球）时会更成功。在击标准球（避免超过标准杆数）或击小鸟球时，他们成功概率之间的区别是3.6%。这个区别不算小。老虎伍兹是他们的一个“受试者”。在伍兹成绩最好的那几年里，如果他的的小鸟球和标准杆都击得那么好的话，他联赛的平均绩点就会提高1杆，而且他的收入每个季度都会增加100万美元。这些激烈的竞争者当然不会轻视小鸟球，但他们对超过标准杆的规避显然会使他们对当前的任务格外关注。

对击球的研究说明理论概念的力量可协助思考。谁会认为花几个月的时间去研究击标准球和小鸟球是值得的呢？除了一些经济学家以外，大多数人都不会对损失厌恶的概念感到惊讶。但是，损失厌恶形成了一个精确且非直觉性的假设，还引导研究者得出了一个让所有人都震惊的发现。当然，这里的所有人也包括职业高尔夫球运动员。

我们为什么不愿意改变现状？

避免损失的动机和获得收益的动机强度并不对称，这一点在许多情况下都有体现。在商务谈判中，尤其是在对现有合同的重新商谈中、在典型的劳动商议和在贸易或限制军备的国际谈判中，这种不对称是长期存在的一个特征。现有的条款确定了参照点，协议中任何方面拟定的变更都会被看成是一方对另一方作出的让步。损失厌恶会产生一种不对称，使得双方难以达成共识。你对我作出的让步是我的所得，但它们却是你的损失；损失使你产生的痛苦会比它们给我带来的快乐更多。因此，你对这种让步的价值会比我赋予它的价值高。当然，你要求我作出的让步对于我来说也会是这样，你对我作出的让步也不会给予足够的价

值评价！对越来越小的蛋糕进行商讨非常困难，因为即使损失，也要将其分配出去。人们在蛋糕越来越大时，显得更随和。

在讨价还价时，双方交换的信息都是想找到一个参照点并给对方提供一个锚定。这些信息并不都是真实的。商议双方对有些利益（也许是商谈裁军问题时提到的某一特定类型的导弹）假装很在意，尽管他们实际上是将这种利益看成讨价还价的筹码并最终想要将其交换出去。因为商议双方都受互惠原则的影响，一个看似令人痛心的让步就需要对方作出同样使他们痛心（可能这种痛心也是伪装的）的让步。

所有动物（包括人）都想有所得，但他们会更努力地避免有所失。在这样一个所有动物都想有自己地盘的世界中，这项原则解释了防御者成功的奥秘。一位生物学家观察到，“拥有领地的动物受到对手的挑战时几乎总会获胜——往往就是几秒钟的事”。对于人类来说，同样简单的原则也能解释社会机构的改革问题，公司的“重组”和“调整”行为就是如此，官僚主义的合理化、简化免税代码以及降低医疗费用等方面的努力同样如此。起初我们认为，在改革计划中，总体的提升会产生赢家和输家。如果受影响的一方有某种政治影响力，可能成为输家的人就会变得比赢家更积极、更有决心，结果也会更倾向于输家，也一定会比起初计划的代价更高、作用更小。改革通常包括保护利益相关者的不追溯条款，例如以下情形：劳动力减少是由于（退休、辞职、死亡等原因造成的）人员缩减而不是开除；工资或福利的缩减只会在将来的工人身上施行。损失厌恶是一种强大而保守的力量，它偏爱机构或个人对当前生活的细小改变。这种保守主义做派使得我们在邻里间、婚姻中和工作中保持一个稳定的状态，是引力作用让我们的生命无限靠近参照点。

商人提价或降低员工工资的行为公平吗？

理查德·泰勒、杰克·尼奇和我一起在温哥华工作的那一年，我们三人对经济交易中的公平性研究产生了兴趣，这不仅是因为我们对这个话

题很感兴趣，还因为我们每周都可以（也可以说是必须）制定一份新的调查问卷。加拿大的渔业及海洋部针对多伦多市失业的专业人员制订了一项计划，他们让这些专业人员负责电话调查，并且会支付他们一些薪酬。这一大群调查者每晚都要工作，因而我们也需要不断为他们供应新的问卷调查。由于杰克·尼奇的原因，我们同意每周设计一份调查问卷，用4种颜色印刷。我们什么都可以问，唯一的一个限定条件是问卷应至少提到一次鱼，这样也好跟渔业及海洋部扯上点儿关系。这项工作进行了几个月，这几个月里我们疯狂地收集数据。

是什么造成了商人、雇主以及房主的不公平交易行为？我们研究了公众对这一问题的看法。问卷中的首要问题是：因为这种不公平行为招来的骂名是否会使他们追逐利润的行为收敛些？我们的发现是：会。而且我们还发现，公众评估哪家公司也许真的（不）会收敛时所依照的道德原则可以明鉴得失。其基本原则是，当前的工资、价格或租金设定了一个参照点，不可违背这个参照点。有些公司将自身的损失强加给顾客或工人，使自己回到交易参照点，这样做是不公平的，除非这样做是为了保护自身的权利。请思考下面的例子：

一家五金店一直以15美元的价格出售雪铲。某日下了大雪，第二天早上店主就将雪铲的价格提高到了20美元。

你认为这种行为：完全公平可以接受不公平很不公平

按标准的经济行为模式来看，这家五金店的行为是公平的：通过提高价格来回应需求的增加。而调查对象却不这么认为，82%的人选择了不公平或很不公平。他们显然是将大雪前的雪铲价格看成了参照点，而将提升的价格看成是店主强加给顾客的损失，因为这家店并不是不得已才这样做的，而是因为它选择这样做。我们发现公平性的一条基本原则是：不可利用市场的力量将损失强加给他人。下面的例子在另一个情境下（因为这些数据是1984年收集的，所以美元的价值应该调至约100%的通货膨胀状态）说明了这条原则：

有一家小型复印店，店里只有一位雇员，他在这里工作有6个月了，每小时赚9美元。店里的生意还算景气，但当地一家工厂倒闭了，失业人数上升。现在其他小商店里雇用的可靠员工工资都是每小时7美元，工作量和复印店里那位雇员的工作量相似。之后，这家复印店店主也将其雇员的工资降到了7美元。

那些调查对象不赞成这种做法，83%的人觉得这种行为不公平或很不公平。然而，略微变动一下这个问题就可以澄清雇主的责任。同样是在高失业率的地区，同样是一家赢利的商店，但情况是：

现在的雇员辞职了，雇主决定支付新的雇员每小时7美元的工资。

大多数人（73%）觉得这种行为是可以接受的。这表明雇主并没有支付每小时9美元的道德义务。这种权利是个人的：即使市场允许雇主降低工资，雇员也有权利维持自己的工资。新雇员没有权利以之前雇员的工资作参考，因而雇主可以降低其工资，这样做不应该被看做不公平。

这家公司有其自身的权利，即保持当前的收益。如果该公司面临损失的危险，也可以将损失转嫁给别人。大多数调查对象认为，在收益下降时降低工资是不公平的。我们称这种原则是公司和与公司有关联的个人之间的典型双向权利。受到威胁时，公司的自私行为可被看做是公平行为。人们甚至认为这家公司连部分损失也不必承担，它完全可以将这种损失转嫁给个人。

不同的原则制约着公司追求利益或避免利益损失的行为。当公司生产成本低时，公平性原则就不会限制公司将财富分给顾客或雇员。当然，若公司分摊赢利，我们的调查对象就会更喜欢这家公司，并觉得这家公司更公平；若不分摊，他们也不会认为该公司做法失当。他们只会在公司利用权力违背与雇员或顾客间的非正式合同时，或者在公司为自身赢利而将损失强加给别人时才会表现出愤怒。研究经济公平性的学生

们不应该去评判公司最应该有的举措，而应该找到区分遭人厌恶、应得到惩罚的行为和可接受的行为之间的分界线。

在把这篇研究报告提交给《美国经济评论》（American Economic Review）时，我们当时并不是很乐观。我们的文章是对当时经济学家们公认的知识挑战，即经济行为是受自身利益驱使的，而与是否公平无关。我们的研究依赖于调查结果，而经济学家对此并无多大兴趣。杂志的编辑把我们的文章送给两位经济学家评估，这两位经济学家并没有受到传统观念的束缚（我们后来才知道他们的身份，他们是编辑能找到的最和善的人了）。编辑的做法是明智的。这篇文章如今常被引用，而且其结论也经受住了时间的考验。最近有很多研究都支持这个以参照点为基础的公平性实验的结果，而且这些研究还表明公平性在经济学中是很重要的，关于这一点我们过去曾经怀疑过，但没有得到验证。违背了公平原则的雇主会受到生产力下降的惩罚，标价不合理的商人也会失去一部分销售市场。以较低价格卖出近期以较高价格购进的商品会使这位商人此后从这家商品供应商进货的量减少15%，即每位顾客都会分摊到90美元的损失。顾客显然将低价位看成了参照点，而且由于多付了钱，他们会认为自己也遭受了损失。尽管反应最强烈的顾客是那些以较高价钱买了更多商品的人，而且新价目表中较低的价格增加了产品销量，但按底价购物的那些顾客的损失其实远远超过他们所得的。

如果认为自己遭遇了不公平的人想反抗，那么这种将损失强加给别人的行为就会有风险。实验表明，不公平行为的旁观者也会被卷入惩罚当中。神经经济学家（将经济学和大脑研究联系起来进行研究的科学家）使用核磁共振成像仪检测了人们的大脑，这些人惩罚某人对他人做出的不公平行为。令人惊讶的是，利他惩罚会伴有大脑“快乐中心”的活动加强的情形出现。这表明保持社会秩序和公平原则的做法会通过利他惩罚而得到回报。利他惩罚能将这个社会凝聚到一起。然而，我们的大脑在奖赏无私慷慨行为时不能像在惩罚自私吝啬行为时那样实在。我们在这里又发现了得失间的不对称。

损失厌恶和权利的影响远不只存在于金融交易领域中。法官很快就能看出它们对法律和司法行政的影响。在一项研究中，戴维·科恩

（David Cohen）和杰克·尼奇发现，在法律决策中真正的损失和可预测的所得之间有着明显区别。例如，在运输中丢失货物的商人可得到实际损失的赔偿，但损失的利润却不可能得到补偿。90%的财产起诉存有的相似原则也证实了参照点的道德地位。在近期的一场讨论中，埃亚尔·扎米尔（Eyal Zamir）提出了一个颇具挑衅性的论点，即法律对挽回损失和补偿失去的所得之间的区分，也许可以凭借其对个人幸福的不对称影响使自身的行为合理化。如果遭受损失的人比没能赢利的人遭受更大的损失，他们也许应该得到更多的法律保护。

示例—损失问题

“这项改革肯定无法通过。那些必然受损的人会比那些必然获利的人更加强烈地反对这种做法。”

“他们都认为对方作出让步时不会感到痛心。当然，他们都错了。这正是损失的不对称性的表现。”

“如果他们觉得利益的蛋糕的确在变大，就会发现再次商议更容易。因为他们不是在分配损失，而是在分配所得。”

“这儿的租赁价格直线上涨，但房客认为我们不应该提高租金。他们觉得自己有权利享受当前的利益。”

“我们的客户对价格上涨并无抱怨，因为他们知道我们的成本也上涨了。他们尊重我赢利的权利。”

第29章 对结果可能性的权衡

对于你要买的汽车、你的女婿或者不确定的形势这样复杂的对象，你会形成一个总体评估，而在作这个评估时，你会对这个对象的特征加以权衡。这么说有些烦琐，简单来讲就是，某些特征比其他特征更容易对你的评估产生影响。这种权衡在发生时你可能意识不到，这是系统1在起作用。评估一辆车时多少会权衡其燃油情况、舒适程度或外观等。评估女婿也多少会考虑他的经济状况、相貌或是否可靠等。同样，对于不确定形势的评估也会权衡其可能出现的结果。权衡时，你肯定会考虑到这些结果的可能性：有50%的概率赢得100万美元当然要比只有1%的概率更吸引人。权衡有时是有意识的，有时是经过深思熟虑的。然而，大多情况下，这些总体评估都是由系统1作出的。

可能性效应与确定性效应

在研究决策制定时，我们以打赌为例，效果不错，其中一个原因是打赌是对预期结果加以权衡的一种很自然的方式：结果的可能性越大，就越应该受到关注。一个赌局的预期值即为其结果的平均值，而每个结果又要靠其可能性来权衡。例如，如果“有20%的概率赢得1000美元和有75%的概率赢得100美元”，这种情况的预期值就是275美元。在伯努利开始研究前，赌注是通过其预期值加以评估的。伯努利也使用了这一方法来权衡结果，人们将这一方法称为预期原理，但却将其应用到研究结果的心理价值中去了。在伯努利理论中，打赌的效用是其结果效用的平均值，每个结果都是通过其可能性来加以权衡的。

预期原理没有正确地描述你对有风险的可能性是怎么想的。若在以下4种情况中，得到100万美元的概率都提升了5%，你认为这个消息给人的感觉是一样的吗？

A.从零提升到5%。

B.从5%提升到10%。

C.从60%提升到65%。

D.从95%提升到100%。

依据预期原理来看，每种情况下你得到100万美元的效用都提升了5%。但这么说与你的经验相符吗？当然不相符。

大家都知道：从零提升到5%和从95%提升到100%要比从5%提升到10%或从60%提升到65%更具诱惑力。从零提升到5%意味着情况完全转变，从无到有，产生了赢得奖金的希望，这是一种实质性改变；而从5%到10%只是一种数量上的提升，是将赢得奖金的可能性翻倍，但这种情况下的心理价值并没有翻倍；从零到5%的巨大转变表明了“可能性效应”（possibility effect），这一效应会使我们高估那些出现可能性极低的结果的发生频率。大量买彩票的人表明，他们愿意花超出预期价值的钱来换取赢得大奖的渺茫机会。

从95%提升到100%是另一种实质性改变，也会产生巨大的影响，是“确定性效应”（certainty effect）。那些几乎可以确定会出现的结果受到的重视程度要小于其理应受到的重视程度。为了更好地理解确定性效应，假设你继承了100万美元，但你那同母异父的妹妹不甘心，在法庭上对这份遗嘱提出了质疑。判决结果明天就会出来，你的律师向你保证你赢得官司的概率很大，有95%，但他又煞费苦心提醒你法律判决并不都是尽如人意的。现在，有个风险调整（校正）公司找到了你，想立即以91万美元与你交易，接不接受是你的事。公司的报价比等待判决的预期价值（95万美元）要少（少了4万美元），但你确定你会拒绝这个提议吗？如果这样的事在你的生活中确实发生了，你应该知道“结构性和解”^①这个大产业是以不菲的价格来提供保障的，他们充分利用

了确定性效应。

可能性和确定性在损失研究方面具有同样强大的效应。当心爱的人被推进手术室时，即使截肢的可能性只有5%，也是个噩耗——这个5%的风险带来的痛苦要远大于10%的可能性带来的痛苦的一半。这是由于可能性效应，即我们往往看重轻风险，更愿意花比预期价值更多的钱将其排除掉。在可能性效应中，有95%的可能性会遭受灾难和必然会遭受灾难两者间的心理差别甚至更大；虽然“一切都会没事的”这样的希望很渺茫，但人们却总是将这种希望无限放大。过于看重很小的概率，使得风险和保险政策更具诱惑力。

结论很明显：与预期原理相反，人们对结果的重视程度和对结果可能性的重视程度不同。可能性效应会重视不大可能的结果，而几乎肯定的结果相对于确定的结果来说，受到的重视程度要小。预期原理通过可能性来判定价值，这是一种不可取的心理。

然而这个问题却越来越复杂，因为有个有力的论点指出：想变得理性的决策制定者“一定”要遵从预期原理。这也是冯·诺依曼和摩根斯坦恩在1944年提出的公理版效用理论的主要观点。冯·诺依曼和摩根斯坦恩指出，有些不确定结果与可能性并不相符，对这些结果的权衡会导致不一致性和其他恶果。他们由理性选择的公理推出的期望效用理论当时立即就被视为一项重大成果，也使得期望效用理论成为经济和其他社会科学理性模式的核心内容。30年后，阿莫斯带着一种敬畏把他们的研究介绍给我，当时他还向我介绍了一项针对这个理论的著名挑战。

著名经济学家也难逃阿莱斯悖论的陷阱

1952年，即冯·诺依曼和摩根斯坦恩的效用理论发表几年后，在巴黎召开的一次大会讨论了风险经济学的问题。很多当时著名的经济学家都参加了这次会议。来自美国的与会者中包括了后来的诺贝尔奖得主保

罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）、肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）、米尔顿·费里德曼（Milton Friedman）和统计学界的带头人吉米·萨维奇（Jimmie Savage）等人。

巴黎大会的一位组织人莫里斯·阿莱斯（Maurice Allais）几年后也获得了诺贝尔奖。阿莱斯准备了几个关于选择的问题来问与会嘉宾。那次大会与本章内容相关的问题就是，阿莱斯想要表明那些嘉宾容易受确定性效应的影响，因此才违背了期望效用理论和该理论所依据的理性选择的公理。以下的一套选择是对阿莱斯构建的难题的简单表示。在问题A和问题B中，你会选择哪一个？

A. 61%的概率赢得52万美元或者63%的概率赢得50万美元

B. 98%的概率赢得52万美元或者100%的概率赢得50万美元

如果你和其他人一样，便会在问题A中偏向前面的选项，在问题B中偏向后面的选项。如果你的确是这样选择的，就说明你犯了逻辑上的错误，并且违背了理性选择的原则。这些齐聚巴黎的著名经济学家在“阿莱斯悖论”中也犯了同样的错误。

为了弄明白为什么这些选择有问题，我们可以将其看成是从罐子里随意抓取弹珠的游戏，即若罐子里装有100颗弹珠，抽到红色的弹珠就算赢，抽到白色的就算输。在问题A中，几乎所有人都偏向前面的选项，我们可以将其看成左边的罐子，即使里面所含的红弹珠少，赢的概率也小，但奖品的大小比赢得奖品的概率更吸引人。在问题B中，大多数人都选择能确保得50万美元的那个罐子。且人们对自己作的两个选择（即问题A选左边，问题B选右边）都感到很满意，不过在他们了解了问题背后的逻辑之后，就不这么认为了。

比较一下这两个问题，你会发现问题B中的两个罐子比问题A中的两个罐子更具吸引力，因为问题B的两个罐子中有37个白球替换成能赢

的红球了。左边那个罐子的改进明显比右边的大，因为左边的罐子中每个红球都有能使你赢得52万美元的机会，而选右边的罐子只能赢得50万美元。你本会对左手边的罐子感兴趣，毕竟这个罐子作了改进，情况比右手边的好，但是，现在你喜欢的却是右手边的！这个选择的模式没有什么逻辑意义，但却可以从心理上作出解释：确定性效应起了作用。在问题B中，100%的概率和98%的概率之间虽然就差两个百分点，但相比于问题A中63%和61%之间相差的两个百分点来说，这个差距的影响则要大得多。

正如阿莱斯所预测的那样，那些经验老到的与会者并没有注意到自己的偏向已经违反了效用理论，直到大会快结束了他们才注意到这个事实。阿莱斯本想向外界公布这个情况，制造一条爆炸性新闻：那些世界上顶尖的决策理论学家也存在偏好，这种偏好和他们自己对理性的见解完全背道而驰！阿莱斯显然相信众位来宾会接受劝说，放弃那种他蔑称为“美国式”的分析方法，转而采取另一种由他提出的选择逻辑。不过，当时的情况令他极为失望。

那些对决策理论不是很热衷的经济学家大都忽视了阿莱斯提到的问题。当某个为人们广泛采纳并被认为非常有用的理论遭到挑战时，都会出现类似的情况：他们将阿莱斯提出的这个问题视为非常规问题，仍旧使用期望效用理论来解决这一问题，就像什么事都没发生过一样。相反，那些决策理论专家——包括统计学家、经济学家、哲学家和心理学家等各路高人在内——对阿莱斯的挑战却非常重视。在阿莫斯和我开始我们的工作时，我们的初衷就是对阿莱斯悖论给出令人满意的心理学解释。

大多数决策理论家——当然也包括阿莱斯在内——坚定地相信人类的理性，他们还试图改变理性选择的规则以使阿莱斯模式可以为人们所接受。过去这些年中，他们为找到一个似乎合理的理由来解释确定性效用一直在进行各种各样的尝试，但所有的理由都无法令人信服。阿莫斯对这些人的努力几乎失去了耐心，他将那些试图使违背效用理论做法合理

化的理论家称为“为举措失当的人辩护的律师”。我们没有步他们的后尘。我们将效用理论看成是理性选择的逻辑基础，但并不认为人们都是非常棒的理性选择者。我们承担了一项建立一种心理学理论的任务，不管人们作出的选择是否是理性的，这一理论要能够对其进行描述。在前景理论中，决策的权重和可能性的权重不可同日而语。

决策权重的大小取决于人们的担忧程度

在我们发表前景理论多年以后，阿莫斯和我进行了一项研究，在这项研究中，我们衡量了决策权重，这个权重解释了人们在打赌时为什么会选择保守的赌注。下面的表格显示的是对所得的评估信息。

(%) 可能性——决策权重

0	——	0
1	——	5.5
2	——	8.1
5	——	13.2
10	——	18.6
20	——	26.1
50	——	42.1
80	——	60.1
90	——	71.2
95	——	79.3
98	——	87.1
99	——	91.2

你会发现，在极端情况下，决策权重和相应的可能性是相同的：当结果不可能出现时，两者都是零；当结果肯定会出现时，两者都是100。但是，在这些点附近，决策权重却明显与可能性拉开了距离。在距离最远处，我们发现了可能性效应：不可能出现的事往往受到重视。例如，相对于可能性为2%的决策权重是8.1。如果人们遵从理性选择的公理，决策权重将会是2——罕见事件被过分看重了。因此对罕见事件偏重的程度增加了4倍。可能性范围右端的确定性效应更显著。“无法”得奖的2%的风险使得风险效用从100降低到87.1，降低了13%。

想要理解可能性效应和确定性效应之间的不对称性，先假设你有1%的概率能赢得100万美元，明天就会揭晓结果。现在，再假设你几乎确定自己能赢得100万美元，但还是有1%的可能性赢不了，同样是明天揭晓结果。第二种情况中的焦虑情绪显然比第一种情况下的期望心理更明显。如果结果是手术失败而不是钱财得失，确定性效应就要比可能性效应更显著。与对1%的风险的担忧相比，你对一项成功希望渺茫的手术（这项手术几乎可以确定会致命）的关注程度又如何呢？

在可能性变化范围的两端，确定性效应和可能性效应的双重作用不可避免地会伴随着对中间概率不够敏感的情形出现。从上表中可以看出，从5%到95%之间的可能性和范围更小的决策权重（从13.2到79.3）之间密切相关，约占理性期望的2/3。神经科学家已经证实了这些观察结果，发现了对得奖可能性的不同变化做出反应的大脑区域。大脑对可能性变化的反应和从选择中估测出来的决策权重惊人地相似。

极小或极大的可能性（低于1%或高于99%）都是特殊的情况。权衡极罕见的情况是很难的，因为这些情况常常会被彻底忽视，事实上人们赋予它们的决策权重为零。另一方面，在没有忽视这些罕见的情况时，你肯定又会过于重视它们。大多数人很少有时间去关心核能外泄问题，

也几乎不会幻想从素未谋面的亲戚那里继承到大笔遗产。然而，当不大可能出现的事情成为关注的焦点时，我们对它的重视程度就要超过其本身出现的概率应该引起的关注度。此外，人们对于可能性较小的各种风险几乎完全是迟钝的。人们很难说出0.001%的癌症风险与0.000 01%的癌症风险之间的区别，尽管前者是指美国人口中有3 000人罹患癌症，而后者则说明只有30个美国人患癌症。

当你关注某种威胁时，你就会担忧，而且决策权重会反映出你的担忧程度。根据可能性效应，这种担忧和威胁出现的可能性并不相符。仅仅减少或降低风险还不够；若想消除这种忧虑，必须将其出现的可能性降低为零。

下面的问题改编自对消费者评估健康风险时所体现的理性的研究。1980年，一个由经济学家组成的团队公布了这项研究，并把调查结果交给了小孩子的家长们。

假设你正在使用一种杀虫剂，每瓶要10美元，每使用10000瓶杀虫剂就可使15个人吸入中毒和15个孩子中毒。

你了解到有一种更昂贵的杀虫剂，它可使以上两种风险降低，即每使用10000瓶出现上述两种风险的人数分别为5人。你愿意花多少钱买这瓶杀虫剂呢？

这些父母愿意多花平均2.38美元的钱来降低2/3的风险（从15/10 000降低到5/10 000）。他们愿意花8.09美元去完全排除风险，这个价钱是2.38美元的3倍多。其他的问题表明这些父母将这两种风险（吸入中毒和儿童中毒）视为不同的烦恼，只要能完全消除其中任何一种风险，他们都愿意支付一定数额的钱。这个数额与担忧的心理很吻合，但和理性模式并不相符。

四重模式：可能性与决策权重的关系模型



阿莫斯和我在研究前景理论时，很快就得出了两个结论：相对于现有财富来说，人们更看重得失，而且关于结果的可能性和决策权重方面，表现大不相同。这并不是全新的观点，但它们一旦结合起来，就可以对一种偏好的特殊模式作出解释，我们将这一特殊模式称为四重模式。名字是固定的，具体阐述如下。

	所得	损失
较大可能性 确定性效应	95%的概率赢得10 000美元 害怕失败 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式	95%的概率损失10 000美元 希望能避免损失 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式
较小可能性 可能性效应	5%的概率赢得10 000美元 希望能有更多的所得 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式	5%的概率损失10 000美元 害怕有更大的损失 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式

图13

- 每栏中的第一行都对前景作了解释。
- 第二行对前景引起的情绪作了特征描述。
- 第三行表明，在风险和与期望价值相符合的必然获得（或损失）之间作选择时（例如在“有95%的概率赢得10000美元”和“肯定能赢得9500美元”之间作出选择），大多数人是如何表现的。
- 第四行描述了在被告和原告讨论民事案件的解决方法时可能会出现的态度。

偏好的“四重模式”被视为前景理论的核心成果之一。上面四栏中有三栏是相似的；只有第四个（右上角）是新的，是完全出乎意料的。

- 左上角一栏是伯努利曾讨论过的：当人们觉得未来获得一大笔收益的概率很大时，会选择风险规避。人们在打赌时愿意接受比预期价值少的赌注，以确保肯定能有所得。

·左下角一栏的可能性效应解释了为什么人们都愿意买彩票。若头彩很大，人们会疯狂地买，会忽视赢的概率很小这一事实。买彩票是可能性效应最好的例子。没有彩票，就不能赢，有了彩票就有了机会，概率小不小并不重要。彩票能获得的东西要比赢得的概率更重要，梦想赢是人们的权利。

·右下角一栏说明了什么时候应该买保险。人们愿意支付比期待价值更高的价格去买保险，保险公司就是这样支付成本、获得利益的。有些灾难不太可能发生，但人们更愿意买个保障。他们消除了自己的忧虑，买个心里踏实。

刚开始时，右上角那一栏的内容着实让我们惊讶了一番。除了左下角那栏，其他几栏都会让我们习惯性地想到风险规避，而在左下角一栏的情况中，人们往往会选择碰运气。在审视自己的选择是否错误的时候，我们在处于损失的情况下会选择冒险；处于赢利的情况下会选择规避。我们不是用负面前景的观点观察研究冒险的开先河者——至少有两位作者曾经提到这一事实，但他们的讲述不是很详尽。不过我们对冒险的研究有个理论框架作支撑，这样研究就会更容易些，这也是我们思想发展的里程碑。我们已经找到两点来解释这个效应了。

第一，敏感性不断降低。人们对损失900美元的反应比损失1000美元的90%的反应程度更强烈，这也说明了为什么人们会避免必然的损失。第二个原因也许更有说服力：90%这一可能性的相应决策权重只有71，比可能性小很多。出现这种情况的结果是，当你在必然的损失和很可能会承受很大损失之间做决策时，降低敏感度可使你更愿意规避必然的损失，而且确定性效应也降低了对赌注的规避。这两个相同的因素，在结果是正面时，加强了确定性事件的吸引力，使赌注的吸引力得以削弱。

价值函数和决策权重的曲线共同促成了图13中首行所描述的模式。然而，在底行描述的模式中，这两个因素却背道而驰：降低敏感度会使

得你在所得面前选择规避，在损失面前选择冒险，但对较小可能性的过分看重则会战胜这种效应，产生我们前面所观察到的那种模式，即为收益愿冒风险，对损失保持谨慎。

人类的很多不幸处境都在右上角那栏中得到了体现，也就是说人们在面临的抉择比较糟糕时会孤注一掷，尽管希望渺茫，他们也宁愿选择使事情更糟的较大可能性以换取避免损失的希望，这种做法常会使可控的失误变成灾难。一想到即将会有一大笔损失就很痛苦，完全的解脱也很吸引人，因而我们难以做出明智的决策，难以相信时间可以使人摆脱损失所带来的痛苦。这也正是那些屈从于高科技的企业浪费了自己的剩余资产却什么也没有得到的原因。失败总是难以让人接受，所以失败的一方常会保持战斗力，即使在知道对方的胜利只是时间问题的情况下，输的这一方还是会作无谓的挣扎。

可能性效应影响下的风险决策

法学家克里斯·格思里（Chris Guthrie）将四重模式应用到两种情况中，在这两种情况中，民事诉讼的原告和被告都认为这一模式可能会解决双方存在的问题。这两种情况在原告案例中体现的强度有所不同。

就像我们之前看到的情况那样，假设你是一起民事诉讼案件中的原告，你要求一大笔损失赔偿。这个案件进行得非常顺利，你的律师给出了他的专业见解，说你有95%的概率会赢，但也不能掉以轻心，“在陪审团出庭前，你永远都不会知道结果”。你的律师劝你接受庭外调解，但你只能得到90%的赔偿金。你正处于四重模式左上角的一栏中，你脑中的问题是：“即便什么也得不到的概率不算大，可我真的愿意冒险打官司吗？即便得到90%的赔偿金也是一大笔钱了，而且我又能马上拿走。”这种情景引发了两种情绪，而且两种情绪都向相同的方向发展：对必然所得（一大笔钱）的渴望以及拒绝庭外和解又输了官司的极度失望与后悔。你能感受到在这种情况下，有种压力使人们的行为更谨慎。

若原告打赢官司的可能性很大，则更趋向于风险规避。

现在从被告的角度审视一下这个案件。尽管为了自己的利益没有完全放弃决策的希望，但你会发觉这个案件的进展非常糟糕。原告的律师提出庭外和解，即只需提供给原告所要赔偿金的90%（显然原告不会接受更少的金额）。你会接受这种解决方案吗？还是更愿意打官司？要记住你遭受损失的可能性较大，情况属于右上角一栏。你希望能再搏一搏，因为庭外和解与你将要面对的最糟结果几乎同样令你痛苦，而且毕竟打赢官司的希望还是有的。于是，两种情绪再一次被唤起：人们不愿面对必然的损失，而且能在法庭上赢的可能性还是很有吸引力的。案件前景不乐观的被告更愿意采取冒险手段，更愿为打赌作好准备，而不是接受对自己不利的解决方案。在规避风险的原告和冒险的被告的对峙中，被告有更多的掌控机会。被告更高的谈判地位应该反映在协议解决中，原告则满足于能通过法庭获得更少的钱。通过四重模式作出预测的模式已经由法律系的学生和执业法官所做的实验和民事案件中的实际谈判证实了。

若原告胜算不大却索赔一大笔钱的话，请思考一下“无意义诉讼”问题。双方都意识到可能性的大小，也都知道在商讨解决方案时，原告只能得到索赔的一小部分。商谈是受最下面一行中那个四重模式引导的。原告的情况属于左侧的类型，赢得一大笔钱的概率很小。无意义诉讼的索赔就像是买一张会中大奖的彩票一样。过分看重成功的较小概率在这种情况下是很自然的，原告也会在商谈中变得厚颜无耻或咄咄逼人。对于被告来说，起诉是件很烦人的事，但结果不好的风险很小。有些损失虽大，但概率较小，过分看重这样的损失会导致风险规避，而且选择用合适的索赔解决这个案子就像是买了份保险，以防判决对自己不利。现在换一个角度：原告愿意赌一次，而被告想要保险之策。作出无意义诉讼的原告很可能会接受一个比这个案件应该付出的钱更多的解决方法。

这些通过四重模式来描述的决策并非不合理。你可以在每种情况下

都体会一下原告和被告的心情，这些心情会使得他们采取或挑战或顺从的立场。然而，从长远角度来看，期望值的偏差代价可能会很大。试想一个大型组织，比如纽约市，它每年要处理200起“无意义”案件，每个案件都有5%的可能花掉这个城市的100万美元。再假设：对于每个案件，这个城市都能用10美元解决。这个城市认为有两种政策能用于所有的案件，即自己解决或法庭上见。（为了方便起见，我在此忽略了诉讼费。）

·如果这个城市同意受理200起诉讼案件，就会输掉10起，总计损失达1000万美元。

·如果这个城市处理每个案件都要花10万美元，那么总共的损失就会高达2000万美元。

若要对相似的决策从长计议的话，你就可以看到，支付额外费用以避免不大可能出现的大笔损失代价就太高昂了。相似的分析适用于四重模式中的任何一栏：从长远来看，期望值的系统偏差的代价还是很高的——这个原则适用于风险规避和冒险之举。一贯看重不大可能会出现的结果——这也是直觉性决策制定的一个特征——最终会导致不好的结果出现。

示例—四重模式

“他试图用庭外和解的手段来解决这个无意义的诉讼案件，以避免损失，然而却不大可能。这是过分看重较小可能性的结果。既然会面对很多相似的问题，他最好还是不要放弃。”

“我们从不在于最后一秒才享受自己的假期，我们愿意为了确定性而付出努力。”

“只要有可能会不赚不赔，损失就不会减少。这就是损失中的冒险。”

“他们知道瓦斯爆炸的可能性很小，但他们想要消除这种可能性。这是可能性效应，而且他们想要的是再无后患。”

①结构性和解，又被称为结合式和解（Structured Settlement），是有关赔偿金和解的一种，被告同意在受害原告的有生之年向其分期支付赔偿金。一般包括首期一次总付的赔偿金和将来以年金方式分期支付的赔偿金。该术语为金融或保险业术语。——译者注

第30章 被过分关注的罕见事件

在以色列巴士遭遇自杀式炸弹袭击相对频繁的那段期间，我去了那里几趟。当然，如果按绝对值计算的话，这样的袭击是相当罕见的。2001年12月至2004年9月，以色列总共发生了23起炸弹袭击事件，造成236人死亡。而在这期间，以色列境内每天乘巴士的人大约有130万。对于每一位乘客来说，遭遇袭击的概率是极小的，但人们并不这样认为，大家都尽量不乘巴士，而不得不乘巴士的人则会焦虑地扫视邻座乘客的行李或其宽松的衣服，害怕里面藏有炸弹。

我在以色列开的都是租来的车，很少乘巴士，但即便如此，也受到了炸弹袭击的影响，这着实令我懊恼。在等红灯时，我不愿停在巴士旁，绿灯一亮，我会用比平时更快的速度将车开离。为此，我感到很惭愧，因为我比其他人更清楚遇袭的概率其实很小。遇袭的风险真的可以被忽略掉，但其对我行为的影响使这个极小的概率有了极大的决策权重。实际上，与把车停在巴士旁（而遭遇爆炸事件的概率）相比，我更有可能在车祸中受伤。但并不是出于对活命的理性考虑我才躲避巴士，而是当时的体验驱使我这样做：在巴士旁边停车使我联想到了炸弹，而且这些想法令我很不愉快。我躲避巴士是因为我想要思考别的事。

我的经历说明了恐怖主义是如何产生影响的，也解释了为什么人们这么害怕恐怖主义：因为它降低了效用层叠。极其生动的死亡或爆炸画面的影响因媒体的关注以及人们的频繁交谈而不断加强，在身处具体的情境时，尤其如此，例如看见了一辆巴士时。此类情绪一触即发、身不由己且无法控制，会使人们本能地想要保护自己。系统2可能“知道”发生危险的概率很小，但即使知道也无法消除人们内心的不安和躲避危险的冲动。我们无法停止系统1的运行。情绪的紧张程度不仅和概率不相符，对概率的估测也不够敏感。假设有两座城市都被警告有自杀式炸弹

袭击者出没，其中一座城市的居民被告知有两名袭击者准备袭击该城市，而另一个城市的居民被告知只有一名袭击者。后一座城市的风险降低了一半，但那里的人们会感到更安全吗？

纽约市有很多商店都卖彩票，生意也不错。其实，中彩票大奖的心理与对恐怖主义事件抱持的心理是类似的。能赢大奖必然令人激动，整个社区也会为之兴奋，而且人们在工作场合和家里聊到此事时，会更兴奋。买彩票之后会有一种愉快的幻想，就像躲避巴士之后恐惧会减轻一样。这两个例子的实际发生概率其实都非常小，人们更在意的是可能性。人们对前景理论的最初构想包括这样的观点：“罕见事件不是被忽视就是被过度重视。”不过，这个说法并没有详细说明在什么情况下事件会被忽视，什么情况下会被过度重视，也没有从心理学上对此作出解释。对决策制定过程中情感和生动性作用的最新研究影响了我对决策权重的看法。过高权衡不太可能的结果是系统1的特点，我们对此已经很熟悉了。情感和生动性会影响顺畅性、可得性以及对概率的判断——因此也就解释了人们为什么过分关注那些没有被自己忽略掉的罕见事件。

你认为一支三流球队获得NBA总冠军的可能性有多大？

你认为下一届美国总统是第三党派候选人的概率有多大？

如果下一届美国总统是第三党派候选人，你会得到1000美元；如果不是的话，你将一分钱也得不到。你准备下多大的赌注？

这两个问题虽不同，但明显有关联。第一题要求你评估罕见事件的概率，第二题想让你通过下赌注来权衡第一题那件事的决策权重。

人们是怎样作出判断，怎样确定决策权重的呢？让我们先来看两个简化的回答，然后再对答案进行证实。以下就是这两个十分简单的答案：

- 人们高估了罕见事件的概率。
- 人们在做决策时过高权衡了罕见事件。

尽管过高估计和过高权衡是两个不同的现象，却有着同样的心理机制，即集中注意力、证实性偏差以及认知放松。

明确的描述激发了系统1的联想机制。当你想到第三党派候选人胜出的可能性不大时，你的联想机制会像平时那样在验证性模式下工作，会有选择地提取使表述正确的信息、事例以及画面。这个过程有偏见存在，但并不是在幻想下进行的。你寻找的是符合现实条件制约的可能情况，你不会天真地想象是“西方的仙女”任命了一位第三党派的总统。你对概率的判断最终总是由认知放松或顺畅性决定的，因此你的脑海中总会出现貌似正确的情形。

你并不总是关注要求你作出评估的事件。如果目标事件发生的可能性很大，你就会关注这个事件的其他可能性。请思考下面这个例子：

在你们当地医院里出生的新生儿在3天内就出院的概率有多大？

你现在要估测婴儿出院回家的概率，但你肯定会关注造成婴儿不能在正常期间出院的事件。我们的大脑有个有用的机能，它会不由自主地去关注奇怪、不同或是不寻常的事。你很快就会意识到，在美国（不是所有国家都设有同样的标准），婴儿于分娩后的两三天出院是很正常的。所以，你将注意力转移到反常的情况上去了。罕见事件成了焦点，这些事件很可能唤起可得性启发模式：你的判断可能由你所制造的许多医疗问题的发生场景以及想起这些问题时的感受决定。因为你处于确定性模式下，你对医疗问题出现频率的估计很有可能会非常高。

当某件事的其他可能不太明确的时候，罕见事件的概率就很容易被高估。我常爱引用的一个例子是心理学家克雷格·福克斯（Craig Fox）

的一项研究。开始这项研究的时候，他还是阿莫斯的学生。福克斯召集了一些职业篮球赛的球迷并引出了几个关于NBA季后赛冠军的判断与决策。他特别要求受试者分别估计参与季后赛的8支球队取得最后胜利的概率。因此，每支球队的胜利都成了焦点事件。

你肯定可以猜到发生了什么，但福克斯所观察到的影响程度可能会令你感到惊讶。假设某个球迷被要求去估计芝加哥公牛队赢得联赛的概率。此时焦点事件已经确定，但其他情况——其他7支球队中的某支球队赢得比赛——往往会被忽略。球迷在肯定性模式下的记忆和想象都在努力构建公牛队胜利的情况。还是这个受试者，在被问到湖人队的胜算时，相同的选择性激活又会偏向支持湖人队。这8支美国最好的职业篮球球队都很优秀，所以设想其中一支相对较弱的球队成为冠军也是有可能的。结果是：把相继对这8支球队进行判断的概率相加，得到了240%！这样的结果当然是荒谬的，因为这8支球队的胜算相加结果应该是100%。当裁判被问到冠军是出自西部联盟还是东部联盟时，这种荒谬就不存在了。因为在这个问题中，焦点事件及其他情况同样详细，他们判断的概率相加就是100%。

在评估决策权重时，福克斯请了球迷对联赛结果下注。他们对每个赌局都标明了金额（金额大小与赌局的风险大小相匹配）。赢得赌局的人可获得160美元。而这8支球队的现金标价总额为287美元。也就是说，如果某个受试者对8支球队都下了注，他肯定会损失127美元！受试者肯定知道联赛有8支球队，对8支球队都下注的平均回报不可能超过160美元，尽管如此，他们还是过高地估计了结果的可能性。球迷不仅高估了他们所关注的事件的可能性，还更愿意对它们下注。

这些发现对规划谬误以及其他乐观主义的表现形式作出了新的阐述。当某个人努力预测某个方案的结果时，就可以切实且轻松地成功执行某项方案。相反，失败的可能性则会被忽略，因为事情出问题的情况错综复杂。对自己职业前景进行评估的那些企业家与投资者很容易高估

自己的机会，也喜欢过高权衡自己的估值。

画面感越强，决策权重越大

正如我们所看到的那样，前景理论与效用理论的不同体现在概率与决策权重的关系上。在效用理论中，概率与决策权重是相同的。对已经确定的事情的决策权重是100，某件事有90%的概率，说明人们对这件事的决策权重是90，是概率为10%的事件的决策权重的9倍。在前景理论中，各种概率对决策权重的影响较小。我早前提到的一项实验发现，概率为90%的事件的决策权重是71.2；概率为10%的事件的决策权重是18.6。两个概率的比率是9，但其决策权重的比率只有3.83，这说明在那个范围内人们对概率的敏感度不够。在这两个理论中，决策权重只依赖于概率，与结果无关。两种理论都认为，概率为90%的事件的决策权重与赢得100美元、收到一束玫瑰花或是遭到一次电击的权重相同。这个理论预测后来被证实是错误的。

芝加哥大学的心理学家们发表了一篇文章——《钱、吻与电击：对待风险的情感心理》，他们发现，人们评估风险时，如果（假想的）结果与情感相关（“碰见了你最爱的明星并亲了他一下”或“遭受了一次疼痛但没有危险的电击”），这种评估对概率的敏感度要低于有关金钱得失的结果。这并不是一个孤立的发现。通过生理检测（比如心跳）的手段，其他研究者发现，对将要遭受的电击的恐惧与遭到电击的概率从本质上说是毫不相关的。仅仅是电击的可能性便会让人心生恐惧。芝加哥的这个团队提出“满溢意象”（affect-laden imagery）完全盖过了对可能性的回应。10年后，普林斯顿大学一个心理学家团队对这个结论发起了挑战。

普林斯顿的这个团队说，他们已经观察到人们对与情感相关的结果的出现概率的敏感度很低，这种情况很正常。赌钱属于例外情况。赌钱时，人们对概率的敏感度相对较高，因为他们有确切的预期值。

下面两个赌局的吸引力与多少现金的吸引力是等价的？

A.有84%的概率赢得59美元。

B.有84%的概率赢得一束装在玻璃瓶里的玫瑰花。

你注意到了什么？其中显著的不同在于A问题比B问题更为简单。你不用停下来去估算这个赌金的预期值，就能很快知道其价值在50美元左右（事实上其价值为49.56美元），在你寻找一个具有同样吸引力的现金等价物时，这个大概的估算已足以提供一个有帮助的锚定。问题B却不存在这样的锚定，因此也就更难回答。调查对象还对两个赌局的等价现金进行了评估，认为同时赢得两个赌局中的等价现金的概率为21%。不出所料，高概率的赌博与低概率的赌博之间的不同在于，进行高概率赌博的人更可能是为了金钱，而不会是为了玫瑰。

普林斯顿团队认为，对概率不敏感并非因为情绪原因。为了支持这个观点，他们比较了人们花钱避开风险的意愿：

利用某个周末粉刷某人的三居室公寓的概率为21%（或84%）。

打扫使用了一周的一座公寓厕所中的三个小隔间的概率为21%（或84%）。

第二个结果肯定比第一个更能引发情感，但这两个结果的决策权重并无不同。显然，情感强烈程度不会影响概率。

另一个实验产生了一个惊人的结果。在这个实验中，受试者得到了奖品的明确价格以及文字描述信息。例如：

有84%的概率可以赢得一束装在玻璃花瓶里的玫瑰花，价值59美元。

有21%的概率可以赢得一束装在玻璃花瓶里的玫瑰花，价值59美元。

对这些赌注预期的货币价值进行评估很简单，但增加一个具体的货币价值并不会改变其结果：即使在那样的情况下，评估依然对概率不敏感。想到奖品是玫瑰花的人不会将奖品信息作为评估风险的锚定。正如科学家有时说的那样，这是一个令人惊喜的发现，它想告诉我们一些事情。那么，现在这个实验想要告诉我们什么呢？

我认为，这种说法体现了结果的丰富性和生动性，无论结果是否会激发情感，它都会降低概率在评估不确定的前景时本应起到的作用。这个假设提出了一种预测（我对这一预测信心满满）：若对货币形式的结果附上毫不关联但却非常生动的细节描述，同样也会影响估算结果。比较一下你对下面这些结果的现金等价物的估值：

有21%（或84%）的概率在下个周一收到59美元。

有21%（或84%）的概率在下个周一上午收到一个内含59美元的蓝色大信封。

新的假设为，在第二个案例中，对概率的敏感度会更低，因为与“一笔钱”这个抽象的概念相比，蓝色信封能唤起更为丰富的想象。你在脑中构建这个事件时，即使知道赢的概率很小，但奖品的生动画面仍然会浮现出来。认知放松同样也对确定性效应产生了影响：当你脑海中闪现关于某个事件生动的画面时，这个事件不发生的可能性所带来的影响同样也很生动，因此就会被过度权衡。增强的可能性效应与增强的确定性效应相结合以后，决策权重很难在21%的概率和84%的概率之间发生改变。

对风险的表述方式不同，所做决策可能截然相反



顺畅性、生动性以及想象的轻松程度等因素会影响决策权重，这个观点已得到许多其他观察实验的支持。一个著名的实验要求受试者从两个罐子中选一个，从里面拿球，若拿到红球，则有奖励：

A罐中有10个球，其中有1个是红色的。

B罐中有100个球，其中有8个是红色的。

你会选哪个罐子呢？因为选A罐的胜算是10%，选B罐是8%，所以作出正确选择应该不难，但实际并非如此：大约有30%~40%的学生选择了红球数量较多的那个罐子，而不是胜算率高的那一个。希莫·爱泼斯坦（Seymour Epstein）说，这个结果说明的是系统1（他称为经验系统）表面的运作特点。

正如你可能想到的那样，人们在这种情况下作出的愚蠢选择已经引起众多研究者的关注。他们对这种偏见也有不同的命名，而我使用的是保罗·斯洛维克的命名“分母忽视”。如果你将注意力集中在能使你胜利的球上，就不会去关注那些不能使你赢的球。生动的画面也是产生分母忽视的原因，至少我有过这样的经历。当我想到小罐子时，我看到的是一个小红球在一片白色的背景中；当我想到大罐子时，我看到的是8个红球在一堆白球当中，这样的画面增强了我对胜利的信心。能使我胜利的生动画面增强了我对那个事件的决策权重，增强了可能性效应。当然，对确定性效应来说也是同样原理。如果我有90%的概率赢得奖品，那么相较于10个球中有一种“不能制胜”的情况而言，100个球中那10个“不能制胜”的球更会突出输的可能性。

分母忽视这个观点有助于解释为什么不同的风险表达方式所造成的效果会有这么大的不同。如果你看到“能使儿童免受某种疾病侵袭的疫苗有0.001%的风险将导致终身瘫痪”这样的说法时，就会觉得这个风险看似很小。现在，请考虑用另外的方式描述这一风险：“在10万名接种疫苗的儿童中，有一个将会终身瘫痪。”第二种说法使你产生了一些第

一个说法不会引起的想法：它唤起了某个儿童因接种疫苗而终身瘫痪的画面；而另外99999名安全接种疫苗的儿童则被完全忽视了。正如分母忽视原则预测的那样，与抽象术语相比，例如“风险”或是“概率”（多大可能），用相对频率（有多少）来描述会使小概率事件得到更大的权重。我们已经知道系统1更善于处理独立事件，而不是整个范畴的事件。

频率格式（frequency format）的影响很大。在一项研究中，看到“每10 000个人中有1 286人因某种疾病而死亡”的人比看到“某种疾病导致24.14%的人口死亡”的人更有可能认为此疾病的危害性很大。尽管患第一种疾病的风险只是第二种的一半，但第一种却看似比第二种更危险！在一个更为直接的分母忽视的例子中，某种疾病会“使100人中的24.4人死亡”，与之相比，“每10 000人中有1 286人因某种疾病而死亡”这种说法听上去更危险。若要求受试者对这两种表述作一个直接的对比（系统2肯定会参与到这个任务当中），这种效果肯定会削弱或是消除。然而，生活就像是受试者的组间实验，你一次只能看到一种表述。系统2只有在格外活跃的情况下才会对你看到的那个说法有另外的表述，才会发现这些说法能引发不同的回应。

有经验的法庭心理学家和精神病学家也不能避免因对风险的不同表述而带来的影响。在一个实验中，有关专业人员需评估让一位精神病患者出院的安全性。这个精神病患者叫琼斯，有暴力倾向。他们收到的信息包括某位专家对风险的评估，但同样的统计数据是用两种方式表述出来的：

评估那些与琼斯类似的病人，专家发现他们在出院后最初的几个月里对他人使用暴力的概率是10%。在100个类似琼斯的病人中，大约有10个人在出院后的前几个月里对他人使用暴力。

看到第一种描述的专业人员让病人出院的概率几乎是看到第二种描述的专业人员的2倍（概率分别为41%和21%）。对相同的可能性，更加

生动的描述产生了更高的决策权重。

不同的表述使人们做出不同的决策，使他们对该怎么做生成不同的意见。斯洛维克与他的同事引用了某篇文章的一段话：“一年之中，全美有接近1 000起谋杀事件是由没有服用药物的严重精神病患者制造的。”有一种表达同一事实的说法是“每年每2.73亿美国人中，有1000人 是被精神病患者杀死的”。另外一种说法是，“每年，（我们）被这样（患有精神病）的人杀死的概率接近0.000 36%”。还有一种说法是：“每年死于严重精神病患者之手的美国人有1 000人，比自杀人数的1/30还少，是因喉癌而死亡的人数的1/4左右。”斯洛维克指出，“这些说法使得他们的动机很明显，他们想要通过强调精神病患者的暴力来造成大众恐慌，进而使有关部门增加心理卫生服务业的资金注入”。

如果一名优秀的律师想要引起法官对DNA证据的怀疑，他不会说，“DNA不匹配的概率是0.1%”，反而会说“1 000起死刑案件中就有一起案件的DNA会出现不匹配”，这样更有可能使法官产生怀疑。听到这个陈述的陪审团会想到坐在他们对面审判室里的人可能会因为错误的DNA证据而被误判。当然，检察官会更偏爱抽象框架，希望陪审团的大脑中充满小数点。

罕见事件又为何会被人忽视？

有证据支持下面这个假设：主要注意力和显著性会导致人们过高评估罕见事件的发生概率，也会过高权衡低概率的结果。单纯提及某个事件，通过对其进行生动性以及特有的概率描述模式就会增强其显著性。当然也有例外情况，即人们对某一事件的关注并没有提高它的出现概率：那些含有一个荒谬的论调使你想起它就觉得不可能发生的事件，或是因不能想象结果会怎样而使你认为它根本不会发生的事件都属于此类事件。对显著事件的过高估计或过度权衡这种偏见不是绝对的规则，但其影响却很普遍，也是根深蒂固的。近年来，对“根据经验作出选择”这

一课题的研究引起了人们的广泛兴趣，其遵循的原则与前景理论中分析的“根据描述作出选择”的研究原则不同。在一个典型实验中，受试者面前有两个按钮。按下按钮有可能会得到金钱奖赏，也有可能什么都得不到。结果是根据前景理论随机出现的（例如，“有5%的概率赢得12美元”或“有95%的概率赢得1美元”）。这个过程是真正随机的，所以不能保证某位受试者所见的样本完全符合统计设置。这两个按钮的预期值几乎是相当的，其中一个比另一个风险更大、更多变（例如，一个按钮的结果可能是有5%的概率得到10美元，另一个按钮则是有50%的概率得到1美元）。通过为受试者提供多次按按钮的机会，使她可以观察到一次又一次按按钮后的结果，这样她就能够凭经验作出选择。通过描述性文字作选择可通过给受试者提供关于每个按钮的预期风险的文字描述（例如“5%的概率赢得12美元”），并让她选择其中一个来实现。根据前景理论可知，通过描述性文字作选择会产生可能性效应——低概率结果的可能性被过高权衡。与之形成鲜明对比的是，凭经验作选择不会出现过高权衡的情况，而较低权衡的情况却较为普遍。

凭经验作选择的实验情景旨在代表许多情境，在这些情境中，我们会接触到来源相同结果却各不相同的许多情况。一间较普通的餐厅会偶尔做出一道超级美味或很难吃的菜。你的朋友通常很好相处，但有时也会变得喜怒无常、咄咄逼人。加州容易发生地震，但实际却很少发生。许多实验的结果表明，当我们做类似于选择餐厅或是固定好水壶以应对地震这样的决策时，罕见事件不会被过高权衡。

现在仍然没有能够阐释凭经验选择的方法，但无论在实验中还是在现实世界里，大家都普遍认同一点，即对罕见事件的决策权重较低有一个绝对主要的原因：许多受试者从未经历过罕见事件！大多数加州的市民从未体验过大地震，2007年时也没有银行家切身经历过大规模的金融危机。拉尔夫·赫特维希（Ralph Hertwig）和伊多·伊雷夫（Ido Erev）注意到“根据它们的主观可能性，罕见事件的概率（例如房贷泡沫破灭）受到的影响比它们应得的影响更小”。他们指出，公众对长期威胁的回

应很冷淡就是这样一个例子。

这些关于忽略的例子很重要，也很好解释，但当人们真正经历罕见事件时，低权重的情况也会出现。假设你有一个复杂的问题，与你同楼层的两个同事可能会回答这个问题。你认识他们俩很多年了，也有很多机会观察或是在接触中了解他们的个性。阿黛尔做事持之以恒，乐于助人，尽管有时也帮倒忙；布莱恩并不特别友好，和阿黛尔一样爱帮助别人，但有时候又表现得过于热情。你会找谁帮忙？

考虑关于这个决定两个可能的观点：

- 你在两种风险中作出选择。阿黛尔更可靠；对布莱恩的期望更可能会导致一个稍逊一筹的结果，产生好的结果的概率较小。罕见事件可能会因为可能性效应而被过高权衡，所以最好选布莱恩。

- 你在对阿黛尔的总体印象和对布莱恩的总体印象之间作出选择。你与他们之间或好或坏的经历都会影响你对他们日常行为的看法。除非这个罕见事件非常极端，你才单独想起了这件事（布莱恩曾有一次辱骂了向他求助的同事），因而标准会偏向于典型事例及最近发生的事，所以该选阿黛尔。

在一个双系统的大脑里，第二种阐述似乎更为合理。系统1产生了对阿黛尔和布莱恩的总体印象，包括对他们的情感态度以及靠近或是回避他们的倾向。你的选择就取决于对这些倾向的比较。除非你明确地想到了某个罕见事件，否则就不会出现过高权衡。将相同观点应用到凭经验选择上很简单。因为他们对结果有长时间的观察，这两个按钮似乎也形成了情感回应所依附的综合“人格”。

与前景理论刚被廓清之时相比，现在我们可以更好地了解罕见事件被忽视或是被过高权衡的情况了。由于记忆存在证实偏差，罕见事件的概率会（经常但不总是）被高估。当想起某个事件时，你会尽可能地将

其视为真实的。当某个罕见事件特别吸引你的注意力时，这个事件就会被过高权衡。当前景得到明确描述时（例如“有99%的概率赢得1 000美元，1%的概率什么也得不到”），注意力就一定会分散。过多关注（耶路撒冷的大巴）、生动的画面（玫瑰花）、具体的表述（1 000中的1个），以及明确的提醒（以描述为基础作出选择）都是引起过高权衡的原因。没有过高权衡，就会存在忽视。就罕见事件而言，我们的大脑并不能总是作出正确判断。碰上一些任何人都未曾经历过的事情，这可不是什么好消息。

示例—罕见事件

“即使在日本，海啸也很少发生，但是海啸在我们头脑中的画面非常生动形象，游客也因此会高估海啸发生的可能性。”

“这是我们都熟悉的灾难循环，即先是言过其实，之后作出过高权衡，最后忽视此事件。”

“我们不应该将注意力集中在单一情境中，否则我们会高估它的可能性。想想其他的选择吧，然后将所有选择的概率相加，得到100%。”

“他们想让人们意识到风险是存在的。这也就是他们会使用‘每1 000人中有1人死亡’这个说法的原因，这种做法利用了分母忽视效应。”

第31章 能带来长远收益的风险政策

设想你需要做下列两组决策。首先查看全部决策，然后作出选择。

决策（1）：从A、B中作出选择：

A.肯定能赚到240美元

B.有25%的概率得到1 000美元，75%的概率什么也得不到

决策（2）：从C、D中作出选择：

C.肯定会损失750美元

D.有75%的概率损失1 000美元，25%的概率没有损失

这一对选择题在前景理论的发展进程中有着重要的地位，它们使我们重新理解了理性的含义。看到这两个问题时，你对确定事件（A和C）的第一反应肯定是被A吸引，排斥C。对“肯定获得”和“肯定损失”的情感评估是系统1的自动反应，肯定会发生在估计两种风险的预期值（分别为获得250美元和损失750美元）之前，因为这样的估计需要付出更多努力（作更多选择）。大多数人的选择都与系统1的预测一致，绝大多数人都会选A不选B，选D不选C。在其他一些可能性中等或较大的选项出现时也一样，人们在收益状态下更倾向于规避损失，在亏损状态下更倾向于承担风险。我与阿莫斯所做的实验的结果是，有73%的受试者在决策（1）中选了A，在决策（2）中选了D，只有3%的人选择了B、C选项。

按照要求，你在首次作出选择后要再次查看所有选项，你可能也这样做了，但有一件事你肯定没有做，即你没有估计4种不同选项组合的

可能结果（A和C，A和D，B和C，B和D），以推测哪一种组合是你最想选的。直觉上，你只会分别考虑这两个问题，分开选择，并且不会觉得这样做比较麻烦。此外，综合考虑两个决策性问题需要费些劲儿，你可能需要笔和纸才能完成。所以，你并没有这样做。现在，请思考下面的选项问题：

AD. 25%的概率获得240美元，75%的概率损失760美元

BC. 25%的概率获得250美元，75%的概率损失750美元

这个问题很容易！BC选项明显比AD选项更“占优势”（某个选项明显优于其他选项时使用的专业术语）。你已经知道我接下来要说什么了吧？在第一组决策问题中有压倒性优势的选项AD（在第二个决策问题中）是不被看好的那两个，只有3%的受试者一开始就选择了它们，而现在却有73%的受试者选择（上次）概率不理想的选项BC。

宽框架还是窄框架？

这些选择题使我们意识到人类理性的局限性。这些选项首先让我们了解到人类偏好的逻辑一致性——无论人们偏好的是什么，甚至是永远到达不了的海市蜃楼。再看一下最后那个简单的问题，你是否曾想过将这个答案明显的问题进行分解之后，会有很多人选择比较不理想的选项呢？每个有关得失的简单问题都可以通过无数方法分解为选项组合，而分解后的选择很可能和最初的选择不一致。一般来说，这是个事实。

这个例子还说明处于收益状态时规避损失、处于亏损状态时承担风险是需要付出代价的。这些态度会使你不愿冒险，而愿付出额外的费用去得到肯定可获得的赢利，还会使你愿意付出额外费用（包含在预期价值中）以避免肯定的亏损。两种情况下付出的这些钱来源都一样，在同时面临这两种问题时，你的矛盾态度就不会很乐观。

决策（1）和决策（2）有两种解释方式：

- 窄框架：分别思考两个简单的决策问题。
- 宽框架：一个有4个选项的综合决策问题。

在这个例子中，选择宽框架明显更好。的确，在任何情况下，将多种决策综合考虑都会更有优势。假设同时考虑5个简单的（二选一）决策问题。宽（综合）框架需要考虑的是包含32个选项的综合选择，窄框架需要考虑的则是一连串5个简单的选择。5个连续的选择会是宽框架中32个选择的一部分。利用宽框架是最好的做法吗？有可能，但人们却不太可能这样做。一个理性的经纪人当然会利用宽框架进行考虑，但人们天生喜欢用的却是窄框架。

这个例子说明，我们有限的大脑很难达到逻辑一致性的理想状态，因为我们易受眼见即为事实原则的影响，不愿动脑筋。另外，即使有人告诉我们应该综合考虑问题，我们自己还是倾向于在问题刚出现的时候立刻做出决策。我们既没有意愿也没有精力去增强偏好的一致性，我们的偏好也不会自动变得一致，它们处于理性代理模式。

聪明的投资者不会每天都看股票行情表

保罗·萨缪尔森是20世纪著名的经济学家。他曾问过他的某个朋友是否愿意玩一个抛硬币的游戏，玩这个游戏可能会损失100美元，也可能会获得200美元。他的朋友答道：“我不会接受，因为我觉得获得200美元的满足感无法抵消我损失100美元的痛苦。但如果你保证将硬币抛100次的话，我就和你玩这个游戏。”除非你是决策理论家，否则，你就不会有萨缪尔森的朋友的那种直觉：反复打一个有趣却也有风险的赌可以降低主观风险。萨缪尔森觉得他朋友的回答很有意思，便继续进行分析。他证明，在一些特定情况下，最注重效用的人拒绝了一次赌局，也会拒绝多次。

值得注意的是，萨缪尔森的证明虽然是有效的，但这个证明引出的结论却有违常识——打100次赌当然是个吸引人的提议，心智正常的人都不会拒绝——可他本人似乎并没有意识到这个事实。马修·拉宾（Matthew Rabin）和理查德·泰勒指出，“在100个赌局中，输100美元和得200美元的比率是50：50，因此，期望回报是5 000美元。另外，只有1/2 300的概率会输钱，会输掉超过1 000美元的钱的概率仅为1/62 000”。当然，他们想要说明的是，如果效用理论在任何情况下都与如此愚蠢的偏好相一致的话，这个理性选择模式肯定出什么问题了。拉宾对一些小额赌注严重的规避损失做法的荒谬结果进行了证明，但萨缪尔森没有看到这些证明，即便他看到过也不会感到惊讶。他甚至很愿意考虑很有可能被理性的人拒绝的交易的概率，这一意愿证实了理性模式的强大影响力。

假设用非常简单的价值函数来描述萨缪尔森的朋友（我们称之为山姆）的偏好。为了表明自己规避损失的程度，山姆首先改变了赌注，将亏损金额改为原来的2倍。然后，他开始计算这个改变后的赌局的预期值。下面是他抛一次、两次、三次硬币的结果。做这些工作肯定需要极为专注。

	所得	损失
较大可能性 确定性效应	95%的概率赢得10 000美元 害怕失败 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式	95%的概率损失10 000美元 希望能避免损失 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式
较小可能性 可能性效应	5%的概率赢得10 000美元 希望能有更多的所得 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式	5%的概率损失10 000美元 害怕有更大的损失 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式

从上表中可以得知，这个赌注的预期值是50。然而第一次掷硬币对山姆来说毫无价值，因为他感到输掉1美元的痛苦程度是赢得1美元的满足程度的2倍。改变赌注来体现自己的损失厌恶之后，山姆就会发现这

个赌局的价值为零。

现在，请考虑抛两次硬币的情况。输钱的概率降低到25%。两个极端结果（损失200美元或赢得400美元）在价值上相互抵消，它们的概率相同，且输的痛苦程度是赢的满足程度的2倍。但中间结果（一次输，一次赢）是积极的，所以抛两次硬币可以视为赌一次。现在，你就能看到窄框架的成本和多次打赌的奇妙之处了。当山姆分开来看的时候，就会认为它们毫无价值。如果在不同的场合中分别问他是否愿意打这两个赌，他都会拒绝。然而，当它们同时出现时，它们的共同价值就是50美元！

若抛3次硬币的话，这个赌局就更有利了。极端结果仍然相互抵消，而且也不那么重要了。第三次抛硬币，尽管单独来看没什么价值，但却为整个赌注增加了62.5美元的价值。当山姆打的赌变为抛5次硬币时，这个赌局的期望价值就会是250美元，而山姆输钱的可能性是18.75%，他的现金等价物是203.125美元。这个例子中值得注意的一点是山姆的损失厌恶度从未改变过。然而，随着抛硬币次数的增多，输的可能性很快就降低了，损失厌恶对其偏好的影响也就相应减弱了。

现在，如果山姆拒绝只赌一次的话，我已经准备好了一套说辞。如果你和山姆一样，也有不合理的损失厌恶的话，这套说辞也同样适用于你：

我理解你对赌输的反感情绪，但这种情绪会让你损失很多钱。请考虑一下这个问题：你已经活不长了吗？这是你这辈子需要考虑的最后一个小赌注吗？当然，你不太可能再碰到和这个完全一样的赌局，但你会有很多机会碰到吸引人但赌注相对你的财产来说很小的赌局。如果你能将这些赌局看做一个整体的一部分，并重复念咒语：有赚有赔。这样，你在经济上就会更理性，也能在无形中帮自己赚到一大笔钱。那句咒语的主要目的是在你输的时候帮助你控制你的情感反应。如果你相信自己这样做是有效的，在你在决定是否该承担某个有正面预期值的小风险

时，就应该用这句咒语提醒自己。在说这句咒语时，还需记住以下几个条件：

- 当所有赌局都真正相互独立时，它才适用；它不适用于同一行业的多种投资，因为这些投资可能会同时遭遇失败。

- 只有在可能的损失不会使你的全部资产处于危险时它才有效。如果你不想某一次损失成为影响你经济前景的重要阻碍的话，就请注意！

- 若一个赌局中每次下注赢的可能性都非常小，就不该将咒语用在这个风险大的赌注上。

如果你有这条规则所要求的情绪戒律，就永远不会孤立地考虑一个小的赌注，或是在小的赌注上规避损失，直到你快要进入棺材的那一刻（或许在那个时候还是不会这样做）。

遵循这条建议不是没有可能的。金融市场中有经验的交易者每天都以此建议为生，他们通过宽框架来减轻亏损带来的痛苦。正如书中已提及的那样，我们知道可以通过引导受试者“像商人那样思考”，使他们不去规避损失，这就正如有经验的棒球卡商人不会像新手那样受到禀赋效应的影响一样。学生在不同的指导下可能会做出有风险的决策（接受或拒绝他们有可能会输掉的赌局）。在窄框架的情况下，他们被告知在做决策时应该“将每一个决策都当做你唯一需要做的决策”，并且要体会这些决策带给自己的情绪反应。在宽框架的情况下做决策的建议，包括“将自己想象为商人”，“你总是做这样的事”，以及“将它看做众多财政决策中的一个，这样一个决策会在将来一起被并入‘证券投资组合’中”。实验者通过心理学方法评估了受试者对盈与亏的情绪反应，方法包括测谎时用的测试皮肤电导率等。正如人们期望的那样，宽框架缓解了人们对损失的情绪反应，增强了他们承担风险的意愿。

损失厌恶和窄框架的结合是一个代价更大的祸端。个人投资者可以

通过降低查看自己投资结果的频率来避免这一祸端，并在获得宽框架带来的情感收益的同时节约时间、减轻痛苦。时刻关注每日的经济波动是种亏本的对策，因为频繁的低额损失带来的痛苦比同样频率的低额收益带来的快乐程度更为强烈。一个季度查看一次就足够了，对于个人投资者来说，这样的频率还要高一些。刻意避免查看短期结果，除了可使投资者的心情更为愉快以外，还可以提升决策和结果的品质。对坏消息典型的短期反应就是加剧损失厌恶。查看总体反馈的投资者很少能得到类似的坏消息，就更有可能不规避损失，结果也会赚得更多。如果你不知道每只股票每天（每周甚至每月）的情况，也就不会对你的证券投资组合进行无效的变动。在几个周期内都不改变某个投资的承诺（“锁定”投资的相同说法）可以改善财务状况。

风险政策可以抵消风险厌恶的偏见

善于使用窄框架的决策制定者在每次面临风险决策时都会带有偏见。每当相关问题出现时，他们就会使用风险政策，而风险政策确实可以改善他们的表现。我们熟悉的风险政策有“在买保险时，总是选择最高的免赔额”以及“绝不要买延长保险”等。风险政策是一种宽框架。在保险的例子中，你期望偶尔的损失是完全免赔的，或是无保险产品损坏的频率别太高。与之相关的问题是，你设想自己接触的这个风险政策从长远来看肯定会为你带来收益，而你减少或是消除偶尔的损失所引起的痛苦的能力如何呢？

风险政策与我前面提到的外部意见类同。外部意见将注意力从当前情境的特性转移到类似情境结果的数据上。外部意见是思考计划的宽框架。风险政策在一组类似的选项中嵌入了一个特别有风险的选项，也利用了宽框架。

外部意见和风险政策是补救两种不同偏见的方法，而这两种偏见会影响许多决策的制定：规划谬误中的过度乐观以及损失厌恶中的过度谨

慎。这两种偏见相互对立。过度乐观使个人和组织免于损失厌恶的不好影响；损失厌恶使人们不会产生过度自信的乐观主义。这样的结果对于决策制定者来说是有益的。乐观主义者认为他们做决策时比在实际情况下更为谨慎，而损失厌恶者则会正确地拒绝危险的提议（在没有外部意见的情况下，他们是可能接受这些提议的）。当然，我们不能保证这些偏见会在所有情况下都相互抵消。能够同时消除过度乐观以及过度规避风险的机构应该采取这种做法，将外部意见与风险政策结合起来考虑应该可以实现其目的。

理查德·泰勒曾与一家大型企业的25名部门总经理进行过有关决策制定的讨论。他请他们考虑一个有风险的选择，作这一选择，他们可能赔掉自己的大量资金或是使那笔资金翻倍，其中赔和赢的可能性是相当的。没有一位经理愿意接受这个如此大风险的赌局。泰勒又询问了这家企业执行总裁的意见，他当时也在场。这个执行总裁毫不犹豫地回答道：“我想要他们所有人都冒险。”在这个谈话的情境之下，这位执行总裁很自然地采用了宽框架，这个框架综合权衡了所有25个赌注。就像面对100次抛硬币机会的山姆一样，这位总裁可以依靠统计结果来使整体风险降低。

示例—风险政策

“告诉她应该像商人那样思考！有赚，当然也有赔。”

“我决定每个季度查看一次我的证券投资组合。我总是选择规避损失，因此在面对每天价格波动的情况下总是不能做出理性的决策。”

“他们从不买延长保险，这是他们的风险政策。”

“我们公司每个部门经理在其所在领域都采取损失厌恶的做法。这很正常，但造成的后果是，这个机构不敢冒险。”

第32章 心理账户是如何影响我们的选择的？

除了那些非常穷、要靠收入来养家糊口的人以外，绝大多数人赚钱都未必是出于经济动机。亿万富翁再赚几亿美元不是出于经济原因，实验经济学项目的参与者获取额外的赞助也不是出于经济原因，钱是衡量一个人自身利益与自我成就感的标尺。

奖励与惩罚、承诺与威胁，都在我们的脑中，我们谨慎地将其记录下来。这些因素如同社会环境中的诱因一样影响着我们的偏向，激发我们的行为。于是，我们拒绝减少损失，因为有时这样做就相当于承认失败；我们对可能使人后悔的行动存有偏见；我们虽然不能界定对玩忽职守和拿人钱财之间的区别，却也能够将两者区分开来；我们不会不停地做事，因为责任感总是因人而异的。奖励和惩罚带来的最终价值通常会使人有情绪反应，这是一种精神上的自我交易，而当个人成为某个机构的代理人时，就不可避免地会与该机构发生利益冲突。

你会卖掉赢利的股票还是亏损的股票？

理查德·泰勒多年来一直对会计行业与心理账户的类似之处很感兴趣。心理账户是我们用于组织和经营生活的账户，它有弊也有利，并且有多种来源。现实生活中，我们可能会将自己的钱存在不同的银行账户里，而有时我们仅仅是将钱存在了不同的心理账户中。我们有零用钱和普通存款，也有支付孩子教育费用或急诊的预留存款。该用哪些存款来满足现在的资金需求，我们有明确的先后顺序。就像为家庭开支作预算、限制每天喝黑咖啡的数量或是增加锻炼时间一样，存款也是为了自我控制。通常我们会为了自我控制而付出代价，例如，一面把钱存入储蓄账户，一面却透支信用卡。理性代理模式下的经济人并不依赖心理账户：他们对结果的看法是经过综合分析得来的，是受外部诱因驱使的。

对于人类来说，心理账户是窄框架的一种形式；他们通过有限的大脑使所有事情都得到掌控，易于管理。

心理账户在记录得分上应用广泛。回想职业高尔夫球手在避免击出超过标准杆的球而不是小鸟球时，往往打得更出色。我们可以得出的结论是，优秀的高尔夫球手会为球场上的每个球洞都创立账户，他们不会将整体的成功押在唯一的账户上。泰勒在此前的一篇文章中阐述的一个颇具讽刺意义的例子就很好地说明了心理账户是怎样影响行为的：

两个狂热的球迷计划到离他们约64公里远的地方看篮球赛。其中一个人买了门票；另一个人在买票的途中遇见了一个朋友，免费得到了票。现在，有预报称比赛当晚会有暴风雪。这两位持票的球迷谁会更愿意冒着暴风雪去看比赛？

答案很明显，我们知道买了票的那个球迷更有可能去。心理账户也为此提供了解释。假设两个球迷都为这场比赛开设了账户，而错过比赛就是在负差额（逆差）的情况下关闭了这两个账户。那么无论是怎样得到门票的，他们都会很失望。但是，关闭账户对于买票的那个人来说影响更为消极，因为现在他的钱没有了，还不能看比赛。对这个人而言，待在家里是个更糟糕的选择，所以他更愿意去看比赛，也就更可能会冒着暴风雪开车去看比赛。这是系统1自动对情绪平衡作出的内在分析。在标准的经济学理论中，人们由心理账户引发的情绪并没有得到普遍认可。经济人可能会意识到这张票已经付了钱，而且已经不能退换。票的成本已经“沉没”了，这位经济人不会再在意这张球赛门票是自己买的还是朋友赠的（如果该行为人有朋友的话）。想要实施这个理性行为，系统2应该会考虑反事实的（指在不同条件下有可能发生但违反现存事实的）可能性：“如果我的票是从朋友那儿得来的，我还会冒着暴风雪驾车吗？”但只有积极的、受过相关训练的大脑才会想到提出这样的难题。

当个人投资者将他们的证券投资组合中的一些股票卖掉时，犯一个

错误也会使他们痛苦不堪：

你需要钱来操办女儿的婚礼，所以想卖掉一些股票。你记得自己每一只股票的买进价，也能分辨出某只股票是“赢利股”（即当前价值高于你的买进价的股票），或是亏损股。在你所有的股票中，蓝莓牌瓷砖是一只赢利股；如果你在今天将其售出，就会得到5000美元的收益。你持有蒂芙尼电机相同的股份，现值是5000美元，但低于你的买进价格。你更有可能出售哪一只股票？

作出这个选择的可行方法是：“我会关闭蓝莓牌瓷砖股票账户，记录下一笔成功的投资。或者，我可以关闭蒂芙尼电机股票账户并记下失败的一笔。我更愿意怎么做？”如果将这个问题看做是在给你带来的快乐和给你造成的痛苦中作选择，你肯定会卖掉蓝莓牌瓷砖，以享受成功投资的乐趣。可以预料，金融研究中已经记录了大量人们售出自己的赢利股、保留亏损股的偏好——这被视为一种偏见，关于此还有一个晦涩难懂的名字：处置效应。

处置效应是窄框架的一个例子。投资者为她买的每一只股票都开设了账户，并想在关闭每一个账户时都能获利。理性的代理人会对证券投资组合有一个整体的看法，会售出最无可能在未来赢利的股票，而不是去考虑它是赢利股还是亏损股。阿莫斯跟我说了他与一名财务顾问的谈话。这名顾问询问阿莫斯他的证券投资组合中所有股票的相关信息，包括每只股票的买入价格。当时阿莫斯温和地问：“难道这个问题很要紧吗？”这个顾问当时看起来非常吃惊，他显然一直认为心理账户的状态是值得考虑的因素。

阿莫斯对这个财务顾问的观念的猜测可能是对的，但他将买入价视为无关紧要的却是错误的。即使对经济人来说，买入价也很重要，应该将其考虑在内。处置效应是需要付出代价的偏见，因为对于售出赢利股还是亏损股这个问题，答案很明确，但并不是说选择卖哪只股票都无关紧要。如果你在意的的是自己的财富，而不是直观感受，就会售出蒂芙尼

电机这只亏损股，保留蓝莓牌瓷砖这只赢利股。至少在美国，税收能给人很大的刺激：你会意识到，卖掉亏损股可以减免税赋，而卖掉赢利股就必须得纳税。全美国的投资者都知道这个金融方面的基本事实，这个事实还决定了他们所做的一个决策——投资者会在12月卖掉更多的亏损股，因为这个月的税赋一直令他们忧心忡忡。一年中每个月都有税收优惠，但是在其他11个月份中，心理账户在人们心中的分量都重于金融常识。另一个反对出售赢利股的论据是对市场反常现象的详细记录，即最近升值的股票有可能还会继续升值至少一小段时间。这个净效应很大：预计卖掉蒂芙尼股而非蓝莓股的税后额外回报率在第二年是3.4%。在赢利的环境下关闭心理账户会令人心情愉悦，但这种愉悦是你花钱买来的。一个经济人不会犯这样的错误，在这一点上，那些运用系统2的经验丰富的投资者比新手更容易犯这种错误。

理性的决策者只会对当前投资的未来结果感兴趣，经济人不会去考虑纠正先前的错误。当有更好的投资项目时，对亏损账户进行额外投资的决策被称为“沉没成本悖论”，这是一个代价高昂的错误决策，在大大小小的许多决策中都能看到其身影。由于买了门票而冒着暴风雪开车去看演出就是一种沉没成本悖论。

设想一家公司已经在某个项目中投入了5000万美元。现在，这个项目误了工期，其最终回报的预计收益也没有最初计划的那样好。如果想要实现这个项目的最初目标，则需要6000万美元的额外投资。另一个提议是将同样的资金投入到一个新的项目中，且这个项目似乎可以带来更高的回报。这家公司会怎么做呢？通常的情况是，像冒着暴风雪开车那样，受到沉没成本影响的公司会继续将钱砸在那个不好的项目上，因为关闭这个项目的账户就相当于承认自己的失败，这是一种耻辱。这个情景属于四重模式中右上角那一栏的情况：在这种情况下，我们需要在必然的损失和不利的风险中作出选择，这样做通常是不明智的。

从公司的角度来看，向失败的尝试增加投入是个错误做法，但

对“拥有”这个前景并不明朗的项目的高管来说，却未必如此。撤销这个项目会给这个高管的履历上留下难以抹掉的污点，只能依靠该组织的资源再赌一把才能最大限度地保住个人利益，才有希望收回投资成本——至少可以尝试着延长清算日期。在沉没成本的状态下，高管的动机与公司的目标以及股东的利益都会不一致，这就是我们所说的代理问题中常见的类型。董事会非常清楚这样的冲突，所以当某位执行总裁因受困于先前的决策影响而不愿避免再造成损失的话，董事会就会将其替换掉。董事会成员不见得认为新的执行总裁比原先的更有能力，但他们知道新的总裁不会有与原总裁一样的心理账户，在评估当前机会的选择时，他也更容易忽视过去投资的沉没成本。

沉没成本悖论导致人们在不被看好的事情上浪费了太多时间，例如不幸福的婚姻、没有希望的研究项目等。我常注意到，一些年轻的科学家宁愿苦苦挣扎于注定会失败的项目，也不会选择放弃，重新开始。不过，好在有研究表明这样的悖论至少在某些情况下是可以克服的。在经济学和商贸学的课堂上，沉没成本悖论也被视为一种错误理论。这样做显然会产生积极影响，有证据表明，这些领域的毕业生比其他人更有可能放弃会失败的项目。

哪种选择会让你更后悔？

后悔是一种情绪，也是一种自我惩罚。人们做出的许多决策都是因为不想后悔（“不要这样做，否则你会后悔的”是个非常常见的警告），现实生活中我们也有很多后悔的事。有两位荷兰的心理学家对这种情绪状态作了很好的描述，他们注意到，后悔“总是与一个人本该更加了解的情感、不祥的预感以及对做错的事或失去的机会念念不忘等情绪形影相随，与严厉自责和改正错误的倾向形影相随，与‘此事如果没有发生该多好’或是‘如果再有一次机会该多好’之类的想法形影相随”。当你想象自己正在做某事而不是在想曾经做过的事情时，就会感到强烈的悔意。

后悔是由替代现实的可用性引发的反事实情绪。每架飞机失事后，都会有关于一些乘客“本不应该”在那架飞机上的特别报道——他们有的是在最后几秒才订到的位子，有的是从另一条航线转机过来的，还有的理应早飞一天，但不幸延迟了才上了这架飞机。这些令人痛苦的事例有个共同特点，即它们都属于反常规事件。与正常事件相比，人们更容易凭想象搞砸这些反常规事件。联想机制包含了正常世界的典型及其规则。反常规事件会吸引人的注意力，还会使人们认为在相同情况下这些事件也应该是正常的。

为了理解后悔与常态的关系，请思考下列情境：

布朗先生几乎从不让旅行者搭便车。昨天他让一个男人搭了便车，然后他被抢了。

史密斯先生经常让旅行者搭便车。昨天他让一个男人搭了便车，然后他被抢了。

这两个人谁更可能感到后悔？

答案不出我们所料：有88%的受试者认为布朗先生会更后悔，12%的受试者认为是史密斯先生。

后悔与责备并不是一回事。实验人员问了其他受试者与上述事件相关的一个问题：

谁会受到他人更严厉的责备？

结果是：认为是布朗先生的占23%，认为是史密斯先生的占77%。

与常态的对比可引起后悔和责备，但相关的常态是不相同的。布朗先生和史密斯先生体验到的情绪主要是由他们平时对待旅行者的方式决定的。让旅行者搭便车对于布朗先生来说是一件反常规事情，因此，大

多数人认为他会更后悔。然而，带有批判性的观察者会将这两个人的行为与合理行为的传统常态相比较，更可能会批评史密斯先生，因为他总是习惯性地承担这种不可预知的风险。我们会忍不住说，史密斯先生是自食其果，布朗先生是走了霉运。但布朗先生更应被指责，因为他在这件事上的做法与他平时的性格不符。

决策制定者容易感到后悔，而痛苦的情绪则对很多的决策制定都有影响。后悔的直觉非常一致，而且还很明显，下面这个例子就说明了这一点。

保罗在A公司持有股份。在过去一年里，他想要将股份转移到B公司，但最终决定还是不那样做。现在，他了解到，如果他当时将股份转到了B公司的话，可以多赚1200美元。

乔治在B公司持有股份。在过去一年里，他将股份转移到了A公司。现在，他了解到，如果他当时坚持保留B公司股份的话，可以多赚1200美元。

谁会更后悔呢？

结果很明显：8%的受试者说是保罗，92%的受试者说是乔治。

这很令人好奇，因为从客观上来说，这两位投资者的情况是一样的。他们现在都拥有A股，而且如果拥有B股可多赚同样多的钱。唯一的区别在于，乔治没能赚更多钱是因为他采取了行动，而保罗则是因为没有采取行动。这个小事例说明了一个大道理：人们对由于不采取行动而导致的结果，会比因行动而产生的结果有更为强烈的情绪反应（包括后悔）。这个观点在赌博的情境下也得到了证实：人们下注并赢了钱会比其不赌但得到同样多的钱更快乐。这种不对称至少对于损失来说是强烈的，还可用来解释责备和后悔的原因。问题的关键并不在于玩忽职守和拿人钱财的不同，而在于默认选择和偏离默认的行动间的区别。你在

偏离了默认情况之时，会很容易联想到常态，想知道默认情况是否会导致糟糕的结果。如果真会这样，那你的偏离和常态就可能成为自己痛苦的来源。当你持有一只股票时，你默认的选择不是卖，但当你早上碰见某个同事时，你默认的选择又变成了同意他的观点，即卖掉股票。出售一只股票与违背你同事意愿都是对默认选择的违背，也都可能让你后悔或招来责骂。

在一个证明默认选择的影响力的实验中，受试者在计算机上模拟了21点游戏。一些玩家被问道：“你想要拿牌吗？”而另一些人则被问道：“你想要停牌吗？”无论问题是什么，如果结果并不理想的话，说“是”肯定会比说“不”更令人感到后悔。很显然，这个问题表明了一个默认的回答，即“我们有很强的意愿这样做”。另一个默认行动的例子是说球队在决赛中惨败与教练有关。这个教练理应对人员和战术进行调整，但他却没有这样做，因此，他被人责备，他自己也感到后悔。

后悔的风险是不平衡的，其不平衡性体现在偏向于常规的、厌恶风险的选择这种偏见存在于许多情境中。如果某位顾客在购物时被提醒，他可能就会因为自己的选择而后悔，这名顾客在选择时就会偏向于常规选项，即更看好品牌。接近年末时，财务经理的行为也显示出了预期评估的影响：他们易于清理那些并非传统投资组合或是让人质疑的股票。另外，即使是关乎生死的决策都能被预期的评估所影响。

设想有个医治重病患者的医生，某个治疗手段是正常且标准的，另一个则是不同寻常的。这个医生有理由相信这个非传统的治疗手段可提高病人的康复概率，但证据不足。使用这个与众不同的治疗手段的医生可能会面对极度的悔恨、严厉的责备，还可能被人起诉。以后见之明来看，医生很容易想到常规的选择，总是希望自己没有作非常规的选择。如果结果是好的，这个敢于冒险的医生就会得到好的名声。这是事实。但是，这种可能的利益小于可能的成本，因为成功通常是比失败更为正常的结果。

因为害怕将来后悔而作出不理性的选择

在许多情境中，损失的痛苦是获得的快乐的两倍，例如下赌注、禀赋效应以及对物价变动的反应等。损失厌恶系数在某些情况下会更高。你更容易在生活中比钱更加重要的方面产生损失厌恶，例如健康。另外，当“卖掉”重要的基金可能使你承担可怕的后果时，你会更加不愿卖掉这些基金。理查德·泰勒早期在消费者行为方面的经典实验就用了一个著名的例子，我将这个例子作了细微调整：

你接触到了一种疾病，感染这种病会使你在一星期内快速且没什么痛苦地死去。得这种病的概率是十分之一。在此病尚未出现任何症状之前，有一种疫苗是有效的。你愿意付多少钱来打这种疫苗？

大多数人都愿意付钱，但钱不是很多。面对死亡的可能令人不安，但是死亡的概率很低，所以想要躲避死亡而花掉大量积蓄是不合理的。

现在，请考虑下面这个作了细微调整的例子：

研究上面这种疾病需要一些志愿者。对志愿者的唯一要求是必须接触这种病，也就是说，你会有十分之一的概率会感染上这种病。那么，要是去做志愿者，你最低要多少钱？（你不能购买疫苗。）

正如你可能预料的那样，人们当志愿者要的薪水会比他们买疫苗的最高定价高很多。根据泰勒的非正式报告，其常规比率大约是50 : 1。极高的售价说明了这个问题的两个特点。首先，你不会“出售”健康。这种交易不是合法的，高的定价反映了人们并不愿意参与其中，而可能因此而承担的不好结果或许也是你不愿“出售”健康的最重要因素。如果你在某天早上起床的时候，发现自己有了疾病的症状并将在不久后死去，你就会觉得去当志愿者比起没买疫苗更会令你后悔。因为你本可以拒绝“出售”自己的健康的，甚至是能在完全不考虑可以得多少钱的情况下拒绝。你本来可以坚持自己的默认选择，什么都不做。现在，这种与事

实相反的情况会让你的余生都不得安宁。

前面提到过的关于家长对有潜在危险的杀虫剂的反应也存在着是否愿意冒险的问题。受试者需回想自己正在使用的某种杀虫剂，且这10000瓶杀虫剂里有15瓶可能造成误吸和儿童中毒。另外，还有一种稍便宜的杀虫剂，但其导致中毒的风险也有所增加：10000瓶中有16瓶可使人中毒。实验者问家长，第二种杀虫剂（更不安全）要比第一种便宜多少时，他们才会去买？超过2/3的受试者回应，无论这种新的杀虫剂定价多少，他们都不会买。他们显然反对拿自己孩子的健康做交易。若第二种杀虫剂与第一种的价格差额足够大的话，也有少数人是愿意买的，但愿意接受较小的折扣而买第二种杀虫剂的少数人会要求得到一笔钱，这笔钱比他们愿意为提高产品安全而支付的钱更多。

任何人都明白也理解，为什么家长不愿为了钱而让孩子承担风险，哪怕只是增加一点风险。值得注意的是，这种态度对于我们想保护的人的安全来说，是不合逻辑且有潜在危害的。即使是最慈爱的父母，他们用来保护自己孩子的时间和金钱也是有限的（保护孩子安全的心理账户预算有限），因此，使这些资源的作用发挥到极致似乎很合理。通过买稍差的杀虫剂可以节约一小笔钱，但会增加孩子中毒的风险。然而，节约的这笔钱却可以更好地用在消除其他威胁孩子健康的事情上，例如买一个更为安全的儿童汽车座椅或是插座罩。禁忌权衡反对任何增加风险的可能，但这并不是利用健康预算的有效方法。事实上，相较于想要保障孩子安全的愿望，这种抗拒可能更多的是出于害怕自己会后悔。任何在考虑后接受了这种交易的家长都会假设，想到杀虫剂带来危害时他们后悔和羞愧的画面。

人们极度厌恶为得到其他好处而以增加风险为代价的交易，监管风险的法律与规章充分体现了人们的这种厌恶。这种趋势在欧洲特别强劲。在欧洲，防止一切可能造成危害行为的预警原则是一个被普遍接受的学说。在监管的体制下，预警原则将安全检测的全部目标都放在了可

能会做出对他人和环境有害行为的人的身上。多个国际组织都已说明，潜在危害的科学证据的缺失并不是承担风险的充分理由。正如法学家卡斯·桑斯坦指出的那样，预警原则代价高，而且对它作严格解读的话，它是经不起考验的。他提到了一连串无法通过预警原则考验的创新发明，包括“飞机、空调、抗生素、汽车、氯气处理、麻疹疫苗、心脏手术、收音机、电冰箱、天花疫苗以及X射线”。强势的预警原则明显是站不住脚的，但加强的风险规避却根植于我们强烈且普遍的道德直觉中，它源于系统1。强烈的风险规避意识与有效的风险管理形成的两难问题，还没有一个简单而又令人信服的解决方案。

我们花了很多时间预测，并尝试去回避由我们自身造成的情感创伤。我们该怎样对待那些难以捉摸的结果，以及当我们记录自己生活时的那些自我惩罚（或偶尔的奖励）？经济人不应有这些情绪，而这些情绪对于人类来说却代价沉重。这些情绪会导致人们做出损害个人财富、政策力度以及社会福利的行为。后悔情绪与道德责任是真实存在的，没有后悔情绪和道德责任的经济人也许与这样的行为并无关联。

因为害怕将来后悔而影响了你的选择，这样合理吗？对后悔的预感就像对自己快要昏厥的预感一样，是生活中的事实，并且需要在发现以后作出调整。如果你是位富有又谨慎的投资者，你也许可以支付某个昂贵的投资组合，这个组合即使不能够使你的财富收益达到最大，也可将你可能会感到的后悔程度降至最轻。

你还可以采取一些预防措施，以防止将来后悔。也许最有效的方法就是做到对可能会后悔的事心中有数。如果你能够在情况变糟糕时，先仔细考虑自己是否会后悔再作决定，那么你将来的遗憾也就可能会更少一些。你应该也知道，后悔总是伴随着后见之明的偏见而来，所以，任何你能做的、防止后见之明的措施都有可能是有益的。我个人躲避后见之明的方法是：在做有长远影响的决策之时，不要太过周密，但也不要完全凭偶然行事。如果你考虑到了一点点，你可能在事后说，“我本可

以作出更好的选择”，这种后见之明就更会令你很不甘心。

丹尼尔·吉尔伯特与他的同事们说，人们预见的后悔感觉往往会比实际体验的程度深，因为他们会低估自己的心理防御能力，即“心理免疫系统”。对此，吉尔伯特和他同事们的建议是，不应该过于关注自己是否会后悔，即使你有些后悔，其令你痛心的程度也绝对会比你想象中的程度轻。

示例—心理账户

“他对现金支付和信用卡支付有不同的心理账户。我不断地提醒他，钱就是钱，并没有多大区别。”

“他一直保留着那只股票，只是因为不想在关闭心理账户时处于损失状态。这就是处置效应。”

“我们在那家餐馆里发现了一道极其美味的菜，因为害怕会后悔，所以我们就不愿意再尝试别的菜了。”

“售货员给我看了最贵的儿童汽车座椅，还说它是最安全的，我就不敢买比较便宜的了。这似乎是禁忌权衡在作祟。”

第33章 评估结果的逆转

假设，某人走进了附近的一家便利店，里面恰巧发生了抢劫案，他不幸中弹。你认定他是因中弹而导致右臂残疾。你的任务就是给这起抢劫案中的受害者设定赔偿金额。

此人住所附近有两家商店，其中一家是这个人常去的。请思考以下两种情况：

- 抢劫案发生在此人常去的那家商店。

- 此人常去的那家商店的店主要去参加一个葬礼，商店不营业，这个人就去了另一家商店，而就在那家商店里，他中弹了。

此人中弹的那家商店是否会对此人的赔偿有影响？

你会通过联合评估对此作出判断，即将两种情况同时考虑在内并进行对比。你可以有自己的一套原则。如果你认为第二种情况会得到更高的赔偿，你就会给这种情况分配更高的美元价值。

大家都会认同这个答案，即在这两种情况下，赔偿金应该相同。赔偿针对的应该是受害者受到的重创伤害，而抢劫案发生的地点对赔偿会有何影响呢？对这两种情况的联合评估会使你对赔偿过程中的相关情况产生同情。对于大多数情况来说，地点不是相关情况中的一个。在其他需要鲜明对比的情况中，思考较慢，且系统2也参与其中。

这两种情况最初是由心理学家戴尔·米勒（Dale Miller）和凯茜·麦克法兰（Cathy McFarland）设计的，他们将这两种情况展示给不同的人看，并请他们作出评估。在他们这一跨学科实验中，每位受试者都只看到了一种情况，并用金钱来衡量这个人的受害程度。他们发现（你肯

定也猜到了）如果受害者受伤的商店是他不常去的那家而不是他常去的那家，他得到的赔偿会更多。人们自然会想“要是他去的是常去的那家店就……”正是这种想法引起了心酸这种与事实相反的感觉。系统1的替代和强度匹配机制将用金钱来表达对某件事的情感反应强度，使得金钱价值有了很大的不同。

两项实验对比鲜明。几乎所有将两种情况放到一起来看（受试者包括在内）的人都同样认为悲痛不是合理的想法这一原则。不幸的是，只有在将两种情况放到一起看时，才能得出这个原则，而现实生活中，这两种情况不可能同时发生。我们通常用受试者组间模式体验生活，在这种模式中，可能会改变你的想法且有鲜明对比的方案并不存在，当然了眼见即为事实。因此，你的道德观不一定能支配你的情感反应，并且从内心角度看，在不同情况下大脑中生成的道德直觉都不是一致的。

抢劫案中单一评估和联合评估的不一致属于判断和抉择中的逆转。偏好逆转（preference reversals）是在19世纪70年代被首次提出来的，此后几年，其他方面的逆转也相继被提出来。

开启经济学与心理学的跨界交流

偏好逆转在心理学家和经济学家间的对话中有着重要的地位。引起注意的逆转是由萨拉·利希滕斯坦和保罗·斯洛维克提出的，他们都是心理学家，在密歇根大学做毕业设计时，他们和阿莫斯是同一届的。他们就赌注的偏好逆转做了项实验，关于此实验，我会做简要说明。

将有36个格的轮盘转两次，你可以在两个赌注中选择一个。

赌注A：11/36的概率赢得160美元，25/36的概率损失15美元。

赌注B：35/36的概率赢得40美元，1/36的概率损失10美元。

你可以在无风险和有风险的赌注间选择：一个几乎肯定会赢，但赢得不多；另一个是赢的概率小，但可以赢一大笔，还有很大可能会输钱。

现在请单独考虑每个赌注：如果你是该赌注的持有者，你最低会以多少钱卖掉它？记住，你不是在和别人讨价还价，你的任务是决定你真的愿意放弃这一赌注时，可以接受的最低价钱是多少。你来尝试一下。你可能会发现，在这项任务中，赢得的钱数尤为突出，你对赌注的评估被锚定在了其价值上。A赌注中支撑这一猜想的结论和卖价都要比B赌注的好。这就是偏好逆转，即人们会选择B而不是A。不过，如果他们只能在其中选一个的话，他们会认为A比B有更高的价值。就像是抢劫案中的那种情况，偏好逆转之所以会发生是因为联合评估将注意力集中到了情况的一个方面上，即A赌注没有B更稳妥，而这点在单一评估中则没那么突出。当选择联合评估时，致使单一评估中产生不同观点判断的特征就会受到克制或认为不相关，这种特征包括第一个例子中走错商店的受害者的悲痛和第二个例子中锚定奖品的心酸。系统1的情绪反应很可能会决定单一评估；而联合评估中出现的对比也常需要更仔细、更需要付出努力的评估，这其中需要系统2的参与。

偏好逆转可在受试者间（within-subject）的实验中得到证实。在这个实验中，受试者对很多商品作出两套定价并从中作出选择。受试者都没有意识到自己选择时的不一致性，而且在面对这种不一致性时，他们的反应很好笑。1968年，萨拉·利希滕斯坦曾采访该实验中的一名受试者，这次采访堪称业界经久不衰的经典。萨拉和这个困惑的受试者（该受试者后来又愿意花一笔钱放弃自己刚选择的赌注，选择自己刚放弃的赌注，而且他多次改变主意）进行了详细的交谈。

理性的经济人当然不易受偏好逆转的影响，因而偏好逆转现象被看成是对理性因素模式以及建立在理性因素模式之上的标准经济理论的一种挑战。这种挑战本可以被忽略，但却没有。就在偏好逆转现象被报道

的前几年，有两位知名的经济学家戴维·格雷瑟（David Grether）和查尔斯·普莱特（Charles Plott）在《美国经济评论》上发表了一篇文章，其中就对利希滕斯坦和斯洛维克所描述的现象谈了自己的研究。这也许是实验心理学家第一次作出了引起经济学家关注的发现。对于学术论文来说，

格雷瑟和普莱特的文章简介部分写得有些夸张，他们的意图很明确：“经济学家应该对心理学感兴趣，而且正是在心理学领域中构建起了数据和理论体系。从表面价值的角度来看，数据与偏好理论并不一致，而且会就研究重点生成更多经济学上的含义启示……”该论文指出了心理学研究成果不适用于经济学领域而设计的一系列实验。

格雷瑟和普莱特列出了13种理论来解释最初的发现，并指出了精心设计的、可测试这些理论的实验。他们提出了很多假设，其中一种（当然心理学家会认为这种假设有些做作）是实验的结果本应该是心理学家得出来的！最后只有一种假设经受住了检验：即心理学家是正确的。格雷瑟和普莱特承认，从标准的偏好理论来看，这种假设是最不令人满意的，因为“如此一来，个人选择可依赖作出选择时的环境”，这显然与一致性学说相悖。

你可能会觉得这一惊人结果使得经济学家们的理论基础假设受到了质疑，会引起经济学家的自我反思。但在社会科学领域中，包括心理学和经济学，事情不应该是这样发展的。理论基础应该是强有力的，而且要质疑某一既定的理论，只有一项发现是不够的。事实上，格雷瑟和普莱特那篇直言不讳的文章对认定经济学家（也可能包括格雷瑟和普莱特）的疏忽有着直接的影响。不过，这篇文章却对经济学家们正视心理学的研究起到了促进作用，而且促进了两个学科间的跨界交流。

联合评估引发偏好逆转



“约翰高吗？”如果约翰高5英尺，你的回答就会取决于他的年龄。如果他6岁，他自然是很高；如果他16岁，这个身高就算矮的了。你的系统1会自动检索相关信息，同时，你对高的概念也会随之调整。你还会根据类别来匹配各项参数，比如回答：“在餐馆里吃饭，多少钱的一顿饭可以和约翰的身高相匹配？”你的回答会取决于约翰的年龄，即如果他16岁，这顿饭就比他6岁时更便宜。

但是，请看下面的说法：

约翰6岁，他身高5英尺。

吉姆16岁，他身高5.1英尺。

在单一评估中，由于每个人的参照标准不一样，大家都会觉得约翰很高，而吉姆不高。如果你需要对比，比如“约翰是和吉姆一样高吗”，你会回答不是。这个问题不会引起疑问，也没有模糊不清的地方。不过，在其他情况下，即事物和事件在它们各自的情境中进行比较时，会造成对重要事情的选择不一致。

你不应该形成单一评价和综合评价总是不一致的印象，也不应该认为判断完全是混乱的。我们生活的这个世界有多个范畴，因为我们有标准，例如，6岁的孩子或者桌子。判断和偏好在同一种类中是一致的，但当事物从属于不同的种类时，就是不一致的了。例如以下3个问题的答案：

你喜欢苹果还是桃？

你喜欢牛排还是炖菜？

你喜欢苹果还是牛排？

第一个问题和第二个问题中的事物属于同一个种类，你能立即回答

出自己喜欢哪一个。此外，你可以从单一评估（“你有多喜欢苹果”和“你有多喜欢桃子”）中得到自己的喜好评价，因为苹果和桃子都是水果。由于不同的水果是通过相同的标准进行对比的，在单一评估和联合评估中，每种水果都可以直接进行对比，因而也就不存在偏好逆转了。与种类内的问题不同的是，苹果和牛排的对比没有固定的回答。

苹果和牛排与苹果和桃子不同，从本质上讲，它们是不可以相互替换的，它们也不能满足同样的需求。有时你会想吃牛排，有时又想吃苹果，但你很少会在想吃苹果时说吃牛排也一样，或者在想吃牛排时说吃苹果也一样。

假设你收到一封自己信赖的组织发来的电子邮件，要求你对某一事业作出贡献：

很多繁殖海豚的地方都受到了污染的威胁，这导致海豚的数量减少。一个由私人捐献的特殊基金会成立了，并给海豚提供无污染的繁殖区。

这个问题能引发什么样的联想呢？你是否意识到脑中闪现了相关事业的想法和记忆？你很可能会想起保护濒危动物的工程。你的系统1会自动评估其好坏，并对海豚在濒危动物中的排名生成一个大致的印象。海豚要比白釉、蜗牛或鲤鱼这样的动物更惹人喜爱——也就是说海豚比大脑自动进行对比的动物更受欢迎。

你必须要回答的问题不是你是否更喜欢鲤鱼，你需要对此进行美元价值评估。当然，你可以从以往的经验中知道你从没有对这种要求做出过回应。设想你就是对这种要求作出贡献的人。

和其他难题一样，对美元价值的评估可以用替代和强度匹配来解决。美元的问题是很难，但可以通过更简单的问题来回答。因为你喜欢海豚，你很可能会觉得拯救海豚是项善举。下一步（也正是自动进行的

一步），你会将你对海豚的喜爱用贡献的大小来表达。你对以前对环境事业作出的贡献大小有意识，这份贡献与对政治或母校足球队的贡献有所不同。你知道对自己来说多大的贡献是份“巨大的贡献”，多大的贡献是“大贡献”或“一般贡献”，又或是“小贡献”。你对不同动物的态度也有所不同（从“非常喜欢”到“一点也不喜欢”）。因此你也能将自己的态度用美元价值来表达，自动从“非常大”到“较大”再到几美元。

在另一种情况下，你接手了另一种诉求：

雇农要在阳光下暴晒多个小时，他们患皮肤癌的概率要比一般人高很多。定期体检可以降低其风险。现要建立一个基金会支持面临患皮肤癌风险的雇农的体检项目。

这是个紧急的问题吗？你在评估紧急事件的时候，这件事属于哪种类别呢？如果你自主地将这件事归为公共卫生问题，你很可能会发现雇农患皮肤癌的风险在这些公共卫生问题中排名不是很靠前——它的排名相对于濒危动物中海豚的排名来说，肯定会靠后。若将皮肤癌问题的相关重要性用美元价值来表示的话，你对其作出的贡献就会比对濒危动物的贡献要小。在实验中，海豚在单一评估中吸引到的贡献量要比雇农吸引到的多。

其次，思考联合评估中的这两个例子。在这两种例子中，是海豚还是雇农应该得到更大的那笔捐款呢？联合评估中关注了单一评估中没有被注意到的一点特征，但其在被发现时，却被认为是有决定性的因素：雇农是人，海豚不是。你当然认识到了这一点，但这点在单一评估中判断时是不相关的。“海豚不是人”这一事实没有引起注意，是因为在脑中被激活的所有事情都具备这一特点。“雇农是人”这一事实没有在脑中浮现是因为所有的公共卫生问题涉及的都是人。单一评估的窄框架使得海豚有更高的强度得分，通过强度匹配，海豚会得到相应更多的捐款。联合评估改变了事情的表述：这一“人Vs.动物”的特点只有在将两者综合在一起看时才会凸显出来。在联合评估中，人们对雇农表现出偏好，并

愿意捐献更多，比保护可爱的动物要捐得多。在打赌和抢劫案射杀人的例子中，单一评估和联合评估是不一致的。

芝加哥大学的奚恺元对下面这个同等类型中的偏好逆转例子作出了贡献。被评估的对象是二手音乐词典。

	词典A	词典B
出版年份	1993	1993
词条数	10 000	20 000
情况	较新	封皮已毁，其他的地方很新

在单一评估时，词典A要更有价值，当然，偏向在联合评估中会改变。其结果正好表明了奚恺元的可评价性假设（*evaluability hypothesis*），即词条数在单一评估中没有价值，因为数量自身是没有价值的。而在联合评估中，这一点则显然使词典B更具吸引力，而且词条数比封皮状况更重要。

同类案件判罚的力度为何不一样？

我们有理由相信公正的管理在不同领域中受可预测的不一致性的影响。其中的证据部分可从实验中获得，比如对模拟陪审团的研究；部分可从对立法、管理和诉讼模式的观察研究中获得。

在一项实验中，从得克萨斯州的陪审团中挑出了模拟陪审员，并要求他们去评估几起民事案件的惩罚性赔偿。这些案件是两个为一组呈上来的，其中一个案件提出人身赔偿，另一个案件是经济损失。模拟陪审员首先评估了其中一个案件，然后给他们看了同组中的另一个案件，并要求他们进行对比。下面是关于一组案件的总结：

案例1：某个孩子在玩火柴时不小心点着自己的睡衣，造成中度烧伤。生产这种睡衣的公司没有将这种睡衣制成耐燃的。

案例2：由于某家银行的不慎处理，另一家银行损失了1000万美元。

一半的受试者在将两个案例进行联合评估时，会先评判案例1（用单一评估）。其他的受试者在评估时，会将案件的顺序颠倒过来。在单一评估时，陪审员判给诈骗银行的惩罚性赔偿要比判给烧伤孩子的高，很可能是因为诈骗银行的案例中涉及的金额要大，是个高锚定。

然而综合来看案件时，对受害个体的同情心会比锚定效应占更大的影响比重，因而陪审员判给孩子的赔偿金要比判给诈骗银行的高。平均来看几组这样的案件，联合评估中人身伤害的受害者所得的赔偿是单一评估中得到的赔偿的2倍。只看到孩子烧伤案件的陪审员作出的决定和他们的感觉相匹配。他们不能预测到给那家金融机构的大笔赔偿金会使给孩子的赔偿金显得不够。在联合评估中，关于银行的惩罚性赔偿金仍然锚定在损失上，而给烧伤孩子的赔偿金却有所提升，这其中反映出了陪审员对因疏忽而导致孩子受伤的愤怒。

我们可以看到，理性通常会受到更广泛、更综合的框架的限制，而且联合评估显然比单一评估更广泛。当然，当能控制你所看到的人对你的选择有既定的兴趣时，你应该在联合评估时谨慎些。售货员很快就意识到改变购物环境能影响顾客的偏好。除了故意的改变外，你可以设想判断时用对比的方法（一定会包括系统2）会比单一评估更稳定，单一评估常会反映出系统1的情绪反应强度。我们希望任何想要得出周全判断的机构都能在评估单个案件时，为所作的判断提供更广泛的背景。我从卡斯。桑斯坦那儿了解到评估惩罚性赔偿的陪审员明显未能考虑到其他案例，这让我很惊讶。法律体系和心理学常识不同，法律判决更倾向于单一评估。

在法律体系另一项关于不一致性的研究中，桑斯坦对比了不同美国政府部门实施的行政处罚，包括职业安全与保健管理总署和环境保护局。他总结道：“在范畴内，惩罚似乎是理智的，至少更严重的伤害会受到更严厉的惩罚。对于违背职业安全与保健的行为，最重的惩罚是针对不断的违反行为，其次的惩罚是针对蓄意且严重的违反行为，最轻的惩罚是针对未能保持其良好记录的行为。”然而，如果不同部门惩罚的力度不一样，你也不会感到惊讶，因为不同部门的惩罚反映了其特有的政治和历史，而不是所有地方都关心的公正。工人“严重违反”安全原则最多罚款7 000美元；而违反野生鸟类保育行动可导致最高25 000美元的罚款。每个部门制定的罚款与该部门制定的其他罚款相比都是明智的，但将不同部门的罚款相对比就显得很奇怪了。就像此章中的其他例子那样，只有将两个案例放在一个大框架下时，你才能看出其中的奇怪之处。同种类间的行政处罚系统是具有一致性的，但与其他种类综合在一起来看，却是不一致的。

示例—逆转

“我对英国的热量单位没有什么概念，但在看到空调装置的改变后，我对此就有所了解。联合评估非常重要。”

“你认为这个演讲非常成功，这是因为你将这个演讲和她的其他演讲作了对比。要是和其他人对比的话，她仍然不怎么样。”

“当你将框架放大时，你就会做出更明智的决策，事实往往如此。”

“当你单独看某件事时，你很容易受系统1的情感反应的支配。”

第34章 善用框架效应，让生活更美好

2006年世界杯总决赛是意大利队和法国队之间的较量。“意大利队赢了”，“法国队输了”，两个句子描述了这场比赛的结果，这两句含义相同吗？回答要看怎么理解“含义”这个词了。

从逻辑推理的角度来看，这两个描述比赛结果的句子是可以互换的，因为它们所指的状况相同。正如哲学家曾说的，它们的真值条件是相同的：如果其中一个句子是正确的，另一个也是正确的。这正是经济人理解事情的办法。经济人的观点和偏好都是基于现实的，尤其是他们选择的对象——都是对这个世界的陈述，而且他们不会受到陈述所用字眼的影响。

含义还有另一层观念，在这层观念中“意大利队赢了”和“法国队输了”的意思并不相同。在这层观念中，对某个句子含义的理解发生在你的联想机制中。这两个句子引发了不同的联想。“意大利队赢了”让人们想起了意大利队，以及该队为了赢得比赛所作的努力。“法国队输了”会让人们想起法国队，还有法国队为什么会失败，包括法国队的球星齐达内用头撞了意大利队队员。这两句话引起大脑的联想，即系统1如何对此反应，这确实有不同的“含义”。逻辑上相同的陈述引发了不同的反应，这一事实使得人们无法像经济人那样可靠且有理性。

情感的框架效应很难抵挡

阿莫斯和我将框架效应运用到了研究构想对信念和偏好的不公平影响中。以下就是我们曾使用的一个例子：

若某赌注有10%的概率赢得95美元，有90%的概率损失5美元，你会接受这个赌注吗？

若某彩票有10%的概率赢得100美元，有90%的概率什么也得不到，你愿意花5美元买这张彩票吗？

首次，要花点时间弄明白这两个问题是相同的。在这两个问题中，你都要决定是否愿意接受某一不确定的可能，即拿到95美元或损失5美元。有人作选择会基于理性，他们会给出两个相同的答案，但这样的人是少数。事实上，其中有一个问题引起了很多正面的答复，这个问题是第二个。一个不好的结果如果被架构为不会赢的彩票的成本，比被简单地描述成输掉一个赌注更易被接受。我们对以下这个说法不应该感到惊讶：损失能比成本引起更强烈的负面感觉。选择不是基于现实的，因为系统1就不是基于现实的。

从理查德·泰勒那儿学到的东西影响了我们构建的问题。泰勒告诉我们当他还是个研究生时，他就在一块木板上钉一张卡片，上面写着：成本就是没有损失。他在早期研究消费行为的文章中讲了一次争辩，那次争辩是关于加油站是否可以向用现金或信用卡付款的人收取不同的价钱。用信用卡支付的人强烈坚持不同的价格是不合法的，但也有可商量的余地：只要价钱上的不同是现金折扣，而不是信用卡附加费。他们的心理信念是合理的：相对于附加费来说，人们更容易放弃折扣。附加费和折扣也许在钱数上来看是相等的，但它们在情感上是不等的。

在某项实验中，伦敦大学的一组神经科学家将框架效应的研究和大脑不同位置的活动记录相联系。为了得到大脑反应的可靠测量值，实验作了很多次的尝试。图14表明了其中一次尝试的两个阶段。

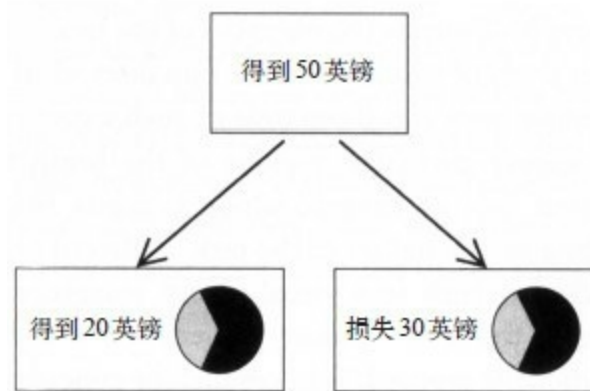


图14

第一，要求受试者想象自己收到了一笔钱，在此例子中是50英镑。

然后要求受试者在肯定的结果和在轮盘赌中作出选择。如果轮盘指针停在了白色区域，她就会“得到”全部的钱；如果指针停在黑色区域，她就什么也得不到了。赌博的预期值当然是确定的结果，在这个例子中就是得到20英镑。

正如图14所显示的那样，同样的确定结果可以被构架成两种不同的方式：即得到20英镑或损失30英镑。客观的结果在两个框架下完全相同，而且基于现实的经济人会以相同的方式对这两个结果做出反应（不管框架的限制，只是选择确定的事情或赌一把），但我们已经知道人类大脑不会受限于现实。是接近还是逃避是经由文字引起的，而且当获得是确定的时候，系统1便会偏向于获得；若损失是确定的时候，系统1便会规避损失。

实验人员作了很多尝试，而且每位受试者都需要在获得和损失的框架内解决几个选择问题。正如所预期的那样，20位受试者都表现出了框架效应：在获得的框架下，他们更愿意选择确定的事；在损失框架下，他们更愿意选择赌一把。但是，受试者不都是这个样子的。有些人易受到问题框架的影响；而有些人不管框架，但他们作出的选择几乎和基于现实的人作出的选择一样。实验者相应地对20位受试者进行排序，并给

这个排序一个惊人的标签：合理指数。

受试者做每个决策时，大脑活动都被记录了下来。然后，所作的尝试被分为两组：

1.受试者的选择遵从框架的尝试。

·在获得时，偏向确定的事

·在损失时，偏向赌一把

2.受试者的选择不遵从框架的尝试

惊人的结果让人们看到了神经经济学这一新兴学科的潜质，即研究在人们做决策时的大脑活动。神经经济学学家做了上千种这样的实验，而且他们了解到：大脑特定区域的“活跃”（表明氧气需求量增大，即神经活动加强）取决于任务本身。在个人专心于某一视觉对象、在幻想中踢足球、识别一张脸或思考一所房子时，大脑的不同区域会变得活跃。当个人有某种情感共鸣、情感冲突或注意力集中于解决某个难题时，大脑的其他区域会变得活跃。尽管神经科学家出于谨慎，没有使用“大脑的这种模式会……”这种说法，但他们对于不同大脑区域的“个性”已经很了解了，而且知道大脑活动对心理解释的分析已经大有进展。对框架的研究产生了三个主要的发现：

·在受试者的选择和框架相一致时，与情绪激发相联系的大脑区域（大脑扁桃体）会很活跃。这正是可引发情绪反应的词，如获得或损失产生趋向于确定事件（当该确定事件被构架成获得时）或避免确定事件（当该确定事件被构架成损失时）的动力时我们所预测的那样。因为情绪刺激词的缘故，大脑扁桃体可被快速访问——这点很可疑，很有可能是因为系统1的参与。

·在受试者没有顺从自己的意识时（即他们在已知确定的事是损失

时，依然选择确定的事），和矛盾以及自我控制相联系的大脑区域（前扣带）会更活跃。拒绝系统1参与其中，显然会产生矛盾。

·最“理性的”受试者，即那些最不易受框架效应影响的人，大脑额叶区的活动会加强，该区域可将情绪和引导做出决策的理性联系起来。我可以从中明显地看出来，“理性的”个体不会都显示出强有力的神经冲突。似乎这些理性的受试者都是（经常，或不总是）基于现实做出决策的，少有冲突。

这项研究通过把对真实选择的观察和神经活动的测量联合起来，对文字如何引起情绪反应，并“泄露”出最后的选择作出了很好的说明。

阿莫斯和他的同事在哈佛医学院做的一项实验是情感框架一个经典的例子。受试者都是医生，实验者给受试者看了两种肺癌治疗结果的数据，分别是手术治疗和放射治疗。手术治疗可保证有5年的存活时间，因此，大家都愿意选择手术，但在短期内，手术要比放射治疗的风险更大。一半的受试者读到了关于存活率的数据，其他人收到了关于死亡率的相关信息。对手术短期结果的两种描述是：

第一个月的存活率是90%。

在第一个月里，有10%的死亡率。

你已经知道了结果：在第一个框架下（84%的医生选择了它），手术治疗要比在第二个框架下（50%的受试者选择放射治疗）更受欢迎。两种描述的逻辑等价很明显，而且基于现实的决策制定者会作出同样的选择，不管她看到的是哪种描述。不过，我们都知道，系统1对于引起情绪的文字很敏感，在第二个描述中，死亡率就是会引起负面情绪的词，而存活率是引发正面情绪的词；90%的存活率听上去让人心安，而10%的死亡率却让人感到恐惧。这项研究的一个重要发现是医生和对医学涉猎不深的人（比如病患和商学院的研究生）一样，也容易受到框架

效应的影响。显然，医学培训也阻挡不了框架效应的出现。

“获得—损失”研究和“存活率—死亡率”的研究没有什么本质的不同。脑部造影研究中的受试者作的很多尝试时也碰到了不同的框架。他们能够认识到框架有分散注意力的作用，而且可通过采用一个共同的框架，或将“损失”转换成等量的“所得”，可使问题变得简单些。聪明的人（和机警的系统2）也需要学一学，而且有专长的几位受试者也会出现在实验者发现的“理性的”人中。相反，在存活率框架下读到关于两种治疗数据的医生没理由怀疑自己若在死亡率框架下读到相同的数据会作出不同的选择。重新构架是要付出努力的，而且系统2通常很懒惰。除非有明显的理由需要这样做外，否则，大多数人都会被动地接受在框架下的决策问题，因此很少有机会发现我们的偏好受框架约束而不是现实约束的程度。

用框架性政策助推人们作出更好的选择

阿莫斯和我通过一个例子来引入我们对框架问题的讨论，这个例子被认为是“亚洲病害问题”。

假设美国正为一场来自亚洲的异常疾病作准备，这场疾病估计会夺取600人的性命。为战胜这一疾病，我们提出了两种方案。假设对方案结果准确的科学估测如下：

如果采用了方案A，200人会获救。

如果采用了方案B，有 $\frac{1}{3}$ 的可能会救600人，有 $\frac{2}{3}$ 的可能一个人也救不了。

很多受试者都会选择方案A：他们更愿意选择确定的选项，而不想赌一把。

方案的结果在第二种说法中有了不同的框架，如：

如果采用了方案A'，400人会死。

如果采用了方案B'，有1/3的可能没人会死，而有2/3的可能有600人都会死。

请仔细看并对比两种说法：方案A和A'的结果是相同的，方案B和B'的结果也是相同的。然而在第二个框架下，很多人都选择赌一把。

两种框架下不同的选择都符合前景理论。在前景理论中，根据结果的好坏，我们对打赌还是确定的事的选择也会不同。当结果是正面的时候，决策制定者更愿意选择确定的事（他们是风险规避者）；当结果都是负面的时候，他们更愿意拒绝确定的事，愿意赌一把（他们会冒险）。这些结论在钱的问题上是选择赌还是确定的事时很适用。疾病问题显示出，当结果关乎生命时，同样的原则也适用。在这个情况下，框架实验显示：对风险规避或冒险的偏向都不是基于现实的。在同样客观的结果中，做出的偏向会随着不同的制定情况而反转。

阿莫斯曾跟我说过他的某次体验，这次体验使得我们的故事更值得关注。阿莫斯受邀为一组公共卫生专家作演讲，这些专家要对疫苗和其他项目做出决策。他利用这个机会让这些医生们关注“亚洲病害问题”：一半的人看的是“拯救生命”的那个说法，而其他人回答的是关于“失去生命”的说法。如一般人一样，这些专家也易受到框架效应的影响。制定关于健康决策的专家也会被表面现象所左右，这的确让人焦虑，但我们必须适应重要的决策也受系统1影响（而不是掌控）的事实。

更让人苦恼的是，人们在面对自身不一致时所发生的事情：“你在一种指定情况下选择肯定能拯救200条性命的选项；在另一种情况下，选择赌一把而不是接受丢失400条性命的事实。现在，你知道这些选择不是一致的，你要怎么抉择呢？”回答常是让人窘迫的沉默。作出原始

选择的直觉来自系统1，而且并没有比偏爱获得20英镑而规避损失30英镑存在更多的道德偏见。确定能拯救的性命当然是好事，死亡是大家都愿看到的。大多数人都发现他们的系统2在回答这些问题时没有道德直觉。

我对伟大的经济学家托马斯·谢林心存感激，他为框架效应提供了一个很好的例子，他在《选择与结果》（Choice and Consequence）一书中描述了这个例子。在我们开始对框架进行研究前，谢林的书就已出版了，框架效应并不是他主要讨论的问题。他提到了在哈佛大学肯尼迪学院授课的经验，他授课的内容是税法中儿童的免征额问题。谢林告诉他的学生们说，每个孩子都应有标准的免征额，而且免征总额和纳税人的收入是不相关的。他问学生们对下面这个问题有何看法：

富人的生育免税额是不是应该比穷人的更高？

你的直觉会和谢林的学生们的直觉很相似，即认为给富人更大的免税额是不可接受的。谢林之后指出，税法的制定是恣意的。现有税法认定没有孩子的家庭是默认情况，每多生一个孩子，就多享有一些免税额。当然，税法也可以将另一种情况视为默认值，比如设定一个有两个孩子的家庭为默认情况。在这种情况下，有比默认情况中的孩子数量少的家庭就要额外缴纳免税额了。谢林又问他的学生们对于另一情况的看法：

没有孩子的贫穷家庭是否要和没有孩子的富人家庭缴纳同样多的附加费？

对此问题，你可能还会有和谢林的学生同样的反应，即和对第一个问题的反应一样，持强烈否定态度。但谢林告诉他的学生们，从逻辑上讲，他们不应该对这两个问题都持否定态度。纵观这两种情况，对于第一个问题来说，与没有孩子的家庭相比，有两个孩子的家庭相当于是在减税。但对于第二个问题来说，与没有孩子相比，有两个孩子相当于是

在增税。如果在第一个问题中，你想要穷人因为多生孩子而享受到与富人多生孩子相同（或更大）的好处，那你就也该认为，穷人必须因为没有孩子而付出至少与没有孩子的富人相同的金钱。

我们能看到，系统1在其中发挥了作用。它能对贫富问题产生快速的反应：在怀疑时，你会倾向于穷人。谢林的问题中令人意外的一点是，道德原则在其中没有发挥作用。对于同样的问题，受问题框架影响，道德原则往往会生成相互矛盾的回答。当然，你已经知道下一个问题会是什么了。你已经了解到你对问题的反应受到框架的影响，那么对于这个问题：应如何公平处理贫富两种家庭中儿童的免税问题？

现在，你一定已经瞠目结舌了。对于穷人和富人间的不同，你有道德直觉，但这些直觉依赖于任意的参照点，而且它们并不是真正的问题所在。关于世界上真实情况的问题是每个家庭应该缴纳多少税，以及如何填写免税代码。你没有能指导你解决这些问题的强有力的道德直觉。你的道德感觉与框架相联系，与对实际情况的描述相联系，而不是实际情况本身。关于框架本质的描述是很刻板的：框架不应该被看成是种掩饰或曲解了潜在偏向的干预。至少在这个例子中（以及亚洲病害问题和是手术治疗肺癌还是辐射治疗的问题中），没有被框架掩饰或曲解的潜在偏向。我们的偏向是关于被架构的问题，且我们的道德直觉是关于描述的，而不是关于其实质的。不是所有的框架都是平等的，而且有些框架显然比其他对相同问题的描述（或思考）的方式要好。请看下面这组问题：

一位女士买了两张价格为80美元的电影票。当她到了电影院时，打开钱包却发现票不见了。她会再买两张票吗？

一位女士到了电影院，本想要买两张80美元的票，但排到时，她打开钱包却发现用来买票的160美元不见了。她可以用信用卡买票，但你觉得她会买吗？

基于框架效应，看到此问题不同版本的受试者会得出不同的结论。大多数人都会认为：第一个故事中的那位女士如果丢了票会回家，不看电影了。而且大多数人相信，如果她丢了钱，她就会赊购票看电影。

其中的解释大家应该已经很熟悉了，这个问题涵盖了心理账户和沉没成本悖论。不同的框架会触发不同的心理账户，且损失的严重性如何要看其指向的账户。若看某场表演的票丢了，人们很自然地会将损失指向“表演”这个账户。损失显然已经翻倍了，且远超过其应有的价值。相反，丢掉的钱会被记在“一般收入”的账户上：她会想电影院的常客比自己更穷，而且她会自问，自己可支配财富的减少是否会改变自己买票的决定。多数受试者都认为不会。

对丢钱的规避可得到更合理的决策，产生更好的框架，因为损失已经（即使票丢了）“沉没”了，且沉没成本应该被忽略。已发生的事是不相关的，唯一要紧的事是电影院常客现有的选择及其可能的结果。无论她损失什么，相关事实是她在打开钱包前损失了些钱。如果丢票的人要问我的意见的话，我会说：“如果你丢了同等价值的钱，你还会再买票吗？如果会，就请再去买票吧。”广泛的框架和包括情况多的账户往往会导致更理性的决策。

在下面这个例子中，两种框架引起了不同的数学直觉，其中一个比另一个更好。在2008年《科学》杂志中《每加仑汽油所跑英里数的错觉》的文章中，心理学家理查德·拉里克（Richard Larrick）和杰克·索尔（Jack Soll）确定一个案例，其中被动地接受错误的框架会产生高昂的成本和严重的政策后果。很多买车的人都列出了每辆车每英里所需的汽油量，并将其看成是影响他们决策的一个因素。他们知道高里程车的成本都较低。但美国常用的框架，即每加仑汽油能跑的英里数，却将个人和政策制定者引向了一个糟糕的方向。请看下面这两位想要降低其成本的车主：

亚当原来的车耗油，每加仑汽油能跑12英里，现在他换了一辆更省

油的车，每加仑汽油能跑14英里。

贝斯爱护环境，她把原来每加仑汽油跑30英里的车换成了每加仑汽油跑40英里的车。

假设这两位司机一年中的行程是相同的。换了车之后，谁的车更省油？你的直觉可能会和大多数人一样，几乎会肯定地认为贝斯比亚当更省油：她每加仑汽油多跑10英里，而不是2英里，也就是说她省了 $\frac{1}{3}$ （从30英里提升到40英里）而不是 $\frac{1}{6}$ （从12英里提升到14英里）。现在，请启动你的系统2算一算。如果两位车主都行驶了10 000英里，亚当就是从833加仑减至714加仑，共省了119加仑。贝斯的耗油量就会从333加仑降到250加仑，只省了83加仑。每加仑汽油行驶的英里数的框架是错误的，应该被每英里耗油量框架（或每100英里耗油量框架，这在其他国家应用得较广泛）来代替。正如拉里克和索尔提出的，由每加仑行驶路程引起的错误直觉很容易误导政策制定者和买车的人。

卡斯·桑斯坦在奥巴马政府中任信息与规制事务办公室主任。和理查德·泰勒一起合著了《助推》一书，该书是将行为经济学应用到政策中的基本手册。恰巧，从2013年开始，每辆新车上都会贴上“节约燃料和环保”的标志，而且此标志还包含每英里耗油量，这在美国尚属首次。不过，正确的构想框架都是用小字体排印的，而我们所熟悉的每加仑耗油量的信息却用大字体排印，但无论如何，大致的方向还是正确的。在《每加仑汽油所跑英里数的错觉》的发表和实施部分正确改革的5年内，也许是将心理学应用于公共政策的重要时期。

在很多国家，意外死亡后是否愿意捐献器官会在此人的驾照上标注。这则标注的构想又是另一回事了，在此，一种框架要比另一种框架更优越。很少有人会质疑是否愿意捐献器官的决定是不重要的，但有证据显示，大多数人会草率地作出决定。这个证据来自欧洲各个国家器官捐献率的对比（此对比显示出临近的且文化相似的国家有着惊人的不同）。2003年发表的一篇文章中表示，器官捐献率在奥地利接近

100%，在德国只有12%，在瑞典有86%，而在丹麦只有4%。

这些巨大的不同就是种框架效应，是由这个关键问题的模式引发的。高捐献率的国家要填决定不捐献的表格，不想捐献的人一定要填上某一项，如果他们不这么做了，则被认为是自愿的捐献者。低捐献率的国家要填决定捐献的表格，你必须填上某一项，才能成为捐献者。这就足够了。预言人们是否会捐献自己器官的最好且唯一的标志是默认选项的设计，这个设计不用勾选某项内容就可被采用。

器官捐献效应与系统1控制下的框架效应不同，它可用系统2的懒惰给出很好的解释。若人们已经决定自己想干什么，会勾选这一项；如果他们还没有想好，则要想想是否要勾选这一项。我认为，人们要填的这张是否愿意捐献的表格与他们的决定相对应。我将器官移植表想象成要求人们解决算术问题： $2+2=?$ 另一项中又有另一个问题： $13\times 37=?$ 捐献率当然会受到这些数字的影响。

当构想的作用得到认可后，一个政策问题产生了：应该采用哪种构想呢？在这个问题中，回答很明显。如果你相信大量捐献器官对于这个社会有好处，你就不会在有100%捐献率的情形和有4%的司机的捐献率的情形间保持中立立场。

从这些例子中我们能反复看到，某个重要的决定是受该情况下完全无关紧要的特征的控制的。这似乎令人困窘——这不是我们想要的作出重要决定的办法。而且，这也不是我们想要体验到的大脑的工作方式，但这些认知错觉的实例确实是不容诋毁的。

讨论的事项有理由与理性代理理论相抗衡。一个名副其实的理论可确定某些事件是不可能的——如果理论是正确的，某些事件就不会发生。当观察到“不可能”事件发生时，该理论就是被伪造的。有确切证据证明理论是虚假时，理论也还会存在很长时间，理性代理理论模式当然也能经受住我们看到的和许多其他证据的检验。

器官捐献的例子表明了人类理性对现实世界有很大的影响。理性代理模式的信从者和怀疑者之间的一个重要不同是信从者只会理所当然地认为关于选择的构想不能决定对重要问题的偏向。即使在探讨这个重要问题时，他们也不会感到有兴趣，因此我们的决策常会有不好的结果。

对此，对理性持怀疑态度的人不会感到惊讶。他们对无关紧要的因素会成为偏向的决定因素比较敏感，我希望读到本书的人能有这种敏感。

示例—框架和现实

“如果他们能对自己会得到多少钱而不是会损失多少钱有个框架的话，就会对将要发生的事有心理准备。”

“通过改变参照点来重新架构问题吧，假想我们没有拥有过某个东西，我们会认为它值多少钱呢？”

“对于损失，要在大脑中将其引入‘一般收入’，这样你就会感觉好一点！”

“他们要你在他们的邮件列表中勾选以表明不加入他们。如果他们要你在他们的邮件列表中勾选表明参与的话，他们的邮件列表就会很短。”

第五部分

两个自我

两个自我

第35章 体验效用与决策效用的不一致

一直以来，“效用”这个术语有两种不同的含义。杰里米·边沁（Jeremy Bentham）在他的《道德和立法原则引论》（An Introduction to the Principles of Morals and Legislation）中用了这样一句名言作为开头：“大自然让人类处于‘痛苦’和‘快乐’这两者的主宰下。它们指明了我们应该做什么，并决定了我们应该怎样做。”在这本书的脚注中，边沁为用“效用”来表示这些体验而道歉，说自己找不到更好的词了。为了和边沁对这个术语的解释区分开来，我现将称其为体验效用（experienced utility）。

在过去的100年里，经济学家总会用同样的词去定义别的东西。经济学家和决策理论家在使用上面那个术语时，想要表达的是“想要能力”（wantability）这层意思，而我对此往往会用“决策效用”（decision utility）来表达。例如，期望效用理论就是控制决策效用的合理性原则，它与快乐体验没有关系。当然，若人们想要的正巧是自己喜欢的，喜欢的也是自己所选择的时候，“效用”的这两种含义就一致了。在经济主体都是理性的总体思路下，这种关于含义一致性的假设是内隐的。人们希望理性的经济行为人知道人们对现在和未来的看法，还希望他们作出将大众利益最大化的正确决定。

如何测量体验效用？

我研究体验效用和决策效用之间可能存在的差异性已经有很长的时间了。当我和阿莫斯致力于前景理论研究的时候，我设计了这样一道测试题：假设某人每天都要接受一次痛苦的注射。原计划注射20天，现减至18天，请问人们对这种减少的感觉与从6天减少到4天一样吗？

若不一样，你能说出理由吗？

我没有收集结果数据，因为结果很明显。你也可以自己验证一下，若能将注射天数减少 $\frac{1}{3}$ （即从6天减到4天），而不是 $\frac{1}{10}$ （即从20天减到18天），人们往往愿意付出更多。在第一种情况下避免两次注射的决策效用要比在第二种情况下大，并且相较于第二种情况，人们都愿意为第一种情况付出更多。但是，这种区别是荒谬的。如果痛苦每天都是一样的，则按应该注射的次数而言，为两种减少的注射量分配不同的效用又有何道理呢？用我们今天的话说，这个测验题告诉我们：体验效用可以用注射次数来衡量。而且，至少在某些情况下，体验效用可用做评估决策的标准。决策者若想得到同等的体验效用（或免于遭受同样的损失）却分配出不同的效用是种错误。你可能会发现这种情况很明显，但是在决策理论中，判断决策是否错误的唯一标准就是看这个决策和决策人的其他偏向是否一致。我和阿莫斯一起讨论了这个问题，但是我们没有深入研究。多年以后，我又开始思考这个问题。

怎样衡量体验效用？怎样回答像“在治疗过程中，海伦承受了多大的痛苦”或者“她在沙滩上待了20分钟有多享受”这样的问题？英国经济学家弗朗西斯·埃奇沃思（Francis Edgeworth）早在19世纪就对此类问题作了推测，并提出发明“快乐测量仪”的想法，这种仪器可衡量出一个人所经历的快乐或痛苦的大小。

体验效用是会变化的，就像每天的温度或气压那样，其结果将被绘制成时间函数。海伦在治疗过程中或休假期间经受了怎样的痛苦或快乐就像是“曲线下的区域”。时间在埃奇沃思的构想中起到了关键的作用。如果海伦在沙滩上待了40分钟而不是20分钟，并且她很享受，则此时她的总体体验效用就会翻倍。就像注射次数加倍会使治疗时注射的痛苦翻倍一样。这就是埃奇沃思理论，现在我们对于他的理论的构建情景有了更准确的理解。

图15是我和唐·雷德梅尔（Don Redelmeier）为一项研究而设计的，

是关于两名病患经历的痛苦的结肠镜检查数据。雷德梅尔是多伦多大学的医生和研究者，早在20世纪90年代，他就将这项实验提出来了。现在，做这个手术时常会辅用麻醉药物和健忘症药物，但是在收集数据时，这些药物还未被广泛应用。实验中，每60秒我们就要求这些患者说出他们当前的痛苦程度。这些数据用一个范围的值来表示：零表示“没有任何的痛苦”，10表示“无法忍受的痛苦”。正如你可以看到的，在此过程中，每个患者的体验有很大的改变，患者A的体验持续了8分钟，患者B持续了24分钟。（过程结束时记录的数据则为零）。此实验共有154位患者参加，最短的过程持续了4分钟，最长的有69分钟。

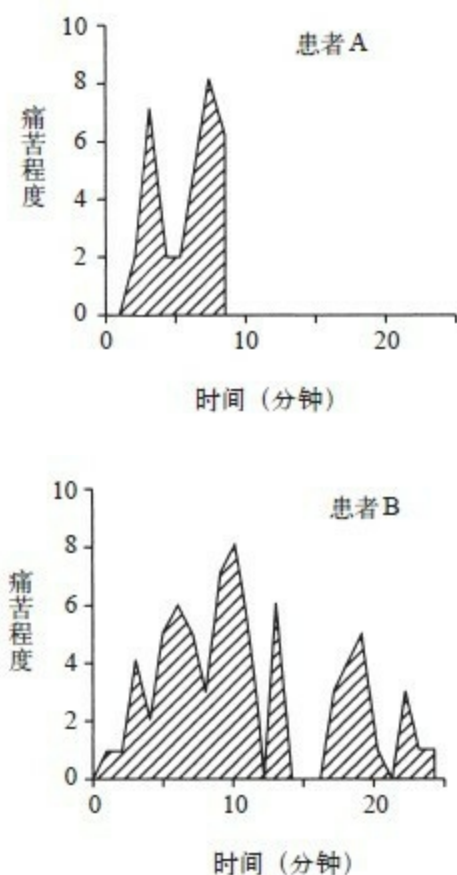


图15

接下来请思考一个简单的问题：假设研究人员使用相似的疼痛范围值对两位患者的疼痛感进行测量，哪一位患者的疼痛感更强呢？无可争议，人们普遍认同患者B会承受更大的痛苦。痛苦程度相同时，患者B

不会比患者A所承受的时间短，对于B来说，“曲线下的区域”显然比A的要大。当然，关键因素是B的痛苦过程持续时间更长。这些测量数据都来自瞬时疼痛的“快乐测量值”。

当实验结束时，我们要求受试者评估整个过程中感受到的“痛苦”。图中的文字是为了帮助受试者回想他们感受到的全部痛苦，以及进而产生的快乐测量值。令人惊讶的是，患者没参加过类似的实验。统计分析揭示了两个结果，解释了我们在其他实验中观察到的模式：

- 峰终定律（peak-end rule）^①：整体的回顾性评级可通过将最糟糕时期和最后时刻的疼痛程度的平均加权而评估出来。

- 过程忽视（duration neglect）：过程的持续对所有疼痛的评估没有任何影响。

现在你可以将这些规则应用到患者A和患者B的情况中。最糟糕的评估（8~10）对这两位患者来说是相同的，但患者A在过程结束前的最后评估是7，而患者B只是1。因此，对于患者A来说，峰终的平均值是7.5，而患者B只有4.5。正如预期的那样，患者A在此期间比患者B更痛苦。对于患者A来说，结束时也是个糟糕的体验，这真的很不幸，完全没有愉快的记忆。

我们现在陷入了困境：测量体验效用有两种方法，即快乐测量值和回顾性评级，但这两种方法从系统角度而言是不同的。快乐测量值是有观察员从他人不同时刻的体验报告中计算出的数据。我们将这些判断称为过程—权衡，因为在计算“曲线下的区域”时，对各个时刻都作了相等的权衡：在疼痛强度为9时，两分钟的疼痛是一分钟的两倍。然而，本实验和其他研究的成果表明，回顾性评级对过程并不敏感，而且，相比于其他时刻，回顾性评级会权衡两个单一时刻，即高峰和末端。所以，哪一个更重要呢？医生应该怎样做呢？这种选择对医疗实践有所启示，我们注意到：

·如果目的是为了减少患者的痛苦记忆，那降低最为疼痛时的疼痛感就比将疼痛的过程减到最短更为重要。同样的道理，如果患者在过程结束时感到的疼痛相对较轻，他对此过程的记忆就会更好，那么逐渐减轻疼痛比急剧减轻更可取。

·如果想减少实际体验到的痛苦，迅速完成这个过程或许更合适，即使这样做会让患者更疼痛并给患者留下可怕的记忆。

你认为这两个目标哪一个更好？我没有作调查，但我认为会有很多人选择痛苦记忆较少的那个。我觉得将这种困境看做是两个自我之间的利益冲突会更容易理解一点（这与我们所熟悉的两个系统不符合）。经验自我是回答“现在疼吗”这种问题的，而记忆自我则是回答“总体如何”这种问题的。我们只有通过记忆才能保存生活体验，因此，在我们思考生命时，唯一能采取的观点来自于记忆自我。

我曾作过一个关于将记忆和体验区分开的困难的演讲。结束后，我听到了一名观众的评论。他说聚精会神地听唱片中的交响乐时，由于光盘有刮痕，快结束时产生了令人厌恶的声音，糟糕的结尾往往“毁了全部的体验”。但实际上毁的并非是体验，只是对它的记忆而已。经验自我几乎有了完美的经验，糟糕的结尾并不能将其抹去，因为这种体验已经发生了。这位听众将整个体验定义为失败，就因为它的结尾很糟糕，但他却忽略了40分钟的音乐带给他的快乐。实际体验真的毫无价值吗？

混乱的体验以及对此体验的记忆是种认知错觉，而对这种体验的替代让我们相信过去的体验是可以被消除的。经验自我无法表达自己的感受，记忆自我有时又是错的，但记忆自我可以记录体验，并掌控我们从生活中学到的东西，而决策也正是由这个自我做出的。我们从过去的经验中学到的就是储存记忆，这么做未必是为了未来的体验。这就是记忆自我的专制性。

记忆自我夸大了痛苦体验



为了证明记忆自我的决策能力，我和我的同事设计了一个实验，用的是温和却有些残忍的方式，我将这种方式称为冰手方式（正式名称为冷升压试验）。我们要求受试者将手浸入冰冷的水中且让冰水没过手腕，一段时间后可以拿出来，并能得到一条温暖的毛巾。受试者可用另一只手控制键盘上的左右键以不断记录自己所承受的痛苦，这种方法可作为与其经验自我的直接交流。我们选择的水温会让人感觉疼痛，但能忍受。当然，受试者在任何时候都可以自由地移动他们的手，但没有人这么做。

每位受试者都做了两次冰手实验：

短期实验情况就是在14摄氏度的水中浸泡60秒，受试者会感到水特别凉，但还能忍受。60秒结束后，实验者让受试者把手从冷水中拿出来，并给他们一条温热的毛巾。

长期实验情况会持续90秒。其最初的60秒和短期实验的情况一样，在60秒结束时，实验者什么也不会说，但是他会打开一个阀门，让温水流入容器中。在后30秒内，水温大约会上升1摄氏度，刚好可让受试者觉察到疼痛感略有缓解。

受试者被告知会进行3次实验，但事实上，他们只经历了短期和长期两种情况，分别用不同的手。两次实验间隔7分钟。第二次实验结束7分钟后，受试者可选择是否参加第三次实验。而且第三次试验是对前面某次实验的重复，而且使用哪只手可自己决定。当然，一半的受试者用左手做短期实验，一半用右手做；一半选择先做短期实验，一半选择先做长期实验，等等。这是一个被严格控制的实验。

该实验的目的是为了在经验自我和记忆自我间引起冲突，也是在体验效用和决策效用间引起冲突。从经验自我的角度看，长期实验明显更糟糕。我们希望记忆自我会有另一种见解。峰终定律认为短期实验的记忆要比长期实验的记忆更糟，而过程忽视则认为90秒和60秒疼痛之间的

区别会被忽略。因此，我们预测受试者将对长期实验会有更好的（或更不好的）记忆并且选择重复此试验。他们也确实这样做了。有80%的受试者（在做长期实验时认为最后一个阶段的痛苦减轻了）选择在第三次实验时重复长期实验，称自己愿意忍受后30秒不必要的痛苦。

那些选长期实验的受试者并不是受虐狂，也不是想使自己置身于更糟糕的体验中，他们只是犯了一个错误。如果我们问他们：“你是喜欢泡90秒，还是只是前60秒？”他们肯定就会选择短期实验了。然而，我们没有这样问，受试者只是选择脑海中自然想到的：他们选择的是记忆中不那么令人厌恶的实验。我在问他们时，他们知道两次所受痛苦哪个时间更长，但他们并没有将这种认识与实际联系起来。他们的决定是出于一种简单的直觉：即选择你最喜欢的或最不喜欢的。记忆规则决定了他们有多不喜欢这两种选择，反过来，这种不喜欢的程度又决定了他们的选择。冰手实验，就像我之前说的注射测验题，都揭示了决策效用和体验效用之间的差异。

在本实验中，我们观察到的偏向是我们在之前讲到的“少即是多”的另一个例子。其他“少即是多”的例子包括奚恺元的实验，即给低于总价值的24个盘子附上几个盘子，因为附加的盘子中有的是坏的。还有一个例子是琳达问题，即激进的妇女会被认为更像是主张女权主义的银行出纳，而不是普通的银行出纳。其中的相似性并非偶然。系统1同样的操作特点说明了三种情况：系统1是用平均水平、规范和原型来表示集合，而不是用各条件的集合。冰手实验就是多个时刻的集合，而记忆自我会将每个时刻作为典型时刻记下来。这又会导致冲突。对于通过经验自我来评估各个时刻的客观观察者来说，最重要的是“曲线下的区域”，因为它表示的正是这段时间内受试者承受的所有痛苦，这本质上属于总结。相比之下，记忆自我保存的记忆是对代表性的时刻的感受，受到高峰和结束时刻的强烈影响。

当然，动物对整体信息的存储记忆可通过进化而得以加强，某些情

况下确实是这样。对于一只松鼠来说，“知道”已储存的食物总量是很重要的，只知道存储坚果的平均量不足以让它安心。然而，一段时间里的痛苦和快乐的总量对身体来讲不是那么重要。例如，老鼠对快乐和痛苦都会表现出过程忽视。在某项实验中，老鼠会先看到一束光，之后会遭电击，老鼠很快就会对光产生恐惧感。恐惧的程度可以通过一些生理反应来测量。实验的主要结论是，电击的持续时间对恐惧没有任何影响，有影响的是电击产生的痛苦程度。

其他的经典研究表明，对老鼠大脑内的特殊区域（老鼠的大脑和人类的大脑相似）进行电刺激会产生强烈的快乐感，这种快乐感很强烈，以至于在某些情况下，老鼠（实验者可通过操纵杠杆刺激其大脑）会很兴奋，连停下来进食都不可能，最终被饿死。实验者可用不同电流强度和持续的电刺激能使大脑产生快乐的区域。需要再次强调的是，只有电流强度会起作用。在一定程度上，增加电刺激的持续时间并不会使动物更能感受到这种快感。支配人类记忆自我的规则有一个漫长的发展史。

记忆没那么可靠

几年前就一直困扰我的注射难题中最有用的一个想法就是：多次使人同样痛苦的注射，其体验效用可用计算注射次数的方法进行测量。如果所有的注射都同样令人厌恶，那么其中20次注射的痛苦程度会是10次注射的2倍，并且从20次注射减少至18次与从6次减少到4次给人们带来的减少痛苦感受的程度是相同的。如果决策效用与体验效用不相符，那么肯定是决策出错了。冰手实验也体现了这样的逻辑：持续90秒浸在冷水里比其前60秒在冷水里更痛苦。如果人们愿意选择忍受较长时间的浸泡，则说明他们的决定是错的。在我之前遇到的难题中，决策和体验之间的差异源于越来越小的敏感度：18次和20次之间的差异并不是很明显，似乎还没有6次和4次注射之间的差异明显。在冰手实验中，这种错误则反映出了记忆的两个原则：过程忽视和峰终定律。这些机制虽然不同，但结果却是一样的：决策与体验不协调。

决策不会产生最有可能的体验，对未来感觉的预测也会是错的，这对于相信选择中是有理性的人来说不是好消息。冰手实验的研究表明，我们不能完全相信我们的偏向会反映出自身的爱好，即使这种偏向是基于个人经验的，甚至那些经验的记忆是刚刚才建立的！品位和决策受记忆影响，但记忆可能是错的。因此，像“人们的偏向不会改变，且知道如何让偏向达到最大值（这是理性代理人模式的基础）”这种说法就会受到质疑。我们的大脑在运作时，常会出现不一致的情况。我们对痛苦和快乐体验的持续时间有着强烈的偏向。我们希望痛苦的时间缩短，而愉快的时间能够延长。然而，我们的记忆（系统1的作用）已变成痛苦和快乐的最强烈感受（高峰时）以及感受结束时的自身感觉。忽视过程的记忆不会为我们的偏向带来长期的愉快和短暂的痛苦。

示例—体验效用

“你完全是从记忆自我的角度思考你失败的婚姻的。离婚就像是以刺耳的音符结束的交响乐。事实上，它虽然结束时很糟糕，但这并不意味着整首交响乐都那么糟。”

“这是关于过程忽视的一个负面例子。尽管好的体验的时间要比不好的体验时间多10倍，但你还是将好的体验和不好的等同并加以权衡了。”

①峰终定律，指我们对一件事物的记忆仅限于高峰和结尾，事件过程对记忆几乎没有影响。高峰之后，终点出现得越迅速，这件事留给我们的印象越深刻。作者因这个认知获得诺贝尔奖。——编者注

第36章 人生如戏

在我研究的早期，我看了威尔第的歌剧《茶花女》（La Traviata）。这部歌剧以华丽的音乐著称，讲述了一位年轻贵族与出身风尘的薇奥莉塔之间动人的爱情故事。这个年轻人的父亲因为想要保护家族声誉，不希望薇奥莉塔的出身妨碍到自己儿子的婚姻，便找到薇奥莉塔并劝她离开自己的儿子。于是，薇奥莉塔假装不爱自己的心上人了，拒绝了他。后来，她的肺结核开始复发。在最后一幕中，薇奥莉塔即将死去，她躺在床上，周围有几个朋友。薇奥莉塔的爱人知道了她病危的消息，匆匆赶往巴黎。而她在听到这个消息后，也仿佛看到了希望，感受到了喜悦，尽管她的病情还是在快速恶化。

无论你看了多少次这部歌剧，还是会为这个紧张而危险的时刻揪心：这位年轻的爱人会及时赶到吗？对他来说，在薇奥莉塔死之前与她团聚有着重要的意义。当然，他做到了，美妙的爱情二重唱响起，但薇奥莉塔也在这10分钟美妙的音乐过后死去。

比起整个人生，我们更在意人生的结局

看完歌剧后，在回家的路上我想：我们为什么会那么在意最后的10分钟呢？我很快意识到我忽然感到自己完全没有注意薇奥莉塔活了多长时间。如果我知道她是27岁死去的，而不是我认为的28岁，就算她错过了一年的快乐生活也丝毫不会令我动容，但是，错过了这最后的10分钟却关系重大。另外，就算我知道他们重聚后在一起的时间是一周而不是10分钟，我的情绪也不会有什么改变。然而，如果她的爱人来得太迟，《茶花女》就会是一个完全不同的故事了。故事所关注的应该是其中有意义的事件和值得珍藏的时刻，而不是时间的流逝。过程忽视常出现在故事中，故事的结局也总能将故事的角色定型。我们在叙述的规则以及

对结肠镜检查、假期、电影的回忆中都能找到与这则故事相同的主要特征。这也是记忆自我的工作机制：编故事，并将其作为将来的参考保存在记忆中。

我们并非只在歌剧院才会感受到人生如同故事，并希望它会有个好结局。当我们听说一位和女儿疏远多年的妇人逝世时，也想知道她在死前是否已经与女儿冰释前嫌。我们所关心的不只是女儿的心情，而是希望这位母亲的故事更为圆满。关怀某个人通常体现在关心这个人故事的完整性，而不是他的感觉。一些事情还会改变已经去世的人的故事，这些事情也可能使我们深深动容。例如：一个男人到死都深信自己的妻子很爱他。所以，当我们听说他的妻子多年前就有了情夫，与这个男人在一起只是为了他的钱时，就会为这个男人感到悲哀。尽管，这个丈夫一生都很快乐，我们还是会同情他。若某位科学家的某项重要发现在她死后被证实是错误的，我们也会为她感到耻辱，尽管她自己并没有体验过这种耻辱。当然，更重要的是，我们都极度关注自己的人生故事，并希望故事的主角正派，结局完美。

心理学家埃德·迪耶内（Ed Diener）及他的学生们对过程忽视和峰终定律是否会主宰我们对整个人生中所作的评估感到好奇。迪耶内简要地描述了简的一生（简是虚构出来的人物）：简从未结婚生子，一场车祸让她丧命，但死的时候并不痛苦。对于简的故事有这么一个版本：她一生都非常幸福（这种幸福可能持续了30年或60年），她将工作视为享受，喜爱度假，花了很多时间与朋友聚会，培养自己的爱好。在故事的第二个版本中，简的寿命被延长了5年，她于35岁或65岁逝世。迪耶内描述说简生命的最后5年很快乐，但不及从前那样快乐。每位受试者在读过其中一份为简设计好的“传记”以后，都需要回答两个问题，“纵观简的一生，你认为她的人生有多圆满”以及“你认为简的一生经历了多大的幸福或不幸”。

研究的结果进一步证实了过程忽视和峰终定律。在组间实验中（不

同受试者看到的实验情景不同），将简的寿命延长一倍不会使受试者对她人生的圆满度或是整体的幸福度改变观点。显然，她的一生是由一个典型的时间段代表，与总体的时间无关。因此，她的“总体幸福”是生命中一段典型时期体验到的幸福，而不是整个生命过程中体验到的幸福。

由这个观点可以得知，迪耶内和他的学生们也发现了“少即是多”的效应。这个效应清楚地表明，平均（典型）可替代总体。若给原本一直都非常幸福的生命增加5年“还算幸福”的日子，会导致人们对这个生命总体幸福度的评估大幅降低。

在我的鼓励下，他们还收集了一些组间实验数据，数据是关于增加5年寿命的影响；每一名受试者都必须在实验过后迅速作出判断。尽管我长期研究判断错误，我也不相信理性的人会作出增加5年还算幸福的日子会使生命更加糟糕的判断，然而我错了，增加那令人失望的5年会使整个生命都显得很糟糕。

这种判断模式似乎极为荒谬，所以一开始，迪耶内和他的学生们还认为是这些年轻受试者的问题。然而当这些受试者的父母和较为年长的朋友回答相同的问题时，他们的判断模式也没有发生改变。在评估整个生命以及一些有趣的事时，高潮与结尾很重要，过程通常会被忽略。

人们经常会用工作的劳累和假期的舒适来反驳过程忽视的观点：我们都有直觉，工作24小时肯定会比工作6小时累，工作6小时比工作3小时更累。过程在这些情况中似乎很重要，但实际上是故事的结尾让整个事件过程的长度发生了改变。对于前面提到的那位母亲，等24小时会比等待6小时更为痛苦和绝望；旅游者休息6小时也会比休息4小时感到更为放松。当我们用直觉来评估这些事件时，真正起作用的是现有体验的不断恶化或改善，以及这个人的最终感受。

关于上一次旅行，你还能记起多少？



请思考度假时的选择。你是希望在去年去过且很熟悉的海滩度过愉快的周末，还是想充实新的记忆？为了满足这些不同的选择，两种截然不同的行业随之出现：度假村提供了恢复元气的休闲方式；旅游业则帮助人们构建故事、收集记忆。许多旅行者会近乎疯狂地拍照，这说明储存记忆是人们旅游的重要目的，这个目的会影响我们旅游的计划 and 体验。照相的人并不认为当时的景色只能供自己欣赏片刻，他们将景色当做未来的记忆来收藏。照片对于记忆自我来说很有用，尽管我们很少会长时间或多次观看这些照片，有的照片我们甚至没再看过，但是拍照并不一定就是旅行者的经验自我欣赏风景的最佳方式。

很多时候我们都通过自己想要储存的故事或记忆来评估旅行。“难忘”这个词常都用来描述旅行中的亮点，明确地阐述旅行的目的。在其他情况下，我们会想到“喜爱”这个词，这是对此刻永生难忘的宣言，尽管这并不总是准确，会随着时间的变化而变化。有自我意识的记忆体验会得到重视、被赋予意义，这是其他体验无法实现的。

埃德·迪耶内及他的团队提供的证据表明，是记忆自我选择了旅行方式。他们要求一些学生记日记，记录下春假期间他们对自己经历的评估。学生在假期结束之时，还需提供自己对整个假期的整体评估。最后，他们还需说明自己是否愿意再次这样度假。统计分析说明，他们是否想要重复假期的意愿完全取决于最后的评估，即使是最后的评分也不能代表他们在日记中描述的经历，他们依然会这样选择。就像冰手实验一样，无论对错，当人们在作是否重复某个经历的决定时，他们都会由记忆作出选择。

有关你下次旅行的思考性实验能使你察觉到你对自己的经验自我的态度。

在假期结束之时，你拍的照片和录像将被全部销毁。

另外，你会服下一剂药，这剂药会消除你关于这次旅行的所有记

忆。

以上情况对你的假期计划有多大影响？与普通的旅行相比，你会花多少钱在这次旅行上？

在我还没有正式研究人们对这种情境的反应之前，我曾与他人讨论过，得出的结论是，记忆的消除会大大降低这次体验的价值。有时候，人们对待自己就如对待其他失忆的人一样，他们通过回到曾令自己愉快的地方以增强自己的愉悦感。然而，许多人说他们完全不想去那些地方，这表明他们只关注自己的记忆自我，而且相对于失去记忆的陌生人来说，他们更少关注失去记忆的经验自我。许多人指出他们不会让自己或是失忆的人去爬山或是穿越丛林，因为这些体验在当时大都是痛苦的，只能靠提醒自己达成目标的痛苦与快乐都是值得的才能坚持下去。

另一个思考性实验需要你想象自己正面临一场痛苦的手术，整个手术过程你都是清醒的，别人告诉你你会痛苦地叫出来，还会请求医生停止手术。然而，你事后肯定能得到一颗“忘忧草”，彻底忘掉这件事。你对此有何看法？我无心的观察再次得出这样的结论：大多数人对于他们经验自我遭受的痛苦都是漠然的。许多人说他们毫不在乎。另一些人和我有一样的看法，我为我的经验自我感到遗憾，但遗憾的程度不会比我对痛苦的陌生人的遗憾感受强。我就是自己的记忆自我，也是自己的经验自我，两者主宰我的生活，但它们对我来说就像是陌生人，这感觉很奇怪。

示例—谈到人生如戏

“他一生正直磊落，但生命的最后一段却不得人心，为此，他要竭力维护自己的一生。”

“为了能有一晚的相处时间，等多久都愿意的现象就是过程忽

视的例子。”

“你似乎将整个假期都用在了构建记忆上。也许你应该放下相机，享受这一刻，即使这一刻并不令你感到难忘。”

“她是老年痴呆症患者。没有了人生故事，但是她的经验自我对于美与高贵依然敏感。”

第37章 你有多幸福？

15年前，在我刚开始对幸福的研究感兴趣时，我发现我们对幸福的认识都是通过让无数人回答一些差别不大的问卷调查得到的，这是被普遍接受的测量幸福的方法。这些问题是为记忆自我而设计的，会使你思考自己的生活：

从各方面考虑，你对自己目前生活的满意程度如何？

在从结肠镜检查以及冰手实验的错误记忆的研究谈到幸福这个话题时，我自然而然地对生活满意度是衡量幸福程度的标准这一观点产生了怀疑。由于记忆自我对实验没有什么帮助，我将注意力集中在了经验自我的幸福感上。我提出这样的说法：“海伦在3月份很快乐。”我认为这种说法是合理的，其前提是：

她将大多数时间用在了她愿意继续、不想停止的活动上，很少将时间用在不想做的事情上。更重要的是，人生苦短，所以她也没将时间花在自己不在乎的事情上。

有许多事是我们愿意继续、不想停止的，包括心理和生理上的愉悦。我想到的海伦想要继续做下去的事情是全身心投入到某项工作中去，这种全身心投入的状态被米哈里称为心流。心流是艺术家在创作时、人们在被电影和书籍或是填字游戏深深吸引住时的一种状态。人们处于这些情境时，往往不愿被打扰。我也有过类似的记忆：我小时候，当我母亲从我手中把玩具拿走，要带我去公园时，我总会哭。在公园里，当她将我从秋千上抱走，带我去玩滑梯时，我也会哭。抗拒中断当前事情表明：无论是玩玩具还是荡秋千，我当时都正玩得愉快。

我建议测量海伦的客观幸福感要和评估两位做结肠镜手术的病人的

方法一样，通过海伦对其生活中连续时刻的幸福感来评估。我采用了埃奇沃思在一个世纪以前就提出的快乐测量仪的方法。最初采用这个方法时，我认为海伦的记忆自我对实际的幸福与其经验自我体会到的真实幸福相比会更容易犯错误，因而，对其不予考虑。我怀疑自己的这个观点过于极端，后来证实这果然是极端的，但却是个很好的开始。

测量经验自我的幸福感

我召集了一个“梦之队”，其中包括除我在内的三个不同领域的心理学家以及一位经济学家。我们一起提出了一套测量经验自我的方法。不幸的是，对经验的持续记录难以实现，因为一个人不可能一边不停地报告自己的体验，一边像平常那样生活。最接近于真实情况的选择是使用经验取样法，这是由米哈里发明的方法。自首次使用以后，这个方法已经有了一定的改进。现在，我们可以通过手机来采集经验样本。具体方法是：将某个人的手机设置为在每天任意的时间响或振动，随后，手机会在打断这个受试者后，显示一些关于她正在做什么以及和谁在一起的问题。手机还会显示评定量表，以供受试者报告她各种感受的强度，这些感受有：快乐、紧张、愤怒、担心、投入程度、身体上的疼痛等。

经验取样法成本高且烦琐（尽管没有大多数人一开始觉得的那样令人烦扰，回答这些问题只需很少的时间）。因此我们需要一个更为实际的方法，所以，我们开始采取昨日重现法（Day Reconstruction Method, DRM）。我们希望这个方法可以得到接近于使用经验取样法的结果，并提供关于人们如何利用他们时间的额外信息。我们邀请受试者（在研究早期时都为女性）参与一个两小时的会议。首先，我们请他们将昨天的生活分为如同电影一样的多个片段，然后详细叙述出来。然后，他们还需回答关于每个片段的一些选择题，这些问题是基于经验取样法提出的。他们从一个列表中选择了参与的活动，并说明是哪一个活动吸引了自己最多的注意力。还列出了与他们在一起的人，并将自己几种感觉的强度划分了等级，等级范围为0~6，其中0=没感觉，6=感觉最

强烈。这种方法证明，能够详细回忆过去情境的人也能重新感受到过去事情发生时的感受，甚至可以体验到他们先前对这些情绪的生理反应。

我们假设受试者能够非常准确地还原某个场景的典型时刻。几个与经验取样法进行的比对证实了昨日重现法的有效性。由于受试者还说出了各个场景开始与结束的时间，我们还可以计算出他们清醒时感受的过程权重。在对我们每天受到的影响的综合测量中，持续时间较长的场景比稍短的更有价值。我们的调查问卷还包括估测生活满意度，我们将此时的满意度理解为记忆自我的满意度。我们采取了昨日重现法研究决定情绪上的幸福感和生活中满足感的因素，受试者是几千位来自美国、法国和丹麦的女士。

单一的幸福价值很难代表某一时刻或场景的经历。积极感受有很多种，包括喜爱、快乐、投入、希望、乐趣等。消极情绪也有许多种，包括生气、羞愧、忧郁和孤独。尽管积极和消极的情绪可能同时存在，但将生活中大多数时刻区分为完全积极和完全消极还是有可能的。通过比较积极与消极的形容词的等级，我们可以辨别出令人不悦的场景。如若在某个场景中，某种消极感受比所有积极感受都要强烈，我们就认定这个场景是令人不悦的。我们发现，美国女性有19%的时间都处于不愉快的状态，比法国女性（16%）或丹麦女性（14%）都要高。

我们将个人处于不愉快状态的时间比称为U指数。例如，某个人在16个小时醒着的时间内，有4小时处于不愉快状态，其U指数就是25%。U指数并不是基于评定量表，而是基于对时间的客观测评。

各种活动的U指数也可以被测量。例如，我们可以测量出人们在交谈、工作，或是与父母、爱人、孩子交流时处于消极情绪的时间占总时间的比例。对于美国中西部城市的1 000位女士来说，晨间交流的U指数是29%，工作时交流的U指数是27%，

照顾小孩时是24%，做家务时是18%，社交时是12%，看电视时是

12%，做爱时是5%。工作日的U指数会比休息日高6%左右，主要是因为人们在周末会更少将时间花在他们不喜欢的事情上，也不用承受与工作相关的紧张和压力。最令我们惊讶的是人们与孩子相处时的情绪经历，美国女性与孩子相处的时候感到比做家务还要无趣一些。法国女性和美国女性的U指数有少许不同的地方，下面是其中一点：法国女性比美国女性与孩子相处的时间少，但是更享受其中，可能是因为她们有更多使孩子受到照顾的方法，而且也不用在中午花太多时间接送孩子去参加各种活动。

人在任何时刻的心情都由他的性情和整体的幸福感决定，但情绪上的幸福也会一天或一周之内出现巨大的波动。人在某个时刻的心情主要取决于当时的情境。例如，工作时候的心情主要不会受大体上的工作满意度（包括待遇和职位的满意度）的影响。更重要的是情境因素，例如与同事交流的机会、被噪音烦扰、时间压力（这是消极影响的重要来源），以及突然看到老板（在我们的第一项研究中，这一点是唯一一个比孤独更糟糕的因素）。注意力是关键。我们的情绪状态绝大部分取决于我们关注的事情，我们通常都会关注正在进行的活动以及直接环境。也有例外的时候，那时，主观经验的质量是由再现的想法来主导的，而不是由当时发生的事件主导的。处于恋爱中的人即使在堵车的情况下也可能感到快乐，而处于哀悼中的人就算是看搞笑电影也可能会继续悲伤。然而，在正常情况下，我们只因此刻正在发生的事或喜或悲，但前提是我们必须关注这件事。例如，从吃中得到快乐，你必须注意到你正在吃东西。我们发现法国女性和美国女性花在吃东西上的时间大约是相同的，但对于法国女性来说，她们对吃的关注是美国女性的一倍。美国人更有可能在吃的同时兼顾其他事情，所以，她们从吃中得到的快乐也相应减少。

这些观察对于个人和社会而言都是有意义的。对时间的利用是生活的一部分，是人们可以掌控的。少数人可以用意志使自己更为开朗、乐观，但是许多人可能会安排他们的生活，使自己少花些时间交谈，多花

些时间做喜欢的事、见喜欢的人。由不同活动产生的感受表明，人们可以用另一种方法提高经验的质量：将消极休闲的时间用在其他事情上，例如将看电视转换为更为积极的休闲方式，包括社交和锻炼。从社会的角度来看，为劳动工人提供更好的交通条件，为职业女性提供照顾儿童的渠道以及为老人提供社交的机会等都是降低社会U指数的有效方法。即使是1%的降低也是显著的成就，因为这可以使人们避免成千上万个受苦的小时。将利用时间的全国性调查和经验自我的幸福感相结合可为社会政策提供多种参考。我们团队的经济学家艾伦·克鲁格（Alan Krueger）就是致力于将这种方法介绍给国家统计局的第一人。

幸福的方法

测量经验自我的幸福感已被普遍应用于美国、加拿大、欧洲等国的全国性测试中，盖洛普世界民意调查还将这种测试应用到了美国及150多个国家成千上万的受试者身上。这些民意调查使受试者回想起前一天所经历的情绪变化，尽管并没有昨日重现法那样详细。这个巨大的样本使得我们可以进行全面的分析，证实了情境因素、生理健康以及社会接触等对于经验自我幸福感的重要性。当然，头痛也会使人痛苦，而某人某天感受的第二个最佳参照点就是这个人是否与朋友和亲人接触。说快乐就是将时间用在你爱的人和爱你的人身上的确有一点儿夸张。

盖洛普获得的数据使我们能对幸福的两方面进行对比：

- 人们生活中经历的幸福。
- 当人们评估自己的生活时作的判断。

盖洛普的生活总体评价是通过名为坎特里尔自我定位奋斗量尺问题来实现的，具体如下：

请想象有一架阶梯，每级台阶都标有数字，最低一级是零，最高一

级是10。最高的台阶代表你最美好的生活，最低的台阶代表你最糟糕的生活。此时此刻，你认为自己站在哪一级台阶上？

比起生活经历，生活中的某些方面会对某个人对生活的估测产生更大的影响。教育程度就是一个例子。若某个人接受过更高的教育，那他对自己生活的评估也会更高，但这并不意味着他的经验自我更幸福。的确，至少在美国，教育程度越高的人压力也会越大。另一方面，身体不健康对经验自我幸福的不利影响会比对生活方面的评估大很多。与孩子生活在一起也会给日常感受带来坏的影响——有报告表明，父母普遍感到压力与愤怒，但是这对生活评估的不利影响却不大。参与宗教活动对于积极情绪与压力都有有利影响，对生活评估的影响很大。然而，令人惊奇的是，宗教并不会让人们沮丧或担心的感受有所减少。

钱可以买到快乐吗？这是人们最常问的关于幸福的问题。对45万名受试者回应的盖洛普海斯威斯幸福指数分析以及对1000名美国人的每日调查，为我们提供了惊人而又明确的答案。结论是贫穷使人悲惨，富有可能会提升某个人的生活满意度，但总体来说却不能提高经验自我的幸福感。

极度的贫穷会增强经验对生活中其他不幸经验的感受。这尤其体现在生病上，生病对于贫穷的人来说会比家道小康的人有更糟糕的感受。位于收入分配前2/3的人中，因为头痛，原本19%说自己忧郁和担忧的个人会增长到38%。而在收入分配最后10%的穷人中忧郁和担心的人则会从38%增加到70%，其基线水平越高，增加的也越多。穷人与其他人的重大区别还体现在离婚和孤独的影响方面。另外，对穷人来说，周末对于经验自我的幸福的有利影响会比其他大多数人小得多。

当某位住在高消费地区的人的家庭收入约为7.5万美元时（此收入标准在低消费地区相应减少），他的经验自我的幸福的满足水平就不会再提升。经验自我的幸福感也会随着收入增加，但超过那个标准后，也就不会再提升了。这令人惊奇，因为更高的收入无疑能使人们获得更多

快乐，包括可以在有趣的地方度假、听歌剧、改善生活环境等。为什么这些增加的快乐没有在情绪经验的报告中显示出来呢？其合理的解释为，更高的收入会削弱人们享受生活中小乐趣的能力。有证据支持这个观点：向学生过早地灌输金钱观会影响他们在吃巧克力时的快乐感受！

收入对经验自我的幸福感的影响和对生活满意度的影响有着明显的区别。我们得出的关于幸福的一般结论与结肠镜那个实验的结论一样清晰明了：人们对自己生活的评估与他们的真实体验可能有关，但也有不同。正如我几年前的想法一样，用生活满意度来衡量经验自我的幸福感并没有错。这完全是另外一回事。

示例—幸福感

“客观的政策可以减少人们的痛苦。我们以降低社会的U指数为目标，解决沮丧和极端贫穷是首要问题。”

“增加幸福感的最简单方法是分配好你的时间。你能抽出更多时间做自己喜欢做的事情吗？”

“如果你的收入超过了满意水平，你能够拥有更多使人愉快的经历，但你将会丧失一些享受小乐趣的能力。”

第38章 思考生活

德国社会经济小组成员安德鲁·克拉克、埃德·迪耶内和雅尼斯·基尔格里斯每年都会询问同一群受试者有关生活满意度的问题，以及他们在前一年经历了什么大变动。小组成员对受试者的回答进行了分析，图16就是分析的一部分，是这些受试者在每一年回答对自己结婚期间的满意度情况。

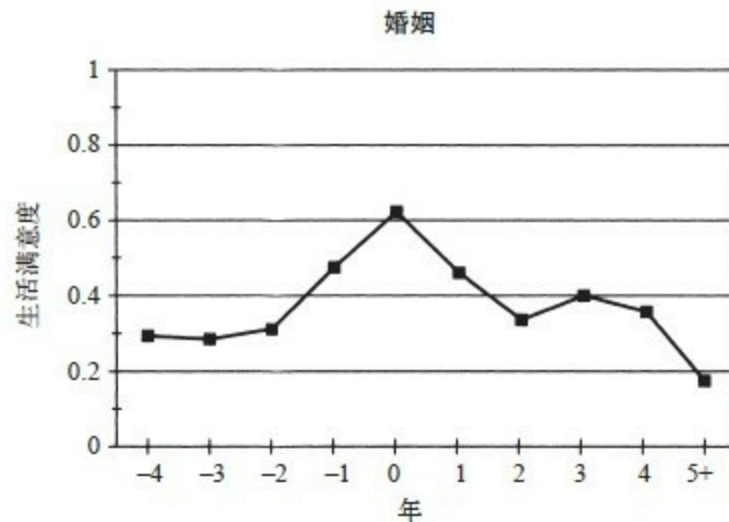


图16

生活满意度：一个很难回答的问题

图16肯定会使读者紧张地淡然一笑，这种紧张感也很容易理解：毕竟决定结婚的人不是希望婚姻能使他们更快乐，就是希望建立稳定长久的关系以维持自己目前的幸福状态。丹尼尔·吉尔伯特和蒂莫西·威尔逊引入了情感预测这个有用的名词。而对于许多人来说，作出结婚的决定就反映出了因情感预测而引起的重大错误。

即使在结婚当天，新娘和新郎都知道离婚率很高，对婚姻失望的例子更是数不胜数，但是他们还是不相信自己也会这样。

图16中最令人惊讶的是人们在结婚后的生活满意度陡然下降。这个图被普遍认为是对人们适应过程的追踪记录，在这个适应过程中，由于婚姻生活的反复，人们起初感到的婚姻带来的快乐会很快消逝。然而，以另一种强调直观判断法的方法来追踪适应过程同样可行。我们想知道，当人们正在评估自己的生活时，他们的大脑有什么样的活动。“你對自己生活的整体满意程度如何”以及“最近你有多快乐”等问题并不像“你的电话号码是多少”这个问题那样简单。所有的受试者是怎样在短短几秒内回答这样的问题的呢？结论是：将此问题想成是另一个判断会有助于回答。对于其他问题来说也是如此，有些人可能已经有了现成的答案，这个答案是他们在另一种情况下评估自己的生活时得出的。还有些人，也可能是大多数人，在不能很快想到某个问题的确切答案时，会自动地将答案替换为更为简单的问题的答案。系统1参与到了这个过程当中。当我们以这个观点来看图16时，其意义就会有所不同。

许多简单问题的答案都能由对生活的总体评估替换。你一定还记得这项研究：刚回答过在前一个月有多少次约会的学生在回答他们“最近的快乐程度”时，就会将约会当做他们生活中唯一重要的因素。在另一个基于同样目的的著名实验里，诺伯特·施瓦茨和他的同事邀请了一些受试者来到实验室，并请他们完成一份关于生活满意度的问卷调查。然而，在他们开始调查之前，施瓦茨请受试者们为他复印了一张纸。其中，有一半的受试者会发现复印机上有一个一角的硬币（是实验者预先放在那儿的）。即使是这样小小的幸运却极大地提高了受试者对于他们生活整体满意度的评估。心情启发式是回答生活满意度的一种方式。

与约会有关的调查和机器上有硬币的实验表明了我们应该对关于总体幸福度问题的回答持保留态度。当然，当别人要求你评估自己的生活时，你的大脑并不是只有当前这一种情绪。你很可能会想到最近刚发生

或即将要发生的重要事件；会想到反复担心的问题，比如爱人的健康或是经常与你儿子在一起的那些坏伙伴；还会想到重大的成就和使你痛苦的失败。你可能会想到几个与总体幸福度这个问题相关的观点，但多数其他观点你还是想不到的。即使你快速得到的关于自己生活幸福感的评分不会受与之完全无关的事情（例如机器上的硬币）的影响，此评分还是会取决于少数极易想到的观点，而并非取决于对你生活中所有领域的仔细衡量。

刚结婚或马上要结婚的人当被问到对生活的整体评价时，很有可能就会联想到结婚这件事。在美国，绝大部分婚姻都是出于自愿的，几乎所有人在想到自己的婚姻或即将开始的婚姻时都会感到高兴。所以这个问题的关键就是注意力。我们可以从图16中看出当人们被问到自己的生活时，他们想到最近或即将到来的婚姻生活的可能性。这个想法肯定会随时间的流逝而越来越不受重视，因为其新鲜感会有所消退。

图16显示，人们在结婚前后一两年的生活满意度都非常高。然而，如果这种明显的涨幅反映了回答问题时启发式的时间过程，我们从中得到的关于幸福或是对婚姻适应过程的信息就会很少。我们不能由此推断出为何幸福感会在几年内提升但又逐渐下降的趋势。即使是那些在被问到关于他们生活的问题时就会想到婚姻、就会快乐的人在其他时候也未必会感到很快乐。除非他们常想到自己幸福的婚姻，否则婚姻的幸福与否并不能直接影响到他们整体上的幸福感。即使是那些足够幸运，能完全处于享受幸福婚姻状态的新婚夫妇最终也会回归到现实中，他们体验到的幸福感也会像其他人一样，再次依赖于当前自己身处的环境和参与的事情。

在对昨日重现法的研究过程中，有伴侣的女性和无伴侣女性的经验自我的幸福感在大体上并没有不同。这两类女性对时间的分配可以解释这一发现。有伴侣的女性很少独自一人，和朋友在一起的时间也很少。她们会花更多的时间在美妙的性生活上，也会花很多时间做家务或照顾

孩子，这些事当然是人们不想做的。当然，对于一部分已婚女性来说，长时间和丈夫在一起会更快乐，而另一部分女性却不这么认为。平均来说，经验自我的幸福感不受婚姻的影响，原因并不是婚姻不能影响幸福感，而是其对于生活某些方面的影响对一些人来说是积极的，而对于另一些人来说却是消极的。

经验自我的幸福感和生活满意度在总体上取决于性情的遗传，这也是个人生活环境与其生活满意度相关性低的原因之一。体验幸福的性情像身高和智力那样，是可遗传的，对出生之后就分开的双胞胎进行的实验就证明了这一点。那些似乎是同样幸运的人却对幸福感的体验有很大差别。在某些情况下，例如由于平衡效应的影响，婚姻与幸福感的相关性低。这是因为，同样的情况对一些人来说是好事，对另一些人来说却是坏事，新的环境对人的影响也是有利有弊。在其他情况下，比如高收入对生活满意度的影响普遍都是积极的，但某些人可能会更在意钱，事情也会因此而变得复杂。

有人出于另一个目的，对高等教育的影响进行了大规模的研究，其研究结果显示了年轻人设定目标对其终身的影响。这些数据是由1995~1997年对近12000人做的调查问卷得来的，这些受试者都在1976年进入名牌大学读书，在十七八岁时填写了一份关于过上“富裕”生活重要性的调查问卷，从“不重要”到“必不可少”共有4个等级可供选择。他们在20年后又填写了一份调查问卷，其中涉及了他们在1995年的收入水平 and 对自己生活满意度的总体评价。

目标不同，结果也会有很大的不同。在写下抱负的19年后，许多希望能有高收入的人都实现了这个愿望。例如，在597位心理学家和其他医学专家的样本中，他们对金钱重要性的观点每升高一个层次，工资收入就都会增加14 000美元（1995年时的美元价值）！不工作的已婚女性也有可能实现她们对金钱的渴望。对于这些女性来说，她们对金钱的渴望每升高一个级别，就会增加12 000美元的家庭收入，这些钱显然是由

她们的丈夫赚的。

人们在18岁时对钱看重的程度同样也预示着他们在成年以后对自己收入的满意程度。我们比较了高收入人群（收入超过20万美元）和低收入人群（少于5万美元）的生活满意度。对于那些认为有钱很重要的人来说，收入对生活满意度的影响更大（总分为5，其影响为0.57分）；而对那些认为钱不重要的人来说，收入对其生活满意度的影响则只有0.12分。相对于普通人来说，想要且能得到钱的人对生活明显更为满意；想要却没有钱的人则对生活更为不满。同样的原则也适用于其他目标——对生活不满的成年人，解决这个问题的一個方法就是设定非常难以实现的目标。在20年后对这些受试者生活满意度的调查表明，年轻人最难以实现的目标是“在表演艺术方面功成名就”。年轻人的目标会影响他们将要经历的事、他们的未来，以及对生活的满意程度。

在一定程度上，这些发现改变了我对于幸福的看法。人们为自己设定的目标对于他们要做什么，以及对只关注经验自我的幸福感是难以维持的这一事实的感受都极为重要。幸福不是忽略人们想要得到的。此外，说幸福是忽略自己活着的真实感受而只关注自己对生活的想法也是不成立的。我们必须接受幸福是各个方面的综合体的观点，必须把记忆自我和经验自我的感受都考虑在内。

被放大了的幸福错觉

受试者在评估自己的生活时，并没有仔细思考。这个看法是由受试者回答问题的速度以及他们受当前情绪的影响程度推测出来的。他们肯定会使用启发法（替换和眼见即为事实的例子）。尽管受试者关于生活的看法会受到有关约会的问题或是放在复印机上的硬币的影响，但他们并没有忘记生活不仅仅是约会或走运。幸福的概念并不会随着突然发现一枚硬币而发生改变，但是系统1常会作为生活的一部分替代整个生活。人们所关注的生活的任意方面会在整体评估中被放大。这就是聚焦

错觉的实质，下面的这个句子可以描述这一点：

在你思索某件事时，这件事就不会像你想的那样重要了。

这个概念源自一场关于从加州搬到普林斯顿的家庭辩论。在这场辩论中，我的妻子说加州的人比东海岸的人幸福。我反驳道，气候肯定不是决定幸福的重要因素，斯堪的纳维亚人可能是世界上最幸福的人。我还注意到永久的生活环境对幸福的影响也很小，但是我还是没能说服我的妻子，她依然相信加州人更幸福，这是一种情感预测的错误。

不久之后，我参与了一个关于全球变暖的社会科学的研讨会，而那个家庭辩论的话题依然在我的脑海中徘徊。研讨会上，一个同事根据他对下个世纪地球人口幸福度的观点提出了自己的看法。我反驳道，预测在一个更温暖的行星生活是何种情形是荒谬的，因为我们甚至不知道住在加州的感觉会如何。交流不久后，我和我的同事戴维·施卡德（David Schkade）得到了一笔研究资金，主要研究两个问题：住在加州的人比其他地方的人更快乐吗？人们普遍认为加州人相对快乐的程度如何？

我们召集了许多来自加州、俄亥俄州和密歇根州的学生，组成了一个大的样本。在其中一些学生的帮助下，我们得到了关于他们生活各个方面满意程度的详细报告。通过另一些学生，我们得到了关于某个“与你有同样兴趣和价值观”但却住在别处的人会怎样完成同样的调查问卷的预测。

分析了数据以后，我显然赢得了那场家庭辩论。正如预期的那样，两个地区的学生对天气的态度是不同的：加州人很享受当地的气候，而中西部人却厌恶当地的气候。然而，气候并不是决定幸福感的重要因素，甚至加州学生与中西部学生的生活满意度也根本没有任何不同。我们还发现，我的妻子并不是唯一一个认为加州人更为幸福的人。两个地区的学生都犯了和我妻子同样的错误，我们还能追溯到此错误的根源，即他们都夸大了气候的重要性。我们将这种错误称为聚焦错觉。

聚焦错觉的本质是眼见即为事实，就上面例子来看，即是对气候给予过多的权重，却忽略了其他影响幸福的因素。为了理解这种错觉强大的影响力，请花几秒钟思考下面的问题：

你从自己的车上能得到多大快乐？

你能立刻得到答案，因为你知道自己有多喜爱和欣赏自己的车。你将其替换成了另一个不同的问题：“你在什么时候能从车中得到快乐？”这个问题的答案可能会令你惊奇，但也是简单直接的：当你考虑到自己的车时，你就能从车中得到快乐（或不快）。当然，你也不会常想到自己的车。正常情况下，你平时开车时是不会花很多时间思考自己的车的，你会想一些其他的事情，而你的心情也由你所想的事决定。当你尝试评估自己有多喜爱车时，你实际上回答的是另一个更为具体的问题：“当你考虑自己的车时，你能从车中得到多少快乐？”这个替换导致你忽略了自己很少想起车的事实，这是过程忽视的一种形式。其结果就是聚焦忽略。如果你喜欢自己的车，你就有可能夸大从其中得到的快乐，这会使你在想到当前这辆车的优点或是考虑是否要买辆新车时出现错觉。

类似的偏见使得人们对加州人幸福感的判断发生了偏差。当被问到加州人的幸福感时，你可能会想到加州比较特别的活动，例如夏天可以爬山，或是羡慕那里冬天气候温和。但事实上，加州人很少参与那些活动。不仅如此，加州的常驻居民在对自己的生活进行总体评估时，根本没怎么想到气候这个问题。如果你一生都住在加州，而且不怎么去旅游的话，那么加州就像自己的10根脚趾一样，会觉得它们很重要，但却不会时常想到它们。如果生活中任意一方面的想法有很强的可替代性的话，此方面就更有可能被凸显出来。

而搬到加州的人则会有不同的回应。假设某个企业的核心人员搬到了加州，想从这宜人的气候中得到快乐。搬家后的几年内，当问他对自己生活的满意度时，他可能会想到这次搬家，进而会对比搬家前后两州

的气候。对比的结果肯定是加州更胜一筹，而对于生活中气候这一方面的关注就会使他对自己真实经验的权重发生偏差。无论这个人在搬家后是否真的更快乐，他都会说自己感到更快乐了，因为关于气候的想法导致他相信自己更快乐。聚焦错觉能使人们对自己当前的幸福状态、他人的幸福感以及自己未来的幸福感判断错误。

半身瘫痪的人一天中有多长时间情绪低落？

这个问题肯定会让你想到某位半身瘫痪的人正在思考自己的身体状况。在这个瘫痪者发生事故后的前几天里，你的这个猜想很可能还是正确的。但是随着时间的流逝，瘫痪者会开始慢慢习惯，对自己身体状况的注意力就会转移到其他新的情况上去（只有少数例子除外），最主要的例外情况包括长时间的疼痛、持续处于吵闹声中以及严重的抑郁。疼痛和吵闹声是吸引注意力的生理信号，抑郁则会使难受的想法不断强化。因此，对于类似情况，人们是不可能完全适应的。半身瘫痪者也并不例外：观测表明，半身瘫痪者在事故发生的一个月内心情大都是相当好的。尽管当他们想到自己的境况时，也肯定会感到悲伤。然而，在大多数时候，这些半身瘫痪者工作、阅读、看笑话、交朋友，在报纸上读到政治新闻时同样也会生气。当他们参与到任意一项活动中时，与其他人并没有多大的差别，我们也可以说，半身瘫痪者的幸福感在大多数时候都是接近于正常水平的。想要适应一个新的环境，无论这个环境是好还是坏，在很大程度上取决于慢慢地不去想这个环境。从这个意义上来看，生活的长期状况（包括半身瘫痪和婚姻）只在部分时间会对人们的状态产生影响，即当人们关注于这些状况的时候。

在普林斯顿大学教书有个好处，即能带聪明的学生完成研究论文。其中，指导波特鲁利亚·科恩（Beruria Cohn）的论文就给我留下了深刻的印象。她的论文数据来自于某家调查公司，这家公司请受试者估测了半身瘫痪者处于坏心情的时间比例，科恩收集并分析了得来的数据。她将受试者分成两组：第一组被告之导致患者瘫痪的事故发生在一个月

前，另一组被告知事故发生在一年前。另外，每一个受试者都需要说明自己是否认识半身瘫痪的人。从这一点出发，她又将受试者分成两个组。这两个组对半身瘫痪不久的人的判断非常接近：认识瘫痪者的受试者估测他们有75%的时间处于负面情绪中；需要靠想象才知道瘫痪者是何状况的受试者的估测值是70%。相较而言，这两组受试者对事故一年后瘫痪者情绪的估测则大不相同：认识瘫痪者的人认为他们有41%的时间处于负面情绪中；现实生活中不认识半身瘫痪者的受试者的平均估测值则为68%。很明显，那些认识瘫痪者的人观察到瘫痪者对自己境况的注意力会逐渐转移，而那些不认识瘫痪者的人就不能预测到这种适应性的发生。判断某人赢得彩票一个月后和一年后的心情也是这样的模式。

我们能够预测出，对于那些半身瘫痪者以及有慢性病且难以负荷身体状况折磨的人来说，他们的生活满意度与幸福感关系并不大，因为在要求他们评估自己的生活时，不可避免地会使他们想到其他人的生活以及自己曾经的生活状态。最近关于结肠造口术病人的研究结果也与这个看法一致。此研究结果表明，病人的幸福感与他们对自己生活的评估有着极大的不同。在经验样本中，并没有发现这些病人的幸福感与健康人有何不同。但结肠造口术病人却想要以自己几年的生命换取健康的身体。而没有得结肠造口的人会认为自己若得了这种病情况会很糟糕，因此他们宁愿失去几年的寿命也不愿再次做这个手术。这个时候，记忆自我似乎是受到了聚焦错觉的支配，而聚焦错觉则将焦点放在了经验自我忍受的痛苦上。

丹尼尔·吉尔伯特和蒂莫西·威尔逊引入了错误想法（miswanting）这个词组来描述因情感预测的错误而导致不佳决策的这种情况。这个词组理应成为我们的日常用语。聚焦错觉（丹尼尔·吉尔伯特和蒂莫西·威尔逊称之为过度聚焦）是产生错误想法的主要原因。值得注意的是，错误想法会导致我们易于夸大购买大件商品或变换环境对我们未来幸福感的影响力。

请比较两个会使你的生活某些方面发生改变的决定：买一辆舒适的新车和加入每周都有聚会的小组，有可能是扑克小组或是读书小组。这两种经历在开始时都是新鲜且令人兴奋的体验。其主要的不同在于，买了车后，你对它就会越来越不关注；但加入小组却能常参加社交活动，当然前提是你愿意常去。由于眼见即为事实的关系，你可能会夸大汽车的价值，但不太可能在社交活动或其他需要注意力的活动方面犯同样的错误，这样的活动有打网球或学习拉大提琴等。聚焦错觉会产生一种偏见，这种偏见会导致人们更加看好本身就能令人兴奋的事物或经历，即使这些事物或经历最终也会失去吸引力。人们忽视了时间，致使维持人们长久的注意力价值的经验很少受到关注，至少比这种经验应得到的关注要少。

千万不要忽略时间的作用

本书中不断重复时间的重要性。将经验自我的生活描述为一系列有价值的时刻是符合逻辑的。某个生活阶段的价值（我曾称其为快乐总量）就是这一阶段所有价值的总和。不过，这不是大脑呈现各个阶段的方法。我曾提到过，记忆自我同样也会讲故事和作出选择，而且它讲的故事和作出的选择都不能恰当地表示时间。在讲故事时，一些关键的时刻，特别是开始、高潮和结尾，代表了整个生活阶段，过程因此就被忽略掉了。在冰手试验和薇奥莉塔的故事中，我们可以看到将注意力完全集中在某一特定时刻的情形。

我们在前景理论中看到了另一种不同形式的过程忽视，在这种过程忽视中，状态由其过渡状态所代表。彩票中奖会创造一种新的财富状态，此状态能持续一段时间，但决策效用会随着对彩票中奖这则消息的反应强度的改变而改变。人们忽略了对注意力的减退以及对新状态的适应，只注意到了短暂的时间片段。在对慢性疾病的预测以及聚焦错觉的过程中，都有同样的对过渡到新状态的关注、时间忽略和适应性。人们在聚焦错觉中犯的错误包括关注选定的时刻，忽略其他片段发生的事。

大脑善于处理故事，但却似乎不能很好地处理时间。

在过去的10年里，我们了解了许多关于幸福的新发现的事实。我们也明白了，幸福这个词并不只有一个简单的含义，我们也不该将其简单地随意使用。有时，科学的进步会使我们更加困惑。

示例—生活的思考

“她认为买一辆豪车会使自己更为快乐，但这其实是个情感预测错误。”

“今天早上，他的车在上班途中坏掉了，因此，他的心情非常糟糕。今天并不适合问他关于工作满意度的问题。”

“她平时看起来都很开心，但当我们问她是否快乐时，她说自己并不快乐。这个问题肯定使她想到了自己最近离婚这件事。”

“买一座更大的房子可能不会使我们永远感到快乐。我们可能会因为犯聚焦错觉的错误而遭殃。”

“他选择了在两座城市间之间奔波往返。这可能是一个错误想法的典型例子。”

结语

我在本书的开头引入了两个虚拟的人物，随后讨论了人类的两种存在形式，最后又介绍了两种自我。两个虚拟人物分别是运用直觉、进行快速思考的系统1和需付出努力、运行更慢的系统2。系统2进行的是慢思考，能监督系统1的运作，并在其自身有限的能力下尽可能地占据控制地位。两个物种分别是活在理论世界的虚拟经济人以及活在现实世界的人类。两个自我指的是感受当下的经验自我以及记录并作出选择的记忆自我。最后一章是对这三组概念的某些应用，我将逆序进行讲解。

两个自我

记忆自我与经验自我相抗争的可能性问题比我最初想象的更加复杂。在早期的冰手实验中，过程忽视和峰终定律的结合会使人们作出明显荒谬的选择。为什么人们愿意承受没有必要的痛苦呢？这是受试者的记忆自我作出的选择，更愿意去回忆那些给他们留下更好记忆的体验，尽管这些选择会使自己承受更多的痛苦。或许在一些极端例子中，以记忆的质量为标准进行选择是恰当的。例如，创伤后产生压力是有可能发生的，但手冰凉的体验并不是一种创伤。客观的旁观者在为别人作选择时，肯定会选择受创期短的那一个，会更加考虑别人经验自我的感受。但人们为自己作的选择，有一半都可被认为是错误的。在像茶花女的歌剧和对简的生活判断的故事中，过程忽视和峰终定律都经不起推敲。以某个生命的最后时刻来评估整个生命，或在判断哪种生命更为理想时，完全忽略其过程都是没有道理的。

记忆自我是系统2的一部分。系统2评估生活中某些情节及生活本身的方法有着显著的特点，这些特点也是我们记忆的特征。由系统1产生的过程忽视和峰终定律并不一定与系统2的评判标准相符合。我们相信

过程是重要的，但记忆却告诉我们，过程并不一定重要。规定评估过去事件的原则对决策制定不能起到很好的导向作用，因为时间在其中也起了重要作用。人类的存在有一个核心的事实，即时间最终还是有限的资源，但人类的记忆自我却忽略了这个事实。比起细水长流的幸福来说，人们更偏好享受短暂却强烈的快乐。这种偏见是由结合了峰终定律的过程忽视造成的。与这种偏见相反，另一种偏见使我们更为害怕短期、强烈的疼痛，而对于长时间但较轻微的疼痛却更容易接受。过程忽视还使我们容易接受长期但轻微的不愉快，因为其结局会更好；若某件事的结局不好，即使其过程是长期且快乐的，我们也会忽略掉。以同样的观点来看待不适，请考虑这个普遍的警告，“不要这样做，否则你会后悔的”，这个建议听起来很明智，因为其所能预见的后悔出自于记忆自我的判断，我们也倾向于将这个判断看做是最终结论。然而，我们不应该忘记，记忆自我的观点不总是正确的。一个测量快乐的客观观察者会更注重经验自我，会提供不同的建议。记忆自我对过程的忽略、对峰终和结局的重要性的夸大，以及对后见之明的怀疑共同作用，歪曲地反映着我们真实的体验。

相反，对过程加权的幸福观使我们将生活中的所有时刻都看做是相似的，其将生命中所有时刻都分为值得纪念或不值得纪念两种。有些时刻最终会比其他时刻得到更多的权重，并不是因为它们值得纪念或是很重要。人们花在思考某个值得纪念的时刻的时间应被考虑在内，增加这个时刻的权重。通过改变某个时刻之后时刻的经验也能增强这个时刻的重要性。例如，练习拉一个小时的小提琴可能会增强多个小时的演奏经验或几年后听音乐的鉴赏能力。同样，引起创伤后应激障碍（PTSD）的短暂且可怕的事件应该通过其引起的长时间的痛苦来权衡。从过程加权的角度来看，我们只能在事情发生后才能决定某个时刻是值得纪念的还是毫无意义的。“我会一直记得……”或“这是一个意义非凡的时刻”的说法可以被看做是承诺或是预测，但即使我们在说这些话时是百分之百真诚的，我们还是常常无法实现这些承诺或正确进行预测。我敢打赌，10年后，许多我们曾经说过想要一直记住的事都会被忘记。

过程权重的逻辑具有强迫性，但我们并不能将其视为关于幸福的完整理论，因为人们只认同记忆自我，而且只关心自己的故事。忽略了人们想要的关于幸福的理论是站不住脚的。另外，忽略了真实发生的事并只关注于人们对自己生活的想法的理论同样也站不住脚。我们必须将记忆自我和经验自我都考虑在内，因为它们对生活的诠释不总是一致的。哲学家可能会长时间在这些问题上纠结。

对于这两个自我哪一个更重要的问题，并不是只有哲学家才需要考虑的。这个问题对于某些领域的政策问题都有一定的影响，特别是医药和福利领域。请考虑对治疗不同的病应该作的投资，包括失明、耳聋和肾衰竭。这些投资应该受人们对这些疾病的恐惧程度的影响，还是该受病人真实的痛苦体验的刺激？是受病人想要恢复健康的愿望的强烈程度还是病人为了健康而愿意付出代价的大小来决定？关于失明和耳聋，或结肠造口术和透析的投资意愿强度，可能会因为对痛苦严重程度评估方法的不同而有所不同。当前对此问题还没有简单的解决办法，但这个问题却非常重要，不容忽视。

最近，用对幸福的测量来引导政府决策的可能得到了包括学者和欧洲几个政府机构在内的关注。将来，社会痛苦总量指数可能会和失业、残疾和收入指数一起包含在国家统计数据中。比起几年前，这个想法在现在看来还是有可能实现的。这个项目已经取得了一定的进展。

经济人和人类

如果我们能与某个人进行理性讨论，此人的信念能顺应现实，而且他的倾向也与其兴趣和价值观相符合，我们就可以说这个人是通情达理的。在说到理性这个词时，人们往往会想到审慎、深思熟虑且缺少热情的人物形象，但在日常用语中，一个理性的人肯定是通情达理的。但对于经济学家和决策理论家来说，“理性”这个形容词有着完全不同的意义。判断某个人是否理性的唯一标准并非是看这个人的信念或是偏好是

否合理，而是看它们是否一致。一个理性的人可以相信鬼，只要他的其他信念也与世界上有鬼存在这个信念相一致。一个理性的人可以有善恶，但他的偏好要前后一致。理性指的是逻辑上的一致，即合理与否。根据这个定义，经济人就是理性的，但有很多证据表明，人类并不理性。经济人不会受启发式、眼见即为事实、窄框架、内部意见或偏好逆转的影响，但人类却无法避免这些影响。

将理性定义为一致性是会受到限制的。理性要求人们遵守逻辑原则，但我们有限的大脑却不能够实现这一点。从这个定义来看，通情达理的人并不一定就是理性的人，但也不能因此就被认为是非理性的。“非理性”是一个较重的词，包含了冲动、感情用事以及对合理辩护的顽强抵抗等含义。当我与阿莫斯的研究成果被认为证明了人类的选择是非理性的时候，我总想要退缩。因为事实上，我们的研究仅仅表明了人类不应该被描述为处于理性代理模式中。

尽管人类不是非理性的，人类仍然时常需要帮助才能作出更准确的判断和更好的决策。有时，相应的政策和机构就能够提供这种帮助。这样说虽然没什么不对，但实际上却颇具争议。正如比较权威的芝加哥学院派解读的那样，对人类理性的信心和防止人们作出错误选择是没必要甚至不道德的这一观念联系紧密。理性的人应该是自由的，他们应该为自己的选择负责。米尔顿·弗里德曼是芝加哥学院派的主要代表人物，其主要观点在他的一本畅销书的标题上得到了体现——《自由选择》（Free to Choose）。

经济人是理性的这一设想为用自由主义的方法制定公共政策的观点提供了思想基础：不要干涉个人选择的权利，除非这些选择对他人有害。将物品分配给愿意付钱最多的人是市场效率的体现，对市场效率的赞叹是对自由主义政策的支持。有一篇《理性成瘾理论》支持芝加哥学院派的这一观点，它解释了对强烈且即时满足有极度偏好的理性代理人会做出理性的决策，把对未来的沉迷当做一个结果。加里·贝克尔是这

篇文章的作者之一，也是芝加哥学院派中的一个诺贝尔奖获得者。他曾以轻松但不失严肃的口吻说过，我们应该考虑通过某种信念，即人们能很快找到治愈糖尿病的方法，来解释所谓的肥胖流行病的病因。他提出了一个有价值的观点：当我们观察那些行为看似怪异的人时，应该考虑到一种可能——他们这样做有合理的理由。只有当理由变得不合理时，才会引发心理学上的解释。其中，贝克尔对于肥胖症的解释可能就是不合理的。

在经济人的国度里，政府应该让经济人在对他人不造成危害的前提下自己作选择，不横加干涉。如果骑摩托车的人选择不戴头盔，那么自由主义者就会认为这是他的权利，并支持他这么做。无论是决定不存养老金还是选择吸食毒品，公民们都知道自己正在做什么。不过，往往难以界定这种情况：没有存够养老金的老年人并不会比在餐厅吃完大餐后抱怨价格太高的人得到更多怜悯。因此，在芝加哥学院派与行为经济学家的辩论中，有许多理论都是相互矛盾的。行为经济学家抵制极端的理性代理人模式。辩论的所有参与者都认为自由不是争辩而来的价值。但是相比人类理性的真正信徒，生活对于行为经济学家来说更加复杂。没有行为经济学家会赞同强迫市民均衡膳食，以及只看有益电视节目的规定。然而，对于行为经济学家来说，自由是需要付出代价的，做了不明智决策的个人以及认为有义务帮助这些人的社会都需要付出代价。因此，该不该帮助个人避免错误的决策就成为了行为经济学家的两难。芝加哥学院派的经济学家们不存在这个问题，因为理性代理人不会犯错。对于这个学派的人来说，自由是免费的。

在2008年，经济学家理查德·泰勒和法学家卡斯·桑斯坦合著了《助推》。这本书很快成为了全球畅销书，还被视为行为经济学的《圣经》。书中引入了几个新的词语，包括经济人和人类，还提出了一系列方案来解决在不剥夺人们自由的前提下帮助人们做出良策的难题。泰勒和桑斯坦主张自由家长制的做法，即允许国家和其他机构“推动”人们做决策，并使这些决策服务于该国或该机构的长远利益。将参与养老金计

划指定为默认选项就是助推的一个例子。不可否认，人们会因为不自觉地加入了这个计划而觉得自己的自由少了，因为他们在当初填表时，只需确认一个复选框，就可以退出这个计划。在之前已经提过，个人决策的框架（泰勒和桑斯坦将其称为选择架构）对结果有着巨大的影响。助推基于坚实的心理學，我在之前已阐述过。默认选项自然而然地被认为是普通选项。而偏离普通选项是一种委任的行为，需要考虑更多，承担更多的责任，比什么都不做更有可能让人后悔。如果某个人不确定该怎么做时，就会有强大的助推力来引导这个人做出决策。

与经济人相比，人类同样需要保护，以免受那些蓄意利用他们弱点的人的危害——特别是系统1的怪异模式以及系统2懒惰的弱点。理性代理人被认为能谨慎地作重要的决定，并充分利用知道的已有信息。经济人会在签署一份合约之前，阅读并理解所有条文，但是人类通常不那样做。某家不道德的公司设计出的合约在显而易见的地方隐藏着重要的信息，这些信息能使公司在法律范围内有回旋的余地，但人们不经阅读就签下了合约。对理性代理人模式有害的极端解读是：除了确保相关信息公开外，顾客被假定为不需要保护，合约中字体的大小和语言的复杂程度不被认为是相关信息，但是一个经济人知道如何处理小字体的信息。

《助推》这本书给出的建议是要求公司提供足够简单的合约以供人类客户阅读和理解。因为顾客得到了更详细的信息，这可能使一些公司的利益受到损害，因此，一些建议遭到了这些公司的强烈反对，但这是一个好的迹象。公司通过提供更好的产品来提高竞争力要比公司独自赢利更为可取。因此，通过提供好产品来提高竞争力的公司更受到人们的青睐，也就是说更受青睐的公司往往是提供的信息不明确的公司。

自由家长制的显著特点是其在广泛的政治方面的吸引力。行为政策的绝佳例子是“为明天储蓄更多”计划，这是由国会中的极端保守主义者和自由主义者联合提出的议案，而这两者的联合并不常见。“为明天储蓄更多”是公司为其员工提供的养老金计划。签了这份合约的员工在加薪时增加一定的存储比率，这样，员工就能为储蓄计划贡献得更多。储

蓄率随工资的上涨而自动上升，直至员工注意到存得太多，进而选择退出该计划。现在，这个由泰勒和桑斯坦于2003年提出的伟大革新使储蓄率有了一定的提高，也使成千上万工人的前景更加光明。这个计划有坚实的心理理论作为基础，本书的读者们对这些理论知识肯定都有所了解了。此计划通过要求非立即改变或尝试来提高存储以支付工资的方法避免了直接损失，将损失转变成了未得收益（foregone gains），也就更容易使人接受。另外，其自动性的特点还将系统2的懒惰与工人的长远利益结合在了一起。当然，所有这些特点都没有强迫任何人做任何他们不想做的事，也不含任何误导或欺诈。

自由家长制在许多国家都得到了认可，包括英国、韩国，还得到了很多政党的认可，包括英国托利党以及奥巴马政府等。的确，英国政府成立了一个新的小部门，这个部门的任务就是将行为科学原则用于帮助政府实现目标。这个部门的正式名称叫做“行为研究小组”，但是，无论是政府内部的人还是政府外部的人，都将这个小组简单地称为“助推小组”。泰勒是这个小组的顾问之一。

继《助推》一书之后的一本书中，奥巴马总统邀请了桑斯坦在政府信息与规制事务办公室任职。这个职位为桑斯坦提供了很多将心理学和行为经济学的课程应用于政府机构的机会。这个任务在管理与政府预算办公室在2010年所作的报告中有所描述。本书的读者应该可以理解一些特定提议背后的逻辑，包括鼓励“清晰、简单、显著及有意义的披露”。读者还需读懂背景陈述“描述非常重要，例如，如果某个可能的结果被构架成一种损失，这种结果会比构架成收益有更大的影响”。

关于助推的例子有很多，比如之前已经提过的关于耗油量公开信息的框架规则，而其他方面的应用还包括自动参加健康保险，用新的膳食指南代替令人费解的膳食宝塔（新的膳食指南是由一个盛满营养均衡的食物的盘子所表示），以及美国农业部门（USDA）所指定的规则，即允许在肉制品标签上写上类似“90%无脂肪”等信息，而“10%的脂肪”也

可以说成“接近于瘦肉率颜色的表述方法，即描述出与同脂肪率的肉相同的色泽、大小及种类”。与经济人不同的是，人类需要帮助才能作出好的决定，且这种帮助可以通过告知或不介入的方式得以实现。

两个系统

本书将大脑的运作描述成了两个虚拟人物不稳定的相互作用，这两个虚拟人物就是自动的系统1以及需要付出努力的系统2。现在，你对这两个系统的个性已经相当熟悉了，也能够预测他们在不同情境下可能的回应方式。当然，你也知道这两个系统并不是真正存在于大脑或其他地方中。“系统1做了某事”是“某事自主发生”的简略说法。“系统2被动完成了Y”是“更兴奋，瞳孔扩散，注意力集中，Y活动开始进行”的简略说法。我希望你能和我一样，交谈时使用关于两个系统的语言，这样的话，交谈就会更方便，还能在不知两个系统存在与否的问题时凭直觉判断系统的运作方式。作出这些简要说明后，在后面的内容中，我会继续使用两个系统的说法。

我们对自己的看法就是对系统2的看法。系统2会进行判断和选择，但它会认可系统1形成的观点和感觉，或将这些观点和感觉合理化。你可能没有意识到你对某个项目持乐观态度，只是因为此项目的领导使你想到了自己亲爱的姐姐。或是，你或许会厌恶和你的牙医长得像的人。如果你想寻求一个解释，就要搜寻记忆，寻找一些像样的理由，你最后肯定能找到一些。另外，你还会相信自己编造的故事。系统2不仅是系统1的辩护者，它也能避免许多愚蠢的想法和不当表达而引起的冲动。投入注意力能提升众多活动的表现（试想在思想混乱时在狭窄的路上开车的风险），对于一些任务来说，注意力的集中还是必要的，例如在进行比较、选择和推理时。然而，系统2并不是理性的模范，其能力以及能够掌握的信息都是有限的。我们在推理时，头脑不会总是很清醒，我们犯错也不全是因为突然想到的不恰当的直觉。通常，我们犯错是因为我们（系统2）无法再了解到更多的信息。

我花了更多的时间来描述系统1，也用了很大篇幅描述我源于直觉判断和选择的错误。然而，相对的篇幅并不是评判直觉思考优劣的好指标。系统1是我们许多错误的原因，但也是我们许多正确做法的原因，而且我们也常做正确的事。我们的想法和行动通常由系统1指导，是当机立断的。系统1的一个优点就是储存在我们联想记忆中丰富而详细的世界：在这个世界里，人们能在不到一秒的时间内，从普通事件中区分出令人惊奇的事件；立即对自己所期望的事生成想法，并对令人惊奇之事和正在发生的事自动搜寻有因果关系的解释。

记忆能记录我们一生中习得的技能，因而也会自主产生解决方法来应对不断出现的挑战（比如绕过路上的一块大石头走，避免让顾客挑出错误）。技能的习得要求有固定的环境、练习的机会，以及对自己想法和做法快速且明确的反馈。当这些条件都满足时，就能掌握技能了，且此后快速闪现在大脑中的直觉性判断和选择都会是正确的。这些都是系统1来完成的，也就是说这些是快速且自主发生的。有技能的行为是能快速有效地处理大量信息的能力。

若挑战碰上了有技能的应对方法，这个应对方法就能被唤起。如果没有技能，又会发生什么呢？此时，系统2显然要介入，就如同回答“ $17 \times 24 = ?$ ”这个问题，其结果肯定是确定的。但想要系统1对系统2的能力表现出吃惊，不介入进来却不太可能。系统1不会受能力的限制，在计算时不要求确切数值。在搜寻某问题答案时，它能自动生成对相关问题的回答，还可能会将所问问题的答案替换成很容易出现在头脑中的回答。在启发式的概念中，启发式的回答并不一定比原来的问题更简单或需要更少的努力，启发式的回答只是更容易想到，更快、更容易被发现而已。启发式的回答不是随意想出来的，它们“似乎”是正确答案。不过，有时也错得离谱。

系统1在处理信息时，可能会产生认知放松。当信息不可信时，系统1也不会生成警告信号。人们会快速且自信地进行直觉性回答，不管

这些回答是否源于技能或启发式。系统2没有简单的方式来区分有技能的和启发式的回答。唯一的方式是放慢速度、自身构建出一个答案，这个答案可能不会被轻易接受，因为系统2比较懒惰。系统1的很多建议常常没有通过最基本的检验就得到了人们的支持，就像球拍和球的问题。这就是系统1得到“错误和偏见的起源”这个负面称号的原因。系统1的运行特征，包括眼见即为事实、强度匹配和联想一致性等，会产生可预测的偏见和认知错觉，比如锚定效应、回归平均值的预测、过度自信，以及许多其他错觉。

对于偏见我们能做什么呢？我们如何提升判断和决策（这些判断和决策来自我们自身和那些我们为之服务也服务于我们的机构）的质量呢？从自身经验来谈，系统1的运行方式是不能教给别人的。我除了认为年龄会有些影响外，我们的直觉思考就像我之前对这些问题作的研究那样，包括过度自信、极端预测和计划失误的倾向。我只提升了对易犯错误的情境的识别能力，“这个数字会成为一种锚定……”，“如果问题被重新架构，决策会改变……”而我在识别别人错误的过程中，也取得了更多的进步。

避免系统1出错的方法从原则上讲是很简单的：认识到你正处于的认知领域，放缓并要求系统2来加以强化。当再次碰到缪勒-莱耶错觉图时，你会怎么做？当你看到有箭头的线段指向不同的方向时，你会意识到现在你不能相信自己对长度的直觉。不过，这种明智的过程在最需要的时候不会被应用到生活中。我们都希望在自己要犯错时能有个铃声提醒自己，但这是不可能的，认知错觉比感知错觉更难以识别。理性的声音也许比错误的直觉响亮又清晰的声音更微弱。当你面临着重大决策的压力时，质疑自己的直觉会让你感到不愉快。当你处于麻烦中时，最不愿意看到的就是有更多的质疑。这样的结果就是，相比自己要犯错时，你在观察别人是否要犯错时，能更容易辨认出雷区。观察者会比实施者在认知上更为放松，更愿意接收信息。我写本书的一个原因就是指导批评家和传闲言碎语的人，而不是指导决策制定者。

机构要比个人更容易犯规避错误，因为机构的人多，自然就会思考得很慢，也更有能力按规则行事。机构可以制定和有效使用检查表，还可以深入开展，比如参考类别的预测以及“事前验尸”练习。机构能够鼓励其成员形成一种在靠近雷区时互相留意和提醒的文化，而这种文化的形成一部分是通过为其成员提供一些独特的词汇。无论机构是干什么的，都涉及判断和制定决策，就像是工厂生产产品，每个工厂都应该有保障其产品在最初设计、装配及最后检查时的质量的方法。决策产生的相关阶段包括解决框架问题、收集引导决策的相关信息、反馈以及检查。想要提高其决策质量的机构应该经常在每一个阶段里搜寻可提高效率的环节。这个运作的概念是有规律的。持续的质量控制通常是在危机产生后机构采取的对过程的全面回顾。其中一个例子就是明显缺乏主持高效会议必要技能的系统训练。

基本上，更为丰富的语言对于建设性批评来说是必不可少的技能。与医疗相似，辨别判断性错误就像是在诊断病人，需要一些精确的词汇。从某种疾病的名字中，我们希望得到所有关于这一疾病的信息，包括其易感染性、环境因素、症状、预断及治疗等。与其相似的是，如“锚定效应”，“窄框架”、“过度一致性”也能使我们想到关于某个偏见的所有信息，包括其原因、影响以及我们能对其做些什么。

在办公室饮水机旁的闲谈与决策有直接的联系：闲谈越多，所做的决策就可能更好。有时，决策制定者能听到大家当时传的闲言碎语和批评，这比听自己内心疑虑更容易。当他们相信批评自己决策的人经验丰富且公平正直，或当他们希望自己的决策能通过制定的方式而不是结果来评判的话，就会做出更好的决策。

附录A 不确定性下的判断：启发法和偏见

(本文首次刊登于1974年的《科学》杂志上，第185卷。美国国防部高级研究计划局为此项研究提供了支持，海军研究办公室也与位于尤金的俄勒冈研究院签订了合约，监督该研究。另外，该研究还得到了位于以色列耶路撒冷的希伯来大学研究与开发部门的支持。)

我们所做的许多决策都是基于对不确定事件概率的信念，这些不确定事件包括选举结果、被告的内疚感或是美元的未来价值。这些信念通常被表述为“我想.....”“概率是.....”“它是不可能的.....”等。对于不肯定事件的信念有时还能以概率或主观概率等数字形式表现出来。那么，是什么决定了人们的信念？

人们又是怎样评估不确定事件的概率和不确定数量的价值呢？本文将会告知你们，人们依赖于数量有限的启发式原则，而这些原则能将测量概率以及预测价值的任务简化，使其成为更为简单的判断过程。总的来说，这些启发法相当有用，但有时也会导致严重的、系统性的错误。

对概率的主观评估与对距离或大小等物理量的主观测量相类似。这些判断都依赖于效度有限的数据，是根据启发式的规则进行的。例如，某物体的距离取决于其清晰程度。物体看上去越清楚，其距离就显得越近。这条规则有一定的效度，因为在任何给定的情境中，距离较远的物体都会比距离较近的物体更不清楚。然而，对这条规则的信赖会导致我们在测量距离的过程中产生系统性错误。特别是在能见度较低时，物体轮廓就会模糊，而其距离就常常会被高估。另一方面，在能见度较高时，物体轮廓就会清晰，其距离也就会被低估。因此，如果依赖于清晰度，将清晰度作为测量距离远近的标尺的话，就会导致普遍的偏见。这样的偏见在对概率直觉性的判断中也会出现。本文将描述三种应用于判

断概率和预测价值的启发式，列出由这些启发式引起的偏见，并讨论这些偏见的实际应用和理论内涵。

代表性

人们考虑的许多概率问题都包含在以下某个类型当中：物体A属于类别B的概率是多少？事件A起源于过程B的概率是多少？过程B引起事件A的概率是多少？人们在回答这些问题时，会典型地依赖于代表性启发法，即通过用A来代表B，也就是通过比较B与A的相似程度来对概率进行评估。例如，如果A能高度代表B，人们就会认为A源自B的概率高。但如果A与B并不相似，人们就会认为A源自B的概率低。

若想通过代表性对判断进行阐述，请考虑下面这个情况，若有某个人被他原来的邻居描述为：“史蒂夫非常腼腆，少言寡语，很乐于助人，却对他人或这个现实世界没多大兴趣。他谦恭有礼，做事井井有条，中规中矩，关注细节。”人们如何从一个可能的职业列表中（例如农民、售货员、飞行员、图书管理员或是医生）评估他从事某个特定职业的概率？又如何根据可能性的大小来将这些职业进行排序呢？在代表性启发法中，例如，史蒂夫是个图书管理员的概率是通过其与典型的图书管理员形象的代表性或相似性来进行评估的。事实上，对于这类问题的研究已经表明，人们对职业概率的排序与对职业相似性的排序方法完全是相同的。而这种关于概率的判断方法会导致严重的错误，因为相似性或代表性不会受到某些因素的影响，而这些因素却能影响对概率的判断。

对结果的先验概率（**prior probability**）不敏感。对代表性没有任何影响而对概率有重要影响的其中一个因素是结果的先验概率，或基础比率。例如，在史蒂夫的那个例子中，在我们作出史蒂夫是个图书管理员而不是农民的理性评估时，是应该将农民比图书管理员人数更多的事实考虑在内的。然而，对基础比率的考虑并不会影响史蒂

夫与图书管理员以及农民的典型形象的相似性。因此，如果人们通过代表性来评估概率，先验概率就会被忽视掉。我们在运用了先验概率的实验中检验了这个假设。在实验中，我们向受试者简要概述了几个人的性格，这几个人是从100位工程师及律师的样本中随意抽取出来的。而受试者需要通过对每个人的描述来评估其是工程师还是律师。在某个实验情境中，受试者被告知这些被描述的100人中，有70位工程师、30位律师。而在另一个实验情境中，受试者被告知这100人中，有30位工程师、70位律师。在第一种情境下，受试者判断任意一个描述是关于工程师的而不是关于律师的概率都应该高于第二种实验情境。因为第一种情境中工程师更多，第二种情境中律师更多。值得注意的是，我们通过贝叶斯定理还能知道每个描述的概率比率应该是 $(0.7/0.3)^2$ ，或是5.44。然而，这些受试者在这两个实验情境中都得出了同样的概率判断，这严重违反了贝叶斯定理。很明显，受试者认为某个特定的描述是在说工程师而非律师是通过描述对于这两个典型职业的代表程度而来的，而很少或根本就不考虑其所属类别的先验概率。

当这些受试者没有其他信息来源时，他们会正确地利用先验概率。在没有人物描述的情况下，受试者判断某个人是工程师或律师的概率分别是0.7和0.3，这与基础比率正好符合。然而，当某个描述存在，就算这个描述没有任何信息，先验概率还是会被彻底忽略掉。对于以下描述的回答就阐明了这个现象：

迪克是位30岁的男性，已婚，但无子女。他能力强，干劲足，承诺一定要在自己的领域功成名就。他很受同事的欢迎。

这个描述所传达的信息与迪克是工程师还是律师的问题完全没有关系。因此，迪克是工程师的概率应该与工程师占样本总人数的比率相同，就如同我们没有得到任何有关迪克的描述时一样。然而，受试者却将迪克是工程师的概率判断为0.5，并不关注工程师占总人数的比率是0.7还是0.3。很明显，在没有任何证据和得到了一些无用的证据之后，

人们的回应是不同的。在没有任何特定证据的情况下，先验概率能够被合理地应用；而在得知一些无用证据的情况下，先验概率就会被忽略。

对样本大小的不敏感。在某个指定大小的样本中，评估获得某个特定结果的概率时，人们总会应用代表性启发法。即他们会通过某个样本结果与相关参数的相似性来评估这个结果的概率。例如，人们会认为随机抽取的10位男性的平均身高是6英尺，而这个结果就是由与相应参数（这个参数即是男性人口的平均身高）的相似性得来的。某个样本的统计数据与人口参数的相似性并不是由样本的大小来决定的。其结果就是，如果我们通过代表性来评估概率，判断出的某个样本的统计数据实质上就是独立于样本大小的。的确，当受试者评估大小不同样本的平均身高分布时，他们得出的分布是相同的。例如，人们在评估平均高度高于6英尺的概率时，无论样本大小是1 000、100还是10位时，其得出的分布都是相同的。另外，即使样本大小的重要性在问题形成之时就被强调过，受试者还是不能体会其所起的作用。请考虑下面的问题：

某个城镇有两家医院。在较大的那家医院里，每天大约有45个婴儿降生，而在较小的医院里，每天有15个婴儿降生。如你所知，其中50%的婴儿应该是男婴。然而，男婴实际的百分比每天都会有所变化，有时会高于50%，有时会低于50%。

在一年的时间里，每家医院都记录了新生婴儿中男婴比率大于60%的天数。你认为，哪一家医院记录的天数更多？

更大的医院（21）

更小的医院（21）

大致相同（其天数的不同在5%的范围内，53）

括号中的数值表示的是选择该答案的大学生人数。

无论是大医院还是小医院，多数受试者判断出的60%以上新生儿是男婴的概率都是相同的。这可能是因为这些事件都来自于同样的统计资料提供的描述，因此关于总体情况的代表性相同。相反，以样本理论进行分析的话，在小医院里，超过60%的婴儿是男婴的天数肯定应该比大医院的多，因为大样本的男女比率不太可能偏离50%。很明显，这个统计学的基本概念与人类的直觉不相符。

在对后验概率（即从一个整体而不是另一个整体中抽取样本的概率）的判断中，人们对样本大小的问题也不是很敏感。

请考虑下面这个例子：

想象有个装满球的罐子，其中有 $\frac{2}{3}$ 的球是一种颜色， $\frac{1}{3}$ 的球是另一种颜色。某个人从罐子里取出了5个球，发现有4个是红色的，1个是白色的。另一个人取出了20个球，其中有12个是红色的，8个是白色的。这两个人中，谁更会认为罐子里 $\frac{2}{3}$ 的球是红色的， $\frac{1}{3}$ 的球是白色的？每个人给出的概率各是多少？

在这个问题中，假设两次抽取的先验概率相同，那对于4：1的那个样本来说，其正确的后验概率应为8：1；而对于12：8的样本来说，其后验概率为16：1。然而，大多数人却认为第一个样本为罐子里主要是红球的这个假设提供了更为有力的证据，因为第一个样本的红球比例要比第二个样本的高。这再次证明了，直觉性判断由样本比例主导，本质上并不受样本大小的影响。然而，样本大小却对实际的后验概率起着至关重要的作用。此外，对后验概率的直觉性评估比起正确的值来说并没有那么极端。在这类对概率的评估中，低估证据的影响反复出现。这种情况被称为“保守主义”。

误解机会。人们期望由随机过程产生的事件序列能够代表这个过程的基本特征，即使这个序列很短。例如，人们在考虑抛硬币看正反面的问题时，总会觉得其顺序更可能是正—反—正—反—反—正，而不

是正—正—正—反—反—反，因为后者并不能体现出抛硬币的公正性。因此，人们期望过程的基本特征不仅表现在整个序列中，还表现在局部的序列中。然而，局部代表的序列系统地脱离了概率的期望：因为局部代表的序列中选择很多，但可供选择的项却很少。抱有局部代表性这个想法的另一个后果就是有名的赌徒谬误。例如，在看到轮盘赌的指针长时间连续指向红色以后，大多数人就会错误地认为现在该是指向黑色的时候了。这是因为，相比再次出现红色，出现黑色会使序列更具代表性。人们普遍将概率视为可进行自我纠正的过程。在这个过程中，某个方向的偏离能引起其相反方向的偏离，以达到恢复平衡的目的。事实上，在概率的结果揭晓之时，偏离并不是被“纠正”了，而只是融为一体了。

不只是天真的受试者才会误解概率。一项关于统计直觉的研究以有经验的心理学家为受试者，揭示了人们长期抱有的“小数法则”这一信念。这些受试者认为，他们抽取的样本即使很小，也具有很强的代表性。他们这样的回应反映了一个有效的假设：某个具有统计意义的样本结果可以代表样本所属的整个群体的性质，这与样本大小并无关联。因此，研究人员过于信任小样本的结果，高估了这些结果的可复制性。在实际的研究中，这些偏见会导致研究人员选择的样本不够大，并对仅有的发现作过多的阐释。

对可预测性的不敏感。有时，人们需要作一些数值上的预测，例如，预测某只股票的走势、某种商品的需求量或是某场球赛的最后比分。这样的预测经常是通过代表性作出的。例如，假设有个人在听了关于某家公司的描述之后，需要预测这家公司的未来收益。那么，如果这个人听到的描述是正面的，他就会预测这家公司将有非常高的收益，因为高收益最能代表那个描述；如果描述是普通的，这个人就会觉得公司的表现也会很普通。描述的好坏程度并不受该描述的可信程度以及精确程度的影响。因此，如果人们仅仅依靠描述的好坏来预测，那么他们的预测就会对证据的可靠性和预测的预期精确度不敏感。

这种判断模式违反了标准的统计理论。在标准的统计理论中，出于对可预测性的考虑，极端和预测范围受到了控制。当某件事的可预测性为零时，该预测的结果在任何情况下都应该是相同的。例如，如果在一些公司的描述中，没有听到有关其收益的信息，那么对所有这些公司未来收益的预测都应该是相同的。当然，如果某件事的可预测性非常高，那么预测值就会符合实际值，预测的范围也会等同于实际结果的范围。总之，可预测性越高，预测值的范围就会越广。

一些关于数值预测的研究表明：直觉性预测违反了这条规则，因为受试者很少甚至没有考虑过可预测性的问题。在其中一项研究里，受试者看了几段文字，每段文字都描述了一位实习老师在特定实习课上的表现。一些受试者需要根据那几段文字描述以百分制来评价特定总体的课堂质量，其他受试者则需要预测这些实习老师在5年以后的成就，同样要以百分制来打分。这两种情况下作的判断是相同的，即预测某一未来事件（老师在5年以后的成就）与评估当前事件所依据的信息（实习课的课堂质量）是相同的。作这些预测的人肯定也意识到了用某位老师5年以前的实习课来预测她的教学能力过于局限。不过，他们的预测与评估一样极端。

效度错觉。前面已经介绍过，人们常会挑选输入信息（例如对某个人的描述）中最具代表性的特点（例如职业）来进行预测。他们在预测时的自信程度主要取决于相关信息代表性的高低（即所选特点与输入信息的吻合程度），与限制预测准确性的因素关系不大。因此，人们在听到与图书管理员的典型形象相符合的性格描述后，就会极有自信地作出所描述的人就是一个图书管理员的预测，即使这个描述是片面的、不可靠的或是过时的。由于预测特点与输入信息非常吻合而产生的没有保证的自信就被称为效度错觉。即使当判断者意识到限制其预测准确性的因素时，这种错觉仍然存在。许多文献已经证实：甄选面谈的出错率很高，但即使心理学家知道这一点，在甄选面谈时，他们还是常会在预测中表现出很大的自信。尽管不断有证据表明甄选面谈是不恰当的，但

临床上仍然持续依赖这种访谈方式，这也充分说明了效度错觉强大的影响力。

预测需要依靠输入，而输入模式的内部一致性就是决定人们在预测时自信程度的主要因素。例如，相比某个在一年级得了许多A但也得了许多C的学生来说，人们在预测一年级得了许多B的学生的平均绩点时会更有自信。高度一致的模式最常出现在输入变量过多或相关度高的时候。然而，相关统计学的结果证实，若规定了输入变量的效度，基于几个这种输入的预测会比输入过多或相关情况下的准确性高。因此，输入变量过多虽然可以增加自信程度，但却会降低预测的准确性。而人们在预测时所抱持的信心常会超出他们的能力范围。

误解回归性。假设让一群儿童做两套等效的能力测试题。如果你挑选出了在其中一套能力测试题中表现最好的10个人，那么他们在另一套测试中的表现通常会让你失望。相反，如果你挑选的是在其中一套能力测试中表现最差的10个人，你就会发现，他们在下一次测试中平均都比前一次测试表现得好。一般来说，假设变量X和Y有相同的分布。如果你挑选的X的平均分数偏离了X的均值K个单位，那么，Y的平均分通常偏离Y的均值的程度就会少于K个单位。这些观察表明了一个普遍的现象，即回归平均值现象。这个现象是高尔顿在100年前首次证明的。

在正常的生命过程中，你会遇到许多回归平均值的例子。例如，在比较父亲与儿子的身高，丈夫与妻子的智力水平或是某个人连续测试的不同表现时。不过，人们没能对此现象产生正确的直觉。首先，人们不能预料一些肯定会发生回归平均值的情境。其次，当他们辨别出回归平均值的发生时，总会捏造出虚假的因果解释。有这样一个信念：预测结果应该最大程度代表输入信息，因此，结果变量的值也应与输入变量的值一样极端。我们提出，回归平均值的现象之所以难以掌握就是因为与上述信念不相容。

未能意识到回归平均值的重要性将会带来严重的后果。下面这个例子就说明了这一点：在一次关于飞行训练的讨论中，有经验的指导员注意到，若赞扬某位飞行员着陆非常平稳，该飞行员下一次着陆就会表现得糟糕；若某位飞行员着陆较差，该飞行员下一次着陆就会有很大进步。这些指导员总结道，口头表扬对学习是有害的，而口头批评却大有益处，这与广为接受的心理学定律相左。由于回归平均值的存在，这个结论是没有根据的。就像其他重复的测试一样，每次表现糟糕以后总会有进步，而表现优异以后又总会变得糟糕，即使指导员没有对学员的第一次表现给予任何回应。指导员形成了惩罚比奖赏更有效这个错误且有潜在危害的结论，因为他们正好在着陆表现优异后表扬了这些学员，在着陆表现糟糕后批评了这些学员。

因此，未能理解回归效应会导致人们高估惩罚的有效性，低估奖赏的有效性。无论是在社会交往中，还是在训练中，表现得好都会有奖赏，表现得差也都会有惩罚。因此，行为最有可能在惩罚之后得到改进，在奖赏之后变得更坏，这其实就是一种回归现象。其结果就是：人们碰巧因为惩罚他人得到了奖赏，因为奖赏他人得到了惩罚。然而，人们通常不会意识到这种偶然性。事实上，难以掌握回归性主要是因为奖赏与惩罚带来的结果非常明显，因此，这个领域的学者也没有注意到它。

可得性

有时候，人们会通过能想到例子或事件的容易程度来评估这类事的频率或概率。例如，你可能会通过回忆自己认识的人中有多少位是心脏病患者来估测中年人患心脏病的风险。同样，你也可能会通过想象某个企业可能会遇到的各种难题来估测其倒闭的概率。这种判断启发式被称为可得性。可得性对于评估频率或概率来说，是个很有用的线索，因为相比频率较低的类别的例子来说，我们可以更好、更快地得到频率较高的类别的例子。然而，可得性并不受频率和概率的影响。因此，依赖于

可得性会导致预测的偏见。我接下来将说明其中的一些偏见。

因例子的可提取性导致的偏见。当用某个类别的例子的可得性来判断该类别的大小时，例子很容易提取的类别会比频率相同但例子较难想到的类别显得更大。在证明此效应的基本研究中，受试者听到了一串知名人士的名字，男女均有。接着，他们需要判断这串名字中男性是否比女性多。不同组的受试者听到的名字并不相同。在一些名单中，男性更有名；而在另外一些名单中，女性则更有名。受试者都错误地判断了所有名单的类别（性别）。他们的判断显示，名人更多的类别，其数目也越大。除了熟悉度以外，显著程度也会影响例子的可提取性。例如，看见房子失火对这类事件主观概率的影响可能会比在报纸上读到失火这件事的影响要大。另外，最近发生的事有可能会比之前发生的事更容易获得。对于交通事故的主观概率会在见到一辆翻倒在路边的车后暂时升高，这很平常。

因搜索集合的有效性导致的偏见。假设从某个英文文本中随机抽取一个词（含有3个或更多字母的词）。这个词更有可能是以r开头还是以r作为第三个字母？人们在回答这个问题时，会回忆首字母为r的单词（例如road）以及第三个字母为r的单词（例如car），然后通过想到这两个词的容易程度来评估相对频率。因为从记忆中搜寻单词的首字母要比搜寻其第三个字母更为容易，所以大多数人都判断以某个辅音开头的单词要比第三个字母为该辅音的单词多。但实际上，例如r或k的辅音字母，出现在第三个字母的频率都要比出现在开头的频率高。

不同的任务会引发不同的搜索集合。例如，假设你被要求评估抽象词（比如想法、爱）和具体词（比如门、水）出现在书面英语中的频率。回答这个问题自然而然的方法就是搜寻这些词可能出现的情境。联想起提到抽象概念（爱情故事中的爱情）的情境似乎要比联想起提到具体词（例如门）的情境更为容易。如果用单词出现情境的可得性来判断这些单词的频率，抽象词就会多于具体词。这一偏见在最近的

研究中已被发现，此研究表明，判断出抽象词的出现频率比具体词的出现频率高很多，与客观频率相等。相较于具体词，抽象词还会出现在更多的语境中。

想象力的偏见。有时，你需要评估某类事件发生的频率，这类事件的实例没有储存在你的大脑中，但你可以通过一定的规则构建一些实例。在这样的情况下，你通常会构建几个实例并通过构建这些实例的容易程度来评估其频率或概率。然而，构建实例的容易程度并不总能反映出真实的频率，这种评估模式很容易导致偏见。下面这个例子将会说明这一点：请考虑一个10个人的团体，他们想组成一个有 K 个成员的委员会（ $2 \leq k \leq 8$ ）。他们可以组成多少个不同的且有 K 个成员的委员会？这个问题的正确答案是二项式系数（ $10/k$ ），当 $K=5$ 时，达到其最大值252。这明确表明了， K 个成员的委员会数量等于（ $10 - k$ ）个成员的委员会数量，因为任何有 K 个成员的委员会界定了一个独有的（ $10 - k$ ）个非成员的团体。

若想不通过计算就回答这个问题，则需要心里构建有 K 个成员的委员会，然后通过构建这些委员会的容易程度来评估它们的数量。人数较少的委员会（比如只有两人的委员会）会比人数较多的委员会（比如有8人的委员会）更容易构建。因此，如果通过想象力或是构建的可得性来评估频率的话，规模小的委员会似乎就会比规模大的委员会的数量更多，这与对称的钟形函数正好相反。事实上，在要求天真的受试者评估规模不同的委员会的数目时，他们的估计是委员会规模的单调递减函数。例如，他们评估的有两个成员的委员会的中值是70，有8个成员的委员会的中值是20（正确答案应该是两种情况下都是45）。

在真实情境中，想象力对概率的评估起着重要的作用。例如，通过想象某次探险中无法应对的意外事件来评估这次探险的风险。如果能想到许多这样生动的意外事件，这次探险就会显得尤其危险，尽管想到这些灾难的容易程度并不能反映出它们实际发生的可能性。相反，如果没

能想到某些可能的危险，那将要承担的风险就会被低估。

相关性错觉。 L. J.查普曼与J.P.查普曼曾描述过一种有趣的偏见，这种偏见是在判断两个同时发生的事件的频率时产生的。他们向受试者提供了几个假设的精神病患者的信息。信息包括每位病人的临床诊断数据和一幅由病人画的人像画。然后，受试者需评估每个诊断（例如妄想症或疑心病）以及人像画中不同特征（例如奇怪的眼睛）的频率。受试者明显高估了自然的联想物同时发生的频率，例如疑心病和奇怪的眼睛的频率。这种效应被称为相关性错觉（illusory correlation）。受试者错误地判断了得到的数据，“重新发现”了许多普遍但无根据的临床知识，这些临床知识就涉及人像画测试的相关解释。相关性错觉效应极度抗拒相互矛盾的数据。即使在症状与诊断呈负相关的情况下，相关性错觉仍然存在，它使受试者不能察觉到真正存在的关系。

可得性为相关性错觉效应提供了自然的解释。根据两个事件相互关联的强度，可以判断出它们同时发生的频率。当两个事件关联性强的时候，你可能会认为它们经常同时发生。因此，强关联常被判断为经常同时发生。根据这个观点，疑心病与奇怪的眼睛的关联性错觉就是由疑心病常会与奇怪的眼睛而引起的，而不是因与人体其他部位相联系而引起的。

从我们的人生经历可知，总的来说，相比发生频率低的例子，我们更能又好又快地回忆起发生频率高的例子，更容易想到可能发生的事，而不是发生概率不高的事。当事件频繁地同时发生时，这两个事件之间的关联性会得以增强。所以，人们可以自由使用可得性启发式的程序，具体是通过提取、构建和联想等相关大脑运作的容易程度来估测类别的数量、事件的可能性或是事件同时发生的频率。然而，前面的例子已经说明，这个有价值的估测过程会导致系统性错误。



在许多情况下，人们都会通过初始值来确定最后的答案。初始值或起始点，可能是从问题形成之时得到的提示，也可能是在稍微计算之后得到的结果。但无论是前者还是后者，其调整都不会太过充分。不同的起始点会产生不同的估测，都会偏向于初始值。我们将这个现象称为锚定。

不充分的判断。在某个证明锚定效应的实验中，受试者需要估测不同的数值，并以百分比来进行评定（例如非洲国家在所有联合国成员国中所占席位的百分比）。在猜测每一个数值的时候，受试者面前一个范围为0~100的幸运转盘都会旋转一次。受试者首先需要说明，转盘指针指向的数值比起实际值来说是高了还是低了，然后，再将转盘的指针拨向自己估计的值。不同的小组面对的是不同的初始数字，而这些随机的数值对估计有着巨大的影响。以非洲国家占联合国成员国的百分比为例，转盘指针指向10的小组估测的中值是25，而指针指向65的小组估测的中值是45，其中，10和65就被受试者视为起始点。对于估计要精确的要求也并没能削弱锚定效应的影响。

锚定不只是在受试者被给予相关起始点的情况下发生，当受试者依赖于未完成的计算结果进行估测时，这种情形也会发生。关于直觉性数值估计的研究就说明了这一效应：在黑板上写出一些算式，让两组高中生在5秒之内估计结果。其中一组学生估计下面这个算式的结果

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$$

另一组学生估计以下算式的结果

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

想要快速回答这样的问题，人们可能会先计算几步，然后再通过外推或调整得出结果。由于判断的根据并不充分，这样的过程就会导致低估。另外，就前几步的计算结果而言（从左到右进行计算），降序序列

得到的结果肯定会比升序序列的结果大。那么，你就会认为第一个序列的结果大于第二个序列的结果。这两种判断都得到了证实。对于升序序列中值的估计为512，对降序序列估测的中值是2 250，但正确的答案应该是40 320。

评估连续事件与非连续事件的偏差。在巴希勒最近的一次研究中，受试者需要选两个事件中的一个来打赌。该研究应用了三种类型的事件：（1）简单事件，例如从一半是红球一半是白球的口袋中取出一个红球；（2）连续事件，例如从90%是红球、10%是白球的口袋中连续7次抽取红球；（3）非连续事件，例如从10%是红球、90%是白球的口袋中连续取球7次，至少取出一个白球。在这个问题中，相比简单事件的那个赌（概率是0.50），绝大多数受试者都更愿意打连续事件的那个赌（概率是0.48）。而相比不连续事件（概率是0.52），受试者又更愿意打简单事件的赌。因此，在这番比较中，大多数受试者倾向于打的赌都是相对不太可能发生的事件。这样的选择模式证明了一个普遍地发现。对赌的选择以及对概率的判断的研究表明：人们易于高估连续事件的概率，低估非连续事件的概率。这样的偏见是由锚定效应引起的。基本事件的概率（即任意某个阶段的成功）提供了估测连续事件以及非连续事件概率的自然起始点。因为从出发点进行调整显然不会充分，对于上述两种事来说，最后的估测都会与基本事件的概率相接近。请注意，某个连续事件的整体概率会比其中每个基本事件的概率低，而非连续事件的整体概率会比其中每个基本事件的概率高。由于锚定的影响，在连续的问题中，整体概率会被高估；在非连续问题中，整体概率会被低估。

评估复合事件的偏见在计划的情境中尤其明显。成功完成某个任务（例如推广一个新产品）具有连续的特征：要想某个任务成功，该任务中包含的每一个事件就都必须发生。如果需要发生的事件数量众多的话，即使每个事件都很有可能发生，其整体成功的概率也可能会很低。高估连续事件概率这个普遍的倾向会使人们在评估某个计划成功的可能

性或能否按时完成时过度乐观，但却缺乏根据。相反，非连续结构总会遭遇风险性的评估。一个复杂的体系，例如核反应或人的身体，如果其中的某个部分出现问题，整个体系就会出现故障。即使每个部分失败的可能性都很小，但若包含很多部分，那么整体失败的概率也可能会很高。因为锚定效应，人们会倾向于低估复杂系统失败的概率。因此，我们有时可以从事件的结构中推测出锚定偏见的方向。连续事件的链式结构会导致高估，非连续事件的漏斗式结构会导致低估。

评估主观概率分布时的锚定。在决策分析中，专家时常需要以概率分布的形式来表示他们对某个数值（例如某一天的道琼斯指数）的信念。这样的分布通常是专家选择的不同数值构建的，而这些数值与其主观概率分布的百分位相对应。例如，判断者可能会被要求挑选出一个数字X90。这样的话，他认为这个数字将会超过道琼斯指数的主观概率就是0.90。也就是说，他选择数字X90，所以愿意接受道琼斯指数不会超过这个数值的比率是9 : 1。通过几个这样对应于不同百分位数的判断，我们可以构建出道琼斯平均指数的主观概率分布。

通过搜集多个不同数值的主观概率分布，还有可能测试出判断者的度量或校准是否合适。如果待估量值的真实值有II%分布在某位受试者规定的XII值之下，那么这个受试者就在一系列问题中进行了恰当的（或外部）校准。例如1%的量值，其真实值应该分布在X01之下，即X99之上。因此，98%的问题，真实值应该在X01到X99的置信区间内。

几位研究人员已从大量的判断中观察到许多量值的概率分布。这些分布表明了其与恰当的校准之间巨大且系统的偏差。在多数研究中，30%的问题，其待评估量的真实值或小于X01，或大于X99。也就是说，受试者设定的置信区间过小，与他们关于待估量的知识所能证明的相比，反映出了更大的确定性。经验不足与经验老到的受试者都存在这种偏差，而引入合适的积分规则虽能为外部校准提供刺激，但也不能彻底消除偏差。这种效应至少部分是因锚定引起的。

例如，为了选择X90作为道琼斯指数，人们会首先想到自己对道琼斯指数最佳的估测，然后将这个数值上调。如果这个调整和大多数其他调整一样是不充足的，那么X90就不会是极端的。同样的锚定效应在选择X10时也会发生，这时，人们就会将最佳估测向下调整。所以，X10到X90之间的置信区间将会太小，而待估量的概率分布就会更紧密。一种程序能够系统地改变主观概率分布，使最佳估测值不作为初始值，这也支持了这种解释。

某个给定的量（比如道琼斯指数）的主观概率分布可以通过两种不同的方法得以实现：（1）要求受试者选择与自己的概率分布的特定百分位数相符合的道琼斯指数；（2）要求受试者估测出的真实值超过特定数值的概率。这两种方法在形式上是等同的，因此应该产生相同的分布。然而，这两种方法体现出的是不同锚定下不同的判断模式。在方法（1）中，自然的起始点是人们对变量的最佳估测。此外，在方法（2）中，受试者可能将锚定点定在了问题中给定的数值上。或者，他可能将锚定定位在相等的概率上，即50-50的概率，因为这是估测可能性通常的起始点。无论哪种情况，方法（2）得到的概率应该不会像方法（1）那样极端。

为了对比这两种方法，研究人员给一组受试者24个量值（例如从新德里到北京的空中距离），并要求他们在每一个问题上估计X10或X90。另外一个组的受试者得到的是第一组受试者对24个数值中每个评估结果的中值。他们被要求评估每个给定的数值超过相应量值的真实值的概率。在没有任何偏见的干扰下，第二组受试者应该提取出和第一组相同的概率，即9 : 1。然而，如果使用50%的概率或给出的数值作为锚定，第二组的概率也应该更不极端，即接近于1 : 1。事实上，第二组给出的所有问题的概率中值都是3 : 1。当对两组受试者的判断进行外部校准时，发现第一组的受试者太过极端，这与早前的研究结果相符合。他们估测的发生概率为0.10的事件实际上有24%发生了。相反，第二组受试者太过保守。他们认为平均概率为0.34的事件实际发生的概率

只有26%。这些结果说明了校准的程度取决于引导的程序。

讨论

本附录关注的是依赖于判断启发式的认知偏见。我们不能把这些偏见归因于激励效应，比如一相情愿的想法或是因为报酬和罚款而扭曲的判断。实际上，尽管受试者被鼓励应尽量准确，而且答案正确的话还能得到奖赏，但还是会犯前面所提到的严重的判断性错误。

对启发式的依赖性以及偏见的普遍存在，并不局限于普通人。有经验的研究人员在凭直觉进行思考时，同样易于犯偏见的错误。例如，受过广泛训练的人在进行直觉判断时，也会有在没能充分考虑先验概率的情况下预测最能代表数据的结果这一倾向。尽管这些研究人员在统计学方面的经验可以使其避免类似于赌徒谬误的基本错误，但他们的直觉性判断还是容易在更为复杂的问题中犯类似的谬误。

类似于代表性和可得性等有用的启发式可以得以保留，即使它们有时会导致预测或估测的错误。这一点并不会使我们惊奇，而可能会使我们惊奇的是，人们不能从其人生经历中推断出基本的统计学规则，例如回归平均值或是样本大小对样本可变性的影响。尽管在人的生命历程中，每个人都会遇到许多这样的例子，很少有人能独自发现样本和回归性的原则。我们不能从每天的经历中学习统计学的规则，因为相关的例子不能被恰当地解释。例如，人们不会发现，某文本中连续几行单词的平均词汇长度比连续几页中单词的平均长度变化更大，因为无论是几行或者几页，人们根本就不会注意到单词平均长度的问题。所以，人们不能了解到样本大小和样本可变性的关系，尽管相关数据比比皆是。

缺少恰当的编码也能解释为什么人们在判断概率时通常不能察觉到偏见。人们可以通过在分配的同样概率的事件中保持实际发生事件的比例，来了解自己的判断是否是外在度量的。但是，用判断所得的概率来

将事件分组并不合适。那么，在分组缺乏的情况下，某个人就不可能知道他分配的有0.9或更高的概率的预测，有50%会真正发生。

认知偏差的经验分析对于判断的概率理论及应用角色方面都有一定的意义。现代决策理论将主观概率视为某个理想化的人量化的观点。具体来说，对某个给定事件的主观概率可被定义为某个人是否愿意接受有关这个事件的赌注。如果这个人在不同赌注之间的选择满足于特定的规则，比如概率论的公理，那么内在一贯或是连贯的主观概率就可以被引申出来。引申出的概率是主观的，原因是不同的人可以对同样的事件作出不同的概率评估。这种方法最主要的贡献是提供了对概率严格主观的解释，这个解释能够应用于独特的事件，也能应用于理性决策的普遍理论中。也许应该注意一点，我们有时可能从对赌注之间的偏好中推断出主观概率，但通常主观概率并不是由此而形成的。某个人愿意给A队下赌注而不是B队，是因为他相信A队更有可能赢，他并不是从自己对赌注的偏好中推断出这个想法的。因此，在现实中，主观概率会决定我们对赌注的偏好，但我们并不是从这些偏好中推断出主观概率的，就如同理性决策中不证自明的理论一样。

概率内在的主观本质使许多学生相信一致性或内在一贯性是判断概率唯一有效的准则。从主观概率的形式理论来看，任何内在一贯的可能性判断和其他判断都是一样的。这个准则并不完全令人满意，因为内在一贯的主观概率可能和人们抱有的其他信念相抵触。例如某个人对抛硬币游戏所有可能结果的主观概率就反映了赌徒谬误。即他推测硬币更可能是呈反面，因为已经连续出现了多次正面。这样的判断可能是有内在一贯性的，因此，根据形式理论，这是一个恰当的主观概率。然而，这样的概率与硬币是没有记忆的这一人们普遍持有的信念不相符，因此不能产生序列依存。若对判断的概率进行充分和理性的考虑，就会发觉对内在一贯性的解释并不充分。判断必须与人们持有的所有信念相容。但不幸的是，还没有简单且正式的方法去测评一系列概率的判断与判断者整体信念系统的相容性。不过，理性判断者会努力争取这种相容，即使

利用内在一致性能更容易完成判断和评估。特别是，理性判断者会尝试使自己对概率的判断与自己相关的知识、概率的规则以及个人的判断启发式和偏见相容。

结语



本文描述了在不确定的情况下进行判断的三种启发式：（1）代表性。人们通常在需要判断物体A是否属于类别B或是事件A是否属于过程B时，就会使用代表性；（2）事件的可得性。当人们需要估测某类事件发生的频率或是某个特定进展的合理性时，就会使用可得性。（3）通过锚定进行调整。当相关数值可得时，许多预测都会用到锚定。使用这些启发式不仅能节约很多时间，大多数时候也很奏效，但它们也会导致一些系统性的错误。更好地理解这些启发式和它们带来的偏见，能够在不确定的情境下提高判断和决策的质量。

附录B 选择、价值以及框架

(1983年8月，我在美国心理协会大会上发言时用的就是这篇文章，后来因此被授予卓越科学贡献奖。这篇文章最初发表在《美国心理学者》杂志上。)

摘要：我们已经讨论了在风险状况以及无风险状况下，作选择时认知和心理的决定因素。价值的心理物理学会使人们在获利概率大时选择规避风险，在损失概率大时选择冒险。概率中体现的心理物理学使得人们过于重视确定的事情和不可能发生的事（与一般的概率性事件相对）。决策问题可用多种关于不同偏好的方式来进行描述或建构，这与理性选择的不变性准则相矛盾。心理账户过程（人们在此过程中会组织交易的结果）可以解释一些消费行为中的反常现象。是否采取某个选择取决于这个选择可能的负面结果是被评估为一种成本还是无法补偿的损失。我们将讨论决策价值和体验价值之间的关系。

人们总是在做决策，做决策时可能是有意识的，也可能是无意识的，就像是在念散文。如此看来，决策制定也自然会涉及众多学科，包括数学和统计学、经济学和政治科学，以及社会学和心理学。对决策的研究不但解决了规范性问题，也解决了描述性问题。规范性分析涉及理性的本质和决策制定中的逻辑。而描述性分析涉及的却是人们真实的观念和偏好，而不是人们应有的观念和偏好。规范性和描述性考虑问题间的对峙就是判断和决策研究的主要内容。

在分析决策制定时，通常会将有风险的决策和无风险的决策区分开来。是否会去赌钱（赢的概率确定）是具有风险的决策的典型例子，而是否会接受将某件商品或某项服务换成钱或劳力则是没有风险的决策的典型例子。本文第一部分分析了有风险前景价值的认知和心理物理学的

决定因素。第二部分介绍的是这种分析在交易和贸易中的运用。

风险性选择

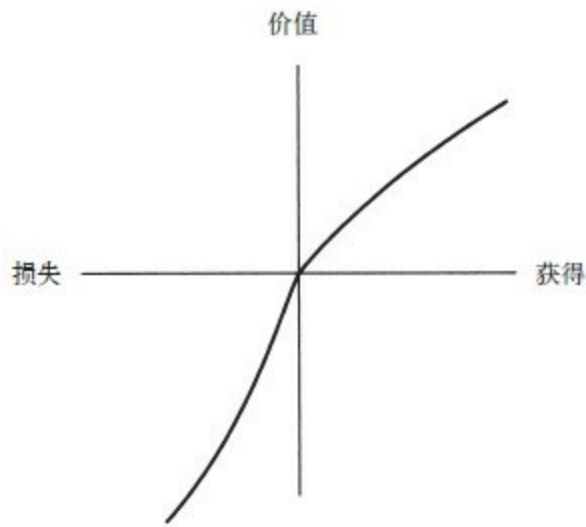
做出类似是否带雨伞或是否参战这种有风险的决策时，人们是不会知道其结果的。因为还有很多不确定因素在里面，比如天气好坏或敌人的强弱。是否会做出某项决策可以被看成是否会打某种赌，当然，是赌就会产生不同的结果，且不同的结果会有不同的概率。因此，对于在一定风险下的决策制定的研究关注的就是在简单的赌钱和确定的概率间的决策，并希望这些简单的问题能对风险和价值研究有所启示。

我们在研究风险决策问题时提出了一套方案，此方案的许多假设都是从人们对金钱和概率反应的心理物理学分析中得来的。对于决策制定的心理物理学分析最早出现在丹尼尔·伯努利于1738年发表的一篇有重要影响力的文章中。伯努利在这篇文章里试图解释为什么人们总是会选择风险规避，而随着财富增长选择风险规避的意愿却降低了。为了更明白地说明风险规避和伯努利的分析，请思考这样一个问题：我们现在面临两种选择，一种是有85%的概率赢得1000美元（15%的概率什么也得不到），一种是肯定会得到800美元。虽然从数学的角度来看，选择冒险会得到更多的好处，但大多数人还是更愿意选择确定的事。赌钱的结果是经权衡后的平均值，这种平均值在计算时会把每种可能的结果进行权衡。在刚提到的问题中，赌一把的结果可表示为 $0.85 \times 1000 + 0.15 \times 0 = 850$ （美元），这比选择确定的事（肯定会得到800美元）所得到的钱要多。选择确定的事就是风险规避。大体来看，选择确定的事而不是赌一把（所得结果更多或同等）被称为风险规避；不选择确定的事，而愿意赌一把（可能性更小或相等）被称为风险追求。

伯努利建议不要通过收益结果来评估前景，而是要通过这些结果的主观价值来评估。某次赌的主观价值也是一种经过权衡后的平均值，但在这里，每种结果的主观价值是通过其发生的可能性来权衡的。为了在

这个框架下解释风险规避，伯努利提出主观价值或者说是效用，可用收益的凹函数来表示。例如，在这种函数下，200美元和100美元间效用的不同比1 200美元和1 100美元间效用的差异更明显。从函数凹处可以看出，得到800美元的主观价值比得到1 000美元的价值80%要大。因此，效用函数的凹处也就意味着是风险规避，人们会选择肯定能得到800美元，而不是有80%的概率得到1 000美元，尽管这两种可能最终得到的钱数一样。

在决策分析中，常用总财富状态来描述决策的结果。例如，一个下20美元赌注的抛硬币游戏，就可以表示成在个人当前的财富状态 W 和等概率的可能变成 $W+20$ 美元或 $W-20$ 美元的财富状态间的选择。这种表示方法在心理学上是不现实的，因为人们通常不会从财富状态出发来考虑概率相对较小的结果，人们常会从收益、损失和中立的结果（比如维持现状）的角度来考虑。如果主观价值的表示方式如我们提出的那样，是财富的变化而不是最终的财富状态，那么对于结果的心理物理学分析就应该应用到获得和损失上来，而不是应用于总财产上。这种假设在对待有风险的选择方面发挥着重要作用，我们称之为前景理论。无论是通过反省还是心理物理学的测量，都表明主观价值是个关于获得多少的凹函数。同样的归纳也适用于描述损失。损失200美元和100美元的主观价值的区别要比损失1 200美元和1 100美元的主观价值的区别要大。当把获得和损失的价值函数结合到一起时，我们就得到了一个S形的函数，如图B-1所示。



图B-1

图中显示的价值函数是由获得和损失来定义的，而不是通过总财富值来定义的。在获得的情况下是凹面，在损失的情况下是凸面，损失情况下的曲线比获得情况下的曲线更陡。该图表示的情况就是损失厌恶，表明了获得某笔钱的吸引力要弱于人们想要规避某笔损失的意愿。损失厌恶解释了为什么人们不愿在抛硬币的游戏中选择有同等概率的赌注：可能的收益的吸引力并不足以抵消可能的损失带来的厌恶。例如，在以大学生为样本的抛硬币实验中，如果赢得的收益不到30美元，大多数受试者都会拒绝冒10美元的风险。

对风险决策的假设在经济理论中占有核心地位。然而，正像收益曲线的凹面表示的是风险规避一样，损失曲线的凸面也表示着风险追求。确实如此，在损失的情况下选择风险追求作用很大，尤其是在损失的概率很大时。例如，人们在有85%的概率损失1000美元（15%的可能性什么也不损失）和肯定会损失800美元间作出选择时，大多数人都愿意选择赌一把而不是选择确定的损失。这就是风险追求。因为赌一把的期望值（-850美元）比确定事件的期望值（-850美元）要低。在损失情况下的风险追求已经得到了一些研究员的证实。即使在结果不涉及钱时，这种结论也得到了证实，比如疼痛时间和生命的损失。在获益的情况下选

择风险规避和在损失的情况下选择风险追求是错的吗？这些偏向与对得失的主观价值的强烈直觉相符合，其前提是人们可自由选择对获得和损失的自我价值。然而，我们会看到这条S形价值函数曲线所显示的含义时，从规范的角度来看，它是不被接受的。

为了解决规范的问题，我们从心理学转向决策理论。现代的决策理论最早可追溯到冯·诺依曼和摩根斯顿的研究。他们创建了几条定性原则或公理，而且这些原则和公理能左右理性的决策制定者的偏向。其中的公理包括有传递性（如果A比B更受青睐，B比C更受青睐，那么A就比C更受青睐）、替代性（如果A比B更受青睐，那么赢得A或C青睐的可能性就比赢得B或C青睐的可能性更大），以及其他一些技术性公理。针对理性决策公理的规范化和描述化状态已经有了广泛的讨论。特别是有证据显示，人们不总是遵从替代性公理，而且对于这个公理的规范性优点还有很多反对意见。然而，所有关于理性决策的分析都包含了两条原则：主导性和不变性。

主导性要求如果前景A在各方面和前景B都一样好，但至少A在一方面强于B，那A就应比B更受青睐。不变性要求在众多前景中的偏向不应依从于描述的方式。特别是，如果两种表达方式不同的问题同时出现，能被界定为实质是相同的，那么这两种表达方式不在同一时间出现时，人们也应该对它们持有同样的偏向。现在，我们给出了不变性的要求，这种要求虽然看上去很基础且无关紧要，但人们却不是总能做到。

结果的框架

风险前景的特点表现在它们可能的结果以及产生这些结果的概率方面。然而，同样的选择会以不同的方式来构架或描述。例如，一次赌的可能结果可以被构架成现状的获得或损失，或是包含最初财富的资产状态。不变性要求不能因为对结果描述的不同而改变自己的偏向。下面的这两个问题违反了这个要求。N表示每个问题的受试者总数，括号里是

选择每个选项的人数比例。

问题1（N=152）：设想美国可能爆发一种异常的亚洲疾病，这种疾病可能导致600人死亡。有两种方案来应对疫情，假设下面是对每种方案结果准确的科学预测：

如果采取方案A，可救治200人。（72%）

如果采取方案B，有1/3的概率救治600人，2/3的概率无人获救。（28%）

你会选择哪种方案？

问题1的表达模式可作为此事件的一个参考状态，即该疾病会夺去600条生命。两种方案的结果包括这种参考状态以及通过被救者的数量而量化得来的收益情况。就像期待的那样，偏好是一种风险规避：绝大多数受试者更愿意选择能保证有200人获救的方案，而不是有1/3的可能性救600人的方案。现在来考虑另一个问题，还是同样的情况，但两种方案用的是另一种方式表述：

问题2（N=155）：

如果采取方案C，400人死亡。（22%）

如果采取方案D，1/3的概率没有人死，有2/3的概率600人全部死亡。（78%）

很容易看出问题2中的方案C和D与问题1中的方案A和B在本质上没有差别。然而问题2中假设的参考点是没有一个人会因为该疾病而死亡。最好的结果是维持该参考状态，其相对的情况是因该疾病致死的人数来量化的损失。用这些参考状态来评估作出的选择可表明，人们会偏向于赌一把（方案D）的风险追求，而不是肯定会丧失400条性命的风险追

求。实质上，在第二个问题中的风险追求比在第一个问题中的风险规避代价更大。

没能遵守不变性这一现象非常普遍，且难以克服。这在经验丰富的受试者和初级受试者中都很常见，即使相同的受试者在几分钟内回答这两种问题，也无法消除这一现象。面对两种相互矛盾的回答，受试者也时常不解。但即使再读一遍该问题的陈述，他们也会在“生命拯救”的说法中选择风险规避，在“生命死亡”的说法中选择风险追求。而且他们在两种说法中都希望能遵守不变性，且给出一致的回答。在他们不断地迎合下，框架效应更像是感觉错觉而不是计算上的错误。

下列问题引出了违反理性决策的主要要求的偏向。

问题3（N=86）：请在下列选项中作出选择：

E：25%的概率赢得240美元，75%的概率失去760美元。（0）

F：25%的概率赢得250美元，75%的概率失去750美元。（100%）

很容易看出F比E更占优势。实际上，所有的受试者也都是这样选择的。

问题4（N=150）：设想你需要同时对下面两个问题做出决策。

先看一下两个决策，之后选出你偏爱的那一项。

决策（1）在下列两者中选择：

A.肯定会得到240美元。（84%）

B. 25%的概率得到1000美元，75%的概率什么也得不到。（16%）

决策（2）在下列两者中选择：

C.肯定会损失750美元。（13%）

D. 75%的概率损失1 000美元，25%的概率什么也不损失。（87%）

通过前面的分析可以看出，在第一个决策中，大多数受试者会对确定的事选择风险规避；更多的受试者在第二个决策中选择风险追求，而不是确定的事。事实上，73%的受试者选择A和D，而只有3%的受试者选择了B和C.同样的结果模式也出现在问题的另一种说法中，在这种说法中，大学生们选择了他们能够真正参与的博一把。

受试者会同时考虑问题4中的两个问题，因此，相对于B和C，他们会偏向于A和D.然而，受试者的偏向（A和D）往往受放弃的选择的控制。若把肯定会得到的收益（选项A）增加到D选项上，会产生有25%的概率赢得240美元和75%的概率失去760美元的结果。这正是问题3中的选项E.同样，把750美元确保的损失（选项C）增加到B选项上，会产生25%的概率得到250美元和75%的概率失去750美元的结果，这也正是问题3中的F选项。因此构架的敏感性以及S形的价值函数在一些需要同时做出决策的事件中与主导因素相违背。

能运用这些结果的地方并不理想：不变性从规范上来看是至关重要的，直觉是很吸引人的，但从心理学角度看却无法实现。我们只设想了保证不变性的两种方式。第一种就是采取可将任何问题、实质等同的表达方式转化成完全一样的常规表述。我在给经济系的学生上课时，常会将这点作为最基本的原理告诫他们，他们应该在思考每一个决策问题时，从总值的角度考虑，而非仅从收益和损失上考虑。这样的表述可避免违背在先前问题中提到的不变性，但执行起来却很难。除了特殊情况，也就是从获得和损失的角度考虑钱财结果比从当前的财富状态考虑更普遍。此外，风险前景的常规表述需要计算同时出现的决策（例如问题4）的所有结果，而计算这些同时出现的决策的难度超过了对简单问题直觉上的计算。在其他条件下用常规表述更困难，这些条件包括安全性、健康性或生活质量。我们是否应该建议人们，通过计算因某种疾病

致死的总数，或因研究中某种特殊疾病而致死的人数，去评估公共卫生政策（例如问题1和2）？

另一种可以保证不变性的方法是通过保险精算的结果来评估某项选择，而非通过心理学的结果来评估。在人们的生活中，保险精算的准则有一定的吸引力，但对于涉及钱的决策而言，这样的准则明显不够。应该说，该准则在伯努利时期就被意识到了，而且对于缺少客观量度标准的结果完全不适用。总之，构架不变性很难被预测，而且人们在某个特殊选择中的自信不能确保其在另外一个框架下还会做出同样的决策。因此，用多种方法来构架决策问题的行为来测试偏向的稳定性是个不错的方法。

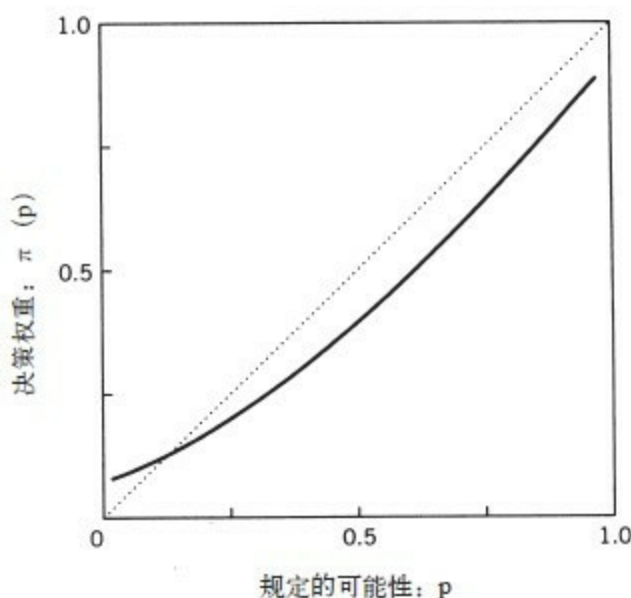
概率的心理物理学

到目前为止，我们假设伯努利的期望原则所依据的是某种不确定前景的价值或效用，该原则是通过增加每种可能结果的效用而得来的，每个结果的效用又都是通过概率来加以权衡的。为了测试这个假设，我们再从心理物理学角度出发。将当前的状态价值设为零，想象有份价值300美元的收益，我们将这份收益的价值设为1。现在假设你只有一张彩票，且该彩票的单次奖励是300美元。这张彩票的价值会怎样随着赢得奖励的可能性函数而改变？除了赌一把的效用外，这种前景的价值一定会在零（当赢得的概率为零时）和1（确定赢得300美元）之间变化。

按照直觉，彩票的价值并不是获胜概率的线性函数，正如期望原则推导出的那样。从零到5%的增长比从30%到35%的增长有更大的影响力，而相对于从95%到100%的增长，影响就显得小了。综合考虑各方面可得出种类—边界效应：即从不可能到可能，或从可能到确定的变化比变化范围内的变化有更大的影响力。这种假设体现在图B-2的曲线上，该曲线以函数的形式标出了对某事件众多可能性的权重。该图最大的特点是关于规定的可能性，决策权重会成回归状态。除了终点附近，获胜

的概率每增加0.05，赢得奖励的价值就会增长不到5%。我们接下来要研究的就是在有风险的选择中，对偏向的心理物理学假设的含义。

在该图中，决策权重在很大的范围内要低于相应的概率。过低权衡确定事件的中等或高概率会降低能得到奖励的赌局的吸引力，从而在会有所得的选择中使人们选择风险规避；同样，在损失的情况下，也会通过减弱对赌局中的损失厌恶而选择风险追求。然而，小概率事件常被过高权衡，且非常小的概率不会被过高权衡或完全忽视，使得这个区域内的决策权重很不稳定。对低概率过高权衡推翻了前面描述的规律模式：它提高了风险大的赌注的价值，提高了对于小概率的严重损失的厌恶值。最终，人们通常在未必有收益的情况下选择风险追求，在未必有损失的情况下选择风险规避。因此，决策权重的特点解释了彩票和保险政策吸引人的原因。



图B-2

决策权重的非线性必然会违背不变性，下列两个问题就说明了这一点：

问题5（N=85）：假想有如下两个阶段的游戏。在第一个阶段，有

75%的概率在游戏最后什么也得不到，有25%的概率会进入到第二个阶段。如果你进入第二个阶段，可以在下面两个选项中作出选择：

A.肯定会获得30美元。（74%）

B. 80%的概率获得45美元。（26%）

你必须在游戏开始前作出选择，也就是说，要在第一个阶段结果出来前选择。

问题6（N=81）：请在下面两个选项中作选择：C. 25%的概率获得30美元。（42%）

D. 20%的概率获得45美元。（58%）

由于在问题5中有25%的概率进入到第二个阶段，选项A有25%的概率获得30美元，选项B有80%（ $0.25 \times 0.80 = 0.20$ ）的概率获得45美元。因此，问题5和问题6在概率和结果方面是相同的。不过，这两种说法的偏向却不同：在问题5中，绝大多数人更喜欢获得小数目钱的高概率选择；而在问题6中，情况却正相反。现实和假设的收益（当前，其结果用钱来表示），生命的拯救和丧失，以及概率过程的非连续表示都已经证实了这种与不变性的违背。

我们认为，不变性之所以被证实不成立是由于两种因素的相互作用：即概率的构架和决策权重的非线性。具体说，我们认为，人们会忽略问题5中的第一个阶段（不管是否已经做出决策，都会产生相同的结果），且只专注于进入第二个阶段后会发生什么。当然，在这种情况下，如果人们选择A，肯定会有所获得；但如果人们更愿意赌一把，就会有80%的概率获得收益。的确，在需要作出连续选择的问题中，人们的选择会和肯定会获得30美元且有80%的概率获得45美元间的选择相同。因为相比有一般或较高概率的事件来说，确定事件会被过高权衡，

肯定会获得30美元的选项就比需要连续做出决策的问题选项更具吸引力。我们将这种现象称为虚假确定性效应，因为实际上不确定的事件在被权衡时会被看成是确定的。

可能性范围的低端也出现了类似的现象。假设你嫌保险费太高而不确定要不要买地震保险。就在你犹豫不决的时候，保险代理说你可以有另一个选择：“你可以选择支付一半的保险费，若地震发生的日子是奇数，你就能获得全额的保险金。”但为什么很多人会认为这种保险没有吸引力呢？图B-2给出了答案。在低概率范围内任意处（设为P点）开始，概率从P降低到P/2的决策权重的影响会比从P/2减小到零的影响小得多。因此，风险降低一半不会使得只需一半的保险费更具吸引力。

对概率保险的厌恶主要有三个原因。第一，传统上对保险的解释是从凹线效用函数的角度出发的，而概率保险显然违背了这一点。按照期望效用函数理论，当普通的保险可被接受时，概率保险应该比普通保险更受欢迎。第二，概率保险有多种形式的防御措施，比如做医疗检查、购置新轮胎或安装防盗系统。这些措施没有完全排除所有的危害，却有效地降低了某些危害的可能性。第三，意外事件的构架也会影响人们是否购买保险。例如，火灾保险不包含洪水造成的灾难，这种保险政策就会被评估为是对某种特定危险（比如火灾）的完全防护，或总财产损失的可能性的降低。

从图B-2可以发现，相对于完全消除危险而言，人们过低估计了降低发生危险的可能性。因此，当将保险被描述成可以消除危险而不只是降低危险时，保险会更具吸引力。的确，正如斯洛维克，费斯科霍夫和利希滕斯坦所说的那样，假设某种疫苗可将发病率从20%降低到10%，若这种疫苗被描述成可治愈一半的病人时，与其被描述成对相同症状的病毒的一半完全有效得到的吸引力相比，其对公众的吸引力更小。



我们已经谈到，构架效应可表明不变性也有不成立的时候。现在，我们将目光转移到控制结果和事件框架的过程上。公共卫生问题就体现了公式化效应，若把“生命拯救”的说法换为“生命丧失”，其偏向会从风险规避转变为风险追求。很显然，受试者采用了问题里面给出的关于结果的描述，并将结果评估为收益和损失。麦克尼尔、鲍克、萨班斯和特沃斯基提出了另一种关于公式化效应的例子。他们发现，当用死亡和存活来描述肺癌可能出现的结果时，医生和病人对治疗方法的偏向差异非常大。外科手术不像放射性治疗那样，在治疗期间会有一定的死亡风险。因此，用死亡来描述外科手术的结果比用存活率来描述的吸引力更小。

医生或者总统顾问，可以不用歪曲或隐藏事实，只构架事件发生的结果和可能性就能左右病人或总统的决策。公式化效应可能会偶然发生，人们可能会意识不到框架效应对最终决策的影响。公式化效应也可以被利用起来控制选项的相对吸引力。泰勒指出，信用卡行业的说客总是说，信用卡和现金在购买力上的区别可被表示为现金可打折，而不是信用卡可超额使用。这两种表述通过分配比平常价钱更少或更多的钱，将不同的价钱用获得或损失来构架。由于损失给人们带来的感受比收益带来的感受强烈，相对于放弃折扣，消费者更不愿意额外付费。正如人们所预期的那样，在商界和政界，试图影响框架构架的尝试经常发生。

由于价值函数的非线性，以及人们有从问题的陈述所给出或隐含的参考点去评估某种选择的倾向，因此，对结果的评估易受公式化效应的影响。值得注意的是，在其他情况下，人们会自主地将同样的信息用同样的表达方式来加以转换。对语言理解力的研究指出，人们会将听到的东西迅速地转化为抽象的表述，这种表述不能再区分该想法是用主动还是被动的形式来表达的，且不能再辨别实际所说的和暗指的、假定的或包含的意思。不幸的是，自主地进行这些运作的大脑机制不能完成将公共健康问题或死亡率、存活率的统计问题转化成普通的抽象任务。

我们可将对框架构架以及价值的分析应用到多属性选择中，比如是否接受某项交易或贸易。为了评估多属性选择，我们作出了这样的假设，人们会建立一个心理账户，并用此说明某个选项的优点和缺点，这与多属性的参考状态相关联。某项选择的总体价值是通过相对于其参考状态的优缺点的平衡状态得以实现的。因此，当某个选项的优点多于其缺点时，这个选项就会被采纳。在作这种分析时，人们会从心理学上（而非从实际角度）将优缺点分开来考虑。该模式没有规定要把不同的特点综合起来，从而形成对优缺点的整体考虑，但在这种模式下考虑问题时需要作出凹面曲线和损失厌恶的假设。

我们对于心理账户的分析得益于理查德·泰勒的研究，他揭示了心理账户的过程和消费者行为之间的相关性。下面的问题来自萨维奇和泰勒曾举过的例子，他们通过这个例子引入了控制心理账户的原则，并表明了从价值曲线到是否接受交易的过渡。

问题7：设想你要买一件125美元的夹克和一个15美元的计算器。去买计算器时，那家商店的销售员告诉你，另一家分店正在搞促销，10美元就可以买到你想要的这款计算器，开车20分钟就能到那家店。你愿意去那家店吗？

这个问题的重点在于你是否接受销售员的提议，这个提议将路程的不便捷和价格上的优惠相结合，可被构架成一个最小限度的涉及主题或全面综合的理论。最小限度的理论只包括两种选项的不同，并忽视这两种选项共有的特点。在最小限度理论中，驱车到另一家店可被构架成有5美元的收益。涉及主题的理论将可能的选择同参考水平联系起来，且参考水平是通过引起决策的情境来确定的。在先前的问题中，相应的主题是购买计算器，因此，去另一家店的意义就被构架成价格降低（从15美元降低到10美元）。由于价格的节省只与计算器有关，夹克的价格就

没有包含在涉及主题的理论中。夹克的价格以及其他的花销可以包含在更加全面综合的理论中，在这个理论中，节约与每月消费相联系。

前面的问题模式在最小账户、局部账户或综合账户中处于中立。但我们却表示，人们会自然而然地用局部账户来构架决策，在制定决策时，该账户的作用在感觉上和“好的形式”发挥的作用相似；在认知上，和基本层次范畴相似。局部事件和价值曲线使得为了节省5美元去另一家店买计算器的意愿与计算器的价格相反，与夹克的价格无关。为了验证这个预测，我们用另一种说法来表达这个问题，其中两种商品的价格是可以互换的。某家商店的计算器卖125美元，分店里卖120美元，夹克的售价为15美元。和预期一样，在这个问题的两种说法中，愿意去分店的人数比例大相径庭。结果显示，68%的受试者（N=98）会为了节省5美元（原价15美元的计算器）愿意去分店，但在93名受试者中，只有29%的人愿意为了节省5美元（原价125美元的计算器）跑去分店。这个问题的两种说法在最小账户和综合账户中是相同的，因此，这个发现证明了局部账户的概念。观察发现，一个城市不同商店中同种商品报价的标准偏差与平均值大致成比例，通过这个观察得出，在消费者行为中，局部账户有着重要作用。消费者肯定希望买到物美价廉的商品，这就必然会影响到价格的差别，这些结果表明，相对于为50美元的商品节省5美元来说，消费者对于为了150美元的商品节省15美元没有太大的兴趣。

局部账户使得人们从相关而不是单独的角度来评估收益和损失，导致金钱交换率有很大变动，比如为买到好商品而打电话的次数，或驾车行驶较长距离的意愿。大多数消费者认为相对于买一辆汽车或一幢房子而言，买车载音响或波斯地毯较为容易。当然，这些现象和消费者行为的标准理论背道而驰，消费者行为理论对不变性作出假设，并且意识不到心理账户的影响。

下面的问题是关于心理账户的例子，在这个例子中，某笔账目中的

花费受局部账户的左右：

问题8（N=200）：设想你想看一场电影，每张票的价格是10美元。入场时，你发现票丢了。座位没有标记，而且票又找不到。

你愿意花10美元再买一张票吗？

愿意。（46%）

不愿意。（54%）

问题9（N=183）：设想你打算看一场电影，每张票的价格是10美元。入场时，

你发现丢了10美元。

你现在还愿意花10美元买一张票吗？

愿意。（88%）

不愿意。（12%）

对这两个问题的不同回答很能引起人们的兴趣。为什么很多人在丢了票以后不愿意再花10美元，而丢了与票价相当的钱后却愿意再花10美元？我们将这点不同归因于局部账户。去电影院被看成是种交易，其中买票的钱被交换成看电影。再买一张票提升了看电影的成本，以至于很多受试者都认为这难以接受。相反，丢的钱没有被纳入电影的成本中，这只会使得个人感觉自己的财富减少了一点，从而影响买票的决定。

当将问题的两种说法呈现给同样的受试者时，有趣的事情发生了。若丢钱的说法紧随着丢票的说法出现，人们会更愿意再买张票。相反，丢钱后再买票的意愿没有因为此前另一个问题的出现而受到影响。两个问题的同时出现显然使受试者将丢票视为丢钱是有理可依，但反过来却

不是这样。

心理账户作用的规范化状态会被质疑。之前列出的问题，比如公共卫生问题的两种说法只是形式不同，而计算器和电影票问题的两种说法则是本质上的不同。尤其是在购买15美元的商品时，节省5美元很具吸引力；而在较大花销的商品上可以节省5美元时，吸引力就没有这么大了。同时，相对丢了10美元而言，一张电影票花双倍的钱更令人懊恼。后悔、沮丧以及自我满足感都会受到框架效应的左右。如果这样的从属结果被认为是合理的，那么观察到的受试者的偏向也就没有和不变性原则相矛盾，也就不会被视为不一致或因错误而被排除。从另一个角度说，从属结果也会在反思之后发生改变。当人们在购买200美元的商品而无法节省10美元时，从15美元的商品上节省5美元的满足感就会被破坏。我们不建议用相同的方式来解决任何有相同首要结果且有两种解决方案的问题，但我们建议可以将另一种框架效应的系统检测作为一种有效的反思方法，帮助决策制定者评估其决策的首要或次要结果的价值。

损失和成本

许多决策问题都以在维持现状和选择一个替代选项的形式出现。这些替代选项在某些方面是有利的，而在其他方面又是不利的。早期用于线性风险前景的价值分析可运用到这种决策中来，其方法是通过假设现状可定义问题所有因素的参考水平。替代选项的有利点会被评估成收益，而其不利点会被评估为损失。因为损失比收益的影响更大，决策制定者会偏向于维持当前现状。

泰勒用“禀赋效应”这个词来描述人们不愿意分隔属于自己的资产。当放弃资产的痛苦大于获得收益时的愉悦时，购买价格会远低于出售价。也就是说，人们为了获得某物而付出的最高价钱，会低于使他们放弃已有资产的最低补偿价。泰勒列举了消费者与企业家的行为中一些关于禀赋效应的例子。一些研究发现，在假设和现实交易中，买入价格和

出售价格都会有本质的不同。这些结果是对标准经济理论的质疑。在标准经济理论中，除了交易成本和财富效应外，买价和售价应保持一致。我们还发现，在假设的周薪（S）不同和工作地点的温度（T）不同的工作中选择时，受试者也会迟疑。我们让受试者想象他们的工作有特定的周薪和温度（S1，T1），并且他们可以换另一份工作（S2，T2）（这份工作在周薪和温度两者中有一点优于前一份工作，而另一点不如前一份工作）。我们发现，大多数处在（S1，T1）的受试者不愿意换到（S2，T2），而且处于（S2，T2）的受试者也不愿换到（S1，T1）。很显然，在薪水或者工作环境差异相同的情况下，不利点显得比有利点更为突出。

总的来说，损失厌恶偏向于稳定而非改变。假设有一对兴趣相同的双胞胎，他们认为某两种环境对自己的吸引力相同。出于某种原因，两人被迫分开，并分别置身于这两种环境中。他们很快会将自己的环境设为参考点，并据此评价对方环境的优缺点。两人对两种环境都不再漠视了，并且都更愿意待在自己所在的环境中。因此，偏向的不稳定产生了对稳定的偏向。除了偏向稳定而不是变化以外，适应性和损失厌恶的结合通过降低已排除的选项以及他人“禀赋”的吸引力，对悔恨和忌妒产生了有限的保护。

损失厌恶及其禀赋效应在传统的经济交易中发挥的作用不是很大。例如，商店老板不会认为付给供货商的钱是损失，也不会将从顾客那里得到的钱视为收益。而是将一段时期的成本和收益累加起来，仅就平衡状态进行评估。在评估前，相匹配的借款和贷款会被有效地取消。消费者支付的钱不会被评估为损失，而是种购买。在标准经济理论的分析下，我们很自然地认为可以用金钱购买到的商品和服务来代表金钱本身。当某人在头脑中有特定的选择时，如“我能买个新相机或者新帐篷”，该评估模式会被明确制定。在这种分析下，如果相机的主观价值超过了保留买相机的钱的价值的话，人们往往选择买相机。

在某些情况下，不利点可被构架为成本或损失，尤其是当买保险也能被构架为是在肯定的损失和可能的更大损失间的选择时。在这些情况下，成本—损失间的差异会导致违背不变性的情况发生。例如，请在肯定损失50美元和有25%的概率损失200美元间作出选择。斯洛维克、费斯科霍夫和利希滕斯坦指出，80%的受试者选择风险追求，即想赌一把而不是接受确定的损失。不过，只有35%的受试者拒绝花50美元为25%的概率损失200美元上保险。舒梅克尔和昆鲁斯以及赫尔歇和舒梅克尔也得出了类似的结论。我们认为，同样多的钱在第一个问题中被构架为了无法补偿的损失，在第二个问题中被构架为预防损失的花费。相对于消费而言，损失更让人厌恶，因此两个问题中的模式化偏向相颠倒。

在收益的情境下，我们也观察到了相似的结果，如下列问题所示：

问题10：你会接受一个有10%的概率获得95美元、90%的概率损失5美元的赌吗？

问题11：有种抽奖有10%的概率赢得100美元、90%的机会什么也得不到，你愿意花5美元参加这种抽奖吗？

有132个大学生回答了这两个问题，且两个问题间有个填充问题。有一半的受试者看到的问题顺序是调换的。虽然很容易看出这两个问题的选项从客观上看是一致的，但有55名受试者给出了不同的偏向。有42位受试者在问题10中不愿意赌一把，却在与问题10有着相同结果的问题11中选择了参加抽奖。这种看上去似乎是无关紧要的研究说明了消费—损失矛盾和框架效应的力量。相比将5美元看做损失，将这5美元当做支付的钱，使得冒这个险更加容易令人接受。

之前的分析表明，通过将损失的结果构架成消费而不是损失时，人们的主观状态会被提升。我们可以将这种心理改变解释为废弃—损失效用（dead-loss effect）的矛盾行为。泰勒提到过一个例子，在这个例子中，某个人交了网球俱乐部的会费，其技能很快就变得非常棒，即使生

病了也坚持去俱乐部，为的是不浪费已交的会费。假设此人如果没有交会费就不去练习，那么问题就出现了：伤病期练习怎么能提高其水平？我们认为，带病训练是将会费评估成一种消费。如果停止练习，则此人就会被迫将会费视为完全的损失，这可能比带病练习更让人厌恶。

结语

效用和价值的概念一般会被用在两个完全不同的意义中：（1）体验价值：高兴或悲伤的程度、对结果真实体验的满足感或痛苦；（2）决策价值：预期结果对某个选项中总的吸引力或厌恶的影响。由于体验价值和决策价值常被假设成是一致的，所以两者的区别在决策理论中并不明显。这个假设是理想化的决策者持有的概念的一部分，理想化的决策制定者能准确地预测未来的事情，并以此来评估自己的决策。但对于普通的决策制定者而言，其体验价值与决策价值的一致性不会太完美。影响体验的某些因素是很难预测的，而且一些影响决策的因素对结果的体验并没有产生与其相当的影响力。

相对于决策制定的大量研究而言，对于这种将享乐体验与主观状态相联系的心理物理学研究还不是很系统化。享乐的心理物理学最基本的问题就是，测定出能从消极结果中区分出对积极结果的认可或渴望。享乐的参考点在很大程度上是由客观现状决定的，但其也会受期望值和社会比较的影响。例如，在某位员工升职比办公室里其他人慢时，客观进步就会被认为是一种损失。随处境变化而体验到的愉悦或痛苦也依靠于享乐适应的动态变化。布里克曼和坎贝尔就享乐跑步机的概念提出了激进假说，即快速的适应性会使得任何客观进步的影响都很短暂。享乐体验的复杂与微妙使决策制定者很难预测结果的真实体验。很多人选择在非常饿的时候去点菜是很不明智的，当第五道菜端上桌来时，他们就会承认这是个错误的做法。决策价值和体验价值的不匹配引发了很多决策问题中额外的不确定因素。

框架效应的普遍性以及不变性的违背使决策价值和体验价值之间的关系更加复杂了。结果框架时常引出在实际体验中与之无法对应的决策价值。例如，分别用死亡和生存来构架肺癌治疗方法似乎不会影响到体验，尽管这种方法对决策有很大的影响。然而在其他情况下，决策框架不仅影响了决策，还影响了体验。例如，某笔花费被构架为无法补偿的损失或保险费的话，很可能就会影响到人们对结果的体验。在这些情况下，制定决策时，对结果的评估不仅能预期到体验，还能构架模式。

致谢

我很幸运能有这么多朋友为我答疑解惑。我拜访了他们每一位，向他们征询信息和建议，其中一些朋友我还拜访过不止一次。本书中没能将他们全部列出，我深表歉意。有几位朋友在这期间给了我莫大的帮助，正是有了他们，这本书得以完成。首先，我要感谢杰森·茨威格（Jason Zweig），是他鼓励我积极投入到本书的写作中，他和我一起奋战，直到不能再共事时才退出。一直以来，他总会给予我批评和建议，他博学多识，善于遣词造句，因此本书才更有亮点。罗杰·卢因（Roger Lewin）把多篇授课记录整理成各章节的草稿。玛丽·希姆尔斯坦（Mary Himmelstein）总是为我提供有价值的帮助。约翰·布鲁克曼刚开始只是我的经纪人，后来我们成了很好的朋友。让·哈森（Ran Hassin）在我最需要帮助的时候给了我意见和鼓励。在完成本书的最后阶段，埃里克·钦斯基（Eric Chinski）也给我提供了很大的帮助，他是法劳-斯特劳斯-吉鲁出版社的编辑。他对本书的了解比我更深，而且我们合作得也很愉快，能做到埃里克那样的编辑真是少有。我的女儿勒诺·肖海姆（Lenore Shoham）在最后的紧张阶段也来帮我，她睿智，有远见，为书中的“示例”部分作了很大的贡献。我的妻子安妮·特丽斯曼（Anne Treisman）也付出了很多，要是没有她的支持、智慧和耐心，我也不可能取得今天的成就。

思考，快与慢

著者：[美]丹尼尔·卡尼曼 著

译者：胡晓姣 李爱民 何梦莹 译

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）蓝狮子财经出版中心

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座
邮编 100029）（CITIC Publishing Group）

字数：401 千字

版次：2012 年7 月第1 版

书号：ISBN978-7-5086-3355-8/F.2633

定价：69.00元

破解全球
发展难题的
行动方案

〔美〕阿比吉特·班纳吉 / 著
〔法〕埃斯特·迪弗洛 / 著
张 缘 蒋宗强 / 译

好的 经济学



2019年诺贝尔经济学奖得主新作
继《贫穷的本质》之后
深度解析如何正确运用经济学
解决当今世界的棘手问题

GOOD ECONOMICS FOR HARD TIMES

中信出版集团

好的经济学：破解全球发展难题 的行动方案

[美]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛 著
张缘 蒋宗强 译

中信出版集团

目录

前言

第一章 让经济学再次伟大

第二章 鲨口余生

离开家园

移民抽签

岩浆炸弹

他们知道吗？

吊起所有的船？

移民有什么特殊性？

工人和西瓜

技术移民

哪里有大篷车？

缺乏人际关系

家庭的舒适

家庭纽带

加德满都不眠夜

风险与不确定性

穿过黑暗的玻璃

托克维尔之后

回归城市之旅

艾森豪威尔和斯大林

第三章 贸易之痛

斯坦尼斯拉斯·乌拉姆的挑战

美即是真理，真理即是美

对于不可言说的东西，人们必须以沉默待之

事实可能并非如此

黏性经济

保护的对象是谁？

品牌有什么关系？

品牌的世界

你持有的公司

它值2.4万亿美元吗？

制造业的衰退与中国的冲击

去他的集群化

忘记那些失败者

贸易值得吗？

计算贸易收益：有点技术含量的题外话

规模很重要

小就美吗？

贸易战不能解决问题

如果不加关税，那要怎么做？

第四章 喜欢、想要和需要

不动如山？

集体行动

集体反应

医生和圣人

“黑人要求变革（零钱）”

这次情况不同了

统计歧视

自我强化的歧视

非裔美国人会打高尔夫球吗？

表现得像白人

让我们试着分析一下偏好

积极的信念

任意的连贯性

罗伯斯山洞

同质性

回音室和全息图

全新的公共空间？

互联网不起作用了

一起赛跑

争取公平录取的学生与哈佛大学

板球课

为和平分区

重新摆放躺椅？

第五章 增长的终结？

辉煌的30年

不那么辉煌的40年

增长终结了吗？

花朵的战争

无限的乐趣

索洛的预感

经济趋同？

经济增长的确会发生

给我一个杠杆

增长的故事

百万美元的工厂

特区城市

创造性毁灭

减 税

隐秘的扭曲

企业走向全球化

一些好消息

寻找经济增长的魔法

以工程援助促进穷国发展？

带着手机去打鱼

银行业的倾斜

生命只有一次

永远在等待

每个人都对，每个人都错

追逐增长奇迹

传递幸福

第六章 水温渐热

50/10规则

沐浴在波罗的海

救命的空调

现在行动？

免费的午餐？

绿色和平的答案

造成死亡的污染

绿色新政？

第七章 《自动钢琴》

一个路德主义者

路德主义者之光？

自己造成的伤害

大逆转

“赢者通吃”？

在丹麦，有些事情尚未发生

高税率和文化改变

两个足球联赛的故事

胜利不是一切

“天堂文件”

联合公民？

“赶上琼斯家”

美国人的噩梦

对抗世界

第八章 被认可的政府

税收与支出

政府是问题所在？

对腐败的执念

美国是第一名吗？

第九章 资助与关注

设计社会福利计划

钱去哪儿了？

中产阶层的道德

每天都要给我们面包

穷人低估了自己

避开蛇坑

“全民超级基本收入”计划

美国实施“全民基本收入”计划？

超越弹性保障制度

聪明的凯恩斯主义：为公益事业提供补贴

起跑线

协助搬家

有尊严地战胜贫困

从尊重穷人做起

结论

致谢

前言

10年前，我们写了一本有关我们所做工作的书《贫穷的本质》[\[1\]](#)。令我们惊讶的是，这本书竟然找到了一位读者。我们深感荣幸，但我们也很清醒地知道，我们的作家生涯已经结束了。经济学家们不会真的去写书，人们最不可能阅读的书。我们写了一本书，然后不知为何居然侥幸取得了成功；现在是时候回到我们的老本行——撰写和发表研究论文了。

在我们干回老本行的时候，奥巴马执政之初曾给世人带来如晨光般的希望，但随后人们看到的却是英国脱欧的迷幻疯狂，法国爆发了“黄背心”运动，特朗普要在美墨边境建墙，趾高气扬的独裁者（或他们挑选的同等货色）取代了诞生于“阿拉伯之春”的混乱的乐观主义。不平等问题的爆炸性增长，环境灾害和全球政策灾难迫在眉睫，而我们除了了无新意的陈词滥调之外，没有别的办法来应对这些问题。

我们写这本书的目的是为了保持希望，让我们自己清楚哪些地方出了问题，为什么会出问题，同时也让我们记住所有正确的事情。相较于找出问题，本书还将花费同样的篇幅探讨如何让世界重回正轨，前提是我们不会“讳疾忌医”。本书不仅会指出经济政策的失败之处，我们被意识形态蒙蔽之处，我们明显的错漏之处，还将阐明在当前这样一个世界环境下，好的经济学在哪些领域会发挥重要作用，以及为什么会发挥重要作用。

尽管世人非常需要这样一本书，但这并不意味着我们就是写这本书的合适人选。当前困扰世界的许多问题在富裕的北半球尤其突出，而我们一直以来都致力于研究生活在贫穷国家里的穷困人口。显然，我们将

不得不花费大量精力对许多全新的资料进行研究，并且我们的研究不可避免会出现一些错漏。我们花了一段时间才能说服自己，尽管如此，这仍然值得尝试。

最终我们毅然做出写书的决定，一部分原因是我们感到厌倦，当公众围绕核心经济问题（移民、贸易、增长、不平等或环境）的讨论变得越来越离谱时，自己仍然保持着距离观望。另一部分原因是，我们深入思考后认识到很奇怪的现象，发达国家所面临的问题，实际上通常和我们习惯在发展中国家研究的问题是相似的——人民无法享受发展成果，社会不平等极速加剧，对政府缺乏信心，碎片化的社会 and 政体，诸如此类。在完成本书的过程中，我们学到了很多，也让我们坚信作为经济学家能够找到的最优应对方法，就是保持实事求是的态度，对取巧的答案和所谓的灵丹妙药保持警惕，对我们已知和理解的事情保持谦虚和诚实。而可能最重要的，是愿意去尝试提出想法，解决问题，犯下错误，只要这些尝试能够驱使我们迈向最终目标，建立一个更加人性的世界。

[\[1\]](#) 《贫穷的本质》简体中文版由中信出版社出版。——编者注

第一章 让经济学再次伟大

一个女人被医生告知她的生命只剩半年。医生建议她找一位经济学家结婚然后搬到美国南达科他州生活。

女人：“这样做能够治好我的病吗？”

医生：“不能，但这样会让你剩下的半年时间变得非常长。”

我们生活在一个两极分化日益严重的时代。从匈牙利到印度，从菲律宾到美国，从英国到巴西，从印度尼西亚到意大利，左派和右派之间的公开交流已经越来越多地演变成高分贝的互相谩骂，双方无所顾忌地互放狠话，根本不留任何回旋余地。在我们生活和工作的美国，分裂投票^[1]处于历史最低。^[2]在明确表明支持某一党派的人当中，81%的人对另一方持否定态度。^[3]61%的民主党人认为共和党人都是种族主义者、性别歧视者或是偏执狂。54%的共和党人声称民主党人居心不良。三分之一的美国人会因为一位亲密的家庭成员与来自对立党派的人结婚而感到失望。^[4]

我们在法国和印度待了很长时间，政治权利的兴起在我们所在的自由“开明”的精英世界被广泛讨论着，但讨论的内容越来越多地出现千禧年主义措辞。一种清晰的感觉逐渐浮现：我们所熟知的、建立在民主和对话基础上的文明正受到威胁。

作为社会科学家，我们的任务是向世人提供事实并予以说明，希望凭此能够调解分歧，帮助分歧双方理解彼此的话语，即使无法达成共识，也能够理性地看待分歧。民主可以与异议共存，只要双方彼此尊重，但尊重需要一些理解。

当前这种状况尤其令人担忧，因为这种对话的空间似乎在缩小。社会观点似乎开始“部落化”，不只关于政治，还涉及主要社会问题及相应的处理方式。一项大规模的民意调查发现，美国人对一系列广泛问题所持的观点，集合起来就像几串葡萄串联在一起。^[5]那些秉持相同核心信念的人，似乎对一系列问题都持相同的看法。比如说，同样相信男女有别，或努力工作就能取得成功的人，不论是对移民、贸易、税收还是社会不平等，抑或是对政府的角色，他们的看法都趋于一致。相比收入、人口群体或居住地，这些核心信念更能准确地预测他们的政治观点。

这些问题在某种程度上是政治话语的前沿和中心，而且不仅局限于美国。移民、贸易、税收或政府角色这些问题在欧洲、印度、南非甚至越南同样充满争议。但对这些问题的看法往往完全取决于对特定个人价值观的认同（“我支持移民，因为我是一个慷慨的人”“我反对移民，因为移民威胁到我们的民族认同”）。如果要问什么支撑自己的观点，他们给出的答案却是编造的数字和对事实过分简单的解读。没有人是自己认真思考过而得出结论的。

这种现象的确是灾难性的，因为我们似乎陷入了艰难时期。全球经济在贸易扩张和中国惊人的经济成功推动下，迅猛增长，这样的时代可能已经结束，因为中国的经济增长速度开始放缓，而贸易摩擦则在全球各地爆发。亚洲、非洲和拉丁美洲的许多新兴国家在这段上升的发展潮流中获益匪浅，如今则开始担心接下来将会面临什么样的局面。当然，绝大多数富裕的西方国家对缓慢的经济增长并不陌生。但让人非常担忧的是，我们看到在这些国家社会契约正以惊人的速度分崩离析。我们似乎又回到了狄更斯笔下的艰难时世，贫富差距日益拉大，矛盾日趋尖锐，益不满的穷人之间互相对峙，而目之所及，看不到任何解决方案。^[6]

当下危机的核心在于经济和经济政策出现了问题。是否可以采取措施推动经济增长？难道这也是富裕的西方世界的当务之急？还有别的需

要优先考虑的吗？世界各地急速加剧的社会不平等怎么办？国际贸易是引发危机的原因，还是解决危机的方案，它对不平等造成的影响是什么？国际贸易的未来趋势是怎样的呢，劳动力成本更加低廉的国家能否吸引全球制造业离开中国？那么人口迁移呢，真的有太多的低技术移民吗？新技术怎么样？比如，我们应该担心人工智能（AI）的兴起还是应该赞美它？而或许最迫切的问题是，社会如何帮助所有那些被市场抛下的人？

这些问题绝不是只靠一条推特就能解决的，因此人们有强烈的冲动要逃避这些问题。其中一部分原因是各国对解决我们这个时代最紧迫的挑战无所作为；这种不作为不断地助长愤怒和不信任，使社会严重地撕裂并对立，我们越发难以共同对话和思考，采取行动改变现状。这通常像是一个恶性循环。

经济学家对这些重大问题有很多话要说。他们研究移民对薪资的影响，研究税收是否影响了企业的发展，研究再分配是否鼓励了懒惰。他们思索各国间的贸易情况，并对哪一方可能从中获利或是遭受损失做出有效的预测。他们努力研究为什么有些国家能够实现经济增长，而其他国家不行，以及政府在经济无法增长的情况下要采取何种措施改善局面。他们收集数据，研究是什么让人们变得慷慨、谨慎，是什么让人们离开家去到一个陌生的地方，社交媒体是如何助长人们的偏见的。

事实证明，最新的研究成果往往让人惊奇不已，那些习惯于电视“经济学家”和高中教科书给出的标准答案的人尤其会如此。这些新的研究成果将为那些争论指明新的方向。

不幸的是，很少有人给予经济学家足够的信任，愿意认真倾听经济学家给出的忠告。就在英国举行脱欧公投前夕，我们的英国同行拼了命想要提醒公众，英国脱欧将造成巨大的损失。但他们感到自己的警告没有起到作用。结果证明他们是对的。没有人对他们的警告给予太多关注。2017年初，舆观调查网（YouGov）在英国进行了一项民意调查，

问题如下：“当下列几种人就自己的专业领域发表言论时，你最相信哪种人的意见？”护士排在第一位，84%的人投票信任护士。政客排在最后，得票率只有5%（尽管地区议会成员被信赖的程度高一点，得票率有20%）。经济学家的排名仅仅比政客高一位，得票率在25%。天气预报员的信任度是经济学家的两倍。^[7]2018年秋天，我们在美国做了同样的调查（加上了其他几个关于经济议题的问题，其结果被我们用来支持本书中的各种观点），访问了1万名美国人。^[8]结果再次显示，只有25%的人相信经济学家在其专业领域的见解，而政客的排名则比英国更低。

这种信任赤字和另一种现象互为镜像，那就是经济学家的专业共识（当它存在时）往往和普通民众的意见截然不同。芝加哥大学布斯商学院会定期向大约40名学院派经济学家（被公认为各自专业带头人）询问有关经济的核心问题，在本书中我们将之称为IGM布斯咨询小组答案。我们挑选了10个IGM布斯咨询小组接受的问题摆到我们的普通受访者面前。在大部分问题上，经济学家和受访者的回答完全不同。例如，所有IGM布斯商学院咨询小组的成员都不同意“美国对钢铁和铝新增关税将改善美国人民的福祉”；^[9]而调查受访者当中只有三分之一多一点的人持同样的观点。

总的来说，我们的调查受访者比经济学家更悲观：40%的经济学家赞同“自2015年夏天开始涌入德国的难民将在未来10年为德国带来经济利益”这一主张，其余人对此持不确定态度，或没有发表意见（只有一人不同意）。^[10]与之形成鲜明对比的是，只有25%的调查受访者对这一主张表示赞同，而35%的受访者持反对意见。相比经济学家，我们的调查受访者更倾向相信机器人和人工智能的兴起会导致大规模失业，基本不认为机器人和人工智能会创造足够多的新财富来弥补那些被淘汰的人。^[11]

造成这种观念差异的原因，不是因为经济学家总是比世界上的其他人更加支持自由放任政策。早前曾有一项研究，邀请经济学家和1000名普通美国人回答相同的20个问题，然后比较两者的差异。[\[12\]](#)研究发现，经济学家（很大程度上）更加支持提高联邦税（97.4%的经济学家赞成，相比之下66%的普通美国人赞成）。相比公众，经济学家对美国政府在2008年危机之后所采取的政策（银行救助、刺激措施等）也更有信心。另一方面，67%的普通美国人认为大公司首席执行官的薪资过高，而经济学家中仅有39%的人持同样观点。这项研究的重要发现是，总体而言，典型的学院派经济学家和普通美国人的思考方式存在巨大差异。在所有20个问题中，针对某一特定说法，持肯定态度的经济学家的人数和持同样态度的普通美国人的人数相差35个百分点，反映出两个群体之间存在巨大分歧。

此外，即使将著名经济学家对所提问题的看法告知普通受访者，也不能改变他们的观点。对专家和公众明显存在分歧的三个问题，研究人员采用了不同的提问方式。对一部分受访者，研究人员会在正式提问之前以“几乎所有专家都同意这一点……”为开场白，对另外一些人则直接提出问题。最终研究人员得到的答案没有任何区别。例如，关于北美自由贸易协定是否增加了普通人的福利（95%的经济学家回答“是”），51%的受访者在被告知经济学家观点的情况下回答“是”，没有被告知的情况下则有46%的受访者回答“是”。这充其量也只是一个很小的差异。由此可以看出，似乎很大一部分公众已经彻底拒绝听取经济学家关于经济的观点。

我们从来都不认为，当经济学家和公众的看法不同时，经济学家就一定是正确的。我们经济学家经常太过沉湎于自己的模型和方法，有时会忘记科学有其局限，思想体系有其伊始。我们回答政策问题时始终以假设为基础，这种方式对我们来说已成为第二天性，因为这些假设是我们建立经济模型的基本要素，但这并不意味着它们总是正确的。然而，我们同样掌握其他人所没有的专业知识。本书的目标（保守而言）是向

公众传授这方面的一些专业知识，并就我们这个时代最紧迫和最具分歧性的话题重新开启对话。

为此，我们需要了解是什么破坏了公众对经济学家的信任。部分原因是普通民众周遭充斥着大量糟糕的经济学。那些代表“经济学家”出现在公共场合发表公开言论的人，通常和IGM布斯咨询小组的成员不是同一批人。除了一些重要的例外，那些在电视或媒体上自封的经济学家——通常顶着X银行或Y公司首席经济学家头衔，本质上都是其所在机构经济利益的代言人，经常随意忽略证据的重要性。更重要的是，他们更倾向于不惜一切代价对市场做出乐观主义预测，而这正是普通公众大致上能与经济学家取得一致的地方。

不幸的是，从外表（穿着西装，打着领带）或说话的方式（夹杂着许多专业术语），以及电视上谈话时的面部特写看，你很难将他们和学院派的经济学家区别开来。两者之间最重要的区别可能在于这些电视经济学家更加愿意发表意见和预测，而不幸的是这让他们在公众眼里更具权威性。但事实上他们的预测工作做得很糟糕，一部分原因是预测未来几乎是不可能的，因此大多数学院派经济学家对未来学都敬而远之。国际货币基金组织（IMF）的一项工作是预测近期世界经济的增长率。这里请容我们多说一句，尽管该组织拥有非常优秀的经济学家团队，但基本上他们的预测从来没有成功过。《经济学人》杂志曾经计算过国际货币基金组织2000—2014年的预测误差的平均值。[\[13\]](#)从预测时间开始的两年（比如2012年预测的2014年增长率），平均预测误差为2.8个百分点。也就是说，国际货币基金组织的经济学家做出的预测，比每年随便从-2%到10%之间挑出一个数字要稍微准确一点。如果只是将连续增长假设为4%，那么两者误差程度则不相上下。我们怀疑这事极大地助长了公众对经济学的普遍怀疑。

另一个造成信任差距的重要因素是，学院派经济学家从未花时间来解释他们那些更加微妙的结论背后通常极为复杂的推理过程。他们是怎

样分析这些存在多种解读可能的证据的？他们如何将来自不同领域的证据关联起来，从而得出最合理的答案？得出合理答案的程度有多高？是值得我们据此采取行动，还是应该拭目以待？当今的媒体文化天然地排斥这类微妙或长篇大论的解释。我们两个人都曾不得不与电视主持人反复争辩，才能完整地讲述我们的观点（但通常在实际播出时会被剪辑掉），因此我们认识到学院派经济学家通常不愿承担责任向公众发声的原因。向普通民众准确地传达观点，需要花费巨大努力，并且伴随各种风险，比如普通民众会认为你的观点听来非常愚蠢，或者你小心翼翼选择的措辞被媒体操弄，让公众误解成截然不同的意思。

当然有些人会站出来发声，但除了重大例外，这些人往往观点极端，且对现代经济学最优秀成果全无耐心加以研读。其中有一部分人过于崇拜某些正统观点，对任何与之不相符的事实视而不见，像念咒语般地反复宣扬旧的思想，即使这些思想早已被证伪。另外一部分人则对主流经济学不屑一顾，当然有些时候这是主流经济学应得的；但这通常意味着鄙视主流经济学的人不太可能代表当今经济学最杰出的研究。

我们的感觉是，最好的经济学往往是最不刺耳的。世界充满着复杂和不确定，经济学家必须与民众分享的最宝贵的东西往往不是他们的结论，而是他们为了得出结论而选择的道路——他们所知道的事实，他们解释这些事实的方式，他们采取的推理步骤，他们仍然不确定的其他信息。这是因为经济学家不是物理学家那种意义上的科学家，他们往往无法给出绝对意义上的确定性。看过喜剧《生活大爆炸》的人都知道物理学家瞧不起工程师。物理学家思考深奥的理论，而工程师则摆弄各种材料，试图在现实中证明这些理论（至少在这部剧里是这样呈现的）。假如有一部调侃经济学家的电视剧，我们怀疑经济学家的地位会比工程师还要低上好几等，或者顶多也就和制造火箭的工程师相当。与工程师（或者至少是《生活大爆炸》里的那些人）不同，我们没法依靠物理学家来准确地告诉我们火箭脱离地球引力需要的条件。经济学家更像是水管工，我们将基于科学的直觉、基于经验的猜测，以及一连串纯粹的反

复试错结合起来以解决问题。

这意味着经济学家经常会犯错。毫无疑问，我们在这本书中也会犯很多错误。不仅是预测增长率这种本身就毫无希望的动作，还有一些更有限的问题，比如征收碳税对气候变化有多大帮助，如果大幅提高税收对首席执行官的薪水有何影响，或者全民基本收入（UBI）会对就业结构产生什么影响。但经济学家并不是唯一犯错误的人，每个人都会犯错误。犯错误并不危险，危险的是过于迷信某个人的观点而置基本的事实于不顾。为了取得进步，我们必须不断回归事实，承认我们的错误，并继续前进。

除此之外，我们周围有很多好的经济学。好的经济学从一些令人不安的现实入手，根据我们已经了解的人类行为和其他理论进行推测，利用数据来测试这些推测，根据新掌握的一系列现实来改进（或彻底地改变）自己的“进攻线路”，并最终在好运的加持下得到一个解决方案。从这方面来看，我们的工作也很像医学研究。悉达多·穆克吉（Siddhartha Mukherjee）所著的关于抗击癌症的精彩书籍《众病之王：癌症传》

（*The Emperor of All Maladies*）讲述了一个关于新药面市的真实事件。灵机一动的猜测和仔细的测试，以及多轮改进，所有这些结合在一起才最终使新药面市。[\[14\]](#)经济学家的很大一部分工作和这本书中讲述的情形非常相像。就像在医学领域一样，我们永远不能确定我们已经掌握了真理。我们只是对一个答案有足够的信心并将之付诸实践，同时心里清楚实践之后可能不得不改变主意。和医学一样，基础科学的完成和核心思想的建立，并不意味着我们的工作结束，在现实世界中实现这个想法也是我们工作的开端。

在某个层面上，人们可以将这本书看作一份经济学研究的“战场报告”：当今最优秀的经济学向我们指出现今社会正在努力解决的根本问题是什么。我们在书中描述了当今最优秀的经济学家是如何看待这个世界的，除了他们的结论，还有他们得出结论的思考过程，他们一直以

来，都在试图将现实和白日梦、勇敢的假设和可靠的结果、我们所希望的和我们所知道的区分开来。

重要的是，我们是在一个宏大的信念指引下投身这个项目之中，这个信念就是人类的愿望以及美好生活的根源。也许经济学家眼中的美好生活离不开金钱和物质，而我们所有人想要拥有的充实的生活，远远不止这些，它还包括：社会的尊重，家人和朋友的慰藉，尊严、轻松和愉悦。只将重点放在收入上，不仅是一条便利的捷径，还提供了一幅扭曲现实的镜像，它会让最聪明的经济学家误入歧途，让政策制定者决策失误，让我们之中相当多的人都陷入不应有的困扰。正因为对金钱或物质的执迷，让我们如此之多的人相信整个世界正等着夺走我们的高薪工作；导致我们一门心思将重心放在让西方国家重拾过去那段经济快速增长的光辉岁月；使我们在同一时间对那些穷人的生存状态也产生了深深的怀疑，并且害怕看到自己也沦落到和他们相同的境地。这个同样的原因，也使得经济增长与地球生态之间的平衡看起来更加严峻。

更有效的对话必须首先承认人类对尊严和人际交往的深切渴望，不要把它当作一种干扰，而是将其视为一种更好地理解彼此的方式，把我们从看似棘手的对立中解放出来。我们在本书中将证明，将人的尊严重新放在中心位置，会引发对经济发展的优先事项与该如何关怀社会成员的深刻反思，尤其是在他们急需帮助的时候。

也就是说，我们将在本书中讨论的任何一个问题，或者也可能是所有的问题，你都可能会得出与我们不同的结论。我们并不希望说服你条件反射性地认同我们，而是希望你采用我们的部分方法，对我们的一部分希望和恐惧感同身受。也许到最后，我们会真正地与彼此交谈。

[1] 分裂投票（split-ticket voting），指选民为非自己所属政党的候选人投票。——编者注

[2] Amber Phillips, “Is Split-Ticket Voting Officially Dead?,” Washington Post, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/17/is-split-ticket-voting-officiallydead/?utm_term=.6b57fc114762.

[3] “8. Partisan Animosity, Personal Politics, Views of Trump,” Pew Research Center, 2017, <https://www.people-press.org/2017/10/05/8-partisan-animosity-personal-politics-viewsof-trump/>.

[4] “Poll: Majority of Democrats Think Republicans Are ‘Racist,’ ‘Bigoted’ or ‘Sexist,’” Axios, 2017, <https://www.countable.us/articles/14975-poll-majority-democrats-thinkrepublicans-racist-bigoted-sexist>.

[5] Stephen Hawkins, Daniel Yudkin, Míriam Juan-Torres, and Tim Dixon, “Hidden Tribes: A Study of America’s Polarized Landscape,” More in Common, 2018, <https://www.moreincommon.com/hidden-tribes>.

[6] Charles Dickens, *Hard Times*, Household Words weekly journal, London, 1854.

[7] Matthew Smith, “Leave Voters Are Less Likely to Trust Any Experts— Even Weather Forecasters,” YouGov, 2017, <https://yougov.co.uk/topics/politics/articles-reports/2017/02/17/leave-voters-are-less-likely-trust-any-experts-eve>.

[8] 这项调查是与斯蒂芬妮·斯坦切娃（Stefnie Stnchev）合作完成的。阿比吉特·班纳吉（Abhijit Bnerjee）、埃斯特·迪弗洛（Esther Duflo）与斯蒂芬妮·斯坦切娃合著的《我和其他所有人：人们会像经济学家一样思考吗？》（Me nd Everyone Else: Do People Think Like Economists?）对这项调查进行了描述。

[9] “Steel and Aluminum Tariffs,” Chicago Booth, IGM Forum, 2018, <http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs>.

[10] “Refugees in Germany,” Chicago Booth, IGM Forum, 2017, <http://www.igmchicago.org/surveys/refugees-in-germany> (the answers are nor-malized by the number of people who give an opinion).

[11] “Robots and Artificial Intelligence,” Chicago Booth, IGM Forum, 2017, <http://www.igmchicago.org/surveys/robots-and-artificial-intelligence>.

[12] Paola Sapienza and Luigi Zingales, “Economic Experts versus Average Americans,” *American Economic Review* 103, no. 10 (2013): 636-42, <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.636>.

[13] “A Mean Feat,” *Economist*, January 9, 2016, <https://www.economist.com/finance-andeconomics/2016/01/09/a-mean-feat>.

[14] Siddhartha Mukherjee, *The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer* (New York: Scribner, 2010).

第二章 鲨口余生

移民问题是大事，大到足以搅动大部分欧洲国家和美国的政坛。对于全球一些最富裕的国家来说，移民问题恐怕是所有问题中最具影响力的政治议题，从唐纳德·特朗普总统杜撰出来的一批凶残的墨西哥移民，到德国移民政策中排外的漂亮话，从法国的国民阵线，到英国的脱欧派，意大利、匈牙利和斯洛伐克这些国家的执政党，莫不如此。对于来自欧洲主流政党的政治家们来说，一边是他们想要坚持的自由主义传统，另一边则是长长的海岸线上将要袭来的威胁，他们需要努力调和这两者之间的矛盾。而对发展中国家而言，虽然移民问题没有那么突出，但南非的津巴布韦难民、孟加拉国的罗兴亚人危机，以及印度阿萨姆邦的公民身份法案引发的冲突，同样让所在国感到惊惧。

恐慌从何而来？2017年，国际移民占世界人口的比例大致与1960年或1990年相同，为3%。^[1] 欧盟（EU）每年平均接收来自世界其他地区的非欧盟移民人数在150万至250万人之间。250万人不到欧盟人口的0.5%，并且其中大部分人是通过就业和投靠亲人的合法途径获得移民资格的。2015年和2016年，欧盟涌入了大量难民，这很罕见。等到2018年，向欧盟寻求庇护的人数已经回落到63.8万人，只有38%的申请获得批准，^[2] 相当于每2500名欧盟居民中仅有一名难民。这种情况很难被称为难民潮。

出于对种族融合的恐惧和对种族纯洁的迷信，种族主义者罔顾事实并危言耸听。一项调查采访了6个国家（法国、德国、意大利、瑞典、英国和美国）的22500名本地居民，在这些国家里，移民问题已成为最核心的政治问题。调查结果显示，这些国家的民众对移民的数量和构成均存在巨大误解。^[3] 例如在意大利，移民在全国人口中的实际比例为

10%，但受访者的平均看法是26%。

同时，受访者严重高估了穆斯林移民，以及来自中东和北非移民的比例。而且他们眼中的移民受教育程度和贫困程度，以及移民失业和依靠政府救济的可能性，都比实际情况更为糟糕。

政客们过分地夸大事实，以此增添民众的担忧。2017年法国总统大选前夕，玛丽娜·勒庞（**Marine Le Pen**）经常提到99%的移民是成年男性（实际上只有58%），而95%定居法国的移民因为不想工作而“被国家养了起来”（实际上55%的移民进入了劳动力市场）。[\[4\]](#)

最近的两项实验表明，哪怕是在可以对事实真相进行系统性核查的世界，依靠这种策略也能赢得选举。在美国的一项研究中，研究人员设置了两组问题。一组旨在征集受访者对移民的看法，另一组则旨在了解受访者对移民数量和特征的真实了解程度。[\[5\]](#)一部分受访者先回答有关移民实际情况的问题，然后再说出自己的看法（通过这种方式，让他们意识到自己对移民的偏见）时，他们会更加倾向于反对移民。而当了解到真实数据时，他们对移民现状的认识发生了变化，但他们对移民问题的基本看法却没有改变。在法国，相似的实验得出了类似的结果。接触玛丽娜·勒庞虚假说法的人更可能会投票给她。[\[6\]](#)悲哀的是，即使勒庞的说法被当面揭穿，这些人仍然顽固不化。真相没能劝说他们改变自己的看法。只是单纯地思考移民问题就已经让人变得狭隘，就连事实摆在眼前也没办法阻止他们对移民抱有偏见。

事实被忽视的一个重要原因是存在一种看上去完全不言自明的经济学观点，因为这种观点的存在，哪怕现实证据支持完全相反的结论，许多人仍然没有办法放弃原来的看法。对移民的经济分析常常沦为一种颇具吸引力的三段论，即世界上到处都是穷人，如果他们能想方设法去到一个条件更好的地方（任何地方），当然就能够赚到更多的钱。因此，不论他们原本在哪里，哪怕只有一半的机会，他们也肯定会选择离开，

来到我们的国家，从而拉低我们的工资水平，让大部分原本生活在这里的人变得更加穷困。

这种论点之所以能够吸引人，是因为它完全符合高中经济学对供需规律的标准解释。人们想要更多的钱，因此不论何地，只要工资更高，就会成功吸引所有人（供给增加）。随着劳动力需求曲线的下降，劳动力供给的增加会降低所有人的工资水平。移民会从中受益，但本地工人会遭受损失。特朗普总统坚持说美国已经“满员”，正是试图利用这种情绪。这套理论的推理过程如此简单，以至在一张小小的餐巾纸上就能完美演示，如图2-1所示。

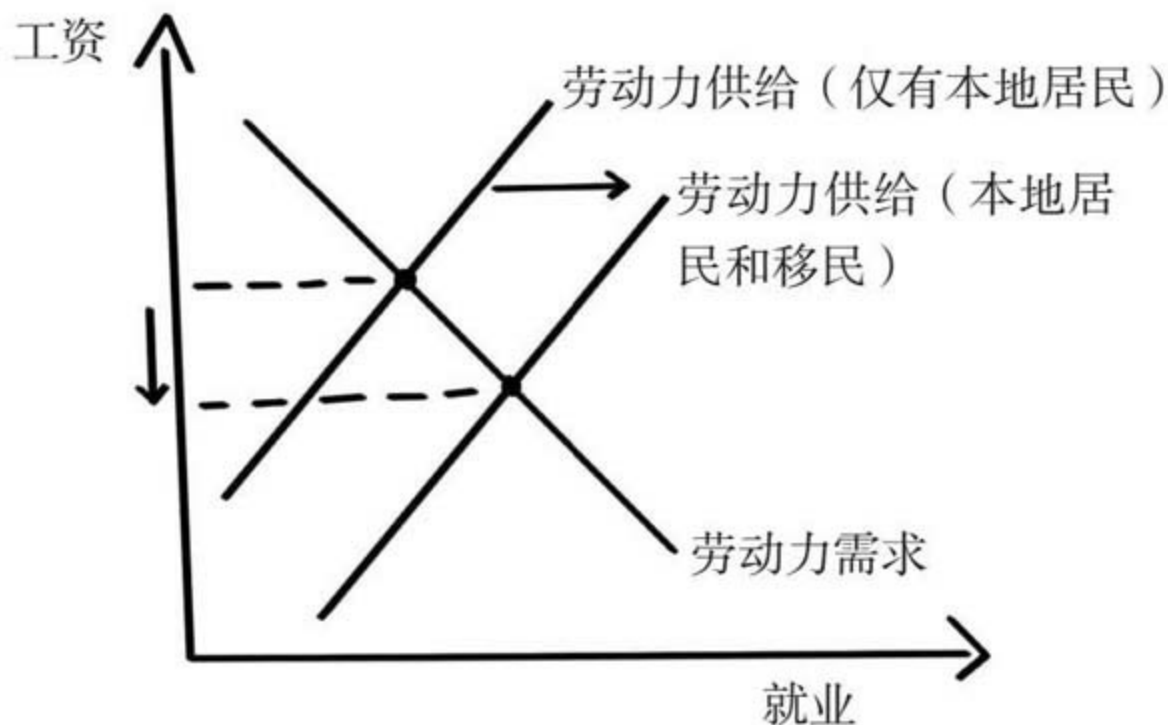


图2-1 “餐巾纸上的经济学”。为什么移民必然导致我们其他人更贫穷？

这个推理逻辑简单、具有迷惑性，同时也是错误的。首先，国家（更普遍的情况是地区）间的工资差异与是否有移民没有丝毫关系。虽然确实有很多人不论身处何地都渴望能够离开，但正如我们将要看到的

那样，长久以来一直困扰着我们的不解之谜是，为什么会有那么多人在可以离开的时候却没有离开？

其次，并没有可靠的证据表明，大批低技术移民的涌入会伤害到本地居民，包括那些在技能方面和移民最为相似的本地居民。实际情况是，移民似乎改善了自身和包括本地居民在内的大多数人的处境。这和劳动力市场的特殊性有很大关系，但与那种关于供需关系的标准说法呈弱相关。

[1] United Nations International migration report highlight, accessed June 1, 2017, https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf; Mathias Czaika and Hein de Haas, “The Globalization of Migration: Has the World Become More Migratory?,” *International Migration Review* 48, no. 2(2014): 283-323.

[2] “EU Migrant Crisis: Facts and Figures,” News: European Parliament, June 30, 2017, accessed April 21, 2019, <http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20170629STO78630/eu-migrant-crisis-facts-and-figures>.

[3] Alberto Alesina, Armando Miano, and Stefanie Stantcheva, “Immigration and Redistribution,” NBER Working Paper 24733, 2018.

[4] Oscar Barrera Rodriguez, Sergei M. Guriev, Emeric Henry, and Ekaterina Zhuravskaya, “Facts, Alternative Facts, and Fact-Checking in Times of Post-Truth Politics,” *SSRN Electronic Journal* (2017), <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3004631>.

[5] Alesina, Miano, and Stantcheva, “Immigration and Redistribution.”

[6] Rodriguez, Guriev, Henry, and Zhuravskaya, “Facts, Alternative Facts, and FactChecking in Times of Post-Truth Politics.”

离开家园

英国的索马里裔诗人沃尔森·希雷（Warsan Shire，又译瓦森·沙尔）写道：

没人会离开家园，除非，
家园变成鲨鱼的血盆大口，
你只能奔向边境。
当你看到整个城市也在奔跑，
你的邻居跑得比你更快，
喉咙里透着血腥味儿，
过去和你一起上学的男孩，
曾在旧锡厂后面吻得你天旋地转，
此时正举着一杆比他还高的枪，
你只能离开家园，
如果它不让你留下.....[\[1\]](#)

希雷当然意有所指。人们最迫切想要离开的地方（比如伊拉克、叙利亚、危地马拉甚至也门这样的国家），远非世界上最贫穷的国家。在调整人们的生活成本差异〔经济学家称之为购买力平价（purchasing

power parity），即PPP] 之后，伊拉克的人均收入大约是利比里亚的20倍，至少是莫桑比克或塞拉利昂的10倍。尽管也门2016年的收入水平经历了大幅下滑，但其富裕程度仍然是利比里亚的3倍（最近几年缺乏数据）。而特朗普总统最喜欢攻击的墨西哥，则是一个收入中等偏上国家，其福利制度广受赞誉并被他国效仿。

那些试图离开这些国家的人，恐怕不像利比里亚或莫桑比克的普通居民那样，面临着令人无法忍受的极端贫困。他们更多是由于日常生活的崩溃而选择离开：墨西哥北部的毒品战争、危地马拉恐怖的军政府，以及中东的内战，给他们的生活带来动荡和暴力。尼泊尔的一项研究发现，即使是在农业严重歉收的年份，也没有多少尼泊尔人离开国家。^[2]事实上，灾年里离开的人非常少，因为他们根本负担不起路上的费用。直到尼泊尔国内的政治环境突然变得恶劣，人们才开始逃离。他们是在逃离鲨鱼的血盆大口。当这种情况发生时，要阻止他们是不可能的，因为他们心中已经没有了可以回去的家园。

当然，相反的情况也存在：怀揣雄心壮志，不惜一切代价想要离开的移民。比如，在萨蒂亚吉特·雷伊（Satyajit Ray）执导的优秀系列电影《阿普三部曲》第二部《大河之歌》中充满矛盾的主角阿普，被夹在农村家中孤独的母亲和城市令人向往的丰富可能性之间；^[3]比如一个想移民的中国人可以同时打两份工，为有朝一日能够供孩子去哈佛大学上学而省吃俭用。我们知道，这样的人是存在的。

剩下的大多数，就是处在这两者之间的人，不论是内心欲望，还是外部环境，都缺乏迫使他们背井离乡的极端因素。他们并不打算竭尽全力赚走每一元可以赚到的钱。即使外国没有边境检查，也不需要躲避移民局，他们还是选择留在本国，譬如和城市存在着巨大收入差距的农村。^[4]德里有一项调查，对象是贫民窟的居民，其中许多人是不久前从德里东部两个大邦——比哈尔邦和北方邦迁移而来的。该调查显示，在支付住房费用后，普通家庭每天的生活费仅略高于2美元（按购买力平

价计算）。[5]而比哈尔邦和北方邦底层30%的人口每日平均生活费不足1美元（按购买力平价计算）。两者对比，德里贫民窟的生活水准要远远高出后者。但是，那些极度贫困的人（大约有1亿人）并没有选择搬到德里，让自己的收入翻倍。

不仅仅是发展中国家的人不会因为更好的经济环境迁移。2010—2015年，希腊的经济危机正值最严重时期，整个国家饱受重创。但在这段时间里，大约只有不到35万希腊人选择了移民国外，[6]至多占希腊总人口的3%。而事实上，希腊在2013年和2014年的失业率高达27%，而且作为欧盟成员国之一，希腊人是可以在欧洲各国自由工作和流动的。

[1] Warsan Shire, “Home,” accessed June 5, 2019, <https://www.seekersguidance.org/articles/social-issues/home-warsan-shire/>.

[2] Maheshwor Shrestha, “Push and Pull: A Study of International Migration from Nepal,” Policy Research Working Paper WPS 7965 (Washington, DC: World Bank Group, 2017), <http://documents.worldbank.org/curated/en/318581486560991532/Push-and-pull-a-study-of-international-migration-from-Nepal>.

[3] Aparajito, directed by Satyajit Ray, 1956, Merchant Ivory Productions.

[4] 阿尔文·扬（Alwyn Young）利用65个国家的数据，发现城市居民的消费比农村居民多52%。Alwyn Young, “In-equality, the Urbn-Rurl Gp, nd Migrtion,” *Quarterly Journl of Eco-nomics* 128, no. 4 (2013): 1727-85.

[5] Abhijit Banerjee, Nils Enevoldsen, Rohini Pande, and Michael Wal-ton, “Information as an Incentive: Experimental Evidence from Delhi,” Mimeo, Harvard, accessed April 21, 2019, https://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/delhivoter_shared-14.pdf.

[6] Lois Labrianidis and Manolis Pratsinakis, “Greece’ s New Emigration at Times of Crisis,” LSE Hellenic Observatory GreeSE Paper 99, 2016.

移民抽签

但是，或许没有什么好困惑的，也许我们高估了移民带来的好处。在判断移民是否有益时，一个重要而普遍的现象是，我们通常只关注移民人口所获得的工资，而忽视了他们做出移民选择的多种理由，以及他们能够成功移民的多种条件。这些移民可能具备特殊的技能或者非凡的韧性，即便留在家乡也能比别人赚更多钱。就算移民从事的许多工作不需要特殊技能，他们的工作往往也和艰苦勤劳联系在一起，需要耐力和耐心（想想做建筑工或者摘水果，这是许多拉丁美洲移民在美国从事的工作），不是任何人都能够日复一日地做到这些。

因此，我们不能简单地将移民收入与仍留在本国的居民收入进行比较，然后像那些鼓吹更多移民的“啦啦队长”所说的那样，认为移民将带来巨大的好处。这正是经济学里所说的“可识别的问题”。为了能够说明是地方差异而不是别的什么原因导致工资差异，我们需要在原因和结果之间建立起明确的联系。

研究签证抽签是一种简便的方法。参与抽签的赢家和输家除了一点运气之外，在其他各方面往往都是完全相同的。因此，获得签证所带来的收入差异不可能是其他原因导致的，而只能是签证获签所带来的地点改变。以南太平洋小岛国汤加（该国大部分人都非常穷）申请移民新西兰的签证抽签的赢家和输家为例，该研究显示，成功移民的人在一年内增加了两倍多的收入。^[1]而拿到签证获益最大的是在美国工作的印度软件从业者，其收入是印度同行的6倍。^[2]

^[1] John Gibson, David McKenzie, Halahingano Rohorua, and Steven Stillman, “The Long-Term Impacts of International Migration: Evidence from a Lottery,” World Bank Economic Review 32, no. 1

(February 2018): 127-47.

[\[2\]](#) Michael Clemens, Claudio Montenegro, and Lant Pritchett, “The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers Across the U.S. Border,” Center for Global Development Working Paper 148, 2009.

岩浆炸弹

造成这些数字差异的原因很容易解释：因为这些数字比较的依据是在申请签证抽签的人之间进行。对于那些没有申请的人来说，情况可能大不相同。比如，他们因为缺乏合适的技能，恐怕无法通过移民获益。不过，还有一些非常具有启发性的研究，是关于人们因为纯粹偶然的事件而被迫迁徙的。

韦斯特曼纳群岛是远离冰岛海岸的一个繁荣的渔业群岛。1973年1月23日，该群岛的火山喷发了。岛上的5200名居民在4个小时内被疏散，只有1人死亡。火山喷发持续了5个月，岩浆摧毁了岛上大约三分之一的房屋。被毁的房屋位于岛的东部（被岩浆直接淹没），其中一些房屋是被随机的“岩浆炸弹”击中的。由于不可能建造出能抵御岩浆的房屋，因此房屋是否被破坏完全取决于位置和运气。看起来岛屿东部和其他地区没有什么不同：被毁房屋和侥幸脱险的房屋的市场价值完全相同，居民也都是同一类人。这就是社会科学家所说的“自然实验”：我们完全可以相信，那些房屋被毁的人和那些房屋安全的人一开始并没有什么差异，然后，大自然掷出色子。

随后，一个很重要的差异出现了。那些房屋被毁的人得到了与其房屋和土地价值相符的现金赔偿，他们可以用这笔钱重建或者购买另一栋房屋，又或者搬到他们喜欢的其他地方。房屋被毁的人当中有42%选择了搬家（而房屋安全的人当中则有27%选择搬家）[\[1\]](#)。冰岛是一个国土面积不大但运转良好的国家，我们可以通过税收和其他记录来追踪韦斯特曼纳群岛所有原始居民的长期经济发展轨迹。而令人印象深刻的是，详尽的基因数据还让我们可以追踪火山喷发时那些岛民的后代。

利用这些数据，研究人员发现，对于火山喷发时年龄低于25岁的人来说，房屋受损为其带来了日后巨大的经济收益。^[2]到2014年，即使不是所有人都搬离了小岛，相比那些父母房屋安然无恙的人，那些父母房屋被毁的人每年能够多赚3000美元。这种效应集中体现在火山喷发时年纪尚轻的人身上。其中一部分原因是他们更有可能上大学。而且被迫搬家似乎也使他们更有可能找到一份自己擅长的工作，而不是像韦斯特曼纳群岛的大多数人那样变成一个渔民。对于那些尚未花费多年时光学习打鱼技巧的年轻人来说，这条路也更为好走。当然，人们还必须被迫离开（因为岩浆随机的“恩赐”）；那些最大限度保住房屋的人，则仍然像无数前人那样继续捕鱼和生活。

关于这种生活惯性，还有一个更好的例子，来自第二次世界大战结束几年后的芬兰。由于在战争中曾和败北的德军共同作战，芬兰被迫将一块富饶的领土割让给苏联。在这片区域生活的人被迫迁移到其他地区重新安置，总人数约为43万，占芬兰全国人口的11%。^[3]

在战前，这批流离失所者，相比其他芬兰人，除了融入城市（如果有的话）和得到正式雇用的可能性偏低，其他方面都相差不多。然而25年之后，尽管当年匆忙而混乱的迁出必定留下了许多伤痕，但这些无家可归者已经比其他人更为富裕。这主要是因为他们的流动性更强、融入城市的程度更高，也更容易获得正式的工作。被迫迁居似乎松开了束缚他们的绳索，让他们变得更富有冒险精神。

出于对自然灾害的担忧，或者受战争的影响，人们被迫前往收入更高的地方，这些都说明，仅靠经济激励并不足以让人迁徙。

^[1] Emi Nakamura, Jósef Sigurdsson, and Jón Steinsson, “The Gift of Moving: Intergenerational Consequences of a Mobility Shock,” NBER Working Paper 22392, 2017, revised January 2019, DOI: 10.3386/w22392.

^[2] Ibid.

^[3] Matti Sarvimäki, Roope Uusitalo, and Markus Jäntti, “Habit Formation and the Misallocation

of Labor: Evidence from Forced Migrations,” 2019, <https://ssrn.com/abstract=3361356> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3361356>.

他们知道吗？

当然，还有一种可能的情况是，贫穷的人并没有觉察到迁移是改善自身经济状况的机会。不过在孟加拉国进行的一个有趣的实验表明，这并非穷人不移民的唯一理由。

孟加拉国境内没有阻止迁移的法律。然而，即使在通常被称为“蒙加”（“饥饿季节”）的干旱季节，在很少有赚钱机会的农村地区，也很少会有人迁移到城市，寻找建筑和运输等行业的低技术就业机会；甚至没有人会迁移到邻近的农村地区，去种植不同生长周期的农作物。为了了解其中的原因，同时鼓励季节性的迁移，研究人员试着利用不同的方式鼓励孟加拉国北部的朗布尔民众在蒙加期间迁移。^[1]当地非政府组织随机选择了一些村民，告诉他们迁移的好处（主要是介绍城市的工资水平），或者在他们同意迁移的情况下，提供相同的信息，并额外提供11.5美元的现金或贷款（这笔钱大致相当于去城市的交通费用和几天的用度）。

第二种做法让大约四分之一（22%）原本不会选择迁移的家庭同意一名家庭成员外出工作。他们当中的大部分人都成功找到了工作。他们在外出工作期间的平均收入约为105美元，远远超过了留在家乡时的收入。他们平均将收入中的66美元汇回或带回给留守的家人。令人惊喜的结果是，当一个家庭每多出一名外出工作的人，这个家庭消耗的卡路里就会增加50%，从而让这些家庭的生活水平从近乎饥谨提升到轻松获得温饱。

但是这些人为什么要在非政府组织的推动下才下定决心外出工作呢？难道饥饿还不足以驱动他们吗？

很明显，在这种情况下，信息不是绑住人们手脚的限制条件。当非政府组织向随机选择的人群提供有关工作机会的信息（但没有激励措施）时，这些信息完全没有发挥什么作用。此外，在得到财务支持（以及信息支持）并选择外出工作的人当中，尽管已经拥有了找工作和赚钱的经验，但也只有大约一半的人在第二年的蒙加季里选择回到城市。至少对这些人而言，我们很难说是工作机会在阻碍他们外出迁移。

换句话说，尽管那些被迫或是出于其他原因外出工作的人确实在经济上有所收获，但我们很难真的认为大多数人只是在等待一个放弃一切的机会，然后去一个富裕的国家。考虑到经济奖励的力度，移民人数比我们预期的要少得多。一定还有其他原因阻止人们选择移民——稍后我们会再讨论这个问题。在此之前，我们有必要了解针对移民的劳动力市场是如何运作的，尤其是它是否像许多人所相信的那样，移民收入增加的代价是牺牲当地人的利益。

[1] Gharad Bryan, Shyamal Chowdhury, and Ahmed Mushfiq Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology: The Case of Seasonal Migration in Bangladesh,” *Econometrica* 82,no. 5 (2014): 1671-1748.

吊起所有的船？

这个问题在经济学界一直都处于激烈争论当中。但总体而言，现实证据似乎表明，即使出现了大规模的移民潮，也几乎没有对所涉及人群的工资或就业前景产生负面影响。

争论之所以一直持续，主要是因为想要说清楚这件事往往并不容易。各国都会限制移民，特别是在经济不景气的情况下，更不可能允许移民进入。而移民也会用脚投票，自然倾向于前往有更好选择的国家。在这两个因素的综合作用下，如果我们用城市的本地人工资与城市中移民工资的比例作图，我们会画出一条优美的往上延伸的线：移民越多，工资就越高。对于支持移民的人来说，这是个好消息，但这也可能是一种彻头彻尾的假象。

想要找出移民对当地人工资的真正影响，我们需要找到那些并非直接因为追求城市工资而出现的移民变化。甚至这样还不够，因为本地的居民和企业也会用脚投票。比如，可能是移民的涌入将许多本地工人挤出城市，才让留下来的本地工人的工资没有下降。如果我们只看到那些选择留在移民定居城市的当地人的工资，我们就会完全忽视那些离去者的痛苦。还有一种可能是，新移民吸引企业进驻某座城市，但代价却是牺牲其他城市的利益，我们可能也看不到这些其他城市的工人所付出的代价。

戴维·卡德（David Card）对“马列尔偷渡事件”的研究是试图回答这些问题的一次巧妙尝试。^[1]1980年4月20日，菲德尔·卡斯特罗（Fidel Castro）出人意料地发表了一次讲话，放开对马列尔港的控制，允许国人按照自己的意愿离开古巴。演讲之后，人们反应迅速，从4月底开始

就有人离开。从4月到9月期间，共有12.5万名古巴人抵达美国的迈阿密，其中大部分人没有或只接受过极少的教育。他们当中绝大部分都永久定居在迈阿密，导致迈阿密的劳动力增长了7%。

那么工资出现了什么变化呢？为了找出答案，卡德采取了一种被称为“双差法”的分析方法。他将移民到达前后迈阿密原有居民的工资和就业率的变化情况，与美国其他4个“相似”城市（亚特兰大、休斯敦、洛杉矶和坦帕）居民的变化轨迹进行了对比。他希望了解，当“马列尔人”出现时，迈阿密原有居民的工资和工作机会的增加是否落后于其他4个城市的居民。

卡德发现，不论是在移民到达后不久，还是几年后，这一对比都没有什么不同。“马列尔人”的到来没有影响当地人的工资水平。卡德还特地研究了在“马列尔偷渡事件”之前就来到美国古巴移民的工资。他们和新来的古巴移民最为相似，因此也最有可能受到移民涌入的影响，但其结果仍然没有差异。

这项研究对于找到移民会带来何种影响这个问题的明确答案非常重要。迈阿密被移民选中，不是因为就业机会，而只是因为这里是离古巴人最近的登陆点。偷渡事件是突发的意外，迈阿密的工人和企业短期内都没有机会对此做出反应（工人离开，企业进入）。不论是方法还是结论，卡德的研究都产生了非常巨大的影响。他第一次证明了供需模型无法直接适用于移民问题。

毫无疑问，这项研究也饱受争议，经历了多轮的驳斥和对反驳的反驳。恐怕没有其他任何一个关于经济学的实证研究能够引发这么多轮的交锋和热切关注。乔治·鲍尔斯（George Borjas）长期对“马列尔偷渡事件”的研究持批评态度，他是一位直言不讳地支持排斥低技能移民政策的经济学家。鲍尔斯重新分析了“马列尔偷渡事件”的经过，包括选择更多城市进行比较，并特别关注非西班牙裔的高中辍学男性，因为他们是

我们最应该关心的群体。^[2]鲍尔斯发现在这个人群样本中，相比其他对照城市，在偷渡者抵达后，迈阿密的工资水平急剧下降。但之后的重新分析显示，当纳入西班牙裔高中辍学者（看上去应该是最能与古巴移民进行比较的人，却出于某种原因被鲍尔斯忽略了）和妇女（同样在没有明确原因的情况下被鲍尔斯忽略了）的数据后，鲍尔斯的研究结果被推翻了。^[3]此外，通过和在偷渡事件发生前，与迈阿密拥有相似的工资和就业情况的其他城市对比，研究发现工资或就业并没有受到移民的影响。^[4]尽管如此，鲍尔斯仍然坚持己见，围绕“马列尔偷渡事件”的争论仍在继续。^[5]

如果你拿不准该如何看待这些事，没关系，你并不孤单。坦白地说，争论双方没人因此改变看法，而且他们的想法似乎和政治立场紧密相关。但不管从哪个角度来看，将移民政策的未来和30年前发生在一个城市的事件挂钩都是不合理的。

幸运的是，受卡德研究的启发，许多学者试图发现类似的场景，即移民或难民在没有任何提前警告，也没有限制目的地的情况下前往某方。一项研究分析了1962年阿尔及利亚从法国独立后，将拥有欧洲血统的阿尔及利亚人遣返法国的情况。^[6]另一项研究则着眼于苏联在1990年取消移民限制后，在4年内令以色列的人口增长了12%所造成的影响。^[7]还有一项研究则考察了大迁徙时代（1910—1930年），欧洲移民大量涌入美国所造成的影响。^[8]在所有这些大规模移民事件中，研究人员都没有发现当地人口受到了负面影响。实际上，有些时候移民的影响是正面的。例如，欧洲移民抵达美国后，提升了本地人的总体就业水平，使本地人有更多机会成为领班或经理，同时促进了工业生产。

最近来自世界各地的难民涌入西欧，这也提供了一些证据来说明移民对当地人口的影响。一项非常有趣的研究将丹麦作为对象。^[9]从许多方面来讲，丹麦都是一个了不起的国家，其中之一是丹麦保存了该国所

有人的详细记录。从历史上看，难民常常被送往不同的城市，他们的个人喜好或者找工作的能力很少被考虑。需要考虑的只是公共住房是否足够，还有行政能力是否能够帮助难民安顿下来。1994—1998年，来自波斯尼亚、阿富汗、索马里、伊拉克、伊朗、越南、斯里兰卡和黎巴嫩等国家的大量移民涌入丹麦，分布在丹麦各地。随着1998年行政安置政策的废止，移民最常前往的便是其同族人居住的地方，比如首批伊拉克移民多少出于偶然选定的定居处，成了伊拉克新移民的目的地。丹麦的一些地方比其他地方接收了更多移民，究其原因，无非是在1994—1998年，这些地区有余力安置移民。

这项研究与历史上的其他研究得出了相同的结论。将这些城市中受突发移民潮影响的受教育程度较低的本地人的工资和就业变化，与其他城市的相比，并没有发现任何移民造成负面影响的证据。

所有这些研究都表明，低技术移民通常不会损害本地人的工资和就业。但是目前的政治辩论极其热衷使用夸张的辞藻，也不管真实情况是否支持其论点，让人很难了解辩论参与者的政治观点。那么，在哪里可以听到平和理性的声音呢？如果读者对于在经济学界建立共识的技巧感兴趣，不妨阅读（免费的）美国国家科学院（该机构称得上是美国最受尊敬的学术机构）编撰的有关移民影响报告的第267页。^[10]美国国家科学院会不时召集专家小组，就一个问题进行讨论并得出科学的共识。在有关移民影响报告的专家小组里，有一些人是移民政策的支持者，也有一些人是怀疑者（乔治·鲍尔斯也是其中一员）。他们需要确保报告的内容包括好的、坏的和难听的内容，他们的表述往往不是那么直接，但是他们得出的结论却是你能够从一群经济学家身上得到的最明确的那种：

“最近几十年的实证研究表明，当以10年以上的时间来度量时，总体而言，移民对本地人工资的影响非常小，这与新美国国家研究委员会1997年的发现基本上是一致的。”

[1] David Card, "The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market," *Industrial and Labor Relations Review* 43, no. 2 (1990): 245-57.

[2] George J. Borjas, "The Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal," *Industrial and Labor Relations Review* 70, no. 5 (February 13, 2017): 1077-1110.

[3] Giovanni Peri and Vasil Yassenov, "The Labor Market Effects of a Refugee Wave: Synthetic Control Method Meets the Mariel Boatlift," *Journal of Human Resources* 54, no. 2 (January 2018): 267-309.

[4] Ibid.

[5] George J. Borjas, "Still More on Mariel: The Role of Race," NBER Working Paper 23504, 2017.

[6] Jennifer Hunt, "The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market," *Industrial and Labor Relations Review* 45, no. 3 (April 1992): 556-72.

[7] Rachel M. Friedberg, "The Impact of Mass Migration on the Israeli Labor Market," *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 4 (November 2001): 1373-1408.

[8] Marco Tabellini, "Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives: Lessons from the Age of Mass Migration," HBS Working Paper 19-005, 2018.

[9] Mette Foged and Giovanni Peri, "Immigrants' Effect on Native Workers: New Analysis on Longitudinal Data," *American Economic Journal: Applied Economics* 8, no. 2 (2016): 1-34.

[10] The Economic and Fiscal Consequences of Immigration, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine (Washington, DC: National Academies Press, 2017), <https://doi.org/10.17226/23550>.

移民有什么特殊性？

为什么经典的供需理论（你拥有的东西越多，价格越低）不适用于移民？深入探究这个问题很重要，因为哪怕低技术工人的工资明显不受移民影响，但除非我们知道其中的原因，否则我们总是会怀疑这些情况或数据只是特例。

事实证明，许多因素是彼此相关的，而基本的供需关系潜藏其中。第一个原因，一批新工人的涌入通常会使需求曲线向右移动，这将有助于抵消需求下滑的趋势。新移民需要消费，他们要吃饭、理发、购物。这些需求创造了就业，并且大部分的工作适合低技术的人群。如图2-2所示，这倾向于增加他们的工资，或许就是以这样的方式平衡了劳动力供给变化所带来的影响。

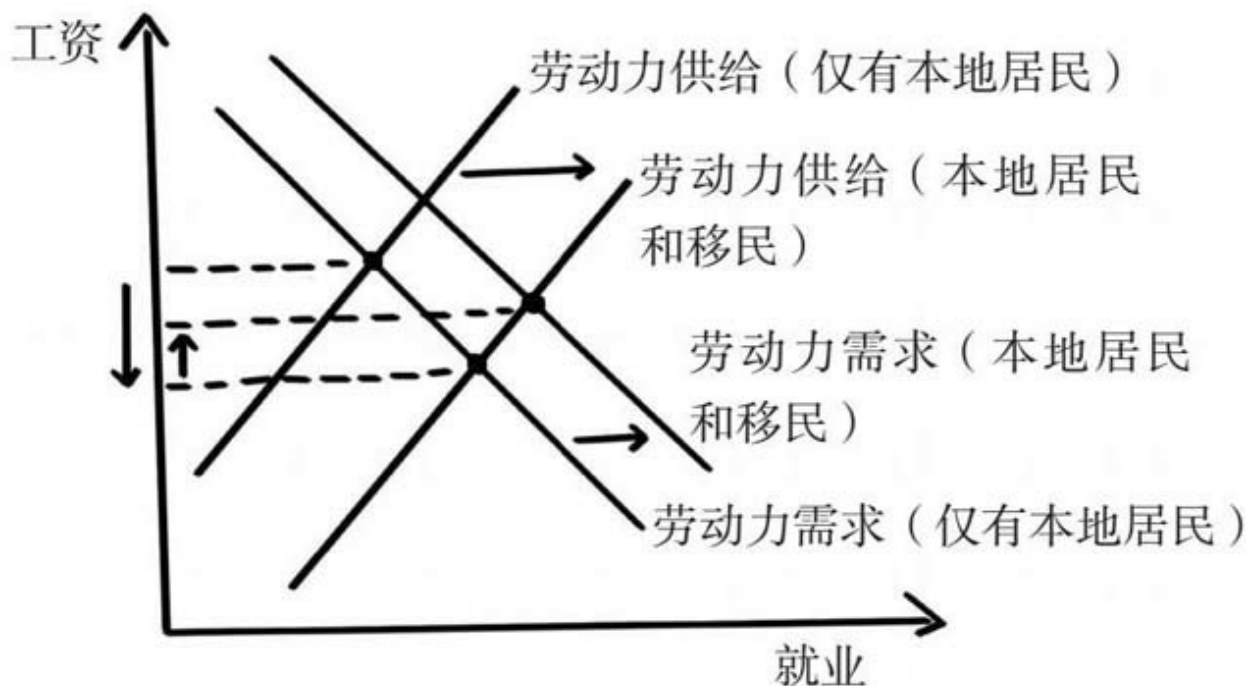


图2-2 重绘餐巾纸上的经济学。为什么更多移民不一定导致工资下降？

实际上，有证据表明，如果需求渠道关闭，移民确实可能对当地人产生“预期的”负面影响。有很短一段时间，捷克工人被允许越过边境去德国工作。最高峰时，德国边境城镇多达10%的劳动力来自捷克。此时，当地人的工资变化很小，但就业却大大减少。原因在于，与我们上面讨论的情况不同，捷克人在挣到钱以后，选择返回家乡进行消费。因此，德国的劳动力需求并没有出现连锁反应。除非将挣到的钱花在当地，否则移民可能无法为新社区带来经济增长。如果这些钱被汇回本国，东道国将无法获得移民所创造的经济利益。^[1]这时，我们就回到了图2-1所描述的情况，沿着向下倾斜的劳动力需求曲线移动，却没有劳动力需求的变化进行补偿。

低技术移民可能会增加劳动力需求的第二个原因是，低技术移民减缓了机械化进程。低薪工人的稳定来源，降低了节省劳动力技术的吸引力。1964年12月，在农场打短工的墨西哥移民被逐出加利福尼亚，因为他们被指压低了加利福尼亚本地居民的工资。但他们的离开对当地人没有任何帮助：工资和就业都没有增长。^[2]原因是，墨西哥的短工被赶走以后，过去曾经严重依赖他们的各地农场立即着手干了两件事：首先，将生产机械化。以番茄为例，20世纪50年代就有了可以将每个工人的生产效率提升一倍的收割机，但其推广使用非常缓慢。1964年，也就是墨西哥短工被赶走的那一年，收割机在加州的使用率还是0，而到1967年，收割机的使用率就变成了100%。而在没有受到墨西哥短工影响的俄亥俄州，收割机的使用率在那几年则没有任何变化。其次，农场放弃了那些无法机械化生产的农作物。加利福尼亚就是这样，至少是暂时地放弃了芦笋、草莓、生菜、芹菜以及腌黄瓜这些美味食材。

第三个原因是，雇主可能会希望通过重新组织生产方式，提升新工人的效率，这样可以为本地的低技术人口找到新的定位。以丹麦移民为例，丹麦的低技术工人最终受益于移民的涌入，其部分原因是移民使他

们能够改变自己原有的职业。^[3]在有大量移民的地方，更多的本地低技术工人的工作从体力劳动提升为非体力劳动，并更换了雇主。同时，他们也开始从事更复杂、需要更多交流和技术的工作；这与移民刚到丹麦时因为不会说丹麦语而无法与当地人竞争此类工作的情况一致。在19世纪末和21世纪初欧洲人大规模迁徙到美国期间，也发生了同样的职业升级。

更广泛地说，这说明低技术的本地人不必和移民直接竞争。他们可以从事不同的工作，移民主要从事不太需要沟通的工作，本地人则从事其他工作。实际上，移民的存在可能会鼓励企业雇用更多工人。移民从事较为简单的工作，而本地人则转向辅助性的、回报更高的工作。

第四个原因，移民愿意从事本地人不愿从事的工作，这是移民与本地劳动力是补充关系而非竞争关系的另一种表现。移民修剪草坪，制作汉堡，照顾婴儿或病人。当更多移民涌入时，这些服务的价格往往会下降，这便有助于本地人^[4]削减生活成本，并将他们从过去的低端工作中解脱出来，以便从事其他工作。当本地存在很多移民时，掌握高技能的女性将更愿意外出工作。^[5]高技能女性进入劳动力市场反过来又增加了其家庭或其所在企业对低技术劳动力的需求（育儿、餐饮、清洁）。

很关键的一点是，移民的影响取决于其自身的素质。那些有志向的人可能会创办企业，并为当地人创造就业机会。而素质极差的移民可能只能成为无法划分的群体中的一员，并与本地的低技术工人产生竞争。

移民需要跨越的门槛通常决定了哪些人能够选择移民。当特朗普总统将来自海地、萨尔瓦多和一些非洲国家（被特朗普贬称为“屎坑国家”）的移民与来自挪威的优秀移民进行比较时，他恐怕不知道很久以前，艾玛·拉扎勒斯（Emma Lazarus）还在诗中将挪威移民视为“群氓”中的一部分。^[6]

针对19世纪末20世纪初大规模移民时代来到美国的挪威移民，曾有过一项研究。^[7]当时，除了船票的价格，没有什么可以阻止移民。该研究将移民家庭与没有移民的家庭进行了比较，发现移民往往来自最为贫穷的家庭，这些人的父辈的贫困程度远低于平均水平。因此，历史学家（和经济学家）很愿意以此为讥讽，因为那个时代的挪威移民正是特朗普本希望敬而远之的那类人。在当时那个时代，这些挪威移民正是他眼中的“屎坑里的人”。

相反，如今从贫穷国家移民出来的人，除了要有钱来负担交通费用，通常还需要有勇气（或者高学历）面对为他们量身定做的移民控制系统。他们中的许多人都具有非凡的技术、抱负、耐心和韧性，帮助他们成为能够创造就业的人，或者让自己的孩子成为这样的人。美国创业中心（Center for American Entrepreneurship）的一份报告显示，2017年，《财富》500强中的美国企业，43%是由移民或移民后代创立或共同创立的。此外，前25强企业中由移民创办的占52%，前35强中占57%，13个最有价值品牌中有9个是由移民创立的。^[8]亨利·福特（Henry Ford）是爱尔兰移民的儿子，史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）的亲生父亲来自叙利亚，谢尔盖·布林（Sergey Brin）出生于俄罗斯，杰夫·贝佐斯（Jeff Bezos）的名字来自他的继父、古巴移民迈克·贝佐斯（Mike Bezos）。

甚至那些一开始并不特别的人，面对移民到异国的现实，想要致富却缺少社会关系，一心一意追求前程却面临种种限制，反而激发了他们想去尝试新鲜事物。阿比吉特认识许多跟他一样的孟加拉国中产阶级男性，在离家之前，他们从来没有自己洗过盘子。但是，等到他们在英国或美国的某个小镇上手头拮据，又有大把时间的时候，最终会做在本地餐馆传菜的工作。而且他们发现，比起想象中的白领工作，原来自己更喜欢做动手的工作。也许发生在那些原本要做渔民的冰岛人身上的事正好相反，当他们被抛到一个陌生的地方，一个有更多人会进入大学的地

方，他们会觉得上学也是不错的选择。^[9]

因此，将供需分析应用于移民的一个重要问题是，移民的涌入不仅增加了劳动力的供给，同时也增加了对劳动力的需求。这是当存在更多移民时，工资并不会下降的原因之一。劳动力市场从本质上讲还有一个更深层次的问题：供需关系并非描述劳动力市场实际运作情况的最佳选择。

^[1] Christian Dustmann, Uta Schönberg, and Jan Stuhler, “Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment,” *Quarterly Journal of Economics* 132, no. 1 (February 2017): 435-83.

^[2] Michael A. Clemens, Ethan G. Lewis, and Hannah M. Postel, “Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion,” *American Economic Review* 108, no. 6 (June 2018): 1468-87.

^[3] Fogel and Peri, “Immigrants’ Effect on Native Workers.”

^[4] Patricia Cortés, “The Effect of Low-Skilled Immigration on US Prices: Evidence from CPI Data,” *Journal of Political Economy* 116, no. 3 (2008): 381-422.

^[5] Patricia Cortés and José Tessada, “Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Skilled Women,” *American Economic Journal: Applied Economics* 3, no. 3 (July 2011): 88-123.

^[6] Emma Lazarus, “The New Colossus,” in *Emma Lazarus: Selected Poems*, ed. John Hollander (New York: Library of America, 2005), 58.

^[7] Ran Abramitzky, Leah Platt Boustan, and Katherine Eriksson, “Europe’s Tired, Poor, Huddled Masses: Self-Selection and Economic Outcomes in the Age of Mass Migration,” *American Economic Review* 102, no. 5 (2012): 1832-56.

^[8] “Immigrant Founders of the 2017 Fortune 500,” Center for American Entrepreneurship, 2017, <http://startupsusa.org/fortune500/>.

^[9] Nakamura, Sigurdsson, and Steinsson, “The Gift of Moving.”

工人和西瓜

当漫步在清晨的达卡（孟加拉国）、德里（印度）或达喀尔（塞内加尔），有时你会看到几拨人蹲守在主要路口的人行道上，其中大部分是男人。他们都是求职者，等着那些需要他们工作的人把他们带走，而这些工作往往都在建筑工地。

对于社会科学家而言，令人震惊的是这样的体力劳动力市场非常稀缺。考虑到大德里地区有近2000万人口，人们很容易认为在每个街角都会看到这样的人群。但实际上，如果不专门去找，你是看不到他们的。

在德里或达喀尔，很少看到张贴的招工广告。虽然网上和就业门户网站有很多招聘广告，但大多数工作是普通牧羊人无法胜任的。相比之下，波士顿的地铁里到处贴满了招聘广告，不过这些工作对于应聘者来说往往具有挑战性，要求他们解决一些看似不可能的问题，以证明自己的能力。雇主想招人，但又不想让工作变得太容易得到。这反映了劳动力市场一些非常基本的问题。

招聘不同于在批发市场上买西瓜这样的东西，原因有二。首先，雇佣关系持续的时间比买几个西瓜要长久得多。如果你不喜欢买到的西瓜，下次可以换一家买。但是，即便在对解雇工人没有法律限制的地方，解雇也是颇为令人不快的一件事，而且一旦心怀不满的员工情绪失控，有可能带来潜在的危险。因此，大多数企业不会轻易雇用任何一个愿意为他们工作的人。他们担心这个员工是否会准时到岗，工作表现是否合格，是否会与同事吵架，是否会侮辱重要的客户或者破坏昂贵的设备。其次，员工的素质比西瓜的品质更难判断（专业的西瓜销售商显然很擅长判断西瓜的品质^[1]）。尽管卡尔·马克思对此有话要说，^[2]但劳

动力毕竟不是普通的商品。

因此，企业需要努力了解他们准备雇用的人。这意味着如果要雇用薪水较高的人，那么企业在面试、笔试和推荐等方面要花费更多的时间和金钱。对于公司和员工来说，这都是巨大的成本，但这种情况似乎非常普遍。埃塞俄比亚的一项研究发现，哪怕申请一个中级文员的工作，也需要消耗几天的时间并往返数次。每次应聘工作都要花掉应聘者一个月工资的十分之一，而且他们被录用的可能性非常低，这也是导致应聘人数很少的原因之一。^[3]出于上述原因，在雇用低薪员工时，企业经常省掉面试，主要依靠信赖的员工进行推荐。一般来说，即使应聘者愿意接受更低的工资，也很少有企业会雇用那种直接推门进来找工作的人。显然，这种现象完全抛弃了标准的供需理论。这都是因为雇主想要避免承担解雇员工的高成本。一个明显的例子是，研究人员曾试图在埃塞俄比亚找到那些愿意进行随机聘用的企业，在接触了300多家企业后，只有5家企业愿意参与该研究。^[4]尽管涉及的工作不需要什么特殊技能，但企业仍然希望保留对聘用的部分控制权。而在埃塞俄比亚的其他几项研究表明，即便是蓝领工作，也有56%的企业坚持员工需要有工作经验，^[5]并且通常要求有前雇主的推荐。^[6]

这个现象有几个重要的含义。第一，与单纯的供需模型让我们相信的相比，成熟的工人在面对新来者的竞争时要安全得多。他们现在的雇主了解并信任他们：在职状态本身就是一个巨大的优势。

不过从移民的角度来看，这是个坏消息。更糟的是，这种情况还有第二个含义。设想雇主会如何惩罚表现不佳的员工，最坏的情况是解雇员工。但是，只有当员工获得的薪酬足够让他们心甘情愿留下时，解雇才是有效的处罚。正如乔·斯蒂格利茨（Joe Stiglitz）在获得诺贝尔经济学奖之前所指出的那样，企业不愿意只支付给员工最低水平的工资，因为他们不想陷入一则苏联笑话所描述的情况：“他们假装付我们钱，我们假装工作。”

这种逻辑意味着，为了让员工好好工作，企业支付的工资通常需要高到让解雇能够带来真实伤害的程度。这就是经济学家所说的效率工资。这导致企业支付给熟练员工的工资与新员工的差异可能不是很大，因为企业不敢冒险承担后果。^[7]

这让雇用准移民的动机变得更弱。此外，雇主也不愿企业内部出现工资差异过大的情况，他们担心这样会导致员工士气低下。有证据表明，即使不平等与生产率相关，但在工资和生产率之间尚未建立直接而清晰的关联时，工人讨厌企业内部的不平等。^[8]不快乐的工人不能创造一个富有生产力的工作场景。这也是本地工人没有被廉价的移民迅速取代的原因之一。

这与之前提到的捷克移民研究的另一个发现非常吻合：本地人的失业实际上不是损失，更准确的说法应该是收益降低（相比没有捷克人的德国地区）。^[9]德国公司没有用捷克移民取代他们已有的员工。那些已经在德国工作的捷克移民同样受益于企业对员工的熟悉程度。有些时候德国公司会雇用他们同样不了解的捷克人，而不是雇用那些新来的他们不认识的本地人。

即使愿意接受更低的工资，移民也没有太多机会得到本地人已经拥有的工作机会。这一点有助于我们理解为什么移民最后往往会从事本地人不想做的工作，或者在没人想去的城市得到工作。在这种情况下，移民并非从别人手里抢夺工作，因为如果没有移民，这些工作的空缺仍将无法填补。

^[1] Jie Bai, “Melons as Lemons: Asymmetric Information, Consumer Learning, and Quality Provision,” working paper, 2018, accessed June 19, 2019, <https://drive.google.com/file/d/0B52sohAPtnAWYVhBYm11cDBrSmM/view>.

^[2] 货币所有者要把货币转化为资本,就必须在商品市场上找到自由的工人。这里所说的自由,具有双重意义:一方面,工人是自由人,能够把自己的劳动力当作自己的商品来支配;另一方面,他没有别的商品可以出卖,自由得一无所有,没有任何实现自己的劳动力所必需的东西。参见

Krl Mrx, Ds Kpitol (Hmburg:Verlg von Otto Meissner, 1867).

[3] Girum Abebe, Stefano Caria, and Esteban Ortiz-Ospina, “The Selection of Talent: Experimental and Structural Evidence from Ethiopia,” working paper, 2018.

[4] Christopher Blattman and Stefan Dercon, “The Impacts of Industrial and Entrepreneurial Work on Income and Health: Experimental Evidence from Ethiopia,” *American Economic Journal: Applied Economics* 10, no. 3 (July 2018): 1-38.

[5] Girum Abebe, Stefano Caria, Marcel Fafchamps, Paolo Falco, Simon Franklin, and Simon Quinn, “Anonymity or Distance? Job Search and Labour Market Exclusion in a Growing African City,” CSAE Working Paper WPS/2016-10-2, 2018.

[6] Stefano Caria, “Choosing Connections. Experimental Evidence from a LinkFormation Experiment in Urban Ethiopia,” working paper, 2015; Pieter Serneels, “The Nature of Unemployment Among Young Men in Urban Ethiopia,” *Review of Development Economics* 11, no. 1 (2007): 170-86.

[7] Carl Shapiro and Joseph E. Stiglitz, “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device,” *American Economic Review* 74, no. 3 (June 1984): 433-44.

[8] Emily Breza, Supreet Kaur, and Yogita Shamdasani, “The Morale Effects of Pay Inequality,” *Quarterly Journal of Economics* 133, no. 2 (2018): 611-63.

[9] Dustmann, Schönberg, and Stuhler, “Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment.”

技术移民

到目前为止，我们一直在谈论无技术或低技术移民对当地人的影响。但是，就算那些反对无技术移民的人，通常也会对技术移民报以欢迎的姿态。我们所提出的低技术移民不会和低技术的本地人产生竞争的许多解释，都不适用于技术移民。首先，技术移民的工资通常比最低工资高很多。不需要向这些人支付效率工资，因为他们的工作本身就令人兴奋，而有机会从事这些工作并取得成就，本身就是一种奖励。如此说来，技术移民其实更有可能拉低本地人的工资，这和他们所受到的欢迎程度存在着矛盾。其次，对于技术员工来说，相对于应聘者的个性或可靠程度，雇主更加关心他们是否拥有相应的技能。比如，大多数雇用护士的医院主要会关注应聘者是否符合从事护士工作的法律要求（尤其是他们是否参加并通过了护理委员会的考试）。如果出生在国外、拥有证书的护士的预期薪酬更低，那么医院没有理由不聘用这个人。此外，不经过一系列的面试和考试，是不会有人雇用这类员工，或冒险将这些陌生的员工与彼此熟悉或者建立起关系的员工放在同一位置上的。

因此，美国的一项研究毫无意外地发现，城市中每雇用一名熟练、合格的外国护士，本地护士就会减少一到两名。^[1]这在一定程度上是因为，面对国外护士的竞争，本地学生不愿参加所在州的美国护理委员会的考试。

因此，尽管包括特朗普总统在内的人士广泛支持技术移民，但从本土家庭人员的角度看，技术移民的影响是综合的。这对低技术的本地人有益，因为他们获得了更便宜的服务（大多数为美国贫困人口服务的医生是来自发展中国家的移民），但代价则是令具有类似技能（护士、医生、工程师和大学教师）的本土人员的劳动力市场前景恶化。

[\[1\]](#) Patricia Cortés and Jessica Pan, “Foreign Nurse Importation and Native Nurse Displacement,” *Journal of Health Economics* 37 (2017): 164-80.

哪里有大篷车？

移民的谬见正在瓦解。并没有证据表明低技术移民进入富裕国家会拉低当地人的工资和就业水平，哪怕是卖水果这样的劳动力市场，也不会出现这种情况。所以移民并不遵循供给与需求的法则。但是，移民问题在政治层面极具争议的另一个原因是，有一种看法认为，想要移民的人太多了。大批成群的陌生人、外国人，会带着外来语言和习俗，制造出刺耳嘈杂的噪声，伺机跨越我们始终如一的单一文化边界。

然而，正如我们所看到的那样，根本没有证据表明有这么一群人在等待时机登陆美国（包括英国或法国）的海岸，以至需要动用武力（或隔离墙）加以限制。事实上，除非发生天灾人祸，否则大多数穷人更愿意留在家乡，他们根本就没有敲过这些国家的门，他们更喜欢自己的国家，甚至都不愿搬到本国首都这么“远”的地方。富国的人认为这种情况太反常了，即使面对事实也拒绝相信。那么，该如何解释这种现象呢？

缺乏人际关系

人们不迁移的原因有很多。所有会增加与本地人竞争工作机会难度的因素都会降低他们迁徙的意愿。正如我们所看到的，对于一个移民来说，找到一份体面的工作并不容易，除非雇主是他的亲戚或朋友，或者朋友的朋友，或者至少是同一民族的——要么认识，要么至少了解该移民。出于这个原因，移民倾向于前往有人际关系的地方，在那里找工作比较容易，可以帮助他们在城市里站住脚。当然，出于种种原因，随着时间的流逝，来自同一地区的移民的就业前景会变得相互关联。比如，如果一个村子里的人都是非常优秀的水管工，那么新老几代移民都会找到水管工的工作。不过，亲属关系的作用更大。剑桥大学教授凯万·孟希（Kaivan Munshi）证明了墨西哥移民会明确寻求他们可能认识的人的帮助。他成为一个小型的、联系紧密的印度琐罗亚斯德教徒

（Zoroastrian，也称帕西人）社团成员，恐怕也不是一个巧合。[\[1\]](#)

孟希教授观察发现，不论在美国的机会如何，暴雨（灾难）都会让人被迫离开墨西哥。当某个村庄降下暴雨，村里人就会离开，寻找其他的谋生机会。他们当中许多人最后去了美国，结果是此后来自同一村庄的移民在美国有了人脉关系。这些人有稳定安全的工作，能够帮助新移民找到工作。孟希教授预测，如果我们设想两个墨西哥村庄在今年遭遇了同样的灾难天气，如果其中一个村庄几年前曾经经历过干旱（导致一些村民移民），而另一个没有，那么受过灾的村庄居民比起没有受过灾的村庄居民更容易找到工作（同时也更容易找到更好的工作）。他预计，前一个村庄中会出现的移民更多，就业更多，收入更高，而这正是数据显示的结果。可见人脉关系非常重要。

这一现象同样适用于难民的安置。最有可能找到工作的难民，其安

置地点会有很多来自同一国家的难民。^[2]这些老难民通常不认识他们的新同胞，但他们仍然觉得有必要提供帮助。

人际关系对于拥有它的人来说显然非常有用，但那些没有人际关系的人怎么办？这些人显然处境不利。事实上，那些带着推荐信出现的人会剥夺其他所有人的机会。如果雇主习惯雇用有推荐信的员工，那么他们很可能对所有没有推荐信的人持怀疑态度。只要意识到这一点，任何一个有机会拿到推荐信的人都宁愿多等待一段时间（也许认识潜在雇主的人脉关系马上会出现，也许有朋友会开始创业），只有那些连一封推荐信都拿不到的人（也可能是因为他们实际上不是好员工）才会到处登门应聘。但如果是这样，雇主根本没有理由见他们。

但这种情况会导致市场的失败。1970年，日后的诺贝尔经济学奖获得者乔治·阿克洛夫（George Akerlof）刚刚获得博士学位，他写出了《柠檬市场》这篇论文。他在文中指出，因为人们有卖掉破车的冲动，从而导致二手车市场可能关门停业。这符合我们在劳动力市场上看到的有关新加入劳动力的自证的看法：买家对在售二手车的怀疑越多，他们愿意付的钱就越少。^[3]而他们愿意付的钱越少，状况良好的二手车的所有者就越倾向于继续留着车不卖（或将车出售给认识并信任他们的朋友）。只有那些知道的车马上要散架的人，才愿意在公开市场上销售。最后只有最差的汽车或最差的员工进入市场，这个过程被称为逆向选择。^[4]

人际关系本来能够为人们提供帮助，但现实情况是，有人有关系，有人没关系。原本在所有人没有人际关系的情况下，市场可能良好运转，但这种不平等的现实会导致市场的失败。如果没有人际关系，竞争会是公平的。一旦某些人拥有人际关系，市场就会瓦解，进而造成大部分人失业。

^[1] Kaivan Munshi, “Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U.S.Labor

Market,” *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 2 (2003): 549-99.

[2] Lori Beaman, “Social Networks and the Dynamics of Labor Market Outcomes: Evidence from Refugees Resettled in the U.S.,” *Review of Economic Studies* 79, no. 1 (January 2012): 128-61.

[3] George Akerlof, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism,” *Quarterly Journal of Economics* 84, no. 3 (1970): 488-500.

[4] 审稿人和编辑显然觉得阿克洛夫的论文难以理解。从本质上讲，要解释这种循环推理，需要借助数学予以恰当论证，以确保其无懈可击，但在1970年，这种特殊的数学论证方式对大多数经济学家来说是陌生的。因此，过了一段时间之后才有杂志敢发表它，而一旦发表就立即成为经典，并一直是最具影响力的论文之一。它所使用的数学知识属于应用数学分支——博弈论，现在经济学专业的本科生都在学。

家庭的舒适

阿比吉特曾经询问德里贫民窟的移民为什么喜欢住在城市里。^[1]他们的回答涉及很多方面：让孩子有更多机会接受良好的教育，有更好的医疗保健条件，更容易找到工作。他们唯一不喜欢的就是环境。这毫不意外，德里的空气质量是全世界最糟糕的。^[2]当被问及最想要解决生活环境中的哪些问题时，69%的人提到了排水管和下水道，54%的人抱怨垃圾清理。排水管堵塞、没有下水道和堆积如山的垃圾，常常使印度（及其他地区）的贫民窟散发出介于刺激性和腐烂性之间的独特气味。

出于明显的原因，许多贫民窟居民犹豫着要不要把家人带来一起生活。而当一切变得难以忍受，他们就会选择回到家乡，这个过程经常发生得很快。在拉贾斯坦邦农村最常见到的是，村民离开村子外出挣钱，然后每月回来一次。^[3]外出工作时间超过3个月的人只占十分之一。这意味着外出打工者往往倾向于待在离自己家乡比较近的地方，这可能会限制他们能够得到的工作和学到的技能。

但是，他们为什么要住在贫民窟或者更糟的环境里呢？他们为什么不给自己租更好的地方呢？通常来说，即使能够负担得起租金，他们也不会这样做。在许多发展中国家，住房市场往往两极分化，缺少中间的选项，贫民窟边上可能就是这些移民根本无法触及的漂亮小公寓。

造成这种现象是有原因的。大多数第三世界国家的城市缺乏服务国民的基础设施。最新的一份报告显示，2016—2040年，仅印度预计就需要4.5万亿美元的基础设施投资，肯尼亚则需要2230亿美元，墨西哥需要1.1万亿美元。^[4]这意味着在大多数城市中，那些相对较小的拥有良

好基础设施的地区土地始终供不应求，价格也随之攀升，直到变成天文数字。比如，全世界最贵的一部分房地产就在印度。由于缺乏投资，城市其他部分的发展十分混乱，穷人经常擅自占用那些恰好闲置的土地，根本不考虑这块地是否有下水管道或者自来水管。尽管迫切需要居住的地方，但由于担心因为土地不属于自己，随时可能被驱逐出去，因此他们搭起了简易的临时窝棚，显眼得就像城市的伤疤。这就是著名的第三世界贫民窟。

更糟糕的是，正如爱德华·格莱泽（Edward Glaeser）在其著作《城市的胜利》中所指出的，城市规划人员拒绝为中产阶级建造密集的高层住宅，而是建造“花园城市”。^[5]例如，印度对城市建筑的高度有极为严苛的限制，比巴黎、纽约或新加坡的相关规定还要严格。这些限制导致印度大部分城市只能大规模向四周延伸，从而导致城市通勤的距离越来越长。尽管没有印度的情况极端，但同样的问题在其他许多国家也已经出现。^[6]

对于可能出现的低收入外来打工者而言，这一系列糟糕的政策会让他们陷入痛苦的两难境地。他们可以选择挤进贫民窟（如果够幸运），每天通勤几个小时；或者甘愿忍受日常生活的痛苦，睡在天桥下、公司地板上、自己的人力车里、卡车底下，或是人行道上，靠街边商店的遮阳篷遮风挡雨。如果这还不够令人沮丧，出于我们此前讨论过的原因，低技术外来打工者很清楚，至少他们一开始能得到的只是别人不想要的工作。如果你已经穷途末路，当然只能接受这一切，但长久地离开朋友和家人，睡在天桥下，清洗地板或公交车站牌，这样的生活怎么说都难以让人感到愉快。通常能够欣然接受这一切的人，只能是那些有能力将眼前的障碍和痛苦抛在脑后，并打算从餐厅杂工一步步变成连锁饭店老板的外来打工者。

家庭的吸引力不仅在于让身体得到放松。穷人的生活往往非常艰难，收入不稳定，健康状况不稳定，因此能在有需要时马上找到可以帮

助自己的人，这点对他们而言非常重要。你和周围人的关系越紧密，当坏事发生时你受到打击的概率就越小。你要去的地方可能有一个人际关系网，但是在你长大的地方，人脉会更加深厚和有力。一旦离开，你（和你的家人）可能会失去这些关系网。最后，只有离开愿望最迫切的人，或者家庭条件优越到可以承受相应风险的人，才会选择离开。

生活舒适度和人际关系对可能出现的国际移民起着类似的限制作用，但其作用更强。因为一旦他们选择离开家乡，通常只能独自一人，并在未来许多年里放弃他们所熟悉或热爱的东西。^[7]

^[1] Banerjee, Enevoldsen, Pande, and Walton, “Information as an Incentive.”

^[2] World air quality report, AirVisual, 2018, accessed April 21, 2019, <https://www.airvisual.com/world-most-polluted-cities>.

^[3] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, “The Economic Lives of the Poor,” *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 1 (2007): 141-68.

^[4] Global Infrastructure Hub, *Global Infrastructure Outlook*, Oxford Economics, 2017.

^[5] Edward Glaeser, *Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier* (London: Macmillan, 2011).

^[6] Jan K. Brueckner, Shihe Fu Yizhen Gu, and Junfu Zhang, “Measuring the Stringency of Land Use Regulation: The Case of China’s Building Height Limits,” *Review of Economics and Statistics* 99, no. 4 (2017) 663-77.

^[7] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, “Barefoot Hedge-Fund Managers,” *Poor Economics* (New York: PublicAffairs, 2011).

家庭纽带

传统社区生活的本质可能是阻碍移民的另一个重要原因。来自加勒比地区的经济学家阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）是发展经济学领域的先驱之一，他于1979年获得诺贝尔经济学奖。他在1954年发表的一篇著名论文中做出了下面的简单观察。^[1]假设在城市工作每周的收入是100美元，而村里没有工作。但如果你在家庭农场工作，那么你就可以分享农场收入——每周500美元。家里有兄弟4人，因此每个人每周可得125美元。如果离开，你的兄弟们将不会与你分享收入，那么如果在工作的时间相同，并且同样令人不愉快的情况下为什么要选择离开？刘易斯认为，这取决于农场是否需要你。假设无论你是否在农场工作，农场的产出都是500美元，而你去城市可以为家庭总收入增加100美元。你不会这样做，因为这么做对你没有好处，你最终只能得到100美元，而你的3个兄弟却可以平分农场的500美元。当然，也可能不是农场，家庭出租车也同样可能会让你选择留在家里。

刘易斯指出，如果能够摆脱这个模式，家庭中的每个人都可以过上更好的生活。比如，他们可以承诺从农场收入中拿出50美元给你，这样你离开后的总收入就是150美元，而你的3个兄弟每人也可以分得150美元。但他们也许不会这样做，也许这个承诺很容易就会被遗忘。一旦你离开，也许他们会否认你曾经是家族事业的一部分。因此，你选择留下来，强调自己的所有权。刘易斯认为，这样做的结果是，无论国内还是国外，农村劳动力向生产率更高的城市部门融合的速度都太过缓慢。但刘易斯的设想对移民因素的考虑太少了。

更普遍的观点是，人际关系网（家庭就是一个具体的例子）是为了解决具体问题而设计的，但这并不意味着它们促进了总体的社会利益。

例如，因为担心老了以后被遗弃，父母可能会减少对子女教育的投资，以确保他们长大后没有办法搬到城市。在距离德里不远的哈里亚纳邦，研究人员与招聘后台处理工作的公司合作，向村民提供有关工作机会的信息。^[2]这些工作有两个要求：搬到城市居住，具有高中学历。对于女孩来说，这些信息无疑对她们的父母产生了积极的影响。和这项研究没有涉及的村子里的女孩相比，获得信息的村子里的女孩接受了更好的教育，结婚更晚，而且特别值得注意的是，她们的营养状况更好、个头更高。^[3]但男孩子的平均受教育水平并没有得到提高。信息干预措施使男孩们也像女孩子一样希望离开村庄赚钱，但父母希望他们留在家照顾自己，导致男孩子接受的教育较少。事实上，父母为了把儿子留在家中而会给儿子制造障碍。

^[1] W. Arthur Lewis, “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour,” *Manchester School* 22, no. 2 (1954): 139-91.

^[2] Robert Jensen and Nolan H. Miller, “Keepin’ Em Down on the Farm: Migration and Strategic Investment in Children’s Schooling,” NBER Working Paper 23122, 2017.

^[3] Robert Jensen, “Do Labor Market Opportunities Affect Young Women’s Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India,” *Quarterly Journal of Economics* 127, no. 2 (2012): 753-92.

加德满都不眠夜

在为村民提供11.5美元前往孟加拉国的一个大城市试水就业市场的实验中，许多参与者最终都大幅改善了生活，就算让他们自己花钱争取这个机会，他们也是乐意的。^[1]但仍然有一部分人，如果让他们自己支付路费，恐怕会让他们的生活雪上加霜：这些人没有找到工作，两手空空地回到村子。大部分人不喜欢冒险，那些生活在基本水平线附近的人更是如此，因为任何损失都可能使他们陷入饥饿。但这就是那么多人不能勇于尝试的原因吗？

这种解释的问题在于，准外出打工者还有另一种选择，就是在出门之前把这11.5美元存下来。如果他们找不到工作，还可以回家，而且他们的生活不会比没有存钱、没有尝试外出打工的情况更糟。他们中的大部分人似乎就是这么做的。有证据表明，他们也在其他事情上省钱，这11.5美元当然也可以省下来。那么他们为什么没有行动呢？一种可能的原因是他们高估了风险。尼泊尔的一项研究揭示了这一点。

如今，超过五分之一的尼泊尔男性劳动适龄人口至少有过一次出国工作的经历。他们大多在马来西亚、卡塔尔、沙特阿拉伯或阿拉伯联合酋长国工作，通常和某个明确的雇主签订雇佣合同，然后工作几年。

在这种情况下，你可能会单纯地认为，因为需要有工作机会才能申请签证，所以出国务工人员会很清楚地了解潜在的成本和收益。然而，我们见到的尼泊尔政府官员却担忧，出国务工人员对即将到来的新生活恐怕并不了解。官员们告诉我们，这些移民对收入有着非常高的期望，对国外的生活条件会糟糕到什么程度并没有概念。我们一位尼泊尔裔博士生马赫什·什雷斯塔（Mahesh Shrestha）决定调查这些官员说的是否属

实。^[2]他加入了一个小团队，在加德满都的护照署工作，准备出国务工人员都在那里申请护照。他采访了其中的3000多人，详细询问了他们对报酬、去向以及国外生活条件的看法。

马赫什发现，这些准备出国务工人员实际上对国外工作的收入前景过分乐观。具体地说，他们对自己可能获得的收入高估了大约25%。高估有各种原因，其中就包括提供工作机会的招募者有可能对他们撒了谎。但是这些准备出国务工人员犯下的最大错误是，他们大大高估了在国外的死亡率。一个典型的准备出国务工人员认为，1000个出国务工人员中大约有10个人会在两年时间里被装在骨灰盒里带回国，但实际上这个数字只有1.3。

接着，马赫什告诉一些尼泊尔准备出国务工人员国外的真实工资水平或实际的死亡风险（或两者都告知）。通过比较获知相关信息的申请者和没有获知信息的申请者（随机挑选）的出国务工决定，马赫什发现了强有力的证据，证明信息是有用的。获知工资水平的申请者降低了期望，而获知死亡率的申请者也下调了他们的预估。此外，申请者会根据掌握的信息采取行动。马赫什在几周后回访时发现，那些获知工资信息的申请者更有可能留在尼泊尔。相反，获知有关死亡率信息的申请者则更有可能离开尼泊尔。此外，由于错误的死亡率信息造成的损害远比错误的工资信息严重得多，因此同时获知这两种信息的人更有可能选择离开尼泊尔。因此，一般来说，与尼泊尔政府的看法相反，是错误的信息导致出国务工人员留在国内。

人们为什么会系统性地高估死亡的风险？马赫什提供了一个答案。如果某个来自尼泊尔特定地区（一个小地方）的出国务工人员在国外身亡，那么从该地区前往死亡发生国的出国务工人员将明显减少。^[3]显然，准备出国务工人员关注死亡发生国的信息。问题在于，当媒体报道来自某个特定地区的外来务工人员死亡时，并没有同时报道来自该地区的外来务工人员人数。因此，人们不知道死亡的人是100个当中的一

个，还是1000个当中的一个，而在缺少相应信息的情况下，人们往往会做出过度反应。

考虑到尼泊尔有众多的职业介绍所、大量出入境的工人，以及一个实实在在关心其出国务工人员福利的政府，如果人们还无法获得正确的信息，那么我们就只能想象大部分各地的准备出国务工人员该有多困惑了。当然，困惑可能会导致两种结果：像尼泊尔这样抑制出国务工，或者在人们过度乐观的情况下推动出国务工。那么为什么会存在对移民的系统性偏见呢？

[1] Bryan, Chowdhury, and Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology.”

[2] Maheshwor Shrestha, “Get Rich or Die Tryin’: Perceived Earnings, Perceived Mortality Rate, and the Value of a Statistical Life of Potential Work-Migrants from Nepal,” World Bank Policy Research Working Paper 7945, 2017.

[3] Maheshwor Shrestha, “Death Scares: How Potential Work-Migrants Infer Mortality Rates from Migrant Deaths,” World Bank Policy Research Working Paper 7946, 2017.

风险与不确定性

也许马赫什的受访者那夸张的死亡恐惧感应该被看作一种普遍的预感。毕竟，出国务工是离开熟悉环境而拥抱未知的人。而未知，正如经济学家指出的那样，不仅仅是具有相关概率的一系列不同的可能结果。实际上，经济学区分可量化风险的传统由来已久，至少可以追溯到弗兰克·奈特（Frank Knight），他将可量化的风险（发生这种情况或另一种情况的可能性均为50%）与其余风险区分开来，唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）曾称之为“未知的未知数”^[1]，奈特式经济学家则称之为不确定性。^[2]

弗兰克·奈特坚信人类对风险和不确定性的反应截然不同。大多数人不喜欢处理未知的未知数，在不知道确切问题的情况下，会竭力避免做出决定。

从孟加拉国农村的外出打工者的角度来看，城市（当然还包括任何外国）是一个充满不确定性的陷阱。除了不知道市场将如何看待他们自身具备的技能外，他们还担心在哪里能找到可能的雇主，是有雇主争着雇用自己，还是会被单一雇主剥削，他们需要什么样的参考资料，找工作需要多长时间，在找到工作之前如何生存，住在哪里等。他们的经验很少，或者干脆就没有任何的经验可以借鉴。因此他们一定会想东想西，常常犹豫不决，也就毫不奇怪了。

^[1] Donald Rumsfeld, *Known and Unknown: A Memoir* (New York: Sentinel, 2012).

^[2] Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (Boston: Hart, Schaffner, and Marx, 1921).

穿过黑暗的玻璃

移民的前途突然陷入未知之中，所以即使人们原则上可以通过攒钱来应对各种财务意外，人们还是非常不愿意贸然行动。背后的原因更多是规避不确定性，而不是规避风险。此外，有充分的证据表明，人们特别讨厌自己犯的错误。世界充满不确定性，其中许多是人类无法掌控的。这些变幻莫测的事情使人们感到沮丧，但相比之下，主动做出选择，却仅仅因为运气不好，导致结果比什么都不做更糟，会让人们更加难过。所谓现状，是顺其自然的结果，是自然的基准。相对于这个基准的任何损失都是令人极其痛苦的。这个概念被两位在经济学领域有着非凡影响力的心理学家丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）称为“损失厌恶”（卡尼曼在2002年获得了诺贝尔经济学奖，特沃斯基本来也能得诺贝尔经济学奖，但他去世太早了）。

继他们开创性的研究之后，大量文献证明了损失厌恶的存在，并且利用这一理论解释了许多看起来古怪的行为。例如，大多数人为了获得较低的免赔额，会为自己的房屋保险支付巨额保费。^[1]这样一来，他们就可以避免在房屋因意外损失之后，必须自掏腰包支付大笔费用（较高的免赔额）的痛苦。相比之下，让他们在当下付出更多的钱（为了获得免赔额较低的保单）的痛苦却比较轻，因为他们永远不会发现这样做是否是一个错误。同样的逻辑也解释了为什么那些容易受骗的买家常常会选择购买贵得离谱的“延长保修”。实质上，损失厌恶使我们对任何来自主动选择的风险——哪怕很小——都极度担忧。除非所有人都在做，否则移民就是这样一个主动的选择，当然也是一个重大选择，不难想象很多人会谨慎对待。

最后，移民是否失败是人们从个人角度出发所得出的结论。人们听

过太多用赞许的语调讲出来的成功故事，以至他们相信，既然人人都可以成功，我怎么会失败呢？1952年，埃斯特·迪弗洛的祖父、兽医阿尔伯特·格朗容（Albert Granjon）在法国勒芒经营着一家屠宰场。那一年，他带着妻子和4个孩子前往阿根廷，接着乘船航行了几周。他在冒险精神的感召下，制订了一个大概的计划，想在那里找些熟人一起养牛。抵达阿根廷后不到一年，这个计划就宣告失败了。农场的条件比他想象的更差，他一直与商业伙伴争吵，其他人抱怨他没有带来足够的资金。年轻的一家人发现自己身处这个国家的陌生荒野之中，还断了收入。那时返回法国并不困难。在战后蓬勃发展的年代里，埃斯特的祖父可以很容易地找到工作，他的两个家境殷实的中产阶级兄弟本来可以出钱帮他们一家返回法国，但是祖父没有选择回去。多年后，祖母伊芙琳告诉埃斯特，空手而归、恳求兄弟出钱帮他返回法国，是祖父无法接受的耻辱。这个家庭历尽艰苦支撑了下来，在长达两年多的时间，他们的生活极度贫困，而且因为祖父相比当地人有一种莫名的优越感，使得情况变得更糟。孩子们在家里不允许讲西班牙语。埃斯特的母亲维奥莱纳通过一门法语函授课程完成了她的全部学业——她在阿根廷从未上过学，业余时间则做家务，给孩子们穿的布鞋打补丁。阿尔伯特最终找到了一份为法国制药公司梅里埃研究所（Institut Mérieux）管理一个实验农场的工作，家里的财务状况终于有所改善。他们在阿根廷待了十多年，然后又去了秘鲁、哥伦比亚和塞内加尔。阿尔伯特在健康状况恶化之后（尽管还很年轻）回到了法国。至此，他的职业发展轨迹的确可以称得上是一次成功的冒险。但艰苦的生活也让他付出了代价，他回到法国不久之后就去世了。

对失败的恐惧严重阻碍了人们去冒险，许多人连试一试都不愿意。毕竟，我们大多数人都希望自己能保持一个聪明、勤奋、正直的个人形象，也不愿意承认自己实际上是愚蠢、懒惰和不道德的。此外，保持良好的自我感觉可以让我们在面对生活中的种种遭遇时保持不断尝试的动力。

如果保持一定的自我形象这件事很重要，那么对其加以呵护也就说得过去了。我们可以通过过滤负面信息来主动实现这一点，也可以简单地避免采取至少有可能给我们带来伤害的行动。如果我过马路时不从乞丐身前经过，也就不会让人发现我不够慷慨的缺点。一个优秀的学生可能会在考试前不认真复习，这样他就为自己制造了一个借口，就算成绩不理想，也不会影响自己很聪明的自我认知。一个待在家里的准移民总是能够幻想只要自己离开，就一定能成功。^[2]

想要改变这种维持现状的倾向，需要坚持梦想（埃斯特的祖父阿尔伯特追求冒险，而不是逃避困境），或者具备相当程度的自信。这也许就是移民（除了那些在绝望中被赶出国门的人）往往不是最富有或受教育程度最高的人，而是拥有特殊动力的人的原因，也是移民中涌现出那么多成功企业家的原因。

^[1] Justin Sydnor, “(Over)insuring Modest Risks,” *American Economic Journal: Applied Economics* 2, no. 4 (2010): 177-99.

^[2] 我们将在第四章继续探讨这些具有激励作用的信念。参见罗兰·贝纳布（Roland Bénabou）和让·梯若尔（Jen Tirole）合写的《正念经济学：生产、消费及信仰价值》一文，该文刊载信息如下： *Journal of Economic Perspectives* 30, no. 3(2016): 141-64.

托克维尔之后

然而美国人好像不符合这个规律。他们中的大多数人愿意承担风险并能够抓住机会，至少在很长一段时间里，这是美国的神话。阿历克西·德·托克维尔（Alexis de Tocqueville）是19世纪的法国贵族，他将美国视为自由社会的典范。在他看来，永不停息是使美国与众不同的原因之一：人们一直在跨部门和跨职业地流动。托克维尔将这种不安分归因于没有世袭阶级的结构，以及对财富永不停歇的渴望。^[1]每个人都有机会通过奋斗变得富有，因此不论机会出现在哪里，抓住它就变成了一种责任。

美国人仍然相信这个美国梦。尽管相比欧洲，遗传在当今美国人的命运中的作用更大。^[2]这可能与美国逐渐变得稳定有关。在美国人对国际移民容忍度下降的同时，他们自己的流动性也开始降低。在20世纪50年代，每年会有7%的人口搬家到另一个地方。到2018年，这个比例已经不足4%。下降始于1990年，并于21世纪第一个十年中期开始加速。^[3]此外，美国国内迁移的方式也发生了惊人的变化。^[4]直到20世纪80年代中期，美国富裕州的人口增长速度要比其他州快得多。但从1990年之后的某个时候开始，这种情况发生了变化。总的来说，富裕州不再吸引更多人口。高技术的工人继续从贫穷的州搬迁到富裕的州，但是低技术的工人尽管从某种程度上讲依然保持流动，但其流动的方向似乎与之前相反。这两个趋势意味着，自20世纪90年代以来，美国劳动力市场在技术水平方面越来越分化。沿海地区吸引着越来越多受过良好教育的人，而受教育程度较低的人似乎集中到了内陆，特别是东部地区，如底特律、克利夫兰和匹兹堡等老工业城市。这一系列变化助长了美国社会在收入、生活方式和投票模式等方面的两极分化，而不同地区经济发

展水平的极度不平衡，带来了一种混乱的感觉。

对于受过高等教育的软件或生物技术人员而言，加利福尼亚州的帕洛阿尔托市或马萨诸塞州的剑桥市具有强大吸引力不足为奇。受过教育的人在这些城市获得的工资更高，也更容易找到朋友和喜欢的设施。^[5]

但是，为什么受教育程度低一些的人没有跟随他们的步伐呢？毕竟，律师也需要园丁、厨师和咖啡师。受过良好教育的人集中在一起应该会产生对低教育程度工人的需求，并鼓励他们流动。而且美国和孟加拉国不同，这里几乎所有人都付得起全州乃至全国的巴士钱。这里的信息也更加透明，所有人都知道新兴城市在哪里。

在蓬勃发展的城市里，只有高中学历的工人的工资增幅低于高技术工人，但这只是部分地解释了上述现象。^[6]低技术工人也有工资溢价。根据网上发布的薪资信息，星巴克的咖啡师在波士顿每小时的工资约为12美元，在博伊西约为9美元。^[7]这比高技术工人的收入要少，但仍然不容忽视（波士顿的咖啡师已经开始抱怨了）。

然而，正是由于不断增长的对高技能工人的需求，帕洛阿尔托、剑桥和其他类似地方的住房成本激增。纽约的律师和大楼管理员都比南部诸州的相同工作挣得要多得多，而且两地律师的薪水差异（45%）要比大楼管理员（32%）更高。但是住房成本仅占纽约律师薪水的21%，却占到了纽约大楼管理员薪水的52%。如果比较扣除生活费用的实际收入，纽约律师的收入的确比南部诸州的律师高出许多（37%），但对于大楼管理员来说则完全不同（纽约的只比南部诸州的多挣6%）。这让大楼管理员去纽约工作变得没有任何道理。^[8]

旧金山的教会区已经变成这种现象的典型。直到20世纪90年代后期，这都是一个由不久前到来的西班牙裔移民占主导的工人阶级社区，但它的地理位置对科技行业的年轻人很有吸引力。单间公寓的平均租金

开始飙升，2011年的租金是1900美元，2013年就涨到了2675美元，2014年则上涨到3250美元。^[9]如今，教会区一套公寓的平均租金已经完全超出了拿着最低工资的这部分人的承受能力。^[10]“教会区雅皮士清除计划”（Mission yuppie eradication project）是通过破坏汽车来驱赶这些技术人员所做的最后努力，这一行动确实引起了人们对教会区住宅高档化的极大关注，但最终该计划还是失败了。^[11]

当然，在快速扩张的城市周边可以建造更多的房屋，但这需要时间。此外，美国许多历史悠久的城市都有区划规定，限制建造新的或是密集的住宅。新建筑与已有的建筑不能有太大区别，占地面积必须是最小的，等等。这使得当地在住房需求上升时，很难有高密度社区。与发展中国家一样，这使得新移民面临相当糟糕的选择：要么搬到远离工作场所的地方生活，要么出高价住在城里。^[12]

美国近些年的增长主要集中在拥有强大教育机构的地区。这些地方往往是有些历史的城市，房价昂贵，而且很难扩张。许多城市也非常“欧化”，相比发展城市，它们往往更愿意保护自己的历史，因此催生了严格的区划规定和高额租金。这可能是普通美国人没有前往正在迅猛发展的地区的原因之一。

如果一个人因为其所在地区受到经济衰退的影响而失业，并且考虑是否搬到其他地方找工作，那么房产问题将变得更加复杂。只要他拥有自己的房子，哪怕转手的价值非常低，他也可以选择住在里面。如果没有房子，那么在当地经济崩溃导致房屋租金下降的情况下，相比高技术工人，他所获得的收益要更大，因为住房原本占据了他更多的生活预算。^[13]经济低迷往往会导致当地住房市场的崩溃，而这反过来却让穷人无法前往其他地方。

即使家乡的机会少，其他地方的机会多，人们还是会找到理由留下来。比如，由于法规严格和缺乏公共补贴，托儿服务的价格在美国很

高。对于从事低薪工作的人来说，以市场价格购买托儿服务通常是不可能的。唯一的求助对象是爷爷奶奶，如果不行，就只能找其他亲戚或朋友帮忙。因此，除非可以带着这些人一起搬家，否则搬家是不可能的。当大多数妇女专职在家照看孩子时，这并不是什么大问题。但是在当今世界，这就变成了一个很重要的问题。

此外，工作可能不会一直都有。失业让人没有归属感，而没有家庭地址则会让人很难再找到一份工作。^[14]在这种情况下，家庭能提供财务和情感上的安全网。失业的年轻人搬回父母家。正当壮年的失业男性中，有67%的人与父母或近亲属同住（从2000年的46%逐渐增加）。^[15]由此我们也很容易理解，为什么一个人不愿意放弃这种舒适感和安全感，搬到另外一座城市了。

年轻时进入家乡的一家制造企业，为一个老板工作了大半辈子后，却丢掉了工作，对这样的人而言，不得不重新开始的创伤体现在他生活的方方面面。和许多父辈从安逸的工作平稳过渡到优雅的退休生活不同，他们被要求重新设定期望值，搬到一个没人认识他们的小镇，从最底层开始干一份从未想过的工作。难怪他们宁愿留在原地。

^[1] Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (London: Saunders and Otley, 1835).

^[2] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” *American Economic Review* 108, no. 2 (2018): 521-54, DOI: 10.1257/aer.20162015.

^[3] Benjamin Austin, Edward Glaeser, and Lawrence H. Summers, “Saving the Heartland: Place-Based Policies in 21st Century America,” *Brookings Papers on Economic Activity Conference Drafts*, 2018.

^[4] Peter Ganong and Daniel Shoag, “Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?,” *Journal of Urban Economics* 102 (2017): 76- 90.

^[5] Enrico Moretti, *The New Geography of Jobs* (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2012).

^[6] Ganong and Shoag, “Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?”

^[7] “Starbucks,” *Indeed.com*, accessed April 21, 2019, <https://www.indeed.com/q-Starbucks-l->

Boston,-MA-jobs.html; “Starbucks,” Indeed.com, accessed April 21, 2019, <https://www.indeed.com/jobs?q=Starbucks&l=Boise percent2C+ID>.

[8] This example is worked out by Ganong and Shoag in Peter Ganong and Daniel Shoag, “Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?”

[9] “The San Francisco Rent Explosion: Part II,” Priceonomics, accessed June 4, 2019, <https://priceonomics.com/the-san-francisco-rent-explosion-part-ii/>.

[10] According to RentCafé, the average rent in Mission Dolores is \$3,728 for 792 square feet. “San Francisco, CA Rental Market Trends,” accessed June 4, 2019, <https://www.rentcafe.com/average-rent-market-trends/us/ca/san-francisco/>.

[11] “New Money Driving Out Working-Class San Franciscans,” Los Angeles Times, June 21, 1999, accessed June 4, 2019, <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-1999-jun-21-mn48707-story.html>.

[12] Glaeser, *Triumph of the City*.

[13] Atif Mian and Amir Sufi have developed these arguments in their book *House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again* (Chicago: University of Chicago Press, 2014), and many articles, including Atif Mian, Kamallesh Rao, and Amir Sufi, “Household Balance Sheets, Consumption, and the Economic Slump,” *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 4 (2013): 1687-1726.

[14] Matthew Desmond, *Evicted: Poverty and Profit in the American City* (New York: Crown, 2016).

[15] Mark Aguiar, Mark Bilal, Kerwin Charles, and Erik Hurst, “Leisure Luxuries and the Labor Supply of Young Men,” NBER Working Paper 23552, 2017.

回归城市之旅

如果人们很难离开受困之地，为什么工作机会不来找他们呢？当然，在其他企业都倒闭的县里，新企业可以从新的可用劳动力、较低的工资和较低的租金中获益。这个想法已经渐渐成形。2017年12月，美国在线（AOL）的联合创始人、亿万富翁史蒂夫·凯斯（Steven Case）和感叹美国腹地迷失的《乡下人的悲歌》（*Hillbilly Elegy*）一书的作者J.D.万斯（J. D. Vance），共同创立了投资基金Rise of the Rest（其余地区的崛起）。该基金由美国一些最著名的亿万富翁（从杰夫·贝佐斯到埃里克·施密特）投资建立，用于投资传统上被科技投资者忽视的州。一群硅谷的投资者乘巴士（“回归城市之旅”）前往俄亥俄州的扬斯敦和阿克伦、密歇根州的底特律和弗林特、印第安纳州的南本德等地。基金发起人很快说明这不是社会影响基金，而是传统的赚钱业务。在《纽约时报》关于这次旅行^[1]和基金^[2]的报道中，许多硅谷投资者强调湾区存在着交通拥堵、与外界隔离、生活成本高昂等问题，以及“中心地带”的巨大机遇。

但是抛开这些滔滔不绝的宣传，我们有足够的理由持怀疑态度。该基金的规模仅为1.5亿美元，对于那些基金发起人来说相当于零用钱。贝佐斯虽然支持该项目，但尚不足以将底特律列入亚马逊HQ2（第二总部）计划的候选名单。该基金希望引发一些激情，推动一些企业起步，引起早期投资者的注意，并鼓励其他投资者跟进。既然在哈勒姆取得了成功，那么为什么在阿克伦就不行呢？哈勒姆位于土地稀缺的曼哈顿，同时拥有该地区的激情和众多便利设施。哈勒姆迟早会复兴，但我们对阿克伦（或南本德、底特律）就没有那么乐观了。那些地方依然难以为多数年轻富人提供那些诱人的设施，比如漂亮的餐厅、豪华的酒吧，或

者提供高品位咖啡师和高价浓缩咖啡的咖啡馆。换句话说，这是一个鸡生蛋还是蛋生鸡的问题。除非提供这些生活设施，否则受过教育的年轻人不会来，但如果附近没有足够多的喜欢这种生活情调的人，这些设施又不可能发展起来。

实际上，几乎每个行业的企业都倾向于扎堆。如果你在美国地图上随机扔飞镖，会发现飞镖留下的洞大致是均匀分布的。但任何行业的实际分布地图都不会像那样，似乎所有的飞镖都被人扔向了同一地方。^[3]部分原因可能是出于声誉的考虑，买家可能会对玉米地中冒出来的一家软件公司感到怀疑。此外，如果每次需要新员工时，都必须说服某人从国内很远的地方搬来，而不是从隔壁公司直接挖人，就很难招到员工。另外，还有监管方面的原因，区划法规通常将污染严重的产业集中在一个地区，饭店和酒吧则集中在另一个地方。最后，同行往往形成了相似的偏好（技术员喜欢咖啡，金融家喜欢炫耀价值不菲的葡萄酒）。人群集中让提供偏好设施变得更容易。

出于所有这些原因，扎堆是有道理的，但是这意味着从小规模开始发展变得越来越困难。在阿巴拉契亚开一家生物技术公司总是很难。我们希望“回归城市之旅”能够成功，但不会抱太大的期望（我们也不想到底特律买房）。

^[1] Kevin Roose, “Silicon Valley Is Over, Says Silicon Valley,” New York Times, March 4, 2018.

^[2] Andrew Ross Sorkin, “From Bezos to Walton, Big Investors Back Fund for ‘Flyover’ Start-Ups,” New York Times, December 4, 2017.

^[3] Glenn Ellison and Edward Glaeser, “Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach,” Journal of Political Economy 105, no. 5 (1997): 889-927.

艾森豪威尔和斯大林

真正的移民危机不是国际移民过多。在大多数情况下，移民不会为当地人口带来任何经济损失，并且对移民者自身来说有明显的好处。真正的问题是，人们常常不能或不愿在国内外流动，以便抓住经济发展的机会。这是否表明一个具有前瞻性的政府应该奖励那些搬家的人，甚至可能的话，惩罚那些拒绝搬家的人？

考虑到截至目前我们的讨论主要集中在如何限制移民上，这话听起来可能有些奇怪。但在20世纪50年代，美国、加拿大、南非和苏联政府都或多或少地采用了强迫迁徙的政策。这些政策通常带有没有明说但非常残酷的政治目标（压制制造麻烦的族裔是其中之一），并往往喜欢用现代化的语言加以掩饰，强调传统经济安排的缺陷。这些案例经常对发展中国家的现代化进程有所启发。

发展中国家的政府还有一项历史悠久的传统，即利用价格和税收政策，以牺牲农村的利益为代价，使城市的生产部门获益。20世纪70年代，非洲许多国家建立起所谓的农业营销委员会。这是一个残酷的笑话，大多数委员会的目标是防止生产的市场化，以便委员会能够以最低的价格购买产品，从而稳定城市居民的物价。印度等国家禁止农产品出口，从而保持城市消费者希望的价格。这些政策的副作用是让农业无利可图，让农民离开田地。这些政策伤害了经济体中最贫穷的人——那些可能无钱搬迁的小农和无地劳工。

但是，这段不幸的历史不应该让我们无视移民在经济上的合理性。人口的流动（国内和国际的）是一个重要的渠道。通过该渠道，各个地区和国家的生活水平可以达到均衡，还可以稳定一个地区的经济波动。

一旦工人选择搬家，他们便离开了遭受经济打击的地方，并对新的机会善加利用。一个经济体就是通过这种方式来化解危机和适应结构转型的。

显然，对于我们这些人（包括大多数经济学家）来说，身处比较富裕的国家和成功的城市中，生活环境如此之好，以至我们认为所有人都想住进来。在经济学家看来，成功地区的经济吸引力在很大程度上是一件好事。从另一个方面讲，对于发展中国家的城市居民或富裕国家的居民来说，把全世界的人吸引到他们所在的地区，是一件恐怖的事情。从工作到公共住房，再到停车位，他们想象大批外来人口会抢夺自己拥有的这些稀缺资源。而他们最担心的是，移民会拉低本地人的工资水平和就业前景。尽管这种担忧是错置的，但对于过度拥挤的忧虑，尤其是对第三世界建设中的城市的担忧，也并非完全没有道理。

对人口泛滥的恐惧也引起了人们对同化的担忧。如果有太多不同文化背景的人（比如从印度国内搬来的乡下亲戚、定居美国的墨西哥人），他们是会被同化，还是会改变现有的文化？还是说，他们会同化得非常彻底，以至其本身的文化最终消逝，留给我们一个单一乏味的全球化？为了响应经济机会差异而出现的完美且短暂的乌托邦运动，可能会成为其自身的反乌托邦。

但是，我们离这种乌托邦或反乌托邦还远得很。经济上获得成功的地区远没有对经济上困难的人产生不可抗拒的吸引力，他们通常更喜欢待在家里。

这表明，无论是国内还是国外，鼓励移民确实应该作为一项优先政策。但正确的做法不是像过去那样强迫人民，或采取扭曲的经济激励措施，而是应该清除一些关键障碍。

简化整个移民流程并提高沟通效率，让人们对移民的成本和收益有更清晰的了解，将有助于鼓励移民。让移民及其家庭彼此更容易汇款，

也将有助于减少移民的孤独感。鉴于人们极其害怕失败，为移民提供一些针对失败的保险也是可行的做法。孟加拉国提供此项服务时，其效果好得几乎就像是销售公交车票。[\[1\]](#)

但是，在使移民更受当地人欢迎的同时，帮助（也可能是鼓励）移民的最佳方法可能是减少他们融入的难度。提供住房援助（房租补贴）、移民前的工作匹配、提供托儿服务等，将确保所有的新移民能迅速在社会上找到自己的位置。这适用于国内和国际的人口流动，使那些犹豫不决的人更容易下定决心，并让他们更快融入所在国的社区，成为现有正常结构中的一分子。我们现在的情况几乎正相反。除了一些组织在帮助难民，人们没有做任何能够帮助移民更容易适应移民生活的事情。在获得合法工作权方面，国际移民面临着真正的障碍。而国内移民找不到住处，即使看起来有很多机会，往往也很难找到自己的第一份工作。

当然，我们不要忘记，应对移民问题的政策不仅是一种被误解的经济学，也是对身份政治的误用。经济与政治的脱节从来就不是什么新鲜事。在欧洲移民的黄金时代，接收欧洲移民最多的美国城市从中得到了经济好处。但尽管如此，移民还是引发了广泛而敌对的政治反应。为了应对移民，城市削减了税收和公共支出。在被削减的公共支出中，那些有助于种族间接触的服务（如学校）或为低收入移民提供帮助的服务（如污水处理、垃圾收集等）被削减的幅度尤其巨大。在移民最多的城市，支持移民的民主党的选票在减少，那些更加保守的，尤其是支持1924年《移民出生国配额法》（终结了无限制移民美国的时代）的从政者获得了选举胜利。选民对他们与新移民之间的文化差异做出反应。当时，直到被理所应当地同化之前，天主教徒和犹太人都被认为是无可救药的异类。[\[2\]](#)

历史会重演，但这个事实并不会令它的第二次或第三次出现变得让人愉快。不过，这也许能帮助我们更好地认识该如何回应这种愤怒。我

们将在第四章解答这个问题。

最后，我们要记住，不管提供什么样的激励措施，还是会有许多人选择不离开。这种固执，违背了经济学家们有关人类行为的直觉，却对整体经济有着深远的影响。正如我们将在本书中看到的那样，它影响了范围广泛的经济政策的结果。比如我们将在下一章中看到，它部分地解释了为什么国际贸易的收益远不如许多人所期望的那样。在第五章中，我们将讨论它如何影响经济增长。在第九章，我们会将人口的不流动因素考虑在内，对社会政策进行重新思考。

[1] Bryan, Chowdhury, and Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology.”

[2] Tabellini, “Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives.”

第三章 贸易之痛

2018年3月上旬，在头戴安全帽的钢铁工人环绕下，特朗普总统签署命令，对钢铁和铝征收新关税。不久之后，我们在第一章中提到的IGM布斯咨询小组按照自己的专家名录，找到了所有来自顶级经济学系的高级经济学教授，既有共和党人，也有民主党人。IGM布斯咨询小组向这些教授提了一个问题：“美国对钢铁和铝征收新的关税能否提升美国人的福利？”65%的人“强烈”表示不赞同。剩下的全都只是表示“不赞同”。没有一个人表示赞同，甚至也没有一个人表示不确定。^[1]IGM布斯咨询小组又提了另外一个问题：“针对空调、汽车和饼干等产品新增或提高进口关税（以鼓励生产商在美国本土制造）是否是个好主意？”所有人再次意见一致，认为这并非好主意。^[2]自由经济学派的领袖人物保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）喜欢贸易，但是乔治·布什总统时期的经济顾问委员会主席、经常批评克鲁格曼观点的哈佛大学教授格雷格·曼昆（Greg Mankiw）同样也喜欢贸易。

相比之下，美国公众对贸易的态度充其量也就是喜忧参半，而且负面态度在多数时间里都占多数——并且不是近期才这样。对于钢铁和铝的关税，公众的看法则出现了分歧。2018年秋天，我们进行过一项调查，向一组具有代表性的美国人提出了与IGM布斯咨询小组完全相同的问题。只有37%的人表示不赞同或是强烈反对特朗普的关税，33%的人表示赞同。^[3]然而，无论是右派还是左派，更普遍的观点，都是认为美国对其他国家的商品过于开放。54%的受访者认为提高关税以鼓励生产商在美国生产是个好主意，只有25%的人对此不认同。

经济学家大多谈论贸易的收益。自由贸易是有益的，这是现代经济学中最古老的命题之一。英国议员兼股票经纪人**大卫·李嘉图**（David

Ricardo) 在两个世纪前就解释过，由于贸易使每个国家可以专注于自己最擅长的领域，因此只要贸易发生，所有国家的总收入理应增长，也就是贸易赢家获得的收益必然超过输家蒙受的损失。过去的两百年给了我们完善这一理论的机会，但很少有经济学家不被其基本逻辑所左右。事实上，它在我们的文化中如此根深蒂固，以至于我们有时会忘记，进行自由贸易的理由绝不是不言自明的。

首先，公众肯定不是心悦诚服。他们并非看不到贸易的收益，但他们同样看到了贸易带来的痛苦。他们确实看到了能够低价购买国外商品的各种好处，但他们也会担心，至少对那些直接受到低价进口商品冲击的人来说，收益会被代价抵消。根据我们的调查，42%的受访者认为，美国和中国的贸易对低技能工人造成了伤害（21%的人认为他们从中受益），只有30%的人认为价格下降使所有人都获益（27%的人认为所有人都受到了伤害）。^[4]

那么，究竟是公众单纯无知呢，还是他们凭直觉感知到了经济学家遗漏的什么事情？

^[1] “Steel and Aluminum Tariffs,” Chicago Booth, IGM Forum, 2018, <http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs>.

^[2] “Import Duties,” Chicago Booth, IGM Forum, 2016, <http://www.igmchicago.org/surveys/import-duties>.

^[3] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

^[4] Ibid.

斯坦尼斯拉斯·乌拉姆的挑战

斯坦尼斯拉斯·乌拉姆（Stanislas Ulam）是一位波兰数学家、物理学家，也是现代热核武器的共同发明人之一。他对经济学的评价很低，也许是因为他低估了经济学家毁灭世界的能力——以经济学家自己的方式。乌拉姆向我们的已故同行、20世纪经济学的伟人之一保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）发起挑战，要他“在所有的社会科学中，提出一个既真实又重要的命题”。^[1]萨缪尔森提出了比较优势的概念，这是贸易理论的中心思想。“逻辑上这个观点是正确的，不需要在数学家面前进行论证；它也不是微不足道的，这一点得到了成千上万重要且聪明的人的证实，尽管他们自己从来没能领会过这条教义，而且当有人向他们做出说明之后也没法相信它。”^[2]

比较优势是指，国家应该做自己相对而言最为擅长的事情。将它和绝对优势进行对比，有助于我们理解这个概念具有多么强大的力量。绝对优势的概念很简单。苏格兰不产葡萄，法国也没有适合酿造苏格兰威士忌的泥炭土壤。因此合理的做法就是，法国应该向苏格兰出口葡萄酒，苏格兰则向法国出口威士忌。但是，当一个国家，比如当今的中国，看上去似乎在不少生产领域都远比其他大部分国家强时，人们就会开始感到困惑。

大卫·李嘉图在1817年提出，即使中国（或者他那个时代的葡萄牙）在所有领域都拥有更强的生产力，也不可能销售一切产品。因为到时买方国家卖不出产品，也就不会有钱从卖方国家购买产品。^[3]这就暗示了如果有自由贸易，19世纪的英格兰的工业不会全都出现萎缩。很明显，如果英国有什么工业会因为国际贸易而萎缩，那一定是英国生产能

力最低下的行业。

在这个论点的基础上，李嘉图得出一个结论：即使葡萄牙在葡萄酒和布匹两种产品上的生产能力都强于英格兰，一旦两国之间开放贸易，它们最终还是会专注于生产具有比较优势的产品（和其他部门相比生产力相对更高的领域：葡萄牙的葡萄酒，英格兰的布匹）。两个国家都生产各自比较擅长的产品，然后购买别的产品（而不是浪费资源生产不适合的产品），这必然会增加GNP（国民生产总值），即每个国家人民可消费的商品价值总和。

李嘉图强调必须把所有市场放在一起通盘考虑，否则就无法思考贸易的可能性和优势。中国可以在任何单一市场获胜，但不可能在所有市场都获胜。

当然，GNP的增长（英格兰和葡萄牙都获得了增长）并不意味着贸易当中没有失败者。事实上，保罗·萨缪尔森最著名的一篇文章准确地告诉了我们谁是失败者。李嘉图的整个论述假设生产只需要劳动力，所有工人都是一样的，所以当经济变得更繁荣时，每个人都会获益。一旦有了资本和劳动力，事情就没那么简单了。1941年，年仅25岁的萨缪尔森发表了一篇文章，文中的观点至今仍是我們学习如何看待国际贸易的基础。[\[4\]](#)其中的逻辑，一旦理解后，你就会发现相当简单。优秀的见解通常都是如此。

有些商品需要相对较多的劳动力来生产，需要的资本相对较少，可以对比手工地毯和机器人制造的汽车。如果两个国家可以获得相同的技术同时生产这两种商品，那么显而易见，劳动力相对丰富的国家在劳动密集型产品的生产上具有比较优势。

因此，我们会产生如下的预期：一个劳动力富裕的国家专注生产劳动密集型产品，并脱离资本密集型产品的生产。和没有贸易（或贸易受到更多限制）时相比，对劳动力的需求会增长，工资也会随之提高。反

过来，当一个资本相对充裕的国家和一个劳动力更充裕的伙伴进行贸易时，我们应该预期资本价格会上升（而工资会下降）。

由于劳动力充足的国家往往是贫穷国家，而且劳动者通常比雇主更加贫穷，这意味着贸易自由化应该会为更穷的国家里的穷人带来益处，不平等的程度也会下降。富裕国家的情况正好相反。按照这个推理，开放美国和中国之间的贸易，会损害美国工人的工资收益（并使中国工人受益）。

但正如萨缪尔森在之后的一篇论文中证明的那样，自由贸易提升了国民生产总值，也就意味着会有更多的价值供所有人分配。假设社会向自由贸易的赢家收税并将这笔钱分配给输家，那么即便是美国工人，也可以过上更好的生活。^[5]可问题就在于，这只是一个很大的“假设”，它的推进是个国际的政治过程。

^[1] The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson, vol. 3 (Cambridge, MA: MIT Press, 1966), 683.

^[2] Ibid.

^[3] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (London: John Murray, 1817).

^[4] Paul A. Samuelson and William F. Stolper, “Protection and Real Wages,” *Review of Economic Studies* 9, no. 1 (1941), 58-73.

^[5] P. A. Samuelson, “The Gains from International Trade Once Again,” *Economic Journal* 72, no. 288 (1962): 820-29, DOI: 10.2307/2228353.

美即是真理，真理即是美^[1]

施托尔珀-萨缪尔森定理（Stolper-Samuelson theorem，以萨缪尔森和他的合著者施托尔珀的名字命名，如今在经济学中广为人知）^[2]是美丽的，至少与经济学中的任何理论结果一样美丽。但这条定理是真实的吗？该理论有两个明确而令人鼓舞的含义，一个不那么令人鼓舞的含义。开放贸易应该提升所有国家的GNP，贫穷国家的不平等程度应该下降，而富裕国家的不平等程度可能上升（至少在政府进行任何再分配之前如此）。这里有一个小小的问题，就是现实世界的证据往往无法支撑这一理论。

中国和印度经常会被挑选出来作为贸易推动GNP增长的典型。中国于1978年实行了改革开放。之前，中国几乎脱离于世界市场之外。40年后，中国成为世界上的出口大国，在可预见的未来，将取代美国成为世界上最大的经济体。

印度的变化没有那么翻天覆地，但或许是一个更好的例子。在1991年以前大约40年的时间里，印度政府控制着他们所谓的“经济制高点”。进口需要的许可证最多也就是勉强发放，且进口商需要按照进口商品的价格支付4倍的进口税。

基本上不可能进口的商品包括汽车。到印度的外国游客都会在游记里提到“可爱的”大使，一款在1956年版的莫里斯·牛津牌汽车（英国生产的一款没什么特点的轿车）基础上几乎未做任何升级的仿制汽车。这样一款汽车，在当时仍然是印度公路上最受欢迎的车型。车上的安全带和防撞缓冲区完全不知去向。阿比吉特至今都还记得，一次乘坐1936年产的梅赛德斯-奔驰汽车的经历（肯定是在1975年左右），以及坐在一

辆拥有真正强大引擎的汽车里带来的那种兴奋感。

1990年，萨达姆·侯赛因入侵科威特，最终引发第一次海湾战争，导致1991年伊拉克和海湾地区的石油出口被切断，进而造成国际原油价格飙升。这对印度的石油进口造成了巨大打击。与此同时，受战争影响，大批印度移民离开中东地区，也因此停止向家乡的亲人汇款。各种因素综合影响下，印度的外汇储备严重不足。

印度被迫向IMF（国际货币基金组织）寻求帮助。这是IMF一直在等待的机会。当时的印度是为数不多的拒绝同IMF合作的大国，在经济上继续秉持着流行于20世纪四五十年代的意识形态，反对市场经济。而曾经坚持同样意识形态的地方，中国、苏联、东欧、墨西哥和巴西等国家及地区，已经开始认真采取步骤，让市场来决定谁应该生产什么。

IMF提出的协议将改变这一切。印度可以获得急需的资金，但前提是必须开放贸易。印度政府别无选择。进出口许可证制度被废除，进口关税从平均将近90%飞快地降低至35%左右，这在某种程度上是因为，印度经济部门的许多重要人物早就渴望能有机会这样做，他们绝对不想坐失良机。[\[3\]](#)

不出意外，许多人预测这样做将导致灾难。印度的工业一直在高关税壁垒的保护下发展，效率太低，以至于无法与世界其他强国竞争。印度消费者极度渴望进口商品，各种限制取消之后会疯狂消费，导致经济破产。还有其他诸如此类的说法。

值得注意的是，这种情况并没有发生。在1991年经历急剧下降之后，印度的GDP增长在1992年恢复到了1985—1990年的水平，每年的增长幅度约5.9%。[\[4\]](#)经济没有崩溃，也没有高速起飞。总的来说，在1992—2004年期间，GDP增速缓慢上升到6%，然后在2005年中期跃升至7.5%，并自那以后一直保持着差不多同样的增长速度。

那么，印度应该被看作证明贸易理论智慧的光辉典范，还是更接近于反面的典型？一方面，这种增长平稳地度过了转型期，与贸易乐观主义者的预测相呼应。另一方面，印度的增长在1991年之后用了十多年时间才开始加快速度，又似乎让人失望。^[5]

^[1] John Keats, “Ode on a Grecian Urn,” in *The Complete Poems of John Keats*, 3rd ed.(New York: Penguin Classics, 1977).

^[2] 该定理描述了产出商品的相对价格和相对生产要素报酬（特别是实际工资和实际资本回报）之间的关系。在一些经济学假设下，一个商品的相对价格上升将导致生产那种商品使用最密集的生产要素的回报上升。反之亦然。——编者注

^[3] Petia Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization:Evidence on Poverty from India,” *American Economic Journal: Applied Economics* 2, no. 4(2010): 1-41, DOI: 10.1257/app.2.4.1.

^[4] “GDP Growth (annual %),” World Bank, accessed March 29, 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg?end=2017&start=1988>.

^[5] 当然，贸易方面的乐观主义者，包括贾格迪什·巴格瓦蒂（Jgdish Bhgwti）、斯里尼瓦桑（T. N. Srinivsn）及其追随者，认为1991年之前，经济增长即将陷入停滞之际，是政府救助和贸易自由化拯救了它。

对于不可言说的东西，人们必须以沉默待之^[1]

这场特别的辩论没有真正的解决办法。世界上只有一个印度和它唯一的一段历史。假如1991年没有发生危机，贸易壁垒也没有被去除，人们又如何能够断言印度在1991年以前的增长不会持续呢？让事情更加复杂的是，从20世纪80年代开始，贸易就已经开始逐渐自由化；1991年只是加速了这一进程（当然加速的幅度很大）。大爆炸是必要的吗？除非我们能让历史倒流，让它沿着另一条道路发展，否则我们永远不会知道。

然而，毫不意外的是，经济学家们发现很难不去思考这类问题。这个问题与印度本身关系不大。无法回避的事实是，印度经济增长在20世纪80年代或90年代的某个时间点发生了巨大转变，与之相关的是印度当时从（某种意义上的）社会主义向资本主义转变。20世纪80年代中期之前，印度的经济增长率约为4%，现在则接近8%。^[2]这种变化是罕见的，而尤其罕见的是，这种变化似乎一直在持续。

与此同时，不平等的程度急剧加深。^[3]20世纪60年代初的韩国，以及20世纪90年代的越南，都发生了类似的事情，甚至可能更加剧烈。很明显，这些经济体在开放经济之前所采取的那种国家控制在降低不平等方面非常有效，但其高昂的代价是牺牲了经济增长。

一个国家放弃全方位的政府管控，出现更多不同的意见，从而带来更多的学习机会，这才是经济运行的最佳方式。印度仍然坚持保留部分关税保护措施。这些措施是明显的贸易壁垒，但和以前的完全不同。取

消这些措施有多重要？会进一步加速增长吗？不平等的问题会怎样？特朗普的关税会使美国的经济增长彻底脱轨吗？新关税真的能够帮助那些特朗普声称要保护的人吗？

为了回答这样的问题，经济学家通常会将不同的国家进行比较。基本的想法很简单：一些国家（如印度）在1991年实现了贸易自由化，但另一些多少与之相似的国家却没有。在紧接着1991年之后的数年时间里，哪些国家增长的速度更快，不论是绝对速度还是对比1991年以前的相对速度？是那些选择贸易自由化的国家，还是那些一开始就秉持开放的国家，抑或是那些一直坚持封闭的国家？

在研究自由贸易的领域里，存在着大量浩繁冗长的著作和文献。考虑到自由贸易对经济学家的重要性，以及在商业出版领域中的受欢迎程度，这一点也就不令人意外了。有关这个问题的答案也囊括了所有的方面，从正面评估贸易对GDP的影响，到怀疑的立场。尽管如此，必须要指出的是，几乎没有或根本没有支持强烈负面影响的证据。

针对贸易的怀疑来自三个不同的方面。第一是反向因果关系。印度实现了贸易自由化，而另一个相似的国家没有。这一事实可能反映出印度已经为转型做好准备，即使没有改变贸易政策，其经济增长也会比挑选作为对比的国家更快。换句话说，会不会是经济增长（或增长潜力）导致了贸易自由化，而不是贸易自由化反过来推动了经济增长？

第二是省略了因果因素。印度的经济开放是一系列范围更广、规模更大的变革中的一部分。这一系列变革当中，一个重要的事实就是政府放弃了计划经济，从根本上停止试图告诉企业所有者应该生产什么和在哪里生产。还有一个更模糊但或许同样重要的转变，那就是官僚机构和政治体系对商业部门的态度：承认商业利益是诚实经营者的合法追求，甚至可以称之为“酷”。从根本上来说，不可能把所有这些变化带来的影响和贸易自由化的影响区分开来。

第三，很难用精确的数据来衡量是什么构成了贸易自由化。当征收350%的关税时，根本就不会有进口，所以削减一些关税可能不会有什么改变。我们如何区分相关的政策变化和无关的故作姿态？此外，如此高的税率会导致纳税人采取反抗措施，他们会找到创造性的办法来避税。于是，政府就经常会制定一些晦涩难懂的规则来诱捕违反者。随着国家的经济开放，很多事情都发生了变化，但不同国家的变化速度和程度是不同的。鉴于不同的国家选择不同形式的改革，我们如何确定哪个国家的经济开放程度更高？

所有这些问题都使得跨国比较经济问题特别令人担忧。在研究贸易政策对经济增长的影响时，不同的研究人员会得出不同的答案，很大的原因就是他们对每一个问题所做出的选择都不同：如何衡量贸易政策的改变？众多造成因果关系混乱的可能的来源中，研究者愿意容忍哪一个？

鉴于这个原因，比较不同国家得出的结果也就很难让人信服。有无数种方法来进行跨国比较，选哪一种取决于你愿意接受哪种大胆的假设。

同样的限制也阻碍了检验施托尔珀-萨缪尔森理论的其他预测。当更加贫穷的国家开放贸易后，不平等程度会降低吗？关于这一问题的跨国研究相对较少，反映出了一种我们将一而再再而三看到的模式。贸易经济学家倾向于不去考虑蛋糕应该如何分配，尽管（或许就是因为？）萨缪尔森的早期警告称，至少在富裕国家，贸易可能以牺牲工人的利益为代价。

当然也有例外，但这些例外并不能带来信心。国际货币基金组织的两名工作人员最近提出的一份研究报告发现，同其他多数国家关系密切的国家，往往更加富有，也更加平等。他们忽视了一个令人不快的事实：欧洲的许多小国之间贸易往来频繁，这些国家也往往更加富有，更

加平等。但贸易往来频繁很可能并不是最主要的原因。[\[4\]](#)

针对这一相当乐观的结论，另一个值得怀疑的原因是，这个结论和我们从一些发展中国家了解到的情况背道而驰。在过去30年里，许多中低收入国家已经开放了贸易。让人吃惊的是，在接下来的几年里，它们的收入分配几乎总是朝着与施托尔珀-萨缪尔森理论的基本逻辑相反的方向发展。对于这些国家中数量巨大（本来它们应当凭此而获益）的低技能工人而言，他们的工资水平落后于技能更高或教育程度更高的工人。

从1985年到2000年，墨西哥、哥伦比亚、巴西、印度、阿根廷和智利都通过单方面全面降低关税开放了贸易。同一时期，所有这些国家的不平等程度都有所加剧，而加剧的时机似乎和贸易自由化联系在一起。例如，在1985年至1987年期间，墨西哥大幅削减了进口配额制度的覆盖面和进口平均关税；而从1987年到1990年，墨西哥蓝领工人的工资下降了15%，白领工人的工资则提高了15%。其他衡量不平等程度的指标也紧随其后。[\[5\]](#)

在哥伦比亚、巴西、阿根廷和印度也发现了同样的模式。紧随着贸易自由化而来的是，相对于无特殊技能的工人，有技能的工人收入增长了，其他衡量不平等程度的指标同样如此。随着中国从20世纪80年代开始逐步开放，并最终于2001年加入世界贸易组织（WTO），其国内的收入差距开始扩大。根据世界不平等数据库小组的数据，1978年，中国社会收入水平靠下的全国50%人口和最高的全国10%人口，其总收入占全国收入的比例相同（27%）。而从2001年开始，这两个群体的收入各自所占的比例开始分化。到了2015年，收入最高的全国10%人口获得了全国收入的41%，而收入最低的全国50%人口只获得了15%。[\[6\]](#)

当然，相关性并非因果性。也许全球化本身并没有导致不平等的加剧。贸易自由化几乎从来不会在真空中发生：在所有这些国家中，贸易

改革都是更大范围的经济改革方案当中的一部分。例如，1990年和1991年，哥伦比亚最极端的贸易政策自由化，是和旨在大幅增加灵活性的劳动力市场监管改革同步进行的。墨西哥1985年的贸易改革也是在推行私有化、改革劳动力市场和放松管制的背景下进行的。

正如我们之前提到的，印度1991年的贸易改革伴随着取消工业许可证制度、改革资本市场，以及权力和影响力全面向私营部门转移。邓小平所推行的中国的改革开放是大规模经济改革的顶点，私营企业沉寂了几乎30年后在国家经济结构中获得了合法地位。

同样，墨西哥和其他拉美国家开放的时间恰好与中国开放的时间一致，因此它们都面临着来自劳动力更丰富的经济体的竞争。也许这就是这些国家的工人受到伤害的原因。

仅仅通过比较国家来对贸易问题做出任何决定性的结论，是很困难的。因为增长和不平等都取决于很多不同的因素，贸易只是这些因素之一，或者更确切地说，是结果而不是原因。尽管如此，已经出现的一些非常引人注目的针对国家内部的研究，确实动摇了人们对施托尔珀-萨缪尔森定理的信念。

[1] Tractatus 7, in Ludwig von Wittgenstein, *Tractatus Logico-Philosophicus*, originally published by *Annalen der Naturphilosophie*, 1921. Published in the original edition by Chiron Academic Press in 2017, with an introduction by Bertrand Russell.

[2] “GDP Growth (annual %),” World Bank.

[3] 收入最高的1%人群占GDP的比重从1982年的6.1%上升到2015年的21.3%。World Inequality Database, accessed March 15, 2019, <https://wid.world/country/india>.

[4] Diego Cerdeiro and Andras Komaromi, approved by Valerie Cerra, “The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach,” *International Monetary Fund Background Papers*, 2017.

[5] Pinelopi Koujianou Goldberg and Nina Pavcnik, “Distributional Effects of Globalization in Developing Countries,” *Journal of Economic Literature* 45, no. 1 (March 2007): 39-82.

[6] Thomas Piketty, Li Yang, and Gabriel Zucman, “Capital Accumulation, Private Property and

Rising Inequality in China, 1978-2015,” American Economic Review, forthcoming in 2019, working paper version accessed on June 19, 2019, <http://gabriel-zucman.eu/files/PYZ2017.pdf>.

事实可能并非如此

考察国家内部的不同地区，可以明显减少潜在因素的数量。这些潜在因素如果同时发生作用，会掩盖贸易的影响。在一个国家内部，通常只有一个单一的政策制度、一段共同的历史和共同的政治纲领，这些让对比变得更有说服力。问题在于，贸易理论最主要的预测，就其本质而言，包含了一个经济体中的每一个市场和地区，而不仅仅是那些进口和出口商品的具体市场和地区。

在施托尔珀-萨缪尔森理论的世界里，每一个拥有同样技能的工人能拿到的工资都只有同一个标准。一个工人能拿到多少工资，不是取决于他所在的部门或地区，只取决于他能够做出多大的贡献。这是因为，在宾夕法尼亚的钢铁工人，如果因为外国竞争而失去工作，应该立即搬到任何能找到工作的地方，比如蒙大拿或密苏里，从事电镀或是去工厂制造鱼尾板。经过短暂的过渡后，所有具有相同技能的工人将获得相同的工资。

如果这是真的，那么了解贸易影响的唯一合理的比较对象就是整个经济体。把宾夕法尼亚州的工人与密苏里州或蒙大拿州的工人进行比较，我们不会有任何发现，因为他们的工资都是一样的。

因此，十分矛盾的是，如果人们相信理论的假设，几乎不可能对其进行检验，因为人们所观察到的唯一影响是国家层面的影响，而我们刚刚论证了跨国比较和国家案例研究的许多缺陷。

然而，正如我们在移民问题上所看到的，劳动力市场倾向于保持不变。即使劳动力市场的情况会带来压力，人们也不会搬家，因此工资在

整个经济体系中不会自动平衡。实际上，在同一个国家内部有许多子经济体，只要影响这些子经济体的贸易政策变化不完全相同，就有可能通过比较它们发现很多东西。

一位名叫佩蒂娅·托帕洛娃（Petia Topalova）的年轻经济学家，在麻省理工学院读博士的时候，决定认真研究这个想法。她为自己的研究设定了一个前提条件，即人们可能会被困在一个地方或者贸易流程中的一个环节。在一篇重要的论文中，她研究了印度在1991年大规模贸易自由化后的相关情况。^[1]结果显示，虽然我们认为“印度开始了自由化”，但是影响印度不同地区的贸易政策变化却十分不同。这是因为，尽管所有的关税最终都降至或多或少相同的水平，但由于有些行业一开始就比其他行业受到更多的保护，因此印度贸易改革后这些行业的关税降幅要大得多。此外，印度有600多个行政区域，各个区域占主导的企业类型差别巨大。有些主要是农业，其他主要是钢铁厂或纺织厂。由于不同行业的经营情况差异巨大，导致不同地区关税的降低幅度也差别很大。托帕洛娃为每个印度地区建立了一个指标，以衡量其受自由化影响的程度。例如，如果一个地区主要生产钢铁和其他工业制造产品，关税从近100%下降到40%，那么托帕洛娃认为，这个地区受自由化的影响非常巨大。如果另一个地区只是种植谷物、出产油籽，它们的关税基本上没有变化，于是该地区则几乎不受影响。

通过这种方法，托帕洛娃研究了印度在1991年前后的情况。在20世纪90年代和21世纪第一个十年，印度全国的贫困率迅速下降，从1991年的35%下降到2012年的15%。^[2]但是，在这种美好的大背景映衬下，更多的领域直面贸易自由化冲击，明显减缓了脱贫的进程。和施托尔珀-萨缪尔森理论告诉我们的相反，一个特定地区的贸易开放程度越高，该地区的脱贫速度就越缓慢。在随后的一项研究中，托帕洛娃发现，与其他地区相比，在受贸易影响更大的地区，童工减少的概率要更低。^[3]

对她的研究发现，经济学界的反应出乎意料地粗暴。托帕洛娃接二

连三地遭到非常不友好的评论。这些评论暗示，即使她的研究方法正确，但她的答案是错误的。贸易怎么会实际助长贫困？过去的理论告诉我们，贸易对贫穷国家的贫困人口是有益的，因此她的数据肯定是错误的。由于学术精英的排斥，托帕洛娃最终在国际货币基金组织找到了一份工作，因为相对于学术界，国际货币基金组织从一开始就在推动大规模贸易自由化，因此对托帕洛娃研究的态度更加开明：这多少有点讽刺。

顶级的经济学术期刊也拒绝发表托帕洛娃的论文，尽管这篇论文最终促使她完成了一本专注于这场辩论的著作。现在很多研究论文将托帕洛娃的研究方法应用到其他背景下的研究。而且顺带提一下，这些论文在哥伦比亚、巴西发现了同样的结果。而我们将在本书后面的章节提到，最终在美国也发现了同样的结果。^[4]几年后，当初发表托帕洛娃论文的期刊向她授予了最佳论文奖，托帕洛娃才得到学院派经济学家一定程度的承认。

^[1] Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization.”

^[2] Gaurav Datt, Martin Ravallion, and Rinku Murgai, “Poverty Reduction in India: Revisiting Past Debates with 60 Years of Data,” VOX CEPR Policy Portal, accessed March 15, 2019, voxeu.org.

^[3] Eric V. Edmonds, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Trade Adjustment and Human Capital Investments: Evidence from Indian Tariff Reform,” *American Economic Journal: Applied Economics* 2, no. 4 (2010): 42-75. DOI: 10.1257/app.2.4.42.

^[4] Orazio Attanasio, Pinelopi K. Goldberg, and Nina Pavcnik, “Trade Reforms and Trade Inequality in Colombia,” *Journal of Development Economics* 74, no. 2 (2004): 331-66; Brian K. Kovak, “Regional Effects of Trade Reform: What Is the Correct Level of Liberalization?” *American Economic Review* 103, no. 5 (2013): 1960-76.

黏性经济

托帕洛娃一直坚称，她并非要断言有人因为贸易自由化而受到伤害。由于是将同一国家的不同地区进行对比，所以她的结论只是，某些地区（受贸易影响最大的地区）在脱贫方面不如其他地区成功。这与她在论文中谨慎强调的一种可能性是完全一致的，即自由化浪潮造成了极大波动，只是对某些地方来说波动更大。她的研究也并不意味着整个印度的不平等程度在加剧，只是受贸易影响更大的地区的不平等程度上升得更厉害。事实上，具有讽刺意味的是，那些受自由化影响最大的地方通常在起步阶段要比其他地方更加富裕，因此自由化后的发展相较之下并不算是特别优秀，如此一来反而减少了全国范围内的不平等。在其他论文中，托帕洛娃和她的同事论证，印度贸易自由化给整个经济带来了一些明显的积极结果。例如，印度公司由于面临开拓新市场的挑战，开始引进马上可以销往海外的新产品。再者，它们可以进口价格更便宜，质量更优质，过去在印度无法找到的原料，这意味着它们可以为国内和国际市场生产新产品。^[1]这提高了印度的生产力，加上政府在20世纪90年代初实施的其他改革(以及赶上全世界经济增长趋势的一点运气)，促成了印度经济自20世纪90年代以来的快速增长。

然而，我们很容易理解为什么贸易经济学家会感受到来自托帕洛娃论文的威胁。在传统理论中，贸易的好处来自资源的重新配置。托帕洛娃发现，开放程度高的地区和开放程度低的地区之间存在差异。这一事实本身就告诉我们，资源（工人，也包括资本）不容易流动，正如我们前面提到的那样。如果他们这样做了，世界各地的工资水平应该或多或少都是一样的。托帕洛娃不是唯一一个发现这一现象的人，其他不少研究也发现很少有证据表明资源重新分配有助于消除不平等。^[2]但是，一

旦我们放弃了人与资本会追逐机会的想法，我们如何才能坚信贸易是好的呢？

如果工人们在跨地区行动时动作迟缓，那么他们在从一种工作换到另一种工作时行动迟缓也是合理的。这与我们对劳动力市场的了解完全一致。在印度，一些邦奉行严格的劳动法，很难解雇工人，或缩减无利可图的企业，允许赢利企业取而代之。这让托帕洛娃发现贸易自由化对贫困的负面影响在这些邦更加严重。^[3]

还有大量确凿的证据表明，至少在发展中国家，土地不会轻易易手。资本也倾向于保持黏性。^[4]银行家们不仅在削减对经营不善的企业的贷款时行动迟缓，向业绩良好的公司放贷时同样迟缓。原因则非常有趣：许多负责贷款决策的信贷官员，都害怕为不良贷款承担责任。避免这种情况最简单的方法就是不做任何新的贷款决定；单纯地做一个橡皮图章为之前的贷款放行，不管别人过去做了什么决定，不管将来别人怎么处理贷款。而既例外又不幸的是，当贷款项目即将成为坏账时，银行家们实际上会给陷入困境的企业提供新贷款以偿还旧贷款，希望能推迟违约，兴许还能因运气的翻转而获益。用银行业的话说，这就是“常青藤”贷款。那么多银行，资产负债表看似完美，却突然一夜之间面临迫在眉睫的灾难，这种“常青藤”贷款就是其引发的主要原因之一。借贷保持黏性，意味着本应了结痛苦的企业仍不得不苟延残喘。与此同时，这也意味着新兴企业很难筹集资本。而当新兴企业陷入贸易自由化带来的各种不确定性之中时，因为贷款官员不愿承担新的风险，这种窘境尤为显著。

鉴于各种形式的黏性，我们也就可以理解，当坏消息来临，来自外部的竞争更加激烈时，人们倾向于保持低调，希望问题会自行消失，而不是选择正面应对，调配资源实现最优化的利用。工人被解雇，工资开始下降。企业主的利润遭受重创，贷款被重新评估，这一切都是为了尽可能地保持原状。效率没有提高，和失去保护的行业有关联的人则收入

下降。

这可能看起来很极端，但托帕洛娃从印度的数据中发现了类似的现象。首先，受自由化影响的地区很少有人口流出。^[5]即使在一个地区内，资源在不同行业之间的流动也很缓慢。

更为惊人的是，企业内部的情况也是如此。许多印度企业生产的产品不止一种，因此可以预期的是，这些企业将关闭与廉价进口产品竞争的产品线，重新调整生产方向，生产不那么有劣势的产品。即使在因为劳动法而很难解雇员工的情况下，也没有什么能阻止这种现象。但托帕洛娃的研究发现，“创造性破坏”的情况非常少。企业似乎从不停止已经过时的产品生产线，也许是因为他们发现，转型过程代价过于高昂：工人需要重新培训，需要购买和安装新机器。^[6]

^[1] Pinelopi K. Goldberg, Amit Khandelwal, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Trade Liberalization and New Imported Inputs,” *American Economic Review* 99, no. 2 (2009): 494-500.

^[2] Abhijit Vinayak Banerjee, “Globalization and All That,” in *Understanding Poverty*, ed. Abhijit Vinayak Banerjee, Roland Bénabou, and Dilip Mookherjee (New York: Oxford University Press, 2006).

^[3] Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization.”

^[4] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, “Growth Theory Through the Lens of Development Economics,” ch. 7, in *The Handbook of Economic Growth*, eds. Philippe Aghion and Stephen Durlauf (Amsterdam: North Holland, 2005), vol. 1, part A: 473-552.

^[5] Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization.”

^[6] Pinelopi K. Goldberg, Amit K. Khandelwal, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Multiproduct Firms and Product Turnover in the Developing World: Evidence from India,” *Review of Economics and Statistics* 92, no. 4 (2010): 1042-49.

保护的对象是谁？

尽管存在这些内部壁垒，但资源最终还是流动了（至少在一些国家是这样），特别是东亚国家的非凡成就，有很大一部分来自出口。不管你从特朗普总统和其他人那里听到了什么，东亚国家在出口上取得的成功并不是因为富裕国家毫无防备地敞开大门。事实上，发达国家对进口商品实施严格监管，必须符合严格的安全、质量和环境标准。

有人会争论说，对进口的监管往往会阻止进口。加州的牛油果生产商在1914年成功游说联邦政府全面禁止进口墨西哥牛油果，直到1997年这一禁令才被废止。这是为了防止墨西哥害虫入境，尽管事实上墨西哥与美国接壤，而且害虫入境不需要签证。1997年，联邦政府解除了禁令，但加州的禁令一直持续到2007年。更近一段时间，研究人员发现，2008年美国发生危机期间，美国食品药品监督管理局FDA突然变得更易于食品安全为由，拒绝来进口发展中国家的食物；对于发展中国家的出口商来说，在此期间，由于被拒绝入关而导致的运输成本翻了两番！显然，从墨西哥进口的牛油果的质量不可能因为美国的次贷危机而发生变化，但由于对牛油果的需求下降，把牛油果挡在门外以保护当地种植者就变得更有价值了。^[1]经济不景气时，国内要求保护的骤然增大，而安全法规常常被作为保护国内生产商的借口。

即便如此，有些标准也反映了消费者在安全问题（例如一些中国玩具被发现含有铅）、环保问题（例如在农产品上使用农药），或者工人的状况问题（例如童工）上的真实偏好。确实，公平贸易品牌的成功表明，许多消费者愿意向中间商支付更多的钱，因为中间商可以向他们保证产品符合某些环境和道德标准。如今许多知名品牌在一定程度上受此启发，将质量标准定得比任何监管要求都高，使得新的出口国更难进

λ 。

[1] Robert Grundke and Cristoph Moser, “Hidden Protectionism? Evidence from NonTariff Barriers to Trade in the United States,” *Journal of International Economics* 117 (2019):143-57.

品牌有什么关系？

想要加入这些挑战，成为下一个中国的发展中国家，还有一些别的特质。

世界贸易组织在2006年为推动贸易倡议设立了一项援助。截至2017年年中，该项援助已经为各种项目支付了3000多亿美元，以帮助发展中国家进行贸易。^[1]在所有这些倡议和资金的背后提供支持的是这样一种信念，即贸易是这些国家摆脱贫困的途径。ATA（援助工匠协会）是一个美国非政府组织，帮助发展中国家的手制品生产商进入国际市场，允许研究人员借助他们的平台来验证假设。^[2]

2009年10月，ATA获得资金在埃及实施一个新项目。这个项目遵循一套标准程序。首先，ATA要找到一种适合的产品，既能吸引高收入人群，又能在埃及以相对低廉的成本生产。研究小组帮助ATA确定了理想的产品：地毯。制造手工地毯在埃及是重要的就业来源，美国对埃及产的手工地毯也有需求。

其次，ATA必须找到地方让项目落地。他们选择了富瓦（Fowa），亚历山大港东南侧一个两个小时车程的小镇。那里有数百家专门生产某一品类地毯的小型企业。在富瓦，一个典型的工坊是一人经营（绝对不会是女人!），工坊所有者在自己家里或棚子里操作一台织布机。

再次，ATA总是通过非常了解当地情况的中介公司开展工作。中介公司接收订单，并找到小规模的生产商来生产产品。ATA希望能够在埃及工作几年后退出，留下足够强大的中介公司来确保项目可以继续和发

展。从这个角度来看，这个项目对富瓦镇的一大吸引力就在于，ATA这个项目挑选的是一个本土中介，哈米斯地毯。哈米斯已经将富瓦小镇生产的许多地毯投入了市场，尽管这些地毯大部分没有出口。

接着，哈米斯地毯公司和ATA开始着手决定生产哪种品类的地毯，寻找买家，并形成订单。这一切都需要很大的努力。ATA把哈米斯的首席执行官带到美国参加培训课程，聘请了一位意大利顾问设计地毯样品，并在每个礼品展销会上向所有相熟的进口商展示哈米斯的产品。尽管他们做了这么多的工作，哈米斯地毯公司花了一年半的时间，才最后从一位德国买家那里获得了意义非凡的第一个出口订单。

从那时起，生意开始步入正轨。从2012年到2014年，订单如雪片一样飞来。项目启动5年后，订单总额超过15万美元。一个拥有良好关系和充足资金的美国非政府组织，一个由非常坚定而又富有才华的年轻研究人员组成的无畏团队，一个在国内有良好声誉的可靠公司，联合起来用了5年时间，才获得了相当数量的订单，足够维持35家小型企业。如果没有来自ATA的外部推动，本地中介可能无法让这一切成为现实。

为什么会这么难？很大一部分问题似乎是，从外国买家（通常是大型零售商或拥有自己品牌的网上商店）的角度来看，从埃及的小型地毯制造商那里购买产品就是一场赌博。对他们来说，质量是至关重要的。客户的期望则是，他们想要完美无瑕的地毯。时机也要完美。如果开始新的春季采购时地毯还没准备好，销售商就会遭受重创。最后，没有办法将全部风险转嫁给制造商。如果因为质量低劣或交货延迟，零售商可以退货或拒绝向制造商付款；但是，相对于由此带来的声誉受损（回想一下愤怒的买家在网上留言曝光美国最大家具电商Wayfair出售劣质产品的事件），或是错过春季采购期限所造成的成本损失，前面这些损失可谓微不足道。原则上，企业也可以同意惩罚性损失赔偿（比如，制造商同意为其造成的每一天延误赔付一定数额的金钱），但要从小镇上的埃及工坊收取赔偿，那就得祝你好运了。因为这家工坊可能会在一

夜之间消失。零售商也不可能检查每一块地毯以避免任何声誉风险，这将花费员工太多的时间。

另一种可能性是，产品的价格如此之低，消费者愿意承担地毯有瑕疵的风险，因为他们知道总有办法把地毯退回去。为什么要把声誉押在提供尽可能完美的产品上呢？为什么不根据价格降低预期呢？

事实证明，这样并不能总是奏效。因为在很多情况下，即使价格再低，消费者也不会把时间浪费在他们不信任的产品上。我们曾经在巴黎买过一台DVD（高密度数字视频光盘）播放器。当我们拿到手的时候，我们发现放DVD播放器的一个盖子被卡住了。我们花了大约一个小时尝试修好它，又花了一个小时在制造商的网站上寻找技术帮助。最后，我们只能上网，向一位亚马逊的工作人员说了事情经过，好心的他同意全额退款。为了拿到退款，我们必须把DVD播放器放到附近的一家杂货店里。

阿比吉特第一次去杂货店的时候，店主拒绝接收，因为他们有太多亚马逊的快递。第二次，店主让他等了25分钟才取走包裹，因为当时他正在收取另外一个需要登记的包裹。与此同时，我们又从另一家零售商那里买了一台DVD播放器（我们很着急，因为我们想把它作为女儿的生日礼物）。不幸的是，当我们拿到手时，才发现这台DVD播放器和我们公寓里的电视不匹配。我们试图通过产品的网站退货，但是因为订单还没有被记录为完成，所以几天之后才能退货。在我写作的时候，第二台DVD播放器被我们重新包装得漂漂亮亮的，安静地躺在门口的桌子上，仍然没能退掉。与此同时，我们放弃了购买DVD播放器的打算。埃斯特的父亲借了一台给我们。

为什么要讲这么长一段关于我们和DVD播放器不幸遭遇的经历呢？因为这段经历说明了关键性的问题，对于最终消费者来说，时间就是金钱，可靠性也是如此，是我们永远无法收回的。阿比吉特去了两次杂货店，花了两个小时修理机器，但亚马逊不会为此向他支付时薪。

或者想想你在某个网站上买到了一件便宜漂亮的T恤，结果洗衣服时所有的衣服都被染上了它的亮蓝色。价值100美元的衬衫现在胸前染上了蓝点。为了找到相同的衬衫，你不得不翻找村子里每一家二手服装店。那么谁会为你被毁的衬衫，或者为你花费的大量时间来买单呢？

这就是为什么亚马逊为了保持其优质服务的声誉而大费周章。例如，在某些情况下，为了节约顾客的时间，他们没有要求顾客退回有缺陷的产品。出于同样的原因，亚马逊希望与一家完全可以信任的生产商进行交易，最好是一家他们之前打过交道的公司，或者至少是一家以优质产品和优质服务而闻名的公司。对顾客和零售商来说，时间就是金钱。

全球不平等的结构就是如此。愿意购买一块手工制作的地毯或手工印制T恤（贫穷国家在制造劳动密集型产品时有着比较优势）的西方客户，通常远比制造商更加富裕，因此，不论新进产品的价格有多便宜，节省出来的金钱都不足以补偿客户损失的时间或者被毁掉的最喜欢的衬衫。

举例来说，一家埃及制造商试图在T恤市场同中国竞争。按照全球资料库网站Numbeo 2019年3月的数据，中国的平均月工资为税后915美元，而埃及的月工资约为税后183美元。^[3]假设每周工作40小时，中国的时薪大约是每小时5美元，而埃及约为1美元。这样，手工印制一件需要一个小时才能做好的T恤（一件非常非常漂亮的T恤），埃及的劳动力成本要比中国最多节省4美元。事实上，成本可能要低得多，因为T恤制造商支付的工资往往比平均工资低得多。作为买家，我们中的许多人会很乐意支付这额外的4美元，因为它的质量能让我们安心。亚马逊知道在中国有一个知名且可靠的供应商的情况下，为何要花钱在埃及试验这个不知名的企业呢？

在埃及地毯这个案例中，一个中间商（实际上是两个：ATA和哈米

斯地毯）是必需的，因为所有的地毯编织者作为单独的个体不可能建立起自己的声誉。他们规模太小了。最起码，哈米斯有必要的体量来为已识别的优秀制造商建立追踪记录，有效地监督他们的工作，从而建立质量声誉。哈米斯还能教他们提升质量：出口企业的质量提升得非常迅速，技术上也很快超过了那些没有被抽中纳入项目的类似企业。但由于埃及以外的人都不知道哈米斯，所以一开始几乎没有人想和它打交道，或者给它一个建立声誉的机会，也就不足为奇了。

更糟的是，当哈米斯终于有机会出口时，它反过来也面临了同样的问题。外国买家也可能会行为不端：不为订单付款，或改变定购的产品种类。哈米斯必须是双方值得信赖的中间商。例如，一个买主要求将地毯浸入茶中并用酸处理，使地毯具有年代感，但不幸的是，当他收到地毯时，他讨厌这个效果，并责怪制造商。

在这种情况下，哈米斯被夹在中间进退两难。它可以试着反击购买者，但是在订单完成之前，永远不会有足够的往来记录（“是的，有一封电子邮件，但请记住我们在电话中说过的话”）。因此，哈米斯会陷入一种双方各执一词的窘境。而作为一名来自埃及的新玩家，在这种情况下事态发展顺利的可能性很小。另一方面，埃及的制造商认为他们已经按照要求完成了工作，如果没有得到报酬会非常生气。他们可承担不起辛苦工作却拿不到报酬的后果。最后，哈米斯常常不得不独自承担损失。

在20世纪90年代后期，新兴的印度软件行业为建立声誉而遭受的痛苦，是我们最先遇到的案例。印度的软件业最初是在南部城市班加罗尔附近开始发展的。当时，班加罗尔还是因气候宜人而闻名，但产业却没什么活力的小镇（现在则已经成为一座交通拥挤、仍在无序扩张的大都市）。印度企业擅长为特定客户提供定制产品。如果有公司需要一套全新的会计软件，可以采购为其定制的标准软件，也可以由印度公司从头开始构建。

印度在该领域具有几项明显的优势：大量以卓越的技术著称的工程学院毕业生，互联网普及得很好，英语是第一语言，以及与美国不同的时区。这些让软件工程师可以和美国的客户以不同的班次进行工作。基础设施的需求是最低的：一个办公室、一个小团队、几台计算机。而班加罗尔早在1978年就建立了电子城，一个专门为后来称为信息技术部门的机构所保留的工业园区，并为该园区提供了可靠的电力供应和通信线路。这让一切都变得更容易了。

对任何拥有合适文凭并愿意努力工作的人而言，班加罗尔拥有的这一切条件，让他们相对更加容易挂出招牌成立自己的软件公司。但是，要在这个行业生存下来却并不容易。

在1997年至1998年冬天，我们向100多家印度软件公司的首席执行官询问了他们最近两个项目的经验。对于年轻企业的首席执行官来说，生活是乏味且艰辛的。客户会具体说明他们想要的东西，企业则会尽力做好，但是客户经常会声称这没有准确地满足他们之前提出的需求。首席执行官几乎总是觉得是客户改变了主意，但客户通常认为是企业没有理解他们的需求。无论如何，在大多数情况下，意见不同都是徒劳的，因为年轻企业的交易几乎总是涉及合同。按照合同，无论完成的工作量多少，只有当买方满意时，他们才能获得约定的固定报酬。

我们怀疑选择这种类型的合同，反映出买方认为与遥远印度的一家不知名供应商签订合同是在冒险。与这种解释一致的是，随着印度企业变得成熟，知名度提高，我们看到双方签订的合同从固定价格合同变成了成本加成合同。根据这种合同，买方将为卖方生产软件时所承担的任何时间和材料成本支付费用。^[4]我们的故事还解释了，为什么年轻的企业很少能够获得成本加成合同，即使有，也往往是因为该企业已经为客户完成了一个项目并因此建立了声誉。

我们访谈过的一位年轻的首席执行官感到精疲力竭。他感觉自己不

论白天黑夜都在为无趣的项目（以及无休止的调试）工作，仅仅是为了维持生计。他最近接手了一个千年虫项目，要搜寻数千行代码以消除以“1/1/99”形式而不是“1/1/1999”形式写的日期。因为他们得到可怕的警告，如果计算机开始认为这一年是2099年，将会发生巨大的灾难。为此，公司急于修复其数据库。

这项工作是可以预见的——灾难性的成本超支风险相对较小，但让人头昏脑涨。这位首席执行官正在考虑关掉自己的公司，加入一家更大的公司。艰难地完成那些不需要动脑筋的项目，与那些不知道自己想要什么的客户讨价还价，不断地思考自己是否付得起房租。当他开始自己的软件创业梦想时，他想象的生活可不是这样。

缺乏声誉的年轻企业起步需要雄厚的财力支持。尽管人们经常提起，印孚瑟斯公司（Infosys）作为当今印度第三大软件公司，是7名工程师拿着从第一任首席执行官的妻子那里借来的250美元于1981年创立的。但是，当今印度最大的两家软件公司，一家是威普罗（Wipro），一家是塔塔咨询服务公司（TCS）。威普罗的所有者家族，在跨界进入软件行业之前已经拥有了非常成功的食用油产业。塔塔咨询服务公司则隶属于塔塔工业集团，其母公司塔塔工业集团的产业范围从食盐延伸到钢铁。这大概不会只是偶然现象。当然，这些公司的成功不仅仅是因为钱，都还需要有远见和才华的人才。但显然，金钱是有用的。

品牌也有帮助。古驰（Gucci）最初是一家高端皮革制品生产商，现在售卖从汽车座椅到香水的所有产品。法拉利，开始是一家跑车制造商，现在出售眼镜和笔记本电脑。消费者购买古驰香水或法拉利笔记本电脑，可能不会指望这些品牌的产品会具有特别的创新性。相反，他们只是非常肯定，古驰和法拉利非常看重自己的优秀品牌，不会出售质量低劣的产品。也许，还有一个原因是，购买明显非常昂贵的东西能够带来自我吹嘘的资本。

[1] World Trade Organization, “Members Reaffirm Commitment to Aid for Trade and to

Development Support,” 2017, accessed March 18, 2019, https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/gr17_13jul17_e.htm.

[2] David Atkin, Amit K. Khandelwal, and Adam Osman, “Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment,” *Quarterly Journal of Economics* 132,no. 2 (2017): 551-615.

[3] “Rankings by Country of Average Monthly Net Salary (After Tax) (Salaries and Financing),” Numbeo, accessed March 18, 2019, https://www.numbeo.com/cost-of-living/country_price_rankings?itemId=105.

[4] Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo, “Reputation Effects and the Limits of Contracting: A Study of the Indian Software Industry,” *Quarterly Journal of Economics* 115, no.3 (2000): 989-1017.

品牌的世界

一个品牌的价值在于能够避开竞争。买方比生产者的富裕程度高得多，这使得卖方或中间商关注质量而不是价格。对于任何潜在的新进者而言，和已有的卖家打价格战会面临更大的挑战，因为向供应商支付的价格往往只是高品质产品对买家价值的一小部分。的确，品牌和分销成本往往比制造成本高得多。对许多商品而言，生产成本不超过零售成本的10%~15%。这意味着即使生产者将生产效率提升到更高水平，对产品的最终价格起到的影响也微乎其微。将生产成本削减50%，只能将买家拿到产品的总成本减少7.5%。

这仍然是一大笔钱，但正如大量文献所证明的，比例变化似乎是买家关心的。在一个经典的实验中，一组被问及他们是否会开车20分钟去买一个15美元的计算器以节省5美元；另一组被问及他们是否会为一个125美元的计算器做同样的事情。20分钟还是20分钟，5美元仍然是5美元，但答案却大不相同：“68%的受访者愿意多跑一次，以便在15美元的计算器上省下5美元；当计算器的价格为125美元时，只有29%的人愿意做出同样的努力。”关键是，5美元占15美元的1/3，只占125美元的4%。这就是为什么他们在一种情况下转变态度，而在另一种情况下不会。消费者不太可能为了节省7.5%的成本而更换卖家。[\[1\]](#)

这意味着中国产品的价格可以在没有人注意到的情况下上涨很多。此外，这些产品价格没有理由短期内大幅上涨。中国是一个大国，还有很多非常贫穷的人愿意以目前的工资水平接受工作，所以成本将保持在低水平。像越南和孟加拉国这样渴望成为下一个中国，向世界提供各种各样廉价产品的国家，可能要等上很长时间。而有朝一日，当越南和孟加拉国也富裕到了一定程度而不再想要这些时，利比里亚、海地和刚果

民主共和国也会想要继承同样的衣钵。想想这一过程要花多长时间，就让人有点害怕了。

声誉的巨大作用意味着国际贸易不仅仅与好的价格、好的创意、低关税和廉价的运输相关。对于一个新玩家来说，进入并占领一个市场是非常困难的，因为他们一开始就没有声誉。这一点，再加上劳动力的黏性，意味着作为施托尔珀-萨缪尔森理论的基础——自由贸易应当撬动人员和资金，让它们更加易于流动——在实际操作中并不那么有效。

[\[1\]](#) Amos Tversky and Daniel Kahneman, “The Framing of Decisions and Psychology of Choice,” *Science* 211 (1981): 453-58.

你持有的公司

对一个刚要加入竞争的新兴国家来说，更糟糕的是，并不是只有你本身的品质才重要。日本车以制造精良著称，意大利车以时尚著称，德国车操控感也很棒。一个来自日本的新进者，比如1982年首次进入美国市场的三菱（Mitsubishi），会从老的日本品牌取得的成功中获益匪浅。相反，买家不太可能愿意尝试孟加拉国或布隆迪生产的汽车，即使这辆车是按照最严格的标准制造，价格低廉且好评如潮。消费者会想，天知道，这辆车几年后会不会出什么问题。而且他们很可能是对的。为国内市场生产一辆好车可能需要多年的经验。丰田、日产和本田就是这样起步的。

然而，对新来者的怀疑也会变成一种自证预言。如果几乎没有人买这辆车，公司会倒闭，客户服务会中止。或者，如果所有人都认定埃及的地毯会褪色，那么埃及的企业家就会以非常低的价格出售。因此，他们拿不到收益，也就不会投资生产更高质量的地毯。这是一个恶性循环。[\[1\]](#)

低期望值的诅咒很难破除。即使一家公司提供最高质量的产品，足够悲观的买家也会认为质量下降只是时间问题。在这种情况下，拥有合适的人脉是非常有用的：一个了解你、愿意为你担保的人。

在西方国家生活和工作的印度人和中国人，回国后对本国的转型发挥了重要作用，这并非偶然。他们利用自己赢得的声誉和收集的名片向买家（通常是他们曾经工作过的公司）保证，一切都会好起来的。

一些成功故事的出现可以引发一个良性循环。买家往往会涌向那些

已经取得过一次成功突破的公司，而其他人继续与他们做生意，也会让这些买家的信心再次得到保证。大多数接到订单的年轻卖家，意识到这是他们打破低期望值恶性循环的唯一机会，因此一旦有机会，他们就会尽最大努力满足客户的需求。

例如，在肯尼亚的玫瑰出口市场，[\[2\]](#)当地生产者与中间商合作向欧洲出口玫瑰花。在这个行业中，买方和卖方都不能仅仅依靠正式的合同来确保对方正常交易。玫瑰花很容易腐烂，所以一旦收到货，买主总是可以声称玫瑰花的质量不合格并拒绝付款。但是，另一方面，卖家也可以声称买家为了躲避付款而故意损坏玫瑰花。这意味着建立可靠的声誉是很重要的。2007年争议巨大的总统选举之后，肯尼亚出现了一段政治动荡时期。当时工人稀缺，运输也很有风险。尚未建立声誉的新生产商竭尽全力继续向买家供货。某些生产商甚至雇用了武装警卫来保护他们的玫瑰。买家们很开心，肯尼亚玫瑰市场也挺过了动乱。

当然，即使是像这样不惜一切代价的方法也不一定能救你的命。一个行业的整体声誉非常重要，只要几个坏鸡蛋就能毁掉一个高质量行业的声誉。认识到这一点后，各国政府已经设法对那些在质量上作弊的个别生产商进行惩罚。2017年，中国政府决定加大这些惩罚力度。《中国日报》援引国家质量检验检疫总局质量管理司司长黄国梁的话说：“现行法律一般对违反《产品质量法》的人进行行政处罚，这种做法太过宽容……建立一个违法者将遭受毁灭性后果的制度将起到威慑作用。”[\[3\]](#)

在这个脆弱而声誉又相互关联的世界里，最理想的情况通常是“产业集群”，即同一行业的企业集中在一个地方，所有这些企业都受益于与集群相关的声誉。

印度的蒂鲁普（Tirupur）从1925年就开始开设针织品工厂。在整个20世纪60年代和70年代，针织品行业一直在增长，主要生产印度男性在衬衫里面穿的白色棉质背心。1978年，一位名叫维罗纳的意大利服装进

口商拼命寻找大批白色T恤货源。孟买服装出口商协会将他带到了蒂鲁普。因为对第一批货非常满意，维罗纳又返回蒂鲁普进了更多的货。1981年，第一家主要的欧洲服装连锁店西雅衣家（C&A）也跟随着维罗纳的脚步来到了蒂鲁普。1985年之前，蒂鲁普的出口一直只有150万美元，之后则开始呈指数级增长。到1990年，蒂鲁普的出口额已超过1.42亿美元。^[4]尽管该行业目前正面临来自中国、越南和其他新进者的巨大压力，但2016年出口总额达到了13亿美元的峰值。^[5]

中国有几十个非常大的专业制造集群（“袜子城”“毛衣城”“鞋城”等）。以浙江湖州织里镇的制造集群为例，这里有1万多家生产童装的企业，聘用的工人达到30万人。2012年，它对该地区GDP的贡献达到40%。美国也有集群，有些比其他更加有名。波士顿有一个生物技术集群，洛杉矶附近的卡尔斯巴德专门生产高尔夫设备，密歇根则以生产钟表闻名。^[6]

蒂鲁普的服装行业组织揭示了品牌的价值。整个行业都是围绕着批发商和分包商进行组织，他们负责生产过程的一个或多个阶段，甚至负责货运的其中一段。批发商是见不着的，买家转而与为数较少的知名公司打交道。这些公司拿到订单，然后将订单分发给批发商。这种生产模式的优点是，即使没有人拥有必要的资金建起一个巨大的工厂，大规模的生产仍然是可行的。每个人都尽其所能地进行投资，将其交给中间商来整合。这是该行业需要集群化的另一个原因。

在发展中国家的许多大型出口集群中，也运行着类似的系统，其中一些集群的声誉保证了许多其他集群的就业。中间商，就像埃及的哈米斯地毯或蒂鲁普的卖家，负责协调与外国买家的关系。如果任何一个批发商的质量出现问题，他们会遭受巨大的损失，因此要负责质量控制。就像我们在哈米斯的例子中看到的那样，虽然长牙时会很痛苦，但最终的回报可能相当丰厚。

有趣的是，这个系统可能正在改变。世界上最成功的两家公司，亚马逊和阿里巴巴的重要商业模式是，由自己取代这些中间商，允许单个生产商在它们的网站上建立自己的声誉（当然需要收费），从而跳过了中间商的认证环节。这就是为什么当你收到从亚马逊网上商城订购的包裹后，亚马逊上的卖家会持续不断地要求你对他们的商品给出反馈。为了追求这些评级，他们以极其荒谬的低价卖给你袜子或玩具。他们希望，等到有一天，他们有了足够多足够高的评级，就可以自行定价了。当然，这些新市场需要一段时间来巩固它们作为质量担保人的声誉（它们可能会失败）。除非这些新市场取得成功，否则一个孤立的第三世界生产商，无论其产品多么好，价格多么低，都不可能在国际市场上开始竞争。

[1] Jean Tirole, “A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality),” *Review of Economic Studies* 63, no. 1 (1996): 1-22.

[2] Rocco Machiavello and Ameet Morjaria, “The Value of Relationships: Evidence from Supply Shock to Kenyan Rose Exports,” *American Economic Review* 105, no. 9 (2015):2911-45.

[3] Wang Xiaodong, “Govt Issues Guidance for Quality of Products,” *China Daily*, updated September 14, 2017, accessed March 29, 2019, [http:// www.chinadaily.com.cn/china/2017-09/14/content_31975019.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2017-09/14/content_31975019.htm).

[4] Gujanita Kalita, “The Emergence of Tirupur as the Export Hub of Knitted Garments in India: A Case Study,” ICRIER, accessed April 21, 2019, <https://www.econ-jobs.com/research/52329-The-Emergence-of-Tirupur-as-the-Export-Hub-of-Knitted-Garments-in-IndiaA-Case-Study.pdf>.

[5] L. N. Revathy, “GST, Export Slump Have Tirupur’ s Garment Units Hanging by a Thread,” accessed April 21, 2019, <https://www.thehindubusinessline.com/economy/gst-exportslump-have-tirupurs-garment-units-hanging-by-a-thread/article9968689.ece>.

[6] “Clusters 101,” Cluster Mapping, accessed March 18, 2019, <http://www.clustermapping.us/content/clusters-101>.

它值2.4万亿美元吗？

意大利特立独行的马克思主义者安东尼奥·葛兰西（Antonio Gramsci）曾写道：“旧的正在消亡，新的无法诞生；在这个过渡期，各种各样的病态症状都出现了。”^[1]他本该可以写写关于后自由化世界的文章。正如我们所看到的，有很多很好的理由可以解释为什么资源通常具有黏性，尤其是在发展中国家。而且打入出口市场是很困难的。这就造成了一个后果，任何地方的贸易自由化可能都不会像经济学家通常暗示的那样，像扣篮那样取得立竿见影的效果。即便在劳动力充足的发展中国家，工人理应从贸易中受益，但实际情况可能是工资会下降而不是上升，因为提升劳动效率所需要的资本、土地、经理人、企业家和其他工人，这些生产要素，在辞旧迎新过程中的转移是缓慢的。

如果机器、资金和工人继续用于旧的生产部门，那么流向潜在出口部门的资源就会少得多。在印度，1991年经济自由化带来的影响并不是进出口在数量上巨大且突然的变化。从1990年到1992年，开放比率（所有进出口之和占国内生产总值的百分比）只增长了一点点，从15.7%上升到了18.6%。但最终进口和出口都增加了，今天的印度实际上比中国或美国更开放。^[2]

资源最终开始转向生产新产品。由于现有的生产商可以更容易地进口他们需要的原料，因此他们生产的产品质量更好，在国外也更有销路。例如，软件行业受益于可以顺利进口所需硬件，软件出口也爆炸性地增长。进口硬件一旦价格下降，印度企业就会迅速转向进口。此外，它们还最终引进了新的生产线（供国内和国际生产使用），以有效利用进口产品比较便宜的优势。但这一切都需要时间。^[3]

有证据可以支持这样一种（许多政策制定者持有的）观点，就是加速这一进程的最佳途径是采取“出口鼓励政策”，帮助出口商增加出口。战后东亚地区所有的成功例子——日本、韩国、中国台湾，以及最近的中国大陆，都使用了一种策略或其他手段来帮助出口商加速扩张。

2010年，保罗·克鲁格曼认为：中国已经拥有2.4万亿美元的外汇储备，而且每个月还会增加300亿美元。^[4]考虑到中国在出口方面是多么优秀，以及中国消费者是多么节俭，中国天然会有一种出售多于购买的倾向，而这理应会推高汇率，抑制出口增长，但这种情况并没有发生。

鼓励出口是好的经济学吗？通过提高人民币收益确实能够帮助出口商（如果你以同等金额的美元售出鞋子，人民币汇率越低，你得到的人民币就越多）。这使他们更容易承受将出口商品的美元价格保持在一个低的水平，鼓励外国人购买中国产品，从而帮助建立中国产品的声誉。这样还能帮助出口商积累更多的资本，雇用更多的工人。

另一方面，中国消费者付出的代价就是为那些被高估的进口商品买单（这是弱势货币的另一面）。中国政府还采取了一系列有利于出口商的政策。2010年之后，中国的人民币继续保持着竞争力。即使出口商的扩张速度放缓，国内市场的增长速度也可以吸纳过剩的产能。即使在今天，中国的出口也只贡献了20%的GDP，其余的要归功于国内生产。

即使鼓励出口确实对中国有效（也可能就是如此），至少在不久的将来，对于相当多的其他国家而言，同样的策略也不太可能奏效。中国的成功以及其巨大的体量使其他国家难以复制。这些使我们开始怀疑，对于普通的贫穷国家而言，试图打入国际贸易是否是向前发展的必经道路。

^[1] Antonio Gramsci, “‘Wave of Materialism’ and ‘Crisis of Authority,’” in *Selections from the Prison Notebooks* (New York: International Publishers, 1971), 275-76; *Prison Notebooks*, vol. 2, notebook 3, 1930, 2011 edition, SS-34, Past and Present 32-33.

[2] 根据世界银行的数据，2015年印度的贸易开放度为42%，而美国和中国分别为28%和39%。数据来源：Theglobeconomy.com网站上的《贸易开放度：国别排名》，访问日期2019年3月8日，网址：https://www.theglobeconomy.com/rnkings/trde_openness/。

[3] Pinelopi K. Goldberg, Amit K. Khandelwal, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India,” *Quarterly Journal of Economics* 125, no. 4 (2010): 1727-67.

[4] Paul Krugman, “Taking on China,” *New York Times*, September 30, 2010.

制造业的衰退与中国的冲击

J. D.万斯在2016年出版的《乡下人的悲歌》一书，是代表美国被遗弃人民发出的悲痛之声。但是读完这本书，你会感受到作者内心深处的矛盾情绪：到底该在多大程度上谴责受害者？^[1]本书的背景设定在美国的阿巴拉契亚。由于国际贸易，该地区的一部分经济已经变得空心化。根据施托尔珀-萨缪尔森定理，我们知道穷人会受到伤害，而在富裕国家，受到伤害的就是工人了。令人惊讶的是，这些苦难最终竟然在地理位置上如此集中。被遗弃的人民生活在被遗弃的地方。

佩蒂娅·托帕洛娃在研究贸易自由化对印度各地区产生的影响时采用了独特的研究方法。这一方法，被戴维·奥托尔、戴维·多恩和戈登·汉森在美国进行了复制。^[2]中国的出口重点集中在制造业，而在整个制造业中，他们又主要集中在特定种类的产品上。例如，在服装领域，一些在美国销售的商品，如女式非运动鞋或防水外套，完全是中国产品的天下。但其他商品，如涂层面料，几乎没有来自中国的产品。

1991年至2013年，美国制造业受到了所谓的“中国冲击”。中国占世界制造业出口的份额从1991年的2.3%增长到2013年的18.8%。为了研究这对劳动力市场造成的影响，奥托尔、多恩和汉森设定了一个指数，用来反映美国每一个通勤区受到这种冲击的程度。（通勤区是指数个县集合在一起构成一个劳动力市场，从这个意义上说，人们可以为了工作在这些县之间通勤。）设定这个指数的基本理念是这样的：如果中国的某种特定商品出口到美国以外的国家的数量异乎寻常地高，说明中国在这个行业总体上是成功的。那么在美国，生产这种特定商品的通勤区要比生产其他商品的通勤区受到更大程度的影响。例如，加入世贸组织后，

中国在女性非运动鞋类的出口增长尤其迅速。因此在1990年，一个生产大量鞋类产品的通勤区受到的冲击影响会更大，而一个主要生产涂层面料的通勤区所受影响则相对较小，因为中国在后一领域的存在感没有那么强。所以，“中国冲击指数”（China shock index）以中国对欧盟的出口为对照，考量美国各类产品的竞争力，进而衡量一个地区的工业结构在面对中国力量时的脆弱程度。

美国的各个通勤区发展程度也各不相同，而发展好坏取决于该地区碰巧生产哪种产品。那些受冲击影响更大的地区，制造业的就业人口会大幅减少。更让人吃惊的是，从制造业退出的劳动力没有被重新分配到新的工作岗位上。失业的总人数通常要高于直接受影响行业的失业人数，而与之相反的情况则非常少见。这大概就是我们所讨论的集群效应带来的后果。那些失去工作的人会勒紧裤腰带，进一步减少该地区的经济活动。非制造业没能挽救糟糕的就业现状。因为如果非制造业做到了，我们应该会看到受影响最严重地区的非制造业就业人口增加。事实上，在受影响的通勤区，低技能工人在非制造业部门就业人数的增长低于其他地区。与全国其他地区相比，这些地区的工资水平也下降了（当前一个时期整体工资增长都陷入了停滞），对那些原本就拿着微薄薪水的工人而言更是雪上加霜。

尽管附近有些通勤区基本上没有受到冲击的影响（还有一些区域实际上从中获益，比如从中国进口某些零部件），但工人们并没有向这些地方流动。在受到负面影响的通勤区，适龄劳动人口并没有减少。他们就是找不到工作。

这种经历不是美国所独有。西班牙、挪威，还有德国，都在中国冲击下陷入了相似的麻烦。^[3]每一个案例当中，黏性经济都变成了黏性陷阱。

^[1] J. D. Vance, *Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis* (New York:Harper, 2016).

[2] David Autor, David Dorn, and Gordon Hanson, “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States,” *American Economic Review* 103,no. 6 (2013): 2121-68; David Autor, David Dorn, and Gordon Hanson, “The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade,” *Annual Review of Economics* 8 (2016): 205-40.

[3] Ragnhild Balsvik, Sissel Jensen, and Kjell G. Salvanes, “Made in China, Sold in Norway: Local Labor Market Effects of an Import Shock,” *Journal of Public Economics* 127(2015): 137-44; Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen, and Jens Suedekum, “The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration,” *Journal of the European Economic Association* 12, no. 6 (2014): 1643-75; Vicente Donoso, Víctor Martín, and Asier Minondo, “Do Differences in the Exposure to Chinese Imports Lead to Differences in Local Labour Market Outcomes? An Analysis for Spanish Provinces,” *Regional Studies* 49, no. 10(2015): 1746-64.

去他的集群化

产业的集聚使这个问题更加严重。正如我们已经看到的，发展产业集群有许多很好的理由，但一个潜在的负面后果是，贸易带来的冲击可能会对产业集群造成特殊的伤害，可能会影响到所有集中在该地区的企业。在2016年10月至2017年10月这一年的时间里，印度蒂鲁普的T恤产业集群的出口下降了41%。[\[1\]](#)

这可能会引发恶性循环。失业的工人将减少在当地商店和餐馆等商业门店的消费。他们的房子也会贬值，有时甚至是灾难性的崩盘。因为从很大程度上来讲，自有房子的价值取决于邻居的房子维护状况有多好。当一个社区的大部分人开始走下坡路时，所有人都会一起走下坡路。房产大幅贬值的家庭，其信贷额度和再融资能力都会收紧，这进一步降低了他们的消费。[\[2\]](#)消费降低会影响到那些商店、餐馆，其中一些最终不得不关门倒闭。便利设施逐渐消失。优质的社区慢慢变少。而地方税基灾难性的减少，导致难以保证整个地区的供水、教育、照明和交通。这些综合到一起，最终会使这个地区彻底失去吸引力，未来也不可能再度复兴。没有新公司会愿意接手已经沦为一潭死水的地方。

这种逻辑不仅适用于印度或中国的制造业集群，对美国的制造业集群也同样适用。例如，田纳西曾经集中了大量从事制造业的企业，生产的产品从家具到纺织品，这些都是中国出口产品的直接竞争对手。这些企业的倒闭产生了一系列的“鬼城”。田纳西的布鲁斯顿（Bruceton）镇，《大西洋月刊》（*Atlantic*）曾经介绍过，这里是亨利·I.西格尔公司（Henry I. Siegel Company, H.T.S.）的工厂所在地。在其鼎盛时期，H.I.S.的三家巨型工厂雇用了1700人生产牛仔裤和外套。到20世纪90年

代，这家公司开始逐渐缩减规模。2000年，最后的55名员工被遣散。随后，《大西洋月刊》刊登的文章这样写道：

这个小镇一直在挣扎求存。H.I.S公司在镇上的三家巨型工厂早已人去楼空，破碎的窗户、剥落的油漆都在提醒人们这里早已破败不堪。有新的制造业务来过，但它们也离开了。布鲁斯顿和邻近的空心岩

（Hollow Rock）镇的主要街道上的商店，一个接着一个都关门了，整个城镇在光天化日下就像一座现代鬼城。在布鲁斯顿镇的中心地区，银行倒闭了，超市和时装店也关门了，过去的超市现在变成了停车场。唯一保留下来的是一家药店，当地的老人来这里配药。

20世纪90年代，邻近的麦肯齐（Mckenzie）镇上的睡衣厂和一家制鞋公司都倒闭了。这个小镇仍在试图说服新企业来落户。每当听说有一家工厂要搬迁时，市政雇员就会打电话给决策者，试图向他们推销这个小镇。有的企业会有些许兴趣，但目前还没有人定下来。《大西洋月刊》在文中继续写道：

霍兰德（该镇的镇长）说，鱼儿没有咬钩的一个原因就是镇上主要街道的氛围太压抑了。有一家公司本来打算把办公地点设在麦肯齐镇，但当公司高管们来到镇上，看到大街上空荡荡的商业门店时，决定不带家人住到这样的地方……“他们说这里看起来就像是被扔了一颗原子弹，所以他们就继续向前，走开了……他们甚至都没有说再给我们一次机会。”^[3]

我写下这段文字不是想要以此为理由反对产业集群，因为产业集群带来的收益可能非常巨大。但这是一个警告，希望当产业集群崩坏瓦解时，人们愿意站出来应对其后果。

^[1] M. Allirajan, “Garment Exports Dive 41 Percent in October on GST Woes,” Times of India, November 16, 2017, <https://timesofindia.indiatimes.com/business/india-business/garmentexports-dive-41-in-october-on-gst-woes/articleshow/61666363.cms>.

[2] Atif Mian, Kamalesh Rao, and Amir Sufi, “Housing Balance Sheets, Consumption, and the Economic Slump,” *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 4 (2013): 1687-1726.

[3] 这个故事源自《大西洋月刊》的一篇报道，该报道的作者是阿兰那·谢穆利斯（Alan Semuels），名称为《21世纪的鬼城》（Ghost Towns of the 21st Century），发表日期为2015年10月20日。

忘记那些失败者

贸易理论家们明显高估了市场对那些直接受到贸易影响的人的照顾程度。即便如此，他们心里始终很清楚，总有一部分人会受到伤害。而他们一直以来给出的答案都是，既然许多人确实受益，我们应该愿意并能够补偿那些受到负面影响的人。

奥托尔、多恩和汉森进行了一项研究，研究美国政府在多大程度上介入并对那些受对华贸易影响的地区给予帮助。研究发现，虽然这些地区从公共项目中获得了比过去更多的拨款，但这些钱太少，不足以完全弥补收入上的损失。例如，将影响最严重的通勤区的居民与受影响最小地区的居民进行对比，前者的人均收入下降了549美元，而政府福利支出仅上升了约58美元。[\[1\]](#)

此外，这些转移支付可能将失业工人推向更为恶劣的境况。原则上，为了帮助因贸易而新近失业的工人，最主要的计划是TAA（贸易调整援助计划）。根据TAA，符合条件的工人只要接受了在其他经济部门的就业培训，就可以将失业保险延长至最高三年。他们可能还会得到经济上的资助来搬家、找工作，或是购买医疗保险。

TAA是一个长期项目，自1974年就已经开始实施。即便如此，在为数不多的已经划拨给受贸易影响的县的转移支付当中，TAA所占的比例微乎其微。受冲击更严重的地区额外得到的58美元里，只有23美分来自TAA。虽然转移支付确实有增长，但是其中很大一部分是伤残保险；每十个因贸易而失业的工人中，就有一个人申请了伤残保险。

伤残保险的大幅增长令人感到不安。贸易不太可能对这些工人的身

体健康造成直接影响，尤其是那些对体力要求最高的工作通常都已经消失了。一些工人无疑会抑郁；对另一些人来说，伤残保险成了他们要生存必须采取的策略。不幸的是，无论哪种方式，成为伤残人士通常就只能在失业的道路上一去不返。例如，有一个退伍军人项目，接触过橙剂（一种可对神经系统产生剧毒作用的落叶剂）的退伍军人，如果近期被诊断出患上了糖尿病，可以凭此申请加入伤残名单。针对这个项目的研究显示，因为政策调整而加入伤残军人计划的退伍军人当中，每100人中就有18人永远退出了劳动就业市场。^[2]在美国，很少有人会在加入伤残人员名单后还会选择退出，^[3]一部分原因是被归类为伤残人士会损害他们的就业前景。因为贸易冲击，不得不申请伤残津贴来维持生计，这样可能会把一些原本可以找到新工作的人完全挤出劳动力市场。

对于那些需要依靠伤残津贴维持生计的工人来说，被归类为伤残人士无异于雪上加霜。那些干了一辈子体力劳动的工人，当身份转变成伤残人士时，他们失去的不仅是职业，还失去了应有的尊严。因此，不仅美国政府的所作所为压根儿就算不上对失业工人的补偿，而且失业工人从现有的社会保障机构那里几乎得不到任何帮助，这些机构被设计出来的目的看上去只是为了贬低他们。

党派政治在这场灾难中也起到了推波助澜的作用。当一个失业的人需要医保的时候，奥巴马医改应当可以提供帮助。不幸的是，许多共和党控制的州，如堪萨斯、密西西比、密苏里和内布拉斯加，决定拒绝给予本州的公民选择加入奥巴马医改的权利，借此作为抵制联邦政府的政治作秀。这迫使一部分人不得不申请伤残身份以获得医保。的确，在《平价医疗法案》（即奥巴马医改）通过后，在拒绝扩大医疗补助计划的州，伤残申请人数增加了1%，而在实施医改的州，这一数字下降了3%。^[4]

还有更深层次的原因。美国政界人士对于向特定行业提供补贴持谨慎态度（因为其他行业可能会感到被忽视，并向政府游说为自己提供保

护)。这也许可以在某种程度上解释为何TAA长期保持如此之小的规模。经济学家传统上也不愿意接受基于地域的政策（正如某些政治口号所说，“帮助人民，而不是地方”）。作为少数真正研究过此类政策的经济学家之一，恩里科·莫雷蒂（Enrico Moretti）强烈反对这类政策。在他看来，引导公共资金投资到破败地区就是在浪费公帑。衰落的城镇注定要萎缩，会有其他的新兴城镇取而代之。这是历史的发展规律。公共政策需要做的是帮助人们搬到有着美好未来的新地方。^[5]

这种分析似乎对现实世界的真实情况考虑不足。正如我们所知，推动产业集群发展的因素同样也会导致集群迅速瓦解。从理论上讲，面对这种范围的衰退，人们最明显的反应理当是选择离开，但正如我们已经看到的，他们没有这样做，至少离开的速度还不够快。相反，在制造业衰退时，结婚的人或生孩子的人都变少了，已经出生的孩子不少都是非婚生子。年轻男性，尤其是年轻白人男性从大学毕业的可能性也变小了。^[6]因为绝望，吸毒过量、酒精中毒和选择自杀的死亡人数飙升。^[7]所有这些深度绝望的症状，过去和美国内陆城市的黑人社区联系在一起，如今在遍布东部海岸和中西部东部地区、以白人为主的郊区和工业城镇，也上演了同样剧情。至少在短期内，许多这种损害是不可逆转的。辍学的学生、吸毒的瘾君子、酗酒的酒鬼，以及在单亲家庭长大的孩子，他们已经永久地失去了一部分未来。

^[1] Autor, Dorn, and Hanson, “The China Syndrome.”

^[2] David H. Autor, Mark Duggan, Kyle Greenberg, and David S. Lyle, “The Impact of Disability Benefits on Labor Supply: Evidence from the VA’s Disability Compensation Program,” *American Economic Journal: Applied Economics* 8, no. 3 (2016): 31-68.

^[3] David H. Autor, “The Unsustainable Rise of the Disability Rolls in the United States: Causes, Consequences, and Policy Options,” in *Social Policies in an Age of Austerity*, eds. John Karl Scholz, Hyunpyo Moon, and Sang-Hyop Lee (Northampton, MA: Edward Elgar, 2015) 107-36.

^[4] Aparna Soni, Marguerite E. Burns, Laura Dague, and Kosali I. Simon, “Medicaid Expansion and State Trends in Supplemental Security Income Program Participation,” *Health Affairs* 36, no. 8 (2017): 1485-88.

[5] See, for example, Enrico Moretti and Pat Kline, “People, Places and Public Policy: Some Simple Welfare Economics of Local Economic Development Programs,” *Annual Review of Economics* 6 (2014): 629-62.

[6] David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hanson, “When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Fall of Marriage Market Value of Young Men,” *AER Insights*, forthcoming 2019, available as NBER Working Paper 23173, 2018, DOI: 10.3386/w23173.

[7] Anne Case and Angus Deaton, “Rising Morbidity and Mortality in Midlife Among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century,” *PNAS* 112, no. 49 (2015): 15078-83, <https://doi.org/10.1073/pnas.1518393112>.

贸易值得吗？

唐纳德·特朗普认为，解决贸易负面影响的办法是关税。2018年前几个月，特朗普开始对铝和钢铁征收新关税，随后又声称要对中国商品征收500亿美元的关税，不久后又提议再征收1000亿美元。

消息一出，美国股市应声下跌。但许多美国人，既有民主党也有共和党，都本能地认为，美国应该封闭本国经济，尤其是要保护其不受中国的影响。

与此同时，经济学家们则唤起了萦绕在美国民众心头对于“史上最恶关税”——《斯穆特-霍利关税法案》（Smoot-Hawley Tariff Act）的恐惧。1930年，美国颁布《斯穆特-霍利关税法案》，对20000多种进口商品征收关税，迅速引发了1930年全球范围内的贸易战。该项法案的实施正好赶上大萧条的开端，尽管这项法案可能是也可能不是造成大萧条的原因，但它无疑助长了全面征收关税的恶名。

总的来说，更多的贸易是有益的，这一观点在任何一个经济学研究生的头脑中都根深蒂固。1930年5月，1000多名经济学家联名致信当时的胡佛总统，支持否决《斯穆特-霍利关税法案》。不过，有一些事情是经济学家们确实知道却通常不愿向外界透露的：对于美国这样的大型经济体来说，贸易的总收益实际上在数量上非常小。真实的情况是，如果美国回到完全自给自足、不与任何国家进行贸易的状态，情况会更糟，但没预想的那么糟。

这一观点是阿诺·科斯蒂诺（Arnaud Costinot）和安德烈斯·罗德里格斯·克莱尔（Andres Rodriguez Clare）提出的，并成功使自己在贸易经

经济学家的圈子里声名狼藉。2018年3月，他们应景地发表了一篇新文章《美国从贸易中获益》（The US Gains from Trade）。文章的第一段颇具先见之明：

美国每消费一美元，大约有8美分是花在进口上的。

如果，由于在边境上建墙或是其他极端的政策干预，导致他国的商品被挡在美国边境之外，会发生什么情况呢？美国的消费者们愿意花费多大的代价来阻止这一假设性的政策成为现实呢？这个问题的答案代表了封闭经济造成的福利成本，或者与之相对应的，代表了贸易带来的福利收益。^[1]

科斯蒂诺和克莱尔研究贸易已有数十年的时间，彼此合作，也和其他学者合作，共同开展一系列研究。这篇文章承袭了他们多年的研究成果，其关键思想是，贸易收益主要取决于两件事：我们进口多少商品，以及这些进口商品受到关税、运输成本和其他国际贸易成本的影响程度。第一，如果我们什么都不进口，那么显然，在边境竖起一堵墙并且停止进口是没有影响的。第二，即使我们进口量庞大，但如果我们因为运输成本升高导致进口价格稍微有些上涨，就停止大量进口，这也必然意味着我们在国内有很多可用的替代品，所以进口的价值也没有那么高。

^[1] Arnaud Costinot and Andrés Rodríguez-Clare, “The US Gains from Trade: Valuation Using the Demand for Foreign Factor Services,” *Journal of Economic Perspectives* 32, no. 2(Spring 2018): 3-24.

计算贸易收益：有点技术含量的题外话

基于这个想法，我们可以计算贸易的收益。如果美国只进口香蕉、生产苹果，那么计算起来就相当简单了。我们可以看看香蕉在消费中所占的份额，以及当价格变化时，消费者愿意在苹果和香蕉之间转换的程度。（这就是经济学家所说的交叉价格弹性。）事实上，美国进口的产品类别大约有8500种，因此要计算准确，我们需要知道每个产品之间的比较价格弹性，以及所有来自世界各国的其他产品的价格——苹果和香蕉，日本汽车和美国大豆，哥斯达黎加咖啡和中国汗衫……也就是说，这种方法是不可行的。

不过，实际上我们不需要一个产品一个产品地来看。我们可以假设，所有的进口都是一种单一的无差别商品，要么直接消费（进口占美国消费的8%），要么被投入到生产（另占消费的3.4%）。通过这种手段，我们可以得到一个合理的接近真实的数据。^[1]

为了计算出贸易的最终收益，我们需要知道进口对贸易成本到底有多敏感。如果非常敏感，就意味着我们很容易用本地生产代替进口，和其他国家进行贸易的价值也不高。另一方面，如果即使成本变化的情况下价值仍然保持不变，这意味着我们真的很喜欢来自国外的产品，并且贸易促进了福利大幅增长。这里面涉及一些猜测，因为我们实际上说的不是真实的产品，而是成千上万且种类繁多的产品的集合。因此，作者展示了一定范围条件下的结果，从可以很容易找到国内产品替代的贸易产品（此类产品会让贸易收益占GDP的1%），到很难找到替代的（占GDP的比重估计为4%）。

^[1] Rodrigo Adao, Arnaud Costinot, and Dave Donaldson, “Nonparametric Counterfactual

Predictions in Neoclassical Models of International Trade,” *American Economic Review* 107,no. 3 (2017): 633-89; Costinot and Rodríguez-Clare, “The US Gains from Trade.”

规模很重要

科斯蒂诺和克莱尔比较认可的估计是：贸易收益约占GDP的2.5%，这确实不多。美国经济在2017年增长了2.3%，[\[1\]](#)按照这个算法，一个好的增长年份完全可以让美国经济实现自给自足。他们的计算有误吗？许多细节可以提出异议，但其数量级肯定是正确的。简单来说，尽管美国对贸易的开放程度很高，但其进口份额（8%）是世界上最底的之一。[\[2\]](#)因此，国际贸易为美国带来的收益不可能那么大。比利时作为一个小型的开放经济体，其进口占比超过30%，所以贸易对比时的重要程度要高得多。

这一点没有那么令人惊奇。美国经济规模很大，也很多样化，因此有能力生产国内需要的大部分消费产品。此外，许多消费是服务行业（从银行到房屋清洁等各种服务），通常（到目前为止）没有开展国际业务。即使是实体制造业产品的消费，也涉及相当一部分当地提供的服务。当购买在中国组装的苹果手机时，美国消费者还在为美国的设计、美国当地的广告和市场营销买单。购买这款手机要去闪亮的苹果专卖店，而苹果专卖店则是由当地公司修建，聘用的工作人员也都是当地的技术爱好者。

然而，我们不应该因为美国的例子而得意忘形。像美国和中国这样的大型经济体，有技术和资本在国内某个地方以非常高的效率生产大部分产品。此外，它们也有足够巨大的国内市场，可以吸收众多部门的大量工厂以适当规模生产出来的产品。如果不进行国际贸易，它们的损失相对较小。

那些体量更小、更加贫穷的国家，如非洲、东南亚和东欧南欧地区

的一些国家，国际贸易对于它们的重要程度要高得多。技术和资本在这些国家都很匮乏，而且由于收入低、人口少，国内对钢铁或汽车的需求不太可能大到足以维持大规模生产。不幸的是，这也正是这些国家要成为国际市场参与者所面临的最大障碍。

但对于像印度、中国、尼日利亚或印度尼西亚这样体量较大的发展中国家来说，更大的问题往往是内部整合。许多发展中国家因内部缺少便利的交通而痛苦不已。全世界有近10亿人居住在距离正规公路一英里[3]以外的地方（其中1/3在印度），离铁路更是距离遥远。[4]在印度，过去每一个邦都有权设定本邦的税率，并经常利用这些税率来偏袒本地生产商。直到最近，印度政府开始对商品和服务实行统一收税，这种现象才成为历史。

[1] “GDP Growth (annual %),” World Bank, accessed March 29, 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg>.

[2] Costinot and Rodríguez-Clare, “The US Gains from Trade.”

[3] 1英里约为1.61千米。——编者注

[4] Sam Asher and Paul Novosad, “Rural Roads and Local Economic Development,” Policy Research Working Paper 8466 (Washington, DC: World Bank, 2018).

小就美吗?[1]

也许真实的比较优势的概念被高估了，即使是小国，也能依靠自给自足过活。或者更进一步发展这个逻辑，也许每个社区都可以学会生产它所需要的东西。

这种想法由来已久。中国曾经认为工业化可以在主观能动性的驱动下在每个村庄实现，钢铁可以在后院的炼钢炉中生产，但这场运动最终还是失败了。

自给自足的村庄社区也是甘地信奉的经济哲学的核心。他所设想的以土布为衣、以土地为食的社会，对印度独立后的经济政策产生了持久的影响。长期以来，印度对799种产品实施保护，从泡菜到自来水钢笔、染料以及各种品类的布料，只允许设立在农村的微型企业从事生产。直到2002年印度加入世贸组织以后，才被迫废除这一政策。

当然，问题在于，小并不一定意味着美好。企业需要达到最低限度的规模才能雇用专门的工人或者使用高生产率的机器。在20世纪80年代早期，阿比吉特的母亲尼玛拉·班纳吉（Nirmala Banerjee），一位完全持左派观点的经济学家，对加尔各答及其周边的小企业进行了调查。结果，这些小企业生产效率的低下程度让她大吃一惊。[2]随后的研究证据证实了她的观察。在印度，小公司的生产率比大公司要低得多。[3]

但是企业只有在市场够大的情况下才能做大。正如亚当·斯密（Adam Smith）在1776年写到的，“劳动分工受市场范围限制”。[4]这就是贸易具有价值的原因。孤立的社区不可能出现高产的企业。

的确，通过修建铁路实现国家连通，在许多经济体产生了变革性的影响。1853年至1930年间，英国殖民政府在印度监督修建了约4.2万英里的铁路。在铁路出现之前，商品是装在牛车上走着土路进行运输的，每天最多能走20英里。同样的商品通过铁路运输，每天可以走差不多400英里，而且成本大大降低，商品损坏的风险也大大减少了。几乎与本国其他地区隔绝的内陆地区也被铁路连接了起来。^[5]铁路网大大降低了贸易成本。走公路的话，每英里的运输成本几乎是铁路的2.5倍。由铁路连接起来的地方开始进行更多的贸易，变得更加富裕；铁路沿线地区农业产值的增长比非沿线地区要快16%。

差不多是在同一时期，美国也是通过建设庞大的铁路网络将整个国家整合起来成为一个大国的。尽管铁路在美国经济发展中的作用一直存在争议，但最近的研究表明，如果没有铁路建设，农业用地的价值会降低64%。^[6]有了铁路，与其他县的交通更加便利，农民期望获得的收益也就更高，这些就直接表现为农业用地的价格上涨。而收益在很大程度上来源于各个地区将自己擅长的领域进行专业化的能力。从1890年到1997年，农业变得越来越本地专业化。农民针对每一块不同的土地（由于气候、土壤等原因造成的不同），挑选理论上最适合的作物进行耕种，这种专业化的现象越来越普遍，使得农业整体生产力和收入都有了大幅提升。^[7]

糟糕的内部整合也会使经济变得有黏性，消除了普通男女能够从国际贸易中获得的收益，甚至会变收益为损失。恶劣的路况阻碍了人们前往城市寻找新工作。在印度，有明显的证据表明，农村居民获得村外非农业工作的一大障碍，就是连接村庄和主干道的土路。^[8]由于道路崎岖不平，偏远村庄的消费者最终拿到商品时，价格已经远远高于进口价格，因此这些村民几乎没有享受到国际贸易带来的任何好处。在尼日利亚和埃塞俄比亚，即便进口商品能够成功运送到这些偏远村庄，这时候的价格也已经不是当地村民可以负担得起的了。^[9]贫弱的运输能力，既

无法保证生产原料顺利运进来，也无法保证最终产品顺利运出去，消磨掉了廉价劳动力带来的成本优势。要从国际一体化中获益，就必须改善内部的交通。

[1] 《小即是美》（Small Is Beautiful）是德国生态学家舒马赫（E. F. Schumacher）于1974年所写的一本书，旨在为甘地提出的在农村建设小农场的理念进行辩护。该书全名为《小即是美：一本把人当回事的经济学研究》（Small Is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered），最早由伦敦Blond & Briggs出版社于1973年出版。

[2] Nirmala Banerjee, “Is Small Beautiful?,” in *Change and Choice in Indian Industry*, eds. Amiya Bagchi and Nirmala Banerjee (Calcutta: K. P. Bagchi & Company, 1981).

[3] Chang-Tai Hsieh and Benjamin A. Olken, “The Missing ‘Missing Middle,’” *Journal of Economic Perspectives* 28, no. 3 (2014): 89-108.

[4] Adam Smith, *The Wealth of Nations* (W. Strahan and T. Cadell, 1776).

[5] Dave Donaldson, “Railroads of the Raj: Estimating the Impact of Transportation Infrastructure,” *American Economic Review* 108, nos. 4-5 (2018): 899-934.

[6] Dave Donaldson and Richard Hornbeck, “Railroads and American Growth: A ‘Market Access’ Approach,” *Quarterly Journal of Economics* 131, no. 2 (2016): 799-858.

[7] Arnaud Costinot and Dave Donaldson, “Ricardo’s Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence,” *American Economic Review* 102, no. 3 (2012): 453-58.

[8] Asher and Novosad, “Rural Roads and Local Economic Development.”

[9] David Atkin and Dave Donaldson, “Who’s Getting Globalized? The Size and Implications of Intra-National Trade Costs,” NBER Working Paper 21439, 2015.

贸易战不能解决问题

本章中的例子和分析，全都来自当前声誉卓著的经济学院所进行的前沿研究，但是研究的主要结论似乎让我们站到了几十年来的传统观点的对立面。每一位经济学本科学生都会从课本上学到，贸易带来巨大的总收益，只要我们能够做好重新分配，所有人都可以过上更好的生活。但是，本章总结的三个主要经验绝非这么简单。

首先，对于像美国这样的大型经济体来说，国际贸易的收益相当小。其次，虽然对较小和较贫穷的国家来说，贸易带来的潜在收益可能要大得多，但没有灵丹妙药能够让这些国家一蹴而就。正如我们在移民一章中看到的那样，广泛开放边界并不足以让所有人迁移，消除贸易壁垒也不足以确保新的国家能够加入。宣布贸易自由并不是解决发展问题（甚至贸易问题）的灵丹妙药。最后，贸易收益的再分配已被证明是极其棘手的，受到贸易消极影响的人们已经或正在遭受苦难。

总的来说，商品、人员、思想和文化的交流使世界更加富裕。那些足够幸运的人，在正确的时间出现在正确的地点，凭借适当的技能或优秀的创意，抓住全球化的机遇发挥自己的特殊天赋，最终发家致富，有的甚至拥有了惊人的财富。至于其他人，则是喜忧参半。有些人失去了工作而且找不到新的。节节攀升的收入为更多新的服务工种支付薪水——如厨师、司机、园丁和保姆，但贸易同样也创造了一个更不稳定的世界，工作突然消失却在千里之外出现。收益和痛苦最终以一种非常不公平的方式分配，很明显这种状况已经开始反噬我们。

那么，重拾保护主义关税有用吗？没有。现在重新引入关税对大多数美国人没有帮助。原因很简单：到目前为止，我们的主要论点之一

是，我们需要担心的是转型问题。许多因行业衰退而被辞退的人从未真正振作，因为黏性经济意味着他们无法进入新行业，或是搬迁到新的地区重新站稳脚跟，因此资源也无法流向他们。

但是，现在切断与中国的贸易显然会造成一波新的失业潮。新涌现的失败者之中，会有很多人来自我们没听说过的地区。我们之所以到目前为止没有听说过这些地区，只是因为他们现在过得还不错。实际上，中国于2018年3月22日和4月2日宣布对128种产品征收关税。这128种产品中，大部分是苹果、梨子和猪肉这样的农产品，而不是手机应用程序。过去几十年，美国在农业领域的出口稳步增长（从1995年的560亿美元增长至2017年的1400亿美元），到如今，美国1/5的农产品用于出口。而最大的出口目的地是东亚地区，其中中国独力购买了美国16%的出口农产品。^[1]

因此，与中国开打贸易战，首当其冲的可能是农业及相关产业的就业岗位减少。美国农业部估计，2016年，农业出口为美国创造了100多万个就业岗位，其中近3/4的岗位是在非农行业部门。^[2]在美国，农业就业人口最多的5个州是加利福尼亚、艾奥瓦、路易斯安那、亚拉巴马和佛罗里达。^[3]宾夕法尼亚的制造业从业者失业后在家乡附近找不到其他工作。正是由于同样的原因，这5个州的制造业岗位无法取代农业工作岗位。读过这一章以及前一章的所有内容后，我们都知道制造业工人在失业后多数不会搬迁。同样，农业工人可能也不会搬迁。美国最穷的10个州里，亚拉巴马和路易斯安那占了两个。^[4]一旦贸易战开打，这两个州就是最大的牺牲品。

对美国来说，贸易战不是我们所熟知的那种世界末日。虽然美国可能会保住钢铁行业的一些工作岗位，但也有可能对其他行业造成新的重大伤害。美国经济将会很好，但成千上万的普通人不会生活得更好。

^[1] “U.S. Agriculture and Trade at a Glance,” US Department of Agriculture Economic Research

Service, accessed June 8, 2019, <https://www.ers.usda.gov/topics/international-marketsus-trade/us-agricultural-trade/us-agricultural-trade-at-a-glance/>.

[2] Ibid.

[3] “Occupational Employment Statistics,” Bureau of Labor Statistics, accessed March 29, 2019, <https://www.bls.gov/oes/2017/may/oes452099.htm>.

[4] “Quick Facts: United States,” US Census Bureau, accessed March 29, 2019, <https://www.census.gov/quickfacts/fact/map/US/INC910217>.

如果不加关税，那要怎么做？

贸易的主要问题在于，因之而产生的失败者远高于施托尔珀-萨缪尔森理论给出的数量。因此，似乎任何解决方案都应该提供两种方式，要么帮助失败者搬家或换工作以限制失败者的数量，要么找到一种更好的补偿方式。

贸易的负面影响如此集中，从好的方面看的确有一个好处，我们可以确切地知道上哪儿能找到受害者。那么为什么不向那些出局的行业的工人提供帮助呢？事实上，这就是贸易调整援助计划背后的想法。TAA为工人支付培训费用（每年高达1万美元），而受过培训的工人可以领取最多3年的失业救济金。这些恰恰给了他们一定的时间谋求自立。唯一的问题是，正如我们所看到的，这项计划的范围仍然太小。

遗憾的是，TAA的规模一直无法扩大，并不是因为TAA作为一个概念非常低效，而是因为资金严重不足。为了获取资格申请TAA，工人必须向劳工部提交相关文件。申请文件会被分派给一位社工，由他进行审核并判定申请者是否符合条件。判定的依据则是工人之前所在的企业工作岗位消失的原因是否符合如下几种：进口产品的竞争、业务外包，或者是其他与之有业务往来的公司受贸易冲击陷入困境进而引发连锁反应。

做出这个决定涉及一个复杂的判断，而某些社工会比其他人更倾向于做出有利于工人的裁决，然后向他们提供援助。一项研究提出，将一份申请分派给特定的社工，而由此产生的最终判断或多或少有随机性。^[1]为了证明这一点，研究人员从一个包含30万个申请人的数据库中挑选案例进行比对。一类申请人的申请被分派给心肠更软的社工，另一

类则被分派给心肠更硬的社工。通过对比发现，被分派给心肠更软的社工的申请人更有可能获得TAA，由此更有可能接受培训、更换部门、挣到更多的钱。总体来看，获得TAA的工人一开始必须放弃1万美元的收入（因为他们在接受培训期间无法工作），由政府为他们支付培训的费用。但在接下来的10年里，接受再培训的工人比未接受培训的工人要多挣5万美元。经过再培训的工人和未经培训的工人的工资水平想要回到同一水平线则需要10年的时间。因此，尽管很难以培训为理由从银行那里获得贷款，没有政府援助的情况下也难以承受，对工人来说，TAA仍然是一项物有所值的投资。

那么，为什么像TAA这样效果显著的项目得不到足够的资金支持，使用率也不足呢？部分原因是，直到最近的这项研究结果发布之前，不论政策制定者还是公众都不知道这个项目是有效的。这可能也反映了贸易经济学家对这类政策缺乏兴趣。经济学家也不喜欢过于依赖主观判断的项目，担心项目被滥用的潜在可能性。而在政治层面上，把大笔资金花在贸易调整上，会让公众更清晰地认识到，贸易调整的成本实际上非常巨大，而这可能会造成民意的反弹。

一个摆在眼前的做法是扩大像TAA这样的项目，对个人更大方，让申请也更容易获批。例如，可以效仿《退伍军人权利法》（GI Bill）对TAA进行修订，向那些因贸易冲击而“退出现役”的工人支付足够的费用，让他们可以重新开始接受教育。《退伍军人权利法》规定，退伍军人可以获得最高达36个月的教育补助，可以支付公立学校的全额学费；全日制学生可以获得最高1994美元的学费补助（在职课程则按一定比例发放）；最后还有住房补贴。^[2]新的TAA可以照方抓药，再加上延长在校期间的失业保险。我们知道，贸易中断会对当地市场产生强烈的影响。因此，在众所周知的受贸易冲击影响特别大的地区，TAA可以更慷慨一些，以避免受影响的劳动力市场陷入恶性循环。

从更普遍的情况来看，贸易造成的困难在很大程度上与人员和资源

的不流动有关。商品的跨境自由流动与国内流动不相匹配。我们在第二章末尾讨论的所有鼓励国内迁移的解决方案，以及迁移者之间的无缝整合（补贴、住房、保险、托儿方面的帮助等），都将有助于适应贸易冲击。

但同样明显的是，无论TAA劝导与否，流动性并不是所有工人的理想解决方案。某些人可能不想或者没有能力接受再培训；另一些人可能不想换工作，特别是新工作需要搬家的情况下，更是如此。对那些年纪大的工人来说，情况可能尤为如此。在他们看来，再培训会很困难，就算完成了再培训，也不会比年轻人更容易找到新工作。事实上，一项研究发现，在大规模裁员之后，年纪大的员工很难找到新工作。55岁时遭遇大规模裁员的男性和女性，在两到四年后仍然处于失业状态的概率，和那些躲过大裁员的同龄人失业的概率相比，要高出至少20个百分点。^[3]这种失业对较年轻的工人也会产生永久性的影响，但影响远没有这么大。^[4]

被解雇的老员工往往也是那些长期职业生涯里一直从事某项特定工作的人。对他们来说，他们从事的工作提供了一种自豪感和认同感，并决定了他们在社区中的地位。让他们接受培训去做一些完全不同的工作，很难补偿他们在这些方面的损失。

那么，为什么不向那些受到贸易负面影响的企业（尤其是那些位于受影响最严重地区的企业）提供补贴，只要它们继续雇用老员工？拉里·萨默斯（2009年至2012年担任美国国家经济委员会主席）和爱德华·格莱泽（Edward Glaeser）最近主张在某些特定领域削减工资税。^[5]然而，如果一家企业已经失去了竞争力，减税可能还不足以说服企业保留员工。进一步明确部门和领域，并将减税限定在55岁至62岁之间（可以申请社保和退休的年龄）的已就业工人身上，这样就能够每个人身上花更多的钱。必要的时候，对公司的补偿甚至可能超过雇用一个全职工人的成本。当然，不是每一家企业都能获救，但在最紧要的领域会有大

量工作岗位被保留下来。这样，社区不会分崩离析，这些企业也能熬过必要的漫长转型期，找到新的发展道路。实现这一切最合理的方式是利用一般税收收入。鉴于我们所有人从贸易中受益的程度，我们理应共同承受相应的代价。让农业工人失业的做法，正好让钢铁工人可以保住自己的工作，但这样做其实没有任何意义。但这恰好是征收关税会达到的效果。

当然，这项建议并非没有实际困难。受影响的企业需要鉴别，那么就一定会有企业开展游说，试图规避规则。这项提议还可能被视作一种贸易保护形式，违反世贸组织的规则。但这些问题是可以解决的。关于如何鉴别遭受贸易冲击的企业，TAA计划已经认可了一套原则，并在此基础上开发出一套机制来裁决企业的主张。为了避免被怀疑是贸易保护，这一条款的适用范围可以延伸到因技术中断而失去的工作岗位。

当我们需要做出改变，搬离家乡，失去我们理解的美好生活和工作，这对我们来说很痛苦。而首要问题是我们需要正视并积极应对这种痛苦。经济学家和政策制定者被公众强烈反对自由贸易搞得措手不及。尽管他们早就知道，作为一个群体，工人在富裕的国家里可能因为贸易而蒙受苦难，在贫穷的国家则会从中受益。之所以会这样，是因为这些经济学家和政策制定者觉得工人可以换工作或居住地，或两者兼而有之是理所应当的。如果工人们做不到这一点，那就是他们自己的问题。这种看法影响了社会政策，并在“失败者”和其他人之间制造冲突。如今我们正在经历的现实情况正是如此。

[1] Benjamin Hyman, “Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from QuasiRandom Assignment to Trade Adjustment Assistance,” January 10, 2018, <https://ssrn.com/abstract=3155386> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155386>.

[2] “Education and Training,” Veterans Administration, accessed June 21, 2019, <https://benefits.va.gov/gibill/>.

[3] Sewin Chan and Ann Huff Stevens, “Job Loss and Employment Patterns of Older Workers,” *Journal of Labor Economics* 19, no. 2 (2001): 484-521.

[4] Henry S. Farber, Chris M. Herbst, Dan Silverman, and Till von Wachter, “Whom Do Employers Want? The Role of Recent Employment and Unemployment Status and Age,” *Journal of Labor Economics* 37, no. 2 (April 2019): 323-49, <https://doi.org/10.1086/700184>.

[5] Benjamin Austin, Edward Glaeser, and Lawrence Summers, “Saving the Heartland: Place-Based policies in 21st Century America,” *Brookings Papers on Economic Activity* conference draft 2018, accessed June 19, 2019, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/03/3_austinetal.pdf.

第四章 喜欢、想要和需要

越来越多地在公开场合毫不掩饰地表达对不同种族、不同宗教、不同民族甚至不同性别的敌意，已经成世界各国的民粹主义领导人的主要活动。从美国到匈牙利，从意大利到印度，有的政治领导人要么干脆打起种族主义的旗帜，要么煽动偏见，要么两者兼而有之，并以此作为政治纲领。这样的领导人正在成为本国政治版图里举足轻重的角色，自下而上深刻影响到选举结果和政策制定。2016年的美国，要预测一个共和党人是否支持唐纳德·特朗普，最有效的因素之一是内心深处对白人身份的认同程度，其重要性远远超过其他因素，比如说经济焦虑。[\[1\]](#)

我们的领导人每天挂在嘴边的恶意语言，让某些观点的公开表达变得正当化了。可能某些人很早已经抱有这些观点，但很少会大声说出来或付诸行动。有一个事例反映了日常生活里的种族主义。美国一位白人妇女在超市打电话报警，怀疑一位黑人妇女正试图出售食品券，而这一切只是她无意中听到对方的一段电话而做出的推测。在报警的过程中，这位白人妇女几乎直白地高喊道：“我们要建起那堵墙。”从字面上看，这句话毫无意义：被指控者是一名美国公民，和她的白人批评者都处在这堵假想“墙”的同一边。

当然我们都明白她的意思。她借用特朗普总统比喻的“墙”将种族隔离开来以打造她偏爱的社会，这样社会上就没有一个和她不同的人了。这就是为什么“墙”会成为美国政治的一个热点，一种一方梦想而另一方恐惧的形象。

在某种程度上，偏好就代表它们本身。经济学家对偏好和信念做出了鲜明的区分。偏好反映的是，在已经掌握可能需要的一切信息——而

不是在不知道各自优点，并可能因此被信息动摇的时候，我们更喜欢的是蛋糕还是饼干，是海滩还是高山，是棕色人种还是白色人种。人们可能有错误的信念，但他们不会有错误的偏好——那位超市里的女士可以坚持认为她没有讲道理的义务。然而，在我们陷入更深的种族主义泥潭之前，试图理解人们为什么有这样的观点是值得的。特别是，如果不解决这些偏好代表了什么、从何而来的问题，就不可能思考我们在本书中将面临的政策选择。当我们讨论经济增长的极限、不平等的痛苦，或者环境保护的成本和收益时，我们无可避免地要面对如何区分个人需要和愿望，以及整个社会应该如何重视这些欲望的问题。

不幸的是，传统经济学在这方面缺乏研究，因此帮不上什么忙。主流经济学的态度在很大程度上是容忍人们的观点和意见：我们的观点和意见可以不同，但我们谁能做出评判呢？我们可以大声说出事实，让人们获得正确的信息，但只有他们才能决定自己喜欢什么。此外，人们往往希望市场能够解决偏见的问题。那些碰巧有狭隘偏好的人理应在市场上消失，因为宽容是一种良好的商业行为。举例来说，一位不愿为同性婚礼烤蛋糕的面包师，将失去所有同性婚礼的销售收入，而这些收入将被其他面包师们收入囊中。其他面包师会赚到钱，但他不会。

只是现实并非如此。不愿为同性婚礼烘焙的面包师并不会破产，部分原因是他们赢得了其他志同道合者的支持。至少对某些人来说，偏见可能是一门好生意，在政治上似乎也是如此。因此，近年来的经济学不得不重视人的偏好，而我们有一些有益的见解，可以帮助我们摆脱这种混乱局面。

[1] John Sides, Michael Tesler, and Lynn Vavreck, *Identity Crisis: The 2016 Presidential Campaign and the Battle for the Meaning of America* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2018).

不动如山？

1977年，诺贝尔奖得主、芝加哥经济学派的创始人，加里·贝克尔（Gary Becker）和乔治·斯蒂格勒（George Stigler），发表了一篇文章，题为*De Gustibus Non Est Disputandum*（译为“不动如山”）。文中提出了一个影响深远的案例，告诫经济学家为什么应该避免纠缠于试图理解偏好得以产生的道理。[\[1\]](#)

贝克尔和斯蒂格勒认为，偏好是我们人性的一部分。如果在仔细检查了所有的信息之后，对于香草和巧克力哪种更好吃，或者北极熊是否值得拯救，我们两个人仍然意见不一致，那么就应该推定，偏好是我们各自人性当中固有的东西。这不是一时的心血来潮，也不是一个错误，更不是对社会压力的一种反应，而是一种经过深思熟虑、反映了我们所重视的东西的判断。虽然他们意识到，偏好肯定不能一直保持正确，但他们强调，偏好是我们理解人的行为时最好的出发点。

人们的选择是经过深思熟虑的，而不是一系列随机的奇思怪想的集合。从这个意义上来说，人们的选择是具有一致性的。对此，我们是部分赞同的。在我们看来，仅仅因为我们可能会行为不同，就认为人们一定是哪里弄错了，这既是一种居高临下的姿态，也是一种错误的想法。然而，社会通常会无视人们的选择，如果做选择的人是穷人则尤其如此。忽视穷人的选择，据说是为了他们自身的利益考虑。比如说，我们会给穷人发放食物或食品券，而不会直接给他们现金。我们认为这样做是合理的，理由是我们比他们更清楚穷人真正需要的是什么。为了一定程度上反对这种态度——仅仅是一定程度上，因为我们不否认我们可能判断错误，在《贫穷的本质》一书中，我们花了一些力气来论证，穷人

的选择往往比我们认定的更加合理。^[2]例如，我们讲了一个摩洛哥男人的例子。他先是令人信服地证明，他和他的家人的的确确没有足够的食物。之后，他向我们展示了那台有卫星连接的大电视。我们曾怀疑购买这台电视只是一时冲动，他随即就会后悔这一选择。但这个男人在和我们交流的时候完全没有这个意思。“电视比食物更重要。”他告诉我们。他的坚持让我们提出疑问，电视怎么可能会比食物更重要。然而，当我们沿着当地的道路走了一圈后，就不难理解这种偏好背后的原因了。村子里没有什么事可做，而且考虑到他不打算移居国外，不知道是更好的营养还是吃得更饱对他更有益处；他已经足够强壮，可以从事能够找到的少量工作。在这些偏远的村庄，你甚至都找不到一个茶摊以缓解日常生活的单调，而电视刚好可以为他那难以摆脱的无聊生活增添一点色彩。

摩洛哥人非常坚持他的选择是合理的。他好几次告诉我们，既然已经有了电视，如果还有更多的钱，他就会去买更多的食物。这与他的观点完全一致，相比食物，他更加需要电视。但这与大多数人的直觉和许多经济学标准公式背道而驰。考虑到他在家里没有足够食物的情况下买了一台电视，可以推测，他手里只要有多余的钱会更快地浪费掉，因为他显然是那种顺从非理性冲动的人。反对把钱给穷人的理由就是以此为基础的。我们在《贫穷的本质》一书中以此事为例，说明穷人知道自己在做什么。然而在此之后，最近世界各地发表的大量研究发现，随机挑选的非常贫穷的人，从政府项目获得一些额外的现金后，的确花了很大一部分在购买食物上。^[3]也许在那之后，他们会买那台电视，就像那个摩洛哥男人承诺的那样。

因此，只要我们愿意放下怀疑，相信人们知道他们想要什么，就可以从中了解到一些东西。然而，贝克尔和斯蒂格勒希望我们更进一步，他们假设偏好是稳定的，不会受我们周围发生的任何事的影响。以这种观点看来，无论是学校、家长或牧师的规劝，还是我们在广告牌或许多屏幕上看到的各种宣传广告，都不会改变我们真正的偏好。这就排除了

遵从社会规范和受同辈影响的可能性，比如因为别人都有文身而去文身，因为别人都希望而戴上头巾，因为邻居有辆豪车自己也去买一辆，等等。

作为杰出的社会科学家，贝克尔和施蒂格勒不会没有意识到情况并非总是如此。但他们认为，这可以帮助我们去理解，为什么一个看似非理性的特定选择可能实际上是合理的，而不是封闭我们的头脑，忽视其潜在的逻辑，并将其归因于某种形式的失控的情绪的集合。这一观点有着非常深远的影响；许多（或许是大多数）经济学家在研究经济问题时都会坚持所谓的标准偏好，即偏好是连贯、稳定的。例如，许多年前，阿比吉特在普林斯顿大学教书，家住在曼哈顿，因此经常需要搭乘火车。他注意到，人们经常在站台上特定的地方排队等车。但通常情况下，队伍的排头处离火车的车门很远。这是一种风潮。

一个很自然的结论可能是，人们只是跟随人流，因为他们偏好和他人保持一致。这不符合偏好是稳定的这一观点，因为他们对站台上不同位置的偏好取决于那个位置上站了多少人。为了解释为什么人们加入风潮，而不是简单地假设他们碰巧喜欢表现得和其他人一样，阿比吉特构建了以下的论点。假设人们怀疑其他人掌握了一些信息（也许车门会在一个特定的地方打开），那么他们就会加入人群中去（也许代价就是忽视他们自己掌握的信息，即火车可能会停在其他地方）。但是那样会使人群更加庞大，所以下一个经过的人看到更大的人群后，更有可能认为这传达了有用的信息。出于同样的原因，他们可能也会加入人群。换句话说，许多原本不愿迎合大众的个人，因为相信其他人掌握的信息可能比自己准确，因而做出理性决策，结果看起来就像是和他人保持一致。阿比吉特称之为“羊群行为的简单模型”。[\[4\]](#)

所有人都做出理性的决定，并不能得到想要的结果。羊群行为会产生信息级联：最初一批人做出决定时所依据的信息会对其他人的想法产生巨大影响。最近的一个实验很好地证明了随机的第一步产生级联的效

力。^[5]研究人员与一个网站合作，该网站主要汇集关于餐馆和其他服务的建议。用户在网站上发表评论，其他用户则进行“点赞”或“反对”。在他们的实验中，网站随机选择了一小部分评论，并在这些评论发布后立即人为地“点赞”。他们还随机挑选了另外一小部分评论点“反对”。正面的“点赞”明显提升了下一个用户也“点赞”的概率，幅度为32%。5个月后，那些最初被人为“点赞”的评论，比那些得到“反对”的评论，更有可能获得高度好评。尽管这些帖子已经被浏览了100万次，但最初轻轻一推的影响力依然存在并仍在增长。

因此，流行并不一定和标准偏好的范例相矛盾。即使我们的偏好并不直接取决于他人的行为，他人的行为也会传递一种信号，改变我们的看法和行为。除非有充足的理由不去相信，否则我可能会从其他人的行为中推断出，文身看起来确实不错，喝香蕉汁会让我变瘦，而这个看起来无害的墨西哥男人实际上是个强奸犯。

但我们如何解释，人们有时还是会做一些明知不符合当前自身利益的事情（例如，文一个他们认为丑陋的文身，或冒着被捕的风险对一名穆斯林男子处以私刑），仅仅是他们的朋友也这么做吗？

^[1] George Stigler and Gary Becker, “De Gustibus Non Est Disputandum,” *American Economic Review* 67, no. 2 (1977): 76-90.

^[2] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty* (New York: PublicAffairs, 2011).

^[3] Abhijit V. Banerjee, “Policies for a Better-Fed World,” *Review of World Economics* 152, no. 1 (2016): 3-17.

^[4] Abhijit Banerjee, “A Simple Model of Herd Behavior,” *Quarterly Journal of Economics* 107, no. 3 (1992): 797-817.

^[5] Lev Muchnik, Sinan Aral, and Sean J. Taylor, “Social Influence Bias: A Randomized Experiment,” *Science* 341, no. 6146 (2013): 647-51.

集体行动

事实证明，标准偏好不仅可以合理解释风潮，也可以合理解释遵守社会规范。其基本观点是，那些违反规范的人将受到社区其他成员的惩罚。同样地，没有惩罚违反者的人会受到惩罚，没有惩罚那些没有惩罚违反者的人也会受到惩罚，然后以此类推。博弈论领域最伟大的成就之一就是无名氏定理，正式证明了这一论点在逻辑上的一致性，因此可以作为理论之一解释为什么规范如此强大。^[1]

埃莉诺·奥斯特罗姆（Elinor Ostrom）是第一位（也是迄今为止唯一一位）获得诺贝尔经济学奖的女性^[2]。她花费了整个职业生涯，以证明这一逻辑。她的许多例子都来自小型社区——瑞士的奶酪制造商、尼泊尔的森林伐木工、缅甸海岸或斯里兰卡的渔民^[3]，他们都遵守着适用于所有人的社区成员行为规范。

例如，在阿尔卑斯山区，瑞士奶酪生产商几个世纪以来一直依靠公共牧场放牧牛群。如果没有公共的认知，这样可能会导致灾难。因为这片土地不属于任何人，每个人都有理由想要自己的牛吃更多草，代价是很可能损害他人的利益，而土地最终可能因为过度放牧而变得荒芜。然而，对于养牛人在公共牧场上可以做什么，不可以做什么，有一套明确的规定。因为一旦违反规定，将被剥夺未来的放牧权，所以所有的养牛人都自觉地遵守这些规定。在此基础上，奥斯特罗姆认为，对每一个个体来说，集体所有制实际上比私有制要更加有利。将土地分割成小块由独立的个人所有，这样会增加风险，因为在任何特定的小块区域，总是存在某种灾害侵袭草地的可能性。

这种逻辑也解释了为什么在许多发展中国家，一部分土地（例如，

村庄附近的森林）总是作为公共财产为集体所有。只要公共用地得到节约利用，那些自身经济计划遭遇挫折的村民就还保有最后的依靠；从森林里获取食物或从公共土地上割草然后出售，这些能够保证他们生存下来。那些不理解其背景逻辑的经济学家（以及热爱私有制的经济学家）所鼓吹的私有财产对公有财产的侵蚀，通常会带来一场灾难。^[4]

这也暗示了一点，村民们似乎总是互相帮助，是出于一个自私的原因：在一定程度上，他们希望自己在需要帮助时能够得到类似的帮助。^[5]维持规范则依赖惩罚，即那些拒绝提供帮助的人未来也无法获得社区的帮助。

如果有社群成员在社群之外能够获得机会，那么互助系统很容易会崩溃。因为，被排除在互助系统外的风险不再具有威慑力，这使得人们更容易选择不履行义务。带着这种预期，社群成员更有可能减少提供帮助的意愿，这进一步增加了违反规范的风险。整个互助系统可能会完全瓦解，使所有人的情况变得更糟。因此，社群对那些似乎威胁到社群规范的行为非常警惕，并会采取措施保护社群规范。

^[1] Drew Fudenberg and Eric Maskin, “The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information,” *Econometrica* 54, no. 3 (1986): 533-54; Dilip Abreu, “On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting,” *Econometrica* 56, no.2 (1988): 383-96.

^[2] 在作者写作这本书的时候，埃莉诺是唯一一位，2019年10月14日，本书作者之一埃斯特·迪弗洛成为第二位获得诺贝尔经济学奖的女性。——编者注

^[3] Elinor Ostrom, *Governing the Commons* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

^[4] 参考E. R. Prabhakar Somnath and Bhupendra Singh Meht, “Decentralization for Cost-Effective Conservation,” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106, no. 11 (2009): 4143-47; J. M. Binswanger, P. Brander, S. Das, and D. Mookherjee, “Forests to the People: Decentralization and Forest Degradation in the Indian Himalayas,” *World Development* 38, no. 11 (2010): 1642-56.这并不意味着社区所有权公有化总能奏效。事实上，就算从理论角度看，也清楚地表明它或许不会奏效。比如，假设你预计社区中的其他人不会总是遵守规则，那么你做出欺骗行为的诱惑就会更强，因为有些人过度放牧，公共草地的规模就会缩小。因此，就算做出欺骗之举，结果也不是那么令人生畏。事实上，关于林区公有化是否会减少森林砍伐的证据并不充分。

[5] Robert M. Townsend, "Risk and Insurance in Village India," *Econometrica* 62, no. 3(1994): 539-91; Christopher Udry, "Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria," *Review of Economic Studies* 61, no. 3 (1994): 495-526.

集体反应

一般而言，经济学家会强调社群的积极作用。^[1]但是，自我强制的规范并不一定意味着这些规范具有积极意义。他们强加的纪律可能是直接为了某些反动的、暴力的或破坏性的目标。有一篇很经典的论文表明，种族歧视和印度臭名昭著的种姓制度都可以用同样的逻辑来维持，即使没有人真正关心种族或种姓问题。^[2]

假设没有人真正在乎种姓，但不论任何人，只要在性或婚姻中跨越种姓界线，就会被指控杂婚，被当作异类排斥。这意味着没有人会嫁入被排斥者的家庭，也没有人会与他们交朋友或交往。最后，假设有人违背这一规范，和被排斥的人结婚，那么不论此人是谁，都会被视作异类受到排斥。那么，只要人们有足够的远见，而且确实想要结婚，就足以阻止每个人打破规则，不管大家觉得这条规则有多么专制。当然，如果有足够多的人开始打破规范，这种情况可能会有所改变。但没人可以保证会有机会发生这种情况。

这正是印度电影导演帕塔比·拉玛·雷迪拍摄于1970年的精彩电影《家庭祭》（*Samskara*）所讲述的故事。在影片中，一个婆罗门（也就是所谓的最高等种姓的一员）与一个低等种姓妓女发生了性关系，从而被“污染”。当他突然死亡时，没有其他婆罗门愿意将他火化，因为害怕与他接触会被污染。他的尸体被扔在公共场所任其腐烂。规范之所以成为歪曲版本的群体规则，正是因为群体坚持执行自己的标准。

^[1] A recent very well-argued book that makes this case is Raghuram Rajan's *The Third Pillar*. Raghuram Rajan, *The Third Pillar: How Markets and the State Leave Community Behind* (New York: Harper Collins, 2019).

[\[2\]](#) Harold L. Cole, George J. Mailath, and Andrew Postlewaite, “Social Norms, Savings Behavior, and Growth,” *Journal of Political Economy* 100, no. 6 (1992): 1092-1125.

医生和圣人

紧密团结的社群和横行霸道的社群之间关系紧张，这种现象必然是古老而普遍的。如今，这种现象已演化为国家与国家之间的紧张关系。其中一方保护个人，另一方则破坏社群。从巴基斯坦到美国，这些形形色色的国家正在进行的斗争的核心正在于此。这场斗争一部分是反对国家干预所带来的官僚化和非人格化，另一部分是为了维护社群追求自身目标的权利，即使这些目标包括（他们通常也是这样做的），歧视不同种族或性别偏好的人，以及凌驾于国家政策之上强制执行宗教法令（例如，讲授创世记学说）。

在印度民族运动中，甘地提出了一个非常著名的观点。新生的印度，作为一个国家应该建立在分散的、自力更生的村庄基础上，是爱好和平与尊重同胞感情的天堂。“印度的未来在于它的村庄。”他写道。甘地在这场运动中有一位最引人注目的对手，也就是后来起草印度宪法的阿姆倍伽尔博士（Dr.B.R.Ambedkar）。他出身于最低贱的种姓，当地的学校不允许他进入教室。但他非常聪明，最终获得了两个博士学位和一个法律学位。他对印度的农村有一段著名的描述。在他的描述里，印度的农村“是地方主义的污水坑，是无知、狭隘和地方自治主义的巢穴”。^[1]在他看来，法律、作为其执行者的国家以及作为其力量来源的《宪法》，是保障贫困人口权利最有力的武器，使他们免受地方当权者对社区的暴政之害。

从种姓融合的角度来看，印度独立之后这一进程是相当成功的。例如，传统弱势种姓（SC/STs）与其他种姓之间的工资差距从1983年的35%下降到2004年的29%。^[2]这个变化看起来并不那么引人注目，但相

比同一时期美国黑人和白人之间的工资差距，印度改善的程度要大得多。这在一定程度上是阿姆倍伽尔推行弱势族群优惠政策的结果。在该政策的支持下，历史上受歧视的群体被赋予权利进入教育机构求学、进入政府部门及各种立法机关工作。经济转型也起到了作用。城市化使人们更多地成为一个无名之人，减少了对以往村子里人脉网络的依赖，进而使得更大范围内的种姓融合成为可能。新的工作降低了种姓网络在寻找就业机会方面的重要性，提升了来自较低等种姓的年轻人接受教育的动力。在某种程度上，广袤的农村可能还没有阿姆倍伽尔担心的那么糟糕。事实证明，农村有能力采取集体行动打破种姓界限。举例来说，印度的农村已经普及了初等教育，并且不论种姓，为所有的儿童提供免费校餐。

这并不是说种姓问题已经解决。在地方层面，种姓偏见依然存在。一项对印度11个邦的565个村子的研究发现，尽管法律禁止，但在近80%的村子里仍然以某种形式对贱民“存在合法的禁令”。在几乎一半的村子里，达利特（一种较低等的种姓）不能卖牛奶。在差不多1/3的村子里，达利特不能在当地市场上出售任何商品，在餐馆必须使用单独的餐具，而且他们的灌溉用水也受到限制。^[3]此外，虽然传统形式的歧视正在减弱，但是因为感受到低等种姓经济上的进步所造成的威胁，高等种姓也会做出暴力反应。2018年3月，古吉拉特邦（Gujarat）一名年轻的达利特男子因拥有一匹马并骑着它四处走动而被谋杀。高等种姓认为这显然是只有自己才被允许做的事情。

让事态更加复杂的是，一种新的冲突模式正在出现：种姓族群现在更加视彼此为平等之人，但同时也是权力和资源的潜在竞争对手。^[4]在政治上，种姓在投票方面的分化日益严重；高等种姓的选票越来越多地流向了印度人民党（BJP），一个不支持平权行动的政党。^[5]另外还出现了许多专门迎合不同种姓族群的政党。这种两极分化带来了后果。印度人口最多的北方邦（Uttar Pradesh），从1980年到1996年间，政治格

局发生了巨大变化。由低等种姓占主导地位的地区越来越多地把票投给被认为属于低等种姓的两个政党。而由高等种姓占主导地位的地区则继续把票投给传统上与他们相关的政党。在同一时期，腐败现象激增。越来越多的政客被提起诉讼，有些人甚至在监狱里参加（并赢得）连任竞选。阿比吉特和罗希妮·潘德（Rohini Pande）发现了其中的关联：在低等种姓或高等种姓占多数的地区，腐败现象增加得最为严重。^[6]在这些地区，由于投票只看种姓，占统治地位的种姓的候选人几乎肯定会获胜，即便他极度腐败，而他的对手清廉。在人口结构平衡的地区，就没有发生这样的现象。

与此同时，对种姓忠诚的重视也使社群能够控制其成员，这往往明显违反了当地的法律。例如，种姓村务委员会（本质上是地方种姓协会）以传统的名义，抵制国家关于性别和婚姻的法令。在恰蒂斯加尔邦（Chhattisgarh）则发生过一起离奇事件。当地种姓村务委员会要求一名被65岁男子强奸的14岁女孩不要向警方报案。当这名女孩坚持报警的时候，她遭到了社区一部分老人的殴打，老人有男有女。一个强大的社区可以压迫最弱小的成员（过去是达利特，现在则是年轻女性），而国家基本上无力阻止。部分原因是，绝大多数社区成员发现，维护社区控制符合他们的利益。只要他们服从，种姓族群就会在需要的时候为成员提供关系网络，成员可以享受到支持和便利。然而当社区残酷的阴暗面可能会时不时地困扰他们时，就需要一个勇敢的男人或女人来挑战整个社区。

^[1] Constituent Assembly of India Debates (proceedings), vol. 7, November 4, 1948, https://cadindia.clpr.org.in/constitution_assembly_debates/volume/7/1948-11-04. The relationship between the two men has been widely written about, notably by the novelist Arundhati Roy in her 2017 book, *The Doctor and the Saint* (which focuses more on Ambedkar) and Ramachandra Guha's recent book *Gandhi* (told more from Gandhi's side). The two men did not get along. Gandhi thought Ambedkar was a hothead; Ambedkar implied the old man was a bit of a fraud. Despite their opposition, it is with Gandhi's blessing that Ambedkar ended up drafting the constitution. Arundhati Roy, *The Doctor and the Saint: Caste, War, and the Annihilation of Caste* (Chicago: Haymarket Books, 2017); Ramachandra Guha, *Gandhi: The Years That Changed the World, 1914-1948* (New York: Knopf,

2018).

[2] Viktoria Hnatkovska, Amartya Lahiri, and Sourabh Paul, “Castes and Labor Mobility,” *American Economic Journal: Applied Economics* 4, no. 2 (2012): 274-307.

[3] Karla Hoff, “Caste System,” World Bank Policy Research Working Paper 7929, 2016.

[4] Kanchan Chandra, *Why Ethnic Parties Succeed: Patronage and Ethnic Headcounts in India* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004); Christophe Jaffrelot, *India’s Silent Revolution: The Rise of the Lower Castes in North India* (London: Hurst and Company, 2003); Yogendra Yadav, *Understanding the Second Democratic Upsurge: Trends of Bahujan Participation in Electoral Politics in the 1990s* (Delhi: Oxford University Press, 2000).

[5] Abhijit Banerjee, Amory Gethin, and Thomas Piketty, “Growing Cleavages in India? Evidence from the Changing Structure of Electorates, 1962-2014,” *Economic & Political Weekly* 54, no. 11 (2019): 33-44.

[6] Abhijit Banerjee and Rohini Pande, “Parochial Politics: Ethnic Preferences and Politician Corruption,” CEPR Discussion Paper DP6381, 2007.

“黑人要求变革（零钱）”^{[1][2]}

这是讽刺报纸《洋葱报》（*Onion*）2008年一篇文章的标题，抓住了巴拉克·奥巴马（Barack Obama）作为总统候选人对美国的非凡意义。长期以来，美国人对黑人的刻板印象是寄生虫（为零钱乞讨），而奥巴马则是一位鼓舞人心的领袖（要求文化变革）。这篇文章的标题利用文字游戏突出了这两者之间的对比。人们很容易忘记，从反对种族歧视的游行到第一位非洲裔美国总统当选，之间只有不到45年的时间。自民权运动以来，种族关系发生了很大的变化，得到了很大的改善。这使得奥巴马当选总统在这个国家成为可能，就像印度2019年当选的总统和总理都是来自过去的低等种姓，这在45年前同样是不可想象的。

另一方面，尽管如今非洲裔美国人的受教育程度要好于1965年，但有相似教育背景的白人和黑人之间的收入差距却在逐年拉大，现已高达30%，超过印度低等种姓和其他种姓之间的收入差距。^[3]美国黑人阶层上升的比例大大低于白人，而阶层滑落的比例则大大高于白人。^[4]很明显，已经广泛讨论过的，黑人男性入狱比例远远高于其他所有人，^[5]以及社区和学校里持续存在的种族隔离，都与此有关。

尽管白人男性似乎没有理由在经济上感受到非裔美国人的威胁，但有证据表明，近年来反对黑人的情绪正在上升（或至少更加公开）。根据美国联邦调查局的数据，2017年仇恨犯罪的数量同比上升了17%。这一数据曾经历了很长一段时间的持平甚至下降，但从2015年开始上升，到2017年已经是连续第三年呈增长态势。3/5的仇恨犯罪针对的是受害者的种族。^[6]9名自称白人至上主义者或与白人至上主义者关系密切的候选人参加了2018年的国会选举。^[7]

-
- [1] 此处是一个双关语，chnge在英语里既有“变革”的意思，又有“零钱”的意思。——编者注
- [2] “Black Guy Asks Nation for Change,” Onion, March 19, 2008, accessed June 19,2019, <https://politics.theonion.com/black-guy-asks-nation-for-change-1819569703>.
- [3] Eileen Patten, “Racial, Gender Wage Gaps Persist in U.S. Despite Some Progress,”Pew Research Center, July 1, 2016.
- [4] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Maggie R. Jones, and Sonya R. Porter, “Race and Economic Opportunity in the United States: An Intergenerational Perspective,” NBER Working Paper 24441, 2018.
- [5] 根据斯坦福大学贫困与不平等研究中心（Stnford Center on Poverty nd Inequlity）的一项研究:截至2015年底，9.1%的年轻黑人男性（20岁至34岁）被监禁，是年轻白人男性（1.6%）的5.7倍。2015年，有整整10%的黑人儿童的父母曾被监禁，而这类拉美裔儿童和白人儿童的比例分别为3.6%和1.7%。Becky Pettit nd Bryn Sykes,“Stte of the Union 2017: Incrcertion,” Stnford Center on Poverty nd Inequlity.
- [6] 从这个意义上说，非洲裔美国人更像是印度的穆斯林，而不是特定的种姓。与此同时，穆斯林在经济上落后于印度教徒，成为占人口多数的印度教徒暴力升级的目标。
- [7] Jane Coaston, “How White Supremacist Candidates Fared in 2018,” Vox, November 7,2018, accessed April 22, 2019, <https://www.vox.com/policy-and-politics/2018/11/7/18064670/white-supremacist-candidates-2018-midterm-elections>.

这次情况不同了

然而，自2016年大选以来，在美国占据主导地位的故事不是对非洲裔美国人的不信任，而是对移民的公开愤怒，这种愤怒远远超出了纯粹的经济怨恨。

移民不仅“拿走”“我们的”工作，还是威胁白人生存的“罪犯和强奸犯”。有趣的是，在美国，一个州的移民越少，这个州的人就越不喜欢他们。在几乎没有移民的州，如怀俄明、亚拉巴马、西弗吉尼亚、肯塔基和阿肯色，近一半的居民认为移民是对美国文化和价值观的威胁。^[1]

这表明，这种担忧更多地与身份认同有关，而非经济焦虑。这里的逻辑似乎更多的是，在没有太多接触的情况下，很容易把看不见的群体想象成从根本上是不同的。

这种现象早在2016年就出现了，但特朗普的当选让人们更容易公开谈论这件事。一项非常聪明的实验凸显了这一点。研究人员从下列8个深红州^[2]招募了在线受访者：亚拉巴马、阿肯色、爱达荷、内布拉斯加、俄克拉何马、密西西比、西弗吉尼亚和怀俄明。^[3]在2016年大选前夕，研究人员从经济上鼓励这些受访者向一个反移民慈善机构捐款。具体来说，如果受访者同意授权由研究人员代表自己向该组织捐款1美元，那么研究人员将额外向他们支付50美分。对一些人来说，这种选择纯粹是个人的。对其他一些随机挑选的人来说，研究人员会向他们暗示，研究团队的成员可能亲自打电话来核实他们的决定。这意味着至少有一个人会审视他们的决定并与研究人员进行讨论。在选举前，后一组人捐款的意愿要比纯粹出于个人意志决定是否捐赠的人要低（34%对54%）。但当选举结束后，研究人员再进行同样的实验，结果发现这种

差异完全消失了。一个公开表达反移民观点的人赢得大选，让受访者放开顾虑，公开向一个反移民组织捐款。

了解美国的移民历史也许能让人略感欣慰。过去那一波来到美国的移民在最终被接受前也经历过类似的排斥。本杰明·富兰克林

（Benjamin Franklin）痛恨德国人：“那些来到这里的人通常是本国最无知、最愚蠢的……由于不习惯自由，他们不知道如何适当地运用自由。”杰弗逊认为德国人无法融入美国，他写道：“对于其他外国人来说，最好是不要让他们大规模定居在一起。就像德国人在我们国家的聚居地一样，他们在那里，长期保留自己的语言、习惯和治理原则。”^[4]早在19世纪，美国就试图限制中国移民，但最终限制移民还是被禁止了。1924年，为了限制东欧和南欧人（意大利人和希腊人）移民，美国政府开始实施移民配额制度。^[5]

然而，每一波移民最终都被接受和同化。他们为孩子们选择的名字，他们最终从事的职业，他们投票的方式，他们购买的商品和吃的食物都与当地居民变得一样。反过来，当地人也开始采用曾经的外国名字，吃起了外国的食物：洛奇是美国的英雄，比萨（发源于意大利）是五大基本食物之一。

同样的现象也发生在法国。法国人排斥意大利人，然后是波兰人，然后是西班牙人和葡萄牙人。每一波移民潮最终都融入了法国社会。但每一次移民潮在最开始的时候，法国人都会认为“这次可不同”。到2016年，这次被排斥的轮到穆斯林了。

这些偏好和态度从何而来？为什么我们与过去的敌人和解之后，似乎又要找一个新的敌人？

^[1] Robert P. Jones, Daniel Cox, Betsy Cooper, and Rachel Lienesch, “How Americans View Immigrants and What They Want from Immigration Reform: Findings from the 2015 American Values Atlas,” Public Religion Research Institute, March 29, 2016.

[2] 深红州即共和党占绝对优势的州。——编者注

[3] Leonardo Bursztyn, Georgy Egorov, and Stefano Fiorin, “From Extreme to Mainstream: How Social Norms Unravel,” NBER Working Paper 23415, 2017.

[4] Cited in Chris Haynes, Jennifer L. Merolla, and S. Karthik Ramakrishnan, *Framing Immigrants: News Coverage, Public Opinion, and Policy* (New York: Russell Sage Foundation, 2016).

[5] Ibid.

统计歧视

对其他群体的偏见行为，可能有一些简单的经济学解释，非常符合贝克尔和斯蒂格勒标准模型的精神。恐吓有时带着经济目的。在1950年到2000年之间，印度的印度教-穆斯林骚乱更有可能在一个特定的年份发生在一个特定的城市。如果这个城市的穆斯林社区碰巧比较富裕的话，发生骚乱的可能性会更高。^[1]这和一些大型骚乱详细描述的特征是一致的。在这些骚乱中，尽管暴力事件看上去是随机发生的，但实际上目标都是特别针对穆斯林的企业。暴力常常可以方便地掩盖实际的偷窃行为。

有时，个人会觉得有必要表达褊狭和偏见（包括他们实际上并不认同的情绪），借以表明对族群的忠诚。这样的情况也是真实存在的。例如，在印度尼西亚经济危机期间，古兰经读书会的成员增加了。表现出强烈的宗教信仰是为了展示忠诚，以在互助圈中赢得一席之地。^[2]在其他情况下，有时人们对种族主义（或性别歧视）保持沉默，甚至模仿他们听到的话语，因为他们不想失去工作或宝贵的社会关系。

最后，还有经济学家所说的统计歧视^[3]。我们在巴黎遇到了一位优步司机，他对工作非常热情。他说，在过去（优步出现之前），如果看到像他这样的北非男人开着一辆好车，所有人都会认为他要么是毒贩，要么是偷车贼。大部分人相信且确定无疑，绝大多数普通的北非人比较穷，因此不太可能买得起新车。根据这个统计关联性，他们就会假设，拥有一辆好车的北非司机是罪犯。而现在，他们的假设则成了优步司机，这是一个明显的进步。

统计歧视可以解释为什么美国警察会更频繁地拦截黑人司机。印度

北方邦的印度教多数派政府最近解释了，为什么有那么多被邦警察“意外”杀死的人（所谓的“遭遇性死亡”）是穆斯林。那是因为罪犯中黑人和穆斯林的比例更高。换句话说，看似赤裸裸的种族主义不一定非要如此：它可能只是在定位某些犯罪特征（毒品交易、犯罪行为）时碰巧与种族或宗教产生了关联。因此，造成这种现象的原因可能是统计上的歧视，而不是过去传统意义上的偏见，即经济学家所说的基于偏见的歧视。不过，如果你是黑人或穆斯林，最终结果还是一样的。

最近一项研究是关于“公平就业”政策（**Ban the Box**，又称“禁止询问犯罪记录”）对年轻黑人男性失业率的影响。研究结果有力地证明了统计上的歧视。“公平就业”政策限制雇主在聘请员工时使用申请表。这种申请表上有一个空（**box**），要求有犯罪前科的申请人必须标注。由于美国的年轻黑人男性有犯罪前科的比例要高过其他人群，且失业率是全国平均水平的两倍，有23个州已经采取了这一政策，希望借此提高年轻黑人男性的就业率。[\[4\]](#)

为了测试这一政策的效果，两名研究人员特意在纽约和新泽西实施“公平就业”政策前后，通过网络向两地的雇主发送了15000份虚构的求职申请。[\[5\]](#)他们在简历上使用典型的白人或非裔美国人的名字，以此来引导雇主对求职申请人的种族判断。每当招聘职位需要表明申请人是否有过重罪前科时，他们也会随机为虚构的男性或女性申请人选择其是否有过重罪前科。

他们的发现和前人一样，清楚地证明了普遍存在针对黑人的歧视。实验结果显示，使用同样的简历，“白人申请者”收到的面试通知比“黑人申请者”要多出23%。不出所料的是，在禁令颁布之前，询问是否有犯罪记录的雇主之中，对重罪前科的反应最为强烈：没有重罪前科的“申请人”，相比简历完全相同，只是多了重罪前科的“申请人”，获得面试通知的可能性要高出62%。效果类似于肤色之分。

然而，最令人惊讶的发现是，“公平就业”政策大大增加了收到面试通知时的种族差异。在“公平就业”政策实施之前，如果向受到该政策影响的雇主提出申请，“白人申请人”收到的面试通知比“黑人申请人”要多7%。在“公平就业”政策实施之后，这一差距扩大到43%。原因在于，在缺少犯罪前科真实信息的情况下，雇主们会更加倾向于假定所有的黑人申请者有犯罪前科。换句话说，“公平就业”政策导致雇主们依靠种族来预测犯罪行为，这就是统计歧视的表现。

当然，人们使用统计逻辑并不意味着他们总是从中得出正确的推论。在一项研究中，研究人员要求以色列的德系犹太人（欧洲或美国犹太人及其后代）与东方犹太人（亚洲和非洲移民及其后代）玩一个信任游戏。信任游戏是实验经济学的支柱之一。游戏由两个人进行，其中一个作为发送者，被给予一定数量的钱，并要求与另一个人，即接收者分享其中的一部分。分享的金额可以是零，而且完全由发送者自行决定。不过，他们都被告知，如果发送者和接收者分享了一部分钱，不论多少，那么分享的金额将增加一倍，并交给接收者完全控制。接收者可以选择与发送者分享部分收益，也可以选择不这样做。这个游戏的目的是推断发送者对接收者的看法；发送者越是认为接收者不自私，他就应该和接收者分享得越多。

信任游戏已经在实验室环境中玩了数千次了。通常，发送者将原始金额的一半或更多与接收者分享，然后收回的金额比发送的金额要多。发送者信任对方，接收者也值得信任。研究人员发现，这种情况是在两名玩家都是德系犹太人时出现的。但当接收者是一个东方犹太人时，事情就不一样了。在这种情况下，发送者和接收者分享的金额大约只有和德系犹太人分享的一半。结果，发送者和接收者得到的收益都更少。

这可能是因为东方的接收者不被信任会归还礼物。也可能是因为东方的接受者不受欢迎，为了伤害他们，德系犹太人发送者宁愿伤害自己。但是，当要求玩家自愿把一部分钱交给伙伴且没有任何回报时，他

们给东方伙伴的钱和给德系犹太人的一样多；信任游戏中不同行为的根源似乎是怀疑而不是敌意。

有趣的是，在这场信任游戏中，怀疑也延伸到了东方发送者身上。他们对同族人的信任程度并不比对其他人更高。似乎每个人都对东方犹太人抱有一种成见。但令人费解的是，这种刻板印象完全是不公平的。完全没有证据表明东方玩家在这场游戏中行为不可信，他们还钱的方式和德系犹太人完全一样。参加实验的人认为他们的行为是理性的，但实际上他们是被虚妄的怀疑引入了歧途。

[1] Anirban Mitra and Debraj Ray, “Implications of an Economic Theory of Conflict: Hindu-Muslim Violence in India,” *Journal of Political Economy* 122, no. 4 (2014): 719-65.

[2] Daniel L. Chen, “Club Goods and Group Identity: Evidence from Islamic Resurgence During the Indonesian Financial Crisis,” *Journal of Political Economy* 118, no. 2 (2010): 300-54.

[3] 统计歧视是指个人的情况都被按其所属群体的平均情况而非个人特征来加以处理。——编者注

[4] Amanda Agan and Sonja Starr, “Ban the Box, Criminal Records, and Statistical Discrimination: A Field Experiment,” *Quarterly Journal of Economics* 133, no. 1 (2017): 191-235.

[5] Ibid.

自我强化的歧视

美国心理学家克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）曾做过一个著名的实验，有力地揭示了普遍存在的自我歧视，或是对自身群体的歧视。这个实验证明了他所说的“刻板印象威胁”的力量。在最初的实验中，他告知参加的学生，这项测试是“实验室解决问题的任务”。^[1]这时，黑人学生的表现与白人学生相当。然而，当告知学生测试的目的是检验智力后，黑人学生的分数比白人学生低得多。

少数族裔并不是唯一容易受到刻板印象威胁的群体。当女大学生参加一项难度很大的数学考试时，考试开始给出一段文字：“你可能听说过女性通常在数学考试时表现不如男性，但是对于这个特别的考试而言，情况绝非如此。”^[2]结果，女大学生在这次考试当中的成绩要比过往优秀。反过来，在参加SAT考试时数学部分得到过高分（这群人对自己的数学能力很有信心）的数学和工程专业的白人男性大学生，在参加数学考试时，当被告知实验的目的是调查“亚洲人在数学能力测试中的表现优于其他学生的原因”后，^[3]成绩会比平时要糟糕。这类实验已在不同的环境中重复多次，以测试不同类型的自我歧视偏见。

自我歧视往往会自我强化。当被提醒群体身份后，人们的表现会有差异，这使他们更加自我怀疑。针对其他群体的歧视也是如此。在20世纪60年代，曾经有一个现在看来非常恶劣（当时非常有名）的心理学实验。研究人员欺骗老师，使他们相信自己的一组学生（一个班上的1/5的孩子）天赋异禀，因此在智商方面会比其他孩子发育得快很多。实际上，这一组孩子是随机挑选的，与其余孩子没什么差别。^[4]获得老师更高期望的学生在这一年里课程智商提高了12分，而其他学生只提高了8

分。最初的实验因为各种各样的原因受到批评，包括这种干预造成的道德风险。但是，大量其他的实验已经展示了自证预言的力量。

在法国，针对一家法国连锁杂货店的年轻收银员开展了一项研究。这些收银员中有相当一部分是北非和撒哈拉以南的非洲裔少数民族。研究发现，有偏见的管理者对自己管理的这些员工投入精力较少。^[5]收银员在不同的日子和不同的主管一起工作，而且自己基本上无权对排班表进行更改。研究表明，分配到对少数族裔多少有些偏见的主管手下，对少数族裔和非少数族裔员工的工作表现产生的影响会有不同。在和有偏见的主管一起工作的日子里，少数族裔收银员更有可能旷工；即便来上班，花在工作上的时间会更少，给商品扫码的速度会变慢，顾客等待服务的间隔时间也变长了。这种影响在非少数族裔工人中完全不存在。少数族裔员工在被分配到有偏见的主管手下时表现较差，其原因看起来与其说是明显的敌意（少数族裔员工不太喜欢和有偏见的主管一起工作，或者有偏见的管理者不喜欢他们），不如说是低效的管理。例如，少数族裔工人报告称，有偏见的主管不太喜欢到他们的收银台鼓励他们拿出更好的表现。

对女性领导者的歧视往往带有自证预言的意味。在马拉维的村子里，男性或女性农民被随机挑选出来，学习一项新技术，并将其传授给其他农民。^[6]女性通过培训记住了更多的知识，而那些接受她们培训，听取她们意见的人，实际上也掌握了更多的知识。但大部分农民不听她们的。他们认为女性能力较差，因此很少注意她们。顺着同样的线索，在孟加拉国，当女性接受培训成为部门主管时，客观评估她们的领导能力和技术素质，会发现她们和男性一样优秀。然而，她们的部门员工却认为她们不如男性。想必就是因为这个原因，他们部门的表现也受到了影响，员工固执地认定，这证明了他们认为女性主管不如男性的偏见。^[7]一开始对女性不公正的偏见，导致女性在自身并没失误的情况，实际的表现不如男性，然后这一切又加强了女性低人一等的地位。

-
- [1] Claude M. Steele and Joshua Aronson, "Stereotype Threat and the Intellectual Test Performance of African Americans," *Journal of Personality and Social Psychology* 69, no. 5(1995): 797-811.
- [2] Steven J. Spencer, Claude M. Steele, and Diane M. Quinn, "Stereotype Threat and Women's Math Performance," *Journal of Experimental Social Psychology* 35, no. 1 (1999):4-28.
- [3] Joshua Aronson, Michael J. Lustina, Catherine Good, Kelli Keough, Claude M. Steele, and Joseph Brown, "When White Men Can't Do Math: Necessary and Sufficient Factors in Stereotype Threat," *Journal of Experimental Social Psychology* 35, no. 1 (1999): 29-46.
- [4] Robert Rosenthal and Lenore Jacobson, "Pygmalion in the Classroom," *Urban Review* 3, no. 1 (1968): 16-20.
- [5] Dylan Glover, Amanda Pallais, and William Pariente, "Discrimination as a Self-Fulfilling Prophecy: Evidence from French Grocery Stores," *Quarterly Journal of Economics* 132, no. 3 (2017): 1219-60.
- [6] Ariel Ben Yishay, Maria Jones, Florence Kondylis, and Ahmed Mushfiq Mobarak, "Are Gender Differences in Performance Innate or Socially Mediated?," *World Bank Policy Research Working Paper* 7689, 2016.
- [7] Rocco Macchiavello, Andreas Menzel, Antonu Rabbani, and Christopher Woodruff, "Challenges of Change: An Experiment Training Women to Manage in the Bangladeshi Garment Sector," *University of Warwick Working Paper Series* No. 256, 2015.

非裔美国人会打高尔夫球吗？

这些自证预言的奇怪之处，就在于它们可以预知的程度。一直以来，都是传统上处于劣势地位的人最终成为带有偏见的却是自证预言的受害者；除了体育，你从来不会听说白人男性在任何领域被系统地低估。这种偏见看起来源自一种根植于社会背景的刻板印象。

一项针对普林斯顿大学非裔美国人和白人本科生的研究表明，这种刻板印象有多么深入人心。^[1]参加实验的学生之前没有打高尔夫球的经验。实验要求他们做一系列的高尔夫球练习，练习的难度会逐步提升。在第一组实验中，一半的参与者在开始前被要求在一份问卷中写明自己的种族（标准的“事先提点”，让参加实验的学生把群体认同放在第一位），另一半人则没有。随后，所有学生都进行高尔夫球练习，以测试“一般运动表现”。当没有事先提点种族时，白人和黑人学生的表现非常接近。但是，一旦突出种族，高尔夫球是一项“白人”运动的刻板印象（这是在泰格·伍兹出现之前）使得非裔美国人的表现变差，而白人学生则表现得更好。两者之间产生了巨大的差距。

在第二组实验中，研究人员没有事先强调种族，而是将学生随机分配到两个测试小组。^[2]两个小组都会被告知，练习的挑战性将越来越高。然后，其中一个小组会被告知，测试的目的是衡量与运动天赋相关的个人因素。“运动天赋”被定义为“完成需要手眼协调的复杂任务的天赋，比如射击、投掷、击球或击打其他移动物体”。另一个小组，同样的测试是用来衡量“运动智商”，即“在运动表现中与战略思考能力相关的个人因素”。在“运动天赋”的设定下，非洲裔美国人的表现远远优于白人。在“运动智商”的设定下，白人的表现远远优于非洲裔美国人。所

有人，包括黑人自己，心中都牢固树立着一种刻板印象，就是非洲裔美国人是天生的运动员，白人则是天生的战略玩家。这还是普林斯顿大学的学生.....

通过实验得到的这组证据，和贝克尔-斯蒂格勒（BeckerStigler）构建的关于偏好是一致且稳定的理论，两者很难达成一致。“运动智商”和“运动天赋”，以及这两者所谓的和种族之间的关联，很大程度上是短暂的社会建构概念。很明显，这些群体看待自身（和他人）的方式，正是这些社会建构概念的一个产物。

[1] Jeff Stone, Christian I. Lynch, Mike Sjomeling, and John M. Darley, “Stereotype Threat Effects on Black and White Athletic Performance,” *Journal of Personality and Social Psychology* 77, no. 6 (1999): 1213-27.

[2] Ibid.

表现得像白人

贝克尔和斯蒂格勒希望我们远离偏好背后的社会背景，但社会背景却不断地重回视线。我们不仅在吃住上有偏好，在和谁交往上也有偏好。

我们会避开自己怀疑的人，搬到有更多同类人的社区。反过来，这种隔离影响了生活机会，滋生了不平等。当一个社区的大部分居民是穷人和黑人的时候，它获得的资源会更少，所有这些对在那里长大的孩子的生活产生了持久的影响。1915年至1970年间，也就是所谓的“大迁移”期间，当黑人搬到北方的白人城镇时，白人就搬走了，留下的往往是更糟糕的学校、每况愈下的基础设施和更少的就业机会。^[1]

这些社区变得更加穷困，更加破旧，出现更多的犯罪倾向，越来越不利于取得经济成功。生活在大迁移期间白人抛弃的社区里的黑人孩子，从收入最低的1/5上升到收入最高的1/5的概率比其他社区要低得多。^[2]很明显，有许多因素在起作用，但其中之一是人们自觉或不自觉地按邻里规则行事。暴力就不出意外地成了社区的常态。就像在麻省理工学院，要求修四门课却修五门课的本科生的常态一样。

有一个聪明的实验，旨在证明这些规范的力量。一群洛杉矶的高中生，大部分是拉美裔，有机会参加一个免费的SAT考前辅导班。^[3]实验人员随机挑选一部分学生，告诉他们，他们的选择会被保密，另一组学生，实验人员则让他们相信他们的选择可能会被公开。在非荣誉班级^[4]里，后一组学生参加辅导班的人数较少（61%对72%），大概是因为他们不想让朋友发现他们有学术抱负。

的确，无名氏定理可以解释这种现象。如果学生被发现是书呆子，他们的朋友可能会抛弃他们，任何和他们交谈的人也会被逐出圈子。这种情况大概是真实的。但这一规范在拉美裔学生中生根并非偶然，他们有憎恨白人文化规范的历史，有时有很充分的理由；这些拉美裔的男孩和女孩似乎担心“表现得像白人”。这种担忧在他们的历史中有着很深的根源。我们从来没有听说，在美国的亚裔孩子会养成习惯，躲避那些过于用功的朋友。在贝克尔-斯蒂格勒的世界里，规范之所以成为规范，只是因为人们不得不接受。既然如此，拉美裔学生没有理由会有时变得勤奋，而亚裔学生会变得懒惰。历史和社会环境似乎在引导我们走向一种规范，而不是走向另一种。

[1] Marco Tabellini, “Racial Heterogeneity and Local Government Finances: Evidence from the Great Migration,” Harvard Business School BGIE Unit Working Paper 19-006, 2018, <https://ssrn.com/abstract=3220439> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3220439>; Conrad Miller, “When Work Moves: Job Suburbanization and Black Employment,” NBER Working Paper No.24728, June 2018, DOI: 10.3386/w24728.

[2] Ellora Derenoncourt, “Can You Move to Opportunity? Evidence from the Great Migration,” working paper, accessed April 22, 2019, https://scholar.harvard.edu/files/elloraderenoncourt/files/derenoncourt_jmp_2018.pdf.

[3] Leonardo Bursztyn and Robert Jensen, “How Does Peer Pressure Affect Educational Investments?,” *Quarterly Journal of Economics* 130, no. 3 (2015): 1329-67.

[4] 荣誉课程班是专为优秀学生设计的一种个性化教育方式，类似于我们的“尖子班”“重点班”。——编者注

让我们试着分析一下偏好^[1]

为了研究社会环境对我们产生影响的方式，苏黎世大学的研究人员招募了一组银行家作为实验对象。他们被要求抛10次硬币，并在网上报告他们的结果。^[2]研究人员告诉他们，如果抛硬币出现正面（或反面）的次数超过一个阈值，每报告一次超出的正面（或反面），就可以得到20瑞士法郎（约合20美元）。没有人检查他们的报告是否准确，这就产生了很强的作弊动机。

关键的对比在于，在实验开始前，部分参与者会被问及最喜欢的休闲活动，以突出他们作为“普通人”的角色；另一部分参与者则会被问及银行家角色相关的问题，有效地突出了他们作为银行家的身份。那些自认为是银行家的人报告了更多的“正面”，次数多到不可能是纯粹的概率问题。根据估算，那些自认为是普通人的人，作弊概率为3%，而自认为是银行家的人，概率则上升到了16%。

并不是因为银行家们更善于找到诀窍在游戏中表现得更好；游戏中的每个人都是银行家，选择突出他们身上哪一重身份（银行家或普通人）也是随机的。但是，一想到自己的职业，似乎就会产生一个不同的道德自我，一个更愿意作弊的自我。

换句话说，人们表现得好像有多重人格，每种人格有着不同的偏好。在特殊情况下，环境选择了在一个特定情况下做出决定的人格。在苏黎世的实验中，环境就是实验参与者是否将自己视作一个银行家。但在现实生活中，通常是我们的家人朋友，我们上的学校，我们的工作或娱乐，我们所属的俱乐部，我们想要加入的俱乐部，所有这些造就了我们，决定了我们的偏好。我们这些经济学家，出于对标准偏好的忠诚，

已经非常努力地把上述所有这些因素都排除在外。但越来越明显的是，这是一个无望的追求。

[1] Ernst Fehr, “Degustibus Est Disputandum,” Emerging Science of Preference Formation, inaugural talk, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Spain, October 7, 2015.

[2] Alain Cohn, Ernst Fehr, and Michel Andre Marechal, “Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry,” Nature 516 (2014): 86-89.

积极的信念

一旦我们开始承认，我们的信念，甚至是我们自认为的深层偏好，都是由环境决定的，那么很多事情也就顺其自然了。诺贝尔奖得主让·梯若尔（Jean Tirole）与罗兰·贝纳布（Roland Bénabou）关于积极信念的研究，为我们提供了一个重要的深刻见解。^[1]他们认为，迈出理解信念的一大步，是不要把信念太当真。我们关于自身的信念，一部分是由我们的情感需求塑造出来的；当我们令自己失望时，会感觉很糟糕。我们在关于自身的信念上投放的情感价值，会扭曲我们关于他人的信念。例如，为了保护自己不会因为自己的偏见而受到指责，我们就会用看似描述客观事实的语言表达出来（“我对北非裔的收银员没有任何成见，但是反正他们也不会对我的鼓励做出回应，所以我就不麻烦他们了”）。

我们不喜欢改变想法，因为我们不喜欢承认自己从一开始就错了。这就是阿比吉特坚持认为总是软件出错的原因。我们会避开某些信息，不会迫使我们自己面对各种道德模糊之举；我们跳过移民儿童被关在拘留所遭到虐待的新闻，以避免想起一个事实：是我们支持的政府在用这种方式对待儿童。

我们很容易被这些策略拖入困境。我们不喜欢自认为种族主义者；因此，如果我们对他人抱有负面看法，我们会倾向于通过指责他们来正当化自己的行为。我们越能说服自己相信，这些移民父母把孩子带在身边应该受到谴责，我们就越能心安理得地看待这些被关在小笼子里的孩子。我们反而会寻找一切能够证明我们正确的证据；只要能够支持我们的初始立场，我们会过分夸大每一条新闻，不论其内容有多么单薄，并且忽略其他不支持我们立场的新闻。

随着时间的推移，我们最开始的本能防御反应被一套精心构建的、看似强有力的论点所取代。基于这一点，我们开始觉得，任何与我们的观点相左的意见，根据其“坚定”程度判断，要么是暗示我们道德缺失，要么是质疑我们的智商。到了这个时候，原本的观点之争就会演变成暴力。

认识到这些模式有许多重要的含义。首先，像希拉里·克林顿（Hillary Clinton）众所周知的做法，指责人们是种族主义者，或称他们是“应当被严厉谴责的人”，很明显是一个糟糕的主意。这样做伤害了人们的道德感，进而激怒了他们，让他们变得更加倔强。他们会立即停止听你说话。相反，我们可以看到，像特朗普总统那样把极端的种族主义者称为“好人”，并强调“双方都有坏人”，显然是一种获得人气的有效策略（无论在道德上多么应该受到谴责），能让那些发表这些言论的人自我感觉更好。

这也解释了为什么事实或事实核查似乎并没有对人们的观点产生多大影响，至少短期内确实如此，正如我们在第二章移民背景下观察到的那样。从长远来看，依然保留着这样的可能性。当最初的“你怎么敢挑战我的信念？”这样的反应减弱，人们会调整自己的观点。我们不应该停止说出真相，但是用一种不按个人道德标准进行评定的方式来表达，会更加有效。

我们大多数人都喜欢认为自己是正派的人，运用涉及他人的评判之前，先肯定对方的价值观，这样可能会减少偏见。如今的社会心理学家建议，父母要鼓励自己的孩子发自内心地友善待人，而不是告诉他们应该友善待人。孩子们所要做做的就是表现出他们天生的善良。这适用于我们所有人。

这种策略在自尊尚未受到连续打击时更有可能奏效。在反移民和反黑人情绪最强烈的地区，低收入白人面临的一部分问题是，以某些肉眼可见的方式，他们的生活正越来越接近那些被鄙视和讽刺的“其他人”。

1997年，威廉·朱利叶斯·威尔逊（William Julius Wilson）在一篇以黑人社区现状为背景的文章中写道：“社区失业率居高不下所造成的后果，比居高不下的社区贫困率更具破坏性……当今市中心贫民区的许多问题——犯罪、家庭解体、福利、社会组织水平低等，根本上都是工作岗位缺失的结果。”^[2]

20年后，J.D.万斯在《乡下人的悲歌》一书中写道：“威尔逊的书引发了我的共鸣。我想写信告诉他，他把我的家乡描写得很完美。然而，引起这种极为私人的共鸣，感觉很奇怪，因为他描写的不是来自阿巴拉契亚的乡巴佬移民，而是居住在城市中心的黑人。”^[3]

威尔逊对黑人社区社会问题的描述，非常契合如今雪上加霜的铁锈地带（美国东北部-五大湖附近，传统工业衰退的地区）的白人社区。由于自我价值和凌驾黑人及移民之上的优越感相捆绑，社会环境的趋同加剧了贫穷的美国白人的危机感。

恢复自我意识有两种方法。一种是否认（例如：“我们可以坚决反对堕胎，因为我们社区里没有一个女孩曾经怀过孕”）。另一种是通过夸张嘲弄对方，拉开我们和他们之间的距离。当一个白人只有通过申请伤残才能获得福利救济时，对他来说，仅仅指责黑人或拉丁裔单身母亲一定是福利女王^[4]已经远远不够了——这是里根时代的侮辱。既然白人也得靠福利生活，那么侮辱就得升级——她一定是帮派分子。

这强调了为什么我们需要社会政策，将援助之手伸向经济活动幸存者之外的地方。对那些因为技术进步、贸易和其他破坏性因素而工作面临威胁的人，要努力恢复他们的尊严。这些政策必须有效地抗衡自信心的丧失，老派的政府援助单靠自己是无法奏效的。现在需要的是全面地重新思考社会政策工具，这也是本书第九章的主题。

^[1] For an overview of their work, see Roland Bénabou and Jean Tirole, “Mindful Economics: The Production, Consumption, and Value of Beliefs,” *Journal of Economic Perspectives* 30, no. 3 (2016):

141-64.

[2] William Julius Wilson, *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*(New York: Knopf Doubleday, 1997).

[3] J. D. Vance, *Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis* (New York:Harper, 2016).

[4] 福利女王（welfare queen）是里根发明的词，把黑人妇女定型为专靠揩政府的油过好日子的人。——编者注

任意的连贯性^[1]

我们知道，人们会不遗余力地回避相关证据，以免被迫修正关于核心价值体系（包括对其他种族或移民的看法）的观点，因为这与他们对自身的看法密切相关。不幸的是，这并不意味着人们是经过特别的深思熟虑才形成了这些最初的观点。

在行为经济学领域，最为著名的实验之一，是由丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和理查德·塞勒（Richard Thaler）共同完成的。实验挑选的大学生每人会随机获得一个杯子或者一支钢笔。随后，卡尼曼和塞勒立即提出要从刚得到物品的学生那里把它们买回来。与此同时，他们还为学生提供机会，可以从他人手上购买自己没有得到的杯子或者钢笔。令人惊奇的是，刚拿到物品的卖家可接受的出让手中杯子或钢笔的价格，远远高于没有拿到同样物品的买家愿意支付的价格，两者之间的差距达到了两至三倍。^[2]既然谁最后拿到杯子还是钢笔，完全是一个随机的结果，那么被选中拿到其中一样东西这种随意行为，绝对没有理由会在估值上产生如此大的差异。竞价出现巨大差异的原因肯定是，那些最后拿到杯子的人开始更喜欢杯子，而那些拿到钢笔的人对钢笔也是如此。这表明人们评估杯子和钢笔这类物品价值时并不涉及什么内在或深层的因素。

另一项实验则揭示了一种更为戏剧化的任意性。实验要求学生对其感兴趣的物品、酒瓶和书籍三样物品出价。在出价之前，实验要求学生写下自己的社会保险号码的最后两位数字，并在数字前面加上一个美元符号，想象这是他们要出价的产品的可能价格。他们显然知道自己的社会保险号码和一个酒瓶的价格毫无关联，但他们还是被自己写下的“价格”所影

响。社会保险号码以80或80以上的数字结尾的学生，和社会保险号码以小于20的数字结尾的学生相比，对同一件商品的出价要高出200%到350%。在其他大多数方面，他们仍然按照标准模式行事，例如，随着价格上涨，他们的购买意愿会下降，并且最愿意购买更便宜的商品。但是他们似乎并不清楚，这些产品在绝对意义上对他们价值几何。^[3]

当然，杯子和钢笔不是移民和穆斯林。我们真的是很认真地在暗示，这种任意性也适用于在更严肃的问题上的偏好吗？确实如此。

^[1] Dan Ariely, George Loewenstein, and Drazen Prelec, “‘Coherent Arbitrariness’: Stable Demand Curves without Stable Preferences,” *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003):73-106.

^[2] Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler, “Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem,” *Journal of Political Economy* 98, no. 6 (1990):1325-48.

^[3] Dan Ariely, George Loewenstein, and Drazen Prelec, “‘Coherent Arbitrariness’: Stable Demand Curves without Stable Preferences,” *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003):73-106.

罗伯斯山洞

类似的情况也出现在社会偏好中，即经济学家所说的与他人有关的偏好。1954年，穆扎费尔·谢里夫（Muzafer Sherif）和卡罗琳·伍德·谢里夫（Carolyn Wood Sherif）进行了一项实验：邀请20名11岁至12岁的男孩去俄克拉何马的罗伯斯山洞（Robbers Cave）州立公园参加夏令营。^[1] 男孩们被随机分成两组，每组各自在罗伯斯山洞州立公园不同地点生活了一段时间，所以两组人最初并不知道彼此的存在。然后，在某一个时间点，两组男孩被介绍互相认识，并被引导进行竞争，例如举行拔河比赛。这在两组人之间制造了敌意，导致他们互相辱骂，以及试图破坏另一组人的财物。在最后的几天里，研究人员人为地制造水源短缺，想以此来推动两个小组进行合作。在最初的犹豫之后，两组男孩开始了合作，几乎忘记了他们的敌意。

这个实验的某些版本被重复了很多次，基本的见解已经被证明是非常可靠的。有趣的是，有一个事实是千真万确的。一开始被分隔开来，缺少了彼此交往的经历，即便如此，任意的标签也会对我们的忠诚产生重大的影响。只是给随机选择的一组参与者起一个不同的名字，就会让组内成员喜欢本组的名字多过其他组。成年人和11岁的孩子都是如此。

罗伯斯山洞实验的两个部分都很重要：一是制造分裂很容易，二是再度团结是可能的。正是因为制造分裂很容易，所以当今世界这么多国家的领导人皆是操纵仇外情绪的愤世嫉俗之人，这种现象足以让人感到极度恐惧。他们造成的伤害不是永久性的，但如果不小心地加以消除，就会给一个国家留下可怕伤痕。在卢旺达，比利时殖民者为了在统治期间拉拢盟友编造了一个神话。在基本上同宗同源的人口里，将图西人列为高等种族，胡图人列为低等种族。殖民时期结束不久，图西人全盘接

受了他们传言中的优越性，在很大程度上引起了胡图人的怨恨。这成为一个关键性推动因素，导致了1994年那场可怕的种族灭绝大屠杀。^[2]

同时，偏好和真实内心不一定是一致的。因此，给别人贴上带有个人偏好的标签，如“种族主义者”，其他“某某主义者”，或者“应当受到严厉谴责的人”，这种行为是值得怀疑的。因为很多人既是种族主义者也不是种族主义者。他们说出充满偏见的话语，通常是为了表达自己的痛苦或沮丧。那些先投票给奥巴马，后来又投票给特朗普的人，可能连两位候选人各自的政治立场都分不清楚。但在他们投票给特朗普后，将他们视为种族主义者而摒弃他们，这既不公平，也没有帮助。

^[1] Muzafer Sherif, *The Robber's Cave Experiment: Intergroup Conflict and Cooperation*, (Middletown, CT: Wesleyan University Press, 1998).

^[2] Gerard Prunier, *The Rwanda Crisis: History of a Genocide* (New York: Columbia University Press, 1997).

同质性

由于我们的偏好受到我们交往对象的强烈影响，因此社会分化的代价尤其高昂，因为这些分化之间几乎没有融合；人们倾向于选择和自己相像的人进行交往。在美国学校，黑人青少年大多与黑人交往，白人与白人交往。^[1]这就是社会学家所说的同质性。由于显而易见的原因，对于那些来自学校最大的社会群体的学生来说尤其如此。属于少数群体的人别无选择，只能结交相对更多的他们群体之外的朋友。^[2]

这并不一定是强烈偏见的证明。最大群体里的学生不接触群体之外的人很容易解释。他们很容易遇到和自己相像的人。因此，只要对自己的群体有轻微的偏好，他们就没有理由接触群体之外的人。

轻微偏好的源头不一定是对其他任何一个人的负面看法；可能就是因为，如果有人和自己说一样的语言，打一样的手势，有一样的幽默感，看一样的电视节目，喜欢一样的音乐，或者对某件事合适与否有着无须言语的默契，那么我们当然更容易和这样的人待在一起。阿比吉特是印度人，尽管过去70年来印度和巴基斯坦之间一直存有敌意，但他却很容易就和巴基斯坦人攀谈起来，对此他一直感到非常惊讶。他说，什么是有趣的，或者什么是私密的（提示：南亚人很爱管闲事），什么创造了亲密感，又是什么疏远了这份亲密感，这些都是我们所有南亚人的本能反应，是分裂无法摧毁的东西。

当我们遇到来自其他群体的人时，这种非常自然的行为模式的缺陷就显而易见了。我们犹豫；我们小心翼翼，因为担心被误解而吝啬我们的人性温暖。抑或是我们慌慌张张地向前走，无意之中冒犯了别人。不管怎样，一些重要的东西丢失了，结果是我们不太可能与来自其他群体

的人顺利沟通。

这在一定程度上解释了大多数人会选择和自己相似的人结婚的原因。1967年，具有里程碑意义的“洛文诉弗吉尼亚州案”（Loving v. Virginia）推翻了美国对跨种族婚姻的禁令。然而过了50多年的时间，只有大约1/6的美国新婚夫妇是跨种族婚姻。^[3]在印度，74%的家庭表示，他们认为应该在种姓内部进行婚配。我们的研究表明，这在一定程度上是因为每个种姓的男性都在寻找与自己姐妹相当的女性（换句话说，就是熟悉的人），对女性来说也是如此。而要找到符合要求的人选，最佳地方自然是在他们所属的群体之中。^[4]

^[1] Paul Lazarsfeld and Robert Merton, “Friendship as a Social Process: A Substantive and Methodological Analysis,” in *Freedom and Control in Modern Society*, eds. Morroe Berger, Theodore Abel, and Charles H. Page (New York: Van Nostrand, 1954).

^[2] Matthew Jackson, “An Overview of Social Networks and Economic Applications,” *Handbook of Social Economics*, 2010, accessed January 5, 2019, <https://web.stanford.edu/~jacksonm/socialnetecon-chapter.pdf>.

^[3] Kristen Bialik, “Key Facts about Race and Marriage, 50 Years after Loving v. Virginia,” Pew Research Center, 2017, <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/06/12/keyfacts-about-race-and-marriage-50-years-after-loving-v-virginia/>.

^[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Maitreesh Ghatak, and Jeanne Lafontaine, “Marry for What? Caste and Mate Selection in Modern India,” *American Economic Journal: Microeconomics* 5, no. 2 (2013), <https://doi.org/10.1257/mic.5.2.33>.

回音室和全息图

这样的行为导致了偶然的，可能很大程度上是无意识的隔离。我们可能没有意识到，如果我们所有人选择泡在一起的朋友都是和自己相像的人，我们最终会形成一个又一个完全分隔开来的孤岛，岛上全是彼此相似的人。这助长了明显怪异的偏好和/或极端政治观点的激进化。固执己见的一个明显缺点就是，我们不会接触到其他的观点。造成的后果就是，即使在一些无可争议的客观事实上，诸如疫苗是否会导致自闭症，或巴拉克·奥巴马（Barack Obama）的出生地等，甚至在口味问题上，不同的观点也会持续存在。我们之前观察到，人们可能会理性地选择压抑自己的观点而加入一个群体。但是，理所当然的，不接触群体之外的任何观点，只会让事情变得更加糟糕。我们最终会形成多个意见对立的封闭群体，缺乏在彼此尊重的基础上进行沟通的能力。哈佛大学法学教授、奥巴马政府成员凯斯·桑斯坦（Cass Sunstein）称之为“回音室”。在那里，有同样想法的人只听彼此的话，逼迫自己陷入疯狂。^[1]

这样造成的一个后果是，在基本上应该属于客观事实的问题上出现了极端的两极分化；例如，41%的美国人认为人类活动导致了全球变暖，但同样数量的人要么认为全球变暖是由于自然周期（21%），要么认为地球根本没有变暖（20%）。根据皮尤研究中心的研究结果，^[2]在全球变暖问题上，公众民意随着不同的政治路线而被深刻地分割开来：“民主党人远比共和党人更容易强调有确凿的证据证明气温上升（81%对58%），人类活动是根本原因（54%对24%）。”这并不意味着民主党人一定会更加支持科学。举例来说，科学界的共识是转基因食品对健康无害，但绝大多数民主党人认为转基因食品有害，并支持给转基因食品贴标签。^[3]

一直和同一群人交谈的另一个结果是，一个群体的成员往往在大部分问题上持同样的观点。折中政治立场在一个坚定的群体面前越来越站不住脚，即使这个群体是绝对错误的。事实上，民主党人和共和党人甚至不再说同一种语言。^[4]两位经济学家，马修·根茨科（Matthew Gentzkow）和杰西·夏皮罗（Jesse Shapiro），是研究媒体的顶尖学者。他们在文章中如此评论美国的众议员：“民主党人谈论‘遗产税’、‘无证工人’和‘富人的税收减免’，而共和党人则提到‘死亡税’、‘非法移民’和‘税收改革’。2010年的《平价医疗法案》对民主党人来说的是‘全面的医疗改革’，对共和党人来说则是‘华盛顿接管了医疗保健’。”现在，只要听一听议员们的用词，就可能预测出他们隶属于哪个党派。毫不意外，党派偏见（定义为一个观察者从一句话就能推断出一个国会议员所属党派的难易程度）在最近几十年呈爆炸式增长。从1873年到20世纪90年代初，其比例基本没有变化，从54%上升到55%。但1990年之后，其比例急剧增长；到了第110届国会（2007—2009），这一比例达到了83%。

正是由于观点和词汇的趋同，剑桥分析公司（Cambridge Analytica）以及英美两国的政治竞选才会因为获得脸书（Facebook）的数据而得到了巨大的帮助。例如，大部分马萨诸塞州的民主党人在广泛范围内的问题上都或多或少持有相同的观点，并且使用相同的词汇。因此，只需要一些零星的想法，就可以预测我们的政治观点，应该怎样对我们精准投放宣传，什么类型的故事可能是我们喜欢或不喜欢的。当然，一旦真实的人物欣然接受了这种做法，可以准确预测出民众的喜好并以此来打造自己的形象，那么创造角色、虚构个人简介，然后将其注入在线对话，就变得容易多了。^[5]

这种孤立也为有经验的政治企业家创造了机会，让他们可以以完全不同的形象向完全不同的人群推销自己。2014年印度总理大选，纳伦德拉·莫迪（Narendra Modi）以压倒性优势获胜。在大选期间，他利用许多选民认为是真人的全尺寸三维全息图，成功地同时出现在许多集会

上。在意识形态方面，他也成功地获得了不同群体的认同。对于与全球都有联系的雄心勃勃的年轻印度城市人来说，莫迪是政治现代化的化身（强调创新、风险资本、灵活的亲商态度等）；新晋的、不断扩大的中产阶级认为，莫迪最有可能坚持他们植根于印度教传统的民族主义观点；对于经济上受到威胁的高等种姓来说，他是抵御（很大程度上是想象出来的）穆斯林和低等种姓日益增长的影响力的堡垒。如果这些群体的成员聚在一起，每个人都被要求描述“他们的”莫迪，他们的答案可能会在很大程度上让其他人无法承认。但是，这三个群体运作的网络是完全独立的，不需要在内部达成一致。

[1] Cass R. Sunstein, Republic.com. (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001);Cass R. Sunstein, #Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2017).

[2] “Little Consensus on Global Warming: Partisanship Drives Opinion,” Pew Research Center, 2006, <http://www.people-press.org/2006/07/12/little-consensus-on-global-warming/>.

[3] R. Cass Sunstein, “On Mandatory Labeling, with Special Reference to Genetically Modified Foods,” University of Pennsylvania Law Review 165, no. 5 (2017): 1043-95.

[4] Matthew Gentzkow, Jesse M. Shapiro, and Matt Taddy, “Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech,” working paper,2016.

[5] Yuriy Gorodnickenko, Tho Pham, and Oleksandr Talavera, “Social Media, Sentiment and Public Opinions: Evidence from #Brexit and #US Election,” National Bureau of Economics Research Working Paper 24631, 2018.

全新的公共空间？

选民的尖锐分化已经远远超出了政策分歧的层面。不同政治色彩的美国人开始积极地互相憎恨。1960年，大约5%的共和党人和民主党人表示，如果他们的儿子或女儿和党外人士结婚，他们会“感到不高兴”。到2010年，近50%的共和党人和超过30%的民主党人“对两党联姻的设想感到一定程度或者非常不满意”。在1960年，33%的民主党人和共和党人认为自己党内的普通成员是聪明人。相比之下，只有27%的人认为对方政党的普通成员是聪明人。到了2008年，这两个数字分别是62%和14%！^[1]

如何解释这种两极分化？20世纪90年代初，党派偏见开始急剧恶化。自那以来，最重要的变化之一就是互联网的扩张和社交媒体的爆炸式增长。截至2019年1月，脸书在全球拥有22.7亿月度活跃用户，而推特拥有3.26亿月度活跃用户。^[2]2014年9月，超过58%的美国成年人和71%的美国网民使用脸书。^[3]（我们不在其中，所以我们在这里要说的关于互联网的信息都是二手信息。）

最初，虚拟社交网络被宣传为新的公共场所，新的联系方式，因此应该减少同质性。原则上，他们提供了一个机会，让我们和远方的人因为共同兴趣联系起来，比如宝莱坞电影、巴赫康塔塔（Bach cantatas）或者养育孩子。这些人可能在其他方面与我们不同。相比只能靠身体亲近，网络上的他们给我们带来了机会，对朋友的选择更加不拘一格。他们可能彼此之间几乎没有任何关系，因此，如果我们能够就各种事情交换彼此的意见，而非利用明确的议题把大家聚集在一起，那么我们都会接触到各种各样的想法。事实上，在脸书上，20亿用户中有99.91%属

于“大分支”，意味着几乎每个人都是其他人的朋友的朋友的朋友。^[4]在这个“大分支”中，任意两个人之间只有4.7“分离度”（你必须跨越的“节点”数量）。也就是说，在原则上，我们可以很容易地接触到几乎每一个出入于社交网络的人的观点。

然而，虚拟社交网络大多未能在有争议的问题上整合其用户。一项针对220万涉及政治的推特用户（标准是在2012年选举期间关注至少一个与美国众议院候选人有关联的账号）的研究发现，在这些用户当中，大约有9000万网络链接。保守派用户的关注者当中有84%是其他的保守派，自由派用户的关注者中有69%是自由派。^[5]

脸书和推特的功能就像回音室。民主党人会传递民主党候选人制造的信息，共和党人也做着同样的事情。民主党候选人推文的首次转发有86%来自自由派选民。共和党的相应数字是惊人的98%。考虑到转发，自由主义者用户有92%的信息出自自由派来源，保守主义者用户则有93%的信息出自保守派来源。引人注目的是，这不仅适用于政治推文；对于这些参与政治的用户来说，推送给他们的非政治推文也同样被歪曲了。显然，即使是在推特上讨论飞蝇钓（一种用模仿飞蝇等有翅昆虫的诱饵钓鱼的方法），人们也更喜欢将其和某人是自由主义者还是保守主义者联系起来。社交网络所创造的虚拟社区充其量只是一个支离破碎的公共空间。

但是社交媒体有什么特别之处，导致了这种两极分化？早在脸书出现之前，分裂人群、散布假新闻的政治策略就已经被发明出来了。报纸一直以来都有着极高的党派偏向性，而印刷媒体早在美国殖民地时期就依赖政治抹黑得以生存，并一直持续到早期的美国共和国（音乐剧《汉密尔顿》里，恶毒的新闻报道迫使汉密尔顿承认他的桃色事件）。20世纪90年代，“共和党的噪声机器”通过有线电视和谈话广播做到了极致完美，正如戴维·布罗克（David Brock）在他以此为标题的书中详尽记录的那样。^[6]

一个更加有力的能够证明旧媒体的破坏性的证据，来自卢旺达大屠杀。在种族灭绝之前和期间，RTLM（千丘自由广播电视台）鼓吹对图西族人实施灭绝。他们将图西族人蔑称为“蟑螂”，为了将种族灭绝辩称为自卫，他们宣传卢旺达爱国阵线（RPF，图西族民兵）可能犯下了暴行。有些村子因为山脉阻挡了无线电波没有收到RTLM广播。相比之下，收到RTLM宣传的村子里的杀戮远远多过这些没有收到宣传的村子。总的来说，RTLM的宣传估计要为10%的暴力事件，或者是5万图西族人的死亡负责。[\[7\]](#)

根茨科和夏皮罗为2009年（在某种程度上感觉就像上辈子那么久远了，但互联网当时已经相当活跃）的线上和线下新闻各自计算了一个“隔离指数”。“隔离指数”是指，保守主义者和自由主义者分别接触到的带有保守主义倾向的新闻数量差异。他们的发现似乎表明，线上和线下的两极分化程度都差不多。保守主义者在网上接触到保守主义观点的平均比例为60.6%，相当于一个人从今日美国网站上获取的所有新闻。自由主义者接触到保守主义观点的平均比例为53.1%，与美国有线电视新闻网持平。因此，互联网的隔离指数（两者之间的差异）仅为7.5个百分点，略高于广播新闻和有线电视新闻的隔离指数，但低于全国性报纸的隔离指数。而且，这一指数比面对面接触的隔离指数要低得多。在2009年，保守主义者的朋友大多是保守主义者，而自由主义者的朋友则恰恰相反。互联网的隔离指数很低，是因为在根茨科和夏皮罗的数据中，保守主义者和自由主义者用户访问的大多是“中间派”网站，而那些最有可能访问极端主义网站（如Breitbart）的人也访问了许多其他网站，包括那些观点相左的网站。[\[8\]](#)

尽管互联网用户当中的两极分化确实有所加剧，但生活中其他领域的两极分化也在加剧。事实上，自1996年以来，两极分化的现象在所有人口统计所划分的群体中都加剧了。65岁或以上、上网可能性最低的人群中，两极分化的程度最为严重，而在年轻人群（18岁至39岁）中，两

极分化程度最低。^[9]传统新闻媒体的两极分化也在加剧。对有线电视新闻内容的文本分析显示，自2004年以来，福克斯新闻使用的语言越来越向右派倾斜，而微软全国公司广播节目则向左派倾斜。^[10]电视新闻的观众群体也在分化。直到2008年，福克斯新闻的观众群体中，共和党人的占比一直稳定在60%左右。从2008年到2012年，这一比例上升到70%。多年以来，福克斯新闻变得越来越保守，吸引了更多的保守派选民，他们反过来又倒逼福克斯新闻变得更加保守。这种现象已经开始影响投票模式。我们知道这一点，是因为在美国的一些县，纯粹出于偶然的原因，福克斯新闻通常都是在很难接收到他们的信号的地方出现，因此人们不太可能选择去订购这个频道。^[11]在这些县，人们不太倾向于投票给保守党派。

那么是什么改变了呢？根茨科和夏皮罗认为，国会的转折点似乎是在1994年。那一年，纽特·金里奇（Newt Gingrich）接管了共和党，并组织起草了“与美国的合同书”^[12]。^[13]这也是政治顾问开始在设计 and 测试信息方面扮演关键角色第一年。社会科学家对设计和测试创新，包括信息发送感兴趣，这让我们感到很不安。

^[1] Shanto Iyengar, Gaurav Sood, and Yphtach Lelkes, “Affect, Not Ideology: A Social Identity Perspective on Polarization,” *Public Opinion Quarterly*, 2012, <http://doi.org/10.1093/poq/nfs038>.

^[2] “Most Popular Social Networks Worldwide as of January 2019, Ranked by Number of Active Users (in millions),” Statista.com, 2019, accessed April 21, 2019, <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>.

^[3] Maeve Duggan, Nicole B. Ellison, Cliff Lampe, Amanda Lenhart, and Mary Madden, “Social Media Update 2014,” Pew Research Center, 2015, <http://www.pewinternet.org/2015/01/09/social-media-update-2014/>.

^[4] Johan Ugander, Brian Karrer, Lars Backstrom, and Cameron Marlow, “The Anatomy of the Facebook Social Graph,” Cornell University, 2011, <https://arxiv.org/abs/1111.4503v1>.

^[5] Yosh Halberstam and Brian Knight “Homophily, Group Size, and the Diffusion of Political Information in Social Networks: Evidence from Twitter,” *Journal of Public Economics*, 143 (November 2016), 73-88, <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2016.08.011>.

- [6] David Brock, *The Republican Noise Machine* (New York: Crown, 2004).
- [7] David Yanagizawa-Drott, “Propaganda and Conflict: Evidence from the Rwandan Genocide,” *Quarterly Journal of Economics* 129, no. 4 (2014), <https://doi.org/10.1093/qje/qju020>.
- [8] Matthew Gentzkow and Jesse Shapiro, “Ideological Segregation Online and Offline,” *Quarterly Journal of Economics* 126, no. 4 (2011), <http://doi.org/10.1093/qje/qjr044>.
- [9] Levi Boxell, Matthew Gentzkow, and Jesse Shapiro, “Greater Internet Use Is Not Associated with Faster Growth in Political Polarization among US Demographic Groups,” *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 2017, <https://doi.org/10.1073/pnas.1706588114>.
- [10] Gregory J. Martin and Ali Yurukoglu, “Bias in Cable News: Persuasion and Polarization”, *American Economic Review* 107, no. 9 (2017), <http://doi.org/10.1257/aer.20160812>.
- [11] Ibid.
- [12] Matthew Gentzkow, Jesse M. Shapiro, and Matt Taddy, “Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech,” working paper, 2016.
- [13] 当年，金里奇带领共和党在中期选举中取得了历史性的胜利，从民主党手中夺回了54个众议院席位，时隔40年第一次掌握了众议院的控制权。——编者注

互联网不起作用了

即使政治两极分化早于互联网的兴起，但是对虚拟社交网络和互联网对我们政策偏好的影响，以及施加影响的方式，我们完全没有理由保持乐观态度。首先，我们并不真正了解未发生的其他可能性；如果没有这些创新，世界会是什么样子？由于很多明显或不明显的原因，对比那些上网和不上网的人，就像对比年轻人和老年人一样，并不能回答这个问题。尤其值得一提的是，谣言往往是在互联网上制造和传播的。之后，这些谣言才会被福克斯新闻传播到老年人的耳朵里。也许年轻人不会因为这些谣言而动摇，可以摆正自己的心态，因为他们清楚互联网上充满了错误和夸大。而老年人，习惯于相信电视主持人——主持人低沉洪亮的声音念出的新闻稿才代表着权威。这也使老年人更容易上当受骗。

还有其他的问题需要关注。第一，新闻在社交媒体上传播，正在扼杀可靠的新闻和分析。制造假新闻当然成本低廉，并且在经济上获益颇丰。因为假新闻不受现实约束，很容易制造符合读者口味的阅读内容。但是如果你不想编造，你还可以从其他地方复制粘贴。一项研究发现，在法国，新闻网站和媒体传播内容中有55%几乎完全是剪切和粘贴的，但是其中只有不到5%的新闻注明了来源。^[1]如果一组记者制作的一篇新闻被立即剪切并粘贴到许多其他网站上，最初的消息来源如何从自己的付出中获得回报？这也就难怪过去几年里，美国的新闻工作者人数直线下降，从2007年的近5.7万下降到2015年的近3.3万。^[2]不仅新闻工作者的总人数正在减少，平均每家报纸旗下的新闻工作者人数也在减少。维持新闻业作为“公共空间”（以及正确信息）所在的经济模式正在崩溃。无法接触到真正的事实，人们更容易陷于谎言和废话之中。

第二个值得担忧的问题是，互联网允许无休止的重复。回音室的问题不仅是我们只能接触到自己喜欢的想法，还在于我们会在一天之内一而再，再而三，无休无止地接触到它们。虚假用户在脸书打造“爆款”故事，真实用户为其付费点赞，这两者相结合，强化了一些信息天然的不重复的倾向，进而获得了自己的生命。无休止的重复让人们陷入疯狂（就像政治示威使用重复的圣歌一样），让人们更难停下来审视故事的真伪。

即使真相最终被揭露出来，谎言的多次重复也会使一个分裂的问题变得更加突出，并强化极端主义的观点。我们只记得无休止地谈论墨西哥人（任何情况下都绝不会被信任的人）而忘记这样一个事实：第一代移民，不论合法还是非法移民，成为罪犯的可能性实际上是低于土生土长的美国人的。^[3]当然，这提供了一个非常有理的理由，用“另类事实”来填充市场。2016年总统大选前流传的115条支持特朗普的假新闻被浏览了3000万次（支持希拉里的假新闻也存在，但它们的浏览次数只有800万次）。^[4]

第三个原因是，互联网交流中鼓励直截了当和缩写晦涩的语言（推特将其发挥到了极致），导致了公民语言规范被侵蚀。结果，推特变成了一个试验最新恶意宣传的实验室。政治企业家们乐于在推特上传播最疯狂的言论，然后静观其在网络上发酵，观察自己是否玩得太过火。如果至少在目标群体中（例如，通过是否转发或点赞来判断）看上去有效果，他们就会把这条言论纳入未来可能的政治竞选方案。

第四，现在还出现了自动定制。2001年，桑斯坦在撰写关于回音室的文章时，担心用户有机会选择自己收看什么新闻。渐渐地，没有必要去选择了。复杂的算法使用机器学习预测技术，试图根据我们的身份、以前的搜索记录等，来找出我们可能的喜好。其目的非常明确，就是按照人们的喜好提供相应的产品，这样他们就会花更多的时间在这上面。

脸书曾经因为使用算法向用户推送新闻而面临巨大压力。2018年，脸书承诺调整文章推送的优先级，将朋友和家人的帖子置于媒体内容之前。但你不需要登录脸书也能看到这类情况的发生。2018年7月2日，在埃斯特的谷歌主页上你能看到，《大西洋月刊》的一篇文章：《贸易逆差是中国的问题》；保罗·克鲁格曼在《纽约时报》上的最新专栏文章；《纽约时报》上一篇关于千禧一代社会主义者的文章；一篇关于世界杯的文章；《波士顿环球报》的一篇关于哈佛新任校长劳伦斯·贝科的文章；一篇关于西蒙娜·威尔的葬礼的文章；《赫芬顿邮报》

（*Huffington Post*）一篇关于参议员苏珊·柯林斯（Susan Collins）对最高法院最新法官人选看法的文章；以及不可避免的关于Pixel手表的文章。只有两条新闻她显然不感兴趣：一条关于法国的一个囚犯坐直升机越狱的新闻（读了之后会发现其实非常有趣）；一条是福布斯新闻的报道，是关于比西·菲利普斯因为要给她和自己的孩子各自不同的航班改期，和达美航空公司打官司的。最后一篇文章是她当天所接触到的全部右翼媒体。这种定制无处不在。甚至国家公共广播电台（专业称呼是NPR One）也称自己为“公共广播的潘多拉”，其应用程序会根据你过去听音乐的记录向你提供你喜欢的音乐。在NPR的自由思想回音室里，算法会为用户精准推荐他可能想要听到的内容。

这一点很重要，因为当用户主动选择想要阅读的内容时，他们至少还能意识到自己在做什么。他们可能更喜欢阅读熟悉来源提供的文章，但也会足够富有经验地承认这些来源反映了自己的偏见。韩国一项巧妙的实验证明，这种精明老练是非常真实的。从2016年2月到11月，两名韩国青年开发了一款应用程序，让用户可以访问新闻媒体发布的有关时事的策划文章，并定期询问他们对这些文章和这些问题本身的看法。起初，所有用户都随机收到一篇可能是关于任何问题的文章。几轮过后，一部分随机挑选的用户有机会选择新闻来源以接收这些来源的文章，而另一部分用户则继续接收随机选择的文章。实验产生了三个重要的结果。第一，用户确实对他们读到的内容做出了反应；他们按照推送来的文章所指引的方向更新了观点。第二，正如预期的那样，那些有选择权

的人选择的文章通常与他们的党派偏好一致。第三，尽管如此，在实验结束时，那些选择文章的人比那些没有选择的人改变了更多的偏好，而且他们通常向中立性的偏好转变。这与回音室效应截然相反。总的来说，能够选择有倾向性的内容可以让用户少一些党派之争。原因是他们准确地理解了他们选择的信息来源的偏见程度，并在接收信息的同时部分地消除了这种偏见；然而，随机分配文章的用户并没有意识到这种偏见，因此仍然对内容持怀疑态度，他们的观点也没有改变多少。^[5]

如果能够在美国复制这个实验，那将会非常有趣。其效果也取决于读者的政治参与度。目前还不完全清楚，美国的许多互联网读者是否有意地努力纠正他们所读内容中的偏见。但这项研究提出了无缝定制的一个关键问题：它的无缝。纠正倾向性要求理解来源的倾向性是什么。当我们总是阅读出自同一来源的新闻时，我们对这个来源很熟悉。但是，算法为我们提供的文章来自整个互联网，其中有些出自熟知的来源，有些出自不熟悉的边边角角，有些可能根本就是假的来源。这种情况下，我们会不知道如何解读这些信号。而且，因为我们自己没有做出选择，我们甚至可能不记得去纠正。

^[1] Julia Cagé, Nicolas Hervé, and Marie-Luce Viaud, “The Production of Information in an Online World: Is Copy Right?,” Net Institute working paper, 2017, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2672050>.

^[2] “2015 Census”, American Society of News Editors, <https://www.asne.org/diversitysurvey-2015>.

^[3] “Sociocultural Dimensions of Immigrant Integration,” in The Integration of Immigrants into American Society, eds. Mary C. Waters and Marissa Gerstein Pineau(Washington, DC: National Academies of Sciences Engineering Medicine, 2015).

^[4] Hunt Allcott and Matthew Gentzkow, “Social Media and Fake News in the 2016 Election”, Journal of Economic Perspectives 31, no. 2 (2017), <http://doi.org/10.1257/jep.31.2.211>.

^[5] Donghee Jo, “Better the Devil You Know: An Online Field Experiment on News Consumption,”Northeastern University working paper, accessed June 20, 2019, <https://www.dongheejo.com/>.

一起赛跑

随着我们失去相互倾听的能力，民主失去了原本的意义，更接近于对各个不同群体的人口统计。因为每个群体投票更多的是基于对群体的忠诚，而不是明智地权衡轻重缓急。即便推选的候选人是一个声名狼藉的儿童猥亵犯甚至更糟，只要几个群体组成联盟，有了最多的人头数，就能够赢得选举。而且只要支持者担心另一方可能夺走领导权的程度足够高，候选人在赢得选举后就不需要为自己的支持者提振经济或增加福利。知道了这一点，他或她就会尽其所能地激起这些恐惧。在最坏的情况下，赢得选举的政治人物，通过这种方式获得权力，然后控制媒体，关闭任何非主流声音发声的渠道，这样就不用担心有人能够和他争夺权力。欧尔班总理（Orban）已经在匈牙利成功地实现了这一点，其他许多人也不甘落后。

再者，各国的暴力循环的范围正在扩大，在美国是针对黑人、妇女和犹太人；在印度是针对穆斯林和低等种姓；在欧洲是针对移民。当下这些国家内部弥漫着族群撕裂对立的社会氛围。受其影响，上至国家领导人，下至普通平民，都毫不掩饰地污辱责骂对立族群。不可否认，这可能也是导致暴力循环范围扩大的原因之一。印度和巴西的杀人暴徒，以及最近美国或新西兰的枪手和土制炸弹制造者，似乎都是因为同样的谎言不断重复，最终被偏执思想的漩涡所吞噬。族群撕裂和对立还没有发展成内战或种族灭绝，但过往历史告诉我们，这是可能的。

正如我们已经看到的，我们对他人的反应与我们的自信密切相关。只有建立在尊重个人尊严基础上的社会政策，才能有助于普通公民更能接受对人宽容的思想。

在群体层面进行干预是可能的。对许多人来说，种族主义、反移民的观点以及政党路线之间缺乏沟通，都源于最初缺乏接触。1954年，哈佛大学的心理学教授戈登·奥尔波特提出了一个理论，他称之为接触假说。^[1]这个假说认为，在适当的条件下，人际接触是减少偏见最有效的方法之一。通过花时间和别人在一起，我们学会了理解和欣赏他们，作为这种全新的欣赏和理解的结果，偏见减少了。

众多研究者围绕接触假说进行了深入的研究。最近的一项评审认定了27个检验奥尔波特假说的随机对照试验（RCTs）。总的来说，这些研究发现，接触减少了偏见，尽管评审提醒要注意接触性质的重要性。^[2]

如果实验的结果是正确的，那么中小学和大学显然是关键所在。在这个时代，每一个人都有着相比过去更高的可塑性，而学校和大学就把不同背景的年轻人聚集到了同一个地方。在美国一所大型大学，宿舍是随机分配的。而一项研究则发现，白人学生如果凑巧和非裔美国人分到同一个宿舍成为室友，明显更倾向于支持平权法案；和其他任意的少数族裔分配到同一宿舍的白人学生，经过大学第一年之后，在可以完全自由选择的情况下，继续和其他族裔的成员进行社交互动的意愿会更高。^[3]

这个社会化的过程可以更早开始。德里的一项政策变化展示了把不同背景的小孩子聚集在一起能够产生巨大的力量。从2007年开始，德里的精英私立学校被要求为贫困学生提供入学名额。为了研究这一政策变化带来的影响，研究人员进行了一项巧妙的实验。他们随机挑选出孩子，让这些孩子负责选择接力比赛的队友。^[4]在这些孩子之中，有些人上的学校已经接收了穷人家庭的孩子入学，有些人上的学校还没有。然后，在学校内部，一些孩子和穷人家庭的孩子一起参加学习小组（根据名字里第一个字母来分组），而另一些则没有。为了帮助他们决定在比赛中与谁搭档，他们都有机会观察其他人进行测试赛。然而，这里有一

个陷阱。无论挑选谁来当队友，都必须同意和被挑选的孩子相约一起玩耍。研究发现，来自富裕家庭、在学校里没有接触过贫困学生的孩子，会避免挑选来自贫困家庭的孩子，以免与他们相处，即使他们跑得更快。但是，由于这项新政策，那些在学校里和不太富裕家庭的孩子有过一定接触的富裕家庭的孩子，更有可能选择跑得最快的孩子，即使这个孩子来自贫困家庭，因为相约一起玩耍看上去不再那么可怕。那些和贫困家庭的孩子同在一个研究小组的孩子，甚至更有可能邀请贫困孩子和他们一起跑步和玩耍。熟悉发挥了它的魔力。

[1] Gordon Allport, *The Nature of Prejudice* (Cambridge, MA: Addison-Wesley, 1954).

[2] Elizabeth Levy Paluck, Seth Green, and Donald P. Green, “The Contact Hypothesis Re-evaluated”, *Behavioral Public Policy* (2017): 1-30.

[3] Johanne Boisjoly, Greg J. Duncan, Michael Kremer, Dan M. Levy, and Jacque Eccles, “Empathy or Antipathy? The Impact of Diversity,” *American Economic Review* 96, no. 5 (2006):1890-1905.

[4] Gautam Rao, “Familiarity Does Not Breed Contempt: Generosity, Discrimination, and Diversity in Delhi Schools,” *American Economic Review* 109, no. 3 (2019): 774-809.

争取公平录取的学生与哈佛大学

这一证据的一个含义是，教育机构学生群体的多样性，其本身是有价值的，因为它会持续地影响偏好。美国的平权行动最初的设想，一部分是作为对历史不公的补偿，一部分是将白人和其他种族之间的竞争环境拉回到平等的水平，因为白人拥有几代人的高等教育优势。但实际上平权行动的影响已远远超出了这些范围。关于接触对宽容影响的27项随机对照试验表明，这种融合是我们让社会变得更宽容、更包容最有力的工具之一。问题是，平权行动本身现在就是一个两极分化的想法。

2018年春天，纽约市在重新设计精英公立学校的招生系统时遇到了困难。这些精英学校当下的招生系统是基于一项考试，而录取的拉美裔和非洲裔美国人非常少。与此同时，亚裔美国人以歧视为由起诉哈佛大学以实现多元化为由，人为地限制亚裔美国学生的录取人数。此外，特朗普政府一直敦促学校停止在做出录取决定时将种族因素列入考量范围。到目前为止，美国最高法院顶住了各方的压力禁止任何种族歧视，但不清楚这种情况能持续多久。

在印度，争论则主要围绕历史上受歧视的种姓在教育机构和政府工作中的实际配额展开。高等种姓对这种配额制度强烈不满，尤其是初看时感到它保留的名额因为分配比例失当，使得低等种姓获得了更多的特权。而在高等种姓看来，低等种姓不那么需要这些名额。（低等种姓被诗意地称为“奶油层”。）为此，高等种姓频繁地发起抗议活动和法律诉讼，挑战配额制相关法律的有效性。印度法院系统一直对这种抱怨抱以同情，并将获得配额的资格同收入条件挂钩：你必须足够贫穷才能获得资格。与此同时，其他社会团体一直在游说，希望政府将它们纳入配额。这将最终产生稀释配额的效应。结果，围绕是否保留这一制度的争

斗在这个国家的某个地方一直不断地上演，暴力事件时有发生。

“价值”在这场争论中扮演着关键角色。争论的核心是，考试分数提供了一种客观标准衡量价值，也是一种衡量候选人是否适合这份工作或大学入学资格的标准。因此，平权行动是对“有价值的”候选人的歧视，正如他们在印度的称呼一样。考虑到我们在本章已经看到的全部内容，这似乎是一个非常不可能的命题。自我歧视会破坏自信和测试表现。就因为你刚好来自一个特殊的群体，从小到大被学校老师和工作主管轻视、俯视、无视、鄙视的经历让你更加难以达到目标。再者，我们都知道，家里堆满了书籍，餐桌上的话题经常围绕着数学或哲学的要点问题，不管你是否一直喜欢，当你写大学论文时，生长在这样一个家庭就成为一个明显的优势。一个低等种姓候选人，高中毕业考试的表现和阿比吉特一样优秀，必须经历更多的磨难才能获得那个政府的工作职位或大学入学资格。也正因为如此，这个候选人可能拥有更高的天赋。

两位一流实证经济学家，戴维·卡德和彼得·阿西迪亚科诺（Peter Arcidiacono），在学生争取公平录取对哈佛大学一案中，被诉讼双方聘请作为各自一方的证人。他们之间争论的本质，是价值观念的模糊不清。站在原告一方，阿西迪亚科诺认为，亚裔肯定受到了歧视，因为被录取的亚裔在学习成绩和考试分数上的表现比其他任何群体都更加优秀。换句话说，同样的考试分数，亚裔学生被哈佛大学录取的可能性低于白人学生（或非裔美国人）。

站在哈佛大学一方，卡德对阿西迪亚科诺的分析提出了很多异议，强调保持学生父母背景和专业选择多元化的目标是合理合法的。但最显著的不同之处，在于卡德和阿西迪亚科诺对“人格评分”的解释。人格评分旨在表现申请人的领导品质和正直品格。亚裔学生人格评分较低，但在学业和课外活动方面的评分较高。一旦将评分加总，我们会发现，亚裔学生被录取的可能性并不比白人学生低。

对于卡德来说，这证明哈佛大学没有歧视。阿西迪亚科诺则主张，

这种人格评分正是哈佛大学歧视亚裔的方式。在这场辩论中，一个颇具讽刺意味的与历史相似之处没有被忽视。20世纪20年代，时任哈佛学校校长阿博特·劳伦斯·洛厄尔（Abbott Lawrence Lowell）试图引入配额制度，以限制犹太人入学。这一招失败了，但他建立了“整体”录取制度，重视个人品质而不是分数，以此来限制犹太学生的数量。争取公平入学的学生想要证明，这种情况正在再次发生。

这场辩论说明了对价值观念本质上的背叛，以及构成品质的主张是什么样的。一方面，“个人品质”可能反映的是（也许是无意中）属于哪个有着秘密握手仪式的俱乐部，而普通的公立学校则未曾教授这些。人格评分可能确实是一种不那么值得称道的方式，可以将某一类学生拒之门外，并确保精英地位在两代人之间顺利延续。另一方面，在申请人当中，非洲裔美国人的个人品质评分系统性地高过白人或亚裔，这一点很可能反映了我们前面所提到的：因为哈佛大学招生要求优秀的学业成绩，那么只能这样认为，一个来自弱势背景的孩子可能拥有非比寻常的个人能力，尤其是因为这个孩子可能不得不在更糟糕的学校或者更有挑战性的家庭环境下挣扎求存。

这个问题没有明确的解决办法。作为培养下一代领导人的旗舰院校，哈佛大学显然需要找到地方安置来自各个社会群体的学生。而任何一个特定的社会群体，相较于该群体在总体人口中所占的比例，如果拥有过多的代表，那么既不可能是民主制度的期望，也可能会引发政治问题。但我们需要就平权行动的设计展开更透明的社会对话。当下，平权政策的落实是规避种族概念，而不是直接面对，这可能远远谈不上完美。哈佛大学的挑战既是不可避免的，也可能是值得的，它让社会直面自身的矛盾。

增加社会群体之间的接触进而影响偏好，从这一狭隘目标的角度来看，对平权政策日益增长的怨恨构成了一个问题。奥尔波特最初的假设是，接触会减少偏见，但前提是满足某些条件。他特别强调，当接触发

生的环境中，群体之间的地位平等，有共同的目标，彼此开展合作，还有政府、法律或习俗的支持时，偏见才会减少。极具争议的融合不太可能产生这些条件。举例来说，如果高中生感觉他们正在为大学的入学名额彼此竞争，而更糟糕的是，如果他们倾向于认为自己是竞争所针对的对象，那么他们可能会变得更加憎恨其他群体。

板球课

这是一项非常现实的忧虑，并且被最近的一项巧妙的研究所证实。^[1]在印度的北方邦，一名研究人员组织了一个为期8个月、有800名球员参加的板球联赛。这些参赛的球员是从1261名球员中随机挑选出来的，全部都是年轻男性。在联赛中，大约1/3的球员被分配到全由同类种姓球员组成的球队；其余的球员则分配到不同种姓球员混编的球队。和其他研究一样，这项研究发现了合作接触的许多积极影响。和单一种姓队伍中的球员相比，在种姓混编队伍中打球的年轻人在实验结束后，和其他种姓的人成为朋友的可能性更高，而且交朋友的对象不会局限于自己球队的队友。当他们有机会自己选择球队时，为了应对未来的比赛，他们会选择更好的球队，因为他们的选择是基于才能，而不是种姓。

但是他们的比赛对手也很重要。一些球队会被随机分配与其他种姓球队打比赛。与只与自己的种姓对抗的人相比，这些球员与其他种姓的人交朋友的可能性较小，甚至比那些从未与任何人比赛的球员还要小。竞争削弱了接触的效果。

这些不太乐观的结果直指一个重要的观点，接触可能不足以产生宽容；可能必须要有共同的目标。无论是1998年还是2018年，法国队在世界杯上的胜利对整个国家产生的影响正是如此。尤其值得一提的是，尽管巴黎郊区以破旧的住房项目和焚烧汽车的骚乱而臭名昭著，但法国队的一些冠军球员正是在那里成长并学会了足球技巧。这一事实确实创造了友谊和共同目标。在法国队夺冠的那一刻，所有人都看到了，93区（这是巴黎北部一个众所周知的贫困地区）并不都是逃学、犯下轻微罪行的懒惰流浪汉。在法国队赢得胜利的“黑白混种部队”（意为黑人、白

人、北非阿拉伯裔）的背后，是成千上万的孩子凭着自律在努力奋斗。

[1] Matthew Lowe, “Types of Contact: A Field Experiment on Collaborative and Adversarial Caste Integration,” OSF, last updated on May 29, 2019, osf.io/u2d9x.

为和平分区

由于通过大学进行融合有明显的限制，混合社区提供了一个有益的选择。问题是，正如诺贝尔经济学奖得主托马斯·谢林（Tomas Schelling）所证明的那样，混合型社区有不稳定的倾向。^[1]假设房主们乐于住在混合社区，但不愿住在主要由其他群体主导的社区。那么，他们必然会生活在恐惧之中，害怕会有那么一天，他们中的一些人可能会碰巧搬走，然后被其他群体的人代替。周围的环境对他们这样的人来说变得不那么有吸引力了。而且现在他们都开始担心，如果有更多的人搬走，比如说因为这些搬走的人也有同样的想法，或者不那么宽容，最后他们也会被迫离开。一直纠结其他人搬走是否会发生以及何时发生，这种紧张感最后会变得无法忍受，因此任何有能力逃走的人最终都离开了。这就是谢林所说的临界点。

20世纪70年代、80年代和90年代，美国种族隔离不断加剧。戴维·卡德对这一现象进行了研究，看起来确实存在一个临界点。^[2]如果社区里黑人的比例低于一定数值，那么这个社区仍然会保持稳定；如果这个比例高于这个数值，在随后的几年里就会有大量的白人人口外流。例如，芝加哥的临界点特别低。如果一个社区的黑人人口比例在1970年不超过5%，之后就会保持这个水平。但如果超过这个比例，白人的比例很快就会直线下降。卡德和他的同事发现，美国城市的平均临界点在12%到15%之间。

临界点的逻辑暗指隔离政策，阻止的方法，是为低收入居民建造公共住房，并将这些住房分散到整个城市。这样就没有“纯洁”的社区存在了。我们曾在巴黎的一个高档社区住过一年，隔壁的一栋楼是一个住宅

区。孩子们都在同一个社区学校上学，在同一个公园玩耍。在那个年龄，他们显然生活在同一个宇宙。也许不可能像新加坡那样大胆，因为新加坡利用严格的配额制度确保了每个住宅区都有一定程度的种族混合。但似乎在每个街区保留一定比例的公共住房是可能的。

实施这一政策的挑战主要在政治层面。如果有政治意愿，想象一下如何做好似乎很容易：把公共住房分散到各处，给每个人一个抽签号码。每次推出新的可用住房时都进行一次公共抽签，简化手续，让核查中签者是否得到住房变得容易。困难之处在于，高档社区的公共住房很容易被当地政客用作利益交换获取支持，但只要有足够的政治意愿，就有可能克服这种诱惑。^[3]

然而，在不久的将来，当大多数穷人仍然生活在低收入社区时，共享学校是另一种融合的方式。要做到这一点，儿童需要被转移。过去在波士顿，为了促进学校的多元化，用校车接送大量的孩子。然而，这种做法不受欢迎，部分原因是小孩子不喜欢被校车接送。最好的办法可能是允许指定的低收入社区的儿童在社区外上学。美国的教育机会委员会（METCO）项目，曾组织校车接送少数族裔孩子到多数族裔学校上学。结果显示，该项目对少数族裔孩子有益的同时，也没有损害多数族裔孩子的考试成绩。而后者，过去大部分时间都生活在白人聚居区，现在终于接触到了一个更加多元化的群体。正如我们所见，这对于他们的世界观和偏好有着长期性的影响。^[4]

^[1] Thomas C. Schelling, “Dynamic Models of Segregation,” *Journal of Mathematical Sociology* 1 (1971): 143-186.

^[2] David Card, Alexandre Mas, and Jesse Rothstein, “Tipping and the Dynamics of Segregation,” *Quarterly Journal of Economics* 123, no. 1 (2008): 177-218.

^[3] 法国的公共住房体系不需要申请者碰运气，但原则上应该努力把申请者安置好：省级的委员会定期开会（法国的省类似于美国的县），将空置房分配给全省的申请家庭，基于家庭规模和其他优先标准，但分配过程不会考虑种族因素。但是在好的社区里，补贴住房是如此有利可图，以至于欺骗的动机是非常强大的。在20世纪90年代中期，巴黎的住房分配被曝光为一种裙

带关系的关键机制，由时任巴黎市长雅克·希拉克（后担任过法国总统）实施和维护。

[\[4\]](#) Joshua D. Angrist and Kevin Lang, “Does School Integration Generate Peer Effects? Evidence from Boston’s Metco Program,” *American Economic Review* 94, no. 5 (2004): 1613-34.

重新摆放躺椅？

在面对仿佛一场海啸的偏见大潮时，我们提出的所有建议加起来，看起来也显得微不足道。但这样可能会漏掉本章的重点，即这种偏好不仅是模糊的不安意识这种社会疾病的起因，同样也是这种疾病表现出来的一部分，甚至更多症状。我们感觉世界上很多事情都出了错，我们在经济上正经历煎熬，以及我们不再被尊重和重视，所有这些引发了我们的防御性反应，表现出来后就是世人熟知的偏见。

这有四个重要的含义。第一，也是最明显的，有些人会表达种族主义情绪，会和种族主义者亲近，或者为他们（“应当受到严厉谴责的人”）投票。他们会有这种情绪，是因为怀疑这个世界不再尊重他们。对这样的人表示蔑视，只会加重这些情绪。第二，偏见不是一种绝对的偏好；甚至所谓的种族主义选民也会关心其他事情。在20世纪90年代和21世纪初，印度北部曾经历过一个主要以种姓为基础的两极分化时期。然而到了2005年，这种分化已经走到了尽头。曾经支持明确以种姓为基础的政党（相对于不那么明显的以种姓为基础的印度人民党——莫迪总理的政党）的低等种姓民众，已经开始质疑，是否从支持的政党那里获得了足够的利益。其中一个政党的领导人玛雅瓦蒂（Mayawati）决定重塑形象，将自己打造成所有的穷人，包括贫穷的高等种姓的领袖。在此基础上，她赢得了2007年北方邦的选举。她追求的是广泛的包容，而不是狭隘的宗派主义。

不久以前在美国，一度令人痛恨的《平价医疗法案》那不同寻常的历史走向，极大地触动了我们。巴拉克·奥巴马，一个备受鄙视的肯尼亚黑人，他提出的这项标志性政策新方案，被许多共和党的州长抵制。作为《平价医疗法案》下扩大医疗保险覆盖面的一个关键机制，许多共

和党州长甚至拒绝为扩大医疗补助计划（Medicaid）提供联邦补贴。然而，到2018年中期选举时，在深红色的犹他、内布拉斯加和爱达荷这三个州，已经开始就扩大医疗补助计划的提案进行投票表决。最终，这三个州都通过了这项提案。堪萨斯和威斯康星也选出了新的民主党州长，他们发誓要扩大医疗补助计划，这是他们的共和党前任没有做到的。这并不是因为这些地方的人突然之间成了民主党人。他们仍然投票给共和党的国会议员和参议员，他们的观点通常还是非常保守。但在医改这个问题上，许多人似乎已经决定无视共和党建制派的警告，按照自己理解，选择对他们有利的行动。经济学以“特朗普”的方式战胜了特朗普（Economics trumped Trump.）。[\[1\]](#)

这和我们提出的第三点息息相关。选民重视种族、民族或宗教，甚至是种族主义观点的表达，但这并不一定意味着他们对这些观点抱有非常强烈的感情。选民们确实意识到，政治领导人在适宜的时候会选择打民族或种族牌。他们仍然投票给这些政客，部分原因是他们对政治体制深恶痛绝，他们相信所有的政客或多或少都是一样的。考虑到这一点，他们不妨投票给看上去或听上去和他们相似的人。换句话说，种族或偏执的投票往往只是漠不关心的表现。但这意味着，要改变他们的想法非常容易，强调选举的利害关系就可以。印度北方邦，其政治活动是以种姓为基础，并以此闻名。2007年，阿比吉特和他的同事想了一些办法，就是综合运用歌曲、木偶戏和一些街道戏剧等手段，向北方邦的选民传播简单的信息，“为发展问题投票，不要为种姓投票”。在他们的努力下，10%的选民在选举投票时没有选择自己的种姓政党。[\[2\]](#)

这就引出了我们最后的，可能也是最重要的一个观点。与偏见做斗争，最有效方法可能不是直接干预人们的观点，尽管这样做可能看起来是很自然的选择。相反，最有效的方法可能是要让公民相信，值得花上一点时间参与其他的政策问题。那些政治领袖们承诺了很多，甚至做足了姿态，但实际上能给出的，可能不会比这些姿态更多。因为，任何事情，要多做一点都是不容易的。换句话说，我们需要重建政策公开对话

的信誉，证明它不只是一种用华丽辞藻辩白的无所作为的方式。当然，我们需要尽我们所能，缓解很多民众的愤怒感和被剥夺感，同时承认这样做既不容易，也不可能短期内取得效果。

这一点，正如我们在第一章中解释过的，就是我们在本书中开始的旅程。我们从最了解和最理解的问题开始：移民和贸易。即便如此，对于这些问题，经济学家也倾向于给出绝对的答案（“移民很好”，“自由贸易更好”），而没有详细的解释和必要的警告，极大地削弱了答案的可信度。现在，我们开始讨论的问题，即使是在经济学家当中，也具有很大的争议性。这些问题包括，增长的未来、不平等的原因、气候变化的挑战。

我们将尝试利用同样操作，去除这些主题的神秘面纱。同时我们也要认识到，相比我们迄今为止已提出的观点，我们在这些问题上不得不说的内容有时会基于更加抽象的讨论，而且一定程度上可以支撑论点的证据也不那么充分。尽管如此，这些问题对我们关于未来（和现在）的看法是如此重要，以至于如果我们不直面这些问题，就无法谈论如何制定更好的经济政策。

在所有这一切中，偏好的作用至关重要。显然，谈论增长、不平等和环境时，不可能不考虑需求和欲望，也不可能不考虑偏好。我们已经看到，“想要”不一定是“需要”——人们似乎根据自己的社保号码而不是饮酒的愉悦感来衡量酒的价值，而“需要”不一定是“想要”——电视是需求还是欲望？这些当然是接下来几章的核心关注点。围绕这些问题，我们提出的论点，以及我们表达的对世界的看法，有时是含蓄的，有时是明晰的。

[1] 此处是一个文字游戏。Trump既有“战胜”的意思，又指美国总统特朗普。——编者注

[2] Abhijit Banerjee, Donald Green, Jennifer Green, and Rohini Pande, “Can Voters Be Primed to Choose Better Legislators? Experimental Evidence from Rural India,” Poverty Action Lab working paper, 2010, accessed June 19, 2019, <https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/>

105_419_Can%20Voters%20be%20Primed_Abhijit_Oct2009.pdf.

第五章 增长的终结？

罗伯特·戈登（Robert Gordon）在一本颇有见地的书中表达过这样一个观点：大概在1973年10月16日前后，经济增长终结了，再也不会恢复。^[1]

OPEC（石油输出国组织，欧佩克）成员国在那一天宣布了石油禁运，到1974年3月禁运解除时，石油价格已经翻了两番。当时世界经济对石油的依存度越来越高，因而普遍面临原材料短缺的问题，进而引发了一波涨价潮。之后十年间，西方发达国家经历了低迷的滞胀阶段（即经济停滞与通货膨胀并存）。逡巡不前的经济增长态势本该走到了尽头，却从那时起一直伴随着我们。

这种局面发生在这样一个世界里：富裕国家的大多数人民在成长过程中都期待着无穷无尽的、不断扩大的繁荣，而政治领导人已经习惯于用一个单一的标准来衡量自己的成功，即GDP增长率。我们今天生活的世界在很大程度上依然如此。从某种意义上讲，我们今天讨论的问题与20世纪70年代那个千钧一发的时刻面临的问题存在高度相似性。到底是哪里出了错？是政策失误吗？我们能让增长回归并维持下去吗？我们需要按下什么魔法按钮？在世界经济放缓大潮下，中国能成为特例吗？

一直以来，经济学家们一直忙着回答这些问题，相关书籍与文章不胜枚举，诺贝尔奖也多次颁发给这个领域的研究。但众说纷纭之后，谁能自信地说出一个让富裕经济体加速增长的方案呢？这么多人著述颇丰，却莫衷一是，这是否表明我们其实毫无头绪呢？我们应该为此感到担心吗？

^[1] Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University

Press, 2016).

辉煌的30年

从二战结束到OPEC石油禁运引发危机的近30年间，西欧、美国和加拿大的经济增速之快，超过任何历史时期。

从1870年至1929年，美国人均GDP年均增速高达1.76%，在当时可谓前所未闻，而在1929年之后的4年间却灾难性地下降了20%，称其为“大萧条”的确名副其实。然而，好在恢复速度够快，从1929年到1950年，GDP年均增速反倒略高于历史时期。但在1950年到1973年之间，GDP年均增速升至2.5%。^[1]1.76%和2.5%这两个数字看似差异不大，其实并非如此，人均GDP增长率为1.76%时，经济总量要用40年时间才能翻一番，当增长率为2.5%时，只用28年时间就能翻一番。

欧洲在1945年之前的历史比较曲折，部分原因在于战争频仍，但1945年后形势大为改观。埃斯特在1972年末出生时，法国的人均GDP是她母亲维奥莱纳（Violaine）1942年出生时的4倍。^[2]这是西欧国家的典型现象。从1950年到1973年，欧洲的人均GDP以每年3.8%的速度增长。^[3]法国人有理由把战后的30年称为“辉煌的30年”。

经济增长是由劳动生产率（即每小时产出）的快速增长推动的。在美国，工人生产率以每年2.82%的速度增长，这意味着每25年就能翻一番。^[4]随着劳动生产率的提高，同一时期人均工作时间减少带来的影响就会得到完全抵消。20世纪下半叶，美国和欧洲的每周工作时间减少了20个小时。此外，二战结束后的婴儿潮降低了适龄劳动人口的比例，因为婴儿潮时期出生的那些人，当时……还是婴儿。

是什么提高了工人的效率？从某种程度上来讲，是因为他们接受了

更多的教育。出生在19世纪80年代的人平均只读到七年级，而出生在20世纪80年代的人平均接受过两年的大学教育^[5]，而且可以使用更多、更好的机器。这也是一个电力和内燃机开始发挥核心作用的年代。

如果我们做一些大胆的假设，就可能估计出这两个因素的贡献。罗伯特·戈登认为，在这段时期内，就各种要素对提升劳动生产率的贡献而言，教育水平的贡献率约为14%，而资本投资的贡献率约为19%（资本投资为工人提供了更多、更好的机器）。

至于促使生产率产生显著提升的其他因素，则不能用经济学家能够衡量的要素变化来解释。为了让我们感觉更好，经济学家给它起了个名字：全要素生产率（total factor productivity, TFP）。著名的增长经济学家罗伯特·索洛（Robert Solow）将全要素生产率定义为“一个衡量我们无知程度的指标”。全要素生产率的增长是在我们考虑了所有可衡量因素之后剩下的那部分因素。它抓住了这样一个事实，即受教育程度相同的工人，使用同样的机器和投入（经济学家称之为“资本”），如今他们每工作一小时，产出比去年更多。这是讲得通的，因为我们一直在寻找更有效利用现有资源的方法。这在一定程度上反映了科技的进步，比如电脑芯片变得更便宜、更快，因此一个秘书现在可以在几个小时内完成以前一个小团队的工作；新的合金材料不断被发明出来；生长快、需水量少的新型小麦品种也被研发了出来。不仅如此，当我们发现减少浪费的新方法时，或者缩短原材料或工人被迫闲置的时间的新方法时，全要素生产率也会提高。在生产方法上的创新（比如链式生产或精益生产），以及创造一个良好的拖拉机租赁市场，都有助于提高全要素生产率。

1970年之前的几十年之所以不同于大部分历史时期，是因为全要素生产率增长尤其迅速。在美国，从1920年到1970年，全要素生产率的增速是1890年到1920年的4倍。^[6]欧洲的全要素生产率增速甚至比美国还要快，尤其是在战后，部分原因是欧洲采用了美国研发出来的多项创新

成果。^[7]

快速增长不仅体现在国民收入统计中。从任何可衡量的结果来看，1970年的生活质量与1920年相比都有了根本的不同。总的来讲，西方人普遍吃得更好，冬天更暖和，夏天更凉快，消费品种类更多，寿命更长，身体更健康。^[8]随着每周工作时间的缩短和退休年龄的提前，人们的生活已不再像过去那样被艰辛的日常劳作所主宰。在19世纪，世界其他地方随处可见童工，但在西方国家，童工现象却差不多消失了。至少在那里，孩子们可以享受自己的童年。

^[1] C. I. Jones, “The Facts of Economic Growth,” in Handbook of Macroeconomics, vol. 2, eds. John B. Taylor and Harald Uhlig (Amsterdam: North Holland, 2016), 3-69.

^[2] Angus Maddison, “Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD,” Groningen Growth and Development Centre: Maddison Project Database (2010).

^[3] Angus Maddison, “Measuring and Interpreting World Economic Performance 1500-2001,” Review of Income and Wealth 51, no. 1 (2005): 1-35, <https://doi.org/10.1111/j.14754991.2005.00143.x>.

^[4] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 258.

^[5] J. Bradford DeLong, Claudia Goldin, and Lawrence F. Katz, “Sustaining U.S. Economic Growth,” in Henry J. Aaron, James M. Lindsay, Pietro S. Nivola, Agenda for the Nation (Washington, DC: Brookings Institution, 2003), 17-60.

^[6] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 575, figure 17.2. Annualized TFP growth in the US was 0.46 percent per year between 1880 and 1920 and 1.89 percent per year between 1920 and 1970.

^[7] Nicholas Crafts, “Fifty Years of Economic Growth in Western Europe: No Longer Catching Up but Falling Behind?,” World Economics 5, no. 2 (2004): 131-45.

^[8] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

不那么辉煌的40年

但在1973年（或者说大约在这一年前后），这一切就停止了。平均而言，在接下来的25年内，全要素生产率的增长速度只有1920年到1970期间时的1/3。^[1]这场经济危机具有明确的起始日期，甚至能找出哪些国家要承担责任，但一开始它并没有明显表现出持久性的迹象。很多学者和政策制定者都是在经济增长的黄金时期出生和长大的，他们起初认为这次放缓只是暂时的，很快就会自我修复，不料最后却演变成了世界经济的一种新常态。当人们逐渐认识到这次经济放缓并非短暂偏离正轨时，便把最新的希望寄予一场即将来临的、由计算能力推动的新工业革命。计算机的计算能力正在以越来越快的速度增长，到处都在引进计算机，就像电力和内燃机曾经经历的情况一样。这肯定会催生一个生产力大幅增长的新时代，从而拉动经济增长。事实上，这种愿景最终的确实实现了。从1995年开始，我们看到全要素生产率连续几年保持了高增长率（但依然明显低于之前繁荣时期的增长率）。然而，这种态势很快就消失了。自2004年以来，美国 and 欧洲的全要素生产率和GDP增长态势回到了1973年至1994年的糟糕时期。^[2]美国的GDP增长率在2018年年中确实有所回升，但全要素生产率的增速仍然缓慢，在2018年的平均增长率只有0.94%，^[3]与1920年到1970年之间1.89%的年均增长率形成了鲜明对比。

新一轮放缓在经济学家中引发了一场激烈的辩论，我们似乎很难把它与听到的一切协调起来。硅谷一直告诉我们，我们生活在一个到处是创新和颠覆的世界里，个人电脑、智能手机、机器学习就是代表性的创新。创新似乎无处不在。但在没有任何经济增长迹象的情况下，怎么会有这么多创新呢？

这场辩论围绕着两个问题展开。首先，生产率最终会恢复持续快速的
增长态势吗？其次，对GDP的衡量充其量只是一种猜测，是否在某种
程度上遗漏了新经济带给我们的所有快乐和幸福？

[1] Annualized TFP growth in the US was 1.89 percent per year between 1920 and 1970 and 0.57 between 1970 and 1995; Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth*(Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 575, figure 17.2.

[2] Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 575, figure 17.2. Annual TFP growth was 0.40 from 2014 to 2014, even lower than the 0.70 annual TFP growth during the 1973-1994 period and the annual 0.46 TFP growth during the 1890-1920 period.

[3] “Total Factor Productivity,” Federal Reserve Bank of San Francisco, accessed June 19,2019, <https://www.frbsf.org/economic-research/indicators-data/total-factor-productivity-tfp/>.

增长终结了吗？

芝加哥西北大学的两位经济史专家是这场辩论的核心人物。

一方是罗伯特·戈登。他认为高增长时代不太可能重现。我们只见过戈登一次。他看起来很保守，但他的书却一点也不保守。另一方是乔尔·莫基尔（Joel Mokyr），我们对他的了解要深得多，他是一个非常活跃的人，眼睛闪闪发光，对每个人都很和善，精力充沛，富有感染力，著述颇丰，这与他对未来大体乐观的态度相吻合。

戈登预测未来25年美国经济的年均增长率仅为0.8%，但站在他这一边的人很少。^[1]他在与莫基尔的一次辩论中表示：“我看到的每一个地方都是静止的。我看到办公室里运行的台式电脑和软件，就像10年或15年前一样；我看到零售商店用条形码扫描器结算，就像我们以前做的一样；货架上理货的仍然是人类，而不是机器人；在柜台后面切肉和奶酪的也仍然是人类，不是机器人。”在他看来，今天的发明根本不像电力和内燃机那样具有颠覆性。戈登的书提出了一些特别大胆的预测。他兴致勃勃地接受了未来学家预测的一系列创新，并逐一解释了为什么在他看来，这些创新中没有一项会像电梯或空调那样具有革命性，没有一项会把我们带回一个快速增长的时代。机器人不会叠衣服，3D打印不会影响大规模生产，人工智能和机器学习“并不新鲜”，^[2]这些技术至少从2004年起就已经存在了。诸如此类，不胜枚举。

当然，戈登所说的一切显然不能排除这样一种可能性，即某种完全出乎意料的东西——或许是某种迄今为止从未想象过的、由人们熟悉的元素构成的组合，将被事实证明具有变革性。戈登觉得不会出现这种变革性的东西，不过那是他自己的直觉。

另一方面，莫基尔却看到了经济增长的光明前景，认为这一前景的驱动力是各国竞相成为科技领先者，由此带来的创新将在世界范围内迅速传播。他看到了激光技术、医学、基因工程和3D打印技术的发展潜力。对于戈登声称我们在过去数十年间形成的生产方式并没有发生根本性的变化，莫基尔反驳说：“相比之下，我们今天拥有的工具，使得我们在1950年拥有的任何东西看起来都像是笨拙的玩意儿。”^[3]但莫基尔认为，最重要的一点是，世界经济的变革和全球化为创新的发展和改变世界创造了合适的环境，这些方式甚至超出了我们的想象。他预测有一个因素会推动经济增长的加速，未来它将使我们有能力延缓大脑衰老。这当然会给我们更多的时间来想出更好的主意。莫基尔虽然已经是72岁高龄，但一如既往地投入和富有创造力，他自己的状况就是对其观点的完美诠释。

这两位杰出学者围绕经济增长问题得出了截然不同的结论，凸现了经济增长是一个多么令人苦恼的话题。在经济学家试图预测的所有事情中（大多数预测以失败告终），经济增长是一个我们一直特别悲观的领域。举一个例子。1938年，摆脱大萧条的美国经济刚刚回到高速增长轨道，阿尔文·汉森就发明了“长期停滞”（secular stagnation）这样一个术语，用于描述当时的美国经济状况。（此人并非无名小卒，而是哈佛大学教授，是一般均衡模型的创始人之一，大多数经济学专业的学生上第一节宏观经济学课时就记住了这个模型。）他的观点是美国经济永远不会再增长了，因为所有有利于促进增长的因素的作用都已经发挥出来了。他认为，技术进步红利以及更为重要的人口红利已经结束了。^[4]

今天，大多数西方人的成长过程都伴随着经济快速增长，或者他们的父母已经习惯了经济的快速增长。罗伯特·戈登的观点则让我们回想起了更为悠久的历史。回顾漫长的经济史，不难发现，真正不同寻常的时期其实是从1820年到1970年之间的这150年，而非随后的低增长时期，因为在19世纪20年代之前，西方国家根本不知道经济竟然能够持续增长。从1500年到1820年，西方国家人均GDP从780美元上升到了1240

美元（按不变价值美元计算），年均增幅只有区区0.14%。从1820年到1900年，年均增幅也只有1.24%，是之前300年平均水平的9倍，但仍远低于1900年之后2%的年均增幅。^[5]如果戈登的预测是正确的（即我们未来的年均增幅最终只有0.8%），那么我们也无非是回到了长期以来的平均增幅（从1700年到2012年）。^[6]这不算新常态，而是漫长历史时期内的常态。

我们在20世纪大部分时间看到的那种长期持续的增长固然是前所未有的，但这并不意味着它不会再次发生。当今世界比以往任何时候都更为富裕，人们的受教育程度也更高，创新的动力空前高涨，能够引领新一轮创新热潮的国家越来越多。正如一些技术专家所笃信的那样，在第四次工业革命的推动下，世界经济很可能在未来数年再次出现爆发式增长。第四次工业革命的动力或许是比人类更善于写诉讼案情摘要和讲笑话的智能机器，但也可能像戈登所相信的那样，电力和内燃机曾经给我们的生产和消费带来了一个转变。我们花了很长时间才迎来了电力和内燃机催生的新的经济高度，并在此过程中实现了快速增长，但我们没有特别的理由期待这一奇迹重现。有人可能会补充说我们也没有确凿的证据证明它不会重现。究竟孰是孰非，无人能知，除了等着时间去判断之外，别无他法。

^[1] Robert Gordon and Joel Mokyr, “Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy,” debate, Chicago Council of Global Affairs, October 31, 2016.

^[2] Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 594-603.

^[3] Robert Gordon and Joel Mokyr, “Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy,” debate, Chicago Council of Global Affairs, October 31, 2016.

^[4] Alvin H. Hansen, “Economic Progress and Declining Population Growth,” *American Economic Review* 29, no. 1 (1939): 1-15.

^[5] Angus Maddison, *Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity* (Washington, DC: AEI Press, 2005).

^[6] Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: Harvard University

Press, 2013), 73, table 2.1. The data Piketty uses for long-term growth originally comes from Angus Maddison, and can be found on the Maddison project data base at <https://www.rug.nl/ggdc/historical-development/maddison/releases/maddison-project-database-2018>.

花朵的战争

阿比吉特的父母并不相信玩具能给孩子带来什么好处，所以他小时候不得不花费很多个下午利用不同的花朵玩一种战争游戏。龙船花的花蕾有长长的茎和尖尖的顶，会向他的“步兵”——叶子长且多肉的马齿苋扔石头。夜来香被他用作“医务工作者”，他用牙签给战争中受伤的“步兵”做手术，并用柔软的茉莉花瓣给“伤者”包扎。

阿比吉特记得玩这些游戏是他一天中最愉快的时光。这当然应该算作幸福。但是他的快乐并没有被GDP的传统定义囊括进去。经济学家一直都知道这一点，但这一点值得凸显出来。当一名来自阿比吉特家乡加尔各答的人力车夫下午停业，与他的女友共度时光时，GDP下降了，但幸福感怎么可能没有提高呢？当一棵树在内罗毕被砍倒时，GDP计算的是使用的劳动力和生产的木材，但没有扣除失去的树荫和美景。GDP只对那些能被定价和销售的东西进行评估。

这的确很重要，因为经济增长总是以GDP来衡量。2004年，全要素生产率在1995年开始大幅增长后再次放缓，这时脸书开始在我们生活中扮演重要角色，推特和照片墙先后于2006年和2010年开始发挥重要角色。所有这些平台的共同之处在于名义上是免费的，运营成本也很低，而且备受欢迎。当我们以用户支付的费用（通常为零），甚至以建立和运营脸书的成本去评判观看视频或更新个人在线资料的价值（正如目前在计算GDP时所做的那样），那么我们可能严重低估了它们对增进人类幸福感所做的贡献。当然，如果你发自肺腑地觉得焦急等待某人给自己的最新帖子点赞一点都不好玩，而且由于所有的朋友都在脸书上，导致自己无法彻底戒掉脸书，那么GDP也可能高估你的幸福感。

不管怎样，运营脸书的成本（计入GDP）与它带来的福祉（或不幸）几乎没有关系。根据近些年的衡量，生产率增速放缓，但与此同时，社交媒体却爆炸式增长。这样一来，问题就出现了：完全可以想象得到，此时，计入GDP的数据与幸福感之间的差距不断扩大。是否有可能出现下面这样一种情况：幸福感的增加促使世界经济真实的生产率提高了，而我们在统计GDP时却完全忽略了幸福感？

罗伯特·戈登对这种可能性不屑一顾。事实上，他甚至认为脸书可能是导致工作效率下降的一个原因，太多的人在工作时浪费了大量时间更新自己的状态。但这在很大程度上似乎无关紧要。如果人们现在事实上比以前快乐得多，我们凭什么判断他们在这方面花费的时间是否划得来？凭什么判断在计算幸福感时是否应该计入这些时间呢？[\[1\]](#)

[\[1\]](#) 如果哪位读者感兴趣，想进一步研究这方面的文献资料，知道经济学家们将“快乐”称为“福利”（他们不是以此指福利计划）会有所帮助。因此，他们会将“计算快乐”称为“计算福利”。

无限的乐趣

如果把社交媒体的价值计入GDP，能否弥补富裕国家经济增长明显放缓带来的影响？当然，一个难处在于我们不知道这些免费产品究竟有多少价值。但我们可以试着估计人们愿意付多少钱。比如，有人试图通过观察人们浏览互联网的时间来衡量互联网对他们的价值。这个想法的背后是机会成本，即人们本可以用这部分时间去工作和赚钱。如果我们遵循这种方法，美国互联网的年均价值将从2004年的人均3000美元增加到2015年的人均3900美元。^[1]如果我们在统计2015年的GDP时考虑到这个之前遭到忽略的价值，那么当年高达3万亿美元的“经济产出损失”的1/3就找到了诠释（这个经济产出损失的数字是假设2004年后没有发生经济放缓时计算出来的）。^[2]

用这种方式研究互联网价值存在一个问题，那就是它假定人们可以选择延长工作时间来获得更多的钱，而不是把时间花在互联网上。但这并不适用于大多数朝九晚五的人；相反，他们需要每天在工作之外的另一个8个小时内找到让自己保持愉悦（或者至少摆脱烦恼）的方法。如果他们把时间花在互联网上，意味着他们更喜欢互联网，而不是读书或与亲友出去玩。如果他们不是特别喜欢社交，也不喜欢书，很难说互联网给他们带来了多么强烈的幸福感，互联网带来的真实价值可能远低于3900美元。

然而，也存在相反的问题。有些人无法想象离开互联网如何活下去，他们每天早上都需要花一个小时来刷推特。第一个小时带来了无限的乐趣。但在第一个小时结束之际，每一个不喜欢的人都被屏蔽掉了，每一个巧妙的措辞都被处理和发送出去了，第二个小时就只剩下无聊

了，以至于根本不会花第三小时去刷推特。相比之下，有些人会花两个小时漫不经心地回复脸上那些几乎被他们遗忘的朋友和他们想要遗忘的“朋友”的帖子。在统计数据时，这两种情况下消耗的两个小时是被等量齐观的，都是根据两个小时去衡量互联网的价值。但在这两种情况下，两个小时带来的价值是不同的，以同样的方式去对待它们可能会导致我们大大低估互联网的价值。

对于互联网的价值，我们要么大大高估，要么大大低估，面对这种可能性，学者们试图寻找其他方法来衡量互联网对消费者的价值。尤其值得关注的是几项随机对照实验。在这些实验中，研究人员在得到参与者许可的情况下，在一段相对较短的时间内阻止一组随机选出的参与者访问脸书（或其他更为普遍的社交媒体）。这些实验中，规模最大的一个拥有2000多名参与者，实验者给参与者支付一笔补偿金，让他们停用脸书一个月。结果发现那些不再使用脸书的人报告的幸福和快乐指数反而更高，而且有趣的是，他们不再感到无聊（也可能无聊程度有所降低）。他们似乎找到了其他令自己开心的方式，包括花更多时间陪伴朋友和家人。^[3]

在实验结束后，那些停用脸书一个月的参与者，慢慢恢复了之前的习惯，几周之后发现，他们在这个应用程序上花费的时间减少了23%。与此一致的是，在他们继续使用脸书一个月之后，如果让他们估计需要拿到多少补偿金才愿意再次弃用一个月脸书，他们提出的补偿金水平大大降低。

所有这一切似乎都与那种认为脸书令人上瘾的观点非常一致，从某种意义上说，很难想象没有脸书的生活，但当你真的弃用时，情况并不会变得明显更糟。然而，有趣的是，在弃用一个月后，参与者仍然希望获得一定的补偿金来放弃脸书，表明他们并不会因为摆脱了脸书而对实验者心存感激。研究人员认为，这是因为他们其实还是怀念脸书，只不过这种怀念程度低于他们之前的预期，因此，研究人员得出结论，脸书

给每个用户带来了价值2000多美元的幸福感。

然而，平均来看，弃用脸书会让人感到更快乐。这种现象和上述实验结果如何自洽呢？在某种程度上，就像所有的平均值一样，这个平均来看的现象也掩盖了一个事实：有些人确实非常喜欢脸书。此外，如果你是朋友圈中唯一弃用脸书的人，那么代价很可能就会变得比较高昂，而且由此带来的不便会随着弃用时间延长而愈加严重（短暂远离社交圈是没问题的，但如果完全退出则会代价高昂）。如果脸书不存在，那么相关问题也就不复存在了。

我们该怎么办呢？虽然我们可以满怀信心地说，脸书并不像其忠实粉丝所说的那样已经征服了全人类，但完全弃用则不是很有决心，毕竟几乎所有朋友都在使用脸书、照片墙或推特。人们尽管没有为这些软件付多少费用，却非常珍视它们。如果我们衡量一下这些新技术蕴含的“实际价值”，那么世界经济的增速是否会更快呢？根据手头的证据来看，或许不会。

我们可以有信心地说，按照GDP来衡量，没有任何现有证据能够证明我们将恢复欧洲“辉煌的30年”和美国“黄金年代”那种快速增长的态势。

[1] Chad Syverson, “Challenges to Mismeasurement Explanations for the US Productivity Slowdown,” *Journal of Economic Perspectives* 31, no. 2 (2017): 165-86, <https://doi.org/10.1257/jep.31.2.165>.

[2] Ibid.

[3] Hunt Allcott, Luca Braghieri, Sarah Eichmeyer, and Matthew Gentzkow, “The Welfare Effects of Social Media,” NBER Working Paper 25514 (2019).

索洛的预感

这种局面不应该完全出乎意料。值得注意的是，在二战后经济增长的巅峰时期，罗伯特·索洛于1956年写了一篇论文，暗示经济增长最终将放缓。^[1]他的基本观点是，随着人均GDP的增长，人们会储蓄更多的钱，从而有更多的钱可以投资，每个工人有更多的资本。这会降低资本的生产率。如果一个之前只有一台机器的工厂如今有了两台机器，那么同样的工人就必须同时操作这两台机器。当然，一个工厂如果有更多的机器，就可以雇用更多的工人，而一旦整个经济体内未充分利用的劳动力储备濒临枯竭，那么整个经济体就不可能继续维持增长（假设每年进入的移民数量保持不变）。因此，用额外的储蓄购买的额外机器将不得不由更少的工人来操作。每一次新的并购以及每一额外单位的资本投入对GDP的贡献会越来越小，最终导致经济增长态势放缓。此外，资本生产率的降低削减了投资回报率，反过来又抑制了储蓄。因此，最终人们将停止储蓄，经济增长将放缓。

这种逻辑是双向的。资本稀缺的经济体增长更快，因为资本的边际生产率比较高。富裕的经济体往往资本充裕，增长比较慢，因为新投资创造的经济产出并没有那么高。这意味着劳动力和资本之间的巨大失衡往往会得到扭转。劳动力过剩的经济体增长更快，由于收入增长更快，储蓄也会增长更快。因此，这些经济体积累资本的速度更快，资本更加充裕。与此相反，资本相对于劳动力过多的经济体积累资本的速度更慢。

其结果就是资本增长率和劳动力增长率之间的巨大差异无法长期维持下去，因为如果资本增速比劳动力增速快，那么经济中相对于劳动力的富余资本就会过多，这将减缓经济增长。资本和劳动力的供给状况在

短期内可能失衡（比如，我们看到，在当前的美国，支付给劳动力的薪酬在GDP中所占比重正在下降^[2]），但从长远来看，一个经济体保持近乎平衡的增长路径是一种天然趋势。这里所谓的“近乎平衡”，是指劳动和资本增速大致相同。作为某种形式的资本，人力资本的重要性体现在工人的技能上，在近乎平衡的增长态势下，人力资本增速与其他资本增速也大致相同。索洛认为，GDP作为劳动、技能和资本的产物，也将保持同样的增长速度。

当前有效劳动力的增速受制于两个因素，一是之前的生育率，二是人们的工作意愿。在索洛看来，这两个因素似乎在更大程度上受到人口学因素的驱动，而非经济学因素的驱动，而且这两个因素与一个国家的历史和文化的关联性比较大，而与当前经济或经济政策的关联性比较小。然而，如果得益于技术的改进，一个工人的效率大为提高，甚至可以胜任两个人的工作，那么有效劳动力将翻倍，全要素生产率或许会提高。索洛认为，这种转变也与一个国家当代的经济和政策无关。实际上，他这种观点把有效劳动力的增长率排除在经济范畴之外了。这就是为什么他将劳动力的增长率称为“自然增长率”，从他的理论中，我们知道，从长远来看，GDP的增长率必然和有效劳动力的增长率相同，也就是说，二者都是以自然速率增长。

索洛的理论可以催生出许多推论。首先，一个经济体在经历了重大变革引发的快速增长阶段之后，就会回归平衡增长的轨道，增长可能会放缓。这与1973年后欧洲的情况明显一致。在经历了战争的摧残之后，欧洲有很多地方资本稀缺，之后经历了快速增长；到1973年，快速增长的时代结束了。在美国，索洛提出的那种投资驱动型增长在二战后明显放缓，但好在全要素生产率在1973年之前的增长速度比较快。自1973年以后，正如我们已经讨论过的那样，就连美国经济也出现了放缓的趋势。整个西方国家的经济增速都在下降，这似乎反映了资本的充裕，与索洛提出的增长模型完全契合。

[1] Robert M. Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics* 70, no. 1 (1956): 65-94, <https://doi.org/10.2307/1884513>.

[2] "Estimating the U.S. Labor Share," Bureau of Labor Statistics, 2017, accessed April 15, 2019, <https://www.bls.gov/opub/mlr/2017/article/estimating-the-us-labor-share.htm>.

经济趋同？

根据索洛理论做出的第二个推论或许也是最引人注目的，就是经济学家所说的“趋同”。与大多数穷国一样，资本匮乏、劳动力相对丰富的国家将增长得更快，因为它们尚未达到平衡的增长路径。它们仍然可以通过改善劳动力和资本之间的平衡来实现增长。因此，我们预计，随着时间的推移，各国人均GDP的差距将会缩小。在其他条件不变的情况下，穷国将赶上富国。

索洛自己也很谨慎，没有肯定地做出预言。如果一个国家有大量的劳动力和很少的资本（许多穷国起初都是如此），那么只有一小部分劳动力能够实现就业，工资低到仅够维持生计的水平（其他劳动力没有工作可做），因此，丰富劳动力的益处就无法显现出来。这种情况下，即便发生经济趋同现象，其过程也可能非常缓慢。

索洛曾警告说，虽然一个穷国能够从赤贫状态出发，快速追赶相对富裕的国家，然后凤凰涅槃般地步入平衡增长轨道，但这种美好愿景是与经济全球化导致各国生活标准趋同的大环境结合在一起的。这样一种令人感到欣慰的说法为资本主义制度下的经济增长描绘了美好前景。正因为如此，一些经济学家才在长达30年之后开始注意到索洛这个模型不符合现实。

首先，穷国经济增速通常比富国经济增速快的说法是有失偏颇的。1960年的人均GDP与随后的经济增长情况之间的相关性几乎为零。^[1]既然如此，西欧在二战后快速赶上美国这一事实怎么解释呢？索洛提出了一个可能的答案。他的模型实际上说的是，在其他方面相同的国家将实现趋同。这或许就是为什么在很多方面都非常相似的西欧和美国会向对

方靠拢。另一方面，从长远来看，在索洛的经济增长模型中，那些天生比其他国家更节俭，并将更多产出用于投资的国家将变得更富有。此外，在开始以自然速度增长之前的一段时期内，投资更多的贫穷国家在迈向更高水平的人均GDP时，增长速度也会更快。

缺乏投资可能是导致发展中国家同美国及西欧之间差异的一个原因吗？我们将看到，答案似乎是否定的。

[1] The Berkeley economist Brad DeLong is famous for making this point in J. Bradford De Long, "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment," *American Economic Review* 78, no. 5 (1988): 1138-54. He recently updated his graph using World Bank data at [/www.bradford-delong.com/2015/08/in-which-i-once-again-bet-on-a-substantial-growthslowdown-in-china.html](http://www.bradford-delong.com/2015/08/in-which-i-once-again-bet-on-a-substantial-growthslowdown-in-china.html).

经济增长的确会发生

索洛模型的第三个预测（也是最激进的预测）是，一旦经济达到平衡增长阶段，相对富裕国家的人均GDP增长率可能不会有太大区别。在索洛的模型里，这些差异本质上必然来自全要素生产率的差异。索洛认为，至少对于这些富裕国家来说，全要素生产率的增长情况应该或多或少是相同的。

如上所述，在索洛看来，全要素生产率的增长情况是自然而然的，政策制定者无法对其施加很多控制。这也是许多经济学家并不完全赞同的地方。考虑到增长率是国际竞争力排名所用的指标，而索洛拒绝明确地担保那些追求良好经济政策的国家的全要素增长率会更高，这有些令人不快。他是故意装傻吗？越来越多的最新技术在富裕国家得到应用，难道他没看到吗？

索洛认为，一个经济体在平衡状态下的增长率不容易受到政策的影响，不难预见，他这种观点必然遭到一些人的反对。但这些反对者忽略了索洛思想在许多方面的微妙之处。首先，索洛在问，是什么因素在推动那些已经处于领先地位的国家实现技术升级。据推测，新思想的流动是这些国家赖以增长的一个重要动因，但不清楚为什么这些思想会在边界面前止步不前，以至于无法流入某些落后国家。德国发明的一种新产品可以同时在其他多个国家开发生产（可能由母公司在当地的子公司进行）。在所有这些国家，生产力的提高或多或少是对等的，即使发明只来自其中一个国家，也会很快惠及其他国家。

其次，索洛谈论的是各国步入平衡轨道后的增长情况，虽然这可能已经发生在一些比较富裕的国家，但对于那些资本仍然稀缺的国家而

言，可能还有很长的路要走。等到肯尼亚或印度走上索洛的平衡增长之路，并开始使用许多或全部最新技术的时候，必然会富裕得多。它们当前的技术落后可能只是缺乏资金导致的一个症状。

最后一点或许是最难理解的，即那些正在迈向平衡增长轨道的国家，其实可以比那些已经超越该阶段的国家，更快地实现本国技术升级。当然，一些最引人注目的技术突破，比如自动驾驶汽车和3D打印机，将永远率先出现在更发达的国家，但那些相对落后的国家的大多数技术升级，用不到如此前沿的技术突破，因为它们的技术水平只相当于发达国家很多年前的水平，因此，只需要直接动用发达国家之前的技术去替换本国落后技术，就足以实现技术升级了。这种直接借鉴发达国家科技成果的做法，通常比推进科技前沿容易得多，因为发达国家已经完成了研发，并且使用过了，落后国家明确知道如何去做，只需要从发达国家把技术拿过来就可以，不需要想出什么新东西。

考虑到上述所有理由，索洛慎重地提出了对于不同国家平衡增长率差异背后驱动因素的看法。他简单地假设全要素生产率的提高率是一种神秘力量的产物，这种力量与国家、文化、政策的性质等都没有任何关系。这意味着，一旦资本积累过程结束，资本回报率变得足够低，那么，索洛认为，对于长期性的经济增长，我们几乎做不了什么。索洛模型被其他很多经济学家称为“外生性增长模型”，其中“外生性”一词意味着受外部影响或力量的驱动，这种模型认为我们对长期的经济增长率无能为力。简而言之，索洛认为，我们无法控制经济增长。

给我一个杠杆^[1]

许多穷国的经济没有实现增长，而且索洛模型无法就如何影响长期经济增长给出有用的解释，这两点结合在一起，最终让经济学家把目光转向了别处。他们迫切希望能够就如何帮助国家发展提供一些建议。罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）是我们这个时代最有影响力的经济学家之一，也是（反对凯恩斯宏观经济学理论的）芝加哥学派的老前辈。他于1985年在剑桥大学“马歇尔讲座”发表演讲时的那篇文章被广泛引用。在演讲中，他提出：“印度政府是否能采取某些行动使印度的经济像印度尼西亚和埃及那样增长？如果能，那么应该采取哪些政策呢？如果不能，到底是哪些‘印度特性’使其无法这么做呢？这些问题对于人类福祉的影响非常之大：一旦我们开始思考这些问题，就发现很难再去思考其他问题了。”^[2]

但卢卡斯为我们提供的不仅仅是一个愿望。他还认为我们错过了一些重要的东西，印度贫穷的原因不可能都归结于缺乏技能和资本。他认识到，印度的资本和技能比美国少，这或许可以归咎于它的殖民历史或种姓制度。但如果仅仅从资源匮乏的角度去解释美国和印度巨大的人均GDP差异，那么这些资源必须是极其稀少的，才能造成这种后果。如果某种资源如此稀少，那它应该是非常宝贵的。比如，数以千计的人去耕种数百块土地，却只有一台拖拉机可用，那么这台拖拉机的租金将会非常高。基于这个逻辑，卢卡斯计算出，如果根据资源的稀缺性去解释美国和印度的GDP差异，而忽略其他任何因素，那么同一种资源在印度的价格必须达到在美国价格的58倍（这个价格是支付给这种资源所有者的）。^[3]但在这种情况下，他不禁问：为什么美国的这种资源不会转移到印度呢？由于显然没有发生这种资源转移，他便得出结论，认为这种

资源在印度的价格实际上不可能那么高。换句话说，印度内部的资本生产率肯定比美国低，这就可以解释为什么尽管印度资本明显匮乏，而印度资本却无法获得卢卡斯计算出来的那种天文数字般的回报。或者借用索洛的话说，就是印度的全要素生产率肯定要低得多。

卢卡斯对于市场的作用过于乐观，这或许并不令人意外。我们现在知道，我们生活在黏性经济中，没有任何东西变化得很快，当然资源也不可能从美国快速移动到印度。尽管如此，他的一些基本见解已经被许多其他不断遇到全要素增长率难题的人重新发现。比如，如果你仅仅试图从资源存量角度去解释不同国家之间的GDP差异，你很快就会意识到，即使贫穷国家确实在技术和资本方面比较匮乏，但这种匮乏程度还远不至于导致他们的人均GDP水平如此之低。^[4]换句话说，贫穷国家之所以贫穷，在很大程度上是因为它们没有很好地利用它们所拥有的资源，甚至一些贫穷国家在拥有同样资源的情况下也不会比其他国家发展得好。这样一来，卢卡斯就提出了一个问题：什么原因导致了这种局面呢？

卢卡斯的博士生保罗·罗默（Paul Romer）是深受卢卡斯启发的人之一，他对卢卡斯充满激情的问题做出了回应：我们必须探索出更好的方式来解释经济增长的动因。这种探索之所以具有挑战性，是因为它试图颠覆索洛给出的答案，而索洛的答案又是以经济学中两个最基本的理念为基础的。第一，资本家投资是为了追求高回报，当回报下降时，资本积累也会下降。第二，当资本家作为一个阶级积累了越来越多的资本，资本的生产力就会降低，因为没有足够的工人与之合作。在经济学中，这被称为“资本收益递减”。这个理念有着悠久的历史。早在1767年，法国经济学家阿内·罗伯特·雅克·杜尔哥（Anne Robert Jacques Turgot）就曾在其著作中提到过这个理念。杜尔哥曾短暂担任过法国财政部长，并且试图阻止法国经济堕入混乱的深渊，但其努力最终以失败而告终，反而加速了法国大革命的到来。^[5]卡尔·马克思（Karl Marx）也把它作为自己经济思想的一个前提，在马克思看来，这就是资本主义注定灭亡的

原因：资产阶级拥有贪得无厌的欲望，追求越来越多的资本，将推动资本回报率下降（马克思主义的说法是这叫作“利润率下降”），并最终引发埋葬资本主义的危机。[\[6\]](#)

收益递减的假设符合人们的直觉。如果没有工人操作新机器（或没有新工程师为其编写程序，或没有销售人员销售产品），购买新机器又有什么意义呢？当然，也存在一些收益递增的情况。比如，亚马逊在很大程度上显然是通过提高销量来削减成本的。如果市场上没有对该公司所售产品的持续需求，那么它建立的一套著名的仓储和配送体系就毫无意义了，而为了建立这套体系，它还需要大量融资。亚马逊如果缩减为当前规模的1%，就不可能赚钱。事实上，亚马逊在发展壮大之前几乎没有盈利，后来利润飙升。2018年7月，亚马逊的利润达到25亿美元。[\[7\]](#)

索洛那一代的很多经济学家都意识到了收益递增的可能性，这就是经济学家所谓的“规模越大越好”的观点（亚马逊目前正是靠规模占据了主导地位）。但增加回报的一个明显含义是，最大的公司应该是最赚钱的，能够以最低的价格把其他公司挤出市场，从而使自己占据最佳地位。这样的市场最终注定要发生垄断现象。在线零售行业目前正在发生这样的事情。虽然我们确实看到在一些行业中存在少数大公司占据主导地位的情况（社交网站和五金行业都存在这种情况），但一些最重要的市场（比如汽车、服装和巧克力市场），则往往同时存在许多公司，正因为如此，经济学家们往往回避那些过于依赖“资本收益递增”的理论。

罗默坚持认为企业仍然受制于“资本收益递减”法则，但他提出了一个深刻见解，即我们如果要推翻索洛的理论，就必须证实这样一个假设：从整体来看，一个拥有更多资本的经济体，其资本存量的生产率也会更高。即使每个企业面临资本收益递减的情况，而且每个企业都没有占据垄断地位的趋势，这种情况依然可能变成现实。为了解释这种情况是如何发生的，罗默请我们思考诸如硅谷这样的地方是如何产生新思想

的（其实，他写论文的时候，硅谷还没有取得其标志性地位）。[8]硅谷的公司和索洛研究的公司非常相似，但一个重要的方面除外：硅谷的公司较少使用我们通常认为的资本（比如机器和建筑），而更多地使用经济学家所说的人力资本，即不同种类的专门技能。许多硅谷公司投资于聪明的人，希望他们能想出一些聪明的、符合市场需求的好点子，有时候这种投资确实会奏效。

这些公司通常也存在收益递减的现象。它们拥有太多喜怒无常的天才，又没有足够多的人愿意劳心费力地去做资金管理之类的苦工，无法确保工作时间打游戏的现象受到控制，结果公司就会面临一场灾难。罗默认为，硅谷公司与其他公司的不同之处在于整体环境。在咖啡馆和酒吧，在派对和公共交通工具上，到处都可以听到各种新奇的想法。某个与你仅有一面之缘的人漫不经心地表达的一个新奇想法，可能会催生另一个新奇想法，所有这些想法汇集在一起，能够重塑我们这个世界。真正重要的事情不在于你和多少聪明人一起工作，而是你在和多少聪明的人竞争，或者你恰好位于硅谷这个大环境下。在罗默的理论世界中，硅谷之所以能够呈现出今天的繁荣景象，是因为它将世界上最优秀的人才汇集在了同一个环境中，使他们能够相互交流。这里的回报递增是在行业、城市甚至地区层面。即使每家公司都面临收益递减的问题，硅谷的高技能人才数量增加一倍，依然能大幅提高它们的生产率。

罗默认为所有成功的工业化城市都是如此，比如18世纪中叶的曼彻斯特、不同金融创新时期的纽约和伦敦、如今的深圳和旧金山湾区。他声称，在所有这些地方，土地和劳动力的稀缺性导致公司面临资本收益递减的问题（劳动力变得稀缺的部分原因在于土地是稀缺的，因此在这些地方生活的成本变得非常昂贵），但幸好这些地方汇集了大量具有创新思维的人，这些人精力充沛，能够互相学习，并不断提出新想法。因此，随着越来越多的高技能人才走到一起，即使没有索洛所谓的那种神秘的、外生性的全要素生产率增长，高增长态势也能长期维持下去。

罗默认为在整个国家经济层面，收益递减现象是可以消除的，这也有助于我们解释为什么美国资本不流向印度。在罗默的模型里，尽管印度的资本要少得多，但印度和美国的资本收益率大致相同，因为尽管印度存在收益递减问题（索洛的模型持有这种看法），但美国等富裕经济体的新思想流入印度后，会提升印度经济的生产率，缓和印度资本收益率递减现象。但问题是，罗默强调的这种聪明智慧的力量究竟是我们为了寻求安慰而编的故事，还是在世界各地都能赫然发挥作用呢？

[1] Archimedes: “Give me a lever and a place to stand and I will move the earth.” The Library of History of Diodorus Siculus, Fragments of Book XXVI, as translated by F. R. Walton, in Loeb Classical Library, vol. 11 (Cambridge: Harvard University Press 1957).

[2] Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, no. 1 (1988): 3-42.

[3] Robert E. Lucas Jr., “Why Doesn’t Capital Flow from Rich to Poor Countries?,” *American Economic Review* 80, no. 2 (1990): 92-96.

[4] Francesco Caselli, “Accounting for Cross-Country Income Differences,” in *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, part A, eds. Philippe Aghion and Steven N. Durlauf (Amsterdam: North Holland, 2005), 679-741.

[5] Anne Robert Jacques Turgot, “Sur le Memoire de M. de Saint-Péravy,” in *Oeuvres de Turgot et documents le concernant, avec biographie et notes*, ed. G. Schelle (Paris : F. Alcan, 1913).

[6] 引自卡尔·马克思所著的《资本论》（汉堡：冯·奥托·梅斯纳出版社，1867年）。正如索洛所指出的那样，当资本回报率下降时，资本积累速度也会下降。因此，当储蓄资金的做法带来的回报逐渐下降时，除非资本家愿意开始更多地储蓄资金，否则资本积累的速度最终会放缓，利润率也会停止下降。

[7] 2018年7月26日，《卫报》发表朱莉娅·卡丽所写的《广告及云业务助推亚马逊实现25亿美元利润，打破历史纪录》一文。部分利润来自亚马逊销售的云存储。但云存储本身就是过剩的云计算能力的副产品。亚马逊知道自己必须构建云计算，以保持市场主导地位，因此，亚马逊的云业务是其庞大规模的一部分。

[8] Paul M. Romer, “Increasing Returns and Long-Run Growth,” *Journal of Political Economy* 94, no. 5 (1986): 1002-37, <https://doi.org/10.1086/261420>.

增长的故事

在谈论这些因素之前，有必要指出一些细心的读者可能已经注意到的事情：我们一开始讨论经济增长理论，对话就抽象起来了。索洛和罗默都论述了整个经济体在长期内的变化，但在现实世界中，影响经济增长的因素错综复杂，多得令人难以置信，而为了便于论述，他们二人都是尽可能地将影响经济运行的因素压缩为少量几个，所以显得比较抽象。比如，索洛认为“资本收益递减”在整个经济运行过程中发挥了核心作用。罗默则认为不同企业之间的新思想流动在整个经济运行过程中发挥了核心作用，但思想本身是看不见摸不着的，我们只是看到它们在整个经济层面上带来的好处。考虑到一个经济体内部的职业、企业和技能具有极端的多样性，因此，很难对这些非常宽泛的概念有任何感觉（更别说亲自拿这些概念做实验了）。索洛想让我们思考一下当一个经济体的总资本增加时会发生什么，但只有个人会积累资本，整个经济体通常不会这么做。个人积累了资本之后，再决定如何使用这些资金，比如是否借给别人，是否开一家新的面包店，是否买一栋新房子，等等。每一个这样的决定都会改变许多事情，比如房价可能会上涨，面包价格可能会下降，好的糕点师可能会更难寻觅。索洛想把所有这些复杂因素简化为一个变化：劳动力数量与资本存量的对比。同样地，当一个城市有大量科技人才涌入时，很多事情都会发生变化，比如你将能够买到更好的浓缩咖啡，很多低收入居民会被排挤出去，等等，而罗默只强调了一个关键问题：思想交流。罗默和索洛对于什么才是真正重要的因素的猜测可能是正确的，但是很难将他们的抽象理论应用到现实世界中。

更糟的是，迄今为止我们依赖的数据帮不了我们多少，因为这些理论都是研究整个经济体层面的，需要比较不同的经济体，比如国家或城

市，而非公司或个人。但正如我们在有关贸易的章节中所讨论的那样，这始终是一个挑战，因为经济体往往在许多方面互不相同，很难进行比较。

此外，即使我们愿意从整个经济体之间的比较中得出结论，也不清楚我们将从中学到什么。以整个经济体层面的“资本收益递减”为例，我们想要测试的是在一个资本存量增加的国家，资本的生产率是否较低。但问题再次出现了，即国家不积累资本，只有个体才积累资本。然后，这些个体可以将这些资本投资于公司。这些公司购买机器和建筑物等，然后试图雇用工人来使用它们新安装的机器设备。这样增加了劳动力市场的竞争，导致企业无法按照自己的期待找到足够多的工人，这是资本生产率降低的原因。现在假设我们确实观察到资本的流入降低了资本的生产率，我们怎么能确定导致这种局面的因素就是索洛考虑到的那个因素呢？毕竟，有可能是资本投资在了错误的地方，导致了它的低效，或者资本根本没有用于投资。如果投资得当，资本回报率或许会上升（而不是像索洛所说的那样下降）。

最后，增长经济学的很多主张都是关于长期会发生什么。长期来看，索洛眼中的经济增长将放缓，而罗默则不这么认为，但究竟多长才算长期呢？长到足够观察到经济放缓吗？这种放缓或许只是一个暂时的现象或者坏运气，会很快被扭转吗？

所以最终，尽管我们将尝试为这些理论拼凑出最好的证据，结果也将是暂时的。我们已经看到，衡量经济增长存在很大难度，而要搞清楚经济增长的动因，并制定政策落实这些动因，难度更大。考虑到这一点，我们或许会说，经济学领域是该摒弃对研究增长的痴迷了。在富裕国家，我们能够有效回答的最重要的问题不是如何让他们变得更富有，而是如何提高普通公民的生活质量。在发展中国家，经济增长有时会因严重滥用经济逻辑而受到抑制，但正如我们将要看到的那样，对于发展中国家的经济增长问题，我们提出的很多建议虽然作用有限，却依然有

所裨益。

百万美元的工厂

在罗默对于经济增长的乐观描述里面，一个关键要素是溢出效应，即思想和技能可以在人与人之间相互传播，相互加强，把拥有思想和技能的人聚集在一起会带来很大的不同。显然，硅谷的人笃信这一点。加州有很多地方的风景比硅谷还漂亮，而且大部分地方的租金都比较便宜，为什么那么多公司想要扎堆硅谷呢？美国有很多州和城市提供大量补贴来吸引企业。2017年9月，威斯康星州给富士康至少30亿美元的财政补贴，让它投资100亿美元建设一个LCD（液晶显示屏）制造厂。^[1]即威斯康星州承诺创造的每一个工作岗位能够获得20万美元的财政补贴。类似地，松下获得了超过1亿美元的财政补贴，将其北美总部迁至新泽西州的纽瓦克（每创造一个工作岗位获得12.5万美元的补贴），而伊莱克斯获得了1.8亿美元的税收减免，用于在田纳西州的孟菲斯开设新厂（每创造一个工作岗位获得15万美元的补贴）。^[2]这种竞争的最新例子是不同城市为了吸引亚马逊第二总部而激烈角逐。亚马逊在选择纽约市和弗吉尼亚州阿灵顿市之前，收到了来自不同地方的238份邀请。^[3]

显然，亚马逊在选址问题上跟硅谷的公司一样。在为第二总部选址时，亚马逊优先选择人口超过100万的大都市地区，或有潜力吸引和留住强大技术人才的城市或郊区。^[4]

亚马逊的理论似乎是，让自己置身于一个“稠密市场”之中，也就是在一个有很多“卖家”的市场中（这里的“卖家”指出卖熟练技能的工人），是非常有价值的，大概是因为更容易找到、留住和替换工人。

你可能还记得，罗默的理论更加关注迸发出新思想的非正式对话。当许多人在一起讨论相关话题时，他们之间的对话就属于这种。有一些证据可以证明这种思想的溢出效应。比如，我们知道，发明家更有可能引用同一城市的其他发明家的专利，表明他们与其他地方的人相比，更有可能知道这些专利。^[5]

罗默假说的另一种变体是受教育程度较高者的存在会使其他人的工作效率更高，这一观点并不仅仅局限于硅谷及其效仿者。然而，尽管有一些证据表明我们周围的人受教育程度越高，我们的工作效率也就越高，但这类证据的说服力不是很强。我们确实注意到，在受教育程度比较高的城市，每个人的收入都比较高，但这可能有多种原因。受教育者较多的城市也会吸引更多的高薪公司（比如高科技公司、更赚钱的公司、更注重工作质量的公司等等），吸引这些公司的是它们能在这些城市找到合适的员工。要佐证罗默的假说，必须找到这样的案例，即在其他因素（政策、投资等）并没有同时发生变化的情况下，一个地方所居人口的整体受教育水平显著提高，的确能提高当地企业的生产效率。

然而，有明显的证据表明，城市作为一个整体可以从一项巨大的投资中获益。恩里科·莫雷蒂（Enrico Moretti）是《新就业地理学》（*The New Geography of Jobs*）一书的作者，在对经济数据进行研究后发现，溢出效应是城市不断发展而农村不断萎缩的原因。^[6]如同恩里科·莫雷蒂一样，迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）和里克·霍恩贝克（Rick Hornbeck）也提出了一个问题：在吸引一个类似于亚马逊第二总部那样高端的企业之后，城市作为一个整体是否能从中受益呢？^[7]为了回答这个问题，他们研究了不同城市招商引资的情况，对比了领先城市和落后城市的企业发展情况。结果，他们发现在那些备受企业青睐、在招商引资中名列前茅的城市的全要素生产率会大幅提升，这是溢出效应的表现，即这些工厂在当地建成五年之后，其所在地区的全要素生产率平均比那些当年错过这些企业的城市高出12%，这意味着该地区每年的

收入增加了4.3亿美元，当地的工资水平和就业率也都上升了。在许多情况下，我们不知道平均每个州或城市花了多少钱来吸引工厂，但我们有一些例子可以作为参考。比如，宝马的工厂最终迁往南卡罗来纳州的格林维尔—斯帕坦堡地区，而没有选择内布拉斯加州的奥马哈市，该工厂获得的补贴金额为1.15亿美元。如果南卡罗来纳州这笔投资的回报率能达到年均12%的水平，那么显然会带来丰厚回报。这也是在纽约通过财政补贴支持亚马逊在当地建厂的依据：作为一项投资，这笔补贴非常划算。[\[8\]](#)

吸引企业落户特定地区的另一种方式是修建基础设施。这就是田纳西河谷管理局在1930—1960年为田纳西州及其邻近各州所做之事。该局利用公共资金修建道路、水坝、水力发电厂等，初衷是良好的基础设施会吸引公司到当地落户，而老公司进而会吸引其他公司，这个过程会持续下去。20世纪最具影响力的美国城市规划学家简·雅各布斯（Jane Jacobs）对此持怀疑态度。她在1984年写了一篇关于它的文章，标题很简单：《田纳西河谷管理局为何失败》。[\[9\]](#)

但它没有失败。莫雷蒂及他的一位同事将该局的辖区与其他六个地区进行了比较，这六个地区原本也应该得到同样类型的投资，但由于各种政治原因，最后什么投资都没有发生。他们发现，从1930年到1960年，与其他地区相比，该局辖区在农业、制造业的就业都占据上风。事实上，1960年之后，外部资金停止涌入该局辖区，导致农业优势逐渐消失，但制造业优势却一直持续了下去，而且一直在加强，到2000年依然保持领先。这与人们普遍持有的“制造业的溢出效应比农业的溢出效应更显著”的观点是一致的。该局的投资带来了重大影响，莫雷蒂估计，从长远来看，该局给其辖区带来的收益将比投资成本多出65亿美元。[\[10\]](#)

这是否意味着各国可以通过促进某个或多个区域发展的方式，为更持久、更快速的经济增长创造条件呢？其实，这行不通。原因有二。首

先，企业仅仅从初始投资中获利是不够的。它们后续必须获得充裕资金，以打破那些往往会导致经济增长放缓的桎梏，包括土地、劳动力和技能的短缺。莫雷蒂估计，今天10%的就业率的提高，未来只能带来2%的就业率的增加，这不足以维持长期的、持续的经济增长，初始投资的推动力很快就会消失。^[11]

其次，就经济增长而言，地区层面不同于全国层面，因为在某种程度上，一个地区的经济增长可能产生虹吸效应，从其他地区吸走资本、技能和劳动力，从而蚕食其他地区的经济增长。亚马逊最终落地的城市将会获得发展，但这也会使其他美国城市付出一定的代价。莫雷蒂估计，这两种效应实际上可能相互抵消，其结果是基本不会影响国家层面的经济增长。^[12]

莫雷蒂在阅读大量文献资料后得出结论，认为促进区域发展不太可能成为帮助我们避免增长结束的杠杆。^[13]他的评估可能过于悲观，但其警告不无道理。虽然某个城市试图从其他城市抢走工作机会可能讲得通，但就整个国家层面而言，这种做法不大可能带来重大胜利。

^[1] Danielle Paquette, “Scott Walker Just Approved \$3 billion Deal for a New Foxconn Factory in Wisconsin,” *Washington Post*, September 18, 2017; Natalie Kitroeff, “Foxconn Affirms Wisconsin Factory Plan, Citing Trump Chat,” *New York Times*, February 1, 2019.

^[2] Enrico Moretti, “Are Cities the New Growth Escalator?” in *The Urban Imperative: Towards Competitive Cities*, ed. Abha Joshi-Ghani and Edward Glaeser (New Delhi: Oxford University Press, 2015), 116-48.

^[3] Laura Stevens and Shayndi Raice, “How Amazon Picked HQ₂ and Jilted 236 Cities,” *Wall Street Journal*, November 14, 2018.

^[4] Amazon HQ₂ RFP,” September 2017, https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/G/01/Anything/test/images/usa/RFP_3._V516043504_.pdf accessed June 14, 2019.

^[5] Adam B. Jaffe, Manuel Trajtenberg, and Rebecca Henderson, “Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations,” *Quarterly Journal of Economics* 108, no. 3 (1993): 577-98, <https://doi.org/10.2307/2118401>.

[6] Enrico Moretti. *The New Geography of Jobs*. (Boston: Mariner Books, 2012).

[7] Michael Greenstone, Richard Hornbeck, and Enrico Moretti, “Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Winners and Losers of Large Plant Openings,” *Journal of Political Economy* 118, no. 3 (June 2010): 536-98, <https://doi.org/10.1086/653714>.

[8] Of course, the question being asked in New York was not about the size of the gains (everybody agreed there would be some) but why Amazon was allowed to keep so much of it for themselves. After all, Alexandria offered much less, and Boston nothing at all (but then Boston did not win).

[9] Jane Jacobs, “Why TVA Failed,” *New York Review of Books*, May 10, 1984.

[10] Patrick Kline and Enrico Moretti, “Local Economic Development, Agglomeration Economies, and the Big Push: 100 Years of Evidence from the Tennessee Valley Authority,” *Quarterly Journal of Economics* 129, no. 1 (2014): 275-331, <https://doi.org/10.1093/qje/qjt034>.

[11] 过去十年的10%的增长率将会使未来十年的增长率提高10%的20%，即2%。以此类推，这将在之后十年里创造2%的20%的额外增长率，即0.4%，等等。显然，额外的几轮增长率一开始就很小，而且很快就会变得更小。

[12] Ibid.

[13] Enrico Moretti, “Are Cities the New Growth Escalator?,” in *The Urban Imperative: Towards Competitive Cities*, ed. Edward Glaeser and Abha Joshi-Ghani (New Delhi: Oxford University Press, 2015), 116-48.

特区城市

然而，值得强调的是，这些证据主要来自美国或欧洲。发展中国家的情况可能大不相同。在发展中国家中，高质量的城市基础设施更多地集中在少数几个城市，因此有理由建设更多的高质量城市，并使现有的少数几个大城市变得更宜居，以促进经济增长。这是世界银行的一个重要政策目标。比如，2016年的一份印度城市化报告强调了“混乱”且“隐蔽”的城市化，导致贫民窟和无序扩张主导了印度的城市化进程。^[1]从本质上说，印度城市的扩张是横向的，超越了它们的正式边界，而不是通过更高、更优质的建筑垂直扩张。在整个南亚地区，共有1.3亿人（超过墨西哥人口）居住在非正式的城市定居点，这些定居点位置偏僻、交通不便、污染严重，加大了城市吸引人才的难度，也限制了城市作为生产和交流场所应有的效率。更好的城市或许会为这些国家带来全新的发展机遇，而不会影响其他地方的发展。

多年来，罗默重点关注的是第三世界的城市。其实，他在担任世界银行首席经济学家之前就是如此（他这个任期颇为短暂，且举步维艰）。目前，这仍然是他的首要任务。他希望这些国家能够建设城市，让有创造力的人们聚集在一起，并在相互交流中产生新思想。这些城市应该对发展商业采取一种友好的态度，而且应该真正宜居，没有污染和交通堵塞，就像深圳一样。作为一名成功的学者，他的一个非同寻常之处在于，他非常笃信自己的理念，对发展中国家充满了关怀，并成立了一个非营利智库，帮助发展中国家创建他所说的“特区城市”。这些城市将是受到特殊保护的大规模“飞地”。在那些不符合罗默发展理念的国家里，特意划出这些飞地，用罗默的理念指导这些飞地发展（他希望全世界有几百个这样的飞地，每一个最终都能容纳至少100万人）。罗默会

与这些发展中国家的政府签署一项协议，让这些政府同意划出一个地方，由来自发达国家的第三方去落实罗默为了促进当地经济发展而制定的规则。到目前为止，只有一个国家的政府愿意这么做，即洪都拉斯政府。该国政府计划建立多达20个“就业和经济开发区”。不幸的是，虽然洪都拉斯宣称这一愿景的灵感来自罗默的想法，但事实上似乎更接近于联合水果公司及其竞争对手于20世纪上半叶在该国经营的“香蕉飞地”，在这些飞地里面，公司的命令就是法律。从一开始决定不使用第三方政府的监督时，它们就偏离了这个项目。最终的结果是，洪都拉斯政府更感兴趣的是罗默的名声，而非罗默的发展理念和规则。当洪都拉斯政府与一位对完全不受管制的资本主义有强烈兴趣的美国企业家签署了开发“就业和经济开发区”的协议后，罗默离开了。这个故事表明，“特区城市”不太可能成为促进发展中国家持续增长的关键，因为“特区城市”这一构想的初衷是从制度层面纠正发展中国家的错误发展理念，将罗默的发展理念作为指导城市发展的宪章，从而遏制这些国家内部的政治因素带来的压力，但他忽略了一点，即这些内部政治因素往往会反扑。

[1] Peter Ellis and Mark Roberts, *Leveraging Urbanization in South Asia: Managing Spatial Transformation for Prosperity and Livability*, South Asia Development Matters(Washington, DC: World Bank, 2016), <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0662-9>.License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

创造性毁灭

综上所述，区域性的溢出效应似乎是真实存在的，但基于我们掌握的有限证据，这种效应可能不足以维持国家层面的增长。也许正是预见到了这一点，罗默提出了一个新理念，即增长是由创造新思想的公司驱动的，这些新思想将转化为更高效的技术。^[1]

罗默所描述的是一种确保技术不断改进的力量，在奉行创新政策的国家更是如此。罗默的这种理念与索洛的理念存在一个区别，即罗默认为技术进步不再是我们无法控制的神秘力量。

为了建立一个不断创新和无限增长的模型，罗默需要一种力量来抵消每个科学家和工程师都知道的一个观念，即过去发明的东西越多，就越难产生创新思维。为了实现这一目标，罗默假设，一旦产生了新思想，其他人就可以自由地加以利用，即所谓的知识溢出效应。建立在以前创意上的优点是，新的发明者站在巨人的肩膀上。发明者只需要对先前的发明稍做修改，而不是发明一个全新的东西。按照这种方式，增长过程可以持续下去而不衰减。

罗默是一个真正的乐观主义者。对于这一点，证据之一就是他相信自己能够完全保护自己的“特区城市”试验免受洪都拉斯臭名昭著的政治力量的影响。他对创新过程的设想同样也受到了乐观主义的激励。在他设想的世界里，新的创意宛如夏日微风中飘来的玫瑰花香一般浪漫。

但在现实世界中，新创意的产生似乎更为令人担忧。许多颇有市场的想法都出自企业，而企业往往对自己的发现拥有很强的占有欲。比如，制药公司和软件公司为了获取和保护对新创意的控制权，会采取很

多法律举措，有时候甚至会做不太合法的事情。同样为了获取新创意，工业间谍甚至已经发展成为当今世界上的一个重大产业。旨在保护新创意的专利产业也是如此。在罗默发表论文多年之后，菲利普·阿吉翁（Philippe Aghion）和彼得·豪伊特（Peter Howitt）发表了一篇经典论文，认为即使在竞争大大加剧的环境中，创新驱动的增长也是有可能实现的。^[2]在他们看来，公司创新更多的是为了确保抢在竞争对手之前到达目的地，而不是出于对知识的渴望。尽管如此，只要专利保护制度不完全排除利用过去想法的可能性，新创意就会不断产生。

转向罗默这种思维角度并非没有结果。在罗默的世界里，创新是创新者给予世界的恩惠。创新者确实赚了一些钱，但经济得到的回报具有无可比拟的价值，而且未来的几代创新者可以免费在此基础上提出更多新的创意，取得更多创新成果。因此，罗默特别希望我们尽力打造一个对创新者友好的世界，降低利润和资本利得税，建立更多的孵化器，培养更多的创新细胞，尽可能长久地保护创新者的专利权，等等。

阿吉翁和豪伊特对创新者的看法远没有那么浪漫。有趣的是，阿吉翁是少有的有机会近距离服务于创新过程的经济学家。他的母亲来自一个讲法语的犹太家庭，20世纪50年代初被迫离开埃及的家，搬到法国后创立了著名的设计师品牌——克洛伊（Chloé）。克洛伊从一个默默无闻的裁缝品牌变成一个国际品牌的那几年，正是阿吉翁长大成人的时期。然而，受约瑟夫·熊彼特（20世纪中期的哈佛大学经济学家，喜欢吹牛^[3]）的启发，阿吉翁也认为创新是一个创造性破坏的过程，在这个过程中，每一项创新都包括创造新事物和破坏旧事物。^[4]在他看来，有时创造性支配一切，但有时破坏性支配一切；创新事物之所以被创造出来，不是因为它们有用，而是因为它们打败了别人现有的专利。因此，让创新变得更有回报可能会适得其反。创新者可能会担心，从自己取代上一任专利权持有者的那一刻开始，到自己的专利拱手让给别人的那一刻，之间的间隔可能短暂得令人沮丧。专利保护对于鼓励人们创新很重

要，但是人们很容易得到太多的专利保护，这就使得专利持有者安于现状。因此，我们需要在保护创新者专利权和允许后来者利用原有专利之间取得平衡。

[1] Paul M. Romer, “Endogenous Technological Change,” *Journal of Political Economy* 98, no. 5, part 2 (1990): S71-S102, <https://doi.org/10.1086/261725>.

[2] Philippe Aghion and Peter Howitt, “A Model of Growth Through Creative Destruction,” *Econometrica* 60, no. 2 (1992): 323-51.

[3] 英文版维基百科中的“Schumpeter”条目下有这样一句话：“熊彼特曾说过，自己有三个远大的目标：成为世界上最伟大的经济学家、奥地利最好的马术师以及维也纳最好的情人。他说他已经实现了两个目标，但从来没有说过是哪两个，只不过有报道说他觉得奥地利有太多的优秀马术师，以至于他无法实现他所有的愿望。”请参考：
https://en.wikipedia.org/wiki/Joseph_Schumpeter。

[4] Philippe Aghion and Peter Howitt, “A Model of Growth Through Creative Destruction,” *Econometrica* 60, no. 2 (1992): 323-51.

减税

你可能还记得像卢卡斯这样的经济学家之所以对索洛的增长模型不满意，原因之一就是索洛的增长模型没有为急切的政策制定者指明任何方向，而罗默的增长模型却可以做到这一点。顺便说一句，罗默的建议也并非完全是革命性的。尤其值得一提的是，在罗默看来，政府需要清除那些扼杀人们工作积极性的因素，并发明一些新技术和新手段，让每个人都更有效率。换句话说，就是减税。

罗默是美国民主党人，至少经济学领域一些喜欢造谣的人是这样告诉我们的。他的父亲是民主党人，是科罗拉多州州长。但低税率可以通过鼓励创新来影响长期增长的观点，得到了美国共和党人的喜爱。从里根到特朗普，共和党政客们一直承诺减税，他们的一贯理由就是减税有利于促进经济增长。对顶层来说，低税率是必要的，这样一来，像比尔·盖茨这样的人就有动力努力工作，更富有创造力，创造让我们所有人都更有效率的下一个微软。

但真实情况并非总是如此。在1936年至1964年期间，美国的最高税率超过了77%，甚至在一半时间内超过了90%，这主要发生于20世纪50年代偏右派的共和党执政时期。1965年，一个偏左派的民主党政府将最高税率降至70%，自那以后，最高税率逐渐降至30%左右。每一届共和党政府都试图进一步削减赤字，每一届民主党政府都试图小幅提高赤字（但往往是战战兢兢）。有趣的是，在2018年，最高边际税率超过70%的想法在民主党人中获得了一些支持，这是50多年来第一次出现这种情况。

然而，从20世纪60年代以来的经济增长率来看，里根开创的低税率

时代显然并没有带来更快的增长。里根政府执政初期出现了经济衰退，随后又进入追赶阶段，增长率恢复正常。在克林顿执政期间，增长率略高，之后有所下降。总的来说，如果我们从长远来看（根据移动平均法，10年是一个商业波动周期），自1974年以来，经济增长相对稳定，在整个时期保持在3%到4%之间。没有证据表明里根的减税、克林顿的最高边际税率的提高，或者布什的减税，对长期经济增长率有任何影响。[\[1\]](#)

当然，正如共和党人、前众议院议长保罗·瑞安（Paul Ryan）所指出的那样，没有证据表明它们没有产生影响。其他许多方面的事情也在同时发生。瑞安煞费苦心地向一位记者解释为什么所有这些事情汇总在一起，导致增税看起来是好事，而让减税看起来是坏事：

我不会说相关性等同于因果关系。我会说克林顿经历了科技生产力的繁荣，这种力量非常大。在克林顿时代，贸易壁垒正在减少。他享受着和平红利.....相比之下，布什时代的经济不得不应对科技泡沫的破裂、“9·11”事件、几场战争和金融海啸.....有些事情只是取决于时机，而不是取决于个人.....凯恩斯主义者说如果没有（奥巴马签署的）刺激计划，经济状况会更糟，但从我们的角度来看，实情并非如此。[\[2\]](#)

保罗·瑞安有一个观点是对的。仅仅从时间推移的角度去看，很难断定税率对经济增长是否有任何因果影响。或许确实存在某种关系，但它被同时发生的其他许多方面的事情掩盖了。然而，当我们考察多个国家的税收变化时，增长率与税率之间同样缺乏相关性的情况依然存在。在很多国家，从20世纪60年代到21世纪第一个十年之间的减税力度，与同一时期内的经济增长率变动之间，绝对没有关系。[\[3\]](#)

在美国国内，个别州的经历也很能说明问题。2012年，堪萨斯州的共和党领导人通过了大幅减税政策，并承诺说这将刺激经济增长，但这种愿景并没有实现。相反，这个州的财政还一度濒于破产，不得不削减

教育预算，每周上课时间减少到四天，教师们不断罢工。[\[4\]](#)

芝加哥大学布斯商学院最近的一项研究使用了一个聪明的花招来回答针对富人减税和针对穷人减税对于经济增长的不同影响。不同的州有迥然不同的收入分配制度，因此针对富人的减税在不同的州应该有非常不同的结果。比如，康涅狄格州的富人比缅因州多得多。根据对二战后的31项税收改革的研究，结果表明对收入最高的10%人群的减税并没有显著增加就业和收入，而对剩余那90%收入较低者的减税却能起到积极效果。[\[5\]](#)

人们还可以直接观察增税之后高收入者是否会发生懈怠现象。较之于观察减税对整体经济增长的影响，这个问题的答案或许精确得多，因为税收改革对不同的人有不同的影响，所以我们完全有可能比较一下受影响程度不同的人的行为变化。伊曼纽尔·赛斯（Emmanuel Saez）和乔尔·斯雷姆罗德（Joel Slemrod）这两位颇受尊敬的专家总结了大量文献，得出了一个关键结论，认为“迄今为止，关于收入分配顶端那个群体的税率对经济产生的影响，还不存在令人信服的证据”。[\[6\]](#)

到目前为止，绝大多数经济学家似乎一致认为对高收入者减税并不一定能够促进经济增长。由顶级经济学家组成的“布斯商学院全球市场倡议专家组”对特朗普2017年减税的回应就反映了这一点。特朗普的方案为企业提供了深入、持久的减税，包括将企业税率从35%降低到21%，还包括对最富有的美国人征收的最高税率从39.6%降低到了37%，提高了最高收入者的纳税基准，并取消了房地产遗产税。它对其他人群的减税幅度要小得多，而且大多数都是临时性的。对于下面这个问题，“如果美国众议院和参议院目前正在审议的减税法案被实施了，并且假设其他税收和支出政策没有变动，那么与现有的税收政策相比，新税法会导致十年后的美国GDP大幅增加吗？”，“布斯商学院全球市场倡议专家组”里面只有一个人表示赞同，52%的人既不赞同，也不反对（其余的不确定或不回答）。[\[7\]](#)

尽管有这样的共识，美国财政部关于该法案对财政的影响而拟定的一份备忘录则假设减税会促使美国财政的年增长率增加0.7%，^[8]但这份备忘录没有提出任何明确的理由来解释为何做出如此假设。对于他们发表的这种观点，恐怕任何严肃思考的人都不会相信，财政部怎么能无凭无据地提出这种假设呢？当然，一个答案可能是政府为了使其决定获得支持而讲一些不符合事实的话。财政部并非唯一的例子。但我们怀疑，公众之所以如此轻易地接受“为富人减税会促进经济增长”的观点，部分原因在于在长达很多年的时间内，公众从上一个时代的许多著名经济学家那里听到了这一观点。在那个年代，客观的证据较为稀少，人们很容易在没有确切数据的情况下根据直觉对一些所谓的“基本原理”做出论证。这种情况在当时是常见的。几代严肃的经济学家反复提到这句箴言，使其就像催眠曲一样，具备了一种令人舒服的熟悉感。如今，我们每天依旧从一群专家那里听到这句话。即便到了今天，这些专家仍然不受数据的约束。“对富人减税能促进经济增长”现在已经成为一种常识。当我们在调查中向受访者提出与“布斯商学院全球市场倡议专家组”类似的问题时，42%的受访者同意或强烈同意减税将在五年内促进经济增长的观点（专家组里面只有一位经济学家这么表态），20%的受访者表示不同意或强烈不同意。

更糟糕的是，9个保守的学院派经济学家——其中大多数属于名气很大的老一辈经济学家，写了一封支持政府减税法案的信，提出经济增长率会提高，“GDP长期累计增幅将超过3%，或者说未来十年内每年增加0.3%”。^[9]有人立即指出，这封信是以一些缺乏客观事实佐证的原则和对经验主义文献的选择性阅读为基础的。^[10]然而，这封信与公众和媒体对经济学家的期望是如此一致，以至于听起来完全合理。

这种局面再一次凸显了我们迫切需要把意识形态放在一边，去倡导大多数经济学家基于最新研究得出的共识。面对一个几乎已经置理性于不顾的政策环境，如果我们不采取一些干预措施，这一共识就面临着变

得无足轻重的风险，所以，我们要明确一点：为富人减税不会带来经济增长。

[1] ‘Real GDP Growth,’ US Budget and Economy, <http://usbudget.blog.spot.fr/2009/02/real-gdp-growth.html>.

[2] David Leonardt, “Do Tax Cuts Lead to Economic Growth?,” New York Times, September 15, 2012, <https://nyti.ms/2mBjewo>.

[3] Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities,” American Economic Journal: Economic Policy 6, no. 1 (2014): 230-71, <https://doi.org/10.1257/pol.6.1.230>.

[4] William Gale, “The Kansas Tax Cut Experiment,” Brookings Institution, 2017, <https://www.brookings.edu/blog/unpacked/2017/07/11/the-kansas-tax-cut-experiment/>.

[5] Owen Zidar, “Tax Cuts for Whom? Heterogeneous Effects of Income Tax Changes on Growth and Employment,” Journal of Political Economy 127, no. 3 (2019): 1437-72, <https://doi.org/10.1086/701424>.

[6] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” Journal of Economic Literature 50, no.1 (2012): 3-50, <https://doi.org/10.1257/jel.50.1.3>.

[7] “Tax Reform,” IGM Forum, 2017, <http://www.igmchicago.org/surveys/tax-reform-2>.

[8] “Analysis of Growth and Revenue Estimates Based on the US Senate Committee on Finance Tax Reform Plan,” Department of the Treasury, 2017, <https://www.treasury.gov/presscenter/press-releases/Documents/TreasuryGrowthMemo12-11-17.pdf>.

[9] The signatories were Robert J. Barro, Michael J. Boskin, John Cogan, Douglas HoltzEakin, Glenn Hubbard, Lawrence B. Lindsey, Harvey S. Rosen, George P. Shultz, and John B. Taylor. See “How Tax Reform Will Lift the Economy,” Wall Street Journal: Opinion, 2017, <https://www.wsj.com/articles/how-tax-reform-will-lift-the-economy-1511729894?mg=prod/accounts-wsj>.

[10] Jason Furman and Lawrence Summers, “Dear colleagues: You Responded, but We Have More Questions About Your Tax-Cut Analysis,” Washington Post, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/11/30/dear-colleagues-you-responded-but-we-have-more-questions-about-your-tax-cut-analysis/?utm_term=.bbd78b5f1ef9.

隐秘的扭曲

税收变化至少发生在公众的眼皮子底下，但美国经济还有另一个非常重大的变化，可能对经济增长有直接影响：经济活动的集中度不断提高。在索洛模型和罗默模型中，长期增长的驱动力是技术创新。正是因为人们不断地投资于新产品或更好的做事方式，全要素生产率才得以增长，经济也随之增长。但是，正如阿吉翁和豪伊特提醒我们的那样，创新不是凭空而来的，一个人要发明新东西，需要有经济激励。

搞创新的公司需要进入市场销售自己的产品。一些证据表明，对于一个行业的新进入者而言，创新正变得越来越困难。在国家层面，大多数行业（包括但不限于科技行业）正日益由少数公司主导。比如，美国经济顾问委员会在2016年发布的一份报告指出，从1997年到2012年，美国前50大企业在各自行业的全国总收入中所占比例都有所上升。^[1]这种集中度的提高主要是由于明星企业所占的份额越来越大导致的，这在一定程度上可以归因于美国对并购持相当自由的态度。^[2]在制造业，排名最靠前的四家企业在1980年和2012年分别占该行业年度总收入的38%和43%。在零售业，这一比例增加了一倍多，从14%上升到了30%。^[3]

目前还不完全清楚这种经济活动集中度的提高是否对消费者不利。一些经济学家发现企业的加价，^[4]即成本价与销售价之间的差价大幅增加，而另一些则没有发现这一点，这与他们的数据来源和计算方法有关。但有一件事保护了消费者，那就是零售业实现了全国性的集中度提高，而不是地方性的。当沃尔玛或其他超市进驻一个城市后，会挤垮一些小型的零售商店，但零售市场的各个巨头依然高度依赖最终客户，提供类型更为丰富的商品，价格通常也比较低。^[5]互联网巨头亚马逊实际

上在其平台上的卖家之间培育了激烈的竞争。^[6]

但是，全国层面的经济活动集中度提高在一定程度上反映出这些大企业所面临的竞争减少，可能导致创新减少，因为它为新进入的企业颠覆这个行业制造了更高的壁垒。在阿吉翁和豪伊特的逻辑中，通过一项专利暂时获得垄断权的前景刺激了企业创新，而这种创新反过来导致了每个人最终都能使用新技术。这就是经济增长的原因。但如果这种垄断权得到了永久保障，那么创新和增长可能会放缓，垄断者可以安于现状，碌碌无为，永远不再发明任何新东西。一些证据表明类似的事情正在发生。特别值得一提的是，有一项研究发现，当一个行业因为一些不可预知的原因（法官不够宽容或交易没谈拢）而未能实现一项大规模并购时，那么该行业在随后几年里仍将保持更强的竞争力。这些险些发生大规模并购的行业将迎来更多新公司、更多投资和更多创新。这一结果确实表明，美国经济的全要素生产率之所以比较低，的确可以在一定程度上归因于经济活动集中度的提高。^[7]

^[1] “Economic Report of the President together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers,” 2016, https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/ERP_2016_Book_Complete%20JA.pdf.

^[2] Thomas Philippon *The Great Reversal: How America Gave up on Free Markets*(Cambridge: Harvard University Press, 2019).

^[3] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms,” NBER Working Paper 23396, 2017.

^[4] For powerful arguments that the rise in concentration has been bad for consumers, see Thomas Philippon *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets* (Cambridge:Harvard University Press, 2019); Jan De Loecker, Jan Eeckhout, and Gabriel Unger, “The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications,” working paper, 2018.

^[5] Esteban Rossi-Hansberg, Pierre-Daniel Sarte, and Nicholas Trachter, “Diverging Trends in National and Local Concentration,”NBER Working Paper 25066, 2018.

^[6] Alberto Cavallo, “More Amazon Effects: Online Competition and Pricing Behaviors,”NBER Working Paper 25138, 2018.

^[7] Germán Gutiérrez and Thomas Philippon, “Ownership, Concentration, and Investment,” AEA

Papers and Proceedings 108 (2018): 432-37, [https:// doi.org/10.1257/pandp.20181010](https://doi.org/10.1257/pandp.20181010); Thomas Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets* (Cambridge: Harvard University Press, 2019).

企业走向全球化

即便美国经济增长放缓可以在一定程度上归咎于经济活动集中度的提高，但如果认为打破垄断就能恢复快速增长，则是不合理的。毕竟，欧洲的经济增长也一直很缓慢，欧洲监管机构对垄断企业的打击力度也大得多。这再次说明了过去几十年的唯一明确教训，即对于究竟什么能够带来永久的、更快的经济增长，我们其实是搞不清楚的。对于经济是否增长，我们似乎无法掌控。

但如果富裕国家不出现爆炸式的增长，那么它们（以及中国、智利等中等收入国家）将如何利用国内越来越充裕的资本呢？商业界有时很聪明，不会相信我们其他人传递的意识形态信息，多年来，他们一直在探索新出路，以利用好手中的充裕资本。大约20年前，我们就注意到了这一点，当时，商人们或许感觉到了不能指望西方经济实现稳定增长，希望到外国投资，便开始找我们咨询，问我们最了解哪些国家。事实上，我们一直在关注发展中国家。当大多数商人了解到我们所做的事情时，他们脸上开始浮现出一丝不舒服的表情，似乎是在绞尽脑汁地想出一个不冒犯我们的理由以尽快离开。我们当时已经习惯了这一点。但这些年来，贫穷国家突然变得令人感兴趣了。

它们之所以令人感兴趣，是因为其中一些正在快速增长，而任何快速增长的地方都需要投资，这些投资可能是深感困扰的富国金融家用来消除收益递减这个幽灵的一剂良药。防止经济增长放缓的一个方法是向生产率高的国家输出资本。这对国内工人没有帮助，因为生产不会在他们自己的国家进行，但至少国民收入将继续增长，因为资本所有者在海外所做的投资将带来回报。

一些好消息

当然，对于大多数经济学家和许多商人来说，穷国的增长也很重要，因为这会影响到人类整体的福祉。对世界上的穷人而言，过去几十年算是相当不错的。从1980年到2016年，世界上收入较低的那50%人口的收入增长速度远远超过收入较高的49%人口，后者几乎包括了欧洲和美国的所有人。最富有的1%的人口（已经实现富裕的国家的富人，以及越来越多的发展中国家的超级富豪）获得了世界GDP增量的27%，着实令人惊讶。相比之下，较贫困的50%人口仅获得了世界GDP增量的13%。[\[1\]](#)

然而，也许是因为仅仅看到了富人越来越富这一事实，而被蒙蔽了双眼，20个美国人中有19个认为世界贫困问题在这个时间段内有所加剧或保持不变。[\[2\]](#)事实上，绝对贫困率（按购买力平价计算，每天生存成本低于1.9美元的人口比重）自1990年以来已经下降了一半。[\[3\]](#)

毫无疑问，这种改善可以在部分程度上归功于世界经济的增长。当人们极度贫困时，即便世界经济不怎么增长，收入水平也能得到大幅提高。因此，即使他们经常只得到一星半点的利益，也足以使他们每人每天的收入超过1.9美元。

这可能是因为我们界定“极端贫困”的标准太低了。但过去30年间，不仅贫困人口的数量趋于减少，我们还看到贫困人口的生活质量得到了重大改善。自1990年以来，婴儿死亡率和产妇死亡率都下降了一半。[\[4\]](#)避免了1亿多名儿童死亡。[\[5\]](#)今天，除非发生重大的社会动乱，几乎每个人，不论男女，都能接受初等教育。[\[6\]](#)86%的成年人都能识字。[\[7\]](#)即

使是艾滋病死亡人数，也在21世纪初达到峰值之后开始下降。^[8]由此可见，贫困人口收入的增加不仅仅是纸面上的。

联合国提出的新的“可持续发展目标”提出到2030年消除极端贫困人口（即每天生存成本在1.25美元以下的人）。如果世界经济继续保持类似于以往的增长方式，我们就很有可能实现，或者至少接近实现这一目标。

^[1] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018: Executive Summary,” World Inequality Lab, 2018.

^[2] Mats Elzén and Per Ferström, “The Ignorance Survey: United States,” Gapminder, 2013, <https://static.gapminder.org/GapminderMedia/wp-uploads/Results-from-the-IgnoranceSurvey-in-the-US..pdf>.

^[3] “Poverty,” World Bank, 2019, accessed April 14, 2019, <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1>.

^[4] “The Millennium Development Goals Report 2015: Fact Sheet,” United Nations, 2015.

^[5] “Child Health,” USAID.com, February 17, 2018, accessed April 14, 2019, <https://www.usaid.gov/what-we-do/global-health/maternal-and-child-health/technical-areas/childhealth>.

^[6] “The Millennium Development Goals Report 2015: Fact Sheet,” United Nations, 2015.

^[7] “Literacy Rate, Adult Total (% of People Ages 15 and Above),” World Bank Open Data, <https://data.worldbank.org/indicator/se.adt.litr.zs>.

^[8] “Number of Deaths Due to HIV/AIDS,” World Health Organization, accessed April 14, 2019, https://www.who.int/gho/hiv/epidemic_status/deaths_text/en/.

寻找经济增长的魔法

这表明经济增长对非常贫穷的国家依然很重要。对于那些相信索洛模型或罗默模型的人来说，世界上依然存在的这种极端贫困堪称一种悲剧性的资源浪费，因为我们本可以找到一条简单的出路。索洛模型告诉我们，贫穷国家可以通过储蓄和投资来加速经济增长，罗默模型则告诉我们，如果穷国的经济增速没有比富国快，那么这必然可以归咎于其糟糕的政策。

正如罗默在2008年所写的那样：“为最贫穷国家的公民大幅提高生活水平所需的知识，在发达国家已经存在了。”

对于穷国经济增长之道，他还分享了下面的看法：

如果一个贫穷的国家投资于教育，不破坏公民从世界其他国家获取想法的激励，这些国家就可以迅速利用世界范围内的公共知识库的一部分。此外，如果它还通过保护外国专利、版权和许可证等措施，鼓励私人的创意在其境内付诸实践，允许外国公司直接投资，保护知识产权，避免严格的监管，避免高边际税率，那么它的公民很快就能从事最先进的生产活动。[\[1\]](#)

在上述观点中，除了教育和保护私人财产方面之外，其他听起来像右翼的一贯口号，比如降低税率、削弱监管以及减少政府对经济活动的参与。到2008年罗默写这篇文章的时候，这些论调已经为人熟知，而我们了解的很多情况足以使我们对此提出怀疑。

在20世纪80年代和90年代，增长经济学家最喜欢的实证分析模型之一就是跨国增长回归分析（cross-country growth regression）。这个分析

方法中用于预测经济增长前景的数据涵盖方方面面，比如教育、投资、腐败、收入差距、文化和宗教，甚至涵盖了一个国家同海洋之间的距离以及同赤道之间的距离，等等。这个模型的初衷是找出一个国家的哪些政策有助于预测（最好是能影响）其经济增长，但这种研究模型最终遭遇了问题。

问题有两个。第一，这个模型的创始人比尔·伊斯特利（Bill Easterly）原本就直言不讳地质疑专家们是否有能力开出促增长的处方，并曾有力地论证一个国家的经济增长率每隔10年都会发生急剧变化，而该国其他方面却几乎不会发生什么明显变化。^[2]在20世纪60年代和70年代，巴西经济增长率堪称领跑世界，但从1980年开始，它的经济增长态势实际上停滞了20年，直到2000年才恢复增长，2010年之后又停止增长。印度是卢卡斯眼中经济停滞的典型代表，他于1985年在剑桥大学“马歇尔讲座”发表演讲时，还在为印度经济增长率如此之低而感到困惑（我们在前面引用过他这篇讲话的内容），但随后印度经济增长态势却开始呈现出加快迹象。近30年来，印度一直是世界经济增长的明星之一。卢卡斯原本希望印度效仿印度尼西亚和埃及，但后面这两个国家的经济却陷入了困境。众所周知，20世纪70年代，亨利·基辛格曾经因为孟加拉国经济状况极为糟糕而将其描述为一个“无望之国”（basket case），但从20世纪90年代到21世纪初，该国每年经济增速不低于5%，在2016年和2017年甚至超过了7%，一跃成为世界上增速最快的经济体之一。

第二个问题或许更为根本，即诸如此类旨在探索什么因素有助于预测经济增长的努力毫无意义。就国家层面而言，几乎没有任何事情是孤立存在的，很多事情是其他事情造成的结果。以教育为例，这是跨国增长回归模型的早期文献强调的一个因素。显然，教育在一定程度上是政府是否能够有效地管理学校和资助教育造成的结果，而一个善于发展教育的政府可能也善于做其他事情，比如，如果一个国家拥有一大批愿意参加工作的教师，那么这个国家的道路系统也可能发展得比较好。如果

我们发现在教育水平较高的地方，经济增长更快，那不一定是教育政策的功劳，很可能是其他政策带来的结果。当然，当经济表现良好的时候，人们更有可能加大对孩子教育的投入，所以增长可能会促进教育发展。

更普遍地说，国家与国家之间的政策存在着多方面的差异，因此，为了解释经济增长的动因，我们要纳入研究的因素甚至比研究的国家的数量还多，且其中很多因素是我们未曾想到或无法衡量的。^[3]因此，这些分析模型的价值在很大程度上取决于我们对自己遴选出来，并纳入考虑范围的因素抱有多大的信心。鉴于我们遴选出来的这些因素几乎算不上完全合理，我们认为唯一合理的做法就是放弃预测。

这并不意味着这些预测模型一无是处，我们还是能从中学到一些东西的。比如，一些人试图将经济增长的原因与结果区分开来，这种探索就带来了令人惊讶的结果。德隆·阿西莫格鲁（Daron Acemoglu）、西蒙·约翰逊（Simon Johnson）和吉姆·鲁滨逊（Jim Robinson）——这三人被亲切地称为AJR——撰写的关于如何预测经济增长的经典论文就包含了很多令人惊讶的内容。^[4]他们的研究表明，在殖民时代初期，那些令殖民者死亡率很高的国家，到今天发展状况依然很糟。为什么会这样呢？他们认为，其中一个原因是高死亡率导致早期的欧洲殖民者不愿在那里定居，便建立了剥削性质的殖民地，其制度设计的初衷无非是允许一小部分欧洲人统治大量的原住民，这些原住民辛辛苦苦地种植甘蔗、棉花或开采钻石，然后由欧洲人出售。相比之下，那些一开始就相对空旷的地方（比如新西兰和澳大利亚），以及欧洲殖民者死于疟疾等疾病的概率较低的地方，欧洲人就愿意长期定居。结果，这些地方直接继承了当时正在演变的欧洲制度，最终为现代资本主义奠定了基础。他们的研究表明，几百年前欧洲殖民者的死亡率是一个很好的预测指标，比如，它可以预测一个国家当代的制度对商业的友好程度。欧洲殖民者死亡率很低的那些国家，如今对商业很友好，也往往较为富裕。

虽然这并不能证明一个国家对商业友好就能促进经济增长（这种友好可能是欧洲人带来的文化，可能是固有的政治传统，也完全可能是其他因素导致的结果），但它确实意味着一些非常长期的因素与经济成功存在很大关系。这一见解得到了其他一些研究的佐证，而且确实有些历史学家一直坚持这样的观点。

但这能给目前各国何去何从提供什么启发呢？我们知道，如果一个国家从1600年到1900年非常空旷，原住民很少，或者当时不存在疟疾等疾病，那么大量欧洲殖民者就会愿意定居，建立起来的现代国家治理制度有利于这个国家在当代实现较高的经济增长率（这对当时的原住民而言或许略微算作一种慰藉吧）。但这是否意味着，在当今这个已经发生翻天覆地变化的世界里，各国也应该努力吸引欧洲定居者呢？对于这个问题，我们几乎可以肯定地给出否定的答案。要知道，当时人类还没有进入现代社会，殖民者对殖民地原住民习俗和生命的无情漠视才使得他们能够在殖民地建立起自己的那套制度，但在今天，这种情况不太可能发生（幸亏如此，感谢上帝）。

这也没有告诉我们在今天建立一套特定的制度是否有助于经济增长，因为不同国家在制度上存在严重差异，且有足够的证据表明这些制度差异可能根植于几百年来历史。这是否意味着一套制度需要演变几百年之后才能奏效？（毕竟，今天的美国宪法与最初的版本相比，已经算是一个非常不同的文件了，长达200年的法学界辩论、公众辩论和公众参与使其内容变得更加丰富。）如果是这样，肯尼亚或委内瑞拉的公民必须耐心等待几百年才能建立一套好制度吗？

此外，事实表明，那些对商业友好程度大致相同的国家，无法根据某些传统的、“好”的经济政策指标去预测其人均GDP（罗默希望各国符合这些指标，比如对贸易的开放度高、通胀率低等）。^[5]相反，那些拥有“坏”政策的国家虽然经济增长缓慢，却更有可能根据一些“较差”的经济政策指标去预测其经济增长前景（比如，对商业友好程度较低）。这

些国家的经济之所以差，究竟是“坏”政策导致的结果，还是国内其他因素带来的副作用，尚无法准确界定。经济政策也是整个社会制度的一部分，社会制度的质量如何，影响着经济政策的效果，几乎没有任何证据表明经济政策可以超越整体社会制度，单独对经济增长施加影响。

不同国家的经济发展状况给我们留下了什么教训呢？我们发现，有一些事情似乎是要竭力规避的，比如恶性通胀，极度高估的固定汇率，以及印度政府在20世纪70年代对私营企业的全面控制（从船舶到鞋类，一切都由国家掌控）。这些做法都无助于我们解决当今大多数国家面临的问题，除了极少数人，似乎没有人对这些极端政策感兴趣。比如，连越南和缅甸都不感兴趣，而是在考虑是否应该效仿中国的经济模式，毕竟中国经济的成功令人震惊。

问题是尽管中国与越南、缅甸一样，属于市场经济，但与经典的盎格鲁-撒克逊模式（Anglo-Saxon model），甚至与欧洲模式都相去甚远。2014年《财富》全球500强中，95家中国企业中有75家是国有企业，不过它们的组织方式是市场化的。[\[6\]](#)

中国大多数银行都是国有的。政府——包括地方政府和中央政府，在决定如何分配土地和信贷方面发挥了核心作用，还可以通过人口政策影响各个行业的劳动力供给状况。在大约25年的时间里，人民币汇率一直被低估，这样做的代价就是以几乎为零的利率贷给了美国数十亿美元。在农业方面，地方政府决定谁有权使用土地，因为所有的土地都属于国家。这些都带有鲜明的中国特色。

尽管这些年中国奇迹的确令人兴奋，但在1980年，甚至到了1990年，都很少有经济学家预测到这一点。通常，当我们与别人谈起中国经济时，总会有人问，既然中国如此成功，为什么那些经济不佳的国家不去效仿呢？事实上，我们永远不清楚应该效仿中国的哪一部分经验。我们应该从中国的改革开放开始吗？那时的中国是一个极度贫困的经济

体，但教育和医疗体系相对完善，收入分配差距较小。还是效仿20世纪30年代日本入侵中国的时期，甚至追溯其五千年历史呢？

日本和韩国也出现了类似的困惑。这两个国家的政府最初采取了积极的产业政策（从某种程度上来讲，它们至今依然如此），决定最终哪些产品用于出口，以及资金投向哪里。在新加坡，每个人都必须把大部分收入上缴中央公积金，这样国家就可以用他们的储蓄来建设住房方面的基础设施了。

在这些情况下，经济学家们一直在争论经济增长究竟是归功于特殊的、非常规的政策选择，还是归功于其他常规因素。可以预见的是，每一次讨论都是众说纷纭，莫衷一是。东亚国家只是交了好运，还是能从它们的成功中学到什么？这些国家在开始快速增长之前也曾遭受过战争创伤，所以快速增长可能只是自然反弹的一部分。以东亚国家发展经验来证明某种模式的优点是行不通的。

一个基本事实是，和富裕国家一样，我们也没一个公认的方法让穷国实现经济增长，专家们似乎也接受了这一现实。2006年，世界银行邀请诺贝尔奖得主迈克尔·斯宾塞（Michael Spence）担任其增长与发展委员会（Commission on Growth and Development）的负责人。斯宾塞起初拒绝了，但罗伯特·索洛等一群非常杰出的学者，也是即将与他搭档的专家小组成员，表现出了很大的热情，最终说服他接受了这个职位。他们最终发布的一份报告承认在经济增长方面不存在普适原则，没有任何两个增长阶段是一模一样的。比尔·伊斯特利非常准确（却毫不客气）地描述了他们的结论：关于如何实现高速经济增长，一个由21位世界级领导者和专家构成的委员会、一个由11位名人构成的工作组、300位学界专家、12场学术研讨会、13场磋商会、400万美元的预算，忙活了两年，给出的回答大体上就是：我们不知道，但相信专家们能想清楚。[\[7\]](#)

[1] Paul Romer “Economic Growth,” in Library of Economics and Liberty: Economic Systems, accessed June 13, 2019, <https://www.econlib.org/library/Enc/EconomicGrowth.html>.

[2] William Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, MA: MIT Press 2001).

[3] Ross Levine and David Renelt, “A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions,” *American Economic Review* 82, no. 4 (September 1992): 942-63.

[4] Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James A. Robinson, “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation,” *American Economic Review* 91, no.5 (2001): 1369-1401, <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>; Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson, “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution,” *Quarterly Journal of Economics* 117, no. 4 (November 2002): 1231-94, <https://doi.org/10.1162/003355302320935025/>.

[5] Dani Rodrik, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi, “Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development,” *Journal of Economic Growth* 9, no. 2 (2004): 131-65, <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>.

[6] “Global 500 2014,” *Fortune*, 2014, accessed June 13, 2019, <http://fortune.com/global500/2014/>.

[7] William Easterly, “Trust the Development Experts—All 7 Billion,” *Brookings Institution*, 2008, <https://www.brookings.edu/opinions/trust-the-development-experts-all-7billion/>.

以工程援助促进穷国发展？

硅谷那些热衷社交的年轻企业家们沉浸在充满激情的光环之下，或许还没有读过斯宾塞的报告。根据这些企业家的说法，我们知道究竟什么才能让发展中国家实现经济增长：那些国家只需要采用最新的技术，主要是互联网技术。脸书首席执行官马克·扎克伯格强烈认定互联网将产生重大的积极影响，数百份报告和建议书都呼应了他这一看法。一份来自达尔伯格咨询公司（Dalberg）的报告告诉我们：“在促进非洲经济增长和社会变革方面，互联网是一个重大的、无可争议的力量。”^[1]

一个非常明显的事实是，达尔伯格咨询公司的这份报告并没有劳心费力地引用确凿证据，这是明智之举，因为根本不存在这样的证据供其引用。毕竟，在发达国家，没有证据表明互联网的出现开启了经济增长的新时代。世界银行的标志性出版物《世界发展报告》（*World Development Report*）在其2016年版本的报告中关于数字技术红利，经过了一番含糊其词的讨论之后得出结论，关于互联网的影响，目前还没有定论。^[2]

在技术爱好者的眼中，互联网既是一种商业上的成功，又可以成为穷国经济增长的引擎。互联网能催生很多被称作“金字塔底部”的创新，这些创新应该会改变穷人的生活，并且能够自下而上地推动经济增长。这类创新不胜枚举，比如清洁炉灶、远程医疗、手柄驱动型电脑、水质砷浓度测定仪等。

这些技术的一个共同特征是，它们都是由节俭的工程师们开发的，比如麻省理工学院三角洲实验室（D-Lab）的学生，或者由知名社会风险投资基金“聪明人基金”（Acumen Fund）资助的企业家。在这一基金

和其他类似基金的背后，有一种可信的观点认为，发展中国家贫穷的一个原因是北半球发达国家开发的技术不适合它们。这些发达国家消耗了太多的能源，拥有太多受过教育的工人和太多昂贵的机器，等等。此外，它们往往是由北半球发达国家的垄断企业开发的，而南半球的发展中国家必须支付很高的价格才能用得上。南半球发展中国家需要拥有自己的技术，为此它需要资本，而其国内市场上没有资本可用。这可能就是为什么许多国家无法独立实现经济增长的一个原因，而聪明人基金就试图填补这一缺口。

虽然聪明人基金认为自己并非传统的国际援助组织，而是一个完全新型的组织，以及一个旨在帮助贫穷国家的风险投资基金，但其非常注重以技术促增长，这一观念并不新，可以追溯到20世纪60年代，因为当时工程师们主导着国际援助，试图弥补穷国在基础设施方面的不足。富国给穷国提供大规模贷款，帮它们修建水坝和铁路，希望帮助它们赶上发达国家。尽管没有足够的证据表明这种技术援助帮助这些国家实现了经济增长，但人们目前依然痴迷于电力等基础设施建设是经济增长和发展之源的观念。聪明人基金给这些国家提供的贷款规模较小，而且放贷对象是私营企业，而非政府，但这个基金梦想依旧是让工程师们去解决世界问题。该基金援助的关键产业之一是电力。目前，理想的能源来源已经从大型水坝转变为谷物壳或太阳能，一个看似很酷的最新理念是开发出更廉价的、不使用公用输电网的解决方案，以惠及贫困社区，但人们对电力的痴迷可以追溯到50年前。

然而，事实证明，要在一个贫穷国家研发出既合适又有利可图的技术并非易事。聪明人基金资助的很大一部分研发项目都失败了。社会投资领域的一个经验法则是，只有10%的企业能成功，最终能发展到显著规模的比例仅有1%，其余都会以失败告终。一个更严重的问题还在于很难准确判断究竟哪些新产品和新服务有助于改善人们的生活，而且这些人对这方面的努力探索兴趣不大，着实令人沮丧。

电力产业就是一个很好的例子。在肯尼亚最近的一项随机对照试验中，研究人员与肯尼亚农村电气化局合作，在不同的社区以不同的价格提供电力服务。随着价格上涨，需求急剧下降，就算让村民以成本价接入公用电网，村民都不愿意掏腰包（更不用说让他们掏钱去建造电网了）。[3]

从售价100美元的笔记本电脑（真实成本为200美元，旨在帮助世界各地的穷人接受更好的教育，但已被事实证明无济于事）[4]到清洁炉灶（没有人想买）[5]，从各种滤水技术[6]到创新的厕所[7]，一向崇尚节俭的工程界充斥着许多类似的灾难。一个很严重的问题是这些创新似乎发生在一个真空中，和它们想要改变的生活没多少联系。这些技术创新背后的理念通常听起来很高明，而且或许未来终将有一天它们会派上用场，但很难对这种前景抱有很大信心。

[1] “The Impact of the Internet in Africa: Establishing Conditions for Success and Catalyzing Inclusive Growth in Ghana, Kenya, Nigeria and Senegal,” Dalberg, 2013.

[2] World Development Report 2016: Digital Dividends,” World Bank, 2016, <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016>.

[3] Kenneth Lee, Edward Miguel, and Catherine Wolfram, “Experimental Evidence on the Economics of Rural Electrification,” working paper, 2018.

[4] Julian Cristia, Pablo Ibararán, Santiago Cueta, Ana Santiago, and Eugenio Severín, “Technology and Child Development: Evidence from the One Laptop per Child Program,” *American Economic Journal: Applied Economics* 9, no. 3 (2017): 295-320, <https://doi.org/10.1257/app.20150385>.

[5] Rema Hanna, Esther Duflo, and Michael Greenstone, “Up in Smoke: The Influence of Household Behavior on the Long-Run Impact of Improved Cooking Stoves,” *American Economic Journal: Economic Policy* 8, no. 1 (2016): 80-114, <https://doi.org/10.1257/pol.20140008>.

[6] James Berry, Greg Fischer, and Raymond P. Guiteras, “Eliciting and Utilizing Willingness-to-Pay: Evidence from Field Trials in Northern Ghana,” CEnREP Working Paper 18-016, May 2018.

[7] Rachel Peletz, Alicea Cock-Esteb, Dorothea Ysenburg, Salim Haji, Ranjiv Khush, and Pascaline Dupas, “Supply and Demand for Improved Sanitation: Results from Randomized Pricing Experiments in Rural Tanzania,” *Environmental Science and Technology* 51, no. 12(2017): 7138-47,

<https://doi.org/10.1021/acs.est.6b03846>.

带着手机去打鱼

我们讨论过的所有经济增长理论都存在一个核心原则，即希望把资源顺利地用于最具生产力的用途。只要市场运作完美，这个假设自然会实现。最好的公司应该吸引最好的员工；最肥沃的土地应该得到最集约化的耕种，生产力最低的土地将用于发展工业；有钱可贷的人应该贷给最优秀的企业家。得益于这种假设，宏观经济学家们可以高谈阔论一个经济体内的“资本”或“人力资本”，虽然现实经济显然并非一个庞大的机器：每一个资源流向其效率最佳的用途，每个企业就像这个机器上的一个齿轮让整个经济体顺利运转。

但真实情况往往并非如此。在一个特定的经济体中，生产性企业 and 非生产性企业并存，资源并非总能发挥最大的效用。

无法采用先进技术不仅是贫困家庭面临的问题，也是发展中国家在工业领域存在的一个问题。在许多情况下，一个行业中最好的公司使用全球最新技术，但对其他公司而言，即使从经济角度看看似合理，也不会直接采用最新技术。^[1]这通常是因为他们自身的生产规模太小了。比如，直到最近几年，印度典型的服装制造商往往还是一个裁缝，在自己的单人作坊里为客户量身定做，而不是开一家大规模的服装生产公司。在这种情况下，全要素生产率低下并不是因为裁缝使用了错误的技术，而是因为裁缝店太小，无法从最佳技术中获益。从某种意义上说，这些小作坊为何存在是一个谜。

因此，与其说发展中国家面临的技术问题是无法获取有利可图的最新技术，倒不如说是它们无法充分利用好现有资源。不仅技术没得到充分利用，土地、资本和人才等资源也是如此。有些公司的雇员人数超过

了实际所需，而有些公司却招不到人；一些拥有奇思妙想的企业家虽然想实践自己的想法，却无法找到足够的资金，而那些对自己所做事情并不擅长的人则不差钱地继续经营：这就是宏观经济学家所说的“错配”。

这方面的一个生动案例是印度喀拉拉邦手机的普及对渔业产生的影响。喀拉拉邦的渔民一大早就出去捕鱼，上午10点左右回到岸边出售渔获。在没有手机时，他们会前往距离最近的海滩见顾客。市场会一直运转，直到没有顾客或者鱼被卖光。由于每天的捕获量变化很大，一些海滩上会有很多浪费的鱼，与此同时，另一些海滩上经常有因为买不到鱼而失望的顾客。这是一个错配的典型案例。用上手机之后，渔民们开始提前打电话决定在哪里停泊，他们会去顾客多而船少的地方。结果，资源浪费现象基本上消失了，价格稳定了，顾客和渔民的处境都改善了。[\[2\]](#)

一个故事发生后，往往衍生出第二个故事。渔夫的主要贸易工具是船，好船比坏船耐用得多。制造渔船的技术总是相同的，但有些造船匠比其他人更擅长。在手机出现之前，渔民们常常从最近的造船匠那里购买船只。但当他们开始到不同的海滩卖鱼时，经常发现其他地方有更好的造船匠，于是他们开始请更好的造船匠建造新船。结果，更好的造船匠得到了更多的工作，而最差的则退出市场了，渔船的质量普遍提高了。此外，因为更好的造船工人得到了更多的工作，他们可以更有效地利用现有的造船设施和技术，从而降低船只的价格。这就减少了错配情况：造船工人、设备、木材、钉子和绳索都得到了更有效的利用。[\[3\]](#)

这两个故事的共同之处在于沟通障碍导致了资源错配。当通信状况改善后，相同的资源得到了更好的利用，从而催生更高的全要素生产率，因为投入相同的资源可以完成更多的工作。

资源错配在发展中经济体中普遍存在。以我们在第三章提过的印度南部泰米尔纳德邦的蒂鲁普市为例，那里是印度棉纺织品的出口重镇，

号称该国的“T恤之都”。^[4]在蒂鲁普市有两种企业家：一种是从外地过去做T恤生意的，另一种是在这个地区出生和长大的，后者在印地语中被称为“古恩德”。^[5]后者几乎都是当地农民，家里经济条件较好，他们的子女希望在自己的生命中做一些有别于父辈的事情。去那里做生意的外地人通常比当地人更擅长做T恤生意，许多外地人都是整个家族投身于这个行业。也许正是这个原因，由外地人经营的公司能够用更少的机器生产出同样数量的T恤，因此发展得比较快。

然而，阿比吉特在与凯万·孟希（Kaivan Munshi）的一次合作研究中发现，尽管外地人经营的公司生产力更高，但与本地人经营的公司比起来，规模较小，设备较少。对于资金富裕的当地人而言，效率最佳的方式应该是放贷给到当地做服装生意的外地人，然后把利息给孩子们花，但这些当地人并没有这么做，而是把富余资金直接花在了孩子们经营的公司上。就这样，效率高和效率低的公司在同一个城镇上并存了下来。^[6]

当阿比吉特问他们为什么宁愿资助自己的儿子，也不愿意借钱给更有才华的外地人，并靠这些利息生活时，当地人解释说他们无法确定是否能拿回本金。在缺乏一个运转良好的财务市场的情况下，他们宁愿把钱给不称职的儿子，得到较低但相对安全的回报。也可能是因为他们觉得自己不仅有义务给儿子们一些现金，也有义务让他们过上体面的生活。

家族企业在世界各地都很常见，从小农场到大型家族集团都有，但它们并不总是能够完全适应经济现状，无法在刺激经济方面取得良好表现。就算女儿能更好地打理公司，创始人还是会把公司传给儿子。^[7]虽然一个家族的肥料均匀地撒给所有家族成员的地块比较合理，但很多家族往往把所有肥料都给了一个男性成员。^[8]布基纳法索的小农场如此，印度和泰国的家族也如此，美国也是如此。一位研究人员调查了335家

家族企业的首席执行官继承案例，其中122家的下一任首席执行官是现任首席执行官的子女或配偶（现任首席执行官通常是创始人本人或创始人的子女）。在继任当天，任命外人做首席执行官的公司的股价很可能大涨一波，而任命亲属做首席执行官的公司却不会这样。如果企业任命外人作为管理者，市场会为其提供回报。显然，市场的反应是有道理的。与提拔外人做首席执行官的公司相比，任命家族成员做首席执行官的公司在三年后更有可能业绩大幅下滑，资产回报率甚至会大幅下降14%。^[9]

这些案例告诉我们，不能想当然地认为资源会流向最佳用途。如果在一个家庭或一个城镇中都无法做到这一点，我们显然不应该期望整个国家层面能做得好。资源错配会降低一个国家的整体生产力。穷国之所以穷，部分原因是它们不擅长分配资源。另一方面，只要将现有资源分配到更合适的用途，就有可能实现增长。在过去的几年里，宏观经济学家耗费了大量的精力，试图围绕着资源合理配置对经济增长的贡献开展量化分析。这项工作很难做到完美无瑕，但他们分析出来的结果却令人鼓舞。一个非常引人瞩目的评估表明，仅仅在狭义的行业内重新分配生产要素，就可以使印度的全要素生产率提高40%到60%，使中国的全要素生产率提高30%到50%。如果我们允许在更广的范围内重新分配资源，估计这个增幅会更大。^[10]

更多的错配现象是我们看不到的，很多伟大的理念从未得到过落实。鉴于风险资本在美国比在印度更加积极地发掘新创意，印度似乎也错失了很多默默无闻的天才。

^[1] “India: The Growth Imperative,” report, McKinsey Global Institute, 2001.

^[2] Robert Jensen, “The Digital Divide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector,” *Quarterly Journal of Economics* 122, no. 3 (August 2007): 879-924. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.3.879>.

^[3] Robert Jensen and Nolan H. Miller, “Market Integration, Demand, and the Growth of Firms: Evidence from a Natural Experiment in India,” *American Economic Review* 108 no. 12 (2018): 3583-

625, <https://doi.org/10.1257/aer.20161965>.

[4] See, for example, the prospectus of one firm in Tirupur: “Prospectus,” Vijayeswari Textiles Limited, February 25, 2007, <http://www.idbicapital.com/pdf/IDBICapital-VijayeswariTextilesLtdRedHerringProspectus.pdf>. accessed June 13, 2019.

[5] 古恩德, Gounder, 是印度的一个种姓分支, 主要居住在泰米尔纳德邦, 信奉印度教。
——译者注

[6] Abhijit Banerjee and Kaivan Munshi, “How Efficiently Is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur,” *Review of Economic Studies* 71, no. 1 (2004):19-42, <https://doi.org/10.1111/0034-6527.00274>.

[7] Nicholas Bloom and John Van Reenen, “Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries,” *Quarterly Journal of Economics* 122, no. 4 (2007):1351-1408.

[8] Chris Udry, “Gender, Agricultural Production, and the Theory of the Household,” *Journal of Political Economy* 104, no. 5 (1996): 1010-46.

[9] Francisco Pérez-González, “Inherited Control and Firm Performance,” *American Economic Review* 96, no. 5 (2006): 1559-88.

[10] Chang-Tai Hsieh and Peter J. Klenow, “Misallocation and Manufacturing TFP in China and India,” *Quarterly Journal of Economics* 124, no. 4 (2009): 1403-48, <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>.

银行业的倾斜

资源错配是如何发生的？印度企业的增长速度比美国企业慢得多，但倒闭的可能性也小得多。^[1]换句话说，美国是一个“朝上或朝外”发展的经济体，人们踊跃地尝试新事物，有的能成功，几年后事业做得很大，有的则过几年就失败了。相比之下，印度的经济黏性非常大：经营良好的公司没什么增长势头，经营不佳的公司也不会消亡。

这两个事实可能是密切相关的：经营良好的公司增长不够快这一事实也有助于解释为什么那些经营不佳的公司能够继续生存。如果最好的公司想要快速发展，就会压低产品价格，这样一来，除了那些即便在低价时期也能赚钱的高效率公司以外，其他公司都会被排挤出市场。此外，这些经营良好的公司的做法还会推高当地的工资水平和原材料成本，进一步打击那些经营不佳的公司。相反，如果这些经营良好的公司满足于保持小规模，只服务于当地需求，一个低效率的公司可以很容易地在市场夹缝中生存。

资本市场自然是罪魁祸首之一。在蒂鲁普市的案例中，缺乏良性运作的银行显然是重要原因。在印度生产力最高的T恤产业集聚区，生产力最高的企业家竟然无法借到足够的资金，公司规模赶不上那些生产率较低的当地人。据估计，在印度和中国，只要简单地在公司之间重新分配资本，就可以消除大部分由于资源错配造成的全要素生产率缺口。^[2]

人们普遍认为中印两国的银行业都存在严重问题，而上述案例恰恰佐证了这种看法。印度银行业一个臭名昭著的地方在于只为所谓的“蓝筹股”借款人放贷，而其他人很难获得贷款（他们通常没有意识到一个事实，即昨天的蓝筹股公司往往沦为今天的灾难）。中国自20世纪90年

代以来对银行业实施了重大改革，一个目标就是允许不同类型的市场主体进入银行业，并改善国有银行的管理水平。然而，目前中国的四大国有银行仍然有倾向性地放贷，即便有些项目值得质疑。^[3]

印度银行业面临着同样的问题，而且众所周知，印度银行业冗员现象很严重，意味着如果银行想实现收支平衡，就要在贷款利率与存款利率之间设置一个很大的差价。结果是，印度的银行贷款利率比世界其他地区高得多，^[4]而存款人获得的利息却很低，^[5]这种局面妨碍了那些需要借钱投资的人贷款，却有利于那些在银行业有关系的人。这种经营拙劣的银行同时损害了储蓄者和借贷者的效率。由于储蓄率低于应有水平，印度人民的储蓄资金得不到妥善利用。

此外，企业需要风险资本，与银行融资不同的是，当企业遭遇厄运时，风险资本可以保护企业。股市的功能就在于此，不过中国股市目前仍未得到广泛信任，印度股市虽然历史更悠久、运行更好，但仍由蓝筹股主导。

对于任何一个国家而言，土地市场不发达会成为该国公司无法实现增长的另一个原因。一个有生产力的公司为了谋求发展，需要更多的土地和建筑物来容纳新的机器和员工。此外，土地和建筑物还可用于获得抵押贷款。当土地市场运转不畅时，这就成了一个大问题。举一个很常见的例子，在许多国家，土地和财产所有权经常有争议，一个人可能会对其他人的土地提出所有权主张，这样一来，争端就会被诉诸法院，而法院通常需要好几年才做出判决。最近的一项研究表明，在印度，土地和建筑物是遭到错配的重要资源。^[6]事实上，在印度大约一半的地区，生产率高的公司往往比生产率低的公司拥有更少的土地和建筑物。在许多土地产权界定不甚明确的国家，这可能是一个大问题。

^[1] Chang-Tai Hsieh and Peter Klenow, “The Life Cycle of Plants in India and Mexico,” *Quarterly Journal of Economics* 129, no. 3 (2014): 1035-84, <https://doi.org/10.1093/qje/qju014>.

[2] Chang-Tai Hsieh and Peter Klenow, “Misallocation and Manufacturing TFP in China and India,” *Quarterly Journal of Economics* 124, no. 4 (2009): 1403-48, <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>.

[3] Qi Liang,, Pisun Xu, Pornsit Jiraporn, “Board Characteristics and Chinese Bank Performance,” *Journal of Banking and Finance* 37, no. 8 (2013): 2953-68, <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.04.018>.

[4] “Bank Lending Rates,” *Trading Economics*, accessed April 15, 2019, <https://tradingeconomics.com/country-list/bank-lending-rate>.

[5] “Interest Rates,” *Trading Economics*, accessed April 15, 2019, <https://tradingeconomics.com/country-list/interest-rate>.

[6] Gilles Duranton, Ejaz Ghani, Arti Grover Goswami, and William Kerr, “The Misallocation of Land and Other Factors of Production in India,” *World Bank Group Policy Research Working Paper* 7547, (2016), <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7221>.

生命只有一次

但世界上那些最好的公司之所以没有收购印度、尼日利亚或墨西哥的公司，还有心理层面的原因。或许因为这些国家的企业主喜欢给儿子留下一家可以自己做主的企业。为此，他们竭力避免获取外部融资，因为这样会引发外人控制自家企业的风险。比如，如果一家企业要在股票市场上筹集资金，就需要建立一个独立的董事会，而这个董事会可能会妨碍企业主把企业留给孩子的计划。

最终，这些企业的所有者对业绩是否增长并不是非常关心，不会把业绩增长摆在个人计划前面。如果其他企业都没有快速成长，他们就不会面临被挤垮的风险。对他们而言，自己的小企业给自己一家人提供了理想的生活和工作，为什么要担负那么大的压力去促进业绩增长呢？最近一项非常有趣的研究关注了印度公司的管理差距。^[1]按照美国所谓的良性管理准则，很多发展中国家的公司管理状况很糟糕。人们可能认为这是对其他管理方式的偏见。印度人尤其对他们的小本经营方式感到自豪，他们称之为“jugaad”^[2]。^[3]这就要求你在利用有限资源时富有创造性，也许这就是印度的企业管理者们正在做的事情。但管理人员在很多方面的失败真的令人匪夷所思。比如，他们把垃圾堆积在车间地板上，这造成火灾隐患，或者把未使用的材料打包，却没有人给它们贴上标签或列出清单，就直接扔进了库存室，导致这些材料未来基本上再也派不上用场。几位研究人员（其中一位曾经是管理顾问）免费派了一个顾问团队去印度，同一些随机选出的印度公司的管理者们一起工作了5个月，在此期间，每家公司的利润增加了30万美元，即使对那些规模较大的公司而言，这笔钱依然算是一个大数目。究竟是哪些变化促成了这种改善呢？其实，大多数变化都比较简单，比如给库存物品贴上标签以及

清扫垃圾。这就令人费解了，如果管理者想要提高利润，他们自己就可以这么做了，为什么非得需要这种相当昂贵的外部帮助呢？（如果让他们支付顾问费，将高达25万美元。）如果有人指出问题让他们感觉羞愧，他们会改正，但如果让他们自己主动去改，他们就做不到。归根结底，这些企业的所有者们肯定没有把事情做到最好的强烈意愿。

[1] Nicholas Bloom, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David McKenzie, and John Roberts, “Does Management Matter? Evidence from India,” *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 1 (2013), <https://doi.org/10.1093/qje/qjs044>.

[2] Jugd是印地语，意思是接受现状，随机应变，想方设法达到目标。——译者注

[3] Jaideep Prabhu, Navi Radjou, and Simone Ahuja, *Jugaad Innovation: Think Frugal, Be Flexible, Generate Breakthrough Growth* (San Francisco: Jossey-Bass, 2012).

永远在等待

企业需要劳动力。人们可能觉得这对一个劳动力充足的穷国而言不算问题，实则非然。以奥里萨邦为例。这是印度最穷的邦之一，那里的非熟练工人会坚持争取自认为公平的工资，即使最终找不到工作也在所不惜，而那些接受较低工资的人会遭到别人的惩罚。^[1]

根据一份颇具代表性的印度全国抽样调查，从2009年到2010年，在所有年龄在20岁到30岁之间，且至少接受过10年教育的印度男性里面，高达26%的人没有工作。这并非因为印度没有足够的工作岗位。30岁以下、受教育年限少于8年的印度男性里面，没有工作的人所占比例是1.3%；受过10年教育的30岁以上的人中，没有工作的人所占比例是2%。^[2]我们在1987年、1999年和2009年都看到了同样的情况，所以这并不是因为今天的年轻人就业能力较差。^[3]

工作岗位很多，只是这些年轻人不想要。他们最终会接受他们年轻时拒绝的工作，可能是因为随着年龄的增长，经济压力越来越大（父母此刻能为他们提供食物和住处，但终将退休或去世；他们想结婚），工作选择也会减少（尤其是政府工作，年龄限制通常接近30岁）。

埃斯特在加纳也发现了类似现象。十多年前，大约有两千名青少年通过了高中入学考试（大致相当于美国的十年级至十二年级，这种考试并不简单），但由于缺乏学费，第一个学期没有入学。^[4]于是，埃斯特从这些人里面随机挑选了1/3，为其提供整个高中时期的全额奖学金。在获得奖学金之前，埃斯特和她的搭档们询问了一些学生的父母如何看待读高中的经济效益。家长们普遍持乐观态度。总体而言，他们认为，

像他们的儿子或女儿这样的人，如果读完高中，收入几乎是不读高中者的四倍。此外，他们认为，这些收入将主要来自政府部门的工作机会，如教师和护士。毫不奇怪，考虑到这些信念，获得奖学金的孩子中，有3/4抓住机会完成了高中学业，而没有获得奖学金的孩子中只有大约一半人完成了高中学业。埃斯特和她的搭档们从那时起就一直跟踪这些青少年的发展情况，每年对他们进行一次采访。他们发现了许多积极的方面：这些学生在学校里学到了有用的东西，这从很多方面改变了他们的生活；在测试他们将知识应用于实践的能力时，他们往往表现得更好；女孩结婚更晚，生的孩子也更少。

不太好的消息是，除了少数获得政府工作岗位的人以外，这种教育对他们平均收入的影响并不是很大。家长们在一件事上是准确的：高中教育确实是获得大学学位的必要条件，大学学位能让毕业生得到梦寐以求的工作。中学毕业生确实更有可能成为教师，到政府部门工作，或者到私营企业从事有福利和稳定工资的工作。但他们的错误之处在于，完成高中教育是跻身大学的必要条件，而非充分条件。那些奖学金获得者更有可能进入大学（尤其是女生），但这种可能性仍然很低（奖学金获得者中有16%的人跻身大学，而在没获得奖学金的对照组中，跻身大学的人只占到12%）。他们中只有少数人能到政府工作。奖学金使这个比例翻了一番，进入政府工作的人所占比例从3%提高到了6%。换句话说，高中奖学金把这个比例从非常非常小提高到了非常小。

与此同时，尽管已经到了25岁或26岁的年龄，大多数上过高中的人仍然在等待更好的机会。很大一部分人根本没有工作，在样本中只有70%的孩子在前一个月挣到了一点钱。

这些年轻人除了工作之外还能做些什么呢？这引起了我们的兴趣。于是，我们去拜访了其中的几位。史蒂夫（Steve）是个态度和蔼、谈吐文雅的年轻人，他在家接待了我们。他中学毕业已经两年多了，但从那以后就没有工作过。他希望上大学，学习政治，有一天能成为一名

电台主持人，但他的入学考试成绩一直很低。他一直在备考，在此期间靠祖母的养老金生活。他还没有找到放弃梦想的理由，最终可能会放弃，但他觉得自己目前还年轻。

一方面是大量年轻人不参加工作，而另一方面的现实却是，即便在失业率居高不下的国家，比如南非（15~24岁的人中有高达54%说自己是失业者^[5]），很多企业却抱怨说无法找到他们想要的工人：接受过一些教育，拥有良好的工作态度，愿意接受企业提出的工资水平。在印度，政府投入了大量的公共资源，为工人提供技能培训，使其准备好接受经济发展过程中创造出来的工作岗位。几年前，阿比吉特与一家印度公司开展过合作，该企业为服务业提供职业培训和就业安置。该公司担心自己在安置学生方面做得不是特别好。数据证实了这一点。在报名参加课程的538名年轻男女中，有450人完成了课程。其中，179人得到了工作邀请，而只有99人接受了邀请，但6个月后，只剩下58人还留在公司最初为其提供的工作岗位上，也就是说，真正实现就业安置的学员所占比例仅略高于10%。另有12人到别处工作了。^[6]我们询问了一些收到过工作邀请，却要么从未接受过，要么很快辞职的人，问他们不参加工作之后都在做什么。结果发现，他们要么在参加他们所谓的“竞争性考试”（目的是获得一份政府工作或在准政府组织中工作，比如属于公共部门的银行），要么在攻读学士学位，以便申请一份政府工作。有些人索性待在家里啃老，而事实上，他们的家庭也难以负担得起。

为什么他们不想要已经到手的工作呢？我们听到了许多回答，但归根结底，是因为他们不喜欢这些岗位，原因是工作太多，时间太长，站着的时间太多，出差太多，薪水太少。

部分问题在于预期错配。我们在印度采访的年轻人赖以成长的家庭中，小学以上的教育往往都少见，他们的父亲平均受教育8年，母亲不到4年。他们被告知如果努力学习，就会找到一份好工作，主要是教职或在办公室做文书工作。这在他们的父辈身上比现在更接近现实（对于

历史上的弱势群体而言更是如此，比如那些低等种姓的人就曾经从平权行动中受益）。政府工作岗位的增加速度逐渐放缓，最终在预算压力下停止增加，[\[7\]](#)而受过教育的人口数量却不断增加，甚至那些历史上的弱势群体的受教育水平也不断提高。[\[8\]](#)换句话说，这些人追求了错误的目标。

南非、埃及以及中东和北非的其他国家也发生了类似的情况。这些国家一开始就比印度发达，所以仅仅完成中学学业是不够的。前些年，学士学位起到了同样的筛选作用，如果你能出示学士学位证，就能进入政府工作。到了今天，这种情况已经不复存在。然而，这些国家仍在培养数以百万计的阿拉伯语和政治学等学科的学士，而这些学科已不再有市场。今天的毕业生没有雇主需要的技能，这是在世界各国经常听到的抱怨，当然也包括美国，只不过上述这些国家的情况相当极端。

由于求职者对劳动力市场的真实情况缺乏了解，导致现实与预期之间的错配日渐强化。阿比吉特曾经评估过南非的一个项目，该项目为一些城镇（其实是种族隔离时期的黑人聚居区）的年轻工人提供免费交通，让他们远离家乡寻找工作。那些随机选出、获得交通补贴的人确实出行更多，但对就业没有影响。真正改变的是他们对劳动力市场的看法。几乎所有人一开始都过于乐观，预期的薪酬是条件相似的工人所得薪酬的1.7倍。在了解劳动力市场的真实情况之后，他们的期望就降低了，工资预期变得更接近实际情况。[\[9\]](#)

劳动力市场因这种根本性的错配而陷入近似冻结的状态，这是对人力资源的一种浪费。大多数年轻人在等待他们或许永远都得不到的工作。在印度，报纸经常报道人们对政府职位的疯狂追逐。比如，2800万人向政府拥有的铁路公司申请9万个低级别职位。[\[10\]](#)

从发展中国家的角度看，有些问题纯粹是它们自己造成的。部分问题在于，有一小部分工作比其他工作更有吸引力，而这种吸引力与生产

率无关。最好的例子是政府工作。在最贫穷的国家，公共部门和私营部门雇员的工资差距很大，前者是后者的两倍多，这还不包括慷慨的医疗和养老福利。[\[11\]](#)

这种差别会使整个劳动力市场陷入混乱。如果政府部门的工作比私营部门的工作更有价值，但很稀缺，那么每个人都会觉得排队等待这些工作是很有价值的。如果排队和筛选的过程需要参加一些考试，那么求职者可能会拿出大部分本应用于参加工作的时间去备考（如果家人允许，他们会花费尽可能多的时间去备考）。如果政府的工作不再受欢迎，那么在很多年内，将会有大量求职者选择参加工作，从事生产性劳动，而之前这些劳动力都被浪费掉了，因为那些年轻人一直在等待几乎永远无法得到的工作。当然，在其他国家，政府工作也很有吸引力，尤其是因为政府工作通常有保障，但因为与私营部门的工资差距没有那么大，求职者的队伍也没有那么长。

如果削减政府工作岗位的工资可能会引发一场争战，但有些事情做起来则不那么难，比如限制人们的申请次数或者实行更加严格的年龄限制。这样可以避免浪费大家等待的时间。这可能会给工作岗位的分配增添一些运气成分，但由此造成的分配结果是否会比当前制度下的情况更糟还不明显，目前的制度有利于那些有能力等待的人。在加纳，当史蒂夫闲得无聊的时候，其他很多年轻的毕业生不得不找点事做，因为没有人资助他们。这些人并不缺乏想象力：我们遇到了一个种坚果的农民、一个专门服务于葬礼的调音师、一个正在接受培训的牧师，以及一个小球队的两名球员。

然而，很多发展中国家劳动力市场的问题并不仅仅局限于政府工作岗位吸引力过大。一些私营部门的工作岗位吸引力也会过大，比如，加纳一些私营部门提供的福利好、工资高、就业保护措施完善的工作岗位，对中学毕业生的吸引力非常大，导致他们为追求这类工作而放弃了生产性活动。在许多发展中国家，劳动力市场存在二元性特征：一方

面，存在一个没有任何保障的、庞大的非正式部门，在那里，太多的人由于缺乏更好的选择而从事自由职业；另一方面，存在一个正式部门，在那里，雇员不仅可以得到优厚待遇，而且受到强有力的保护。一定程度的就业保护当然是必要的，毕竟员工不能被雇主随意摆布，但如果劳动力市场的监管过于严格，就会制约资源的有效再分配。

[1] Emily Breza, Supreet Kaur, and Nandita Krishnaswamy, “Scabs: The Social Suppression of Labor Supply,” NBER Working Paper 25880 (2019), <https://doi.org/10.3386/w25880>.

[2] Authors’ calculation from the National Sample Survey, 66h round, 2009-2010, accessed June 19, <http://www.icssrdataservice.in/datarepository/index.php/catalog/89/overview>.

[3] Abhijit Banerjee and Gaurav Chiplunkar, “How Important Are Matching Frictions in the Labor Market? Experimental and Non-Experimental Evidence from a Large Indian Firm,” working paper, 2018, accessed June 19, 2019, https://gauravchiplunkar.com/wp-content/uploads/2018/08/matchingfrictions_banerjeechiplunkar_aug18.pdf.

[4] Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Michael Kremer, “The impact of Free Secondary Education: Experimental Evidence from Ghana,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, accessed April 18, 2019, <https://economics.mit.edu/files/16094>.

[5] “Unemployment, Youth Total (% of total labor force ages 15-24) (national estimate),” World Bank Open Data, accessed April 15, 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.1524.NE.ZS>.

[6] Abhijit Banerjee and Gaurav Chiplunkar, “How Important Are Matching Frictions in the Labor Market? Experimental and Non-Experimental Evidence from a Large Indian Firm,” working paper, 2018.

[7] “Labour Market Employment, Employment in Public Sector, Employment in Private Sector Different Categories-wise,” Data.gov.in, accessed April 15, 2019, <https://data.gov.in/resources/labour-market-employment-employment-public-sector-employment-private-sectordifferent>.

[8] Sonalde Desai and Veena Kulkarni, “Changing Educational Inequalities in India in the Context of Affirmative Action,” *Demography* 45, no. 2 (2008): 245-70.

[9] Abhijit Banerjee and Sandra Sequeira, “Spatial Mismatches and Beliefs about the Job Search: Evidence from South Africa,” Mimeo, MIT, 2019.

[10] Neha Dasgupta, “More Than 25 Million People Apply for Indian Railway Vacancies,” Reuters, March 29, 2018, accessed June 19, 2019, <https://www.reuters.com/article/us-india-unemployment-railways/more-than-25-million-people-apply-for-indian-railwayvacancies-idUSKBN1H524C>.

[11] Frederico Finan, Benjamin A. Olken, and Rohini Pande, “The Personnel Economics of the

States,” in Handbook of Field Experiments, vol. 2, eds. Abhijit Banerjee and Esther Duflo (Amsterdam: North Holland, 2017).

每个人都对，每个人都错

前面所讲的这些内容对我们理解经济增长动因有何启示呢？罗伯特·索洛的说法没错。随着一国的人均收入达到某个特定水平，经济增长似乎会放缓。在技术先进国，也就是说在富裕国家，虽然全要素生产率在很大程度上依然是一个待解之谜，但我们现在知道确实有一些因素推动了它的增长。

罗伯特·卢卡斯和保罗·罗默的说法也没错。对于较为贫穷的国家而言，经济不会自动与富国趋同。对此，或许不能将主要责任推给“溢出效应”的缺失，更重要的一个原因是穷国的市场失灵导致其全要素生产率低得多。对商业友好的制度与修复市场失灵存在一定的关联，从这点看，阿西莫格鲁、约翰逊和鲁滨逊的说法也没错。

然而，所有这些经济学家犯了一个共同的错误，即他们往往从“总量”的视角去思考经济增长和国家资源，比如“劳动力”总量、“资本”总量以及“GDP”总量。这样一来，他们可能错过关键点。我们了解到的一切错配现象都提示我们必须超越各种模型的“总量”思维，而去思考如何提高资源利用效率。如果一个国家一开始使用资源的方式非常糟糕，一旦实施改革，资源得到最佳利用，就会催生第一批改革红利。中国等一些国家之所以能够长期快速发展，一个重要原因是它们一开始就拥有大量未得到充分利用的人才和物资，而这些人才和物资后来被利用了进来。索洛和罗默的理论世界都没有提出这种理念，因为他们都认为一个国家需要新的资源或思想才能实现发展。此外，他们的理论还表明，这些闲置资源得到充分利用之后，经济增速可能会迅速放缓，经济增长将依赖于额外资源的输入。目前，很多人正研究中国经济放缓的问题。中国的经济增速的确正在放缓，这或许是可以预料的。改革伊始的中国拥

有大量未曾得到充分利用的资源，经济具备很大的上升空间，在改革过程中，最明显的资源错配问题得到解决，经济迅速发展，但这也意味着到目前这个阶段，中国经济进一步上升的空间缩小了。中国经济曾经依赖出口产品以获取技术和投资，而且曾几何时，全球各地对中国商品似乎存在无穷无尽的需求。但目前中国已经成为世界第一大出口国，因此，中国出口的增速不可能继续冠绝世界。中国（以及世界其他地区）将不得不接受这样一个现实：中国令人惊叹的增长时代或许行将告一段落，增速将进入平缓时期。

就未来而言，美国似乎可以放松一下了。1979年，哈佛大学教授傅高义（Ezra Vogel）出版了一本书，名为《日本第一》（*Japan as Number One*），预言日本将很快超越其他所有国家，成为世界头号经济大国。他认为，西方国家需要学习日本模式：良好的劳资关系、低犯罪率、优秀的学校和眼光长远的精英官员。傅高义认为这些是一个经济体永远保持快速增长的新秘诀。[\[1\]](#)

确实，如果日本经济能一直保持1963—1973年那十年内的平均增速，到1985年其人均GDP将超过美国，到1998年其GDP总额将超过美国。然而，这并没有成为现实。相反，实际发生的事情足以让一个人变得迷信起来。1980年，也就是傅高义的书出版之后的那一年，日本经济增速骤然下滑，之后一蹶不振。

对此，索洛模型给出了一个简单的解释。由于低生育率和几乎没有移民涌入，日本社会迅速老龄化。劳动年龄人口在20世纪90年代末达到顶峰，此后一直下降。这意味着全要素生产率必须以更快的速度增长，才能保持经济快速增长。对于这种观点，换一种方式解读，就是说由于我们没有可靠的方法去提高全要素生产率，那么日本必须创造出一个奇迹，才能使其现有劳动力提高生产率。

在20世纪70年代的狂热中，一些人认为创造奇迹是有可能的，这或

许可以解释为什么尽管日本经济在80年代放缓，人们依旧愿意储蓄和投资。在80年代的所谓泡沫经济中，太多的优质资金追逐了太少的优质项目，结果导致银行出现了大量不良贷款，并在90年代引爆了一场重大危机。

中国也面临着同样的问题。中国人口老龄化速度很快，部分是因为独生子女政策。按人均GDP计算，中国最终可能仍会赶上美国，但增长放缓意味着这将需要相当长的一段时间。如果中国经济的年均增速放缓到5%（这并非没有可能），并维持在这个水平（或许有些乐观），而美国经济的年均增速维持在1.5%左右，那么中国至少需要35年的时间才能在人均GDP方面赶上美国。

如果说经济增长的一个基本动因是资源错配，那么它就为各种非正统的增长策略打开了大门。这些策略的目标是针对一个国家扭曲的资源利用方式提出应对举措。在解决资源错配问题上，中国和韩国政府做得很好的一点是找出那些规模太小无法满足经济需求的经济部门（往往是为其他产业提供基本原材料的产业，比如钢铁和化工），然后通过国家投资和其他干预措施，引导资本流向这些经济部门。这可能加快了向高效利用资源的过渡。[\[2\]](#)

这一策略在中韩两国的成功并不一定意味着每个国家都应效仿。经济学家往往在产业政策方面谨小慎微，这是有充分理由的。国家主导投资的历史并不能激发信心；即便不是为了某个人或某个群体的利益而刻意去扭曲政策，政府的经济判断依然经常出错。这是政府失灵的表现，就像市场失灵一样。此类案例不胜枚举，因此，盲目依靠政府来挑选市场上的赢家是非常危险的。但市场失灵的案例也数不胜数，因此，单纯依赖市场实现资源的正确配置也是行不通的。我们所需要的工业政策在设计过程中就要考虑到政治方面的制约因素。

经济增长会因资源错配而放缓的另一层含义是，像印度这样正在快

速增长的国家应该规避自满情绪。从极度混乱的经济状况起步，得益于更好的资源利用方式带来的效益，经济快速增长相对容易实现。在印度的制造业中，工厂层面的技术升级急剧加速，2002年之后，最佳技术和资源都重新配置给了各个行业中的执牛耳者。这似乎与任何经济政策无关，被描述为“印度制造业的神秘奇迹”。^[3]但这算不上奇迹。从根本上讲，这是在极为惨淡的起点上实现了适度的改善。人们可以想象出发生这种改善的各种原因：可能得益于“代际转变”，因为很多企业的控制权从父母手上传给了子女，而这些子女往往在国外接受过教育，更有抱负，更了解技术和全球市场；也可能是由于利润越积越多，最终可以支付向更大、更好的工厂过渡的费用。

但随着经济体逐渐摆脱了那些最糟糕的工厂和公司，进一步改善的空间自然会缩小。与中国一样，印度的增长也将放缓，当印度达到与中国相同的人均收入水平时，其经济增长才会放缓。当中国的人均GDP水平还处于印度今天的水平时，它的经济以每年12%的速度增长，而印度则认为8%已经算是值得向往的目标了。如果我们据此推断，印度的人均GDP水平将稳定在远低于中国的水平。经济增长的浪潮确实能让所有人受益，但受益程度不同。许多经济学家担心可能会出现“中等收入陷阱”，即当一个国家的人均GDP达到中等水平后，其经济增长会趋于停滞或近乎停滞。根据世界银行的数据，在1960年的101个中等收入经济体中，到2008年只有13个经济体变成了高收入经济体。^[4]马来西亚、泰国、埃及、墨西哥和秘鲁似乎在跨越这个陷阱时遇到了麻烦。

当然，任何这样的推断都存在诸多陷阱，印度应该将其视为一个警告。虽然有诸多问题，但印度经济的增长很可能与一些特殊的印度天才没有什么关系。相反，这与资源错配的关系很大。换言之，一个经济体内有大量潜在的企业家可供利用，还有大量未被利用的资源，这都给经济发展创造了机遇。

^[1] Ezra Vogel, *Japan as Number One* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979), 153-54,

204-205, 159, 166.

[2] Ernest Liu, “Industrial Policies in Production Networks,” working paper, 2019.

[3] Albert Bollard, Peter J. Klenow, and Gunjan Sharma, “India’s Mysterious Manufacturing Miracle,” *Review of Economic Dynamics* 16, no. 1 (2013): 59-85.

[4] Pierre-Richard Agénor and Otaviano Canuto, “Middle-Income Growth Traps,” *Research in Economics* 69, no. 4 (2015): 641-60, <https://doi.org/10.1016/j.rie.2015.04.003>.

追逐增长奇迹

如果上面描述的故事是正确的，那么印度应该开始担心当这些机会耗尽时会发生什么。不幸的是，正如我们不知道如何实现增长一样，我们也不知道为什么一些国家陷入困境，而另一些国家却没有，比如为什么韩国能保持增长，而墨西哥却不能。我们也不知道一个陷入困境的国家应该如何摆脱困境。印度（和其他面临经济增速骤然放缓的国家）面临着一个非常现实的危险，即在试图保持快速增长的过程中，会以维持未来增长态势的名义，采取一些伤害穷人的政策。根据美国和英国在里根-撒切尔时代的所作所为来看，所谓的“为了维持增长态势而采取对商业友好政策”其实是为各种有利于富人、不利于穷人的政策打开了一扇方便之门（比如动用纳税人的钱去救助负债累累的公司和富人），这种政策只会让那些收入最高者的腰包越来越鼓，其他所有人都为此付出代价，对经济增长毫无助益。

如果以英美两国的经验为鉴，要求穷人勒紧腰带，并寄希望于富人的施舍会产生传递效应，那么最终对经济增长毫无帮助，对穷人更是没有任何裨益。如果说其他国家会遭遇什么不同于英美的结局，那就是在一个不再增长的经济体中，收入不平等现象会呈现出急剧恶化，这对增长来说是非常坏的消息，因为这会引发政治上的反弹，进而导致民粹主义领导人的当选。这些人兜售的神奇方案很少奏效，反而往往会导致委内瑞拉那样的灾难。

有趣的是，即使是长期秉持“增长第一”这一正统观点的国际货币基金组织，现在也认识到牺牲穷人来促进增长是一项糟糕的政策。如今，它要求派驻各国的工作组在提供政策指导和描述受助国情况时，要把收入不平等因素考虑在内。^[1]

归根结底来讲，不要忽视这样一个事实：GDP只是一种手段，而非目的。意识到这一点非常关键。毫无疑问，GDP是一种有用的手段，尤其是在创造就业、提高工资或削减政府预算以加大收入再分配的时候。但最终目标是提高普通人，尤其是最贫困者的生活质量。生活质量不仅仅意味着消费。我们在前一章看到，大多数人关心的是价值感和被尊重。如果他们认为自己和家人是失败者，就会感到痛苦。虽然更好的生活在一定程度上的确取决于有能力进行更多消费，但即使是非常贫穷的人，也关心父母的健康，关心孩子的教育，关心自己的声音能否被外界听到，关心能否追求自己的梦想。更高的GDP或许是向穷人提供这种帮助的一种方式，但这只是其中一种方式，而且没人觉得这种方式总是最好的。事实上，中等收入国家之间的生活质量差别很大。比如，斯里兰卡的人均GDP与危地马拉差不多，但其孕产妇、婴儿和儿童死亡率要低得多（与美国相当）。^[2]

^[1] “Guidance Note for Surveillance under Article IV Consultation,” International Monetary Fund, 2015.

^[2] 事实上，2017年斯里兰卡五岁以下儿童的死亡率仅为8.8‰，远低于危地马拉的27.6‰，但与美国的6.6‰相当，“Mortality Rte, under-5 (per 1,000 Live Births),” World Bank Data, accessed April 15, 2019, <https://dt.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>. “Maternal Mortality Rte (National Estimate per 100,000 Live Births),” World Bank Data, accessed April 15, 2019, <https://dt.worldbank.org/indicator/SH.STA.MMRT.NE?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>. “Mortality Rte, Infant (per 1,000 Live Births),” World Bank Data, accessed April 15, 2019, <https://dt.worldbank.org/indicator/SP.DYN.IMRT.IN?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>.

传递幸福

更一般地讲，回顾过去几十年的许多重要成就，显然是政策重点关注这些具体方面之后产生的直接成果，即使某些过去和现在仍然非常贫穷的国家也是如此。比如，在世界范围内，5岁以下儿童的死亡率大幅下降，即使一些经济增速不是特别快、非常贫穷的国家也能实现这一目标。这主要归功于政策对新生儿护理、疫苗接种和疟疾预防的重视。^[1]这与许多其他同贫困做斗争的“杠杆”没有什么不同，无论是教育、技能、创业还是健康，我们的政策需要聚焦这类关键问题，并弄明白如何有效地解决这些问题。

这是需要耐心的工作，单纯砸钱不一定能带来真正的教育或良好的健康。但好消息是，尽管我们还无法完全搞明白如何促进经济增长，却知道如何在这些方面取得进展。聚焦一些定义明确的干预措施的一大好处是，政策具有了可衡量的目标，因此可以直接评估。我们可以拿这些政策来做实验，放弃那些没用的政策，并强化那些潜力大的。

疟疾的近代史就是一个很好的例子。疟疾是幼儿的最大杀手之一，通过避免蚊虫叮咬可以预防这种疾病。自20世纪80年代以来，疟疾死亡人数每年都在上升。在2004年的高峰期，有180万人死于疟疾。但2005年是一个戏剧性的转折点。从2005年到2016年，死于疟疾的人数下降了75%。^[2]

许多因素可能有助于减少疟疾死亡人数，但几乎可以肯定的是，经过杀虫剂处理的蚊帐的广泛发放发挥了关键作用。总的来说，蚊帐的益处已经得到充分确认。2004年，针对22项认真开展的随机对照试验进行的证据评估发现，平均而言，每年多发放1000顶蚊帐，死亡人数可减少

5.5人。^[3]然而，正如我们在《贫穷的本质》中所描述的那样，当时对于蚊帐是应该以补贴价格卖给受益人，还是免费赠予受益人，存在着很大的争议。^[4]然而，由帕斯卡利娜·迪帕（Pascaline Dupas）和杰茜卡·科恩（Jessica Cohen）进行的一项随机对照试验证实（此后又有其他几项研究重复了这一试验），^[5]免费蚊帐的实际使用量与收费蚊帐的使用量一样多，而且免费发放能比费用分摊带来更高的有效覆盖率。自从《贫穷的本质》在2011年出版以来，这些证据最终说服了一些关键参与者，让他们相信大规模分发是抗击疟疾的最有效方式。从2014年到2016年，全球共分发出去5.82亿顶经杀虫剂处理的蚊帐。其中，5.05亿顶送到撒哈拉以南的非洲，75%的蚊帐是通过大规模的免费分发运动分发出去的。^[6]《自然》杂志得出结论，从2000年到2015年，经杀虫剂处理的蚊帐让4.5亿人摆脱了死于疟疾的命运。^[7]

甚至一些原本质疑此做法的人也信服了。比尔·伊斯特利曾在2011年直言不讳地批评免费发放蚊帐之举，但后来他在推特上坦然承认他的对手杰夫·萨克斯（Jeff Sachs）在这个问题上比他更正确。^[8]做出了正确的政策选择之后，在应对可怕灾难方面就会取得重大进展。

最重要的是，尽管好几代经济学家付出了最大努力，但经济持续增长的内在机制仍然难以捉摸。谁都不知道富裕国家的经济增长是否会再次提速，也没人知道如何才能提高实现这种事情的可能性。好消息是，与此同时，一些事情确实是我们可以做到的，穷国和富国都可以采取诸多举措来根除经济中最严重的资源浪费。尽管这些举措可能不会推动国家经济实现永久的、更快的增长，但它们可能会显著改善本国公民的福利。此外，虽然不知道经济增长这列火车什么时候会启动，但一旦真的开始启动，穷人更有可能搭上这班车，前提是他们身体健康，具有读写能力，能跳出当前的环境进行思考。在全球化进程中，许多成功的经济体对本国人力资本进行了大量投资（比如中国、越南、韩国等）。因此，对于印度这样的国家而言，最佳选择就是利用固有资源去改善国民

生活质量，比如改善教育、卫生、法院和银行的运作状况，并建立更好的基础设施（比如更好的道路和更宜居的城市）。

对于政策制定者而言，这一视角表明，与富裕国家找到将经济增长率从2%提高到2.3%的秘诀相比，明确聚焦最贫困人口的福祉或许能够更深刻地改善数以百万计国民的生活。我们将在后续章节中做进一步讨论，并提出如果我们没有找到富裕国家经济增长的这个秘诀，或许对世界更好。

[1] “Mortality Rate, under-5 (per 1,000 Live Births),” World Bank Data, accessed April 16, 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?end=2017&locations=GT-LKUS&start=2009>.

[2] Taz Hussein, Matt Plummer, and Bill Breen (for the Stanford Social Innovation Review), “How Field Catalysts Galvanise Social Change,” SocialInnovationExchange.org.,2018, <https://socialinnovationexchange.org/insights/how-field-catalysts-galvanise-socialchange>.

[3] Christian Lengeler, “Insecticide-Treated Bed Nets and Curtains for Preventing Malaria,” Cochrane Database of Systematic Reviews 2, no. 2 (2004), <https://doi.org/10.1002/14651858.CD000363.pub2>.

[4] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, *Poor Economics* (New York: PublicAffairs,2011).

[5] Jessica Cohen and Pascaline Dupas, “Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment,” *Quarterly Journal of Economics* 125, no.1 (2010): 1-45.

[6] “World Malaria Report 2017,” World Health Organization, 2017.

[7] S. Bhatt, D. J. Weiss, E. Cameron, D. Bisanzio, B. Mappin, U. Dalrymple, K. Battle, C. L. Moyes, A. Henry, P. A. Eckhoff, E. A. Wenger, O. Briët, M. A. Penny, T. A. Smith, A. Bennett, J. Yukich, T. P. Eisele, J. T. Griffin, C. A. Fergus, M. Lynch, F. Lindgren, J. M. Cohen, C. L. J. Murray, D. L. Smith, S. I. Hay, R. E. Cibulskis, and P. W. Gething, “The Effect on Malaria Control on *Plasmodium falciparum* in Africa between 2000 and 2015,” *Nature* 526 (2015): 207-11, <https://doi.org/10.1038/nature15535>.

[8] William Easterly, “Looks like @JeffDSachs got it more right than I did on effectiveness of mass bed net distribution to fight malaria in Africa,” tweet, August 18, 2017, 11:04 a.m.

第六章 水温渐热

到了2019年，想要考虑经济增长又不直面其带来的直接影响，是不可能的。

我们已经知道，在接下来的100年里，地球将变暖，问题是会升温多少。地球温度升高1.5摄氏度或2摄氏度，甚至更多，导致的气候变化的代价会大不相同。根据IPCC（联合国政府间气候变化专门委员会）2018年10月的报告，如果地球温度升高1.5摄氏度，将有70%的珊瑚礁消失。如果升高2摄氏度，这个比例将变为99%。^[1]在这两种不同的情况下，受海平面上升和耕地沙漠化直接影响的人数也将大不相同。

一个不可否认的科学共识是，人类活动是造成气候变化的主要原因，而避免灾难的唯一途径就是减少碳排放。^[2]根据2015年《巴黎协定》，各国设定了将升温控制在2摄氏度以内的目标，而更雄心勃勃的目标是1.5摄氏度以内。基于科学证据，IPCC的报告得出结论，为了将升温控制在2摄氏度，到2030年，二氧化碳当量（CO_{2e}）^[3]排放量需要减少25%（与2010年的水平相比），到2070年达到0。要将升温控制在1.5摄氏度以内，到2030年二氧化碳当量排放量需要降低45%，到2050年则要降至0。

气候变化是极为不公平的。二氧化碳当量排放的最大份额是在富裕国家中产生的，或者是为富裕国家的人生产消费品时产生的。但是，解决这个问题所付出的最大代价，则是并即将由贫穷国家承担。必须解决该问题的人却没有强大的动力去行动，这种情况是否会造成一个棘手的问题，还是说希望尚存？

[1] “Global Warming of 1.5°C,” IPCC Special Report, Intergovernmental Panel on Climate Change, 2008, accessed June 16, 2019, <https://www.ipcc.ch/sr15/>.

[2] 联合国政府间气候变化专门委员会在2018年10月的报告指出，“据估计，人类活动导致的全球气温比前工业化时代的水平高出约1.0°C，范围可能在0.8°C到1.2°C之间。如果全球变暖继续以目前的速度加剧，那么在2030年到2052年之间，全球气温增幅可能会达到1.5°C”。

[3] 二氧化碳当量是用于度量不同气体（二氧化碳、甲烷等）排放量对地球温室效应影响的统一量度单位，便于将其他气体转化为等量的二氧化碳。比如，100万吨甲烷的温室效应相当于2500万吨二氧化碳。

50/10规则

IPCC的报告详细介绍了减少排放并将升温控制在1.5摄氏度以内所需要做的一切努力。或许现在人们已经采取了一些行动；改开电动汽车，建造零排放建筑物，制造更多火车，都会有所助益。但最重要的是，即使技术进步，即使我们能够完全摆脱对煤炭的依赖，但如果没有任何向更可持续的消耗迈进的举动，任何未来的经济增长都会对气候变化产生巨大的直接影响。这是因为，随着消耗的增加，我们需要相应的能量来生产所有我们所消耗的东西。我们在生产汽车和车库时都消耗了能源，所以我们不仅在开车时会产生二氧化碳排放，把汽车停放在车库中时也会产生二氧化碳排放。即便是电动汽车，情况依然如此。有许多研究试图考察收入与碳排放之间的关系。尽管答案因气候、家庭人数等因素而异，但两者始终密切相关。平均估算值表明，当一个人的收入增加10%时，他的二氧化碳排放量将随之增加9%。[\[1\]](#)

这意味着，尽管迄今为止，欧洲和美国在全球碳排放量中所占的比例很高，但是新兴经济体（尤其是中国）在当前排放量中所占的份额在不断增长。实际上，中国是目前最大的碳排放国。这在很大程度上归因于中国是世界消费品生产大国。如果我们将排放归因于消费发生地，那么北美人均每年消费22.5吨二氧化碳当量，西欧人为13.1吨，中国人为6吨，南亚人仅为2.2吨。

在发展中国家，富人比穷人消费了更多的二氧化碳当量。印度和中国的最富有人群，属于世界上造成污染最多的前10%人群（分别占该人群排放量的1%和10%，或世界排放量的0.45%和4.5%）。相比之下，印度最贫穷的7%人口，每人每年仅排放0.15吨二氧化碳。总体而言，我们得出了一个50/10规则，即世界上10%的人口（造成污染最多的人）贡献

了约50%的二氧化碳排放量，而造成污染最少的50%的人只贡献了刚刚超过10%的二氧化碳排放量。

富裕国家的公民，更普遍地说，全世界的富裕人口，对未来的任何气候变化都负有不可推卸的责任。

[1] Lucas Chancel and Thomas Piketty, “Carbon and Inequality: from Kyoto to Paris,” report, Paris School of Economics, 2015, accessed June 16, 2019, <http://piketty.pse.ens.fr/files/ChancelPiketty2015.pdf>.

沐浴在波罗的海

20世纪90年代初某个6月的一天，阿比吉特受自己的朋友、经济学家约根·韦布尔（Jörgen Weibull）鼓励，到波罗的海游泳。他跳进水里，然后立即爬了出来——他说自己的牙齿在接下来的三天里还在不停打冷战。2018年，也是在6月，我们去了斯德哥尔摩的波罗的海海岸，比之前那次往北几百英里的地方。这次简直是孩子们的游戏之旅，我们的孩子在水中嬉戏。

无论我们去瑞典的哪个地方，异常温暖的天气都会成为谈资。它可能预示着人们会生出某种感触，但在眼下，人们很难不为温暖气候带来的走到户外的更多机会感到高兴。

在贫穷国家没有这种矛盾。如果地球变暖1~2摄氏度，美国北达科他州的居民将大为满意，达拉斯的居民也许高兴得少一些，但印度德里和孟加拉国达卡的居民将经历更多酷热的日子。举个例子，1957—2000年，印度每年平均经历5天日平均气温高于35摄氏度的日子。^[1]如果没有全球气候政策，到21世纪末，这样的日子预计将达到75天。普通的美国居民则只需经历26天。问题是，赤道附近的国家往往较贫穷，那里才是真正痛苦的地方。

更糟的是，贫穷国家的居民缺乏保护自己免受高温可能带来的负面影响的能力。他们没有空调（因为他们很穷），同时他们往往在农田、建筑工地以及砖窑附近工作，这些地方根本不可能安装空调。

气候变化将对这些国家的生活产生什么样的影响？我们不能仅仅比较温暖和寒冷的地方就回答这个问题，因为这些地方在其他很多方面都

有所不同。关于温度变化的潜在影响，我们可以说的是，在指定的时间段，某个具体地方的气温逐年波动。有些年份的夏季特别炎热，有些年份的冬季特别寒冷，而有些年份的冬季和夏季却都比较温和。环境经济学家迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）率先提出了利用逐年的天气波动来了解未来气候变化影响的想法。例如，如果某一年印度某个地区的温度特别高，那么那一年的农业产量是否比其他年份同一地区或其他温度不那么高的地区低？

有多种原因让我们不能盲目相信这种特定的研究方法。长期的气候差异必将刺激创新，以降低气温所带来的影响。我们不会在逐年变化的影响中了解这些因素，因为创新需要时间。另一方面，气温的长期变化可能会带来气温暂时变化所不会产生的其他成本，例如地下水位变化。换句话说，这些测算可能太小或太大。但是只要这种测算的偏差类似富国和穷国的偏差，我们比较所得到的预测仍然是有益的。一般性的结论是，气候变化对贫穷国家的影响将更加严重。虽然美国农业将遭受损失，但印度、墨西哥和非洲国家的损失将更大。在欧洲的某些地区，例如摩泽尔河谷的葡萄园，葡萄藤将得到更多的光照，摩泽尔葡萄酒的质量和数量都有望提升。^[2]

炎热天气对生产率的影响不限于农业。当天气炎热时，人们的生产力就会降低，尤其是当他们不得不在户外工作时。例如，来自美国的证据表明，在温度超过38摄氏度时，与24~26摄氏度的温度相比，在户外工作的劳动力每天将减少工作时间多达一小时。^[3]在未暴露于户外的行业（例如，非制造性室内活动）中，没有统计上可检测到的影响。在炎热的学年结束时，儿童的考试成绩较低，但装有空调的学校的成绩却不受影响，可见气温对贫困儿童的影响最大。^[4]

在印度，很少有工厂装有空调。印度一家制衣厂的研究揭示了劳动生产率如何随温度变化。^[5]当气温低于27~28摄氏度时，温度对效率的影响很小。但是，在日平均气温高于此临界值的日子（约占全年生产

天数的1/4），温度每升高1摄氏度，效率就会下降2%。

在综合考虑所有因素的情况下，一项研究发现，在给定年份中，全球气温每升高1摄氏度，人均收入将减少1.4%，但这仅限于贫穷国家。^[6]

当然，气候变暖的后果不仅限于收入。许多研究强调高温对健康的危害。在美国，相对于中等凉爽的天气（10~15摄氏度），极端高温（超过32摄氏度）将按年龄计算的年死亡率提高了约0.11%。^[7]在印度，该结果是美国的25倍。^[8]

^[1] Robin Burgess, Olivier Deschenes, Dave Donaldson, and Michael Greenstone, “Weather, Climate Change and Death in India,” LSE working paper, 2017, accessed June 19, 2018, <http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/personal-pages/robin-burgess/weather-climate-change-and-death.pdf>.

^[2] Orley C. Ashenfelter and Karl Storchmann, “Measuring the Economic Effect of Global Warming on Viticulture Using Auction, Retail, and Wholesale Prices,” *Review of Industrial Organization* 37, no. 1 (2010): 51-64.

^[3] Joshua Graff Zivin and Matthew Neidell, “Temperature and the Allocation of Time: Implications for Climate Change,” *Journal of Labor Economics* 32, no. 1 (2014): 1-26.

^[4] Joshua Goodman, Michael Hurwitz, Jisung Park, and Jonathan Smith, “Heat and Learning,” NBER Working Paper 24639, 2018.

^[5] Achyuta Adhvaryu, Namrata Kala, and Anant Nyshadham, “The Light and the Heat: Productivity Co-benefits of Energy-saving Technology,” NBER Working Paper 24314, 2018.

^[6] Melissa Dell, Benjamin F. Jones, and Benjamin A. Olken, “What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature,” *Journal of Economic Literature* 52, no. 3 (2014): 740-98.

^[7] Olivier Deschenes and Michael Greenstone, “Climate Change, Mortality, and Adaptation: Evidence from Annual Fluctuations in Weather in the US,” *American Economic Journal: Applied Economics*, 3 no. 4 (2011): 152-85.

^[8] Robin Burgess, Olivier Deschenes, Dave Donaldson and Michael Greenstone, “Weather, Climate Change and Death in India,” LSE working paper, 2017 accessed June 16, 2019, <http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/personal-pages/robin-burgess/weather-climate->

change-and-death.pdf.

救命的空调

美国的经验还表明，富裕和先进技术可以帮助缓解高温风险。在美国，20世纪二三十年代由高温造成的死亡率是当前估计值的6倍。造成这种差异的原因可能完全是由于人们获得空调的机会更大，这是富裕国家居民适应更高温度的关键机制。^[1]这就解释了为什么在炎热的年份，富裕国家的能源需求大量增加。在仍然很少使用空调的贫困国家（2011年，美国有87%的家庭装有空调，但只有5%的印度家庭有空调^[2]），我们发现生产率下降的幅度更大，而且在温度升高的同时死亡率也在增加。在这些贫穷的地区，空调本可以成为适应气候的关键工具。它不应该是奢侈品，但它的确就是。

随着贫穷国家变得富裕，其国民将有能力购买更多的空调。在1995年至2009年期间，中国城市的空调与家庭住宅比例从8%上升到100%以上（这意味着每个城市家庭平均都有一台以上空调）。^[3]

但是空调本身加剧了全球变暖。标准空调设备中使用的氢氟碳化合物（HFC）对气候尤其有害。它们比二氧化碳危险得多。这使我们处于相当棘手的境地。这种可以保护人们免受气候变化影响的技术，同时也可以加快气候变化的速度。不使用HFC的新款空调污染较少，但价格昂贵。像印度这样的国家刚能买得起便宜的空调设备，就面临着极为严峻的取舍：是拯救今天的生命，还是缓解气候变化以拯救未来的生命？

经过多年的谈判，2016年10月在卢旺达基加利达成的协议表明了世界如何权衡这种得失（如果真的是要实现权衡）。《基加利协议》提出了三个时间：包括美国、日本和欧洲在内的富裕国家和地区将从2019年开始逐步淘汰合成氢氟碳化合物，中国和其他100个发展中国家从2024

年开始，包括印度、巴基斯坦和一些海湾国家在内的一小部分国家的开始时间推迟到2028年。尽管意识到其公民既是全球变暖的受害者又是全球变暖的原因，印度政府还是希望先拯救今天的生命，而不是立即解决问题。这可能基于这样一个事实，即在随后的几年中，经济增长将使印度有能力在2028年之前买到更昂贵的设备（与此同时这些设备也可能变得更便宜）。但是在这10年当中，可能会出现老式空调在印度快速普及的情况，因为那些HFC空调的制造商希望为其产品找到更多买主，这些空调将持续运转并在2028年之后的数年内继续造成污染。推迟解决问题的代价对地球来说可能会相当大。

[1] Melissa Dell, Benjamin F. Jones, and Benjamin A. Olken, “What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature,” *Journal of Economic Literature* 52, no. 3(2014): 740—98.

[2] Nihar Shah, Max Wei, Virginie Letschert, and Amol Phadke, “Benefits of Leapfrogging to Superefficiency and Low Global Warming Potential Refrigerants in Room Air Conditioning,” U.S. Department of Energy: Ernest Orlando Lawrence Berkeley National Laboratory Technical Report, 2015, accessed June 16 2019, <https://eta.lbl.gov/publications/benefits-leap-frogging-superefficiency>.

[3] Maximilian Auffhammer and Catherine Wolfram, “Powering Up China: Income Distributions and Residential Electricity Consumption,” *American Economic Review: Papers & Proceedings* 104, no. 5 (2014): 575-80.

现在行动？

空调难题是一个令人痛苦的例子，它证实了印度在当前和未来之间所面临的取舍。更笼统地说，直到2015年《巴黎协定》通过为止，印度一直拒绝考虑限制自己的排放量，理由是印度承受不起阻碍其自身经济增长的压力，富国应该率先垂范。当印度认可《巴黎协定》并提出具体承诺时，它的立场变了，以换取一些重要的财政援助来实现能源转型，由富裕国家支付的国际资金为其提供资金。尽管印度的排放量在全球排放量中所占比例不大，但印度将成为控制碳排放的主要推进者，因为其庞大且不断增长的中产阶级的消费量越来越大。而且与美国不同，印度的很大一部分人口也将受到气候变化的直接和严重影响，因此，印度应该是了解当今气候政策选择成本的好地方。印度不愿采取行动的态度引起了广泛的关注，不仅是因为这对气候变化有直接影响，还因为这表明了政治家受到了中短期思维的主导。

关键问题是这种取舍是否像印度人（或美国人）所认为的那样明显。今天我们真的必须放弃一些东西吗？如果我们开发并改用更好的技术，使我们能够遏制气候变暖，而又不放弃我们现有的生活方式，也许我们可以安心地享受科技成果。毕竟，就在几年之前，能源专家严肃地警告我们，可再生能源（太阳能和风能）太昂贵了，投资它们以替代化石燃料是愚蠢的。而今天，由于可再生能源领域的技术进步，可再生能源的价格变得便宜许多，能源效率也大大提高，并且可能会进一步提高。2006年，英国政府委托世界银行前首席经济学家尼古拉斯·斯特恩勋爵（Lord Nicholas Stern）编写了一份有关气候变化的经济影响报告。《斯特恩报告》^[1]乐观地得出以下结论：

尽管存在这样的历史模式和人们过去对商业的看法，但世界无须在

避免气候变化和促进增长与发展之间做出选择。能源技术和经济结构的变化降低了收入增长的碳排放反应，特别是在一些最富裕的国家。通过坚决而深思熟虑的政策选择，发达经济体和发展中经济体有可能实现气候稳定所需的“脱碳”，同时保持两者的经济增长。

不过，这并不是完全免费的。《斯特恩报告》的结论是，如果想要将排放量稳定在防止全球变暖所需的水平上，保持根据近期历史推断得出的“绿色产业”的技术进步速度，那么每年将花费全球GDP的1%。为了避免危及我们这个世界的未来，这似乎是一个适中的代价。

激励措施可能会促进研发工作，这给我们带来了一些希望。^[2]研发支出受其寻求资助的新的创新市场规模的强烈影响。^[3]因此，通过产生需求，可以诱导人们研究清洁技术来替代污染技术，并产生滚雪球效应（以碳税的方式让污染技术变得更贵，和/或对清洁技术的研究给予直接补贴）。清洁技术将变得更便宜，因此更具吸引力，这将增加对清洁技术的需求，从而增加研究的回报。最终，清洁部门将具备足够的吸引力，从而取代制造污染的部门，而我们也就没有后顾之忧了。在风、水和阳光的推动下，我们小小的经济引擎可能会以与以往相同的速度回归平衡。一段时间后，我们甚至可以取消所有的鼓励清洁能源的税收政策和补贴。

很容易看出这种办法为什么有用，但也很容易看出这种办法没用。无论如何，造成污染的技术依然存在。如果使用煤炭和石油的人变少了，它们的价格将暴跌。这将很容易诱使人们重新使用它们。的确，由于煤炭和石油是不可再生能源，它们的价格会随着时间的推移趋于上涨（因为供给不足），但是地底下可能有足够的煤炭和石油将我们带往世界末日。想要完全乐观并不容易。

^[1] Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006).

^[2] Daron Acemoglu, Philippe Aghion, Leonardo Bursztyn, and David Hemous, “The

Environment and Directed Technical Change,” *American Economic Review* 102, no. 1 (2012):131-66.

[3] Daron Acemoglu and Joshua Linn, “Market Size in Innovation: Theory and Evidence from the Pharmaceutical Industry,” *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 3 (2004): 1049-90.

免费的午餐？

乐观主义者希望最终出现免费的午餐。公司和人们将通过采用更清洁的技术来节省资金，因为研究会使这些技术便宜得多。采用清洁技术将是人类的胜利，也是地球的胜利。免费午餐的前景总是诱人的。实际上，它如此诱人，以至在气候变化对话中占主导地位。详细的工程估算通常会以较小的能源账单的形式预测提高能效的投资。麦肯锡

（McKinsey）在2009年发表的一篇题为《释放美国经济的能源效率》的报告引起了很大关注。^[1]该报告预计，对能源效率进行“整体性投资”，“产生的能源节约总值超过1.2万亿美元，远高于2020年之前对能效措施进行先期投资所需的5200亿美元”。2013年，国际能源署计算出仅采取能源效率措施就可以使我们减少所需的二氧化碳当量排放量的49%，而无须进行任何其他改变。^[2]

如果是这样，那么问题就相对容易解决了，我们需要做的就是弥合“能源效率差距”。我们需要确定阻碍消费者（和公司）进行这些投资的障碍。也许他们不知道问题所在，也许他们无法获得贷款来支付前期费用，也许他们短视，或者受到惯性驱使。

不幸的是，当人们着眼于那些被认为唾手可得的成果的实际表现，而不是工程模型的预测时，鲜有好消息。联邦天气援助计划（WAP）是美国家庭用户最大的节能计划，自1976年实施以来，该计划已覆盖了美国700万个家庭。迈克尔·格林斯通和一组经济学家向大约750个家庭发出了参与该计划的邀请，这些家庭是从密歇根州的3万个家庭中随机选择的。^[3]优胜者获得了超过5000美元的气候性投资（隔热、更换窗户等），无须自掏腰包。然后，研究人员收集了关于赢家和输家的数据。

这个随机对照试验有三个主要发现。第一，该计划的需求确实很低。尽管采取了积极且成本高昂的鼓励措施，但只有6%的家庭最终接受了邀请。第二，能源使用收益是真实的（对采用该计划的人来说，能源账单下降了10%~20%），但这仅是工程项目估算所预测的1/3，并且远低于前期成本。第三，账单减少没达到预期不是因为人们出于能源成本下降而给房屋加热更多（所谓的反弹效应），而是因为他们发现屋里的温度没有升高。项目测算显然不能完全适用于真实土地上的真实房屋。他们太乐观了。

乐观的项目测算与事实之间的差距不仅存在于家庭中。一位研究人员与古吉拉特邦（印度工业化程度最高、污染最严重的州之一）政府的气候变化部门合作，为中小型企业提供高质量的能效咨询。^[4]随机抽取的公司接受了免费的能源审计，该审计为每家公司提供了该州（在既有计划下）可以大量补贴的经批准的能效提升投资清单。然后，接受审计的公司中会被随机抽取，接受能源顾问的定期回访，以促进应用。审计本身对采用新技术的影响有限。咨询带来了更多的技术应用，但同时也改变了公司的运作方式：公司开始生产更多产品，从而增加了能源需求。总体而言，因为反弹效应，这次行动没能对能耗产生影响。计算节能技术可能带来的排放收益的工程师再一次对自己的预测过于乐观了。

我们认为，天下可能没有那么多免费的午餐。更好的技术可能无益于解决问题。人们的消费量需要下降。我们可能不仅需要更清洁的汽车，还需要更小的汽车，或者甚至习惯根本不需要汽车。

^[1] Hannah Choi Granade et al., “Unlocking Energy Efficiency in the U.S. Economy,” executive summary,” McKinsey & Company, 2009, accessed June 16, 2019, https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/epng/pdfs/unlocking%20energy%20efficiency/us_energy_efficiency_exc_summary.ashx.

^[2] “Redrawing the Energy-Climate Map,” technical report, International Energy Agency, 2013. Accessed June 16, 2019, https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO_Special_Report_2013_Redrawing_the_Energy_Climate_Map.pdf.

[3] Meredith Fowle, Michael Greenstone, and Catherine Wolfram, “Do Energy Efficiency Investments Deliver? Evidence from the Weatherization Assistance Program,” *Quarterly Journal of Economics* 133, no. 3 (2018): 1597-1644.

[4] Nicholas Ryan, “Energy Productivity and Energy Demand: Experimental Evidence from Indian Manufacturing Plants,” NBER Working Paper 24619, 2018.

绿色和平的答案

这个答案不是我们的经济学家同事喜欢听到的。这是因为，首先，经济学家热衷于将物质消费视为幸福的标志。其次，他们对改变行为的尝试持怀疑态度，尤其是在可能涉及改变偏好时。许多经济学家从哲学上反对操纵偏好。

这种不情愿源于经济学家们长期以来的信念，即人们的偏好中包含一些“真实”的成分，人类的行为反映了其根深蒂固的欲望。任何试图说服人们去做不同事情（例如减少消费或进行不同的消费）的尝试，都会损害这些偏好。但是正如我们在第四章中看到的那样，实际上没有真正明确定义的偏好。如果人们不知道自己对一盒巧克力或一瓶葡萄酒应该有什么感觉，那么为什么我们希望他们对气候变化有明确的偏好？或者他们的孙辈应该生活在什么样的世界里？或者马尔代夫的人民是否可以任其岛屿被海水淹没？又或者他们在多大程度上愿意改变自己的生活方式来预防这些灾难？

经济学家通常认为，大多数人不会自愿牺牲任何东西来影响未出生的人或住在很远地方的人的生活。或许情况不完全如此，比如对于你，我的读者来说（否则你或许早就合上这本书了）。对于大多数经济学家来说或许也是如此。我们中的许多人可能确实关心不会直接影响我们的宏观事物，即使我们很难赋予其货币价值。

这件事之所以如此重要，是因为它改变了我们对政策干预的思考方式。如果每个人都有明确的偏好并采取行动（例如，他们根本不在乎对他人造成伤害），那么理想的环境政策就是为破坏环境设定价格，然后让市场发挥作用。这就是碳税背后的理念。包括我们在内的大多数经济

学家现在都接受了这一理念。这是2018年获得诺贝尔奖的威廉·诺德豪斯（William Nordhaus）的工作重点。允许企业从实际上正在积极减少污染的其他企业那里购买污染权，即可交易碳信用额度，可能是一个好主意，因为这激励了非污染企业寻求主动“净化污染”的方法，例如植树。对污染者征税的收入将被用于为新的环保技术支付成本。

但是，强有力的事实证明存在对碳信用额度的无视。比如有人认为自己坚决支持应对气候变化，但他却从不购买节能LED（发光二极管）灯泡。其原因可能是他不了解LED灯泡，或者他去商店时忘了买LED灯泡，又或者他不能确定该为LED灯泡掏多少钱，因为他很难判断自己在多大程度上真的关心气候变化。相比由政府禁止使用非LED灯泡，这种人的存在是更好还是更坏？

如果下禁令这一做法显得过于极端，那么政府可以温和地“促使”人们做出对环境更有利的选择。例如，智能电表在高峰时段收取更高的电费，并通过在其他时间里降低电价来进行补偿，这么做对环境可能更有利。美国加利福尼亚州萨克拉曼多市的一项最新研究发现，只有20%的用户会在可选择的情况下积极采取此类用电计划。^[1]然而，在这样的计划成为（随机选择的）用户的默认选项后，尽管他们可以选择传统的用电方式，但90%的人还是认可了默认计划，他们也确实使用了更少的能源。那么，他们真正喜欢的是什么？是他们主动选择的选项，还是他们没有选择但愿意坚持的选项？鉴于这一问题没有明确的答案，政府可能会决定，最好选择对环境更有利的方案。

一个悬而未决的更大问题是，能源消耗在多大程度上是一种习惯。一种特定的消费方式几乎就像上瘾一样，仅仅因为人们已经习惯了。在巴黎经济学院，新的“绿色”建筑几乎没有暖气。我们在那里工作时，冬天和春天总是觉得很冷，让人心生抱怨。几个月后我们才想到在办公室里准备一件厚毛衣这么一个简单的解决方法。但实际情况并不是那么让人难以忍受。我们只是习惯了美国的办公室常年过热。而且，一旦我们

把毛衣带到办公室，就算建筑物里没有变得更暖和，我们也不会觉得冷。那种拯救地球的感觉足以让我们感觉良好。

许多影响能源消耗的行为都是重复和习惯性的，比如乘火车而不是乘汽车，离开房间时关灯，等等。对于此类行为，重复过去是最容易的。改变习惯的成本很高，但是一旦改变，就很容易继续下去。如果我们买了一个恒温器，就可以一劳永逸地将其设置为在早晨和晚上加热更多，在我们离开后加热更少。这意味着当今的能源选择也会影响未来的能源消耗。确实，有直接证据表明能源选择是持久的。在一组随机对照实验中，一些随机选择的家庭会定期收到能源报告，告诉他们，相比邻居他们使用了多少能源。即使停止提供报告，报告接收者消耗的能源此后也比从未获得报告的家庭要少。这在很大程度上是他们改变习惯的结果。^[2]

如果说能源消耗有点像一种瘾，即今天消耗大量的能源会使我们在将来也消耗大量的能源，那么适当的应对措施就是征收高额税收，就像对香烟征税一样。从一开始，高税收就会阻止这种行为，然后一旦形成正确的行为引导，哪怕没有什么人受到伤害，也可以继续提高税收，这样每个人都会为了避免被征税而改变自己的习惯。

当然，我们消耗能源不仅是因为让自己感到温暖、凉爽，或者便于出行，我们购买的所有东西都为能源消耗做出了贡献。毕竟，口味不是一蹴而就的。经济学家已经开始认识到“习惯”在我们偏好中的作用：我们从小到大消费的东西形成了我们今天的口味。即使有些食物在其出生国很便宜，但在新国度很昂贵，移民还是会继续吃他们小时候所吃的东西。^[3]习惯意味着在短期内改变人的行为是痛苦的。但是它们依然是可以被改变的。看起来人们会愿意改变自己的某些行为，以便为将来的某些变化做好准备。^[4]因此，宣布未来将对大量消耗能源的商品加税，可能会让人们更容易适应这一想法。

[1] Meredith Fowlie, Catherine Wolfram, C. Anna Spurlock, Annika Todd, Patrick Baylis, and Peter Cappers, “Default Effects and Follow-on Behavior: Evidence from an Electricity Pricing Program,” NBER Working Paper 23553, 2017.

[2] Hunt Allcott and Todd Rogers, “The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation,” *American Economic Review* 104, no. 10 (2014): 3003-37.

[3] David Atkin, “The Caloric Costs of Culture: Evidence from Indian Migrants,” *American Economic Review* 106, no. 4 (2016): 1144-81.

[4] 孟加拉国的一项研究发现，如果给人们提供饭前洗手的激励措施，那么几周后，即使取消了激励措施，洗手的次数依然会增加。此外，人们提醒研究者注意，未来他们还会期待这样的激励措施，从而自觉地开始饭前洗手，让自己为这种计划做好准备。详情请参考胡萨姆·雷希曼（Husm Reshmn）、阿托努·拉巴尼（Atonu Rbbni）、乔瓦尼·雷詹尼尼（Giovnni Reginni），纳塔莉娅·里戈尔（Ntli Rigol）于2017年合写的《习惯形成与理性成瘾：关于洗手的现场实验》（Hbit Formtion nd Rtionl Addiction: A Field Experiment in Hndwshing），该文为哈佛商学院“政府与国际经济”小组的工作论文，编号18-030。

造成死亡的污染

富裕国家的巨大优势在于，它们需要牺牲的大部分能源消耗都不是必需的（明明可以走路，却要开车去超市；坚持使用传统灯泡，而不是换成LED灯泡）。真正的挑战在于发展中国家。在过去的20年中，印度的煤炭消费量增长了2倍，中国的煤炭消费量增长了4倍，而美国和其他发达国家的煤炭消费量则略有下降。在未来的几十年中，经合组织外部国家的能源消费增长预计将是内部国家的4倍。

但是对于大多数印度人来说，增加消费尤其是增加能源消耗并不是奢侈之事。今天，由于存在一种令人不快和危险的生活方式，印度农村地区的能源消耗非常低。印度不可能减少使用能源，而应该有权使用更多能源。在这种情况下，穷国是否有理由完全置身于气候对话之外？或者，至少把牺牲限于最富有的那些人，那些拥有美国富人的生活方式和排放量的人群？

想要说“否”很难。让全世界的穷人为过去和现在放纵的富人买单，是相当不公平的。但不幸的是，这种看法隐藏着两个问题。第一个是我们已经讨论过的问题，暂时对发展中国家网开一面，可能会鼓励最严重的污染技术存续多年。虽然是暂时的网开一面，但持续时间可能不会那么短暂。大部分的受害者将出现在发展中国家，发达国家的人可能会很高兴看到这一点。

但真正的症结在于第二个问题：即使没有全球变暖的威胁，发展中国家是否有能力继续承受其当前的污染水平（或者增加的污染水平）？二氧化碳当量排放与当今直接影响发展中国家公民的其他因素（空气污染）密切相关。中国和印度的环境退化速度如此之快，污染已成为严重

而紧迫的公共卫生问题。在其他新兴经济体中，污染的情况也日益严重。

这种污染会造成死亡。在中国，因为北方的气温较低，冬季有以煤炭为燃料的室内供暖但南方没有。因此当人们跨过淮河从南往北旅行时，会看到空气质量急剧下降。相应地，人们的预期寿命也有相应的下降。^[1]据估计，将中国空气中的颗粒物浓度标准提高到全球标准，获益人寿命的增加总和将达37亿年。

但是，与许多印度大城市相比，中国的空气已经算是不错了。包括首都新德里在内的印度数个城市位列全球空气污染最严重城市前几名。^[2]2017年11月，德里首席部长将新德里比作毒气室。根据美国大使馆的测量，当时新德里的空气污染水平是世界卫生组织设定的指导值的48倍。这种污染水平无疑是致命的。^[3]每年11月，由于污染激增，医院的入院人数也随之激增。柳叶刀全球污染与健康委员会估计，在全球范围内，2015年的空气污染造成了900万人过早死亡。^[4]其中超过250万人死于印度，是单个国家中死亡人数最多的。^[5]

德里的冬季污染有多种因素（包括糟糕的纯地理条件），其中一些因素涉及的行为是可以改变的。空气中的一种重要污染物来自焚烧德里附近各州收割后留下的麦茬。城郊焚烧所产生的烟雾与城区产生的各种污染物——建筑工地产生的灰尘、车辆排放的废气、垃圾燃烧产生的残留物以及冬季人们在做饭和取暖时不善使用的明火——混合在了一起。

德里的雾霾非常严重，因此人们有明显的动力即刻采取行动。因为人都快死了，自然也就不存在当下和未来生活品质之间的取舍了。唯一的取舍是减少消耗，还是忍受呛人的空气。甚至这种取舍也可能是虚假的。多项研究表明，污染实际上会降低工人的生产率，因此更多的污染可能意味着更少的消耗。两项不同的研究（一项涉及印度一家纺织制造公司的工人^[6]，另一项涉及中国的旅行社）表明，在环境污染严重的日

子里，生产力也是低下的。^[7]

德里是一个相对富裕的城市。城市居民很容易负担让农民不焚烧农作物的费用，并使用机器将麦茬埋进土里，以备来年耕种。政府可以禁止在城市点燃明火，并建造供暖房间，将穷人集中起来度过寒冷的夜晚。政府可以用更现代的垃圾收集和处理系统代替垃圾焚烧，也可以禁止老旧车辆（或者同时禁止柴油车）上路，并引入交通拥堵费或其他形式的交通拥堵管理措施。^[8]政府可以更严格地贯彻那些一直以来没有得到很好执行的工业污染标准，还可以改善公共交通系统。政府可以关闭或升级在城市中运营的大型热电厂。或许，上述这些举措都不足以单独解决问题，但集合起来肯定会改善现状。

这些目标并非遥不可及。例如，向印度最高法院提交的“法院之友”摘要表明，提供200亿卢比（约3亿美元）的补贴足以使旁遮普邦和哈里亚纳邦的农民购买整饬田地所需的设备。这相当于为大德里地区每名居民提供约1000卢比（14美元）。令人惊讶的（同时也是令人沮丧的）是，尽管空气污染问题急迫，但对其做出应对的政治需求并不是压倒性的。部分原因可能在于遏制污染需要许多人的配合。但缺乏对空气污染造成健康问题的认识也是原因之一。《柳叶刀》最近的一项研究发现，室外空气污染造成的大部分死亡可归因于生物质（叶子、木材等）的燃烧。^[9]但是，这些生物质的很大一部分是在室内炉灶上燃烧的，这也产生了大量的室内空气污染。因此，个人理应产生出对更好烹饪设备的强烈需求，因为这将改善室内和室外的空气。但这种需求似乎并未出现。不同的研究均发现，对清洁炉灶的需求非常低。^[10]甚至当一个非政府组织免费分发清洁炉灶时，人们也没有足够的兴趣用它来替换自己破旧的灶具。^[11]对清洁空气的低需求可能是由于许多最贫困的家庭未能将清洁空气与健康、幸福和生产性生活联系在一起。

这种情况可能得到改变。贫民窟里的居民被要求将城市的生活条件

与他们在村庄中所经历的情况进行比较，大多数的报告显示他们偏爱德里。^[12]他们唯一真正抱怨的事情就是环境，尤其是空气污染。在2017—2018年的冬季，德里的怒火终于被点燃了。当学校因为危险的高污染而被迫关闭时，学生们上街游行了。在印度，环境问题可能很快就会成为引起某些变化的公共问题。当务之急是制定能够引导更清洁的消费模式的政策，即使这些政策会付出一定的代价。该代价可能不会很大。在许多情况下，印度将能够跨越到更清洁的技术上（例如，当穷人最终用上电时，他们也同时得到了LED灯泡）。在某些情况下，新技术可能比旧技术昂贵（例如，清洁能源汽车可能比制造污染的汽车更贵）。这意味着需要对穷人进行补偿。但是，这样做的总成本是很小的，只要有政治意愿，精英很容易承担下来。

^[1] Avraham Ebenstein, Maoyong Fan, Michael Greenstone, Guojun He, and Maigeng Zhou, “New Evidence on the Impact of Sustained Exposure to Air Pollution on Life Expectancy from China’s Huai River Policy,” PNAS 114, no. 39 (2017): 10384-89.

^[2] WHO Global Ambient Air Quality Database (update 2018), <https://www.who.int/airpollution/data/cities/en/>.

^[3] Umair Irfan, “How Delhi Became the Most Polluted City on Earth,” Vox, November 25, 2017.

^[4] “The Lancet Commission on Pollution and Health,” Lancet 391 (2017): 462-512.

^[5] “The Lancet: Pollution Linked to Nine Million Deaths Worldwide in 2015, Equivalent to One in Six Deaths,” Lancet, public release, 2018.

^[6] Achyuta Adhvaryu, Namrata Kala, and Anant Nyshadham, “Management and Shocks to Worker Productivity: Evidence from Air Pollution Exposure in an Indian Garment Factory,” IGC working paper, 2016, accessed June 16, 2019, <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2017/01/Adhvaryu-et-al-2016-Working-paper.pdf>.

^[7] Tom Y. Chang, Joshua Graff Zivin, Tal Gross, and Matthew Neidell, “The Effect of Pollution on Worker Productivity: Evidence from Call Center Workers in China,” American Economic Journal: Applied Economics 11, no. 1 (2019): 151-72.

^[8] 在单双号限行中，车牌尾号为奇数和偶数的汽车被迫隔日出行，印度曾经短暂实行过，并促使空气的颗粒物浓度下降，但一群愤怒的精英和拥有更好计划的环境专家迫使政府取消了该措施。详情请参考迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）、桑托什·哈里什（Santosh Hrish）、罗尼·潘德（Rohini Pande）与阿南特·苏达山（Anant Sudrshn）于2017年合作发表的《印度的空气污染挑战可以解决》（The Solvable Challenge of Air Pollution in India）一文，收录于2017年印度政

策论坛会议论文集，该论文集由新德里Sage出版社于2017年出版。

[9] Kevin Mortimer et al., “A Cleaner-Burning Biomass-Fuelled Cookstove Intervention to Prevent Pneumonia in Children under 5 Years Old in Rural Malawi (the Cooking and Pneumonia Study): A Cluster Randomised Controlled Trial,” *Lancet* 389, no. 10065 (2016):167-75.

[10] Theresa Beltramo, David L. Levine, and Garrick Blalock, “The Effect of Marketing Messages, Liquidity Constraints, and Household Bargaining on Willingness to Pay for a Nontraditional Cook-stove,” Center for Effective Global Action Working Paper Series No. 035,2014; Theresa Beltramo, Garrick Blalock, David I. Levine, and Andres M. Simons, “Does Peer Use Influence Adoption of Efficient Cookstoves? Evidence from a Randomized Controlled Trial in Uganda,” *Journal of Health Communication: International Perspectives* 20 (2015):55-66; David I. Levine, Theresa Beltramo, Garrick Blalock, and Carolyn Cotterman, “What Impedes Efficient Adoption of Products? Evidence from Randomized Variation of Sales Offers for Improved Cookstoves in Uganda,” *Journal of the European Economic Association* 16, no. 6(2018): 1850-80; Ahmed Mushfiq Mobarak, Puneet Dwivedi, Robert Bailis, Lynn Hildemann, and Grant Miller, “Low Demand for Nontraditional Cookstove Technology,” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109, no. 27 (2012): 10815-20.

[11] Rema Hanna, Esther Duflo, and Michael Greenstone, “Up in Smoke: The Influence of Household Behavior on the Long-Run Impact of Improved Cooking Stoves,” *American Economic Journal: Economic Policy* 8, no. 1 (2016): 80-114.

[12] Abhijit V. Banerjee, Selvan Kumar, Rohini Pande, and Felix Su, “Do Voters Make Informed Choices? Experimental Evidence from Urban India,” working paper, 2010.

绿色新政？

通过2018—2019年冬季所提出的“绿色新政”，美国的民主政客正试图将应对气候变化的斗争与经济正义和再分配议程联系起来。摆在他们面前的是一场艰苦的政治斗争。从巴黎到西弗吉尼亚州再到德里，应对气候变化通常被视为精英阶层的奢侈品，花的钱则来自没有特权的人的税收。

举一个我们亲身经历的例子。2018年底，法国“黄背心”运动抗议了政府计划增加的汽油税，导致巴黎的街道每个星期六都被占据，这使法国政府承受了巨大的压力。最终，增税不得不推迟。“黄背心”抗议者所提出的论点是，增加汽油税是富裕的巴黎人（他们可以乘地铁去上班）施舍良心的一种方式，受损一方则是郊区和农村那些不得不选择开车的人。考虑到法国政府还取消了财富税，这种说法确实有一些道理。在美国，“煤炭战争”的幽灵成了反对自由派精英的呐喊，表明他们对穷人缺乏同情心。此外，发展中国家的政客们自然经常地（并且正确地）反对为富裕国家之前所做出的选择承担代价。

“绿色新政”旨在通过强调建立新的绿色基础设施（太阳能面板、高速铁路等），既能创造就业机会又能帮助应对气候变化这一事实，来弥合精英与大众之间的鸿沟。它巧妙地避免提及碳税，因为许多左翼人士认为碳税过于依赖市场机制，正如法国的情况，人们认为这只是让穷人付出代价的另一种方式。

我们明白，推广碳税并非易事（涉及大多数人的税从来都很难被接受），但我们的观点是，应该通过绝对明确地表明碳税不是增加政府收入的一种税收，使其在政治上被接受。政府应该以一种与收入无关的方

式来组织碳税，以便将税收收入作为补偿返还：优先补偿低收入人群。这么做将维持节约能源、减少驾驶汽车或驾驶电动汽车的动机，同时清楚地表明穷人不会为此付出代价。考虑到能源消耗是一个习惯问题，还应提前宣布征税，让人们有时间做好准备。

更笼统地说，我们很清楚，防止气候变化以及适应已经在进行的举措将花费甚巨。我们必须对基础设施进行投资，并对那些生活受到影响的人进行有意义的再分配。在贫穷国家，可以花钱采取对未来威胁较小的方式帮助普通公民实现更高的生活质量。（例如，想一想有关空调的问题，为什么全世界不能简单地采取为印度买单的方式，让该国直接使用更好的技术？）有鉴于穷人的消耗并不多，因此帮助世界上的穷人增加一些消耗并不需要花很多钱，同时还可以获得更好的空气，减少排放。以世界上最富裕国家的富足程度来说，它们可以轻松地为此次买单。

问题在于，要找到一种不将穷国的穷人与富国的穷人相提并论的讨论方式。将税收和法规相结合以遏制富裕国家的排放，并为穷国实现向环保过渡买单，很可能会降低富国的经济增长。当然，我们不是百分百地确定，因为我们并不知道增长的原因是什么。但是，如果大部分成本由富裕国家中的富裕人口承担，并且全球受益，那么我们找不到回避的理由。

在德里、华盛顿和其他一些地方，决策者以增长的名义拒绝制定或执行有关污染的法规。没有人能够从事后的GDP增长中受益。

经济学家活该因为煽动经济增长这种言论而挨骂。无论是我们的理论还是数据，均无法证明追求最高的人均GDP是好的。同时，因为我们从根本上相信，资源可以并且会被重新分配，所以我们陷入了总是试图将蛋糕做大的陷阱。但过去几十年来的情况直接挑战了我们，而且证据确凿——不平等的问题在过去几年里急剧上升，对社会造成的严重后果遍及全世界。

第七章 《自动钢琴》

《自动钢琴》是美国伟大的小说家库尔特·冯内古特（Kurt Vonnegut）发行的第一本小说。^[1]这是一个关于大多数工作已经消失的世界的反乌托邦小说，完成于1952年，那是战后就业激增的年代。或许这本小说并非那么有远见卓识，也不是那么荒谬绝伦，但无论怎么说，它却是我们所处时代的完美写照。

自动钢琴是可以自己弹奏乐曲的钢琴——在冯内古特的世界中，机器可以自行运行，不再需要人类。人类被安排在各种形式的劳作当中，但是这些人的工作并没有任何意义或者益处。正如冯内古特后来一部小说（1965年）中的人物罗斯沃特先生（Mr. Rosewater）所说：“问题在于，如何去爱那么没有用的人？”^[2]甚至是让他们不讨厌自己？

机器人的日趋成熟和人工智能的进步，使人们对只有少数几个人从事有趣的工作，而其他所有人却没有工作或者做可怕的工作，以及不平等现象日趋严重的后果，感到非常焦虑。尤其是，当这种情况很大程度上出自人们所无法控制的力量时。技术专家们迫切希望找到办法来解决由他们的技术所引发的一系列问题。不过，我们不必去设想未来，以了解当经济增长抛弃大多数国民时会发生什么。因为自1980年以来，这件事已经在美国发生了。

^[1] Kurt Vonnegut, *Player Piano* (New York: Charles Scribner's Sons, 1952).

^[2] Kurt Vonnegut, *God Bless You, Mr. Rosewater* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965).

一个路德主义者

越来越多的经济学家（以及对经济学发表评论的人）担心，类似人工智能、机器人和自动化之类的新技术会更广泛地破坏工作岗位，而不是创造新的工作机会，这会使许多工人被淘汰，并导致用于支付工资的GDP份额减少。实际上，增长乐观主义者和劳动悲观主义者常常是同样一批人。他们都认为，未来的增长将主要通过由机器人取代工人来驱动。

我们在麻省理工学院的同事埃里克·布莱恩约弗森（Erik Brynjolfsson）和安德鲁·麦卡菲（Andrew McAfee）在他们的《第二次机器革命》（*The Second Machine Age*）一书中，就数字化对美国未来就业的影响提出了消极的看法。^[1]他们怀疑，数字化将使具有“普通”技能的工人变得越来越多余。由于从喷漆到电子表格处理之类的任务都是由计算机或机器人完成的，那些受过良好教育、适应能力强、可以编程和安装机器人的工人将变得越来越有价值，但是其他可以被替代的工人则会发现自己失去了工作，除非他们愿意接受极低的薪水。按照这种观点，人工智能将为这些普通工人的棺材盖钉上最后一颗钉子。

在第一次IT革命中，正如戴维·奥托（David Autor）所揭示的那样，涉及例行的重复性任务的工作被取代，^[2]需要快速判断和主动性的工作保留了下来。打字员和装配线工人的数量减少了，但是行政助理和汉堡制作员却保留了工作。不过这一次，很多人说与上次不同了。人工智能意味着机器可以随时随地学习，因此能够执行越来越多的非常规任务，例如围棋或叠衣物。2018年6月，一家售卖机器人制作的汉堡的餐厅在旧金山开业。人类仍然负责处理订单和制作酱汁，但是机器人负责

制作美味的汉堡，例如Tumami汉堡（“烟熏牡蛎蛋黄酱，香菇酱，黑胡椒粉和盐，酱菜，洋葱，黄油生菜——由大厨Tu设计，《甜品大师》第15季”[\[3\]](#)），只需5分钟，价格为6美元。安妮·迪弗洛（Annie Duflo）是一家大型非政府组织的首席执行官，她没有人类助手，完全依赖一个名为Fin的人工智能助手。Fin为她预订酒店和机票，管理她的日程，处理她的旅行花费。遗憾的是，安妮对Fin的满意度要比对人类助手高得多，付给他（她？它？）的钱要少得多，并且得到的服务更可靠。可以肯定的是，Fin背后还有一些人类，但他们将越来越少，这个商业模式显然正在抛弃他们。

因此，人工智能革命势必会打击各种各样的工作。会计师、抵押贷款放贷人、管理顾问、财务规划师、律师助理和体育新闻记者已经在与某种形式的人工智能竞争，如果还没有，也会很快开始。犬儒主义者可能会说，这些更高端的工作是我们最后才需要讨论的。他们可能是正确的，但是人工智能也将伤害堆货员、办公室清洁工、饭店工作人员和出租车司机。根据人们所执行的任务，麦肯锡的一份报告[\[4\]](#)得出结论认为，美国有45%的工作处于自动化的风险中，而经合组织估计，经合组织国家中有46%的工人处于被替换或需从根本上转型的高风险中。[\[5\]](#)

当然，这种计算方法会遗漏的是，随着一些任务的自动化和人力需求得到缓解，人们可以将工作转移到其他地方。

那么，网络上的情况有多糟糕？经济学家自然对此问题很感兴趣，但面对这个问题，他们完全无法达成共识。IGM布斯咨询小组成员要求对以下表述发表看法：“如果劳动力市场机构和职业培训维持不变，而机器人和人工智能的使用不断增加，很可能会大大增加发达国家长期失业的工人数量。”28%的专家表示同意或完全同意，20%的专家表示不同意或强烈反对，24%的专家表示不确定！[\[6\]](#)

困难在于世界末日（如果即将到来）尚未到来。正如我们所见，罗

伯特·戈登认为当今的创新仍然乏善可陈，他喜欢在旅行时扮演“发现机器人”的角色。^[7]他总是说，仍然是人类职员在酒店接待他、打扫房间、提供咖啡等。

目前来说，人类还没有变得多余。当我们在2019年第一季度开始撰写本书时，美国的失业率处于历史低位，并仍在下降。^[8]从越来越多的妇女加入劳动力队伍起，一直到大约2000年劳动力的人口比例大幅上升，此后趋于平稳或下降。^[9]尽管节省人力的技术进步迅速，但所有想要工作的人都找到了工作。

当然，我们确实可能只是处于以人工智能为动力的自动化过程的开始。人工智能是一种新兴的技术，我们很难预测它能做到什么。未来学家谈论的是“奇点”，即由无限智能机器推动生产率增长的急剧加速。尽管大多数经济学家对此都持怀疑态度，但是，如果戈登在几年后发现了这种机器人，他可能会度过一段更加愉快的时光。

另一方面，虽然这一特殊的自动化浪潮才刚刚开始，但过去也出现过其他的浪潮。像今天的AI一样，纺纱机、蒸汽引擎、电力、计算机芯片和计算机辅助学习机器都实现了自动化，并削弱了对人的需求。^[10]

当时发生的事情几乎是人们所期望的：在某些任务上用机器代替工人，让自动化发挥强大的替代作用。这使工人变得过剩。工业革命初期在熟练的纺织工人身上发生的事情正是如此。他们被机器取代了。而我们都知，他们一点也不喜欢这些机器。19世纪初，路德主义者摧毁了机器，以抗议纺织的机械化，因为这威胁到他们作为熟练工匠的生计。路德主义者这个词现在通常被贬义地用于描述盲目拒绝进步的人，他们的例子也经常被用来消除人们对技术会造成失业的担忧。因为毕竟路德主义者是错的——工作并没有消失，如今的工资和生活条件比当初要好得多。

然而，路德主义者并没有我们所想的那样错得厉害。在工业革命中，他们所从事的工作以及其他许多工匠的工作都消失了。人们总是说，从长远来看，一切都很好。但这里的长远真的非常遥远。英国蓝领的实际工资在1755年至1802年之间几乎减少了一半。尽管1802年是特别低的年份，但从1755年开始至该世纪末，却始终呈下降趋势，只是到了世纪之交，工资才开始再次上涨。直到65年之后的1820年，才恢复到1755年的水平。[\[11\]](#)

在英国，技术迅猛发展的时代，也是一个剥夺严重以及生活条件异常艰难的时代。经济史学家罗伯特·福格尔（Robert Fogel）指出，这段时期英国男孩营养不良的情况甚至比美国南部的奴隶更糟糕。[\[12\]](#)而当时的各类文本，从弗朗西斯·特罗洛普（Frances Trollope）到查尔斯·狄更斯（Charles Dickens），都描绘了当时阴云密布的经济和社会状况。

我们知道，最终英国出现了转机。尽管一些工人失业了，但节省人力的创新提高了其他投入的获利能力，因此也产生了对工人的需求。织造技术的改进，例如约翰·凯（John Kay）的飞梭，增加了对纱线的需求，为人们生产纱线创造了就业机会。从这些创新中获利的人们的财富迅速增长，也增加了对各个部门（更多的律师、会计师、工程师、定制裁缝、园丁等）新产品和服务的需求，从而创造了更多的就业机会。

但是，没有什么可以保证这类反弹一定会发生。自动化和人工智能浪潮导致的劳动力需求下降很可能就不会反弹。利润更高的行业可以投资节省人力的新技术，而不是雇用更多的工人。新财富可以用来购买在另一个国家制造的商品。

我们不知道这次会发生什么，因为我们观察的时间还不够久，但是当前自动化浪潮（始于1990年，给了我们25年的观察期）的影响到目前为止似乎是负面的。在一项关于自动化影响的研究中，研究人员计划了各个领域应用工业机器人的指数，以了解机器人在该领域工业中的扩散

情况。^[13]他们将受影响最严重部门的就业和工资变化与受影响最小的部门的情况进行了比较。令研究者感到惊讶的是，该研究发现了巨大的负面影响，而他们在之前的一篇论文中还强调工业机器人的影响会让就业反弹。^[14]通勤区每增加一个机器人，就会减少6.2名工人的就业，并降低他们的工资。就业影响在制造业中最为明显，对于那些大学学历以下的工人，尤其是那些从事日常手工工作的工人来说，影响尤其明显。然而，其他岗位或教育资历群体也并没有因此获得抵消的收益。这些机器人在当地对就业和工资的影响，令人联想到更多参与国际贸易所带来的影响。由于同样的原因，其结果也令人惊讶。随着特定行业中许多任务实现自动化，我们原本希望失业的工人能够找到新的就业机会，这些新业务会利用该地区释放的劳动力，或者将他们转移到其他地方。同样令人担忧的是，简单任务的自动化并没有导致雇用更多的工程师来监督机器人。对这种情况进行解释的答案可能类似于为什么国际贸易会伤害低技能工人。在黏性经济中，并没有办法保证重新分配没有伤害。

即使工作总量没有下降，当前的自动化浪潮也倾向于取代那些需要一定技能的工作（簿记员和会计师），并增加对非常需要技能的工人（机器的软件程序员）或完全不需要技能的工人的需求（如遛狗人），因为后两种都很难被机器所代替。随着软件工程师变得越来越富有，他们就有更多的钱来雇用遛狗人，而随着时间的推移，遛狗人的工资会越来越低，因为对于这些没有大学学历的人来说，他们几乎没有其他选择。因此，即使人们继续就业，也会导致不平等现象的加剧，高收入者的工资更高，而所有其他人则被迫从事那些不需要特殊技能的工作，其工资和工作条件恐怕会非常糟糕。这种情况突出反映了20世纪80年代以来发生的一个趋势，即没有接受过大学教育的工人，越来越多地从中等技能的职位（例如文职和行政职位）中被挤出来，从事低技能的工作，例如保洁和安保工作。^[15]

^[1] Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *The Second Machine Age* (New York: W. W. Norton & Company, 2014).

[2] David H. Autor, “Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation,” *Journal of Economic Perspectives* 29, no. 3 (2015): 3-30.

[3] Ellen Fort, “Robots Are Making \$6 Burgers in San Francisco,” *Eater San Francisco*, June, 21, 2018.

[4] Michael Chui, James Manyika, and Mehdi Miremadi, “How Many of Your Daily Tasks Could Be Automated?,” *Harvard Business Review*, December 14, 2015 and “Four Fundamentals of Business Automation,” *McKinsey Quarterly*, November 2016, accessed June 19, 2019, <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/four-fundamentals-of-workplace-automation>.

[5] “Automation, Skills Use and Training,” Organisation for Economic Co-operation and Development Library, accessed April 19, 2019, https://www.oecd-ilibrary.org/employment/automation-skills-use-and-training_2e2f4eea-en.

[6] “Robots and Artificial Intelligence,” Chicago Booth: The Initiative on Global Markets, IGM Forum, June 30, 2017.

[7] Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

[8] Databases, Tables, and Calculators by Subject, Series LNS14000000, Bureau of Labor Statistics, accessed April 11, 2019, <https://data.bls.gov/timeseries/lns14000000>.

[9] Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016); “Labor Force Participation Rate, Total (% total population ages 15+)(national estimate),” World Bank Open Data, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.NE.ZS?locations=US>.

[10] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “Artificial Intelligence, Automation and Work,” NBER Working Paper 24196, 2018.

[11] N. F. R. Crafts and Terence C. Mills, “Trends in Real Wages in Britain 1750-1913,” *Explorations in Economic History* 31, no. 2 (1994): 176-94.

[12] Robert Fogel and Stanley Engerman, *Time on the Cross* (New York: W. W. Norton & Company, 1974).

[13] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “Robots and Jobs: Evidence from United States Labor Markets,” NBER Working Paper 23285, 2017.

[14] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “The Race Between Machine and Man: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment,” NBER Working Paper 22252, 2017.

[15] David Autor, “Work of the Past, Work of the Future,” Richard T. Ely Lecture, American Economic Association: Papers and Proceedings, 2019.

路德主义者之光？

那么，我们应该停止推动自动化吗？实际上，我们有充分的理由怀疑最近有一些自动化泛滥。即使机器人的生产力不如人类，企业似乎也决定自动化。过度的自动化会降低GDP，而不是为GDP做出贡献。

造成这种情况的原因之一是美国税法中的偏见，即以比资本更高的税率对劳动力征税。雇主必须为劳动者缴纳工资税（以便为社会保障和医疗保险提供资金），但并不对机器人征税。当他们投资机器人时，还会立即获得退税，因为可以声称资本支出存在“加速折旧”，而且如果是通过贷款筹措资金，还可以从收益中扣除利息。这种税收优惠使雇主更愿意采用自动化，哪怕使用雇员的成本更低。^[1]此外，即使没有税收补贴，劳动力市场上的许多摩擦也可能使管理者向往没有工人的工厂。在经济衰退期间，机器人不会要求休产假或抗议减薪。零售业的自动化（例如自动结账）首先在工会强大的欧洲出现，恐怕并不是偶然。

行业集中和垄断的增加也可能加剧这种趋势。垄断者不惧怕竞争。他没有理由不断地重新设计为消费者提供的产品。因此，垄断者将倾向于更多地关注能削减成本的创新，因为这会增加其利润率。相比之下，一家竞争性公司可能会想尽办法来占领市场。

确实，即便企业采用了生产力高的新技术来替代劳动力，生产力的提高也创造了新的资源，可以利用这些资源为释放的劳动力找到新的使用方式。对工人来说，最危险的技术是一些研究人员所说的“一般般”的自动化技术。考虑到税法的扭曲，这些技术的生产效率刚好，使用这些技术可以被采用，并且取代了工人，却尚不足以提高整体的生产力。^[2]

不幸的是，尽管关于奇点的讨论洋洋洒洒，但如今大量的研发资源还是用于机器学习和其他旨在将现有任务自动化的大数据方法上，而不是那些会为工人创造新角色的新产品，当然也就没有新的工作岗位。考虑到用机器人代替工人带来的经济收益，对公司来说这在财务上是划算的。^[3]但是，这会分散研究人员和工程师的注意力，使他们无法从事真正具有突破性的创新。比如说，发明一种新的医护软件或硬件机器人，可以帮助患者术后在家中进行治疗，而不是只能在医院进行，这样就有可能为保险公司节省大量的资金，并且改善人们的健康状况，创造新的工作机会。但如今，保险公司在自动化方面的大部分工作都集中在研究可自动批准保险索赔的算法上。这样做虽然能省钱，但也破坏了就业。对现有工作的自动化的强调，增加了当前创新浪潮对工人造成巨大伤害的可能性。

不受约束的自动化可能对工人不利，这也是大多数无论左右两派的美国人的直觉。值得一提的是，共和党与民主党在民意调查中一致反对由公司自己来决定自动化的程度。85%的美国人支持将自动化限制在“危险和肮脏的工作”上，在这一点上，民主党人与共和党人之间没有区别。即使以更明确的政治方式提问，“哪怕机器比人类更好、更便宜，是否应该限制企业可以用机器代替的工作数量”，58%的美国人，包括一半的共和党人，都回答“是”。^[4]

这种自动化力量加剧了一个始终令人担忧的问题。当一个工人被解雇时，该公司已经与他无关，但是社会承担着让他继续受雇的责任。社会不希望他挨饿或家人无家可归，而是希望他能够找到另一份自己喜欢的工作。我们担心他的愤怒，特别是，如果这种愤怒变成了投票支持当今世界上许多潜在的极端主义者时。一旦公司不必为下岗工人的再培训和福利金掏腰包，社会就要为工人的愤怒付出代价。

这种观点一贯被用来说明解雇工人的艰难之处。一些国家的劳动法，比如印度，几乎不可能解雇大公司中的任何人。其他国家，例如法

国，则让事情变得既困难又不确定。工人可以提起上诉，并可能需要赔偿工资。这种解雇成本带来的问题是，当一个经理人面对业绩不佳的工人，或者说为了企业生存而迫切需要缩减规模时，他们会感到非常棘手。其结果就变成解雇成本从一开始就妨害了雇用，从而加剧失业状况。^[5]

在某些行业中，限制解雇或禁止使用机器人的替代方法是对机器人征税，税费应该足够高，以防止企业使用机器人，除非有足够的生产率提升。这是经过认真讨论的。比尔·盖茨推荐这种做法。^[6]2017年，欧洲议会考虑了这个办法，但最终以扼杀创新为由否决了“机器人税”的提案。^[7]但大约在同一时间，韩国推出了全球首个机器人税。韩国计划降低对自动化投资企业的税收补贴，并将其与外包税结合在一起，从而保证对机器人的税收不会导致业务外包。^[8]

问题在于，尽管禁止自动驾驶汽车很容易（不管这是否是个好主意），但大多数机器人看起来并不像是《星球大战》中的R2-D2。它们通常被嵌入到仍然由人类操作的机器中，只是这样的操作员会越来越少。监管者要如何确定机器设备和机器人的分界线呢？征收机器人税可能会驱使公司寻找新的解决方法，从而进一步扭曲经济。

出于某些原因，我们怀疑当前使用机器人代替人类行为的趋势，对本已萎缩的低技能工人的理想工作造成的损失是无法阻挡的，这种情况首先会出现在富裕国家，但很快就会蔓延到世界各地。这将或多或少地加剧行业变动，以及我们在前面各章中描述的其他变化对大多数发达国家工人阶级的影响。这可能会导致失业率上升，或者收入大幅下降，以及工作的不稳定。

这种观点深深地困扰着那些感到对此负有责任，并受其威胁的精英们。这就是为什么硅谷会流行全民基本收入的想法。然而，大多数人倾向于认为，由机器人引起的绝望将会是未来的一个问题，那时候技术已

经有了更长足的进步。但是，在许多国家，不平等现象日趋严重和加剧的问题一直困扰着我们，而在美国，这一问题更是无处不在。美国最近这三十年的情况应该使我们相信，不平等的发展不是我们无法控制的技术变革的副产品，而是政策的结果。

[1] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “Artificial Intelligence, Automation and Work,” NBER Working Paper 24196, 2018.

[2] Ibid.

[3] Ibid.

[4] Aaron Smith and Monica Anderson, “Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs,” Pew Research Center, October 4, 2017, accessed April 3, 2019, <http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

[5] 比如，让·梯若尔和奥利维尔·布兰查德（Olivier Blanchard）曾经提出，解雇结果的不确定性实际上可能加剧失业。详见《失业保险与就业保障的优化设计：第一关》（The Optimal Design of Unemployment Insurance and Employment Protection: A First Pass）一文，该文为美国国家经济研究局2004年10443号工作文件。然而，那些放松就业保护的欧洲国家似乎并没有降低失业率。总体而言，二者似乎没有关系。详情请参考《劳动市场规则：动机、措施、效果》（Labor Market Regulations: Motives, Measures, Effects）一文，载于《国际劳工组织、劳动条件与就业》杂志2009年第21期。

[6] Kevin J. Delaney, “The Robot That Takes Your Job Should Pay Taxes, Says Bill Gates,” Quartz, February 17, 2017, accessed April 13, 2019, <https://qz.com/911968/bill-gates-the-robot-that-takes-your-job-should-pay-taxes/>.

[7] “European Parliament Calls for Robot Law, Rejects Robot Tax,” Reuters, February 16, 2017, accessed April 12, 2019, <https://www.reuters.com/article/us-europe-robots-lawmaking/european-parliament-calls-for-robot-law-rejects-robot-tax-idUSKBN15V2KM>.

[8] Ryan Abbott and Bret Bogenschneider, “Should Robots Pay Taxes? Tax Policy in the Age of Automation,” Harvard Law & Policy Review 12 (2018).

自己造成的伤害

到了20世纪80年代，不仅美国和英国的经济增长低于它们的惯常水平，而且它们还感到欧洲大陆和日本正在迎头赶上。增长成为关系到民族自豪感的问题。重要的是不仅要增长，而且要赢得与其他富国的“竞争”。经过数十年的快速增长，民族自豪感的定义变成了GDP的规模及其持续增长。

对于英国的玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher）和美国的罗纳德·里根（Ronald Reagan）来说，造成20世纪70年代后期经济低迷的原因一清二楚（尽管我们现在知道，当时他们确实摸不着头脑）。这些国家向左派偏移得太远了——工会太强大，最低工资太高，税收太繁重，监管太霸道。想要恢复增长，就要对企业主好一点，采取降低税率、放松管制和解散工会的办法，同时减少国民对政府的依赖。正如我们之前提到的那样，为了避免灾难而把税率定得比较低的想法是最近才出现的。在美国，1951年到1963年的最高边际税率超过90%，尽管此后有所下降，但依然很高。在里根总统和乔治·H.布什总统的领导下，最高税率从70%下降为不到30%。比尔·克林顿（Bill Clinton）提高了一些，但也只有40%。在那以后，随着民主党人与共和党人轮流担任美国总统，税率上下波动，不过始终没有超过40%。最初在里根执政期间，然后在克林顿治下更为严重的一个情况是，较低的税率伴随着“福利改革”（换句话说，就是削减福利）。从原则（穷人必须承担更多责任，因此福利必须变成工资）和预算外强制性（由于税收减少）上来说，这么做都是有道理的。通过改变法律和直接利用国家权力进行打击，让工会陷入了窘境（一个很著名的例子是，里根号召军队反对航空管理员的一次罢工）。自此以后，工会的会员人数一直在下降。^[1]管理条例不再像从前那样具

有限制性，并达成了一个新的共识，即必须要有一个非常有说服力的理由，才能允许“政府采取高压手段”干涉商业运行。

英国也出现了类似的情况。最高税率从1978年的83%，下降到1979年的60%，然后又下降到40%，此后一直维持这种水平。战后（同样）非常强大的工会被坚决镇压——1984年的矿工罢工是撒切尔夫人统治的决定性时刻——并从此一蹶不振。尽管青睐制定法规的欧洲一体化限制了这个趋势的发展势头，但是放松管制已经成为常态。英美之间的一个差别是，英国从来没有尝试进行重大的福利削减（撒切尔夫人显然想这样做，但是内阁的同事劝阻了她）。在撒切尔时代，公共支出确实从GDP的45%下降到了34%，但在随后的政府领导下又有些上升。^[2]

之所以会发生这种根本性变化，可能与增长放缓带来的焦虑有很大关系。尽管当时没有证据表明，针对富人的大幅减税措施会促进经济增长（我们仍在等待美国 and 英国所承诺的实现经济好转），但证据本身是否存在更说不清楚。因为从1973年开始，增长就停止了，最自然的反应是批评20世纪60年代和70年代的凯恩斯主义宏观经济政策，例如（右倾的）芝加哥经济学院的教授们，以及诺贝尔奖获得者米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）与罗伯特·卢卡斯。

在这一时期占主导地位的经济学被称为里根经济学（Reaganomics），深信增长是以不平等作为代价的。这一理论背后的想法是，富人首先受益，而穷人最终受益。这就是著名的涓滴理论（trickledown theory）。哈佛大学教授约翰·肯尼思·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）对其做出过最佳阐述，他说这就是19世纪90年代的“马和麻雀理论”：“如果你给马足够的燕麦吃，总有些燕麦撒在地上可以让麻雀吃。”^[3]

事实上，20世纪80年代美国 and 英国的社会契约发生了巨大变化。自1980年以来，所有的经济增长，无论是出于何种意图和目的，都被富人

所攫取。里根经济学，或者它的英国版本，应该对此负责吗？

[1] John DiNardo, Nicole M. Fortin, and Thomas Lemieux, “Labor Market Institutions and Distribution of Wages, 1973-1990: A Semiparametric Approach,” *Econometrica* 64, no. 5(1996): 1001-44; David Card, “The Effect of Unions on the Structure of Wages: A Longitudinal Analysis,” *Econometrica* 64, no. 4 (1996): 957-79; Richard B. Freeman, “How Much Has Deunionization Contributed to the Rise of Male Earnings Inequality?,” in eds. Sheldon Danziger and Peter Gottschalk *Uneven Tides: Rising Income Inequality in America* (New York: Russell Sage Foundation, 1993), 133-63.

[2] See “UK Public Spending Since 1900,” https://www.ukpublicspending.co.uk/past_spending.

[3] John Kenneth Galbraith. “Recession Economics.” *New York Review of Books*, February 4, 1982.

大逆转

20世纪80年代，尽管增长仍然低迷，不平等却加剧了。通过托马斯·皮凯蒂（Thomas Piketty）和伊曼纽尔·赛斯辛勤出色的工作，全世界的人才知道发生了什么事：1980年正是里根当选的那一年。几乎是在这一年，美国最富裕的1%的人占有的国民收入比重，扭转了50年来的下降趋势，开始不断攀升。1928年，在“咆哮的二十年代”即将结束时，最富裕的1%的人拥有国民收入的24%，而1979年的比例大约是前者的1/3。到了2017年，也就是本书最后统计的一年，该比率几乎回到了1929年的水平。收入不平等的加剧伴随着财富不平等的加剧（收入是年收入，财富是他们累积的财富），尽管财富不平等还没有达到20世纪20年代初的水平。美国前1%的富人的财富占比从1980年的22%上升到2014年的39%。[\[1\]](#)

英国的故事极其类似。就像在美国一样，转折点很接近撒切尔夫人上任的1979年。收入最高者的财富占比从1920年开始稳步下降，1979年以后，出现了类似的上升趋势，直到2009年的全球金融危机将其短暂地中断。与美国不同的是，英国的不平等程度尚未回到20世纪20年代的水平，但也相差无几。[\[2\]](#)

在欧洲大陆，模式则截然不同。1920年之前，法国、德国、瑞士、瑞典、荷兰、丹麦的最高收入人群的财富占比与美国或英国的收入占比相差无几。但是从1920年以后的某个时间开始，不平等现象在所有这些国家中减弱了，就像当时的美国一样，但与美国不同的是，这些国家保持了这种状态。其间经历了起起伏伏，如瑞典实际上从20世纪80年代开始出现大幅上升，但相比美国标准来说，还是小巫见大巫。[\[3\]](#)

这些数据是税前的，即在富人缴纳税款、穷人接受转移分配之前，因此，并没有考虑从富人到穷人的二次分配。由于美国的税率下降，我们可以设想1979年后的税后不平等比税前还严重。在美国于1986年通过《税收改革法案》后，确实出现了一些好转，但总的来说，税前和税后收入占比曲线还是并行的。^[4]税收对于再分配很重要，但不平等的加剧是一种远比机械化的再分配不足更为深刻的现象。

同时，1980年前后，工资停止增长，至少对于教育程度最低的人群而言是如此。经过通货膨胀的调整后，美国非管理人员的平均时薪在20世纪60年代和70年代上升，在70年代中后期达到顶峰，然后从里根-布什时期逐渐下降，然后又缓慢回升。其结果是，2014年的平均实际工资并不比1979年的更高。在同一时期（从1979年到今天），受教育程度最低的工人的实际工资是下降的。在高中辍学、高中毕业和有大学学历的人中，2018年男性全职员工的实际每周收入比1980年的水平低10%到20%。^[5]如果降低税率像其倡导者所声称的那样有涓滴效应，里根-布什时期的工资本应该加速增长。但实际发生的事情恰恰相反。20世纪80年代以来，劳动份额（用于支付工资的收入份额）一直在下降。在制造业中，1982年时，几乎有50%的销售额用于支付工人工资；到了2012年，这个数字已经下降到10%左右。^[6]

这种大逆转发生在里根和撒切尔的时代或许并非偶然，不过我们也没有理由认为里根和撒切尔是造成这种情况的原因。他们的当选也是当时政治的一种征兆，主要是对增长结束的担忧。就算他们输了，其他人赢了，大概也会沿着相同的道路走上一段。

更重要的是，人们无法先验地认为，里根-撒切尔政策是不平等加剧的主要原因。对这一时期实际情况以及政策的明显影响的研究，到今天为止依然是经济学界的一个热门争论课题，其中有些人（如托马斯·皮凯蒂）直言不讳地指责政策的变化，而大多数经济学家则强调经济的结构转型以及特殊的技术变化也是重要原因。^[7]

这个问题之所以不容易回答，也因为当时是世界经济发生重大变化的时期。1979年，中国开始改革开放。1984年，印度开始迈向自由化。最终，这两个国家成为世界上最大的两个市场。在此期间，世界贸易相对于世界GDP增长了约50%，[\[8\]](#)我们在第三章讨论过其结果。

计算机的出现是这个时代的另一个特征。微软成立于1975年。1976年，苹果第一代电脑Apple I上市，1977年，Apple II热销。IBM（国际商业机器公司）在1981年发布了其第一台个人计算机。此外，在1979年，NTT（日本电报电话公司）在日本推出了第一个广泛应用的手机系统。2018年8月，主要依赖其出色的手机销售业绩，苹果公司成为第一家市值达到万亿美元的公司。

技术变革和全球化在多大程度上解释了美国和英国式的不平等加剧？政策，特别是税收政策，在多大程度上能够发挥作用？

随着计算机的出现，其他技术也发生了变化。正如罗伯特·戈登所说，从蒸汽机引发革命的意义上来说，计算机可能不是一场革命。但就像蒸汽机及其钟爱的后代内燃机一样，计算机终结了很多工作。现在没有人可以靠当打字员为生了，除了三个看不出年纪的孤独男子，坐在阿比吉特·班纳吉在加尔各答的家附近的一棵树下，只给一笔微薄的收入，就会敲下你的名字并录入到政府签发的文件中。剩下的速记员也很少了。即便在白宫，他们的日子也所剩无几了。而且这种技术进步在很大程度上针对的是那些能力有所欠缺的人。

这种带有技能偏见的技术变革清楚地说明，接受大学教育的回报正在增加。[\[9\]](#)除非我们认为最富有人群的技能发生了根本性的改变，否则这依然不能解释收入分配最上层所发生的事情。通常我们认为，技能会随着教育程度和工资水平的提高而相对增长。因此，如果最高收入者带来的不平等的激增只是因为技术进步所致，那么工资分配的增加不仅应该针对超富裕人群，还应该针对普通的富裕人群。但实际上，那些年收

入在10万至20万美元之间的人，其工资增速仅比平均水平稍快，而那些年收入超过50万美元的人，其收入却呈爆炸式增长。^[10]

这说明技术的合理变化很难解释最高阶层收入极其快速的增长，也无法解释美国与欧洲大陆的区别，因为所有富裕国家的技术变革都是相似的。

^[1] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018: Executive Summary,” Wid.World, 2017, accessed April 13, 2019, from the World Inequality Lab website: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf>.

^[2] “United Kingdom,” World Inequality Database, Wid.World, accessed April 13, 2019, <https://wid.world/country/united-kingdom/>.

^[3] Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities,” *American Economic Journal: Economic Policy* 6, no. 1 (2014): 230-71, DOI: 10.1257/pol.6.1.230.

^[4] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018,” Wid.World, retrieved from the World Inequality Lab website: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>.

^[5] David Autor, “Work of the Past, Work of the Future,” Richard T. Ely Lecture, *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 2019.

^[6] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms,” NBER Working Paper 23396, issued in May 2017, DOI: 10.3386/w2339.

^[7] Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trans. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

^[8] World Bank Data, accessed April 19, 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/ne.trd.gnfs.zs>.

^[9] Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, *The Race between Education and Technology* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2010).

^[10] Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trans. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

“赢者通吃”？

但是，技术也改变了经济组织。高科技革命中许多最成功的发明都是“赢家通吃”的产品。全世界的人都在用脸书时，在聚友网上停留是没有意义的；除非有人转发你的推文，否则使用推特也毫无意义。技术创新还改变了现有的行业，并通过以前通常没有的行业（如客服或物流）获取巨大收益。举例来说，如果驾驶员知道所有乘客都使用特定的乘车共享平台，那么他们也会选择入驻该平台。相反，如果乘客知道所有驾驶员都使用特定的平台，他们也会使用该平台。这些网络效应在一定程度上解释了谷歌、脸书、苹果、亚马逊、优步、爱彼迎这类大型科技公司的主导地位，同样也解释了沃尔玛和联邦快递等“旧经济”能够成为庞然大物的理由。此外，需求的全球化增加了品牌的价值，因为富有的中国和印度用户现在渴望获得相同的商品。能够在脸书上浏览、比较和炫耀，使消费者更加了解商品的价格和质量差异，对时尚也更加敏感。

其结果是经济上的赢家通吃（即使不是全部，也是大多数），其中少数公司占据了很大一部分市场。正如我们在有关增长的章节中所看到的那样，在许多领域，销售变得更加集中，并且我们看到了“超级巨星公司”的主导地位。在更加集中的领域，用于支付工资的收入份额下降得更多。这是因为那些垄断或接近垄断的公司获得了更多的利润，并且更愿意将其分配给股东。所以，集中度的提高有助于部分地解释，为什么工资不能与GDP保持同步增长。[\[1\]](#)

此外，超级巨星公司的兴起解释了整体工资不平等现象加剧的原因：一些公司的利润比其他公司高得多，因此它们支付的工资也更高。而与以往相比，收入能力的区别也更大，因为即使在超级巨星公司的集

团之外，我们也更容易辨认出谁是赢家，谁是输家。^[2]实际上在美国，不同公司之间平均工资差距的增加，可以用来解释不平等加剧中2/3的情况（同一家公司内，员工之间不平等的增加可以解释其余的情况）。企业之间不平等的增加很大程度上可以归因于员工改变了自己服务的对象：低薪企业中薪资最高的人，前往能够支付更多薪水的企业。如果我们假设较高的收入反映了较高的生产率（平均而言这或许是真的），那么生产率更高的人正越来越多地联手其他高生产率的人。^[3]

这与超级巨星公司既吸引资本又吸引优秀员工的理论是一致的。^[4]如果更多的高生产率员工从与其他高生产率员工的联手中得到更多的好处，那么市场就会驱使这些人聚集在一起，组建高生产率的公司，从而让他们的薪资水平比其他公司高出更多。一旦公司拥有这么一大批人才，该公司首席执行官的作用就非常明显了，如果他将员工引向错误的道路，他将浪费大量的生产能力。因此，这类公司为了能够争取到最好的首席执行官，会向他/她支付在外人看来匪夷所思的薪水。^[5]在这种情况下，最高收入者的收入增长只是超级巨星公司崛起的另一种表现，这些公司渴望获得最好的高层管理人员，并愿意为此付出高额的薪水。

经济的黏性也加剧了企业之间的不平等。随着某些行业的生产集中在超级巨星公司，该行业遍布全国各地的其他公司只能关门（想想本地的百货商店与亚马逊），更不用说那些由于新技术或贸易的影响而关闭的公司。由于员工不搬家，受影响地区的工资增长和租金将趋于平稳，或者出现倒退。对于那些幸存下来的公司来说，这是个好消息，如果它们的客户在其他地方则更是如此。由此产生的良好业绩可能让这些公司接受更多的投资，但可能尚不足以阻止该地区的整体下滑。换句话说，好公司与坏公司之间的区别，可能部分纯粹是因为偶然。如果一家公司身处经济下行的地区，只要能够幸存，并继续和国内或世界做生意，那么它至少可以在一段时间内做得很好，直到这些地方的人才全面流失为止——随着年轻的、富有志向的人离开本地，并造成伤害。

换句话说，全球化和信息技术产业的兴起，加上经济的黏性，以及肯定要包括在内的，其他重要但更多是地方性的变化，创造出一个由好公司与坏公司组成的世界。这个世界反过来加剧了不平等。在这种观点来看，这些事情可能是不幸的，但或许无法阻止。

[1] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms,” NBER Working Paper 23396 10.3386/w2339, 2017.

[2] Jason Furman and Peter Orszag, “Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related?,” Peterson Institute for International Economics Working Paper 18-4, 2018.

[3] Jae Song, David J Price, Fatih Guvenen, Nicholas Bloom, Till von Wachter, “Firming Up Inequality,” *Quarterly Journal of Economics*, Volume 134, no. 1 (2019): 1-50, <https://doi.org/10.1093/qje/qjy025>.

[4] Sherwin Rosen, “The Economics of Superstars,” *American Economic Review* 71, no.5 (1981): 845-58.

[5] Xavier Gabaix and Augustin Landier, “Why Has CEO Pay Increased So Much?,” *Quarterly Journal of Economics* 123, no. 1 (2008): 49-100.

在丹麦，有些事情尚未发生

但是，赢家通吃不能作为不平等现象加剧的全部解释。

就像带来技能歧视的技术进步一样，如果这种解释适用于美国，也应该一样适用于丹麦。但事实并非如此。与美国一样，丹麦是一个资本主义国家。在20世纪20年代，该国收入最高的1%的人占超过20%的收入比例，这和美国相同。但是当这个比例开始下跌后，就始终保持在低位，现如今徘徊在5%左右。^[1]丹麦虽然是一个小国，但它拥有许多大型和知名的公司，包括航运巨头马士基、精美的消费电子产品制造商 Bang & Olufsen 和乐堡啤酒厂。但该国的最高收入从未飞涨。西欧的许多国家和日本等也是如此。^[2]这些国家和美国有什么不同呢？

部分答案是金融。美国和英国主导着金融的“高端”，包括投资银行、垃圾债券、对冲基金、抵押贷款担保的证券、私募股权、量化交易等——这是近年来许多天文数字收益的源头。哈佛商学院的两位金融教授估计，使用金融市场中介的投资者每年将其总投资的1.3%支付给其基金经理，相当于投资者在为自己退休生活做储蓄的30年时间里，将最初投资资产的1/3交给该经理。^[3]这已经不少了，但与管理代表高端金融的对冲基金、私募股权基金和风险投资基金的人相比，根本算不上什么。在上述情况下，你必须向经理人支付投资额的3%到5%，而且是每年。因为总体投资额一直在稳定增长，也就难怪有些经理人变得非常富有了。

现在，金融部门的雇员比其他能力相当的雇员的工资高50%~60%。但是在20世纪50年代、60年代或70年代，情况并非如

此。^[4]最高收入占比变化的一个主要原因就是这一类收入的增长。1998年至2007年期间的英国是最受金融影响的大型经济体，其金融行业的雇员，虽然人数仅占收入前1%人群的1/5，却占据该人群收入增长的60%。^[5]在美国，从1979年到2005年，金融专业人士在最高收入人群中的占比几乎翻了一番。^[6]在法国，金融仍然主要是银行业和保险业，因此绝对而言，不平等的加剧情况要弱很多。从1996年到2007年，1%的人口中最富有的1/10的国民收入所占比例从1.2%上升至2%（金融危机期间有所下降，但到2014年已部分恢复^[7]），据估计，其中大约一半的增长是由于金融收益的增加。^[8]

超级明星的故事不太适用于金融业，金融不是团队运动。可以说，这是一个以单个天才人物为标志的行业，这些人可以发现当前正在影响市场的特殊非理性行为，或者可以先于其他人找到下一个谷歌或脸书。但是，很难解释为什么金融部门的一位普通经理能够年复一年地获得高额报酬。实际上，在大多数年份里，主动管理型基金的表现并不比仅复制股市指数的被动型基金更好。实际上，平均而言，美国共同基金的表现甚至不如美国股票市场^[9]——它们似乎只有天才的说辞，而不是天才本身。向金融部门雇员支付的大部分保费几乎肯定只是纯粹的租金，也就是说，某人获得回报不是因为才华或辛勤工作，而只是因为幸运地从事这份特定的工作。^[10]

与第五章中讨论的穷国的政府工作所带来的租金相似，这些租金扭曲了劳动力市场的整体运作。2008年的全球危机，很大程度上是由金融玩家们不负责任和无能共同造成的。随后的一项研究报告称，哈佛大学毕业生的28%的人选择了金融工作，^[11]而1969年和1973年这个比例仅为6%。^[12]我们担心这个问题的原因是，如果某些工作支付了与其用途无关的溢价，例如基金经理因无所作为而赚了大笔费用，或者聘用许多才华横溢的麻省理工学院工程师和科学家编写以毫秒计的股票交易

软件，那么有用的人才就失去了在能够为社会做更多有益事情的公司里工作的机会。更快的交易或许是有益的，因为它允许交易者对新信息做出更快的反应，但是考虑到之前的反应时间已经是几秒钟或更短，认为这么做能以任何有意义的方式改善经济中的资源分配，似乎是不切实际的。雇用最聪明的人可能是金融公司营销自己的有效方式，但如果该公司没有做任何有用的事情，那么对于世界来说，这些人才就等于流失了。而在一个更理智的世界中，他们本可以写下一部伟大的交响曲，或治愈胰腺癌。

此外，还有另一个问题。大公司的首席执行官的薪水和奖金由董事会的薪酬委员会确定，这些委员会会参考同类公司首席执行官的薪水。这一点会传染：如果一家公司（如金融公司）开始向其首席执行官支付更多薪水，其他没有这个想法的金融公司也会觉得它们必须这样做，以保证能够聘用最佳人选。否则它们的首席执行官在跟这些首席执行官打高尔夫球的时候，会觉得自己被低估了。而帮助首席执行官整理“对标”公司的顾问，非常善于选择薪水特别高的样本。高企的金融行业薪资也往往会影响到整个经济。使用薪资比较作为增加薪酬的谈判手法早就不仅限于大公司，甚至不限于营利部门。

不仅是在金融行业，世界各地的首席执行官都非常努力地让他们认为可以控制的人（或只对董事收入感兴趣的人）进入董事会，这么做对世界没什么好处。这样做的结果是，首席执行官们常常因纯粹的好运气而获得回报。当公司的股票上涨时，哪怕是出于纯粹的偶然（例如，全球原油价格上涨，汇率对公司有利），他们的薪水也会增加。有一种情况是例外（在某种程度上证明了上述规律），即在有一个大股东担任董事会成员（并且保持警惕，因为那是他自己的钱）的公司，首席执行官只有更多地通过真正的生产管理，而不是幸运，才能获得报酬。[\[13\]](#)

如果所有人都认为，首席执行官的薪酬只跟股东利益相关，那么股票期权可能导致首席执行官的薪水飞涨。此外，将管理人员的薪酬与股

票市场挂钩，意味着管理者的薪酬不再与企业内部的薪资表挂钩。如果大家都在一张表上，首席执行官们想要增加自己的薪水，就必须增加底层员工的薪水。而有了股票期权，他们就失去了提高最低工资的理由，并且实际上拥有了压缩成本的充分理由。家长制曾经是大公司要求员工忠诚，但同时照顾员工的特征。现在，这种待遇只限于软件公司的精英员工，并通过免费食品和干洗衣物之类的形式表达，以换取更长的工作时间。

丹麦问题的一种回答可能是，金融在英国和美国比在欧洲大陆上更具统治力，对于这些国家的精英毕业生来说，或许也是更具吸引力的选择。^[14]与此相关的是，股票期权（更普遍地说，是与股票市场相关的补偿）更可能在盎格鲁-撒克逊的世界中使用，因为那里有更多熟悉股票市场的人和更多进行股票交易且具有一定规模的公司。

^[1] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018,” Wid.World, 2017, retrieved from the World Inequality Lab website: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>.

^[2] World Inequality Database, Wid.World, <https://www.wid.world>.

^[3] Robin Greenwood and David Scharfstein, “The Growth of Finance,” *Journal of Economic Perspectives* 27, no. 2 (2013): 3-28.

^[4] Thomas Philippon and Ariell Reshef, “Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909-2006,” *Quarterly Journal of Economics* 127, no. 4 (2012): 1551-1609.

^[5] Brian Bell and John Van Reenen, “Bankers’ Pay and Extreme Wage Inequality in the UK,” CEP Special Report, 2010.

^[6] Jon Bakija, Adam Cole, and Bradley T. Heim, “Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data,” working paper, Williams College, 2012, accessed June 19, 2019, <https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>.

^[7] Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret, and Thomas Piketty, “Income Inequality in France, 1900-2014: Evidence from Distributional National Accounts (DINA),” WID.world Working Paper Series No. 2017/4, 2017.

^[8] Olivier Godechot, “Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?,” Socio-

Economic Review 10, no. 3 (2012): 447-70.

[9] Eugene F. Fama and Kenneth R. French, “Luck Versus Skill in the Cross-Section of Mutual-Fund Returns,” *Journal of Finance* 65, no. 5 (2010): 1915-47.

[10] Thomas Philippon and Ariell Reshef, “Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909-2006,” *Quarterly Journal of Economics* 127, no. 4 (2012): 1551-1609.

[11] Robin Greenwood and David Scharfstein, “The Growth of Finance,” *Journal of Economic Perspectives* 27, no. 2 (2013): 3-28.

[12] Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, “Transitions: Career and Family Life Cycles of the Educational Elite,” *American Economic Review* 98, no. 2 (2008): 363-69.

[13] Marianne Bertrand and Sendhil Mullainathan, “Are CEO’ s Rewarded for Luck? The Ones Without Principals Are,” *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 3 (2001): 901-32. no. 2 (2013): 3-28.

[14] 沙尔夫斯泰因（Scharfstein）和格林伍德（Greenwood）的研究表明，在欧洲大陆的大多数国家，金融业在经济中所占份额在20世纪90年代和21世纪第一个十年没有增长多少，甚至有所下降。具体请参考二人合著的《金融的增长》一文，该文索引信息如下：“The Growth of Finance,” *Journal of Economic Perspectives* 27, no. 2 (2013): 3-28.

高税率和文化改变

正如托马斯·皮凯蒂所说，低税率也可能在其中发挥了作用。当最高收入者的税率达到或超过70%时，企业更有可能认为支付高额工资是浪费他们的钱，从而削减最高工资。在这种税率下，董事会面临一个严峻的权衡：当面临70%的边际税率时，是给经理人1美元的薪水，而他最终到手的只有30美分，还是给企业留下1美元的收入？这令首席执行官的薪水大打折扣，而董事会可以选择以其他更便宜的“货币”向首席执行官支付薪水，如允许他推进自己想做的项目。可能这并不总是股东想要的（他们希望获得更高的利润，而不是企业规模）——20世纪60年代和70年代的经济学家一直在关注管理者建立帝国的想法，但对工人或整个世界可能会更好。例如，首席执行官可以优先考虑发展公司，和员工搞好关系，或研发一些对世界有益，对股价未必有利的新产品。为了让他们的首席执行官满意，股东可以容忍这些。甚至这可以部分解释，当执行最高税率时，员工的工资依然上涨的原因。

因此，20世纪50年代和60年代极高的最高税率（仅适用于极高的收入）的意义不在于“剥夺富人”，而是“消除”最高收入。几乎没有人最终支付需要按最高税费扣税的收入，因为那些非常高的收入几乎都消失了。^[1]而当最高税率降至30%时，超高薪水才再次变得具有吸引力。

换句话说，较高的最高税率实际上不仅可以减少税后的不平等，而且可以减少税前的不平等。这很重要，因为正如我们已经讨论的那样，近十年来欧美之间的不平等差异很大一部分原因是税前的不平等。还有一些证据表明，最高税率的下降可能与下述情况有关：从1970年至今，在国家层面上，最高税率削减幅度与不平等加剧之间存在密切相关性。最高边际税率一直居高不下的德国、瑞典、西班牙、丹麦和瑞士，

但其国内的最高收入占比并没有急剧增加。相比之下，美国、爱尔兰、加拿大、英国、挪威和葡萄牙大幅降低了最高税率，同时最高收入占比出现了大幅增加。^[2]

但是，除了税率以外，也可能是文化变革创造了可以接受高薪的美国社会。毕竟，如果我们对他们主要靠租金获得收入的判断是正确的，那么金融界人士该如何说服他们的股东和全世界，他们可以因为自己的服务获得如此高的报酬？

在我们看来，支撑里根-撒切尔革命的激励机制的叙事，使相当一部分普通收入者（以及大多数对此有疑问的富人）相信这些天价工资是合法的。低税率是一种征兆，但意识形态的转变则更加深远。只要是自己“赚取”的钱，富人们就可以继续向自己支付更多花不完的钱，同时不会引起任何麻烦。许多经济学家无条件地热衷于激励，因此在传播和将这种叙述合法化上面，发挥了关键作用。正如我们所看到的，尽管许多经济学家不反对全面提高税收，但今天他们仍然支持首席执行官拿高薪。这种叙事已经蔓延开来：即便美国和英国的许多人对自己当下的经济状况明显不满，但往往将罪魁祸首归咎于移民和贸易自由化，而不是超级富人对资源变本加厉的攫取。

问题是，高额的实得薪水对于鼓励最具生产力的人的全情投入，并为其他人创造繁荣是必不可少的，这个基本假设正确吗？税收对富人努力程度的影响，我们又了解多少呢？

[1] Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trans. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014), 550-51, and Emmanuel Saez and Gabriel Zucman, “Alexandria Ocasio-Cortez’s Idea Is Not about Soaking the Rich,” accessed April 20, 2019, <https://www.nytimes.com/2019/01/22/opinion/ocasio-cortez-taxes.html>.

[2] Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities,” *American Economic Journal: Economic Policy* 6, no. 1 (2014): 230-71.

两个足球联赛的故事

欧洲是一个比美国更平等的社会，税前收入的不平等程度更低，税负更高，税收累进程度也更高。但有一个有趣的例外：顶尖运动员的收入。美国的职业棒球大联盟（Major Baseball League）实行奢侈税，如果球队的工资总额超过一定数额，就将对其处以罚款。一个球队在五年内首次超过奢侈税门槛的，将处以超过门槛金额22.5%的罚款，对屡犯者的最高罚款为超额部分的50%。美国大多数其他主要体育联盟（美国职业橄榄球大联盟，美国职业篮球联赛，美国职业足球大联盟等）都有工资帽（工资限制条款）。2018年美国职业篮球联赛的球队可以支付的最高金额为1.77亿美元。但是，2018年阿根廷足球运动员梅西（Lionel Messi）所在的巴塞罗那俱乐部向他支付的总额为8400万美元，远高于美国的水平。

职业运动的工资帽很难被视为某种北欧理想主义的产物。显然，工资帽存在的主要理由是控制成本。球队拥有者这样做是为了限制分配给球员的收益，这也意味着增加他们自己的收入。这么做的优点是，它可以确保球队之间一定程度上的平等，使得观看赛季比赛变得更加有趣，而这也正是设定工资帽的明确原因。无限的金钱会造成太多的不平等，导致一个联盟中只有极少数的球队真正拥有获胜的机会。在欧洲，主要的足球联赛都没有工资帽。一些球队（例如英超的曼城、曼联、利物浦、阿森纳和切尔西）花费的资金远远超过其他球队，并享有无可争议的支配地位。它们的统治力如此之强，以至于2016年莱斯特队夺得英超联赛冠军的概率是1/5000，低于发现猫王还健在的可能性。当这家俱乐部出乎所有人意料夺冠时，庄家总共损失了2500万英镑。

在美国，很多人反对工资帽。《福布斯》杂志将其描述为“非美国

的”，认为“基于资本主义制度，花在员工身上的钱（也就是运动员在职业体育中得到的钱）应该基于绩效，而不是受制度的束缚”。^[1]球员自然也讨厌工资帽，并对此表示不满，还进行过多次罢工以示反对。但有趣的是，没有人提出，如果多给球员一点（或很多）的报酬，他们就会变得更加努力。每个人都相信，追逐奖杯就足够激励他们了。

^[1] Maury Brown, “It’ s Time to Blowup the Salary Cap Systems in the NFL, NBA,and NHL,” Forbes, March 10, 2015, accessed April 11, 2019, <https://www.forbes.com/sites/maurybrown/2015/03/10/its-time-to-blowup-the-salary-cap-systems-in-the-nfl-nba-andnhl/#1e35ced969b3>.

胜利不是一切^[1]

普遍来说，职业运动员的真实情况，也是富人的真实情况。

对富人征税的问题在2018年底成为美国政治讨论的中心议题。如今，亚历山大·奥卡西奥-科尔特斯（Alexandria OcasioCortez）建议将最高边际所得税提高至70%以上，伊丽莎白·沃伦（Elizabeth Warren）呼吁建立累进的财富税，税收政策已经成为2020年总统大选的关键问题之一。

考虑到所得税作为政策问题的长期重要性，有许多研究着眼于人们在所得税增加时是否停止工作也就不足为奇了。经济学家赛斯和他的同事对文献进行权威研究得出的结论是，最高税率确实会带来逃税和避税，但对实际工作并不会造成影响。^[2]例如，1986年里根的减税导致个人可征税收入一次性大幅增加，但很快就迅速下降了。这表明可征税收入的增加主要是因为人们将他们以前隐藏的收入纳入了（现在更友好的）税收网络，而不是他们因为更努力工作增加了收入。在那些税收适用于所有收入（不区分投资收入、劳动收入或“房地产经纪人的中介费”），所以不容易钻空子的国家里，可征税收入（及其代表的实际工作表现）对税收并不敏感。

这应该是有道理的。对于顶级运动员而言，正如著名美国橄榄球教练文斯·隆巴迪（Vince Lombardi）所说：“胜利不是一切，而是唯一。”就算税率提高，他们也不会有丝毫懈怠。那些身怀抱负的顶级首席执行官恐怕也是如此。

那么，最好的公司想要最好的经理，并愿意为他们付出高价的观点

又如何呢？如果税收很高，他们能做到吗？答案是肯定的。当政府要拿走70%的收入时，最好的首席执行官还是会前往收入最高的地方，这一点不会改变。只要所有公司面对相同的税率，最高薪的工作仍然是最高薪的工作。

不过，较高的最高边际税率可能会减少最挣钱，但却不一定对社会有益的职业（例如金融业）的诱惑。失去了高额实得工资的吸引力，有抱负的高层管理人员可能更喜欢去生产力最高的地方，而不是去赚钱最多的地方。2008年危机带来的一线希望是，它减少了金融部门对最有才华的人的吸引力。一项针对麻省理工学院毕业生职业选择的研究发现，与2006年至2008年之间毕业的人相比，2009年毕业的人选择金融的可能性要低45%。^[3]这可能会促成更好的人才分配，并且由于金融业的薪资水平一定程度上会影响到其他领域，这样也可以进一步降低收入不平等。

因此，总的来说，在我们看来，仅适用于超高收入的高边际所得税率，是限制最高收入不平等现象激增的极其明智的做法。这些人不会被盘剥，因为最终很少有人会支付这笔税费。高级管理人员根本不会再要求这类高收入。从我们的角度来看，这么做也不会损伤任何人的工作态度。在一定程度上，可能会朝着积极的方向发展，影响人们的职业选择。这并不是要否认结构性经济变革的重要性，但这种结构性变革使受教育程度较低的人越来越难以获得成功，即使在剩下的99%的人中，也会导致不平等现象的加剧。^[4]解决这个问题需要其他的办法。但我们可以从消除超级富豪开始（如果你为他们感到难过，那么我告诉你，这么做只是让他们从超级富豪变成普通富豪）。

^[1] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” *Journal of Economic Literature* 50, no.1 (2012): 3-50.

^[2] 我们在本节和下一节讨论的大量内容借鉴了托马斯·皮凯蒂、伊曼纽尔·赛斯和加布里埃尔·祖克曼的著作。想要了解得更深的读者，请阅读哈佛大学出版社于2014年出版的、皮凯蒂所

著的《21世纪资本论》一书；芝加哥大学出版社于2015年出版的《隐藏的国家财富》（The Hidden Wealth of Nations）一书以及赛斯和祖克曼即将出版的《不公正的胜利》（The Triumph of Injustice）一书。

[3] Pian Shu, “Career Choice and Skill Development of MIT Graduates: Are the ‘Best and Brightest’ Going into Finance?,” Harvard Business School Working Paper 16-067, 2017.

[4] David Autor, “Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality among the ‘Other 99 Percent,’” Science 344, no. 6168 (2014): 843-51.

“天堂文件”

不过，富人肯定会想方设法对增税做出回应，其中一种就是寻找不缴税的办法。

因为没有工资帽，欧洲足球出现了天价工资，从而导致变相激励球员逃税。2016年，里奥·梅西（Lionel Messi，2017年的收入超过1亿欧元）因共计410万欧元的三项税务欺诈罪被判有罪，并被判处缓刑。2018年7月，西班牙政府与克里斯蒂亚诺·罗纳尔多（Cristiano Ronaldo）签署协议，后者同意支付1900万欧元的罚款并被处以缓刑。罗纳尔多被指控犯有四项税务欺诈罪，总金额达到1470万欧元。这笔钱源于2011年至2014年期间，西班牙境外空壳公司隐瞒的图像版权收入。此外，更多并没有实际逃税的人，也在找寻各种可以少缴税的办法。一项研究通过比较欧洲在不同时间点上调税率的国家发现，当一个国家的税率上升10%时，外国球员的数量将下降10%。^[1]2018年，为了降低税单，罗纳尔多离开西班牙，前往直意大利。

“天堂文件”的曝光，暴露了巴拿马律师事务所摩萨克·丰塞卡（Mossack Fonseca）替全球富豪阶层建立起数以万计的空壳公司，以便逃税的事实。这表明逃税已经变得非常普遍。涉案名单包括了冰岛、巴基斯坦的前总理和英国的前首相。斯堪的纳维亚半岛以诚实闻名于世，那里的个人逃税比例只有3%，但富人的犯罪情况要比这严重得多。一项研究估计，在挪威、瑞典和丹麦的财富分配榜前0.01%的人，逃避了应缴个税的25%至30%。^[2]

如果大幅提高税率，逃税也会增多。但问题是，会有多少人会这么做？在短期内，肯定会产生实实在在的反应。我们已经在里根减税的例

子中提到了这一点。我们期待在税率上升时，看到相反的情况：应纳税收入会急剧下降。因为那些可以隐瞒收入的人会立即采取行动，并且后续影响相对较小。

现象部分原因在于，美国少数政治家和一些经济学家^[3]正在推动累进财富税（2019年，伊丽莎白·沃伦提议对资产超过5000万美元的美国人征收2%的财产税，对资产超过10亿美元的人征收3%的财产税）。这个想法并不新鲜。毕竟，大多数拥有房产的美国人已经为房产价值缴税：他们向市政府缴纳房产税。但这种税是累退的。假设你拥有价值30万美元的房产，并支付1%的房产税（3000美元）。同时你有27万美元的抵押贷款，那么你支付的有效金额就是你净资产（3万美元）的10%。但如果你拥有270万美元的金融资产（这样你的净资产就是300万美元），你支付的税额仅占净资产的0.1%。

财富税将是累进的，适用于所有形式的财富，而不仅仅是房地产。从消除不平等的角度来看，对非常高的财富征税的好处是，这些非常富裕的人不会消耗他们从财富中获得的大部分收入。取而代之的是，他们以股息的形式获取财富收入的一小部分，然后将剩余的收入重新投入家庭信托或任何允许其积累财富的项目中。在大多数国家和地区的现行税法中，富人们并不对返还给信托的金额缴纳任何税款。^[4]这就是沃伦·巴菲特提醒我们注意的，他很少缴纳所得税的部分原因。^[5]如果大多数最高收入者都以这种方式有效地（合法地）免税，那么想要征收用于二次分配的所得税就很难了。此外，税收优惠变得更加复杂了。新财富产生了新的投资收入，出于上述相同的原因，其中大部分都不必再次征税，从而让富人变得更加富有。高额财富税可以解决这个问题。看待这件事的最好办法，不是像财经媒体和政客所说的，将其理解为富人努力做出“回馈”的一种方式，尽管这么想能让富人们感觉良好；这只是确保他们对所有收入都缴纳税款的简便且行政上（相对）简单的方法——无论他们如何处理自己的财富：每年拥有5000万美元财富的人平均至少获

得250万美元的投资收益，对总财富征收2%的税（100万美元），相当于对其收入征收40%的税，这并不算过分。

与财产税（在被称为“死亡税”后口碑不佳）不同，财富税的概念非常流行。2018年，《纽约时报》进行的民意测验中有61%的受访者表示赞成，其中包括50%的共和党人。^[6]因此，这在政治上也是可行的。然而，在最近几十年中，许多有过财富税的国家都取消了这项税收，同时也很少有国家准备实施它（哥伦比亚是一个例外）。在法国，取消财富税是中间派的马克龙政府在2017年当选后的第一个行动。正如我们所看到的那样，这是非常危险的政治举动。取消财富税和试图征收燃油附加费是“黄背心”运动最初的导火索。为了平息事态，马克龙做出了一些让步，但并没有恢复财富税。

财富税在政治上如此难以实施的原因有两个。首先就是有效的游说。高净值人群为各党派政治家的竞选活动提供资金，即使这些人本来就很自由，也很少有人支持财富税。其次，合法或非法避税是很容易的，特别是在欧洲小国，人们可以将其财产转移或存放在国外。这导致了纳税基准的竞争。

但我们不应忽略一个事实，即发生所有上述情况是因为这个世界对逃税行为是宽容的：大多数税法存在漏洞，同时对在国外存钱行为的处罚并没有效果。税法简单、漏洞少的国家，当其税收增加时，因逃税而遭受的损失比美国更少。^[7]加布里埃尔·祖克曼令人信服地指出，许多相对简单的做法都有助于限制逃税和避税行为。他的想法包括：建立一个全球金融注册机构，可以跟踪任何地点的财富（无论财富在何处，都可以对其征税）；改革公司税制，使跨国公司的全球利润锁定在销售发生的地点；更严格地监管那些帮助他人通过避税天堂避税的银行和律师事务所。^[8]

只是找到这样一系列措施当然并不足够。想要实施这些政策还需要

政治意愿。祖克曼建议的三个举措可能特别棘手，因为它们都涉及国际合作，而且现在那些拥有最高权位的男人（是的，几乎总是男人）似乎没有办法团结起来完成这些事情。如果做不到这些，一些国家可能会为了吸引人才和资金，而参与到低税率的竞争中。比利时、丹麦、芬兰、荷兰、葡萄牙、西班牙、瑞典和瑞士已经引入了针对高技能外国工人的税收优惠计划。例如在丹麦，高收入的外国人在三年内仅需支付30%的单一税（丹麦最高税率为62%）。对于吸引高收入外国人到丹麦，这一招非常有效。这可能对丹麦有利，但对其他国家不利。这让那些国家只能有两种选择，要么减少对最高收入者征税，要么迫使他们离开。^[9]在关于税收竞争的辩论里，这种个人所得税政策设计中存在的国家福利与全球福利之间的紧张关系，同样隐约可见。

问题在于，这些是政治问题，从经济学的角度看，并非找不到解决办法。本书的主旨是强调没有任何经济学的铁律能够阻止我们建设一个更加人性化的世界，但是许多人因为盲目的信仰、自私自利，或者只是单纯因为缺乏对经济学的认识，就宣称这是不可能完成的任务。

^[1] Henrik J. Kleven, Camille Landais, and Emmanuel Saez. 2013. “Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market,” *American Economic Review* 103, no. 5: 1892-1924.

^[2] Annette Alstadsæter, Niels Johannesen, and Gabriel Zucman, “Tax Evasion and Inequality,” NBER Working Paper 23772, 2018.

^[3] Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trans. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

^[4] Ibid.

^[5] 另一方面，投资收益的税率较低。替代财富税的另一种方法是在投资收益尚未被分配时就对其征税，但从技术上讲，这种收益很难计算。

^[6] Ben Casselman and Jim Tankersly, “Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree.” *New York Times*, February 19, 2019, <https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html>.

^[7] H. J. Kleven, Knudsen, M. B., Kreiner, C. T., Pedersen, S. and E. Saez, “Unwilling or Unable to Cheat? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark,” *Econometrica* 79 (2011):651-92,

doi:10.3982/ECTA9113.

[8] Gabriel Zucman, “Sanctions for Offshore Tax Havens, Transparency at Home,” New York Times, April 7, 2016; Gabriel Zucman, “The Desperate Inequality behind Global Tax Dodging,” Guardian, November 8, 2017.

[9] Henrik Jacobsen Kleven, Camille Landais, Emmanuel Saez, and Esben Schultz, “Migration and Wage Effects of Taxing Top Earners: Evidence from the Foreigners’ Tax Scheme in Denmark,” Quarterly Journal of Economics 129, no. 1 (2013): 333-78.

联合公民？

严格地从经济效率的角度来看，有证据表明，没有什么能阻止政府制定具有非常高的最高边际税率的累进税收计划。如果丹麦可以对高收入人群征收高额税收，并且国内资本也都没有转移到某个邻近的税收较低的国家，富人也都没有去往爱尔兰（或巴拿马），那么对于像美国这样规模庞大，并且全球一体化程度要低得多的经济体来说，（从严格的经济学角度看）没有什么可以阻止它也这样做。

提高最高税率的困难在于政治。事实上，我们似乎正处于政治和经济权力集中的恶性循环之中。随着富人变得更加富裕，他们更有兴趣也有更多的资源来组织社会，以维持现状，包括资助那些愿意降低最高税率的立法者的竞选活动。美国最高法院对“联合公民”（Citizens United）一案的判决，裁定限制商业机构资助选举活动的条款违反了宪法，从而将金钱在影响选举方面的无限权力正式合法化。

但是很难想象，这种状况可以不受限制地继续下去，并且不会产生巨大的反弹。对高收入者实施高税率确实受到欢迎。投票数据显示，51%的选民支持对收入超过1000万美元的人征收70%的边际税率。^[1]在我们的调查中，超过2/3的受访者——这些人并不具有特别的自由主义倾向——认为，年收入超过430600美元（收入排名前1%）的企业家缴纳的税款太少。^[2]

在某种程度上，美国最近兴起的民粹主义是这种抗议的开始，其背后是深切的边缘感，一种不论对错、总是精英们在做决定的感觉，而且无论他们做出何种决定，对于路人甲乙来说都不会带来改变。在美国，特朗普尽管拥有财富和精英关系，但他承诺打破以往的商业模式，并因

此当选。但是共和党人站在他身后，因为他们相信特朗普和他们一样支持富人，而他确实实施了减税。现在还不清楚这个鱼饵和变脸的游戏在总爆发之前还能玩多久。富人可能最终会认为，为实现真正的繁荣共享做出根本性转变符合他们的自身利益，或者最终通过一种不情愿的方式强加给他们。究其原因，还是因为不平等的加剧造成了社会焦虑和不满情绪的急剧增加。

[1] Ben Casselman and Jim Tankersly, “Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree,” New York Times, February 19, 2019, <https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html>.

[2] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

“赶上琼斯家”

长期以来，社会科学家一直怀疑人们的自我价值感与他们在所处群体中的地位有关。这些群体包括他们的社区、同行和国家。如果上述属实，那么不平等自然会直接影响人的幸福感。在我们看来这非常合理，但毫无疑问，想要证明这一点很难。比如说，有证据表明，如果给定的收入水平低于本地的平均标准，人们的幸福感就会降低。^[1]但这有可能是因为他们生活的社区物价昂贵，从住房到咖啡，所有花费都更高。换句话说，对事实的解释可以不涉及不平等。

挪威最近进行的一项研究表明，人们对自己在收入分配中所处地位的认识越多，他们的幸福感就越依赖于收入程度。^[2]在挪威，税收数据已经公开发布多年，但这些记录保存的形式是纸质副本，因此很难获得。到了2001年，这些数据放到了网上，人们只需要上网点击几下鼠标，便可以看到邻居或朋友的数据。这种现象非常普遍，每个人似乎都明确地知道自己在什么位置上。这些数据上线后，我们立即发现，穷人变得更沮丧，而富人变得更幸福。意识到自己的收入地位，确实会影响人们的幸福感。

在某种意义上，我们都生活在某种形式的挪威实验中。就像我们被互联网和媒体上的他人生活所震动一样，固执地想要对这个世界正在前进的情况充耳不闻是不可能的。事情的另一面是，我们有一种冲动向世界宣告我们也能够“赶上琼斯家”，如果可能的话，要比他们过得更好。这是“炫耀式”消费背后的逻辑，旨在彰显自己的身份。在最近的一项实验中，一家印尼银行向一些高收入的客户（主要是城市人口和中产阶级）提供了新的白金信用卡。^[3]在对照组中，客户收到的是现有信用卡

的升级邀请，除了卡片的外观不同，享受的所有优惠和白金卡一样。尽管客户们都知道这些卡具有完全相同的优惠，但这并不能阻止他们更喜欢白金卡。收到白金卡的人当中有21%愿意使用它，相比之下，只有14%的人愿意使用外观普通的信用卡。

有趣的是，当人们自我感觉良好时，炫耀的欲望会减弱。实验人员发现，只需让人写一篇简短的文章来讲述自己感到骄傲的时刻，就可以减少他们对白金卡的需求。这导致了一个恶性循环，即经济上糟糕的人特别渴望通过某种没有意义的（并且难以负担的）购买行为来证明自己的价值，而信用卡行业也准备好了提供这样的服务，当然，他们的收费可不便宜。

[1] Erzo F. P. Luttmer, “Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being,” *Quarterly Journal of Economics* 120, no. 3 (2005): 963-1002.

[2] Ricardo Perez-Truglia, “The Effects of Income Transparency on Well-Being: Evidence from a Natural Experiment,” NBER Working Paper 25622, 2019.

[3] Leonardo Bursztyn, Bruno Ferman, Stefano Fiorin, Martin Kanz, Gautam Rao, “Status Goods: Experimental Evidence from Platinum Credit Cards,” *Quarterly Journal of Economics* 133, no. 3 (2018): 1561-95, <https://doi.org/10.1093/qje/qjx048>.

美国人的噩梦

美国人还有另外一个属于自己的特殊情况。接受着“美国梦”的灌输、吃着早餐麦片的美国人倾向于相信，尽管他们的社会并不平等，但无论如何，努力总有回报。在最近的一项研究中，研究人员询问了美国和一些欧洲国家的人们对社会流动的看法。^[1]当被问及“如果我们将500个家庭（按经济状况）分为5组，每组100个家庭，那些最贫困组的父母所生的孩子中，有多少人将留在本组，有多少人可以向上提升一组、两组及至最富裕的那组？”时，美国人的回答比欧洲人更为乐观。他们认为，100个贫困儿童中，有12个将进入最富有的那组，只有32个人将留在贫困组。相比之下，法国人认为，100个贫困儿童中，有9个人将进入最富组，35个人将留在贫困组。

美国人的乐观观点并不能反映当今美国的现实。伴随着底层的普遍停滞，美国的代际流动性急剧下降。美国现在的流动性远远低于欧洲。在经合组织内，底层人口的后代最有可能无法实现阶级跃升的是美国（33.1%），成绩最好的是瑞典（26.7%），欧洲地区的平均值低于30%。在美国，底层人口成为最富裕的1/5人口的可能性为7.8%，但欧洲的平均比例接近11%。^[2]

在美国，最有可能坚持过时的美国社会流动性（也就是美国梦）想法的地区，实际上是最不可能发生这种事的地方。美国人通常还认为，努力就有回报（背后的推论是，穷人必须为自己的困苦承担部分责任），并且可能出于同样的原因，那些相信社会流动性很高的人，往往会怀疑政府为解决穷人所面临的问题而采取的所有努力。^[3]

当人们对流动性的乐观看法与现实相冲突时，便产生了一股强烈的

回避尴尬现实的冲动。大多数美国人的工资和收入停滞不前，他们看到周围的财富那么多，自己却在经历财务困境，两者之间的鸿沟日益拉大时，要么责怪自己没有从他们所相信的社会机遇中受益，要么指责什么人偷走了他们的工作。这两种选择分别指向了绝望和愤怒。

无论如何，当今美国的绝望情绪正在上升，并且已经变得致命。文化程度较低的中年白人的死亡率空前上升，预期寿命也在下降。2015年、2016年和2017年，所有美国人的预期寿命连续下降。这个严峻的趋势只存在于美国白人，尤其是他们当中没有大学学位的那些人中。除白人外，美国所有种族的死亡率都在下降。那些拥有与美国大致相似社会模式的其他英语国家，即英国、澳大利亚、爱尔兰和加拿大，尽管发展缓慢，但也都在经历类似的变化。而在所有其他的富裕国家中，死亡率都在下降，其中没有受过教育的人（最初死亡率比较高）的死亡率，其下降速度比接受过教育的人更快。换句话说，对于接受过大学教育和没有接受过大学教育的人来说，当他们的死亡率在世界上的其他国家和地区趋于一致时，美国则出现了相反的方向。安妮·凯斯（Anne Case）和安格斯·迪顿（Angus Deaton）的研究表明，死亡率的增加，是由美国中年白人男女“绝望致死”（deaths of despair，例如因酒精和药物中毒、自杀、酒精性肝病和肝硬化导致的死亡）的稳步增加，加上解决其他致死问题（包括心脏病）的进展放缓所导致的。身体状况和心理健康状况的自评也出现类似的情况。自20世纪90年代以来，受教育程度较低的中年白人越来越多地报告自己身体状况欠佳，他们更有可能抱怨自己正在承受各种病痛，也更有可能出现抑郁症状。[\[4\]](#)

这些现象本身并非低收入（或不平等）必然会带来的结果。毕竟，历史上黑人的经济状况并没有更好，但他们并没有展现出这种趋势。此外，即便在收入停滞的大萧条时期，西欧的死亡率也没有上升。而另一方面，在1991年苏联解体后，俄罗斯的死亡率出现了暴增，并且和美国一样，增长的主要原因是年轻人和中年人因心血管疾病和暴力死亡（主要是自杀、谋杀、意外中毒和交通事故）导致的死亡率变化。[\[5\]](#)

凯斯和迪顿还指出，尽管美国的死亡率增长始于20世纪90年代，但它体现了一个早在此前就已经开始的趋势。在20世纪70年代末期进入劳动力市场的那批人之后，随后的每一代人在许多方面都比前一批人更差。^[6]在受过较少教育的美国白人的每个年龄段中，此后的每一代人都更有可能面对社交障碍、体重超重、精神困扰、抑郁症状，以及慢性疼痛的困扰。他们也有更大的可能选择自杀或死于药物滥用。这些日积月累的损伤最终导致了死亡率的增加。

任何缓慢发展的因素都可能导致受教育程度较低的美国人的幸福感被侵蚀。每一代人当中的个体，相比前一代人，在劳动力市场中的相似之处越来越少。对于那些还在工作的人来说，他们的实际工资并不比以前的人更高，有时候甚至更低，而且他们也更难对特定的工作或公司产生强烈的感情。结婚和建立稳定的关系对他们来说也更难了。总体来说，没受过大学教育的白人工人阶级在20世纪70年代后溃败了，这可能是美国所经历的特殊的不平等的经济增长的产物。

^[1] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” *American Economic Review* 108, no. 2 (2018): 521-54.

^[2] Ibid.

^[3] Ibid.

^[4] Anne Case and Angus Deaton, “Rising Midlife Morbidity and Mortality, US Whites,” *Proceedings of the National Academy of Sciences*, December 2015, 112 (49) 15078-15083; DOI:10.1073/pnas.1518393112; Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and Morbidity in the 21st Century,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 2017.

^[5] Tamara Men, Paul Brennan, and David Zaridze, “Russian Mortality Trends for 1991-2001: Analysis by Cause and Region,” *BMJ: British Medical Journal* 327, no. 7421 (2003):964-66.

^[6] Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and Morbidity in the 21st Century,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 2017.

对抗世界

不选择绝望，就选择愤怒。

意识到缺乏社会流动性并不一定让人更愿意支持二次分配。在我们此前讨论的研究中，研究人员在询问了美国人的意见后，向他们中的一些人展示了一张信息图表，表明流动性比他们想象的要低得多（其他人会看到另一张图表，显示的数据相同，但视角更积极）。对于那些最初认同共和党的受访者来说，这甚至导致他们无法认同政府可以成为解决方案的一部分。[\[1\]](#)

另一种选择是反抗整个系统，并为之付出可能的巨大的个人代价。在印度奥里萨邦进行的一次实验中，当一家公司的员工感觉到工资随意变化时（相比那些工资保持不变的公司），他们会消极怠工以示抗议，并且更频繁地旷工，由于这些员工是通过每天上班来获得固定工资的，因此他们的做法会损害自身的利益。薪酬不平等的公司中的员工也不太可能合作实现与奖励挂钩的集体目标。员工可以忍受工资上的不平等，但前提必须是工资与绩效明确挂钩。[\[2\]](#)

在美国，还有另一种可能的反应。由于许多人认为美国的市场体系从根本上来讲是公平的，因此他们必须找出其他可以归咎的原因。如果他们没有得到一份工作，那一定是因为精英们以某种方式秘密地将这份工作转给了一个非洲裔美国人、一个西班牙裔，或者一个中国工人。我为什么要相信由这些精英组成的政府，来对我进行二次分配？政府的钱越多，就是“其他人”的钱越多。

因此，当增长停滞，或无法使普通人受益时，就需要找到替罪羊。

在美国尤其如此，但欧洲的情况差不多。最自然的指责对象是移民和贸易。正如我们在第二章中所论述的，反移民观点背后有两个误解：夸大了到来的和潜在的移民数量，以及相信低技能移民会使工资下降，但这并非事实。

正如我们在第三章中看到的那样，更多的国际贸易伤害了富裕国家的穷人。这不仅激起了对国际贸易的抵制，也激起了对现有“体系”和精英的反对。奥托、多恩和汉森发现，在受中国影响更大的美国选区中，温和的政客被更极端的政客所取代。在最初倾向于民主党的地区，中间派民主党人被更倾向自由主义的民主党人所取代。在最初倾向于共和党的地区，温和的共和党人被保守的共和党人所取代。受贸易影响最大的地区通常是传统意义上的共和党州，因此，其总体影响是将许多地区送到更保守的候选人手中。这种趋势早在2016年大选之前就已经开始了。^[3]当然，问题在于，由于保守派候选人倾向于反对任何形式的政府干预（特别是二次分配），因此加剧了一个问题，即几乎没有采取任何措施来补偿因为贸易所造成的伤害。比如，许多受到贸易影响的、在保守派共和党治下的州，都拒绝联邦基金扩大医疗（Medicare expansion）。而这反过来加剧了人们对国际贸易的不满。

随着人们逐渐认识到他们生活在一个比以前所认为的更加不平等、机会更少的社会中，类似的负面循环可能还会出现。正如我们此前的研究提到的，他们可能对政府更加不满，甚至不相信政府能够帮到他们。

这背后有两个含义。第一，里根-撒切尔革命带来的对增长的痴迷，此后也并没有哪个总统对此提出质疑，从而造成了持续的损害。当经济增长的大部分利益被一小撮精英所攫取时，增长就可能是一场社会灾难的诱因（就像我们目前正在经历的灾难一样）。此前我们指出过，应该警惕所有以增长为名的政策，因为它可能是虚假的。我们甚至应该为这样的政策能行得通感到更加害怕，因为增长只会让少数人获益。

第二个含义是，我们作为一个社会集体，如果现在不设法采取行动，设计能够帮助人们在这个高度不平等的世界中生存并保持尊严的政策，那么公民对社会应对该问题的能力的信心则可能会被永远破坏。这使设计有效的社会政策并提供充足资金显得更加紧迫。

[1] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” *American Economic Review* 108, no. 2 (2018): 521-54.

[2] Emily Breza, Supreet Kaur, and Yogita Shamdasani, “The Morale Effects of Income Inequality.” *Quarterly Journal of Economics* 133, no.2 (2017): 611-63.

[3] David Autor, David Dorn, Gordon Hansen, and Kaveh Majlesi, “Importing Political Polarization. The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure,” NBER Working Paper 22637, September 2016, revised December 2017.

第八章 被认可的政府

本书反复提到的一个主题是，总是期待市场创造公正的、可接受的甚至高效的结果是不合理的。比如，在棘手的经济形势下，一定程度的政府干预是有必要的，可以帮助人们在适当的时候迁徙他处，但有时也要让人们在维持生计和尊严的前提下留在原地。更普遍地讲，在一个不平等程度急剧上升、赢者通吃的世界里，穷人和富人的生活正在产生巨大差异，如果我们把所有社会问题甩给市场，这种差异将无法逆转。

正如我们所看到的那样，税收可以用来控制社会顶层的收入及财富分配不平等的现象，但社会政策的最终目标并非单纯地削弱占总人口1%的顶级富裕群体，我们还要探索一下如何帮助其余群体。

社会政策的任何创新都需要新的资源。超级富豪的财富可能不足以整个政府提供资金，如果税前收入不平等程度像我们希望的那样趋于下降，这种局面将更为严重。此外，以史为鉴，这些超级富豪或许会抵制社会政策的创新，甚至还可能取得一定的成功，其他人也将付出代价。许多国家的经验表明，这种局面是完全可能发生的，并将引发政治挑战，因为越来越多的选民认为这个国家不可靠，甚至更糟，政府合法性受到侵蚀。如何才能恢复这种合法性呢？

税收与支出

民主国家通过征税来筹措资金。2017年美国的总税收（把各级政府都考虑进去）仅占GDP的27%，这个数字比经合组织成员国的平均水平低了7个百分点，其中，韩国与美国并列，只有墨西哥、爱尔兰、土耳其和智利这四个成员国的税收收入在GDP中占比低于27%。[\[1\]](#)

任何重大的公共政策都需要更多的资金。即使美国对富人提高税率，达到与丹麦看齐的水平，总税收在GDP中的占比仍将远低于2017年的丹麦（46%）、法国（46%）、比利时（45%）、瑞典（44%）和芬兰（43%）。其中一个原因在于，如果美国的税率提高到上述水平，高收入群体的收入水平可能会大幅下降，因为企业再也无力支付天价工资。虽然对富人增税有一定的可取之处，但最终必然不利于实现增税的初衷。换句话讲，尽管将所得税税率提高到70%以上的提议在限制收入不平等方面或许有一定的可取性，但最终不太可能给国家带来预期中的那么多税收增量。

只要采取减少逃税的措施，适当的财富税税率就能大幅增加政府的财政收入。赛斯和祖克曼估计，对资产超过5000万美元的家庭征收每年2%的财富税（这将影响大约7.5万人），对资产超过10亿美元的家庭征收每年3%的财富税，那么只要10年，就能给政府增加2.75万亿美元的税收收入，或者说GDP的1%。[\[2\]](#)我们看到，较之于提高边际所得税税率，对资产超过5000万美元的家庭征收财富税其实更受欢迎。[\[3\]](#)即使按照这里提议的税率来征收，税收增幅也能达到GDP的1%。

即使在税率较高且征收财富税的欧洲国家，政府的大部分收入也是来自对普通收入者的税收。换句话讲，让99%的纳税人享有更低税率的

税收改革之梦，注定导致美国政府未来依然无法向低收入者重新分配大部分税金。税收改革不仅需要拿超级富豪开刀，也需要针对普通富豪甚至中产阶级采取措施。

就目前情况而言，税改是美国左右两派政客共同面临的一个“禁区”。对（几乎）所有人增税的提议并不受欢迎。在我们的调查中，48%的受访者认为小企业主纳税太多，只有不到5%的人认为这些小企业主纳税太少。人们对工薪阶层的纳税情况也存在类似看法。^[4]难度最大的环节可能是说服美国的普通纳税人支付更多的税金，以便获得更多的公共服务。我们怀疑，经济学家对人们不愿纳税负有部分责任，原因有很多。

首先，许多著名的经济学家提出了这样的担忧：如果税收增加，人们将停止工作。比如，米尔顿·弗里德曼有句名言：“我支持在任何情况下、以任何借口、以任何理由、在任何可能的时候减税。”^[5]这类人坚持认为高税收会扼杀人们工作的积极性，妨碍经济增长，但他们面前的数据并不能佐证这一点。我们已经看到，富人不会在税收上涨时停止工作。那剩下的99%呢？他们会停止工作，退隐到农村吗？关于这一主题的大量经济文献表明，他们不会这么做。^[6]

最好的例子之一来自瑞士。在20世纪90年代末和21世纪初，瑞士将“每两年调整一次所得税税率”的制度转变为一种更标准的“付工资时扣缴所得税”的制度。比如，在旧的税收制度中，一个人在1997年和1998年的纳税税率是基于1995年和1996年的收入水平，1999年和2000年的纳税税率是基于1997年和1998年的收入水平，依此类推。新制度的运作方式与美国的类似。比如，通过预估的方式确定2000年全年的所得税税率，然后，到2001年初，纳税人填写所得税申报表，进行纳税义务调整。为了向新的税收体系过渡，瑞士必须有一个免税期。瑞士的图尔高州在1999年进行了税收制度变革。1997年和1998年，纳税人为1995年和1996年的收入纳税。1999年，他们开始根据当年实际收入纳税。为了避

免向人民征收两次税，1997年和1998年被设定为免税年度，这两年的收入无须纳税。瑞士各州在1999年至2001年之间经历了不同的转变，因此，不同的人在不同的年份享受了不同的免税期，具体取决于他们的居住地。此外，还有临时退税，并提前通知了广大纳税人。因此，在人们决定1997年和1998年这两年的工作意愿以及工作时间之际，就已经知道自己将无须纳税。这是一个观察降低税率是否会影响人们工作意愿的绝佳机会。我们可以比较一下免税期之前、期间和之后的劳动力供应情况。答案是：根本没有变化。这对人们的工作意愿没有任何影响，对工作时长也没有任何影响。^[7]

尽管瑞士的例子非常特殊，但其结果却具有普遍性。增税似乎并没有阻止人们工作。^[8]然而，如果选民认为别人会因为增税而停止工作，那么依然有可能反对征税。在我们的调查中，我们询问了一些受访者，如果税率提高，他们是会停止工作，还是会减少工作？72%的人说他们绝对不会停止工作，60%的人说他们会和以前一样工作。这与我们得到的数据非常一致。我们还询问了其他受访者，看看他们觉得普通的中产阶层将如何应对增税。在这种情况下，只有35%的受访者认为普通的中产阶层会像往常一样工作，50%的人认为他们会停止工作。^[9]因此，当美国人评价自己时，他们是正确的；但是当他们预测朋友和邻居的行为时，就太悲观了。

^[1] “Revenue Statistics 2018 Tax Revenue Trends in the OECD,” Organisation for Economic Co-operation and Development, December 5, 2018, accessed June 18, 2018, <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf>.

^[2] Emmanuel Saez and Gabriel Zucman to Elizabeth Warren, January 18 2019, <http://gabriel-zucman.eu/files/saez-zucman-wealthtax-warren.pdf>.

^[3] Ben Casselman and Jim Tankersly, “Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree,” New York Times, February 19, 2019, <https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html>.

^[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[5] Cited in *Conservatives Betrayed: How George W. Bush and Other Big Government Republicans Hijacked the Conservative Cause*, by Richard A. Viguerie (Los Angeles: Bonus Books, 2006), 46.

[6] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” *Journal of Economic Literature* 50, no.1 (2012): 3-50.

[7] Isabel Z. Martinez, Emmanuel Saez, and Michael Seigenthaler, “Intertemporal Labor Supply Substitution? Evidence from the Swiss Income Tax Holidays,” NBER Working Paper 24634, 2018.

[8] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” *Journal of Economic Literature* 50, no.1 (2012): 3-50.

[9] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

政府是问题所在？

人们不愿意提高税收以获得更多服务的另一个原因是，许多美国人对政府的任何干预都持怀疑态度（英国和许多发展中国家的人也是如此）。至少从里根时代开始，美国人就被灌输了这样的观念：“在当前的危机中，政府不会解决问题，而是问题所在。”^[1]

2015年，只有23%的美国人认为自己可以“一直”或者“在大部分时间里”信任政府。59%的人对政府持负面看法。20%的人认为政府无法改善贫富差距，32%的人认为较之于借助增税来为资助穷人的计划融资，降低富人和企业税收以鼓励投资不失为一个更好的方法，有助于提高机会的平等性。^[2]

这种对政府行动的极端怀疑态度，可能是帮助那些亟须帮助的人的最大障碍，但矛盾的是，许多人偏偏持有这种观点。曼普里特·辛格·巴达尔（Manpreet Singh Badal）是印度旁遮普邦一位年轻有为的部长，他的政治生涯就因此遭遇了挫折。旁遮普邦的农民可以免费用电，地下水也是免费的，结果每个人都过度灌溉土地，导致地下水位快速下降，几年之后可能再也抽不出地下水了。在这种情况下，减少水的消耗量符合每个人的利益。巴达尔的解决方案是给每个人一笔固定金额的钱来补偿他们，然后收取他们的电费，这样他们就不会抽出超出实际所需的水量，因为成本是对过量抽水的一种威慑。从经济角度来看，这显然是符合逻辑的，但从政治角度来看，这无异于自杀。这项于2010年1月推出的措施在10个月后被取消了，巴达尔因此失去了旁遮普邦财政部长的职位，最终被迫离开所属政党。农民根本不相信他们会得到任何钱，而且势力庞大的农民协会极力反对这些措施。值得注意的是，在2018年，重

新执政的巴达尔决定再试一次。这一次的计划是先将48000卢比（考虑到购买力平价差异，相当于2823美元）直接转到所有农民的银行账户，然后从这个账户中扣除电费。补贴的计算方法是这样的：按照当前的速度，一个农民消耗的电力不足9000个单位，就可以获得补贴（国家估计平均消耗量在8000到9000个单位之间）。这样做的目的是让人们完全明白，这不是一种伪装的税收；换句话讲，这并不是从农民那里筹措税金的狡猾手段。这一次政府的动作很谨慎。他们从一个小的试点项目开始，现在正打算开展规模更大的随机对照研究项目，以评估该计划对农民用水量和农民福利的影响。尽管如此，农民们仍然心存疑虑，农民协会依旧声称“政府的真正目的是停止对农业用电的补贴”。^[3]

为什么人们如此怀疑政府？毫无疑问，其中一部分是历史原因。在印度，人们目睹了太多政府言而无信的情况。在美国，显然存在一种自力更生的心态，尽管这种心态已经确立了很多年，但在很大程度上，它是建立在幻想基础之上的：对自力更生最引以为豪的那些州，恰恰是最依赖联邦补贴的州（根据联邦补贴在州财政收入中的占比来看，高居榜首的是密西西比州、路易斯安那州、田纳西州和蒙大拿州）。^[4]就像我们之前提到的那样，这在一定程度上也与人们对精英阶层的不信任有关。政府项目被视为精英阶层为每个人提供的一种补贴，但努力工作的白人，尤其是白人男性除外，因为这些人往往不符合接受补贴的条件。但在经济学家的启发下，政府内部一直存在关于财政资金浪费的讨论，如果你当着一屋子经济学家的面提到政府干预，你会清楚地听到一阵窃笑。许多（可能是大多数）经济学家认为政府的激励措施总是一团糟，尽管政府干预具有一定的必要性，但往往是笨拙的或腐败的。^[5]

但这种判断是相对于什么来看呢？问题是，政府所做的许多事情都是无可替代的（当然，政府做的许多事情超出了它应该做的范畴，比如印度政府运营一家航空公司）。当龙卷风来袭，当一个穷人需要医疗保健，或者当一个行业关闭，市场通常无法提供解决方案，政府存在的部

分作用是解决其他机构无法解决的现实问题。要证明政府存在浪费，人们需要证明可以通过一种替代方式更好地组织同样的活动。

大多数国家的政府都存在浪费现象，这是毋庸置疑的。来自印度、印度尼西亚、墨西哥和乌干达等国的一些研究发现，政府做事方式的转变可以带来实质性的改善。比如，在印度尼西亚，仅仅分发一张表明某人有资格参加某个计划的卡片，就能促使更多符合条件的贫困人口去申请福利，从而导致政府发放给贫困人口的补贴总额增加了26%。一旦人们发现自己有资格得到什么，就会更好地去争取。^[6]另一方面，正如我们在第五章中所指出的那样，私营公司内部也存在着巨大的浪费，因此，对资源的良好管理比我们想象的还要困难。

与此相一致的是，想方设法减少政府浪费也比我们想象的困难。简单的公式化方案是行不通的，比如，私有化就不是灵丹妙药。事实表明，那些将私营部门和公共部门提供的同一种服务加以比较的证据是非常有限和混杂的。在印度，私立学校学费较低，但随机分配到私立学校的孩子与留在公立学校的孩子考试分数一样低。^[7]在法国，私营部门为长期失业者提供的安置服务效率低于公共部门的服务效率。^[8]

2016年，利比里亚政府将管理93所公立学校的责任移交给了8个不同的私营组织（有些是非政府性质，有些是营利性质），并实施了一个随机对照实验项目来评估效果，结果喜忧参半。平均而言，这些学校的学生成绩略好一些，但私立学校在每个学生身上花的钱也要多得多（是公立学校学生的两倍），因此竞争环境并不公平。此外，这8个组织中有4个比公立学校好不到哪里去。布里奇学校（Bridge Academy）堪称其中一所明星学校，学生成绩不错，但出现这种成就的前提是收到了一笔非常可观的外部资金，并清理了所有超过班级人数限制的学生。^[9]甚至一家名为“超越自我”（More Than Me）的美国慈善组织在经营这些学校的过程中，竟然卷入了一桩令人震惊的性虐待丑闻。^[10]由此可见，

灵丹妙药是不存在的。

[1] Ronald Reagan, Inaugural Address, Washington, DC, 1981.

[2] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” *American Economic Review* 108, no. 2 (2018): 521-54.

[3] Anju Agnihotri Chaba, “Sustainable Agriculture: Punjab Has a New Plan to Move Farmers Away from Water-Guzzling Paddy,” *Indian Express*, March 28 2018, accessed March 4, 2019, <https://indianexpress.com/article/india/sustainable-agriculture-punjab-has-a-new-plan-to-move-farmers-away-from-water-guzzling-paddy-5064481/>.

[4] “Which States Rely Most on Federal Aid?,” Tax Foundation, accessed April 19, 2019, <https://taxfoundation.org/states-rely-most-federal-aid/>.

[5] 关于这方面，人们经常引用米尔顿·弗里德曼的名言。弗里德曼激励了好几代经济学家，尤其是右翼经济学家。他有一句话在推特上广为流传，而且在所有名言资料库中都能找到，即“人类文明的伟大成就并非来自官僚”。他接着补充道：“爱因斯坦不是在官僚命令下构建其理论的。”弗里德曼选择的这个例子很奇怪，因为爱因斯坦在做早期研究时是一个官员(当年在瑞士专利局工作)，如果爱因斯坦没有取得如此巨大的成就，将是政府浪费人才的一个重要例子。请参考BrinyQuote.com网站上的“米尔顿·弗里德曼名言”，该网站开发者为BrinyMedi公司，网址https://www.brinyquote.com/quotes/milton_friedmn_412621，访问时间2019年6月18日。

[6] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken, and Sudarno Sumarto, “Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia,” *Journal of Political Economy* 126, no. 2 (2018).

[7] Karthik Muralidharan and Venkatesh Sundararaman, “The Aggregate Effect of School Choice: Evidence from a Two-Stage Experiment in India,” *Quarterly Journal of Economics* 130, no. 3 (2015): 1011-66.

[8] Luc Behaghel, Bruno Crépon, and Marc Gurgand, “Private and Public Provision of Counseling to Job Seekers: Evidence from a Large Controlled Experiment,” *American Economic Journal: Applied Economics* 6, no. 4 (2014): 142-74.

[9] Mauricio Romero, Justin Sandefur and Wayne Sandholtz, “Outsourcing Service Delivery in a Fragile State: Experimental Evidence from Liberia,” working paper, ITAM, accessed June 18, 2019, <https://www.dropbox.com/s/o82lfb6tdffedya/MainText.pdf?dl=0>.

[10] Finlay Young, “What Will Come of the More Than Me Rape Scandal?,” *ProPublica*, May 3, 2019, accessed June 18, 2019 <https://www.propublica.org/article/more-than-me-liberiarape-scandal>.

对腐败的执念

对政府持怀疑态度的部分根源是人们对政府腐败的执念，这种情况普遍存在于世界各地。或许是因为政府官员靠纳税人的钱过着舒适的生活，从而冒犯了纳税人，因此，腐败常常成为政治竞选的核心话题。一种假设认为，如果有足够的政治意愿，腐败或将消失。这种假设自然有其真实之处，毕竟，当政府的头头脑脑们自己都忙着发财时，你怎么能指望腐败消失呢？

但那种认为只需政治决心就能根除腐败的观点忽视了腐败的根源和我们控制腐败的能力。正因为政府做了市场不愿做的事情，他们才容易受到腐败的影响。以污染罚款为例。造成污染的人很乐意付一部分罚款给污染控制办公室的官员，以便消除造成污染的证据。但如果让一家追求利润最大化的私营企业去管理污染，并收取罚款，情况会有所改善吗？很可能不会，因为他们至少和你一样喜欢钱。此外，私人征税（即“包税制”^[1]）的历史告诉我们，鼓励代理人去征税（或收取罚款）有可能会敲诈那些原本不需要缴税的人。

而最好的公立学校的名额也是个问题。对于一名学校官员来说，接受一笔贿金为一个有钱却不合格的学生打开一扇门是很诱人的。但这与政府本身无关，而是与名额分配有关。每当一种商品被定量分配时，人们就会强烈地希望以某种方式购买。这一点在2019年斯坦福大学和耶鲁大学等私立精英大学的录取丑闻中得到了充分证明。有些父母虽然比较富裕，但财力还不足以为其子女支付走后门的全部费用（比如，给大学捐建一栋楼），这样一来，他们就会选择与这个大学的某个顾问合作，这名顾问能把这些父母引向一个成本较低的后门（比如行贿大学的某个体育教练）。

更广泛的观点是，我们的社会目标常常促使我们不去遵循市场的指令。征收罚款没有纯粹的市场化解决方案；公立的中小学收费之所以很低，私立大学之所以不会根据市场能够承受的最高价格去收学费，是因为我们希望那些贫穷却有才华的孩子能够得到最好的机会。但无论何时，只要有人试图干预市场，就会存在作弊的诱惑。由于政府的工作性质是在市场面前进行干预，所以政府的反腐败斗争尽管初衷是好的，但必将是一场艰苦的持久战。

此外，打击腐败绝非没有代价。在意大利，一个名为Consip的政府性联盟组织应运而生，以应对接二连三的腐败丑闻。它的工作是代表政府部门采购物资。它所采购的东西不时地发生变化，因此，有时政府部门不得不自己采购某些东西；而在其他时候，他们依赖于Consip组织。如果政府部门可以使用这个平台去采购物资，那么他们大部分情况下都会使用它，但这个平台采购的产品往往要耗费更多的政府资金，因为市场上通常存在一个更便宜的替代品。换句话说，各部门本来可以按照更便宜的价格购买自己需要的东西，但只要可以通过Consip组织采购，他们就决定不行使这一选择权。因此，总体而言，这个组织是在浪费政府资金。有鉴于此，相信政府官员，不给他们施加各种限制，让他们放手去做他们一直在做的事情，或许不失为一个更好的方法。[\[2\]](#)

为什么几乎每个人明明知道可以通过其他渠道买到更便宜的产品，却偏偏通过Consip组织花更多钱去采购呢？或许这是因为他们知道这样可以让自己免受腐败指控。政府官员没有什么特别之处，他们也希望尽力避免麻烦。比如，美国的医生建议病人接受过多的检查以避免医疗事故诉讼。再比如，有些大公司仅仅指定一家旅行社为所有员工提供差旅服务，这虽然有助于降低员工虚报账目的风险，但几乎可以肯定的是，这些大公司最终会在大部分机票上付出更多的成本，因为员工为了避免麻烦而根本不会去寻求最佳交易。

这说明了一个更广泛的问题。目前打击腐败的方式是提高透明度，

即政府的工作应该接受外部人士的监督，比如独立的公共审计机构、媒体和公众。有确凿的证据表明，在许多情况下，提高透明度有助于反腐。尤其值得一提的是，让最终受益人知道自己有权获得什么，从而能让他们发现应得与实际所得之间的差异，堪称打击腐败的有力工具。^[3]然而，正如Consip的例子所表明的那样，一味强调透明度也存在一个不足。监督工作往往依赖于外部人员，而这些人员理解大局的能力有限，或无法评估总体社会目标的实现情况，他们能做的最多就是核实是否遵循了正当程序。反过来，这意味着官僚们往往会耗费大量精力去思考怎样做才算正确，才能避免引起关注和避免麻烦。这催生了一种特别注重遵循条条框框的刻板倾向，即使这些条条框框的精神有悖于经济原则，也在所不惜。

将官僚和政客们描绘成笨拙的白痴或腐败的无赖（对此，经济学家可能要负部分责任），是极具破坏性的。

首先，它引发了一种下意识的反应，即使在政府部门明显需要扩张的时候，相关提议依旧招致反对，今天的美国就存在这个现象。在我们对美国受访者的调查中，对官僚的信任程度和对经济学家的信任程度一样低：只有26%的受访者对公务员怀有“几分”或者“许多”信任感。^[4]这可能解释了为什么很少人认为政府能够成功解决贫富差距等社会问题。

其次，它还影响人们为政府效力的意愿。政府要实现良好运作，吸引合格人才至关重要。但对于一个很有才华的美国年轻人来说，考虑到政府的名声欠佳，从政对他而言是没有吸引力的。从来没有一个即将拿到毕业证的大学生告诉我们他打算到政府部门工作。把政府归入名声不佳的行列可能会演变成一个恶性循环：只要那些能力较差的人进入政府部门工作，我们看到的就是一个没有能力的政府，名声越来越不佳，这更容易导致人才不愿意加入政府。然而，在法国则是另一番景象，为政府工作是有声誉的事情，最优秀和最聪明的人愿意跻身政府。

政府的形象也影响到为其效力者的诚信度。印度的一项研究复制了我们在第四章中讨论的针对瑞士银行家的实验，^[5]印度的参与者（这次是大学生）被要求在一种私密状态下掷色子42次，并记录每次掷出的数字，不同数字会带来不同的奖励：如果掷出的数字是1，则可获得0.5卢比的奖励；如果掷出的数字是2，则可获得1卢比的奖励；如果掷出的数字是3，则可获得1.5卢比的奖励，以此类推。学生们享有充分的自由空间，使他们能够自由地对掷出的数字撒谎，结果撒谎人数的比例与瑞士那次针对银行家的实验大致相同。正如那些被提醒自己的身份是银行家的人在实验中更容易作弊一样，那些在印度打算为政府工作的学生也更容易作弊。^[6]相比之下，当这项研究被复制到丹麦时（丹麦对于本国政府部门的清廉非常自豪），研究人员发现了与印度截然相反的结果：那些打算加入政府部门的人作弊的可能性要小得多。^[7]

再次，如果政府中的大多数人不是贪腐就是懒政（或者两者兼具），那么他们无异于在剥夺整个社会的创造力，驱逐具有创造力的人，在这种情况下，剥夺这些官员的全部决策权是有道理的。这直接影响到政府官员的所作所为。在最近于巴基斯坦进行的一项实验中，给医院和学校的采购人员提供更多的灵活空间，给他们一些可以自由支配的现金来购买基本用品，大大提高了他们通过谈判获得低价的能力，从而为政府省下了一大笔钱。^[8]

在最需要人才的时候，给政府官员和政府合同设置太多的限制会打击人才的积极性。尽管美国在计算机科学领域处于世界领先地位，但没有一家大型科技公司愿意竞标为奥巴马医改建立配套设施的计算机系统。原因很明显，做政府承包商受制于太多的条条框框，以至很少有公司愿意这么做。《美国联邦采购条例》多达1800页。因此，为了赢得一份政府合同，擅长文书工作比胜任这份工作更重要。^[9]在经济开发领域，那些有系统地竞标并赢得美国国际开发署合同的承包商被称为“环城路强盗”^[10]，其他组织即便拥有实地开发的相关经验，也很难从这种

政府采购合同中分一杯羹。

最后，或许也是最重要的一点是，“政府腐败无能”的口号造就了一批厌倦政府的公民，他们可能对当选领导人无耻腐败的消息不再感兴趣，从华盛顿到耶路撒冷再到莫斯科，都存在这种情况。他们基本上已经学会了不抱任何期望，不再集中注意力关注政府。因此，人们对轻微腐败的执念和纵容可能滋生大范围的腐败。

[1] 包税制 (tax farming)，指国家将政府的征税活动承包给出价最高的投标者，后者只需要事前付给国家某个定额的租金就可以保留多余的税收收入。——译者注

[2] Oriana Bandiera, Andrea Prat, and Tommaso Valletti, “Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment,” *American Economic Review* 99, no. 4 (2009): 1278-1308.

[3] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken, and Sudarno Sumarto, “Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia,” *Journal of Political Economy* 126, no. 2 (2018): 451-91.

[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[5] Alain Cohn, Ernst Fehr, and Michel Andre Marechal, “Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry,” *Nature* 516: (2014) 86-89.

[6] Reman Hanna and Shing-Yi Wang, “Dishonesty and Selection into Public Service: Evidence from India,” *American Economic Journal: Economic Policy* 9 no. 3 (2017): 262-90.

[7] Sebastian Baufort, Nikolaj Harmon, Frederik Hjorth, and Asmus Leth Olsen et al., “Dishonesty and Selection into Public Service in Denmark: Who Runs the World’s Least Corrupt Public Sector?,” Discussion Papers 15-12, University of Copenhagen, Department of Economics, 2015.

[8] Oriana Bandiera, Michael Carlos Best, Adnan Khan, and Andrea Prat, “Incentives and the Allocation of Authority in Organizations: A Field Experiment with Bureaucrats,” CEP/DOM Capabilities, Competition and Innovation Seminars, London School of Economics, London, May 24 2018.

[9] Clay Johnson and Harper Reed, “Why the Government Never Gets Tech Right,” *New York Times*, October 24, 2013, accessed March 4, 2019, https://www.nytimes.com/2013/10/25/opinion/getting-to-the-bottom-of-healthcaregovs-flop.html?_r=0.

[10] 环城路强盗 (beltway bandit)，此处的环城路指环绕华盛顿特区的495号州际公路，这条路沿线分布着很多家以竞标政府合同为主的私营承包商，以接近联邦机构和国会议员。——译

者注

美国是第一名吗？

美国似乎陷入了僵局。40年来，政府一直承诺美好的事情就在眼前，但这也造就了一种太多人不信任任何人（尤其是政府）的社会大环境。政府坚持不懈地追求能够维持经济增长的灵丹妙药，由此造成的一个结果就是富人的经济、政治影响力日益增强，再加上富人精心培养大众的反政府情绪，从而阻碍了政府抑制富人财富日益增长的企图。政府长期处于破产窘境，因为从政治角度来讲，它是不可能提高税收的，甚至那些最具社会意识的年轻人也开始认为政府的工作一点也不酷，所以他们就算无法跻身一个“重磅”的基金，也会转向那些私营部门的基金会，或者加入一个不加掩饰地赚钱的企业。然而，要解决这些社会问题，唯一可能的出路是让政府发挥更大的作用。

在许多其他国家，这可能是未来的趋势。虽然法国的收入不平等问题没有美国那么令人瞩目，但的确有所加剧。从1983年到2014年，最富有的1%的人的平均收入增长了100%，最富有的0.1%的人的平均收入增长了150%。由于GDP增长缓慢，除富人外，大多数人的生活水平的改善趋于停滞：在同一时期，剩下的99%的法国人的收入只增长了25%

（每年还不到1%）。[\[1\]](#)这加剧了人们对精英阶层的不信任，并导致了排外的民族主义的兴起。中间派的马克龙政府最近进行的一轮税收改革降低了税收的累进性，提高了单一税，取消了财富税，削减了资本税。官方给出的理由是，这对于法国从其他国家吸引资本是必要的。这很可能是真的，但它也冒着迫使欧洲其他国家跟进减税的风险，从而引发一场逐底竞争。美国的经验警告我们，欧洲出现这种局面的前景可能很难逆转。明智的观点是，欧洲国家需要通过合作来维持税收。

发展中国家政府的税收在GDP中的占比远低于美国。中低收入国家

的税收在GDP中的占比为15%，而欧洲的这一比例接近50%（经合组织成员国平均为34%）。在某种程度上，税收制度的不发达是经济性质的结果，经济体的很大一部分被收入难以核实的小公司或偏远农场占据。但在很大程度上，低税率是一种政治选择。印度和中国形成了有趣的对比。从历史上看，这两个国家的大多数公民收入太少，不值得向他们征税。但随着收入的增长，印度不断提高个人所得税起征点，收入超过这个起征点的人必须缴纳所得税。新税率公布的那一天，提高起征点常常成为头条新闻。结果，缴纳所得税的人口比例保持在2%到3%之间。在很少调整个人所得税起征点的中国，缴纳个人所得税的人口比例从1986年的不足0.1%上升到2008年的约20%。中国的所得税收入迅速增长，从不足GDP的0.1%增长到2008年的2.5%，而印度的所得税收入在GDP的0.5%左右停滞不前。更普遍地说，印度税收在GDP中的占比多年来一直稳定在15%左右，而中国的这一比例超过20%，这让中国可以选择增加投资，也可以选择增加社会支出。[\[2\]](#)印度新实施的商品和服务税改革本应有助于提高逃税的难度，但作为一种按比例征收的消费税，它的财富再分配效果微乎其微。

此外，与美国非常相似的是，印度也曾利用税收来限制高收入人群税前收入不平等现象的加剧，但也不是很成功。根据“世界收入不平等数据库”（World Inequality Database）的数据，印度收入最高的1%人口所拥有的收入在GDP中的占比从1980年的7.3%上升到2015年的20%以上。在中国，人们付出了更多的努力，虽然这一比例仍在上升，但上升幅度较小，从6.4%升到13.9%。[\[3\]](#)

一个有趣的反例是拉丁美洲。多年来，每个人都用这个例子来说明经济增长期间必然伴随着收入不平等的加剧（后来，拉丁美洲被用来说明收入不平等过于严重时就扼杀了经济增长）。在最近几十年里，拉丁美洲的收入不平等现象有了显著的缓和。这在一定程度上可以归因于大宗商品价格的上涨，但在一定程度上也是政策干预、提高最低工资以及

大规模的再分配改革催生的结果。[\[4\]](#)

这些国家扩大再分配的方式很有启发意义。在拉丁美洲，财政转移支付计划向来面临着强烈的政治反对，反对者的依据就是这种财政转移支付类似于赠予行为，将引发严重的道德后果和心理后果。这一点和美国的情况有些类似，因为在美国，对滥用和懒惰的恐惧往往主导着关于社会福利的讨论。从一开始，墨西哥经济学教授圣地亚哥·利维

（Santiago Levy）就非常清楚有必要争取右翼的支持。利维教授在墨西哥制订“进步计划”（Progresa）的过程中发挥了非常重要的作用。[\[5\]](#)这个计划强调“交换”，即政府的财政转移支付是有条件的：这些受益的家庭必须带他们的孩子去看医生，然后送孩子去学校，才能拿到政府的钱。一项随机对照实验证明，那些获得该计划支持的儿童后来发展得更好。[\[6\]](#)或许正是出于这个原因，这些计划才能持久实施下去。数十年来，历届政府有时会改变这个项目的名称（Progresa变成了Oportunidades，后来又改成了Prospera），但除此之外就没什么改变了。2019年，新上台的左翼政府似乎即将用一个附加条件更少的、慷慨程度相仿的计划取代该计划。

与此同时，墨西哥这种“有条件现金转移支付”计划在整个拉丁美洲地区和其他地区得到了广泛效仿（就连纽约市也效仿它）。起初，大多数计划都采用了类似的附加条件，并经常通过随机对照实验去评估计划的实施效果。这一系列实验有两个影响。首先，它们证明当一个政府给穷人发钱时，并不会发生什么可怕的事情。正如我们将在下一章看到的那样，穷人并没有把自己获得的资助挥霍一空，也没有因为得到了资助而停止工作。这有助于改变发展中国家的公众对财富再分配的看法。在2019年的印度大选中，两大主要政党首次将为穷人发放现金作为竞选纲领的核心内容之一。其次，随着各国开始尝试这一模式及其变体，穷人显然并不像“有条件现金转移支付”制度最初所暗示的那样需要那么多的帮助。公众对财富再分配的讨论出现了彻底的转变，墨西哥实施的“进

步”计划以及之后在此基础之上的多个变体对这种转变做出了很大贡献。

但即便在拉丁美洲，应对收入不平等日益加剧的斗争也没有取得一劳永逸的胜利。最高税率仍然很低，最高收入也没有大幅下降（自2000年以来，在世界收入不平等数据库中，智利的最高税率维持不变，哥伦比亚的有所上升，巴西的则有升有降）。^[7]但是，“进步”计划的经验凸显了这样一个理念，即认真的制度设计或将成为打破美国等地在应对收入不平等方面面临的僵局的关键。

搞清楚这一点可能是我们这个时代面临的最大挑战之一，这比太空旅行更伟大，甚至可能比治愈癌症更伟大。毕竟，这关系到我们对所谓“美好生活”的整体认知。我们有的是资源，但我们缺乏有助于我们跨越分歧和猜疑鸿沟的理念。如果我们能让世界认真参与这一探索，让世界上最优秀的人才与政府、非政府组织和其他机构合作，重新设计我们社会的各项制度，提高其有效性和政治可行性，那么历史或将以感激之情铭记我们这个时代。

^[1] Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret, and Thomas Piketty, “Income Inequality in France, 1900-2014: Evidence from Distributional National Accounts (DINA),” *Journal of Public Economics* 162 (2018): 63-77.

^[2] Thomas Piketty and Nancy Qian, “Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India, 1986-2015,” *American Economic Journal: Applied Economics* 1 no. 2 (2009): 53-63, DOI: 10.1257/app.1.2.53.

^[3] World Inequality Database, accessed June 19, 2019, <https://wid.world/country/india/> and <https://wid.world/country/china/>.

^[4] Luis Felipe López-Calva and Nora Lustig, *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2010), 1-24.

^[5] Santiago Levy, *Progress Against Poverty: Sustaining Mexico’s PRO-GRESA Oportunidades Program* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2006).

^[6] Dozens of studies have documented various aspects of the Progresa experiment. The first working paper was Paul J. Gertler and Simone Boyce, “An Experiment in Incentive-Based Welfare:

The Impact of Progresa on Health in Mexico,” working paper, 2003. The studies of this and subsequent experiments are summarized in Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty, ed. Ariel Fiszbein and Norbert Schady, accessed on April 19, 2019, <http://documents.worldbank.org/curated/en/914561468314712643/Conditional-cash-transfers-reducing-present-and-future-poverty>.

[7] World Inequality data base, accessed on June 18, 2019, <https://wid.world/country/colombia>, <https://wid.world/country/chile>, <https://wid.world/country/brazil>.

第九章 资助与关注

许多前往印度北部城市勒克瑙的游客，都会参观位于老城区中心位置一座18世纪的伊斯兰风格大型历史遗迹，它的名字叫巴达墓宫（Bada Imambara）。它看起来既不像堡垒或宫殿，也不像清真寺或陵墓，这在那个时期的建筑中很不寻常。导游讲述了关于它的很多故事，阿比吉特被告知这是当地国王为了抵御英国殖民者而修建的部分工事，但它看起来一点也不像堡垒。毫无疑问，为了迎合游客的口味，这些说法有些偏离事实。事实上，它是由曾经统治北方邦的阿瓦德王国的国王阿萨夫-乌德-道拉（Asaf-ud-Daula）在1784年建造的，目的是为那些因农作物歉收而饱受饥馑之苦的臣民们提供一份工作。

有一个关于该历史遗迹的故事留在了阿比吉特的记忆中。据称，这项工程耗时过长，比它本应消耗的时间长得多，因为工人们白天建的东西，到了晚上，国王就让那些属于精英阶层的官员们毁掉了。国王之所以产生了这样一个主意，是为了给那些同样以农业为生的精英阶层提供一种谋生方式，因为他们和其他人一样，也因为农作物歉收而挨饿。但是作为贵族，他们宁死也不愿意让公众知道他们陷入了如此可怕的困境，因此才有了让这些精英在夜间工作的计策。

无论人们如何看待这种荒唐的虚荣，无论这种虚荣是否真的存在过，这个故事都说明了一个重要问题：要尽可能地保护被救助者的尊严。但这一点恰恰是人们很容易忘记的。尤其是在危机中，人们更容易忘记这一点。值得赞扬的是，这位国王没有忘记。至少历史是这样铭记他的。

我们认为，资助和关注之间的失衡应该是社会政策设计者考虑的核

心问题之一。在当前的辩论中，有些人站到了一个极端，认为对于市场经济中的那些失败者，我们所能做的最好的事情就是给他们一些钱，放开他们，任由其寻找自己的生存之路。有些人却站到了另一个极端，几乎不相信穷人有能力照顾好自己，因此主张或者让他们听天由命，或者深度介入他们的生活，限制他们的选择，惩罚那些不顺从者。站在前一个极端的人表现得好像公共福利计划受益者的自尊不是问题，站在后一个极端的人却要么不在乎，要么认为如果穷人需要公众帮助，丧失尊严就是他们需要付出的代价。然而，很多干预穷人生活的公共福利计划并没有考虑到穷人也渴望获得尊重。因此，即便那些需要社会干预自己生活的穷人也不支持这类社会计划，很多这类政策走向失败的一个原因，或许正是没有考虑到穷人的尊严。在这一章中，我们将探讨这种特殊视角对社会政策设计的影响。

设计社会福利计划

目前，至少在社会福利计划中，没有哪个计划的设计者数量能够超出“全民基本收入”计划（UBI）了。这个计划看似简洁优雅，起源于20世纪中叶，属于现代社会的福利计划，深受硅谷企业家、媒体专家、某些哲学家、经济学家以及古怪政客的欢迎。该计划设想政府不管每个人的需求如何，都派发一笔可观的基本收入保障（美国曾经提出每月给每个公民派发1000美元）。这对比尔·盖茨来说无非是一小笔零花钱，但对那些失业者来说却是一笔不小的数目，如果他们真的失业了，那么他们就算一辈子不工作，也能每个月固定领钱。硅谷之所以喜欢这个计划，是因为他们担心自己的科技创新可能会造成大量失业，这个计划可以为失业者兜底，不至于造成社会混乱。本欲取代弗朗索瓦·奥朗德（François Hollande）出任法国总统的社会党候选人伯努瓦·哈蒙（Benoit Hamon）曾试图利用这一点来重振他的竞选活动，最后以失败告终；希拉里·克林顿（Hillary Clinton）偶尔提到此事（她最终也输了）；瑞士对此进行了公投（但只有1/4的选民投了赞成票）；在印度，它最近出现在财政部的一份官方文件中，而且参加选举的两个最大政党都在各自的平台上提出了某种形式的“无条件现金转移支付”计划（事实上，财政部和竞选政党提出的方案，都不是普遍性的，不会把福利金派发给每一个人）。

许多经济学家——至少可以追溯到米尔顿·弗里德曼，都赞同“全民基本收入”计划不应干涉受益者的生活。正如我们所讨论的那样，许多经济学家已经习惯性地认为人们最了解什么对自己有利，认为没有理由相信政府官员更了解受益者的真实需求。在这些经济学家看来，把现金交给受益者显然是正确的做法，因为受益者知道这笔钱怎么花才算最

好。如果买食物有意义，他们就会买食物；如果买衣服更有用，他们也有权做出决定。像美国的“营养补充援助”计划（SNAP）这样的项目，只能花在食品上，则显得政府之手伸得太长了，对受益者的干涉太多。同样地，如同墨西哥“进步”计划及其诸多效仿者实施的“有条件的现金转移支付”计划那样，虽然派发现金名义上是奖励受益者的“良好行为”，但其实只不过是让人们为了这个目的俯首帖耳。如果某个行为真的是“良好行为”，人们在任何情况下都会去做，反之，如果人们不认同，不去做，那么人们的选择更可能比政府还正确。2019年，左倾的墨西哥政府宣布计划用“无条件转移支付”计划取代“有条件转移支付”的Prospera计划，并指出如果要求妇女必须参加健康研讨会和接受医学检查（以及履行其他义务）才能获得社会福利，那么这些事情会成为妇女的负担。[\[1\]](#)

如果一个社会福利计划是面向所有人，而不刻意瞄准和监控受益者，那就真是具有一大吸引力。大多数社会福利计划都有复杂的筛选和监控规则，以确保福利发放给正确的人。要确定受益人是否在儿童教育、健康检查等方面满足接受福利救济的条件，成本并不低。在墨西哥，将100比索转移到一个家庭，成本大约是10比索。在这10比索中，34%用于确定受益人，25%用于确保受益人符合获得“有条件现金转移支付”计划罗列出来的条件。[\[2\]](#)

有些社会福利计划的申请规则纷繁复杂，导致很多条件合适的申请者很难提出申请，这可能会导致实际受益者远远没有预期中的普遍。在摩洛哥，埃斯特·迪弗洛研究了一个存在这种情况的社会福利计划。该计划的初衷是为贫困家庭提供补贴贷款，帮助他们在家里接通市政自来水管道的管道项目。[\[3\]](#)当埃斯特首次访问这个项目覆盖的社区，评估法国自来水服务公司威立雅公司实施这个计划的效率时，该公司自豪地向她展示了一辆“威立雅巴士”，从一个社区开到另一个社区，向市民提供有关这个福利计划的信息。但奇怪的是，宣传车里面竟然一个人都没有。埃

斯特挨家挨户地走访，结果发现了一个很明显的事实：人们通常对这个福利计划有一个模糊的概念，但并不知道怎样提出申请。事实证明，这个申请过程并不算简单。符合条件的潜在申请人在宣传车上无法直接申请，必须带着一些证明自己住所和产权的文件去市政厅申请，还必须亲自填写一份申请表，几周之后再去看是否获批了。埃斯特及其同事提供了一项简单的服务：派人到居民家里，把所需材料复印一份，帮居民填好申请表，然后一并送到市政厅。这非常有效：申请率增加了7倍。

更糟糕的是，那些被复杂注册过程吓到的人往往是最需要帮助的。在德里，生活困难的寡妇和离异妇女有权每月申请1500卢比补助（考虑到购买力平价和生活成本，约合85美元）。对于这些女性而言，这算是一笔不小的数目，但申请率很低：世界银行的一项调查显示，符合条件的女性里面，有2/3没有申请这个项目。^[4]原因之一可能在于申请程序涉及一套复杂的规则，大多数女性无法理解，或者不知道怎么游刃有余地处理。

为了了解申请规则本身或者人们对申请规则的理解究竟在多大程度上妨碍了申请率，有人专门开展了一项研究，将1200名符合条件的印度女性随机分为四组。^[5]一组为对照组；一组收到了有关福利计划的信息；一组在申请过程中得到了一些信息和协助；最后一组不仅得到了福利计划的信息和协助，还在当地非政府组织代表的陪同下到办公室去申请。结果表明，如果仅仅提供相关信息，而不帮助这些女性完成申请流程，则只是增加了申请的妇女人数，却没有显著增加最终完成申请程序的妇女人数。如果除了提供信息，还在申请过程中提供协助，则会促使更多的妇女完成申请程序。在申请过程中获得帮助的女性完成所有步骤的概率要高出6个百分点，被带到办公室的女性提出申请的概率要高出11个百分点，几乎是基本概率的两倍。重要的是，那些最弱势的妇女（不识字，完全不关心政治）从干预中获益最多，而如果没有这些协助，这些人恰恰最可能被复杂的申请过程吓得望而却步。但即使有了这

些帮助，真正完成申请并拿到福利补贴的人数只有26%（这些福利基本上是无条件发放的）。成功率之所以这么低，可能是因为这些女性对政府的履约能力缺乏信心，看不到自己辛辛苦苦走完申请程序的价值何在。

美国也是如此。从2008年到2014年，美国政府决定，贫困家庭的孩子入学后，将自动获得学校的免费午餐，无须父母提出申请。事实上，早在2004年，这些贫困学生就有资格享用免费午餐，但必须先由家长提出申请，结果太多家长没有申请。^[6]

美国的“营养补充援助”计划也存在类似问题。在3万名符合申请条件却没有申请的老年人中，随机选取一组人，告知他们符合条件；然后，随机选取第二组人，告知他们符合条件，并为其提供相关信息；最后，随机选取第三组人，不仅告知他们符合条件，提供相关信息，还为他们提供申请过程的切实协助。9个月后，第一组只有6%的人完成申请，获得相关信息的第二组老人的申请率上升到11%，而在那些得到切实协助的第三组老人里面，这一比例上升到了18%。^[7]

在美国，被认定为穷人是一件有损名誉的事情，这种刻板观念妨碍了符合条件的穷人去申请福利计划。人们相信任何人都能成功，对贫穷的污名化就是这种信念的产物，我们之前已经讨论过这方面的证据。因此，许多人拒绝向自己或他人承认自己很穷或者应该得到帮助。我们在加州研究低收入工人时就遇到了一个跟这种观点有关的案例。可以想象，人们之所以不愿意让别人给自己贴上“领取食品券”的标签，或许来自这样一个事实：历史上，工人的工资是用各种券支付的。但如今，各种福利券的受益人可以选择换一种形式，不再领取各种有形的券，而是接受政府发行的“电子津贴转账卡”，这种卡可以像借记卡一样在结账台刷卡，避免了递交各种券带来的尴尬，或者说羞辱感。但并非所有有资格参与“营养补充援助”计划的人都知道这一点。于是，布洛克税务公司（H&R Block）就在自己办公室里开展了一项实验。

大多数在1月份拜访这些办公室的人都是低收入的工人，他们期望获得退税。在一些由抽签选出的办公室里（未被选中的办公室的访客被视为“对照组”），那些可能有资格加入“营养补充援助”计划的人收到了由一家公关公司设计的小册子。册子中将当地的“电子津贴转账卡”（EBT）描述为“金州优惠卡”（Golden State Advantage Card），宣称这种卡可以帮人们在杂货店买到更多东西，并强调工薪家庭符合申请条件。对照组的成员则被问及是否愿意接受“食品券”福利计划，并得到一本小册子，以人们之前熟悉的措辞介绍该计划。无论是对照组所在的办公室，还是被选中的那一组所在的办公室，都拉起宣传横幅，以各自的措辞强化这些信息。我们发现，如果去除了“食品券”这一标签，客户对“营养补充援助”计划的兴趣明显更大。^[8]

相反，觉得自己会被不公平地排除的想法，则会阻止那些最需要福利救济的人生出申请的念头。这就是为什么那些旨在帮助极端贫困人群的组织反复强调必须确保福利服务惠及每一个条件合适的人。当无家可归的法国人蒂埃里·劳克（Thierry Rauch）听说法国政府将帮助30%的穷人摆脱贫困时，他的第一反应却是“显然，我和我的家人不会在那个数字里”。他继续说：“如果服务不是面向每一个人，我肯定会被踢出去。”在“被社会抛弃”了半辈子之后，他对自己能够被福利计划选中完全不抱任何信心。^[9]

像这种降低福利计划效率的悲观情绪也出现在摩洛哥的社会福利工作中。埃斯特和她的同事比较了Tayssir计划和“无条件现金转移支付”计划的效果。Tayssir计划是一种传统的“有条件现金转移支付”项目，目的是解决贫困儿童上学问题。埃斯特实地走访了一个没有参加该计划的贫困家庭，问他们为什么没有参加该计划。这家人有三个正在上学的孩子，年龄都符合该计划的申请条件。这位父亲解释说，他经常整天外出做工，甚至连续做好几天，不能确保他的孩子们按时上学，担心孩子们会过于频繁地旷课，最终导致他们失去该计划的福利救济，并导致他看起来像个糟糕的家长。

数据显示这个家庭的情况并非例外。这类家庭的孩子辍学风险最大，却偏偏没有申请加入“有条件现金转移支付”计划，因为他们不确定自己是否能够满足条件。他们似乎宁愿主动把自己排除在外，也不想因为表现不佳而被剔除。因此，“无条件现金转移支付”计划作为帮助贫困家庭改善子女教育情况的一种方式，而不是获得福利的前提条件，比“有条件现金转移支付”计划在改善弱势家庭子女教育方面更为有效（对其他人群来说也是这样）。^[10]

^[1] Quote by Laticia Animas, who heads the new program. Benjamin Russell, “What AMLO’s Anti-Poverty Overhaul Says About His Government,” *Americas Quarterly*, February 26, 2019, accessed April 17, 2019, <https://www.americasquarterly.org/content/what-amlos-antipoverty-overhaul-says-about-his-government>.

^[2] David Raul Perez Coady and Hadid Vera-Llamas, “Evaluating the Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: An Illustration Based on PROGRESA in Mexico,” IFRPI discussion paper, <http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/60365/filename/60318.pdf>. See also Natalia Caldes, David Coady, and John A. Maluccio, “The Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: A Comparative Analysis of Three Programs in Latin America,” *World Development* 34, no. 5 (2006): 818-37.

^[3] Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, William Parienté, and Vincent Pons, “Happiness on Tap: Piped Water Adoption in Urban Morocco,” *American Economic Journal: Economic Policy* 4 no. 4 (2012): 68-99.

^[4] Maria Mini Jos, Rinku Murgai, Shrayana Bhattacharya, and Soumya Kapoor Mehta, “From Policy to Practice: How Should Social Pensions Be Scaled Up?,” *Economic and Political Weekly* 50, no. 14 (2015).

^[5] Sarika Gupta, “Perils of the Paperwork: The Impact of Information and Application Assistance on Welfare Program Take-Up in India,” Harvard University, November 2017, accessed June 19, 2019, https://scholar.harvard.edu/files/sarikagupta/files/gupta_jmp_11_1.pdf.

^[6] Esther Duflo, “The Economist as Plumber,” *American Economic Review: Papers & Proceedings* 107, no. 5 (2017): 1-26.

^[7] Amy Finkelstein and Matthew J. Notowidigdo, “Take-up and Targeting: Experimental Evidence from SNAP,” NBER Working Paper 24652, 2018.

^[8] Diane Whitmore Schanzenbach, “Experimental Estimates to the Barriers of Food Stamp Enrollment,” Institute for Research on Poverty Discussion Paper no. 1367-09, September 2009.

^[9] Bruno Tardieu, Quand un peuple parle: ATD, Quarte Monde, un combat radical contre la

misère (Paris: Editions La Découverte, 2015).

[\[10\]](#) Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Victor Pouliquen, “Turning a Shove into a Nudge? A ‘Labeled Cash Transfer’ for Education,” *American Economic Journal: Economic Policy* 7, no. 3 (2015): 86-125.

钱去哪儿了？

既然目前这种“有条件现金转移支付”计划存在诸多弊端，为什么“全民基本收入”计划会遭到抵制呢？这些抵制究竟来自哪里？为什么不附加任何条件的“无条件现金转移支付”这类普惠性计划在世界各地如此少见？一个简单的原因是：缺钱。落实这种兼顾所有居民的福利计划的成本是非常高的。比如，每个月向每个美国人支付1000美元的福利计划一旦落实，每年将耗费3.9万亿美元，这比当前美国所有福利计划的总成本还要多出1.3万亿美元，大致相当于整个联邦预算，或美国GDP总量的20%。^[1]要在不削弱国防、公共教育等传统政府职能的前提下，为这样一个福利计划融资，就需要取消当前所有的福利计划，而且美国的税率也要提高到丹麦的水平。此外，随着美国人的收入逐渐提高，该计划无条件转移支付的福利金会显得越来越小，甚至对于超出某个收入水平的人而言，这个金额无异于零。所以，就连世界各地最狂热支持这种计划的人也在讨论这个问题。如果只是给比较贫穷的那一半美国人口无条件发钱，1.95万亿美元的总成本更容易负担得起，但这样一来，这种计划就有了明显的针对性，而且也存在其他方面的陷阱。

^[1] These key numbers are summarized in Robert Reich's review of two books on the UBI <https://www.nytimes.com/2018/07/09/books/review/annie-lowrey-give-people-moneyandrew-yang-war-on-normal-people.html> and can also be found in the books themselves. Annie Lowrey, *Give People Money: How a Universal Basic Income Would End Poverty, Revolutionize Work, and Remake the World*, 2018, and Andrew Yang, *The War on Normal People: The Truth About America's Disappearing Jobs and Why Universal Basic Income Is Our Future*, 2018.

中产阶层的道德

12岁时，阿比吉特和他的许多朋友一样，爱上了奥黛丽·赫本。他在勒纳（Lerner）与洛伊（Loewe）创作的音乐剧《窈窕淑女》（*My Fair Lady*）的电影版中发现了赫本，赫本在这部电影中扮演伊莉莎·杜利特尔（Eliza Doolittle）。这部音乐剧改编自激进左翼分子乔治·萧伯纳的戏剧《卖花女》（*Pygmalion*）。在这部音乐剧中，伊莉莎的父亲阿尔弗雷德做了一个非常精彩的、颇具哲学意味的演讲（在他提出以5英镑卖掉女儿之前）：

我问你们，我算什么？我是个不配得到一点好处的穷光蛋，这就是我。你替我想想，我这号人一年到头受绅士们的欺负，每次想占点便宜，他们总是搬出老一套说辞：“你不配，这轮不到你。”可是我的需要也并不比别人少啊。就拿那寡妇来说，她死了丈夫，一个星期就领了六个慈善机构的救济金，我的需要比起她来也不少啊，我用钱的地方还更多呢，我吃得不少于人家，酒喝得也比人家多，我还需要一点娱乐，因为我是个爱动脑筋的人，当我情绪低落的时候，还喜欢热闹一下，需要唱歌，需要看乐队演出，他们跟我要起钱来也不比人家少啊。绅士们的道德是什么？无非是一个从不给我任何东西的借口。^[1]

这个剧本的背景是维多利亚时代的英国，那时，贫穷很不光彩，穷人生活非常困苦。为了得到施舍，人们必须勤俭节约，并经常去教堂，最重要的是要努力工作。如果做不到这些，他们就会被送到济贫院，在那里，穷人被强制工作，夫妻被迫分开。除非穷人碰巧还背负着债务，就会被投入债务人监狱或被送上一段去殖民地澳大利亚或新西兰的身不由己的旅程。一份描述伦敦贫困形势的1898年的地图将伦敦一些地区划

为“最低等区、堕落区、半罪犯区”。[\[2\]](#)

我们今天离这个局面不远了。在美国、印度或欧洲的富人中，一提到福利，总会有人摇头，借用发端于维多利亚时代的英国，如今依然在印度某些阶层中普遍使用的词语，担心福利会把穷人变成“一无是处的废物”（good for nothing）。给他们现金，他们就会停止工作或挥霍一空。在这种偏见的背后，富人怀疑穷人之所以贫穷，是因为他们没有抱负，缺乏实现目标的意愿，一旦给穷人某个借口，他们就会停止工作，坐等施舍。

在美国，20世纪30年代的“大萧条”引发的经济灾难暂时给贫困披上了一层较为温和的外衣，因为穷人无处不在。每个人都认识一些突然陷入贫困的人。约翰·斯坦贝克（John Steinbeck）笔下那些逃离沙尘暴区的勇敢的俄克拉何马州人一度成为高中课堂的主要内容。富兰克林·罗斯福的新政标志着一个时代的开始，在这个时代，贫困被视为可以通过政府干预来对抗和战胜的东西。这种思维一直持续到20世纪60年代，最终以林登·约翰逊的“反贫困战争”达到高峰。然而，当经济增速放缓、资源紧张时，对贫困的战争变成了对穷人的战争。罗纳德·里根一次又一次地提到所谓的“福利女王”的形象，这个形象存在四个特征，即黑人、懒惰、女性和诈骗。这个形象的典型例子来自芝加哥的琳达·泰勒（Linda Taylor），她有四个假名，被控诈骗8000美元，被判入狱好几年。这比曾经轰动一时的亿万富翁、“英雄”式资本家查尔斯·基廷（Charles Keating）的刑期多了一年半。基廷是里根时代最著名的腐败丑闻——“基廷五人组”丑闻的核心人物，他引发的相关储贷危机导致政府耗费了纳税人超过5000亿美元的资金去救助多家大公司。

然而，后来却出现了一个新的反转：穷人的道德沦丧被描述为福利本身催生的一个结果。众所周知，里根在1986年宣布了“反贫困战争”的失败。是福利导致我们输掉了这场战争，因为福利不鼓励人们工作，反而鼓励人们依赖福利，这就引发了“家庭破裂的危机，尤其是接受福利

救济的贫穷家庭，不管是黑人还是白人”。^[3]1986年2月15日，里根在面向全国发表的一篇广播演讲中谈到了如下内容：

我们面临着滋生永久的贫困文化的风险，这种文化就像任何锁链或纽带一样不可避免；我们还面临着催生另一个美国的危险，那是一个梦想破灭、生活停滞的美国。具有讽刺意味的是，以同情之名设立的福利计划误入歧途，把原本日渐缩小的贫困问题变成了一场全国性的悲剧。从20世纪50年代开始，美国的贫困人口在减少，那时，美国社会是一个充满机遇的社会，不断创造奇迹。经济增长为数百万人摆脱贫困、走向繁荣提供了阶梯。1964年，著名的反贫困战争打响了，一件有趣的事情发生了。根据人们依赖福利的程度来衡量，贫困问题停止了萎缩，后来反而开始恶化。我猜你会说贫困赢得了战争。贫困之所以成为赢家，部分原因在于政府的项目没有帮助穷人，反而破坏了维系贫困家庭的纽带。

也许福利最阴险的影响在于它篡夺了供养者的角色。比如，在福利水平最高的州，对单身母亲的救助可能远远超过最低工资的工作带来的收入。换句话说，福利政策可以为她们的辞职买单。许多缺失父亲的家庭都有资格享受更高的福利。一名男性知道如果自己逃避法律上的父亲职责，自己的孩子却会过得更好，那么这对他有什么影响呢？根据现行的福利规定，少女怀孕后可以享受福利，包括为其提供住处、提供医疗护理、提供衣食。她只需要满足一个条件——不结婚，或者不确认孩子的父亲……福利悲剧持续太久了。现在是重塑我们的福利体系的时候了，在这个新体系下，我们要以它使多少美国人摆脱了对福利的依赖作为评判标准。^[4]

这些危言耸听的说法经不起仔细推敲。关于福利对生育率和家庭结构的影响，人们可以把相关的研究成果摆满很多长长的书架。这类文献的一个压倒性结论认为，这些负面影响即便存在，也是非常小的。^[5]里根的担心是没有根据的。

然而，尽管存在这些确凿的证据，关于福利导致贫困、福利依赖、福利文化、家庭价值观危机，以及贫困与种族存在隐性关联的论调，依然在不同的时间和地区甚嚣尘上。2018年6月，法国总统埃马纽埃尔·马克龙录制了一段演讲录音，准备就他提出的反贫困计划改革发表演讲。后来，法国政府公开了这段录音，给公众提供一个了解总统“内幕”观点的机会，让公众了解他的真实风格和坦率观点。我们看到，尽管马克龙的演讲与里根的演讲之间存在着种种差异，但他的语气却非常像里根，一遍又一遍地重申当前的福利体系正在走向失败，并且在短短几分钟的演讲内6次提到了让穷人承担更多责任的必要性。^[6]

在美国，这一精神于1996年转化为行动，当时克林顿总统在两党支持下通过了《个人责任与工作机会协调法案》。它用“贫困家庭临时援助”计划（TANF）取代了“对有子女家庭援助”计划（AFDC），对受益人提出了新的工作要求。克林顿还扩大了“劳动所得税抵扣”，这是对贫困工人收入的一种补充（这种政府援助以申请人“必须参加工作”为前提）。2018年，特朗普总统的经济顾问委员会发布了一份报告，主张将“必须参加工作”作为获得三个主要非现金补贴（医疗补助、食品补贴和租房补贴）的资格条件。^[7]2018年6月，阿肯色州成为第一个对接受医疗补助的成年人实施“必须参加工作”要求的州。有趣的是，总统经济顾问委员会的主要论调不再是反贫困战争已经失败，而是“我们的反贫困战争基本上已经结束，而且取得了成功”。该报告认为，包括政府税务扶持和（现金、非现金）转移支付政策在内的社会保障体系有助于美国贫困人口的大幅减少，但与此同时，达到工作年龄的非残疾成年人中，自力更生的比例却下降了，依赖福利者的比例有所上升。如果扩大这些非现金福利计划对于申请者“必须参加工作”的要求，将提高自力更生的能力，在解决物质困难方面取得的进展基本不会出现倒退的风险。换句话说，必须强迫申请福利的人参加工作，通过自身努力挣得晚餐，这样一来，他们就不会背离美国人的职业道德，正是这种职业道德驱使美国人每周工作更长时间，每年工作更多周，超越了其他经济体，这是

美国赖以成功的一个长期因素。当然，这可能会给人们造成一些痛苦，但这是值得的，以防止大量的穷人懒惰。懒惰是七宗罪之一，清教徒们肯定会鼓掌欢迎。

[1] George Bernard Shaw, *Pygmalion* (London: Penguin Classics, 2013).

[2] Map Descriptive of London Poverty 1898-9, accessed April 21, 2019, <https://booth.lse.ac.uk/learn-more/download-maps/sheet9>.

[3] “Radio Address to the Nation on Welfare Reform,” Ronald Reagan Presidential Library and Museum, accessed March 20, 2019, <https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/21586a>.

[4] Ibid.

[5] For the reader who wants more, this literature is summarized in several books: James P. Ziliak, “Temporary Assistance for Needy Families,” in *Economics of Means-Tested Transfer Programs in the United States*, vol. 1, ed. Robert A. Moffitt (National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press, 2016), 303-93; Robert Moffitt “The Temporary Assistance for Needy Families Program,” in *Means-Tested Transfer Programs in the U.S.*, ed. R. Moffitt (University of Chicago Press and NBER, 2003); Robert Moffitt, “The Effect of Welfare on Marriage and Fertility: What Do We Know and What Do We Need to Know?,” in *Welfare, the Family, and Reproductive Behavior*, ed. R. Moffitt (Washington, DC: National Research Council, National Academy of Sciences Press, 1998).

[6] Sibith Ndiaye (@SibithNdiaye), “Le Président? Toujours exigeant. Pas encore satisfait du discours qu’ il prononcera demain au congrès de la Mutualité, il nous précise donc le brief! Au boulot!,” tweet, June 12, 2018, 3:28 p.m., accessed June 19, 2019, <https://twitter.com/SibethNdiaye/status/1006664614619308033>.

[7] “Expanding Work Requirements in Non-Cash Welfare Programs,” Council of Economic Advisors, July 2018, <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2018/07/Expanding-Work-Requirements-in-Non-Cash-Welfare-Programs.pdf>.

每天都要给我们面包

清教徒们更加乐意接受实物援助，而非现金，这是历史上左右两派都有的默契。在印度，左翼最近做出的比较成功的努力之一就是要求出台《全国粮食安全法案》。该法案于2013年通过，承诺每月向近2/3的印度人（超过7亿人）提供5千克的粮食补贴。^[1]在埃及，食品补贴计划在2017年和2018年花费了850亿埃及镑（约合49.5亿美元，或者占埃及GDP的2%）。^[2]印度尼西亚实施了“家庭福利大米”计划（Rastra），该计划的前身是“贫穷家庭大米”计划（Raskin），目前向3300多万户家庭分发了政府补贴的大米。^[3]

分发粮食的过程既复杂，成本又高。政府必须负责采购、储存和运输，通常要跨越数百英里。在印度，据估计，运输和储存这两个环节导致该法案的成本提高了30%。此外，还有一个挑战是确保目标人群以官方既定的价格购买低价粮食。2012年，印度尼西亚为符合条件的贫困家庭提供的大米数量，其实只有既定数量的1/3，而且贫穷家庭支付的价格比官方既定价格高出40%。^[4]

在印度，政府现在正考虑转向它所谓的“直接福利转移”，即直接把现金转到人民的银行账户，而不是给他们食物（或其他物质福利），因为这样更便宜，也有助于减少腐败因素的影响。然而，这种转向受到相当强烈的反对。反对力量主要由左翼知识分子领导，其中一个人曾经采访了印度各地的1200户家庭，询问他们对现金和食物的偏好。总体而言，2/3的家庭更喜欢食物，而不是现金。在粮食分配系统运转良好的邦（主要集中在印度南部），这种偏好更为强烈。被问及原因时，13%的家庭提到了交易成本（银行和市场都很远，所以很难把现金变成食

物)。但有1/3喜欢食物的家庭认为，购买食物可以防止他们受到滥用现金的诱惑。在泰米尔纳德邦的达尔马布里县，一位回答者说：“食品要安全得多。钱很容易花掉。”另一个说：“即使你给十倍的金额，我还是宁愿选择定量的食物，因为食物不会被浪费。”^[5]

^[1] Shrayana Bhattacharya, Vanita Leah Falcao, and Raghav Puri, “The Public Distribution System in India: Policy Evaluation and Program Delivery Trends,” in *The 1.5 Billion People Question: Food, Vouchers, or Cash Transfers?* (Washington, DC: World Bank, 2017).

^[2] “Egypt to Raise Food Subsidy Allowance in Bid to Ease Pressure from Austerity,” Reuters, June 20, 2017, accessed June 19, 2019, <https://www.reuters.com/article/us-egypteconomy/egypt-to-raise-food-subsidy-allowance-in-bid-to-ease-pressure-from-austerityidUSKBN19B2YW>.

^[3] Peter Timmer, Hastuti, and Sudarno Sumarto, “Evolution and Implementation of the Rastra Program in Indonesia,” in *The 1.5 Billion People Question: Food, Vouchers, or Cash Transfers?* (Washington, DC: World Bank, 2017).

^[4] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken, and Sudarno Sumarto, “Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia,” *Journal of Political Economy* 126, no. 2 (2018): 451-91.

^[5] Reetika Khera, “Cash vs In-Kind Transfers: Indian Data Meets Theory,” *Food Policy* 46 (June 2014): 116-28, <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2014.03.009>.

穷人低估了自己

并没有任何数据表明这些穷人的担忧是正确的。截至2014年，已有119个发展中国家实施了某种形式的无条件现金援助计划，52个国家为贫困家庭实施了“有条件现金转移支付”计划。发展中国家共有10亿人参加了其中至少一项计划。^[1]这些计划最初都是先搞试点，看看效果如何。从所有这些实验中可以明显看出，没有数据证明穷人会把政府救济金浪费到满足不切实际的欲望上，而非用于现实需求。如果说发放食品和现金有什么不同的话，那就是得到现金的穷人用于购买食品的资金比例有所提高（当他们得到更多的钱时，由于在食品上花更多的钱，导致食品支出在所有支出中的占比大幅上升）。他们的营养状况也改善了，教育和健康支出状况也改善了。^[2]此外，也没有证据表明现金转移会导致穷人增加对烟草和酒的消费。^[3]一般来看，无论是现金转移支付，还是定量提供食品，穷人在购买食品方面的支出增幅都是一样的。^[4]

似乎就连男人也不浪费福利金，当这些钱被随机分配给男性或女性时，食品开支与酒类或烟草支出之间的比例并没有变化。^[5]尽管如此，我们仍然赞成给女人钱，并不是因为我们觉得男人会把钱拿去买酒，而是因为这有助于恢复家庭内部的权力平衡，并可能让女性去做她们认为重要的事情（包括外出工作^[6]）。

^[1] Ugo Gentilini, Maddalena Honorati, and Ruslan Yemtsov, “The State of Social Safety Nets 2014 (English),” World Bank Group, 2014, accessed June 19, 2019, <http://documents.worldbank.org/curated/en/302571468320707386/The-state-of-social-safety-nets-2014>.

^[2] Abhijit V. Banerjee, “Policies for a Better Fed World,” *Review of World Economics* 152, no. 1 (2016): 3-17.

[3] David K. Evans and Anna Popova “Cash Transfers and Temptation Goods,” *Economic Development and Cultural Change* 65, no. 2 (2017), 189-221.

[4] Abhijit V. Banerjee, “Policies for a Better Fed World,” *Review of World Economics* 152, no. 1 (2016): 3-17.

[5] Johannes Haushofer and Jeremy Shapiro, “The Short-Term Impact of Unconditional Cash Transfers to the Poor: Experimental Evidence from Kenya,” *Quarterly Journal of Economics* 131, no. 4 (2016): 1973-2042.

[6] Ercia Field, Rohini Pande, Natalia Rigol, Simone Schaner, and Charity Troyer Moore, “On Her Account: Can Strengthening Women’ s Financial Control Boost Female Labor Supply?,” working paper, Harvard University, Cambridge, MA, 2016, accessed June 19, 2019,http://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/on_her_account.can_strengthening_womens_financial_control_boost_female_labor_supply.pdf.

避开蛇坑

没有证据表明现金转移支付会减少人们的工作量。^[1]经济学家们对此感到惊讶，因为他们觉得：如果你不需要辛苦挣钱来维持生计，为什么还要工作呢？懒惰的诱惑呢？在《圣经》里，犯下懒惰之罪的人在地狱中将被扔进蛇坑作为惩罚。

许多人（也许是大多数人）确实希望利用自己有限的生命取得一定的成就，这是完全合理的，但如果他们的钱太少，为了生存而不得不优先解决一系列迫切需求，那么久而久之，就会陷入麻木状态。获得额外的现金或许会鼓励他们更努力地工作，或尝试新事物。在加纳，阿比吉特和他的同事们做了一个实验。他们让一些参与者制作袋子，然后以非常慷慨的价格买下来。同时，从这些女工里再随机选出一些人，给她们提供一部分生产资料，通常是山羊，并培训她们如何充分利用这些生产资料，提振她们的信心（这些女工都非常贫穷，并不一定相信自己可以取得成功）。尽管照顾山羊增加了这些女工的工作量（但也给她们带来了一些收入，使其不太迫切需要额外的现金），她们制作的袋子数量却增加了，反观那些没有获得生产资料的女工，制作的袋子数量反倒比较少。最有趣的是，当袋子的设计变得复杂时，那些有生产资料 and 没有生产资料的人之间的反差变得更为明显。前者工作速度更快，而且能达到必要的质量标准。最合理的解释是，获得生产资料使她们不必担心生存，使她们更有精力专注于工作。^[2]

在发展中国家，穷人一般无法获得贷款（或者只能以天文数字的利率获得贷款），而且如果他们创业失败，也没有人给予救助。这两种情况都使他们很难开创自己梦想的事业。持续数年的现金转移既提供了一

些额外的资金，又在他们创业失败时支撑了他们的消费。也许一份有保障的收入会让穷人愿意去其他地方找一份更好的工作，学习一项新技能，或开创一份新事业。

但这种情况或许只适用于一些发展中国家，那里的穷人真的很穷，为他们提供救济金，能够提高他们找工作的能力。但美国的情况大不相同，因为每个美国人，不管多穷，通常都能找到工作。懒惰有没有可能在美国占据主导地位？事实上，早在20世纪60年代，就有证据表明懒惰不应该成为美国人的主要担忧。社会科学领域的第一个大规模随机实验新泽西州收入维持实验正是为了确定“负所得税”（negative income tax）的影响而设计的。“负所得税”践行了这样一种理念，即所得税制度的设计应该确保每个人能够获得某个水平的最低收入。穷人应该缴纳负税，或者说非但不应交税，还应得到政府的救济金，这样他们除了自己挣的钱之外，还有一笔额外收入，但随着他们变得更富有，他们从政府那里得到的现金转移支付就会逐渐减少，直到有一天他们开始缴纳所得税。

这种“负所得税”制度与“全民基本收入”制度不同，因为对于接受救济金和开始纳税临界点附近的人而言，或许存在某些抑制他们工作的强烈因素。换句话说，大多数政策制定者不仅担心出现“收入效应”（即“如果我有足够的钱维持生存，就不需要工作了”），还担心出现“替代效应”（即“工作的价值减少了，我虽然多挣了一点钱，但没资格领救济金了”）。

美国两党的许多学者和政策制定者都赞成负所得税制度。在左翼方面，民主党总统林登·约翰逊领导下的美国经济机会办公室率先提出了这一想法，并提出用该计划取代传统福利计划。在右翼方面，米尔顿·弗里德曼主张用负所得税制度取代现有的大多数转移支付计划。1971年，共和党总统理查德·尼克松在其福利改革方案中提出了这一方案，但国会没有批准。当时的一个主要担忧是负所得税计划可能诱使受益人减少工作时间，因此政府宁愿直接给那些本可以自己谋生的人提供现金

转移支付，以期鼓励他们拿出更多精力去工作。

为了弄清给低收入群体钱是否会降低其就业的意愿，麻省理工学院经济学博士生希瑟·罗斯（Heather Ross）第一次从经济学角度提出一项实验。政客们习惯用奇闻逸事来证明经济政策的正当性，而不是事实依据，这让罗斯很沮丧。1967年，她向美国经济机会局提交了一份随机对照实验提案。这个提案最终得到了资助。正如罗斯所说，她最后所写的那篇论文“价值500万美元”。^[3]

这个富有灵感的提议最终不仅仅在新泽西州开展了随机对照实验，还扩展到其他地区。20世纪70年代初，唐纳德·拉姆斯菲尔德（没错，就是后来的国防部长）决定不直接全面实施负所得税计划，而是先开展一系列实验。第一次实验（1968—1972）在新泽西州和宾夕法尼亚州的城市地区，后续的实验依次在艾奥瓦州和北卡罗来纳州的农村地区（1969—1973）、印第安纳州加里市（1971—1974），规模最大的一次实验是在华盛顿州西雅图市和科罗拉多州丹佛市开展的“收入维护实验”（1971—1982，覆盖4800个家庭）。^[4]

负所得税计划的一系列实验有力地证明了随机对照实验在政策制定过程中的可行性和实用性。像这样雄心勃勃的实验项目，直到几十年后，才再次在社会政策中占据核心地位。由于这一系列实验是社会科学领域的第一批实验，所以设计和实施状况远非完美也就不足为奇了。参与者被跟丢了，样本太小，无法得到精确的结果，最令人担忧的是数据收集被污染了。^[5]此外，由于实验时间较短，规模较小，难以据此推断一个更持久、更普遍的方案会产生什么结果。

尽管如此，综合来看，实验结果表明负所得税计划的确减少了一点劳动力供应，但并没有人们担心的那么多。平均而言，一年的全职工作时间只减少了两到四周。^[6]在最大的那次实验（西雅图/丹佛）中，通过负所得税计划收到政府现金资助的丈夫们的工作时间，与那些没有收

到现金的丈夫相比，只减少了9%，相比之下，在该计划下收到现金资助的妻子们的工作时间减少了20%。^[7]总的来说，官方研究的结论是，收入维持计划没有大幅影响人们的工作积极性，尤其是家庭顶梁柱的工作积极性。^[8]

美国很多地方政府也试点过“无条件现金转移支付”计划。自1982年以来，阿拉斯加州每个居民每年都会收到阿拉斯加永久基金（Alaska Permanent Fund）发放的2000美元红利^[9]。这似乎没有对居民的就业情况产生负面影响。^[10]阿拉斯加永久基金虽然具有普遍性和永久性（如其名称所示），但与全国性的“全民基本收入”计划相比，它提供的现金资助就显得少得多了，假如提供足够多的钱，足以维持生活，那么人们可能会停止工作。一个更类似于“全民基本收入”的计划出现在切罗基部落，该部落出租土地修建赌场，向部落里的每位成年人支付赌场带来的红利，每个成年人每年大约能获得4000美元现金，这会大幅提高居民的收入水平，因为对于当地印第安人家庭而言，成年人年均收入约为8000美元。一项研究比较了斯莫基山地区符合条件的和不符合条件的家庭在领取补助金之前和之后的情况，发现补助金对家庭的工作时长没有影响，但对改善青少年教育却产生了很大的积极影响。^[11]

^[1] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Gabriel Kreindler, and Ben Olken, “Debunking the Stereotype of the Lazy Welfare Recipient: Evidence from Cash Transfer Programs,” *World Bank Research Observer* 32, no. 2 (August 2017) 155-84, <https://doi.org/10.1093/wbro/lkx002>.

^[2] Abhijit Banerjee, Karlan Dean and Chris Udry, “Does Poverty Increase Labor Supply? Evidence from Multiple Income Effects,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

^[3] David Greenberg and Mark Shroder, “Part 1: Introduction. An Overview of Social Experimentation and the Digest,” *Digest of Social Experiments*, accessed March 25, 2019, <https://web.archive.org/web/20111130101109/http://www.urban.org/pubs/digest/introduction.html>

^[4] Philip K. Robins, “A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments,” *Journal of Human Resources* 20, no. 4 (Autumn 1985):567-82.

^[5] Orley Ashenfelter and Mark W. Plant, “Nonparametric Estimates of the Labor Supply Effects of Negative Income Tax Programs,” *Journal of Labor Economics* 8, no. 1, Part 2: Essays in Honor of

Albert Rees (January 1990): S396-S415.

[6] Philip K. Robins, “A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments,” *Journal of Human Resources* 20, no. 4 (Autumn, 1985):567-82.

[7] Ibid.

[8] Albert Rees, “An Overview of the Labor-Supply Results,” *Journal of Human Resources* 9, no. 2 (Spring 1974): 158-180.

[9] 该基金的收入取决于阿拉斯加州的石油收益，每年给居民发的福利金额度是浮动的，从八九百美元到2000美元左右不等。——译者注

[10] Damon Jones and Ioana Marinescu, “The Labor Market Impacts of Universal and Permanent Cash Transfers: Evidence from the Alaska Permanent Fund,” NBER Working Paper 24312.

[11] Randall K .Q. Akee, William E. Copeland, Gordon Keeler, Adrian Angold, and E.Jane Costello, “Parents’ Income and Children’s Outcomes: A Quasi-Experiment Using Transfer Payments from Casino Profits,” *American Economic Journal: Applied Economics* 2, no. 1(2010): 86-115.

“全民超级基本收入”计划

因此，没有证据表明“无条件现金转移支付”计划会削弱人们的工作积极性。这对我们设计福利政策有什么启示呢？要知道，发达国家拥有相对完整的社会保障体系，比如免费的急诊室、收留无家可归者的庇护所以及向穷人免费发放食品的“食物银行”，这个体系虽然不尽完善，但它毕竟是存在的。在广大发展中国家，这个体系根本不存在，很多人时常面临着贫困造成的种种风险。在这种情况下，诸如“全民基本收入”之类的“无条件现金转移支付”计划就给他们提供了一种兜底方案，让他们更有能力去应对不幸事件，更容易去尝试新事物。因此，这类福利计划对发展中国家的穷人具有重要价值。

在许多发展中国家，人们保护自己免受收入风险影响的最常见方式之一是持有土地。我们在第二章讨论到这些拥有土地的人往往不愿意迁徙，因为一旦迁徙，就会面临丧失土地权益的风险。但有趣的是，对于今天印度大多数拥有土地的农村家庭而言，大部分收入来自农业以外的行业，尽管如此，土地所有权仍然对他们很有价值，它意味着这样一种保障：如果其他谋生手段都失败了，他们依然可以靠种地谋生。

这种局面造成的一个结果就是小农户数量太多的地区往往难以实现工业化。部分原因在于土地改革的设计方式：当穷人被赋予土地权利时，土地通常可继承，而不可出售。不仅如此，农民群体内部也存在反对土地买卖的强烈倾向。在印度西孟加拉邦，印度共产党在1977年赢得选举并上台执政后，首要任务是赋予佃农在自己耕种的土地的永久权利。这项权利可以继承，但不可出售。30年后，依然在该邦执政的共产党政府意识到自己邦的工业发展不足，试图收购农民（包括佃农）的土地，却遭到了强烈的抵制，不得不搁置计划，最后被迫下台。

西孟加拉邦的农民想要的补偿之一，是一份作为稳定收入来源的工作。或许，如果有某种类似于“全民基本收入”的“无条件现金转移支付”计划来提供这种收入，政府征地的阻力可能会小得多，把耕地转变为工业用地可能会更容易。在第五章中，我们提到了土地使用不当是印度分配失衡的一个主要原因，也可能是造成经济增长严重受限的原因之一。如果实施了“全民基本收入”计划，削弱了农民不惜一切代价坚守土地的需求，将有助于弱化这种错误的土地分配方式带来的影响。这种计划还可能让土地所有者更易于接受出售土地的观念，并搬到就业机会更好的地方。

然而，印度目前还没有“全民基本收入”这样的制度。政府目前提出的福利方案仅仅适用于农民群体，而且根本无法维持农民的生计。反对派提出的最低收入保障更类似于负所得税计划，面向穷人，并随着收入的增长而逐步开始征税。事实上，很少国家实施了诸如“全民基本收入”这样一种能够为每个居民提供一笔资金保障，而且无须纳税的制度。如果有的话，也无非是针对穷人的有条件或无条件的转移支付。但要在发展中国家找到条件合适的申请者，往往特别困难，因为大多数人从事农业或在小公司工作，政府几乎不可能知道他们赚了多少钱，这使得政府很难遴选出贫困人群，并为他们提供额外收入。^[1]

由于政府无法按照某个标准去遴选目标人群，那么一种替代方案就是设置一个标准，让人们主动查看自己是否符合这个标准。印度《国家农村就业保障法案》（NREGA）就属于此类，而且是适用范围最大的方案之一（也许是美国提出的联邦就业保障法案的某种变体）。每个农村家庭每年都有权在长达100天的工作时间内享受官方规定的最低工资标准，而且这个最低工资标准高于大多数地方之前的实际工资水平。至于哪些人符合受益标准，无须经过官方的筛选，只要他们的工作符合该法案关于工作类型的规定。那些在建筑工地工作的人通常符合标准，因为他们每天站在太阳下工作八个小时，如果工作条件稍微好一些，则不在受益者之列。

这个法案很受穷人的欢迎，以至于莫迪政府在赢得2014年印度大选后决定不与该法案发生正面对抗（他之前在竞选中曾声称反对该法案）。诸如印度《国家农村就业保障法案》这类福利计划的一个优点是，在那些无法实施最低工资标准的地方，它至少在一定程度上提高了当地的最低工资水平。工人们可以利用该法案规定的工资标准与私营部门的雇主讨价还价，而且有证据表明他们确是这样做的。^[2]此外，雇主们之前串通一气压低工资，实际上是在减少工作岗位的数量，或许这是因为一些人无法或不愿为很少的钱工作。但如今，一项研究发现，尽管最低工资水平提高了，私营部门雇用的人数实则不降反升。

所有工作福利计划面临的主要症结在于，必须有人创造出数百万个就业岗位。在印度，这个职责往往落在了村级自治组织（被称作“潘查雅特”）身上，但中央政府和村级自治组织之间存在严重的不信任感，双方常常出于某种原因指责对方腐败。其结果是，当过于强调反腐败时，往往会出现官僚作风和效率低下。一个项目从提出到获批再到落实，往往需要数月之久，还需要村级自治组织付出相当大的努力。这意味着这些项目无法有效应对需求的突然变化，比如突如其来的干旱。这也意味着，如果某个村的自治组织觉得这个项目太麻烦，那么这个村里人的运气就不好了。在印度最贫穷的比哈尔邦，希望通过该法案同雇主讨价还价的人里面，成功者还不到一半。^[3]

印度《国家农村就业保障法案》在实施过程中很容易产生腐败，因为负责监督项目的人可以利用权力阻止工资支付并索贿。减少参与监督该计划的官僚机构的层级，使全国就业保障领域的工作人员的财富中位数减少了14%。^[4]此外，即使人们找到了工作，通常也要几个月才能拿到工资。

所有这些都表明，许多发展中国家有非常好的理由考虑实施“全民基本收入”计划。问题当然是钱。大多数发展中国家需要提高税收，但这种改变不会很快实现。最初，大部分资金将来自其他福利计划的终

止，包括一些大规模的、受欢迎的计划，比如电力补贴计划。削减福利计划数量的潜在好处是可以将有限的政府能力集中起来。印度政府有数百个这样的福利计划，其中许多计划基本上没有资金，却拥有一个专门的办公室和一些基本不作为的工作人员。德里的副首席部长马尼什·西索迪亚（Manish Sisodia）曾开玩笑说，他上台后，发现政府预算中有一个购买鸦片的计划，原来这是一项早已终止的计划的余留部分，该计划原本旨在帮助那些从阿富汗迁徙到德里定居的难民中的瘾君子。

穷国政府能够负担得起的任何“全民基本收入”计划都是极其基本的，我们不妨将这种计划称为“全民超级基本收入”计划（Universal Ultra Basic Income）。《印度经济调查报告》（Economic Survey of India）在2017年提出了类似的建议。按照报告的估计，如果每年向印度75%的人口每人转移支付7620卢比（按购买力平价约合430美元），那么，除了印度的绝对贫困人口外，将使得其他所有人都能超过2011—2012年的贫困线。虽然以印度的标准来衡量，7620卢比非常少（几个经济学家建议的印度“全民基本收入”计划提供的最低收入保障水平也高于这个数字），但或许足够维持穷人的基本生计。调查显示，这项计划的成本占印度GDP的4.9%。2014—2015年，印度主要的化肥、石油和食品补贴占GDP的2.07%，而十大核心福利计划的成本为1.38%，所以完全削减这些现有项目，将为“全民超级基本收入”的2/3买单。[\[5\]](#)

该建议认为将25%的人排除在该项目之外是相当容易的，确实有可能引入一套温和的“自我遴选”法。比如，要求每个受益人每周无论是否取钱，都要前往自动取款机，输入一遍自己的生物识别信息。这种要求具有双重优势：一方面，可以排除条件不合适的申请者；另一方面，稍微富有的人觉得这样做太麻烦，从而打消申请这项福利的想法。与此同时，制度设计者应该考虑到一些备选方案，比如允许残疾人拿到钱，或者在出现技术故障的情况下也能让申请者拿到钱（这种情况经常发生，特别是对于体力劳动者来说，他们的指纹会在工作中被磨掉，从而无法有效输入个人指纹信息）。一旦建立了正确的大框架（“在穷人迫切需

要时，就可以申请一些额外的钱”），一种温和的要求（比如每周去自动柜员机输入自己的生物识别信息）至少会促使经济条件相对较好的那25%人口嫌麻烦而主动放弃申请，同时确保真正急需额外资金的人依然会不厌其烦地提出申请。

虽然我们目前所了解的情况支持“全民超级基本收入”计划，但是目前还没有关于其长期影响的数据。我们的大多数证据来自相对短暂的干预措施。我们无法确定永久的基本收入保障会导致受益者做出什么样的反应。当额外收入的新鲜感逐渐消失时，他们会重新感到气馁、减少工作，还是会有更高的追求、更加努力呢？如果他们的家庭获得了收入保障，长期的影响会是什么？阿比吉特在肯尼亚对一项大规模的“全民基本收入”计划开展了随机对照实验，就是希望发现这些问题的答案。在44个村庄，每个成年人在12年里每天可以得到0.75美元。在另外80个村庄，每个成年人将接受为期两年的现金资助。在另外71个村庄，每个成年人将一次性获得500美元的补助。最后，在另外100个村庄，没有人获得任何收入保障，但定期收集有关他们的数据。总共有近15000个家庭参与了这项实验。我们将在2020年初看到效果。

然而，我们可以从几个国家实施多年的“有条件现金转移支付”计划中发现一些长期性的证据。这些计划始于20世纪90年代，当时的儿童现在已经成年了。这些计划似乎对他们的福利产生了持久的积极影响。比如，2007年，印度尼西亚政府推出了“家庭希望”计划（PKH），这是一项“有条件现金转移支付”计划，涵盖该国438个城区（从736个城区中随机抽取）的70万个家庭。该计划具有大多数“有条件现金转移支付”计划的标准特征：参与家庭每个月收到一笔福利金的前提是要送孩子入学，并使孩子获得预防保健服务。在2007年加入该计划的村庄直到今天仍继续获得福利，但由于官僚机构的惰性，政府从未将该计划扩大到之前作为对照组的那些村庄。经过对比发现，那些获得福利的家庭在卫生和教育方面取得了一些巨大的持续进步，由专业卫生人员照料的新生儿数量急剧增加，失学儿童数量减半。随着时间的推移，该计划也增加了人力

资本的存量，发育不良儿童的数量减少了23%，完成学业的人数显著增加。然而，尽管人力资本存量和转移支付规模都有所增加，家庭财富却没有显著增加。这是对单纯现金转移支付的长期影响发出的一个严重警告。之所以出现这种局面，一种可能的原因在于政府能够负担得起的钱太少，在提高家庭收入方面影响非常有限（大规模转移支付对一个经济体造成的负担确实太重）。[6]

鉴于上述情况，最好的福利政策组合可能是这样的：一方面，实施“全民超级基本收入”计划，面向国内所有居民，无论是谁，都能从该计划获得一笔福利金；另一方面，实施补贴金额更大的“有条件现金转移支付”计划，面向那些非常贫困的群体，为申请者设置一个前提条件，比如必须在孩子获得预防保健和教育服务之后才能提出申请。但这种前提条件在实施过程中无须非常严苛，不然会导致很多人望而却步。在摩洛哥，我们看到“有条件现金转移支付”计划仅仅鼓励受益人将福利金用于孩子教育，而不强制执行这一要求，结果如何呢？它似乎与传统的“有条件现金转移支付”计划一样有效地改变了穷人的行为方式。[7]同样，在印度尼西亚的“家庭希望”计划中，申请福利的前提条件也没有执行得非常严苛。从这个意义上说，这种现金转移支付降低了管理成本，避免将最弱势的家庭排除在外，也可以用相对较低的成本锁定目标群体。锁定目标群体的方法就是聚焦贫困地区，依靠社区领导者去判断一个人是否属于穷人，也可以利用现有的数据去判断。虽然存在判断失误的可能性，只要我们愿意在评判前提条件方面宽松一些（这样一来，尽管可能导致一些不符合条件的人领取福利金，但至少那些急需帮助的人不会被排除在外），而且只要“全民超级基本收入”计划为每个人提供一笔最低生存保障金，就能取得最佳效果。

[1] Vivi Alatas, Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Matt Wai-poi, Ririn Purnamasari, Benjamin A. Olken, and Julia Tobias, “Targeting the Poor: Evidence from a Field Experiment in Indonesia,” *American Economic Review* 102, no. 4 (2012): 1206-40, DOI: 10.1257/aer.102.4.1206.

[2] Clément Imbert and John Papp, “Labor Market Effects of Social Programs: Evidence from

India' s Employment Guarantee,” American Economic Journal: Applied Economics 7,no. 2 (2015): 233-63; Muralidharan Karthik, Paul Niehuas, and Sandip Sukhtankar, “General Equilibrium Effects of (Improving) Public Employment Programs: Experimental Evidence from India,” NBER Working Paper 23838, 2018 DOI: 10.3386/w23838.

[3] Martin Ravallion, “Is a Decentralized Right to Work Policy Feasible?,” NBER Working Paper 25687, March 2019.

[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Clement Imbert, Santhos Matthews, and Rohini Pande, “E-Governance, Accountability, and Leakage in Public Programs: Experimental Evidence from a Financial Management Reform in India,” NBER Working Paper 22803, 2016.

[5] “Economic Survey 2016-17,” Government of India, Ministry of Finance, Department of Economic Affairs, Economic Division, 2017, 188-90.

[6] Nur Cahyadi, Rema Hanna, Benjamin A. Olken, Rizal Adi Prima, Elan Satriawan, and Ekki Syamsulhakim, “Cumulative Impacts of Conditional Cash Transfer Programs: Experimental Evidence from Indonesia,” NBER Working Paper 24670, 2018.

[7] Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Victor Pouliquen, “Turning a Shove into a Nudge? A “Labeled Cash Transfer” for Education,” American Economic Journal: Economic Policy 7, no. 3 (2015): 86-125.

美国实施“全民基本收入”计划？

美国（以及其他大多数富裕国家）的福利政策也需要重新调整。有太多人怒气冲天，觉得事情在太长时间内没有朝着自己期待的方向发展。目前，还没有迹象表明问题会自行解决。那么实施“全民基本收入”计划是美国解决问题之道吗？

如果选民相信政府走在正确的轨道上，那么他们对增税的抵触可能会有所减少。根据皮尤研究中心的一项研究^[1]，61%的美国人支持政府的一项政策，即为所有美国人提供一份有保障的基本收入，以满足他们的基本需求，防止机器人取代人类的大多数工作。在民主党人中，77%的人支持；在共和党人中，38%的人支持。65%的民主党人（但只有30%的共和党人）认为政府有责任帮助失业工人，即使这涉及增税，也在所不惜。考虑到这么高的支持率，以及鉴于美国税率低于全球标准，人们可以想象税收占GDP的比例将从26%上升到31.2%。这将使每个美国人每年得到3000美元。^[2]对于一个四口之家来说，每年将获得12000美元，达到了贫困线的将近一半^[3]。这算不上一笔多大的财富，但对于最贫穷的1/3人口来说，这笔钱不可谓不多。如果“全民基本收入”的资金来源是资本税，并且资本在经济中所占的份额由于自动化技术的发展而逐渐增长，那么随着时间的推移，“全民基本收入”计划可能会变得更加慷慨。在欧洲，增税空间更小，但可以把住房补贴、贫困人口收入补贴等一系列的转移支付整合为一笔，并且对其用途基本不加限制。这实际上是芬兰在2017年和2018年进行的实验：2000名失业工人被随机分配到“全民基本收入”计划，以一笔福利金取代所有传统的福利援助计划，比如住房补贴、失业补贴等。另外173222人构成对照组，没有被纳入这个计划。早期结果显示，接受“全民基本收入”计划援助的人幸福度普遍

提升。这两组人获得的福利补贴总额其实并没有什么差别，这与我们迄今看到的情况或许是一致的。^[4]

但“全民基本收入”计划真的能让那些被社会甩在后面的穷人少生一点气吗？这种计划的许多支持者（不包括穷人）似乎觉得它有利于安抚和收买那些在新经济形势下无用武之地以及找不到工作的人。如果他们有了这种计划提供的一笔福利金，就算不找工作，也不愁生计，从而有精力去做其他事情。但我们迄今所知的一切似乎都表明这是不大可能的。我们曾经问受访者一个问题：“如果‘全民基本收入’计划每年为你提供13000美元（没有附加条件），你觉得自己会停止工作或停止找工作吗？”87%的人表示不会。^[5]这本书中的所有证据都表明，大多数人实际上都想工作，不仅仅是因为他们需要钱，而且因为工作给人带来一种使命感、归属感和尊严感。

兰德公司于2015年对大约3000名美国人的工作条件进行了一次深入调查。^[6]受访者被问及他们的工作是否能够为它们提供以下几点感受：“工作干得好带来的满足感”“觉得自己在做有用工作”“个人成就感”“有机会对社区/社会发挥积极影响”“有机会充分发挥才能”“找到了追寻的目标”。他们发现，80%的人表示自己的工作总是或在大部分时间内能够提供其中至少一种感觉。

大约在同一时间，皮尤研究中心搜集了美国人对工作满意度的数据，并询问受访者是否觉得工作给了他们一种认同感。^[7]大约一半（51%）有工作的美国人说他们从工作中获得了认同感，而大约另一半（47%）说他们工作只是为了谋生。

目前还不完全清楚这两项研究得出的数据究竟孰优孰劣，但毫无疑问，许多人关心工作的原因不仅仅是为了赚钱。受教育程度更高、收入水平更高的人，往往将工作视为自我身份认同的一部分；在年收入3万美元或更少的人里面，只有37%的人表示从工作中获得了认同感。各个

行业之间也存在显著差异。比如，在医疗保健行业工作的人有62%表示自己从工作中获得了认同感，这个数字在教育行业是70%，在酒店业是42%，在零售或批发行业是36%。

人们在考虑一份工作时，会区分出好的工作和坏的工作，或者有意义的工作和不那么有意义的工作。一般来说，收入更高的工作是更好的工作，但你做什么也很重要。即使收入保持不变，人们也可能会拒绝从他们喜欢的工作转到他们认为毫无价值的工作。而且，事实上，当人们失去了他们已经拥有多年的工作时，很难真正地重新站起来，因为许多研究发现，平均而言，在大规模裁员后，被解雇的工人的收入从未完全恢复。一般来说，他们找到的工作薪水较低，稳定性较差，也没有像之前那样的福利。^[8]

这在一定程度上可能与我们在第二章讨论的事实有关，劳动力市场在很大程度上取决于雇主和雇员之间的适当匹配，双方能否建立互信和重视，运气的成分很大。一旦你找到了一份工作，自然而然地想要留下来，这样你就会有一份更稳定、更有意义的工作，无论在经济方面，还是在其他方面。一旦你失去了这种联系，就很难重新建立，尤其是当你年纪大了，习惯了自己的生活方式后。

这解释了一些相当惊人和可怕的事情。一项研究发现，当长期任职的员工在大规模裁员期间被解雇时，他们更有可能在随后的几年里很快死去。^[9]失业似乎真的会使人心脏病发作。据估计，失业对死亡率的影响会随着时间的推移而下降，但不会归零，因为会出现更长期的问题，如酗酒、抑郁、疼痛和各种上瘾症。总的来说，研究发现，中年失业的工人平均寿命缩短了1年到1.5年。

工作转型的代价很高，体现在多个方面，而大多数经济学分析都忽略了这些。作为经济学家，我们担心收入损失，担心找新工作所花费的时间和精力，但其他成本在我们的模型中并没有出现。由于经济学家们

本能地倾向于支持“全民基本收入”计划，因此，这类计划仅注重提供经济补贴，忽略失业的其他成本或许就不足为奇了。这类计划往往一厢情愿地设想下岗工人终于从工作的枷锁中解放出来，进入了一个新的世界，依靠这类计划生活的年轻退休人员在他们的生活中找到了新的意义，他们可以在家工作，在社区做志愿者，学习手艺，或者探索世界。不幸的是，有证据表明，人们实际上很难在原有的工作结构之外找到意义。自20世纪60年代“美国人时间使用调查”（American Time Use Survey）启动以来，男性和女性用于休闲活动的时间都增加了不少。^[10]对于年轻男性来说，自2004年以来，相当大一部分时间都花在了电子游戏上。^[11]对于其他年龄组来说，大部分时间都用于看电视了。2017年，男性平均每天花在休闲活动（包括上网、看电视、社交和志愿活动）上的时间为5.5小时，女性为5小时。看电视是占用时间最多的休闲活动（每天2.8小时）。户外社交活动占用的时间排在第二位，但与第一位差距很大，只有38分钟。^[12]在经济大衰退时期，人们花在工作以外的时间减少了，而看电视和睡眠占据了一半的空闲时间。^[13]

但很明显，看电视和睡觉不一定让我们快乐。丹尼尔·卡尼曼和艾伦·克鲁格通过调查，让人们回忆自己的一天，以及对每一刻的感受，发现在休闲活动中，看电视、玩电脑和打盹给人带来的即时愉悦感和成就感最少，社交是最令人愉快的活动之一。^[14]

人们似乎很难在独处状态下找出使生活富有意义的途径。我们大多数人都需要一个有组织的工作环境提供的纪律，然后我们才为其赋予重要性或意义。当人们担心自动化技术带来的影响时，就会出现这种情况。在皮尤研究中心的调查中，64%的受访者估计，如果被迫与先进的机器人和电脑展开竞争，人们将很难有心思去寻找让生活有意义的事情。^[15]事实上，那些拥有更多闲暇的人（退休者、失业者、劳动力市场之外的人）比那些有全职工作的人，更不愿意做志愿者。^[16]志愿活动是我们在日常活动之外的事，它无法取代日常活动。

换句话说，如果说富裕国家真正的危机在于许多曾经自认为是中产阶层的人失去了他们过去从工作中获得的自我价值感，那么“全民基本收入”计划不是解决问题的答案。我们对富国和穷国的问题有不同的答案，原因有两个。第一，许多穷国缺乏管理能力，无力运作更复杂的福利计划，而“全民基本收入”简单易行。但美国并非如此，法国和日本更非如此。

第二，在大多数发展中国家，一般人也肯定希望拥有一份稳定的工作、良好的收入和福利，但他们往往觉得自己没有权利得到这些东西。世界上有很大比例的穷人和准穷人是个体经营者，他们基本上都生活在发展中国家。他们不喜欢搞个体经营，但别无选择，而且已经习惯了。他们知道自己可能不得不在一个月甚至一天的时间内从一个工作转换到另一个非常不同的工作，这取决于什么样的机遇会光顾自己。他们上午卖食品，下午做裁缝，抑或在雨季当农民，在旱季做制砖工。

这在一定程度上导致他们的生活并非围绕工作而建立。他们小心翼翼地与邻居、亲戚、同一种姓的人、宗教团体以及各种正式非正式的组织保持联系。在阿比吉特的故乡西孟加拉邦，“俱乐部”（在孟加拉语中被称作klaab）就属于一个关键组织。大多数村庄和城市社区至少有一个俱乐部，会员年龄在16到35岁之间，他们几乎每天见面，打板球、踢足球、打牌，或者玩南亚特色的桌上运动——克朗棋（carrom）。他们经常把自己描述成“社工”，当某个朋友的家里有人去世时，其他人都会现身，并提供帮助。但这种组织也会以“社会工作”或“宗教仪式”的名义进行一种温和的敲诈勒索，当地政客将这些年轻人用作“桩脚”^[17]，给这些俱乐部提供数量不等的捐款，为俱乐部运转及其庆祝活动提供了支持。然而，最重要的是，这是一种使当地年轻人免于陷入麻烦的方法，因为他们中的大多数人要么不工作，要么做着自己不喜欢的工作，那样他们就无法找到人生的意义。

^[1] Aaron Smith and Monica Anderson, “Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots

and Computers Can Do Many Human Jobs,” Pew Research Center, October 4, 2017, accessed April 3, 2019, <http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

[2] Robert B. Reich, “What If the Government Gave Everyone a Paycheck?,” July 9, 2018, <https://www.nytimes.com/2018/07/09/books/review/annie-lowrey-give-people-money-andrew-yang-war-on-normal-people.html>.

[3] 根据美国人口普查局的最新调查，2019年的美国贫困线标准为单身收入低于11880美元，四口之家低于25750美元。——译者注

[4] Olli Kangas, Signe Jauhiainen, Miska Simanainen, Mina Ylikännö, eds., “The Basic Income Experiment 2017-2018 in Finland. Preliminary Results,” Reports and Memorandums of the Ministry of Social Affairs and Health, 2019, 9.

[5] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[6] Nicole Maestas, Kathleen J. Mullen, David Powell, Till von Wachter, and Jeffrey B. Wenger, “Working Conditions in the United States: Results of the 2015 American Working Conditions Survey,” Rand Corporation, 2017.

[7] “The State of American Jobs: How the Shifting Economic Landscape Is Reshaping Work and Society and Affecting the Way People Think about the Skills and Training They Need to Get Ahead,” ch. 3, Pew Research Center, October 2016, accessed April 21, 2019, <http://www.pewsocialtrends.org/2016/10/06/3-how-americans-view-their-jobs/#fn-22004-26>.

[8] See Steve Davis and Till Von Wachter, “Recession and the Costs of Job Loss,” Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution, Washington, DC, 2011, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/09/2011b_bpea_davis.pdf, and references therein.

[9] Daniel Sullivan and Till Von Wachter, “Job Displacement and Mortality: An Analysis Using Administrative Data,” Quarterly Journal of Economics 124, no. 3 (2009): 1265-1306.

[10] Mark Aguiar and Erik Hurst, “Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time over Five Decades,” Quarterly Journal of Economics 122, no. 3 (2007): 969-100.

[11] Mark Aguiar, Mark Bilal, Kerwin Kofi Charles, and Erik Hurst, “Leisure Luxuries and the Labor Supply of Young Men,” NBER Working Paper 23552, June 2007.

[12] “American Time Use Survey—2017 Results,” news release, Bureau of Labor Statistics, US Department of Labor, June 28, 2018, accessed June 19, 2019, <https://www.bls.gov/news.release/atus.nr0.htm>.

[13] Mark Aguiar, Erik Hurst, and Loukas Karabarbounis, “Time Use During the Great Recession,” American Economic Review 103, no. 5 (2013): 1664-96.

[14] Daniel Kahneman and Alan G. Krueger, “Developments in the Measurement of Subjective Well-Being,” *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (2006): 3-24.

[15] Aaron Smith and Monica Anderson, “Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs,” Pew Research Center, October 4, 2017, accessed April 3, 2019, <http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

[16] “Volunteering in the United States, 2015,” Economic News Release, February 25, 2016, accessed April 21, 2019, <https://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm>.

[17] 桩脚, foot soldier, 指在选举中为候选人拉票的基层工作人员, 他们利用各种手段使其支持的政客当选, 比如动员街坊或家族成员参与投票。——译者注

超越弹性保障制度

如果“全民基本收入”计划解决不了我们当前经济模式造成的破坏，那还有什么能解决呢？经济学家和许多政策制定者喜欢丹麦的弹性保障制度。这个制度赋予劳动力市场完全的灵活性。所谓“完全的灵活性”，意味着只要一个企业不再需要某些工人，可以很轻易地解雇他们，而这些失业者会得到丰厚的失业补贴，并不会蒙受多大的经济损失，政府部门会齐心协力帮助失业者实现再就业（或许需要先接受有效的再培训）。较之于基本让失业工人自谋生路的制度（如美国），弹性灵活制度确保失业不至于沦为一场悲剧，而是生活的一个正常阶段。较之于那种企业与工人签订无限期合同，以致很难解雇工人的制度（法国那套制度就是如此），弹性灵活制度可以让雇主更好地适应环境的变化，避免“内部人”与“外部人”之间的冲突。所谓“内部人”指的是那些足够幸运地得到了一份获得法律强力保护的工作的人，所谓“外部人”指的是那些根本没有工作的人。

这与经济学家们条件反射式的基本观点是一致的，即我们应该让市场发挥作用，同时为那些弱势群体提供保障。从长远来看，阻止劳动力从萎缩的经济部门重新分配到增长的经济部门既不现实，代价也高昂。对于一个经济体中的许多人来说，尤其是对于年轻的工人来说，为他们提供的任何再培训都是有价值的。比如，我们在前面的章节中看到美国的《贸易调整援助计划》就取得了成功。

尽管如此，我们并不认为弹性保障制度能够一劳永逸地解决失业带来的所有问题，原因正如我们之前讨论过的，失业显然比收入损失的危害大得多。失业常常意味着一个人从一个固定的生活日程和美好的生活愿景中被强行推出来。特别是，老年人和那些多年在某个地方或某个公

司工作的人，可能会发现工作转型更为困难。由于他们剩余可用的工作年限相对较短，对他们进行再培训的成本就会比较高。失业会导致他们失去很多东西，而从一份新工作中得到的东西却很少（如果再迁徙到异地，失去的更多）。唯一相对容易的过渡，是转换到相同的领域和相似的位置。

正是由于这个原因，我们在第三章的最后提出了一个有点激进的想法，即一些工人应该得到补贴才能继续工作。当整个行业受到贸易或技术的破坏时，老员工的工资可以得到部分或全部补贴。但只有当某一地区的某一特定行业处于衰退状态时，才应启动这一失业补贴政策，覆盖住那些至少拥有10年（或8年或12年）相关工作经验，而且年龄较大的员工（如50岁或55岁以上）。

经济学家本能地对赋予政府如此大的自由裁量权持批评态度。政府如何知道哪个是衰落的行业？

政府肯定会犯一些错误，也会滥用权力，我们并不怀疑这一点。然而，正是基于这些理由，当这些年来贸易一边抢走人们的生计，一边宣称让每个人过得更好时，政府一直在袖手旁观。如果我们想让贸易给所有人带来好处，就要设计一套好的制度。这套制度应该包括如何鉴定经济上的失败者，如何为他们提供补偿。事实上，贸易经济学家（包括政府里面那些经济学家）有足够的数据了解哪些地区进口增长迅速，哪些地区外包业务增长迅速，美国2018年征收的关税就是根据这些数据计算出来的。贸易战可能会伤害到经济中的其他许多人，而更有针对性的补贴将保护最脆弱的群体，不会造成新的破坏。还可以制定类似的政策，遴选出自动化技术发展最快的行业和地区，并采取干预措施。

对于地方政府基于各地情况制定的经济政策，莫雷蒂等经济学家持怀疑态度，因为他们担心这些政策最终会把经济资源从一个地区重新分配至另一个地区，并可能从生产率最高的地区转移到生产率较低的地区。但如果超过一定年龄的人不能或不愿迁徙，就会不清楚自己还有什

么选择。如今，大量被社会甩在后面的人散布在美国各地，数百个城镇因愤怒和滥用药物而满目疮痍，在这些地方，凡是能够承担迁徙成本的人，要么已经离开，要么正在考虑离开。在这些地方帮助这些弱势群体将是非常困难的。因此，社会政策的目标不仅应该是帮助现存的贫困地区，更重要的一点或许是避免最终造就更多的贫困地区。

从某种意义上说，这正是欧洲“共同农业政策”发挥的效果。很多经济学家痛恨这种政策，因为欧洲的农民越来越少，却在牺牲其他所有人利益的前提下获得了大量补贴。但他们忘记了，正是这种政策使许多农场躲过了被关闭的命运，让许多欧洲国家的乡村留住了青山绿水和勃勃生机。此前，由于一个农民种植的农产品比较多，获得的补贴就比较高，这就促使农民冲动地扩大农业生产，以致出现了大片看起来丑陋的田地。但从2005年到2006年，给农民的补贴金额不再与生产规模挂钩，而是基于环境保护和动物福利。结果便是小型手工农场得以生存下来，我们从中获得了高质量的产品，并留住了美丽的风景。可能大多数欧洲人都认为，这是值得保留的东西，也有助于提高自己的生活质量，强化欧洲人对于自己身份的认知。如果农业生产更加集中，农舍被仓库取代，法国的GDP会更高吗？可能。幸福感会更强吗？未必。

美国保护制造业就业与法国保护自然之间的类比似乎有些奇怪，但美丽的乡村吸引着游客，并留住年轻人以照顾年迈的父母。同样，企业为员工生活而建造的城镇也可以确保留下一所高中、一些运动队、一条有几家商店的主街，以及一种归属感。这也是一种生活环境，是我们都喜欢的东西，我们的社会应该乐于为这种良好环境买单，就像乐于为植树买单一样。

聪明的凯恩斯主义：为公益事业提供补贴

2018年，一套与以往存在很大差异的工作补贴制度在美国民主党内部获得广泛支持。2019年，总统候选人科里·布克（Cory Booker）、卡玛拉·哈里斯（Kamala Harris）、伯尼·桑德斯（Bernie Sanders）、伊丽莎白·沃伦（Elizabeth Warren）都提出了某种形式的联邦担保，即任何想要工作的美国人都有权获得好工作（最低时薪15美元，带退休金、医保金、子女看护援助金以及12周的带薪探亲假），社区服务、家庭护理、公园维护等领域的工作都要满足这些条件，才算好工作。国会里的民主党议员提出了“绿色新政”，其中包括联邦政府为人们提供工作保障。这个想法当然不算新鲜，《印度全国农村就业保障法案》的运作方式与最初的“新政”都具有相似的思路。

如果印度有什么经验可资借鉴的话，就是这样的项目并不容易运作良好。在美国，创造和组织足够多的工作岗位可能会更加困难，因为在美国，很少有人愿意去挖沟或修路，而在印度，人们却别无选择，时常被要求这么做。此外，这些工作必须能够产生切切实实的现实价值。如果明显让人们看出来这些工作是政府为了增加就业而创造出来的，那么这些工作并不会提高人们的自尊心。在假装工作和身患残疾之间，人们可能宁愿选择后者。最后，考虑到该计划的规模之大，将不得不由私人公司竞标政府合同来实施，而政府合同向来以高价格、低质量著称。

对于政府来说，一个更现实的策略或许是增加采购劳动密集型服务的预算，以此提高对这类服务的需求，而没必要直接提供这些服务。一个重要的考虑是政府不要创造那些工作量少而收入较高的工作机会。在发展中国家，这点尤其重要，因为正如我们之前看到的那样，这类活少钱多的工作将导致每个人宁愿排长队碰运气，也不愿接受那些薪酬较低

的工作，最终导致劳动力市场的冻结和整体就业率的下降。工作岗位必须有用，薪酬必须公平。这样的可能性有很多。虽然自动化技术提高了人们的生产率，但在养老、教育和儿童护理等领域，自动化的影响非常有限，至少目前如此。的确，机器人似乎永远不可能完全取代人类照顾幼儿或老人的能力，充其量只可能对人类这一能力构成有效补充。

人类在学校和幼儿园很难被取代的另一个原因是，如果机器人接管了所有需要专业技能的工作（从拧紧螺栓到会计），人类的灵活性和与生俱来的同理心将日益受到重视。事实上，研究表明，与认知技能相比，社交技能在过去十年的劳动力市场上变得更受重视。^[1]关于如何传授社交技能的研究很少，但在传授社交技能方面，人类肯定比软件更具优势，这似乎是常识。事实上，在秘鲁进行的一项实验表明，如果寄宿学校的一些学生的床铺被随机安排在善于社交的学生附近，他们自己的社交技能也能有所提高。相比之下，如果被安排在一个考试成绩好的学生旁边，却无法帮助他们取得更好的成绩。^[2]

人类在护理和教学领域虽然具备比较优势，但相对于那些自动化技术普及的领域，这些领域的生产率将越来越落后，而且吸引的私人投资可能也会少于生产率增长更快的部门。但照顾老人肯定是一个有价值的社会目标，目前，这一目标还没有得到充分的实现。投资于更好的教育和儿童护理可以为社会带来巨大的潜在收益。这需要花钱，而无论政府愿意花多少钱，这两个行业都能吸收。如果这些钱能为人们提供稳定高薪、受人尊敬的工作，将达成两个重要目标：为社会创造有用的东西，提供大量有意义的工作岗位。

^[1] David Deming, “The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market,” *Quarterly Journal of Economics* 132, no. 4 (2017): 1593-1640, <https://doi.org/10.1093/qje/qjx022>.

^[2] Román Zárate, “Social and Cognitive Peer Effects: Experimental Evidence from Selective High Schools in Peru,” MIT Economics, 2019, accessed June 19, 2019, <https://economics.mit.edu/files/16276>.

起跑线

儿童的代际流动与其成长的社区密切相关。对于一个出生在美国收入分配下半区家庭的孩子而言，如果在犹他州的盐湖城长大，则其平均收入将达到全国平均收入的46%；如果他在北卡罗来纳州的夏洛特长大，则收入只能达到全国平均收入的36%。这些空间上的差异早在人们参加工作之前就显现出来了：生活在低流动性地区的孩子上大学的可能性更小，而且更有可能早早地生了自己的孩子。^[1]

1994年，美国住房和城市发展部发起了一项名为“向机会迁居”（Moving to Opportunity）的计划，为一些严重贫困地区租住公共住房的数千家庭提供抽奖机会，奖品是政府的住房券，使他们有机会从贫困率较高的社区搬到贫困率较低的社区。其中一半家庭中奖了，利用住房券迁入了贫困率低得多的较好社区。

一组研究人员跟踪了抽奖的赢家和输家，看看发生了什么变化。对儿童的早期研究结果有些令人失望：女孩的精神状态更好，在学校的表现也更好，而男孩则不是这样。^[2]然而，从长期来看，在第一次抽签后的20多年里，他们的生活结果有很大的不同。父母中奖的年轻人每年比父母没有中奖的多赚1624美元，而且更有可能上大学，住在更好的社区，而女孩成为单身母亲的可能性更小。因此，其中一些影响可能也会传给下一代。^[3]

有些社区的流动性比其他社区更好，拿什么去解释这种现象呢？研究人员还远未解决这个问题，但社区环境特征似乎与更高的流动性存在显著关联，其中最重要的是学校的质量。事实证明，社会流动性与标准

化教育考试成绩密切相关。[\[4\]](#)

得益于数十年的教育研究，我们对如何提高学业成绩有了相当多的了解。2017年，一项研究总结了在发达经济体进行的196项随机研究，这些研究都是关于提高学业成绩的干预措施（包括学校干预和家长干预）。[\[5\]](#)尽管这些干预措施的效果存在很大差异，但良好的学前教育和针对贫困儿童的强化辅导似乎效果最好。一些孩子落后于年级平均水平，然后完全失去方向的可能性比较大。要有效阻止这种局面，一种好办法就是让他们在学前班阶段就为进入小学做好准备，及时发现他们与别人的成绩差距，在这种差距变得太大之前就帮助他们解决在学习过程中遇到的困难。这完全符合我们在发展中国家的工作中所发现的情况。[\[6\]](#)

也有证据表明，在校学习成绩的差异会转化为长远机遇的差异。比如，在田纳西州开展的一项随机对照实验将班级规模从20~25人减少到12~17人，这在短期内提高了学生的考试分数，增加了他们以后上大学的机会。通过住房拥有率、储蓄状况、婚姻状况和所住社区来衡量，发现被分配到小班的学生以后的生活更好。[\[7\]](#)为孩子提供更多的辅导和小班教学需要更多的工作人员，这有助于创造更多的就业机会，对孩子的整个学生生涯也有好处。

在这方面，美国面临的限制主要是地方政府对教育的资金投入有限，那些急需良好公共教育的地方无法获得足够的资金。如果有大规模的资金投入，则会带来很大不同。此外，美国还存在一个更为普遍的情况，学前教育不在美国联邦政府的补贴范围之内。政府对学前教育的低水平资助引发的一个后果便是，只有28%的美国孩子就读于一些获得补贴的学前教育项目，[\[8\]](#)这与法国形成了鲜明对比，法国政府对学前教育提供大量补贴，多年来几乎所有法国儿童都会接受学前教育，[\[9\]](#)最近，法国政府甚至强制要求所有孩子必须接受学前教育。

支持学前教育计划的最初证据来自一些早期随机对照实验。这些实验发现高质量的学前教育干预措施在短期和长期内都能产生巨大影响，诺贝尔奖得主詹姆斯·赫克曼（James Heckman）因此宣称，这些干预是减少不平等的最佳解决方案。[\[10\]](#)然而，这些实验中有一些规模很小，从而更有可能按照实验者预设的方式开展下去。

后来，有两个大规模的随机对照实验，分别是美国“全国启蒙”计划和田纳西州“学前教育实验”计划，它们对学前教育项目的评估结果或许令人觉得失望，因为这些项目都在短期内产生了影响，但对考试成绩的影响逐渐消失，甚至在几年后发生逆转。[\[11\]](#)这导致许多人认为学前教育的作用被高估了。

但事实上，“全国启蒙”计划的一个关键发现是，学前教育的有效性似乎与计划的质量有着巨大关联。特别是，全天运作的项目比半天运作的项目更有效，那些包括家访和其他形式的家长参与的项目也更有效。美国和其他国家的随机对照实验也有单独的证据证明家访的有效性，在家访期间，幼儿园教师或社会工作者会向家长示范如何与孩子做游戏。[\[12\]](#)

现在的普遍观点认为，我们需要更多的研究才能明确知道在儿童早期什么是有效的。但我们知道，资源很重要，当“全国启蒙”计划的规模扩大时，资金压力越来越大，许多学前教育试点不得不通过削减服务来降低成本，从而降低了其效率。保持学前教育的质量是至关重要的，而且这样做还能带来一个额外的好处，就是可以大幅增加对许多人来说很有吸引力的工作岗位，尤其是当这些工作岗位的薪酬足够多时，吸引力更大。这些工作既有回报，又不可能被机器人取代（真的无法想象机器人去家里拜访父母的情景）。

同样重要的是，只要有必要的教学器具支持，似乎就有可能以较低的成本和相当快的速度，培养一名高效的学前教师。在印度，我们与哈

佛大学心理学教授利兹·斯皮尔克（Liz Spelke）合作，设计了一套幼儿园数学课程，其中包括一些以数学直觉认知为基础的游戏，这是为那些还没学会读写，甚至还没学会数数的小孩子准备的。试点范围包括德里贫民区的数百所幼儿园，然后通过随机对照实验去检验效果。^[13]利兹最初对德里的条件感到震惊，那里幼儿园的小门廊里挤满了不同年龄的学生，老师接受的培训也很少，其中许多人都没有完成高中学业。这与她在哈佛实验室的条件大不相同。但事实证明，这些教师经过一周的培训之后，在良好的教学器具辅助下，能够维持贫民窟儿童的注意力，他们玩了几周的数学游戏，孩子们在游戏中进步很快，充满热情，学习了大量的数学知识。

托儿服务不足也是美国已婚女性和低收入单身母亲面临的最严重不利条件之一。缺乏高质量的全日托儿补贴意味着，她们要么不工作（因为托儿的费用几乎和她们的收入一样高），要么不得不找一份离家近的工作（尤其是离母亲近的地方），以便于让母亲帮忙照顾孩子。在发达经济体的劳动力市场上，女性会因为生养孩子而付出巨大代价，这是造成男女收入差距的很大一部分原因。^[14]即使在先进的丹麦也是如此，男女在生孩子之前的收入几乎没有差别，而从长远来看，孩子的出生造成了男女之间大约20%的收入差距。在第一个孩子出生后，女性的职业等级和成为管理者的可能性开始落后于男性。此外，初为人母的女性换工作主要是为了加入“对家庭友好”的公司。一个公司是否“对家庭友好”，是根据有年幼孩子的女性在公司员工中的比例来衡量的。但第一个孩子出生后，也有大约13%的女性永久退出了职场。^[15]在政府慷慨补贴下大幅增加高质量的全托服务供给，可以让那些低收入女性通过工作获得酬劳，有效提高收入。

老年人护理是另一个有巨大发展空间的领域，因为美国几乎没有老年人的家庭护理，也很少有财政资助的养老院。相比之下，丹麦和瑞典的养老支出占GDP的2%。^[16]它们建立了一个集中的电子健康数据库，

存储了老人的就医记录，有助于医院和有关政府部门进行协作。所有80岁及以上的老人（不只是穷人）都有资格接受家访和家政服务，所有65岁及以上的丧偶老人都获得监控服务，以便及时确认他们是否需要帮助。老年人也能获得一笔必要的修缮资助，让家变得更安全。那些需要持续护理的老人最后通常会住进公立养老院，费用由他们应得的公共养老金支付。

照顾老年人很有挑战性，而且在美国，这些工作的报酬很低。换句话说，这类工作不是很有吸引力。但这种情况可能会迎来改变。我们需要提供足够的资金来雇用足够多的员工，对他们进行充分培训，确保他们有足够的时间与老人相处，并支付足够高的薪酬，让他们为自己的工作感到自豪。

[1] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline, and Emmanuel Saez, “Where Is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States,” *Quarterly Journal of Economics* 129, no. 4 (2014): 1553-1623, <https://doi.org/10.1093/qje/qju022>.

[2] Lawrence F. Katz, Jeffrey R. Kling, and Jeffrey B. Liebman, “Moving to Opportunity in Boston: Early Results of a Randomized Mobility Experiment,” *Quarterly Journal of Economics* 116 no. 2 (2001): 607-54, <https://doi.org/10.1162/00335530151144113>.

[3] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, and Lawrence F. Katz, “The Effect of Exposure to Better Neighborhoods and Children: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment,” *American Economic Review* 106, no. 4 (2016): 855-902.

[4] Raj Chetty and Nathaniel Hendren, “The Impacts of Neighborhoods on Intergenerational Mobility II: County-Level Estimates,” *Quarterly Journal of Economics* 133, no. 3 (2018): 1163-1228.

[5] Roland G. Fryer Jr., “The Production of Human Capital in Developed Countries: Evidence from 196 Randomized Field Experiments,” in *Handbook of Economic Field Experiments* 2 (Amsterdam: North-Holland, 2017): 95-322.

[6] Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, James Berry, Esther Duflo, Harini Kannan, Shobhini Mukerji, Marc Shotland, and Michael Walton, “From Proof of Concept to Scalable Policies: Challenges and Solutions, with an Application,” *Journal of Economic Perspectives* 31, no. 4 (2017): 73-102.

[7] Raj Chetty, John Friedman, Nathaniel Hilger, Emmanuel Saez, Diane Whitmore Schanzenbach, and Danny Yagan, “How Does Your Kindergarten Classroom Affect Your Earnings? Evidence from Project Star,” *Quarterly Journal of Economics* 126, no. 4 (2011): 1593-1660.

[8] Ajay Chaudry and Rupa Datta, “The Current Landscape for Public Pre-Kindergarten Programs,” in *The Current State of Scientific Knowledge on Pre-Kindergarten Effects*, Brookings Institution, Washington, DC, 2017, accessed June 19, 2019 https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/04/duke_prekstudy_final_4-4-17_hires.pdf.

[9] Maria Stephens, Laura K. Warren, and Ariana L. Harner, “Comparative Indicators of Education in the United States and Other G-20 Countries: 2015. NCES 2016-100,” National Center for Education Statistics, 2015.

[10] All the references to Heckman’s research on the long-term impact of preschool education can be found at <https://heckmanequation.org/>. Among other references, see Jorge Luis García, James J. Heckman, Duncan Ermini Leaf, and María José Prados, “The Life-Cycle Benefits of an Influential Early Childhood Program,” NBER Working Paper 22993, 2016.

[11] Michael Puma, Stephen Bell, Ronna Cook, and Camilla Heid, “Head Start Impact Study Final Report,” US Department of Health and Human Services, Administration for Children and Families, 2010, https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/opre/executive_summary_final.pdf; Mark Lipsey, Dale Farran, and Kelley Durkin, “Effects of the Tennessee Prekindergarten Program on Children’s Achievement and Behavior through Third Grade,” *Early Childhood Research Quarterly* 45 (2017): 155-76.

[12] R. M. Ford, S. J. McDougall, and D. Evans, “Parent-Delivered Compensatory Education for Children at Risk of Educational Failure: Improving the Academic and SelfRegulatory Skills of a Sure Start Preschool Sample,” *British Journal of Psychology* 100, no.4 (2009), 773-97. A. J. L. Baker, C. S. Piotrkowski, and J. Brooks-Gunn, “The Effects of the Home Instruction Program for Preschool Youngsters on Children’s School Performance at the End of the Program and One Year Later,” *Early Childhood Research Quarterly* 13, no. 4 (1998), 571-86. K. L. Bierman, J. Welsh, B. S. Heinrichs, R. L. Nix, and E. T. Mathis, “Helping Head Start Parents Promote Their Children’s Kindergarten Adjustment: The REDI Parent Program,” *Child Development*, 2015. James J. Heckman, Margaret L. Holland, Kevin K. Makinom Rodrigo Pinto, and Maria Rosales-Rueda, “An Analysis of the Memphis Nurse-Family Partnership Program,” NBER Working Paper 23610, July 2017, <http://www.nber.org/papers/w23610>. Orazio Attanasio, C. Fernández, E. Fitzsimons, S. M Grantham-McGregor, C. Meghir, and M. RubioCodina, “Using the Infrastructure of a Conditional Cash Transfer Programme to Deliver a Scalable Integrated Early Child Development Programme in Colombia: A Cluster Randomised Controlled Trial,” *British Medical Journal* 349 (September 29, 2014): g5785. Paul Gertler, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeerch, Susan Walker, Susan Chang-Lopez, and Sally Grantham-McGregor, “Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica,” *Science* 344, no. 6187 (2014): 998-1001.

[13] Moira R. Dillon, Harini Kannan, Joshua T. Dean, Elizabeth S. Spelke, and Esther Duflo, “Cognitive Science in the Field: A Preschool Intervention Durably Enhances Intuitive but Not Formal Mathematics,” *Science* 357, no. 6346 (2017): 47-55.

[14] Henrik Kleven, Camille Landais, Johanna Posch, Andreas Steinhauer, and Josef Zweimüller, “Child Penalties Across Countries: Evidence and Explanations,” no. w25524, National Bureau of Economic Research, 2019.

[15] Henrik Kleven, Camille Landais, and Jakob Egholt Søgaaard, “Children and Gender Inequality: Evidence from Denmark,” no. w24219, National Bureau of Economic Research, 2018.

[16] “Denmark: Long-term Care,” Organisation for Economic Co-Operation and Development, 2011, <http://www.oecd.org/denmark/47877588.pdf>.

协助搬家

考虑到社区在帮助人们找好工作和抚养孩子方面的重要作用，帮助人们迁居别处堪称另一个重要策略。

1994年，美国住房和城市发展部为了解决低收入家庭住房的问题，在部分城市实施了“向机会迁居”计划，通过向居住在贫困社区的贫穷家庭发放租房补贴券，鼓励这些家庭向非贫困社区搬迁。虽然将这一计划推向全国，使每个人都有可能搬到更好的社区是不可能的，但支持部分贫困人群改变所住地区或更换工作应该是可能的。实际上，有几个计划就是针对这一问题的，但其中许多计划除了为贫困工人指明工作方向并帮助其完成申请程序外，几乎没有其他作用。在欧洲和美国，这类积极的劳动力市场政策的经验相当令人失望。它们产生的效果是积极的，但作用很小，而且那些没有得到帮助的工人要为得到帮助的幸运者承担一定成本。[\[1\]](#)

另一个雄心更大、成本更高的计划是，将为失业工人自动延长失业保险，使他们有时间接受培训，寻找好工作，不必为了生计接受一份低薪工作，也不必继续处于无能为力的状况。这种计划不仅可以让他们获得短期培训机会，还可以让他们参加更高级的项目，比如进入大学或社区大学深造，并获得全额奖学金。我们需要转变一下思维，不仅是帮他们找一份工作，而且帮他们找到一份事业。美国的一个随机对照实验最近评估了三个这样的项目。其核心思想是将失业工人的培训期延长至数月，根据那些工人短缺部门的需求培养失业者的专业技能（如医护和电脑维修技能），然后将工人与需求部门进行匹配。两年后的结果令人看到了希望：评估结果表明，在完成培训之后，参与者更有可能被雇用，而且得到的工作也比那些没有参加培训项目的员工更好。总的来说，参

与培训者比非参与者多赚29%。[\[2\]](#)

重要的是，这些项目也帮助弱势群体迁徙。无论是在培训期间，还是在新工作开始时，它们为弱势群体的求职者和工人提供托儿、交通、住房或法律服务方面的帮助。这种帮助可以扩大到提供短期住房，并为儿童寻找学校和托儿所。这些项目提供的住房租金抵用券（比“向机会迁居”提供的抵用券金额要少）有助于人们负担得起较好的社区。

帮助那些需要招聘员工的公司走出所在社区和当地的推荐人网络，或许也很重要。大多数促进求职者和雇主需求匹配的计划都以求职者为中心，但对于雇主来说，找到合适员工的过程很费时费钱。一项调查显示，招聘一个员工的成本（发布职位空缺、筛选应聘者 and 培训新员工）占这名员工年薪的比例在1.5%~11%。大公司通常有一个人力资源部，但对小企业来说，这些招聘成本可能真的算是一大障碍。法国最近的一项研究显示，招聘成本高到足以延缓招聘进度的地步。研究人员与应对失业问题的政府机构开展合作，为雇主提供招聘援助，为雇主发布职位空缺，并接收简历，筛选出条件合适的应聘者。他们发现，与那些没有获得招聘协助的雇主相比，那些获得协助的雇主发布的职位空缺往往比较多，而且雇用的固定员工数量也会多出9%。[\[3\]](#)这样的服务可以使雇主超越非正式的人才推荐渠道，扩大应聘者的范围。

诸如此类的计划好处多多，能够让失业者获得新技能，并促进求职者和雇主之间实现更好的匹配，这对任何一个经济体而言都是有价值的。退一步讲，即使它们没有产生很大的经济价值，对于减少失业者焦虑和恢复其尊严的意义也将是深远的，因为这类计划影响到的人群不仅包括失业者，还包括所有觉得自己工作有朝一日或将受到威胁的人，此外，受到这类计划帮助的失业者的朋友们也会从中感到慰藉。同样重要的是，这类计划改变了围绕失业者的固有叙事方式，之前，人们会对失业者说“我们正在拯救你”，现在，人们会说：“很遗憾失业发生在了你身上，但你通过学习新技能，或者通过迁居，正在帮助我们的经济保持

强劲活力。”这种叙事方式的改变，会让很多蓝领工人改变之前的一种认知，即其他人发起了对他们不利的战争，导致他们沦为了受害者的认知。

比如，奥巴马政府所谓的“对煤炭宣战”被视为一场针对煤炭工人的战争。或许煤炭工人对自己的工作特别自豪，认为没有什么可以取代自己，直到前不久，煤炭工人还敢同雇主抗争，结果到了今天，却不得不与雇主并肩作战，同政府抗争了。他们所从事的工作恰恰是大多数美国人认为应该由机器来完成的那种对身体有害的危险工作。钢铁工人也是如此。我们一定可以想出其他很多不那么危险，却同样会带来自豪感的工作。

尽管如此，当希拉里·克林顿2016年3月冷冰冰地宣布“我们将把煤炭公司和煤炭工人赶出市场”时，煤炭工人觉得这无情地破坏了自己的生活方式，而这些政客竟然不认为有必要向自己道歉或赔偿损失。希拉里随后立即谈到了照顾矿工的必要性，但她那句话伊始的“我们”却在这场辩论中清楚地变成了“我们”与“矿工”的对决。这句话在之后的几个月的政治广告中被反复播出。

事实上，每一次工作转型都可以且应该成为政府向承受这些的工人表达同情的机会。转换职业和跳槽都是困难的，但对经济体和个人来说，这也是一个促进人才和雇主实现最佳匹配的机会。每个人都应该像80%的美国人那样，在工作中找到意义。帮助失业者更好地实现工作转换，是政府应该提供的一种基本权利。但这类计划与“全民基本收入”计划不同的是，后者确保所有居民有权获得一笔现金补助，而前者确保失业者能够维系自己的社会认同感。我们每个人都应该在社会中过上一种富有成效的生活，这是一种普遍的权利。

许多欧洲国家在帮助人们工作转型方面的投入远远超过美国。丹麦在积极的劳动力市场政策（培训、就业援助等）上面的花费占GDP的2%，这使得丹麦的工作流动性较高（从一份工作直接转换到另一份工

作很容易），就业与失业之间的转换也比较频繁。丹麦非自愿失业的人员比例与其他经合组织成员国相似，但失业者重新找到工作的速度却快得多：丹麦3/4的失业工人在一年内重新找到了新工作。重要的是，丹麦模式挺过了2008年的危机和衰退，当时的非自愿失业人数没有大幅增加。德国将GDP的1.45%投入到了积极的劳动力市场政策，而在失业率远高于正常水平的金融危机期间，这一比例升至2.45%。^[4]而在法国，尽管一直有人主张政府应该为失业者做更多事情，但积极的劳动力市场政策的支出在过去十多年间一直维持在GDP的1%。在美国，相应的数字仅为0.11%。^[5]

事实上，美国也有可以遵循的模式。第三章讨论的贸易调整援助计划为获得批准的公司的工人提供培训和延长失业保险的资金。这个项目非常有效，而且它做的事情正是这类计划应该做的：帮助那些最贫困地区的工人迁居别处。接受该计划援助的工人也更有可能改变地区 and 行业^[6]，而且迁居之后，他们的收入可能是之前的两倍。但是，该计划并没有成为帮助员工应对职业过渡困难的模板，它的实施范围仍然很小，这怎么行呢？

^[1] Bruno Crépon and Gerard van den Berg, “Active Labor Market Policies,” *Annual Review of Economics*, <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115738>; Bruno Crépon, Esther Duflo, Marc Gurgand, Roland Rathelot, and Philippe Zamora, “Do Labor Market Policies Have Displacement Effects? Evidence from a Clustered Randomized Experiment,” *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 2 (2013): 531-80.

^[2] Sheila Maguire, Joshua Freely, Carol Clymer, Maureen Conway, and Deena Schwartz, “Tuning In to Local Labor Markets: Findings from the Sectoral Employment Impact Study,” Public/Private Ventures, 2010, accessed April 21, 2019, <http://ppv.issuelab.org/resources/5101/5101.pdf>.

^[3] Yann Algan, Bruno Crépon, Dylan Glover, “The Value of a Vacancy: Evidence from a Randomized Evaluation with Local Employment Agencies in France,” J-PAL working paper, 2018, accessed April 21, 2019, https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/5484_The-Value_of_a_vacancy_Algan-Crepon-Glover_June2018.pdf.

^[4] “Employment Database—Labour Market Policies And Institutions,” Organisation for

Economic Co-operation and Development.

[5] “Active Labour Market Policies: Connecting People with Jobs,” Organisation for Economic Co-operation and Development, <http://www.oecd.org/employment/activation.htm>.

[6] Benjamin Hyman, “Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from QuasiRandom Assignment to Trade Adjustment Assistance,” January 10, 2018, <https://ssrn.com/abstract=3155386> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155386>.

有尊严地战胜贫困

很多人赞成限制企业用自动化技术取代工人。对于自动化技术造成的失业者，大部分共和党人和相当大一部分民主党人都反对政府通过实施“全民基本收入”计划或者“全国就业保障”计划为他们提供相应扶持。所以，尽管当前一些试点的政府福利计划比较有效，但难以在全国范围内铺展开来。^[1]一些人怀疑政府的动机，认为政府只是想帮助极小部分的人，另一些人则怀疑政府兑现承诺的能力被夸大了。然而，还有一些人的想法，即便是左翼人士和左翼组织可能也会认同，那就是认为政府的做法缺乏对弱势群体的理解，缺乏同理心，导致弱势群体不想得到这样的施舍和慈善。换句话说，他们不想接受政府傲慢的资助。

阿比吉特曾经在联合国一个由知名人士组成的小组工作，为联合国制定新的千年发展目标。在此期间，他经常受到一些知名国际非政府组织的低调游说，这些组织试图对应该制定什么目标发表自己的看法。这往往是了解有趣倡议的好方式，阿比吉特非常喜欢跟这些组织交流。其中，与一个名为“第四世界扶贫运动”（ATD Fourth World）的国际组织的交谈，给他留下了最为生动的记忆。

那次交谈的地点是在欧盟总部一个宽敞的房间。他进去后，立刻注意到他们是一群完全不同的人：没有西装，没有领带，没有高跟鞋，只有布满皱纹的脸、邋遢的冬季夹克，以及一种渴望的表情（这种渴望令他联想到了刚入学一周的大学新生）。他被告知，这些人经历过极度贫困，目前仍然属于贫困群体。他们想参加一个关于穷人想要什么的谈话。

结果发现这和他以前遇到的事情都不一样。人们踊跃发言，根据自

己的经验，谈论了自己的生活、贫困的本质和政策的失败。阿比吉特尽量做出回应，起初，当他持有不同观点时，会表现得尽量委婉，但很快意识到自己小看了这些人，因为他们的老练程度和反驳能力一点也不逊于他。

他带着对“第四世界扶贫运动”组织极大的尊重离开了，并且理解了为什么它的口号是“一起有尊严地战胜贫困”。这是一个把尊严放在首位的组织，如果有必要，甚至高于人类的基本需求。在其建立的内部文化中，每个人都被当作有思想的人，每个人都能得到认真对待，这给成员们带来极大的信心。这是阿比吉特没有预料到的。

该组织创办了一家小公司TAE（Travailler et Apprendre Ensemble，译为“一起工作与学习”），旨在为极度贫困的人们提供稳定的工作。一个冬天的早晨，我们去了巴黎东部的大努瓦西，观摩他们的一次团队会议。我们到达时，这个小公司正在为他们的不同活动制定时间表，分配任务，并在白板上起草计划。完成工作安排之后，他们开始讨论公司的活动。在轻松而活跃的气氛中，大家严肃地讨论问题，然后开始各自的任務。这可能类似于硅谷一家小型初创企业的每周例会。

与硅谷公司的不同之处在于他们安排的活动（清洁服务、建筑和电脑维护）和坐在会议桌周围的人。会后，我们继续与尚塔尔

（Chantal）、吉尔斯（Gilles）以及让—弗朗索瓦（Jean-François）交谈。尚塔尔原来是一名护士，但在一次意外事故后重度残疾。由于多年没有工作，她最终无家可归。这时她向“第四世界扶贫运动”组织寻求帮助。该组织为她提供住房，并在她准备好参加工作时，将她安排到了TAE这家小公司。我们见到她时，她已经在那里工作了10年，先是在清洁团队，然后是软件团队，并成为一名领导者。现在她正考虑离职去创办一个帮助残疾人找工作的小型非政府组织。

吉尔斯也在这家小公司工作了10年。经过一段时间的严重抑郁后，他发现自己无法在紧张的环境中工作。公司允许他按照自己的节奏工作

后，他的情况逐渐好转。

让—弗朗索瓦和妻子失去了对儿子弗洛里安的监护权，弗洛里安患有多动症，而弗朗索瓦也因为脾气问题被置于国家行政监护之下。他们联系了“第四世界扶贫运动”组织，该组织获准在接受政府监管的前提下，将弗洛里安带到他们的一个中心，接受指导和矫正。弗洛里安在那里了解到了TAE这家小公司。

该公司首席执行官迪迪埃（Didier）在加入TAE公司之前，曾经是一家传统公司的首席执行官。他的助手皮埃尔—安托万

（PierreAntoine）曾在一家职业介绍所做社会工作者，委托方解释了传统就业模式的局限性。当人们遇到一个困难时，传统就业模式可能会提供帮助。但当失业者积累了多个问题之后，不符合某些工作岗位对应聘者的正常期望，那么失业者往往很快放弃找工作，或者被拒绝提供帮助。与这种传统模式不同的是，TAE的业务是围绕失业者自身的条件而设计的。

陪同我们参加会议的“第四世界扶贫运动”组织领导人布鲁诺·塔迪厄（Bruno Tardieu）告诉我们，关键在于，“在他们一生中，人们都是施舍给他们东西，甚至没有人要求他们做出什么贡献”。在TAE公司，他们被要求做出自己的贡献。他们每天一起做决定，互相培训，一起吃饭，互相照顾。当有人缺席时，他们会去查看。当有人需要时间来处理个人危机时，就会得到别人的帮助。

TAE公司的精神很好地反映了其创办者“第四世界扶贫运动”组织的精神。“第四世界扶贫运动”组织是20世纪50年代由天主教神父约瑟夫·雷辛斯基（Joseph Wresinski）在法国创立的，当时他坚信，极端贫困不是一群自卑或能力不足的结果，而是系统性排斥的结果。排斥和误解是相互依存的。极度贫困的人被剥夺了尊严和能力。他们获得的教导是要懂得对帮助心存感激，即便他们并不是特别需要这种帮助时，也要如此。一旦失去了尊严，他们就很容易起疑心，这种疑心会被视为忘恩负

义和固执己见，从而进一步加深了他们所陷入的陷阱。^[2]

在法国，一个雇用了不到12个极端贫困者、生存艰难的小公司，能够给我们的社会政策带来什么启示呢？

首先，在适当的条件下，每个人都可以拥有一份工作，并使自己变得富有成效。这种信念催生了法国的一项实验，试图创建“长期失业率为零的地区”，在那里，政府和公民组织承诺在短时间内为每个人找到一份工作。为了实现这一目标，政府为每名员工提供最高1.8万欧元的补贴，无论任何企业，只要同意雇用想要工作的长期失业者，都能获得这笔补贴。与此同时，非政府组织寻找长期失业者（包括那些面临多种困难的人：精神或身体残疾、有犯罪前科等），为他们匹配工作，提供所需的帮助，使他们能够找到工作。

其次，失业者不一定非要在所有其他问题得到解决，做好各项准备之后才能参加工作。工作可以是信心恢复过程的一部分。让—弗朗索瓦在找到工作后重新获得了儿子的监护权，他儿子为爸爸找到工作而自豪，这种自豪感也激励了他。

在远离法国大努瓦西的孟加拉国，规模庞大的非政府组织——孟加拉农村发展委员（BRAC）也得出了同样的结论。他们注意到，在他们开展业务的村庄里，极端贫困的人往往被他们的许多项目排除在外（或者这些穷人主动将自己排除在外）。为了解决这个问题，他们想出了一个办法。在社区的帮助下，确定了村里最贫穷的人之后，该组织的工作人员为他们提供了生产资料（如一对牛或几只山羊），并在之后18个月的时间里，在情感、社交和经济方面为他们提供支持，训练他们充分利用自己的资产。在七个国家开展的随机对照实验发现，这种方法产生了很大的影响。^[3]在印度，我们跟踪评估样本已经有十年了。尽管该地区的经济取得了进步，改善了所有家庭的生活，但我们仍然发现，与没有接受该项目的对照组相比，受益人群的生活方式存在巨大而持久的差

异。他们消费更多，拥有更多资产，更健康，更快乐，从完全游离于社会之外的极端贫穷人群变成了“正常的穷人”。^[4]这与单纯的现金转移支付项目的长期效果有很大的不同，后者迄今为止一直令人失望。^[5]要使这些家庭真正走上富有成效的工作轨道，需要的不仅仅是钱，还需要我们用他们不习惯的尊重来对待他们，认识到他们的潜力和多年贫困对他们造成的损害。

在社会的保护制度中，对穷人尊严的严重漠视是普遍存在的。一个特别令人痛心的例子是我们遇到的TAE公司员工尚塔尔的遭遇。尚塔尔和她的丈夫都是残疾人，当他们需要别人帮忙照顾他们的四个孩子时（其中两个也是残疾人），他们得到了临时性的安置，把孩子送到寄养中心。结果，这个临时解决方案最终持续了十年之久，在此期间，他们只能每周在监督下探望一次孩子。人们普遍怀疑贫穷的父母没有能力照顾孩子。直到20世纪80年代，还有成千上万的瑞士贫困儿童被迫离开家庭，被安置在农场。2012年，瑞士政府正式为其导致父母与子女分离道歉。这种歧视实际上是一种针对穷人的“种族主义”，令人想到了加拿大的一种政策：在加拿大，许多原住民儿童被送到寄宿学校，不让他们说自己的语言，以便让加拿大主流文化同化他们。

如果一个社会保护体系以这种麻木不仁的态度去对待那些急需帮助的人，那无异于在惩罚受助者，受助者也会竭尽全力避免与这套体系发生任何联系。这是毫无疑问的。这影响的不仅是那些与我们非常不同的极端贫困人口。当社会体系表达出惩罚和羞辱时，整个社会都会退缩，当一个工人刚刚失去工作时，他最不想要的就是得到与那些极端贫困人口一样的待遇。

^[1] Aaron Smith and Monica Anderson, “Automation in Everyday Life: Chapter 2,” Pew Research Center, 2017, accessed April 21, 2019, <https://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

^[2] Bruno Tardieu, *Quand un peuple parle* (Paris: La Découverte, 2015).

[3] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Nathanael Goldberg, Dean Karlan, Robert Osei, William Parienté, Jeremy Shapiro, Bram Thuysbaert, and Christopher Udry, “A Multifaceted Program Causes Lasting Progress for the Very Poor: Evidence from Six Countries,” *Science* 348, no. 6236 (2015): 1260799.

[4] Esther Duflo, Abhijit Banerjee, Raghavendra Chattopadhyay, Jeremy Shapiro, “The Long Term Impacts of a ‘Graduation’ Program: Evidence from West Bengal,” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[5] Christopher Blattman, Nathan Fiala, and Sebastian Martinez, “The Long Term Impacts of Grants on Poverty: 9-Year Evidence from Uganda’s Youth Opportunities Program,” April 5, 2019, <https://ssrn.com/abstract=3223028> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3223028>.

从尊重穷人做起

我们完全有可能探索出一种不同的救助模式。有一次，我们驱车前往位于巴黎附近塞纳特市的“当地使命”组织的办公室，观摩一场关于“年轻创业者”计划的会议。该组织的一站式服务旨在满足贫困青年在医疗、社交、就业等方面的需要。“年轻创业者”计划面向那些想要做点小生意的年轻失业者。年轻人围坐在桌旁，阐述自己想做什么。我们听到有人说打算开设健身房、美容院或有机美容产品商店。然后，我们问他们为什么想创业。令人吃惊的是，他们都没有谈到钱，而是一个接一个地谈论尊严、自尊和自立。

“年轻创业者”计划的救助方法与就业促进机构的典型救助方法有很大的不同。在传统的方法中，咨询师们的目标是快速确定那些急需救助的年轻人（主要是高中辍学生或职业学校毕业生）可以做什么事情，通常是安排某种培训项目，然后指导他们去工作。这种做法的前提是咨询师知道什么对各方有好处（现在流行的做法是借助某种机器学习算法去了解这一点）。年轻人要么听从咨询师的安排，要么失去相应的好处。

迪迪埃·杜加斯特（Didier Dugast）构思了这个“年轻创业者”计划，他告诉我们，传统的方法往往流于失败。来到这里的年轻人之前一直都是被告知该做什么，还被告知他们在学校或者在家里的表现不够好，他们来的时候内心布满创伤，自尊心极低（我们在定量调查中证实了这一点^[1]），这往往会转化为一种本能的怀疑，怀疑别人提供给他们的一切帮助，并倾向于拒绝别人提出的建议。

“年轻创业者”计划背后的想法是，先从年轻人提出的计划开始，然后认真对待。第一次访谈邀请他们讲一讲想做什么，为什么想做，以及

什么地方适合他们的个人生活和计划。我们参加了三次访谈：一个想要开一家中药店的年轻女性，一个想要通过网上商店出售自己平面设计方案的年轻男性，还有一个想要为老年人开一家家庭护理公司的年轻女性。在所有的案例中，第一次访谈都很长（每次约一小时），而且社会工作者需要花时间去了解这个项目，从来不会明显地去做出自己的判断。在此之后，进行更深入的访谈，组织几次小组讨论。在这些谈话的过程中，社会工作者集中精力说服这些年轻人相信自己能够掌握命运，并且拥有成功的条件。与此同时，也清楚地向这些年轻人表明成功的途径不止一种，有抱负的中医药剂师可以通过接受培训，成为一名护士或护理人员。

我们参与了这个“年轻创业者”计划的随机对照实验。900名申请了这个计划的年轻人被分给了这个计划或其他常规服务技能培训计划。我们发现，参加培训计划的人更有可能找到工作，而且挣得更多。对于那些最弱势的人来说，影响要大得多。乍一看，最令人惊讶的是，这个计划尽管是从申请人想创业的念头开始，实际上最后却降低了创业的可能性，其主要价值（及明确理念）是，自主创业计划只是接触和了解这些申请者的一个起点，但未必是终点。该计划本质上是一个旨在帮助这些弱势群体恢复信心的疗愈过程。对这些人而言，最重要的事情不是创业，而是在6个月到1年内找到一份稳定的、有回报的工作。我们还评估了另外一个侧重帮助穷人创业的计划作为对比。该计划择优挑选在创业方面最有前途的穷人，然后帮助他们把初步的项目创意逐步落实，但这个计划能够帮到的人非常有限，主要是因为它选中的人无论得到什么帮助都很可能成功，其效果并不如注重帮助穷人找工作的“年轻创业者”计划那么好。[\[2\]](#)

在我们看来，塞纳特市“年轻创业者”计划之所以得以发挥作用，正是源于它非常注重维护年轻人的自尊感。在这些贫穷的年轻人里面，很多人从未被任何公职人员（教师、官员、执法人员）认真对待。正如我们之前看到的那样，教育研究表明，孩子们很快就理解和记住了自己在

社会等级体系中的地位，而老师又强化了这种地位。老师们被告知，有些孩子比其他人更聪明（但这些孩子们只是被随机挑选的，并不具有代表性），对待他们的方式便有所不同。所以，事实上，那些所谓的弱者完全可以做得更好。^[3]在法国，有一项关于通过干预措施激发年轻人潜能的随机评估，其灵感来自心理学家安吉拉·达克沃思（Angela Duckworth）关于“坚毅”的观点^[4]。^[5]它向学生展示鼓舞人心的视频，鼓励他们认为自己是强大的，这对他们在学校的正常出勤率、课堂状态，甚至考试成绩都有积极的影响。这种影响似乎与孩子们对自己的坚毅和认真程度的看法无关（如果有什么区别的话，就是孩子们在这些方面给自己打低分）。更重要的是，学生们对像他们这样的人取得成功的机会变得更加乐观。^[6]“第四世界扶贫运动”组织与巴黎蒙特梭利高级研究所开展合作，试图尽早打破这种低期望值造成的恶性循环。其运作的“紧急住房援助”计划，运营着一些高质量的蒙特梭利学校，和巴黎市中心为数不多的服务精英的私立蒙特梭利学校一样，光鲜亮丽，管理良好。

同样从居高临下到恭敬有礼的态度转变，在芝加哥市中心实施的“成为一个男人”（Becoming a Man）计划中也有所体现。该计划旨在缓和年轻人之间的暴力冲突。但是，与其告诉他们使用暴力是错误的，我们更应该首先认识到这样一个事实：对于生活在贫困社区的青少年来说，暴力可能是一种常态，因此，为了避免给人留下弱者的印象，好斗甚至打架可能是必要的。身处这种社区环境中的人，一旦受到挑战，就会本能地用暴力反击。所以，“成为一个男人”计划并不是直接告诉参与者暴力并不是正确之举，也不会在他们诉诸暴力时施加惩罚，而是让这些来自贫穷社区的孩子们参与一系列受到认知行为疗法启发的活动，帮助他们识别暴力何时算适当反应，何时算不当反应。实际上，他们被教导，只需花一分钟来评估环境，并评估适当的行动方案。在施加干预期间，该计划使该地区被捕总人数减少了约1/3，减少了一半因暴力犯罪被捕的人数，并使毕业率提高了约15%。^[7]

受干旱影响的印度农民、芝加哥南区的年轻人和刚被解雇的50多岁白人之间有什么共同之处？他们可能面临问题，但他们本身不是问题。他们有权被定义，而不是其面临的困难所界定。我们在发展中国家的旅行中一次又一次地看到，希望是人们前进的动力。根据一个人面临的问题去界定他，就是将问题的本质归因于他所处的环境，并否认问题存在改善的希望。这样一来，这个人的自然反应就是把自己蜷缩在这个身份中，给整个社会带来危险的后果。

在这个变化和焦虑的时代，社会政策的目标是帮助人们吸收那些影响到自己的冲击波，而不让这些冲击波影响自我意识。不幸的是，我们承袭的制度并非如此。我们的社会保障仍有维多利亚时代的色彩，太多的政客毫不掩饰自己对穷人和弱势群体的轻视。即使态度有所转变，社会保障体系也需要深刻的反思，需要有丰富的想象力。在这一章中，我们已经给出了一些关于如何实现这一目标的线索，但我们显然没有找到能够解决所有问题的方案，我们怀疑其他人也没有。我们还有很多要学，但只要我们了解目标是什么，我们就能赢。

[1] Bruno Crépon, Esther Duflo, Éllise Huillery, William Pariente, Juliette Seban, and Paul-Armand Veillon, “Cream Skimming and the Comparison between Social Interventions Evidence from Entrepreneurship Programs for At-Risk Youth in France,” 2018.

[2] Ibid.

[3] Robert Rosenthal and Lenore Jacobson, “Pygmalion in the Classroom,” *Urban Review* 3, no. 1 (1968): 16-20.

[4] 达克沃思关于这一观点的作品《坚毅》已由中信出版社出版。——编者注

[5] Angela Duckworth, *Grit: The Power of Passion and Perseverance* (New York;Scribner, 2016).

[6] Yann Algan, Adrien Bouguen, Axelle Charpentier, Coralie Chevallier, and Éllise Huillery, “The Impact of a Large-Scale Mindset Intervention on School Outcomes: Experimental Evidence from France,” Mimeo, 2018.

[7] Sara B. Heller, Anuj K. Shah, Jonathan Guryan, Jens Ludwig, Sendhil Mullainathan, and Harold A. Pollack, “Thinking, Fast and Slow? Some Field Experiments to Reduce Crime and Dropout in Chicago,” *Quarterly Journal of Economics* 132k, no. 1 (2017): 1-54.

结论

在我的开始中是我的结束，桑田沧海

屋宇建起又倒塌、倾圮又重新扩建，

迁移，毁坏，修复，或在原址

出现一片空旷的田野，或一座工厂，或一条间道。

旧石筑新楼，古木生新火，

旧火变灰烬，灰烬化黄土……

——托马斯·斯特恩斯·艾略特（T.S.Eliot），选自《东科克尔村》

经济学假想了一个活力不可抑制的世界：人们总是有灵感，随心所欲换工作，从制造机器转向制作音乐，想辞职就辞职，然后决定环游世界。新企业不断诞生、崛起、失败、消亡，由更时髦、更卓越的创意取而代之。生产力在断断续续的跳跃中增长，国家变得更富有。曼彻斯特工厂生产的产品转移到孟买的工厂，然后转移到缅甸的工厂，也许有一天会转移到蒙巴萨或摩加迪沙的工厂。曼彻斯特以“数字曼彻斯特”的形象获得重生，孟买将其工厂改造成高档住宅和购物中心，在那里，从事金融行业的人会花掉他们新赚来的丰厚薪资。机遇无处不在，时刻等待着需要它们的人去发现和抓住。

然而，作为研究贫穷国家的经济学家，我们早就知道实情并非如此，至少在我们工作和生活过的国家并非如此。孟加拉国的穷人渴望移民，但他们宁愿与家人一起待在村子里挨饿，也不敢面对在城市找工作

的不确定性。加纳的求职者呆坐家中，他曾经相信教育会给他带来机会，但不知道什么时候，这些美好前景成了镜花水月。贸易导致南美洲南锥体地区^[1]的大量工厂倒闭，但是很少有新的企业来取代它们。改变似乎总是造福于其他人，看不见，也接触不到。那些在孟买工厂失去工作的人将无法在那些金碧辉煌的餐馆里吃饭。他们的孩子也许会找到一份大部分人都不要的工作。

在过去几年里，我们意识到，许多发达国家也存在类似情况。所有经济体都有各自棘手的问题，但肯定存在重要的区别。与印度或墨西哥的小企业相比，美国的小企业发展速度快得多，而那些没有发展起来的小企业肯定会倒闭，迫使企业主转战他处。印度和墨西哥的零售商似乎一直止步不前，既没有成长为下一个沃尔玛，也没有退出去做其他更有前途的事情^[2]（墨西哥的情况要稍好一些）。然而，美国的这种活力掩盖了巨大的地理差异。博伊西的企业纷纷倒闭，而在繁荣的西雅图，企业却欣欣向荣，但那些失去工作的工人却无力迁居西雅图。他们也不愿意这样做，因为一旦迁居，就不得不放下很多他们珍视的人和事，比如朋友和家人，回忆和归属感。但随着好工作的消失，当地经济陷入混乱，这些选择看起来越来越可怕，人们的愤怒也不断累积。这种局面正出现在世界很多地区，包括德国东部、法国大城市之外的大部分地区、英国“脱欧派”腹地、倾向于支持共和党的美国红色州，以及巴西、墨西哥的大片地区。富人和有才能的人敏捷地套上了经济成功的光环，但是太多的其他人不得不退缩。这个世界造就了唐纳德·特朗普、贾尔·博尔萨纳罗（Jair Bolsonaro）和英国脱欧，如果我们不采取行动，还将制造更多灾难。

然而，作为发展经济学家，我们也敏锐地意识到，过去40年最显著的事实是变化的速度，其中有好的变化，也有坏的变化。东欧剧变、苏联解体、中国的崛起、世界贫困一再削减、收入差距的爆炸式扩大、艾滋病形势的跌宕起伏、婴儿死亡率大幅下降、个人电脑和手机的普及、亚马逊和阿里巴巴、脸书和推特、“阿拉伯之春”、专制的民族主义思潮

的传播、迫在眉睫的环境灾难。在过去的40年里，我们看到了上述种种现象。20世纪70年代末，当阿比吉特还在像婴儿学步般地努力成为一名经济学家时，苏联仍然能够博得尊重，印度当时还在寻思着如何变得与苏联更相似一点，里根和撒切尔夫人刚刚开始他们对现代福利国家的攻击，世界人口的40%生活在极端贫困状态。自那至今，很多都改变了，而且很多变得更好了。

并不是所有的改变都是自愿的。有些好主意碰巧流行，有些坏主意也是如此。有些变化是偶然的，有些则是其他事情的意外后果。比如，收入不平等加剧是黏性经济的另一面，这使得在正确的时间出现在正确的地点更有利可图；反过来收入不平等的加剧也为经济建设热潮提供了资金，为发展中国家城市里那些非技术工人创造了就业机会，为减贫铺平了道路。

但很多变化是由政策引发的，低估政策的作用是错误的。这类变化包括：中国和印度在私营企业和贸易领域的开放；英国、美国及其效仿者对富人的减税；全球合作减少可预防的死亡；把经济增长置于比环保优先的地位；通过改善不同地区的互联互通状况，刺激国民在国内迁徙，或因为对宜居城市的投资失败而降低了国民在国内迁徙的念头；福利国家的衰落以及最近发展中国家重新发明出了转移支付的福利政策；等等。政策的力量是强大的。政府有能力做大好事，但也有能力造成大破坏。大规模的私人捐助和国家之间的捐助也是如此。

很多政策都是站在好经济学或坏经济学的肩膀之上（社会科学领域更为常见）。社会科学家们在很多大趋势尚未显现之前就著书立说，论述苏联式政府干预的疯狂野心、释放印度和中国等国家的企业家精神的必要性、潜在的环境灾难以及互联网的非凡力量。聪明的慈善家们正在践行良好的社会科学理论，推动向发展中国家的艾滋病患者提供抗反转录病毒药物，以确保更广泛地开展检测，拯救数百万人的生命。好的经济学战胜了无知和意识形态，确保在非洲免费分发（而不是出售）经杀

虫剂处理的蚊帐，从而使儿童疟疾死亡人数减少一半以上。坏经济学支撑了对富人的慷慨施舍和对福利计划的压缩，宣扬了国家无能、腐败，穷人懒惰的观念，一方面导致贫富差距扩大，另一方面又导致穷人变得越来越愤怒和懒惰，这两个方面形成了僵局。狭隘的经济学告诉我们，贸易对每个人都有好处，更快的增长无处不在。只是需要人们变得更加努力，且所有的痛苦都是值得的。盲目的经济学忽视了全球范围内收入差距的爆发式扩大，随之而来的社会分裂的加剧，以及迫在眉睫的环境灾难，从而推迟了应有的行动，以致可能无法挽回。

正如用自己的观念改变宏观经济政策的约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）所写的那样：“那些相信自己在智力上不受影响的实干家，往往是那些已经过世的经济学家们的奴隶，那些当权狂人信奉的其实也不过是若干年前某些末流文人狂妄思想的零碎而已。”思想很强大。思想推动变革。单靠好的经济学救不了我们。但没有它，我们注定要重复昨天的错误。无知、直觉、意识形态和惰性结合在一起，给了我们看似合理的答案，承诺了很多，但可预见的是，它们终将背叛我们。没错，正如历史一遍又一遍证明的那样，最终占上风的思想可能是好观念，也可能是坏观念。我们知道，“对移民保持开放态度将不可避免地摧毁我们社会”的观念似乎正在赢取人心，但事实上所有证据都指向了反面。我们对付坏观念的唯一办法是保持警惕，抵制显而易见的诱惑，对它们承诺的奇迹持怀疑态度，质疑证据，对复杂性保持耐心，对我们知道的和我们能知道的事情保持诚实。如果没有这种警惕性，有关多方面问题的讨论就会变成口号和漫画，政策分析就会被庸医疗法所取代。

行动的呼吁不仅是面向学院派经济学家的，也是面向我们所有人的，我们都想要一个更美好、更理智、更人道的世界。经济学太重要了，不能仅仅把它留给经济学家。

[1] 南锥体地区指的是南美洲位于南回归线以南的地区，一般包括阿根廷、智利和乌拉圭，是南美洲经济最发达的地区。—编者注

[2] Chang-Tai Hsieh and Peter J. Klenow, “The Life Cycle of Plants in India and

Mexico,"Quarterly Journal of Economics 129, no. 3 (August 2014): 1035-84,
<https://doi.org/10.1093/qje/qju014>.

致谢

所有的书都是集思广益的结果，而与大多数书相比，本书或许更是如此。出版人琪姬·萨卡尔（Chiki Sarkar）鼓励我们在对未来形成清晰规划之前就启动撰写本书的项目。她的热忱、智慧和对我们能力的信心，引导和支撑我们完成了这个项目。之后，安德鲁·威利（Andrew Wylie）也加入了这个项目，其丰富的经验给了我们继续前行的信心。尼尔·慕克吉（Neel Mukherjee）读完了最初版本的全部手稿，就方向、风格提出了一些建议，最重要的是让我们确信，这是一本值得写，甚至值得读的书。麦蒂·麦凯尔韦（Maddie McKelway）做了非常卓越的工作，以确保书稿中的每一个事实都得到了正确的核对和引用，确保每一个句子都讲得通（至少在一定程度上如此）。如同为我们上一本书《贫穷的本质》提供协助一样，克莱夫·普里德尔（Clive Priddle）非常清楚地知道我们未来要走向哪里，而且往往是在我们自己还不明确的时候，他就能提前知道，他的编辑工作使手稿变成了一本真正的书。

我们在写这样一本超越核心能力的书时，不得不在很大程度上依赖许多经济学家朋友的智慧。我们身边有那么多才华横溢的人，不可能记得每个想法蒙谁所赐。列出一些人，必然存在漏掉其他人的风险，但我们觉得必须列出他们（当然，文责我们自负）：达龙·阿切莫格鲁

（Daron Acemoglu）、戴维·阿特金（David Atkin）、阿诺·科斯蒂诺（Arnaud Costinot）、戴夫·唐纳森（Dave Donaldson）、雷切尔·格伦斯特（Rachel Glennerster）、彭妮·戈德堡（Penny Goldberg）、迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）、本特·霍尔姆斯特伦（Bengt Holmstrom）、迈克尔·克雷默（Michael Kremer）、本·奥尔肯（Ben Olken）、托马斯·皮凯蒂、艾玛·罗斯柴尔德（Emma Rothschild）、伊曼纽尔·赛斯、弗兰克·席尔巴赫（Frank Schilbach）、斯蒂芬妮·斯坦切

娃和伊凡·韦宁（Ivan Werning）。非常感谢你们不辞辛劳的赐教。此外，我们还感谢我们那些博士生导师：乔希·安格里斯特（Josh Angrist）、杰里·格林（Jerry Green）、安德烈·马斯·科勒尔（Andreu Mas Colell）、埃里克·马斯金（Eric Maskin）和拉里·萨默斯，我们还要感谢许多老师、合作者、朋友和学生，他们的印记在书中随处可见。漏掉其他人是严重不公平的，但我们不得不再次冒着这一风险，向下列人物表示感谢：菲利浦·阿吉翁（Philippe Aghion）、玛丽安娜·贝特朗（Marianne Bertrand）、阿伦·钱德拉塞卡尔（Arun Chandrasekhar）、丹尼尔·科恩（Daniel Cohen）、布鲁诺·克雷蓬（Bruno Crepon）、恩斯特·费尔（Ernst Fehr）、埃米·芬克尔斯坦（Amy Finkelstein）、迈特雷什·加塔克（Maitreesh Ghatak）、雷马·汉娜（Rema Hanna）、马特·杰克逊（Matt Jackson）、迪安·卡兰（Dean Karlan）、埃利安娜·拉费拉拉（Eliana La Ferrara）、马特·洛（Matt Low）、本·莫尔（Ben Moll）、森迪尔·穆拉纳坦（Sendhil Mullainathan）、凯万·孟希、安德鲁·纽曼（Andrew Newman）、保罗·尼豪斯（Paul Niehaus）、罗希尼·潘德（Rohini Pande）、南希·钱（Nancy Qian）、阿马蒂亚·森（Amartya Sen）、鲍勃·索洛（Bob Solow）、卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）、塔夫内特·苏里（Tavneet Suri）和罗伯特·汤森（Robert Townsend）。如果没有这些人的影响，本书就不会成为现在的样子。

我们在巴黎经济学院的那一年访学可谓天赐良机。那是一个令人感到愉悦和有趣的工作场所，氛围既严肃，又活泼。我们特别感谢吕克·贝哈格尔（Luc Behagel）、丹尼斯·科尼奥（Denis Cogneau）、奥利维尔·孔特（Olivier Compte）、埃莱娜·贾科比诺（H élène Giacobino）、马克·古尔甘德（Mark Gurgand）、西尔维·朗贝尔（Sylvie Lambert）和卡伦·马库斯（Karen Macours）；感谢吉勒斯·波斯特尔—维奈（Gilles Postel-Vinay）和卡蒂亚·祖拉夫斯卡娅（Katia Zhuravskaya），感谢他们总是充满热情的微笑、有趣的交谈和许多汗流浹背的网球比赛。我们在麻省理工学院的同事格伦（Glenn）和萨拉·埃里森（Sara Ellison）为了我们去调换自己的假期，让我们这一年的访学变得更加美好。我们衷心

感谢布莱兹·帕斯卡（Blaise Pascal）担任主席的法国区域研究所，还要感谢安盛研究基金会、ENS基金会、巴黎经济学院和麻省理工学院。感谢它们提供的资金和其他支持。

15年来，阿卜杜勒·拉蒂夫·贾米尔贫困行动实验室（J-PAL）的团队不仅为我们的研究提供了动力，还让我们对经济和人类保持乐观。我们非常幸运地与这些善良慷慨、勇于奉献的人年复一年地一起工作。感谢这艘船的掌舵者伊克巴勒·达利瓦（Iqbal Dhaliwal），还要感谢约翰·弗洛雷塔（John Floretta）、索比尼·慕克吉（Shobhini Mukherjee）、劳拉·波斯维尔（Laura Poswell）和安娜·施林普夫（Anna Schrimpf）。无论我们看到或看不到他们，他们都是我们每天的伙伴。当然，也要感谢希瑟·麦柯迪（Heather McCurdy）和乔万娜·梅森（Jovanna Mason），感谢他们勇敢地试图让我们的生活恢复一些秩序。

埃斯特的父母米歇尔（Michel）和维奥莱娜·迪弗洛（Violaine Duflo），以及她的哥哥科拉斯（Colas）一家人是我们能在巴黎度过美好时光的重要原因。感谢你们一年又一年为我们所做的一切。

对阿比吉特而言，他的父母迪帕克（Dipak）和尼尔马拉·班纳吉（Nirmala Banerjee）总是最理想的读者。阿比吉特感谢父母教会了自己那么多经济学知识，或许更重要的是，他要感谢他们教自己懂得了为何应该关心弱者。

图书在版编目（CIP）数据

好的经济学：破解全球发展难题的行动方案/（美）阿比吉特·班纳吉，（法）埃斯特·迪弗洛著；张缘，蒋宗强译.--北京：中信出版社，2020.4

书名原文：Good Economics for Hard Times

ISBN 978-7-5217-1318-3

I. ①好... II. ①阿... ②埃... ③张... ④蒋... III. ①经济学—研究 IV. ①F0

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第288499号

好的经济学——破解全球发展难题的行动方案

著者：[美]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛

译者：张缘 蒋宗强

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：315千字

版次：2020年4月第1版

印次：2020年4月第1次印刷

广告经营许可证：京朝工商广字第8087号

书号：ISBN 978-7-5217-1318-3

定价：68.00元

版权所有·侵权必究

贫穷的 本质

(修订版)

我们为什么摆脱不了贫穷

[印度] 阿比吉特·班纳吉 (Abhijit V. Banerjee)

[法] 埃斯特·迪弗洛 (Esther Duflo)

著

景芳 译



Poor Economics:

A Radical Rethinking of the
Way to Fight Global Poverty



中信出版集团

贫穷的本质

——我们为什么摆脱不了贫穷（修订版）

[印度]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛 著

景芳 译

中信出版集团

目录

前言

第一章 再好好想想

第一部分 生活案例

第二章 饥饿人口已达到10亿？

第三章 提高全球居民健康水平容易吗？

第四章 全班最优

第五章 帕克·苏达诺的大家庭

第二部分 慈善机构

第六章 赤脚的对冲基金经理

第七章 贷款给穷人：不那么简单的经济学

第八章 节省一砖一瓦

第九章 不情愿的企业家们

第十章 政策，政治

总结

致谢

谨以此书献给我们的母亲：
妮玛拉·班纳吉和维奥莱纳·迪弗洛

推荐语

阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛很擅长概括经济发展的秘密。他们运用了很多针对当地的考察记录及实验，探寻贫穷国家的穷人是怎样应付贫穷的：他们知道什么？从表面上看他们想要什么或不想要什么？他们对自己及别人的期望是怎样的？他们怎样做出选择？显然，两位作者通过个人行动和公共行动赢得了多次富有意义的小胜利，为全球穷人带来了巨大的收益，而且这些收益还可能会像滚雪球似的继续下去。这本书令我非常着迷，让我对穷人摆脱贫困充满了信心。

——罗伯特·默顿·索洛

诺贝尔经济学奖得主、麻省理工学院教授

这是一本见解极为深刻的好书，由两位专门研究贫穷本质的优秀作者写成。

——阿马蒂亚·森

诺贝尔经济学奖得主、哈佛大学经济学及心理学教授

对于每一位关心世界贫穷问题的人来说，这本书都是一本必不可少的读物。我很久没读过能让我学到这么多的书了。《贫穷的本质》堪称经济学的最大献礼。

——史蒂芬·列维特

《魔鬼经济学》作者

阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛合著的这本书引人入胜、可读性很强，超越了关于贫穷问题的简单分析。书中充分论述了贫穷家庭为改变现状而面临的挑战，展现了他们为摆脱当前贫穷而迁居的努力，并用真实的数据对其加以验证。《贫穷的本质》是一本充满希望的书，本书在探讨贫穷核心问题的同时，保留了对乐观主义精神及更多答案的寻求。

——南丹·纳拉坎尼

印孚瑟斯技术有限公司前首席执行官、印度身份证管理局主席

他们为发展经济学做出了有力的尝试，并且非常清楚自己的观点与占统治地位的论证方法的差异。这些非常有头脑的经济学家丰富了贫困问题的基本原理——而这些原理经常为大众所误解……这本书引发了关于发展周期的讨论。除了重点关注随机对照实验之外，还涉及了之前为学界所忽视或未得出一致观点的内容，例如穷人是如何做决定的、他们的决定是否正确，以及政客们是如何应对这些决定的。

——《卫报》

这本书中，作者进行了大胆的研究，亲身体验并描述了全世界至少8.65亿贫困人口（日均收入低于0.99美元）的真实生活。

——《经济学人》

这是一本极有说服力的读物，它真实再现了穷人的生活，很有可能产生具有实际意义的成果。

——《福布斯》

这是一本非凡之作，读后收获颇丰。《贫穷的本质》是对穷人所处的生存环境中边缘生活的细致描述。两位作者清晰而又富有同情心地描

述了他们研究领域所面临的挑战，他们为事实、假设和思辨开创了全新的视角。正因如此，这本书值得一读。

——《华尔街日报》

这本书除了记录大量的亲身体验外，令人印象深刻的还有对穷人生活的个性化描述。它反映了贫困人群是如何在艰难的环境中做出选择的。此类书籍帮助我们开辟了一条新的前进道路，代表了我们需要继续坚持的实践方向。

——《金融时报》

这本书内容精彩、引人入胜，俨然是一部为贫困人口量身定制的《魔鬼经济学》。书中有很多从我们所服务对象角度出发的有关解决贫困问题的深入见解。他们唤醒了我们共有的人性，并提醒我们一般情况下，人们所见略同。

——《快公司》

随机对照实验是解决贫困问题常用的方法。这本由阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛合著的《贫穷的本质》对其进行了深刻的阐释，并提出了一个令人深思的问题：“什么形式的援助最有效？”

——《纽约时报》

这是一本科学、深刻、观点清晰、通俗易懂的书，是对国际援助支持或反对意见者，以及相关领域专家和对贫困问题感兴趣的普通读者的必读之作。诺贝尔奖获得者阿马蒂亚·森、罗伯特·默顿·索洛以及经济学畅销书作者史蒂芬·列维特倾心推荐之作。我觉得你最好读一读这本书，它将开启发展经济学的一个新的讨论话题。

——美国《金融世界》

这本书含蓄地表达了经济研究无须将社会科学与经济学相结合的观点，这是研究方法上的惊人转变。

——《印度快报》

两位极负盛名的经济学家阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛连续15年对全球贫困问题做出了精妙的研究，并探求我们无法解决贫困问题的真正原因。这本书论点清晰、有理有据，颠覆了以往研究贫困问题的传统方法，不失为关注此类问题的读者的醒脑之作。

——《柯克斯评论》

前言

埃斯特6岁时曾读过一本关于特蕾莎修女的书，书中提到了一个叫加尔各答的城市。这个城市非常拥挤，人均居住面积只有0.93平方米。当时，埃斯特把这个城市想象成一个大棋盘，由许多个3英尺×3英尺^[1]的小格子组成，每个小格子只能挤进去一个“小兵”。她当时就思考着，自己究竟能为这个城市做些什么呢？

24岁时，埃斯特终于来到了加尔各答市，当时她已是麻省理工学院的一名研究生。在乘出租车前往市区的路上，埃斯特向窗外望去，眼前的一切令她有些失望。每个角落都空无人烟，只有一棵棵树木、一块块空草坪和孤单的人行道。那本书中刻画得触目惊心的困境在哪里，那些拥挤的人群都跑到哪里去了？

阿比吉特6岁时就知道加尔各答市的穷人住在哪儿，他们就住在他家后面那栋摇摇欲坠的小房子里。那些穷人的孩子似乎总有玩的时间，他们擅长玩各种游戏。如果阿比吉特和他们玩弹球，最后弹球总会跑到他们的破裤兜里。对此，阿比吉特心里很是不服气。

自打贫穷一出现，我们就产生了某种以约定俗成的方式来贬低穷人的冲动。穷人频繁地出现在社会理论及文学作品中，他们被描述得有时懒惰，有时上进；有时高尚，有时鬼祟；有时愤怒，有时顺从；有时无助，有时自强。毫无疑问，有些政策取向与这种针对穷人的看法相一致，如“给穷人创建自由市场”“呼吁人权至上”“先解决冲突”“给最贫穷的人多些资助”“外国援助阻碍发展”等。然而，这些想法却无法帮助那些处于贫穷状态下的普通男女实现希望、消除疑虑、弥补不足、满足愿望、坚定信仰、解决困惑。穷人的出场通常只是作为某种励志剧或悲剧

的主人公，或令人钦佩，或惹人怜悯，而不是某种知识的传播者，人们不会向他们咨询想法或计划。

贫穷经济学常常与穷人经济学相互混淆，因为穷人几乎一无所有，所以他们的经济状况一般也无人关注。遗憾的是，这种误解严重影响了消灭全球贫穷之战——简单的问题会产生简单的解决方法。扶贫政策方面充斥着会取得立竿见影的效果的泡沫，事实证明这一点儿也不奇怪。要想取得进展，我们必须摒弃将穷人贬低为固定形象的习惯，花点儿时间真正去了解他们的生活，包括这种生活中的复杂与多彩。15年来，我们始终坚持着这一行动目标。

我们是学者，与大多数学者一样，我们构建理论，研究数据。然而，我们研究的性质却有着不同的意义。我们用几个月，甚至很多年的时间与非政府组织（NGO）活动分子、政府官员、医疗保健工作者及小额信贷者接触，进行基础性研究。我们来到街头巷尾，村前屋后，与住在那里的穷人交谈，向他们提出问题，搜寻数据信息。我们在那里遇到了很多善良的人，如果没有他们的协助，这本书就不可能完成。在很多情况下，我们只是路过而已，却始终被他们当作客人来对待。即使我们提出的问题并无多大意义，他们也会耐心解答，并同我们分享很多有意思的故事。

回到办公室后，我们一边回顾那些故事，一边研究数据，感到有些不可思议，甚至迷惑不解。我们难以将自己的所见所闻与那种（西方或受过西方教育的）专业发展经济学家及政策制定者对于穷人生活的看法联系起来。有时，强有力的证据迫使我们重新评估甚至放弃我们所坚持的理论。然而，我们会尽量先搞清楚，我们的理论为什么行不通，怎样利用该理论更好地描述世界。本书就产生于这一思想交叉点上，展现了我们所编织的一个关于穷人生活的完整故事。

我们所关注的焦点是世界上最贫穷的人，就全球穷人最多的50个国家来说，其平均贫穷线为每人每天16印度卢比。各国政府将生活费低于这一水平的人定位为贫穷状态。根据写作本书时的汇率标准，16卢比相

当于36美分，但由于大多数发展中国家的物价水平较低，如果穷人以美国的物价水平来购物，他们就需要花更多的钱——99美分。因此，要想知道穷人是怎样生活的，你就要想象如何在迈阿密或莫德斯托每天只靠99美分生活。要用这点钱购买你一天所需（除了住房），这并不容易。比如，在印度，99美分只能买15根小香蕉，或是3磅劣质大米。你能靠这点吃的活下去吗？不过，2005年，全球有8.65亿人口（占世界总人口的13%）都是这样生活的。

有一点值得注意，即使这些人处于贫穷状态，他们几乎在所有方面都和我们一样。穷人与我们有相同的欲望和弱点，也并不比我们理性多少——正好相反，恰恰因为他们几乎一无所有，我们常常会发现，穷人在做选择时会非常谨慎：为了生存，他们都需要成为精打细算的经济学家。然而，我们和他们的生活依然有着天壤之别。这在很大程度上是因为，我们对自己生活的方方面面都已经习以为常，几乎不会在这些方面细细思量。

每天99美分的生活意味着，你接收信息的渠道也会受限——报纸、电视和书籍都要花钱来买。因此，你常常会对世界上其他人得到的特定信息一无所知。比如说，接种疫苗就可以预防你的孩子患上麻疹。这就意味着，在你所生活的世界里，很多机构并不是为你这样的人而建的。大多数穷人没有收入来源，更不用说基于自动缴纳的退休计划了。这就相当于，在你大字不识的情况下，你却要根据很多细则做出决定。对于不识字的人来说，他怎能读懂一份包含大量拗口病名的健康保险产品呢？

一切都表明，对于穷人来说，要想充分发挥自己的才能，为自己家人的未来提供保障，他们需要拥有更多的技能和更强的意志力，承担更多的义务。然而，恰恰相反，正是我们大多数人所忽略的那些小花费、小障碍、小错误，在穷人的生活中却成了尤为突出的问题。

要想摆脱贫穷并不容易，但只要抱着一种“万事皆有可能”的态度，再加上一点儿援助（一条信息、一点儿推动），有时也能产生令人意想

不到的成果。另一方面，错位的期望、必要信仰的缺乏、表面上的一些小障碍，都有可能对这一过程造成一定的破坏。把持住正确的杠杆至关重要，但正确的杠杆往往很难找到。而且，单凭一个杠杆显然不能解决所有问题。

《贫穷的本质》一书揭示了穷人的经济生活，使我们看到其中所蕴含的丰富的经济学原理。这本书中的理论有助于我们了解穷人能实现什么，他们在哪些方面需要一些助力，以及他们为什么会需要这些助力。本书中的每个章节都阐述了一种如何找出这些难点并攻克这些难点的方法。翻开这本书，我们可以清晰窥见这些人的家庭生活：他们都会买些什么；他们会为子女的教育做些什么；他们会为自己的健康、子女的健康以及父母的健康做些什么；他们会生几个孩子等。接下来，我们将进一步阐述各类市场及机构能为穷人做些什么：他们能借钱吗？能存钱吗？能为自己投一份人身伤害保险吗？政府能为他们做些什么，在何种情况下政府会力不从心？自始至终，本书都在讨论几个相同的基本问题。通过什么方法可以让穷人改善他们的生活，在这方面他们遇到了哪些障碍？是起步的花费较大，还是起步容易维持难？为什么花费会这么大？穷人意识到福利的重要性了吗？如果没有，原因又是什么呢？

《贫穷的本质》一书最终揭示了穷人的生活及他们相应的选择，对于我们消除全球贫穷具有一定的启发意义。本书将有助于我们了解，为什么小额信贷的实用性并非某些人所信奉的那么神奇，为什么穷人最终无法从医疗制度中得到好处，为什么他们的孩子年年上学却不学习，为什么穷人不想交医疗保险，以此表明，为什么昔日的奇思妙想今天都遭到扼杀。本书还指出了很多充满希望的方面：为什么象征性的补助不只是有象征性的作用，怎样健全商业保险制度，为什么在教育方面的资助“少一点即是多一点”，为什么好工作对于发展至关重要？值得一提的是，本书还指出了希望与知识的重要性，告诉我们即使在任务看上去无比艰难的情况下，我们依然要敢于坚持，成功并不总像看上去那样遥远。

[\[1\]](#) 1英尺约为0.3048米，3英尺约为0.91米。——编者注

第一章

再好好想想

不到5岁便夭折的儿童每年有900万。在撒哈拉沙漠以南的非洲地区，产妇死亡概率为33%，这一比例在发达国家仅为0.018%。全球至少有25个国家，大多数为撒哈拉以南的非洲国家，其人口的平均寿命不超过55岁。仅在印度一国，就有超过5 000万的学龄儿童连简单的课文也看不懂。

看了上面这段文字，或许你只想把书扔到一边，不去想世界贫穷这件大事，因为这个问题看上去太宽泛、太棘手。然而，我们写这本书的目的就在于，劝你不要那样做。

宾夕法尼亚大学近期的一项实验表明，这一问题的重要性会令我们无比震惊。研究人员发给每个学生5美元，让他们填写一份简短的调查表，然后再给他们看一份传单，请他们为“拯救儿童”（全球慈善机构之一）捐款。传单有两种不同的类型，有些学生所看到的传单是这样的：

马拉维的食品短缺影响着超过300万儿童；在赞比亚，自2000年以来的严重干旱已导致粮食产量下降42%。因此，300万赞比亚人将面临饥饿，400万安哥拉人（占安哥拉人口总数的1/3）已被迫离开自己的家乡，超过1 100万埃塞俄比亚人急需食品援助。

另外一些学生所看到的传单上画着一个小女孩，还有这样一些文字：

罗西娅是一个来自非洲马里的7岁女孩，她过着极度贫穷的生活，甚至面临着挨饿的危险。然而，您的经济援助将会改善她的生活。有了您以及其他好心人的支持，“拯救儿童”将与罗西娅的家人以及社区里的其他人一起帮助她，让她能吃饱饭，接受教育，具备基本的医疗及卫生常识。

看了第一份传单的学生平均每人捐了1.16美元。和第一份传单不同，第二份传单展现了一个人而不是数百万人的困境，看了这份传单的学生平均每人捐了2.83美元。这样看来，学生们愿意为了罗西娅而承担一点儿责任，但在面对广泛的全球性问题时，他们就不免有些泄气了。

接下来，研究人员又随机选定了一些学生，先告诉他们这样一个现象，即人们不愿关注那种泛泛的信息，他们更有可能会捐钱给某一特定受害者，然后再给这些学生看那两份传单。结果显示，看了第一份传单的学生平均每人捐款1.26美元，与事先不知道该现象的学生所捐的钱差不多。然而，看了第二份传单的学生在得知这种现象之后，平均每人仅捐了1.36美元，远远低于不知道该现象的学生所捐的钱。鼓励学生们再想想反而使他们对罗西娅不那么慷慨了，但也没有对每个马里人都更慷慨了。

学生们的反应是一个典型案例，说明了大多数人在面对贫穷等问题时的感觉。我们的本能反应是慷慨，特别是在面对一个身陷困境的7岁小女孩时。然而，正如宾夕法尼亚大学的学生们一样，我们在重新考虑之后常常失去信心：我们捐的那点儿钱不过是沧海一粟，而且这些善款的安全性也得不到保障。这本书会让您再好好想想，如何摆脱那种“贫穷的问题难以解决”的感觉，从一系列具体问题出发，重新审视这一挑战。这些问题只要能得到恰当的定位并为人们真正理解，就能够逐一得到解决。

遗憾的是，关于贫穷的辩论往往不是这样展开的。很多侃侃而谈的专家并没有讨论怎样抗击痢疾和登革热最有效，而是专注于那些“大问

题”：贫穷的最终原因是什么？我们应该在多大程度上信任自由市场？穷人能够受益于民主制吗？外来援助可以发挥什么样的作用？等等。

杰弗里·萨克斯是联合国顾问、纽约哥伦比亚大学地球研究所主任，同时也是一位贫穷问题专家。他对上述问题的回答是：贫穷国家之所以贫穷，原因在于这些国家往往都气候炎热、土地贫瘠、疟疾肆虐、四周被陆地所包围。因此，如果没有大量的原始投资助其解决这些地方性问题，这些国家很难提高自己的生产力。然而，这些国家却因为贫穷，无法支付投资回报——这就是经济学家们所谓的“贫穷陷阱”。除非这些问题的解决能够落到实处，否则无论是自由市场，还是民主制，都帮不上什么大忙。外来援助之所以重要是因为，它能启动一种良性循环，即辅助穷国在关键领域投资，从而提高其生产力；由此而产生的更高收入会带来更多投资，收益将呈螺旋状上升。萨克斯在其2005年《贫穷的终结》（*The End of Poverty*）一书中称，如果富国在2005—2025年间每年拿出1 950亿美元的资金来援助穷国，那么贫穷问题到2025年末便可完全得到解决。

然而，还有一些侃侃而谈的人认为，萨克斯的回答是错误的。曼哈顿的威廉·伊斯特利挑战了纽约大学的萨克斯，随着其著作《在增长的迷雾中求索》（*The Elusive Quest for Growth*）及《白人的负担》（*The White Man's Burden*）的面世，他已经成为反援助人士中最具影响力的公众人物之一。丹比萨·莫约是一位曾在高盛投资公司及世界银行任职的经济学家，她在出版的《援助的死亡》（*Dead Aid*）一书中，对伊斯特利的观点表示赞同。他们都认为，援助的弊大于利：援助使人们停止寻找自己解决问题的方法，腐蚀地方机构并削弱其作用，导致一些援助机构形同虚设。对于贫穷国家来说，最好遵循一个简单的原则：只要有自由市场和恰当的奖励机制，人们就能自己找到解决问题的方法，避免接受外国人或自己政府的施舍。从这个意义上讲，在看待世界运转的方式上，对援助持悲观态度的人实际上表现得颇为乐观。伊斯特利认为，“贫穷陷阱”并不存在。

我们到底应该相信谁？是相信那些认为援助能解决问题的人，还是相信那些认为援助只能使问题恶化的人？这一问题无法从理论上得到解决，我们需要的是证据。然而，遗憾的是，那种常常用来解答大问题的数据并不能得到人们的信任。引人注目的奇闻逸事比比皆是，有些事件甚至可以用来支持任何立场。例如，卢旺达在遭受种族灭绝之后的几年里得到了大笔捐款，整个国家逐渐走向繁荣。由于国民经济得到了发展，卢旺达总统保罗·卡加梅开始制定政策，尽量不再接受援助。那么，我们应将这个例子看作是援助好处的证明（萨克斯的观点），还是自力更生的典型代表（莫约的观点），还是二者兼备？

由于诸如卢旺达这样的个例没有最终定论，大多数研究哲学问题的人更喜欢在多个国家之间做比较。例如，针对世界上几百个国家的数据表明，接受更多援助的国家并不比其他国家发展得快。这常常被认为是援助无用的依据，但实际上，这也可能意味着相反的观点。或许，援助使某些国家避免了一场灾难，没有援助的话情况会更糟。对此，我们并不了解，只是在泛泛地猜测而已。

然而，假如没有支持或反对援助的依据，我们又该怎样做呢？——放弃穷人？这种失败主义的态度不是我们所应持有的。实际上，答案是可以找到的。这本书整体上就采用了一种答案延伸的形式——不过不是萨克斯和伊斯特利喜欢的那种泛泛的答案，它要告诉你的不是援助的好与坏，而是援助在一些特定的事例中是否带来了好处。我们虽然不能断定民主制的效力，却可以就是否应改变其组织方式谈谈感想，使其更有效地运行于印尼的农村等地。

无论如何，对于某些大问题（如外国援助是否有效）的回答是否像我们有时听到的那样重要，我们尚不明确。无论是伦敦、巴黎或华盛顿特区那些热心于帮助穷人的人，还是不那么热心于此的人，他们都认为援助的作用十分突出。实际上，援助只占每年给穷人所划拨的款项的一小部分，大多数针对全球穷人的计划都由各国自身的财政部门制定。例

如，印度基本上不接受援助。2004—2005年间，印度为穷人的基础教育计划投入5 000亿卢比（310亿美元）。即使是在非洲这样急需援助的地方，这一数字也只占政府2003年度全部预算的5.7%（如果我们排除尼日利亚和南非这两个几乎不接受援助的大国，那么这一比例为12%）。

更重要的是，援助的是是非非引发了无数没完没了的争论，这模糊了真正的重点——钱的去处。这就意味着政府要选择正确的资助项目——该项目对穷人有好处吗？是该给老人发养老金，还是为病人建诊所？然后，弄清楚最好的操作方式是怎样的。比如，诊所的运作及人员配备可以采取很多不同的方式。

为援助问题而争论的人基本上都同意一个前提，即我们应在力所能及及时向穷人伸出援助之手。这也在情理之中。哲学家彼得·辛格曾写过关于拯救陌生人的道德准则，他评论说，大多数人都愿意牺牲一件价值1 000美元的衣服，换取一个落水儿童的性命。辛格还认为，这名落水儿童就是那些每年活不到5岁的900万儿童之一。经济学家、哲学家、诺贝尔经济学奖得主阿马蒂亚·森的观点也得到了很多人的赞同。他认为，贫穷会导致令人难以容忍的人才浪费。用他的话来讲，贫穷并不仅仅意味着缺钱，它会使人丧失挖掘自身潜力的能力。一个来自非洲的贫穷小女孩即使很聪明，可能最多也只能上几年学。她很可能由于营养不良而无法成长为世界顶级运动员，而且即使她有什么做生意的好想法，也没有启动资金。

的确，对于发达国家的人来说，这种对生命的荒废可能没有什么直接影响，但对于这个非洲小女孩来说却影响很大：她可能沦落为携带艾滋病毒的妓女，将病毒传染给一个来到非洲旅游美国人，而这个美国人又会将病毒带回自己的国家。或者，她可能会患上一种耐抗生素的肺结核，这种病毒最终可能会传播到欧洲。如果她当初接受了足够的教育，她可能已经研制出了治疗阿尔茨海默病的良药，或者就像中国小姑娘戴满菊一样，她上学的机会来源于银行职员的一个疏忽，这可能使她

最终成为雇用上千人的商业巨头。尼古拉斯·克里斯托弗和舍丽·吴顿在其著作《半边天》（*Half the Sky*）中讲述了这个小姑娘的故事。即使她没有这样的际遇，我们又有何理由不给她一次机会呢？

我们知道帮助穷人的有效方式吗？当我们回到这个问题时，分歧便会显现。辛格关于帮助别人的观点中隐含了一个前提，即你知道如何去做。在你不会游泳的前提下，甘愿牺牲一件衣服的道德准则便显得苍白无力。正因如此，在《你能拯救的生命》（*The Life You Can Save*）一书中，辛格不辞辛苦地为读者列举了很多实例，告诉他们可以在哪些地方伸出援手。在辛格的网站上，这部分内容是定期更新的，尼古拉斯·克里斯托弗和舍丽·吴顿也是这样做的。道理很简单，只谈世界上存在什么问题，而不去谈可行的解决方案，这样只能导致社会瘫痪，而非进步。

因此，真正有用的方式是从实际问题的角度去思考，这样就可以有针对性地找出解决具体问题的方法，而不是空谈外来援助。例如，世界卫生组织称，疟疾在2008年造成约100万人丧生，其中大多数是来自非洲的儿童。对此，我们认为，让人们睡在经过杀虫剂处理的蚊帐中，这样就可以挽救很多条性命。研究表明，在疟疾传播严重的地区，让人们睡在经过杀虫剂处理的蚊帐中，可以将疟疾的感染病例减少一半。那么，怎样做才能保证儿童都睡在这样的蚊帐中呢？

只要拿出约10美元，一个家庭就能得到一个经过杀虫剂处理的蚊帐，还会有人教他们怎样使用这种蚊帐。政府或非政府组织是否应向家长们免费提供这种蚊帐？或者按优惠价卖给他们？还是让他们自己去市场上按全价购买？这些问题是可以回答的，但答案却不甚明了。很多“专家”在这些问题上的立场十分强硬，却拿不出任何有力的证据。

疟疾是一种传染病，如果玛丽睡在蚊帐中，约翰就不太可能被传染——如果至少有一半人口睡在蚊帐中，另一半人口即使没睡在蚊帐中，他们被传染的概率也会大大降低。问题是，睡在蚊帐中的孩子的人数还不到总人口数的1/4。对于马里及肯尼亚的很多家庭来说，10美元的花

费有些高。考虑到使用者及社区中其他人的利益，以优惠价销售蚊帐或免费赠送蚊帐似乎是个好办法。的确，免费发放蚊帐正是杰弗里·萨克斯所提倡的。伊斯特利和莫约则对此持反对态度。他们认为，如果人们不花钱就得到了蚊帐，那么他们就不会对其加以珍惜，因而也就不会去用。即使他们用了，也可能会因此对施舍习以为常，在以后需要自己花钱购买蚊帐时便会退缩，或是在需要其他物品时也不愿自己花钱，而是等着别人免费赠送。这种情况会摧毁运转良好的市场。据莫约讲，一位蚊帐供应商就曾因一项免费发放蚊帐计划而破产。在该项计划停止之后，再也没有人愿意以任何价格提供蚊帐了。

要想解释这一争论，我们需要回答三个问题。第一，如果人们必须以全价（或者至少是全价的一大半）购买蚊帐，他们是否会放弃购买？第二，如果蚊帐是免费赠送的，或是以优惠价卖给人们的，他们是会使用这些蚊帐，还是将其浪费掉？第三，如果人们以优惠价购买了蚊帐，那么一旦以后价格不再优惠，他们是否还愿意去购买呢？

要想回答这些问题，我们就要观察并比较几组人在面对不同程度优惠价时的行为。这里，我们着重于“比较”，自己花钱购买蚊帐的人与免费得到蚊帐的人相比，他们的表现常常是不一样的。

那些自己花钱购买蚊帐的人可能都比较富有，受过良好的教育，而且知道自己为什么需要这种蚊帐；而那些免费得到蚊帐的人可能是因为贫穷，才会被某家非政府组织选中。不过，情况也可能恰恰相反：免费得到蚊帐的人社会关系优越，而穷人由于封闭只好以全价购买。无论是哪种情况，我们都无法从他们使用蚊帐的方式上得出任何结论。

因此，这些问题最简洁的回答方式就是模仿医学中为评估新药的效力而采用的随机对照实验（RCTs）。洛杉矶加利福尼亚大学的帕斯卡利娜·迪帕在肯尼亚开展了这样一项实验，随后，其他研究人员分别在乌干达和马达加斯加进行了类似的实验。在迪帕的实验中，随机选定的几个人在购买蚊帐时享受了不同程度的价格优惠。通过对几个小组在接受不同价格时的行为进行比较，迪帕便能回答我们前面列出的三个问

题，至少在这项实验的背景下是这样的。

在本书的第三章，我们将详细描述迪帕的研究发现。尽管有争议的问题仍然存在（例如，这些实验并没有告诉我们，将进口的蚊帐以优惠价出售是否会损害当地厂家的利益），但这些实验结果还是使这场争论取得了实质性的进展，并极大地影响了这方面的政策导向及言辞。

从泛泛而论转向具体剖析，这样做还有一个好处：一旦我们了解穷人是否愿意花钱购买蚊帐，以及他们是否会使用免费得到的蚊帐，那么我们所了解的就不仅是发放蚊帐的最好方式了；我们还会了解，穷人是怎样做出选择的。例如，蚊帐得到广泛应用的最大阻碍可能是人们不了解这种蚊帐的好处，可能是穷人买不起蚊帐，也可能是他们的头脑完全被当前的问题所占据，根本没空去担心以后的事。通过回答这些问题，我们就能了解穷人的特殊性表现在哪些方面：他们除了手里没有多少钱之外，在生活上同其他人都是一样的吗？或是他们极度贫困的生活与其他人的生活在本质上有哪些不同？如果他们的生活有什么特殊之处，他们是否会因此而掉入“贫穷陷阱”？

被困于“贫穷陷阱”

对于蚊帐应免费赠送还是有价销售的问题，萨克斯和伊斯特利提出了截然相反的观点，这并不是巧合。在发展援助及对待贫穷等问题上，即使一些具体问题似乎应有标准答案，例如蚊帐的价格，但大多数富国专家所持的立场仍会受其特定世界观的影响。一方面，杰弗里·萨克斯（在联合国、世界卫生组织及援助机构的参与下）希望能为穷人提供更多援助，免费赠送穷人一些物品（化肥、蚊帐、学生电脑等），我们应劝告穷人去做我们（或萨克斯、联合国）认为对他们有好处的事。例如，孩子们可以在学校免费用餐，从而鼓励他们的父母定期送他们上学。另一方面，伊斯特利、莫约、美国企业研究院的相关人员以及其他一些人则反对援助，他们不仅认为援助会使政府变得腐败，而且从更基

本的层面上看，他们认为，我们应该尊重人们的自由——如果这是他们不想要的东西，我们就没有理由强迫他们接受：如果孩子们不想去上学，那么对于他们来说，接受教育一定是没有意义的。

这些观点并不是毫无依据的。萨克斯和伊斯特利都是经济学家，他们的区别在很大程度上取决于对一个经济问题的回答，即一个国家是否会陷入贫穷。我们知道，萨克斯的观点是，由于地理位置不佳或运气不好，有些国家陷入了贫穷，而且常常会变得越来越穷。这些国家虽然拥有富裕起来的潜能，却需要先让自身走出困境，然后才能踏上繁荣之路。因此，萨克斯强调巨大推力的重要性。相反，伊斯特利指出，很多过去贫穷的国家现在却很富有，一些过去富有的国家现在却变穷了。他表示，如果贫穷的条件不是恒定的，那么“贫穷陷阱”就是一个残酷地诱骗穷国的伪概念。

同样的问题也可以问及个人，人们是否会陷入贫穷？如果是这样的话，一次性的援助投入会给一个人的生活带来巨大改变，使他走上一条新的道路，这也就是杰弗里·萨克斯“千年乡村计划”所蕴含的根本的哲学理念。在那些幸运的村庄里，村民们得到了免费的化肥、免费在学校用餐及使用计算机、免费的医疗服务等，每个村庄每年消耗50万美元。根据该项目的网站介绍，该计划的意义就在于，“千年村庄经济经过一个时期的过渡，实现了从只够糊口的耕作到自给自足的商业活动的转变”。

在为该计划制作的音乐电视录像中，杰弗里·萨克斯和女演员安吉丽娜·约丽参观了肯尼亚的索里村，这是一座古老的千年村庄。他们在那里遇到了一位年轻的农民，名叫肯尼迪。由于领取了免费的化肥，肯尼迪家的收成是前几年的20倍，他因此攒下了一些积蓄，足够养活他自己一辈子的了。这里隐含的论点就是，肯尼迪掉进了“贫穷陷阱”，他买不起化肥，免费赠送的化肥解救了他，这是他逃离困境的唯一途径。

然而，怀疑者们会提出反对意见：如果化肥这么有利可图的话，那么肯尼迪当初为什么不只买一点点化肥，用在那块最好的田地里，这样

他就可以提高这块地的产量，然后用挣来的钱多买一点儿化肥，留作来年用。如此循环下去，他就能买下家里田地所需的全部化肥了。

那么，肯尼迪究竟是否掉进了“贫穷陷阱”呢？

答案取决于这一策略的可行性：一开始只买一点点化肥，多挣一点钱，然后将收益再次投入，挣更多的钱，最后再重复这一过程。不过，化肥或许只能批量购买，或许在使用过几次之后才有成效，抑或将收益再次投入并不如想象的那般顺利。你可以想出很多原因，用来解释为什么一位农民很难靠自己的力量发家。

稍后，我们会在第八章深入探讨肯尼迪的故事。但上述讨论有助于我们了解一个总体的原则：对于几乎无钱可投的人来说，一旦收入或财富迅速增长的范围受限，那么他就会掉入“贫穷陷阱”；但对于有能力投入的人来说，这一范围就会极大地扩展。另一方面，如果穷人快速增收的潜能很大，而且这一潜能随着富裕程度的提高而逐渐减弱，那么“贫穷陷阱”也就不复存在了。

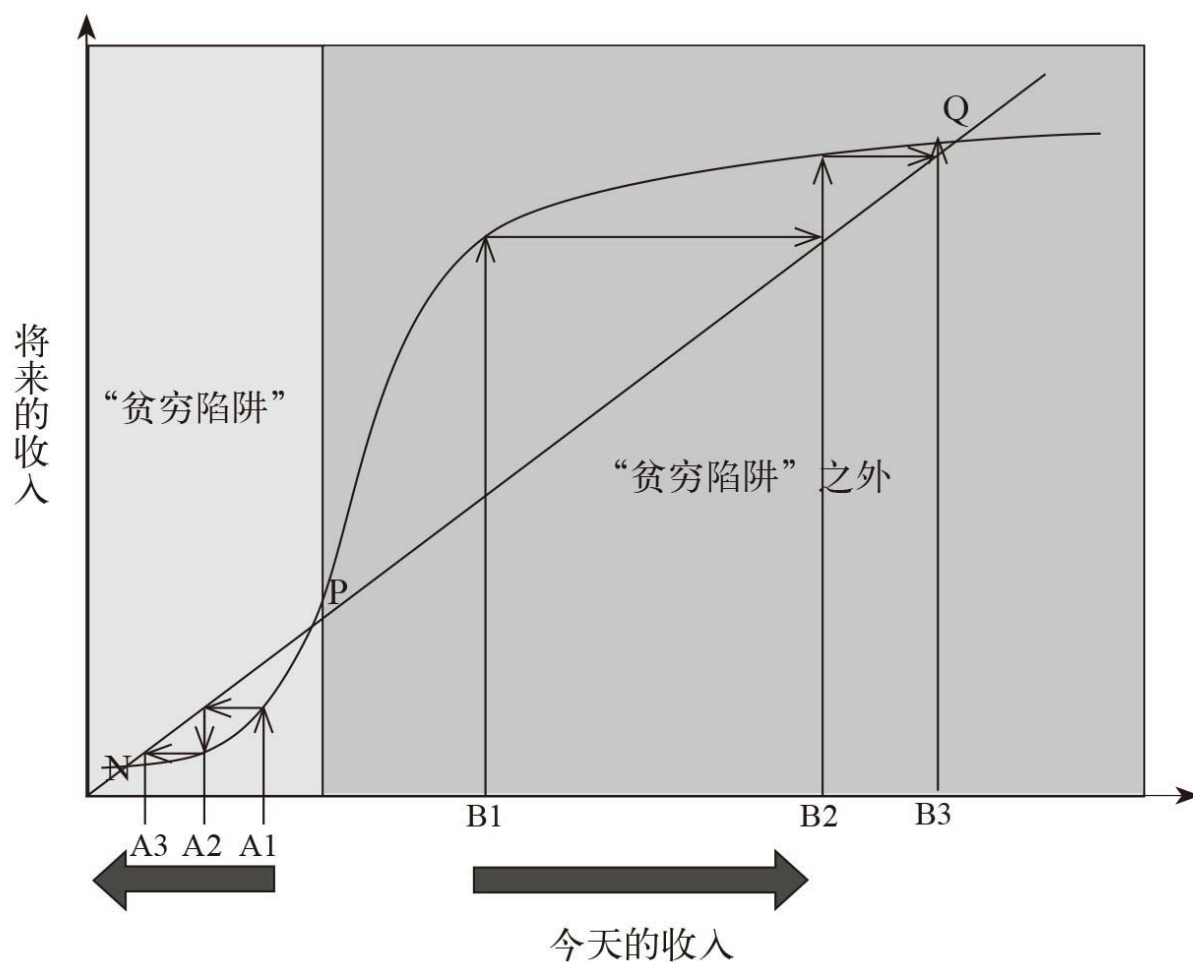
经济学家都喜欢简单（有人称之为单纯化）的理论，他们习惯用图表来表现这种理论，我们也是一样。我们认为，下列两个图表有助于厘清关于贫穷本质的这场争论。在研究这两个图表时，我们要记住最重要的一点，即曲线的形状——我们在本书中会多次谈到这些形状。

对于那些相信“贫穷陷阱”的人来说，整个世界就像图1-1表现的那样，你今天的收入会影响将来的收入，这个将来可能是明天、下个月，也可能是下一代；你今天有多少钱决定着你能吃多少，有多少钱用来买药、支付你孩子的教育费、为自家田地买来化肥或更好的种子，所有这些都决定着明天会有多少钱。

曲线的形状是关键。这条线一开始很平坦，然后突然升起，之后又逐渐变平。我们暂且选用英文字母“S”为其命名，称之为“S形曲线”。

这条S形曲线就是“贫穷陷阱”的来源。从对角线上来看，今天的收

入等于明天的收入。对于处于“贫穷陷阱”地带的穷人来说，将来的收入低于今天的收入：曲线低于对角线。这就意味着，随着时间的流逝，这一地带的人会变得越来越穷，最终在N点陷入贫穷。从A1点开始的箭头代表一条可能的轨道：由A1到A2，再到A3，如此顺延下去。对于那些起点在“贫穷陷阱”地带以外的人来说，明天的收入会高于今天的收入：至少从某种程度上来说，他们会变得越来越富。以B1为起点、顺着B2、B3延伸的箭头代表着这一可喜的趋势。



然而，很多（或许大多数）经济学家认为，整个世界常常更像图1-2。

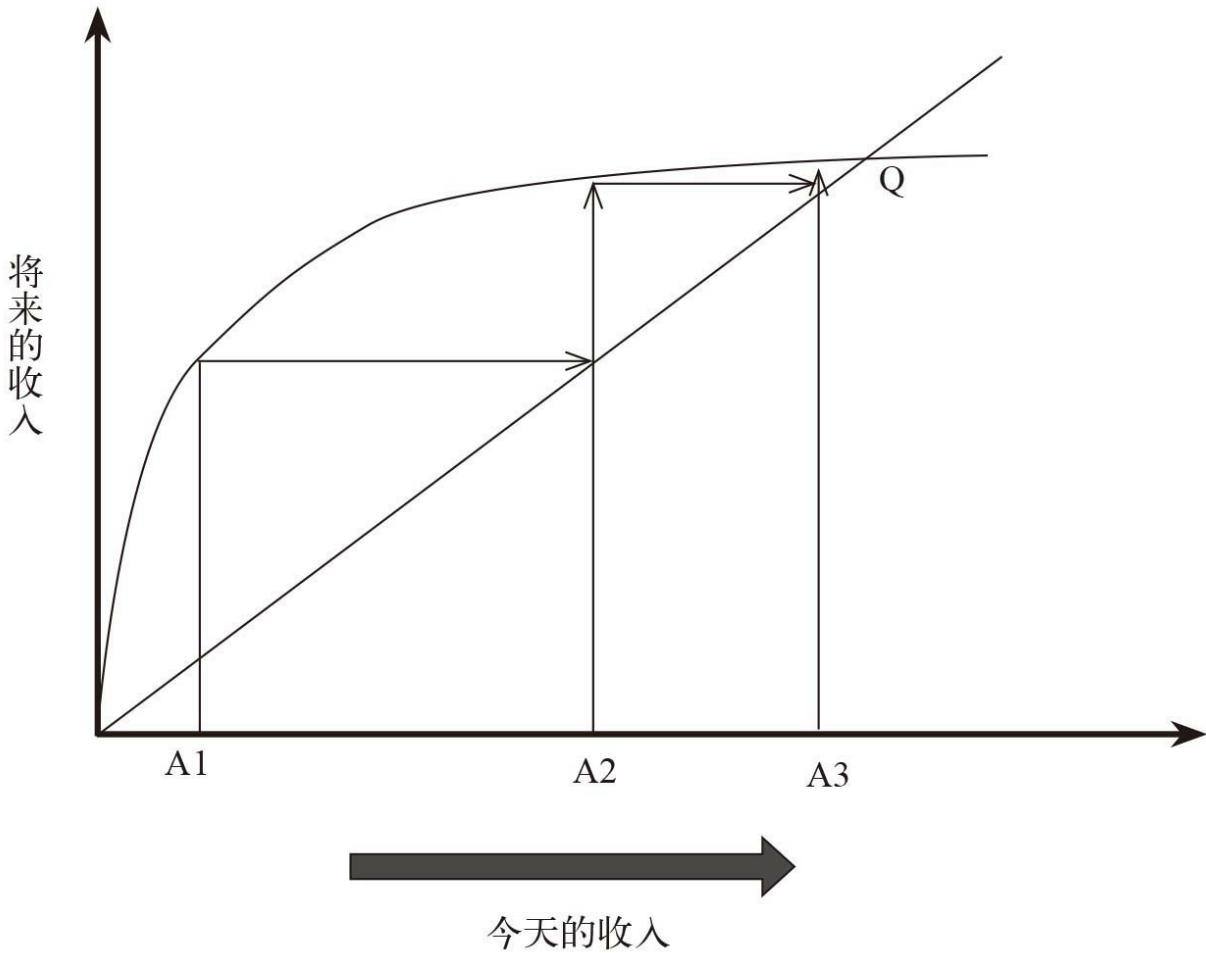


图1-2 反向L形曲线：不存在“贫穷陷阱”

图1-2有点儿像图1-1的右半部分，但它的左端没那么平坦。这条曲线一开始上升得很快，然后慢慢放缓。此图表明，世界上不存在“贫穷陷阱”，因为最穷的人也能挣到比他们原来的收入更多的钱，他们会变得越来越富，直到他们的收入停止增长为止（以A1为起点、顺着A2、A3延伸的箭头描绘了这条可能的轨道）。这里所体现的收入或许不是很高，但此图却暗示着，我们几乎没有必要帮助穷人了。在这个世界上，一次性的施舍（如给某人足够的收入，让她或他以A2而不是今天的A1为起点）并不能永久地提高一个人的收入，最多也只能让他们前进得更快一些，并不能改变他们最终前进的方向。

那么，哪个图表能更好地体现肯尼亚年轻农民肯尼迪的生活呢？要

想找到这个问题的答案，我们需要了解一组简单的事实。比如，化肥能否少量购买？一个种植季到下一个种植季期间，是否不太容易攒下积蓄，所以即使肯尼迪在一个季节挣了钱，他也无法用这些钱做进一步投资？因此，这两个简单的图表所包含的理论传达了一个最重要的信息，即仅靠理论是不够的，要想真正回答“贫穷陷阱”是否存在这一问题，我们需要了解的是，现实世界能否由图表来体现。而且，我们需要通过一个个事例做出判断：如果我们的故事与化肥有关，那么我们就需要了解关于化肥市场的一些现实情况；如果是关于存钱的分析，那么我们就需要了解穷人是怎样存钱的；如果是关于营养和健康的问题，那么我们就需要研究与此相关的领域。找不到一个普遍适用的答案，这听上去或许会令人有失信心。然而，实际上，政策制定者想要弄明白的不是穷人陷入困境的100万种方式，而是“贫穷陷阱”形成的几个重要因素。他们想通过缓解特定问题使穷人脱贫，让他们走上一条致富及投资的良性循环之路。

要想放弃那种普遍适用的答案，我们就要走出办公室，仔细地观察一下这个世界。这样一来，我们就遵循了发展经济学家多年的一个传统，即强调通过搜集正确的资料，提出对世界有用的想法。与上一代相比，我们拥有两大优势：第一，我们现在可以得到以前没有的、来自很多穷国的可靠信息；第二，我们可以使用一种强有力的新工具——随机对照实验，使研究人员可以在当地人的配合下开展大规模实验，从而验证他们的理论。在一次随机对照实验中，就像关于蚊帐的研究一样，研究人员随机选定一些个人或团体，让他们接受不同的“待遇”——不同的计划或同一计划的不同版本。由于接受不同“待遇”的个人是具有可比性的（因为他们都是随机选定的），他们之间的任何区别都来自特定待遇的影响。

一次实验并不能回答一个计划是否具有普遍的可行性，但我们可以开展一系列不同的实验，选取不同的地点或实验中不同的外来干预因素（或二者兼有）。统一起来看，我们既可以证实所得结论的可靠性（适用于肯尼亚的理论也适用于马达加斯加吗？），又能缩小解释这一现象

的理论范围（究竟是什么阻止了肯尼迪？是化肥的价格还是钱不容易存的情况？）。这一新理论有助于我们设计一些干预策略及新的实验，使我们弄懂之前可能令我们困惑不解的一些发现。渐渐地，我们就会全面了解穷人是怎样生活的，他们在哪些方面需要帮助，哪些方面不需要帮助。

2003年，我们创建阿卜杜勒·拉蒂夫·贾米尔贫困行动实验室，鼓励并支持其他研究人员、政府及非政府组织，共同致力于采用这种发展经济的新方式，并向政策制定者阐明他们所了解到的情况。人们对此的反响一直都非常强烈。截至2010年，实验室研究人员已在全球40个国家完成或正在开展240多个实验项目。大量的组织、研究人员及政策制定者都对随机对照实验的想法表示赞许。

人们对实验室研究的反应表明，很多人都赞同我们的基本定论。因此，我们可以通过逐步积累、认真的思考、细致的实验与合理的执行，使世界上最重大的问题取得突破性进展。或许这看起来是不言而喻的，但本书从始至终都会提到，这并不是制定政策的常用方式。发展政策的实施以及随之而来的一场场争论，似乎都是以证据的不可依赖性为前提的：能被证明的证据是一种妄想，最多只是遥远的梦想，或是一种自娱。当我们开始踏上这条道路时，那些顽固的政策制定者及他们更加顽固的顾问常常会告诉我们：“我们必须要继续研究，而你们却沉溺于寻求证据。”即使在今天，仍然有很多人持这种观点。不过，还有很多人认为，这种急促毫无道理可言。他们同我们一样，每个人能做的就是，深入了解困扰穷人的具体问题，尽力找出实行干预的有效方式。在某些情况下，最好的选择是什么都不做。这是毫无疑问的，但这里并没有一定之规，正如花钱不一定总能解决问题一样。某一特定答案所映射的知识体系，以及对于这些答案的深入了解，才能使我们在某天真正懂得如何消除贫穷。

本书正是建立在这一知识体系之上的。我们所谈到的大量材料，都来源于我们及其他人所开展的随机对照实验，但我们也通过其他渠道掌

握了一些证据：从质和量的角度描述穷人是怎样生活的，研究一些特定机构是怎样运转的，以及哪些政策有效、哪些政策无效的各类证明。在本书的英文配套网站（www.pooreconomics.com）上，我们提供了相应的链接，读者可以看到书中所引用的各类研究、每一章节的说明图解以及一些摘录和图表，关于18个国家中每人每天不足99美分生活的方方面面，我们在本书中还会多次提到。

我们所选用的研究都有共同点，即表现了科学的强大力量、接受有关资料结论的开放性，以及关注穷人生活的特定具体问题。这些资料将表明，我们应在何种情况下担心陷入“贫穷陷阱”——“贫穷陷阱”并不是存在于每个领域。要想制定出有效的政策，我们有必要正确地回答这些问题。在后面的章节中，我们将看到错误的政策是怎样制定的，这种政策并非来自动机不良或是腐败，而仅仅是因为某些政策制定者头脑中的世界模式是错误的：他们认为某个地方有“贫穷陷阱”，而实际上却没有；或者另一个“贫穷陷阱”就摆在他们眼前，却被他们忽略掉了。

然而，本书所传达的信息不仅仅是“贫穷陷阱”。我们将会看到，专家、援助者及当地政策制定者的思想、无知及惯性常常可以表明，为什么有些政策失败了，有些援助没有达到其应有的效果。我们能够将世界变成一个更美好的地方。这可能无法在明天就实现，但一定会在我们触手可及的将来实现。不过，靠惰性思维是无法实现这个梦想的。我们希望你明白，我们一步步耐心的研究，不仅仅是抗击贫穷的有效方式，而且还能使世界变成一个更有意义的地方。

第一部分 生活案例

第二章

饥饿人口已达到**10**亿？

对于西方很多人来说，贫穷可以说是饥饿的代名词。除了2004年12月的大海啸和2010年海地地震这种大天灾之外，最能影响全球穷人的事件莫过于20世纪80年代初期的埃塞俄比亚饥荒，以及1985年3月举行的“天下一家”音乐会。该事件充分激发了公众的想象力，催生了大规模的慈善活动。2009年6月，联合国粮农组织（FAO）发表的一份声明曾是头条新闻。该声明指出，全球超过10亿人正在挨饿。这一说法的影响力颇大，超过了世界银行对全球每天生活费用不足1美元人数的统计。

贫穷与饥饿已被列入联合国千年发展目标（MDG）中，其表述方式为，“消除贫穷与饥饿”。的确，很多国家都制定了各自的贫穷线，其最初的依据就是饥饿的概念、购买一定量食品的预算，以及其他一些必要的支出（如住房）。“穷人”基本被定义为吃不饱饭的人。

因此，政府对穷人的大力救助势必基于这样一种想法，即穷人迫切地需要食物，而需求量则是至关重要的一点。食品补贴在中东司空见惯：埃及在2008—2009年花费了38亿美元（占其国民生产总值的2%），用于食品补贴；印尼制定了分配补贴大米的Rakshin计划；印度的很多邦都出台了类似的政策，例如，在奥里萨邦，穷人每月可以购买55磅大米，每磅4卢比，这一价格低于市场价格20%。目前，印度议会正在就构建《食品权利法案》展开辩论，这一法案将赋予人们因挨饿起诉政府的权利。

就物流方面来说，大规模的粮食援助如噩梦一般。据估计，印度超过一半的小麦和三分之一的大米在运输途中“不知所踪”，其中大部分都

被老鼠糟蹋了。如果政府漠视这种浪费，仍坚持原有政策，其原因或许是他们认为饥饿与贫穷之间联系紧密，还可能因为人们觉得，穷人没有能力填饱自己的肚子，这也是“贫穷陷阱”产生的根本原因之一。然而，一种强大的直觉告诉我们：穷人买不起足够的食物，这才是造成他们效率低下、生活贫困的原因。

帕克·索林住在印尼万隆省的一个小村庄，他曾向我们解释过这种“贫穷陷阱”的形成过程。

帕克的父母过去有一小块地，但他们要养活13个孩子，还要盖很多房子，供他们自己和孩子们居住。因此，他们已经没有可以用来耕作的土地了。帕克·索林一直在做临时农工，在地里干一天活儿能挣1万印度尼西亚盾（购买力平价2美元）。然而，由于化肥、燃料价格上涨，农民们被迫节省开支。据帕克·索林说，当地农民决定不削减工资，但也不再雇用更多人手。于是，帕克·索林大部分时间都处于失业状态：在2008年我们见到他之前的两个月里，他一份农活儿也没找到。如果年轻人遇到这种状况，他们通常可以转行去当建筑工人。不过，帕克解释说，大多数体力活儿他都干不了，而那些技术含量高的工作，他又缺乏经验，对于年过四十的他来说，重新学门手艺又为时已晚，没有人会雇用他的。

为了生存，帕克一家（他和妻子及三个孩子）不得不做出一些常人难以想象的事情。他的妻子动身前往80英里（129千米）之外的雅加达，通过朋友介绍，到别人家里当用人，可她挣的钱仍不够养活三个孩子。他们的长子尽管只有12岁，学习成绩也不错，却不得不辍学到建筑工地上当学徒。另外两个年纪较小的孩子，不得不送到孩子的爷爷奶奶那里，跟他们一起生活。而帕克自己的生活来源是每周从政府领到的9磅（4千克）救济大米，还有他自己在湖畔捕的鱼（他不会游泳）。他的弟弟偶尔也会救济救济他。就在我们跟他谈话前的一周，有四天他每天只吃两顿饭，剩下的三天每天只吃一顿。

帕克的情况似乎让他别无选择，他把自己的问题归结为粮食问题，

或者更确切点儿说，是缺粮问题。他认为，拥有土地的农民之所以决定辞退工人，而不是降低工资，原因在于他们认定，在粮食涨价的情况下，降低工资会让工人吃不饱饭，降低他们在田间地头的工作效率。这正是自己找不到活儿干的原因。显然，他愿意找活儿干，但由于吃不饱，他整个人都虚弱无力，沮丧之情随之而来，这也在一点点削弱他的意志，使他不再去想该如何解决自己的问题。

从帕克的经历来看，“贫穷陷阱”的概念基于人们能否获取足够的营养，但这一概念却是老生常谈。早在1958年，经济学中就已首次出现这一正式说法。

这个概念的道理很简单。人要想活下去，就必须获得一定能量。如果一个人穷困潦倒，那么即便他倾其所有，也仅够买果腹之食，勉强维持生命而已。我们遇到帕克时，他的情况就是如此：忍饥挨饿，仅有的一点点力气只能用来到河里捕鱼。

如果人们更富有，他们就可以购买更多食物。一旦人体的新陈代谢需求得到了满足，所有额外的食物就可以用来增强力量，人的生产效率就会提高，从而生产出更多东西，满足维持生命以外的其他需求。

这一简单的生理机制产生了今天的收入与未来收入的S形关系，这种关系很像图1-1所展现的情况：穷人挣的钱太少，导致他们无法胜任重要工作，但那些可以吃饱饭的人，却足以胜任细致的农活儿。这就产生了一种“贫穷陷阱”：穷人变得越来越穷；而富人则变得越来越富，吃得越来越好，身体也越来越强壮，从而变得更加富有。因此，贫富差距会进一步扩大。

帕克·索林向我们解释了人们陷入饥饿困境的可能性因素，尽管这一解释的合理性似乎无懈可击，但他的陈述中隐约透露着一些令人不安的内容。我们并不是在战火纷飞的苏丹见到他的，也不是在洪灾肆虐的孟加拉国，而是在富裕城市爪哇的一个村庄。那里的粮食价格尽管在2007—2008年有所上涨，但当地的粮食储备显然是充足的，吃一顿饭也花不了多少钱。当我们见到帕克时，他显然吃不饱，但还是能够生存下

来；那么，为什么没有人肯花钱雇用他，给予他所需的额外营养，使他具备足够的生产力，然后让他来干一整天的活儿？“贫穷陷阱”的概念基于饥饿这种看法虽然颇具合理性，但在实际情况中，就今天的大多数穷人来说，“贫穷陷阱”与饥饿之间究竟存在怎样的联系呢？

饥饿人口真的已达到了10亿？

我们关于“贫穷陷阱”的描述中隐含着这样一个依据，即穷人会吃得尽可能地多。的确，基于基本生理机制的S形曲线有着显而易见的含义：如果穷人有机会可以吃得更多一点儿，他们就能做一些有意义的工作，走出“贫穷陷阱”地带。因此，穷人吃得越多越好。

然而，这并非我们所看到的实际情况。对大多数每天的生活费用少于99美分的人来说，他们似乎并没有在挨饿。如果他们在挨饿的话，那么他们就应将自己手中的所有钱都用来买吃的。但是，他们并没有那样做。我们对18个国家的穷人生活的调查数据显示，食品消费只占农村极度贫困人口总消费的36%~79%，占城市贫困人口消费的53%~74%。

这并不意味着他们把余下的钱都花在了购买其他必需品上。比如，在印度的乌代布尔，我们发现，如果完全去除烟酒及节日性花费，一般的贫困家庭花在食物上的钱比实际多30%。穷人似乎有更多的选择，他们并不推崇将所有的钱都用来买吃的。

看看穷人会怎样花掉偶尔多出来的钱，这一点便显而易见。尽管他们会首先解决一些不可避免的花费（他们需要衣服、药品等）。如果他们的谋生方式主要依靠体力，那么我们可以想象，即使手头有了一点儿多余的钱，他们也会全部用来买吃的，其食物预算的比例也会比整体预算上升得快（因为二者上涨的量是相同的，而食物只是整体预算的一部分，因此其增长的比例更大）。然而，这看上去似乎并不正确。在印度的马哈拉施特拉邦，1983年时（距离印度近期的发展还很遥远——大多数家庭每人每天的生活费用不足99美分），即使对于最贫穷的群体来

说，在1%的总体花费中，有67%都花费在食物上。出乎意料的是，就这一事例中最贫穷的人（每人每天约挣50美分）和最富有的人（每人每天约挣3美元）来说，二者之间并无太大区别。在马哈拉施特拉邦的例子中，全球收入与食品消费之间的关系非常具有代表性：即使对于十分贫穷的人来说，食物花费的上涨也远远低于原来的预算。

同样令人惊讶的是，即使是人们花在食物上的钱，也并没有全部用来增加人们的能量或微量营养素。当穷人可以多买一点儿食物时，他们并不注重用所有投入换取更多能量。相反，他们会选择买一些口味更好的、价钱更高的食品。对于1983年马哈拉施特拉邦最贫穷的群体来说，工资的上涨意味着有更多的钱可以用来购买食品，但人们却用50%的工资来购买能量更高的食品，另外50%则用来购买价钱更高的食品。就每个卢比所购买食品的能量来说，小米（高粱和珍珠粟）显然是最合算的。然而，人们只用约2/3的钱购买了这种粮食，另外1/3的钱买了大米和小麦（其提供每卡路里热量的价钱约为小米的2倍）。此外，穷人用来买糖的钱几乎占其总预算的5%，同谷物相比，作为人体能量来源的糖价格更高，但其营养价值却远远不及谷物。

罗伯特·延森和诺兰·米勒发现了一件令人不可思议的事，即食品消费的“质量飞跃”。在中国的两个地区，他们随机选定了一些贫穷家庭，然后给予他们大量的主食价格补贴（一个地区是面条，另一个地区是大米）。我们通常认为，当某物的价格下降时，人们便会买得更多。然而，情况恰恰相反。大米或小麦的价格便宜了，那些得到补贴的家庭购买的这两种粮食反而减少了，虾和肉的消费却提升了。令人惊讶的是，对于那些得到补贴的人来说，尽管他们的购买力增强了，但其自身的能量吸收并没有提高，而且可能还会有所降低。从另一方面来看，这些人所摄入的营养含量也没有得到任何提高。一种可能的解释就是，主食占家庭预算的很大一部分，因而补贴使他们变得更富有：如果主食的消费与贫穷的状态有关（比如说，因为主食价格便宜，但不那么好吃），那么富有的感觉可能会促使他们买更少的主食。这再次表明，至少对于这些非常贫穷的城市家庭来说，他们并不是优先选择获取更多的能量，而

是获取味道更好的能量。

在今天的印度，营养问题也成了一个谜。媒体对于这一问题的标准报道就是，随着城市中产阶级变得越来越富有，肥胖及糖尿病病例呈快速增长之势。然而，安格斯·迪顿和让·德雷兹表示，过去25年来，印度人的营养问题并不是他们变得越来越胖，而是他们实际上吃得越来越少。尽管印度的经济发展迅速，但其人均卡路里消费却在持续下降。此外，除了脂肪之外，各类人群（即使是最贫穷的人群）在其他营养品上的消费似乎也有所下降。迄今为止，城市地区超过3/4的人口人均卡路里消费不足2 100卡，农村地区人口则不足2 400卡——印度将这组数据作为体力劳动者应达到的“最低要求”。富人比穷人吃得更多，这仍然是一个现实情况。然而，从各个收入水平来说，用于购买食品的预算部分已有所下降。而且，食品的构成已然改变，同样数目的钱现在被人们用来购买了价格更高的食品。

这一变化并非源于收入的下降——据某些人说，实际上收入正在增长。虽然印度人现在越来越富有，但各个收入水平的人却吃得比以往更少。原因也并不在于食品价格的上涨——20世纪80年代初期至2005年期间，无论是在印度的农村还是城市，食品价格较之其他产品都有所下降。虽然食品价格自2005年起再次上涨，但卡路里消费的下降正是发生在食品价格下降之际。

因此，包括被世界粮农组织归类为饥民在内的穷人，即使在可以吃更多的情况下，他们似乎也不愿意那样做。的确，他们似乎吃得越来越少，这究竟是怎么回事呢？

揭开这一谜团的合理起点是，假定穷人知道他们自己正在做什么——毕竟，他们是能吃能干的人。如果他们确实能够吃得更多，从而大大提高生产力，挣到更多的钱，那么一旦出现这样的机会，他们便会抓住。因此，是否吃得更多并不能真正提高我们的生产力，因而也就不存在基于营养说的“贫穷陷阱”？

“贫穷陷阱”可能不存在的一个原因就是，大多数人都能吃饱饭。

至少就食品储量来说，我们今天生活的这个世界有能力让每一个人都吃饱饭。在1996年的世界粮食峰会上，据世界粮农组织估计，当年的世界粮食产量足以向每人提供每天2 700卡路里热量。这是几个世纪粮食供应革新的成果，当然，我们还要感谢农业科技领域的伟大革新，还有几个更为平凡的因素，如西班牙人于16世纪在秘鲁发现了土豆，将其引入欧洲并推广为食品。研究表明，在18世纪到19世纪期间，土豆的出现使世界人口增长了12%。

饥饿的确存在于当今世界，但只是人类食物分配方式的一种结果。绝对的食物匮乏并不存在。当然，如果我吃得比所需的多，或者更合理地讲，将更多的玉米转化成了能量，我就能好好游游泳，那么所有其他人得到的就会更少。然而，尽管如此，大多数人，甚至大多数非常贫穷的人，似乎都能挣够糊口的钱。这仅仅是因为，通常情况下，能提供卡路里的食品，价格都不高。根据菲律宾人的价格数据，我们算出了足以提供2 400卡路里的最便宜食品的价格，包含10%来自蛋白质的卡路里，还有15%来自脂肪的卡路里。按购买力平价计算，这只会花费21美分，就算是每天靠99美分生活的人也买得起。问题在于，这样，他们只能吃到香蕉和鸡蛋。不过，只要人们在必要时有吃香蕉和鸡蛋的心理准备，我们就会发现，几乎没有人会停留在S形曲线的左半边，这说明他们都有能力赚到足够的钱养活自己。

这与印度的调查结果一致。在那些调查中，人们需要回答，他们是否能吃饱，比如，“每个家庭中的每个人一天吃两顿饱饭”，或者“每人每天是否有足够的食物吃”。认为自己吃不饱的人，其比例会随着时间的推移而大幅度减少——从1983年的17%降到2004年的2%。因此，人们之所以会吃得更少，或许是因为他们的饥饿程度降低了。

或许，尽管人们摄入了更少的卡路里，但他们真的不再那么容易饥饿了。或许，由于水质及卫生条件的改善，人们不再因一次次的腹泻或其他疾病而流失那么多卡路里。或许，人们的饥饿程度之所以降低，是因为重体力劳动的减少——村里有了可饮用水，妇女们不再需要长途跋

涉地去挑水；交通状况的改善，人们出门就不用全靠步行；即使是在最贫穷的村子里，面粉都用电动磨粉机来磨，而不是由妇女们用手来磨。印度医学研究会分别计算了重度、中度及轻度体力劳动者的卡路里需求量，通过计算出来的卡路里平均值，迪顿和德雷兹注意到，过去25年来，卡路里消耗量的下降几乎完全可以解释为，一天中大部分时间从事重体力劳动者人数的相对减少。

如果大多数人都处于非饥饿状态，那么他们因消耗更多卡路里而获取的生产力就可能相对下降。由此，我们可以理解，为什么人们会选择把钱花在别处，即放弃香蕉和鸡蛋，转而选择某种更棒的食物。很多年前，约翰·施特劳斯为证明卡路里对生产力的作用，一直在寻找一个典型的例子。他选定了塞拉利昂从事个体经营的农民为研究对象，因为他们真正辛苦劳作的人。约翰发现，如果一个农工的卡路里摄入量增加10%，那么他的生产力最多可以提高4%。因此，即便人们加倍消耗食物，他们的收入也只能增加40%。此外，卡路里与生产力之间的关系并不呈S形曲线，而是反向的L形曲线，就像图1-2所展现的那样：最高的收入来自低水平的食物消耗。一旦人们能够吃饱饭，他们的收入就不会产生大幅度的跃升。这表明，与不那么贫穷的人相比，摄入更多卡路里对于非常贫穷的人来说更有好处。在这种情形中，我们恰恰看不到所谓的“贫穷陷阱”。因此，大多数人的贫穷状态，并非是由他们吃不饱饭造成的。

这并不是说，基于饥饿的“贫穷陷阱”存在不合理性。更丰富的营养可以使某人走上富裕之路，这一想法从历史角度来看的确至关重要，甚至在今天的某些情况下仍然十分重要。根据诺贝尔奖得主、经济历史学家罗伯特·福格尔的计算，在欧洲文艺复兴及中世纪时期，粮食产量并不足以维持所有劳动者所需的卡路里，这就是当时出现大量乞丐的原因——他们几乎不具备任何劳动能力。仅仅是糊口的压力，似乎就足以迫使某些人采取极端的做法：在16世纪中期至19世纪时期，曾盛行“杀死女巫”活动。当时农作物歉收的现象十分普遍，渔业也不发达。女巫们大都是单身女性，其中以寡妇居多。S形曲线的逻辑表明，当资源紧缺

时，通过牺牲某些人，让余下的人能吃饱，使其具备劳动能力，为生存而赚钱，这从经济角度来看是合理的。

贫穷家庭偶尔会被迫做出如此艰难的选择，至今这种现象依旧存在。在20世纪60年代印度的旱灾期间，很多家庭无地可种，女孩比男孩更容易夭折，但在雨水正常的情况下，男孩、女孩的死亡比例并无多大差别。而在“小冰期”时期，坦桑尼亚一旦发生旱灾，就会经历一次“杀死女巫”的暴行——在资源紧缺的情况下，这是除掉无用闲人的一种便捷方式。很多家庭会在突然间发现，与他们生活在一起的较年长的女人（常常是祖母）是一个“女巫”，然后她就会被村里的其他人追捕或杀死。

因此，粮食短缺有时仍是一个问题。然而，在大多数情况下，我们今天生活着的这个世界都十分富裕，关于贫穷的故事并不会成为它的主旋律。不过，在天灾人祸频发时期，或是当饥荒造成几百万人死去或病倒时，情况自然会有所不同。阿马蒂亚·森曾指出，近期发生的一些饥荒并不是粮食短缺造成的，而是制度出现了问题，导致现有食品分配不合理，甚至在有些地区面临饥饿的情况下，政府仍然将可用粮食储存起来。

那么，我们应该听之任之吗？我们能否考虑到，尽管穷人可能吃不了多少，但他们仍需要吃饱。

穷人真的吃得好、吃得饱吗？

我们始终感觉，与真实情况相比，任何故事都欠缺说服力。假定在印度最贫穷的家庭，每人每天消耗约1 400卡路里，会有人因不需要那么多卡路里而减少食品消费吗？1 200卡路里是众所周知的半饥饿状态，想要快速减肥的人常会得到这样的饮食建议；不过，1 400卡路里似乎比这种状态强不了多少。据各地的疾病控制中心称，2000年美国普通男性每天消耗2 475卡路里。

然而，印度最贫穷的人的身材较为瘦小，这一点也是事实。而且，如果一个人身材十分瘦小，那么她/他也就不需要过多的卡路里。不过，这是不是又把问题推回原地了？为什么印度最贫穷的人身材如此瘦小？为什么南亚人都骨瘦如柴？衡量营养状态的标准方式是体重指数（BMI），这是评估体重与身高比例的重要方式（如身高更高的人体重也就更重）。营养不良的国际底线为BMI 18.5，BMI在18.5~25之间属于正常范围，BMI超过25的人被定为肥胖状态。通过这一衡量标准，2004—2005年间，印度33%的男人和36%的女人是营养不良的，二者在1989年时的这一比例均为49%。在提供人口统计及健康调查数据的83个国家之中，只有厄立特里亚出现了更多营养不良的成年女性。印度女性、尼泊尔女性及孟加拉国女性，也属于世界上身材最矮小的女性。

这一点是否应加以考虑呢？这是否应完全归因于南亚人的基因问题，就像深色眼睛或黑色头发一样，与他们在这个世界上的成功与否无关？毕竟，即使是在英国或美国的南亚移民，他们的孩子也比白人孩子或黑人孩子个子更矮。然而，在无异族通婚的情况下，如果有两代人一直生活在西方，南亚移民的孩子在身高上便会与其他民族的孩子差不多。因此，尽管对于个人成长来说，基因构成的确至关重要，但人类在身高方面的基因差别是极其微小的。如果第一代母亲的孩子身材依然十分矮小，那么部分原因可能在于，这一代母亲在童年时就营养不良，因此才会生下身材较为矮小的孩子。

因此，相比其他国家的人来说，如果南亚人身材矮小，很可能是因为南亚人及其父母所吸收的营养较少。有证据表明，印度的儿童极度营养不良。衡量儿童在童年时期是否营养充足，常用的尺度就是对照这一年龄的国际标准身高。通过这一标准，印度国家家庭卫生研究

（NFHS）所显示的数据令人震惊：约一半5岁以下的儿童发育迟缓。这也就意味着，他们的营养摄入还远远达不到标准。其中1/4的孩子极度营养不良，说明儿童营养问题的严重性。参照孩子们的身高，他们的体重也大大低于标准体重：在三岁以下的儿童中，每5个儿童中就有一个儿童处于消瘦状态，也就是说，低于国际极度营养不良的标准。令人尤

为震惊的是，撒哈拉沙漠以南的非洲是世界上最贫穷的地区，但那里的儿童发育迟缓及消瘦的比例，仅为印度的一半。

对此，我们是否应在意呢？这本身不就是个小问题吗？那么，别忘了还有奥运会的大问题。作为一个拥有10亿人口的国家，在过去22届奥运会中，印度平均每届仅获得0.92枚奖牌，少于特立尼达和多巴哥的0.93枚。相比之下，中国在8届奥运会中共获奖牌386枚，平均每届获48.3枚。世界上72个国家的奥运会成绩都优于印度，除掉其中人口最多的6个国家，印度的人口相当于其他国家人口的10倍。

印度虽然是贫穷国家，但它并不像过去那样贫穷了，而且还要好于喀麦隆、埃塞俄比亚、加纳、海地、肯尼亚、莫桑比克、尼日利亚、坦桑尼亚及乌干达。然而，这些国家人均获奖数却是印度的10倍以上。的确，每届奥运会获奖数少于印度的国家，其人口几乎都不到印度人口的十分之一，除了巴基斯坦和孟加拉国。特别是孟加拉国，它是全球唯一一个人口超过1亿、从未获过奥运会奖牌的国家，尼泊尔次之。

这显然是一种模式。有人或许会将其归因于南亚人对于板球的沉迷——这也是一种殖民产物，与困扰美国人的棒球相伴生——但就算板球占据了世界1/4人口所有的运动才能，它在奥运会上的弱势便情有可原了吗？澳大利亚、英国，甚至小小的西印度群岛都热衷于体育，而且还占据人口上的优势，但南亚人从未像这些国家在其繁荣期那样，统治过板球这一领域。例如，孟加拉国的人口相当于英国、南非、澳大利亚、新西兰及西印度群岛的总和。鉴于儿童营养不良是南亚的一个突出问题，那么儿童发育迟缓和奥运会成绩不佳之间，似乎存在着某种关联。

奥运会并非唯一一个身高发挥重要作用的地方。无论是穷国还是富国，身材高大的人都能挣得更多。关于身高是否与生产力相关，人们长久以来一直都莫衷一是。比如，有人争辩说这种说法歧视身材较矮的人。然而，安妮·凯斯和克里斯·帕克森近期发表了一篇论文，在身高与生产力之间的关系方面取得了一些进展。他们表示，在英国和美国，智商的高低完全可以由身高的效应来解释：但当我们对智商相同的两个人

做比较时，身高与收入之间不存在任何关系。为了解释这一发现，凯斯和帕克森表示，真正起作用的是童年时期充足的营养摄取。一般来说，童年摄取充足营养的人，都会长得更高大、更聪明。正是因为他们更聪明，所以他们才会赚到更多的钱。当然，很多不那么高大的人也很聪明（因为他们已长到应有的高度），但总体来说，个子高的人在生活中更出色，因为他们显然更可能发挥自身的遗传潜力（在身高及智力方面都是这样）。

路透社将这项研究以《关于更高的人更聪明的研究》为标题做了报道，听上去很平常，却引发了一场风暴。凯斯和帕克森顿时淹没在充满敌意的电子邮件之中。一个男人（身高1.5米）责备说，“你们太可耻了”；另一个人（身高1.71米）说道，“我觉得你们的结论具有侮辱性、煽动性，是一种偏见和偏执”；还有一个未透露身高的人说，“你们拿了一把枪，将枪口对准了个子不高的人群的脑袋”。

然而，事实上，有大量证据支持这一观点，即童年时期的营养不良会直接影响成人的处世能力。在肯尼亚，持续得到抗蠕虫药片达两年的孩子，其上学的时间及在青年时期挣的钱比只得到1年抗蠕虫药片的孩子多20%：蠕虫会造成贫血及营养不良。一些最优秀的营养学专家研究表明，童年时期适度的营养摄入具有深远意义，这一点是毫无疑问的。他们的结论是：“营养不良儿童的个子更有可能长不高、学习成绩更差、生下的孩子更瘦小。此外，营养不良还与成年时期的经济地位较低有关”。

营养不良会影响人们未来的生活机遇，这种影响在他们出生之前就开始了。1995年，《英国医学杂志》（*British Medical Journal*）首次使用了“巴克假说”（Barker Hypothesis）一词，这是戴维·巴克医生的理论，即母体子宫的条件对婴儿生活机遇具有长期影响。很多人都支持“巴克假说”。例如，在坦桑尼亚，与未服用碘胶囊的孕妇所生的孩子相比，如果孕妇在怀孕期间摄入了足够量的碘（根据一项间歇性的政府

计划，政府会向孕妇发放碘胶囊），她们生下的孩子能够多上4个月至半年的学。尽管多上半年学似乎没什么大不了的，但考虑到大多数这样的孩子只能上四五年学，多上半年学就意味着不小的收获。实际上，在这一估算的基础上，研究结果表明，如果每位母亲当初都服用了碘胶囊，那么非洲中部及南部孩子们的学习总成绩就会上升7.5%。这反过来又会影响到孩子们一生的工作能力。

尽管我们看到，单凭卡路里的增加，本质上对生产力似乎没多大影响，但即使成人也有一些可以补充营养的方法。我们熟知的一种方法就是，多吸收铁元素可以治贫血。在亚洲很多国家，包括印度和印尼，贫血都是一个主要的健康问题。印尼6%的男性和38%的女性都患有贫血症，印度的相应数据为24%和56%。贫血与有氧代谢能力低下、身体虚弱及疲倦有关。在某些病例中，特别对于孕妇来说，贫血还可能会危及生命。

印尼的铁营养状况评价与研究项目在农村随机选出一些男性和女性，每几个月定期为他们补充铁元素，给另一对照组用的则是安慰剂。研究表明，铁元素的补充使男性工作更努力，他们由此而增加了收入，可以用来买几年所需的加铁鱼酱。以购买力平价计算，购买一年的鱼酱只需花费7美元。如果是一位男性个体户的话，他补铁后每年的收入会增加46美元——这是很合算的投资。

问题是，人们似乎不想要更多的食物，而更多的食物，特别是更多理智购买的食物，可以使人们及其子女在生活中更成功。而且，能够实现这一点的关键投资并不昂贵。大多数母亲肯定都买得起加碘盐，这种盐目前在世界上很多地方都非常普遍；或者每两年服用一次碘药剂（每剂药花费51美分）。在肯尼亚，国际儿童扶持会制订了一个抗蠕虫计划，呼吁家长为他们正在上学的孩子花上几美分，接受抗蠕虫治疗。几乎所有的家长都没有响应，这样就剥夺了孩子们一生多赚上百美元的机会。至于食物方面，各个家庭只需少买一点儿昂贵的谷类粮食（如大米和小麦）、甜食及加工食品，多买一点儿叶类蔬菜及粗粮，就会很容易

得到更多的卡路里及其他营养物质。

为什么穷人吃得这么少？

谁知道？

为什么贫血的印尼上班族自己不买加铁鱼酱？一种答案就是，如果老板们意识不到营养充足的员工工作能力更强，那么员工自然会对“更强的工作能力将获取更多的收入”产生怀疑。如果老板付给每位员工相同的工资，那么他们就不需要吃得更多、变得更强壮了。在菲律宾，一项研究表明，那些既要挣基本工资又要挣计件工资的人，他们在挣计件工资时要多吃25%的食物。在挣计件工资时，工作能力十分重要，因为干得越多，挣得也就越多。

然而，这并不能说明，为什么印度所有的怀孕妇女都不吃加碘盐，这种盐目前几乎在每个村子都能买到。一种可能就是，人们并没有意识到，让自己及子女吃得更好有什么价值。人们并不完全了解微量营养素的重要性，即使是科学家也一样，直到最近情况才有所改善。尽管微量营养素价格便宜，而且有时能够大大提高人们一生的收入，我们仍然有必要搞清楚该吃些什么（或该服用哪种药）。并非人人都知道这方面的信息，即使是在美国也一样。

此外，当别人告诉自己应改变饮食结构时，人们一般都会持怀疑态度，这可能是因为他们一直钟爱自己吃的食物。1966—1967年时，大米的价格迅速上涨。西孟加拉邦首席部长说，少吃大米多吃蔬菜不仅有益于人们的身体健康，还可以节省他们的预算。这引发了一阵阵抗议。于是，这位部长无论走到哪里，人们都会用蔬菜做的花环迎接他。现在看来，他或许是对的。安托万·帕芒蒂埃是18世纪法国的一位药剂师，早年十分热衷于土豆。不过，安托万了解大众支持的重要性，他显然已经预见到了人们对此所持的反对意见。他向大众展示了一套他自己发明的

土豆食谱，包括经典菜——帕蒙蒂耶烤土豆泥（Hachis Parmentier），英国人将其称为“羊倌肉饼”，是由一层碎肉和一层土豆泥做成的焙盘。于是，安托万开辟了一条新的道路，这条道路虽然迂回曲折，但最终，他发明了“自由薯条”。

另外，仅凭个人经验，并不容易了解太多这种营养物质的价值。碘会使你的孩子变得更聪明，但摄入量的多少并无多大差别（不过，量变也会引起质变）。而且，在大多数情况下，你在多年之中既不会发现小变化，也看不到大变化。碘虽然能使人变得更强壮，但并不能突然之间把你变成一个“超人”——个体户每周的收入都会出现上下波动，因此对他自己来说，每年多挣40美元也可能察觉不到。

因此，穷人在选择食品时，主要考虑的并不是价格是否便宜，也不是有无营养价值，而是食品的口味怎么样。乔治·奥威尔在其《通向威根码头之路》（*The Road to Wigan Pier*）一书中，成功地描述了英国穷人的生活。书中写道：

他们的食物主要有白面包、人造黄油、罐装牛肉、加糖茶和土豆——这些食物都很糟糕。如果他们多花点儿钱，去买一些健康食品，如橘子和全麦面包；或者，他们可以学《新政客》（*New Statesman*）的读者，为节省燃料而生吃胡萝卜，那样不是更好吗？是的，那样当然会更好，但问题是，没有人会这样做。还没等到要靠黑面包和生胡萝卜为生时，正常人早已饿得肚子咕咕叫了。而且，特别遗憾的一点是，你手里的钱越少，你就越不愿意购买健康食品。一位百万富翁可能喜欢以橘子汁和薄脆饼干当早餐，但一位失业人员是不会喜欢的……当你陷入失业状态，你并不想吃乏味的健康食品，而是想吃点儿味道不错的东西，总会有一些便宜而又好吃的食品诱惑着你。

比食物更重要

穷人常常拒绝我们为其想出的完美计划，因为他们不相信这些计划会有什么效果。这也是贯穿本书的一个主题。穷人饮食习惯的另一个解释是，在他们的生活中，还有比食物更重要的东西。

大量记录显示，发展中国家的穷人会花很多钱来置办婚礼、嫁妆、洗礼等，这很可能是怕丢面子的结果。印度婚礼的花费是众所周知的，不过也有一些不那么令人愉快的场合，如一个家庭被迫举办一场奢侈的聚会。在南非，在大量老人及婴儿出现死亡的时期，人们制定了葬礼应花多少钱的社会规范。根据传统，人们只需将死去的婴儿简单埋葬，但要为死去的老人举办隆重的葬礼，葬礼所需费用为死者一生的积蓄。由于艾滋病毒的泛滥，很多年轻人还没来得及为自己积攒葬礼费用，便要撒手人寰了，而他们的家人迫于传统仍要大操大办。对于刚刚失去了一个未来劳动力的家庭来说，可能需要为葬礼花费3 400兰特（购买力平价约825美元），或者该家庭40%的年收入。在举行这样一场葬礼之后，这个家庭显然没有多少可用的积蓄了，更多的家庭成员则会抱怨“吃不饱饭”。即使死者生前没有挣过钱，情况也是一样的。这表明，葬礼的花费是导致贫穷的主要原因。葬礼所花的钱越多，人们来年就会变得越沮丧，而他们的孩子就越可能被迫辍学。

因此，无论是瑞士的国王，还是南非基督教协会（SACC），都在努力调整葬礼的支出，这一点也在情理之中。2002年，瑞士国王发布禁止葬礼铺张浪费的条令，宣称如果发现哪个家庭为办葬礼而宰了一头牛，他们必须再上交一头牛。南非基督教协会则表现得更加严厉，他们呼吁整顿葬礼产业，认为这是在向那些入不敷出的家庭施加压力。

然而，将钱花在食品以外的地方或许并不完全出于压力。在摩洛哥的一个偏远山村，我们遇见了一个叫欧查·姆巴克的人。我们问他，如果有更多的钱，他会用来做什么，他说会用来买更多的食品。我们接着问他，如果有更多更多的钱他会买什么，他说会买更多好吃的食品。于是，我们开始为他和他的家人感到遗憾，因为在我们坐着的房间里，我们注意到了一台电视机、抛物面天线及DVD播放机。我们又问他，如果

他觉得一家人都吃不饱的话，为什么还要买这些东西呢？他笑着回答道：“哦，电视机比食物更重要！”

在摩洛哥的这个村子待了一阵子之后，我们很快明白，为什么欧查会那样想。村子里的生活十分乏味，没有剧院，也没有音乐厅，甚至没有可以坐下来看看行人的地方。而且，村里也没有多少活儿可干。欧查和他的两个邻居（采访时他们一直在一起）一年只干了约70天的农活儿，还有约30天的建筑活儿。一年中，他们除了照顾自家牲畜，就是等着拿到干活儿挣的钱，这使他们有大量的时间看电视。这三个男人都住在小房子里，没有可用水，卫生条件也不好。为了让自己的孩子接受教育，他们拼命地找工作。不过，他们家里都有电视机、抛物面天线及DVD播放机，还有移动电话。

总体来说，穷人的首要选择显然是，让自己的生活少一点儿乏味。这可以是一台电视机，也可以是一点儿特别的食品，比如一杯加糖茶。就连帕克·索林都有一台电视机，不过我们见到他时，那台电视机出了毛病。节日或许也可以从这一角度来看待。在没有电视机和收音机的情况下，我们很容易理解，为什么穷人要常常进行某种特别的家庭庆祝，比如说一场宗教仪式，或是为女儿办一场婚礼。在我们对18个国家调查所得的数据中，穷人在没有收音机或电视机的情况下，可能在节日上花的钱更多。在印度的乌代布尔，几乎每个人家里都没有电视机，极度贫穷的人将自己14%的预算花在了节日上（包括世俗的及宗教的场合）。相反，在尼加拉瓜，56%的农村家庭有收音机，21%的家庭有电视机。在那里，我们几乎听不到有哪个家庭为庆典而花钱。

人类对于美好生活的基本需求，或许可以解释为什么印度的食品消费一直都在下降。今天，电视信号可以覆盖一些偏远地区，即使在一些偏远的农村，人们也可以买到更多的东西。移动电话几乎无处不在，用国际标准来衡量，话费还特别便宜。这也可以说明，为什么有些国家的国内经济十分繁荣，大量消费品也都很便宜（比如印度和墨西哥），但这些国家的食品消费却是最低的。印度的每个村庄至少都有一个小商

店，大多数情况下会有好几个，在那里可以买到袋装的洗发液，按支销售的香烟，便宜的梳子、钢笔、玩具或蜡烛；而在像巴布亚新几内亚这样的国家，食品消费占每个家庭预算的70%以上（在印度是50%），穷人们能买到的东西可能会更少。这一现象在奥威尔的《通向威根码头之路》一书中也有所涉及，他描述了穷人是怎样逃避沮丧的：

他们不会迁怒于自己的命运，而是通过降低标准来增强自己的忍耐力。然而，他们却不一定因此而专注必需品，也不一定会排斥奢侈品。因此，在长达10年的极度沮丧期内，所有廉价奢侈品的消费都有所提高。

这些“嗜好”并非那些行为不慎重之人的冲动消费，而是他们经过深思熟虑做出的选择，不管内心的冲动如何驱使他们、外界如何对他们施压。欧查·姆巴克的电视机并不是赊账买的——他为此攒了几个月的钱。印度母亲也是一样，她们会提前10年或更长的时间，开始攒钱为自己8岁大的女儿准备婚礼，在这里买一件小首饰，在那里买一个不锈钢水壶。

我们眼中的穷人世界，常常是一片失去机遇的土地。我们会好奇，为什么他们不把买那些东西的钱攒下来，将钱投入到真正能使他们过得更好的地方？然而，穷人会更加怀疑那些想象中的机遇，怀疑其生活产生任何根本改变的可能性。他们的行为常常反映出这样一种想法，即任何值得做出的改变都要花很长时间。这也可以解释，为什么他们只关注当前，尽可能把日子过得愉快，在必要的场合参加庆祝活动。

基于营养说的“贫穷陷阱”真的存在吗？

我们以帕克·索林及其观点开启这一章，他认为自己陷入了基于营养说的“贫穷陷阱”。从表面上看，他的主要问题可能不是缺少卡路里。

Rakshin计划使他得到了一些免费的大米，他的兄弟有时也会帮帮他。在其他时间里，他应该有体力到田间或建筑工地干活儿的。我们对相关证据的解读表明，大多数成年人，即使是非常贫穷的人，也是处于“贫穷陷阱”地带之外的：他们很容易就能吃够干好体力活儿所需的食物。

帕克·索林的情况或许就是如此。这并不是说他没有陷入贫穷，问题可能在于他失去了工作，而且他的年龄太大，已不适合再到建筑工地当学徒。此外，他的沮丧无疑使他的处境变得更为糟糕，他几乎什么也做不了。

基于营养说的“贫穷陷阱”的基本机制似乎不适用于成人，但这并不意味着穷人在营养方面没有问题。他们的问题或许并不在于食物的数量，而在于食物的质量，特别是微量营养素的缺失。营养充足可能会为两类人带来更多的好处，即未出生的婴儿和幼儿，因为他们还不能自主选择食物。实际上，父母收入与其子女未来收入之间，可能也存在着一种S形曲线关系，这与子女在童年期间的营养摄入有关。这是因为，如果孩子于子宫内或童年早期吸收了充足的营养，那么他/她以后每年都会挣到更多的钱：经过一生的积累，这个孩子就会受益匪浅。例如，我们在前面提到过，肯尼亚对儿童做抗蠕虫预防，我们对其长期影响进行了研究。研究表明，接受两年而非一年治疗的儿童（因此其两年来的营养状态更好）一生收入为购买力平价3 269美元。童年时期营养上的小投入会在以后产生大影响（在肯尼亚，抗蠕虫每年花费购买力平价1.36美元；在印度，一包碘盐价格为购买力平价0.62美元；在印尼，加铁鱼酱价格为购买力平价7美元）。这表明，各国政府及国际机构需要就食品政策进行彻底反思。这对美国农民来说可能是个坏消息，但解决办法并非提供更多粮食那么简单，尽管大多数食品安全计划目前都着重于此。穷人喜欢补贴的粮食，但我们前面谈到过，给他们提供更多的援助并不能使他们吃得更好。而且，他们主要的问题不在卡路里，而是其他营养成分。此外，仅仅靠给予穷人更多的钱，可能也不足以解决问题。即使收入增加，短期内他们可能也不会达到更好的营养状态。正如我们在印度看到的那样，穷人即使在自己收入增加的情况下，也不会吃

得更多更好；除了食物之外，他们需要面对太多其他的压力和欲望。

相反，对儿童及孕妇的直接营养投资，会产生巨大的社会回报。这方面的措施包括，向孕妇及儿童父母发放强化食品，对儿童进行学前或在校的抗蠕虫预防，向他们提供富含微量营养素的膳食，或者鼓励父母为补充营养而消费。在有些国家，所有这些措施都已得到实行。肯尼亚政府目前对在校儿童提供系统化的抗蠕虫预防；哥伦比亚政府会在学前孩子的膳食中加入微量营养素；在墨西哥，社会福利机构为家庭提供免费的营养补充。食品技术领域的首要任务是，在人们喜爱的食物中加入额外的营养素，生产出一些富含营养、美味可口的适于在各类环境中种植的新品种粮食，同时还要提高生产力。我们在世界各地确实看到了一些这样的实例，其推动者都是国际微量营养素行动组织（Micronutrient Initiative）和国际农作物强化组织（Harvest Plus）等机构。近期，乌干达和莫桑比克引进了各类适合非洲的橘子味土豆（ β -胡萝卜素更丰富）。目前，几个国家（包括印度）已批准使用一种富含铁和碘的新型食盐。然而，在很多情况下，食品政策只停留在这样一种想法上，即穷人需要的只是便宜的粮食。

第三章

提高全球居民健康水平容易吗？

健康常常被寄予厚望，但又不免会给人带来失望。然而，“好摘的果子”似乎有很多，从疫苗到蚊帐，都是一些低成本却可以挽救生命的东西，但很少有人会采取这样的预防性措施。在大多数国家，政府医务人员负责提供基本的保健服务，但他们常常因不称职而受到责备。我们会看到，这种责备也不无道理。而另一方面，医务人员坚持认为，那些“好摘的果子”比看上去难摘多了。

2005年冬，在印度西部美丽的乌代布尔城，我们与一些政府医疗机构的护士进行了一次气氛活跃的交谈。她们对我们非常失望，因为我们谈到的项目会加大她们的工作量。在我们交谈的过程中，其中一位护士忽然发起了脾气，她直言不讳地说：“这种工作其实一点儿意义都没有。”曾经有个患痢疾的小孩来看病，护士们能给孩子母亲的只有一盒口服补液^[1]。然而，大多数母亲都不相信口服补液可以治病，她们想得到自己认为能够治病的药——一剂抗生素或一次静脉注射。护士们告诉我们，一旦一位母亲从医疗所拿走的是一包口服补液，那么她永远都不会再来了。每年，护士们都会看到很多儿童死于痢疾，但她们觉得自己无能为力。

在每年900万死于5岁前的儿童中，大多数来自南亚及撒哈拉沙漠以南的非洲地区，而且约每5名儿童中就有一个死于痢疾。相关部门正在努力开发并分发一种抗轮状病毒的疫苗，轮状病毒是一种能引起痢疾的病毒。然而，已经有三种“神药”可以挽救大多数儿童的生命了，即用来净化水的消毒剂，还有糖和盐（口服补液的主要成分）。只需用100美

元购买一个家用氯包，就能够预防32个痢疾病例。脱水是痢疾致死的一个主要病因，而口服补液是一种可以有效预防脱水的药。

然而，无论是消毒剂还是口服补液，都未被广泛使用。在赞比亚，由于国际人口服务组织（Population Service International，简称PSI）的努力，消毒剂的价格很便宜，而且已得到了广泛使用。PSI是一家专门在全球以补贴价格销售消毒剂的大型组织。只需800克瓦查（购买力平价为0.18美元），一个6口之家就能够买到足够的消毒剂，用于净化水源，这样他们就不会因水传播而患上痢疾。不过，只有10%的家庭使用消毒剂。在印度，据联合国儿童基金会（UNICEF）称，在5岁以下的儿童痢疾患者中，只有1/3服用了口服补液。痢疾是一种可以预防的疾病，通常用开水、糖和盐就能进行治疗，那么为什么每年还有约150万儿童死于痢疾呢？

消毒剂和口服补液并不是什么特例，还有其他相对“好摘的果子”可以改善人们的健康状况，挽救很多生命。那些方法简单、廉价，如果恰当地利用，就能够节省大量资源（如减少额外工作日、减少抗生素的使用、增强体质等）。除了挽救生命，这些方法还可以为自身买单。然而，太多这种“果子”都未被摘下。并非人们不关心自己的健康，他们不但关心，而且还为此投入大量资源，他们只是把钱花在了别的地方，比如，并非任何时候都适用的抗生素、为时已晚的外科手术等。为什么要这样做呢？

健康陷阱

在印尼的一个村庄，我们遇见了伊布·艾姆塔特，一位竹篮编织工的妻子。2008年夏天，她的丈夫因眼睛有点儿问题而不再工作。伊布没有办法，只好借了40万印度尼西亚盾（购买力平价74.75美元），10万用来为她丈夫买药治病，30万用于在她丈夫恢复期间购买食品（她7个孩子中的3个还和他们生活在一起）。他们每月要为贷款支付10%的利

息。然而，当我们见面时，他们欠下的利息越来越多，已经积累到100万印度尼西亚盾（购买力平价187美元）；于是，放债人威胁说要拿走他们所有的东西。更糟糕的是，她的小儿子最近被诊断患了严重哮喘。由于这个家庭已经债台高筑，她已经拿不出钱为儿子买药治病了。我们拜访时，这个孩子一直和我们坐在一起，每过几分钟就会咳嗽一次；他已经不能再按时上学了。这个家庭似乎掉进了一个典型的“贫穷陷阱”之中——父亲的病使他们陷入了贫穷，导致孩子的病没钱治，从而耽误了上学，他的未来也因此笼罩在贫穷的阴影之下。

健康确实可能产生很多不同的陷阱。例如，由于生活在有害的环境中，工人可能会无法正常工作，儿童可能会因病无法正常上学，孕妇可能会生下不健康的婴儿。每一种情况都可能使当前的不幸转化成未来的贫穷。

值得庆幸的是，如果情况真是这样，我们或许只需要努力一把，就可以让一代人在一个健康的环境里成长、工作，将他们从陷阱中解救出来。杰弗里·萨克斯的观点就是这样的。他认为，世界上大多数最贫穷的人或整个国家，都掉进了一个健康陷阱之中。他常常以疟疾为例，有些国家大部分人口都受到了疟疾的影响，这些都是较为贫穷的国家（平均来说，在科特迪瓦或赞比亚这样的国家，受疟疾影响的人口占50%或以上，人均收入仅为无疟疾病例国家的1/3）。而且，正因为如此贫穷，这些国家采取疟疾预防措施的难度才会更大，从而导致其一直贫穷下去。然而，据萨克斯称，这也意味着，在这些国家进行旨在控制疟疾的公共健康投资（如分发蚊帐，使人们在夜间远离蚊虫的困扰）将会产生很高的回报：人们得病的概率会减小，工作会更加努力，收入会因此而增加，足以用来支付这些外来投资。从第一章中S形曲线的角度来说，受疟疾困扰的非洲国家都位于曲线的左半部分，因为这些国家的劳动力因疟疾而身体衰弱，工作效率极低。因此，这些国家没有消除疟疾所需的资金。不过，如果有人出资抗击疟疾，那么这些国家最终就会移到曲线的右半部分，走上繁荣之路。同样，这一理论也适用于贫穷国家的其他多发疾病，这就是萨克斯《贫穷的终结》（*The End of Poverty*）

一书中所传达的乐观信息的核心。

怀疑者们很快指出，目前尚不清楚那些滋生疟疾的国家贫穷的原因是否在于疟疾，就像萨克斯所认为的那样；或者这些国家无力消除疟疾，也许只是说明它们的管理能力很差。如果是后一个原因，那么除非改善管理体制，否则仅仅靠消除疟疾，或许还不能完全解决贫穷问题。

现有证据究竟支持谁的观点？活跃分子还是怀疑者？我们对多个国家成功抗击疟疾的案例进行了研究，每份研究都对该国疟疾高发地区与低发地区进行了对比，并对抗疟活动前后出生于该地区的儿童进行了检查。所有的研究结果都表明，在那些疟疾高发地区，出生于抗疟活动之后的儿童与出生于疟疾低发地区的儿童相比，二者的人生成就（例如教育或收入）是基本一致的。这有力地表明，消除疟疾的确会减少长期贫穷现象的发生，尽管效果不像杰弗里·萨克斯所说的那样大。一项针对美国南部（1951年之前一直受疟疾困扰）及几个拉丁美洲国家抗疟活动的研究表明，与患过疟疾的儿童相比，未患过疟疾的儿童长大后每年的收入要多50%。类似的研究结果还出现在印度、巴拉圭和斯里兰卡，不过收入增加的幅度因国家而异。

这一结果表明，投资预防疟疾的经济回报可能会非常高。在肯尼亚，一个经过杀虫剂处理的蚊帐最多花费14美元，而效力却达5年之久。我们来做一个保守的估计，一个肯尼亚儿童从出生到2岁一直睡在这种蚊帐中，那么他较之其他儿童感染疟疾的概率会减少30%。在肯尼亚，成年人的年均收入为购买力平价590美元。因此，如果疟疾真的会减少肯尼亚50%的收入，那么14美元的投资将会为30%人口增收295美元，而如果没有蚊帐，这些人就可能会感染疟疾。儿童成年后的全部工作时间每年都会带来88美元的收益——足够每个家长为其子女买一辈子的蚊帐，彻底改变他们的生活。

还有很多其他高效健康投资的例子，可用纯净水及公共卫生就是其中之一。总体来说，根据2008年世界卫生组织和联合国儿童基金会的数

据，约13%的世界人口缺乏改进的水源（通常指自来水或水井），而约1/4的人口没有可用的安全饮用水，其中有很多都是穷人。在我们针对18个国家的研究数据中，在农村极度贫穷的人口，具备家用自来水条件的人口比例为1%（印度的拉贾斯坦邦和北方邦农村）到36.8%（危地马拉）不等。虽然情况因国而异（就农村中产阶层来说，从巴布亚新几内亚的低于3.2%到巴西的80%），但对于更富裕的家庭来说，这一比例一般会更高。此外，无论是穷人还是中产阶层，城市地区的这一比例都会较高。在穷人的世界里，良好的卫生设施简直少得可怜——世界上42%的人口没有家用卫生间。

大多数专家一致同意，家用自来水及卫生设施会给健康带来很大影响。一项研究表明，由于自来水、良好的卫生设施及水源氯化的推广，1900—1946年间的婴儿死亡率下降了约3/4，使同期死亡率总体减少了几近一半。此外，童年期间的痢疾复发会永久伤害孩子的身体及认知上的发育。据估计，通过用管道向家庭输送无污染的氯化水，痢疾病例可减少95%。劣质水和死水也是其他主要疾病的一个来源，如疟疾、血吸虫病及沙眼，这些疾病都可能导致儿童死亡，或降低他们长大后的工作效率。

然而，人们普遍认为，每个家庭每月花费20美元用于支付自来水及卫生设施的费用，对于大多数发展中国家来说都太贵了。印度奥里萨邦的格莱姆维卡斯是一家非政府组织，它认为，可以通过更廉价的方式取得这一成果。该组织的首席执行官乔·马蒂斯是一个性格幽默的人，做事习惯于另辟蹊径，在出席瑞士达沃斯世界经济论坛的全球富豪年会时，他穿了一身手织的棉布衣服。马蒂斯很早就是一名社会活跃分子，12岁时就组织工人到他父亲的农场抗议。20世纪70年代初期，他就同一群左翼学生一起来到了奥里萨邦，参加一场龙卷风大灾后的救援工作。在紧急救援工作结束之后，为了帮助奥里萨邦贫穷的村民，他决定留下来，看看能否找到一些更持久有效的办法。最终，马蒂斯决定从改善水和卫生条件做起。这一问题既是一个日常难题，也是他开启长期社会变革的一次机会。他在奥里萨邦向我们解释说，水及卫生设施是社会问

题。马蒂斯坚持认为，在格莱姆维卡斯负责的所有村子里，每个家庭都应该与一个总水管连接，再通过管道将水输送到每个家庭，包括由同一系统连接的卫生间、水龙头及浴室。对于上层阶级家庭来说，这意味着与下层阶级家庭分享水源。在这一想法刚刚提出时，奥里萨邦的很多人都无法接受。非政府组织花了很长时间，才得到一个村子全体村民的同意，而有些村子最终还是拒绝了。不过，非政府组织所坚持的一贯原则就是，除非得到一个村子所有村民的同意，否则他们是不会在那里开展工作的。在最终达成一致意见的情况下，有些上层阶级家庭首次参与了这种由一个社区所有人参与的活动。

一旦一个村子同意配合格莱姆维卡斯的研究，为期一两年的建筑施工就会启动。只有在每个家庭都配好自来水及卫生间之后，这个系统才会开始运转。同时，对于每月来卫生所治疗疟疾或痢疾的人，格莱姆维卡斯都会收集他们的信息。这样一来，只要水流动起来，该组织就可以直接观察到一个村子的情况。结果证明，效果十分显著：几乎一夜之间，痢疾重症病例减少了一半，疟疾病例也减少了1/3，而且这一效果能持续好几年。每个家庭每月为此支付的费用（包括维护费用）为190卢比（现价为4美元），仅为这种系统正常价格的20%。

当然，避免痢疾还有更廉价的方法，如在水中加入消毒剂。其他廉价而有效的医用或公共卫生方法包括发放口服补液、给儿童接种疫苗、发放抗蠕虫药剂、婴儿出生6个月之内由母乳喂养；还有一些常规的孕期保健方法，如给孕妇打破伤风针，发放防夜盲症的维生素B、防贫血的铁片及加铁面粉等，这些都是“好摘的果子”。

能够找出这些方法，都要归功于杰弗里·萨克斯的乐观与耐心。在萨克斯看来，有一种基于健康的“贫穷陷阱”，但我们可以向穷人提供“梯子”，帮他们逃离这些陷阱。如果穷人买不起梯子，那么世界上的其他人都会伸出援手。这也是格莱姆维卡斯在奥里萨邦所做的，帮助村子进行管理、补贴水系统的花费等。几年前，乔·马蒂斯告诉我们，当发放官坚持要村民将受赠物品全价买下时（幸运的是，该基金会随后改

变了在这一问题上的观点），他觉得自己必须拒绝比尔和梅琳达·盖茨基金会（Bill & Melinda Gates Foundation）的资助。马蒂斯称，虽然健康福利潜在的价值的确很大，但村民们每月根本拿不出190卢比——格莱姆维卡斯只是要村民们向村基金会支付一定数量的钱，使村里的水系统得到良好维修，并可以随着村子的发展而服务于更多的家庭。至于其余的必要款项，非政府组织会从世界各地的捐赠者那里筹集。萨克斯认为，这才是合理的方式。

为什么不更多地使用这些方法呢？

没有充分利用的奇迹

然而，萨克斯的理论存在一个缺陷，即穷人处于基于健康的“贫穷陷阱”之中，用钱就可以把他们救出来。其中有些方法十分廉价，即使是非常贫穷的人都负担得起。例如，母乳喂养根本无需任何花费。然而，根据世界卫生组织的统计，全世界只有不到40%的婴儿得到了6个月的母乳喂养。再以饮用水为例，我们看到，通过管道将水输送至各个家庭每月花费190卢比（包括排污费用），也就是每年2 280卢比。根据购买力平价计算，约为30万克瓦查。不过，贫穷的赞比亚村民可能拿不出这么多钱。然而，只需拿出这笔钱的2%，一个赞比亚的6口之家就能够买到足够的消毒剂，用于净化他们全年的饮用水：国际人口服务组织经销的一种品牌的消毒剂只需花费800克瓦查（购买力平价0.18美元），就能够使用一个月。这种方式可以避免48%的小孩患上痢疾。赞比亚人都知道消毒剂的好处，如果问他们什么可以用来净化饮用水，98%的赞比亚人都会提到消毒剂。尽管赞比亚是一个非常贫穷的国家，花800克瓦查买一瓶可用一个月的消毒剂，这真的不是很贵——仅购买食用油一项，一般家庭每周都会花掉4 800克瓦查（购买力平价1.10美元）。然而，实际使用消毒剂进行水处理的人只有10%。作为一次实验中的一部分，有些家庭会得到一张打折优惠券，可以凭券以700克瓦查

（购买力平价0.16美元）买下一瓶消毒剂，而只有50%的人愿意去买。然而，当这一价格下降到300克瓦查（购买力平价0.07美元）时，愿意购买的人数出现了大幅增长。不过令人惊讶的是，即使如此，仍有1/4的人不愿购买。

蚊帐的需求量同样很低。在肯尼亚，杰茜卡·科恩和帕斯卡利娜·迪帕创建了一个非政府组织，名为TAMTAM（一起对抗疟疾），该组织在肯尼亚的产前诊所发放免费蚊帐。从某种意义上来说，国际人口服务组织曾在同样的诊所以补贴价格（非免费）提供蚊帐，科恩和迪帕想看看她们的组织是否有用，于是设计了一个简单的测试：她们随机在不同的诊所提供价格不等的蚊帐，有些地方是免费的，另外一些则采用国际人口服务组织的补贴价格。结果与消毒剂的实验十分相似，她们发现，人们对于蚊帐的价格十分敏感，几乎所有人都会去领取免费的蚊帐。但就国际人口服务组织的价格（约购买力平价0.75美元）来说，人们对于蚊帐的需求已经接近于零。迪帕在不同的村镇重复这一实验，但允许人们回家拿钱（而不是当场购买），更多的人以国际人口服务组织的价格购买了蚊帐。不过只有在蚊帐的价格接近于零时，人们的需求量才会成倍增长。

更令人困扰的是，人们虽然对蚊帐的价格很敏感，但对收入却并不敏感。要想移到S形曲线的右半部分，开启一种良性循环，即通过收入增长来改善健康状态，那么一个人因避免疟疾而增长的收入，应足以为其子女购买蚊帐，从而让他们也远离疟疾。我们还讨论过，通过购买蚊帐而降低患上疟疾的危险，可使人们年均增收15%。然而，即使收入增加15%足以买下一床蚊帐，但与其他人相比，收入增加15%的人购买蚊帐的可能性只有5%。换句话说，分发免费蚊帐远远不能保证下一代睡在蚊帐中，只能使睡在蚊帐中的人数稍有增加，即从47%增加到52%，距消除疟疾还差得很远。

低需求量表明，健康问题依旧难以得到根本性的解决：逃出“贫穷陷阱”的“梯子”是存在的，但并非总是放在正确的地方，而且人们似乎

不知道怎样踏上“梯子”，或者他们甚至根本不想那样做。

改善健康的愿望

纯净水、蚊帐、抗蠕虫药片或加铁面粉，尽管这些东西会给人们的健康带来很大好处，但人们似乎不愿为此花太多的金钱或时间。那么，这是否意味着，穷人不关心自己的健康？有证据显示，结果恰恰相反。当被问及最近一个月以来是否感到“担心、紧张或不安”时，印度乌代布尔及南非农村约1/4的穷人回答“是”。这一比例比美国的还要高。而且，这种压力常常来源于人们自身或其亲属的健康（乌代布尔44%的案例）。在我们针对18个国家的研究数据中，很多国家的穷人会将自己手中的大部分钱花在健康上。在印度农村，对于那些极度贫穷的家庭来说，他们平均会将每月预算的5%花在健康上。在巴基斯坦、巴拿马及尼加拉瓜，这一比例为3%~4%。在大多数国家，超过1/4的家庭每月至少会找一次保健人员。穷人还会花很多钱来参加单一的保健活动：在乌代布尔的穷人家庭中，8%的家庭每月有记录的保健花费超过5 000卢布（购买力平价228美元），几乎是一般家庭这项预算人均月消费的10倍，而有些家庭（占1%）则会花掉26倍于月人均的预算。当碰到严重的健康问题时，贫穷家庭会节衣缩食、卖掉资产或借高利贷。在乌代布尔，我们采访了三个家庭，他们目前都在还贷款，而他们当初借钱正是为了解决健康问题。这些贷款大部分都来自放债人，贷款利率非常高：每月3%（每年42%）。

钱什么也没换来

因此，问题并不在于穷人为健康花了多少钱，而是他们的钱究竟花到哪儿去了。他们常常把钱花在昂贵的治疗上，而不是廉价的预防上。为了降低保健费用，很多发展中国家建立了正式的预检分诊系统，使穷人可以就近享受（常常是免费的）基本医疗服务。最近的保健中心一般

都没有医生，但那里的人员都经过训练，可以处理简单的病例，并对更严重的疾病进行检查。重症患者会被送到更高层级的医疗单位。在有些国家，这一系统由于缺乏人力，发展得较为缓慢。不过，在很多国家（如印度），医疗设施是可用的，人员配备也是充足的。即使在地域偏远、人烟稀少的乌代布尔地区，一个家庭只需步行1.5英里（约合2.4千米），就可以找到一个医疗分支机构，那里会有经过培训的护士。然而，根据我们收集的数据，这个系统并没有起到多大作用。穷人大多会避开免费的公共医疗系统。我们采访了一个极度贫困家庭的普通成年人，他每隔两个月会去一次医院，其中去公共医疗机构的次数还不到1/4，而超过一半次数去的是私人医疗机构，其余则是求助于以驱邪为主的传统治疗法。

乌代布尔的穷人似乎选择了双重昂贵的计划：治疗，而不是预防；治病找私人医生，而不是政府免费提供的医生和护士。不过，如果私人医生更有资质的话，这种选择也合情合理，但情况似乎并不是这样的：只有约半数的私人“医生”有医学专科文凭（包括非正统学位，如印度中药医学学士和尤纳尼医学学士），还有1/3的私人医生根本没受过任何专科教育。那些所谓的“医生助手”的情况甚至更糟，她们中的大多数人都会给病人看病，但2/3的人都没有正规的医学资质。

用当地的话来讲，像这种无资质的医生被称为“孟加拉医生”，因为印度最早的一家医学院就在孟加拉邦，那里的医生从印度北部绕道而来，寻找可以让他们实践医术的地方。这一传统还在延续——这样的人还会出现在村子里，手中除了听诊器和一袋子常用药，几乎没有其他东西了。无论他们来自哪里，他们都自称是“孟加拉医生”。在我们采访时，有个人告诉我们他是怎样成为医生的：“我高中毕业后找不到工作，就决定当一名医生。”他郑重其事地向我们展示了他的高中文凭，他曾学过地理、心理学和梵文（古印度语）。然而，“孟加拉医生”并不只出现在农村。一项研究发现，在印度德里的贫民窟，只有34%的“医生”拥有正式的医学学位。

当然，没有学位并不一定就不称职，这些医生很可能专门学过怎样处理简单的病例，并向重症患者提出到一家正规医院就医的建议。与我们交谈过的另一位“孟加拉医生”（他的确来自孟加拉邦）很清楚自己的能力——他会根据病情需要，拿出常用感冒药和抗疟疾药，可能还有一些抗生素。如果病情看起来很难处理，他就会建议病人去初级医疗中心（PHC）或是私人医院。

然而，遗憾的是，这种自我意识并不是普遍存在的。吉努·达斯和杰夫·哈默是世界银行的两位经济学家，他们从印度德里市区出发，想看看医生们实际上到底了解多少。他们选择了各类医生（政府的和私人的，有资质的和没资质的），给他们每人5个与健康有关的“小场景”。例如，想象一个有痢疾症状的儿童患者，医生应对此采用的治疗方法是，先提几个问题，弄清楚这个孩子是否有发高烧或呕吐的症状，如果答案是否定的，那么就可以排除那些较为严重的疾病，开一些口服补液。另一个场景是关于一位孕妇的，她带有明显的子痫前期症状，这是一种可致命的疾病，需要立即转到医院进行治疗。我们将医生的提问与解答方式同标准方式进行对比，列出每一位医生的称职度指数。令人惊讶的是，这一实验中的平均称职度指数非常低。即使是最优秀的医生（100名中的前20名），连一半该问的问题都没问。而最糟糕的医生（最后20名）只提出了1/6该问的问题。此外，根据专家组的评估，这些医生中大多数人给病人的建议，很可能都不会起到正面作用。那些无资质的私人医生是最糟糕的，特别是那些工作在贫穷社区的私人医生。最好的是那些有资质的私人医生，而公立医院的医生则处于中等水平。

另外，还有一个常见的明显失误：医生一般会诊断不足、用药过度。根据在乌代布尔的健康调查，我们发现，在一名病人去私人诊所看病的次数中，注射占66%，静脉输液占12%，而检查只占3%。治疗痢疾、发烧或呕吐的常见方法是开点儿抗生素或类固醇，或者这两样药都开点儿，而且常常采用注射的形式。

在大多数情况下，这不仅是不必要的，而且还具有潜在危害。首先

是针头消毒的问题。我们几位朋友曾在德里郊区的一个小村庄开了一所小学校，那里有一位医生资质不明，却为很多病人看过病。在他的诊所外面，放着一个始终装满了水的大鼓，上面连着一个水龙头。每当一位病人离开之后，这位医生就会走到外面，让大家看到他用大鼓里面的水清洗针头。他用这种方式表明，他是非常小心的。我们不知道，他是否真的给某个人用过那个注射器，但乌代布尔的医生们都会谈到这位医生——他重复使用未经消毒的针头，结果使整个村子的人都染上了乙肝。

抗生素的滥用增加了抗药性细菌产生的可能性，尤其是由于很多医生都习惯于替病人省钱，他们所建议的疗程比标准的疗程要短。纵观发展中国家，我们看到，抗生素的耐药性呈上升趋势。同样，在几个非洲国家，由于药剂量的不正确、病人的不配合，导致可以抵抗主流药物的疟原虫种出现，最终形成了一次公共健康危机。此外，类固醇的滥用所造成的潜在危害更大。在调查过印度等国穷人的研究人员当中，凡是40岁以上的都会想起这样的情景，他们曾万分惊讶地发现，有些人看起来比实际年龄要老得多。过早衰老的原因很多，但类固醇的滥用肯定是其中之一——而且这不但会使患者的面容老化，还会使他们的寿命缩短。药物的短期效果会使病人迅速感觉良好，他不知道接下来会发生什么，于是便高高兴兴地回家了。

这究竟是怎么回事？为什么穷人有时会拒绝便宜而有效的、能大大改善人们健康的方法，非要花很多钱去买那些毫无帮助的、很可能有害的东西？

政府该受到责备吗？

因为很多有效的成果都是通过预防取得的，而这一领域的主导者长久以来都是政府，但政府总是将简单的事情变得不那么简单。我们看不到政府提供更多的预防保健，原因有二：政府保健服务者的高缺席率，以及动力的缺乏。

一些政府保健中心在工作时间也常常是关闭的。在印度，当地卫生站应一周工作6天，一天6个小时。然而，在乌代布尔，我们一年中每周都会在工作时间随机采访100多家医疗机构，结果发现，在56%的时间里，这些机构都处于关闭状态。其中只有12%是因为医护人员在附近的居民家里帮忙；在余下的时间里，根本看不到护士的踪影。在其他地方，这种护士缺席的情况也会频繁出现。2002—2003年，世界银行在孟加拉国、厄瓜多尔、印度、印尼、秘鲁及乌干达展开了一项关于缺席的调查。调查结果显示，保健工作人员（医生和护士）的平均缺席率为35%（印度为43%）。在乌代布尔，我们发现，这种缺席同样是无法预测的，穷人很难求助于这些机构。私人机构可以保证医生在岗，如果医生不在，那么他就没有收入。而政府工作人员即使不在岗，也会得到一份收入。

此外，即使政府医疗机构的医生及护士在岗，他们也不会用心医治病人。为了对同一组医生（回答场景问题的医生）进行调查，达斯和哈默研究组的一位成员跟踪每位医护人员一整天。每当一位病人来看病，研究人员都会对其情况进行详细的记录，包括医生问了几个关于病史的问题、诊断的过程、开了什么药方，还有（私人部分）看病花了多少钱等。我们通过该研究了解到了印度医疗（公立及私人）的整体情况，结果是令人惊愕的。达斯和哈默将其称为“3-3-3”规则：平均互动只有3分钟；医生只问病人3个问题，偶尔会做一些检查；然后，病人会拿到3种药（医生常常直接开药，不写药方）。病人转诊很少见（少于全部时间的7%）；只有在约一半时间里，病人才能拿到诊断说明，而只有1/3的医生会给予病人一些后续指导。然而，这似乎并不算什么，公共部门比私人机构的情况更糟。公共医务工作者诊治一个病人平均只花2分钟，问不了几个问题，而且在大多数情况下，他们连碰都不会碰病人一下。通常，他们只是问问病人哪儿不舒服，然后根据病人自己的判断进行治疗。几个国家的情况皆是如此。

因此，答案或许比较简单：人们尽量避免到公立医院就医，因为这个系统根本就运转不起来。这或许也可以解释为什么政府系统提供的其

他服务（如接种疫苗和孕妇产前检查）都未得到充分利用。

不过我们知道，这并不是问题的全部。蚊帐并非专门由政府发放，净化水所需的消毒剂也不是。而且，即使政府医护人员真的投入工作，需要其服务的病人也不会有所增加。赛娃曼迪是一家非政府组织，该组织与当地几家机构共同付出了约6个月的努力，有效地减少了医护人员的缺席率——在岗的概率由不乐观的40%上升到了60%。然而，这并没有增加前来就诊的患者的人数。

在赛娃曼迪的另一次活动中，组织者们相同的几个村庄按月组织村民接种疫苗。这一活动是针对该地区的疫苗接种率极低而发起的：在该非政府组织参与前，不到5%的儿童接受过世界卫生组织和联合国儿童基金会规定的基本的接种服务。鉴于接种疫苗可以挽救生命（每年估计有200万~300万人死于疫苗可预防的疾病），而且价格低廉（对于村民来说是免费的），这似乎应该成为每位家长的优先选择。人们普遍认为，接种率低一定是由于护士的过失而造成的。母亲们带着她们的孩子长途跋涉到了卫生站，却找不到护士，难免心生厌烦。

2003年，为了解决这个问题，赛娃曼迪决定成立自己的医疗团队。通过广泛的宣传，医疗活动每月定期准时举行，这一点也得到了我们的数据证实。于是，接种率出现了一定程度的提高：医疗团队所在的村庄，平均77%的儿童都至少接受了一次接种。不过，完成整个疗程仍是个问题。总体来说，在对照村庄里，接种率为6%；而在医疗团队的村庄里，接种率却上升至17%。然而，即使私家免费的高质量接种服务在自家门前就可以享受到，仍有4/5的儿童没有接受完整的接种。

因此，我们必须考虑这种可能性，即如果人们不去公立医院，或许是因为他们对那里的服务（包括接种）并不感兴趣。为什么穷人对保健的要求如此之高，却对预防性的服务（尤其是医学为之发明的那些便宜有效的成果）置之不理？

免费意味着没用？

如果人们不利用廉价的预防手段来改善他们的健康，原因是否恰恰在于这些手段是廉价的？

这并不像看上去那样令人难以置信。单纯的经济理性表明，费用一旦支付或“沉没”，将不会对使用产生任何影响。然而，很多人常常表示，经济理性把这一点搞错了。实际上，存在着一种“心理沉没成本”——人们更有可能会利用他们为之支付很多钱的东西。此外，人们可能会根据价格来判断质量：恰恰是由于某物品是廉价的，人们便有可能认为它没有价值。

所有这些可能性都很重要。因为在健康领域，即使是研究自由市场的经济学家，也一直是支持补贴的。因此，大多数廉价的成果都是低于市场价的。其中的逻辑很简单：一项蚊帐不仅可以保护睡其中的一个孩子，其他孩子也因此而不会被这个孩子传染上疟疾。一个护士治疗痢疾时用口服补液，而不是用抗生素，就能防止抗药性的传播。一个孩子因接种了疫苗而避免染上流行性腮腺炎，这也会使他/她的同学得到保护。如果这些手段更廉价，可以保证更多人对其加以使用，那么每个人都会从中受益。

另一方面，如果人们受到沉没成本的影响，这种补贴的手段会适得其反——使用率将变得更低，因为价格太低了。在《白人的负担》一书中，威廉·伊斯特利好像已经说明了这种情况。他举了这样一些例子，比如人们将补贴的蚊帐当作婚纱。还有人提到马桶被用作花盆，甚至把避孕套当作气球。

然而，目前有大量严谨的实验表明，人们不怎么使用那些免费得到的东西的传闻有些言过其实了。有几项研究对此进行了检验，结果并没有发现这方面的证据。回想科恩和迪帕的TAMTAM实验，结果表明，在蚊帐很廉价或免费时，人们更有可能会将其买下。这些补贴的蚊帐实际上是否会被利用？为了弄清楚这一点，在首次实验结束的几周之后，TAMTAM派出检查人员，对曾以各种补贴价格购买蚊帐的人进行实地家访。他们发现，60%~70%曾买过蚊帐的妇女确实都在使用。在另一

次实验中，随着时间的推移，蚊帐的使用率上升至90%左右。此外，他们还发现，花钱买下蚊帐的人与免费得到蚊帐的人，二者在蚊帐的使用率上没有差别。在其他一些情况中也发现了同样的结果，即可以排除补贴降低使用率的可能性。

然而，如果原因不是补贴，那会是什么呢？

信念？

阿比吉特成长在一个父母来自印度两端的家庭，他的母亲来自孟买。在母亲的娘家，一种叫作“印度薄饼”的未发酵面包是餐桌上的必备食物，这种面包是用小麦和小米做成的。阿比吉特的父亲来自孟加拉邦，那里的人们每餐都要吃很多大米饭。在怎样处理发烧的问题上，这两个地区的看法也截然不同。马哈拉施特拉邦（首府为孟买）的每一位母亲都知道，大米可以快速地退烧。然而，在孟加拉邦，发烧时大米是禁用的：如果孟加拉邦人想说某人退烧了，那么他会说，“他今天能吃大米了”。这种自相矛盾的现象曾令6岁的阿比吉特迷惑不解，于是他问自己那位来自孟加拉邦的婶婶，婶婶告诉他这与信仰有关。

更通俗地说，信仰即信念与原理的组合，这显然是我们掌控健康系统的一个重要部分。我们知道，医生开的药可以治好身上的疹子，而不是应该用水蛭，除此之外我们还了解什么呢？在大多数情况下，我们谁都没见过这样的一种随机测试，即一些肺炎患者会得到抗生素，另一些拿到的却是水蛭。的确，我们甚至没有任何直接证据，可以证明这种测试曾经存在过。我们可以确定的是一种信念，即药物是经过食品药品监督管理局（FDA）或其他类似机构认证的。我们的想法是，如果没有经过某种测试，这种抗生素是不会出现在市场上的。然而，这种想法有时是错误的，因为医学测试的操作是有财务奖励的。我们信任食品药品监督管理局对于这些研究可信度的确认，因此认为这种抗生素是安全有效的。

当然，这并不是说，我们相信医生处方的决定是错误的，而是突出这样一个事实，即对于大量的信念及原理，我们几乎没有任何直接的证据可以证明。当这种信任在富国出于某种原因而减弱时，我们会看到针对传统做法的激烈反应。例如，尽管权威医学小组多次确认疫苗是安全的，但美国和英国的很多人都拒绝让自己患麻疹的孩子接种疫苗，因为他们认为这会导致孩子们患上自闭症。美国的麻疹病例正在增加，不过其他地方也是一样。想一想穷国普通公民的情况。西方国家的人们可以随时洞悉世界顶尖科学家们的观点，即使他们很难依此做出选择；对于几乎没什么信息来源的穷人来说，他们的选择该有多难呢？人们会根据自己的理解做出选择，但如果大多数人连基本的高中生理知识都不具备，就像我们看到的那样，他们就没理由去相信医生的能力与专长，因而他们的决定在很大程度上就是无的放矢。

例如，很多国家的穷人似乎都持这种理论，即将药物直接输送至血液是很重要的——因此，他们都愿意输液。要想驳倒这一似是而非的理论，你需要了解，身体是怎样通过消化道吸收营养的，针头为什么要进行高温消毒。换句话说，你至少要具备高中水平的生理知识。

更糟糕的是，了解保健知识不仅对穷人来说很难，对其他每个人来说也都一样。如果病人坚信自己需要打针才能好转，要让他们认识到自己的错误几乎是不可能的。由于大多数需要看医生的疾病都很难不治而愈，因此在打完一针抗生素之后，病人很可能会感觉好一点儿。这自然会使病人产生虚幻的联想：即使抗生素对治疗这种疾病没有任何效果，他们也会将病情的好转归功于它。相反，如果将结果归因于无所作为，那就不太正常了：如果一位流感患者去看医生，医生什么也没做，病人后来感觉好转，那么他就会认定，自己病情的好转与那位医生没有关系。因此，病人不会感谢那位医生，而是觉得自己这次是幸运的，如果以后又病了，一定要换一位医生为自己看病。这会导致一种倾向，即在无秩序的私人市场上寻求过度的药物。而且，在很多情况下，开药的与看病的是同一个人，人们会找药剂师寻求医嘱，私人医生自己也会储存并销售药品。

要想通过经验了解接种或许更难，因为接种不是为了解决一个存在的问题，而是为了预防未来可能会发生的问题。如果一个孩子接种了麻疹疫苗，那他就不会患上麻疹。然而，并非所有未接种的孩子都会感染麻疹（尤其是他们周围携带潜在感染原的人进行过接种）。因此，我们很难将接种与无病二者明确地联系起来。此外，接种只能预防某些疾病，还有很多其他疾病无法预防。而没受过教育的父母并不一定能够理解，为什么他们的孩子接种后仍未能避免一些疾病。因此，当孩子接种后仍然得了病，家长就会觉得自己受了骗，可能决定以后都不再让孩子接种了。还有一点他们可能也不理解，为什么基本的接种体系需要很多次不同的注射——在两三次注射之后，父母们就可能会觉得已经足够了。对于健康的运转方式，人们很容易产生错误的观念。

脆弱的信念与必要的希望

穷人之所以会坚持那些看起来漏洞百出的信念，还有一个潜在的原因：在他们无能为力的情况下，希望变得至关重要。曾与我们交谈过的一位“孟加拉医生”向我们说明，他在穷人的生活中扮演了什么样的角色：“穷人根本就治不起大病，因为那会花很多钱，比如化验、住院，所以他们得了点小病就会来找我，我会给他们开点儿药，让他们感觉好一点儿。”换句话说，即使他们知道解决不了什么大问题，但还是要为自己的健康做点儿什么，这很重要。

实际上，较之发烧或痢疾这样的疾病，穷人为一些有可能致命的症状（如胸痛、尿血）而去看医生的概率要小得多。德里的穷人为短期病痛而花的钱与富人差不多，但富人在慢性病上会花更多的钱。不过，这可能是出于另外一个原因，即胸痛有可能会发展成博帕病（一位年长一些的妇女曾向我们解释过博帕病和医生病这两种概念——她坚信，博帕病是由鬼魂引发的，因此应由传统医生来治疗）。胸痛同中风一样，大多数人都无法承担治疗费用。

或许出于同样的原因，在肯尼亚，人们对治疗艾滋病的传统医生及

传道士的需求一直很大。毕竟，采用对抗疗法的医生其实也做不了什么（至少在抗反转录病毒药物变得更廉价之前），那么何不试试传统医生的草药和咒语呢？请他们来花不了多少钱，而且至少病人能感觉到他们做了什么。由于一些症状和随机感染都是循环往复的，人们便相信了（至少在短期内）这种传统方式的效果。

这种病急乱投医的做法不仅存在于贫穷国家，对于那些穷国中的少数富人及第一世界的公民来说，当碰到无从医治的疾病时，他们也会采用这种方式。在美国，抑郁和背痛是人们缺乏理解、让他们身心俱疲的两大症状。因此，美国人常常去看精神病医师、精神治疗者或瑜伽训练班及按摩师。由于这两大病症都是反复无常的，因此患者会经历从希望到失望的过程，每次他们都愿意相信（至少是暂时的）某种新药一定会起作用。

与真正坚定的信念相比，基于方便与舒适的信念或许更加灵活。我们在乌代布尔了解到，大多数去博帕的人都会去找“孟加拉医生”，还会去公立医院，他们似乎不会停下来想一想这两种代表着截然不同且相互矛盾的信念体系的区别。他们的确会谈到博帕病和医生病，但当一种疾病很难治愈时，他们似乎不再认为这二者是有区别的，而是会二者兼用。

赛娃曼迪发现，即使医疗团队每月运转良好，仍有4/5的儿童没有接受完整的接种，于是该机构便考虑该怎样提高接种率。这时，赛娃曼迪总会想到信念对于人们的意义。有些地方专家称，这一问题深深地植根于人们的信念体系。他们指出，疫苗接种在传统的信念体系中没有地位——在乌代布尔的农村及其他一些地区，传统的信念认为，儿童之所以会死去是因为他们在公共场合看到了邪恶的眼睛。因此，在孩子出生后的一年里，父母是不会把他们带到外面的。鉴于这一点，持怀疑态度的专家们会说，如果不首先改变村民们的信念，要想劝服他们让自己的孩子接种疫苗，那是极为困难的。

尽管这些观点十分有力，但当赛娃曼迪在乌代布尔建立医疗团队之

后，我们仍然成功地劝说了赛娃曼迪的首席执行官尼力玛·科顿做了这样一个实验：向每次接种的人提供2磅达尔^[2]，如果能够完成全部接种，这个人还会得到一套不锈钢餐盘。起初，赛娃曼迪负责健康计划的医生并不愿意做这个实验。一方面，贿赂人们去做该做的事似乎是不对的，他们应该学会了解什么是对健康有益的。另一方面，我们所建议的奖励似乎算不上什么：如果人们不愿让自己的孩子接种，那么即使这样做会带来巨大好处，他们也不会改变原来的想法。例如，如果他们相信带自己的孩子外出会造成伤害，那么2磅达尔（购买力平价仅1.83美元，还不到在工地干一天活儿所挣工资的一半）是劝诱不了他们的。我们和赛娃曼迪的人很早就认识了，因此我们劝服了他们，这是一个值得一试的小实验，于是他们成立了30个附带奖励的团队。结果，这些团队取得了巨大的成功。团队所在村庄的疫苗接种率增长了7倍，上升至38%。在6英里（10千米）之内所有临近的村庄，疫苗接种率也大大地提升了。赛娃曼迪发现，赠送达尔其实反而降低了每次接种的成本，因为通过提高疫苗接种率，带薪护士一直处于繁忙状态。

在我们所评估的活动中，赛娃曼迪的疫苗接种计划是令我们印象最深刻的一个，而且可能也是挽救了最多生命的一个。因此，我们正与赛娃曼迪及其他机构展开合作，致力于在其他地方重复这一实验。有意思的是，我们遇到了一些阻碍。有些医生指出，38%的人的疫苗接种率离80%~90%的群体免疫要求还差得很远，高接种率会使整个社区的人得到全面保护。世界卫生组织的目标是，每个国家实现90%的基本接种率，每个省市实现80%的接种率。对于医疗机构的某些工作人员来说，如果不能使一个社区得到全面保护，它就没有理由向某些家庭提供补贴，让他们做对自身有好处且应该做的事。能够实现全民接种固然很好，但这种“所有还是没有”之争只具有表面意义而已：即使我自己的孩子去接种，对于彻底消除这种疾病也没什么用处，但这样做不仅可以保护我的孩子，还可以保护他周围的人。因此，通过提高全面接种率来对抗一些基本疾病，即从6%提高至38%，仍然会产生巨大的社会效益。

最终，无论是主流政治左派还是右派，对于接种奖励的不信任都可归结为一个信仰问题：不要贿赂别人去做你认为他们应该做的事。对于右派来说，这样做是一种浪费；而对于传统的左派（包括大部分公共卫生群体及赛娃曼迪的良医）来说，这样做无论是对于奖品，还是得到奖品的人来说，都是一种贬低。相反，我们应专注于劝服穷人，让他们了解接种疫苗的好处。

我们认为，在思考接种及其他类似问题上，这两种观点都有失偏颇。原因有两个：第一，实验表明，至少在乌代布尔，穷人似乎是相信一切的，但他们的很多信念并不坚定。他们不会因害怕邪恶的眼睛而拒绝接受达尔，这就意味着，他们其实知道自己无法对疫苗的费用与好处进行评估。当他们知道自己想要的是何时——举一个令人遗憾但很重要的例子，比如说将自己的女儿嫁给门当户对的人——他们并不容易贿赂。因此，尽管穷人的某些信念很坚定，但如果认为这是一成不变的，那就大错特错了。

第二，右派和左派似乎都认为，行动都带有目的性：如果人们相信接种的价值，他们就会让自己的孩子接种。这并非永远都是正确的，但其中的含义十分深远。

新年新愿望

疫苗接种遇到的阻力并不是很大，这表现在，在没有达尔奖励团队的村庄，77%的儿童都首次接受了疫苗接种：即使没有任何奖励，人们一开始似乎也愿意进入接种流程。问题在于，怎样使他们完成整个流程。这也正是全部接种率未超过38%的原因——奖励机制使人们来接种的次数增多，但不足以使他们完成全部5次接种，而那份免费的不锈钢餐盘似乎也不起作用了。

或许，这一问题的产生出于同一个原因：年复一年，我们都很难坚持实行自己的新年新愿望（比如定期去健身房），尽管我们知道健身会

使我们远离心脏病。心理学研究目前已可解释一系列的经济现象，表明我们对当前与对未来的看法是截然不同的（即所谓的“时间矛盾”概念）。当前的我们是冲动的，很大程度上由感性与即时欲望支配：花一点点时间（排队等着给自己的孩子接种）或放弃一点点舒适感（肌肉需要被唤醒）都是我们当前需要经历的，较之在没有迫切感的情况下去想这些事（比如，在吃完一顿圣诞节午餐之后，我们会因吃得太饱而放弃马上运动的想法），当前的这种感觉更令人不愉快。当然，我们非常渴望得到那些“小奖品”（糖果、香烟等）；但当我们为将来而计划时，那种渴望的快感似乎就不那么重要了。

我们倾向于推迟小额度的花费。那么，这就不是由今天的我们花的，而是由明天的我们花的。关于这一概念，我们在后面的章节中还会提到。贫穷的家长可能完全相信接种的好处——但这些好处只能在未来的某个时刻实现，而费用却需要今天来支付。从今天的角度来看，等待明天是合情合理的。遗憾的是，当明天成为今天，相同的逻辑便会重现。同样，我们可能会推迟购买一床蚊帐或一瓶消毒剂，因为我们的钱当前有更好的用途（比如说，有人在街上卖诱人的海螺馅饼）。这个道理可以说明，为什么一点点花费使人们对采用挽救生命的方法犹豫不决，为什么小小的奖励可以鼓励人们使用这种方法。2磅达尔之所以有用，因为这是母亲今天就可以拿到的东西，可以抵消她为孩子接种疫苗所付出的代价（花了几个小时带孩子抵达医疗团队所在地，接种有时会引发低烧）。

如果这种解释没错的话，我们就可以看到一种新的基本原理，用于规范一些具体的预防性保健行为，或是提供超越传统争论的一些经济奖励，使我们的社会有理由补偿或加强那些有利于他人的行为。罚款或奖励可以促使人们采取某种行动，这是他们心中向往却总是在拖延的行动。更通俗地讲，时间矛盾是一个有力的论据。要使人们尽可能轻松地去做“正确的事”，或许应给予他们足够的自由去选择。理查德·泰勒和卡斯·桑斯坦二人，一位是芝加哥大学的经济学家，一位是该大学的法律学者，在二人所著的畅销书《助推：事关健康、财富与快乐的最佳选

择》（*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*）^[3]中，他们推荐了大量这方面的参考办法。其中一种重要的概念就是“默认选项”：政府（或善意的非政府组织）应将他们认为有利于大多数人的选择定位为默认选项，如果人们愿意的话，他们就会积极地朝这个目标行动。当然，人们有权选择自己想要的，但要为此而花一点儿钱。结果，大多数人最终都会选择默认选项。小小的奖励（如接种疫苗而赠送的达尔）也是点拨人们的另一种方式，这给了他们一个今天就行动的理由，避免了他们无限期的拖延。

关键的挑战在于，设计适合发展中国家国情的“助推物品”。例如，用消毒剂净化水所面临的主要问题是，你需要时刻记着这件事：首先需要购买消毒剂，然后在任何人饮水之前，将适量的消毒剂滴入水中。由此可见自来水的巨大好处——家里可直接饮用经过消毒的水，用不着我们去想这件事。那么，在没有自来水的地方，我们怎样提醒人们为自家的饮用水消毒呢？迈克尔·克雷默和他的同事想到了一个办法：提供一种叫作“转一圈”的免费释氯器，安装在村庄的水井旁边，每个人都会在这里取水，释氯器的把手每转一圈都会释放适量的氯元素。这使氯化水的过程变得极为容易，很多人每次取水时都会往水中添加消毒剂。因此，在所有随机对照实验证实的干预手段中，这是预防痢疾的一种最廉价的方式。

不过，有一次我们并没这么幸运。当时我们与赛娃曼迪设计了一个加铁面粉的计划，用以应对蔓延的贫血症。在制订这一计划时，我们设置了一个内在的“默认选项”：一个家庭需要一次决定其是否参与。此后，参与家庭所使用的面粉将永远是加铁面粉。然而，遗憾的是，磨坊主（无论他们为多少面粉加铁，都只收取统一的费用）所提供的奖品是以相反的“默认选项”为前提的：除非家庭提出要求，否则不给面粉加铁。我们发现，这点小小的加铁费用，足以使大多数人灰心丧气。

助推还是说服？

在很多情况下，“时间矛盾”会阻碍我们将目的转化为行动。然而，

在接种的具体例子中，我们很难相信，如果人们不了解接种的好处，那么“时间矛盾”本身就足以让他们无限期地延迟决定。对于那些一味拖延给自己孩子接种疫苗的家长来说，他们实际上是在不断地欺骗自己。他们不仅要决定下个月去医疗团队，还要确保自己下个月一定会去。我们有些天真且过于自信地以为，自己有能力在未来做正确的事。然而，如果父母们真的相信接种的好处，他们似乎不会一个月接一个月地欺骗自己，假装自己真的会在下个月付诸行动，等到整整两年过去才发现为时已晚。我们稍后会提到，穷人可以找到强迫自己省钱的方法，这需要具备十分灵活的经济头脑。如果他们真的相信，接种疫苗就像世界卫生组织所说的那样完美，他们可能就会想出方法，克服自身拖延的天性。更合理的解释就是，他们之所以会拖延接种，是因为他们低估了接种的好处。

无论出于何种原因，有些家庭还是不确定自己是否应采纳一些建议，这时助推或许可以发挥更大的作用。因此，预防性保健就成为这种政策的最佳候选：好处只能在未来兑现，而且无论如何都很难了解这些好处到底是什么。幸运的是，助推可能有助于说服，并由此启动一个良性的反馈循环。还记得赠送给贫穷肯尼亚家庭的蚊帐吗？我们曾就此事争论过，第一床蚊帐使得到蚊帐的孩子多挣到一些钱，但这些钱不够他再给自己的子女买蚊帐：即使蚊帐可以使一个孩子的收入增长15%，但这只会将他们再买蚊帐的概率提高5%。然而，收入的多少并不是问题的全部：一个家庭可能会注意到，在使用了蚊帐之后，孩子生病的次数少了。此外，他们可能还会了解到，蚊帐使用起来很简单，睡在蚊帐中也并非像他们起初想的那样不舒服。帕斯卡利娜·迪帕在一次实验中对这一命题进行了验证：找到那些曾以很便宜的价格或免费得到蚊帐的家庭，还有那些曾以全价买下蚊帐的家庭，再次向他们出售蚊帐，结果大多数人都没买。迪帕发现，较之曾以全价买下第一床蚊帐的家庭，曾免费或在大减价时获得蚊帐的家庭，更有可能会再买一床蚊帐（即使他们已经有了一床蚊帐）。此外，迪帕还发现，那些免费得到蚊帐的人，他们的朋友和邻居也更有可能会为自己买一床蚊帐。

我们的看法

穷人所陷入的困境与我们其他人的困扰似乎是一样的——缺乏信息、信念不坚定、拖延。的确，我们并不贫穷，受过良好的教育，见多识广，但我们与穷人的差别其实很小，因为我们的认识比我们想象中的要少得多。

我们的真正优势在于，很多东西是我们在不知不觉中得到的。我们住在有自来水的房子里，不用想着每天早晨往水里加消毒剂。下水道自行运转，我们甚至不知道是怎样运转的。我们大都相信医生会尽力为我们服务，公立医院会告诉我们该做什么，不该做什么。我们别无选择，只能让孩子接种疫苗（公立学校不接收未接种疫苗的孩子）。即使我们出于某种原因没给孩子接种疫苗，他们可能也会安全无恙，因为其他所有人都接种过了。如果我们去健身房，我们的保险公司会奖励我们，因为他们担心没有奖励我们会不去。而且，或许最重要的是，我们大多数人都无须担心是否有下一顿饭吃。换句话说，我们几乎用不着自己有限的自控及决断能力，而穷人则需要不断运用这种能力。

我们应该认识到，谁也没有那么明智、耐心或博学到能够为自己的健康做出正确的决定。同样，对于那些生活在富裕国家的人来说，他们周围充满了无形的助推力，而贫穷国家保健政策的首要目标应该是，让穷人尽可能容易地获得预防性保健，并规范病人所能享受的医疗服务的质量。鉴于人们对价格的高度敏感性，这些国家的政府应免费提供预防性服务，或是奖励那些利用这种服务的家庭，使其尽量成为自然的“默认选择”。免费的释氯器应放在水源旁边；给自己孩子接种疫苗的家长应得到奖励；学校里的孩子们应得到免费的抗蠕虫药片和营养增补剂；至少在人口密集地区，水利及卫生设施的公共投资应立即启动。

作为公共卫生投资，通过减少疾病与死亡、提高人们的收入，很多这类补贴的价值都超出了其自身的成本——不再反复患病的孩子可以上更长时间的学，因而可以在成年后挣更多的钱。不过，我们并不可以就

此认为，这一切在没有干预的情况下会自然而然地发生。即使在预防性措施十分廉价的情况下，如果关于其好处的信息不完善，再加上人们当前的习惯，他们愿意为之付出多少努力、投入多少钱都会受到限制。而如果那些措施不那么廉价的话，他们要面对的问题自然是钱。从治疗的角度来看，这一挑战是双重的：既要确定人们可以获得自己所需要的药品，还要限制他们获取不需要的药品，从而防止药物依赖性的增长。在发展中国家，由谁来开展实践并充当医生的角色，这似乎是大多数政府都难以规范的。因此，要减少抗生素耐药性的蔓延及强效药的滥用，唯一的方法或许就是，尽最大努力控制这类药品的销售。

这一切听上去都颇具家长式风气，不过从某种角度上来说，事实的确如此。对于生活在安全而干净的家中的、躺在舒适沙发上的我们来说，痛斥家长式作风的危害、告诉自己该为自己的生活负责是轻而易举的。对于我们这些生活在富裕世界的人来说，我们目前不正是这种家长式作风的永久受益者吗？我们深深扎根于这一体系而浑然不觉。这个体系不仅可以照顾得更好，而且我们也不需要去思考生活中的其他问题。然而，我们仍然有责任向人们传授公共卫生知识。我们确实欠每个人（包括穷人）一个尽可能清晰的解释，告诉他们为什么接种疫苗如此重要，为什么他们需要完成整个接种疗程。不过，我们应该真正认识到，仅凭信息并不能取得成功。这就是事物本身的规律，对于穷人来说是如此，对于我们也是一样。

[1] 口服补液，也称ORS，是一种混合盐、糖、氯化钾及兑水抗酸剂的儿童口服剂。

[2] 达尔，即干豆。当地的一种主食。——编者注

[3] 本书中文简体版于2009年由中信出版社出版。——编者注

第四章

全班最优

2009年夏天，在印度卡纳塔克邦的那甘纳吉村，我们见到了40岁的寡妇珊塔玛，她是6个孩子的母亲。珊塔玛的丈夫4年前死于急性阑尾炎，她没有保险，家里也拿不到任何抚恤金。三个年长一点儿的孩子都上了学，至少上到了八年级，但另外两个小一点儿的孩子（一个10岁男孩和一个14岁女孩）都辍学了，女孩在邻居家地里干活儿。我们认为，由于父亲的去世，孩子们被迫辍学，年龄大一点儿的孩子便开始干活儿挣钱。

然而，珊塔玛纠正了我们的想法。丈夫去世后，她便将家里的地租了出去，自己开始干临时工，挣的钱足以满足一家人的基本需求。珊塔玛的确让女儿去田里干活儿，但那是在她辍学之后，因为珊塔玛不想让她待在家里没事儿干。其余的孩子都在学校上学——在三个年龄大一点儿的孩子中，有两个在我们见面时还是学生（最大的女儿22岁，已经结婚了，很快就会生下她的第一个孩子）。我们了解到，她的大儿子在最近的城镇雅吉尔上大学，将来准备成为一名老师。两个小一点儿的孩子之所以辍学，是因为他们自己不想去上学。村庄附近有几所学校，包括一所公立学校和几所私立学校。那两个孩子原本上的是公立学校，但他们经常逃学，最终母亲放弃了让他们上学的打算。在我们采访期间，那个10岁男孩一直和他的母亲在一起，嘟囔着上学没意思。

由此可见，他们不是上不起学。在大多数国家，上学是免费的，至少上小学是如此。所以，大多数孩子都有学可上。然而，我们在全球所开展的各种调查显示，儿童辍学率在14%~50%之间。辍学往往并不是由于家里出现了紧急情况，有时可能是健康原因所引起的，比如在肯尼亚

亚，孩子们会因接受抗蛔虫治疗而耽误几天课。尽管如此，辍学情况或许还能反映出孩子们并不想上学（这可能很普遍，我们大多数人都会想起自己小时候的这种状态），而且他们的父母似乎也无力或不愿让他们去上学。

对于某些批评家来说，这也意味着，全面提升教育的努力遭遇了巨大的失败：如果没有强大的潜在教育需求，那么建立学校、聘用教师又有什么用呢？相反，如果人们对技术有真正的需求，那么对于教育的需求自然就会显现，供应便会随之而来。然而，这一乐观看法似乎与珊塔玛孩子的故事不相符。卡纳塔克邦的首府是印度的IT中心班加罗尔，它对人才的需求量自然很大。珊塔玛一家中有一位未来的教师，他们意识到了教育的价值，因此愿意进行教育投资。

发展中国家的学校对学生不具有吸引力，既不是因为入学难或缺乏人才需求，也不是因为家长拒绝让自己的孩子受教育。那么，阻碍究竟源自哪里呢？

供求之战

教育政策就像援助一样，一直是激烈的政策之争的主题。正如援助一样，争论的焦点并不在于教育本身是好是坏（每个人或许都会同意，受教育总比不受教育要好），而在于政府是否应该干预以及如何进行干预。而且，尽管教育与援助所产生的具体原因不同，但二者内部的分界线实际上处于同一位置，提供援助的乐观主义者一般都是教育干涉主义者，而提供援助的悲观主义者一般都支持自由放任的教育政策。

长久以来，大多数政策制定者（至少是国际政策领域）一直认为，教育其实很简单：我们要先将孩子们带进教室，最好由一位训练有素的老师任教，剩下的事情就好办了。这类人强调“供应学校教育”，我们将他们称为“供应达人”。这里借用的是印度的一个俗语——“供应商”（西印度语中的这类绰号有拉克达瓦拉——木材供应商、达路瓦拉——酒品

供应商、邦度瓦拉——枪支贩卖者等），以便与供应经济学派区分开来。该学派的经济学家认为，英国经济学家凯恩斯的观点是错误的，实际上，他们在很大程度上反对任何形式的政府干预。

或许，在联合国千年发展目标中，我们可以看到关于供应达人立场的最清晰的表述。联合国千年发展目标是世界各国于2000年取得共识的8个目标，预计在2015年之前实现。其中第二、第三个目标分别是，“确保到2015年世界各地的儿童，无论男孩还是女孩，都能够完成小学教育的全部课程”以及“到2005年，争取消除初中等级教育中的性别歧视，并在2015年之前消除各级教育中的性别歧视”。大多数国家的政府似乎已经接受了这一观点。在印度，目前95%的儿童可以在距家不到半英里的学校上学。几个非洲国家（包括肯尼亚、乌干达和加纳）已开始提供免费的初级教育，大批孩子进入学校。联合国儿童基金会指出，在1999—2006年间，撒哈拉沙漠以南非洲地区的小学入学率由54%上升至70%，在东亚及南亚则由75%上升至88%。全球学龄儿童的辍学人数由1999年的1.03亿减少到了2006年的7 300万。在我们针对18个国家的调查数据中，即使是那些极为贫穷的人（每天生活不足99美分的人），其子女入学率目前也在80%以上（被调查国家中至少有9个国家是这样）。

虽然普及中等教育（9年级以上）并非联合国千年发展目标的一部分，但这方面也取得了一定的进展。1995—2008年之间，撒哈拉沙漠以南非洲地区的中学入学率由25%上升至34%，南非由44%上升至51%，东亚则由64%上升至74%。不过，中学的学费也变高了：聘用教师需要更多的钱，因为这些教师必须是更有资质的；而且对于父母及其子女来说，他们放弃的收入及劳动市场经验有更大价值，因为十几岁的孩子已经可以干活儿挣钱了。

让孩子上学是非常重要的第一步，这正是学习的起点。然而，如果孩子们在学校里学不到什么东西，那么上学对他们来说就毫无用处。有些奇怪的是，学习的问题并未被摆在国际声明中十分突出的位置：千年发展目标中并没规定孩子们必须在学校里学到东西，只是说他们应完成基

本的课程。2000年，塞内加尔首都达喀尔的全民教育峰会由联合国教科文组织发起，在峰会的会后公报中，提升教育质量的目标被排在了第六名，即第六个目标。这其中的隐含意义或许是，学到什么没有入学重要。然而，遗憾的是，事情并非那么简单。

2002—2003年，由世界银行发起的世界缺席调查秘密派出一些调查员，到6个国家的公立学校进行抽样调查。他们的基本结论是，孟加拉国、厄瓜多尔、印度、印尼、秘鲁及乌干达的教师平均每5天就会缺席1天，其中印度和乌干达的教师缺席率是最高的。此外，印度的调查显示，即使教师在校并授课，他们也经常在喝茶、读报或是和同事聊天。总体来说，印度公立学校50%的教师都在上课时间缺席。在这种情况下，怎么能指望孩子们学习呢？

布拉翰（Pratham）是印度一家专门致力于教育的非政府组织，该组织于2005年决定进行深入研究，查明孩子们究竟在学些什么。布拉翰成立于1994年，其创立者为化学工程师马达夫·查万。查万拥有美国教育背景，他在创立布拉翰时怀着一种坚定的信念：所有儿童都应该学会阅读，并通过阅读来进一步学习。该组织成立之初，查万在联合国儿童基金会的援助下，将这家位于孟买的小小的慈善机构，发展成了印度最大的一家非政府组织，或许也是全球最大的非政府组织之一：布拉翰的计划涉及约3.45亿印度儿童，而且目前正深入到世界其他地区。在《年度国家教育报告》（*ASER*）的指导下，布拉翰在印度的600个地区建立了志愿者小组。这些小组在每个地区都随机选择了几个村庄，对每个村庄的1000多名儿童进行了测试——参加测试儿童总数为70万——并总结出了一份成绩单。印度计划委员会副主席蒙特克·辛格·阿卢瓦利亚看到了这份报告，但他从中所读到的却令他心情沉重。7~14岁年龄组中接近35%的孩子读不出一个简单的段落（一年级水平），而几乎60%的孩子读不出一个简单的故事（二年级水平）。只有30%的孩子会做二年级的数学题（基本除法）。这些数字令人十分震惊——在第三世界国家中，小男孩和小女孩们在自家的摊位或商店里帮忙，总是在没有纸笔的情况下做一些更复杂的计算。难道学校让孩子们变得不会学习了？

并非政府中的所有人都像阿卢瓦利亚先生一样豁达。泰米尔纳德邦政府就拒绝相信政府的表现如《年度国家教育报告》所暗示的那样糟糕，于是便组织自己的团队再次展开测试。很遗憾，测试结果只是印证了原有的数据。1月，在印度的一次年度活动上，*ASER*的测试结果被公之于众。报刊对可怜的测试分数表示沮丧，学者们在专题小组会上讨论着那些数据，问题并没有得到解决。

遗憾的是，印度并非个案，其邻国巴基斯坦、遥远的肯尼亚，以及其他几个国家也得出了同样的结果。在肯尼亚，效仿*ASER*的尤维佐调查发现，27%的5年级孩子读不出一个简单的英文段落，23%的孩子读不懂斯瓦希里语（小学的一种教学语言），还有30%的孩子不会做基本除法。在巴基斯坦，80%的三年级孩子读不懂一年级的课文。

需求达人案例

一些批评家（包括威廉·伊斯特利）认为，除非有明确需求，否则根本没有必要提供教育。对于需求达人来说，这一结论涵盖了几十年来所有教育政策的缺点。在他们看来，教育质量之所以低下，原因就在于家长们的教育不够重视，他们觉得教育真正的好处（即经济学家所谓的“教育回报”）并不多。当教育回报足够高时，根本无须政府的推动，入学率自然会提高。人们会把自己的孩子送到专门的私立学校，如果私立学校学费太贵的话，他们就会要求当地政府建立学校。

需求的作用确实很重要。入学率与教育回报率息息相关：在印度的“绿色革命”期间，成为一名成功的农夫需要更高的技术水平，因此学习的价值也有所上升。在一些更适合播种“绿色革命”所引进的新种子的地区，其教育水平也得到了很大的提升。近期，离岸呼叫中心便是个典型的例子。在欧洲及美国，人们常常指责这种呼叫中心减少了当地的工作机会，但它却大大增加了印度年轻女性的就业机会，从而成为印度一次小规模社会革命的一部分。2002年，加利福尼亚大学洛杉矶分校的罗伯特·延森与一些这样的呼叫中心合作，随机选择了印度北部3个城邦很

少有人去招聘的几个村庄，在那里组织针对年轻女性的招聘会。结果在意料之中，较之其他一些未实施这种招聘方式的随机选择的村庄，这些村庄业务流程外包中心（BPOs）的年轻女性的就业率得到了提升。更为显著的是，这部分地区原本可能是印度歧视女性现象最严重的地区，但在招聘工作启动三年之后，招聘点所在村庄中5~11岁女孩入学的概率提高了5%。这些孩子的体重也有所增加，这表明家长们将他们照顾得很周到：他们发现，让女孩受教育同样会带来经济价值，因此乐于投资。

在受过教育的劳动力供应方面，家长们有能力应对变化。因此，对于需求达人来说，最好的教育政策就是没有教育政策。只要找到一些急需人才的行业，让投资于这些行业变得富有吸引力，那么就会出现对受过教育的劳动力的需求，增加这方面的供应压力。这样，争论便会继续下去，因为家长们开始真正关心教育，他们会向教师施压，让教师根据他们的需要授课。如果公立学校不能提供高质量的教学，私立学校市场便会趁势形成。有人称，这个市场上的竞争会让家长们得到适合他们孩子的高品质教学。

需求达人观点的核心是，教育不过是另一种形式的投资：人们投资于教育，就像投资于任何其他领域一样，目的是挣到更多的钱，增加未来的收入。将教育看成一种投资所带来的一个明显问题就是，做出投资的是家长，而未来获得收益的是他们的孩子。而且，尽管实际上很多孩子会为他们的父母带来投资“回报”——给他们养老，但很多孩子并不愿那样做，甚至“不履行义务”，将他们的父母遗弃。即使有的孩子很孝顺，但这也并不意味着他们因多上了一年学而多挣的那一点点钱，能够转化成父母们的收益——我们常常会看到一些心生悔恨的父母，他们的孩子非常富有，可以在外面自立门户，却让他们晚景悲凉。保罗·舒尔茨是耶鲁大学的一位经济学家，在谈到自己的父亲——著名经济学家及诺贝尔奖得主西奥多·舒尔茨时说，父母曾经反对他上学，因为他们想让西奥多留在农场。

的确，孩子学习成绩好，家长也会为之自豪（他们喜欢与邻居分享这种快乐）。从这个意义上讲，即使家长从孩子那里得不到一分钱，他们或许也觉得这样做是值得的。因此，从家长的角度来看，教育不仅是一种投资，而且还是他们赠送给孩子的礼物。然而，另一方面，大多数家长都有权支配他们的孩子——由家长来决定谁去上学，谁留在家里或是出去工作，以及他们的收入如何支配。有些并不重视教育的家长很在意孩子长大后回报给他们多少钱，这样的家长或许会在孩子10岁时就让他辍学，并安排他出去工作。换句话说，教育的经济回报（其衡量尺度为受教育孩子的额外收入）固然很重要，但其他很多因素或许也不容忽视，比如我们对未来寄予的希望，对自己孩子的期望，以及对自己的孩子是否宽容。

“没错，”供应达人说道，“这就是有些家长需要点化的原因。儿童有权利享受正常的童年及充分的教育，一个文明的社会不能允许这一权利被父母的冲动或贪婪所剥夺。”要降低送孩子上学的费用，建立学校、聘用教师是必要的一步，但这或许还远远不够。这一道理解释了为什么大多数富裕国家都强制规定：当孩子达到一定年龄时必须送他们上学，除非父母能证明他们可以在自己家里教育孩子。然而，这在国力较为有限、义务教育难以强化的情况下，显然是行不通的。在这种情况下，政府必须从经济角度考虑，让父母觉得送孩子上学是值得的。这就是教育政策所选择的新工具背后所折射出的理念：有条件现金转移。

有条件现金转移的奇特历史

圣地亚哥·莱维是波士顿大学的经济学教授，1994—2000年期间任墨西哥财政部副部长，主要任务就是改革错综复杂的福利体系，其中包括几个截然不同的计划。莱维认为，如果将福利金与人力资本投入（健康与教育）相结合，培养身心健康、受过良好教育的一代人，那么无论是从短期还是长期的角度来看，今天花掉的钱都将有助于消除贫穷。这一想法激发了一种新的名为“进步”的教育计划的产生，这是一个“有附

带条件的”转让计划，也是第一个有条件现金转移（CCT）计划：贫穷家庭会得到某些救助，但前提是他们的孩子定期上学，而且这个家庭得采取预防性保健措施。如果孩子上了中学，或者女孩也上了学，那么家长就会得到更多的钱。为了使该计划合法化，这笔钱被当作一种“补偿”支付给一些家庭，补偿他们因让孩子上学而非工作所损失的工资。然而，实际上，无论家长怎样看待教育，只要让他们觉得如果不送孩子上学就会受损失，该计划就会达到点化他们的目的。

圣地亚哥·莱维还有另一个目标——确保该计划不会因政府的换届而受影响，因为每届总统常常会取消其前任的所有计划，并制订自己的新计划。莱维认为，如果这一计划取得了巨大的成功，新政府就不会轻易取消它。因此，莱维首先制订了一个试点计划，只面向随机选择的一组村民，这样便可以清晰地比较他们与其他村民的情况。该实验毫无疑问地表明，这一计划的确大大提升了入学率，尤其是中学的入学率。女孩的中学入学率由67%上升到了约75%，男孩则由73%上升到了约77%。

这展现出了一次成功的随机对照实验的说服力，但这也仅仅是这类实验的首批成果之一。政府换届时，这一计划也幸存了下来，只不过更名为“机会项目”。然而，莱维或许没有预料到，他带来了两个新的传统。第一，有条件现金转移计划如雨后春笋般漫布整个拉丁美洲，随后又蔓延至世界的其他地区。纽约市市长迈克尔·布隆伯格也采用了这一计划。第二，当其他国家启动自己的有条件现金转移计划时，他们常常会开展一组随机对照实验，用来评估这项计划。在某些测试中，有条件现金转移计划呈现出多种多样的特征，这将有助于人们了解怎样更好地实施该计划。

矛盾的是，在马拉维，正是这些实际应用案例使我们得以反思这一教育计划的成功。它的制约性体现在，光增加收入是远远不够的，家长也需要得到一种激励。研究人员及从业者们由此发问，无条件现金转移计划是否能取得与有条件现金转移相同的效果？世界银行的一项研究极

具煽动性，它表明，制约性似乎根本不重要——研究人员向有学龄女孩的家庭提供5~20美元（按购买力平价计算）的现金。在一组对象中，现金转移的前提条件是孩子要入学；在第二组对象中，现金转移没有任何条件；第三组对象（对照组）则没有现金转移。这一实验的效果非常明显（一年之后，对照组孩子的辍学率为11%；而其他两组孩子的辍学率只有6%），有条件现金转移与无条件现金转移的效果是相同的。这表明，家长不需要被迫送孩子上学，他们只是需要经济上的援助而已。

有几个因素或许可以说明，为什么现金转移在马拉维产生了一定作用：或许是家长们付不起学费，或许是他们不能放弃自己孩子可以挣到的钱。当然，借钱供自己10岁的孩子上学，并指望他在20岁时能挣到钱，这简直就是一个白日梦。现金转移可以使家长们摆脱极度贫困的状态，或许也拓宽了他们的思想空间，让他们拥有更长远的人生观：教育必须现在投入，而这部分费用要等到孩子长大以后才能得到补偿。

所有这些原因都使得收入与教育息息相关：贾马尔将受到的教育不如约翰多，因为他的父母更贫穷，即使两人受教育的回报一样多也是如此。的确，在我们针对18个国家的调查数据中，我们发现，随着调查的深入（从每天生活不足99美分的人，到每天生活费为6~10美元的人），教育费用在生活费用中所占的份额也有所增加。如果每个有收入家庭的儿童人数随收入而大幅度减少，那么每个孩子的教育花费比总花费增长得更快。这与教育只是一种投资的情况恰恰相反，除非我们愿意相信，穷人没有受教育的能力。

这一点很重要，因为如果父母的收入对是否进行教育投资很关键，那么有钱人家的孩子即使无任何天赋，也可以受到更多的教育，而天资聪颖的穷人家的孩子则有可能被剥夺受教育的权利。因此，让市场操纵一切，并不能让每个孩子（无论他来自哪类家庭）根据自己的能力接受教育。除非我们能够完全消除收入差距，否则公共供应方的干预就是必要的，这种干预可以使教育变得更廉价，使我们更容易实现这一社会目标：确保每个孩子都能得到一次机会。

自上而下的教育政策有用吗？

然而，问题在于，尽管从原则上看完美无缺，但这种公共干预是否切实可行呢？如果家长们根本不关心教育，那么这种自上而下的教育推动只会浪费资源，这会不会太冒险了？例如，伊斯特利在《在增长的迷雾中求索》一书中称，非洲国家的教育投资对这些国家的发展毫无助益。

同样，回答这个问题的最佳方式是，研究特定国家在实施这种政策时所遇到的具体情况。值得庆幸的是，尽管教育质量低下，但学校还是有用的。在印度尼西亚1973年第一个石油繁荣时期之后，时任该国总统的苏哈托将军决定大规模修建学校。这是一个自上而下的刺激供应计划：学校的建立遵循着这样一个规则，即优先考虑失学儿童人数最多的地区。如果这些地区没有学校，就说明人们对教育不感兴趣，那么这个计划就是一次可悲的失败。

实际上，总统特别基金计划是一次巨大的成功：为了评估该计划，伊斯特利找到了一些成年人（可以受益于新建学校的年轻人）和更年长的一代人（他们的年龄已使他们错失到这些学校上学的机会），并对二者的收入进行了比较。伊斯特利发现，相对于年长的一代，在建立了更多学校的地区，年轻人的收入要高得多。通过教育对收入的影响，伊斯特利总结出，因新学校的建立而每多接受一年小学教育的人，其收入将提高约8%。这一针对教育回报的估算，与美国的普遍情况十分类似。

另一个自上而下的经典计划就是义务教育。1968年，台湾地区做出了一项规定，要求每个孩子必须接受9年的教育（之前的规定为6年）。对于孩子们的学校教育以及他们的就业前景，这项规定都具有重要而积极的影响，对女孩来说尤为如此。教育的好处不仅在于金钱——在中国的台湾地区，这一计划对儿童死亡率的影响也很大。在马拉维，那些因有条件现金转移计划而没有辍学的女孩，其怀孕的概率也有所降低。在肯尼亚也是如此。目前，一个对此方面颇有研究的重要团体正致力于验

证教育的深远影响。

此外，这一研究还总结出，教育的方方面面都使人受益匪浅。那些喜欢阅读的人会轻松阅读报纸和公告栏，从而得知他们何时会从一项政府计划中受益。接受中级教育的人更有可能得到一份正式的工作，即使没有得到这样一份工作，他们也能把自己的生意做得更好。

这两种在哲学层面上相互对立的策略似乎再次失去了重点，供应策略与需求策略没有理由互相排斥。供应本身就会带来好处，但需求也很重要。的确，当城里出现了合适的工作机会，有的人虽未接受自上而下的教育，但也找到了受教育的途径；而对于其他人来说，来自他们居住区域所建学校的援助是至关重要的。

这一切并非意味着自上而下的教育策略一定会带来很多好处。我们看到，学生们的确在公立学校里学到了东西，但公立学校的教育质量并不乐观。基于需求的方法是否会更有效？私立学校就是由需求推动的标准策略——即使有免费的公立学校，家长们仍会花费他们辛辛苦苦挣来的钱，将他们的孩子送入一所私立学校。难道说私立学校破解了教育质量的问题？

私立学校

很多人都认为，在完善教育体系的过程中，私立学校应发挥重要的作用。近期通过的印度《教育权利法案》得到了政界（包括“左”派，全世界的“左”派一直都反对将市场力量引入教育领域）强有力的支持。这就是所谓的凭证私有化的一个体现——政府给予公民“凭证”，用来支付私立学校的学费。

在教育专家提出警告之前，全球很多雄心勃勃的低收入家长已经决定，即使省吃俭用，也必须将自己的孩子送入私立学校。一个惊人的现象由此产生，整个南亚及拉丁美洲出现了很多廉价的私立学校。这些学校每月的学费仅为1.5美元。而且，它们一般都很低调，常常是以某人

家里的几个房间作为教室，老师通常都是一些当地人，因找不到其他工作而决定办学校。一项研究表明，在巴基斯坦的一个村庄里，能够准确反映私立学校供应情况的是，该地区以前是否建过一所女子中学。有些受过教育的女孩会寻找本村的挣钱机会，她们中有很多人都在村里当教师，进入教育领域。

尽管这些女孩的资质令人怀疑，但私立学校常常比公立学校效率更高。世界劳工调查发现，在印度，在公立学校教师出勤率较低的村庄，私立学校存在的概率更大。此外，与同一村庄的公立学校教师相比，私立学校教师于指定日在校的概率平均高出8个百分点。上私立学校的孩子学习成绩也会很好。*ASER*称，2008年，印度47%的公立学校五年级学生达不到二年级的阅读水平，而私立学校同等水平学生的这一比例仅为32%。在巴基斯坦学校学习及教学成就（*LEAPS*）调查中，与公立学校的孩子相比，私立学校的孩子在上三年级时，英语水平就已超前1.5年，数学水平超前2.5年。的确，那些决定将孩子送入私立学校的家庭或许是出于经济原因，但这并不能完全解释为什么私立学校对于富裕家庭来说也很有吸引力：私立学校学生与公立学校学生在学习成绩上的差距，近乎10倍于最富阶层孩子与最穷阶层孩子之间的平均差距。在同一家庭里，即使这一差距没有那么大（这一点或许有些高估了教育的回报，因为父母可能会将最有天赋的孩子送进私立学校，或是以其他方式帮助这个孩子），上公立学校的孩子与上私立学校的孩子之间，仍然存在明显的差距。

因此，私立学校的孩子比公立学校的孩子学到的更多。然而，这并不意味着，私立学校的教学质量完美无缺。在比较私立学校的教学质量与经过简单干预后的教学质量时，我们已经看到了私立学校的缺陷。

布拉翰与私立学校

布拉翰是一家著名的非营利教育机构，该机构负责*ASER*的运营。该中心不仅揭露了教育系统的缺陷，而且还尝试去解决这些问题。在过

去10年中，我们一直与该机构合作，几乎参与了其儿童教学及阅读教学的每一项新计划的评估。2000年，在印度西部城市孟买及巴罗达，*ASER*正式开始运营。在那里，布拉翰实行了其所谓的“儿童之友”计划。该计划从每个班里选出20个最需要帮助的孩子，将他们送到“儿童之友”——由团队中的一位年轻女性负责，研究他们各自具体的弱点。尽管经历了一场地震及地区动乱，该计划对这些孩子测试的结果仍取得了很大的收益——在巴罗达，私立学校所获的平均收益幅度几乎是印度的两倍。然而，与普通私立（或公立）学校的教师相比，这些“儿童之友”所受过的教育要少得多——他们很多人只上过10年学，外加在布拉翰受过一周的培训。

鉴于这些结果，很多组织都宁愿固守已有的成就，但布拉翰却并非如此。原地踏步绝不是布拉翰创立者查万的性格。精力充沛的鲁克米尼·班纳吉也是一样，他一直推动着布拉翰的迅速发展。布拉翰对更多儿童进行研究的一种途径就是，找一些组织接管该计划。北方邦是印度最大的一个邦，也是最穷的邦之一。在北方邦东部的江布尔区，布拉翰的志愿者们走遍一个又一个村庄，对那里的儿童进行测试，并鼓励整个机构都参与进来，看看孩子们知道什么，不知道什么。在孩子犯错误时，家长们的第一反应常常是打自己的孩子——但后来，机构里出现了一组志愿者，他们时刻准备着帮助这些小弟弟和小妹妹们。志愿者们大多为年轻的大学生，傍晚，他们在附近的居民区里开课。布拉翰为这些志愿者们提供一周的培训，除此之外并没有其他补偿。

我们也对这一计划进行了评估，结果令人十分惊讶：在计划结束时，所有参与该计划的孩子都已经认识字母了，而他们在计划实施之前还不会阅读（相反，在年底之前，对照村庄认识字母的孩子仅有40%）。那些最初仅能读懂字母的孩子，在参加了该计划之后，能读懂短篇故事的概率比没参加计划时提高了26%。

近期，布拉翰将其关注点转移到了与公立学校体系的合作之上。比哈尔邦是印度最穷的一个邦，也是教师旷工率最高的一个邦。布拉翰为

中小學生組織了一場救助性的夏令營，邀請一些公立學校教師前來授課。這一評估結果令人十分震驚：這些備受批評的公立學校教師其實教課了，而且收益也可與江布尔夜課所獲得的收益相媲美。

布拉翰的實驗結果使得印度乃至全球的很多學校都正在與這個組織聯繫。目前，加納正在對該計劃的一個版本進行測試，這是一次大規模的隨機對照實驗，是一個研究小組與政府之間的合作。他對那些正在尋找第一份工作的年輕人進行培訓，然後讓他們到學校里提供救助性教育服務。塞內加爾及馬里的教育部代表團參觀了布拉翰的活動，並考慮在本國複製這一計劃。

這不禁讓人覺得，如果那些志願及半志願教師可以創造这么大的成效，那麼私立學校顯然可以采取同樣的做法，而且還應做得更好。然而，我們得知，在印度的私立學校，有1/3的五年級學生還達不到一年級的閱讀水平。為什麼會這樣呢？如果公立學校教師的教學水平很高，為什麼我們在公立學校體系中看不到這一點呢？如果孩子們很容易取得較高的學習成就，為什麼家長們沒有需求呢？為什麼在布拉翰的江布尔計劃中，只有13%不具備閱讀能力的孩子參加夜校呢？

毫無疑問，市場沒有發揮其應有的作用。或許，私立學校之間缺乏一定的競爭壓力，或者家長們沒有獲取足夠的指導信息。稍後，我們將探討幾個更廣泛的問題，如政治經濟等。這些問題或許可以說明，為什麼公立學校的教師表現得這麼差。不過，教育所特有的的一個關鍵問題就是，對於教育成果的具體期望會歪曲家長們的需求。這種期望包括公立及私立學校的價值、孩子們的成就，以及隨之而來的巨大浪費。

期望的詛咒

虛幻的S形

幾年前，在烏代布尔農村地區，我們在由賽娃曼迪管理的一個民間

学校组织了一次亲子拼贴画活动。我们提供了一堆五颜六色的杂志，让家长们从中剪出一些图片，以表现他们对于教育的想法，以及教育能给他们的孩子带来什么。这一活动的构想是，让家长们在自己孩子的协助下完成一张拼贴画。

结果，家长们完成的拼贴画看上去都大同小异：拼贴画上密密麻麻地布满了黄金及钻石首饰，还有各种时下流行的名车模型。实际上，杂志中还有其他可用的图片——宁静的乡村景象、渔船、椰子树等。然而，如果他们的拼贴画中所表现的元素是真实的话，那么这些元素一定不是教育的全部。家长们似乎总将教育看成一种让自己孩子获取大量财富的方式。对于大多数家长来说，他们期望中的致富途径就是一份政府工作（如教师），其次是某种办公室工作。在马达加斯加，640所学校的学生家长们曾回答过这样一个问题，即孩子们上完小学之后应怎样谋生、上完中学之后又该怎样谋生。70%的家长认为，一名中学毕业生会得到一份政府工作，而实际上只有33%的中学生得到了这种工作。

然而，能够上到六年级的孩子为数并不多，更别说通过毕业考试了。目前，这种水平是任何要求教育背景的工作的最低资质。而且，家长们并非没有完全意识到这一点：在马达加斯加，当家长们回答对于教育回报的看法时，他们一般都能做出正确回答。但是，他们对于教育优势和劣势的回答却有些极端——他们将教育看成一种彩票，而不是一种安全的投资。

帕克·苏达诺是印尼万隆西卡达斯贫民窟一个收废品的人，他实事求是且言简意赅地告诉我们，他是这一带出了名的“最穷的人”。当我们2008年6月见到他时，他的小儿子（9个孩子中最小的一个）就要上中学了。苏达诺认为，小儿子上完中学之后，很可能在附近的商城找到一份工作，他的另一个儿子已经在那儿上班了。这样的一份工作，小儿子早就应该得到了——但不管怎样，苏达诺认为让他上完中学是值得的，即使这让他少拿了3年的工资。苏达诺的妻子认为，这个孩子或许还能上大学，而苏达诺觉得这不过是一个白日梦——他认为，小儿子仍然有机

会得到一份办公室工作，从安全及体面的角度考虑，这是可能得到的最好的工作。对于苏达诺来说，碰碰运气是值得的。

家长们会认为，前几年的教育付出比以后的教育付出少得多。例如，马达加斯加的家长们认为，每一年的小学教育会使一个孩子增收6%，每一年的初中教育增收12%，而每一年的高中教育则会增收20%。我们在摩洛哥发现了类似的情况。那里的家长们认为，每一年小学教育可以使一个男孩增收5%，每一年的中学教育则增收15%。而女孩在这种情况下中的差别则会更明显。在家长们看来，每一年的小学教育对女孩几乎没有任何价值——仅为其增收0.4%，但每一年的中学教育则可以为其增收17%。

据估计，每一年的教育实际上都会按比例或多或少地增加收入。而且即使对于未得到正式部门工作的人来说，教育似乎也是有好处的。例如，相对于没受过教育的农民来说，受过教育的农民在“绿色革命”期间挣的钱要多。此外，还有其他一些非经济利益。换句话说，家长们看到的是一条实际不存在的S形曲线。

这条S形曲线表明，除非家长们愿意平等地对待每一个孩子，否则他们只能孤注一掷，将所有希望都寄托在他们认为最有前途的那个孩子身上，确保这个孩子接受足够的教育，而不是将教育投资分摊给所有的孩子。在珊塔玛（她的两个孩子都没有上学）家附近，即那甘纳吉村里，我们见到了一个拥有7个孩子的农户家庭。家里除了最小的那个12岁男孩，其他孩子上学都没超过两年。他们对公立学校的教学质量不满意，因此这个12岁孩子只在那里上了一年学，然后就转学到村里的一家私立寄宿学校上7年级。孩子一年的学费会超过这个家庭农作物总收入的10%，这项投入对一个孩子来说已经很大了，显然，他们供不起7个孩子全部上学。这个幸运男孩的母亲向我们解释道，他是家里最聪明的孩子。用“笨”或“聪明”这样的字眼来形容自己的孩子，特别是当着孩子们的面，那情形就像选出一位世界冠军（并让家里其他人都支持这位冠军）似的。这种想法会催生一种特殊形式的同胞竞争。布基纳法索的一

项研究发现，智力测验得分高的孩子，更有可能被学校录取，但当他们的兄弟姐妹得分高时，他们入学的概率就会降低。

在哥伦比亚的波哥大城，一项关于有条件现金转移的研究发现了将所有资源花费在一个孩子身上的合理性依据。该研究的资金有限，家长们可以选择任何一个适龄孩子参加抽签，中签的孩子只要按时上学，其家长就可以得到一个月的现金转移。中签者越按时上学，就越有可能在下一个学年继续学业。在该研究的另一个版本中，现金转移的条件是上大学。在这种情况下，中签者更有可能会上大学。令人不安的一个发现是，有些家庭让两个或更多的孩子参加抽签，其中只有一个孩子中签了，那么与孩子都未中签的家庭相比，这些中签孩子的兄弟姐妹上学的概率会有所降低。家庭收入的增加固然不会对此造成影响，却会让中签的孩子从中受益。一个冠军产生了，所有的资源便集中到了他（或她）的身上。

误解也是个关键问题。实际上，教育应该不存在“贫穷陷阱”：教育的每个阶段都是有价值的，但家长们认为教育的回报呈“S”形，这在无意识中营造着一个“贫穷陷阱”，进而催生一个真正的“贫穷陷阱”。

精英学校体系

不仅家长们将希望寄托于孩子毕业考试的成功，整个教育体系都包含着这种思想。学校的课程及结构常常可以追溯到殖民时期，那时学校的目标是培养出当地的精英，成为殖民统治集团的有效盟友，建立殖民者与当地人的不同等级。尽管新生大量涌现，教师们仍然认为自己的使命是为艰难的考试培养最优秀的学生。在大多数发展中国家，教师的作用就是保证学生顺利进入下几个学年或大学学习。与此相关的一种残酷压力是使课程“现代化”，更具有科学性，并且变成更厚更沉的课本——因此，印度政府目前将一二年级学生书包的总重限制在6.6磅（2.72千克）。

有一次，我们跟随布拉翰的成员来到印度西部巴罗达的一所学校，学校事先得到了通知，一位教师显然想留下一个好印象：他在黑板上写出一串十分复杂的数字，巧妙地列出了欧几里得几何学中一个著名的定理，随后对图表进行了长时间的讲解。所有孩子（三年级学生）都整齐地坐在地板上，表现得很安静。有的孩子可能想在自己的小石板上写数字，但粉笔的质量太差了，根本写不出来。显然，他们都不知道发生了什么。

那位老师也不例外。我们见过很多这种类似的例子，即发展中国家的教师具有精英偏见。在与帕斯卡利娜·迪帕和迈克尔·克雷默的合作中，伊斯特利对肯尼亚的一个班级进行了重新安排，利用多余的一个教师将学生们分成两组。这一区分使孩子们学到了以前没学过的知识。于是，教师们通过抽签被随机安排到“高级”或“低级”学区。被安排到“低级”学区的教师常常很沮丧，他们在授课中什么也得不到，还会因自己的学生成绩差而备受指责。因此，他们也相应地调整了自己的行为：我们在随机访问中发现，与被安排到“高级”学区的教师相比，被安排到“低级”学区的教师教课的概率更低，他们更有可能会在办公室里喝茶。

问题并不在于学生们没有雄心壮志，而是家长们对于学生们能够取得好成绩的期望不高。我们曾前往喜马拉雅山印度段的山区，对犹他拉坎德孩子们进行测试。那是一个寒风萧瑟的日子，不免让人觉得测试是一件烦人的事——参加测试的孩子肯定是这么想的。当我们问他是否上学时，他用力地点了点头；当我们告诉他，我们还会问他一些问题时，他似乎也很配合。但当测试者递给他一张表格时，他毫不犹豫地将目光转向了别的地方——一个7岁孩子常常会这样做。测试者尝试着让他看一眼表格，许诺给他几张漂亮的图片，再讲一个好听的故事，但他似乎心意已决；他的母亲一直嘟囔着鼓励的话，不过她的努力显然缺乏热情，这表明她不希望孩子改变主意。在测试结束之后，当我们走向车子时，一位腰间系着满是灰尘的短腰布（当地农民系的一种缠腰带），身穿一件黄色T恤衫的长者与我们同行，他说“我们这种家庭出来的孩

子.....”，让我们去猜他的后半截话。我们在一位母亲的脸上见过同样的忧郁，很多母亲的脸上都有这种表情。她们想说，我们其实是在浪费自己的时间。

在谈及关于穷人的话题时，我们常常会提到某种过时的社会决定论，例如，与阶级和种族相关的问题。20世纪90年代晚期，吉恩·德勒兹带领一个小组，就印度的教育状况撰写了一份报告，即印度的《基础教育公开报告》（*Public Report on Basic Education Revisited*），其中一个发现就是：

很多教师非常不愿意到偏远或“落后”的村庄去，一个现实原因就是交通不便，或是偏远村庄的生活设施太差.....另一个常见原因是，他们不熟悉当地村民，据说那些村民常常把钱都用来喝酒，这些人根本没有受教育的潜质，或是“行为举止就像野蛮人一样”。偏远及落后地区常常被看作是教师的耕耘得不到收获的地方。

一位年轻的教师甚至告诉我们，自己根本无法与“粗俗父母的孩子”进行交流。

为了证实这种偏见是否会影响教师对待学生的行为，教师们在一项研究中被要求为一组考试评分。他们并不认识那些学生，但随机选出的半数教师都被告知一个孩子的全名（包括种姓），其余都是匿名的。研究人员发现，平均而言，相对于教师们看不到学生所处阶层的情况，他们在得知学生所处阶层时给予底层学生的分数更低。然而，有意思的是，这样做的并非是来自上层的教师。来自底层的教师实际上更可能给予底层学生更低的分数，他们一定认为这些学生是拿不到好成绩的。

过高的期望加上信心的缺失，会造成十分危险的结果。我们看到，相信S形曲线使人们选择放弃。如果教师和家长不相信孩子能够跨过顶峰，进入S形曲线的陡峭部分，那么孩子自己或许也不会尝试：教师会忽视成绩落后的孩子，家长也不再对孩子的教育感兴趣。然而，这种行

为会产生一个本来不存在的“贫穷陷阱”。如果他们放弃了，他们永远也不会发现，这个孩子或许能取得好成绩。相反，那些认为自己的孩子能取得好成绩的家庭，或是不愿让自己的孩子辍学的家庭，一般都是精英家庭，他们最终会证实自己“较高”的期望。阿布比特小时候的一位老师回忆说，他上一年级的时候成绩较差，而每个人都认为，这是因为他学得比全班同学都快，因而感到厌烦了。于是，阿比吉特被转到了二年级，但很快他的学习成绩又落后了。老师甚至把他的作业本藏了起来，怕成绩好的学生看到后会质疑他是怎么跳级的。如果阿比吉特的父母不是学者而是工人，那么他肯定早就被送去接受救助性教育或是勒令退学了。

孩子们在评估自己的能力时，也会运用这种逻辑。社会心理学家克劳德·斯蒂尔展示了他所谓的美国“刻板印象威胁”的力量：那些未被告知数学能力差的女士，在数学测试中的成绩会更好；非裔美国人如果一开始就必须在试卷上填写自己的种族，那么他们的测试成绩则会更差。继斯蒂尔的研究之后，来自印度北方邦的两位世界银行的研究人员让他们自己的低阶层孩子与高阶层孩子竞赛猜谜。他们发现，只要阶层不被突显出来，低阶层孩子与高阶层孩子做得一样好，而一旦低阶层孩子得到提醒，意识到他们正在与高阶层孩子竞争（方法很简单，即在比赛之前问他们的全名），他们的表现就会差一些。作者称，部分原因可能是，他们担心比赛组织者的评判会有失公平，但也可能是这种“刻板印象威胁”的一种内化体现。如果一个孩子听不懂老师讲课的内容，觉得学习的内容很难，那么他可能会责怪自己，而不是老师，最终可能认为自己不是块学习的料，他会彻底放弃学习，在上课时做白日梦，就像珊塔玛的孩子一样拒绝去上学。

学校为什么会失败？

在很多发展中国家，课程与教学针对的都是精英，而不是一般学生。这样做的目的在于，通过提供额外的投入改善学校的功能，但这种

努力往往都是徒劳的。20世纪90年代初，迈克尔·克雷默试图在发展中国家寻找一个简单的测试案例，旨在对该国的政策干预进行一次初度随机评估。在第一次尝试中，他想找到一个没有争议的案例，这样，干预才会产生明显的效果。课本似乎是完美的选择：肯尼亚西部的学校（开展这项研究的地方）几乎没有课本，因此几乎所有人都一致认为，课本是最重要的投资。研究人员从100所学校中随机挑选了25所，并将课本（官方指定的课本）发放到这些学校中。令人失望的是，收到课本的学生与没收到课本的学生，二者的平均测试分数并无多大差别。然而，克雷默及其同事发现，在收到课本的学校里，一开始成绩很好的孩子（研究开始之前测试分数接近最高分的学生）取得了显著的进步。问题的本质显现了。肯尼亚的教学语言是英语，课本也自然是英文课本。然而，对于大多数孩子来说，英语只是他们的第三语言（排在当地方言及肯尼亚斯瓦希里语之后），他们的英语说得很差。因此，对于大多数学生来说，英文课本的用处并不大。在很多地方，各种形式的此类实验相继展开（从发放活动挂图到提高教师比例）。但是，在教学方法或鼓励机制没有改变的情况下，新的投入收效甚微。

现在我们应该明白，为什么私立学校在普通学生教育方面表现一般——他们的重点在于，为某种艰难的公共考试培养最优秀的孩子，因为那是通往更大成功的踏脚石。这种考试需要有超前的学习能力以及全面的教学大纲。然而，大多数学生的学习都跟不上，这一现实虽然令人遗憾，却是不可避免的。阿比吉特在加尔各答所上的学校实行一种较为开放的政策，即每年开除班里成绩最差的学生，因此到了毕业考试的时候，该班便可以实现一个完美的通过率。肯尼亚的小学也采取同样的策略，至少从六年级起是这样的。因为家长们也支持这种政策，他们没理由向学校施压，去改变这种行为。家长就像所有其他人一样，都希望学校向孩子们提供他们心目中的那种“精英式”教育——不过，他们根本无法实际检验这种教育，更不去想他们的孩子能否真正从中受益。例如，英语教学特别受南亚父母们的欢迎，但对于不会说英语的家长们来说，他们无法得知教师是否在用英语教学。同样，家长对夏令营和夜校也

几乎不感兴趣——对于那些没有“中签”的孩子们来说，这又有什么意义呢？

我们还可以看到，为什么布拉翰的暑期补习班会提高学生的成绩。公立学校教师似乎懂得怎样去教成绩较差的孩子，他们甚至愿意在暑假期间为此投入努力，但在常规的学年期间，这并不是他们的工作内容——他们一般是这样认为的。近期，同样是在比哈尔邦，我们对布拉翰的一项鼓励计划进行了评估。培训教师利用他们的材料，培训志愿者做教师助理，从而将救助性教育计划全面应用到公立学校中。在那些教师与志愿者都接受了培训的（随机选择的）学校中，效果非常明显，与我们之前看到的布拉翰实验结果一样成功。然而，在只有教师接受了培训的学校里，结果却几乎没有发生任何改变。那些在夏令营中表现较好的教师们，在此次计划中却表现平平：官方的教学方法以及过于注重教学大纲带来了很大限制，这似乎造成了一个很大的障碍。对此，我们不应将全部责任都推到教师身上。根据印度新的《教育权利法案》，完成规定课程是法律中所要求的。

从更广泛的社会层面来看，这种思想及行为体系意味着，大多数学校体系都有失公平，还很浪费资源。有钱人家的孩子不仅可以去教学质量更高的学校，还可以在学校里享受很好的待遇，从而使他们的潜力得到真正的挖掘。穷人家的孩子只能去教学质量较差的学校，这样的学校一开始就会表明，除非这些孩子表现出某种超凡的天赋，否则他们就会被开除，而实际上孩子们只能默默忍受，直至退学。

这就造成了巨大的人才浪费。在那些中途退学及从没上过学的人中，很多（或许大多数）都是某种错误评估的受害者：家长们放弃得过早，教师们从没真正教过他们，或是学生们缺乏自信。其中一些人完全具备成为经济学教授或工业巨头的潜质，但最后他们却成了劳工或是小店主；如果他们幸运的话，可能会成为某公司的初级职员。他们的真正位置多半已被一些平庸的孩子所占据，因为那些孩子的父母有能力用钱

为其赚取每一个成功的机会。

我们都知道一些伟大科学家的故事，从爱因斯坦到印度的数学天才拉马努金，他们二位都没有接受过正规的学校教育，却都非常有名气。而拉曼公司的故事则表明，这种经历或许并非只限于少数的优秀人士。20世纪70年代末，一位名叫拉曼的泰米尔工程师在迈索尔创立了拉曼公司。该公司制造工业用纸制品，例如电力变压器所用的纸板等。一天，拉曼在工厂门口发现了一个名叫兰加瓦米的年轻人，他是来求职的。这个年轻人说自己来自一个十分贫穷的家庭，有一定的工程教育背景，但他只有一张资格证书，没有取得相应的大学学位。由于他坚持说自己的工作能力很强，拉曼对他进行了一次快速智力测验。测试结果令拉曼印象深刻，于是他决定将这个年轻人留下来，以协助自己解决问题。一开始他还需要拉曼的指导，后来逐渐开始独立完成任务，并能想出很有创意的解决方案。拉曼的公司最终由瑞典的跨国公司巨头ABB（艾波比股份有限公司）收购——目前是ABB全球（包括在瑞典的）众多分公司中效率最高的。兰加瓦米虽然没有工程学位，却成为工程领域的带头人。他的同事克里斯那查理也是被拉曼发现的——他以前是个木匠，几乎没有接受过任何正规的教育——而他目前是该公司一个主要部门的经理。

阿伦是拉曼的儿子，他在公司被收购前曾接管公司一段时间，目前他与在拉曼公司时的几个手下共同经营着一个小型研发公司。他的核心研究小组共有4人，其中有两人连中学都没有读完，其他两人也不具备工程师的资质。阿伦说，他们都非常聪明，但刚开始时，他们没有信心将自己的想法说出来。在这种情况下，其他人怎么能了解他们的想法呢？正因为公司的规模较小，需要完成很多研发工作，他们才被发现。即便如此，要发掘他们的能力，还需要通过大量耐心的工作及不断的鼓励。

这一模式显然并不容易复制。问题是，人才的发掘不存在捷径，除非有人愿意花费大量时间，去研究教育体系应该做的事情——给予人们足够的机会展示自己的长处。然而，拉曼公司并非唯一一个认为自己有

很多人才仍未被发现的公司。印孚瑟斯公司是印度的IT巨头之一，已建立了自己的测试中心，应聘者（包括那些没有正式资质的人）可以走进中心，接受一次智力及分析能力（而不是课本）测试。测试成绩优秀的人可以成为实习生，优秀的实习生便可以得到一份工作。对于没接受过正规教育的人来说，这一可选方案为他们带来了一线希望。在全球经济衰退时期，印孚瑟斯公司关闭了其测试中心，这在当时的印度是头版新闻。

不现实的目标、不必要的悲观预期，以及不恰当的教师鼓励机制，导致发展中国家的教育体系没能完成自身的两大任务——给予每个人一套健全的基本技能及发掘人才。然而，从某些方面来看，提供高质量的教育变得越来越艰难。纵观全世界，各国的教育体系正面临着极大的压力。入学率比资源增长得更快，而随着高科技领域的发展，全球对于有教学经验者的需求也有所增加。现在，这些人都去当程序员、计算机系统管理员及银行家了。因此，找到中级以上的优秀教师将成为一个很大的难题。

有什么解决办法吗？还是说这个问题太难办了？

教育重建

一个千真万确的好消息是，我们现有的一切证据都有力地表明，确保每个孩子都能在学校里学好基本知识不仅是可能的，而且很容易实现，但前提是人们能够专注于此。

以色列一个著名的社会实验表明，很多学校都能够做到这一点。1991年，15 000名贫穷的埃塞俄比亚犹太人及其子女，在一天之内离开了亚的斯亚贝巴（埃塞俄比亚首都），疏散到以色列各地。这些犹太孩子的父母们平均都上过一两年学，他们的孩子与其他以色列孩子一起上小学。还有一组家庭的孩子既有来自俄罗斯的定居者，也有刚从那里移民而来的，他们的父母平均上过11.5年学。两组孩子的家庭背景差别极

大。几年之后，当1991年入学的孩子即将中学毕业时，两组人的差别缩小了很多。一直上到了十二年级的埃塞俄比亚孩子占总数的65%，而从俄罗斯移民而来的孩子的这一比例稍高，为74%。结果显示，即使是家庭背景及早期生活条件稍差的孩子，也可以通过教育来提升自己，至少在符合条件的以色列学校中是这样的。

一些成功的实验给我们带来了许多关于如何创造这种条件的启发。第一个因素就是，关注基本技能并坚持这样一个信念：只要每个孩子及其老师付出足够的努力，他们就能掌握这些技能。这不仅是布拉翰计划的一个基本原则，也是一种态度，与美国特许学校“不要找借口”的意味类似。这些学校包括“知识就是力量（KIPP）”计划学校、哈莱姆儿童地带等，主要面向贫穷家庭的孩子（尤其是黑人孩子），其课程侧重于基本技能的牢固掌握，以及不断测量孩子的认知水平，因为如果没有这样的判断，他们就不可能对孩子们的进步进行评估。

通过对奖励入学赢家与输家的对比研究后，我们发现，这些学校的办学效率很高。对波士顿特许学校的一项研究表明，通过将特许学校的规模扩大4倍，同时保持现有的学生人数不变，可将全市黑人与白人孩子在数学测试分数上的差距缩减40%。这种机制正是我们在布拉翰计划中看到的：在一般学校体系中迷失的孩子（在进入特许学校之后，他们的考试分数落后于其他孩子）又得到了一次机会，很多人都抓住了这次机会。

还有一项关于布拉翰计划的研究表明，培养一位合格的救助性教师相对容易，至少就低年级教学来说是这样的。这无疑是个好消息。能够成为这类老师的志愿者一般都是大学生，或是经过10天教学培训的人。此外，他们的教学内容并不仅限于阅读及基础数学的教学。比哈尔邦的这一计划安排志愿者们走进教室，教那些在学习时能充分发挥自己阅读能力的孩子，布拉翰将其称为“阅读式学习”，也就是更基础的“学会阅读”的续篇，其效果十分显著。特许学校主要聘用充满活力的年轻老师，他们对中小学孩子的学习帮助很大。

而且，通过对课程及学生进行分组，让孩子们以适合自己的进度学习，确保落后的学生专注于基本知识，这样做可以实现巨大的收益。追踪学生学习进度的目的也在于此。在肯尼亚，前面提到的一项研究将一个班的学生分成两组，并对两种不同的实验模式进行比较。在第一种模式中，孩子们被随机分到一个教室里，而在另一种模式中，他们则被以知识水平的高低进行分组。此时，教师们可以更好地了解他们的需要，每一知识水平的孩子都会取得进步。而且，这种效果是持久的：到三年级期末时，在一年级和二年级时被追踪的学生，其学习成绩一直领先于未被追踪的学生。或者，我们还可以找到其他一些因材施教的方法。其中一种可能性就是，将年级之间的界限变得更具灵活性。如果一个孩子根据年龄应该上五年级，但他需要完成二年级的某些课程，那么他就可以先上二年级而不会觉得难为情。

一般来说，要改变一个人不切实际的期望，我们还需要做很多事情。马达加斯加的一项计划告诉家长们，让家庭背景与他们相似的孩子多上一年学，其家庭的平均收入就会提升，孩子的成绩也会受到很大的积极影响。有些家长发现自己低估了教育的好处，教育为其带来的收益可达到原来的两倍。在多米尼加共和国的一项早期研究中，高中生也取得了类似的成果。由于教师向家长传递信息是完全免费的，目前在所有经过评估的干预方法中，这是已知的提高考试分数的最廉价的方式。

尽量设定一些更为直接的目标，对于教师及学生来说都未尝不是个好办法。这样一来，每个人都不会太过专注于难以定性的多年以后的成果。肯尼亚的一项计划提供购买力平价20美元的年度奖学金，获得者是在一次考试中得分排名前15%的女孩。该计划不仅使女孩们更努力地学习，还促使教师更努力地工作（帮助女孩）。这意味着，男孩们即使没有奖学金，也会更努力地学习。在美国，对实现长期目标（如得高分）的孩子给予奖励并没有效果，但对他们增加阅读量给予奖励却被证实非常有效。

在当今世界，好老师很难找到，信息技术发展得越来越快，使用成

本也越来越低，因此，更多地采取这种方式似乎是合情合理的。然而，教育部门对于在教学中使用技术的观点并不十分积极。但这种经验主要是基于富裕国家的，它们的计算机教学在很大程度上还有另一个选择，即找一位受过良好教育、充满活力的教师取而代之。正如我们看到的那样，这在贫穷国家并不容易做到。实际上，这种方式在发展中国家的应用效果虽然不明显，但仍透出了其积极的一面。2000年年初，在印度巴罗达的一所公立学校，我们与布拉翰联手对该校的一项计算机辅助学习计划进行了评估。这项计划很简单，几组三年级和四年级学生按要求在计算机上玩游戏。游戏的主要内容就是解决逐渐难算的数学题，如果学生成功地算出每道题，他们就有机会射击外太空的垃圾（这一游戏很有挑战性）。尽管学生们一周只能玩两个小时的游戏，但这一计划对于提高其数学成绩起了不小的作用，效果相当于多年来各领域尝试过的最成功的教学干预法。总的来看，事实确实如此——最优秀的孩子做得更好了，成绩最差的孩子也取得了进步。这明显展现出了计算机作为一种学习工具的好处：每个孩子都能根据这一计划调整自身的学习节奏。

降低家长们的期望、注重核心能力的开发、使用技术辅助或在必要时利用教师代替的教学方式，与某些教育专家的观点是相悖的。他们的反应或许可以理解——我们似乎是在建议一种双重教育体系。这一体系一方面是为富人的孩子设置的，他们无疑会在昂贵的私立学校里接受最高标准的教育；另一方面是为余下的孩子设置的。对此的反对意见并非毫无根据，但遗憾的是，这种差别已经存在。不同之处就在于，目前的体系似乎根本没为大部分孩子提供任何机会。如果课程得到彻底的简化，教师的职责被严格限定为让每个人都掌握一些知识，孩子们也可以根据自己的进度学习，在必要的时候重复学习，那么大多数孩子都能在上学的几年间学到点儿东西。此外，有天赋的孩子还有可能会在这一过程中发现自己的才能。不过，要想与那些上精英学校的孩子取得同样的成绩，他们的确还需要付出一定的努力。但如果他们学会相信自己，他们就可能抓住一次机会，当这一体系愿意帮助他们实现其目标时尤为如

此。要想建立一个能够向每个孩子提供机会的学校体系，首要的一步或许就是，认识到学校的服务对象是其现有的学生，而不是他们可能想要的学生。

第五章

帕克·苏达诺的大家庭

桑 贾伊·甘地是印度总理英迪拉·甘地的小儿子，也是她的法定继承人。不幸的是，桑贾伊1981年死于一场坠机事故。他认为，人口控制是印度发展计划的一个重要部分。在所谓的非常时期（1975年年中—1977年年初），人口控制成为桑贾伊多次公开露面所探讨的一个主题。在这一时期，民主政权瓦解，桑贾伊虽然没有任何官职，却公开地活跃于政治领域。“‘计划生育’政策必须得到‘最高的重视’，”他在一次简短的讲话中说道，“如果人口继续以现有速度增长，那么我们的一切工业、经济及农业发展都将毫无意义。”

印度的计划生育具有悠久的历史，该政策始于20世纪60年代中期。1971年，喀拉拉邦推出流动节育服务，这种“节育阵营”法成为桑贾伊·甘地制订非常时期计划的基石。尽管在他之前的大多数政客都认识到，人口控制是一个重要的问题，但桑贾伊·甘地无论是在热情度上，还是能力（及意愿）上，都将这一问题提升到了前所未有的高度，为实行他所选择的政策扫清了很多障碍。1976年4月，印度内阁通过了一项正式的国家人口政策声明，要求采取大量措施鼓励计划生育，其中非常显著的一个措施就是，对于同意做节育的人给予丰厚的经济奖励，如多付一个月的工资或优先进入福利分房名单。更可怕的是，政府居然授权每个城邦制定强制节育法（对象为子女超过两个的人）。尽管只有一个城邦提议制定这项法律（但未通过），但各个城邦都因此受到了一定的外界压力，纷纷列出节育名额并努力加以实现。除了三个城邦之外，其他所有城邦都“自愿”选择了比中央政府设定的更高的目标，即在1976—1977年之间，力争实现860万次节育。

一旦提出来，这一目标便不能被忽视。北方邦政府给其主要手下发电报称，“通知每个人，如果不能实现月度目标，他们不仅会被停发工资，还会被停职，受到最严厉的惩罚。立即通知整个机构，继续通过无线电每日向我及部长秘书报告执行进度”。直至乡村级别的每位政府职员（包括铁路稽查员及学校教师）都要了解当地的目标。教师会对学生家长进行走访，并告诉他们，如果他们不同意做节育，他们的孩子以后就有可能不被学校录取。有些人乘火车不买票——这是当时穷人的普遍做法——除非他们选择节育，否则将会受到严厉的惩罚。毋庸置疑，这种压力有时还会蔓延至其他领域。尤他瓦是首都德里附近的一个穆斯林村落，一天晚上，该村所有男村民都被警察召集到一起，警察假装送他们到警察局接受罚款，实际上是送他们去做节育。

这一政策似乎已经实现了其短期目标，不过这种激励政策可能会导致实际节育数量的误报。1976—1977年间，报告称825万人做了节育，而其中650万人都显示是在1976年7~12月做的。到1976年年底，21%的印度夫妇都做了节育。不过，该计划不可避免地侵犯了公民的自由，激起了广泛的民愤。1977年，印度最终举行了选举，辩论的一个主题就是关于节育政策的讨论，其口号最具纪念意义——Indira hatao, indira bachao（大意是“节制性欲，远离印度”）。人们普遍认为，英迪拉·甘地之所以会在1977年的大选中失败，部分原因就在于这一计划使其失了民心。因此，新政府立即推翻了这一政策。

这一举措包含着一种历史学家所喜欢的讽刺意义，即从长远角度来看，桑贾伊·甘地反而促进了印度人口的快速增长，这一点不难理解。由于非常时期的大肆宣扬，计划生育政策在人们的心中留下了阴影，并且长期存在——有些城邦（如拉贾斯坦邦）仍然本着自愿的原则推广节育政策，但除了当地的卫生机构，似乎没有人对此感兴趣。然而，对于国家动机的普遍怀疑，似乎也成了非常时期最顽固的“残留物”。例如，人们仍然常常听说，贫民窟及村里的人拒绝注射小儿麻痹症滴剂，因为他们认为这是给孩子做节育的一种秘密手段。

这一特别情况及中国所推行的独生子女政策，都是加强人口控制措施方面最有名的例子，其实大多数发展中国家都有某种形式的人口政策。1994年《科学》杂志上刊登的一篇文章称，人口理事会（The Population Council）的约翰·邦加茨预计，到1990年，第三世界85%的人口所生活的国家中，其政府都会明确表示人口过多，需要通过实行计划生育政策予以控制。

今天，整个世界都在担心人口增长问题，这方面的确存在着很多原因。杰弗里·萨克斯在其《共同财富》（*Common Wealth*）一书中谈到了这些原因，其中最明显的一个因素就是人口增长对环境的潜在影响。人口增长会增加二氧化碳的排放量，并导致全球变暖。在世界上的某些地区，饮用水逐渐减少，部分原因也在于人口的增长。同时，人口增长还意味着对粮食的需求加大，因此需要更多的水用于灌溉（70%的淡水可用于灌溉）。据世界卫生组织估计，全球1/5的人口生活在淡水稀缺的地区。这是极其严峻的问题，但那些想多要几个孩子的家庭却并不把这当回事，或许这就是政府出台某种人口政策的原因。问题在于，要想制定一种合理的人口政策，我们需要搞清楚为什么有些人会生那么多孩子：他们自己不能控制生育吗（如采取避孕措施），还是他们不想节育？他们做出这种选择的理由是什么？

人口多的家庭错在哪里？

发达国家的人口增长速度较慢。例如，埃塞俄比亚妇女的总生育率^[1]为每个妇女生6.12个孩子，其贫穷程度是美国的51倍，而美国的总生育率仅为2.05。

这种有力的联系使很多人（包括那些学者及政策制定者）相信，托马斯·马尔萨斯18世纪所提出的那个古老观点是正确的。他认为，国家拥有多少资源基本上是固定的（他擅长以土地为例），因此人口增长一定会使国家变得更穷。根据这一逻辑，黑死病在1348—1377年间导致了

英国一半人口的死亡就成就了随后的高薪时期。近期，也就是艾滋病泛滥非洲的时期，伦敦经济学院的经济学家阿尔文·扬重申了这一观点。他在一篇题为《死者的礼物》（*The Gift of the Dying*）的文章中称，非洲未来的几代人将受益于因这种传染病而导致的生育率降低。这一生育率的降低既有直接原因，即人们不愿进行未受保护的性生活，也有间接原因，即劳动力的减少使更多女性选择工作，而不是生孩子。扬估算，在未来几十年，南非人口的减少足以抵消很多艾滋孤儿缺乏适当教育所带来的影响。由于艾滋病毒的直接影响，南非的富裕程度将增加5.6%。他通过观察进行了总结，这无疑是为了他那些过分挑剔的读者，“人们不能无休止地哀叹发展中国家的高人口增长率的灾难，又总结说人口不增长同样是一场经济灾难”。

扬的文章引发了一场激烈的争论。争论的焦点就在于，艾滋病毒是否真的导致了生育率的降低。细致的后续研究否定了这一观点。然而，人们大多愿意接受扬的另一观点——降低生育率可以使每个人变得更富有。

不过，这一观点并非如听上去那么明确。毕竟，与马尔萨斯最初提出其论题时相比，今天地球上的人口已增长了很多倍，而且我们大多数人也比马尔萨斯时代的人更富有。马尔萨斯的理论中并没有涉及技术进步这一因素，但它确实帮助人们发掘了很多潜在资源。在人口增加的情况下，更多的人会寻求新的想法，因而技术突破或许更容易实现。的确，在人类史上的大多数时期，人口更多的地区或国家往往发展得比其他地区快。

因此，仅靠理论不太可能解决问题。当今生育率较高的国家更穷这个事实并不完全因为生育率高。真正的原因可能是，生育率高恰恰是由贫穷引起的，或是有第三个原因导致了高生育率及贫穷。经济迅速增长的时期常常伴随着生育率的急剧下降（如20世纪60年代的朝鲜和巴西），即使这一“事实”并不是绝对的。难道很多家庭在经济快速增长时就开始少生孩子，还是由于他们没时间照顾那么多孩子？或者生育率的

降低让他们节省了一部分资源用于其他投资？

同样，如果想弄清这一问题，我们就要转换视角，先将大问题放在一边，专注于穷人的生活与选择。首先，我们看看家庭内部的情况：大家庭更穷的原因是其人口太多？他们对于子女教育及健康的投资能力较低？

桑贾伊·甘地的一个著名口号就是，“一个小家庭才是一个快乐的家庭”。通常，这句口号后面还附上了一张卡通图片，上面画着一对笑呵呵的夫妇带着两个胖嘟嘟的小孩。在20世纪70年代末期的印度，这是极为常见的。诺贝尔经济学奖得主加里·贝克对此有一个极具影响力的论断。贝克称，每个家庭都面临着一种所谓的“质与量的取舍”，也就是说，一旦有了更多的孩子，每个孩子的“质”就会降低，因为父母为每个孩子投入的食物及教育资源就会更少。当父母相信（无论是对是错）为最有“天赋”的那个孩子投入更多是值得的时候，情况尤为如此。我们已经谈到，这正是S形曲线所反映的情况。这样一来，很多孩子最终会失去决定其命运的机会。如果生在大家庭的孩子接受适当的教育、营养及医疗的概率较小（经济学家称之为“人力资本投入”），如果贫穷家庭更有可能成为大家庭（比如说他们无力承担节育费用），这就产生了一种跨代传递贫穷的机制，即贫穷父母会生育更多的贫穷子女。这种“贫穷陷阱”或许能为某种人口政策提供根据，即杰弗里·萨克斯在《共同财富》一书中提出的论点。但这是真的吗？生长在较大家庭的孩子具有明显的劣势？在我们对18个国家的调查数据中，我们发现，生于大家庭的孩子一般接受的教育较少，但不一定各地都一样——印尼农村、科特迪瓦及加纳就是例外。然而，即使是在这种情况下，也并不存在这样的假设，即由于一些孩子的兄弟姐妹很多，所以他们注定要贫穷，并且受的教育较少。原因也可能是，有些贫穷家庭不仅孩子较多，对教育也并不十分重视。

要想验证贝克的理论并弄清这样一个问题，即家庭人口的增加是否会导致孩子人力资本投入的减少，研究人员尝试研究一些实例。在这些

实例中，人口的增加在某种程度上已失去了控制。研究结果令人惊讶：在这些案例中，他们并没有发现任何证据可以证明，生在较小家庭的孩子接受了更多的教育。

鉴于全球大多数穷人不使用增育的方法，家庭之所以会意外地生下更多孩子，还有一种情况就是生了双胞胎。例如，一个家庭计划生育两个孩子，但产妇在第二次生产时生下了一对双胞胎，这样第一个孩子就比预期多了一个弟弟或妹妹。性别构成是另一个原因。很多家庭常常想要一个男孩和一个女孩。这就意味着，与已经有了一双儿女的家庭相比，如果一对夫妇两次生育的孩子属于同一性别，那么他们就可能会计划再要一个孩子。如果第一胎是个女孩，她有了一个妹妹，那么与有一个弟弟的女孩相比，前者更可能会有两个或更多弟弟妹妹，因为在子女性别选择技术发明之前，生男生女是没法预测的。以色列一项专门调查家庭大小变化原因的研究表明，大家庭对于子女的教育并无不利影响，即使对于以色列的阿拉伯穷人来说也是如此，这不免有些令人出乎意料。

南希·钱对中国独生子女政策的效果进行了调查，她发现了一个更具争议性的结果：在某些地区，这一政策较为宽松，允许第一个孩子为女孩的家庭再生一胎。南希发现，由于实行了这一政策，那些多了一个兄弟姐妹的女孩与独生子女相比，接受了更多的教育，这显然有违贝克的理论。

另一项证据来自孟加拉国的蒙塔拉伯。这一地区实施了一项全世界最具影响力的计划，内容与自愿计划生育有关。1977年，141个实验村中有一半村子被选中接受一项集中计划生育服务计划，即计划生育及母婴保健计划（FPMCH）。每隔两周，一位训练有素的护士会前往已婚育龄妇女的家中，提供计划生育上门服务，但前提是这些妇女愿意接待她。此外，护士还会提供产前保健及疫苗接种服务。这一计划大大减少了出生人口数，或许这并不令人惊讶。到1996年，与未实行这一计划的地区相比，实施这一计划的地区30~55岁的妇女平均少生了1.2个孩子。

这一计划还导致婴儿死亡率减少了1/4。由于该计划的直接干预，儿童的健康状况有所改善，因此儿童存活率的提高便与生育率无太大的关联了。不过，尽管生育率有所下降，但由于儿童健康的投资加大，到1996年时，无论是男孩还是女孩，其身高、体重、入学率或上学年限都没有发生明显变化。同样，质-量关系似乎没能发挥作用。

当然，这三项研究或许并不能成为定论，我们还需要展开更多的研究。但就目前来说，我们对于有关证据的解读不同于萨克斯《共同财富》中的论点，即尚无有力证据表明，更大的家庭对孩子不利。就这点而论，我们很难证实，全套的计划生育措施可以避免儿童生长在大家庭。

然而，大家庭对孩子无不利影响，这似乎也有些违背常理：如果同样的资源要由更多人来分享，最终有些人就会得到更少。如果孩子没受委屈，究竟是谁吃亏了呢？一个可能的答案就是，母亲。

哥伦比亚的Profamilia生育计划项目表明，这个问题的确令人担心。该项目由年轻的产科医生费尔南多·塔马约于1965年创立，是几十年来哥伦比亚的主要避孕措施提供单位，也是全世界历史最悠久的计划生育项目之一。到1986年，53%的哥伦比亚育龄妇女使用的避孕工具，主要是通过Profamilia获得的。在青春期就通过该计划了解计划生育的女性，其上学的的时间更长，而且在正式部门工作的概率更大。

与此类似，受益于蒙塔拉伯计划的孟加拉妇女在身高和体重上均优于对照组，她们赚的钱也更多。避孕措施使妇女对自身育期有了更大控制权——她们所能决定的不仅是生几个孩子，还有什么时候生。而且，有明确的证据显示，过早怀孕对于母体健康非常不利。此外，过早怀孕或结婚常常会导致辍学。然而，将计划生育定位为保护母亲的社会愿望衍生了很多问题：如果妇女不介意在错误的时间怀孕，这一切又怎么会发生呢？更为普遍的是，家庭怎样做出节育的决定？妇女在这类决定上有多大控制权？

穷人在生育决定上有控制权吗？

穷人或许无力控制自己的生育，一个原因就是，他们可能接触不到一些现代的避孕措施。根据联合国千年发展目标进展的官方报告，通过满足现代避孕“未满足的需求”，能将每年的意外怀孕次数从7 500万次减少至2 200万次，每年可减少27%的产妇死亡率。与更加富有及受过教育的妇女相比，贫穷及未受过教育的妇女使用避孕措施的概率更小。此外，近10年来，贫穷妇女对于现代避孕措施的使用率并没有提高。

然而，使用率低并不一定意味着缺乏获取渠道。在计划生育领域，我们也看到了活跃于教育领域的那种供需之战。而且，或许并不令人惊讶的是，供应达人与需求达人常常是同一组人。供应达人（如杰弗里·萨克斯）强调获取避孕措施的重要性，他们指出，使用现代避孕措施的人生育率要低得多；需求达人反驳说，这一关联只能反映出这样一个事实，即想降低生育率的人大多能找到正确的避孕法，无须外界的帮助，因而仅仅拓宽获取避孕措施的渠道并无多大用处。

为了确认哪种说法更接近于事实，唐娜·吉本斯、马克·皮特及马克·罗森茨魏希不辞辛苦，找出了印尼几千个地区在1976、1980及1986年的计划生育诊所数量，并将这方面的数据与乡村级生育调查数据进行对比。结果他们发现，诊所较多的地区生育率较低。然而，他们还发现，随着时间的推移，生育率的降低与诊所数量的增加并无关联。他们进而认为，计划生育设施会在人们需要的地方提供，但这些设施对于生育率的变化并没有直接影响。在这一局中，需求达人得1分；供应达人得0分。

蒙塔拉伯计划一直是供应达人的代表作。他们声称，提供避孕措施可以发挥作用，至少这是一个仍须讨论的证据。我们看到，1996年，实验区的30~55岁妇女比对照区妇女平均少生1.2个孩子。但蒙塔拉伯计划所做的不仅仅是提供避孕措施，其中一个主要环节就是，一位女性保健工作者每隔两周为足不出户的妇女提供上门服务，打破了对某些地区避

孕问题讨论的禁忌。（因此，这一计划的花销很大——当时世界银行的一位经济学家兰特·普里切特估计，与典型的亚洲计划生育项目相比，蒙塔拉伯计划为每位育龄妇女每年提供的花费要比原来花费多出35倍。）因此，该计划直接改变了理想的家庭子女数量，而不是给他们提供某些可以控制生育的工具，这似乎是合理的。此外，自1991年起，该计划实施区域的生育率不再下降，与未实施计划地区之间的差距也开始缩小。1998年，也就是我们记录数据的最后一年，计划实施地区的生育率为3.0%，对照区为3.6%，而孟加拉国其他地区则为3.3%。蒙塔拉伯计划或许只是增强了节育的趋势，该国其他地区也发生了类似的现象。因此，双方在这一局最多也就打了个平手。

关于哥伦比亚Profamilia计划的研究也认为，该计划对于总生育率几乎没有任何影响。Profamilia计划使妇女一生仅仅少生约0.05个孩子，低于20世纪60年代以来总生育率降低的10%。在这一局中，需求达人得2分；供应达人得0分。

因此，这一数据似乎公平地将胜利送到需求达人的手中：避孕渠道或许可以向人们提供比现有选择更方便的节育方式，让他们感到满意，但这似乎并不能降低生育率。

性、校服与大款

然而，扩大避孕渠道的好处在于，帮助青少年推迟怀孕期。Profamilia计划在哥伦比亚做到了这一点，它帮助妇女找到了更好的工作。遗憾的是，在很多国家，青少年被禁止获取计划生育服务，除非他们的父母提供正式许可。青少年的避孕需求最有可能得不到满足，主要是因为，很多国家不承认青少年性行为的合法性，或者认为青少年控制能力不强，不能正确使用避孕措施。结果，在很多发展中国家，尤其是撒哈拉沙漠以南的非洲及拉丁美洲，青少年的怀孕率极高。世界卫生组织称，科特迪瓦、刚果及赞比亚的青少年怀孕率超过10%，而在墨西哥、巴拿马、玻利维亚及危地马拉，青春期女性的生育率在8.2%~9.2%

之间（美国是发达国家中青少年怀孕率最高的国家之一，每100名青春
期女性的生育率为4.5%）。此外，在这一问题及性传播疾病（包括艾滋
病毒）的问题上，我们所付出的那点努力似乎并没切中要害。

埃斯特在肯尼亚发现了一个明确的例子，证明了这种错失良机的后
果。在帕斯卡利娜·迪帕和迈克尔·克雷默的协助下，她对一些女学生进
行了追踪调查，这些女学生的年龄在12~14岁之间，没怀过孕。通过对
她们进行一年、三年及五年的调查，她们的平均怀孕率分别为5%、14%
及30%。青少年怀孕不仅本身令人不快，还标志着危险的性行为。在肯
尼亚，这意味着怀孕者更容易染上艾滋病毒。肯尼亚解决这一问题的官
方策略，也是民众团体、各类教堂及国际组织与政府协商的一种微妙权
衡的行为，即强调禁欲是唯一安全的解决办法。其策略为：禁欲
（Abstain）、忠贞（Befaitful）、使用避孕套（Condom）.....否则你
就会死去（Die）（简称“ABCD”策略）。在学校，孩子们接受的教育是
避免婚前性行为，对于避孕套则不会加以讨论。美国政府多年来一直鼓
励这一做法，并将预防艾滋病的经费专门用于禁欲计划。

这一策略认为，青少年的责任心不强、不够理性，无法权衡性行为
及使用避孕套的代价及好处。如果情况真的是这样，不接触性（或至少
避免婚前性行为）则是保护他们的唯一方法。然而，埃斯特、帕斯卡利
娜·迪帕和迈克尔·克雷默在肯尼亚开展的几个同期实验表明，事实恰恰
相反，在选择性行为对象及性行为条件上，青少年往往会表现得十分谨
慎。

在第一项研究中，为了对“ABCD”策略进行评估，研究人员随机选
择了170所学校，安排教师接受关于“ABCD”课程教学的培训。结果并未
出乎意料，这一培训增加了学校关于艾滋病教育的时间，但所报告的关
于艾滋病性行为及认识并没有变化。此外，通过在干预实施后对他们进
行一年、三年及五年的跟踪调查，无论是在教师接受了培训的学校中，
还是在教师未接受培训的学校中，青少年的怀孕率都是相同的，这表
明，危险性行为的范围并没发生任何变化。

在相同学校开展的另外两个策略也发挥了同样的作用。第二个策略只告诉女孩们一些她们不知道的知识，即较年长的男人比较年轻的男人更容易感染艾滋病毒，15~19岁的女性感染艾滋病毒的概率是同龄男性的5倍。这似乎是由于年轻女性与感染率较高的年长男性发生性行为而引起的。“甜爹”计划只是告诉学生们，哪一类人群更容易感染艾滋病毒。其目的是减少女性与年长男人（即“甜爹”）的性行为，但有意思的是，该计划还旨在促进女性与同龄男性受保护的性行为。一年之后，在未接受该计划的学校里，女孩们的怀孕率为5.5%；在接受了该计划的学校里，女孩们的怀孕率为3.7%。这一比率的降低主要是由于，性伙伴为年长男性的女性的怀孕率降低了67%。

第三个计划只是通过提供校服，让女孩们更容易待在学校里。一年之后，在提供校服的学校里，女孩们的怀孕率从14%降至11%。更明确一点儿说，那些因免费校服而待在学校里的女孩们，每三人中就有两人推迟了其初次怀孕的时间。令人好奇的是，只有在那些教师未接受新式性教育课程的学校里，才集中体现了这一效果。在那些提供艾滋病教育及校服计划的学校里，女孩们的怀孕率与未实行任何计划学校中的女孩并没什么差别。艾滋病毒教学课程并没有减少青少年的性行为，反而抵消了校服的积极作用。

将这些不同的结果整合起来，一个完整的图景便显现了出来。肯尼亚的女孩大都知道，未受保护的性行为会导致怀孕。但如果她们认为，一旦为有钱的“甜爹”生下一个孩子，那么他一定会负责任地照顾自己，因此怀孕或许也并不是什么坏事。实际上，对于买不起校服而不能留校的女孩来说，相对于那种未婚辍学女孩的一般结局——只是待在家里成为全家的负担，成家、生孩子或许是一个较有吸引力的选择。而较为年长的男性往往成为更具吸引力的伴侣（至少在女孩不知道他们更有可能携带艾滋病毒的情况下），因为年轻一点儿的男性还没能力成家。女孩们因校服而留在学校里，并因此而避免了怀孕，从而降低了生育率。但由于性教育计划鼓励结婚而不鼓励婚前性行为，因此这一计划只对那些为自己找丈夫（在一定程度上是位“甜爹”）的女孩有效，并会抵消校服

的作用。

有一点毋庸置疑：在很大程度上，穷人（即使是少女）对于自身生育、性欲及节欲方式（或许是些不太好的方式）的选择都极为谨慎。如果明知怀孕对于自己来说代价很大，却仍然这样选择，那么这就说明她们是主动的。

谁的选择？

然而，当我们思考生育这一选择时，立即会产生一个问题，即生育是谁的选择？生育决定是由一对夫妇做出的，但女性最终将付出生孩子的大部分身体代价。毫无疑问，她们对于生育的选择与男人迥然不同。在一些关于理想家庭规模的调查中，男性和女性需分别回答一些问题。与自己的妻子相比，这些男性常常表示大家庭更理想，并且始终对避孕措施的要求较低，因此女人在家里有多大决定权就显得尤为重要。例如，一个女人比她的丈夫年龄小很多，接受的教育也少很多（这都是早婚所造成的后果），她会发现自己很难和丈夫对抗。这种情况似乎有一定的必然性，但这也取决于她能否找到一份工作、她是否有离婚的自由及离婚后的生存选择。当然，这种可能性还取决于她与丈夫所处的受公共政策影响的法律、社会、政治及经济环境。例如，在秘鲁，如果妻子拥有财产权的话，她所在的家庭就会拒绝生育（相对于那些女人没有财产权的家庭），不过财产权要写在妻子与丈夫的共同名下才可以。一种可能的解释就是，在女人有财产权的情况下，她就会在家中获得更多的话语权，因而在决定家庭成员数量上拥有更大的权威性。

夫妻之间的矛盾也表明，尽管避孕本身对于降低生育或许没多大作用，但避孕方法上的小小变化却可能产生不一样的效果。纳瓦·阿什拉夫和埃里克·菲尔德向赞比亚首都卢萨卡836位未婚女性提供了一种凭证，使她们可以与一位计划生育护士私人预约，免费享受一系列现代避孕措施。有些女性是自己来领凭证的，有些则是当着自己丈夫的面领取的。阿什拉夫和菲尔德发现，这两种情况的差别很大：与当着丈夫的面

领证的妇女相比，单独领证的女性拜访计划生育护士的概率高出23%，要求获得一种隐蔽避孕形式（注射避孕法或避孕品植入）的概率高出38%，在9~14个月后意外分娩的概率降低了57%。蒙塔拉伯计划比其他计划生育活动更频繁地改变生育选择，原因之一或许就是，通过对妇女进行家访（假定她们的丈夫不在家），女性保健工作者可以让她们在丈夫不知情时采取计划生育措施。相反，对于那些受限于足不出户的传统（一个女人被禁止单独出门）的女性来说，她们需要丈夫陪同自己去市中心接受服务，这种情况或许会使她们改变主意。

蒙塔拉伯计划效果显著（特别是在早期），一个可能的解释就是，该计划会加快社会变革。生育转型需要一定时间，原因之一在于，对于这个问题有发言权的不是夫妻，而是大众。生育在某种程度上是一种社会及宗教准则，违反这一准则就会受到惩罚（被排斥、嘲笑或宗教制裁）。因此，真正重要的是，社区如何定义这一行为。在实施蒙塔拉伯计划的地区，这种变化的速度比其他地区更快——社区保健工作人员一般都是受过良好教育、充满自信的女性，这不仅体现了一种新的准则，也为世界其他地区带来了改变准则的信息。

凯文·孟希对蒙塔拉伯计划中社会准则的角色进行了研究。他谈到，一位年轻女性这样描述自己与同龄人之间的讨论：“我们应该生几个孩子，哪种方法对于我们来说最合适.....我们是否应采取计划生育措施.....我们过去常常从用过（避孕方法）的人那里寻求答案，如果一对夫妇采取了这样的方法，这一消息就会迅速传播开来。”

孟希发现，在实施蒙塔拉伯计划的村庄，都会有一位社区保健工作人员。在过去6个月里，如果同一宗教信仰的村民使用避孕措施的频率较高，那么女性自身采取避孕措施的概率也会更大。虽然村里的印度教徒及穆斯林都能接触到同一位保健人员，而且获取避孕措施的方式也是一样的，但当穆斯林看到其他穆斯林采取避孕措施时，他们便会照做，印度教徒也是如此。而印度教徒采用避孕措施却对他们的穆斯林邻居毫无影响，反之亦然。孟希认为，这一模式无疑意味着，女性会在社区内

逐渐了解可接受的行为是怎样的。

在传统社会中，讨论社会准则的变换是一件非常复杂的事。例如，要提出某些问题并不容易（避孕会违反宗教教义吗？会不会让某人永久丧失生育能力？应到哪里获取避孕措施？），因为提问本身就反映出一个人的倾向。结果，人们常常从最不安全的渠道获取信息。在巴西这个天主教国家，计划生育并不为国家所提倡。然而，电视剧非常受欢迎，特别是环球频道黄金时间播出的肥皂剧。从20世纪70年代到90年代，收看环球频道的范围迅速扩大，肥皂剧的收视率也有所上升。20世纪80年代，肥皂剧进入热播时期，而剧中的人物无论是从阶级还是社会态度上看，都与普通巴西人相异：尽管普通巴西女性在1970年差不多都有6个孩子，但肥皂剧中大多数50岁以下的女性都没有孩子，其余的也只有一个孩子。一旦肥皂剧在一个地区出现之后，那里的新生儿人数便会急剧下降；此外，该地区有孩子的女性会根据肥皂剧中的主角，给自己的孩子起名字。肥皂剧呈现了一种迥异于巴西人所习惯的那种美好的生活方式，并产生了一些独具历史意义的结果。这并非完全出于偶然——在巴西刻板的社会中，对于很多有创新及进步思想的艺术家的来说，肥皂剧最终成为他们的选择出路。

关于“穷人能控制其家庭决定吗？”这一问题，我们似乎可以从两个层面来解读。从最明显的层面来看，他们能控制——他们的生育决定是一种选择的产物，而且即使缺少避孕措施，似乎也不会构成一个太大的障碍。同时，他们无法立即控制的某些因素也影响了他们做出这种选择：女性或许会受到不得不生更多孩子的压力，这种压力来自她们的丈夫、婆婆或社会准则。于是，一个不同于桑贾伊·甘地所采用的政策，也不同于当今善意的国际组织所制定的政策的结论产生了：增加避孕措施获取渠道并不足以解决问题。尽管有了巴西电视台的案例，但改变社会准则或许并没有那么简单，因为社会准则或许也是社会经济利益的体现。难道穷人要生很多孩子仅仅因为这是一种不错的经济投资？

养儿防老

对于很多父母来说，孩子就是他们的经济未来：一种保障政策、一款存储产品，也是某种福利彩票，这些东西被统统装进了一个大方便袋。

帕克·苏达诺是印尼西卡达斯贫民窟的一个收废品的人，他有9个孩子和一大堆孙子孙女。苏达诺将自己最小的孩子送到中学读书，他认为这是一次值得一投的赌注。我们问他，有这么多孩子他是否快乐，他回答说“当然”。他解释道，他的9个孩子中有几个混得不错，可以给他养老送终。不过，孩子越多，他们出问题的危险也就越高。实际上，帕克·苏达诺的一个孩子患有严重的抑郁症，在三年前就失踪了。苏达诺为此感到很难过，但至少还有8个孩子让他感到欣慰。

富裕国家的很多父母并不需要思考这些，因为他们有其他安度晚年的方式——他们有社会保险、共有基金及退休计划，还有公共或个人医疗保险。在接下来的几个章节中，我们将会详细地讨论，为什么像帕克·苏达诺这样的人无法享受这些服务。现在，我们评论的仅仅是，对于全球大多数穷人来说，子女（还有兄弟姐妹、表兄弟姐妹等）给父母养老的观念是极为平常的事。例如，2008年时，中国半数以上的老人和他们的儿女住在一起，而70%有七八个子女的老人与自己的孩子同住（这是在计划生育政策实施之前）。年迈的父母还会定期收到来自儿女（特别是儿子）的经济援助。

如果孩子在某种程度上是一种长期保障方式，那么我们就可以预见到，当生育率有所下降时，财政储蓄就会增加。中国对家庭规模实行限制政策使我们看到了这种现象最为突出的实例。新中国成立后，中国政府鼓励生育；1972年，中国政府开始提倡计划生育；1978年，中国政府实行独生子女政策。在计划生育政策实施之后，阿比吉特及两位出生于中国的合作者——南希·钱（在独生子女时代出生的独生子）和孟欣（出生在独生子女政策实行前，有三个兄弟姐妹）对储蓄率进行了调

查。与1972年之前生第一个孩子的家庭相比，1972年之后生第一个孩子的家庭平均少要了一个孩子，后者的储蓄率则比前者约高出10%。调查结果表明，在过去30年里，中国储蓄率的增长幅度达33%（家庭储蓄率从1978年的5%增长到1994年的34%）。这种现象在很大程度上可以解释为，因实施了计划生育政策而导致了生育率的下降；对于那些第一个孩子是女孩的家庭来说，效果尤为明显，这符合养儿防老的观点。

这一实验虽然有些极端，但影响深远，因为这次家庭规模的缩小范围广，具有突发性及非自愿性。不过，类似的情况在孟加拉国的蒙塔拉伯地区也曾发生过。到1996年，与未普及避孕措施的村庄相比，在普及避孕措施的村庄中，每家每户的各类资产都得到了大幅增加（包括首饰、土地、牲畜及房屋的装修）。一般来说，与对照区相比，实验区每户家庭增加了价值55 000塔卡的资产（购买力平价为3 600美元，是孟加拉国人均国民生产总值的2倍）。生育率与儿女交给父母多少赡养费之间，也存在一定的关联：实验区的父母平均每年从子女那里少收2 146塔卡。

家庭规模与储蓄之间的有力联系，或许有助于说明这样一点，即孩子越少并不意味着他们越健康或受教育程度越高——如果孩子少的父母意识到他们将来只能得到较低的现金回报，那么他们就需要提前储蓄更多的钱，这会减少他们投资给孩子的钱。的确，如果孩子投资会比其他金融资产投资（毕竟养个孩子并不那么费钱）产生更高的回报，那么从长远角度来看，孩子越少，家庭或许会越穷。

同样的逻辑告诉我们，如果父母对女儿会像儿子一样有用不抱希望——比如说，他们需要为女儿结婚准备嫁妆，或者因为女人一旦嫁人，经济就会受制于丈夫——父母对女儿的生活投资会更少。因此家庭不仅会选择要几个孩子最合适，还会选择其性别构成。我们一般认为，生男生女是我们无法决定的，但其实这是错误的：性别选择性堕胎目前十分普遍，而且还非常廉价，父母们可以选择是否要堕掉一个女胎。德里主要道路的分路标上，打着（非法）性别选择服务的广告标签：“现在花

500卢比，今后节省5万卢比”（嫁妆）。而且，即使在性别选择性堕胎成为一种选择之前，在一大堆儿童病得不到妥善处理的环境中，人们总是有意无意地采取漠不关心的态度，这也是摆脱不想要的孩子的一种有效方式。

即使他们的孩子存活了下来，如果父母们偏爱男孩，那么他们或许会一直要孩子，直到生出足够数量的男孩为止。这就意味着，女孩一般都生长在较大的家庭，而且很多女孩都生在那种很想要男孩的家庭。在印度，女婴的母乳喂养期要比男婴短，也就是说，她们开始喝水的时间较早，可能会更快染上通过水传播的致命疾病，如痢疾等。这是将母乳喂养当成一种避孕措施所产生的意想不到的效果。在生下一个女孩之后，父母更可能会早点儿停止母乳喂养，从而增加妻子再次怀孕的可能性。

无论歧视女婴的方式是怎样的，全球女孩的数量过少这一人类生物学始料不及的事实仍然存在。20世纪80年代，在《纽约书评》（*New York Review of Books*）的一篇经典文章中，阿马蒂亚·森计算到，全世界“女性缺口”数量达1亿。这还是在性别选择性堕胎面世之前——自那以后情况越来越糟。在中国的某些地区，当今的男女比例为124：100。1991—2001年间（印度最新人口调查时期），印度7岁以下男孩与同龄女孩的比例从105.8：100上升至107.8：100。旁遮普邦、哈里亚纳邦和古吉拉特邦是印度最富裕的三个城邦，而这里歧视女性的现象也最为严重。2001年，这三个地区的男孩女孩比例分别为126.1：100、122：100和113.8：100。即使根据这些地区自身的报告（其中肯定有“水分”），堕胎的次数也特别多：在有两个女儿的家庭，6.6%的怀孕会以人工流产而告终，7.2%属于“自然”流产。

然而，在女孩更有价值的婚姻市场或劳务市场上，这就不会构成一个问题。在印度，女孩一般不会嫁给本村的人家。通常，大多数女孩都会嫁到距离村子不远不近的地方。结果，当这一婚姻“集中”地区的经济有所增长、更容易找到一个富裕家庭把女儿嫁掉时，我们可以看看发生

了什么情况。安德鲁·福斯特和马克·罗森茨维格对此进行了研究并发现，当一个女孩的婚姻前景更明朗时，男女孩的死亡比例便会下降；相反，村里经济的增长导致男孩的投资价值更大时（因为他们都待在家里），男女孩之间死亡率的差距就会扩大。

针对男孩女孩的相对价值，一个家庭会怎样对待女孩，或许最突出的表现来自中国，因为中国是男女孩比例失衡最严重的国家之一。在毛泽东时代，国家计划农业生产目标针对的是主要农作物。在早期改革时代（1978—1980年），家家户户可以种植经济作物，包括茶叶和水果。在种茶方面，女人显然比男人效率更高，因为茶叶往往需要用灵巧的手指来采摘。相反，男人在种植水果方面比女人更有能力，因为他们更擅长担负重物。南希·钱指出，当我们对改革前后出生的孩子进行对比时，茶叶种植区域（一般为多雨的丘陵地带）的女孩数量有所增加，但在更适宜种植水果的地区，女孩的数量则有所减少。在并不适宜种植茶叶或水果的地区，农业收入在无任何性别区分的情况下全面增长，孩子们的性别构成并未发生任何变化。

这一切所体现的是，传统家庭的运行中暗含着积极与消极的暴力现象。直到最近，这一现象才开始引起大多数经济学家的注意——他们总是不愿打开那个藏有真相的“黑匣子”。然而，大多数社会都理解父母们的善意，他们想确保自己的孩子吃饱饭、有学上、懂社交，受到更全面的照顾，但也正是这些父母扼杀了自己小女儿的生命，对此，我们又能在多大程度上相信他们有能力做到这一切？

家庭

在推广自己的那些理论模式时，经济学家们常常忽视这样一个事实，即一个家庭与独身一人并不一样。我们将家庭看成是一个“单位”，认为家庭所做的决定来自一个人，一家之主会代表妻子和孩子做出一些决定，如家里该买些什么、谁去上学、上多久的学、谁来继承遗产等。

他或许是无私的，但显然是全能的。然而，任何有过家庭的人都知道，这并不是真正的家庭运转模式。这种简化的模式具有误导性，忽视家庭内部复杂的动态变化会产生重要的政策性后果。例如，我们已经看到，给予女性正式的名下财产权对于其生育选择十分重要，这并不会改变她关于生几个孩子的想法，而会使她的想法变得更有分量。

这种最简单的模式忽视了家庭运转方式的重要方面，对这一点的认识使20世纪八九十年代的人们重新审视了这一问题：家庭决定被看作是家庭成员之间（或者至少是夫妻双方）谈判的产物。夫妻双方讨论着该买什么、到哪儿去度假、谁应该干几个小时的活儿、生几个孩子，但他们的讨论方式会尽可能地照顾到双方的利益。换句话说，即使他们在怎样花钱方面有分歧，如果一方在不伤害另一方幸福的前提下可以更快乐，那么他们就会妥协并达成一致。这种家庭观念常常被称为“有效家庭”模式。这种模式让我们认识到，家庭有一定特殊的地方——毕竟，家庭成员并非是因为昨天才见面就被永久地拴在一起。因此，他们可以就其所有的决定进行讨论（这是符合他们的利益的），确保他们作为一个整体能够做得更好。例如，如果一家人开了一个小公司（农场或是小生意），他们应始终努力赚更多的钱，以使其他家庭成员获益。

克里斯托弗·尤拉在布基纳法索农村对这一推测进行了验证，那里的每一位家庭成员（丈夫和他的妻子，或几个妻子）都不在同一块地里干活儿。在一个高效的家庭里，所有的投入（家庭劳力、化肥等）都应以使家庭整体收入最大化的方式，分配到各个不同位置的田地。相关数据也准确地反映出了这一观点。然而，与男性负责耕种的田地相比，由女性负责耕种的田地一般只能分到较少的化肥、男性及儿童劳动力。结果，这些家庭的产量一般都较低。在一块地里用一点儿化肥就能大大增产，但将用量增加到这一原始水平之上并没有多大用处。最有效的是，在每块地里都用一点儿化肥，而不是将所有化肥都用在一块地里。然而，布基纳法索家庭的大部分化肥都用在了丈夫耕种的地里：通过将部分化肥及少量劳动力分到妻子的地里，家庭便可以增产6%而不需额外投入。有些家庭实际上是在浪费钱，因为他们无法就如何有效地使用现

有资源达成一致。

这其中的原因似乎也很明确：即使同属一个家庭，丈夫地里的产量似乎也决定了他的消费能力，妻子的情况也是一样。在科特迪瓦，男女有种植不同作物的传统。男人种植咖啡和可可粉，女人种植香蕉、蔬菜及其他粮食作物。不同的作物受天气的影响也不同，降雨量大对于男人的作物来说或许是个好年头，而对于女人的作物来说则是灾年。在与尤拉共同开展的一项研究中，埃斯特发现，在男人的好年头里，男人在烟酒及个人奢侈品（如服装的传统饰品）上的消费更大；在女人的好年头里，虽然更多的钱也花在了女人喜爱的小东西上，但她们也会为家里买更多的食物。这些发现令人好奇的地方在于，夫妻似乎都不会给对方买“保险”。他们知道彼此将长期生活在一起，丈夫可以在自己的好年头里给妻子买点儿礼物，并在自己的坏年头里得到妻子的礼物。在科特迪瓦，这种非正式的“保险”在同族的家庭之间很常见，但他们为什么不在家庭内部实行呢？

在那里，我们发现，每个家庭都不一样。在这类家庭中，还有第三个“成员”——不起眼的山药。它既有营养又便于储存，是该地区的一种主食。山药一般是男人种植的作物，但法国人类学者克劳德·梅拉苏表示，山药并非是男人可以随意卖掉或吃掉的一种作物。它是一个家庭用于糊口的粮食，只有在需要支付孩子学费或药费时才能卖掉，不能用来买新衣服或香烟。而且，当山药收成较好时，一家人的确会消费更多的山药，这或许并不奇怪，但在购买粮食及教育上的花费也会增加。山药可以确保家里的每个人都吃饱饭、有学上。

因此，家庭的特点并不在于家庭成员间的契合度有多大，恰恰相反，他们会遵循社会承认的简单规则，如“你不应卖掉孩子的山药去买耐克牌衣服”，这种规则可以保证他们的基本利益，无须为此进行没完没了的谈判。从这一角度来看，其他一些发现也更有道理。我们看到，当女人在地里的耕作赚了更多的钱，一家人都会吃到更多的粮食。这或许源自梅拉苏所描述的另一个规则：真正负责养家糊口的是女人，丈夫

会给她一定量的家用，她的任务就是想出怎样充分利用这些钱。

因此，家庭成员被一条纽带绑到了一起，但这一纽带并不是高效分享资源及责任的能力，而是一种不完整的、粗糙的且常常很松散的“契约”，其中规定了每位家庭成员对于其他成员的责任。这种“契约”或许需要得到社会的强化，因为孩子无法平等地与父母谈判，妻子也无法与丈夫公平地谈判，但社会的发展得益于家庭所有成员对于资源的公平分享。这种契约的不完整性或许反映出了强化较为复杂的事物的艰难性。谁也无法保证父母会喂饱自己的孩子，对于那些不负责任的父母，社会或许只能对其采取制裁或谴责措施。

靠社会准则对规则进行强化所带来一个问题就是，社会准则会慢慢地改变，因此那些规则就会面临完全与现实脱钩的危险，有时甚至会带来悲惨的结果。2008年，我们在印尼一个家庭中见到了一对中年夫妇，他们的家是一座绿白相间的竹楼，旁边还有一间更大的水泥房，那是他们女儿女婿的家，女儿在中东做女佣。这对夫妇显然很穷：丈夫总是在咳嗽，头疼也很严重，因此很难去找工作。不过，他看不起医生。夫妇俩的小儿子从中学辍学，因为家里无力承担他去市里的公共汽车费。还有一个4岁大的孩子，她看上去很健康、营养充足，穿得也很漂亮，脚上穿着一双闪闪发亮的鞋子。这是夫妇俩的外孙女，女儿不在时由他们负责照顾孩子。女儿会寄回孩子的生活费，但没有给夫妇俩赡养费。他们似乎是某种传统准则的受害者——结婚后的女儿不负责赡养她的父母，虽然这明显是不公平的，但祖父母仍然认为有责任照顾他们的外孙女。

尽管家庭中存在很多明显的限制，但社会也并没有提供抚养孩子的其他有效模式。而且，虽然终有一天，社会养老金计划及医疗保险会解放当今贫穷国家的老人，使他们不再依靠自己的孩子养老，但这并不一定会使他们（或他们的孩子）更快乐。政策的恰当地位并不是完成取代家庭的作用，我们有时还应避免政策的滥用。这对如何发挥家庭的功能是极为重要的。

例如，目前人们普遍认为，一些公共支持计划向妇女提供资金，如墨西哥的PROGRESA计划，这些计划或许有利于将资源分配给儿童。南非在种族隔离结束后，实行了一种慷慨的公共养老金制度，主要针对那些无个人养老金的65岁以上的男人和60岁以上的女人。在这些老人当中，很多都与他们的儿女及孙子孙女住在一起，家里的钱是公用的。然而，只有在祖母与孙女住在一起时，孙女才会受益——那些女孩一般都发育得很好。但获得养老金的祖父则不会起到这样的作用。还有，只有当女孩的外祖母获得这笔养老金时，这种效果才会显现。

笔者倾向于认为，男人比女人要自私得多。然而，这或许恰恰体现了那些准则与社会期望，也就是我们认为在家庭决定上扮演重要角色的因素。或许，人们期望女人能将自己获得的意外钱财用来贴补家用，而并不期望男人这样做。如果情况真的是这样，那么不仅谁挣钱很重要，怎样挣钱也很重要：女人或许还未察觉，她们自己付出劳动所赚的钱“属于”其家庭或孩子。有些矛盾的是，或许恰恰是由于女性在家庭中的传统角色，公共政策才会倾向于她们。

现在，我们回到穷人是否想建立大家庭的问题上来。帕克·苏达诺想要9个孩子，他的大家庭并非由于缺乏自控力或避孕措施而形成的，也不是社会强加于他的一种准则（不过他曾做出的决定或许是基于这样的准则，而他的妻子并没有告诉我们她自己的想法）。同时，他相信，抚养9个孩子使他陷入贫穷。因此，他并非真的想要这么多孩子。他之所以需要9个孩子，是因为他不知道到底哪个孩子将来有能力给他养老。在一个理想的世界中，他宁愿少要几个孩子，好好地将他们抚养长大，而且他将来也不一定要依赖孩子们。

尽管美国很多老年人都愿意多花一点儿时间，同自己的孩子、孙子孙女在一起（如果电视剧中所演的值得相信的话），但他们也有自己的生活选择——这要归功于社会保险及医疗制度——这种选择对于他们的自尊心及自我认同感很重要。这也意味着，他们不需要生很多孩子，从

而确保将来有人照顾他们。他们想要几个孩子就可以要几个，如果孩子们都不愿或不能照顾他们，公共福利制度则可以完成这一任务。

因此，最有效的人口政策或许就是，让人们觉得没必要生很多孩子（特别是儿子）。有效的社会保障体系（例如医疗保险或养老金）或金融业的发展使人们能够受益于退休金，这会导致生育率的大幅度下降，或许还会减少歧视女性的现象。在本书的第二部分，我们将探讨怎样做到这一点。

[\[1\]](#) 总生育率，也叫总和生育率，指该国家或地区的妇女在育龄期间，每个妇女平均的生育子女数，不代表妇女们一生的生育子女数。国际上一般以妇女15~44岁或15~49岁为育龄期。
——编者注

第二部分

慈善机构

第六章

赤脚的对冲基金经理

对于穷人来说，冒险不可避免，他们常常自己做着小生意，或是经营农场，或是做零工，基本上得不到任何就业保障。在这样的生活中，一场不好的突变会产生灾难性的后果。

2008年夏，在印尼万隆省的城市贫民区，伊布·蒂娜和她的残疾母亲、两个兄弟及4个孩子（3~19岁）住在西卡达斯的一间小房子里。三个小一点儿的孩子偶尔还会去上学，但最大的那个孩子已经辍学了。蒂娜的两个兄弟都未成家，一个是按日挣工资的建筑工人，另一个是出租车司机，他们挣的钱供一家人的花销，但似乎永远也不够交学费、不够给孩子买吃的穿的，也不够照顾生病的母亲。

然而，这并不是蒂娜生活的全部。她年轻时在一家服装厂上班，婚后便帮着丈夫打理服装生意，他们手下曾有4个员工，生意也做得不错。但他们信任的一个生意上的熟人给了他们一张2 000万印度尼西亚盾（购买力平价3 750美元）的空头支票，从此他们的麻烦就来了。他们报了警，而警察却向他们索要250万印度尼西亚盾的好处费，说是给了钱才同意着手调查。付了钱之后，警察的确逮捕了诈骗者，由于这个人承诺偿还欠款，因此只入狱一周便获释了。在偿还了蒂娜400万印度尼西亚盾之后（警察后来又要走了200万），诈骗者承诺将慢慢偿还余下的欠款，但此后他便杳无音信。蒂娜和丈夫交了450万的好处费，却只追回了400万的欠款。

在接下来的三四年里，夫妇俩努力工作，试图东山再起，最终通过政府的一个借贷计划，从PUKK贷款了1 500万印度尼西亚盾（购买力平

价2 800美元)。他们用贷款做起了服装生意，第一批大订单是短裤。于是，他们从服装厂购置了短裤，将短裤熨平并包装好，但这时订购商取消了订单，结果上千条短裤没人要，他们陷入了手足无措的境地。

一连串灾难给他们的婚姻造成了巨大压力，在第二次祸事之后不久，他们便离婚了。蒂娜带着4个孩子搬到了娘家，还带去了一大堆短裤。我们见到她时，她仍在努力平复自己内心的创伤，她说自己真的没有精力再做生意了。蒂娜认为，等她觉得好一点儿，她会利用母亲房子的一部分，开一家小的杂货店，或许专卖一些穆斯林节日穿的短裤。

更糟糕的是，蒂娜的大女儿需要特殊的照顾。4年前，大女儿曾遭到绑架，绑架她的是住在她家旁边一个无家可归的人。这个人几天后便放了她，但大女儿因此留下了心理阴影，从此便待在家里，既不去工作也不去上学。

蒂娜是否太倒霉了？从某种程度上看的确如此。她认为，女儿遭到绑架是一次意外事件（不过这还与她们家离铁路很近有关，那里常常住着很多无家可归的人），但她同样坚信，她生意上的厄运其实就是那些小企业主生活的写照。

贫穷的风险

一个国际金融领域的朋友总说，穷人就像对冲基金经理一样——他们的生活充满了风险，而唯一的不同点就在于二者的收入水平。实际上，他对于这个问题的估计过于保守了：与几乎所有的小业主及农场主不同，对冲基金经理不需要承担自己全部的损失。此外，穷人常常要为他们自己的生意筹集所有资金，这些资金要么来源于家里的积蓄，要么是从别处挪借的，而这种情况是大多数对冲基金经理无须面对的。

很多穷人都经营着自己的小生意或农场。在我们针对18个国家的调查数据中，平均50%的城镇穷人从事着非农业工作，而从事农场生意的

乡村穷人在25%~98%之间（南非是一个例外，黑人人口有史以来一直被排挤在农业之外）。此外，很多这样的家庭也做非农业生意。而且，大部分由穷人耕种的土地都缺乏灌溉，这使耕种收入在很大程度上取决于天气。一场旱灾或是雨下得迟一点儿，都会导致未经灌溉的土地农作物歉收，半年的收入也成了泡影。

并非只有业主或农场主才需要承担收入风险。对于穷人来说，按天计算工资的零工也会带来一定的风险：在农村地区极度贫穷的人之中，半数以上是这样的零工。在城镇地区，零工的比例约为40%。如果这种零工够幸运的话，他们可以在建筑工地或农场找到能持续几周或数月的工作，但通常只能找到几天或几周的工作。零工永远都不知道，手头的活儿干完之后还能不能找到别的活儿。如果生意上出了问题，这份工作立即就会消失，比如我们在第二章中提到的帕克·索林，他没过多久就失业了，其原因在于化肥价格和油价的上涨，以及农民劳动力人数的减少。因此，与固定工人相比，零工的工作日更少，很多零工一年也干不了几天活儿。印度古吉拉特邦的一项调查发现，零工平均每年工作254天（上班族为354天，个体户为338天），1/3最底层的零工只工作137天。

农业领域的大灾难，如1974年孟加拉国的旱灾（工资相对于购买力下降了50%，而且据估算，多达100万人死于这场灾难），还有非洲的粮食危机（如尼日尔2005—2006年的旱灾），引起了媒体的高度关注，但即使是在正常年份，农业收入每年也会发生很大的变化。在孟加拉国任何一个正常年头，农业工资可以高出或低于其平均工资水平的18%。而且，国家越穷，这种变数就越大。例如，印度农业工资的变化幅度是美国的21倍。这并不奇怪：美国农民都有保险，他们可以获得补贴，并受益于规范的社会保险计划；即使在收成不好的年头，他们也不需要解雇自己的工人或降低工人的工资。

变化莫测的因素还不只这些，农产品价格的波动也很大。2005—2008年，粮食价格出现了前所未有的增长。在全球金融危机时期，这一

价格彻底瓦解，过去两年来只是涨到了危机前的水平。高粮食价格原则上会受到生产者（农村穷人）的欢迎，却会伤害到消费者（城镇穷人）。然而，2008年夏，粮食及化肥的价格都破了纪录。与我们在印尼和印度交谈过的人都觉得，他们快撑不住了：农民们认为，成本涨得超过了价格；工人们抱怨说，他们找不到工作，因为农民们都在省钱；同时，城镇居民几乎买不起粮食了。问题并不仅在于价格水平，而是这种不确定性。例如，农民要花很多钱买化肥，但他们无法确定，农作物丰收时的价格是否还能保持较高水平。对于穷人来说，风险并不仅限于收入或食品，我们在前一章谈到的健康问题也是风险的一个主要来源。此外，还有政治暴动、犯罪（如伊布·蒂娜女儿的案例）及腐败的问题。

穷人的日常生活中充满了风险。矛盾的是，有些事件在富裕国家被认为是灾难性的，但这些事件似乎很少在这些国家发生。2009年2月，世界银行总裁罗伯特·佐利克警告全球首脑们：“全球经济危机将成为很多发展中国家的人类危机，除非他们采取有针对性的措施，保护社区中的弱势群体。尽管世界上的大部分地区都在专注于拯救银行及激励方案，我们不应忘记发展中国家的那些穷人，如果这些国家的经济发生变动，那些穷人受到的影响会大得多。”世界银行发言人在谈到这一主题时还说道，随着全球需求的下降，穷人将失去他们的农产品市场、在建筑工地的零活儿，以及他们在工厂里的工作。由于缺乏外部援助，并伴随着税收减少的压力，穷国政府将会削减对学校、健康设施及援助计划的预算。

2009年1月，我们和索米妮·森古普塔——当时《纽约时报》驻印度的记者——来到印度孟加拉邦玛尔达农村地区。她想写一篇关于全球危机怎样影响穷人的报道。森古普塔生长在加利福尼亚，但能说一口流利的孟加拉语。别人告诉她，德里很多建筑工地的大量工人都来自玛尔达。而且，森古普塔了解到，德里的建筑业发展得很慢。因此，我们来到了一个又一个村庄，问一些年轻人他们的迁移经历是怎样的。

每个人都认识迁移过来的人。很多人是为了回家过穆哈兰姆月^[1]，印度很多的穆斯林都过这个节。每个人都很乐意和我们谈起他们的移居经历。很多母亲告诉我们，印度南部或北部的一些遥远的城市是什么样的，如卢迪亚纳、哥印拜陀和巴罗达，他们的儿子和侄子目前就在那儿生活和工作。当然，我们也听到了一些悲惨的经历——一个女人谈起，她儿子因患一种神秘的疾病而死在了德里——但她的口吻却很乐观。森古普塔问：“市里能找到工作吗？”“是的，市里有很多工作机会。”“你听说过裁员吗？”“没有，孟买没有发生裁员，一切都很好”……我们还来到了火车站，想看看是否有人因丢掉了工作而返乡。在那里，我们见到了三个正赶回孟买的年轻人。其中一个人从没来过孟买，其余两个人都是老手，他们向那个没来过孟买的人保证，他一定能在这儿找到工作。直到最后，森古普塔也没写出穷人如何受到全球经济萎缩影响的文章。

关键并不在于，孟买的建筑工作在危机时期没有减少——有些工作的确减少了——对于大多数年轻人来说，目前最重要的现实问题是机会。他们仍然可以找到工作，工资是在村里干活儿的两倍多。相对于他们的痛苦经历——每天都担心找不到工作——流动建筑工人的生活似乎还是很有吸引力的。

当然，全球经济危机的确增加了穷人的风险，但对于他们每天需面对的全部风险来说，这并不算什么。即使没有令世界银行担心的全球危机，情况也会是这样。1998年亚洲经济危机期间，印度尼西亚盾贬值75%，粮食价格上涨250%，国民生产总值下跌12%。然而，种植大米的农民（一般是最贫穷的人群之一）实际购买力却提高了。只有政府雇员及工资相对固定的人，才陷入了糟糕的境地。1997—1998年，泰国爆发金融危机，经济下滑10%。即便如此，在接受调查的约1 000人中，2/3的人表示，他们的工资下降主要是因为一场旱灾。只有26%的人说主要原因是失业，但几乎可以肯定的是，失业并不是完全由这场危机造成的。在很大程度上，对于穷人来说，事情似乎并不比往年更遭，因为他

们的境况一直都很糟。他们正在面对一些非常熟悉的问题。在穷人看来，每一年都过得像身处一场巨大的金融危机一样。

穷人不仅过着风险更大的生活，而且同样一场灾难，可能会对他们造成更大的伤害。首先，对于手里本来没有几个钱的人来说，削减消费是极为痛苦的。如果一个不太穷的家庭需要削减消费，家庭成员或许就要少打电话，少买点儿肉，或是将孩子送到更便宜点儿的寄宿学校。显然，这都会令人感到痛苦。但对于穷人来说，大大削减收入可能就意味着一些必要开销的削减：去年，我们在乌代布尔农村地区对一些极度贫穷的家庭进行了调查，其中45%的成年人常常吃不饱饭。这是穷人最憎恨的一件事：与那些能吃饱饭的被访者相比，吃不饱饭的被访者表示，他们过得很不快乐。

其次，当今天收入与未来收入之间的关系呈S形时，与目前的不愉快相比，一场灾难对于穷人的影响或许会更糟。在图6-1中，我们画出了印尼女商人伊布·蒂娜今天收入与未来收入的关系。

我们在第一章中看到，对于几乎没有投资能力的人来说，如果投资回报相对较小，那么就可能会产生一个“贫穷陷阱”。而对于投资能力较高的人来说，投资回报也会更高。伊布·蒂娜显然就属于这种情况。在这个案例中，明天收入与今天收入的关系呈S形，因为她的生意要具备赢利所需的基本规模（在第九章，我们会看到，这是穷人做生意的一个主要特征，因此她的情况很常见）。在灾难之前，她和丈夫手下有4个员工，有足够的钱购买原材料，雇用员工制作服装，这是一个非常赚钱的模式。在这之后，他们能做的只是买进成品短裤并进行包装，这种生意相对来说不怎么赚钱，或者根本就不赚钱。在支票被退回之前，伊布·蒂娜和她的丈夫处于“贫穷陷阱”之外。如果跟随他们的轨迹，我们会看到，他们正沿着最终实现高收入的轨道前进。然而，那场灾难卷走了他们全部的资产，并使他们掉进了“贫穷陷阱”。后来，他们赚的钱越来越少，变得越来越穷：当我们见到伊布·蒂娜时，她已经沦落到需要靠她兄弟的接济生活的地步。因此，这一“S”形世界的一场灾难会产生永

久性后果。如果今天收入与明天收入的关系呈“S”形，这个家庭便会脱离通往中产阶级之路，转而踏上永久贫穷之路。

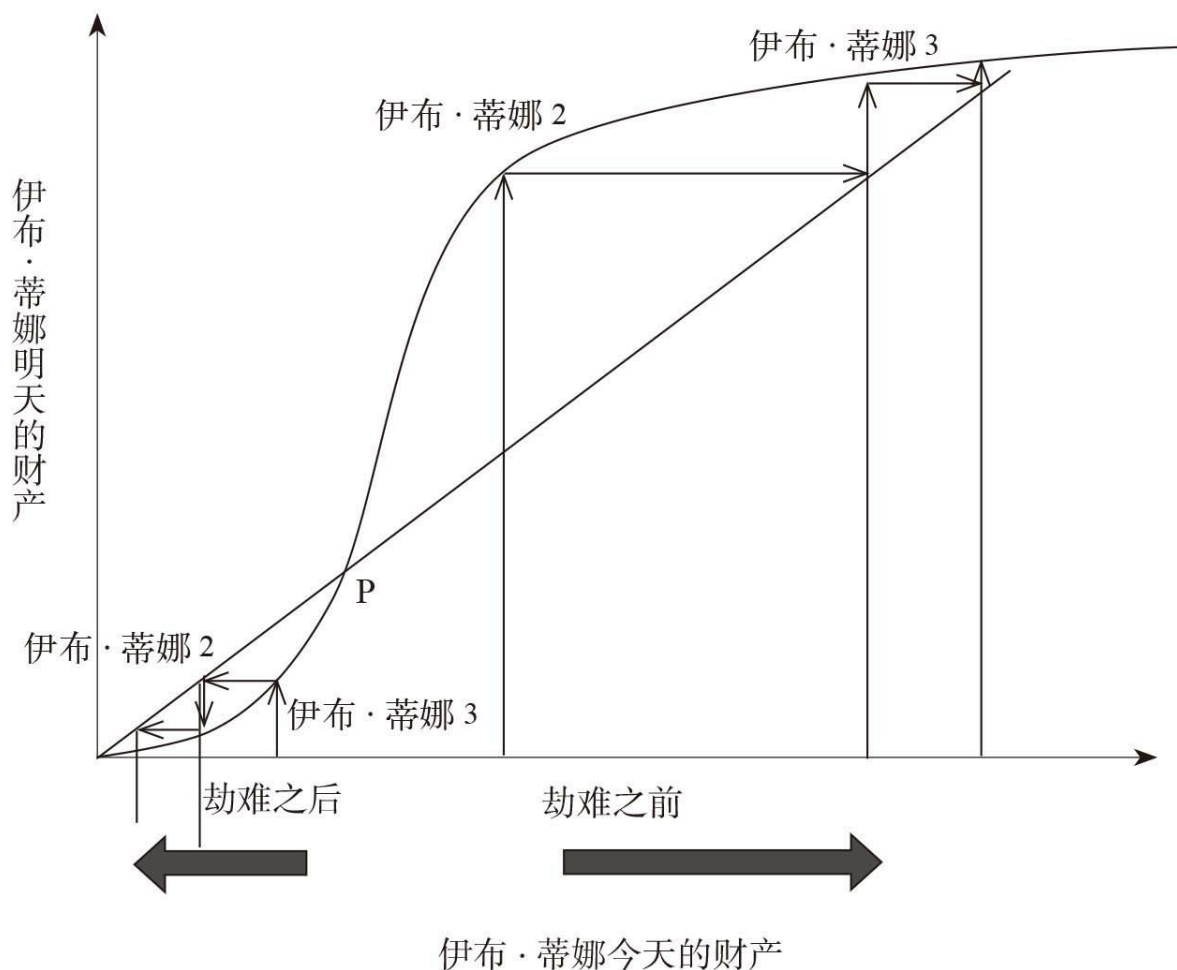


图6-1 一次冲击对于伊布·蒂娜财产的影响

这种情况常常会受到一种心理过程的强化。失去希望，感到没有出路，这会大大降低人们渡过难关所需的自控力。我们在第二章看到，帕克·索林就属于这种情况，他曾在农场工作，但现在只是偶尔钓钓鱼。伊布·蒂娜也是一样。他们似乎都不具备振作起来、从头再来的心理素质。我们在乌代布尔见到了一个人，他在回答一个标准的调查问题时说，他曾经感到“担忧、紧张和不安”，这甚至影响了他一个多月的日常活动，如睡觉、工作和吃饭。我们问他为什么会这样，他说因为他的骆驼死了，从那以后他就一直哭泣，并总感到紧张。我们接着问他，是否曾想办法治疗这种抑郁症（比如找朋友、医疗保健人员或传统医生谈谈心），他似乎很不耐烦地说：“我失去了我的骆驼，当然会伤心了，没

什么大惊小怪的。”

这种影响或许还来自其他一些心理因素：面对风险（不仅包括收入风险，还有死亡或疾病的风险）会使我们为此担忧，而担忧会给我们带来压力，产生抑郁情绪。在穷人当中，抑郁的症状更为普遍。我们在感到压力时更难集中注意力，这可能会降低我们的效率。尤其值得注意的是，贫穷与身体所分泌的皮质醇水平密切相关，因为皮质醇水平标志着压力的大小。相反，当家庭成员接受某种援助时，他们的皮质醇水平就会有所下降。例如，与母亲未接受墨西哥现金转移计划的孩子相比，受益于该计划的地孩子的皮质醇水平要低得多。这一点很重要，因为皮质醇会直接损害人的认知及决策能力。由压力释放的皮质醇会影响大脑的部分区域，如前额皮质、类扁桃体、海马区，这些都是认知功能的重要区域；特别是前额皮质，该区域对于抑制冲击响应很重要。因此，将实验对象置于实验室的压力环境之下、面对不同的经济选择时，他们不太可能会做出理智的决定。

障碍

穷人怎样应付这些风险呢？在面临工资或收入下降时，穷人的一个自然反应就是，增加工作量。然而，这有时是一种自欺欺人的做法。如果在时局不好时（例如一场旱灾或成本价格上涨），所有的穷人都想增加自己的工作量，他们会相互竞争，导致工资水平进一步下降。如果他们不能在村外找到一份工作，这种情况会变得更严重。因此，在印度那些较为封闭的村庄里，劳力们更难走出去寻找工作，同一类旱灾会对这里产生更为消极的影响。在这些地区，在解决工资降低的问题上，增加工作量并不一定是一种有效的方式。

如果灾后增加工作量并非一个好选择，那么最好的办法常常是，通过业务多元化来缩小风险范围，就像对冲基金经理一样。很明显，穷人为此投入了大量的智慧。唯一的不同之处在于，穷人选择了多样化的活

动，而不是金融工具。一个关于穷人的显著事实就是，一个家庭似乎会涉足多种职业：在对孟加拉邦27个村庄展开的一项调查中，即使那些声称以耕作为生的家庭，也只是花了40%的时间从事耕作。调查中的一般家庭都有三个成员在工作，涉及7种职业。尽管大多数农村家庭都从事农业方面的工作，但这往往不是他们唯一的谋生方式。这可能是一种降低风险的方式——如果一项活动赔了钱，其他活动还能让他们维持生计。不过，我们将看到，这其中或许还有其他一些原因。

在一个村庄的不同位置有很多块地，这也会使风险在一定程度上有所分散。当村里的一个区域遭受病虫害时，其他区域则可能安然无恙；如果不下雨，在更容易吸收地下水的地里，庄稼存活的概率更大。而且，最令人惊讶的是，同一村庄的不同区域可能会有不同的小气候，这是由暴露程度、坡度、高度及湿度所决定的。

临时性迁居也可以从这一层面来加以解释。一家人全都迁居城里较为少见。通常情况下，选择迁居的家庭成员大多为印度或墨西哥的男人或十几岁男孩，还有中国、菲律宾及泰国的女孩，其他人则留在家里。这可以确保一个家庭的财富并未全都押在去城里工作的人身上，还可以保持这个家庭在村里的人际关系。我们将看到，这种人际关系常常是非常有用的。

穷人降低风险的另一种方式是，保守地经营他们的农场或生意。例如，他们或许知道有一种新型农作物的产量更高，却不去耕种这种作物。固守传统方法的一个好处就是，农民不需要去买新的种子，他们可以再种植上个季节省下来的种子——新种子常常要花费很多钱。在一切顺利的情况下，农民们能赚到几倍于投资新种子的钱，但作物歉收情况还是有可能出现的（比如不下雨），到那时，农民就会赔掉用来买新种子的额外投资。

家庭还会利用一些富有创意的方式来分散风险。印度的农户利用婚姻作为一种分散大家庭“风险组合”的方式。一个女人婚后搬到婆家所在的村庄，娘家与婆家之间就建立了一条纽带，在遇到麻烦时，两个家族

便可以寻求对方的帮助。农户一般会将自己的女儿嫁到不远不近的村庄，既方便与亲家建立关系，气候格局又不会完全相同。这样一来，如果一个村庄受灾，另一个村庄没受灾，他们就能向对方伸出援手。另一种保险的方式或许就是，生很多个孩子。别忘了，帕克·苏达诺有9个孩子，就是为了保证至少有一个能为他养老。

穷人应对风险的所有方法一般都很昂贵。在农业领域就有很好的证明：在印度，有些贫穷农民住在年均降雨量不太正常的区域，他们利用农业投入来获取利润的方式较为保守，且效率较低。如果这些农民住在年均降雨量可预测的地区，那么他们的利润率就会上涨35%。此外，受这种风险影响的只有穷人；对于较为富有的农民来说，农作物利润率与雨水变量之间并无关联，这或许是因为，他们承担得起作物歉收的损失，因此他们愿意承担这份风险。

贫穷农民常常采用的另一种策略是，做某人的佃农。也就是说，地主支付部分耕作成本并收取部分成果。这种方式以激励为代价降低农民风险：由于知道地主将拿走地里所种任何作物的一部分，农民努力工作的热情就会减少。印度的一项研究表明，与享有自己地里作物所有权的农民相比，佃农所付出的耕种热情将减少20%。结果，这样的土地耕种得较为粗糙，利用率也较低。

很多穷人都身兼数职，但这同样是缺乏效率的。如果不够专业的话，他们很难成为任何一个领域的专家。在城市里，有些女人会涉足三种不同的职业，而有些男人却无法专注于一项工作，因为他们想每隔几周就回到村里。这些人会放弃学习其主业方面的技能及增加经验的机会，进而错失专门从事其擅长领域的收益。

因此，一旦遭受某种冲击，穷人不仅会面临很大的风险，担心坏事的发生，他们充分认识自己潜力的能力也会受到负面影响。

互相帮助

另一个处理风险的方式是，村民们相互帮助，渡过难关。大多数穷人都住在村庄或社区中，他们有一个范围广泛的熟人网络：基于宗教或种族的大家庭及社区。尽管有些灾难会影响到关系网中的每个人，但有些困难则更为具体。如果目前处境好的人帮助了有难处的人，那么当前者有难处时一样可以得到对方的帮助，这样每个人都会过得更好：助人为乐并不仅限于慈善机构。

在克里斯托弗·尤拉所做的一项调查中，这种非正式保障的成效与局限得到了体现。尤拉在尼日利亚乡村地区住了整整一年，他让村民们记录下互相馈赠的每件礼物或每笔非正式借款，以及还款的具体条件。每个月，他都会问村民们是否发生过什么坏事。他发现，无论在任何时候，每个普通家庭都与平均2.5个其他家庭存在借贷关系。此外，贷款条件会根据借贷双方的情况进行调整。当借款人遭遇一次灾难时，他会偿还得少一些（通常少于原始借款量），但如果贷款人遇到难事时，借款人实际上会偿还比借款更多的钱。对于减少每个人所面对的风险，这种密集的相互借贷网络发挥着巨大的作用。然而，这种非正式互助也存在一定的局限性。即使关系网中所有人的总收入没有改变，但在有些家庭遭遇一次灾难时，他们仍然需要缩减开支。

一个较大的研究机构对这一非正式保险现象进行了调查，通过对科特迪瓦、泰国等一些国家的调查，他们发现了一个共同点：尽管传统的互动网络的确有助于分摊灾难的影响，但这种网络所提供的保障并不是完美的。如果风险有了很好的保障，一个家庭的消费水平就应根据其平均收入能力而定，始终保持一个大致水平：在一个家庭处境不错时，它会帮助别的家庭；而在其境况不好时，别的家庭也会帮助它。然而，我们常常看到的情况并非如此。

特别是健康危机，穷人在这方面极度缺乏保障。在印尼，如果一个家庭成员得了重病，那么这个家庭的消费水平就会下降20%。一项在菲律宾展开的研究表明，在涉及非致命重病的情况下，村庄内部的互助程度非常糟糕。当一个家庭收成不好或家里有人失业时，村里的其他家庭

会向其伸出援手。遭遇困境的家庭会收到礼物、无息贷款及其他形式的援助。然而，当个人患上某种疾病时，情况显然就大不相同了，人们普遍认为他的家庭应对此负责。

这种医疗保障的缺乏非常令人惊讶，因为各个家庭的确在其他方面相互帮助。在前面的章节中，我们谈到了伊布·艾姆塔特，她是在爪哇岛一个小村庄见到的女人，她的丈夫患有眼疾，孩子不得不辍学，因为她负担不起治疗孩子哮喘病的医疗费。伊布·艾姆塔特向当地放债人借了10万印度尼西亚盾（购买力平价18.75美元），用于支付丈夫眼疾的医疗费。当我们见到她时，她已经欠款100万印度尼西亚盾了（加上逐渐增多的贷款利息）。她非常担心，因为放债人威胁说，如果她还不起钱，就要拿走家里所有的东西。然而，我们在采访过程中发现，她的一个女儿刚刚给了她一台电视机。女儿自己刚刚花80万印度尼西亚盾（购买力平价150美元）买了一台新电视机，于是决定将那台旧的（仍然很好用）送给母亲。我们有些惊讶：如果女儿留着那台旧电视机，给父母一些钱还款，这不是更合理吗？我们问艾姆塔特：“难道没有一个孩子能帮忙还款吗？”她摇了摇头，回答说孩子们也有自己的困难，他们也要照顾自己的家——她的意思是说，她不愿孩子们以馈赠的形式帮助她。她似乎认为，没有人帮她解决医疗费是很正常的。

为什么人们不向彼此提供更多帮助呢？为什么某些风险未得到很好的规避呢？

对此，我们似乎有充分的理由，或许我们不愿向朋友或邻居提供无条件的帮助。一方面，我们或许会担心，保证向某人提供帮助可能会使人们产生一种惰性心理——这就是所谓的道德风险。或者，人们可能会在没有必要时提出需求。或者，相互帮助的许诺并未真正实现：我帮助了你，但轮到你帮助我时，你却总是在忙别的。

我们为何会不愿帮助别人？这方面的解释似乎有很多。但我们尚不清楚，这是否可以解释不去帮助那些病重的人，因为患病并非一种选择。大多数经济学家认为，非正式保险来自这样一种情况，我们之所以

帮助别人，是因为我们日后可能也需要别人的帮助。然而，情况并非完全如此。例如，或许我们会在紧急关头向邻居伸出援手，但当时我们可能并没想过自己也会遇到这种问题。这可能仅仅是出于看到邻居挨饿而袖手旁观是不道德的。贝奇·哈特曼和吉姆·博伊斯合著了一本关于孟加拉国农村生活的书，书中的背景是20世纪70年代中期。书中描述了互为邻里的两个家庭，一个信仰印度教，一个是穆斯林，两家的关系并不是很亲密。印度教家庭失去了主要劳动力，因此一家人都在挨饿。出于绝望，这个家庭的女人常常越过栅栏，到邻居家的院子里偷点儿能吃的树叶。而那个穆斯林家庭知道这一切，但决定睁一只眼闭一只眼。穆斯林家庭的男人说：“我知道她的人品并不坏，如果我陷入了她那样的处境，我可能也会偷东西的。当我发现少了点儿东西时，我会努力做到不生气。我总想：拿走东西的人一定比我更饿。”

人们会在彼此遇到难处时互相帮忙，这是出于一种道德责任感，并不是他们盼望着将来能得到回报。这一事实有助于说明，为什么非正式的关系网不具备处理健康问题的能力。即使是一个非常贫穷的家庭，如果家里还有饭吃而邻居却在挨饿，他们也会给邻居一口吃的。然而，帮助别人支付医疗费用这类情况已经超出了互助行为的界限：鉴于医疗费用极为昂贵，很多家庭将不得不因此倾家荡产。因此，将健康问题列在助人为乐的基本道德责任之外，还是说得通的。因为要想解决这个问题，需要一种更高的社会契合度。

互助保险是一种助人为乐的道德责任，这种观点说明了为什么在尼日利亚的一些村庄，村民们助人为乐都是从个人出发，而不是大家都去帮助一个对象，虽然以后面这种方式分摊风险会更有效。这或许还有助于解释，为什么伊布·艾姆塔特的女儿给了母亲一台电视机，却没有帮她支付医疗费。她不想为父母的健康承担全部责任，也不指望其他兄弟姐妹能慷慨解囊。因此，她选择在力所能及的范围内，为她的父母做一点事情。

穷人的保险公司在哪里？

鉴于非正式互助网络的保障有代价高昂的风险及局限性，我们肯定会想，为什么穷人没有更多的渠道获取正式保险，也就是由一家保险公司提供的保险？然而，任何形式的正式保险在穷人当中都很少见。医疗险、坏天气险，还有牲畜死亡险，这些都是富裕国家农民生活中的标准保险产品，而在发展中国家则多多少少是欠缺的。

既然小额信贷是人人皆知的，对于高尚又有创意的资本家来说，穷人的保险似乎是一个明确的机会目标（《福布斯》专栏称之为“穿不透的自然市场”）。穷人面临着大量的风险，如果保险费用合理的话，他们应该愿意为自己的生活、健康、牲畜或庄稼投一份保。几十亿穷人都在等待着投保，即使每项政策只有微薄的利润，这也是一桩大买卖。同时，这也会为全球穷人带来很大的帮助。这一切似乎只缺少某个组织这一市场的人。因此，一些国际组织（例如世界银行）及大型基金会（例如比尔和梅琳达·盖茨基金会）投资了数亿美元，鼓励穷人参与投保。

当然，这种保险的提供显然存在很多难处。这是一些基本问题，并不仅限于穷人，但在贫穷国家较为突出，因为它们很难对保险公司进行有效管理，也很难对被保险人实行监督。我们已经提到过道德风险：一旦人们知道自己无须承担全部后果，他们就可能会改变其行为（不那么认真耕种、在医疗方面花更多的钱等）。以医疗保险为例，我们已经看到，即使没有医疗保险，穷人也总会去拜访不同类别的医疗从业人员。如果能够免费看病的话，他们会怎样呢？医生是否还有理由让病人做一些不必要的化验、为其开一些不必要的药品——特别是在他们有自己的实验室的情况下（美国和印度的很多医生都有自己的实验室），然后到药店去拿提成？一切似乎都表明：病人想看到行动，因此他们更喜欢会开药方的医生，而医生开的药越多，挣得就越多。在卫生保健服务管理不善的国家，任何人都能以“医生”的身份开家药店，为门诊病人提供基于报销制度的医疗保险，这似乎是他们走向破产的第一步。

另一个问题是“逆向选择”。如果保险是非强制性的，那些知道自己将来可能会出问题的人，参保的概率或许更大。这也无所谓，只要保险公司清楚这一点即可，因为这可以折算成额外的费用。然而，如果保险公司并不能确定人们是否因目前需要而参保，他们所能做的只有提高每个人的投保费。不过，更高的费用会使事情变得更糟，因为这会赶走那些觉得自己将来可能不需要保险的人。这样一来，问题就变得更严重了。因此，在美国，人们很难以合理价格参加医疗保险，因为他们无法说服自己的老板为员工投保。所以，价格合理的医疗保险计划一般都是强制性的——如果每个人都必须参保，保险公司就不会承担高风险。

第三个问题是明目张胆的欺诈行为：怎样防止医院给保险公司提供大量虚假索赔证明，或收取病人不必要的医疗费？而且，如果一位农民为自己的一头水牛投了保，怎样才能防止他谎称自己的水牛死了？印度工业信贷投资基金会的纳奇凯特·摩尔和宾杜·安纳斯来自印度的同一金融部门，该部门主要致力于为穷人提供更好的金融服务。他们略带自嘲地对我们讲，很多年前，他们第一次灾难性的尝试是提供牛险：首先，一大堆投保人都声称自己的牛丢了。于是，他们决定，要想索赔死去的动物，主人必须提供死牛的耳朵。结果繁荣了牛耳市场：任何死去的牛无论投保与否，耳朵都会被割掉并卖给那些投保牛险的人。这样一来，他们既可以得到索赔，又保留着自己的牛。2009年夏，在我们参加的一次会议上，印度IT巨头印孚瑟斯公司创立者、前首席执行官南丹·尼勒卡尼对其独特身份认证的计划进行了说明，因为政府一直要求他为每个印度人提供一种“独特身份证”。他向听众们保证，只需10个指纹及一张虹膜照片，就足以准确地对每个人加以认证。摩尔听得很认真，当尼勒卡尼停顿时，摩尔突然说：“太遗憾了，牛没有手指。”

某些险种比较容易投保，例如天气。如果附近气象台测量的降雨量在特定水平之下，农民就应估算一下保险公司支付给他的钱款数量（根据他所支付的保险费）。由于没有人能控制天气，而且人们无法判断该为此做些什么（不同于医疗的情况，人们必须决定需要哪种化验或治疗），因而不存在道德风险或欺骗行为。

在医保范围之内，为灾难性健康问题投保（重大疾病、事故），似乎比为门诊病人支付费用更容易。没有人无缘无故地想做手术或化疗，而且治疗与否很容易得到验证。虽然过度诊治的危险仍然存在，但保险公司可以就支付哪项治疗费用设限。但这仍然存在一个大问题，即保险公司并不想只有病人来投保。

避免逆向选择的技巧就是，找到出于健康之外的原因集中来投保的目标人群——一家大公司的员工、小额信贷客户、公费医疗者……尝试着让他们参保。

正因为如此，很多小额信贷机构（MFI）想到了提供医疗保险的方法。他们有大量的借款人资源，可以向这些人销售保险产品。而且，由于重大疾病问题，有时原本信誉良好的小额信贷客户也会变成违约者，小额信贷机构投保也将因此承担一定的风险。此外，向客户收取保险费会很容易，因为贷款负责人每周都会与他们见面——实际上，他们可以将保险费折算到贷款中。

2007年时，SKS小额信贷公司是印度最大的一家小额信贷机构。该机构引入了一种名为“Swayam Shakti”的试点医疗保险计划，涉及生育保险、住院治疗险及意外事故险。为了避免一些群体进行逆向选择，SKS强制为他们投保该计划。为了解决潜在的欺骗问题，投保收益范围被设限，该计划鼓励客户们前往那些与SKS有长期关系的医院。为了使其更加人性化，去这些医院的客户们获得了一种“无现金工具”：只要他们的治疗涉及一种投保疾病，他们就无须支付费用——SKS会直接向医院支付。

当SKS开始引入这一保险产品时，该公司尝试着强制客户投保。但由于客户提出了抗议，SKS决定只在首次延期时进行强制性投保。结果，有些客户决定不再延期贷款了，于是SKS逐渐失去了提供该保险地区的客户。几个月之后，SKS贷款延期率从60%左右降至50%左右。另一家小额信贷机构的首席执行官问起我们与SKS的合作时，我们回答说正在评估强制性医疗险对小额信贷客户的影响，这位首席执行官听后笑

着说：“哦，这我了解！SKS在哪里推出这种强制产品，我们在哪里的客户就会增多。人们都离开SKS加入了我们的机构！”约1/4的客户想继续从SKS借款，但他们又不想参保，于是利用了这样一个漏洞：他们在一年期保险快要到期之前预付贷款。这样一来，当他们延期贷款时，他们仍然巧妙地处于投保期之内，因此不必支付更多的保险费。针对客户的这一手段，SKS决定将这一保险产品变成自愿性的。然而，只有少数客户自愿投保，导致逆向选择及道德风险再次出现。用于每位投保客户的费用迅速增长，由于处于亏损状态，代表SKS提供保险的印度工业信贷伦巴德保险公司决定，要求SKS停止接受新的投保客户。其他一些试图推出类似计划的组织也遇到了同样的问题，即客户抗议强制性投保。

小额健康保险并不是唯一遇到麻烦的险种。包括我们麻省理工学院的同事罗伯特·汤森在内的一组研究人员，试图对一种简单天气险的影响进行评估。与我们前面描述过的险种类似，当降雨量少于特定水平时，保险公司会支付一定数量的理赔金给客户。这种产品在印度有两个销售区——古吉拉特邦和安得拉邦——都是干旱少雨的地区。在这两个地区，该产品通过一家知名的小额信贷组织进行销售。该组织尝试了各种各样的方法，为农民提供并赠送保险服务。总的来看，签约率依然很低：最多只有20%的农民购买了某种保险，而且只有在这家小额信贷机构的工作人员上门销售时，才能达到这一签约水平。此外，即使买了保险的人也没买多少：如果不下雨的话，大多数农民所买的保险只能弥补其2%~3%的损失。

为什么穷人不想买保险？

投保需求低的第一个可能性就是，政府破坏了这一市场。这就是我们所熟知的需求达人的观点：当市场无法发挥作用时，政府或国际机构的供应过大可能就会受到指责。具体而言，当灾难降临时，那些善良的灵魂会伸出援手，因此人们实际上并不需要保险。

在发生大暴雨的年头，印度一些地区争相想被定为“旱灾区”，因为这样就可以得到政府援助。在政府的建筑工地上，人们可以找到工作、分到食物等。但有一点我们应明确，这不过是穷人需要的一小部分。一方面，政府只在大灾发生时才会进行干预，而不会去管一头牛死了或某人被车撞了这类事。而且，在大多数情况下，救灾物资分发到穷人手中也不够及时。

另一种可能性是，穷人对保险的概念并不是很了解。的确，保险与穷人接触过的大多数交易并不一样。保险是你预先支付一定费用，为将来生活购买的一种保障，但希望自己永远都不会用到。我们在与SKS客户交谈时遇到了很多人，即使他们在过去一年里没有遭遇过祸事，当他们的医疗保险费不能报销时，他们仍然感到很沮丧。我们当然可以将保险的概念解释得更清楚，但我们很难想象，这些人能够巧妙地发现SKS系统中的漏洞，却搞不清楚保险的基本原理。为了销售天气险，汤森想弄清楚人们是否了解保险的运行方式，于是对此做了一个实验。在拜访每一位农民时，销售人员会大声地向他们简要介绍一种假想的保险产品（温度险），然后向潜在客户提出几个假想的问题，主要是关于这种保险怎样生效的。被访者答对问题的比率为75%。目前，我们尚不清楚，普通美国人或法国人是否能做得更好。因此，毫无疑问，将天气险解释得更清楚，对于农民购买保险的意愿并无影响。

农民能够理解保险的核心概念，以及保险是怎样运行的，他们只是对买保险不感兴趣而已。然而，他们还是会考虑买点儿小东西。在任何销售努力的情况下，一次简单的家访会将购买天气险的人数提高四成。在菲律宾，有些家庭被随机挑选出来，完成一份基本调查，其中包含很多关于健康的问题，相对于未填写基本调查的对照家庭，他们最终更有可能购买医疗险。据推测，回答健康方面的问题提醒了他们可能会发生的情况。

即使没有这些小点拨，鉴于发生问题的概率也很高，穷人为什么仍对保险的好处置若罔闻呢？

我们认为，主要问题在于，由于我们在前面提到过的一些问题，市场所提供的险种只覆盖了灾难性的情况，这就带来了大量的问题。

可信度始终是保险产品所面临的一个重要问题，因为保险合同要求一个家庭预付一些钱，而他们将来能否得到补偿则是由保险公司决定的，所以这个家庭一定要完全信任该保险公司。以天气险为例，产品销售小组有时会与来自贝司克斯的人一起——贝司克斯是农民们非常熟悉的一个组织——有时则单独开展工作。他们发现，与贝司克斯的人一起时，签约率会受到很大影响，这表明信任是一个问题。

遗憾的是，这种可信度的缺乏或许是一种地方病，它取决于产品的性质，以及保险公司应对任何欺诈可能的方式。2009年冬，我们访问了SKS的一些客户，这些客户已决定不再续订医疗险。一位女士说，她去医院看胃病，但后来SKS拒绝给她报销，因此她决定不再续订该保险了。由于该险种只覆盖灾难性问题，胃病虽然很可怕，却并不在报销范围之内。我们不知道她是否了解这种区分——毕竟，她去了医院并在那接受了治疗。她还谈到一位购买了另一种保险的女士，这位女士的丈夫死于一种严重的疾病，但她在丈夫去世前还是花了大笔的医疗费。丈夫去世后，她向保险公司提出了理赔要求，但保险公司拒绝支付，理由是她的丈夫从没住过院。很多女士都被这件事吓坏了，于是她们都决定不再支付保险费。从纯粹法律的角度来看，保险公司显然有权拒绝理赔。但另一方面，还有什么事会比这更具灾难性呢？

天气险也存在着很多类似的问题。庄稼可能会枯死，农民可能会挨饿，但如果气象站所测量的降雨量在标准之上，那么该地区就没有人能得到理赔金。然而，还有很多局部气候：在地区平均降雨量在旱灾线之上的年头，很多农民必须承受与灾难几乎相同的损失，这种情况常常发生。在腐败现象很普遍的情况下，让受难的农民接受气象台的定论并不容易。

第二个问题是时间的不一致，这方面我们已在前文谈过。在决定是否买保险时，我们需要现在付出行动（支付保险费），但回报却发生在

未来。这是人类不太擅长的一种推理类型。当保险只覆盖灾难性问题时，这个问题就变得更难处理了：回报会发生在未来——一个特别不愉快的、谁也不愿去想的未来。不去花太多时间预测这些事件，或许是一种自我保护，而且这或许也能说明，人们为什么在答完问卷不得不思考这个问题时，才更有可能去买保险。

出于这些原因，小额保险或许不会成为下一个拥有10亿客户的市场机制：对于市场愿意提供的某些保险产品，大多数人都不太喜欢，这似乎还有一些深层次的原因。而另一方面，穷人显然要为此承担难以接受的风险。

因此，政府需要扮演一个明确的角色，这并不意味着政府必须取代私人保险市场。但要让一个真正的市场出现，政府必须挺身而出。私人公司可以继续销售其正在销售的险种（有严格限制的灾难险、基于指数的天气险等）。但就目前来说，政府应为穷人支付部分保险费。已有证据表明，这是行得通的：在加纳，当农民享受很大一部分天气险补贴时，几乎所有农民都会购买这种保险。因为对灾难的恐惧会使穷人采取昂贵的缓解对策，保险补贴费用可以由农民的额外收入自行抵消。与未接受廉价保险的农民相比，接受这一保险的农民更有可能为自己的庄稼施肥，因而会获得更好的收成，他们吃不饱饭的可能性也变小了。随着时间的推移，人们会逐渐看到保险的好处，感受到这一市场的繁荣，那么保险补贴或许就可以取消了。即使没有这种可能性，只要穷人无须成为自己生活中的对冲基金经理，并因此而实现巨大的潜在利益，这似乎也是一个利用公共资金促进共同富裕的好方式。

^[1] 穆哈兰姆月，意为“圣月”，是伊斯兰历的第一个月，相当于其他历法中的元旦。本月不许打斗。——编者注

第七章

贷款给穷人：不那么简单的经济学

在大多数发展中国家的城市中，我们常常可以看到无数水果及蔬菜摊贩站在街角。每个摊贩（常常是女人）都有一个铺着一层帆布的小推车，上面摆着西红柿、洋葱或是她们碰巧正在卖的任何东西。摊贩们早晨从批发商那里进货（常常是以赊账的方式），然后卖一天的货，晚上将欠款偿还给批发商。有时，他们用来装菜、卖菜的推车也是按天租用的。

在很多富裕的国家，这也是商人做生意的方式：他们获得营运资本贷款，用于生产或购买货物，然后用他们的收入支付贷款。很明显，与富人相比，穷人需要偿还的贷款数额要多。在印度陈耐市，如果水果贩早上从批发商那里进了1 000卢比（购买力平价51美元）的蔬菜，那么她晚上平均需偿还批发商1 046.9卢比。支付的利息为每天4.69%。要想搞清个中原因，我们可以先来计算一下：如果你今天借了100卢比（购买力平价5.1美元），那么你明天就要偿还104.69卢比，如果你延迟一天还款，那么后天你就要偿还109.6卢比。如果借款30天，你就欠了近400卢比；而如果借款长达一年，应还款就高达1 842 459 409卢比（购买力平价9 350万美元）。因此，一份5美元的贷款，如果贷款期长达一年，这一债务将接近1亿美元。

这一高额利率呼吁着小额信贷机构立即行动起来。例如，帕德马贾·蕾迪是斯潘达纳公司的首席执行官，该公司是印度最大的小额信贷机构之一。她告诉我们，她创立该公司的灵感来源于一场谈话，谈话对象是安得拉邦贡土尔市一个拾破烂的人。蕾迪意识到，如果拾破烂的人拥有能买一辆推车的钱，那么，她就无须支付日租金了。省下来的钱，她

在几周内就能买到很多推车。不过，那个拾破烂的人并没有能买得起一辆推车的钱。蕾迪问自己：“为什么没人借给他买一辆推车的钱呢？蕾迪说，拾破烂的人给出的解释是，银行不会借钱给他这样的人。他可以从放债人那里借钱，但借款的利息非常高，根本行不通。最终，蕾迪决定借钱给这个拾破烂的人。他如约还清了欠款，很快发达了起来。不久，蕾迪家门口前来借款的人排起了长队。于是，蕾迪决定辞职并创立斯潘达纳公司。13年后的2010年7月，斯潘达纳公司已拥有420万贷款客户，涉及贷款额高达420亿卢比。

穆罕默德·尤努斯被誉为“现代小额信贷之父”，他的观点与蕾迪大致相同：银行不愿与穷人接触。很多意图谋利的放债人和生意人都想抓住这个机会，向借款人收取高额利息。在这种背景下，小额信贷成为一个非常简单的概念。任何人只要不以搜刮穷人为目的，都可以进入这一市场。他们只向穷人收取一点点足以维持运营的利息，或者稍稍赚取一点儿，但不会很多。由于复利的作用，利息稍微下调就能改变客户的生活。以水果商贩为例，假如他们借到了1 000卢比（购买力平价51美元），即使贷款利息很高（比如每月10%），他们也可以用现金买进蔬菜，而不是赊账进货。一个月的时间，他们就能少付给批发商4 000卢比（购买力平价203美元）的利息，这笔钱足以偿还小额信贷机构的贷款。至少从理论上来说，他们只需几个月就能将生意做大，并摆脱贫穷。

然而，这一简单的情况也会产生问题。陈耐市有很多水果批发商，为什么这些小额信贷机构（或是一位有创意的放债人）不稍稍降低利息呢？这样，它就能一直占领整个市场，并保持一定量的盈余。为什么水果商贩要等待穆罕默德·尤努斯或帕德马贾·蕾迪这样的人呢？

从这个意义上讲，提倡小额信贷的人有些过于保守：在出现垄断的地方，他们要做的不仅仅是引入竞争。另一方面，对于小额信贷消除贫穷的潜能，他们或许有些过于乐观。虽然在各类小额信贷机构的网站上，我们可以看到很多水果小贩变成水果巨头的奇闻，但陈耐市仍然有

很多贫穷的水果商贩。即使他们所在城镇中有很多小额信贷机构，他们当中的很多人也不会向这些机构借钱。难道他们放弃了摆脱贫穷的机会？还是小额信贷并非像我们听说的那样神奇？

贷款给穷人

穷人很少向正规贷款机构借钱，比如商业银行或合作社。我们在印度乌代布尔农村地区的调查中，约2/3的穷人都借过钱。其中，23%是向亲戚借的，18%是向放债人借的，37%是向店主借的，只有6.4%是通过某种正规渠道借的。银行信贷的低比率也发生在了海得拉巴市区，那里有些家庭的生活水平低于每天2美元，他们的借款渠道主要是放债人（52%）、朋友或邻居（24%）、家人（13%），只有5%的借款来自商业银行。在我们所调查的18个国家当中，不到5%的农村穷人会从银行贷款，城镇穷人会这样做的也不到10%。

从非正规渠道借钱所支付的利息一般都很昂贵。在对乌代布尔地区的调查中，对于那些每日生活水平低于99美分的人来说，他们平均每月要为来自非正规渠道的借款支付3.84%的利息（相当于57%的年利率）。即使是美国的信用卡透支（因其代价昂贵而臭名昭著），相比之下也变得微不足道了。发行美国标准信用卡的银行，其年利率约为20%。那些日消费在99美分到2美元之间的人可以少付一点儿：每月3.13%。这种利率差距的产生有两个原因。第一，贫穷程度越低的人，对非正规贷款渠道的依赖性就越小，对正式贷款渠道的依赖性就越大，因为正规的渠道更廉价。第二，与不太贫穷的人相比，穷人向非正规渠道支付的利息一般会更高。贷款人所拥有的土地每多出一公顷，他每月要向非正规渠道支付的利息就会下降0.4%。

利率会因国家及地域的不同而不同，但底线常常是相同的：正常情况下，年利率在40%~200%（或更高）之间，而穷人需支付的利率比富人更高。令人惊讶的是，即便如此，很多人依然在以这一利率水平贷

款。上百万人愿意接受的这一贷款利率水平，一定是美国的救助者所乐于赚取的。那么，为什么投资者不拿着一袋子钱去找他们呢？

并非没人尝试过。从20世纪60年代到80年代末，很多发展中国家都有政府主办的信贷计划，通常附带利率补贴，是专门针对乡村穷人的。例如，自1977年起，印度每在一个城市设立一家银行分行，该银行就需在没有银行的农村地区额外设立4家分行。此外，银行根据政府指示，要将其40%的贷款提供给一些“重要领域”：小公司、农业合作社等。罗宾·伯吉斯和罗西尼·潘德表示，在因这一政策而额外开设分行的地区，那里的人却变得越来越贫穷。

问题在于，这些强制性的信贷计划并非十分有效，违约率出奇地高（20世纪80年代高达40%）。贷款常常受到政治的驱动，而非出于经济需求（在某些地区，大量贷款都是大选之前向农民提供的，因为人们预计这些地区的选举竞争会非常激烈）。而且，这些钱最终都会落到当地实力派的手中。伯吉斯和潘德的研究认为，要想通过设立银行分行为穷人增加1卢比的收入，就需要花掉1卢比以上的费用。此外，进一步研究表明，从长远角度来看，设立更多分行的地区其实会变得更穷。1992年，在印度自由化的改革浪潮中，政府对于在农村开设分行的要求有所下降。而在大多数其他发展中国家，我们也可以看到一种类似的趋势，即政府取消了对公共贷款计划的支持。

或许，社会银行实验是一次失败，因为政府不应插手贷款补贴的事务。政客们发现，将贷款用作馈赠非常具有吸引力，没有什么能比无须偿还的贷款更好的了。然而，为什么私人银行不愿意贷款给小企业主呢？这些人愿意每月支付4%的利息，是一家银行普通贷款的几倍，贷款给他们不是更合理吗？通过美国目前的一些网站，我们得知，富国的潜在贷方可以向穷国的企业家们提供贷款，这是否意味着他们已弄懂了其他人搞不清楚的问题？

或者，也有可能是，非正式放债人可以做到银行做不到的事情。答案究竟是什么呢？为什么贷款给更富有的人成本更少呢？

贷款给穷人——不那么简单的经济学

为什么有些人需要支付高利率？一个标准的解释就是，他们违约的概率更高。这是一道简单的算术题：如果仅仅为了维持运营，一位放债人平均每贷出100卢比，他就要拿回110卢比，即如果不发生违约的话，他可以收取10%的利息。但如果半数的借款人违约了，那么放债人就必须向另一半没违约的借款人至少收取220卢比，一共收取120%的利息。然而，不同于那些由政府支持的银行贷款计划，非正式贷款的违约率并不是很高。这种贷款的偿还时间通常会延迟一些，但完全不偿还还是很少见的。一项对巴基斯坦农村放债人的研究发现，放债人所遇到的一般违约率仅为2%。不过他们收取的平均利率高达78%。

问题在于，这种低违约率绝不是自发产生的，这需要贷方付出很大的努力。加强履行贷款合同并不容易，如果借款人挥霍借款，或是遇到了难处，手头没有现金，那么贷方就无钱可收了。在这种情况下，贷方几乎没什么办法收回贷款。因此，借款人即使在自己有钱时也可能会假装没钱，这对贷方来说则会更糟。如果这种情况不加以制止的话，即使借款人的项目获得了成功，贷方也永远拿不回借出的钱。

为了避免各种故意违约的行为，全世界的贷方保护自身的一个办法就是，收取预付定金。有时还会附加担保，也就是所谓的发起人出资，即倡议人出一部分资金。如果借款人违约，贷方可以通过没收附加担保金来实施惩罚。借款人受到的压力越大，其违约的概率就越小。但这也意味着，借款人所做的担保越大，贷方发放的贷款就会越多。因此，我们看到了那条熟悉的规则（至少在无抵押的投机时期之前），即将可贷款数量与借款人的资金现状挂钩。正如法国人所说的那样，“人们只会借钱给富人”。

也就是说，更穷的借款人所能得到的贷款更少，但这并不能解释，为什么穷人要支付这么高的利息，为什么银行拒绝贷款给他们。这里还有另外一个问题，为了收回贷款，贷方需要了解很多关于借款人的信

息。有些信息是贷方希望在决定贷款之前就了解的，如借款人是否值得信赖、来自哪里、所做生意的性质、收回贷款方面会不会有问题等。贷方或许还想时刻关注着借款人，时常到他家里去看看，确保贷款以承诺的方式使用，并在必要时推动生意向理想的方向发展。所有这一切都要花时间，时间就是金钱，而利率的提升便会抵消这一花费。

此外，很多此类花费并不是以贷款多少来衡量的。即使贷款额非常少，贷方也必须收集某些借款人的基本信息。结果，贷款额越少，作为贷款一部分的监督费用就会越高，而由于这部分费用要由收回的利息来抵消，利率就会变得更高。

更糟糕的是，这会产生一种经济学家所谓的“乘数效应”（Multiplier Effect）。当利率上涨时，借款人有更多理由想办法不偿还贷款。这就意味着，借款人需要受到更为细致的监督，而这又增加了贷款成本。利率会因此而进一步上涨，借款人需要更多的监督，如此循环反复。贷方所承担的风险越来越大，导致利率飞涨。或者，现实中常常发生的情况是，贷方或许决定，贷款给穷人并不可行：他们的贷款额太少，不值得一贷。

一旦我们了解这一点，很多事情便一目了然。贷款给穷人的主要限制在于，收集关于他们的信息会产生费用。因此，穷人大多会向熟悉他们的人借钱，比如邻居、老板、生意伙伴或当地的放债人，这恰恰就是当前正在发生的情况。虽然，这种对于合同执行的强调似乎有些奇怪，但穷人因此会向那些一旦违约就会真正伤害他们的人借款，因为这些贷方无须花那么多时间去监督（借款人不敢犯错），因而贷款会更便宜一些。20世纪60~70年代，在印度的加尔各答市，很多放债人都是喀布尔人——阿富汗的高个子男人，他们肩上挎着一个布袋子，挨家挨户地假装卖水果及坚果，其实大多是以此为掩护，推销他们的贷款业务。那么，为什么当地人不去开展这些业务呢？最有可能的答案就是，这些阿富汗人以凶悍无情而著称，这种说法来自孟加拉邦学生课本中的一则古老的故事，说的是喀布尔人心肠好，但很暴力，他们会杀掉企图欺骗他

们的人。由此我们可以解释，为什么美国暴徒对于很多人来说是“最后贷款人”。

在伦敦1999年8月22日的《星期日电讯报》上，可以看到一篇题为“付钱——否则我们就派阉人去见你”的故事，堪称一次对威胁力量的奇特描述。该报道描述了印度的一些收债者利用人们对阉人的传统偏见，让阉人去找那些长期欠款的人收债。因为人们相信，看到阉人的生殖部位会带来厄运，所以一些阉人会根据指示出现在违约者的家里，威胁他们如果不合作就给他们“展示一下”。

收集借款人的信息会产生高额的费用，这就是即使在每个村庄都有几个放债人的情况下，他们之间的竞争也并未使利率下跌的原因。假如贷方在监督放债人方面有所投资，那么贷方就会在借款人心中拥有良好的信誉，借款人很难再更换贷方。如果借款人到别处去贷款，新的贷方要重新付出同样的努力，这又要花上大笔费用，会使利率上涨到更高。此外，贷方会对新客户持怀疑态度：解除与以前贷方的关系很费钱，那么，他为什么还要那么做呢？这样做显然更费钱。在这种情况下，贷方会更为谨慎，而利率也会进一步提高。因此，尽管贷方可以选择，但借款人一般会与自己已经了解的贷方保持关系。而且，放债人会利用这一机会提高利率。

这还可以解释，银行为什么不贷款给穷人。银行职员并不承担必要的监督职责：他们既不住在村里，也不认识那里的人，而且他们的人员流动也很频繁。那些体面的银行是不会与喀布尔人竞争的，银行不会动辄就要打断某人的腿，或是派阉人去找违约者。花旗银行在印度的分行陷入了很大的麻烦，因为有人发现，它们让当地“小流氓”威胁未偿还汽车贷款的人。而且，即使诉诸法律也无济于事。1988年，印度法律委员会报告说，40%的资产清算（破产借款人）案件都会搁置8年以上。站在贷方的角度想想这意味着什么：即使他们肯定能打赢与违约公司的官司，他们也要等7年才能收回抵押款（在此期间，借款人有充足的机会转移资产）。当然，对于贷方来说，借款人的资产在贷款发生时就已贬

值了。

纳奇凯特·摩尔当时为印度工业信贷投资银行的副总裁之一，他曾向我们描述，他知道一个让农民偿还农业贷款的绝妙好主意：在支出每笔贷款之前，他会要求农民们提供一张等量钱款的长期支票。这样做的好处在于，如果农民拒绝还款，银行就可以叫警察来取支票，因为不兑现支票是一种违法行为。这种方法起初还颇有成效，但后来便逐渐失效了。因为警察意识到，他们需要追踪上百张空头支票，于是他们礼貌地告诉银行，这其实并非他们的职责所在。

即使银行成功收回了贷款，也会产生一定的反效果：银行并不喜欢同“农民自杀”的头条新闻扯上关系。要解决这一问题，特别是竞选在即时，政府喜欢勾销一些未偿还贷款。因此，银行干脆就避免贷款给穷人，让放债人来填补这一市场空白。然而，尽管放债人在收回贷款上有优势，但他们要为贷出款项支付比银行更多的钱。这是因为，即使银行支付的存储利息很低（或没有），穷人也愿意将积蓄存在银行，很少有人会将自己的积蓄押给放债人。而放债人所热衷的“乘数效应”及垄断力量，恰恰可以解释为什么穷人要承受如此高的利率。

因此，穆罕默德·尤努斯和帕德马贾·蕾迪的创造性不仅体现在以更合理的价格贷款给穷人，他们还发现了实现这一点的方式。

对于一个大计划的小见解

在20世纪70年代的孟加拉国，孟加拉康复援助委员会及格莱珉银行中出现了并不起眼的小额信贷业务，但这项业务现在已在世界范围内得到了普及。小额信贷触及1.5亿~2亿借款人（主要是女士），并且可以为更多的人所使用。有时，人们将小额信贷描述得就像是希腊神话中的一个角色（双头怪物）——兼具赢利使命与社会使命——而且据大家所说，其在两方面都取得了令人瞩目的成就。一方面，穆罕默德·尤努斯和格莱珉银行获得了诺贝尔和平奖，并赢得了公众的赞誉；另一方面，

2007年春，墨西哥小额信贷公司——康帕多银行首次公开发行股票，创造了商业领域的一次（具有争议的）胜利。此次发行为该公司筹集了4.67亿美元，不过人们也注意到，该公司收取的费用为100%以上的利息（尤努斯对此公开表示不满，将该公司的首席执行官称为新的高利贷者，但其他小额信贷公司也紧随其后：2010年7月，印度最大的小额信贷公司SKS首次公开发行股票，筹集了3.54亿美元的资金）。

由此可以看出尤努斯不喜欢沾染高利贷的原因，但从某种意义上讲，小额信贷是一种基于社会目的的变相放债。正如传统的放债人一样，小额信贷机构依赖的是其紧密监督客户的能力，但其中会涉及借款人碰巧认识客户的情况。典型的小额信贷合同允许一组借款人贷款，他们为彼此的贷款负责，因此必须尽量确保其他人按时还款。有些组织希望，一些借款人前来借款时彼此认识，它们甚至通过每周组织活动让彼此熟识。这些活动有助于客户更好地了解彼此，而且在一位组员暂时遇到困难时，其他人也更愿意伸出援手。

正如放债人一样，对于那些彻底违约的人，小额信贷机构会威胁再也不贷款给他们，而且会毫不犹豫地动用其在村里的关系网络，对拒不还款的借款人施压。与放债人不同，小额信贷机构的官方政策就是，永远不使用暴力威胁。羞辱的力量确实不小。我们在海得拉巴市见到一个借款人，她正努力偿还几家小额信贷机构的贷款。她说自己从未拒绝偿还任何欠款，即使她要向自己的孩子借钱还债，或是一天不吃飯：她讨厌信贷职员跑到她家门口，在街坊邻居的面前让她难堪。

小额信贷机构与传统放债人的明显区别在于，前者行事极为谨慎。传统放债人会让他们的借款人选择借款方式及还款方式——有的每周偿还一次，有的不限定还款时期。有些先还利息，钱凑够后再还本金。相反，小额信贷机构的客户一般每周都要偿还一定量的钱，从贷款发出一周之后算起。至少就第一笔贷款来说，每个人收到的钱常常都是等量的。此外，借款人必须要在每周会议上还款，会议召开时间对于每个小组来说都是固定的。这就使得追踪还款情况变得很容易：贷款负责人只

需数数手中的钱，看看够不够一个小组该交的钱即可。如果够数的话（情况常常是这样的），他的任务就完成了，可以到下一个小组收钱了。因此，一位贷款负责人每天可收回100~200人的欠款，而传统放债人只能在不知何时才能收回钱的情况下坐等。此外，由于交易非常简单，贷款负责人不需要受过良好的教育或培训，因此成本会有所下降。而且，贷款负责人工资的发放依据是过于夸张的奖励合同，他们需要寻找新的客户并保证每个人都能偿还借款。

所有这些方法都有助于降低贷款的管理费用，我们在前面讨论过，这部分费用因“乘数效应”而增长，导致贷款给穷人变得十分昂贵。这是南亚大多数小额信贷机构的赢利模式，他们贷款给穷人的年利率约为25%，而当地放债人收取的利息一般是这一比率的2~4倍。世界上其他一些地区的利率则更高（一个可能的解释就是，贷款负责人的工资更高了），有时年利率甚至超过100%。而对于穷人来说，这一选择还是比其他选择廉价得多。例如，在巴西的城市里，小额信贷机构提供的月利率约为4%（每年60%），而最容易的还款方式是通过信用卡还款，月利率在12%~20%之间（每年289%~800%）。然而，违约行为极为少见，至少在不发生政治风波的情况下是如此。2009年，“风险投资组合”（可能会违约的贷款，但并非全部）在南亚低于4%，而在拉丁美洲及非洲国家则不超过7%。因此，小额信贷及其1.5亿~2亿位客户，已经作为最显著的扶贫政策之一得以立足。然而，小额信贷的效果到底怎么样呢？

小额信贷有效果吗？

答案显然取决于你所谓的“效果”是怎样的。对小额信贷较为热情的支持者认为，这意味着改变人们的生活。扶贫协商小组是一个隶属于世界银行的组织，其使命在于推广小额信贷。该组织在其网站“常见问题”板块中报道，“越来越多的证据显示，贫穷家庭可用的金融服务——小额信贷——有助于实现千年发展目标”（例如，普及初级教育、减少

儿童死亡率及加强女性健康等）。其核心理念是，使女性手中掌握经济权，女人比男人更关注这些方面。

遗憾的是，与扶贫协商小组的主张相反的是，直到最近，关于这一问题的解决方案仍然很少。扶贫协商小组所谓的解决方案其实只是案例，通常是由小额信贷机构自身策划出来的。对于小额信贷的很多支持者来说，这似乎已经足够了。在硅谷，我们见到了一位杰出的风险资本家及投资家，他也是小额信贷的支持者（他很早就支持SKS）。他告诉我们，为了了解真相，他已经看到了够多的“坊间数据”，但这种数据对于怀疑者们来说根本没用。其他地区的很多政府部门也对此表示担心，小额信贷或许会成为“新型高利贷”。2010年10月，即SKS首次成功发行股票仅两个月之后，安得拉邦政府因57位农民自杀而责怪SKS，据说是由于贷款负责人强制性的收款行为，使这些农民受到了难以承受的压力。SKS及斯潘达纳公司的少数贷款负责人被捕，政府因此通过了一项法律，试图阻止他们每周收回贷款的做法。此外，政府还要求还款时要有一位当选官员在场。这表明，借款人不需要着急还款了。到12月初，主要小额信贷机构（SKS、斯潘达纳公司等）的所有贷款负责人仍在坐等，他们的损失在不断上升。SKS的首席执行官维克拉姆·阿库拉证实，自杀的57位农民并没有违约，因此他们的死不可能由SKS贷款负责人引起的，但这对于解决问题几乎毫无作用。

小额信贷机构缺乏自我辩护的有力证明，一个原因就是，它们一直不愿搜集有力证据来证实其影响力。当我们来到小额信贷机构时（始于2002年左右），我们提议与他们合作开展一次评估，而他们对此的通常反应是：“我们为什么要像卖水果的小贩一样做评估呢？”他们的意思是，只要客户提出更多要求，小额信贷对于他们来说就是有好处的。而且，由于小额信贷机构的运营资金充足，并不依赖于慷慨大方的捐款人，因此评估其优点所在是毫无必要的。这听上去似乎有些虚伪。大多数小额信贷机构都需要慷慨大方的捐款人，需要员工拥有高涨的工作热情。他们的工作主要基于这样一种信念，即小额信贷比其他方式更能帮助穷人。有时，这些机构也会享受到政策补贴。在印度，小额信贷具

有“优先部门”的资质，它们为银行提供了有力的金融激励方案，以优惠利率给它们贷款，这可以说是一种间接的高额补贴。

此外，在做长期决定（例如贷款）时，人们不一定是完全理性的——美国媒体报道过很多这样的故事，人们由于过度使用信用卡而陷入了麻烦。或许，情况并非很多管理人员所认为的那样，人们并不需要贷方的保护。安德拉邦政府认为，借款人在贷款时并不知道会遇到什么问题，也不知道自己有可能还不了款。

部分原因在于这种立场，还有部分原因是，小额信贷机构的很多领导其实想知道，他们是否真的在帮助穷人。因此，几家小额信贷机构开始对自身的计划进行评估。我们也参与了斯潘达纳公司在海得拉巴市的计划评估。斯潘达纳公司被认为是业内最赢利的机构之一，也一直是政府在安德拉邦的主要行动对象之一。帕德马贾·蕾迪为斯潘达纳公司的创始人及首席执行官，她是一个精力充沛而又充满智慧的女人。蕾迪出生于贡土尔市一个富有的农民家庭，她哥哥是村里第一个上完中学的人，后来成为一位非常成功的医生。哥哥劝说父母让蕾迪上大学读MBA（工商管理硕士），而蕾迪却想帮助穷人，于是她开始在一家非政府组织工作。我们在前面讲过，她后来遇见了那个拾破烂的人，开始从事小额信贷业务。当她所在的那家非政府组织拒绝做这项业务时，她创立了斯潘达纳公司。尽管蕾迪在小额信贷业务上付出很多努力，并取得了巨大的成功，但她在描述小额信贷的潜在益处时非常低调。对于蕾迪来说，小额信贷的获取渠道非常重要，因为它通过一种以前不可能发生的形式，为穷人勾画出了一个未来，而这只是实现他们美好生活的第一步。无论他们是否购买机器、工具，或是给家里买台电视机，关键的不同之处在于，穷人会在必要时储蓄、争取机会并更加努力地工作，他们不再混日子，而是朝着他们自己想要的一种生活迈进。

或许，由于蕾迪一直非常谨慎，从不去做过分的承诺，因此她同意与我们合作评估斯潘达纳公司的计划。该评估是基于斯潘达纳公司在海得拉巴市某些地区的业务拓展展开的。在104个社区之中，我们随机选

择了52个社区让斯潘达纳公司进驻，其余的社区作为一个对照组。

我们对两组社区家庭进行了比较，在斯潘达纳公司开始贷款的15~18个月左右，小额信贷开始发挥明显的作用。斯潘达纳公司社区的人们更可能会经营自己的生意，购买大量的耐用品，如自行车、冰箱或电视。至于那些没有经营生意的家庭，他们在这些社区的消费更多，而经营生意的家庭实际上消费更少，因为他们要节衣缩食，从而充分利用新的机会。目前尚未有明确证据显示，出现了有些评论员所担心的盲目消费。实际上，我们看到的情况恰恰相反；在有些家庭认为有点儿“浪费”的支出（如茶叶、零食）上，他们花的钱更少了。或许这就像蕾迪所预计的那样，他们对自己的目标有了更好的了解。

另一方面，没有迹象表明他们的生活发生了一种彻底的转变。女人并没有觉得自己拥有了更多的权力，至少从一定程度上来说是如此。例如，在整个家庭的消费上，她们手中并没有更多的控制权。在关于教育、健康及孩子上私立学校的问题上，我们也没看到任何变化。即使小额信贷产生了一定的影响，如人们开始做起了新的生意，这种影响力也不是很大。在15个月间，开始做新生意的家庭从5%左右上升至7%以上——这一比率不算低，但也算不上一场革命。

作为经济学家，我们对这些结果感到很高兴：小额信贷的主要目标似乎已经实现了。对此，我们需要展开更多研究，以证明其合理性。而且我们有必要了解这一趋势未来的发展态势。但至今为止，一切都发展顺利。在我们看来，小额信贷已经赢得了自身的一席之地，成为抗击贫穷的关键手段之一。

有意思的是，媒体显然不是这么认为的，他们引入了一些负面的发现，证明小额信贷并非像人们所理解的那样。而且，尽管一些小额信贷机构接受了这样的结果（主要是蕾迪，她说这正是她所预料的情况，并投资展开第二轮关于长期影响的研究），一些国际大型小额信贷机构决定发起反攻。

就在一项研究公之于众后不久，全球最大的6家小额信贷机构

——“六巨头”（尤尼特斯公司、美国行动国际公司、国际社区援助基金会、格莱珉基金会、国际机遇及妇女世界银行）——派出代表到华盛顿特区参加一次会议。我们也受到了邀请，同行的还有同事伊巴·达哈里瓦，我们认为，会上一定会对研究结果进行一些讨论。然而，这6家公司只是想了解，其他一些随机的影响力调查何时出结果，以便他们组建一个特别小组，做好应对问题的准备（他们显然已经相信，所有的研究都是负面的）。几周之后，特别小组首次提交了关于损失控制的报告。小额信贷机构回应了来自两项研究（一项是我们的研究，另一项是迪恩·卡尔兰和乔纳森·辛曼的研究）的证据，还有6则借款人的成功故事。此后，《西雅图时报》刊登了尤尼特斯公司首席执行官布里吉特·赫尔姆斯的专栏文章。该文章简洁地指出，“这些研究给人留下了不准确的印象，即扩大基本金融服务获取渠道没有任何好处”。这读起来有些令人惊讶，因为我们的证据与此恰恰相反，小额信贷是一种有用的金融产品。然而，这显然不够。很多主要的小额信贷机构几十年来一直夸大其词，它们显然已相信这种负面的力量，而不是依靠股票和重组，并承认小额信贷只是抗击贫穷可能的方法之一。

幸运的是，这似乎并不是该行业其他机构的选择。2010年秋，在纽约举行的一次会议提出了类似的结果，所有与会人士一致同意，小额信贷正如我们所了解的那样有其优点和缺点。下面我们将看看，小额信贷机构可以为其客户提供哪些更多的服务。

小额信贷的局限性

为什么小额信贷机构以前没有提供更多的服务？既然很多家庭可以通过支付利率来获取资金，为什么他们没有用这笔资金做新的生意呢？部分原因在于，即使能够借到钱（这一情况的成因是第九章关于企业家的中心议题之一），很多穷人也不愿或不能开始做生意。更令人不解的是，即使三家或更多的小额信贷机构为海得拉巴市的贫民提供贷款，只

有约1/4的家庭会向其借款，而半数的家庭会以更高的利率向放债人借款，他们几乎不会因小额信贷的出现而改变主意。我们不能完全解释小额信贷为什么不受欢迎，或许与之有关系的正是小额信贷的严格规定及其施加于客户的时间成本。

标准小额信贷模式的严格及规范意味着，一方面，由于组员需要对彼此负责，因此那些不喜欢掺和别人生意的女士便不愿参加；另一方面，组员或许不愿组里吸收那些他们不熟悉的人，因此他们会歧视新人。组员要承担共同责任这一规定会排除那些想要冒险的人：作为一个组员，你总会想让其他组员尽量安全地操作。

贷款支出一周后开始每周还款，这对于那些急需用钱的人来说并不现实，因为他们不确定自己什么时候能够开始还款。小额信贷机构的确认识到了这一点，有时他们将紧急的医疗支出排除在外，但这只是人们需要紧急贷款的众多原因之一。例如，你的儿子突然得到一次学习机会，这对他的事业有很大帮助，但学习费用是100万卢比（购买力平价179美元），需要下周日付款。或许，你会向当地放债人借钱来支付学费，然后开始寻找另一份工作，这样就可以还清贷款。然而，小额信贷不会为你提供这种灵活的选择。

同样的要求还会阻碍人们选择一些赚钱慢的项目，因为他们每周都需要有足够的流动资金按期还款。罗西尼·潘德和埃里克·菲尔德劝说印度的一家小额信贷机构——位于加尔各答市的村庄福利协会，允许一组随机选择的客户在得到贷款两个月之后开始还款，而不是一周之后。当对稍后还款的客户与遵循标准还款期限的客户进行对比时，他们发现，前者更可能会做更大更冒险的生意，比如买一台缝纫机，而不是仅仅倒卖莎丽服。这意味着，他们将来或许能赚到更多的钱。然而，尽管客户满意度出现了明显的上升，这家小额信贷机构依旧决定重新采用传统模式，因为新贷款小组的违约率（虽然非常低）比原计划高出8%。

总而言之，小额信贷机构对于零违约率的关注确定了它们对其潜在借款人的严格要求。小额信贷精神与真正的企业家精神之间显然存在着

一种紧张的关系。因为，企业家精神常常意味着冒险，而且无疑还有偶尔的亏损。例如，在备受争论的美国模式中，破产情况时有发生（或者至少曾经是这样），这并不会留下污点（恰恰与欧洲模式相反），这与企业家文化的活力有着很大关系。相反，小额信贷的规则不容忍任何失败。

小额信贷机构坚持零违约率是否正确？从社会及商业角度来看，这些机构能否做得更好？如制定一些为违约留有一丝余地的规则。小额信贷机构的大多数领导都坚信，情况并非如此，对违约放松限制会产生灾难性的后果。不过，他们或许是对的。毕竟，他们的经营环境使其几乎没有任何其他选择，如果客户拒不还款，就意味着他们将像银行一样，不得不依赖烦琐的诉讼程序来催款。从很多层面来看，他们的成功源于将还款设定为一种固定的社会契约，由整个社区来确保还款，而小额信贷机构会继续提供贷款服务。这种逐渐建立起来的信任或许可以解释，为什么很多小额信贷机构放弃了承担共同责任的正式要求。的确，一项研究表明，只要客户们定期会面，无论他们是否承担共同责任，他们在还款方面无任何差别（另一项研究发现，如果客户不是每周会面，而是每月会面，那么该小组的社会关系就会建立得较慢，其违约率最终也会上升）。

然而，基于共同责任的社会平衡及不断发展的关系似乎并不稳定。如果我还款的理由有二，一是所有人都还了款，二是我将来还会得到新的贷款，那么与我是否还款紧密相连的是，我对别人正在做什么以及这一组织的将来是怎样看的。的确，如果我相信每个人都会违约，那么我会认为该机构就要破产，并因此不再从那里贷款。结果，当信念有所改变时，情况很快就会有改变了。

这就是斯潘达纳公司发生的情况，该公司位于安得拉邦的克里斯那地区，这里是印度小额信贷运动的中心地带。该地区的一些官僚及政客们热衷于推广自己的小额信贷品牌，并且决定摆脱竞争。突然，在2005年的某一天，一家当地报纸（在某种意义上是伪报纸）登满了关于蕾迪

的故事。有些故事说她逃到了美国，另一些故事说她杀死了自己的丈夫。其中的隐含意义是，斯潘达纳公司已经没有未来了，因此偿还该公司的贷款已经没有任何意义。我们看到的一张“报纸”称，蕾迪自己甚至建议他们违约，因为她已经赚够了钱，并且打算退出了。

这种彻底毁掉一家机构的方式，确实是改变人们信念的一种高超手段：让人们相信一家小额信贷机构没有未来，这是确保其真正没有未来的最简单的方法——因为这样一来，使每个人的收益最大化的做法就是违约。蕾迪几乎要发疯了（虽然她对于自己逃到美国躲债的想法感到可笑——毕竟，借款人手里有她的钱，而不是恰恰相反），但她决定发起反击。她开车跑遍了国内，出现在每个小城镇及大村庄的会议上。她说：“我还在这里，没有去任何地方。”

这一特殊的危机因此而扭转，但几个月之后，即在2006年3月爆发的一则新“丑闻”中，该公司的弱势再次被揭露。这一次，斯潘达纳公司及Share公司（其竞争者之一）被控与大量农民自杀有关。根据媒体一系列新的报道，贷款负责人逼迫客户过度借款，然后对其施加不公正的还款压力。这两家小额信贷机构明确否认了这一指控，但在问题得到解决之前，克里斯那地区行政长官判决，任何人向斯潘达纳公司或Share公司还款皆是“非法”的。几天之内，克里斯那地区几乎所有的客户都停止了还款。在危机期间，斯潘达纳公司在克里斯那地区的未偿还本金约为5.9亿卢比（购买力平价为3 450万美元），占斯潘达纳公司2006年在印度15%的总贷款额。

各家小额信贷机构的领导纷纷上诉，这一判决结果很快被废除了，但损失却已然铸成。人们还款是因为别人都在还款，而一旦人们停止还款，便很难再重新开始。一年之后，70%的未偿还本金仍未到账。自那时起，斯潘达纳公司的贷款负责人便开始前往每一个受影响的村庄，向他们的客户提供新贷款，但前提是，他们要偿还以前的欠款（无额外利息）。这些提议在某些村庄的确有效，他们目前只需追回一半的未偿还本金，但让别人也照做的压力显然很大。在有些村庄，每个人都会还

款。而在另一些村庄，每个人都拒绝还款，甚至包括那些只需几次还款就能得到新贷款的人。即使那些只需一次还款就能得到新贷款的人只还款约150卢比就能得到8 000卢比，他们可以用来还款或是拿在手里，然后再次违约，也还有1/4贷款未偿还。在这些违约者所在的小组中，一般都没有人还款。

尽管没有明确的政治干预，克里斯那还款危机仍在重演。2008—2009年，卡纳塔克邦和奥里萨邦分别爆发了KAS（另一家大型小额信贷机构）破产的事件。由于KAS失去了流动资金的获取渠道，无法发放新的贷款，所以每个人都停止了还款。2010年秋天安德拉邦危机几乎是2006年危机的重演，其所涉及的范围更广。政客们再一次将农民自杀当作攻击小额信贷机构的一种根据，而且在政府介入之后还款便完全停止。这将几家最大的小额信贷机构（SKS、斯潘达纳公司及Share公司）推到了濒临破产的边缘。这表明，小额信贷机构注重信念的掌控或许是正确的，因此他们有理由更加注重还款规则。即使是为了鼓励人们承担必要的风险而允许违约，也可能会导致社会契约的瓦解，而这份契约正是使他们保持高还款率并享受较低利率的保障。

对还款规则的必要关注表明，对于想要扩大企业规模的企业家来说，小额信贷并非集资的最佳方式。就硅谷或其他地方的成功企业家来说，他们之中有很多人都会遭遇失败。我们看到，对于将大笔资金给予可能会失败的人，小额信贷模式的设计并不适用。这种危机并非出于偶然，也并非是由小额信贷的某种缺陷造成的。这是某些规则实施的必要附属品，这些规则允许小额信贷以低利率贷款给大量穷人。

此外，小额信贷甚至不是一种发现企业家的有效方式，包括那些将进一步创建大企业的企业家。小额信贷鼓励其客户进行安全交易，因此并不能发现敢于冒险的生意人。当然，凡事都有例外——每一家小额信贷机构都会在其网站上夸耀，描述那些小商店怎样发展成了连锁店，但这样的实例太少了。在第一个三年周期，斯潘达纳公司发放的平均贷款仅从7 000卢比（购买力平价320美元）增加至1万卢比（购买力平价460

美元），而且几乎没有超过15 000卢比（购买力平价686美元）的贷款。在运营了30多年之后，格莱珉银行的贷款仍然很少。

较大公司怎样集资？

小额信贷不适用于那些借贷金额较大的人，然而，这或许也并不是绝对的。我们看到，相对于更富有的人来说，贫穷的借款人所受到的贷款限制可能更严格。或许这是一种自然的渐进过程——从一家小额信贷机构贷款作为起步，将生意做大，然后转向银行。

遗憾的是，情况似乎并非如此，经营状况稳定的公司更容易获得贷款。这类公司常常要冒这样一种风险，即对于传统放债人及小额信贷机构来说，它们的规模太大了；而对于银行来说，它们的规模又太小了。苗磊是中国杭州一位很有前途的商人，他接受过工程师的培训。2010年夏，他开始做起在当地各家公司安装计算机系统的生意。当时的的问题是，他首先需要购买硬件和软件，而他只有在安装完系统之后才能拿到钱。在这种情况下，没有人会贷款给他。有一次，他有机会竞标一份利润空间很大的合同，但他手头上的现金显然不够。然而，这一次的诱惑力非常大，他不顾一切地参加了竞标。他还记得自己在公司中标后的那些日子，为了筹钱而四处奔走，但似乎没有任何效果。一旦发生合同违约，他的事业就将终结。在绝望中，他决定玩一次更大的赌博。当时有一家国有企业的合同在竞标，苗磊知道，如果他中了标，他就会得到一笔预付款，用这笔钱他就可以完成第一份合同。然后，他或许可以用第一份合同赚的钱完成第二份合同。他决定全力以赴地竞标——他甚至愿意为了中标而花点儿钱。他还记得那个晚上，他正在等待中标结果。那天，他很早就让员工下班了，一连几个小时，他一直在空荡荡的办公室里走来走去。最后，他中标了，一切都如愿以偿。资金注入，随之而来的是提供贷款的银行家（一旦他的收入超过2 000万元，银行家就会找上门来）。当我们见到苗磊时，他正经营着4家公司。

苗磊拥有很好的学历背景，还具备一种合理的经商模式，但为了生存，他不得不铤而走险。那拉彦·摩尔西和南丹·奈尔肯尼等人尽管拥有印度著名技术学院的学历，却得不到一份贷款来创建印孚瑟斯公司，因为银行家提出，银行看不到贷款所需的抵押资产清单。今天，印孚瑟斯公司是全球最大的软件公司之一。我们可以想象，仍然有很多这样的人，他们无法实现自己的梦想，因为他们不能在适当的时间得到适当的资金。

即使有些生意可以开始、维持下去并发展到一定规模，但在获取资金方面，它们似乎也要不可避免地受到限制。印度南部城镇蒂鲁布尔是印度最大的T恤产地（印度70%的针织服装都产自这里）。在该地区经营的这些公司在世界范围内享有盛誉，全世界的买主都会到这里下笔大订单。因此，该城镇吸引了全印度那些最有才华的纺织企业家，还有很多当地的企业家，即富裕农民家庭的子孙。毫无疑问，外来者都是这一行业的专家，他们所经营的公司比当地企业家创建的公司效率更高。无论是任何资金水平，这些公司的产出量及出口量都更多。不过，更令人吃惊的是，当地企业家创建公司的启动资金是那些外来者创建公司的三倍多。当地富有的企业家们不会借钱给那些外来者——这一行业的专家，即使没有任何经验，他们也会创建自己的公司。他们为什么会这样做呢？或者，为什么银行没有介入、帮助那些外来者开创更大的生意？答案是，即使是这样的大公司（一位外来者名下的公司平均有290万卢比的股本，购买力平价34.7万美元），也会遇到我们前面说过的那些问题。当地企业家们创建了自己的公司是因为他们信任自己的社区，而且他们并不确定外来者是否会还款。

发展中国家认识到了这一问题，并尝试利用规定使银行贷款给较大的企业。印度有一个“优先部门”规定，银行要向优先部门提供该部门贷款总额的40%，这些部门包括农业部门、小额信贷机构、中小型企业，也包括一些大公司（最大的公司比印度95%的公司还要大）。而且，公司显然能够高效投资部分资金。1998年，优先部门有所扩大，囊括了一些较大的公司，这些公司通过进入优先部门领域，用额外的贷款进行投

资，赚了一大笔钱。贷款每增长10%，还款之后的赢利就会增加9%。这是一个很高的回报率。然而，今天的趋势是消除这种强制贷款，部分原因在于，银行抱怨，贷款给这些公司代价很高、风险很大。

有些人试图找出有潜力的新生意，然后提供投资。中国商人苗磊就是如此，或许这来源于他自己的经验。他从有潜力的新兴公司买入普通股，但我们并未看到中小企业类似的小额信贷变革；尚未有人搞清楚，怎样在大范围内有效地实现这一点。商业环境的改变（如法庭功能的改进）或许能对此有所助益。在印度，法庭诉讼程序的加快促进了还款行动的进行，也带来了更多的贷款及更低的利率。然而，问题却并没有因此而得到彻底解决。引入还债法庭增加了给予大公司的贷款，减少了给予小公司的贷款。这似乎是因为，银行官员发现，贷款给大公司赢利更高，因为银行能够确保自身收回贷款。

最终，我们将这一问题归因于银行的结构。因为从本质上来说，银行是大型机构，很难鼓励自己的员工对公司进行监督、对项目进行跟踪，并做出赢利性投资。例如，如果银行决定因违约而惩罚贷款负责人（从某种程度上来说，银行必须这样做），贷款负责人便会寻找绝对安全的项目，而无名小公司的项目当然不在其列。未来的苗磊或那拉彦·摩尔西或许就得不到贷款。

小额信贷运动表明，尽管困难重重，贷款给穷人还是可能的。尽管有人会争辩，小额信贷机构的贷款在多大程度上改变了穷人的生活，但小额信贷机构已经发展成了其目前的规模，这一事实本身就是一个显著的成就。很少有项目会覆盖这么多的穷人。然而，该计划的结构是成功贷款给穷人的根本，我们也不指望其成为较大企业创建及筹资的踏脚石。对于发展中国家的金融业来说，下一个大挑战就是找到贷款给中等企业的方式。

第八章

节省一砖一瓦

几乎在任何一个发展中国家，从市中心驱车前往较为贫穷的乡村地区，令人印象最深的应该就是那些未建成的房屋。有的房子四面有墙但没有屋顶，有的房子有房顶却没有窗户，未建成的房屋可能只有一两面墙，房梁伸出了屋顶，墙上有画过的痕迹却不完整。在那里，我们看不到水泥搅拌机或泥瓦匠，大多数这样的房子只建了几个月。然而，在摩洛哥丹吉尔市一些较新的社区里，比较显眼的都是一些建好的、刚刚被粉刷过的房屋。

如果你问房主为什么保留未建成的房屋，他们的回答通常很简单：这是一种省钱方式。这种情况听上去很熟悉。当阿比吉特的祖父多赚了一点儿钱时，他就会多建一间房子。一次建一间房子，他家住的房子就是这样建成的。比较穷的人建不起一整间房子。阿比吉特家过去有过一个司机，他偶尔会请一天假，买些水泥、沙土和砖，然后盖房子。他的房子已经建了很多年了，一次只垒100块砖。

乍看上去，未建成的房子似乎并不是最具吸引力的省钱方式。人们不能生活在没有屋顶的房子里；只建了一半的房子下雨天会坍塌；如果在房屋建成之前急需用钱，那么房子就要在这种状态下出售，未建成房子的价值比最初买砖的成本或许还要低。出于这些原因，节省现金（如存到银行）似乎更实用些。等钱积攒到了一定的数目，他们就会至少建一整间带屋顶的房子，一次到位。

如果穷人仍然一砖一瓦地节省，那么原因一定是，他们没有省钱的更好方式。银行是还没找到一种吸纳穷人储蓄的方式，还是将会发生一

场“小额储蓄革命”？或者是我们还未想到的一种原因，导致未建成的房屋成为一种具有吸引力的投资？我们是否应为人们超凡的耐心而感到震撼——他们每天的生活费常常低于99美分，而为了建成自己的房屋，他们很多年都享受不到一点点生活乐趣。或者我们应惊讶于这样一个事实，即如果一砖一瓦地建房是拥有一所房屋的唯一方式，那么他们为什么不存更多的钱，将房屋建得更快一些呢？

为什么穷人不存更多的钱？

鉴于穷人几乎没有获取贷款的渠道，也没有有效的风险应对措施，他们不是应该尽量储蓄更多的钱吗？储蓄可以使他们在遭遇灾年或疾病时有所保障，还可以使他们做点儿自己的生意。

在这一点上，一个常见的反应就是，“穷人怎么存钱？他们没有钱啊？”但这仅仅是一个表面意义：穷人应该存钱，因为他们同所有人一样，都有一个现在和一个将来。他们今天只有一点儿钱，除非他们晚上能捡个装满现金的钱包，否则明天可能仍然只有一点儿钱。的确，他们应比富人有更多存钱的理由。如果他们存了一定的钱，将来就能躲过一场灾难。例如，通过这样一种金融缓冲，印度乌代布尔地区的贫穷家庭在钱花光时就不至于减餐，他们曾说减餐会使他们感到十分不快。同样，在肯尼亚，如果一个市场小贩患上了疟疾，那么他的家庭为了给他买药，就要拿出一部分运营资金，但小贩病好后却很难继续做生意，因为他几乎无货可卖。如果他们以前存了一些买药的钱，不就能避免这一切了吗？

维多利亚时代的人认为，这本来就是穷人的状态——耐心不够、不会未雨绸缪。因此，他们相信，避免穷人陷入懒惰生活的唯一方式就是，如果他们偏离正轨，就以极度贫苦的生活来吓唬他们。所以，他们有噩梦般的救济院（穷人住的地方），还有查尔斯·狄更斯笔下的欠债者监狱。有观点认为，穷人是一个完全不同的群体，天生就目光短浅，

所以才会贫穷。这种观点一直以各种不同的形式延续多年。今天，在小额信贷机构的批评者当中，我们也看到了这一相同的观点，他们指责小额信贷机构助长了穷人的浪费之风。诺贝尔奖得主、“现代经济学之父”加里·贝克在1997年的一家报纸上称，拥有财富可以激励人们投入时间，变得更有耐心。其言外之意就是，贫穷会永久性地腐蚀人的耐心。

最近，小额信贷热衷者和其他一些人发起了一项运动，即认识每一个贫穷男人及女人内心的资本主义萌芽。这项运动使我们放弃了对于穷人的这种观点，即穷人并非无忧无虑的，也不是完全无能的。

我们在第六章关于风险及保险的部分提到，穷人实际上始终在担心未来（特别是潜在的灾难），他们会巧妙利用所有廉价的或昂贵的预防措施，降低他们会遇到的风险。穷人在管理自己的经济时，也会表现出同样的聪明才智。他们很少在正式的储蓄机构开户。在我们针对18个国家的调查数据中，在中等发达国家（例如印尼），7%的农村穷人及8%的城市穷人都有正式储蓄账户。在巴西、巴拿马及秘鲁，这一比率低于1%。然而，这些国家的人们也会存钱。斯图尔特·卢瑟福是“安全储蓄”（SafeSave）的创始人，这是孟加拉国一家专门帮助穷人储蓄的小额信贷机构。卢瑟福在两本书中讲述了他们是怎样做到这一点的。即《穷人和他们的钱》（*The Poor and Their Money*）和《穷人文件夹》（*Portfolios of the Poor*）。作为这两本书的背景，孟加拉国、印度及南非250个贫穷家庭向调查研究人员描述了其每一笔经济交易，研究人员会连续一年对这些家庭进行走访，每两周一次。他们的一个主要发现就是，穷人找到了很多巧妙的储蓄方法。他们同其他储蓄者们结成“储蓄俱乐部”，其中每一位成员都要确保其他人能够实现他们的储蓄目标。自助小组在印度的某些地区非常流行，在很多其他国家也很常见。它利用全体成员积攒的储蓄，向其组员提供贷款。在非洲，最流行的方式是轮转基金——在说英语的非洲国家，更普遍地被称为“旋转木马”，而在讲法语的国家则被称为“唐提式保险”。轮转基金的成员会定期见面，每次见面时，所有人都将相同数量的钱存入一个公用钱罐。基于轮换的方式，每一次会有一个成员拿走整个钱罐。其他的储蓄安排包括，雇用收

款员取走他们的存款并将其存入银行，将储蓄存给当地放债人并留下“看钱人”（免费或收取一点点儿费用、负责照看一小笔钱的熟人）。还有我们看到的，慢节奏地建造一所房屋。美国也有类似的机构，大多是在新移民的社区里。

珍妮弗·奥马是肯尼亚西部布玛拉小镇的一个市场小贩，她充分展示了其聪明才智。奥马贩卖玉米、高粱和豆子。在我们整个谈话期间，她熟练地挑选豆子，将白豆子放到一边，红豆子放到另一边。我们见到她时，她同时加入的轮转基金不少于6家，这些机构只是规模及见面频率有所不同。在其中一家，她每月存入1 000肯尼亚先令（购买力平价17.5美元），而在另一家，她每隔两个月会存入580肯尼亚先令（其中500先令存入钱罐，50先令用于支付茶水、甜点——这是会议场合的必要支出，另外30先令用于福利基金）。在另一家，她的存款为每月500肯尼亚先令，再加上200先令的额外储蓄。然后，还有一个每周轮转基金（每周150先令），有每周见面三次（50先令）的，每天都见面的（20先令）。奥马说，每个轮转基金都有一个独立而具体的目标。到小一点儿的机构存钱是为了她的房租（在她建房之前），而到大一点儿的机构存钱则为了一些长远的计划（例如修缮房屋或交学费）。奥马认为，与传统的储蓄账户相比，轮转基金有很多好处：不收取费用，可以进行小额储蓄，而且在每周存相同数量的钱之后，她会更快地取走钱罐。此外，轮转基金还是一个寻求建议的好地方。

然而，她的储蓄文件夹中并不止6家轮转基金。2009年5月初（在我们见到她之前两个月左右），她从一家轮转基金中取走一笔贷款，用于购买价值6 000肯尼亚先令（购买力平价105美元）的玉米。她还是村储蓄银行的成员，在那里她开了一个储蓄账户，不过目前账户里没多少钱。账户里的钱被她用于在村银行购买了价值12 000先令（购买力平价210美元）的股票。连同她手中已有的一些股票（每张股票允许借款人从村银行借款4先令），她可以借到7万先令（购买力平价1 222美元），为自己建一栋房子。她还存了一点儿私房钱，分别藏在家里的不同位置，用于应对一些小危机，如健康需要等。不过，她还指出，有时

健康储蓄也会用于招待客人。最终，很多人都欠了她的钱，包括她客户的1 200先令，还有村银行共同责任组以前一个成员欠她的4 000先令。这个成员已经违约了，他还欠银行6万先令（购买力平价1 050美元），导致该组全体成员都要为他垫资，而他目前仍在慢慢地还钱。

作为一位嫁给了一个农民的市场小贩，珍妮弗·奥马每天的生活费可能低于2美元。然而，她有一组精确协调的金融工具，我们常常会看到这种经济才智。

然而，穷人的所有储蓄才智可能仅仅展示了这样一个现象，他们无法拥有更常规、更简单的选择。银行不喜欢操作小额账户，主要是因为这方面的行政成本过高。吸收存款机构受到严格的监管，理由很充分，政府担心逃债者会卷走人们的存款——但这意味着，相对于银行希望从这类小账户中所赚的钱，操作每一个账户都需要银行职员做一些文案工作，他们很快就会觉得枯燥乏味的。珍妮弗·奥马向我们解释道，在村银行开储蓄账户并不是小额存款的好方法，因为取款手续费太高了。取款低于500先令收取手续费30先令，取款在500至1 000先令之间收取50先令手续费，而更大数目的取款将收取100先令的手续费。由于这一高昂的管理费，即使可以在银行开户，大多数穷人或许也不想这样做。

由于缺少获取适当银行账户的渠道，穷人会采取复杂而又利息高昂的存款策略。这一事实或许还意味着，如果他们有了一个银行账户，他们就会尽量存更少的钱。为了弄清事情的真相，帕斯卡利娜·迪帕和乔纳森·罗宾逊找到当地一家银行，支付了开户费，他们代表的是随机选择的一些小业主（自行车出租司机、市场小贩、木匠等）。这家银行在各个主要市场都设有办公点，小业主们都在这一地区做生意。这种账户不支付任何利息，反而在每次取款时还会收取一定的手续费。

几乎没有人使用这种账户，但约2/3的女性至少存过一次钱。而且，与没得到这一账户的女性相比，有账户的女性会存更多的钱，并会为自己的生意投入更多，在生病时取出运营资金的概率也更小。6个月之后，她们每天为自己及家里所购买的食物平均增加了10%。

尽管穷人能找到一些巧妙的存钱方法，但这些结果表明，如果银行开户费用更低，他们的生活就会变得更充裕一些。实际上，肯尼亚每个账户的开户费用为450先令，而在任何至少用过一次的账户存款，则平均需要5 000先令。这就意味着，如果迪帕和罗宾逊没有为那些贫穷的客户支付开户费，他们就要为拥有一个账户而支付近10%的“税费”，这还不包括取款的手续费。在这方面，我们还需要加上穷人去银行的成本，因为银行一般都在距离他们住所很远的城镇中心。在储蓄账户对穷人放宽经济政策之前，银行操作小额存款的成本必须有所下降。

在印度及其他地区盛行的自助小组推行了一种减少成本的方式，并提出了这样一种想法，即如果组员共用存款并协调他们的存取款，账户中的存款总量就会变大，那么银行将会很愿意接手。此外，技术也会发挥一定作用。在肯尼亚，M-PESA手机支付系统允许用户们将有存款的账户连接到他们的手机，然后用手机向其他人的账户汇款，进行支付操作。例如，像珍妮弗·奥马这样的人，就可以在当地任何一家是M-PESA关系户的杂货店存入现金。奥马因此会得到M-PESA账户，给在缅甸拉穆的表弟发个信息，他的表弟就可以凭借这一信息到当地的一家M-PESA关系户取款。一旦表弟将款取出，奥马M-PESA账户中的钱就会相应减少。一旦M-PESA账户与银行连接，人们就可以通过当地的M-PESA关系户进行汇款、转账，无须长途跋涉前往银行办理。

当然，没有任何技术可以消除对于银行账户管理的需求。问题的一部分来自这样一个事实，根据现有规定，只有银行的高薪职员才有权处理客户的存款，这或许没有必要。相反，银行可以利用当地店主收取存款，只要店主发给存款人一张票据，存款人就可凭该票据到银行取款，这样存款人就可以受到保护。接下来，确保店主不会卷走存款人的钱就是银行的责任。如果银行愿意承担这一风险——很多银行都愿意——那么管理者还在乎什么呢？这一认识近年来经过了系统的过滤，很多国家都通过了新的法律，允许这种形式的存款（例如，在印度，这种形式被称为“银行代理法案”）。最终，这种存款方式可能会改变整个存款业务体系。

目前，比尔和梅琳达·盖茨基金会发起了一项国际运动，旨在拓宽穷人获取储蓄账户的渠道。小额储蓄将成为下一场革命。然而，缺乏正式的储蓄账户渠道是唯一的问题吗？我们是否应专注于将储蓄变得简单而安全？迪帕和罗宾逊的研究结果表明，这并不是问题的全部。首先，一个令人不安的事实就是，大多数男人都不使用他们的（免费）账户，很多女人也不使用或很少使用这种账户。40%的女性没有在这个账户中存过钱，很多人只用了很短的时间。在肯尼亚的一项研究中，只有25%的夫妇在免费得到的三个账户（夫妇俩一人一个，还有一个共同账户）中存过钱。而对于那些免费得到一张银行卡的人，这一使用率上升至31%，因为用银行卡取钱更简单、更便宜。储蓄账户显然帮助了一些人，但缺少这种账户并非阻碍穷人存钱的唯一因素。

在前面的章节中，我们已经看到，有些人有大量的存钱机会，但他们并未加以利用：如陈耐市的水果小贩，她们每天早晨以每天4.69%的利率借款约1 000卢比（购买力平价51美元）。假设这些小贩决定连续三天少喝两杯茶，那么她们每天能节省5卢比，这样就可以少借一些钱。第一天她们可以少借5卢比，也就是说，到第二天快要过去时，她们可以少还款5.23卢比（少借的5卢比加上0.23卢比的利息）；第二天继续少喝两杯茶，她们就可以少借款10.47卢比；以这一逻辑来看，到了第四天，她们已经节省下来15.71卢比，可以用这笔钱来购进水果而无须再借款。然后，她们可以照常喝茶，但继续将三天来省下的15.71卢比用作周转资金（也就是说借款更少）。这一数目将逐渐增加，9天之后，她们就可以完全还清欠款。她们每天都可以省下40卢比，这相当于半天的工资，一切都来自6杯茶的价值。

关键在于，这些小贩似乎就坐在随处可见的摇钱树旁边，她们为什么不再用力摇一摇呢？

存款心理学

了解人们思考未来的方式，有助于解决这些明显的矛盾。安德烈·施莱费尔或许最能说明一种理论（他创造并推广了“噪音交易者”一词，用来描述天真的股票交易者的行为，他们受到那些无情的股票老手的剥削），即很多人有时会做傻事。他最近刚刚从肯尼亚回来，与我们分享了他在那里观察到的现象：一组修女耕种的田地非常肥沃，而她们邻居所耕种的田地却不怎么好。修女们使用了化肥和杂交种子。施莱费尔问我们，为什么会这样呢？这难道标志着农民们不够耐心（修女的职业或许使她们更有耐心，因为她们相信来世的好处）？

他的研究触及了我们心中长久以来的一个谜团。在几年来所开展的调查中，迈克尔·克雷默、乔纳森·罗宾逊和埃斯特发现，肯尼亚西部布西亚地区只有约40%的农民用过化肥，而只有25%的农民每年都用化肥。他们做过这一实验，即向随机一组农民提供免费化肥，让他们在自己的地里用一小部分，然后与那些没使用过化肥的地对比。结果表明，使用化肥的土地年均收益多出70%：每支付1美元购买化肥，普通农民就可以额外收获价值1.7美元的玉米。那么他们为什么不多用点儿化肥呢？或许农民们不知道怎样使用化肥。或者，他们低估了化肥所产生的回报。如果真的是这样，那么至少那些免费得到化肥及高回报的农民会非常热衷于在下一个耕种季节里使用化肥。实际上，克雷默、罗宾逊和埃斯特研究发现，在一个季节里免费得到化肥的农民，他们在下一个季节使用化肥的概率平均增加了10%。但这仍然意味着，大部分农民都不使用化肥。这并不是因为他们对化肥不感兴趣：大多数农民都表示自己相信化肥的效果，而且起初还说过他们肯定会使用化肥。

我们问一些农民为什么他们后来没有使用化肥，大多数人都回答说，在耕种季节到来时，他们手头没有足够的钱买化肥。令人惊讶的是，化肥可以少量购买，因此即使对于只有少量存款的农民来说，这似乎也是一个不难抓住的投资机会。这表明，问题在于，在丰收至耕种期间，农民们甚至很难存下一点点钱。为家里存钱很难，因为他们总会有要用钱的问题出现（有人生病、有人需要买衣服、有客人需要招待），人们很难对这些问题说“不”。

我们还遇到了一个名叫威克利夫·欧迪诺的农民，他找到了一个解决该问题的方法。在收割之后，他总是针对是否买化肥做出决定。如果收成足以支付学费及一家人的口粮，他就会立即卖掉余下的农作物，用这笔钱购买杂交种子；如果还有多余的钱，他就会用来买化肥。欧迪诺会将种子和化肥储存到下一个耕种季节。他向我们解释说，他总是提前购买化肥，因为他知道，钱放在家里根本存不住。他说，只要钱一放在家里，就总会有事情发生，钱就会被花掉。

我们问欧迪诺，如果他买了化肥而家里有人生病了，他是否会以亏本价卖掉化肥？他的回答是，他觉得没有必要卖掉化肥。相反，他会重新评估事态的紧急程度，如果实在需要花钱而手中没钱的话，他会杀一只鸡或是兼职做自行车出租司机（他在农闲时也会做这样的兼职）来赚钱。欧迪诺认为，努力找到一种可选的解决方案，而不是花掉家里的钱，这样做更有效。

因此，为了帮助这样的人，克雷默、罗宾逊和埃斯特设计了存款与化肥行动计划（Savings and Fertilizer Initiative, SAFI）。在收割过后——当农民们手中有钱时——他们得到一次购买一张优惠券的机会，他们可以凭券在耕种季节使用化肥。ICS（该地区一个非政府组织）执行了这一计划。化肥以市场价格出售，但ICS人员上门向农民们出售优惠券，而且可以在农民需要用化肥时送货上门。该计划将使用化肥的农民人数至少提高了50%。确切地说，这一计划的效果超过了给化肥降价50%的效果。正如克雷默所预计的那样，只要在正确的时间提供上门服务，农民们就会很愿意购买化肥。

然而，这并不能解释农民为什么不自己提前买化肥。大部分购买优惠券的农民都要求立即送货，他们会将化肥储存起来以备后用。换句话说，正如欧迪诺所说，一旦他们有了化肥就不会再卖掉。但是，如果他们真的需要化肥，为什么不自己去买呢？我们得到的答案是，化肥店在收割季节之后并不一定总有货，只是在更晚的时候或播种前才有货。对于欧迪诺来说，这并不是一个问题，因为他在做兼职自行车出租司机

时，可以常常到城里看看化肥是否有货，而且可以在任何一家有货的店里买到化肥。而对于住得离城里较远的人来说，他们却很难做到这一点。这一小小的不便降低了人们的储蓄及生产效率，而我们要做的就是消除这个小障碍。

存钱与自我控制

印度水果小贩及肯尼亚农民的经历表明，有些人即使能够获取良好的存钱机会，也存不住钱。这说明，存钱的障碍并非全都来自外部压力，部分原因还在于人类的心理因素。

我们在第三章关于预防性医疗的部分讨论过，人脑会以不同的方式对现在和未来进行处理。本质上，我们似乎可以预见自己将来的行动，但这常常与我们今天的行为方式不一致。这种“时间矛盾”的一种表现形式就是，我们在花钱的同时，也在计划着将来省钱。换句话说，我们希望，“明天的自己”比“今天的自己”更有耐心。

“时间矛盾”的另一个表现形式就是，买下我们今天想要的东西（酒、糖或脂肪类食品，小饰品等），但计划着明天将钱花在一些更合理的地方（学费、蚊帐、修缮屋顶等）。换句话说，我们想象着会在将来购买的东西，并不总是我们今天已经买下的东西。从这一意义上讲，酒对于很多人来说具有很大的诱惑力，它会使我们立即产生反应，却不会给我们带来任何预想的快感。相反，电视机或许不是一种有诱惑力的产品，但很多穷人都会为了买一台电视机，计划并存上几个月或几年的钱。

一组经济学家、心理学家及神经病学家共同研究确定，这种决策上的分裂有其生理基础。他们让参与者们选择各种各样的奖品，通过使用有时间期限的礼品卡，可以在不同的时间点获取不同的奖品。因此，每位参与者都要做出很多决定。例如，现在收到20美元或两周后收到30美元（现在与将来）；两周后收到20美元或4周后收到30美元（将来与稍

远的将来)；4周后收到20美元或6周后收到30美元(稍远的将来与更远的将来)。关键在于，参与者在做决定时会受到核磁共振成像扫描，他们脑部区域的运动将得到呈现。他们发现，只有在对今天与将来的奖品做比较时，脑部的边缘系统(应对即刻奖品的思维)才会产生运动。对于其他决定，无论做出选择的时间是怎样的，侧面的前额皮层(大脑更具计算能力的部分)在应对所有问题时，都会产生类似的紧张程度。

大脑的这种工作会摧毁很多良好的意愿。的确，我们看到很多这样的例子，如从新年决定到未实现的体操馆会员身份。然而，很多人(如欧迪诺)似乎完全意识到了这种不一致性。为了解决这一问题，他们谈到了以化肥的方式将钱冻结。他们似乎还确信，他们所面临的一些“紧急事件”，其实是一种具有诱惑力的产品。

在海得拉巴市，我们明确地问那些贫民窟居民，有些产品是否是他们愿意舍弃的。他们很快想到了茶、零食及烟酒。的确，从他们的答案及我们搜集的数据来看，他们的预算有很大一部分都花在了这些东西上。

鉴于这种自我意识，穷人的很多存款方式似乎都是为了保障钱的安全(既要防别人也要防自己)。例如，如果你想实现一个目标(买一头奶牛、一台电冰箱或是让房子有屋顶)，加入一家足够实现这一目标的轮转基金，是一个不错的选择，因为你一旦加入，就要每周或每月存入一定数量的钱，而当你拿到钱罐时，你就有足够的钱去买你一直想买的东西，马上去买，以防钱从你手中悄悄溜走。要确保你的存款针对的是一个具体目标，一砖一瓦地建房或许也是一种办法。

的确，如果缺乏自我控制是一个非常严重的问题，那么雇用某人来强迫我们存钱或许是值得的。矛盾的是，有些小额信贷机构的客户或许会为了存钱而借钱。我们在海得拉巴贫民窟遇到的一个女人告诉我们，她从斯潘达纳公司借了1万卢比(购买力平价621美元)，然后立即将贷款存入一个储蓄账户。因此，她要向斯潘达纳公司支付24%的年利率，而从她的储蓄账户赚取约4%的利息。我们问她为什么这样做，她解释

说，她的女儿已经16岁了，两年之后就会嫁人，而那1万卢比是女儿的嫁妆。我们问她，为什么不将支付斯潘达纳公司的钱直接存入她的储蓄账户，她解释说这是不可能的，因为总会有事情发生。

很明显，人们不应为了存钱而每天支付20%或更多的利息。设计一些具有小额信贷合同特色的金融产品，可以帮助很多人。一组研究人员与一家银行共同对菲律宾穷人进行研究，并开发出了这样一种产品：一种与每位客户储蓄目标绑定的新型账户。这一目标可以是一定数量的存款（客户要承诺在实现目标之前不会取款），也可以是一个取款日期（客户要承诺在这一日期之前不动用账户中的钱），由客户自由选择。但是，一旦做出了选择，计划就会生效，银行就可以强制执行。这一账户的利率并不比普通账户高。在一组随机选择的客户中，每四人中约有一人同意开户。在开户者当中，2/3的人会选择取款日期目标，而余下的1/3则选择存款数量目标。一年之后，尽管每四人中只有一人开户，那些选择这一账户的人，其账户的余额比对照组（没有选择这一账户）平均多出81%。然而，实际效果可能比预想的要小，因为尽管当时有不取款的承诺，但并没有推动客户存钱的动力，所以很多已开户的账户都处于休眠状态。

然而，大多数人宁愿不选择这样的账户。他们显然是在担心，自己或许无法承诺在实现目标之前不取款。迪帕和罗宾逊在肯尼亚便遇到了相同的问题——很多人并未使用提供给他们的账户，有些人是因为取款手续费太高，不想将自己的钱锁死在账户中。这凸显了一个有意思的矛盾之处：有些方法可以解决自我控制的问题，但要利用这些方法，则常常需要一种原初的自我控制。在另一项关于波玛拉市场小贩的研究中，迪帕和罗宾逊对此进行了很好的说明。他们注意到，很多小业主（或其家人）在生病时会丢掉生意，还要花钱买药。所以，他们想帮助人们专门存一笔钱，用于应付这样的意外事件，或是购买预防性医疗产品（如消毒液或蚊帐）。他们联系了几家轮转基金的会员们，给了他们一个有锁的箱子，专门用来存入应急健康款。有些人（随机选择的）得到了打开箱子的钥匙，而另一些人则没有拿到钥匙：当人们因健康问题需要用

钱时，这家非政府组织的职员会来为他们打开箱子。给人们一个保障健康的箱子有助于他们将更多的钱花在预防性医疗措施上，但给他们一个带锁的保障健康的箱子，结果恰恰相反，这有些出乎迪帕和罗宾逊的意料：他们根本就不会将钱存入箱子，因为他们担心在需要时会拿不到钱。

因此，意识到问题并不一定意味着这些问题就能够得到解决。这可能仅仅意味着，我们能够预见自己会在哪些方面遭遇挫折。

贫穷与自我控制的逻辑

由于自我控制很难实现，自觉的决策者们会采取其他行动，减少自己将来受到诱惑的可能性。一个明确的策略就是，不存那么多的钱，因为我们知道，明天我们就会把钱花掉：可能我们今天就经不住诱惑，这种关于诱惑的逻辑对于穷人或富人都一样，但后果对于穷人来说或许更为严重。

诱惑是生理需求（性、糖、脂肪类食品、烟等）的表现。在这种情况下，富人更容易满足“受到诱惑的自己”。在决定是否存钱时，他们认为，任何为将来而存的钱都会用于实现长期目标。因此，如果糖和茶是一种诱惑物的原型，那么富人不太可能会有所困扰——他们并不是不会受到诱惑，而是无须担心多喝一杯茶就会花掉自己辛苦赚来的钱。

这种效果会通过这样的事实得到加强，即穷人真正期望拥有的很多东西（如一台电冰箱或一辆自行车，或是自己的孩子上一所更好的学校）都较为昂贵，而他们的手中只有一点点钱（穷人会听到这样的声音，“你永远都买不起那台电冰箱，还是喝杯茶吧……”）。结果形成了一个恶性循环：对于穷人来说，存钱的吸引力更小，因为在他们看来，目标太遥远了，而且他们知道一路上会遇到很多诱惑。不过，如果不存钱，他们会一直穷下去。

对于穷人来说，自我控制更难实现还有另一个原因：无论是穷人还是富人，关于存多少钱的决定都很难做出，这些决定需要考虑到未来（对于很多穷人来说，想象未来可能是不愉快的），还要列出大量可能发生的事件，需要与配偶或孩子商量。我们越富有，这些决定就越容易做出。为了每周或每月都能存下钱，穷人需要一次又一次地克服自我控制问题。然而，自我控制就像一块肌肉：我们用这块肌肉时就会感到劳累，因此穷人很难存下钱也就不足为奇了。此外，穷人也生活在巨大的压力之下，而由压力产生的皮质醇会使我们做出更冲动的决定。因此，穷人只能以更少的资源完成更艰苦的任务。

我们可以预见到，富人会根据其目前的资本净值存下更多的钱，因为今天的存款是明天的资本净值的一部分，这就会产生今天的资本净值与明天的资本净值关系的S形曲线。穷人存的钱较少，因此他们的未来资源一般也较少。随着人们变得越来越富，他们就会存下越来越多的资源。这也就意味着，富人比穷人拥有更多的未来资源。最终，当人们足够富裕时，他们不再需要为实现将来的目标而存下那么多财富，这与中产阶层的情况不同（这或许是他们省下钱来买房的唯一方法）。

在现实世界中，我们确实可以看到今天的资本净值与明天的资本净值之间的S形曲线。图8-1体现了泰国家庭1999年所拥有的资源与其5年后所拥有的资源的关系。这是一条平缓的S形曲线。今天较富有的人（拥有更多资源），明天一般会更富有，这当然没什么可奇怪的。较为突出的一点是，这一关系曲线在资源处于很低水平时表现得很平坦，但在完全变平之前突然有所上扬。

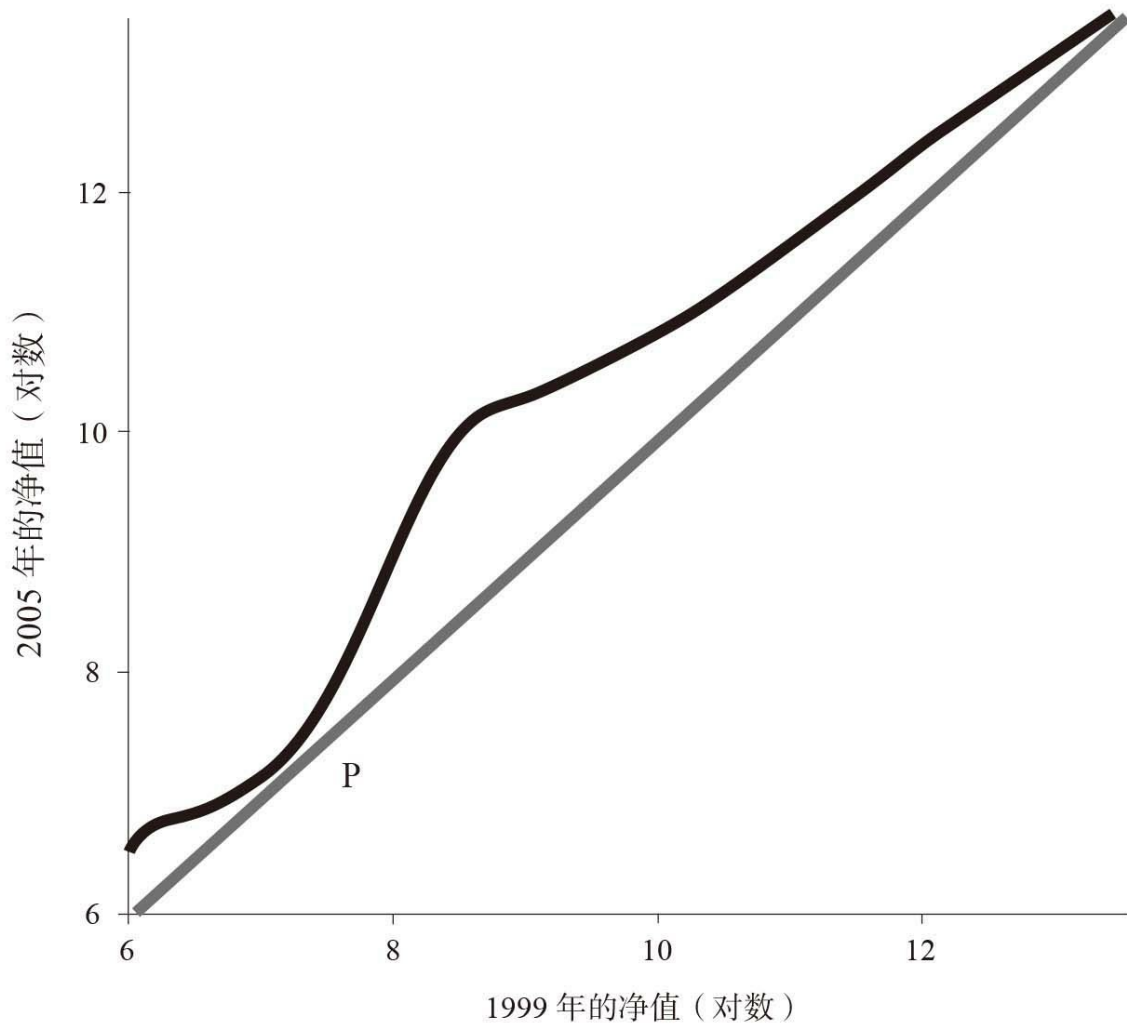


图8-1 泰国1999年与2005年财富对比

正如我们之前看到的那样，这一S形曲线会产生一个“贫穷陷阱”。那些从左边起步、财富曲线只到达45°角的人，他们的富裕程度不会超过这个点。他们的财富不会积累得更多——他们处于“贫穷陷阱”之中。然而，那些超过P点的右侧曲线正在存储更多的财富。穷人仍然处于贫穷状态，因为他们存的钱不够多。

逃出陷阱

存款行为关键取决于人们对未来的预期。对于那些认为自己有机会

实现梦想的穷人来说，他们有充分的理由节衣缩食，将省下来的钱用作未来的投资。相反，那些认为自己没什么可失去的人，一般会做出反映这一绝望心态的决定。这不仅可以解释穷人与富人之间的差别，还可以说明穷人与穷人之间的不同。

水果小贩是一个很好的例子，迪安·卡尔兰完全还清了贷款。一段时期内，很多小贩都做到了没有负债；10周之后，菲律宾仍然有40%的小贩身无欠款。因此，这些水果小贩似乎有足够的耐心，可以在一段时期内摆脱欠款。然而，几乎所有小贩最终还是会欠款，通常是由一场灾难（疾病、紧急需求）导致的，而一旦这样的情况发生，他们并不能独立还清欠款。想要摆脱欠款与无法摆脱欠款之间的矛盾表明，自我控制很难发挥作用。

然而，乐观与希望却能够对此产生一定的影响。希望可以是很简单的，比如，你觉得自己一定能买下一直想买的那台电视机。在我们对斯潘达纳公司的小额信贷计划进行评估时，帕德马贾·蕾迪带我们到贡土尔市（该机构的创办地）贫民窟见她的客户——几个女人，她们给我们端上了茶水。我们听到她们在谈论，怎样通过削减茶叶、零食等花费改善她们的未来。

大多数小额信贷机构都不同意借款购买消费品——有些机构甚至会努力确保其贷款用于购买一些赚钱的资产。然而，蕾迪认为，只要她的客户用这笔钱实现了任何长期目标，就足够了。在蕾迪看来，要想摆脱贫穷，首要的步骤就是对长期目标进行思考，并习惯为此做出一些短期的牺牲。

在对斯潘达纳公司的小额信贷计划进行评估之前，我们问一些女性她们想在哪些方面省钱。其实，我们无须担心，蕾迪了解客户的所思所想。我们在第七章关于贷款的部分看到，获取小额信贷的最明显影响之一就是，减少在一些物品上的消费（茶叶、零食、烟酒等）。对于那些因该计划获取小额信贷的家庭，每个家庭每月在这些物品上的总消费减少了约100卢比（购买力平价5美元），或者相当于普通家庭消费的

85%。就一份1万卢比的贷款（20%利率）来说，这方面消费的减少可以支付每月还款的10%左右。后来，我们在摩洛哥的农村地区发现了类似的情况：有些客户削减了社会消费，并为自己存下了钱。

当然，就实现穷人的一些长期目标而言，小额信贷只是我们为他们想到的很多种方法之一。为他们的孩子提供更好的教育，或许也会产生同样的效果。而为他们提供一份稳定安全的工作，则是我们在下一章将会讨论的问题。我们或许可以为他们提供医疗或自然灾害的保险，这样他们就无须担心自己的成果会毁于一旦。或者为他们创建一种社会安全网络：如果人们的收入下降到一个特定范围，他们就可以得到一个最低收入支持，这样，他们就无须担心没钱存活下去了。这些方法可以为人们提供一种安全感，从而鼓励人们存钱，减少人们的压力，让他们对未来抱有希望，这两方面直接关系到决策能力。

更重要的是，一点儿希望、保障及安慰可以成为一种强大的激励措施。我们都很容易过上一种安稳的生活，制定一些我们有信心实现的目标（一张新沙发、50英寸的平板电视、第二辆汽车等），寻求一些机构（储蓄账户、养老金计划、住房贷款等）的帮助。然后，像维多利亚时代的人那样，依据动力与规则行事。但实际上，人们总会担心，他们会宠坏那些懒惰的穷人。而我们认为，在很大程度上，情况恰恰相反：当你想要的一切看上去都很遥远时，你很难感受到动力。将目标设置得更近一些，或许是穷人实现这些目标的有效方式。

第九章

不情愿的企业家们

很多年前，在飞机上坐我们旁边的一位商人曾对我们说，20世纪70年代中期，他从美国读完MBA回到印度，他的叔叔带他去体验一种真正的企业家精神。那是一个早晨，他和叔叔动身前往孟买股票交易所。然而，他们并没有进入交易所所在的那座现代化的大楼，他的叔叔让他观察坐在路边的4个女人，她们面向着交易所前方的那条路。这位商人和他的叔叔在那儿站了一会儿，观察着那4个女人。她们几乎什么也没做，但是当来往车辆不多时，她们偶尔起身从路上捡点儿什么，放入她们身边的塑料袋里，然后坐回原位。反复几次之后，他的叔叔问他是否知道他们在干什么，他坦然承认自己一头雾水。于是，他的叔叔解释说，每天黎明之前，这几个女人都会去海边收集湿海沙，然后在交通繁忙之前将海沙平铺在路面上，当车子碾过路面的海沙时，车轮散发的热气会烘干海沙，而她们所要做的就是，偶尔起身捡起表层干燥的海沙。几天之后，她们就会积攒很多干燥的海沙，并将它们带回贫民窟，用由废旧报纸做的小口袋装好，拿到市场上去卖。当地妇女用干沙擦洗盘子。他的叔叔认为，这就是真正的企业家精神：如果你所拥有的不多，那么就用你的聪明才智，做到从无到有。

贫民窟的女人为了谋生，会充分利用孟买的商业契机，这展现了穷人所具备的创新与企业家精神。在本书中，我们讲述了一些小企业主创新自强的故事。对于近期的小额信贷“社会交易”运动来说，这是一种有力的推动。因为，这一运动的前提就是，穷人天生就具备企业家的潜质。因此，只要为他们提供适当的环境及在起步时的一点儿推力，我们就能够消除贫穷。国际社区援助基金会是世界上最大的一家小额信贷机

构，其首席执行官约翰·凯奇曾说过：“给贫穷社区一些机会，然后就放手。”

然而，或许还有这样一些令人惊讶的例子，如果你真的放手，穷人似乎并不会有所作为。自2007年起，我们一直与AL Amana（摩洛哥最大的一家小额信贷机构）共同评估小额信贷业务对农村社区的影响。这些社区以前从来没有接触过正式的金融渠道。约两年之后，很明显，AL Amana并没有在农村实现预期的客户人数。尽管选择性有限，但对贷款感兴趣且具备条件的家庭仍然不到1/6。为了找到原因，我们同AL Amana的几位员工来到一个名为哈福莱特的村庄（那里没人贷过款），对那里的几个家庭进行了家访。我们见到了阿拉·本·希达， he有三个儿子和两个女儿，都已长大成人。希达还有4头牛、1头毛驴和8棵橄榄树。他的一个儿子参军了，另一个儿子负责照看牲畜，而第三个儿子却整天无所事事。我们问希达，是否愿意贷款多买几头牛，让他的第三个儿子负责照看。他解释说，家里的地太少了——如果买更多的牛，可能就没有地方放牧了。在离开之前，我们问他是否需要贷款买点儿什么，他回答说：“什么都不用买，我们拥有的东西已经足够了。我们可以把牛卖掉，还可以卖橄榄。这对于我们一家人来说，已经足够了。”

几天之后，我们见到了AL Amana的创始人兼首席执行官福阿德，他是一个充满热情、极具才智的人，以前是一名政治积极分子，曾因犯政治错误蹲过几年监狱，他一直致力于改善穷人的生活。我们一起探讨了小额信贷的低需求问题，还特别提到了希达的故事——他确信自己不需要更多的钱。福阿德为希达设计了一个明确可行的计划。他可以贷款建一座牛棚，然后再买4头小牛，这样他就不用再到田里放牧了，可以在牛棚里喂养它们。8个月之后，他就可以将牛卖掉，并得到一笔丰厚的利润。福阿德认为，如果有人将这一切告诉希达，他一定会被说动，并会决定贷一笔款。

福阿德的热情与希达的固执形成了鲜明的对比，这令我们颇为震惊。然而，希达并不甘于一直贫穷下去：他为自己的一个儿子感到骄

傲，这个儿子一直在接受护士培训，是军队里的一名护理人员。他认为，自己的儿子一定有机会过上更美好的生活。那么，福阿德的想法是否正确，希达真的只需要得到一个商业指导计划就可以了？还是说，希达大半生都从事的养牛生意给我们传达了一个重要的信息？

穆罕默德·尤努斯创立了世界著名的格莱珉银行，他常常将穷人称为“天生的企业家”。还有，已故的商业巨头普拉哈拉德也曾劝告商人们，应更加关注其所谓的“金字塔底”。这表明，在大企业和高等财政部门的参与下，具有企业家精神的穷人有助于扶贫政策的实施。公共行动的传统策略已得到个体行动的补充，这些行动常常是由企业界的一些领导人做出的，主要是为了帮助穷人挖掘其企业家的潜力。

小额信贷运动中的很多人都同意尤努斯的世界观，认为每个人都有成为成功企业家的潜质。有两个明确的原因甚至可以证明，穷人或许会发现更好的机会。第一，他们从未得到过一次机会，所以他们的想法可能更新颖。第二，目前市场通常忽视了“金字塔底”。因此，他们称，创新可以改善穷人的生活，是一种可以轻松摘到的果实，而且能够想象出穷人未来的只有他们自己。

没有资本的企业家

的确，每一家正规的小额信贷机构都有自己的网站，上面有很多成功客户的故事，其成功都是因为他们抓住了一次致富的非凡机会。这些故事都是真实的，我们就曾见过这样一些客户。在安得拉邦的贡土尔市，我们见到了一位斯潘达纳公司的客户，她通过收集垃圾并分类，成功地开创了自己的事业。一开始，她只是一个收垃圾的，处于印度经济社会阶层的最底层。用来自斯潘达纳公司的第一笔贷款，她还清了从一个放债人那里借的钱（利率很高）。她知道，从她那里买垃圾的公司会对垃圾进行分类，然后再卖给回收公司——例如废旧灯泡、塑料制品、肥料有机物都含有残留的铁和钨。于是，为了多赚一些钱，她决定自己

对垃圾进行分类。通过第二笔贷款及第一笔贷款赚的钱，她买了一辆手推车，这样她就可以收集更多的垃圾。由于要对垃圾进行分类，她让自己的丈夫也来帮忙。她的丈夫过去大多数的时间里都在喝酒，现在则开始给她帮忙。这样一来，他们赚到了更多的钱。在获得第三笔贷款之后，他们开始从别人那里收购垃圾。当我们见到她时，她已掌控了一张很大的垃圾收集网络。她不再是一个收垃圾的，而是一位垃圾收集活动的组织者。而且，她的丈夫这时也有了一份正式的工作；我们看到他时，他正拍打着一块金属，表情严肃，似乎有点儿闷闷不乐。

小额信贷机构会宣传他们最成功的借款人的故事，但这些企业家在没有接触小额信贷时就已经成功了。1982年，在中国浙江省的绍兴市，徐爱华是村里最优秀的中学生之一。她的父母都是农民，与所有人一样，手里几乎没有现钱。然而，徐爱华非常聪明，村里决定送她去当地的一家时装设计学院学习一年（不过，当时每个人都穿着中山装）。村里认为，日后，她定能在乡镇企业中担任领导，这些企业都是改革开放初期成立的。但是，当她接受完培训回到家时，当地的长者们犹豫了——毕竟她只是一个不满20岁的女孩子。因此，她无声无息地待在家里，一直处于失业状态。

徐爱华不愿意闲着，她决定自己做点儿什么，但她的父母太穷了，根本帮不上忙。于是，她借来一个扩音器，在村里走街串巷，说她可以教小女孩做衣服，只收取15元学费（购买力平价13美元）。她招收了100名学生，拿着收来的学费，她买了一台二手缝纫机，还有当地国有工厂一些多余的布料，然后开始教学。在课程结束时，她留下了8名最优秀的学生，并开了一家服装店。女孩们每天早晨都背着自己的缝纫机（每个人都让自己的父母买了一台）来这里裁剪制衣。她们为当地工厂的工人制作工作服。一开始，她们都在徐爱华的家里工作，但随着生意的扩大，徐爱华培训并雇用了更多的人，她们就搬到了从村政府租来的一栋楼中。

到1991年，徐爱华积攒了大笔做生意赚来的钱，可以买60台自动缝

纫机（价值54 000元，购买力平价27 600美元）。在8年里，她的固定资产总额增长了100多倍，每年增长80%。即使我们考虑到每年10%的通货膨胀率，（刨除通货膨胀率之后）每年超过70%的实际增长率也是令人震惊的。此时，她已经是一位成功的企业家了。不久，出口合同接踵而至。现在，她的销售客户是美国梅西百货公司、贝纳通公司、杰西潘尼公司及其他一些大型零售机构。2008年，她首次向房地产领域投资2 000万元（购买力平价440万美元）。因为据她所说，她有大量的闲置资金，而大多数人则没有。

当然，徐爱华并不是一个典型的例子。关于穷人创业精神的故事不在少数，穷人当中也不缺少企业家。在我们针对18个国家的调查数据中，城市地区50%极度贫穷的人都从事着非农业生意。即使在乡村极度贫穷的人当中，很多人也都从事着非农业生意（从乌代布尔的7%到厄瓜多尔的50%），还有很多人经营着自己的农场。在这些国家中，贫穷程度较低的企业家人数是大致相同的。我们将这一情况与经合组织的平均数据进行对比后发现，12%的在职人员称自己属于个体经营。就从事的职业来说，与发达国家的收入人群相比，贫穷国家的大多数收入人群似乎更具企业家精神——穷人在这方面并不比别人差，这一看法激发了哈佛商学院教授塔伦·卡纳创作了《亿万企业家》（*Billions of Entrepreneurs*）一书。

穷人企业主的人数令人印象深刻，一切似乎都对穷人成为企业家不利。他们所拥有的资金较少，几乎无法获取正式的保险、银行服务及其他廉价金融渠道。对于那些无法从朋友或家人那里借到足够钱的人，放债人是自由贷款的主要渠道，他们每月需要支付的利率为4%或更高。因此，穷人很难为经营一种合适的生意而做出必要的投资，他们更容易受到来自这种生意的附加风险的影响。然而，他们仍像富人那样努力挤进商界，这一事实常被认为是其企业家精神的体现。

然而，即使在支付高昂的利率之后，穷人仍能够还清贷款（我们已经看到，他们几乎不会违约）。这一事实无疑意味着，他们每一卢比的

投入一定能获取更高的回报。否则，他们就不会借钱了。这表明，他们所投资的领域具有高回报率。他们中的很多人一年能够还款50%，而即使你投资道琼斯也不一定能收回这么多钱，何况在当今这一时期，人们投资的长期平均收益每年也只有9%。

当然，并非所有人都借钱。或许，只有少数收益较高的企业家会这么做，而其他所有人的收益都很低。然而，在斯里兰卡开展的一个计划却证明事实恰恰与此相反。很多小企业主——零售店、修理店、蕾丝制作者等——受邀参加一次抽奖，中奖者可以得到一笔价值1万或2万卢比（购买力平价250美元或500美元）的商业赠款。

这笔赠款用全球标准来衡量并不算多，但对这些企业来说也不算少；对于很多人来说，250美元是他们起家的全部资金。中奖者可以很好地利用这笔钱。对于普通生意者来说，250美元的第一笔回报是每年60%以上。随后，墨西哥也在小企业当中开展了这一活动，其回报率更高，每月达到10%~15%。

孟加拉国一家大型小额信贷机构孟加拉农村发展委员会制订了一个计划，并在很多发展中国家实行。结果表明，只要得到恰当的帮助，即使最穷的人也能成功经营一些小生意，并通过这些小生意改变自己的生活。在这一计划中，孟加拉农村发展委员会挑选了一些最穷的人，这些人大多依靠施舍生活。小额贷款机构一般不会贷款给这样的客户，认为他们没有能力经营某种生意，也没有能力定期偿还贷款。为了帮助这些人起步，孟加拉农村发展委员会设计了这样一个活动，给他们一种资产（一对奶牛、几只山羊、一台缝纫机等），还有几个月的小额经济补助（用作运营资金，确保他们不会将资产卖掉），还为他们组织了一些活动：定期开会、开办扫盲班或鼓励他们每周存一点儿钱。该计划的影响因素目前正以随机对照实验的形式在6个国家展开，在该计划启动之前，我们对一些为此而挑选出来的家庭进行了走访，听说了很多有关危机与绝望的故事：丈夫是一个醉汉，常常打他的妻子；有人年纪轻轻就在事故中丧生，留下一家人无人照看；一个寡妇被她的孩子遗弃等。但

两年之后，差别显而易见：与其他未参与该计划的极度贫穷家庭相比，参与家庭得到了更多的牲畜及其他资产。他们每月的总支出上涨了10%，食品支出是增长最多的一部分。而且，他们不再抱怨吃不饱饭。令人印象尤为深刻的是，他们的人生观似乎也有所改变，在描述自己的健康、幸福及经济状态时更积极。他们可以存下更多的钱，对于资产管理也信心满满。

当然，两年之后，他们的消费水平只上涨了10%，这意味着他们仍然很穷。但最初的馈赠及支持似乎开启了一个良性循环：只要能够得到机会，即使遭受过重创的人，也能够对自己的生活负起责任，并摆脱极度贫穷。

穷人的生意

看到这么多人在面临困境时都成了企业家，我们很容易就能理解尤努斯和福阿德投资于穷人的热情。然而，这一现状下仍然隐藏着两个问题：第一，虽然很多穷人都在经营着生意，但他们经营的都是一些小生意；第二，在大多数情况下，这些小生意赚不了多少钱。

不赚钱的小生意

在我们针对18个国家的调查数据中，穷人经营的大部分生意几乎都不雇用员工，平均员工人数从摩洛哥农村的0人到墨西哥农村的0.57人。这些小生意的资产一般也非常有限。在海得拉巴市，只有20%的生意有自己的办公场所；几乎没有任何机器或交通工具，最常见的资产就是桌子、尺子和推车。

显然，如果这些人的生意做得又大又成功，那么他们就不会这么贫穷了。问题在于，尽管社会中不乏垃圾收集者以及徐爱华之类的例子，但穷人经营的大多数生意都难以发展到这种程度（有自己的员工及资

产)。例如，在墨西哥，2002年时，每天生活费低于99美分的人15%有自己的生意，而三年之后，当这些家庭再次接受家访时，只有41%的生意仍在运营之中。在两个阶段接受调查的穷人企业当中，1/5的企业在2002年时没有雇用员工，到2005年时雇用了一位员工。然而，在2002年时雇用了一位员工的一些企业，到2005年时却没有员工了。同样，在印度尼西亚，只有2/3的穷人企业能够存活5年。而且，在这些存活下来的企业当中，雇用一位员工以上的企业在5年间并未增加。

穷人企业的另一个特点就是，他们一般很难挣到很多钱。我们对海得拉巴市小生意的赢利及销售情况进行了估算：平均销售额为每月11 757卢比（购买力平价730美元），平均每月赢利（刨除租金）为1 859卢比（购买力平价115美元）。在我们关于海得拉巴市的调查数据中，15%的生意在过去一个月里都在赔钱。我们还对家庭成员付出的时间进行了评估，他们的报酬率低得只有每小时8卢比（即使他们一天干8小时，也只能拿到最低工资），平均收入甚至有些入不敷出。在泰国，这种规模的企业在扣除经营成本、不计算劳动时间的情况下，其平均年收益为5 000泰铢（购买力平价305美元）。7%的家族企业在过去一年里赔了钱，而这还没有刨除家庭劳动力的价值。

穷人经营的生意只能产生较低的利润，这也说明了为什么小额信贷似乎很难彻底改变他们的生活。如果穷人经营的生意都不赚钱，那么给他们提供一笔做生意的贷款根本不能改善他们的生存状况。

边际收益与平均收益

不过，我们不是刚刚才说过，投资于这些小生意的收益很高吗？

这里令人迷惑的是关于“收益”一词的两种用法。经济学家将收益分为以一美元计算的边际收益和一种生意的总体收益。以一美元计算的边际收益可以回答的是：“如果你多投资一美元或少投资一美元，那么你的总收入除去所有运营成本（不包括利息）后是怎样的？”边际收益将

决定你是否应减少投资（或增加投资）：如果少投资一美元可以使你少借一美元，你就可以少还4%的本金及利息，那么在边际收益少于4%的情况下，你就会愿意进行投资。因此，如果人们每月借款的利率为4%，这就意味着，他们的边际收益至少为4%。从前面的例子我们可以看到，穷人所经营的生意具有很高的边际收益。

另外，一种生意的总体收益是指除去所有运营花费（材料成本、付给员工的工资等）之后的总收入。通过考察总体收益，你可以决定是否应涉足这种生意。如果这一收益不足以抵消你在这上面花的时间及成本，而且你认为情况不会很快得到改善，那么你就应停工。

然而，一个矛盾之处就是，在边际收益很高的情况下，总体收益可能会很低。在图9-1中，曲线OP代表公司投资总量（以横轴OI衡量）与总体收益（以纵轴OR衡量）之间的关系，也就是经济学家所谓的“生产技术”（production technology）。相对于K的投入资金，曲线的最高点就代表总体收益。加入边际收益会使曲线高度产生变化，即从K变为K+1。由此我们得知，当公司的投资增加时，总体收益也会增加。

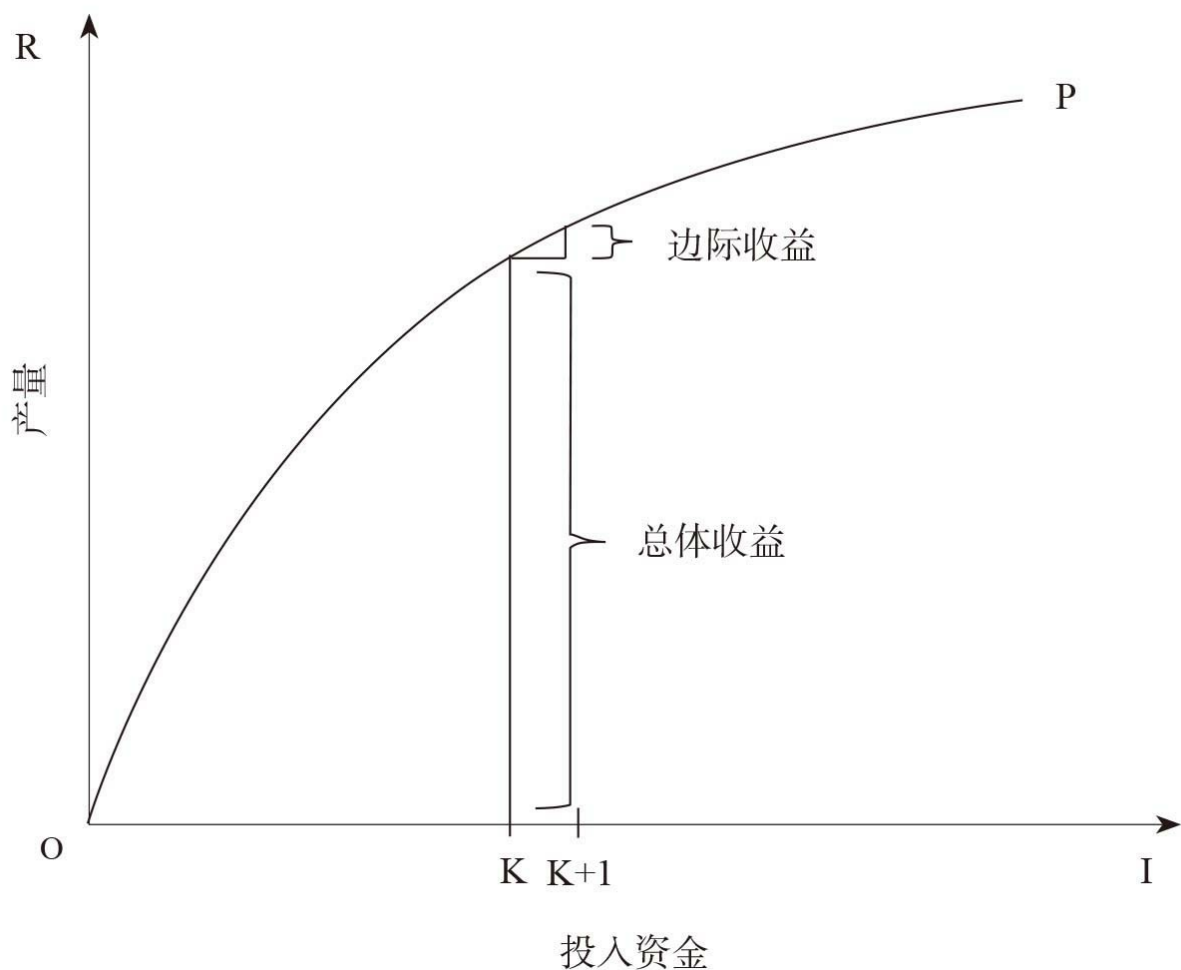


图9-1 边际收益与平均收益

图9-1的曲线很像我们在第一章讨论过的曲线L：收益起初很高，然后逐渐降低。当投资小时（最靠近O），OP线最陡，然后逐渐变平（慢慢靠近P）——这就意味着，当最初的投资较小时，增加投资就会最大化地增加收益，而这种增长最终会逐渐消失。换句话说，当投资较少时，边际收益就会很高。

要想进一步了解这一概念，我们可以假设某人刚刚在家里开了一家店。她花了点儿钱做了一些货架和一个柜台，之后手里就没钱进货了。所以，她这笔生意的总体收入为零，并不足以抵消做货架的花费。然后，她的妈妈借给她10万印度尼西亚盾（购买力平价18美元），她用这笔钱买了一些饼干，放到货架上卖。邻区的孩子们看到这种饼干，正是

他们喜欢吃的那种，于是跑来买走所有的饼干。她赚了15万印度尼西亚盾。就她妈妈提供的贷款来说，每一印度尼西亚盾的边际收益为1.5印度尼西亚盾或50%净收益，这种状况如果能持续一周也不错。然而，总体收益只有5万印度尼西亚盾——这并不足以抵消她所付出的时间，还有做货架和柜台的成本。

接下来，这位店主又贷款300万印度尼西亚盾，买来足够的饼干和糖果，摆满了整个货架。于是，孩子们和他们的朋友都来光顾，她一下子卖掉了很多货物。但是，在一些新顾客到来时，有些饼干已经开始变质了，卖不掉了。不过，她在一周之内赚了360万印度尼西亚盾，此时的边际收益低于50%——她的投资增长了30倍，但她的总收入只相当于以前的12倍。不过，此时她的总体收益达到了60万印度尼西亚盾（购买力平价107美元），足以将这一生意维持下去。

对于很多穷人来说，这就是现实。那些空空的货架并不是我们想象出来的。我们在印度卡纳塔克邦北部古尔伯加镇郊区（距海得拉巴市车程约5小时）看到，一家商店的存货就是很多摆在一间昏暗的房间里的空塑料罐子。不一会儿，我们就列出了它的全部存货清单。

印度卡纳塔克邦农村一家普通商店的存货清单

1罐美味小吃

3罐软糖

1罐加1小袋包装硬糖

2罐鹰嘴豆

1罐速溶咖啡

1袋面包（5片）

1袋扁豆小吃

1袋薄脆饼干（20块）

2袋饼干
36根卫生香
20块力士香皂
180份潘帕拉（槟榔和嚼烟的混合物）
20袋茶
40袋好地粉（姜黄粉）
5小瓶爽身粉
3包香烟
55小袋比迪斯（细细的香烟）
35大袋比迪斯
3袋洗衣粉（每袋500克）
15小包饼干（曲奇）
6袋独立包装的洗发剂

我们对这家商店进行了两个小时的拜访，在此期间，我们看到了两位顾客。一位只买了一根香烟，另一位则买了几根卫生香。显然，如果这家商店稍稍扩大经营规模，它就极有可能产生很高的边际收益；如果它能够进一些同村其他商店没有的货物，那么它的边际收益就会更高，但总体收益却很低：在销售量偏低的情况下，整天经营着商店并不值得。

在发展中国家，每个村庄都会有几家这样的商店，而在大城市，这种商店则有成千上万家。很多商店都在销售着相同的货品，与卖水果、椰子及零食的小摊毫无二致。每天早晨9点，走在印度贡土尔市最大贫民窟的大街上，我们会看到很多女人在卖一种叫作“dosas”的薄饼。这种饼是用米和扁豆做成的，堪称印度南部的“牛角面包”。她们在薄饼上涂

上辣酱，用一张报纸或香蕉叶裹起来，每张薄饼售价1卢比（购买力平价约5美分）。我们计算了一下，每6户人家，就会有一户卖薄饼的。结果，这些女人一直在等着有人来买薄饼。很明显，如果她们能够几个人合卖，她们会赚到更多的钱。

这就是穷人和他们所做生意的矛盾之处：他们精力充沛，拥有丰富的资源，而且努力地做着白手起家的生意。但他们的大部分精力都花在了很小的生意上，而且他们同周围很多其他人都在做着相同的生意。结果，他们失去了过上一种富裕生活的机会。孟买那些富有创意的拾沙女们，发现了利用现成资源赚钱的机会：一些自由的时间和海滩上的沙子。但商业精英没有指出的是，尽管她们有这样的聪明才智，但这种生意几乎赚不了几个钱。

这类生意虽然规模较小，边际收益很高，但其总体收益常常很低。然而，这产生了一个新的问题。只要投入更多的资金，边际收益就会提高，这就意味着提高总体收益很容易，那么，为什么这些小生意发展得都很缓慢呢？

一部分答案是我们已经知道的——大多数这样的生意都借不到多少钱，而且借钱的代价非常高昂。但这并非问题的全部。首先，我们看到，尽管有上百万的小额信贷借款人，但很多有机会贷款的人都选择不去贷款。本·塞丹就是这样的一个人。他饲养奶牛，本来可以通过小额信贷来扩大经营，但他决定不这样做。即使在海得拉巴市，具有借款资格的家庭与当地几家颇具竞争力的小额信贷机构的签约率仅为27%，而且只有21%的家庭曾办理过小额信贷业务。

即使那些每天生活水平约2美元的人也可以存钱，古尔伯加的那家商店便是如此。我们的数据显示，在海得拉巴市附近，对于处在这一消费水平的人来说，他们每月花在医疗上的钱约占总支出的10%；而对于那些每天生活水平低于99美分的人来说，这一比例约为6.3%。如果这位店主将那余下的3.7%用来扩充存货，而不是用作医疗费用，那么一年之内他就能使店中的存货量翻一番。或者，这家商店还可以削减烟酒의进

货量，这样他们就能每天节省约3%的人均开支，在15个月之内将存货量翻一番。那么，他们为什么不这样做呢？

斯里兰卡的实验明确地描述了这一事实，即资金匮乏并不是扩大生意的唯一障碍。那些用250美元赚了很多钱的企业家，他们的边际收益比美国最成功的公司都要多。然而，关键在于，按绝对价值计算，与拿到250美元的企业家相比，拿到500美元的企业家们所赚的钱不会增长得更多。部分原因是，拿到500美元的企业家不会将钱全部投到生意中，他们只会投入一半，余下的钱他们会用来为自己家里买东西。

为什么会出现这种情况呢？难道店主对这么高的边际收益有更好的用途吗？

一个值得注意的事实是，斯里兰卡的小企业主们确实投入了第一笔资金，如果他们选择不再投入第二笔资金，或许是因为，他们觉得自己的生意没有能力赚回这笔资金了：投入全部资金会将一家普通企业的股本增加两倍，这时，企业还需要再雇用一位员工，或者找到更多的存货空间，来维持自己的经营，而这样就会花掉更多的钱。

因此，穷人所做的生意之所以会发展缓慢，部分原因仍然在于他们所做生意的性质。图9-1中的倒L形曲线表明，即使边际收益很高时，总体收益也可能会很低。图9-2显示了图9-1曲线的两种形式：第一，OP线一开始很陡，但很快就平缓下来；OZ线一开始上升得不快，但一直延伸到很长。

在现实世界中，穷人所做生意的利润就像曲线OP一样，一家小公司很容易发展起来，但其发展潜力很快就会耗尽。这与小店主的例子很相似：一旦你把家里的一间房子腾出来开商店，并且一天在那里工作几个小时，如果你有足够的货物填满整个货架，那么相对于无货可卖的情况，你的利润就会更高。不过，一旦你的货架已被填满，进一步扩大经营或许就无法产生足够的边际收益，用来支付高昂的贷款利率。因此，所有的生意规模都很小。另一方面，如果情况像OZ线一样发展，那么扩大经营就有了更多的空间。对于大多数穷人来说，整个世界更像OP

线。

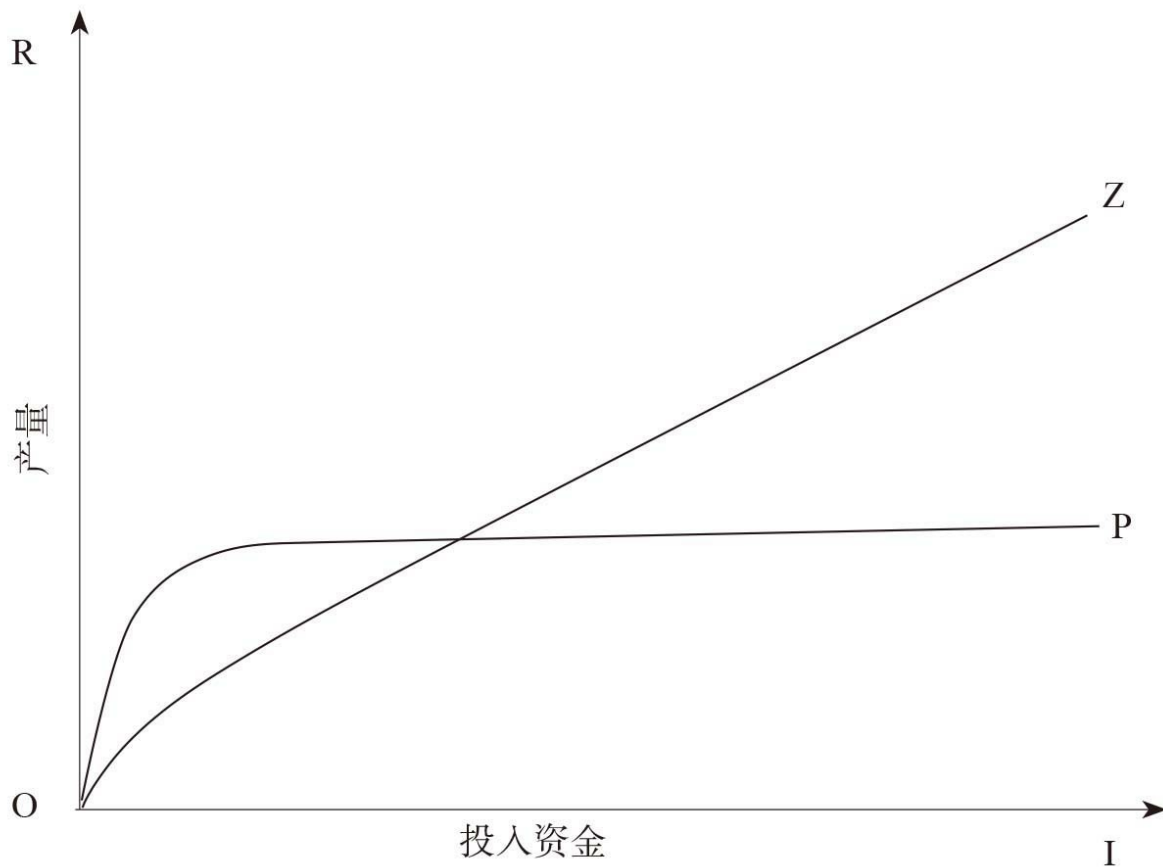


图9-2 两种方法

当然，我们知道，情况不会总像OP线那样，否则也就不会有大公司了。或许，店主、裁缝和小贩的生意就像OP线，但某些其他类型的生意也会用到更多的生产资本。如果一个人能够买到合适的设备，那么他就能经营一家大型零售连锁店或纺织工厂。不过，这样做需要具备某种特殊技能或一大笔前期投资。你可以在一间车库里成立微软公司，然后不断扩大经营规模，但要想做到这一点，你需要站在某种新产品的前沿地带。对于大多数人来说，这并不是一个好的选择。而另外一种选择是，投入足够的资金来获得一种生产技术，使你的公司能够大规模运营起来。徐爱华——那位以一台缝纫机白手起家的中国女性，最终建立了自己的服装王国。当她得到了第一笔出口订单时，一个巨大的转折点出现了。如果没有这个转折点，那么她很快就会被当地市场吞没。为了完

成出口订单，她需要建立一家现代化的工厂，具备一些自动化的缝纫机。这样一来，她需要投入的资金比公司初期的资本大概多了100倍。

图9-3代表了这两种生产技术的观点。左边是OP线，右边是一种新的生产技术OR，这条线一开始没有产生利润，但在小额投资之后，则产生了较高的利润。注意，为了画出一条连接线，我们用粗体显示了OP和OR的部分线段。OR线代表投入特定资金的实际利润。如果你只想投资一点点，那么你应该投资OP，不应投资OR，因为OR在刚开始时不会产生利润。如果你的投资较多，那么OP就不是一笔好交易，在一段时期内，其边际收益都会很低。然而，一旦你有了足够的钱，你就应转向OR。这就是徐爱华的经历：她一开始走的是OP路线，那时她只有一台二手缝纫机，后来她转向了OR线，随之而来的是自动缝纫机。

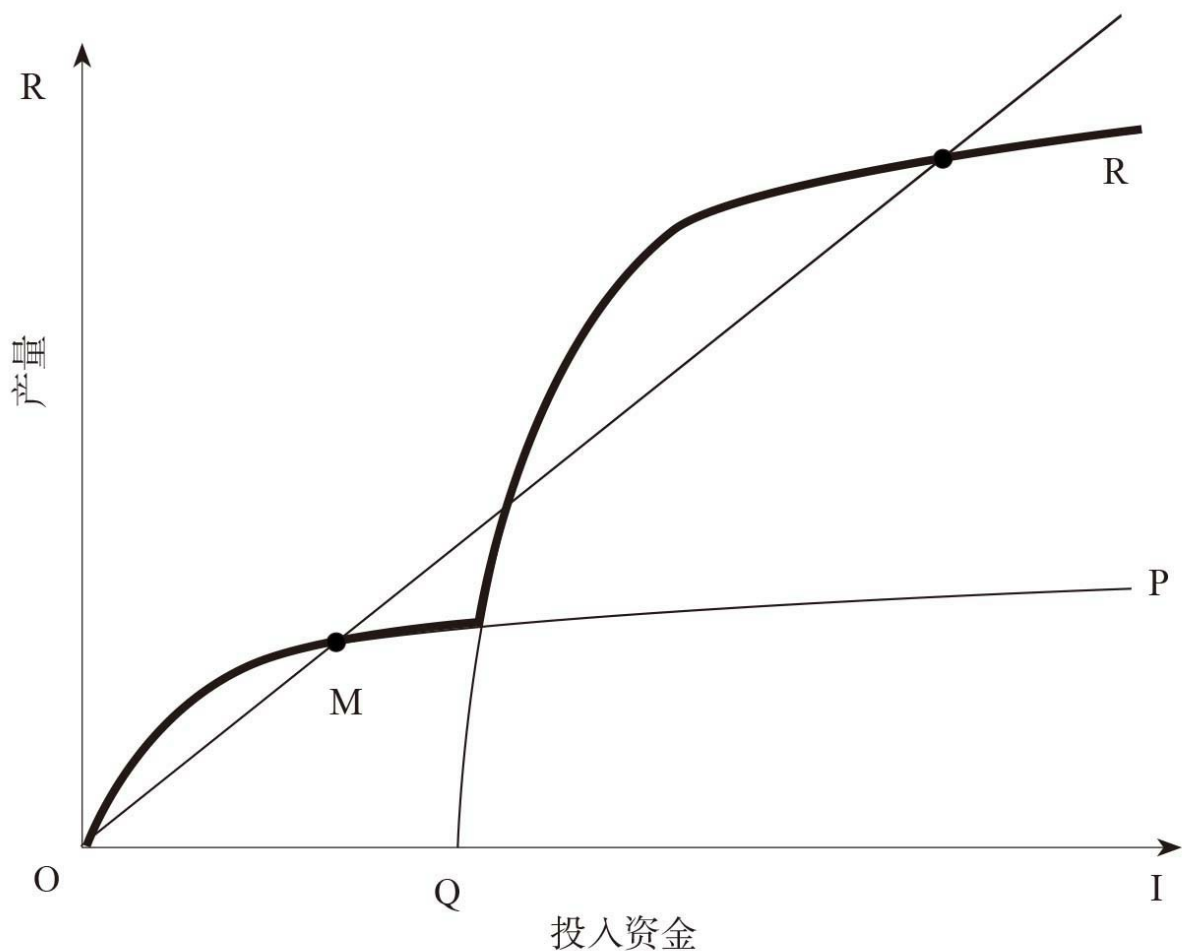


图9-3 将两种方法与S形创业精神相结合

OR线很像S形曲线，不是吗？中间有一个驼峰，这是商家为了赚钱要到达的点。OR线再现了常见的S形曲线矛盾：投资一点儿就赚一点儿钱，这样一直都不会有更多的钱用来投资；或者越过驼峰，多赚一些钱，然后加大投资，从而赚得更多。关键在于，对于大多数人来说，他们并不会选择越过驼峰。尽管他们可以获取小额信贷，但这些小企业主们却得不到足够的贷款。此外，到达这一点或许还需要一些管理或其他方面的技能，而这是小企业主们所不具备的。因此，他们的生意一直都处于小规模状态。面临边际收益的前期增长，同一个小企业主往往会选择同时经营3种不同的生意，而非努力扩大其中任何一种生意的

规模。例如，他会在早上卖多萨饼，白天卖萨里斯饼，晚上穿珠子制作项链。

但是，徐爱华是怎么做到的呢？她将利润用于再投资，连续8年每年扩增70%的设备。因此，在去除发给工人的工资之后，她的利润至少是设备价值的70%，所以她的总体收益肯定很高。我们认为，这不仅表明徐爱华是一个非常聪明的女人，还表明中国改革开放初期竞争较少、需求很大的状况，因此她的生意正逢其时。

创业太难

穷人无法扩大经营的原因在于，对于大多数人来说，这太难做到了：他们借不到足够的钱跨越驼峰，存款额达到那个数目会花费过长的时间，除非他们的生意能够产生很高的总体收益。例如，你用100美元开了一家公司，然后像徐爱华一样，你需要投入100倍的资金（1万美元）用来购买新机器。如果你每投入1美元赚到了25%的赢利，而你将这部分赢利再次投入。一年之后，你就需要投入125美元；两年之后，这一数字增至156美元；三年之后，你需要投入195美元。那么，你需要22年的时间跨越驼峰、买到机器。如果你要将一部分钱用于过日子，只存下了一半的赢利，那么你就需要将近40年才能实现目标。而且，这还不包括做生意所要承担的风险和压力。

此外，一旦小企业主意识到，自己可能陷入S形曲线的底部，而且永远也赚不到那么多钱，那么他们更很难全身心地投入自己的生意。假如一位企业家处于图9-3中的M点以下，那么他可以通过攒钱提高进货量，从而赚取更多的利润，但即使如此，他也无法超越M点。这值得吗？即使他有了想要的一切，他的生活可能也不会发生积极的改变。因为他的生意注定是这种小规模，不会赚到太多的钱。因此，他可能会将自己的注意力及资源用来做其他事情。

同样，相对于中产阶级来说，穷人的存款或许会更少。因为他们知

道，他们的存款不够实现自己所期望的那个消费目标，他们也不会为自己的生意投入那么多（不仅是钱，还包括情感投资和智力投资），何况这并不会对他们的生活产生太大影响。这或许也可以解释本·塞丹、摩洛哥农民和福阿德之间在观点上的差距。福阿德或许是正确的，本·塞丹没想到可以在谷仓中养牛。或者他其实已经想到了，但可能一想到仅仅为了4头奶牛，就要贷款，还要建造一个新的牛棚，而最终还是要将牛卖掉，就会觉得这未免有些得不偿失了——毕竟，他们一家人还是那么穷。因此，从某种意义上讲，他们都是正确的：福阿德的生意模式仍然可行，而本·塞丹不值得那样去做。

大多数小企业主们并不会全力以赴地赚取每一分钱，这也能够说明，一些企业的培训计划并没有起到太大作用。不过，现在很多小额信贷机构都建议客户去参加这类培训。在每周会议上，客户们都会学到怎样更好地记账、怎样管理存货清单、怎样了解利率等。这样的计划在秘鲁和印度的研究中有所评估。两个国家的研究结果显示，人们对企业的认识有了一定的提升，但他们的利润、销售额或资产却并未发生变化。这些培训计划的动力基于这样一种观点，在这类生意特别不好经营的情况下，如果人们不热衷于这类生意，那么这种培训毫无帮助也就在人们意料之中了。多米尼加共和国尝试了另一种培训计划，作为常规培训模式的辅助，这一种简化的课程建议企业家们关注简单的“手指规则”（如将生意花费与家庭花费进行区分，支付给某人固定工资）。这些培训的效果也并不明显，但为企业家们提供一些简单的小窍门，的确有助于利润的增长。这可能是因为，人们愿意采用这些经验原则，而且他们其实是简化了自己的生活，而不是向生活索要更多的智力资源。

这样看来，我们不免要对“普通的小业主都是天生的企业家”这一观点持怀疑态度。我们所理解的企业家是，他的生意有发展壮大的潜力，他有能力承担风险，并在工作中很努力，即使在逆境中也会全力以赴。当然，我们并不是说，穷人中没有真正的企业家——我们见到了很多这样的人。但也有一些人，他们的生意注定不会发展起来，也不会赚到很多钱。

买一份工作

既然这样，为什么很多穷人还要自己做生意呢？我们从帕克·阿万和他的妻子那里找到了答案。这是来自印尼万隆贫民窟的一对年轻夫妇，他们用父母家里的一间屋子开了一家小店。帕克·阿万是临时建筑工人，但他常常找不到活儿干。当我们2008年夏天见到这对夫妇时，帕克·阿万已经失业两个月了。由于两个孩子还小，一家人需要额外的收入，他的妻子就不得不出去找工作。她想找一份工厂的工作，但她资质不够，工厂需要年轻、未婚或是有经验的工人。而阿万的妻子没有这样的工作经验，因为她念完高中后就开始学习当秘书，但最后没能通过秘书考试（这是找工作时所必需的），所以她最终放弃了这个职业。做点小生意是他们唯一的选择。她的第一份工作是做点小零食，然后拿到市里去卖，但她想找一份可以在家里做的工作，这样就可以照顾孩子了。因此，阿万从一家合作社得到一笔贷款，夫妻二人开了一家小店，不过在他们附近50码内还有两家商店。

阿万和妻子并不喜欢做生意。他们本来可以从合作社得到第二笔贷款，然后扩大他们的小店，但他们没有这样做。不幸的是，第4家商店出现在了他们的邻区，由于这家店商品齐全，他们的生意受到了威胁。我们见到他们时，他们正想再贷一笔款购置更多的货物。他们对自己孩子的期望就是，长大后得到一份政府部门的工作。

在传统就业机会缺失的情况下，一种特殊的立业冲动被更多地展现了出来，穷人的事业似乎就是想办法买到一份工作。很多生意之所以能够开展下去，是因为家里有人时间较为充裕，这通常是女人，她常常要一边照看生意，一边做家务。我们尚不清楚，当做生意的机会出现时，她是否总能有自己的选择。因此，很多业主（尤其是女业主）并不喜欢做生意，而且害怕扩大经营。或许这可以解释，当斯里兰卡的女业主拿到250美元用于投资生意的钱时，很多人选择用这笔钱做些别的事情。这与我们之前遇到的男业主不同，他们会将钱用于投资并获取高回报。或许，穷人所做的很多生意并不是他们企业家精神的体现，而是某些失

败的经济模式的演绎。他们周旋于这些经济模式之间，努力地付出着。

好工作

在对全球穷人展开的调查中，我们问了一个问题：“你对自己孩子的期望是什么？”结果令人震惊。无论我们在哪儿提出这个问题，穷人最常见的梦想就是，他们的孩子能够成为政府职员。例如，在乌代布尔的贫穷家庭当中，34%的父母想看到自己的儿子成为一名政府教师，41%成为非政府教师，18%成为一家私营公司的职员。对于女孩来说，31%的父母希望女儿成为一位教师，31%希望她找到一份政府工作，19%希望她成为一名护士。穷人并不期望孩子成为企业家。

对于政府工作的特别强调表明穷人对于稳定的一种向往，因为这类工作虽然不那么激动人心，但一般都非常稳定。而且，实际上，工作稳定似乎是中产阶层与穷人之间的一个界限。在我们针对18个国家的调查数据中，中产阶层更可能会有一份按周或按月支付工资的工作，这是区分临时工与固定工的一种原始方法。例如，在巴基斯坦的城市地区，每天生活费不高于99美分的雇员按周或按月领工资的占74%，而每天收入为6~10美元按周或按月领工资的占90%。在农村地区，44%的穷人有固定工资，而64%的中产阶级有固定工资。

是否拥有稳定的工作也具有巨大的影响。在乌代布尔的大部分地区，大多数家庭每天的生活费低于2美元。但有一次，我们遇到了一个十分不同的村庄，那里的生活显然相对富裕：屋顶是铁的，院子里有两辆摩托车，还有整洁大方、穿着校服的孩子。原来，村子附近开了一家锌工厂，村子里的每个家庭中至少有一人在该厂工作。在其中一个家庭里，身为一家之主（一个50多岁的男人）的父亲在工厂的厨房工作，后来又被调到了工厂的车间。他的儿子是村里第一批读完高中的8个孩子之一。这个孩子毕业后到这家锌工厂上班，而且有望在父亲退休前当上领导。他的两个儿子都读完了高中，两个女儿也在出嫁前读完了高中。对于这个家庭来说，锌工厂建在这一地区给他们带来了好运，开启了一

个人力资本投入的良性循环，引领他们在就业道路上一步一步地前进。

安德鲁·福斯特和马克·罗森茨维格的一项研究表明，工厂就业对于印度农村工资增长的促进并不仅限于此。在20世纪60年代至1999年期间，印度的农业生产力快速增长，而村庄附近的工厂就业率也得到了提升，部分原因在于政府对农村投资政策的倾斜。在20世纪80年代初期到1999年期间，印度农村工厂就业率增长了10倍。1999年，在福斯特和罗森茨维格所研究的村庄中，约有一半村庄附近都有一家工厂，而且这些村庄中10%的男性劳动力都就职于工厂。这类工厂一般位于村庄中，起步工资较低，而这类工厂就业率的增长所带来的工资增长，甚至超过了由著名的绿色革命引发的农业生产力增长所带来的工资增长。此外，工业发展给穷人带来的收入也不够合理，因为即使对于那些低技能的人来说，更高报酬的工作他们也能胜任。

这种工作将为得到该工作的人的生活带来巨大的改变。与穷人相比，中产阶层在医疗与教育上的支出更多。当然，从原则上讲，有耐心、勤奋的人可能更愿意为自己孩子的未来投资，让他们有能力找到好工作。但是，我们认为，这并非答案的全部，而且这种消费模式与另一个事实有关，即富裕家庭的父母一般都拥有稳定的工作。一份稳定的工作会通过决定性的方式，改变人们的生活观念。一项针对墨西哥儿童（他们的母亲都在出口工厂工作）身高的研究表明，一份好工作具有无穷的力量。出口工厂常常以剥削人、工资低而著称。然而，对于很多连中学都没上完的女性来说，在这里工作比在零售业、食品业及交通业工作更好，因为与出口工厂相比，那样的工作工资不会更高，但工作时间却更长。耶鲁大学的戴维·阿特金对两组母亲的孩子在身高上进行了比较，第一组母亲所在的城镇开了一家出口工厂，而另一组母亲所在的城镇则没有这种工厂（在该母亲16岁时）。结果显示，第一组母亲的孩子比第二组母亲的孩子要高得多。这一对比非常明显，同时也解释了贫穷的墨西哥孩子与正常成长的美国孩子在身高上存在差距的原因。

此外，阿特金指出，出口工厂的工作对家庭收入水平的影响不足以

解释身高上的差异。或许，由于人们知道自己每个月都会得到一份收入（不仅仅是工资本身），因此他们对未来产生了一种控制感，正是这种控制感使这些女人注重建立自己与孩子们的事业。或许，这一对于未来的看法是区分穷人与中产阶层的重要依据。阿特金研究的主题“为将来而努力”巧妙地总结了这一观点。

在第六章中，我们详细举出了几个事例，说明风险对于家庭行为的影响：不管付出多大的代价，贫穷家庭也会采取预防性措施来降低风险。这里，我们看到了另外一种或许是更深层次的结果：对于人们来说，用长远的眼光来看问题时可能需要具备一种稳定感。至于那些看不到自己未来生活质量有所提高的人，他们可能总是不愿继续努力，其生活水平也难以得到提高。很多家长认为（或是误以为），教育所带来的好处呈S形曲线。这就意味着，如果他们认为自己不能持续投资的话，那么这种教育投资对于他们来说就毫无意义。如果他们怀疑自己将来承担孩子学费的能力——比如他们觉得自己的生意可能会亏损——那么他们就可能认为，这种投资根本不值得一试。

一份稳固的收入可以对未来的支出做更多贡献，而且也使现在的借款变得更容易、更廉价。因此，如果家里的某位成员有一份稳定的工作，学校会更愿意接收他们的孩子；医院会为其提供更昂贵的治疗，因为医院方面认为，他们能担负得起这些费用；家里的其他成员也可以利用这些收入投资自己的生意，谋求可能的发展。

这就是为什么一份好工作如此重要。好工作是稳定的、工资可观的工作，它能够赋予人们足够的心理空间，让人们去做中产阶级擅长做的事情。这种观点常常会受到经济学家们的反对。他们认为，好工作可能是代价很高的工作，也就是较为少见的工作。不过，如果好工作意味着，孩子们生长在一个良好的环境中，可以充分挖掘他们的潜能，那么或许值得减少这类工作的数量。

由于大多数好工作都在城市里，所以搬家就成为改变家庭生活水平

的首要步骤。2009年夏，我们在印度海得拉巴市的贫民窟结识了一个50多岁的女人。她告诉我们，她从没上过学，16岁就生下了女儿。女儿上过学，但读完三年级就辍学了，不久便嫁人了。但她的第二个儿子正在读MCA（Master in Computer Applications），我们从没听说过MCA，于是问她那是什么（我们以为那是某种专业学位）。她说她也不知道，后来她的儿子出来为我们解释，那是计算机应用学硕士。在这以前，他已经获得了计算机学士学位。他的哥哥也已大学毕业，找到了一份私营企业办公室的工作。而最小的孩子正在读中学，也准备着报考大学。如果能得到一份穆斯林优惠贷款，家里人都希望送他去澳大利亚留学。

那么，从女儿辍学到第一个儿子高中毕业，这期间究竟发生了什么，以至于这个家庭改变了其对于孩子的期望？父亲已经从军队退役，但通过军队的关系，他在海得拉巴市找到了一份国有公司的保安工作。由于他有了工作，不需要频繁迁移，于是一家人（除了他已经出嫁的女儿）都搬到了城里。海得拉巴市有很多不贵而优质的穆斯林学校，这是因为在1948年之前，当地还属于半独立的穆斯林王国。儿子们都去上学了，因此他们都发展得很好。

为什么没有更多的人采取这一策略呢？毕竟，大多数城市的学校都比较好，即使是那些不具备海得拉巴市独特历史的城市。而且，穷人（尤其是贫穷的年轻男人）总会搬到城里找工作。例如，在我们采访的乌代布尔农村家庭当中，60%的家庭至少有一个成员在过去一年到城里工作过，但他们很少有人会迁居很长时间——平均只有一个月，只有10%的人的迁居时间在三个月以上。即使在国内，永久迁居也较为少见。在我们针对18个国家的调查数据中，极度贫穷家庭中有一名成员需要为工作而迁居的比例为：巴基斯坦6%，科特迪瓦6%，尼加拉瓜6%，秘鲁将近10%。临时性迁居的影响之一就是，对雇主来说，没有必要将这些工人转为固定工，也没有必要给他们提供特殊培训；他们一生都在打零工。因此，他们的家人不会搬到城里住，也不能上城里更好的学校，更无法得到一份固定工作所带来的心灵的宁静。

我们问一位来自奥里萨邦的流动建筑工人（他当时正在回家路上），为什么不在城里停留更长时间。他解释说，他不能把家搬到城里，那里的住房条件太差了。另一方面，他也不愿离家太久。发展中国家的很多城市很少会为穷人制订住房规划。结果，穷人不得不挤在城市的某个角落，常常是在湿地或垃圾堆里。相比之下，即使是最贫穷的人所住的村庄，都是绿树成荫、空气清新、房屋宽敞、孩子们有嬉戏之地的。那里的生活可能不那么激动人心，但对于那些生长在农村的人来说，那也是他们的朋友所居住的地方。此外，对于一位单身男性来说，如果他要在一个城市住上几周或数月，那么他并不需要去寻找真正的住所。他可以睡在大桥或某处的天篷下面，或是住在自己熟悉的商店或建筑工地。他可以把租金省下来，多回家几次。然而，他不想让自己的家人过这种生活。

这样做同样存在风险：假如你想花钱将一家人都搬到城市里去，那么你就只有丢掉工作了。的确，如果你还没有一份体面的工作及足够的积蓄，你又怎么搬得起这个家呢？而且，如果家里有人生病了怎么办？当然，城市里面的医疗条件更好，但谁会陪你去医院？在你急需用钱的时候，谁来借钱给你呢？只要你的家还在村子里，那么即使你在城市里生病住院，你仍然可以借助你在村子里的关系。如果你拔掉了自己在村子里的根，搬到了城市里，结果会怎样呢？

因此，你更容易搬到有熟人的城市。当你们初次到达那里时，他们可以为你和你的家人提供住所；如果家人突然生病，他们也会来帮忙，还会帮你找一份工作——给你一份介绍信或是他们自己雇用你。例如，凯文·孟希发现，墨西哥村民会移居到别的村民定居的城市，即使最开始的那轮移居完全出于巧合。如果你在某一城市已经有了一份稳定的工作，或是其他稳定收入的渠道，那么搬过去显然更加轻松。来自海得拉巴市的穆斯林家庭二者兼具——一份军队养老金和一份工作。在南非，如果年迈的父母得到一笔养老金，他们的孩子就会永久地离开家里，搬到城市。养老金为他们提供了一种安全感，他们以此支付自己迁居付出的代价。

那么，怎样获取更多的好工作？显然，如果你能轻易搬到城里，那么，找到好工作也不成问题。可见，城市土地使用及低收入住房政策显然很重要。此外，有效的社会安全网络（包括公共补助及市场保险）通过减少对社会网络的依赖性，可使移居变得更简单。

然而，并非每个人都能搬到城里住，还有一点很重要，即不仅大城市要提供更多的好工作，较小的村镇也要提供就业机会。要实现这一点，城市与村镇的工业基础设施都要做出实质性的改善。管理环境对于创造工作机会来说也很重要：劳动法对于安全保障工作起着重要的作用，但如果劳动法过于严格，导致没人敢雇用员工，那么就会产生一定的反作用。鉴于生产技术的S形曲线性质，信贷或许仍然是一个较大的问题：要创立更多的公司，从而产生大量的工作岗位，这需要更多的资金，但这常常是发展中国家普通业主所负担不起的。第七章关于信贷的部分指出，目前尚不清楚怎样让金融部门贷款给这类人群。

或许可以利用政府资源，如通过向中型企业提供贷款担保，从而创立足够多的大公司。中国就出现过类似的情况，国有企业（或至少是部分国有资产，如设备、土地及大楼）被员工承包、管理，这也是朝鲜工业政策较为明确的一部分。这可以启动一种良性循环：较高的稳定工资为工人提供了经济资源、心理空间及必要的乐观心态，他们既可以用其为孩子投资，又可以用其储存更多的资金。一份稳定的工作可以使人们更容易获取贷款，加上自己的存款和才华，他们最终才能雇用员工，创立自己的大企业。

因此，真的有10亿穷人企业家吗，就像小额信贷机构的领导，或是有公益头脑的商业巨头所确信的那样？或者，这只是因我们对于“企业家”一词的模糊而产生的幻想？其实，的确有超过10亿人在经营着自己的农场或公司，但他们中的大多数人这样做是因为别无选择。他们只是想生存下去，因为他们没有才华、技能或是必要的风险承受能力。小额信贷及其他有助于小企业发展的方式，仍然在穷人的生活中扮演着重要角色，因为这些小企业要存活下去。或许，在可预见的未来，这是很多

穷人得以生存的唯一方式。但是，如果我们认为他们能以此铺出一条逃脱贫穷的路，那么我们简直是在自欺欺人。

第十章

政策，政治

如果政策不能被正确地实施，计划得再周密完好的政策，也不能发挥作用。不幸的是，政策的意图和实施之间存在的差距越来越大。在贫穷国家，一些援助怀疑论者表示，正是由于政府失职，国外援助及其他来自外界的援助才对该国的社会政策产生了负面影响，使该国的状况更加糟糕。当今，很多政府的垮台都是因为一些好政策没能真正实施或发挥作用。

下面就是一个很好的例子。乌干达政府给每个学生提供包括维修教室、购买课本以及学生学习期间可能产生的其他费用，教师的工资甚至直接被计划在政府的预算之内。1996年，李特瓦·雷尼卡和雅各布·斯文松试图弄清楚，由政府分拨的这些辅助资金究竟有多少真正被用到了学校。要弄清楚这个问题并不难，他们派遣调查小组到学校，询问学校负责人实际接收的资金数目，然后将这些数字与电脑里记录的政府实际派发的数字比对，结果令人大吃一惊：学校只拿到了实际援助资金的13%，有一半多的学校甚至没有拿到这笔资金。调查表明，大部分资金最终都到了政府官员的口袋里。

同样的结果在其他国家也得到了证实，这样的结果无疑使我们很失望。我们经常会问自己，为什么要这样做？这些其实都是微不足道的问题，为什么我们要为此烦恼呢？威廉·伊斯特利，一位曾经批评随机对照实验的人士，在自己的微博中这样写道：随机对照实验对于处理在发展过程中的一些大问题根本行不通，诸如好的体系或是宏观经济政策带来的大范围经济效应等。他甚至推断，信奉随机对照实验会削弱发展研究者的进取心。

这一观点很好地反映出一种制度化观点，并在当今的发展经济学中盛行。该观点认为，发展的真正问题在于找到良好的政策：这是一个如何挑选出恰当政治程序的问题。如果政治主张是正确的，那么好的政策便会随之出现；反之，没有好的政治导向，就无法指定或实施好的政策，至少从规模上来讲是这样的。如果1美元中的87美分都无法真正进入学校的账户，那么就没有必要弄清楚学校会如何利用这1美元。随之而来的是“大问题”需要用“大办法”来解决的社会改革，如过渡到有效民主。

而另一方面，杰弗里·萨克斯则认为腐败是一种“贫穷陷阱”，这并不奇怪。贫穷会引起腐败现象，而腐败现象的发生必然会促使贫穷的产生。对此，萨克斯给出的建议是，通过帮助发展中国家的穷人变富来拆除这一陷阱。这种援助可以用于实现一些特殊目标，例如疟疾控制、食品生产、饮用水安全、环境卫生等一些容易衡量的指标。此外，萨克斯还认为，提高人们的生活水平将有助于政府和民间团体遵守法律法规。

根据反腐败国际性非政府组织透明国际2010年的数据显示，乌干达政府的清廉指数在全球178个国家级地区中，排名第143位（排名高于与其处于同等发展水平的尼日利亚、尼加拉瓜、叙利亚，次于厄立特里亚国）。这也意味着，我们可以在落后腐败的国家大规模实施反腐败计划。在乌干达政府的腐败问题没有得到解决之前，对乌干达教育的援助不可能取得成效。

然而，雷尼卡 and 斯文松的故事却是以奇妙的结局收尾的。当他们的调查结果在乌干达公布后，曾一度引起骚动。而财政部得知此结果后，开始将每个月下发给学校的资金数目公布在乌干达主流媒体上。2001年，雷尼卡和斯文松再次对学校的财务状况进行了调查，发现80%的拨款都到了学校。大约有一半的学校校长曾经抱怨他们没有得到应有的拨款，最终，他们中的大部分都拿到了拨款。并且，没有报道称有人对这些学校的校长或是对此事做出报道的媒体进行报复。如今看来，似乎因为无人担心公款的去向，才导致滥用公款现象的发生。这样一来，在无

人监管时，地方官员便可能会轻易盗用公款，但是当监管有力时，他们则会停止这种行为。

乌干达的校长们大胆推断：如果偏远地区学校校长能够在有利政策落实之前避免腐败，那么或许我们无须等待政府的彻底改革或是社会转型，通过缜密思考和严格评估就能帮我们制定出制止腐败和效率低下的体系，但这并不意味着降低我们的标准。我们相信这些不断的进步和无数细小变化的积累，最终会导致彻底的变革。

政治经济

腐败或是玩忽职守，都会造成大量的效率低下。试想一下，假如老师或护士都不去工作，那么教育和医疗方面的政策就不能得到很好的实施。假如卡车司机通过行贿超载运输，那么政府部门就需花上数十亿美元来维修因为卡车超载而造成的路面损坏。

我们的同事德隆·阿西莫格鲁和他的长期合作者、哈佛大学的詹姆斯·罗宾逊如今都活跃在经济领域。当时，他们对经济持悲观态度，认为只有当制度稳定下来后，国家才能得到真正的发展，但是，制度却很难稳定下来。德隆·阿西莫格鲁和詹姆斯·罗宾逊曾经这样定义制度：“经济制度决定了经济诱因，这些诱因会对教育、储蓄、投资、创新和采用新技术等产生激励作用。政治制度决定了公民对官员的约束能力。”

政治学家和经济学家的观点是站在一定的高度思考制度的建立的。他们认为，经济制度就像财产权利或税收系统，政治制度就像民主或专制、权力集中或分散、普选制或有限制的选举权。在阿西莫格鲁和罗宾逊所著的《国家为什么会失败》（*Why Nations Fail*）一书中，大部分经济政治学者一致认为：制度是一个社会成功或失败的首要推动力。良好的经济制度将鼓励公民投资、积累并发展新技术，因为这些是促进社会繁荣的因素。反之，糟糕的经济制度将会产生负面效果。问题之一就是，统治者有构建经济制度的权力，他们无须考虑公民的利益或公民的

生活是否能提高。他们构建对自己有利的经济制度，制定大量限制条件，规定每个人的职责，从而削弱竞争，稳固其政治地位。这也是良好的政治制度的重要性所在，它们的存在是为了防止领导者建立为自己牟私利的经济制度。当政治制度运行良好时，它就能通过向统治者施加足够的限制，来确保他们不会与公众的利益背离太远。

不幸的是，腐败的制度往往会滋生更加腐败的制度，形成恶性循环，这就是所谓的“寡头政治铁律”。当政的领导者倾向于制定能够为他们谋取财富的经济政策，而他们一旦变富，又可以利用手中的财富，提前阻止可能对他们的权力构成威胁的人。

据阿西莫格鲁和罗宾逊所述，阴魂不散的腐败制度是一些发展中国家不能持续发展的主要原因。这些国家的领导者继承了殖民地时期该国统治者的一些政治策略，这些政治策略不是为大众服务的，而是为统治者谋取最大利益的。摆脱殖民主义后，新统治者发现，这些旧制度能够帮助他们很方便地谋取自身的利益，于是他们保留了这些政策，形成了一个恶性循环。阿西莫格鲁、罗宾逊和西蒙·约翰逊所写的一篇经典文章曾提到：殖民主义时期，腐败制度阻止了欧洲殖民者的进一步扩张，建立更糟糕的制度（因为他们的扩张是从离自己国家较远的地方攫取资源并加以利用的），而这些制度在殖民主义结束后却被延续了下来。

阿比吉特和拉克希米·耶尔在印度找到了腐败制度长期残留的例子。在英国殖民地时期，不同地区有不同的土地税收制度（这主要由当时任职于那一地区的英国公务员的思想意识，以及当时英国统治之下流行的言论而定）。在土地管辖制度下，印度地主负责征收土地税，这也进一步巩固了他们自己的势力，稳固了封建制度。而在土地税收制度下，农民自己负责自己的土地税。这些地区的人们之间形成了合作和平等的关系。最引人注目的是，与那些由村民统治的地区相比，由上层人士统治的地区的社会关系更加紧张，农业产量低，学校和医院数量少。150年甚至更久以后，土地税收制度才最终被取消。

阿西莫格鲁和罗宾逊认为，之前的殖民主义者也有可能摆脱糟糕的

政治制度和经济制度，但这需要有适当的武装力量和一定的机遇。他们特别指出英国光荣革命和法国大革命。这两场大革命都是发生在200多年前的、不受欢迎的动乱。阿西莫格鲁和罗宾逊在此书的结尾讲述了如何能够改变上述状况，但是他们的态度非常谨慎。

此后，又有两种有影响力的观点产生。这两种观点是在阿西莫格鲁和罗宾逊观点的基础上产生的，却不像二人的观点那么悲观。一种观点认为，如果糟糕的制度阻碍了一个国家的发展，那么这个国家可以依靠世界上其他富裕国家的力量来摆脱窘境，如果有必要，富裕国家可以采取武力。另外一种观点则认为，任何试图操纵一个制度严密的国家的制度或政治的做法，都将失败，改变只能依靠内部力量。

通过引入外部力量或许能打破这种糟糕制度的恶性循环。在新增长理论领域赫赫有名的保罗·罗默，得出了一个伟大的结论：如果你不能管理自己的国家，那么就将其委托给能够管理这个国家的人。尽管如此，管理整个国家仍然很困难。所以，你可以尝试管理一个城市，小规模的城市更便于管理，你可以对这个城市做出很大的改变。保罗·罗默受香港成功发展的激励（香港曾经由英国管辖，后归还给中国），提出了“特许城市”这一概念，即一个国家把一个近似“空白”的领域交给另一国家管理，后者则负责在这一领域建立完善的制度。刚开始时，它可能会遇到一些阻碍，之后有可能建立一套完善的制度（包括拥堵费、电力的边际消费，当然也包括对产权的合法保护）。因为每个来到这个地区的人都是自愿的，这是一个全新的区域，所以他们对这些制度不应该有抱怨。

这一设想有个小小的缺点，即我们不太确定贫穷国家的领导者是否愿意加入。进一步而言，即使这些领导者加入了，他们是否能找到合适的“买家”尚不确定——没人敢保证：交出去的地区发展好了之后会送回。于是一些发展专家对此做了进一步阐述。保罗·科利尔（牛津大学教授和世界银行前经济学家）在其著作《最底层的十亿人：最贫穷的国家为何继续衰败？》（*The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are*

Failing and What Can Be Done About It) 及《战争、枪炮和选举：危险地区的民主》(*Wars, Guns and Votes: Democracy in Dangerous Places*) 中称，世界上现在有60个处于无助之中的国家（乍得、刚果等），那里生活着10亿人。这些国家都被糟糕的经济制度和政治制度困扰着，西方发达国家有责任帮它们从中解脱出来；如果有必要的话，可以使用武力干涉。他认为这方面的一个成功例子，就是英国政府帮助羽翼未丰的塞拉利昂实现了民主。

然而，威廉·伊斯特利对于塞拉利昂的例子却提出了深深的质疑。伊斯特利指出，接管一个国家远比治理一个国家容易得多。美国花费了沉重的代价才在伊拉克构建了完善的体系，这就是一个很好的例子。但是通常来说，一种制度不能适用于所有国家，它必须要符合当地的特色，因此，任何照搬式的制度都是行不通的。如果有可能，所有的改革都必须逐步进行，要知道，任何制度的存在都有其必然性。

总之，伊斯特利对于外界专家的怀疑不仅针对外来管理者，还包括外界援助。从某种程度而言，外界的援助都在试图改变原有的政策，但是这种改变通常是以破坏原有政策为代价的，即使领导人已开始腐败，他们仍然在接受援助。

然而，伊斯特利对此并不悲观。他指出，每个政府都能找到适合自身的发展道路，只不过这个过程需要他们自己单独完成。尽管伊斯特利对外界援助者心存反感，也声称一种制度不能适合所有国家，但他指出，自由是唯一可行的万能策略。自由意味着政治自由和经济自由，而在人类的种种发明之中，自由市场的能量被大大低估。他主张“让70亿专家自己掌握自己的命运”。自由市场让所有创业者都有机会创业，如果成功了便能创造财富。伊斯特利还进一步指出，应该让民众自行决定自己受教育的程度和医疗方面的状态，而不是依靠政府的干预。

当然，很多情况下，人们会觉得完全自由的市场并不是理想的结果。首先，正如伊斯特利指出的那样，穷人无法真正参与到自由市场中去。”在他们参与进来之前，他们都需要帮助。其次，社会和市场需要

制定一些规则来发挥其功能。例如，一个人不会开车，可他仍然想开。但是社会规则不允许他开车，因为这符合大多数人的利益。很显然，在开车需要有驾照方面，我们不能完全实现市场自由化。如果一个国家呈现弱势或是腐败的态势，那么自由市场也会以行贿或腐败的方式出现。一项调查显示，在德里，如果你掌握了驾驶技术，你不一定能拿到驾照；但是如果你愿意行贿，你很快就能拿到驾照。德里驾照的这种随意颁发，不是我们希望看到的。我们面临这样的挑战，当避免市场的随意性带来的不良后果以后，如何才能让政府发挥作用。这也恰恰是我们的目标。

因此，政府有必要为人民提供日常的必需品，而且还要制定某些政策，发挥市场的功能。伊斯特利还指出，民主能够给政府提供直接的反馈信息，约束政府履行其职责。接下来的问题是，如何构建自由市场机制和民主。伊斯特利一贯主张，自由不能从外部引入，否则就不会有真正的自由。因此，这些制度必须是从本土自下而上形成的。最终，我们要为个人的平等和权利而奋斗。

从阿西莫格鲁和罗宾逊的分析中，我们得出一个结论：糟糕的制度非常“顽固”，无法通过正常的途径将其消除。我们看到了他们对如下结论所持的怀疑态度，即从外界引入一个制度会对原本的制度构成威胁，以及如果让人们自行处理，最终他们有可能找到适合自身的制度。但是，如果把上述两种结论分开来看，我们还是可以持乐观态度的。事实上，在没有外界干预的情况下，我们已看到了一些制度的部分变革甚至是整个社会的大变革。

事实上，我们都错失了制度的最基本的概念，制度规定了参与的准则。这一概念包括了以往分析中的大部分概念，它们通常由经济学家和政治学家主导，如民主、地方分权、产权、等级制度等。但是这一层面的制度是可以通过当地一些具体的“制度”来实现的。例如，产权制度就涵盖了一系列的法规，规定谁能拥有什么（瑞士政府规定，外籍人士不能购买当地的小木屋），所有权是什么（在瑞典，人们拥有在任何地方

行走的权利，包括在其他私人的土地上），如何将立法制度和政策结合起来，实施这些政策（陪审团审案在美国很普遍，但是在法国和西班牙却行不通）等。民主政策规定了谁能参选什么样的职位，谁能投票，如何竞选，但是法律保护有时却使得拉选票或欺骗民众变得轻而易举。就此而言，即使是专制体制，有时也会给民众保留一点儿参与的权利。关于这一点，我们在前文已详细介绍过，制度也不例外。归根结底，要想真正理解制度究竟会对人民的生活产生多大影响，我们必须要从思想认识上做一个转变，从底层人民的角度来看待制度。

边缘的变化

在某种程度上，阿西莫格鲁和罗宾逊的悲观态度来源于，我们几乎很少看到激烈的政体改革——从一个专制腐败的政体转变为一个功能完善的民主政体。从底层的观点出发，我们发现，要增强职责和减少腐败，我们不一定要对政体进行彻底的改革。

尽管大规模的民主改革少之又少，但是在很多情况下，我们还是发现民主在地方一级被一定程度地引入。选举制度的改革在其他一些专制国家就曾发生过，例如苏哈托领导下的印尼、军队独裁制下的巴西、革命制度党时期的墨西哥。近些年，推行地方选举制度的国家也有很多，1998年越南推行这一制度，也门在2001年、沙特阿拉伯在2005年也推行了这一制度。这些选举制度遭到了西方国家的质疑：选举通常有舞弊现象，而且选举人的权利很有限。然而，即使是毫不完善的地方选举制度，在一定程度上对政府的管理也产生了实质性的影响。在20世纪80年代初期，中国的农村地区逐步推行了村级选举制度。早先，中国共产党赋予村民参加选举的权利。共产党党支部任命党支部书记继续在村级行使领导权。投票不是采取匿名选举方式，投票箱经常都被塞得满满的。尽管这种选举制度不无瑕疵，但是调查却显示，选举制度改革产生了惊人的作用——村政府对村民更加负责。村里开始选举的时候，村级干部

放宽了一些不受村民欢迎的政策。在中国农村，土地经常被重新划分，而一些中等收入的农户从中受益颇多。公共支出也大多被用在了村民的需求上。

同样，即使没有固定的、大的反腐体系，从一定程度上遏制腐败还是有可能的。政府的直接干预很有成效，乌干达政府很好地利用了新闻战，收到了成效。另外一个有趣的例子来自印度尼西亚，腐败现象在总统苏哈托下台后依然很严重。2010年，在全球腐败透明指数所涉及的178个国家中，该国排名110。在由世界银行出资、帮助当地边远地区修建基础设施（包括道路）的政府项目上，腐败现象尤为明显。对于当地官员而言，多开原材料和工人工资发票金额是最简单的腐败方式，但是他们没有采用。我们的同事本杰明·奥肯雇了一个工程队，在大约600个村子里挖开一段道路，从而计算出究竟有多少材料被用在了道路上，然后再与原来上报的费用做比较。另外一组人则通过采访村中当时参加施工的工人，调查他们到底拿到了多少工资。结果发现，上报的工人工资的27%和原材料费用的20%都不知所踪了。更糟糕的是，这只是腐败的一部分。建好的道路长度和要求的一样长（否则，他们的腐败行为就太明显了），但是原材料的不足使得道路的质量特别糟糕——在下雨时很容易就被雨水冲毁了。

在反腐败方面，负责修建项目的政府官员告知村级领导人，他们修建的项目要经过审计，审计结果将会公布给群众。然而，政府的审计人员并不是很公正，他们毕竟还在现存的体系内工作。尽管如此，奥肯指出，与没有审计人员介入时相比，其腐败的数额还是减少了1/3（审计核查都是随机抽查）。

在印度的拉贾斯坦邦，我们和警察局联合向当地警察部门“虚报”一些小的犯罪行为，例如偷手机、在街上骚扰妇女等，试图让当地警务人员对这些予以备案。结果，在我们第一批上报的“案子”中，只有40%得到备案。这是因为印度警察局工作的评估是以没有办理的案件的数量为依据的，没有办理的案件越多，评估的结果就越差。因此，要想在评估

中取得好成绩，他们就得尽量少对案件进行登记备案。所以，我们也就可以理解，为什么穷人很少为一些小麻烦去警察局报案。

印度的警察局几乎完全延续了其殖民时期的风格。尽管警察局设立之初是为保护殖民者的利益的，但是印度在独立后，却一直没有对其进行改革。1861年通过的警察局法案一直被沿用至今。自1977年以来，很多改革委员会都推出了各个方面的改革，但是到目前为止，只有很少一部分被实施。然而，这个体系并不是一成不变的。

在每个虚假报案者即将结束叙述、要被备案时，警察们都能找到其中的疏漏之处，进而四处奔走，寻找线索，尽快破案，以减少备案记录。尽管虚假报案者的信息不会被他们的领导知道，虚假报案者也不会因此被制裁，但是报案登记率还是从第一次报案的40%上升到了第四次报案的70%。警察对这些虚假报案者无从查起（他们都是由当地居民联合起来编造的虚假报案者），在这种情况下，登记率自然会提高。因为担心虚假报案者的再次出现，警察们会提高他们的工作效率。

严格的监管制度已经不再是一个新的想法，但是审计和对虚假报案者的处理似乎有效，因为一旦消息外泄，那么触犯者就会被处罚。只要体系内的少数人相信这一点，那么对反腐败还是有用的。

由南丹·奈尔卡尼提出的信息科技也许能帮助我们解决上述腐败问题。他过去曾管理过印孚瑟斯技术有限公司——印度国内最大的软件公司。印度一直致力于给每位公民提供一个唯一的身份证号码，这个号码和他本人的指纹以及眼睛的虹膜识别相匹配。这一概念就是通过这些识别设备来随时随地确认人们的身份的。一旦这一理念得以实现，那么每个人都可以通过指纹扫描从政府部门买到由政府补贴价格的粮食。这样就可以避免粮店的老板将粮食以高价卖给穷人。尽管印度政府体系的弊端仍然存在，但是这一“科技手段”的实施却能很好地改善印度人民的生活（尽管我们还无法证明这点，因为这一科技体系仍在建立过程中）。

实践中的非集权化和民主

即使在糟糕的制度框架内，社会责任和反腐败仍有提升的空间。相反，良好的制度却未必能得到真正落实。而且，这还取决于制度中有多少成分能在实践中发挥作用。在某种程度上，悲观主义者认为好的制度究竟能在多大程度上落实至关重要。然而，那些看似微妙的小变动给最终结果带来的影响也同样没有得到认可。

在巴西，我们发现了由于制度中的小变动对结果产生的巨大影响。先前，巴西一直沿用比较复杂的纸质投票制度。投票者需要从一长串的候选人名字中选出一个名字，并将该名字（或序号）写在投票纸上。在全国有大约1/4的成人未受过教育，这实际上剥夺了大部分人投票的权利。在普通的选举中，将近1/4的投票无效或不被计算在内。20世纪90年代末期，电子投票制度率先被引入一些大城市，而后相继被引入其他城市。投票者可以通过电子显示屏看到候选人的照片，并在一个简单的界面上选择候选人的号码，完成投票。改革的最初目的是要更好地统计投票数目，但是却产生了意想不到的结果。引入这种电子选举制度的城市，其投票结果中的无效票数比未引入的城市要低11%。新参加投票选举的选民大都比较贫穷，且受教育程度较低，因此他们将票投给贫穷且受教育程度较低的候选人。此外，他们还将票投给施行有利于穷人的政策的候选人。公共卫生方面的支出增加使得贫困妈妈生育的低体重新生儿数量减少。没有明显的政治冲突，仅仅通过一个小小的科技方面的改变，巴西穷人的意见就被纳入了巴西政体。

赋予人民的权利

此外，地方政策的变化也会给政权带来一定的改变。大多数国际体系现在奉行的新理念都是将责任转嫁给受惠者，让他们负责学校、医院以及交通系统的正常运转。当然，通常情况下，政府并没有征得受惠者的同意，就将责任转嫁给了他们。

正如本书中所提到的那样，当政府无法通过公共服务的福利让群众受益时，再次实施反贫困政策则是很有必要的。当受惠者由于糟糕的服务而无法得到实惠时，政府应该对其给予更多的关注。此外，这些受惠者掌握着大量的信息，他们既知道自己想要什么，也了解究竟发生了什么。政府应赋予受惠者监管这些服务提供者的权利（老师、工程师、医生），让受惠者有权利雇用或解聘他们，或者至少有权利投诉这些服务提供者，从而确保这些政策制定者的动机是正确的。世界银行在2004年世界发展报告中指出，对社会服务造成风险者，社会应对其加以控制。”此外，在内战结束后，社区可以通过集中组织一些集体公益项目来增强与公众的联系。在塞拉利昂、卢旺达、利比亚以及印尼这样有军队冲突的国家，由社区选择和实施的集体项目（即社区驱动发展项目）是非常受欢迎的。

然而，在现实中，社区参与以及非集权化很普遍，但社区究竟怎样才能更好地体现群众的利益呢？如何才能保证弱势群体（女人、少数民族、社会地位低下者、无房产者）的利益呢？

在上述环境下，决议的公平性以及结果主要取决于以下一些细节，例如项目选择规则（一次会议、一次投票），谁被邀请参加会议，谁发言，谁负责监管项目的实施以及这些项目领导者是如何挑选的等。如果规则将少数民族和穷人排除在外，那么我们不知道是这种非集权化还是将权利赋予地方更有助于维持公共和谐。毕竟，被自己的邻居剥夺了公民权将令人愤怒。

以村级会议为例，这是地方重要的政治体系。通过会议，人们发泄不满、表决预算、提出或通过一些项目。村级会议可能是由充满奇幻色彩的美国佛蒙特州的年度城镇会议而来，该会议总是充满温和而又机智的幽默。但事实上，一些发展中国家的会议却不受欢迎。例如，在印尼召开的KDP发展项目会议（世界银行给当地的社区出资修复当地的基础设施，例如道路或灌溉系统）。在村里几百个成人中，有55人参加，其中一半是村中的上层人物。然而，参加会议的大部分人都不发言。在

KDP会议上，平均发言人数只有8人，其中有7人是上层人物。

我们似乎可以得出这样的结论，“寡头政治铁律”在村级政府卷土重来。但在将其中的规则略微做些改变后，结果大不一样。在印尼的一些随机挑选的村子里，政府通过信函正式邀请村民参加会议。结果，出席会议的平均人数增加到65人，而且有38人不是来自上层社会。会议中，很多村民都发言了，这使得会议很有气氛。此外，政府还将印有“对KDP会议的建议”的表格附在邀请信内，随机在印尼的一些村庄发放，由学生将此信函带回家，而剩余的村庄则由村长负责发放这些邀请函。结果，由学校发放的那些评价表格所反馈的信息比通过村级政府发放的评价表格得到的反馈信息尖锐得多。

如果规则的不同会产生巨大的差别，那么由谁来制定规则就很重要了。如果乡村实行自行管理制度，那么规则就只能由上层人物来制定。这时，如果当权者能够考虑到少数以及弱势群体的利益，那么由他们来做决策是最好的方式。将权利赋予人民，但不是所有的权利。

严格规定代表的限制条件就是由上级监管下级干涉制度的典型例子。这些限制条件是很有必要的，能够准确地代表少数人的利益，而这会带来不同的结果。

印度的村级政府部门（即村委会）对于代表就有这样的限制条件。村级政府部门每5年会选举一届新的领导人，同时对一些集体基础设施（包括学校建筑、道路等）重新招标。为了保护未被充分代表的人群的利益，规则中特意为妇女和其他少数群体（包括社会地位低的人群）保留了领导职位。如果上层人物占据了整个村委会的职务，那么，妇女和其他少数群体的利益将难以得到保障。村委会的真正当权者始终在管理整个村子，一旦被限制，他们就可能委托他们的妻子或是比他们地位低的仆人出面，行使自己的权力。事实上，2000年，拉加本德拉·查托帕迪亚雅和埃斯特在印度的加尔各答做了一项关于村委会制度的调查。他们想确认是否应委派女领导者担任各项基础设施的负责人。结果，当时很多人觉得，这么做是无用功，这些人大到加尔各答乡村发展部长，小

到他们调查小组的成员（还包括很多当地的学者）。大家都说，村里的所有项目事实上都是由村长——男性负责的。而那些害羞的或是没有受过教育的女人几乎没有做过任何决定，她们总是听从男人的。

然而，调查的结果却恰恰相反。在孟加拉国，根据配额制度的规定，每隔5年，1/3的村委会领导都是从妇女中随机选取的。在这些村庄中，只有妇女才有权力管理村委会。仅仅在配额制度实施两年以后，查托帕迪亚雅和埃斯特便对有配额制度的村庄和没有的村庄做了对比调查。在孟加拉国，那些由妇女领导的村庄，她们将政府的预算大部分都用在了受妇女欢迎的基础设施上——道路和饮用水等（很少一部分用在学校）。随后，查托帕迪亚雅和埃斯特又在印度的拉贾斯坦邦得到了相同的答案，拉贾斯坦是印度有名的以男人为主的地区。结果发现，这里的女人更注重水资源，而男人则认为道路最重要。因此，毫无疑问，女领导者将更多预算投在了水资源上而不是道路上。

印度其他地区的进一步研究表明，女性领导者几乎总会产生一定的影响力。此外，随着时间的推移，在拥有相同预算的前提下，女性似乎比男性能做更多的事情，而且受贿的概率更小。然而，每当我们在印度公布这些研究结果时，总会有人告诉我们，这肯定是错误的。这些人曾亲自去过一个村庄，并和一个女人谈话。在整个谈话过程中，她都处于丈夫的监视下。他们还见过这样的政治海报，上面照片中候选人的丈夫比候选人本身更显眼。其实，我们也有过类似的谈话经历，也见过那样的海报。让女性参选政治领导者，这种变革有时会事与愿违，强势的女性会夺权并对其村庄进行改革。村民们认为，当选的女性领导者常常与有政治背景的人有关系，她们不太可能主持村级会议，也很少发言。她们所受的教育更少，从政经验也不多。然而，尽管她们要面对这种明显的偏见，很多女性正在逐步走上领导者之路。

粉饰民族鸿沟

最后一个例子是种族划分在选举中的角色。我们认为，选举常常基

于种族忠诚度，也就是来自最大种族的候选人常常会当选，无论他本身具有怎样的品质。

伦纳德是纽约大学政治科学家，曾是贝宁地区的学生领袖。为了测量种族偏见的政治优势，他来到总统大选候选人召开政治会议的地方，说服他们到不同的村庄做不同的演讲。在一些渴望被“庇护”的村庄中，候选人强调的是种族背景，然后承诺为该地区的本族人建设更多的学校及医院，创造更多的政府工作岗位。在一些推崇“国家团结”的村庄中，这位候选人会承诺致力于国家在医疗及教育领域的改革，并致力于促进贝宁地区所有民族的团结。这些收听不同演讲的村庄都是随机选取的，但所有村庄都属于该候选人的政治根据地。“庇护”式演讲显然赢得了胜利——平均来看，“庇护”式演讲使候选人得到了80%的选票，而崇尚“国家团结”的村庄仅为他投了70%的选票。

出于各种原因，种族政治具有一定的破坏性。其中一个原因就是，如果选民们的选择基于种族而不是政绩，代表大多数群体的候选人的品质就会大打折扣：这些候选人无须付出太多努力，因为他们来自“正确的”阶级或种族，这就足以保证他们会中选。在20世纪八九十年代，印度北方邦越来越倾向于阶级论，这就可以明确地说明这一问题。随着时间的推移，在所有阶级群体占主导地位的地区，赢得选举的政治家们都出现了更多的腐败现象。至于统治某一地区的是上层阶级还是底层阶级，这并不重要，但来自统治阶级的领导者更有可能腐败。到20世纪90年代，印度立法议会中有1/4的成员都与刑事案件有所牵连。

在发展中国家，难道选举也会不可避免地由种族主导吗？很多学者都是这样认为的。他们觉得，种族忠诚度是传统社会的基础，而且注定会统治政治态度，一直到该社会变得现代化才会有所改变。然而，证据表明，种族选举并不像人们常常认为的那样稳固。2007年大选时，阿比吉特、唐纳德·格林、珍妮弗·格林及罗西尼·潘德在北方邦展开了一项实验，他们与一家非政府组织合作，参与了一次非党派活动。在随机选择的村庄中，人们听到这样一句口号：“不要基于种姓来投票，要为发展

而投票！”这一简单的信息将选民们为本种姓候选人投票的概率从25%降至18%。

为什么有些人根据阶级投出选票，而当一家非政府组织让他们再考虑一下时，他们就会欣然改变自己的主意呢？一个答案是，选民们对他们将要做出的决定常常缺乏了解——除了在选举时期，他们一般都没见过候选人。选举时，每个候选者都会做出类似的承诺。他们无法通过一种显而易见的机制，来发现哪些人腐败，所以他们更倾向于认为，每个人都会腐败。而且，选民们对于立法者的实际权力也知之甚少。在印度，我们常常听到，市民们责怪立法者无视贫民区的下水道问题，实际上，这样的问题应由地方立法者来负责。结果，立法者们认为，无论出现什么问题，他们都会受到责怪，这更加不利于一种强有力的执行机制的产生。

在选民们看来，所有候选人都大同小异（或者都不怎么样），所以他们或许觉得，最好还是依据阶级而投票：这种效忠于阶级的行为得到回报的概率很小，政治家也不太可能会向他们提供帮助。但无论是哪种情况，他们必须要付出代价。此外，很多人并不在意选举，所以他们才这么容易改弦易辙。

巴西曾努力向选民们提供关于候选人的有用信息。自2003年，随机选择的60位市政官员每个月都会参加一次电视“抽奖”，他们的账户会受到审查。审查结果会通过网络及当地媒体公之于众。这种审查会减少腐败现象。在2004年的选举中，如果候选人的账户审查结果被公布，他们当选的概率就会减少12个百分点。另一方面，对于诚实的候选人来说，如果他们的账户审查结果在大选之前公布，那么他们当选的概率会增加13个百分点。在德里贫民窟也发现了类似的结果：如果选民们得知候选人的表现不佳，他们就不会将选票投给他。

因此，政治与政策并无多大差别，其得到改善的可能性很小，而且微小的干预似乎不会产生重要影响。我们在本书中所提倡的理念——注意细节、了解人们怎样做出决定、怎样配合实验——也同样适用于政

治。

政治经济学背景

政治经济学认为，政治享有优先于经济的地位：经济政策的范围会据此受到界定与限制。

然而，我们已经看到，在监管力度较大的环境中，机构功能的改进并不彻底。很明显，并非所有问题都能以这种方式得到解决。巴西政治家们的账户并没有依据法律而被曝光，德里的报纸也不会刊登立法者的记录。在印尼，其政权本身也不反对民主制。重要的是，如何寻找这一突破口。就政策来说也是一样，政策并非完全由政治所决定。在恶劣的政治环境中，也会有好的政策产生。而且，或许更为重要的是，在良好的环境中，常常会产生恶劣的政策。

苏哈多时代的印尼就是一个典型的例子。苏哈多是一个独裁者，尤以腐败著称。每当他生重病时，他的亲戚所拥有的股票的价值就会下跌。这表明，与他建立联系是非常有价值的。在苏哈多时代，用来买石油的钱被用来建学校，因为苏哈多认为，教育是传播意识形态的有力方式。他统一了全国的语言，在民众中建立了一种团结感。我们曾报道过，这种政策促进教育的发展。而且，对受益于学校教育的一代人来说，他们的工资也会增加。伴随着教育的发展，一个提高儿童营养的大计划产生了，内容涉及训练100万名村庄志愿者，让他们将这一信息带回村庄。或许，正是由于这一干预措施，1973—1993年期间，印尼营养不良的儿童人数减少了一半。这并不是说，苏哈多政权对于印尼穷人来说有多好，而是强调政治精英的动机有多复杂，他们或许是在某一特定时刻、特定地点，出于自身的利益才出台这些政策的，而这些政策恰巧是有利于穷人的。

同样，相反的情况也会成立。良好的意愿对于良好的政策来说，或

许是一个必要的组成部分。有时，糟糕的政策也出于良好的意愿，这是因为这一政策没有抓住真正的问题所在：公立学校体系令大多数人失望，因为每个人都相信只有精英才能学习。穷人找不到安全的地方存钱，因为对于那些允许穷人存款的机构来说，政府为他们设定的管理标准非常高。

部分问题在于，即使政府的用意很好，他们却很难做出尝试。在很大程度上，政府之所以存在，就是为了解决市场无法解决的问题——我们已经看到，在很多情况下，只有当自由市场出于某种原因无法发挥作用时，政府干预才有必要出现。例如，很多家长可能最终没有为自己的孩子接种疫苗，也没有给他们服用驱虫片，因为他们没有考虑到，这样做对于其他人有什么好处；家长可能没有为自己的孩子选择接受正确级别的教育，部分原因在于，他们不清楚孩子长大后是否能够回报他们；公司不愿进行废水处理，部分原因在于，这样做的费用很高，而且他们根本不在乎水污染的问题；走到十字路口时，我们宁愿闯红灯也不愿停下脚步。这样的例子不胜枚举。结果，政府的代理人（官僚、污染检察员、警察、医生）无法因为其他人带来价值而得到回报——当警察给我们开罚单时，我们会抱怨，但我们不会因为他敬业、维护道路安全而嘉奖他。相比之下，杂货店主通过向我们出售鸡蛋而传递价值，当我们向他付钱时，我们知道自己支付的是他所产生的社会价值。

这一现象具有两个重要的意义。第一，我们很难对大多数政府工作人员的表现进行评估，这也是为什么公务员（警察、审判员等）有很多规定要遵循。第二，破坏规定的诱惑力总是存在的，无论公务员还是我们都是这样，这常常会导致腐败及渎职现象的发生。

因此，腐败和渎职的危险在任何政府都是在所难免的，但在以下三种情况中尤为严重：第一，政府要求人民做一些他们认为没有价值的事情，例如骑摩托车时戴头盔或是给儿童接种疫苗。第二，当人们得到的价值大大高于他们所付出的时，例如医院免费提供床位给有需要的人，无论他们的收入高低与否，这就导致更富有的人行贿插队。第三，官僚

的收入较低、工作量较大、监管不力，而且即使被解雇也毫无损失。

前面几个章节中的证据表明，这些问题在贫穷国家可能更为严重。由于缺少正确的信息以及政府长久以来的失败，人们对政府的信任越来越少。极度贫穷使很多服务需要以低于市场价格的价格馈赠。而且，人们不知道自己的权利到底有哪些，也无法有效地要求或监督政府的表现、政府支付给公务员的有限资源等。

这也是政府计划（以及非政府组织及国际组织发起的类似计划）常常没有效果的一个原因。这个问题一直都难以解决，细节方面需要大量关注。这种失败常常并非像很多政治经济学家所说的那样，由某一特定团体的破坏而引起，而是由于整个体系的构想都很糟糕，而且没有人愿意对其进行调整。在这种情况下，改变就意味着要弄清楚什么才是有效的，并且担负起责任来。

医疗工作者的缺席正是这样一个例子。您或许还记得第三章中说到的，乌代布尔地区的护士很不欢迎我们，因为我们的计划增加了她们的工作量。结果，她们笑到了最后：我们与非政府组织赛娃曼迪及当地政府展开的这一计划最终失败了。

在这一计划启动之前，我们对在赛娃曼迪收集的数据进行了研究。数据显示，护士至少有一半的时间是缺勤的。地区行政长官决定，要加强执行护士出勤率的规定。根据新的方案，大多数护士每周一都要在中心待一整天。在这一天里，她不许外出对病人进行探视（这常常是不去上班的一个好借口）。赛娃曼迪负责监测出勤率：在每周一，每个护士都会得到一个印有时间、日期的邮票，然后多次填写贴到中心墙上的签到表上，以此证明她出勤了。至于那些出勤率不到50%的护士，她们会被扣工资。

为了验证我们的做法是否有效，我们派出了独立的调查人员，对赛娃曼迪监督的地区及其他地区护士的出勤率进行调查。一开始，一切都按照计划进行。该计划实施前，护士在岗率为30%左右，到2006年8月，赛娃曼迪监督地区的护士在岗率上升至60%，而其他地区的这一比

率没有变化。每个人（除了护士，因为她们见到我们时就告诉了我们）都很振奋。到2006年11月，情况开始逆转。监督地区的护士在岗率开始下降，并且一直在下降。到2007年4月，受到监督的地区与没受到监督的地区，其情况都同样糟糕。

当我们对这一情况进行调查时，惊奇地发现了这样一个事实，即使在该计划结束之后，记录中护士的出勤率仍然很低。记录中出现最多的是“事假”——护士们提出的一些合理理由，例如培训和会议是最为常见的。我们试着弄清楚，为什么这么多事假日突然涌现；在她们所说的日期，我们并没有发现会议或培训的记录。唯一一个可能的解释就是，在监测中心里，当护士突然多申请30%的事假时，每一个负责监督护士的人都决定睁一眼闭一眼。最终，她们发现，自己的上司根本不关心她们是否来上班，因此她们认为自己的实际出勤率很高。从某种意义上来说，与没有监测的中心相比，监测中心的护士出勤率其实更低，而且直到研究结束时依然如此。最终，监测中心护士的出勤率只有25%，没有人抱怨。对于中心没人工作的情况，村民们已经习惯了，因此他们对整个制度都失去了兴趣。在我们对村庄的拜访中，我们几乎找不到任何抱怨护士缺勤的人。每个人都完全放弃了这项制度，认为不值得去弄清楚护士们在做什么，更不用说要抱怨了。

妮丽玛·科顿是塞娃曼迪的主管，她对这一情况做出了一个有趣的解释。科顿是一个以身作则的人，她为自己的职业生涯制定了一个很高的行为标准，并希望其他人也能照做。但这些护士却给她带来了麻烦，因为她们对于自己的玩忽职守似乎很不以为然。她还发现，她们需要做的事情十分令人震惊：一周工作6天。签到，然后拿上你的药箱，出发前往一个小村子巡诊，即使在38度左右的天气也是如此。她们挨家挨户地为育龄妇女和她们的孩子做检查，还要劝说少数对此毫无兴趣的妇女采取避孕措施。在五六个小时的工作之后，还要走回中心做下班登记，然后乘2个小时的公交车回家。

很明显，没有人能将这项工作一直坚持下去。人们对此十分理解，

他们并不指望护士能真正完成所规定的工作。那么护士实际上应该做些什么呢？她们应该有自己的规则。在我们见到她们时，她们清楚地告诉我们，我们不能指望她们能在上午10点之前来上班，而清晰地贴在中心外面墙上的上班时间是早上8点。

显然，这些规定的设立并不是要降低印度整个医疗保健体系的效率。相反，这或许是由一位善意的官僚提出来的，他对这个体系该做些什么有自己的观点，而且也不过多关注那些被要求实现的东西。这就是我们所谓的三大问题：意识形态、无知和惯性。这个问题瓦解着可以帮助穷人的各种努力。

护士的工作量基于这样一种意识形态，即将护士看成是充满奉献精神的社会工作者，这种意识形态出自对各种条件的无知，大多因惯性而反映在文件之中。改变这些规则，使护士的工作变得更好操作，这或许还不足以提高护士的出勤率，但仍然是必要的一步。

这三大问题同样使印度家长和学生承担教育和被教育责任的努力受到了阻碍。印度政府在最近的一次教育改革中，引入了父母参与监管子女小学教育的观点。SSA是一项旨在提高教育质量的大型项目，由联邦政府资助，每个村庄都要成立一个村庄教育委员会（或称VEC，相当于美国的家长-教师协会），协助学校进行管理，寻找改进教学质量的方法，并对出现的任何问题进行汇报。尤其值得一提的是，村庄教育委员会可以为学校增加一名教师而申请资金，如果获得了必要的资金，委员会会有权雇用或者根据需要解雇这名教师。考虑到雇用教师的成本不低，这可以说是一项意义深远的决策。然而，根据我们在北方邦（印度人口最多的一个邦）江布尔区所做的调查，在这一计划制订近5年之后，我们发现92%的家长从未听说过村庄教育委员会。此外，在我们对该委员会成员的家长进行采访时，1/4的人都说不知道自己是这个委员会的成员，约2/3的人并不了解SSA计划，也不知道其拥有雇用教师的权力。

这一计划同样受到了这三大问题的阻碍。在“人民的力量很大”这种意识形态的启发下，这一计划完全忽视了想要什么及某一村庄如何运

作。在我们对这一计划进行研究时，它完全是由惯性支撑着。很多年以来，根本没人注意过这个计划，除非是某地的官僚，因为他需要确保所有的意见箱都已检查过了。

Pratham是印度一家教育非政府机构，负责年度国家教育报告，还有我们在第四章中谈到的有关教育的阅读计划。通过与该机构的共同研究，我们认为，让父母们认识到自己的权利，可以为计划注入新的活力。根据SSA计划，Pratham小组派出实地考察员到65个随机选择的村庄，告知那里的父母们他们拥有哪些权利。Pratham小组有些怀疑，如果只是告诉人们他们能做什么，而不告诉他们为什么要这样做，这种方式是否真的有效；在另外65个村庄一组中，Pratham小组教感兴趣的村民怎样使用dipstick阅读软件，还有些数学测试（这些都是ASER的核心内容），并为该村庄准备一张成绩单。对于这些成绩单的讨论（表明在大多数村庄，具有读写能力孩子的人数少得可怜）只是一个起点，随之而来的是讨论家长及村庄教育委员会的潜在作用。

然而，在一年之后，在家长参与村庄教育委员会、委员会行动主义或儿童学习（这是我们最关心的）的问题上，这些干预都没能产生任何作用，而原因并非是这一社区没有被调动起来。Pratham小组还让这一社区提供一些志愿者，接受Pratham阅读技巧的培训，然后教孩子们怎样去阅读，并负责给孩子们开设课后阅读班。志愿者们确实做到了，他们每个人都会教几个班。我们在第四章中看到，这些村庄孩子们的阅读水平大大地提高了。

产生这一区别的原因可以解释为，村民们得到了一项清晰、具体的任务：找到志愿者，将有需要的孩子送到辅导班。相对于劝说人们去为增加一个教师而游说政府的模糊任务，即SSA的计划，这种方式的界限或许更为清晰。在肯尼亚，一项研究给村庄教育委员会一项任务，并让他们行动起来，结果非常成功。在这项研究中，委员会得到了一笔资金，并根据要求用这笔钱雇用一名教师。在某些学校，委员会还有另外一个责任，即密切注意这名教师的行为，并确保学校没有误用这名教

师。这一计划在所有学校都得到了良好的执行，而且在学校委员会特别关注其执行情况的学校，效果更为明显。因此，父母的参与虽然必不可少，但父母们需要做的事情也需要审慎思考。

这两个例子表明，大规模的浪费及政策失败之所以会发生，常常是因为政策规划阶段的懒惰思想，而不是任何深层次的结构问题。对于有效的政策来说，有效的政治或许是必要的，或许不是。当然，这还不够。

因此，我们没有理由相信政治经济学的那种观点，即政治总会优先于政策。我们现在可以更进一步，颠倒政策与政治的阶级地位。良好的政策是良好的政治的第一步吗？

选民们根据他们所看到的现实情况，调整自己的观点，即使他们一开始时具有偏见。印度的女性政策制定者就是一个例子。尽管德里的精英们仍然认为，女人不应被赋予合法的决定权，但国民们却更为支持相反的观点。在孟加拉邦西部，在从来没有女性领导者任职的政府岗位中，2008年，10%的岗位被女性占据。毫无疑问，当这些岗位为女性预留时，这一比率上升至100%。女性当选的比率从13%上升至17%。在孟买，同样的情况也在市政府代表中发生了。其中的一个原因就是，选民们对待女性的态度发生了改变。在孟加拉邦西部，为了衡量关于能力的偏见，村民们需要听取一位领导人的讲话。所有村民听到的都是同一篇讲话，但有些人听到的是男声，而有些人听到的是女声。听完讲话之后，他们被要求对讲话质量进行评判。在从没有为女性保留过席位（也从未有过女性领导者）的村庄中，男人们给予男声演讲的分数比女声演讲更高。另一方面，在曾为女性保留席位的村庄中，男人一般都更喜欢女声演讲。男人的确承认，女人有能力执行良好的政策，他们改变了自己对于女性领导者的观念。因此，暂时为女人保留2/3席位，不仅可以增加饮用水资源，还会永久转变女性在政治领域的角色。

良好的政策还有助于打破过低期望的恶性循环：如果政府开始执

行，人们就会开始更认真地对待政治，并给政府施压，执行更多的政策，而不会放弃选举权，也不会不加思考地将选票投给同族之人，更不会拿起武器反抗政府。

在墨西哥的一项研究中，研究人员找到接受了社会福利计划 **Progresa**（为穷人家庭提供现金转移，前提是他们的孩子去上学，他们要去医疗中心）的村庄，对实行该计划6个月与21个月的两组村庄在2000年大选期间的选举行为进行对比。结果显示，在受益于**Progresa**计划更久的村庄，其选票偏向实行该计划的政党。造成这一现象的原因不可能是这些家庭被该计划“收买了”，因为那时他们都受益于此，并且已经了解那些规则，而是这一计划在改善健康及教育方面非常成功，接受该计划更久的家庭，已看到由此而产生的一些好处。因此，他们将选票投向了启动这一计划的政党。在太多选举承诺出台而又破灭的情况下，实际的成绩向选民们提供了有用的信息，让他们了解候选人将来可能会做些什么。

信任的缺乏可以说明，为什么温奇康（Wantchekon）在2001年贝宁的实验中发现，与吸引公众利益相比，提供具体的信息更为成功。当政客们对“公众利益”泛泛而谈时，没有人会真正相信，至少，选民们多多少少会信任一种具体的信息。如果“公众利益”的信息更加清晰一点儿，更加专注于某些具体倡议，提出一项可以让候选人在当选后为选民负责的议程，那么这种信息更容易产生影响。

伦纳德在2006年选举之前进行了一项后续实验，结果表明，对于那些认真负责、致力于涉及并解释社会政策的政治家们，选民们的确会给予支持。伦纳德开始与贝宁其他民间团体领导人进行广泛的协商：“2006年选举：政策选择是什么？”分别有教育、公共卫生、管理及城市规划四个小组，还有四位专家（其中两位来自贝宁，另外两位分别来自邻国尼日尔和尼日利亚），他们提供一本政策建议的白皮书。所有国民大会的政党代表，还有各家非政府组织的代表，都参加了这次会议。会议之后，有几家政党自愿使用会议上提出的建议，作为试运行的

选举平台。他们将其应用于随机选择的村庄，在城镇会议上，对这些建议做出了详细的介绍，参与者们有机会做出反应并采取行动。在对照村庄，气氛愉悦的政治会议经常召开，会上提出了一些具体信息，还有广泛而又模糊的政策提议。这一次的结果恰恰相反，在那些召开会议并讨论具体政策提议的村庄，并没有出现对于具体信息的支持，但参选政党的选票数和支持率都更高。

这一结果表明，可靠的信息可以劝服选民们对符合大众利益的政策投票。一旦信任建立了起来，个别政客的激励政策也会改变。他会感觉到，如果他做了一些善事，他就会受到尊敬并再次当选。很多拥有权力的人都具有多重动机——他们想受到爱戴或做善事，因为他们有同情心，也因为这可以稳固他们的地位，即使他们有腐败行为。这些人会做一些促进变革的事情，只要这些事情与他们的经济目标不完全冲突。一旦政府可以证明，他正在试图实施政策并赢得人民的信任，一种更深层次的可能性就会产生。政府现在可以不再那么关注于短期成绩，不再那么热衷于不顾一切地赢得选民的认可，不再那么沉迷于冲动下的有奖问答。对于政府来说，这是一个规划更加有效、更有远见政策的好机会。我们在第四章中看到，Progresa所展示的成功鼓励了福克斯，他在墨西哥的革命制度党（PRI）失势之后成为总统，而他并没有取消这一项目，而是将其推广到整个拉丁美洲，推广到全世界。这些项目或许起初并不像有奖问答那样吸引人，因为为了拿到钱，一个家庭可能要做些事与愿违的事情，但人们相信（不过，我们看到，或许这是错误的），制约性是“打破贫穷周期”的一个必要部分。我们欣慰地看到，无论是左翼还是右翼政党，他们都认为应当将这一长远观念摆在议程的核心位置。

对于发展中国家的政治机构，很多西方学者及政策制定者都极为悲观。根据他们的从政知识，他们或许会指责陈旧的农业机构，或是来自西方的罪恶——殖民统治或傀儡机构——或是一个国家所固守的文化。无论出于何种原因，这一观点都认为，糟糕的政治机构应在很大程度上为国家的贫穷负责，而且逃脱这种贫穷状态很难。有人认为这是一个放

弃的理由，其他人则希望从外部促进机制改革。

伊斯特利与萨克斯对这些论点都多少有些反感，原因有所不同。伊斯特利认为，西方的“专家们”没理由去判断在特定环境下的一组政治机构是好是坏。萨克斯认为，糟糕的机制是贫穷国家的通病：通过专注于具体、可测量的计划，或许以某种有限的方式，甚至在一种糟糕的机制环境中，我们可以成功地消除贫穷，让人们变得更富有、更有文化，开启一个良性循环，由此，良好的机制便会随之而产生。

我们同意这一观点：政治局限性是真实存在的，这使我们很难找到解决大问题的方法。但是，在改进机制及政策方面，我们仍然有很大的发展空间。认真了解每个人（穷人、公务员、纳税人、当选政客等）的动机及局限性，可以更好地制定出有效的政策及机制，避免腐败或渎职现象的发生。这些变化还在继续，并开启一场寂静的变革。

总结

经济学家（及其他专家）谈论哪些国家的经济在增长，哪些国家的经济没有增长，这看上去没有任何用处。一些国家由经济瘫痪转变为经济奇迹，如孟加拉国和柬埔寨；另一些国家的经济从“模范”沦落到谷底，如科特迪瓦。回顾过去，我们总能找出合理的理由解释过去发生的事情。但事实是，大多数情况下，我们很难预测哪个国家的经济会增长，也不明白为什么有些事会忽然发生。

鉴于经济增长需要人力与智慧，但无论何时，如果男人和女人都受过良好的教育、拥有健康的身体，如果市民们在为孩子投资方面具有安全感和信心，让孩子们走出家门，到市里去找一份新工作，那么人们就更容易摆脱贫困，这看上去似乎是合理的。

或许，到那时，人们需要长久致力于摆脱贫困。如果不幸和挫折不请自来，气愤与暴力占据上风，那么能否摆脱贫困，我们尚不可知。一种有效的社会政策可以使人们远离失败，因为他们觉得自己不会失去什么，要让国家在其所处的时代腾飞，那么这样的政策或许是关键的一步。

如果所有这些都不正确，如果国家政策不能带来经济增长，那么尽一切可能来提高穷人的生活质量，不再等待经济刺激，将是大势所趋。第一章中对道德问题的讨论使我们在某种程度上知道了如何摆脱贫困，我们不能容忍浪费穷人的才干和生命。正如本书所讨论的，尽管我们没有根除贫困，但我们知道有些事情或许可以改善穷人的生活。具体见以下5个方面。

第一，穷人通常缺少信息来源，相信那些错误的事情。他们不清楚

给儿童接种疫苗的好处，不明白基础教育的重要性，不知道该使用多少化肥，不知道哪种方法最易染上艾滋病，也不知道政治家们每天都在做些什么。在他们发现那些坚信不疑的信念是错误的之前，他们会做出错误的决定，这些决定有时会引起严重的后果。如果女孩们与成年男子发生性关系并且未采取避孕措施，或农民使用两倍于正常量的农药，这些事情的后果都是严重的。例如，由于人们不确定接种疫苗有哪些好处，再加上办事拖延的习惯，导致很多孩子失去了这样的机会。如果公民盲目选举，他们很可能会选择同种族的候选人，尽管这样做会使顽固和腐败问题变得更严重。

有很多事例可以说明，一条普通的信息可以带来巨大的变化。当然，事情并不总是如此。要想产生这样的效果，这条信息必须具备以下特点：它必须是人们尚未知晓的（如“婚前禁止性行为”是人人都知道的，效果不明显）；信息的发布方式必须是简单而有吸引力的（电影、电视剧、精心设计的报告单）；信息的来源必须是可靠的（有趣的是，媒体看上去似乎是可靠的）。因此，当媒体发布信息称政府做得不对，政府将花费大量的成本来挽救自己的信誉。

第二，穷人肩负着生活中的多种责任。你越富有，越容易做“正确”的决定。穷人没有自来水，因此，当市政府对水进行氯化时，他们不能受益。他们买不起速溶的强化营养型麦片，因此不得不想办法确保他们及自己的孩子得到足够的营养。他们没有自动扣除功能的储蓄计划，例如退休计划或社会保障，因此要想办法存些钱。做这些决定是困难的，因为它需要人们考虑当下或前期做出少量付出，而回报很可能在遥远的未来。人们拖延的习惯会把事情搞砸。对于穷人，更为麻烦的是，他们的生活本来就很困难：他们中的一些人做着竞争激烈的小本生意，剩下的大部分人打散工，总要为找到下一份工作发愁。这说明通过做正确的事情，他们的生活就会得到很大改善——降低加铁/碘盐的生产成本，使人人都买得起；银行提供存钱容易但取钱代价会稍高的储蓄账户，让每个人都能享有，如果有必要的话，政府可以对银行进行补贴，以弥补其带来的成本费用；在自来水昂贵的地方提供清毒剂以做净

水处理。这样的事例还有很多。

第三，一些服务于穷人的市场正在消失，或是在这些市场中，穷人处于不利地位。穷人存款所得的利息（如果有幸拥有一个账户的话）是负利息，但贷款的利息却很高。针对穷人的医疗保险市场尚未健全，尽管医疗问题给他们的生活带来了很大影响。

在一些案例中，技术创新或制度创新可以弥补市场发展的不足，例如小额信贷市场，它向穷人发放小额贷款，利息不高，人们支付得起；又如，电子转账系统（用手机等）和个人识别系统可以在未来几年大幅削减银行成本。但是，我们还应认识到，这类市场的兴盛不仅需要靠自身的努力那么简单，有时需要政府的支持。

我们应该认识到，这可能会产生免费赠送的产品或服务（如蚊帐或到保健中心做检查），甚至奖励人们做有利于自身的事情，虽然这听上去有些奇怪。各类专家都不信任这种免费发放的产品和服务，即使是从纯粹成本效益的角度来看，这也可能有些夸张了。相对于收取一个固定价格来说，免费向每个人提供服务的成本常常更低。在某些情况中，这可能需要确保市场所售产品的价格具有足够的吸引力，允许市场得以发展。例如，政府可以补贴保险费用、发放代金券，而家长则可以在任何一家学校（公立或私立）使用，或是强迫银行向每个人提供免费的账户，只收取象征性的费用。我们有必要记住，这些得到补贴的市场需要受到严格的监管，确保其运转良好。例如，如果所有家长都能为自己的孩子找到合适的学校，那么学校代金券就非常有用；否则，这可能会成为为精明的家长提供又一优势的方式。

第四，贫穷的国家不会因为贫穷或其不堪回首的历史而注定失败。的确，在这些国家，事情很难办成：一项关于帮助穷人的计划由于被某些人接手而失败了；教师教学散漫；建筑施工时偷工减料，车辆超载以致道路塌陷等。这些事件几乎与那些精英们的经济阴谋无关，主要是由于制定政策时出现的错误造成的，包括无知、意识形态和惯性。人们期望护士完成普通人无法胜任的工作，但从没有人想过修改护士的工作职

责。在印度，一位政府高官曾告诉我们，村里的教育委员会成员包括优秀生的家长和差生的家长。当我们问他们如何评定好坏的标准时（直到四年级才有考试），那位官员立刻转移了话题。然而，由于惰性，这些荒唐的规定目前还在生效。

如果表达正确的话，在不改变现有社会及政治结构的情况下，有可能对管理和政策加以改进。即使是在“良好的”制度环境下，改进的空间仍是巨大的，而在不好的环境下也有一定行动的空间。只要确保每个人都被邀请来参加村庄会议，对政府工作人员进行监督，并让他们为自身的渎职而担负起责任，对各个阶层的政治家进行监督，并将这一信息与选民分享，向公共服务用户们说明他们应期待什么——医疗保健中心的准确工作时间，他们应当拿到多少钱（或是多少袋米），那么，一次小的变革便可以实现。

第五，对于人们能做什么或不能做什么，最终常变为自我实现的预言。孩子们放弃上学是因为老师（有时是父母）认为他不够聪明；水果店老板不努力还贷是因为他们认为还会负债；护士不上班是因为没人对她们在岗位上的表现抱有期望。改变人们的期望是不容易的，却并不是不可能的：当看到村里出现了女官员时，村民们不仅不再歧视女政治家，甚至开始认为自己的女儿也具备这种发展潜力。更重要的是，成功能带来更大的成功。当一种情况得到改善时，这种改善本身就会影响人们的信念和行为。因此，在启动一个良性循环时，人们不应害怕必要的付出（包括现金）。

除了上述5个原因，我们还有很多本该知道却不知道的事情。这本书旨在对这些问题抛砖引玉。如果我们拒绝懒惰和公式化的思考模式，如果我们倾听穷人的心声，理解他们的逻辑，那么我们就能制定一套有效的政策，也能更理解穷人的生活方式。基于这种理解，我们可以发现贫穷的原因，并找到解决的办法。

关于宏观经济政策和体制改革，我们不想做过多评论，但也不会忽略这项事业所暗藏的逻辑：小的变化可以带来大的影响。肠道寄生虫可

能是你最不想提的话题，但是肯尼亚的孩子为此需要在学校接受治疗，时间长达两年，而不是一年（成本是每年每个孩子1.36美元），他们成年后平均每年多挣20%，即一个人一生多挣3 269美元。如果杀虫工作更加广泛，它所带来的影响会更小：如果肠道寄生虫被消灭，那些孩子可能早已投入了工作。我们注意到，2006—2008年，肯尼亚人均收入可持续增长率创历史新高，为4.5%。如果我们撬动经济政策的杠杆，那么该地经济会呈现前所未有的增长，4年内人均收入将提高20%，但是，这样的杠杆并不存在。

我们不能保证消除贫困。一旦我们承认这一点，我们就获取了充足的时间。贫困已跟随了我们几千年，如果我们打算在50年或100年内消除贫困，那就行动起来。至少我们不能再假装已找到了解决的办法，我们应与全球其他人一起联手努力，让这个世界再没有人每天依靠99美分生活。

致谢

我们的母亲——妮玛拉·班纳吉和维奥莱纳·迪弗洛——在生活和工作中，曾多次表达对不公正的憎恨。假如我们当时对此装聋作哑，逃避她们的影响，我们就难以成为发展经济学家。

我们的父亲——迪帕克·班纳吉和米歇尔·迪弗洛——教导我们正确讨论的重要性。我们并不能完全体会他们设定的严格标准，但我们渐渐理解了为什么它是正确的标准。

这本书起源于2005年与安德烈·施莱费尔的谈话，当时他在《经济展望》杂志当编辑。他让我们写一写穷人。当我们写作最终题为“穷人的经济生活”的文章时，我们意识到，这是能将我们一生想洞察的各种迥异的事实和想法综合起来的一个方式。我们的经纪人马克斯·布罗克曼说服我们说，一定会有人对出版这样一本书感兴趣。

书中的许多信息都来自他人：他们或教过我们——指导过我们或挑战过我们，或是我们的合作者——合编者、学生和朋友，或是我们的同事，或是政府工作人员。然而，我们仍然希望感谢乔希·安格里斯特、鲁克米尼·班纳吉、安妮·迪弗洛、妮丽玛·凯坦、迈克尔·克雷默、安德勒·马斯·科勒尔、埃里克·马斯金、森德希尔·莫雷森、安迪·纽曼、罗西尼·潘德、托马斯·皮凯蒂和伊曼纽尔·赛斯。他们以各自方式付出了自己的努力，他们的一些观点也被融入本书。我们希望，他们对于这一点应该感兴趣的。

在本书写作的初期，我们从很多人的观点中受益，其中包括：丹尼尔·科恩、安格斯·德亚顿、帕斯科林·迪帕、尼古拉斯·克里斯托夫、格雷格·刘易斯、帕特里克·麦克尼尔、罗西尼·潘德、兰·帕克、索明斯基·

森古普塔、安德烈·施莱费尔和库德扎·塔卡瓦莎。埃米丽·布雷扎和多米尼克·莱格特多次通读了本书的每一章节，并提出了重要的改进建议。因此，我们才能看到这么精彩的一本书。当然，如果我们更耐心一些的话，效果可能会更好。我们在公共事务所的编辑克莱夫·普里德尔也提供了很大的帮助，本书就是在他任主管时面世的。

图书在版编目（CIP）数据

贫穷的本质：我们为什么摆脱不了贫穷：修订版 / （印）阿比吉特·班纳吉，（法）埃斯特·迪弗洛著；景芳译. -- 2版. -- 北京：中信出版社，2018.9

书名原文：Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty
ISBN 978-7-5086-8721-6

I . ①贫... II . ①阿... ②埃... ③景... III . ①贫穷—研究—世界 IV ① F113.9
中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第043779号

POOR ECONOMICS: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty by
Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo

Copyright © 2011 by Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo.

Simplified Chinese translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation

All rights reserved.

贫穷的本质——我们为什么摆脱不了贫穷（修订版）

著者：[印度]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛

译者：景芳

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：223千字

版次：2018年9月第2版

京权图字：01-2011-4625

广告经营许可证：京朝工商广字第8087号

书号：ISBN 978-7-5086-8721-6

版权所有·侵权必究



一个关于正在“褪色”的
美国梦的故事

究竟是什么，让美国中年白人，
纷纷走向不自救的道路

美国 怎么了

Deaths
of Despair
and
the Future
of
Capitalism

★ ★ ★

《纽约时报》
《华尔街日报》
畅销榜作品

★ ★ ★

绝望的死亡
与资本主义的
未来

[美]
安妮·凯斯 (Anne Case)
安格斯·迪顿 (Angus Deaton)
著
/
杨静娴
译

美国科学院院士安妮·凯斯、
2015年诺奖得主安格斯·迪顿新作
北京大学教授刘国恩作序推荐

中信出版集团

美国怎么了

——绝望的死亡与资本主义的未来

[美]安妮·凯斯 [美]安格斯·迪顿 著

杨静娴 译

中信出版集团

目录

推荐序

序言

引言 午后的死亡

第一篇 以过去为序章

第一章 山雨欲来

第二章 分道扬镳

第三章 绝望的死亡

第二篇 沙场面面观

第四章 受教育程度影响生死

第五章 黑人与白人死亡现状分析

第六章 生者的健康状况

第七章 疼痛之苦与疼痛之谜

第八章 自杀、药物和酒精

第九章 阿片类药物之痛

第三篇 经济扮演的角色

第十章 歧途：贫困、收入与经济大衰退

第十一章 就业市场加剧分化

第十二章 婚姻家庭方面日益扩大的鸿沟

第四篇 为什么资本主义辜负了众生

第十三章 美国的医疗制度是如何戕害生命的

第十四章 资本主义、移民、机器人和外国

第十五章 企业、消费者和工人

第十六章 何去何从

致谢

谨以此书献给

朱利安、塞莱斯汀、拉克、安德鲁、瑞安、詹姆斯、约翰、
玛丽和威尔，愿你们拥有一个更加公平、更少绝望的世界。

推荐序

经济学家应该对普林斯顿大学经济学家安格斯·迪顿教授及其杰作并不陌生，如其于2013年出版的畅销书《逃离不平等》。我在20世纪90年代初开始注意迪顿教授的研究，这主要源于他在经济学顶刊发表的几篇关于健康与收入分配的必读论文。事实上，他的长期研究系统性地推进了人们对于贫困、健康、消费与发展经济学的认知，为人们深刻了解相关问题奠定了坚实的微观经济学基础。也因此，他于2015年获得诺贝尔经济学奖。

2019年，迪顿教授与夫人（也是同事）安妮·凯斯教授出版了一本新书，中文版叫《美国怎么了：绝望的死亡与资本主义的未来》。这是一本非常值得花时间细读的佳作，也是我近来难得一口气读完的新书。

该书所论主题相当复杂，有些主题饱受争议，尤其是在当下。然而，作者勇于直面诸多尖锐问题，运用超凡的驾驭能力，逐一道出精彩见解，其中不乏颠覆常人直觉的观点，让人脑洞大开。平心而论，这些观点若不是出自两位经济学大师的力作，我未必会反思自己很多与书中观点相悖的看法。当然，我也未“照单全收”这本书中的所有结论。

在论及正文之前，值得一提的是，他们令人敬佩的谦卑态度和科学精神。在这本书中，他们始终把大众读者视为首要尊重的对象。在他们挥洒自如的笔下，尽管论述的是人类大是大非的问题，很多涉及学术性很强的经济学、政治学、社会学以及医学相关命题，字里行间无不呈现他们对非专业读者进行的精心裁剪和深入浅出的耐心安排，漂亮的叙事文风更让人爱不释手。与此同时，他们对所论问题的严谨态度并未打折，与其发表的学术论文并无二致。针对关键的史料、数据、方法以及

相关发现，他们要么给出自己坚信的肯定答案，要么向读者坦承他们的认知局限或明示结论的不确定性。

如果要全面领会《美国怎么了》的深刻内涵，不妨先浏览一下《逃离不平等》一书。《逃离不平等》是一部关于工业文明如何促进人类经济繁荣的巨著，基于大量的史料实证数据，全景式地展示了250年以来，得益于资本主义市场经济主导的工业文明，人类总体上首次成功逃离了有史以来长期遭受的极度贫困与过早死亡的“马尔萨斯陷阱”。与此同时，因为各国的长期经济增速差异，贫富国家的人均收入差距也随之扩大不少。

《美国怎么了》的视角和论点则迥然不同，可以说是以揭示《逃离不平等》成功故事背后的负面问题为主线，展开了对美国在新世纪出现的社会“逆繁荣”现象进行的深刻剖析和尖锐批评。用他们的话说，这本书的主题“没有那么令人振奋。它记录了绝望和死亡，批评了资本主义的多个方面，并对全球化和技术变革在今日美国是否卓有成效提出了质疑”。

《美国怎么了》开门见山地向读者展示了一幅美国当下逆繁荣变化的悲观图景。基于对美国历年死亡记录的精心分析，两位作者发现了令人吃惊而又沮丧的社会逆转现象，他们称之为“绝望的死亡”流行病。自20世纪最后10年以来的30年，美国未受大学教育的白人劳工阶层占了工作人群的38%，他们的命运遭受了前所未有的重创，从而成为因绝望而死亡的最大牺牲品，且人数不断增长。导致“绝望的死亡”的三大“杀手”分别是滥用阿片类药物中毒、酒精中毒的肝病以及自杀。而在同一时期，接受大学教育的白人并未经历如此遭遇，尽管同期的期望寿命增长显著低于战后数十年的“黄金”时光。更令人难以想象的是，长期处于社会经济劣势的黑人，虽然其绝对死亡率仍然高于白人，平均寿命增长也几乎停滞，但没接受大学教育的黑人队列在同期并未出现“绝望的死亡”流行病抬头的恶劣趋势。

两位作者随后用大量篇幅讨论“绝望的死亡”之因。我最为欣赏的是

其论证的“靶向”方法学。以第十章为例，题为“歧途：贫困、收入与经济大衰退”。凭直觉，我猜想这十有八九是所论问题的“元凶”——靶点。然而，经过抽丝剥茧的分析，他们图文并茂地逐一予以“毙”之。说到贫困，他们证明了在过去30年，白人劳工的“绝望的死亡”流行病的蔓延与美国贫困人口分布并不相关，所以主因一定不是他们比其他群体更穷。关于收入不平等，人们可能猜想其也是罪魁祸首。然而，他们认为，绝望的陷阱并非因为最顶尖的1%富人变得更富，而是因为绝望的人群所在的社区和工作场所发生了灾难性退步，致使其收入、工作、家庭、婚姻状况全面崩溃。同理，他们基于1929年和2008年两次经济危机的数据分析，并未发现其间“绝望的死亡”人数激增，因此认为“剑指经济危机”也是认知歧途。他们还补充了国别比较分析，进一步论证了欧洲国家同期也经历了经济衰退、政策紧缩和高失业，然而都未曾发生类似的“绝望的死亡”流行病。

值得一提的是，作者在此也没有回避一个颇为尖锐的说法：遭受“绝望的死亡”流行病侵害的一代人，也许是自身“丧失了勤奋精神”而懒得努力工作与积极上进的后果。对此，他们不以为然，并运用劳动力市场的供需原理争辩：如果是因为劳动力供方不务正业的行为，就业下降应该伴随市场工资上升才对，可实际数据显示的却是二者双降，所以最有可能是劳动力市场需方的萎缩所致。

拜读至此，我按捺不住自己的好奇心，迫不及待地想知道他们究竟能解密什么惊人答案。从微观的角度看，两位作者明确认为，“美国的医疗制度危机是造成没落和绝望的最直接原因”。这里，如同大多批评美国医疗体制的典型说法，他们也集中痛斥美国医疗的最大“表征”：一方面，支出了占GDP（国内生产总值）18%的巨额医疗费用，全球之最；另一方面，又未取得相应最好的健康结果，其惊人的浪费和低效似乎不言而喻。不仅如此，巨大的医疗负担还“正在耗尽美国人的生存基础”，最终导致灾难性的“绝望的死亡”。但这并非重点，两位作者真正的重点是——美国医疗体制究竟错在哪里。他们的答案是美国的医药、医疗和保险体系构成的供给侧隐形“联盟”，凭借其自身强大的市场能

力，加上游说政府为其变相垄断、寻租提供“保驾护航”，共同牟取快速增长的医疗暴利。这对为员工购买医保的雇主而言，不得不通过降低人员工资转嫁成本；对于没有医保的人群而言，情况自然更糟。再从宏观层面分析，两位作者认为根源在于美国资本主义在解决社会保障矛盾时的制度缺陷。他们辩称，主要因为医疗市场的信息不对称性，为资本主义缔造繁荣的市场竞争难以奏效，进而不可能为医疗服务的供需双方提供双赢结果。

如要解决美国医疗的上述重大问题，路在何方？两位作者坦承，他们无意也无力在这本书中绘制美好的医疗改革和社会保障蓝图，但仍然尝试给出一些建设性意见。其中，他们特别强调二次收入分配和建立社会医疗保障的重要性。他们指出，美国目前的税收制度需要改革，使其为全民提供更为公平的收入分配和社会保障，而不是当下的“劫贫济富”。不过，他们也再三声称，明确不赞成优先考虑对收入顶端的所有富豪课以重税来“劫富济贫”。这里，他们特别强调了区别“不平等”和“不公平”的重要性，前者包含了合法收入的差距，后者则是不义之财的结果。所以，公共税收政策的改革应该着力于如何“限制寻租和减少掠夺”，而“不必对被普遍认为公平收入的那一部分收入和财富征收高额税赋”。他们不无哲理地比喻道：“阻止小偷的正确方法是不让他们偷窃，而不是给他们加税。”

至于如何才能成功改革美国的税收政策、社会保障及其医疗体制，两位作者并未进一步展开论证，我想也不该做更多苛求。客观而言，这既非这本书的篇幅所能涵盖的内容，也不是仅凭两位作者就能完成的重任。温家宝总理在任期间曾经说“医改是一项世界性难题”，此话真的一点儿也不夸张。关注各国医改的读者朋友也许知道，迄今为止，还未发现哪个国家的医疗制度堪称典范，足以成为众多国家效仿的模式。事实上，医疗制度何去何从正越来越成为影响各国政治、社会、经济发展取向的重大议题，也是各国争论不休的热点、焦点问题。

在此，请容我对此书的结论要点从不同的视角谈三点个人之见。

第一，关于医疗市场的竞争问题。在国际医改和健康经济学文献中，一方面，大家普遍认同诺贝尔经济学奖得主肯尼斯·阿罗教授关于医疗市场具有信息不对称的一般性特征；另一方面，也开展了大量关于医疗市场竞争效应的实证研究。虽然研究结果不尽相同，正面、负面的都有，但据我所知，竞争有利于促进服务效率、医疗质量甚至成本管理的实证文献仍是主流。哈佛大学商学院被誉为“竞争战略之父”的迈克尔·波特教授甚至声称，美国医疗问题的症结非但不是竞争本身或过度，而恰恰是缺乏有效竞争所致。

第二，关于医疗费用增长问题。对此，我特别赞同哈佛大学经济学家大卫·卡特勒强调的一个观点：医改经济学分析不该以控制医疗费用上涨为目的，而应聚焦于分析每一美元医疗开支的健康回报是否值得。芝加哥大学诺贝尔奖得主罗伯特·福格尔也曾在相关论著中独立提出了高度一致的见解。基于这个逻辑，国家医改的要务之一应是加强对医药技术和临床服务开展系统的经济学成本效益评价，从而不断完善医保目录和支付手段。事实上，各国近年来的确也正在此方面不断推进相关工作，包括中国的全民医保近期开展的药物经济学评价，以及英国国家卫生与临床优化研究所（NICE）和美国临床与经济评价研究所（ICER）等机构发挥的重要作用。

第三，关于美国资本主义与社会保障制度。众所周知，欧洲主要国家的资本主义制度伴随了强烈的高税收、高福利的国家社会保障色彩，美国长期践行的则更是以捍卫“个人选择自由”为核心价值观的资本主义制度，主张“小政府、大社会”的价值取向和公共政策。因此，如要推行更为彻底的社会保障和全民医保制度，必定要求美国民众放弃更多的个人选择和资源支配权，从而让位于政府扮演更大的资源配置角色。对于美国人而言，此举非同小可，而是大是大非问题，更不是总统、政府、国会说了就能算事。想想看，历经多少前任总统的医改尝试失败之后，奥巴马总统好不容易成功通过了美国全民医保法案，也还险些因此被控为有悖美国自由精神的“违宪”之举而被弹劾。虽然逃过此劫，但特朗普上台后，仍旧以同样理由继续着推翻该法案的努力。目前来看，美国全

民医保的命运仍然堪忧。即使两位作者也在这本书的结尾章节告诫，“我们也清楚地意识到政府的危险，更大的政府意味着更多的寻租空间和更大的不平等”。他们坦言，曾经考虑以“资本主义的失败”为部分副书名，但最终选择了“资本主义的未来”，表达其希望拥有的更美好的未来。

以上只是我的几点浅见，既不全面，更谈不上正确与否，就当抛砖引玉吧。最后，我还想与青年读者啰唆两句如何更好地阅读这本书的体会。这本书既涉及很多政治性很强的议题，又不乏学术性很深的研究问题。因此，我会尽量学习两位作者的治学精神，对于书中呈现的争议性、冲击性很强的观点结论，无论我们同意与否，接受还是弃之，只要坚持开放性、批判性的思维态度，相信也会受益匪浅。无论如何，我相信大多读者不会后悔阅读此书。

刘国恩

北京大学国家发展研究院长江学者特聘教授

北京大学经济学部副主任

国务院医改专家咨询委员会委员

序言

在2013年出版的《逃离不平等》一书中，安格斯·迪顿讲述了一个乐观的故事。那个故事主要讲述了过去250年中人类所取得的巨大进步，描绘了前人无法想象的物质进步，贫穷匮乏得到消减，人类寿命也不断延长。人类不断创造知识并对其加以应用，使这种进步成为可能。在这一进程中，最耀眼的明星当属资本主义，它挟全球化威力之勇，使数以百万计的人摆脱了赤贫状态。民主不断在全球各地开花结果，越来越多的人得以参与社会进步，投身于建设自己所在的社区和社会。

本书的主题则没有那么令人振奋。它记录了绝望和死亡，批评了资本主义的多个方面，并对全球化和技术变革在今日美国是否卓有成效提出了质疑。但是我们仍然保持乐观，我们依然相信，我们可以通过对全球化和技术变革加以管理实现普遍利益。世界不必像今日美国那样运作，而是应该将其重新定向，使其服务于大众的利益。自由市场竞争可以做很多事情，但是它也在很多领域不能很好地发挥作用，例如，在提供医疗保障方面，高昂的医疗费用已经对美国人的健康和福祉造成极大的伤害。如果各级政府不愿像其他富裕国家已经实行的那样，推行强制医疗保险和强力控制费用，那么悲剧将不可避免。绝望的死亡现象在很大程度上正是美国——也只有美国——未能吸取这一教训的结果。

此前，资本主义也曾失信于大多数人，例如在19世纪初开始的工业革命时期，以及其后的大萧条年代。但最终，资本主义这头野兽被驯服，而非被杀死，并取得了《逃离不平等》一书中所描述的巨大成就。如果能够制定正确的政策，我们就可以确保今天发生的一切不是另一场重大灾难的序幕，而只是暂时的挫折，未来我们将重新走上经济欣欣向荣、人民身体健康的康庄大道。我们希望本书虽然不能像《逃离不平

等》那样鼓舞人心，但可以帮助我们重回正轨，在21世纪能够重现过去取得的进步。世界的未来应该是充满希望的未来，而不是绝望的未来。

在撰写本书时，我们希望读者在阅读之时无须频频查阅书末的注释，收听有声书的听众也不需要参看图表。因此，本书的章节独立成篇，书中的图表也得到了详尽描述，即使不参看本书，也能理解我们的论点。我们增加注释的目的主要有两个。其一，绝大多数注释是引文，提供了支持我们观点的数据或者佐证我们观点的文献。其二，在少数情况下，注释包含了更详尽的技术性资料，以供感兴趣的读者查阅。这些内容对于本书的正文而言并非必需的。

在写作过程中，我们在描绘绝望时经常深感痛苦，相信一些读者在读到相关内容时也会有同样的感受。那些正遭受我们所描述的抑郁或成瘾困扰的人可以寻求帮助。如果你有自杀的想法，请拨打美国国家自杀预防生命热线1-800-273-8255（电话）。你也可以在 SpeakingOfSuicide.com/resources 上找到其他协助性资源的列表。如果你本人、你的家人，或者你认识的某个人正深陷药物成瘾或酒瘾，那么我们建议你首先和一位值得信赖的家庭医生或精神顾问进行交谈。我们还推荐嗜酒者互诚协会，即匿名戒酒会（Alcoholics Anonymous, aa.org）和嗜酒者家庭互助会（Al-Anon, Al-Anon.org），后者旨在帮助受影响的嗜酒者家庭成员。这些组织在美国和世界的大多数地方都有分支机构，为许多人提供帮助，并提供一个友善和无风险的有效支持社区。通过它们的网站，可以方便地找到其本地组织。

安妮·凯斯

安格斯·迪顿

2019年10月，写于新泽西州普林斯顿

引言

午后的死亡

本书的写作始于2014年夏天蒙大拿州的一间小木屋内。我们每年8月都会前往麦迪逊河瓦尔尼桥旁的小村庄度假，那里可以俯瞰麦迪逊山脉的群山。我们曾立志调查幸福感与自杀率之间的关系，换言之，调查在那些幸福感低下、人们声称自己生活得一团糟的县乡和城市，自杀现象是否更为普遍。纵观过去10年的自杀率，蒙大拿州麦迪逊县是我们常年居住的新泽西州默瑟县的4倍。我们对此颇为好奇，特别是因为我们在蒙大拿州总体上过得非常愉快，并且那里的其他居民似乎也生活得很开心。

在调查过程中，我们发现美国中年白人的自杀率正在迅速攀升。我们还发现另一个令我们颇为困惑的现象，那就是美国中年白人还遭受着其他伤痛的困扰。他们中罹患疼痛症的比例更高，整体健康状况也更差。虽然他们的总体情况略好于美国老年人——毕竟健康状况会随着年龄的增长而恶化——但二者之间的差距正在缩小。一方面，老年人的健康状况得到改善；另一方面，中年人的健康状况则在恶化。我们知道，病痛会驱使人们自杀，所以或许这两者之间存在某种联系？

那只是第一步。当我们考虑如何呈现我们的结果时，我们希望把自杀现象置于一个更大的背景中。自杀在总体死亡情况中的比例如何？与癌症或心脏病等主要死亡原因相比，其严重程度又如何？于是，我们回到美国疾病控制与预防中心，下载相关数据并进行计算。我们惊讶地发现，对美国中年白人而言，不仅自杀率正在上升，他们的整体死亡率也在攀升。虽然增加的数字不大，但考虑到死亡率应该逐年下降，因此死

亡率不再下降也是一件值得关注的事，更不用说不降反升了。

我们以为自己一定在什么地方犯了错误。死亡率不断下降是20世纪最美好，也最确定的特征之一。任何一个大群体的死亡率都不应该不降反升。例外情况当然也出现过，例如，第一次世界大战末期的流感大暴发，或者30年前许多年轻人死于艾滋病。但是，死亡率稳步下降，特别是中年人的死亡率稳步下降，是20世纪最伟大（也最可靠）的成就之一，并且这正是推高美国以及世界其他富裕国家新出生人口预期寿命的原因。

到底发生了什么？自杀事件的数量并不足以解释整体死亡趋势的逆转。我们研究了其他可能导致这种逆转的因素。令我们惊讶的是，“意外中毒”是一个重要原因。怎么会这样？难道很多人不小心误喝了通乐管道疏通剂或者除草剂？由于我们（当时）的无知，我们并不知道“意外中毒”这一死因也包含药物过量使用致死，也不知道服用阿片类药物^[1]造成的死亡已经成为普遍现象，并且这种情况还在迅速蔓延。此外，酒精性肝病的死亡率也在迅速上升。因此，死亡率上升最快的三大原因包括自杀、药物过量使用和酒精性肝病。这些类型的死亡都属于自戕，无论是用枪迅速地自我了断，还是缓慢并且不那么确定地因为药物成瘾送命，抑或更缓慢地死于酒精中毒。我们开始将这三大死因统称为“绝望的死亡”。这主要是为了给它们贴一个标签，从而能够方便地将其联系在一起。导致死亡的究竟是怎样的绝望，到底是经济上、社会上，还是心理上的绝望，我们不得而知，也未妄加臆断。但这一标签被广泛接受，而本书则是对这种绝望的一次深入探索。

本书所讲述的正是这一类死亡以及被死亡阴影笼罩的人群。我们如实记录了当时的发现，以及我们和其他人随后的更多发现。其他作家已在新闻报道和一系列发人深省的好书中描述过死者的名字和面容，并讲述了他们身后的故事，我们也将利用这些描述。我们自己此前的工作主要聚焦记录正在发生的一切，但是在本书中我们更进一步，尝试追溯其潜在的经济和社会根源。

哪些人正在死去？一个人死亡后，需要为其开具一份死亡证明，其中一栏需要填写死者的学历。在这一栏中，我们又有一个惊人的发现。增加的绝望的死亡者几乎全部是没有学士学位的人。拥有学士学位的人基本上未受影响，处于危险之中的是那些没有学士学位的人。这种情况在自杀人群中尤其突出。一个多世纪以来，受过良好教育者的自杀率普遍较高，^[2]但在当前泛滥的绝望的死亡中，情况却并非如此。

学士学位正在日益分裂美国，它带来的非同寻常的好处成为贯穿本书的一个主题。有学士学位的人和没有学士学位者的差距越来越大，不仅在死亡率方面，在生活质量方面也同样如此。没有学士学位的人饱受病痛日益增加、健康不断恶化以及严重精神压抑的折磨，工作和社交能力也不断下降。与此同时，这两类人群的收入、家庭稳定性和所在社区的差距也不断扩大。^[3]学士学位已经成为社会地位的关键标志，那些没有学士学位的人好像被迫佩戴着一枚圆形的猩红色徽章，上面写着BA（学士学位），并打了一个大大的红叉。

过去半个世纪以来，美国（像英国和其他富裕国家一样）已经逐步建立精英制度，并且被我们理所当然地视为一项伟大的成就。但是，正如英国经济学家和社会学家迈克尔·杨早就预言的那样，这种制度也有其阴暗的一面。他在1958年提出“精英制度”这个概念，同时认为精英制度将导致社会灾难。^[4]那些没能通过大学考试、成功毕业并成为大都会精英的人，在飞速发展、科技腾飞、兴旺繁荣的都市中并无一席之地，被迫接受在全球化和机器自动化生产的威胁下朝不保夕的工作。精英人群会为自身的成就扬扬自得，将其归功于自己的努力奋斗，同时鄙视那些没有学士学位的人，认为他们也曾被给予机会，但是却没有抓住机遇。受教育程度较低者的价值得不到认可，也不会获得尊重，他们自己往往也以失败者自居，并对社会制度不公愤愤不平。^[5]纵观今日世界，成功可以带来多大的好处，那些未能通过精英测试的失败者就面临多大的惩罚。迈克尔·杨不无预见性地将那些被时代洪流抛弃的人群称为“民粹主义者”，将精英人群称为“伪善主义者”。

在我们的叙事中，不仅有死亡，还有病痛和成瘾，以及分崩离析和丧失意义的生活。在没有学士学位的美国人中，同居率和非婚生子女比例持续上升，结婚率则持续下降。许多中年男子并不认识自己的孩子，因为他们已经和曾经同居的女友分手，而他们的孩子现在正和一个不是他们父亲的男人住在一起。过去那些来自宗教组织，尤其是传统教会的慰藉，现在已经从许多人的生活中消失。人们对工作的依恋度日益下降，许多人已经彻底脱离就业大军，仅有少数人拥有长期雇佣关系，雇主也不再像以前那样对员工负责，而这种长期雇佣关系对许多人来说曾是地位的象征，是富有意义的生活的一个基础。

过去，更多的工人加入工会。工会帮助工人提高工资，并帮助他们对自己的工作场所和工作条件拥有一定的控制权。在许多城镇，工会议事厅是社交生活的中心。而现在，曾经支持蓝领工人的高工资已基本消失，制造业的工作机会已被服务业工作取代，例如，医疗、食品制备和服务、保洁服务以及维护修理性工作。

我们所讲述的关于绝望的死亡、病痛、成瘾、酗酒和自杀的故事，关于低薪的低档工作的故事，关于婚姻解体的故事，以及关于宗教信仰下降的故事，主要发生在那些没有学士学位的非西班牙裔美国白人身上。据美国人口普查局估计，2018年，年龄在25~64岁的美国人口数量为1.71亿，其中62%为非西班牙裔白人，而这些人中的62%没有学士学位。换言之，受教育程度较低的美国白人，即面临上述危险的人群，占工作年龄段总人口的38%。当然，全体美国劳工阶层，不分民族和种族，均正在遭受经济力量的伤害，但黑人和白人的故事截然不同。

回望20世纪七八十年代，那些在中心城区工作的非洲裔美国人的遭遇与30年后白人劳工阶层的经历颇有共同之处。全球化的第一波浪潮对黑人的打击尤其严重，对于这个长期处于弱势地位的群体，中心城市的工作机会变得稀缺。受教育程度较高和更有才能的黑人逐渐离开市中心地区，搬到城市中更安全的社区或者郊区。结婚率急剧下降，因为适婚男子不再拥有工作。^[6] 犯罪率迅速上升，同样上升的还有因为暴力和

霹雳可卡因泛滥导致的药物过量使用和艾滋病造成的死亡，其中艾滋病对美国黑人的冲击尤其巨大。黑人长期以来一直处于最弱势的地位，而美国以及全球经济格局的变化进一步削弱了其社会地位，因为经济格局的变化造成低技能工作机会大量流失，黑人群体首先受到这一负面影响的冲击。

长期以来，非洲裔美国人的生活处境一直比白人艰难。无论是过去，还是现在，黑人的寿命都更短。黑人也更不容易上大学或者找到工作。即使找到工作的黑人，其平均收入水平也低于白人。黑人的财富更少，拥有自己住房的可能性更小，进监狱和陷入生活贫困的可能性更大。在上述许多领域（尽管不是全部领域），黑人的处境现在都已有所改善。自20世纪70年代以来，黑人在教育、工资、收入和财富方面的情况都越来越好。1970—2000年，黑人死亡率的下降幅度超过白人。在21世纪前15年，黑人的死亡率持续下降，而与此同时，劳工阶层白人的死亡率则有所上升。

与1970年相比，公开的歧视现象有所减少。美国已经选出一位黑人总统。同时，过去绝大多数人认为不同肤色的人通婚是错误的，而现在的情况已经变成绝大多数人认为这样做没什么问题。毫无疑问，一些白人对丧失白人长期享有的特权感到愤恨，但这只是伤害了他们，而对黑人没有影响。^[7]长期以来，人们一直指出，主要针对黑人的种族主义制度实际上损害了贫穷白人的利益。富人曾拉拢贫穷的白人，告诉他们，尽管他们可能没有多少钱，但至少他们是白人。正如马丁·路德·金总结的那样，“南方贵族夺走了全部，只留给贫穷的白人吉姆·克劳法（Jim Crow）^[8]”。于是，当贫穷的白人没有钱吃饭时，“他可以吃吉姆·克劳，并自我安慰说，无论自己的日子多么糟糕，也总比黑人要好，因为至少他是一个白人”。^[9]随着种族歧视与其他形式的歧视日渐消失，白人劳工阶层也丧失了这些歧视给他们带来的好处。超过半数的美国白人劳工阶层认为，对白人的歧视已经与对黑人和其他少数族裔的歧视同样严重，但在受过大学教育的白人中，只有30%的人认同这个观

点。[\[10\]](#)对此，历史学家卡罗尔·安德森表示，对于一个“长期享有特权的人而言，平等看上去无异于压迫”。[\[11\]](#)

尽管黑人的死亡率仍然高于白人，但过去30年间，黑人的死亡率与没有学士学位的白人的死亡率的差距已明显缩小。20世纪90年代初，黑人的死亡率是白人的两倍多，但后来，随着前者的死亡率持续下降，后者的死亡率不断上升，两者之间的差距缩小到20%。2013年以来，阿片类药物滥用也开始蔓延到黑人社区，但在此之前，绝望的死亡只是贫穷白人的流行病。

在接下来的章节中，我们记录了白人劳工阶层的生活如何在过去半个世纪逐步衰落。非西班牙裔白人占据劳动年龄人口的62%，因此了解他们的死亡率本身就具有重要意义。有关20世纪七八十年代非洲裔美国人的故事已经得到广泛的研究和探讨，[\[12\]](#)我们对此并无多少补充，但我们仍然希望提醒大家，那个故事与今天白人的困境存在某些相似之处。与此同时，西班牙裔人群则是一个涵盖多族裔的群体，划分的依据是其是否讲西班牙语。美国西班牙裔人口的死亡率因西班牙裔移民构成的变化（例如移民主要来自墨西哥、古巴或者萨尔瓦多）而不断变化，因此我们无意讲述一个能够囊括这一群体的统一故事。

我们在本书中阐述了一些社会和经济力量，这些力量使得劳工阶层的生活缓慢地日益恶化。其中一个论点主要关注了劳工阶层白人这一群体内部价值感的不断下降和文化的日益失调。[\[13\]](#)毫无疑问，有关非婚生子女禁忌的社会规范崩溃，最初对许多人来说似乎意味着一种解放，但从长远来看，它带来了沉重的代价。那些年轻时笃信自己可以活得无拘无束，不需要承担责任的人，在人到中年之后发现自己孑然一身，独自漂泊。对宗教的背弃或许与此类似，当然这也有可能是因为宗教组织未能适应政治和经济变化，并在不断变化的世界中继续提供意义和安慰。这些关于社会规范的论点无疑有其道理，但我们的叙事更加侧重于某些外部力量，这些力量已经逐渐吞噬半个世纪前典型劳工阶层生活所依赖的基础。现在有这样一种观点，认为劳工阶层的灾难是咎由自取，

因为他们对工作丧失了兴趣，但是有充分的事实证明，这纯属无稽之谈。

在进行通货膨胀调整后，美国男性的平均工资增长已经停滞半个世纪之久。对于没有学士学位的白人男性而言，其平均收入的购买力在1979—2017年下降了13%。而在同期，美国人均国民收入增长了85%。尽管2013—2017年，受教育程度较低者的收入变化出现了可喜的转机，但与其长期下降趋势相比，这一转机微不足道。在经济大衰退[\[14\]](#)结束后的2010年1月至2019年1月，近1600万个新工作岗位被创造出来，但其中只有不到300万个工作岗位针对的是没有学士学位的人，针对仅有高中学历就业者的工作岗位更是只有区区5.5万个。[\[15\]](#)

工资长期下降是打击受教育程度较低的美国人的一种根本性力量，但简单地将绝望与物质生活水平下降相联系并不能解释目前发生的一切。首先，工资的下降还伴随着就业情况的恶化——从较好的工作跌落到较差的工作，许多人完全离开了就业市场，因为较差的工作没有吸引力，也因为根本就没有什么工作可做，或者因为他们难以为了新工作搬家，也可能是以上这些原因的综合作用。工作质量的下降和完全脱离就业所带来的痛苦，远远超过单纯的收入损失带来的痛苦。

其次，许多低工资工作无法带来受雇于成功企业（即使只是一名低级雇员）的自豪感。当清洁工、看门人、司机和客服代表直接受雇于一家大公司时，他们归属于这家公司，但是当这家大公司把这些工作外包给只能支付很低的薪水且没有晋升机会的商业服务公司时，这些雇员则不再归属于该公司。即使工人们从事与外包前相同的工作，他们也不再是这家大公司的一部分。正如经济学家尼古拉斯·布鲁姆发人深省地指出的那样，这些人不再被邀请参加公司的假日聚会。[\[16\]](#)如今，柯达公司的看门人一路晋升，最终成为集团旗下一家公司首席执行官的日子已经一去不复返了。[\[17\]](#)而且在上面提到的工作中，一些工作现在受到软件的密切监控，这些软件完全剥夺了工人的控制权或主动权，堪比旧时

代那些被工人深恶痛绝的装配线。[\[18\]](#)与此相反的是，即使是矿工等从事危险和肮脏工作的工人，或是知名大公司的低级职员，也能够因为自己的职业角色感到自豪。

没有前途的男人不可能成为好的婚姻伴侣。受教育程度较低的白人的结婚率开始下降，更多的人失去了婚姻带来的好处，包括不再有机会见证孩子的成长以及失去含饴弄孙之乐。目前，大多数受教育程度较低的白人母亲平均至少有一个非婚生孩子。暗淡的前景使人们更难建立像他们父母一般的生活，拥有自己的家庭或者攒钱送孩子上大学。高薪工作的匮乏威胁着社区及其可以提供的服务，如学校、公园和图书馆。

工作不仅是金钱的来源，也是劳工阶层生活中的仪式感、习俗和惯例的基础。当工作遭到破坏，传统劳工阶层的生活最终将不复存在。伴随着婚姻和社区的消失，意义、尊严、骄傲和自尊也丧失殆尽，随之而来的将是绝望。劳工阶层损失的不仅仅是金钱，甚至可以说，金钱并非他们的主要损失。

我们的论述呼应了社会学的奠基人之一，埃米尔·杜克海姆对自杀的论述，即一旦社会无法为某些成员提供框架，使他们能够在此框架中过上有尊严和有意义的生活，自杀现象就会出现。[\[19\]](#)

我们关注的重点并不在于经济上的困境，尽管经济困境无疑存在。没有学士学位的白人并不是美国最贫穷的群体，他们几乎不太可能比非洲裔美国人更穷。因此，我们认为，工资下降实际上正在逐渐摧毁人们生活的方方面面。

为什么现行经济体制辜负了劳工阶层？如果我们希望提出变革建议，那么我们需要知道到底发生了什么，应从哪里开始变革，以及什么政策可能发挥作用。

无疑，我们依然可以转而批评人们应该对自身的失败负责，并宣称在现代经济社会中，没有学士学位的人不可能成功，因此这些人要做的只是接受更多的教育。我们并不反对教育，并且认同教育的价值肯定会

随着时间的推移而不断提升。我们也期望建立一个新世界，能让每个人都从接受大学教育中受益，而且人人都有上大学的意愿，并有能力这样做。但我们无法认同如下基本前提，即除非人们拥有学士学位，否则他们就对经济毫无贡献。我们当然也不认为那些得不到学士学位的人不应得到尊重，或者被当作二等公民对待。

人们往往将全球化和技术变革视为造成当前局面的元凶，因为它们降低了受教育程度较低的劳动者的价值，并以更便宜的外国劳动力或更便宜的机器取而代之。然而，其他富裕国家，无论是在欧洲，还是在其他地方，同样面临全球化和技术变革，但没有出现工资增长的长期停滞，也没有发生绝望的死亡的大流行。因此，美国一定发生了某些对劳工阶层特别有害的事情，本书的主体部分就试图找出这些因素。

我们认为，医疗制度已成为美国特有的灾难，正在破坏美国人民的生活。我们还想指出，美国的市场和政治力量已经逐渐远离劳动人民转而为资本服务，其程度远甚于其他国家。全球化对这种转变起到推波助澜的作用，它既削弱了工会的力量，又赋予了雇主更大的权力，[\[20\]](#)同时美国的政治制度则将其推到比其他国家更为极端的地步。随着工会的衰落，以及政治环境对公司越来越有利，公司日益变得强大。在某种程度上，这也是由于苹果和谷歌等高科技公司的惊人发展。相对于其规模，这些公司的员工数量非常少，单个员工创造的利润则相当高。这对生产力和国民收入而言都是好事，但工人，尤其是受教育程度较低的工人，则几乎无法分享任何收益。更不乐观的是，美国一些行业的整合——医院和航空公司只是众多例子中的两个——已经使得某些产品市场中的市场势力[\[21\]](#)大大增强，这使得企业有可能将价格提高到自由竞争市场应有的水平之上。一方面，公司的经济实力和政治实力不断提升，而另一方面，工人的经济实力和政治实力不断下降，这使得公司能够以牺牲普通人、消费者，特别是工人为代价获取利益。最糟糕的是，得益于这种权力，一些受政府许可保护的医药公司已经从销售被虚假宣传为安全的成瘾性阿片类药物中赚取数十亿美元，以戕害生命为代价赚取利

润。总而言之，美国的医疗制度是一个典型的例子，表明一种制度如何在政治的保护下，将收入向上分配给医院、医生、设备制造商和制药厂，却同时为国民提供富裕国家中最糟糕的健康保障。

在撰写本书的过程中，2019年8月，阿片类药物制造商正在面临司法诉讼，一名法官下令强生公司向俄克拉何马州支付超过5亿美元的赔偿。强生的一家子公司在澳大利亚塔斯马尼亚种植罂粟，这些罂粟是美国生产的几乎全部类阿片药物的原料。早前还曾有报道称，奥施康定[22]的生产商普渡制药这家最臭名昭著的制药公司将达成一项协议，意味着拥有这家公司的萨克勒家族可能会失去公司控制权，并吐出其在过去获得的数十亿美元的利润。然而，针对医生和病人的积极药物营销仍在进行，同时美国食品药品监督管理局（FDA）也仍然批准使用此类实际上属于合法海洛因的药物。许多一直密切关注阿片类药物丑闻的人都认为，这些合法毒品贩子的行为与遭到普遍鄙视和谴责的非法海洛因或可卡因毒贩并没有什么区别。[23]

医疗行业的问题远不止阿片类药物丑闻这一项。美国花费了巨资，却造就了西方世界最糟糕的国民健康状况。我们想说，这个行业已经成为生长在经济制度心脏部位的癌症，并已全面扩散。它使工资降低，毁掉了好的工作，并且让州政府和联邦政府越来越难以满足其选民的基本需求。公共利益和普通人的福祉让位于那些本已富得流油的人的私利。如果没有那些本该代表公众利益的政客的默许乃至时不时热情参与，这一切根本不可能发生。

如果说罗宾汉抢劫富人是为了造福穷人，那么今天发生在美国的一切则恰恰与罗宾汉所做的相反，是劫贫济富，或许这可以被称为诺丁汉郡治安官式再分配[24]。政治保护正被用于个人致富，帮助富人掠夺穷人，这一过程被经济学家和政治学家称为寻租。从某种意义上说，这是自由市场资本主义的黑暗面，并且同时受到左派和右派的反对，前者是因为其不公的分配结果，后者则是因为它破坏了自由和真正的自由市场。寻租和资本主义本身一样古老，亚当·斯密早在1776年就清楚地认

识到这一点。斯密在其《国富论》这本通常被视为资本主义“圣经”的巨著中指出，尽管税法可能非常严苛，但与“我们的商人和制造商为支持其荒谬与压迫性的垄断而胁迫立法机关制定的”某些法律相比，税法可谓“温和有加的”。他指出“这些法律可以说完全是以鲜血写就的”。^[25]寻租是导致美国劳工阶层工资增长停滞的一个主要原因，与绝望的死亡存在很大关系。关于这一点，我们有很多不吐不快之言。

谈到受教育程度较低的美国人的生活水平下降的原因，最常见的一种解释是，经济全球化使得工厂关闭并迁移到墨西哥或中国，同时生产自动化使机器取代了工人。这些因素的确真实存在，并构成了我们讨论的基础。但是，正如其他富裕国家的经验所表明的那样，所有国家都面临全球化和自动化的冲击，但并不是所有国家都像美国那样使工资下降，更不用说导致大量的死亡。事实上，美国的医疗制度对此应承担很大的责任，同样应受责备的还有政策，特别是在通过反垄断政策约束市场势力方面的失职，这一点在劳动力市场甚至比在商品市场更甚。此外，还要加上政策未能有效地控制制药公司、医疗公司、银行和许多中小企业主（例如医生、对冲基金经理、体育特许经营权所有者、房地产商人和汽车经销商等）的寻租行为。上述所有人都通过“压迫性的垄断”与特别交易，税收减免，以及“胁迫立法机关制定的”法规致富。在美国，收入最高的前1%的人口以及这些人中的前10%，大多不是职业经理人，而是自己经营企业的企业家，^[26]他们中的许多人从寻租行为中获益良多。

不平等现象极其有害，它的影响已经得到广泛讨论。在本书中，我们认为不平等既是结果，也是原因。如果富人能够通过不公平的程序压低工资和提高产品价格，并从中渔利，那么肯定会加剧不平等。但是，并非每个人都以这种方式致富。有些人发明了新的工具、新的药物、新的设备，或者新的做事方式，从而造福了众生，而不仅仅是使他们自己获利。他们通过改善和延长他人的生命而获得收益。伟大的创新者致富是一件好事。创造与索取并不应该被混为一谈。导致不公平的并非不平等本身，而是造成这种不平等的过程。

落在后面的人关心的是他们自己生活水平的下降和社区的丧失，他们并不关心亚马逊的杰夫·贝佐斯或者苹果公司的蒂姆·库克到底有多少财富。但是，当他们认为不平等来自作弊或特殊待遇时，他们将无法忍受。金融危机暴露了很多问题。在此之前，许多人认为银行家做事可靠，他们获得高薪理所应当，因为他们为公共利益服务。但在金融危机发生后，许多人损失惨重，包括失去他们的工作和住房，而银行家们却继续拿着高薪，并没有被追究任何责任。于是，美国的资本主义开始看起来更像一个劫贫济富的骗局，而非推动整体繁荣的引擎。

我们并不认为征税是解决寻租问题的办法。阻止小偷的正确方法是不让他们偷窃，而不是给他们加税。^[27]我们需要阻止阿片类药物被滥用，而不是对贩卖药物得来的利润征税。我们需要修正过程，而不是试图修正结果。我们需要让外国医生更容易获得在美国执业的资格。我们需要阻止银行家和房地产商出于自身利益制定法规和税法。受教育程度较低的美国人面临的问题是工资停止增长，甚至不断下降，而并非不平等本身。事实上，许多不平等恰恰是由于人为压低工资以增加少数人的财富造成的。减少寻租行为将大大减少不平等现象。当一家制药公司的老板通过代表其利益的游说集团说服政府批准高价格，延长其专利和许可期限，以及其他便利他们的法规而获得惊人的财富时，他们极大地加剧了不平等现象。一方面，他们压低了那些必须为药品买单的患者的真实收入；另一方面，他们还推高了处于财富分配顶端的最高收入人群的收入。同样的道理也适用于那些修改破产法，以通过牺牲借款人利益而使其自身得益的银行家。正如一位评论家所指出的，“在我们的历史上，从未有过如此组织有序、资金充足的运动来改变债权人和债务人之间的权力平衡”。^[28]

正如人们经常注意到的那样，即使对富人征收所谓的“没收税”也不能给穷人带来多少救济，因为穷人太多，富人太少。然而，在当今世界，我们需要思考反方向过程的影响，即从大量劳动人口的每一个人身上榨取哪怕一点点钱，也能为正在攫取财富的富人提供巨大的财富。这

就是今天正在发生的事情，我们应该阻止它。

我们可以做些什么让生活变得更美好，不仅仅为了精英阶层，也能够惠及普通大众？我们很容易感到悲观。一旦政治权力和金融权力不断集中，这种态势将不会自我修正。在这种情况下，唐纳德·特朗普的当选十分正常，但这只是人们沮丧和愤怒的一种表达，只会让事情变得更糟，而不是更好。白人劳工阶层不相信民主能帮助他们。2016年，超过2/3的美国白人劳工阶层认为选举已经被富人和大公司掌控，因此他们是否投票并不重要。政治学家对美国国会投票模式的分析佐证了他们的这种怀疑。无论是民主党还是共和党的立法者，总是投票支持他们更富裕选民的利益，而对其他人的利益置之不理。[\[29\]](#)

19世纪末，路易斯·布兰代斯法官曾发起反对巨型托拉斯不当行为的运动，他后来被伍德罗·威尔逊提名为美国最高法院法官，并成为美国第一位犹太裔大法官。他认为极度不平等不符合民主原则。这既适用于“好”的不平等，也适用于“坏”的不平等。如果那些合法赚取财富的人利用它损害穷人的利益，那么人们获取财富的方式并不重要。对我们来说，解决问题最好的办法是制约极端不平等背后的寻租、游说和滥用市场势力的行为，以终止获取财富过程中的不公平现象。如果做不到这些，那么高边际所得税，或更有效（但更难实施）的财富税也可以减少财富对政治的影响。但我们有时候很难感到乐观。一位历史学家认为，不平等状态一旦确立，就只能通过暴力的决裂来打破，自石器时代以来的人类历史已经证实这种观点。[\[30\]](#)我们认为这种观点太过悲观，但是，除非能够对导致不平等的过程和制度进行改革，否则我们将很难改善当前的不平等状况。

当然，还是有一些值得乐观的理由，即使在我们目前这样有缺陷的民主制度下，依然有一些政策是可行的，并可能会使情况有所改善。制度可以改变。围绕这些问题有很多思想上的争论，还有许多很好的新想法，我们将在本书后面的章节加以讨论。但现在，我们希望以一个更乐观的史实结束引言。

19世纪初，英国的不平等现象远远超过美国今天面临的情况。世袭的土地所有者不仅极其富有，而且通过严格控制选举权控制议会。1815年后，由于臭名昭著的《谷物法》禁止进口小麦，英国国内粮食价格暴涨，几乎出现饿死人的局面。虽然小麦的高价极大损害了普通百姓的利益，但却非常符合地主贵族的利益，因为后者依靠对进口的限制而坐享租金收益（这是一种经典和符合字面意义的寻租）。这种寻租行为并没有因为饿殍遍地而停止，“以鲜血写就”的法律不断推出。当时，工业革命已经开始，创新和发明大量出现，国民收入不断增加，然而劳动人民并没有从中受益。随着人们从相对健康的农村移居到臭气熏天、卫生状况极差的城市，死亡率不断上升。每一代新兵的身高都比上一代更矮，说明平民在童年时营养不良的状况日趋严重，这既是由于他们吃不饱，也是由于卫生条件恶劣。人们的宗教信仰也不断丧失，其原因可能仅仅是教堂都在农村地区，新兴工业城市并无教堂。工资增长停滞不前，并持续半个世纪之久。利润在上升，但利润在国民收入中所占份额的上升是以牺牲劳动人民的利益为代价的。我们很难预测这一过程能够产生积极结果。

到19世纪末，《谷物法》已经不见踪影，贵族的租金和财富也随着全球小麦价格下跌而减少，特别是1870年美国大草原的小麦进入市场之后。一系列的改革法案不断扩大选举权，从19世纪初仅有10%的男性公民拥有选举权扩大到世纪末50%以上的男性拥有选举权，尽管妇女等到1918年才获得了选举权。^[31]到1850年，工资开始上涨，死亡率也已开始下降，并持续了长达一个多世纪。^[32]这一切并没有导致英国崩溃，也没有出现战争或流行性传染病，渐进式的改革体制逐步照顾到那些被抛弃的人的需求。虽然我们不知道这个成功的根本原因是什么，或者这一逻辑是否适用于我们目前的时代，但事实本身至少可以证明，我们有理由保持有限的乐观。

^[1] 阿片类药物有镇痛和中枢神经系统镇静作用，主要用于中到重度疼痛的治疗，比如癌症的疼痛，但容易成瘾，常见的包括海洛因、吗啡、芬太尼、杜冷丁、美沙酮等。——编者注

[2] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie*, Germer Baillière, but the link with education goes back further. See Matt Wray, Cynthia Colen, and Bernice Pescosolido, 2011, “The sociology of suicide,” *Annual Review of Sociology*, 37, 505–28.

[3] Sara McLanahan, 2004, “Diverging destinies: How children are faring under the second demographic transition,” *Demography*, 41(4), 607–27; Andrew Cherlin, 2014, *Labor’s love lost: The rise and fall of the working-class family in America*, Russell Sage Foundation; Robert D. Putnam, 2015, *Our kids: The American dream in crisis*, Simon and Schuster; David Goodhart, 2017, *The road to somewhere: The populist revolt and the future of politics*, Hurst; Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white America, 1960–2010*, Crown.

[4] Michael Young, 1958, *The rise of the meritocracy*, Thames and Hudson.

[5] Michael Sandel, 2018, “Populism, Trump, and the future of democracy,” open Democracy, May 9, [https:// www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-futureof-democracy/](https://www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-futureof-democracy/).

[6] William Julius Wilson, 1987, *The truly disadvantaged: The inner city, the underclass, and public policy*, University of Chicago Press, 39.

[7] Carol Anderson, quoted in Susan B. Glasser and Glenn Thrush, 2016, “What’s going on with America’s white people?,” *Politico Magazine*, September/October 2016.

[8] 吉姆·克劳是美国戏剧演员托马斯·赖斯扮演得一个黑人角色，后来逐渐演变为贬抑黑人的称号和黑人遭受种族隔离的代名词。——编者注

[9] Martin Luther King Jr., 1965, “Address at the conclusion of the Selma to Montgomery march,” March 25, Martin Luther King, Jr. Research and Education Institute, Stanford, <https://kinginstitute.stanford.edu/king-papers/documents/address-conclusion-selma-montgomery-march>.

[10] Daniel Cox, Rachel Lienesch, and Robert P. Jones, 2017, “Beyond economics: Fears of cultural displacement pushed the white working class to Trump,” PRRI/*Atlantic* Report, April 9, <https://www.prrri.org/research/white-working-class-attitudes-economy-trade-immigration-election-donald-trump/>.

[11] Anderson, quoted in Glasser and Thrush, “What’s going on.”

[12] Wilson, *Truly disadvantaged*; Charles Murray, 1984, *Losing ground: American social policy 1950–1980*, Basic Books.

[13] Murray, *Coming apart*.

[14] 经济大衰退指由2007年8月开始的金融危机引发的经济衰退。这场金融危机又被称作金融海啸，是由美国次级房贷信贷危机引发的流动性危机。2008年9月。危机开始蔓延至其他经济领域。国际货币基金组织认定这是自大萧条（1929—1933年）以来最严重的经济和金融危机，通常它也被认为是有史以来第二严重的经济衰退。——译者注

[15] Bureau of Labor Statistics, 2015, “Table A-4: Employment status of the civilian population

25 years and over by educational attainment,” Data Retrieval: Labor Force Statistics (CPS), July8, [https:// www.bls.gov/webapps/legacy/cpsatab4.htm](https://www.bls.gov/webapps/legacy/cpsatab4.htm).

[16] Nicholas Bloom, 2017, “Corporations in the age of inequality,” *The Big Idea*, *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/cover-story/2017/03/corporations-in-the-age-of-inequality>.

[17] Neil Irwin, 2017, “To understand rising inequality, consider the janitors at two top companies, then and now,” *New York Times*, September2, [https:// www.nytimes.com/2017/09/03/upshot/to-understand-rising-inequality-consider-the-janitors-at-two-top-companies-then -and-now.html](https://www.nytimes.com/2017/09/03/upshot/to-understand-rising-inequality-consider-the-janitors-at-two-top-companies-then-and-now.html).

[18] Emily Guendelsberger, 2019, *On the clock: What low- wage work did to me and how it drives America insane*, Little, Brown; James Bloodworth, 2018, *Hired: Six months undercover in low- wage Britain*, Atlantic Books.

[19] Durkheim, *Le suicide*.

[20] Dani Rodrik, 1997, *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics.

[21] 市场势力 (market power) 也叫市场权力, 是指卖方或买方不正当影响商品价格的能力, 通常代表卖方或买方具有垄断倾向。——译者注

[22] 奥施康定 (OxyContin) 是普渡制药公司生产的一种处方类阿片类止痛药, 曾是美国广受欢迎的止痛神药, 后被曝存在成瘾风险。——译者注

[23] Sam Quinones, 2015, *Dreamland: The true tale of America’s opiate epidemic*, Bloomsbury.

[24] 侠盗罗宾汉的故事发生在英国诺丁汉郡, 邪恶的诺丁汉郡治安官是与罗宾汉对抗的反面人物。——译者注

[25] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations*, bk. 4.

[26] Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Capitalists in the 21st century,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(4), 1675–745.

[27] Kenneth Scheve and David Stasavage, 2016, *Taxing the rich: A history of fiscal fairness in the United States and Europe*, Princeton University Press.

[28] Charles Jordan Tabb, 2007, “The top twenty issues in the history of consumer bankruptcy,” *University of Illinois Law Review*, 1, 9–30, 29.

[29] Jacob S. Hacker and Paul Pierson, 2011, *Winner- take- all politics: How Washington made the rich richer — and turned its back on the middle class*, Simon and Schuster; Martin Gilens, 2012, *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America*, Princeton University Press; Larry M. Bartels, 2008, *Unequal democracy: The political economy of the new gilded age*, Princeton University Press.

[30] Walter Scheidel, 2017, *The great leveler: Violence and the history of inequality from the Stone Age to the twenty- first century*, Princeton University Press.

[\[31\]](#) David Cannadine, *Victorious century: The United Kingdom, 1800–1906*, Penguin.

[\[32\]](#) Robert C. Allen, 2017, *The Industrial Revolution: A very short introduction*, Oxford University Press.



★★★

第一篇

以过去为序章



第一章

山雨欲来

自1990年以来，美国平均人口寿命每6年就会增加一岁。现在出生的孩子的可预期平均寿命为78岁左右，比1900年出生的婴儿增长了近30岁。从我出生直到今天，心脏病的致死人数已减少超过70%。随着艾滋病预防与治疗的进展，自该病毒在30多年前出现以来，我们现在首次有望看到摆脱艾滋病威胁的一代。过去15年，癌症死亡率以每年约1%的速度在下降。

——弗朗西斯·柯林斯，美国国立卫生研究院（NHIS）院长
参议院证词，2014年4月28日

进入20世纪，美国国民健康状况实现了前所未有的改善。到2000年，人类健康状况的持续改善已成为大家期待的常态。儿童的寿命长于他们的父母，而他们父母的寿命则比自己的父母更长。一代又一代人的死亡危险度不断降低。更好的健康状况得益于更好的生活水平，药物和治疗方法的进步，也得益于人们能够更好地认识自身行为（尤其是吸烟）对健康的影响，因此改变了不健康的行为方式。其他富裕国家因为同样的原因实现了类似的进步。贫困国家所取得的进步则更为惊人，特别是在20世纪下半叶。2000年，所有这些进步似乎都将继续下去，成为大势所趋的事实。

同期的经济进步也非常显著。2000年，与出生于1901年（这年，维多利亚女王去世，路易斯·阿姆斯特朗出生）的祖父母、曾祖父母或曾曾祖父母相比，世界上几乎每一个人都变得更加富裕，而这些先人的生活已经比生活在此前一个世纪（1800—1900年）的先祖更为优越。在第

二次世界大战后的30年间，即在法国被称为“黄金30年”的时期，西欧和北美富裕国家的收入增长率达到历史最高水平。在那些年里，美国不仅人均国民收入的增长比以往任何时期都要快，而且无论富人、穷人，还是中产阶级，都普遍分享了经济增长的果实。

教育领域的情况也与此类似。1900年，只有1/4的人能够读到高中毕业。到20世纪中叶，已经有3/4的人口高中毕业，而拥有学士学位的人口也从5%上升到20%。虽然受过良好教育的人的收入通常比那些受教育程度较低的人高，但战后中期的就业市场为那些只有高中文凭的人提供了很好的工作。无论是钢铁厂还是在汽车厂的工作，都可以为人们提供良好的生活，尤其是人们可以沿着社会阶梯不断爬升，不断追求更好的生活。男性跟随父亲的脚步，获得工会支持的工作岗位，这些工作对于工人和公司双方而言都有终身承诺。工人的工资足够高，可以支持一个男人结婚、成家、买房，在许多方面都享受比父母在同年龄段更好的生活。为人父母者会考虑送孩子上大学，让他们过上更好的生活。那是所谓的蓝领贵族时代。

当然，我们绝对无意辩称20世纪是人类的天堂乐园，而我们在21世纪失去了它。再没有比这种说法更不符合事实的了。

20世纪发生了许多历史上最严重的灾难，并导致数千万乃至数亿人丧生。两次世界大战，以及希特勒等的残暴政权导致了令人发指的大量人口死亡。除此之外，还有致命的流行病，包括第一次世界大战结束时的流感和20世纪末的艾滋病。甚至在人们已经了解如何预防一些儿童常见疾病之后很久，全球仍有数百万儿童死于这些疾病。战争、大规模杀戮、流行病和不必要的儿童死亡导致预期寿命下降，有时是极大的下降。人类还经历了诸多经济灾难，福祉远未得到普遍分享。大萧条给数百万人带来了贫困和苦难。“吉姆·克劳法”多年盛行，以制度化的方式剥夺美国黑人的教育、经济和社会权利。

我们并不想宣称人类一直享有持续和稳定的发展，只是想强调，在较长的一段时期内，例如，1900—2000年，人类死亡的风险不断降低，

繁荣的可能性则不断增强。人类在某些方面取得的进步更大，同时某些国家的发展好于其他国家。但是，由于20世纪很长时期内人类的健康和生活水平不断进步，到20世纪末，人们已经理所当然地期望这种情况能够持续下去，他们的孩子也能像他们自己一样，拥有更美好的生活。对世界大多数人来说，20世纪末见证了人类历史上前所未有的繁荣和长寿。不仅如此，由于第二次世界大战结束后世界保持如此稳定和持久的进步，我们的后代会生活得更好已经成为不言而喻的一件事。

为了更好地理解上述历史进步，以及我们将在本书中描述的不那么积极的变化，我们需要澄清进步是如何被衡量的。

生与死：如何计分

我们经常谈到死亡率和预期寿命。从某种意义来说，它们是对立的关系。死亡率衡量死亡的情况，而预期寿命衡量寿命的长短。死亡率是指死亡的风险有多大，预期寿命是指新生儿能活多少年。在死亡率高的时期或者地区，预期寿命会比较低，反之亦然。不同年龄段的死亡率并不相同——婴幼儿的死亡率高，年龄较大的儿童、青少年和青年的死亡率较低。人到中年时，死亡的威胁再度开始显现，人到了30岁后，死亡的风险逐年增加。2017年，美国30~31岁人口的死亡率为1.3‰，到40岁时死亡率增至2.0‰，到50岁时达到4.1‰，到60岁时则达到9.2‰。对中年人而言，每过10年，死亡的概率就会加倍。在其他富裕国家，死亡的风险会略低一点，但在没有流行病或战争的情况下，这种模式适用于所有地区和所有时期。

对于一个新生儿来说，生活可以被看作一场跨栏赛跑，每个生日都需要跨越一个栏架。死亡率是指在跨越每个栏架时跌倒的概率。这个概率在开始时很高，直到这个新生儿可以迈开大步向前冲，然后在一段时间内，死亡率将变低，因为随着经验的增加，跑步的人能够更容易地应付每一个栏架，再然后，随着跑步者开始疲劳，死亡率在中年和老年时

期会越来越高。在本书中，我们将讨论预期寿命（一个普通的新生儿可以跨越多少个栏架）和死亡率（其在跨越每个栏架时跌倒的可能性）。我们之所以需要这两个概念，是因为我们将要描述的事件对不同栏架的影响也有所不同，因而它可能会导致中年人的死亡风险增高，老年人的死亡风险却降低。如果这些影响恰好相互抵消，则它们就根本不会在预期寿命变化上得到反映。

如果在一开始时栏架很高，那么没有多少人能跑得太远。在20世纪初，美国儿童面临很高的死亡风险。并不是所有的孩子都能获得充足或者足够好的食物，麻疹这样的儿童疾病往往会导致儿童送命，疫苗接种远未普及，美国许多地方尚未能保证饮用水的安全，例如，未能将污水处理与饮用水供应进行适当分隔。如果住在上游的人将河流当作厕所，而下游居民则以河水为饮用水，那么不仅令人恶心，而且极其危险。提供安全的水源和良好的卫生条件的成本相当高，即便基本的科学常识，例如细菌致病理论已经被广泛理解和接受，美国公共卫生官员也花了很长时间在全国推行这些措施。

除了刚出生那几年之外，死亡的概率会随着人的年龄增长而增加。婴儿和老年人的死亡风险最高。富裕国家中的婴儿相对是安全的，每1000个美国婴儿中，只有6个无法活到一岁生日。其他国家的情况甚至更好，例如，瑞典和新加坡的婴儿死亡率仅为2‰。

一些贫困国家的风险则要高得多，但那些国家也迅速取得了进步。全球没有任何一个国家的婴儿死亡率高于50年前的水平。

在20世纪，美国新出生人口的总体预期寿命从49岁增加到77岁。到20世纪末，即1970—2000年，预期寿命从70.8岁增加到76.8岁，即每10年增加两岁。从1933年，即美国开始全面统计数据时起，这种积极的趋势几乎一直得以保持，即使预期寿命暂时出现下降，也不会超过一两岁。虽然1933年之前的数据并不完整，因为当时并非所有州都有记录，但在第一次世界大战结束和流感暴发期间，即1915—1918年，预期寿命似乎出现了下降。

如果这一增长趋势得以持续，到2100年，预期寿命将超过90岁，相当一部分人将活到100岁。西欧各国、日本、澳大利亚、新西兰和加拿大的情况也基本相同。

不断变脸的死神

1900年，人类的三大死亡原因均是传染性疾病，即肺炎、肺结核和胃肠道感染。到20世纪中叶，随着公共卫生项目和疫苗接种计划基本完善，加上抗生素的发明和广泛应用，传染病已逐渐不再是主要的致死原因。生命之初需要跨越的栏杆降低，于是死亡主要发生在中老年时期。死亡本身也逐渐变老，从儿童的肠道进入中老年人的肺部和动脉。进入这个时期后，预期寿命将很难提高。减少生命之初需要跨越的栏杆，将极大地影响人们能跑多远，但是，一旦几乎每个人都能步入中老年，那么挽救老年人的生命很难大幅提高预期寿命。

到20世纪末，最主要的死亡原因已经成为心脏病和癌症。随着越来越多的人戒烟，心脏病和肺癌的发病率也随之下降，吸烟人数大幅减少对死亡率下降做出了很大贡献，同样对此有极大贡献的还有心脏病的预防性治疗。

降压药的价格十分便宜，且服用方便，有助于控制血压，降低心脏病发作的可能性。他汀类药物可以降低胆固醇，从而有助于减少心脏病和中风的发作。心脏病死亡率的降低是20世纪最后25年的重大成就之一。此外，人类也已经成功研制出针对某些癌症（包括乳腺癌）的新药和筛查方法。

新药对于降低死亡率的贡献可能不如人类自身行为的改变，但它们显然能够拯救生命。当我们在本书后面探讨医药行业的过度行为时，你也应该一直记住，药物的确拯救了许多生命。如果没有抗生素，没有治疗糖尿病的胰岛素，没有阿司匹林或布洛芬，没有麻醉剂，没有降压药，没有抗逆转录病毒药物，或者没有避孕药，我们的世界无疑将是一

个更糟糕的所在。公共政策的关键难题是找到一种途径，使人们既能够享受更长久和更好的生活，又不会造成社会无法接受的后果，其中包括但不限于无法承担的财务成本。

随着某些疾病被消灭、某些疾病被控制，它们也逐渐让位，不再是致死的主要原因。而新的主要致死原因大多并非突然凭空出现，而是已经存在很久，只不过与原来那些大规模致死因素相比，它们的杀伤力相形见绌。某些死亡原因，例如老年痴呆症或晚期癌症，原来之所以并不突出，仅仅是因为当时人们很少能活到这些病症出现的年龄。其他原因，例如意外事故、自杀或糖尿病，过去就已存在，但是在天花或霍乱暴发的时代，它们并非造成死亡的主要原因，甚至在更近的时期，它们与肺结核或儿童痢疾相比，也只能算是次要的杀手。随着人类渐渐远离流行性传染病，致病原因的性质也会发生变化。感染都是通过某种媒介，如细菌或病毒传播的，因此，发现人体或传播途径中的生物机制，如脏水、蚊子、跳蚤或老鼠，不仅有助于人们了解病因，还可以提供治愈甚至消除这种流行性疾病的潜在途径。

但是生物学从来不是万能的，人们在哪里生活以及如何生活始终是最重要的因素之一。正如我们在本书中所叙述的，对与吸烟有关的疾病来说，或者自杀、中毒、意外事故，生物学通常不如人们的行为或其所在的经济和社会环境重要。

生物学与人类行为

正如伟大的病理学家鲁道夫·菲尔绍指出的那样，1848年斑疹伤寒流行的根本原因是贫穷和政治参与的缺失。微生物学的奠基者罗伯特·科赫找到了导致霍乱、结核病和炭疽病的细菌。他曾骄傲地写道：“人们直到现在都习惯于把结核病视为社会苦难的结果，并希望通过减轻生活的痛苦来减少疾病。但是在与这场可怕的人类瘟疫进行的最终战役中，人们将不再需要对抗一种不确定的东西，而是与一种实实在在的寄

生物做斗争。”^[1]生物学与人类行为到底谁更重要，这是人们长期争论的一个老问题。在我们将要讨论的死亡事例中，行为通常是关键因素，因而我们将不会太关注那些实实在在的细菌。我们不需要太多生物学知识就能够理解枪支如何杀人，或者交通事故如何致残，然而生物学可以使我们知道，饮食控制和运动将如何影响肥胖的产生，压力如何导致疼痛，酒精如何破坏肝脏，或者吸烟如何导致心脏病。在分析问题时，我们需要时刻牢记兼顾社会科学和医学。

图1-1阐明了上述想法。这张图显示了1900—2000年美国中年白人的死亡率情况，曲线显示的是45~54岁白人男性和女性每年的死亡率。在后面的章节中，我们将探讨其他年龄段的死亡率，但我们将经常强调这个中年年龄段。由于中年阶段正是死亡率开始上升的时期，因此它往往是观察死亡率变化趋势的绝佳年龄段。中年早逝的人口数量并不算多，通常以每年每10万人口中的死亡人数来统计。从图中可以看出，在1900年，每年每10万中年人口中死亡人数为1500（每年1.5%），到2000年，这一数字已经下降到400（每年0.4%）左右，降幅超过2/3，这是该图最显著的特点。在后面我们还将看到，其他年龄组以及不同族裔和种族群体的死亡率也同样出现下降。



图1-1 20世纪45~54岁美国白人男性和女性死亡率（每年每10万人口中的死亡人数）

资料来源：美国疾病控制与预防中心（CDC）

本图还反映了其他值得注意的事件。例如，1918年死亡率激增，这是因为第一次世界大战结束时席卷美国和世界的流感疫情。20世纪30年代和大萧条期间，死亡率下降的步伐有所放缓，但在20世纪20年代的繁荣时期，下降速度同样缓慢，从而表明死亡率与经济状况之间没有明显关系。事实上，当我们研究了20世纪20年代的记录后，发现了一些令人惊讶的结果，即当经济状况良好时，死亡人数往往更高。^[2]1960年前后，死亡率下降的趋势停滞好几年，这主要是因为许多在二三十岁时大量吸烟的人在那些年集中因肺癌和心脏病而去世。1970年之后，得益于心脏病致死率的下降，中年人口死亡率恢复了稳步下降的趋势。随着吸烟有害健康的知识得到普及，以及医生大量开出控制高血压和高血脂的药物，1970年之后，美国中年人死亡率呈现下降趋势，而其他富裕国家也出现了同样的趋势。

图1-1反映了导致死亡的所有主要因素。流行性疾病因素以流感为代表，同时其自身又受到第一次世界大战对经济、社会和人所造成的巨大破坏的影响。人类行为因素主要表现在吸烟的影响，医学知识因素表现在人们对吸烟危害的了解，而医疗制度因素则表现在对高血压的控制之上。

图1-1只研究了45~54岁的白人。事实上，其他群体也受益于20世纪死亡率下降的趋势。非洲裔美国人比美国白人的死亡率高，预期寿命也更短。这是长期存在的事实，今天仍然如此。但黑人男性和女性的死亡率同样也已逐步降低，并且下降幅度高于白人，从而使黑人和白人的死亡率之间的差距不断缩小。老年人的死亡率也有所下降。1900年，一位60岁的美国女性预计可以再活15年，同样年龄的男性预计可以再活14年。到20世纪末，这个数字已经增加到女性预计可以再活23年，男性再活20年。

相对于死亡率的变化趋势，我们对发病率（导致生病而非死亡）的趋势并不十分了解。不过我们可以确定，人们不仅比过去活得更长，生活也更美好和更健康。对于过去25年的情况，我们可以从调查中获得直接的衡量标准。这些调查询问人们关于残疾、疼痛以及他们完成日常任务的能力。曾经有人担心，随着人们越活越久，他们在老年时将饱受痛苦和残疾的折磨，虽然人没有死亡，但是活得并不健康，所幸这种情况并未发生。医学的进步不仅降低了死亡率，还帮助人们活得更好。关节置换术可以帮助关节丧失了功能的病人减轻疼痛，并让人们正常生活，没有它人们根本不可能做到这一点。白内障手术能让那些本来将失明的人重见光明。药物在很多时候能够有效地减轻疼痛，缓解抑郁和其他精神困扰。

与此同时，美国人也变得更加高大，这体现了他们童年时期营养和公共健康条件的改善。1980年出生的美国男性在成年后将比一个世纪前出生的男性高约3.8厘米，其他富裕国家的情况甚至更好。美国人曾经是世界上最高的人，但是现在他们的身高已经被德国人、挪威人，尤其

荷兰人超越，这也许是一个迹象，表明并非万事大吉。 [3]

[1] Quoted in Paul Farmer, 1999, *Infections and inequalities: The modern plagues*, University of California Press, 202.

[2] William F. Ogburn and Dorothy S. Thomas, 1922, “The influence of the business cycle on certain social conditions,” *Journal of the American Statistical Association*, 18(139), 324–40; Christopher J. Ruhm, 2000, “Are recessions good for your health?,” *Quarterly Journal of Economics*, 115(2), 617–50.

[3] John Komlos and Benjamin E. Lauderdale, 2007, “Underperformance in affluence: The remarkable relative decline in U.S. heights in the second half of the 20th century,” *Social Science Quarterly*, 88, 283–305, <https://doi.org/10.1111/j.15406237.2007.00458.x>.

第二章

分道扬镳

时至20世纪末，贯穿整个世纪的乐观主义情绪几乎消失殆尽。美国中心地带的城镇，那些曾经的钢铁、玻璃、家具或鞋子之都，以及七旬老者深情怀念的成长胜地，现在已经被摧毁。那里的工厂已经关闭，商店橱窗也已用厚厚的木板封住。在一片狼藉之中，酒精和毒品的诱惑导致许多人迈向死亡。这些故事大多从未被人讲述。每当死亡涉及自杀、药物过量使用或酒精中毒时，羞耻通常会使人们在讣告中抹去逝者的死因。成瘾被视为一种道德上的缺点，而不是一种疾病，人们相信成瘾导致的恶果最好被隐藏。

不过也有例外情况，比如某位著名的厨师自杀，或者某位音乐才子死于过量服用芬太尼，抑或震动整个社区的某个死亡事件，例如女议员安·麦克莱恩·库斯特报告的一例：“在新罕布什尔州一个叫基恩的小镇，地球上再没有一个比这里更静谧的地方了，一位受人爱戴的高中教师和三个孩子的母亲，死于海洛因摄入过量。”^[1]每个故事都是真实而令人悲伤的，但我们需要站在更高处审视它们。如果审视死亡的总体数字，我们将看到一个更加巨大、更加可怕，也更加悲惨的故事。媒体报道的事件都是根据其新闻价值而选择出来的，名人会受到关注，而成瘾或自杀未遂的大新闻往往来自那些已经习惯生活在媒体聚光灯下的人。抓人眼球和不寻常的死亡，例如，名人自杀或因药致死的事件被详尽报道。普通人的死亡则很少登上头条，尽管他们同样也留下了心力交瘁的家人和朋友。新鲜出炉的事件是新闻，长期趋势则是昨日旧闻（通常意味着根本不是新闻）。死于肺癌、心脏病或糖尿病本身并不是新闻——肺癌不像埃博拉或艾滋病，尽管它夺走了更多的生命——我们只是会在阅读

讣告时偶然碰到它们。如果不用数字做比较，我们根本不会知道我们是在关注一个事件还是在处理更大的问题。所谓事件，是指如飞机失事或恐怖袭击，尽管它们造成的死亡人数很少，但它们令人极为震惊并具有新闻价值，又或者某种疫情的流行，比如埃博拉或“非典”，它们让许多人胆战心惊，其实真正因此死亡的人很少。更大的问题则是指那些事实上威胁公众健康，并终结了长达一个世纪的人类健康进步的事物。

美国所有的死亡病例都会被呈报给当局，这些信息被汇总至亚特兰大的疾病控制与预防中心。当某个人死亡后，在其死亡证明上可搜集到大量信息，过去30年，这些信息中还包括死者达到的最高受教育水平。美国疾病控制与预防中心有一个数据库，使用了一个颇为吸引人的名字——CDC Wonder（CDC想知道），那里能够查到很多信息，甚至可以下载和查阅删去保密信息（如姓名和社会保险号码）后的死亡证明。我们的研究正是基于这些数据。

这些数据和故事一样让人难过。

触目惊心的事实

我们在第一章已经看到，1900年美国中年白人的死亡率为每10万人有1500例，到2000年，这一比例已降至每10万人有400例。现在，让我们跟随中年人口迈入21世纪。

我们还可以观察其他一些像美国一样人均收入较高，并且分享和应用了相同的科技与医学知识的国家。1945年后，这些国家中年人的死亡率迅速下降，而且与美国一样，下降的趋势在1970年后不断加速。从20世纪70年代末到2000年，在几乎所有富裕国家，45~54岁的死亡率平均以每年2%的速度稳步下降。

图2-1揭示了实际发生的情况，我们称之为“分道扬镳”的画面。法国、英国和瑞典的中年人群死亡率持续下降，其他未在图中显示的富裕

国家也存在类似的进步。然而，美国的非西班牙裔白人则呈现了一个迥然不同的画面。这一白人人群的死亡率没有与其他国家步调一致地继续下降，而是完全停止下降，甚至掉头向上。

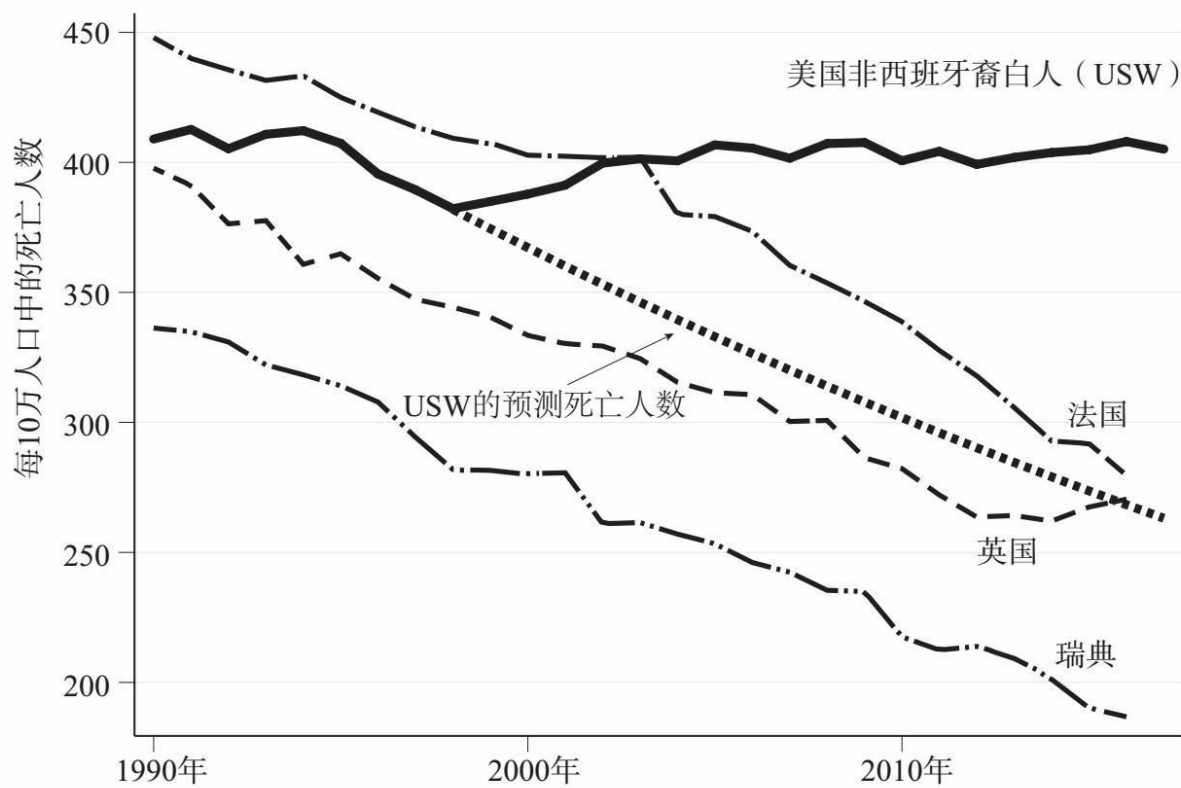


图2-1 美国非西班牙裔白人、法国、英国和瑞典按年龄调整的死亡率（45~54岁）和USW的预测死亡率
（假设1998年后，USW的死亡率保持每年2%的下降速度）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心和人类死亡率数据库

图中那条粗的虚线则显示了我们根据20世纪的情况所预测的美国中年白人的死亡率趋势。^[2]随着时间的推移，美国白人的死亡率明显偏离了其他富裕国家的发展方向，也偏离了我们曾经预测的方向。

显然，一些重要、可怕并且出乎意料的事情正在发生。只有中年白人男性和女性受到了影响，还是其他年龄组也受到了影响？男性受到的影响大于女性，还是女性受到的影响大于男性？其他人群的情况又如

何？这种现象是集中在特定地区，还是美国各地都是如此？最重要的一点，为什么会出现这种现象？在后面我们将看到，酒精、自杀和阿片类药物滥用的流行是这个故事的重要组成部分，但在讨论它们之前，我们首先需要讨论其他一些问题。

在第一章中，我们在描述20世纪中年人死亡率下降的趋势时已经注意到，其他年龄组也显示了同样的积极趋势。但图2-1中的反转并非普遍存在。在后面我们将看到，较年轻的年龄组的死亡率趋势也发生了类似变化，但老年人的死亡率则延续了20世纪末的趋势继续下降。我们将在后面进一步探讨这个问题，同时我们将看到，这种逆转已经开始影响老年人口中最年轻的那一部分人口。

在图2-1中，我们的数据反映的不是所有白人而是非西班牙裔白人的情况，这是一个较小的人群类别，在20世纪的大部分时间里，有关这一人群的数据并不存在。西班牙裔美国人的平均收入大大低于非西班牙裔美国人，但他们的死亡率却低于后者，而且其死亡率变化与其他国家同步，也呈现逐年下降的趋势。在图中显示的阶段，他们的死亡率与英国人口同期的死亡率相似。非洲裔美国人的死亡率高于图中所示的任何一个群体或国家，但其死亡率下降的速度也比图中所示的任何一个群体或国家都快。1990—2015年，美国中年黑人和白人的死亡率的差距急剧缩小，但随后，中年黑人的死亡率也停止下降，正如我们将看到的那样，这可能也与阿片类药物有关。不同种族死亡率的差异是一个值得重视的现象，如果认真回顾历史，我们将发现，黑人与白人死亡率的差异可以说得通。这种差异与其说与种族有关，不如说与人们所在的时期有关。我们将在后面对此加以论证。

我们现在还远未完全明白到底是什么造成了种族和族裔死亡率的差异，但其确实已经存在许多年。人们普遍认为，非洲裔美国人在死亡率方面的糟糕表现与他们在其他许多重要方面的表现一样，与他们长期遭受歧视和获得优质医疗服务的机会较少有关。^[3]针对西班牙裔美国人的寿命长于非西班牙裔白人的现象，人们已经进行了大量研究，但尚未

找到令人信服的解释。值得一提的是，部分其他群体，例如亚裔美国人在死亡率方面的表现甚至优于西班牙裔或白人美国人。有关近年来三大主要人群在死亡率方面迥异的走势，我们将在整本书中反复探讨，尽管我们希望在一开始即坦率承认，我们将发现许多难以解释之处。

图2-1中的数据包含男性和女性，因而确实有潜在的误导性。由于各年龄段女性的死亡率均比男性低，因此女性的寿命更长。在美国，女性寿命大约比男性长5年。男性和女性会患上不同的疾病，并且相同疾病和行为对男性与女性造成的影响也不相同，例如，男性自杀的概率是女性的三四倍。但是，死亡率变化的逆转，即从20世纪的持续下降，到21世纪的停滞乃至掉头向上，在中年男性和女性中都存在，尽管女性的逆转幅度比男性要大一些。即便考虑上述因素，由于美国白人的死亡率，无论是男性还是女性，均与其他国家以及原本预期的死亡率之间存在很大的差异，将男性和女性汇总在一起的数字并不会产生误导。[\[4\]](#)

衡量白人死亡率逆转现象的一个重要方法是将实际发生的情况与虚线所示的趋势进行比较。这两条线之间的差距显示了实际与预计死亡率在每一年的差异，从中我们可以计算出，如果20世纪末的进步得以持续，在每年死去的45~54岁的美国白人，有多少本来应该活在世上。如果把1999年（逆转开始的年份）到2017年的数字相加，我们将得到一个非常庞大的数字：如果死亡率像预期一样持续降低，死去的中年美国白人中有60万人本该活在世上。这里可以看一个直接的参考数字，自20世纪80年代初艾滋病开始流行以来，共有约67.5万名美国人死于这种疾病。我们将在后面进一步完善我们的估计，将其扩展到其他年龄组，并将其归因于特定的原因，但目前这个数字可作为我们所研究主题的粗略估计。由此，我们可以断定，我们当前面对的无疑是一场巨大的灾难。

另一个重要的衡量标准是观察新出生人口预期寿命的变化。因为预期寿命对年轻人的死亡更为敏感，中年人口死亡率只有发生巨大变化，才能影响它。对白人来说，2013—2014年新出生人口的预期寿命下降了1.2个月。在接下来的三年间，即2014—2015年、2015—2016年，以及

2016—2017年，美国人口的预期寿命整体下降。这些下降反映了所有年龄段的死亡率，不仅是中年人的死亡率，但事实上，其在很大程度上受到中年白人死亡率影响。预期寿命的任何下降都是极其罕见的。随着预期寿命连续三年下降，我们走到了一个全新的领域。自从1933年美国人口普查局的死亡登记覆盖各州以来，美国人的预期寿命还从未出现连续三年下降。^[5]对于在此之前已经进行死亡登记的州而言，唯一的先例是一个世纪前，即从1915—1918年的第一次世界大战和随之而来的大流感期间。毋庸置疑，这确实是一场灾难。

死亡的地域分布

要想着手了解这些死亡出现的原因，我们可以首先寻找线索，看看死亡到底发生在哪里。纵观1999—2017年美国各州45~54岁白人死亡率的变化，我们会发现，除了6个州以外，其他所有州的死亡率都有所上升，其中西弗吉尼亚州、肯塔基州、阿肯色州和密西西比州的死亡率增幅较大。这些州的教育水平均低于美国平均水平。美国只有加利福尼亚州、纽约州、新泽西州和伊利诺伊州的中年白人死亡率显著下降，而这些州的教育水平都很高。

图2-2显示了更为详细的地域分布，上图和下图分别为2000年和2016年美国大约1000个小区块内中年白人的死亡率。一个小区块一般代表一个县，如果某县人口很少，则一个小区块代表了相邻几个县数据的总和。颜色较深的区块表明死亡率较高，因此如该图所示，在2000年，西部各州（加利福尼亚州除外）、阿巴拉契亚地区和南部各州的死亡率较高。到2016年，情况更加恶化并蔓延到新的地区，例如缅因州、上密歇根州和得克萨斯州的部分地区。

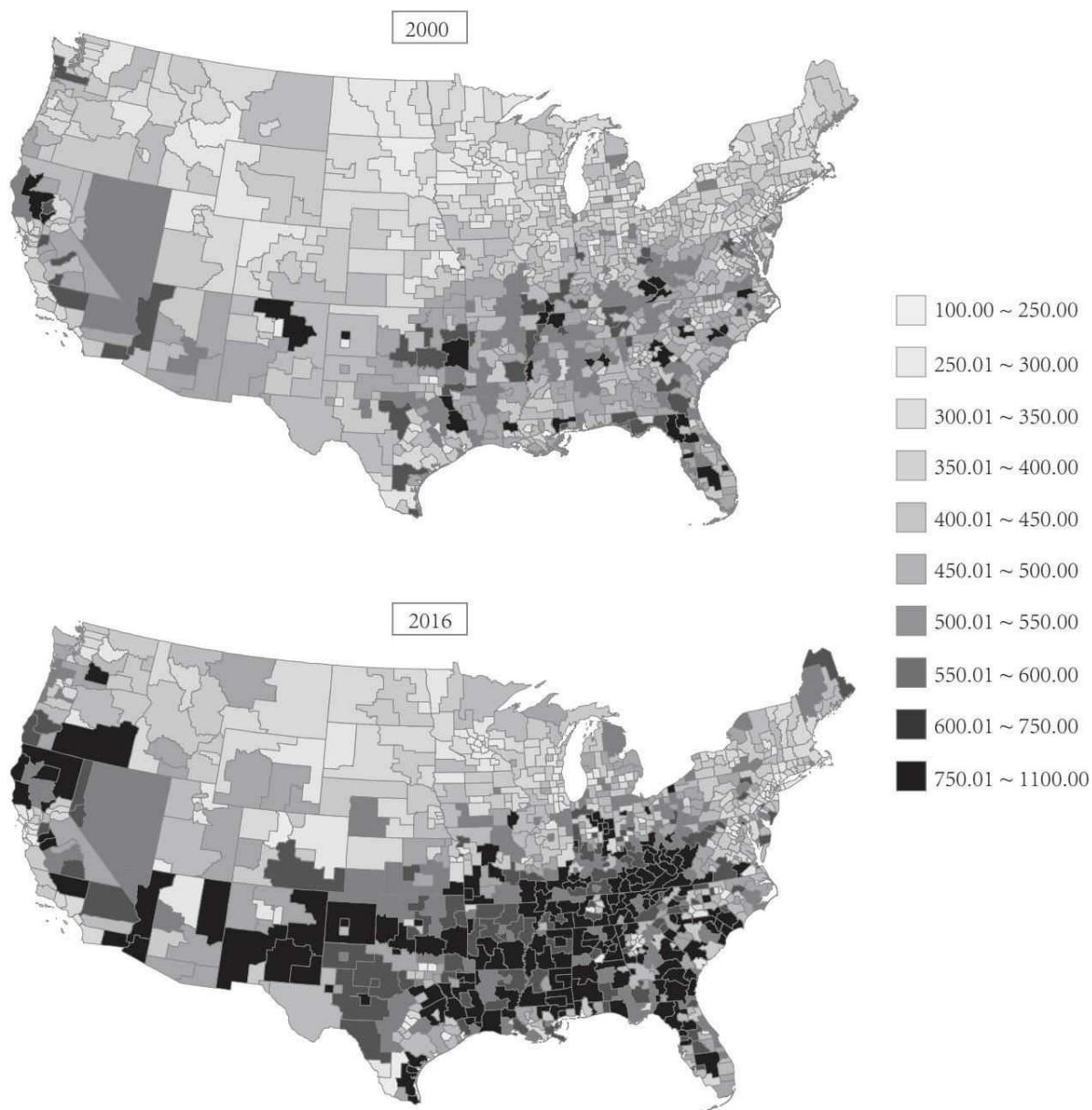


图2-2 45~54岁的非西班牙裔白人全因死亡率（按小区块划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心

在本书后面的多个地方，我们将回顾这两张地图所显示的内容。

带着麻烦迈向老龄化：年龄效应抑或队列效应

图2-1只是比较了不同国家的特定年龄组（45~54岁）的死亡率，但我们关注的并非仅此而已。与其他富裕国家的情况相反，美国白人在整个成年年龄段的死亡率变化趋势全部出现逆转。虽然我们强调了45~54岁的中年组，但正如我们将看到的，死亡率上升的现象不仅仅出现在婴儿潮一代。对美国白人而言，他们在年轻时需要跨越的生存之栏也已经升高。

对今天的中年人来说，他们的未来充满了不确定。那些成功活下来的中年人步入老年后能不能“走出”死亡危机的阴影？还是他们会带着满身烦恼逐渐老去，以至于我们会看到，明天的老人会像今天的中年人一样身陷痛苦？美国老年人享受的福利，例如通过医疗保险计划提供的医疗服务和通过社会保险计划提供的养老金，是中年人无法享受的，因此，如果这些福利对健康有益，今天的中年人将有一个乐观的未来。但是，如果1950年左右出生的人之所以出现中年死亡，是因为他们的长期生活条件或者因为他们选择的生活方式，那么我们就不能期望他们的情况会随着年龄增长而逐渐改善。不幸的是，最近的数据显示，事实更符合第二种较为悲观的预测。中年人死亡率上升的现象已经开始传染到老年组，因为二战后出生的人口已经开始步入老年。在20世纪90年代初到2012年，65~74岁的白人全因死亡率（各种原因导致的总死亡率）平均每年下降2%，但2012年以来，这一队列的死亡率已经停止下降。

社会学家经常试图分离两种不同的现象：一方面，如果结果与年龄相关，可能存在年龄效应；另一方面，如果结果与出生在特定时期的人相关，并随着他们的年龄增长一直伴随着他们，则可能存在队列效应。当然，队列效应与年龄效应并不是相互排斥的，它们也不会是唯一的影响因素。在此，我们倾向于支持（某种形式的）队列效应是导致问题的原因。很不幸，这种说法更为悲观。这群人身上存在一些特质，使他们容易受影响，并将伴随他们度过一生。在本书的其余部分，我们将努力探寻那些特质的本质到底是什么。

我们可以审视两大类因素，它们通常被视为相互竞争的因素，尽管

事实并非如此。其中之一是外因或环境因素，它强调了人们的遭遇，他们所拥有的机会，以及他们所能获得的教育、职业或者他们所在的社会环境。另一种则是内因，强调了人们的内在驱动力。换言之，它强调的不是人们拥有的机会，而是他们在面对机会时的选择，即他们自己的偏好。因此，这成为一场有关不断恶化的机会与不断恶化的偏好、价值观甚至道德感的辩论。

在进一步讨论这个问题之前，我们需要先回到21世纪初的中年美国人身，找出他们死亡的更多原因。毋庸置疑，自杀、阿片类药物滥用和酗酒在其中占据主要地位，但这些绝不是全部。

[1] Brookings Institution, 2017, *Policy approaches to the opioid crisis, featuring remarks by Sir Angus Deaton, Rep. Ann McLane Kuster, and Professor Bertha K. Madras: An event from the USC-Brookings Schaeffer Initiative for Health Policy*, Washington, DC, November 3, [https:// www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/11/es_20171103_opioid_crisis_transcript.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/11/es_20171103_opioid_crisis_transcript.pdf).

[2] 除非另有说明，否则在整本书中，我们将非西班牙裔白人称为“白人”，将非西班牙裔黑人称为“黑人”，将所有种族的西班牙裔人称为“西班牙裔”。

[3] See Katherine Baicker, Amitabh Chandra, and Jonathan S. Skinner, 2005, “Geographic variation in health care and the problem of measuring racial disparities,” *Perspectives in Biology and Medicine*, 48(1), supplement (Winter), S42–53.

[4] 另一个问题是这种停滞或逆转是否部分由于这一中年年龄组人口在这段时间变老了。确实，1990—2017年，45~54岁年龄段的人的平均年龄增长了0.4岁（从49.2岁增加到49.6岁），而我们可以预见，死亡率也会由于平均年龄的增长（哪怕是小幅上升）而有所提高。不过图表已经将这一点考虑在内，并进行了相应调整。如果不进行调整，美国白人的死亡率曲线还会稍高一些，但是美国白人与其他国家公民之间，或者与假设20世纪末期的进步得以延续而本来预期可以达到的水平之间，仍然存在十分明显的差异，任何此类调整都无法消除这种差异，参见 Andrew Gelman and Jonathan Auerbach, 2016, “Age- aggregation bias in mortality trends,” *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(7), E816–17.

[5] 本书交付出版之时，我们尚不知道2018年美国的预期寿命会有什么变化，目前也不清楚它将以何种方式变动。

第三章

绝望的死亡

贝基·曼宁：我丈夫的心里充满内疚，他认为我们的儿子吸毒全是他的错。然后，他开始变得特别沮丧，最终结束了自己的生命。

保罗·索尔曼：他是怎么死的？

贝基·曼宁：他一枪爆头自杀，我正好回家，目睹了这一幕。

保罗·索尔曼：我最好的朋友玛西·康纳的丈夫也是自杀身亡的。

玛西·康纳：他从非常年轻的时候就开始酗酒。

保罗·索尔曼：他几个一辈子的好朋友也都嗜酒如命。

玛西·康纳：（那几个朋友中）一人虽然死于心脏病，但一生都身陷毒瘾和酒瘾。另一人死于癌症，但直到生命的最后一刻还在喝酒。我丈夫身上装了一个G管（胃造瘘管），他把酒倒进了管子，自杀了。[\[1\]](#)

美国的中年白人到底死于什么？上面的对话摘录自肯塔基州的一次采访，这次采访在美国公共电视网（PBS）上播出，上面短短的几句话捕捉到了被我们称为“绝望的死亡”的三大原因，即自杀、药物和酒精。它还显示了这些原因之间的密切关系。贝基·曼宁的丈夫因为儿子吸毒而抑郁自杀。曼宁的丈夫和朋友在成年后长期滥用酒精和毒品，而玛西·康纳的丈夫则直接将酒精灌入自己的胃中自杀。他们一个朋友死于心脏病，但酒精可能是间接死因，因为对那些长期患有心脏病的人而

言，酒精会导致他们心脏病发作。

我们在初次看到图2-1的早期版本时曾自问，这些人到底死于什么。这个问题促使我们重新审视美国疾病控制与预防中心的数据，以了解自1999年白人死亡率开始上升以来，哪一类死亡增长最快。我们发现了三大罪魁祸首。按重要性排列，它们分别是意外或故意（原因不确定）的中毒（几乎全是药物过量使用）、自杀、酒精性肝病和肝硬化。其中药物过量使用导致的死亡数量高于自杀或与酒精相关疾病的致死数量，但自杀和酒精加在一起杀死的白人则多于药物过量使用。这三个原因的死亡人数都很高。显然，死神继续着自己的旅程，它从儿童的胃肠道进入老年人的肺和动脉，现在又掉头回到中年人的大脑、肝脏和静脉。

上述原因导致的死亡人数在美国，尤其是美国白人中急剧上升，但这种情况并未发生在其他富裕国家里。在其他讲英语的国家，例如加拿大、爱尔兰、英国（特别是苏格兰）和澳大利亚，药物滥用致死人数比原来更多，在英国和爱尔兰，与酒精相关的死亡人数也有所增加（我们掌握的数据不支持将上述国家或其他富裕国家的死亡人数再进一步按照种族群体细分）。其他国家的此类死亡人数上升对公共卫生构成了严重威胁，并且情况在未来可能变得更严重。但是，除了苏格兰的药物相关死亡之外，其他各国的数字与美国的数字相比微不足道。同时在美国，至少在2013年以前（芬太尼这一致命的阿片类药物恰好在那一年上市），黑人和西班牙裔人口中均未出现绝望的死亡人数上升的情况。

尽管美国在某种传染病肆虐期间，也可能出现死亡人数激增，例如，1918年的流感大暴发，但这一次，致命的流行病并不是借助病毒或细菌传播的，也不是由外部因素引起的，比如空气污染或核事故的放射性沉降物。相反，这些死亡都是人们自己的选择。他们因酗酒而死，或过量使用药物将自己毒死，或者以开枪或上吊的方式自杀。的确，正如我们将反复看到的那样，这三种死因之间存在深刻的关联，验尸官或法医往往很难对死亡进行分类，区分自杀和意外导致的药物过量使用往往

并不容易。所有死亡都是生活中巨大苦困的结果，无论是一时之苦，还是长期之困。因此，把所有死亡全部归类为自杀看上去也不无道理，无论这些人是用枪快速地杀死自己，还是将头颈伸入绳结，然后将脚下的椅子踢开，或者慢慢地用药物或酒精结束自己的生命。话虽如此，但许多瘾君子其实并不想死，即使他们心知肚明，死亡是他们染上毒瘾的必然结果。

绝大多数药物引发的死亡被归类为“意外中毒”，但这些意外事故与从梯子上摔下来或误触带电的电线完全不同。不可否认，死者中确实有些人是误服了错误剂量的药物，或者不小心给自己注射了身体无法承受的海洛因剂量，又或者误判了药物和酒精效果叠加的风险。但是，那些听说了附近发生“意外死亡”的瘾君子，还会去找毒贩，以确保自己也能获得高强度的毒品，我们对此该做何解释？还有一些人四处寻找芬太尼这种毒性比海洛因强很多倍，因而更危险的药物，对他们的行为又该做何解释？《华盛顿邮报》曾报道了阿曼达·贝内特的故事。26岁的阿曼达是巴尔的摩的居民，剖宫产后陷入阿片类药物瘾，后来发展成服用海洛因，然后又发展为服用芬太尼和海洛因的混合毒品。她表示：“如果海洛因里面不加芬太尼，我根本不要。”^[2]

当然，寻找此类药物的人并不是在寻求死亡，他们要找的只是那种强烈的快感或者暂时的解脱，而这样做带来的高死亡风险并没有什么威慑力。有些瘾君子在过量吸毒后，因及时使用纳洛酮而奇迹般地被救了回来，但他们在几小时后又会上瘾。酒瘾不像阿片类药物上瘾那样会带来直接危险，而且生活中确实有一些高功能的酗酒者（虽酒精成瘾，但维持着良好的生活能力），正如同样有一些高功能吸毒者一样。但是，还有很多人因成瘾而失去家庭、工作，乃至生命。成瘾就像一座监狱，它将受害者与有意义的生活彻底分隔。

美国国家药物滥用研究所第一任所长罗伯特·杜邦认为，成瘾有两大基本特征：一是尽管使用某种物质导致了严重后果，但仍继续使用；二是不诚实。^[3]如他所说，“自私的大脑”控制了一切，除了对成瘾之

物的渴望之外，不给其他任何东西留有余地。[\[4\]](#)那些置身于酒精或毒品致命副作用危险的人，早已失去许多令生活有价值的东西，这与许多决定自杀的人经历的损失非常类似。

我们之所以将这三类死亡通称为“绝望的死亡”，是为了赋予其一个方便的标签，以表明它们与痛苦的关联，与精神和行为健康的联系，以及缺乏任何传染源的特点。我们这样做，并不是为了确定绝望的具体原因。关于绝望的背景原因，或“原因的原因”，我们有很多话要说。现在，它只是一个合适的标签。在45~54岁的白人男性和女性中，因绝望而死的人数已经从1990年的30‰上升到2017年的92‰。在1999—2000年到2016—2017年，美国所有州45~54岁白人的自杀死亡率都有所上升，在除两个州之外的所有其他州，酒精性肝病的死亡率也都呈现上升趋势。[\[5\]](#)同样，在所有的州，药物过量使用的死亡率也在上升。

我们并非第一次见证药物滥用现象的增多。目前的流行病始于20世纪90年代初，1996年，在得到美国食品药品监督管理局的批准后，普渡制药公司生产的成瘾性处方止痛药奥施康定（实质上就是合法化的海洛因）开始上市销售，流行病的势头开始增强。与此同时，专门研究与酒精肝相关的死亡和自杀的学者也看到这些原因的死亡人数正在增加，尤其是在中年白人当中，尽管这一点并没有像药物滥用死亡那样受到公众关注。我们的贡献是将药物滥用、自杀和酒精相关死亡联系起来，并注意到它们均在同步上升，共同折磨着许多白人，而且在这一群体中，总死亡率的长期下降趋势已经停止或发生逆转。我们还选择了“绝望的死亡”这个统一的标签，这样做有助于让人们了解这种综合性的流行病，并强调它不仅仅是单纯的药物过量使用。

一定还有别的原因

卫生经济学家埃伦·米拉和乔纳森·斯金纳此前在评论我们的工作时指出，虽然绝望的死亡人数确实在迅速上升，但仅凭它们的总数，尚不

足以解释总体死亡率下降趋势的停滞或逆转。^[6]美国白人的死亡率为何一改20世纪的下降趋势，并且在21世纪与美国其他群体和其他富裕国家分道扬镳，一定还存在别的原因。我们需要找到他们所说的这些“别的原因”。

1970年后，美国的死亡率显著下降，新生儿的预期寿命也相应延长，这在很大程度上得益于心脏病和癌症这两大杀手的死亡率的迅速下降。在75岁之前，死于癌症的风险高于死于心脏病的风险；在75岁之后，心脏病则会带走更多生命。因为老年人的死亡率最高，所以心脏病是美国的头号杀手。癌症则是美国中年人的头号杀手，而我们在治疗癌症方面也不断取得进展，这一进展也延续到21世纪。但研究表明，和绝望的死亡共同导致中年人死亡率停止下降的“其他原因”，是我们在降低心脏病死亡率方面的进展明显放缓，而心脏病死亡率的降低，长期以来都是推动健康状况改善和预期寿命提高的引擎。以前在这一领域的进展通常被归因于人们开始戒烟，特别是男性开始戒烟，因为他们通常比女性更早戒烟，并且比女性更容易死于心脏病。此外，更多的人开始服用预防性药物（降压药和他汀类药物）以降低血压和胆固醇。20世纪80年代，美国45~54岁的白人死于心脏病的风险以平均每年4%的速度迅速下降，但是到20世纪90年代，下降的速度已经降为每年2%。在21世纪前10年，下降速度更是放缓至每年1%。虽然2010年后，这一比例又恢复上升势头。^[7]

图3-1显示了美国45~54岁的白人中，以及英国和其他讲英语国家（加拿大、澳大利亚和爱尔兰）死于心脏病的人数。1990年之后，如我们所期，随着吸烟现象减少和预防医学的普及——所有富裕国家都可以随时提供预防性治疗——死亡率稳步下降，并且各国的死亡率日趋相似。这其中唯一的例外是美国，它再次与其他富裕国家背道而驰。毫无疑问，心脏病防治的进展放缓是导致图2-1中“分道扬镳”现象出现的一个重要原因。我们在第二章中估计，45~54岁白人中有60万的“额外”死亡人数，这其中的15%源自心脏病，而不仅仅是绝望的死亡。

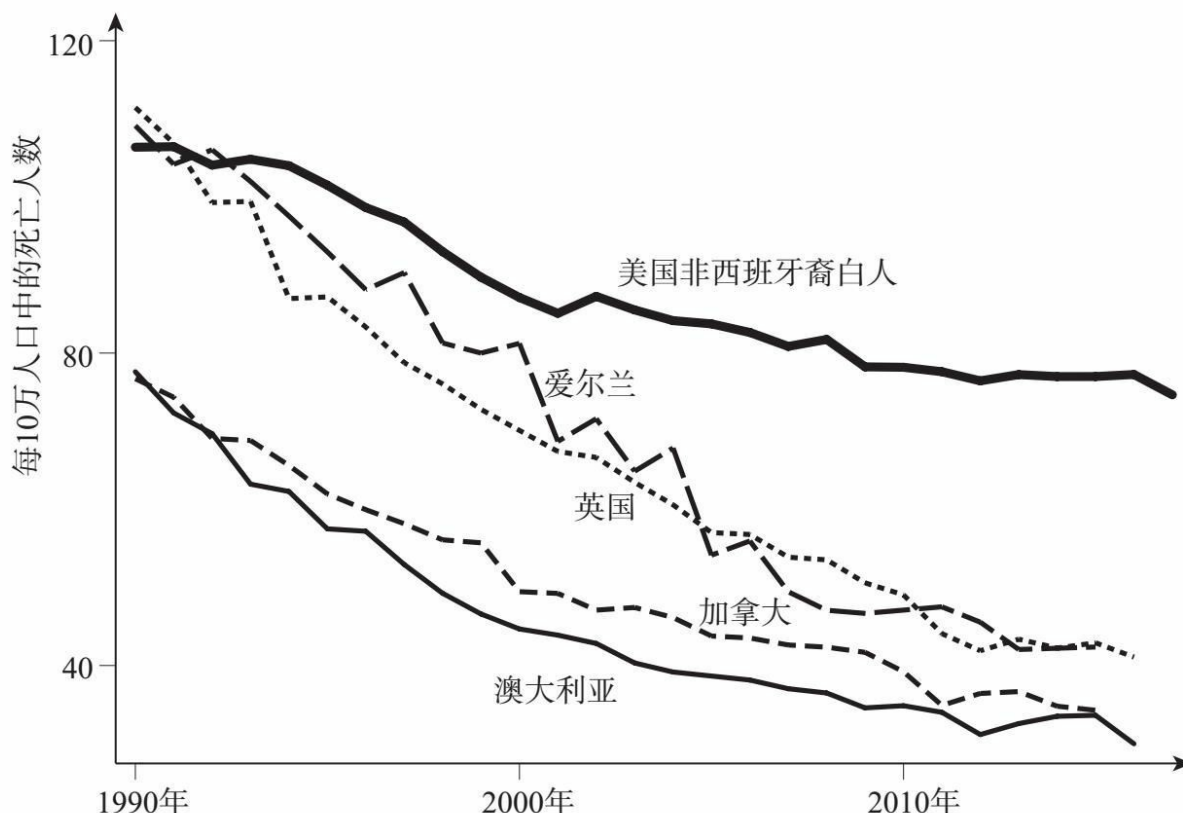


图3-1 按年龄调整的心脏病死亡率（45~54岁男性和女性）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心和世界卫生组织

2010年之前，其他讲英语国家的心脏病死亡率一直呈现强劲的下降走势，然而，这个趋势在2011年后突然结束。这一走势，即在2010年前稳步下降，但随后死亡率趋于平稳，同样出现在美国的黑人和西班牙裔人群之中。这使得讲英语的国家与其他富裕国家的情况发生背离，因为在其他非讲英语的富裕国家中，中年人死于心脏病的概率仍然在持续下降。这也许是由于讲英语世界的预防性措施已经没有进步空间，也许是由于戒烟的人数已经达到极值。但这些都不能解释美国的心脏病死亡率为何表现得如此不佳。按照国际标准，1990年美国的心脏病死亡率相当高，因此其应该有更大的改善空间，而不是无所作为。

在研究药物过量使用或自杀现象时，死因的分类指向直接原因。但是，心脏病有多种形式以及很多潜在的原因，所以很难确定图3-1中死

亡的具体原因。一种可能性是，与绝望的死亡相关的药物和酒精可能会使人们更容易死于心脏病。虽然有人认为，适度饮酒（女性每天饮一杯酒，男性每天饮两杯酒）会增加“好”胆固醇（HDL）和减少“坏”胆固醇（LDL）的影响，但长期大量饮酒会增加高血压的风险并削弱心肌功能，从而导致心脏病。狂饮（一两小时内喝三杯或更多的酒）会刺激心脏不规律地跳动。鉴于不同药物对中枢神经系统的影响不同，药物滥用与心脏病的关系更为复杂。甲基苯丙胺和可卡因（被称为“完美的心脏病发作药物”）是兴奋剂，会增加血压和心率，从而使心脏病发作和心源性猝死的风险加大。人们目前对阿片类药物滥用引起的心脏病风险知之甚少。最近的研究已经表明，长效阿片类药物与心血管疾病死亡之间存在联系，但仍有大量工作有待完成。^[8]如果有证据表明，长期酗酒或滥用药物会导致心力衰竭或致命的心脏病发作，那么这些死亡也可归类为绝望的死亡。

不过，吸烟、高血压和肥胖似乎是对中年期心脏健康更普遍的威胁。虽然在过去20年，美国的吸烟率总体出现下降，但在美国的一些地区（尤其是在密西西比州、肯塔基州、亚拉巴马州和田纳西州等中南部各州居民中），吸烟率仍然居高不下，同时某些人口群体中的吸烟率也持续上升（例如在没有学士学位的中年白人妇女中）。近年来，坚持服用降压药的人的比例也有所下降。

到目前为止，最被广泛接受的一种说法是，肥胖可能导致心脏病。美国人普遍超重，他们是最重的人群之一，而且许多学者早就预测，肥胖人群的长期增加将破坏健康的进步，现在这种预测正在变成现实。许多研究都显示了肥胖的风险，包括其会导致心脏病、高血压和糖尿病。肥胖与糖尿病之间的联系特别紧密，而如果糖尿病患者同样患有心脏病，其死因通常会被记录为心脏病。^[9]吃得过多，就像喝得太多一样，对一些人来说是面临压力时的反应，是他们在面对生活困难和失望时的自我安慰，因此与肥胖相关的死亡或许也可以被列为绝望的死亡。

我们在此并不想沿着这条路继续探索，部分原因是很难统计哪些因心脏病造成的死亡与暴饮暴食有关，但有关肥胖的阐述还远未完成。那些散布有关肥胖的悲观论调的人喊着“狼来了”并持续了很长一段时间，他们所预测的预期寿命开始下降的时间，也远远早于实际出现任何此类迹象的时间。^[10]此外，还存在一种可能，那就是与肥胖相关的风险在近年来有所降低，或者其在今天的风险已经低于进行风险研究时的水平。相关研究必须跟踪人们多年，而随着新的防治程序和药物不断出现，这些研究总是面临一个风险，即其在完成之前就已经过时。由于肥胖增加心脏病风险的途径之一是肥胖导致高血压，因此降压药物的出现和普遍使用就可能令肥胖者比以前更安全。

与此同时，不同国家之间的比较也引发有关肥胖影响的疑问，而这些疑问尚未得到解答。从20世纪90年代中期到2010年，英国和澳大利亚45~54岁成年人肥胖率的上升与美国白人肥胖率的上升水平几乎相同，^[11]但是同期英国和澳大利亚的心脏病死亡率平均每年下降了4%。此外，2011年后美国黑人、西班牙裔人群和其他英语国家的中年人心脏病死亡率的下降也出现停滞，这也留下一个疑问，即是否还有其他因素在起作用。

无论其最终原因是什么，对美国白人而言，正是特立独行的心脏病死亡率模式与独有的绝望的死亡模式相结合，导致中年人死亡率在1998年之后止降回升。我们可以借助一场拔河比赛想象这对总体死亡率的影响。在绳子的一端，我们在对抗心脏病方面取得进展，因而降低死亡率；而在另一端，绝望的死亡则在努力拉拽（尽管最初的力道微弱），不断推高死亡率。1990年，心脏病防治的进展“占据优势”，从而使总体死亡率下降。但是，随着时间的推移，心脏病防治的进展日渐乏力，而绝望的死亡却“越战越勇”，于是总死亡率停止下降，并在一些中年群体中开始回升。

上面的类比对我们在这里的阐述非常重要，因为心脏病死亡率水平以及与之相对应的进展速度都随着年龄的变化而变化，所以全因死亡率

的拔河比赛在不同的年龄段呈现不同的结果。对于20多岁或30岁出头的白人而言，心脏病并不是一个主要杀手，在过去20年，这群人中绝望的死亡人数迅速增加，一直在推高其全因死亡率。对于30多岁和40多岁的白人来说，心脏病和癌症发病率下降的影响以及绝望的死亡人数增加的影响一直势均力敌，直到2013年，由于更致命的阿片类药物（芬太尼）出现，药物过量使用开始导致绝望的死亡人数加速上升。对于50多岁的白人来说，从新世纪开始，由于心脏病防治的进展彻底崩溃，完全无力对抗因药物过量使用、酒精和自杀而导致的死亡人数大量增加，因此全因死亡率持续上升。

不仅是中年人，美国的年轻人也受困于绝望的死亡

我们的叙事顺序遵循了我们发现这一切的方式，即从各种形式的中年死亡开始，然后关注导致这些死亡发生的直接原因，进而发现这是由于白人群体中存在绝望的死亡，再加上心脏病死亡率下降这一全因死亡率下降的主要引擎出现减速和逆转。不幸的是，绝望的死亡不仅折磨着中年白人。虽然老年人在很大程度上未受影响，但年轻白人因绝望而死的人数也在迅速增加，特别是药物过量使用和自杀导致的死亡人数。1990—2017年，在45~54岁的白人中，绝望的死亡人数增加了两倍。2017年，尽管这一中年群体因绝望而死的比例最高，但年青一代白人的表现也令人担忧，而且他们的死亡率上升速度更快，尤其是在过去几年，其绝望的死亡率呈现加速上升的趋势。

正如我们所写，这一流行病正在恶化。在第四章中，我们将提出一个有关这一流行病的观点，即随着时间的推移，每个年龄组都会比前些年同一年龄组的情况更糟糕。我们发现，中年组的死亡模式在近年一直向老年组蔓延。到2005年，中年组之外人群中的绝望死亡人数也开始增加。

白发人送黑发人的悲剧本不该上演，这颠覆了正常的自然规律；孩

子们应该安葬自己的父母，而不是反过来。子女的死亡，即便是一个成年子女死亡，也会撕裂一个家庭，而失去年富力强的——那些本不该死去的人，也会颠覆社会和职场。在本章开头，我们看到了曼宁先生因无法面对儿子吸毒而自杀。今天，有数百万美国父母生活在恐惧之中，时刻担心某一天打给他们成年儿女的电话将无人接听，或者他们将接到警察或急诊室打来的电话。

[1] PBS Newshour, 2017, “‘Deaths of despair’ are cutting life short for some white Americans,” February 16, video, 8:19, <https://www.pbs.org/newshour/show/deathsofdespair-cutting-life-short-white-americans>.

[2] Nicole Lewis, Emma Ockerman, Joel Achenbach, and Wesley Lowery, 2017, “Fentanyl linked to thousands of urban overdose deaths,” *Washington Post*, August 15, <https://www.washingtonpost.com/graphics/2017/national/fentanyl-overdoses/>.

[3] Robert L. DuPont, 2008, “Addiction in medicine,” *Transactions of the American Clinical and Climatological Association*, 119, 227–41.

[4] Robert L. DuPont, 1997, *The selfish brain: Learning from addiction*, American Psychiatric Association.

[5] 在此期间，马里兰州和密西西比州的酒精性肝病死亡率略有下降，而新泽西州则略有上升。许多小州几年未报告数据，如阿拉斯加州、特拉华州、夏威夷州、北达科他州、南达科他州、佛蒙特州和怀俄明州。在这些州中，除特拉华州外，数据报告期内的死亡率均有所上升。

[6] Ellen Meara and Jonathan Skinner, 2015, “Losing ground at midlife in America,” *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(49), 15006–7.

[7] 这些统计数据包含了非西班牙裔白人和西班牙裔白人，能够获得的1990年之前按种族划分的数据并不完善。

[8] Yulia Khodneva, Paul Muntner, Stefan Kertesz, Brett Kissela, and Monika M. Safford, 2016, “Prescription opioid use and risk of coronary heart disease, stroke, and cardiovascular death among adults from a prospective cohort (REGARDS study),” *Pain Medicine*, 17(3), 444–55, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6281131/>; American Heart Association, 2018, “Opioid use may increase risk of dangerous heart rhythm disorder,” meeting report, poster presentation, November 5, <https://newsroom.heart.org/news/opioid-use-may-increase-risk-of-dangerous-heart-rhythm-disorder?preview=303c>; L. Li, S. Setoguchi, H. Cabral, and S. Jick, 2013, “Opioid use for noncancer pain and risk of myocardial infarction amongst adults,” *Journal of Internal Medicine*, 273(5), 511–26, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23331508>.

[9] Andrew Stokes and Samuel H. Preston, 2017, “Deaths attributable to diabetes in the United States: Comparison of data sources and estimation approaches,” *PLoS ONE*,12(1), e0170219, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0170219>.

[10] Jay Olshansky, Douglas J. Passaro, Ronald C. Hershow, et al., 2005, “A potential decline in life expectancy in the United States in the 21st century,” *New England Journal of Medicine*, 352(11), 1138–45.

[11] For England, see NHS Digital, 2018, “Health Survey for England 2017,”December 4, <https://digital.nhs.uk/data-and-information/publications/statistical/healthsurvey-for-england/2017>; for Australia, see Australian Institute of Health and Welfare,2018, “Overweight and obesity rates across Australia 2014–15,” June7, [https:// www.aihw.gov.au/reports/overweight -obesity/overweight-and-obesity-rates-2014-15/data](https://www.aihw.gov.au/reports/overweight-obesity/overweight-and-obesity-rates-2014-15/data).



★★★

第二篇

沙场面面观



第四章

受教育程度影响生死

在肯塔基州，就是贝基·曼宁和玛西·康纳讲述他们丈夫自杀故事的地方，2017年中年居民死于自杀、药物过量使用或酒精性肝病的风险比美国平均水平高1/3。但并非所有肯塔基亚人都面临同样的风险，只有在那些没有学士学位的人中，绝望的死亡的风险才明显上升。图4-1显示了肯塔基州45~54岁白人的绝望的死亡比例。1995—2015年，在获得了低于学士学位的人中，每10万人中的死亡人数从37例上升到137例，而在拥有学士学位的人中，死亡率则变化不大。

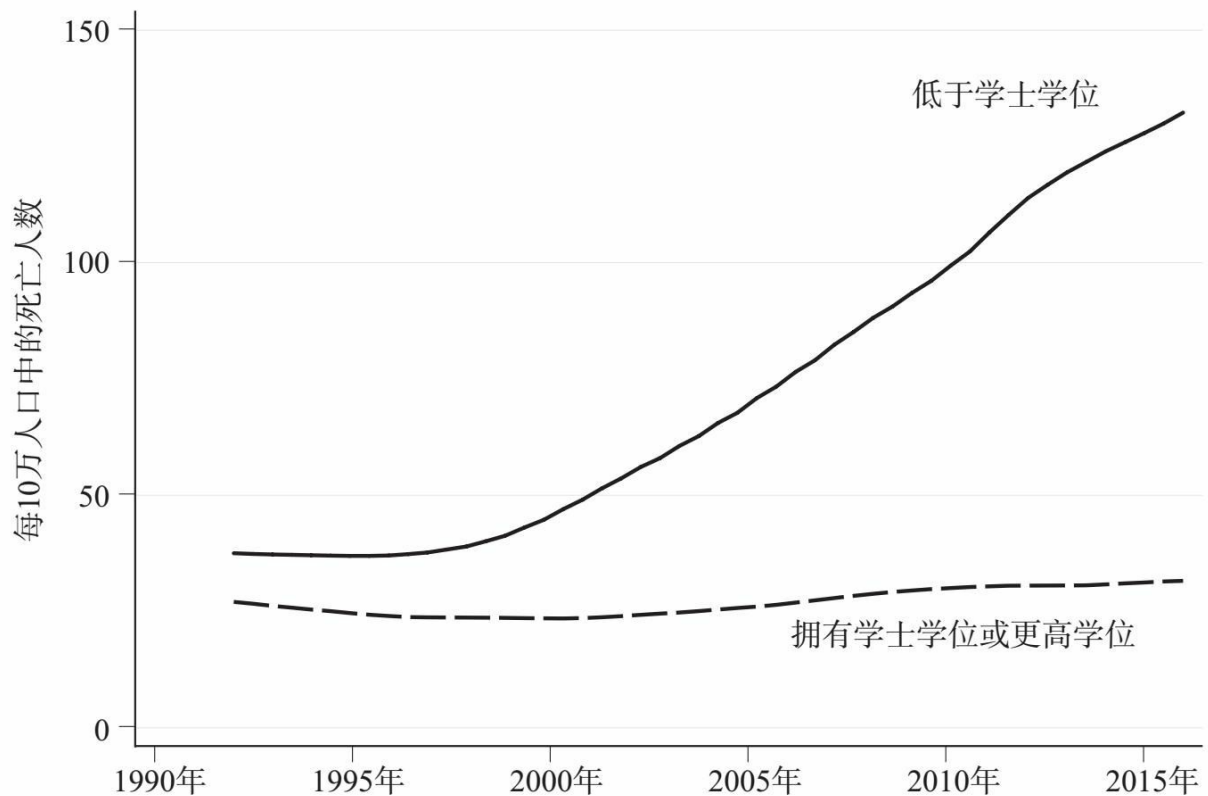


图4-1 肯塔基州45~54岁非西班牙裔白人自杀、药物过量使用和酒精性肝病死亡率（按受教育程度划分）

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心

肯塔基州是居民受教育程度相对较低的州之一，其45~54岁的白人民居其中，仅有25%拥有学士学位。不过，美国所有州都存在类似的模式，即那些没有学士学位人口的死亡风险迅猛增加。受教育程度显然成为了解死者到底是哪个人群，以及他们因什么而死的关键因素之一。看上去，死神从动脉和肺到大脑、肝脏和静脉的巡游之旅主要发生在那些没有上过大学的人当中。如果想要了解那些没有学士学位的人所面临的额外风险，我们就需要了解教育在人们生活中的作用。

教育将如何影响生活

2017年，在25岁以上的美国人口中，将近40%的人拥有的最高文凭是高中文凭，27%的人受过某种形式的高等教育，但并未获得学士学位，33%的人拥有学士学位或更高的学位。在1925—1945年出生的美国人中，不同受教育程度人口的比例发生了显著变化。在20世纪40年代后期，20~24岁的成年人中只有10%接受了高等教育。到60年代末，这一比例翻了一番，达到20%。^[1]但自此之后，高等教育发展缓慢。1945年出生的人口，1/4持有学士学位。1970年出生的人口，只有1/3持有学士学位，增长的比例极为有限。而在1970年后出生，应该于1990年后大学毕业的人口，获得学士学位的人口比例几乎没有增长。

上大学给人带来的最明显的好处是能赚更多的钱，而有更多的钱能让人过上更好的生活。在20世纪70年代末，拥有学士学位或更高学位的人，与只拥有高中文凭的工人相比，平均薪资高了约40%。到2000年，这个被经济学家称为“收入溢价”的指标翻了一番，达到天文数字般的80%。^[2]与此形成鲜明对比的是，同期那些接受某种程度的高等教育，但没有获得学士学位的美国人的收入溢价相对较为平稳，只比拥有高中学历者的收入高15%~20%。那些在20世纪70年代初高中毕业，并且决定不上大学的人根本无法预知，到了世纪末他们将会面临如此巨大的损失。

由于许多以前不需要学士学位就可胜任的工作现在变得需要学位，那些没上过大学的人的就业机会正在减少，上过大学的人的机会则正在增加。2017年美国的失业率仅为3.6%，创下历史新低，但在那一年，只拥有高中文凭的人口的失业率几乎是拥有学士学位的人口的两倍。2017年，在25~64岁并拥有学士学位或更高学位的美国人中，84%的人处于就业状态，而只拥有高中文凭、没有接受高等教育的人口中，仅有68%的人有工作。^[3]美国就业者的收入通常在45~54岁达到高峰。令人担忧的是，在2017年，这个年龄段里只拿到高中文凭就离开学校的人中，有整整25%的人已经脱离就业大军，而这一比例在那些至少拥有学士学位的人口中只有10%。

正如我们将要看到的那样，对于为什么会有这种差别存在很大的争议，到底是受教育程度较低的人根本不想工作，至少是不想接受能付给他们当前工资的工作，还是他们其实希望工作，但却不能为之，因为没有工作提供给他们，或因为他们是残疾人。不管答案是什么，下列事实不容辩驳，那就是劳动力市场正在为那些受教育程度较高的人提供机会，而对受教育程度较低的人来说则并非如此。

随着企业和政府不断应用越来越先进的技术，加上计算机的使用大量增加，对更高技能和能力的需求也在不断增加，这可以部分解释为什么在受教育程度较低与较高的人口之间，收入和就业差距会不断加大。对于少数幸运而有才华的顶尖人士而言，比如对冲基金交易员、硅谷企业家、首席执行官、顶级律师或医生，他们获得高薪的机会实际上是无限的，远远超过从前。2018年，美国最大的350家公司的首席执行官的平均年收入高达1720万美元，是人均收入的278倍。1965年，前者还仅为后者的20倍。^[4]如果我们回到100年前，那时收入最高的人依靠的都是资本，他们是祖先财富的继承者。对于食利阶层来说，以工作为生是一种耻辱。没有比把自己的女儿嫁给一个制造业从业者更丢脸的事了。如今，最高的收入来源已经不再是继承的财富，而是高薪收入（如那些首席执行官），或者创业及专业工作获得的收入（如咨询顾问、医生和律师）。教育，而非家庭或出身，是获得此类工作的必经之路。^[5]

人们在寻找另一半时倾向于选择有相似兴趣和背景的人。拥有大学学位的女性更有可能嫁给同样接受过大学教育的男性。曾经有一个时期，接受过大学教育的妇女会安于做家庭主妇，但在20世纪后期，她们已经走出家门，步入职场。因此，随着劳动力市场给予学士学位越来越丰厚的回报，以及更多高薪职业岗位向女性开放，我们开始看到更多对双方都拥有高薪收入的夫妻。换言之，学士学位或更高的学位已经不仅是一份高薪工作的入场券，还是夫妻双方均拥有高薪的婚姻的入场券。

现在，受教育程度较高的人口和受教育程度较低的人口已经生活在两个不同的世界，我们将在本书中一次又一次地看到这种割裂。^[6]在

工作方面，如今的公司更有可能存在“教育隔离”。我们在本书后面将会看到，现在，大公司正在将许多过去由内部雇员完成的低技能工作外包出去。过去，不同文化程度的人会一起工作，都是同一家公司的雇员。现在，受教育程度较高的人和受教育程度较低的人所居住的地点相互隔离，那些成功者居住在房价高企的地方，不那么成功的人根本无法进入。由于地理隔离加剧，不同受教育程度的人的孩子所上学校的质量的差距也越来越大。成功的夫妇除了参与孩子的学校活动之外，几乎没有时间参与其他社区活动，因此他们也没有什么机会与受教育程度较低的人相互认识，了解彼此关心的事情，或者共同参与社区活动。这两类人的品位不同，他们在不同的餐馆吃饭，访问不同的网站，看不同的电视频道，从不同的渠道获取新闻，在不同的教堂做礼拜，读不同的书。正如我们在后面还将看到的，他们对婚姻制度的依恋也大不相同，而且这种现象愈演愈烈。受教育程度较高的人结婚较晚，但更不容易离婚，他们生孩子的时间也较晚，拥有非婚生子女的可能性也较小。

盖洛普公司在美国人中做过一个大样本调研，要求受访者将他们的生活从0分（你能想象到的最糟糕的生活）到10分（你能想象到的最好的生活）进行打分。2008—2017年，超过250万人回答了这个问题，他们对自己的生活打出的平均分是6.9分。那些拥有学士学位及更高学位的人打出的平均分为7.3分，只拥有高中及以下学历者打出的平均分为6.6分。在使受教育程度较高的人对生活满意度更高的原因中，只有大约一半与他们拥有更高的收入相关，从而表明这种较高的满意度在很大程度上要归因于教育本身带来的巨大优势，或者至少要归因于教育带来的非收入性益处。盖洛普调查还询问人们是否每天都能做一些有趣或喜欢的事情，在此方面，受教育程度较高的人同样具有巨大的优势。[\[7\]](#)

教育与精英制度

一个总体教育程度更高的社会在很多方面都会大有不同，而且这些

不同将会远远超越个体的差异。至少在某种程度上，每个人都受益于受教育程度更高的人的创新能力和更高的生产力。更好的机会平等是一个值得追求的目标，每个人都赞成向那些曾经因家庭、收入或出身而被排斥在外的聪明孩子开放教育机会。在我们这个时代，精英制度是宛如试金石一样的美德，每个人都应该有机会成功并最大限度地发挥自己的能力，没有人会怀疑这样做会给我们带来好处。事实上，在某些领域，我们显然还需要更多地将这一点发扬光大。一个绝佳的例子是看看哪些人会成为发明家。发明是经济增长和未来繁荣的关键。与出身于收入分配后50%家庭的孩子相比，出身于在收入分配中位于前1%家庭的孩子更有可能成为发明家，他们成功的可能性是前者的10倍。精英制度的失败会导致我们错失未来的“爱因斯坦”，而他们本来可以让世界变得更加美好。[\[8\]](#)

当然，正如英国经济学家兼社会学家迈克尔·杨所指出的那样，精英制度也有缺点。他在1958年提出“精英制度”，并预言其兴起将引发一场社会灾难。[\[9\]](#)

事实上，我们已经看到一个问题，那就是一些曾经对非大学毕业生开放的工作现在只留给有学士学位的人。如果那些有学位的人能更好地完成这些工作，比如执法部门的工作，这本身无疑是一件好事。但鉴于有些资源的供给有限，比如良好的生活和工作场所，这意味着有些资源将不会再分配给那些受教育程度较低的人。最严重的一点，也是杨担心的一点是，受教育程度较低的群体将失去他们中最聪明的一批人，从而让他们失去本可以为自己服务的人才。杨写道：“就国民支出分配进行讨价还价实质上是一场智慧之争，如果一个群体中最聪明的一批人投身敌营，那么这个群体将毫无胜算可言。”他指出，精英相对于其他群体之所以能取得成功，其真正的原因是，“除了他们自己之外，已经无人再为卑微者代言”。如果有才能的人没有机会向上走，他们将无缘进入更广阔的世界，并在那里出类拔萃和造福他人。但如果人才向上流动，则会损害他们的出身之所，以及他们原来所在群体的利益。杨把受教育

程度较低的群体称为“民粹主义者”，把精英称为“伪善主义者”。[\[10\]](#)

在上述论断提出60年后，政治哲学家迈克尔·桑德尔撰写了一篇关于我们这个时代的文章，并讨论了精英制度的腐蚀性影响：“成功者受到鼓励，认为自身的成功是自己努力的结果，将其视为一种美德，并瞧不起那些不如自己幸运的人。而那些在竞争中失败的人则可能抱怨整个系统受到操控，赢家是通过营私舞弊迈入成功之道的。或者，他们可能会心怀沮丧，认为失败全是自己的错，完全是因为自己缺乏才能和追求成功的动力。”[\[11\]](#)根据2019年的一项民意调查，只有一半的美国成年人认为大学对国家有积极的影响，59%的共和党人（这个党派已经越来越成为受教育程度较低群体支持的政党）认为大学正在造成负面影响。[\[12\]](#)

因为精英的选拔依据是个人能力，而不是其家庭的财富或地位，所以这些人显然比其所取代的那群人更有能力。同样，这种机制在许多方面对个人和社会都是有益的。但当一个新的群体获得成功后，它就会走之前群体的老路，不断巩固自己的优势地位，以对抗下一代的精英。他们的能力越强，就越能成功地为自己和孩子制定排除异己、谋取私利的策略。虽然这些策略有助于个人获得利益，但对整个社会具有破坏性。富人们会支付更多的费用，以获得高水平大学的入学申请和相关文书的辅导，甚至会寻求子女存在精神障碍的诊断，以确保他们的孩子能继续花更多的时间参加先修课程的学习和考试。[\[13\]](#)

当精英制度像其在今天的美国那样，成为一种不平等的制度，同时，那些已经得到公认的成就（如考试通过、晋升、成为合伙人、投机成功或当选公职）能够得到巨大的回报，那么这些回报可能不仅仅源于个人的能力和美德，还可能源于作弊，以及无视那些长期存在却已被逐渐视为成功障碍的道德约束。“如果没作弊，你就是没努力”的说法不仅仅适用于体育运动，在一个不平等的精英制度下，公共行为的标准很可能非常低，一些精英成员会做出腐败行为，或者他们在圈外人的眼中十分腐败。一个极端的例子是2019年美国大学的入学丑闻，即有钱的父母

为了确保孩子有机会进入精英大学而行贿。我们猜测，在当今美国极度不平等的环境中，精英制度的兴起已经促成企业界呈现“赢者通吃”和更为严酷的氛围。[\[14\]](#)也许随着时间的推移，精英制度最终将自己走向灭亡。[\[15\]](#)

死亡与教育

在美国，受教育程度较低的人口的死亡率较高，这一点已是众所周知的事实。在防范可预防疾病方面，教育之所以能够对人们提供保护，是因为了解疾病的运作机理有助于人们防范这种疾病，而受教育程度较高的人更容易了解这些信息。人口统计学家塞缪尔·普雷斯頓和迈克尔·海恩斯已经证明，20世纪初，在病原菌学说还没有被广泛接受之前，“医生子女的死亡率与普通孩子不相上下，这相当清楚地表明，医生的手上几乎没有什么武器可以用来提高生存率。到1924年，医生子女的死亡率已经比全国平均水平低了35%。教师子女的进步也非常迅速，在此期间同样取得长足进步的还包括所有专业人员群体”。[\[16\]](#)再往后看，在1964年美国公共卫生局局长发布关于吸烟对健康危害的报告之前，不同教育程度群体的吸烟率非常接近。但在此之后，不同群体的吸烟率开始出现差异，受教育程度较高的人的戒烟率更高，最初的吸烟率也更低。当然，这并不能解释下面的现象，即受教育程度较低的群体在认识到吸烟有害健康后，在长达半个多世纪的时间里仍然保持较高的吸烟率。知识显然不是万能的。不同社会地位的人拥有不同的与健康相关的行为模式，这一点经常被发现，也许社会地位本身是理解这些行为的关键之一。[\[17\]](#)

不同受教育程度的群体的健康行为也不一样是一直存在的一个现象。2017年，审视不同群体中的吸烟者比例，我们发现拥有高中或以下学历的成年美国白人（25岁及以上）群体与拥有学士学位或更高学位的群体相比，前者中吸烟者的比例高达后者的4倍（29%与7%），接受了

某种形式的大学教育，但没有获得学士学位的群体中的吸烟者比例介于两者之间（19%）。2015年，在只拥有学士学位以下文凭的白人中，1/3的人肥胖，而在拥有学士学位的白人中，这一比例不足1/4。此外，没有学士学位的白人在控制高血压方面也表现欠佳。那些拥有学士学位或更高学位的人与没有学士学位的人相比，平均身高也高了大约1.3厘米，这反映出前者在童年时期的健康和营养状况更好。[\[18\]](#)

这些因素导致我们今天面对的现象，即在拥有和没有学士学位的白人群体中，死亡率的差距迅速扩大。整体来看，45~54岁年龄段的白人的死亡率自20世纪90年代初以来一直保持不变，但这掩盖了一个事实，即没有学士学位或更高学位的人口的死亡率上升了25%，而有学士学位的人口的死亡率下降了40%。[\[19\]](#) 2017年，拥有学士学位或更高学位的人口的收入是没有学士学位的人口的两倍，这说明受过更多教育的人在生活中有一定优势。同时，他们在中年死亡的风险只有那些没有学士学位的人的1/4，这说明了他们在健康方面的优势。

虽然心脏病和癌症死亡率差距的加大也加剧了不同受教育程度群体之间死亡率的差距，但在只有低于学士学位的人口中，绝望的死亡人数不断增长，这在很大程度上导致了全因死亡率差距的扩大。图4-2显示了美国的总体情况，并分别列出了男性和女性的数字。

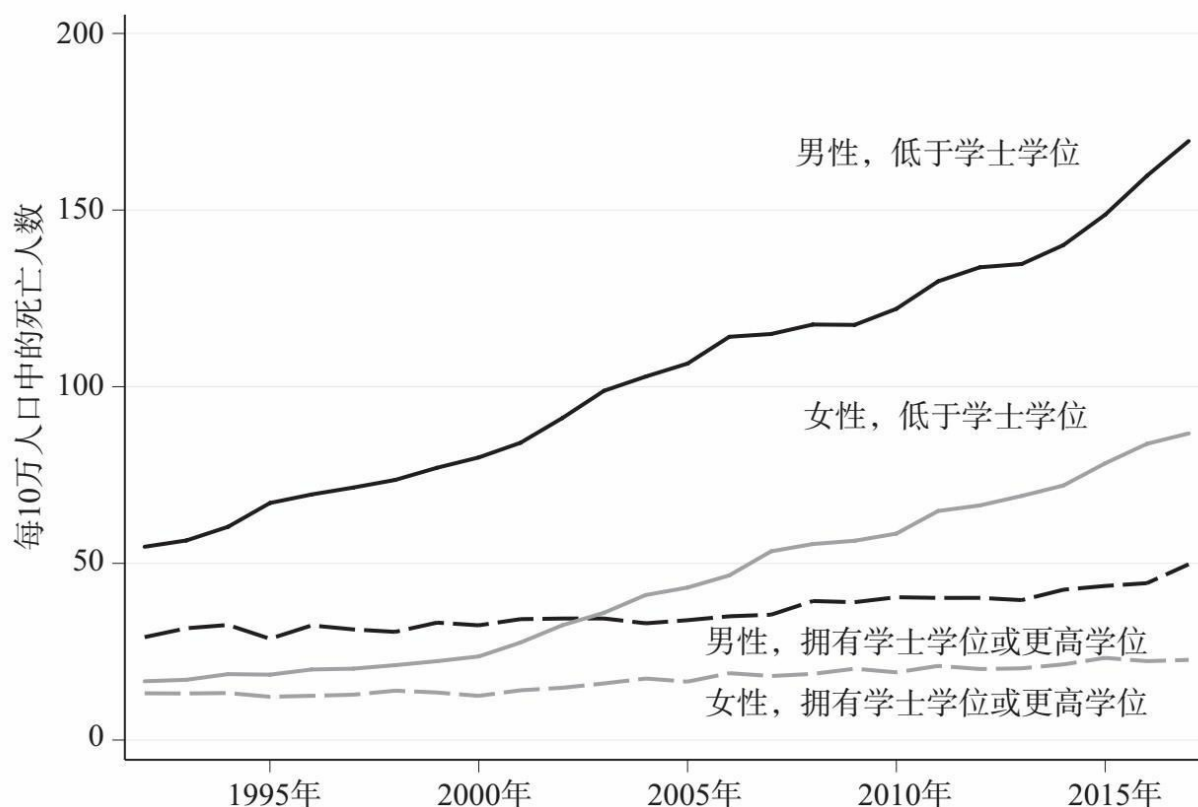


图4-2 非西班牙裔白人（45~54岁）的药物、酒精和自杀死亡率

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心，数据根据年龄组内平均年龄的增长进行了调整

对于这个年龄段的男女而言，如果拥有学士学位，他们出现绝望的死亡的可能性要比其没有学士学位的同龄人低很多。1992年，男性中这两个群体之间的差距已经显而易见。受教育程度较低的男性死于酒精、药物或自杀的可能性更大。随着绝望的死亡“流行病”泛滥，这个差距也迅速扩大，到2017年，相对于拥有学士学位的同龄人，受教育程度较低人口因绝望死亡的可能性是前三者的三倍。

20世纪90年代初期，无论受教育程度如何，白人妇女死于酒精、自杀或药物过量使用的风险都很低。早期媒体在报道我们的研究时经常会冠以“愤怒的白人男性不断死去”的标题，我们认为这是因为人们无法想象女性会以这种方式结束自己的生命。长期以来，女性从来没有这样做过，但这种情况已经发生改变。女性自杀的可能性较小，根据我们掌握

的数据，世界各地似乎都是如此。同时，女性死于酒精性肝病或药物过量使用的可能性也较小。然而，图4-2显示，当前的这一流行病对男性和女性的影响几乎相同。分别核实自杀、药物过量使用和酒精性肝病三大因素后，我们发现这个诊断对各个因素也都成立。因此，我们不赞成一些人在媒体上鼓吹的观点，即这种流行病对妇女影响更大，这场“瘟疫”并没有什么性别歧视。[\[20\]](#)

与生俱来的宿命

图4-3描绘了所有成年人，而不仅仅是中年人的绝望的死亡。在本图中，我们分别按照不同的出生年份研究了那些拥有和没有学士学位的人，跟踪不同出生队列随年龄增长的死亡率变化。花时间了解这些数字是值得的，因为这对于理解到底发生了什么非常重要，还因为我们将在今后的章节使用类似的数字。不同美国人的命运取决于他们何时出生，何时完成学业，以及何时开始工作，本书中的图能帮助我们看到所有这些信息。

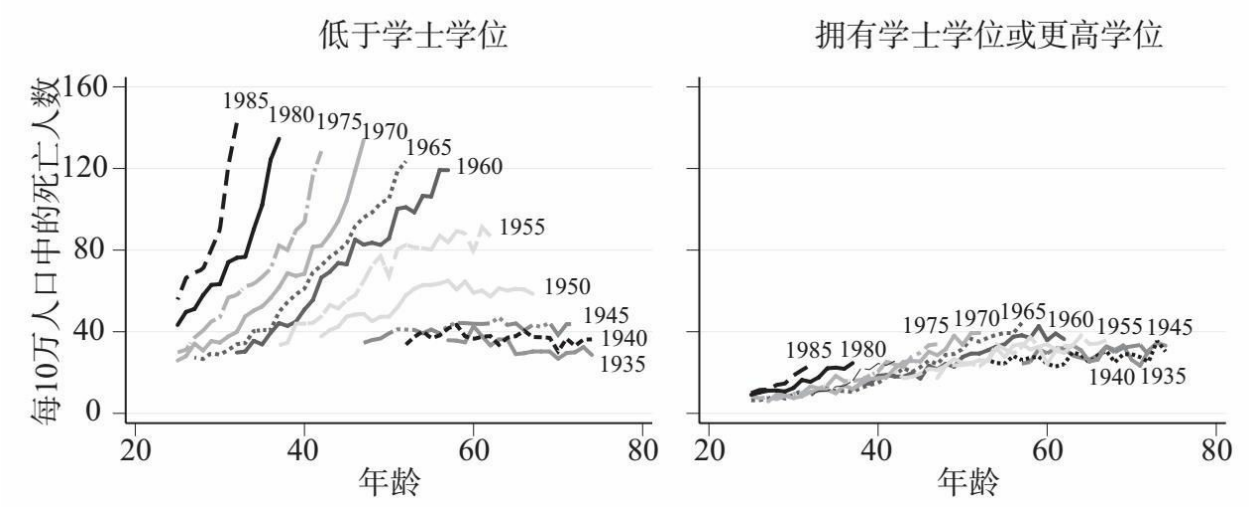


图4-3 1992—2017年酒精、药物和自杀死亡率[\[21\]](#)（非西班牙裔白人，按照出生队列统计）

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心

左图显示了没有学士学位群体的情况，右图显示了拥有学士学位或更高学位群体的情况。左图中的线条更容易看清，尽管两图的构图方法完全相同。图中每条线均代表一个特定的出生“队列”，即某一年出生的人群（在其上方以数字标明）。最左边的线代表了1985年出生的队列，最右边的线是1935年出生的队列。横轴表示的是年龄，每条线代表了各个出生队列在26年中（1992—2017年）的死亡率变化，这是我们掌握的数据能够支持的周期。为了使数字清晰可见，我们只摘取了每隔5年的一个出生队列。图中的每条线或“轨迹”都显示了绝望之死的死亡率是如何随着各队列年龄的增长而变化的。

通过研究越来越年轻的没有学士学位队列的死亡率轨迹，我们可以发现，年轻队列的绝望的死亡的风险比年长的队列要高。对于那些没有学士学位的人来说，同样在45岁时，1960年出生的队列面临的风险比1950年出生的队列高50%，而1970年出生的队列面临的风险则是1950年出生队列的两倍还多。出生越晚，在任何特定年龄遭遇绝望的死亡的风险就越高。除了年龄最大的队列（1935年和1940年出生的人），其他队列的死亡风险都会随着年龄的增长而增加，并且每个队列面临的死亡风险因年龄增大而加剧的情况都比其前面一组人更显著。

值得注意的是，拥有学士学位人口队列的情况与没有学士学位人口队列的情况大相径庭。与没有学士学位的群体（不同出生队列所呈现的巨大差异）相比，右图中各个出生队列的死亡率轨迹很难区分。与受教育程度较低的群体一样，绝望的死亡的风险也会随着年龄的增长而增加，至少在60岁之前是这样，但每一组人似乎都在沿着相同的轨迹变老。如果我们仔细观察，可以发现不同队列之间存在（相对而言极其微小）的差异，并且对于这一部分人而言，出生较晚的队列同样表现较差。但是，以人口统计学的语言来说，这里没有或只有微小的“队列效应”，每个队列都遵循相同的老龄规律。

对于非西班牙裔黑人而言，无论其受教育程度较高还是较低，不同

出生队列的死亡率模式都非常类似于拥有学士学位的白人，即在同等教育程度的群体中，死亡率随着年龄的增长而上升，但出生队列之间的差异很小。对黑人来说，年轻队列的情况并没有逐渐恶化。

对于1935年出生的非西班牙裔白人而言，图4-3显示了他们在六七十岁时的情况，他们中拥有和没有学士学位的人面临绝望的死亡的风险并没有多大差异，只有十万分之三。但是，这种差异在后来出生的队列中急剧扩大，因此，在1960年出生的队列中（图4-3显示了他们在四五十岁的情况），在拥有和没有学士学位的队列之间，遭遇绝望的死亡的风险的差异已经达到1935年出生队列的10倍。显然，受教育程度较低的白人正面临一场灾难，并且出生越晚的白人面临的灾难越大，但这种灾难对受教育程度较高的白人则没有造成如此严重的影响。

回到19世纪，甚至在埃米尔·杜克海姆于1897做的关于自杀的基础研究之前，受教育程度较高的人更有可能自杀。^[22]在1935—1945年出生的队列中，自杀现象在拥有和没有学士学位的群体中同样普遍。然而，从20世纪50年代初出生的队列开始，那些没有学士学位的人面临更高的自杀风险。在后面出生的队列中，受教育程度较低者和受教育程度较高者的自杀风险的分化不断加大。对于1980年出生的人来说，没有学士学位的白人自杀的可能性是有学士学位白人的4倍。这些发生于21世纪的自杀与过去的自杀不同，它们发生在不同的群体中，同时我们可以合理地推测，导致其发生的原因也不尽相同。

^[1] Statistics are from Thomas D. Snyder, ed., 1993, *120 years of American education: A statistical portrait*, Center for Education Statistics, US Department of Education, table 3, <https://nces.ed.gov/pubs93/93442.pdf>.

^[2] 收入溢价的计算方法是：拥有学士学位的全职、全年工作劳动者的时薪中位数，与只拥有高中文凭并没有接受额外教育劳动者的时薪中位数之比，参见Jonathan James, 2012, “The college wage premium,” *Economic Commentary*, 2012-10, August 8, Research Department of the Federal Reserve Bank of Cleveland.

^[3] 统计数据针对平民人口，参见American Community Survey 2017。

^[4] Lawrence Mishel and Julia Wolfe, 2019, “CEO compensation has grown 940% since 1978,”

Economic Policy Institute, August 14, [https:// www.epi.org/publication/ceocompensation -2018/](https://www.epi.org/publication/ceocompensation-2018/).

[5] Thomas Piketty and Emmanuel Saez, 2003, “Income inequality in the United States, 1913–1998,” *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 1–39; Thomas Piketty, 2013, *Capital in the 21st century*, Harvard; Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Capitalists in the 21st century,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(4), 1675–745.

[6] Robert D. Putnam, 2015, *Our kids: The American dream in crisis*, Simon and Schuster; Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white America, 1960–2010*, Crown; Sara McLanahan, 2004, “Diverging destinies: How children are faring under the second demographic transition,” *Demography*, 41(4), 607–27.

[7] 作者计算所用数据来自盖洛普追踪民调结果。

[8] Alex Bell, Raj Chetty, Xavier Jaravel, Neviana Petkova, and John van Reenen, 2019, “Who becomes an inventor in America? The importance of exposure to innovation,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(2), 647–713.

[9] Michael Young, 1958, *The rise of the meritocracy*, Thames and Hudson.

[10] Young, 152.

[11] Michael Sandel, 2018, “Populism, Trump, and the future of democracy,” *Open Democracy*, May 9, [https:// www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-future-of-democracy/](https://www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-future-of-democracy/).

[12] Kim Parker, 2019, “The growing partisan divide in views of higher education,” Pew Research Center, August 19, [https:// www.pewsocialtrends.org/essay/the-growing-partisan -divide-in-views-of-higher-education/](https://www.pewsocialtrends.org/essay/the-growing-partisan-divide-in-views-of-higher-education/).

[13] Dana Goldstein and Jugal K. Patel, 2019, “Need extra time on tests? It helps to have cash,” July 30, *New York Times*, <https://www.nytimes.com/2019/07/30/us/extra-time504-sat-act.html>.

[14] Christopher Hayes, 2012, *Twilight of the elites: America after meritocracy*, Crown.

[15] See also Daniel Markovits, 2019, *The meritocracy trap: How America’s foundational myth feeds inequality, dismantles the middle class, and devours the elite*, Penguin.

[16] Samuel H. Preston, 1996, “American longevity: Past, present, and future,” Syracuse University Center for Policy Research, Policy Brief No. 7, 8; Samuel H. Preston and Michael R. Haines, 1971, *Fatal years: Child mortality in late nineteenth-century America*, Princeton University Press.

[17] Michael Marmot, 2004, *The status syndrome: How social standing affects our health and longevity*, Times Books.

[18] 作者计算所用数据来自行为风险因素监视系统和美国国家健康与营养检查调查。

[19] 对于按受教育程度划分的人口死亡率数据，我们仅能追溯到1992年。从那时起，大多数州才开始在死亡证明上标注死者的受教育程度。但佐治亚州、俄克拉何马州、罗得岛州和南

达科他州这四个州的标注工作进展较慢，因此我们所有的死亡和受教育程度调查结果都排除了居住在这些州的美国人（占美国总人口的5%）。

[20] 从20世纪90年代末到2017年，拥有学士学位的45~54岁年龄段人口的比例几乎保持不变，约为1/3。如果自20世纪90年代后期以来，有学士学位和无学士学位人口的比例发生巨大变化，则将引发如下担心，即图中显示的不是死亡率变化，而是有学位和没学位的人口变化。人口比例的稳定使得这种情况不太可能发生。

[21] 右图中，英文原书即无1950年队列，疑遗漏。——编者注

[22] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie*, Germer Baillière; Matt Wray, Cynthia Colen, and Bernice Pescosolido, 2011, “The sociology of suicide,” *Annual Review of Sociology*, 37, 505–28.

第五章

黑人与白人死亡现状分析

《杜恩斯伯里》漫画的某期以B. D.和他的朋友雷为主角，雷声称黑人和拉丁裔群体之所以对绝望的死亡免疫，是因为他们已经习惯于痛苦和失去。B. D.讽刺地称这种免疫力为“黑人的特权”。^[1]这真是颇具讽刺意味，因为正如中年黑人在生活的许多方面都没有特权一样，他们在面对死亡的风险时也没有任何特权。

在过去25年里，至少直到2013年，非洲裔美国人并没有像我们在白人人口的记录中看到的那样，出现绝望的死亡的人数暴增的情况。不过，在更早一些的20世纪，由于霹雳可卡因和艾滋病的泛滥，黑人早已遭遇一场死亡危机。这场危机发生在低技能黑人工人大规模失业之后。内城区的制造类和交通类工作纷纷消失，导致了社会动荡和大批人口失业，以及家庭和社区生活解体。正如我们将在后面的章节看到的那样，这个故事与过去25年中受教育程度较低的白人群体经历的一切有许多相似之处。当劳动力市场向不利于那些拥有最低技能的工人转变时，黑人首先出局，这部分是因为他们的技能水平低，部分是因为长期存在的歧视现象。几十年后，长期受到白人特权保护，但受教育程度较低的白人成为第二批受到打击的对象。在两个故事中，有关危机的起因的争论也非常相似，一方认为由于缺少机会，另一方则认为由于道德沦丧。因此，几十年前在黑人身上发生的一切与今天白人的遭遇相比，或许更多只是时间不同，而不是本质不同。

我们将更详细地对此加以阐述，但像往常一样，让我们先从数字开始。



资料来源: Doonesbury © 2017 G. B. Trudeau.Reprinted with permission of Andrews McMeel Syndication. All rights reserved.

有关黑人和白人死亡率的事实

图5-1显示了1968年以来, 45~54岁的黑人和白人群体的死亡率。[\[2\]](#) 黑人死亡率下降的速度快于白人, 不过他们死亡率的绝对值一直高于白人。这种情况自20世纪30年代以来一直没有改变, 当时黑人的中年死亡率与白人相比, 达到令人震惊的2.5倍。

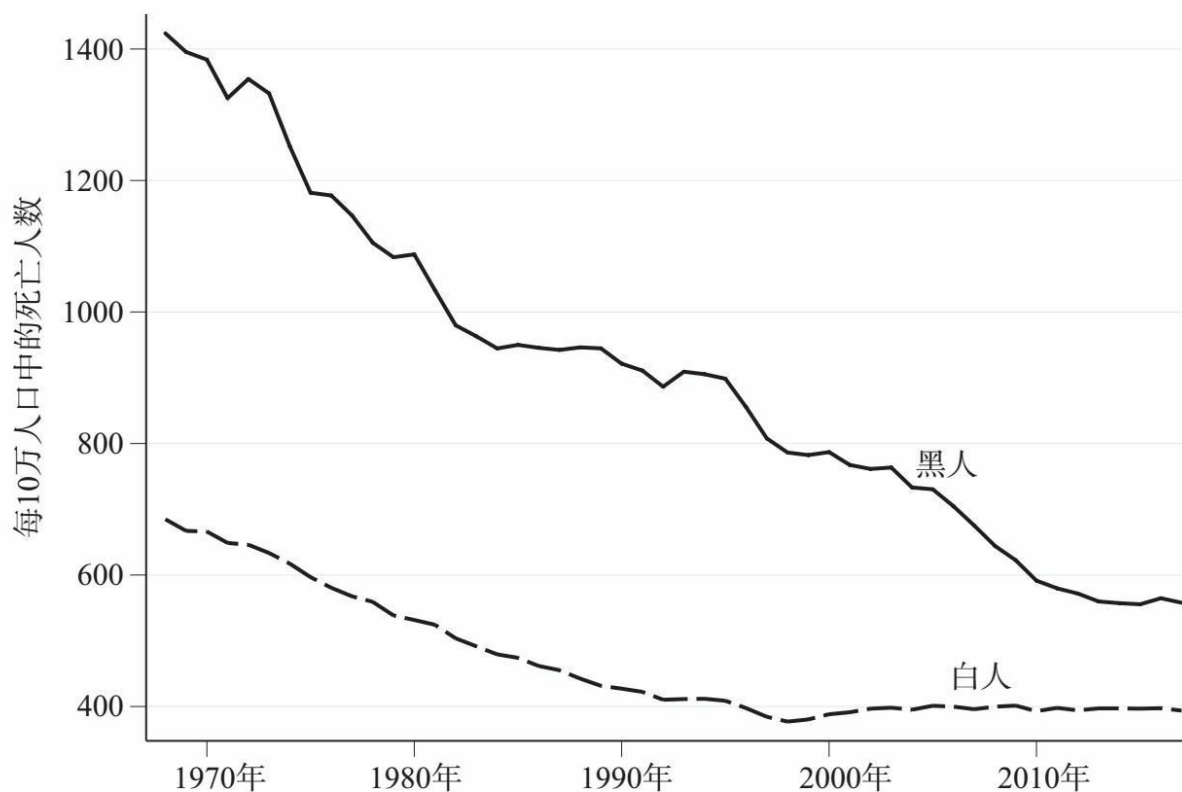


图5-1 1968—2017年45~54岁黑人和白人的死亡率

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心

虽然黑人和白人死亡率的差距不断缩小，但在不同时期，这种缩小的速度不同。20世纪60年代末，白人死亡率的下降趋势因吸烟而停滞，使这一差距迅速缩小。到20世纪80年代，则轮到黑人死亡率的下降趋势出现停滞。这一时期，黑人社区面临严重的艾滋病疫情。在后面的章节，我们还会讨论这部分内容。

从1990年起，黑人死亡率恢复下降势头，因此，当白人死亡率在20世纪90年代末停止下降后，二者的差距又迅速缩小。虽然黑人与白人死亡率差距缩小是一件值得庆幸的事，但如果这更多地源自黑人死亡率的下降增速，而不是因为白人死亡率的下降停滞，无疑将更令人欣喜。在图5-1的最右侧，黑人的中年死亡率也开始停止下降并掉头上升，我们随后也将对这一点再次进行讨论。

图5-1揭示了一个显而易见却非常重要的事实，那就是在图中反映的整个周期内，黑人的死亡率持续高于白人。总体而言，黑人的境况比白人更差。如果单纯比较死亡率的下降速度，黑人的速度快于白人，因此有人可能会根据这一点得出结论，认为黑人比白人“做得更好”，即使他们的绝对死亡概率更高。我们将始终尽最大的努力非常清楚地区分我们谈论的是死亡率水平还是死亡率的变化（进步）。根本而言，死亡率水平，而非其变化率，对人们来说才是最重要的。在死亡率上，白人依然占据明显优势。即使白人死亡率上升，白人和黑人死亡率之间的差异仍然十分明显：2017年，黑人死亡率仅仅比白人在40年前的死亡率略低。

我们完全可以理解，为什么在前面的漫画里B. D.会觉得奇怪，从所有衡量健康的指标（无论是变化率还是总体水平）来看，居然不是黑人的生活质量更差。一个令人沮丧的事实是，对生活某一方面权利的剥夺通常伴随着对其他方面权利的剥夺。不同群体之间的健康差距通常伴随着这些群体之间在社会、经济和教育水平方面的差距。在美国，黑人更可能生活在贫困之中，更不可能拥有学士学位，并一直遭受歧视。因此，在黑人全因死亡率下降之时，白人的死亡率却在上升，这一点确实既不寻常，又令人惊讶。

当今“绝望的死亡”流行病对黑人和白人的影响

21世纪初期，黑人死亡率下降的速度之所以快于白人，其主要原因是黑人没有遭受药物过量使用、自杀和酗酒流行病的侵害。

图5-2显示了1992—2017年，在45~54岁的白人（黑线）和黑人（灰线）中，出现的绝望的死亡数量。正如我们在第四章中看到的，是否拥有学士学位对死亡率有很大影响，因此我们将黑人和白人按照是否拥有学士学位进一步区分为两个队列。

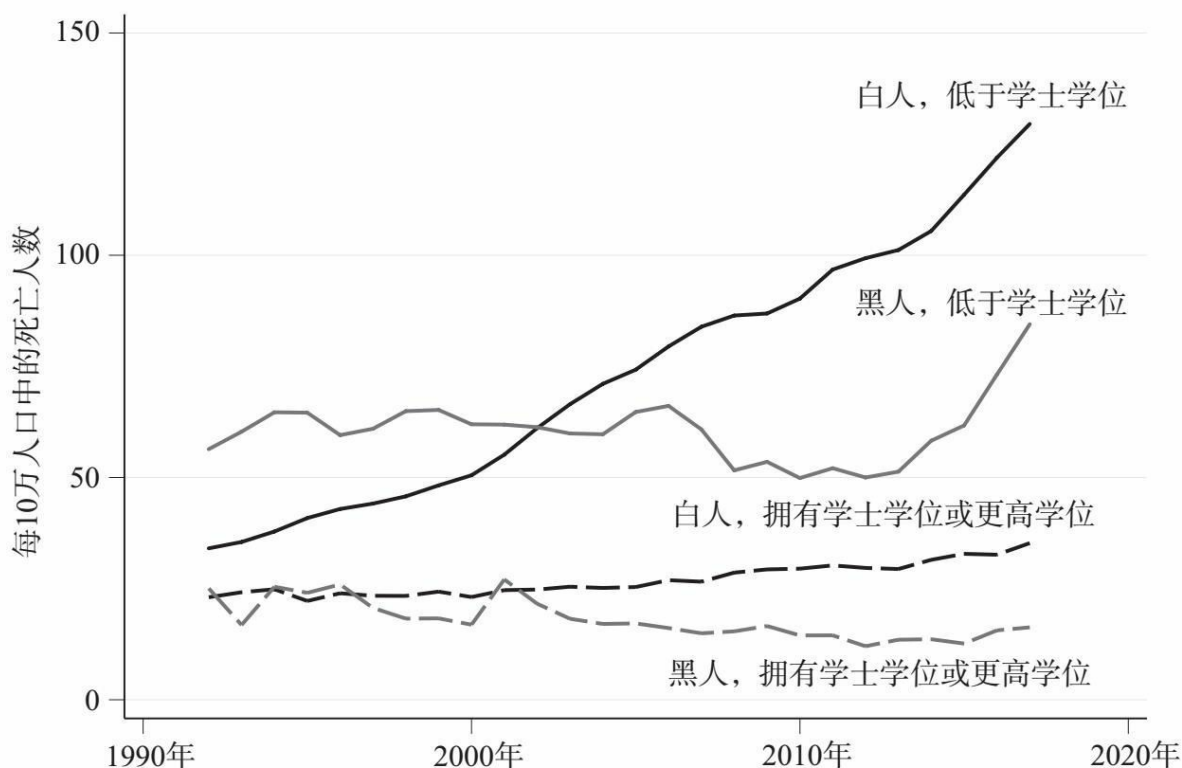


图5-2 1992—2017年，中年黑人和白人药物、酒精和自杀死亡率（按照拥有或没有学士学位划分）

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心，45~54岁年龄段（按年龄调整）

无论有没有学士学位，黑人中年的绝望死亡率在25年内均持平或下降，同期白人的死亡率则有所上升，特别是那些没有学士学位的白人。无论是黑人，还是白人，是否拥有学士学位对死亡率的影响均非常显著。

最近几年，黑人的死亡率也开始逐年上升，这是目前的阿片类药物泛滥与黑人社区早期的毒品泛滥共同作用的结果。正如我们将在第九章中探讨的，当前的药物过量使用流行病是由芬太尼引发的。芬太尼作为一种阿片类药物，比海洛因毒性更强，也更加危险。此前在黑人中流行的毒品使黑人社区拥有大量长期吸毒但社会功能稳定的瘾君子。然而，随着毒贩开始将芬太尼与海洛因和可卡因混合，这些长期吸毒的瘾君子

开始死亡。这些瘾君子并不知道，原本安全的剂量用在混合毒品上会变得致命。从黑人全因死亡率的低点（2014年）开始算起，涉及合成毒品（例如芬太尼）的死亡率上升是导致45~54岁黑人中年死亡率增加的原因。在这些增加的死亡案例中，大约一半涉及合成毒品与海洛因的混合使用，另一半涉及与可卡因的混合使用。此外，正如第二章所讨论的，心脏病死亡率之所以停止下降，也可能与药物致死有关。不过，在上述情况出现之前，现行的流行病仍然是白人间的流行病。

无论是在前些年黑人的死亡流行病中，还是在目前白人的死亡流行病中，与药物过量使用和酒精肝相关的死亡数字都相当高。但自杀死亡率在这两场流行病中不太一样，相对于白人美国人来说，非洲裔美国人自杀的可能性要小得多。黑人的中年自杀率在过去50年里变化不大，目前大约是白人自杀率的25%。这个比例并不是一成不变的，而是随年龄而变化，但黑人的自杀率大大低于白人是长期存在的现象。早在1897年，埃米尔·杜克海姆就在他有关自杀的基础性研究著作中提到过这一点。^[3]对于造成这种差异的原因，目前尚没有得到普遍认可的解释。乔治·辛普森在为杜克海姆著作的英译本写序时，曾总结了杜克海姆的观点，即“系统的压迫和相对贫困，迫使个体适应了我们每个人必然面对的苦难和悲剧”^[4]。他还指出另外一点，而这一点在今天仍然有意义，即黑人较低的自杀率表明，相对贫困本身并不是自杀的原因。

非洲裔美国人的绝望

我们认为，20世纪中叶后，内城区非洲裔美国人的遭遇预示了21世纪发生在白人身上的一切。著名社会学家威廉·朱利叶斯·威尔逊在他于1987年出版的《真正的穷人》一书中，讲述了更早的那个故事。

20世纪60年代末至70年代初，内城区的非洲裔美国人受雇于制造业和交通业等“旧经济”产业。随着战后国际竞争加剧，制造业向服务业转变，以及城市从制造业中心向行政管理 and 信息处理中心演变，非洲裔美

国人在他们取得最大进步的领域遭受了巨大打击。他们的故事中充斥着失业和社会解体。据威尔逊所述，生活在城市里的黑人受雇的主要领域“在面对一些变化时极为脆弱，如结构性经济变化，例如，从制造业转向服务业，劳动力市场日益分化为低工资部门和高工资部门，以及技术创新和制造业迁出中心城市”^[5]。面对这些变化，加之《公平住房法案》的通过，受教育程度更高和更成功的非洲裔美国人开始搬离内城区，留下越来越呈现一系列社会病态的社区，包括黑人家庭的逐渐解体，以及随之而来的犯罪和暴力。

妇女因缺乏可结婚（有工作的）伴侣而未婚先孕，然后非婚生子。正如迈克尔·杨更早预测的那样，社区逐渐失去最有才华和最成功的人，这些人纷纷搬离内城区。对于20世纪60年代的黑人来说，一系列民权法案的通过也推动出现这种现象。曾经的内城社区包括专业人员和体力劳动者，即同时拥有受教育程度较高和较低的人，但这些社区不但逐渐失去了成功和受教育程度较高的人，还逐渐失去有工作的人。这对社区，特别是对社区中的年轻人造成了负面影响。威尔逊将内城黑人社区面临的问题归因于“劳动力市场大范围的有害变化，以及由此产生的空间聚集和这些地区与较富裕黑人社区的隔离”^[6]。在谈到今天出现的类似现象时，经济学家拉格拉迈·拉詹曾指出，富有才华、受过良好教育的年轻人正不断向飞速成长和成功的高科技城镇聚集。^[7]

20世纪80年代，非洲裔美国人的内城社区经历了一场霹雳可卡因危机。霹雳可卡因的泛滥与目前阿片类药物的泛滥既有不同，也有相似之处。霹雳可卡因非常便宜，并且能够迅速带来快感，人们非常容易上瘾。由于那些瘾君子急需钱，以获得下一次快感，所以犯罪率不断上升。随着毒贩们为争夺街角的一席之地而争斗，年轻黑人的死亡率激增。尽管目前仍有人买卖霹雳可卡因，它仍然在为害一方，但到20世纪90年代中期，霹雳可卡因的流行热潮已基本消退。人们对其为何会消退仍存在争议，但下列原因起到了一定作用，即曾经迷恋霹雳可卡因的人逐渐变老，以及年青一代因为目睹它破坏了家庭成员和朋友的生活而对

其心生厌恶。近期的研究表明，霹雳可卡因依然阴魂未散，它永久性地增加了内城区的枪支数量。^[8]而且正如我们看到的那样，它曾经的泛滥也导致滥用芬太尼死亡率的上升。

某种流行病之所以泛滥，往往有深层次的原因，而不仅仅因为直接诱因。无论是20世纪80年代在美国内城区随处可以买到的霹雳可卡因，还是20世纪90年代中期后白人社区中越来越多的阿片类处方药物，一概如此。导致这两种情况出现的根源，是面向劳工阶层的工作永久性消失了，正如20世纪70年代美国北部城市中的黑人，以及更近期美国各地受教育程度较低的白人所经历的那样。随着经济全球化、技术革新、员工医疗成本不断上升，以及制造业向服务业转变，企业大量削减受教育程度较低的员工数量，首先受到冲击的是黑人，随后是受教育程度较低的白人。

在这两种流行病中，能够缓解心理或生理痛苦的药物以（相对）负担得起的价格摆在了那些渴望逃离的人群面前，似乎为他们提供了急需的避难所。在霹雳可卡因流行期间，内城区几乎没有任何合法的上升通道。同样，在阿片类药物危机中，轮到受教育程度较低的白人，他们中的许多人看不到光明的经济前景或者生活方面的光明前景，于是他们正成为药物、酒精和自杀的牺牲品。当然，我们也不应该夸大这些相似之处，特别是在比较曾经的黑人和今天的白人时。绝望的死亡中包括自杀，而自杀率在不同种族中存在显著差异。

人们普遍认为，非洲裔美国人在20世纪70年代和80年代的不幸遭遇源于黑人文化的失败。哈佛大学社会学教授丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉从1977年至2001年一直是代表纽约州的民主党参议员，他还曾担任约翰逊和尼克松政府的顾问。1965年，他发表了一篇著名的报告——《黑人家庭》^[9]。在报告中，他认为非洲裔美国人社区的核心问题是缺失父亲的家庭，并将问题的根源追溯到奴隶制。政治学家查尔斯·默里也在《失去的基础》一书中提出，这种社会病的根源并非缺乏机会。他还提出一个观点，即那些旨在对抗贫困的福利政策正在产生破坏作用，并助

长懒汉行为。默里在其新书《走向分裂》中，将当前受教育程度较低的白人群体的许多问题归因于自身的道德沦丧，尤其是勤奋精神的丧失，即人们不再对谋生或养家糊口感兴趣。^[10]

在第十一章中，我们将对劳动力市场进行研究，并将证明默里的文章无法解释最近在受教育程度较低的白人群体身上发生的一切。如果人们退出劳动力市场，那么工资应该上涨，但是在20世纪后期到21世纪，工资水平和就业人口数量同时下降。这清楚地表明，问题的根源是工作需求下降，而不是供给下降。对于较早发生在黑人身上的故事，我们支持威尔逊的观点，即“有关贫困阶层生活和行为的保守论断不够有力，因为它缺乏直接证据，并且它们似乎互为因果。换言之，它们通过对贫困阶层行为的解释推导其文化价值，然后又以这些价值解释贫困阶层的行为”^[11]。

^[1] Gary Trudeau, 2017, *Doonesbury*, *Washington Post*, March 26.

^[2] 死亡率是所有白人（包括西班牙裔白人）和所有黑人（包括西班牙裔黑人）的死亡率。1968年之前，死亡证明将死者归类为“白人”和“其他种族”，因此我们将曲线的起止点限制在1968年和2017年。

^[3] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie*, Germer Baillière.

^[4] George Simpson, introduction to *Suicide, a study in sociology*, by Emile Durkheim, trans. John A. Spaulding and George Simpson, ed. George Simpson, Free Press, 1951, loc. 367 of 7289, Kindle.

^[5] William Julius Wilson, 1987, *The truly disadvantaged: The inner city, the underclass, and public policy*, University of Chicago Press, 39.

^[6] Wilson, 254.

^[7] Raghuram Rajan, 2019, *The third pillar: How markets and the state leave the community behind*, Penguin.

^[8] William N. Evans, Craig Garthwaite, and Timothy J. Moore, 2018, “Guns and violence: The enduring impact of crack cocaine markets on young black males,” NBER Working Paper 24819, July.

^[9] Daniel Patrick Moynihan, 1965, *The negro family: The case for national action*, US Department of Labor.

^[10] Charles Murray, 1984, *Losing ground: American social policy 1950–1980*, Basic Books;

Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white America, 1960–2010*, Crown.

[\[11\]](#) Wilson, *Truly disadvantaged*, 14.

第六章

生者的健康状况

列夫·托尔斯泰在《安娜·卡列尼娜》一书中曾写下一句名言：幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。我们相当怀疑这句话是否真实，但它确实适用于死亡和疾病——人不是还活着，就是已经死去，但如果他们生病，则有千万种形式。各种各样的疾病会损害人们享受生活的能力。用经济学家兼哲学家阿玛蒂亚·森的话来说，它降低了人类的能力。^[1]我们在本章中探讨了几种衡量健康状况的指标，我们将看到，所有这些指标都表明，人到中年后，健康状况会越来越差，正如死亡人数开始增加一样。中年人不仅死亡率更高，他们的生活质量也在不断下降。在绝望的死亡中，疾病无疑是绝望的一部分。

当然，疾病和死亡并非不可分割。尽管面临死亡风险的人（例如，酗酒者或癌症患者）在死前确实健康状况不佳，但人口的健康问题（有时被称为非致命健康问题）与死亡率之间没有必然联系。如果死去的都是最虚弱的人，那么更高的死亡率甚至可以提高活下来的人口的平均健康水平。一种新的治疗方法可以挽救许多人的生命，但活下来的许多人会身患慢性却非致命的疾病。抗逆转录病毒疗法对于艾滋病的治疗就是一个例子。

本章着眼于活着的人的健康状况。这些数字并不漂亮，尤其是对受教育程度较低的人来说更是如此。一方面，中年白人的死亡率不断上升。另一方面，那些活下来的人的健康指标也越来越差。认为自己的健康状况很好或非常好的人越来越少，越来越多的人正在经历疼痛、严重的精神抑郁，或者无法应对日常生活。人们报告说，他们的健康状况使

他们很难正常工作。无法工作会减少收入，从而导致其他方面的损失和困难，更不用说工作本身就是许多人满足感和意义的源泉。不能花时间和朋友相聚，不能出去吃饭，不能去看球赛，甚至连出门逛逛都不能，这些都让生活变得枯燥乏味。正如死亡一样，健康状况恶化似乎也专门找上了那些处于工作阶段并且受教育程度较低的人。

衡量生者的健康状况

世界卫生组织对健康的定义是：“健康不仅为疾病或羸弱之消除，而系体格、精神与社会之完全健康状态。”^[2]从这一广义角度来看，有许多指标值得关注，既有积极的方面，如身心强健的指标，也有消极的方面，如疾病的指标。与死亡率（衡量死亡的指标）相对，对于“活着但健康状况欠佳”的衡量指标有一个专门的术语，即“发病率”。健康状况欠佳有很多种状态，每种状态都有各自的指标。有些是在年度体检时进行测量的。血液和尿液样本可以测出胆固醇、糖尿病、心脏功能、肾脏功能和肝脏功能的指标。医生或其他专业人员也会测量四大“生命体征”——血压、脉搏、体温和呼吸频率。近年来，医生询问疼痛状况（有时被称为第五生命体征）已成为一种普遍现象，我们在后文将详细讨论这个话题。

还有一些健康指标，即便在没有专业人士帮助的情况下，人们也能轻易知道：是否超重；是否吸烟和饮酒，以及吸烟和饮酒的量；身体和情绪上的总体感觉；能控制哪些行为，不能控制哪些行为，包括能否工作；是偶尔还是持续感到疼痛，如果是，疼痛情况有多严重。一个优秀的医生还会询问你的心理健康状况以及你的社交和情感生活。失去工作、朋友或配偶会带来强烈的情感痛苦。优秀的医生知道，人们即便在没有受伤的情况下，也经常会感到疼痛。我们不能简单地认为这种疼痛源自臆想，而且情感和身体的疼痛之间并没有一条明确的界限。

试图提出全面衡量健康状况的单一指标，如指出某人的健康率是

73%，没有太大意义。与生死这一简单的非黑即白的区别不同，健康和发病率有太多的维度，因而无法确定毫无争议的单一指标。有些指标不可避免地比其他指标更“软”，例如，与血压或脉搏这样的生命体征相比，对总体健康状况或生活状况的感受显然是更软性的指标。对健康状况的评估往往只能依赖自述，而对生活状况或疼痛状况的评估往往基于人们的自我感受，而不是医学专业人士的评估。没有专家能诊断你的生活如何，或者你是否饱受疼痛折磨。忽视人们的感受是一个错误，可惜医学界（和经济学界）自诞生之日起就一直在犯这种错误。

如果有人死亡，这个死亡案例以及所有细节都必须记录在官方的死亡证明上。正是从这些死亡证明中，我们得到了在前几章讨论的有关的死亡率信息。在全球各个富裕国家，此类死亡统计记录是标准化的。但是，如果你去医院体检或者看病，其结果并不会被记录并汇总。例如，我们并没有关于肥胖、高血压或高血脂的全国记录。如果通过医疗保险体系接受治疗，病人的医疗记录会被集中存储，但这些记录缺少关于患者个人的信息，因此，尽管记录能够告诉我们很多关于病情、治疗和费用的信息，但对被治疗者个人信息的记录却非常有限。一些斯堪的纳维亚国家的政府会提供完善的医疗服务，所有的就诊信息都会被记录，而且这些数据至少在原则上可以与其他个人数据联系起来，例如，他们的教育、婚姻、收入和纳税状况等方面的信息。

在美国，我们依赖对家庭或个人进行的抽样调查。这些调查主要由美国疾病控制与预防中心负责，但有些私人机构也会开展调查，其中最大的一个是行为风险因素监测系统^[3]（BRFSS），这是一项在美国疾病控制与预防中心的协调下，由各州进行的电话调查，要求人们报告与健康有关的信息。BRFSS被戏谑地称为“burr-fuss”（噗——瞎操心），每年调研大约40万成年人的相关信息，要求他们对自己的健康状况进行评估，报告疼痛等情况，并报告影响健康的行为，即风险因素，如吸烟、饮酒、身高和体重以及运动情况。

我们还参考了NHIS的数据，^[4]该调查每年访问约3.5万个家庭，深

入访谈家庭中的一名成年人，并收集所有其他家庭成员的信息。该调查还询问人们与医疗系统的接触情况，例如，是否有医疗专业人员告知他们患有癌症、高血压或心脏病。这些报告非常有用，但它们的数字不仅取决于疾病的流程度，还取决于人们接受诊疗的程度以及诊所在进行诊断时的积极性。例如，近年来甲状腺癌的诊断率有了很大提升，但该病的死亡率却没有变化，这表明实际发病率的增长远远低于检出率的增长幅度。许多诊断测试对服务提供者而言利润丰厚，因而肯定存在过度测试（以及随之而来的过度治疗）的情况。如果不同地区的过度测试情况不尽相同，那么区域或国家模式将被扭曲。

因为BRFSS和NHIS开展的是全国性调查，并且每年进行，所以我们可以对它们多年的数据进行比较，并寻找健康和健康性行为逐渐改善或逐渐恶化的迹象。BRFSS或NHIS开展的大规模的调查成本很高，而且依赖受访者对自己健康情况的自我报告，而不是体检和实验室测试结果，后者通常会被规模较小的调查采用，并在专门设计的移动中心进行。^[5]例如，这些小型调查会采集血样，并由专业医疗人员测量被调查者的身高、体重和血压，而不是依赖受访者的自我报告。许多人会误报自己的身高和体重，这并不奇怪，因为许多人在50岁以后会变矮，但他们会记住并报告自己年轻时的身高，完全沉浸于往昔美好的日子，男性尤其如此。与此相对应的是，女性往往会低估自己的体重。^[6]我们很难因为人们把自己想象得比实际更好一点而批评他们，尽管出于科学目的，了解真相是件好事。专业医学人士经常调低老年男性报告的身高数值，当他们的报告十分准确时，医生会十分惊讶。包含体检的调查不仅可以收集人们无法自行了解的健康信息，而且可以对来自规模更大、成本更低、侵入性更小的访谈性调查的信息加以交叉验证。

生者的状态：人们如何评价自身健康

有关健康状况最简单的问题是让人们对自己的健康状况按照5档打

分，即优秀、很好、良好、一般或较差。这样的问题很容易被认为不严谨。也许不同的人说“优秀”或“很好”时表达的是不同的意思，也许有些人天生坚强，在会压垮其他人的情况下仍然感觉良好。对这个问题的回答无疑还会受到个人和社会对健康期望的影响，例如，在贫困国家中，最穷的那部分人常常比富人更多地表示自己非常健康，因为他们不能说自己的健康状况太差，那会让他们丢了工作。^[7]我的健康状况“良好”吗？相对于什么而言呢？尽管如此，对这个问题的回答往往与其他指标一致，包括客观可验证的指标，而且，也许令人惊讶的是，它们收集的健康相关信息超过了医生从全面体检中收集的信息。^[8]这些报告包含真实的信息，虽然在可能的情况下最好对此加以核实，但在无法核实的情况下，它们仍能够给我们提供一些帮助。

图6-1显示了从BRFSS中摘录的非西班牙裔白人报告其健康状况为“一般”或“较差”（我们将这两类统称为“不良”健康状况）的比例。每条线都记录了特定年份中25~75岁的人口的自我报告数据。鉴于受教育程度对于绝望的死亡率的重要影响，我们仍然按照人们的不同受教育程度分别计算，左图和右图显示了两个群体，即只拥有低于学士学位的群体和拥有学士学位及更高学位的群体，在1993年、2007年和2017年对其健康状况的自我报告。两图的纵轴均为表示健康状况“一般”或“较差”的受访者占受访者总人数的比例。

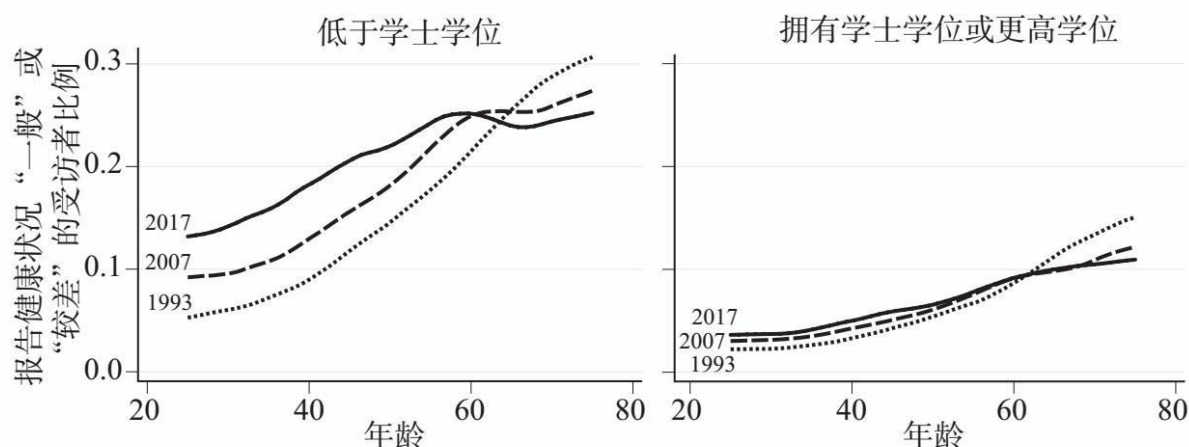


图6-1 1993—2017年非西班牙裔白人报告健康状况“一般”或“较差”的比例

资料来源：作者计算使用的数据来自BRFSS

对于受教育程度不同的两个群体来说，不良健康状况的报告率均随年龄增长而提升。随着年龄的增长，人们更有可能面临疼痛和慢性疾病等妨碍健康的状况。事实上，如果不良健康状况的报告率没有随着年龄的增长而提升，我们会拒绝将自我报告作为一种有用的健康衡量指标。即便如此，这种增长的趋势也告诉我们，人们并不是简单地通过与其他同龄人进行比较，以判断自己的健康状况。如果是那样，这些线条将是平缓的，因为平均而言，人们与同龄人的健康状况十分类似。

不同教育程度的人口报告不良健康状况的比例明显不同。例如，1993年，在40岁的受访者中，没有学士学位者与拥有学士学位者（分别占总数的8%和3%）相比，前者报告健康状况不佳的可能性比后者高了近3倍。不过，图6-1揭示的最惊人的一点是没有学士学位人口的曲线随时间推移而变化的情况（我们也有其他年份的研究结果，但为了方便阅读，我们并没有将这些结果纳入图6-1）。随着时间的推移，没有学士学位人口中较年轻的那批人——左图中从25岁到50岁或55岁左右的人——健康状况不断恶化。这一群体在40岁时报告健康状况不佳的百分比在1993—2017年翻了一番（从8%增至16%）。在那些拥有学士学位的人口中，报告健康状况不佳的人数也略有增加，但是增加的幅度与受教育程度较低的人口相比不值一提，这一点与绝望的死亡率的变化趋势是一致的。

在同一时期，60岁或以上的老年白人则报告了更好的健康状况，其中报告健康状况是“一般”或“较差”的人越来越少。到2017年，在没有学士学位的人口中，60岁以上的成年人报告健康状况较好的比例甚至高于50多岁的人口。之所以出现这个令人费解的结果，是因为图6-1中的数字包含不同的出生队列。在那些没有学士学位的人中，晚出生的队列在各个年龄段都报告了比之前出生队列更糟糕的健康状况，因而导致这一异常结果。

鉴于在不同年份的调查中，报告健康状况不佳的人的比例增加只发生在没有学士学位的口中，因而驳斥了一个说法，即造成变化的原因单纯是不同出生队列的人评估健康状况的方式发生了变化，例如，较晚出生的队列对病痛或慢性疾病更为敏感，因而导致他们报告的健康状况更差。如果这是真的，我们应该可以在那些拥有学士学位的口中看到同样的变化。而且同样并非偶然的是，那些没有学士学位的口中，不同年龄的健康状况变化与我们在第二章中讨论的死亡率变化模式相吻合，即老年群体的情况有所改善，而中年群体的情况日趋恶化。同样，正如绝望的死亡率一样，健康状况不佳的报告率至少早在20世纪90年代初就已开始上涨，并且在2008年金融危机之前继续缓慢增长。显然，死亡率的变化模式同样适用于发病率的变化。换言之，一方面，越来越多的中年白人正在走向死亡；另一方面，那些幸存的人报告说，他们的健康状况更差了。^[9]

生者的状态：其他指标

如图6-1所示，受教育程度较低的中年白人报告健康状况不佳的数量逐渐增加，这一点也可以得到其他健康指标的佐证。虽然不同统计图的形式各不相同，但中年白人，尤其是那些没有学士学位的中年白人，正身陷困境。这个不容争辩的事实体现在许多方面。一个特别重要的例子是心理健康，我们在此用凯斯勒心理困扰量表进行衡量。自1997年以来，NHIS的受访者均会被问到6个问题，描述他们在过去一个月的感受，统计人员会根据他们经历每种感受的频率综合打分。当得分超过一个临界值时，受访者将被归类为经历严重的精神痛苦。这些问题涵盖受访者感到悲伤、紧张、不安、无望、一文不值，以及“难以做任何事”的频率，所有这些感受都可能导致绝望。图6-2显示了1997—2017年，25~75岁的受访者感到精神痛苦的比例。同样，左图和右图显示了没有学士学位和拥有学士学位的受访者的情况。纵轴为根据凯斯勒心理困扰

量表被归为经受严重精神痛苦的受访者比例。

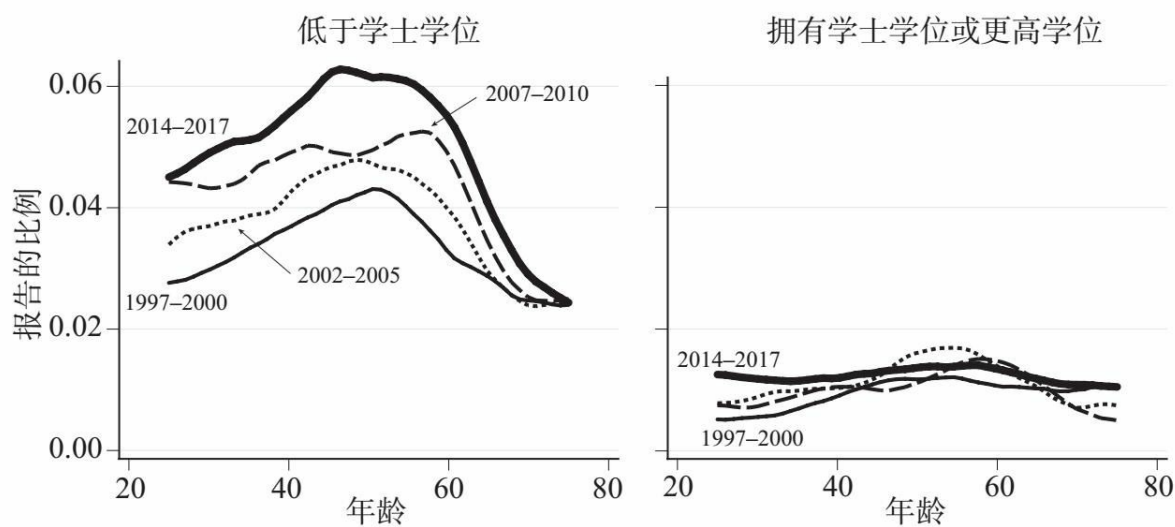


图6-2 非西班牙裔白人经受严重精神痛苦的情况（按照教育程度划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自NHIS

对那些没有学士学位的人来说，中年阶段经受严重精神痛苦的风险最高，且在40~60岁达到顶峰。在这个年龄段，工作、抚养孩子和照顾年迈父母的压力无疑十分巨大。20世纪90年代末，严重的精神痛苦在年轻人和老年人中并不常见，尽管在过去20年中，经受精神痛苦的年轻人口的比例和中年人口一样也出现增长。同样，这种不断上升的趋势缓慢而稳定，并且上升的速度在经济大衰退期间并未加快。在50岁左右且没有学士学位的白人中，经受严重精神痛苦的比例从1997—2000年的4%上升到2014—2017年的6%。

同样，正如绝望的死亡率一样，在图6-2的右图，我们将看到拥有学士学位人口的情况非常不同。在这一群体中，中年人经受严重精神痛苦的风险也是所有成年人群体中最高的，但该风险仅为那些没有学士学位的人口的25%。在拥有学士学位的年轻人中，经受严重精神痛苦的比例也有所增加，但与没有学士学位的同龄人相比，增加的幅度微不足道。

还有其他指标表明，受教育程度较低人口的健康状况正在恶化。在第七章中，我们将证明，正在经受疼痛的情况也呈现同样的状态，而疼痛在本书中扮演着一个尤为重要的角色。除此之外，中年白人也会在完成日常活动方面遭遇困难。对这一点，健康调查是通过“在日常生活中的重要活动上面临困难”这一问题进行衡量的。自1997年以来，NHIS的调查一直包括相关问题，询问受访的成年人完成下列活动的困难程度，包括步行0.25英里（约三个街区）、爬10级台阶、站或坐两个小时、出门购物或看电影、在家放松，以及和朋友交往。在没有学士学位的工作年龄白人（65~74岁）中，越来越多的人在所有上述活动中都遇到不止一个困难，而这种情况在有学士学位的白人和老年人（65~74岁）中均没有出现。近20年来，25~54岁、没有学士学位的白人人口，对外出购物或看电影，还有在家放松方面感到困难的比率增加了50%，而对与朋友交往方面感到困难的比率几乎翻了一番。无法与朋友交往不仅会剥夺个人享受生活中的乐趣，还会使人面临更大的自杀危险。

肥胖率的上升可能是造成这种局面的一个原因。过高的体重会使人们更难参与日常生活中的活动，特别是当人们不再年轻时。肥胖通常通过体重指数（BMI）衡量。BMI是用体重（千克）除以身高（米）的平方得出的数字。如果你的BMI在30以上，你就属于肥胖群体。如果你的BMI低于18.5，你就是体重过轻。然而，美国肥胖人口的增加并不能印证这些健康指标的恶化。原因很简单，我们在所有BMI水平的人口都看到了类似的健康恶化，无论是体重过轻、体重正常，还是体重超标或肥胖人口。中年美国人并不仅仅是因为越来越胖而更不健康。

一个没有恶化的指标是吸烟人口的比例。在25~64岁的非西班牙裔白人（65~74岁）中，吸烟率持续下降，尽管没有学士学位人口的吸烟率仍然相对更高。1993—2017年，吸烟率不断上升的唯一群体是45~54岁且没有学士学位的女性，并且这个队列中吸烟率的增长幅度也很小，只有两三个百分点。我们还有一个令人惊讶的发现，即总体而言，没有学士学位人口的吸烟率正在下降，但药物、酒精和自杀的死亡率却在上升。我们两人中的一个以前也吸烟，感觉香烟对人的抚慰作用和酒精差不多，但没有

烟酒结合的作用明显。同样值得注意的是，美国人的吸烟率比其他许多富裕国家低得多。

工作能力

疾病会让生活变得一团糟，而且它还会干扰其他活动，无论是有直接价值的活动，如与朋友交往，还是不仅有价值，而且十分重要的活动，如工作。请注意，报告不能够工作与报告失业不是一回事，失业率会随经济状况变化而起伏不定。相比之下，至少从20世纪90年代初开始，工作年龄段的白人报告无能力工作的比例就已经开始不断上升。正如图6-1和图6-2所展示的对于身心健康状况的自我报告，这个数字在不同受教育程度的群体中也存在巨大差异。在45~54岁的人口（传统上收入最高的年龄段），没有学士学位的白人报告不能工作的比例从1993年的4%上升到2017年的13%，而拥有学士学位的白人的报告比例则自始至终都很低，只有1%~2%。

一些不能工作的人有资格享受州社会保障残疾保险（SSDI）福利。这一资格取决于该人缴纳社会保险的年限、残疾的性质，以及该人是否有能力从事不受其残疾影响的工作。我们之所以在此讨论这一点，是因为有人担心，残疾保障制度可能会诱使人们报告他们无能力工作，从而逃避工作，并寄生于其他人的劳动。^[10]本章中某些指标的真实性无疑可能被这种扭曲的事实破坏。如果一个人实际上没有残疾，但设法申领了残疾保险金，那么当调查员询问他时，他肯定会明智地回答，他领取残疾保险金是因为没能力工作。

我们很难确定这些报告到底有没有因残疾保障体系的存在而扭曲，但是我们怀疑扭曲的程度并不大^[11]。正如我们在本章看到的，健康状况指标的恶化在诸多指标上太过一致，同时我们在第七章中还会再次看到，与疼痛相关的指标也是如此。此外，在那些没有资格享受社会保障残疾保险福利的人口中，即那些没有足够工作年限申请保险的人口中，

报告无能力工作的人数也越来越多。最重要的一点是，各种疾病的发病率激增与死亡大流行之间存在高度的一致性。也许人们假装生病是为了申领福利金，但他们正在走向死亡的事实无疑证明了真实的悲剧正在发生。

小结

我们已经讲述一个疾病与死亡交织在一起的故事。一定有什么因素，使生活变得更糟，特别是对于受教育程度较低的白人来说，更是如此。人们让生活有价值的一些关键能力正在被破坏，包括工作能力和与他人一起享受生活的能力。人们面临的精神痛苦不断加剧。当然，经历这种生活质量恶化的人远远多于死亡的人——这种恶化无疑是死亡的大背景。在第七章中，我们将讨论另一种疾病造成的疼痛，有证据显示它与社会分裂与绝望的死亡密不可分。

[1] Amartya K. Sen, 1985, *Commodities and capabilities*, Elsevier.

[2] World Health Organization, n.d., “Constitution,” accessed October 15, 2019, <https://www.who.int/about/who-we-are/constitution>.

[3] Centers for Disease Control and Prevention, 2019, “Behavioral Risk Factor Surveillance System,” last reviewed August 27, <https://www.cdc.gov/brfss/index.html>.

[4] National Center for Health Statistics, 2019, “National Health Interview Survey,” last reviewed August 22, <https://www.cdc.gov/nchs/nhis/index.htm>.

[5] BRFSS（电话调查）的样本量比NHIS（上门进行家庭访谈）多了一个数量级，而NHIS的样本量又比美国国家健康与营养检查调查多了一个数量级。美国国家健康与营养检查调查每年通过访谈、体检和实验室检测对5000人进行调查并搜集数据。美国有关国家健康和营养检查调查的信息，参见National Center for Health Statistics, 2019, “National Health and Nutrition Examination Survey,” last reviewed September 17, <https://www.cdc.gov/nchs/nhanes/index.htm>.

[6] Majid Ezzati, Hilarie Martin, Suzanne Skjold, Stephen Vander Hoorn, and Christopher J. L. Murray, 2006, “Trends in national and state level obesity in the USA after correction for self-report bias: Analysis of health surveys,” *Journal of the Royal Society of Medicine*, 99, 250–57, <https://doi.org/10.1177/014107680609900517>; Duncan Thomas and Elizabeth Frankenberg, 2002, “The

measurement and interpretation of health in social surveys,” in *Summary measures of population health: Concepts, ethics, measurement and applications*, World Health Organization, 387–420.

[7] Amartya K. Sen, 2002, “Health: Perception versus observation: Self reported morbidity has severe limitations and can be extremely misleading,” *British Medical Journal*, 324, 860–61.

[8] Ellen L. Idler and Yael Benyamini, 1997, “Self- rated health and mortality: A review of twenty- seven community studies,” *Journal of Health and Social Behavior*, 38(1), 21–37.

[9] 为了交叉检查结果不受BRFSS的某些特殊性影响，我们使用了另一项大型全国性调查NHIS来复制图6—1中的结果，并得到一致的结果。

[10] Nicholas Eberstadt, 2016, *Men without work: America’s invisible crisis*, Templeton.

[11] Jeffrey B. Liebman, 2015, “Understanding the increase in disability insurance benefit receipt in the United States,” *Journal of Economic Perspectives*, 29(2), 123–50.

第七章

疼痛之苦与疼痛之谜

适逢此世，天国降临。

欢如夏花，惊鸿一现。

幸福苦短，去日无多。

唯余苦痛，肆虐纠缠。

——玛雅·安杰卢

在我们的叙事中，疼痛（或痛苦）占据着特殊的一席之地。社会和社区困境、劳动力市场、政治和企业利益等方面都围绕它发生碰撞，同时它也是一个渠道，所有因素都通过它影响绝望的死亡。

在我们寻找死亡背后的故事时，疼痛在迥异的背景下不断出现。疼痛是导致自杀的一个重要因素，自杀的人相信，他们无法承受之痛永远不会出现转机。对疼痛的治疗是阿片类药物流行的根源。大脑中天然的阿片肽系统控制着快感和疼痛的缓解。人们用“疼痛”和“伤害”等词描述遭受的“社会痛苦”，包括拒绝、排斥或丧失带来的痛苦。有证据表明，社会痛苦会启动一些神经过程，这些过程同样可以让身体发出疼痛的信号，就像脚趾踢到硬物或者手指被划破或者关节疼痛给人的感觉一样。止痛药泰诺既可以缓解身体疼痛，也可以缓解社会痛苦。今天，有更多美国人报告他们正在遭受疼痛之苦，特别是那些受教育程度较低的美国人。^[1]

上述关联与我们认同的说法一致，即受教育程度较低的美国人之所

以更多地感受到疼痛，其根源可以追溯到他们的社会生活和经济生活缓慢解体。与此同时，这种疼痛（或痛苦）又成为生活解体与自杀以及药物和酒精成瘾现象之间的联系。无疑，绝望的死亡之旅常常伴随着疼痛。

美国之痛

每年都有越来越多的美国人说他们正处于疼痛之中，这在那些没有学士学位的中年人中表显得最明显。阿尔贝特·施韦泽曾经写道，疼痛（或痛苦）“是人类最可怕的主宰，甚至比死亡本身还可怕”。千千万万美国人的生活因疼痛而受限：有些人不能工作，有些人不能以他们希望的方式与朋友或所爱的人共度时光，有些人不能睡觉，有些人不能进行一些日常生活所必需的活动。疼痛会破坏食欲，诱发疲劳，并抑制愈合。在极端情况下，它还会侵蚀人活着的欲望。

衰老，即使正常的衰老，也会伴随着更多的疼痛。关节炎是造成疼痛最常见的原因，但并不是唯一的原因。在今天的美国，中年疼痛现象的增长如此之快，以至于我们正面临一个不同寻常的局面，即中年人中报告他们正在经历疼痛的比例事实上已经超过老年人群体。人们正在遭受多种原因导致的疼痛，或者遭受原因不明的疼痛。根据美国国家科学院、工程院和医学院的统计，超过一亿美国人患有慢性疼痛，即按照定义至少持续了三个月的疼痛。^[2]这种慢性疼痛中的一大部分似乎不是由于某种损伤或者可以通过治疗消除的病症。许多专业医疗人员现在已经把慢性疼痛本身当作一种疾病来治疗，虽然它仍然是一种人们所知甚少，并且缺乏有效治疗手段的疾病。在很长一段时间内，人们曾认为疼痛是大脑应对机体损伤的一个信号，但这种认识现在已经被摒弃，取而代之的是一个共识，即大脑参与了所有疼痛的发生过程，同时社会性痛苦或共情性压力也能像生理损伤一样导致疼痛。^[3]有关疼痛的一个非常有用的定义是，疼痛就是“经历者说它是什么它就是什么，说它存在

它就存在”^[4]。病人，而非医生或科学家，是唯一的权威。

疼痛的普遍程度因职业而异，从事体力劳动的人比坐在办公桌或电脑屏幕前工作的人更容易受伤或经历疼痛。他们随着年纪增大也更容易出现疼痛的症状，身体损耗得更快。^[5]由于这一点和其他原因，在受教育程度较低的人口中，疼痛更为常见，并且随着年龄增长而增加的比例更高。事实上，“劳动”这个词经常是“痛苦”的同义词，例如在《圣经·创世记》中，因为偷吃禁果，夏娃和所有女性必须经受分娩之痛，亚当及后世人类也被惩罚以辛苦劳作为生。“疼痛”（或痛苦）（pain）和“惩罚”（penalty）源自同一个拉丁词根。

疼痛（或痛苦）和工作互为因果关系。正遭受疼痛折磨的人可能因为无法工作而提出残疾保险申请，有些人会怀疑这些申请是否合理，因为人们对疼痛的真实性各执一词，所以此类申请长期以来在法律、政治和学术上都存在很大争议。人们有测量体温或血压的仪器，但没有任何仪器能够测量疼痛的等级，并且自带刻度，表明疼痛已经让人丧失能力。我们可以设想发明一种“疼痛测量仪”，带有可植入人体的传感器，并且在人的前额挂一个刻度盘，就可以对疼痛情况做出准确评估，这样肯定会大有帮助。事实上，疼痛的定义，即“经历者说它是什么，它就是什么”，给残疾福利政策带来了明显的麻烦。

疼痛症状治疗行业的公司，例如，生产止痛药的制药公司，有自己的既定目标，并且这些目标并不总是符合那些正在经受疼痛折磨的人的最大利益。制药公司通过销售止痛药物已经赚了数十亿美元，然而随着止痛药处方数量的上升，疼痛症的报告反而有所增加。它们只想推销自己的产品，并游说政府，以尽可能地让它们的推销更加容易。企业的行为，以及应如何监管这些行为，以使其符合公众利益，这些也是有关疼痛的故事中不可分割的一部分。

有关疼痛的事实

盖洛普公司定期收集美国人的大量数据。它会问受访者在前一天是否经历了长时间的身体疼痛。我们将美国划分为一个个小区块来研究疼痛状况的分布，一个区块代表人口数量足够多的一个县，或者代表相邻几个人口较少的县的集合。美国有超过3000个县，其中一些主要是山地和森林，因此通过合并，我们得出大约1000个小区块，每个区块至少有10万人口。图7-1显示了2008—2017年美国25~64岁非西班牙裔白人的平均疼痛状况分布，区块的颜色越深，表明报告疼痛症状的人口比例越高。^[6]

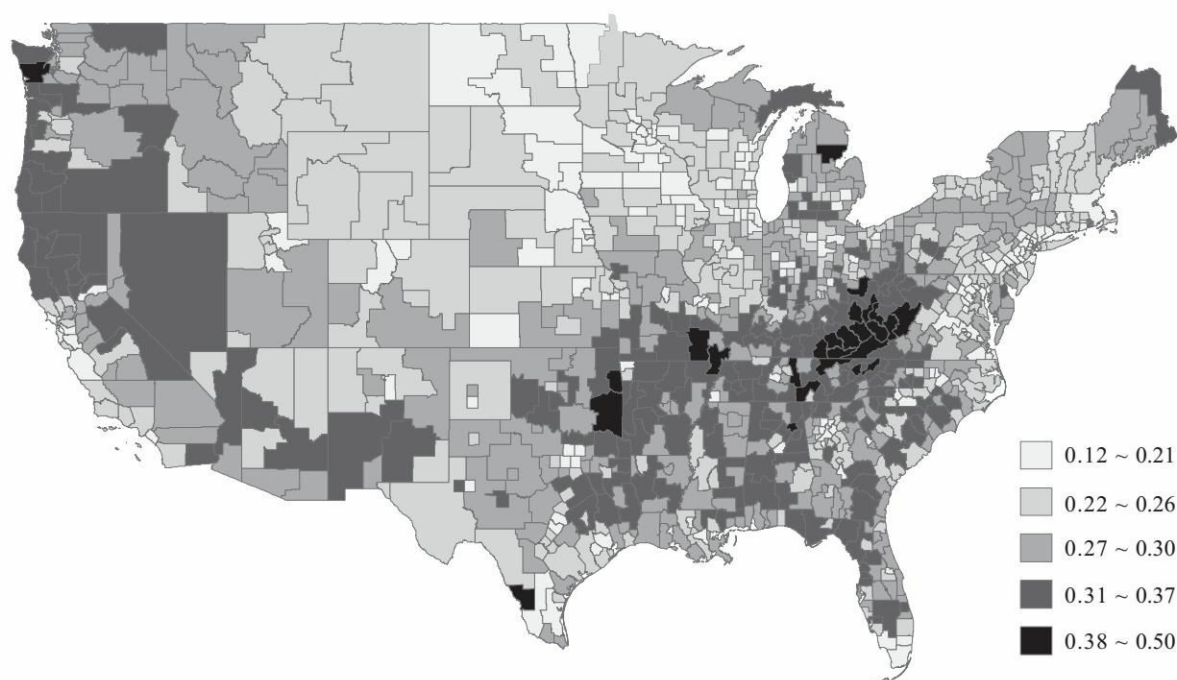


图7-1 2008—2017年美国25~64岁非西班牙裔白人疼痛地图

资料来源：作者计算使用的数据来自盖洛普追踪民调

在1000个小区块中，报告前一天经历疼痛的人口比例（来自盖洛普的数据）与自杀率以及更广泛的绝望的死亡率存在极大的相关性。图7-1中揭示的一个关键信息是疼痛症状在美国范围内的分布。可以看出，西部、阿巴拉契亚地区、南部、缅因州和密歇根州北部的情况很糟糕，而在中北部平原地区以及东北部的95号州际公路/美国国铁走廊和加州

的湾区，报告疼痛症状的比例要低得多。又一次，受教育程度较高的地区报告疼痛症状的人口比例更低。在失业率更高、贫困程度更高的地区，报告疼痛症状的人口比例更高。^[7]在2016年总统大选中，唐纳德·特朗普在不同地区中获得的选票数量也与报告疼痛的人口比例密切相关。

图7-2使用同样的数据绘制了2008—2017年，接受调查的180万名25~80岁白人人口报告疼痛症状的比例。实线表示所有白人报告疼痛症状的比例，它从人们在25岁时的17%上升到60岁时的30%，然后在80岁时下降到27%。请注意，图7-2并不是跟踪同一人群并描绘他们随年龄增长而发生的变化，图右侧的人口（六七十岁）和左侧的人口（二三十岁）是不同的人群。

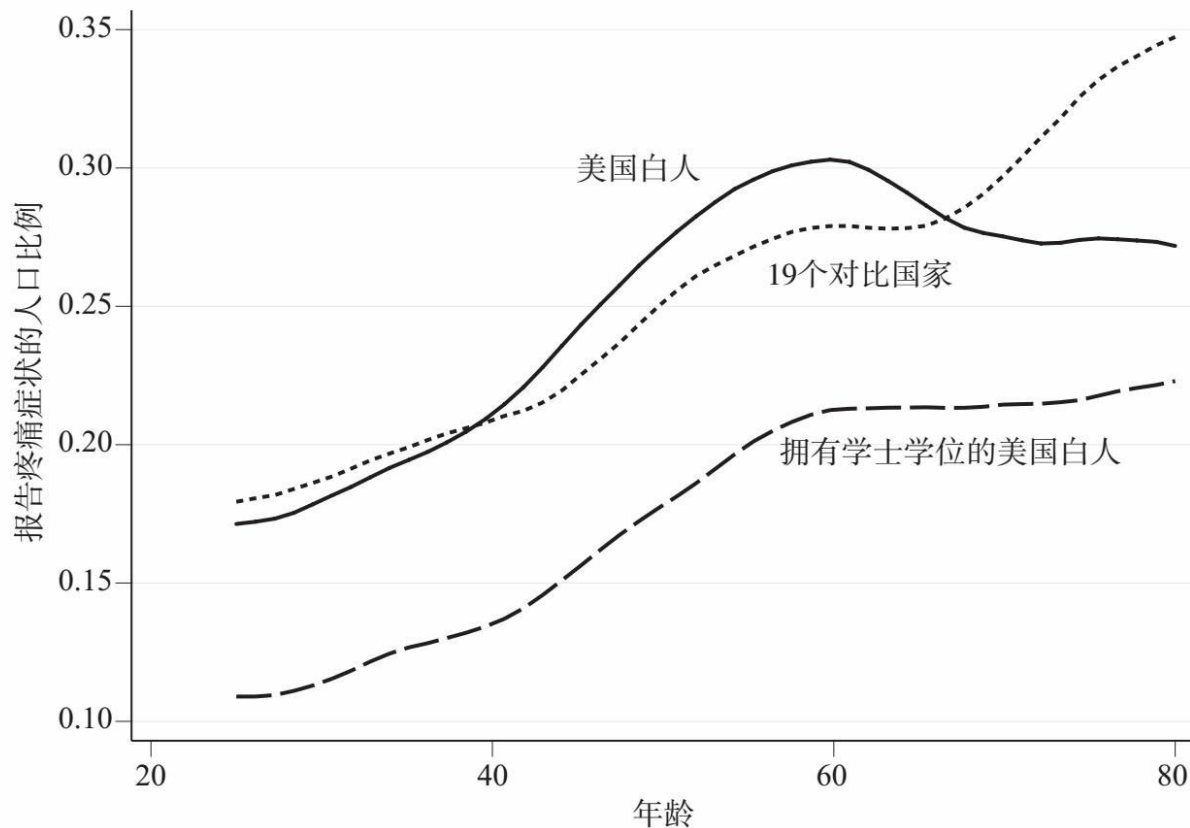


图7-2 前一天经受疼痛症状的人口比例（美国白人和对比国家）

资料来源：作者计算使用的数据来自盖洛普追踪民调和盖洛普世界民意调查

这条曲线揭示了一个非常奇怪的现象。年龄增长通常会使疼痛现象增加，尽管有些人会设法永远保持年轻的体魄，但人口的平均疼痛程度不可避免地会随着年龄增长而上升。对于从事体力劳动的人群来说，疼痛随年龄的增长而出现的速度往往更快。想想那些包裹运送工人，他们的背部最终一定会因长年的搬运工作而疼痛，还有那些经常面临受伤风险的采矿工人或农民。当这样的人退休后，疼痛可能会暂时缓解和减轻，但随后，身体衰老必然会令疼痛再次出现。因此，我们预计，疼痛曲线会随着年龄的增长而上升，在60岁左右趋于平缓，然后再次上升。但图7-2中的实线并不符合这种预期，相反，60多岁的人口实际上比80岁的人报告了更多的疼痛症状。虽然存在这种可能性，即疼痛症状最严重的人会更早死亡，因此幸存者的疼痛现象会减少，但死亡率从未高到

足以抵消活着的人随着年龄增长而正常出现的疼痛加剧现象。

盖洛普在全球许多国家针对疼痛进行了同样的调查。^[8]其他国家的样本数量并没有美国那么大，但如果将各国数据汇集在一起，我们可以为每个年龄组绘制一幅可信的对比图。图7-2中的虚线是其他19个发达工业化国家调查结果的汇总。^[9]综合起来，我们在2006—2017年共有243000个调查数据。在对比国家组，曲线的起点，即年轻人的部分，与美国的情况大致相同，但曲线在40~65岁开始分化。对比国家组报告疼痛症状的年龄分布更接近我们的预期，即疼痛随年龄的增长而增加，在正常退休年龄附近趋于平稳，之后又恢复上升趋势。美国白人身上出现的状况在其他国家都没有发生，正如美国中年死亡率的上升在其他国家也没有出现一样。

最后一条线索来自图7-2中最下面用长虚线表示的曲线反映了拥有学士学位的美国白人的疼痛状况，而最上面的实线反映的是所有教育水平白人的汇总情况。在各个年龄段，受教育程度较高的人口经历的疼痛状况明显更少，他们中报告疼痛症状的人口比例比总人口中报告疼痛症状的比例少了约1/3。同时他们也符合我们预期的模式，即疼痛现象随着年龄增长而增加，然后在退休前后放缓，随后再度上升，尽管后来的增速较慢。显然，即便拥有学士学位，也不能预防关节炎。

我们发现，美国和其他国家按年龄段呈现的疼痛模式差异可以由下面的因素加以解释，那就是近年来，没有本科学士学位的美国中年白人报告的疼痛症状出现急剧增长。图7-2中的老年人口没有出现中年人口的疼痛症状暴增现象，如果我们跟踪他们的一生，他们也不可能会在中年时进入疼痛高峰。同样，虽然我们在获得未来的数据之前无法确定，但我们怀疑，如果我们跟踪今天中年年龄段的成年人到他们的老年，他们到时候所报告的疼痛症状也将远远多于今天的老年人，这无疑是一个令人深感沮丧的预测。如今的中年人正遭受非同寻常的疼痛，但与他们年老时将会经受的疼痛相比，今天的问题根本不算什么。

如果我们长期跟踪同一个人的疼痛程度变化趋势，或者至少跟踪同

一年出生的人的疼痛程度变化趋势，就像我们在第四章中所做的那样，再次使用出生队列对人口进行划分，我们就能清楚地看到这一点。盖洛普的数据覆盖的年限不够长，无法支持我们做到这一点，因此我们转向美国国立卫生研究院的一项调查，该调查会询问受访者在过去三个月里是否经历持续一天以上的颈部或背部疼痛，或者慢性关节疼痛。如果只是使用这些数据简单地绘制疼痛与年龄的关系图，我们将会得到一个类似于图7-2中使用盖洛普数据所得到的模式。现在，我们还可以跟踪连续出生队列的长期状况，并按照教育程度进行分类，就像我们在第四章中针对绝望的死亡进行分析时所做的那样。

图7-3显示了1930—1939年出生到1980—1989年出生，以10年为间隔的出生队列的情况。左图和右图都显示，如果我们跟踪同一组人随着年龄增长的疼痛症状变化，会发现疼痛症状会随着年龄的增长而增加，正如我们预期的那样。

在图7-3中，没有一个出生队列在60岁时出现疼痛症状逆转的迹象，尽管如果我们以某一年为节点观察图中各个出生队列的情况，将会看到图7-2所示的逆转。对于那些没有学士学位的人来说，疼痛会随着年龄的增长而增加，而那些晚出生的人在一生中将有更多的时间处于疼痛之中。对于1930—1939年出生的人，即左图最右侧曲线所代表的群体来说，随着年龄的增长，他们会经历更多的疼痛，这是在他们60岁以上的时候观察到的。在它旁边的曲线代表了1940—1949年出生的人，他们的疼痛报告率的增长模式大致相同，但在各个年龄报告疼痛的人口比例都比前一队列高。对于没有学士学位的人口来说，每一个后续出生队列都会比前一辈人经历更多的疼痛。

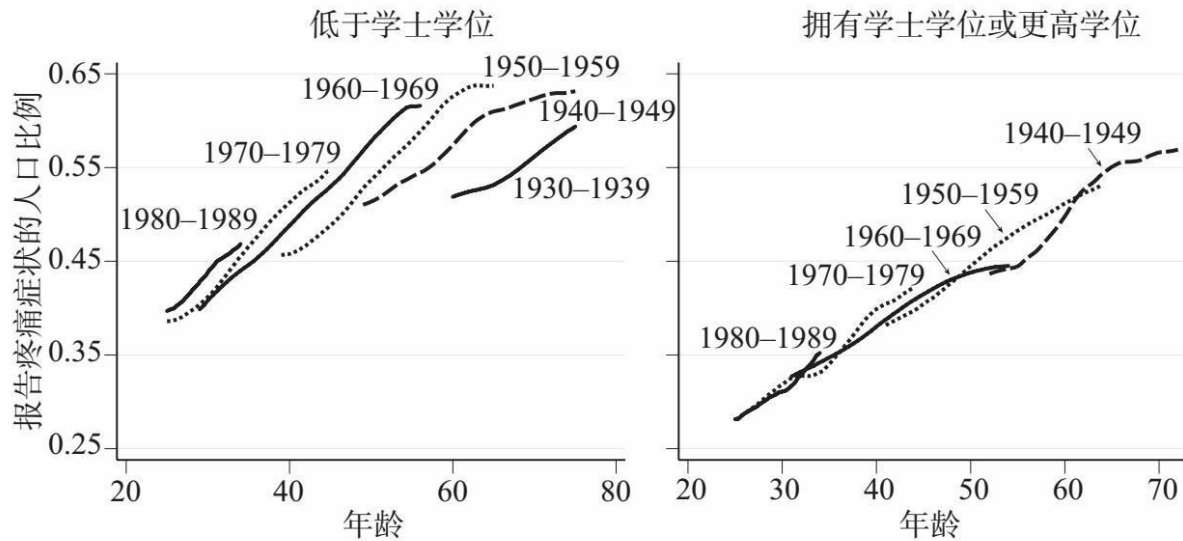


图7-3 1997—2017年遭受颈部、背部或关节疼痛的非西班牙裔白人比例（按出生队列和受教育程度划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国国立卫生研究院调查

而在右图中，即那些拥有学士学位或更高学位的人，虽然后一个出生队列与前一个出生队列相比，报告疼痛的人口比例偶尔会上升，但在任何给定年龄，各个出生队列报告疼痛的人口比例有很多重叠。换言之，拥有学士学位或更高学位人口的曲线显示了疼痛随着年龄的增长而自然加剧的现象。无论是什么导致了没有学士学位的人口中，不同出生队列在疼痛方面出现差异，它们都并未影响拥有学位的人口。这意味着，所有那些中年疼痛的高峰，以及图7-2中在老龄时出现的下降，都来自那些没有学士学位的人口。[\[10\]](#)

对于疼痛加剧的一个可能解释是所谓的“雪花”[\[11\]](#)效应，即人们不再像前辈那样坚强。过去，人们往往会嘲笑那些在做牙科治疗时要使用麻醉药普鲁卡因的人，父母也不会对孩子的疼痛太在意，疼痛是生活的一部分。我们当然不能排除雪花效应的可能性，但在我们看来，只有那些受教育程度较低的人会成为“雪花一代”，这一点难以令人信服。

图7-3中的队列曲线与图4-3中有关绝望的死亡的队列曲线非常相

似。绝望的死亡和疼痛都会随着年龄的增长而增加，但是对于那些没有学士学位的人来说，每个晚出生队列报告的疼痛都会随着年龄的增长而增加，并且比之前的队列面临更高的死亡风险。

在过去25年里，黑人报告背部、颈部和关节疼痛的比例比中年白人的报告比例低了20%，并且两个不同教育程度的群体都是如此。然而，在每一个连续的出生队列中，没有学士学位的黑人和白人中，都有很大一部分会出现颈部、背部和关节疼痛。黑人和白人在近年来的死亡率走势并不相同，但他们在不同出生队列之间疼痛报告率的变化模式非常相似，这意味着我们必须寻找其他原因来解释药物、酒精和自杀造成的死亡率差异，我们在后面还会再度讨论这个话题。如果疼痛是导致绝望的死亡的原因之一，那么在非洲裔美国人中，有其他一些因素正在抵消其影响。

疼痛症状加剧的因和果

由于疼痛有其独特性，即相对于某些行为，如工作，它既可能是因，也可能是果，所以我们很难找出导致疼痛症状增加的根源，但我们可以对相关性和模式进行观察，并借助它们思考可能的解释。

一个可能的解释是人们越来越胖，而肥胖会带来疼痛。这自然很有可能，但它的相对影响较小。在21世纪10年代，处于壮年（25~64岁）的白人比20世纪90年代末的白人更胖，拥有学士学位人口的平均BMI已经从“正常”范围上升到“超重”范围。[\[12\]](#)同时那些没有学士学位的人则从“超重”范围进一步上升，体重处于“肥胖”范围（BMI大于30）的比例从20%增加到30%。肥胖会导致更高的疼痛水平，显然，更高的体重会对背部和关节造成损害。对比1997—2000年和2014—2017年的情况，我们发现，在这两个时期，大约25%的背部、关节和颈部疼痛报告增加量可以通过BMI的变化加以解释。这一影响当然不容忽略，但除此之外，还有75%的疼痛报告增加没有得到解释。

另一个多数人可能想到的原因是，这部分人失去了一份好工作而换得一份差工作，并且会因为这些工作而经历更多的痛苦。这从社会性痛苦的角度来看是完全合理的，但对于身体上的疼痛则不然。许多工作都有受伤的风险，或者虽不至于受伤，但是会带来疼痛。当然，人们的疼痛（使用NHIS中定义的颈部、背部和关节疼痛）确实取决于他们从事的是何种工作。与那些从事体力劳动或蓝领工作的人（例如在农场工作或者从事建筑、机器操作、运输和装卸工作）相比，高管和专业人士，以及那些在销售和行政职位上工作的人更少报告疼痛。这一规则的例外是警察和消防员，对于警察和消防员而言，要想保住工作，则一定不能疼痛缠身。我们怀疑职业运动员和军人的情况也是如此。^[13]但就业格局的变化并不能解释近期疼痛报告的增加，因为这种转变恰恰是从带来更高疼痛风险的职业转移到了那些不会导致疼痛的职业。如果一个工人失去了他在通用汽车或某家钢铁厂的装配线上的工作，转而从事零售业的底薪工作，工人的收入会下降，他可能对这种变化非常不开心，但装配线的工作并不是一个可以令他免受身体疼痛的工作，相反，它比在麦当劳或沃尔玛工作更容易导致疼痛。^[14]

如果我们认为劳动力市场的变化带来了疼痛的增加或绝望的死亡，那么认为对体力要求较低的工作正在被体力要求较高的工作取代显然是错误的。当然，还有其他机制在发挥作用。低收入往往和更多的疼痛相关联，而且这种疼痛完全有可能不是因为工作造成的，而是由于失去了作为一名工人的地位和职业价值，或者因为失去了原有的社会结构，这些社会结构是由受工会保护的高薪工作支撑的。有实验表明，社会排斥带来的痛苦在大脑中的作用与受伤带来的痛苦相似。如果是这样，劳工阶层的缓慢消亡——我们将在随后的章节中对此做出更详细的讨论——很可能是慢性疼痛加剧的原因之一。

疼痛症状增加还伴随着申请残疾保险福利的人数大量增加，特别是来自社会保障残疾保险系统的人数。申请残疾保险人数的增加可以被看作一件好事，这说明人口中疼痛症状和发病率增加的现象已经引起重

视。它也可以被看作一件坏事，表明越来越多的人宁愿不工作和依赖别人的劳动为生，这些人声称自己遭受疼痛和抑郁症的折磨，而这两种病都无法被客观衡量。就看你选择从什么角度看这个问题。人们给后一类人起了很多不讨人喜欢的外号，比如蒙骗者、装病者和索取者（与贡献者相反）。我们相信，的确有人为了自己的利益在钻福利系统的空子，但是考虑到受教育程度较低人口遭受的疼痛，并且考虑其疼痛模式与绝望的死亡模式如此高的匹配度，我们怀疑取巧装病的人数并不会太多。

自20世纪90年代中期以来，阿片类止痛药的使用量大幅增加，且不论这些药物潜在的副作用，包括上瘾和死亡，单看同一时期疼痛症状的报告量大幅增加，就让这些药物的有效性面临重大挑战。不可否认，也有另一种可能性，即如果没有阿片类药物，疼痛症状的报告数量可能更多。换言之，一些至今尚未确定的原因迅速推高了疼痛水平，超过了阿片类药物能够抑制的速度。

女性报告疼痛的比例高于男性，不仅在美国是这样，在世界上绝大多数国家也是如此。因此，这一点不太可能帮助我们揭示美国特有的疼痛状况的根源。图7-3所示的情况，即按出生队列划分，没有学士学位的人口出现疼痛加剧的模式同时适用于男性和女性。同样，在有学士学位的口中，按照出生队列获得的年龄—疼痛模式也没有因为性别不同而发生改变。

我们还可以研究其他一些独特的现象，这些现象似乎伴随着更多的疼痛而出现。其中之一是失业，或者按照更宽泛的定义，退出劳动力市场。考虑到残疾往往是无法工作的原因之一，这一点并不奇怪。那些报告出现疼痛症状的人还报告，他们不能够购物、在家放松、与朋友交往，或者毫无困难地走过三个街区。没有学士学位的人受到限制的程度更高。在报告疼痛症状的人中，受教育程度较低的人口往往还会受到更多的活动限制。此外，疼痛还和严重精神抑郁的风险高度相关，同样，在没有学士学位的口中，这种相关性是拥有学士学位人口的两倍。

随着夏天逝去，幸福和快乐被带走，“唯余苦痛，肆虐纠缠”。

[1] Naomi I. Eisenberger, 2015, “Social pain and the brain: Controversies, questions, and where to go from here,” *Annual Review of Psychology*, 66, 601–29, <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115146>.

[2] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, 2017, *Pain management and the opioid epidemic: Balancing societal and individual benefits and risks of prescription opioid use*, National Academies Press, <https://doi.org/10.17226/24781>.

[3] Rob Boddice, 2017, *Pain: A very short introduction*, Oxford; Antonio R. Damasio, 2005, *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*, Penguin.

[4] Margo McCaffery, 1968, *Nursing practice theories related to cognition, bodily pain and man-environmental interaction*, University of California, Los Angeles, Students' Store, quoted in American Pain Society, n.d., *Pain: Current understanding of assessment, management, and treatments*, 4.

[5] Anne Case and Angus Deaton, 2005, “Broken down by work and sex: How our health declines,” in David A. Wise, ed., *Analyses in the economics of aging*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press for NBER, 185–212.

[6] 此图绘制的年龄范围是25~64岁，而不是45~54岁的白人，这样做是为了可以使用更大的样本来估算小区块的人的疼痛状况。

[7] Anne Case and Angus Deaton, 2017, “Suicide, age, and well-being: An empirical investigation,” in David A. Wise, ed., *Insights in the economics of aging*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press for NBER, 307–34.

[8] Gallup World Poll, accessed September 18, 2019, <https://www.gallup.com/analytics/232838/world-poll.aspx>.

[9] 这些国家是澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、丹麦、芬兰、法国、德国、爱尔兰、意大利、日本、荷兰、新西兰、挪威、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士和英国。

[10] 盖洛普调查中提出的问题是与“昨天”有关，而NHIS中提出的问题是与过去三个月有关，这可能是NHIS报告疼痛症状的比例更高的原因。不过即便如此，我们仍然可以观察到，两种调查存在类似的规律，即60岁之前比60岁之后报告疼痛症状的比例增长更快。我们无法解释图7—2中欧洲老年人疼痛程度较高的现象。

[11] “雪花”指“雪花一代”（snowflake generation），这一概念出自2016年版的《柯林斯大词典》，指21世纪10年代的青壮年。他们与前几代人相比，适应性差，且更容易愤怒，看似自信满满，实则禁不起打击，就像雪花一样易融化。

[12] 作者计算所用数据来自年度行为危险因素监视系统调查。

[13] Case and Deaton, 2005, “Broken down.”

[14] Greg Kaplan and Sam Schulhofer-Wohl, 2018, “The changing (dis-) utility of work,” *Journal of Economic Perspectives*, 32(3), 239–58.

第八章

自杀、药物和酒精

2017年，多达15.8万名美国人死于绝望的死亡，即自杀、药物过量使用、酒精性肝病和肝硬化。这相当于每天都有三架737 MAX客机发生空难，并且没有幸存者。在本章和第九章，我们将研究这些死亡发生的背景，了解这些死亡如何发生以及为什么会发生，并探讨这些信息是否有助于我们理解，在过去的20年中，为什么绝望的死亡数字在受教育程度较低的美国人中迅速上升。

这三种类型的绝望的死亡都与死者的某些行为相关，最一目了然的是自杀这种结束自己生命的行为，但使用药物和长期酗酒同样也是造成死亡的原因。很久以前，埃米尔·杜克海姆曾说过，要理解自杀现象

（同样也适用于其他类型的绝望的死亡），我们应超越个体本身审视社会，尤其是社会的崩溃和动荡如何导致其不能再为成员提供良好生活的环境。^[1]杜克海姆认为，受过更多教育的人更有可能自杀。然而在当前的美国流行病中，与疼痛和疾病发生的规律相一致，自杀率的上升主要集中在受教育程度较低的人口中，也许这在历史上是独一无二的现象。自相矛盾的是，这又符合杜克海姆的观点，因为正是受教育程度较低的白人世界现在处于动荡之中。正如他所预测的那样，社会和经济动荡彻底打乱了这些人的生活，并且正在造成越来越多的人结束自己的生命。如果人们感到不再有值得活下去的理由，或者感到死亡似乎比活着还好，人们就会选择自杀。绝望的感觉可能已经笼罩他们很长一段时间，比如那些身患绝症或者长期患有抑郁症的人；这种感觉也可能是突然出现的，比如突然感到极度沮丧，或者借用英国法医的术语——“心灵的平衡被打乱”。大多数自杀都与抑郁症或其他精神疾病有关。2017

年，美国有4.7万人死于自杀。

自杀是一种绝望的死亡。其实，当人们面对可能导致自杀的困境时，可能会转向不那么极端的方式，借助药物或酒精逃避痛苦、孤独和焦虑。药物和酒精可以带来某种快感，至少能够暂时缓解身体和精神上的痛苦。随着时间的推移，身体会更加耐受药物和酒精这种有毒物质，因此需要更大的剂量才能带来同样的快感，一些人因而上瘾。“上瘾”并不是一个医学术语，它描述了一种行为，在这种行为中，由于人们对某种物质的需求变得如此绝对，以致其他一切都被置于一边。于是人就会成为这种瘾的奴隶，宁愿以撒谎或偷窃保护和喂养它。人们常说，瘾就像一座监狱，虽然锁装在了里面，但这并没有让越狱变得容易。所谓“自私的大脑”只关心确保嗜好得到满足，^[2]它使人们无法再关心自己的行为、自己造成的危害，或者自己毁掉的生活。

用一个正在戒毒的海洛因瘾君子的人来说，上瘾“（显然）往往始于喜欢药物所带来的某些感觉（温暖、欣快、归属），或者药物消除的其他一些感觉（创伤、孤独、焦虑），通常这两者会同时发生”^[3]。温暖、欣快和归属的感觉与一个想自杀的人的感受恰好完全相反。一位权威人士曾写道：“包括人类在内，所有动物的大脑中都有快乐中枢和疼痛中枢。这些中枢由神经递质控制，后者对行为有很大影响……通过各种各样的复杂机制，所有滥用的药物都会刺激大脑的快乐中枢，并抑制大脑的疼痛中枢。”^[4]

滥用药物和酗酒的人比其他人更有可能自杀。当快感无法形成或消退之时，或者当一个人在努力保持清醒的斗争中故态复萌，并因此而羞愧不已、自暴自弃和陷入抑郁时，与再次陷入瘾中无法自拔相比，死亡似乎成为更好的选择。许多自杀行为都既与上瘾，又与抑郁相关。心理学家兼作家凯·雷德菲尔德·贾米森曾写道：“药物和情绪障碍往往会相互影响并导致恶性循环。这两者中任何一个已经十分可怕，而二者交织在一起则能够杀人。”^[5]酒精成瘾和药物成瘾同样具有破坏性，无论是对成瘾者本身还是对他们所爱的人来说均是如此。深陷药瘾或酒瘾会令自

杀看上去更有吸引力，一个高度上瘾的人往往已经失去生活中最值得珍视的部分。毋庸置疑，许多人并不想死，即使身陷瘾中无法自拔，甚至即使他们明白，如果不能戒掉毒瘾，他们只有死路一条。

人们长期以来一直认为，将某个死亡案例归类为自杀非常困难，因而在统计数据中，自杀的人数几乎肯定被低估了。自杀往往伴着耻辱感，因此死者的家庭会抵制这个标签。在历史上的很多时期，自杀都被视作一种犯罪，会被处以没收财产和禁止体面埋葬的惩罚。人们可能会选择将自己置于极度危险的境地以求一死，比如鲁莽地驾驶或在危险的环境中独自游泳。在关键人物，即死者，已经不能开口的情况下，其行为的意图往往难以确定。因此，我们难以确定自杀的衡量标准，这是我们对自杀、酒精和药物相关死亡进行联合调查的一个原因，综合统计往往比单独对某一类型的死亡进行统计更准确。同时，这样做也是出于分析的需要，即将自杀、酗酒和滥用药物导致的死亡归为一组可以捕捉到它们发生的根本性原因——绝望。如果分别对某种类型的死亡进行分析，则难以做到这一点。

自杀性的死亡往往发生得很快，特别是在使用枪支自杀，或者从高处坠落、自缢身亡的时候。在这种情况下，进行医疗救治的机会很小。使用药物和酒精自杀的结果不那么确定，这一类死亡往往耗时更久，所以尝试失败或救援人员及时赶到的可能性更大。

酒精和药物滥用从出于享乐目的的使用到耐受，再到上瘾，往往会经历一个漫长的过程。尽管酒精可能导致绝望的死亡，但也有许多人在成年后的一生中都能愉快而安全地享受美酒。大量饮酒与许多类型的死亡有关，包括自杀、药物过量使用（这种情况下酒精的存在很常见），以及因心血管疾病死亡，尤其是酒精性肝病和肝硬化，后者仅在2017年就杀死了4.1万名美国人。与自杀和药物过量使用不同，酒精性肝病的死亡往往发生在中年或更晚，因为摧毁肝脏这样一个强健的器官需要时间。不过，由于年轻人中酗酒者的数量急剧增长，因此与酒精相关的死亡数量在较为年轻的人群中也开始上升。

药物过量使用导致的死亡会被归类为“意外”死亡，除非是故意过量使用药物致死。然而，“虽然他们并不一定是有意求死，但他们在使用那些有毒物质时是明知故犯的。因此，这样做带来的致命药物过量使用或药物相互作用严格上讲并不能算真正的意外”^[6]。如果一个手臂上扎着针头的人死去，除非有其他证据表明死者有自杀的意图，否则他的死亡将被记录为意外死亡。甚至在死者曾有过多次数过量使用药物并被急救人员救活的记录时，也会如此归类。对于嗑药的人来说，戒断后的复吸可能立即导致死亡。由于身体失去耐受性，再服用戒毒前可以带来快感的“安全”有效剂量可能致命。2017年，美国有70237人因药物过量使用而“意外死亡”。

我们的研究聚焦于自杀、药物过量使用和酒精性肝病死亡的共同特征，特别是社会动荡这一共同背景。这三类死亡的人数都在迅速上升，2017年，这三种类型的死亡总人数达到15.8万。相较而言，2017年交通事故死亡人数为4.01万，低于自杀单类死亡人数，而同一年死于谋杀的人数是19510。

在本章中，我们将重点放在自杀和酒精上，尽管很多关于酒精的讨论也适用于药物。在第九章中，我们将讨论当前药物滥用的一个重要方面，即阿片类药物的滥用。将阿片类药物单列一章，部分是因为有很多内容需要讨论，同时也因为，这一药物流行病的病因为我们提供了线索，有助于我们了解绝望的死亡发生的大背景，特别是企业界和联邦政府行为的影响，后者是本书最后一部分的主题。

自20世纪90年代末以来，在美国非西班牙裔白人人口中，自杀和其他绝望的死亡的人数不断增加，15~74岁全年龄段都是如此。这导致了美国的自杀率在所有富裕国家中居于首位，而在过去，美国的自杀率与其他富裕国家相当。女性的自杀人数大大低于男性，这部分是因为她们选择的自杀手段不如男性有效（相对于男性选择的枪支，女性往往选择药物），部分是因为是她们比男性更不容易受社会孤立影响。即便如此，白人女性的自杀率与白人男性的自杀率持续同步上升。在世界其他

地方，至少在有可靠数据的国家，2000年以来的自杀率一直呈下降趋势。一些群体自杀率出现下降已经挽救数百万人的生命，包括亚洲（得益于更大的自主权和城市化进程），苏联国家的中年男性（得益于生活更加安定），以及几乎全世界各国的老龄人口（得益于拥有更多的资源）。美国白人的自杀率以其顽固的上升趋势成为全世界的异类。

关于自杀并没有什么简明的理论，也没有确定的方法确定谁会自杀或者为什么自杀。对于个体来说，预测自杀风险的最佳因素是其此前是否曾尝试过自杀，这个信息对护理人员很有用，但无助于解释自杀人数为什么一直在增加。不过，我们也可以找出一些潜在的影响因素，比如疼痛、孤独、抑郁、离婚或失业，因此，如果社会变化导致这些因素随着时间的推移而越来越普遍，或许可以成为美国总体自杀率上升的一个解释。此外，在个人行为或直接行为的背后也有社会根源。我们此前曾引用过杜克海姆的观点（其著作已经成为社会学的一座里程碑），这种观点坚持认为，要想了解自杀行为，我们必须考虑社会根源，而不能仅仅局限于个体。正如人们经常说的（并且不完全是在开玩笑），经济学家试图解释人们为什么会选择自杀，而社会学家则解释为什么他们没有做这样的选择。在自杀问题上，社会学家一直做得比经济学家更好。

就自杀问题，经济学家提出了一种“理性”的自杀理论，认为人们之所以自杀，是出于“效用最大化”的目的。[\[7\]](#)

我们可以把这种理论视为“今天是个求死的好日子”理论。也就是说，虽然今天就死去本身并不是什么好事，但比起未来要面对的苦难，今天去死就不那么糟糕了。这种理论，虽然往往遭到嘲笑（而且这种嘲笑通常是其应得的），但也不乏道理。不过，正如我们将要看到的，它无法解释人们已知的关于自杀的很多信息。与此相反，杜克海姆的理论则指向社会动荡，而这正是今天美国劳工阶层在经济、家庭和社区生活等方面都正在面对的。

当求死很容易时，自杀的可能性更大。毫无疑问，决心结束自己生命的人总会找到办法：到处都是可以跳下的高楼，上吊用的绳子也随处

可以找到。但自杀是否便利之所以重要，是因为想自杀的感觉往往转瞬即逝，如果能够有效地控制那些便于人们杀死自己的手段，自杀事件将有可能减少。

在英国，北海天然气得到广泛使用之前，烹饪和取暖主要使用煤气，而煤气中含有的一氧化碳可用来自杀。于是，在19世纪末煤气进入生活后，使用煤气自杀的行为大量出现。一个引人注目的自杀事件是诗人兼小说家西尔维娅·普拉斯于1963年2月将头伸入煤气炉中自杀身亡

（普拉斯在此前还曾两次试图用其他手段自杀，因此她的例子或许更能说明应如何预测自杀行为，而不是控制自杀手段）。1959—1971年，煤气逐渐被天然气取代。由于天然气中只含有很少或根本不含一氧化碳，自杀率在随后显著下降，尽管当时采用除煤气之外其他手段自杀的比例有所上升。^[8]借助汽车尾气自杀的比例也曾一度上升，但随着汽车全面安装催化转化器，自杀率再次下降。因此，可以预测的是，由于一些自杀行为是由暂时性的抑郁引发的，如果自杀行为实施起来不是那么方便，这种抑郁就不会产生致命的后果。^[9]

美国的枪支数量比人口还多，虽然我们不知道枪支的供应量是否有所增加，但自2000年以来，每年被枪杀的人数和涉及枪支（包括自杀）的死亡率都有所上升。^[10]在美国，自杀与枪支供应之间的联系既存在争议，也遭到政治化。大多数研究结果显示，两者之间存在联系，尽管也有一些可信的相反证据。^[11]

我们当然不应该忽视自杀率上升的部分原因是枪支供应的增加。美国步枪协会一直在向国会施压，要求国会不要为该类课题研究或数据收集提供资金。

社会孤立是导致自杀的危险因素。在第六章和第七章，我们发现中年人面临越来越严重的社会孤立、健康不佳、精神痛苦和疼痛问题，尤其是那些没有学士学位的中年白人。所有这些都有助于解释自杀率为什么会上升。美国人比过去更不信任他人，而信任度下降是社会资本下降

和死亡风险上升的标志。^[12]在第十一章和第十二章，我们将讨论下列三类白人人口的同步增长，即脱离劳动力市场、没有宗教信仰以及没有结婚的白人。这些人因为脱离了具有保护作用的社会机制，因而面临更大的自杀风险。拥有一份有意义的工作，与配偶和孩子建立良好的家庭关系，以及有一座有助于解决精神需求的教堂可去，这些都有助于维持生命的价值。这些重要的因素在没有学士学位的美国白人中日渐缺席，这无疑是一场灾难。

我们还可以通过观察美国各个地区的情况来探讨社会孤立、疼痛和自杀之间的联系。美国沿着落基山脉，从南部的亚利桑那州到北部的阿拉斯加，存在一条“自杀带”。全美6个自杀率最高的州是蒙大拿州、阿拉斯加州、怀俄明州、新墨西哥州、爱达荷州和犹他州，它们全部位于美国每平方英里^[13]人口密度最低的前十个州之列。美国自杀率最低的6个州是纽约州、新泽西州、马萨诸塞州、马里兰州、加利福尼亚州和康涅狄格州，其中5个州是每平方英里人口密度最高的十大州之一，加利福尼亚州则排名第十一。枪支在人口较少的地区很常见。犹他州是美国最健康的州之一，人口在出生时的预期寿命比邻近的内华达州要长两年，内华达州是美国最不健康的州之一。然而，两者都不能免于高自杀率。新泽西州默瑟县，即普林斯顿大学所在地和我们一年中大部分时间居住的地方，其人口密度为每平方英里1632人。默瑟县的自杀率仅有蒙大拿州麦迪逊县的25%，后者美丽多山，与世隔绝，是我们每年8月都会长住一个月的夏休之所。^[14]麦迪逊县每平方英里的人口密度仅有2.1人。人口不足也意味着医疗救助人员可能离得很远并无法及时赶到，而更重要的一点可能是，如果身边还有别人，人们不太可能自杀。

美国自杀率较高的州同时也是人们报告疼痛比例较高的州。^[15]同样的模式出现在美国数千个县，那些报告在昨天长时间经历身体疼痛的人口比例较高的地区，也正是自杀率较高的地区。^[16]不过，此类依赖于地域证据的结果，受制于所谓的“区群谬误”。如果疼痛是导致自杀的重要风险因素（我们对其真实性深信不疑），我们可能会预测，疼痛报

告较多的地区也会是自杀人数较多的地区。然而，这样的发现并不能证明疼痛是自杀率升高的原因。落基山脉地区的居民需要修筑篱笆、驾驭牲畜或搬运灌溉管道，因而腰酸背痛或者膝盖损伤的情况多发，落基山脉的居民也可能因为人口密度低而面临更高的自杀风险。在这个例子中，我们发现不同地区的疼痛水平和自杀率之间存在正相关，但在这种情况下，疼痛高发源自农业是这些地区主要就业岗位的事实，而与这些地区因为人烟稀少和社会孤立而面临更高的自杀风险无关。基于整合地理数据做出的分析永远不能排除这种情况。即便如此，地理证据可以对我们从其他来源了解到的情况进行核实。杜克海姆十分依赖地理证据，这是很难避免的，因为显而易见，我们无法询问死者，所以关于死者的信息非常有限。

受教育程度和自杀的关系又是如何呢？杜克海姆认为，受过更多教育的人更有可能自杀，因为教育往往会弱化能够阻止自杀行为的传统信仰和价值观。这在过去美国是否属实不得而知。但自从1992年，几乎所有州的死亡证明上都要记录死者的受教育程度以来，受教育程度与自杀的关系发生了显著变化。图8-1显示了按出生队列（1945年出生的人口与25年后，即1970年出生的人口）和受教育程度（拥有或没有学士学位）划分的白人群体自杀率。第一个队列在1970年之前进入劳动力市场，第二个队列在20世纪90年代中期进入劳动力市场。

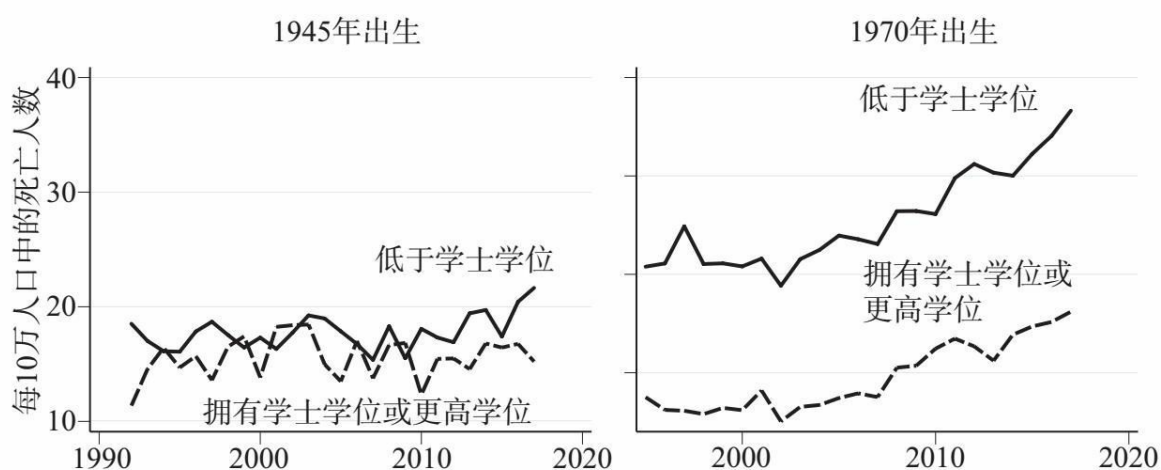


图8-1 非西班牙裔白人自杀率（按出生年份和受教育程度划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心

左图显示了1945年出生的人口，受教育程度较低人口的自杀率和受教育程度较高人口的自杀率的差异不大。右图显示了1970年出生的人口，两个不同受教育程度群体的自杀率的差距很大。这种差距首先出现在20世纪40年代末出生的人口中，并且在后来出生的人口中，这种差距越来越大。在拥有学士学位的人口中，下一个出生队列人口的自杀率会与前一个出生队列重叠。也就是说，1950年出生的队列与1945年出生的队列遵循相同的年龄分布，1955年出生的队列则会遵循与1950年出生的队列相同的年龄分布。与此形成鲜明对比的是，在没有学士学位的人口中，年龄分布则随着每一个连续的出生队列而上升和变陡。^[17]尽管图8-1描绘的是自杀而非绝望的死亡的整体情况，但它与图4-3密切相关。如果在美国，受过更多教育确实曾经令自杀的风险加大，那么现在这对白人来说已不再是事实。或者换一种更接近我们论点的说法，自杀在没有学士学位的白人中正变得越来越普遍。

失业，包括对可能失业的恐惧，已经被证明会导致自杀。脱离劳动力市场也是一个风险因素。这两者都符合杜克海姆关于社会动荡和自杀的理论。的确，杜克海姆认为，“经济危机”会导致自杀，尽管他对经济危机的定义不仅包括经济衰退，还包括经济大繁荣。重要的是平衡的打破，不管是向上还是向下，而不是收入水平本身，这可能正是收入水平对自杀的影响并不明确的原因。

药物和酒精

对酒的赞美并不鲜见。本杰明·富兰克林曾说过：“美酒令日常生活更加轻松和惬意，让人更放松和更加宽容。”欧内斯特·海明威也曾写道，葡萄酒“不只是单一的感官享受，更是一种愉悦与鉴赏”，尽管美酒

未能阻止海明威结束自己的生命。马克·吐温则曾经说道：“什么东西过量了都是不好的，但是威士忌好酒从来没有过量的时候。”网络上充斥着各种报告（质量参差不齐），证明适量饮酒对健康有益。很多社会活动都离不开酒精，或者至少需要借助酒精来润滑。好的葡萄酒一瓶就要几千美元，一些稀有的苏格兰威士忌也价格不菲。政府也喜欢酒类，因为它们也是收入来源之一。

然而，酒精的危害也深植于历史和政策。伊斯兰教、许多福音派新教、耶稣基督后期圣徒教会和基督复临安息日会都禁止饮酒。浸信会教徒、卫理公会教徒和许多印度教徒也不鼓励饮酒。大多数富裕国家对于何时何地允许销售和消费酒精都有法律规定。在美国，过去和现在都有禁酒的城镇。20世纪初，禁酒运动在许多女性的支持下（她们将酒精视为女性和家庭问题的根源），通过1920年的宪法修正案成功地在美国全面实现禁止酒精饮料，该法案最终于1933年被废除。

禁酒措施虽然经常被特殊利益集团出于私利而加以利用，但它反映了一个事实，即许多人难以约束自己的饮酒量，因此如果有外力的帮助效果会更好。尤利西斯把自己绑在桅杆上，以防自己在听到塞壬的歌声时跳进海里。饮酒过量的人可能会对他人和自己带来危险，例如酒后驾驶或操作机器，或者因酒精的影响忽视对他人的责任。在禁酒时期^[18]之前，正如在今天，许多女性认为酒精导致男性无法养家糊口，也无法控制对妻子的暴力行为。

酒精中毒是一种酒精成瘾现象，成为酒鬼的机会因人而异，而且很可能是某种基因引起的。即使在允许饮酒的老鼠中，也只有少数老鼠不能停止饮酒。^[19]18世纪的医生本杰明·拉什最早提出了酗酒是一种大脑疾病，而非意志薄弱。这一观点在今天被广泛接受，但我们还远不能预测到底哪些人更容易成为酒鬼，更不用说如何治疗了。亚伯拉罕·林肯认为，这种疾病倾向于打击“聪明而热血之人”，而“放纵的恶魔似乎总是乐于吸取天才和慷慨之士的鲜血”^[20]。林肯本人滴酒不沾，但他以典型的慷慨和洞察力充分理解了“恶魔”是如何工作的。

许多饱受酒精困扰的人依靠他人的帮助来保持清醒。成立于20世纪30年代的嗜酒者互诫协会拥有约6万个团体，定期在美国各地的社区聚会。在它成立之前，还曾有过一个名为“华盛顿人”的组织，林肯的上述讲话就是针对这个组织发表的。此外，还有成千上万个家庭团体支持酗酒者的家人和朋友，这再次证明了身陷酒瘾的巨大代价，这不仅对酗酒者本人，也对那些关心和在意他们的人带来巨大伤害。有关这些团体有效性的证据难以确定，其中一个原因是匿名性使得嗜酒者互诫协会无法保存记录，不过，考虑到有超过100万人定期参加聚会活动，这表明他们确从中得到了一些东西，而且科学证据也相对积极。[\[21\]](#)

甚至政府对酒精的态度也存在矛盾，有些政府对其颇为依赖，甚至可以说也已上瘾。酒精税和烟草税之所以被采纳，原因之一是它们属于“罪恶”税，这种税的征收对象是许多人并不想用，但却无法不用的东西，因此他们对税率并不敏感。反过来，国家一方面可以站在道德的高度，强调这一税赋有助于人们克制自己的行为，另一方面则赚得盆满钵满。在其早期历史上，美国政府和当今大多数贫穷国家的政府一样，严重依赖对商品征税，包括对酒精征税。1913年的一项宪法修正案引入所得税，增加了一个税收来源，从而减少了政府对酒精的依赖，并有助于禁酒令的颁布。不可辩驳的是，允许征收所得税和颁布禁酒令的宪法修正案，连同赋予女性选举权和实行参议员直选，都是20世纪初进步运动的巨大成就。

虽然适度饮酒是否对人有好处仍存在争议，但没有人会反对长期大量饮酒会对身体造成不良影响。长期酗酒最终会摧毁肝脏，主要表现是肝硬化，这是一种最终不可逆转的肝损害，使肝脏难以发挥其重要功能，并增加肝癌的风险。美国国立卫生研究院下属机构之一，国家酒精滥用和酒精中毒研究所宣称，研究表明，酒精与肝癌以外的某些癌症，包括乳腺癌、食道癌、头颈癌和结直肠癌之间也存在关联。它还列出了其他面临风险的器官，包括心脏、大脑、胰腺等。[\[22\]](#)如果将所有研究结合起来，并且认为其结论都是可信的（对其中许多研究而言，其结论

的可信性确实非常存疑），那么即使是极少量的酒精，也会增加死亡的风险。[\[23\]](#)当然，适度饮酒的风险非常小，不比日常生活中常见的风险更大，况且酒精饮品还能让大多数饮用者感到快乐和放松。

在美国，受教育程度较高的人口的饮酒率更高，不过酗酒在受教育程度较低的人口中更为普遍，而后者的危害尤其严重。2015年，盖洛普的一项调查发现，在大学毕业生中，80%的人偶尔饮酒，20%的人完全不饮酒。在那些只有高中或以下学历的人口中，这一比例更为均衡，有48%的人滴酒不沾。按照收入划分的模式与此相似，在高收入的美国人中，完全不饮酒的人口比例较低。2018年，63%的美国人饮用啤酒、葡萄酒或烈性酒，这一比例在75年的时间里变化不大。盖洛普的问卷还包括一个问题：“在你的家庭里，喝酒是否曾成为引发麻烦的原因？”

1948年，针对这个问题回答“是”的比例约为15%，到70年代初，这一比例为12%。此后明显上升，至2018年达到33%以上，创下历史最高纪录。[\[24\]](#)这对我们的研究而言是一个重要发现，1970年是开始出现问题
的关键年份，饮酒问题的上升趋势只是诸多经济和社会发展的病态症状之一。

图8-2显示了全体白人报告的每次饮酒时的平均饮酒量，包括拥有和没有学士学位的白人。每个出生队列的人口都报告称，随着年龄的增长，他们喝的酒越来越少。但从图8-2中人们发现一个令人不安的事实，即在那些没有学士学位的人口中，年轻人口在任何特定年龄段都报告了更高的单次饮酒量。尽管饮酒的频率较低，但在短时间内大量饮酒（狂饮），比每天适度饮酒对肝脏的危害更大，因此受教育程度较低的人患酒精性肝病的风险更高。与此相呼应的是，我们已开始看到20多岁和30岁出头的白人死于酒精性肝病的人数正在上升。

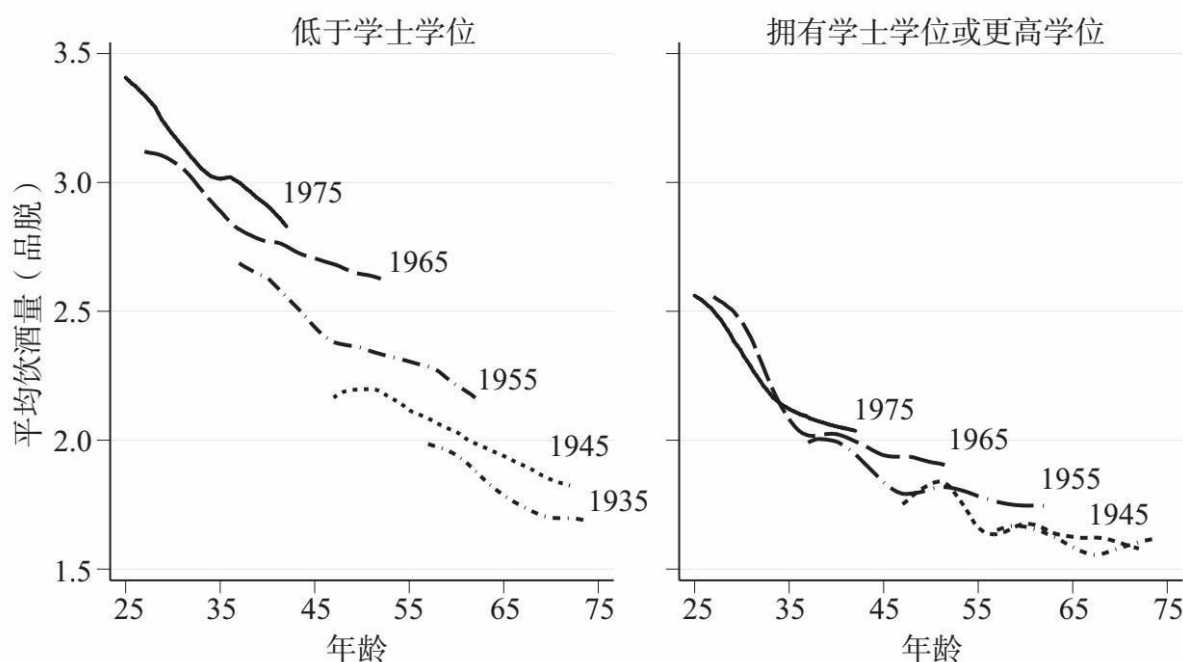


图8-2 平均每次饮用的酒量（按出生队列划分的美白人）

资料来源：作者计算使用的数据来自BRFSS

酒精还曾与近年来另一个死亡率飙升的现象密切相关，不过它不是发生在美国，而是发生在苏联解体前后的俄罗斯。在俄罗斯，酒精的消费量一直非常高。20世纪80年代初，俄罗斯的人均纯酒精年消费量超过14升，几乎是美国的两倍。在20多年间，俄罗斯女性的预期寿命一直停滞不前，而男性的预期寿命则不断下降，而同期美国和欧洲国家的预期寿命一直在提高，特别是在1970年之后。从1984年开始，戈尔巴乔夫颁布了一项严厉的禁酒政策，大幅减少酒精饮品的产量，提高售价，并限制消费次数。在接下来的三年里，由于与酒精相关（自杀、事故和心脏病）的死亡率迅速下降，男性的预期寿命增加了3.2岁，女性的预期寿命增加了1.3岁。但是这一政策极不受欢迎，并导致政府收入减少，因此在1988年被正式废止，尽管逐渐放松管制花了一段时间。当然，这项政策后来因为更大的历史事件而被彻底淡忘，尤其是1991年底苏联解体。俄罗斯预期寿命的提升势头迅速逆转，1987—1994年，男性预期寿命下降了7.3岁，女性预期寿命下降了3.3岁。[\[25\]](#)不过此后，这个数字

又有所回升，男性和女性的预期寿命都再度接近以20世纪六七十年代（糟糕的）趋势为基准的合理预期水平，就好像从未有过禁酒运动，也从未经历苏联解体一样。然而，自2005年以来，俄罗斯在平均预期寿命方面取得了明显进步，也许是因为经过多年的拖延，俄罗斯终于也像40年前的北美和欧洲一样，开始有效控制心血管疾病的发病率。当美国遭受死亡流行病折磨时，俄罗斯似乎已经战胜自己的痼疾。[26]

我们该如何看待俄罗斯发生的一切？许多评论家将俄罗斯的死亡危机与旧秩序的解体带来的社会动荡联系起来，这完美地契合了杜克海姆的理论。我们对此表示怀疑，但酒精在其中的角色，以及戈尔巴乔夫的禁酒运动和其随后的失败是得到广泛接受的说法，因而是需要考虑的因素。死亡率激增的部分原因是因禁酒运动而暂时推迟的死亡人数反弹，同时也因为不存在任何因素能够阻止这一反弹完全抵消最初的效果。在国家崩溃的同时，也发生了许多其他不幸事件。许多老年人失去了养老金和医疗保障。[27] 尽管许多俄罗斯年轻人得以享受到国外旅行和受教育的新机会，但他们的祖父母除了绝望外几乎别无所求，因为他们没有机会开始新生活。在苏联的所有国家中，年轻人和老年人在如何评价自己的生活方面均存在巨大的差距。[28]

人们很容易得出结论，认为发生在俄罗斯的戏剧性事件与美国过去20年的事件之间毫无关联。这是两个截然不同的国家，而且俄罗斯人长期遭受难以言喻的苦难。俄罗斯的自杀率很高，匈牙利、拉脱维亚、爱沙尼亚、波兰和斯洛文尼亚等许多东欧国家也存在同样的现象。尽管俄罗斯和其他国家的自杀率有所下降，但它仍然是世界上自杀率最高的国家。令人震惊和深切关注的是，在一些国家自杀率下降的同时，美国的自杀率却开始上升，从而使美国白人在这一痛苦指数中与上述国家为伍。在这些国家，自杀率与酒精导致的死亡率相关，这一点也与美国各州的情况一样。这一组国家可以被称为“耻辱之组”。这些国家根本无法保障其相当一部分人民的基本生活。将这些东欧人民长期以来遭受的痛苦与导致受教育程度较低的美国白人自杀、酗酒和过量使用药物的绝望

浪潮加以比较，并未夸大其词。

[1] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie*, Germer Baillière.

[2] Robert L. DuPont, 1997, *The selfish brain: Learning from addiction*, American Psychiatric Association, Kindle.

[3] Zachary Siegel, 2018, “I’m so sick of opioid disaster porn,” *Slate*, September 12, <https://slate.com/technology/2018/09/opioid-crisis-photo-essays-leave-out-recovery.html>.

[4] DuPont, *Selfish brain*, loc. 2093 of 8488, Kindle.

[5] Kay Redfield Jamison, 2000, *Night falls fast: Understanding suicide*, Vintage, 128.

[6] Ian R. H. Rockett, Gordon S. Smith, Eric D. Caine, et al., 2014, “Confronting death from drug self-intoxication (DDSI): Prevention through a better definition,” *American Journal of Public Health*, 104(12), e49–55, e50.

[7] Daniel S. Hamermesh and Neal M. Soss, 1974, “An economic theory of suicide,” *Journal of Political Economy*, 82(1), 83–98; Gary S. Becker and Richard A. Posner, 2004, “Suicide: An economic approach,” unpublished manuscript, last revised August, <https://www.gwern.net/docs/psychology/2004-becker.pdf>.

[8] Norman Kreitman, 1976, “The coal gas story: United Kingdom suicide rates, 1960–71,” *British Journal of Preventive Social Medicine*, 30, 86–93.

[9] Kyla Thomas and David Gunnell, 2010, “Suicide in England and Wales 1861–2007: A time-trends analysis,” *International Journal of Epidemiology*, 39, 1464–75, <https://doi.org/10.1093/ije/dyq094>.

[10] John Gramlich, 2018, “7 facts about guns in the U.S.,” Fact Tank, Pew Research Center, December 27, <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/12/27/facts-about-guns-in-united-states/>.

[11] National Research Council, 2005, “Firearms and suicide,” in *Firearms and violence: A critical review*, National Academies Press, 152–200.

[12] Robert D. Putnam, 2000, *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster.

[13] 1平方英里≈2.59平方千米。——编者注

[14] CDC Wonder, average suicide rates over the period 2008–17.

[15] 美国50个州的相关系数是0.4。

[16] Anne Case and Angus Deaton, 2017, “Suicide, age, and well-being: An empirical investigation,” in David A. Wise, ed., *Insights in the economics of aging*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press for NBER, 307–34.

[17] 1945年和1970年的出生队列中获得学士学位人口的比例并没有很大差异，因此，这些结果不太可能归因于两个出生队列在拥有和没有学士学位的人口构成上发生了变化。

[18] 禁酒时期指1920—1933年。在此期间，美国推行全国性禁酒，禁止酿造、运输和销售含酒精饮料。——译者注

[19] Eric Augier, Estelle Barbier, Russell S. Dulman, et al., 2018, “A molecular mechanism for choosing alcohol over an alternative reward,” *Science*, 360(6395), 1321–26, <https://doi.org/10.1126/science.aao1157>.

[20] Christopher Finan, 2017, *Drunks: An American history*, Beacon, 41.

[21] Keith Humphreys, 2003, *Circles of recovery: Self- help organizations for addictions*, Cambridge University Press.

[22] National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism, n.d., “Alcohol’s effects on the body,” accessed September 18, 2019, [https:// www.niaaa.nih.gov/alcohol-health/alphabets-effects-body](https://www.niaaa.nih.gov/alcohol-health/alphabets-effects-body).

[23] Global Burden of Disease Alcohol Collaborators, 2018, “Alcohol use and burden for 195 countries and territories, 1990–2016: A systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2016,” *Lancet*, 392, 1015–35, [http://dx.doi.org/10.1016/S01406736\(18\)31310-2](http://dx.doi.org/10.1016/S01406736(18)31310-2).

[24] 感谢盖洛普公司的弗兰克·纽波特将这些数据发送给我们。

[25] Jay Bhattacharya, Christina Gathmann, and Grant Miller, 2013, “The Gorbachev anti- alcohol campaign and Russia’s mortality crisis,” *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 232–60, <http://dx.doi.org/10.1257/app.5.2.232>.

[26] Pavel Grigoriev, France Meslé, Vladimir M. Shkolnikov, et al., 2014, “The recent mortality decline in Russia: Beginning of the cardiovascular revolution?,” *Population and Development Review*, 40(1), 107–29.

[27] Robert T. Jensen and Kaspar Richter, 2004, “The health implications of social security failure: Evidence from the Russian pension crisis,” *Journal of Public Economics*, 88(1–2), 209–36.

[28] Angus Deaton, 2008, “Income, health and wellbeing around the world: Evidence from the Gallup World Poll,” *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 53–72.

第九章

阿片类药物之痛

在《帝国黄昏》^[1]一书，历史学家史蒂芬·普拉特（又译裴士锋）讲述了中英鸦片战争的来龙去脉。就像南北战争后的美国南部，以及今日的美国劳工阶层一样，当年的清朝也陷入了困境。英国东印度公司正在勉力实现赢利，而其在19世纪30年代最赚钱的业务就是鸦片贸易，这些鸦片在印度生产并销往中国。出生在爱丁堡的医生威廉·渣甸是鸦片业务中最重要的商人之一。他的合伙人是苏格兰人马地臣，他们在1832年共同创办了怡和洋行。这家公司今天已更名为怡和控股，拥有40多万名员工，是全球300强公司之一。正如普拉特所说，渣甸、马地臣和其他鸦片贩子，“在家乡非但没有因其从事的行业受到玷污……反而成为他们各自社会中最受尊敬的成员”^[2]。

清政府则并不这样认为。它试图把英国人赶出除今天的广州以外的中国沿海地区，并取缔鸦片贸易。这种政策的执行十分涣散，时断时续。大清皇帝面临许多麻烦，正竭尽全力试图让一个行将崩溃的帝国免于瓦解。他需要镇压各地的起义，而鸦片贸易并不是他心中的头等大事。1839年，林则徐被道光皇帝派往广东，集中销毁鸦片。林则徐不仅相信人可以成功戒烟，还信奉今天所谓的药物辅助治疗成瘾。现在的曼哈顿唐人街矗立着一尊他的雕像，上面刻着“世界禁毒先驱”。在中国，他被视为民族英雄。

1839年6月，在皇帝的直接指示下，林则徐销毁了1000多吨英国鸦片（一年的鸦片供应），商人游说英国政府要求赔偿，这在政治上显然不可行，但派遣炮舰迫使中国人赔偿则是另一回事。同时，英国还可以

借机迫使中国开放沿海的其他城市，不仅针对鸦片，还针对其他英国贸易品。当时，鸦片贸易并不合法。这种做法就好比因为美国缉毒局扣押了一批毒品，墨西哥的毒贩要求获得政府赔偿，但墨西哥政府拒绝用自己的资金支付，而是入侵得克萨斯州并要求美国人付款。尽管遭到严重批评，英国议会还是勉强批准了这场战争。此前不久，奴隶制刚刚在英国得到废除，许多人认为鸦片贸易是英国的另一大罪行。国会议员似乎并非完全不了解他们的所作所为极不道德，但对利润的追求超过了对原则的坚守，首相墨尔本派海军远征东方。

这个故事还有不是特别为人所知的另一部分。东印度公司当时没有控制印度西部地区，那里的罂粟也很繁盛，东印度公司面临着孟买毒贩的激烈竞争，其中最有名的是一个叫詹姆塞特吉·吉吉博伊的巴斯^[3]商人。来自他的鸦片供应帮助压低了中国的鸦片价格，使这一毒品从富人的奢侈品走向更广泛的人群。吉吉博伊将他从毒品贸易中获得的利润投入正途，这在今天仍然是常见的做法。他因慈善事业而被英国女王封为爵士，成为有史以来第一位获得如此殊荣的印度人。1858年，他成为勋爵，成为孟买的吉吉博伊男爵。这是一个可以世袭的头衔，最终传给了他的儿子。

那么渣甸和马地臣的命运如何呢？渣甸成为一名国会议员，于1843年去世，之后马地臣接替了这一职位。马地臣成为英国皇家学会会员和英格兰银行行长，他还是英国最富有的人和最大的地主之一。1844年，他在外赫布里底群岛买下了刘易斯岛。1851年，他受封为马地臣爵士，并成为刘易斯岛的首任男爵。在他购买刘易斯岛后不久，苏格兰发生了高地马铃薯饥荒，马地臣是一位慷慨的地主，他花费巨资救济灾民和改善岛屿设施。他还资助2337名（约占总人口13%）的岛民（或多或少自愿的）移居魁北克和安大略，并支付费用，使他们的牧师也能和他们同行。他正是因为这些慈善行为而获得男爵头衔。^[4]

用经济历史学家汤姆·迪瓦恩的话说，作家们经常把高地清洗^[5]看作“人类需求对人类利益厚颜无耻的屈从”^[6]。与同时代的其他一些地

主不同，马地臣似乎不应该受到这种谴责，但他以前的行为却难说无懈可击，这同样适用于当今时代受到政府支持的毒贩，即药品制造商，我们将在本章见识他们的行为。

阿片类药物

在中年人中最流行的三类绝望的死亡中，意外药物过量致死是人数最多，也是增长最快的一个。尽管在2017年，自杀和酒精相关死亡的人数相加后的人数更多。在第八章，我们探讨了自杀和酒精相关的死亡，以及它们与美国白人劳工阶层面临的社会和经济动荡之间的关系。现在，我们就来谈谈阿片类药物及其造成的死亡。

阿片类药物可以指罂粟的天然衍生物，例如鸦片和吗啡，这些药物已被使用了数千年，在技术上被称为阿片（或鸦片）制剂。此外，阿片类药物也可指代具备全部或部分罂粟衍生物性质的合成或半合成化合物，这些化合物在技术上被称为阿片类药物。阿片类药物目前通常用来指代上述两种物质。阿片类药物与70%的药物致死有关，包括单独使用以及与其他药物联合使用。海洛因是一种阿片类药物，它于1874年被首次合成，在美国不能合法使用，尽管它在其他几个国家可用于医疗。

阿片类药物的强度通过与吗啡进行比较来测量。一毫克海洛因等于三毫克吗啡（或鸦片），因此它的吗啡毫克当量（MME）为3。当前流行的最重要的阿片类药物是羟考酮（MME 1.5），以缓释片的形式在市面上销售，即普渡制药生产的止痛药奥施康定。奥施康定在市面上有很多绰号，包括“乡村海洛因”，它在1995年获得美国食品药品监督管理局批准。另一个上市销售的是氢可酮（MME 1），药品名为维柯丁。此外，还有一个目前非常流行的阿片类药物——芬太尼（MME 100），于1968年获得美国食品药品监督管理局批准。与海洛因（完全非法）或奥施康定（合法制造，但经常非法销售）不同，芬太尼既可合法获得，也可非法获得，其非法版本是从其他国家出口到美国的。

阿片类药物能够缓解疼痛。其实，它们不仅有止痛的功效，还能产生一种欣快感，促使人们希望重复获得。我们说“能”，因为并不是每个人都能感受到快感或疼痛得到缓解。身体会逐步产生对阿片类药物的耐受性，因此可能需要更高的剂量控制疼痛或者达到同样的快感。使用者会发现很难停止使用它们，因为他们的身体已经对药物产生依赖，当他们试图停止使用时，将面临严重的戒断症状，包括呕吐、腹泻、出汗、失眠、抽筋，以及体验到在医学上所称的“寄生虫妄想”或“蚁走感”（没错，就是字面的意思），即感觉有蚂蚁或其他昆虫在皮肤下爬行。

阿片类药物也会导致成瘾，以及伴随成瘾而来的自我毁灭和家庭毁灭。即使仅仅到了药物依赖的程度，也会危及生命。人们的注意力将集中于维持自己的毒品消费，从而使工作、社交或家庭生活陷入困境。

从按处方吃药到出现耐药性，再到药物依赖乃至上瘾，远非一个必然过程。海洛因在电影中经常被妖魔化，以致很多人认为注射一次就足以毁掉自己的生活。一般来说，情况并非如此，但阿片类药物的确非常危险，通过阿片类药物长期缓解疼痛的风险非常大，而且效果也值得怀疑。如果一定要说有什么效果，奥秘就在于获得解脱和摆脱恐惧，以及消除疼痛，不必忍受蚁走感的折磨。

20世纪90年代末，人们对疼痛管理的认识发生了变化。正如我们看到的，众多美国人曾经饱受疼痛折磨，现在依然如此。那些支持止痛的人宣称，美国对疼痛的治疗不够，于是大量效力强大的阿片类药物被派发到美国民众手中。2012年，医生开出的阿片类药物处方量已经足够所有美国成年人使用一个月。人们开始死于处方药物过量使用，虽然人数在开始时不多，但随着时间的推移，到2016年，死于处方类阿片类药物的人数上升至17087人，然后在2017年下降至17029人，也许这表明一个下降趋势的开始。^[7]有些情况下，死者是接受处方的对象，但这些药物事实上经常会被转给他人，有时是通过黑市销售，有时则是通过盗窃行为。

2017年，在所有阿片类药物相关的死亡中，来自医生处方的阿片类

药物致死占了1/3，后者还占了当年70237例药物过量使用死亡总人数的1/4。这一总体数字高于每年死于艾滋病、枪杀或交通事故的最高人数，比美国在越战中的死亡总人数还要多。2000—2017年，阿片类药物过量使用的累计死亡人数超过了美国死于两次世界大战的人数。同时，处方类阿片类药物的过度使用还引发了次生的非法药物流行，因为普渡制药在后来推出了一种抗滥用型奥施康定，同时医生们也因为越来越意识到阿片类药物的危险而有所节制，或至少降低了合法药物供应处方的增长。

大多数使用阿片类药物的人并不会死亡，也有一些死者可能是有意自杀的，因为意外过量用药和自杀之间的界限并不总是很清晰，甚至对受害者本人而言也是如此。^[8]对应每一例死亡，都有30多例因为误用或滥用药物而需要去看急诊的病例，其中10例会因此入院。每一例死亡对应的滥用药物病例则达100余例。这些数字一直在随着死亡人数的增加而同步上升。2016年，近2900万名达到或超过12周岁的美国人自我报告称，在前一个月曾使用过非法药物（包括滥用处方药），同时94.8万人自我报告称，在前12个月内曾使用过海洛因。^[9]鉴于这些都来自参与全国吸毒与健康调查的人的自我报告，这一数字很可能被低估。2015年，超过1/3的成年人（9800万人）服用过阿片类药物。许多雇主在雇用新员工之前会进行药检，因此，除了那些因药物依赖而无法工作的人之外，成瘾性药物的使用本身似乎也正在使人们远离劳动力市场。^[10]

和其他绝望的死亡一样，在阿片类药物死亡面前也不是人人平等。与合法和非法阿片类药物过量使用相关的死亡再一次主要发生在没有学士学位的美国人中。对白人来说，自20世纪90年代初以来，拥有学士学位的白人在意外药物过量死亡中的比例一直为9%，而死亡人口中的2/3最高只接受过高中教育。在2013年非法芬太尼进入美国之前，黑人和西班牙裔人口基本上未被阿片类药物滥用荼毒，但在此之后，他们中药物过量使用导致的死亡人数也大幅增加。除了少数几个例外，主要是说英语的加拿大、英国（特别是苏格兰）、澳大利亚、爱尔兰，还有瑞典，

世界其他地方并没有出现类似的阿片类药物滥用，并且除了苏格兰之外，其他几个国家的死亡人数与美国相比微不足道。然而，阿片类药物在其他富裕国家也被广泛使用，通常是在医院中用于治疗癌症或术后疼痛，而社区医生或牙医很少开具阿片类药物处方，而且它们在长期治疗慢性疼痛中的使用频率也低得多。

制药公司从合法的阿片类药物中赚取了丰厚的利润。根据多个媒体报道（包括《洛杉矶时报》所做的调查性报道），萨克勒家族私人拥有的普渡制药公司已售出价值约300亿~500亿美元的奥施康定。最近公布的法庭文件显示，该家族自身即获得120亿~130亿美元的利润。^[11]非法毒贩（许多来自墨西哥）同样从中获利颇丰，^[12]但与这些人相比，合法药物生产商的优势是在日常经营中不会面临逮捕或暴力的风险。

医生们在这场流行病中也难脱干系，他们至少犯下了不谨慎地开出过量处方的错误，尤其是在这场流行病的早期。阿片类药物导致的死亡很大一部分是由美国的医疗制度造成的。对此类死亡的标准术语是医源性死亡，意思是“由治疗者导致”的死亡。这令人感到讽刺，作为迄今为止世界上最昂贵的医疗制度，美国的医疗制度不但未能阻止预期寿命的下降，反而实际上对预期寿命的下降起到了推波助澜的作用。正如我们将在第十三章看到的那样，其失职之处不只是对阿片类药物的不当处理。

这一切是如何发生的

纵观历史，人们一直用罂粟制品止痛和获得快感。提供这些制品的人的出发点往往是帮助他人，同时让自己获利，这两个目标并不一定互相矛盾。自由市场的精妙之处在于人们可以通过帮助他人致富。但是，自由市场在医疗领域的运行总体而言并不太好，尤其是对于成瘾性药物，因为这些药物的使用者经常会做出明显违背自身利益的事情。供应商若是能够让消费者对其产品上瘾，则将有利可图，因而双方的互惠互

利很可能演变成利益冲突。在本章的开头，我们已经看到这种情况最终导致更有利于英国鸦片贩子的结果。

历史学家戴维·考特赖特撰写了许多有关药物史的文章，他说，在美国内战中，联军士兵获得了超过1000万个鸦片丸和近300万盎司的酞剂和粉末鸦片。^[13]战后，当时刚刚发明出来的皮下注射针（最初人们认为借助它可以让药物绕过消化系统而减少上瘾的机会）被广泛用于给退伍军人注射鸦片以止痛。考特赖特指出，“在整个医学史上，第一次可以对多种疾病进行接近即时性的症状缓解治疗。一支吗啡注射器已经千真万确地成为一根魔杖”^[14]。到19世纪末，吗啡和鸦片在美国随处可得，并被广泛使用，包括使用于儿童身上。吸毒现象在南方白人尤其普遍，因为他们的世界在内战后变得一团糟。到20世纪末，拜耳公司成功合成海洛因并将其作为吗啡的非成瘾性替代品进行销售。于是更多的美国人染上毒瘾。而且，许多出现入睡困难的儿童被注射海洛因以帮助他们入睡。^[15]

最终，医学界重归正途，开始努力限制公众和医生使用阿片类药物。1914年，《哈里森麻醉品法》出台，标志着美国第一次大规模阿片类药物流行的结束。该法案严格限制类阿片的使用和销售，10年后，海洛因被完全禁止。持有和销售阿片类药物成为犯罪活动，其使用也在绝大多数人中消失。可敬之人不再使用鸦片或海洛因治疗轻微的疼痛，也不再给有绞痛的婴儿喂食这种毒品。

那么，在不到一个世纪之后，怎么又会暴发了新一轮阿片类药物流行呢？人们忘记过去，甚至即使那些还记得过去的人，也可能认为已经事过境迁，这次会有所不同，过去的风险已经被安全地锁在过去。由于药物能带来如此巨大的利润，总会有人跳出来表示药物的风险被过分夸大了。人们当然也还没有消灭疼痛，正如我们已经看到的，慢性疼痛症状正在加剧，治疗（或不治疗）它对医生提出了巨大的挑战。25年前，罗纳德·梅尔扎克提出痛觉的闸门控制理论，彻底改变了人们对疼痛的理解。他在1990年所写的一篇题为《不必要疼痛的悲剧》的论文，雄辩

地记录了疼痛的恐怖，并提出“事实上，当病人服用吗啡对抗疼痛时，很少出现上瘾现象”^[16]。对于晚期癌症患者来说，上瘾的风险无关紧要。然而，很多癌症患者长期存活，更多患者面临的，是手术后的巨大疼痛，除此之外，还有很多慢性疼痛患者。到2017年，有5440万美国成年人被诊断患有有关节炎，而关节炎只是随着人口老龄化而变得更加普遍的许多疼痛状况之一。^[17]

从1990年左右开始，疼痛专家越来越多地呼吁人们更好地认识疼痛，并要求医生询问患者的疼痛程度。詹姆斯·坎贝尔医生在1995年美国疼痛协会的主席演讲中指出，“我们应该把疼痛视为第五大生命体征”，这意味着医生应该像评估呼吸、血压、脉搏和体温一样，定期评估疼痛。坎贝尔还对区分癌症疼痛和非癌症疼痛，以及急性和慢性疼痛是否有效提出质疑。^[18]美国疼痛协会于2019年6月关闭，成为21世纪阿片类药物之战的一个牺牲品。该协会面临指控，指其充当了制药公司的走卒（它对此予以否认），并因无力支付辩护律师费而宣告破产。^[19]

人们到今天仍然在激烈争论，服用阿片类药物来缓解疼痛到底是否像梅尔扎克所说的那样，无须担心上瘾的后果。梅奥医学中心的网站通常是一个可靠的信息来源，它对此提供了矛盾的建议。在针对氢可酮的讨论中，它指出“长期使用氢可酮可能使其成为习惯，导致精神或身体上的依赖。然而，那些遭受持续疼痛的人不应该让药物依赖的恐惧阻止他们使用麻醉剂来缓解疼痛。当麻醉药被用于缓解疼痛的目的时，精神依赖（成瘾）不太可能发生”^[20]。不过，在梅奥医学中心网站的另一个区域刊登着一个更为谨慎的建议——“任何服用阿片类药物的人都面临逐渐成瘾的风险……开始阿片类药物的短期疗程仅仅5天之后，在一年后仍会继续服用阿片类药物的概率就会增加”^[21]。医生们希望帮助病人，并不愿意放弃他们的魔杖。

随着外部环境的变化，全科医生和牙医大量开出阿片类药物处方，

用来治疗各种疼痛，特别是在1996年奥施康定推出之后。奥施康定据称带有12小时缓释机制，可以让疼痛患者彻夜安眠。不幸的是，在很大一部分阿片类药物的使用者中，疼痛复发和药物失效的时间远远短于12小时，许多医生对此的反应是，将服药的间隔缩短至8小时，或增大剂量。这种疼痛缓解和药物失效周期增加了滥用与上瘾的风险。

奥施康定的推出引发了疼痛患者看似无限的需求。大多数执业医生都需要面对巨大的时间和费用限制，这使得开口服药片处方远比进行昂贵和耗时的治疗更具吸引力。早期的疼痛治疗标准是跨学科治疗，即使用药物的组合，例如危险性较小的非甾体抗炎药，如（非处方药）阿司匹林、对乙酰氨基酚、布洛芬或萘普生，或者（处方药）塞来昔布，然后辅以咨询、锻炼、瑜伽、针灸和冥想，所有这些都很难在标准的医生预约流程中做到。病人满意度调查也变得很普遍，而阿片类药物在这些调查中的表现良好。毫无疑问，如果在一个世纪前对患有绞痛的婴儿和给他们使用海洛因的父母进行调查，他们的满意度也会很高。关节炎患者很容易会从初级保健医生那里拿到阿片类药物处方，牙医也会给病人开出可以服用多日的阿片类药物，来急诊室治疗各种损伤的患者也全会带着阿片类药物离开。

或许医生可以评估哪些病人存在成瘾风险，但这不可能在几分钟内完成，也不可能在一个许多患者没有私人医生，也没有统一诊疗记录的系统中完成。甚至可能在病人死于处方药物时，医生都一无所知。当他们收到通知信函后，许多医生减少了阿片类药物的处方量。[\[22\]](#)

在上一次流行病一个世纪后，一场阿片类药物滥用、成瘾和死亡带来的医源性流行病再次出现。戴维·考特赖特告诉记者兼作家贝丝·梅西，“我有生之年见到了不少让我吃惊的事情，比如互联网，又或者体面的女孩儿也会文身，但我不得不加上一件让我真的无比震惊之事。我已经64岁，不得不承认，我从没想到自己有生之年会见证另一次医源性阿片类药物成瘾泛滥的大潮”[\[23\]](#)。

随着宗教信仰的式微，阿片类药物已成为大众的麻醉剂。

20世纪90年代初，死于药物过量使用的人数开始上升，并且这一上升势头在2000年后开始加速。2000年，意外药物过量使用致死人数超过14000人。区分特定死亡案例具体是由哪种药物的过量使用所致非常复杂。有为数不少的药物过量使用死亡病例涉及不止一种药物。单独服用苯二氮卓类药物[24]不太可能致死，但它们与阿片类药物或酒精混合后则会变得致命。此外，死亡证明上往往不会记录致死药物的详细资料，相关的栏目往往记录为“未明确”。2000年，在所有意外过量药物使用的死亡案例中，1/3到1/2涉及阿片类药物（主要是处方药），具体数量取决于我们如何归因“未明确”麻醉类药品造成的死亡。根据记录，海洛因这一长期存在的罪魁祸首在当年造成1999例死亡。2011年之前，死亡人数的增加由处方类阿片类药物推动，特别是那些基本成分为氢可酮和羟考酮的阿片类药物。2011年，普渡制药公司更改了奥施康定的配方，以避免药物滥用。药品说明中带有警告，要求使用者必须遵医嘱服用，但这些明确公示不该做什么的警告很容易起到反作用，反而详尽地指导了使用者如何将缓释药片变成可立即带来快感的药品，或者如何将其变成可注射的毒品。[25] 2011年，处方类阿片类药物导致的死亡人数不断增长的势头得到遏制，配方的更改肯定是一个重要原因。医生们不断提升的意识也发挥了一定的积极作用，由于意识到在这场流行病中扮演的角色，医生随意开具阿片类药物处方的行为也有所收敛。事实上，配方的更改很有可能导致一些死亡，因为它会迫使使用者转向相对更不安全的非法毒品。同时，由于更改配方，普渡公司即将到期的专利得以续期，该公司更关心的可能是这一点，而非拯救生命。

无论如何，时至2011年，再想把魔鬼关进瓶子里已经太迟了。非法海洛因，一种几乎完美的羟考酮替代品很快开始填补空缺。处方药导致的死亡被海洛因导致的死亡取代，推动药物过量使用致死的总人数继续攀升。毒贩在止痛诊所门外守候着遭医生拒绝续开新药的病人。一些人在黑市购买（转售的）奥施康定，直到发现更便宜和更强效的海洛因。这种行为也更危险，因为非法出售的毒品质量根本无法保证。与此同时，来自墨西哥的新供应商大量提供高质量的黑焦油海洛因，所以对许

多人来说，转换起来相当容易。奥施康定处方被挪用出售，以换取和吗啡等效剂量的海洛因，从而令使用者既能保证摄取足够的毒品剂量，又能在交易中获利。[\[26\]](#)

尽管海洛因致死人数不断增加，但其很快被芬太尼致死的人数超越。2017年，芬太尼致死人数增至28400人。芬太尼的崛起反映了它强大的效力以及进口的便利性，因为它的有效剂量远远小于海洛因，而且可以与多种毒品混合使用，包括海洛因、可卡因、快球[\[27\]](#)以及冰毒（甲基苯丙胺）和Goofball（傻瓜）[\[28\]](#)，从而提供更强效的吸毒快感。[\[29\]](#)海洛因和非法芬太尼的泛滥在一定程度上是因为处方类阿片类药物成瘾的人发现他们的需求越来越难以被满足。但这些新型毒品的存在似乎已经导致它们自身的大流行，也就是说，服用者已经不是从处方类阿片类药物开始，进而转向这些毒品，而是从一开始服用的就是这些非法替代品。减少可卡因和海洛因，转而使用芬太尼是导致非洲裔美国人药物过量使用死亡率上升的原因之一。2012年后新增的中年非洲裔美国人死亡中，死亡证明将芬太尼列为死因的人数达到增加人数的3/4。[\[30\]](#)

熊熊大火已经突破防火线。

有人可能会认为，如果某个毒贩的客户因药物过量死亡，其他客户就会避开他，但非正式的证据表明，情况恰恰相反。那些对阿片类药物上瘾的人实在是太渴望虚空麻木的感觉了，以致他们会将出现此类死亡视为供应源值得信赖的证据，因为这表明该毒贩提供的东西货真价实。事实上，这并不是表明此类死亡应归属于自杀的唯一证据。一种名为纳洛酮的药物具有神奇的功效，可以把那些因过量服用药物而濒临死亡的人从死亡线上拉回来。然而，来自警方和消防部门的报告显示，他们曾多次向同一人施用纳洛酮，有时甚至是在一天之内就多次施用。这表明这些人要么一心求死，要么除了满足毒瘾之外已经不在乎任何东西，即使这意味着让他们送命也无所谓。他们已经完全受制于自己的毒瘾。

阿片类药物流行病与绝望的死亡

提到“流行”一词，人们很容易会将其与天花大流行，或者1918—1919年在美国和世界各地造成数百万人死亡的大流感相比较。在阿片类药物的流行中，媒介不是病毒或细菌，而是下列方方面面共同作用的结果：生产药物并积极推动其销售的制药公司；阻止美国缉毒局对有意过度开具处方的医生提出起诉的国会议员；作为监管机构的美国缉毒局屈服于游说者的要求，没有弥补法律漏洞，而是允许从塔斯马尼亚罂粟种植场进口原材料，为这一流行病提供了弹药；美国食品药品监督管理局批准阿片类药物上市，而没有考虑这样做带来的广泛社会后果，它还同意了制药公司的要求，批准了标签更改，从而大幅度扩大了阿片类药物的用途，并为药厂带来丰厚利润；那些漫不经心地开出超量处方的医疗界人士；来自墨西哥等国的药贩子在医学界开始控制阿片类药物处方时接棒，继续源源不断地输入药品。在这场流行病中，供给的重要性不言而喻，药物的供给方通过使人上瘾并送命而赚取巨额利润，政治权力则对犯罪者施以保护。一旦人们开始使用阿片类药物，就仿佛是已经感染病毒。虽然他们有可能幸存，但他们也有可能死亡。没有人应该怀疑供给在这场流行病中的重要作用——我们也正是因此而做出了我们的论述——但是，只谈论供给并不能了解事实的全貌。

为什么这种流行病在美国如此严重，但在其他大多数富裕国家却几乎未见踪影呢？即使在美国，某些阿片类药物，例如维柯丁，甚至芬太尼，也都是早已上市的药物。其他国家也普遍使用阿片类药物来治疗术后疼痛和癌症相关疼痛，同时包括英国在内的一些国家长期使用海洛因止痛，虽然海洛因在美国被禁止使用。是什么阻止了这些药物从预期用途扩散到普罗大众呢？

此外，为什么拥有学士学位的美国人很少死于药物过量使用（在死于过量用药的口中，没有学士学位的人占90%）？不可回避的一点是，受教育程度较低的人口更有可能在工作中受伤，或者从事可能导致

急性或慢性疼痛的高风险工作，因此他们需要服用阿片类药物止痛，但这绝非故事的全部。关节炎是开具阿片类药物处方的主要症状之一，而这种疾病在很大程度上与年龄相关，如果老年人更容易获得阿片类药物，他们并不会因此丧命。在第七章，我们已经看到，拥有学士学位的60岁白人人口中，有一半人报告他们经受着背痛、颈痛或关节痛的折磨，而在没有学士学位的60岁白人人口中，这一比例为60%。如果说那些经受疼痛的人需要服用阿片类药物，而药物处方会让一部分人上瘾，并且在上瘾的人中有一部分人死亡，那么上面的比例差异完全无法解释，为何没有学士学位人口的药物过量使用的死亡率是拥有学士学位人口的7倍。也许受教育程度较低人口的疼痛更适合服用阿片类药物，但我们并没有看到任何证据支持这一点，所以一定还有别的原因。

下面是我们针对所发生的一切做出的讨论和解读。

尽管在阿片类药物流行这出戏里，所有角色都因为不道德和贪婪的行为而难辞其咎，但我们仍然认为，批评医生和毒贩是一丘之貉是不对的。无疑，在这个过程中有些医生开始做“卖药生意”，在不做检查甚至不看患者的情况下，为了金钱（或性）而出售处方。^[31]这些医生中的许多人现在（或在过去）已经进了监狱。不过，腐败的医生毕竟是少数，鉴于20世纪90年代中期医学界的共识，医生们有充分的理由给患有疼痛症状的病人开具阿片类药物，而没有什么理由不这么做。我们猜测，使用适当剂量的阿片类药物来缓解急性疼痛，这样做本身不大可能导致成瘾，这同样也适用于那些身患绝症的病人。但是，使用阿片类药物来长期治疗慢性疼痛是否合适则是另一回事。显然，例外情况也存在，即药量适当的短期处方也会导致成瘾。其中一个例子是特拉维斯·里德尔，他居住在巴尔的摩，是约翰·霍普金斯大学的哲学家和生物伦理学家，由于左脚在一次摩托车事故中被压碎，他经历了多次手术，随后医生给他不断开出剂量越来越大的阿片类药物处方用来止痛，他花了九牛二虎之力才摆脱了药瘾，而在此过程中，给他开止痛药处方的医生一点忙也没有帮。^[32]他的故事值得我们牢记并作为警示，提醒我们可

能会发生什么。即使天时、地利、人和俱全，药物成瘾也很难戒掉。

然而，如果说任何人仅注射一针海洛因就会立即、不可避免地上瘾，显然也是完全错误的。据估计，今天美国每天或几乎每天都有大约100万人使用海洛因。他们中的大多数人不仅没有死亡，而且实际上还过着正常生活。很多人随着时间推移自然地戒掉了毒瘾，还有很多人依靠自己、医疗机构或社会支持而成功戒毒。

尼克松当政时期曾有报道称，国会议员罗伯特·斯蒂尔和摩根·墨菲在1971年对越南进行正式访问时发现，大量美国军人吸食海洛因。尼克松立即宣布海洛因成瘾是美国首要的公共卫生问题。军人可能会被迫接受尿检，结果与士兵们自己的报告一致，显示34%的人曾吸食海洛因，多达20%的人已经上瘾。令调查人员吃惊的是，还有38%的人吸食鸦片（外加超过90%的人喝酒，以及75%的人使用大麻）。那些检测呈阳性的人都必须首先戒毒和通过尿检才会被允许回国，这成为他们戒毒的强大动力。这个项目被称为“金流行动”，那些退伍军人一回国就被追踪。结果显示，回到美国后，只有12%的人在三年内再度染上阿片类药物毒瘾，多数在越南服役期间吸毒的军人只染上了暂时性的毒瘾。也许针对他们的“排毒”行动获得了成功。如果真是这样，那么可算是意外之喜，因为这比通常情况下的戒毒成功得多。这还可能是因为在战斗的压力下，鸦片和海洛因为士兵提供了某种解脱。不过，大多数使用阿片类药物的军人是在抵达越南后不久就开始吸毒的，而那些经历过更多战斗的军人并没有更多地染上阿片类药物毒瘾。

最为可信的一种说法来自李·罗宾斯的描述，他是参与调查的人员之一，我们上面的故事正是基于他对事件的记录。他表示，这些军人之所以使用阿片类药物，是因为“他们表示这样做令他们感到愉悦，并使服役生活变得舒服一点儿”^[33]。他们服用阿片类药物并不是为了让战斗风险变低，事实上，他们非常清楚，处于吸毒后飘飘欲仙的欣快感会让他们在战斗中暴露在更大的危险之中，他们纯粹是因为太过无聊而丧失了理智。当他们回到家乡，脱离了军队环境，有了其他享乐方式时，

他们的生活就有了新的意义，此时即使没有毒品，也可以忍受。环境因素非常重要，再加上这些药物在越南异常便宜。总之，触发这些军人在越南日常使用毒品的因素在其家乡并不存在，而且由于他们是在越南，而不是在家乡戒的毒，戒毒—复吸的怪圈也因为地理原因而被打破。^[34]罗宾斯认为，人们对海洛因上瘾的普遍看法源于一个事实，即许多研究都是针对在一开始就更容易上瘾的特殊人群进行的，而不是针对在越南服役的更广泛的军人群体的。

一定是人们生活中有某种东西驱使他们通过药物寻求快感或麻木，而不是药物本身的某些固有属性会让所有接触到它们的人上瘾。如果不了解吸毒者所处的环境，以及这些环境在现在和在过去如何影响吸毒者，就不可能真正了解吸毒现象。正如一位医生对我们所说的那样，一个人的生活经历会造成很大影响。^[35]在第十一章和第十二章，我们将对劳工阶层分崩离析的生活现状进行分析。

无论是过去，还是现在，很少有医生会直接使自己的病人上瘾。但是，他们可能太愿意相信，阿片类药物能比早期的跨学科方法提供更成功的长期止痛效果。事实上，这样的证据几乎无法找到，而且我们再次强调，全国层面的疼痛症状一直呈现上升趋势，而不是下降趋势，而考虑到已经开出的巨大数量的阿片类药物处方，如果这些药物真正有效，疼痛现象本应该下降。医生们面对病人的痛苦做出了正常的反应，但他们可能并没有考虑其处方导致了更大的社会成本。他们还面临制药厂商通过一些渠道施加的巨大压力，包括直接营销和资金充足的公众“教育”宣传，以及代表疼痛症患者的宣传组织，其中一些组织接受了来自制药厂商的大笔捐款（这些虚假或被渗入的草根协会有时被称为“草根营销”组织）。医生开出远超实际需要量的强效阿片类药物处方，有时给那些根本无此需要的病人开出阿片类药物，而这些用不完的药物则可能进入黑市，这本身就可以证明阿片类药物不一定致瘾。有些医生还为那些本来就是为了转售，而不是自己使用阿片类药物的病人开了处方。这些病人会四处寻医，直至找到愿意给他们开处方的医生。医生努力做

到不给此类病人开药，但很难想象他们能够辨别病人的意图，特别是考虑到他们面临的时间压力。此外，那些有可能滥用或者有过滥用史的病人可能真的正在经受疼痛。虽然医生们被要求对药物滥用进行管理和预防，但在他们目前的工作环境中，这个要求实际上超出了他们的能力范围。

一些评论家认为，奥巴马医改计划的推出在一定程度上也应对这一流行病负责，因为医疗补助计划的扩张使阿片类药物得到了更广泛的使用。但这种指责与阿片类药物流行病的时间不符，因为在医疗补助计划推行之前，这一流行病已经全面暴发。相比之下，在为阿片类药物滥用障碍患者提供负担得起的治疗方面，医疗补助发挥了重要作用。2014年后，医疗补助得到扩大的州的治疗水平也获得大幅提高。[\[36\]](#)

药物的生产商则采取各种直接手段，或间接通过处方福利经理，尽可能增加销售额和利润，哪怕药物已经明显被滥用。例如，在两年的时间里，900万粒药物被发送到仅有406人的西弗吉尼亚州克米特城的一家药房。根据美国众议院能源和商务委员会的一份报告，2007—2012年，“药物经销商向西弗吉尼亚州运送了超过7.8亿粒氢可酮和羟考酮”[\[37\]](#)。而根据哥伦比亚广播公司的《60分钟》节目和《华盛顿邮报》进行的调查，当负责制止此类滥用行为的美国缉毒局试图采取行动时，国会通过了2016年的《保障病患获得有效药物执行法案》，其规定有效地阻止了美国缉毒局采取制止药物泛滥的行动。[\[38\]](#)唐纳德·特朗普随后提名宾夕法尼亚州众议员汤姆·马里诺担任他的禁毒负责人，负责该法案的执行。随后，《60分钟》和《华盛顿邮报》的调查揭露，马里诺多年来一直代表制药业努力推动通过这样一项法案，这迫使他在公众的愤怒声讨中辞职。调查性新闻报道还揭露了一位发挥重要作用的“反水者”——林登·巴伯，他以前是美国缉毒局的高级律师，后来转换门庭，为制药行业提供顾问服务，并帮助起草了该法案。

美国最知名的制药公司之一强生公司是美国大部分阿片类止痛药的原料供应商，其子公司塔斯马尼亚生物碱公司在澳大利亚塔斯马尼亚拥

有大型罂粟种植农场。记者彼得·奥德利·史密斯报道，美国缉毒局对这些情况非常了解，但应制药业游说者的要求，拒绝修补法律漏洞。[\[39\]](#)就在美军轰炸阿富汗赫尔曼德省的鸦片产地之时，强生公司在塔斯马尼亚合法地为美国阿片类药物生产商提供原料。2019年8月，强生公司因被判定对阿片类药物泛滥负有责任，而被勒令向俄克拉何马州支付5.72亿美元罚款。预计该公司将对此提出上诉，不过它同时还面临正在审理中的其他诉讼。[\[40\]](#)

我们之所以讲述这些故事，是因为它们证明了民主政治在解决阿片类药物流行上的失败。马里诺的选区受到阿片类药物的严重影响，上面提到的法案的一个提案人——众议员玛莎·布莱克本所在的田纳西州也同样深受其害，然而，他们却反对有效的监管。一切向钱看和以企业为先的观念取代了为那些深陷毒瘾，甚至濒临死亡的人发声的义务。丑闻并没有阻止马里诺在2018年再次当选众议员，不过他在2019年1月因健康状况不佳辞职。布莱克本也再次当选，她现在是田纳西州的资深参议员。参议员奥林·哈奇是制药行业的老朋友，并得到后者的长期赞助，他则帮助法案顺利过了美国缉毒局这一关。42年来，哈奇一直代表犹他州担任参议员，该州从1999年到法案正式通过的2016年期间，药物致死率增长了足足7倍。

如果没有医生的不负责任，没有美国食品药品监督管理局的审批程序瑕疵，或者没有制药行业不计任何人道成本地追求利润，这场流行病就不会发生。今天，在美国法庭上，近2000个市政当局正在追究制药公司高管的责任并要求赔偿，从而使这个行业肆无忌惮的做法被广泛曝光。其中一个诉讼于2019年5月结案，法庭判决对止痛药制造商Insys Therapeutics的5名高管提出的联邦敲诈勒索指控成立，该公司的销售人员对医生行贿，让他们为不需要芬太尼的患者开具处方。[\[41\]](#)

我们认为，虽然这些不当行为给这场流行病火上浇油，并推动形势恶化，但它们并非导致这一流行病发生的先决条件。阿片类药物的使用者，其中数百万已经成为阿片类药物滥用者或上瘾者，成为在曾经兴旺

繁荣的城镇街道上行走的僵尸。这些人的生活他们在开始嗑药之前已经分崩离析，他们的经济和社会生活不再能够为他们提供支持。诚然，这一流行病的供给方无疑很重要，无论是制药公司，还是它们在国会的支持者，或者不负责任乱开处方的医生，但我们应该看到，同样十分重要的还有需求方，即白人劳工阶层、受教育程度较低的人口，他们本已痛苦不堪的生活成为一片沃土，供贪婪的企业、功能失调的监管体系，以及存在缺陷的医疗制度肆意妄为。阿片类药物在其他国家并没有流行，这是因为这些国家没有摧毁自己的劳工阶层，也因为它们的制药公司得到更好的监管，它们的政府也没这么容易被追逐利润的企业左右。

企业权力与个人福祉

本书的主题之一是美国经济如何从为普通民众服务转向为企业、其管理者和所有者服务，我们将在后面的章节对这一点进行详细讨论。政府和法律已经成为共犯。本章关于阿片类药物的阐述提供了一个生动的例子，让我们看清这一过程。在后面的章节，我们将重点讨论财富如何向上再分配，即从劳动人口转移到公司及其股东的再分配机制。美国的医疗行业是最典型的一个例子，并且已经超出阿片类药物制造商和分销商的范围。这些人的行为当然并不是普遍行为，而且正如我们所述，他们已经因其行为而面临司法诉讼，但利用市场势力实现向上的再分配，掠夺拥有很少财富的大量普通百姓，并分配给拥有大量财富的少数人，这在很大程度上已经成为医疗领域的现状，并且在某种程度上，它已经成为美国资本主义的普遍现状。受益者不仅包括富有的大股东，还包括许多高教育程度的精英人士，他们间接在退休基金中持有股票，并从公司利润增加的所有行为（包括降低工人工资）中受益。我们认为，这个过程在半个多世纪的时间里，正在蚕食劳工阶层的生活基础，包括高薪和一份好工作，并且在导致绝望的死亡泛滥上起到关键作用。阿片类药物的故事符合这个大主题，但它更加触目惊心，因为它揭示了一种极其罕见的情况，即企业如何从人们的死亡中直接受益。

我们并不认为美国食品药品监督管理局已经被制药行业掌控，尽管它在阿片类药物的审批，尤其是在奥施康定的批准上的确出了很大的问题。美国食品药品监督管理局（还有公众）非常尊重证明药物有效的随机对照试验结果，但即使在这些试验中，阿片类药物也存在这样或那样的问题。奥施康定的对照组（随机选择的未使用药物组）在试验的早期阶段，即所谓开放性试验阶段，曾服用过奥施康定。这样做的目的是将那些不能耐受药物的人排除在试验之外。[\[42\]](#)在此类试验的两个阶段之间，会有一个“洗脱期”，以确保药物已经在此期间被清洗出病人的身体。对于奥施康定（或任何成瘾性药物）而言，此类试验的危险在于，如果洗脱期不够长，在不再使用药物的对照组中，某些人可能出现戒断症状，而这会使他们的状态看起来不如那些进入治疗组，并再次接受药物的人。此外，由于在早期的开放性试验阶段排除了那些不能耐受药物的人，这意味着试验将低估药物在更广泛人群中发生问题的概率，而在药物上市之后，这些人都有可能收到这种药物的处方。同时，在开展药物试验之前，制药公司是可以与美国食品药品监督管理局讨论试验设计的各个方面的。

总而言之，正如美国国家科学院、工程院和医学院的一个小组所指出的那样，这一试验和批准过程仅仅着眼于这些药物对个人的作用，而忽略了向社会推出一种强效、高度成瘾药物将导致的更广泛影响，这种观点显然非常正确。[\[43\]](#)要求美国食品药品监督管理局能够预见批准奥施康定会造成全部后果，并不现实，但是一个未能考虑到批准该药物对公众健康影响的制度性失败无疑是不可原谅的。毕竟，它实质上给合法海洛因的销售盖上了政府的批准章。

阿片类药物的故事充分揭示了资本的力量，它能阻止政治保护普通公民，甚至保护他们免于死亡。至少直到2019年，在公众高涨的愤怒情绪终于改变人们的看法之前，那些因此而发了大财的人既没有被排斥，也没有被谴责，而是被公认为成功的商人和慈善家。普渡制药是一个典型的例子。萨克勒家族的名字频频出现在博物馆、大学和各类慈善机构

当中，不仅在美国，还在英国和法国。在奥施康定被研制出来前已经去世的阿瑟·M.萨克勒对许多机构提供了大笔捐赠，包括纽约大都会博物馆、普林斯顿大学、史密森尼学会和美国国家科学院。萨克勒家族的财富来自其开发出当今美国普遍使用的药品广告和销售体系。借用一位评论人士的话来说，“推动制药行业陷入今天这场灾难的大多数可疑做法都可以归咎于阿瑟·萨克勒”[\[44\]](#)。

阿瑟·萨克勒的兄弟雷蒙德和莫蒂默，以及雷蒙德的儿子理查德，是普渡公司在奥施康定上市和营销期间的掌舵人。1995年，雷蒙德和莫蒂默双双被伊丽莎白女王封为爵士，这与一个半世纪前詹姆塞特吉·吉博伊的经历惊人地相似。[\[45\]](#)就像18世纪贵族佩戴的假发一样，香水只能掩盖，但不能消除道德败坏的恶臭。[\[46\]](#)

今天，女王不太可能授予这类人这一荣誉。上面列出的大多数组织也已经停止使用萨克勒的名字，它们中有些是在多年抵制之后才做出这一决定的。此外，还有一些组织宣布，它们将不会再接受萨克勒家族的捐款。

制药公司已经从这场危机中赚得盆满钵满，同时它们现在正准备从治疗中获利。目前还没有简单或可靠的药物治疗方法来治疗药物上瘾，现有的最好方法是药物辅助治疗（MAT），即让那些上瘾的人在戒毒期间使用不同的阿片类药物（美沙酮或丁丙诺啡）来控制他们对毒品的渴求。虽然我们怀疑MAT的效果很可能被夸大，因为其有效性的证明只来自那些承认自己上瘾并寻求治疗的患者（很多瘾君子并不会这么做），还因为相当一部分人会中途退出MAT，但无疑MAT比单纯的禁药治疗法更有优势，因为后者是导致复吸过量死亡发生的重要原因。那些已经戒毒一段时间的人会失去对药物的耐受性，并可能在复吸时因为使用与戒毒前相同的剂量而导致药物过量死亡。即便如此，看到制药公司和它们的盟友如此大力推广MAT，以便它们既可以通过引发流行病获利，又可以通过治疗同样的流行病赚钱，仍难免令人作呕。事实上，2018年夏，普渡制药公司获得了可用于MAT的一种药物的专利，使其

看上去有望再次重演奥施康定的成功。这就好像给供水系统下毒的人在杀死了成千上万的人，或者使他们生病之后，又来索要一大笔赎金，提供解药来拯救幸存者一样。

在我们撰写本书的时候，那些针对制药公司蜂拥而至的诉讼又会取得怎样的效果呢？它们无疑将永久性地减少处方类阿片类药物的供给，供给已经开始减少。随着对毒品的需求从合法来源转向非法来源，它们对减少非法毒品的使用几乎没有作用，甚至可能增加非法毒品的使用。巨额和解协议可能会使包括普渡在内的一些制药公司破产，尽管其他一些公司在过去曾凭借其更强的资金实力，或通过提高其生产的药品价格，轻松地支付了巨额罚款并脱身。就像烟草公司曾经做过的那样，普渡目前正试图保留对其欧洲子公司萌蒂制药的控制权，以便继续在世界其他地方开展业务。同时，那些收取罚款的州和地方当局能否用好这些钱也有待观察。此前曾有过与这种情况类似的例子，而结果并不令人那么放心。1998年，美国与多家烟草公司之间达成了烟草大和解协议，从那以后，各州从这些公司手中获得数千亿美元——这些钱实际上全部来自烟民（他们中的大部分是贫穷并且受教育程度较低的美国人）——但收到的钱几乎全部被用于一般性收入，从而减少财产税和所得税。就阿片类药物而言，活下来的公司将有能力提高产品价格，使医疗成本变得更高，因此，历史将再次上演，赢得诉讼胜利的州未来收取的罚款费用，最终将由那些支付医疗费用或医疗保险费用的普通人承担。这些罚款显然并不会对激励制药公司改变其行为起到多大作用，只有判定高管行为不当并承担刑事责任，才有可能起到这样的作用。后面这类判决虽然并非没有，但非常少见。

自由市场资本主义的好处经常得到传扬，也确实当之无愧，包括它为人们提供他们所需之物的能力，它对创新的激励和促进经济增长的能力。我们对此完全同意。但是，美国的医疗制度，包括制药业，并不像一个自由市场。存在赚钱的公司并不意味着这就是自由市场竞争。相反，这些受到高度监管的公司主要关注的是寻求政府和监管机构的保护性监管，以保证获取利润，并以在自由市场上根本不可能出现的方式限

制竞争。我们当然不是要鼓吹一个美国医疗制度的自由市场解决方案，我们只是想指出，我们现在拥有的制度并不能被称为一个自由市场体系。一个从腐蚀自由市场竞争中赚取超额利润的行业竟然能够指责其批评者，称对方为自由市场的反对者，这实在令人极其愤怒。对偷窃行为的谴责绝不是反对市场经济。其他国家已经制定一系列医疗制度，各自有其长处和短处，但其中没有一个是为了杀人，也没有一个支持“人类需求对人类利益厚颜无耻的屈从”^[47]。

如果我们允许阿片类药物贸易带来的利润腐蚀美国，就像一个半世纪前的中国一样，在后世被视为百年屈辱和衰落的开端，那无疑将是一场悲剧。

^[1] Stephen R. Platt, 2018, *Imperial twilight: The opium war and the end of China's last golden age*, Knopf.

^[2] Platt, 202.

^[3] 巴斯人是一个亚洲少数民族，主要指生活在印度、信仰祆教的信徒。鸦片战争前后巴斯商人在广州口岸的贸易十分频繁。——译者注

^[4] Richard J. Grace, 2014, *Opium and empire: The lives and careers of William Jardine and James Matheson*, McGill-Queen's University Press.

^[5] 高地清洗，在盖尔语中被称为“盖尔人驱逐”，指1750—1860年，在苏格兰发生的大量佃农从高地和群岛被驱逐的事件。——译者注

^[6] Tom M. Devine, 2018, *The Scottish Clearances: A history of the dispossessed, 1600–1900*, Allen Lane, 3.

^[7] National Institute on Drug Abuse, 2019, “Overdose death rates,” revised January, <https://www.drugabuse.gov/related-topics/trends-statistics/overdose-death-rates>.

^[8] Amy S. B. Bohnert, Maureen A. Walton, Rebecca M. Cunningham, et al., 2018, “Overdose and adverse drug event experiences among adult patients in the emergency department,” *Addictive Behaviors*, 86, 66–72.在密歇根州弗林特市一级创伤中心接受调查的药物使用过量患者中，有21%的患者表示不确定自己的意图。

^[9] Substance Abuse and Mental Health Services Administration, 2017, *Key substance use and mental health indicators in the United States: Results from the 2016 National Survey on Drug Use and Health*, HHS Publication No. SMA 17-5044, NSDUH Series H-52, Center for Behavioral Statistics

and Quality, Substance Abuse, and Mental Health Services Administration, <https://www.samhsa.gov/data/sites/default/files/NSDUHFFR1-2016/NSDUH-FFR1-2016.pdf>.

[10] Dionissi Aliprantis, Kyle Fee, and Mark Schweitzer, 2019, “Opioids and the labor market,” Federal Reserve Bank of Cleveland, Working Paper 1807R; Alan B. Krueger, 2017, “Where have all the workers gone? An inquiry into the decline of the U.S. labor force participation rate,” *Brookings Papers on Economic Activity*, Fall, 1–87.

[11] Jared S. Hopkins and Andrew Scurria, 2019, “Sacklers received as much as \$13 billion in profits from Purdue Pharma,” *Wall Street Journal*, October 4.

[12] Sam Quinones, 2015, *Dreamland: The true tale of America’s opiate epidemic*, Bloomsbury.

[13] David T. Courtwright, 2001, *A history of opiate addiction in America*, Harvard University Press, Kindle.

[14] Courtwright, loc. 604 of 4538, Kindle.

[15] Beth Macy, 2018, *Dopesick: Dealers, doctors, and the drug company that addicted America*, Hachette.

[16] Ronald Melzack, 1990, “The tragedy of needless pain,” *Scientific American*, 262(2), 27–33.

[17] Dana Guglielmo, Louise B. Murphy, Michael A. Boring, et al., 2019, “Statespecific severe joint pain and physical inactivity among adults with arthritis — United States, 2017,” *Morbidity and Mortality Weekly Report*, 2019(68), 381–87, <http://dx.doi.org/10.15585/mmwr.mm6817a2>.

[18] James M. Campbell, 1996, “American Pain Society 1995 Presidential Address,” *Journal of Pain*, 5(1), 85–88.

[19] Chris McGreal, 2019, “US medical group that pushed doctors to prescribe painkillers forced to close,” *Guardian*, May 25, <https://www.theguardian.com/usnews/2019/may/25/american-pain-society-doctors-painkillers>; Damien McNamara, 2019, “American Pain Society officially shuttered,” *Medscape*, July 2, <https://www.medscape.com/viewarticle/915141>.

[20] Mayo Clinic, 2019, “Hydrocodone and acetaminophen (oral route),” last updated October 1, <https://www.mayoclinic.org/drugs-supplements/hydrocodone-and-acetaminophen-oral-route/description/drg-20074089>.

[21] Mayo Clinic Staff, 2018, “How opioid addiction occurs,” Mayo Clinic, February 16, <https://www.mayoclinic.org/diseases-conditions/prescription-drug-abuse/in-depth/how-opioid-addiction-occurs/art-20360372>.

[22] Jason Doctor, Andy Nguyen, Roneet Lev, et al., 2018, “Opioid prescribing decreases after learning of a patient’s fatal overdose,” *Science*, 361(6402), 588–90.

[23] Macy, *Dopesick*, 60.

[24] 苯二氮卓类药物包括地西泮（安定）、氟西泮（氟安定）、氯氮卓、奥沙西泮和三唑

仑等中枢神经系统抑制药物，主要用于抗焦虑、镇静催眠、抗惊厥、肌肉松弛和安定。——译者注

[25] Quinones, *Dreamland*.

[26] Quinones.

[27] 快球指海洛因和可卡因的混合制剂，用于静脉注射。——译者注

[28] Goofball是一种冰毒和海洛因的混合毒品，因为吸毒者表示吸食后会感到“傻，但是幸福”而得名。——译者注

[29] Scott Gottlieb, 2019, “The decline in opioid deaths masks danger from designer drug overdoses in US,” CNBC, August22, [https:// www.cnbc.com/2019/08/21/decline-in-opioid -deaths-masks-new-danger-from-designer-drug-overdoses.html](https://www.cnbc.com/2019/08/21/decline-in-opioid-deaths-masks-new-danger-from-designer-drug-overdoses.html).

[30] 2012—2017年，年龄在25~64岁的非洲裔美国人，按年龄调整的每10万人中死亡人数增加了20.8个。而同一时期涉及其他合成类（非海洛因，非美沙酮）阿片类药物（芬太尼）的每10万人中死亡人数增加了15个。

[31] Anna Lembke, 2016, *Drug dealer, MD: How doctors were duped, patients got hooked, and why it is so hard to stop*, Johns Hopkins University Press.

[32] Travis N. Rieder, 2016, “In opioid withdrawal, with no help in sight,” *Health Affairs* 36(1), 1825.

[33] Lee N. Robins, 1993, “Vietnam veterans’ rapid recovery from heroin addiction:A fluke or a normal expectation?,” *Addiction*, 88, 1041–54, 1049.

[34] 我们感谢丹尼尔·维克勒针对本章所做的讨论。他的父亲亚伯拉罕·维克勒的想法在制订驻越南美军戒毒计划的过程中发挥了重要作用。

[35] Ken Thompson, personal communication, September 13, 2018.

[36] Benjamin A. Y. Cher, Nancy E. Morden, and Ellen Meara, 2019, “Medicaid expansion and prescription trends: Opioids, addiction therapies, and other drugs,” *Medical Care* , 57(3), 208–12, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6375792/>; Andrew Goodman-Bacon and Emma Sandoe, 2017, “Did Medicaid expansion cause the opioid epidemic? There is little evidence that it did,” *Health Affairs*, August23, [https:// www.healthaffairs.org/doi/10.1377/hblog20170823.061640/full](https://www.healthaffairs.org/doi/10.1377/hblog20170823.061640/full).

[37] Energy and Commerce Committee, US Congress, 2018, *Red flags and warning signs ignored: Opioid distribution and enforcement concerns in West Virginia* , December19, 4, [https://repUBLICans -energycommerce.house.gov/wp-content/uploads/2018/12/Opioid-Distribution-Report -FinalREV.pdf](https://repUBLICans-energycommerce.house.gov/wp-content/uploads/2018/12/Opioid-Distribution-Report-FinalREV.pdf).

[38] Brit McCandless Farmer, 2019, “The opioid epidemic: Who is to blame?,” 60 Minutes Overtime, February24, [https:// www.cbsnews.com/news/the-opioid-epidemicwho-is-to-blame](https://www.cbsnews.com/news/the-opioid-epidemicwho-is-to-blame) - 60-

minutes/ ; Scott Higham and Lenny Bernstein, 2017, “The drug industry’s triumph over the DEA,” *Washington Post*, October 15.

[39] Peter Andrey Smith, 2019, “How an island in the antipodes became the world’s leading supplier of licit opioids,” *Pacific Standard*, July 11, updated July 24, <https://psmag.com/ideas/opioids-limiting-the-legal-supply-wont-stop-the-overdose-crisis>.

[40] Katie Thomas and Tiffany Hsu, 2019, “Johnson and Johnson’s brand falters over its role in the opioid crisis,” *New York Times*, August 27.

[41] District of Massachusetts, US Attorney’s Office, Department of Justice, 2019, “Founder and four executives of Insys Therapeutics convicted of racketeering conspiracy,” May 2, <https://www.justice.gov/usao-ma/pr/founder-and-four-executivesinsys-therapeutics-convicted-racketeering-conspiracy>.

[42] Lembke, *Drug dealer*, MD.当然，一旦药物获批，接受处方时就不会再进行这样的排除，因此，接受药物治疗的人群与接受药物试验的人群是不一样的。

[43] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, 2017, *Pain management and the opioid epidemic: Balancing societal and individual benefits and risks of prescription opioid use*, National Academies Press, <https://doi.org/10.17226/24781>.

[44] Allen Frances, quoted in Patrick Radden Keefe, 2017, “The family that built an empire of pain,” *New Yorker*, October 23.

[45] Keefe.

[46] 我们感谢约翰·范·雷恩的这句箴言。

[47] Devine, *Scottish Clearances*, 3.



★★★

第三篇

经济扮演的角色



第十章

歧途：贫困、收入与经济大衰退

绝望的死亡在受教育程度较低的人口集中暴发，而且这种流行病正在拉大那些拥有和没有学士学位人口的寿命差距。不过，我们到目前为止并未过多讨论金钱（或缺乏金钱）的影响，以及收入或贫困在这一流行病中扮演的角色。即便对那些并不是绝对贫穷的人而言，收入较高的人也会活得更久，^[1]而且有证据表明，受教育程度也很重要，甚至在收入相同的人口也是如此。^[2]在美国，金钱可以买到更好的医疗，此外，如果你不必整天担心如何支付汽车修理费或儿童保育费，或者某个特别寒冷的冬天不期而至的高额取暖费，你的生活无疑会更轻松。经济上的焦虑会驱走生活中的快乐，给人们带来压力，并且往往会引发疼痛和健康问题。如果说金钱对健康没有任何有益影响，显然不合情理，尽管人们通常从不同的角度阐述财富与健康的关系，比如不良的健康状况对个人收入的影响，或教育对健康和财富的影响，以及童年的环境可能为成年后的健康和财富奠定基础。

美国的社会安全保障远不如欧洲和其他富裕国家完善。由于缺乏社会福利，人们拥有努力工作和挣钱的强劲动力，这对那些有能力的人来说固然是一件好事，但对那些由于某种原因不能工作的人而言，则是灾难性的。同样不同于其他富裕国家，美国有数百万赤贫人口，他们的生活条件之恶劣，堪比非洲和亚洲的穷人。^[3]在试图解释美国特有的死亡流行病时，贫困显然是一个值得关注的因素。

在有关绝望的死亡和美国人总体糟糕的健康状况的讨论中，收入不平等经常被提到。美国收入和财富的不平等程度比其他富裕国家都要

高，因此，这种不平等便成为一个颇受欢迎的理由，用以解释美国在其他许多方面存在的例外性。贫困和不平等被视为双重诅咒，通常（但往往并不准确地）被视作各种弊端之源，它们不仅被认为是造成健康状况欠佳和恶化的罪魁祸首，而且还被指责破坏了民主治理，使经济增长放缓，导致经济不稳定，削弱信任和幸福感，甚至刺激肥胖症的增长。^[4] 在一个极度不平等的社会中，贫困可能更加难以承受。穷人在不得不承受自己的贫困之余，还要眼巴巴地看着其他人过上远超温饱的富足生活。我们在本章中将充分讨论这种不平等现象。我们认为，绝望的死亡和收入不均显然存在密切的关系，但是正如人们经常所说的那样，它们并非是从不平等直接走向死亡的简单因果关系。相反，权力、政治和社会变革的深层力量既导致了绝望的死亡这一流行病，又带来了极端的不平等。不平等和死亡是摧毁白人劳工阶层的这些力量共同导致的后果。

有一种观点认为，收入不均就像空气污染或致命的辐射，生活在一个不平等的社会里会使每个人都受到毒害，无论贫富。我们对此不能苟同。首先，美国收入不均状况在20世纪70年代之后急剧恶化，而当时恰逢死亡率迅速下降、预期寿命迅速上升（见图1-1）。此外，尽管美国某些州的平等状况远逊于其他州，但在这些平等程度较低的州，绝望的死亡流行病并不比其他州严重。新罕布什尔州和犹他州是美国收入不均程度最低的两个州，但这两个州同样受到绝望的死亡流行病的沉重打击，其程度远远高于纽约州和加利福尼亚州，尽管后两个州是美国收入不均程度最高的州。

经济大衰退始于2008年，其标志是雷曼兄弟公司破产，随着经济形势迅速恶化，出现了大规模的失业和危机。之后，这场衰退扩散到其他富裕国家。2008年2月，美国的失业率不到5%，而到2009年底，失业率接近10%，直到2016年9月才恢复到5%的水平。直至今日，经济尚未完全复苏，特别是对受教育程度较低的人口来说更是如此。2010年1月至2019年1月，25岁以上大学毕业生就业人口增加1300万（约25%），与

此同时，没有学士学位人口的就业只增加270万，高中及以下学历人口的就业仅增加5.5万。拥有学士学位人口的就业增长几乎没有受到经济大衰退影响。^[5] 尽管经济复苏使最不熟练工人的工资有所增长，但并没有为这些人提供更多的就业机会。2008—2016年，绝望的死亡人数迅速上升，心脏病死亡率下降的趋势也发生逆转，而在此期间，受教育程度较低的美国人口的收入和就业情况极差，远逊于若经济泡沫没有破裂其应达到的水平。

面对金融危机，美国的政策反应虽然不尽如人意，但与欧洲相比还算成功。欧洲国家在这场经济衰退中的表现各不相同。一些国家没有受到影响，另一些国家则或多或少地采取了严厉的紧缩政策，削减了国家开支和福利，这要么出于它们自己的主动选择，要么由于自身的债务状况和欧元区成员身份使它们别无选择。欧洲不同国家的不同命运为我们提供了一个理想的模拟环境，我们可以在其中比较不同程度的经济困境会对国民健康造成什么影响。

正如本章标题所表明的那样，我们不认为贫困或经济大衰退是导致绝望的死亡人数迅速增加的根本原因。我们不是要否认贫困会带来严重后果，也不想否认与贫困如影随形的痛苦和糟糕的健康状况，我们承认美国部分地区的生活条件极其恶劣，预期寿命也很低，并对此深感痛惜。这些比欧洲更糟糕的状况直接证明了美国的社会保障网及其医疗制度的不足。但是，简单以美国例外的贫困状况或经济大衰退解释绝望的死亡现象，无论如何都难以令人信服。

在第十一章，我们将讲述实际上到底发生了什么，但在本章，我们想首先探讨可能误入的歧途。这同样十分重要，因为如果人们被问及什么可能导致绝望的死亡，他们通常的回答是贫困、不平等、金融危机，或以上三个因素的共同作用。所有这些因素固然很重要，但它们中没有一个是绝望的死亡的主要原因。然而，因为太多人持有前面的观点，我们认为有必要解释为什么这种观点是错误的，并在解释的过程中，将贫困、不平等和金融危机纳入我们的论述。

贫困

从死者的死亡证明上，我们可以了解很多关于他们的信息，包括我们已经看到的，有关他们教育程度的信息。但是，还有很多我们希望了解的信息无从得知，包括他们的职业、收入、财富状况，以及他们是否身陷贫困。由于不了解这些信息，我们无法一目了然地看到绝望的死亡是否与贫困密切相关。因此，我们必须迂回地进行研究。

在绝望的死亡流行病暴发期间，全国的贫困率并没有出现同步上升的现象。官方贫困人口数字所统计的，是收入低于贫困线家庭内的家庭成员总数。20世纪90年代，当绝望的死亡流行病刚刚开始蔓延时，官方统计的贫困人口数字仍在稳步下降，到2000年已经下降到总人口的11%。随后，贫困率缓慢攀升，在经济大衰退前夕增至总人口的13%，在大衰退期间更是急剧上升，但在衰退后又开始缓慢下降。到2017年，美国的贫困率已经连续三年下降。这种趋势与20世纪90年代初开始的绝望的死亡人数持续快速增长的模式完全不同。当然，官方的贫困人口统计存在许多严重的缺陷，特别是这些统计没有考虑税收或福利，如所得税抵免或食品券，现在称为“补助营养援助计划”。尽管根据这些因素对调整统计数字非常重要，特别是这有助于评估福利制度在经济大衰退期间可以如何帮助人们，但任何调整都无法令贫困人口数量的变化趋势和绝望的死亡人数的不断上升相匹配。换言之，长期贫困人口数量的增加根本无法解释当前绝望的死亡人数的激增。

这一流行病在种族中蔓延的模式也很难与贫困人口的分布相对应。1990—2017年，在没有学士学位的成年人中，生活在贫困之中的非西班牙裔白人的比例不到黑人的一半。^[6]然而，至少到2013年，非洲裔美国人几乎没有受这一流行病荼毒。从20世纪80年代初到经济大衰退开始，中年白人贫困率大致保持在7%的水平（在低于学士学位人口中，贫困率为9%），而白人中绝望的死亡人数每年都在增长。从更普遍的角度说，在一系列衡量生活水平的指标中，黑人的表现都比白人

差，^[7]但从20世纪90年代到2013年，几乎只是在白人中出现了大量绝望的死亡。无论影响了非西班牙裔白人的是什么独特的因素，一定不是因为他们比其他群体更穷。

的确，美国长期存在严重的贫困现象，特别是在非洲裔美国人口中。事实上，由于美国漫长而可耻的种族歧视历史，导致南方难以有效地实施贫困救济，因为南方各州的政府长期以来都由白人把持，而实际或潜在接受救济的对象则是黑人。多年持续的严重贫困会导致糟糕的健康状况，而种族主义和低水平的医疗保障、教育甚至卫生设施，则使情况更为严重。

然而，贫困并不是绝望的死亡人数激增的根源。因为时间对不上，死亡人口也太“白”，而且地理位置也对不上。图10-1显示了2017年各州25~64岁白人人口中（按年龄调整的）意外（或意图未定）药物过量使用死亡率，以及各州的白人贫困率。

当然，阿巴拉契亚地区，尤其西弗吉尼亚州和肯塔基州既是药物过量使用死亡集中的地区，也是贫困率较高的地区，但从全国范围来看，贫困率与药物过量使用死亡率的关联度并不高。在经济贫困程度不算严重的东部沿海地区，从佛罗里达州一路北上到马里兰州、特拉华州、新泽西州、康涅狄格州、罗得岛州、马萨诸塞州、新罕布什尔州和缅因州，药物过量使用的死亡也很普遍。还有一些州，比如阿肯色州和密西西比州，虽然贫困程度很高，但因药物过量使用而死亡的人相对较少。^[8]与此同时，自杀现象在落基山脉各州更为普遍，而那里的贫困程度并不是特别高。1999—2017年，美国山区各州的自杀率上升幅度更大，尽管那里的自杀率本来已经是美国相对比较高的。美国没有一个地方能够摆脱自杀的阴影。2000—2017年，美国2/3的州中年白人自杀率上升了至少50%。此外，酒精性肝病的死亡率与全国贫困率呈正相关。但在贫困率特别高的州（西弗吉尼亚州、肯塔基州和阿肯色州），酒精中毒的死亡率并不是最高的，部分原因是这些州的居民中有很一部分人完全不喝酒。酒精相关的死亡率在内华达州、新墨西哥州和佛罗里达

州特别高，在西部各州（怀俄明州、新墨西哥州、俄勒冈州和华盛顿州）和南部各州上升得特别快。不管推动这一流行病蔓延的是哪种绝望，它显然与各州的收入贫困状况关联不大。

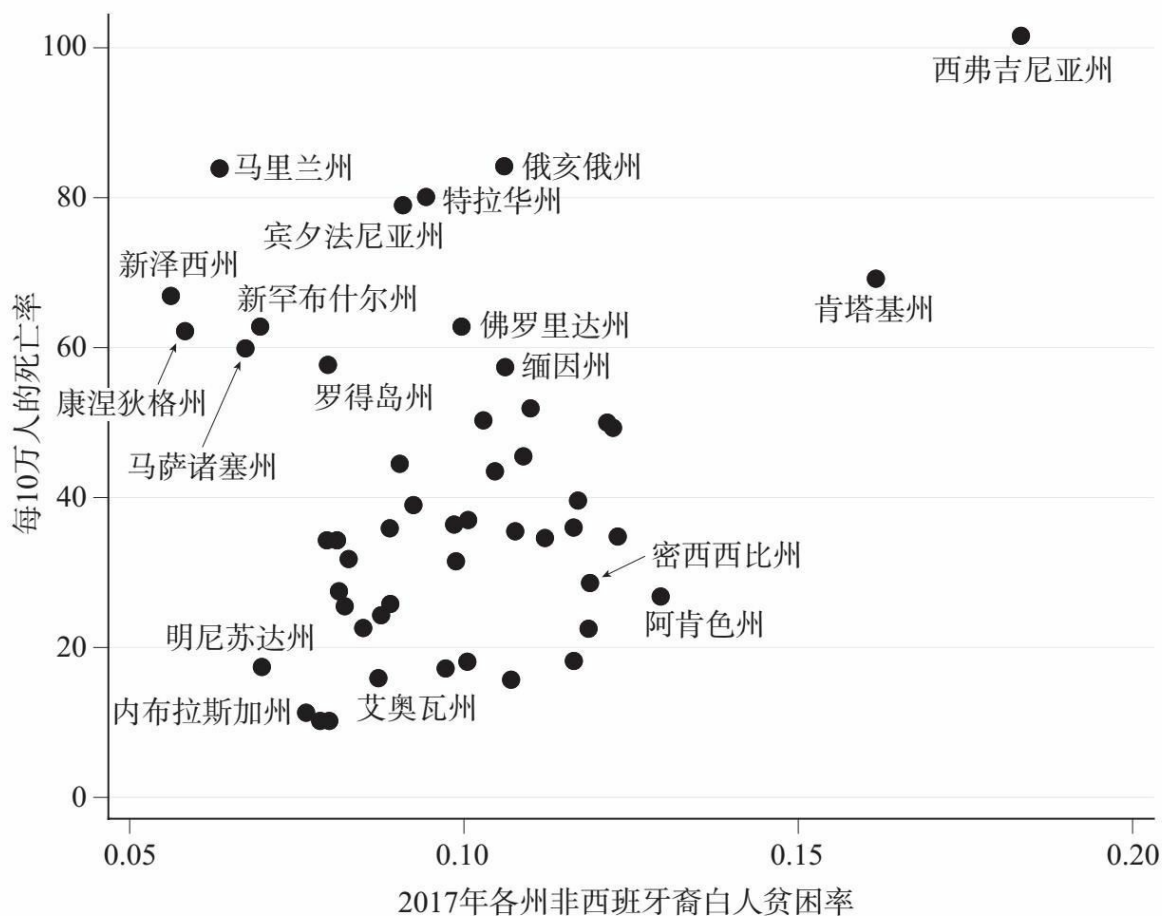


图10-1 2017年各州25~64岁非西班牙裔美国白人的药物过量使用死亡率与非西班牙裔美国白人的贫困率

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心以及当年3月的当期人口调查结果

不平等

绝望的死亡在那些被时代抛弃的人中非常普遍，这些人的生活并没有像他们期望的那样美好。收入在其中占据一定位置，尽管我们将在第十二章中讨论，收入下降与消极的社会和政治因素共同发挥了作用。不过，劳工阶层在经济大潮中被抛在后面，这是一个十分重要的事实，尤其是在经济大发展时期。经济增长的成果全部被受教育程度更高

的精英阶层摘取，其他人一无所获。收入差距扩大正是这个过程的结果，绝望的死亡也是如此。

还有一种观点认为，不平等本身就是导致社会混乱，包括死亡发生的罪魁祸首。我们认为，不平等之所以对人有害，是因为它破坏了社会和谐与人际关系，而这是美好生活所必需的。英国流行病学家理查德·威尔金森曾提出，健康社会拥有的关系“是由促进社会团结的低压力联盟型战略所构成的”，而不健康的社会则充斥着“更具压力性的支配、冲突和屈服战略”。我们所生活的社会类型“主要取决于社会的平等和不平等程度”^[9]。这种观点与认为贫困是导致健康状况不佳的根源不同。后者认为，穷人之所以不健康，是因为他们穷。与此相对，如果不平等会使一个社会总体上不健康，那么其中每个人的健康都会受到影响，而无论其贫穷还是富有。

威尔金森的理论有很多值得推崇之处，特别是它对社会环境而非个体环境的关注。我们感兴趣的是，它是否有助于解释当今美国的死亡率问题，以及不平等是否的确与绝望的死亡流行病相关。我们一致认为，自1970年以来，美国不平等现象的加剧确实与绝望的死亡人数增加有关，但这种关联并不是直接的，可以简单地表述成“不平等让所有人都生了病”，而是因为在美国，富人牺牲其他人的利益为自己敛财，即劫贫济富。在二三十年的时间里，虽然收入不均状况加剧，死亡率仍在稳步下降，但最终，在1990年之后，我们开始看到受教育程度较低人口的绝望的死亡数量增加。我们想说的是，这并不是因为1%最上层的精英日益富有，而是因为白人劳工阶层自身发生的一切。当然，顶层精英日益富有与底层人士的困境可能存在很大关系，在我们思考应该做些什么以改变目前的困境时，这将是需要重点考虑的问题。那些陷入绝望的人之所以陷入绝望，是因为他们自己的生活和他们所在的社区发生了变化，而不是因为最顶尖的1%人口变得更富裕了。

在美国不同的地方（包括不同的城市和州），收入不均程度也有所不同。过去，收入不均程度较高的州死亡率较高，同时预期寿命也较

短。今天，这两者的联系已经弱化。历史上，南方死亡率较高的各州，包括西弗吉尼亚州、亚拉巴马州、肯塔基州、密西西比州、阿肯色州、俄克拉何马州、路易斯安那州和田纳西州，其收入不均的程度也高于其他大多数州。在很多情况下，这是因为这些州生活着大量的非洲裔美国人，他们相对贫困，因而推高了整体收入不均的情况，而且他们的死亡率也相对较高，因而推高了总体死亡率。中部平原地区和西部大部分地区各州的人口分布更为平均，死亡率也较低。然而，时至今日，纽约州和加利福尼亚州是美国经济收入特别不平等的两个州。它们的族裔结构也高度多元化，拥有大量西班牙裔和亚裔人口，但它们位居美国死亡率最低的州之列。

因此，如果希望证明收入不均和死亡率之间存在简单且直接的联系，无疑踏上了另一条歧途。

许多人认为，如果人们能较容易地摆脱贫困状态并实现富裕，或者至少下一代能够比父母生活得更好，那么收入不均就不会是一个严重的问题。为了验证这一点，我们需要一个代际流动性的衡量标准，例如，某人的父母在收入分配中位居垫底的20%，但他自己却设法进入了收入的前20%，这个群体在总人口中的比例是多少。我们可以假设，当代际流动性很高时，每个人都有成功的机会（也可能失败）。当代际流动性很低的时候，人们被困在他们出身的阶层。经济学家拉吉·切蒂与合作者计算了1980—1991年出生在美国不同地区的儿童的代际流动性。[\[10\]](#)他们的研究显示，出生在美国东南部的儿童向上流动的机会最小，至少对于这一代人来说是这样。虽然低流动性和绝望的死亡之间存在很多重叠，但二者间的联系并不比不平等与绝望的死亡的联系更紧密。事实上，不平等本身与低流动性之间就存在非常密切的联系。

收入和经济大衰退

1929年10月，股市大崩盘，随之而来的是长达10年的苦难和经济萧

条。这段时期到目前为止仍然是西方资本主义史上最严重的一次危机。数百万人失去了一切，包括他们的工作、储蓄、家园或农场。超过20%的人口失业，这不仅使他们自己，也令他们的家庭失去了经济来源。1929—1933年，美国人均收入减少了25%，直到1937年才恢复到大萧条前的水平。在美国[\[11\]](#)和英国[\[12\]](#)，自杀率都达到了前所未有，后来也再未被超越的高峰。在欧洲，大萧条及其后发生的一切则催生了法西斯。

自此以后，再未出现过比那时更糟糕的局面，但2008年之后所发生的一切仅次于此，虽然尚未到大萧条的地步，但是已经陷入经济大衰退。失业率翻了一番，从5%增加到10%，虽然这个数字没有20%那么糟糕，但对于数百万受到影响的人口而言，这也绝非幸事（对于那些拥有学士学位的人来说，失业率最高仅达到5.3%）。因为危机的根源在于房地产泡沫，银行家大量发放本不该发放的抵押贷款，并从中赚取巨额利润，数百万人因无力偿还贷款而失去家园。努力维持中产阶级生活的人突然丢掉工作，失去安居之所，也失去继续支持自己或子女接受教育的资金。银行停止放贷，数百万小企业破产。

已有许多研究专门探讨了死亡率在整个经济周期中的变化，看是否有更多的人在经济困难的时期死亡，就像我们起初可能预计的那样，还是更多的人死于经济繁荣时期，即所谓的好日子。有关这个问题的首个研究成果可能早在1922年就已发表，它是由社会学家兼统计学家威廉·奥本以及社会学家兼人口统计学家多萝西·托马斯共同发表的。[\[13\]](#)托马斯是宾夕法尼亚大学沃顿商学院的第一位女教授。奥本和托马斯吃惊地发现，经济表现良好的时期恰恰是死亡率高企的时期。他们的结论在此后被验证了很多次，包括在大萧条前针对美国全国和州一级商业周期进行的研究。[\[14\]](#)其他富裕国家的研究也得出了同样的结论，即经济衰退期反而比繁荣时期更有利于降低死亡率，尽管并非所有的研究都能证实这一模式。诚然，在经济不景气时期，自杀率会更高，就像在大萧条时期一样——我们肯定都记得1929年破产的前百万富翁从摩天大楼一跃而

下的画面——不过，还有其他机制也在起作用。在经济衰退期间，人们手头没有余钱做那些可能伤害自己的事情，比如开快车或喝太多的酒，同时工作减少也可以减轻压力和降低心脏病发作的概率，此外，在工资较低、劳动力充足的时候，找到合适的人手照顾老人也会更便宜。[\[15\]](#)

然而，每一次经济繁荣和衰退都各不相同，有自己的特点。在2008年的经济大衰退时期，经济上的灾难就伴随着死亡的流行病，后者正是本书的主题。那么，这次到底发生了什么？

一个重要的起点是回顾第四章的内容，尤其是图4-2，它揭示了1990年后绝望的死亡率轨迹。图中的上升轨迹几乎势不可当，没有迹象表明2008年的危机及其后的长期衰退对轨迹产生了任何影响。危机之后，自杀率自然非常高，但在此之前自杀率已经上升很多年。不管这次危机到底带来什么后果，没有证据显示雷曼兄弟破产之后，或者失业率在2008年秋季到2009年翻了一番之后，绝望的死亡人数激增。显然，如果认定经济崩溃导致了绝望的死亡，依然是误入歧途。

即便如此，经济大衰退也可能与其他类型或与某些群体的死亡人数增加有关，而与其他群体的死亡人数无关。例如，45~54岁白人的平均家庭收入在20世纪90年代开始上升，但在2000年后开始下降。[\[16\]](#)他们的全因死亡率（其中包括绝望的死亡，但不仅限于此）在1990—1999年持续下降，然后掉头上升，直到2016年，这一死亡率的趋势与他们的收入趋势呈反向相关，似乎符合人们的预测。如果我们仔细观察就会发现，这种关联有其偶然性。这种全因死亡率下降和上升的趋势，是因为绝望的死亡的人数在20世纪90年代开始增长，并且在开始时数量很小，因而被心脏病死亡率的降低抵消。

图10-2显示了上述时期45~54岁白人的绝望的死亡（药物、酒精和自杀）人数和心脏病死亡人数，以及这两种类型的死亡人数总和。

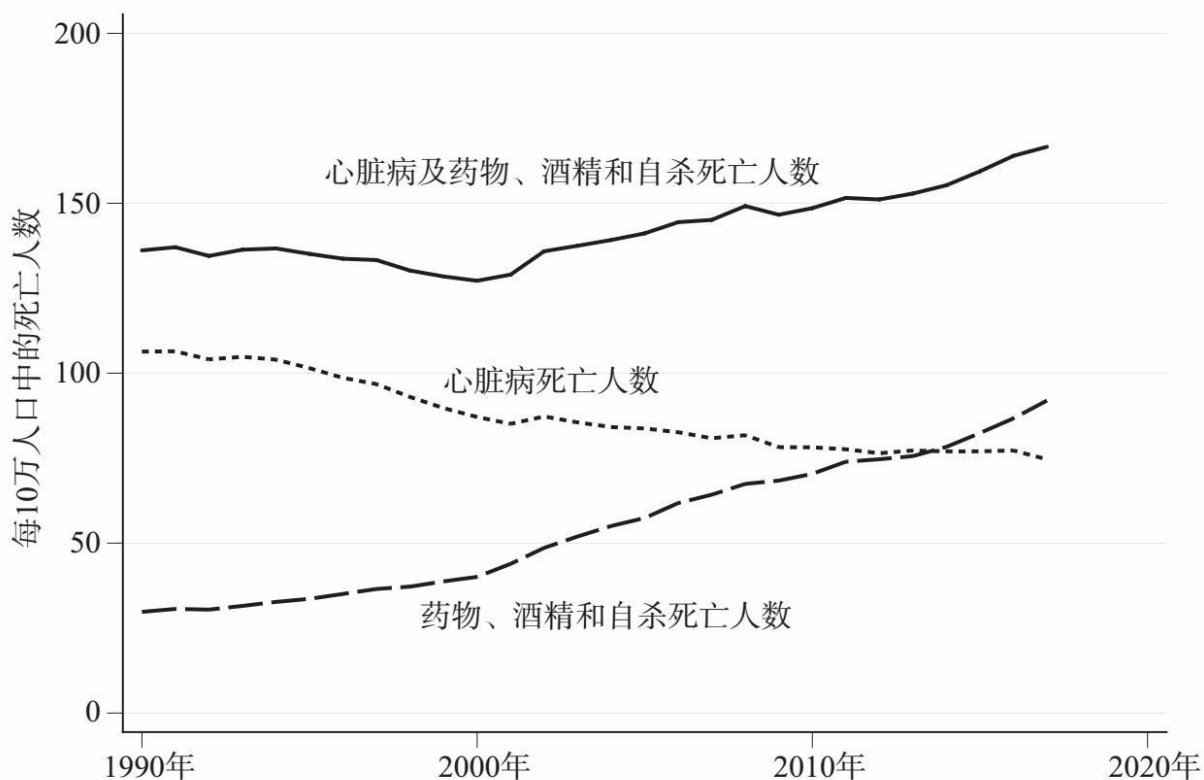


图10-2 45~54岁非西班牙裔白人心脏病死亡及绝望的死亡人数（按年龄调整）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心

随着心脏病死亡人数的下降趋势放缓，以及绝望的死亡人数上升到一定水平，全因死亡人数也随之由降转升。不过，绝望的死亡和心脏病死亡这两大全因死亡的关键组成部分都与收入情况无关，而二者叠加后的趋势与收入趋势呈现相关关系只是巧合而已。

随着收入中位数的增长，老年白人的死亡率在这期间都呈现下降趋势。美国对老年人收入的保障优于对中年人收入的保障，因为退休人口的社会保障福利比尚在工作人口的工资中位数表现更好。不过，我们在这里只能看到收入趋势的上升和死亡率趋势的下降，如果因此就把老年人死亡率下降归因于他们的收入增加无疑过于草率。

如果我们从更大的角度进行观察，就能更清楚地看出，1990—2017年的收入变化模式与死亡模式并不匹配。例如，45—54岁的白人，拥有

学士学位人口的收入高于那些受过某种形式大学教育但未获得学位的人，而后者的收入又比那些只拥有高中或以下文凭的人高，这三类人群的家庭人均收入依次递减，并且在2000年前全部呈现逐年增长趋势，在2000年后则全部开始下降。但这三个群体的死亡率变化趋势则各不相同，受教育程度最低的群体死亡率持续上升，中间组群体的死亡率持平，而受教育程度最高的群体死亡率则不断下降。如果比较黑人和白人人口，收入变化与死亡率的关联同样不存在，这两大群体也都经历了收入中位数的上升和下降，但死亡率走势却截然不同。其中，黑人的死亡率表现良好，白人的则很糟糕。正如贫困不能用来解释不同地区的死亡率表现一样，1990年后的收入变化模式也无法解释同期内死亡率的变化模式。

我们在这里并不想证明收入（或工资）无关紧要。在本书的其余章节中，我们认为绝望的死亡应归咎于受教育程度较低的美国人在长期内机会不断减少。这里最有效的表达是“长期”。我们之所以怀疑经济大衰退对死亡的影响，主要是因为在过去短短的20年间，死亡率的变化和收入的变化之间缺乏联系。

欧洲的衰退、紧缩和死亡率

经济大衰退对美国 and 欧洲的打击并不一样。对许多欧洲国家而言，无论以失业率上升，还是以收入下降幅度衡量，其遭受的打击都比美国大很多。对于那些实施紧缩政策的国家，无论是出于自愿，还是非自愿，尽管失业率不断上升，但政府依然削减了失业救济金，并减少了卫生支出，尤其是在预防性服务（如疫苗接种和乳腺癌筛查）和药物领域。政府在老年人福利方面的支出，如养老金和长期护理，则基本未变。受打击最大的希腊将公共卫生支出削减30%，但也没有削减需长期护理老年人的支出。[\[17\]](#)

在欧洲，无论是在实行了紧缩政策的国家，还是在那些没有实行紧

缩政策的国家，都未曾（现在也没有）发生绝望的死亡流行病，美国死亡率先降后升的走势在欧洲也没有出现。事实上，2007—2013年，希腊和西班牙的失业率均增长了两倍多，有超过25%的人口处于失业状态，但在此期间，这两个国家的预期寿命增长反而比欧洲多数国家还快。在此期间，欧洲各国的预期寿命开始趋同。一些原来预期寿命较短的国家，如爱沙尼亚、波兰和捷克，预期寿命的增长速度高于那些预期寿命本来就比较长的国家，如挪威、法国和瑞士。但希腊和西班牙的情况并不能用这种理论来解释，因为这两个国家原来的预期寿命就已经相当长，并且都在经济紧缩时期，死亡率也有了显著提高。[\[18\]](#)因此，审视欧洲的情况也对我们构建有关失业、收入下降和死亡率之间的联系毫无帮助。

那么，是否还有其他富裕的工业化国家正在追随美国的脚步，并面临劳工阶层家庭收入持续恶化，身陷绝望的死亡的风险呢？英国似乎正处于山雨欲来的阶段。自20世纪90年代中期以来，英国低收入工作家庭的家庭收入几乎没有增加。1980—2011年，英国人口预期寿命每年增长超过2.4个月，但在此后陷入停滞。与美国一样，中年人心脏病死亡率的下降趋势也已停滞不前，英格兰和苏格兰绝望的死亡人数都开始上升，其中苏格兰的情况尤为明显（与美国当前的数字相比，英国的数字仍然相当小，但美国在20世纪90年代初期局面刚开始恶化之时，绝望的死亡人数同样不多）。英国目前正处于紧缩政策和地区发展不平衡现象加剧的时期，伦敦地区蓬勃发展，但其他大部分地区则发展乏力。像美国一样，英国在政治上也处于分化状态，一半英国人投票支持英国脱欧，另一半人投票支持留在欧盟。截至2019年中期，尚不清楚这种情况对其死亡率会产生怎样的长期影响，但自1970年以来，美国白人劳工阶层生活水平长期下降的阴影很有可能正悄悄地笼罩英国上空，同时绝望的死亡人数也已开始抬头。[\[19\]](#)但是，对于英国最近的死亡率趋势，目前也尚无清晰和公认的解释。[\[20\]](#)

死亡与去工业化

我们关于收入和失业问题的讨论还没有结束。有些关于这一流行病的文章，如萨姆·奎诺内斯的杰出著作《梦之地》，生动地描绘了阿片类药物和死亡如何在曾经繁荣的城镇中肆虐泛滥，这些城镇中的工厂要么在竞争中败给了自动化，要么迁往国外，因而已经没有工作可寻，仍然留在那里的人则通过滥用阿片类药物麻醉自己。

如果把绝望的死亡与就业率准确地进行关联，例如，我们此前所做的那样，将美国划分为1000个小区块，则可以有力地证实奎诺内斯所看到的情况。在那些长年人口就业率低下的地区，绝望的死亡率也很高。这种情况也适用于自杀、药物过量使用和酒精性肝病致死的单独数字。有些研究还关注一个更为具体的事件，即2000年中国加入世界贸易组织，以及由于突然面临中国廉价商品的竞争而导致的失业率急剧增加。同样，失业率的上升也与死亡率的上升密切相关。[\[21\]](#)

我们在本书中提出的主要论点是，绝望的死亡反映了受教育程度较低的白人劳工阶层原有的生活方式在较长时期内缓慢地遭到破坏。失业是其中的一部分，但并不是全部。那些放弃寻找工作的失业人士并未被计入失业人口，但他们仍然使就业人口的比例下降。失业率时升时降，这对于一个国家而言当然是正常现象，但在特定的地方会出现某些工作被另一些工作取代的现象，而且往往是由比较差的工作取代比较好的工作。在一些制造业衰退、高薪工作消失不见的地方，失去这些工作的人可以找到其他工作，不过这些工作往往是在服务业，或者订单执行、呼叫中心的工作，甚至是优步网约车司机。这些工作可能报酬较低、工作压力更大，但它们至少能使人们留在劳动大军之中。

记者艾米·戈德斯坦讲述了保罗·瑞安的家——威斯康星州简斯维尔市的故事。因时薪极高而被称为“慷慨”汽车公司的通用汽车公司曾在简斯维尔生产雪佛兰汽车长达83年，但其在2008年关闭了在那里的工厂。最后，虽然那里的失业率只有4%，但这并不意味着一切都好。[\[22\]](#)

较低的失业率确实与较低的绝望的死亡率相关。然而，可能有些人虽然失业并退出了劳动大军，但并没有被计入失业统计数据。他们无疑会对总体压力和绝望水平产生影响，因此当失业率看上去很低，但许多人无所事事并且无事可做时，死亡率依然高企。

总之，失业率并不总是确定一个地方的社会和经济结构是否遭到破坏的指标。糟糕的工作仍然算是一份工作，当人们完全放弃、停止寻找工作时，他们将不再被算作失业人口。但是，这些变化在持续相当长的时间后，必将摧毁社会生活和社会结构，正是这种毁灭性的破坏带来了绝望的死亡。死亡率和失业率之间的联系是这一过程的一部分，就像所谓的“中国冲击”一样。对我们的故事来说，它们之所以重要，是因为其结果都指向同一个方向，但它们只是一部电影的最新一幕而已。

经济大衰退阴云重现

我们已经强调过，不像20世纪30年代的大萧条在美国和英国引发了自杀流行病，经济大衰退并没有带来绝望的死亡，但这并不意味着它不重要。我们有理由怀疑，右翼民粹主义的高涨和左翼反对不平等的愤怒都与金融危机有很大关系。在金融危机之前，人们还可以相信，精英们做事值得信赖，首席执行官和银行家对高薪受之无愧，因为他们服务了公共利益，因为经济增长和繁荣可以弥补金融体系的缺陷。但在金融危机发生后，许多普通人损失惨重，甚至失去了他们的工作和住房，而银行家们却继续拿着高薪，没有被追究任何责任，并继续受到政客的庇护。资本主义开始看起来更像一个劫贫济富的骗局，而非推动整体繁荣的引擎。

[1] Raj Chetty, Michael Stepner, Sarah Abraham, et al., 2016, “The association between income and life expectancy in the United States, 2001–2014,” *Journal of the American Medical Association*, 315(16), 1750–66.

[2] Irma Elo and Samuel H. Preston, 1996, “Educational differences in mortality:United States,

1979–85,” *Social Science and Medicine*, 42(1), 47–57.

[3] Kathryn Edin and H. Luke Shaefer, 2015, *\$2.00 a day: Living on almost nothing in America*, Houghton Mifflin; Matthew Desmond, 2016, *Evicted: Poverty and profit in the American city*, Crown; United Nations Human Rights Office of the Commissioner, 2017, “Statement on visit to the USA, by Professor Philip Alston, United Nations rapporteur on extreme poverty and human rights,” December 15, <https://www.ohchr.org/EN/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=22533>; Angus Deaton, 2018, “The US can no longer hide from its deep poverty problem,” *New York Times*, January 24. 作为全球贫困人口统计的官方出口，世界银行根据全球贫困标准，估计美国有530万人处于贫困状态。但最近使用行政数据进行的研究认为，世界银行（和美国人口普查局）用于计算贫困的调查低估了美国贫困人口从社会安全网中获得的福利金额，参见 Bruce D. Meyer, Derek Wu, Victoria R. Mooers, and Carla Medalia, 2019, “The use and misuse of income data and extreme poverty in the United States,” NBER Working Paper 25907, May. 几乎可以肯定，世界银行对发展中国家的调查也存在同样的问题，因此，这种比较的真实性仍然无法解决。埃丁、谢弗、戴斯蒙德和奥斯顿（较小规模）的民族志研究记录了美国存在的贫困怪象。

[4] Richard Wilkinson and Kate Pickett, 2009, *The spirit level: Why greater equality makes societies stronger*, Bloomsbury. See also the wide range of claims at the Equality Trust’s website, <https://www.equalitytrust.org.uk/>.

[5] Bureau of Labor Statistics, 2015, “Table A-4: Employment status of the civilian population 25 years and over by educational attainment,” Data Retrieval: Labor Force Statistics (CPS), <https://www.bls.gov/webapps/legacy/cpsatab4.htm>.

[6] Census Bureau, n.d., “Poverty,” accessed September 19, 2019, <https://www.census.gov/topics/income-poverty/poverty.html>; 作者计算所用数据来自3月当期人口调查。

[7] 作者计算所用数据来自3月当期人口调查。

[8] <https://overdosemappingtool.norc.org/> 提供了一个用于药物过量和贫困的出色的交互式图表绘制工具。

[9] Richard Wilkinson, 2000, *Mind the gap: An evolutionary view of health and inequality*, Darwinism Today, Orion, 4.

[10] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline, and Emmanuel Saez, 2014, “Where is the land of opportunity? The geography of intergenerational mobility in the United States,” *Quarterly Journal of Economics*, 129(4), 1553–623.

[11] David M. Cutler, Edward L. Glaeser, and Karen E. Norberg, 2001, “Explaining the rise in youth suicide,” in Jonathan Gruber, ed., *Risky behavior among youths: An economic analysis*, University of Chicago Press, 219–79; Julie A. Phillips, 2014, “A changing epidemiology of suicide? The influence of birth cohorts on suicide rates in the United States,” *Social Science and Medicine*, 114, 151–60.

[12] Kyla Thomas and David Gunnell, 2010, “Suicide in England and Wales 1861–2007: A time trends analysis,” *International Journal of Epidemiology*, 39, 1464–75.

[13] William F. Ogburn and Dorothy S. Thomas, 1922, “The influence of the business cycle on certain social conditions,” *Journal of the American Statistical Association*, 18(139), 324–40.

[14] Christopher J. Ruhm, 2000, “Are recessions good for your health?,” *Quarterly Journal of Economics*, 115(2), 617–50.

[15] Ann H. Stevens, Douglas L. Miller, Marianne Page, and Mateusz Filipinski, 2015, “The best of times, the worst of times: Understanding pro- cyclical mortality,” *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(4), 279–311.

[16] 如需了解从种族和教育的角度对收入和死亡率之间关系进行的更全面分析，参见Anne Case and Angus Deaton, 2017, “Mortality and morbidity in the 21st century,” *Brook ings Papers on Economic Activity*, Spring。

[17] Ben Franklin, Dean Hochlaf, and George Holley- Moore, 2017, *Public health in Europe during the austerity years*, International Longevity Centre, UK, <https://www.bl.uk/collection-items/public-health-in-europe-during-the-austerity-years>.

[18] 关于欧洲的人口预期寿命，还有另一个刚刚显现的谜团。在2010年之后的几年中，最健康国家的死亡率的下降速度一直在放缓，2014—2015年，至少有12个国家的预期寿命下降。尽管这种想法颇具吸引力，但这并不能说明欧洲大陆正在追赶美国，并将出现类似的情况。在欧洲，预期寿命的下降是由于老年人口死亡率上升，而在美国，预期寿命的下降是由于中年人口或更年轻人口的死亡率上升。在欧洲，2015年初几个月的流感季节情况非常糟糕，疫苗对病毒不太有效，造成许多老年人死亡。作为某种补偿，2016年初几个月的死亡人数比平常少，因为许多体弱多病的人已经“被收割”（是的，这是人口统计学家的标准术语），并且2016年的预期寿命相对于2015年出现了反弹。英国是一个例外，预期寿命并没有反弹，同时有关紧缩政策及其影响的激烈辩论因为死亡率的情况而更趋激化。西蒙·雷恩-李维斯对此留下了一份精彩的记录（2017年，“Austerity and mortality”），参见其博客“Austerity and mortality,” *Mainly macro* (blog), November 25, <https://mainlymacro.blogspot.com/2017/11/austerity-and-mortality.html>。

[19] Rob Joyce and Xiaowei Xu, 2019, *Inequalities in the 21st century: Introducing the IFS Deaton Review*, Institute for Fiscal Studies, May, <https://www.ifs.org.uk/inequality/wpcontent/uploads/2019/05/The-IFS-Deaton-Review-launch.pdf>.

[20] Public Health England, 2018, *A review of recent trends in mortality in England*, December, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/762623/Recent_trends_in_mortality_in_England.pdf; Office of National Statistics, 2018, “Changing trends in mortality: An international comparison:2000 to 2016,” August 7, <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/birthsdeathsandmarriages/lifeexpectancies/articles/changingtrendsinmortalityaninternationalcomparison/2000to2016>; Jessica Y. Ho and Arun S. Hendi, 2018, “Recent trends in life expectancy across high income coun-tries:

Retrospective observational study,” *BMJ*, 362,k2562, <https://doi.org/10.1136/bmj.k2562>.

[21] David Autor, David Dorn, and Gordon Hansen, 2018, “When work disappears: Manufacturing decline and the falling marriage market- value of young men,” NBER Working Paper 23173, revised January; Justin R. Pierce and Peter K. Schott, 2016, “Trade liberalization and mortality: Evidence from U.S. counties,” NBER Working Paper 22849, November.

[22] Amy Goldstein, 2017, *Janesville: An American story*, Simon and Schuster.

第十一章

就业市场加剧分化

教育差距，尤其是横亘在是否拥有学士学位人口间的鸿沟，越来越明显地使人们的生活呈现两极分化，一部分人生活得不错，而另一部分人则生活得很艰辛。正如我们所看到的那样，死于药物、自杀和酒精的人数空前增加，但这些人很大程度上全部来自受教育程度较低的人口。我们在第六章和第七章中描述的健康状况（包括身体健康、精神健康和疼痛）恶化的加剧也是如此。

对于受教育程度较低的人口来说，健康状况只是在他们的厄运清单中排在最前面的项目。他们在收入、工资、工作参与度、能找到的工作类型以及获得成功的机会等方面，与受教育程度较高人口的差距都正在扩大。人口的地域分布也越来越受教育影响，受过良好教育的人迁居到遍地成功和创新机会的城市，在那里能够找到好工作、好学校和好的娱乐活动，而受教育程度较低的人口则只能困守在农村、小镇或停滞不前、了无生气的社区中，出身于此但最有才华的下一代也早已纷纷逃离这个环境。60年前，迈克尔·杨曾预测，精英制度将导致这种分化，在本书第五章，我们也曾论述这种分化如何在20世纪70年代和80年代在非洲裔美国人的社区中出现。

工作收入为美好生活提供了物质支持，因为这些收入可以用来购买商品和服务，但工作的意义远不止于此，它对生活的其他方面同样重要，甚至可以说更为重要。工作使生活井井有条，并赋予其意义。工作带来社会地位，而这并不等同于收入。工作收入还能够支持人们结婚生子。在此方面，上述两个群体也存在日益扩大的分化，受教育程度较低的人口结婚的可能性越来越小，离婚的可能性越来越大，婚外生子的可

能性越来越大，与子女分离的可能性也越来越大。我们将在第十二章对这些生活的方方面面做出更详尽的论述。

认为幸福等同于金钱，或者幸福是金钱可以买到的东西，这显然是一个错误。人们关心和在意的许多东西并不能够简化为钱，或者简单地用金钱衡量。不过需要承认的一个事实是，如果缺乏金钱，那么获得其他那些东西也会变得更加困难，所以物质财富减少确实是生活痛苦的一个重要来源。被进步的经济抛弃是本书所述之故事的一个关键部分，但这只是开始。在我们使用“绝望的死亡”一词时，“绝望”所代指的远比物质匮乏更为广泛，也更为严重。

在本章中，我们将重点探讨物质财富的基础，即工作和工资，以及它们在不同受教育程度的人口日益扩大的差距。在接下来的章节，我们将讨论人们在其他方面的差异。

一部向上运行的自动扶梯变成两部，且其中一部停了下来

美国还呈现出另一种分化现象，不过并非不同群体之间的分化，而是不同代际之间的分化。其时间分水岭是1970年左右，尽管不同事件的具体时间略有不同。从第二次世界大战结束至1970年，经济增长较快，经济成果分配相对均衡。经济增长好像一部自动扶梯，带动所有受教育程度和收入水平的人共同进步。但在1970年以后，这部自动扶梯一分为二，一部扶梯的乘客是受过良好教育、已经相对富裕的人口，它的运行速度比以前更快；而另一部扶梯的乘客则是没有学士学位、本身就不太富有的人口，这部扶梯被卡住了，几乎一动不动。1970年以前，经济稳步增长，不平等现象没有加剧。在此之后，经济增长率下降，不平等现象则有所加剧。我们在后面将继续讨论导致这种现象出现的部分原因，但毋庸讳言，它带来了一个结果，那就是劳工阶层的生活慢慢陷入困境。

在第十章，我们已经讨论过，2008年开始的经济大衰退虽然是灾难性的，但它并不是导致绝望的死亡流行病的根源，绝望的死亡流行病在更早之前就已发端，并在经济大衰退中愈演愈烈。事实上，最早开始于1970年的生活水平长期演变与这一流行病的关系就十分密切。在此期间，白人劳工阶层的生活水平不断恶化，其所在的社会开始解体。这是一个缓慢的过程，政治学家罗伯特·帕特南贴切地将其与气候变化相提并论，二者都是缓慢但不可逆转地发生，而且在很大程度上躲过了人们的注意。例如，气候变化的结果并不会反映在每年的气温波动中，但是其长期影响（对这一点人们仍然存在争议）威胁着人类文明。同样，随着经济增长率下降，劳工阶层在经济发展的轨道上越来越落后，而经济成果则越来越多地留给那些受过良好教育的人口。

经济增长、收入和工资不均

总体经济状况会为个人和家庭经济状况设定大的框架。人均GDP的增长可能会被用在许多地方，如支持政府支出、个人支出或企业设备支出，其中分配给个人的部分也可能流向富人、穷人或平均地流向每一个人。查看总体经济增长只是分析问题的第一步，还需要将其分解，看看到底有哪些人从中受益。在20世纪50年代，人均经济年增长率为2.5%，10年后的60年代，达到3.1%，是第二次世界大战以来平均增长率最高的10年。1960年，人均GDP比1950年增长了28%。到1970年，这个数字比1960年增长了36%，比1950年增长了75%。到20世纪七八十年代，人均经济年增长率下降到2.2%，而在90年代这个今天被认为经济增长还不错的10年，人均经济年增长率略低于2.0%。

在21世纪的第一个10年，我们经历了经济大衰退，经济总体年增长率不足1.0%，即使步入第二个10年，至少到2018年，在经济逐步复苏期间，经济年增长率也不到1.5%。更重要的是，美国并不是富裕经济体中唯一经济增长率下降的国家。经济合作与发展组织是一个由市场经济国

家组成的俱乐部，目前有37个成员，其中大部分是富裕国家，自第二次世界大战以来，其成员的经济增长率普遍出现了同样的下滑趋势。

在经济增长放缓之时，资源的分配，即决定哪些人应得到什么资源，变得更加困难。^[1]即使经济增长率出现微小差异，但如果这种现象长期持续，也会产生巨大影响。在经济年增长率为2.5%的情况下，个人的生活水平在28年内（仅仅过了一代人）即可翻番。如果经济年增长率为1.5%，则这一过程需要47年。在经济快速增长时，分配问题并不那么突出，即使某个群体得到的份额超过它应得的公平份额，也总还会有一些剩余给其他群体。随着经济增长率的下降，将不太成功的群体完全排除在利益分配之外的压力也越来越大。较低的增长加剧了对资源的争夺，促使每个团体都有强大的动力进行游说，以便为自己争取更大份额的利益，它还会毒害政治，这在很大程度上也与资源分配有关。自1970年以来，经济增长的红利主要流向了那些已经富裕起来的群体，这些人更有能力捍卫自己的应得利益。当人们觉得他们必须在一个更艰难的世界中保护自己的经济地位时，他们就会将自己的时间和资源投入分配的零和博弈，而远离创新和增长的正和博弈。寻租将取代创造，而我们将陷入一个使每个人都越来越穷的恶性循环。

今天，关于收入不均的事实已经广为人知，那些在收入分配中处于中下层的人口从经济增长中获益极少，而那些处在中上层的人口，尤其是那些在最上层的人（前1%的社会名流），确实获益良多。低增长，再加上分配不公，对于中下层人口的生活水平造成了双重打击。

精英阶层和其他阶层之间的分化不仅发生在美国，也发生在其他许多富裕国家。不过，尽管美国和其他富裕国家的经济增长率下降幅度相似，但收入不均现象的加剧程度却并不相同。一些富裕国家，例如，德国、法国和日本，收入不均的程度直到最近才略有增加。此外还应看到，美国的不平等程度从一开始就比这些国家严重得多。长期以来，美国一直是富裕国家中贫富差距最大的国家之一，最近出现的贫富差距扩大现象，尽管确实是多数富裕国家的共同趋势，但其最早出现在美国，

并且美国的程度也远远高于其他国家。

另一个分析经济增长和分配的角度是看国民收入中有多少被分配给劳动（工资），有多少被分配给资本（利润）。长期以来，经济学家一直认为工资与利润之比是一个不可改变的常数，大约是2：1。但这一情况自1970年以来也发生了变化，工资的比例从67%下降到60%左右。其他富裕国家，以及包括印度和中国在内的几个发展中国家，也出现了类似的下降。^[2]当然，并非所有的利润都流向富人（别忘了那些持有股票来补充退休收入的养老金领取者），但利润的主要流入对象无疑还是富人，而国民收入的分配越来越向利润倾斜是导致家庭收入不均现象加剧的原因之一。劳动在收入分配份额中的减少意味着，经济生产率的增长不再等比例地带来工资增长。自20世纪70年代初以来，不仅生产率的增长放缓，而且工资增长的步伐甚至落后于本已放缓的经济增长。在1979年以前，工人报酬的增长与生产率增长同步，但从1979年到2018年，生产率增长了70%，时薪仅增长了12%。^[3]

收入和工资

国民收入是衡量经济状况的一个重要综合指标，但它并不能告诉我们收入如何在国民中进行分配。为此，我们需要关注个人或家庭。我们论述的一个核心元素是，不同受教育程度人口的收入存在差异，特别是在拥有或没有学士学位的人口之间，收入的差异更为明显。考虑到不同受教育程度的人口在健康和其他方面的差异，我们在此更感兴趣的是不同受教育程度导致的收入差异，而不是一般意义上的收入不均。

我们再次强调，收入影响的重要性可能不如社会变化，如工作性质、地位、婚姻和社交生活的改变。所有这些社会和经济变化正在同时发生，并共同作用，重塑着人们的生活。它们之间也会相互影响，我们会对此努力进行解读。人们普遍认为，劳动所得收入是导致其他后果产生的重要原因之一，因此，有必要首先对其加以检视。

拥有学士学位的人的收入比没有学位的人高。正如我们在第四章所看到的，从收入方面看，拥有学士学位或更高学位的人口与仅有高中文凭的人口，其收入的差距在1980—2000年翻了一番，即在此期间收入差距从原来的40%飙升至80%。^[4]教育会带来经济回报，这是因为人们在大学里学到了知识，还因为受教育程度较高的人口与生俱来的更大动力或更强的认知能力，也因为他们拥有更好的家庭关系，或者上述三者的综合作用。对于大学教育的溢价翻番的一个主流解释是，教育和认知能力在劳动力市场上变得日益重要，因为生产越来越依赖复杂的技术，并从农业向计算机转移，从肌肉向大脑转移。这一过程被称为技能偏向型技术进步。

值得指出的是，大学教育溢价提升同样也不是美国特有的现象，不过，与整体不平等的情况一样，美国的溢价水平和增长速度都高于其他发达国家。所有发达国家都出现了技能偏向型技术进步，但美国是最极端的例子，其他英语国家紧随其后，但不像美国那样极端。在此方面，美国的情况并不是独一无二的，只是与其他国家相比更为夸张，我们在本书中已经多次看到类似的情况。

学士学位的收入溢价是对接受教育的奖励，也是对上大学的激励，它对热衷于物质回报的年轻人发出一个信号，表明上大学是一个好主意，而且随着时间的推移，其好处越来越大。如果从这个角度解读，这种现象似乎无关痛痒，只是一个指标，表明资本主义正在发挥作用，将资源吸引到最需要的地方，并创造出经济所需的人力资本。然而，这些激励措施似乎并没有起到很好的作用：1996—2007年，取得学士学位的年轻人占总人口的比例并没有发生变化，在此之后虽然出现增长，但增长幅度也较为有限。2008年，在25岁年龄组中，有27%的人拥有学士学位，到2017年，这一比例仅上升到33%。^[5]

更糟糕的是，收入差距的扩大不仅是因为受过大学教育者的收入增加，还因为那些没有学士学位的人口收入减少。换言之，一方面，接受了大学教育的人被给予更高的收入作为奖励，另一方面，那些没有努力

上大学的人还受到了收入降低的惩罚。赢家得到了奖品，输家的境遇则比什么都没得到还要糟糕。

图11-1追踪了不同出生队列人口的时薪（简称工资），显示了白人男性的工资变化走势。每一条线显示了一个特定出生队列在其工作年限内的工资中位数（经通胀调整）；横轴显示了年龄，这使我们可以追踪每个出生队列随着年龄增长的工资变化情况。为了使数据清晰可读，我们只展示了4个出生队列的结果，他们分别出生于1940—1944年、1955—1959年、1975—1979年和1990—1994年，我们将每个队列进一步划分为拥有学士学位的群体和没有学士学位的群体。图11-1中的线条经平滑处理，以方便读者查阅。

图11-1中最引人注目的是拥有和没有学士学位人口间的工资差距，受教育程度较高的所有出生队列（顶部）的工资曲线都高于受教育程度较低的同龄人（底部）。在拥有学士学位的人口，从20世纪40年代出生的队列，到50年代出生的队列，再到70年代出生的队列，工资曲线不断上升。至于90年代出生的队列，因为他们还太年轻，所以现在还不清楚他们的工资曲线走势如何。在没有学士学位的人口，从较早出生的队列到后期出生的队列，工资曲线则呈现梯次下降的走势。箭头方向指明了这两个不同人群一生收入模式的相反趋势。

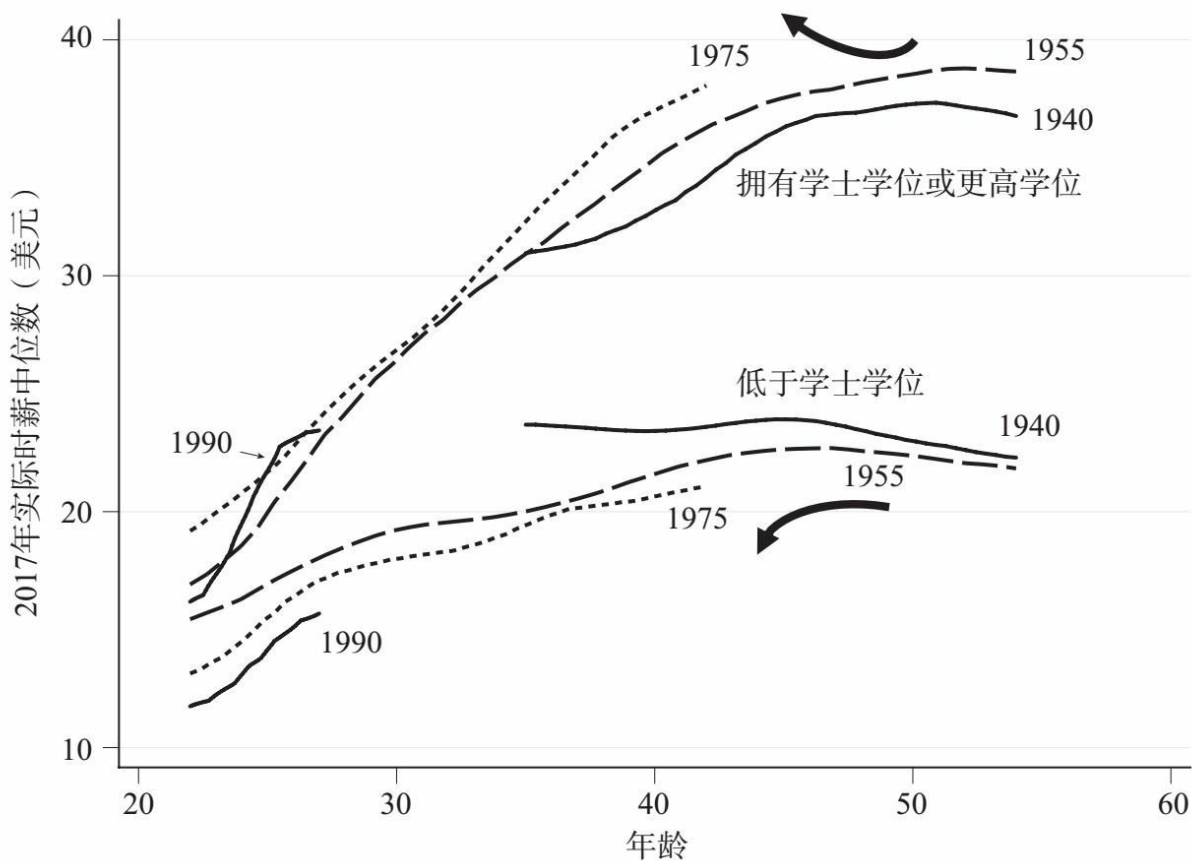


图11-1 按出生队列划分的非西班牙裔白人男性收入中位数（拥有或没有学士学位）

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

这两个不同群体之间的收入差距随着年龄的增长而扩大。在刚毕业的时候，受过大学教育的男性的收入只略高于那些没有上过大学的男性，但随着年龄的增长，收入差距不断扩大。当1955年出生的男性22岁时（拥有学士学位的人刚刚进入劳动力市场，成为全职就业者），有学位男性的工资中位数只比没有学位的男性高7%。到他们54岁时，学士学位的收入溢价已经增长到77%。每个出生队列的工资都会随年龄增长而增加，但拥有学士学位的人口的工资的增长速度远远高于那些没有学士学位的同龄人，后者随年龄增长工资也大幅增加的可能性很小。在1955年出生的队列中，当那些没有学士学位的人工资中位数达到最高值（45岁时），他们的工资比自己在22岁时的工资增长了50%。而对于那

些拥有学士学位的人来说，他们的最高工资中位数（50岁时）比自己22岁时的工资高了2.5倍。对于专业人士而言，他们的收入在职业生涯的大部分时间里都持续增加，而更多体力工作者的收入在中年时达到峰值，随后开始降低。

由于受教育程度较高的人口收入水平不断上升，而受教育程度较低人口的收入水平不断下降，在相同出生队列中，对于晚生人群来说，拥有和没有学士学位的人口之间的收入差距更大。每一代人的大学教育溢价都比上一代人高。

图11-1提供了很多信息，但这两个群体之间的关键区别在于，在图下部受教育程度较低人口的部分，从每个出生队列到下一个出生队列的工资几乎都呈现持续下降的趋势，尤其是在较年轻的工作年龄段更是如此。相反，在图上部拥有学士学位人口的部分，每个出生队列到下一个出生队列的工资基本上都在持续增长。显然，那些没有学士学位的人口目前在获得工作回报方面处于非常不利的状态。

与图11-1中男性的情况一样，拥有学士学位的女性在时薪方面同样呈现了随出生队列梯次增长的趋势。对于没有学士学位的女性来说，1940—1950年的出生队列，工资水平有所上升，但20世纪中期之后出生的女性工资则没有实现增长。在1965年之后出生的人口中，没有学士学位的女性的平均工资与前一个队列相比，也呈现下降趋势。

如果将所有25 ~ 64岁的白人就业者加总并进行通胀调整，他们在1979—2017年的平均时薪总体增长了11%。这意味着年均增长率为0.4%，而在此期间，美国经济的年均增长率为2.5%。50年来，美国男性的工资中位数一直持平，对于没有学士学位的白人男性而言，其在1979—2017年的平均工资增长率为每年负0.2%。

工资中位数长期不变似乎是美国独有的现象，至少在发达国家中是独有的现象。在欧洲，经济大衰退及其后果也导致工资增长乏力。许多国家遭受了比美国更大的损失，一些欧洲国家甚至出现了双底型衰退。2007年后，希腊、西班牙、葡萄牙、爱尔兰和英国的平均工资都出现下

降。但在这些国家中，没有一个国家出现美国就业者所经历的工资长期停滞现象。英国是一个典型的参照。英国工人的工资也已开始下降，但在此前的20年里，当美国工人的工资停滞不动时，英国的实际工资中位数增长了近一半。因此，即使英国的工资开始下降，典型的英国工人的收入也比20年前高，而不像没有学士学位的典型美国工人那样，只能拿到比以前低的实际工资。^[6]

我们是否夸大了衰退和停滞

也许政府的数据不准确，或者被曲解了，工资的实际表现好于图11-1所示的情况。^[7]如果工资的表现好于滞胀，那么也许美国资本主义事实上以统计数据无法捕捉到的方式为美国工人提供了支持。本书的论点是，美国劳工阶层的生活艰难是一个事实，虽然工资只是这个故事的一部分，但它是十分重要的一部分。

我们首先想要强调的是，一个老生常谈，那就是工资并不等同于物质福利，而物质福利本身则是一个比福利窄得多的概念。即使工资表现糟糕，人们仍然需要面对更多不得不花的钱。现在的女性与1970年相比，更有可能外出工作，因此，即使个人收入没有增加，家庭总收入的中位数也可能提高。事实上，家庭收入中位数的表现的确好于收入中位数。如果妇女是出于自主选择而工作，而不仅仅是为了在日益困难的环境中维持生计，那么增加妇女的就业参与是一桩好事，其意义甚至超过她们的收入。但是，如果夫妇中的一方为了更好地抚养孩子而本来宁愿不工作，但为了在经济上维系家庭而不得不工作，那么所有家庭成员的福利都可能受影响。一项调查显示，“在过去20年（1978—1999年），美国妇女之所以更多地参与全职工作，实际上都是出于经济压力，而不是个人成就感”^[8]。尽管目前的双亲家庭中，有一半的家庭父母双方都有全职工作，但59%的美国人（以及一半的职业母亲）认为，父母双方中如果能有一方留在家照看孩子会更好。^[9] 孩子和通勤费用通常会消耗

掉多出来的那一份工资中的很大一部分，而我们在分析家庭收入时并没有考虑这一点。

此外，对工资的分析并没有考虑税收或福利因素，一些福利，如所得税抵免，提高了低收入劳动者的税后收入。工人还可以通过雇主获得福利，例如，医疗保险和政府福利，特别是医疗补助（医疗补助计划通常针对65岁以上的人口，他们不是本书主要的关注对象），他们也能够通过社会安全网获得福利，包括食品券和残疾保险。核算这些项目相当困难，特别是那些不以现金形式出现的项目，例如，医疗保险。雇主或国家为了提供这些所付出的代价，与其接受者所得到的价值并不相等，因此我们必须小心，不能把美国医疗保险过高的成本当作劳动人民获得的一种现金福利来计算。医疗行业通过游说、兼并或削弱竞争来抬高价格，或者剥夺部分人口的医疗保险，压低那些应由雇主提供保险的工人的工资，这种做法无疑是将收入从工人转移到医疗行业，如果把这算作给人们提供更好的生活实在离谱，事实与此恰恰相反。由于医疗保险福利成本的增长大部分是因为价格上涨，将医疗福利费用加到家庭收入之中，几乎肯定会导致收入增长被高估，而不是相反，即忽略这些福利会导致收入增长被低估。同样，由雇主提供的医疗保险费用增加也是导致收入增长与生产率增长之间出现差距的原因之一。

即使这些福利的价值可以按人们愿意支付的费用来衡量，它们也和现金福利不一样，除非因为拥有它们，人们可以自由地将那些本来需要购买这些福利的现金用作他途，否则它们并不能为人们提供等同于现金的自由。医疗补助金不能用于购买食物或交房租，而现金则可以让人们做那些用实物福利不能实现的事。因此，税后现金收入，以及作为其基础的税后工资，仍然是衡量人们是否有能力按照自己的意愿生活的关键指标。

工资和收入主要花在食品、住房、娱乐和医疗等方面，如果这些价格上涨，工资实际上会相应贬值。针对这种情况，我们需要依据人们所购商品的价格变化对货币工资加以修正，这一修正是基于消费者价格指

数做出的，而消费者价格指数是美国劳工统计局公布的一篮子消费品和服务的平均价格变化。如果消费者价格指数夸大了物价逐年上涨的幅度，那么收入的长期增长情况就会比我们预计的要好，并且对两个不同的受教育程度群体来说，都会比图11-1所显示的结果更好。

消费者价格指数夸大物价上涨幅度的一种方式，是它可能并未充分反映这样一个事实，即许多商品和服务比过去更好，它们的质量得到了提升。也许医疗费用比过去更高，但它所提供的服务也比过去更好，诸如常规髋关节置换术、白内障手术、控制高血压的药物，还有无数其他的医疗奇迹，这些都是半个世纪前所没有的。诚然，确实有一些科技进步虽然极大地改善了我们的生活，但并未体现在收入增长或价格降低上。不过，与不做任何修正相比，对消费者价格指数进行修正仍然存在很大的争议。

需要回答的关键问题是，质量的提升是否能让人们在获得原有品质的产品或服务时少花钱。只有在这种情况下，人们才会从质量提升中受益。在某些情况下，它正是如此发挥作用的。设想有一种高质量的汽油，它可支持的行驶里程是原来的两倍，因此它的推出和原有汽油降价一半的效果完全一样。但大多数质量提升并非如此，原有的低质量产品通常会退出市场，因而人们没有选择，只能花钱购买质量提升后的产品或服务。你的车现在拥有安全气囊，因此是一辆质量更高的车，但实际上，你已经无法买到一辆没有安全气囊的车了。你可能很喜欢某种新产品，比如你的手机，但它通常不会让你的生活更便宜。一个极端的例子是美国过去一直享有的预期寿命不断上升。如果65岁以上老年人的寿命延长，这无疑会增加老年人的福利，但我们是否可以因此断言，因为老年人的福利比过去有所增加，所以他们的生活成本下降，而他们的养老金现在看起来太高了吗？这种说法，以及有关一个典型的生活实际上比其收入表现更好的说法，都必须有一个前提，那就是各方面生活质量的提升，包括医疗，也包括由于互联网而能够更好地享受娱乐，或者自动取款机带来的便利，能够让人们减少购买这些质量更高的产品的数量，或者减少购买其他产品，因而这种质量提升可以实实在在地转变

成现金，但实际上，这种可能性无论多么诱人，通常都并不存在。人们可能会因为这些技术创新而更快乐，然而，尽管人们一直为金钱能否买到幸福而争论不休，但是我们无疑尚未找到一种方法，能够用幸福买到金钱。

进入与退出劳动大军

在过去10年中，受教育程度较低的人不仅在工资方面表现不佳，而且按照报告就业的人口比例衡量，他们中还在工作的人也更少了。在处于正式工作年龄（25~54岁）的男性中，就业人口比例一直在持续下降。在20世纪60年代后期，这一群体中只有5%的人口没有工作。到2010年经济大衰退结束之时，他们中高达20%的人处于失业状态。在2018年，当经济早已步入复苏后，仍有14%的人没有工作。在这14%的人中，只有20%的人声称处于失业并正在寻找工作的状态，其余的人已经彻底退出就业人口大军。

再一次，上述这一趋势在不同受教育程度的人口呈现明显的分化状态。图11-2给出了1980—2018年，25~54岁白人男性和女性中的就业人口比例，并按照拥有学士学位的人口（灰色）和没有学士学位的人口（黑色）加以区分。垂直线标志着经济衰退的年份，我们通常会预计在这些年份，因为工作数量减少，就业人数会下降。当经济复苏的好时光回来之后，许多失业的工人会重回工作岗位。但并不是每次经济衰退之后，所有适龄男性都能重新找到工作，所以虽然就业人口比例在每次衰退之后都会回升，但它们从未恢复到衰退之前的水平。随着时间的推移，就业人口比例逐渐下降。

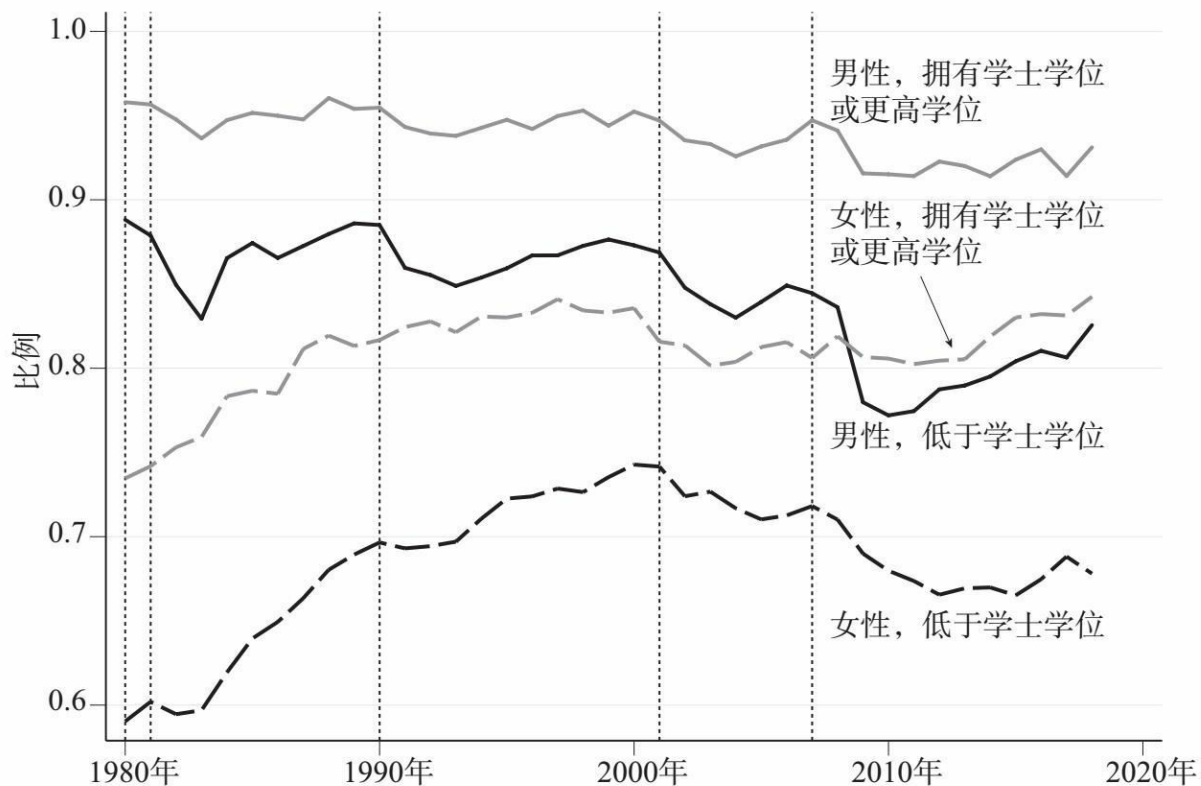


图11-2 25~54岁非西班牙裔白人男性和女性的就业人口比例（垂直线表示经济衰退开始的年份）

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

2000年以后，就业比例下降的趋势在受教育程度较低的男性中更为严重。受教育程度较低的男性能够找到的好工作正在消失，他们中的一些人完全离开了劳动力市场，从而使拥有学士学位和没有学士学位人口的就业率差距不断扩大。在20世纪下半叶，越来越多的妇女进入劳动力市场（部分由于避孕药的问世和性别歧视的减少）。事实证明，女性就业比男性就业更能抵御经济衰退的影响。不过，在2000年之后，女性的就业率也有所下降——拥有学士学位的女性人口就业率下降的幅度较小，而没有学士学位的女性人口就业率下降的幅度则比较大。这些各不相同的就业人口比例模式，导致目前拥有学士学位的女性的就业人口比例已经高于没有学士学位的男性。

部分（也许高达一半）的就业率下降，可以由工资下降来解释^[10]——在工资较低的时候，人们更不愿意进入劳动力市场；还有部分下降可以由我们在前面已经写过的残疾人口增加来解释，这其中包括阿片类药物依赖的影响；另外部分下降则可以由现有工作的吸引力下降来解释。

自1970年以来，美国经济中的许多工作已经不复存在，其中许多是高薪工作，例如，在通用汽车或伯利恒钢铁公司的工厂工作。在过去，劳工阶层男性跟随父辈，有时甚至是祖父辈的脚步，进入制造业，并从事高薪且有工会保护的工作，他们挣的钱足够支撑一个中产阶级的生活，拥有自己的住宅，送自己的孩子上好学校，并且能够定期休假。这些人被称为蓝领贵族。但现在，很多这样的工作都已消失不见。尽管美国制造业的生产持续增长，但制造业的就业岗位却迅速减少。自制造业岗位在1979年达到1950万的历史最高点后开始减少，到2007年经济大衰退前，美国制造业工厂的就业岗位减少了500多万，降至1380万。在金融危机期间，制造业岗位更是遭受巨大打击，又有200万个岗位消失不见，虽然在此之后，制造业岗位数量有所反弹，但这个行业已经不太可能重新获得经济大衰退期间失去的所有就业岗位。这些工作已经被国外进口的产品或工厂自动化、全球化和机器人取代。

这一切对于那些失去工作的工人而言都不是好消息。有些人放弃寻找新工作。大多数人设法找到其他工作，但这些新工作通常工资较低，或者在其他方面的吸引力较低。这些新工作的自主性可能会降低，可供自由发挥或与他人互动的机会也大大减少，并且福利更低，工作保障也更少。例如，被归为临时工的工人不能享有意外险。从事这些新工作的工人可以被轻易替代，人员流动率高，而且雇主几乎不给他们任何承诺。无论从事何种工作，只要人们一直干下去，他们的工资就不会越来越低，就算真有这种情况也极其罕见，因此，从一份好工作换成一份不那么好的工作才是导致美国受教育程度较低人口的工资下降的主要原因。在我们撰写这本书的时候（2019年），美国25~54岁男性的失业率

为3%左右，所以对于那些正在寻找工作的人来说，工作岗位相当充足，只不过这些工作不再是以前的工作，特别是面向低学历男性的高薪制造业工作。这也是这么多人不再工作的一个原因。

如果说人们不愿工作了，那是因为他们自己选择不工作。当然，做出选择并不意味着人们对自己的选择感到满意。圣女贞德选择了火刑，但这只是因为其他的选择更糟，至少对她来说是这样。今天，那些选择不工作的人已经不再拥有从前那些选择，因此做出这种选择也许是无奈之举。尽管这么说并不能排除下面的可能性，即他们只是变得更懒或更不愿意工作，或者因为看到可以依靠别人或国家生活，从而使他们选择游手好闲。

到底是因为丧失了勤奋精神，还是由于外部环境恶化，这是一个由来已久的争论。我们在第五章讨论20世纪70年代和80年代非洲裔美国人的命运时就已经提到这一点，但本章的数据显然指向了外部环境。图11-2显示，在经济衰退期间，大量工人离开就业市场，这导致图中明显的棘轮。人们突然爆发的懒惰与经济衰退不谋而合，这显然非常奇怪；相反，合理的预计是惰性会稳定增长。^[11]显然，人们之所以离开就业市场，是因为他们的工作已经不存在，而随后大多数人都通过积极寻找工作，及时找到其他工作。将图11-1和图11-2综合起来看，会提供更多指向外部环境的证据。对受教育程度较低的美国人来说，就业率下降的同时工资也在下降。如果人们变得不那么勤奋，并从劳动大军中抽身出来享受生活，那么工资水平应该会上升，而不是下降，因为工作的数量没有变，但愿意工作的人减少了。工资和就业量一起下降是一个清晰的信号，证明雇主正在减少雇用员工的数量。

有些人选择不工作，可能是因为社会安全网使他们无须工作就能生活下去，特别是（尽管不仅仅是）残疾福利制度，这种制度正在越来越多为不工作的人提供必要的生活费用。然而，请回想一下我们在第六章和第七章中写到的疼痛症状大量增加与身心健康恶化的现象，残疾人口的增加很大程度上可以归因于普遍存在的健康不佳，而不是人们在钻福

利制度的空子。^[12]欧洲拥有比美国更完善的社会安全网，包括对失业者的长期救济和慷慨的残疾福利制度，特别是针对老龄工作者。尽管如此，在大多数其他富裕国家，包括以慷慨的福利制度而著称的丹麦、挪威和瑞典，绝大多数人口仍然加入了就业大军。一种逻辑认为，上述国家针对诸如儿童保育等服务提供了一系列补贴，从而使人们更容易出去工作。^[13]而另一种逻辑是，美国人与别国人不同，只有美国人对福利极其敏感，哪怕是微不足道的福利也能让他们放弃工作。但证据表明，事实并非如此。^[14]

在人们选择不再工作时，工人的供给量会减少，那么工资就不会像每个人都在努力寻找替代工作时那样下降。无论是反对社会安全网的观点，还是支持必须满足一定的工作要求才可以使用社会安全网的观点，事实上都是在支持降低工资。如果能够强迫更多的人出去工作，图11-1中受教育程度较低的美国人口的工资下降幅度会更大。其他一些提议也有着异曲同工的效果，包括工作应成为获得医疗或其他福利的先决条件，或者诸如所得税减免等计划，这些福利只有工作的人才能得到。它们都会把人们推向劳动力市场，并通过增加劳动力的供给降低其价格，也就是工资。

如果工作本身确实就是一件好事，那么较低的工资还能够被工作本身的好处弥补。人们希望得到一份工作，这份工作赋予他们生活的意义和社会地位，他们在工作中学习，接触他人，并因而拥有更好的生活。一个相反的观点是，很多工作都是纯粹的苦差，休闲本身就是愉悦和自由感的提升，所以即使支持让他人来支付休闲费用，也不失为一件好事。那么按照这种观点，既然我们常常乐于为那些食不果腹或居无定所的人提供补贴，我们为什么不能同样对待休闲呢？正如伯特兰·罗素曾经指出的那样，最强烈主张穷人应该更多地工作的人，恰恰是那些从来没工作一天的闲散的富人。^[15]这些观点非常重要，因为我们将在第十六章探讨应该采取什么行动，尤其是在备受争议的普遍基本收入问题上该采取什么行动。

受教育程度较低人口工作性质的变化

美国并不是从一开始就存在一个劳工阶层。19世纪，支持并定义劳工阶层生活方式的制造业工作开始出现，吸引工人逐步从农业岗位转向工厂的岗位。这一过程在内战后开始加速，在1950年左右达到顶峰。即使到1950年，家庭主妇仍然是一个相对新兴的角色。在那之前，夫妇双方必须同心协力，合作谋生。现在，男人们去工厂工作，在那里，他们不需要拥有比从事农业更高的教育水平，并且他们通过艰苦的生产劳动，而不仅仅是较高的工资，找到了自己的尊严。^[16] 男性整日在外，为了养家而辛勤工作，而家务和孩子则交由配偶负责。这种生活方式还遵从着严格的社会规范，即男性要想结婚，首先应有确定的前途，婚外不能发生性关系，更不用说非婚生子了。制造业和随之而来的劳工阶层生活决定了男人和女人的角色，以及其家庭生活应有的样子。^[17]

制造业的兴起带来一种新的生活方式，以及在工作生活中找到意义的新方式。大概在同一时期，加入工会的人数也达到顶峰。虽然并不能说工会做的每一件事都是好事，并且工会长期以来主张的一些福利现在已经成为对雇主的法定要求，但在工作场合中，从没有人像工会那样全力为工人争取利益。在分配利润时，工会也占有一席之地。他们帮助工会会员的工资上涨（相应也使非会员的工资有所上涨，尽管幅度较小），他们还会监督工作场所的健康和安全。加入工会的工人不太可能辞职，而且往往更具生产力。^[18] 工会为工人带来了一些民主掌控力，不仅在工作中，也在更广泛的范围内，而且后者往往是当地社会生活的重要部分。当美国工会在20世纪50年代初达到顶峰时，约33%的劳动大军是工会会员。^[19] 2018年，工会会员的比例已经降至10.5%，其中私营部门的工会会员人数仅占员工总数的6.4%。^[20]

随着制造业工作岗位的消失，工人们不得不从事不那么理想和不那么正规的工作，主要是医疗、餐饮服务、保洁和保安等领域的服务性工作，而不再是制造业的工作。雇主对工人的承诺下降，员工的承诺也相

应下降；工会与雇主之间的战争已被相互疏离的关系取代。^[21]许多不太理想的服务性工作属于个人发展或产出增长潜力都很小的工作，或者工人必须随时随地严格遵照指令行事，毫无个人主动性地工作。从事这些工作的人实际上是机器人的临时替身，只是暂时保住了自己的工作，直到程序员教会机器人替代他们。^[22]

詹姆斯·布拉德沃斯描述了他于英国亚马逊公司仓库中的经历。他遇到一位名叫亚历克斯的人，对方告诉他：“人们现在会说‘我在亚马逊工作’，但过去，人们从来不会说‘我在矿井工作’，而是会说‘我是一名矿工’，因为工作意味着你是谁，并且你为此感到骄傲。”^[23]

无论是在美国，还是在其他富裕国家，都有一些大公司专门提供外包工人，包括清洁工、保安、餐饮服务人员或司机，在过去，这些工人本来会直接受雇于接受外包服务的公司，并在那些岗位上赚取相对较高的工资，但现在，他们不再是其工作之地的雇员。他们的工资相对较低，通常没有福利或充分的员工保障。这种做法使得高科技公司，比如谷歌，可以只雇用拥有学士学位或更高学位的员工，其他支持性员工则来自另一家公司提供的外包服务。根据布拉德沃斯在英国的经历，以及美国一个几乎完全相同的报道，^[24]在亚马逊仓库（被称作“配送中心”）工作的工人，只有很少的人是亚马逊的正式雇员。在美国的案例中，属于亚马逊正式雇员的少数员工和许多由诚信员工解决方案公司（Integrity Staffing Solutions）派驻的“临时工”之间唯一明显的区别，是他们的徽章颜色，一个为蓝色，一个为白色。一切看起来都没有什么差别，相似的人做着相似的工作，但那些外包员工（有时是前雇员）的工作条件往往更差，工资更低，福利更少，升职的可能性有限或根本没有。

那些有才华的孩子，如果由于种种原因无缘接受其能力可及的教育，就再也不能从一个看门人变成一位首席执行官，因为看门人和首席

执行官根本不会属于同一家公司，他们生活在不同的世界里。^[25]当今世界已经分裂，受教育程度较高的人口和受教育程度较低的人口分别生活在不同的世界，后者不再有希望加入前者。或许最关键的一点是，由于外包员工不再是主体公司的一分子，他们不再对其拥有认同感，正如经济学家尼古拉斯·布鲁姆形象地指出，^[26]他们不再受邀参加节日派对，他们再也找不到作为一家大企业的一员（尽管是地位低微的一分子）而感到的骄傲、意义和希望。

美国白人劳工阶层的崩溃还有另一面。在很多地方、很多公司，过去都只有白人劳工阶层，非洲裔美国人被排除在外。与黑人相比，白人持续多年拥有特权。这种特权现在已经被削弱或消失不见，用社会学家安德鲁·切尔林的话来说，“在一个蓝领劳动阶层的总体机会不断收缩的环境中，白人劳工阶层会认为，黑人的进步是对机会的不公平掠夺，而不是削弱其所处的种族特权地位。”^[27]皮尤中心的一项调查显示，超过50%的美国白人劳工阶层认为，对白人的歧视问题与对黑人和其他少数民族的歧视问题一样严重，而在受过大学教育的美国白人中，则有70%的人不同意这一观点。^[28]

人们在失去原有优越工作的同时，还失去了依托这些工作而存在的家庭生活，并且至少在认知层面又失去了种族特权，甚至会认为自己成了受歧视的一方。这些因素综合起来会造成巨大的伤害，其威力远远大于真实但可控的收入下降。

^[1] Benjamin M. Friedman, 2005, *The moral consequences of economic growth*, Vintage; Thomas B. Edsall, 2012, *The age of austerity: How scarcity will remake American politics*, Doubleday.

^[2] Loukas Karabarbounis and Brent Neiman, 2013, “The global decline of the labor share,”

^[3] *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61–103.

^[4] 1980年，女性的大学教育工资溢价高于男性（50%对30%）。2000年及以后，男性和女性的溢价水平都是80%。作者计算所用数据来自当期人口调查。

^[5] 作者计算所用数据来自当期人口调查。一些成年人直到年近30岁仍然在努力获得学士学位

位。2008年，在30岁获得学士学位的人口比例为30%，到2017年升至36%。作者计算所用数据来自美国社区调查。

[6] Stephen Machin, 2015, “Real wage trends,” Understanding the Great Recession: From Micro to Macro Conference, Bank of England, September 23 and 24, https://www.ifs.org.uk/uploads/Presentations/Understanding%20the%20recession_230915/SMachin.pdf.

[7] White House, 2019, *Economic Report of the President*, March, <https://www.govinfo.gov/features/erp>.

[8] Robert D. Putnam, 2000, *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, 196–97.

[9] Nikki Graf, 2016, “Most Americans say that children are better off with a parent at home,” Pew Research Center, October 10, <https://www.pewresearch.org/facttank/2016/10/10/most-americans-say-children-are-better-off-with-a-parent-at-home/>.

[10] Katharine G. Abraham and Melissa S. Kearny, 2019, “Explaining the decline in the US employment to population ratio: A review of the evidence,” NBER Working Paper 24333, re-vised August.

[11] 并不是每个人都能在图11—2中看到棘轮效应。美国企业研究所的尼古拉斯·埃伯斯塔特认为：“在过去的50年中，美国青壮年男性的劳动参与率呈显著线性下降趋势。男性退出就业市场的这场大逃亡几乎完全不受经济波动影响。”参见Eberstadt, 2018, “Men without work,” *American Consequences*, January 30, <http://www.aei.org/publication/men-without-work-2/>.

[12] 其他原因包括劳动力老龄化和调查包含的女性工人所占比例较高，因为妇女患病人数比男性多，参见Jeffrey B. Liebman, 2015, “Understanding the increase in disability insurance benefit receipt in the United States,” *Journal of Economic Perspectives*, 29(2), 123–50.

[13] Henrik Jacobsen Kleven, 2014, “How can Scandinavians tax so much?,” *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 77–98.

[14] Lane Kenworthy, 2019, *Social democratic capitalism*, Oxford University Press.

[15] Bertrand Russell, 1935, *In praise of idleness and other essays*, Routledge.

[16] Michele Lamont, 2000, *The dignity of the working man*, Harvard University Press.

[17] Andrew Cherlin, 2014, *Labor’s love lost: The rise and fall of the working class family in America*, Russell Sage Foundation.

[18] Richard B. Freeman and James L. Medoff, 1984, *What do unions do?*, Basic Books.

[19] Henry S. Farber, Daniel Herbst, Ilyana Kuziemko, and Suresh Naidu, 2018, “Unions and inequality over the twentieth century: New evidence from survey data,” NBER Working Paper 24587, May.

[20] Bureau of Labor Statistics, 2019, “Union members summary,” Economic News Release,

January 18, <https://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm>.

[21] Cherlin, *Labor's love lost*.

[22] Emily Guendelsberger, 2019, *On the clock: What low-wage work did to me and how it drives America insane*, Little, Brown.

[23] James Bloodworth, 2018, *Hired: Six months undercover in low-wage Britain*, Atlantic Books, 57.

[24] Guendelsberger, *On the clock*.

[25] Neil Irwin, 2017, "To understand rising inequality, consider the janitors at two top companies, then and now," *New York Times*, September 3.

[26] Nicholas Bloom, 2017, "Corporations in the age of inequality," *The Big Idea*, *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/cover-story/2017/03/corporations-in-the-age-of-inequality>.

[27] Cherlin, *Labor's love lost*, 172.

[28] Daniel Cox, Rachel Lienesch, and Robert P. Jones, 2017, "Beyond economics: Fears of cultural displacement pushed the white working class to Trump," PRRI/*Atlantic* Report, April 9, <https://www.prii.org/research/white-working-class-attitudes-economytrade-immigration-election-donald-trump/>.

第十二章

婚姻家庭方面日益扩大的鸿沟

由于市场为受教育程度较低的工人提供的好工作越来越少，人们不得不转向较差的工作，或者彻底失去工作，这不仅影响了人们的工作状况，而且也对他们的家庭生活产生影响。受教育程度较低的人口与受教育程度较高的人口之间，存在一条日益扩大的鸿沟，不仅在劳动力市场上，也在婚姻、养育子女、宗教、社会活动和参与社区等方面。经济学家往往只关注人们的实际收入，以此衡量其经济状况。事实上，收入固然很重要，但这远不是唯一重要的事情。如果我们想了解四分五裂的生活如何逼迫人们结束自己的生命，或者走上其他形式的绝望的死亡之路，我们就需要关注他们生活的更多方面。毋庸置疑，我们在本章中概述的大部分此类研究成果都是由社会学家完成的，因为社会学家往往会采用比经济学家更广阔的视角审视生活。

婚姻

纵观西方历史，如果一个男人希望与一个女人共同生活并养育子女，那么他必须“适婚”。也就是说，他至少可以养活自己的新娘，并且拥有良好的“前途”。从前，新郎在向新娘求婚之前，必须首先征得女方父亲的同意，而父亲的义务是检查新郎是否能够养活自己的女儿。这个习俗在今天依然存在，尽管现在通常是由这对夫妇自己检查他们的经济状况。随着受教育程度较低的人口越来越难以找到一份好工作，并且需要被迫接受不断下降的工资，适婚男子的供给量随之下降，同步下降的

还有婚姻的数量。^[1] 劳工阶层家庭在20世纪50年代达到鼎盛时期，当时每个家庭只有男性外出工作，其工资足以维持一个家庭所需，但对于受教育程度较低的人口来说，这种理想现在已经越来越遥不可及。劳动力市场的变化正在破坏劳工阶层的婚姻。

在图12-1中，我们可以看到，受教育程度较低的非西班牙裔白人的结婚率已经发生戏剧性变化，该图以10年为尺度，描绘了1980—2018年间30 ~ 70岁成年人中报告目前处于婚姻状态的人口比例。^[2] 左图显示了没有学士学位的人口情况，右图显示了拥有学士学位的人口情况。在1980年（以两个图中顶部的长虚线表示），任何特定年龄的白人，无论是否拥有学士学位，处于婚姻状态的人口比例都几乎相同。到1990年，在两个不同教育程度的群体中，所有年龄段的婚姻率都有所降低，其中没有学士学位的人口的婚姻率下降幅度普遍更大。1990—2018年，与拥有学士学位的人相比，没有学士学位人口的婚姻率持续下降。在1980年，无论是否拥有学士学位，82%的白人在45岁时都处于婚姻状态。到1990年，不同教育程度的两个群体的婚姻率都降至75%。1990年以后，拥有学士学位的人口维持了这一比例，但年届45岁、没有学士学位人口的婚姻率则持续下降，在2018年降至62%的低点。

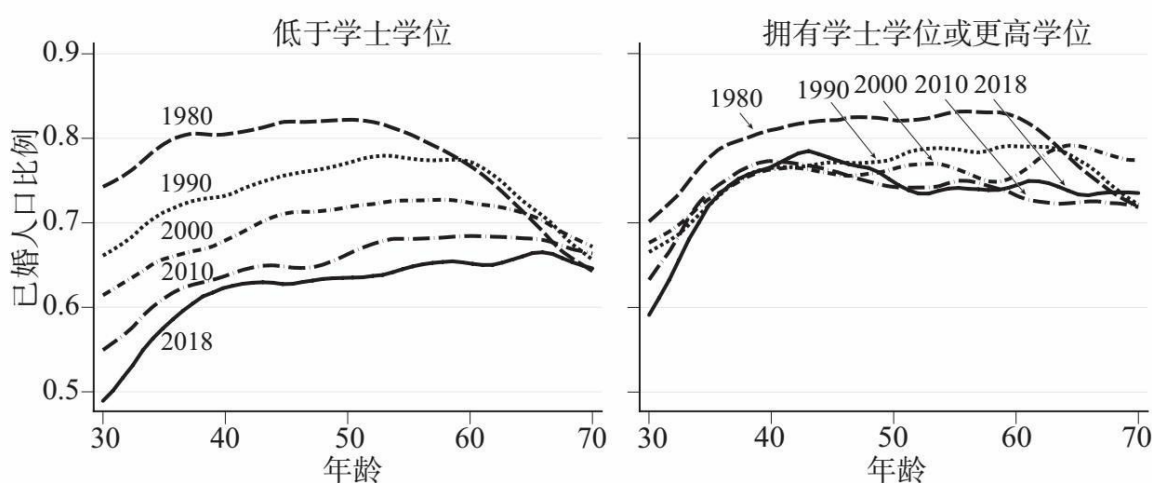


图12-1 当前处于结婚状态的非西班牙裔白人人口比例（按年龄、年份和受教育程度分别显示）

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

婚姻有很多益处。并不是每个人都想结婚，但对于那些希望结婚的人来说，婚姻带来了亲密感、伴侣感和满足感，对许多人来说，婚姻还带来了儿孙绕膝的快乐。已婚者寿命更长，更健康，对自己的生活更满意，尤其是已婚男性，虽然说健康的人本来就更有可能会结婚，但这一点并不足以导致这种差异。假设受教育程度较低的男性因为适婚性下降而无法结婚，那么劳动力市场上的问题不仅使他们的物质生活恶化，还剥夺了婚姻带给他们自身及其所处社会的全部好处。

对于那些不想结婚，以及那些在过去被迫结婚的人来说，结婚率下降是一件好事。还有一些人可能会选择推迟结婚的年龄，以便接受更多教育、发展职业，或者仅仅是待价而沽，力求找到或至少努力寻找最理想的伴侣。对于那些拥有学士学位的人来说，晚婚是他们30多岁时结婚率急剧上升的原因。自20世纪60年代末以来，避孕药得到广泛使用，同时1965—1975年的性解放运动使人们对性的态度发生了根本性改变，使男女间的非婚性行为在社会上被广泛接受，并且人们不必再担心意外怀孕。1973年罗伊诉韦德案使堕胎合法化，这可能也让人们对性行为可能导致的后果不再那么担心。尤其是对许多女性来说，这些变化带来了更大的自由，或者用经济学家的术语来说，这降低了她们接受更好教育或进入职场的代价。由于有了避孕药，越来越多的妇女得以进入职业学校学习。^[3] 20世纪60年代和70年代迅速盛行的女权主义则鼓励妇女充分利用这些新发现的自由。那些选择晚婚，甚至根本不结婚的人，牢牢抓住了这些前所未有的机会，并且获得了更美满的人生。不过，接受大学教育似乎只会让人们推迟几年结婚，到35岁以后，75%的人已经结婚。

因此，造成人们不结婚的原因似乎有两类，其中一类是因为人们的选择越来越有限，因而错过了他们本想拥有的婚姻，另一类则是因为人们现在拥有了更多的选择，因而主动选择暂时或永久退出婚姻。正如新的可能性（无论是在科技领域，还是在社会领域）出现后经常会导致的那样，不同的人会有不同的得失，那些更富裕或受过更好教育的人通常

更加消息灵通，并有能力充分利用新的机会，成为最终获益的人。正如本书经常讨论的那样，这种分化在很大程度上体现在教育程度的分化上。

受教育程度较低的白人人口的婚姻模式变化，与30年前黑人社区出现的变化如出一辙，^[4]而且其出现的主要诱因也基本相同。^[5]因为没有一份能养家糊口的工作，男人变得不再适婚，并导致稳定生活的一个重要支柱变得遥不可及。

生育

曾几何时，当婚姻和生育紧密相连时，婚姻数量下降意味着生育下降。事实上，在西方历史的大部分时间里，男性工资水平在控制生育率的机制中占有一席之地。^[6]但是在过去半个世纪里，婚姻和生育之间的联系已经被打破，或者至少只要人们愿意，他们就可以打破这种联系。现在人们有很多社会允许的途径享受亲密的性关系，同时安全、方便和可靠的避孕手段意味着，亲密的性关系不再带来怀孕的风险。人们在不放弃亲密伴侣关系的情况下，可以推迟结婚，也可以推迟生育，直到事业有成，或者有一个（相对）方便的窗口，可以暂停事业，生儿育女。与此同时，由于拥有方便的避孕措施，并且在需要时可以选择堕胎，男性不必再像过去那样，（有时在女方家人猎枪的威胁下）出于尽义务而迎娶怀孕的伴侣。非婚性行为和非婚生育不再是社会的耻辱。^[7]

然而，所有这些解放都有黑暗的一面，至少对某些人来说是这样的。许多怀孕生子但并未结婚的妇女并没有和孩子的父亲同居，甚至不再与孩子的父亲保持联系，而是转而投入另一个男人的怀抱，并可能再生下对方的孩子。同居现象在其他富裕国家和在美国受教育程度较高的人口同样有所增加。但是，带着孩子不断与不同男性同居，这种不稳

定和脆弱的同居现象在其他国家极其罕见，在受过良好教育的美国女性中也很少发生。受教育程度较高的女性通常会推迟生育，直到她们完成学业并结婚。^[8]按照社会学家安德鲁·切尔林的说法，^[9]现在存在两种迈向成年的不同模式。一种是受教育程度较高人口的模式，即先完成大学学业、找工作和发展职业，然后再结婚生子。另一种模式则适用于受教育程度较低的人口，包括连续同居和非婚生育。在美国，与多位伴侣生育孩子的人最有可能是那些没有学士学位的人。

社会学文献适当地关注了这种生育模式对儿童的影响，他们在破裂和脆弱的关系中的表现往往不如在完整的家庭中，因为完整的家庭拥有父母双方。事实上，连续同居和非婚生育对于成年人也会产生影响。人们有理由相信，这种不正常的家庭状态是绝望蔓延的主要原因。

人们可能会好奇，那些女性为什么要做出如此选择。男人不再受旧规则的约束已经不是什么秘密，但女性在有了孩子后很可能面临经济困境、情绪不稳定和缺乏支持的恶性循环，有些人会觉得很难从中逃脱。但是，她们的选择可能十分有限。如果许多女性已经准备好在婚姻之外建立性关系，这就削弱了那些更愿意等待的人的议价能力。一旦怀孕，尽管许多妇女想堕胎，但也有许多人不想堕胎。堕胎现象并不罕见，不过堕胎数量正在迅速下降。按照2014年的数据，在美国，每四个妇女中就有一个在45岁之前堕过胎。同一年，在15~44岁的美国妇女中，每1000人中的堕胎数为14.6（活产数为62.9）。^[10]对许多女性来说，生孩子被看作一种祝福，是对生命价值的肯定，也是一种救赎和未来的希望。对于那些无法想象自己能够上大学的女性而言，这是一种唾手可得的 success。与宣布拿到一所好大学的录取通知书或者在工作中获得重要的晋升相比，宣布自己怀孕时的喜悦同样真实和充满希望。未来看起来如此光明而充满祝福，哪怕这种感觉只存在一瞬间。^[11]

对于单身妈妈来说，一旦有了孩子，将会通过“抚养未成年儿童家庭援助计划”获得福利支持，而这并不利于婚姻。这一福利对女性在怀孕后不急于结婚可能起到了一定的作用，这也是为什么抚养未成年儿童

家庭援助计划在实施60年后，于1996年被取消的原因之一。

将父亲们也定义为这种现象的受害者似乎很难。毕竟，他们在没有承诺的情况下获得了快乐，并且摆脱了一些经济和情感上的义务。但是，他们达成的是一个浮士德式的协议，开始看上去非常棒和充满前途，但最终会付出高昂的代价。当他们人到中年，他们中的许多人不仅在事业和收入方面无法与父辈或他们对自己的期望相比，而且他们也没有稳定的家庭分享生活与回忆。他们可能在一系列关系中有了自己的孩子，但这些孩子中的一些（或全部）对他们来说根本就是陌生人，他们的一些孩子生活在其他男人的屋檐下。这种破碎而脆弱的关系很少能带来日常的快乐和舒适，也很少能保证中年男性过上幸福的日子。

无论对于男性还是女性，旧有的社会规则无论在当时多么限制自由和不可饶恕，它仍然饱含长期积累的社会智慧，因而可以阻止人们做出可能悔恨一生的决定。

我们此处描述的对象是受教育程度较低的白人，但同样的论述早已被用在非洲裔美国人的家庭模式之上。我们在此再一次看到跨越种族的融合。自1990年以来，没有大学学历的黑人妇女非婚生育率一直维持在高位，但没有发生太大的变化，并且在2010年以来开始稳步下降。相比之下，1990—2017年，没有大学学历的白人女性非婚生育率翻了一番有余，从20%上升到40%以上。随着黑人非婚生育率的下降和受教育程度较低的白人非婚生育率上升，阶级正在成为比种族更重要的鸿沟。切尔林指出：“如果你准备想象一个在养育孩子的过程中会有多位亲密伴侣的典型女性形象，那么请想象一个只受过高中教育的白人女性。”^[12]

社区

政治学家罗伯特·帕特南在他的著作《独自打保龄》一书中，描绘了20世纪最后30年社会资本显著下降的现象。^[13]美国人越来越不愿参

加与他人有关的社会活动，例如，家庭聚餐，晚上在家中招待朋友，以及教堂、工会和俱乐部等组织的活动。自帕特南的著作在2000年出版以来，这种下降趋势的势头未减，有些方面甚至还出现加速下降。与家庭模式一样，这种趋势也在受教育程度不同的群体中出现显著分化，并且其中一些方面的分化正在扩大。

物质生活水平、健康、家庭和子女是一个人幸福的基础，同样十分重要的还包括社区，以及对大多数美国人而言，宗教信仰。2008—2012年的盖洛普调查显示，2/3的美国人表示，宗教在他们的日常生活中非常重要。^[14]我们在此同样不需要遵循经济学家的做法，试图为这些生活的其他方面定价，或将其简化为货币等价物。我们无须勉强为健康、家庭、社区和宗教信仰套上衡量财富标准所必需的束缚，因为它们的重要性无法以其成本高低或人们愿意为之支付多少钱来衡量。

人们参与本地和全国性社区活动的一种方式参政议政，最显而易见的方式是投票选出他们喜欢的候选人或政策。社区参与本身会带来直接回报，即使人们并不总是能得到自己想要的结果，但那些积极参与的人确实更有可能得到他们想要的东西。65岁以上人口在总统选举中的投票率比18~29岁年龄段的人口高出50%——在1996—2016年的历次选举中，有78%的老年选民投票，但只有53%的年轻选民投票——这与公共政策对老年人口相对更加慷慨有很大关系。收入与投票有关，教育也是如此，议员们更有可能为其选区内更富有和受教育程度更高的选民谋取福利。^[15]

图12-2按种族和教育程度分列了最近6次总统大选（1996—2016年）的选民投票率。每一个点都代表了25~64岁的选民在选举年份的投票率。1996—2008年（奥巴马第一次当选），投票率有所上升，此后则有所下降。从图12-2中可以看出，投票率最大的分化点是教育程度：不论种族如何，拥有学士学位人口的投票率始终比没有学士学位的人口高出20个百分点。除了奥巴马参选的年份（当时非洲裔美国选民的投票率相对较高），在受教育程度相同的人口中，白人和黑人的投票率没有显

著差异。显然，投票率的分化也体现在不同的阶级，而非种族之上。

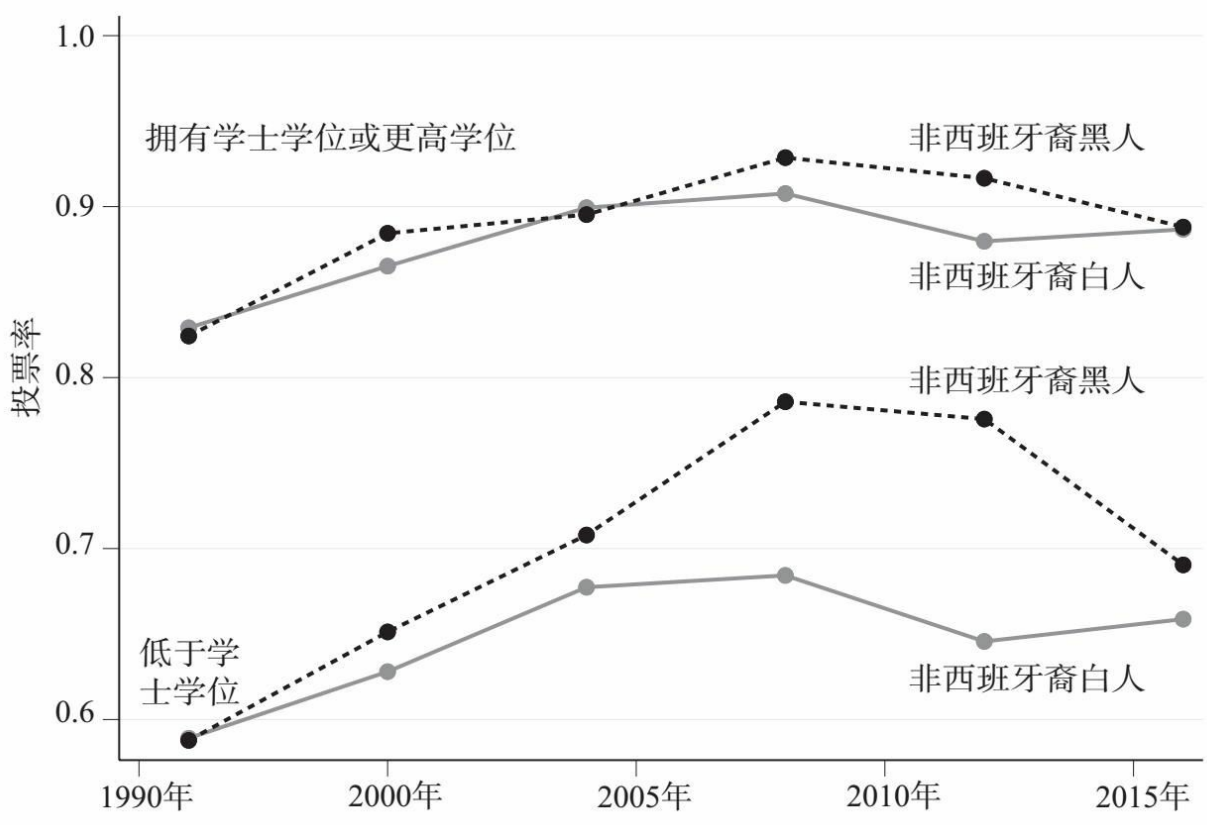


图12-2 25~64岁人口按种族和受教育程度划分的总统大选投票率

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

自20世纪中叶以来，工会会员人数迅速下降。对劳工阶层来说，工会会员显然是最重要的一种社会资本。20世纪50年代中期，超过1/3的非农业雇员属于工会，但是从那以后，工会会员人数不断下降，到2017年已降至不到10%，其中公共部门和私营部门的工会会员人数基本相等。不过，考虑到私营部门雇用的人员数量远远高于公共部门的雇员人数，公共部门雇员加入工会的比例是私营部门雇员的5倍有余。私营部门工会的迅速退化是导致资本相对于劳动力的力量不断增强的主要因素之一（而工会退化也可能部分源于资本相对力量的这种变化），我们将在第十五章中再度讨论这个问题。与积极参政一样，加入工会不仅有助

于为工人争取经济利益，工会的会议和以工会为基础的俱乐部在许多地方还是社交生活的重要部分，至少在过去是这样。

如果我加入了某个协会组织，这不仅对我个人有利，同时也会给其他人带来益处。因为我的加入，协会的力量得到加强，而这会给其他成员带来好处。我如果加入一个俱乐部或教会，也同样会起到类似的作用，这普遍适用于社会资本。我的加入带来了所谓的“网络外部性”，某人的行为会影响其他人的成本和收益。这种情况体现在像脸书这样的社交媒体上，也体现在加入某个教会，归属感的好处随着成员数量的增加而扩大。正如脸书的发展那样，人际网络的外部效应会导致会员数量快速增长，因为随着会员数量不断增加，其增长也会呈现加速的趋势。会员数量越多，新的增长就越快，至少直到没有更多的人对加入脸书感兴趣为止。反之亦然，当人们纷纷退出工会或教会时，其对剩下成员的吸引力也随之降低，正如加速扩张一样，具有人际网络外部效应的组织也可能迅速崩溃。这无疑在私营部门的工会发展中起到一定作用。一旦人们开始离开，不仅工会大厅会被迫关门，工会运动队会解散，工会还会丧失为会员谋求福利的部分权力，而这将导致会员的归属感越来越低。

对大多数美国人来说，宗教是生活的重要组成部分，其重要性大大超过除意大利（可能还包括爱尔兰）之外的其他许多富裕国家。信教的人在很多方面都表现得更好：他们更快乐、更慷慨，更有可能不吸烟、不喝酒或不滥用药物。拥有朋友会让美好的生活锦上添花，而同一教会的教友比其他朋友更能做到这一点。[\[16\]](#)

近年来，美国的教会会员人数持续下降，尤其是在受教育程度较低的人口中，后者本来就较少去教堂。那些表示宗教对他们很重要的人，并不是每个人都加入了某个教会或定期去教堂做礼拜。今天，大约1/3的美国人报告说，他们在此前一周去过某个礼拜场所。[\[17\]](#)在20世纪50年代后期，定期去教堂的人口比例大概为50%，直到1980年，这一比例才开始缓慢下降，随后在2000年前一直稳定在40%左右，但在此之后，

这个比例急剧下降。

我们常常认为，宗教是一个人从父母那里继承下来的传统，它在人的一生中都不会改变，至少如果这个人没有堕落。事实上，美国东北部的大量天主教徒是爱尔兰和意大利移民留下的遗产，正如今天南部和西部天主教徒人数不断增加是大量西班牙裔移民的结果。宗教信仰不仅仅是移民史的活化石，它还反映了人们归属感的变迁，有时是脱离了陪伴自己成长的教会，有时是转投另一个教会门下，因为原有教会的教导似乎已不再有用，或不再符合他们的政治和社会信仰。20世纪60年代和70年代是一个有关性的社会规范和公民权利出现巨变、对政府的不信任急剧增加的时期，许多人完全不再去教堂，而其他人则对变化感到不安，对主流教会缺乏有力的回应感到不满，因而转向福音派和社会保守派教会。^[18] 2000年后，不但主流教会的教徒不断减少，福音派教会的教徒也不断减少，特别是那些没有像父母那样被这些教会信奉的社会保守政治信仰吸引的年轻人。许多美国人似乎是根据他们的政治信仰选择他们的宗教信仰。

近年来，自称没有任何宗教信仰的人口数量迅速增加。从20世纪70年代中期到1990年，只有7%或8%的人“没有宗教信仰”。到2016年，几乎25%的人口没有任何宗教信仰，在年轻的劳工阶层白人（18~29岁）中，这一比例增加到近50%。^[19] 顺便说一句，这是美国人总体宗教信仰，以及美国社会更广泛变化的一部分。今天，只有43%的美国人认为自己是白人基督徒，而在1996年，这一比例为65%，在2006年底，这一比例为54%。在美国，白人基督徒占人口多数的情况已经不复存在，对白人劳工阶层中的部分人来说，这可能又将被视作一个不受欢迎的改变。

福音派和主流派教会的区别不仅仅只在于政治信仰。许多主流教会提供社会学家罗伯特·伍思诺所说的“居所之灵性”^[20]。这些教会正是世世代代美国人的庇护所和礼拜场所，往往可以回溯到他们移民前的母国，例如，来自意大利、爱尔兰或墨西哥的天主教徒和移民自斯堪的纳

维亚半岛各国或者德国的路德派教徒。当经济或家庭生活面临挑战时，教会为教徒提供了一个精神避难所。当然，也有人认为教会愚化和压迫教徒。根据伍思诺的理论，与“居所”相对应的是“寻求”，即人们试图以自己的方式满足自己的精神需求，例如，转向适合自己社会保守主义思想的福音派教会，或者在既定教会之外创建自己独特的信仰融合体。这是个人主义盛行的表现之一，正如社会学家安德鲁·切尔林所说，是“过去几个世纪以来西方社会发展的主要趋势之一”^[21]。这些替代之选可以以为自由地探索灵性提供更大的空间，使人们除了某些人眼中压迫式的教会组织之外，还拥有更多选择，但它们可能无法提供主流教会具备的安慰感或毫无疑问的接纳感，因为主流教会的仪式和传统人们从小就很熟悉，它们在人们遇到困难时可以提供帮助，并且在此前几代人也正是这样做的。许多美国人目前和任何有组织的宗教都没有联系，但他们通过自我建构，有时用孤立的信仰探索自身的灵性。在社会民族学家凯瑟琳·爱丁与合作者完成的一份报告中，有一位以“远古外星人造访地球”理论为中心构建其灵性的男性，他抱怨很难找到人来讨论这种信仰。^[22]这种孤立是一个典型的例子，体现了爱丁及合著者所称的“劳工阶层男性的脆弱依恋”。

美国综合社会调查中有一个问题是询问人们去教堂做礼拜的频率，图12-3显示了中年白人人口（40~59岁）报告自己每周去教堂做礼拜的比例。由于样本数量很小，我们使用了20年的年龄范围，并对每年的波动做了平滑处理。

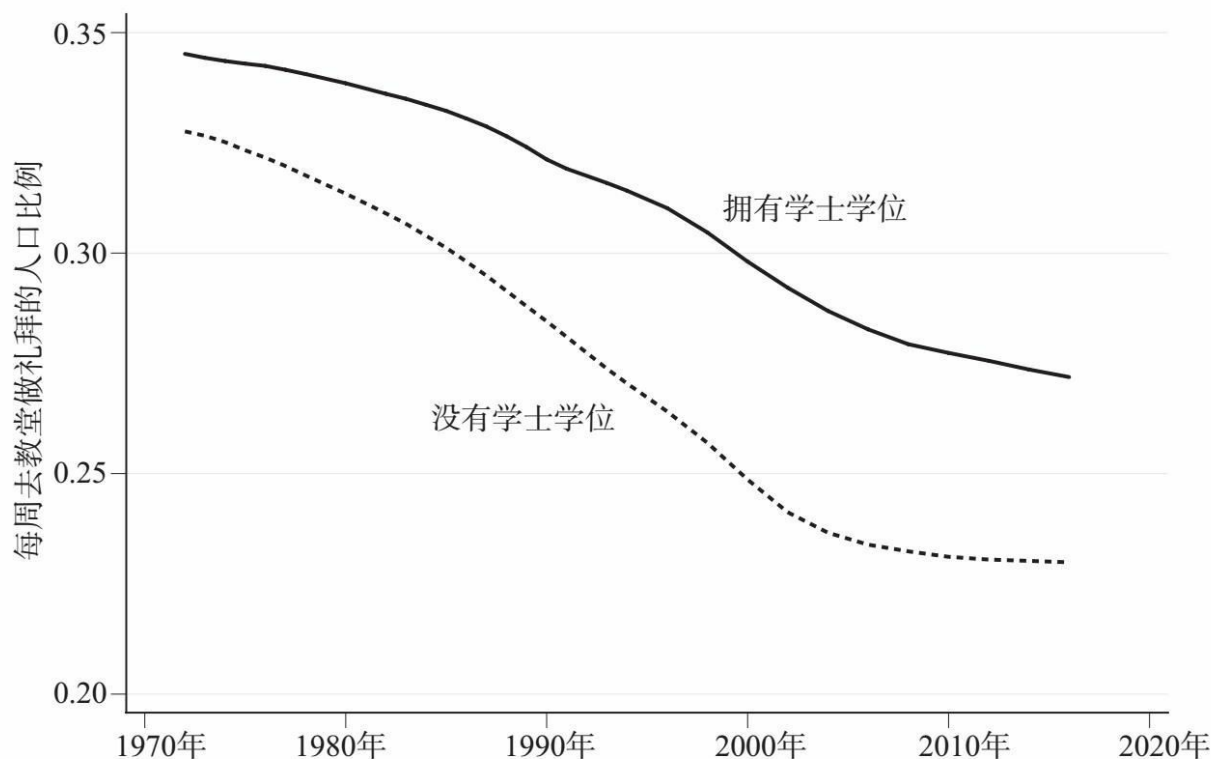


图12-3 40~59岁的白人每周去教堂做礼拜的比例

资料来源：作者计算使用的数据来自美国综合社会调查结果

在拥有学士学位的口中，每周去教堂做礼拜的人占更大的比例，而且随着时间的推移，不同受教育程度人口之间的差距也在不断扩大。即使在年龄较大的人口（他们通常比年轻人更不愿意退出教会），去教堂的比例也在下降，而在受教育程度较低的人口，下降的速度更快。显然，白人劳工阶层正在失去来自工会和教会的社区支持。

如果我们画出非洲裔美国人去教堂做礼拜的比例（在此同样需要对较小的样本量提出警告），我们将发现，没有证据显示，没有学士学位的人口每周去教堂的比例有所下降。大约1/3没有学士学位的中年黑人会每周去教堂做礼拜，这一比例与20世纪70年代初受教育程度较低的中青年白人的比例大致相同，但黑人与白人不同的是，他们中定期去教堂的人的比例一直保持稳定。

为什么宗教信仰的缺失和教会的衰落会成为一个问题？美国受绝望的死亡影响最严重的州——西弗吉尼亚州，同时也是美国对宗教最虔诚的州之一——70%处于工作年龄的白人表示，宗教在他们的生活中非常重要。在受绝望的死亡影响较小的纽约州和加利福尼亚州，只有51%的人认为宗教对他们非常重要。也许，如果西弗吉尼亚人不那么虔诚并不是一件坏事？

针对这个问题的答案之一是，在足够长的时间内，宗教信仰会对社会和经济环境做出反应。全球，特别是亚洲和非洲的贫穷国家，几乎每个人都认为自己拥有很强的宗教信仰，但在比较富裕的工业化国家，尤其是西欧，人们的宗教信仰较低。有一种观点提出了一种世俗化的假设，即随着教育普及、收入增加，以及随着国家接管教会的许多职能，人们会远离宗教。简而言之，人们在较恶劣的环境中更需要宗教。这符合美国各州的情况，那些收入较低、来自州政府的支持较少的州拥有教徒的比例较高。这也解释了为什么事实上，虽然信教的人往往在许多方面都比不信教的人做得更好——他们更快乐，更不可能犯罪，更不可能滥用药物和酒精，也更不可能吸烟——但是，那些拥有更多教徒的地区，包括美国各州，在上述方面的总体表现反而更糟糕。[\[23\]](#)虽然宗教能够帮助人们做得更好，但人们信奉宗教有部分是因为他们所处的环境恶劣。当人们的宗教信仰随着时间推移不断消退，他们将失去宗教所给予的支持，不得不独自面对恶劣的环境。

人们如何评价自己的生活

人们总是忍不住想要找到一个能够全面衡量生活质量的指标，期望它能够以某种方式综合考量所有对人们重要的东西，包括物质福利、健康、家庭、社区和宗教。我们认为这既不可能，也不可取；如果勉强把生活的不同方面加诸一个单一指标，会让太多东西缺失，并且这样做并不比分别考量各个方面收获更多。近年来，一些作家对此持有不同的观

点，认为如果我们问人们他们有多幸福，或他们的生活如何，我们会得到一个神奇的数字，可以代替其他任何方面的指标。^[24]许多优秀的哲学理论和经验论据都已经证明这一主张的错误性。即便如此，人们对自己生活的评价依然很有价值，前提是我们不要对此抱有过高的期望。人们的自我评价捕捉的是他们自己的想法，而不是收入、预期寿命或去教堂做礼拜的频率等“专业”的衡量标准，这些标准充其量只能算某种指标，而与衡量主体的感受无关。除此之外，有证据显示，正如我们预期的那样，自我报告式生活评估指标会随着生活环境（包括收入、健康、宗教和教育）的变化而发生变化。对于个人而言，自认为活得不错本身就是一件好事，即使这并不能反映他们关心的所有方面。同样，当我们试图了解人们的生活质量时，我们可以用自我报告的方式补充其他衡量标准。

在前面的章节中，我们曾使用综合社会调查的数据分析美国人的宗教信仰情况。在这个调查中，受调对象会被问及他们在“目前这段时间内的总体幸福感如何”，并要在三个选项中做出选择，即非常幸福、相当幸福和不太幸福。图12-4显示了1972—2016年，年龄在40~59岁的不同群体回答这个问题时，报告自己“不太幸福”的比例。对于全体中年白人而言（用虚线表示），这个指标直到20世纪90年代末才显示出变化，此后报告“不太幸福”的中年白人的比例开始上升。这种变化是由那些没有学士学位的人推动的，通过分列不同教育程度人口的比例可以看出这一点。在这期间，没有学士学位的白人中，一直有相当大一部分人报告自己不幸福，但表达不满的人口比例在20世纪90年代中期前似乎一直比较稳定。在此之后，没有学士学位的白人人口中，对自己生活状态不满的比例开始增加，同时拥有学士学位和没有学士学位的白人群体的差距也在稳步扩大。

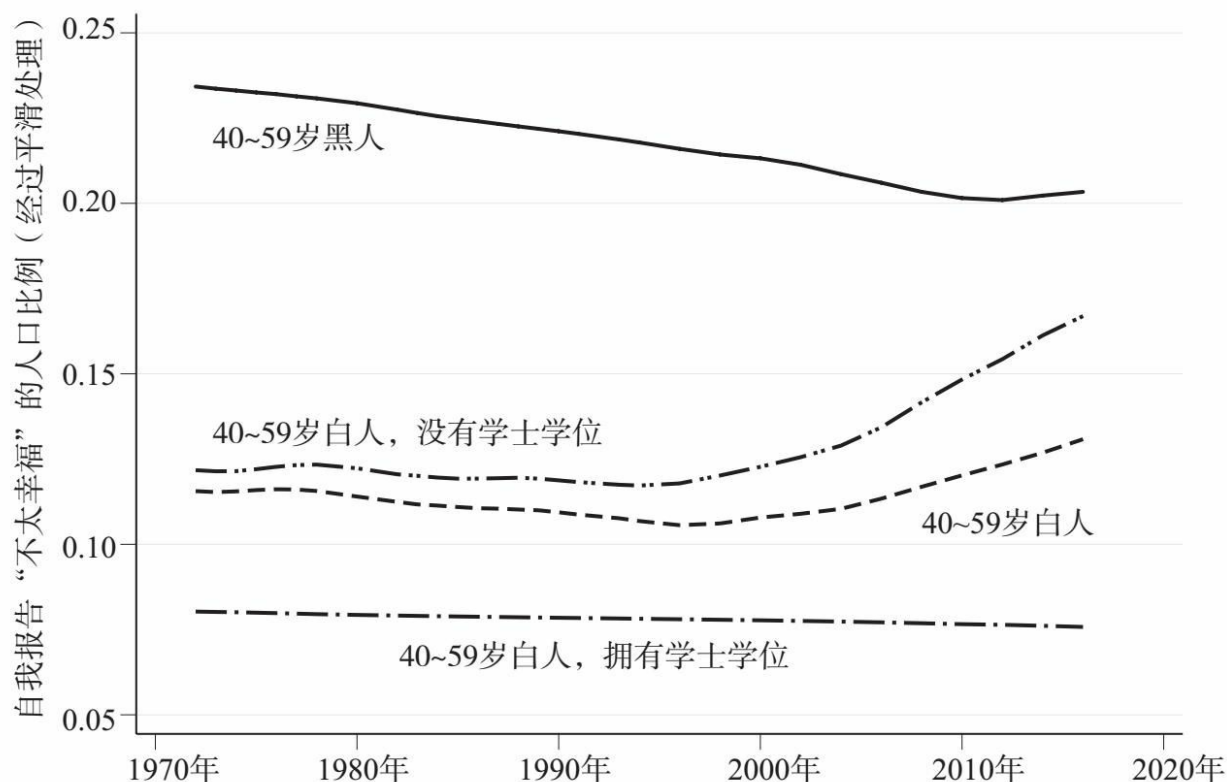


图12-4 40~59岁成年人中自我报告“不太幸福”的人口比例

资料来源：作者计算使用的数据来自美国综合社会调查结果

与中年白人相比，更多中年非洲裔美国人报告自己不太幸福。不过，他们报告“不太幸福”的人口比例在2010年以前稳步下降，之后稳定在20%左右（由于调查的样本量太小，无法按是否拥有大学学历进一步划分黑人人口）。如果这反映了真实情况——我们在此希望重申我们的警告，即自我报告的幸福指数是否准确有待证实——那么幸福指数反映了一些在物质幸福指标数据中没有显示出来的东西，即非洲裔美国人虽然比白人更不幸福，但他们的生活状态一直在改善，而对白人，尤其是受教育程度较低的白人来说，情况则并非如此。

还有一种方法可以对生活状况做出更准确的评估，即坎特里尔阶梯，这种方法要求人们想象自己站在一个10级阶梯之上，每级阶梯用0~10标记，其中0是个人能想象到的最糟糕的生活，而10是最好的生

活。这个方法有时被称为“生活阶梯法”。请注意，这个方法中并没有提到“幸福”二字，它只是要求人们评价自己的生活。自2008年以来，盖洛普已经用这种方法对数百万美国人进行了调查，因此，尽管我们不能回到过去，但我们有足够的数据详细研究这个问题，特别是按照种族、年龄和教育程度进行分类研究。

图12-5最显著的特征是拥有学士学位和没有学士学位的人口间存在巨大差异，但黑人人口（以实线表示）和白人人口（以虚线表示）之间则没有巨大差异。事实上，40岁以后，没有学士学位的黑人对其生活的自我评价甚至优于学历相当的白人，而在拥有学士学位的人口中，年轻白人对生活的自我评价明显优于年轻黑人。无论黑人是否拥有学士学位，他们在人到中年后，其对生活的自我评价都不会像白人那样出现下降。为了避免我们的结论被误读，我们希望再次强调，自我评价并不是衡量所有人们觉得重要之事的最佳标准，并且虽然相同受教育程度的黑人 and 白人对生活的评价也大致相同，但这也不足以说明，我们可以忽视那些显示黑人生活状况更差的指标，或忽视拥有学士学位的黑人数量远远低于白人这一事实。

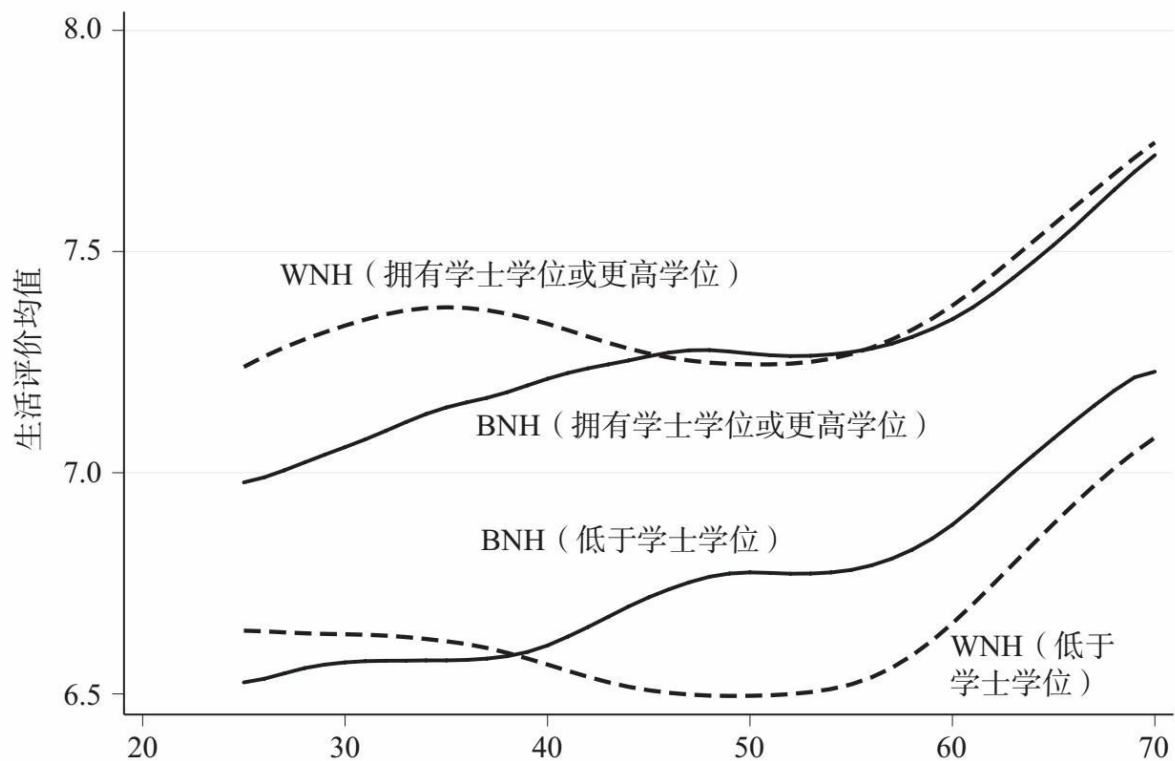


图12-5 按年龄、种族和教育程度划分的对生活自我评价的报告（**WNH**代指非西班牙裔白人，**BNH**代指非西班牙裔黑人）

资料来源：作者计算使用的数据来自2010—2017年美国盖洛普民意调查

盖洛普的调查问题中还包括人们是否正在经历压力或身体疼痛，以及他们是感到快乐还是悲伤。这些指标中的大部分与“生活阶梯”指标一样，在不同受教育程度，而非不同种族的人口中存在较大差异。这种差异还普遍存在于体现人们日常乐观情绪的总体指标中，包括每天微笑、享受生活、感到快乐和痛苦的平均水平。[\[25\]](#)人们在这些体验中的不同感受完全是由其受教育程度决定的，而不存在种族差异。与此相反的是，人们感受到的压力水平没有因受教育程度不同而有所区别，但在不同种族之间存在极大差异。值得注意的是，黑人在这方面表现更好，他们中很少有人报告说，在调查的前一天经历了很大的压力。总体而言，在这些有关体验的衡量标准中，最重要的影响因素是受教育程度，而不是种族，这其中的例外只存在于压力水平，在这一点上黑人比白人

做得更好。

小结

生活远不仅仅是金钱，在本章中，我们研究了一些非金钱方面的因素，包括家庭、养育子女、宗教、参与政治以及生活评价自我报告。对于受教育程度较低的白人而言，除了工资在长达半个世纪中持续下降之外，他们在这些方面的表现也远逊于受教育程度较高的白人，同时在几个方面，尤其是婚姻和生育方面，这两个群体之间的差距正在以惊人的速度不断加大。工会的衰落使受教育程度较低的白人人口的工作和社会生活日趋恶化，他们也越来越与能够起支持作用的宗教和社区生活脱钩。我们很难相信互联网和社交媒体的发展能够弥补这些损失。

当然，归根结底，我们是在努力寻找一个解释，以回答我们在一开始时提出的可怕的死亡趋势问题，即绝望的死亡。工资下降显然是导致这个问题的部分原因，但我们认为，这种绝望不可能单纯通过物质福利的下降来解释。我们认为，家庭、社区和宗教的衰落是导致绝望产生的更重要原因。显然，如果传统劳工阶层生活所依赖的高工资和优越工作没有消失，这些衰落可能不会发生。但我们认为，问题的核心是一种生活方式遭到彻底摧毁，而不是物质福利的下降。工资只是通过这些因素间接发挥了作用，但它不是直接的导火索。

非洲裔美国人在某些方面所呈现的截然不同的结果非常发人深省。尽管近年来黑人工资增长幅度乏善可陈，自20世纪70年代以来几乎没有增长，同时尽管黑人在大多数指标上的绝对表现远逊于白人，甚至比受教育程度较低的白人差，但黑人的生活在许多方面都在改善，而受教育程度较低的白人的生活却在恶化。如果我们从更高的角度对此加以审视，无疑将能更好地理解黑人与白人死亡率的变化趋势问题。

[\[1\]](#) An early statement is in David T. Ellwood and Christopher Jencks, 2004, “The uneven spread

of single- parent families: What do we know? Where do we look for answers?,” in Kathryn M. Neckerman, ed., *Social inequality*, Russell Sage Foundation, 3–77.

[2] 我们给出了1980—1982年、1990—1992年、2000—2002年、2010—2012年和2016—2018年每个时段的三年平均值。

[3] Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, 2002, “The power of the pill: Oral contraceptives and women’s career and marriage decisions,” *Journal of Political Economy*, 110(4), 730–70.

[4] Robert D. Mare and Christopher Winship, 1991, “Socioeconomic change and the decline of marriage for blacks and whites,” in Christopher Jencks and Paul F. Peterson, ed., *The urban underclass*, Brookings Institution, 175–202.

[5] William Julius Wilson and Kathryn Neckerman, “Poverty and family structure: The widening gap between evidence and public policy issues,” in Sheldon H. Danziger and Daniel H. Weinberg, ed., *Fighting poverty: What works and what doesn’t*, Harvard University Press, 232–59.

[6] Ansley J. Coale and Susan Cotts Watkins, 1986, *The decline of fertility in Europe*, Princeton University Press; E. Anthony Wrigley and Roger Schofield, 1981, *The population history of England 1541–1871: A reconstruction*, Edward Arnold.

[7] Sara McLanahan, 2004, “Diverging destinies: How children are faring under the second demographic transition,” *Demography*, 41(4), 607–27.

[8] McLanahan; Kathleen Kiernan, Sara McLanahan, John Holmes, and Melanie Wright, 2011, “Fragile families in the US and the UK,” https://www.researchgate.net/profile/Kathleen_Kiernan3/publication/254446148_Fragile_families_in_the_US_and_UK/links/0f31753b3edb82d9b3000000/Fragile-families-in-the-US-and-UK.pdf; Kelly Musick and Katherine Micheltore, 2018, “Cross- national comparisons of union stability in cohabiting and married families with children,” *Demography*, 55, 1389–421.

[9] Andrew Cherlin, 2014, *Labor’s love lost: The rise and fall of the working-class family in America*, Russell Sage Foundation, 145.

[10] Guttmacher Institute, 2017, “Abortion is a common experience for U.S. women, despite dramatic declines in rates,” news release, October 19, <https://www.guttmacher.org/news-release/2017/abortion-common-experience-us-women-despite-dramatic-declinesrates>.

[11] Kathryn Edin and Timothy J. Nelson, 2013, *Doing the best I can: Fathers in the inner city*, University of California Press.

[12] Andrew Cherlin, 2009, *The marriage- go- round: The state of marriage and the family in America today*, Vintage Books/Random House, loc. 2881 of 4480, Kindle.

[13] Robert D. Putnam, 2000, *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster.

[14] 作者计算所用数据来自盖洛普民意调查。有关一般性说明, 参见Gallup, “How does Gallup Daily tracking work?,” accessed September 20, 2019, <https://www.gallup.com/174155/gallup-daily-tracking-methodology.aspx>。

[15] Larry M. Bartels, 2008, *Unequal democracy: The political economy of the new gilded age*, Princeton University Press; Martin Gilens, 2012, *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America*, Princeton University Press.

[16] Robert D. Putnam and David E. Campbell, 2010, *American grace: How religion divides and unites us*, Simon and Schuster.

[17] 作者计算所用数据来自盖洛普民意调查。

[18] Putnam and Campbell, *American grace*.

[19] Robert P. Jones and Daniel Cox, 2017, *America's changing religious identity*, PRRI, <https://www.prri.org/research/american-religious-landscape-christian-religiouslyunaffiliated/>.

[20] Robert Wuthnow, 1998, *After heaven: spirituality in America since the 1950s*, U of California.

[21] Cherlin, *Marriage-go-round*, loc. 485 of 4480, Kindle.

[22] Kathryn Edin, Timothy Nelson, Andrew Cherlin, and Robert Francis, 2019, “The tenuous attachments of working-class men,” *Journal of Economic Perspectives*, 33(2), 211–28.

[23] David G. Myers, 2008, *A friendly letter to skeptics and atheists: Musings on why God is good and faith isn't evil*, Jossey-Bass/Wiley.

[24] Richard Layard, 2005, *Happiness: Lessons from a new science*, Penguin.

[25] 作者计算所用数据来自盖洛普民意调查, 分别计算了受调者对各种感受的问题的答案。



★★★

第四篇

为什么资本主义辜负了众生

★★★

到目前为止，我们已经记录了多种现象，包括绝望和压力、自杀身亡、滥用药物和酗酒，以及疼痛、对工作的依恋降低、工资的下降和家庭生活的失败。过去30年在受教育程度较低的白人人口中肆虐的这场“瘟疫”，在50多年前也曾横扫非洲裔美国人。随着种族分化在许多方面日渐消除，阶层分化现象正在不断加剧，至少在我们根据受教育程度划分阶层时是这样的。

在本书的最后一篇，我们将论述这种情况为什么会发生，以及我们能为此做些什么。那么，到底是什么侵蚀了劳工阶层生活的基础？

第四篇是本书唯一附有绪论的篇章。其他三篇所讲述的，主要是到底发生了什么，本篇则讨论这一切为什么会发生，而“为什么”总是比“什么”更复杂。本篇的前三章讲述了受教育程度较低的美国人在劳动力市场的遭遇，以及他们收入的实际价值为什么会不断下降，是因为工资下降还是物价上涨，或者两者兼而有之，以及为什么工作条件不断恶化。有多股力量正在破坏受教育程度较低人口的工作环境，而正如我们在前面记述的那样，这些力量会对婚姻和社区造成破坏性影响，并最终成为绝望的死亡人数暴增的温床。

我们的第一重叙事聚焦于美国特色，即美国资本主义独具的某些特征会使其忽视普罗大众的利益。其他一些富裕国家也出现了绝望的死亡人数增加的现象，但就算在那些确实出现这种情况的国家，绝望的死亡的人数与美国相比也相形见绌。

当然，还有第二重叙事，即当代资本主义普遍存在问题，而美国只是一场更大规模灾难中的引领者，这场灾难在其他地方也已经扎根，并将在未来进一步蔓延。

我们怀疑，这两重叙事都反映了部分事实，美国的具体政策放大并助长了这场灾难，因此美国成为排头兵，而其他国家则紧随其后，但其他国家不太可能出现同样严重的情况。

美国的制度有许多与其他国家不同的特色。美国的种族历史与众不

同。奴隶制和种族主义的阴影至今仍笼罩美国人的生活。正如我们在第十一章中看到的那样，在许多白人眼中，非洲裔美国人生活的改善并不是一件纯粹的好事。另一种被广为接受的解释集中在社会保障方面。与美国相比，其他富裕国家拥有更完善的社会保障网，而且它们的组织方式有所不同，更多依赖政府，而不是大量依赖私营部门。美国的政治体制也十分独特，依赖大量的竞选资金和游说。

然而，我们眼中的罪魁祸首并不是上述方面，而是美国的医疗制度。这是第十三章的主题。

这里存在一个悖论。美国在医疗制度上的花费比其他任何国家都多，并且以拥有世界上最好的医院和医生而自豪。世界各地的病人都慕名而来，在美国医院接受治疗。那么，为什么美国人的预期寿命会连续三年下降呢？其他国家都未出现这种现象，而这同样也是美国自一个世纪前的流感大暴发后首次出现这种情况。事实是，这种可怕的现象之所以出现，不是因为现实给了美国的医疗制度太大压力，而恰恰是因为这个制度本身存在问题，第十三章的论述将证明这一点。问题的核心并不是医疗制度过差或覆盖不足，尽管关于这两点也有很多可以探讨之处。处方类阿片类药物致死是由医疗制度造成的，而且即使在实施了奥巴马医改计划后，仍然有2700万美国人没有医疗保险。^[1] 更严重的问题是医疗体系的巨大成本。在医疗保健领域投入的巨额资金严重拖累了经济，使经济发展难以持续，并压低了工资，减少了优质工作的数量，影响了对教育和基础设施的投资，以及对联邦和州政府提供（或本可提供）的公共产品和服务的拨款。劳工阶层的生活无疑受到自动化和全球化的威胁，但高昂的医疗费用无疑导致他们的生活质量下滑，并使这种下滑不断加速。

医疗费用就像是美国人不得不向一个外国强权支付的贡金。^[2] 它就好比德国在第一次世界大战后被迫支付的赔款。约翰·梅纳德·凯恩斯曾撰写过一本著名的书，预言这些赔款将是一场灾难。^[3] 虽然历史学家们今天仍在争论赔款的实际数额到底是多少，以及赔款对魏玛共和国

的没落和希特勒的崛起产生了何种影响，但很明显，赔款多年来在欧洲的国际关系中占据主导地位。^[4]然而，单以资金数额占国民收入的比例来衡量，德国在20世纪20年代所支付的赔款额远远低于美国在今天无谓地投入医疗体系的资金。^[5]就算医疗制度能够保障国民健康（它事实上并未做到这一点），其巨大的成本也会削弱经济，尤其是经济中服务于受教育程度较低的美国人口的部分。沃伦·巴菲特将医疗费用对美国企业的影响比作绦虫，我们则认为它更像一种癌症，已经扩散到整个经济体，并扼杀了经济满足美国人民需求的能力。

我们认为，美国的医疗制度危机确实是造成没落和绝望的原因，但它绝非唯一的原因。还有一些证据指向了现代资本主义的运作方式，认为现代资本主义已越来越多地牺牲受教育程度较低的劳动者的利益，转而服务高学历的少数人。一个关键的论点是，企业积累了巨大的市场势力，并越来越多地将其用于对抗工人和消费者。他们的许多做法是反托拉斯法禁止的，但许多人认为这些法律并未得到应有的大力执行。此外，工会曾经是重要的反制力量，抵御资本的力量，并保护工人的工资和工作条件，但现在，工会的重要性已大大下降，特别是在私营部门。随着企业大量合并，美国企业间的竞争不再那么激烈，因而它们有权人为压低工人工资和提高产品价格。这些行为将工人和消费者的实际收入重新分配给企业经理人和资本的所有者。在自由市场资本主义制度下，如果政府不讲裙带关系和优待特殊利益集团，那么通过强力执行反托拉斯法，这种向上的再分配根本不会发生。

上述有关企业行为危害的观点在专业经济学家以及政治家和决策者之间引发了极大争议。一方面，有人声称现代大公司是垄断企业，使我们进入新的镀金时代，并导致消费者和劳工阶层深陷穷困。另一方面，也有人声称大公司因其带来的低廉价格和出色创新而令所有人都极大受益。对资本主义提出批评并非美国独有的现象，尽管欧洲对资本主义进行监管的政策和美国不同。此外，还有一种可能，即在美国，无论好的方面，还是坏的方面，都会比其他地方更早地出现和发展，因此引发了

一种观点，即我们记录的美国困境只是一个先兆，未来将很快蔓延到世界其他地方。

我们无法在这里提供问题的解决方案，因为我们的研究远未完成。相反，我们将努力在第十五章提供一个平衡的解释，至少努力找出现代资本主义的哪些方面可能正在损害受教育程度较低的美国人的生活。

接下来的三章所论证的内容适用于所有美国人，而非仅仅是针对非西班牙裔白人。然而，正如我们在第五章中看到的，至少直到芬太尼在2012年侵入黑人社区之前，绝望的死亡仍主要发生在白人之中。

我们的观点是，如果没有白人劳工阶层的毁灭，白人绝望的死亡就不会出现，或至少不会如此严重。反过来，如果没有医疗制度的失败和我们今天面对的资本主义的其他问题，尤其是通过操纵市场不断进行向上的再分配，这一切也不可能发生。我们在第五章中曾指出，非洲裔美国人并不是逃脱了危机，而是早在30年前就经历了他们自己版本的危机。在黑人面临绝望、失业、家庭和社区破碎冲击的早期阶段，许多功能性失灵都被归因于黑人文化的特殊性。现在再回看这一幕，我们将会有些不同的发现。如果任何一个群体长期遭受持续的打击，那么它将很容易出现这种或那种形式的社会崩溃。长期以来，非洲裔美国人都是最不受欢迎的群体，他们也是第一个受害群体，而受教育程度较低的白人则紧随其后，成为下一个受害群体。假如设想这种痛苦会继续扩散到受教育程度较高的群体中，其实也并非天方夜谭。

黑人面对的种族仇恨不断降低，同时他们也逐渐拥有更多的机会，这抵消了他们面对的部分消极压力，而这些压力是所有劳工阶层均需要面对的。我们看到，在过去20年中，非洲裔美国人口中出现了一些绝对的进步，而不仅仅是相对于白人的进步。至少在2014年之前，美国黑人的死亡率持续稳步下降。拥有学士学位的黑人比例从1945年出生队列中的16%，上升到1985年出生队列中的25%。^[6]如果考虑教育因素，那么黑人在一系列生活满意度和影响方面的表现与白人持平，或者优于白人。然而，在近几十年的经济数据中，并没有任何迹象表明黑人的物质

收获相对于白人发生了任何系统性的改善。非洲裔美国人针对白人的相对进步一定来自其他地方。也许最明显的改善来源是黑人非物质层面的生活更好。虽然歧视远未消失，但歧视已不像以前那么严重和普遍，种族歧视不再得到社会认可。衡量尊重性的一个极好指标是人们对跨种族通婚的接受度。黑人与白人通婚曾经是禁忌，现在则被认为是正常的。盖洛普的数据显示，2013年接受调查的美国人中，87%的人赞成黑人与白人的婚姻。1958年，这一比例仅为4%。1973年，该比例也仅为29%，甚至在2000年也还不到2/3。盖洛普的调查员弗兰克·纽波特称，这是“盖洛普调查有史以来最大的民意转变之一”。^[7]现在已经出现许多成功的黑人政治家，最重要的是，还出现了一位黑人美国总统。黑人和白人之间的差异，曾经主要是肤色和种族歧视，现在则更多与教育和技能有关。

有人可能会表示，白人的特权逐步被取消，这对于白人来说更像是一个反向歧视过程。正如社会学家安德鲁·切尔林所写的那样，白人“直到他们的特权在20世纪最后几十年里以立法形式遭到削减之后，才开始审视自己的地位。在此之前，以白人权利为基础的旧有体制已经存在如此之久，以致他们已对此视而不见，在白人工人眼中，新的机会平等法并不像取消了某些种族特权，而更像在实施反向歧视”^[8]。经济学家伊莉亚娜·库兹伊姆科与合著者通过实验发现，无论物质条件如何，人们都非常不喜欢落在最后，如果排在他们后面的群体看上去有可能超越他们，他们将会坚决抵制那些会改善排在其后多数人命运的变化。^[9]

最后，我们想解释我们是如何思考“为什么”的。我们更多的是从历史学家和社会学家的角度思考事物的原因，这与今天许多经济学家思考因果关系的方式截然不同。现在，有些经济学家鼓吹，要想证明因果关系，需要设计一个对照实验，或者至少存在某种历史环境，使得同一群人被分成不同群体，然后以不同的方式分别暴露在同一个事件当中。这些技巧自有其用途，但它们在这里对我们基本毫无用处，因为我们描述的是一个缓慢发展的大规模解体过程，其中涉及一系列偶然的历史力

量，而且许多力量相互作用。一些强调实证的社会科学家认为，在这种情况下得出的任何结论都是虚幻的。^[10]我们从根本上并不同意这种观点。我们的读者将不得不决定，在没有受控性实验或任何类似做法的支持下，我们的论述是否有说服力。

^[1] Kaiser Family Foundation, 2018, “Key facts about the uninsured population,” December 7, <https://www.kff.org/uninsured/fact-sheet/key-facts-about-the-uninsuredpopulation/>.

^[2] Victor R. Fuchs, 2019, “Does employment- based health insurance make the US medical care system unfair and inefficient?,” *Journal of the American Medical Association*, 321(21), 2069–70, <https://doi.org/10.1001/jama.2019.4812>; Victor R. Fuchs, 1976, “From Bismarck to Woodcock: The ‘irrational’ pursuit of national health insurance,” *Journal of Law and Economics*, 19(2), 347–59.

^[3] John Maynard Keynes, 1919, *The economic consequences of the peace*, Macmillan.

^[4] Charles P. Kindleberger, 1986, *The world in depression, 1929–1939*, University of California Press, 17–26.

^[5] Max Hantke and Mark Spoerer, 2010, “The imposed gift of Versailles: The fiscal effects of restricting the size of Germany’s armed forces, 1924–29,” *Economic History Review*, 63(4), 849–64.

^[6] 作者计算所用数据来自美国社区调查。

^[7] Frank Newport, 2013, “In U.S., 87% approve of black- white marriage, vs. 4% in 1958,” Gallup, July 25, <https://news.gallup.com/poll/163697/approve-marriage-blackswhites.aspx>.

^[8] Andrew J. Cherlin, *Love’s labor lost: The rise and fall of the working-class family in America*, Russell Sage Foundation, 54.

^[9] Ilyana Kuziemko, Ryan W. Buell, Taly Reich, and Michael I. Norton, 2014, “‘Last- place aversion’: Evidence and redistributive implications,” *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 105–49.

^[10] Alan S. Gerber, Donald P. Green, and Edward Kaplan, 2003, “The illusion of learning from observational research,” September 10, https://www.researchgate.net/profile/Donald_Green4/publication/228755361_12_The_illusion_of_learning_from_observational_research/links/0046351eaab43ee2aa000000/12-The-illusion-of-learningfrom-observational-research.pdf.

第十三章

美国的医疗制度是如何戕害生命的

美国人在医疗保健方面开销巨大，这些花费几乎影响经济的各个方面。医疗保健在世界各地都很昂贵，富裕国家在延长其公民生命和减少痛苦方面花费大量资金也是十分必要的，但美国的做法简直是要多糟糕就有多糟糕。

我们不会重点讨论医疗过程中有时会发生直接伤害，例如，医疗失误、不当治疗、过量使用阿片类药物或在病人需要时未能提供治疗等，我们更多关注的是医疗制度超乎寻常和极不恰当的费用对人们的生活与工作造成的间接伤害。美国的医疗制度吞噬了美国GDP的18%——在2017年为每人10739美元，[\[1\]](#)约为美国国防开支的4倍、美国教育开支的3倍——毫无疑问，它也无端侵蚀了工人的工资。由于要支付医疗保险费用，这不仅减少了工人家庭可支配的工资收入，从而影响这些工资能够购买的东西，还使医疗行业的收入膨胀，并刺激了行业规模过度发展。雇主负担的医疗保险成本基本上不会被雇员看到，但它不仅压低了工资，而且还破坏了工作岗位，特别是低技术水平工人的工作岗位，并以比较差的工作取代好工作。由于人们不得不从事更差的工作，他们的工资也随之下落。高昂的医保费用还直接打击了那些没有保险或保险不足的个人，并影响了那些通过共同支付、免赔额和雇员供款获得医疗保险的人。它们还影响了联邦政府以及支付医疗保险和医疗补助的州政府。各州政府必须征收更多的税款，减少美国贫困人口特别依赖的基础设施或公共教育等其他方面的支出，或使用可能危及未来经济增长的财政赤字，将负担转移到我们的子女和未来的纳税人身上。

美国的医疗制度，借用亚当·斯密对于垄断的评论，可谓既“荒谬又具压迫性”^[2]。

医疗保健费用高昂本无可厚非，我们应该在医疗上面花费巨资也合情合理。为了获得更美好和更长久的寿命而放弃一些财富自有其必要性，而且这样做会使我们越来越富有。^[3]延长寿命或提升生命质量的新疗法不断出现。它们的发明和实施可能也需要不菲的花费，而支付这些费用通常是明智的选择。尽管如此，我们现在在医疗上有太多不必要的费用。我们认为，在不损害健康的前提下，至少可以削减1/3的医疗费用。

正如我们在第九章论述阿片类药物时看到的那样，医疗行业的一部分——药品制造商和经销商——通过引发一场导致数万人死亡的流行病而发财致富。这是一个直接危害人们健康的极端例子，也是一个向上再分配的过程。在这个过程中，最上层的少数人为了自己谋利而不惜牺牲其他人的利益，其中许多人面临被辞退和死亡的危险。医疗行业必须对这种直接危害健康的行为负责，同时还应承担对整个经济造成间接危害的责任。意外过量使用药物导致死亡是三种绝望的死亡形式中最普遍的一种，其中大量案例都可归咎于医疗行业引发的阿片类药物流行病，尽管生活恶化导致一些人更易上瘾也是一个不容忽视的因素。在那些无论工作还是家庭生活都日益艰难的人口中，自杀和酗酒导致的死亡人数正在上升，高昂的医疗费用则加速了这些死亡。

在下一章中，我们将讨论其他行业，以及它们在导致绝望的死亡中扮演的角色。然而，医疗行业与其他行业不同，不仅因为它可以直接杀人，而且因为医疗行业的经济意义与其他行业存在根本性的区别。虽然自由市场竞争是衡量经济多个方面的良好基准，使我们可以依靠市场实现理想的结果，但对医疗行业来说，情况并非如此。自由市场竞争不能，也不会提供可以为社会所接受的医疗服务。^[4]

医疗支出和健康成果

美国的医疗费用居全球之首，但是美国的医疗制度在富裕国家中则是最差的，在近期出现的死亡流行病和预期寿命下降之前很久，这一点就已经是一个事实。提供医疗服务耗费的成本严重拖累了经济，导致工资长期停滞，这也是劫贫济富式再分配的一个典型例子，我们曾将这种现象称为“诺丁汉郡治安官式”再分配。美国的医疗行业并不擅长增进人民的健康，但它擅长增进医疗服务提供者的财富，这其中也包括一些成功的私人医生，他们经营着极其有利可图的业务。它还向制药公司、医疗器械制造商、保险公司（包括“非营利性”保险公司）以及更具垄断性的大型医院的所有者和高管输送了巨额资金。

图13-1显示了其他国家与美国之间的差异，以及随着时间的推移，这种差异是如何扩大的。我们选择英国、澳大利亚、法国、加拿大和瑞士为比较国，代表其他富裕国家。^[5]图中的纵轴和横轴分别为预期寿命和人均医疗支出，每条曲线是由1970—2017年，这两个数字在当年的交汇点连接而成的（人均医疗支出以国际元^[6]计算，因此2017年美国的数字与此前所述的10739美元有所不同）。

在图13-1中，美国显然是异类。它的人均预期寿命比其他国家要低，但人均医疗支出却高了很多。1970年，即曲线开始的第一年，美国和其他国家之间的差距并不明显，美国的预期寿命并没有落后多少，医疗支出也没有高出许多，但在此之后，其他国家做得更好，推动了健康状况更快改善，并更好地控制了医疗费用的增长。瑞士是图中和美国最相近的国家，其他国家的曲线则彼此十分贴近。如果图中再加上其他富裕国家，它们的曲线看起来也会更接近那些人均支出较低的国家，而不是瑞士或美国。

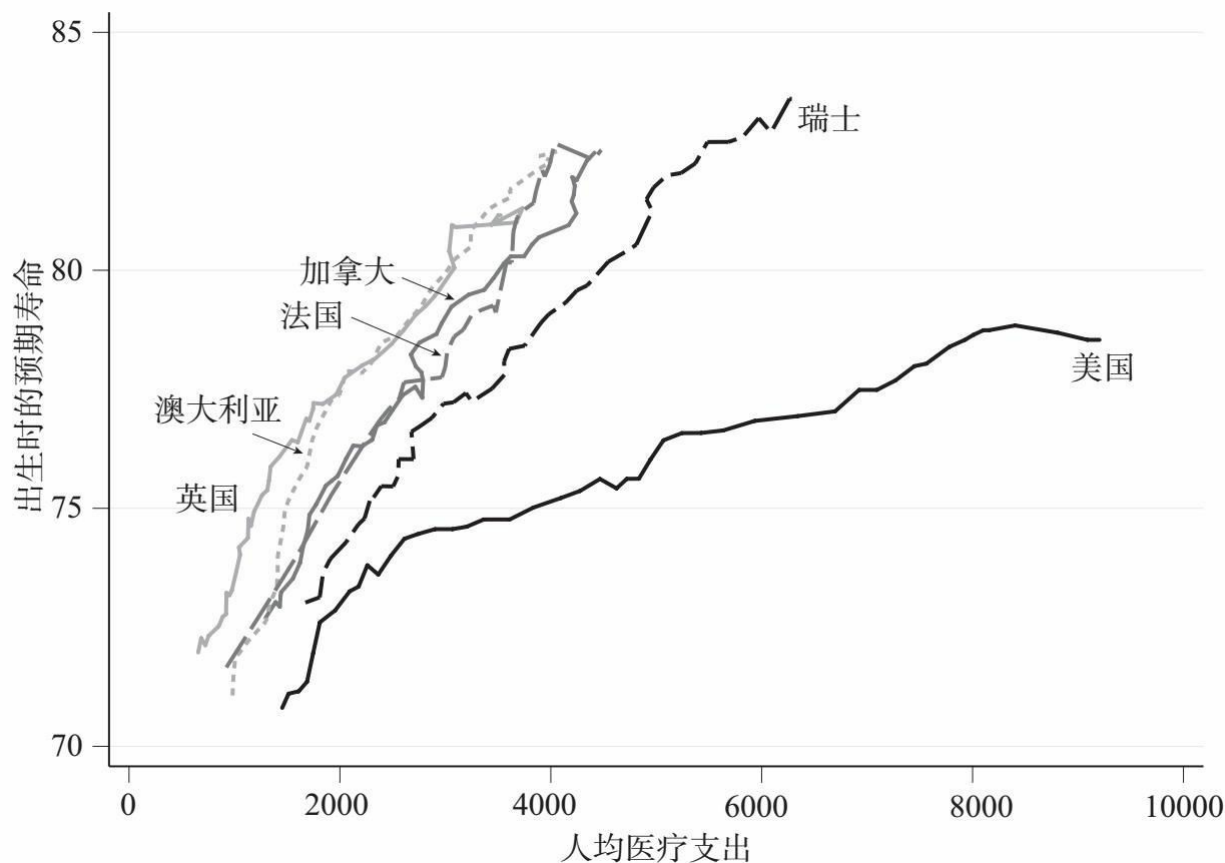


图13-1 美国、瑞士和其他选定国家的出生时预期寿命和人均医疗支出（预期寿命的单位为年，人均医疗支出按2010年的国际元计算）

资料来源：作者根据罗塞（2017）报告更新所得

2017年，瑞士的人均寿命比美国人长5.1年，而人均医疗支出却少了30%。其他国家的人均寿命与美国人相当，但人均医疗支出大大低于美国。2017年，美国的医疗支出占GDP的17.9%，其次是瑞士，为12.3%。假设有一位仙女能以某种方式将医疗支出在美国GDP中所占的份额降低到位居第二的瑞士的水平（不需要雄心勃勃地将其降低到富裕国家的平均水平），那么美国将可以把其GDP的5.6%用于其他方面，并因此多出超过一万亿美国的资金。[\[7\]](#)这意味着美国每个男人、女人和孩子每年都多出3000美元以上的收入，以家庭为单位计算，则每家大约能获得8300美元的额外收入。2017年，美国家庭收入中位数是6.1万美

元，一个由两个成年人和两个孩子组成的家庭的贫困线为2.5万美元。如果在2017年，每个家庭都能获得8300美元的额外收入，那么过去30年的收入增长中值将达到实际增长率的两倍。冒着对我们的仙女提出太高要求的风险，假设我们再次提出要求，既然能降到瑞士的水平，为什么不能降到加拿大的水平呢？如果做到这一点，将节省1.4万亿美元，相当于每人4250美元，每户11000美元。

另一种计算医疗费用浪费的方法是直接确定医疗支出中对美国人健康没有贡献的部分。最近的计算是，[\[8\]](#)浪费的部分大约占总支出的25%，与美国和瑞士的差额大致相当。

这个极其巨大的数字是浪费额，而不是总费用。近半个世纪以来，这种浪费一点点逐渐侵蚀着人们的生活水平。美国的劳工阶层如果不必支付这笔贡金，他们今天的生活将会好很多。

美国人花费那么多，到底得到了什么

考虑到如此高昂的费用，我们无疑希望美国人拥有更好的健康状况，但事实并非如此。正如我们所看到的，美国在预期寿命方面的表现并不算好，而预期寿命是衡量健康的重要指标之一。虽然除了医疗之外，还有许多因素影响预期寿命，但医疗水平在近年来已经变得越来越重要。2017年，美国的预期寿命为78.6岁，西班牙裔人口显著高于全国平均水平（81.8岁），非西班牙裔黑人显著低于全国平均水平（74.9岁）。[\[9\]](#)这些数字低于经济合作与发展组织其他25个成员国的预期寿命。在其他成员国中，德国的预期寿命最低，为81.1岁，比美国长2.5岁，日本的预期寿命最高，为84.2岁。[\[10\]](#)无论美国人从医疗制度中得到了什么，他们显然没有得到更长的寿命。

或许美国人有别的收获？美国是一个非常富裕的国家，美国人为了获得更好的医疗服务而支付更多费用也很合理。然而，美国人并没有比

其他国家更多地使用医疗服务，尽管医疗领域的工作岗位大幅增加。2007—2017年，医疗行业新增280万个就业岗位，占美国新增就业岗位的1/3，这些新增就业岗位的资金主要来自非营利部门的“利润”。^[11]事实上，美国的人均医生数量有所减少——美国医学会通过限制医学院的入学名额有效地确保了医生的高薪——人均护士数量的情况也基本相同。医学院的学费昂贵，这一点常常被用作说明医生有正当理由获得高薪，但如果医学院在没有名额限制的情况下接受竞争，费用无疑会降低。如果不是有体系地把合格的外国医生排除在外，医生的工资和医学院的学费都会下降。在实施某些治疗措施方面，美国和其他富裕国家的数字大致相同，尽管美国似乎更侧重于营利性的治疗措施。^[12]美国人似乎拥有一个更豪华的体系（像是商务舱而不是经济舱），但无论乘坐商务舱还是经济舱，乘客总是会在同样的时间到达同一目的地（在我们现在所说的情况下，如果他们的目的地是来世，那么商务舱的乘客可能更快）。与其他一些国家的病人相比，美国人等待手术（例如髋关节或膝关节置换术）或检查（例如乳房X光检查）的时间较短。等待时间较短的部分原因可能是有很多昂贵的机械设备没有得到大量使用。美国的病房大多为单人病房或双人病房，而其他国家的病房更常见的是多人病房。

发病率比死亡率或手术次数更难衡量，但有人曾经做过一项研究，在英国和美国进行了完全相同的健康状况调查，结果发现一系列健康状况指标（部分源于自我报告，部分来自通过化验血液得到的“硬”生化指标）表明，英国人在中年后的健康状况好于美国人。^[13]英国人在医疗上的支出不到其GDP的10%，人均医疗支出大约是美国的1/3。

美国人对其医疗制度也并不满意。2005—2010年的盖洛普世界民意调查中，只有19%的美国人下面这个问题做出肯定的答复，即“你对医疗制度或医疗体系有信心吗”。^[14]盖洛普还询问人们是否对他们所居住的“城市或地区提供优质医疗服务的能力”感到满意。美国在这个更具体、更地方性的问题上表现得更好，77%的人给出了肯定答复，与加

拿大和日本的比例大致相当，但差于其他富裕国家，也不如一些更贫穷的亚洲国家或地区，如柬埔寨、中国台湾、菲律宾、马来西亚和泰国。在瑞士，94%的人对本地提供优质医疗服务的能力表示满意，58%的人认为国家医疗制度或医疗体系运作良好。美国人的不满主要集中于在一个不公平的体系中获得医疗服务。根据联邦基金于2007年发布的一份报告，在“获得医疗服务、患者安全、协调、效率和公平”方面，美国在7个富裕国家中排名垫底。[\[15\]](#)

钱去哪儿了

美国人付出了这么多，但获益却这么少，这怎么可能？这些钱肯定花在了什么地方。病人花的冤枉钱变成医疗服务提供者的收入。在这里再次和其他富裕国家进行比较依然会很有用。医疗费用的差异在很大程度上是因为美国医疗服务价格更高，以及医疗服务提供者的工资更高。美国医生的工资几乎是其他经济合作与发展组织成员国医生平均工资的两倍。[\[16\]](#)不过，由于医生人数相对于总人口数量下降，他们在高昂的医疗费用中所占份额有限。[\[17\]](#)应医生团体和国会的要求，医学院的招生人数受到严格控制，同时外国医生难以在美国执业。[\[18\]](#)2005年，美国收入最高的1%人口中，医生占16%。在这1%的前10%中，有6%是医生。[\[19\]](#)美国护士的收入也相对较高，但与其他国家的差距不大。在美国，药物的价格大约是中国国家的3倍。[\[20\]](#)在美国，服用降胆固醇药物瑞舒伐他汀每月需要花费86美元（打折后），该药在德国的月度花费是41美元，在澳大利亚只有9美元。如果你患有类风湿关节炎，你的修美乐（阿达木单抗）在美国每月需要花费2505美元，在德国是1749美元，在澳大利亚是1243美元。美国的手术费用更高。在美国，髋关节置换术的平均费用超过4万美元，而在法国，同样手术的花费大约为1.1万美元。在美国，即使同一制造商生产的相同设备，髋关节和膝关节置换的费用也比其他国家高出3倍以上。磁共振成像检查在美国要花费1100

美元，但在英国只需要300美元。美国医生需要支付的医疗事故保险费用也更高，尽管与医院费用（33%）、医生费用（20%）和处方药费用（10%）相比，它只占医疗费用总额的2.4%，这并不算多。^[21]相对于其他富裕国家，美国的医院和医生更多地使用“高利润率和高金额”的治疗措施，如影像学检查、关节置换、冠状动脉搭桥术、血管成形术和剖宫产。^[22]2006年，我们两人中的一位更换了髋关节。当时，纽约一家著名的医院对一间（双人）病房的收费高达每天一万美元。病人在这间病房中能够饱览东河上船只如梭的美景，但电视节目是额外收费的，更不用说药物和治疗了。

美国制药公司的捍卫者认为，大部分药物研发都是在美国完成的（尽管并不总是由美国公司完成的），因此其他国家都在免费享用美国的创新和科学发现。批评人士则指出，制药公司在市场营销上的投入远大于研发投入，许多基础研究是由政府完成或资助的（例如，由美国国立卫生研究院进行的）。他们还指出，缩短甚至取消专利保护可能不会像我们所认为的那样会导致灾难性的后果。^[23]现行体制在很多方面根本站不住脚。以胰岛素为例，如果没有胰岛素，糖尿病患者将会死亡，胰岛素的三位发明者以每人一美元的价格将这一发现卖给多伦多大学，以保证它可以被永久免费使用。然而，一些患者现在不得不每月支付高达1000美元的费用，有时甚至只能放弃治疗，而制药厂商则通过调整药物配方维持其专利。^[24]与此同时，根据《经济学人》的报道，制药公司已经设立大规模的慈善基金会，通过承担病人共同支付部分的费用，使其更容易维持药物的高价格。更重要的是，制药公司通过慈善基金会承担的每一美元共同支付费用，都可以享受两美元的税收减免。^[25]如果可以降低药品价格，则可以为美国国立卫生研究院大规模扩展研究项目提供资金。它还将节省大量资金，并减轻我们在提供其他必需的商品和服务时面临的压力。

除了价格，还有其他应该考虑的因素。新药、新仪器和新的治疗手段不断涌现。其中有些可以拯救生命、减少痛苦，但很多并没有什么效

果，但它们依然被推给病人并收取费用。这就是所谓的“过度医疗”，即投入更多资金并未带来更大程度的健康增长。与美国不同，英国设置了监管机构，即英国国家卫生与临床优化研究所（NICE），这个机构负责评估新药和新的治疗手段，预估每多花一英镑会带来多少额外健康，并且在这些药物或治疗手段没有达到最低收益要求时建议不使用它们（考虑到英国的体制，这实际上彻底使它们出局）。在美国，这样一个机构将直接威胁医药行业的利润，因此行业将拼死反抗，这也就意味着这家机构肯定会死，而不是行业会死。

NICE的第一任主席迈克尔·罗林斯爵士表示，NICE首个测试的药物是瑞乐沙，这是由原葛兰素威康公司生产的治疗流感的抗病毒药物。NICE建议不要使用它，不是因为它没有效果，而是因为它的“外部”影响，医生办公室里等待处方的流感患者会传播疾病。该公司的主席“冲进唐宁街，威胁要把他的研究带出国”。但时任英国首相托尼·布莱尔和卫生部长弗兰克·多布森力挺NICE，使该机构免于胎死腹中。^[26]我们怀疑，如果这种情况发生在华盛顿，最终的决议则可能会有所不同。还有一点想提请读者注意，即美国食品药品监督管理局在其药品审批过程中不被允许考虑更广泛的社会影响，例如，阿片类药物可能被转售的影响。

医疗保险公司经常受到媒体的批判，尤其是当他们拒绝支付治疗费用，或者向那些认为自己已有全额保险的病人寄去令其费解的账单时。这里存在的一个大问题是，在一个私营系统中，保险公司、医生诊所和医院在管理、谈判费率和试图限制开支方面花费了巨额资金。而一个单一付款人系统，尽管根据设计不同可能存在各自的优点和缺点，但至少会节省一半以上的类似费用。导致问题出现的根源不仅在于保险公司追求利润，如果医疗制度的运行方式不同，保险公司就可以省去现在所做的大部分工作。^[27]

最后（但并非最不重要）的一点是，医院提高价格并不是因为成本上升，而是因为它们正在进行整合，从而减少或消除了竞争，并利用强

大的市场势力提高价格。它们正在稳步赢得与保险公司（和公众）的战争。与面临竞争的医院相比，地方垄断性医院的收费要高出12%。此外，当一家医院与5英里内的另一家医院合并后，医院之间的竞争会减弱，而医疗服务价格会平均上涨6%。[\[28\]](#)

患者在出现急症的情况下最容易处于弱势地位，而医疗急症也越来越多地被视为和作为赢利机会。救护车服务和急救室已经外包给医生与救护车服务公司，这些医生和救护车每天都正在发送“出人意料”的医疗账单。这些服务中的许多项目并不在医保范围之内，因此即使患者被送往自己的医疗保险覆盖的医院，也需要自己支付各种急救费用。2016年，很大一部分急诊室就诊病人支付了“意外”的救护车费用。随着农村地区医院的关闭，空中救护车变得越来越普遍，它们可能会带来数万美元的意外费用。当有人陷入困境，甚至失去意识时，他们没有能力就收费高低讨价还价，同时，由于不存在能够抑制价格的竞争，在这种情况下，即使意识尚存，病人也只得乖乖按要求付钱。提供这些服务的公司许多由私人股权公司所有，它们非常清楚这正是漫天要价的理想情况。[\[29\]](#)现在，那些追在救护车后面寻找获利机会的事故官司律师已经摇身一变，成为救护车的拥有者，交通事故的受害者在医院醒来时，会一眼看到他们的轮床上贴着2000美元的账单。

这种掠夺是一个典型例子，表明一个向上转移收入的系统是如何运作的。在这种情况下，金钱从身处困境中的病人手中转移到私人股权公司及其投资者手中。这也说明了为什么尽管资本主义在多数情况下拥有诸多优点，但却不能以一种可被社会接受的方式提供医疗服务。在医疗急症情况下，人们无法做出竞争所依赖的知情选择，正如人们在陷入对阿片类药物的依赖时，无法做出知情选择一样。

过去由医生管理的医院现在已经改由企业高管管理，其中有些人是脱下白大褂并换上西服套装的医生，他们领着首席执行官的薪水，追求的是建立商业帝国和提高价格的最终目标。一个很好的例子是纽约长老会医院，它现在已经成为一个由多家曾经独立的医院组成的庞大医院集

团。长老会医院是一家非营利性机构，其首席执行官史蒂文·科温博士在2014年的薪酬高达450万美元，[\[30\]](#)而纽约北岸大学医院首席执行官的薪酬是其薪酬的两倍。[\[31\]](#)纽约长老会医院推出了一系列制作精美的视频故事广告，这些广告在大受欢迎的《唐顿庄园》系列剧集播出之前在公共电视上播放，每一个广告都记录了一个只有在纽约长老会医院才能发生的非同寻常的康复故事。[\[32\]](#)这些广告的目的是诱导员工要求将这家医院纳入他们的保险计划，使医院增加与保险公司谈判的能力，这有助于它提高价格，从而使科温的高薪获得保证。其他医院很快效仿，推出了类似的广告。2017年，美国医院在广告上花费了4.5亿美元。[\[33\]](#)很难看出这些策略能怎样改善患者的健康。

医生、医院、制药厂商和设备制造商通力合作，共同推高价格。高科技医用扫描设备的制造商向医生、牙医和医院提供具有吸引力的租赁和定价条款，后者使用设备，为各方带来源源不断的现金流，但并不会给病人带来明显的效果改善。或许，扫描设备（scanner）和骗子

（scammer）的英文名难以区分并不是巧合。制药厂商也会与医院和医生合作，帮助它们开发新产品，并提高需求。2018年，著名乳腺癌研究专家何塞·贝塞尔加被迫辞去纽约纪念斯隆凯特林医院的首席医疗官一职，[\[34\]](#)该医院自称是世界上最古老、最大的私人癌症治疗中心。贝塞尔加被迫辞职的原因是他未能在已发表的论文中披露潜在利益冲突，这种利益冲突来自他与生物技术初创公司和制药公司千丝万缕的财务联系。在他辞职后，这些利益冲突方中的一家——阿斯利康公司立即任命他为公司的研发主管。正如医院管理层所说（他们说的完全正确），[\[35\]](#)医院在为病人提供新药试验，或者医生尝试帮助传播关于有效新产品的信息时，存在潜在的利益共生关系。事实上，新的癌症药物近年在降低癌症死亡率方面发挥了良好的作用。然而，由于患者的最大利益并不总是与制药厂商的利益相一致，因此他们自然可能想知道他们的医生到底是在为谁的利益服务，并需要确信他们的医院不仅仅是制药公司的一个分支机构。

制药公司首席执行官们的薪水都颇为丰厚。根据《华尔街日报》2018年的一份报告，2017年，在薪酬收入排名前十的CEO中，收入最高的是艾瑞·鲍斯比，他的年薪为3800万美元，他是艾昆纬公司的CEO，该公司是一家为制药公司、保险公司和政府提供患者信息分析服务的数据公司。排名第十的是默克公司的CEO肯尼斯·弗雷泽，年薪1800万美元。[\[36\]](#) 2014年，美国收入最高的部分是来自小型私营企业的利润，远远超过大公司首席执行官的薪酬，而这些收入丰厚的小型私营企业主中，不乏私人诊所的医生。[\[37\]](#)

美国医疗服务的超额费用流向了医院、医生、设备制造商和制药厂商。从健康的角度来看，高达上万亿美元的这些费用是一种浪费和滥用，从医疗服务提供者的角度来看，它则是一笔丰厚的收入。因此，我们仍然需要回答两个问题：首先，这些费用会对美国人的生活产生什么影响？其次，在这种情况下，医疗行业是如何做到全身而退的？

谁来付钱？高昂医疗支出的后果

从机械的角度理解费用由谁支付并不复杂，但要弄清楚其会对人们的生活造成什么影响则困难得多。最后，不管是谁拿到的账单，最终所有费用都将由个人支付，所以我们应该牢记一个数字，即美国人均医疗总成本达10739美元。许多美国人对他们需要付出这样一大笔钱，或者人均需要付出这笔钱，感到不可思议。这些账单通常由保险公司、雇主或政府支付，我们大多数人都比较幸运，从来没有收到过医疗账单，甚至没有见到过一张让我们伤筋动骨的医疗账单。然而，正是由于缺乏透明度，以及其他人会帮我们付这笔钱的普遍感觉，才会出现当前的医疗制度，如果人们能够更好地了解这个制度的实际影响，那么它将受到更有力的挑战。[\[38\]](#)

图13-2显示了在过去半个世纪里，医疗支出在GDP中所占的比重如

何从1960年的5%增长到2017年的18%。另一个与此相反的数字可能同样有用，甚至可能更有用，那就是，GDP中可用于除医疗外的其他项目的支出从1960年的95%下降到今天的82%。图中还显示了医疗负担增长最快的时期，特别是从20世纪80年代初到90年代初，以及从2000年到2008年。正如伊齐基尔·伊曼纽尔和维克托·福克斯所指出的，[\[39\]](#)这些时期正是平均时薪表现糟糕的时期，特别是与90年代中期相比更明显，90年代中期，工人时薪数据表现良好，但医疗支出的比例则有所下降。如果我们看一下45~54岁且没有学士学位的白人男性的状况，他们在2017年的平均工资比1979年低了15%，同样的状况还出现在20世纪80年代，当时工资又出现迅速下降，随后在20世纪90年代中期和过去几年有所回升。当然，工资高低受很多因素影响，尤其受更普遍的劳动力市场状况影响，同时医疗费用的上涨又是一个持续缓慢的过程，因此，这种跨越几十年的模式可能是我们能够期待的最好的研究对象。

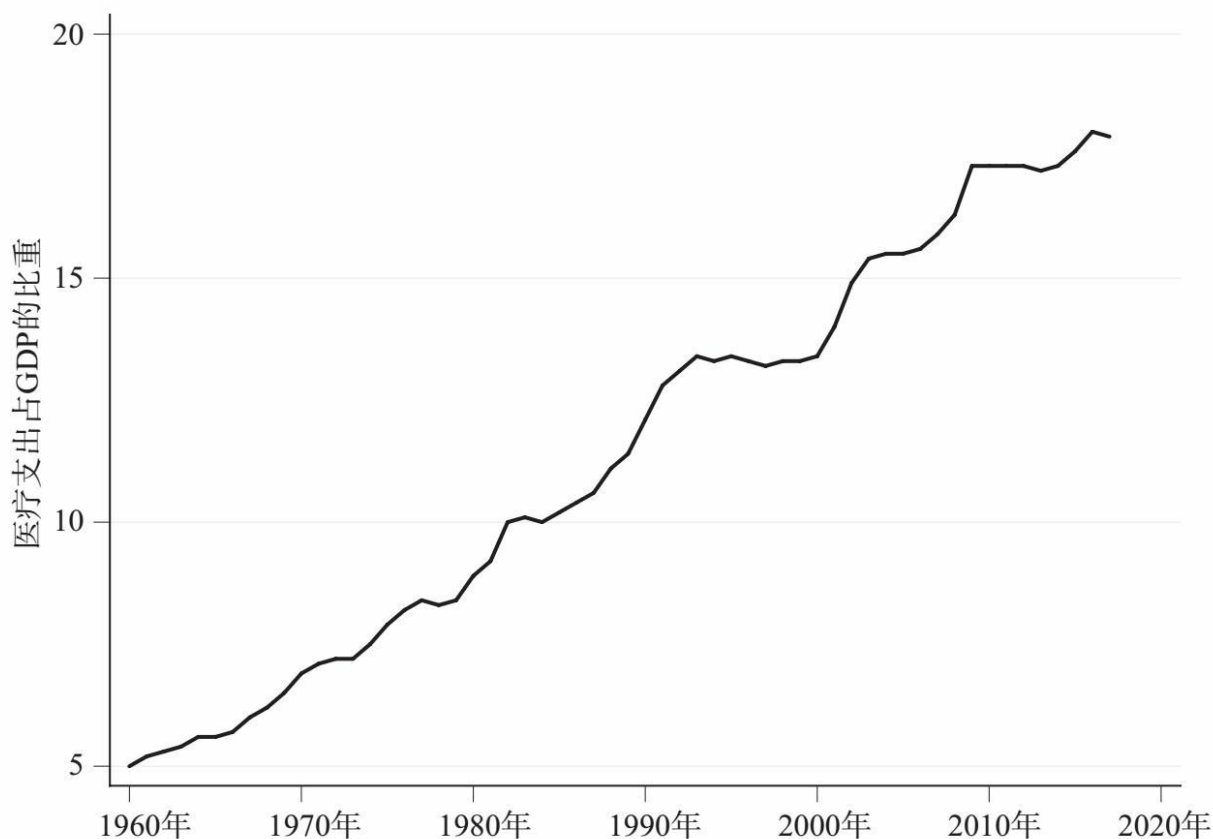


图13-2 1960—2017年医疗支出占GDP的比重

资料来源：医疗保险和医疗补助计划服务中心

如果我们从谁来付钱开始着手，会发现个人和联邦政府各付28%，另有20%由企业为其员工支付，17%由州和地方政府支付，其他私人付款人支付剩下的7%。[\[40\]](#)没有保险的人口（2017年，这部分人口占总人口的9%，即2970万人）必须直接支付费用，且费率通常比向政府或保险公司收取的费率高得多。那些付不起钱的人可能会得到慈善医疗，或者得到相互津贴的补助，或者他们也有可能被讨债人追上很多年。人们经常说，医疗保险与其说是为了保护你的健康，还不如说是为了保护你的钱包免于被医疗体系掏空。没有保险的人往往会放弃非紧急治疗。如果没有找医生看过病，他们就不太可能使用像降压药或他汀类药物这样可以救命的预防性治疗。由个人负担的那部分医疗费用降低了人们购

买其他物品或为未来储蓄的能力，这也成为导致美国家庭储蓄率下降的原因之一。[\[41\]](#)

大约一半工作年龄的美国人（约1.58亿人）通过雇主购买了医疗保险，[\[42\]](#)同时65岁以上人口可以参加联邦政府付费的医疗保险计划。医疗补助计划则是针对低收入人群提供的国家医疗计划，其费用部分由联邦政府承担，部分由州政府承担。

雇主提供的医疗保险通常很受被保险雇员欢迎，尽管它对雇员来说并非完全没有成本。2017年，员工平均负担的费用约为1200美元（个人保单费用的18%），或5700美元（家庭保单费用的29%）。[\[43\]](#)此外，他们还需要支付医疗相关的税费，并且必须在治疗时支付共同支付费用，以及在报销前需扣除的所有费用。病人通常很难事先知道治疗费用是多少，或在事后了解具体账单。例如，保险公司可能会承担某项治疗90%的费用，而这实际上是保险公司内部价格的90%，其实际费用可能远低于账单上的金额。对于拥有医疗保险的人来说，突然收到出乎意料的医疗费用账单是常见现象，甚至在非急诊的情况下也经常发生。与此同时，在医疗费用不断上涨的情况下，雇主提供的医疗保险计划在质量和保障范畴方面都正在恶化。[\[44\]](#)

一项研究重点分析了截至2009年的10年的情况，在此期间，一个拥有雇主医疗保险的四口之家收入中值从76000美元增长到99000美元。但在增加的收入中，除了95美元之外，其余的钱都被员工保险费、医疗中自付部分的支出、医疗保险税以及其他商品价格的上涨抵消了。[\[45\]](#)

雇主提供的保险存在严重的问题，但接受保险的员工并不总是清楚这些问题。许多雇员认为雇主承担的71%保险费用，即（平均）20000美元的家庭保险费用，对于他们而言是完全免费的。然而，由于对企业而言这笔费用是实实在在的支出，它会影响企业准备支付多少工资和雇用多少工人。雇主在做出雇用决定时，需要考虑的并不仅仅是员工的工资，而是公司雇用员工必须支付的总成本，其中包括医疗保险和其他福

利费用。像员工工资一样，雇主承担的医疗保险费用也是员工薪酬成本的一部分，因此，保险费成本的上升，例如，从1999年的2000美元上升到2017年的6896美元（个人计划平均保险费用），是导致工资被压低的重要原因。员工可能会认为他们得到了一份礼物，却很少意识到雇主关心的是他们为每位员工支付的成本总额，而不论这些钱最终到了谁的手上。雇员可能不知道，这份“礼物”是从他们的工资中部分或全部扣除的。[\[46\]](#)在上述例子中，如果雇主承担的保险费用没有上涨，一个四口之家在2009年本有可能得到高于9.9万美元的年收入。

事实还远不仅止于此。面对医疗保险费大幅上涨的情况，雇主可能决定不再为一些职位提供医疗保险，或者更进一步，他们可以雇用更少的工人，或者至少将他们的工作外包出去。一位高管向我们解释说，有一年，当他的公司看到大幅增长的医疗保险费用时，聘请了管理顾问来帮助削减“总人头”，确定哪些员工实际上是可有可无的，或者公司在餐饮服务、安保、清洁、运输方面的工作是否可以外包。这样，就可以把支付工资和医疗保险费用的责任转嫁给外包公司，由外包公司决定是否向员工提供这些福利。与为大公司工作相比，为外包公司工作往往是一个没有吸引力和缺乏意义的选择。医疗费用在低薪工人的总工资成本中所占的比例更大。对于年薪15万美元的高薪员工，家庭医疗保险平均只增加了不到10%的雇用成本；对于年薪只有工资中位数的一半的低薪员工，家庭医疗保险增加的成本则高达60%。这是医疗费用上升把好工作变为差工作，乃至彻底消灭工作的方式之一。

雇主提供的医疗保险导致医疗费用上涨，并使医疗行业的规模不断扩大。由于拥有较高技能和较高收入的就业者更有可能拥有保险，所以保险公司在设计保险条款时主要考虑满足客户的需求和口味。由于雇主承担的保险费用不被视作应税收入，因此雇主也有动力通过（不应税的）保险提供越来越豪华的医疗服务，而不是让雇员从税后收入中支出相关费用。这不仅使联邦政府损失了约1500亿美元的税收，[\[47\]](#)而且还鼓励雇主和雇员在协商薪酬时包含更高端的医疗保险。正如维克托·福

克斯指出的，政府似乎在全力促成“全食”式的医疗，而不鼓励“沃尔玛”式的医疗，尽管许多人，也许是绝大多数人，从费用角度考虑更愿意获得后者。基于雇主的医疗保险制度无论在获取医疗服务方面，还是在服务内容上，都更偏向于高收入的就业者。[\[48\]](#)

联邦政府和州政府也会承担医疗费用。对联邦政府来说，医疗福利费用必须与政府计划或有能力做的所有其他项目进行竞争。一个典型的例子是政府未能维护和更新基础设施。由于美国糟糕的道路状况，联邦快递公司的运货卡车更换轮胎的频率已经达到20年前的两倍。[\[49\]](#) 医疗补助计划给州政府在预算制定中带来的负担可能更加隐蔽。由于医疗补助是一项权利，各州别无选择，只能支付发生的医疗费用。除了在确定资格要求方面拥有一定的灵活性外，各州对医疗服务内容或医疗费用的控制有限。在州一级，医疗支出的增长也同样侵蚀了其他重要的福利，特别是教育和交通。2008年，医疗补助计划支出占州政府支出的20.5%，到2018年，它已经增长到约29.7%，而同期中小学教育支出则从22.0%下降到19.6%。目前，各州在医疗补助计划上的支出达到在基础教育（K-12）上支出的一半。[\[50\]](#) 而这个福利对那些经济能力雄厚，可以不依赖公立基础教育的人口而言显然不是那么重要。

在理想的情况下，应该可以准确计算谁在为医疗费用买单，但其数额如此庞大，如此分散在经济的各个方面，并且如此不透明，因而这是一项不可能完成的任务。然而，我们每个人每天都在为此买单，无论是以更直接的方式，还是（通常）不那么显而易见的方式。更糟糕的是，彻底了解成本后，我们发现，我们花钱时很少有意识地主动选择，并且也并没有把钱花在我们确实需要并愿意支付的方面。相反，医疗制度已经成为经济的寄生虫，就像沃伦·巴菲特所说的绦虫，美国人很早以前不小心吞下了它，而现在它已经长得很大，正在消耗身体其他部分所需要的营养。或者用我们自己的话来说，过去仅限于医疗系统的癌症现在已经扩散到整个经济中。

医疗问题为何会成为痼疾

世界各国在为医疗保障提供资金和具体实施方面都面临极大困难，而不仅仅是美国面临困局。对大多数商品和服务而言，问题可以通过市场竞争来解决，但这种方法并不适用于医疗服务。20世纪最伟大的经济学家之一肯尼思·阿罗证明了一个重要的经济学定理，向我们揭示了市场能做什么、不能做什么，以及在什么情况下能做什么和不能做什么。阿罗定理更精确地解释了亚当·斯密在很久之前提出的论点。并非巧合的是，阿罗还撰写了“健康经济学”领域的专著，[\[51\]](#)阐述了为什么市场化的医疗解决方案从社会角度看并不可取。当然，正如市场原教旨主义者所说的那样，充分竞争的自由市场（加之强力实施的反垄断法）肯定能够带来比现在更低的价格。但医疗服务与其他服务不同。由于患者无法获得服务提供者所拥有的信息，这使我们在很大程度上被对方掌控。我们无法抵制医疗服务提供商推动的过度供给。类似的情况也可能发生在汽车修理工身上，只不过不会导致这么严重的后果。

如果在市场上购买金枪鱼、汽车、住宅、机票等商品或服务，消费者很快就能知道哪些产品适合他们，哪些不适合他们，供应商之间的竞争将淘汰那些有缺陷或没人想要的商品或服务。假设你想要找到最好的整形外科医生，情况就大为不同了。我们在前面曾提到，我们中的一人做过髋关节置换术，当时在寻找外科医生时，我们尽可能地与每个人交谈，并尽可能地查阅资料，但并没有找到令人信服的答案。我们最喜欢的一个评论是，“他曾经为教皇做过手术，但那已经是过去式了”。手术后，一名夜班护士（她恰好名叫卡珊德拉[\[52\]](#)，尽管我们对事件的回忆可能受到了镇痛泵的影响而有失准确）简单讲述了她的看法，但可能病人和护士看问题的角度有所不同：显然速度给卡珊德拉留下了更深刻的印象。很久以后，我们发现，一位骨科医生朋友自己的膝关节置换术居然失败了，这让我们明白，就算一位好的骨科医生也会做出错误的选择。

在一个不受监管的市场上，医疗保险无法有效运作，甚至根本无法运作。由于医疗服务提供者和患者双方面都有动力加大医疗支出，这将推动医疗保险费用不断上涨，并使其超出保险的购买者，尤其是相对健康的人愿意支付的范围。于是，较为健康的人会选择退出他们并不需要的昂贵保险，留在保险计划中的，将是一个健康状况越来越差、支出越来越大的群体，从而使保险计划难以为继，即出现臭名昭著的“死亡螺旋”。

医疗保险要想良好运转，加入保险计划的人必须既包括生病的人，也包括健康的人，这在美国是通过雇主提供保险实现的，在其他富裕国家则是通过政府法令要求全民参保实现的。如果没有对低收入者的补贴，或者强制购买，保险就无法运作，或者只能提供给那些健康和不需要保险的人。把医疗服务完全交给市场，而没有任何社会支持和控制，将使许多人失去保险，并且在他们生病时得不到医疗服务。不受监管的市场给我们带来的后果是，在病人最脆弱，即在他们面临紧急医疗状况时，私人股本公司对他们趁火打劫。

美国人比欧洲人更不愿意接受政府对医疗实施管控，因为有时这些管控措施会相当严厉。他们乐于相信医疗制度是一个自由市场体系，尽管政府支付了一半的费用，并且是没有经过谈判就支付了制药厂商开出的价格（通常被荒谬地描述为“市场定价”），同时政府不断授予医疗设备和药品专利，允许专业协会限制供给，并通过税收制度补贴雇主提供的医疗保障。除此之外，还有一个关键的政治事实，即人们并不知道自己付了多少钱。如果每个美国人每年在纳税时收到10739美元的账单，或者如果雇主将他们承担的雇员医疗保险费用从员工工资中扣除，那么改革的政治压力肯定会加大。隐形费用会鼓励过度收费。因为它们是无形的，所以与某些更明显的问题，如美国几乎10%的人口没有医疗保障相比，这些费用带来的问题并未受到足够的重视。后者确实是一个巨大的丑闻，我们在其他任何一个富裕国家都不会看到，但正是爆炸式增长的医疗费用，摧毁了国民经济为低技术水平工人提供医疗保障的能力，而这本是它应尽并且可以尽到的职责。

收人钱财，与人消灾

医疗服务提供者还有另一条重要的防线，并且其还起到了攻击的作用，那就是华盛顿的医疗游说团体。游说行为不仅局限于医疗领域，它在我们的论述中占据一个更重要的地位，因此我们将在第十五章再次讨论它。目前，我们暂且只关注医疗领域。在医疗领域，正像在其他领域一样，企业的游说力度在过去40年急剧加大。它已成为一股重要的力量，推动将权力从劳动者手中夺走，将其重新分配给资本，以及从工人和消费者手中夺走权力，将其重新分配给企业和富有的专业人士。游说和寻租并不仅仅是公司行为。代表小企业的行业协会，如美国医学协会（拥有25万会员）和美国验光协会（拥有4万会员）是两个典型例子，这些协会的会员来自美国各地，从而使它们和国会的每位议员都能搭上话，并拥有来自家乡的有效政治力量来支持它们的经济影响力。政治和经济力量相互扶持，共同以牺牲患者为代价，不断增加协会会员的利润。[\[53\]](#)

2018年，医疗行业雇用了2829名说客，平均每位国会议员被超过5个说客包围。超过一半的说客是“反水者”，即前国会议员或前工作人员。一些人甚至戏称国会是为投身游说业做热身的“农场联盟”[\[54\]](#) [\[55\]](#)。2018年，企业在游说上的花费高达5.67亿美元，其中超过一半来自制药厂商。[\[56\]](#) 医药行业已经成为游说支出最大的行业，甚至超过金融业，其游说费用是工会组织的10倍有余。此外，医药行业还斥资1.33亿美元支持现任或潜在国会议员，投入7600万美元支持民主党，5700万美元支持共和党。许多游说活动都是为了维持现状，不过，当医疗问题摆在桌面上时，游说者也抓住机会帮助起草和通过对行业有利的立法。在立法者和他们的工作人员需要获取信息和做出分析时，说客们处于作为专家顾问的有利地位。美国也曾经设立一个独立的技术评估办公室，其作用与英国的NICE类似，但它已经在20世纪90年代被关闭，纽特·金里奇是此事的主要推动者。

我们当然不是说，医疗行业可以为所欲为，游说团体也并不总是能达到自己的目的，而且游说团体自身的立场也往往各不相同。不过我们尚未看到有效的游说团体，或者实力和规模可以与医药行业抗衡的游说团体，愿意为那些无奈买单，从而使医疗行业大发横财的患者发声，或者为能够充当反抗医疗行业的力量发声。

在立法活动期间，医疗行业的游说团体有时会非常有效。国会通过的奥巴马医改方案就完全没有考虑单一付款人制度或公共选择权，美国也没有建立英国那样的评估体系。医院、医生和制药公司都得到了有效的回报，以换取其对通过《平价医疗法案》的支持。^[57] 尽量将更多未参保人员纳入医疗保险体系固然十分必要，但该法案阻止了任何控制成本的行动，鉴于游说团体强大的力量，几乎可以肯定，这是法案获得通过所需的必要妥协。医疗行业得到立法保护的另一个绝佳例子是，美国的医疗保险计划会为所有获得美国食品药品监督管理局批准的药物支付费用，并且不会就价格进行谈判（医疗行业曾长期反对医疗保险计划覆盖药物费用，理由是担心医疗保险制度会压低药品价格，但随着游说团体的数量和力量不断增强，它后来改变了立场，并争取到我们今天面对的更有利于医疗行业的安排）。^[58]

大多数美国人通过雇主获得医疗保险本是一个历史的意外，现在它已经成为改革的巨大阻碍。这个制度诞生的那一刻就是绦虫被吞下，第一个细胞发生癌变的时候。不过，医疗行业在华盛顿备受呵护的现实也是医疗行业持续获得巨额收入和利润的关键，同时，代表医疗行业的游说团体完全有能力阻击任何可能的威胁。这就好比一个店主被要求支付保护费，于是他威胁对方要报警，结果他得知，来收保护费的敲诈者本身就是警察。美国的政府已经成为医疗行业敲诈勒索病人的共犯，这种敲诈勒索是当今美国出现劫贫济富的诺丁汉郡治安官式再分配的一个重要因素。医疗本来应该是改善人民健康的行业，而它却正在损害我们的健康；国会本应代表人民的利益，而它却正在支持医疗业对人民进行勒索。^[59]

[1] Anne B. Martin, Micah Hartman, Benjamin Washington, Aaron Catlin, and the National Health Expenditure Accounts Team, 2019, “National health care expenditure in 2017: Growth slows to post- Great Recession rates; share of GDP stabilizes,” *Health Affairs*, 38(1), 96–106, <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2018.05085>.

[2] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations*, bk. 4. See our introduction.

[3] Robert E. Hall and Charles I. Jones, 2007, “The value of life and the rise in health spending,” *Quarterly Journal of Economics*, 122(1), 39–72, <https://doi.org/10.1162/qjec.122.1.39>.

[4] Kenneth J. Arrow, 1963, “Uncertainty and the welfare economics of medical care,” *American Economic Review*, 53(5), 941–73.

[5] Authors’update of Max Roser, 2017, “Link between health spending and life expectancy: US is an outlier,” Our World in Data, May 26, <https://ourworldindata.org/the-link-between-life-expectancy-and-health-spending-us-focus>. The underlying data used for extension are from the World Bank’s World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>; and Organisation for Economic Co- operation and Development data, <https://stats.oecd.org/>.

[6] 国际元是在多边购买力平价比较中，将不同国家的货币转换为统一货币，以方便比较。
——译者注

[7] Victor Dzau, Mark B. McClellan, Michael McGinnis, et al., 2017, “Vital directions for health and health care: Priorities from a National Academy of Medicine initiative,” *Journal of the American Medical Association*, 317(14), 1461–70, <https://doi.org/10.1001/jama.2017.1964>.

[8] William H. Shrank, Teresa L. Rogstad, and Natasha Parekh, 2019, “Waste in the US health care system: Estimated costs and potential for savings,” *Journal of the American Medical Association*, 322(15), 1501–9, <https://doi.org/10.1001/jama.2019.13978>.

[9] Elizabeth Arias and Jiaquan Xu, 2019, “United States life tables, 2017,” *National Vital Statistics Reports*, 68(7), https://www.cdc.gov/nchs/data/nvsr/nvsr68/nvsr68_07-508.pdf.

[10] OECD.Stat, 2019, “Health status,” last updated July2, [https:// stats.oecd.org/Index.aspx ? DatasetCode=HEALTH_STAT](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=HEALTH_STAT).

[11] Jonathan Skinner and Amitabh Chandra, 2018, “Health care employment growth and the future of US cost containment,” *Journal of the American Medical Association*, 319(18), 1861–62.

[12] Irene Papanicolas, Liana R. Woskie, and Ashish K. Jha, 2018, “Healthcare spending in the United States and in other high- income countries,” *Journal of the American Medical Association*, 319(10), 1024–39, <https://doi.org/10.1001/jama.2018.1150>; EzekielJ. Emanuel, 2018, “The real cost of the US healthcare system,” *Journal of the American Medical Association*, 319(10), 983–85.

[13] James Banks, Michael Marmot, Zoe Oldfield, and James P. Smith, 2006, “Disease and

disadvantage in the United States and in England,” *Journal of the American Medical Association*, 295(17), 2037–45.

[14] Authors’ calculations, Gallup World Poll.

[15] Karen Davis, Cathy Schoen, Stephen Schoenbaum, et al., 2007, *Mirror, mirror on the wall: An international update on the comparative performance of American Health Care*, Commonwealth Fund, <https://www.commonwealthfund.org/publications/fundreports/2007/may/mirror-mirror-wall-international-update-comparative-performance>.

[16] Papanicolas et al., “Healthcare spending.”

[17] Emanuel, “Real cost.”

[18] Dean Baker, 2016, *Rigged: How globalization and the rules of the modern economy were structured to make the rich richer*, Center for Economic Policy Research.

[19] Jon Bakija, Adam Cole, and Bradley T. Heim, 2012, “Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: Evidence from U.S. tax return data,” April, <https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>.

[20] Papanicolas et al., “Healthcare spending.”

[21] Michelle M. Mello, Amitabh Chandra, Atul A. Gawande, and David M. Studdert, 2010, “National costs of the medical liability system,” *Health Affairs*, 29(9), 1569–77, <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2009.0807>; Martin et al., “National health care expenditure.”

[22] Emanuel, “Real cost,” 983.

[23] Baker, *Rigged*.

[24] Danielle Ofri, 2019, “The insulin wars: How insurance companies farm out their dirty work to doctors and patients,” *New York Times*, January 18.

[25] *Economist*, 2019, “Why America’s biggest charities are owned by pharmaceutical companies,” August 15.

[26] Nicholas Timmins, 2009, “The NICE way of influencing health spending: A conversation with Sir Michael Rawlins,” *Health Affairs*, 28(5), 1360–65, 1362, <https://doi.org/10.1377/hlthaff.28.5.1360>.

[27] Emanuel, “Real cost.”

[28] Zack Cooper, Stuart V. Craig, Martin Gaynor, and John van Reenen, 2019, “The price ain’t right? Hospital prices and health spending on the privately insured,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(1), 51–107, <https://doi.org/10.1093/qje/qjy020>.

[29] Zack Cooper, Fiona Scott Morton, and Nathan Shekita, 2017, “Surprise! Out-of-network billing for emergency care in the United States,” National Bureau of Economic Research Working

Paper No. 23623, July; Eileen Appelbaum and Rosemary Batt, 2019, “Private equity and surprise medical billing,” Institute for New Economic Thinking, September 4, [https:// www .ineteconomics.org/perspectives/blog/private-equity-and-surprise-medical-billing](https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/private-equity-and-surprise-medical-billing); Jonathan Ford, 2019, “Private equity has inflated US medical bills,” *Financial Times*, October 6.

[30] Steven Brill, 2015, *America’s bitter pill: Money, politics, backroom deals, and the fight to fix our broken healthcare system*, Random House.

[31] David Robinson, 2016, “Top 5 highest paid New York hospital officials,” *Lohud .com*, June 2, [https:// www.lohud.com/story/news/investigations/2016/06/02/hospitals-biggest-payoffs/85049982/](https://www.lohud.com/story/news/investigations/2016/06/02/hospitals-biggest-payoffs/85049982/).

[32] New York- Presbyterian Hospital, 2017, “Amazing things are happening,” [https://www .nyp.org/amazingthings/](https://www.nyp.org/amazingthings/).

[33] Shefali Luthra, 2018, “Playing on fear and fun, hospitals follow pharma in direct- to- consumer advertising,” *Kaiser Health News*, November 19, [https:// khn.org/news/hospitals -direct-to- consumer-health-care-advertising-marketing/](https://khn.org/news/hospitals-direct-to-consumer-health-care-advertising-marketing/).

[34] Katie Thomas and Charles Ornstein, 2019, “Top cancer doctor, forced out over ties to drug makers, joins their ranks,” *New York Times*, January 7, [https:// www.nytimes.com/2019/01/07 /health/baselga-sloan-kettering-astrazeneca.html](https://www.nytimes.com/2019/01/07/health/baselga-sloan-kettering-astrazeneca.html).

[35] Katie Thomas and Charles Ornstein, 2018, “Memorial Sloan Kettering’s season of turmoil,” *New York Times*, December 31, [https:// www.nytimes.com/2018/12/31/health/memorial -sloan- kettering-conflicts.html](https://www.nytimes.com/2018/12/31/health/memorial-sloan-kettering-conflicts.html).

[36] Patrick Thomas, 2018, “Ever heard of Iqvia? Its CEO made \$38 million,” *Wall Street Journal*, June 12, [https:// www.wsj.com/articles/ever-heard-of-iqvia-its-ceo-made38-million- 1528801200](https://www.wsj.com/articles/ever-heard-of-iqvia-its-ceo-made38-million-1528801200).

[37] Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Capitalists in the twenty-first century,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(4), 1675–1745.

[38] Centers for Medicare and Medicaid Services, 2018, “National health expenditure data,” last modified April 17, [https:// www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics -Trends-and- Reports/NationalHealthExpendData/index.html](https://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics-Trends-and-Reports/NationalHealthExpendData/index.html).

[39] Ezekiel J. Emanuel and Victor R. Fuchs, 2008, “Who really pays for health care? The myth of ‘shared responsibility,’” *Journal of the American Medical Association*, 299(9), 1057–59.

[40] Martin et al., “National health care expenditure.”

[41] Yi Chin, Maurizio Mazzocco, and Béla Személyi, 2019, “Explaining the decline of the U.S. saving rate: The role of health expenditure,” *International Economic Review*, 60(4), 1–37, [https:// doi.org/10.1111/iere.12405](https://doi.org/10.1111/iere.12405).

[42] Sara R. Collins, Herman K. Bhupal, and Michelle M. Doty, 2019, “Health insurance coverage

eight years after the ACA,” Commonwealth Fund, February 7, <https://www.commonwealthfund.org/publications/issue-briefs/2019/feb/health-insurance-coverage-eight-years-after-aca>.

[43] Martin et al., “National health care expenditure.”

[44] Collins et al., “Health insurance coverage.”

[45] David I. Auerbach and Arthur L. Kellerman, 2011, “A decade of health care cost growth has wiped out real income gains for an average US family,” *Health Affairs*, 30(9),1630–36.

[46] Jonathan Gruber, 2000, “Health insurance and the labor market,” in Anthony J.Culyer and Joseph P. Newhouse, ed., *Handbook of Health Economics*, Elsevier Science,vol. 1, pt. A, 645–706, [https://doi.org/10.1016/S1574-0064\(00\)80171-7](https://doi.org/10.1016/S1574-0064(00)80171-7).

[47] Joint Committee on Taxation, 2018, “Estimates of federal tax expenditures for fiscal years 2017–2021,” May25, [https:// www.jct.gov/publications.html?func=select&id=5](https://www.jct.gov/publications.html?func=select&id=5).

[48] Victor R. Fuchs, 2019, “Does employment- based health insurance make the US medical care system unfair and inefficient?,” *Journal of the American Medical Association*, 321(21), 2069– 70, <https://doi.org/10.1001/jama.2019.4812>.

[49] Leslie Josephs, 2017, “Fed Ex says US roads are so bad it’s burning through tires twice as fast as it did 20years ago,” Quartz, February1, [https:// qz.com/900565/fedexsays-us-roads-are -so-bad-its-burning-through-tires-twice-as-fast-as-it-did-20-years-ago/](https://qz.com/900565/fedexsays-us-roads-are-so-bad-its-burning-through-tires-twice-as-fast-as-it-did-20-years-ago/).

[50] National Association of State Budget Officers, 2018, *Summary: NASBO state expenditure report*, November15, [https:// higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/NASBO/9d2d2db1 -c943-4f1b-b750-0fca152d64c2/UploadedImages/Issue%20Briefs%20/2018_State_Expenditure_Report_Summary.pdf](https://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/NASBO/9d2d2db1-c943-4f1b-b750-0fca152d64c2/UploadedImages/Issue%20Briefs%20/2018_State_Expenditure_Report_Summary.pdf).

[51] Arrow, “Uncertainty.”

[52] 作者未明确指代，此处疑为戏语，指希腊、罗马神话中的特洛伊公主卡珊德拉。她是一位拥有预言能力的女先知，但因为抗拒阿波罗而遭到诅咒，其预言不被人相信。——译者注

[53] Robert D. Atkinson and Michael Lind, 2018, *Big is beautiful: Debunking the myth of small business*, MIT Press.

[54] 此说法来自美国体育界，指某一更高等级球队的预备队，其代表为美国职业棒球小联盟，它依附于美国职业棒球大联盟并设立各个等级，为年轻球员提供训练和比赛等发展机会，使这些球员为大联盟赛事做好准备。小联盟内的球队一般来说皆为独立经营，但可通过签署标准化的球员发展合约而成为某支大联盟球队的附属球队。这样的联盟形态通常也被称为“农场系统”“农场球队”等。——译者注

[55] Lawrence Lessig, 2015, *Republic, lost: version 2.0*, Hachette.

[56] All data from <https://www.opensecrets.org/>, accessed August2019.

[57] Brill, *America's bitter pill*.

[58] Lee Drutman, 2015, *The business of America is lobbying: How corporations became politicized and politics became more corporate*, Oxford University Press.

[59] Zack Cooper, Amanda E. Kowalski, Eleanor N. Powell, and Jennifer Wu, 2019, "Politics and health care spending in the United States," NBER Working Paper 23748, revised February.

第十四章

资本主义、移民、机器人和外国

美国资本主义未能给受教育程度较低美国人带来美好的生活。在过去的半个世纪里，好工作消失不见，实际工资水平不断下降，这使劳工阶层的生活变得日益艰难。这不仅反映在生活水平的降低上，还反映在劳工阶层的生活方式遭到破坏。对许多人来说，那些提供支持的机制——婚姻、教会和社区——不再发挥作用，他们的身份和地位受到挑战，生活的意义也彻底丧失。正如埃米尔·杜克海姆的理论预言的那样，自杀率已经上升，在当前情况下不仅指蓄意的自我伤害，还包括创造一种环境，使抑郁和药物成瘾泛滥，并由此导致绝望的死亡。

那么，问题到底出在什么地方，又该如何解决？

我们坚信竞争和自由市场的力量。在过去250年里，数百万人摆脱了贫困，使那些国家成为当今的富裕国家。在过去50年里，中国和印度等国也以惊人的速度发展。无论过去，还是现在，竞争性的自由企业一直努力让人们过上更好的生活。贸易、创新和人员流动是这一叙事的核心积极因素。但是，资本主义真正的神奇之处在于，要确保市场、贸易、创新和移民都是为大众服务，而不是与人民为敌，或者只是为少数人服务，但损害了大多数人的利益。今天，美国的劳动人民往往无法从市场经济中受益。从阿片类药物泛滥到整个医疗行业的怪象，我们已经见证资本主义最糟糕的一面，如果那还可以被称为资本主义。

在许多经济领域，补救措施并不是完全废除市场，而是对其加以改造，使其更像真正自由和竞争的市场，它们本应如此，但现在却越来越走样了。在其他情况下，需要政府代表人民进行干预。然而，政治权力

已经越来越远离劳动人民。要解决这个问题，在实施经济改革的同时还要进行政治改革。

不平等常常被视为当今美国资本主义的核心问题。奥巴马总统曾称之为“我们这个时代的决定性挑战”。许多左翼人士认为，我们需要制订新的再分配计划，对富人课以更重的税，并将所得税款转移给穷人和用于生产能够造福所有人的公共产品。不平等确实是一个问题，但正如我们所见，它实际上是一个更深层次问题的表象。我们的观点是，当今美国社会恰如传说中罗宾汉理想社会的镜像，在这个社会中，资源确实是在重新分配，但不是像罗宾汉所说的那样，从富人到穷人向下分配，而是从穷人到富人向上分配。在上一章，我们已经看到诺丁汉郡治安官式的再分配，我们认为美国医疗制度的许多方面就是如此运作的。一开始，人们可能认为掠夺穷人并不是特别有利可图，因为他们的财富太少了。但穷人巨大的人口数量弥补了他们相对较少的人均资源，同时富人数量有限，因此诺丁汉郡的治安官和他的亲信大可以靠剥削穷人过上富足的生活。

财富向富人的转移有助于解释为什么劳工阶层的生活变得如此糟糕。财富的向上再分配不是资本主义的固有特征，资本主义也不必非要如此运作，尽管这种风险总是存在。不过，美国经济的很大一部分已经沦陷，在政府的首肯和纵容下为富人的利益服务。不平等的问题在于，上层社会的财富和收入有太多属于不义之财。换句话说，问题的根源不是我们生活在一个不平等的社会，而是在于我们生活在一个不公平的社会。我们不会指责那些以利于众人的方式为自己谋取财富之人。

对低工资工人的三大威胁已经受到广泛关注。技能较低的工人面临来自低工资国家移民的竞争。他们还必须与国外的工人竞争，后者生产的商品进口到美国，替代了美国工人生产的产品，并因此而威胁美国工人的工作。除了人类之间的竞争，工人们还越来越必须与机器人竞争，因为机器人已经悄悄地接管了许多原来由人完成的工作。机器人不需要医疗保险或其他福利，也不需要人力资源支持或者不断提升的生活费

用。现有的税收制度对购买新机器提供补贴，但不会补贴劳动力成本。我们认为，移民虽然引起了很大关注，但它不可能是劳工阶层工资长期停滞的主要原因，也不可能是跻身中产阶级的社会阶梯被打破的主要原因。对美国而言，全球化和自动化是更为重要的影响因素。它们在美国的影响之所以比在其他国家更大，是因为美国特有的种族历史、不完善的社会福利制度以及荒谬而昂贵的医疗制度。

在受教育程度较低的工人开始面对这三大威胁之时，也恰好是美国经济增长开始放缓的时候，因此，就算人们能够平等地分享经济增长的红利，他们也不能像其父辈那样，或像他们自己预期的那样，迅速改善生活。单单这个因素，就决定了工资增长不可能保持从前的速度。而在增长红利不能平等分配的情况下，受教育程度较低的人口更容易受增长放缓影响。例如，当每个人都健康幸福时，医疗行业的寻租行为或许还可以忍受，而一旦经济增长放缓，人们对寻租行为的容忍度则会低得多。除了经济增长速度下降之外，经济结构也发生了变化，从制造业转向服务业。在服务业，即使是同等水平的工作，工资也相对较低，同时由于工会的势力较弱，工人相对于雇主的权力也更小。

移民与移民问题

许多人将工作的消失归咎于移民窃取了工作。不仅美国，在欧洲的大部分国家中，也不乏挥舞民粹主义大旗的政治家，努力挑动着人们对移民政策的恐惧。

我们想首先公布一个免责声明。我们两人中的一个属于第一代移民，另一个出生在美国，但她的祖先在19世纪中叶从爱尔兰移居到宾夕法尼亚州东北部，并且她的家庭仍然深受本民族和宗教遗产的影响。或许更相关的一点是，我们都有研究生以上学历，并且都在高等教育行业工作。在这一行业，移民早已司空见惯。在美国，超过2/3的经济学博士学位是由非美国出生的人获得的，这种现象已经存在很长一段时间，

因而导致教师队伍中也有超过2/3的人并非在美国出生。在普林斯顿大学经济学系，2/3的教师出生在国外。从职业角度出发，我们认为这种多样性是一个巨大的优势，来自不同国家的不同观点、经验和价值观是创造性互动的基础。话虽如此，我们中的许多人也有一种担心，即我们生活和工作的社区虽然地理位置是在美国，但与美国其他地方相比，这些社区更像小联合国。我们也很难通过个人经历想象，当受教育程度较低的美国人的就业市场受到威胁时，他们对移民的感受。

美国的移民来源极其多元化。他们的平均教育水平与本地人口基本相同，但这掩盖了一个事实，即许多移民的教育水平非常高，其他许多移民则完全没有接受过教育。^[1]受过高等教育的移民，例如，我们在普林斯顿大学的同事，可能会帮助他们的同事变得更有生产力，从而实际上增加后者的收入。移民具有悠久的创新历史。亚历山大·格雷厄姆·贝尔在爱丁堡出生和长大。詹姆斯·卡夫发明了生产奶酪的巴氏杀菌工艺，他是一位加拿大移民。移民发明的产品还包括正电子发射体层仪、电子游戏的桨杆控制器和锂电池。贝宝、特斯拉汽车和SpaceX的创始人埃隆·马斯克是一位移民，谷歌的联合创始人之一谢尔盖·布林也是一位移民。^[2]2016年的诺贝尔奖得主中，所有6位获奖的美国人都是第一代移民。2015年，我们两人中的一个荣幸地获得了诺贝尔奖，在当年四位获奖的美国人中，有三人是第一代移民，另一位是移民的儿子。很难相信，限制这样的移民者对美国来说是个好主意，尽管人才输出国对此很可能有不同的看法。人们最担心的是那些受教育程度低的移民，那些人将会与受教育程度较低美国人直接竞争，而后者的绝望正是本书的主题。

就在撰写本书内容时（2019年），美国公民中出生在外国的人口比例约为13%，接近一个世纪前达到的历史最高水平。20世纪80年代，每年约有60万人合法移民，到90年代增至80万人。自2001年以来，每年的移民人数超过100万人。美国的非法移民人数也相当庞大，但近年来，非法移民流入与流出人数相当，因此，估计非法移民的总数稳定在大约

1100万人（占记录在案的外国出生人口的25%）。[3]如果美国南部边境开放，将会有许多移民来来去去，就像20世纪70年代和80年代初的情况一样。美国和墨西哥的边境墙阻碍了这种人员往来，把一些墨西哥非法移民困在美国，同时把其他人挡在墙外。[4]在今天的美国，外国出生人口增长最快的不是传统的接收州，例如加利福尼亚州、纽约州、佛罗里达州和新泽西州，而是一些非传统移民州，其中许多在南部。如果人们对移民过程不熟悉，自己的朋友和邻居中也没有在上一代移民潮中来美国的移民，那么他们对移民的反应，哪怕是数量有限的移民，也可能会更为负面。

富裕的美国人、农民和雇主都喜欢低技能移民。他们喜欢廉价的园丁、农场工人、家务佣人和保姆。他们可能和劳工阶层一样，也认为移民会降低工资，但他们乐得见到这样的结果，因为尽管这会令劳工阶层的利益受到损害，但他们的利润却增加了。雇主经常抱怨缺乏劳动力，如果没有移民，他们可能不得不支付更多的工资或增加福利。移民问题的批评者表示，这正是问题所在。[5]国内的劳动力市场上有更多工人竞争，就像在国外使用更多廉价工人或更多机器人一样，当然可以降低工资，至少在原则上是这样。但是，他们是否已经这样做了是问题的关键。

为了对劳工阶层就业市场的崩溃提出合理解释，我们一直在寻找可能导致受教育程度较低的美国人实际工资在长达半个世纪的时期内不断下降的因素。鉴于此，我们在考虑移民和工作时，需要区分近期和远期影响。假设在几个月或几年的短时间内，工作的数量相对固定，那么对于本来就在某地生活的人来说，这是最糟糕的情况。移民会使当地人口流离失所或工资下降，他们还将提高利润和资本回报率。失业的工人、更低的工资和更高的利润为企业家或其他雇主提供了扩张的机会，尽管开设新公司或建造工厂、购买设备供工人使用需要一定的时间，但随着时间的流逝（尽管可能会持续很长时间），资本会根据情况做出调整，经济也会增长。毕竟，历史曾见证了在人口出现巨大增长的情况下，失

业率并未长期上涨，实际工资也实现了增长。只要有足够的时间进行调整，下面的情况就根本不会出现，即工作的数量和总体薪资固定不变，如果工人数量增加，一定意味着找到工作的概率减少和所有人的工资下降。半个世纪的时间已经够长，足以使资本适应劳动力供给的增加，因此很难将工资长期下降归因于移民。但是，如果每一波浪潮都紧随着另一波浪潮，经济可能永远无法获得充分调整的机会，受教育程度较低人口的工资就可能持续降低，至少直到不再有大规模移民为止。

美国国家科学院、工程院和医学院在其2017年的移民报告中，总结了根据调查得出的移民对工资的影响，报告写道“特别是在10年或更长的时期内，移民对本地整体工资的影响可能很小，或接近于零”^[6]。针对较短的时期，调查有一系列发现，其中一些显示出移民对工资的负面影响，特别是在前一波移民潮中。还需要注意的一点是，许多移民不是非技术移民，而是拥有学士学位的人。然而，在20世纪80年代和21世纪初，尽管移民中拥有学士学位的人多于仅有高中或高中以下文凭的人，但同期学士学位的工资溢价仍然大幅增长。无论移民在较短时期内对工资的影响如何或是否与预期相符，我们的判断是，在受教育程度较低的美国人口工资长期下降的过程中，移民并没有发挥重要作用。我们同时也认识到，这个问题远未解决，甚至在学术经济学家中也是如此。

移民并不是人口或劳动力增长的唯一途径。人口增长带来了更多需要工作的人。2000年以前，妇女，特别是没有学士学位的妇女，在劳动力市场的参与度大幅提升（见图11-2）。正像移民的收入低于本地人一样，妇女的收入通常低于男性。尽管目前人们仍然在研究就业妇女人口增加是否对男性的工资产生了负面影响（结果尚不确定），这个话题并没有像移民问题那样引发大量争论和愤怒情绪。这使我们认为，此处辩论的焦点不是人数，或者新出现的工人夺走现有工人的工作，也不是因为工人数量增加导致工资被压低，或移民使人口数量超过国家的容纳能力，尽管最后一点确实是一个值得严肃探讨的话题。移民问题引发如此巨大的争议，一定有别的原因，例如，移民与“我们”不同，被视为

对“我们的文化”形成威胁。特别是在那些不熟悉移民，但工作岗位因其他原因消失或降级的地方，移民会理所当然地被当作替罪羊。

我们中的一个人仍然记得自己在印度的一次经历，那是一次乘坐拥挤的火车从艾哈迈达巴德到孟买的经历。十几个人挤在一个车厢隔间，实际上是分为上下两层的长凳，坐满了人。几个小时前，我们还都是陌生人，但到后来我们已经成为好朋友，分享食物、水和火车旅行中的趣闻。火车每到一站，都会有新的乘客加入，有些人试图挤进我们的俱乐部，但却遭到无声的敌意。到最后，我们别无选择，只好靠得更近一些，并允许一个陌生人加入。到下一站，陌生人也已经成为我们中的一员，准备击退下一轮“移民”。当然，随着火车开过一站又一站，我们所有人也变得越来越不舒服。

全球化、贸易、创新和机器人

对许多人来说，贸易和自动化显然是美国工人的敌人。低工资国家的商品蜂拥而至，使许多过去在美国生产同样商品的人丢掉了工作。美国工人正在被取代，而且取代他们的，不仅仅是蒂华纳等地的工人，还有机器人和计算机辅助生产过程。墨西哥等国的工人不能抢走快餐店的工作，也不可能帮人们在机场办理登机手续，或在杂货店收银，但自动售货亭能做到这一切。拥有一定技能且受教育程度较高，能够适应新技术工作的工人获得了更好的工作和更高的工资，而低技能或受教育程度较低工人的境遇则正好相反。

这一叙事很自然地会让我们把今天受教育程度较低的美国人和200年前英国的织布工进行比较。当织布工被机器取代时，他们的工资下降，只有在用手摇织布机织布的方式彻底消失之后，工资才停止下降。如果这两种情况确有可比性，那些可以被机器人或其他低工资国家工人取代的工人，都将面临工资下降的情况，并且只有在这些工作彻底消失，或低工资国家的工资水平涨到和美国一样时，这种下降趋势才会停

止。到那时，除非工资政策有所改变，否则将有更大一部分美国人不得不从事无法外包的服务性工作，赚取仅能勉强糊口的低工资。当然，有一些服务性工作的报酬相当丰厚。据《美国新闻和世界报道》报道，2017年纽约州水管工的年平均工资为7.8万美元。^[7]不过，在2018年，如果一个单身人士按照联邦最低工资标准（7.25美元/小时）全职工作，他会发现，自己的工资仅比美国人口普查局给出的贫困线高出1400美元（14500美元和13064美元）。^[8]这无疑将是一个经济、社会和社区被渐渐摧毁的漫长而惨淡的过程。

经济学家戴维·奥特尔曾与人合著了一系列论文，分析了一些制造业大国的崛起及其对美国工人及其社区的影响。^[9]虽然很难得出准确或毫无争议的数字，但他们估计，由于它们崛起，美国失去了200万至300万个工作岗位；1970—1990年，美国约有1800万个制造业工人，2019年的制造业工人人数约为1200万。这些消失的工作主要集中在产品已经被进口商品取代的制造业地区，而且造成的影响长期持续，在10年乃至更长的时间内，失业率不断上升。

在那些受到外国制造的产品冲击的社区中，结婚率下降，死亡率上升，与本书的研究结果相互呼应和支持。^[10]只不过我们更加强调工作长期缓慢的流失和社区的毁灭，而奥特尔和合著者的工作更关注来自外国的进口商品在哪些地区和什么时间出现迅速增长。

全球化不仅导致工作消失，也在一定程度上造成美国劳动力市场的剧烈动荡。尼古拉斯·布鲁姆及合著者的研究表明，^[11]在美国部分地区（主要是沿海地区），受教育程度较高的就业者更为集中，在这些地区，因制造业向国外转移而丢失的工作岗位被新创造的工作填补，包括研发、市场营销，以及管理，其中很大一部分新工作是由那些裁减制造业工人的公司提供的。随着全球贸易的扩大，美国，也出口了更多的产品，创造了新的就业机会，例如，汽车和半导体出口制造业。经济学家罗伯特·芬斯特拉及其合作者的研究估计，出口创造出200万到300万个

新的就业机会，与失去的工作岗位数量相当。但在美国低技能工人更为集中的部分地区，制造业工作岗位的流失并没有得到积极的补偿。^[12]

传统上，失业工人的自救路线是从没有工作的一个城市搬到另一座有工作的城市，但近年来，由于那些经济繁荣的城市生活费用高昂，这条迁移路线受到限制。这些高昂的成本可能源于地价高企或其他政策，后者是当地居民出于保护自己和阻止新人进入而推行的。经济繁荣的城市成功地受过高等教育的就业者提供了就业机会，并提升了其工资，但受教育程度较低的工人在那里并没有立足之地。^[13]因此，许多失业的工人无处可去，并且如果他们搬家，情况可能更糟。

贸易和创新破坏传统经济的故事非常引人注目，但它同时也极度片面。它还与经济学家对贸易和技术进步的普遍看法形成鲜明对比。传统的观点往往首先提到价格下降的好处，外国制造的商品填满了塔吉特超市和沃尔玛的货架，价格往往是原来商品的零头。我们最近给孙子买了一条10英尺长的鳄鱼毛绒玩具，50年前，在纽约著名的第五大道的玩具店里，这样的东西会吸引很多人的目光，但很少有人真的购买。事实上，正是因为更低的商品价格以及它们给消费者带来的好处，才让美国制造商陷入困境。

传统的贸易收益计算方法存在一个误区，即认为从旧有工作岗位向新工作岗位的转变将是迅速而无痛苦的，而且还预期，即使不推出促使这一转变实现的政策，消费者获得的好处也会以某种方式补偿（原有的）生产者遭受的损失。

从更广泛的意义来讲，全球化和技术进步无疑是好事。二者都能使人类总体上获得更高的收入，因为它们提高了生产力。然而，即使最乐观的评价也承认，贸易和创新既会带来赢家，也会带来输家。当工会比现在更强大时，他们本可以迫使雇主分享从创新中获得的收益，但这些收益在今天已经被资本及其管理者或新技术的运营者独得。著名的底特律条约是汽车行业工会和管理层之间的共同协议。美国汽车工人联合会的沃尔特·鲁瑟同意与通用汽车签订一份长期协议，美国汽车工人联合

会的会员可获得医疗保险、养老金和其他福利，以换取不罢工的承诺。全球化及其带来的外国激烈竞争破坏了这个协议。由于本土制造的汽车受到廉价进口汽车的挑战，美国汽车制造商为了竞争，需要寻找新的方法来降低成本，例如，将工作转移到国外以降低工资支出，并且正如我们稍后将看到的，削弱由私营部门提供的社会安全网。这样，全球化导致工会衰落。消费者受益于性能更好、价格更低的汽车，但汽车工人成为输家。只有当我们把效率看得高于一切时，这种现象才会是纯粹的好事。我们大多数人都会认为，为了实现更大的公平，某些低效率是可以接受的代价。不仅如此，高工资和好工作的丧失所冲击的，并不仅仅是那些受到其直接影响的社区。相对于一种生活方式的丧失而言，能够轻松购买巨大的填充鳄鱼毛绒玩具实在是一种微不足道的补偿。

政策与全球化

如果外国公司摧毁了本地工业，但新工作，尽管可能是不同的工作，会在其他地方或在不久的将来出现，那么美国可以提供相应的福利帮助人们渡过暂时的难关（也许需要好几年），或支付再培训费用。美国有类似的计划，即贸易调整援助计划，但保守派政治家，甚至那些强烈支持贸易的人，并不支持这项计划，因此其规模有限。2002年，在讨论旨在对受某贸易法案伤害的人进行援助的措施时，参议员菲尔·格莱姆曾轻蔑地说道：“全世界的政府都在努力停止这种行为，而我们现在却在这样做。”^[14]帮助那些受到伤害的人似乎是不可接受的，即使你正是伤人者。贸易调整援助计划和暂时性的失业保险在帮助失业工人方面只发挥了很小的作用，效果远逊于为其他目的而设计的残疾、医疗和退休福利。即使把所有这些福利加在一起，补偿的效果也极其有限。^[15]

然而，如果没有创新和贸易带来的生产扩张，我们就会失去在总体上更加富裕的可能性。我们当然不能放弃增长，因此我们必须更好地确

保每个人都能从增长中受益。问题不是全球化或创新本身，而是我们解决这些问题的政策。经济学家丹尼·罗德瑞克在1997年写了一本极具先见之明的书，讲述了全球化对富裕国家的影响。这本书的名字叫《全球化走得太远了吗？》，他在书中回答了自己提出的问题：“答案是‘否’，前提是政策制定者采取明智和富有想象力的行动。”^[16]如果说技术变革和全球化是伤害劳工阶层的罪魁祸首，那并不是因为技术变革和全球化一定会导致这种后果，而是因为我们的政策既不明智，也没有想象力。一方面，雇主和公司，在工会缺席的情况下，对保护工人没有什么兴趣，这也许可以理解，因为正如许多人所说的那样，他们的主要职责是为股东赚取利润；但另一方面，政府也并没有竭尽全力，尤其是在社会保障方面缺位严重，对一个民主国家而言，发生这种情况确实值得好好反思。

顾名思义，全球化是全球性的，自动化也是如此。电脑并非只在美国被使用，所有富裕国家都必须应对低成本制造业的崛起。然而，许多富裕国家并没有出现全球化和自动化对工资与就业造成负面影响的局面，也没有绝望的死亡，尽管它们也的确出现了社会分裂和政治动荡。大萧条以后，英国的实际工资中位数曾持续下降，但在经济大衰退前的20年里，英国的实际工资中位数一直在稳步上升，而在相同时期，美国的工资增长则停滞不前。法国和德国也从外国进口商品，但法国和德国绝望的死亡人数很少。美国发生的一切需要从美国的角度来加以解读。全球化和自动化的挑战是现实存在的，没有这些挑战，美国劳工阶层的衰落本不会发生，但导致劳工阶层衰落的不是挑战本身，而是如医疗制度这样美国独有的机制，以及这些机制所塑造的美国应对挑战的方式。

美国的社会保障网：全球化与种族

美国和其他富裕国家之间的一个巨大政策差异是，后者的政府通过社会保障网为工人提供保险的力度大于美国。因此，如果就业机会因经

济衰退、贸易或技术变革而丧失，失业保险和其他福利可使失业者免于陷入困境，并帮助他们找到新的工作，通常是长期工作。同样，对英国和美国的制度进行比较将对我们有所启发。

从1994—1995年到2015—2016年，英美两国低工资人群的工资增长速度均远远低于高工资人群，两国的劳动力市场均越来越有利于高技能人群而不是低技能人群。家庭收入也出现类似的趋势，处于收入分配最底层家庭的收入增长不及收入最高的家庭。在英国，在收入分配中垫底的10%家庭的税前收入在20年内没有增长，而在收入分配中处于最高10%的家庭的税前收入平均每年增长1.4%，即在整个时期共增长约1/3。但是，英国家庭的税收及政府福利后收入呈现不同的模式，收入最低和收入最高的家庭税收及福利后收入的增长率基本相同，均为每年增长1.2%。[\[17\]](#)在美国，税收和福利的调节作用太小，不会对收入产生影响，税收及福利后收入的图看起来与税收和福利前的图没什么两样：同样是底层人口的收入增长率较低，顶层人口的收入增长率反而更高。在这两个国家，低技能工人的就业形势均更加困难，但在英国，税收和福利制度弥补了这一差距。

推而广之，那些对贸易更开放的国家拥有更大的政府，因为与格莱姆参议员不同，他们认为，如果不能阻止劳工阶层的沦落，那么贸易的好处就无法完全体现。与其他富裕国家的工人不同的是，美国工人必须独自面对挑战。

我们并不是说英国的社会安全网是灵丹妙药。英国的脱欧灾难暴露了其社会的巨大分歧，这一点与美国没有太大区别。同时，正如我们所见，在英国，特别是在苏格兰，绝望的死亡人数正在上升。但与美国相比，这个数字依然很小，证明其社会保障网起到了缓冲作用。我们在第十章的研究结果表明，过去20年，无论是在美国，还是在欧洲国家，收入与死亡之间都没有简单的直接联系。绝望情绪的上升是一个累积的过程，需要多年的发展，美国制造业的就业率在20世纪70年代末达到顶峰，此后一直在下降。社会保障网的作用是提供保险，由全社会共同分

担风险，而不是让受教育程度最低的人群独自承担风险。美国缺乏的，正是这种风险共担的制度，而且就算它不是唯一的因素，也肯定是造成受教育程度较低美国人死于绝望的因素之一。

为什么美国的社会保障网如此薄弱？许多美国人是个人主义的拥趸，支持“即使身处困境，也不应依赖他人”的观点。美国的种族和移民史也很重要。人们不愿意和他们不认识的陌生人一起参加互助保险计划，并且即使在今天，在非洲裔美国人口占多数的各州，国家一级的福利都尚不普遍，数额也较为有限。^[18]第二次世界大战后，英国成为第一个现代福利国家，而在同期，美国杜鲁门政府推行全国医疗保险的努力因南方民主党参议员的反对而失败。^[19]由于第二次世界大战期间发生的颇具预示性的历史事件^[20]，美国企业开始承担支付雇员医疗保险的责任，以此规避工资管制。企业最终还为员工提供养老金，形式为由雇主向特定账户存入资金，作为员工的退休后福利。这样一来，美国企业，而不是美国政府，构建了个人社会保障网的主体。这种制度，就像底特律条约一样，在1970年之前运转良好，因为那时医疗费用支出较少，企业几乎不会面临来自国外的竞争。但是，20世纪70年代以来，日本和德国的进口汽车大量涌入，随后出现更加全面的全球化，再加上医疗费用迅速攀升，这些因素共同作用，使得这一制度难以为继。企业无力承担员工的养老金，于是它们通过401（k）自定储蓄计划将责任转嫁到员工身上。此外，正如我们看到的，医疗费用的上升降低了现有保险计划的数量和质量。^[21]然而，即使在今天，美国的社会保障网中私人出资的比例仍然远远高于任何其他富裕国家。根据经济合作与发展组织2013—2015年的数据，在美国，私人在社会保障方面的支出占GDP的9%，而英国和法国分别为4.6%和3.3%。相比之下，法国在社会保障方面的公共支出占GDP的28%，英国为20.5%，而美国仅为19.8%^[22]。

全球化和来自国外的竞争使得美国公司在为其员工提供医疗保险、养老金和其他福利方面越来越困难，而机器人则不需要福利。在我们对于工资停滞、福利下降和就业权利减少的叙事中，这些广泛的全球力量

构成了基础。但这些力量并非单独起作用，如果美国的社会安全网不是远远弱于其他富裕国家，那么这些因素的影响也会不同。美国社会保障制度的设计与其他许多方面的设计一样，在很大程度上是由于国家不愿意采取将非洲裔美国人也纳入其中的全民保障措施。这种说法由来已久。此外，近期又出现了一种新的观点，即工人相对于公司的权力下降，不仅体现在工作场所和劳动力市场上，还体现在国会的对峙中。我们现在就来看一看这个问题。

[1] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, 2017, *The economic and fiscal consequences of immigration*, National Academies Press, <https://doi.org/10.17226/23550>. We draw on this compendium of evidence extensively in this section.

[2] Ufuk Akcigit, Salomé Baslandze, and Stefanie Stantcheva, 2016, “Taxation and the international mobility of inventors,” *American Economic Review*, 106(10), 2930–81, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20150237>.

[3] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, *Economic and fiscal consequences*.

[4] Douglas S. Massey, 2017, “The counterproductive consequences of border enforcement,” *Cato Journal*, 37(3), <https://www.cato.org/cato-journal/fall-2017/counterproductive-consequences-border-enforcement>.

[5] Tom Cotton, 2016, “Fix immigration. It’s what voters want,” op-ed, *New York Times*, December 28.

[6] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, *Economic and fiscal consequences*, 247.

[7] U.S. News and World Report, n.d., “How much does a plumber make?,” accessed July 28, 2019, <https://money.usnews.com/careers/best-jobs/plumber/salary>.

[8] Census Bureau, “Poverty thresholds,” accessed February 18, 2019, <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-thresholds.html>.

[9] David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hansen, 2013, “The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States,” *American Economic Review*, 103(6), 2121–68, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.6.2121>. For a later review, see also David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hansen, 2016, “The China shock: Learning from labor-market adjustment to large changes in trade,” *Annual Review of Economics*, 8, 205–40, <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080315-015041>.

[10] David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hansen, 2017, “When work disappears: Manufacturing decline and the falling marriage market of men,” NBER Working Paper 23173, February, <https://www.nber.org/papers/w23173>.

[11] Nicholas Bloom, Kyle Handley, André Kurman, and Phillip Luck, 2019, “The impact of Chinese trade on US employment: The good, the bad, and the apocryphal,” July, https://nbloom.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj4746/f/bhkl_posted_draft.pdf.

[12] Robert Feenstra, Hong Ma, Akira Sasahara, and Yuan Xu, 2018, “Reconsidering the ‘China shock’ in trade,” VoxEU, January 18, <https://voxeu.org/article/reconsideringchina-shock-trade>.

[13] David Autor, 2019, “Work of the past, work of the future,” *American Economic Association Papers and Proceedings*, 109, 1–32.

[14] Quoted in Steven Brill, 2018, *Tailspin: The people and forces behind America’s fifty-year fall — and those fighting to reverse it*, Knopf, 181.

[15] Autor, Dorn, and Hansen, “China shock.”

[16] Dani Rodrik, 1997, *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics, loc. 178 of 1486, Kindle.

[17] Robert Joyce and Xiaowei Xu, 2019, *Inequalities in the 21st century: Introducing the IFS Deaton Review*, Institute for Fiscal Studies, May, https://www.ifs.org.uk/inequality/wp-content/uploads/2019/05/The-IFS-Deaton-Review-launch_final.pdf.

[18] Alberto Alesina and Edward Glaeser, 2006, *Fighting poverty in the US and Europe: A world of difference*, Oxford University Press; Alberto Alesina, Reza Baqir, and William Easterly, 1999, “Public goods and ethnic divisions,” *Quarterly Journal of Economics*, 114(4), 1243–84.

[19] Michael A. McCarthy, 2017, *Dismantling solidarity: Capitalist politics and American pensions since the New Deal*, Cornell University Press, 51.

[20] 此处似指美国当前医疗保险体系的由来。第二次世界大战期间，美国实行工资管制。雇主不能提高工资，遂转向通过提供医疗保险等福利吸引人才。——译者注

[21] Jacob S. Hacker, 2008, *The great risk shift: The new economic insecurity and the decline of the American dream*, Oxford University Press; McCarthy, *Dismantling solidarity*.

[22] 经济合作与发展组织数据，参见 Jacob S. Hacker, 2019, “The economy is strong, so why do so many Americans still feel at risk?,” *New York Times*, May 21。

第十五章

企业、消费者和工人

亚当·斯密在其《国富论》中有一段著名的论述，他写道：“同业中人，会在一起，即令以娱乐消遣为目的，言谈之下，恐亦不免是对付公众的阴谋，是抬高价格的策划。”^[1]正如我们在医疗行业已经看到的那样，借助市场势力抬高价格的行为在今天仍然值得警惕。面临不法商人“阴谋”威胁的，并非只有价格，还包括工资。在其最新发表的一篇论文中，经济学家艾伦·克鲁格报告了他与杰弗里·苏尔的对话，后者曾在密歇根州沃伦市的圣约翰普罗维登斯医院的重症监护室做护士。该地区的医院希望阻止护士通过跳槽提高薪水，“（医院）高管们经常在会议上讨论这些问题，并相互交流薪水的信息”，这无疑给他们带来了娱乐消遣。苏尔作为首席原告参加了一场最终胜诉的集体诉讼，但他的雇主给他找了很多麻烦，以致他被迫辞职，而其他医院也不愿雇用他。他认为这种勾结一直在延续，尽管现在已不再明目张胆。^[2]

克鲁格在讲述他的经历时，面对的听众并不是劳动经济学家或工会会员，而是各国的央行行长，他们正齐聚怀俄明州的杰克逊霍尔，出席全球央行行长年会，这证明了各国决策者对越来越壮大的公司可能滥用市场势力的普遍忧虑。人们对商业界一直心存疑虑，担心许多行业集中度上升，商业成为不平等的缔造者，更担心它不能为许多人，特别是受教育程度较低的工人，提供薪资合理的好工作。然而，并不是所有人都对这些忧虑表示认同。虽然我们 know，美国的医疗制度不算成功，至少与其他富裕国家相比相形见绌，但经济的其他方面并没有类似一目了然的证据。商业为消费者和员工带来了巨大而普遍的益处，我们需要在这些益处和其所造成的伤害或存在的任何滥用之间进行权衡。我们的观点

是，商业带来的益处是实实在在的，但它造成的损害同样真实可见，有些损害来自合法的企业选择，有些则来自非竞争性行为，而对于受教育程度较低的工人而言，这些损害尤其真切。

美国式资本主义：过去和现在

在19世纪末至20世纪初的第一次镀金时代，收入和财富的不平等状况像今天一样严重。当时，美国已经成为全球领先的工业经济体，而且和现在一样，经济正在迅速转型。伟大的创新给一些创新型企业带来了巨大的收益和财富。这是资本主义带来进步的方式，我们没有理由仇视财富，只要它来自造福众生的活动，并且那些没有从中受益的人得到了公平对待。用经济学的话说，当个人激励与社会激励一致时，个人致富的方式不仅有利于自己，也有利于他人。

不过，这出大戏还有第二幕。赢家很快就会面临来自模仿者和新一代颠覆者的竞争。第一幕中的一些赢家受到鼓舞继续创新，并通过进一步的创新令新进入者望尘莫及，但也有人试图收起身后的梯子，用能找到的所有手段扼杀竞争，以防被他人超越。他们的手段之一就是先从政治家那里获得帮助。在第一幕中，只要有想法并去竞争就已经足够，但在第二幕中，政治保护变得非常有用，有时甚至是必需的。^[3]在第一次镀金时代，标准石油公司的做法包括收购竞争对手，以及与铁路公司合谋，向竞争对手收取更高的运费，从而迫使其他公司倒闭。古斯塔夫·斯威夫特创建了肉类包装行业，他研究出如何使用冷藏火车车厢和冷藏用冰供应商系统向东部城市输送廉价的新鲜肉类产品。随后，这一行业利用卡特尔和定价协议对付竞争对手。^[4]此时，个人激励与社会激励不再协调一致，企业通过牺牲消费者的利益谋求财富。

为大众谋福利的“公众恩人”变成“强盗贵族”，例如，安德鲁·卡内基、安德鲁·梅隆、亨利·克莱·弗里克、约翰·D.洛克菲勒、杰伊·古尔德和约翰·皮尔庞特·摩根。西奥多·罗斯福将他们称为“罪恶大富豪”。各州

和联邦的政客臣服于这些人，并为他们提供保护。不过，从恩人到恶人的界限并不总是那么分明。正如经济史学家内奥米·拉莫罗所说，^[5]在当时（正如现在）往往很难判断某些行为到底是好还是坏。公司要扩大规模，可以通过创新（这是好的行为），或通过操控价格（不好的行为）。但是，如何判断公司购买供应商或分销商的行为呢？这些做法一方面降低了成本，但另一方面又限制了竞争。而且，如果对垄断行为投诉的一方是因价格过高而面临出局的竞争者，而后者被淘汰对其他所有人都有利，那么又该如何处理？确定公共利益的平衡点从来都不是一件容易的事，即使纸上谈兵也不容易，更不用说在滚滚政治热浪中实践此事了。

今天的“恩人—恶人”是那些已经变得极其富有的技术创新者，这些创新者和首席执行官、企业主或金融家一起，站在了收入分配的最顶端，他们的年薪高达数百万美元，他们对政治也有巨大的影响力。有些公司，比如谷歌，一开始不愿意参与游说行为，但现在已经成为华盛顿开支最大的游说势力之一。在2006年之前，谷歌基本没有在游说上花什么钱。2018年，它的游说支出高达2100万美元，比任何公司都多。像一个世纪前那样，大众普遍关注的不仅是不平等现象，还关注这种现象是如何出现的，即企业如何受到政治力量的保护，以牺牲工人的利益为代价让少数人赚取巨额财富，任由工人的生活不断恶化。现在，对资本主义和民主的未来感到担忧的，已经不限于激进的左派实践家。近年来，针对这一问题涌现了大量专著，其作者不仅包括长期持批评态度的人，还包括昔日的捍卫者、成功的企业家和影响力巨大的前政策制定者。^[6]

第一次镀金时代很快让位于“进步时代”，那个时代通过了许多限制托拉斯和垄断的法律，其中大部分至今仍然有效。然而，目前出现了一种怀疑论调，并且在媒体和专业经济学家中引起广泛争议，那就是反垄断法实施不力，使得托拉斯得以在现代重生。反垄断政策及其实施可以而且应该为美国工人和消费者提供保护，使其免受市场势力滥用的侵

害。但我们不能对此期望太高，因为反垄断政策的目的是促进竞争的环境，而不是减少因为竞争，或因为华盛顿被金钱力量腐蚀导致的不平等。

今天的新贵很大一部分是新兴高科技公司，这些公司所属的行业在半个世纪前尚不存在。谷歌、苹果、微软、脸书和亚马逊已经取代铁路和钢铁公司，而银行家和金融家则在这两个时代都大发横财。新技术使我们的生活更美好，有时还带来了惊人的改变，这种现象在第一次镀金时代也曾出现。一个世纪前，与朋友和家人保持经常性联系的可能性并不存在，沟通速度非常慢，成本也很高。人们需要奔波数百里听一场难得一听的交响音乐会，或去寻找一本绝版书。今天，我们可以在瞬间找到全球各地的音乐、电影和文学作品。我们坐拥丰富的娱乐和信息，这是我们的父母或祖父母（甚至年轻时的自己）做梦也想不到的便利。公司为许多美国人提供了很好的工作，这些工作不仅薪水丰厚，而且还给人带来尊严和意义。

不过，没有学士学位的美国人并没有分享这些进步的成果。对于低技能人群，劳动力市场的机会已经变得极其暗淡，因为企业正在积极调整，以应对全球化竞争以及机器人价格下降和能力提升的形势。全球化和自动化最终会为人类带来裨益，但它们也会造成破坏，特别是在短期内，许多技术水平较低的工人将失去工作。不过，正如我们在第十四章看到的，打击受教育程度较低工人的，并不仅仅是全球化和技术为先的劳动力市场。

过高的医疗保险价格导致企业裁员。这不是一场自然灾害，而是一场人为灾难，其诱因包括寻租行为、受到政治保护的暴利和医疗行业反垄断执法不力。反竞争和寻租行为并不局限于医疗行业。企业合并可以让雇主有权在本地市场设定工资和工作条件。大公司有可能利用市场势力提高价格。通过压低工资和提高价格，这种反竞争行为伤害了那些不得不支付更高价格的消费者和遭受双重伤害的工人。竞争是美国资本主义的标志之一，但当竞争（在某种程度上）在其他国家蓬勃发展之时，

它在美国却逐渐消退。^[7]不仅在医疗行业，而且在更普遍的商业领域，反竞争行为无论存在于何处，都是向上再分配的动因。

垄断与寡头垄断：超额收费的权力

公司通过损害其他人的利益攫取财富的手段之一是超额收费。在一个理想（并且只是稍加简化）的世界里，人们要购买某件东西，只需支付生产它所需的劳动力成本、材料成本和正常利润，不必付出更多费用，也不会有人压制消费者，阻止他们购买负担得起且生产成本低于他们认定价值的产品。按理说，生产商之间的竞争应该确保这种情况成为现实。如果某个产品的定价高于其成本，对手就会被潜在的利润吸引并加入竞争，从而推动产品价格下降。如果在位公司拥有垄断权，比如国家授予的独家销售许可，或者对某些关键成分或生产过程拥有控制权，那么竞争将被扼杀，垄断者则可以收取任何它认为合适的费用。消费者将不得不为较少的价值支付更多金钱，而垄断者的行为不会受到竞争约束。

美国电话电报公司在1984年被分拆前是一家垄断公司，不过它受到的主要指控并非牟取暴利，而是缺乏创新。如今，许多美国人只有一家有线电视公司或宽带提供商可供选择。这些公司是地方性垄断公司，尽管在全国范围内它们面临竞争。如今，这些地方性垄断企业正受到互联网流媒体的挑战，长期垄断企业往往受到新技术的挑战。比垄断更常见的是寡头垄断，即市场上只有少数卖家，每个卖家对价格都有一定的控制权。某个地区可能只有一家丰田汽车的经销商，但其他品牌汽车的经销商可以提供不完全竞争。苹果并不是唯一的手机生产商，但它有大量忠实的用户，这些用户不太可能转向三星，这使得苹果能够将iPhone的价格定得远远高于其生产成本。航空公司推出常旅客计划，目的就是让旅客在价格上涨时不愿更换航空公司。寡头垄断者有时还会私下或公开串通，以保持高昂的价格。

市场势力无处不在的证据

有许多迹象表明，当前的经济存在缺陷。行业集中度越来越高，意味着越来越多的销售额来自少数几家大公司，利润率不断上升，劳动者收入在GDP中的比重不断下降，不平等现象不断加剧。企业合并愈演愈烈，初创企业数量下降。投资率呈下降趋势，特别是在集中度最高的行业。投资是增长的先决条件，它体现了最新的知识和技术，并提高了生产率，而按历史标准来看，目前生产率的增长相当低。虽然这些大趋势（多数）相互印证，但对于到底应如何解读这些趋势，以及在多大程度上应为此感到担心，存在广泛的分歧。

在多数行业中，最大的几家公司所占的销售份额均呈现增加的趋势。例如，在零售行业，销售额最大的四家公司在1980—2015年的份额从15%增加到30%。^[8]零售业和交通运输业是大型公司发展最快的行业，这些公司越来越在行业中占据主导地位。零售业的一大巨头是亚马逊公司，而主导航空业的，则是通过合并而成的四大航空公司，即美国航空公司、达美航空公司、联合航空公司和西南航空公司。著名投资家沃伦·巴菲特对竞争的厌恶有目共睹，他喜欢引用彼得·林奇的名言“竞争可能对人类财富造成危害”，他曾长期拒绝投资航空业（“如果一位资本家于20世纪初出现在基蒂霍克，他应该开枪打死奥维尔·莱特”），他还声称对航空公司投资无疑是跳入一个“死亡陷阱”^[9]。但他最近似乎发现，航空业已变得更合自己的口味，他的伯克希尔-哈撒韦公司现在是达美航空的第一大股东，以及西南航空、美联航和美国航空的第二大股东。^[10]这种“横向持股”对竞争构成威胁，尤其是考虑到其他大股东，例如先锋集团，都是被动投资者。^[11]旅客们对于航空公司间竞争的减少不太可能拥有巴菲特一样的热情。一次从资本的角度有利可图的飞行对乘客而言将是一次不舒服的旅程，乘客们排着队被赶上飞机（有时甚至会被拖离飞机），他们被困在已经变身为高价购物中心的航站楼，登机口在某个遥远的角落。一些航线的机票价格降低了，但也有些航线的

机票价格高涨。2019年秋，从纽瓦克出发，到洛杉矶（2800英里）的商务舱往返机票价格是1140美元，到巴黎（3600英里）的机票价格是10000美元，而到香港（8045英里）的价格是7800美元。决定价格的因素显然已经不是服务的边际成本，虽然在一个充分竞争的市场中，后者本应是价格的决定因素。

1980年，所有美国公司中有一半的成立时间不足5年。到2015年，这一数字下降到1/3。1980年，这些新公司提供的工作岗位占总就业量的20%，但到2015年，这一数字下降到10%。^[12]根据准确测算（尽管准确度要视不易解决的计量标准而定），价格加成（商品销售价与成本价之间的差价）自1970年以来一直在增加。^[13]在20世纪60年代，销售利润占售价的平均份额为4%，到20世纪80年代，这一份额降为2%，但到2015年，这一份额已经上升到8%。越来越多的公司利润率已经超过销售额的15%。工资在GDP中的占比长期以来一直比较稳定，大约为2/3，但现在已经下降到60%。^[14]

这些数据可以被解读为美国商业界的竞争越来越弱。借用目前更热门（民粹主义？）的术语，这个制度可被视为越来越青睐商家。卓越的英国经济学家约翰·希克斯爵士曾表示，垄断利润的最大好处，就是可以享受平静的生活。^[15]垄断不仅能带来超高的价格，而且随着恼人的竞争被消除，企业不再有必要改进产品、提供更好的服务，或者投资寻找和实施新想法。相反，回报最高的投资不是将利润投资于企业本身，而是投资于挖掘一条护城河，阻止竞争对手进入。垄断者可以收购并消除潜在的竞争对手，或投入资金，进行对社会毫无贡献但可为私人带来巨大利益的游说，以保护其市场势力和保证较低的税赋。有证据表明，许多最初号称可以节省成本和降低价格的企业并购，实际上导致了价格上涨，而生产率却没有提高，这表明反垄断监管机构在过去25年一直没有尽到自己的责任。^[16]

这些观点能说明很多问题，但并不是全部。^[17]大部分加成和利润

增长的确是由各行业中的少数公司贡献的，通常是那些在信息和通信技术上投入大量资金的公司。[\[18\]](#)例如，亚马逊大量投资平台建设，航空公司斥资开发网站和用于定价的算法，沃尔玛打造创新的物流、供应和库存管理系统。一旦系统到位，这些公司的生产和交付成本就会下降，利润率则会提升，尽管利润可能要到系统成本付清之后才会增加。随着时间推移，这些公司的规模相对于同行业中其他公司会有所扩张，并获得更大的市场份额，其他一些公司可能发现它们已经无法与之竞争，因此该行业中的公司数量将减少，集中度将上升。成功的创新者很可能会获得一定的市场势力，尤其是在竞争者很少的情况下。在理想情况下，新进入的公司将设法模仿甚至改善市场领导者的机制，随之推动价格下降。当这一过程有效时，技术变革将带来价格的降低和更有效的生产方式，从而为消费者带来社会效益，尽管这需要花费较长的时间，而且在此过程中可能会有大批公司出局。[\[19\]](#)

在这种情况下，行业集中度并不是因为具有市场主导力量的公司采取了不法行为，而是由于市场从效率较低的公司向效率更高的公司转移。确实，数据表明，利润率的提高并不是各行业典型公司的普遍现象，而只发生在一些赢利的公司，尤其是那些在IT（信息技术）上进行了大量投资的公司。如果按照这个说法，那么这些公司既不是犯罪分子，也不是强盗贵族，而是超级巨星。

行业集中度提高至少部分源于一些公司特别具有创新精神，而不仅仅是因为这些公司设置了非生产性市场壁垒。这一说法有充分的证据支持，因为欧洲也正在发生类似的变革。在多数欧洲国家，劳动者收入在GDP中的占比同样正在下降，资本在GDP中的占比则在上升，尽管英国可能是一个例外。同样，欧洲企业的利润率也在不断上升，[\[20\]](#)同时行业集中度不断加剧。所有这些都支持了上面的观点，即导致利润增长的，是超级巨星式的企业，而不是因为美国的游说机制、政治制度或国家特别不愿意强力实施反垄断法。[\[21\]](#)近年来，欧洲国家的收入不平等现象也有所加剧，但远没有美国那样严重，这符合一个观点，即贸易和

信息技术加剧了不平等现象，但美国还存在其他的独特力量，大大加剧了这种现象。

创新的发生往往伴随着创造性破坏的过程，这一过程又被称为熊彼特竞争，这个说法得名于奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特（他最为人所知的是公开宣称自己的三大人生目标——成为世界上最伟大的经济学家、奥地利最伟大的骑士、维也纳最完美的情人。他后来声称，完全是由于骑兵队的没落，才使他的三大人生目标未能圆满实现，尽管他的这种说辞并不为所有经济学家所接受）。熊彼特认为，技术进步具有内在的破坏性。拥有新技术的局外人对在位公司构成威胁。对前者而言，将新想法推向市场需要先期投资，并面临巨大的失败风险，但如果它们能够取代现有的在位公司，则将有机会获得垄断利润。这可以说是夺取市场的竞争，而不是在市场之中进行竞争。创新是一系列竞赛，是对支配地位的挑战，获胜者将获得丰厚的奖品。安东宁·斯卡利亚法官在他的判决书中深得此点精髓，他写道：“单纯拥有垄断权并收取垄断性价格不仅不违法，而且是自由市场体系的重要组成部分。至少在短期内，正是由于有机会收取垄断性价格，才会吸引‘精明的商业头脑’入场。它会鼓励人们承担风险，从而促进创新和经济增长。”[\[22\]](#)

市场势力是当前需要解决的问题吗

在充斥着熊彼特式竞争的世界里，反垄断监管需要防止成功的挑战者收起他们身后的梯子。暂时拥有竞争优势没有问题，但永远保持优势则不行。监管机构应该对消灭竞争对手的行为进行监管，例如，微软通过在其操作系统中内置自己的浏览器消灭网景，脸书收购Instagram和WhatsApp，制药公司收购研发过程中的非专利药物以阻止它们进入市场。行业集中本身不应成为打击目标，因为集中可能代表效率，而不是相反，而且行业往往和市场并不一样。消费者在本地经常会面对单一供应商，例如唯一的有线电视供应商，或者本地机场由单一航空公司占据

主导地位。因此，即使某个行业充分竞争，消费者也可能面临垄断。相反，亚马逊的发展增进了美国许多地区的竞争，特别是在农村和人口稀少的地区，那些地区几乎没什么本地零售商店可供消费者选择。[\[23\]](#)

市场势力到底有多泛滥是当今经济学界争论最激烈的领域之一，同样争论激烈的还有我们到底在多大程度上应该对此表示担心。不过，我们关注的重点是垄断和其他形式的市场势力是否会导致更高的价格和更低的实际工资，并因此导致绝望的死亡登场。我们认为，医疗行业无疑存在这种情况，此外还有其他一些值得关注的行业，例如，航空公司及其所有者的集中度不断提高，或者银行的频繁盘剥行为。我们还担心占优势地位的企业会扼杀潜在的竞争对手。但是，我们相信，目前还没有任何压倒性的证据表明，美国商业的竞争程度在下降，并正在通过抬高价格损害消费者的利益。[\[24\]](#)的确，对于许多商品和服务来说，创新的浪潮已经到来，从而带来更低的价格，甚至带来许多免费的产品和服务。所有这些创新引发的问题并不是价格过高，而是在于熊彼特式的创造性破坏不仅具有创造性，还具有破坏性。它消灭了以前存在的工作，同时这个进程由于高昂的医疗保险费用而加速，工人在没有强大社会安全网的保护下，被迫面对越来越不利的劳动力市场。同时，原有工作支持的生活和社区因工作消失而濒于瓦解，并在最坏的情况下，导致绝望和死亡。

劳动力市场与买方垄断：压价的力量

正如在只有一个卖方的情况下会产生垄断一样，如果只有一个买家，则将导致买方垄断。此处，我们特别关注的是劳动力市场上只有唯一买方的现象。“买方垄断”一词是由经济学界最杰出的女性之一琼·罗宾逊提出的，[\[25\]](#)她是约翰·梅纳德·凯恩斯在剑桥大学的学生和合作者，也是竞争理论研究的代表人物之一。完全围绕某家公司而生的一座城镇就属于典型的买方垄断例子。与卖方垄断一样，买方垄断中也可能

有少数几个雇主，每个雇主都有压低工资的权力，从而构成寡头垄断。买方垄断或买方寡头垄断意味着公司拥有工资制定权，而在完全竞争状态下，工人的工资随行就市，任何压低工资的雇主都会雇不到员工。农村地区是雇主能够支付低于市价工资的典型地方，那里也许几乎没有任何类型的工作，除了快餐店、鸡肉加工厂或国家监狱的工作。农村或小城镇的教师或护士也可能处于类似的地位。工人们当然可以选择搬家，但这样做总是会有成本和风险，找一份新工作可能需要付出巨大的代价，而且人们可能与自己居住的社区或周围的人存在紧密联系，所有这些都给予雇主压低工资的权力。美国的流动性下降部分是因为许多城市的土地变得非常昂贵，还有部分是因为受教育程度较低的人在城市中的上升空间越来越小，因此存在这样一种可能性，即买方垄断已经变得日益严重，因而将工资压低到市场竞争水平以下，并以牺牲工资为代价换取更高的利润。[\[26\]](#)

当劳动力市场处于竞争状态时，如果政府的法定最低工资高于市场工资水平，则雇主将会解雇工人。这是经济学教科书上常见的解释。目前有很多研究都在寻找这样的结论。尽管联邦最低工资自2009年以来就没有提高过，但许多州在此期间提高了最低工资，为研究法定最低工资的影响提供了许多机会。迄今为止，最全面和最有说服力的一项研究是由经济学家多鲁克·森吉兹、阿林德拉吉特·杜贝及其合作者共同开展的。他们的研究发现，法定最低工资提高对就业没有影响；雇主没有因此解雇工人或减少新员工数量，而只是将工人的工资从略低于新的最低工资标准的水平提高到略高于最低工资标准的水平。[\[27\]](#)其他国家也有类似的证据，尤其是英国。英国原来没有最低工资标准，它在1999年制定了相对较高的最低工资标准。针对英国进行的几十项研究都没有发现这一变化对就业产生任何影响。[\[28\]](#)如果雇主没有设定工资的权力，上面这些结果都是不可能出现的。劳动力市场上的竞争并不像教科书让我们相信的那么强，如果雇主付给工人的工资低于工人创造的价值，那么即使被迫支付更高的工资，他们也毫不意外地将继续雇用工人，因为至

少在工资达到某一水平之前，工人创造的价值仍然高于其成本。

在城市工作的人通常比在农村地区做类似工作的人获得更高的报酬，如果一个地区的雇主数量很少，那么该地的工资也会低于雇主较多的地区。不过，造成工资差异的原因可能有很多，而且就像有关卖方和市场势力的争论一样，如果不了解集中度高或低的根源，就不可能知道如何对雇主集中度和工资之间的相关性做出解释。在国家层面集中度提高的同时，地方层面的雇主集中度降低，这减少了收入不平等现象。^[29]话虽如此，企业的不当行为确实存在。我们在本章开始时提到的护士工资的案例表明，几家医院合谋压低工资。当市场上只有少数雇主的情况下，共谋会更容易，而且看上去医院似乎非常善于对病人和雇员两头压榨。^[30]压低护士的工资会导致人员短缺，医院会通过从合同制劳务派遣公司那里雇用护士弥补这种短缺，尽管从劳务派遣公司雇用护士的成本高于聘用合同护士，但这种聘用方式使医院无须向较大数量的在编护士支付更高的工资。这也再次证明，有些公司确实会有意压低工人的工资。

更不友善的工作场所和工会的衰落

雇主经常会让雇员签署竞业禁止协议，包括在加州这样的地方也会如此操作。虽然此类协议在这些州并不具有效力，但它也可能成为有效的威胁。这些协议限制了员工为其他公司工作的机会，也使雇主更容易压低工资。25%的美国就业者签署了某种形式的竞业禁止条款。^[31]如果员工掌握了商业秘密或对其他竞争对手有用的知识（如设计图或程序代码），签署竞业禁止条款自然可以理解，但在低薪工作中并不存在此类理由。然而，在工资水平位于中位数以下的员工中，20%的人在签署了竞业禁止条款的情况下工作。对此情况，（相当）乐观的一种解释可能是，员工在签署协议时清楚这些条款的内容，并因此得到了补偿。但更可能的是，他们并不清楚这一点，而是无意中给了雇主压低工资的

权力。

正如我们在第十一章看到的，公司已经普遍将大量支持性服务岗位外包，如清洁、安保、餐饮服务和运输类工作岗位。这使得公司能够专注于自己更擅长的核心业务，但是外包公司往往是不那么吸引人的工作场所，那里福利更差，工资更低，员工权利更少，晋升的机会很少或根本没有。^[32]经济学家戴维·多恩、约翰内斯·施密德和詹姆斯·斯普利策写道：“国内的人员外包服务已经彻底改变大量工作的雇佣关系性质，从清洁和安保等相对低技能的工作到人力资源和会计等高技能的工作。”^[33]他们估计，2015年，大约25%从事清洁和安保工作的工人是商业服务公司的雇员；商业服务公司雇用的工人数量是1950年的4倍多。2019年3月，谷歌的临时工和承包商数量已经超过其员工总数，尽管前者与后者并肩工作，有时还做着类似的工作。^[34]外包业务的增长及其工作等级的降低在破坏劳工阶层的生活上发挥了不容忽视的作用。

如果工会的力量更强大，它肯定会代表会员就公司推行这些做法进行集体谈判。工会的存在可以是（或者它们过去曾经是）对管理层的一种反制力量，能够在企业于工资和公司利润之间进行分配增值收益时，推动企业提高工资和改善工作条件，以及增加员工福利和限制管理层的权力。2019年初，10.5%的工人加入工会，而在开始有现代数据的1983年，这一比例为20.1%。私营部门更是只有6.4%的工人加入工会。在20世纪40年代和50年代初工会的鼎盛时期，1/3的家庭中至少有一名工会会员。^[35]

由于工会势力被削弱，其在华盛顿的游说声音完全被企业游说淹没，这也是尽管70%的美国人认为应该提高最低工资，但联邦最低工资标准自2009年7月以来一直保持在每小时7.25美元的原因之一（尽管如此，正如我们已经注意到的，许多州已经提高其最低工资标准，已经有29个州的最低工资标准高于联邦最低工资，从伊利诺伊州的8.25美元到华盛顿州的12美元不等。因此，根据各州的工人数量计算，2007—2016

年，实际最低工资增长了10.8%）。[36]

公司行为

随着工会的力量逐渐被削弱，公司的经营方式也发生了改变。管理层摒弃了原来的经营模式，不再坚持既为股东服务，又为员工、客户和社区服务，转而只关注股东和资本所有者的利益。有一点或许令人感到惊讶，那就是人们对于公司的宗旨到底是什么依然存在争议。[37]董事会到底该对谁负责？目前大多数人认为，董事会只需要对股东负责，但对此也有其他看法，如董事会应对公司本身，或包括消费者和雇员在内的更广泛的利益相关者负责。各个州对此也有相关的法规，而且它们各自的法规也不尽相同，例如，加州就要求董事会至少有一名女性成员。尽管质疑之声越来越大，但公司致力于实现股东价值最大化已成为近年来的主流做法。当然，股东并不直接管理公司，但近年来流行将股票和股票期权作为公司管理层薪酬的一部分，这就使得管理层自身的财富与公司的市场价值紧密相连，因而管理层越来越有动力维护股东的利益。所谓公司的市场价值，是指股东期望公司未来可产生的利润价值，因此，如果管理层的行为会令其他利益相关者（无论是员工、客户，还是社区）获益，除非这样做会给公司带来更高的利润，否则他们的个人利益将遭受损失。

此外，公司可能面临突袭者的恶意收购，这种威胁进一步强化了只关注利润的做法。如果一个资金充足的外部人士认为公司的利润表现不佳，作为突袭者，他可以收购足够多的股票，迫使公司改变政策，或解雇管理层，甚至可能为了公司的资产价值而肢解公司。在当今世界，此类突袭变得更容易和更便宜，因为很多股票的持有方都是被动投资者（此类投资者不会试图影响董事会），例如先锋或贝莱德，所以突袭者可以通过拥有一小部分股票获得公司的控制权。

许多人认为，股市的价值是美国经济状况的重要指标。他们追踪道

琼斯指数或标准普尔500指数，就像追踪棒球得分一样，在其上涨时欢欣鼓舞，在其下跌时悲痛欲绝。诚然，未来更好的增长前景通常会提振市场，每个人都认为这是好事一桩，但如果工资下降或管理层用更便宜的机器人取代工人，市场也会上涨。显然，股票市场会对从劳动力向资本的再分配给予积极响应。正如我们所看到的，管理层越来越有动力促进这种再分配发生。在这一背景下，人们很少讨论另一个群体，即那些通过401（k）计划持股的股东，或者任何拥有固定缴款养老金计划的人。从前，员工更有可能拥有固定收益的养老金计划，这些养老金计划的资金是由其他人负责提供的。股票市场的价值可能与投资者有关，但与广大雇员无关。那些拥有固定缴款计划或者投资于股票市场的雇员则会因市场的良好表现而直接获益，因此当工资下降或工人被自动化机器取代时，他们也会得到好处。持有这些投资资产的主要是拥有大学学历的人，他们的工资水平一直表现良好。因此，通过以固定缴款的养老金计划取代固定收益的养老金计划，受教育程度较高和较为成功的美国人又通过损害受教育程度较低同胞的利益而获利。我们在此并不是暗示，美国受教育程度较高的精英正在主动与劳工阶层为敌，但他们的默许无疑为自己谋得了丰厚的报酬。自1990年以来，标准普尔500指数每年上涨逾7%。

华盛顿的劳资之争

美国拥有许多规模巨大且利润丰厚的公司以及大量超级富豪，这种状况的副产品之一就是两者对政治施加的巨大影响，尤其是这会让我们面临下面的风险，即财大气粗者能够更有效地参与美国政治，受教育程度较低的普通人则无缘参政议政，正是后者的死亡，构成了本书的主题。穷人成为富人利益的牺牲品，并且无人为他们的利益发声。今日美国的民主制度已经失灵，而对此华盛顿盛行的金钱政治难逃干系。[\[38\]](#)

2018年，华盛顿共有11654个注册的游说团体，其游说活动共耗资

34.6亿美元。[\[39\]](#)这意味着，535名参议员和众议员平均每人对应了22个说客，或650万美元的游说资金。这笔资金还不包括用作竞选资金的外部资金，后者在2018年达到13亿美元。这些数字很大，也对华盛顿的政治产生了巨大影响，但相对于企业预算的规模来说，它们只是九牛一毛，例如，2015年，汽车制造商在广告上的花费高达470亿美元。[\[40\]](#)

华盛顿一直不缺少游说者，他们试图说服政府代表其利益行事，但是直到20世纪70年代监管改革实行之后，企业才开始以更大的力度进行游说。1971年，后来成为最高法院大法官的刘易斯·鲍威尔在一份现在非常著名的备忘录中写道，“美国经济体系正受到广泛攻击”，商界必须培养政治力量，并“积极果断地”使用这些力量，[\[41\]](#)这一建议在随后的几年中被广泛遵循。在20世纪70年代之前，代表商业利益在华盛顿进行游说的团体，并不会代表某一家公司，而是会代表行业协会，这些协会体现了某个行业的集体利益，过去经常（现在也依然）有效地为其成员，如医生或房地产经纪人谋求特别优待。

多数公司没有在华盛顿安插说客，不过，那些安插了说客的公司往往是大公司。2018年，按金额排名，游说支出最高的是Alphabet（谷歌母公司），其次是美国电话电报公司、波音、康卡斯特、亚马逊、诺斯罗普·格鲁曼、洛克希德·马丁和脸书（1260万美元）。行业协会的手笔更大，按金额排名，游说支出最大的为美国商会（9480万美元）、美国全国房地产经纪人协会以及制药厂商、医院、保险公司和医生的行业协会，美国医学协会在2018年的支出与Alphabet差不多。在游说支出金额最高的20个团体中，唯一的非商业团体是开放社会政策中心，这个中心得到乔治·索罗斯的赞助，针对国家安全、民权和移民等问题开展游说活动。医疗行业作为整体（包括制药业、医院、保险公司和医生）在2018年的游说支出超过5亿美元，金融业的支出与此大致相当。劳工团体的总体游说支出仅有4700万美元，不到两者中任意一个的10%。[\[42\]](#)正如在企业内部的情况一样，劳工阶层在华盛顿的力量相对于公司，尤其是大公司而言，也已经落了下风。

与人们通常的看法相反，游说制度并不是一部强大的机器，财大气粗的公司和个人可以通过游说编写自己想要的立法，然后买通参议员和众议员，使这些法案获得通过。这是因为面对重大政策问题，各方力量竞争激烈，并且会存在多个游说团体同时行动的情况。游说的确很重要，但它并不能操纵美国的政治制度，使其只为付钱的人说话。不过，它的所作所为吸收了华盛顿的能量，使那些不能或不愿进行游说者的影响力越来越小。一些曾经强大的组织，如工会，其声音已经被淹没。如果负担不起游说，那么你在政治角力中就没有代表，更糟糕的是，用在华盛顿经常被引用的一个贴切说法，如果餐桌旁没有你的座位，那么你就有可能出现在菜单上。

正是在劳工阶层鲜有代表的华盛顿的“餐桌”旁，向上再分配的制度被设计了出来并得到落实。普通人的利益被从餐桌边推开，让位给公司关注的内容。众议员和参议员本应代表所有选民的利益，但却只是全力支持他们所代表的富人的利益，对其他大多数人的利益则漠然置之。^[43]同样重要（或许更重要）的是，许多劳工阶层关心的问题（例如，最低工资）根本就得不到付诸表决的机会。显然，这种附带游说的民主已经成为一种选择性民主。

小结：公司和工人

在第十三章，我们提出一个观点，即受教育程度较低的工人工资下降和工作条件恶化的问题，在很大程度上是由于医疗费用高昂且不断上升所致。雇主必须支付的其他强制性福利，如社会保险和医疗保险计划、失业保险和工伤赔偿保险等，也有同样的效果，尽管其影响力度较小。具有讽刺意味的是，这些福利长期以来都是工会努力争取的目标，而一旦它们成为法律，加入工会就不再具有很大的吸引力。这些与劳动力相关的成本还促使雇主将部分工作外包，以减少直接雇员的数量，因为这样做更有利可图。

工人们正在遭受其他方面的损失。虽然他们也分享了新技术、新产品和新服务带来的好处，但他们出售劳动力的市场却变得越来越不友好。制造业的衰落，借助贸易被外国工人有效取代的威胁，以及私营部门工会的衰落，都降低了受教育程度较低的工人在就业市场上的议价能力，^[44]这与商业游说行为的兴起剥夺了劳工阶层在华盛顿的议价能力如出一辙。许多雇主对低技能雇员的工资至少具备一定的市场势力，并经常利用这种市场势力将工资压低到竞争市场的正常水平以下。外包制的出现消灭了好工作及其附带的良好福利，将这些工作变成几乎没有任何福利的临时性工作。^[45]对于许多受教育程度较低的美国人来说，他们再也无缘加入一家令人羡慕的企业，作为其雇员为公众和股东服务，并享受这份工作带来的意义。

与半个世纪前的先辈相比，今天受教育程度较低的工人生活在一个更加险恶的世界里。这种情况不仅出现在美国，也出现在其他富裕国家。其他一些国家的工人工资和工作条件也在不断恶化，它们也经历了制造业的衰落和服务业的兴起、经济增长率的放缓和工会化程度的降低。但这些国家的医疗体系并不像美国这样昂贵，并且拥有更健全的社会保障体系。同时，没有一个国家的工资水平像美国这样长期停滞不前。所有这些，或许可以解释为什么绝望的死亡的流行病没有在所有富裕国家蔓延。然而，对于所有国家的低技能工人来说，西方资本主义的未来阴云密布，这是一个真正值得忧虑的问题。

^[1] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations*, bk. 1.

^[2] Alan B. Krueger, 2018, “Reflections on dwindling worker bargaining power and monetary policy,” luncheon address at the Jackson Hole Economic Symposium, August 24, <https://www.kansascityfed.org/~media/files/publicat/sympos/2018/papersandhandouts/824180824kruegerremarks.pdf>.

^[3] Luigi Zingales, 2017, “Towards a political theory of the firm,” *Journal of Economic Perspectives*, 31(3), 113–30.

^[4] Naomi Lamoreaux, 2019, “The problem of bigness: From Standard Oil to Google,” *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 94–117.

[5] Lamoreaux.

[6] Joseph Stiglitz, 2019, *People, power, and politics: Progressive capitalism for an age of discontent*, Norton; Thomas Philippon, 2019, *The great reversal: How America gave up on free markets*, Harvard University Press; Raghuram Rajan, 2019, *The third pillar: How markets and the state leave the community behind*, Penguin; Paul Collier, 2018, *The future of capitalism: Facing the new anxieties*, Harper; Jonathan Tepper and Denise Hearn, 2018, *The myth of competition: Monopolies and the death of competition*, Wiley; Steven Pearlstein, 2018, *Can American capitalism survive? Why greed is not good, opportunity not equal, and fairness won't make us poorer*, St. Martin's; Tim Wu, 2018, *The curse of bigness: Antitrust in the new gilded age*, Columbia Global Reports; Elizabeth Anderson, 2017, *Private government: How employers rule our lives (and why we don't talk about it)*, Princeton University Press; Dean Baker, 2016, *Rigged: How globalization and the rules of the modern economy were structured to make the rich richer*, Center for Economic Policy Research; Tim Carney, 2019, *Alienated America: Why some places thrive while others collapse*, Harper; Lane Kenworthy, 2019, *Social democratic capitalism*, Oxford University Press. For an unapologetic defense, see Tyler Cowen, 2019, *Big business: A love letter to an American anti-hero*, St. Martin's.

[7] Philippon, *Great reversal*.

[8] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John van Reenen, 2019, "The fall of the labor share and the rise of superstar firms," NBER Working Paper 23396, revised May 2, figure 4, <https://economics.mit.edu/files/12979>.

[9] Buffett quoted in Tepper and Hearn, *Myth of competition*, 2, 198.

[10] Numbers from CNN Business online, February 19, 2019: for United, see <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=UAL&subView=institutional>; for Delta, see <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=DAL&subView=institutional>; for Southwest, <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=LUV&subView=institutional>; for American, <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=AAL&subView=institutional>.

[11] Einar Elhauge, 2019, "How horizontal shareholding harms our economy — and why anti-trust law can fix it," SSRN, revised August 4, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3293822>; José Azar, Martin C. Schmalz, and Isabel Tecu, 2018, "Anticompetitive effects of common ownership," *Journal of Finance*, 73(4), 1513–65.

[12] Tepper and Hearn, *Myth of competition*.

[13] Susanto Basu, 2019, "Are price-cost markups rising in the United States? A discussion of the evidence," *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 3–22; Chad Syverson, 2019, "Macroeconomics and market power: Context, implications, and open questions," *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 23–43.

[14] Jan De Loecker, Jan Eeckhout, and Gabriel Unger, 2018, “The rise of market power and the macroeconomic implications,” November 22, [http:// www.janeeckhout.com/wp-content /uploads/RMP.pdf](http://www.janeeckhout.com/wp-content/uploads/RMP.pdf).

[15] John R. Hicks, 1935, “Annual survey of economic theory: The theory of monopoly,” *Econometrica*, 3(1), 1–20.

[16] Carl Shapiro, 2019, “Protecting competition in the American economy: Merger control, tech titans, labor markets,” *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 69–93.

[17] Carl Shapiro, 2018, “Antitrust in a time of populism,” *International Journal of Industrial Organization*, 61, 714–48.

[18] De Loecker et al., “Rise of market power.”

[19] John Van Reenen, 2018, “Increasing differences between firms: Market power and the market economy,” prepared for the Jackson Hole conference, [https:// www.kansascityfed . org /~/media/files/publicat/sympos/2018/papersandhandouts/jh%20 john%20van%20 reenen%20version%2020.pdf?la=en](https://www.kansascityfed.org/~media/files/publicat/sympos/2018/papersandhandouts/jh%20john%20van%20reenen%20version%2020.pdf?la=en).

[20] Autor et al., “Fall of the labor share”; International Labor Organization and Organisation for Economic Co-operation and Development, 2015, *The Labor share in G20 economies*, report prepared for the G20 Employment Working Group, Antalya, Turkey, February 26–27, [https:// www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20 -Economies.pdf](https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf).

[21] For a contrary view, see Philippon, *Great reversal*.

[22] Verizon Communications Inc. v. Law Offices of Curtis V. Trinko LLP, 540 U.S.398 (2004), <https://www.law.cornell.edu/supct/html/02-682.ZO.html>.

[23] Esteban Rossi-Hansberg, Pierre-Daniel Sarte, and Nicholas Trachter, 2018, “Diverging trends in national and local concentration,” NBER Working Paper 25066, September.

[24] For an argument to the contrary, see Philippon, *Great reversal*.

[25] Joan Robinson, 1933, *The economics of imperfect competition*, Macmillan.

[26] David G. Blanchflower, 2019, *Not working: Where have all the good jobs gone?*, Princeton University Press; David Autor, 2019, “Work of the past, work of the future,” *American Economic Association Papers and Proceedings*, 109, 1–32.

[27] Doruk Cengiz, Arindrajit Dube, Attila Lindner, and Ben Zipperer, 2019, “The effect of minimum wages on low-wage jobs,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(3), 1405–54.

[28] David Metcalf, 2008, “Why has the British national minimum wage had little or no impact on employment?,” *Journal of Industrial Relations*, 50(3), 489–512; David Card and Alan B. Krueger, 2017, “Myth and measurement and the theory and practice of labor economics,” *ILR Review*, 70(3), 826–31.

[29] Kevin Rinz, 2018, “Labor market concentration, earnings inequality, and earnings mobility,” US Census Bureau, CARRA Working Paper 2018-10, September, <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2018/adrm/carrawp-2018-10.pdf>.

[30] Krueger, “Reflections.”

[31] Krueger.

[32] David Weil, 2014, *The fissured workplace: Why work became so bad for so many and what can be done to improve it*, Harvard University Press.

[33] David Dorn, Johannes Schmieder, and James R. Spletzer, 2018, “Domestic outsourcing in the United States,” January 31, 1, <https://www.dol.gov/sites/dolgov/files/OASP/legacy/files/Domestic-Outsourcing-in-the-United-States.pdf>.

[34] *New York Times*, 2019, “Senators urge Google to give temporary workers fulltime status,” August 5.

[35] Henry Farber, David Herbst, Ilyana Kuziemko, and Suresh Naidu, 2018, “Unions and inequality over the 20th century: New evidence from survey data,” NBER Working Paper 24587, May, <https://www.nber.org/papers/w24587>.

[36] Kathryn Abraham and Melissa Kearney, 2018, “Explaining the decline in the US employment to population ratio: A review of the evidence,” NBER Working Paper 24333, February, <https://www.nber.org/papers/w24333>.

[37] 我们衷心感谢奥利弗·哈特针对这些问题所做的讨论。

[38] The following draws on Lee Drutman, 2015, *The business of America is lobbying: How corporations became politicized and politics became more corporate*, Oxford University Press; Jacob S. Hacker and Paul Pierson, 2011, *Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer — and turned its back on the middle class*, Simon and Schuster; and Brink Lindsey and Steven M. Teles, 2017, *The captured economy: How the powerful enrich themselves, slow down growth, and increase inequality*, Oxford University Press.

[39] Data from <https://www.opensecrets.org>, accessed August 5, 2019.

[40] Stephanie Hernandez McGavin, 2016, “Volkswagen Group leads automotive spending on advertising,” *Automotive News*, December 9, <https://www.autonews.com/article/20161209/RETAIL03/161209824/volkswagen-group-leads-automotive-spending-on-advertising>.

[41] Lewis F. Powell Jr., 1971, “Attack of American free enterprise system,” confidential memorandum to Eugene B. Sydnor Jr., August 23, Supreme Court History: Law, Power, and Personality, PBS, accessed August 14, 2019, https://web.archive.org/web/20120104052451/http://www.pbs.org/wnet/supremecourt/personality/sources_document13.html.

[42] Data from <https://www.opensecrets.org>, accessed August 5, 2019.

[43] Martin Gilens, 2014, *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America*, Princeton University Press; Larry M. Bartels, 2008, *Unequal democracy: The political economy of the new gilded age*, Princeton University Press.

[44] Dani Rodrik, 1997, *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics.

[45] Weil, *Fissured workplace*.

第十六章

何去何从

我们希望看到一个更加公平的美国。问题是，不同的人对什么是公平有着迥然不同，甚至相互矛盾的观点。但是，我们在有些方面仍然大有可为，例如，重点关注那些明显的不公之处，即多数人一致认为错误的社会特征。我们不必就公平的所有方面都达成共识再要求进行改革。这就是经济学家兼哲学家阿马蒂亚·森所称的比较方法，他将之与以描述理想社会为开端的先验方法进行了对比。^[1]如果我们能够明确一系列社会不公问题，并就此达成共识，那么每解决一个问题，都将使我们更接近一个更美好的世界。

以一些具体问题为例，人们普遍认为，从人类的苦难中获利是错误的，因而这种苦难导致的不平等有失公平。此外，无论右派还是左派，即使政治观点迥异，人们也普遍认为，寻租和裙带资本主义是不公平的。此外，无论我们如何看待对财富的追求，我们都同意，凭借特别优待谋取财富，例如，做出亚当·斯密谴责的所谓支持“荒谬和压迫性垄断”的行为，也是不公平的。与此相反的是，当前人们并没有达成共识，认为任何减少收入不平等的行为都理所当然是可取之举。

许多研究收入分配问题的经济学家支持如下观点：人们拥有的越多，在制定政策时，对福祉赋予的权重（优先权）就应该越小。这种观点首先在经济学上得到广泛应用，^[2]现在被哲学家称为“优先主义”^[3]。优先主义者支持平等，在经济上，优先主义者在设计税收制度时追求实现收入平等，但同时认识到下列事实导致的局限性，那就是人们的税赋越重，他们对经济的贡献就越小。因此，最终的税收制度取决

于现实性问题，特别是人们对税收的反应以及富人对其他人的福祉有多大贡献。同时，税收制度还取决于价值观，特别是优先主义，尽管并非人人对此表示赞同。事实上，按我们的推测，大多数美国人并不赞同优先主义的观点。特别是，鼓吹这种观点在道德层面存在争议，就像优先主义者所宣称的那样，向占据收入分配顶层的前1%的人口再分配额外的收入，对社会的价值如此之小，所以可以忽略不做。[\[4\]](#)

我们要在这些问题上表明我们自己的立场。我们认为，处于困境中的人们理应享有优先权，但这并不意味着那些没有处于困境中的人在收入或财富方面的优先权有所下降。与绝望的死亡相关的痛苦是最重要的问题。通过将顶级富豪的财富以再分配的手段转移给普通的有钱人，甚至是受教育程度较高的中产阶级，并借此减少不平等，在我们看来，除非它还能够带来其他好处，否则这种做法似乎意义不大。这就是我们并未纠结于不平等现象本身，而是更关注导致不平等现象出现的部分原因，如通过盗窃和寻租，或通过我们在本书中描述的非自愿的向上再分配。确切地说，我们并不否认，不平等有时会导致其他重要的社会目标受到损害，例如，富人有可能会利用其财富侵蚀民主制度，或破坏大多数人依赖的公共产品。但是，我们反对按照优先主义理论计算得出的针对最高收入者的高边际税率。相反，我们更建议应该对寻租行为予以直接打击，如果能够成功做到这一点，必将大大减少不平等现象。

阿片类药物

药物过量使用致死是人数最多的一类绝望的死亡。作为一个更大规模流行病的一部分（这个流行病还包括酗酒和自杀导致的死亡），它反映了我们在本书中描述的社会失灵。然而，医药公司的行为就好比在阴燃的绝望上浇上汽油，导致死亡的人数大大增加。阻止毒品流行并不能消除绝望的死亡的根源，但它无疑能够拯救许多生命，因而应成为当务之急。

一旦成瘾，想要治愈将极其困难，即使成瘾者全力配合，也很难。人们普遍认为药物辅助治疗是一种有效的方法，但并不是每个人都能得到治疗，这通常是因为费用问题。有报道称，一些地方的药物过量使用致死人数大幅减少，其中就包括俄亥俄州代顿市，在约翰·卡西奇州长的领导下，俄亥俄在全州范围扩大了医疗补助计划，同时警察和公共卫生官员共同致力于治疗而不是维持治安。^[5]无论是针对药物过量使用问题，还是针对其他医疗问题，进一步扩大医疗补助计划都将有所帮助。

今天，医生对阿片类药物处方的危险性更加了解，远远超过大流行的初期，阿片类药物的处方率也已经在2012年见顶。不过，截至2017年，每100个美国人仍然对应58张阿片类药物处方，是1999年的三倍，同时每张处方的平均药物用量为18天。^[6]如我们所见，20年来阿片类药物处方的膨胀并没有减少疼痛症状的报告。尽管我们对饱受疼痛折磨的人们深感同情，但我们仍然相信，在使用阿片类药物治疗慢性疼痛的过程中，存在处方过度现象。医疗制度需要探索更好的选择，包括1999年以前使用的各种替代疗法。保险公司也应该为这些治疗付费，即使它们比滥开止痛药的费用更高。

今天，美国的医药行业已经功能失调，同样失灵的还包括整体医疗制度。奥施康定本不应该获得批准，因为当时根本没有考虑大规模向人群提供成瘾性药物可能导致的后果。作为更广泛的医疗改革的一部分，美国需要设立像英国国家卫生与临床优化研究所那样的监管机构，评估各种治疗方法的益处和费用，并有权阻止那些效益不佳的治疗方法投入使用。当然，这是政府干预市场的一个例子。然而，正如我们已经指出的那样，医药市场并不是，也不可能是一个完全自由的市场。

医疗

一般而言，自由市场能带来更大的社会效益的观点不可辩驳，但这

并不适用于医疗制度。^[7]不受监管的医疗市场对社会没有好处，受监管的市场反而可以很好地发挥作用。在英国，国家卫生与临床优化研究所似乎成功顶住了政治压力，这些压力可能导致其被关闭或者将其变成吸引寻租者的磁铁。^[8]在提供全民医疗保险和控制医疗费用方面，美国应该效仿其他富裕国家，提供全民医保极其重要，而控制医疗费用更加重要。美国目前在这两方面的表现都是最糟糕的，政府的干预不但未能控制医疗费用，反而为寻租创造了机会，并因此而抬高了费用。不受监管的医疗市场不可能提供社会可接受的覆盖范围。正如肯尼斯·阿罗很久以前指出的那样，“在医药领域采取无为而治的做法完全不可容忍”^[9]。我们需要一定程度的强制性，同样必需的还包括对无力支付费用的人提供补贴。如果不考虑这些方面，任何改革都注定会失败。

尽管存在许多困难，但至少从原则上讲，更好的医疗制度具有极大的积极意义。由于当前美国的医疗制度浪费严重，因此有可能建设一个更好、更高效的体系，既可以改善国民的健康状况，又能够节省大量金钱，还能够提高获取医疗服务的公平性。这样的系统不仅可以覆盖目前没有医疗保险的2850万美国人（截至2017年），^[10]而且还可以增加普通就业者实际到手的工资。许多工会拥趸和政界人士之所以对取消现行医疗制度心存疑虑，是因为受教育程度较低的工人在多年来收入非但一直没有增长，甚至有所下降，因而人们担心，取消雇主提供的医疗保险将是对这些工人的进一步打击。但是我们需要从更广泛的角度理解这一问题，看到雇主提供医疗保险正是导致工资增长不尽如人意的主要原因之一。

有些危言耸听者经常高喊，美国负担不起全民医疗保险，如果由政府买单，则将在无限期的未来需要巨额的额外税收，但这未必是事实。我们知道，这个听起来像乌托邦梦想的事情远非乌托邦，因为其他国家已经做到这一点。但实现目标绝非易事也的确是一个事实。为了改善今天医疗保障方面的混乱状况，我们需要做大量工作，这与从零开始设计一个全新体系大不相同。即便如此，我们必须始终牢记成功可以带来的

巨大益处，并且在设定清晰目标的同时，也要充满激情。

任何可行的医疗改革方案要想顺利实施，都必须具有强制性，以防止那些不需要保险的人拒绝支付费用，同时必须控制成本，以免服务提供商的收入受到挤压，因为不是所有的提供商都资金雄厚。新的方案还将削减一些目前拥有医保的人可以享受并非常喜欢产品或治疗。没有人喜欢被强迫，尤以美国人为甚，他们厌恶医疗服务需要定量配给的想法，但是显然他们并不反感根据钱多钱少确定医疗服务的配额，并将那些没有钱的人完全排除在外的主张。他们还希望得到相互矛盾的结果，例如，一方面希望医疗保险能够覆盖既往病史，另一方面，又希望在没有既往病史的情况下不必购买保险。我们花在医疗上的每一分钱都会成为某人的收入，而那些人会为维持现状而拼命抵抗。但是我们一定要明白，这些人之所以努力抗争，是为了保护自己的收入，而不是为了大众的健康，或者为了传说中的自由市场医疗制度，后者是医药公司在面临价格管制威胁时最喜欢唱的高调。

对目前正在讨论的几个方案，我们并不支持其中任何一个。目前可供选择的方案很多，包括其他国家的不同做法，这些做法本身就因国而异。有些说法并不正确，例如，说除了目前的医疗保险制度外，唯一的选择就是英国的制度。这种制度实际上是由政府提供医疗保障，支付医生和医院的费用。除了那些费用极其高昂的计划，如由联邦政府向所有人提供医疗保险，即面向65岁以下的人开放这项计划，并由税收承担全部费用，我们还有很多选择。有些国家与规模较小、监管严格的保险业和私营保险公司合作，但它们都通过某种机制确保每个人都能够参保，并保证对一些人提供补贴和严格控制成本。^[11]当然，在其他国家有效的做法可能并不适用于美国，因为不同国家的人收入不同，并拥有不同的传统和不同的期望。经济学家维克托·福克斯毕生大部分时间都致力于思考医疗制度问题，他写道：“美国可以借鉴他国的经验，但必须建立一个符合美国历史和环境的制度。”^[12]他已经设计一个详细的计划，该计划使用代金券，并且不是单一付款人体系。^[13]这个计划还包

括建立一个类似英国国家卫生与临床优化研究所的成本控制委员会，并且通过专门的增值税提供所需资金。除此之外，还有其他一些计划，重点在于延伸医疗保险计划的覆盖范围，但并不立即将全部费用转嫁给政府，[\[14\]](#)而是要求雇主继续提供医疗保险，或者在不提供的情况下，向一个联邦计划供款。

几乎可以确定的一点是，政府在新的医改方案推出时必然会增加支出，但应在长期内控制费用的增长，这样可以确保医疗服务提供商的收入不会突然减少，而是缓慢地将其利润降到较低水平。医疗业游说团体是华盛顿最强大的一股力量，因此几乎可以肯定，在进行改革时如果不能给他们好处，那么改革就不可能成功推行。如果不改革，我们将永远受他们剥削，而一个精心设计的改革，加上费用控制，将通过对那些日益昂贵而收效甚微的治疗手段进行严格控制，慢慢减少我们不得不向他们缴纳的贡金。我们希望再次强调，虽然设计一个新的医疗改革方案并为其筹措资金会涉及许多极具挑战性的问题，但这些问题不包括需要寻找大量凭空产生的资金支持一个全新的福利计划。现有医疗制度耗费的资金已经远超所需。因此，目前的挑战部分在技术和金融工程方面，需要找到重新分配资金的方法，另一部分在政治工程方面，需要通过给予当前的受益方充足的好处，以换取它们对推动改革进程的支持，并在长期内逐步收回这些好处。1946年，时任工党政府卫生大臣的奈·贝文在推出英国国民医疗服务体系时，被问及他是如何应对医生游说团体的（后者将他比作纳粹医疗元首）。他的回答是，他之所以能获得成功，是因为“用金子堵住了他们的嘴”[\[15\]](#)。

公司治理

工会的衰落使权力从雇员手中转移到经理和资本所有者手中。尽管我们希望看到工会会员不断减少的趋势得到逆转，或者至少能看到工会像过去一样发挥作用，但我们认为，工会重生的可能性不大，而且即使

它最终能够重生，这一进程也很可能非常缓慢。

美国公司进行全面改革的可能性也不大，像欧洲许多地区那样，在公司董事会中设立员工代表的做法同样不太可能。一种不那么具有吸引力但仍然有效的改革将是对企业现在所从事的某些有害做法加以严格监管。例如，应该有可能确保外包公司的存在不能仅仅是为了削减福利或利用非法移民压低工资。竞业禁止条款也应被全面禁止，就像加州目前已经做到的那样。

税收与福利政策

尽管税前收入不均现象日益严重，但欧洲的社会保障网多年来一直足够强大，从而得以防止实得收入的差距加大。[\[16\]](#)我们已经看到英国的例子，近年来，英国的社会安全网有效发挥作用，抵消了收入最高人口的收入也增长更快的影响。话虽如此，我们目前尚没有直接证据证明，绝望的死亡与缺乏社会安全网有关，无论是国家内部，还是不同国家之间。尤其需要看到，处于这场绝望的死亡流行病中心的，是美国受教育程度较低的白人男女，而他们远不是美国最贫困的群体。我们已经证明，在20世纪90年代、21世纪初，以及经济大衰退期间，无论是他们的贫困状况，还是他们的收入变化，都没有和死亡率之间产生任何明显的联系。

如果我们令时光倒流40年，在全球化和自动化导致人们失去工作和收入时，如果拥有一个更健全的社会安全网，无疑能使他们在度过这一转型期时不会那么痛苦。全民医疗保险也拥有同样的功效。同时，不附带条件的福利还将缓解工资下降的压力，因为那会让人们不必那么急切地在短期找到新工作，并且全民医疗保险将降低企业解雇工人的动力。现有的一些福利是附带条件的，例如“所得税抵免”只有在有工作的条件下才能享受。斯堪的纳维亚半岛国家青睐的积极的劳动力市场政策则将有助于阻止工人流出劳动力市场。

然而，不过分依赖更强大的社会安全网将是明智之举。如果我们沿用迈克尔·杨对“民粹主义者”和“伪善主义者”的划分，并以受教育程度划分美国人口和欧洲人口，那么社会安全网就好比一个创可贴，虽然有用，但却无助于解决根本问题。尽管如此，我们并没有解决这一问题的政策建议。哲学家夸梅·安东尼·阿皮亚认为，我们需要不拘一格地选拔人才，而不能局限于那些通过精英制度考试的人，但至少对于我们二人而言，这一点如何做到尚不清楚。[\[17\]](#)

普遍基本收入[\[18\]](#)的概念有很多拥护者，的确，在一个机器人已取代许多乃至大多数工人的世界里，通过类似政策确保国民收入不会全部归于机器人的拥有者和发明者不无道理。但是，我们距离实现这一反乌托邦还有很长的路要走。不过，即使现在也存在强大而有说服力的论据支持普遍基本收入的观点，正如存在支持全民医保和全民教育的论据一样。自由社会的人应该免费拥有一定的基本时间，供自己自由支配。我们特别推荐菲利普·范·帕里斯和扬尼克·范德堡特雄辩的论点。[\[19\]](#)他们指出，普遍基本收入将增进每个人的自由。许多人认为，普遍基本收入政策将有助于政治和民主更好地发挥作用，而没有它则会使政治和民主彻底失效，尤其是在基本生活得不到保障的地方。[\[20\]](#)此外，还有一个有关富裕国家收入来源的强有力伦理论据，即尽管这些国家的收入与当前的努力分不开，但其在更大程度上有赖于国家遗产的支持，如教育和就业基础设施，以及我们欠上一代人的物质和社会资本。[\[21\]](#)全社会每个人都应有权分享这些继承的财富。

不过，在目前的情况下，我们并不支持普遍基本收入的概念。从算术角度来看，这一概念在左右两边经常被引用的支持作用将相互抵消。在其右边，这项福利取代了所有其他政府转移支付，包括养老金和伤残补助金，因此许多老年人和残疾人的境况将比现在恶化。在其左边，普遍基本收入被视为对现行制度的补充，这使得它非常昂贵，每人每年一万美元的普遍福利意味着目前的税收将大概翻番。在这两个极端之间存在更现实的可能性，即可以通过修改现行福利和税收政策，使其更接近

普遍基本收入的概念，例如，通过对福利制度加以改进，使穷人不会因任何额外收入而面临高额税收。但事实证明，就连这一点也很难以可行的成本加以实现。[\[22\]](#)

普遍基本收入涉及一个更深层次的问题，那就是如何看待工作。它的捍卫者分为两类，一类人想证明普遍基本收入不会降低人们工作的意愿，另一类人则认为不工作的自由是一种特性，而不是一种缺陷。毫无疑问，对于许多纳税人来说，他们中的一些人甚至对为他人的医疗或他人子女的教育买单感到不满，现在要让他们为别人的闲暇买单，这无疑是一种过分的要求。经济学家罗伯特·弗兰克描绘了印第安纳波利斯的一个勤勉牙医，他每天开车在雪地中奔波，治疗脾气暴躁的病人，而这些病人则喋喋不休地抱怨他收费太高，根本没人关心他已经累得患上静脉曲张，然后，他在电视上看到一群成年人靠着他们的普遍基本收入整日无所事事，阅读诗歌和借助艺术陶冶情操。[\[23\]](#)许多美国人认为，如果一个人要充分参与生活，工作是必不可少的；如果普遍基本收入政策降低了人们的工作意愿，减轻了他们寻找有报酬工作的压力，那么实际上是在减少他们的生活机会。这使得普遍基本收入的政治可行性取决于它对劳动力供给的影响。普遍基本收入有可能为失去工作的人提供自由，使他们得以为获得新工作接受培训，开展新的活动，为社区做出贡献，更充分地参与民主政治活动，并且从长远来看，重建自己的生活。尽管我们十分关心那些饱受绝望的死亡威胁，以及因失业而丧失生活意义和地位的人，但我们很难将普遍基本收入政策视为改革的最佳途径。

反垄断

反垄断执法是当今经济学和法学界极具争议的话题。一方认为，行业集中度、市场势力和剥削行为不断加剧，而与此同时，执法者则酣然入睡或被催眠。另一方则认为，没有任何证据表明垄断造成了损害，相反，垄断带来了大量益处，尤其是对消费者而言。我们在第十五章探讨

过这些争论。我们同意某些行业确实存在问题，例如，医疗行业和金融行业，但我们不认为美国普遍存在垄断问题。劳动力市场中的市场势力，即寡头垄断，是另一个大问题，有充分证据表明雇主想方设法地压低工人工资，使其低于竞争性工资。

尽管如此，我们认为对此进行辩论非常重要。随着科技进步和贸易发展，各个行业正在迅速变化，即使现行政策在今天奏效，也并不能保证其能一直如此。欧洲的监管者和政治家拥有不同想法也是一件好事，因为这会让我们看到不同政策的实际效果，即使他们的政策有时是出于针对美国公司的保护主义。尽管垄断是非法的，但很难对其提起诉讼和进行监管，需要努力找到更好的办法。我们还认为，反垄断政策更积极地对企业并购加以审查，特别是防止大型企业收购潜在竞争对手，是一个好主意。或许举证责任应该更坚定地从监管机构转移到提议合并的公司。我们也赞同让亚马逊、脸书和谷歌在每次使用从用户那里获得的信息时都要付费。[\[24\]](#)这是一个绝佳的例子，可以通过扩大，而非破坏市场，让资本主义变得更强大。

工资政策

本书的一个主要论点是，受教育程度较低的美国人丧失好工作的现象不仅伤害了那些直接受到影响的人，而且也伤害了其他人，因为这让许多社区遭到破坏，并摧毁了一种生活方式。因此，我们有充分的理由支持提高工资的公共政策，这是因为，如果任由劳动力市场自己决定工资，那么它不会考虑外部影响。提高工资可以通过工资补贴制度或提高最低工资标准来实现。工资补贴能够创造就业机会，并同时提高工资和利润。诺贝尔经济学奖得主埃德蒙德·菲尔普斯长期以来一直倡议提高工资补贴，近年来保守派评论员奥伦·卡斯也提出同样的建议。[\[25\]](#)提高最低工资也会使工资增加。这样做是否会造成就业岗位流失则取决于最低工资增加的规模和劳动力市场的竞争性。不管怎样，企业利润都可能

因此下降。因此，右派倾向于支持工资补贴，反对提高最低工资标准，左派则持相反观点。

我们并不反对工资补贴。在我们看来，关键是恢复就业岗位。但我们认为，近期美国的最低工资标准调整提供了令人信服的证据，表明小幅提升最低工资不会导致就业机会丧失，只会将处于最低工资水平线以下的工人的工资提高到最低工资水平线之上，并使原本高于最低工资水平线的工资同步增长，这很可能是为了维持某些重要的低薪岗位与其他岗位间的既有薪酬差异。1999年实行最低工资制度后，英国低工资岗位的变化也给我们留下了深刻印象。这两组证据都已在第十五章进行过论述。同时，许多美国人赞成提高最低工资标准，这一点也很重要，因为这意味着实施最低工资标准在政治上可能比实施工资补贴更容易。

因此，我们赞同适当提高最低工资标准，支持将联邦最低工资标准从当前的每小时7.25美元逐步提高到15美元。我们认为，提高最低工资是将权力和金钱从企业向劳动力再分配这一更大目标的组成部分。根据美国劳工统计局的数据，2017年，共有180万美国人的收入勉强达到最低工资水平线，或者低于最低工资水平，其中约2/3的人从事服务业，主要是食品制备。[\[26\]](#) 这些工作不是受教育程度较低的美国人失掉的那些好工作，而是他们失去工作后不得不退而求其次的工作。提高最低工资标准的作用与扩大社会安全网相似，将有助于缓解这种转型造成的冲击。

寻租

琼·罗宾逊曾描述所谓的专利悖论，即专利阻碍了扩散，反而使专利变得更多。[\[27\]](#) 专利是一种公开授予的获取租金的许可，但其条件并不固定，而且面临强力游说。布林克·林赛和史蒂文·特莱斯[\[28\]](#) 提出的观点认为，版权法和专利及许可要求，以及地方土地使用法规数量的迅

速增长有利于寻租者和在位者，不利于挑战者，这一点正在阻碍创新和经济增长。随着软件在许多行业中取代了有形资本，版权已得到更加积极地应用。建筑物可以用围栏和防护装置加以保护，但代码很容易被复制。版权、专利、土地使用法规和许可的存在自然有其合理性，但是如果滥用这些权利进行向上再分配，即从竞争者和创新者向已经那些在位并试图通过保护自己地位来谋利的人进行分配，则需要对它们加以有力控制。有些观点认为，许多专利保护都是不必要的，并且有违公共利益，[\[29\]](#)而目前做法的成本实际上远远大于收益。

在第十五章中，我们对游说的讨论主要集中在谷歌、美国电话电报公司或波音等大型企业的游说行为。但小企业在游说上的支出往往更多，虽然游说支出不是直接花费，而是通过他们所在的协会，例如美国商会、美国房地产经纪人协会和美国医学协会。这些组织之所以强大，不仅是因为它们花了大笔资金，还因为它们的成员分散在全国各地，在每个社区都有代表，更重要的是，在每个州和每个国会选区都有代表。它们为了使这些小企业获得特殊待遇而进行游说，这些特殊待遇包括免除大企业需要遵守的法规，或者为房地产经纪人提供特殊的税收减免。[\[30\]](#)汽车经销商受到州法律的保护，这些法律禁止制造商直接向消费者出售汽车。医生及其协会严格控制医学院的招生人数，以减少医生的数量，从而维持他们的高工资。他们强制实施住院医师要求，有效地将外国医生排除在外；精英阶层的专业人士在防止来自外国竞争者的挑战方面做得更好，远远超过受教育程度较低的工人。

寻租行为和对小企业的保护是理解美国不平等现象的两个关键点。经济学家马修·史密斯、丹尼·雅根、欧文·齐达尔和埃里克·茨威格研究了企业及其所有者的税收数据，发现积极管理企业的企业家是导致顶层收入不均的关键因素。这些富有的企业主无论是在收入总额，还是在人数上，对于顶层收入不均现象的贡献都远超公司首席执行官。这些人主要从事“专业服务（如顾问、律师、特殊产品贸易员）或健康服务（如医生和牙医）。位居美国顶层0.1%的人口所拥有的典型企业是年销售额

2000万美元，有百余名员工的区域性企业，例如，某家汽车经销商、饮料经销商或大型律师事务所”^[31]。这些企业几乎全部仰仗活跃于华盛顿或者州议会的游说团体，受到政府颁发的专门许可的保护，这些许可要求正是亚当·斯密口中“可说是用鲜血写就的法律”^[32]。律师为寻租者提供法律依据，指导他们推动制定或修改哪些法律法规，并帮助他们远离监狱。

没有什么可以阻止行业协会或公司游说民选官员以获得保护。联邦和州立法者对这些法规的重视程度可能取决于选民对其所授出的许可保护的了解程度，以及在了解情况后选民对此的关心程度。我们怀疑选民通常不知道自己的利益正在被一点点蚕食（或更糟）。因此，提供更多的信息，让选民知道是谁在进行游说，以及游说的内容和游说的后果，可能有助于降低这些游说活动的有效性。

教育

在本书中，我们一次又一次地看到，拥有和没有学士学位的人口之间存在严重的分化，后者面对包括死亡在内的一系列糟糕境遇。如果每个人都拥有学士学位，这个世界是否会变得更好？

也许会吧。美国在普及小学教育方面处于世界领先地位，并在科技发展提出新的需要时，又率先普及高中教育。在今天信息和通信革命的背景下，也许到了再次提高我们的教育水平，使大学教育成为一种常态的时候。

我们认为，很多现在没有学士学位的人本来可以获得学位，或者可以回炉深造并获得学位。他们会因此得到更好的待遇，同时其他人也可以从中受益，尽管可能益处没有那么明显。这尤其适用于那些有才华却未能上大学的人，无论他们是因为经济原因，还是因为他们没有意识到像他们这样的人可以继续接受高等教育，后者无疑更令人痛惜。许多人

认为，这些人在今天重新接受高等教育比以前更加困难，因为高中毕业生重返大学校园的低成本机会越来越少。即使在今天，学士学位的经济回报也足以证明，上大学是很好的投资，不过风险确实存在，今天进入大学的人中，约有一半未能顺利毕业，他们可能会欠下债务却没能获得学士学位。目前进入大学的年轻人的比例持续上升，但获得学士学位的年轻人的比例基本未见增加，从许多方面来看，这种情况都是不幸的。显然，上过大学但未能毕业带来的好处相对有限，因此这种情况极其浪费。任何能够解决这些问题的政策都会有所帮助，尽管让每个人都能免费上大学将耗费巨资，而且会将大部分利益分配给最不需要的人。

从更广泛的角度来看，学士学位显然没有魔力，能使持有者免于被机器取代，或者在竞争中胜过其他国家的廉价劳动力。学士学位并不是一套能够保护个人免受变化影响的铠甲。正如50年前非洲裔美国人首当其冲地遭受失业和社区毁灭的打击，今天同样的命运又降临到没有学士学位的白人身上一样，许多拥有学士学位的人很可能将在未来面临同样的冲击，这绝非耸人听闻，让每个人都接受教育并不能阻止这种结果出现。

不过，在其他富裕国家，拥有和没有学士学位的人口之间并未出现如此显著的分化。英国接受大学教育的人口比例较低，尽管上大学的费用不断上涨，但进入大学学习的人数仍然迅速增加。德国有著名的学徒制，许多人选择接受学徒训练而不是上大学，这种制度培养了没有学士学位的人对工作和技艺的极大自豪感。反对学徒制的一个论点是，学徒制将人与特定技能联系在一起，而不是为他们提供人文教育所应有的灵活性和适应性。然而，德国工人似乎并没有因此而受苦，在面对变化时接受再培训也是家常便饭。

我们认为，美国必须考虑其他选择。在美国，是否拥有学士学位所带来的不同境遇既是分裂性的，也对生产力毫无帮助可言。美国的基础教育体系主要是为上大学做准备，但是却只有1/3的人成功地上了大学，这既是一种浪费，又极不公平。[\[33\]](#)那些没有成功完成大学学业的

人有可能被打上失败者的烙印，要么从此自暴自弃，要么会认为社会制度不公，要么会两者兼而有之。[\[34\]](#)

可供其他富裕国家借鉴之处

我们已经用很大的篇幅讨论美国可以从其他国家学到什么，以使我们可以消除绝望的死亡的流行病。其他国家是否受到同样的威胁？虽然我们不认为美国经历的一定会很快扩散到其他国家，但其他国家确实可以从美国发生的事情中学到很多，其中很多是教训，即哪些事情不该做。

最明显和最直接的教训是，其他国家应该维持目前对阿片类药物的管控。首先，欧洲（包括英国）的医生在开止痛药方面谨慎得多，而且事实证明他们的病人并没有因此而不得不忍受痛苦。欧洲国家的中年人显然没有出现疼痛症状流行的迹象。奥施康定等阿片类药物会在手术后立即在医院得到使用，但这样的处方在社区极为罕见。然而，阿片类药物生产商已经从烟草公司那里学到一课，并开始在全球推广使用其药物对抗疼痛。普渡制药旗下的国际子公司萌蒂制药向医生和其他倡导者支付费用，以换取他们推广阿片类药物，并鼓励医生克服“阿片恐惧症”[\[35\]](#)。欧洲医学期刊上经常出现医生撰写的文章，主张放宽处方规定。美国的例子不应该被效仿，相反，它应该成为向其他国家发出的可怕警告，提醒它们为了企业利润而牺牲人们的生命将会带来怎样的后果。

欧洲目前的政治形势几乎和美国政治一样令人担忧。许多投票支持英国脱欧，或者支持欧洲右翼政党或民粹主义政党的人，和众多受教育程度较低的美国人一样，感觉在政治进程中被剥夺了权利。与美国一样，传统上代表劳工利益的社会民主党看上去与代表资本方的政党已经没什么两样。同时，也许正是由于这个原因，在包括英国在内的一些欧洲国家（虽不是所有），普通民众经历了十余年的工资增长停滞和紧

缩，并导致公共服务水平下降，这其中也包括医疗保障。[\[36\]](#)正如我们对美国困境的描述，当劳工阶层越来越面对自动化和贸易的影响之际，政治家和企业非但没有努力帮助他们缓解这种影响的冲击，反而借机从中渔利，将收入从劳动力向上再分配给管理者和股东。在英国，紧缩政策也扮演着类似的角色，在人们最需要它的时候削弱了社会安全网。

英国人口的预期寿命并未出现持续下降，但其此前长期的持续增长已经放缓乃至停滞。英国10年的工资增长停滞尚无法与美国长达半个世纪的工资下降相提并论，但这显然已经发出足够强的信号，警示政府不能自满。1945年之后，英国的工党政府建立了全球首个现代福利国家，如果它又成为率先摧毁福利制度的国家之一，导致其年青一代和许多美国年轻人一样，将资本主义视为敌人，那将是一个多么大的讽刺。

未来可期，未可言败

要想消灭绝望的死亡，我们必须以某种方式阻止或扭转受教育程度较低的美国人工资下降的趋势。悲观主义者可能会说，我们正在经历贸易和技术突变，这是不可避免的，而我们对此无能为力。如果情况果真如此，我们只能坐等潮水退去，并眼睁睁地看着许多人在此期间被吞噬。

也许劳工阶层的困境与工资、工作或任何其他外部环境都没有关系，而是如政治学家查尔斯·默里所说，是由于受教育程度较低的美国白人丧失了勤奋和其他美国人固有的美德。[\[37\]](#)如果是这样，那么政策是否能起到帮助作用不得而知，真正需要的是道德或宗教复兴。对这个观点我们无法苟同。在本书专门讨论劳动力市场的第十一章，我们看到，受教育程度较低的白人无论在劳动力参与率，还是在工资增长率方面都在下降，这种现象在男性中已经存在多年，近年来又扩散到女性中。参与率和工资同步下降清楚地表明，雇主需要的低技术水平工人数量变少了。由于工作岗位减少，工人要么退出劳动力市场（参与率降

低），要么接受更差的工作（工资降低）。如果导致参与率降低的是工人勤奋程度下降（工作意愿降低），那么随着雇主争夺更少的可用工人，工资应该上涨，但事实显然不是这样。

无论在过去，还是在现在，死亡都不是不可避免的必然结果。在任何其他富裕国家，都未曾出现绝望的死亡。我们认为，美国的绝望和死亡程度反映了美国的具体政策和环境。美国医疗制度对人民健康造成的危害无异于一场灾难，更严重的是，它正在耗尽美国人的生存基础，以便使少数富人更加富有。医药公司通过使病人成瘾和使普通百姓无法享受数十年医疗进步的定价策略攫取了巨大的利润。在经济的其他方面，一方面，贸易和自动化使劳工阶层处于更脆弱的境地，另一方面，公司和立法者并没有抓住机会加强社会安全网，以尽量减轻伤害。如果说两者做了什么，那就是利用劳动力的弱势地位压低工资和向上分配收入，换言之，从劳动力手中夺取财富并分配给资本，从普通人手中夺取财富并分配给精英。与此同时，政治体系受制于游说集团和立法者对财大气粗支持者的需要，已经日益成为各种商业和专业人士角逐利益的战场。在一个运作良好的民主国家，国会本应保护大多数人的利益，但其在很大程度上忽视了他们。法律本应保护弱者不受强者寻租行为的侵害，但其越来越站到勒索者一方。诺丁汉郡治安官搬到了华府定居，良心警察已经离开，而罗宾汉并没有出现。

不过，我们依旧感到乐观。我们曾考虑以“资本主义的失败”作为本书的书名，但最终选择了“资本主义的未来”，这是一个我们希望拥有的更美好的未来。我们认为，资本主义需要为人民服务，而不是让人民为它服务。资本主义需要更好的监督和管理，并由国家全盘接管商业。民主可以面对挑战，国家可以做得更多，并做得更好，但我们也清楚地意识到政府的危险，更大的政府意味着更多的寻租空间和更大的不平等^[38]。我们在上面提到的许多改革措施都是支持市场而非反市场的，理应得到左右双方的支持，无论是右翼市场原教旨主义者，还是左翼过度不平等的批评者。我们希望能够有一个比现行税收制度更公平的制

度，但我们不赞同优先考虑对富人课以重税，因为我们不认为不平等是一个根本性的问题。最根本的问题是不公平，换言之，当前的制度令处于财富顶端的少数人获得巨额不义之财，而众多普通人却根本得不到任何机会。我们的观点是，限制寻租和减少掠夺将使富人受到控制，减少财富顶层的不公平收入，同时不必对被普遍视为公平收入的那一部分收入或财富征收高额税赋。

美国的民主并没有很好地发挥作用，但它远未消亡，如果人们如同在一个世纪前的进步时代和20世纪30年代新政时期那样，努力推动它，民主将可以再次发挥作用。

对于坚持读到最后的读者来说，我们的建议应该并不出乎意料。这些建议大多是针对我们对已经发现的问题提出的解决办法。即便如此，把它们汇总在一起仍然有一定意义。我们无法详细描述政策建议，并且既无意，也无能力在众多人已经全面阐述的医疗改革和社会安全网设计方案中做出选择。然而，我们希望，严重的死亡流行病，以及寻租和向上再分配所造成的极端不平等局面将创造一个机会，使那些长期以来一直在讨论中的改革计划得以实施。这是我们早就该采取的行动。

[1] Amartya K. Sen, 2009, *The idea of justice*, Harvard University Press; Amartya K. Sen, 2006, “What do we want from a theory of justice?,” *Journal of Philosophy*, 103(5), 215–38.

[2] Anthony B. Atkinson, 1970, “The measurement of inequality,” *Journal of Economic Theory*, 2, 224–63.

[3] Derek Parfit, 1997, “Equality and priority,” *Ratio*, 10(3), 202–21.

[4] Peter Diamond and Emanuel Saez, 2011, “The case for a progressive tax: From basic research to policy recommendations,” *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 165–90.

[5] Abby Goodnough, 2018, “This city’s overdose deaths have plunged. Can others learn from it?,” *New York Times*, November 25, [https:// www.nytimes.com/2018/11/25/health/opioid-overdose-deaths-dayton.html](https://www.nytimes.com/2018/11/25/health/opioid-overdose-deaths-dayton.html).

[6] Centers for Disease Control and Prevention, 2019, “Prescription opioid data,” last reviewed June 27, [https:// www.cdc.gov/drugoverdose/data/prescribing.html](https://www.cdc.gov/drugoverdose/data/prescribing.html).

[7] Kenneth J. Arrow, 1963, “Uncertainty and the welfare economics of medical care,” *American*

Economic Review, 53(5), 941–73.

[8] Nicholas Timmins, 2009, “The NICE way of influencing health spending: A conversation with Sir Michael Rawlins,” *Health Affairs*, 28(5), 1360–65, <https://doi.org/10.1377/hlthaff.28.5.1360>.

[9] Arrow, “Uncertainty,” 967.

[10] Edward R. Berchick, Emily Hood, and Jessica C. Barnett, 2018, *Health insurance coverage in the United States: 2017*, report no. P60-264, US Census Bureau, September, <https://www.census.gov/library/publications/2018/demo/p60-264.html>.

[11] Victor R. Fuchs, 2018, “Is single payer the answer for the US health care system?,” *Journal of the American Medical Association*, 319(1), 15–16, <https://doi.org/10.1001/jama.2017.18739>.

[12] Victor R. Fuchs, 2018, “How to make US health care more equitable and less costly: Begin by replacing employment- based insurance,” *Journal of the American Medical Association*, 320(20), 2071–72, 2072, <https://doi.org/10.1001/jama.2018.16475>, 2072.

[13] Ezekiel J. Emanuel and Victor R. Fuchs, 2007, *A comprehensive cure: Universal health care vouchers*, Discussion Paper 2007-11, Brookings Institution, July, http://www.hamiltonproject.org/assets/legacy/files/downloads_and_links/A_Comprehensive_Cure-_Universal_Health_Care_Vouchers.pdf.

[14] Dylan Scott, 2019, “How to build a Medicare- for- all plan, explained by somebody who’s thought about it for 20years,” Vox, January 28, <https://www.vox.com/policy-and-politics/2019/1/28/18192674/medicare-for-all-cost-jacob-hacker>. See also Jacob S. Hacker, 2018, “The road to Medicare for everyone,” *American Prospect*, January 3.

[15] BBC News, 1998, “Making Britain better,” July 1, http://news.bbc.co.uk/2/hi/events/nhs_at_50/special_report/119803.stm.

[16] Anthony B. Atkinson, 2003, “Income inequality in OECD countries: Data and explanations,” *CESifo Economic Studies*, 49(4), 479–513.

[17] Kwame Anthony Appiah, 2018, *The lies that bind: Rethinking identity*, Liveright.

[18] 普遍基本收入又称无条件基本收入，是一种政策概念，指在不审查任何条件与资格的情况下，由政府或组织定期定额发放给全体成员（人民）一定数额的金钱，以满足其基本生活需要。——译者注

[19] Philippe van Parijs and Yannick Vanderborght, 2017, *Basic income: A radical proposal for a free society and a sane economy*, Harvard University Press.

[20] Emma Rothschild, 2000, “A basic income for all: Security and laissez- faire,” *Boston Review*, October 1, <http://bostonreview.net/forum/basic-income-all/emmarothschild-security-and-laissez-faire>.

[21] Herbert Simon, 2000, “A basic income for all: UBI and the flat tax,” *Boston Review*, October 1, <http://bostonreview.net/forum/basic-income-all/herbert-simon-ubiand-flat-tax>.

[22] Hilary W. Hoynes and Jesse Rothstein, 2019, “Universal basic income in the US and advanced countries,” NBER Working Paper 25538, February, [https:// www .nber .org /papers /w25538](https://www.nber.org/papers/w25538).

[23] Robert H. Frank, 2014, “Let’s try a basic income and public work,” *Cato Unbound*, August 11, [https:// www.cato-unbound.org/2014/08/11/robert-h-frank/lets-try-basic-income -public-work](https://www.cato-unbound.org/2014/08/11/robert-h-frank/lets-try-basic-income-public-work).

[24] Eric A. Posner and E. Glen Weyl, 2018, *Radical markets: Uprooting capitalism and democracy for a just society*, Princeton University Press.

[25] Edmund Phelps, 2009, *Rewarding work: How to restore participation and selfsupport to free enterprise*, Harvard University Press; Oren Cass, 2018, *The once and future worker: A vision for the renewal of work in America*, Encounter Books.

[26] Bureau of Labor Statistics, 2018, “Characteristics of minimum wage workers, 2017,” BLS Reports, Report 1072, March, [https://www.bls.gov/opub/reports/minimumwage/2017 /home.htm](https://www.bls.gov/opub/reports/minimumwage/2017/home.htm).

[27] Joan Robinson, 1956, *The accumulation of capital*, Macmillan, 87.

[28] Brink Lindsey and Steven M. Teles, 2017, *The captured economy: How the powerful enrich themselves, slow down growth, and increase inequality*, Oxford University Press.

[29] Lindsey and Teles. See also Dean Baker, 2016, *Rigged: How globalization and the rules of the modern economy were structured to make the rich richer*, Center for Economic Policy Research.

[30] Robert D. Atkinson and Michael Lind, 2018, *Big is beautiful: Debunking the myth of small business*, MIT Press.

[31] Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Capitalists in the 21st century,” *Quarterly Journal of Economics*, 134(4), 1675–1745, 1677.

[32] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations*, bk. 4.

[33] Cass, *Once and future worker*.

[34] Michael J. Sandel, 2018, “Populism, Trump, and the future of democracy,” open Democracy, May 9, [https:// www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-futureof -democracy/](https://www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-future-of-democracy/).

[35] Harriet Ryan, Lisa Giron, and Scott Glover, 2016, “Oxy Contin goes global — ‘We’re only just getting started,’” *Los Angeles Times*, December 18, [https:// www.latimes.com/projects /la-me-oxycontin-part3/](https://www.latimes.com/projects /la-me-oxycontin-part3/).

[36] Ellen Barry, 2019, “‘Austerity, that’s what I know’: The making of a young UK socialist,” *New York Times*, February 24, [https:// www.nytimes.com/2019/02/24/world/europe/britain -austerity-socialism.html](https://www.nytimes.com/2019/02/24/world/europe/britain -austerity-socialism.html).

[37] Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white America, 1960–2010*, Crown.

[38] Angus Deaton, 2017, “Without governments would countries have more inequality, or less?,”

Economist, July 13.

致谢

许多人对本书贡献良多，对于他们的建议、意见和评论我们深表感谢。在此，我们要特别感谢下列人士：奥利·阿申费尔特、丽莎·伯克曼、蒂姆·贝斯利、埃里克·凯恩、戴夫·卡德、苏珊·凯斯、丹尼尔·钱德勒、安德鲁·切尔林、吉姆·克利夫顿、弗朗西斯·柯林斯、珍妮特·柯里、戴维·卡特勒、杰森·道可特、比尔·伊斯特利、贾妮丝·埃伯利、汉克·法伯、维克·富克斯、杰森·富曼、莱纳德·盖洛萨、黛比·吉特曼、达娜·戈德曼、奥利弗·哈特、苏珊·希金斯、乔·杰克森、丹尼·卡尼曼、阿里伊·卡普滕、莱恩·肯沃西、珍娜·科瓦尔斯基、南希·克里格、伊莉安娜·库兹伊姆科、安娜·莱姆比、戴维·利普顿、阿德里安娜·雷勒斯-穆妮、特雷冯·洛根、迈克尔·马尔莫特、萨拉·麦克拉南、埃伦·米拉、爱丽丝·穆尔霍夫、弗兰克·纽波特、朱迪思·诺瓦克、巴拉克·奥巴马、萨姆·普雷斯頓、鲍勃·普特南、朱莉·雷、伦纳德·谢弗、安德鲁·舒勒、乔恩·斯金纳、吉姆·史密斯、乔·斯蒂格利茨、亚瑟·斯通、鲍勃·蒂戈尔、约翰·范·雷宁、诺拉·沃尔科夫、戴维·威尔、吉尔·韦尔奇、密克隆·韦耶内斯、丹·威克勒、诺顿·怀斯、马丁·沃尔夫、欧文·齐达尔和路易吉·津加莱斯。

我们尤其需要感谢并非经济学家的诸位友人，他们愿意帮助我们开阔思路，并使我们避免了犯下一些错误。如果本书中仍然存在任何错误和误解，希望他们能够原谅，对此我们将承担全部责任。本书探讨的议题无法以单一学科涵盖，对于两位经济学家而言，这是一次令我们深感谦卑的经历，它使我们认识到，自己的专业存在如此多的疏忽和谬误。我们从众多社会学家、人口学家、哲学家、政治学家、历史学家、医生和流行病学家那里得到了大量宝贵的帮助。

2019年4月，我们在斯坦福大学举办的“坦纳人类价值观”讲座中介绍了本书的一些材料。在此我们希望感谢坦纳基金会的支持，感谢斯坦福大学的盛情款待，并感谢在此期间举办的许多正式讨论和有益的交谈。

我们在普林斯顿大学伍德罗·威尔逊学院从事教学和研究工作多年。普林斯顿大学提供了一个理想的学术环境，伍德罗·威尔逊学院也为学术研究在政策问题上发挥作用提供了大力支持。我们还长期与美国全国经济研究所合作，其前任主席吉姆·波特巴和已故的马蒂·费尔德斯坦多年来一直对我们的工作给予了支持和鼓励。迪顿是南加州大学的首席教授，在此他希望感谢他在南加州大学自我报告科学中心、经济和社会研究中心和伦纳德·D.谢弗卫生政策和经济中心的诸位同事。同时，作为盖洛普的资深科学家，他还希望感谢盖洛普的各位同事，他们一直以来都像取之不尽的源泉，提供了大量资料支持、数据，以及无上的热情和绝佳的创意。

普林斯顿大学出版社是一家理想的出版社。我们希望感谢杰姬·德莱尼、乔·杰克逊、特丽·奥波雷、卡罗琳·普里迪、詹姆斯·施奈德以及其他许多人，正是在他们的帮助下，本书才得以面世。

我们还得到美国国立卫生研究院国家老龄化研究所的慷慨支持，本书中的内容综合了几项得到不同拨款支持的研究项目。已故的理查德·苏兹曼曾在国家老龄化研究所这一最高级别的社会调查机构任职，他对我们在人口健康状况领域的研究提供了主要支持。对于我们以个人身份或者双方联合从下列机构获得的研究基金，包括国家老龄化研究所以及全国经济研究所（R01AG040629、P01AG05842、R01AG060104、R01AG053396、P30AG012810-25）、普林斯顿大学（P30AG024928）和南加州大学（R01AG051903），我们同样深表感谢。

图书在版编目（CIP）数据

美国怎么了：绝望的死亡与资本主义的未来 /（美）安妮·凯斯，（美）安格斯·迪顿著；杨静娴译.-- 北京：中信出版社，2020.9

书名原文：Deaths of Despair and the Future of Capitalism

ISBN 978-7-5217-2097-6

I. ①美... II. ①安... ②安... ③杨... III. ①经济—研究—美国 IV. ① F171.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2020) 第159649号

Deaths of Despair and the Future of Capitalism

Copyright © 2019 by Princeton University Press

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher
Simplified Chinese translation copyright ©2020 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

美国怎么了——绝望的死亡与资本主义的未来

著者：〔美〕安妮·凯斯 〔美〕安格斯·迪顿

译者：杨静娴

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：400千字

版次：2020年9月第1版

京权图字：01-2020-4083

书号：ISBN 978-7-5217-2097-6

版权所有·侵权必究



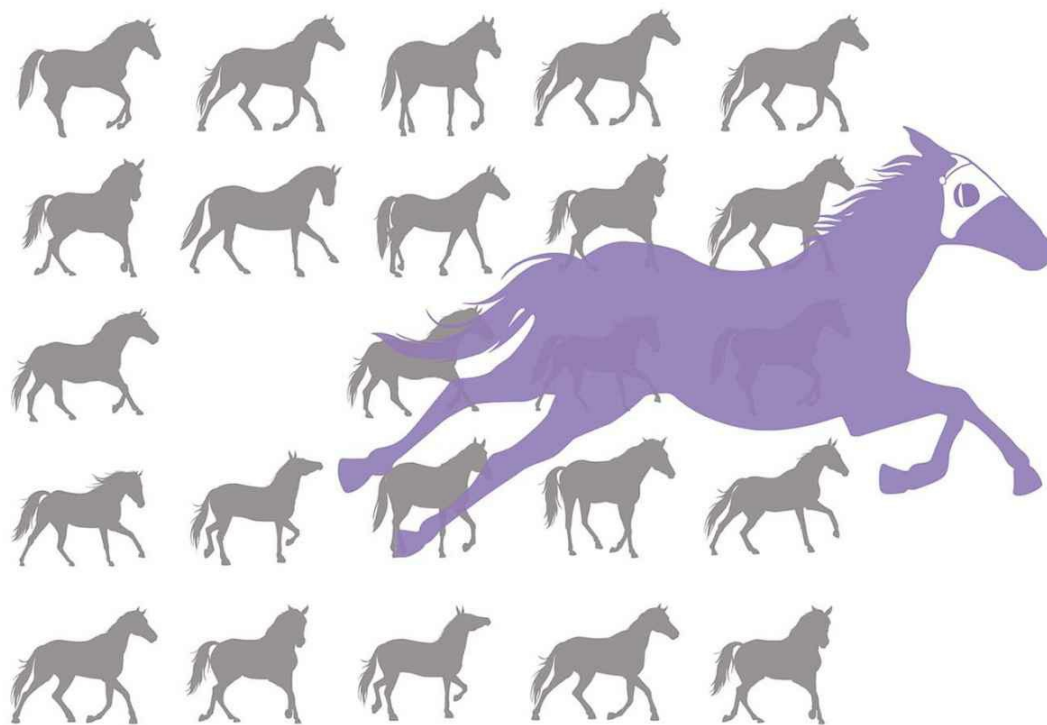
诺贝尔经济学奖得主理查德·塞勒经典著作

经济生活中的悖论和反常现象

赢家的诅咒

The Winner's Curse
Paradoxes and Anomalies of Economic Life

[美] 理查德·塞勒 (Richard H. Thaler) _ 著 高翠霜 _ 译



中信出版集团

赢家的诅咒

[美] 理查德·塞勒 著
高翠霜 译

中信出版社

目录

推荐序一 接地气的经济学

推荐序二 “塞勒三部曲”推荐序

前言

01 合作

单次博弈的公共产品实验

重复博弈

互惠式利他主义

利他主义

评论

02 最后通牒博弈

简单最后通牒博弈

两阶段议价博弈

多阶段博弈

市场上的最后通牒博弈

评论

03 跨行业工资差异

事实

可能的辩解

哪些产业工资高？为什么？

理论上的解释

评论

04 赢家的诅咒

实验证据

实地资料

评论

05 禀赋效应、损失规避及现状偏见

禀赋效应

交叉的无差异曲线

现状偏见

损失规避

强化的损失规避

对公平与公正的判断

评论

06 偏好反转

兼容性假说

评论

07 跨期选择

个人贴现率的变化

参照点

享受与恐惧

评论

08 储蓄、可替代性及心理账户

目前收入账户：消费取决于收入

终生消费曲线

短期储蓄

收入、奖金及意外之财的来源

财富是可替代的吗？

养老金财富

房产

流动性限制或是债务规避？

评论

09 博彩市场

赛马博彩市场

投注策略

横跨不同跑马场的赌盘

乐透型彩票

评论

10 股票市场的日历效应

一月效应

周末效应

假期

盘中效应

评论

11 华尔街股市上的均值回归

股市平均水平的均值回归

截面数据的均值回归

短期均值回归现象

评论

12 封闭式共同基金

四种反常现象

标准解释

金钱并非万能的

评论

13 外汇

远期贴水偏差的检验

外汇风险溢价

预期误差

一种可能的解释

评论

后记

致谢

参考文献



推荐序一

接地气的经济学

——理查德·塞勒与行为经济学

我是学主流经济学出身的。读的教科书、专著、论文都是主流经济学的。出于赶时髦，也读了点儿新剑桥学派、新左派和新制度学派，诸如琼·罗宾逊，斯威齐，加尔布雷恩的著作，但颇为不屑。而且，读这些非主流的东西，反而加强了我对主流经济学的信念。以后我按主流经济学的思想写教科书、专著或论文，也用这一套来讲课和思考。如果把主流经济学作为一种宗教，我就是个“受洗并虔诚的信徒和传教士”。

不过在学习与思考中，在与学生、朋友的交流中，我对主流经济学“教义”的基础之一——“理性人”假设有了些许不敬。主流经济学的假设是“理性人”。理性人的特点之一是自私，即“经济人”；特点之二是自觉地（或者说本能地）按最大化原则行事，也能自觉或不自觉地运用机会成本、边际分析法等原则做出选择。但随着阅读面的扩大和在社会上活动交往的增加，我对这种理性人假说逐渐有所动摇。“自私”固然是人的本质，但自私的人也有许多不自私的行为。这种行为肯定不是主流，但对社会却有不可忽视的效果。在美国，没有那些成功人士的捐助，能有那么多的名牌大学和基金会吗？正是许多人无私的奉献，才有了这个社会上许多美好的东西。按理性的方式行事，更有些远了。许多人其实是以非理性的方式行事的。以我自己为例，效用最大化、边际分析法，我可以讲得头头是道，但实际消费中有几次想到了这些原则？而且从事后来看，我的许多次消费肯定是边际效用为零，甚至为负。这种不理性在许多人身上都多次发生过。即使那些创立这些理论的人，他们会完全按照理性的方式做选择吗？看来经济学这个手电筒是用来照别人的，但

最后谁也没照到。

理性人假说的动摇绝非小事。因为整个经济学体系都建立在这个基础之上。离开了这个前提，严密、精致的理论分析，逻辑性极强的数学推导，就都不那么坚实了，由此得出的结论也要打个折扣。经济学的基本中心之一就是证明市场机制的完善性，建立在理性人假说之上的一般均衡理论证明了这一点。从历史实践来看，谁也不会否认市场机制。但“完善”二字绝谈不上。市场机制出了多少问题？引发了多少次灾难？人们选择市场经济，并不在于它完善，而在于没有其他更好的选择。

当然，经济学家也不会长期忽视这些问题。其实，市场经济理论的创立者、现代主流经济学的奠基人亚当·斯密在他提出“经济人”和“看不见的手”的同时，也提出了人性的复杂性以及看不见的手会引发的问题。可惜他的继承者新古典经济学家忽略了后一种分析，而夸大了前一种分析。也许还有特立独行的学者想到了这个问题，不过他们被势不可挡的主流经济学淹没了，也有更多的人和我一样因愚蠢的虔诚而不思考其他。

不过人们终究会不断追寻真理。强调理性人假说和市场机制完善性的主流经济学总会遇到挑战。最早产生影响的是西蒙的“有限理性”假说。西蒙教授认为，人不可能像主流经济学认为的那样完全理性，由于种种原因，他们有一定理性，但并非完全理性，而是有时理性，有时不理性；在有些问题上理性，在有些问题上不理性。换言之，理性是有限的。西蒙由于这个理论和其他贡献而获得了1978年诺贝尔经济学奖。其后兴起的则是我们这里要重点介绍的行为经济学了。

主流经济学日益数学化，靠数学推导建立了逻辑严谨的理论体系。在现代，奠定数学分析方法基础的是萨缪尔森的《经济分析基础》。我们并不否认数学工具的运用和由此产生的数学经济学与计量经济学对经济学发展的重大意义，但主流经济学并不完善，数学方法也不是研究经济学的唯一方法，这就产生了行为经济学与实验经济学。行为经济学认

为，人不是纯理性人，而是社会人。决定人们决策的不仅仅是经济理性，更重要的还有由许多因素共同决定的心理因素。这种心理因素中既包含理性，也包含许多非理性的、或者利己但不理性的因素。这些心理因素无法用数字来表达，也不能包括在数学模型中。数学模型中用随机变量来代表这些无法衡量与无法预测的因素，实际上否认了这些因素在决策中的作用。运用行为经济学的方法研究人们的经济行为，就要从对现实生活的观察和对人类行为的实验出发。所以说，观察现实和实验经济学是行为经济学的基础。2002年，对实验经济学做出开创性贡献的弗农·史密斯和对行为经济学做出开创性贡献的丹尼尔·卡尼曼共同获得诺贝尔经济学奖，这决非偶然（可惜另一位对行为经济学做出开创性贡献的经济学家阿莫斯·特沃斯基由于英年早逝未在获奖之列）。行为经济学对经济学发展的重要性越来越大，另一位行为经济学大师理查德·塞勒终于在2017年获得诺奖。行为经济学更加贴近现实，因此我称之为“接地气的经济学”。

理查德·塞勒也是行为经济学的开创者之一，而且对这门学科的发展做出了许多重要贡献，他获得诺奖当之无愧。塞勒现任教于芝加哥大学布斯商学院，芝加哥大学是盛产诺贝尔奖得主的地方。塞勒在《美国经济评论》和《政治经济学杂志》等知名刊物上发表过许多重要文章，也出版过许多著作。本文将根据已译为中文的《赢家的诅咒》，《助推》和《“错误”的行为》来介绍他对行为经济学的贡献。

《赢家的诅咒》出版于1991年，是塞勒的行为经济学论文集。20世纪80年代，塞勒在康奈尔大学任教，一次开会时另一位经济学家哈尔·瓦里安（他的中级微观经济学教科书在中国影响甚大，被广泛用作研究生的教材）告诉他美国经济学会正在筹办一份《经济展望期刊》

（*Journal of Economic Perspectives*）（这是一本非常好的杂志，收录的文章主要介绍经济学的最新进展，且不难读，我在美国进修时常读这本期刊，回国时还带了一些，并在回国后写的《重要的还在于学习》中对这本杂志称赞有加），希望他写专栏。在巴里·奈尔伯夫（他是介绍博

弈论的《策略思维》的作者之一，这本书也极好，我常推荐给学生）和约瑟夫·斯蒂格和茨（诺奖获得者）的鼓励下，他就经济中的反常现象为该杂志撰写专栏。这个专栏从1987年第一期开始。塞勒写了4年，共13篇文章，这本书就由这13篇文章组成。

这本书13篇文章的中心是分析经济中的反常现象。反常现象是指与主流经济学的分析和预测不一致的现象，但在现实经济中普遍存在。这些现象包括与囚徒博弈不一致的公共产品“搭便车”中，与利己动机不一致的利他主义，与最后博弈不一致的对公正的关注，与传统理论不一致的行业间工资差异与流动性解释，与最大化目标不一致的赢家反而吃亏的“赢家的诅咒”，人们对自己拥有的东西评价更高（禀赋效应）、对损失的反应大于等额收益的损失规避与无差异曲线分析的不一致；与效用分析中偏好的转逆不一致的偏好反转；与消费函数不一致的跨期选择；与消费与储蓄理论不一致的心理账户；与传统博彩中不一致的热门——冷门偏差和前两名及前三名市场的无效率性；股市中有效市场理论，资本资产定价模型与1月效应、周末效应、月度转换效应等的不一致；华尔街股市的均值回归；封闭式共同基金的四种反常现象；外汇市场上的远期贴水溢价、风险预期失误等解释。

从对这些反常现象的分析中，塞勒运用博弈论、金融学、劳动经济学、心理学等跨学科知识在消费者选择、自我控制、储蓄行为和金融领域做出了巨大贡献，构成了行为经济学的基本内容。其中最重要的是：

禀赋效应。这个概念由塞勒在1980年提出，基础是特沃斯基和卡尼曼的前景理论。这一概念认为，人们在决策中对利害的权衡是不均衡的，即对“避害”的考虑大于“趋利”。这就挑战了消费者选择分析的基础，即效用取决于客观资产价值；而且它还冲击了科斯定理，即只要交易成本为零，产权配置的最初状态与效率无关。根据禀赋效应，最初的产权配置应更注重效率而不能过分指望市场调节。

跨期选择。此概念由塞勒与其合作者洛温·斯坦因在1989年提出。

跨期选择是指将成本与收益分散在各个期间进行决策。在跨期选择的情况下，人们的长期理性选择能力是值得怀疑的。与忽略心理分析的经济学家不同，塞勒认为心理学对这种决策既有破坏性又有建设性，他的心理学理论与经济研究的结合。

心理账户和储蓄理论。人们如何评价不同的经济交易下的公平？塞勒在1990年提出，消费者经常会从价格比较中提取积极或消极的交易效用，并与自己的消费偏好结合得出相应的公平标准。人们更倾向于把小的损失和大的收获合并起来看待。心理账户概念最重要的是自我控制，它假定人们为了实现一定的目标也会在心里记账。对主流经济学中莫迪格利安尼的生命周期理论做出了两点重要的修改：一是人们对收入的敏感大于各种形式的财富，二是人们缺乏耐心，短期内对贴现率的重视大于利率。

行为金融理论。在这个领域塞勒贡献甚大。他提出在评价投资组合时，短视的损失厌恶使一大部分投资者放弃股票投资的长期高回报率，去投资具有稳定回报的债券。塞勒发现了“输者赢者效应”，即投资者对过去的输者组合过分悲观，对过去的赢者组合过分乐观，导致股价偏离其基本价格。等一段时间之后市场自动修正，前期的输者赢得正的超额收益，而前期赢者的超额收益为负。据此，他提出了预测股票收益的新方法，即采用反转策略买进过去3~5年的输者组合，卖出赢者组合。塞勒对股市的研究有三项重要结论：第一，价格变动可能与影响进出市场的习俗相关；第二，机构投资者对他们的投资组合进行季节性调整是一种“装饰门面”的活动；第三，日历效应与好消息、坏消息发布的时间选择相关。塞勒对封闭基金、折价或溢价等均有研究，这些研究对金融理论和现实的研究影响重大。

2000年后，塞勒把他的行为经济学研究运用于分析消费者行为和政府政策之中，这些成果体现在他与哈佛大学法学院教授卡斯·桑斯坦于2008年合写的《助推》中。这本书的副标题是“如何做出有关健康、财

富与幸福的最佳决策”，由此可以看出，其目的在于帮助人们做出更好的消费决策以及指导政府如何运用政策来引导人们做出这种决策。行为经济学不是纸上谈兵，而是要真刀真枪运用于实际的，不是黑板上的经济学，而是实用性很强的生活中的经济学。

英文“助推（Nudge）”一词的原意是“用胳膊肘等身体部位轻推或轻戳人的肋部，以提醒或者引起别人的注意。”以助推为书名，就是提醒你可能会犯的错误，助你回归正确之路。但如何助推呢？

塞勒把人的思维方式分为两种，一种是不加思索的直觉，即“直觉思维系统”或“自动系统”，另一种是比较认真的思考，即“理性思维系统”或“省思系统”。主流经济学假设人们用的是理性思维系统，但现实中人们运用更多的则是直觉思维系统，这种思维方式会引出错误的选择。这就需要设计一种方式，让直觉思维少犯错误。如为儿童摆放食物时，把有利于健康的食物放在容易看见、容易够到的地方，这种食物摆放方法就是助推。他提出了“自由主义的温和专制主义”的概念，这就是在不牺牲人们自由选择权的前提下运用助推的方式来引导大家。助推是一种全新且有效的引导式管理模式。这本书的作者之一桑斯坦用助推的方法帮助奥巴马竞选取得了成功，英国前首相戴维·卡梅伦也十分欣赏他们的思想和实践。

本节1~5章分析了如何用助推来克服偏见与谬误。靠直觉思维，难免会做出错误选择，如吸烟、肥胖等等都是这种偏见与谬误导致的结果。得克萨斯存在的在高速公路上乱倒垃圾的现象通过“不要给德克萨斯抹黑”为中心的公益宣传助推而得以消除，同样，用数字也可以为人们戒烟戒酒助推。第6~9章“探索如何更好地省钱、投资和借贷”，即家庭理财方法，直觉思维导致许多人“今朝有酒今朝醉”，不关心养老问题。塞勒建议：第一，储蓄计划的自动登记方式；第二，“为明天储蓄更多”。这就是要在传统的社会养老之外助推人们更多地进行储蓄。在讨论了参与一项保险计划并决定投资多少钱之后，又讨论如何进行投

资，以及如何设计更好的信贷方案，如何打造更为人性化的社会保障体系。第10~12章讨论如何改善人们的健康状况，包括面对政府针对人们的医疗健康问题提供的复杂选择体系，人们应该如何做出选择；如何提高器官移植中的捐赠比例；如何为健康创造一个良好的环境，例如环境保护。第13~15章分析在许多没有多少自由的领域，如教育、医疗、婚姻中如何通过制度改进创造更多的自由。第16~18章可以看作总结，介绍了一些小的助推，提出会有越来越多的人认同助推，但要警惕恶意的助推行为和助推者，并建议把助推作为放任和国家干预以外的第三条道路。

第三本书《“错误”的行为：行为经济学的形成》可以看作一本回忆录，不过不是对个人经历的回忆，而是对行为经济学从1970年到现在的发展历程的回忆。书中介绍了众多经济学家对这门学科做出的贡献，勾勒了一幅群体图像。当然，也有塞勒本人在这一学科中耕耘并做出贡献的纪录，包括他与特沃斯基、卡尼曼等人的合作。读这本行为经济学发展史，你会对这门学科的内容、贡献与社会的关系有更多的了解。只有知道了这门学科重要概念与理论的形成过程，它与实验经济学的关系等相关内容，你才能更好地理解行为经济学。

了解塞勒对行为经济学的贡献还应该注意几点。第一，行为经济学并不是对主流经济学的否定，而是对它的发展，或者更准确地说，是“扬弃”。它用的许多概念和分析方法仍来源于主流经济学，不了解主流经济学也学不好行为经济学。塞勒也认为，就整个经济学而言，还没有什么可以取代主流经济学。行为经济学无非是对主流经济学的一些失误进行了补充和发展，使经济学更贴近现实、更接地气，从而更有助于建设一个美好世界。第二，行为经济学前途无量。现在，越来越多的人接受行为经济学，它目前的分析主要集中在传统的微观领域，但塞勒预见它会进入宏观领域，还会有更丰富的成果。第三，行为经济学主要是由美国经济学家创立的，它用的例子、进行的实验都以美国为背景，分析的中心是美国人的行为。它得出的结论有一定的普遍适用性。但需要

特别提出的是，中国人的行为有自己的特色，心理也不同于美国人，中国的经济与社会制度与美国有很大区别。因此，如何运用行为经济学的理论分析中国人的行为，设计出适合中国的助推方法，仍是一个亟待研究的问题。也许在运用行为经济学研究中国人的行为时，我们还可以为这门学科的发展做出新的贡献。

这三本书都不是“沉闷的经济学”，也没有数学统计，读起来很有趣，大家都可以读懂。这三本书可以浅读、泛读，也可以深读、精读。不同的人有不同的读法，并有不同的启发与收获。读者可以先读《“错误”的行为》，对行为经济学有一个大致的了解，再读其他两本书。

新年到了，春节也不远了。愿你在假日中愉快地读完这三书，帮助你摆脱“偏见”与“谬误”，做出更好的选择，你也可以“助推”一下朋友和家人，让新的一年更加美好。仅以此作为对读者朋友的新年祝愿。

经济学家 梁小民
2018年元旦

推荐序二

“塞勒三部曲”推荐序

一般来说，获得诺贝尔经济学奖的学者不是代表自己，而是代表其所在的领域获奖的。一般来说，一旦一位经济学家获得了诺贝尔经济学奖，就意味着其所在的领域进入了经济学的主流。一般来说，一旦其所在的领域进入了经济学的主流，这个领域的原创力就会减弱，随后涌进来的是无数跟风的研究。

但是，2017年诺贝尔经济学奖得主理查德·塞勒却不一样。

即使获得了诺贝尔经济学奖，塞勒身上依然洋溢着一般“异端”气质。获奖之后，他在其任教的芝加哥大学发表了一个简短的答谢致辞。他在致辞里讲到，或许这是院长和系主任第一次没有用“混蛋”这个词儿来形容他。然后，他又“补了一刀”：以后领导们还会不会再用这个词儿来形容他，他也不确定。你可以想象得出来，台下的院长、系主任，可能还有素来跟塞勒不和的几位资深教授，恨得牙根痒痒却又不得不故作大度且开心的样子。

塞勒研究的领域是行为经济学。这是最近十年来发展最为迅猛的经济学领域之一，也是少数从不驱逐“外来人口”的经济学领域。经济学家向来认为自己的学科是社会科学皇冠上的明珠，他们不“入侵”其他学科的阵地，就是给其他学科莫大的面子了，怎么可能容忍其他学科“入侵”经济学的地盘呢。唯独在行为经济学的帐篷里，进进出出的都是三教九流、各色人等，不冠不履，亦正亦邪。在正统的老一辈经济学家看来，行为经济学就是瞎搞。塞勒的同事，同样是诺贝尔经济学奖得主的法玛（Gene Fama）教授曾经这样评价塞勒：“他做的研究很有趣，但什

么价值也没有。”法玛对塞勒还算客气，两人有时会一起打打高尔夫球。芝加哥大学的另一位经济学大牛，也拿过诺贝尔经济学奖的米勒（Merton Miller）教授，据说在楼道里见到塞勒连招呼都不打。

喜欢也好，不喜欢也罢，死气沉沉的经济学最需要的就是一场新的“范式革命”，而无论是环顾还是远眺，隐隐然具备挑战原有“霸权”、发动一场革命的新领域，可能也就是行为经济学了。甚至，我们有可能期待，未来的社会科学将打破藩篱，统一为一种社会科学，那么这种社会科学发源地就是行为经济学的营地。

理查德·塞勒有三本重要的著作，一是其学术自传《“错误”的行为》，二是《赢家的诅咒》，三是他与著名法学家卡斯·桑斯坦合著的《助推》。中信出版社现将这三本重要的著作一并出版，可以帮助中国读者更好地了解塞勒教授以及行为经济学。

《“错误的”行为》与塞勒的学术道路

塞勒教授1945年出生于美国新泽西州。他的家族是从乌克兰移民到美国的犹太人。塞勒教授的父亲是保险公司的精算师，母亲是一名教师。跟别的学霸不太一样，塞勒上过的学校不算最好的——他大学本科在凯斯西储大学（Case Western Reserve University），硕士和博士是在罗切斯特大学读的。打个不太恰当的比方，这个经历有点儿像一个中国学生在重点大学读完本科，然后到普通大学读了硕士和博士。要知道，很多经济学的学霸都是一路从哈佛、MIT这样的顶级名校读下来的。如果你是在哈佛、MIT读经济学，好处是能够直接跟着导师（尤其是年轻一点儿的导师）一头扎进学术前沿，走上一条捷径。像塞勒教授这样的求学经历，可能更多地要靠自己摸索，但也可能正是由于走了这样一条路，才使得他另辟蹊径、独树一帜。

走上这条“叛经离道”的路注定充满了艰辛。塞勒在罗彻斯特大学的博士论文指导老师罗森说，当年，塞勒的老师们对他能够取得的成就“并不抱多高的期望”。刚刚博士毕业的时候，塞勒很难找到一份正式的工作，只得在罗切斯特大学当一名类似“临时工”的讲师。他写的论文也不符合主流学术期刊的口味，很难发表。更要命的是，塞勒觉得主流经济学的基本原则是错的。

主流经济学假设人们都是理性人——如果你是个消费者，就不会乱花一分钱。广告、推销员、“双11”，对你一点儿影响都没有；如果你是个生产者，就不会丢掉赚每一分利润的机会。决策失误、一时冲动、错失良机，对你而言根本不可能发生。就像塞勒教授所说的，主流经济学假设我们都有爱因斯坦一样的智商，计算机一样的记忆力，圣雄甘地一样的意志力。理性人假设并非仅仅是经济学家的一种工作假设，到最后，这种假设发展成了经济学家的信仰。由于每个人都是理性人，他们在市场经济中的决策一定会导致所有的资源都得到最优的配置，因此，市场经济是完美的，所有的政府干预都是错误的。讲到这里，你可能就会明白，为什么主流经济学家要誓死捍卫“理性人”假设了。

在《“错误”的行为》一书中，塞勒讲到自己是如何逃离这一“范式”的。塞勒还在罗彻斯特大学读博士的时候，发现了一个很奇怪的现象。他做了一个问卷调查，其中问了受访者两个问题：

A.如果社会上流行一种致命的疾病，染病的人会在一周之内没有痛苦地死掉。你染上这种病的概率是万分之一。请问，假设你不幸染病，那么你愿意最多花多少钱治疗这种病。

B.同样是这种病。假设你的老板要派你到疫区调查情况。到了疫区之后，你染上这种病的概率是万分之一。请问你的老板要给你多少赔偿，你才愿意到疫区去？

按照主流经济学的理论，这两个问题是等价的，都是在问“万分之一的死亡率值多少钱”，但是，受访者对这两个问题的回答却差异很大。很多人在第一种情况下选择花较少的钱治疗，但在第二种情况下却要求得到巨额的补偿。为什么会是这样呢？塞勒去找他的指导老师求教。他的指导老师却说，别在这种问题上浪费时间。

于是，塞勒只好自己去寻找答案。有一次，他读到两位以色列籍心理学家卡尼曼和特沃斯基关于决策心理的研究，又听说他们要到斯坦福大学访学的消息，就专门跑到加州，找到卡尼曼和特沃斯基。卡尼曼就是畅销书《思考，快与慢》的作者，也是2002年诺贝尔经济学奖得主。特沃斯基是卡尼曼的合作者，要不是他去世得早，不然他也能一起获奖。他们三个人志同道合，共同开创了行为经济学。不同之处在于：卡尼曼和特沃斯基是从心理学攻入经济学阵营，而塞勒则是打开了经济学的大门，欢迎心理学的进入。

卡尼曼和特沃斯基会怎么解释塞勒发现的反常现象呢？他们提出了“前景理论”，根据这一理论，决策者会选择一个参照点，其对得失的判断往往根据参照点来决定，而人们对损失比对获得更加敏感。也就是说，如果是在赚钱的时候，人们当然赚得越多越快乐。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，收益增量带来的快乐强度大约是增量的0.5~1倍；但如果是在赔钱的时候，人们赔得越多越不开心。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，损失增量产生的痛苦大约是同等收益增量的2.5倍。也就是说，人们特别不愿意遭受损失。

塞勒则提出了“禀赋效应”，与“前景理论”互相印证。“禀赋效应”讲的是，人们非常不愿意失去自认为原本属于自己的东西。这个理论对经济学的冲击很大。比如说，按照“禀赋效应”，即使不考虑交易成本，所有权的最初分配都会在很大程度上影响资源的最终配置。

塞勒教授在反对“理性人”假设的道路上越走越远。“禀赋效应”其实仍然假设每个决策者都会试图使其偏好最大化，只不过要考虑到一

个“参照点”，也就是“禀赋”（所有权的最初分配）。后来，塞勒教授又提出了“心理账户”（mental accounting）理论。这个理论进一步偏离了主流经济学，却和现实更为接近。

“心理账户”理论注意到，消费者会把其支出分为不同的账户，比如花在购买衣服上的钱、出去旅游的钱，或是买菜的钱。如果你刚去过海南度假，花了两万元钱。刚刚回来，又听旅行社说，有一个去北海道的旅行团，可以给你一个特别优惠的价格，团费原价两万元，现在只需要5 000元。你会考虑吗？很多人都会犹豫。但是，如果这时候商场打折，原价20 000元的名牌服装，现在的价格是5 000元，你会考虑买吗？我相信很多人会立刻掏钱买。这说明消费者是把出去旅游的钱和买衣服的钱放在了不同的心理账户中。

为什么会有“心理账户”呢？塞勒教授讲到，这和我们的“自我控制”有关，我们之所以把钱放在不同的“心理账户”里，是为了防止自己乱花钱。在“心理账户”理论的基础上，塞勒教授进一步提出，消费者的效用包括两个部分，一个部分是获得效用，即买到了商品和服务之后获得的满足感，另一个部分是交易效用，是跟交易价格相关的。交易效用又跟消费者心目中期待的“公平价格”和实际交易价格之差有关。如果消费者觉得交易价格比他心目中的“公平价格”更高，即使他买到了自己心仪已久的东西，也会觉得很不爽。

总结一下，在塞勒教授看来，人性比“理性人”假设所想象的更为复杂。人不是完全理性的，而是有限理性的。人没有坚强的意志力，只有有限的意志力。此外，人不是完全自私的，因此公平问题始终受到人们的关注。

《赢家的诅咒》与经济学中的“反常”

《赢家的诅咒》是塞勒教授在《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*）上发表的专栏文章的合集。他的这组文章旨在发现经济学中的“反常”（anomalies）。“赢家的诅咒”就是其中最著名的一篇文章。

20世纪70年代，研究油田拍卖的几位工程师发现了一个有趣的现象。假设有个油田的开采权要拍卖，有很多家石油公司来竞拍。谁也不知道这个油田在地下的储量到底有多大，只能靠自己猜。每个公司都会给这个油田一个估值，每个公司都按照自己对这个油田的估值报价。

一般来说，公司会按照比自己的估值低一些的价格报价，而报价最高的公司将获得油田的开采权。但在现实的拍卖中，结果如何呢？这三位工程师发现，一般来说，竞拍中的赢家往往会变成输家。为什么这么说呢？因为，最糟糕的情况是，油田的实际价值没有竞拍成功的公司的报价高，这家公司花的钱越多，亏的也就越多。稍微好一点儿的情况是，这个油田的价值比公司的报价高，但没有公司当初的估值高，所以公司也会觉得吃亏了。这就叫“赢家的诅咒”。

真的有“赢家的诅咒”吗？1983年，两位经济学家马克斯·巴泽尔曼和威廉姆·萨缪尔森做了一个实验。他们在课堂上拍卖一个存钱罐子，罐子里装满了硬币。学生们不知道里面有多少钱。每个学生都来猜，到底里面有多少钱。猜完了就竞价，出价最高的学生可以获得这个罐子和里面的硬币。罐子里实际上有8美元的硬币。他们做了许多次实验。学生们的猜测各不相同，平均估值是5.13美元。也就是说，大部分学生对罐子的估值都远低于真实价值。但赢家的出价平均是10.01美元，这意味着，平均每个赢家要亏损2.01美元。

课堂实验或许无法代表真实世界，但在现实生活中，“赢家的诅咒”比比皆是。比如，在1969年阿拉斯加北湾油田的拍卖中，赢家的出价是9亿美元，而次高的标价是3.7亿美元。这是不符合理性假设的。如果按照理性假设，赢家的报价和次高的报价应该相差不多才对。这只是

一个特例吗？当然不是。研究者观察了很多油田竞拍，发现在26%的案例中，中标价是次高价的4倍甚至更高，在77%的案例中，中标价至少是次高价的2倍以上。

从1954年到1969年，墨西哥海湾地区拍卖出了1000多份租约，其中有62%的租约是赔钱的，另有16%的租约勉强持平，只有22%的租约最后赚了钱，但收益率并不高。我们再来看看身边的例子，最典型的就是央视广告“标王”。从20世纪90年代中期开始，各家企业争相在央视砸下重金，抢夺“标王”的桂冠。1995年孔府宴酒的中标金额是0.31亿元，2015年翼龙贷花了3.6951亿元，才拿下“标王”称号。荣登“标王”宝座的企业当然有好企业，比如茅台，但大部分“标王”很快就变成了“倒王”。听我给你报报它们的名字：孔府宴酒、秦池酒、爱多VCD、步步高和熊猫手机。“赢家的诅咒”纠缠着这些曾经风光一时的企业：2002年，孔府宴酒宣告破产；秦池酒已经无人知晓；2004年，爱多VCD的掌门人胡志标被判有期徒刑8年；2005年，熊猫手机的前掌门人马志平因涉嫌“虚报注册资本”被批捕。即使是那些没有破产的“标王”企业，在成为“标王”之后就真的平步青云了吗？恐怕这里面的苦闷，只有它们自己知道。

为什么总是会有“赢家的诅咒”呢？有两个原因。首先，最根本的原因是信息不对称，因为竞拍者不知道标的物的真正价值，所以只能靠主观猜测，这就会带来判断失误。其次，最直接的原因是傲慢。赢家过于自负，总认为自己比市场上的其他参与者判断更为准确，而且求胜心切，志在必得。抱着这样的心态，不犯错误那才叫反常。

《助推》与“自由意志的家长制”

在一个极端的经济自由主义者看来，既然人是理性的，理性的人自然会为自己的一切行为负责。比如，如果开车的人不系安全带，骑摩托

车的人不带头盔，那是他们自己的选择。政府非要规定大家系安全带或带头盔，是不会有效果的，大家不会听政府的话。如果有人吸毒或是卖淫呢？在极端的经济自由主义者看来，不管你喜欢不喜欢，这也是你无法干涉的。反对吸毒或是卖淫，只会使吸毒或卖淫转入地下，反而更难控制，对社会的危害更大，所以最好的办法就是让吸毒或卖淫合法化。

我想，大部分经济学家都会反对政府的直接干预。政府来规定我的孩子必须学什么知识，这在我看来是非常荒谬的。政府来规定我的饮食搭配，也是我不能接受的，即使政府说这样的饮食搭配是更健康、更合理的。但是，通过行为经济学的研究我们可以知道，每个人都有可能犯错误，也很容易做出其实不利于自己的选择，遇到这种情况，我们该怎么办？政府是否应该帮助个人避免做出错误的决策？

2008年，塞勒教授和法学家卡斯·桑斯坦合著了《助推》。这本书很快成了全球畅销书，也受到各国政府的关注。书中提到，我们可以采取一种“自由意志的家长制”（Libertarian Paternalism），改善人们的最终决策。自由意志和家长制听起来是水火不容的，却能达成一种微妙的平衡。自由意志是指我们要保留人们自主决策的权利。家长制是指我们可以适当地影响人们做决策的过程，好让他们做出对自己更为有利的选择。

举例来说，如果政府强制规定人们不能吃垃圾食品，只能吃健康食品，这就是一种粗暴的干预。尽管政府的用心可能是好的，但结果一定很糟。这种粗暴的专制主义在现实中随处可见。但是，如果我们换一种方式呢？比如，我们可以把新鲜的水果以更低廉的价格、更方便地提供给消费者，那么，很可能就会有更多的消费者主动地选择健康食品。这就是塞勒和桑斯坦所说的“助推”。

吃不吃健康食品，其实还是小事。像养老金计划，不仅对个人，而且对整个社会，都是一件大事。美国的养老保险制度非常复杂，员工需要在各种五花八门的方案中做出选择。正如我们说过的，选择的机会越

多，人们就越不愿意做出选择。于是，许多美国人就放弃了参加养老保险计划。这一选择对自己不利：因为到了退休之后，员工的收入水平会下降；这对政府也不利：因为这最后还是得由政府买单。有一些美国公司做了一个小小的调整，以前的方案是你要主动选择，才能加入养老保险计划，如今的方案是如果你不反对，就默认你同意参加养老保险计划。

塞勒和桑斯坦提出了“为明天储蓄更多”的方案，并得到美国国会中保守主义者和自由主义者的联合支持，这在美国政治中也算是一个奇迹。“为明天储蓄更多”是公司为其员工提供的养老金计划。签了这份合约的员工在加薪时，其在养老金账户中的储蓄额也会自动调高，于是，储蓄率随工资的上涨而上升。如果员工觉得存得太多，他们也有选择退出该计划的自由。这一方案没有强迫任何人做他们不想做的事情，也没有任何欺诈和隐瞒，只是巧妙地把人们的懒惰天性和他们的长远利益结合起来，让人们自己做出更有利的选择。

在塞勒和桑斯坦看来，在很多情况下，我们只要做出小小的调整，就能极大地改变决策的结果。比如，总会有人把尿尿到公共厕所的小便池外边，但是，如果小便池里刻上一只苍蝇，男士就会自动地瞄准那只苍蝇尿尿，于是，尿到小便池外边的现象便减少了80%。如果你想让人们节约能源，仅仅在墙上张贴一些“节约能源，保护环境”的标语是没有用的。如果让每个家庭在收到账单的时候，都能够从账单上看到自己的用电量和邻居的用电量的对比，那么，出于“同侪压力”，很多人就有更大的自觉性去注意节约资源。这说明，帮助人们改进其行为的最好方法就是提供反馈。

对于是否在政策设计中采用“自由意志的家长制”方法，我持谨慎的保留态度，因为我们必须先相信政府是无私而善良的，才能相信它会为了我们的利益，帮助我们改善决策。但是，这一方法也给了我们很多日常生活的启示。家长对孩子的爱是无私的，老师对学生的关心也是发自

内心的，为了让孩子和学生做出更好的选择，我们是该奉行毫不干预的自由主义原则，粗暴独裁的专制主义原则，还是找到一种中庸的“自由意志的家长制”呢？

北京大学汇丰商学院经济学教授
何帆

前言

你有一位朋友是埃克美石油公司（Acme Oil）的总裁，他偶尔会打电话来问你一些问题，并征询你的意见。这次他的问题是有关竞价投标的事，另外一家石油公司破产了，被迫要出售一部分土地，这些地原先是为了要开采石油而购入的。埃克美石油公司对其其中一块地很感兴趣。直到前不久，他估计只有3家公司会来竞标这块土地，而埃克美打算出价1 000万美元。但是现在他得知，还有另外7家公司会来投标，总共有10家公司参与投标。那么，埃克美的出价应该提高还是降低呢？你会给他什么样的建议呢？

你会建议他提高还是降低出价呢？对这个问题，大部分人的直觉是提高出价。毕竟，现在竞标的人多了，如果你不提价，就会得不到这块土地。然而，大家常常忽略了另一项重要的因素。假设竞标中每一位参与者的出价，都只会比他们认为的土地价值略低一点儿（仅留下一些获利的空间）。当然，没有人知道这块土地的石油储量：有些投标人会猜得过高，有些会猜得过低。为了便于推论，我们假设投标人的估计平均来说是准确的。那么，谁会赢得此次的标的呢？中标人是对地下石油储量估计得最乐观的人，而他出的价很可能高于这块土地的价值。这就是令人畏惧的“赢家的诅咒”（winner's curse）。在有许多竞标人的竞标项目中，中标人常常是输家。可见，避免赢家的诅咒的关键因素就是投标人越多，出价要越保守。虽然这看起来可能违背常理，但这才是理性的。

本书就是关于经济学的反常现象，赢家的诅咒即是一例。反常现象是与理论不一致的事实或者观察。在此，理性出价建议我们，当投标人人数增加时，出价要降低，然而大多数人提高了出价。反常现象要令人信

服需要具备两个要素：一是能做出明确预测的理论，二是与这项预测相矛盾的事实。在经济学反常现象的案例中，两个要素可能都很难获得。我们不缺乏经济学理论，但理论经常无法产生确定的预测。我们如果对理论预测的结果达成一致，就无法对什么是反常现象达成一致。在有些案例中，事实上经济学家向来主张有些理论是无法检验的，因为它们在上定义上就是真的。例如，效用最大化理论就被认为是同义反复的——如果某人做了某事，无论事情看起来有多奇怪，这必然是效用最大化的选择，否则那个人就不会这么做了。如果找不到一套数据可以反驳的话，这个理论就是无法检验的（事实上，这不是真正的理论，倒比较像一个定义）。然而，虽然许多经济学家安于其理论在表面上是无法反驳的，但其他的经济学家则一直忙着设计精巧的测试来做验证。在经济学上，有一项自然定律显然永远成立：有检验就会有反常现象存在。

何谓经济理论？所有的经济分析应用，无论是企业理论、金融市场理论或是消费者选择理论，都基于相同人类行为的基本假设。两项关键的假设为“理性”及“自利”。假设人类要为自己尽可能地获取最大利益，而且假设人类会想出最佳的方法达到这个目标。的确，如果一个经济学家花了一年的时间找出某个棘手问题的新解答，例如在失业时找工作的最佳方法，那么这个经济学家会心满意足地假设那些失业者已经解决了这个问题，并且按照这个方法去找工作了。经济学家必须非常努力才能分析解决的问题，却假设其他普通人能以直觉的方式解决，这样的假设反映出的谦虚品质或许值得赞扬，但这也令人疑惑。当然还有另一个可能性是，人们就是理解错了。根据赫伯特·西蒙的“有限理性”理论，这种“认知错误”的可能性显然很重要。人脑就像一台个人计算机，它有很慢的处理器，而且记忆系统既小又不可靠。我不知道你的情况如何，但是在我两耳之间的这台个人计算机，就有着超出我想象的“磁盘故障”。

另一个经济学假设——“自利”，又是如何呢？人们究竟有多自利呢？标准经济模型的困境，以我的居住地绮色佳地区的驾驶员的表现就可以说明。康奈尔大学后面有一条小溪，横跨这条小溪的是一座只能允

许车辆单向行驶的桥梁。在交通高峰期，两个方向都有数辆车等着过桥。情况如何呢？大多数时候，一个方向有四五辆车通过后，后来的车会停下来，让另一个方向的四五辆车通过。这样的交通规划在纽约市已经行不通了，同样，在任何一个经济模型中也不行。在纽约市以这样的规则运行的桥梁，实际上会变成单行道，行驶方向则是由历史的偶然——第一辆抵达该桥梁的车辆行驶方向来决定！在经济模型中，人们都被假设为像纽约人一样，而不是绮色佳的居民。这样的假设是否有效呢？很幸运地，绮色佳的驾驶员所表现出的合作行为，并非是无二一的。我们中的大多数人，即使是纽约人，也会为慈善捐款清扫露营地，在餐馆桌上留下小费（即使是我们不打算再去的餐馆）。当然，有许多人也会不诚实地报税（反正政府只是在浪费纳税人的钱），在向保险公司索赔时夸大损失（只想拿回自己的钱），在高尔夫球赛中作弊（如果没有人监管，他们在8月就可以采用冬天的规则）。我们不是纯洁的圣人，也不是罪人，我们只是凡人而已。

不幸的是，并没有太多人住在经济模型的世界里。例如，储蓄行为的主导经济模型——生命周期假说，就没有考虑到储蓄决策过程中最重要的人为因素——自制力。在这个模型中，如果你意外得到1 000美元，理论上预期你会全部存起来，因为你希望将这笔钱平均分配到余下的人生阶段中。如果必须要以这样的方式花掉，谁还需要意外之财呢？

我们还会做其他经济学家认为是奇怪的事情。看看这个例子：你拿到两张超级杯的门票，比赛刚好是在你居住的城市举行。不仅如此，参加比赛的还是你最喜欢的球队！（如果你不是足球迷，请以其他能让你感到兴奋的比赛为例。）赛前一周，有人来找你，问你是否愿意出售你的门票，你可以接受的最低卖价是多少（假设以任何价格出售门票都是合法的）。现在，换个角度，假设你没有超级杯的门票，但是你有机会可以买到门票，你愿意支付的最高价格是多少？对于大多数人而言，这两个答案的票价至少会差2倍。典型的答案是，我不会以低于400美元的价格出售一张门票，而且我不会用超过200美元的价格买一张门票。这

样的行为对于你而言可能是合理的，但是根据经济学理论，你的这两个答案应该基本相同才对，所以这种行为被视为一种反常现象。这不是说作为“理性选择”的理论或模型本身有什么错误，理性确实意味着买与卖的价格要近乎相等。问题出在限定理性选择和描述真实的选择时，我们使用了相同的模型。如果人们并非永远是理性的，那么我们在解决这两个不同的问题时，就可能需要两个不同的模型。

当然，我绝非第一个批评经济学在人类行为方面做了不符合实际的假设的人，那么我所做的有什么不同呢？要了解这里所说的反常现象是如何提出一种新的经济学批判的，首先对过去经济理论的解释做一番回顾将会有所帮助。最有名的理性模型解释是1953年由米尔顿·弗里德曼提出来的。弗里德曼主张，即使人们无法做经济模型计算，他们的行为看起来就像他们能做这样的计算一样。他以一位专业的台球选手做比喻，这位选手并不懂物理学或是几何学，但是每次推杆时就好像他能运用这类知识一样。基本上，弗里德曼的立场是，只要能够依据理论做很好的预测，即使假设是错误的也无关紧要。基于这个观点，本书强调理论的真实预测。我发现，撇开假设不说，理论在预测的品质上是很脆弱的。

另一个解释和弗里德曼的解释在思想上是一致的，它承认人们会犯错，但是在解释整体行为时，这些个人错误不是问题，只要这些错误的影响会彼此抵销。不幸的是，这个解释也同样站不住脚，因为大家观察到的许多背离理性的选择是系统性的——错误偏向同一个方向。如果大多数人有向同一个方向犯错的倾向，那么他们即使选择的是理性的理论，在预测行为时也会犯错。我的合作伙伴、心理学家丹尼尔·卡尼曼及阿莫斯·特沃斯基强调的这一点，使对经济学行为的新批评更具真实性。

另一个解释的观点是，在人们有很强的动机做最优选择的市场中，“非理性”或“利他主义”都不会对市场产生影响。在交易成本很小的

金融市场中，这个论点的影响尤为广泛。在金融市场中，如果你重复做蠢事，就会有很多专业人士很开心地赚走你的钱。因为这个理由，金融市场被认为是所有市场中“最有效率”的。因为大家普遍认为金融市场的运作最有效率，所以我在本书中对金融市场给予特别关注。但令人惊讶的是，我们发现金融市场也充满了反常现象。

但是，为何要写一本关于反常现象的书呢？我认为有两个理由使我将这些反常现象放在一起。第一，要单独评估事实是不可能的。一个反常现象只是新鲜好玩，但是13个反常现象则可能反映了一种模式。科学哲学家托马斯·库恩评论道：“发现始自对反常现象的认知，也就是认识到自然在某种程度上违反了典范对一般科学现象的预期结果。”在本书中，我希望实现第一步——认识反常现象。也许在这一点上，我们将看到新的、修正的经济理论版本。新的理论会保留个人会尝试尽其所能的理念，但这些人也有友好和合作的人性优点，并且他们储存及处理信息的能力也是有限的。

01 合作

有时，你也许会想起短剧《巨蟒》（*Monty Pythons*）中的一幕。剧中有两个角色，一个是约翰·克里斯饰演的银行家，另一个是特里·琼斯饰演的福特先生。福特先生正拿着锡杯做慈善募款。

银行家：您好！我是个商业银行家。

福特先生：您好，您的大名是.....

银行家：呃.....我突然想不起自己的名字，不过我是个商业银行家。

福特先生：了解。不知道您是否愿意为孤儿院捐些钱呢？（他一边摇晃着自己的锡杯。）

银行家：我不想太早露出底牌，但我们很乐意开发孤儿院市场，并做所有相关事项.....请问你大概要多少钱？

福特先生：这.....呃.....您是个有钱人。

银行家：是的，我是有钱人，非常非常有钱。

福特先生：那么，呃，1英镑如何？

银行家：1英镑，我看看，请问这笔贷款要以什么做担保呢？

福特先生：先生，这不是一笔贷款。

银行家：什么？

福特先生：这不是一笔贷款。

银行家：啊？

福特先生：我们会给你这个东西，先生。（他递给福特一面小

旗子。)

银行家：这作为股权凭证是不是小了一点儿，是吧？听着，我想我最好通知法务部门处理。你可否星期五再来一趟呢？

福特先生：嗯，必须这么麻烦吗？你能不能直接给我1英镑？

银行家：可以，但是我不知道你要做什么用。

福特先生：是为了孤儿。

银行家：做什么呢？

福特先生：作为礼物。

银行家：为什么？

福特先生：礼物。

银行家：喔，礼物。

福特先生：是的。

银行家：可以避税？

福特先生：不是，不是，不是。

银行家：不是？那么，很抱歉我听不懂，你可否解释你到底要做什么呢？

福特先生：嗯，我要你给我1英镑，然后我会去把这1英镑送给孤儿。

银行家：然后呢？

福特先生：就是这样了。

银行家：不、不、不，我一点儿都不懂，我的意思是，我不想看起来像个笨蛋一样，但是这件事对于我来说，好像在整个交易过程中我损失了1英镑。

福特先生：是的。

银行家：是的！那我有什么动机要给你那1英镑呢？

福特先生：为了让孤儿高兴。

银行家：（完全迷惑）高兴？你确定你没有搞错？

福特先生：是的，很多人都给我钱。

银行家：啊？这么简单？

福特先生：是的。

银行家：那些人一定是有病。我想你一定给不出一份列有他们姓名和地址的名单吧？

福特先生：不会，我就是大街上向他们募捐。

银行家：我的天呀，这是多年来我听过的最令人兴奋的新点子！这么简单，这么聪明！如果你这个点子不值1英镑，我不知道还有什么的是值钱的。（他从福特手上拿过锡杯。）

福特先生：喔，谢谢你，先生。

银行家：这里唯一的问题是，在我给你1英镑之前，你就告诉我这个点子了。这可不是做生意的方式。

福特先生：不是吗？

银行家：不是的，恐怕不是的。所以，嗯，你走吧！（他拉动控制杆，打开福特先生脚下的地板，福特先生尖叫着落入陷阱中。）很高兴和你做生意。

许多经济分析——其实是所有的博弈理论——都是从一项假设开始的，就是假设人们兼具理性与自利。著名的囚徒困境即为一例。囚徒困境博弈具备如下的架构：博弈中的两个对手必须同时且秘密地各自选择策略。在传统的故事中，这两个人是共同犯下罪行且被分开囚禁的犯人。如果两人都保持沉默（合作），那么两人都会被轻判，只需坐牢一年。如果只有一人认罪且同意作证指控对方（背叛），这个人将获

得自由，而另一人将被判刑十年。如果两人都认罪，他们都会被判刑五年。这个博弈的有趣之处在于认罪是占优策略——无论另一方怎么做，认罪都是比较划算的。如果A认罪，而B不认罪，则认罪的A可以获得自由，而不是坐牢一年。换个角度来看，如果B也认罪，则A认罪的结果是获刑五年，而不是十年。因此，基于理性与自利的假设，可以预测以这个架构进行博弈的人，都会选择背叛。这是假设人们都够聪明，能够计算出背叛是占优策略，而且人们对其他对手的下场毫不关心，甚至假设他们不会对未能做“正确的事”感到良心不安。

另一个类似的分析是被经济学家称作“公共产品”的案例。公共产品具有以下两项特质：（1）一旦将这个产品提供给一个人，再将它提供给其他人就无须额外的成本；（2）很难防止不付费的人使用这个产品。公共产品的传统例子是国防。你即使不纳税，也可以受到国家军队的保护。另一个例子是公共广播电台及电视，你即使没捐款，也可以收听或收看它们。同样地，经济理论预测在面对公共产品的问题时，人们都会“搭便车”（free ride），也就是说，他们即使享受收听公共电台节目的乐趣，也不会掏钱，因为他们没有（自利的）理由这么做（有关公共产品理论的现代论述，请见Bergstrom, Blume, and Varian, 1986）。

从理性自利的假设所推导出来的预测，在许多我们熟悉的案例中有不同的结果。实际上，公共电视成功地从观众那里募集到了足够的资金，能够持续播出节目。即使不是所有人，也有许多人会捐款给国际联合劝募协会及其他慈善机构。而当你到离家很远的餐厅吃饭，即使将来可能不会再去，但大多数顾客还是会给餐厅侍者小费。在总统大选中，即使单独一张选票改变选举结果的机会非常渺小，人们还是会投票。如同杰克·赫什尔弗（Jack Hirshleifer, 1985）所表述的：“在分析上令人不安（虽然符合人性）的事实仍然是：从最原始到最先进的社会，更高程度合作的产生，超出了可以解释的那些只采取利己的现实策略的情况。”但是，为什么会这样呢？

在本章及下一章，我们将检视实验所显示的证据，来了解人们何时以及为何会合作。本章要讨论的是在公共产品的提供上，合作与搭便车的重要案例。

单次博弈的公共产品实验

要探讨人们为什么会合作，必须要检视单次博弈及重复博弈这两种情境。例如，是不是每个人都是在与他人反复地互动中发现合作的利益后，才会表现出合作的意向呢？一个典型的公共产品实验使用以下程序。一群受试者（通常是大学生）被带到实验室中，每个团队的人数不同，但是通常在4~10人。每个受试者会收到一笔钱，譬如5美元。这些钱可以留着带回家，也可以将一部分或全部投资在公共产品上，这通常称为“集体交易”。 n 名参与者投资在公共产品上的总金额乘以因子 k 就是投资回报（ k 大于1但小于 n ）。投资回报会平均分配给所有的团队成员。因此，当整个团队的金钱资源因每笔贡献而增加时（因为 k 大于1），每个人在每笔贡献中可以分得的份额将小于他投资的金额（因为 k 小于 n ）。举一个具体的例子，假设 $k = 2$ ， $n = 4$ ，如果每个人都把自己的5美元投资在公共产品上，结果每个人会得到10美元。这是独特的帕累托最佳配置：没有其他更好的方案可以提高每个人的福利了。另一方面，任何一位不做任何投资的个人都会提高自己的福利，因为一位参与者付出5美元，换得的只有2.5美元的收益，而剩下的收益（7.5美元）则由其他参与者获得。在这个博弈中，理性、自利的策略是自己不做任何投资，并希望其他参与者做投资。如果有一位参与者不投资，而所有其他人都投资5美元，最后，不投资的参与者会有12.5美元，而其他参与者每人只有7.5美元。这些条件就构成了所谓的“社会两难选择”的困境。

经济理论对这类博弈的结果做了什么样的预测呢？一种预测被称为“强搭便车假说”，就是没有人投资给公共产品。这当然是由自利理性模型预测出来的结果。一个比较不极端的预测被称为“弱搭便车假说”，它认为有些人会搭便车，但有些人不会，从而产生了公共产品的“次优

水平”，虽然不必然是零。弱搭便车假说显然不会产生非常精确的预测结果。

单次博弈（one shot）公共产品实验的结果不太支持强搭便车假说。虽然不是每个人都会投资，但只要有一部分人投资，公共产品通常都会提供最优水平的40%~60%。也就是说，平均而言，受试者会把手中资金的40%~60%投资给公共产品。在马韦尔和埃姆斯（Marwell and Ames, 1981）的一项研究中，这些结果在许多条件下是成立的：受试者可以是第一次参与，也可以是刚经历过一次实验；受试者团队可以由4人或80人组成；实验的参与者持有的货币金额也在一定范围内变化，虽然在拥有较高投资额度的实验中，公共产品的贡献率会稍微降低。事实上，马韦尔和埃姆斯发现的40%~60%贡献率只有一个显著的例外，那次的受试者是一群来自威斯康星大学经济系的研究生，他们的贡献率下降到20%，因此他们将论文题目命名为《经济学家搭便车：其他人呢？》（*Economists Free Ride: Does Anyone Else?*）^[1]（有趣的是，被告知这项实验的经济学家们预测实验的贡献率平均为20%，但那是对于所有的参与者而言的，并非只有他们的学生。）

重复博弈

对马韦尔和埃姆斯观察到的惊人的高合作度，我们很自然地想问，如果同样的参与者重复几次参与同样的博弈，会有什么结果。这个问题已经有经济学家研究过了：金和沃克（Kim and Walker, 1984），艾萨克、沃克和托马斯（Isaac, Walker, and Thomas, 1984），艾萨克、麦丘和普洛特（Isaac, McCue, and Plott, 1985）。这些论文的实验设计同马韦尔和埃姆斯的设计类似，只是博弈通常要重复进行十次。这些论文中出现了两个主要的结论：第一，在开始的博弈中观察到的合作概率，类似于马韦尔和埃姆斯所得到的合作概率。例如，在横跨不同设计的九种不同的实验中，艾萨克、麦丘及普洛特获得公共产品53%的贡献率。第二，在几次重复后，发生合作概率大幅降低的情形。在五次测试后，对公共产品的贡献率只剩下最优贡献率的16%。艾萨克、沃克和托马斯的实验也得出贡献率越来越低的结论，虽然下降的速度没有那么急剧。[\[2\]](#)

为什么贡献率会因重复博弈而下降呢？一个合理的推测为，受试者在实验过程中学习到了一些事情，引导他们采取搭便车这个占优策略。也许受试者在第一次测试时不了解这个博弈，但随着重复博弈次数的增加，他们知道了搭便车是占优策略。然而，按照其他实验的证据，这个解释似乎是不太可能的。例如，在第一次的测试中，观察到的合作率通常约为50%，即使是有经验的受试者也是如此，有经验的受试者是指曾经参加过其他多次测试公共产品实验的主体（例如，艾萨克和沃克）。安德烈奥尼（Andreoni, 1987）也曾直接用重做实验这种简单的程序，探讨这个学习假说。受试者被告知将参与十场公共产品的博弈，在这十次博弈完成后，再告诉受试者将与相同的对手，再进行另外十个回合的博弈。安德烈奥尼在第一场的十个回合中，获得与先前的研究者相同的

结果：贡献率是逐渐下降的。但是在第二场的实验中，贡献率回升到与第一场开头回合的贡献率差不多的情况（第二场博弈的第一回合贡献率为44%，而第一场博弈的第一回合贡献率为48%）。这样的结果，似乎排除了合作由于受试者误解这项博弈本质的任何解释。^[3]

互惠式利他主义

对为何我们在实验室内外会观察到这么高的合作程度，目前的一项相当流行的解释催生了互惠式利他主义机制。这项解释大部分是由阿克塞尔罗德（Axelrod, 1984）提出来的，它的产生基于观察到人们有互惠的倾向——仁慈对待仁慈，合作对待合作，敌意对待敌意，以及背叛对待背叛。因此，当考虑到其他人对自己的合作或背叛将来可能做出的回应时，搭便车可能在实际上是收益较少的策略。合作的做法本身（或是身为一个合作者的名声）比较有可能获得他人互惠式的合作回应，因此符合合作者的最终利益。

基于互惠式利他主义的原则，最系统性的策略是最先由阿纳托尔·拉波波特（Anatol Rapoport）提出的“一报还一报”策略。在这个策略中，一位参与者由合作开始，然后选择对方上一次博弈时采用的策略作为自己的依据。这个解释真正的力量在于，反复式的社交两难交互式计计算机游戏以及理论分析都显示，采取这种互惠式利他主义的个人或团体，比不采用这种策略的个人或团体，“长期而言”在统计上都倾向于得到更高的报酬。事实上，在两场阿克塞尔罗德设计的计算机模拟博弈中，由博弈理论家提出的各种策略，经过多次重复的配对比较后，结果一报还一报策略“胜出”。因为这类长期概率现象和“演化”有关，我们可以推断出，互惠型的人比非互惠型的人有更强的“内在适应性”。因此，这样的倾向有一定的遗传根据，它应该是为适应社交世界演化而来的。

互惠式利他主义的内涵之一是，当你的对手在未来没有互惠回馈的可能性时，例如在匿名或是只玩一次的互动状态下，个人在两难的情况下是无法合作的。然而，即使在单次博弈实验中，我们也观察到有50%的合作率。所以，互惠式利他主义无法直接用来解释上述的实验结果。

同时，在重复的两难状况下，当有超过两个人以上的参与者时，要用一报还一报策略或是根据互惠式利他主义的其他策略都有困难。如果一个群体中有些成员在第 t 回合选择合作，而其他选择背叛，那么想要采取一报还一报策略的参与者，在下一回合时应该怎么做。

有一个相关的假说，似乎符合重复博弈实验观察到的贡献率逐渐下降的现象，是由克瑞普斯、米尔格罗姆、罗伯茨以及威尔逊（Kreps, Milgrom, Roberts, and Wilson, 1982）提出的。他们研究了有限次数的囚徒困境博弈，发现如果两位参与者都是理性的，那么两人的占优策略是在每一回合都选择背叛。虽然一报还一报”策略在无限次数反复的囚徒困境博弈（或是在给定的某次实验之后，博弈结果变动的概率极小）中已经显示出是有效的，但在已知结束次数的博弈中，则是另一回事。在任何有限的博弈中，两位参与者都知道，他们应该在最后一回合选择背叛，所以在倒数第二回合就没有理由选择合作。以此倒推，合作从来都不会有利益。克瑞普斯等人的研究显示，如果你的对手是你认为不理性的人（即在一个有限次数的博弈中也可能采取一报还一报策略），那么在博弈的初期阶段选择合作，就可能是理性的行为（这可以诱导你不理性的对手也选择合作）。由于公共产品博弈也具备类似的架构，可以说，参与者是按照克瑞普斯等人所解释的方式理性的行动的。然而，实验的结果再一次排除了这个解释。即使是合作完全不符合自私理性的单次博弈或是重复博弈的最后一回合，合作率也从未降到零。

除此之外，安德烈奥尼（Andreoni, 1988）设计的另一个实验也提供了反驳互惠假说的其他证据。第一组有15位受试者，分成3组，每组5人，进行重复博弈，另一组有20位受试者，分成4组，每组5人，进行同样的博弈，但是每个小组的成员每次都不同，同时受试的主体不知道在哪个回合会遇上其他19个人中的哪4个人。在这个条件下，合作不具有策略优势，因为下一回合的参与者实际上会是不认识的人。如果在这些实验开始的几个回合中观察到有合作的情形，就可以排除是策略性的合作。安德烈奥尼发现，在陌生人的情境中，合作率确实略高于参与者不

变的情境。（这个比例虽然小，但在统计上是显著的。）

通过这些实验我们可以得出一个结论，就是人们有合作的倾向，除非经验告诉他们互动对象在占他们的便宜，合作才会停止。这个“合作准则”（norm of cooperation）在无限次反复的博弈中，与互惠式利他主义有共同点，但是就如我们所看到的，这个行为在互惠式利他主义不适用的状况下也能观察得到。罗伯特·弗兰克（Robert Frank, 1987）对这类行为提出了一种解释。弗兰克的主张是，那些采取合作原则的人可以借由诱导其他人的合作，以及吸引其他合作者的互动来获得好处。弗兰克论点的关键在于，一个人无法一直成功地假装是合作者来诱导他人——就像一个人无法一直让别人相信他的谎言一样。^[4]更进一步说，正是因为合作者按照定义能够彼此辨识，所以他们能够选择性地互动并排除背叛者。

利他主义

对为何人们会在实验室及真实世界中都采取合作策略，还有其他解释，其中之一是，人们会受到“以他人之乐为乐”的驱使而行动。安德烈奥尼将之命名为“纯粹的利他主义”（Andreoni, 1987b），亚当·斯密的《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）中对此有生动的叙述：“无论假定人类有多自私，在人的天性中明显有一些原则，会让他对其他人的命运感兴趣，并认为给予别人幸福是必要的，虽然他除了看到别人幸福而觉得快乐之外别无所求。”如果把看到别人快乐而引起自身快乐也看成是“自私的”（根据这个一知半解的说法，利他主义在定义上是不可能的，因为人们从来都在做他们“要”做的事），上述这段话捕捉到了一个概念，就是人们不光会被自己的利益驱使，也会被他人的利益驱使，因此他们可能有动机通过合作的行动，来做一些利他的行为。假设这种纯粹的利他主义是贡献公共产品的原因，它会产生的一个问题是，这种贡献无法纯粹地以其效果来解释。如果可以，那么政府对同样目标物的贡献，应该会“排挤”掉私人的贡献，因为无论资金来自哪里，结果都完全相同。这样的排挤效果显然不完全如此。事实上，艾布拉姆斯和施米茨（Abrams and Schmitz, 1978, 1984）及克洛特费尔特（Clotfelter, 1985）的计量研究显示，政府增加对这类活动的投资只会造成私人贡献率减少5%~28%。

还有另一种类型的利他主义也一直被用来作为解释合作的假设，它指的是合作行为本身，而非合作的结果。明显地，做对的事（好事、有荣誉的事……）是许多人的动机。这种行为有时被称为“不纯粹的利他主义”，它常被描述为良心的满足，或满足非工具性的道德命令。

过去十年，罗宾·道斯、约翰·奥贝尔和阿方斯·范德·克拉格特

（Robyn Dawes, John Orbell, and Alphons van de Kragt）一直在研究纯粹与不纯粹的利他主义，以及其他促使人们合作（或不合作）的原因。他们有一组实验（道斯等人，1986）是要研究搭便车的动机。这些实验有以下规则：给7个陌生人每人5美元，如果有足够的人将其资金投资给公共产品（是3人或5人，依实验而定），则这个群体中的每个人无论是否有做投资，都会各得10美元的奖金。因此，如果有足够多的受试者做了投资，在结束时，做了贡献的人会拥有10美元，而没做贡献的人会拥有15美元。如果太少人投资，结束时，没做贡献的人会拥有5美元，做了贡献的人则没有钱了。受试者不可以彼此交谈（这点在后续的实验中已有修正）。在这个实验中，可以找出两个不做捐赠的理由。第一，受试者可能害怕他们做了贡献，但没有足够的其他人做贡献，所以他们的贡献是无效的。这个背叛（搭便车）的动机称为“恐惧”。第二，受试者可能希望有足够的其他人会贡献，并希望最后能有15美元，而非10美元。这个搭便车的动机被称为“贪婪”。恐惧与贪婪的相对重要性，可以通过调整规则的方式来检验。在“没有贪婪”的情况中，收益做了变动，即如果贡献人数足够多，则让所有的受试者都得到10美元（而不再是贡献者10美元，搭便车的人15美元）。在“没有恐惧”的情况中，给予贡献者“退款保证”：如果受试者做了贡献，但没有足够的其他人贡献，贡献者将可以拿回捐款。（但是如果贡献人数够多，最后公共产品可以供应的话，则贡献者将只有10美元，而搭便车的人会有15美元。）结果显示，造成搭便车的因素里，贪婪比恐惧更重要。在标准的博弈中，贡献率平均为51%。在没有恐惧（会退款）的博弈中，贡献率提高到58%，但是在没有贪婪的博弈中，贡献率为87%。[\[5\]](#)

另一个可能的解释是，没有贪婪的情况能产生稳定的均衡，而没有恐惧的情况则不能。在没有贪婪的情况中，如果受试者相信降低收益的机制可以促使其他人做投资，这将会强化他们做投资的动机，因为投资唯一的负面结果，只有在如果没有足够的人投资时才会发生。相对地，在没有恐惧的情况中，认为可退款的条件会鼓励其他人做投资的受试

者，自己也会受到搭便车的诱惑，因此认为其他人也会受到同样的诱惑，因此自己应该要做贡献，等等，这是一个无限的循环。

要在这些博弈中引导出合作行为最有力的方法之一，是允许受试者彼此交谈。另一项实验是12个小组以上述的相同收益来进行博弈，但是允许受试者彼此讨论。讨论的效果非常惊人（泛德克特等人，1983）。每个小组在讨论时段指定要合作的成员。分配决策最普遍的使用方式是抽签，也有用自愿的方式。有一个小组尝试用个人之间的效用比较来决定相对的“需要”。无论使用何种方法，都有效。结果全部12个小组都能提供公共产品，而其中有3个小组有超额的受试者做了投资。这些结果与先前的研究结果一致。被指定作为贡献者的受试者，不能贪婪地指望用搭便车的方式获得更多，因为他们的投资（被认为）是能否获得奖金的关键（除了3个小组例外，因为他们有超过要求人数的受试者做投资）。尤其是，如果相信被指定要做投资的其他人会被指定贡献的机制所驱使，这样的信念将会强化而非削弱每位被指定的贡献者的投资动机。

上述彼此讨论的价值有一个可能的解释，就是它“启动”了道德考虑，产生做“正确的事”的效应（也就是说，不纯粹的利他主义）。例如，埃尔斯特（Elster, 1986）认为在这类情况下，群体的讨论产生关于群体行为的争论（这很难为自私做辩护），这样的争论不只会影响到听的人，也影响到参与讨论的人。为了检验这项假说，范德·克拉格特等人在1986年进行了一组新的实验，在这组实验中，7名受试者每人收到6美元。他们可以保留这些钱或是用它投资公共产品，而这项公共产品对群体中其他6名受试者的价值是12美元。在这个例子中，保留那6美元是占优策略，因为这样做的人可以拥有6美元，以及从其他每一位贡献者处获得2美元。

这14位受试者会在等候时先彼此见到面，但是不可以交谈，然后以完全随机的方式分成两组。其中一组可以讨论决策，另一组则不可以讨

论。组织者告诉其中一组，12美元会被分给他们自己小组里的其他6个人，而告诉另一组钱会给别组的6个人。因此，现在有四种情况：讨论或不讨论，以及钱是给自己小组或是给另一组。如果讨论只是厘清个人的收益，那么在这些情况下，应该都不会提高合作率，因为搭便车是占优策略。然而，如果讨论会提高合作行为的效用，那么无论钱是给自己的小组或是给其他组，讨论都同样有效——毕竟，这些成员在随机抽签的方式分的组之前都是非常类似、难以区别的人（参与实验的人，通常都是大学生或是小区里较穷的人）。

结果很明显，在不能进行讨论的情况下，只有大约30%的受试者会投资，而这些贡献的人指出他们的动机是要“做正确的事”，与财务上的收益无关。^[6]讨论将合作率提升到70%，但是只有在受试者相信钱会给他们自己组的时候，否则合作率通常会低于30%。的确，在这样的群体中，“最佳的”结果可能是，自己小组的成员都保留他们的钱，而另一组的人去出钱（再提醒一次，受试者是在实验开始前十分钟，以随机方式被分组的）。

因此，群体认同在避免采用占优策略上，显然是一项关键性因素。这个结果与以往关于“最小群体”范式的社会心理学研究是一致的。例如，塔菲尔和特纳（Tajfel and Turner, 1979），以及和特纳和吉尔斯（Turner and Giles, 1981）的论文就提到过这一问题，这些研究一再表明，规则的调整对投资分配改变的影响远弱于10分钟的讨论。例如，一个由丢铜板来决定收益的“共同命运”群体，会引导受试者以增加合作率的方式尝试去“补偿”自己群体中的非合作者。而在认为非合作者是属于其他小组时，他们则会降低合作率，即便涉及的人身分未知时也是如此（Kramer and Brewer, 1986）。

在允许讨论的小组中，人们会普遍地承诺要投资。在第二个系列的实验中，奥贝尔、道斯和范德·克拉格特（Orbell, Dawes, and van de Kragt）研究这些承诺在合作的产生上是否重要。也许人们是受到自己

承诺的约束，或相信当其他人做了承诺，也会受到承诺的约束，所以如果他们选择合作，就能获得“满意的”收益。研究的主要结果是，只有在每个群体成员都承诺要合作时，做承诺才会与合作关联。在这类大家都做了承诺的群体中，合作率远高于其他群体。而在不是每个成员都做承诺的群体中，每个受试者合作或背叛的选择与受试者是否承诺要合作，或承诺要合作的人数多少不相关。结果，整个群体中承诺要合作的人数，与群体的合作率是不相关的。如果全体承诺创造出或反映了群体认同的话，这些数据与群体认同的重要性就是一致的。

评论

在环绕绮色佳的乡间地区，农夫常常会将一些新鲜的农产品放在路边的桌上。在桌上有现金盒，顾客在拿走蔬菜时会把钱放入现金盒内。那些盒子只有一个小小的投入孔，所以钱只能放入，无法取出。同时这些盒子是固定在桌上的，别人无法轻易搬走。我们认为使用这个制度的农夫恰好是利用了人性的模型。他们觉得会有足够的人愿意自助付钱买新鲜的玉米，所以值得将新鲜玉米放在那里。农夫也知道如果那些钱可以轻易被拿走，就会有人将钱拿走。

不同于这些农夫，经济学家不是避免对人性做判断，就是做了过分严格的假设。“搭便车问题”的确存在。我们无法指望所有人都会为了善的理由而自愿贡献，而任何自愿制度都可能使公共产品供应不足（在外部性的情况下，则是公共之恶太多）。另一方面，强搭便车预测明显是错的——不是每个人每次都会选择搭便车。

普遍搭便车和在最优水平上做普遍投资之间有很大差距。要了解公共产品议题及其他两难选择困境里出现的问题，去探索一些经济学通常忽略的课题是很重要的。例如，什么因素决定合作率？很激励人心的是我们注意到合作与公共产品的投资报酬之间是正相关的。群体透过合作取得越多的收益，就会看到越多的合作情形——合作的供给曲线向上倾斜。然而，关于讨论所扮演的角色及群体认同建立的研究结果就比较难融入传统经济分析中。（有一位尝试这么做的经济学家提出，小组讨论只会使受试者混淆到无法了解自己的最佳策略是当个背叛者。）

更一般地，我们需要小心检视“自利的理性”在经济模型中所扮演的角色。阿玛蒂亚·森（Amartya Sen, 1977）描述总是自利理性的那些人

为“理性的愚者”（rational fools），因为只根据自我收益所做的相互选择，一定会导致总体的次优选择。也许我们需要多多研究“明智的合作者”（sensible cooperators）。

本章与罗宾·道斯合著

[1] 这项结果没有再出现过，因此应被视为是初步的结论。无论如何，我们很想知道经济学家是否不同于其他人。在慈善捐赠方面，经济学家这个群体的捐赠是否少于其他类似的群体？在其他城镇的餐馆用餐时，他们是否更不可能给小费？

[2] 在投资公共产品会有高报酬的实验中，最初的贡献率为52%，到第十回合贡献率降到32%。而报酬低的实验中，最初的贡献率为40%，最后回合的贡献率为8%。

[3] 戈策和奥贝尔也得出了类似的结论。

[4] 如已故的参议员塞姆·欧文所说的：“说谎的麻烦在于，你必须对所说的话有完美的记忆。”没有人能够如此。记住真正发生过的事是比较容易的，虽然连这个也不容易做到。

[5] 请注意投资有可能是自利的理性，即在受试者认为他的贡献是关键（也就是说，正好m - 1位其他人会投资）的概率大于50%时。然而，做投资的受试者常常不相信他们的投资是必要的。

[6] 在一个类似的一次性模拟实验中，霍夫施泰德特（Hofstadter, 1983）发现在他那些杰出的朋友中，有一个大致相同的合作率。大多数人会背叛，但是有些人合作是因为不纯粹的利他主义。身为一位合作者，丹尼尔·德尼特教授（Daniel C.Dennett）说道：“我宁愿当买布鲁克林桥的那个人，也不愿是卖掉它的人。同样地，我宁愿花靠合作得到的3美元，也不愿花靠背叛得到的10美元。”（霍夫施泰德特称这是在两难状况下选择合作的“错误理由”，然而这是上述不讨论的实验中受试者常常会给出的理由。）

02

最后通牒博弈

一天深夜，你的女儿麦琪从就读的大学打电话回来，征询你的意见。她很少需要你的意见，但是每次她来问你时，都为时已晚。这次听起来很有趣，她已经答应要参加一个她们学校经济系所做的实验。实验规则事先就被公布出来，以便受试者能够仔细思考他们的选择。实验是关于两个对手之间的议价，麦琪扮演参与者A。开始时麦琪会得到10美元，然后她要将这笔钱分给另一名学生（参与者B），麦琪不知道这名学生的身份。规则规定她必须提出一个数字给参与者B，然后参与者B可以接受这项提议，并拿到麦琪所提出的金额，或是拒绝这项提议，然后两人都拿不到钱。麦琪问她聪明的经济学家老爸的问题是：她应该出多少钱呢？

你支支吾吾地说必须去查一些研究文献，才能提供建议。因此，第二天一早你立刻冲到图书馆。结果，相关的理论出现在阿里尔·鲁宾斯坦的一篇论文（Ariel Rubinstein, 1982）中。你立刻注意到鲁宾斯坦一开始就做了声明：他所做的只是在双方行为是理性的前提下，将议价情况中可能会发生的事做理论化的推理而已。他将这个问题与另外两个问题区分开来：（1）实证的问题——在实际上会达成的协议是什么；（2）规范的问题——公平的协议是什么。

在读过鲁宾斯坦的论文，包括一开始的声明之后，你理解到麦琪所参与的简单博弈，理论上的结果相当明显。参与者A应该跟参与者B提出一美分的出价。参与者B会接受这个出价，因为一美分总比没钱好。然而，你很快就会了解到为何鲁宾斯坦这么谨慎。一美分的出价似乎是个有风险的策略。如果参与者B将这么低的出价视为侮辱，拒绝这个出价的成本对于他来说只有一美分。或许麦琪应该提出高于一美分的出价？但要高出多少呢？你会给她什么样的建

议？

正在思索要如何跟麦琪说的时候，你接到本地一位商人的来电，他想邀请你担任咨询顾问，这是比麦琪征询你意见更少发生的事。那名商人在你居住的大学城拥有一间汽车旅馆。有一件事困扰着他：一年之中总是有几次，像是毕业典礼或是返校日的周末，旅馆房间会有供不应求的情况出现。例如，在毕业典礼期间，由于旅馆房间不足，有些家长必须住到50英里^[1]外的旅馆。他的汽车旅馆住一晚的价格通常是65美元，在镇上的正常运作方式是维持这个价格，但是客人必须至少住三晚。他估计在毕业典礼期间，一晚150美元的价格且维持至少住三晚的要求，可以很轻易地让所有的房间都住满客人。然而，这样做他觉得有些不妥，担心被贴上“哄抬高价”的标签，且认为这样的标签会损害他平日的生意。他说：“你是经济学家，请告诉我应该怎么做？”在思考这个问题的同时，你发现这和麦琪的两难困境有共同之处，你可能需要拥有比经济学理论更多的知识，才能为这两位新“客户”提供建议。但是，那是什么呢？

简单最后通牒博弈

麦琪所描述的博弈即为“最后通牒博弈”（ultimatum game）。首次用这个博弈进行实验的是三位德国经济学家古思、施米特伯格及舒瓦茨（Güth, Schmittberger, and Schwarze, 1982, GSS）。他们将42位经济系学生的样本分为两组，一组扮演参与者A的角色（分配者），另一组扮演参与者B的角色（接受者）。每一个分配者要将 c 马克（DM）的钱，分配给自己与接受者。如果提出的出价 x 被对方接受了，则分配者可获得 $c-x$ 马克，而接受者可获得 x 马克。如果出价被拒绝，两个人都拿不到钱。而待分配的金额 c 为4~10马克。在一周后，同样的受试者会被找来再测一次。

如果鲁宾斯坦模型是个好的实证模型（不管他的声明），那么应该可以观察到两个结果：（1）分配者所提出的出价应该接近0；（2）接受者应该接受所有大于0的出价。实验数据与这两项预测均不符合。在第一次实验中（受试者无经验），最常出现的分法是50%（21个案例中有7个），而平均的出价是 $0.37c$ 。在 c 为4马克时，有两个出价者要求得到全部的 c ，其中之一被接受了[\[2\]](#)，另一个被拒绝了。其他的出价至少有1马克，而有个1.2马克的出价遭到了拒绝。

经过一个星期思考之后的第二次实验，出价似乎不那么大方了，但是仍然比 ϵ （epsilon，现行货币的最小单位）大得多。平均出价是 $0.32c$ ，只有两个参与者的出价是平均分配。而少于1马克的出价只有一个，并遭到拒绝。有三个1马克的出价，也被拒绝，还有一个3马克的出价也被拒绝了。所以21个出价中有5个是被拒绝的。

分配者与接受者所采取的行为都与理论不符。然而，接受者的行为

比较容易解释。当接受者拒绝一个大于0的出价时，就表明他的效用函数中有非货币性的参数（简单来说，表示他受到侮辱了）。拒绝一个0.1c的出价，意思是“我宁愿牺牲0.1c，也不要接受我认为不公平的分配”。拒绝一个大于0但是不公平的出价的意愿程度，我将在稍后加以探讨。分配者的行为可以用两种动机中的一个（或两者一起）来解释：提出很大出价的分配者，不是爱好公平，就是（或同时）担心不公平的出价会被（理性地或被误解地）拒绝。进一步的实验显示出两种解释都有一定的有效性。

为了研究接受者的行为，GSS在第二轮实验中找到了37个新的受试者。在这个研究中，受试者被告知会参加两次博弈，一次是当分配者，一次当接受者。所有的博弈c都是7马克。规则要求他们当分配者时就做分配，当他们扮演接受者时，要说明所能接受的最低出价是多少。（请注意这些是对真实状况的反应，不是假设性问题的答案。）在这个实验中，分配者的反应比起先前实验中所观察到的，要大方得多，平均出价是0.45c。更有趣的是，受试者作为接受者时的反应。除了两名受试者外，其余人都指出最低需求至少要1马克，最低需求的中位数为2.5马克。

卡尼曼、克莱齐及塞勒（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986b, KKT）做了两个相关的实验。第一个实验在不列颠哥伦比亚大学进行，重做GSS的研究是为了确定实验的结果，是否是因受试者对实验任务有所混淆而导致的。他们以c为10加元进行了简单的最后通牒博弈。受试者同样被询问在两种角色中会怎么做。实验用两个步骤来确定受试者了解实验的本质。第一，询问受试者两个初步的诊断性问题。在参与研究的137名受试者中，有22人被除名，因为他们对这两个问题都未能正确回答。第二，对受试者进行提问，而不是要受试者直接陈述他们的最低需求。例如：如果对方对你提出0.5加元的出价，你会接受还是拒绝？这个问题被重复提问，但出价每次增加50加分。在三次不同的实验中，最低可接受的出价，平均值在2.0加元到2.59加元之间变动，与

GSS所得到的结果大致相当。[\[3\]](#)

KKT进行的第二次实验研究了两个问题。第一，如果出价无法拒绝，分配者会不会保持公平；第二，受试者会不会牺牲金钱去惩罚对“其他人”不公平的分配者。第一个部分，要求康奈尔大学心理系的学生，将20加元分配给自己跟班上另一位不知名的同学。只给他们两个分配选择：他们可以保留18加元，给对手2加元，或是他们可以平均分配，各得10加元。（以这些资金进行大规模的案例研究并付钱给每个人是不可能的，所以受试者被告知，将以随机方式挑选8组学生实际付给他们金钱。）与先前的实验不同的是，接受者不能拒绝分配者的出价。然而，分配者的出价仍是非常慷慨。161位受试者中有122人（76%）将20加元平均分配。因此，在最后通牒博弈中所观察到的慷慨出价，的确可以用分配者爱好公平来解释。

在完成研究的第一部分后，组织者询问相同的一批学生另一个问题。他们被告知将与两位在实验第一部分时未被选上的同学搭档。其中一人已拿了18加元（称他为U，代表不平均分配），另一人已拿了10加元（E，代表平均分配）。然后要求一名受试者在以下两种方案之间做选择：他可以拿走6加元，给U6加元；或是他可以拿走5加元，给E 5加元。因此，这个问题可以看出，受试者是否宁愿少拿1加元和之前慷慨的陌生人分钱，也不要多拿1加元和之前贪婪的陌生人分钱。明显的大多数人（74%）选择拿较小的报酬，以便跟E分钱。

两阶段议价博弈

GSS (1982, p.385) 的结论是，博弈论“在解释最后通牒博弈行为上的帮助不大”。为了证明博弈论的合理性（或至少是在叙述上的有效性），博弈论专家宾莫尔、谢克德及萨顿（Binmore, Shaked, and Sutton, 1985, BSS）进行了两组实验。他们修正GSS的设计，在议价博弈（bargaining game）中增加了第二阶段，并让参与者通过联网的计算机互相沟通。两阶段博弈开始时与以前一样，参与者A扮演分配者，参与者B扮演接受者， c 为100便士。分配者提出 x 的出价（自己保留 $c-x$ ）。如果这项出价被拒绝了，实验便进入第二回合，参与者对换角色，而资金降到 δc ，折扣因子 δ 在这个例子中被设定为0.25。第二回合是一个简单的最后通牒博弈， c 为25便士，而参与者B现在是分配者。透过简单的“逆向归纳”，可以得到这场子博弈的精炼均衡。如果博弈进行到第二回合，那么参与者B可以只出价1便士，留给自己24便士。因此，参与者B在第一回合中会接受超过24便士的任何出价，所以参与者A应该在第一回合出价25便士。

这个博弈要进行两次。在第一次的博弈中，分配者的出价与先前实验中所观察到的相类似。典型的出价是50便士，只有10%的概率在24便士到26便士之间。同时，第一回合的出价有15%遭到拒绝（虽然理论预测博弈将不会进行到第二回合）。在第二次的博弈中，邀请在第一次博弈中扮演参与者B的人参加，这次是让他扮演参与者A的角色（未搜集其假设对手的反应）。这次受试者的行为比较符合博弈理论。典型的出价只比均衡值25便士略低。作者的结论是，“一旦参与者完全了解博弈的架构后，公平性的考虑很容易被策略利益的计算所取代”。然而BSS的实验，从三个方面提出如何解释实验结果方面的质疑。

第一，受试者直到第一次博弈结束后，才被告知要再玩一次。如果受试者早知道这是个大家会轮流扮演参与者A的博弈，他们可能会觉得选择均衡的0.75c可以达到公平分配的结果。

第二，在进行实验时，BSS采取了不寻常的步骤，告诉受试者该怎么做。尤其是书面指示中包括了下列信息：“我们要你如何进行呢？如果你尽量最大化你的获利，那就是帮了我们的忙。”在没有控制的实验中（虽然第一回合的结果与GSS所得到的相似），很难说这样的指示可能会对结果有什么样的影响。然而，在另一个类似的情况下，书面提示证明会产生有力的影响。霍夫曼和斯皮策（Hoffman and Spitzer, 1982）做了一项实验，非常类似最后通牒博弈。分配者（以抛硬币方式决定）可以在两种结果之间做选择：一个是分配者拿到12美元的报酬，接受者则拿不到钱；或是在两位参与者同意的情况下，他们自己分配14美元。当然，理论预测参与者会同意分配14美元，但分配者所得不可少于12美元。结果，每一对参与者都同意平均分配14美元，也就是每人7美元。在霍夫曼和斯皮策（Hoffman and Spitzer, 1985）的第二篇论文中，他们尝试了解为何会产生这样的结果。两项控制变量交叉产生四种情况：

（1）分配者的角色由抛硬币决定，或是玩一个简单的游戏，胜者担任分配者。（2）抛硬币或是简单游戏的赢家，被告知他们“赢得”担任分配者的权利，或是被告知他们“被指定”担任分配者。以这两种控制变量而言，第二种是比较有力的。游戏或是抛硬币的差异并不大，但是被告知“赢得”分配权利的受试者明显拿走了较多的钱。显然，我们需要对这类需求特质做进一步的研究。

第三，BSS所设计的两阶段博弈，与简单最后通牒博弈有一个关键的差异。25便士的均衡出价很明显大于0。这表示与简单最后通牒博弈相比，这里的接受者拒绝均衡出价的成本会比较高，均衡出价因此是比较公平的。为了了解这些因素是否重要，古思和蒂茨（Güth and Tietz, 1987）以折扣因子0.1和0.9进行了一个两阶段博弈。当 δ 为0.1时，均衡出价相当不公平，为0.10c。当 δ 为0.9时，均衡出价是0.90c（对自己很不

公平)。伴随着参与者角色互调共进行了两次博弈[4]，资金额度则为5马克、15马克或35马克。

这些实验的结果并不支持BSS的“如果参与者有机会思考的话，理性会主宰一切”的结论。当 δ 为0.1时，从第一次到第二次的出价（偏离均衡出价）是增加的（从0.24c到0.33c）。当 δ 为0.9的情况下，第二次的平均出价也增加了（从0.37c到0.49c），且朝向均衡值移动。在两次实验及三种不同的c上进行平均，则在 δ 为0.1时，平均出价为0.28c， δ 为0.9时为0.43c。没有一个接近对应的均衡值0.1c及0.9c。不同的c也为证实实验结果的稳定性提供了一些证据。如果我们比较c是5马克和c是35马克的博弈，我们发现在 δ 为0.1时，出价只在一定程度上趋向均衡水平（从0.33c到0.24c），而在 δ 为0.9时，会略微偏离均衡（从0.36c到0.34c）。因此，提高资金在改善博弈论的描述性价值上面，帮助很小。[5]

多阶段博弈

尼林、索南夏因和斯皮佩（Neelin, Sonnenschein and Spiegel, 1987, NSS）也对最后通牒博弈的分析做了贡献。在他们的实验中，受试者为普林斯顿大学中级微观经济学班的学生。受试者参与一系列的实验，这些实验有二到五个回合（事先宣布），而 c 为5美元。参与者A在奇数回合出价，参与者B在偶数回合出价。如果最后一回合的出价被拒绝，则两位参与者都拿不到钱。折扣率的变动设计成使均衡出价在第一回合永远是 $(1.25 + \varepsilon)$ 美元（或1.26美元）。在二回合博弈的第二局， c 为1.25美元。三回合中 c 先降到2.50美元，再降到1.25美元。五回合中， c 的值为5.00美元、1.70美元、0.58美元、0.20美元及0.07美元。[\[6\]](#)受试者先参加一场练习赛（四回合），然后再依序参加二回合、三回合、五回合博弈，每场次的对手都是不同的匿名对手。受试者在每场博弈中扮演同样的角色。

NSS设计背后的思路是，不同长度的博弈其结果可以拿来比较，以避免结论是特定博弈专有的结果。在检验实验结果时，大家很快就领悟到这项设计的价值。两回合博弈中，博弈理论的预测结果非常好。在50名分配者中（NSS称为“卖方”），有33人的出价在1.25美元到1.50美元之间（均衡值为1.26美元），这些结果与BSS实验所得的结果类似。然而，在三回合的博弈中，结果则完全不同。在50名参与者中，有28人提出以2.50美元平分的出价。而有其他9人的出价与平分的出价差异在0.50美元之内。请记住，这个博弈的均衡出价仍然是1.26美元。

而五回合博弈则产生了另一种类型的结果。最常出现（14人）的第一回合出价是1.70美元，50人中有33人的出价在1.50美元到2.00美元之间。NSS注意到，参与者A对参与者B的出价所采取的策略，似乎是第

二回合要用的策略。但这是两阶段博弈，而非更长时间博弈的均衡出价。这样的策略之所以会被采用，可能是因为参与者缺乏远见，只会一步一步地考虑，或者只是保守，希望将对方（因为理性或是不理性的原因）拒绝出价的风险降到最低。

NSS进行第二次的实验，受试者参与四次五回合博弈，所有的回报增为3倍（ c 为15元）。结果在本质上是不变的。70%的出价在5.00美元到5.10美元的范围内（第二回合的 c 为5.10美元）。没有任何出价接近均衡值3.76美元，同时也没有任何学习的证据。也就是说，在四次实验中，出价方面没有明显的趋势。

到目前为止最有野心的一组实验来自欧奇斯和罗斯（Ochs and Roth, 1988）。他们引入了以下的创新：第一，受试者依次进行10次议价博弈，所有的参数都维持不变（但是每次的对手都是不同人）。[7]这个特点可以测试受试者是否能靠着练习而成为够格的经济学家。第二，每个受试者各有不同的折扣率。让参与者们针对100个单位（chips）的价值进行议价。每个博弈的第一回合，对双方而言每一单位的价值都是0.30美元（因此 c 为30美元）。在第二回合，每一单位对参与者A的价值是 δ_1 （0.30美元），对参与者B的价值为 δ_2 （0.30美元）。三回合博弈的第三回合，折扣率被平方。两种折扣率都由常识（common knowledge）决定，但是两者不一定相等。有四种不同的（ δ_1 , δ_2 ）组合：（0.4, 0.4），（0.6, 0.4），（0.6, 0.6）及（0.4, 0.6）。这四种情况搭配不同回合数（二回合或三回合），产生了4×2种实验设计。

作者使用这个复杂的实验设计来测试议价理论的两个启示：（1）参与者A的折扣因子应该只在三回合的博弈中有影响（经由逆向归纳可以看出原因）。（2）保持折扣率不变，参与者B在三回合博弈应该比在二回合博弈中的收益少。（这是事实，因为在三回合博弈中参与者A必须要第一个和最后一个出价。）同时，理论对不同的实验组合中全部28个配对的结果都做了预测。

这些实验的结果对博弈理论的描述性价值并没有太多的支持，即使是最后回合的实验结果也是如此。在8种不同实验组合中，博弈理论只在其中的一组有解释效力。在其他7种组合中，理论上的平均出价，都没有落在实际平均值的两个标准差之内。同时，前文所提到的两个额外预测也失败了。参与者A的折扣率在不应该有影响的博弈中，却关系重大；博弈的回合数应该起作用的，却没有产生影响。作为衡量理论解释实验数据的简单能力，欧奇斯和罗斯将观察到的平均出价，对最后回合每种实验组合的理论出价进行回归分析。这个回归式的相关系数 R^2 为0.065，而理论出价的系数与0差距不到一个标准差。[\[8\]](#)

GSS及KKT之前的实验发现，接受者会拒绝大于0，但是不公平的出价，欧奇斯和罗斯也有相同的发现。在这些博弈中，如果参与者只在乎金钱上的收益，那参与者B将不会拒绝参与者A的最初出价，后来又在自己的出价中让自己拿得比较少。然而，欧奇斯和罗斯发现，81%的参与者B的出价中，参与者B要的钱少于参与者A当初提给他的出价。这再次证明受试者的效用函数中有金钱以外的参数。

我们已经看到，博弈理论作为一个实证行为模型仍然无法令人满意。在作为规定性工具上也有不足之处。在欧奇斯和罗斯的实验中，没有一个受试者使用博弈论的策略，那些最接近占优策略的人，也并不是收益最大的人。事实上，在8种实验组合中有4种（10次实验里）平均要价最高的参与者，其平均收益是“最低的”。

市场上的最后通牒博弈

人们抵制他们认为不公平分配的意愿，在经济学上有超越议价理论的启示。每当一个垄断者设定了一个价格（或工资），它就具有了最后通牒的性质。正如在最后通牒博弈中的接受者，可能拒绝一个数目很小，但是大于0的出价，买方也会避免买一个标价将消费者剩余压缩到最小的不公平交易。在一次高管教育课程中，两组参与者被问到以下的问题。其中一组收到了以下有方括号的版本，另一组则收到有圆括号的版本。

在一个炎热的午后，你躺在沙滩上，非常想喝冰镇饮料。过去4个小时，你一直在想来一瓶你最爱的冰啤酒该多好。这时，有个同伴起身去打电话，并提出要从附近唯一卖啤酒的地方（一家高档的度假饭店）〔一家小而破烂的杂货店〕带回一瓶。他说啤酒可能很贵，问你愿意付多少钱。他说如果价格低于或等于你说的价格，他就会买。但如果高于你说的价格，他就不买。你信任你的朋友，而且也不可能跟（酒保）〔店家〕讨价还价。你愿意出多少价钱呢？
（Thaler, 1985）

请注意，这个情节是简单的最后通牒博弈，回答问题的人是接受者的角色。高档饭店版的价格均衡值为2.65美元，而杂货店版的均衡值为1.50美元。因为考虑到成本的不同，一瓶啤酒要价2.65美元在度假饭店似乎是合理的，但在一家破烂的杂货店则是“抢钱”。

一般而言，消费者可能不愿意参加一个对方拿走大部分剩余的交易。这可能解释了为何有些市场（例如，超级杯足球赛入场券、星期六

晚镇上最热门餐馆的座位预订、布鲁斯·史普林斯汀演唱会的门票等）无法以卖方所定的价格结清市场。[\[9\]](#)每当卖方与买方有持续关系存在，且市场结清价格被认为是不公平的高时，卖方会有动机将价格降到均衡价格之下，以保住未来的生意。[\[10\]](#)（这些问题详细的讨论请见Thaler, 1985; Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986a。）

评论

贝尔、雷法和特沃斯基（Bell, Raiffa, and Tversky, 1988）认为，在不确定情形下，区分三种决策理论是有用的。“标准化理论”告诉我们，一个理性的主体应该会做什么。“描述性理论”告诉我们经济个体实际上是如何去做的。“指示性理论”则是在我们面对自己认知上或是其他方面的限制时，建议我们要如何做。议价博弈的研究，指出我们需要一个类似以上三种理论的博弈理论。目前的博弈理论是标准化的理论，是在自利与理性为共识的情形下，描绘出最优行为。为了描述人们的真实行为，实验研究也正在寻找必要的证据。然而，在协助发展指示性博弈理论上，我们的相关研究仍然很少。对麦琪问题的分析显示出我们研究上的空白。为了解决收益最大化的出价问题，必须要能描绘出接受者的接受函数。对每一个已给定的出价，接受者会拒绝的概率是多少呢？

在多阶段博弈中，最优策略就更不清楚了。试想在NSS的五回合博弈中， c 为15美元。在第二到第五回合， c 值分别为5.10美元、1.74美元、0.60美元及0.21美元。那第一回合的最优出价是多少呢？此处有两个重要的“指示性”博弈理论上的考虑：（1）什么样的出价参与者B认为是公平的？（2）参与者B了解这个博弈吗？这两个因素可能都很重要。为了对第二个因素所扮演的角色有点概念，我在康奈尔大学MBA层次的定价及策略课程的期末考中安排了一个问题。这门课要求学生修过中级微观经济学，并且在班上已经讨论过博弈理论、逆向归纳法及简单最后通牒博弈。试卷上有8个问题，学生必须回答其中五道题。我这个问题的一开始是描述NSS五回合博弈，假设两个参与者都是理性的，且两个人都希望在博弈中得到最多的钱。然后问学生：第一回合参与者A提出的能被参与者B接受的最低出价是多少？

班上30个学生中，只有13个人选择回答这一道题，而且只有9个人的回答是正确的。这显示班上超过一半的学生不确定他们知道答案，而在认为知道答案的学生之中，有30%答错。很明显，这不是一个小问题，逆向归纳法不是直觉上很明显的概念。为了要了解这个问题的重要性，试想有一个参与者A考虑出价4美元给参与者B。虽然参与者A可能知道这是大于参与者B想得到的，但是如果参与者B认为他可以得到5.09美元，他可能就会错误地拒绝这个出价。

所以，如果麦琪参与这个五回合博弈，在给她建议之前，我们想知道她的对手有多聪明。他读过博弈理论吗？不要说逆向归纳法了，他会减法吗？为了发展“指示性”博弈理论，认为理性及财富最大化为共识的假设必须要做修正。一个理性的、最大化财富的参与者，必须了解他的对手可能两者都不是，因此必须对他的策略做适度的改变。^[11]请注意，在发展指示性的博弈理论上，理论工作和实证工作两者都必不可少。单纯的理论无法告诉我们，对手的效用函数中有哪些因素，以及要为他理性划定什么样的限制。

从这个研究可以很明显地得出一个结论，就是公平的观念在协议结果的决定上，扮演重要的角色。然而，对公平的概念^[12]并不排除影响行为的其他因素，包括贪婪。在BSS的论文中，他们将问题表达成两种极端立场之间的对抗。他们将人区分为“公平人”以及“博弈人”，平均分配每样东西的人被视为“公平人”，而行为像是符合经济理论的人，（也就是自利且理性的），被视为是“博弈人”。我敢肯定，大多数人都不完全是任何一个极端观点所描述的人。反而是，大多数人喜欢多一些钱甚于少一些钱，也喜欢被公平对待，而且喜欢公平对待他人。当这些目标互相冲突时，受试者会做某种程度的取舍。^[13]行为显然在很大程度上取决于情境和环境中其他微妙的情况。在一些实验中，大部分的分配者选择平均分配，而有些实验，大多数又是选择博弈论式的分配。未来的研究应该探索会产生每一种行为的因素，而不是试图证明一种行为或另

一种行为具有优势。

就像将受试者描述成公平人或是博弈人就过分简化了，跟硬要区分“硬的”和“软的”一样。经济学家倾向于认为自己，以及他们模型中的个体，是有“硬心肠”（还有头、鼻子及四肢）。经济人通常被假设是关心财富多于公平及正义的。相反，许多经济学家认为其他社会科学家（以及他们模型中的个体）是“软弱者”。最后通牒博弈的研究掩饰了如此简单的特征。即使在被拒绝的风险不存在的情况下，分配者也有选择“软弱”（50对50分配方案）的倾向。然而，与经济模型不一致的是，接受者的行为明显是强硬的。事实上，他们会对分配者说：“带着你微不足道的出价滚一边去吧！”

[1] 1英里 $\approx$ 1.61千米。——编者注

[2] 我们不能确定0马克出价的接受者是搞错了，还是表现得太大方，或只是对于议价理论有深刻的理解。

[3] 这三组实验以不同的学生群体为受试者。在全部的案例中，参与者都被告知他们实验的伙伴是别的班的人。分配者的出价与古思等人得到的结果类似，出价平均范围在4.21加元到4.76加元之间。有趣的是，最大方的出价是由心理系学生对另一班心理系学生提出的。心理系学生对商学系学生的出价则没那么大方，但是最不大方的出价是出现在商学系学生对心理系学生的出价。同样地，提出最低的、最小可接受出价的，也是商学系的学生。

[4] 在这里有一个额外规定，即参与者B不得在拒绝出价之后又提出一个让自己拿更少的出价，这样的行为视同协议不成，两个参与者都拿不到钱。因此当 δ 为0.1时，如果参与者A提出大于0.1c的出价，这就相当于是最后通牒博弈，因为如果参与者B拒绝，就宣告协议不成。后面会讨论到的欧奇斯和罗斯（Ochs and Roth, 1988）做的实验，表明这条规定可能具有实际效力。

[5] c为1 000美元，或是10万美元的最后通牒博弈，结果会如何呢？我们都没有研究经费可以进行这样的实验，所以我们只能用猜的。我自己的猜测是，接受者可接受的最低出价会随着c的增加而增加，但不是线性的关系。在c为10美元时，最低可接受出价的中位数约为0.2c。在c为1 000美元时，我猜想这个出价会降到0.05c到0.1c之间（50美元到100美元之间）。最低的可接受出价可能也会随着财富的增加而增加，这表示对抗不公平的出价是一件正常的事。

[6] 请注意导出第一回合均衡出价所必须的逆向归纳法，用在三回合及五回合博弈时会比较复杂。五回合博弈的分析：如果博弈到达第五回合时，参与者A为分配者，他给参与者B的出价是0.01美元（按照假设，参与者B会接受），所以参与者A在这一回合能得到0.06美元。这意味着在第四回合，参与者B必须提供给参与者A至少0.06美元，自己保留0.14美元，以此类推。

[7] 受试者被告知在完成实验后，会随机选择其中一个回合，根据那个回合的结果付给他们报酬。

[8] 表示理论预测值与实际值之间的相关不大，且理论值对实际出价的影响几乎没有。——译者注

[9] 在市场结清价格等于均衡价格时，供给等于需求。而上述市场中，卖方所定的价格（官方价格）低于均衡价格，此时需求会超过供给。——译者注

[10] 即官方所定的价格低于均衡价格，需求会大于供给，因此出现黑市，而黑市价格非常高也就反映出均衡价格非常高的事实。——译者注

[11] 这类的分析在专业桥牌上是很普遍的。不像许多其他的竞赛场合，桥牌比赛中，专家常常会碰到业余的对手。在碰到业余对手的场次，最优策略在一定程度上是靠引诱对手出错。

[12] 我们必须强调公平这个课题是很复杂的。公平的理解常常与经济学家看来是自然的观点有差距。例如，卡尼曼、克莱齐和塞勒（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986a）发现大多数人相信排队比市场公平，而亚利及巴-希尔（Yaari and Bar-Hillel, 1984）发现当做公平的判断时，人们会把“需要”和“想要”区别开来。公平的主张在协议中也是相当普遍的。当议价者因自利的理由使用公平的主张时（“我认为我应该拿多一些，因为这样才公平……”），这样的主张仍然是有效果的（Roth, 1987）。

[13] 关于这点，在卡尼曼等人（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986b）所做的实验中，分配者只容许在两种分配20加元的方式中做选择（18对2，或10对10）。大多数人选择平均分配。然而，如果他们有中间分配的选项，像是12对8，可能许多人会选择这个。

03

跨行业工资差异

几年前我们系雇用了一位新的秘书。她精明能干，我们很高兴有这样的同事。但是，让我们失望的是，才过了几个月，邻近城市的IBM公司就挖走了她。她说，她被列在IBM公司的备用录取名单上已经有一年之久了，而且他们给她的工资远高于任何本地雇主，拒绝IBM当然是愚蠢的行为。我怀疑，她为IBM部门间的备忘录打字的价值，真的会比为我们打报告原稿和审稿报告的价值高那么多吗？还有，为什么IBM会觉得支付高于行情的工资是有利润的呢？

微观经济学中最重要的原理之一就是“一价定律”（law of one price）。这个概念是说，如果市场运作良好，且没有很大的交易成本或运输成本，同样的物品无法以两种不同的价格出售，因为所有的买方都会到价格较低的市场去购买，而所有的卖方都会到较高价的市场出售。很快地，不同的价格必会趋向一致。在一些市场中，像是金融市场，这样的法则是很稳固的。在任何时刻，黄金的价格在各地的交易所都不会相差超过几分钱。在商品市场上，价格则有较大差异（Pratt, Wise, and Zeckhauser, 1979），虽然有些差异可以用提供的服务不同来解释。如果你在布鲁明戴尔百货公司买一台食物处理机，你所体会到的购物环境会比你在大卖场购买时好。如果消费者愿意为购物气氛、礼节及充分告知的销售协助付费的话，那么不同的价格并不是反常现象。

然而，我前任秘书的例子暗示着，在劳动市场上可能存在严重违反一价定律的情形。的确，只要看一下报纸上招聘的分类广告，或是人力中介公司的名单，就能确定我秘书的故事绝非罕见。许多公司的招聘广告上，有些工作的性质看起来很类似，例如秘书、数据输入员、“电话

销售代表”等，但是工资的差异极大。从康奈尔大学MBA课程毕业的学生，常常会获得同样的城市里好几家公司所提供的工作机会，然而它们之间的工资差异非常大。事实上，一位最近毕业的学生就接到纽约市两个相似的财务工作的录用通知，两份工作提供的年薪差异达45 000美元！这么大的差异似乎很明显地违反了一价定律。而且，这些偶发的资料创造的印象，已被更严密的研究证实了。即使在（可衡量的）员工素质是一样的情况下，一些产业显然比其他产业的工资高。这些跨产业的工资差异，也适用于跨职业类别（如果一个产业中的某个职务的工资较高，则该产业的所有职务也倾向于工资较高），而且这是长期现象。为什么呢？

事实

有一个简单的方式可以显示出跨产业工资差异的存在，并能衡量其重要性。选择一套包含员工特征及收入情况等良好信息的大数据组，例如“当前人口普查”（CPS）数据。首先构建一个回归方程，每个个人的工资率（取对数）放在等号左边，然后一组个人特征的资料放在右边，像是年龄、教育、职业类别、性别、种族、工会地位、婚姻状况、宗教信仰，等等。现在，在这个回归方程里加上产业虚拟变量，看结果会如何。

克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1988）以及狄更斯与卡茨（Dickens and Katz, 1987a）曾以“当前人口普查”数据进行上述计算。他们都发现了很大的产业效应（在其他可控变量不变时，产业工资与平均工资的差异数额），大多数是高度显著的。例如，克鲁格和萨默斯发现1984年有下列的比例产业效应：矿业，24%；汽车业，24%；皮革业，-8%；石油，38%；教育服务业，-19%（天哪！），加权（以雇用人数量）标准偏差是15%。狄更斯与卡茨也获得类似的结果，在工会员工与非工会员工的样本上几乎没有差异。请注意，这些效果是在控制个人特征之后观察到的。

跨产业的差异并不是最近或是短期的现象。斯利克特的研究（Slichter, 1950）发现了1923年到1946年稳定的产业模式。在这段时期，他发现产业工资的相关系数为0.73。克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1987, p.22）将1923年的数据与他们1984年的数据做比较，更新了这项分析。他们发现：“1923年相对高工资的产业，像是汽车制造业，在1984年仍是高工资产业；而低工资产业，像是靴鞋制造业，在1984年仍是低工资产业。1984年产业工资与1923年产业工资的相关系数

为0.56。这个相关程度因为产业定义的改变及抽样误差，也可能被低估。我们认为这一点证明：已经有一段非常长的时间，工资结构都维持相对稳定。”

产业工资模式也有国际间的普及性。克鲁格和萨默斯（1987）的研究提出了一个关于1982年14个国家的制造业工资的相关系数矩阵。这些相关系数非常高，尤其在发达资本主义国家。例如，美国的产业工资与加拿大、法国、日本、德国、韩国、瑞典及英国等国的产业工资，相关系数都超过0.80。美国工资与波兰及南斯拉夫的工资之间的相关系数，分别为0.70和0.79。

关于跨产业工资模式，最令人印象深刻的事实可能是跨职业类别的稳定性。卡茨和萨默斯（Katz and Summers）计算了秘书、清洁工及管理阶层的产业工资差异。他们发现了显著的产业差异，这种差异和所有员工间的差异幅度大致相同。例如，矿业的秘书工资大约高于平均值23%，而皮革业的秘书大约低于平均值15%。找出职业类别工资差异呈现一致性的原因，是产业工资结构理论的一项关键任务。

可能的辩解

在将产业工资差异认定为反常现象之前，有两项简单的解释必须先排除掉。第一，高工资只是补偿高工资产业中一些无法衡量、令人不悦的工作条件的差异。例如，矿业的高工资当然可以解释是因为矿厂的工作环境不舒适、不安全。第二，高工资产业可能雇用较优秀的员工。毕竟在“当前人口普查”中员工素质的数据是稀少的。在转向对这些课题做更详细的分析前，应该要先指出不同职业工资差异的一致性与这两个假说是相悖的。一个产业可能因为技术的原因想要在某些职务上雇用高素质的员工，但是，为什么所有的职务都会工资较高呢？同样地，高薪产业中的某些职务可能工作条件很艰苦，但是为什么这些产业中的秘书与管理阶层也应该拿高薪呢？

补偿差异无疑是产业工资的一项重要决定因素（Rosen,1986），但这个假说明显无法解释上面所说的差异模式。为了检验这类因素的重要性，克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers,1988）使用1977年“就业质量调查”（Quality of Employment Survey）的数据，尝试在工资估计等式中加入一组（10项）工作特征变量，这些特征包括每周工作时数、班别（日班、夜班）、工作是否危险、工作条件的性质等。加上这些变量，并没有大幅改变所衡量到的跨产业工资差异。

辩驳补偿性工资假说的一项有力论点来自辞职率的数据。如果高薪产业只是在补偿工人讨厌的工作条件，那么没有理由预期雇主会支付超过挽留这些员工所必要的工资。可以用检验辞职率来检验这一点。如果明显高薪的产业真的支付了高工资，那么他们的员工应该不愿意离职。事实上，研究人员发现，高薪产业真的有较低的离职率（Katz and Summers; Akerlof, Rose, and Yellen），这表明这些产业的员工觉得，他

们的工资高过他们的机会成本。

未观察到的员工素质的解释更难评估。克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1988）使用两种方法来研究这个问题。第一，他们对有员工素质管理和没有员工素质管理的工资估计回归工程做了比较。他们认为，不可测量的员工素质可能与可测量的有相关性。如果这个前提被接受，产业工资的差异就是因为不可测量的员工素质上的差异造成的，那么，工资回归方程加上员工素质变量，应该会大幅降低产业工资效果。然而，当他们在工资回归方程增加了教育、工龄及年龄（人力资本的粗略衡量指标）之后，产业工资差异的标准偏差仅下降了1%。他们的结论是：“除非相信不可测量的员工素质远比年龄、工龄及教育来得重要，否则这项证据很难将跨产业工资差异归结于员工素质上的差异。”不可观察能力模型的支持者，像是墨菲和托佩尔（Murphy and Topel, 1987）就接受上述说法。他们主张，工资方程式只解释很小部分的变化，而大部分不可解释的变化是因为不可观察的能力。他们坚持认为，产业工资差异与可观察的能力指标是正相关的，而且极有可能，不可观察的素质与可观察的素质也呈现正相关。

另一个研究不可观察素质的方法，是看那些转到另一个产业去工作的人（因为素质维持不变）。执行这项任务比表面上看起来要困难得多。其中会有许多因“测量误差”和“选择性偏差”引起的复杂问题。因为有些转换产业的员工，可能其中一个（或甚至两个）产业会被研究调查员归类到错误的产业类别，因此造成“测量误差”。克鲁格和萨默斯用其他来源的直接数据试图纠正这个分类错误的问题。“选择性偏差”的出现，是因为从低薪产业转换到高薪产业的员工有可能是比较优秀的员工。“选择性偏差”被认为对估计工资差异来说是正向的偏差（相对于真的、经质量调整后的数值），因为观察到的转换者可能有不可测量的素质差异，而这些差异与产业工资差异是正相关的。[\[1\]](#)

充分了解这些潜在问题后，克鲁格和萨默斯尝试用1984年“当前人

口普查”中离职员工的资料，来测量工资差异的程度。克鲁格和萨默斯只用那些非自愿离职的员工数据，因此选择性偏差会降低，并且尽可能修正产业分类的错误。他们发现很强的产业效应，与简单横截面回归中发现的数值大小基本相同。他们的结论是，跨产业工资差异不太可能用不可测量的员工素质来解释。吉本斯和卡茨（Gibbons and Katz, 1987）、布莱克本和纽马克（Blackburn and Neumark, 1987）的研究也得出类似的结论。然而，墨菲和托佩尔（Murphy and Topel, 1987）又尝试使用不同的“当前人口普查”样本和及不同的程序去修正可能的分类错误，他们估计转换产业的员工，最初得到的只有约1/3的产业工资差异。他们引述这些结果来支持他们的看法，即产业效应主要是因为不可观察的素质因素。

这些相互矛盾的研究，使得不可观察素质假说的评估变得很困难。然而，如果工资模式确实能反映不可观察的能力，那么，认为产业工资差异与其他能力指标（像是智力）是正相关的，似乎也合理。布莱克本和纽马克（Blackburn and Neumark, 1987）对此做了研究，他们使用了“全美年轻男性长期追踪研究”数据，该数据库中有许多受访者的智商测验分数。他们发现，在对一般可观察的素质指标（包括教育）做了控制之后，产业工资与其工人的平均智商分数之间有负相关的关系。当然，可能高薪产业所购买的员工素质与智商无关，但单就这项研究结果的表面来看，能力假说似乎遭到了严重的打击。

哪些产业工资高？为什么？

为了揭开这些产业工资模式的奥秘，研究人员找到四项似乎可以与薪酬水平相关的产业特征：公司规模、利润及市场垄断势力、资本密度、工会密度。

有一个实证上的现象，与产业工资差异一样的强有力、一样的反常，那就是大型企业支付的工资高于小型企业。布朗和梅多夫（Brown and Medoff）发现，工厂规模与企业规模都对工资有很重要的正向影响，即使在控制了员工特征及工作条件之后亦然。所以，在平均规模较大的产业中会有工资较高的倾向。然而，公司的规模在解释产业内的工资差异方面，比在解释跨产业工资差异方面更为有力^[2]，企业规模看起来甚至会强化产业效果。

研究人员还发现与产业工资水平相关的一个次要因素，就是“支付能力”，这种能力以企业的市场力量或是获利能力来衡量。市场力量的一项指标是“四企业集中率”（产业中最大四家企业销售额所占比率）。集中率愈高的产业，也许更能获利，因此可以付得起较高的工资。然而，研究人员检验集中率与工资之间的关系后，却发现混合的结果——有些研究发现集中率会拉高工资；但其他的研究却发现，在控制了员工素质之后，两者之间的相关性变得不显著了。

支付能力的另一个更直接的指标是盈利能力。然而，这项变量不是没有缺点的。目前可得的盈利资料是企业自己申报的，这些盈利指标在理论上不是真正的经济利润指标，而且会有企业操作的可能。同时，利润率明显地与工资呈现负相关，因为在其他条件不变的情况下，多付给员工1美元必然就使利润减少1美元。然而，仍有研究发现，利润率是产

业薪资水平的一项可靠的预测指标，尤其对于非工会成员的员工更是如此。

斯利克特（Slichter, 1950）最早对资本密度与工资之间的关系进行了研究，他检验了产业中工资与劳动成本比例（劳动成本占总成本的比例）的关系。结果表明两者是负相关的，尽管较高的工资必然会造成较高的劳动成本比例。同样地，劳伦斯和劳伦斯（Lawrence and Lawrence, 1985）、狄更斯和卡茨（Dickens and Katz, 1987a）发现高资本劳动比率的产业倾向于支付较高的工资。我们在解释因果关系时，仍要小心。高资本密集度的企业，是否因为技术因素而支付给员工较高的工资，或是公司需要付高工资才能以资本替代劳动力？

最后一项显示出与产业工资率有关的因素是“工会密度”（产业内员工属于工会成员的百分比）。大部分研究都发现，工会化的程度会同时提高产业内工会成员及非成员的工资——虽然弗里曼和梅多夫的研究（Freeman and Medoff, 1984）发现对非工会成员是没有影响的。而且，我们发现解释这一点很困难。到底是工会提高了工资，还是高工资产业吸引了工会的成立？下文将对此进行详细论述。

理论上的解释

这些观察到的跨产业工资差异所引发的疑惑是，针对一种员工素质，有些产业似乎比其他产业支付了更高的工资。为什么？正如克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1987）指出的，只有两类理论上的解释，在逻辑上与所说的事实是一致的。第一，企业选择放弃利润最大化；第二，因为某些理由，高工资企业发现降低工资会造成利润减少。基于第一项假说的理论模型需要解释为何经理人选择付较高的工资，而不是让利润最大化的工资。高于机会成本的工资与利润最大化相一致的模型中，不是假设高工资可以增加产出（“效率工资”模型），就是这是对于集体行动威胁的理性反应。

公司不最大化其利润的观点，一度被认为是邪说。然而，最近几年，传统的“管理决断权”，被冠上了一个令人尊敬的名称“代理理论”^[3]，企业经理人不追求股东财富最大化已经不是立即开除他们的理由。然而，经济学家所偏好的代理理论，是说经理人为了“自己”而牺牲股东的财富。经理人降低利润来增加员工的财富，尤其是与经理人距离遥远的蓝领员工，这是令人难以理解的。也许就是这个原因，据我所知并没有正式以代理理论（经理人对利润和高薪员工同样偏好）来解释跨产业工资差异的模型。然而，上述事实的确暗示这个假说是可能的。如同克鲁格和萨默斯强调的，较高的工资出现在高利润以及低劳动成本的产业中。确切地说，这些正是大家预期会发生这种行为的产业。

大家比较关注的是“效率工资模型”，即高于竞争性工资可能是有利润的。^[4]效率工资模型的基本概念是：产出靠员工的努力，而努力与工资正相关。你付的工资越高，你得到的员工努力越多。根据各种不同

的“努力——工资”正相关关系，有一些不同版本的模型被提出来。这些模型可以分为四类：

1.偷懒模型：在大部分工作中，要对工作付出多少努力，工人是有一些裁决权的。论件计酬常常不切实际，因为“件数”很难计算，而且监督的成本又很高。偷懒效率工资模型中，支付高于市场工资水平的公司，会做一些监督工作，并解雇那些被抓到偷懒的员工。公司借由支付高于市场工资水平的方式，降低员工偷懒的诱因，因为被发现后会导致“经济租”的损失。^[5]根据偷懒模型，高工资产业应该是那些有高监督成本的产业，及（或）员工偷懒会导致相对高成本的产业。

2.人员流动模型：公司可能也希望支付的工资高于市场结清工资，^[6]以减少人员流动。萨洛普（Salop, 1979）、施蒂格利茨（Stiglitz, 1974）认为，以这项前提为基础的模型与偷懒模型很类似（确实来说，是相同的）。此处的概念是支付高薪以减少辞职人数。人员流动模型预测，高薪产业是那些人员流动成本最高的产业。

3.逆选择模型：施蒂格利茨（Stiglitz, 1976）、魏斯（Weiss, 1980）提到，在这些模型中，雇主无法不花分文就能了解员工的能力，不论是应聘者的或是在职者的。它的假设是，应聘者的平均素质会随着工资提高而提升。这些模型显示，对于素质差异比较敏感的产业，或是在衡量质量上比较花成本的产业，会提供较高的工资。

4.公平工资模型：阿克洛夫（Akerlof, 1982, 1984）、阿克洛夫及耶伦（Akerlof and Yellen, 1988）、索洛（Solow, 1979）提到过，公平工资模型的前提是员工如果认为得到的是公平的工资，他们就会更努力。这个假设使得公司愿意支付高于竞争性水平的工资，即使员工还没有意识到这一点。如果员工相信公平就是要公司与员工共享经济租（支持此看法的证据，请见卡尼曼、克莱齐及塞勒（Kahneman, Knetsch and Thaler, 1986a）的论文，那么公平工资模

型预测，有高利润的公司就会是支付高工资的公司。模型同时也预测，高薪会出现在团队工作及员工合作特别重要的那些产业中。

应该注意的是，效率工资模型的这个分类方式不应该被解释为这些模型是彼此排斥的。公司支付高于竞争水平的工资，可能是为了减少员工偷懒现象及降低员工离职率、吸引高素质的应聘者，以及提升员工士气。每一个概念都有意义，并且都有某种程度的有效性。此处讨论的重点是，这些模型对于跨产业工资差异的解释到了何种程度。需要解释的关键事实是，产业工资在不同职务类别间具有一致性。根据偷懒、人员流动及逆选择所做的模型，在解释为什么高薪产业应该支付高于市场水平的工资给秘书和门卫这方面，似乎没有太多贡献。公平工资模型在这方面则有较佳的表现。如果一个产业因为一些外在的原因，必须支付较高的工资给一些员工（例如对矿工的补偿性差额），那么就可能因为“内部公平”的原因而付高薪给其他员工。公平工资模型也符合产业工资与利润的相关性，以及符合长期以来持续性的工资差异（高薪变成了行业标准）。然而，公平性在解释强烈的国际关联，尤其是东欧国家的情形，则没有太大贡献。

公司支付高于竞争性工资的另一项逻辑解释与集体行动的威胁相关。在狄更斯的模型中，如果雇主提高工资来防范集体行动，那么非工会成员的员工可以从工会化的威胁中获利。该模型预测，工会行动威胁最大的产业会有较高的工资，也就是那些员工预先就倾向于加入工会、法规有利于工会形成、公司有经济租可以分享的产业。

产业工资差异方面有些证据是符合工会威胁模型的。模型预测，美国的高薪与工会密度有相关性，也与产业利润有相关性。然而，克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1987）提出了另一种合理的看法：

历史上的证据显示，高薪产业在制造业大规模工会化之前，就已经支付了相对较高的工资。例如，1937年，通用汽车及克莱斯

勒、1941年福特成功地组成工会之前，美国三大汽车制造厂就已是工资的领先者了。此外，工会倾向于在那些有较佳能力支付高薪的产业里，集中组织努力，反正这些产业似乎都会与非工会成员的员工分享他们的经济租。最后，国际证据显示，没有工会威胁的国家与那些集体谈判盛行的国家相比，其产业工资结构是相类似的。凡此种种显示，工会密度与产业工资差异有相关性，但可能不是产业工资结构本质的决定因素。

评论

1. 上述实证上的发现有多令人惊讶？有些读者读过本章的初稿之后，建构了一个学校劳动市场的案例，在此例中，“产业”工资差异被认为是正常的。假设我们将学院及大学分成两大“产业”：研究型大学和教学型学院。请注意，两个产业中大部分的教员都有博士学位，因此在一般途径拿得到的研究数据中他们是没有区别的。现在对所有教员做一个工资的回归分析，包括一个“产业”变量。如果产业变量解释了大部分的变化，会不会有人感到惊讶？当然不会。所以为何其他产业变量的显著性，被视为是不支持竞争性劳动市场的证据？

我不认为这样的模拟是令人信服的。首先，请注意，学校劳动市场之所以能被区分为不同产业，并非无理由的。我们有很好的理由相信这个市场是以能力来对员工分类的（至少在研究方面如此，教学可能是另一回事）。但我们没有类似的假设，认为汽车员工应该比皮革员工更有能力。同时，这种模拟并未处理跨职务类别的工资差异一致性的问题。我们能期望研究型大学里的保安工资较高吗？若是如此，我们会认为他们是更好的保安吗？最后，我认为学校劳动市场中有些东西更能模拟产业工资形态。想想经济系、商学院及法学院里经济学家的工资，商学院及法学院显然根据员工素质支付了大笔的额外津贴，近年来似乎还增加了。虽然可能有人会说这是补偿性差额，但是商学院或法学院里的经济学家很少会要求转入经济系。我反而认为这样的高薪可以用内部公平考虑来解释——如果付给经济学教授的工资低于新进的会计学助理教授，那么看起来不太公平吧！当然，高薪可以吸引到好的人才，所以长期以来，专业学院里的经济学家平均质量会提高。但是重点在于，是先有高薪的（因为公平的理由）。据我所知，并没有什么技术上的理由使得商

学院及法学院比经济系更需要（或实际上得到）较高素质的经济学家。

至于产业工资模型是否可以用能力上的差异来解释，我认为这其实是在争论这样的模型是反常现象还是个谜。如果高薪产业真的得到了较高质量的保安及秘书，那么劳动市场的竞争理论就能维持成立，但是为何追求利润最大化的汽车产业经理人需要比皮革产业有更整洁的办公室及更好的打字员，这个问题还是很让我们困惑。

2. 在对跨产业工资差异的各种理论尝试进行评估时，我震慑于其与所谓的“西蒙的悲叹”（Herb Simon's Lament）之间的相关性。多年以来，西蒙一直批评专业经济学家不去对经济决策做直接的观察。欠缺这类直接观察，就很难评估许多经济理论。就偷懒模型来看，员工在他们认为有丢掉高薪工作的危险时，是否还会努力工作？更进一步地说，他们是否足够努力，可以证明他们值得较高的工资？支付高薪的公司，是否是那些从员工的努力中获得最多利益的公司？就我所知，我们实际上并没有实证基础可以评估偷懒模型。

人员流动模型的情况只是稍微好一点点，因为离职率的数据是公开的，可以查看高薪是否会降低离职率（的确是）。但是，如果我们想知道观察到的工资模型和离职率是否符合利润最大化，我们就必须知道各产业人员流动的成本是怎样变化的。高薪产业是不是流动成本最高的产业，谁知道呢？

虽然公平工资模型看起来与数据最符合，但是直接的实证支持仍然太少。如果士气高的话，员工是否更有生产力？一般常识和社会心理学对“公平理论”的研究，都显示这种效应是真的。但是，我们想测试公司是否已找到真正的效率工资，使从增加的士气所得的边际收益等于边际成本，[\[7\]](#)还有一段路要走。

要处理这些问题中的任何一项，我们都需要更多所谓微观的微观经济学或是“纳米经济学”。经济学家可能得付出大量努力才能搜集到真正

的组织运营数据。除非这个行业愿意奖励这类耗时的研究活动，否则许多有趣的问题仍得不到解答。

3. 阿克洛夫和耶伦的公平工资模型与前面两章的议题，存在很有趣的联系。在第2章有关合作的议题讨论到的反常现象是：在公共产品—囚徒困境的情况下，虽然自私行动是占优策略，但人们常常会采取合作策略。而且在参与者能够彼此交谈，以及（或是）对团体有某种认同感的情况下，合作是较为普遍的。第3章提出最后通牒博弈的证据。在这些博弈中，我们观察到两类的反常行为。第一类，分配者提出慷慨的出价，常常是近“五五开”的平均分配。第二类，接受者常常会拒绝让他们感到带有侮辱性的低出价。

如果我们将这两个研究范例结合在一起，会发生什么事？假设两个受试者先参与一个最后通牒博弈，然后再参加一回合的囚徒困境博弈。以下的推论看似合理：假如接受者在最后通牒博弈中获得他们认为不公平的出价，他们会在囚徒困境博弈中倾向于不合作。更一般地说，在最后通牒博弈中，对接受者提出一便士的出价，然后再要求他帮忙，可能不是个好策略。

现在来看下面的案例，两家大企业在同一小区设厂，两家企业的职员实际上从事完全相同的工作。H公司是高薪产业，付给这些职员的工资为 W_H ，而L公司是低薪产业，付给这些职员的工资为 W_L （ $W_L < W_H$ ）。假设H公司决定将职员类员工的工资降为 W_L ，这样的行为是否可以获利？这要视员工的反应而定。如果他们认为以前的工资（与公司支付给其他厂的员工的工资相同）是公平的（看起来很有可能），那他们可能会以各种方式来抵制减薪，可以说他们变得不合作了。员工合作度降低，很容易就会抵销掉减薪而获得的利益。林德贝克和斯诺尔（Lindbeck and Snower, 1988）提出的一个模型非常接近这个观点。

总之，我发现产业工资模型是很难理解的，除非我们假设企业在设定工资时，关注到了员工对公平的感受，而这是一个只有经济学家才会

认为有争议性的假设。

[1] 然而，有一项因素可能会起反作用，就是一个低薪产业的员工可能愿意接受比原来职位低的岗位，以争取进入高薪产业。对于这些转换者而言，行业差异是被低估的。

[2] 格罗申（Groshen, 1988）也发现大机构存在显著的产业内效应。这种效应看起来与产业效应在影响程度上大致相同。

[3] 代理理论指企业的经理人在有信息优势时，可能利用决策的权力做有利于自己的决策，由此可能造成组织或股东的损失。

[4] 这个资料的简要说明请见珍妮特·耶伦（Janet Yellen, 1984）的文章。比较深入的研究，特别是关于跨产业工资差异的问题，请见卡茨（Katz, 1986）。施蒂格利茨（Stiglitz, 1987）则提供了另一项强调理论分析的研究。

[5] 高于市场行情部分的损失，另找工作将无法拿到这部分。经济租是“报酬减去机会成本”，亦即生产要素的所有者，所获得的收入超过要素机会成本的剩余，也就是要素所有者或是生产者的利润。

[6] 在此工资水平，供给等于需求。

[7] 这方面有一项有趣的研究结果是拉特和萨默斯（Raff and Summers, 1987）评估福特汽车1913年工资加倍的决策。

04

赢家的诅咒

下次你晚上出门发现身上现金不够的时候，可以在附近的小酒馆里做一下这个实验。拿一个罐子，里面装满硬币，记下这些硬币总共值多少钱。然后，到吧台当着众人的面，拍卖你手上这个装满硬币的罐子（你要说会付给胜出者纸钞，以免有人不喜欢硬币）。你很可能得到以下结果：

- 1.平均的出价将远低于硬币的总值。（出价者为风险规避者）
- 2.胜出者的出价将会超过罐中硬币的总值。

通过这个实验，你不仅可以获得夜间娱乐所需的资金，也可以让酒馆里的顾客明白赢家的诅咒的危险。

赢家的诅咒是一个概念，首次在论文中讨论此概念的是大西洋富田公司的三位工程师，卡彭、克拉普和坎贝尔（Capen, Clapp, and Campbell, 1971）。概念很简单，假设有多家石油公司有兴趣购买某块土地的开采权。我们假设该权利对所有的投标人而言，价值都是一样的，也就是说，这个竞标是所谓的“公共价值”竞标。而且，假设每一个投标人都从他们的专家那里得到这项权利的价值估算。假设这些估值是没有偏误的，因此估值数的平均值就是这块开发区的公共价值。这个竞标可能会出现什么情况呢？我们知道，要估计某个地方的石油蕴藏量是非常困难的，专家的估价差异会非常大，有些过高，有些过低。即使一些公司的出价会低于专家的估价，但那些专家提供高估价的公司，其出价也会高过估价低的公司。事实上，赢得竞标的公司很可能是专家估价最高的公司。如果真是这样，竞标的赢家就可能

是输家。可以从以下两个方面说赢家是“受到诅咒”的：（1）他的中标价超过这块开发区的价值，该公司因而会蒙受损失；（2）开发区的价值低于专家的估价，中标的公司因而感到失望。我们将这两者分别称为赢家的诅咒版本一和版本二，而且即使是比较温和的版本二，在中标公司盈利时也适用，只要利润低于投标时的预期都算。两个版本中的赢家对于结果都不会满意，所以两个定义似乎都很恰当。

如果所有的投标人都是理性的，就不会发生赢家的诅咒，这样赢家的诅咒就构成了市场环境里的一个反常现象（参见寇克斯和伊萨克（Cox and Isaac, 1984）的研究）。然而，在公共价值的竞标中，理性地出价是有困难的。理性出价需要先区别事前已得信息条件下的标的物的预期价值，以及在赢得竞标条件下的预期价值。然而，即使一个投标人理解了这个基本观念，如果投标人低估了因其他投标人的存在而必须做的调整金额，赢家的诅咒版本二还是可能会发生。

竞标的一般形式是出价高的人获胜，并支付他所出的竞标价，此处有两项作用相反的因素要考虑。其他投标人的数量增加，意味着你要赢得竞标，你的出价必须要更积极，但是如果你中标了，其他投标人数量的增加也会增加你高估标的物价格的机会——这表示你的出价不应该太积极。^[1]寻求最优出价并非小事。因此，投标人在各种情境下是做对了还是被诅咒了，这是个实证上的问题。我会从实验及实地研究两方面提出证据，显示赢家的诅咒可能是个普遍的现象。

实验证据

上面引述的硬币罐的例子，实际上曾由马克斯·巴泽尔曼和威廉姆·萨缪尔森（Max Bazerman and William Samuelson, 1983）在实验条件下进行过。他们的受测主体是波士顿大学MBA课程微观经济学班上的学生。竞标的标的是装了硬币或其他像是每个值4美分的回形针的罐子。受试者不知道的是，每个罐子价值8美元。受试者提交了密封的出价，并且被告知，出价最高的投标人将获得标的物价值减去出价的差额。他们一共举行了48场竞标（12个班，每个班4场）。直到全部实验完成后才给受试者回应。同时受试者还需对每个罐子估价（点估计及置信变为90%），每个班上猜得最接近实际价值的人可以获得2美元的奖金。

结果，对罐子真实价值的估算是向下偏差的。平均估价为5.13美元，远低于真实价值8美元。这个偏差，加上风险规避，比较不利于观察到赢家的诅咒。然而，中标价平均是10.01美元，造成中标人平均会有2.01美元的损失。很明显，这些实验不需要国家科学基金会的资金赞助！

萨缪尔森和巴泽尔曼（Samuelson and Bazerman, 1985）还进行了不同背景下的另一系列赢家的诅咒实验。在我们继续讨论之前，你可以自己试试看这个问题：

在下列练习中，你代表A公司（收购者），目前正考虑以公开收购的方式并购T公司（目标公司）。你打算用现金收购T公司100%的股份，但是不确定应该出价多少。主要问题的症结是：该公司的价值完全决定于其目前正在进行的一项大型石油探勘计划的结果。

T公司的一切状况取决于勘探的结果。最糟的情况是（如果勘探完全失败），在目前团队经营下的该公司，一文不值——每股0美元。最好的情况是（勘探完全成功），目前团队经营下的该公司价值可以高达每股100美元。在已知的勘探结果的范围内，所有的股份价值在每股0美元到每股100美元之间任何一个价位的可能性都是相等的。所有的评估都显示，这家公司在A公司手上的价值会远超过它在目前经营团队手上的价值。事实上，无论在目前经营团队之下的价值是多少，由A公司来经营该公司的价值将比由T公司经营要高出50%。

A公司的董事会要求你决定收购T公司股份应该要出的价格。这项出价必须现在提出，在勘探计划的结果出来之前提出。

因此，你（A公司）在出价时并不知道勘探计划的结果，但T公司在决定是否接受你的出价时，是知道勘探的结果的。此外，A公司的出价，只要大于或等于T公司自己经营团队下的每股价值，T公司就都会接受。

作为A公司的代表，你在每股0美元到每股150美元的范围内仔细考虑要出价多少。你会出多少钱竞标呢？

典型的受试者大致上会以下列的方式思考这个问题：对于T公司而言，这家公司的预期价值为50美元，因而对于A公司而言，其价值将为75美元。因此如果我提议在50美元到75美元之间出价，A公司应该可以赚到一些钱。这样的分析未能考虑这个问题特有的信息不对称性因素。正确的分析必须要计算出价被接受条件下的预期价值。为了说明这个问题，我们举例来说。假设你出价60美元。如果出价被接受了，那么该公司在目前团队经营之下，价值一定不高于60美元。由于低于60美元的所有价格可能性都相同，这显示对于目前的股东而言，这家公司的平均价值是30美元，或对于你而言是45美元。出价60美元，你预期损失15美元。事实上，任何大于0的出价B，你都会预期损失 $0.25B$ 。因此，这个问题产生了赢家的诅咒一个极端的形式，任何大于0的出价都会对投标

人造成预期损失。

这个实验是在两个条件下进行的。一个有货币上的刺激，另一个则没有。结果请见表4-1，两个条件下的结果非常相似，有货币刺激时的出价稍低。在两种条件下都有超过90%的受试者出价大于0，而大多数的出价都在50美元到75美元之间。

表4-1

出价 (美元)	无货币刺激 ($N = 123$)	有货币刺激 ($N = 66$)
0	9%	8%
1~49	16%	29%
50~59	37%	26%
60~69	15%	13%
70~79	22%	20%
80+	1%	4%

资料来源：萨缪尔森和巴泽尔曼（Samuelson and Bazerman, 1985）。

对于像这样的例子，经济学家的反应通常是假设：虽然人们可能被这类问题愚弄一次或两次，但他们终将随着经验的增长而发现其中的陷阱。谢尔·韦纳、马克斯·巴泽尔曼和约翰·卡罗尔（Sheryl Weiner, Max Bazerman, and John Carroll, 1987）通过计算机将这个“收购一家公司”的问题交给西北大学MBA学生回答，来研究这项假说。所有的受试者在货币的刺激下，重复实验20次，并在每回合实验之后就给出反馈。不管他们的出价是否被接受，以及他们赚了或是损失了多少钱，每次反馈都包括公司的“真实”价值。69名受试者中，有5人在实验结束前学会了出价1美元或者更少。这5名受试者，他们平均是在第八回合时，开始出价1美元或更低。其他人则无任何学习的迹象。事实上在最后几回合中，平均出价还逐渐升高。在这个问题上人们有可能学会避免赢家的诅咒，

但是学习既不容易，也不迅速。

另一个系列的实验是由休斯敦大学的约翰·卡格尔及其同事所做的。其中许多实验具有以下结构：标的物以密封的方式竞标出售。标的物价值为 X^* ，价值每一回合都不相同，但是都介于 X_L 与 X_H 之间。在出价前，每个投标人都会这一回合标的物价值的线索。线索是从均等分配 $X^* \pm \epsilon$ 中抽出的 X^i ， ϵ 每回合不同。受试者因此知道 X^* 的取值范围和他們抽到的 X^i 的值，该值相当于石油投标案例中的专家估价。然后开始进行投标，出价会被公布，赢家的获利或损失则记在他的账上。（开始时给予投标人一些资本，通常是10美元左右。一旦账上数字变成0，就不能再投标了。）实验操作包括改变 ϵ 、 N （投标人数），以及竞标的方式（第一价格、第二价格、最低价格[2]）。一般而言，受试者会先参加3到5名投标人的小型团体，然后再参加6或7名投标人的“大型”团体。所有实验都有一项特征，就是每回合作者都会以竞标模型（模型中每个人都会理性地投标）预测结果。他们称这是风险中性的纳什均衡模型[3]。

卡格尔和莱文（Kagel and Levin, 1986）使用第一价格竞标，得出的结果随着团体规模的变化而变化。在小型团体中，典型的平均利润是RNNE利润的65.1%。然而，在大型团体中，被观察的每个竞标会损失0.88美元，而非RNNE预测的获利4.68美元。赢家的诅咒出现在大型团体的竞标中，因为受试者在团体规模增加时，投标行为会较积极，而RNNE会要求更保守的出价。

卡格尔、莱文和哈斯塔德（Kagel, Levin, and Harstad, 1987）使用第二价格竞标方式实验也得到了上述的结果。同样，小型团体实验也有利润，这次是RNNE利润的52.8%，而在大型团体中，每场竞标的损失为2.15美元，不同于RNNE预测的获利3.95美元。

最后，戴尔、卡格尔和莱文（Dyer, Kagel, and Levin, 1987）完成了一系列最低价格竞标。在这些竞标中，小型团体及大型团体都遭受损

失。然而，该篇报告中最有趣及有创意的特色是，其中包括了由一群建筑公司经理参加的实验。实验经济学最常被批评的（尤其如果实验结果与经济理论不一致时）就是受试者“只是一些在研究玩具问题的大学
生，真实世界里专家不会犯这些愚蠢的错误”。那么，这些建筑公司经理人的实验结果如何呢？虽然做实验的人担心专家可能会使他们损失惨重，事实上，专家的表现不优于也不逊于学生们的表现。这是让人很惊讶的，建筑公司经常参与最低价格竞标，如果它们沦为赢家的诅咒的祭品，那岂不是很快就要破产了吗？戴尔等人相信会发生这样的结果，是因为经理人学会了特定情况下的经验法则，而不是相关的理论（pp.23~24）：

我们相信，在这一领域，这些主管们学会了一套特定情况下的经验法则，让他们在实践中能够避开赢家的诅咒，但是这种经验无法应用在实验室里.....然而在不同环境下，即使结构上类似，但因为缺乏熟悉的参考数据，这些行事法则将无法转化成应用。当人们置身于新的环境中，这个环境没有他们常见的激励因素时，学习过程必须从头来过，因为没有理论可以借鉴，过去的经验也将无法使用。

实地资料

实验室的证据显示出，要避免赢家的诅咒并不容易。即使是有很多学习机会的、有经验的受试者，也不能解决“收购一家公司”的问题，而且也不懂得当投标人数量增加时需要变得更保守这一道理。在“真实世界”的巨额竞标中，投标人是否会犯同样的错误呢？有许多研究者声称发现了能证明在市场上有赢家的诅咒的证据。以书籍出版业为例，德绍尔的报告（Dessauer, 1981）指出：“问题就在于，大多数通过竞标而拿到版权的书，结果是无法赚回预付金的。事实上，这类书籍经常是悲惨的失败，因为它们的价值被高估了。”^[4]科斯和道格拉斯（Cassing and Douglas, 1980）考察了职业棒球中可和任何球队签署合约的自由球员市场，得出结论是：自由员工的工资是过高的。大联盟棒球队的老板们似乎也得到同样的结论，因此用有效的联合行动策略来回应。^[5]此处我要再探讨两种其他情境中的证据：离岸石油及天然气租赁，以及企业并购。

从油气开采权投标案的证据开始是很适合的，因为这个领域促成了卡彭等人的精彩论文（Capen et al., 1971）。他们首次提出赢家的诅咒这个概念。他们的讨论是这样开始的：

近年来，在以密封式竞标取得租凭权的地区，许多大型公司很小心地检视它们的公司及所处的产业在这些地区的纪录。这些地区中最受瞩目，而且也许是最有趣的是墨西哥湾。大多数分析师都得到了令人震惊的结果：虽然该区域的石油和天然气储备丰富，但是整个产业并不能获得如其所预期的投资报酬。事实上，如果不看1950年之前的时代（那时土地便宜得多了），你会发现墨西哥湾的

利润回报，还不如当地的信用合作社。

作者引述许多研究来证明他们的观点，并提出了一些他们自己发现的有关出价分布的有趣数据。他们的报告说，他们称之为“认真的竞争者”的最高出价和最低出价之间的概率通常高达5到10，最高值可达100。虽然这个结果可以用“一些公司递交了低出价的投标书是希望没有其他人投标”来解释（卡彭等人分析的样本中有15个开发区的确如此）。此外，作者还提出其他有趣的数据。在1969年阿拉斯加北湾的出售案中，中标金额为9亿美元，而第二价格只有3.7亿美元。有26%的开发区其中标金额超过第二价格4倍或更多，而77%的开发区超过至少2倍。虽然这些数据不能真正证明任何人是不理性的，但它们肯定符合赢家的诅咒的情况。

卡彭、克拉普和坎贝尔的论文在1971年出版，当时关于墨西哥湾的租赁信息还没有出来。然而，沃尔特·米德、阿斯布乔恩·摩西德乔德、菲利浦·索伦森（Walter Mead, Asbjorn Moseidjord, and Philip Sorensen, 1983）研究了这些租案的结果。他们计算1954年到1969年之间墨西哥湾1 223件租约的税前回报率，这段时间恰好在卡彭等人的论文出版之前。他们写道：

在所有1 223个租案中，以贴现率12.5%计算，平均每个租约的现值损失为192 128美元^[6].....我们数据库里的所有租约中62%是没有油气储藏的。结果，承租方根本没有收益可以去抵销他们支付出去的红利及租金，或是他们的开发成本。这些租约中的另外16%，虽然有生产，但是没有利润（以税后计算）。只有22%的租约有盈利，而这些租约，以税后计算，总共只有18.74%的利润。

这些结果似乎符合赢家的诅咒版本二，也就是说，确实是低于投标人在投标时的预期价值。此外，从1970年到1981年，原油的名义价格每

桶由3美元上升到35美元，而原油价格这样变化，是他们购买时所没有预期到的。至于为何回报率如此低，作者大胆地提出了他们的看法（p.45）：“最初五项租约（从1954年10月13日到1959年8月11日）的回报率很低而且是负数，这显然反映出对于可能挖掘的石油储量估计得太乐观。”

亨德里克斯、波特及布德罗（Hendricks, Porter, and Boudreau, 1987）对相同的租约案做了另外的分析。他们使用5%的实际贴现率及实际价格序列，即不假设石油公司能够预期石油输出国组织（OPEC）造成的价格冲击。他们还做了几个与米德等人不同的假设。他们的研究结果与米德等人的结果相反，显示出即使在实际油价维持不变的情况下，公司仍能够获利。不过，他们的资料也部分地支持了赢家的诅咒。针对18家参与过非常多次投标的个别公司或集团（平均投标次数为225次），亨德里克斯等人计算了它们每一家日后的获利情况。他们假设当初所有的出价都乘以常数 θ ，而其他公司仍维持原来的出价。然后求出使利润最大的 θ 值，即 θ^* 。如果所有的公司都根据风险中性纳什均衡行为来做选择，那么 θ^* 会是1。然而，在18家公司中，有12家的 θ^* 小于1，中位数是0.68。美国得克萨斯石油公司（Texaco）似乎受到了特别的诅咒，它的 θ^* 为0.15，这表明它们应该降低出价到原先的1/7！许多公司真正赚到的利润，与最优出价可赚得的利润的差异大约达数亿美元之多。作者的结论是：“这个结果显示一些公司可能是系统性地高估了开发区的价值，以及（或是）未能完全预期到‘赢家的诅咒’的影响。”

理查德·罗尔（Richard Roll, 1986）将赢家的诅咒的概念应用在企业并购中难以理解的现象上。难解的问题是，为什么这些公司愿意支付高于市场价格的巨额溢价，去收购另一家公司呢？实证证据显示，虽然在收购案中，目标公司的股东赚得大笔利润，但是买家是获利极低或是毫无获利的。那么，为什么这样的收购案会发生呢？罗尔提出了“傲慢假说”来作为一个可能的答案。根据这个观点，出价的公司一般都现金充裕，[\[7\]](#)它们通过找出目标公司，估算其价值，然后在估价高于市场价值

的情形下进行投标。由于罗尔很看重有效市场假说^[8]，他相信（在协同作用或内部信息的情形下）收购者认为他们对真实价值的估算能够比市场做得更好的信念可能是错误的。罗尔指出：

对收购现象的其他解释，大多数依赖至少短暂期间内存在的严重市场非效率。这种非效率或者是金融市场忽略了投标公司拥有的相关信息，或是产品市场的组织无效率，导致潜在的协同、垄断、节税行为被滥用，或是劳动市场无法靠淘汰不良管理人员以增加利润而导致非效率。

为了检验傲慢假说，罗尔重新检视出价公司及目标公司在宣布收购日前后的股价资料。傲慢假说预测：出价公司及目标公司合起来的价值应该有小幅下跌，代表交易成本损耗；目标公司的价值应会增加；而出价公司的价值应会下跌。^[9]他认为实际证据是与这些预测一致的，并给出以下的结论：

从目前得到的结果中，我们可以得出的最后印象是，没有真正具有说服力的证据可以反驳即使是最极端的（傲慢）假说。这项假说假设所有的市场都完全有效率地运作，以及个别投标人偶尔会出错。投标人可能透过他们的行为表示他们相信收购案有利益存在，但是系统性的研究没有提供太多足以显示这种信念存在的证据。

虽然罗尔小心地解释评估这些研究有多么困难，但明显的是，在收购案中，出价收购的公司获利极少（如果有获利的话）。赢家的诅咒版本二似乎又再次与这些数据相吻合。

评论

如果我对石油租约及收购案文献的解读正确的话，也就是说，赢家的诅咒确实存在于这些市场中，那么经济学家们应该会有多惊讶呢？赢家的诅咒的存在会带给经济学范式什么样的挑战？麦卡菲和麦克米伦（McAfee and McMillan, 1987）在他们的拍卖及投标的调查中说道：“赢家的诅咒的观点（例如之前引用的德绍尔有关书籍出版业的例子）表明，投标人会因拍卖的结果而感到惊讶，这是违反理性基本概念的。”他们的话可以理解为：“这些关于赢家的诅咒的叙述显示投标人犯了系统性的错误。但经济理论已经排除了这类错误。因此，这些叙述必定是错的。”这个立场的逻辑性是有问题的。理性是经济学中的一个假设，而不是一个展现出来的事实，记住这一点是很重要的。我们已经看到实验研究的结果，投标人在这些拍卖案中就不可能犯错吗？

同样有趣的是，我们注意到许多经济理论家有一些特定的倾向。一个理论家在一个问题上花费时间去研究，最后得到一个新的、过去经济学家们所不知道的看法。然后这个理论家就假设理论模型里的代理人已经了解这种新看法。既然假设代理人用直觉就能理解那么长时间才搞懂的要领，那么这个经济理论家不是太谦虚了，就是给了他模型中的代理人太多的理性。就如肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow, 1986）所说的：“我们有一个有趣的状况：科学分析认定研究的主体会采取科学行为。这不一定会产生矛盾，但看起来确实已导致了大幅倒退的情况。”

在拍卖中其他参与者采取“次优行为”的可能性，引起了一个经济学理论中很少讨论的问题，也就是说，当你发现你的竞争对手犯错了，你会怎么做。竞标在理论上的典型处理方式是假设投标人是理性的，而其他投标人的理性是共同知识。[\[10\]](#)假设你就是卡彭和他的同事，而你已

经知道赢家的诅咒，那么你会比其他石油公司更有优势。你要如何利用你这个新的竞争优势？如果你的选择是最优地降低你的出价，那么你会避免支付过高，但是你也只能赢得非常少的投标。事实上，你可能会决定根本不去投标！除非你要转行，不然这个解释没有说服力。你可能让你的竞争对手赢得所有的竞标，然后靠卖空他们的股票来赚钱，但是这个策略可能有风险。在石油开采的案例中，油价飙升，而石油公司的股价也会上涨，即使是那些乱投标的公司也如此。比较好的解决方案可能是与你的竞争对手分享你的新知识，促使他们也同时降低出价^[11]。如果他们相信你的分析，那么这个博弈对投标人而言将会有利可图。当然，这正是卡彭、克拉普和坎贝尔所做之事。更一般地，对于不完全理性的博弈，经济学家应该在其最优策略的研究，投入更多关注。

即使人们已经知道了赢家的诅咒，还是很容易忽略掉它运作的一些细微方法。例如，哈里森和马奇（Harrison and March, 1984）讨论到“决策后震惊”的概念（一种类似赢家的诅咒版本二的情况），即决策者系统地观察到，结果不如预期的好。他们发现，决策后震惊会发生在有很大不确定性且（或）有许多替代方案的决策情况。因此，这应该是真的：要雇用新员工的组织，面谈过越多应聘者，他们越可能雇用到好的员工，同时，这个人越可能不如公司的期待。类似地，布朗（Brown, 1974）讨论公司内资本投资计划的案例，如果有许多这类的计划在考虑，但只选上其中几个计划，那么即使整套计划净收益的预估值是没有偏见的（unbiased），真实的净收益也会倾向于低于预期。

赢家的诅咒是这类问题的典型，应该用现代行为经济学来研究，现代行为经济学是认知心理学和微观经济学的结合。关键因素是认知错觉的存在，这是一种心理作用，会导致绝大多数的受试者犯下系统性的错误。卡彭等人确认了认知错觉的存在，而巴泽尔曼和萨缪尔森

（Bazerman and Samuelson）、卡格尔和莱文（Kagel and Levin）则证明了这一点。每当这类错觉出现，市场结果背离经济理论的预测的可能性就会存在。

我将以卡彭等人的话为本章做总结：“对一块他认为值得投资的土地来投标，长期而言，这个人将会损失惨重。”

[1] 如同卡彭等人（Capen et al., 1971, p. 645）所述：“如果打败其他两人或三人赢得一块开发地，他可能会对自己的好运感觉还不错。但是如果是赢过50个人才取得标的，那应该做何感想呢？感觉应该很不好吧。”

[2] 第一价格竞标，出价最高的投标人取得标的，投标人依其投标价格付款。第二价格竞标，出价最高的投标人取得标的，但是中标人支付的价款为第二高出价的价格。最低价格竞标，例如建筑承包竞标，中标人为出价最低的人。最低价格竞标可以用第一价格或第二价格的规则。

[3] 如果在知道其他所有投标人策略的情形下，仍没有投标人愿意改变自己的策略，这时就达到了纳什均衡。

[4] 当然，这段引用的叙述可能是真的，但是如果销售的分配曲线足够偏斜（skewed）的话，就不是赢家的诅咒的证据。

[5] 有人指出，戴尔等人实验中的建筑商经理人在强调勾结技巧（cartel skill）的实验里，比在最优出价策略的实验里，表现得更好。

[6] 此处的成本与售价都用名义价格，因此这样的贴现率看似很合理。

[7] 阿斯奎斯（Asquith, 1983）的报告指出，成功的投标人在长达460天的兼并过程中，直至兼并前20天为止，获利可高出市场水平14.3%，但在兼并前20天这种情况就结束了。根据这个事实，我认为傲慢假说可能是“熟练工”（hot hand）现象。大多数篮球球员及球迷都相信，球员的投篮表现有强烈的正序列相关性。也就是说，在前一球投进后，再次投进的可能性会增加，反之亦然。相对于这项认知，心理学家吉洛维克、瓦尔奥尼及特沃斯基（Gilovich, Vallone, and Tversky, 1985）使用真实的NBA数据研究后发现并没有序列关联性。所以，根据熟练工傲慢假说，最近表现良好的公司，可能是一时好运，错误地认为他们是熟练工（例如有好的经理人）并能在购买任何公司时创造奇迹。

[8] 有效市场假说将在第10~14章讨论。

[9] 当然，这是一篇相信“股价是理性的”的论文。事实上，米勒（Miller, 1977）主张股价一般而言会受到赢家的诅咒的困扰，因为对一只股票最乐观的投资人是拥有这只股票的人。因此，在收购案中，对收购结果乐观的投资人将会拥有收购公司的股票。这个主张会受到悲观者可能卖空收购公司股票の考验。然而，许多投资人，不论是个人或法人，确实不会卖空，因此现有的卖空数量是否足以防止出现赢家的诅咒，仍是一个实证上的疑问。

[10] 如果你和我参加一个游戏，而理性是常识，那么我是理性的，你是理性的，我知道你是理性的，你知道我知道这个，我知道你知道我知道这个，等等。竞标理论在威尔逊（Wilson, 1977）、米尔格罗姆和韦伯（Milgrom and Weber, 1982）的论文中有探讨，最近的研究是麦卡

菲和麦克米伦（McAfee and McMillan, 1987）做的。

[\[11\]](#) 感谢茱莉亚·格兰特（Julia Grant）告诉我这一点。

05

禀赋效应、损失规避及现状偏见

你认识的一位酷爱红酒的经济学家，多年前以低价买下一些不错的波尔多红酒。那些红酒如今已大幅升值，当初买进时不到10美元一瓶的红酒，如今可在拍卖会上卖到200美元。这位经济学家偶尔会喝一点儿这批酒，但是他不愿以拍卖会的价格卖掉，也不愿以那个价格再多买一瓶。

人们在出售一样东西时的要价常常会要求远高于他们获得此物所支付的价格——这就是所谓的禀赋效应 [塞勒 (Thaler, 1980)]。这个例子同时也说明了萨缪尔森和泽克豪斯 (Samuelson and Zeckhauser, 1988) 所说的“现状偏见”，也就是对目前状态的偏好，这样的偏好使得那位经济学家倾向于不愿买或卖他的葡萄酒。这些反常现象是价值不对称的表现，卡尼曼和特沃斯基 (Kahneman and Tversky, 1984) 称之为损失规避——放弃一项物品的效用损失大于得到它所获得的效用。在这一章里，我将搜集整理支持禀赋效应及现状偏见的证据，并讨论它们与损失规避之间的关系。

禀赋效应

一个呈现禀赋效应的早期实验是由克莱齐和辛顿（Knetsch and Sinden, 1984）所做的。在那个实验中，实验者先给参与者一张彩票或是2美元。过些时候，再给每位受试者可以用彩票交换金钱，或用金钱交换彩票的机会。只有很少数的受试者选择交换。那些拿到彩票的人，似乎比拿到金钱的人更喜欢自己的彩票。

这项论证及其他类似的论证〔请见克莱齐（Knetsch, 1989）〕虽然令人关注，但是并未解决这个问题。有些经济学家觉得，如果受试者处于充满学习机会的市场环境中，这样的行为就会消失不见。例如，奈茨、史密斯及威廉姆斯（Knez, Smith, and Williams, 1985）主张买卖价格之间的差距，可能是因为不经思索地应用了一般常用的议价习惯，也就是说，少报真正“愿意支付的价格”（WTP, willing to pay），而夸大了出售时最低“愿意接受的价格”（WTA, willing to accept）。库塞、豪威斯和舒尔茨（Coursey, Hovis, and Schulze, 1987）的报告指出，WTP与WTA之间的差距会随着市场化的经验增加而逐渐缩小〔尽管无法消除，请见克莱齐和辛顿（Knetsch, and Sinden, 1987）的研究结果〕。为了说明这个问题，克莱齐、辛顿和塞勒（Knetsch, Sinden, and Thaler, 1990）做了一系列新的实验，要确定在受试者面对市场规则并有学习机会时，禀赋效应是否仍然存在。我们在此介绍该系列实验中的两个。

第一个实验中，康奈尔大学经济学本科高年级的学生参与了一系列的市场活动。前三个市场交易的目标物是“引导价值代币”。在这类市场中，会告诉所有受试者代币对他们的价值，其中每名受试者的价值都不同。让一半的受试者拥有这些代币，另一半则没有。以这样的方式，创

造出代币的供给和需求曲线。

这三个连续的市场回合中，受试者的角色在买方和卖方之间变换，并在每回合中指定不同的个人赎回价值。实验者在每回合结束后搜集所有参与者的表格，立刻计算并公布市场出清价格及交易数量。每回合市场结束后，随机选取三个买方及三个卖方，根据其表格上所反应的偏好及市场出清价格给予报酬。

结果发现，这些市场活动并不能提供反常现象研究的材料。每一回合，市场出清价格正好等于引导的供给与需求曲线的交叉点，交易数量则落在预测数量的正负一单位之内。这些结果显示受试者了解这个实验的任务，并且使用市场机制并不会带来高交易成本。

在这三次引导价值的市场活动之后，立刻发给每个座位上的受试者一个康奈尔咖啡马克杯，每个杯子在书店里售价6美元。实验者要求所有的参与者检查马克杯，包括自己的和邻座的。然后实验者告诉受试者接着要进行四个回合的马克杯市场交易实验，用和前面引导价值市场相同的程序进行，但有两点不同：（1）随机选取四个市场回合中的一个回合，只有这个回合的交易会被执行；（2）在这个有效的回合中，所有的交易都会被执行，不像引导价值市场中只执行一部分。一开始指定的买家和卖家角色，在四个回合交易中都维持不变。出清价格和交易数量在每回合结束之后宣布。在第四回合结束后才指出要列入计算的是哪个回合，交易立刻执行——所有指出要卖掉马克杯的卖家，立刻以市场结清价格把马克杯换成现金，交易成功的买家也以同样的价格得到马克杯。使用这个设计，人们经过连续的几个回合可以得到学习，而每一回合都有潜在的约束力。之后，将遵循同样的程序再进行四个回合的市场实验，实验将会把标价为3.98美元的盒装圆珠笔，发给在马克杯市场中担任买家的受试者。

经济学理论在马克杯和圆珠笔市场的预测结果是什么？由于在引导价值市场中已经表明交易成本是不显著的，且所得效果很小，所以可以

得到一个清楚的预测结果：当市场出清时，出价最高的受试者将会拥有这些目标物。我们称喜欢马克杯的那一半受试者为“马克杯爱好者”，另一半没那么喜欢马克杯的受试者是“马克杯厌恶者”。然后，因为马克杯是随机分发的，平均来说，有一半的马克杯爱好者会拿到马克杯，另外一半则没有拿到。这意味着在市场上，有一半的马克杯应该要进行交易，即马克杯厌恶者把杯子卖给马克杯爱好者。

理论所预测的50%交易并没有实现，共有22个马克杯和盒装圆珠笔发送出去，所以预测交易数量为11。在四个马克杯市场实验中，交易数量分别为4、1、2、2。在圆珠笔市场中交易量不是4就是5，两个市场中都没有证据显示经过四个回合有什么样的趋势存在。交易量这么低的原因，由买方和卖方的保留价格可以看出。马克杯市场上，以中位数而言，持有者不愿以低于5.25美元的价格出售，而买方的中位数持有者，不愿支付高于2.25美元到2.75美元的价格。市场价格在4.25美元到4.75美元之间变动。在圆珠笔市场，出售价格与购买价格的概率也大约是2：1。实验重复了几次，结果都差不多：出售价格的中位数大约是购买价格中位数的两倍，而交易数量则少于预期的一半。

这个系列的另一个实验，能够让我们探究交易量很低，是不愿意买造成的还是不愿意卖造成的。在这个实验中，西蒙弗雷泽大学（Simon Fraser University, SFU）的77名学生被随机指派到三种情境中。第一组是卖方，给他们SFU的马克杯，并询问他们是否愿意在0.25美元到9.25美元之间的某个价位出售。第二组是买方，被询问是否愿意在与以上相同的价格范围内购买马克杯。第三组被称为选择者，没有马克杯但是被要求在不同的价位上做选择：是要拿到马克杯或是那个数额的金钱。

请注意，卖方和选择者是处于相同的客观情况下，面对不同的价格，决定要马克杯还是现金。然而，选择者的行为比较像买方而不像卖方。保留价格的中位数为：卖方，7.12美元；选择者，3.12美元；买方，2.87美元。这显示出低交易量主要是因为拥有者不愿放弃他们的东

西，而不是因为买方不愿意放弃他们的现金。这个实验也消除了第一次实验里微小的收入效应，因为卖方和选择者处于同样的经济情况。

交叉的无差异曲线

微观经济学的首要观念之一就是，两条无差异曲线绝对不会交叉。这个结果依赖一个隐含的假设：无差异曲线是可逆的。也就是说，如果一个人拥有 x ，对于保留 x 或是拿它交换 y ，感受没有差别，那么当他拥有 y 时，拿来交换成 x ，他应该也觉得没有差别。然而，如果损失规避出现，这样的可逆性将不再成立。克莱齐（Knetsch, 1990）以实验论证了这一点。一群受试者收到五支中价圆珠笔，而另一群受试者收到4.50美元。然后他们会收到一系列的报价，他们可以接受或拒绝。这些出价是设计来找出无差异曲线的。例如，拿到圆珠笔的某人会被问到是否愿意以1美元的价格出卖一支笔。在实验最后，从被接受的出价中（包括原始分配值）随机选出一个价格，决定受试者支付多少钱。在被接受和被拒绝的出价之间画出一条线，克莱齐可以为每个受试者找出一条无差异曲线。然后他画出两组人（开始时得到圆珠笔和开始时得到现金的两组人）的平均无差异曲线。如图5-1所示。两条曲线相当不同：对一开始得到圆珠笔的那些受试者而言，圆珠笔的价值高于那些一开始是有现金的人。因此，两条曲线相交了。^[1]

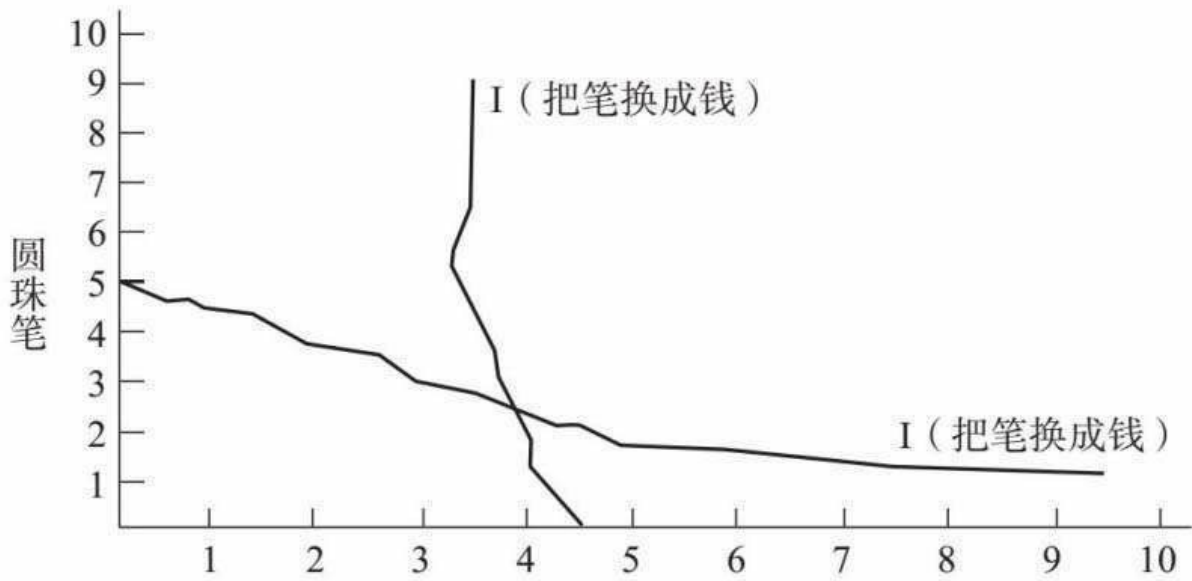


图5-1 交钱叉的无差异曲线

是什么造成这些“瞬间的禀赋效应”？拿到礼物的受试者真的比那些没拿到的人更珍惜这些礼物吗？列文斯坦和卡尼曼（Loewenstein and Kahneman, 1991）最近的一个研究探讨了这个问题。63人的班级中，有一半的学生拿到圆珠笔，其他人拿到的则是可兑换不特定礼物的代币。然后，他们要求所有参与者对后续将作为奖品的六件礼物，按照吸引力排名。最后，所有的受试者可以在一支圆珠笔和两条巧克力之间做选择。就如同之前的实验一样，这里有禀赋效应存在。那些一开始的禀赋就是圆珠笔的受试者，有56%的人选择了它，但是另一组的其他受试者却只有24%的人选择了圆珠笔。然而，在做吸引力排名时，禀赋为圆珠笔的受试者并未将圆珠笔列为吸引力较高者。这显示禀赋的主要效应，不是在强化拥有的物品的吸引力，只是强化了放弃它的痛苦。

现状偏见

损失规避的一个含义就是，个人有强烈的维持现状的倾向，因为失去现状的弊大于利。萨缪尔森和泽克豪斯的论文（Samuelson and Zeckhauser, 1988）论证了这个效应，他们将之命名为“现状偏见”。在一项实验中，一些受试者被要求做假设性的选择，如下所述。在一个“中性”环境下，没有设定现状：

你是报纸财经版的忠实读者，但过去你并没有太多资金可以投资。直到最近你从你叔叔那里继承了一大笔遗产。你正在考虑一些投资组合，你可以选择：一家中等风险的公司、一家高风险公司，或者国库券、政府债券。

其他受试者也面对相同的选择问题，但被指定一个选项作为“现状”。开头的假设是相同的，接着是：

直到最近你从你叔叔那里继承了现金与股票。股票中有一大部分投资在一家中等风险的公司……（做任何改变时，税金和经纪人手续费可以忽略不计。）

该研究中探讨了许多不同的情况，每种情况都使用同样的基本实验设计。汇总了所有不同的问题后，萨缪尔森和泽克豪斯因此能估计出一种情况被选择作为现状时，或当它是现状的竞争替代选项时的概率，作为中性状态下被选择的频率的函数。他们研究的结果显示，当某选项被指定为现状时，替代选项会明显地比较受欢迎。同时，现状的优势会随着替代选项数量的增加而提高。

哈特曼、多恩和伍（Hartman, Doane, and Woo）用加利福尼亚州电力用户的调查数据，做了一个在实地环境中的现状偏见测试。调查中用户被问及他们对服务可靠度和费用的偏好。他们告诉用户，回答问卷将能协助该公司确定未来的政策。回答者分为两个小组，一组的服务可靠度高于另一组。六种服务可靠度和费用的组合中，其中一种组合被指定为现状，要求每个小组分别陈述对六种组合的偏好程度。结果显示确实有现状偏见。在高可靠度的小组中，60.2%选择将现状作为他们的首选，只有5.7%表示喜欢另一组正在实验的低可靠度选项，尽管低可靠度的选项费用低了30%。然而，低可靠度的小组也很喜欢他们的现状：58.3%将其列为第一选择；这个小组中只有5.8%选择了高可靠度的选项，而其费用高了30%。^[2]

关于现状偏见的一项大规模实验正在新泽西州和宾夕法尼亚州进行。这两个州现在有两种汽车保险可供选择，一种险单保费较便宜，诉讼权有限制，而保费较高的险单的诉讼权无限制。新泽西州的开车族，原始选项是较便宜保费的保险，但有机会以较高价格取得无限制诉讼权。自从1988年新增这个选项之后，有83%的驾驶人选择了原始选项。然而，在宾夕法尼亚州1990年的法律中，原始选项是较贵保费的保险，但人们有机会选择较便宜的保险。赫尔希、约翰逊、梅萨罗斯和罗宾森（Hershey, Johnson, Meszaros, and Robinson, 1990）研究了这项立法架构潜在的操纵效应。他们要求两组人在这两种保险中做选择，给其中一组人新泽西州的计划，而另一组是宾夕法尼亚州的计划。那些拿到新泽西州计划的受试者只有23%决定买诉讼权，而拿到宾夕法尼亚州计划的受试者中有53%选择保留诉讼的权利。根据这个研究，作者预测，选择诉讼权的宾夕法尼亚州人将会多于新泽西州人。时间将会告诉我们结果。

关于现状偏见的最后一个例子，承蒙《经济展望期刊》的员工提供。这是来自卡尔·夏皮罗（Carl Shapiro）对这个反常现象专刊所做的珍贵评论：“有件事你可能会感兴趣：当美国经济学会（AEA）在考虑让会员在三种协会期刊中选择放弃一种并可以退费时，参与决策的一些

著名经济学家明白地指出，如果一开始就给会员全部三种期刊（而不是一开始给两种期刊，三种都要则需另外付费），那么很少有会员会选择放弃其中一种。当然此处我们谈论的是经济学家。”

损失规避

这些观察结果以及许多其他研究都可以用损失规避来解释。风险性选择研究的一个中心结论就是，对这些选择的最佳解释是假设效用的重要载体并不是财富或福利状况，而是相对于中性参照点的变化。另一个重要结果是，这些变化所带来的损失比现状的改善或所带来的收益更大。这些关于选择的数据显示出，价值函数的斜率在原点的突然改变。现有的证据显示，在小量或中等程度的货币收益及货币损失区域内，其价值函数斜率的概率大约是2：1 [特沃斯基及卡尼曼（Tversky and Kahneman, 1991）]。表示价值函数的示意图请见图5-2。

将这个概念自然延伸到无风险的选择中，就是把交易选项和其他交易的特性也用相对于中性参照点的收益及损失来评估。方法说明如图5-3。决策者可以在A状态和D状态之间做选择：A状态是有比较多的Y商品，比较少的X商品；D状态是有比较多的X商品，比较少的Y商品。四个不同的参照点如图所示。如果参照点是C，个人面对的是在两种收益之间的正向选择；如果参照点是B，则两个损失之间将面对负向选择；如果参照点是A或D，则是两者交换的情况。例如，如果Y商品是马克杯，X商品是金钱，在马克杯实验中卖方和选择者的参照点就是A和C。损失规避显示，在以A为参照点时拥有马克杯的状态和没有马克杯的状态的差别，大于以C为参照点时，这就解释了在这些条件下，受试者对马克杯赋予的不同价值。^[3] [在引入参照点和损失规避的概念来一般化消费者理论方面，正式的处理方式参见特沃斯基和卡尼曼（Tversky and Kahneman, 1991）的研究。]

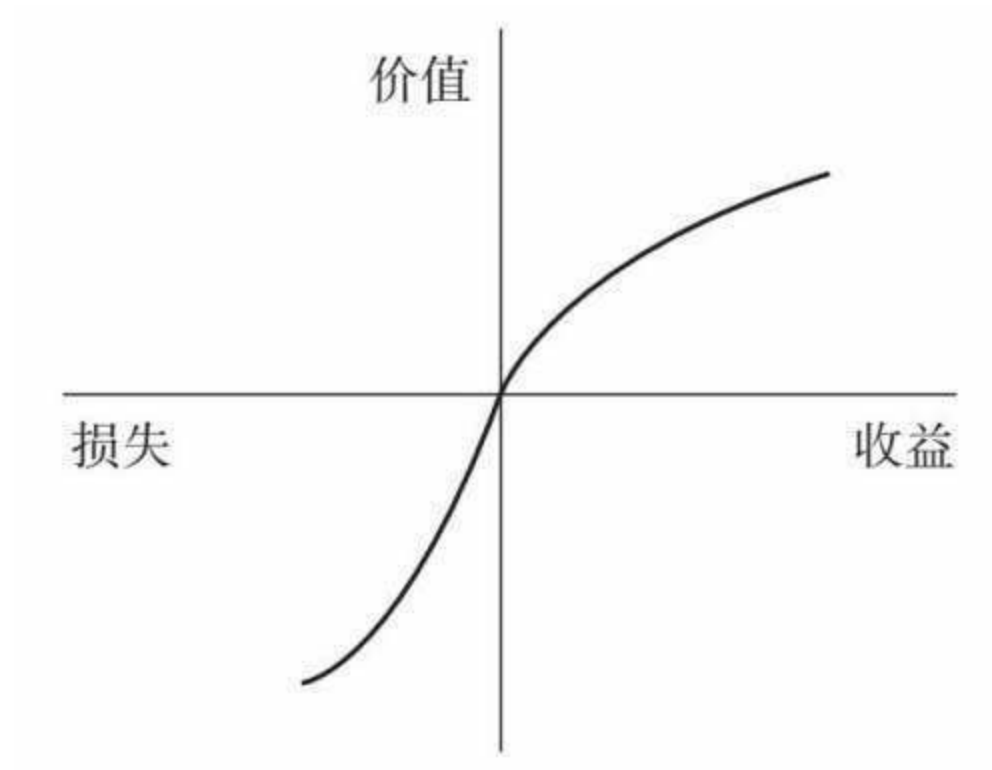


图5-2 典型的价值函数图

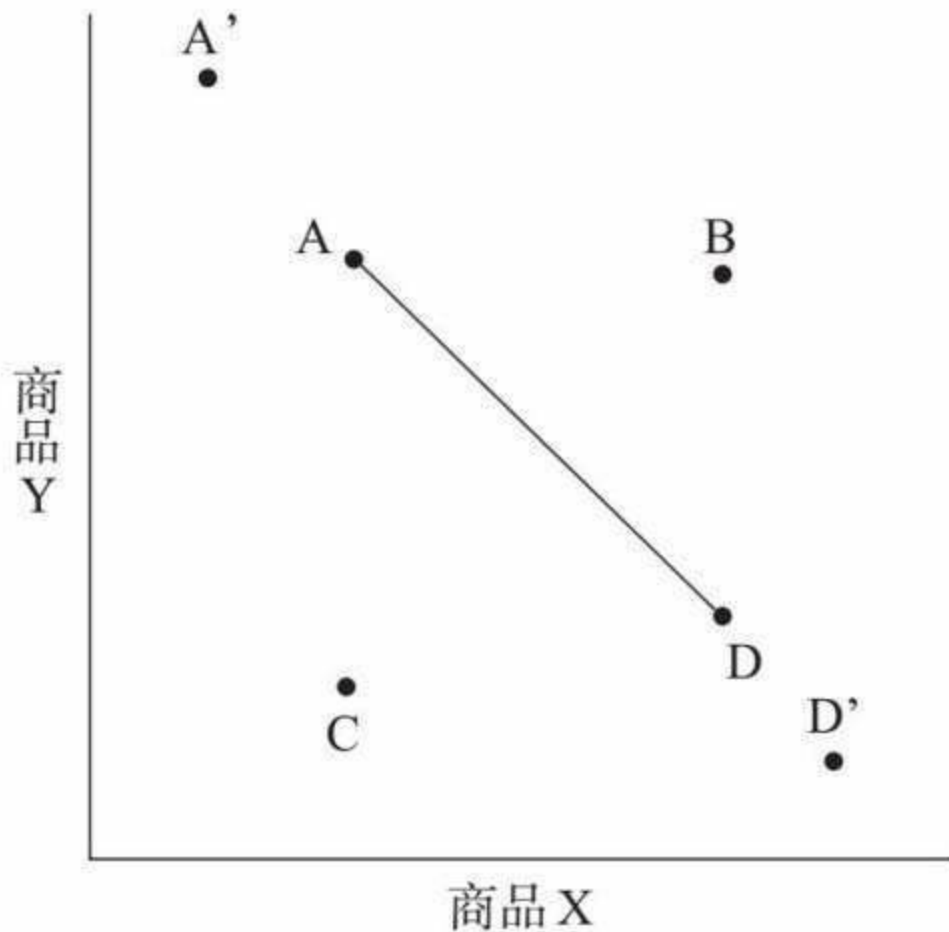


图5-3 A选择和D选择的多个参照点

一般而言，两个选项之间的差异，如果被当作是两个不利选项之间的差异，会被当作是两个有利选项之间的差异时，影响力更大。现状偏见是这个不对称现象的自然结果：某个变化的不利影响比有利影响来得更严重。然而，即使在无法维持现状（维持现状不是选项之一）的情况下，还是可以看出收益和损失的权重不同。举个例子，思考以下的问题 [引自特沃斯基和卡尼曼 (Tversky and Kahneman, 1991)]：

想象一下，作为专业训练的一部分你被指定了一份兼职工作。现在训练已近尾声，你必须找份工作了。你考虑的两个可能的选项，除了人际及通勤的便利性不同，它们大致上很类似你之前的兼

职工作。你比较了这两份工作和现在的工作，列出了下面这张表：

表5-1

工作	与他人的接触	通勤时间
目前的工作	长时间独处	10 分钟
A工作	有少数社交互动	20 分钟
D工作	正常程度的社交互动	60 分钟

选项A和D是通过与一个参照工作对比来评估的，参照工作的通勤时间更短，但人际交往情况较差（如图5-3中的A’点）。这个问题的另一个版本给出了同样的选项，但是参照工作是“更多愉快的社交互动以及每天80分钟的通勤时间”，这与D’点对应。受试者在第一个版本中选择A工作的比例是70%，而在第二个版本中选A的比例是33%。受试者对于相对于参照点他们会损失多少是比较敏感的。

强化的损失规避

有些买价与卖价之间的不对称性实在太大了，我们无法用普通的损失规避来解释。例如，塞勒（Thaler, 1980）告诉受试者他们得了罕见的致命疾病，在两周内有0.001的概率会无痛苦地死去。他们必须决定愿意支付多少钱立刻购买疫苗。同样的受试者也被问到如果参加医学实验，这个实验中他们有0.001的概率会快速及无痛苦地死去，他们想拿多少补偿金。对大部分的受试者来说，两个价格之间的差异超过10倍。

维斯库西、麦格特和胡伯（Viscusi, Magat and Huber, 1987）的一项研究，记录了在更真实场景下的类似效应。他们的受访者是从购物中心及五金店找来的，他们拿给受访者一罐假的杀虫剂，请他们检验效果。它的市面售价是10美元。受访者被告知如果使用方法不对，包括吸入体内与洒在皮肤上（针对有小孩的家庭，则以小孩中毒为主）杀虫剂都会造成伤害。目前的风险程度是每售出一万罐，就有15例受害。现在要求受访者回答，如果要消除或减少这些风险他们所愿意支付的价格（WTP）。对于没有小孩的家庭，为消除这两种风险而实际愿意接受的价格（WTA）平均是3.78美元。受访者也要回答如果两种风险都提高1/10 000的话，该产品要降价多少他们才会接受。结果是很戏剧性的：在这样的条件下，77%的受访者表示拒绝以大于0的任何价格购买这项产品。

在这些研究中，WTP和WTA之间显著的差异，可能反映出与自愿承受的额外风险相关的责任成本的巨大差异，而与降低或消除现有的风险相比，这两者之间差异很大。疏忽与故意犯错之间的不对称在法律理论上是常见的，心理学研究〔李多夫及巴伦（Ritov and Baron）〕已确定其在判断责任上的影响。不对称性会影响灾难发生后的责难及悔恨，

也会影响预期的责难及悔恨，进而影响行为。

有另一种情况会牵涉到道德态度，就是在环境友善问题上的成本效益评估时，我们看到在买卖价格之间存在很大的差距。假设迪士尼公司出价要买下大峡谷，要将它开发成拥有全球最大滑水道的水上乐园。我们如何得知这个想法的效益是否大于成本？和往常一样，根据不同现状可以用两种方式问这个问题。如果现状是没有主题乐园，那么可以问人们所愿意接受的建造主题乐园的最低金额是多少（WTA）。另一种方式是，如果迪士尼目前拥有开发权，那么就问人们愿意支付多少钱

（WTP）买这块地，以阻止主题乐园的开发。研究人员进行过调查，主要针对干净的空气及维护良好的公共公园这类的议题，来问问题。大多数研究发现，WTA远大于WTP [参见卡明斯、布鲁克雪尔和舒尔茨的论文（Cummings, Brookshire, and Schulze, 1986）]。典型答案上的差异实际上不能看出事情的全貌。就如一篇文献的两位观察者米切尔和卡森（Mitchell and Carson, 1989, p.34）提到过：“使用WTA问题的研究不断收到大量的抗议性回答，像是‘我不卖’或是‘我要非常大或无限大的补偿金才同意’，而且经常碰到50%或更高的抗议率（断然拒绝回答问题）。”这些极端的反映就像是社区人们面对新风险提案时，如核电厂或废弃物处理设施，所见到的愤怒情绪 [康瑞瑟（Kunreuther）等人]。对这些人提出补偿通常没有用，因为他们会认为那是收买。[4]

对公平与公正的判断

禀赋效应的一个含义是，人们看待机会成本不同于“从口袋中掏钱”的成本。比起感觉到的损失，你放弃掉的收益所造成的痛苦还比较少。这样的感受强烈表现在人们对于公平行为的判断上，卡尼曼、克莱齐和塞勒（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986a）发表的调查证据支持这个说法。以多伦多及温哥华的居民为样本，通过电话询问他们是否认为某项特定经济行为是“公平”的。在一些例子中，同样问题的另一版本被拿来问另一群受访者，每一个问题都要求受访者判断该行为是：

（1）完全公平；（2）可接受；（3）有些不公平；（4）非常不公平。在报告结果时，（1）（2）两项被归为“可接受”，而（3）（4）两项被归为“不公平”。问题是被设计成利益的减少，还是实际的损失，会严重影响到公平与否的感受。例如：

问题A.某热销车款开始出现缺货的情况，顾客现在必须等上两个月才能拿到车。某经销商一直以标售价格来卖车。现在它把车价调整为高出标售价格200美元。

受访者：130人 觉得可接受：29% 觉得不公平：71%

问题B.某热销车款开始出现缺货的情况，顾客现在必须等上两个月才能拿到车。某经销商一直以低于标售价格200美元的折扣价在卖车。现在它将以标售价格来卖车。

受访者：123人 觉得可接受：58% 觉得不公平：42%

额外收费（顾客可能认为是一种损失）被认为比取消折扣（利益的减少）更不公平。这种区别解释了为什么那些向付现金的顾客收取一种

价格，而对刷信用卡的顾客收取较高价格的公司总把现金价说成折扣，而不是把信用卡价格作为额外收费。〔塞勒（Thaler, 1980）〕

人们对损失与收益减少的不同反应程度，可能可以解释为什么在通货膨胀时期更容易削减实际工资：

问题A.一家利润微薄的公司，其所在的区域正面临高失业率，但没有通货膨胀。该公司决定今年要减薪7%。

受访者：125人 觉得可接受：37% 觉得不公平：63%

问题B.一家利润微薄的公司，其所在的区域正面临高失业率且有12%的通货膨胀率。该公司决定今年只加薪5%。

受访者：129人 觉得可接受：78% 觉得不公平：22%

在这个例子中，当被设计为名义工资增加时，实际工资削减7%就被认为是公平的（问题B），但是当被设计为名义工资削减时，则被认为是相当不公平的（问题A）。

一般大众对公平的态度，表现在他们对这些公平性问题的回答中，这样的态度也充斥于许多法律领域法官所做的判决中。针对这个原则，最高法院法官奥利弗·温德尔·霍姆斯（Oliver Wendell Holmes, 1897）是这样解释的：

这是人类思维的本性。长期以来你喜欢并长期使用的、以为属于自己的东西，无论是财产或是观点，无论你是如何得到它的，都在你这人身上生根了，别人要拿走它，必使你痛恨并尝试自我防卫。法律所要求的正当性来自人类最深刻的直觉。

科恩和克莱齐（Cohen and Knetsch, 1990）的研究说明，正如这句俗话“所有权为十分之九的法律”（possession is nine tenths of the law）所

说的，这个原则也反映在许多司法观点中。例如，在侵权法中，法官会区分“因支出造成的损失”与“未实现的收益”这两者。在某个案例中，被告的卡车上掉落的货物，砸中一根电线杆，造成原告的工厂断电。原告可以从被告那里得到支付给员工的工资，因为那是“正花费”（positive outlays），但是不能收回损失的利润，因为那只是“负损失（negative losses），只是赚钱机会的剥夺”（p.18）。在合同法中也有类似的区分。如果违约的行为是为了获取未知的收益，而不是为了避免损失，在这种情况下，违约的一方可能会被要求遵照原来的约定。

评论

经济反常现象的本质就是它们违反了标准的理论。下一个问题是我们该怎么处理这个问题。在许多案例中，没有明显地可以修正理论的方法去符合现实，原因不外乎因为我们了解得太少，或是因为改变会大幅增加理论的复杂性，降低其预测的效果。然而，我们以禀赋效应、现状偏见及损失规避为主题所描述的反常现象，则可能是个例外，需要对这个理论做的必要的修正是既明显又容易处理的。

要做的修正并不小：必须要放弃“偏好次序是稳定的”这个重要观念，改为支持决定于目前的参考水平的偏好次序。偏好理论的修正版本将会给予现状一个特别的角色，扬弃一些关于稳定性、对称性及可逆性的标准假设（这些数据被证实是错误的）。不过这项任务没有那么艰巨，是可以处理的。把偏好理论一般化到用参照水平标记排序的无差异曲线中的方式很直接〔特沃斯基和卡尼曼（Tversky and Kahneman, 1991）〕。在评估结果时决定参照点的因素很容易理解：现状的角色，以及权利和预期的角色，必须要建立起来，使得这些因素可以在做特定分析时，用来确定相关参照水平。

如萨缪尔森及泽克豪斯所述，忽略现状偏见的理性模型倾向于预测出“不稳定性高于现实世界所观察到的”（p.47）。这段叙述应该要再加上：忽略损失规避的模型所预测的对称性及可逆性高于现实世界所观察到的，这是因为它忽略掉人们对利益和损失的反应，在程度上可能存在的巨大差别。例如，对价格上升的反应，和对价格下跌的反应，可能不是永远都像照镜子一般的对称。更一般化而言，损失规避效应显示出，在经济变量上对“改变”的反應的处理，应该例行性地将有利的改变和不利的改变分开处理。引进这样的区别处理，可以在复杂度增加的环境

中，以可接受的价格或代价提高预测的精确度。

在这个议题上经过十几年的研究后，我们已经确信禀赋效应、现状偏见及损失规避，是真实存在且非常重要的。我们再一次承认这个概念现在是我们天生禀赋的一部分，因而我们在天性上希望保留它，而不像其他人那样希望获取它。

本文系与丹尼尔·卡尼曼及杰克·克莱乔合著

[1] 这两条曲线都是从不同的个体取得的。然而，因为受试者是随机被指定到两个禀赋群组，将交叉的无差异曲线归因于代表性个体（representative individual）是合理的。

[2] 两个小组在收入和电力消费量上的差异很小，且看起来对结果也无显著的影响。这样的结果可否以学习或习惯来解释？也就是说，低可靠度的小组是已经学会如何处理经常性的停电，还是发现烛光晚餐更浪漫？这一点是无法排除的，但是应该强调的是，没有类似的解释可用在马克杯实验或萨缪尔森和泽克豪斯的调查，因此至少我们观察到的效应中有些可以归因于纯粹的现状偏见。

[3] 损失规避并不会影响所有的交易。在正常的商业交易中，卖方在做商品交易时不会遭受损失。更进一步说，证据表明，只要认为物品的价格不是特别高，买方就不会把正常购物所花的钱看成是损失。一般认为，损失规避主要是影响那些当初购买该商品是为了使用而非为了转售的人。

[4] 这种情况是，人们会大声说如何如何，但理论上却完全不是这样。有趣的是，对事件可能性进行评估的实务人士往往比较相信理论，而不是受访者〔卡明斯、布鲁克雪尔和休尔茨（Cummings, Brookshire, and Schulze, 1986）〕。普遍接受的程序是用WTP来评估价值，即使在补偿的案例也是如此，它所根据的理论是，当收入效应很小时，WTP和WTA应该不会相差太多。

06

偏好反转

你曾经接到一个很有趣的任务：某个中东小国的交通部部长，请你对该国的高速公路安全计划提些建议。该国每年大约有600人死于交通事故，他们正在考虑两个可降低伤亡人数的计划。计划A预期可以将每年伤亡人数降低到570人，每年的预算成本为1 200万美元。计划B预期可以将每年伤亡人数降低到500人，每年的预算成本为5 500万美元。该国交通部部长问你哪个计划更有可能取悦选民。

你雇用了两家民意调查公司。第一家民调公司直接询问市民比较喜欢哪个计划。发现大约有2/3的受访者比较喜欢计划B，也就是能拯救更多生命的计划（虽然拯救生命的成本较高）。另一家民调公司使用“配对”程序，它告知受访者这两个计划的信息，但是没有告知计划B的成本。然后请这些受访者指出，要让两个计划看起来具有相同的吸引力，计划B的成本应该是多少。这家民调公司的推论是，受访者对这两个计划的喜爱程度，应该可以从他们对这个问题的回答中看得出来。也就是，如果受访者认为计划B的成本低于5 500万美元，两个计划对他而言是没有差别的，那么这位受访者应该是偏好计划A。另一方面，受访者如果愿意为计划B支付超过5 500万美元，那么此人应该是偏好计划B。然而，这项调查的结果发现，超过90%的受访者提出的成本价小于5 500万美元，这表示实际上他们偏好计划A而不是计划B。

这样的结果绝对是让人很困惑的。当人们被要求在两个选项中选择时，非常明显的是大多数人喜欢B多于A，然而，当他们被要求对这两个选项估价时，绝大多数人所给的价格，显示他们喜欢A多于B。的确，第一家公司的简单选择方式所得出的是对人类生命隐含价值的估价，是另一家公司配对程序得出的价值的两倍。

你怎么向这位部长报告呢？你决定召集一个内部会议，对这样的结果提出各种解释。也许其中一家民调公司弄错了，也许人们对于涉及人类生命价值的问题就是想不清楚，尤其是在中东地区。然而，内部会议中有人指出，我们有理由认为这两个调查都是可以信任的，因为最近有些心理学的研究^[1]显示在范围广泛的其他问题上，他们也得到同样的结论，那些问题包括甄选应聘者、消费产品、储蓄计划等。心理学家的结论是，构成现代决策理论的偏好观念，比起经济学家通常所假设的，更具不确定性，因为不同的诱导方法常常会引起系统性的不同偏好排序。这怎么办？部长先生还在等你的回答呢。

近二十年来，经济学家及心理学家被涉及风险前景不一致的问题所困惑。受试者先是被要求在两个预期价值几乎相同的赌局中做选择。一个赌局我们称为赌局H（代表赢的机会很高），有比较高的机会赢得一个相对小的奖品（例如：有8/9的概率可以赢得4美元），而另一个赌局L，则是赢的机会较低的，但奖项比较大（例如，有1/9的概率可以赢得40美元）。大多数的受试者选择赌局H。然后，问受试者如果他们拥有这两个赌局，他们愿意出售的最低价格分别是多少。令人惊讶的是，大部分的受试者将赌局L的价格定得比较高。（在使用这两个特定赌局为例的最新研究中，结果是71%的受试者选择赌局H，而67%的受试者将赌局L的价格定得比赌局H高。）这样的现象被称作偏好反转。莎拉·里奇斯坦和保罗·斯洛维克（Sarah Lichtenstein and Paul Slovic, 1971,1973）首先在一系列的研究中展示了这样的反转，其中一项研究是以真正的货币在拉斯维加斯的四皇后赌场进行的。

他们不是偶然得到这个结果的。在更早期的研究（Slovic and Lichtenstein, 1968）中，他们就已观察到，赌局的买与和卖与收益的相关程度高于赢钱的概率，然而赌局之间的选择（以及赌局吸引力的排名），与输赢概率的相关程度高于收益。作者的推测是这样的：如果用来引出偏好的方法，会影响到赌局成分的权重，我们就有可能建构成对

的赌局，在这对赌局中，同一个人会选择其中的一个赌局，但是将另一个赌局定出较高的价格。实验测试的结果支持这样的推测。

偏好反转的现象提出了一个很少在经济学中讨论的议题：偏好的概念是如何运作的？我们说偏好A大于B，是指如果在能得到B的情况下选择了A，还是指A的保留价格（为了获得某物所愿付的最高价格）是高于B的？对选择的标准分析是假设这些程序会引出同样的排序。这项要求被称为“程序不变性”——很少以明确的定理出现，但确保偏好关系能够明确定义是必要的。程序不变性的假设不是偏好研究中独有的假设。举例来说，在测量重量时，我们可以使用天平或是弹簧秤来确定哪个物体较重，我们预期两种测量程序会产生同样的排序。然而，不同于重量或长度等物理性的测量会有相同的排序，用不同方法激发的偏好，常常会引起系统性的不同排序。

首次接触偏好反转现象的经济学家是戴维·格雷瑟和查尔斯·普洛特（David Grether and Charles Plott, 1979），他们设计了一系列的实验，“以证明心理学家的成果应用在经济学上并不恰当”（p.623）。这两位作者一开始就罗列了13个反对的原因及可能的人为操作，以说明偏好反转现象与经济理论无关。他们的清单包括了：动机不足、收入效应、策略性反应以及实验者是心理学家的事实（有可能会引导出特定的行为）。他们试图以各种方法消除偏好反转（例如，提供特别的激励系统），但都无效。的确，受试者面对财务激励时的反应，较面对单纯假设性问题的对照组的反应，更常出现偏好反转的现象。心理学家和经济学家后续的研究使用了不同的程序，但都得到了类似的结论。[早期文献回顾，参见斯洛维克和里奇斯坦（Slovic and Lichtenstein, 1983），近期的参考文献参见特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼（Tversky, Slovic, and Kahneman, 1990）]。

虽然这些实验研究证实了偏好反转现象的有效性及稳健性，但是对这种现象的解释和说明仍是不清不楚。为了系统性地阐述这个问题，我

们必须引入一些符号。我们将赌局H和赌局L（H为赢率高的赌局，L为赢率低的赌局）的“现金相当价”（或是最低出售价格）分别以 C_H 和 C_L 表示。再以 $>$ 及 $\approx$ 分别代表“偏好甚于”（喜欢超过于）、“偏好无异于”（喜欢程度一样）。现在我们回顾一下，偏好反转是发生在偏好H甚于L，但是对L的定价高于H；也就是 $H > L$ ，及 $C_L > C_H$ 。请注意 $>$ 是用于选项之间的偏好，而 $>$ 是用于现金数量上的排序。^[2]我们不难看出，偏好反转意味着偏好关系（ $>$ ）具有“不可传递性”，或是程序不变性不成立，或两者皆然。现在再回想一下，如果程序不变性成立，则当且仅当B的现金相当价等于X，也就是 $C_B = X$ 时，决策者在赌局B和现金X之间做选择是无差异的。所以，如果程序不变性成立，那么偏好反转意味着偏好的不可传递模式如下：

$$C_H \approx H > L \approx C_L > C_H$$

上面两个不等式出自上述所假设的偏好反转，同时两个等式遵循程序不变性。

因为大家普遍地将程序不变性视为理所当然，许多作者将偏好反转解释为不可传递性，也有些人提出非传递性的选择模型来解释这个现象[请见鲁默斯和苏格登（Loomes and Sugden, 1983）；费雪本（Fishburn, 1985）]。然而，偏好反转并不表示循环选择，如果程序不变性不成立的话，它可能符合可传递性。标准型态^[3]的偏好反转，亦即偏好H却给L的定价更高，可能是因为选择与定价之间的两种不一致性所产生的：要么对L定价过高，或是对H定价过低。如果决策者对赌局保留价格的偏好甚于赌局本身，在另一个场合要做选择时，就会出现对L定价过高的情形（亦即， $C_L > L$ ）。如果决策者偏好赌局甚于其价格，在另一个场合要做直接选择时，就会出现对H定价过低的情形（亦即， $H > C_H$ ）。（定价过高及定价过低这两个词，只是用来指出定价与选择之间的不一致，并不表示选择代表着一个人的“真实”偏好，而在定价时

存在误差。)

对偏好反转第三种可能的解释，来自用来得出“现金等价值”的回报机制。为促使受试者做出谨慎及真实的反应，许多研究人员采用以其原创者贝克、德格鲁特和马希克 (Becker, DeGroot, and Marschak, 1964) 命名的BDM收益计划。在受试者陈述了赌局的出售价格之后，实验会以随机的方式产生报价。如果报价超过所说的出售价格，受试者可以得到这个报价的现金；如果所说的出售价格超过报价，受试者可以玩这个赌局。因此，受试者所说的价格只是用来决定受试者可以玩赌局，或是可以得到现金，但是它无法决定现金的数额。只要受试者是会将预期效用最大化的人，这个程序就是激励兼容的：决策者没有动机说出一个与其实际现金等价值不同的出售价格。然而，如同霍尔特 (Holt, 1968)、卡尼和塞弗拉 (Karni and Safra, 1987)、西格尔 (Segal, 1988) 所说的，如果决策者不遵守预期效用理论的独立性 (或下降) 公理^[4]，BDM程序就无法确保所说的价格能反映赌局的现金等价值。的确，卡尼和塞弗拉的论文显示出，在BDM计划下观察到的偏好反转，符合非线性概率的预期效用理论的一般化版本。

所以我们现在有三种偏好反转的解释。它们可能是由于违反可传递性、程序不变性，或是独立性公理而产生的。要决定哪一个解释是正确的，我们需要解决两个问题。第一，我们需要一个实验程序来分辨可传递性的失败与程序不变性的失败。第二，我们需要一个不依赖预期原则的、与激励兼容的收益计划。这两项要求在特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼 (Tversky, Slovic and Kahneman, 1990) 最近的研究中都满足了。

研究人员为了区别不可传递性和程序不变性的解释，延伸了原先的设计，在标准的H及L赌局之外，还纳入现金数额X，用来与两者做比较。也就是说，要受试者在{H, L, X}中任意两者之间指出偏好。使用以下所叙述的方法，受试者也会对两个赌局提供现金等价值， C_L 及 C_H 。我们用标准的偏好反转模型，默认现金数额X介于这名受试者提供

的 C_L 及 C_H 之间（亦即， $H > L$ ，以及 $C_L > X > C_H$ ），就有可能根据是否因不可传递性，或高估 L 、低估 H ，或是两者都有，来诊断出每种偏好反转的模型。例如，如果受试者指出 $L > X$ 且 $X > H$ ，那么此人的偏好就是不可传递的，因为我们已经界定是 $H > L$ 的情况。另一方面，如果受试者是高估了赌局 L ，那么他们反应的模型将会是 $X > L$ 及 $X > H$ （受试者对 L 的定价大于 X ，但是在面对 X 和 L 的抉择时，他们选择的是 X ）。这样的模型符合可传递性，虽然它是偏好反转。

这个研究的结果非常清楚。它利用涵盖大范围收益值的18组 $\{H, L, X\}$ ，得到一般的偏好反转率（40%到50%之间），但是只有10%的偏好反转是不可传递的，剩下的90%则违反程序不变性。显然偏好反转的主要来源是对赌局 L 的定价过高，这种模型在观察到的模型中占了近2/3。（请注意，如果受试者随机做选择，标准型偏好反转的预期发生率是25%。）

排除“不可传递性”是造成偏好反转的主要原因之后，现在让我们来看看收益计划的效果。卡尼和塞弗拉（Karni and Safra, 1987）表示，为了得出现金等价值而设计一个与激励兼容的收益计划，且不依赖预期效用理论，这项任务即使有可能做到，也是非常困难的。幸好，要显示偏好反转现象，并不需要得出真实的出售价格，建立它们的排序就已经足够了，而排序在宽松的条件下就可以得到。假设受试者面对两个任务：分别对每一个赌局定价，以及在成对的赌局中做选择。受试者被告知，这些成对的赌局在这项过程结束时会随机选择一对赌局来玩。要决定可以玩哪一个赌局，先要使用一个随机机制来确定是要用选择，还是用价格，作为选取的准则。如果用的是“选择”数据，那么受试者就玩选中的赌局。如果用的是“定价”数据，那么受试者就玩定价较高的赌局。

后面这个程序，称为“次序报酬计划”，受试者提出的价格仅用于每一对赌局的排序。因此，要符合一致性，价格排序和选择排序应该相同，无论受试者是否为预期效用最大化的人。所以，如果先前观察到的

反转现象，是由预期效用理论失败所造成的，那么它们在次序报酬计划下，不应该会发生。这个预测被彻底否定了。因为无论实验是采用BDM计划、次序报酬计划，或是根本没有报酬的计划，反转的发生率大约都相同（40%到50%）。这项发现显示，偏好反转不是由BDM程序造成的，因此不能用违反预期效用理论的独立性（或下降公理）来解释。

特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼的研究可以总结如下。第一，不可传递性本身只占了偏好反转模式的一小部分。第二，偏好反转不太会受到报酬计划的影响，因此不应归责于预期效用理论的失败。第三，偏好反转最主要的原因是程序不变性的失败，更准确地说，是对赌局L的定价过高。也就是说，与赌局L有关的最低出售价格（与赌局H无关），相较于赌局与现金数量之间的选择太高了。波斯蒂克、赫恩斯坦和卢斯（Bostic, Herrnstein, and Luce, 1989）最近的一项研究使用稍有不同的设计，进一步支持了上述结论。

这项分析提出了一个新问题：人们对低概率、高报酬的赌局为何会定价过高？如果人们比较偏好实实在在的少量现金（比方说10美元），而不是去赌一场有1/3概率赢得40美元的赌局，那么，他们为何会给这个赌局超过10美元的现金等价值？研究显示这个违反直觉的发现是普遍的兼容性原则的结果，这个原则显然在人类的判断及选择上扮演重要的角色。

兼容性假说

“刺激-反应兼容性”的观念，是由研究直觉与运动神经功能的人类学学生提出的。例如，排列成四方形的四个燃气灶上的燃烧器，其控制钮如果排成和燃烧器一样的四方形，将会比排成一排更容易操控。斯洛维克、格里芬和特沃斯基（Slovic, Griffin, and Tversky, 1990）延伸了这个概念，并提出刺激因素在判断或选择上的权重，会因其“反应尺度”兼容性而提高。这个尺度兼容性假说的推理有两个层面。第一，如果刺激与反应无法搭配，就需要额外的心理操作让两者能对应上。这样会增加工作量及错误，且可能会降低刺激方案的影响。第二，反应模式倾向于将注意力集中在刺激方案可以兼容的特性上。由于没有兼容性的正式定义，也没有独立的测量程序，所以分析都是不正式和不完整的。然而，在许多情况下，兼容性排序已经够清楚，可以由实验检验。

斯洛维克、格里芬和特沃斯基的一项简单研究显示，在某个案例中，兼容性假说做出了明确的预测。他们从《商业周刊》前100强公司挑出12家，给予受试者这些公司的两项信息：该公司1986年的市值（单位为10亿美元），以及以1987年利润计算的该公司排名（在100强公司的排名）。然后请一半的受试者预测1987年的市值（单位为10亿美元），而另一半的受试者，则被要求预测以1987年市值计算的公司排名。因此，每位受试者都有一项以相同标准衡量（金额或排名）的预测指标作为因变量，还有一项以不同标准衡量的预测结果。如同兼容性所显示的，当预测变量以相同标准表示时，每个预测指标都得到了较大的权重。结果就是，1986年市值的相对权重，在那些做金额预测的受试者身上，是那些做排名预测者的两倍。这个影响产生了许多反转现象，一家公司排名在另一家公司之前，但是市值的排序却是倒过来的。

因为赌局的等价现金值是以金额表示的，兼容性意味着以相同单位表示的报酬，在对赌局定价时会比在选择赌局时，有较高的权重。更进一步说，由于赌局L的报酬远大于赌局H的报酬，兼容性偏差的主要结果，会是对赌局L的定价过高。因而，兼容性假说解释了偏好反转最主要的原因，即对低概率高报酬赌局的定价过高。这项原因得到另外一些研究发现的支持。斯洛维克、格里芬和特沃斯基给予受试者非货币性结果的H与L赌局，例如一周免费看的电影票，或是豪华餐厅的两人份晚餐。如果偏好反转主要是因价格与报酬的兼容性造成的，即两者都以金额表示，那么使用非货币结果将会大幅降低反转的发生率。结果确实如此。偏好反转的发生率降低了近50%。施卡德和约翰逊（Schkade and Johnson, 1989）的发现，给偏好反转中兼容性所扮演的角色提供了另外的支持。他们使用计算机控制的实验，受试者一次只能看到每个赌局的一个成分。在定价任务中，受试者花在看报酬的时间概率远高于任务选择者。当受试者产生偏好反转时，这样的模式很显著，但当受试者产生一致反应时则不显著。受试者在定价时比在选择时更注意报酬，这个发现支持了这样的假说：人们会集中注意力在与反应模式最兼容的刺激因素上。

虽然兼容性假说可以解释成对赌局之间的偏好反转现象，但这样的解释并不依赖于风险的存在。的确，这个假说显示一点，就是涉及货币的无风险选项，例如未来的收入，其选择与定价之间也有类似的分歧。假如 (X, T) 表示 T 年后可以得到 X 金额的机会。现在有两个选项，长期选项L为（2 500美元，5年），短期选项S为（1 600美元，1.5年）。假设受试者可以在L和S之间做选择，或者可以对两个选项定价，说出他们愿意交换那些未来收入的最低立即支付现金数额。根据兼容性假说，货币数额 X 应该在定价上比选择上所占的权重大。因此，偏好反转应该会发生，受试者在直接做选择时，偏好短期选项甚于长期选项，但是对长期选项的定价则高于短期选项的定价（也就是， $S > L$ 且 $C_L > C_S$ ）。这正是特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼（Tversky, Slovic, and Kahneman, 1990）所观察到的模式。这些研究人员给予一大群受试者现

值可以比较的成对选项S及L。受试者在两者之间做选择，同时也对每个选项分别定价。结果这些受试者的行为符合预测的偏好模式。整体而言，有74%的受试者会选择短期选项，但是有75%的人会给予长期选项的定价高于短期选项，反转的发生率超过50%。没有预测到的反转发生率低于10%。更进一步的分析显示，在有风险的情况下，偏好反转的主要原因是长期选项的定价过高，正是受限于兼容性。这些发现指出，偏好反转现象是普遍现象的一个例子，并非选择赌局时的特例。

的确，偏好反转现象不是程序不变性失败的唯一例子。如同在本章引言中讨论的拯救生命案例所呈现的，特沃斯基、萨塔斯和斯洛维克（Tversky, Sattath, and Slovic, 1988）已表现出选择与价格配对之间的相关的分歧。这些研究者观察到，重要因素在选择上比在配对上，具有更决定性的影响。例如，在高速公路安全性问题上，在直接做选择时，人类生命的价值比起在价格配对程序时要高得多。回想一下在这个研究中，受试者在做直接选择时，选择的是能拯救更多生命的计划，但是在陈述价格时，则是偏爱花费少的计划。结果，选择相对于价格配对更依靠重要性排序的——在选择上，最重要的因素会有比较重的权重。在风险性选择的情况里，赫尔希和休梅克（Hershey and Schoemaker, 1985）记录了其他违反程序不变性的情况。他们先要求受试者对一些赌局说出其现金等价值，例如一个有50%概率赢得100美元的赌局。假设受试者说40美元。稍后，受试者被要求指出多少概率可以赢得100美元的赌局是和稳赢的40美元赌局有相同的吸引力。如果程序不变性成立，那么受试者应该回答50%。然而，受试者并没有回答那个一开始的概率50%，他们的偏离是系统性的而非随机的。戈尔茨坦和艾因霍恩（Goldstein and Einhorn, 1987）的论文还介绍了其他关于选择和赌局排序的违反程序不变性的情况。

评论

表面上看，这些（显示偏好反转的）数据确实不符合偏好理论，这对于经济学里研究的优先级问题具有广泛的影响。这种不一致性不只是单纯地由于不可传递性或随机的可传递性。它显示出在最简单的人类选择背后不存在任何类型的最优化原则，同时也显示出，市场行为背后的人类选择行为，其一致性的根源，可能与大家普遍接受的原则完全不同。〔葛瑞勒及普拉特（Grether and Plott, 1979, p. 623）〕

在过去二十年内，无数的研究已经发现了偏好反转现象，但是它的原因直到最近才被揭示出来。显然，偏好反转不能单单归因于不可传递性或违反预期效用理论的独立性公理。它们看来比较像是主要受到选择与定价之间的不一致所影响，而这种不一致则是由度量尺度的兼容性诱发的。有几个新的实验开始支持这个解释，同时在时间偏好领域也发现了新模式的反转。偏好反转在经济学及决策理论上有何意义？这个现象或是这一类现象，挑战了传统的假设，传统假设认为决策者有固定的偏好次序，任何可靠的诱导程序都可以精确地获得这个次序。今天，如果选项A的定价高于选项B，我们在直接比较时就不能假设对选项A的偏好永远高于B。证据显示，不同的诱导方法会改变选项因素的权重，从而产生不同的排序。

这些发现与标准的经济选择模型形成了对比，标准模型的建立是假设在有完全信息的情形下，人类的行为就像是可查阅的偏好档案一样，会根据相应情形做出回应：选择最偏好的品项，支付该品项的价值并取得它，如果有人出价高于其价值就出售它，依此类推。程序不变性原则在两种条件下可能会成立。第一，人们有预设的偏好。如果你偏好

足球甚于歌剧，那么无论你是在活动的选择上，或是门票的购买上，这个偏好都会出现。然而，即使人们没有默认的偏好，程序不变性也可能成立。我们无法立即知道 $7 \times (8 + 9)$ 等于多少，但是我们有一套算术方法计算它，无论我们在加法之前先算乘法，或是加法之后再算乘法，都会得到相同的答案。本章所提到的实验结果显示上述两个条件都不成立。第一，人们不是对所有的状况都有一套预先确定的偏好。其实，偏好是在做选择或判断的过程中建立起来的。第二，做选择或判断时的情境及程序，会影响因而产生的偏好反应。实际上，这意味着行为可能会因情况而不同（虽然在经济学家看来这些情况是相同的）。例如，如果不同的拍卖程序（在理论上是相等的）本身影响到出价行为，就可能会产生不同的拍卖结果。

著名的三位棒球裁判之间的交换例子，可能可以启发我们讨论偏好的意义以及价值的地位。第一位裁判说：“我看到什么，就说它们是什么。”第二位说：“它们是什么，我就说什么。”第三位说：“在我做决定之前，它们什么都不是。”类似地，关于价值的本质我们能说出三种不同的看法。第一，价值是存在的，就像人的体温一样，人们能感受到并且可以尽其所能说出来，可能有误差（我看到什么，就说它们是什么）。第二，人们明确地知道他们的价值及偏好，就像他们知道乘法口诀一样（它们是什么，我就说什么）。第三，价值或偏好是在诱导的过程中一并建立起来的（在我做决定之前，它们什么都不是）。在这一章中所回顾的研究，最接近第三种看法：偏好是依赖不同情境逐步建构起来的。

本文与阿莫斯·特沃斯基合著

[1] 请见特沃斯基、撒塔斯和斯洛维克的论文（Tversky, Sattath, and Slovic, 1988）。关于这两个高速公路安全计划的例子即出自这篇论文。

[2] 我们假设以金钱衡量的结果 $X > Y$ ，则意味着 $X > Y$ ，也就是，我们偏好较多的金钱甚于较少的金钱。

[3] 这是标准的偏好反转模型。另一个可能的偏好反转模型，即选择L但给H较高的定价，则是很少见到的。我们使用偏好反转这个词，指的是这个标准的模型。

[4] 大体上说，独立性公理大概是这样的：如果你偏好A甚于B，那么在相同概率 p 下，你应该偏好可以赢得A甚于赢得B。虽然该公理在抽象概念上很吸引人，且在一些很明显的应用上受到遵守，但是还是有许多做决策的情况，是违反这项公理的。

07

跨期选择

换个角度，这次你接到一个电话，通知你在本地信用合作社举办的彩票活动中获得100美元。现在你有两个选择：立即领取现金，或是可以稍后领得更多的金额。如果要等一个月，你愿意接受的最低增额是多少？如果是1年呢？10年呢？（假设这样的等待是没有任何风险的。）如果金额是5 000美元，你的回答会如何？请先决定你的答案，再往下看。

当答案是5 000美元时，是否等于100美元乘以50？你针对这两个问题的答案，是否等于在那段等待时间内你能赚到的利息？如果不是，你的行为就不是根据跨期选择的经济理论来进行的。

跨 期选择是指成本和利益分散在各个时期里进行的决策，它是很常见也是很重要的决策活动。要读几年书、跟谁结婚、要不要生小孩、要为退休存多少钱、如何投资、要不要买房子，以及如果买房子要买哪一套——所有这些极为重要的决策，都有很强的跨期因素在里面。在个人决策的例子中，跨期选择也是很有趣的，因为相关的经济理论做了超乎寻常的可检验的预测。在许多情况下，个人行为的经济理论都是不可检验的，因为理论预测的结果太模糊了。人类几乎任何的选择，无论有多奇怪，都可以因为找到某些效用函数而得到合理化，使得这些特殊的选择成为最优解。相对来说，对那些涉及不同时期的现金流（收入及支出）的选择，经济学理论做了精确及可以检验的预测，即（对于边际收入及支出）人们应该将现金流以（税后的）市场利率（ r ）贴现现金流。

资本市场为消费者创造了内部套利的机会。假设利率为10%，一个消费者可以此利率借钱及放贷。如果现在有一个投资机会，收益率12%，这名消费者可以借钱来做这项投资，因而在每一段期间可以享受更多的消费。而其他收益率低于10%的投资机会都应该拒绝，因为它们^[1]在资本市场不具优势。这意味着，消费者应该做跨期的取舍，以使他们的边际时间偏好率与利率相等。而且消费者在他们的跨期选择上，应该要有一致性。在任何情况及全部的时间，所使用的贴现率应该是固定不变的。然而，研究显示，每年观察到的行为中隐含的贴现率，会因为情况而有所不同，可以在负数到几百个百分点之间变动。

负数贴现率的一个著名例子是，绝大多数美国纳税人每年都从联邦税务局收到退税。而这些无息借给政府的钱只要调整扣税率就可以轻易地避免掉。类似地，许多学校教师可以选择每年领9个月薪水（当年9月到次年6月），或是每年领12个月薪水（当年9月到次年8月）。大部分有这项选择的教师，会选择后者。最后，生命周期消费选择的研究显示，在还有工作时（退休之前），消费活动倾向于随着时间而增加。在没有借贷限制的情况下，这一模式只有在人们的贴现率是负数时，才会符合生命周期理论。（更多这方面的内容请见第8章）

非常高的贴现率的例子也很容易找到。西弗吉尼亚州最近的一条法案修正，就是一个例子。最新的法案是说，未满十八岁的学生如果辍学的话，将会失去他们的驾照。第一年实施的结果发现，这条法案使得辍学率降低了1/3。令人难以相信，有1/3的高中辍学学生会因为可能丧失驾驶权利一年或两年（或更精确地说，在这段期间无照驾驶的预期成本），而推翻理性的人力资本投资决策，决定完成高中学业。可以说，这样的行为揭示了极为缺乏远见的偏好。一项类似的缺乏远见的行为，可以在一位皮肤科医生的感叹里得到印证，这位医生警告病人晒太阳会有罹患皮肤癌的风险，结果效果不大，但是“当我告诉病人晒太阳可能造成毛孔粗大及产生黑头粉刺时，他们就会比较听我的话。”

不只是青少年和阳光爱好者才有这么高的贴现率。大部分的家庭在他们的阁楼和墙壁上没有装隔热设备，他们也不去买比较贵的省电电器，即使这些额外的花费在不到一年的时间里就可以回本。豪斯曼（Hausman, 1979）对空调购买行为的研究，检视消费者在购买价格和延迟的电费账单之间的取舍行为，估算出平均的消费者贴现率大约是25%。盖特利（Gately, 1980）做了后续研究，比较许多种在原始售价和耗电量方面不同电冰箱的，结果显示，购买便宜机种所隐含的贴现率高得惊人：当假设电力成本为每度3.8美分时，贴现率为45%到130%，假设每度为10美分时，贴现率为120%到300%。最近，鲁德曼、莱文和麦克马洪（Ruderman, Levine, and McMahon, 1986）计算了不同种类家用电器（市面上的平均机种，而非最有效率的机种）所隐含的贴现率：电暖器、空调、热水器、冰箱、冰柜。他们发现室内空调的隐含贴现率为17%，低于豪斯曼的估计。然而，其他电器的贴现率则高得多，例如天然气热水器，102%；电热水器，243%；冰柜，138%。对于这些低效率的电器，经济理论有清楚的预测：它们不会被生产出来。但是它们不但被生产了，消费者还购买了[2]。

因此，一如往常，只要有可检验的预测，就会有反常现象出现。这一章接下来是要检验一些人们不以市场利率或其他任何单一贴现率来折算现金流的情况。在实验室及实地决策环境中观察到的贴现率，都取决于以下因素：被贴现金额的大小（强度）与正负值（收益或损失），时间延迟，必须立刻做选择还是可以延迟，所设计的选择方法，未来的收益或成本会带来享受或是恐惧。

个人贴现率的变化

塞勒早期的实验探讨了上述效果的前三项（Thaler, 1981）。受试者（大部分是学生）被要求想象他们在银行举办的抽奖活动中赢了一些钱。他们可以立即拿走这些钱，或是以后再拿。然后，实验人员问要多付给他们多少钱，才会觉得以后再拿钱和现在就拿钱具有同样的吸引力。每一位受试者拿到一张3×3规格的表格，请他们依不同的时间长度，填入所需的金额。问卷有四种版本，三种有收益，一种有损失。在有损失的版本中，受试者被要求想象收到一张交通罚单，他们可以立即缴纳罚款，或是等待一段时间再缴（但是金额较高）。在所有的情况下，受试者被要求假设如果他们等待的话，不会拿不到奖金（或是缴罚款的情况，等待一段时间后还是要缴），亦即没有风险存在。所有的支付都以邮寄方式^[3]发放（或缴纳）。因此，实验控制了我们关心的三个变量：等待的时间长度，结果的强度，结果是收益或损失。

从受试者的反应中，出现了三种重要的模式。第一，贴现率随着等待时间的加长而明显下降，这与早期动物实验（Herrnstein, 1961; Ainslie, 1975）的发现是一致的。第二，贴现率随着收益的增加而下降。小额奖金（小于100美元）的贴现率非常高，而那些大金额的贴现率是比较合理的。第三，收益情况的贴现率比起损失情况的贴现率高出许多。受试者需要得到许多补偿金才愿意晚拿到收益，但是不愿意为了延迟缴纳罚金而支付太多。

在本齐恩、拉波波特和亚格尔（Benzion, Rapoport, and Yagil, 1989）所做的大规模研究中也得出了同样的这三项发现。他们使用4×4×4的设计，控制延迟时间的长度（0.5年、1年、2年、4年）、金额（40美元、200美元、1 000美元、5 000美元）、情境（延迟收益、延

迟损失、立即收益、立即损失）。受试者为两所以色列大学的经济金融系的大学生和研究生，这是较为复杂的受试群体。他们研究的结果如图7-1所示（四种情况的平均）。从图中可清楚看出，随着等待时间以及奖金数额的增加，贴现率大幅下滑^[4]。

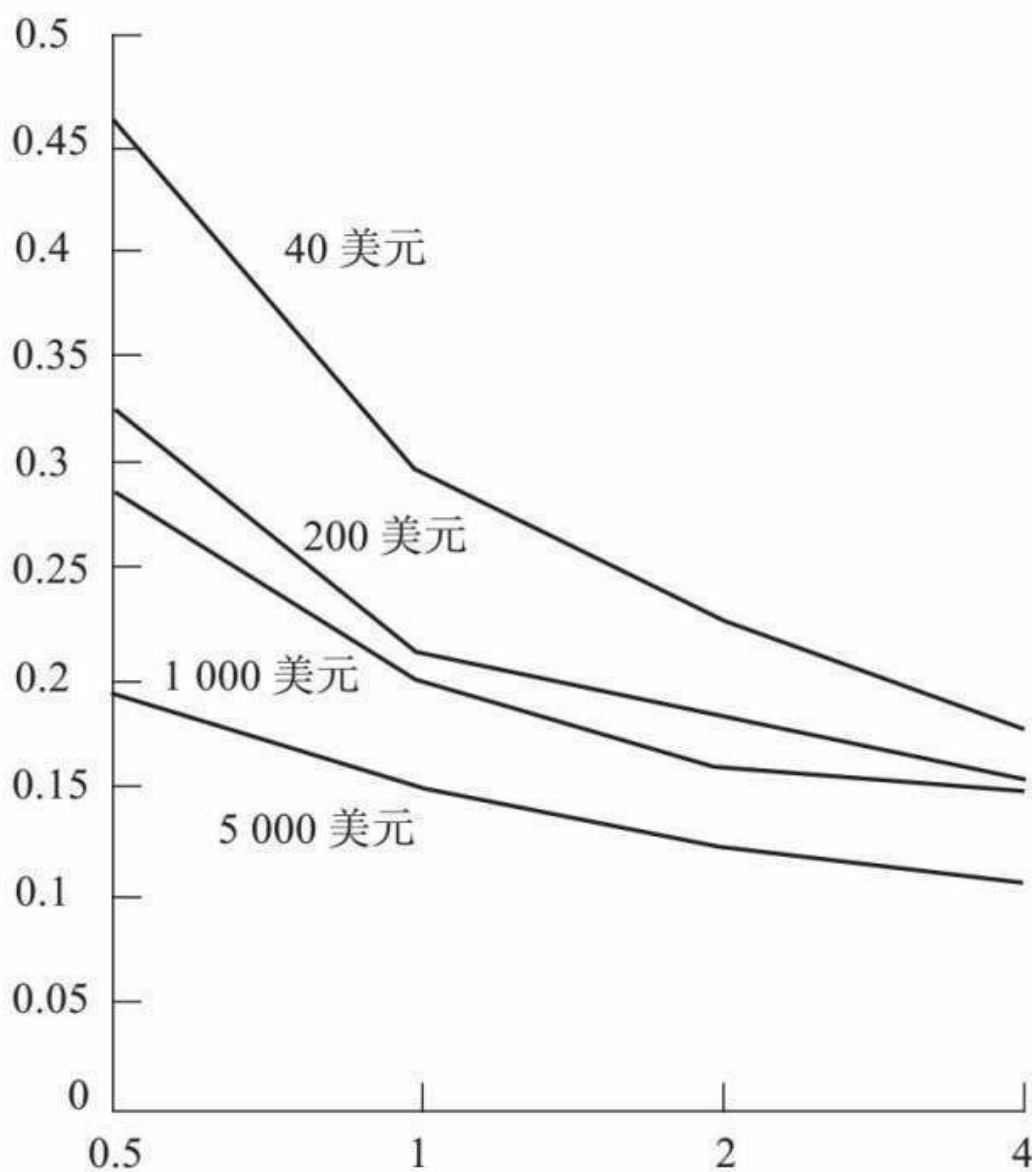


图7-1 贴现率与延期时间、货币数额的函数

资料来源：Benzion等人，1989。

我们将依次讨论这三种强烈的贴现率变动模式。

动态的不一致性

贴现率和延迟时间之间的负向关系，对于行为的动态一致性有重要的影响。如图7-2所示，假设某人必须在两种收益之间做选择：一种是较小但较早的收益 S ，会在 t_1 时间点发生；另一种是较大但较晚的收益 B ，会在 t_2 时间点发生^[5]。图中的曲线，代表个人在不同时间点，所感受到的两种收益的现在效用。如果个人是以固定的贴现率（即不同延迟时间的贴现都是固定的）来贴现未来的话，那么两条曲线将永远不会相交。然而，如果贴现率作为延迟时间的函数是递减的，就像我们在实证研究中看到的，那么两条曲线可能会相交，产生偏好反转。当两种收益的实现时间都够远时，个人会偏好 B ，但是当 S 的实现时间变得比较近时，它的相对价值会增加，到了 t^* 之后， S 在现值上会突然超越 B 。曲线相交表示行为不会一直都是是一致的。在早上，当诱惑还很遥远，我们发誓要早点儿上床睡觉、坚持节食计划、不喝太多酒。结果那个晚上我们到凌晨三点才睡、吃了两盒巧克力、在挪威餐厅试喝了每一种白兰地。应用到储蓄上，如同斯特曼茨（Strotz, 1955）所指出的，如果贴现率随着时间递减，那么人们永远都会在现在消费得比较多，而不会按照事先的计划来做。

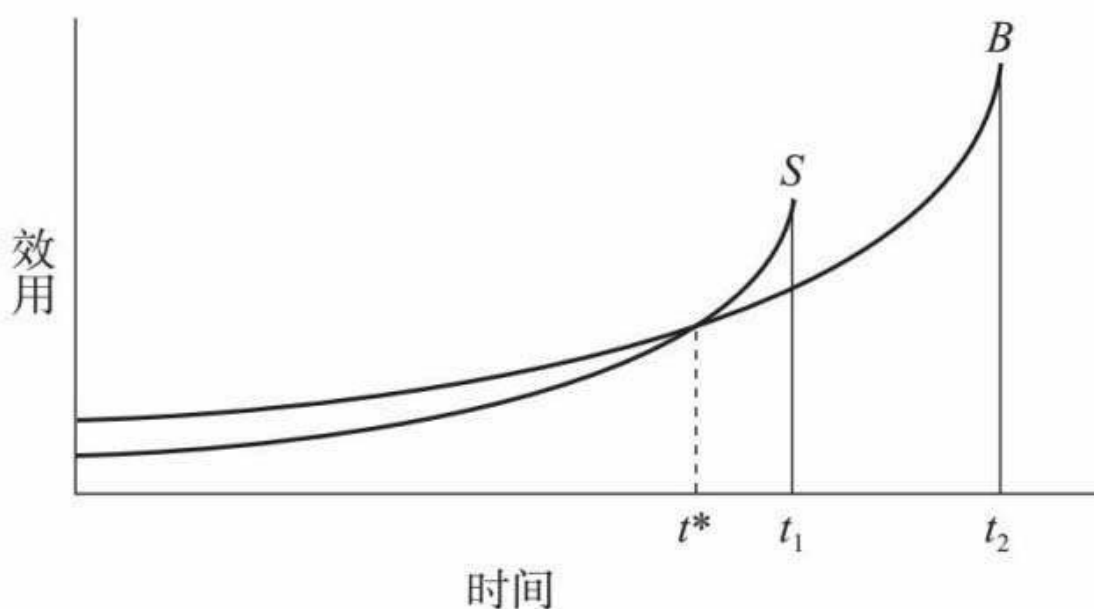


图7-2 非幂函数的贴现率

资料来源：Ainslie，（1975）。

动态不一致性的问题引发了关于消费者自主权的问题。谁是主权所有人？是设定闹钟要早起的自己，还是第二天早晨关掉闹钟继续睡的自己？这是很有启发性的，我们常看到，有远见的自己会采取行动来约束或改变鼠目寸光的自己。节食的人会付钱待在“减肥中心”，那里的主要要求是保证让客人吃不饱；酗酒的人吃“戒酒硫”（antabuse），如果他们喝酒的话会引起恶心、呕吐；抽烟的人一包一包地买烟，而不是一条一条地买（比较便宜）。还有，虽然已经不流行了，但圣诞储蓄

（Christmas clubs，一种储蓄存款计划）曾在美国风行了好几年。这些储蓄计划实际上很不方便——要每周亲自去存、金钱流动低（到十一月底才能提款）、低利率（在某些案例中是零利率）。当然，不流动性正是圣诞储蓄的要求，因为顾客想要确保他们用来购买圣诞礼物的资金。由于大家已经认识到，在自我约束行为及其他形式的个人内在冲突方面，传统决策模型的解释能力有限，许多作者因而提出了一些模型，这些模型将经济行为视为多重自我与各种互相矛盾的偏好之间内部竞争的结束（Ainslie, 1975; Elster, 1979; Schelling, 1984; Thaler and Shefrin,

1981; Winston, 1980)。

强度效应

强度对贴现率的影响和延迟时间的影响是一样强烈的。在塞勒和本齐恩 (Benzion) 等人的研究中都使用假设性问题, 隐含的贴现率均随着购买金额增加而大幅下降。霍尔库姆和尼尔森 (Holcomb and Nelson, 1989) 在小范围的真实收益 (5美元到17美元) 所做的研究, 也得到了类似的结果。同时, 在相对小的假设性收益中观察到非常高的贴现率的问题, 霍罗威茨 (Horowitz, 1988) 在50美元奖金的研究中也发现了。

对于强度效应, 有两个可能的行为学解释。第一个是根据认知心理学 (或是心理物理学): 人们不只是对金钱数量的相对差异敏感, 还包括绝对差异 [列文斯坦及普瑞拉克 (Loewenstein and Prelec, 1989b)]。例如, 现在的100美元和一年后的150美元, 两者之间在认知上的差异, 似乎比现在的10美元和一年后的15美元之间的差异还要大。因此在第一个情况中, 许多人愿意为额外的50美元而等待, 但是在第二个情况中, 却不愿意为额外的5美元等待。第二个解释是有关于心理账户的概念 (Shefrin and Thaler, 1988)。它是说: 假设心理账户出现了一小笔意外之财, 它的大部分会被消费掉; 而心理账户上如果出现了一大笔钱, 只有很小的比例会被消费掉。^[6]那么对于小额意外之财的等待, 等待的机会成本, 可能感觉像是“放弃掉的消费”, 而相反地, 等待大笔意外之财的机会成本, 则感觉像是“放弃掉的利息”。如果“放弃的消费”比“放弃的利息”更有吸引力, 就会观察到强度效应^[7]。(这些议题会在第8章有更详细的讨论)

符号效应

贴现研究中第三项强烈的实证规律是，收益的贴现率大于损失的贴现率。人们对于获得正面收益是很渴望的，尤其是小额的收益，但是对于将损失延后一事则比较不急。这项偏好一部分出自简单的“债务规避”（debt aversion）。许多人都在付款期限前就去缴纳他们的房屋贷款及学生贷款，即便是贷款的利率低于他们无风险投资的获利率。

参照点

就如同在第5章所讨论的，利益与损失之间的区别在不确定状况下制定决策的描述性理论中，得到了重视。决策者并不像期望效用理论所设想的那样，把最终结果整合进他们的财富或既有的消费水平中来考虑。反倒是，相对于自然参照点，个体似乎将事件当成一种变化来做出反应。这个观察结果最先由马科维茨（Markowitz, 1952）提出，近期则由卡尼曼和特沃斯基（Kahneman and Tversky, 1979）重新提出。

参照点在跨期选择上也很重要（Loewenstein and Prelec, 1989a）。列文斯坦（Loewenstein, 1988）提出了下列参照点影响的证据。这个实验是以105名高二及高三学生为对象进行的。所有的受试者都会得到当地音像店7美元的礼券。这些学生预期收到礼券的时间不同，有一个星期、4个星期及8个星期。然后学生有一系列的二选一选择，他们可以维持原定的时间拿到礼券，也可以早点拿到（但是金额比较小），或者晚点拿到（金额比较大）。例如，预计4个星期后拿到礼券的受试者，被问到是否愿意交换一张8星期后的礼券，礼券金额的范围在7.10美元到10美元之间。实验者告诉受试者可以随机选取并执行他们其中的一项选择。

表7-1 提早及延迟消费的最低平均金额（音像店的7美元礼券）

时间区间	延迟	提早	显著程度
一周 vs 四周	1.09 美元	0.25 美元	0.001
四周 vs 八周	0.84 美元	0.37 美元	0.005
一周 vs 八周	1.76 美元	0.52 美元	0.001

数据来源：列文斯坦（Loewenstein, 1988）。

这个实验的设计使得我们可以检测参照点所扮演的角色。有些受试者被要求在“报酬的规模”及“从第一周延迟到第四周”之间做取舍，而其他的受试者则是在“报酬的规模”和“从第四周提早到第一周”之间做取舍。如果受试者没有受到参照点的影响，那么这样的变量操控将没有效果。实验的结果如表7-1所示。表中的数字为提早或延迟消费的最低平均金额。三项比较中，延迟消费的平均费用是提早成本的两倍以上，全部的差异在统计上都是显著的。过了预期日期之后的等待，受试者所要求的金额大于预期日期提前他们所愿意支付的金额（Benzion等人1989年的研究也得到类似的结果）。这个结果与卡尼曼和特沃斯基的损失规避理论（见第5章的讨论）是互通的，损失规避的概念是，损失一定金额造成的负面效用，在绝对价值上明显地大于获得相同金额的正面效用。

损失规避也会导致对特定消费模式的偏好。当过去的消费水平成为未来消费的参照点，在这种情况下，个人可能偏好逐渐增加的消费模式。例如，列文斯坦和普瑞莱克（Loewenstein and Prelec, 1989a）向95位哈佛的大学生提出三个问题。第一，请那些学生在两顿免费的晚餐之间做选择（且是在一个月后的周五晚上消费）：在时尚法国餐厅的晚餐，或在当地一家希腊餐厅的晚餐。大部分人都很偏好法式晚餐。然后，问他们愿意在一个月内还是两个月内享用法国晚餐。那些原来就选法式晚餐的人中，有80%偏好在一个月后享用而非两个月后，这显示出了正向的贴现率。第三个问题是假设给予受试者两份餐点，第一份是在一个月后，第二份是两个月后。受试者被问到偏好哪一种排序：一个月后希腊餐及两个月后法国餐；或是一个月后法国餐及两个月后希腊餐。此处，57%的法国餐爱好者选择先享用希腊餐。在标准的效用理论架构下，最后的这个反应显示出负的时间偏好率，与第二个问题的答案不一致。然而，如果人们是以过去的消费来评估目前的消费，同时又是损失规避者，那么就没有不一致的情形。他们只是偏好随着时间逐渐增加的效用模式。

人们偏好逐渐增加的消费模式，这一点有助于解释劳动市场上的一个反常现象，即工资随着年龄增加而上涨，即使生产率不是同步提高（Medoff and Abraham, 1980）。例如，在许多学术机构中，薪水最高的教职员是那些年纪最大的，即使他们已经不再是最有生产率的。有两个最重要的标准解释，涉及特定人力资本及代理成本的模式。人力资本理论认为企业提供随着年龄渐增的工资，是为了鼓励员工能留在这家公司久一点，以使他们充分回报公司之前对他们的训练。代理成本理论认为，企业提供给年长员工高于边际生产的工资，是为了防止员工欺骗及偷懒（员工若被抓到，就会失去工资与生产率之间差异的现值）。虽然这两个解释在有些行业中是有依据的，但弗兰克和赫琴斯（Frank and Hutchens, 1990）的研究显示，在两种行业中观察到相同的工资模式，却不是传统的解释可以说明的，即飞行员及城市公交司机。以飞机飞行员来说，研究发现他们的工资随着年龄的增长而大幅增加，生产率却不增加。虽然所有飞行员得到的训练其实都是一般性的，而在安全性（举例来说）上偷懒的飞行员会受到大自然严厉的处罚。以这个例子来说，随着年龄上升的收模式必定是因为对收入增长本身的偏好。

这种偏好模式在列文斯坦和西邱曼（Loewenstein and Sicherman, 1989）的调查中得到证明，调查的对象为在芝加哥科学及工业博物馆中的100位成年人。他们要求受试者在几个假设性工作中做选择，这些工作为期六年，除了工资模式不同之外其余都相同。所有的工作都是未贴现值相同，但是斜率不同。其中一个工作的工资是逐年减少的，而另一个工作的工资是每年相同，其他5个则是以不同的速率每年增加。撇开兴趣不谈，从其他的经济角度考虑实际上都是工资递减的那个工作最好。例如，如果受试者不喜欢该工作要辞职，或是在六年期满之前被解雇，工资递减的那份工作所给的总报酬都会比较多。尽管递减工资模式提供了选择的诱因，但只有12%的受试者最喜欢这份工作。另外12%的受试者偏好固定的工资模式，其他所有的受试者则是选择一种递增工资模式作为他们的最爱。

像这样的结果，总会让经济学家怀疑，受试者是不是因为搞错了才做这样的选择？的确，如果受试者经过经济论证的逻辑（递减的工资加上储蓄，一定优于其他选项），他们就会明白，对吧？为了检验这一点，经过有利于递减模式的经济推论说明，以及有利于递增模式的心理推论说明之后，实验者再问了一次受试者。结果这些推论的影响很小。偏好递增模式的受试者的比例只从76%降到69%。

对于递增模式的偏好，用上述讨论过的两种解释来说明是可以理解的：损失规避及自我控制。损失规避解释了为何员工偏好逐渐增加的消费模式（因为目前消费的效用决定于过去的消费）。成本较高的自我控制解释了为何员工会要逐渐增加的收入模式，因为他们不能从固定（或逐渐降低）的收入模式中，靠自己存到足够的储蓄，让他们能支付想要的渐增式消费模式。

享受与恐惧

标准的贴现效用模型，假设贴现率是固定值且通常是正的。有没有任何情况是人们偏好延迟实现收益或是提前实现损失？马歇尔

（Marshall, 1891, p.178）提出了对收益的贴现率的负面影响：“当我们计算未来利益的贴现率时，我们必须小心地承认，预期的喜悦是有份量的。”我们用“享受”（savoring）这个词来代表从预期未来喜悦的结果所衍生的正效用，而“恐惧”（dread）则代表未来不悦的结果所衍生的负期望。

列文斯坦（Loewenstein, 1987）所做的下列实验，阐述出享受与恐惧的影响。他要求受试者说明“你现在最多能付多少钱”以得到（或避免）以下五种结果，在现在立刻、延迟3小时、1天、3天、1年、10年后报价。五种结果是：获得4美元、损失4美元、损失1 000美元、受110伏特的电击（不会致命）、你选的电影明星给你一个吻。实验结果如图7-3所示。

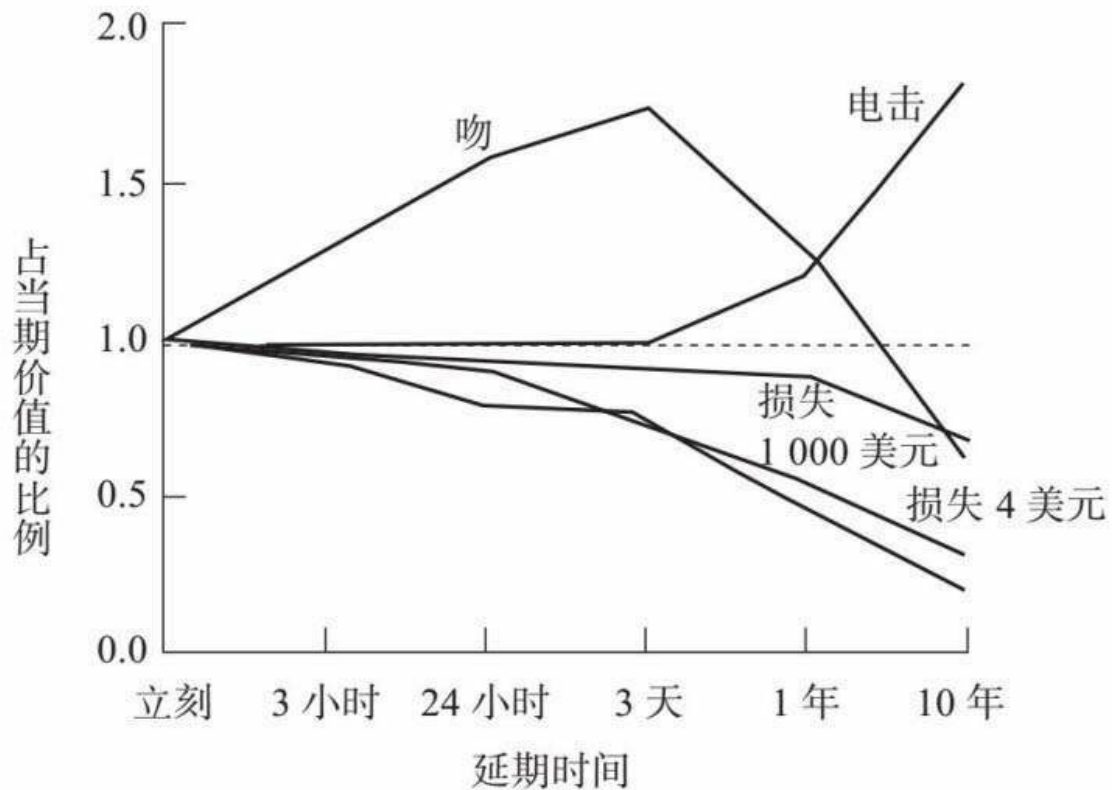


图7-3 为了得到（避免）选定时期支付结果的最大支付金额*

*占当期价值的比例（N = 30）。

资料来源：Loewenstein（1987）。

经过贴现的效用预测，收益及避免损失的价值，在事件发生前，应该会随着延迟时间的增加而下降。人们应该希望尽快消费收益，尽可能延迟损失。正如我们看到的，两个非货币结果产生了相当不同的时间偏好。以明星之吻而言，受试者偏好延迟3天得到结果，想必是为了享受那份期待。而以电击来看，为了避免1年或10年后的电击，受试者愿意支付的金额远大于近期就执行的电击。这个例子中，受试者似乎愿意付钱来逃避长期的焦虑煎熬。

或许明星之吻和电击是相当罕见的经历，但列文斯坦从比较平常的事件中也得到了类似的结果。在证明享受的效用上，他的受试者中有84%指出，他们偏好在三个周末中的第二个周末得到时尚法国餐厅的晚餐，甚于在第一个周末就得到。为了证明恐惧，受试者被问到：“最少

给你多少钱，你才愿意去清洁心理系动物实验室的一百个仓鼠笼，这项支付会立即给你.....这份工作虽然让人不舒服，但只需要花三个小时。下面两种情形，要你去清洁这些笼子，各需要付你多少钱你才愿意做：（1）未来七天内清洁一次；（2）从今天算起一年后的某个星期内清洁一次。”（p.674）下个星期去清洁这些笼子的平均保留工资为30美元，而一年后的保留工资为37美元。事实上，37名受试者中只有2个人对问题（2）的报价小于问题（1）。

评论

1. 这一类研究的政策含义既有趣又变幻莫测。在微观的层面，某些情况下（像是电器用品的采购行为），在某些团体（像是青少年）身上观察到的高贴现率，提出了关于消费者理性的严肃问题（如前面提到的，在许多涉及自我控制的跨期情况下，个人常会质疑自己是否有能力做出理性、长期的选择）。一位消费者选择了一台售价比其他同类机种便宜50美元，但每年需多花至少50美元电费的冰箱，我们怎么能说这是理性的？虽然这样的案例不足以要求政府进行干预，但是消费者会为自己做最佳选择的假设是相当靠不住的。

在宏观的层面，跨期选择的心理学使得原本就很复杂的社会贴现率（政府应该用来贴现未来成本与效益的概率）的选择问题，更加复杂。标准的看法是修正了税收扭曲的市场利率，代表个人时间偏好的总和，为最适当的社会时间贴现率。然而，修正税收扭曲绝非小事，而资本市场国际化使得情况更为复杂，混淆了一国国内的时间偏好和利率之间的关系。在这些复杂关系下，林德（Lind）主张决定社会的时间偏好率唯一合理的方式，是在个人层次引出时间偏好。但是，如果个人不是每样东西都以相同的贴现率来贴现，那么哪一个贴现率是适当的社会贴现率呢？假设某个人在电冰箱购买行为上显示50%的贴现率，但是同样的这个人是否认为在今年拯救10条人命和20年后拯救10条人命，两者之间无差异呢？那么在建另一座发电厂和改善公路安全之间，我们要如何抉择呢？

2. 许多经济学家将决策心理学的研究视为无用的东西，这类研究经常提出一些显示个人违反了理性选择的特定假设的证据，却未能提出可以轻易融入经济模型的替代假设。然而，心理学既可以有破坏性，也可

以有建设性。例如，在递增工资模式的案例中，心理学家观察到，人们关心收入及消费的绝对水平，也关心其变化（这应该没有争议，因为经济学家不为喜好争论），这样的观察可以使对递增工资模式的偏好与标准的经济学假设中人们将未来损益贴现的理论相一致。利用实证研究建议对效用函数做修正，其优点在于提出的修正会比较具有一般性。这类推理的一个范例，是康斯坦伊尼德斯（Constantinides, 1988）在他关于“股票溢价迷思”（为何股票的回报率高出债券那么多？）的文章中提出的。康斯坦伊尼德斯根据他的假设来做解释，即目前消费的效用决定于过去的消费水平，或是他说的“习惯形成”。愤世嫉俗的人可能会辩称，如果你试过够多的效用函数，就什么都可以解释了。然而，此处这样的批评可能是不恰当的。习惯形成的假设似乎符合行为的直觉，且与为数众多的实证研究相符合。它甚至还可以被检验。依赖可检验假设的解释（或者更好的是，检验结果为真！），比起那些根据无法检验或难以置信的假设（例如，决定于随着时间变动、看不见的经济灾难的风险）所做的解释更有吸引力。

本文与乔治·洛文斯坦合著

[1] 资本市场的金钱来源为储蓄，都被借去做更高收益率的投资了。

[2] 会购买低效率的电器用品可能有两个其他的解释：“无知”及“无流动资金”。根据“无知”假设，顾客不知道，或是懒得去了解，购买效率较高机种的好处，即使信息在政府规定的标签上有明确的显示。根据“无流动资金”的论点，顾客非常缺现金，以至于他们买不起更有效率的机种。（当然，他们正是那种会去买便宜机种的顾客！）因为大部分的电器可能是以信用卡购买的，而且因为省电也只是相对贵一点点而已，因此借款限制似乎不是真正的理由。

[3] 在这个研究及这里所谈到的另外一些研究中，所问的问题都是假设出来的。当然，在其他情况不变的状况下，最好是以真实的选择来做研究。毕竟，在假设方法或是用真正的金钱的方法之间，需要审慎权衡。使用假设问题方法的研究，我们可以请受试者考虑大金额的情况，不论是获利或损失，以及一年或更长时间的延迟。在使用真正金钱的研究中，实验者必须降低筹码的金额及延迟的时间长度，同时也很难研究真实的损失。同样地，在假设问题的研究中，我们可以要求受试者假设未来的支付是没有风险存在的，但在使用真实筹码的实验中，受试者必定会评估实验者的可靠性。令人安心的是在这个领域及其他许多领域中，使用假设性选择所得到的结果，在使用真实选择的研究中也同样出现，案例参见霍罗威茨（Horowitz, 1988）、霍

尔库姆和尼尔森（Holcomb and Nelson, 1989）的研究论文中所举的例子。

[4] 很明显，在这些实验中，无论受试者选择的是何种模式，市场利率都不会决定于货币金额或延迟的时间，但是这不表示实验的证据与经济学是不相关的。经济学关心的是市场价格和个人行为的预测。虽然套利者可以确定一个人无法从连续买卖12次一个月期的国库券赚取高于单次买卖一年期债券的利息，但这不保证在个人层次的预测就是正确的。如果汽车顾客决定贷款买车，而不选择更具吸引力的现金购车折扣，那么对其他人而言，将没有（无成本的）套利机会。银行可以尝试说服汽车购买者，选择享受折扣并向银行借贷购车款项是较有利的做法，但是这样的营销活动很花钱，且消费者可能会怀疑银行给他们的建议的公平性。

[5] 这项分析是建立在安卫斯利（Ainslie, 1975）的研究基础上的。

[6] 小笔的意外之财会进入心理的支票账户，心理的支票账户边际消费倾向较高，因此大部分会被消费掉；如果得到的是一大笔钱，则会进入心理的储蓄账户，该账户的边际消费倾向很低，只有很小的比例会被消费掉。而且，支票账户几乎是无息的，储蓄账户是有利息的。

[7] 不同的消费品可能会产生不同的贴现率。只要旧的暖炉还可以用的话，一个人可能对于得到一辆新车，比一台新的（省电）暖炉要来得有耐心。这个问题需要更多的研究。

08

储蓄、可替代性及心理账户

元旦当天，你一整晚都在为你在“橘子杯”投注的球队加油。结果很幸运，你赢了300美元。然后，你开始想如何聪明地花掉这笔钱。买一箱香槟酒，会比在纽约的晚餐和舞台剧来得好吗？正在这个时候，你的儿子格里格走进来恭喜你，他说：“嗨，老爸！你应该很高兴吧，你赢的那笔钱可以为你以后的消费每年增加20美元！”看起来，格里格已经研究过储蓄的生命周期理论了。

在经济学里，标准的储蓄模型称为“生命周期理论”^[1]，弗兰克·莫迪里安尼（Franco Modigliani）因此获得了诺贝尔奖。这是一个经典的经济学理论。首先，他提出并解决了最优化问题。然后，假设人们也解决了同样的问题。此处假设一个人不打算留下任何遗产，且认为每一段时期的消费，价值都相同。这样的一个人在某个特定的一年中，应该要消费多少？答案是这样的：在任何一年，计算金融财富的现值，包括目前的收入、净资产、未来收入的预期价值，算出可以购买的平均年金，然后年消费量就是以这笔年金获得的收入。这个理论是简单、精致且理性——经济学家对其给予极高的评价。不幸的是，如同库兰特、格兰姆和莱特纳（Courant, Gramlich, and Laitner, 1986, p. 279~280）所观察的：“尽管生命周期模型是如此地精致及理性，但实证检验的结果并不是很好。”

消费的反常实证证据大约可以分成两大类。第一类，消费对收入似乎过分敏感。整个生命周期，年轻人和老年人看起来都消费得太少，中年人则消费得太多。同样地，消费的年增率与收入的关联太高，与模型

不符合。其次，不同形式的财富看起来不像模型所主张的有那么高的替代性。尤其是，家庭单位的养老金或是房屋净值的“边际消费倾向”^[2]与其他资产相较是非常低的。实证与理论模型预测不一致的问题，现在已经找到几个可能的解释。可能是人们没有足够的理性来计算现值及养老金收入。但是，也可能人们是过分理性或是利他主义的，导致他们纳入现值计算的，不只是他们自己的财富，还包括了他们继承人的部分。或者，也许应该要怪信用市场，因为流动性的限制使得人们无法达成生命周期计划，否则他们是会选择照计划进行的。这些及其他的解释，在众多关于储蓄的文献中，都有一些支持及批评。然而，在本章，我聚焦于一项未获得太多注意的生命周期模型的假设，这项假设如果经过修正，将使得这个理论可以解释我们观察到的许多储蓄的反常现象。这项关键假设是“可替代性”。

可替代性的观念是说金钱没有标记。在生命周期理论的概念中，可替代性假设使得财富的所有组成成分都可以整合为一个数字。根据生命周期假设，赢得300美元赌球奖对目前消费（假设指的是一年内）的影响，应该和我所拥有的100股股票，每股价格上涨3元一样，或是和我的年金价值增加300美元一样。每种形式的财富，其边际消费倾向应该是相同的。

人们对于不同种类的财富实际上是如何作为的，有一个简单的思考方式，就是假设家庭单位有一套心理账户系统。一个简单的形成方式是想象有三个账户，一个是目前的收入账户C，一个是资产账户A，还有一个未来收入账户F。可以适当将C账户视为支票存款账户，将A账户视为储蓄存款账户。粗略地说，C账户的边际消费倾向接近于1，F账户的边际消费倾向接近于0，而A账户的边际消费倾向则介于前面两者之间。由于虚无假设是三个边际消费倾向都要相同，所以这些预测显得相当生硬。

除了有不同边际消费倾向的心理账户系统，标准生命周期理论还有

其他两个地方要做修正，这些在本书前面讨论跨期选择的章节中都讨论过了。第一，人们是没有耐性的，尤其在短期时间里，人们表现出来的行为显示他们的贴现率超过利率。较高的短期贴现率又导致了第二个问题，即自我控制的问题。生命周期理论假设个人制订最优消费计划后会以钢铁般的意志去执行这个计划。在现实生活中，人们了解自我控制很困难，所以他们会采取行动来限制自己的未来行为。一个方式就是采取无法反转的行动，例如：加入养老金计划，或是购买终身保险。社会保障制度，也许是本世纪最流行的社会政策，即是法定的自我控制的例子。另一个方式是采取内在强制性的经验法则。这类法则的例子有：在资产账户里保持两个月的收入，除非买房屋、汽车或大型的家电，否则绝不去借钱。请注意，遵循后面这项法则的家庭单位，也许是受到流动性限制而无法借钱，尽管他也不愿意去借钱。这个议题等一下会有详细的讨论。

总而言之，上述家庭单位，可以被想成是遵循以下审慎法则^[3]的。

（1）量入为出。不从F或A账户借钱来增加目前的消费，除非是在明确的紧急状况，像是失业期间，即使是那时，也尽可能缩减消费。（2）保留收入的某部分以备不时之需。除非紧急状况，不动用这个账户。

（3）以不需太多自制力的方式来储蓄退休金。这些法则是为了解决人们面对退休金储蓄问题，所提出的实用解答。

本章将回顾一小部分关于储蓄的实证文献，目的在于表明人们的行为是如何违反可替代性假设的，以及自我控制的角色是如何强烈地影响着储蓄行为的。

目前收入账户：消费取决于收入

在经济学家之间似乎达成了一个共识：消费水平对于目前的收入太敏感了，以致不符合持久收入假说。支持这个看法的证据很多，而结论都是一样的，无论研究的是所谓的低频决策（因而形成了终生消费曲线），或是高频决策（每年消费水平的平滑线）。

终生消费曲线

储蓄的生命周期理论其核心是一个小丘形状的年龄——储蓄曲线。收入低于持久收入的年轻人，会借钱来消费；中年人会为退休做储蓄；老年人则是负储蓄的，靠过去的储蓄来消费。但众多作者研究过整个生命周期的消费曲线的形状，结论是它们太像收入曲线了，除非是有重要的流动性限制存在，否则它们就不符合生命周期理论及理性预期（Kotlikoff and Summers, 1981; Courant, Gramlich, and Laitner, 1986）。

近来对这个问题的研究中，卡罗尔和萨默斯（Carroll and Summers, 1989）从国际视角对生命周期理论做了评估。持久收入储蓄模型预测，一个国家的消费增长率主要决定于利率水平。因此，如果全球的利率都一样，那么长期消费增长率也应该都一样（假设“喜好”、性急的程度在每个国家都是一样的）。但是，卡罗尔及萨默斯发现，消费增长率与收入增长率高度相关。他们研究并反驳道：这样的结果是源自国家增长率的预期外波动、跨国资本市场不完善，或是喜好的差异。

生命周期理论另一项预测是，持久收入水平不变时，消费曲线的形状应该与收入曲线的形状无关。非正式的实验观察显示这不是真的，因为大多数的研究生，即使是那些高收入预期者，像是医学院学生，在学校时的消费都低于他们的持久收入。统计数据给了我们相同的结论。卡罗尔和萨默斯研究了在美国的不同职业及教育程度的人群的消费曲线及收入曲线，发现年龄—消费曲线受到收入曲线的强烈影响。这个结果部分是因流动性限制造成的，这一点稍后讨论。

短期储蓄

生命周期理论及持久收入假说都意指，逐年的收入变化会被平滑化，以致消费会占持久收入的一个固定比例，而非目前收入的固定比例。霍尔和米什金（Hall and Mishkin, 1982）的研究显示这个预测存在系统性偏差。尤其是，年消费对于目前收入似乎是极度敏感的。虽然这一结果被描述为一种现代的、理性预期的持久收入模型，但是实证结果相当类似米尔顿·弗里德曼在消费函数原始著作（Milton Friedman, 1957）的结论。他估计消费者的贴现率介于0.33到0.40之间，意指计划的范围在三年或更短的时间之内，因此消费函数强烈依赖于目前收入[4]。

有一个方法可以估计对收入敏感的行为，即考虑两种类型的消费者：一种符合持久收入假设，另一种则是遵循“量入为出”的行事法则。坎贝尔和曼昆（Campbell and Mankiw, 1989）考虑到这样的模型，估计出相对比例约为50比50。[5]持久收入模型看来并不能代表典型的消费者行为[亦可见弗拉凡（Flavin, 1981）]。

对消费时序特征证据的解释是一件难以处理的工作。然而维尔考克斯（Wilcox, 1989）在一篇简单的论文中证明了消费对收入的过度敏感性。维尔考克斯利用1965—1985年的月度资料，研究了社会保险收益的变化对消费者支出的影响。在那段期间，保险收益增加了17次，每次都至少在发生之前六到八周宣布[6]。标准的生命周期模型对这些保险利益的增加所做的预测为，至少在改变公布的时候，消费应该对持久收入的新（较高的）水平做出反应。而维尔考克斯发现，在开始收到保险利益之后，而不是在它公布的时候，消费者支出才会增加。这个效果对耐用

消费品的销售影响尤其强烈。

收入、奖金及意外之财的来源

财富上的所有变化都会在消费上产生相似的短期变化吗？心理账户对意外收益的边际消费倾向所做的预测取决于收益的大小。小的收益（相对于收入），会被标记为目前收入，然后被花费掉。较大的收益会归入资产账户，而资产账户的边际消费倾向是较低的（虽然还是会高于年金价值）。财富变化的来源也可能很重要。有些意外之财，像是未实现的资本收益，会很自然地被视为是资产账户上的改变。其他像是卖股票的收益，可能被当作是收入。实证上的证据确认了这个区分方式的真实性。例如，萨默斯和卡罗尔（Summers and Carroll, 1987）的报告中指出，从股票市场所产生的资本收益，其边际储蓄倾向接近于1。但是哈特索普罗斯、克鲁格曼和波特巴（Hatsopoulos, Krugman, and Poterba, 1989）发现，当收购对股东产生现金收益时，消费会增加。他们估计从收购案中收到的税后现金，其边际消费倾向为0.59（虽然标准偏差较高），而可支配收入的边际消费倾向为0.83，家庭单位净值的边际消费倾向为0.03。同时，下面将讨论到的家庭财富及养老金财富上的增加，甚至会有提高其他储蓄的反向效果。

如果是一大笔钱的流入，而不被看成是正常收入，即使是现金收入也可以计入资产账户。我们可以考虑的有趣案例是奖金和意外收入，将奖金定义为完全在期待之中，且为整笔的收入。一个例子是学术机构的暑期薪金，那是确定可以收到的。想象两位教授，约翰年薪55 000美元，按月支付。琼基本年薪45 000美元，一年领一次，同时保证在暑假那几个月可以领到额外的一万美元。标准理论预测，两位教授会做相同的储蓄决策。而心理账户公式则预测，琼会存比较多，有两个相关的理由：第一，由于她的“正常”工资比较低，她会以这个水平规划她的生活

方式。第二，夏季工资以一整笔流入时，会进入资产账户，边际消费倾向是比较低的。这个预测的一项检验，是分析日本的奖金对储蓄的影响[7]，日本的员工，每半年会收到一次奖金，这是可预测的。伊什卡瓦和尤达（Ishikawa and Ueda, 1984）估计了正常收入和奖金的边际消费倾向。在非衰退的年份，他们发现正常收入的边际消费倾向为0.685，奖金的边际消费倾向为0.437。[8]在1974年到1976年石油危机造成的衰退期间，来自奖金的边际消费倾向超过1.0，这显示在紧急状况时期，奖金被用来消费。

蓝德博格（Landsberger, 1966）检视“二战”后以色列收到德国赔偿款的情况，这是我们了解意外收入用来消费的最好资料。他研究了收到金额大小不一的赔偿款的297个家庭。他发现，收到最大意外收入的一群人（金额约为年收入的66%），这笔钱的边际消费倾向只有23%，而收到最少的一群人（约年所得的7%），这笔意外收入的边际消费倾向超过2.0。小笔的意外之财实际上还造成两倍的花费，这个现象在双消费家庭是很常见的。

财富是可替代的吗？

生命周期理论是强有力的，因为它预测哪些变量应该对储蓄有影响，而哪些变量不应该有影响。大致来讲，对家庭单位的储蓄有影响的因素，只有家庭成员的年龄、家庭的终生财富、利率。至于财富的组成成分有哪些，假设现值固定，则不应该对储蓄有任何影响。对于大多数的家庭单位而言，财富包括三种组成：未来收入、养老金及社会保障财富、房屋净值^[9]。排除流动性考虑，这三种类型的财富接近于完全替代品。

养老金财富

想象两个人拥有同样的终生收入曲线，其中一个人在养老金财富上有10万美元^[10]，另一人则没有养老金。生命周期模型预测，没有养老金的那个人应该多10万美元的其他类型储蓄。也就是说，各种形式应该有一对一的抵销效果。该理论虚无假设是，如果估计在养老金财富的改变上，可随意支配储蓄的变化，应该是-1.0。

研究养老金对其他储蓄的影响，最早的作品是卡甘（Cagan, 1965）和加特纳（Katona, 1965）所做的。两人都获得令人惊讶的结果，养老金财富对其他储蓄的影响不是接近于-1.0，而是正的！养老金财富增加1美元就会小幅地增加其他储蓄。这个结果可否以选择性偏误来解释呢？也就是，有储蓄喜好的人会倾向于为有提供养老金计划的公司工作吗？格林（Green, 1981）间接地对这个假设做了检验。他估计养老金对次级样本（只包括有养老金的人）的抵销效果，再次发现抵销效果是很小的正数。这个结果要以选择性偏误来解释，那么人们必须根据养老金福利及储蓄偏好，去挑选完全符合的公司，而这似乎是令人难以相信的。在生命周期的架构下，为何有储蓄喜好的人不是接受整体上最好的工作，然后根据公司既有的养老金政策，将自己的可自由支配储蓄调整到最优水平？其他对养老金储蓄抵销效果的估计，得到“正确的”负值，但是没有一个接近-1.0 [请见谢弗林和塞勒（Shefrin and Thaler, 1988）的论文]。看来人们并不是将养老金财富视为是其他财富的近似替代品。

在“个人退休账户”（IRAs, Individual Retirement Accounts）方面也有类似的问题产生。核心问题在于，个人退休账户是否真的会产生“新的”储蓄，或它们只是从其他（可征税）储蓄重新转移到这个新的避税

账户中。就如温迪和魏斯（Venti and Wise,1987, p.6）所述：“将个人退休账户及传统的储蓄账户视为相等的资产或货物，这是很吸引人的想法，只是价格不同而已，在这样的情况下，人们可能会认为个人退休账户只是有价格补贴的传统储蓄，而能获得价格补贴的储蓄则有数量上的限制.....但是，研究表明，消费者可不是将这两者视为是等价的。”温迪和魏斯用“消费者支出调查”去分析个人退休账户的经验，结论是：“绝大部分的个人退休账户储蓄代表新的储蓄，不会有其他储蓄减少的情况伴随发生。”（P. 38）他们同时也发现，大多数个人退休账户使用者，在引进个人退休账户制度之前，并没有那么多的储蓄。

费恩伯格和斯金纳（Feenberg and Skinner, 1989）使用纳税申报单样本，研究“新”储蓄与储蓄重组假说。如果个人退休账户主要是重组来的储蓄（reshuffled savings），那么个人退休账户使用者比起非使用者，应该有较低的纳税利息收入（因为使用者会将他们其他的储蓄重组进个人退休账户中，因而有较低的纳税利息收入）。然而，他们发现在每个财富阶层中，个人退休账户的使用者都有较高的纳税利息收入显示出正的替代关系，这表明它类似在养老金研究中的发现。

其他关于使用个人退休账户的事实，显示出心理账户及自我控制因素的重要性。因为个人退休账户可以为利息收入避税，一个理性的人会尽可能提早购买个人退休账户，好使收入可以尽早放在此处以规避所得税。这对于那些将资产从纳税账户挪到个人退休账户的人来说，尤其如此。然而，根据法律规定，纳税人可以在截至次年四月中的特定一年内做可抵税的个人退休账户购买。萨默斯（Summers, 1986a）报告中揭露在1985年纳税年度，几乎有一半的个人退休账户购买行为是在1986年进行的。同时，费恩伯格和斯金纳也发现，其他条件固定不变，一个家庭单位是否会购买个人退休账户的一项重要预测指标，是他们在4月15日报税截止日当天是否必须要开支票付钱给国税局。那些必须再缴税的人，比起会收到退税的人，更可能购买个人退休账户。这个结果需要心理账户的解释。（“我宁愿放2 000美元在个人退休账户，也不愿付给政

府800美元。”）费恩伯格和斯金纳发现，财富比起收入，更是购买个人退休账户的一项重要因素，这显示出那些拥有流动资产的家庭单位，更可能购买个人退休账户。

如果个人退休账户的购买常常是来自流动资产的，那么为何个人退休账户的购买会使得总储蓄增加呢？一个理由是个人退休账户中的钱，变得流动性较低（因为如果在59岁半之前动用该账户的钱，必须要收10%的特别附加税），也比较没有吸引力。在个人退休账户内的资金被当作是“禁区”，除非是最紧急的状况才会去动用。如同温迪及魏斯（Venti and Wise, 1989, p. 11）所述：“当然，有些人可能会将个人退休账户的缺乏流动性当作是优势：它帮助人们避免可能会出现的行为。这可能是一种自我控制的手段。”^[11]同时，如果家庭单位对他们的A账户有一个想要的水平，那么购买个人退休账户只会暂时减少A账户而已。类似地，那些借钱购买个人退休账户的人，通常会很快偿还贷款（在他们达到退休年龄之前），且因而提高了净储蓄。

房产

如同养老金财富的案例，生命周期理论假设房屋净值是可替代的，因此，它是其他形式财富很好的替代品。要评估这部分的理论可以从一些简单的事实开始。克鲁姆和米勒（Krumm and Miller, 1986）使用1970年到1979年间的“收入动态追踪调查”资料，研究房屋拥有权对其他储蓄的影响。他们发现以下几种模式。年轻的家庭会累积流动资产，以便支付他们人生的第一栋房屋所需的头期款，然后在购买他们的房屋时，提取这些资产。之后很快地，他们又会开始累积流动资产。同时，他们也会以偿还房屋贷款及累积房屋的资本提取建立房屋净值。如果他们的房产，是其他储蓄的良好替代品，那么我们就可以预期，在其他条件不变的情况下，拥有住宅的人在其他资产上储蓄较少。然而，实际的情况恰好相反。调查中那些从1970年到1979年之间一直都拥有住房的家庭，与那些从未买房子的家庭比较，其他情况不变的情况下，拥有住房的家庭，其非住房储蓄要多出16 000美元。除此之外，他们还有29 000美元的房屋净值。〔类似的结果，请见曼彻斯特和波特巴的论文（Manchester and Poterba, 1989）〕

另一个评价可替代性问题的方法，是对房屋财富的边际消费倾向做估计。斯金纳（Skinner, 1989）就采用这个方法。首先他以他的样本中那些拥有住房且未搬迁的家庭，在1976年到1981年间的实质消费的变化对房屋财富的变化进行简单的回归。估计出的系数与0没有显著差异。在更复杂的模型中，通过回归方法得到的系数虽然很小但影响很大，而另一组回归分析，对家庭间的个别差异做过修正后，得到的结果显示，住屋价值的改变对消费没有影响。

这些结果有一个可能的解释，是建立在财富的代际转移基础上的论

点。如果住房价格上涨，那么人们要储蓄更多，好让他们的孩子能买房子。斯金纳为了检验这个论点，研究了家庭规模对储蓄是否有影响，结果发现并没有影响^[12]。同时，如果财富代际转移是重要的，那么每个人（平均来说）都会对住房价格的上涨有所回应，他们会为他们的继承人多做储蓄，而不是只有拥有住房的人才这样做。

房屋财富的边际消费倾向低，反映在生命周期的另一个反常现象上，也就是老年人的储蓄消耗得不够快。这是前面讨论的消费取决于收入的另外一面。相对于生命周期的预测，年轻人及老年人都消费得太少了。虽然年轻人的行为用资本市场的不完善来解释是说得通的，老年人的行为则让人不解，尤其是那些拥有住宅的老年人。超过65岁的拥有住宅的人，很少有任何房屋贷款债务，所以他们有相当多的房屋净值可以提用。正如温迪和魏斯在篇名为“但是他们不想降低房屋净值”的论文中所说的那样，他们不愿用掉房屋净值显然是自愿的。（Venti and Wise, 1989, “But They Don’t Want to Reduce Housing Equity.”）

温迪和魏斯用1969年及1979年的六个退休历史调查来研究这个问题。他们利用其中一项事实：样本中的成员，卖掉一栋房子，买另一间房子，可以将他们的房屋净值水平调整到较低的成本，因此从他们的行为可以推论出他们心目中想要的房屋净值水平。他们的行为显示出，理想的房屋净值水平和真实的水平之间的差异平均而言是非常小的，只有1 010美元。精确地说，房屋净值占有所有财富的理想比重是0.53，目前比重与理想比重之间的差距为0.0107。年龄对理想房屋净值，实际上是没有影响的。同时，家庭是否有小孩，对于理想的房屋净值也是没有影响的，这使得遗产之说的解释值得怀疑。温迪和魏斯的结论（p.23）是：“大部分老年人是没有流动性限制的，与标准的生命周期假说相反的是，典型的老年人家庭并不想要降低他们的房屋净值。”

流动性限制或是债务规避？

面对这么多家庭消费的证据，许多经济学家已经发展出假设部分人口是受到流动性限制的模型，因此无法借贷以使消费能够平滑化

（Hayashi, 1985; Zeldes, 1989）。迪顿（Deaton, 1989）有一个为发展中国家所做的模型，与上述观点有较多的共同性，他假设代表性的家庭单位是没有耐性且无法借贷的。这样的模型是很重要且具启发性的。然而，我相信流动性限制的另一个重要原因，是不想陷入债务的家庭单位所采用的“自我强加”规则。

温迪和魏斯的论文中所提供的证据与这种观点一致。老年人如果可能的话宁愿搬家也不愿背负新的房屋贷款。逆向抵押贷款（银行向老年人买下房子，让他们住在里面，并支付他们年金）一直都极不普遍，我认为有一部分原因，是因为它们被称为“房贷”。

如果将拥有房屋的人当作一个整体来看，他们肯定是不受流动性限制的。根据曼彻斯特和波特巴的估计，在1988年美国的房屋净值大约有3 000亿美元，其中2 500亿美元即使在新的（更严苛的）法律规定下，也是可以在税收优惠情况下借贷出去的。（为了让大家了解这个数目有多大，此处提出一个数字来做比较：1985年无担保债务加上汽车贷款的总额为4 050亿美元。）曼彻斯特和波特巴的报告提到，当人们取得第二次抵押贷款时，主要的原因是要做投资，而不是要增加消费。大约一半的第二抵押贷款都用在做房屋修缮上，使得这笔钱放在同样的心理次账户中[\[13\]](#)。

另一个相对未开发的流动性来源，是终身人寿保险的现金价值。大部分的终身人寿保险保单都有一个条款，就是保单所有人可通过抵押获

得一些借款，且较旧的保单，其借出的利率是相当吸引人的。例如，1979年平均保单贷款利率只有5.65%，而国库券的短期利率平均为9.5%。虽然保单所有人无法靠保单贷款变成有钱人，但是他们肯定能够以负的实际利率借款。瓦沙斯基（Warshawsky, 1987）用1979年的数据发现，合格者使用这些贷款的概率低于10%。他同时也检验人们会逐渐了解套利的机会这一假说。他的结论是，如果投保人在学习，他们也学得相当缓慢。根据他的估计，投保人要花九年的时间，才能利用到这些机会的一半。

上述评论不表明我认为流动性限制不重要。我强调流动性限制有两个重要的来源：资本场所强加的以及个人自己强加的。后面这项来源在经济学文献中并未引起任何注意，但是可能是更为重要的。

评论

前几代的经济学家对于储蓄行为提出了较多的行为方面的分析。例如，欧文·费雪（Irving Fisher, 1930）强调远见、自我控制及习惯所扮演的角色。即使是弗里德曼（Friedman, 1957）的持久收入假说也与理性预期完全不同。他说：“持久收入因素不被视为预期的终身收入……它被解读为消费者将每个年龄的平均收入都视为是持久的，这取决于消费者的经验及远见。”^[14]现代的储蓄理论将代表性的消费者想得越来越聪明，假设他们的预期是与老练的计量经济学者相同。现在的问题看起来是这样的：尽管经济学家变得越来越老练和聪明，消费者却还是平凡人。我们尝试要做的模型，到底描述的是哪种人的行为，变成有待讨论的问题。数年前在一个NBER（美国国民经济研究局）研讨会上，我解释我的模型和罗伯特·巴罗（Robert Barro，著名的理性主义者）的模型之间的不同在于，他假设在他的模型中所描述的人，是和他一样聪明的，而我则将人描绘成和我一样笨。巴罗认可了我的这种评价。

^[1] 想知道莫迪里安尼最近对生命周期理论的看法，请看其1988年的论文（Modigliani, 1988）。另一位诺贝尔奖得主米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）提出了一个类似的理论。他1957年提出的理论被称为“持久收入假说”。这两个理论之间的区别，对这一章讨论的观点不是特别重要。

^[2] 边际消费倾向（marginal propensity to consume，或简称MPC）为新增的1美元所得中用于消费而非储蓄的部分。如果一个人得到100美元的意外之财，花掉其中95美元，储蓄5美元，那么MPC就是0.95。

^[3] 这一章大量引用我和荷尔计·谢弗林1981年及1988年合著的论文（Thaler and Shefrin, 1981; Shefrin and Thaler, 1988）。根据心理账户及自我控制所做的储蓄行为模型，详情讨论可见1988年的那篇论文。

^[4] 在一篇颇具颠覆性的论文中，迪顿（Deaton, 1987）主张实际上消费是太平滑，而不是太波动。然而，对于消费过多受到目前收入的影响这一事实，迪顿并未提出质疑。反而，他主

张劳动收入的变化在持久收入的变化中是被低估的，所以消费变化应该是大于收入变化。正确的解释应是取决于所收入随机属性（stochastic properties of income）。

[5] 值得注意的是，在他们的模型中，即使是持久收入假说的消费者，其跨期消费弹性也接近于零。霍尔（Hall, 1988）在持久收入模型的情况下，也得到类似的结果。

[6] 事实上，由于1975年起保险收益水平已以消费者物价指数做为变动的指标，因此它的所有变化在数据公布前几个月就能轻松预测到。

[7] 一年内收入的时间特征可能会影响消费行为，这个概念是难以检验的。也许因为经济理论的预测与这类事件是不相关的，标准数据库没有涵盖不规律收入流（像是奖金）的强度及数量问题。

[8] 两位作者强烈主张奖金不应该被视为临时收入，因为它们是在预期之内的。他们也使用预期数据来检验这样的假设：员工在非预期的奖金与预期的奖金上，花费行为不同。但是却发现没有证据支持这个看法。

[9] 大部分的家庭单位很少持有流动资产，即使当他们刚达到退休年龄。这个事实支持一个看法，就是自我控制议题在研究储蓄时是最重要的。绝大多数的家庭单位实际上不做长期的“可随意使用的”（discretionary）储蓄。

[10] 美国养老金财富有两个重要的组成成分，社会保险收益及私人养老金。每个领域都有许多文献来估计这项储蓄的抵销效果。对社会保险财富的估计问题要困难许多，因为个人社会保险财富与年龄及先前的收入有高度的相关性。在控制了这两个因素后，社会保险财富在本质上就不会有显著的变化。因此我将只汇总私人养老金的文献。然而，有关社会保险储蓄的文献回顾，请见巴罗（Barro, 1978），文中并包括了费尔德斯坦（Feldstein）的回复。

[11] 401（k）延期纳税退休计划的经验显示，人们可能认为退休储蓄的不流动性是有价值的。有些计划容许因为“困难”而提取这份储蓄，而其他的情况则不准。国家审计署（Government Accounting Office, GAO/PEMD-88-20FS）在报告中指出，那些不容许动用资金的计划，有较高的参与率及延期率（如果有的话）。

[12] 我在芝加哥大学举办的一个研讨会中提出类似的观点。我所讨论的是储蓄率会随着持久收入的增加而大幅增加，虽然生命周期理论说它应该是固定的常数。参加研讨会的一位来宾辩称，之所以会观察到这个结果，是因为穷人的储蓄实际上是投资在他们孩子的人力资本（花钱让小孩念到大学）上，而这不是一般储蓄数据可以捕捉到的。我问他是否因此将预测，没有小孩的穷人会有中产阶级的储蓄率。他说：“不一定，一个没有小孩的家庭可能仍会有侄子和侄女。”我应该补充，这个评语并未引起观众的任何笑声。

[13] 我的同事杰克·克莱齐（Jack Knetsch）告诉我，在加拿大英属哥伦比亚，超过65岁的拥有住宅的人，如果愿意的话，可以缓交不动产税，也可以等到他们死后或是出售房屋时再交。到那时，不动产税（加上低于市场利率的利息）就变得可预见了。虽然许多老年人似乎没有足够的现金，且拥有大笔资本收入，尤其是在房屋价格大幅增值的温哥华地区，那些合格者只有1%做了这样的选择。克莱齐对该省提出建议，如果在这个计划的描述上多做一点儿小小的改变，可能会较受欢迎。就是告诉拥有住宅的人，这些税将由买这个房子的人来承担。我敢说这

样的操作会增加这个计划的利用率。

[\[14\]](#) 卡罗尔和萨默斯（Carroll and Summers, 1989）引用这段话时，特别强调了这一点。

09

博彩市场

经过多次失败之后，你的梦中情人终于同意与你约会。在争论是去看芭蕾（你的选择）还是去看曲棍球比赛（她的选择）之后，你们总算达成一致，决定一起去看赛马。很自然地，你打算好好地炫耀一下自己对赛马和赌马策略的丰富知识，因此，你买了一份比赛表，开始仔细研究。你宣布要投注10美元到被称为“老牛仔”的冷门赛马上，它的赔率是20：1。你做了计算，如果赢了，你会得到大把的钞票用来吃一顿丰盛的晚餐，而如果输了，你至少会看起来颇有男子气概。当你一直在研究比赛表时，她只是在一旁晃晃悠悠，于是你问她是否要和你一起下注。她说：“不，我要到时候再决定。”第一场比赛开始前5分钟，她开始盯着赛场中央显示赔率的“投注牌”，然后掏出计算器，按下一些数字算了起来。2分钟后，她递给你一些钱说道：“50美元赌3号马，玩法是前三名。”那匹马是比赛中的大热门之一。你很有耐心地跟她解释，这样的赌法即使最后赢了，能赢得的钱也很少。她狠狠地看着你，你只好照她的意思去投注。

自然地，“老牛仔”落在了最后，看起来他的名字取得很恰当，而3号马跑了第二名，2美元赌注可以赢得2.8美元。这表示她赢得了70美元，获利20美元。同样的场景在每场比赛前都重复上演。她从不看比赛成绩表，或是任何其他有关的东西，直到比赛开始前5分钟，她才在计算器上按些数字。有超过一半的时间她是不下注的，其他下注，她都是赌在热门马身上，玩法不是赌跑进前三名就是前两名。那天结束时，她共下注4次，全都赢了，她的钱累积到75美元。与此同时，你则是忙着确认今晚的餐厅可不可以刷卡结账。

终于，你开口问她到底用在计算器算些什么。她微笑地从她的

超大皮包中拿出一本书，书名叫作《Z博士的跑马赛必胜法》（*Dr. Z's Beat the Race Track*）。她说：“下次你想在跑马场上让另一位约会对象刮目相看，也许应该先读读这本书。另外，你喜不喜欢买彩票？”……

经济学家投入非常多的精力关注股票市场，为了测试市场有效性和理性的概念。本书后面几章会集中研究股票市场。然而，到华尔街探险之前，我们认为先观察下另外一种市场会很有用处，那就是赌注或是投注市场。最关键的是，投注市场更适合测试市场运作的情形。投注市场的优点在于每一项资产（赌注）都有一个界定良好的终点，其价值在这个终点是确定的。股票市场不具备这个特点，因此我们很难在股票市场上测试理性概念。由于股票在市场上是无限期的，它今天的价值取决于未来现金流量的现值，以及人们明天愿意购买的价格。的确有人认为，投注市场因为具有易于学习的条件（快速，重复反馈），所以会比较有效率。然而，实证研究揭示了一些有趣的例外现象。虽然存在许多不同类型的投注市场，合法或不合法的，本章将专注于分析赛马博彩市场及抽奖型的彩票市场。

赛马博彩市场

赛马场上的“市场”聚集时间约在20~30分钟，其间参与者将赌注下在即将进行比赛的6~12匹马上。典型的赛马中，玩法有三种，参与者可以赌哪一匹马会跑“第一名”（to win）、“前两名”（to place）或“前三名”（to show）。（还有“另类”的玩法，下注结果决定于两匹或更多匹马的比赛结果组合。）比赛结果跑第一、第二、第三名的马被称为“有奖金的”（in the money）。选择跑第一名的参与者，只有在他们所投注的马跑第一名时才能赢钱；玩法是跑前两名的参与者，只有投注的马跑第一名或第二名时才能赢钱；玩法是前三名的参与者，只有投注的马跑了第一或者第二或者第三名时才能赢钱。每种玩法都有一个被分隔的赌盘，赌金的支付是由“按注分彩”（pari-mutuel）的方式决定的。也就是说，用赌输的投注总额减去交易成本后，剩下的再在赢家间分配。^[1]交易成本是一个固定概率 t ，包括“场地费用”及损耗补偿费用”。由于每1美元赌金的报酬都是四舍五入到离它最近的5美分、10美分或是20美分。这些交易成本是很高的，根据投注类型和场地的不同，通常15%~25%。

投注在每一匹马上上的奖金比率可以被解释为这匹马会赢得比赛的主观概率。综合多场比赛的结果，我们可以检验主观概率，例如主观概率在0.2~0.25的马真正赢得比赛的概率。这项分析的结果让人印象深刻。大家认为赢面最大（最热门）的马，的确最常赢得比赛（约1/3的时候会赢），主观概率和客观概率之间的相关性非常高^[2]。显然，这些市场的投注者具有相当的专业技能。

主观概率与客观概率之间的高相关性是否表示赛马市场是有效率的

呢？这要取决于市场有效性的定义。如果我们暂时假设，所有的投注者都是基于理性预期将预期价值^[3]最大化的人，那么市场有效性的以下两个定义似乎是合适的。

市场有效性条件1（弱）：所有投注都没有正的预期价值。

市场有效性条件2（强）：所有投注的预期价值都相同： $(1 - t) \times \text{投注金额}$ 。

虽然赛马市场可能是惊人地有效率，但是有许多证据显示它违反上述这两个条件。最坚实的实证规律被称为“热门—冷门偏差”。也就是说，每1美元赌金的预期报酬会随着马匹获胜的概率而单调增加。热门赛马获胜的次数高于主观概率所显示的，而冷门赛马获胜的概率则低于主观概率。这表示投注在热门马身上是更好的选择。的确，热门马——那些赔率^[4]低于3赔10的马（有大于70%的机会赢得比赛），实际上具有正的预期价值。这违反了条件1。

图9-1使用之前出版的研究数据（涵盖了超过50 000场的比赛），表现出“热门—冷门偏差”。图上的每个点表示不同市场赔率的马匹的每美元赌金的预期报酬，假设交易成本 t 为15.33%，这是加利福尼亚州所用的交易成本比值。横线表示预期报酬为 $0.8467 \times (1 - t)$ ，这会在赔率约为2赔9时（即约有15%的概率会赢）。当赔率高于1赔18时，预期报酬会陡降，当赔率为1赔100时，每1美元赌金的报酬只剩13.7%。这表示如果你赌一匹赔率为1赔100的马，你在730场比赛中只会赢一次！当赔率低于10赔3时，预期价值是正的，高赔率马匹的预期收益约为4%~5%（这可以用最低支付的存在来做部分解释，几乎全美的赛马比赛中，每1美元赌金的最低报酬通常为1.05美元）。虽然压倒性的热门赛马很少，但还有其他可获利的投注策略，我们将在下面讨论。

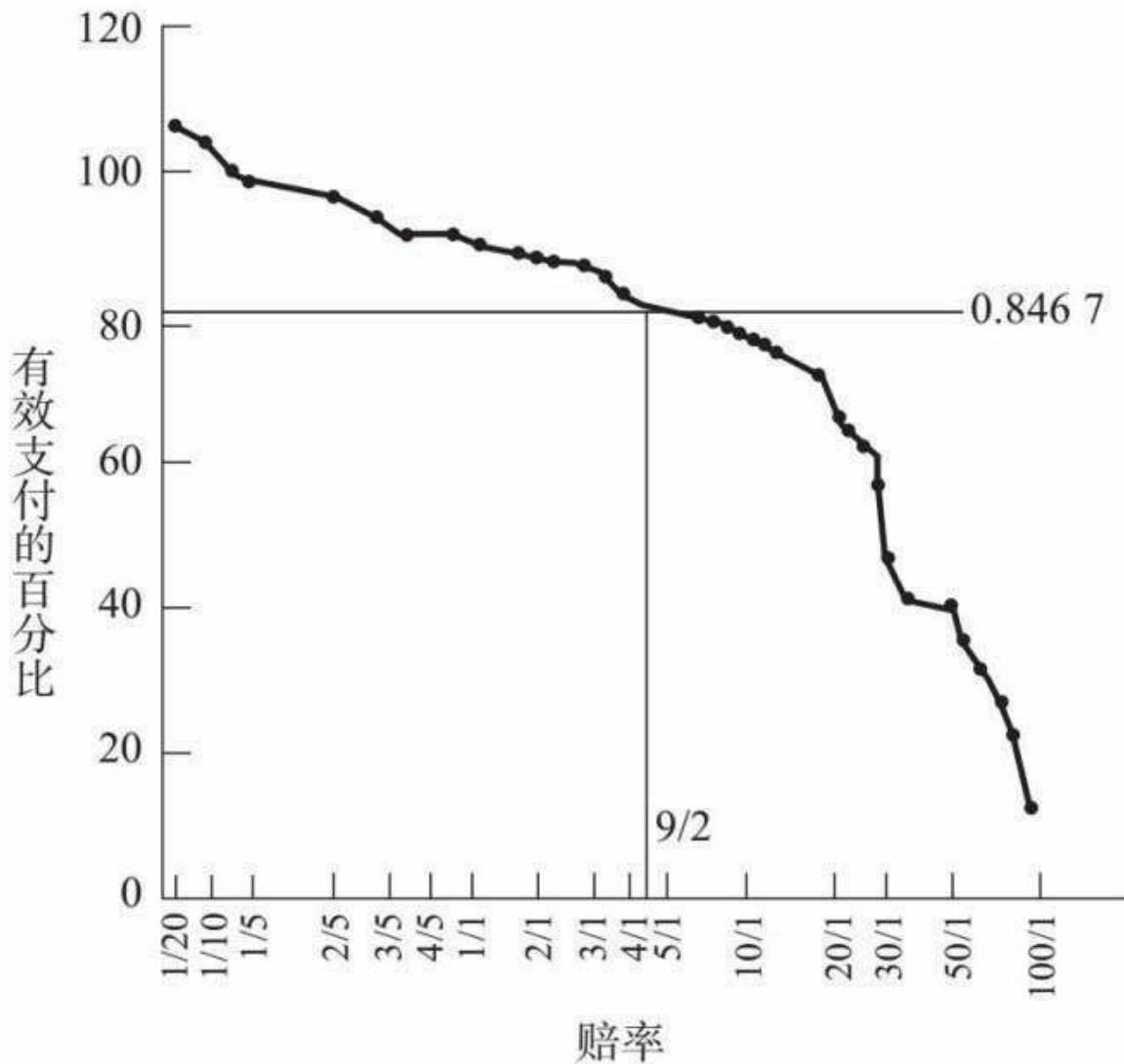


图9-1 加利福尼亚州赛马博彩不同赔率减去消耗后的有效支付

数据源：辛巴及浩许（Ziemba and Hausch, 1986）

市场效率的另一个检验方法是和适当的博彩做比较。例如，大部分的跑马场都提供“每日连注”式的赌盘，其玩法是投注者选择前两场比赛的赢家。假设一位投注者考虑买每日连注彩票在第一场赌A马，第二场赌B马，那么另一个替代性的投注策略（被称为“连本带利继续下注”）是在第一场比赛赌A马，如果A马赢了，就将所有获利在第二场中赌在B马身上。效率性的要求是赌A马和B马的“每日连注”的报酬，与“连本带利继续下注”在A马和B马身上的报酬一样。阿里（Ali, 1979）、阿施及

匡特（Aschand Quandt, 1987）对这项命题都做了验证。这些验证所得到的结论是，“每日连注”及“连本带利继续下注”两种方式相对于彼此，在定价上是合理且有效率的。尽管投注者应该比较喜欢“每日连注”的方式，因为它的交易成本较低。

还有一个类似的检验方法是使用正序连赢的投注方式，就是投注者必须以正确的顺序选择跑第一名及第二名的马匹。正如用“第一名赌注总合”（win pool），即不同马匹投注的相对金额，可以用来计算该匹马跑赢的概率，正序连赢也有类似的计算方法，即用所谓的哈维尔公式（Harville, 1973）。如果 q_i 是赛马 i 跑赢的概率，那么它假设赛马 i 跑第一名，而赛马 j 跑第二名的概率是 $q_i q_j / (1 - q_i)$ 。（类似地，赛马 i 跑第一，赛马 j 跑第二，赛马 k 跑第三的概率为 $q_i q_j q_k / [1 - q_i][1 - q_i q_j]$ 。）[\[5\]](#)阿施及匡特使用哈维尔公式比较“第一名赌注总合”及正序连赢方式获胜的主观概率。他们发现大众的投注行为并不符合数学公式所计算出的结果。从两种下注方式中所得到的同一马匹获胜的主观概率，常常差异很大。

投注策略

赛马的投注策略与股票市场一样，存在基本面和技术面的差异。基本面策略都是建立在拉平比赛^[6]（handicap races）的、可公开获得的信息的基础上的，使用基本面或是让步赛策略的投注者，企图找出哪一匹马能以超过市场赔率的机会赢得比赛，^[7]并且其支付超过市场决定的赔率的部分足以涵盖场地费用。技术分析策略需要较少的信息，只用目前投注的资料即可。使用技术分析策略的投注者，企图发现市场的无效率，当正的预期价值出现时，他们就投注在这类目标上。大部分的学术研究都集中在技术分析策略上。^[8]

豪施、津巴和鲁宾斯坦（Hausch, Ziemba and Rubinstein, HZR 1981）开发并检验了用在“前两名”市场及“前三名”市场的投注策略。他们使用第一名赌注总和及哈维尔公式，根据第一名赌注总和，计算每一匹马在“前两名”及“前三名”玩法中获胜的概率。使用这种方式，他们可以找出在“前两名”和“前三名”玩法中被低估的马匹。其基本的思路是将在第一名赌注总和中投注在赛马 i 的赌注比值，与在“前两名”或“前三名”赌注总和中投注在赛马 i 的赌注比值做比较。例如，如果在第一名赌注总和中40%是投注在赛马 i 上，但是在前两名赌注总和中只有15%投注在赛马 i 上，那么赌赛马 i 跑进前两名，就会获利。这类会获利的投注机会通常在一天中发生2~4次。实证上对两季赛事资料所做的研究指出，在“前两名”和“前三名”的市场中，每次投注有11%的投注可能有高额回报^[9]。这违反了市场效率的弱条件。尤其是，这个系统的公开并未消除可获利的投注机会。

津巴和豪施（Ziemba and Hausch, 1986）还开发了类似的技术，可

以找出并利用正序连赢市场中的无效率。最常获利的赌注是第二名。图9-2为他们在研究中所绘制的第一名及第二名的概率与赔率，此图表明低赔率马匹跑第二名的概率很高。投注的大众很可能会低估这个概率。其他常见的获利投注来自极端的热门—冷门偏差。赌极端热门的赛马跑第一名，是可以获利的。大众对这些超级赛马投下了数量相当可观的赌注，但是实际不应该投那么多。在正序连赢的玩法中，冷门马的组合从来都不是好的投注，这类投注最常见的报酬为1美元获得10~30美分。

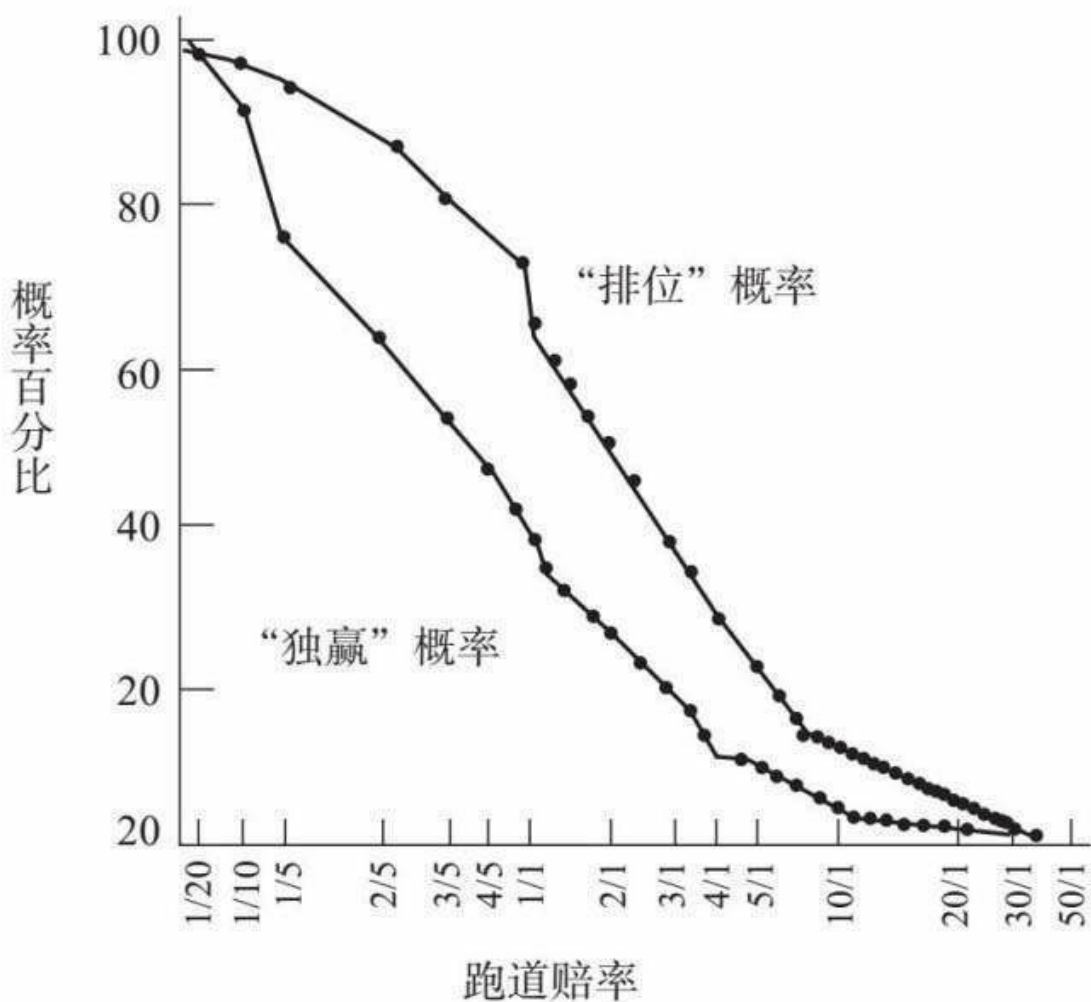


图9-2 加利福尼亚州不同赔率水平下“第一名”及“前两名”的概率

数据源：辛巴和浩许的论文（Ziembra and Hausch, 1986）。

阿施、马尔基尔和匡特（Asch, Malkiel and Quandt, 1984, 1986）与阿施和匡特（Asch and Quandt, 1986）研究了在投注后期赔率的下降是否可能反映出内部信息，并由此指出投注可能会有正的预期价值。一般的投注经验认为，聪明的人都较晚下注。阿施、马尔基尔及匡特（Asch, Malkiel and Quandt, 1982）使用大西洋城赛马场的729场赛马下注周期不同时点的数据做研究，他们发现赢得第一名的马匹最终赔率有低于“早场赔率”（morning line odds）（拉平赛事者所预测的赔率）的倾向，而没能赢得任何奖金的马匹，其最终赔率则远高于早场赔率。下注时间越晚，对赢家的效果越显著。赢家的最终赔率为早场赔率的96%，但是在最后8分钟下注的边际赔率是早场赔率的82%，而在最后5分钟下注的边际赔率则进一步掉到早场赔率的79%。输家的最终赔率大约是早场赔率的1.5倍。阿施和匡特（Asch and Quandt, 1986）开发了一个获胜概率的“分类评定模型”。他们使用最后几分钟的赔率变化作为因变量，然后用分类评定模型来寻找可获利的投注策略。他们在第一名赌注总和中，无法找到任何可获利的赌注，但是他们在前两名及前三名的赌注总和中确实能找到。很明显，前两名及前三名中的热门马匹的赔率在最后几分钟下降，会产生一些微小的获利。这与津巴和豪施（Ziemba and Hausch, 1987）的研究结果是一致的，津巴和豪施的研究结果显示，前两名和前三名赌盘存在无效率的情况。

横跨不同跑马场的赌盘

赛马博彩一项最新的发展是投注者可以在当地的跑马场，对其他跑马场进行的主要的纯种马比赛投注。横跨不同跑马场的赌盘产生了新的、有趣的市场效率问题。因为交易成本高，以及大部分的跑马场内没有公用电话，套利变得很困难，理性预期似乎暗示我们每个跑马场的赔率几乎相同。不过在事实上，赔率常常会剧烈变动。例如，在1986年的肯塔基赛马节上，跑第一名的费迪南德，其2美元赌注的回报是16.80美元，这发生在加利福尼亚州好莱坞跑马场上，他经常在那里比赛且非常有名。在纽约的阿奎达科特，他的回报是37.40美元。在大多伦多的伍德比恩，他的回报是79.60美元。在佛罗里达的黑利，他的回报是63.20美元。在路易斯安那的伊万杰琳，他的回报是90.00美元。

纯粹的套利或许比较困难，可获利的投注策略则是可能的。津巴和豪施（Ziembra and Hausch, 1987）为跨马场的赌盘开发了一套最优投注模型，其假设所有跑马场的最终赔率都能实时得知，可供计算，并且能在任一个跑马场投注。这个模型的关键在于假设主场跑马场的赔率是精确的（经过热门—冷门偏差修正），然后利用无效率性在其他跑马场选择一套组合下注。如果不同跑马场的赔率差异足够大，甚至可以对在赔率最佳的跑马场的每一匹马下注，从而创造出真正的套利机会。不幸的是，在缺乏有效通信系统的情形下，这些策略并不实际（也可能不合法）。然而，一位芝加哥商品交易商开发了一套使用便携式电视的一体化跑马场系统，用于横跨不同跑马场的赌盘。投注者通过电视看主场跑马场的赔率，然后在其他跑马场寻找投注目标。

乐透型彩票

乐透型彩票至少可以追溯到圣经时代。以色列是以抽签的方式被分给7个部落的。耶稣的圣袍则是给了中奖者，因而不必裁切。西斯廷教堂及其著名的壁画是靠发行乐透型彩票而筹集的。意大利的乐透型彩票从1530年开始发行。现在超过100个国家发行乐透型彩票。乐透彩跟随英国清教徒一起进入北美洲，它们部分被用于资助成立的新学校，比如，哈佛大学、普林斯顿大学及耶鲁大学。之后，它也被用于筹款及支付名人的债务，如为杰斐逊还债。19世纪末期的极端腐败导致乐透型彩票在美国及加拿大被禁止。1964年，它在新罕布什尔州再度现身。在加拿大，它被用来支付1967年蒙特利尔世界博览会的债务。从那时起，乐透型彩票在普及度及销售量的增长。然而，由于其报酬率为1美元收益40~60美分，对于理性的投资人而言，乐透型彩票算是很差的投资方式。

即使报酬率如此之低，投资者在乐透型彩票中也有可能获得正的预期价值。之所以会发生这样的情况，是因为并非所有的号码受大众欢迎的程度都相等。首位正式研究这个模型的人是切尔诺夫（Chernoff, 1980）（他的学生做了验证）。他的研究对象是马萨诸塞州的数字博彩游戏。在这个游戏中，玩法是从0000到9999之中挑选一个号码。如果你的号码被抽中，你可分得总赌金中的一部分。如果有三位数相同，你将可得到次奖。切尔诺夫发现有些特定的号码是不受欢迎的：含有0和9的数字，程度较轻的是含有8的。他的理论分析表明，有些组合是有正的预期价值的，这导致他的一些学生会系统性地投注在“好”数字上。然而，那些学生并未获得很好的报酬。首先，冷门的数字随着时间会变得比较不那么有利可图，因为不断学习再加上向均值的简单回归。其次，

他们使受害人坠入可怕的“赌徒的堕落”。那些学生没有足够的财力可以撑过获得大笔利润所需的时间。最后，他们的运气不够好，冷门数字比预期的更不常出现。

在北美洲最引人注目的博彩类型是49选6或是类似的博彩。这个博彩的玩法是从49个数字中挑选6个，如果全部选对，就可赢得累积赌注（jackpot）。选对3~5个数字可以得到较少数额的奖金。这种博彩中选到头彩组合的概率是 $1/13\ 983\ 816$ ，如果你一周玩两次，你可以预期在134 360年后赢得头彩，即使对于理性的经济学家来说，这也是非常长的时间。

这一博彩有两个特点引起了理性投资人的兴趣。第一，和数字博彩一样，有些数字比其他数字热门。第二，如果这一轮没有人中大奖，奖金会累积到下一个星期。因此奖金可以累积到很大的金额。[\[10\]](#)津巴和其同事于1986年对这些因素是否会产生有利的投资机会做了研究。许多估计方法被用来计算最佳的数字：简单地计算数字被选中的频率，以及复杂的限制性最大似然模型。所有的方法都导向相同的结论，即有15~20个数字是相当冷门的，而且，这些数字实际上每年都相同。虽然人们经过多年的学习，这些数字似乎不该像以前那么不受欢迎，但冷门数字仍倾向继续冷门。实际上，预期价值超过1美元的数字组合有数千个，即使在没有累积奖金的时候情况也是一样。最佳数字投注的预期价值随着奖金累积而增加，而且在奖金非常大的时候会趋近于每1美元兑2.25美元。最佳数字经常是较大的数字（非生日的数字），以及那些结尾是0、9、8的数字。根据回归模型，最冷门的12个数字为32、29、10、30、40、39、48、12、42、41、38和18，这些数字被选择的概率约比平均水平低15%~30%。利用边际方法（所选数字较平均水平低两个标准差），我们发现19个最冷门的数字为40、39、20、30、41、38、42、46、29、49、48、32、10、47、1、37、28、34和45。这些数字的赢利面从26.7%到3.2%不等。最受欢迎的数字是7，它被选中的概率比平均水平高将近50%。

问题仍然在于：在乐透型彩票中赌冷门数字是否赚得到钱？答案是肯定的。虽然你1美元赌注的预期价值是2美元，但是中奖的机会是非常小的。举一个例子，假想一个狂欢节轮盘赌，有100万个辐轴，你从1到100万之间选一个数字，投注1美元，如果你选的数字中奖了，你可以得到200万美元。虽然你有机会赢，但赢奖的机会是非常渺茫的，你可能在赢得大奖之前就先破产了。要分析这个问题，我们需要一个描述财富成长与财富保障的模型。麦克莱恩、津巴和布拉泽克（MacLean, Ziemba and Blazenko, 1987）建立了这样的一个模型，其针对的问题是：一个国家可以靠买乐透型彩票增加其长期财富吗？答案是可以。用很小的赌注，它可以将最初的筹码，假设为1 000万美元，在输掉500万美元之前增加10倍，其概率接近于1，但是即使是全世界都在玩，这个过程也要数千年之久。如果只是一次博彩，则需要好几百万年。对我们大多数人而言，更有兴趣知道的是：一个人或是一群人投资冷门数字能够致富吗？这会更困难，尤其是人们想要风险更低的话。资金并不困难，最佳赌注可以低到每周对十组数字之一投注10美分，但是这些沉迷于百万富翁的人们，在他们的继承人终于达到目标时，自己极可能已经躺在墓地里了。最好还是投注冷门数字——它们更有优势，如果中奖，你将会赢得普通奖金的3~7倍。但你得要玩上非常长的一段时间，才会中奖。

乐透型彩票最吸引人的一点是，赌注总和中作为累积奖金的部分，在这一轮无人赢得奖金时，会累积到下一轮的奖金中。赢得庞大累积奖金的愿景，正是乐透型彩票如此令人着迷和争相购买背后的主要推动力量。是否值得买下所有的数字而“出老千”赢得大奖呢？要获利有两个必要条件：（1）要有庞大的奖金积累（在49选6彩票中，奖金额需要770万美元）；（2）卖出的彩票“没有很多”。虽然这两个条件不太可能发生，但是在加拿大和其他地方的小型博彩中的确发生过，购买全部彩票确实是合理的策略。然而，重要的是必须强调，即使出现了这样的条件，购买全部彩票会产生庞大的交易成本，因为彩票的购买与兑现是要一笔一笔地完成的，你还得祈祷没有其他人同时做这样的事情（详情请见津巴和其同事1986年的研究）。类似的情况有时会在另类的赛马中发

生，像是“选6”（在6场连续赛马中选择第一名），以及其他相关的另类赌法。这种博彩会有庞大的累积奖金，买下全部彩票能够获利。事实上，至少有两个主要的财团成功地打入了这个领域。

评论

赛马博彩

赛马博彩市场具有令人惊讶的效率。市场赔率能够非常精确地估计获胜的概率。这表明赛马的投注者非常专业，而且应该认真研究这个市场。然而，它还出现了两个显著的异常现象：热门—冷门偏差现象，以及前两名及前三名市场的无效率性。要如何解释这些异常现象呢？

匡特（Quandt, 1986）提出以下有关热门——冷门偏差的观点。投注者投注在已知有负预期价值的目标上，这意味着他们必定是“局部”的风险偏好者。[\[11\]](#)这表示通常的风险—收益关系是会逆转的。在达到均衡时，具有高离差的投资（赌注），其平均收益低于低离差的投资。虽然这个观点具有逻辑上的一致性，但是我们觉得它无法为观察到的行为提供令人满意的解释。关键问题在于，投注者在赛马中投注的真实情况是否可以合理地推出他们是风险偏好者的推论。

局部的风险偏好意味着什么？阿施和匡特（Asch and Quandt, 1986）发现大部分的赛马迷（包括他们自己）都会买保险，因此他们认为财富函数的效用可能的形态是如弗里德曼和沙萨维奇（Friedman and Savage, 1948）所说的形状，也就是在当前财富水平以下是内凹的，而在当前财富水平以上是外凸的。虽然这个假设可以解释为何赛马的投注者也会购买保险，但是肯定无法恰当地解释投注者的其他行为，例如投资。我们试图猜测，如果涉及退休储蓄，阿施与匡特教授将不会愿意为了获得较高的风险水平而接受低于平均水平的报酬。实际上，在阅读过他们的合作者关于股市的书籍后（Malkiel, 1985），我们猜测在涉及投资时，许

多赛马的投注者通常都是风险规避者。因此，局部的风险偏好这个词可以适用在赛马的投注者身上，其条件是“局部”这个词指的是物理位置而不是财富水平^[12]。

赛马迷确实会到跑马场去投注——如果你没有真正感兴趣，观看赛马就不会那么有趣了。真正的问题在于，我们用理性预期、预期效用最大化及风险偏好等假设，对赛马投注的行为可以解释到什么程度。我们来看看下列有关跑马场投注者的标准行为特征：

1.大部分人所带的筹码只是其财富的一小部分。（1985年每人每天平均赌注约为150美元，中位数肯定会更低。）

2.他们会将筹码分散在投注日的不同场次，企图在每一场次都下注（除非他们在当天赛事结束前就用光了所有筹码）。

3.参与投注的一帮朋友，很少会彼此打赌，虽然他们可因此保证有一个零和游戏，而且能随意增加输赢的幅度。

这些事实是否与前面所叙述的假设一致呢？

另一个在这个架构内很难得到解释的事实是，在每个比赛日的最后两场比赛中，热门—冷门偏差有强化的倾向〔麦格洛思林（McGlothlin, 1956）是第一个指出这一点的学者〕。大部分的观察者（例如：McGlothlin, 1956; Kahneman and Tversky, 1979; Asch and Quandt, 1986）似乎对其中的原因有一致的看法。平均而言，投注者都损失了一些钱，他们会想要赢钱回家，但是不想冒损失更多钱的风险。因此，他们投注在冷门马身上，希望能打平当日的损失。请注意，这个行为很难在弗里德曼—萨维奇的架构下得到解释。为何财富的减少会提高寻求风险的倾向呢？

我们觉得，比较可行的赛马投注（以及其他博彩行为）模型的建立

方法是引入第8章讨论过的心理账户概念。为了了解心理账户在此处的应用，请考虑以下的思想实验。一对同卵双胞胎兄弟阿特与巴特（财富水平也相当）现在正在跑马场，盘算着他们在当天最后一场比赛的赌注。

阿特到目前为止已经输了100美元，但口袋里还剩100美元。

巴特到目前为止不赔不赚，但是在赛马中场休息时间，他在报纸上的财经版看到他持有100股的某股票，其股价在前一天下跌了1点。

请注意，这对双胞胎兄弟都损失了100美元，因此任何以财富为基础来解释他们投注行为的说法，一定预测他们会做相似的投注。然而，在心理账户的架构下，阿特在赛马账户上是落后的，而巴特是持平的，因此他们的投注行为可能非常不同（支持这个看法的证据，参见Thaler and Johnson, 1990）。一旦引入心理账户的观念，我们就比较容易理解，为何一个在跑马场上是风险中性或风险偏好者，在退休储蓄方面却是风险规避的。

至于热门—冷门偏差，可能有许多行为因素会发生作用：

- 1.投注者可能高估了冷门目标赢得赛马的机会。
- 2.投注者可能在计算赌注的效用时，给予赢得赛事的微小概率过高的权重（参见Kahneman and Tversky, 1979）。
- 3.投注者的效用可能只来自持有冷门马的彩票。[\[13\]](#)毕竟花2美元就能得到这样的兴奋是件很便宜的事。
- 4.选择冷门马又赢到钱，比选择热门马赢到钱会让人觉得更有趣。预测一匹赔率为1赔5的赛马会赢得比赛，很难拿来炫耀（预测会跑进前两名或前三名，就更不值一提了）。但是你如果投注赔率为1赔20的冷门马，并赢得了比赛，就会是件相当值得炫耀的事。

5.有些投注者可能会以本质上就不理性的理由来做选择（例如，马匹的名字）。由于不可能卖空，这类的投注者会将最差马匹的赔率拉低，而“聪明的钱”只会引导投注者在热门马身上投注。

前两名及前三名的投注总和似乎不如第一名投注总和有效率，这个事实也同样很有趣。其中一个重要的因素可能只是因为这些博彩比较复杂。举个例子，前三名玩法的投注报酬不只取决于那匹马是否获胜的概率，还取决于其他马是否赢到了钱，以及每一匹获胜赛马身上的投注金额。（跑进前三名的赛马所得到的投注比例越高，报酬就越少。）投注者可能只是偏爱简单的玩法，[\[14\]](#)或是他们可能只是很难决定在前两名和前三名投注总和中，何时才是下注的最佳时机。

从这个分析中所投注出的一项重要结论是，要建立投注行为模型是一件复杂的事。投注者的行为取决于众多因素，例如，他们在之前赛马中的做法，以及在事情发生后他们的心得。此处应该强调，这些复杂性因素对投资行为同样适用。如默顿·米勒（Merton Miller, 1986, 第467页）所说的：（对许多个人投资者而言）股票通常不只是我们经济模型中抽象的“获利组合”。在每一张股票背后，可能都有一个关于家族事业、家族争执、遗产、离婚协议的故事，以及一系列与资产选择理论几乎无关的其他考虑。我们在建立模型时会避开这些故事，不是因为这些故事没有趣味，而是因为它们可能太有趣了，会使我们分心，分散我们应该关心关注的全面性市场力量上的注意力。虽然我们同情米勒的自我控制问题——我们也发现这些故事是难以抗拒的——但我们觉得要了解市场力量，模型中除了获利组合之外，必须包含进更多的因素。实际上，即使是专业的证券投资经理，对标准普尔指数的关心，也甚于对利润最大化的关心。事实上，我们怀疑在第四轮落后的证券投资经理，其行为会很像跑马赛中的投注者，在当天最后一场比赛时，他们会冒险一搏，投注在冷门马身上。

乐透型彩票

经济理论是如何解释乐透型彩票的呢？考虑到可怕的返还率，可能会有人预测没有人会买乐透型彩票。然而，我们可以说消费者每1美元的花费中，就有50美分买的是梦想，这样的说法会比较容易使乐透型彩票的购买行为合理化。这样的方法相当好。热门及冷门数字则更难合理化。看起来，经济理论产生了一个自相矛盾的预测：没有人会选择最热门的数字。[\[15\]](#)

要了解这个现象，先知道以下事实会很有帮助：乐透型彩票从新泽西州引进一种玩法，让投注者自己选数字，至此，它才在北美开始流行起来。这种玩法受到欢迎，似乎可以用心理学家埃伦·兰格（Ellen Langer, 1975）的“控制错觉”来解释。即使是在纯粹概率的博彩中，如果能控制自己的命运，而不是取决于纯粹的“机会”因素，参与者都会觉得他们更有胜算。例如，兰格发现在他的实验中，受试者会比较不愿意放弃由自己选号（价格较高）的乐透型彩票，随机选号的彩票次之。

一则新闻提供了一个生动的控制幻觉（以及技巧与机会混淆）的案例。有一年，西班牙全国大乐透圣诞节彩票得主在电视上接受采访时被问到：“你怎么办到的？你怎么知道要买哪一张呢？”这位得主回答说，他到处找会卖给他结尾数字是48的彩票的发售者。他再被问道：“为什么是48？”他回答：“哦，我连续7个晚上梦到7这个数字，而7乘以7等于48……”[\[16\]](#)

本章与威廉·津巴合著

[\[1\]](#) 由于赌金支付是由最后剩下的钱决定的，投注者在下注时并不知道潜在的收益。在英国及其他一些地方，赌家会采用固定赔率系统（fixed odds system），如果投注者所赌的马赢了钱，赌家保证给予固定金额的奖金。

[\[2\]](#) 相关研究可以参见：韦茨曼（Weitzman, 1965）、罗塞特（Rosett, 1965）、阿里（Ali,

1977) 以及斯奈德 (Snyder, 1978) 等人的论文。

[3] 风险中性似乎是合理的初步假设, 因为大多数投注者可能只是赌上他们总财富的一小部分。其他对风险态度的假设会在评论部分再做讨论。

[4] 赛马的概率传统上被称为“赔率”(odds)。如果一匹马的赔率是1赔 x , 那么这匹马获胜的隐含概率 (implicit probability) 为 $1/(x + 1)$ 。

[5] 由于哈维尔公式需要的数据非常少, 所以它是相当准确的。然而, 它倾向于高估赔率低的赛马匹会准确地跑第二名或第三名的概率。更准确的估计公式是由斯特恩 (Stern, 1987) 演算出来的, 但是这个公式需要全部参赛马匹的数据。

[6] 拉平比赛, 让步赛之意, 通过加分或给予其他好处给较弱的选手来平衡参赛者赢得比赛的概率。

[7] 奎因 (Quirin, 1979) 有一本讨论让步赛很有思想性且实用的书, 是根据众多真实资料所写的。对让步赛方面的研究, 请参阅米切尔 (Mitchell, 1987) 及奎因 (Quinn, 1987) 所著书中的论述。

[8] 阿施及匡特 (Asch and Quandt, 1986) 研究过专业的让步策略者 (touts, 赛马情报侦察者) 或计算机让步系统是否可以被用来发现可获利的投注方式。他们的结论是, 两种都不是非常管用。请同时参考米切尔的研究 (Mitchell, 1987)。

[9] 这个系统的详细数据, 请参阅津巴和豪施的论文 (Ziembra and Hausch, 1987)。他们1985年的论文发展了HZR的研究结果, 分析了交易成本、两匹马进场顺序和多种投注法上的差异, 及其所产生的影响, 提出了不同财富水平和投注规模下的精确的回归模型。他们也探讨了市场效率所需要的合适的参与者数量。

[10] 在美国, 博彩奖金的宣布常常使用大学基金募集人及职业运动员机构所喜爱的会计方法, 也就是未贴现的名义美元 (undiscounted nominal dollars)。奖金的税后现值通常只有所公布价值的1/3。然而在加拿大, 奖金是用现金支付的, 而且加拿大不对其征税。

[11] 具备风险偏好表示投注者在处于特定的财富水平时, 他会愿意接受不公平的博彩。在处于其他财富水平下, 同样的个人却可能是风险规避者。

[12] 更基本的问题是, 个人是否展现出了一致的“特性”, 可以用风险规避或风险偏好的术语来概括。心理学家发现, 这类特性是高度情境性的, 风险偏好也不例外。如保罗·斯洛维克 (Paul Slovic, 1972, 第795页) 的评论: “虽然关于风险动力的知识仍然很有限, 但是对一项重要的观点已经有充分的研究——关于一个人在情境转换时的独特风险偏好的稳定性。最常见的是, 在测验中, 一个主体要面对不同的风险任务, 包括问题解决、运动、社交、工作及纯粹的赌博情境。这类研究中有接近一打的研究结果表明, 一个人从一个情境转到另一个情境, 其风险偏好水平之间的关联性极低。”

[13] 冷门马跑赢, 投注者才能感受到兴奋。——译者注

[14] 金融文献中类似的案例参见埃尔顿、格鲁伯及和伦茨勒尔的研究 (Elton, Gruber and Rentzler, 1982)。

[15] 这让我们回想起美国棒球选手约吉·贝拉（Yogi Berra）的名言：“甚至没有人会再去那里，因为那里太拥挤了。”

[16] 这个案例引自拉索和休梅克的论文（Russo and Schoemaker, 1989）。

10

股票市场的日历效应

你的姐夫是股票经纪人，你姐姐总是让你听听他的意见。并非是你不信任这个姐夫，而是不相信他说的那一套。这时候他打电话来了，说了一件奇怪的事。他说一份名为《股票经纪人年鉴》的杂志，是由出版《农民年鉴》的同一拨人出版的。这本杂志每年12月出版，主是是预测未来一年中，华尔街什么时候会有好行情。对来年中的每个交易日，它都标记了金钱符号，从1美元到5美元不等。这份杂志声名远播，因为它在1987年10月19日那天只标记了1美元，而那天股市大跌500点。证券公司里的许多人开始注意这份杂志，这引起公司里做研究的人的兴趣。其中，有位专家搜集了过去几年出版的该杂志，研究年鉴上的记录。他很惊讶地发现，这本杂志每天的美元数字标记与实际的获利存在显著的相关性。他在周末花了很多时间，尝试找出这是怎么一回事。他的发现相当有意思。年鉴上的预测有很明显的特定模式。通常，星期五都被预测有好行情，而星期一是坏行情。1月份通常有较多的美元标记，尤其是每个月月初的那几天。事实上，所有月份平均来看，每个月的最初几天和最后几天都有高于平均水平的预测。最后，在法定假日前几天会出现最高的预测。他们每年都使用相同的模式。尤其是，他们预测的全部解释能力都来自这些“特殊日子”。他们对其他日子的预测与实际上的结果并无相关性。这就弄清了这些年鉴编辑的预测方式，但是对为什么预测会准确，仍得不到解答。除非这些模式的确存在.....

基 于许多理由，证券市场是寻找反常现象的好地方。第一，该市场有丰富的数据：从1920年起，在纽约证券交易所上市的每家公司

股票的月度价格数据都有。第二，证券市场被认为是所有市场中最有效率的。如果在那里出现反常现象，很难将之归咎于交易成本或其他的市场失灵。第三，证券价格方面已有发展成熟的理论，像资本资产定价模型（Capital Asset Pricing Model,CAPM）[\[1\]](#)，就为可能的检验增加了一些架构。然而最近几年来，情况已有些不同了。研究的结果指出，那些市盈率很低的公司、小型公司、不配发股利的公司、在过去亏掉大半价值的公司，全都赚到超过CAPM所预测的收益。然而，另一类反常现象已经出现，它们更令人疑惑，即季节模式。

一月效应

有效市场假说的预测告诉我们，股价是“随机漫步”的，不可能根据过去的事件预测未来的收益。验证这项假说的首次尝试是检验了股票价格的短期系列相关性。其结果符合随机漫步，因而研究者判断其为无显著系列相关。然而近来，研究人员进行了一种不同的检验方法。在罗泽夫和金尼（Rozeff and Kinney, 1976）极具影响力的论文中，他们发现1904—1974年，纽约证券交易所的等权重指数有季节模式存在。尤其是，1月份的获利较其他月份要高出许多。1月份的月平均获利约为3.5%，而其他月份的平均获利约为0.5%。整年度的获利几乎有1/3发生在1月份。有趣的是，在只包含大型公司的股价指数中，研究者却观察不到1月份的高收益情况，例如道琼斯工业平均指数。由于等权重指数是在纽约证券交易所上市的全部公司股价的简单平均，它给予小型公司的权重要高于它们在市值中的比重。这表明1月份效应主要是小型公司效应。事实的确如此。

在一份对小型公司效应的研究中（参见Banz, 1981），唐纳德·凯姆（Donald Keim, 1983）发现，小型公司的超额收益在时间上是集中的。小型公司的超额收益有一半来自1月份，而1月份获利的一半发生在前五个交易日。因此，纽约证券交易所等权重指数1月份的高收益，主要是小型公司1月份的高收益所推升的。马克·雷根（Marc Reinganum, 1983）进一步指出，1月份获利较高的小型公司，是那些在上一年遭受价值损失的公司；而那些上一年的“小赢家”，则未观察到其在1月份的前五个交易日有超额收益。

雷根的研究动机是1月份效应的一个可能的解释，即“租税损失出售”。这个观点的主张是，上一年股价下跌的公司，在那年的最后几个

月，股东会认赔，卖掉手中的股份，所以股价会进一步下跌。然后，到了新的一年，抛售持股的压力消失后，股价就会反弹。无论这个观点的根据是什么，我们都必须强调，这不是根据所有市场参与者的理性行为。事实上，理查德·罗尔（Richard Roll, 1983, 第20页）将这项主张称为“明显的谬论”。他指出即使有些投资人的交易行为受到避税动机的驱使，其他投资人也会预测到1月份有这样的超额收益而提前买进。虽然罗尔以明显嘲笑的口吻描述了这个观点，但和雷根一样，他也发现了一些符合这个观点的证据。罗尔指出，在上一年有负收益的股票，在1月份的收益是较高的。

为了验证租税损失出售假说，同时也想要了解1月份的获利是否只是统计上的人为因素所导致的，一些研究者研究了其他国家的季节模式。古特金夫妇（Gultekin and Gultekin, 1983）研究了16个国家的季节性模式，发现其中的15个国家1月份的收益都非常高。事实上，美国的1月份效应与其他国家相比还算是小的。比利时、荷兰和意大利，1月份的收益比整年的平均收益还要大。这个国际性证据同时也显示出，虽然税收似乎与1月份效应有相关，但是它不能完全解释1月份效应。第一，研究者在日本观察到了1月份效应，但是日本并无资本收益税或是损失补偿（Kato and Schallheim, 1985）。^[2]第二，加拿大在1972年之前并无资本收益税，然而1972年之前就已经有1月份效应了（Berges, McConnell and Schlarbaum, 1984）。第三，英国及澳大利亚都有1月份效应，但英国和澳大利亚的税收年度是从4月1日和7月开始的^[3]。（然而，英国的4月和澳洲的7月也有高收益的情况，所以税收与股价似乎脱不了关系。）

在其他方面，1月份看起来也是特别的。本书下一章将会对此进行讨论，过去五年里亏损最多的公司，其表现会胜过大盘。而它们的杰出表现大部分都发生在1月份。

蒂尼奇和韦斯特（Tinic and West, 1984）重新评估了资本资产定价

模型，检验风险溢价是否有季节性模式。他们有了惊人的发现，所观察到的高风险（ β 值较高）股票，其高收益都只发生在1月份。在其他所有的月份，高风险的股票并未赚得高收益。资本资产定价模型就只是一月份的现象！

1月份效应令人惊讶的第三个地方是，一系列研究论文的最新研究方向都是高配息股票是否会赚得高收益（补偿股东所必须支付的股息税）。凯姆（Keim, 1986a）发现了两个反常的结果，在发放正股息的那些公司中，收益确实会随着股息收益而增加。然而，最高的收益却是发生在那些没有配发股息的公司股票上。同时，在高股息及零股息的两种股票中，超额收益也都集中在1月份。

周末效应

我们将一周中某一个特定日的日收益（股价变化加上股息）定义为，自前一个交易日的收盘价到当日收盘价所获得的收益。使用这个定义，对于星期一的收益相对于其他几天的收益，我们要如何预测呢？最合乎逻辑的假说〔弗伦奇称之为“日历时间假说”（French, 1980）〕是这样的，股价在星期一比其他几天上涨得多，因为周五收盘到星期一收盘之间有三天的时间，而不是其他两个交易日之间只有一天时间。因此，星期一的收益应该较其他日子高三倍。弗伦奇提出了另一种看法——“交易时间假说”（trading time hypothesis），他认为收益只会在有交易活动的时间内产生，这意味着每个交易日的收益应该都相同。我认为这个假说是不合理的。举例来说，假设在夏季每个星期只允许交易一天，我们难道就不会预期那些交易日的收益会相当于平常每周的收益吗？在任何情况下，这两种假设都与数据不符合。

第一个对证券市场的周末效应的研究出现在1931年的《商业杂志》（*Journal of Business*）上，作者是哈佛大学的研究生菲尔茨（M. J. Fields）。他研究的是当时华尔街的传统智慧，即“交易人不愿持股度过充满不确定性的周末，这导致多头账户的清算，从而造成星期六股价下跌”。（Fields, 1931, 第415页）菲尔茨研究了1915—1930年的道琼斯工业平均指数，以检验这个传统智慧是否属实。他将道琼斯工业平均指数的星期六收盘价与相邻的周五及星期一的平均收盘价做了比较。结果发现，股价在星期六其实有上涨的倾向。在他研究的717个周末，星期六股价比周五及星期一股价高0.1以上的占52%，而星期六股价比周五和星期一股价低的只有36%。

在后来的40年间，学术文献中再没有出现每日收益模式的研究。直

到弗兰克·罗斯（Frank Cross, 1973）研究了1953—1970年的标准普尔500指数（S&P 500）的收益。他发现，62%的周五指数是上涨的，但是只有39.5%的星期一指数是上涨的。周五的平均收益为0.12%，而星期一的平均收益为-0.18%。恰如罗斯所说的：“这么大的差异，要说是偶然发生的，其可能性小于百万分之一。”

肯尼思·弗伦奇（Kenneth French, 1980）也使用标准普尔500指数研究了每日收益，他得到了类似的结果。他研究的时期是1953—1977年，他发现这个期间的星期一平均收益是负的（均值为-0.168%， t 为-6.8），同时以每五年为子周期做研究，星期一的平均收益也是负的。而其他几天的平均收益是正数（正如所预期的），其中星期三和周五的收益最高。弗伦奇因而问道：是否星期一的负收益是因为一些无法确定的“封闭市场效应”（closed-market effect）而导致的？如果真是如此，假期和周末之后的股市预期收益应该会较低。他发现，与推测相反的是，假期之后的星期一、星期三、星期四和周五的平均收益较平时的要高。星期一如果是假期，那么星期二的收益则是负的，也许这只是较晚出现的负的周末收益。他对这一结果的解释是，相对于一般的市场收盘，周末的收盘是特殊的。

罗斯及弗伦奇的研究都以周五收盘价与星期一收盘价之间的差异来衡量星期一的收益。星期一盘中以及周五收盘和星期一开盘之间是否有价格下跌的情形，则有待探讨。理查德·罗加斯基（Richard Rogalski, 1984）研究了这个问题，他分析了1974年10月1日—1984年4月30日的道琼斯工业平均指数的开盘及收盘价格，以及1979年1月2日—1984年4月30日的标准普尔500指数的开盘及收盘价格。他发现，星期一从开盘到收盘价格都是上涨的。负收益全发生在周五收盘和星期一开盘期间。因此，星期一效应变成周末效应^[4]。他同时发现，1月份的周末与其他月份的周末不一样。在1月份，周末及星期一的收益是正的。不出所料，依照前面所描述的研究结果，1月份的收益也与公司的规模有关系。最小的公司在星期一有最高的收益（一星期其他日子的最高收益也与此有

关)。

如果说周末对股票不利，那么对其他证券又如何呢？吉本和及赫斯（Gibbons and Hess, 1981）研究了国库券的每日收益模式，发现星期一的收益明显低于其他几天。他们也研究了股票周末效应的几项可能的解释，最流行的解释是关于“结算期间”（settlement periods）的。买股票不是当天立即支付的，可以在几天后付款。结算时间的长度有逐渐延长的趋势。显然，这一过程的自动化程度越高，时间就花得越长。1962年3月4日—1968年2月10日，结算时间是四个交易日，之后变成五个交易日。在前一结算期间，投资人在星期一卖掉股票，四天内钱款会入账，而在其他几天卖掉股票的人，则要在六天后才能收到钱款。由于1968年以后星期一的负收益持续存在，结算效应不可能是一个完整的解释，而吉本斯和赫斯的研究显示，即使在1968年之前，结算期间也不同，也无法解释周末效应。

奇怪的实证研究结果，比如周末效应，令人对“数据资源”产生了必然的疑虑。毕竟，许多方式可以解释数据。如果足够多的人对同样的数据能够钻研得够久，那么人们必然会发现一些显著的结果。研究人员使用两种方法来检验这些反常现象是否是人为操控的。一种方法是对不同的时间再次研究。在周末效应的案例中，所有的近期研究都被认为是复制菲尔茨最初的研究，其研究时间包括1915—1930年。克罗斯和弗伦奇使用从1953年开始的数据（之所以选择那个时间点，是因为自那时起纽约证券交易所停止在星期六进行交易）。之后，凯姆和斯坦博（Keim and Stambaugh, 1984）确认了在1928—1982年的标准普尔综合指数上，周末效应是成立的。拉克尼索克和斯米特（Lakonishok and Smidt, 1987）研究了1897—1986年的道琼斯工业平均指数的季节性变化，并再次发现负的星期一收益情形，即使是先前都没被研究过的1897—1910年，其结果亦然。

科赛和戴尔（Coursey and Dyl, 1986）使用了一种完全不同的方法

研究周末效应。他们在实验室中进行市场实验，他们引入交易中断，然后观察其所产生的价格变化，在他们的实验中，受试者以不确定价值的资产进行交易。以三天为“一周”，在前两个交易日，资产的寿命只有一天。在第三天，因为之后会有一段不进行交易的“周末”，资产有两天的寿命。实验的结果符合真实证券市场上的情况。在交易中断前一天，价格（每单位收益）明显高过其他交易日。

假期

在弗伦奇的周末效应研究中，他分析了假期之后的价格行为，他发现没有特殊的情况发生。然而，在另一个早期的研究中，菲尔茨（Fields, 1934）发现道琼斯工业平均指数在假期前一天上涨幅度很高。直到50年后，罗伯特·阿里尔（Robert Ariel, 1985）让菲尔茨的研究从默默无闻到引人注目。阿里尔研究了1963—1982年假期前160个假日前一天的情形。等权重指数假期前的平均收益为0.529%，而其他时间为0.056%，二者比例高于9：1。加权股价指数在假期前的平均收益为0.365%，而其他时间为0.026%，二者比例高于14：1。这个差异在统计上及经济上都是明显的。拉克尼索克和斯米特（Lakonishok and Smidt, 1987）以90年的道琼斯工业平均指数为研究对象，再次得到同样的结果。他们得出，假期前的平均收益为0.219%，平常的平均收益为0.0094%，二者比例高于23：1。下列惊人的事实可以突出这些数字的差别：在过去90年间，道琼斯工业平均指数的资本收益中，有51%是发生在每年大约10天的假期前几天。

月度转换效应

阿里尔（Ariel, 1987）也研究了每个月内的收益模式。他将1963—1981年中的每个月分为上半月和下半月两部分，上半月是从前一个月的最后一天开始。然后，他比较了这两部分的累积收益，其方法是使用等权重指数和加权指数。其结果相当令人惊讶。下半月的收益是负的，这段期间所有的收益都发生在上半月。拉克尼索克和斯米特的研究得到的结果与此相同，且更戏剧化。他们分析了90年的道琼斯系列数据，发现

月度转换的四天（从前一个月的最后一天开始），股票收益为0.473%（一般四天作为一个周期的平均收益为0.061 2%）。同时，这四天的收益也大于每月平均收益的0.35%。换言之，如果除去月度转换的那四天，道琼斯工业平均指数是下跌的！

盘中效应

对季节性价格变动的分析，因为有了纽约证券交易所的普通股票交易数据的磁带的存在，才有了最新的研究贡献。纽约证券交易所的这个新磁带提供了1981年12月1日至1983年1月31日14个月期间每笔普通股交易的时间序列记录（共1 500万笔）。劳伦斯·哈里斯（Lawrence Harris, 1986a）使用这个磁带中的数据研究了每日盘中的价格变动。他计算收益盘中每15分钟的收益率，发现周末效应分散在星期一交易的前45分钟内，这段时间价格是下跌的。星期一之外的其他日子，在开盘后的45分钟内，股票价格剧烈上扬。同时，每天将要收盘的时候，交易收益都很高，尤其是当天的最后一笔交易。而且，最后一笔交易若是在最后5分钟内进行的，当日的收盘价格变化最大。哈里斯（Harris, 1986b）研究了这个奇特的结果是否因为数据错误或专家进行价格操控造成的，但是研究的结果否决了这些可能性。否决这些假说是基于这样一项事实，开盘时的价格变动倾向于是正的，然而如果每天收盘时的价格上涨是人为操控所致，那隔天开盘的价格变动方向应该是负的才对。这个收盘结果最有趣的地方之一是，在市场实验中也观察到了类似的模式。例如，福赛思、帕尔弗里和普洛特（Forsythe, Palfrey and Plott, 1982, 1984）以及普洛特和森德（Plott and Sunder, 1982）发现，在他们的实验资产市场，正向的价格骤变（急涨）都发生在临收盘前。最初，这被认为是市场实验的反常现象，但是它显然也发生在纽约证券交易所。

评论

本章所描述的股价波动模式是令人惊讶的。反常的股票收益发生在换年的时候、月度交换的那几天、两周交接的时候、两个交易日交接的时候，以及假期之前的几天。这是为什么呢？大多数合理的解释，甚至不那么合理的解释，都经过验证并遭到否决。我们确定这样说是安全的，直到1975年没有人会预测到这些结果，当时“有效市场假说”被大多数的金融经济学家认为是客观事实。然而，对于有显著交易成本的交易者而言，这些效果并没有大到可以被开发利用的程度，因此它们依旧是个谜。无论如何都打算进行交易的投资人，他们可以改变交易的时机，善加利用可预测的价格变化。什么样的新解释是合理的呢？我们很难想象任何单一的因素可以解释全部这些效应。然而，似乎有许多种类的因素值得研究。

1.价格变动可能与影响市场资金进出的习惯有关。例如，养老基金及共同基金会收到利息（及对应地改变其持股）的日子与日历效应符合，因为公司及个人习惯上在例行的时间支付这些款项。从个人的角度来看，里特（Ritter, 1987）发现，小型公司的股价变动时间接近于年度变换的时间，似乎与个人投资者的股票买卖有关（个人投资者和机构投资者比起来，其拥有小型公司的股份多过拥有大型公司的股份）。更具体地说，美林证券的非机构客户的买单与卖单比值，在一月初较高，在12月底较低。换言之，个人投资者在12月卖股票，在1月买股票。同时，买单、卖单比值的变化，对于小型公司相当于年度变化的46%的1月份收益（定义为纽约证券交易所公司中最小10位数的股票收益减去最大10位数的股票收益）的反常变动。对于机构投资者的习惯进行类似的研究，也会非常有价值。

2.机构投资者会对他们的投资组合做季节性改变的另一个理由是被称为“装饰门面”（window dressing）的做法。华尔街的惯例就是投资经理人在报告日期之前会清理他们的投资组合，处理掉那些会让人感觉难堪的股票。由于报告日期与日历日期大体一致，这样的行动可能与某些季节性的股价波动相关，尤其是年终效应及月底效应。

3.对日历效应有另一种解释，就是它们与好坏消息出现的时点有关。如果坏消息都会延迟到周五收盘后才宣布的话，这个假说对于周末效应而言，似乎是最合理的。本章所提到的作者有一些也提到了这个假说，尽管它尚未经过严谨的研究。

这些假说全都能解释与日历时间一致的股票买卖为何有模式可循。当然，这是不符合有效市场假说的，因为有效市场假说是假设有无限多的套利者及交易者，在股价背离它们的内在价值时，随时可以进场买卖股票。然而，我们有理由相信套利者的供给与需求弹性是有限的。举个例子，施莱费尔（Shleifer, 1986），哈里斯和古莱尔（Harris and Gurel, 1986）几乎同时发表的两篇论文发现，最近几年，当某只股票被列入标准普尔500指数后，这只股票立刻就以近3%的涨幅上升。这些作者的主张很有说服力，并无信息显示一只股票被列入标准普尔500指数是与质量相关的。他们反而认为股价的上涨是需求增加所导致的，是来自模拟标准普尔500指数的指数基金及共同基金对一只股票的需求增加。与这个解释一致的是，最近几年指数基金成为机构投资活动的重要部分，这一效应就更显著了。哈里斯及古莱尔也发现这样的股价上涨是暂时性的：在三个星期内，上涨的情形就消失了。一旦我们承认股票的需求曲线是负斜率的，我们就不能忽略那些对反常价格行为的可能解释。

上述三种解释都是基于制度上的考虑。有个反对这些假说的观点认为，这些效应有些在市场实验中已经被观察到了，而那些实验市场中并无相关的制度因素。在实验市场里没有现金流，没有需要粉饰门面的投资组合，也没有消息公布。因此，科赛和戴尔认为，周末效应可以用心

理因素来解释，例如喜欢复合赌局胜于简单赌局的偏好。其他行为上的解释，可能融入市场参与者情绪上的变化（周五及假期前心情好，星期一心情坏，诸如此类）。例如，大家都知道，自杀较常发生在星期一。

此时，我们可以从季节性反常现象的文献中得到什么样的结论呢？这个领域的一位研究者马克·雷根（Marc Reinganum, 1984）将这些结果解释为对理论家的一项挑战：“那么反常现象的意义是什么呢？它们代表资本资产定价理论（至少当它们适用于股票市场时）是摇摇欲坠的。它们代表对股票定价行为最有趣的洞察与理解，是对冗长乏味的数据的不辞辛劳的彻底验证而得来的。它代表着在理论派与实证派研究此消彼长的过程中，目前是实证派占了上风。”（第839页）我不同意这个说法。球现在仍在实证派的手上。能让我们解开这些谜团的线索，还需要依靠进一步的计量及实验研究。只有实证派研究取得更大的成果，理论模型建立者才能尝试在观念上将这些片段组合起来。然后，对于所有的经济学家来说，真正的挑战才开始，他们需要尝试了解为何会发生季节性价格变动，以及如何能持续90年之久，且在它的存在被公之于众后仍然持续了50年。

[1] CAPM为现代金融市场理论的基础。其最重要的贡献在于将多样化的观念融入资产定价之中。很显然，持有许多股票的投资组合，比起将所有的钱放在一种股票上，其风险要低，只要个别股价变动之间不是完全相关的。在CAPM中，风险较高的股票收益也较高，在这里，风险是以与其他股票收益的相关性来衡量的。这项风险指标被称为“贝塔”值（beta）。

[2] 该研究还发现一个有趣的现象，日本股市行情好的时段是在12月到次年1月，以及6月到7月这两段时间。这两段期间与大部分员工拿到半年发放一次的红利时间是一致的。

[3] 有些作者曾指出，没有资本收益税的国家，或是税收年度与日历年度不同的国家会有1月份效应，原因是其国内的外国人为了避免以1月份为基础的税收而进行交易。但是鲜有证据支持这种说法。以日本为例，研究者发现日本股价与美国股价之间的关联度极低，这样的结果似乎大大削弱了这个观点。

[4] 斯米尔洛克和斯塔克斯（Smirlock and Starks, 1986）研究了1963—1983年的道琼斯工业平均指数。他们发现负收益在时间上有向后移动的现象。1963—1968年，负收益发生在星期一交易的时间内。1968—1974年，负收益则集中在星期一交易开始的几个小时内。从1974年起，损失则是发生在周五收盘到星期一开盘之间。

11

华尔街股市上的均值回归

你那位当股票经纪人的姐夫又来电话了。这次，他在研究统计学，这是一件令人赞赏的事。他很兴奋地告诉你他最近的发现——向平均值靠拢（或者说是均值回归）。均值回归是指在随机的过程中，非常极端的观察值之后可能会出现较不极端的观察值。身高非常高的父母所生出来的小孩，可能也会是高个子，但是他们很可能会比他们的父母矮。一家年营业收入翻倍的公司，下一年的收入增长可能就没那么快了。诸如此类。均值回归是大自然的客观存在。你的姐夫有个想法，他认为这个观念可以应用到股票市场。他认为那些已经有一段时间表现不好的股票，应该会在未来有好的表现，相反地，前一段时间的大赢家应该会是下一段时间的输家。他问你的意见。

你很有耐心地向他解释他的想法是错的。你提醒他伯顿·弥基尔的名作《漫步华尔街》（*A Random Walk Down Wall Street*）总结了大量的证据，说明股票价格是“随机游走”的。也就是说，未来的股价无法从过去的价格变动中预测。如果股价是会均值回归的，那么股价就是可以预测的，而所有的经济学家都知道那不是事实。你的姐夫说道：“我就想说你可能会提到这个。很明显，你并没有关注金融方面一些最新的文献。‘随机’已经是过去式了，现在流行的是‘均值回归’！”他随即挂掉电话，而你立刻冲到了图书馆。

金融市场是有效率的，以及在这类市场上证券价格等于其内在价值，经济学中很少有命题像这样被热烈地支持。股票价格应该反映出我们对未来股票分红现值所做的预测。有效市场假说在传统上一直基于一个主张：未来价格变化是不可预测的。^[1]或者是以金融的术语来

说，效率资本市场“没有记忆”。这个观点的逻辑很简单，却令人信服。如果股价是可预期的，有专业知识的投资人将会买低卖高。很快地，竞争的力量及理性套利将保证价格做出调整，然后以随机的方式移动，以响应不可预期的事件。

然而，金融市场许多早期的观察者相信，证券价格可能会背离它们的基本价值。例如，凯恩斯的《通论》提出：“现有投资利润短暂而细微的每日波动，加起来将对市场产生过度的甚至是荒谬的影响。”威廉姆斯在他的《投资价值理论》中说道：“价格太多取决于目前的盈利能力，而放太少受长期红利分配能力的影响。”

近期，有种看法认为投资人态度的偏好（或是其他系统性的非理性）可能会影响股价。这种看法因许多人的研究而得到新的推崇，包括席勒（Shiller, 1984），德龙、施莱费尔、萨默斯和瓦尔德曼（De Long, Shleifer, Summers and Waldmann, 1987），以及谢弗林和斯塔特曼（Shefrin and Statman, 1988）。他们的论文研究的经济体里有理性的信息交易者及非理性的噪声交易者。即使特性不同，理性信息交易通常被认为是以在当时已知的条件下，客观正确的收益概率分配为基础的。相对地，噪声交易是根据不正确的条件概率评估的。在一个充斥噪声交易者的世界里，理论上不能确定理性交易者会主导市场，或是噪声交易者会绝迹，即使长期的情况也是如此。事实上，在可行的情况下，噪声交易者甚至可以打败理性套利者。同时，股票价格也不必然等于其内在价值。然而，只要价格有任何倒向基本面的倾向，它们在长期就是均值回归，也就是说，它们或多或少是可以预测的，而不是随机游走的。

股票价格是否可预测是一个老问题。尤金·法马关于这个主题讨论的经典论文（Eugene Fama, 1965, 第34页）的开头是：“许多年来，下面的问题已经成为在学术界和商业界引起持续争议的一个重要源泉。普通股票价格变动的历史到底能在多大程度上用于对未来股价的合理预测呢？”他在长长的60页之后得出结论：“这样说看起来应该是有根据的，

这篇论文论述了很多有力的证据，能够支持随机游走的假说。”然而，在法马和弗伦奇（Fama and French）的论文中，有一句不同的开场白：“有更多证据证明股票收益是可以预测的。”

的确，股票价格或多或少是可以预测的。尤其是如果有人研究了一只长期的股票（3~7年），或是观察了那些经历过极大价格变动的个别股票，那么股票收益表现出的是显著的序列负向相关，换言之，价格是均值回归的。我们要在这一章中探讨部分的证据。[\[2\]](#)

股市平均水平的均值回归

法马1965年的早期研究认为股价是不可预测的，只有短期的相关性，其所使用的数据数量，至少以现代的标准来看，似乎是太小了。法马的研究探讨的是1957—1962年道琼斯工业平均指数中的30种股票的每日价格变化是否存在任何序列相关性。虽然法马发现统计上显著的序列正向相关性，但他的结论是相关性太小了，不构成经济上的意义。然而，如果将数据时间拉长，并增加股票数目，就会出现新的模式。举例说明，弗伦奇及罗尔（French and Roll, 1986）对1963—1982年纽约证券交易所及美国证券交易所的所有股票重复了法马的检验。他们指出，在每日收益上存在虽小但是显著的序列负向相关性——在负的回报率之后会发生正的回报率，反之亦然。

研究更长的时间，可以发现更大的、更重要的经济上的相关性。例如，法马弗伦奇（Fama and French, 1988）所采用的程序，只是将时间长度为 T 的股指收益，与上一期（同样长度）的收益进行了回归分析。如果股价是随机游走的，那么此回归曲线的斜率应该是零。如果股价是均值回归的，那么斜率就应该是负的。法马和弗伦奇使用1926—1985年在纽约证券交易所上市的公司每月的名义收益资料。他们研究了平均加权指数及价值加权指数，以及根据公司规模的分位投资组合的收益数据。^[3]

该研究的结果显示出相当显著的均值回归现象。从18个月到5年的时间范围内，回归曲线的斜率基本上都是负的。决定系数（ R^2 ）及斜率都随着时间的增加而增大，直到 $T = 5$ 年，之后二者便下降。均值回归现象，小型公司的投资组合、平均加权指数的均值回归趋势，比大型公司

的投资组合、价值加权指数要更强烈。均值回归现象会随着时间流逝而降低，因为1941—1985年的数值比前一段时间要小。

股价是向平均值回归的，这个事实意味着股价是可以预测的。以过去每年的收益数据来对未来3~5年的收益进行回归，会产生很大的预测能力。在平均加权指数和最小五分位的情形中， R^2 大约是0.4；中间的1/5， R^2 大约是0.3。在最大的1/5及价值加权指数的情形中， R^2 大于0.2。因此未来3~5年的收益中，大约有25%~40%是可以从过去的收益中预测得到的。使用目前的市场股利收益率，也就是股价除以股利，甚至还能得到更好的预测。

上述的法马和弗伦奇的研究结果，在波特巴和萨默斯（Poterba and Summers）的研究中得到了更多的阐释。波特巴和萨默斯借助了“方差检测”这一事实，如果股价的对数是随机游走的，那么收益的方差应该随收益时间的长短成比例变动。也就是说，月收益的方差应该是年收益方差的1/12，而年收益的方差应该是5年收益方差的1/5。方差是成等比例的，因此如果收益之间无相关性，方差就等于1.0；小于1，表示是序列负向相关；大于1，代表序列正向相关。虽然波特巴和萨默斯的结论认为方差检测是最好的，但它在检测随机游走与其他替代假说上仍是有局限性的。他们主张在信赖水平高于传统的0.5时，拒绝随机的游走假说是适当的。重点在于，虽然检验结果不是完全否定随机游走，但很明显地结果是不否认均值回归。

波特巴和萨默斯首先证实了法马和弗伦奇的研究结果，即实质收益及超过国库券的收益。他们发现8年收益的方差大约是年收益方差的4倍（并非8倍）。而在时间短于一年的情况下，收益显然有序列正向相关性（请同时参见Lo and MacKinlay, 1988）。他们也研究了不同的子样本时间。在较长的时间中，如果排除第二次世界大战前的萧条期，均值回归的证据会变得较弱。然而，1871—1925年在名义收益及超额收益上都有显著的均值回归现象。^[4]

波特巴和萨默斯也研究了其他国家的股票交易是否也有均值回归现象。他们使用加拿大从1919年开始的数据，英国从1939年开始的数据，以及其他15个国家在战后较短时期的数据。加拿大和英国市场显现出类似在美国所出现的现象，即在较长时间呈现出强烈的均值回归现象，而在较短的时间内有某些序列正向相关性。加拿大的8年方差为0.585，英国为0.794。其他的大部分国家在较长的时间内也呈现序列负向相关性，只有芬兰、南非及西班牙例外。美国以外其他全部国家的8年方差平均为0.754（如果排除西班牙这个极端例子外，那么结果平均为0.653）。波特巴和萨默斯研究了国际数据，得出的结论是，在基础薄弱及不太复杂的外国股票市场中，均值回归现象较为显著。

面对这样的证据，有效市场假说的支持者必须对均衡的预期收益会随时间改变的现象寻找理性的解释。根据席勒（Shiller,1981）所提出的观点，我们或许会问，股票市场中预期收益必须有多大的变动才能解释观察到的股价变动。波特巴和萨默斯计算出每年的预期收益标准差大约介于4.4%到15.8%之间。如果预期收益是正的，投资人才会把钱放在股票市场上；如果预期股票市场上的收益不是正的，投资人就会把钱永远放在银行账户里——波特巴和萨默斯所计算出的方差意味着预期收益在正常情况下必须超过20%。他们判断，在一个全是理性投资人的世界里，这样的预期收益太高了。（我们同意这个观点。如果你认为股票的预期回报率是20%，难道你不会去买股票吗？）由于统计检验的能力有限，以及检验结果不允许我们拒绝这两种假设，这类直觉判断在评估证据时就是必要的部分。

截面数据的均值回归

至少从本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham, 1949）起，学者就已经开始在文献中讨论截面股票价格均值回归现象。格雷厄姆是证券分析的先驱，他主张要买那些价格比其基本面价值低的股票。这种“反向操作”所依据的前提是，这种低价是暂时的，可以预测其价格在一两年后会反弹回来。

现代的实证研究表明，这种简单的反向操作策略确实产生了超额收益。例如，巴苏（Basu, 1977）认为，以低市盈率购买股票的策略，会产生超常收益或超过风险补偿的收益。（类似地，投资高市盈率的公司所赚取的收益会低于正常水平。）巴苏提出“价格比例假说”来解释这样的结果。市盈率低的股票是暂时被低估的，因为市场对目前或未来的收益有不恰当的悲观看法。然而，真正的收益增长与价格中隐藏的增长率不同。紧接着价格会修正，而市盈率反常现象就会随之调整。同时，与这个假说一致的是，股票收益会影响年收入和股价之间的联系（Basu, 1978）。在财报公布日之前的12个月内，意料之外的收益增加，使低市盈率的股票会比高市盈率的股票产生更大的正的残差收益^[5]。

类似的结果也可以应用在其他反向操作指标上，像是股息生息率（高股息生息率可能表示一个公司的股价太低了）或是股票价格与每股账面价值的比值^[6]，为公司资产价值的会计衡量方法。股息生息率非常高的股票，或是股价净值比非常低的股票，也会在正常风险调整后，赚取超额收益。

我们在这个课题上的研究（DeBondt and Thaler, 1985, 1987）是受到一项假说的启发。这个假说认为反向操作策略会成功是因为投资人系统

性的过度反应。在心理学的文献中有显著的证据表明，个人在做预测和判断时，倾向于给予最新的资料过高的权重（Kahneman and Tversky, 1973; Grether, 1980）。如果这种行为表现在金融市场上，那么那些过去几年经历过极好或极坏收益的股票，我们预期会观察到它们的收益有均值回归现象。

为了检验这个可能性，我们在1985年的论文中研究了长期绩优股及亏损股的（35只股票、50只股票或十分位）投资组合的绩效，也就是之前1~5年形成期内的绩效有异常表现的股票。我们使用了1926—1982年的每月收益数据，包括纽约证券交易所全部上市股票。在其中一个实验中，在1928年1月到1932年12月的5年间，我们找到了35个最极端的绩优股和亏损股，记录了它们之后5年（检验期间）的绩效表现。同样的实验进行了46次，每次将起始数据向后推一年。最后，计算出检验期间绩效超过纽约证券交易所指数（给予每家公司相同权重）平均收益的平均绩效。

检验期间的发现显示在图11-1中。结果有三个方面值得注意。第一，绩优股与亏损股的收益都有均值回归现象。之前的亏损股后来表现超过市场平均水平，而之前的绩优股则低于市场平均水平。第二，亏损股的价格反转现象^[7]比绩优股要更明显（大约是+30%：-10%的超额回报率）。第三，亏损股的超额收益大部分发生在1月，如图所示，在收益线上有五个明显的波动。这三个定性的结果在我们进行的所有类型的研究中，都可以看到。除此之外，与“过度反应”一致的是，看起来起始价格变动越剧烈，后续的反弹就越大。以3~5年形成期来说，以卖空绩优股来购买亏损股的“套利”策略，每年获利在5%~8%，而大部分的获利发生在1月^[8]。

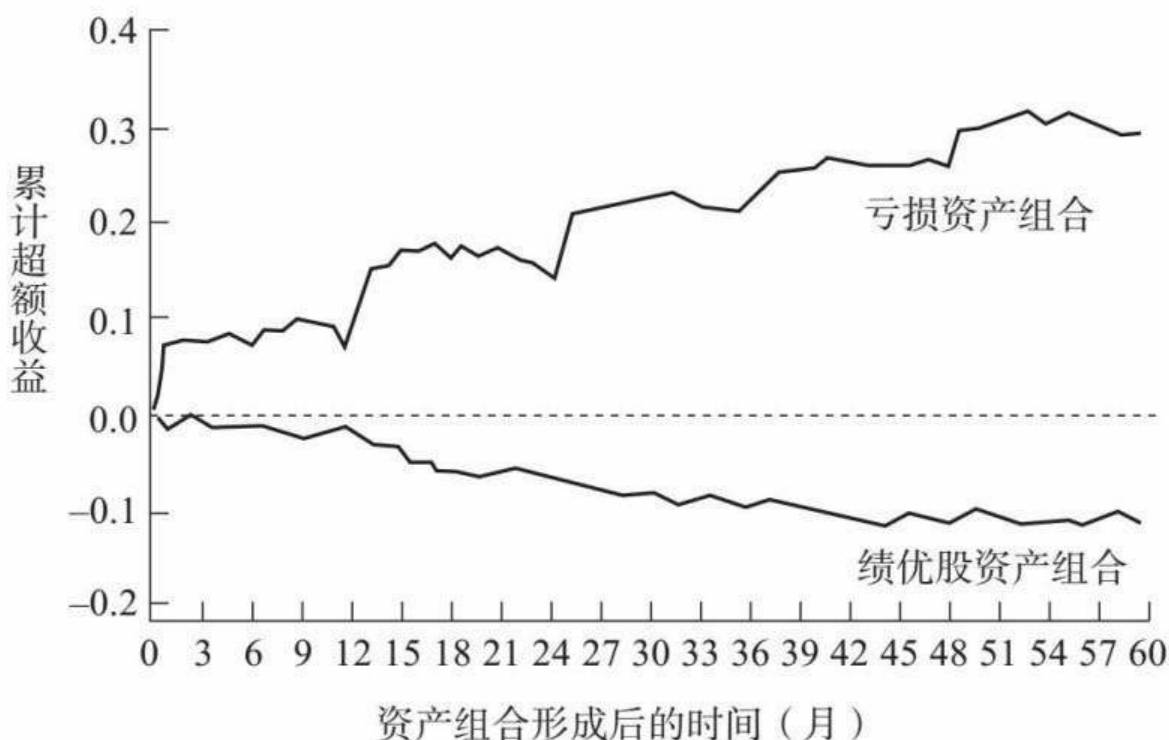


图11-1 绩优股及亏损股投资组合的累计超额收益

输家明显有超额收益这个现象，有两种解释可以说明。第一，输家的规模通常小于一般公司的规模。小型公司会赚到超常的高收益，已经有研究证明了（虽然大部分是在1月。参见Banz,1981；Keim, 1983），所以也许“输家效应”（losing firm effect）只是小型公司效应的化身罢了。第二，由于输家明显地在财务上有艰难时期，也许它们的风险增加了，明显的超额收益只是它们高风险的正常收益而已。我们发现这两个解释都无法令人完全满意。

当然，公司规模效应与输家效应之间有关联性。在亏损股票投资组合中的公司已经损失了相当一部分价值。由于公司规模通常是以股票的市值（股价乘以流通中的股票数量）来衡量，亏损公司在形成期变得更小了。然而，输家并不是那些有小型公司效应的小型公司。在1987年的论文中我们重复了之前的研究，使用了COMPUSTAT（标准数据库）抽样，涵盖1966—1983年纽约证券交易所及美国证券交易所的公司。我们发现，即使是五分位的亏损公司投资组合（这些公司的股票比起之前论

文所研究的股票，有着较为平缓的绩效表现），在投资组合形成后的4年间，也能赚到超过市场25%的收益。这些公司平均市值为3.04亿美元。相反，最小五分位的公司的平均市值只有900万美元。同时，这些非常小的公司，平均而言，在过去几年中的股价是下跌的。也就是说，它们是输家。所以，虽然输家公司的规模有小于一般公司的倾向，而小型公司倾向于是输家，看来此处有两个反常现象，而非一个。

然而，法马和弗伦奇（Fama and French, 1986）以及查诺文（Zarowin, 1988）都主张输家公司效应该被归入规模效应之中。法马和弗伦奇先是以规模大小排序，将投资组合依次分成十等分。然后在每个规模组合内，他们又将赢家及输家分成四等分，并观察其三年期收益情况，他们发现输家的表现超过赢家。但是除了1月份之外都不明显。与我们的结果相反的是，他们发现赢家比输家有较强烈的反转。使用类似的方法，查诺文发现套利（输家减去赢家）策略的投资组合，最小的四个1/5的收益率为7%~19%，但是最大的1/5，其收益率实际上为零。然而，所有的收益率在统计上都与零无异。

由于赢家和输家都有规模相对小的倾向，因此它们会自动地产生这样的结果：与相同规模的投资组合比较，计算出超额收益，这样的计算将会降低输家的收益，而增加赢家的收益。然而，由于没有任何理论可以解释一家公司的市值如何代表它的投资风险，因此很难解释经过规模调整后的收益。为何许多小型公司构成的投资组合，与规模相当的一个大型公司比起来，代表了风险较高的投资？

更普遍地说，将输家或小型公司明显的超额收益视为风险补偿的观点，在没有由经济理论提出的风险衡量指标的情形下，是无法被否决的。金融学上最常使用的风险衡量指标是资本资产定价模型中的 β 系数。资本资产定价模型的 β 系数是用市场股指收益进行回归的证券收益率参数。 β 系数衡量的是证券价格变动无法平滑化及分散化的程度，即使投资人持有整个市场的投资组合也是如此。为防止系统化的风险，我

们应该在均衡时定价。

如果资本资产定价模型的 β 系数是一个合适的风险指标，那么赢家与输家收益的差异就无法归咎于风险上的差异。如果 β 系数计算的是整个形成期，事实上，输家的 β 值比赢家的低。然而，钱（Chan, 1988）主张应该看检验期的 β 系数，因为当输家一直在输而赢家一直在赢的时候，风险可能就变了。而且，在检验期输家的 β 值只比赢家的略高一点（1.263：1.043），而这种估计的风险差异无法解释两者收益的差异。事实上，可以肯定，至少从直觉上来说，因为输家与赢家都有非常特殊的收益时间模式，只看两者 β 系数的差异会受到误导。在德·邦德和塞勒（De Bondt and Thaler, 1987）的研究中，我们对这两种投资组合分别估计了两种 β 系数：一种是在市场组合的价值上升期间，另一种是在市场下滑期间（对资本资产定价模型的隐含假设为这两个 β 系数是相等的）。在检验期间，输家的投资组合在牛市的 β 值为1.39，熊市的 β 值为0.88。这表示市场上升了10%，输家会上涨13.9%，而市场下跌10%，输家只下跌8.8%。在我们看来，这样的风险一点儿都不高！相反，赢家投资组合的牛市和熊市的 β 值分别为0.99和1.20。综上所述，我们发现套利投资组合的牛市 β 值为0.40，熊市 β 值为- 0.32。这意味着平均来看，套利投资组合在市场上升时是上涨的，在市场下跌时仍是上涨的。

短期均值回归现象

对输家价格反转的现象有规模解释和风险解释，有一个方法可以检验这两种解释。如果一只股票价格在一天之内下跌或是上涨10%，不可能是该股票的客观风险有如此大的变化，其规模最多也只改变了10%。因此，如果在非常短的时间内观察到均值回归现象，那么应该可以假设是规模或客观风险之外的因素在起作用。

其他一些研究使用的一项设计是类似我们用来检验短期价格变化时的实验设计。我们将对其中的一个研究做详细的描述，同时也在表11-1中列出其他研究的关键结果。我们要专注讨论的研究是由布雷默和斯威尼（Bremer and Sweeney, 1991）所做的。他们将1962年7月—1986年12月，《财富》500强公司中一天内价格变动幅度在10%以上的所有案例都列入研究范围（他们同时也报告了变动为7.5%或15%的结果）。由于只考虑大公司，布雷默和斯威尼排除了许多对他们研究结果的质疑声。例如，低价的股票发生比例很大的价格变动，可能反映（部分）买单一卖单的价差。然而，由于大公司的股票交易价格每股通常都超过10美元，所以这个问题应该不是很重要。^[9]同时，显然地，在此无法用小型公司效应来解释任何反常的结果。

布雷默和斯威尼的样本有1 305只股票价格下跌，3 218只股票上涨。在涨跌之后，持续追踪20天的股价变动。对输家而言，5天后，股票能有3.95%的收益（最初的平均跌幅约为13%）。对于变化为7.5%~15%的股票而言，5天的超额收益为2.84%和6.18%。另一方面，赢家在报表公布之后的那段时间没有超额收益。

请注意，这些一日内大变动的收益模式，非常类似于在赢家及输家

长期表现中观察到的收益模式。也就是说，输家有显著的修正，但赢家没有，而且修正幅度会随着最初价格变动的幅度而增加。如表11-1所示，在大部分其他有关大幅度、短期价格变动的研究中，也可以见到这样的模式。

表11-1 短期价格反转：文献综述

	样本	方法	实验结果摘要
戴尔和马克斯菲尔德 (Dyl and Maxfield, 1987)	每日收益 1974—1984 年 纽约证券交易所及 美国证券交易所上 市公司	随机抽取 200 个交 易日，以最高价格 买 / 卖一日内价格 损失 / 收益最大的 三只股票	之后 10 个交易日 赢家：-1.8% 输家：+3.6%
布雷默和斯威尼 (Bremer and Sweeney, 1991)	每日获利 1962—1986 年 《财富》500 强公司	一日收益超过 7.5%、10% 或 15% 的全部股票	之后 5 个交易日 赢家：-0.004% 输家：+3.95%

	样本	方法	实验结果摘要
布朗、哈洛和蒂尼奇 (Brown, Harlow and Tinic, 1988)	每日获利 1963—1985 年 标准普尔 500 强中 的最大 200 家公司	一日 (市场模 型) 残差收益超过 2.5% 的全部股票	之后 10 个交易日 赢家: +0.003% 输家: +0.37%
豪 (Howe, 1986)	每周收益 1963—1981 年 纽约证券交易所及 美国证券交易所上 市公司	一周上涨或下跌超 过 50% 的全部股票	之后 10 周 赢家: -13.0% 输家: +13.8%
莱曼 (Lehmann, 1988)	每周获利 1962—1986 年 纽约证券交易所及 美国证券交易所上 市公司	购买前一周落后于 市场水平的全部股 票 (输家) 及卖空 等价的赢家	在无投资套利的 1 美元投资组合 中, 每 6 个月赚 到 39 美分; 2/3 的利润来自先前的 输家
罗森堡、里德和莱恩 斯坦 (Rosenberg, Reid and Lanstein, 1985)	每月收益 1981—1984 年 纽约证券交易所上 市公司	购买前一个月是负 残差的股票 (相对 于多因素模型) 并 卖空正残差者	套利组合每月赚 1.36%; 利润大 部分来自先前的 输家
杰加迪西 (Jegadeesh, 1987)	每月收益 1945—1980 年 纽约证券交易所上 市公司	回归值将夏普— 特纳 (Sharpe- Lintner) 的残差收 益与前一个月的毛 收益及前几年的收 益建立关系	极端的十分位投 资组合: 残差收 益的差异为每月 2.5%
布朗和哈洛 (Brown and Van Harlow, 1988)	1~6 个月的收益 1946—1983 年 纽约证券交易所上 市公司	研究 1~6 个月之 间, 其残差收增 加 / 减少 0%~65% 的股票	输家大幅反弹; 赢家除了第一个 月之外, 没有出 现下跌

其中有个短期价格反转的研究值得一提，但这个研究与表11-1总结的其他论文的研究结果都不相同。这是莱曼（Lehmann,1988）所做的研究，他使用每周收益数据，莱曼研究收益反转策略的收益状况。这项策略是以卖空赢家（绩效表现胜过市场水平）来买短期输家（在前一周绩效表现不如市场水平的股票）。与表11-1中其他的论文不一样的是，莱曼的研究不限于表现极端的股票上。1962—1986年在纽约证券交易所及美国证券交易所上市的股票几乎全部都包括在他的投资策略之中。然而，每一只股票所投资的金额，与每周的超额收益是成比例的，也就是说，极端的表现在套利组合中会有较大的权重。通常，每周会有超过2 000笔的来回交易。

因为交易数量庞大，这个策略的收益情形关键在于交易成本的大小。然而，对于场内交易者而言，这个策略相当成功。如果交易成本假设一次为0.1%，那么买进一亿美元输家及卖空一亿美元赢家，六个月平均收益为3 877万美元，其中大约有2/3的收益是由输家产生的。与其他研究一致的是，收益或损失最多的赢家及输家会体验到最大的反转。

评论

风险与可感受的风险。许多调查领域都有各具特色的免责声明。在金融领域，在研究反常现象的论文时，常用的免责声明是：“当然，我们不可能对市场的效率性做直接的检验。只可能对市场效率性和一些均衡价格模型做共同的检验。”法马和弗伦奇（Fama and French, 1986, 第23页）在这个问题上的结论为：

反转的倾向可能反映出的是，一方面，理性投资行为及宏观经济中变量的波动所产生的随时间变化的预期收益。另一方面，价格的静态组成因素所产生的反转，可能反映出的是整个市场过度反应所造成的波动，此处的过度反应指的是市场无效率模型所假设的那种过度反应.....预测能力反映的是市场的无效率，还是理性投资人的行为所产生的随时间变化的预期收益，至今仍是悬而未决的问题，而且未来也很难解决。

这是一个开放却悲观的结论。市场理性和非理性是否无法分辨？我们认为现在就放弃研究还太早了。

让我们来看看，究竟是过度反应解释还是风险解释，可以阐释均值回归现象。如果输家的超额收益或是市场指数的均值回归现象，可以用一些大家还不太了解的风险指标做出满意解释的话，那么必须证明这个（随时间变化的）风险是真实的。其他领域有许多证据显示出，可感受的风险（perceived risk）和实际的风险（actual risk）可以是有分歧的。例如，人们认为死于他杀的风险大于死于糖尿病或胃癌的风险。然而，这些原因所造成的实际死亡人数分别为每年18 000人、34 000人及98

000人。（斯洛维奇，菲施霍夫和利希滕斯坦，1982）

为了了解一个错误的风险感受模型可能起作用的方式，我们假设（边际）投资人判断绩优股、亏损股的风险要大于客观风险。亏损股被认为风险是非常高的，因为破产的风险被高估了。绩优股被认为是有风险的，因为它们看起来下降的潜力更大。这类公司将承受超额风险报酬，迫使其价格降低。再进一步假设，投资人对近期的趋势有过度反应的倾向，不能做正确的贝叶斯均衡预测。错误的感受风险及错误的判断，这样的组合可以解释我们在绩优股和亏损股的收益上所观察到的不对称现象。也就是说，亏损股因为过度反应效应和超额风险报酬两者朝相同方向（压低价格）作用，因此当新信息进入时，投资人发现他们的恐惧及预测有偏差时，价格就会上升。然而，对于绩优股而言，过度反应效应将推升价格，而超额风险报酬则是将价格向下压低。由于两种效应是朝相反的方向作用，绩优股的价格反转应该会较小，或是不存在，正如我们所观察到的。

事件研究（event studies）。将效率资本市场假设与事件研究方法结合，在会计、产业组织及金融领域很受欢迎。事件研究尝试衡量公司环境的改变，以及对财务的影响，其焦点为在公司消息首度公布前后，公司股票市值的变化。最常见的事件包括收购、发行新股、会计规则或税法的改变。许多事件研究（例如那些有政策意义的事件研究）笃信市值变化是基本面变化的无偏误估计。而这个观点之所以成为信条，据我们所知，是因为没有证据可以支持这个观点。假设一家公司买下了另一家公司，其市值增加了10%，这代表了市场对这项收购的净现值的一种估值。要检验这个估值是否无偏误，我们会想要看看合并后一段足够长时间后的实际结果。经营者是否合得来？原先所期待的综合作用是否真的发生了？最高管理层是否过度扩张其权力？买方是否碰到赢家的诅咒？也许在五年之后才有可能回答这些问题中的大部分。衡量事件发生日的价格是否无偏误的一个方法，是五年后来看当年价格的预测是否准确。不幸的是，股票价格是如此多变，以至于我们没有确切的方法可以

检验这个假说。

在这样的背景下，布雷默和斯威尼的论文可以被认为是“关于事件研究的事件研究”。由于这类研究的焦点集中在价格上的较大变化，布雷默和斯威尼所做的是不加区分地搜集一系列事件。对正面的事件，市场产生无偏误的估计（从事件发生两周之后来判断）。然而，对负面事件来说，价格的立即反应被看作是有偏误的。我们自己对长期亏损股的研究结果，也得到了类似的结论。对于经历了一连串“坏事件”的公司而言，价格修正可能需要花上好几年的时间。

小结。金融市场是挖掘反常现象的沃土。然而，我们不认为反常现象在金融领域十分丰富，因为比起其他的经济学领域，金融方面的理论是更不完善的。更明确地说，理论界需要描述得非常明确（所以可以被检验）及数据非常丰富，才能观察到许多反常现象。明确界定的模型、有效数据及许多反常现象，这样的组合使得金融学成为令人兴奋的研究领域。这个领域所面对的真正挑战在于，发展能与已知的实证事实符合的新的资产定价理论以及提出新的可检验的预测。在传统模型中所有的个体都被假设是完全理性的，而我们对传统模型的看法是悲观的。而模型中有些人对未来的现金流量有非理性的预期，或是有错误的风险感受，在我们看来这样的模型似乎有较大成功的可能性。然而，这些模型目前的状况不容许它们被仔细地检验。当这样的检验成为可能时，这些可能会与模型和传统框架一样，与经验数据相矛盾。

本章与沃纳·F. M. 德邦特合著

[1] 如果预期收益为零，那么价格变化将被认为是完全无法预测的。实际上，由于股价是向上浮动的，所以可以预测收益是正的。然而，短期内，由于预期收益太少，以至被收益的波动淹没了。有些效率市场假说的追随者不再相信可预测性就代表市场的无效率。新的看法会在后面做说明。

[2] 更深入的文献研究及更完整的参考书目，请见狄邦特。我们未讨论到的一个主题在1987年10月之前被称为过度波动性辩论。这项文献请见韦斯特（West,1988）。正如坎贝尔和席勒

（Campbell and Shiller, 1988）所强调的，过度波动性表示可预测性，所以这些话题是密切相联的。

[3] 平均加权指数在计算时，每只股票被给予相同的权重，而价值加权指数给予较大的公司较大的权重。以规模为基础的十分位投资组合的创建程序是，将纽约证券交易所全部上市公司按照证券价格研究中心（Center for Research in Security Prices）计算机记录中的根据市值（股价乘以流通股数）顺序来排名。因此十分位投资组合的第一个投资组合是由最小的10%的公司们所组成的。

[4] 实质收益的均值回归现象较弱。波特巴和萨默斯认为原因也许是“1900年以前的消费者价格指数序列呈现锯齿状”。

[5] 残差收益为不能以解释变量来解释的收益，此处是指不能以市场（大盘）收益来解释的收益。——译者注

[6] 即“股价净值比”（price to book value ratio）。——译者注

[7] 亏损股的超额收益不是“生存偏好”（survivorship bias）所造成的。要进入样本中，公司必须在检验期开始时就已经上市。如果在检验期公司破产或是下市了，我们以股票成交的下一个价位“卖出”该股票，必要时价格可以是零。然而，实际上纽约证券交易所的上市公司很少真的破产，即使是我们亏损股样本中的公司亦然。

[8] 1月份的超额收益与投资策略何时开始无关。例如，在7月形成的投资组合，在1月仍然会有超额收益。

[9] 事实上，布雷默和斯威尼针对这个问题，排除了所有股价低于10美元的股票并做了验证，结果发现报表公布后第一天的收益，实际上是不受影响的。

12

封闭式共同基金

你那位当股票经纪人的姐夫又来电话了。这次他大叫：“我帮你找到了一桩好买卖！我发现一个方法，可以让你用折扣价买到股票！”你（充满希望地）问他，他的意思是不是说让你转行为一个折扣经纪人（你姐夫说并不是）。他说：“不，那只是小钱，我的收入还不到股价的1%。我说的是以零售价格10%~20%的折扣价购买股票，有时候折扣还更大。”你当然怀疑这个说法，所以你追问他是怎么做到的。他说：“就是封闭式基金。”他问你是否知道那是什么，你嘟囔了一下，所以他就直接告诉你了：“封闭式基金是一种共同基金，它的股份在主要的交易所交易。如果你拥有这些基金的股份，想要卖掉时，是在市场上出售，而不是从基金赎回。有些基金可以用低于其持有股票价值的价格买到。每股价值20美元的基金，可能以17美元就能买到——这是15%的折扣率。很棒的交易吧！”你说这其中必有诈，但你需要再做个研究……

有效市场假说的检验常常是很困难的。例如，这项假说的一个含意是，天下没有白吃的午餐，赚钱没有捷径。然而，现实中有明显的反例，像是资产价格中的均值回归现象，它被许多人说成是风险变动的证据，因而不符合有效市场假说。有效市场假说的另一个含意是，资产价格应该等于它们的内在或是基本面价值，也就是未来现金流的预期现值。有一位我们认识的金融学教授，通常会将这个类型的有效市场假说说成“价格是对的！”当然，要检验价格是否是对的非常困难，因为内在价值并不容易被观察到。我们在现在这个时候，要如何得知IBM公司未来股利的现值会是多少呢？

有一类证券，其内在价值是相对容易衡量的，这就是所谓的封闭式共同基金（现在的官方说法是公开交易基金）。大部分的共同基金是开放式基金，也就是基金随时可接受更多的钱，且可以让目前的股东以基金的净资产价值赎回其股份。净资产价值也就是该基金所持有证券的（每股）市场价值。在封闭式基金的例子中，管理层募集了特定数量的资本，假设为1亿美元，买了一些组合的证券，根据基金章程管理这个投资组合，然后发行固定数量的股份，假设为1 000万股。这些股份在有组织的股票市场上交易，包括纽约证券交易所。任何股东想要卖掉股份，必须以市场价格出售。当然，每股价格是由供给与需求决定的，因而会偏离净资产价值。的确，封闭式基金的股价常常偏离其净资产价值。以低于其净资产价值出售的基金，被称为折价交易，而以高于净资产价值的股价出售的基金，则为溢价出售。例如，1989年，我们可能会找到一些折价售出的基金（折价率大于30%），而另一些则以很高的溢价出售基金（其中有些溢价甚至超过100%）。因此，在封闭式基金中，常常会发现价格是错的！

四种反常现象

封闭式基金的定价问题存在很多疑问。以下的四个事实是所有封闭式基金的定价理论所必须讨论的。

1. 市场上出现的新基金都有一些规律可循。新基金倾向于在现有基金溢价出售或是折价很小的时候开始上市（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）。当新基金发行时，一般会加大约7%的手续费。这表明投资人必须要付出107美元来取得价值100美元的资产。当他们第一次开始交易时，基金通常会有小幅的溢价。韦斯（Weiss, 1989）、皮维（Peavy, 1988）及莱恩（Laing, 1987）都列举了证据证明新上市的封闭式基金的绩效不佳。例如，韦斯的研究发现，1985—1987年，美国股票基金在初次发行的20天后，其交易价格平均溢价几乎达到5%。然而，首次发行120天后，这些基金的交易价格平均折价超过了10%。这表示在这段时间持有这些股票的收益是-25.1%。所以，在这些基金首次发行时，人们为何要买它们呢？

2. 封闭式基金的交易价格通常相对于净资产价值有相当程度的折价。1965—1985年，美国主要的封闭型股票基金组合，其价值加权平均折价率为10.1%。虽然折价是常态，但是仍有一些基金（在某些特殊时期可能是大部分基金）是溢价出售的。最近几年，对于专注于海外投资的基金来说，溢价交易一直是很普遍的。所以，第二个疑惑是：为什么价格不等于净资产价值？为什么折价是常态呢？

3. 折价（以及溢价）的变动很大，会因时间或基金的不同而变动。在美国交易的最大的股票基金是三大洲基金（Tricontinental Fund，或 Tricon），这个基金持有范围广泛的普通股投资组合。过去30年间，三

大洲基金的年末价格变动范围在溢价2.5%到折价25%之间。1988年，每周末的收盘价在溢价6.7%到折价17.9%之间波动。

虽然基金折价率随着时间的变化波动幅度很大，但它们的变动是正向相关的。李、史列佛和塞勒（Lee, Shleifer, and Thaler, 1991a）研究了1965—1985年9个最大、发行最久的基金，结果发现折价是高度相关的。个别基金的每月折价相关系数大于0.5。每月的变化也是正向相关的，相关系数通常为0.2~0.4。平均折价率也表现出季节性模式，从第10章及第11章中的证据来看，这并不令人感到意外。的确，折价率在1月份有缩小的倾向。这个结果是相当令人震惊的，因为布劳尔和张（Brauer and Chang, 1989）的研究发现，基金所持有的资产并未显示出1月份效应。

折价在不同的基金之间也有很大的差异。有些基金以很大的折价出售，而其他基金则以很高的溢价出售，这是常常见到的现象。即使在某些特殊领域内的基金，像是分散化国内基金（diversified domestic funds）或者单一国家海外基金（single country foreign funds），在同一个时点，其折价率的变化也是很大的。所以为什么折价率会一起变动，以及为什么在时间上及跨基金之间会有这么大的不同呢？

4. 当封闭式基金要结束时，不管是以合并、清算或是转变成开放式基金的方式，其价格会趋近于财报中的净资产价值（Brauer, 1984; Brickley and Schallheim, 1985）。这个事实应该不会令人费解。如果一只基金转变成开放式基金，或是进行清算，其资产将会以净资产价值赎回，所以其价格当然应该等于结束时的净资产价值。然而，某些关于封闭式基金定价问题的理论认为财报上的净资产价值是被错估的。如果真是这样的话，净资产价值在基金清算时就会跌到市场价格，而不是市场价格上涨到与净资产价值相等。所以，当基金成为开放式的时候，为什么价格会上升到没有折价的程度呢？

这四个疑惑提出了金融市场运作上的基本问题。价格是如何偏离基

本面价值的呢？为什么套利的力量不能将价格拉回到基本面价值的水平呢？这些问题就是本章要讨论的问题。

标准解释

这些事实在标准的理性预期及效率市场的范畴内，能被解释到什么程度呢？到目前为止，有两种解释被提了出来。第一种建立在基金经理人的错误行为之上。第二种建立在净资产价值的错误计算之上。

代理成本

仅用基金经理人的存在就可以解释封闭式基金的疑惑吗？有两种可能性值得我们思考。第一，基金需要收取管理费，通常每年收取资产价值的0.5%~2.0%。其中一个观点是这些费用的存在意味着基金会以均衡价格的折价出售。想想看，一个收取1%年费的基金，在贴现率为10%的情形下，这些费用的现值不断累积起来相当于10%的折价。然而仔细检查后，你会发现这个观点是无法成立的。大型封闭式基金，比如三大洲基金，收取的费用几乎和那些大型免佣金的共同基金差不多。由于二者提供类似的服务，那么似乎二者应该以同样的价格出售。但是如果封闭式基金是折价出售的，投资人从中会得到比开放式基金更高的收益（因为他们可以用同样多的钱买到更多的资产）。管理费用的存在并不表示基金应该折价销售。^[1]同时也没有证据显示折价与管理费有相关性（Malkiel, 1977; Lee, Shleifer and Thaler, 1991b）。

第二，出于基金管理人绩效表现的考虑。布德罗（Boudreaux, 1973）的研究指出，净资产价值代表目前投资组合的预期收益，但是因为基金管理人买卖证券，折价可能反映的是他们在这个任务上表现能力的差异。但是除非有基金管理人能够找出方法地让自己的

绩效表现持续低于市场水平（当然，这本身就是反常现象），否则这并不能解释为何基金通常会折价交易。如果以相对绩效来解释折价率的不同，那么折价大应该预示未来绩效不好，而溢价应该预示未来会有超乎寻常的收益。所以，举例来说，在基金开始时观察到的溢价现象，应该预示未来有很高的收益。相反，几个月后观察到的折价现象表明投资人很快就醒悟了，并预测股票绩效会低于正常水平。从逻辑上讲，这两种预测不可能同时都是理性的，实证证据显示两种预测都不准。马尔基尔（Malkiel,1977）研究了基金资产的过去绩效与折价之间的关系，而罗恩费尔特及塔特尔（Roentfeldt and Tuttle, 1973）研究了同时期基金的表现和折价间的关系。前者发现二者没有关系，而后者发现二者有微弱的关系。然而，李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler,1991b）发现未来的净资产价值绩效与现在的折价之间有微弱的关系，且这个关系有“错误”的信号。也就是说，折价较大的基金比折价较小的基金的未来绩效有更好的倾向。我们的结论是，代理成本甚至不能解释其声称要解释的基本事实，即折价存在的问题，更别提其他方面的问题了。例如，如果代理成本是正的，那么只要无佣金的开放式基金存在，这样的封闭式基金就根本不应该（溢价）发行。的确，任何溢价发行的基金在这个架构下都意味着代理成本是负的。代理成本同时也不能解释长时间下的折价变动范围如此之大的现象。管理费（极为稳定）与对绩效的预期的变动都不可能大到可以解释我们所观察到的个别基金折价的时间序列变化，也不能解释不同基金之间平均折价的变动。唯一与代理成本符合的事实是，当基金结束时折价会消失。

受限股票

如果净资产价值不反映基金对于股东的真实价值，那么价格与净资产价值的差异就不是一个反常现象。投资组合可能被错误评价的一种情形是，基金持有大量不能在公开市场上自由出售的股票。封闭式基金持

有流动性差的股票是可以理解的，因为它们和开放式基金不同，不会因为基金持有人突然要赎回资本而被迫清算股份。有些人认为，这类股票在计算净资产价值时被高估了。事实上，马尔基尔（Malkiel, 1977）及李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991b）的研究都发现，持有限制性股票也可以部分解释横断面的折价差异。然而，持有限制性股票对解释封闭式基金的问题，没有太大帮助。大部分的封闭式基金，包括三大洲基金，持有很少甚至不持有限制性股票，但还是折价出售。同时，以时间序列来看，任何基金持有的限制性股票的数量并没有太大变化，所以这个变量不能解释折价在时间序列上的变化。最后，也是最根本的问题，当基金转变为开放式基金时，价格会上升到净资产价值。如果限制性股票被高估了，那么应该是净资产价值跌到与价格水平相当才对。

税收

为什么净资产价值会错估基金投资组合的真实价值呢？另外一个理由是资本利得税。当基金的资本利得实现时，必须要向美国国税局报告此项所得。税收责任由基金实现利得之时的基金持有人负担。所以，如果你今天买一只基金，第二天就实现了一大笔资本利得，你就必须要交税，即使你根本还没赚到一分钱。这表示有大笔未实现资本增值的基金，对于既有股东及潜在的股东而言，其价值低于净资产价值，因此应该折价出售。这个解释和其他解释一样，有某种明显的优点，但是它未能解释所有的事实。马尔基尔（Malkiel, 1977）在相对宽松的前提假设下做了计算：税收对折价的解释力不超过6%。显然，我们所观察到的折价，有一大部分仍是个谜。同时，根据税收的解释，折价率应该在市场总体价格上涨时上升，因为未实现的资本利得会逐渐累积。李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）的研究证据却是与这个推论相反的。而且，在基金清算时价格会上涨到净资产价值的事实再次显示

出税收责任并不是很重要。

总而言之，在有效市场假说及理性代理人的背景下，有一大堆原因被提出来解释封闭式基金的折价现象。在这些因素中，有一些确实有其优点，但是这些因素全部加起来也只解释了折价总变动中的一小部分。

封闭式基金溢价

虽然封闭式基金的研究大部分都聚焦在常见的折价出售的事实上，但是最让人疑惑的证据是关于封闭式基金的溢价现象。我们之前就提到，在20世纪80年代中期，封闭式基金在初次发行时的平均溢价是7%，而在100个交易日之内变成平均折价为10%。初始投资人的这种庞大且快速的负回报，让大家怀疑这些投资人是否够理性。没有一种标准解释曾经诠释为何会有人溢价购买新发行基金的问题。首次公开募股并非基金溢价出售的唯一情况。历史上某段时间，即使是分散基金也会溢价出售，如20世纪60年代晚期，尤其是股市大崩盘之前的20年代晚期。即使中型基金是以折价出售的，有些基金还是会溢价出售。这些溢价对代理成本、税收及其他说明为何基金应该折价销售的解释，提出了不容忽视的挑战。

我们来回顾一下1929年股市大繁荣时的情形。德·隆和施莱弗（De Long and Shleifer, 1990）发现他们样本里的中型基金在1929年第三季度（正好在大崩盘之前）是以47%的溢价出售的。他们也发现在那一季中，共有19亿美元的封闭式基金发行。经过物价水平及美国经济规模的调整之后，这个数字大约相当于现在的550亿美元——至少比目前流通中的封闭式基金总价值高出4倍。那个夏天的封闭式基金的繁荣景象是不同寻常的，不可能再出现。接着华尔街股市发生大崩盘，封闭式基金变成折价出售，而且自那时起这成为一个惯例。不出意外，在大崩盘之前的封闭式基金观察家，从未想过封闭式基金会有折价出售的可能。由

于未学过效率市场的相关知识，他们的推论是这样的：基金的价值包含其资产价值加上管理者的经营技巧，因此应该溢价出售。有些观察家认为50%~100%的溢价都是合理的。在这种氛围影响下，解释封闭式基金以折价销售的理论仍未被提出来。

投资人对基金的这种乐观态度在最近几年已不再普遍，有些国家基金可能例外。20世纪80年代中期出现了一些国家基金（例如，韩国、西班牙、德国、巴西及中国台湾）。这些新出来的国家基金以很大的溢价进行销售。这些基金中有些是投资在禁止无限制的外国直接投资的国家，如韩国及巴西。而其他国家基金，如德国及西班牙的基金，则投资在完全开放的市场。这两种基金在20世纪80年代都以大幅的溢价销售，有时溢价甚至超过100%。是什么因素推动这些国家基金以溢价销售呢（尤其是那些开放资本市场的国家基金）？将西班牙基金推到超过100%溢价的那些投资人，可以直接将钱投入西班牙股市，他们必然对西班牙基金的管理能力过度乐观，要不就是完全不知道还有其他方式可以在西班牙投资。许多国家基金的溢价，在新的国家基金进入市场后就会逐渐地降低。在几个月内，一直以很大溢价出售的西班牙基金和德国基金，分别都出现了三只新的国家基金竞争者。在新的基金出现后，发生了两件有趣的事情。第一，原来的基金溢价下降了。第二，新基金的溢价比起原有的基金要低。在大多数经济市场中，供给增加使价格降低这一事实并不会被视为反常现象，但是在金融市场，通常认为价格等于价值，而价值与替代品的供给是无关的，因此这项证据是反常现象。

总而言之，封闭式基金的溢价似乎会发生在投资人对股市的热情高涨时期，如20世纪20年代晚期，或者在投资人对特定证券（如国家基金）的热情高涨时期，如20世纪80年代晚期。当我们认为投资人的头脑应该是冷静的，以及套利应该会让价格等于价值时，我们就很难理解这些溢价的存在。这引起了下一个疑问：封闭式基金的错误定价，在那些聪明投资人的套利活动之下是如何生存的呢？

金钱并非万能的

如果封闭式基金的错误定价是很明显的，那么聪明的投资人不能靠它赚到钱吗？以溢价销售的基金为例，为什么聪明的投资人不先卖空，然后买基金的投资组合或与其投资组合类似的产品作为对冲交易呢？通常的说法是，投资于那些对市场有限制的国家基金，因为人们无法直接买股票，所以无法进行对冲交易。然而，这不是很有说服力。如果有些分公司在韩国，有些分公司在美国的大公司，为何不能卖空美国分公司的基金，而在韩国购买投资组合中的股票呢？除此之外，许多来自无限制国家的基金，如西班牙及德国，也是以很大的溢价出售的。是什么阻止了这些案例中的套利行为呢？

套利问题最终也出现在美国。第一，融券通常很困难，所以没有办法卖空基金。不管是有限制的市场或是没有限制的市场的国家基金都是这样，而且连封闭式基金首次公开发行也是一样。即使投资人可以卖空这些基金，收益也无法立刻实现，^[2]这提高了这项交易的成本。第二，即使投资人能克服卖空基金及购买其投资组合的困难，溢价可能在基金数量变小之前变大，造成头寸的损失，以及经纪人会要求更多资金。如果你在西班牙基金溢价20%时卖空，在溢价上升到100%时你可能就要破产了。除非投资人非常有耐心，而且资金充足，否则这项套利交易是赚不到钱的。

更典型的折价出售基金的情况又如何呢？在这种情形下，最明显的赚钱方式是买下这个基金，然后清算或将之转变为开放式基金。虽然在理论上这是个好主意，在实务上要买下一只封闭式基金，存在许多障碍。基金经理人对收购的强烈反对，会提高收购者的成本。赫茨菲尔德（Herzfeld, 1980）的研究指出，截至1980年为止，两家最大的分布式基

金——雷曼基金和三大洲基金分别抵挡了四次重组的企图。过去十年中，许多新基金都明白地制定了反收购条款。如果反收购条款不起作用，那么基金经理人还可以依靠证券交易委员会对投资公司进行规制，并常常造成收购者的成本提高。

即使收购者能够绕过这种抵制，格罗斯曼和哈特（Grossman and Hart, 1980）又提出了收购的另一个问题。一旦购买者在一家公司（包括封闭式基金）中的持股超过5%，他必须宣布对这家公司的意图。如果购买者宣布打算清算这只基金，那么基金的其他股东就有动机不再出售股份，等待清算，以实现其全部的净资产价值。但是如果出价等于其全部的净资产价值，收购者除了最原始的5%投资之外就无利可图了。所以，毫无意外，能够成功中标的价格通常都介于净资产价值的95%至98%之间。凡此种种都意味着，收购封闭式基金不像表面看起来那样容易赚钱，这也解释了为何大幅度折价出售的现象仍然存在。

对折价基金有一个更消极的策略就是购买基金，然后卖空其投资组合中的股票，这在某种程度上是可行的（Herzfeld, 1980）。但是问题又来了，这会使卖空交易只能获得部分收益，从而带来折价率扩大的风险，这可能对时间有限的聪明投资人造成损失。

显然，大家都看得见的“容易钱”策略并非没有成本和风险。然而，有些证据表明投资者通过封闭式基金的交易是可以赚到经过风险调整的超额收益的。这种策略的根据是观察到折价有均值回归的特性。这种趋势建议投资者以最大的折价购买基金，希望折价率会随着时间流逝而缩小。汤普森（Thompson, 1978）的研究是以购买一个投资组合的折价基金，每只基金的购买数量是按照其折价的比例来研究这个策略的收益情形的。他发现在他32年的样本时期中，这种策略平均每年的超额回报率超过4%。^[3]布劳尔（Brauer, 1988）加入一些变量（这些变量与基金成为开放式基金的概率有关），对这个策略做了更进一步的研究。他的策略每年赚得的超额回报率是5%。安德森（Anderson, 1986）研究了1965

—1984年的数据，也发现了封闭式基金的投资有显著的超额回报。因此，对高折价基金做长期投资显然提供了赚取超额回报的机会。

投资人的情绪——一种可能的解释

德隆、施莱弗、萨默斯和瓦尔德曼（De Long, Shleifer, Summers and Waldmann, 1990）以及李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）的研究都是根据“噪声交易人”（noise traders）模型，为封闭式基金的问题寻找一个可能的解释。这里我们只能对他们的观点做一个基本的描述。

德隆、施莱弗、萨默斯和瓦尔德曼的模型中有两种投资人：理性交易人根据基本原理做投资；噪声交易人，其投资决定部分根据非理性的因素。理性投资人会有无偏差的预期，而噪声交易人会犯系统性的预测错误。换个说法，噪声交易人的想法会随时间而改变——有时候对未来过分乐观，其他时候又会过分悲观。噪声交易人这种情绪上的变化，在他们进行交易的市场上，产生了一种新的风险。最后的假设是理性交易人是风险厌恶的，而且时间有限，这两种性格可用来描述大部分的投资人，即使是（或特别是）那些替别人理财的人。这一模型的结果是，噪声交易人的投资情绪变化所产生的风险，阻碍了理性投资人所采取的积极的套利策略。

封闭式基金是很好的示范，可以展现这个模型如何运作。假设比起关心所持有的基金资产，噪声交易人的注意力更集中在持有封闭式基金本身。当噪声交易人对未来的看法持悲观态度时，他们会将封闭式基金的价格拉到低于净资产价值之下。理性交易人何不以便宜的价格买基金呢？其答案是：购买封闭式基金，即使是以折价购买，理性交易人仍然必须承担两种风险。第一种风险是基金的净资产价值可能低于市场平均水平。第二个风险是当理性交易人想要卖掉基金时，折价率可能已经

变大了，因为噪声交易人已经变得更加悲观。这项分析表明理性投资人只有在他们所面对的“噪声交易人风险”能够得到补偿的情形下，才愿意购买封闭式基金，也就是说，只有在折价的情形下才会购买基金！这是针对有关封闭式基金的特别现象所做出的噪声交易人解释。这个特别现象就是平均而言，基金都是以净资产价值折价后的价格出售的。我们应该强调的是，这并不是基于噪声交易人的普遍性悲观所做出的解释，而是基于理性投资人的风险厌恶。有趣的是，马丁·兹维格（Martin Zweig, 1973）也强调投资人情绪在封闭式基金定价中所扮演的角色，并在之后创立了用他自己的名字命名的两只封闭式基金。

封闭式基金其他部分的问题又如何呢？要解释为何投资人最初会以溢价购买基金，我们需要有足够乐观的噪声交易人，或者说是“傻瓜”，购买价格过高的资产。懂些其中的小窍门是有帮助的。有些新近成立的基金，如兹维格基金，是由知名的投资组合经理人进行管理；其他新基金，如国家基金，则标榜特定的投资策略。成立一般的分散封闭式基金是很罕见的，除了在1929年的股市泡沫时期。在新基金发行时就去购买的那些人，是对基金未来收益最乐观的人。当他们后来尝试将股票卖给他人（可能是理性投资人）时，价格就会下跌。新基金在现有基金以溢价或很小的折价出售时成立，这样的现象与理论是一致的，因为这些都是投资人情绪高涨的时期。

折价随着时间变化，而且二者会一起变动，这个事实对这项理论而言是必需的。折价必须修正，否则将不会有与其变动紧密相关的风险产生。而它们会一起变动，由此强化了折价是衡量投资人情绪的一项指标。基金清算或是转变为开放式基金时，折价就会消失，这个事实也符合这一理论，因为当这两种情形之一发生时，噪声交易人的风险就消除了。

噪声交易人模型做了许多附加的预测，李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）对这些预测做了检验。尤其是，封闭式基金

被认为是特定类型的噪声交易人情绪的衡量指标，即衡量个别投资人情绪的方法。封闭式基金的持有人几乎全都是个别投资人，而不是机构投资者。其部分原因是机构很难向它们的客户说明，为何要将客户的钱再委托给其他人操作，还要因此付两份管理费。这个模型表明某类有待定价的噪声交易人风险一定会影响到其他类型的资产，否则这样的风险就是可以被分散的。这种情形会令人联想到并可作为参考的就是个人为主要投资者的市场，其中一个类似的市场是小股本股票市场。投资人情绪的理论预测，当个别投资人对封闭式基金的看法是悲观时，折价会扩大，他们也会因为对小型公司的悲观看法将收益向下拉。这种预测通过数据得到了证实。1965—1985年，我们研究了纽约证券交易所十个投资组合的每月收益数据，这些投资组合是以股票市值排名形成的。规模最小的10%的公司是第一个十分位投资组合，以此类推。每一个十分位的收益会对纽约证券交易所价值加权指数的收益，以及封闭式基金折价的价值加权指数的变动进行回归。我们发现收益与每一个十分位的价值加权折价有显著的相关性。九个较小规模的十分位都是负向相关的——当折价率变小时股票价格上涨。然而这种负向相关的关系的重要性与显著性在规模增加时会下降。最大的十分位投资组合的关系则是正向相关的。折价看起来的确反映个别投资人的情绪。

评论

本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham, 1949, 第242页）在其关于证券分析的名作《聪明的投资者》中，将封闭式基金的折价称作“为投资者的惰性和愚蠢而树立的代价昂贵的纪念碑”。另一位著名的金融市场观察家伯顿·马尔基尔（Burton Malkiel, 1977, 第857页）在其对封闭式基金的观察与分析中得出结论：“市场心理对折价的结构及程度有重要的影响。”股东的愚蠢或是市场心理为什么会是重要的呢？在一个有效市场中套利者买卖证券以确保价格不会与其内在价值背离。如果有些投资人偏好在伦敦购买黄金，甚过在芝加哥购买，他们的偏好将不会使伦敦的金价上涨，因为其他投资人会很乐意从芝加哥买黄金在伦敦出售。这项分析不适用于封闭式基金。如同以上所讨论的，因为没有机会从事无风险的套利^[4]，所以定价错误会发生。而愿意与庞大的投资人情绪长期打赌的理性投资人是有限的。

从这项分析中我们所得到的主要教训是，对证券的需求可以影响价格，即使这种需求是基于非理性的信念。这项分析所适用的情况中（包括许多最有趣的金融市场），最重要的是要记住“价格等于内在价值”的论断是可以检验的命题，它不是一条定理。

本章与查尔斯·M. C. 李（Charles M. C. Lee）及安德烈·施莱费尔（Andrei Shleifer）合著

^[1] 这个主张是肯·弗伦奇（Ken French）提出的。蒂莫西·泰勒（Timothy Taylor）指出，对于人们愿意投资于没有折价的开放式基金这个事实，我们可以换个角度来看，把它当作反常现象。

^[2] 投资人卖空的收益在扣除成本后，在结清时才会支付。融券所创造的信贷头寸，对投资

人而言通常是赚不到利息的。

[3] 就如我们一开始所指出的，像汤普森这类的研究有一个问题，即它们是在定价模型可以适当地衡量风险的前提下进行的。在他的结论中，汤普森警告说，他的研究结果反而不符合市场效率性和特定定价模型的联合假说。

[4] 有关套利的限制，参见拉塞尔和塞勒（Russell and Thaler, 1985），以及施莱弗和萨默斯（Shleifer and Summers, 1990）。

13

外汇

你的叔叔是家中曾经听过你的经济建议的人，他从事是进出口业务。前一阵子，他打电话来询问有关外汇的问题。他说道：“假设我们欠了100万德国马克的债务，要在一个月后支付，我们有美元可以付这笔钱，所以问题是，我们是现在还是晚些时候再将美元兑换成德国马克。我认为我们应该将钱放在能赚取最多利息的地方，但是我们的财务主管，一个得意洋洋的工商管理硕士，她告诉我这并不重要，因为如果德国利率比较高，这表示大家预期马克会贬值。当我问她应该怎么做时，她说做什么并不重要，她居然说‘抛硬币决定’！我付她这么多钱做什么？来抛硬币的吗！”你试着安抚你叔叔，并跟他解释效率市场的概念，但是你没能说服他。你说：“好吧，如果你认为你能做得更好，为什么不做个实验呢？你照你的方式拿一部分的钱做投资，而你的财务主管则抛硬币决定，然后看看谁做得更好。”他认为这是个好主意，并答应会告诉你结果。

出乎你意料的是，你的叔叔几个月后打电话回来，声称有个策略可以打败那个抛硬币的财务主管。他得意扬扬地说：“我是这样做的。当利率在其他国家上升时，我把钱投到那个国家去，然后赌那个国家的货币不会贬值。另一方面，如果那个国家的货币利率相对于美元利率是下跌的，我就把钱存在美国。我承认这很简单，但似乎是有效的。当然，我的财务主管认为我只是运气好，并说她要用历史资料来证明她是对的。好了，她刚才很尴尬地拿着一大堆电脑输出的数据来我办公室，同意了我的理论。我赢了。聪明的你对此有什么看法呢？”

你感到很困惑，决定要读一读有关外汇的文献资料。

外 汇市场是最活跃的金融市场之一。1989年中期，经过重复计算调整平均每日的外汇交易量约为4 300亿美元。这个数字意味着什么呢？我们比较一下下面两个数字：美国的每日国民生产总值（GNP）约为220亿美元，而全球商品和服务的贸易量每日约为110亿美元。由于外汇交易在数量上远大于实际商品及服务的交易，所以外汇市场应该具有高度流动性及有效性。

因为交易量庞大，许多研究人员专注于外汇市场的研究，以检验投机效率方面的问题。其中有一种看法——最初由米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman, 1953）提出，他认为因为投机者的买低卖高，他们的活动确保汇率反映出基本面或货币价值的长期决定因素。第二种看法通常会被认为是拉格那·纳斯克（Ragnar Nurske, 1944）的研究所探讨的问题，他认为外汇的投机活动会使外汇市场动荡不安，且过度的流动性会施加很大的成本在生产者及消费者身上，从而导致生产者和消费者做出较没有效率的分配决策。

这场辩论有升温的趋势，因为在20世纪80年代中期，美元在短时间内升值了65%，他们都尝试解释这个现象。有些人认为美元价值的被动是基本面的变化所导致的，在这些基本面之下，升值是可预测且最优的。然而，其他人根据经验认为，这是美元脱离其正常决定因素的证据，并主张至少部分美元的升值是可以防范的。关于汇率是否“准确定价”的辩论尤其重要（相较于其他资产定价的辩论），因为汇率同时影响了所有海外资产、货物及生产要素的价格。如果纳斯克的支持者是对的，也就是支持投机活动促使价格偏离其基本面，那么政府最有理由干预的就是外汇市场。

在这一章中，我们聚焦在外汇市场的效率性。读者若对更完整的论述有兴趣，应该参考穆萨（Mussa, 1979）、列维奇（Levich, 1985）、布斯和朗沃思（Boothe and Longworth, 1986）、霍德里克（Hodrick, 1987）和弗鲁特（Froot, 1990）。为了尽量简化（不幸的是，无法完全

简化），以下有关效率性的问题将只用一种简单的检验观点来看待，被称为远期贴水偏差。这项检验很容易被理解，而且由于实证检验结果强烈否定了虚假设，所以它在统计上的效力不是问题。然后我们也将提到为阐明这个现象的其他解释所设计的实证研究。

远期贴水偏差的检验

如果投资人是风险中性的，而且有理性预期，那么对未来汇率的市场预测会内含国际利率间的差异。要了解这一点，我们假设美元一年期利率为10%，相对的德国马克利率为7%，因而美元利率差（interest differential）为3%。风险中立且理性的投资人会预期美元在一年内相对于马克贬值3%。这个贬值幅度，只是让美元的预期回报等于马克存款的预期回报。如果这些投资人预计美元贬值的幅度为4%，那么他们会想要借美元，然后以马克放贷。结果，美元利率会倾向于上升，而马克利率会倾向于下降，直到二者利率差也变成4%为止。利率差与预期汇率贬值之间的这个简单关系被称为非抛补利率平价^[1]（之所以被称为非抛补是因为未利用远期市场进行对冲）。因此，非抛补利率平价也意味着利率差异隐含着对未来汇率变化的看法。如果预期是理性的，那么因利率差异而产生的未来汇率变动的估计应该是无偏差的。

无偏差性通常以汇率变化对利率差异所做的回归式来检验。

$$(1) \Delta S_{t+k} = \alpha + \beta (i_t - i_t^*) + \eta_t + k$$

ΔS_{t+k} 为通货在第 k 期贬值的百分比（即外汇的即期美元价格对数值的变化率）； $(i_t - i_t^*)$ 为目前第 k 期内美元利率减去第 k 期的外国货币利率。虚无假设为 $\beta = 1$ 。一些作者将 $\alpha = 0$ 也包含进虚无假设之中。换言之，现货市场已实现的利率贬值等于利率差加上纯粹的随机误差项 $\eta_t + k$ 。

对方程式（1）的第二种说明以远期贴水取代利率差，远期贴水为当前的远期汇率与现货汇率之间的差额（远期汇率为未来某特定日期进

行交割的外汇的当前美元价格)。因为存在套利活动, 远期贴水必然等于利率差额。如果不相等, 那么借入外汇将收益兑换为美元, 然后用这些美元投资, 再于远期市场出售, 这个策略将产生无风险的利润。大部分的观察家都认为, 市场是尊重这种套利条件的, 因为银行允许远期汇率以利率差来设定。在风险中立及理性预期的情形下, 远期贴水应该也是后续汇率变动的一个无偏估计。的确, 像(1)式这类回归方程未能产生 $\beta = 1$ 的估计, 通常被视为远期贴水偏差。

很多文献都对无偏性假设做了检验, 发现 β 系数小于1是很可能发生的。事实上, β 系数常常被估计为小于零。在75篇已发表的论文中, 估计的平均系数为-0.88(请见Froot, 1990)。少数的是正值, 但是没有任何一个估计值等于或大于虚无假设的 $\beta = 1$ 。

β 系数接近-1的现象很难解释。举个例子, 这意味着当美元利率超过外国货币利率一个百分点时, 美元随后会倾向于以每年1%的幅度升值。这与无偏差假设所规定的1%的贬值形成了很明显的对比。

文献中有两种解读是很常见的, 一些学者主张 $\beta < 1$ 是随时间变化的外汇风险溢价: 当美元利率上升时, 对美元资产的投资, 其风险变得更高^[2]。另一种解释是, 其他的人假设汇率风险是绝对可以分散的, 或者假设投资人是风险中性的。他们因而将所有的偏差都解读为预期错误的证据。在以下两节中, 我们将对这两种解释各自的优点进行评价。

外汇风险溢价

如果外汇市场的边际投资人都是风险厌恶的，且如果外汇风险是不能完全分散的，那么利率差额或者远期贴水就无法被解释为纯粹是对未来汇率预期变化的一种精确估计。利率差额是预期汇率变化加上风险溢价的总和。因此，即使预期汇率不会变动，但如果大家认为美元比外国货币的风险高，那么美元利率就会更高。如果保持理性预期假设，那么出现 β 不等于1的结果意味着利率变动与风险溢价的变化是相关的：出现 β 小于1的结果表示美元利率差额增加1%会伴随着小于1%的美元价值下跌。由于风险溢价等于利率差额减去预期汇率变化，这表示美元资产的风险溢价必须随着利率差额增加而上升，或与之相等地，外汇的规定收益率必须下降。^[3]

自然， β 为负值的结果就更为极端：利率差额增加，预期的贬值就会减少（因为美元平均而言会升值），因此风险溢价会有更大幅度的增加。法玛（Fama, 1984）指出这意味着两件事：（1）风险溢价的变化比预期贬值率和利率变动率二者都大；（2）预期贬值率和风险溢价是负相关的。

就其自身而言，预期贬值率与风险溢价的负向关联会被认为是有道理的：预期美国有较高的通货膨胀率，可能会很容易与美元贬值扩大和美元资产风险增加联系在一起（参见Hodrick and Srivastava, 1986）。例如，预期通货膨胀率较高，反映出未来货币政策的路径有较大的不确定性。根据风险溢价所做的解释，其实质问题在于，它们是否能解释为何利率变化会使风险溢价的变化幅度更大。目前，有三种方法被提出来评价风险溢价理论的优点，但没有一项能对这个假说有更多的支持。

第一种方法设定并检验了风险的“统计模型”。这种方法不是去探讨风险的基本经济因素是否能解释外汇的超额回报，而是去检验货币的超额报酬之间或之中的特定型态。虽然这类检验为汇率变动的可预测的构成要素提供了丰富的信息，但它未能提供更多的证据支持这些构成要素确实是因风险而产生的。另一项统计检验研究了可预测的回报是否可以用未来回报的预期变动率来解释。这类检验，原则上可能更能区分风险和预期误差。然而，实际上没有证据显示预期变动率的测量值与远期贴水偏差是有关的。

外汇风险溢价的第二种检验似乎超越了相对资产收益本身，而且它还检验了收益基本面的决定因素。最初弗兰克尔（Frankel,1982）提出，资本资产定价模型要求资产的风险溢价与资产价值占投资组合的比例有关。他的检验并没能证明所需回报与汇率的系统性风险有正向相关性。的确，使用这些模型是无法拒绝系统性风险为零的假设。所谓系统性风险为零的假设是指汇率风险溢价为零的假设。它们也同样无法证明风险溢价的变动方式，但能解释外汇有可预测的超额收益（参见Frankel and Engel,1984; Hodrick, 1987）。后来的研究检验了更复杂的由时间带来的变动风险模型，但结果也很类似（参见Engel and Rodrigues, 1989;Giovannini and Jorion, 1989; Mark, 1985;Obstfeld, 1990）。

评估风险溢价理论的第三种方法试图直接衡量预期贬值率，由此避免从已实现的贬值做推论。如果可以真正地观察到预期，那么就有可能将利率差额的偏差分解为不同的部分，即可归因于风险溢价，以及预期错差。这无法告诉我们风险溢价是如何形成的，但是可以告诉我们在解释偏差时，风险和市场效率的重要性。

当然，困难在于市场预期是无法被观察到的。然而，将预期的独立估计值集合在一起，我们或许能有所了解。弗鲁特和弗兰克尔（Froot and Frankel, 1989）使用外汇交易员的预期调查数据，作为预期贬值率的独立估计值。如果所调查出的预期能被接受为预期贬值率的估计值，

那么利率差额的偏差就可以分解为风险溢价和预期偏差两部分。在进行这项分解时，可归因于风险回报的部分就变得很小，且与零的差异并不显著。这不是说这些调查不包括风险溢价，因为如果调查与利率差额总是相等，就会出现恒真。实际上，调查所显示的风险溢价与零是有明显差异的，且随时间而变动。然而，调查的风险溢价与预期贬值率没有相关性。

风险与1980—1985年的美元

最后，我们对随时间变化的风险溢价的另一种假说进行了比较不正式的敏感性测试（sensitivity check），看看它对20世纪80年代美元前所未有的现象的解释能力如何。自1980年年末到1985年年初，美元利率高于外汇利率，因此大家都在远期贴水的观点下出售美元，这意味着美元的价值将下跌。然而，美元每年（大约很稳定地）约升值13%。在风险溢价的情况下，这些事实表明投资人对美元升值的（理性）预期是强烈正向的（也许高达13%），但是风险溢价也是正向的。因此，根据这个观点，大家就会觉得以美元计价的资产比起以其他国家货币计价的资产，风险要高。这与当时将美元的坚挺解释为“安全天堂”的假说，恰恰相反。

后来美元价值的快速下跌则意味着风险溢价的符号将反转，1985年投资人转而将美元视为相对安全的货币。这一定是因为在货币风险基本面的决定因素上发生了一些剧烈的变化，才会在美元的价值上产生如此巨大的震荡：在美元升值期间，投资人若要持有“安全的”外国货币，就必须放弃每年约16%的收益（13%的收益来自美元升值，再加上3%的美元的利率差额）；而在后来美元贬值期间，他们若要持有美元，必须放弃约6%的每年额外收益（每年平均8%的贬值，再减去2%的平均利率差额）。这些放弃的成本都很高。实在很难只依靠风险溢价的解释来解读

20世纪80年代的美元走势。[\[4\]](#)

预期误差

另一个主要的假说是用预期误差来解释外汇的远期贴水考试和利率差额上的偏差。在这个假说之下，风险溢价是固定的（或者至少与远期贴水没有相关性）。然后，利率差额的增加伴随着预期贬值的等量增加。如果预期贬值增加是理性的，那么利率差额每增加1%，就会伴随着美元贬值1%。然而，对上述参数所做的估计表明，当利率差额减少1%时，现货市场上的汇率平均升值近1%。这些预期误差是如何发生的，它们又怎么能持续下去呢？

即使这种预期误差在事后看来是具有经济上的显著性的，但这并不意味着的市场的无效率性或事先未能开发的收益机会。也许我们所研究的时间不具有代表性，因此以这个例子来看，常用的统计推论方法反而可能导致不正确的结论。对于正在学习浮动汇率或其他制度性变动的投资人而言，这也许是一种不具代表性的汇率变动。刘易斯（Lewis, 1989）探讨了这类解释是否可以解释1980—1985年美元的持续升值。她用证据说明，对美国货币供给过程未被观察到的变动，投资人学习得很慢，这可以部分解释隐含在远期汇率中预期误差的原因。然而，如同刘易斯所述，误差似乎不会随着时间而消逝，这又反驳了永久性制度变动的学习模型。

比索问题是从回归式产生误导推论的另一个例子。这个名词从1955—1975年墨西哥的比索危机衍生出来。那段时间中，墨西哥政府规定比索与美元的兑换率采取固定汇率，而比索在远期市场一直以折价出售。当然，投资人所预期的比索大幅贬值，最后还是发生了，从而证实了对利率及远期市场预期的有效性。但是仅从1955—1975年的案例中，我们无法事先估计这一结果（参见Rogoff, 1979）。在这些极端以及其他没

那么极端的经济情况中，比索问题将会使得标准的统计推论过程变得无效。

迈克尔·穆萨（Michael Mussa, 1979）曾提出为何比索问题会使我们对上述讨论的回归方法造成困扰。他的主张是通货膨胀率的分布是不对称的。通货膨胀率大部分在限定的范围内波动，但是偶尔会爆发恶性通货膨胀。在没有恶性通货膨胀的年份，预期通货膨胀率的增加会高估实际上所发生的通货膨胀率。因为这类预期通货膨胀率的增加很可能与名义利率上升及预期贬值率的扩大有关，因此在回归式样本中有超过一半以上的 β 系数会小于1。

我们可以用一个类似穆萨提出的不对称概率分布的论点，来评估比索问题是否可以合理解释20世纪80年代早期的美元走势。1980—1985年，美元利率平均高出1980年约33%，然后大约每年以13%的幅度升值。假设美元升值的话，市场的确预期美元每年以13%的比例升值，但是另一种可能是美元崩盘，暴跌回1980年的水平。预期贬值率的概率等于崩盘的概率 π 乘以预期崩盘的百分比33%，减去升值的概率 $(1-\pi)$ 乘以升值的百分比13%。如果我们假设在既定的利率差额下，预期贬值率为3%，那么任何一年的崩盘概率为： $\pi = (13+3) / (13+33) = 35\%$ 。这表示汇率5年内不崩盘的概率为0.65的5次方，也就是0.12。如果我们将这个计算再精确些，那么结果告诉我们，比索问题假说不可能是真的，虽然在标准的统计显著性水平之下，但是我们无法拒绝这个假说。

利率差额和长期的汇率变化

在某些特定类型的利率波动中，利率差额的偏差看起来是较不严重的。在恶性通货膨胀酝酿期间，名义利率从很小变成很大，对这段期间偏差的检验，结果呈现出 β 为正值，且接近于1。除此之外，较不正式的跨部门横断面的检验也证明利率差额会产生合理的预测：高通货膨胀率

的国家，比如意大利，通常名义利率会比美国的高，而且他们的货币也的确有长期贬值的倾向。相反地，在低通货膨胀率的国家，例如联邦德国，其利率也相对较低。换言之，利率差额的平均水平指出了预测长期汇率变动的正确方向，虽然在预测短期汇率变动上，短期的相关性通常指向错误的方向。

这一证据可以被视为支持用缓慢学习假说或比索问题来解释偏差的理论，因为这两种解释都预测，平均而言，利率差额能正确地预测长期汇率变动（即使看起来在短期预测上也有偏差）。然而，按照相同的逻辑，这些解释应该也会引导我们预期 β 系数的估计值平均而言应该等于1。同时，如果缓慢学习假说是偏差的原因之一，我们应该看到 β 系数的估计值在后来的子样本中愈加靠近1，但是没有这类演化的迹象存在。

B 系数小于1的强烈证据普遍出现在不同的子样本、货币、预测区间、资产市场上，再加上比索问题对20世纪80年代早期美元行为的解释能力几近被否定，缓慢学习假说的有效性也蒙上了怀疑的阴影。为了保持这些解释的完整性，人们可能推说这些 β 系数的估计值之间的独立性很小。或许，可能有些重要事件还没有发生，比如完全的核毁灭，会对投资人的预期产生影响，从而造成偏差。然而，当时间序列及跨部门横断面统计样本规模持续扩大，这类观点就会显得越发牵强。

一种可能的解释

到目前为止，我们所得到的结论一直是负面的：理性效率市场的范式无法为观察到的结果提供令人满意的解释。有一件事是可以尝试去做的，那就是提供简单、粗略的解释，这样的解释具备其他可检验的限制条件，但是不要求所有投资人都是完全理性的。举例来说，至少有些投资人在面对利率差额变化时反应是缓慢的，可以做这样的假设。这些投资人可能需要思考一段时间才会采取行动，或者他们只是无法对最近的信息做出很快的反应。这些投资人也可以被视为“中央银行”，在利率上升时“反向操作”以减缓货币升值。这个模型中的其他投资人则是完全理性的，虽然他们是风险厌恶者，并受流动性限制，而且可能利用上述这些人的缓慢行动来获利。^[5]

一个简单的说法或许可以调和上述事实。首先，只要某些名义利率差额的变动也能反映出实质利率差额的变动，它的 β 系数估计值就会是负数。虽然名义利率差额的变动在不同汇率模型中对汇率有不同的实时效果，但是这些模型大部分都预测，当美元的实际利率上升时（其他条件不变），应该会导致美元立即升值。如果这个升值只有一部分是立即发生的，其他部分还需要一些时间，那么我们预期在利率差额扩大后的一段时间，汇率才会升值。因此短期利率变动与汇率变动之间就有可能有负向的相关性。第二，这个假设也可以解释跨部门横断面与恶性通货膨胀的情况，在那些结果中利率差额正确地预测了长期汇率的变动。一些投资人反应上的短时间落后将不会影响利率差额及汇率变动之间的长期关系。检验这个假说的方法是以其隐含的另一个条件为基础的，即远期外汇贴水过去（不只是现在）的水平应该能帮助预测汇率的变动。事实上，这个假设表明，如果将利率差额的过去水平加入方程式（1）

中，系数的估计值应该是正值，而且接近于1。弗鲁特（Froot, 1990）所呈现的证据是支持后面那个隐含条件的。

如果你有这么聪明的话.....

这样的解释（强调缺乏效率性）似乎很符合事实，但是有一个明显的严重缺陷：难道在实时利率变动时做交易就赚不到钱了吗？比尔森（Bilson, 1981）对外汇市场的无效性做过一个强有力的实证研究。他认为 $\beta < 1$ 的研究结果暗示着一个投机规则（购买利率相对较高国家的货币），而且他主张这个投机规则确实可以带来预期利润，并且不用负担很多风险。据说他使用这个策略赚到了不少钱^[6]。

杜利及谢弗（Dooley and Shafer, 1983）以及斯威尼（Sweeney, 1986）也检验了好几种“过滤规则”（filter rules）——以现货汇率的过去走势引发的交易策略。一个典型的过滤规则可能会设定，如果美元在过去24小时内已经升值超过了2%，那么投资人应该卖空美元。这样的规则看起来是可以获利的，尽管利润不具统计上的显著性。同样地，舒尔梅斯特（Schulmeister, 1987）、坎比及莫德斯特（Cumby and Modest, 1987）研究了从“技术分析”所衍生出的一些交易规则，并发现这些规则产生了统计上显著性的收益。

无论是否真正可以从外汇市场的明显无效率赚到钱，我们都应该再强调一下，单一货币的风险—收益比值并不是非常有吸引力的。方程式（1）的回归估计值，其年化标准误差约为36%。这表示要产生1美元预期收益的策略，会伴随15美元的标准偏差。要了解这一点，请注意当 β 系数为-1时，美元利率上升1个百分点，会附带美元资产相对于外国资产每年高出2个百分点的额外收益。而以月为基础来看，不以复利计算，500美元的投资可产生的预期收益为： $(500 \times 0.02) / 12 \approx 1$ 。那么收益的标准偏差为： $(500 \times 0.36) / 12 = 15$ 。在有交易成本的情况下，风险

—收益比值甚至更没有吸引力。虽然这些策略中的风险有许多可能在原则上是可以分散的，但是更复杂的分散化策略可能是成本更高、更不可靠或者更难执行的。

评论

经济学家常常用某些风险理论来解释金融市场中的反常现象。例如，投资小型公司比大型公司赚得更多，这被归因于风险较大，虽然传统的风险指标，如资本资产定价模型的 β 系数并没有高到足以解释收益上的巨大差异。类似地，资产价格中的均值回归现象常常被归因于所谓的随时间变化的风险溢价——投资人愿意承受的风险数量，被说成随时而变动，并以一种可以解释不同收益模式的形式呈现。这类解释常常被认为有压倒性的说服力：不可检验性。既然风险溢价无法直接观察到，那么要如何反驳这些解释呢？这类思维可能导致错误的安全感，因为聪明的研究者常常会想出各种方法来证明这类不可检验的命题。另一个类似的是效用最大化的观念，它常常被认为是不可检验的同义反复。然而，正如在第6章偏好反转中已经讨论的，在面对同样问题的两个不同版本时，人们会被引导做出相互矛盾的选择，当然这两种选择不可能都与效用最大化原则符合。

正如我们在本章所看到的，外汇市场的研究者一直都很擅长设计检验方法来检验风险是否可以解释反常现象。我们从这些已完成的检验中所得到的结论是，没有肯定的证据表明远期贴水的偏差是由风险造成的（相对于预期误差）。从经济学家的资产定价模型得出的风险溢价，与计量经济学家的回归式所得出的可预测超额收益之间并无迹象显示二者有系统相关性。

此外，有积极的证据显示了与此相反的情况：偏差可能归因于预期误差而不是风险。使用外汇汇率预期的调查数据，有人试图将远期贴水分成预期贬值和风险溢价，结果表明偏差完全是因为预期误差造成的，而没有归因于随时间而变化的风险。然而这样的分解本身无法表明这种

预期误差是否因学习、比索问题或市场无效率而产生的，学习和比索问题似乎都不能对这些事实提供完整的解释。总而言之，这些证据建议我们应该认真地研究那些考虑到市场无效率的可能性解释。

外汇市场的明显无效率，其政策意义是什么呢？因为无效率的证据是含糊不清的，而且因为没有成熟的外汇领域的一般均衡模型，对汇率波动成本是否高到需要政府介入，我们不能多说什么。虽然上文所讨论的这类无效率会造成汇率水平的巨大扭曲，政府干预，如交易税或固定汇率等，也会造成巨大成本，从而抵消增加的社会福利。未来的研究也许可以协助确定，使用这类政策工具对消费者或生产者所造成的影响。

本章与肯尼思·弗鲁特（Kenneth A. Froot）合著

[1] 两国的货币利率差异会决定外国货币的预期升（贬）值幅度。当本国利率高于外国利率，外国货币会呈现预期升值，反之亦然。——译者注

[2] 类似地，这些结果也意味着，当外汇利率上升时（相对于美元利率），对外国资产的投资风险也变得相对较高。

[3] 读者可能会觉得很难理解，当两种货币之间只有单一汇率的情况下，资产以一种货币计价怎么会比以另一种货币计价的风险要高呢？下面的案例可能会有帮助。假设有两个规模相同的国家，在商品及资产贸易方面的联系很紧密。每个国家都各自生产商品，但都以相同数量消费两国所生产的商品，两国也都各有一项资产来支付未来该国商品的消费。现在假设A国的资产代表可以取得A国产品的比例，其大于B国资产代表B国商品的比例。换言之，A国资产流通在外的供给比B国要大。由于投资人对每种商品的消费量相同，在其他条件不变的情况下，他们会想要将投资组合平均投资在两国的资产，一国各一半。投资人只有从A国资产所得的收益相对于B国有溢价时，才会同意持有较高比例的A国资产，因为它们必须是均衡的。在这样的案例中，我们会说以A国商品计价的资产比以B国商品计价的资产“风险”要高。

[4] 如果认为投资人多次为那段期间基本面上的美元坚挺（及后来的疲软）所震惊，这一结论将可以较为温和。理性预期的美元升值（贬值）以及对风险溢价的估计值就会更接近于零。在下一节我们会直接讨论这一解释。

[5] 这类模型的例子参见卡特勒、波特巴和萨默斯的研究（Cutler, Poterba, and Summers 1990）。

[6] 霍德里克和斯里瓦斯塔瓦（Hodrick and Srivastava 1984）使用比尔森（Bilson, 1981）的资料，其研究结果得到的是较不利的风险—收益比值。

后记

我们要怎么看待这些反常现象呢？它们综合起来是否会颠覆经济理论呢？答案是否定的，原因有以下几点。第一，虽然标准的经济学范式有其限制及弱点，但是到目前为止并没有更好的替代理论。在许多领域中，经济学家是唯一在做研究的社会科学家，比如股票市场。我的经验是，心理因素会对金融市场有重大影响，华尔街的专业人士对这样的观点持非常开放的态度。然而，除了经济学家以外，很少有其他社会科学家在认真地研究金融市场，而且对资本资产定价模型，人们还未研究出更贴近于人类行为的替代模型。如果有这样的模型出现，比较有可能的是从行为经济学家而来，而不是从心理学家或社会学家。改变必然出自经济学内部。

新类型的经济理论应该是什么样呢？我最想看到的重要进展是，清楚地区分规范性理论及描述性理论。利润最大化、预期效用最大化、博弈理论等，是描述最优行为的理论。将价格设定于边际成本等于边际收益，是使利润最大化得到了解答。但是公司是否这样做是另一回事。我尝试教导工商管理硕士班上的学生要避免“赢家的诅咒”，以及要让机会成本等于现金支出成本，但我同时也告诉他们，大多数的人不是这样的。我还告诉他们合作常常是很好的策略，即使经济理论证明该策略有缺陷。我认为这能帮助你成为优秀的经理人，如果你对你自己和你的员工、客户和竞争者可能犯的错误类型，以及他们乐于合作的意向和方式都能了解的话。这是不会有争议的。我也认为人性方面的知识对想要解释及预测人类行为的经济学家是有帮助的。我不认为这应该有争议，但是确实产生了争议。如果我们能将规范性理论与描述性理论区别得很好，我们就可以开始研究经验性理论了，比如如何与其他人进行博弈。在缺乏这类经验性理论的情况下，在个人参与最后通牒博弈或出价竞标

方面，经济学能给的建议会非常少。

这里我们得到的重要启示，对于经济理论家而言，不可否认是令人沮丧的，即经济理论家的工作比我们先前所想的要困难许多。写一个理性行为模型然后就收笔，这可能是不够的，而完成一个不是完全理性行为的优秀模型则是非常困难的，原因有二：第一，不去搜集数据就想建立好的描述性模型，通常是不可能的，而许多理论家都声称对数据有强烈的过敏反应。第二，理性模型都倾向于简单且优雅地精确预测，然而行为模型倾向于复杂、混乱、预测较模糊。但是，我们可以这样看待这件事情：你想要优雅又精确的错误，还是混乱且模糊的正确理论呢？

致谢

本书所需要的协助超过一般所需。书中的每一章都曾刊登于《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*）出版的“反常现象”（Anomalies）专刊中，我要特别感谢该专刊的编辑卡尔·夏皮罗及约瑟夫·施帝格利茨邀我写这个系列的专刊。（反常现象专刊的点子是我与哈尔·瓦里安在晚餐谈话中想出来的，之后哈尔将此建议转呈给《经济展望期刊》。）若没有每季截稿日期的压力，我绝不可能创作出这本书（详见第8章）。卡尔与蒂莫西·泰勒（Timothy Taylor）帮忙审读、提建议、编辑并大幅修改每篇文章。他们的建议都很有建设性，我常遵循采纳。

书中有超过一半以上的文章承蒙一个或更多的合著者帮忙。他们的名字会出现相关章节。有共同作者的那几章，大部分是我一个人不可能写得出来的，而且如果我自己一个人来写，也不会写得这么好（或是这么有趣）。在此我要强调每位合著者都是正式的合作伙伴，如果学术界人士想要引述本书中有合著者的篇章时，请引用原始的专栏文章，或是在引述出处时，确定包含合著者的名字。（已出版的专栏文章，其原始出处资料如后附。）

众所周知，时间就是金钱，一年写四篇专栏要花费许多时间。我要感谢康科德资本管理公司（Concord Capital Management）及拉塞尔·塞奇基金会（Russell Sage Foundation）提供经费，并感谢康奈尔大学约翰逊管理研究所（Johnson Graduate School of Management）抽出时间。拉塞尔·塞奇基金会的总裁埃里克·万纳做了超越基金会总裁平常职责的事，他还担任本书的经纪人。而汤姆·迪克曼在协调我在康奈尔大学的工作上一直都很帮忙，而且处事灵活，但请不要告诉他这一点。

同时我也得到来自一些友人的耐心协助，他们热心地帮我看了第一稿（有时第二稿及第三稿）。那些承担特别多任务的有马娅·巴-希勒尔、科林·卡默勒、沃纳·代·邦特、帕特·德格雷巴、鲍勃弗兰克、丹尼·卡尼曼、肯卡萨、杰伊·拉索以及汤姆·拉塞尔。他们在阅读第二章之前都很乐意跟我合作。丹尼斯·里甘、夏洛特·罗森以及德博拉·特雷斯曼帮忙校稿并协助找出许多排版错误。最后，谢谢我在自由出版社（The Free Press）的编辑彼得·多尔蒂，是他帮我将十三篇专栏文章编成一本书。

本书中的内容先前曾发表于《经济展望期刊》上，这次的再版获得了美国经济学会（American Economics Association）的许可。这些文章经过修订之后才放入本书中。原始的参考文献为：

Robyn M. Dawes and Richard H. Thaler (1988), “Cooperation,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, No. 3, pp.187-197;

Werner F. M. DeBondt and Richard H. Thaler (1989), “A MeanReverting Walk Down Wall Street,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 1, pp.189-202;

Kenneth A. Froot and Richard H. Thaler (1990), “Foreign Exchange,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 3, pp.179-192;

Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler (1991), “The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, pp.193-206;

Charles M. C. Lee, Andrei Shleifer and Richard H. Thaler (1990), “Closed-End Mutual Funds,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 4, pp.153-164;

George Loewenstein and Richard H. Thaler (1989) , “Intertemporal Choice,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 4, pp.181-193;

Richard H. Thaler (1987) , “The January Effect,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1, No. 1, pp.197-201;

Richard H. Thaler (1987) , “Seasonal Movements in Security Prices II: Weekend, Holiday, Turn of the Month, and Intraday Effects,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1, No. 1, pp.197-201;

Richard H. Thaler (1988) , “The Winner’s Curse,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, No. 1, pp.191-202;

Richard H. Thaler (1988) , “The Ultimatum Game,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, No. 4, pp.195-206;

Richard H. Thaler (1989) , “Interindustry Wage Differentials,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No.2, pp.181-193;

Richard H. Thaler (1990) , “Saving, Fungibility, and Mental Accounts,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No.1, pp.193-205;

Richard H. Thaler and William T. Ziemba (1988) , “Parimutuel Betting Markets: Racetracks and Lotteries,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, No.2, pp.161-174;

Amos Tversky and Richard H. Thaler (1990) , “Preference Reversals,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No.2, pp.201-211.

参考文献

- ABRAMS, BURTRAN A., and MARK A. SCHMITZ (1978). "The Crowding Out Effect of Government Transfers on Private Charitable Contributions." *Public Choice*, 33, 29-39.
- ABRAMS, BURTRAN A., and MARK A. SCHMITZ (1984). "The Crowding Out Effect of Government Transfers on Private Charitable Contributions: Cross Sectional Evidence." *National Tax Journal*, 37, 563-68.
- AINSLIE, GEORGE (1975). "Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control." *Psychological Bulletin*, 82, 463-509.
- AINSLIE, GEORGE (forthcoming). *Picoeconomics: The Interaction of Successive Motivational States within the Individual*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- AKERLOF, GEORGE A. (1982). "Labor Contracts as Partial Gift Exchange." *Quarterly Journal of Economics*, 87, November, 543-69.
- AKERLOF, GEORGE A. (1984). "Gift Exchange and Efficiency Wages: Four Views." *American Economic Review*, 73, 79-83.
- AKERLOF, GEORGE A., ANDREW ROSE, and JANET YELLEN (forthcoming). "Job Switching and Job Satisfaction in the U.S. Labor Market." *Brookings Papers on Economic Activity*.
- AKERLOF, GEORGE A., and JANET YELLEN (1988). "The Fair Wage/Effort Hypothesis and Unemployment." Unpublished, Department of Economics, University of California, Berkeley.
- ALI, MUKHTAR M. (1977). "Probability and Utility Estimates for Racetrack Bettors." *Journal of Political Economy*, 85, 803-15.
- ALI, MUKHTAR M. (1979). "Some Evidence of the Efficiency of a Speculative Market." *Econometrica*, 47, 387-92.
- ANDERSON, S. C. (1986). "Closed-end Funds versus Market Efficiency." *Journal of Portfolio Management*, Fall, 63-65.
- ANDREONI, JAMES (1988). "Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments." *Journal of Public Economics*, 37, 291-304.
- ANDREONI, JAMES (1990). "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving." *Economic Journal*, June.
- ARIEL, ROBERT A. (1985). "High Stock Returns Before Holidays." Unpublished Working Paper, Department of Finance, MIT.
- ARIEL, ROBERT A. (1987). "A Monthly Effect in Stock Returns." *Journal of Financial Economics*, 18, March, 161-74.
- ARROW, KENNETH A. (1986). "Rationality of Self and Others in an Economic System." *Journal of Business*, 59, October, S385-S400.
- ASCH, PETER, BURTON G. MALKIEL, and RICHARD E. QUANDT (1982). "Racetrack Betting and Informed Behavior." *Journal of Financial Economics*, 10, 187-94.
- ASCH, PETER, BURTON G. MALKIEL, and RICHARD E. QUANDT (1984). "Market Efficiency in Racetrack Betting." *Journal of Business*, 57, 65-75.

- ASCH, PETER, BURTON G. MALKIEL, and RICHARD E. QUANDT (1986). "Market Efficiency in Racetrack Betting: Further Evidence and a Correction." *Journal of Business*, 59, 157-60.
- ASCH, PETER, and RICHARD E. QUANDT (1986). *Racetrack Betting: The Professors' Guide to Strategies*. Dover, Mass.: Auburn House.
- ASCH, PETER, and RICHARD E. QUANDT (1987). "Efficiency and Profitability in Exotic Bets." *Economica*, 59, August, 278-98.
- ASQUITH, P. (1983). "Merger Bids, Uncertainty, and Stockholder Returns." *Journal of Financial Economics*, 11, 51-83.
- AXELROD, ROBERT (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- BANZ, ROLF, W. (1981). "The Relationship between Return and Market Value of Common Stocks." *Journal of Financial Economics*, 9, 3-18.
- BARRO, ROBERT (1978). *The Impact of Social Security on Private Saving*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- BARRO, ROBERT (1989). "The Ricardian Approach to Budget Deficits." *Journal of Economic Perspectives*, 3, 37-54.
- BASU, SANJOY (1977). "Investment Performance of Common Stocks in Relation to Their Price-Earnings Ratios: A Test of the Efficient Market Hypothesis." *Journal of Finance*, 33, June, 663-82.
- BASU, SANJOY (1978). "The Effect of Earnings Yield on Assessments of the Association between Annual Accounting Income Numbers and Security Prices." *Accounting Review*, 53, July, 599-625.
- BAZERMAN, MAX H., and WILLIAM F. SAMUELSON (1983). "I Won the Auction But Don't Want the Prize." *Journal of Conflict Resolution*, 27, December, 618-34.
- BECKER, GORDON M., MORRIS H. DEGROOT, and JACOB MARSCHAK (1964). "Measuring Utility by a Single-Response Sequential Method." *Behavioral Science*, 9, July, 226-32.
- BELL, DAVID, HOWARD RAIFFA, and AMOS TVERSKY, (1988). "Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions in Decision Making." In David Bell, Howard Raiffa, and Amos Tversky, eds., *Decision Making: Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions*. New York: Cambridge University Press.
- BENZION, URI, AMNON RAPOPORT, and JOSEPH YAGIL (1989). "Discount Rates Inferred from Decisions: An Experimental Study." *Management Science*, 35, March, 270-84.
- BERGES, A., J. J. MCCONNELL, and G. G. SCHLARBAUM (1984). "An Investigation of the Turn-of-the-Year Effect, the Small Firm Effect and the Tax-Loss-Selling-Pressure Hypothesis in Canadian Stock Returns." *Journal of Finance*, 39, March, 185-92.
- BERGSTROM, THEODORE, LAWRENCE E. BLUME, and HAL VARIAN (1986). "On the Private Provision of Public Goods." *Journal of Public Economics*, 29, 25-49.
- BILSON, JOHN (1981). "The Speculative Efficiency Hypothesis." *Journal of Business*, 54, 433-451.
- BINMORE, KEN, AVNER SHAKED, and JOHN SUTTON (1985). "Testing Noncooperative Bargaining Theory: A Preliminary Study." *American Economic Review*, 75, 1178-80.
- BLACKBURN, MCKINLEY, and DAVID NEUMARK (1987). "Efficiency Wages, Inter-Industry Wage Differentials, and the Returns to Ability." Unpublished, Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board.
- BOOTHE, PAUL, and DAVID LONGWORTH (1986). "Foreign Exchange Market Efficiency Tests: Implications of Recent Findings." *Journal of International Money and Finance*, 5, 135-52.

- BOSTIC, RAPHAEL, RICHARD J. HERRNSTEIN, and R. DUNCAN LUCE (1990). "The Effect on the Preference-Reversal Phenomenon of Using Choice Indifferences." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 13, 2, March, 193-212.
- BOUDREAUX, K. J. (1973). "Discounts and Premiums on Closed-end Mutual Funds: A Study in Valuation." *Journal of Finance*, May.
- BRAUER, GREGORY A. (1984). "Open-ending Closed-end Funds." *Journal of Financial Economics*, 13.
- BRAUER, GREGORY A. (1988). "Closed-End Fund Shares' Abnormal Returns and the Information Content of Discounts and Premiums." *Journal of Finance*, March.
- BRAUER, GREGORY, A., and ERIC CHANG (1989). "Return Seasonality in Stocks and Their Underlying Assets: Tax Loss Selling Versus Information Explanations." Working Paper, University of Washington and University of Maryland.
- BREALEY, RICHARD A., and STEWART C. MYERS (1988). *Principles of Corporate Finance*, 3rd edition. New York: McGraw-Hill.
- BREMER, M. A., and RICHARD J. SWEENEY (1991). "The Information Content of Extreme Negative Rates of Return." *Journal of Finance*, March.
- BRICKLEY, JAMES A., STEVE MANASTER, and JAMES S. SCHALLHEIM (1989). "The Tax Timing Option and the Discounts on Closed-End Investment Companies." Working Paper, Graduate School of Business, University of Utah.
- BRICKLEY, JAMES A., and JAMES S. SCHALLHEIM (1985). "Lifting the Lid on Closed-end Investment Companies: A Case of Abnormal Returns." *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 20, 1, March.
- BROWN, CHARLES, and JAMES MEDOFF (forthcoming). "The Employer Size Wage Effect." *Journal of Political Economy*.
- BROWN, KEITH (1974). "A Note on the Apparent Bias of Net Revenue Estimates for Capital Investment Projects." *Journal of Finance*, 29, 1215-16.
- BROWN, KEITH C., and W. VAN HARLOW (1988). "Market Overreaction: Magnitude and Intensity." *Journal of Portfolio Management*, Winter, 6-13.
- BROWN, KEITH C., W. VAN HARLOW, and SEHA M. TINIC (1988). "Risk Aversion, Uncertain Information, and Market Efficiency." Working Paper, University of Texas at Austin, January.
- CAGAN, PHILIP (1965). *The Effect of Pension Plans on Aggregate Savings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- CAMPBELL, JOHN, and ANGUS DEATON (1987). "Is Consumption Too Smooth?" Working Paper, Department of Economics, Princeton University.
- CAMPBELL, JOHN Y., and N. GREGORY MANKIW (1989). "Consumption, Income, and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2924.
- CAMPBELL, JOHN Y., and ROBERT J. SHILLER (1988). "Stock Prices, Earnings, and Expected Dividends." *Journal of Finance*, 43, July 661-76.
- CAPEN, E. C., R. V. CLAPP, and W. M. CAMPBELL (1971). "Competitive Bidding in High-Risk Situations." *Journal of Petroleum Technology*, 23, June, 641-53.
- CARROLL, CHRIS, and LAWRENCE H. SUMMERS (1987). "Why Have Private Savings Rates in the United States and Canada Diverged?" *Journal of Monetary Economics*, 20, 249-79.

- CARROLL, CHRIS, and LAWRENCE H. SUMMERS (1989). "Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence." Department of Economics, Harvard University.
- CASSING, JAMES, and RICHARD W. DOUGLAS (1980). "Implications of the Auction Mechanism in Baseball's Free Agent Draft." *Southern Economic Journal*, 47, July, 110-21.
- CHAN, K. C. (1988). "On the Return of the Contrarian Investment Strategy." *Journal of Business*, 61, 147-63.
- CHERNOFF, HERMAN (1980). "An Analysis of the Massachusetts Numbers Game." Department of Mathematics, MIT, Technical Report No. 23, November.
- CLOTFELTER, CHARLES T. (1985). *Federal Tax Policy and Charitable Giving*. Chicago: The University of Chicago Press.
- COHEN, DAVID, and JACK L. KNETSCH (1990). "Judicial choice and Disparities between Measures of Economic Values." Working Paper, 19 Department of Economics, Simon Fraser University.
- CONSTANTINIDES, GEORGE (1988). "Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle." Unpublished Working Paper, Graduate School of Business, University of Chicago.
- COURANT, PAUL, EDWARD GRAMLICH, and JOHN LAITNER (1986). "A Dynamic Micro Estimate of the Life Cycle Model," In Henry G. Aaron and Gary Burtless, eds., *Retirement and Economic Behavior*. Washington D.C.: Brookings Institution.
- COURSEY, DONALD L., and EDWARD A. DYL (1986). "Price Effects of Trading Interruptions in an Experimental Market." Unpublished Working Paper, Department of Economics, University of Wyoming, March.
- COURSEY, DONALD L., JOHN L. HOVIS, and WILLIAM D. SCHULZE (1987). "The Disparity between Willingness to Accept and Willingness to Pay Measures of Value." *The Quarterly Journal of Economics*, 102, 679-90.
- COX, JAMES C. and R. M. ISAAC (1984). "In Search of the Winner's Curse." *Economic Inquiry*, 22, 579-92.
- CROSS, FRANK (1973). "The Behavior of Stock Prices on Fridays and Mondays." *Financial Analysts Journal*, November-December, 67-69.
- CUMBY, ROBERT, and DAVID MODEST (1987). "Testing for Market Timing Ability: A Framework for Forecast Evaluation." *Journal of Financial Economics*, 169-89.
- CUMMINGS, RONALD G., DAVID S. BROOKSHIRE, and WILLIAM D. SCHULZE, eds. (1986). *Valuing Environmental Goods*. Totowa, N.J.: Rowman and Allanheld.
- CUTLER, DAVID M., JAMES M. POTERBA, LAWRENCE H. SUMMERS (1990). "Speculative Dynamics and the Role of Feedback Traders." *American Economic Review*, 80, May, 63-68.
- DARK, F. H., and K. KATO (1986). "Stock Market Overreaction in the Japanese Stock Market." Working Paper, Department of Economics, Iowa State University.
- DAWES, ROBYN M., JOHN M. ORBELL, RANDY T. SIMMONS, and ALPHONS J. C. VAN DE KRAGT (1986). "Organizing Groups for Collective Action.: *American Political Science Review*, 80, 1171-85.
- DAWES, ROBYN M., and RICHARD H. THALER (1988). "Cooperation." *Journal of Economic Perspectives*, 2, Summer, 187-97.
- DE BONDT, WERNER F. M. (forthcoming). "Stock Price Reversals and Overreaction to New Events: A Survey of Theory and Evidence." In S. J. Taylor, B. G. Kingsman, and R. M. C. Guimaraes (eds.), *A Reappraisal of the Efficiency of Financial Markets*. Heidelberg: Springer-Verlag.
- DE BONDT, WERNER F. M., and RICHARD H. THALER (1985). "Does the Stock Market Overreact?" *Journal of Finance*, 40, July, 793-805.

- DE BOND, WERNER F. M., and RICHARD H. THALER (1987). "Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality." *Journal of Finance*, 42, July, 557-81.
- DE LONG, J. BRADFORD, ANDREI SHLEIFER, LAWRENCE H. SUMMERS, and ROBERT J. WALDMANN (1990). "Noise Trader Risk in Financial Markets." *Journal of Political Economy*, 98, August, 703-38.
- DEATON, ANGUS (1987). "Life-cycle Models of Consumption: Is the Evidence Consistent with the Theory?" In Truman F. Bewley, *Advances in Econometrics: 5th World Congress*, Vol. II. New York: Cambridge University Press, 121-48.
- DEATON, ANGUS (1989). "Saving in Developing Countries: Theory and Review." Working Paper, Department of Economics, Princeton University.
- DESSAUER, JOHN P. (1981). *Book Publishing*. New York: Bowker.
- DICKENS, WILLIAM T. (1986). "Wages, Employment and the Threat of Collective Action by Workers." Unpublished, University of California, Berkeley.
- DICKENS, WILLIAM T., and LAWRENCE F. KATZ (1987a). "Inter-Industry Wage Differences and Industry Characteristics." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets*. Oxford: Basil Blackwell.
- DICKENS, WILLIAM T., and LAWRENCE F. KATZ (1987b). "Inter-Industry Wage Differences and Theories of Wage Determination." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2271.
- DOMOWITZ, IAN, and CRAIG HAKKIO (1985). "Conditional Variance and the Risk Premium in the Foreign Exchange Market." *Journal of International Economics*, 19, 47-66.
- DOOLEY, MICHAEL P., and JEFF SHAFFER (1983). "Analysis of Short-Run Exchange Rate Behavior: March 1983 to November 1981." In D. Bigman and T. Taya, eds., *Exchange Rate and Trade Instability: Causes, Consequences, and Remedies*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- DYER, DOUGLAS, JOHN KAGEL, and DAN LEVIN (1987). "The Winner's Curse in Low Price Auctions." Unpublished manuscript, Department of Economics, University of Houston.
- DYL, EDWARD A., and KENNETH MAXFIELD (1987). "Does the Stock Market Overreact? Additional Evidence." Working Paper, Department of Economics, University of Arizona, June.
- ELSTER, JON (1979). *Ulysses and the Sirens*. New York, Cambridge University Press.
- ELSTER, JON (1986). "The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory." In Jon Elster and Aanund Hylland, eds., *Foundations of Social Choice Theory: Studies in Rationality and Social Change*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 103-132.
- ELTON, E., M. GRUBER, and J. RENTZLER (1982). "Intra Day Tests of the Efficiency of the Treasury Bills Futures Market." Working Paper No. CSFM-38, Columbia University Business School, October.
- ENGEL, CHARLES M., and JAMES HAMILTON (1990). "Long Swings in the Foreign Exchange Market: Are They There, and Do Investors Know It?" National Bureau of Economic Research, Working Paper, *American Economic Review*.
- ENGEL, CHARLES M., and ANTHONY P. RODRIGUES (1989). "Tests of International CAPM with Time-Varying Covariances." *Journal of Applied Econometrics*, 4 119-38.
- EVANS, GEORGE W. (1986). "A Test for Speculative Bubbles in the Sterling-Dollar Exchange Rate: 1981-84." *American Economic Review*, 76, September, 621-36.
- FAMA, EUGENE F. (1965). "The Behavior of Stock Market Prices." *Journal of Business*, 38, January, 34-105.

- FAMA, EUGENE F. (1984). "Forward and Spot Exchange Rates." *Journal of Monetary Economics*, 36, 697-703.
- FAMA, EUGENE F., and KENNETH R. FRENCH (1986). "Common Factors in the Serial Correlation of Stock Returns." Working Paper, Graduate School of Business, University of Chicago, October.
- FAMA, EUGENE F., and KENNETH R. FRENCH (1988). "Permanent and Temporary Components of Stock Prices." *Journal of Political Economy*, 98, April, 246-74.
- FAMA, EUGENE F., and KENNETH R. FRENCH (forthcoming). "Dividend Yields and Expected Stock Returns." *Journal of Financial Economics*.
- FEENBERG, DANIEL, and JONATHAN SKINNER (1989). "Sources of IRA Saving." In Lawrence Summers, ed., *Tax Policy and the Economy*, Vol. 3. Cambridge: MIT Press, 25-46.
- FEINSTEIN, JONATHAN, and DANIEL MCFADDEN (1987). "The Dynamics of Housing Demand by the Elderly: Wealth, Cash Flow, and Demographic Effects." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2471.
- FIELDS, M. J. (1931). "Stock Prices: A Problem in Verification." *Journal of Business*.
- FIELDS, M. J. (1934). "Security Prices and Stock Exchange Holidays in Relation to Short Selling." *Journal of Business*, 328-38.
- FISHBURN, PETER C. (1985). "Nontransitive Preference Theory and the Preference Reversal Phenomenon." *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, 32, January, 39-50.
- FISHER, IRVING (1930). *The Theory of Interest*. London: Macmillan.
- FLAVIN, MARJORIE (1981). "The Adjustment of Consumption to Changing Expectations about Future Income." *Journal of Political Economy*, 89, 974-1009.
- FORSYTHE, ROBERT, THOMAS R. PALFREY, and CHARLES R. PLOTT (1982). "Asset Valuation in an Experimental Market." *Econometrica*, 50, May, 537-67.
- FORSYTHE, ROBERT, THOMAS R. PALFREY, and CHARLES R. PLOTT (1984). "Futures Markets and Informational Efficiency: A Laboratory Examination." *Journal of Finance*, 39, September, 55-69.
- FRANK, ROBERT (1987). "If *Homo Economicus* Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?" *American Economic Review*, 77, September, 593-605.
- FRANK, ROBERT, and ROBERT HUTCHENS (1990). "Feeling Better vs. Feeling Good: A Life-Cycle Theory of Wages." Working Paper, Department of Economics, Cornell University.
- FRANKEL, JEFFREY A. (1982). "A Test of Perfect Substitutability in the Foreign Exchange Market." *Southern Economic Journal*, 48, 406-16 (a).
- FRANKEL, JEFFREY A., and CHARLES M. ENGEL (1984). "Do Asset Demand Functions Optimize over the Mean and Variance of Real Returns? A Six Currency Test." *Journal of International Economics*, 17, 309-23.
- FRANKEL, JEFFREY A., and KENNETH A. FROOT (1987). "Using Survey Data to Test Standard Propositions on Exchange Rate Expectations." *American Economic Review*, 77, March, 133-53.
- FREEMAN, RICHARD B., and JAMES L. MEDOFF (1984). *What Do Unions Do?* New York: Basic Books.
- FRENCH, KENNETH (1980). "Stock Returns and the Weekend Effect." *Journal of Financial Economics*, 8, March, 55-69.
- FRENCH, KENNETH R., and RICHARD ROLL (1986). "Stock Return Variances: The Arrival of Information and the Reaction of Traders." *Journal of Financial Economics*, 17, September, 5-26.

- FRIEDMAN, MILTON (1953). "The Case for Flexible Exchange Rates." In his *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 157-203.
- FRIEDMAN, MILTON (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- FRIEDMAN, MILTON, and L. J. SAVAGE (1948). "The Utility Analysis of Choices Involving Risk." *Journal of Political Economy*, 56, August, 279-304.
- FROOT, KENNETH A. (1990). "Short Rates and Expected Asset Returns." National Bureau of Economic Research Working Paper, #3247, January.
- FROOT, KENNETH A., and JEFFREY A. FRANKEL (1989). "Forward Discount Bias: Is it an Exchange Risk Premium?" *Quarterly Journal of Economics*, 416, February, 139-61.
- GATELY, DERMOT (1980). "Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-using Durables: Comment." *Bell Journal of Economics*, 11, 1, 373-74.
- GIBBONS, MICHAEL, and PATRICK HESS (1981). "Day of the Week Effects and Asset Returns." *Journal of Business*, 54, October, 579-96.
- GIBBONS, ROBERT S., and LAWRENCE F. KATZ (1987). "Learning, Mobility, and Inter-Industry Wage Differences." Unpublished Working Paper, MIT.
- GILOVICH, THOMAS, ROBERT VALLONE, and AMOS TVERSKY (1985). "The Hot Hand in Basketball: On the Misperceptions of Random Sequences." *Cognitive Psychology*, 17, 295-314.
- GIOVANNINI, ALBERTO, and PHILLIPE JORION (1989). "The Time-Variation of Risk and Return in the Foreign Exchange and Stock Markets." *Journal of Finance*, 44, 2.
- GOETZE, DAVID, and JOHN M. ORBELL (forthcoming). "Understanding and Cooperation." *Public Choice*.
- GOLDSTEIN, WILLIAM M., and HILLEL J. EINHORN (1987). "Expression Theory and the Preference Reversal Phenomena." *Psychological Review*, 94, April, 236-54.
- GRAHAM, BENJAMIN (1949). *The Intelligent Investor: A Book of Practical Counsel*. New York: Harper and Brothers.
- GREEN, FRANCIS (1981). "The Effect of Occupational Pension Schemes on Saving in the United Kingdom: A Test of the Life Cycle Hypothesis." *Economic Journal*, 91, March, 136-44.
- GRETHER, DAVID M. (1980). "Bayes' Rule as a Descriptive Model: The Representativeness Heuristic." *Quarterly Journal of Economics*, 95, November, 537-57.
- GRETHER, DAVID M., and CHARLES PLOTT (1979). "Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon." *American Economic Review*, 75, 623-38.
- GROSHEN, ERICA L. (1988). "Sources of Wage Dispersion: The Contribution of Interemployer Differentials within Industry." Unpublished, Federal Reserve Bank of Cleveland.
- GROSSMAN, SANFORD J., and OLIVER D. HART (1980). "Takeover Bids, the Free-rider Problem, and the Theory of the Corporation." *Bell Journal of Economics and Management Science*, Spring, 42-64.
- GULTEKIN, MUSTAFA N., and N. BULENT GULTEKIN (1983). "Stock Market Seasonality: International Evidence." *Journal of Financial Economics*, 12, 469-81.
- GÜTH, WERNER, ROLF SCHMITTBERGER, and BERND SCHWARZE (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-88.
- GÜTH, WERNER, and REINHARD TIETZ (1987). "Ultimatum Bargaining for a Shrinking Cake: An Experimental Analysis." Unpublished, J. W. Goethe-Universität.

- HALL, ROBERT (1988). "Intertemporal Substitution in Consumption." *Journal of Political Economy*, 86, 339-57.
- HALL, ROBERT, and FREDRICK MISHKIN (1982). "The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households." *Econometrica*, 50, 461-81.
- HARRIS, LAWRENCE (1986a). "A Transaction Data Study of Weekly and Intradaily Patterns in Stock Returns." *Journal of Financial Economics*, 16, 99-117.
- HARRIS, LAWRENCE (1986b). "A Day-End Transaction Price Anomaly." Unpublished Working Paper, Department of Finance, University of Southern California, March.
- HARRIS, LAWRENCE, and EITAN GUREL (1986). "Price and Volume Effects Associated with Changes in the S&P 500 List: New Evidence for the Existence of Price Pressures." *Journal of Finance*, 41, September, 815-29.
- HARRISON, J. R., and J. G. MARCH (1984). "Decision Making and Post-decision Surprises." *Administrative Science Quarterly*, March, 26-42.
- HARTMAN, RAYMOND, MICHAEL J. DOANE, and CHI-KEUNG WOO (forth-coming). "Consumer Rationality and the Status Quo." *Quarterly Journal of Economics*.
- HARVILLE, DAVID A. (1973). "Assigning Probabilities to the Outcomes of Multi-Entry Competitions." *Journal of the American Statistical Association*, 68, 312-16.
- HATSOPOULOS, GEORGE N., PAUL R. KRUGMAN, and JAMES M. POTERBA (1989). "Overconsumption: The Challenge to U.S. Economic Policy." American Business Conference.
- HAUGEN, ROBERT A., and JOSEF LAKONISHOK (1986). *Only in January. An Investor's Guide to the Unsolved Mystery of the Stock Market. The Incredible January Effect*. Unpublished manuscript, University of Illinois, Urbana-Champaign.
- HAUSCH, DONALD B., and WILLIAM T. ZIEMBA (1985). "Transactions Costs, Extent of Inefficiencies, Entries and Multiple Wagers in a Racetrack Betting Model." *Management Science*, 31, 381-94.
- HAUSCH, DONALD B., and WILLIAM T. ZIEMBA (1987). "Cross Track Betting on Major Stakes Races." Working Paper No. 975, Faculty of Commerce, University of British Columbia, Vancouver, June.
- HAUSCH, DONALD B., WILLIAM T. ZIEMBA, and MARK RUBINSTEIN (1981). "Efficiency of the Market for Racetrack Betting." *Management Science*, 27, 1435-52.
- HAUSMAN, JERRY (1979). "Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-Using Durables." *Bell Journal of Economics*, 10, 33-54.
- HAYASHI, FUMIO (1985). "The Effect of Liquidity Constraints on Consumption: A Cross-Sectional Analysis." *Quarterly Journal of Economics*, 100, 183-206.
- HENDRICKS, KENNETH, ROBERT H. PORTER, and BRYAN BOUDREAU (1987). "Information, Returns, and Bidding Behavior in OCS Auctions: 1954-1969." *Journal of Industrial Economics*, 35, 517-42.
- HERRNSTEIN, RICHARD J. (1961). "Relative and Absolute Strength of Response as a Function of Frequency of Reinforcement." *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 4, 267-72.
- HERSHEY, JOHN, ERIC JOHNSON, JACQUELINE MESZAROS, and MATTHEW ROBINSON (1990). "What Is the Right to Sue Worth?" Unpublished paper, Wharton School, University of Pennsylvania, June.
- HERSHEY, JOHN C., and PAUL J. H. SCHOEMAKER (1985). "Probability versus Certainty Equivalence Methods in Utility Measurement: Are They Equivalent?" *Management Science*, 31, October, 1213-31.

- HERZFELD, THOMAS J. (1980). *The Investor's Guide to Closed-end Funds*. New York: McGraw-Hill.
- HIRSHLEIFER, JACK (1985). "The Expanding Domain of Economics." *American Economic Review*, 75, 6, December, 53-70.
- HODRICK, ROBERT J. (1987). "The Empirical Evidence on the Efficiency of Forward and Futures Foreign Exchange Markets." In Jacques Le-sourne, Hugo Sonnenstein ed., *Fundamentals of Pure and Applied Economics*, #24 Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers.
- HODRICK, ROBERT J., and SANJAY SRIVASTAVA (1984). "An Investigation of Risk and Return in Forward Foreign Exchange." *Journal of International Money and Finance*, 3, April 5-30.
- HODRICK, ROBERT J., and SANJAY SRIVASTAVA (1986). "The Covariation of Risk Premiums and Expected Future Spot Rates." *Journal of International Money and Finance*, 5, S5-S22.
- HOFFMAN, ELIZABETH, and MATTHEW L. SPITZER (1982). "The Coase Theorem: Some Experimental Tests." *Journal of Law and Economics*, 25, 73-98.
- HOFFMAN, ELIZABETH, and MATTHEW L. SPITZER (1985). "Entitlements, Rights and Fairness: An Experimental Examination of Subjects' Concepts of Distributive Justice." *Journal of Legal Studies*, 14, 259-97.
- HOFSTEADTER, DOUGLAS (1983). "Metamagical Themas." *Scientific American*, 248, 14-28.
- HOLCOMB, JOHN H., and PAUL S. NELSON (1989). "An Experimental Investigation of Individual Time Preference." Unpublished Working Paper, Department of Economics, University of Texas at El Paso.
- HOLMES, OLIVER WENDELL (1897). "The Path of the Law." *Harvard Law Review*, 10, 457-78.
- HOLT, CHARLES A. (1986). "Preference Reversals and the Independence Axiom." *The American Economic Review*, 76, June, 508-15.
- HOROWITZ, JOHN K. (1988). "Discounting Money Payoffs: An Experimental Analysis." Working Paper, Department of Agricultural and Resource Economics, University of Maryland.
- HOWE, JOHN S. (1986). "Evidence on Stock Market Overreaction." *Financial Analysts Journal*, July/August, 74-77.
- ISAAC, R. MARK, KENNETH F. MCCUE, and CHARLES PLOTT (1985). "Public Goods Provision in an Experimental Environment." *Journal of Public Economics*, 26, 51-74.
- ISAAC, R. MARK, and JAMES M. WALKER (forthcoming). "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism." *Quarterly Journal of Economics*.
- ISAAC, R. MARK, JAMES M. WALKER, and SUSAN H. THOMAS (1984). "Divergent Evidence on Free Riding: An Experimental Examination of Possible Explanations." *Public Choice*, 43, 113-49.
- ISHIKAWA, TSUNEO, and KAZUO UEDA (1984). "The Bonus Payment System and Japanese Personal Savings." In Masahiko Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. Amsterdam: North-Holland.
- JEGADEESH, NARASIMHAN (1987). "Evidence of Predictable Behavior of Security Returns." Working Paper, Columbia University, May.
- KAGEL, JOHN H., and DAN LEVIN (1986). "The Winner's Curse and Public Information in Common Value Auctions." *The American Economic Review*, 76, December, 894-920.
- KAGEL, JOHN H., DAN LEVIN, and RONALD M. HARSTAD (1987). "Judgment, Evaluation and Information Procession in Second-Price Common Value Auctions." Unpublished manuscript, Department of Economics, University of Houston.

- KAHNEMAN, DANIEL, JACK KNETSCH, and RICHARD H. THALER (1986a). "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market." *American Economic Review*, 76, September, 728-41.
- KAHNEMAN, DANIEL, JACK L. KNETSCH, and RICHARD H. THALER (1986b). "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business*, 59, S285-S300.
- KAHNEMAN, DANIEL, JACK L. KNETSCH, and RICHARD THALER (1990). "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy*, 98, December, 1325-48.
- KAHNEMAN, DANIEL, and AMOS TVERSKY (1973). "On the Psychology of Prediction." *Psychological Review*, 80, 237-51.
- KAHNEMAN, DANIEL, and AMOS TVERSKY (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica*, 47, 2 363-91.
- KAHNEMAN, DANIEL, and AMOS TVERSKY (1984). "Choices, Values and Frames." *American Psychologist*, 39, April, 341-50.
- KARNI, EDI, and ZVI SAFRA (1987). "Preference Reversal' and the Observability of Preferences by Experimental Methods." *Econometrica*, 55, May, 675-85.
- KATO, KIYOSHI, and JAMES S. SCHALLHEIM (1985). "Seasonal and Size Anomalies in the Japanese Stock Market." *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 20, June, 107-18.
- KATONA, GEORGE (1965). *Private Pensions and Individual Saving*. Ann Arbor: University of Michigan.
- KATZ, LAWRENCE F. (1986). "Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation." *National Bureau of Economics Research Macroeconomics Annual*, 1, 235-76.
- KATZ, LAWRENCE F., and LAWRENCE H. SUMMERS (forthcoming). "Industry Rents and Industrial Policy." *Brookings Papers on Economic Activity*.
- KEIM, DONALD B. (1983). "Size-Related Anomalies and Stock Return Seasonality: Further Empirical Evidence." *Journal of Financial Economics*, June, 13-32.
- KEIM, DONALD B. (1985). "Dividend Yields and Stock Returns: Implications of Abnormal January Returns." *Journal of Financial Economics*, 14, 473-89.
- KEIM, DONALD B. (1986a). "Dividend Yield and the January Effect." *The Journal of Portfolio Management*, Winter, 54-60.
- KEIM, DONALD B. (1986b). "The CAPM and Equity Return Regularities." *Financial Analysts Journal*, May-June, 19-34.
- KEIM, DONALD B., and ROBERT F. STAMBAUGH (1984). "A Further Investigation of the Weekend Effect in Stock Returns." *Journal of Finance*, 39, 3 July, 819-40.
- KEYNES, JOHN M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Harcourt Bruce Jovanovich.
- KIM, OLIVER, and MARK WALKER (1984). "The Free Rider Problem: Experimental Evidence." *Public Choice*, 43, 3-24.
- KLEIDON, ALLAN W. (1986). "Anomalies in Financial Economics." *Journal of Business*, 59, Supplement, December.
- KNETSCH, JACK L. (1989). "The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves." *The American Economic Review*, 79, 1277-84.
- KNETSCH, JACK L. (1990). "Derived Indifference Curves." Working Paper, Department of Economics, Simon Fraser University.

- KNETSCH, JACK L., and J. A. SINDEN (1984). "Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value." *Quarterly Journal of Economics*, 99, 507-21.
- KNETSCH, JACK L., and J. A. SINDEN (1987). "The Persistence of Evaluation Disparities." *Quarterly Journal of Economics*, 99, 691-95.
- KNEZ, PETER, VERNON SMITH, and ARLINGTON W. WILLIAMS (1985). "Individual Rationality, Market Rationality, and Value Estimation." *American Economic Review*, 75, May, 397-402.
- KOTLIKOFF, LAWRENCE J., and LAWRENCE H. SUMMERS (1981). "The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Formation." *Journal of Political Economy*, 89, 706-32.
- KRAMER, R. M., and MARILYN BREWER (1986). "Social Group Identity and the Emergence of Cooperation in Resource Conservation Dilemmas." In H. Wilke, D. Messick, and C. Rutte, eds, *Psychology of Decision and Conflict Vol. 3, Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt am Main: Verlag Peter Lang, 205-30.
- KREPS, DAVID, PAUL MILGROM, JOHN ROBERTS, and ROBERT WILSON (1982). "Rational Cooperation in Finitely Repeated Prisoner's Dilemmas." *Journal of Economic Theory*, 27, 245-52.
- KRUEGER, ALAN B., and LAWRENCE H. SUMMERS (1987). "Reflections on the Inter-Industry Wage Structure." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets*. Oxford: Basil Blackwell.
- KRUEGER, ALAN B., and LAWRENCE H. SUMMERS (1988). "Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure." *Econometrica*, 56, March, 259-93.
- KRUGMAN, PAUL R. (1989). *Exchange Rate Instability*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- KRUMM, RONALD, and NANCY MILLER (1986). "Household Savings, Homeownership, and Tenure Duration." Office of Real Estate, Research Paper #38.
- KUNREUTHER, HOWARD, DOUGLAS EASTERLING, WILLIAM DESVOUSGES, and PAUL SLOVIC (forthcoming). "Public Attitudes toward Citing a High Level Nuclear Waste Depository in Nevada." *Risk Analysis*.
- LAING, JOHNATHAN R. (1987). "Burnt Offerings: Closed-end Funds Bring No Blessings to Shareholders." *Barron's*, 10, August, 6-7, 32-36.
- LAKONISHOK, JOSEF, and MAURICE LEVI (1982). "Weekend Effects on Stock Returns." *Journal of Finance*, 37, 883-89.
- LAKONISHOK, JOSEF, and SEYMOUR SMIDT (1984). "Volume and Turn of the Year Behavior." *Journal of Financial Economics*, September, 435-55.
- LAKONISHOK, JOSEF, and SEYMOUR SMIDT (1987). "Are Seasonal Anomalies Real? A Ninety-Year Perspective." Unpublished Working Paper, Department of Finance, Cornell University.
- LANDSBERGER, MICHAEL (1966). "Windfall Income and Consumption: Comment." *American Economic Review*, 56, June, 534-39.
- LANGER, ELLEN J. (1975). "The Illusion of Control." *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311-28.
- LAWRENCE, COLIN, and ROBERT Z. LAWRENCE (1985). "Manufacturing Wage Dispersion: An End Game Interpretation." *Brookings Papers on Economic Activity*, 47-106.
- LAZEAR, EDWARD (1981). "Agency, Earnings Profiles, Productivity, and Hours Restrictions." *American Economic Review*, 61, 606-20.
- LEE, CHARLES, ANDREI SHLEIFER, and RICHARD THALER (1991a). "Investor Sentiment and the Closed-end Fund Puzzle." *Journal of Finance*, 46, 75-110.

- LEE, CHARLES, ANDREI SHLEIFER, and RICHARD THALER (1991b). "Explaining Closed-end Fund Discounts: A Cross-Examination of the Evidence." Unpublished manuscript, Johnson School of Management, Cornell University, June.
- LEHMANN, BRUCE N. (1988). "Fads, Martingales, and Market Efficiency." Working Paper, Hoover Institution, Stanford University, January.
- LEVICH, RICHARD (1985). "Empirical Studies of Exchange Rates: Price Behavior, Rate Determination and Market Efficiency." In R. W. Jones and P. B. Kenen, eds., *Handbook of International Economics*, Vol. 2. Amsterdam: North-Holland.
- LEWIS, KAREN K. (1989). "Changing Beliefs and Systematic Rational Forecast Errors with Evidence from Foreign Exchange." *American Economic Review*, 79, September, 621-36.
- LICHTENSTEIN, SARAH, and PAUL SLOVIC (1971). "Reversals of Preference between Bids and Choices in Gambling Decisions." *Journal of Experimental Psychology*, 89, January, 46-55.
- LICHTENSTEIN, SARAH, and PAUL SLOVIC (1973). "Response-induced Reversals of Preference in Gambling: An Extended Replication in Las Vegas." *Journal of Experimental Psychology*, 101, November, 16-20.
- LIND, ROBERT (forthcoming). "Reassessing the Government's Discount Rate Policy in Light of New Theory and Data in a World Economy with a High Degree of Capital Mobility," *Journal of Environmental Economics and Management*.
- LINDBECK, ASSAR, and DENNIS SNOWER (1988). "Cooperation, Harassment, and Involuntary Unemployment: An Insider-Outsider Approach." *American Economic Review*, 78, March, 167-88.
- LO, ANDREW W., and A. CRAIG MACKINLAY (1988). "Stock Prices Do Not Follow Random Walks: Evidence from a Simple Specification Test." *Review of Financial Studies*, 1, 1, 41-66.
- LOEWENSTEIN, GEORGE (1987). "Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption." *Economic Journal*, 97, 666-84.
- LOEWENSTEIN, GEORGE (1988). "Frames of Mind in Intertemporal Choice." *Management Science*, 34, 200-214.
- LOEWENSTEIN, GEORGE, and DANIEL KAHNEMAN (1991). "Explaining the Endowment Effect." Working Paper, Department of Social and Decision Sciences, Carnegie-Mellon University.
- LOEWENSTEIN, GEORGE, and DRAZEN PRELEC (1989a). "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and Interpretation." Working Paper, Russell Sage Foundation.
- LOEWENSTEIN, GEORGE, and DRAZEN PRELEC (1989b). "Decision Making over Time and under Uncertainty: A Common Approach." Working Paper, Center for Decision Research, University of Chicago.
- LOEWENSTEIN, GEORGE, and NACHUM SICHERMAN (1989). "Do Workers Prefer Increasing Wage Profiles?" Unpublished Working Paper, Graduate School of Business, University of Chicago.
- LOOMES, GRAHAM, and ROBERT SUGDEN (1983). "A Rationale for Preference Reversal." *American Economic Review*, 73, June, 428-32.
- MACLEAN, LEONARD, WILLIAM T. ZIEMBA, and GEORGE BLAZENKO (1987). "Growth versus Security in Dynamic Investment Analysis." Mimeo, Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia, 1987.
- MALKIEL, BURTON G. (1977). "The Valuation of Closed-end Investment Company Shares." *Journal of Finance*, June.
- MALKIEL, BURTON G. (1985). *A Random Walk Down Wall Street*. New York: Norton.

- MANCHESTER, JOYCE M., and JAMES M. PORTERBA (1989). "Second Mortgages and Household Saving." *Regional Science and Urban Economics*, 19, 2, May, 325-46.
- MARK, NELSON C. (1985). "On Time Varying Risk Premia in the Foreign Exchange Market: An Econometric Analysis." *Journal of Monetary Economics*, 16, 3-18.
- MARKOWITZ, HARRY (1952). "The Utility of Wealth." *Journal of Political Economy*, 60, 151-58.
- MARSH, T. A., and R. C. MERTON (1986). "Dividend Variability and Variance Bounds Tests for the Rationality of Stock Market Prices." *American Economic Review*, 76, June, 483-98.
- MARSHALL, ALFRED (1891). *Principles of Economics*, 2nd ed. London: Macmillan.
- MARWELL, GERALD, and RUTH AMES (1981). "Economists Free Ride, Does Anyone Else?" *Journal of Public Economics*, 15, 295-310.
- McAFEE, R. PRESTON, and JOHN MCMILLAN (1987). "Auctions and Bidding." *Journal of Economic Literature*, 25, June, 699-738.
- MCGLOTHLIN, WILLIAM H. (1956). "Stability of Choices among Uncertain Alternatives." *American Journal of Psychology*, 69, 604-15.
- MEAD, WALTER J., ASBJORN MOSEIDJORD, and PHILIP E. SORENSEN (1983). "The Rate of Return Earned by Lessees under Cash Bonus Bidding of OCS Oil and Gas Leases." *The Energy Journal*, 4, 37-52.
- MEDOFF, JOHN, and KATHRINE ABRAHAM (1980). "Experience, Performance, and Earnings." *Quarterly Journal of Economics*, 94, 703-36.
- MILGROM, PAUL R., and R. J. WEBER (1982). "A Theory of Auctions and Competitive Bidding." *Econometrica*, 50, 1089-1122.
- MILLER, E. M. (1977). "Risk, Uncertainty, and Divergence of Opinion." *Journal of Finance*, 32, September, 1151-68.
- MILLER, MERTON H. (1986). "Behavioral Rationality in Finance: The Case of Dividends." *Journal of Business*, 59, October, S451-S468.
- MITCHELL, DICK (1987). *A Winning Thoroughbred Strategy*. Los Angeles: Cynthia Publishing.
- MODIGLIANI, FRANCO (1988). "The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth." *Journal of Economic Perspectives*, 2, Spring, 15-40.
- MURPHY, KEVIN M., and ROBERT H. TOPEL (1987). "Unemployment, Risk, and Earnings: Testing for Equalizing Wage Differences in the Labor Market." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets*. Oxford: Basil Blackwell.
- MUSSA, MICHAEL (1979). "Empirical Regularities in the Behavior of Exchange Rates and Theories of the Foreign Exchange Market." In K. Brunner and A. H. Meltzer, eds., *Policies for Employment Prices and Exchange Rates*, Vol. 11. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, supplement to the *Journal of Monetary Economics*, 9-57.
- NEELIN, JANET, HUGO SONNENSCHN, and MATTHEW SPIEGEL (1987). "A Further Test of Bargaining Theory." Unpublished manuscript, Department of Economics, Princeton University.
- NURKSE, RAGNAR (1944). *International Currency Experience*. Geneva: League of Nations.
- OBSTFELD, MAURICE (1990). "The Effectiveness of Foreign-Exchange Intervention: Recent Experience 1985-1988." In W. Branson, J. Frenkel, and M. Goldstein, eds., *International Policy Coordination and Exchange Rate Determination*. Chicago: University of Chicago Press.
- OCHS, JACK, and ALVIN E. ROTH (1988). "An Experimental Study of Sequential Bargaining." Unpublished, Department of Economics, University of Pittsburgh.

- ORBELL, JOHN M., ROBYN M. DAWES, and ALPHONS J. C. VAN DE KRAGT (forthcoming). "Explaining Discussion Induced Cooperation." *Journal of Personality and Social Psychology*.
- PEAVY, JOHN W. (1988). "Closed-end Fund New Issues: Pricing and Aftermarket Trading Considerations." Working Paper 88-8, CSFIM, Southern Methodist University.
- PLOTT, CHARLES R., and SHYAM SUNDER (1982). "Efficiency of Experimental Security Markets with Insider Information: An Application of Rational Expectation Models." *Journal of Political Economy*, 90, August, 663-98.
- POTERBA, JAMES M., and LAWRENCE H. SUMMERS (forthcoming). "Mean Reversion in Stock Prices: Evidence and Implications." *Journal of Financial Economics*.
- PRATT, JOHN W., DAVID WISE, and RICHARD ZECKHAUSER (1979). "Price Differences in Almost Competitive Markets." *Quarterly Journal of Economics*, 93, 189-211.
- QUANDT, RICHARD E. (1986). "Betting and Equilibrium." *Quarterly Journal of Economics*, 101, 201-7.
- QUINN, JAMES (1987). *The Best of Thoroughbred Handicapping: 1965-1986*. New York: Morrow.
- QUIRIN, WILLIAM L. (1979). *Winning at the Races: Computer Discoveries in Thoroughbred Handicapping*. New York: Morrow.
- RAFF, DANIEL M. G., and LAWRENCE H. SUMMERS (1987). "Did Henry Ford Pay Efficiency Wages?" *Journal of Labor Economics*, 5, S57-S86.
- RAPOPORT, ANATOL, and A. M. CHAMMAH (1965). *Prisoner's Dilemma*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- REINGANUM, MARC R. (1983). "The Anomalous Stock Market Behavior of Small Firms in January: Empirical Tests for Tax-loss Selling Effects." *Journal of Financial Economics*, June, 89-104.
- REINGANUM, MARC R. (1984). "Discussion." *Journal of Finance*, 39, July, 837-40.
- RITOV, RITA, and JONATHAN BARON (forthcoming). "Status-quo and Omission Biases." *Journal of Risk and Uncertainty*.
- RITTER, JAY R. (1987). "An Explanation of the Turn of the Year Effect." Working Paper, Graduate School of Business Administration, University of Michigan.
- ROENFELDT, RODNEY L., and DONALD L. TUTTLE (1973). "An Examination of the Discounts and Premiums of Closed-end Investment Companies." *Journal of Business Research*, Fall.
- ROGALSKI, RICHARD (1984). "New Findings Regarding Day-of-the-Week Returns over Trading and Non-Trading Periods: A Note." *Journal of Finance*, 34, 5, December, 1603-14.
- ROGOFF, KENNETH (1979). "Essays on Expectations and Exchange Rate Volatility." Ph.D. dissertation, Massachusetts Institute of Technology.
- ROLL, RICHARD (1983). "Vas ist Das? The Turn-of-the-Year Effect and the Return Premia of Small Firms." *Journal of Portfolio Management*, Winter, 18-28.
- ROLL, RICHARD (1986). "The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers." *Journal of Business*, 59, April, 197-216.
- ROSEN, SHERWIN (1986). "The Theory of Equalizing Differences." In Orley Ashenfelter and Richard Layard, eds., *Handbook of Labor Economics*, Vol. 1. New York: Elsevier Science Publishers BV.
- ROSENBERG, BARR, KENNETH REID, and RONALD LANSTEIN (1985). "Persuasive Evidence of Market Inefficiency." *Journal of Portfolio Management*, 11, Spring, 9-16.
- ROSETT, RICHARD N. (1965). "Gambling and Rationality." *Journal of Political Economy*, 73, 595-607.

- ROTH, ALVIN E. (1987). "Bargaining Phenomena and Bargaining Theory." In A. E. Roth, ed., *Laboratory Experimentation in Economics: Six Points of View*. New York: Cambridge University Press.
- ROZEFF, MICHAEL S., and WILLIAM R. KINNEY, JR. (1976). "Capital Market Seasonality: The Case of Stock Returns." *Journal of Financial Economics*, 3, 379-402.
- RUBINSTEIN, ARIEL (1982). "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model." *Econometrica*, 50, 97-109.
- RUDERMAN, HENRY, MARK LEVINE, and JAMES MCMAHON (1986). "Energy-Efficiency Choice in the Purchase of Residential Appliances." In Willett Kempton and Max Neiman, eds., *Energy Efficiency: Perspectives on Individual Behavior*. Washington, D.C.: American Council for an Energy Efficient Economy.
- RUSSELL, THOMAS, and RICHARD H. THALER (1985). "The Relevance of Quasi Rationality in Competitive Markets." *American Economic Review*, 75, December, 1071-82.
- RUSSO, J. EDWARD, and PAUL J. H. SCHOEMAKER (1979). *Decision Traps*. New York: Doubleday.
- SALOP, STEVEN C. (1979). "A Model of the Natural Rate of Unemployment." *American Economic Review*, 69, March, 117-25.
- SAMUELSON, WILLIAM F., and MAX H. BAZERMAN (1985). "The Winner's Curse in Bilateral Negotiations." *Research in Experimental Economics*, 3, 105-37.
- SAMUELSON, WILLIAM, and RICHARD ZECKHAUSER (1988). "Status Quo Bias in Decision Making." *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- SCHELLING, THOMAS (1984). "Self-command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice." *American Economic Review*, 74, 2, 1-11.
- SCHKADE, DAVID A., and ERIC J. JOHNSON (1989). "Cognitive Processes in Preference Reversals." *Organization Behavior and Human Performance*, 44, June, 203-31.
- SCHULMEISTER, STEPHAN (1987). "An Essay on Exchange Rate Dynamics." WZB, Berlin Discussion Paper No. 87-8, July.
- SEGAL, UZI (1988). "Does the Preference Reversal Phenomenon Necessarily Contradict the Independence Axiom?" *The American Economic Review*, 78, March, 233-36.
- SEN, AMARTYA K. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economics Theory." *Journal of Philosophy and Public Affairs*, 6, 317-44.
- SHAPIRO, CARL, and JOSEPH E. STIGLITZ (1984). "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device." *American Economic Review*, 74, 433-44.
- SHEFRIN, HERSH, and MEIR STATMAN (1988). "Noise Trading and Efficiency in Behavioral Finance." Working Paper, Leavey School of Business, Santa Clara University, August.
- SHEFRIN, HERSH, and RICHARD H. THALER (1988). "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis." *Economic Inquiry*, 26, October, 609-43.
- SHILLER, ROBERT J. (1981). "Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" *American Economic Review*, 71, June, 421-36.
- SHILLER, ROBERT J. (1984). "Stock Prices and Social Dynamics," *Brookings Papers on Economic Activity*, 457-510.
- SHLEIFER, ANDREI (1986). "Do Demand Curves for Stocks Slope Down?" *Journal of Finance*, 41, July, 579-89.
- SHLEIFER, ANDREI, and LAWRENCE SUMMERS (1990). "The Noise Trader Approach." *Journal of Economic Perspectives*, 4, 19-34.

- SKINNER, JONATHAN (1989). "Housing Wealth and Aggregate Saving." *Regional Science and Urban Economics*, 19, 2, May, 305-24.
- SLICHTER, SUMMER (1950). "Notes on the Structure of Wages." *Review of Economics and Statistics*, 32, 80-91.
- SLOVIC, PAUL (1972). "Psychological Study of Human Judgment: Implications for Investment Decision Making." *Journal of Finance*, 27, 779-99.
- SLOVIC, PAUL, BARUCH FISCHHOFF, and SARAH LICHTENSTEIN (1982). "Facts versus Fears: Understanding Perceived Risk." In Daniel Kahneman, Paul Slovic, and Amos Tversky, eds., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- SLOVIC, PAUL, DALE GRIFFIN, and AMOS TVERSKY (1990). "Compatibility Effects in Judgment and Choice." In Robin M. Hogarth, ed., *Insights in Decision Making: Theory and Applications*. Chicago: The University of Chicago Press.
- SLOVIC, PAUL, and SARAH LICHTENSTEIN (1968). "The Relative Importance of Probabilities and Payoffs in Risk-Taking." *Journal of Experimental Psychology Monograph Supplement*, 78, November, Part 2, 1-18.
- SLOVIC, PAUL and SARAH LICHTENSTEIN (1983). "Preference Reversals: A Broader Perspective." *American Economic Review*, 73, September, 596-605.
- SMIRLOCK, MICHAEL, and LAURA STARKS (1986). "Day of the Week and Intraday Effects in Stock Returns." *Journal of Financial Economics*, 17, 197-210.
- SMITH, ADAM (1976). *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford: Clarendon Press. (Originally published in 1759.)
- SNYDER, WAYNE W. (1978). "Horse Racing: Testing the Efficient Markets Model." *Journal of Finance*, 33, 1109-18.
- SOLOW, ROBERT M. (1979). "Another Possible Source of Wage Stickiness." *Journal of Macroeconomics*, 1, 79-82.
- STAHL, INGOLF (1972). *Bargaining Theory*. Economic Research Institute, Stockholm.
- STERN, HAL (1987). "Gamma Processes, Paired Comparisons and Ranking." Ph.D. dissertation, Department of Statistics, Stanford University, August.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1974). "Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in L.C.D.'s: The Labor Turnover Model." *Quarterly Journal of Economics*, 88, May, 194-227.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1976). "Prices and Queues as Screening Devices in Competitive Markets." IMSSS Technical Report No. 212, Stanford University, August.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1987). "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price." *Journal of Economic Literature*, 25, March, 1-48.
- STROTZ, ROBERT H. (1955). "Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization." *Review of Economic Studies*, 23, 165-80.
- STULZ, RENE (1986). "An Equilibrium Model of Exchange Rate Determination and Asset Pricing with Non-Traded Goods and Imperfect Information." Mimeo, Ohio State University.
- SUMMERS, LAWRENCE (1986a). "Reply to Galper and Byce." *Tax Notes*, 9 June, 1014-16.
- SUMMERS, LAWRENCE H. (1986b). "Does the Stock Market Rationally Reflect Fundamental Values?" *Journal of Finance*, 41, July, 591-601.
- SUMMERS, LAWRENCE, and CHRIS CARROLL (1987). "Why Is the U.S. Saving Rate So Low?" *Brookings Papers on Economic Activity*, 607-35.

- SWEENEY, R. J. (1986). "Beating the Foreign Exchange Market." *Journal of Finance*, 41, 163-82.
- TAJFEL, HENRI, and JOHN C. TURNER (1979). "An Integrative Theory of Intergroup Conflict." In W. Austin and S. Worchel, eds., *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey, Calif.: Brooks/Cole, 33-47.
- THALER, RICHARD H. (1980). "Toward a Positive Theory of Consumer Choice." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.
- THALER, RICHARD H. (1981). "Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency." *Economics Letters*, 8, 201-7.
- THALER, RICHARD H. (1985). "Mental Accounting and Consumer Choice." *Marketing Science*, 4, Summer, 199-214.
- THALER, RICHARD H. (1988). "The Ultimatum Game." *Journal of Economic Perspectives*, 2, Fall, 195-206.
- THALER, RICHARD H., and ERIC JOHNSON (1990). "Gambling with the House Money and Trying to Break Even: Effects of Prior Outcomes on Risky Choice." *Management Science*, 36, June, 643-60.
- THALER, RICHARD H., and HERSH M. SHEFRIN (1981). "An Economic Theory of Self-Control." *Journal of Political Economy*, 89, 392-410.
- THOMPSON, REX (1978). "The Information Content of Discounts and Premiums on Closed-end Fund Shares." *Journal of Financial Economics*, 6.
- TINIC, SEHA M., and RICHARD R. WEST (1984). "Risk and Return: January and the Rest of the Year." *Journal of Financial Economics*, 13, 561-74.
- TURNER, JOHN C., and HOWARD GILES (1981). *Intergroup Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- TVERSKY, AMOS, and DANIEL KAHNEMAN (forthcoming). "Loss Aversion and Riskless Choice: A Reference Dependent Model." *Quarterly Journal of Economics*.
- TVERSKY, AMOS, SHMUEL SATTATH, and PAUL SLOVIC (1988). "Contingent weighting in judgment and choice." *Psychological Review*, 95, July, 371-84.
- TVERSKY, AMOS, PAUL SLOVIC, and DANIEL KAHNEMAN (1990). "The Causes of Preference Reversal." *American Economic Review*, 80, March.
- TVERSKY, AMOS, and RICHARD H. THALER (1990). "Anomalies: Preference Reversals." *Journal of Economic Perspectives*, Spring, 4, 201-11 (reprinted here as Chapter 7).
- VAN DE KRAGT, ALPHONS J. C., JOHN M. ORBELL, and ROBYN M. DAWES (1983). "The Minimal Contributing Set as a Solution to Public Goods Problems." *American Political Science Review*, 77, 112-22.
- VAN DE KRAGT, ALPHONS J. C., JOHN M. ORBELL, and ROBYN M. DAWES, with SANFORD L. BRAVER and L. A. WILSON, II (1986). "Doing Well and Doing Good as Ways of Resolving Social Dilemmas." In H. Wilke, D. Messick, and C. Rutte, eds., *Psychology of Decision and Conflict*, Vol. 3, *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt am Main: Verlag Peter Lang, 177-203.
- VENTI, STEVEN F., and DAVID A. WISE (1987). "Have IRAs Increased U.S. Saving?: Evidence from Consumer Expenditures Surveys." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2217.
- VENTI, STEVEN F., and DAVID A. WISE (1989). "But They Don't Want to Reduce Housing Equity." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2859.

- VERMAELEN, THEO, and MARC VERSTRINGE (1986). "Do Belgians Over-react?" Working Paper, Catholic University of Louvain, Belgium, November.
- VISCUSI, W. KIP, WESLEY A. MAGAT, and JOEL HUBER (1987). "An Investigation of the Rationality of Consumer Valuations of Multiple Health Risks." *Rand Journal of Economics*, 18, 465-79.
- WARSHAWSKY, MARK (1987). "Sensitivity to Market Incentives: The Case of Policy Loans." *Review of Economics and Statistics*, 286-95.
- WASON, P. C. (1968). "Reasoning about a Rule." *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 20, 273-81.
- WEINER, SHERYL, MAX BAZERMAN, and JOHN CARROLL (1987). "An Evaluation of Learning in the Bilateral Winner's Curse." Unpublished manuscript, Kellogg School of Management, Northwestern University.
- WEISENBERGER, A. (1960-1986). *Investment Companies Services*, Various years. New York: Warren, Gorham and Lamont.
- WEISS, ANDREW (1980). "Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages." *Journal of Political Economy*, 88, June, 526-38.
- WEISS, KATHLEEN (1989). "The Post-Offering Price Performance of Closed-End Funds." *Financial Management*, Autumn, 57-67.
- WEITZMAN, MARTIN (1965). "Utility Analysis and Group Behavior: An Empirical Study." *Journal of Political Economy*, 73, 18-26.
- WEST, KENNETH D. (1988). "Bubbles, Fads and Stock Price Volatility Tests: A Partial Evaluation." *Journal of Finance*, 43, July, 639-55.
- WILCOX, DAVID W. (1989). "Social Security Benefits, Consumption Expenditure, and the Life Cycle Hypothesis." *Journal of Political Economy*, 97, 288-304.
- WILLIAMS, JOHN B. (1956). *The Theory of Investment Value*. Amsterdam: North-Holland. (Reprint of 1938 edition.)
- WILSON, ROBERT (1977). "A Bidding Model of Perfect Competition." *Review of Economic Studies*, 44, 511-18.
- WINSTON, GORDON (1980). "Addiction and Backsliding." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, December, 295-324.
- YAARI, M., and MAYA BAR-HILLEL (1984). "On Dividing Justly." *Social Choice and Welfare*, 1, 1-24.
- YELLEN, JANET (1984). "Efficiency Wage Models of Unemployment." *American Economic Review*, 74, 200-205.
- ZAROWIN, PAUL (1988). "Size, Seasonality, and Stock Market Overreaction." Working Paper, Graduate School of Business Administration, New York University, January.
- ZELDES, STEPHEN P. (1989). "Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation." *Journal of Political Economy*, 97, 305-46.
- ZIEMBA, WILLIAM T., SHELBY L. BRUMELLE, ANTOINE GAUTIER, and SANDRA L. SCHWARTZ (1986). *Dr. Z's 6/49 Lotto Guidebook*. Vancouver and Los Angeles: Dr. Z. Investments, Inc., June.
- ZIEMBA, WILLIAM T., and DONALD B. HAUSCH (1986). *Betting at the Racetrack*. Vancouver and Los Angeles: Dr. Z. Investments, Inc.
- ZIEMBA, WILLIAM T., and DONALD B. HAUSCH (1973). *Dr. Z's Beat the Racetrack*. New York: William Morrow, 1987.
- ZWEIG, MARTIN E. (1973). "An Investor Expectations Stock Price Predictive Model Using Closed-end Fund Premiums." *Journal of Finance*, 28, 67-87.

图书在版编目（CIP）数据

赢家的诅咒 /（美）理查德·塞勒著；高翠霜译.-- 北京：中信出版社，2018.2

书名原文：The Winner's Curse

ISBN 978-7-5086-8482-6

I. ①赢... II. ①理... ②高... III. ①经济学—研究 IV. ①F0

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第311641号

赢家的诅咒

著者：[美] 理查德·塞勒

译者：高翠霜

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

电子书排版：萌芽图文



获评《经济学人》2015年度好书
入围《金融时报》/麦肯锡2015年度最佳商业图书奖

“错误”的行为

行为经济学关于世界的思考，从个人到商业和社会

[美] 理查德·泰勒 (Richard H. Thaler) 著
王晋 译

继《思考，快与慢》之后
行为经济学领域的集大成之作

MISBEHAVING
The Making of Behavioral Economics



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

“错误”的行为

[美] 理查德·泰勒 著
王晋 译

中信出版社

目录

引言

第一部分 行为经济学的发轫：1970~1978年

第1章 经济人与非理性的人

第2章 机会成本和禀赋效应

第3章 非理性行为清单

第4章 前景理论和价值函数

第5章 加州圆梦之旅

第6章 行为经济学面临的挑战

第二部分 心理账户：1979~1985年

第7章 这笔交易到底值不值？

第8章 沉没成本

第9章 漏水的桶与财务预算

第10章 扑克牌桌边的怪诞行为

第三部分 自我控制：1975~1988年

第11章 意志力和延迟消费

第12章 计划者与行动者

插曲

第13章 现实生活中的人类行为

第四部分 我与卡尼曼合作的时光：1984~1985年

第14章 怎样才算公平？

第15章 关于公平的博弈实验

第16章 从代币实验到马克杯实验

第五部分 埋首于经济学研究的日子：1986~1994年

第17章 理性主义者与行为主义者的辩论

第18章 股市、赛马与反常现象

第19章 打造一个行为经济学家的明星团队

第20章 狭窄框架与出租车司机的工作时间

第六部分 金融市场：1983~2003年

第21章 选美竞赛和股票投资

第22章 股市反应过度了吗？

第23章 价值股比成长股的风险更大？

第24章 价格并不都是合理的

第25章 动物精神和封闭式基金折价之谜

第26章 果蝇、冰山和负股价

第七部分 助推计划：1995年至今

第27章 当法律遇上行为经济学

第28章 挑选办公室的风波

第29章 球队选秀与贝克尔猜想

第30章 有奖竞猜类节目你该怎么玩？

第八部分 让世界变得更美好：2004年至今

第31章 “为明天多储蓄”计划

第32章 自由家长主义与助推策略

第33章 助推人们做出正确的决策

结语 经济学的未来

致谢

本书献给

给了我一年思考时间的维克托·富克斯（Victor Fuchs），
支持我的疯狂想法的埃里克·万纳（Eric Wanner）和罗素·赛奇基金会，
以及很早就涉足行为经济学领域的科林·卡默勒（Colin Camerer）
和乔治·勒文施泰因（George Loewenstein）。

政治经济学的基础，或者从更广义的层面来说，每门社会科学的基础显然都是心理学。有朝一日，我们肯定能从心理学原理推导出社会科学的规律。

——维尔弗雷多·帕累托
(Vilfredo Pareto)，1906年

引言

在阅读本书之前，我先讲两则故事，分别是关于我的良师益友阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）和丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）的，希望读者可以从中领会本书的大致内容。

特沃斯基的故事

即使是记不住几分钟前把钥匙放在哪里的人，生活中也会有很多难忘的时刻。其中有些事情是众所周知的，假如你和我的年纪差不多，那么约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）遇刺可以算是一件（当时你可能是大一新生，正在学校的体育馆里打篮球）。对于凡是能够阅读本书的人来说，2001年的“9·11”恐怖袭击事件则是另外一个例子〔当时你可能刚刚起床，正在收听美国国家公共广播电台（NPR）的报道，想弄清楚究竟发生了什么〕。

还有一些永远存留在记忆中的事情则与个人有关，比如婚礼或打高尔夫球一杆进洞。对我而言，丹尼尔·卡尼曼给我打过的一个电话可谓终生难忘。虽然我们俩常常通电话，但对通话内容我几乎已经没有什么印象了，唯独这一次令我记忆犹新。那是1996年年初，卡尼曼打电话告诉我，他的朋友和搭档阿莫斯·特沃斯基已到了癌症晚期，大约只剩下6个月的生命了。当时我脑中一片空白，不得不把电话递给我的妻子，好平复一下自己的悲痛心情。不管是听到哪位好友即将离世的消息，我都会感到很震惊，但阿莫斯·特沃斯基绝不应该59岁就奔赴黄泉啊。他的桌子上只有并排摆放的一支笔，一个本子；他的论文和演讲精确得当，无懈可击；他绝不会就此离我们而去。

特沃斯基一直保守着这个秘密，直到自己无法再到办公室工作。在此之前，只有几个人知道实情，其中包括我的两个好友。除了我们的爱人，特沃斯基不让我们把他患病的消息告诉其他任何人，所以在那5个月里，我们常常只能彼此安慰，将这一可怕的消息深藏心底。

特沃斯基不想公开自己的健康状况，原因是不想在自己最后的日子里只做一个行将就木的人，他还有工作要完成。作为研究判断和决策行为的先行者，他和卡尼曼决定编辑一本专著，将他们俩与其他心理学家的论文汇集成册，命名为“选择、价值以及框架”（*Choices, Values, and Frames*）。特沃斯基想做自己喜欢的事：完成工作，陪伴家人，看篮球比赛。在这段时间里，特沃斯基不希望别人看望他，但与工作有关的来访除外。所以，在他去世的6个星期前，我以要完成一篇我们合著的论文这一牵强的理由拜访了他。我们研究了一会儿论文，又一起看了一场NBA（美国职业篮球联盟）季后赛。

特沃斯基几乎在生活的方方面面都表现得十分睿智，在对待疾病方面也是如此。^[1]他咨询了斯坦福大学的多位专家，在得知病情的发展和结果后，他认为与其让毫无意义的治疗毁掉自己最后的时光，充其量只换来额外几个星期的生命，莫不如顺其自然。特沃斯基像往日一样睿智，他向他的肿瘤医师解释说，癌症并不是零和博弈。“对肿瘤不利的，对我也未必有益。”有一天，我打电话给特沃斯基，询问他的身体状况。他说：“说起来很有意思。得流感的时候，我们觉得难受得要死，但是真正快要离开这个世界的时候，大部分时间却感觉良好。”

特沃斯基于1996年6月去世，葬礼在他所居住的加州帕洛阿尔托举行。特沃斯基的儿子奥伦（Oren）在葬礼上读了特沃斯基去世前几天写给他的几句话：

我发现，在人生的最后时光，我们一直在谈论各种奇闻和故事，希望别人记住，至少是短暂地记住。我认为犹太教一直有个传

统，即历史和智慧是通过奇闻逸事、有趣的故事，以及恰当的玩笑，而非讲课和历史书流传下来的。

在葬礼结束后的七日服丧期中，特沃斯基的家人在家里举办了一个传统的吊唁活动。那是一个周日下午，因为不想错过一场NBA季后赛的比赛结果，我们几个人在吊唁期间跑到了有电视机的房间。我们都觉得有些不好意思，但特沃斯基的儿子塔尔（Tal）主动说：“如果我的父亲还在，他肯定会赞成你们观看球赛，而把葬礼吊唁录下来。”

自1977年和特沃斯基相识以来，我坚持用一种方法来检验自己所写的每一篇论文，即：“特沃斯基会同意这篇论文发表吗？”我的朋友埃里克·约翰逊（Eric Johnson）——后文中会提到此人——可以证明，我们合写的一篇论文在期刊同意刊载后三年才得以发表。当时，期刊的编辑、评审人和埃里克都认为这篇文章写得很好，但特沃斯基却因为其中一个观点而迟迟未表态。我不断地修改论文，可怜的埃里克的履历上若没有这篇论文则可能妨碍他的晋升。幸运的是，埃里克还写了其他几篇出色的论文，所以没有受到我的拖累，并且成功拿到了大学的终身教职。最后，特沃斯基终于认可了这篇论文。

在撰写本书的过程中，我认真践行了特沃斯基写给奥伦的话。本书读起来似乎并非出自经济学教授之手，它不是一本专著，重点也不在于要辩驳什么观点。当然，书中会涉及专业研究，可也不乏逸事，甚至还有好玩的故事，以及奇怪的笑话。

卡尼曼的故事

2001年年初，有一天我去丹尼尔·卡尼曼在伯克利的家里做客。我们像往常一样，坐在他家客厅闲聊。突然，卡尼曼想起来要给罗杰·洛温斯坦（Roger Lowenstein）打电话。罗杰是一位记者，著有《赌金

者》（*When Genius Failed*）等畅销书，当时他正为《纽约时报杂志》（*New York Times magazine*）写一篇关于我的文章。他很自然地想要和我的老朋友卡尼曼聊一聊。当时我真是进退两难，是离开房间，还是听一下他们的谈话呢？卡尼曼对我说：“留下来听听吧，会很有意思的。”

采访开始了，聆听朋友讲述你的过去没什么可激动的，而听别人表扬你又总是觉得很尴尬。我随便拿起一本书读了起来，注意力也随之转移，直到我听到卡尼曼说：“哦，泰勒最大的优点或者说他的与众不同之处，就是他很懒。”

什么？真的吗？我从不否认自己很懒，但卡尼曼真的认为懒惰是我最大的优点吗？我朝卡尼曼又是摆手，又是摇头，但他并没有停下来，而是极力夸赞我懒惰的好处。时至今日，卡尼曼仍然认为那是对我的高度赞许。他说，懒惰可以说明我所研究的问题具有非比寻常的吸引力，足以让我克服逃避工作的潜在倾向。唯有卡尼曼可以把我的懒惰说成是一个优点。

现在你已经知道了这一点，所以在阅读本书前，一定要牢记这本书是由一个懒人所著。因此，我只会将有趣的内容，至少是我认为有趣的内容写在这本书中，这一点卡尼曼可以做证。

[\[1\]](#) 特沃斯基在世时，心理学家中间流传着一个笑话，说特沃斯基发明了一个只有一道题的智力测试：你越早意识到他比你聪明，你就越聪明。



MISBEHAVING



第一部分

行为经济学的发轫：1970~1978 年



第1章

经济人与非理性的人

我刚当老师的时候教过微观经济学这门课，当时班上的学生对我都很不满，原因其实并不在于我上课所讲的内容，而是一次期中考试。

我设计了一次考试，意在将班上的同学分为三个组：第一组是熟练掌握了这门课程的优等生；第二组是掌握了基本概念的中等生；第三组是没有理解课程内容的后进生。为了达到这个目的，考试中必须设计一些只有优等生才能答对的问题，也就是说考试会很难。结果，考试分数的差异很大，我的目的达到了，但是学生们却很愤怒，因为总分为100分的考试，全班的平均分却只有72分。

学生的反应其实很奇怪，因为他们最终的考试成绩是以A、B、C、D划分的，学校一般会将平均分作为等级B或B+的划分依据，所以具体的平均分分值对他们的成绩其实没有任何影响，得到C以下等级的学生仅占极少数。之前，我已经想到了平均分较低可能会引起混乱的情况，所以我提前说明了考试分值对应的具体等级。80分以上会得到A或A-；65分以上、80分以下是B，只有低于50分才可能达不到C。所以，最终的成绩分布与一般考试没有什么差异，但我的解释并没有明显改善学生们的情绪。他们还是很讨厌我的考试，对我也没什么好感。作为一名希望保住饭碗的年轻教授，我决定改变这种情况，但又不想降低考试的难度，我该怎么办呢？

后来，我想到了一个好主意。在接下来的那次考试中，我把考试总分从100分提高至137分。其实，这次考试比以往略难，学生一般只能答对其中70%的问题，但平均分却能达到96分。学生们十分开心！这一变

化并没有改变他们的成绩等级，但每个人都很高兴。从那时起，每当教授这门课时，我都会把总分定为137分，我选择这一分数的原因有两个：第一，考试平均分会达到90分以上，有些学生的分数甚至会超过100分，这让他们欣喜若狂。第二，心算和137相关的除法不是很容易，大多数学生不会费事地将自己的分数转化为百分制下的相应分值。为了防止别人说我欺骗学生，我总是在课程大纲中用粗体字注明：“这门考试的总分为137分，而非平常的100分。这种打分方式不会影响最后的成绩等级，而且会让你更高兴。”事实上，做了这种改变后，再也没有学生抱怨我的考试难了。

在经济学家看来，我的那些学生的行为似乎“很不正常”，我的意思是他们的行为与理想的行为模型并不一致，而这些模型正是经济学理论的核心。对经济学家而言，与总分为100分时得到72分相比，在总分为137分时得到96分（相当于百分制下的70分）不会更令人高兴，但我的学生们却恰恰相反。我正是因为意识到了这一事实，才得以顺利推行我的考试，同时还能保证学生不抱怨。

从我读研究生时算起，40多年过去了，我的脑海里一直萦绕着各种各样类似的故事，其中的主人公的行为总是与经济学模型所假设的“理性经济人”大相径庭。我当然不是说问题出在我们身上，我们都是人，用生物学术语说，我们都是智人。问题其实出在经济学家使用的模型上，他们的模型用虚拟的“经济人”代替了真实的普通人。与完全理性的经济人相比，我们人类有很多非理性的行为，所以利用经济学模型做出的很多预测都不准确，造成的后果也比让学生不满严重得多。几乎没有经济学家预测到2007~2008年经济危机的到来，[\[1\]](#)更糟糕的是，很多经济学家都认为这次危机根本不可能发生。

具有讽刺意味的是，这些曲解人类行为的模型反而让经济学成为社会科学中最强大的学科之一。它的强大体现在两个方面：第一个方面是毋庸置疑的，即在所有社会科学家当中，经济学家对公共政策的影响力

最大。实际上，他们在为政策建言献策上几乎占据着垄断地位。直到最近，其他社会科学家才偶尔受邀加入这一行列。不过，即使得到邀请，他们的身份也仅仅相当于家庭聚会用餐时小孩子在餐桌上的位置。

第二个方面是，就知识性而言，经济学也被视为最强有力的社会科学之一，这是因为经济学拥有统一的核心理论，其他一切理论几乎都遵循这一理论。如果你提到“经济学理论”这个词，人们都明白你在说什么，其他社会科学则没有这一基础。相反，其他社会科学所涉及的理论往往只针对某一种特殊情境，只能解释在特定环境下会发生什么。事实上，经济学家常常将经济学与物理学进行类比。正如物理学一样，经济学也建立在几个核心假设的基础上。

经济学理论的核心假设是，人们做选择时会遵循最优化原则。在一个家庭可能会购买的所有商品和服务中，这个家庭会在自身可承受的范围内选择最好的。另外，经济人做选择时的依据会被视为没有偏见的，也就是说，他们做决定时会基于“理性预期”。如果创业人士认为平均成功率为75%，那么这应该是对实际成功率的一个很好的预估。经济人不会过度自信的。

“约束最优化”（constrained optimization）是指在有限预算的前提下做出最优化选择，其前提与经济学的另一理论——“均衡理论”的前提可以结合起来。在价格自由浮动的竞争市场中，价格浮动意在使供求达到平衡。简化一下，我们可以说“最优化+均衡=经济学”。这一组合十分强大，是其他任何社会科学都无法匹敌的。

然而，一个关键问题在于，经济学理论的前提是有缺陷的。首先，当普通人碰到最优化问题时，往往无法解决它们，甚至离找到解决方案还差得很远。即便是去一家中等规模的杂货店购物，在他们的预算范围内可购买的商品组合也是不计其数的。他们真的做出最佳选择了吗？当然，比起购物，我们还会遇到更难的问题，比如选择职业、抵押贷款或配偶。鉴于我们在这些领域观察到的失败率，很难说人们做出的所有这

些选择都是最优的。

其次，人们做选择时并不是没有偏见的。经济学家的词典里可能没有“过度自信”一词，但它却是人们与生俱来的性格特点。心理学家还发现了人们固有的许多其他偏见。

再次，正如以137分为满分的考试所表明的那样，有很多因素没有被最优化模型考虑在内。在理性的经济人看来，很多事情之间都是无关的。经济人不会因为周日逛街时突然饿了，而后在下周二点一份大餐，周日的饥饿与下周二的点餐应该毫无关系。经济人不会因为付了钱又不想浪费，而在不饿的情况下吃光下周二所点的饭菜。对经济人而言，过去花的钱与现在吃多少食物是没有关系的。经济人不会期待在结婚纪念日或生日当天得到礼物，这个日子与其他日子有什么不同呢？事实上，经济人也会因为礼物的事情而困惑不已。经济人知道金钱可能是最好的礼物，因为金钱可以购买任何最好的礼物。不过，除非你的配偶是位经济学家，否则我并不建议你在下次结婚纪念日用金钱作为礼物送给她。细想一下，即使你的配偶是位经济学家，送钱也未必是最优选择。

我们都明白自己所在的世界并不是由经济人组成的，我们身边都是实实在在的人。经济学家也都是人，所以他们也知道自己所生存的世界不是经济人的世界。“现代经济学之父”亚当·斯密（Adam Smith）曾明确承认这一事实，在撰写《国富论》（*The Wealth of Nations*）这部杰作之前，他还写了一本关于人类“情感”（passion，与“理智”相对）的书。然而“情感”这个词从未在任何经济学教科书中出现。经济人没有情感，他们只是寻求最优化选择的冷血之人，想想《星际迷航》（*Star Trek*）中的斯波克先生（Mr. Spock）吧。

然而，以经济人为主体的经济行为模型却大行其道，也作为经济学的核心将其推向影响力的巅峰。多年来，尽管对这些模型的批评声一直不断，但总是因为理由牵强或实证证据不充分而未受到重视。不过，随着研究与人们的利害关系间的联系越发紧密，那些批评逐渐得到了验

证。我们很容易对考试分数的故事不予理会，但是在存钱养老、选择抵押贷款、投资股票等利益攸关的领域，探讨糟糕选择的研究就没那么容易搁置一旁了。我们也不可能对1987年10月19日之后金融市场的迅速回升、泡沫与崩溃置若罔闻。那一天，在没有任何实质性的负面消息的情况下，全球股市暴跌超过20%，随后便是科技股的泡沫破裂与崩盘，很快又是房地产泡沫的破裂，继而引发了全球经济危机。

我们不应该再找借口，而应该丰富经济学的研究方法，将人的存在和相关性考虑在内。值得高兴的是，我们无须抛弃已经掌握的经济学和市场知识。假设所有人都是理性经济人的理论，我们也不必弃之不理，它可以作为研究的起点，为建立更符合实际情况的模型奠定基础。在某些特定场合，比如人们要解决的问题十分简单，抑或经济活动主体的专业技能很高，由这些理论得出的结果与实际情况相差不大。但是，正如我们在下文将要看到的，这些只是例外情况，而非常态。

经济学家的主要工作就是收集和分析市场数据，他们的研究通常十分谨慎，而且需要深厚的统计学知识。更重要的是，大多数研究并不是建立在最优化的基础之上。过去25年中出现了两种研究工具，极大地提高了经济学家了解世界的能力。第一种工具是随机控制实验，长期以来它一直被用于医学等科学领域，最典型的实验就是研究一些人接受了某种利益“处理”后会发生什么。第二种工具是自然实验（比如有些人加入了某个项目而其他人没有）或是巧妙的计量经济学方法。即使在没有特意设计某种情境的情况下，计量经济学方法也能发现处理因素的影响。这些新工具催生了大量有关社会重要问题的研究。研究中的处理因素包括：接受更多的教育、小班授课、安排更好的老师、提供咨询和管理服务、帮助就业、判刑、搬到更贫困的地区、接受医疗补助计划中的健康保险等。这些研究表明，即使不用最优化模型，我们也可以从很多角度了解世界。有些研究提供了可信的证据，可以检测最优化模型是否与人们的真实反应一致。

对于大多数经济学理论来说，“经济活动的所有主体都将追求最优化”并不是一条重要的假设，即使研究对象不是专家也是这样。例如，如果化肥价格下降，农民会使用更多的化肥，这一预测是很稳妥的，虽然很多农民对市场价格变化的反应不会那么快。这条预测出错的概率之所以很小，是因为其本身就是不精确的：预测的只是方向而非结果。这就相当于预测苹果脱离树枝后，会向下掉而非向上升一样，这条预测就其本身而言是正确无误的，但却不是确切的万有引力定律。

当经济学家所做的预测必须十分精确，且其判断依据是所有人都是理性的经济人时，他就会陷入麻烦。让我们回到农民使用化肥的那个例子，假设科学家发现使用比平时的剂量多或者少一些的化肥，农民将会有利可图。如果所有人知道正确信息后都会照做，就不需要合适的政策法规，只要将信息免费公开就行了。将研究结果发表出来，让农民免费阅读，剩下的就交给市场吧。

除非所有农民都是理性的经济人，否则这将是一个糟糕的建议。也许跨国食品公司会对最新的研究成果快速做出反应，但是印度或非洲的农民会有什么举动呢？

同样，如果你认为所有人都会像经济人一样，会为养老存储适当额度的资金，你就会得出这样的结论：没有必要帮助人们存钱（比如制订养老金计划）。这样一来，你会错过让很多人获益的机会。如果你认为金融泡沫从理论上讲是不可能出现的，你又是央行行长，那么你会犯下严重的错误，正如艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）所承认的那样，在他身上就发生过类似的事情。

我们还可以继续发明描述虚拟经济人行为的抽象模型，但是我们必须停止假设这些模型会做出准确的行为描述，必须不再根据这些有缺陷的分析做出决策。同时，我们必须开始关注那些看似无关的因素（supposedly irrelevant factors），这些因素简称为SIFs。

想改变人们早餐吃什么的想法不太容易，更不用说想改变他们对一生都试图解决的问题的看法了。多年来，很多经济学家都强烈反对将模型建立在对人类行为的精确描述上。但是，一大群具有创新精神的年轻经济学家已然涌现，他们愿意冒险，摆脱传统的经济学研究方法，所以丰富经济学理论的梦想正逐渐变成现实。这一新兴领域被称为“行为经济学”，它与经济学并非分属两门学科，而只是融会了大量心理学和其他社会科学内容的经济学分支。

将人的因素加入经济学理论中，主要目的是提高这些理论的预测准确性。同时，它还有另外一点好处：比起传统经济学，行为经济学更有趣、更好玩，这是一门不会让人抑郁的科学。

作为经济学的一个分支，行为经济学正在不断发展，全球各地的高等学府几乎都能找到研究这门学科的人。最近，行为经济学家与行为科学家也开始在客观决策领域占有一席之地。2010年，英国政府建立“行为研究团队”。现在，其他国家也纷纷效仿英国，希望在制定公共政策时，将其他社会科学的研究成果考虑在内。商界也迎头赶上，人们发现要想打造成功的企业，深入了解人类行为与充分理解财务报表和运营管理同样重要。毕竟，公司是由人经营的，员工和顾客也都是人。

本书讲述的就是这一切是如何发生的，至少是我的观感。虽然其中涉及的研究并不都是我做的——你知道，我是很懒的，但这门学科自萌芽之日起我就一直参与其中。正如特沃斯基留给他儿子的那几句话，你将会读到很多故事，但我的主要目的是讲述故事发生的原因，解释我们可以从中学到些什么。当然，采用新方法的人与捍卫传统经济学研究方法的人会发生很多争吵，这些争吵也并不总是有趣的。但是，正像一次糟糕的旅行在经历过后，它可以成为很好的故事题材，这些争吵也让行为经济学变得越来越强大。

和所有故事一样，本书的故事也并不是线性发展的——不是一件事之后自然而然地发生另一件。很多观点都在不同时期以不同的速度形

成，所以，本书既按时间顺序展开，又分为不同的主题。这里做个简要介绍，本书将从行为经济学的发轫讲起，回溯到我读研究生的时候，那时我整理了很多关于奇怪行为的例子，它们似乎并不符合我们在课堂上所学的经济学模型。本书的第一部分主要针对行为经济学产生的最初几年，讲述了很多质疑这门学科价值的经济学家所提出的挑战。然后，我会将重点放在我研究生涯前15年中我自己最感兴趣的一系列话题上：心理账户、自我控制、公平和金融。我的目的是阐述我和我的同事在此过程中的收获，希望通过我们得出的结论，帮助大家了解他人的行为。同时，我们还会提供一些有用的方法，教你如何改变人们思考问题的方式，尤其是在人们竭力维持现状的时候。随后，我会转向近些年的研究成果，从纽约市出租车司机的行为到美国国家橄榄球联盟如何遴选球员，再到奖金很高的比赛类电视节目。最后，我会讲到伦敦唐宁街10号，那里有一系列令人兴奋的新挑战和机会正在浮出水面。

对于本书，我唯一的阅读建议是：当你觉得不再有意思时，就不要再往下读了，否则，就是所谓的“错误”的行为了。

[\[1\]](#) 确实有一位经济学家发出警告，认为房价的增长速度令人担忧。他就是我的同事、行为经济学家罗伯特·席勒（Robert Shiller）。

第2章

机会成本和禀赋效应

我开始对经济学理论产生怀疑，是在纽约上州罗切斯特大学经济系读研究生的时候。虽然我对课上的某些内容表示怀疑，但我并不确定那是经济学理论本身的问题，还是因为我自己没有很好地理解它们。当时，我不算一名好学生。我在引言中提到，罗杰·洛温斯坦曾写了一篇有关我的文章发表在《纽约时报杂志》上。他在那篇文章中提到，我的研究生论文指导老师舍温·罗森（Sherwin Rosen）对我在研究生院的表现给出了这样的评价：“当时我们对他没有抱什么大的期望。”

我的研究生论文题目是“生命的价值”，这听起来很有些离经叛道的味道，但研究方法却是完全符合学院式标准的。从概念上讲，如何正确思考这个问题，托马斯·谢林（Thomas Schelling）已经在其论文“你挽救的生命也许是你自己的”（*The Life You Save May Be Your Own*）中阐述过。谢林是行为经济学最初的支持者，也为这门学科的发展做出了重要贡献，多年来，我的兴趣很多次都与谢林的相重合。下面是他论文中很有名的一段：

如果一个6岁的棕发小女孩需要几千美元来做手术，这样她就能活到圣诞节，人们寄去救她的钱就能塞满邮局。但是，如果取消征收一项销售税，马萨诸塞州的医疗设施就会老旧耗损，导致本可避免死亡的人数因机器难以探查而增多，却没有几个人会流下同情的泪水或是捐款。

谢林说话时常常带着一丝戏谑的笑容，眼睛里闪烁着调皮的光芒，

他写作时亦是如此——他想给你设置一些障碍。^[1]在上述这段话中，生病女孩的故事是这篇文章的最大亮点。按照谢林的定义，医院代表的是“统计意义上的生命”（statistical life），而女孩代表的则是“可识别的生命”（identified life）。在现实世界中，我们偶尔会碰到“可识别的生命”面临危险的情况，比如拯救被困矿工这样惊心动魄的故事。正如谢林所说，我们几乎不会让任何可识别的生命只是因为缺钱而消逝。但是，每天都有成千上万“不可识别的”人因缺少蚊帐、疫苗或干净的水而死亡。

与生病女孩的例子不同的是，美国一般的公共政策都很抽象，缺少对人情感上的冲击。假设我们正在修建一条新公路，安全工程师告诉我们中央隔离带如果加宽1米需要耗资4 200万美元，但这样平均每年可以减少1.4次死亡事故，如此可以持续30年。我们应该加宽隔离带吗？当然，我们不知道那些出车祸的人的身份，他们只是统计意义上的生命。但是，要决定中央隔离带建多宽，我们需要赋予那些被延长的生命一个价值，或者更形象地说，赋予这项工程支出所拯救的那些生命一个价值。在理性经济人的世界里，与拯救20条统计意义上的生命相比，社会不会支付更多的钱去挽救一条可识别的生命。

正如谢林所说，正确的问题应该是：使用这条公路的人（或者他们的朋友和家人）愿意支付多少钱，从而略微提升这条公路的安全性？谢林让这个问题变得明确，但是当时还没有人找到答案。要回答这个问题，需要找到一个情境，观察人们如何在金钱和死亡风险之间做权衡，从中我们可以推断他们为了安全愿意付多少钱。但是，问题在于，从哪里能找到这样的情境呢？

谢林的学生理查德·泽克豪泽（Richard Zeckhauser）也是一位经济学家，他发现俄罗斯轮盘赌为思考这个问题提供了线索。这里，我们略微改编一下他的例子。假设艾丹（Aidan）要玩一次俄罗斯轮盘赌，他所用的枪能装很多子弹，比如1 000颗。随机装入4颗子弹，艾丹必须扣

动一次扳机。（幸运的是，这支枪是单发枪。）艾丹愿意支付多少钱移除其中的一颗子弹呢？^[2]虽然泽克豪泽的俄式轮盘赌实验提出了这样一个好问题，但对解决问题并无帮助。让实验对象拿着上膛的枪对准自己的脑袋，这种实验并不能真正进行。

在思考这些问题时，我想到了一个方法。我可以先找到不同职业的死亡率数据，包括采矿、伐木、高层建筑外立面清洁等高危工作，也包括种地、开店、低层建筑外立面清洁等相对安全的工作。在经济人看来，更危险的工作应该得到更高的报酬，否则没有人愿意做这样的工作。事实上，为危险工作所支付的额外薪水，主要用于补偿工人在工作中所承担的风险（或是其他工作属性）。所以，如果还可以查找到每种职业的薪资水平，那么无须让任何人参与俄罗斯轮盘赌，我也能估算出生命的价值。然而，我到处寻找，却找不到任何有关职业死亡率的数据。

这时，我的父亲艾伦（Alan Thaler）帮了我的忙。他是一名保险精算师，工作内容就是使用数学方法来帮助保险公司控制风险。我问他能否找到有关职业死亡率的数据，没过多久，我就收到了一本薄薄的红皮精装书，它是由北美精算师协会出版的，其中正好有我需要的数据。根据职业死亡率以及我已经找到的职业薪资水平数据，我可以估算出必须支付多少钱，人们才愿意接受死亡风险较高的工作。

想到这个方法并找到数据，的确是一个好的开始，但是正确进行统计计算才是关键所在。我需要在经济系找一位愿意为我的这篇论文提供指导的老师。我的选择当然是前文提到的舍温·罗森，他当时是一位很有前途的劳动经济学家。我们此前并没有合作过，但因为我的论文题目与他正在做的理论研究相关，所以他同意做我的论文指导老师。

基于这篇研究生论文，我和舍温又合写了一篇学术论文。通过我们计算得出的生命价值一直以来不断更新，直到现在仍被用于政府的成本

效益分析。目前，一个生命的价值大约为700万美元。

在写作研究生论文期间，我觉得如果问人们一些假设性的问题应该很有意思，而且这些问题可以作为另一种方式，用以得出人们在权衡金钱和死亡风险时的偏好。在写下问题前，我首先要确定应该怎么来问这些问题：是问他们愿意支付多少钱，还是愿意接受多少钱？如果采用第一种问法，问题就是：你愿意支付多少钱，以降低明年的死亡风险概率，如千分之一？如果采用第二种问法，问题就是：如果需要承受同等概率的死亡风险，你会要求得到多少钱？结合各种数据可计算出，一位50岁的美国公民一年中面临的死亡风险概率约为0.4%。

下面是我在课堂上提出的一个典型问题，以A和B两种形式提问，学生均要回答。

A. 假设来上这堂课，你会接触到一种罕见的致命疾病。如果染上此病，下周你就会毫无痛苦地死去，你患病的概率是千分之一。我们只有一份解药，会卖给出价最高的人。如果你买到解药，你的死亡风险会降至零。你最多愿意为此药支付多少钱？（如果你缺钱，我们可以借钱给你买解药，分30年还清而且免息。）

B. 校医院的研究人员正在研究一种罕见的疾病。他们需要招募一些志愿者，志愿者只需走进房间待5分钟，染病率为千分之一，如果染上此病，患者第二周会没有痛苦地死去。目前这种病没有任何解药。如果参加这项研究，你最少会向研究人员要多少钱？

对于人们将如何回答这两个问题，经济学模型很容易做出预测，即两个问题的答案几乎是一样的。对于一个50岁的人来说，第一种情况下的死亡风险概率会从0.5%（0.4%+0.1%）降为0.4%，第二种情况则会从0.4%提高为0.5%，所以在A和B两种情况下如何权衡金钱和死亡风险，应该不会有太大的差异。人们给出的答案千差万别，但有一点很清楚：两个问题的答案截然不同。一般的回答方式是这样的：在第一种情况下

我最多出2 000美元，在第二种情况下若报酬低于50万美元我是不会参加的。实际上，对于情况B，很多人表示，不管给多少钱都不会参与。

并非只有经济学理论认为情况A和B的答案应该相同，逻辑一致性也是如此。我们还是以一位年龄为50岁的人为例，在见到我之前，他第二年面临的死亡风险概率是0.4%。假设他对上述两种情况的回答是：A为2 000美元，B为50万美元。第一种情况表明，0.1%的死亡风险概率从价值上讲相当于2 000美元，因为他不愿意支付更多的钱来规避风险。但是，第二种情况表明，如果少于50万美元，他不会接受同样是0.1%的死亡风险概率。当然，0.4%到0.5%的风险变化不可能最多值2 000美元，而最低值50万美元！

这个道理并非每个人都能参透。实际上，即使解释过了，很多人还是不会认同，可能就像现在的你一样。但是，其中的逻辑是必然的。^[3]对一位经济学家来说，这些发现既令人困惑，又让人觉得荒谬。我把结果告诉了舍温，他让我别在这件事上浪费时间，赶紧写论文，但我对此却十分着迷。这到底是怎么一回事呢？当然，生命受到威胁的情况并不寻常，但当我开始搜集案例时，我却发现类似的情况到处可见。

其中一个例子与经济系主任理查德·罗塞特（Richard Rosett）有关，他一直是一个十分喜欢收藏葡萄酒的人。他告诉我在他的酒窖中，有的酒是他当初花10美元买来的，现在却价值100美元。实际上，当地有位叫伍迪（Woody）的酒商愿意以当前的市价收购罗塞特收藏的酒。罗塞特说自己会在某个特殊的日子开一瓶葡萄酒喝，但绝不会花100美元买一瓶葡萄酒喝，他也没有把酒卖给伍迪，这很不理性。如果他愿意喝掉一瓶能卖100美元的酒，那么这瓶酒的价值肯定是100美元。既然如此，他为什么不愿意花100美元买一瓶这样的酒呢？为什么他拒绝购买任何价值接近100美元的酒呢？作为经济学家，罗塞特知道这样的行为并不理性，但他依然这么做了。^[4]

这些案例都涉及一点，即经济学家所说的“机会成本”（opportunity cost）。某项活动的机会成本是指，为了这项活动而放弃的其他活动的价值。如果我今天去登山，而没有待在家里看球赛，那么我登山的机会成本就是看球赛的乐趣。对于那瓶100美元的酒来说，喝这瓶酒的机会成本就是伍迪愿意出的价钱。不管是罗塞特喝了自己的藏酒或是买一瓶葡萄酒喝，其机会成本都是一样的。但是，我们可以从罗塞特的行为中看出，即使是经济学家有时也不会将机会成本等同于实际的现金支出。自掏腰包购买这种产品比放弃出售这种产品的机会更令人不情愿。与实际支付现金相比，机会成本是模糊的、抽象的。

我的朋友汤姆·罗素（Tom Russell）讲了另外一个有趣的案例。信用卡开始普及的时候，信用卡发卡机构与零售商打起了官司，他们争论的问题是，对于使用信用卡的消费者和支付现金的消费者，商家是否可以收取不一样的价钱。因为信用卡发卡机构会向零售商收取交易处理费用，所以有些零售商，尤其是加油站，想要向信用卡用户收取更高的价钱。当然，信用卡行业并不喜欢这种做法，他们希望消费者认为使用信用卡是免费的。当这个案件进入监管程序后，信用卡发卡机构采取了两边下注的策略，并将重点放在形式而非内容上。他们坚称，如果商店一定要对使用信用卡的消费者和支付现金的消费者收取不同的价钱，那么“正常价格”应该是向信用卡用户收取的价钱，而现金用户则可以享受“打折”的优惠。另一种方法则是，将向现金用户收取的价钱设定为正常价格，而信用卡用户则需要支付“附加费”。

对于理性的经济人而言，这两种策略其实是一样的。如果向信用卡用户收取1.03美元，向现金用户收取1美元，那么你将3分钱的差价说成是“折扣”或“附加费”并没有什么区别。尽管如此，信用卡行业都更倾向于打折的做法，他们的这种做法其实是正确的。很多年后，卡尼曼和特沃斯基将这种差别称为“框架”（framing）效应，但在此之前营销人员已经察觉到了框架效应的重要性。支付附加费是要从兜里掏钱的，而享受打折“只是”机会成本。

我将这种现象称为“禀赋效应”（endowment effect），因为用经济学家的行话说，你拥有的东西属于你的一部分禀赋；另外，我偶然发现，与你即将拥有的那些东西相比，你更看重自己已经拥有的东西。

禀赋效应对人的某些行为有显著的影响，比如是否参加某场特殊的音乐会或体育赛事。通常来说，这些活动的零售票价会远低于市场价。有些人很幸运，通过排队或者以最快的速度点击网页，买到了门票。这时，他们需要做一个决定：是去看比赛，还是把票卖出去？现在很多国家都设有简单、合法的网上市场，人们可以在上面转售各种门票，比如Stubhub.com网站。有票的人无须站在赛场外兜售，在互联网上就可以通过售出自己手上的门票而发一笔小财。

除了经济学家，很少有人支持这种做法。经济学家迪安·卡兰（Dean Karlan）为我们提供了一个很好的例子。迪安现在在耶鲁大学工作，当他还在芝加哥大学读MBA（工商管理硕士）的时候，迈克尔·乔丹（Michael Jordan）正处于其篮球职业生涯的巅峰期。乔丹为芝加哥公牛队效力期间，该队曾6次夺得NBA总冠军。有一年，芝加哥公牛队在季后赛第一轮对决华盛顿奇才队。虽然大多数人都认为胜利者肯定是公牛队，但比赛门票仍很紧俏，部分原因在于粉丝们知道越往后比赛票价会越高。

迪安有个大学同学为奇才队工作，他给了迪安两张门票。迪安还有个朋友是神学院的研究生，也和迪安一样得到了两张免费门票。研究生一般在经济上都不是很宽裕，他们二人也是如此，虽然从长期来看迪安的经济前景会更好：MBA往往会比神学院的研究生收入高。^[5]

迪安和他神学院的朋友都认为，“把票卖了还是去观看比赛”这个决定很容易做。那位神学院的学生邀请别人和他一起去观看比赛，而且看得很高兴。迪安则忙着琢磨哪些教授既是篮球迷，同时又做着利润丰厚的咨询工作。最后，迪安的两张票都卖了数百美元。迪安和他神学院的

朋友都认为对方的行为很愚蠢：迪安无法理解他的朋友怎么会认为自己看得起那场球赛，而他的朋友则无法理解为什么迪安意识不到那两张票是免费的。

这就是禀赋效应。虽然我知道这种效应真实存在，但我不知道自己能在在此基础上做些什么。

[1] 谢林设计的经典思想实验：假设有一种治疗方法会适当提高你的健康水平，但过程异常痛苦。治疗过程中会使用一种药物，虽然它不会减轻你的痛苦，但能够抹掉你对这次治疗的记忆。你愿意接受治疗吗？

[2] 泽克豪泽提出的问题是：艾丹愿意支付的金额与枪膛中子弹的数量有多大关系？如果枪膛是满的，那么艾丹应该倾其所有（甚至借钱）来移除哪怕是一颗子弹。但是，如果枪膛里只装了两颗子弹呢？他会为移除一颗子弹支付多少钱？与前一种情况相比，他愿意支付更多还是更少的钱呢？

[3] 从理论上讲，问题的答案会因经济学家所说的“收入效应”（或“财富效应”）而不同。情况A比情况B更糟糕，因为在B情况下如果你不参与就不会染病。但是，这种效应却无法解释我观察到的巨大差异。在其他调查中，我会在问题A中注明“你会得到（比如）5万美元”，但这并不会消除两种答案的差异。

[4] 罗塞特似乎并不为自己的行为感到困扰。我后来发表过一篇文章，讲述了他的行为，其中的R先生指的就是他。文章发表后，我给罗塞特寄去了一份样章，他回复了几个字：“哦，我出名了！”

[5] 当然，神学院的学生在毕业后的很长一段时间之后可能会缩小这种收入差距。

第3章

非理性行为清单

买卖价格的差异让我的头脑运转起来，人们还有什么行为是与经济学家的理性选择模型相矛盾的呢？当我集中精力思考时，很多事例都出现在我的脑海中，我在办公室的黑板上将其一一列出。这里仅列举我朋友的一些行为：

·我和杰弗里（Jeffrey）买了两张职业篮球比赛的门票，比赛在布法罗举行，从我们所在的罗切斯特开车到布法罗一般需要一个半小时。不幸的是，比赛那天正赶上暴风雪，我认为不去看比赛比较好，但杰弗里说，既然我们买了（这么贵的）票，就应该冒着风雪驱车前往。

·斯坦利（Stanley）每个周末都要修剪草坪，这让他染上了严重的枯草热。我问他为什么不雇一个小孩给他修剪草坪呢，斯坦利说他不忍支付那10美元。我问他：如果给他20美元，他会给邻居修剪草坪吗？斯坦利的回答是“不，当然不可能”。

·林内亚（Linnea）要买一台闹钟收音机，她找到了一款自己喜欢的，并且经过比价发现价钱很合理：45美元。当她正准备付款的时候，店员告诉她离这10分钟车程的地方开了另一家分店，正在搞开业酬宾，这款收音机仅售35美元。她会驱车前往另一家分店购买吗？

在另外一次购物经历中，林内亚准备买一台电视机，价钱也很合理：495美元。店员告诉她离这有10分钟车程的另外一家店里，同一款电视机的售价为485美元。同样的问题……但却可能有不同的答案。

·李先生的妻子给他买了一件很贵的羊绒衫当作圣诞礼物。他之前在店里看到过这件羊绒衫，但觉得它的价钱太高，买下来的话实在太奢侈了。但是当妻子把它作为礼物送给他时，他却很高兴。李先生和他的妻子将所有的钱都放到一起，两人都没有其他的资金来源。

·我有一些朋友来我家吃饭，我们边喝东西边等烤箱烤熟食物。我端出一大碗腰果让大家先垫垫肚子。5分钟之内，大家就吃了大半碗，再吃下去的话就会影响我们吃饭时的食欲。于是，我拿走了那碗腰果，藏在厨房里，每个人都很高兴我这样做。

上述每个例子中的行为都与经济学理论不符。杰弗里违背了经济学家“忽略沉没成本”的原则，沉没成本就是已经花出去的钱，我们买门票花的钱不应该影响我们是否去观看比赛的决定；斯坦利违背了买价和卖价应该相等的规则；如果林内亚愿意花10分钟为一件小商品节省10美元，而不会为一件大商品这样做，那么她对时间的珍惜程度就是不一致的；如果是妻子做的决定，即使羊绒衫没有便宜一分钱，李先生就可以接受用夫妻共同财产买一件昂贵的羊绒衫；拿走腰果，朋友就没有多吃的选择了，可是对经济人而言，选择越多越好。

我盯着我列举的例子看了好一会儿，并不断加上新的例子，但我并不知道对这些例子我能做些什么。以“人们做的蠢事”为题写一篇学术论文，实在不能令人满意。后来，我决定暂时把这件事放下。1976年夏天，我和舍温去加州蒙特雷附近的一个地方参加一次会议，探讨生命的价值。对我来说，这次会议最特别的地方就是有两位心理学家出席，他们是巴鲁赫·菲施霍夫（Baruch Fischhoff）和保罗·斯洛维奇（Paul Slovic），都在决策研究方面有所建树。见到他们，我仿佛发现了新物种，因为我尚未在学术圈见过拥有像他们这样背景的人。

会议结束后，我开车送巴鲁赫去机场。路上，巴鲁赫告诉我，他在以色列希伯来大学拿到了心理学博士学位。他导师的名字我在此之前从

未听说过：阿莫斯·特沃斯基和丹尼尔·卡尼曼。巴鲁赫和我讲起他的论文，是有关“后见之明的偏见”（hindsight bias）的，现在这篇论文在学术界的知名度很高。该论文的结论是，事情发生过后我们会认为自己早就知道结果会是这样。当竞选前几乎无人知晓的非裔美籍议员巴拉克·奥巴马（Barack Obama）打败众人都看好的希拉里·克林顿（Hillary Clinton），成为民主党总统候选人后，很多人都认为自己早就知道结果会是这样。但是，其实他们原本并不知道。

我觉得后见之明的偏见这个概念很有意思，对管理领域来说绝对非常重要。公司CEO（首席执行官）面临的重大难题之一就是，在项目有风险但预期收益足够高时，如何让手下的管理者相信他们应该做这些项目。管理者会担心，如果项目进展十分不顺利，不管当时的决定是好是坏，主持项目的那个经理都将受到批评，他们的担心是有充分理由的。后见之明的偏见极大地加剧了这个问题的严重性，因为CEO会误以为不管项目失败的原因何在，都应该能提前预测到。另外，因为后见之明的偏见的存在，CEO认为自己早就知道这个项目风险很高。事实上，我们总会看到别人的偏见，却无视自己的偏见，这会导致后见之明的偏见害处更大。

巴鲁赫认为，我可能会喜欢读他导师的著作。第二天，我刚回到罗切斯特大学的办公室，就起身去了图书馆。此前我一直关注的都是图书馆中经济学区域的书，那天我却觉得自己身处图书馆里一个全新的地方。我最开始读的是巴鲁赫的两位导师发表在《科学》（*Science*）杂志上的总结性论文——“不确定性下的判断：启发法和偏见”（*Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*）。当时，我还不清楚“启发法”具体是什么意思，之后才明白它原来是经验法则的一种华丽表达。读这篇文章的时候，我的内心激动不已，仿佛观看一场比赛的最后几分钟一样。从头至尾读完那篇文章，我用了30分钟，但正是这30分钟彻底改变了我的人生。

文章的论题十分简洁，即人类的时间和脑力是有限的，所以人们会使用简单的经验法则（启发法）做出判断。以“可得性”为例，假如我问你“德鲁弗”（Dhruv）是不是一个常见的名字，如果你来自印度以外的其他国家，你很可能会说不是，但德鲁弗这个名字在印度却很常见。鉴于印度人口众多，所以以全球人口的角度来看，这个名字其实属于常见名。在思考某件事发生的频率时，我们往往会问自己，我们能够想起多少类似的事。这是一条很好的经验法则，在我们所在的社区，我们能回想起的叫某个名字的人的数量，是推断这个名字实际出现频率的一条很好的线索。但是，如果某件事的发生次数与你能想到的实例（比如德鲁弗这个名字）的相关性不强，经验法则就会失效。这篇文章的主要论点是人们使用这样的经验法则时会犯下“可预测的错误”（predictable error），所以论文题目叫作“启发法和偏见”。上述那个例子就很好地证明了这个让我激动得双手颤抖的论点，可预测的偏见这个概念为我后来的一系列想法提供了框架。

在特沃斯基和卡尼曼之前，这个领域还有一位先驱人物，他就是赫伯特·西蒙（Herbert Simon）。他博学多才，职业生涯的大部分时间都在卡内基-梅隆大学度过。西蒙几乎在社会科学的所有领域都很出名，包括经济学、政治学、人工智能和组织理论。但有一点让他与本书的关系最密切：他早在特沃斯基和卡尼曼之前就撰文讨论过“有限理性”（bounded rationality）。西蒙提出，人的理性是有限的，意思是人们缺少解决复杂问题的认知能力，这一点显然是正确的。虽然他获得了诺贝尔经济学奖，但我认为他对经济学领域的影响甚微，这么说其实很公平。^[1]我相信很多经济学家都忽略了西蒙的研究，因为他们很容易将有限理性看作“正确但毫不重要的”概念。如果你说经济学家的模型不精确，或是这些模型所做的预测存在一定的错误，他们肯定会接受你的说法。他们的处理方式是在所用的统计模型中加入“误差”（error）一词。假设你要用父母的身高作为预测因子来预测他们的小孩成年后的身高，统计模型会表现得很好，因为高个子的父母一般会生出高个子的孩子，

但是该模型又不会十分精确，这就是使用误差一词的妙处。另外，只要误差是随机的，也就是说，模型得出过高或过低的结果的频率相等，就万事大吉了，因为其中产生的误差会相互抵消。这就是经济学家认为有限理性产生的错误完全可以被忽略的原因，还是依靠完全理性的模型吧！

卡尼曼和特沃斯基冒着会引发众怒的危险声称，这些误差并不是随机的。如果我们问美国人，被枪杀的人数多还是饮弹自杀的人数多，大多数人都会说他杀的人数更多，但实际上用枪自杀的人几乎是被枪杀的人数的两倍。^[2]这就是一个可预测的错误。即使回答这个问题的人很多，误差的平均值都不会为零。虽然当时我还未能完全领会其中的奥秘，但卡尼曼和特沃斯基的真知灼见已经把我向前推了一步，使我对自己的行为清单有了进一步的认识。清单上的每个案例都是一种“系统性偏差”（systematic bias）。

此外，这些案例还有一个值得注意的特点。在每个案例中，经济学理论对其中的重要问题都有一个十分明确的预测，比如腰果是否要端下去，以及篮球比赛门票的价格等。经济学理论明确表示，这些问题不应该影响决策，它们都是看似无关的因素。后来有大量的行为经济学研究显示，这些看似无关的因素对于预测人们的行为至关重要，并且应用的解释依据往往是特沃斯基和卡尼曼1974年那篇论文中所提出的系统性偏差。^[3]到此时为止，我的清单已经列得很长了，远远超过几年前我在办公室黑板上所列的那些。

我花了几个小时的时间兴奋地读完了卡尼曼和特沃斯基合写的文章，离开图书馆时头脑还一直在高速运转。

^[1] 诺贝尔经济学奖并不是根据阿尔弗雷德·诺贝尔（Alfred Nobel）遗嘱设立的奖项之一，但与其他奖项一同颁发。诺贝尔经济学奖的全名为“纪念阿尔弗雷德·诺贝尔瑞典银行经济学奖”，但在此将其简称为诺贝尔经济学奖。

^[2] 实际上，只要在家放一把枪就会提高家人自杀的风险。

[3] 你可能想知道卡尼曼和特沃斯基的论文中名字排列先后的问题，最开始的时候他们二人采用了一种极不寻常的策略，轮换被列为第一作者，以这种微妙的方式表明二人是平等的。在经济学领域，按字母排序是默认做法，但是在心理学领域，名字的顺序通常会表明作者对文章的贡献。他们的做法避免了决定每篇文章谁的贡献更大。这种评价方式会很麻烦（详见第28章）。

第4章

前景理论和价值函数

从图书馆回来的第二天，我打电话给巴鲁赫对他表示感谢。他说卡尼曼和特沃斯基正在写一篇有关决策的新论文，应该正对我的胃口。巴鲁赫告诉我，沃顿商学院的霍华德·昆鲁斯（Howard Kunreuther）那里可能有这篇论文。我打电话给霍华德，找到了这篇宝贵的文章。他有这篇文章的初稿，复印了一份寄给我。

那篇文章初稿的题目还是“价值理论”，在霍华德寄来的复印稿的空白处全是他做的评论。这篇文章后来为卡尼曼赢得了2002年的诺贝尔经济学奖。（如果特沃斯基在世，他会共享这一殊荣。）后来，卡尼曼和特沃斯基又将文章的名字改为“前景理论”（*Prospect Theory*）。^[1]对我的行为清单来说，这篇文章比“启发法和偏见”那篇更有用。其中有两点立刻吸引了我，即“组织原则”和“一幅简单的曲线图”。

规范性理论和描述性理论

组织原则包含两种理论：规范性理论和描述性理论。规范性理论会告诉你思考某一问题的正确方式。这里的“正确”一词并非指道德局面的正确，而是指逻辑层面的一致性，正如经济推理（有时被称为“理性选择理论”）中最优化模型所规定的那样，本书中使用“规范性”一词时指的就是这个意思。例如，勾股定理就是一个规范性理论，它规定了已知直角三角形的两条边的边长，如何计算另一条边的边长的方法。如果你使用其他公式，就会算错。

下面这道题可以测试一下你是否对勾股定理有一个很好的直观认识。假设有两条铁轨，每条长1英里^[2]，首尾相接（如图1），接头部分并不固定，只是将其余的两端用钉子钉牢。现在，假设天气变热，两条铁轨各延展了1英寸^[3]。因为铁轨的两端已经与地面固定，所以只能从中间接头的地方隆起，就像吊桥一样。另外，因铁轨十分坚硬，隆起时仍保持笔直的状态。（这样描述只是为了让问题变得简单，所以别抱怨这种假设并不实际。）现在你需要回答：

假设我们只考虑一条铁轨，在这个直角三角形中，底边为1英里，斜边为1英里1英寸，那么高是多少？换句话说，铁轨升高了多少？

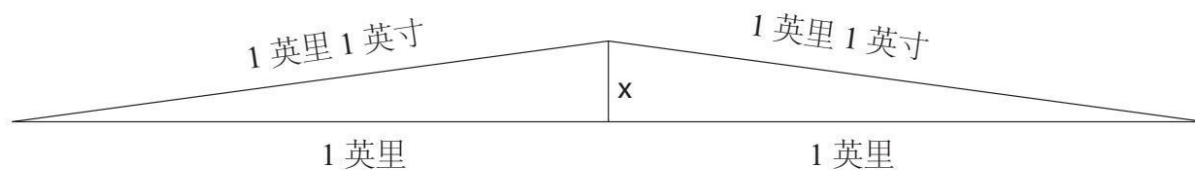


图1 猜一猜高度 x 是多少

注：此图并不是按照实际比例画的。本书中的图表如无特别注明，皆出自凯文·奎利（Kevin Quealy）。

如果你还记得高中几何知识，手上有一个拥有平方根求解功能的计算器，你还知道1英里等于5 280英尺^[4]、1英尺等于12英寸，就可以解答这个问题了。但是，如果只凭直觉，你认为高度 x 会是多少？

大多数人认为，既然铁轨延展了1英寸，那么它应该隆起差不多的高度，比如两三英寸。

正确答案是29.7英尺！你是怎么算的？

现在，假设我们要预测人们会如何回答这个问题。如果我们是理性选择理论的践行者，我们就会假设所有人都会得出正确答案，所以我们

使用勾股定理，并且将其作为规范性以及描述性模型，预测人们得出的答案大概是30英尺。对这个问题来说，这个预测可谓十分糟糕，因为人们给出的答案的平均值仅约为2英寸。

这就是传统经济学问题的症结所在，也是前景理论在概念上的创新之处。当时的经济学理论会将一个理论既当作规范性理论，也当作描述性理论，现在大多数经济学家还在这样做。以公司理论为例，该理论规定公司应该追求利润最大化（或公司价值最大化），并且进一步阐述了公司应该如何做，比如应该如何定价才能使边际成本等于边际收益。经济学家使用“边际”（marginal）这一术语时，指的其实就是增加值，所以这条理论暗含的意思是：公司应该不断生产，直到最后一件产品的成本刚好等于收益的增加值。同样，经济学家加里·贝克尔（Gary Becker）率先提出的人力资本理论强调，人们可以正确地预测在未来的职业生涯中能赚多少钱（以及能获得多少乐趣），从而据此选择某种教育以及为其投入多少时间和金钱。现在，高中生和大学生对教育的选择，很少能反映出他们对这些因素进行了仔细分析。相反，很多学生都会选择自己最喜欢的课程，而不会仔细思考这会为他们创造什么样的未来生活。

传统思想认为，一个行为理论既可以是规范性的，也可以是描述性的，而前景理论则试图打破这种传统。具体而言，卡尼曼和特沃斯基的那篇论文讲述的是不确定性下的决策问题。前景理论的最初想法可以追溯到1738年的丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli）那里。伯努利可以说是一名全才，精通数学、物理等几乎所有科学。与前景理论相关的是，他解答了其堂兄尼古拉斯·伯努利（Nicolas Bernoulli）提出的“圣彼得堡悖论”。^[5]（伯努利家族是一个人才辈出的家族。）从本质上讲，伯努利提出了“风险厌恶”（risk aversion）这一想法，因为他认为，人们的幸福感或者经济学家所说的“效用”，会随着财富的增加而提高，但提高的速度是递减的。这一原理被称为“敏感性递减”（diminishing sensitivity），即随着财富的不断增加，一定金额的增量（比如10万美元）所产生的影

响将不断减小。对一个农民来说，10万美元的意外收获将会改变他的一生；而对比尔·盖茨（Bill Gates）来说，10万美元根本无足轻重。描述敏感性递减的曲线图如图2所示。

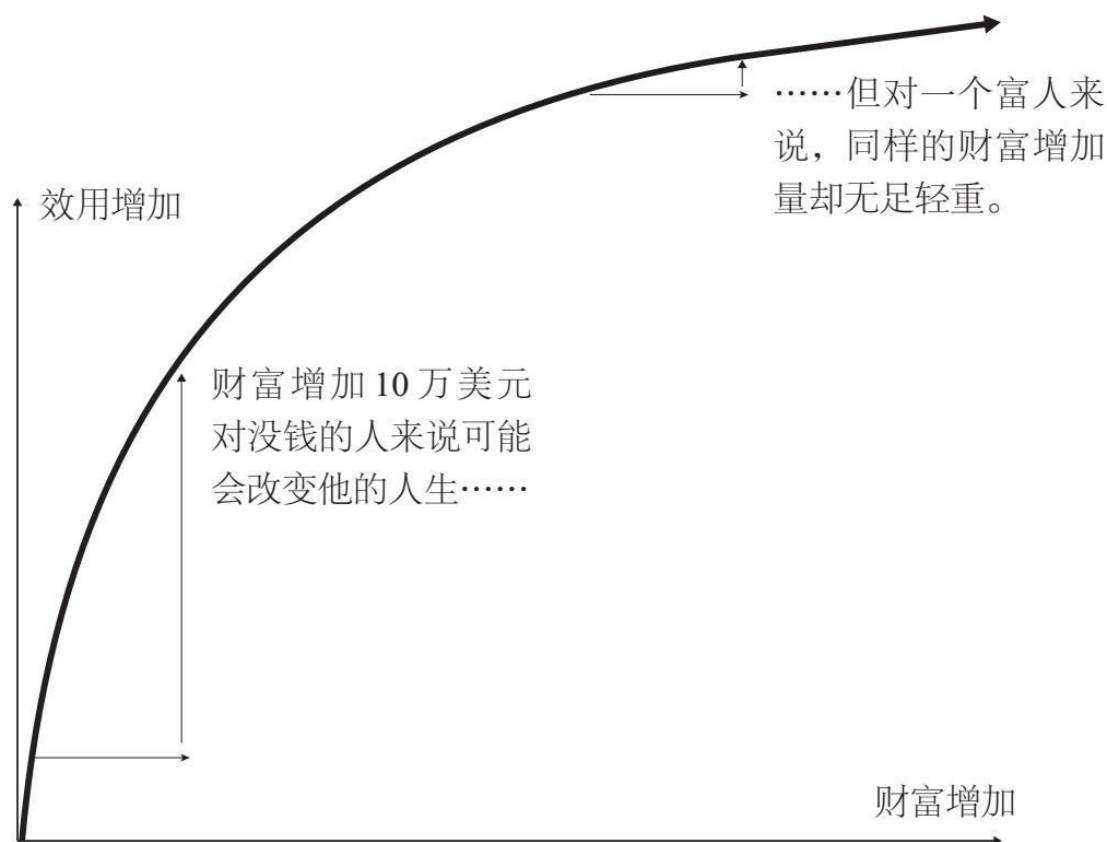


图2 财富的边际效用递减

图中所示的效用函数曲线暗含了风险厌恶的因素：第一个1 000美元的效用要大于第二个1 000美元，依此类推。这说明，如果你有10万美元，那么当我让你选择100%能够得到1 000美元，还是有50%的概率可以得到2 000美元时，你会选择前者，因为比起第二个1 000美元（ $2\,000 \times 50\%$ ），你更看重第一个1 000美元，因此不愿意为了得到2 000美元而冒险失去第一个1 000美元。

全面研究如何在有风险的情况下做出决策的正式理论发表于1944

年，即数学家约翰·冯·诺依曼（John von Neumann）和经济学家奥斯卡·摩根斯特恩（Oskar Morgenstern）提出的“期望效用理论”（expected utility theory）。约翰·冯·诺依曼是20世纪最伟大的数学家之一，就职于普林斯顿高等研究院，曾被视为当代的爱因斯坦。“二战”期间，冯·诺依曼决定致力于研究一些实际问题，结果写出了600多页的鸿篇巨制《博弈论与经济行为》（*The Theory of Games and Economic Behavior*），期望效用理论只是其中的一个附带的理论。

在创立该理论的过程中，冯·诺依曼和摩根斯特恩最初写下了一系列理性选择的公理，然后推断遵循这些公理的人将会有什么样的行为。这些公理大都是毫无争议的，比如“传递性”。该术语是指，如果A和B中你更喜欢A，B和C中你更喜欢B，那么A和C中你一定更喜欢A。最重要的是，冯·诺依曼和摩根斯特恩证明，如果你想要满足这些公理（并且确实做到了），那么你一定会按照他们的理论做出决策。这个论点十分具有说服力。如果我需要做一个重要决策，不管是按揭再融资还是投资新的产业，我都会依据期望效用理论做出决定，正如我会使用勾股定理计算铁轨隆起的高度一样。使用期望效用理论是做决策的正确方式。

卡尼曼和特沃斯基提出的前景理论，则为人们提供了另外一种预测方法。他们并没有标榜这是一条有用的理性选择指南，而是前景理论可以很好地预测人们在现实生活中的实际选择。这是一个有关人类行为的理论。

虽然这一理论看起来是符合逻辑的，但经济学家却从未欣然接受它。在此之前，西蒙提出了“有限理性”这个术语，但并没有具体说明有限理性的人与完全理性的人有何区别。当然还有一些其他理论，但都没有站住脚跟。例如，普林斯顿大学著名（也是十分传统的）经济学家威廉·鲍莫尔（William Baumol），在以追逐利润最大化为传统的（规范性）公司理论的基础上提出了另一种理论。他假设，公司会最大限度地扩大规模（比如可以用销售收入衡量），同时受到利润必须达到某一

最低限度的制约。我认为销售最大化对很多公司来说，可能都是一个很好的描述性模型。实际上，如果CEO实施这一策略，就是明智之举，因为CEO的薪资水平既与公司规模有关，也与公司利润有关，这似乎很奇怪。但如果事实如此，就违反了价值最大化理论。

我读完“前景理论”这篇文章时，得到的第一个启示就是：要建立能准确描述人类行为的经济模型。

神奇的价值函数曲线图

卡尼曼和特沃斯基的论文中还有一点深深地吸引了我，那就是描述价值函数的一幅图。这是经济学思想中一个重要的概念转变，也是他们新理论的真正引擎。自伯努利之后，经济模型一直基于一种简单的假设，即人们的行为符合财富的边际效用递减规律，如前文中的图2所示。

这个财富效用模型符合基本的财富心理学，但为了创建一个更好的描述性模型，卡尼曼和特沃斯基意识到，应该将注意力放在财富的变化而非财富的等级上。这听起来似乎只是一个微小的变化，实际上却是一个重大转变。他们设计的价值函数曲线如图3所示。

卡尼曼和特沃斯基之所以将重点放在变化上，是因为人类本身就是通过变化来体验生活的。假设你所在的办公大楼的空气循环系统非常好，可以使办公环境始终保持我们说的常温。现在，你离开办公室去会议室参加会议，你会对那里的温度有何反应呢？如果那里的温度与你的办公室及走廊里的温度相同，你不会有什么反应。只有当会议室的温度明显比办公楼其他地方高或低的时候，你才会注意到。当我们适应新的环境后，就不会在意那里的温度了。

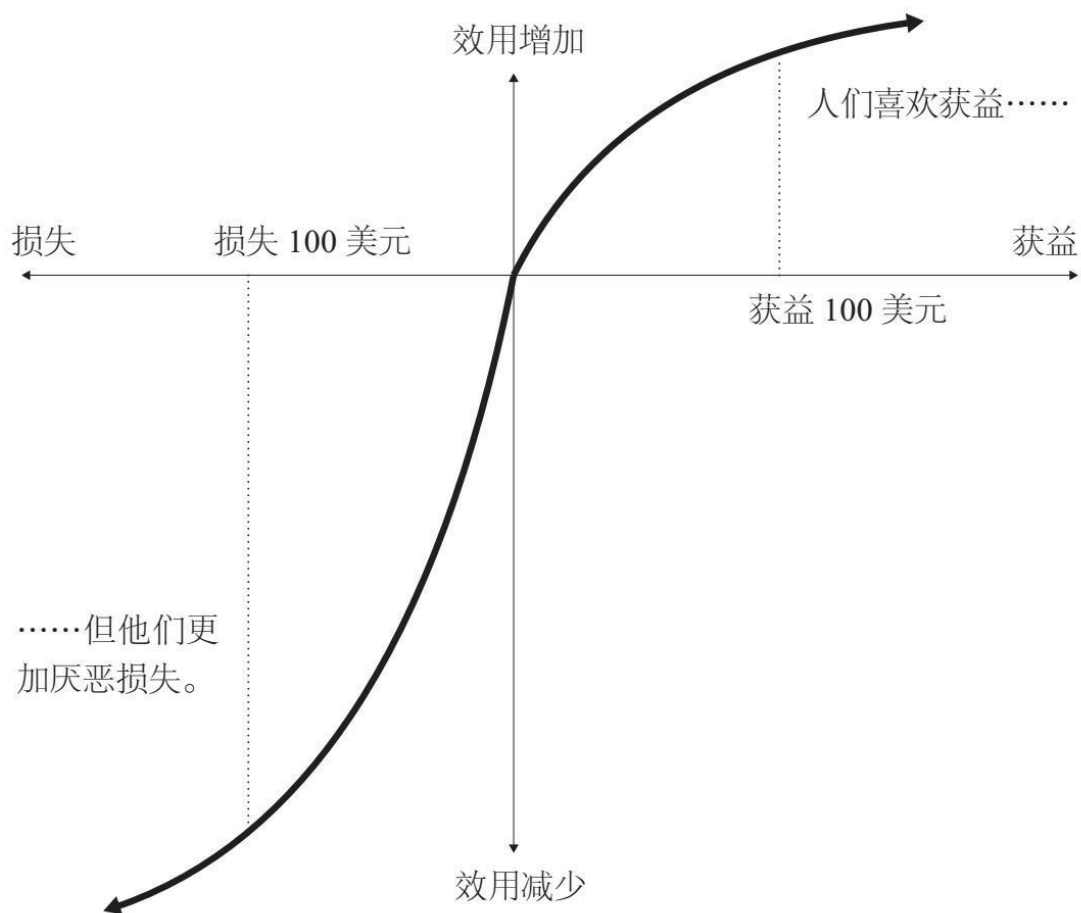


图3 价值函数曲线

在对待金融方面事情时人们的表现亦是如此。假设简（Jane）的年薪为8万美元，年终时意外得到了5 000美元的奖金，她会有什么反应呢？她会将这笔钱与她毕生可得的财富做对比吗？5 000美元似乎显得微不足道。她不会这样做对比，而是会想，“哇，多了5 000美元！”人们会通过财富的变化而非等级去感知生活，变化可能是与现状不同的变化，或是与预期不同的变化，但不管是哪种形式，让我们欢喜或痛苦的都是变化。这的确是一种高见。

那篇论文中的图极大地激发了我的想象力，于是我在黑板上列出的行为清单旁边画了一条效用曲线，并且发现这条S型曲线蕴含了大量有关人类本性的智慧。曲线的上半部分代表获益，与一般的财富效用函数

曲线相同，体现了敏感性递减的规律。不过，请注意，损失部分也符合敏感性递减的规律。损失10美元和20美元间的差别要大于损失1 300美元和1 310美元间的差别，这就是卡尼曼和特沃斯基的曲线图与标准经济学模型的不同之处。从某一财富水平开始，随着财富效用的减少，损失在不断增加，令人越来越心痛。（如果随着财富的增加，你越来越不看重获益，那么随着财富的减少，你会越来越看重损失。）

我们对现状改变的敏感性会呈现出递减规律，这是另一个基本的人类特征，即“韦伯-费希纳定律”（Weber-Fechner Law），它是心理学领域最早的发现之一。韦伯-费希纳定律指出，对任何变量而言，刚刚可以感觉到的差别与变量的级别是成比例的。如果我的体重增加了1盎司（约28.35克），我可能不会察觉，但是如果我在买新鲜的香草，2盎司和3盎司的差别则是显而易见的。心理学家将刚刚可以感觉到的差别称为“最小可觉差”（JND）。如果你想给一位研究型心理学家留下深刻的印象，就在鸡尾酒会的闲谈间用上这个词吧。（“我给新买的车安装了更贵的音响系统，因为价格的差异小于最小可觉差。”）

你可以用下面这个例子检验你是否明白了韦伯-费希纳定律中的这个概念。这个例子出自美国国家公共广播电台一直都在播出的节目《谈论汽车》（*Car Talk*）。该节目由一对兄弟主持，他们是汤姆·马廖齐（Tom Magliozzi）和雷·马廖齐（Ray Magliozzi），都毕业于麻省理工学院。在节目中两人会接听人们打来的询问有关汽车问题的电话。令人难以置信的是，节目十分搞笑，至少对两位主持人来说是这样，他们会因为自己的笑话笑个不停。[\[6\]](#)

在一次节目中，一个听众打电话来询问：“我的两个车前灯同时坏了，我把车开到修理店，但机械师却说我只需要换两个灯泡就行了。这可能吗？两个灯泡同时坏掉难道不是过于巧合了吗？”

汤姆立刻回答了这个问题：“啊，这就是著名的韦伯-费希纳定

律！”原来汤姆也是一位心理学和市场营销学博士，师从判断和决策研究领域的顶尖学者马克斯·巴泽曼（Max Bazerman）。那么，这个问题与韦伯-费希纳定律有什么关系呢？该定律是如何帮助汤姆解答问题的呢？

答案是：两个灯泡实际上并不是同时坏掉的。其中一个灯泡坏了以后，我们还可以正常开车，所以毫无察觉，尤其是在夜间照明设施很好的城市。从两个灯泡照明变成一个灯泡照明往往不是一个可察觉的差异，但是从一个灯泡照明变成零个则绝对可以察觉到。这种现象就解释了我行为清单中的一种：愿意多开10分钟的车去买便宜10美元的闹钟收音机，而不愿意多开10分钟的车去买一台便宜10美元的电视机。对于后者而言，10美元不是其最小可觉差。

人们对损失和收益的反应都遵循敏感性递减的规律，这一事实还说明了另外一点：人们会厌恶收益风险，而追逐损失风险，正如下面的实验所示。该实验分别实施于两组不同的实验对象。（请注意：以下两个问题的描述中只有一个词是不同的，以防实验对象像传统观点认为的那样，会根据财富的等级做出决策。）选择该选项的实验对象所占的百分比显示在括号中。

问题1：假设你比现在多拥有300美元，你要在以下两个选项中做出选择：

（a）100%可以得到100美元； [72%]

（b）有50%的机会得到200美元，有50%的机会一分不得。
[28%]

问题2：假设你比现在多拥有500美元，你要在以下两个选项中做出选择：

（a）100%会损失100美元； [36%]

（b）有50%的机会损失200美元，有50%的机会一分不失。

[64%]

人们会追逐损失风险，而厌恶收益风险，其实两者在逻辑上的道理是一样的。在问题2中，失去第一个100美元会比失去第二个100美元更令人痛心，所以实验对象宁愿承担失去更多的风险以求一分钱都不损失。他们尤其渴望消除全部损失，原因就在于图3中说明的人的第三个特点：厌恶损失。

我们再从图3中两条曲线的起点处看一下价值函数。请注意，损失函数曲线比获益函数曲线的走势更陡峭：损失曲线的下降速度比获益曲线的上升速度要快。粗略地说，损失造成的伤害是收益带来的快乐的两倍，价值函数的这一特点真是让我大吃一惊。这张图也说明了禀赋效应：如果我拿走罗塞特教授所收藏的酒，他的痛苦将是得到同样一瓶酒的快乐的两倍，这也是为什么他绝不会购买一瓶价钱一样高的酒。损失造成的痛苦大于收益带来的快乐，这种现象被称为“损失厌恶”（loss aversion），它已成为行为经济学家最强大的研究工具之一。

所以，我们会通过变化感受生活，我们对损失和收益的敏感性都符合递减规律，而且损失造成的痛苦大于等量的收益带来的快乐。仅一幅图中竟然蕴含着如此多的智慧，更没想到的是，我在自己随后的职业生涯中会一直与这幅图打交道。

[1] 我问卡尼曼为什么要更改论文的题目。他的回答是：“价值理论容易产生误解，所以我们决定使用一个完全没有意义的词。不过，如果过一段时间后，这个理论幸运地成为一个重要理论，这个词就有意义了。‘前景’这个词就很合适。”

[2] 1英里 $\approx$ 1.609千米。——编者注

[3] 1英寸 $\approx$ 2.54厘米。——编者注

[4] 5 280英尺=1 609.344米。——编者注

[5] 圣彼得堡悖论：假设有人邀请你玩一个赌博游戏，游戏中你不断投掷硬币，直到硬币正面朝上为止，游戏结束。如果第一次投掷就成功了，可得2美元，如果第二次才成功，可得4美元，依此类推，如果第n次投掷成功，奖金为2的n次方美元。你预期得到的奖金是 $1/2 \times 2$ 美元

+1/4×4美元+1/8×8美元.....这一序列的数值将是无穷大的，那么为什么人们不愿意支付一大笔钱玩这个游戏呢？伯努利的回答是，假设随着财富的增加，人们对金钱的期望效用是递减的，就会产生风险厌恶现象。一个简单的解决办法是，设想世界上的财富是有限的，所以你应该担心如果赢了游戏，庄家能否支付起最后的金额。只需在第40次投掷时让硬币正面朝上，奖金就会超过1万亿美元，如果你认为庄家倾家荡产也支付不起奖金，那么玩这场游戏的价值将不超过40美元。

[6] 汤姆·马廖齐于2014年去世，但该节目仍在重播，我们还可以听到两兄弟的笑声。

第5章

加州圆梦之旅

1977年，舍温·罗森打算在斯坦福大学度过夏天，他邀请我也到美国西部和他一起进一步研究生命的价值。那年春天，我得知卡尼曼和特沃斯基将在秋季新学期开始时到斯坦福做研究。想到他们的研究带给我的灵感，我真的不想在他们到来之前就离开斯坦福。

春假期间，我飞到加州寻找住处，顺便想办法让自己整个秋季学期都能在斯坦福大学工作——我希望能有机会和这两位素未谋面的偶像见上一面。此前，我曾将自己的第一篇关于人类行为研究的论文初稿寄给特沃斯基，题目是“消费者的选择：经济学家的行为理论”。我在文中指出只有经济学家的行为才会像经济人一样，特沃斯基给了我一个简短但十分友好的回复，表示我们的想法是相似的，除此之外别无他言。在电子邮件普及之前，进行远距离交流是很麻烦的。

我花了好几天的时间在斯坦福寻求机会，希望能够谋到一个访问学者的职位，但一无所获。就在我准备放弃的时候，我碰到了赫赫有名的卫生经济学家维克托·富克斯，他当时任美国国家经济研究局局长，我和舍温夏天就是在经济研究局做的研究。我使尽浑身解数向维克托讲述了那份行为清单、启发法和偏见、前景理论，以及即将来到斯坦福大学的两位以色列大师级人物。可能确实是被我说服了，抑或是可怜我，维克托决定资助我一直到秋季学期结束。7月，我到斯坦福大学以后，经常和维克托讨论我的那些离经叛道的想法，他后来又答应延长给我的资助直至来年夏天。

6月，我们一家人度过了一个悠闲的假期，从美国东北部的纽约市

驱车前往西海岸的斯坦福大学，途径各大国家公园时都会游览一番。这次汽车之旅给了我充足的时间来思考如何将心理学与经济学联系起来。任何话题都可以成为我思考的对象，比如：假如我今天打算驾车行驶300英里（约482.8千米），那么我该开多快？如果以每小时70英里的速度行驶，会比每小时行驶60英里提前43分钟到达目的地，若能省下这么多时间，就算有被开超速罚单的风险也值得。但是，如果当我只剩下30英里的路程时，每小时行驶70英里仅比每小时行驶60英里节省下4.3分钟，冒超速的风险似乎就不值得了。那么，随着离目的地的距离越来越近，我是不是应该越开越慢呢？这肯定是不对的，尤其是因为我们明天还要继续开车上路。我们的整个行程是不是都应该以同样的速度行驶呢？嗯，我得把这个问题列入我的行为清单。[\[1\]](#)

行程的最后我们要绕道去趟俄勒冈州的尤金，拜访巴鲁赫·菲施霍夫和保罗·斯洛维奇，就是最初激发我研究兴趣的那两位心理学家。趁着家人在市里游玩，我与巴鲁赫、斯洛维奇以及他们的研究搭档萨拉·利希滕斯坦（Sarah Lichtenstein）在他们的研究中心进行了一次交谈。当时造访的还有另一位心理学家玛雅·巴尔-席勒尔（Maya Bar-Hillel），她的研究生导师也是卡尼曼和特沃斯基。在后来的若干年里，这些人都是可以称得上是我的心理学导师。

夏天快结束时，卡尼曼和特沃斯基终于偕家人来到斯坦福大学。特沃斯基和他的妻子芭芭拉（Barbara）将访问斯坦福大学心理学系，而卡尼曼与他的未婚妻、著名心理学家安妮·特丽斯曼（Anne Treisman），将访问斯坦福大学行为科学高级研究中心，从美国国家经济研究局沿山而上就能到达该研究中心。

维克托·富克斯设宴招待了特沃斯基和卡尼曼，这是我们第一次见面。我已记不清当时的情形了，只记得自己十分紧张，这和平日的我一点儿也不一样，只能靠健谈的维克托来让谈话进行下去。更重要的是，通过这次聚餐结识后，我就可以随时上山拜访卡尼曼了。（特沃斯基的

办公室在斯坦福大学校园内，路途实在有些远。）当时，卡尼曼和特沃斯基的名为“前景理论”的论文正值收尾阶段，我到访时他们二人常常在工作。行为科学高级研究中心的电话系统太过老旧，与其打电话询问卡尼曼在不在，还不如直接上山去看看他在不在。

有时我顺道去拜访卡尼曼时，会看到他和特沃斯基正在修改论文的最后一稿。写论文的时候，卡尼曼坐在键盘旁边，两人逐句进行讨论，几乎每个词都不放过。他们对话时希伯来语和英语交杂，一种语言可能突然转换成另一种，但两人都毫无察觉。转用英语，原因可能是要使用“损失厌恶”这样的术语，他们不会劳神发明一个希伯来语的新词。但是，为什么要从英语转换成希伯来语，我还没有想到合适的解释，可能是需要练习使用这种语言吧。

他们花了几个月的时间修改和打磨这篇论文。大多数研究者都觉得建立最初的想法是研究过程中最令人愉快的环节，实际的研究阶段也很有意思，但很少有人喜欢论文写作这一步——把学术写作说成乏味的工作其实都是一种过高的褒奖。但对很多人来说，完成一篇枯燥的学术论文却应获颁荣誉勋章。论文写得太有文采，意味着你对研究的态度不够认真，所以读者也不应该认真对待它。^[2]“前景理论”这篇论文不是很好读，但因为卡尼曼和特沃斯基的反复修改，以及特沃斯基一直以来坚持“凡事都要弄清楚”的原则，最终论文的内容和脉络都十分清晰。

我和卡尼曼很快就养成了在山间散步的习惯，边走边交谈。我们对彼此的研究领域都很陌生，但也很好奇，所以交谈给了我们很多相互学习的机会。通过相互学习，我们可以了解其他领域学者的想法，以及如何做才能让他们信服某些研究成果。

使用假设性问题就是一个很好的例子。当时，卡尼曼和特沃斯基的研究都建立在简单情境的基础上，比如：“假设除了你所拥有的全部财产外，你得到了400美元。现在有两个选择：一是有100%的概率损失

200美元；二是有50%的概率损失400美元，有50%的概率一分钱也不损失。”（大多数人都会选择后者。）正如卡尼曼在其著作《思考，快与慢》（*Thinking, Fast and Slow*）^[3]中所说，人们会先在自己的头脑中做这些思想实验，如果得出某个答案，他们便会暂时认为其他人也会选择同一个答案。然后，卡尼曼和特沃斯基会通过询问实验对象（一般都是学生）进行验证。

经济学家一般不会相信这种通过假设性问题或调查问卷得出的结论，他们更关心人们在现实生活中是怎么做的，而不是人们说他们会怎么做。毫无疑问，持怀疑态度的经济学家会提出这些反对意见，卡尼曼和特沃斯基对此虽然心知肚明，但他们别无选择。前景理论的一个重要预测是，人们对损失和收益的反应是不同的。但是，在现实生活中，几乎不可能获得许可去实施让实验对象可能会损失一大笔钱的实验。学校设有委员会，专门审核用人作为实验对象的实验，即使有人愿意参加这样的实验，也不可能获得委员会的许可。

在“前景理论”那篇论文中，特沃斯基和卡尼曼为自己的研究方法辩解道：“假设性问题是人们默认的研究很多理论问题的最简单的方法之一。使用这种方法的前提是，假设人们一般都知道在现实生活中应该如何做选择，并且他们没有特别的理由要掩饰自己真实的倾向。”从本质上说，这段话的意思是：如果实验对象能够正确预测自己在某种情况下将做出何种选择，而他们的预测与期望效用理论却相互矛盾，那么我们至少应该怀疑这种理论能否准确描述人们的行为。

显然，对这种辩解期刊编辑是认可的，但经济学家多年来仍视其为一句空话。前景理论在解释各种高风险情况下人们的行为时，其有效性不断得到证明，因此接受度也逐渐提高。在这些高风险的情境中，我们可以观察到个人投资者和游戏类节目参与者的真正选择。但我认为，即使经济学家拥有卡尼曼和特沃斯基那样渊博的心理学知识，也不会提出这一理论。因为不愿意使用假设性问题，经济学家将无法观察到行为的

细微差别，而卡尼曼和特沃斯基却可以做到这一点。

只需要问人们问题，然后认真研究他们的回答即可，我觉得这种研究方法会让人感到被极大地解放了。当时，我的行为清单上的案例还都只是思想实验。我很清楚，如果读者读到我的那些假设性问题，将会对照检查自己的直觉，然后表示这些行为的确存在。（这当然很幼稚。）而且，虽然经济学家认为调查方法并不权威，但它肯定比查验自己的直觉要好。

几年以后，我从我的研究生那里学到了一个很好的方法。他们选择了行为清单上那个购买闹钟收音机和电视机的案例，并将其替换为夹克和计算器，然后问人们会怎么做。以下是他们所问的两个问题，只是在提问时将它们合二为一了。

假设你准备买一件售价为125美元的夹克（或一个售价为15美元的计算器）。售货员告诉你，你想买的商品在另一家分店仅售120美元（10美元）。那家分店离这里有20分钟的车程，你会开车去那里购买吗？

当然，实验对象回答说，他们更愿意开车去买更便宜的计算器，省下5美元。结果正如我预想的一样，而且现在有数据支持了。我很快也开始用这种方法，但还是有所保留。不过，7年后，当我和卡尼曼在研究人们对公平的看法（详见第14章）时，则几乎完全依靠假设性问题。

与卡尼曼在山间散步以外的时间，我都待在经济研究局，除了思考，什么都不做。维克托·富克斯就像犹太母亲引导孩子在神面前认罪一样，定期询问我的研究进展。我当时很矛盾，一方面，我觉得自己有一个很好的创意；另一方面，研究是通过一小步、一小步的累积才会有所进展，但我不知道哪些微小的进步会有助于实现我的创意。创意虽好的，但我需要发表论文才能保住自己的工作。回首过去，可以用科学

作家史蒂文·约翰逊（Steven Johnson）所说的“缓慢的灵感”来形容我。缓慢的灵感并不是那种一切都豁然开朗的顿悟，而是一种模糊的印象，感觉某些有趣的事情正在发生；它还是一种直觉，认为离重要时刻的到来已经没那么遥远了。但是，缓慢的灵感存在一个问题，那就是无从知道走下去是不是死胡同。我觉得自己到了一个新世界，但这里没有地图，我不知道自己该去哪里，也不知道是否能找到任何有价值的东西。

卡尼曼和特沃斯基开展研究时需要做实验，我自然也应该做些实验。当时出现了一个新领域——实验经济学，于是我向该领域的两位创始人查尔斯·普洛特（Charles Plott）和弗农·史密斯（Vernon Smith）求助，当时普洛特在加州理工学院，而史密斯在亚利桑那大学。按照传统，经济学家会使用历史数据来验证假设。普洛特和史密斯不仅是“在实验室里验证经济理论”的践行者，也是这种做法的倡导者。我先去图森拜访了史密斯。

史密斯的研究计划与我设想的截然不同，至少在当时看来如此。多年后，当他与卡尼曼共同获得诺贝尔经济学奖时，我曾告诉记者，史密斯和卡尼曼的研究计划为他们赢得了这项殊荣，但他们的研究计划是不同的，史密斯试图证明经济学理论是多么有效，而卡尼曼则恰恰相反。[\[4\]](#)

史密斯提倡使用一种叫作“诱导价值”（induced value）的方法，不交易实际的货物或是玩赌博游戏，而是用代币构建市场。实验人员将代币发给实验对象，并为每个实验对象拥有的代币规定了价值，而该价值对其他实验对象是保密的。比如，我拥有的代币价值为8美元，而你拥有的价值为4美元，实验结束后实验对象可以用手中所剩的代币从实验研究人员那里换取现金。史密斯使用这种方法验证供求关系等经济学原理。但是，我对这种方法还是存在一定的顾虑。当你在商店里考虑是否要买一件售价为49美元的夹克时，没有人告诉你应该支付多少钱才比较划算。你必须自己做出决定，支付多少钱取决于很多因素，比如产品的

零售价，这个月你在买衣服上已经花了多少钱，你是否碰巧刚刚收到了退税款等。多年以后，我终于抽出时间来检验我对这种方法的顾虑，实验中我把代币换成了咖啡马克杯，具体内容你会在第16章读到。

拜访完史密斯，我又去加州理工学院探望了查尔斯·普洛特，一家人还顺道去了一趟迪士尼乐园。普洛特也是实验经济学领域的开拓者（本应该与史密斯共享诺贝尔经济学奖）。可能与加州理工学院的环境有关，普洛特喜欢用风洞比喻他的研究。普洛特并不注重于解释基本的经济学原理也适用于实验室环境，让他更感兴趣的是，检测市场规则变化时会发生什么情况。普洛特十分热情友好，但他还有一个特点：“喋喋不休”这个词似乎专门是为普洛特发明的。

虽然史密斯和普洛特是很好的人，其研究也很令人钦佩，但我还没有准备好加入实验经济学家的行列，甚或连遵照他们的方法去研究也做不到。我很想研究人类的“行为”，但对于能够使用的方法仍抱持开放态度。我想等我找到那种似乎是观察人类行为的最佳之道时再做实验，或有时只是问人们一些问题，但如果能找到合适的方法，我还是想在自然环境下研究人们的行为。

在斯坦福大学做研究的那一年，某一刻我突然决定要全身心投入这项新事业。罗切斯特大学并不是一个理想的地方，因为那里的资深教授拘泥于传统的经济学研究方法，所以我开始寻找其他的去处。[\[5\]](#)

当你在学术圈面试找工作时，你要在教师研讨会上展示一篇论文，这次展示加上你所发表的论文将一起决定你能否得到这份工作。我和舍温合写的论文——“生命的价值”当时已经广为人知。我本可以稳扎稳打，就此论题展示一些后续研究，但我希望找到一个能够包容些许异端想法的环境，所以我展示了一篇关于自我控制、腰果等的经济学论文。看了这篇论文还会聘用我的大学至少会对我的后续研究持较为开放的态度。

度。幸运的是，康奈尔大学和杜克大学给我发了录用通知，最后我决定选择康奈尔大学——距离罗切斯特大学90英里的地方。

[1] 答案应该是整个行程都保持同样的行驶速度。在其他因素保持不变的情况下，被开罚单的概率与行驶时间的长短是成比例的。

[2] 当然也有例外情况。在经济学领域，乔治·斯蒂格勒（George Stigler）和托马斯·谢林的论文就以文采著称。

[3] 《思考，快与慢》一书由中信出版社于2012年7月出版。——编者注

[4] 我这里指的是史密斯早期的研究，也就是诺贝尔评奖委员会援引的研究。后来，他开始钻研其他更激进的领域，包括一系列确实会产生资产价格泡沫的实验。

[5] 学术圈的人可能想知道我从罗切斯特大学经济系毕业后，怎么会在商学院找到了一份工作，因为美国各大院校通常不会聘用自己学校毕业的研究生。这个问题简单回答是这样的：我读研究生时，曾在商学院教课。当我的第一份工作最终落空时，作为权宜之计，商学院的院长威廉·麦克林（William Meckling）给我提供了一个为期一年的职位，后来我又继续做了几年。

第6章

行为经济学面临的挑战

我在斯坦福大学的研究做到一半时接到了康奈尔大学的录用通知，将于1978年8月履新。当时我还有两项工作要做：第一，我必须用研究证明我的新方法的有用之处；第二，也是很重要的一点，每次我做研究报告时几乎都会听到一句句反驳的话，对此我必须给出有说服力的回答。经济学家有自己的做事方法，并且拒绝改变，原因在于他们多年来一直致力于在传统经济学这座大厦中拥有属于自己的一隅。

早些年，我曾在一次学术会议上介绍自己最新的研究，正是这次会议让我明白了这一点。在会议结束后的互动环节，一位著名的经济学家问了我一个问题：“如果我相信你所说的，那我应该怎么做呢？我擅长的就是解决最优化问题。”他的意思是说，如果我是对的，即最优化模型不能准确描述人们真实的行为，他的方法就过时了。

这位经济学家的直率并不多见，听众们更常见的反应是质疑我做错了什么，以及我显然忽视了哪些因素。很快我就又列了一张原因清单：经济学家为什么会忽略我的行为清单，而且丝毫不受影响？在朋友当中，我将这些问题称作“挑战”，因为每当我讲述自己的研究时，都好像在迎接一场中世纪式的挑战。这里我仅列举其中最重要的几个问题，以及我当时做出的一些回应。从某种程度上看，人们现在仍在讨论这些问题，你也会在本书的其他地方读到。

似乎

在我所面对的批评声当中，最厉害的只有两个字，那就是“似乎”。简单来说，对方的论点是：即使人们实际上无法解决经济学家认为他们能解决的问题，他们的表现也说明他们“似乎”能够做到。

要理解这种批评，我们最好回溯一下经济学史。第二次世界大战以后，经济学经历了一场某种意义上的革命。当时，数学方法逐渐融入经济学理论，以肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）、约翰·希克斯（John Hicks）、保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）为代表的经济学家更是推动了这一潮流的发展，经济学理论也因此变得越发具有数学上的正统性。经济学的两个核心概念一直未变，一是经济主体会追求最优化；二是市场会达到均衡。不过，经济学家对问题的最优解决方案以及市场在何种情况下会达到均衡这两方面的描述，却变得越来越复杂。

公司理论就是一个例子，该理论可以用一句话总结，即公司会追求利润（或股价）的最大化。正当现代理论学家开始清晰地解释该理论时，有些经济学家却提出了反对意见，后者认为真正的管理者不可能解决这样的问题。

“边际分析方法”（marginal analysis）就是一个简单的例子。在第4章中我们讲过，一个追求利润最大化的公司，会在边际成本等于边际收益时定产定价。同样的分析也适用于雇用员工：不断雇用新员工，直到聘用一个员工的成本等于他所带来的收益增加值。这些观点看似毫无害处，但在20世纪40年代，在《美国经济评论》（*American Economic Review*）上却上演了一场激烈的辩论，辩题是管理者在现实生活中是否真的会这样做。

这场辩论由勇敢的理查德·莱斯特（Richard Lester）发起，当时他是普林斯顿大学的经济学副教授。他竟然写信给制造业企业，要求他们解释如何决定雇用多少员工以及生产多少产品。其中没有一个管理者的做法符合边际分析方法。首先，他们似乎不会考虑产品价格变化的影响，也不会考虑员工薪酬变化的影响。与该理论相反的是，他们似乎认

为薪酬变化不会对用人计划或产量的多少有多大的影响。这些管理者表示，他们会尽量卖出更多的产品，员工人数的增减要符合这一需求。莱斯特在文章最后大胆放言：“这篇论文将导致人们严重怀疑传统的边际理论及其假设的正确性。”

支持边际理论的一方以弗里茨·马克卢普（Fritz Machlup）为代表，当时他在布法罗大学工作，后来却去了普林斯顿大学，和莱斯特成为同事，也许他是要将辩论当面进行到底吧。马克卢普完全无视莱斯特的调查数据，他给出的理由是，经济学家实际上并不真的关心人们说他们自己在做什么。马克卢普表示，边际理论不要求公司计算边际成本和边际收益，但管理者的行为却和该理论所预测的出入不大。他做了一个类比，假设一名司机驾车行驶在双车道公路上，前方有一辆卡车，他是如何决定何时超车的呢？司机不会做任何计算，但却成功地超过了卡车。马克卢普说，管理者做决策时的状况与此类似，“他单纯依靠自己的直觉.....就会大致知道雇用更多的人是否合适”。马克卢普强烈抨击了莱斯特的数据，但他却没有给出任何具体数据。

在争论愈演愈烈之时，一位即将成名的年轻经济学家加入了进来，他就是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）。他写了一篇极具影响力的论文，名为“实证经济学方法论”（*The Methodology of Positive Economics*）。弗里德曼在这篇文章中指出，用假设的现实来衡量理论本身正确与否，是一种愚蠢的行为，最重要的其实是理论预测的准确性。（他在题目中使用了“实证”这个词，与我在本书中使用的“描述性”一词殊途同归，都是与“规范性”相对的。）

为了证明自己的观点，弗里德曼将马克卢普的司机超车的例子替换成职业台球选手的例子。他在文中写道：

基于以下假设，我们可以进行准确的预测：假设台球选手击球时，“似乎”知道能够计算出最佳进球路线的复杂数学公式；“似

乎”通过眼睛观察就能估算出可描述台球位置的角度；“似乎”能够用公式闪电般地进行计算，然后让球沿公式计算出的路径行进。我们对该假设深信不疑，并不是因为台球选手，甚至该选手为职业选手，能够或是确实会按照上述步骤进行计算，而是因为如果他们不能得到同样的结果，就称不上是职业选手。

弗里德曼是一位出色的辩手，他的论据的确很有说服力。对当时的很多经济学家来说，问题迎刃而解。《美国经济评论》不再发表任何有关这一辩论的文章，经济学家也回归了自己的模型，不再担心他们的假设是否是现实的。看起来，单凭调查数据也无法打败一个好的理论，即使该理论的拥护者不提供任何数据。这种情况在30年后依然如故，而那时我将开始自己离经叛道的尝试。即便是今天，“似乎”这个词也常常出现在经济学研讨会上，被用来攻击不支持标准理论的研究结果。

幸运的是，卡尼曼和特沃斯基找到了这个问题的答案。他们有关启发法和偏见的研究，以及有关前景理论的研究都清晰地表明，人们的行为根本不像理性经济学模型预测的那样。在卡尼曼和特沃斯基的一个实验中，实验对象选择了其中一个选项，但另一个选项从各个方面来讲都优于前者，所以根本不能说他们“似乎”做出了正确的判断。同样，罗塞特教授买酒的行为也不能说是理性的。

我个人十分钦佩弗里德曼，所以为了向他致敬，我把自己的第一篇行为经济学论文的题目定为“消费者选择的实证理论”，而且文章的最后一部分详细回答了由“似乎”二字引发的问题。我也是从讲述台球选手的例子开始的，我的主要观点是，经济学应该提供针对所有人的理论，而不是只针对专家的理论。老练的台球选手打球时似乎知道所有相关的几何学和物理学知识，但是台球的业余玩家往往会瞄准离球洞最近的球，击球后，球也常常进不了洞。如果我们想针对普通人如何购物、存钱养老、找工作或做饭建立有用的理论，那么这些理论最好不要假设人们会像专家一样行事。我们下棋的技术肯定不如象棋大师，投资技术比不上

沃伦·巴菲特（Warren Buffett），做饭水平也比不了铁人大厨（Iron Chef），甚至连接近他们都算不上，很可能更像喜欢吃冰雪皇后

（Dairy Queen）冰激凌的巴菲特。但是，简单地反驳传统经济学家的批评还远远不够，要赢得这场辩论，我需要用确凿的实验证据来说服他们。

直到今天，在经济学领域，“调查证据”（survey evidence）一词仍很少见，即使出现也一定会被加上一个限定词——“只是”，含有嘲笑的意味。这种蔑视其实一点儿都不科学。通过询问人们是否打算投票以及投票给谁来收集调查证据这件事，如果由像纳特·西尔弗（Nate Silver）那样细心谨慎的统计学家来实施，就会做出十分准确的大选预测。这种反对调查的态度中有一点最有意思，那就是很多重要的微观经济学变量都是由调查得到的！

例如，每个月就业数据发布时，美国各大媒体都会争相报道，并邀请表情严肃的经济学家解读这些数据。这些就业数据来自哪里呢？是美国人口调查局通过调查得到的，即询问人们是否在找工作。作为微观经济学模型中的一个重要变量，失业率也是由调查得到的。不过，在微观经济学领域，使用发布的失业率数据并不会被视为一种过错。显然，只要是别人而不是经济学家自己收集的，他们就不会介意使用这些调查数据。

但是，在1980年，调查数据并不能消除经济学家的批评声，还需要另一些合适的数据证明人们在现实生活中会做出非理性的选择。

激励

经济学家十分重视激励措施，他们认为如果加大激励力度，人们就会有更大的动力去仔细思考、寻求帮助，竭尽所能把问题弄清楚。卡尼

曼和特沃斯基的实验一般都不涉及个人利益，所以对经济学家来说，他们的实验完全可以忽略。即使真将激励措施引入实验室，数额一般也很低，仅有几美元。当然，经济学家常说，如果加大激励力度，人们就会做出正确的选择。这种说法虽然没有任何证据支撑，经济学理论或实践也没有指出经济学只适用于利益攸关的问题，但经济学家对此却深信不疑——不管是购买玉米，还是购买汽车，经济学理论都应该同样适用。

加州理工学院的两位经济学家最早提出了反驳激励理论的证据，他们是戴维·格雷瑟（David Grether）和查尔斯·普洛特，后者是我在实验经济学领域的导师。格雷瑟和普洛特偶然接触到我的心理学导师萨拉·利希滕斯坦和保罗·斯洛维奇所做的研究。利希滕斯坦和斯洛维奇发现了偏好反转现象，这打乱了经济学家的惯常思维。用最简单的话说，当有A和B两个选项时，通过诱导，实验对象会表现出更喜欢A，同时也更喜欢B的情况。

任何经济学理论都建立在同一个重要的理论基础之上，即人们拥有“明确的偏好”，也就是说我们一直都知道自己喜欢什么，但利希滕斯坦和斯洛维奇的发现却摧毁了这一根基。经济学家不在乎你是更喜欢硬床垫还是更喜欢软床垫，但他们无法容忍你更喜欢前者的同时也更喜欢后者。这是说不通的。如果不得不抛弃人们拥有明确偏好这一假设，经济学理论的教科书将无从编写，因为如果没有稳定的偏好，就不用追求什么最优化了。

利希滕斯坦和斯洛维奇是如何发现偏好反转现象的呢？他们提供了一组赌博游戏，要求实验对象选择其中之一：一个游戏是相对确定的，比如有97%的概率赢得10美元；另一个则比较冒险，比如有37%的概率赢得30美元。他们称第一种为比较安全的P赌博游戏，其赢钱概率大；他们称第二种为风险较大的\$赌博游戏，其赢钱金额大。首先，他们会询问实验对象愿意选择哪一个选项，大多数人都选择了P赌博游戏，因为他们更希望赢钱的概率大一些。对这些实验对象而言，比起钱的金

额，他们更喜欢大概率。随后，两位研究者又问了那些偏好P赌博游戏的实验对象一个问题：“假设你已经拥有了P赌博游戏，你最低愿意以多少钱将其出售？”他们也问了偏好\$赌博游戏的人同样的问题。令人感到奇怪的是，与放弃P赌博游戏相比，大多数实验对象表示放弃\$赌博游戏将会收取更多的钱，这说明他们更偏好\$赌博游戏。综合起来看，这些实验对象既更喜欢P赌博游戏，也更喜欢\$赌博游戏。

格雷瑟和普洛特想弄清楚为什么会出现这一奇怪的结果，他们的主要假设还是激励^[1]。他们推测，如果这组赌博游戏出现在现实生活中，奇怪现象就会消失。于是，他们真的用现金做了一些实验。然而，他们却惊奇地发现，偏好反转的频率和强度实际上都增加了，加大赌注则效果更明显。

这并没有给激励理论画上句号，但至少有一篇论文可以用来反驳金钱能解决经济学家眼中的所有行为问题。正如我们将看到的，这个话题会不断出现在关于实验证据有效性的争论中。

学习

卡尼曼和特沃斯基的实验常常被贬斥为一次性的游戏。经济学家声称，在现实生活中，人们是有学习机会的。这听起来很有道理，我们并不是一生下来就是一个好司机，但大多数人都会学习开车，以避免交通事故的发生。聪明的心理学家可以设计出巧妙的问题，在实验室中引诱实验对象做出错误的选择，但这不一定表示这些错误也会在现实生活中重演。（实验室被视为非真实的世界。）在实验室之外，人们有很多时间可以用来训练自己的决策能力，所以他们不会犯在实验室里犯的那些错误。

有关学习的这个论点存在一个问题，那就是它假设我们所有人都像

比尔·莫瑞（Bill Murray）在电影《偷天情缘》（*Groundhog Day*）中饰演的角色那样，每天早晨醒来后，他都会重复过同样的一天。只要他想弄清楚是怎么回事，他都可以去学习，他每次改变一点儿，然后看事情会如何发展。但是，真正的生活不像电影中那样是可控的。所以，人们不会有那么多机会去学习。

心理学家告诉我们，要想从经验中有所收获，就必须做两件事：反复练习和及时反馈。当这两个条件都具备时，比如我们学骑自行车或开车时，我们会不断学习，当然有时也会发生事故。不过，生活中的很多问题都不会给我们这些学习的机会，这就引出了一个有趣的问题：从某种程度上说，学习和激励这两点是相互矛盾的。我第一次意识到这一点还是在一次算得上是公开进行的辩论中，对手是英国的博弈论学者肯·宾默尔（Ken Binmore）。

当时，有一个专为研究生举办的研讨会，我和宾默尔每天都要做一次展示。我主要介绍有关行为经济学的新发现，而宾默尔介绍的则是其他研究。他每次展示前都会对我前一天所讨论的问题进行评论。我第一次讲完后，宾默尔针对其中有关利益的问题提出了批评。他说，如果他开了一家超市，就会参考我的研究，因为对于售价较低的产品来说，我的研究可能比较有用。但是，如果他是汽车代理商，我的研究基本上就没有参考价值了。当所涉利益很大时，人们就会做出正确的选择。

第二天，我做出了回应，为了表示对宾默尔的敬意，我现在将其称为“宾默尔连续体”。我在黑板上列出了一系列产品，按照人们购买频率的高低从左到右依次排列。最左边是午餐（每天一次），接下来是牛奶和面包（每周两次），然后是衣服、汽车、房子、职业选择和配偶（对大多数人来说，一生最多结婚两三次）。注意到其中的特点了吗？很多小事因为要经常做，所以人们有机会学习如何做好这些事情，但如果是选房子、办理抵押贷款或找工作，我们就不会有更多的学习机会。如果是存钱养老，除非我们可以转世，否则一生只有一次。所以，宾默尔说

反了，因为学习意味着需要不断练习，所以我们可能在小事情上做得更好。也就是说，批评者们必须想清楚用哪个论点。如果学习很重要，那么随着利益不断增大，决策的质量将会逐渐下降。

市场

在行为经济学所面临的挑战中，最重要的一个与市场有关，我还记得特沃斯基第一次碰到这种挑战时的情形。事情发生在一次晚宴上，当时，我任教的罗切斯特大学商学院的泰斗迈克尔·詹森（Michael Jensen）组织了一次会议，詹森那时还是理性选择模型和有效金融市场的坚定拥护者。（那次会议以后，他在很多方面的观点都在逐渐改变。）我觉得詹森希望通过这次会议弄清楚为什么卡尼曼和特沃斯基那么出名，同时也希望消除这两位心理学家的困惑。

在交谈过程中，特沃斯基让詹森评价一下他妻子的决策能力。詹森很快便开始讲述他妻子所做的那些荒谬的经济决策，比如买了一辆昂贵的汽车但却因为担心刮蹭而从来都不开，这逗得我们捧腹大笑。随后，特沃斯基问詹森，他的学生的决策能力怎么样，詹森又滔滔不绝地讲了一大堆他的学生犯过的愚蠢错误，并抱怨他的学生连理解最基础的经济学概念都很费力。几番觥筹交错之后，詹森的故事越讲越有意思。

后来，特沃斯基将了詹森一军。他说：“詹森，你似乎觉得你认识的所有人基本上都无法正确地做出哪怕是最简单的经济决策，但你却假设你的经济学模型中的所有人都是天才。这怎么解释？”

詹森不慌不忙地回答：“特沃斯基，你还是没弄明白。”随后他讲了一句话，我认为这句话出自米尔顿·弗里德曼，但我并没有在弗里德曼的著作中找到这一观点。这段话是：“假设人们的行事方式和你的实验对象的做法一样愚蠢，而这些人又不得不在竞争激烈的市场中相互影

响，那么……”

我把这个观点称为“看不见的挥舞的手”（invisible handwave^[2]），因为就我的经验而言，没有人在说完这句话后还能保持两只手不动。这与亚当·斯密的“看不见的手”有点儿关系，但这只手的作用既被夸大了，又显得很神秘。简言之，它的意思是市场可以规范人们的异常行为。这时一定是“挥舞的手”起作用了，因为“市场可以将人们变为理性的经济人”这一结论并不符合逻辑。假设你很关注沉没成本，你可能会在正餐已经吃饱的情况下，还是把最后的甜点也吃了，因为钱已经付过了。如果你经常犯这种错误，你可能会变胖一些，但除此之外，没什么其他不良影响。如果你是一个“厌恶风险”的人，会有致命的影响吗？也没有。假设你准备创业，你有些过度自信，认为自己成功的概率是90%，但实际上大多数创业的人都以失败告终。结果呢？要么你很幸运，虽然你的决策很愚蠢但还是成功了；要么你只能勉强度日。还有一种情况，即你选择放弃创业，做些其他事情。虽然市场很残酷，但它并不能使你变得理性。除了极少数情况以外，人们不按照理性的经济学模型行事也不会致命。

有时，传统经济学家会用市场和激励理论一起证明，当利益很大、选择很难时，人们会花钱找专家帮忙。可是问题在于，要想找到一个完全不存在利益冲突困扰的专家非常困难。没有能力为自己的退休计划选择正确的投资组合的人，却能够找到合适的金融顾问、抵押经纪人或房产经纪人，这种想法是不合逻辑的。很多人通过庞氏骗局等诈骗手段大发横财，但几乎没有专家因为告诉客户“别买”而赚到钱。

还有一种观点是，即使公司由人管理，甚至有的管理者可能水平十分有限，激烈的竞争也会驱使公司成为最大利益的追求者。当然，该观点有一定的可取之处，但我认为还是有高估市场竞争作用的嫌疑。在我的记忆中，从来没有哪位专家认为通用汽车是一家善于经营的公司。但是，几十年来，通用汽车作为一家经营不善的公司一直在蹒跚前行。大

多数时候，通用汽车仍是世界上最大的汽车公司。2008年经济危机发生后，通用汽车差点儿破产倒闭，但因为美国政府的救助计划，它目前仍然是世界第二大汽车公司，落后于丰田汽车公司，但强于大众汽车公司。显然，市场竞争的影响力要过很久才会显现。

詹森的话似乎这样说会更合乎逻辑：不要说市场迫使人们变得理性，而可以说即使很多个体都是普通人，但市场价格仍是理性的。这个观点貌似讲得通，甚至十分令人信服，但它却是错的。至于为什么这样的说法也是错的，我们会在本书的第六部分做出解释。

行为经济学要想站稳脚跟，我们必须解答这些问题。即使是现在，我们也还有些问题需要面对。除了用一句简短的话进行反驳外，我们还可以援引很多实验结果。在这些实验中，实验对象都是真实的人，并且在利益攸关的市场中参与经济活动——甚至是在金融市场中，在这种情况下市场最可能是有效的。

正是带着这些挑战，1978年秋天我来到了位于纽约州伊萨卡的康奈尔大学。伊萨卡是一个拥有田园风光的小镇，冬天很漫长，雪很大，娱乐活动也很少，所以十分适合工作。

在加州时，我已经完成了两篇论文。一篇讲的是行为清单，另一篇名为“自我控制的经济理论”（*An Economic Theory of Self-Control*）。写论文是比较容易的，但发表可就是另外一回事了。我的第一篇论文，就是前文提到的“消费者选择的实证理论”，被六七种重要期刊拒之门外。现在看来，这也没什么奇怪的，那篇文章虽然观点很多，但缺乏确凿的证据加以支持。每次期刊拒绝刊用时，都会随信寄来一份审稿人意见，一般都是些尖刻的评论。

后来，我不得不把那篇论文发表，因为我需要前进。幸运的是，两位思想开明的经济学家创办了一份新期刊——《经济行为与组织杂志》（*Journal of Economic Behavior and Organization*）。我想他们一定很期

待有人投稿，于是把那篇论文投了过去，在第一期上就得以发表。尽管这份杂志很少有人听说，但我还是发表了我的第一篇关于行为经济学的论文。

如果我还想在学术圈待下去，并且在康奈尔这样的研究型大学得到终身教职，我就必须定期在顶级期刊上发表论文。在加州时，我已经想好了两个首要的研究课题。第一个是关于消费和节省的心理学以及家庭的理财行为，也就是心理账户；另一个是关于自我控制的，更广泛地说，就是决定现在做出选择，还是一段时间之后再选。接下来的两章将分别探讨这两个话题。

[1] 即使利希滕斯坦和斯洛维奇1973年在拉斯韦加斯赌场用现金又做了一次这个实验，但经济学家还是相信自己的假设。他们之所以不相信利希滕斯坦和斯洛维奇提供的证据，可能是因为另一个假设。经济学家还认为，出现这些反常的实验结果，原因恰恰在于实验人员是心理学家，他们会在实验中诱导实验对象。不用说，这一假设对任何心理学家而言都不合适。

[2] 挥手（handwave）最初是魔术师的惯用手势，用于分散观众的注意力。在谈话或辩论中，如果发言者的观点是没有任何根据的，你就可以用这一手势表示反驳，暗示对方你认为他的逻辑是错误的。——译者注



MISBEHAVING



第二部分

心理账户：1979~1985 年



我和卡尼曼、特沃斯基在加州共度了一年的时光，之后他们继续合作，我则只能偶尔在开会时见到他们。他们继续修改“前景理论”的研究论文，我则继续思考消费者的选择问题。但是，有一个问题我们都想到了，并且是各自独立想到的。简单来说，这个问题就是“人们是怎么看待金钱的”。一开始，我把它称为“心理账户”（psychological accounting），但在随后的一篇论文中，卡尼曼和特沃斯基将其英文名称改为“mental accounting”，我后来也沿用了这种叫法。

在以后的职业生涯中，我始终没有中断对心理账户的思考和研究。现在，我仍然觉得心理账户很有意思，既令人兴奋，意义又很深刻；它仿佛是一个透视镜，能够帮助我更深刻地了解世界。接下来的几章将主要谈论有关心理账户的基本问题，而且这个话题将会贯穿本书的始末。思考心理账户问题是具有传染性的，你很快就会发现自己时不时地脱口而出：“这真的是一个心理账户问题。”

第7章

这笔交易到底值不值？

我的朋友玛雅·巴尔-席勒尔要为她的双人床选一床被子。她来到商店，看到一款自己喜欢的被子正在打折。正常售价是超大码豪华双人被300美元，豪华双人被250美元，普通双人被200美元，但现在所有尺码都只卖150美元，限时一周。玛雅抵挡不住诱惑，她买了一床超大码豪华双人被。

在讨论心理账户之前，最好先了解一下基本的消费者理论。还记得我们之前说的禀赋效应吧？所有经济决策都应该考虑机会成本：财务支出并不能完全代表今晚吃饭或看电影的成本，成本同时还取决于这段时间和所花的钱能有什么其他用处。

如果你知道机会成本是什么，而且你现在有一张能卖1 000美元的门票，那么你花多少钱买了这张票并不重要，去看这场比赛的机会成本是你可以用那1 000美元干什么。只有当看比赛是使用这些钱的最佳方式时，你才应该去看比赛。这比看100场票价为10美元的电影更好吗？这比买一个新衣柜而扔掉那个破烂不堪的衣柜更好吗？这比把这笔钱存起来以备不时之需，或是在阳光明媚的周末出去玩更好吗？这种分析并不仅限于与钱有关的决策。如果你花了一个下午读一本小说，其机会成本就是这个下午你还可以做哪些其他的事？

这样的思考是完全正确的，也符合规范性的消费者选择理论。理性的经济人就会这么做，从理论上讲，我们所有人在大部分时间里都应该按照这种方式思考。但是，如果凡事都这样思考，任何人都会头昏脑

涨。几乎有无数种方法去花那1 000美元，我怎么知道哪种方式能让我最高兴呢？这个问题过于复杂，任何人都无法解答，所以认为一般的消费者也会这样思考是不现实的——几乎没有人会使用这种思考方式。对于1 000美元门票的问题，大部分人都只会考虑两三种选项。我可以看电视直播，然后用这些钱买张飞机票去看看住在普洛威顿斯的女儿，这难道不是更好吗？但是，找出使用这些钱的最佳方式，不是我们能够想明白的，甚至连接近最佳答案都做不到。[\[1\]](#)

人们到底会怎么做呢？我不知道该如何研究消费者决策问题，所以雇了一个学生采访当地居民，看看他们具体是怎么做的。我关注的是中低收入家庭，因为当预算紧张时人们的消费决策变得更加重要。

采访中，我们会给采访对象足够的时间，想谈什么都可以。（我们付给每位采访对象的现金都是固定的，但对有些人访谈了好几个小时。）我们的采访对象都是家中负责管钱的那个人。在一个家庭中，一般都是妻子掌管财政大权。这些采访的目的并不是为学术论文收集数据，而只是希望对人们如何理财能有一个整体的概念。亚当·斯密曾去生产大头针的工厂考察制造业的情况，而这些采访就相当于我的大头针工厂，让我了解了现实，并且对我后来的心理账户研究产生了极大的影响。

第一个要解答的问题，在列行为清单之初我就开始思考了，“成本什么时候会是一种损失？”这个问题已经在我头脑中萦绕了很久，当读到“前景理论”的论文时我的兴趣更浓了。让我们回想一下反映“损失厌恶”的价值函数曲线：从原点开始，损失曲线比收益曲线更陡峭。损失带来的痛苦是收益带来的快乐的两倍，这就会产生一个问题：如果你花5美元买了一个三明治，你会不会觉得损失了5美元呢？对日常交易来说，答案肯定是否定的。一方面，这样想会令你很痛苦，因为损失带来的痛苦是收益带来的快乐的两倍。如果这样想，即使把一张10美元换成两张5美元，也会被视为损失，“损失”两张5美元的痛苦比得到一张10美

元的快乐更为强烈。那么，人们买东西时到底是怎么想的？玛雅买那床超大码的双人被时究竟是怎么想的？

最后，我确定了两种效用：“获得效用”（acquisition utility）和“交易效用”（transaction utility）。获得效用是根据标准经济学理论得出的，相当于经济学家所说的“消费者剩余”（consumer surplus）。消费者剩余是指，以物品所带来的效用减去不得不放弃的机会成本之差。对于经济人而言，获得效用就是最终目的。只要消费者认为商品的价值远高于市场价格，这次交易就会产生大量的获得效用。如果你非常渴，1美元一瓶的水就会带来额外的效用；对一个拥有双人床的经济人而言，与双人床尺寸一样的被子的获得效用要高于四边都会从床沿耷拉下来的超大码被子。

但是，普通人还会考虑交易的另一方面：可感知的交易质量，也就是所谓的交易效用。交易效用指的是实际支付的价钱与“参考价格”之差，而参考价格是消费者的期望价格。假设你正在现场观看体育比赛，买了一个三明治，这个三明治和你平时中午吃的一模一样，但价钱却要高出两倍。这个三明治本身没什么问题，但这场交易却让人很不快。这会产生负面的交易效用，即你感觉被人敲了竹杠。相反，如果支付价格低于参考价格，交易效用就是正的，即感觉很划算，就像玛雅以普通双人被的价钱买了一床超大码被子一样。

下面这个调查可以证明这一点。有两组高级工商管理硕士，他们都是经常喝啤酒的人，调查人员问了他们以下两个问题，下述段落中用圆括号和方括号以示区别。

一个炎热的夏日，你正躺在沙滩上，只有冰水可以喝。在过去的一个小时里你一直在想，要是能喝上一瓶自己喜欢的那个品牌的冰镇啤酒该有多好。这时，一个同伴起身要去打个电话，他说可以给你带一瓶啤酒回来。海滩附近只有一个卖啤酒的地方（一家高档

的度假酒店)[一家又小又破的杂货店]。同伴说那里的啤酒可能卖得很贵，问你愿意花多少钱购买。他还说，如果啤酒的售价与你愿意支付的钱一样多或是更低，就会帮你买一瓶；如果高于你能承受的价格，就不买了。你很信任你的伙伴，同时你也没有与（调酒师）[杂货店老板]讨价还价的可能，你愿意出多少钱呢？

这个例子的有些情境是特意设定的，以防经济学家进行反驳。其中关键的一点是，两种情境下的消费行为都是一样的，即调查对象想在沙滩上喝一瓶自己喜欢的啤酒。他没有亲自去卖啤酒的地方，甚至连看都没有看到，所以也没有机会感受那里的氛围，不管它是怡人的还是糟糕的。同时，问题中摒除了与卖家讨价还价的环节，所以调查对象没有必要掩饰自己的偏好。用经济学家的话说，这种情境设计符合“激励相容”（incentive compatible）原则。

在这样的情境下，调查结果是：如果啤酒是在度假酒店而非杂货店买的，调查对象就愿意支付更多的钱。排除物价上涨因素，人们愿意支付的现金中位数^[2]分别是7.25美元和4.10美元。

调查结果显示，同样的啤酒在同样的地方饮用，人们却愿意因为购买地点不同而支付不同的钱。人们为什么会在意啤酒是在哪里买的呢？其中一个原因就是心理预期。在人们看来，高档酒店里物品的售价会比较高，因为成本显然更高。在度假胜地花7美元买一瓶啤酒，你不是很高兴，但却在你的意料之中；要是杂货店开出这么高的价的话，你肯定会怒发冲冠！这就是交易效用的本质。

理性经济人是不会体验到交易效用的，对他们来说，购买地点属于看似无关的因素。这并不意味着经济人对便宜商品是免疫的，如果沙滩上卖的啤酒售价是10美分一瓶，即使是经济人也会很开心，但是这种高兴已经全部包含在获得效用里了。能够体验到交易效用的普通人，从交易条款本身就能获得快乐（或痛苦）。

因为交易效用既可能是正的，也可能是负的，也就是说，交易既可能是划算的，也可能让人感觉上当受骗，所以交易效用不仅可以阻止人们购买划算的产品，也会引诱人们购买昂贵的产品。沙滩上喝啤酒的例子说明，我们有可能劝阻人们不去购买其实值得买的商品。假设丹尼斯说他只愿意出4美元购买杂货店的啤酒、出7美元购买酒店的啤酒，如果他的朋友在杂货店花5美元买了一瓶啤酒，然后告诉丹尼斯这瓶酒是从酒店买的，那么丹尼斯会很高兴，因为他觉得这笔交易很划算。如果汤姆没有使用这一计谋，丹尼斯就不会同意进行这笔交易，原因只是他不愿意多付钱。

对那些生活很舒适的人来说，负的交易效用会阻止我们享受能留下终生美好回忆的特殊购物体验，而且我们要花很长时间才能忘记多花出去的钱。但是，划算的交易也会引诱我们购买没有价值的商品。每个人的柜子里几乎都有从未穿过的衣服，当时只是因为太划算而决定购买。当然，在车库或阁楼里，也有类似玛雅所买的超大码被子那样的东西。

因为消费者会这样做，所以卖家才会操控参考价格，让消费者产生划算的错觉。其中一种做法已经盛行了几十年，那就是标上虚假的“建议零售价”。其实，这只是用来误导消费者的参考价格。在美国，有些产品似乎一直在打折，比如地毯和床垫，有些零售店里的男装也一直在打折。这些打折商品都有两个特点：购买频率低，质量很难评估。购买频率低对卖家的好处是，消费者往往注意不到其实这些产品一直在打折。大多数人到店里选购新床垫时，发现标着“本周特价”的商品后都会十分惊喜。另外，如果产品的质量很难评估，比如床垫，建议零售价就会起到双重作用。它既能表明产品的质量很好（从而提高可感知的获得效用），又能提供交易效用，因为产品正在打折。

顾客可能会迷上交易效用所带来的兴奋感。如果一家以时常打折著称的零售店，想要断掉人们期待划算交易的念想，那么它可能要经历一番挣扎。多年来，有一些零售店试图用“每日低价”来吸引消费者，但这

些尝试一般以失败告终。^[3]比起每件商品都只能节省一点儿几乎可以忽略不计的钱，一次划算的交易则能够带来更多的快乐。

梅西百货和彭尼公司就是两家曾试图让消费者不再对打折上瘾的商店，但最后都失败了。在2006~2007年的形象升级过程中，梅西百货的管理层认为优惠券是降价的主要方式，希望减少优惠券的使用。梅西百货将优惠券看成一种威胁，认为它们会削弱自身品牌的声望，缩小自己与彭尼公司或科尔士百货公司等名气没有那么大的商店的距离。在并购了几家连锁百货商店之后，梅西重新进行品牌定位，于2007年春天减少了30%的优惠券。但是，这一做法并没有得到消费者的认可，梅西百货的销售额骤降，公司只好赶快承诺这一年的节假日期间发放的优惠券将与往年一样多。

2012年，彭尼公司也暂时停止发放优惠券，启用每日低价的策略。公司CEO罗恩·约翰逊（Ron Johnson）发现，公司只有不到1%的收入来自全价商品，于是在一次发布会上极为坦诚地宣布，公司将会结束使用“虚假价格”，也就是虚假的建议零售价，并开始使用一种更简单的定价方案。除了废止之前的优惠券政策，新方案也不再使用以0.99为尾数的定价方法，而是直接进位为整数。彭尼公司还宣称，做出这些改变之后，消费者最终支付的价钱将不会受到影响。

在新方案之下，消费者可能真的不必支付更多的钱，但他们却失去了很多交易效用。他们甚至失去了仅需支付9.99美元而非10美元整的那一丁点儿乐趣。结果表明，彭尼公司的新方案是一次彻底失败的尝试，2012年新方案实施后，公司的销售额和股价都迅速下降。一年后，约翰逊被免职，彭尼公司又重新开始发放优惠券。但是，直到2014年，其销售额仍未恢复。也许消费者不喜欢别人告诉自己建议零售价是虚假的，因为他们可以从中获得很多的交易效用，也就是很多快乐。

聪明的读者（和购物者）可能想知道沃尔玛和好市多等大型折扣零

售商的成功秘诀。这些零售商虽然也在使用天天低价的策略，但经营却十分成功，有时甚至不标示较高的参考价格。不过，他们没有消除交易效用，而且事实正好相反。他们让消费者相信，在他们那里购物就是一场捡便宜的狂欢，并且会特意加强这种认知。除了商品价格确实低廉外，沃尔玛还运用古老的策略，保证他们的标价是同业中的最低价格。沃尔玛推出了一款名为“省钱记录器”（Savings Catcher）的比价应用程序，顾客可以将收费小票扫描到程序中。沃尔玛承诺，如果发现较之更低的价格，就会全额退款给顾客。除非梅西百货和彭尼公司不再自诩为顾客提供高层次的购物体验，否则在提供交易效用方面，它们无法与这些名副其实的低价零售商竞争。

对消费者来说，希望买到物美价廉的商品是理所当然的，从这件商品上省下来的钱说不定可以用来买另外一件商品。但是，我们不应该仅因为东西太划算，而购买根本不会使用的东西。对于商家而言，意识到所有人都喜欢划算的交易这一点很重要。不管是通过打折，还是实行真正的低价，都可以吸引消费者的注意。好市多是一家以低价著称的大型仓储超市，但它的停车场里总是停着很多豪华汽车。这表明，即使是富裕的消费者也想从交易效用中获得极大的乐趣。

[1] 思考问题的方式最接近这种方式的人是其实是贫困群体，这一点也许有些出人意料。森德希尔·穆莱纳桑（Sendhil Mullainathan）和埃尔德·沙菲尔（Eldar Shafir）于2013年出版了一本书，名为“稀缺性”（Scarcity）。他们在书中表示，对机会成本的理解，穷人的行为比富人的行为更像经济人，原因就是机会成本对穷人而言影响更为显著。如果100美元的意外收获可以用来支付超期的账单，或给孩子们买双新鞋，那么机会成本将处于最重要的位置。但是，因机会成本而一直焦虑则会产生负面效果。不停地担忧从哪儿弄钱支付房租，会让贫困的人很难过活，也可能导致他们做出一些糟糕的决定，比如取出薪水，延期偿还发薪日贷款。

[2] 中位数是统计学术语。如果将所有价格从高到低排列，中位数就是位于中间位置那个价格，比它高的价格的数量和比它低的价格的数量相等。

[3] 最近一项研究发现，当沃尔玛进驻美国市场时，美国本土超市都面临挑战，并且受到影响。但是，与实施每日低价策略的超市相比，那些使用促销策略（比如经常打折）的超市的收入更为可观，存活时间也更久。

第8章

沉没成本

文斯（Vince）在一家室内网球俱乐部交了1 000美元的会员费，室内赛季期间他可以每周来这里打一次网球。两个月后，他患上了肱骨外上髁炎（俗称“网球肘”），打球时肘部十分疼痛。因为不想浪费会员费，他又忍痛坚持打了三个月。直到疼痛再也无法忍受，他才停止打网球。

如果钱已经花了，并且无法收回，这些钱就是沉没成本，意思是消失的成本。“覆水难收”“既往不咎”等成语是经济学家建议我们忽略沉没成本的一些表达。但是，这些建议并不容易遵从，正如行为清单上所列的冒着暴风雪看球赛的例子以及文斯打网球的例子所示。

为了理解这个问题，我们假设一位朋友邀请文斯去另一家俱乐部（免费）打网球，那么文斯肯定会因为肘部疼痛而拒绝。用经济学术语说，这表明打网球的效用是负的。但是，如果自己已经付了1 000美元，他就会继续打，虽然每打一次疼痛都会加剧。为什么他要这样做呢？这就是我想要解答的问题。

多年来，我收集了很多关于人们关注沉没成本的例子，其中就包括我的朋友乔伊丝（Joyce）的故事。她与六岁的女儿辛迪（Cindy）一直为了辛迪上学穿什么而争吵。辛迪决定以后不再穿连衣裙，而只穿长裤或短裤，乔伊丝则坚持让辛迪穿连衣裙，有三件连衣裙是她为辛迪上一年级特意准备的。在很长一段时间里的每个早晨，乔伊丝都会对着辛迪大吼：“既然我为你买了这些裙子，你就必须穿！”而辛迪则表示如果非

让她穿连衣裙，她就不上学了。我猜乔伊丝肯定问过辛迪，她是不是以为钱都是从天上掉下来的，但这仍然无济于事。

我被找去当调停人，向乔伊丝解释一些经济学逻辑。比如，既然买裙子的钱已经花了，穿上这些裙子也不会把钱赚回来；虽然辛迪坚持穿裤子，但只要不用买新服装，坚持让辛迪穿裙子对她们的财务状况也不会有任何帮助。乔伊丝听完我的解释很兴奋，她并不想与女儿吵架，但确实因为“浪费”了买三件连衣裙的钱而感到内疚。她最需要的就是有位经济学家告诉她，忽略沉没成本是理性的，甚至是必须要做的。玛雅·巴尔-席勒尔是第一个称我为“世界上唯一的临床经济学家”的人。（她买完那床特大码被子后，成为我的第一个客户。）

对于这个头衔，我不一定实至名归，因为我肯定不是唯一一个意识到人们对理解这个概念有困难的人。事实上，这种错误十分常见，甚至还有个正式的名称——“沉没成本谬误”（sunk cost fallacy），这种谬误常常出现在基本的经济学教科书中。不过，很多人，甚至是那些在理论上明白这一谬误的人，在现实生活中也很难遵循忽略沉没成本的建议。

冒着暴风雪去看球赛，或是忍着疼痛打网球，理性经济人绝不会犯这些错误。他们将沉没成本视为无关因素，这一点是正确的。但对于普通人来讲，沉没成本却阴魂不散，成为又一个看似无关的因素，它影响的不仅仅是吃饭、听音乐会这样的事情。很多人认为，美国之所以持续在越南进行一场徒劳的战争，就是因为投入太多以至于无法中途放弃。民谣歌手皮特·西格（Pete Seeger）写了一首反战歌曲^[1]，之后组织行为学教授巴里·斯托（Barry Staw）写了一篇名为“深陷泥潭”的文章。在斯托看来，牺牲的数千条生命、花费的数十亿美元都使得美国宣布投降难上加难。因此，一些看似无关的因素实际上可能十分重要。

为什么沉没成本很重要？为什么人们会认为开展某项行动是值得的，比如去看球赛、听音乐会，或让一场徒劳的战争继续下去？正如我

们上一章所说的，当你以某一价格购买东西却没有产生任何交易效用时，你不会认为这是一种损失。你已经付了钱，当你使用产品并享受获得效用带来的乐趣时，这个账户就会清零，你之前的成本与后来的收益相抵消。但是，如果你买了门票却错过了比赛，会怎么样呢？

如果你花100美元买了一张音乐会门票，却没有去听，你会觉得自己损失了100美元。用财务报表做个类比，如果你买了门票却没有使用，在你的心理账户中这将被认定为损失。如果你去听了音乐会，账户中就不会有损失。

同样，对于已买到的产品而言，使用的次数越多，你就会觉得这笔交易越划算。现在我们做一个思想实验：你买了一双鞋，原因可能是它正在打折。虽然折后价还是很高，但已经比原来便宜不少了，你无法拒绝这么大的交易效用。一天，你很自豪地穿着这双鞋去上班，但到中午的时候，你的脚就开始疼了。你决定让脚休息一下，几天后又穿上这双鞋，这次只穿了一个晚上，结果脚还是很疼。现在你面前有两个问题：假设无论穿多少次这双鞋，你的脚都会不舒服，你会再穿多少次呢？你决定不再穿它们之后，这双鞋会在你的鞋柜里待多久才会被扔掉或捐给慈善机构呢？如果你和大多数人一样，那么答案将取决于买这双鞋花了你多少钱。花的钱越多，你就会忍受越多的疼痛，这双鞋待在鞋柜中的时间也会越长。

健身中心里也会发生类似的事情。如果你办了一张健身卡，但却没有去健身，你会认为这次交易是一种损失。实际上，有些人办健身卡就是为了达到自我控制的效果。如果我想去健身，而且浪费了会员费会让我觉得很心疼，办健身卡就可以从两个方面帮助我克服惰性：不去健身的时候，会员费会一直萦绕在我的心头；每次去健身时，不用当场交钱。市场营销学教授约翰·古维尔（John Gourville）和迪利普·索曼（Dilip Soman）在一家健身中心做了一个巧妙的研究，正好证明了这一点。该健身中心一年收两次会员费。古维尔和索曼发现，刚交完会员费

的那个月，人们的健身次数上升，然后逐渐下降，直到交第二次会员费。他们将这种现象称为“支付贬值”（payment depreciation），意思是沉没成本效应会随着时间的推移不断降低。

俄亥俄州立大学的心理学家哈尔·阿克斯（Hal Arkes）也发现了类似的现象。他和他的研究生凯瑟琳·布卢默（Catherine Blumer）一起精心做了一项实验。校园里有学生排队购买了校园剧场的年票。实验人员随机选取了一些学生，给其中一些人较小的折扣，而给另一些人较大的折扣。该实验的一个重要设计特点是，这些学生在拿到折扣之前都已经以全价购买了年票，所以实验人员可以假设，享受不同折扣的实验对象和支付全价的实验对象，对年票的重视程度是一样的。阿克斯和布卢默发现，沉没成本的确会产生影响，但仅限于第一个学期。在秋季学期，那些全价买票的学生观看了更多的演出，但到春季学期时，三组学生的观看率基本相同。显然，学生们要么觉得观看了很多场演出，已经足以冲抵买票的钱；要么已经忘记最初付过多少钱了。所以，沉没成本是有影响的，至少在交易刚完成的那段时间里会有，但最后很可能被忽略。

有些时候，沉没成本和机会成本是交织在一起的。有一次，我与普林斯顿大学的心理学家埃尔德·沙菲尔（Eldar Shafir）正好研究了一个这样的案例。1988~1989年，埃尔德跟随特沃斯基在斯坦福大学开展博士后研究，我们是在那时相识的。埃尔德是为数不多的能够忍受经济学家的心理学家之一，他与数位经济学家合作过，为行为经济学的发展做出了重要贡献。

我们的研究源于一次飞机上的谈话。当时，我们正好预订了同一个航班的机票。我有两张优惠券，如果有座位就可以升级为头等舱。那时候，经常坐飞机的人会得到一些免费的优惠券，当然也可以额外花35美元购买。我碰到埃尔德时，已经用一张优惠券升级了我的机票，并提议

埃尔德也将座位升级为头等舱，这样我们就能坐在一起了。当时，头等舱还有一个位置，所以我把剩下的那张优惠券送给了埃尔德。埃尔德表示无功不受禄，坚持要给我钱。我告诉他，有的优惠券是免费的，有的是35美元一张。他接着问我用的是哪种优惠券。我说：“这有什么区别吗？我现在已经把优惠券用完了，还要再买一些，所以给你用的是哪种没有什么差别。”埃尔德说：“不对。如果优惠券是免费的，我就不给你钱了，但如果你是花35美元买的，我就一定要把钱给你。”一路上，我们都在谈论这个问题，后来还据此写了一篇很有趣的论文。

我们研究的问题是：过去的购买经历会在记忆里存留多久？我们的那篇论文的灵感来自于飞机票优惠券，还来自于我的行为清单中的罗塞特教授，他愿意喝掉自己的藏酒，但却不愿意买同样价格的酒喝，也不愿意把自己的藏酒卖掉。我们的研究对象是一份简报的订阅者，这份简报是有关葡萄酒拍卖价格的，名为“液体黄金”（*Liquid Assets*）。这份简报由普林斯顿大学的经济学家奥利·阿申费尔特^[2]（Orley Ashenfelter）主编，奥利本人十分热爱葡萄酒，订阅这份简报的人要么是十分喜欢喝葡萄酒的人，要么是十分喜欢买葡萄酒的人。所以，他们都很清楚，藏酒的拍卖市场十分活跃，现在也是如此。奥利同意将我们的调查问卷刊登在简报上，作为回报，我们许诺与订阅者分享我们的研究成果。

我们的调查问卷是：

假设你以前买了一箱上等的波尔多葡萄酒，每瓶的价格是20美元。现在这种酒的拍卖价是每瓶75美元。你决定喝掉一瓶，那么你喝这瓶酒的成本是多少？下面哪个选项最能代表你的想法？（选择各个选项的人占总人数的百分比标示在括号中。）

(1) 0美元，因为我已经付过钱了。 [30%]

(2) 20美元，就是我买酒时的价格。 [18%]

(3) 20美元加上这些年的利息。[7%]

(4) 75美元，即把酒卖了的话我能够赚到的钱。[20%]

(5) -55美元，我喝了一瓶价值75美元的葡萄酒，但我买它时只花了20美元，所以喝这瓶酒我节省了55美元。[25%]

当我们列出选项(5)时，虽然我们都觉得它很有意思，但不确定会不会有人选。我们想知道是不是真的有人认为喝一瓶昂贵的葡萄酒是省钱的行为。不过，很多人都很重视这个选项，有超过一半的人认为喝这瓶酒是免费的或是省钱的行为。当然，按照经济学理论，正确答案应该是75美元，因为喝这瓶酒的机会成本是现在拍卖的价格。所有的经济人都会选择这个选项，很多经济学家也会选择这个选项。事实上，选择这个选项的大多数人确实是经济学家。因为调查不是匿名的，所以我知道这一点。我们给调查对象提供了一次抽奖机会，奖品是一瓶波尔多葡萄酒，要想抽奖，就必须提供姓名和地址信息。[\[3\]](#)

如果稍微改动一下问题，大多数调查对象的回答就会和经济学家一样。我们把喝一瓶酒改为打破了一瓶酒，然后问他们是怎么想的。大多数人表示，打破一瓶酒相当于损失了75美元，也就是拍卖价格。

调查问卷的寄送地址没有使用我和埃尔德的地址，所以调查对象不知道是我们俩实施了这次调查。很多调查对象主动解释了自己的答案。其中有一位退休工程师，他写道：“我知道，抛开情感，‘重置成本’(replacement cost)与经济决策有关。不过，对我而言最理想的答案是，如果我1989年和1990年买的葡萄酒的价值升得足够高，我就可以卖掉一半的酒，然后把剩下的一半酒喝掉。那时我的心里就只剩下快乐，而不用想钱的问题了。”

你明白他的意思了吗？如果他的藏酒的价值涨了一倍，他卖掉一半的酒后，喝剩下的一半酒时就感到它们仿佛是免费的一样。太聪明了！

这样做的话，他所喝的每瓶酒都会产生巨大的交易效用。还有一封信来自芝加哥大学著名的会计学教授罗曼·威尔（Roman Weil）。我在芝加哥大学教书时和罗曼成为好友，他是我所认识的人中最接近理性经济人的一位。

你漏掉了正确答案。我觉得答案应该是用75美元减去卖酒的交易成本（约为15美元），所以，喝这瓶酒的成本是60美元。如果我一生会收藏很多瓶酒，就应该使用可变现价值。如果我没有足够的库存，就应该使用重置成本，即75美元加上佣金，再加上运费，约为90美元。另外，你还没有将需缴纳的税款计算在内。资本利得是免税的，但如果税率为40%.....

我们再回到调查本身，其中超过一半的调查对象认为喝一瓶价值75美元的葡萄酒是免费的或是省钱的行为。这一回答又引出了一个问题：如果他们认为喝掉这瓶酒是免费的，那么让他们买一瓶酒，这些人又会怎么想呢？第二年，我们针对奥利的简报读者又推出了一份新的调查问卷。这次的问题是：

假设你花400美元买了一箱波尔多期酒，这箱酒交付时的市场零售价约为500美元，你打算10年都不喝这箱酒。当你买这箱酒时，以下哪句话更准确地描述了你的想法？请在你认为恰当的数字上画圈。

（1）我觉得我花了400美元，就像我周末花了400美元去度假。

1-----2-----3-----4-----5

十分同意

强烈反对

平均值：3.31

（2）我觉得我做了400美元的投资，我可以在几年内慢慢消费这箱酒。

1-----2-----3-----4-----5

十分同意

强烈反对

平均值：1.94

(3) 我觉得我节省了100美元，也就是购买成本与交付时的价格差。

1-----2-----3-----4-----5

十分同意

强烈反对

平均值：2.88

平均值最低的描述（得分最接近“十分同意”）表明，如果买下的葡萄酒将被储藏10年，人们就会认为这笔支出是一项投资。平均值第二低的描述表明，人们认为这是省钱之举。而认为这是一笔纯开销的人占比最小。

虽然经济学理论没有规定哪个答案最正确，但如果将这份调查问卷的答案与前一份调查问卷的答案放在一起，我们就可以清楚地看到，人们的想法有些前后不一。如果买酒只是“一项投资”，而随后的喝酒又是免费或省钱的行为，这是不合逻辑的——喝一瓶昂贵的酒在某一时刻肯定是花钱的行为！我和埃尔德根据这次调查写了一篇论文，题目就是对研究结果的全面概括：“现在投资，随后喝酒不用花钱”。

这种想法对葡萄酒行业是有益的，因为它忽略了花钱消费的环节。如果你能做到，这将是一个很好的决策。分时度假房产也利用了人们的这种想法。一般来说，潜在的度假者“投资”一部分钱，比如1万美元，就可以每年在此处房产中度假一周，有效期是永远，或者至少到房产降价或房地产公司倒闭为止。心理账户就是这样运作的，最初的支出被视为一种投资（而不是购买行为），每年的“维修费用”令人讨厌，但未来在这儿度假是“免费的”。对一个家庭而言，这项投资是否合理，部分取决于人们是否舍得花钱度假。但是，我们应该认清这种投资的真面目：

一种掩饰度假成本的投资方式。

我们在前几章中提到的折扣零售店好市多也变相使用了这种策略。要想在好市多购物，顾客必须先成为“会员”，会员费目前是一个家庭一年55美元。好市多的会员似乎把年费看作一种“投资”，而没有把这一成本分摊到一年之内所购买的商品上。相反，他们将其看作沉没成本，这成为他们在好市多购物的又一原因。同样，顾客每年交99美元就可以成为亚马逊的“金牌会员”，享受“免”运费的服务。在这里，会员费也被视为一种投资，而不是购买某一商品的成本。

写到这里，我要坦承两件事。虽然我总是倡导人们要像理性经济人那样思考，但说到心理账户，我明显倾向于普通人的做法。一般来说，我在忽略沉没成本方面做得很好，尤其是在沉没成本只与钱有关的情况下。但是，像大多数人一样，如果我为某件事投入了很多，我也会觉得很难放弃它，即使放弃才是正确的选择。例如，我写作本书时，第一稿的写作策略就是没有取舍地写，而不管其中的段落或章节能否成为终稿的内容。这样做的结果就是的确完成了写作任务，但显然用时太长了。而且，其中有些内容需要删减，我向读过本书初稿的朋友和编辑们请教，哪些部分需要做删减。很多人都提到，作家必须学会“杀死他们的宠儿”，这句话出自威廉·福克纳（William Faulkner）。我怀疑，这条建议之所以常常被提及，是因为对任何作家来说这都很难做到。

当我开始修改书稿时，我决定建立一个“删除内容”的文件夹，用来存放那些出现在第一稿中但最后被删除的内容。我打算将这些资料放到这本书的相关网页上。我不知道最终会有多少内容被上传到网页上，但这一计划的好处就在于上传多少都没有关系。删除我喜欢的那些段落让我很心痛，就像穿那双不合脚但很昂贵的鞋子一样痛苦，但只要电脑里有个名为“删除内容”的文件夹就足以减轻我的痛苦了。我还学到了更重要的一点：一旦发现了一个行为问题，你就可以采取另一种行为作为解

决办法。心理账户并不总是蠢人玩的游戏。

我要坦承的第二件事与酒有关，你现在可能已经猜到了，藏酒也是我的恶习之一。虽然我完全理解机会成本这个概念，但我必须承认自己和前文提到的调查对象的想法一样。如果让我拿出一瓶收藏多年都不舍得喝的老酒，我最不会想到的就是，拍卖这瓶酒我能得到多少钱。实际上，我根本不想知道拍卖价格！我和罗塞特教授一样，不会买一瓶30年的藏酒，但在特殊的日子喝上一瓶自己的藏酒还是很高兴的。所以，我也是一个普通人。

[1] 这首歌的名字是“深陷泥潭”（*Waist Deep in the Big Muddy*），歌词真实地描述了战事升级的情况，从“齐膝深的”到“齐腰深的”，再到“没过脖子的”。

[2] 从很早开始，奥利就一直支持我以及和我一样研究人类经济行为的学者，他担任《美国经济评论》（*American Economic Review*）编辑期间也是如此。不过，奥利现在坚持把我的研究称作“怪诞经济学”（wackonomics），他觉得这个词很有搞笑的意味。

[3] 这个实验中还有一点很有趣。抽奖奖品只是一瓶价值75美元的葡萄酒，但仍从较为富有的读者群体中吸引了178位回答者，所以每份调查的价值相当于42美分，而邮资需要他们自己支付！如果你想让人们做什么事，抽奖将会是一个十分有效的激励手段。

第9章

漏水的桶与财务预算

在第7章中我们提到，我通过采访当地居民了解家庭是如何理财的。在采访过程中，我们发现很多家庭，尤其是预算比较紧张的家庭，都有明确的预算规则。那些基本上以现金支出为主的家庭（20世纪70年代末人们才刚刚开始使用信用卡），往往会采用把现金分装在不同信封里的方法。一个信封（或玻璃罐）装租金，一个装买食物的钱，一个装水电费等。在很多情况下，这种方法都是从父母那里学来的。

公司也采取类似的做法，每个部门都有自己的预算，每个类别的花销都有限制。预算的存在其实违反了经济学的基本原理：金钱是可替代的，也就是说没有硬性规定它必须花在哪里。像大多数经济学原理一样，该原理的背后也有着强大的逻辑。如果因为冬天比较暖和而使取暖费有了剩余，就可以给孩子们买几双鞋。

但预算的存在是有道理的，也是可以理解的。公司老板不希望每笔支出都非得他亲自批准，所以预算是控制成本的一种粗略的方法，同时可以让员工自行判断哪些支出是合适的。不过，预算也会导致愚蠢的结果。凡是在大公司工作过的人都会遇到这样的问题：前期设置的预算金额无法满足突发事件的资金需求，但又无法动用其他项目的预算资金。金钱应该被花在最符合公司或家庭利益的事情上；如果利益发生改变，我们就应该忽略当初给不同预算贴上的标签，但事实上我们不会这样做，因此，标签也是“看似无关的因素”。

当然，虽然个人和家庭都有自己的预算规则，但是他们做预算的方式都差不多。预算规则究竟有多明确，常常取决于预算额度有多宽松。

心理学家奇普·希思（Chip Heath）和杰克·索尔（Jack Soll）曾做过一项研究，发现大多数MBA学生都为吃和玩制定了周预算，为穿制定了月度预算。在他们毕业后赚到更多钱的情况下，这些预算很可能会变得更宽松。

但读研究生期间，预算及其违反“钱具有可替代性”的事实却会影响他们的行为。例如，希思和索尔问两组实验对象，他们是否愿意买一张周末的演出票。其中一组实验对象被告知他们这周已经花50美元看了一场篮球赛（看演出和看球赛属于同一类预算），而另一组实验对象被告知他们这周已经被开了一张50美元的违规停车罚单（被开罚单和看球赛属于不同的预算），那些看过球赛的学生不大可能去看演出，原因大概是这周的娱乐预算已经没有了。

迄今为止，经济学家贾斯廷·黑斯廷斯（Justine Hastings）和杰西·夏皮罗（Jesse Shapiro）的研究十分严谨地证明了心理预算效应。黑斯廷斯和夏皮罗的研究课题是，汽油价格的变化对人们选择普通汽油或优质汽油会有什么影响。在美国，汽油一般会根据辛烷值分为三个等级：普通、中级和高级。每款车是否都需要使用等级高的汽油至今尚无定论，但专家确实建议某些车型应使用好一点的汽油。有些消费者会出于其他原因而购买等级较高的汽油，比如误以为高等级的汽油对引擎更好。2008年汽油价格下降了约50%，每加仑汽油从约4美元的高位降到不到2美元，黑斯廷斯和夏皮罗研究了这次油价降低对高等级的汽油销量有何影响。他们二人之所以能够研究这个问题，是因为他们可以从一个连锁店得到消费者的购买数据，这家连锁店恰恰也出售汽油。

我们先来想想，理性经济人在这种情况下会怎么做。假设汽油价格为每加仑4美元时，一家人每周的汽油支出就是80美元，而且购买的是普通汽油。6个月后，每加仑汽油的价格降到2美元，这家人的汽油支出也随之降为每周40美元。理性经济人会这样想：第一，汽油便宜了，我们应该多驾车出行；第二，汽油降价后，相当于我们每周的实发工资多

了40美元，这笔钱我们可以用来约会或者喝质量更高的啤酒。我们可以充分利用这40美元来追求最大的效用。其中一部分钱也许会被用来买高等级的汽油，但它仅是一小部分。平均来说，如果一个家庭的收入一年上涨1 000美元，他们购买高等级的汽油的倾向仅会升高0.1%。所以，如果这家人都是理性的经济人，那么他们可能会在一年当中仅有一次给油箱加满中级汽油，而把剩下的钱花在更有价值的事情上。

假设一个普通家庭制定了汽油预算，钱可能就存放在厨房的玻璃罐中。像理性经济人一样，他们会花一部分钱开车旅游，他们也会想，既然汽油现在这么便宜，我不妨也买点儿高等级汽油吧。这正是黑斯廷斯和夏皮罗的研究结果。在理性经济人看来，金钱是可替代的。然而，普通人改买优质汽油的概率是经济人的14倍。两位研究人员的另一发现进一步确证了心理账户对研究结果的解释。连锁店还出售其他两种商品——牛奶和橙汁，不过，研究者发现那些家庭并没有购买更好的牛奶和橙汁。这没有什么奇怪的，当时正值2007年金融危机，汽油价格因此大幅下降。在那段恐慌的时期，大多数家庭都会尽可能地节省开支，但却在高等级汽油上乱花钱，这是唯一的例外情况。

财富也往往分属不同的心理账户。最底层的也是最容易花掉的，即现金。老话说得好：钱烧口袋漏，一有就不留；手头有钱，花完算完。

活期账户里的钱虽然跟现金差不多，但如果金钱被贴上了“存款”的标签，人们就不太愿意将之取出。这就导致了一种奇怪的行为，人们一边以高利率借钱，一边以低利率存钱。例如，在存款利率几乎接近于零时，人们仍把钱存在银行里，但与此同时信用卡债却还有未偿还的部分，一年的利息要超过20%。其实，有一种做法从经济上讲是可行的，即用存款偿还贷款。然而，人们也会觉得，如果他们永远都无法补全从存款账户中“借出”的钱，这种做法就不是他们想要的。

最神圣的当属长期存款账户，这一般是指那些以备未来之需的账户，比如退休金账户或孩子的教育金账户。虽然确实有人从401k计划等退休金账户中借钱，但一般来说借出数额不大，几年内就可以还上。换工作时，财富的积累比贷款的积累更危险。换工作时，人们一般都有机会以现金方式将退休金账户中的余额取出。虽然这样支取是要纳税的，还要支付10%的额外费用，但很多人还是会这样做，尤其是在余额较少的时候。其实，人们也可以将退休金账户余额转存至另外一个退休金账户中，这是很容易做到的，最好将其设置为默认选项，这样就可以避免损失了。

房屋净值是一个很有趣的例子，它属于财富分类账户的中间层。几十年来，人们认为房屋净值与退休存款都是神圣不可侵犯的。实际上，就我父母那一代人来说，每个家庭都会尽可能快地还清抵押贷款。20世纪80年代初，60岁以上的人几乎没有任何债务，或者只有很少的抵押债务。后来，美国人对待债务的态度开始发生转变，这可以说是里根时代税制改革的一个副作用，而当初实施税改时人们并未想到这一点。税制改革前，所有的利息支付，包括汽车和信用卡贷款的利息，都是可以免除税款的。1986年以后，只有房屋抵押贷款的利息税可以免除。这促使银行推出了房屋净值信贷额度，家庭用这种方式贷款是可以免税的。用房屋净值贷款买一辆车，而不是申请汽车贷款，这样做当然是合理的，因为房屋净值贷款利率一般较低，而且税款可以免除。但是，这一变化却破坏了一项社会规范：房屋净值是神圣的。

后来，这一社会规范因为其他两个因素而最终瓦解：一是长期以来利率的不断下调；二是抵押经纪人的出现。在过去30年里，美国的利率一直在下降，从两位数降到了接近零的水平（如果考虑通货膨胀因素，利率甚至会更低）。抵押经纪人的出现，更是彻底破坏了那条古老的、未成文的第十一条诫命：“你应该还清抵押贷款。”抵押经纪人破坏了“尽快还清贷款”的社会规范，也使得人们再次贷款变得更容易。抵押经纪人的电脑里存有你的相关信息，随着利率不断下降，他们有很多机

会可以打电话给你：“您好！想要降低您的还款额吗？”当房地产泡沫产生、房价高涨时，这些经纪人会告诉房主，他们可以降低抵押贷款的还款额，并且可以提取些许现金，整修一下地下室或是买个大屏幕的电视机。

这时，房屋净值已经不再是一个“安全”的心理账户了，这一点通过各家庭的贷款行为就可以证明。以户主年龄为75岁或以上的家庭为例，1989年只有5.8%的同类家庭尚未还清抵押贷款；而到2010年，这一数值涨到了21.2%。对于有贷款未偿清的家庭而言，欠款额的中位数也从3.5万美元升至8.2万美元（以2010年的美元价值为基准）。21世纪的最初几年，美国房价暴涨、房产升值，理论上的升值部分让房主们在消费方面表现得十分大方，就像花掉彩票奖金一样。

正如经济学家阿蒂夫·米安（Atif Mian）和阿米尔·苏菲（Amir Sufi）在《债务屋》（*House of Debt*）中所写的，到2000年，房产的升值已经成为推动消费的最大引擎，尤其是对耐用消费品而言。例如，在房价上涨的城市，汽车销量也随之增加，因为房主用升值的房产作抵押，贷款购买新车。当房价下降时，情况则正好相反，汽车销量会随之下降。如果房屋净值为零或负数，也就是说未偿还贷款的数额超过了房屋价值，房主们就没有钱买新车了。这就是2000~2001年科技股泡沫破裂后，并没有像房地产泡沫那样引起经济深度衰退的原因。大多数并不十分富裕的家庭只用退休金账户的钱投资股票，退休金账户仍是比较安全的，尤其对那些账户余额较多的人来说。也就是说，股价的下降不会像房价下降那样严重影响人们的消费水平。

在退休之前还清抵押贷款这一社会常态不知道是否还能在美国再现。如果期待已久的利率上升如期而至，我们也许会看到人们重建还清贷款的习惯，因为利率较高，再贷款就变得不太有吸引力了。否则，房屋净值仍会像一只漏水的桶。

正如心理账户的很多方面一样，制定不可替代的预算并不是完全愚

蠢的做法。不管是把钱放在玻璃罐或信封里，还是使用复杂的金融应用程序，努力制订财务计划的家庭会在自己的能力范围内让生活过得轻松一些。公司不管规模大小，也是一样的道理。但是，这些预算有时也会导致糟糕的决策，就像前文中提到的“认为金融危机期间应该购买高等级的汽油”一样。

第10章

扑克牌桌边的怪诞行为

我在康奈尔大学任职期间，经济系的一些老师会定期凑在一起打打牌，赌注一般很小，一天晚上最多输或赢50美元。^[1]但是，我发现，有些打牌的同事，尤其是那些回家后要向妻子如实汇报的人，在赢钱和输钱时的行为反差很大。打牌的输赢应该与如何出牌没有关系，尤其是在赌注这么小的情况下。我们对比一下两种情况，一是你晚上打牌输了50美元，二是股市收盘时你买的100股股票每股跌了50美分。这两种情况都让你损失了钱财，但是其中一种损失会影响你的行为，另一种则不会。当然，打牌输钱只会影响一个人在牌桌上的行为。

在上述情况中，特定的心理账户背后似乎有一个人在掌控，如果用前景理论解释这种情况会比较棘手，卡尼曼和特沃斯基也意识到了这一点。他们在一篇论文中讨论了一个类似的案例，即赛马。每投注1美元，赌马场都会从中抽取17%，所以整体而言，赌马的人每场比赛都会损失17%的投注额。到一天当中的最后一场比赛时，大多数人的赌马心理账户都是亏损的。这会如何影响他们的投注决策呢？规范性经济理论预测，“几乎不会”有影响。就像打扑克牌的例子一样，赌马的人不应该在乎100美元的损失。如果退休金账户损失了100美元，人们几乎不会察觉到，所以赌马时损失100美元也应该是这样。但是，卡尼曼和特沃斯基引用了一项研究，该研究发现在一天的最后一场赛马中，获胜概率极小的马的赔率会变低，也就是说有更多的人把赌注押在了最不可能获胜的马身上。

卡尼曼和特沃斯基用前景理论解释了这一发现，即人们面对损失时

倾向于追求风险。我们在第4章提到，如果有两个选项，一是有100%的概率损失100美元；二是有50%的概率损失200美元，有50%的概率不赚不赔，大多数人都会选择后者。与此恰恰相反的是，如果选项一是有100%的概率得到100美元，选项二是有50%的概率不赚不赔，有50%的概率得到200美元，则大多数人都会选择前者。

通过观察我的同事打扑克牌输钱时的行为，我发现卡尼曼和特沃斯基的解释并不完全贴切。假设我赌马输了100美元，我会希望随后扳成平局，以免我的赌马账户出现亏损。的确，我可以投2美元在获胜概率极小的马身上，赔率为50：1，这样，翻本的概率很小；我也可以再投100美元在一匹获胜概率较大的马身上，赔率为1：1，这样，翻本的概率为50%。如果我是追求风险的人（也就是说，在实际的输赢金额与打赌的预期结果一样时，我更倾向于打赌），为什么不押100美元在获胜概率高的马身上，从而增加翻本的机会呢？前景理论没有解答这个问题，但打扑克的经验告诉我卡尼曼和特沃斯基的直觉是对的。我的观察是，输钱的人倾向于以概率很低的小赌注赢大钱（比如抓了一手同花顺）的玩法，但不喜欢可能造成更大损失的大赌注，即使后者翻本的概率更大。

通过观察人们打扑克牌的行为，我还发现了心理账户的另一个问题：赢钱的人似乎并不把赢的钱当“钱”看。这种心理十分普遍，赌徒常说一句话：“用庄家的钱赌。”（“庄家”指的就是赌场。）也就是说，赢钱时，你是拿赌场的钱而不是自己的钱在赌博。我们几乎在任何一个赌场都会看到这种行为。如果一个非职业赌徒晚上赢了一些钱，你可能会发现被我称为“双兜”心理账户的情况。如果一个人带了300美元去赌场赌博，结果赢了200美元。此时，他会将300美元放在一个兜里，认为这些钱是自己的，然后把赢得的200美元筹码放在另一个兜里（更可能的情况是，放在赌桌上准备继续下注）。说到“庄家的钱”，“来得容易去得也快”这句话很适用，而这明显违背了钱的可替代性这一原则，即两个兜里的钱花起来应该是一样的。

赢同事的钱很有意思，^[2]但却不科学。于是，我和现任哥伦比亚大学市场营销学教授的埃里克·约翰逊决定写一篇相关的论文，就是我在前言中提到的那篇经过很长时间的修改才让特沃斯基满意的论文。简言之，我们希望在实验室里复制人们打扑克牌时我们观察到的现象。但是，我们必须先解决一个问题，卡尼曼和特沃斯基最初决定在实验中使用假设性问题也是出于同一原因。怎么实施会让实验对象输钱的实验呢？这关乎道德问题。审查委员会负责监管此类实验，我们的实验怎样才能得到大学审查委员会的同意呢？我们是这样解决的：我们让实验对象在一系列有关输赢的问题中做出选择，选项中的输赢情况有的是确定的，有的则不确定。我们诚实地告诉实验对象，会随机抽取其中的问题用于研究，但输赢不确定的选项被选中的概率并不相同。虽然我们清楚表明会向输钱的实验对象收取现金，但我们将一些更有可能被选中的选项设定为有益于实验对象的选项，以确保实验对象输钱的概率很小。输钱的实验对象如果愿意，可以通过协助研究充抵输掉的钱。所以，最后没有人输钱，我们也无须向他们收取任何现金。

以下是研究中的三个问题，括号里标明了选择该选项的实验对象占所有实验对象的百分比。面对这三个问题，厌恶风险的理性经济人都会选择输赢情况100%确定的那个选项，因为第一个选项的期望值与第二个选项是相同的。

问题1：你刚刚赢了30美元，现在请选择：

（a）有50%的概率赢得9美元，有50%的概率输掉9美元。

[70%]

（b）不再投注。 [30%]

问题2：你刚刚输了30美元，现在请选择：

（a）有50%的概率赢得9美元，有50%的概率输掉9美元。

[40%]

(b) 不再投注。 [60%]

问题3：你刚刚输了30美元，现在请选择：

(a) 有33%的概率赢得30美元，有67%的概率不输不赢。
[60%]

(b) 有100%的概率赢得10美元。 [40%]

第一个问题证明了“庄家的钱”效应。虽然实验对象在面对收益时表现出风险厌恶的倾向，也就是说，大多数人一般不会选择有可能输或赢9美元的选项；但是当我们告诉实验对象他们刚刚赢了30美元时，他们就变得愿意承担风险了。第二个问题和第三个问题则凸显了人们在某个心理账户遭受损失时的复杂偏好情况。前景理论预测，人们面对损失时会追求冒险，但是在第二个问题中，当没有机会翻本时^[3]，损失30美元并不会让实验对象产生追求风险的偏好。当有翻本机会时，正如第三个问题所示，大多数实验对象都会选择输赢情况不确定的选项。

如果你懂得翻本效应和“庄家的钱”效应，就会很容易在日常生活中发现类似的现象。每当存在两个明显的参照点时，比如起点时的情况与现在所处的情况，这样的事就会发生。正是“庄家的钱”效应，以及用最近的收益去推测未来收益的倾向，导致了经济泡沫的产生。20世纪90年代，个人投资者投入退休基金与股市的钱所占的比例呈稳定增长的趋势，也就是说，他们新近投入股市的资金不断增多。其中部分原因似乎在于，他们近些年已经赚了足够多的钱，即使股市下跌，他们损失的也只是那些近期的收益。当然，如果你最近赚的钱化为乌有，也不应该削弱你损失金钱的感受。在几年后的房价高涨期，投机投资者持有的就是这种想法。那些在斯科茨代尔、拉斯韦加斯和迈阿密炒房的人，对房价都有一个心理上的缓冲地带，这诱使他们相信，最坏的结果不过是回到起点。当然，房价突然下跌，那些债台高筑的炒房者损失的钱超过了房屋的价值，很多人因此失去了房子。

输钱时愿意冒险翻本的行为在职业投资者身上也很常见。到每年的最后一个季度时，如果共同基金经理所管理的基金落后于基准指数（比如标准普尔500），他们就会冒更大的风险。更糟糕的是，那些已经给雇主造成巨大损失的魔鬼交易员在最后阶段还会冒更大的风险，以期可以翻本。从魔鬼交易员的角度看，这种行为似乎是合理的，因为如果他们不将损失的钱赚回来，就可能会失去工作或面临其他更严重的危险。如果情况如此，那么管理层需要密切关注这些员工的行为。（事实上，细想一下，管理层应该在魔鬼交易员造成巨大损失之前就密切关注他们的行为。）我们要记住：人们在面临巨大损失时，如果有翻本机会，即使他们通常是厌恶风险的，此时一般也都会愿意承担风险。所以，你要小心了！

[1] 扑克锦标赛推行的“赢者通吃”玩法后来也在民间流行，但此潮流当时尚未开始。

[2] 有时候赢钱也很容易。我们当中有个叫比尔·格林（Bill Green）的计量经济学家，他经常参与打扑克牌。我发现，每当他抓了一手好牌时他就坐不住了，一会儿站起来，一会儿坐下，这简直就是明白地告诉我们他抓到了好牌。有时我们觉得很不好意思，就把这个发现告诉了他，可他抓到好牌时还是克制不住自己。我一直等着他假装坐不住，大赢一把，可他从未这样做。

[3] 这里的意思是，前景理论预测，人们在面临损失时会追求风险，但如果承担风险并不能翻本，这条预测就站不住脚了。



MISBEHAVING



第三部分

自我控制：1975~1988 年



前景理论和价值函数曲线不仅对我理解心理账户有很大的帮助，也有助于我弄清楚行为清单上的很多例子。但是，其中有一个似乎与众不同，就是吃饭前拿走腰果的那个例子。为什么我把腰果藏到厨房里，大家反倒都很高兴呢？

我开始收集其他类似的例子。吸烟者一包包地买烟会比成条买烟花费更高；节食者不会在冰箱里存放任何冰激凌；从事学术研究的人（包括我在内）会许诺在几个月后的会议上展示一篇目前尚未完成的论文，以此激励自己抓紧写完；起床困难的人会把闹钟放在卧室的另一侧，早晨如果不爬出被窝是无法关掉闹钟的。

这些例子的共同之处就在于它们都与自我控制有关。我们只是想再吃几粒腰果，但是如果装腰果的碗继续放在桌子上，我们很可能会禁不住诱惑。

我们心中所想与我们实际所选之间的区别，从现代经济学的角度来看是没有任何意义的。在现代经济学中，偏好是根据我们的选择确定的——选择据说可以“表明偏好”。我们想象一下，在一个理性经济人和一个普通人之间发生了如下对话，那个普通人刚刚把那碗腰果拿走了，经济人正好在旁边看到了。

经济人：为什么要拿走腰果呢？

普通人：因为我不想再吃了。

经济人：你既然不想再吃，为什么还要费事儿把它拿走呢？你只要按照自己的想法，不吃就行了。

普通人：我拿走那碗腰果，是因为如果它们还在那儿，我就很可能忍不住再吃一些。

经济人：如果是这样，就说明你其实想多吃点儿腰果，所以拿走它是愚蠢的行为。

这段对话当然不可能发生，但在那个年代我与经济学家的很多对话都与此类似。虽然任何一本经济学教科书都没有做明确说明，但经济学理论实际上就是假设自我控制问题不存在。所以，我接下来要说明的就是这个看似不存在的问题。

第11章

意志力 and 延迟消费

经济学家并非一直都对自我控制问题熟视无睹。近两个世纪以来，对这一话题有所涉猎的经济学家其实很了解人类的行为。事实上，最早从行为角度研究自我控制的先驱不是别人，正是自由市场经济学的开山鼻祖亚当·斯密。一提起亚当·斯密，大多数人就会想起他的杰作《国富论》（*The Wealth of Nations*）。这部惊世之作于1776年首次出版，为现代经济学思想奠定了基础，而书中最广为人知的就是“看不见的手”的概念。事实上，这个说法在《国富论》中只出现了一次，亚当·斯密也只是轻轻地一笔带过，但人们却夸大了“看不见的手”的作用。亚当·斯密指出，通过追求个人利益，一般的商人“受到一只看不见的手的指导，以求尽力达到一个并非出于他本意的目的。这样做也不会因为不是出于本意，就对社会有害。”注意这里的第二句话是很谨慎的，人们在引用“看不见的手”的说法时，或是当我想到“看不见的挥舞的手”时，几乎都不会想到紧随其后的第二句话。“这样做也并不会因为不是出于本意，就对社会有害”，而这却并不意味着这样做一定会对社会有益。

这本巨著讨论了几乎所有人们能想到的经济学论题。比如，亚当·斯密提到了生命价值的基本理论，这也是我博士论文的主题。他解释了为什么必须给肯做脏活儿、承担有风险或没人愿意做的工作的人支付更多的酬劳。芝加哥大学著名经济学家乔治·斯蒂格勒常常说，经济学已经没什么新东西了，亚当·斯密全都说过了。行为经济学差不多也是这样。

亚当·斯密著述颇丰，他首次提到我们现在所说的行为经济学的概

念是在《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）中。这本书出版于1759年，比《国富论》要早。正是在这本书中，亚当·斯密阐述了自我控制问题。他见解深邃，将自我控制描述成“激情”与“公正的旁观者”之间的挣扎或冲突。正如大多数经济学家一样，我也是在提出自己的自我控制理论后，才知道亚当·斯密才是研究这个问题的第一人。我的相关研究会在后文中介绍。亚当·斯密对激情的看法有一个重要特点，即它们是缺乏远见的，也就是短视的。正如他所说，问题是“我们10年以后享受到的快乐，同我们今天能够享受的快乐相比，其对我们的吸引力极为微小”。

在早期的经济学家中，亚当·斯密并不是唯一一个对自我控制问题有敏锐直觉的人。行为经济学家乔治·勒文施泰因曾写道，还有一些有关“跨期选择”（intertemporal choice，即消费时间的选择）的早期研究也强调了“意志力”（willpower）的重要性，而意志力这个词在1980年的经济学领域还没有任何意义。^[1]亚当·斯密早就认为，意志力对解决短视问题很重要。

1871年，另一位经济学大师威廉姆·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）进一步完善了亚当·斯密对短视行为的看法。他指出，比起未来的消费，人们对即时消费的偏好会随着时间的流逝而减弱。我们也许更在意现在能吃到一盒冰激凌，而不是明天。但是，如果是拿明年的这一天与其前后两天相比，我们则几乎不会在意。

有些早期的经济学家认为，对未来的消费进行贴现是一个错误，或是某种失败。它可能是意志力的失败，或是正如1921年庇古（Arthur Pigou）所写的，它可能是想象力的失败，“我们的预测能力是有欠缺的……因此可以说，当看待未来的快乐时，我们会认为它是递减的”。

第一个提出现代“跨期选择”理论的经济学家是欧文·费雪（Irving Fisher）。他在1930年的经典著作《利息理论》（*The Theory of*

Interest) 中用无差异曲线表示, 在特定的市场利率条件下, 一个人会如何就他在两个时间点上的消费做出选择。无差异曲线现在已成为微观经济学的基本教学工具。我们之所以说费雪的理论是现代的, 主要原因有两个: 一个是他所使用的方法, 另一个是该理论是规范性的。费雪解释了一个理性的经济人应该怎么做; 但他也清楚表明, 他认为自己的理论并不是一个令人满意的描述性模型, 因为其中没有考虑重要的行为因素。

一方面, 费雪认为时间偏好取决于一个人的薪资水平, 穷人在消费时比富人更迫不及待。另一方面, 费雪认为收入低的人所表现出来的消费行为从某种程度上说是不合理的。他给出了一个十分形象的例子: “我们可以用一个家中屋顶漏雨却从不修理的农民的故事来证明这一点。下雨的时候, 他无法让屋顶不漏雨; 而天晴的时候, 屋顶根本不漏雨!” 另外, 费雪还很不理解“那些在禁酒令实施前, 周六晚上在回家路上抵挡不住酒吧诱惑的工人”, 周六正是发薪日。

显而易见, 从1776年的亚当·斯密到1930年的欧文·费雪, 经济学家一直在思考对于跨期选择人们所表现出的明显反常的行为。经济人的概念在费雪所在的年代崭露头角, 原因就在于费雪开始研究经济人应该如何表现。但是, 最终完成这一工作的却是保罗·萨缪尔森。当时, 萨缪尔森只有22岁, 正在读研究生。很多人都认为萨缪尔森是20世纪最伟大的经济学家, 他是一个天才, 开创性地将数学理论引入经济学模型。萨缪尔森16岁进入芝加哥大学, 随后很快就前往哈佛大学读研究生。他的博士论文题目是“经济分析基础”(Foundations of Economic Analysis), 既大胆又准确。他用自认为合适的数学严谨性, 重新分析了经济学已有的研究成果。

1937年, 萨缪尔森读研究生的时候, 写了一篇7页长的论文, 题目很谦虚, “关于效用度量的一篇笔记”(A Note on the Measurement of Utility)。正如论文题目所示, 萨缪尔森希望用一种方法来度量效用

（比如快乐或满足感）。效用是难以度量的，理性经济人追求的就是效用最大化。在研究过程中，萨缪尔森建立了跨期选择模型，即贴现效用模型，该模型现已成为标准的经济学模型。在这里我就不费力解释该模型的核心之处了，以免增加你（或我自己）的压力，我只根据本书的需要摘取其中的精华。

贴现效用模型的基本理念是，对你来说，即时消费比未来的消费更具价值。如果有两个选项，一个是这周吃顿大餐，另一个是一年后吃顿大餐，大多数人都会选择前者。用萨缪尔森的话说，我们在以某一贴现率对未来的消费进行贴现。如果一年后吃顿大餐的效用只是现在的90%，那么可以说我们未来大餐的年贴现率为10%。

萨缪尔森的理论并不涉及激情或短视行为，而只讲稳定有序状态下的贴现。他的模型很容易使用，当时的经济学家都能明白其中包含的数学方法，并且它目前仍是经济学标准模型。但这并不意味着萨缪尔森本人也认为自己的理论必然是描述行为的理想模型。他在那篇简短论文的最后两页讨论了这个模型的“严重局限性”。其中有一些是技术上的，但有一点确实值得我们关注。萨缪尔森正确地指出，如果人们对未来的贴现率是随时间而变化的，那么他们前后的行为可能会和模型不一致，也就是说，随着时间的推移，他们会改变原来的决定。他所担心的情况与更早的经济学家杰文斯、庇古一样，就是人们对眼前的奖励最迫不及待。

要明白贴现是怎么回事，我们必须先做一个假设。假设泰德（Ted）和马修（matthew）都有一次看温布尔登网球公开赛的机会，如果今晚看比赛，其效用是100u（即util，是经济学家信手拈来的用于度量效用或快乐的单位）。泰德的年贴现率是恒定的，为10%。对他来说，看球赛的效用今年是100，明年是90，后年是81，以此类推。如果是这样，我们就可以说该贴现率属于指数函数。（即使你不知道什么是指数函数，也没关系。）

假设马修现在也认为比赛的效用是100，但明年就变成70，后年及之后都是63。换句话说，马修第一年的贴现率为30%，第二年是10%，之后的贴现率为0。马修在看待未来时表现出来的就是庇古所说的“有欠缺的预测能力”，他认为第一年和第二年间隔的时长只相当于第一年的1/3，第二年以后时间就都挤在一起了，不再有间隔。他对未来的想法与一期《纽约客》杂志著名的封面“从第九大道看世界”很像。在这幅封面图上，从第九大道向西看，感觉第九大道到第十一大道（间隔两个很长的街区）的距离与第十一大道到芝加哥的距离差不多，与芝加哥到日本的距离也差不多。

1976年3月29日

价格：75 美分

《纽约客》

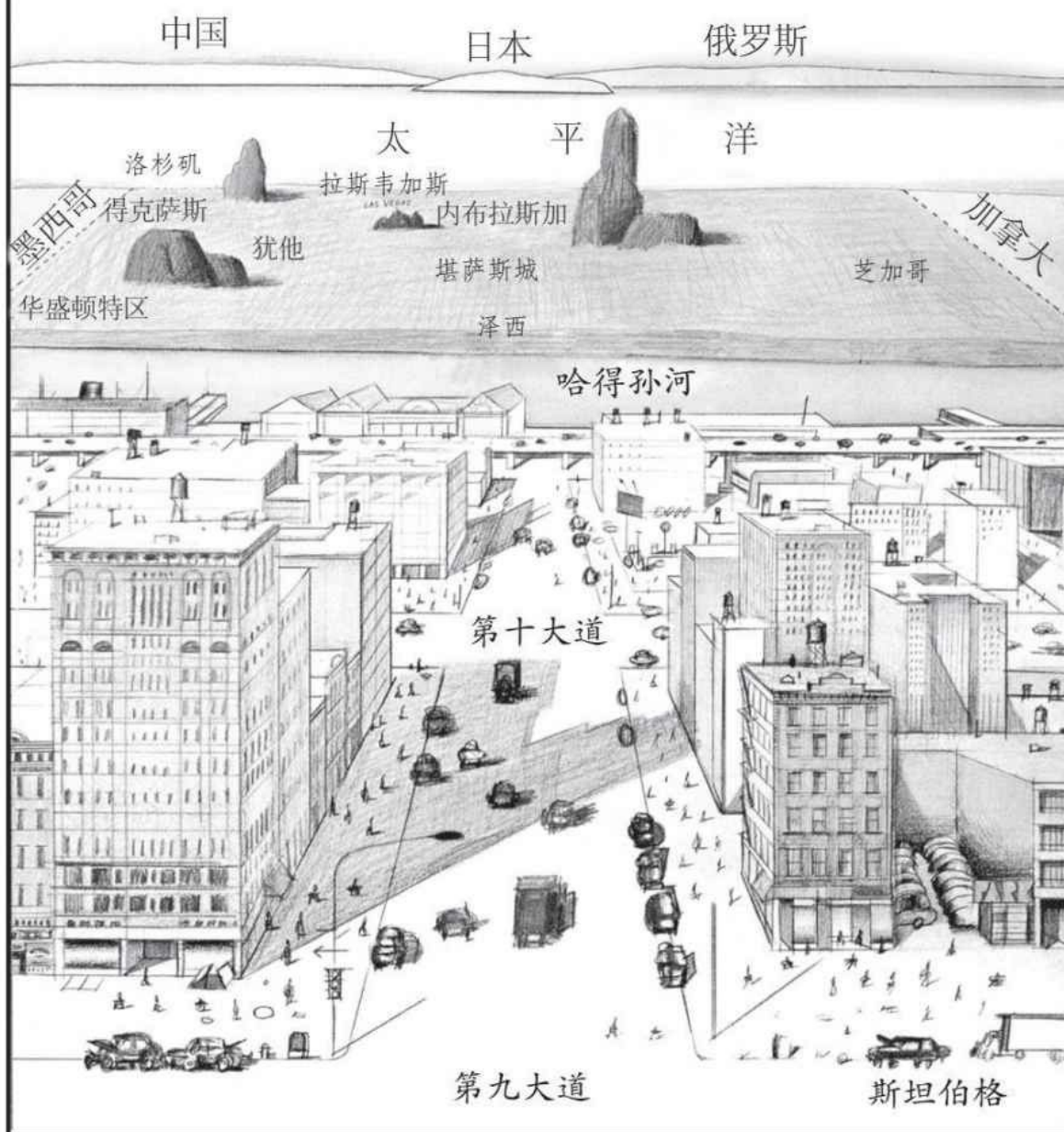


图4 《从第九大道看世界》，索尔·斯坦伯格（**Saul Steinberg**），《纽约客》封面，1976年3月29日

资料来源：The Saul Steinberg Foundation/Artists Rights Society（ARS），New York. Cover reprinted with permission of The New Yorker magazine. All rights reserved

这种开始时贴现率很高，随后不断降低的现象有个专门的名称，叫作“拟双曲贴现”。如果你不知道“双曲”是什么意思，那说明你对应该掌握哪些词汇有很好的判断力。当这个词出现时，只要把它想象成“有欠缺的预测能力”即可。大多数时候我都会避免使用这个词，而用“现时偏见”（Present bias）来形容这种偏好。

为什么贴现率符合指数函数特点的人会坚持自己的计划，而符合双曲函数（现时偏向）特点的人则不会呢？要解答这个问题，我们先看一个简单的数字例子。假设泰德和马修住在伦敦，都是狂热的网球迷。他们二人各抽中了一张去看温网比赛的门票，因时间不同而有三种选择。选项A是今年第一轮比赛的门票，就在明天。选项B是明年温网比赛的四分之一决赛的门票，选项C则是后年锦标赛的决赛门票。所有这些票都保证可以提供，所以他们可以不必考虑风险，并且泰德和马修对网球比赛有相同的品位。如果这些比赛都属于今年的锦标赛，那么泰德和马修赋予其的效用分别为：A为100，B为150，C为180。但是，要想看他们最向往的决赛，他们需要等两年的时间。他们会怎么做呢？

泰德会选择两年后去看温网比赛决赛。他之所以这样做，是因为他现在给两年后的决赛赋予的效用值（贴现值）为146（即 $180 \times 81\%$ ），高于A（100）和B（135，即 $150 \times 90\%$ ）的贴现值。一年后，即使我们问泰德，他是否要改变主意，选择去看四分之一决赛，他也会拒绝，因为C的效用值的90%（162）仍高于B。这就是所谓的时间偏好的动态一致性。不管面对什么新选择，泰德仍会坚持自己最初的选择。

那么马修呢？最初面临选择时，他也会选C，这时他赋予每个选项的效用值分别为：A为100，B为105（ $150 \times 70\%$ ），C为

113（ $180 \times 63\%$ ）。但与泰德不同的是，一年以后马修会改选B，因为第一年的贴现率为70%，等待一年的时间会使C的效用值贴现为126，低于B的效用值150。马修就属于时间偏好不一致的人。如果用上文提到的《纽约客》封面做个类比，马修从纽约向西看，无法分辨是中国远还是日本远。但是如果他到了东京，则会发现从东京到上海的距离比从纽约到芝加哥还远。

人们会表现出时间偏好的动态不一致性，这一点让萨缪尔森十分费解。理性的经济人不应该在没有接触到新信息的情况下，改变自己最初的计划。不过，萨缪尔森表示他知道这种行为是存在的。他指出，有些人会采取一些措施，就像拿走装腰果的碗那样，以确保按当前的计划行事。比如，萨缪尔森曾提出，买终身保险是一种强制储蓄的措施。正式提出这一告诫后，他继续自己的研究，其他同行也都以他为榜样，萨缪尔森的指数贴现效用模型已成为跨期选择的基本模型。

泰德的效用贴现值			马修的效用贴现值		
比赛	现在	1 年后	比赛	现在	1 年后
第一轮	100	90	第一轮	100	70
四分之一决赛	150	135	四分之一决赛	150	105
决赛	180	162	决赛	180	126

一年后，泰德仍会选择去看决赛，但马修会改变主意，去看四分之一决赛。

——泰德的效用贴现值——				——马修的效用贴现值——			
比赛	现在	1 年后	2 年后	比赛	现在	1 年后	2 年后
第一轮	100	90	81	第一轮	100	70	63
四分之一决赛	150	135	122	四分之一决赛	150	105	95
决赛	180	162	146	决赛	180	126	113

图5 一开始，泰德和马修都会选择两年后去看温网决赛

选择这篇文章作为切入点似乎并不公平。意大利人维尔弗雷多·帕累托其实是最早将数学方法引入经济学领域的经济学家之一，在他的引领下，经济学家离大众心理学越来越远，而在此之前，大众心理学是为普通人所熟知的。但是，当萨缪尔森建立了贴现效用模型，并且该模型被广为采用后，大多数经济学家都面临着一个严重的问题，卡尼曼称之为“理论诱导的盲区”（theory-induced blindness）。他们热衷于将严谨的数学方法引入经济学，却将此前从行为角度研究跨期选择的著作完全抛在脑后，就连欧文·费雪的论述也无人问津。他们也忘记了萨缪尔森的警告：该模型从描述性角度来说可能并不准确。因为理性的经济人不会总是改变计划，所以贴现指数函数肯定是跨期选择的绝佳模型，而经济学家研究的对象也不再是普通人。几乎所有的经济学博士现在都陷入了理论诱导的盲区，他们在学校接受的经济学教育充分讲解了经济人的行为，但却忽视了人性和社会交往的常识或直觉。经济系的毕业生们已经意识不到自己所处的世界其实是由普通人组成的。

跨期选择不仅仅是经济学理论中的一个抽象概念，在宏观经济领域也扮演着重要角色。跨期选择是“消费函数”（consumption function）的基础，该函数表示的是家庭支出与收入之间的关系。假设政府发现国家经济陷入了深度衰退期，于是决定实施一次性减税政策，每人可以减免1 000美元税款。消费函数可以告诉我们，这1 000美元应该如何分配，花多少、存多少。从20世纪30年代中期到50年代中期，有关消费函数的经济学理论发生了重大变化。消费函数模型的演变可以反映从萨缪尔森以来经济学理论变化的一个有趣特点。随着经济学家越来越精通数学，他们也在模型中引入了越来越复杂的数学方法。与此同时，他们所描述的经济人也在发生变化：首先，经济人越来越聪明了；其次，他们摆脱了所有的自我控制问题。想计算20年后才开始享受的社会保障福利的效

用贴现值？没问题。发薪日那天工人在回家路上去了酒馆，把应该用来购买食品的钱用来买了酒？不可能！经济人不会再有任何非理性的行为。

通过三位重量级经济学家提出的消费函数模型，我们可以看到经济学理论的演变路径。这三位经济学家分别是，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）、米尔顿·弗里德曼和弗朗哥·莫迪利亚尼（Franco Modigliani）。我们可以先从凯恩斯开始，他曾极力提倡上述的减税方法。在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest and Money*）这部巨著中，凯恩斯提出了一个很简单的消费函数模型。他假设，如果一个家庭的收入有所增加，他们会按照一定比例进行消费。凯恩斯将增加的收入与将用于消费的部分之比称为“边际消费倾向”（marginal propensity to consume，简称MPC）。凯恩斯认为，如果某个家庭的收入没有发生大幅变化，边际消费倾向就是相对稳定的，但他也同意和他同时代的欧文·费雪的观点，即不同社会经济阶层的边际消费倾向的差异会很大。具体而言，凯恩斯认为，穷困家庭的边际消费倾向是最高的（接近100%），随着家庭收入的增加，边际消费倾向将逐渐降低。对于富裕家庭而言，意外得到1 000美元几乎不会影响他们的消费行为，所以其边际消费倾向接近于零。以一个中产阶级家庭为例，该家庭一般会将5%的额外收入存到银行，因此凯恩斯预测，若得到1 000美元的额外收入，该家庭的边际消费倾向将为95%，也就是将950美元用于消费。

20多年后，在一本1957年出版的著作中，米尔顿·弗里德曼指出，家庭可能会事先平滑他们的消费曲线，从而提出了“持久收入假说”（permanent income hypothesis）。在他的模型中，一个将5%的额外收入存起来的家庭，不会在得到意外收入的那一年将950美元都花掉，而是会平均分配到几年的消费中。他具体指出，家庭会以三年为期平均分配这笔额外收入。（这表明贴现率为每年33%。）也就是说，第一年的时候，家庭会花掉317美元（950/3）。[\[2\]](#)

佛朗哥·莫迪利亚尼和他的学生理查德·布伦伯格（Richard Brumberg）写了一篇文章，进一步完善了这个模型。虽然莫迪利亚尼与弗里德曼几乎同属一个时代的人，但前者的模型更加接近现代经济人的概念。莫迪利亚尼并不关注短期收入，比如一年期的或是三年期的，他的模型建立在个人一生收入的基础上。因此，他的模型被称为“生命周期假说”（life-cycle hypothesis）。该模型指出，人们年轻时会计划如何平衡自己一生的消费，包括退休金或遗赠。

从这个角度出发，莫迪利亚尼将注意力从人的短期收入转到人们一生的财富上。为了简明扼要地进行说明，我们假设一个人知道自己还能活整整40年，并且不打算留下任何遗产。在这种前提下，按照生命周期假设，额外收入会被平均分配到未来40年的消费中，也就是说1 000美元的额外收入每年仅消费掉25美元（ $1\,000/40$ ），持续40年。

从凯恩斯到弗里德曼，再到莫迪利亚尼，我们可以看到经济人的眼光越来越长远，并且他们具有足够的意志力能够做到延迟消费，在莫迪利亚尼的模型中，甚至可以延迟几十年。另外，意外收入中即时消费的份额也有很大差异，从几乎花掉全部收入到花去很小一部分。如果按照弗里德曼所提倡的，我们用预测的准确性来评价模型，那么我认为在这三个解释收入临时变化后人们行为的模型中，胜出者是凯恩斯，此模型随后经弗里德曼之手得以改进。弗里德曼引入自然倾向，以平滑短期波动。^[3]但是，如果我们根据建模者的聪明程度来判断，那么胜出者应该是莫迪利亚尼。也许因为经济学家的经验是“越聪明越好”，所以莫迪利亚尼的模型被视为最好的，并成为该领域的标准。

不过，要想永远成为班级里最聪明的小孩，还是很难的。跨期选择模型有可能会再上一个台阶，正如哈佛大学的经济学家罗伯特·巴罗（Robert Barro）所示。首先，他假设父母都会关心自己的子女和孙辈将来可以获得的效用，子女也会关心他们的下一代的可获得效用，所以效用的时间期限实际上是无限延长的。在巴罗的模型中，经济主体计划

给后代留下遗产，并且知道他们的后代也会这样做。在这种假设前提下，消费支出的预测取决于钱来自哪里。如果1 000美元的意外之财来自赌场的幸运之夜，巴罗的消费预测将和莫迪利亚尼的一样。但是，如果额外收入来自政府的临时减税政策，巴罗的预测结果就会发生变化。最终，政府还是要增税的。减税政策的受益人明白这个道理，心里清楚他们享受的减税政策最终还会加重他们后代的税负，所以他不会将减税看成意外收入而用于消费，相反，他会将此作为遗赠留给自己的后代。

巴罗的见解十分独到，但是他的理论要想成为一个准确的描述性模型，则需要“经济人”像巴罗一样聪明。^[4]这种分析何时是尽头呢？如果出现了一个比巴罗更聪明的人，建立了一个更巧妙的模型，那么这个模型是否应该成为描述普通人行为的最新模型呢？例如，我们假设巴罗模型中的经济主体是一个未表明身份的凯恩斯主义者——巴罗肯定会讨厌这种假设，那么他会认为减税将大大刺激经济发展，收入的增加足以弥补未来税收的增加。在这种情况下，他无须改变自己原来的遗赠额度。实际上，如果减税对经济的刺激力度足够大，他甚至可以减少自己的遗赠，因为他的子女会从更高的经济增长率中受益。不过，要注意，此时我们需要经济人十分精通经济学理论，并且十分了解财政政策的实际效果，才会知道应该使用哪种经济学模型。显然，在我们的假设中，经济主体在知识和意志力上一定是有局限性的，很少有人会像罗伯特·巴罗那样聪明。

经济学家建立模型时，会假设全世界都是由拥有经济学博士学位的经济人构成的，但心理学家可不会这样想。我明白这一点还是在康奈尔大学心理学系做演讲的时候。演讲伊始，我先简要介绍了莫迪利亚尼的生命周期假设。我的描述简单易懂，但是从听众的反应来看，他们肯定认为这个理论十分滑稽。幸好，经济学家鲍勃·弗兰克（Bob Frank）当时也在场。当那些心理学家再次安静下来时，弗兰克告诉他们，我所说的并没有任何编造的成分。心理学家们听后感到十分惊讶，而且难以置信，他们不明白这些经济系的同僚们怎么会对人类行为有这么怪异的看

法。^[5]

在莫迪利亚尼的生命周期假设中，人们会根据一生的财富安排每个
人生阶段的消费。该理论不仅假设人们十分睿智，能够进行所有必要的
计算，比如能赚多少钱、能活多久等，并会做出理性的预测；还假设人
们拥有强大的自我控制能力，能够确保执行最优的方案。还有一个并未
明确说出的假设，即金钱是可替代的。在该模型中，财富存在的方式并
不重要，不管是现金、房产、养老金，还是一幅家传的名画，金钱就是
金钱。在上一章谈论心理账户时，我们知道这一假设与有关人们认知能
力和意志力的假设一样，都是不准确的。

为了放宽“金钱是不可替代的”这一假设，同时也为了将心理账户引
入消费行为理论，我和赫什·谢弗林（Hersh Shefrin）提出了“行为生命
周期假设”（behavioral life-cycle hypothesis）。我们假设，一个家庭某
一年的消费不仅取决于其家庭成员积累的财富，还取决于金钱被放入了
哪个心理账户。买彩票赢了1 000美元与退休金账户多了1 000美元相
比，前者的边际消费倾向可能更高。一项研究发现，如果退休金增长，
其边际消费倾向甚至可能是负的！具体来说，一个研究组的行为经济学
家发现，当退休金计划的投资者获得了很高的回报，变得比原来更富有
时，他们会提高储蓄率，这样做的原因很可能是他们根据这次的投资成
功对未来进行了预测。

要弄清楚家庭的消费行为，我们显然需要研究普通人，而非经济
人。一般人都不会拥有像爱因斯坦（或巴罗）那样的大脑，也没有像苦
行僧那样的自我控制能力。相反，他们有激情，欠缺长远眼光，对待不
同类型的财富的态度也不同。我们需要以这些人为经济主体建立模型。
下一章我将谈论我所青睐的模型。

^[1] 我在耶路撒冷希伯来大学给一些经济学家做过一次有关自控力的演讲。其间，我用到

了“诱惑”一词，其中一位经济学家让我给这个词下个定义。另一位经济学家则立刻回答：“到《圣经》里找吧。”因为在经济学家的词典中根本没有这个词。

[2] 此处以及后文，为了简便我都会假设利率和通胀率为零。或者，你也可以认为二者相等，因此互相抵消。

[3] 如果我们以长期账户为例，比如退休储蓄，那么问题就会变得更为复杂，我的模型与莫迪利亚尼相近，请见下文的行为生命周期假设。

[4] 几年前，我和罗伯特·巴罗在一次会议上碰到。我告诉他，我们两个人建立的模型之所以不同，主要原因在于他假设模型中的经济主体都像他一样聪明，而我假设模型中的经济主体都和我一样笨。巴罗对此表示认同。

[5] 或者，正如我在康奈尔大学时的同事及好友汤姆·吉洛维奇（Tom Gilovich）对我说的：“经济学理论竟然有这么多便捷的零假设，这一直让我惊讶不已。”

第12章

计划者与行动者

当我开始认真思考自我控制问题时，我发现可供查阅的经济学文献很少。像大多数研究生一样，我对上一章提到的那些早期学者的研究知之甚少。研究生们几乎很少阅读30年前的著作，并且当时也没有什么新的研究成果发表。不过，我还是从三位学者那里获得了灵感，其中一位是经济学家，另外两位是心理学家。

我找到的唯一有关自我控制问题的经济学论文出自美国西北大学的经济学家罗伯特·斯特罗茨（Robert Strotz）之手。虽然很多经济学家一直在使用萨缪尔森建立的贴现效用模型，但除了斯特罗茨之外，几乎没有人注意到萨缪尔森提出的时间偏好的动态不一致性问题。

在这篇发表于1955年的论文中，斯特罗茨深入研究了这个问题：一个人的偏好要满足哪些数学性质，才能保证他一旦制订计划，就不再想改变。我们无须详述论文的细节，只要阐明一点即可：唯有一种情况（即贴现率符合指数函数的特点）可以保证时间的一致性。像萨缪尔森一样，斯特罗茨也担心这个条件无法满足。

正是因为这种担心，斯特罗茨想起了荷马的有关奥德修斯和塞壬女妖的神话，这已成为一个必谈话题，几乎所有研究自我控制问题的学者——不管是哲学家、心理学家，还是经济学家——最终都会谈到这个古老的传说。这一次，我也不例外。

我们先简要回顾一下这个故事。用今天的话说，塞壬女妖们就是一支完全由女子组成的摇滚乐队。没有哪个水手能够抵挡住她们美妙歌声

的诱惑，但那些被歌声吸引驾船驶向岩石的水手最终都难逃一死。奥德修斯既想亲耳听听她们的歌声，又想活下去。他设计了一个包含两个步骤的计划：[\[1\]](#)第一步是确保水手们不会听到塞壬女妖们的歌声，所以他让水手们用蜡封住耳朵。第二步是让水手把他绑在桅杆上，这样他既能听到歌声，又不会因禁不住诱惑而送命。

这个故事展现了当人们面对自我控制问题时可以使用的两个重要方法。对水手来说，方法就是移除会诱使他们送命的因素——眼不见，心不烦。对奥德修斯本人来说，他选择了“承诺策略”（commitment strategy）：他限制了自己的选择，以防止自我毁灭。这就像拿走那个装腰果的碗一样。斯特罗茨承认自己也用了承诺策略，以适应按月发放工资的情况：“我选择将年薪分成12个月领取的方式，而非9个月。”

1978年我在思考自我控制问题时，离斯特罗茨的论文发表已经过去了20多年，而且经济学领域似乎没有其他人对此感兴趣。（不过，托马斯·谢林很快就加入进来了。）我转向心理学领域寻求灵感。当然，我以为心理学领域肯定有很多关于延迟满足研究的论文，但是我错了。虽然现在有很多心理学家对自我控制问题很感兴趣，但在20世纪70年代末却并非如此。不过，我确实挖到了两个宝藏。

第一个是现在已广为人知的心理学家沃尔特·米歇尔（Walter Mischel）的研究。米歇尔当时在斯坦福大学工作，并在校园里的一家托儿所做了一项实验。实验人员让一个（四五岁的）孩子到一个房间里，给他两个选择：一个是较小的奖励，马上就可以得到；另一个是较大的奖励，但要过一会儿才能得到。奖励是一些好吃的食物，比如棉花糖或奥利奥饼干。实验人员告诉那个孩子，他可以现在或在任何他想吃的时候吃一块奥利奥饼干，但如果他能等到实验人员回来，就可以得到三块饼干。孩子可以随时摁铃，这样实验人员就会回来，但他只能得到较小的奖励。

大多数孩子都觉得这个任务极其困难，不过所处的环境也对结果有很大影响。在某些实验中，好吃的就放在孩子们面前的盘子里。奥利奥饼干之于孩子们，与塞壬女妖的歌声之于奥德修斯一样，具有很大的诱惑力。但是，如果孩子们看不到奖励（心里也不会那么着急），那么他们平均可以坚持11分钟。如果让他们想一些有趣的事情而不是那些奖励，孩子们就可以等待更长的时间。

这些实验最早实施于20世纪60年代末70年代初。大约10年后，米歇尔及其同事觉得追踪一下当年参加实验的实验对象会很有趣，于是他们尽力联系到了500多位实验对象，最后大约有1/3的人同意每过10年就接受一次他们的采访。令人惊讶的是，一个孩子在实验中等待时间的长短可以很好地预测他人生中很多重要事件的结果，比如高考成绩、职业发展和吸毒的状况。这个结果十分惊人，因为米歇尔本人此前曾做过大量实验，而结果均表明，所谓的人格特征连当前的行为都无法准确预测，更不用说预测未来的行为了。

米歇尔保留了一些棉花糖实验的珍贵录像，展现了孩子们在自我控制方面的困难。我对其中的一个小孩十分好奇，他所处的环境最为不利，三块奥利奥饼干就摆在他的面前。等了一会儿之后，他再也忍不住了，但他并没有摁铃，而是小心地掰开饼干，舔里面的白色夹心，再把饼干合到一起，并尽可能摆好三块饼干以免被发现。我想，这个小孩长大后也许会成为又一个诈骗犯伯纳德·麦道夫（Bernard Madoff）。

我挖到的另一个宝藏是精神科医生乔治·安斯利（George Ainslie）。他在退伍军人医院工作，闲暇时会做一些研究。安斯利于1975年发表了一篇论文，总结了当时有关自我控制问题的所有学术研究成果，我在斯坦福大学那一年仔细研读了这篇论文。

从安斯利的论文中，我了解到有很多研究老鼠、鸽子等动物的延迟满足的论文。有一项实验与米歇尔的棉花糖实验相似，实验人员给每种动物两个选择：一个是即时的小奖励，一个是延迟的大奖励。动物们必

须用爪子或嘴触动控制杆才能得到奖励。通过长期的训练，动物们会了解延迟的时长，以及触动哪个控制杆能得到多少食物。实验人员通过改变延迟的时长以及奖励的大小，来预测动物的时间偏好。大多数实验发现，动物的行为也符合会让人们产生偏好反转的贴现率的特点。动物的贴现率符合双曲函数的特点，并且也存在自我控制问题！[\[2\]](#)

安斯利的论文还用很大篇幅讨论了解决自我控制问题的不同策略。其中一种方法是承诺，比如前文提到的拿走腰果或把自己绑在桅杆上。另一种方法是提高屈服于诱惑的成本，比如，如果你想戒烟，你可以写一张大额支票给一个经常能看见你的人，如果他看见你抽烟你就要给他兑现支票。你也可以与自己打赌，安斯利将这种做法称为“自己单方押注”。你可以告诉自己：“除非完成（你可能想延迟完成的任务），否则今晚不准打开电视看比赛。”

在斯特罗茨、米歇尔和安斯利的启发下，我开始建立概念框架来讨论这些仍被经济学家视为经济学领域的问题。我想问的一个重要的理论问题是：如果我知道自己的偏好将会改变（我不会像自己想的那样，只吃几颗腰果，而是吃掉整碗腰果），那么何时以及为什么我会采取措施限制自己未来的选择？

我们都有改变主意的时候，但是一般来说，我们并不会采取非常手段去阻止自己偏离最初的计划。你想要坚持原计划的唯一原因在于，你有足够的理由认为如果你改变自己的偏好，将会是一个错误。

拿走腰果是很明智的行为，因为吃掉整碗腰果会破坏你的胃口，而且你也不愿意让自己的晚餐被腰果毁掉。同样，米歇尔的棉花糖实验中的孩子也可以聪明地告诉实验人员：“下次当你有奥利奥要发放的时候，请不要给我‘现在可以吃一块’的选项，甚至不要提到奥利奥这个词。只要在15分钟后把三块奥利奥拿给我就好了。”

在思考这些问题的过程中，我偶尔读到了社会科学家唐纳德·麦金托什（Donald McIntosh）的一句话，它对我影响很大。“如果我们不假设思想中含有一个以上的能量体系，并且这些体系从某种程度上说是彼此独立的，想要做到自我控制就是自相矛盾的。”这句话源自《人类社会的根基》（*The Foundations of Human Society*）这本鲜为人知的书。我不记得是怎么读到这句话的，但在我看来这句话显然很有道理。从本质上说，自我控制意味着冲突。就像探戈舞一样，（至少）要两个人才能跳。也许我需要建立一个包含两个自我的模型。

虽然这一想法很吸引我，但任何双重自我模型都有一个不利之处：经济学家认为它太激进了，心理学家则认为它太过时了——从没有绝妙的结合。几乎没有经济学家意识到亚当·斯密对“激情”和“公正的旁观者”的论述，我刚开始做这项研究时也是如此。对大多数经济学家而言，这种想法是怪异的，而当时的心理学家也不再追捧弗洛伊德（Freud）的本我、自我与超我。另外，现在流行的双系统模型当时尚未出现。^[3]因为有所顾虑，我悄悄地在朋友圈中阐述我的想法。该理论的雏形出现在我的《消费者选择的实证理论》一文中，但我知道我需要一些更正式的方法，从经济学理论角度讲就是可信的数学方法。因此，我找到了当时也在罗切斯特大学任职的数理经济学家赫什·谢弗林，请他做我的合作伙伴。

多年来，我和很多人合作过，赫什是我的第一位合著者。他擅长数学，当我们开始讨论这些问题时，他不认为我的想法过于疯狂。其实赫什的想法更重要，因为很容易找到数学比我好的经济学家。我和赫什在很多方面都截然不同，赫什严肃、严谨、勤奋，有宗教信仰，甚至学习过百科全书式的古老犹太法典《塔木德》。而赫什的这些优点我一种也没有，但我们仍相处得十分融洽。最重要的是，赫什会被我的笑话逗乐。我们在一起工作时，就像卡尼曼和特沃斯基一样，可以无休止地谈话。当我们开始起草第一篇论文时，对每句话都会充分讨论，这和我之前看到的卡尼曼和特沃斯基的工作状态一样。当我们同在罗切斯特大学

期间我们开始了研究，但随后我去了康奈尔大学，赫什则去了阳光明媚的南加州的圣塔克拉拉大学，那里离斯坦福大学不远。虽然我们只合作了两篇论文，但赫什已经迷上了行为经济学，并且很快与他在圣塔克拉拉大学的同事、行为金融学家迈尔·斯塔特曼（Meir Statman）开启了极为成功的合作之旅。

我们的模型其实建立在一个隐喻的基础上。我们提出，在任何时候一个人的内心之中都有两个自我，一个是具有前瞻性的“计划者”，他关心未来并且有很好的打算；另一个是不顾一切的“行动者”，他只活在当下。^[4]这种行为模型的关键问题是，如何描述两个自我之间的关系。一种方法是利用数学和经济学的分支“博弈论”作为核心模型，让相互作用的计划者和行动者扮演博弈双方。但我们否决了该方法，因为我们认为行动者不会参与决策。他更像一个活在当下、具有激情的人，他会对着摆在面前的事物做出反应，不断消费直到满足为止。相反，我们根据组织理论选择了委托-代理模型。我们之所以选择这个模型，毫无疑问是受到了代理理论的影响，我在罗切斯特大学商学院授课时该理论正是学者们讨论的热点。1976年，迈克尔·詹森和时任商学院院长的威廉·麦克林已经就此话题写了一篇很有名气的论文。我不知道他们会不会同意我们这样应用他们的理论，但这正是有趣的地方。

在委托-代理模型中，委托人是老板，通常是一家公司的所有者，代理人则是老板授权做事的人。在一家公司中，代理人知道的比委托人多，但委托人如果监视代理人的所有行为，代价就会很高，情势也会变得十分紧张。在这种模型中，代理人尽可能付出最小的努力去赚到最多的钱。相应地，公司会采取一系列规定和手段（比如激励方案和记账系统），尽可能降低因委托人和代理人之间的利益冲突而产生的成本。例如，销售人员的薪酬以佣金为主，他们必须上交记录出差费用的发票，并且不得乘坐飞机头等舱。

在我们注重个人内在特征的模型中，代理人是一组寿命很短的行动

者。具体说来，我们假设每个时间段，比如每天，都会有一个新的行动者。该行动者想要享受生活，十分自私，根本不关心未来。相反，计划者是奉行利他主义的。她^[5]所在意的是一系列可以从行动者那里获得的效用。（我们可以把她想象成仁慈的独裁者。）她希望所有行动者从整体上越快乐越好，但她也要对行动者的行为实施一定的控制，尤其是在行动者的欲望被激起时，比如食欲、性欲、喝酒的欲望，或者天气晴朗时突然想出去闲逛一天。

计划者有两套方法可以用来影响行动者的行为。她可以用（金钱或其他方面的）奖惩措施来影响行动者的决定，但同时将决定权留给行动者；她还可以实施强制性措施，比如承诺策略，来限制行动者的选择。

让我们举一个精心设计的简单案例。假设哈里（Harry）独自在一个偏远的小木屋里野营，与外界断绝了一切联系。一架小型飞机送他到达那里，将在10天后接走他。一开始他有很多食物（水也是充足的），但是一头饥饿的熊来到这里，几乎吃掉了所有食物，只留下10根能量棒，可能是它没有注意到能量棒，抑或是能量棒不合它的胃口。因为无法与外界联络，哈里又不擅长寻找食物，在飞机来接他之前，他只能依靠这10根能量棒过活。当然，哈里的头脑里也有一个计划者和一个行动者，计划者会如何处理这个问题呢？

假设计划者对待每个行动者的消费都是公平的（所以不会对未来行动者的消费进行贴现）。食物给行动者带来的边际效用是递减的，也就是说，第一根能量棒比第二根带来的快乐更多，以此类推，当他吃到的能量棒不能再带来任何快感时就会停下来。在这种情况下，计划者会认为最好的做法就是一天吃一根能量棒，这样10个行动者都会获得同样的效用。^[6]换句话说，计划者会像理性经济人那样，如果按照生命周期假设，将会平均分配能量棒。从某种程度上说，计划者会尽量使行动者像经济人一样行事。如果技术上可行，计划者会采取承诺策略，不让行动者有自由选择的机会，从而消除异常行为的风险。如果小木屋里有10个

可编程的保险箱，每个保险箱都会在特定的时刻打开，这种情况最理想。^[7]从计划者的角度讲，这可能是最好的结果。

但是，这间小木屋不可能有这些保险柜，在这种情况下计划者会怎么做呢？如果把10根能量棒都放在橱柜里，可以随时拿来吃，那么会发生什么情况呢？如果计划者不干预，第一个行动者就根本不会关心未来行动者的福利，他会一直吃，直到吃饱为止；也就是说，直到再吃一口能量棒就会减少他的幸福感为止。我们假设这发生在他吃了三根能量棒之后。第二天，行动者又吃了三根能量棒，第三天的行动者也是一样。当第四天到来时，行动者早餐时吃了一根能量棒，也是最后一根，他很快就饿了，剩余的时间再也没有任何快乐而言。

不管怎样，计划者都会防止行动者在最初几天狂吃能量棒。如果没有承诺策略可实施，在我们的模型中，计划者唯一可以使用的方法就是“内疚”。通过计划者或是父母、社会的教导，行动者会因为不给未来的行动者留些吃的而备感内疚。不过，实施这一方法的代价很高。在能量棒这个例子中，计划者不可能在行动者吃掉第一个能量棒时就让他感到内疚。

在图6中，峰值最高的那条曲线代表吃能量棒没有任何内疚感的行动者所获得的效用，这时行动者会吃到效用最大时为止，即吃完第三根能量棒的时候。第二高的那条曲线表明，因为产生了一定的内疚感，行动者吃完第二根能量棒后就不再吃了，而峰值最低的那条曲线表明，行动者吃完第一根后就不再吃了。我们需要注意一点，当运用了“内疚”的方法时，生活的乐趣就减少了，因为让行动者少吃能量棒的唯一方法就是减少吃能量棒的快感。另外一种思考方式是“运用意志力是需要努力的”。

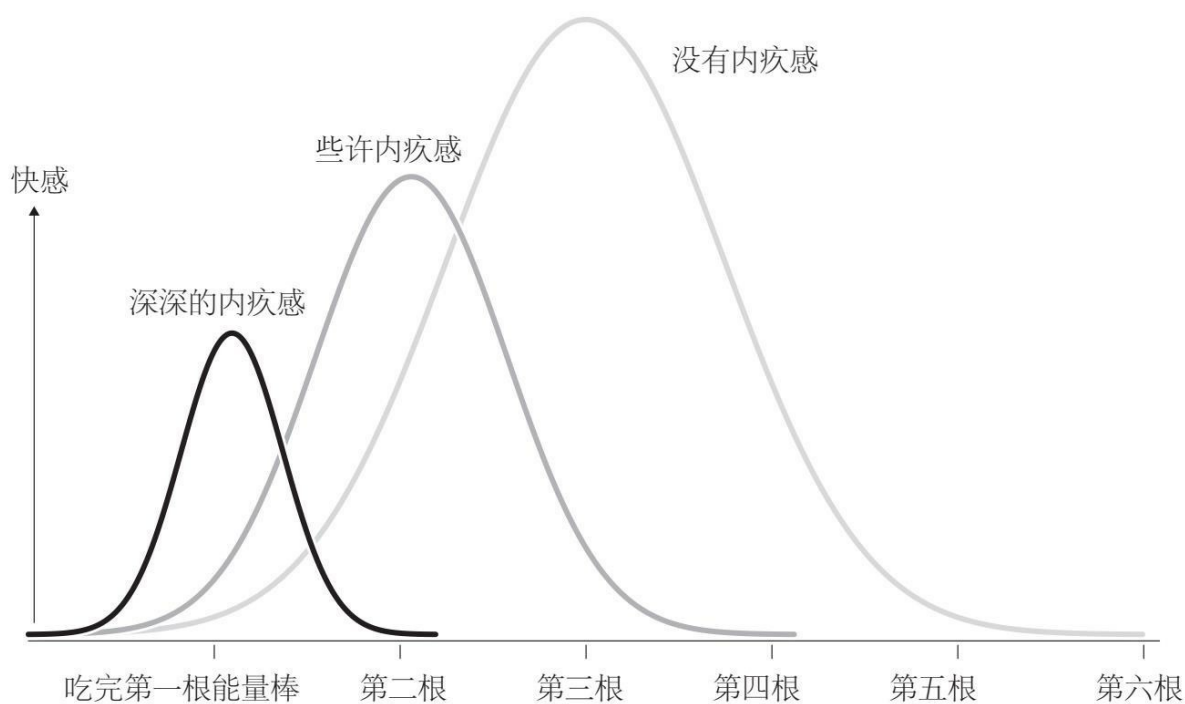


图6 吃能量棒的快感

以上分析说明，如果可以建立和推行完善的规则，生活会更加美好。使用可编程的保险箱，每个里面存放一根能量棒，这会比让人产生内疚感的吃法更令人满意。斯特罗茨也做到了这一点，他让雇主将年薪按12个月平均发放，即从当年9月到第二年8月，而不是从当年9月到第二年5月按9个月发放。如果按照后者支付，钱就会更早到账而被花掉。但是，他必须在每个学年存足够的钱，以备暑期之需，以及用于家庭度假了。

那么，我们为什么不凡事都使用规则呢？其中一个原因是，从外部强加的规则并不容易建立。即使你每晚订一份健康外卖到家，但仍然没有什么能够阻止你再订一份比萨。另外，即使有类似的规则，它们也缺乏灵活性。如果斯特罗茨教授选择分9个月领取薪水，钱到账更早，他就可以利用这些钱买一些冬季打折商品，比如一台新的割草机，这些商品在夏天时的价钱更高。但是，如果分12个月领取薪水，他可能就没有足够的预算去买那台割草机。当然，从另一方面说，如果他想早点儿拿

到钱，就必须有足够的自制力，才能让钱一直花到明年夏天。

同样的方法也适用于公司。如果委托人明确知道代理人在各种情况下应该如何做，她就可以制作一份规则手册，不允许代理人违反这些规则。但是，假设有一个层级较低的代理人，他完全按照规则手册去完成工作，毫无决策权。如果他遇到一件明显应该做的事，但因之前没有预见到，所以是规则“不允许做的”。碰到这种情况时，我们肯定都会觉得很懊恼。

当然，公司和个人还有其他控制方法，比如记录每项支出。在公司里，这些方法被称为记账。同样，正如我们前文提到的，人们会使用心理账户，再借助信封、玻璃罐、退休金计划等，以达到同样的目的。因为人们不会像理性经济人那样认为金钱是可替代的，所以这些记账策略是可行的。

我要郑重说明一点，我和赫什并不认为人们的心里真的有两个自我。这只是一个假设性模型，意在提供一种有用的方法来研究自控力问题。因为有人认为计划者位于大脑前额叶皮层，该区域与有意识的理性思考有关，而行动者位于大脑边缘系统，所以在撰写第二篇论文时我和赫什加了一个脚注。对于了解双系统模型的人来说，以卡尼曼在《思考，快与慢》中描述的模型为例，我们可以认为计划者属于重在反省与深思的慢系统（系统2），而行动者属于以冲动与直觉为特点的快系统（系统1）。神经学的最新研究对这种解读提供了支持，但是，从实用性角度来讲，该模型是否具有心理学依据并不重要。这只是一种比喻，有助于我们了解如何将自控力问题融入经济学研究中。

现在，我仍然认为计划者-行动者模型是帮助研究自我控制问题最有用的工具，但这并不一定是下一代行为经济学家喜欢的标准模型。1997年，哈佛大学行为经济学家戴维·莱布森（David Laibson）发表了他的博士论文，率先提出了选择模型。还有两位经济学家马修·雷宾（Matthew Rabin）和泰德·奥多诺休（Ted O'Donoghue）详细阐述了这

一方法。现在大多数经济学家只用两个罗马字母 β 和 δ 表示这一模型， β 和 δ 代表模型中的两个重要变量。与计划者-行动者模型相比， β - δ 模型最大的优势在于其数学简约性。该模型在萨缪尔森模型的基础上做了尽可能小的改动，描述了自我控制这一重要的问题。

现在我们通过一种简单方法来看看 β - δ 模型的原理。假设对于未来的任意时间段而言，一个人不会进行时间贴现，也就是说贴现率为零。注意，此处的“未来”与现在距离很远，不能算作“稍后”。不过，“现在”的任何事物都是效用很大且极具诱惑力的，而“稍后”的任何事物的效用仅有现在的一半。用前文提到的温网比赛为例，今年第一轮比赛的效用值为100，而明年或者以后的比赛效用将仅为50。这是因为与稍后的时间相比，经济主体过于看重现在，从而产生时间偏好的动态不一致性。

即使在这个高度简化的模型中，也可以说明跨期选择的很多微妙而有趣之处。这些微妙之处部分取决于人们是否意识到了自我控制问题。当戴维·莱布森撰写第一篇此类论文时，他假设经济主体都是“十分老成练达的”，也就是说，他们知道自己有这样的时间偏好。作为一名研究生，想用一篇有关行为经济学理论（当时该领域基本上无人知晓）的论文找到工作，戴维这样描述他的模型是很明智的。戴维模型中的主体属于纯粹的经济人，除了一个细节之外，即他们的时间偏好都存在问题。当奥多诺休和雷宾决定加入对这一领域的研究群体时，他们采用了更为激进的方法。在他们的模型中，主体都有对现在的时间偏好但却不自知，这样的主体被视为“天真的人”。

这些简单模型都未能完全准确地描述人类行为，这一点儿也不奇怪。他们三人认为，“真理”其实位于两个极端之间，即部分“天真”，对此我表示认同。我们大多数人都意识到自己存在自我控制问题，但却低估了这些问题的严重性。我们究竟处事有多老练，对于这个问题我们想得都太天真了。尤其是，我们都有乔治·勒文施泰因所说的“情绪温

差”（hot-cold empathy gaps）。当我们处于冷静、沉思的情绪中时，比如思考周日刚刚把早饭和午饭合为一顿大餐后，周三晚餐应该吃些什么——我们会认为这一周都能坚持低热量的健康饮食。但是，周三晚上，当朋友建议去一家新开的以精酿啤酒为特色的比萨店时，我们随即放弃了原来的节食计划，最后吃喝的东西比周日预期的要多，甚至比周三到达比萨店前预期的也要多。比萨店里，诱人的香味从烤炉里飘出来，还有吸引人眼球的酒单。在这种情况下，我们也许需要一个计划者为我们制定一条规则：周一到周五不准喝啤酒，不准出去吃比萨，然后再想办法执行这条规则。

从我第一次拿走那碗腰果开始，行为科学家对自我控制问题的研究便越发深入。经实践证明，这些知识对解决很多重大社会问题都是十分重要的，我们会在后文中继续探讨。

[1] 奥德修斯其实并没有那么聪明，他是听从了草药女神喀耳刻的建议才这样做的，这是显而易见的事实。

[2] 有些研究人员也用棉花糖或奥利奥饼干在动物身上做了类似的实验。大多数动物都选择了即时奖励，但是有一只聪明的名为“格里芬”的非洲灰鹦鹉则表现出了较好的自控力。

[3] 卡尼曼在《思考，快与慢》中提出的双系统模型，与他和特沃斯基最初的研究方法有所不同。卡尼曼写这本书的主要原因是，双系统模型为阐述他们的早期研究结果提供了一个新的视角，这个框架中一个是快速、自动的系统，另一个是缓慢、自省的系统。

[4] 在我之后，托马斯·谢林紧接着开始研究这个话题。我们的观点十分相近，但他并不像我那样坚信具有远见的一系列偏好更可能是“正确的”。可参见谢林1984年的研究。

[5] 特沃斯基总是将计划者看成女士，为了表示对他的敬意，我也遵循这种指代方法。因为一般来说，男性比女性更像行动者，所以我用“他”来指代行动者，要说我有性别歧视就请便吧。

[6] 随着时间的推移，按照一天一根能量棒的吃法，行动者会越来越饿，但为了简便起见，我在这里忽略了这种可能性。

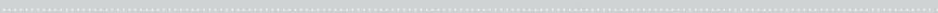
[7] 这种技术确实是存在的。厨房保险箱（The Kitchen Safe）是一种塑料容器，使用者可以在上锁后设置任意打开时间。制造商建议，可以用此款保险箱锁上任何诱惑人的东西，包括糖果、智能手机、车钥匙等。有一位很体贴的学生送了一个给我，里面自然装满了腰果。而在由理性经济人组成的世界里，绝对不需要这种产品。



MISBEHAVING



插曲



第13章

现实生活中的人类行为

如果说行为经济学家应该更真实地描述人类行为，那么现实生活对他们而言可谓大有帮助。虽然在职业生涯初期，我的大部分时间都花在研究心理账户和自我控制问题上，但我偶尔也深入现实世界，探究与我在康奈尔大学的研究紧密相关的事。我很快就发现，这些理论可以应用于现实中的企业决策，尤其是定价。我在这里举两个例子。

希腊峰滑雪场的定价策略

在康奈尔大学时，我认识了一位名叫戴维·科布（David Cobb）的学生，他想让我见见他的哥哥迈克尔。迈克尔是当地人，十分热衷滑雪，所以他决定以滑雪作为自己的职业，最后他在希腊峰（Greek Peak）滑雪场找到了一份做市场总监的工作。希腊峰滑雪场为一个家族企业所有，位于伊萨卡附近。当时，这家滑雪场陷入了严重的财政困境。连续几个冬天，降雪量都低于往年，再加上经济不景气，公司不得不大量举债以便撑过淡季。那个时期贷款利率很高，即使是信用风险较低客户的贷款利率也不低，更何况希腊峰滑雪场还不属于这类客户。但这家滑雪场必须增加收入，同时减少债务，否则就会破产。迈克尔需要帮助，并建议我们以物易物。他会给我和孩子们一些滑雪票，还可以给孩子们提供滑雪装备。作为回报，我则必须尽力帮助他的公司扭亏为盈。

我们很快发现，希腊峰滑雪场想要赢利，就必须提高票价。但是，如果把票价提高到能够赢利的水平，就几乎相当于佛蒙特或新罕布什尔

的著名滑雪场的价格了。每个滑雪者需要为滑雪支付的价钱与他们在那些大滑雪场支付的相差无几，但希腊峰只有5部缆车，滑雪场地也没有那么多。我们怎样才能将价格定得和大型滑雪场一样高？怎样才能保证在涨价的同时滑雪人数不急剧下降？如何继续吸引对价格较为敏感的当地居民？其中包括康奈尔大学及其他周边的大学生。

从心理账户的角度看，佛蒙特著名滑雪场的票价是希腊峰滑雪场顾客的参照点，因为希腊峰滑雪场的服务明显赶不上那些著名的滑雪场，所以顾客会期待它的票价低一些。希腊峰滑雪场的优势是地理位置，它是纽约州中部最好的滑雪之地，而开车去佛蒙特则要5个小时。另外，希腊峰滑雪场还是离美国南部居民最近的滑雪场，包括斯克兰顿、费城，甚至华盛顿特区。这些城市的居民每周末都可以乘坐公交车来此地滑雪。

我劝说迈克尔运用行为经济学理论重新思考一下希腊峰滑雪场的收益模式。第一个要解决的问题就是，在提高票价的同时如何能够做到不失去过多的客户。我们计划在未来几年的时间里逐步提高票价，避免顾客量迅速减少而起到反作用。同时，为了使票有所值，我们也会尽量提升滑雪者的体验，让他们不会产生上当受骗的感觉。^[1]我还记得最初我根据这些原则想到的一个点子。在一条滑雪道的旁边有一条较短的赛道，滑雪者可以滑过一个旗门，并且有扬声器播报比赛成绩。年轻的滑雪者很喜欢这种竞争的氛围，两个相邻旗门的间距较近，可以保证快速滑雪的安全性。使用该赛道的价钱是一美元。一美元虽然不多，但此时收费却会让人心生厌烦。在滑雪场掏钱可没那么方便，你得摘掉又厚又笨重的手套，再伸手到衣服兜里掏钱，如果钱放在里兜里，就更不方便了。然后，你还要把一美元纸币放入机器，就像自动售货机一样。想一想这些机器在最好状态下的运行情况，我们就可以想见暴露在恶劣天气中这些机器出状况的概率了。

我问迈克尔以及滑雪场老板阿尔（Al）这条赛道能赚多少钱，他们

回答说收益不算多，大概一年只有几千美元。我问他们，为什么不免费向顾客开放这条赛道呢？这样一来，我们就可以用很低的成本来提高顾客的滑雪体验，这是很容易想到的办法。随后，迈克尔和阿尔开始思考有没有其他方法也可以提高用户体验，更重要的是，可以提高人们对他们的滑雪场的感知价值。

还有的改进方式则与滑雪教练有关。教练的主要职责是教授初学者相关的滑雪要领，尤其是大学生们，这显然是扩大客户群的重要方法。不过，教练有很多时间是空闲的，于是有人想到了一个主意：在山上设立一个免费的滑雪诊所。滑雪者可以从滑道上的某个指定位置出发，滑过几个旗门，整个过程会被拍摄下来。山下会有一名教练，为滑雪者重放一遍录像，给后者提几点建议，更重要的是，它是“免费的”！

虽然这些改进措施能使较高的票价显得更合理，但我们还是担心对价格较为敏感的当地客户会有抵触情绪。当时，我们有一个很好的模型可以使用。滑雪场为大学生提供了一种6次滑雪套票，可以在周一至周五使用，如果在每年的10月15日之前购买，就可以打很大的折扣。这种套票很受欢迎，滑雪场也可以提早产生收入。我想大学生们也会喜欢这种套票的，即使只有美妙的啤酒香味儿也会吸引这些大学生。

我们考虑能否也向当地的非大学生群体提供类似的滑雪套票，专供当地人，而不是一年只来一两次的外地人。对于外地人来说，滑雪场的票价只占来此地游玩费用的一小部分，而吃饭、交通和住宿则占一大部分。票价涨几美元几乎不可能影响他们的滑雪意愿，尤其是在附近没有其他滑雪场的情况下。最后我们决定推出10次滑雪套票，包括5张周末票和5张非周末票，如果在每年的10月15日前购买就可以打六折。

事实证明，当地人十分喜欢10次套票，这一点可以用几个行为因素来解释。第一个因素很明显，即打六折听上去很划算，并且可以产生很多交易效用。第二，提前购买会使购买决策与滑雪决策分离开来。就像前文买酒的例子所示，最初的购买行为会被视为一项可以省钱的“投

资”，同样，在刚下完雪的周五心血来潮地去滑雪，也会被看成是免费的。虽然人们上周末出去吃了一顿大餐，但因为滑雪是“免费的”，所以不会使娱乐心理账户出现赤字。从滑雪场的角度说，这是沉没成本，[\[2\]](#)而不仅仅是免费的。随着滑雪季的到来，滑雪者计划至少要用上几张票，以免浪费了买10次套票的钱，而且他们很有可能会带来一个买全票的朋友。（滑雪票是不可以转让的。）

10次套票大受欢迎还有一个原因，那就是滑雪成为人们计划第二年多玩几次的项目。“希腊峰滑雪场离得这么近，我去年竟然才去了三次，这太荒谬了。今年我要请几天假，在人少的时候多去几次。”就像办健身卡以激励自己多做运动一样，滑雪者头脑中的计划者希望今年能够多滑几次雪。买10次套票可以起到激励自己的作用，同时还能省钱。

几年后，6次套票、10次套票和季票成为希腊峰滑雪场的主要收入来源，有了这部分收入，滑雪场不再需要在每年12月的滑雪季到来前举债度日了。提前出售这些票还可以避免降雪量较少的暖冬带来的损失。虽然滑雪场可以造雪，但温度必须足够低才行。另外，这会让滑雪场老板发疯的——即使天气足够冷，如果市里不下雪，人们也不大可能想到滑雪。

出售10次套票三年后，迈克尔做了分析，并打电话告诉我分析结果。你还记得，10次套票比普通零售票价便宜40%吧？迈尔克问：“你猜顾客用了多少次票？60%。”滑雪场的套票价格在零售价格的基础上打了六折，但只有60%的套票被使用。从本质上说，这相当于滑雪场是按全价出售门票，另外收入还提前几个月到账，这的确很成功。

这一结果似乎并没有让顾客觉得难过，而且大多数人在第二年又买了10次套票。即使那些套票使用次数很少的人也不会埋怨滑雪场，而是归咎于自己。当然，有些顾客在滑雪季结束时甚至连一次都没有使用。有些人满怀希望地询问，第二年是否能够继续使用这些票。滑雪场礼貌

地告诉他们不可以，这些票只能今年使用。但是，阿尔为这类顾客提供了一种特殊的优惠：如果他们今年继续购买10次套票，前一年没有使用的票在今年将仍然有效。当然，去年只滑过两三次雪的顾客，今年几乎不可能滑雪超过10次。但是，这一优惠听上去很不错。虽然我认为很多人不会蠢到再买一份10次套票，但他们确实很欣赏滑雪场的这一做法，认为这样“很公平”。我们随后会谈到，让顾客觉得公平对于提升顾客满意度至关重要。

希腊峰滑雪场面临的最后一个定价难题是，滑雪季刚开始时该怎么做。那时，第一场雪刚过，滑雪场虽然开始营业，但通常只投用一部缆车。从前一年3月就开始盼下雪的滑雪爱好者，会在滑雪季之初赶来。这时应该如何收费呢？阿尔的做法是，看看窗外的滑雪场和天气，然后告诉售票员票价是多少——一般是普通价格的一半。当然，大多数滑雪者到来时都不知道价钱会是多少，他们只知道零售价。只有真正的顽固分子才会破坏阿尔的这种定价策略，我称之为一次“秘密的销售”。一位滑雪者走到售票处，准备以零售价购票，但售票员说：“哦，现在打五折。”这也许会让滑雪者产生好感，但它并不是一个明智的定价策略，因为顾客已经打算按全价支付了。只有在可以增加当前销量，或是通过建立顾客忠诚度而增加未来销量的情况下，降价才是有道理的。

我和迈克尔制定了一个新的定价策略。滑雪季开始时，或是滑雪场只有部分对外开放时，我们会按照一个固定公式定价。当天滑雪者需要支付全价，但可以得到一张最多打五折的优惠券供下次使用，具体折扣取决于投用缆车的数量。因为顾客预期要付全价，所以赠送优惠券令滑雪场看起来很大方，还可能会吸引他们下次再来，甚至会在滑雪场购买午餐和啤酒。

有一次，迈克尔给我讲了一个故事，充分说明了这些优惠券的受欢迎程度。有一年，一个小伙子来滑雪，此前他已经买了10次套票，这是他那一年第一次来滑雪。他正在排队换票，听到售票员告诉排在他前面

的顾客，购买全价票可以得到一张打五折的优惠券供下次使用。他觉得很划算，就把自己的10次套票放回兜里，然后买了一张全价票。我一直在想，在10次套票用完之前，他会用那张优惠券吗？这个问题的答案我们可能永远都无法知晓。

但我们确实知道，在滑雪季到来之前建立稳固的收入基础，可以达到两个目的：一是使滑雪场摆脱债务，二是减少对当年降雪量的依赖。虽然我和迈克尔^[3]后来都换了工作，但我可以告诉你，今天希腊峰滑雪场依然存在。

通用汽车的库存问题

多年来，美国汽车制造商一直面临着季节性销售问题。每年秋季都会有新车型推出，顾客们对此十分期待，所以不愿意买“去年”的老款。制造商似乎并没有预测到这种情况，每年8月还有大量库存，这占据着存放新款汽车的位置。汽车公司必须进行促销，处理多余的库存。

一种创新的做法是返现，该方法在1975年由克莱斯勒率先使用，福特和通用汽车很快也开始效仿。这些汽车公司会宣布将举行一次临时性的促销活动，每位买主买车后公司会返还给他们一部分现金，通常是几百美元。返现似乎就是临时促销活动的代名词，但它却比同样额度的降价更受人欢迎，因为人们会用到不同的心理账户。假设汽车的标价为14 800美元，降到14 500美元，促销幅度似乎不大，也不会引起人们的注意。但是，如果是返现，人们对这300美元的看法就会发生变化，从而提升了这300美元的重要性。应用这种心理账户是有代价的，至少在我居住的纽约州是这样，因为消费者需要为返现所得缴纳销售税。我们还以汽车为例，消费者先要按照全价（14 800美元）缴纳销售税，然后汽车公司会给消费者一张300美元的支票，而非300美元加上8%的销售税。但更重要的是，返现的方法也渐渐失去了吸引力，老款汽车又开始

出现了库存积压的问题。

后来，通用汽车总部的一个人想到了一个办法。此前，福特和克莱斯勒一直为顾客提供贷款利率优惠，可以在其和返现中二选一，如果通用汽车通过提供更大幅度的贷款利率优惠来吸引消费者，会怎么样呢？当时汽车贷款利率为10%，甚至更高，而通用汽车提供的贷款利率仅为2.9%。顾客可以选择返现或者贷款利率优惠。结果，这个方法对销售产生了前所未有的影响。有报道称，有的买主甚至坐在汽车前盖上表示自己预订了这辆车，别人不可以买。

也就是在那个时候，我在《华尔街日报》上读到了一则小故事。一位记者通过计算发现，低利率贷款的经济价值其实低于返现的价值。换句话说，如果消费者用返现的钱来增补买车的首付款，从而减少贷款额，即使利率更高，也会更加省钱。选择更低的贷款利率是愚蠢的行为！不过，通过这种方法却卖出了很多辆老款车。真有意思！

当时我在康奈尔大学的同事杰伊·拉索（Jay Russo）正担任通用汽车公司的顾问，于是我去和他谈了谈。我给他讲了我的发现，并告诉他，心理学可以提供一个简单的解释。返现只是汽车标价的很小一部分，但汽车贷款利率却比平时的1/3还低，后者听起来显然更划算。除了会计和《华尔街日报》的记者，几乎不会有人真的去计算一番，尤其是在电子表格和家用计算机尚未普及的时代。

杰伊让我简单写下我的发现，他可以把我的发现与通用汽车的人分享一下。我照做了，出乎意料的是，一周以后，通用汽车总部给我打了一个电话。显然，营销部门的人读到了我写的报告，想亲自与我谈谈。我同意了。

给我打电话的那位先生从底特律飞到锡拉丘兹，又开了一个多小时的车才到达伊萨卡。我们谈了最多一个小时，他又在校园逛了几个小时，然后就回底特律了。我去找杰伊，问他这是怎么一回事。他直截了

当地说：“他只是想亲眼看看你是不是有三头六臂。”“什么？”“他想看看你是不是有两个脑袋，是不是不会喘气，或者引荐给他的老板会不会不安全。他会向总部汇报的。”

显然，我通过了他们的测试。几天后，他们打电话问我是否愿意去一趟底特律。这有可能成为我的第一次付费咨询，而且这些钱我可以任意支配，于是我很快就答应了。除此之外，其实我还十分好奇。

如果你看过迈克尔·摩尔（Michael Moore）的纪录片《罗杰和我》（*Roger and Me*），你就知道我的目的了：通用总部大楼。我觉得它很奇怪：在这座巨大的建筑中，大厅和走廊里到处都是新车。在当天的第一次会议上，一位营销副总裁给我看了我在通用汽车公司这一天的行程。我要分别和营销部门不同的人开一系列的半小时会议，他们很多人似乎也都是副总裁。在第一次会议上，我问他们谁负责评估低贷款利率促销活动。会议主持人并不确定，但向我保证，我肯定会在会议上碰到他。在那一天结束的时候，我就知道他是谁了。

那一天，有几个人向我讲述了2.9%的汽车贷款利率是怎么确定下来的。通用汽车的CEO罗杰·史密斯（Roger Smith）召开了一次会议，讨论如何解决当年老款汽车的库存问题。有人提出了低贷款利率的建议，所有人都觉得这个主意很好，但利率应该低到多少呢？一位经理建议4.9%，另一位建议3.9%，每个建议提出后，都会有人进行计算。最后，有人提议2.9%，罗杰很喜欢这个数字，就定了下来。整个过程花了不到一个小时。

但是，当我问他们，谁将评估这次促销活动，并决定下一年如何做时，所有人都茫然地盯着我，并紧接着说“不是我”。那天结束时，我坐在营销部副总裁的办公室里向他汇报：就我所知，没有人会思考这些问题，我认为这样做不对。他建议我可以将他们应该如何做写成一份文案。

通过这次访问，我十分确定自己不想接受这份咨询工作，但我还是寄给他们一份简短的报告，其中包含我觉得他们应该做的两件事情。第一，弄清楚为什么那次促销如此成功；第二，制订未来计划，假如福特和克莱斯勒照搬通用汽车的这一做法，那么他们应该如何应对。

一个月后，我收到了一份简短的回复。通用汽车的高层讨论了我的建议，但拒绝采纳。公司决定制订更好的生产计划，以避免第二年夏天的库存积压。这样就不需要评估促销活动，也无须制订未来计划了，因为在新车推出前，旧款就都已经卖出去了。我真是不明白，一家这么大的公司宁愿花上亿美元做促销，也不愿意花心思弄清楚促销成功的原因。像希腊峰滑雪场这么小的公司都比行业巨擘通用汽车公司重视市场分析。

多年来，我发现像通用汽车这样不愿意做实验、测试、评估和学习的公司比比皆是，在后面的章节中我也会谈到。不管是商界还是政府，都存在这种情况，不过最近我有机会去尝试改变政府的这种风气。

哦，对了，他们第二年准备减少库存积压的计划结果如何呢？就我所知，第二年、第三年以及之后的每一年他们都没有做到。过度自信的副作用果真很大。

[1] 从心理账户的角度说，以零售价去希腊峰滑雪会给大多数顾客带来正面的获得效用，尤其对当地人而言。他们开车30分钟就能到达滑雪场，滑一天雪还能回家吃晚餐，而不用住宾馆。对盐湖城或其他周边城市的居民而言，这的确是一种享受，但对大多数人而言却不是。问题的关键在于可感知的交易效用，因为与那些收费差不多的大型滑雪场相比，希腊峰的收费似乎不怎么合理。

[2] 当然，并不是所有人都会掉入这个圈套。在迈克尔送票给我之前，我给我上七年级的女儿玛吉（Maggie）报了一个滑雪班。有一个星期，玛吉说因为学校有个舞会，不能去上滑雪课了。第二周，她又说要去给朋友过生日。我说：“玛吉，你确定不去上滑雪课吗？我给你报班花了不少钱呢！”玛吉只说了一句：“哈！沉没成本！只有经济学家的女儿才会说出这句话。”

[3] 令人悲伤的是，在本书即将出版时，迈克尔与世长辞。我在写下这段文字时，还和他共同回忆了这段经历。我现在十分思念他。

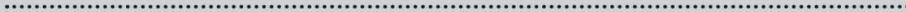


MISBEHAVING



第四部分

我与卡尼曼合作的时光：1984~1985 年



在和特沃斯基一道在斯坦福工作了4年后，卡尼曼决定移民到美国以北的国家。特沃斯基继续留在斯坦福大学心理学系任职，卡尼曼则去了地处加拿大温哥华的英属哥伦比亚大学的心理学系。选择英属哥伦比亚大学有两个好处：卡尼曼和特沃斯基只需搭乘两个小时的飞机就能见面；另外，二人同在一个时区里。他们继续合作，每天都会通电话，也经常见面。

因为我们三个人都在同一年开始了新工作，所以休学术假的时间也一样。1984~1985年是我的第一次学术假期，卡尼曼和特沃斯基也在休假。我们同在斯坦福大学的那一年对我来说具有颠覆性意义，所以我在考虑休学术假时，自然也希望能与他们两人或者其中一人在一起。经过一番安排，我最终去了温哥华找卡尼曼，而特沃斯基去了以色列。

我在英属哥伦比亚大学的商学院找到了一间办公室，它的金融系十分出名，所以的确是个好去处，同时我也在尽可能多地了解这个领域。但是，那一年我的主要任务还是与卡尼曼及其搭档杰克·尼奇（Jack Knetsch）合作。尼奇是一位实验经济学家，在附近的西蒙·弗雷泽大学任教。就像在斯坦福大学的时候一样，在温哥华的这一年也是我全身心投入研究的难得时光。除了在斯坦福大学的那一年，这一年应该是我一生中非常富有成效的一年。

第14章

怎样才算公平？

卡尼曼与尼奇当时刚刚开启了一项研究，与我的“在沙滩喝啤酒”的例子息息相关，即怎么才能让经济交易看上去“很划算”？（也就是说，同样的啤酒，如果是在高档度假酒店而不是在破旧的杂货店买的，人们为什么愿意支付更多的钱？）卡尼曼和尼奇邀请我加入他们的研究，他们最初的研究课题是：人们认为什么样的经济交易才算是“公平的”？在高档度假酒店和杂货店买啤酒，有些人不愿意支付同样的价钱，因为在他们看来，杂货店索要这么高的价钱是不公平的。

多亏杰克·尼奇与加拿大政府达成了一项协议，我们可以进行免费的电话调查，研究项目才得以顺利展开。当时，政府有一个项目，为失业者提供电话调查员的培训。不管培训课程的具体内容是什么，被培训人员要有问卷才能进行调查。每周一我们传真过去一些问题，周四晚上他们会把回复传真给我们。我们可以利用周五和周末的时间分析答案，并且为下个星期设计一些新问题。今天，这种研究可以利用亚马逊的土耳其机器人这样的服务在网上完成，但是在那个年代，每周能够在安大略省（随后是英属哥伦比亚省）随机抽取几百名居民做调查已相当令人满足。我们可以尝试问各种各样的问题，很快就能得到反馈，并用一种最佳的方式不断学习，即用试错法验证理论驱动的直觉。

下面是我们问过的一种问题：

一家五金店有雪铲出售，价格一直是15美元。在一场暴风雪过后，五金店将雪铲的价格提高至20美元。

你认为这一举动十分公平，可以接受，有点儿不公平，还是十分不公平？

在这里，为了简化数据，我们将前两个答案合并到一起称为“可以接受”，后两个合称为“不公平”。关于上述问题的回复如下（每个问题大约有100个回复者）：

可以接受： 18% 不公平： 82%

你可能会说：“怎么能这么缺德？暴风雪刚过，雪铲就涨价？”然而，涨价正是经济学理论认为应该发生的事情！商学院基础经济学教程中常常会出现这个问题。“雪铲的供给量是一定的，当需求突然增加后，价格会发生什么变化？”在经济学课堂上，正确答案是价格会上涨，直到所有愿意以此价格购买雪铲的人都能得到一把雪铲。想让最重视雪铲的人（重视程度用支付意愿衡量）买到雪铲，唯一的方法就是涨价。

MBA学生在商学院学到的一点就是要像理性经济人那样思考，但他们却忘记了该如何像普通人那样思考。还有一个例子可以说明卡尼曼所说的“理论诱导的盲区”。当我把有关雪铲的这个问题摆在我的MBA学生面前时，他们的回答基本符合标准的经济学理论：

可以接受： 76% 不公平： 24%

我们的实验完全是描述性的，我们并不打算像伦理学家那样，对“何为公平”或“何时应当保持公平”做出判断。相反，我们的做法可以被称为实验心理学式的。我们试图了解普通人认为什么是公平的，虽然实验中的实验对象以加拿大人为主。更确切地说，我们试图弄清楚公司

的哪些行为会让人们恼火。事实证明，暴风雪后雪铲涨价确实会让人们感到恼火，英语中甚至有个专门的名词指代这种做法，即gouge（中文是“敲竹杠”的意思）。gouge的普通释义为“挖洞或用尖锐器物戳”。当暴风雪过后，五金店提高雪铲的价格时，人们会觉得好像是有人拿利器戳他们一样。实际上，有些地区制定了专门的法律来打压这种做法，这表明人们认为此举侵害了他们的权利。我们想知道还有什么商业行为是人们讨厌的。

在我们所有的调查问题中，如果有哪一个得出了有趣的结果，我们便会使用不同的变量再次进行电话调查，以确定问题本身没有什么特殊性，比如上述例子中的雪铲。下面这个问题的提出，是受到了我三岁的女儿杰西（Jessie）和她不离手的娃娃杰伊的启发。杰伊不是一个普通娃娃，而是一个椰菜娃娃。虽然我觉得它没什么特别的，但很多上幼儿园的小女孩都十分喜欢这种娃娃。圣诞节前，到处都买不到椰菜娃娃，但很多家长都极其渴望买到一个送给自己的孩子。所以，我们的问题是：

广受欢迎的椰菜娃娃已经断货一个月了，但是在离圣诞节还有一周的时候，一家商店的库房里偶然发现了一个椰菜娃娃。商店的管理者知道，很多顾客都想买到这种娃娃，所以用商店的广播宣传道：这个椰菜娃娃会进行拍卖，价高者得。

可以接受：26% 不公平：74%

这个结果会让我们立刻想到另一个有趣的问题：为什么拍卖如此让人反感？是因为娃娃最终会被富人买去，还是因为商店的管理者想要从近乎绝望的父母身上尽可能多地榨取钱财？对这些家长而言，家中有一个小孩正在焦急地等待圣诞节的到来。

为了解答这个问题，我们问了另外一组人同样的问题，但最后加上

了一句，“拍卖所得将被捐给联合国儿童基金会”。结果，“可以接受”的比例变为79%。如果拍卖所得将被捐给慈善机构，而不是进了商店经营者的腰包，拍卖椰菜娃娃的做法就是可以接受的。

但是，这一结论并不适用于所有情境。我们还问过一个问题：一个小镇里流感肆虐，但全镇就只剩下一盒感冒药了。药剂师此时若拍卖这盒药，其做法是否公平？当然，大多数人不认同这种做法，而且即使将拍卖所得捐给慈善机构，也不会改变人们的看法。他们知道，很多奢侈品只是富人的专利。不过，对大多数人而言，医疗保健品可不属于奢侈品。在大多数欧洲国家，还有加拿大，享受医疗保险是每个公民的基本权利。在美国，就算有些地区没有做到这一点，但如果一位没有医疗保险的事故伤者被送到急诊室，医生也不会不管不顾的。同样，没有哪个国家允许人体器官自由买卖，除了伊朗有个肾脏市场。在大多数国家，允许富人花钱购买穷人的肾脏这件事都是“不得人心的”，经济学家阿尔文·罗思（Alvin Roth）很喜欢用这个词描述此类市场交易。

在很多情况下，判断某一行为是否公平不仅取决于受益人或受害者是谁，还取决于问题的表达方式。为了验证这种观点，我们将同一问题以两种形式表述出来，去询问不同的实验对象。请看下面这组问题，斜体字部分就是二者的不同之处。

一款备受欢迎的汽车供应紧缺，顾客必须等两个月才能拿到车。汽车经销商一直按照标价出售这款汽车，现在他们将销售价格提高了200美元。

可以接受：29% 不公平：71%

一款备受欢迎的汽车供应紧缺，顾客必须等两个月才能拿到车。汽车经销商一直以低于标价200美元的价格出售这款汽车，现在改为按原价销售。

可以接受：58% 不公平：42%

在第2章我们曾提到，商家会对信用卡用户收取附加费的问题。上述这组问题正好说明了很有用的一点：任何公司都应该将计划制定的最高价格设为“标价”，低于这一价格时则称为“促销”或“打折”。与增收额外费用相比，取消折扣没有前者那么令人不快。

我们在研究中发现一点，人们对公平的感知与禀赋效应有关。买家和卖家都认为他们有权享受自己已习惯的交易条件，并把交易条件恶化看成一种损失。如果某种商品卖家一般都是免费赠送，或是已经将其价格包含在其他商品的价格里了，当卖家开始对这种商品收费时，买家就会真切地感受到自己一直习惯的是之前的那种销售条件。当面对这种变化时，平时的情况就成为人们的参照点。如果饭店开始收取座位费，就会违反现有的规范：虽然座位无须多么舒适，但餐费应该包含座位费。不过，人们也认为公司和雇主有权利赚取（合理的）利润，人们不会期待公司免费发放产品。因为成本增加而使产品价格提高，人们基本上都会认为这是公平的。

对公平的感知还有助于解释经济学领域中一个存在已久的问题：在经济衰退期，公司为什么不降低工资，以便所有人都能保住饭碗？在经济人的世界里，如果经济不景气，人们对公司提供的产品和服务的需求量就会减少，而且公司的第一反应不会是简单的裁员。均衡理论指出，当需求下降时（在上述案例中是指劳动力），价格也应该随之下降，以使供求重新达到均衡。所以，在经济萧条期，我们应该看到的是，公司降低员工的工资，也降低了产品的价格，但仍保持获利。现实生活中并不如此：薪金似乎不会变化。经济衰退时，要么工资一分不少，要么只减少一点儿，但减少的幅度无法保证人人都不失业。为什么呢？

其中一种解释是，降薪会让员工大为不满，所以公司认为保持既有薪资水平、裁掉多余的员工这种方法更好，毕竟被辞退的员工离开后就不会在公司抱怨了。然而，在通货膨胀的帮助下，公司是有可能降低“实际”工资（即消除通货膨胀的影响）的，同时员工也不会产生多少

抵触情绪。下面这组问题就证明了这一点。

有一家赢利较少的公司，且所在地区经济十分不景气，失业率很高，但没有通货膨胀。很多人都想在这家公司工作，公司决定今年降薪7%。

可以接受：38% 不公平：62%

有一家赢利较少的公司，且所在地区经济十分不景气，失业率很高，通货膨胀率为12%。公司决定今年仅加薪5%。

可以接受：78% 不公平：22%

请注意，在这两个情境中，员工的薪资水平是一样的，但人们的反应却大相径庭。员工认为削减名义工资是一种损失，觉得这种做法不公平：但工资涨幅低于通货膨胀率却是可以接受的，因为名义工资上涨了。这就是有些经济学家（包括我在内）认为金融危机后应该允许通货膨胀率高一点儿的原因之一。即使通货膨胀率仅为3%，公司也可以减少实际工资，从而加速恢复就业水平。

当然，找出公司的哪些行为会让人们气愤是一回事，调查公司是否遵守这些公平原则就是另外一回事了。我不知道有没有人对此做过系统性研究，但我猜测大多数成功企业从直觉上来说都明白这一原则，它们会尽量避免表现出不公平。

对于打算长期与同一批顾客打交道的公司来说，公平的价值应该更高，因为如果这些公司表现出不公平，损失将会更大。事实上，飓风过后，胶合板售价最便宜的地方往往是受灾最严重的地方。比如，新奥尔良遭卡特里娜飓风侵袭后，美国国家得宝公司以及其他家居连锁店将一车车食品和瓶装水运到灾区，免费发放给受灾民众。与此同时，这样一场

自然灾害也诱使临近新奥尔良的一些人装满一车车的胶合板，以尽可能高的价格将其卖给灾民。在这个案例中，所有卖家都在追求最大的利润。家居连锁店通过公平的救援行为建立的声誉会使它们得到长期回报，而那些“发灾难财的人”很快就可以带着可观的利润回家，但同时他们要么很愧疚，要么因为提高了稀缺资源的配置而对自己的所作所为感到自豪，具体是何种感受将因人而异。

但是，公司也不会永远都做对的事情。我的MBA学生认为，暴风雪过后雪铲涨价是合理的，这对所有的公司管理者而言应该是一种警告：他们直觉上认为对顾客和员工公平的事情事实上也许是不公平的。

让我们来看看20世纪90年代中期芝加哥第一国民银行的案例。当时，这家银行是芝加哥市区内最大的银行。该银行高层认为，零售业务部门的收益没有达到预期，对此表示担忧。为了削减成本，他们决定鼓励客户多使用刚刚推出的ATM机（自动取款机）。虽然大多数人都习惯从ATM机中取钱，但有些客户却不喜欢用它来存钱，他们会选择到柜台上办理此项业务。另外，排斥新科技的人就连取钱的业务也是在柜台上办理的（也许是为了和自己喜欢的柜员聊天）。银行规定，如果明明可以在ATM机上完成的交易，客户却选择到柜台上办理，需要付给银行3美元的服务费，希望以此促使客户使用ATM机。

银行为想出了这么有创意的方法而自豪，并且大肆宣传，但公众的愤怒却立竿见影。一家当地报纸的头条是“芝加哥第一国民银行要疏远人类”，这则新闻指出，“芝加哥第一国民银行今日宣布实施新的活期账户存取款规定，旨在与时俱进，提倡20世纪90年代人们期望的存取款方式。银行认为20世纪90年代的客户期待是什么？向银行柜员支付3美元的服务费。”

竞争战很快就打响了。一家银行在位于当地一条高速公路出口的支行打出了“免费柜员”的广告；另一家银行在广播电台播放了一则广告：

男士：我检查了我的银行对账单，我想知道.....

柜员：你是在问我问题吗？

男士：什么？哦，算是吧。

柜员：问我问题需要额外收费，6美元。

男士：什么？

柜员：9美元。

看懂了吧？就连喜剧明星杰·雷诺（Jay Leno）也在深夜秀节目中抖出了这个“包袱”：“如果你想和人说话，就要付给对方3美元。但有利的一面是，如果你支付3.95美元，就可以挑逗她了，所以也还可以吧。”

芝加哥第一国民银行的3美元收费规定造成了强烈的负面影响，很少有人愿意支付3美元。但是，直到2002年12月芝加哥第一国民银行被另一家银行收购后，新的管理团队才宣布放弃这一规定。“我们对自己在芝加哥的市场份额有些过度自信了，我们没有做对工作。”

可口可乐公司的CEO道格拉斯·艾夫斯特（Douglas Ivester）也是吃了不少苦头才明白，违反公平原则会产生事与愿违的结果。当时，52岁的艾夫斯特即将当上董事会主席，但却在几位董事会成员（包括传奇投资人沃伦·巴菲特在内）提出反对之后突然辞职。虽然导致他辞职的原因很多，但他在巴西的一次讲话却直接将他推上了风口浪尖。可口可乐当时正在试行售货机自动定价策略，在一次记者发布会上，记者询问艾夫斯特关于该策略的试行情况。他回答道：“可口可乐的效用时刻都在变化。如果是夏天，当人们在体育馆愉快地观看决赛时，冰镇可口可乐的效用非常高，所以涨价是公平的。售货机会自动提价。”《华尔街日报》有一篇关于艾夫斯特辞职的新闻，其中写道，艾夫斯特先生似乎“听力不佳”。一幅社论漫画形象地描述了公众的感受，漫画里一位顾客在售货机上买了一听可乐，他边走边回头，发现一只手正从售货机中

伸向他的口袋。

很多公司不断因为交易公平问题栽跟头。我们再看一下惠特尼·休斯顿（Whitney Houston）的案例。这位流行歌手2012年2月11日骤然离世，根据预期，她的专辑需求量将会大涨，她的歌曲一般都在iTunes等网上音乐商店出售。作为专辑销售权的拥有者，苹果和索尼会采取什么举措呢？这是不是千载难逢的涨价良机呢？

有些人（或者说有些定价算法）似乎就是这么认为的。在休斯顿去世大约12个小时后，她1997年的专辑《终极精选》（*The Ultimate Collection*）的售价在英国的iTunes中从4.99英镑涨到了7.99英镑，涨幅达60%。随后《惠特尼·休斯顿：跨世纪精选》（*Whitney-The Greatest Hits*）的售价也从7.99英镑涨到9.99英镑，涨幅达25%。

《卫报》率先对此做了报道。愤怒的人们首先将矛头指向苹果公司，随后索尼公司又成为众矢之的。不管责任在谁，粉丝们都愤怒不已。《每日邮报》援引一名粉丝的话：“简直不能用生气来形容我的感受，我觉得iTunes是在挣离世歌手的钱，这简直就是寄生虫行为。”在这次事件中，粉丝的怒气尤甚，因为就从网上下载歌曲而言，专辑是不会因销量增加而变为稀缺商品的。与上文的雪铲案例不同，iTunes不可能卖光可以下载的专辑。

知道这件事的美国人不多，因为美国方面没有涨价，当然销量也几乎不会受到影响。根据尼尔森音乐的统计数据，在惠特尼·休斯顿去世的一周内，她的专辑在美国的销量达10.1万张（她去世前一周的销量仅为1700张），单曲销量为88.7万首（去世前一周的销量仅为1.5万首）。我不知道英国的销量是不是也有这么高，即使有，涨价也不是明智的选择。一般来说，当需求突然上升时，卖家需要平衡短期收益和长期的信誉损失，而后者是很难度量的。

此时，公司应该扪心自问，是不是一直因为自己采取的“不公平”举

动而受到惩罚。的确，芝加哥第一国民银行因为收取3美元的柜台服务费而受到了媒体的抨击，而各大航空公司先后增设了行李托运费，率先这么做的航空公司或整个航空业却没有因此遭受不可挽回的损失。为什么呢？乘客不会因航空公司新增了行李托运费而高兴，同时也不会喜欢座位上方的行李舱被塞得满满当当。不过，因为增收行李托运费，人们选择使用行李舱便逐渐成了常态。在这种情况下以及很多其他情况下，关键的问题是：第一家公司提高费用引起人们不满后发生了什么？如果竞争对手们也随波逐流，那么顾客虽然会很生气，但因为必须使用这种产品或服务，所以别无选择。如果芝加哥市区的其他银行都效仿芝加哥第一国民银行，也增收柜台服务费，那么顾客很可能会习惯这种情况并逐渐接受。但是，如果竞争对手不跟风，率先采取违反公平原则行动的大公司就会面临巨大的风险。

从这个案例中我学到了一点：不管是暴风雪还是歌手去世造成了需求的临时性猛增，都不是公司表现贪婪的好时机。（其实，不管什么时候，公司都不应该表现出贪婪。）有一家知名的新公司却无视这条建议，它就是优步（Uber）。该公司已经进入全球多个市场，其用户可以用智能手机中的优步应用程序打车。优步商业模式的一个特色是，价格会根据需求发生变动，优步将其称为“加成定价法”（surge pricing）。当需求量很大时，不管是哪个季节，价格都会上涨，打车的用户会看到当前价格是基准价的多少倍，然后选择是接受这一价格还是使用其他交通方式。优步并没有公开它的定价方法，但是有媒体报道其价格有时会超过基准价的10倍。当然，这么高的加价倍数肯定要遭到用户的抱怨。

优步辩称，之所以采用加成定价法，是因为高价可以激励更多的司机在上下班高峰期接单。因为拿不到优步司机的数据，所以我们很难判断优步的解释是否合理。但是，从表面上看，他们的解释似乎并不能令人信服。首先，人们不可能一下子就成为优步司机，即使是在已注册的司机中，有的人可能在家里休息，有的人可能还有其他工作，不可能听到临时加价的通知就立刻跳上汽车接单拉活。价格涨幅超过10倍这一点

可以说明，可接单司机的数量是有限的。如果加价通知一经发布就有成千上万的司机响应，价格猛增的现象将会转瞬即逝。

我们暂且不考虑优步能否瞬间增加司机数量，在纽约市的一次暴风雪中，优步价格的巨大涨幅，以致引起了纽约州检察长的注意。（暴风雪期间，雪铲涨价并不是唯一让人们抓狂的事情。）事实上，纽约州就颁布了前文中我提到的抑制漫天要价的法律。确切地说，在任何“不正常的市场混乱”——比如由风暴、断电和骚乱引起的混乱中，公司不可以收取“不合理的过高价格”。我们看到，这条法律的措辞正好描述了人们对此事的感受，禁止收取“过高”的价格似乎就足以维持市场秩序了，但这则法条中还加上了“不合理”一词。

纽约州和优步达成协议，在不正常的市场混乱中，优步会使用公式限制其加价的倍数。它会首先搜索“市场出现不正常情况”的前60天内4次最高的加价倍数，以此作为当前加价的上限。除此之外，优步情愿将其在此期间赚取的额外收入的20%捐给美国红十字会。

我认为，直到州检察长出面优步才做出让步，这是优步管理层的判断失误。如果他们想与顾客建立长期的良好关系，应该提前想到类似的改进措施。我们可以想象一下，假设优步在2001年9月11日时就已创立，当飞机撞击世贸中心大楼时，如果优步加价20倍，将这一地区的很多汽车都调往格林威治街，这是否是明智之举呢？^[1]如果优步公司对公平原则如此麻木，付出的代价将会极为高昂，因为公司在进驻很多城市之前都要进行一场政治战。只是为了增加一年当中某几天的利润，就树敌众多，这值得吗？^[2]

千万不要误会，其实我很喜欢优步提供的服务。但是，如果我是他们的顾问或股东，我会建议他们限定加价的倍数，比如三倍于基准价。你可能会问三倍这个数字是怎么来的？这源自我对市场的一个大概印象，宾馆房间和机票等根据需求定价的产品，其价格的涨幅一般都在这

个范围内。另外，这些产品或服务在旺季都会销售一空，也就是说，公司会特意将旺季的价格定得不那么高。

我曾问过一家滑雪旅馆老板，为什么在圣诞节假期不收取更高的费用？那几天，需求达到峰值，房间必须提前一年就开始预定。起初，他并不明白我在问什么。假期的房间价格已经是全年的最高价，所以没有人问过他为什么价格会这么“低”。我解释说，我是位经济学家，他很快就明白了我的意思。“如果你在圣诞节假期敲顾客的竹杠，他们明年3月就不会再来了。”这对所有想要提升顾客忠诚度的公司而言都是一条很好的建议。

在我所认识的人中，对这一点理解最到位的要算尼克·科克纳斯（Nike Kokonas）了。他和名厨格兰特·阿卡兹（Grant Achatz）共同经营着芝加哥最好的两家餐厅：Alinea餐厅和Next餐厅。Next餐厅的理念极具创新性，每年菜单会彻底变换三次，菜品种类也十分广泛，从1906年的巴黎美食到泰国的街边小吃，再到西班牙加泰罗尼亚牛头犬餐厅（El Bulli）的佳肴，不一而足。牛头犬餐厅一直以其美食闻名，但于2011年停业。Next餐厅定于2011年4月开业，此前宣布所有的菜品（包括Alinea餐厅的菜品）都以礼券的形式出售，礼券的价格会根据具体时间点而有所变化。按照一般的公平原则，礼券的价格不会浮动太大。周六晚八点的价格最贵，但也只比周三早晨9点45分最便宜的时候贵25%。结果，就餐黄金时段的礼券几乎瞬间售罄（有些桌位是留给那些购买季票要品尝所有三种菜单上的菜肴的顾客），一般来说，未售出的礼券都是那些较为便宜的就餐时段。

Next餐厅刚一开业，就立刻引起了轰动。美国西北大学的两位经济学家对科克纳斯说，他做得不对，应该以拍卖的形式让顾客预订位置，这样才能使利润最大化。科克纳斯强烈反对这种做法，还写了一篇很长的博客解释为什么不这么做。博文中的关键语句如下：“有一点对所有公司都至关重要，那就是不管需求有多大，也不要向客户索取超过商品

或服务本身价值的价格，即使客户愿意支付更多的金钱。”他认为，即使有人愿意支付2 000美元在Next就餐，这位顾客离开时也会觉得“是的，菜肴的确很棒，但这不值2 000美元”。更重要的是，科克纳斯认为这样的顾客不会成为回头客，而且很有可能与其他的潜在顾客分享他不愉快的经历。^[3]

目前，科克纳斯还向其他高级餐厅提供在网上出售礼券的软件服务。这些采取礼券模式的餐厅是否也会采用科克纳斯的定价策略，我们拭目以待。其实，想要基业长青的公司都应该这样做。

^[1] 我曾经问过加州的一名优步司机，如果某个城镇发生火灾，必须转移群众，他对加成定价怎么看。他说：“如果是那样，我会免费载客！”

^[2] 澳大利亚悉尼曾发生过类似的事情。当时，市中心发生了人质危机事件，大概因为算法不能根据特殊情况进行调整，所以优步价格大涨。网上骂声一片，优步的管理层决定提供免费的乘车服务，并且将已经支付的高额打车费退还给乘客。

^[3] 值得注意的是，一家更大的机构，“（美国）全国橄榄球联盟”也认同这种做法。在接受经济学家艾伦·B·克鲁格（Alan B. Krueger）的采访时，全国橄榄球联盟公共关系副总裁格雷格·艾洛（Greg Aiello）解释说，联盟是以“长期战略的角度”进行定价的，至少超级碗的票价是这样的。虽然超级碗一票难求，票价高也许是有道理的（并且可以短期获利——他计算过收益增加相当于所有的广告收入，但联盟特意让票价保持在合理的范围内，从而巩固“与粉丝和生意伙伴的关系”。（krueger, 2001）

第15章

关于公平的博弈实验

卡尼曼、尼奇和我在研究公平这一课题时，一直在考虑一个问题：人们是否会惩罚一家开展不公平交易的公司？假设打车费一般是50美元，而某出租车公司却收了你500美元，虽然你很喜欢这项服务，但你以后是否还会继续选择这家公司呢？我们设计了一种博弈形式的实验，对这些问题展开研究。

博弈的一方是提议者，另一方为响应者。实验人员给提议者一些金钱，并告诉他，要分一部分给响应者。响应者可以选择接受提议者的分配方案，或者拒绝接受，此时二人一分钱也得不到。

在实验中使用现金，这一点十分重要，于是我们放弃使用电话调查的方式，转而在英属哥伦比亚大学和康奈尔大学的学生中做这个实验。我们设计的实验规则十分简单，并且用有限的研究经费收集了尽可能多的数据。提议者和响应者都是随机挑选的学生，他们需要填一张简单的表格，实验中的现金金额为10美元。下面是响应者需要填写的表格中的问题：

如果提议者给你10美元，你会接受吗？ 会 不会

如果提议者给你9.5美元，你会接受吗？ 会 不会

.....

.....

如果提议者给你0.5美元，你会接受吗？ 会 不会

如果提议者一分钱都不给你，你会接受吗？ 会 不会

我们之所以用这种方式提问，是因为我们担心很多提议者都会选择分一半钱给响应者，这对我们研究响应者的偏好没有什么意义。实验中，响应者的表现是我们关注的焦点。

标准经济学模型假设人都是自私而理性的。基于此，博弈论对我们的实验结果有一个清晰的预测：提议者会给响应者最少的钱（在我们的实验中是50美分），而响应者也会选择接受，因为拿到50美分总比分文没有要好。但与此相反，我们猜想响应者会认为这种分配方案是“不公平的”，所以选择拒绝。事实证明，我们的猜想是正确的。一般来说，如果提议者分给响应者的钱低于总金额的20%——在我们的实验中是2美元，响应者就会拒绝。

实验结果令我们十分满意，但我们很快发现以维尔纳·居特（Werner Güth）为代表的三位德国经济学家在三年前就已经发表了同样的研究结果。他们的实验方法与我们完全相同，还给它起了一个很时髦的名字——最后通牒博弈。卡尼曼听到这个消息后非常沮丧，担心自己可能再也没有新的创意了。卡尼曼总有这种担心，但就是这样一个人竟然在77岁高龄时还出版了一本全球畅销书。

我和尼奇安慰卡尼曼说，他肯定还会有很多好点子的。我们三人继续紧锣密鼓地设计另外一种博弈实验。我们的研究分为两个阶段。在第一个阶段，我们给教室里的学生以下两种选择：“你要和你班上的另一个匿名学生共同分配20美元。你有两种选择：一是自己留下18美元，给那名匿名学生2美元；二是平均分配，你们双方各分得10美元。”（每名学生都要做出选择，但我们告诉他们，最后会随机选取一部分实验对象，将钱支付给他们。）因为匿名的学生是被动接受提议者的分配方案的，所以这种博弈被称为“独裁者博弈”。

我们并不是十分关注独裁者博弈的实验结果，我们的主要兴趣在于第二种博弈，姑且称之为“惩罚博弈”吧。这次，我们到了另外一个班级，给学生们讲述了独裁者博弈实验，然后让他们做出如下选择：“你将和两名学生分为一组，他们二人都参与过独裁者博弈式实验，但最后兑现金钱时并没有被选中。其中一名学生E选择平均分配20美元，而另一名学生U选择自己留下18美元而只给对方2美元。请你选择，你愿意和学生U平分12美元，还是愿意和学生E平分10美元？”

我们也可以这样解读惩罚博弈实验中的问题：“你是否愿意放弃1美元，与一个遵循公平原则的人一起分钱，而不与贪婪的人分钱？”我们认为，惩罚博弈与最后通牒博弈一样，都可以说明人们是否愿意放弃某些利益，去惩罚那些对他人“不公平”的人。

实验结果有些出人意料（至少对我而言是这样的），在独裁者博弈实验中，学生们表现得都很友好，有近3/4（74%）的学生选择平均分配20美元。让我们更感兴趣的是，惩罚博弈实验的效果更显著。有81%的实验对象选择与“公平”的分配者平分10美元，而不愿意与“不公平”的分配者平分12美元。

在这里我要强调一下，针对这两个实验结果，我们应该或不应该做出哪些推断。人们不喜欢不公平的分配，并且愿意承受经济损失来惩罚不公平的分配者，这一点证据确凿。然而，并没有充分的证据表明人们认为自己有义务进行公平的分配。虽然在最后通牒博弈实验中，大多数人都会选择平均分配20美元，但我们不能因此下结论说提议者试图公平地对待响应者。相反，他们也许只是因为担心对方会拒绝自己的分配结果。根据有关响应者行为的实验性证据，在最后通牒博弈实验中，要想实现利益最大化，提议者的最佳策略是分给响应者40%的现金。低于40%就会有被拒绝的风险，所以平均分配对理性而自私的人来说并不是最佳策略。

不管提议者的分配方案是公平的还是自私的，最后通牒博弈实验的

结果似乎都十分清楚。提议者的分配比例接近50%，而比例若低于20%，响应者就可能会拒绝。这个实验在全球很多地方都做过，除了那些极为偏远的部落，结果都大致一样。尽管如此，仍然有一个问题长期盘旋在人们的脑海里：在最后通牒博弈实验中，当总金额提高时，响应者拒绝低比例分配方案的倾向是否仍然存在？很多人自然会认为，随着总金额的提高，响应者可以接受的最低分配比例也会降低。也就是说，如果总金额为10美元，响应者愿意接受的最低金额平均为2美元；但是，如果总金额为1 000美元，那么响应者会拒绝低于200美元的分配方案吗？

要想验证这一假设会碰到两个问题：一是，总金额较高的最后通牒博弈实验耗资较大；二是，大多数提议者都会做出“公平”的分配。美国的实验人员做过一次类似的实验，可分配的总金额为100美元，实验结果与总金额较低的实验相差不大。在贫困国家做此类实验的结果更令人信服，这些国家的生活成本较低。丽萨·卡梅伦（Lisa Cameron）曾在爪哇做过最后通牒博弈实验，她既使用了较低的总金额，也使用了较高的总金额（大约是实验对象三个月的工资）。最终她发现，金额提高后，提议者的行为基本没有变化。

还有一种博弈可以解答这个问题：人们真的像经济人那样是绝对自私（至少对陌生人如此）的吗？这种博弈被称为“合作博弈”，其中最经典的一个就是著名的“囚徒的困境”（Prisoner's Dilemma）。在最初的版本中，有两个人因某项罪名被捕，警察会对他们分别进行审问。他们每人都有两种选择：一是坦白罪行，二是保持沉默。如果他们二人都保持沉默，警察只能从轻判处，两个囚徒各坐牢一年。如果他们二人都认罪，就要各坐牢5年。但是，如果一人认罪，一人保持沉默，认罪的人将被无罪释放，另一个人则要坐牢十年。

在更一般的合作博弈中，有两种策略：一是合作（保持沉默）；二

是背叛（坦白罪行）。博弈论预测，博弈双方都会选择背叛，因为不管对方如何选择，这都是他们的最佳策略。不过，在我们的实验中，40%~50%的实验对象会选择合作，也就是说，几乎一半的实验对象要么不懂博弈论，要么认为合作才是正确的选择，又或者兼而有之。

囚徒的困境说明了一个很深刻的道理，但我们大多数人都不会被捕。这种博弈对日常生活有什么启示呢？我们来看一种类似的博弈——“公共产品博弈”。要了解这种博弈的经济学意义，我们还要追溯到伟大的经济学家保罗·萨缪尔森那里，1954年萨缪尔森在一篇三页长的论文中提出了“公共产品”（public good）的概念。

公共产品是指，一个人消费这种产品不会导致他人对该产品的消费量减少，同时也不可能阻止其他任何人的消费。烟花表演就是一个经典的例子。萨缪尔森证明，在市场经济中会出现公共产品供应不足，因为它们是可以免费消费的，所以没有人会为此付费。在此后的很多年里，经济学家一直认为，如果政府不干预，不在提供公共产品时征税，让每个人都负担一部分费用，公共产品问题将无法解决。

当然，如果环顾四周，我们随时都会看到反例。有些人会捐款给慈善机构，有些人会清扫露营场所，更神奇的是，大多数城市的养狗者在遛狗时都会带一个塑料袋，用来装狗的排泄物，至少在美国如此。（虽然有些地方颁布了相关法律来推行这种规范，但几乎很少强制人们遵守。）换句话说，有些人即使不是为了自己的利益，也会选择合作。

经济学家、心理学家和社会学家都利用下面这种简单的博弈实验研究过这个问题，但他们使用的变量不同。假设我们邀请10个陌生人到实验室中，给他们每人5张面额为一美元的纸币。每位实验对象可以根据自己的意愿，决定将其中的多少钱捐助给“公共产品”，然后悄悄地把钱装在一个空信封里。该博弈实验的规则是，实验对象放在信封中的钱会加倍，然后由实验者平均分给所有实验对象。

在公共产品博弈中，经济人的理性而自私的策略是一分钱也不捐。假设布伦丹（Brendan）决定捐一美元，实验人员会将金额增加一倍，变为两美元，然后平均分配给10位实验对象，那么，布伦丹这次的捐款所得将是20美分。所以，每捐1美元，布伦丹都会损失80美分。当然，其他实验对象会很喜欢布伦丹的匿名捐赠，因为他们每人可以得到20美分。但是，他们不会因此感谢布伦丹，因为捐赠是匿名的。根据萨缪尔森的逻辑，经济学理论会预测没有人愿意捐出一分钱。请注意，如果所有人都像经济人那样自私而理性，他们手中最后的金额将只是捐出全部钱财后所得的一半。因为如果每个人都捐5美元，捐款金额会翻倍，那么每个人将得到10美元。著名经济学家、哲学家阿玛蒂亚·森（Amartya Sen）把这些在公共产品博弈中总是一毛不拔的人称为“理性的蠢人”，因为他们只是盲目地关注自己的物质利益。“一个纯粹的经济人实际上相当于一个社会白痴，经济学理论中充斥着这种理性的蠢人。”

因此，“没有人会在公共产品博弈中选择合作”这一标准的经济学预测也是错误的。平均来说，人们会将一半的金钱捐出以作公共产品。还有一个公共产品问题：即使人们都同意合作，公共产品的供应量还是会低于人们的需求，但供给不足的程度大约是经济学模型所预测的一半——这是一个重要的附加条件。当这种博弈实验的参与者是经济学专业的研究生时，他们捐出的钱仅为总金额的20%。基于这个结果，社会学家杰拉尔德·马韦尔（Gerald Marwell）和露丝·埃姆斯（Ruth Ames）写了一篇论文，名为“搭顺风车的经济学家，还会有其他人这样做吗？”

对马韦尔和埃姆斯提出的这个问题，经济学家可以巧妙地用“有经验的参与者”来回答。公共产品实验有一个显著的发现：如果实验对象反复参与这种博弈实验，其合作率会逐渐从50%降到接近于零。首次发现这一结果时，有些经济学家表示，一开始合作率高的原因在于，实验对象对实验还有些困惑。当反复参与博弈时，通过学习他们可以发现理性而自私的策略才是最佳选择。1999年，实验经济学家詹姆斯·安德烈

奥尼（James Andreoni）用一种绝妙的方法验证了这一说法。实验人员将实验对象每5人分为一组，当实验对象按照要求完成了10局博弈并看到合作率下降后，实验人员告诉他们还要再进行10局博弈。你认为会发生什么情况呢？

如果人们已经明白自私才是正确的选择，那么当第二轮博弈开始时，合作率就应该保持在第一轮结束时的低水平，但事实并非如此。在第二轮博弈的第一局，合作率再次恢复到第一轮第一局的水平。所以，重复参与公共产品博弈并不会把人们教成蠢人，而是会让他们认为自己的对手都是些蠢人，没有人喜欢扮演笨蛋的角色。

厄恩斯特·费尔（Ernst Fehr）及其同事做了进一步的研究，结果与安德烈奥尼的发现一致。大部分人都属于有条件的合作者，也就是说，只有在有足够多的人选择合作时他们才愿意合作。博弈开始时，在不知道别人是否会合作的情况下，人们先假设别人会合作，但是如果合作率较低，这些有条件的合作者就会变成搭便车的人。然而，如果参与博弈的人有机会惩罚不合作的人，那么在重复进行博弈时也可以维持较高的合作率。正如前文的惩罚博弈实验所示，人们宁愿损失一部分钱财，也要给那些行事不公平的人一点儿教训。这种惩罚意愿可以警示潜在的搭便车者，从而保持稳定的合作率。

离开温哥华几年后，我和心理学家罗宾·道斯（Robyn Dawes）合写了一篇有关合作的论文。在文章结尾部分，我们用路边摊做了个类比——就是在伊萨卡的乡村经常可以见到的那种路边摊。农民会在自己的农场前面摆张桌子，上面放些待售的农产品，旁边还会放一个盒子，盒子上的投币口很窄小，钱放进去就拿不出来了。另外，盒子是被钉在桌子上的。我当时和现在都认为，采用这种方式卖东西的农民其实对人性很了解。当然，会有很多诚实的人（尤其在小城镇）为农民摆卖的新鲜玉米或大黄支付足够的钱，但是农民也知道，如果把钱放在敞口的盒子

中，肯定有人会把钱拿走。

经济学家看待人性时需要抱持和农民一样细致入微的态度。并非所有人都在搭便车，但如果你不当心，总有些人会把手伸向你的腰包。我拍了一张路边摊的照片挂在我的办公室里，用来时刻提醒自己。

第16章

从代币实验到马克杯实验

我在温哥华的那一年，经济学家阿尔文·罗思在匹兹堡大学组织了一次会议，目的是研讨一些论文的初稿，这些论文随后会发表在《经济学的实验室实验：6种观点》（*Laboratory Experimentation in Economics: Six Points of View*）一书中。论文的作者都是实验经济学领域的重要人物，包括弗农·史密斯和查尔斯·普洛特，当然还有偏爱实验方法的罗思本人。我和卡尼曼代表经济学领域的一个新分支——行为经济学。

对于我和卡尼曼而言，最有趣的讨论就是关于我挚爱的禀赋效应。史密斯和普洛特提出，我们并没有令人信服的实验性证据来证明这种效应。我在论文中用到的证据来自杰克·尼奇及其澳大利亚籍拍档约翰·辛登（John Sinden）的一篇论文。他们的实验十分简单：随机选取一半实验对象，给他们每人三美元；另一半实验对象得到的是彩票，中奖后会得到50美元现金或70美元的图书代金券，可以在当地书店使用。随后，实验对象们又参与了一些其他任务，然后他们面临一个选择。实验人员告诉那些没有得到彩票的人可以用三美元买一张彩票，同时告诉拥有彩票的人，他们可以以三美元的价格卖掉手中的彩票。

请注意，实验人员问两组实验对象的问题是一样的：“你愿意要彩票，还是三美元？”根据经济学理论，实验对象最初拿到钱还是彩票都是一样的。如果他们认为彩票的价值超过三美元，那么他们最后应该选择彩票；如果他们认为彩票的价值不到三美元，那么他们最后应该选择金钱。实验结果显然推翻了这一预测。在一开始就得到彩票的实验对象中，有82%的人决定继续保留彩票，而一开始就得到钱的人，其中只有

38%的人想用三美元买一张彩票。也就是说，人们更可能继续保留原有的东西，而不愿与人交换，即使最初的分配是随机的，结果也是如此。这一实验结果十分令人信服，并且再清楚不过了。

史密斯和普洛特的批评就包含在本书第6章提到的各种挑战中。第一，他们认为实验对象可能没有弄清楚情况，而且在实验中应该给实验对象学习的机会。第二，他们用“看不见的挥舞的手”辩称，如果实验对象在现实的市场中做决策，即在买卖双方进行交易、价格可以浮动的情况下做决策，尼奇和辛登在实验中观察到的奇怪行为就会消失。我和卡尼曼带着一项任务回到温哥华：设计一个实验，让史密斯和普洛特相信禀赋效应是存在的。

当然，因为最初的实验是尼奇设计的，他还和我们一起研究了公平问题，所以我们三人便一起开始设计新实验。与史密斯和普洛特的讨论还让我们意识到，如果禀赋效应真实存在，那么市场上的交易量将会减少。最初拥有某种东西的人往往会选择继续保留，而那些没有这种东西的人也不那么渴望拥有它。我们想设计一个实验，来验证我们的这一预测。

我们的基本想法是，在尼奇实验的基础上加入市场元素。为了让我们的研究无懈可击，我们必须证明，实验结果并不是我们运用某种特定实验方法得到的特殊结果。我们决定借用史密斯钟爱的实验方法，即诱导价值法。正如第5章所提到的，史密斯在他早期的很多实验中都采用了这种方法，以证明市场如何能运行良好。我们回忆一下这种方法，实验对象在实验中进行代币交易，而这些代币在实验室之外没有任何价值。实验人员告诉每位实验对象其手中代币的价值，如果实验结束后实验对象拥有代币，就可以兑换现金。实验人员告诉塞思（Seth），如果实验结束时他有一个代币，就可以向实验人员兑换2.25美元，而实验人员告诉凯文（Kevin），他在实验结束后可以用一个代币兑换3.75美元。我们之所以采用这种方法，是因为我们认为，对任何人而言，一个代币

的禀赋效应与一张20美元纸币的禀赋效应是一样的。

图7显示了市场是如何运作的。假设我们有12位实验对象，我们随机给他们分配了诱导值，从25美分到5.75美元不等。然后，我们将实验对象排成一行，诱导值最高的实验对象在最左边，诱导值最低的在最右边，依次排列，正如小组A所示。我们随机分配6个代币给实验对象，正如小组B所示。这时，我们让实验对象回答一系列简单的问题，让市场运作起来。拥有一个代币的实验对象会拿到一张表格，如下所示：

价格为6美元时 我会卖掉____ 我不会卖____

价格为5.5美元时 我会卖掉____ 我不会卖____

卖家愿意卖掉代币的最低价格被称为“保留价格”。诱导值为4.25美元的实验对象愿意以4.50美元卖掉代币，但若是4美元则不会卖掉，所以他的保留价格为4.50美元。潜在的买家也会拿到一张类似的表格，询问他们购买代币时可接受的价格范围。经济学理论是如何预测的呢？如果市场运行良好，那些代币诱导值最高的6位实验对象，也就是最左边的6位，最后会选择保留代币。在此例中，也就是说，实验对象7、8和11将会从实验对象2、5和6处购买代币，正如小组C所示。

我们可以从两端开始向中间进行计算，从而算出市场出清的价格，也就是供求相等时的价格。实验对象11很容易从实验对象2那里买到代币，同样，实验对象8可以从实验对象5那里买到代币。但是，如果实验对象7想从实验对象6那里买到代币的话，价格就只能在他们二人的保留价格之间，因为我们只允许相邻诱导值相差50美分，所以市场出清的价格为3美元。

A：根据实验对象手中代币诱导值的高低从左至右将其排为一行。代币诱导值在实验前就已经分配给了实验对象。



B: 然后，我们将6个代币随机发给实验对象。



C: 接下来，我们开放市场交易。在此例中，需要交易三次市场才会达到平衡。

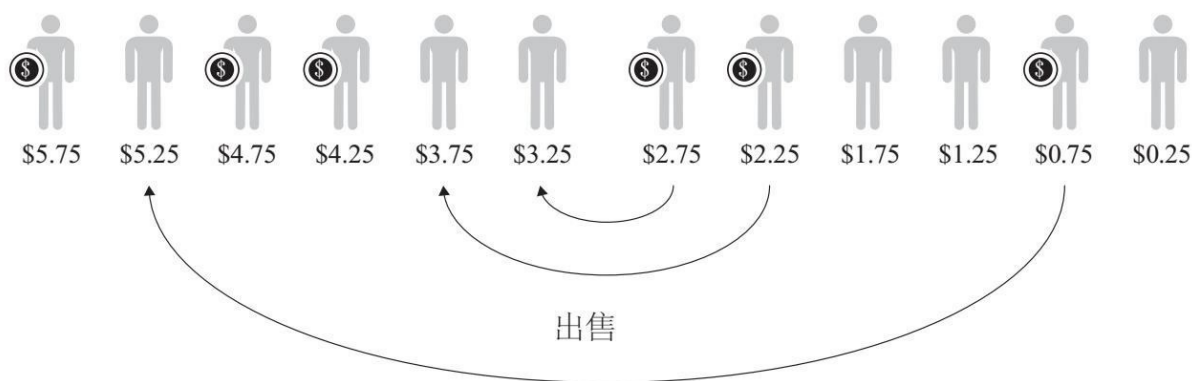


图7

因为诱导值和代币都是随机分配的，所以每次实验的具体结果也各不相同，但是诱导值最高的6位实验对象中平均会有三人一开始时就会拿到代币，正如本例中一样，他们中的其他三人需要购买代币，市场才会出清。换句话说，预期的交易量是发放代币数量的一半。

现在假设我们重复一次上述实验，但这次我们不分配代币，而是巧克力棒。我们还是根据实验对象喜欢巧克力棒的程度，将他们从高到低排成一行，但这次我们不告诉实验对象他们到底有多喜欢巧克力棒，而是让他们自己决定。现在，我们像做代币实验一样随机分配巧克力棒，

并且问同样的问题。结果如何呢？经济学理论的预测结果还是与对代币实验的预测一模一样。平均来说，一半的巧克力棒会发生交换，从不太在意巧克力棒的人（或是正在减肥中的人）手中交换到那些迫不及待想吃巧克力棒的人手里。但是，如果存在禀赋效应，一开始就拿到巧克力棒的人会比其他人更珍视它们，因此交易量会比较少，这就是我们想要验证的预测。

1985年秋天，我回到康奈尔大学，进行了第一次实验。我“强征”了参与法律经济学专业的一个高级本科班课程的学生作为实验对象。在本次实验中，共有44名学生，所以随机发放的代币数量是22个，每位得到代币的实验对象都被告知他的代币价值。然后，我们告诉拥有代币的实验对象，有一个价格将由供求决定的代币市场，他们的任务是回答一系列问题，例如：

价格为6.25美元时 我会卖掉_____ 我不会卖_____

价格为5.75美元时 我会卖掉_____ 我不会卖_____

要知道如何完成这项任务，实验对象只需弄清楚：如果他们手中的代币价值为6.50美元，当价格高于6.50美元时，他们就应该卖掉手中的代币，如果低于这一数值则拒绝卖出。他们能接受的最低价值被称为“保留价格”。买家也有一个代币价值，也要填写一张类似的问题表格，从中我们可以知道他们的保留价格，即他们能接受的最高价格。为了保证每个人都知道该怎么做，我们先练习了三次。

之后，我们在全班学生面前演示了市场的运行情况。要完成这项任务，只要使用任何经济学入门课程中都会教授的供求关系原理即可。具体而言，我们先找出所有卖家的保留价格，从低到高排列，再按照买家的保留价格从高到低排列。如果买家出的最高价高于卖家出的最低价，就至少有一笔交易可以成交。如果买家出的第二高的价格高于卖家出的

第二低的价格，就又有一笔交易可以成交，以此类推，直到最高的买入报价低于最低的卖出报价为止。当买家愿意支付的购买价格与卖家愿意接受的卖出价格一致时，市场出清，此时代币的需求量等于供应量。

我们预测会有11笔交易发生，即22名买家中将有一半的人与22名卖家中一半的人进行交易。在三次练习中，实际的交易量分别为12笔、11笔和10笔，所以此时市场运作良好，实验对象也很清楚自己要做什么。

这时，我们准备开始正式的实验了，我们将用真实的商品替代代币。在准备实验的过程中，我特意去校园书店逛了逛，看看有什么东西可以用于实验，因为我们必须买22件商品分配给22名实验对象。最后，我选中了两样东西：一是印有康奈尔大学标志的马克杯，一是有外包装盒的圆珠笔。每个马克杯的售价为6美元，每支圆珠笔的售价为3.98美元。在实验中，圆珠笔的价签贴在包装盒上，并没有揭掉。

我们把马克杯放在学生面前，具体方法是每隔一名学生放一个。得到马克杯的学生是潜在的卖家，其他学生则是潜在的买家。我们让所有实验对象查看自己或是别人的马克杯，确保他们都同样了解该商品。之后的做法和代币试验中的一样。为了让实验对象有学习的机会，正如普洛特和史密斯要求的，我们告诉实验对象将会做4次实验，随机抽取其中一次“用于研究”。与代币实验一样，经济学理论预测，交易量大约是11笔，但是我们预测，因为禀赋效应的存在，实际交易量将远少于11笔。

我们的预测是正确的。在连续4次实验中，交易量分别是4笔、1笔、2笔、2笔，与11笔相差很远。原因很明显：那些得到马克杯的学生不愿意卖掉它们，在4次实验中，卖家保留价格的中位数平均为5.25美元。但是，没有得到马克杯的学生也不渴望购买它，在第一轮实验中，卖家保留价格的中位数为2.75美元，其他三次为2.25美元。

我们用圆珠笔代替马克杯重复了上述实验。之前实验中没有得到马

克杯的学生会得到一支圆珠笔，这样一来每个人都有机会当一回卖家和买家。虽然学生们对这些圆珠笔不怎么感兴趣，但实验结果几乎相同。交易量在四五次左右，卖出价格和买入价格之比也差不多是2：1。

我们做了很多次类似的实验，以回应各种批评声和期刊审稿人的质疑，而且实验结果都是一样的。即使在市场环境中，并且有学习的机会，买家也只愿意支付卖家报价的一半。这再次说明，损失带来的痛苦大约是收益带来快乐的两倍，多年来，我们所做的很多次实验都证实了这一点。

禀赋效应实验说明，人们往往不愿意放弃自己已经拥有的东西，部分原因在于损失厌恶。比如，我得到了马克杯后，就会认为它是我的，卖掉它对我而言是一种损失。另外，禀赋效应也很快就会生效。在我们的实验中，实验对象在“拥有”马克杯几分钟后，交易就开始了，因此卡尼曼喜欢称之为“即时禀赋效用”。虽然损失厌恶可以解释我们的实验结果，但还有一个相关的现象，那就是惯性。在物理学中，在没有外力作用的情况下，处于静止状态的物体会继续保持静止。人们的行为也是一样：如果没有充分的理由进行交换，人们更愿意继续保留自己的物品；有时候即使有充分理由，人们也不愿意放弃自己拥有的东西。经济学家威廉·萨缪尔森（William Samuelson）和理查德·泽克豪泽将这种行为称为“现状偏见”（status quo bias）。

损失厌恶和现状偏见往往会共同发生作用以抑制变化。我们可以想象一下，因为工厂或矿井关闭，人们失去了工作。为了找到新工作，他们可能被迫改行，远离自己的朋友和家人。失业人员在再就业过程中常常会碰到惯性问题，我随后会在讨论公共政策时再次提到这个问题。在这里我只讲一个有关现状偏见的有趣案例。

1990年，我们发表了马克杯实验的研究结果，此后又有几十个甚至

几百个后续实验。有的旨在验证我们的结论，有的意在研究心理学家所说的边界条件，也就是说在什么时候会观察到这种现象，什么时候则观察不到。几乎所有的这些研究都有一个共同点，那就是马克杯。经济学家和心理学家购买了大量印有学校标志的马克杯发给实验对象，只是因为有一天康奈尔大学书店的一个马克杯被我选中了。（生产这种杯子的厂商真应该请我吃顿饭。）

我在温哥华的学术假期接近尾声时，有一天卡尼曼随便发表了一句评论，而这句评论也正如他之前的每次评论一样明智。当时，我们正在谈论我们都认识的一位学者，卡尼曼说：“你知道，人到了某个年纪后就不再‘有前途了’，我觉得是40岁左右的时候。”我确定卡尼曼当时并不知道我的确切年龄，那时我已经39岁了。当我回到康奈尔大学执教时，我40岁了。我真的很享受自己“有前途的”那段时光。

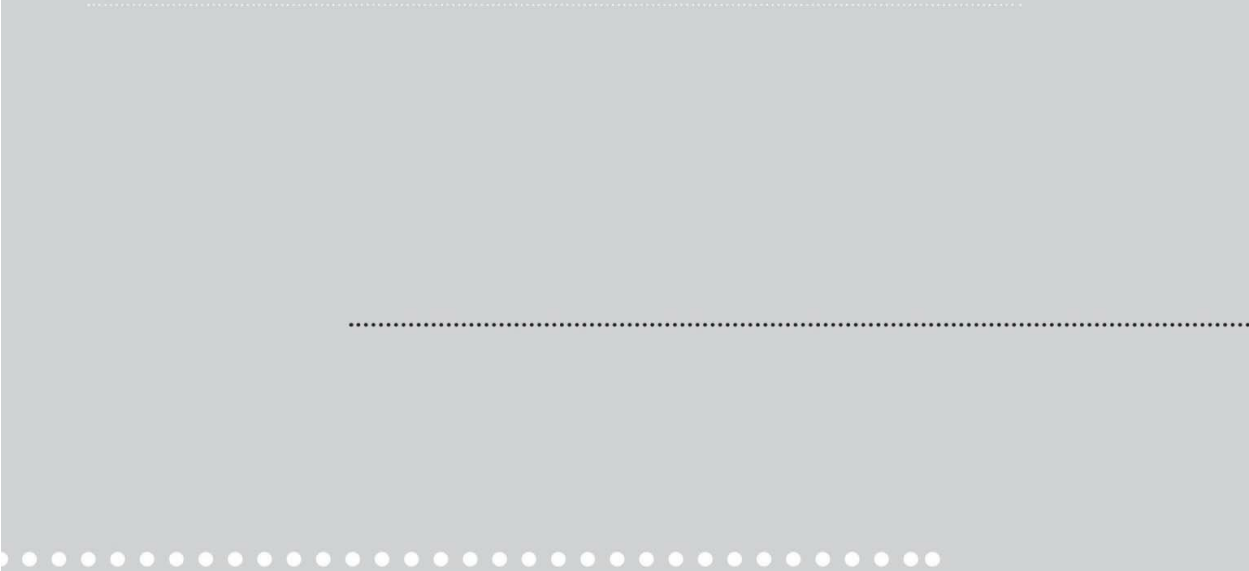


MISBEHAVING



第五部分

埋首于经济学研究的日子：1986~1994 年



温哥华之旅结束后，我回到康奈尔大学，全身心地投入行为经济学的研究，在这一充满风险的领域浸淫了8年。也许是因为我的努力，最终我取得了康奈尔大学的终身教职，还有几篇论文即将发表在顶级期刊上。有人可能会质疑，凭借这种研究竟然也能拿到终身教职。这种研究曾被视为徒劳无功的工作，但我始终认为其中充满了乐趣，并且它维持了我们全家的生计。可是，最大的问题在于，除了实验经济学家的鼓励，特沃斯基、卡尼曼和我几乎只与彼此讨论问题。这种情况即将发生变化。

第17章

理性主义者与行为主义者的辩论

我从温哥华回到康奈尔大学后不久，行为经济学便迎来了第一次重要的“听证会”。1985年10月，芝加哥大学商学院的两位教授——心理学家罗宾·霍格思（Robin Hogarth）和经济学家梅尔·雷德（Mel Reder）——组织了一次会议。芝加哥大学有很多强烈支持传统经济学研究方法的人。理性主义者和行为主义者都将参会，讨论是否应该严肃对待心理学和行为经济学。如果有人想赌谁会赢得这场辩论，那么主场辩论队应该有较大的胜算。

行为经济学团队由赫伯特·西蒙、特沃斯基和卡尼曼带领，并且有经济理论家肯尼斯·阿罗的支持。与保罗·萨缪尔森一样，虽然阿罗只获得了一次诺贝尔经济学奖，但其实他多得几次也是理所当然的。行为经济学团队的中青年成员包括鲍勃·席勒（Bob Shiller）、理查德·泽克豪泽和我，我们要代表团队发言。

理性主义者的团队则十分强大，由芝加哥大学的学者罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）和默顿·米勒（Merton Miller）担任领队。尤金·法玛（Eugene Fama）和我的硕士论文指导老师舍温·罗森担任主持人，但显然他们也站在理性主义者团队一边。会议为期两天，在大礼堂中举行，可以说是座无虚席。回想起来，这次会议极不寻常，我想我之后再也没有参加过类似的会议。

特沃斯基介绍了他和卡尼曼专门为此次会议撰写的一篇文章，他们的研究结果违反了几条经济学原理，这让经济学家尤为不快。其中一个就是现已家喻户晓的亚洲疾病研究：

实验人员告诉两组实验对象，有600个人感染了某种亚洲疾病，必须要在两种策略中做出选择。第一组实验对象的两个选项是：

策略A将挽救200人。

策略B有1/3的概率挽救所有人，有2/3的概率会导致600名患者全部死亡。

大多数实验对象都选择了较为安全的策略A。

在另外一个版本中，实验对象的两个选项是：

如果选择策略C，有400人将会死亡。

策略D有1/3的概率让所有人都存活下来，有2/3的概率会导致所有人全部死亡。

在这种情况下，大多数实验对象都选择了有风险的策略D。

乍一看，这些选项似乎没有什么特别之处，但是计算一下就会发现，策略A与策略C实际上是一样的，策略B和策略D也是一样的，所以实验对象偏向A而非B，同时偏向D而非C，这是不合逻辑的，但他们确实是这样选择的。当用类似的问题问一组医师时，结果也是这样。这些实验结果显然让理性主义者团队很抓狂，因为理性经济人是绝对不会有这么不合逻辑的行为的。

随后，卡尼曼介绍了一些有关公平的研究，其中包括最后通牒博弈和独裁者博弈实验。这些发现已经不再受欢迎了，经济学家认为，公平是一个愚蠢的概念，只有不能为所欲为的小孩子才会拿公平说事儿。怀疑论者根本不屑于讨论我们的调查数据。最后通牒博弈实验更令人困扰，因为在实验中使用的是真实的货币。不过，钱的数额不多，当然，

那些司空见惯的批评还是会出现。

其中让我思考最多并且经常回顾的莫过于肯尼斯·阿罗的演讲了。阿罗的思维运转像光速一样快，他的演讲就像声部很多的赋格曲一样，一个题外话连着另一个题外话，有时还口头做些注解，介绍上几个世纪鲜为人知的一些学者，然后又跳跃至其他话题。阿罗可能一带而过地说了某句话，但却有深刻的含义，当你还在努力消化这句话时，他已经跳回主要的论题上了，让你怎么赶都赶不上。不过，这次他的演讲可以简单地总结为：理性（即所谓的利益最大化）既不是经济学理论的必要条件，也不是充分条件。

阿罗一开场先批评了“理性为必要条件”的观点，“我首先要否定一种观点，这种观点虽然在很多论文中并没有被阐述清楚，但却隐藏其中，即从原则上说，经济学理论必须建立在‘经济人是理性的’基础上，否则就没有理论可言。”阿罗指出，有很多严谨规范的理论都是以人类行为为基础的，而对于这些行为，经济学家并不愿意承认它们是理性的。例如，标准的消费者理论指出，当价格变化时，消费者将从商品和服务中选择仍可以满足其预算约束的最佳组合，从而形成新的最优化。不过，阿罗也指出，消费者可以根据习惯轻易地建立一种理论。当价格变化时，消费者在预算范围内重新选择的商品和服务，将与此前的消费最为接近。阿罗其实还可以继续延伸，比如，消费者可能还有一些严格的理论，就像“购买产品时尽量选择含有字母K的品牌”一样奇怪。换句话说，标准模型不必是理性的，它们甚至不必是合理的。因此，我们不应该用“别无选择”这一论据为经济学理论的理性经济人假设进行辩护。

至于光有理性是不是就足够了，或者说，只靠理性这一假设条件是否能够做出重要的预测，对此阿罗指出理性并没有多大用处，他的观点颇具说服力。要想得到有用的结果，理论学家必须增加辅助性的假设条件，比如假设所有人都符合相同的效用函数，也就是说他们都有同样的品位。这一假设不仅被证明是错误的，还会立刻导致与事实相矛盾的各

种预测。我们不是经济人，当然更不是一模一样的经济人。

阿罗还发现经济理论家的行为中也存在着不一致性。经济理论家花费了几个月的时间，才找到某个复杂经济难题的最优解决方案，却兴高采烈地假设模型中的经济主体轻易就能够解决同样的问题。“在科学分析中，行为主体都会被赋予科学的行为，这一点很奇怪。”阿罗在演讲结束时表明了自己的立场：“显然，我认同赫伯特·西蒙的观点，即认识到理性是有限的这一点很重要。”

不过，我在这次会议上扮演的角色可不仅仅是倾听我崇拜的学界偶像们演讲，我还有一项艰巨的任务，就是对三篇论文进行点评，第一篇论文由赫伯特·西蒙所著，第二篇由卡尼曼和特沃斯基所著，第三篇由席勒尔·艾因霍恩（Hillel Einhorn）和会议组织者罗宾·霍格思所著。我基本上同意这几篇论文作者的观点，所以不知道该说些什么。讨论会的参与者应该对论文进行评论和阐述，如果我只说“是的，他指出……”，这对我需要扮演的角色毫无意义。我觉得那些确实存在概念性问题的论文，其讨论时间还未到。我还要时刻谨记，我在这里只相当于小学生的水平，因为讨论会上有两位诺贝尔经济学奖得主（阿罗和西蒙），观众中也有几位，还有六七位后来获得了诺贝尔奖。我怎样才能在这些一流学者面前清楚阐述自己的观点，又不显得自负呢？

最后，我认为对自己而言最好的策略就是搞点儿幽默。虽然这也有一定的风险，但我发现当人们笑的时候，往往会对他人更宽容。我的讨论主要基于乔治·斯蒂格勒的一篇不太知名的文章。斯蒂格勒是他那一代学者当中最诙谐机智的一位经济学家，身为芝加哥大学的一员，他正坐在理性主义者团队的啦啦队中。斯蒂格勒的那篇文章名为“会议手册”（*The Conference Handbook*），文章的开头是一个古老的笑话：

监狱里来了一名新囚犯，而这里的老囚犯们都已经被关押很长时间了。这位新囚犯发现，老囚犯中有人会偶尔喊出一个数字，之

后其他人都大笑不止。他问一位狱友这是怎么一回事。狱友告诉他，他们在一起关了很久，所有人知道的笑话都讲遍了，所以为了节省时间，他们给笑话编了号。接着又有人喊了几个数字，随后还是哄堂大笑，这位新人决定也试试，于是喊了一声“39”，结果没有人笑。他又问狱友大家为什么都不笑，狱友回答说：“有些人真的不会讲笑话。”

斯蒂格勒在论文中建议，会议和系里的研讨会总会反复出现令人讨厌的评论，所以也可以把故事里的笑话编号方法应用到这些评论上。斯蒂格勒先介绍了几种评论，并且在其前面标了字母序号。之后，他具体列出了他认为可以用数字进行编号的32条评论。我引用了其中的评论F，因为我觉得我们可能很快就会听到这句话：“让非专业人士看到我们的问题其实挺好的，总会产生新观点。不过一般来说，比如在这种情况下，分工的优势得以彰显。”

秉承着这种理念，我提出了“心理学和经济学会议手册”。我想罗列出每次我演讲时都会听到的那些令人厌烦的评论，也就是我在第6章提到的，我还给出了相应的反驳。我认为，提前把这些评论说出来可以防止有人随后提出来。现在你可能已经想到了其中的一些评论：（1）如果利害关系足够大，人们就能做出正确的选择。（2）在现实生活中，人们会在学习的过程中规避重复犯这些错误。（3）总的来说，误差可以被消除……针对每条评论，我都解释了为什么评论本身并不像评论者想的那样具有毁灭性。

随后，我总结道：

我将用以下两个错误命题来结束我的评论。

1. 理性模型是无用的。
2. 所有行为都是理性的。

我提出这两点，是因为辩论双方在未来参加会议或讨论会时常会说错对方的观点。如果所有人都认为这两个命题是错误的，我们就不要再浪费时间去反驳了。

大家似乎都很喜欢我的发言，在我离开讲台时斯蒂格勒甚至向我竖起了大拇指。会议第一天余下的时间很平静。

会议第二天的清晨，我们先是听到了一个消息：佛朗哥·莫迪利亚尼获得了诺贝尔经济学奖。他的获奖原因一部分与他和默顿·米勒的共同研究有关，而米勒正是会议第二天的主要演讲者。莫迪利亚尼当时在麻省理工学院工作，但此前他曾在卡内基-梅隆大学工作，与赫伯特·西蒙是同事。在西蒙的建议下，我们以大会的名义给莫迪利亚尼发了一封贺电。那天早晨，即使米勒觉得他的导师兼研究搭档获奖对他来说是一条坏消息，也情有可原。莫迪利亚尼独自获得了诺贝尔奖，米勒也许会认为自己失去了这次机会。当然，5年后，米勒也获得了诺贝尔经济学奖，但当时他不可能预测未来。在互联网尚未兴起的年代，米勒并不知道莫迪利亚尼获奖的主要原因是后者在储蓄和消费方面的研究，也就是生命周期假设，而不是二人共同研究的公司金融。

那天早晨，空气里洋溢着快乐，米勒简要介绍了莫迪利亚尼的研究。媒体请他总结一下他与莫迪利亚尼的研究，他像往常一样机智地说，他们主要证明了一个问题：如果你把一张10美元的钞票从一个兜放到另一个兜里，那么你的财富不会发生任何变化。大家听后都笑了起来，而米勒表示：“不要笑，对此我们做了严格的验证！”

米勒讲的其实是“无关性定理”（Miller-Modigliani irrelevance theorem，也叫MM理论）。该定理认为，在某些假设条件下，公司无论选择支付股票红利、用这些钱回购股票，还是偿还债务，结果都是一样的。其大意是，投资者不需要关心钱存放在何处，也不需要关心钱花在何处。不过，斯蒂格勒的笑话确实适用于生命周期假设，因为在这个假

设中，决定家庭消费的唯一因素就是全家的财富，而不是金钱的存在形式，比如现金、退休金或房屋净值。这两种理论都假设，钱具有可替代性。前文已经提到，就生命周期假设而言，这一假设条件是错误的。所以，撇开笑话不谈，这一假设若应用于公司金融也存在问题，而米勒那个下午讨论的话题就是公司金融。

米勒的论文是因为受一篇行为金融学论文启发而写就的。那篇行为金融学论文作者是赫什·谢弗林及其在圣塔克拉拉大学的同事迈尔·斯塔特曼，谢弗林曾是我研究自我控制问题的搭档。他们在论文中对一个令人尴尬的事实做出了行为学解释。MM理论的一个关键假设条件是：不必纳税。如果支付股票红利与公司以其他方式发钱给股东，它们的纳税方式不同，那么是否支付股票红利将不再是无关因素。鉴于当时美国的税法，公司不应该采取支付股票红利的方式，但令人尴尬的是，大多数大型公司确实都会给股东支付股票红利。

当时，包括股票红利在内的收益，其税率高达50%甚至更多，而资本利得的税率仅为25%。另外，资本利得需要缴纳的税款只有在收益兑现（即股票卖出）后，才需要支付。因为这样的税收规定，股东更愿意得到资本利得而非股票红利，至少对理性经济人而言是这样的。重要的是，公司可以用支付股票红利的钱回购股票，从而轻易地将股票红利转化为资本利得。这样，股东虽然没有拿到股票红利，却可以看到自己的股票价格上涨，还省下了税款。而让人疑惑的是：公司为什么要通过支付股票红利惩罚需要为此多缴税的股东呢？（这两种方法对那些无须缴税的收益而言，比如捐赠或存储在免税账户上的钱，就无关紧要了。）

谢弗林和斯塔特曼对这个问题的解答涉及了自我控制和心理账户：有些股东，比如退休人员，希望流入的资金在心理账户中可以被列为“收益”，这样他们花这部分钱时就不会觉得不好意思。在理性世界，这是没有道理的。一名退休的经济人会购买不支付股票红利的公司股票，然后定期卖掉一定比例的股票，靠得到的收益生活，同时缴纳较低

的税款。不过，人们一直认为，不动用本金而只花掉收益是明智的举动，这一想法在1985年左右退休的人中极为盛行，这一代人都经历过20世纪前半叶的“大萧条时期”。[\[1\]](#)

公平地说，默顿·米勒并不赞同谢弗林和斯塔特曼的论文，他在讲话过程中也没有掩饰自己的不屑态度。他说，这种行为研究方法可能适用于他的姑妈明妮（Minnie），但仅限于此。

米勒的论文并不像他的讲话那样尖锐，但还是十分奇怪。论文的大量篇幅并没有批评谢弗林和斯塔特曼的假设，而是在清晰阐述他们二人想要解释的问题。实际上，这是我所见到的最清楚的一种解释，阐述了在经济人的世界中，为什么公司不会在当时的税制下支付股票红利。米勒认同公司不应该支付股票红利，但大多数公司却仍旧这样做。他还认为，描述公司应该支付多少股票红利的最佳模型是由金融经济学家约翰·林特纳（John Lintner）提出的，但米勒却将这一模型归为“行为模型”。在林特纳的模型中，公司只有在坚信收入涨幅足够大，以至于未来也不会降低股票红利时，才应该增加股票红利。（如果这篇论文发表的时间晚一些，林特纳就可以用损失厌恶来解释为什么公司不愿意降低股票红利。）而林特纳的方法比较过时，他通过采访很多大公司的首席财务官得出了这一模型。米勒是这样评价该模型的：“我认为这是一个行为模型，原因不仅在于它的形式，还在于30年过去了，却一直没有人用它来解决最优化问题。”

我们现在来总结一下米勒的论文。理论告诉我们，公司不应该支付股票红利，但实际上它们几乎都在这么做。他也承认，有一个行为模型最恰当地描述了公司支付股票红利的方式。这听上去像是一篇赞同而非诋毁行为金融学的论文，但米勒既不打算赞同，也不打算否认。他写道：“本文的目的是，展示以理性为基础的市场均衡模型，或者更确切地说是股票红利模型，依然很适用。至少它们不比其他经济学模型差。”所以，米勒论文的最有力论点是，金融市场中标准的理性模型，

即有效市场假说，还没有完全消亡。

米勒不仅承认描述公司如何支付股票红利的最佳模型是一种行为模型，他还乐于承认描述个人投资者行为的最佳模型也是一种行为模型。米勒表示：“在每一份财产背后，可能都会涉及家族产业、家庭争吵、遗产、离婚协议，以及其他与投资组合选择理论几乎完全无关的因素。在建立模型时，我们之所以不考虑这些因素，并不是因为它们没有意思，而是因为它们太有趣了，会让我们分心，以至于无法集中精力研究我们关注的市场规律。”我们稍微解读一下米勒的话：我们应该忽视人们的行为，这不是因为它们没有意思，而是因为它们太有趣了。至少我搞不清楚米勒到底站在哪一边。

米勒的演讲被安排在会议第二天的下午，主持人是尤金·法玛。法玛也供职于芝加哥大学，属于理性主义者团队的坚定支持者。当天下午还有一位演讲者艾伦·克莱顿（Allan Kleidon），他和米勒一样没有介绍自己的最新研究，而是将矛头指向罗伯特·席勒的一篇文章，这篇文章我们将会在本书第24章做详细讨论。席勒和支持有效市场理论的理查德·罗尔（Richard Roll）、史蒂夫·罗斯（Steve Ross）参与了讨论，而谢弗林和斯塔特曼则只能在观众席中提出质疑。显然，在这部分讨论中，席勒处于不利地位。

席勒在此扮演的角色很奇怪，他要评论一篇批评他本人观点的论文，所以也没有机会详细介绍他的原创性研究。不过，席勒讲话时还是像往常一样有条不紊。他指出，米勒和克莱顿都提到了托马斯·库恩（Thomas Kuhn）的科学革命。库恩表示，只有在人们广泛接受大量反常现象时，范式才会发生变化。克莱顿和米勒的论文相当于宣称，幸亏这样一场革命还没有来临。席勒对此的回复是：“也许这样一场重大的科技革命即将到来，但这并不代表这场革命会让我们‘为了大众心理而抛弃理性预期假设’。”席勒进一步解释说：“我认为，从行为分析的角度进一步研究有效市场模型，这种延伸从某种程度上说改进了这些模

型。授课时，如果我可以把有效市场模型解释为极端状况下的特例，再讲授更符合现实的模型，我想课堂内容会变得更加丰富。”席勒说得很好，事实也确实如此。

在这种会议或是在政治候选人的竞选辩论之后，一般而言双方都会认为自己是赢家。不过，对于研究行为金融学的人与支持有效市场假说的人来说，他们双方的辩论才刚刚开始，并且自此之后一直持续了30年。从某种意义上说，这场辩论就开始于那天下午的芝加哥大学。我们会在后文中看到这场辩论将我们带向了何方。

[\[1\]](#) 长久以来，基金会一直都按照此法运作，即保留本金、花掉“收益”，这往往会促使它们持有可以支付高额红利的债券和股票。渐渐地，这些机构认识到这种做法很愚蠢，于是采用了更合理的方法，比如以基金连续三年的平均收益率为基础，花掉一定比例（比如5%）的基金，这样它们就可以根据长期潜力而非现金支出选择投资方式。这种策略变化可以让基金会选择新的投资产品，比如风险投资基金，这种投资一般很多年都不会兑现任何收益。

第18章

股市、赛马与反常现象

芝加哥大学的会议结束前，有人提到了托马斯·库恩的科学革命，库恩有一个观点很重要，即只有在专家认为有足够多的反常现象无法解释时，范式才会改变。如果只是个别现象无法解释，将无法颠覆传统观点。我觉得库恩的观点与我的研究存在一定的关联，而芝加哥大学的那次会议并不是我第一次想到这一点。之前我就思考过这个话题，但只是在心中悄悄想过。作为一名刚刚过了“有前途”年龄的人，将自己的研究说成一场“革命”会被视为傲慢、不得体的举动，并且会导致自我毁灭的结果。我的目标没有那么大，我只想多发表几篇论文，证明将心理学引入经济学是值得从事的研究。不过，我确实读过库恩那本具有创新性的著作《科学革命的结构》（*The Structure of Scientific Revolutions*），并且在闲暇时常常独自思考，经济学领域是否会发生一次“范式转移”（paradigm shift）。

范式转移指科学领域中发生了一次罕见的巨变，人们摆脱了原来的发展方向，开始追求新的路径。哥白尼革命也许是范式转移最著名的例子，哥白尼指出，太阳才是太阳系的中心，并取代了托勒密的地心说。虽然行星并不围绕地球运转，但有人竟然可以建立相应的有说服力的地心说宇宙模型，这一点现在看来似乎很奇怪。几个世纪以来，尽管天文学家们对地心说的基本模型做了无数次改进，但他们也确实运用地心说模型很好地解释了行星的运动。在该模型中，各行星都沿着一个较小的圆运动，而每个小圆的圆心则在以地球为中心的圆上运动，其中绕地球的那个圆叫作“均轮”，每个小圆叫作“本轮”。

在芝加哥大学的那次会议上，当支持传统观点的发言者提到范式转移时，他们显得十分害怕。他们的发言主旨是，没有必要认为革命一触即发。当然，他们不断提到范式转移，这至少说明传统主义者有着某种担忧。他们的防御之策一般是严厉批评某一研究结果，并解释为什么这种结果没有看上去那么重要。只要有必要，传统范式的卫士们总能找到类似“本轮”的东西，以证明某一个令他们感到尴尬的事实是合理的。另外，每一种反常现象都会被他们斥为一次性问题，如果足够努力，肯定可以找到一种令人满意的解释。要想实现真正的范式转移，我觉得我们需要一系列反常现象，而且每一种都需要特别的解释。在我人生中的最恰当的时间和地点，一个能够撰写并记录这些反常现象的机会从天而降，我也明智地抓住了这次机会。

从温哥华回到伊萨卡后，有一次参加会议时我恰好坐在经济学家哈尔·瓦里安（Hal Varian）旁边。瓦里安当时是一位著名的理论经济学家，后来他成为谷歌的首席经济学家。他告诉我，美国经济学会正在创办一份新期刊——《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*），瓦里安是顾问和编委。期刊编委会想找人为其定期撰写专栏，聪明的巴里·奈尔伯夫（Barry Nalebuff）将要负责其中一个专栏，写一些与经济学相关的趣味谜题。我和瓦里安都觉得我可以写一写反常现象，而期刊编辑约瑟夫·施蒂格利茨（Joseph Stiglitz）是个很喜欢“煽风点火”的人，于是他很容易就被说服了。一年当中，我需要撰写4篇关于反常现象的文章。我可以通过这些文章证明那些看似无关的因素实际上很重要，或是罗列出一系列与标准经济学理论相矛盾的事实。

1987年，第一期《经济展望期刊》出版，上面刊登了我的第一篇文章。我在文章开头引用了托马斯·库恩的话。

发现始于意识到反常，即始于认识到自然界总是以某种方式违

反支配常规科学的范式所做的预测。

——托马斯·库恩

为何要写一个关于反常现象的专栏？

请看下面这个问题，你面前的桌子上摆放着4张卡片，如下图所示：



图8

注：此图为四张卡片问题[沃森（Wason），1996]。

你的任务是翻动尽可能少的卡片，以证明下面这句话是否正确：每张一面是元音字母的卡片，其另一面一定是偶数。而且，你必须提前决定好要翻哪张卡片。

当我给我的学生出这道题时，卡片被翻动的频率由高到低依次为A、2、3、B。几乎所有人都决定先翻动卡片A，这一决定是正确的，也没有什么好奇怪的。如果这张卡片的背面不是偶数，问题中的那句话就是错误的，这显而易见。但是，频率第二高的选项（正面为2的卡片）却是无用的。这张卡片的背面如果是元音字母，就将与问题中的假设一致，但是，翻动这张卡片既不能证明那句话是正确的，也不能证明它是错误的。

相反，要驳斥题中的说法，必须选择翻动正面为3的卡片，但选择该选项的人不多。至于被选择次数最少的选项，即正面为B的卡

片，因为这张卡片的反面可能是元音字母，所以也必须翻动。（题目并没有说卡片的一面肯定是字母，而另一面肯定是数字，不过，回答问题的人一般都会有这样的猜想。）从这个问题中，我们可以学到两点：第一，人们有一种自然的倾向，喜欢寻找证明假设成立而非不成立的证据，选卡片2的人多于选卡片3的人即可以证明这一点。这种倾向被称为“确认性偏见”（confirmation bias）。第二，当没有根据的假设使得某些否定性证据看起来不大可能成为证据时，确认性偏见会更加严重，翻动卡片B的人最少即可以证明这一点。

该专栏将介绍我找到的否定性证据，即经济学领域的反常现象。按照托马斯·库恩的说法，与当前的经济学范式不一致的现象就是经济学领域的反常现象。经济学之所以能与其他社会科学区分开来，是因为经济学理论认为，如果经济主体拥有稳定、明确的偏好，并且所做出的理性选择与（最终）市场出清时的偏好一致，那么大多数（甚至所有）行为都可以得到解释。如果在当前的范式内，实证研究结果很难对一些现象“做出合理的解释”，或者要解释的话，就必须违背理性经济人的假设，这一研究结果就属于反常现象。当然，有人可能不同意我的观点。因此，我邀请读者为我提出的反常现象（在当前的范式下或以其他方式）做出简要的解释。不过，因为文章是要发表的，所以读者提出的解释必须可以验证，至少从理论上讲应该是可以验证的。如果读者提出，所谓的反常现象实际上是对税收做出的理性反应，那么他应该愿意在此假设的基础上做出一定的预测。比如，在不用交税的国家、对不用交税的主体，或者在相关税收政策推出之前，不会出现这种反常现象。根据交易成本做出解释的读者可以建议，在实验中去除交易成本进行验证。另外，他应该会预测，在这种实验中相关的效应将会消失。

《经济展望期刊》是一本季刊，每期刊登一篇我的文章，这样大约持续了4年。每篇文章大概占10~12个版面，不算太长，读者可以较快读完，但也不算太短，可以包含足量的细节。每篇文章结尾都有一个“评论”部分，我会尽量解释其研究结果的重要性。

开始写这个专栏时，我并没有什么宏大的计划。我列了一个清单，知道自己至少可以写上10篇文章，但问题是第一篇要写什么呢？又应该用什么语气来写呢？因为在此之前，我刚刚写了两篇关于什么会引发人们的怒火的论文，我深知这项研究会产生产生事与愿违的结果，并且耗时很长。我想写的很多话题都不在我的研究范围之内，所以我找到相关领域的专业人士合作。不过，我还是有很多工作要做，因为最后我要完成所有文章的最终稿，这意味着这些专栏文章占用了我很多做“真正的研究”的时间。在大多数学者眼中，只有发现新成果、新理论，以及在有同行评议的期刊上发表论文才算“真正的研究”。^[1]

不过，我这样做的潜在回报是巨大的。美国经济学会曾经针对它的会员做了一次调查，目的是了解他们对这本新期刊的看法。学会询问会员是否读了这本期刊，还具体问到他们是否读了专栏文章。在所有做出回复的会员中，有一半人“定期”阅读“反常现象”这个专栏。我们暂且不论他们表示的“定期”究竟是什么意思，但却可以客观地计算一下。一般来说，如果足够幸运，专业学术期刊的每篇文章可能会有100名读者，而阅读过这些专栏文章的经济学家则超过5 000人。当我找合作者时，我可以坦诚地告诉他们，这篇文章的读者数量有可能超过他们之前所写的任何一篇文章。当然，对我来说也是这样。既然有这么多人阅读我的文章，我应该写些什么内容呢？

我的目的是涵盖足够多的反常现象，并找到以各种实证研究方法为基础的案例，其中很多案例都使用了现实数据，以防止有人说这些反常现象只会在实验室中发生。4年里我一共写了14篇专栏文章，其中只有5篇以实验数据为主。文章涉猎的话题十分广泛，不过大多与金融有关，因为对捍卫标准范式的人而言，此类研究最令他们惊奇也最令他们厌烦。

我必须承认，并不是对每种反常现象我都能做出令人满意的行为学解释。有些现象只是与理论预测不一致的经验事实，比如，第一篇和第

二篇专栏文章写的是股市的“日历”效应。这些结果真的很奇怪，这里仅举几例：股市一般周五会上涨，周一会下跌。1月是持仓的好时机，尤其是在月初，并且最好买入小公司的股票。假期的前几天，比如周五，也是很好的买入时机。很多论文都提到了这些结果，所有符合逻辑的解释以及不合逻辑的解释都站不住脚，我自己对此也没有合适的解释。它们确实是反常现象。

还有一种反常现象与赌马有关。美国以及世界很多地区（英国除外）的赛马场都使用了赌金计算器博彩系统，其中赔率并不是提前定好的，而是由押在每匹马身上的总赌注决定。以最简单的赢马为例，赛马场先从彩池中抽取一定的份额，一般约为17%，然后剩余的赌金由押注在这匹马身上的人平分。大家把获胜概率最大的马称为“热门”，获胜概率很小的马，比如赔率大于10：1的马则被称为“冷门”。

如果赛马场抽取17%的赌金，同时赛马市场是有效的，那么所有押注的预期回报率都是相同的，即-17%。如果押注100美元，从胜算特别大的热门马到获胜概率极低的冷门马，预期回报平均为83美元。但是，实际数据却并非如此。与冷门马相比，押注在热门马身上的回报更高。例如，如果按照赔率1：1押注热门马，1美元的回报是90美分，但是按赔率100：1押注冷门马，1美元的回报则只有14美分。还记得我们在第10章提到的赌博和翻本效应吧？当天最后一场赛马如果玩家将赌注押在获胜概率极低的冷门马身上，回报将会更低。

我连续写了14篇专栏文章后就告一段落了。这些文章后来被略做修改并编辑成书，书名采用了其中一篇文章的标题：“赢家的诅咒”（The Winner's Curse）。此后，我偶尔也会为这个专栏供稿，但因为没有交稿时间限制，文章发表的间隔时间也越来越长。最后一篇文章发表于2006年，随后该专栏寿终正寝。时任期刊编辑安德烈·施莱费尔（Andrei Shleifer）宣布，开办这个专栏的目的已经达到了。这相当于委婉地说，我介绍反常现象的工作正式结束了，我被炒鱿鱼了。

[1] 对我而言撰写“反常现象”这个专栏很有乐趣，乐趣之一就是审稿过程完全由编辑自己完成。每篇文章都要经过真正的“编辑”，从而使非专业人士也能读懂。经济学家兼作家蒂姆·泰勒（Tim Taylor）从一开始就接受了这项任务，到目前为止他仍在做这项工作。对于大多数学术期刊而言，编辑负责保证文章内容的正确性，校对人员负责检查拼写等问题，但没有人负责增强文章的可读性。蒂姆会重写每一篇文章，然后把稿件寄给作者，并告诉他们可以拒绝接受他的意见。顺便说一下，《经济展望期刊》有免费的在线版本，可以登录www.aeaweb.org/jep浏览，这的确是一个学习经济学的好途径。

第19章

打造一个行为经济学家的明星团队

“反常现象”这一专栏成功地向我的经济学同行们传达了这样一个信息：很多事实都与传统的经济学模型所描述的不一致。这些文章为推行新的经济学研究方法奠定了基础，这些新方法将以普通人而非经济人为研究对象。但是，经济学是一个包罗万象的学科，我又是一个懒人，要想开辟一个新领域的话，就必须先组建一个团队。我如何才能鼓励更多的人投身这项有趣的事业呢？当时还没有实战手册告诉我应该怎样做。

当然，新领域不断涌现，并且一般都是在与已有领域没有任何交集的情况下出现的。有人就某一个新话题撰写了一篇文章，从而开辟了新的研究方向，比如20世纪40年代的博弈论。有人读到了这篇文章，认为这一话题很有意思，于是也决定加入这一研究行列。如果进展顺利，就会有足够多的人加入，进而召开相关会议，也会创立相关的期刊。不过，这一过程是相对缓慢的，我十分渴望除了特沃斯基和卡尼曼以外，还有其他人可以与我交谈。20世纪80年代末，除了我们三人，还有另外三个人也将自己归入行为经济学家的行列。第一位是乔治·勒文施泰因，他的研究我们在前文提到过；第二位是罗伯特·席勒，在前文中我们也提到过，后面还会介绍他的重要贡献；第三位是科林·卡默勒。

我第一次见到科林时，他正准备谋求一个教职。那时，他已经完成了MBA课程，即将拿到芝加哥大学的博士学位，却还不到21岁。科林为行为经济学做出了重大的贡献，其中有两点最为突出。第一，从某种程度上说，他创立了行为博弈论。与研究经济人如何博弈的标准博弈论不同，行为博弈论研究的是普通人在现实世界中会如何博弈。第二，近

些年来，他又站在了神经经济学研究的最前沿。神经经济学主要使用脑成像等技术来研究人们的决策过程。

科林可谓天赋异禀，他十几岁就入读研究生院，并且创建了自己的唱片公司，签下了当时以讽刺现实著称的朋克乐队“死亡送奶人”（Dead Milkmen），该乐队最著名的一首歌曲是《看着苏格兰狗死去》（*Watching Scotty Die*）。科林还很擅长模仿别人，他对尤金·法玛和查尔斯·普洛特的模仿可谓惟妙惟肖，但我认为他对我的模仿实在很一般。

虽然卡默勒、勒文施泰因和席勒的加入都具有里程碑式的意义，但我知道，如果没有大量才能突出的研究人员加入，行为经济学在学术界是很难脱颖而出的。幸运的是，还有一个人与我们志向相同，他也为我们的这项事业做出了不可磨灭的贡献，这个人就是埃里克·万纳。

埃里克·万纳担任美国斯隆基金会的项目专员时，对心理学和经济学的交叉研究十分感兴趣。虽然埃里克的专业是心理学，但我觉得他更偏爱经济学。他希望找出这两个领域的共同点，并询问过特沃斯基和卡尼曼，他能否帮忙实现这一点。卡尼曼一直以自己的悲观主义为荣，他记得自己曾告诉埃里克，他“在探索这个领域时真的不知道可以把钱花在什么地方”，但他建议埃里克找我谈谈。我和埃里克在斯隆基金会的纽约办公室见了一面，埃里克说服基金会资助我去温哥华访问一年，这让我和卡尼曼有了一年共同做研究的时光。

我回到康奈尔大学之后，埃里克离开了斯隆基金会，成为罗素·赛奇基金会的会长。该基金会也位于纽约，主要任务是参与推动贫困和移民等重大社会政策问题的解决。虽然推动行为经济学的发展并不是基金会的核心任务，但基金会因为求贤若渴，所以同意埃里克继续致力于他的行为经济学研究。埃里克和我一样，自然也不知道应该如何拓展一个

新领域，但我们二人共同努力，希望能在忙碌的工作之余想出一个办法。

我们的第一个想法在当时看来很不错。既然我们的目标是将经济学与心理学联系起来，于是我们决定偶尔组织一些会议，邀请心理学家和经济学家来参加，希望在这些会议上他们可以碰撞出火花。我们共邀请了三类人：第一类是愿意忍受与经济学家一起开一天会的著名心理学家，第二类是对经济学研究方法持开放态度的资深经济学家，第三类是为数不多的致力于行为经济学研究的核心成员。

埃里克颇具说服力，正是因为他的魅力以及社交能力，出席第一次会议的心理学家阵容十分强大。其中不仅包括特沃斯基和卡尼曼，还有因棉花糖实验而出名的沃尔特·米歇尔、提出认知失调理论的利昂·费斯汀格（Leon Festinger），以及情绪研究方面的关键人物斯坦利·沙赫特（Stanley Schachter）。这些人聚到一起，绝对可以称得上是心理学领域的“梦之队”。那些同意参会的友好的经济学家也堪称“全明星阵容”：乔治·阿克洛夫（George Akerlof）、威廉·鲍莫尔、托马斯·谢林和理查德·泽克豪泽。行为经济学领域的核心成员包括科林·勒文施泰因、席勒，还有我。埃里克邀请拉里·萨默斯（Larry Summers）来参加开幕典礼，但萨默斯因故未能出席，不过他推荐自己的一名学生安德烈·施莱费尔前来。正是在这次会议上我第一次见到了喜欢热闹的施莱费尔，我们后来有过合作。博采众长的挪威哲学家乔恩·埃尔斯特（Jon Elster）更是使参会人员的阵容趋于完美。

虽然会议阵容如此强大，但会议却没有产生多少成果。我清晰地记住了两件事，一是利昂·费斯汀格不停地说着语带讥讽的风凉话，只有在他频频去基金会的露台抽烟时才会中断；二是威廉·鲍莫尔恳请我们不要再谈那些反常现象了。他称我们的工作“挖掘反常现象”，并认为这项工作已经达到目的了，应该转而讨论其他更有建设性的议题。不过，他并没有说明什么是具有建设性的议题。

根据我的经验，我觉得我们面临的是一个普遍性问题。跨学科会议，尤其当涉及贫困、气候变化等高端议题时，即使参会人员都是大师级人物，结果往往也会令人失望，因为搞学术研究的人不喜欢抽象的讨论，他们希望看到实际的科研成果。不过，如果某一领域的专家开始用本专业的同行期待的方式介绍研究成果，其他学科的专家很快就会碰到一大堆难懂的技术细节，或是认为前者的理论研究毫无意义。^[1]

我们在纽约罗素·赛奇基金会的办公室举办了几次这样的会议，吸引了许多著名的心理学家前来参会，他们热情高涨。不管我对跨学科会议的悲观预测准不准，就行为经济学的未来而言，这些会议既令人振奋，又具有误导性。大师们愿意抽出时间参会，并且似乎认为我们的工作是有价值和合理的，这一点的确很令人振奋。此前，我们一直认为如果存在行为经济学这一领域，那它肯定是需要心理学家和经济学家共同努力开拓的一个跨学科领域，会议的结果坚定我们的这一信念。特沃斯基、卡尼曼还有我这么想是很自然的，因为我们从彼此的身上学到了很多，也展开了合作。

不过，这一预测其实很不准确。虽然多年来有些心理学家与经济学家建立了成功的合作关系，以德拉任·普雷莱茨（Drazen Prelec）和埃尔德·沙菲尔为代表，但实际上主要还是经济学家借鉴心理学家的研究成果，然后独立地进行专业研究，^[2]斯坦利·沙赫特就是这样做的。斯坦利曾经尝试研究股市心理学，但因为主流金融学和经济学期刊审稿人的负面反馈，让他备感挫败，他最终放弃了这项研究。

心理学家不愿意加入的原因可能有以下几个。首先，他们本来就不支持理性选择模型，所以从反面进行研究他们自然也没有兴趣。他们的反应可能是：“人们当然关注沉没成本啦！有谁不关注吗？”其次，行为经济学家使用的心理学理论在心理学家眼中并不是最前沿的。如果心理学家在论文中使用供求曲线，经济学家也不会觉得有什么新奇。再次，不知道是什么原因，在心理学领域研究“应用”心理学问题一直被视为一

种低端的研究。研究人们为什么负债累累、为什么辍学，并不会给学者型心理学家带来名利，不过罗伯特·西奥迪尼（Robert Cialdini）绝对是一个例外。

另外，行为经济学家在建设自己的心理学理论方面本就不是特别成功，所以也没有能力推动我们原本期望的跨学科融合。行为经济学的研究成果并不是什么新发现，而只是弄清楚应该如何改进经济学工具，使其不仅适用于经济人，也适用于普通人。在那些成为该领域领军人物的经济学家中，唯有乔治·勒文施泰因真正对心理学做出了创新性贡献。勒文施泰因是经济学专业出身，但也是一位天分极高的心理学家，这可能要归功于他的基因。勒文施泰因的中间名F代表的是弗洛伊德（Freud），西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）是他的曾祖父。

虽然让经济学家和心理学家携手共进的努力收效甚微，涉足行为经济学领域的又基本上都是经济学家，但埃里克·万纳并没有停止为拓展这一领域贡献力量。罗素·赛奇基金会的规模不大，行为经济学领域要实现扩张，研究经费光靠基金会提供是不够的，于是埃里克说服董事会继续以有限但极不寻常的方式支持我们。与第一次的努力不同，这次等待我们的是巨大的成功。

埃里克的计划是这样的。1992年，罗素·赛奇基金会组织研究人员召开了行为经济学圆桌会议。基金会将适度拨款，目的是让研究人员促进该领域的拓展。圆桌会议的最初成员包括乔治·阿克洛夫、艾伦·布林德（Alan Blinder）、科林·卡默勒、乔恩·埃尔斯特、丹尼尔·卡尼曼、乔治·勒文施泰因、托马斯·谢林、罗伯特·席勒、阿莫斯·特沃斯基，还有我。只要在合理的范围内，这些经费我们可以任意支配。

圆桌会议的成员决定，在有限的预算内（一开始是每年10万美元），最有效的经费使用方式就是培养并鼓励年轻学者加入这一领域。

为了达到这一目的，我们夏天时会面向研究生组织为期两周的强化训练班。当时，还没有哪所大学为研究生开设行为经济学课程，所以我们的课程为全球的研究生提供一个了解行为经济学的机会。这个两周训练班的官方名称为“罗素·赛奇基金会行为经济学夏季班”，但每个人都称其为“罗素·赛奇夏令营”。

1994年夏天，第一期夏令营在加州大学伯克利分校举办，由科林·卡尼曼和我负责组织，还有几位圆桌会议的成员来讲了几天课。我们邀请了一些明星级嘉宾，比如肯尼斯·阿罗、李·罗斯（社会心理学家）和查尔斯·普洛特。为了鼓励年轻学者投身行为经济学研究，我们还邀请了两位刚刚拿到经济学学位的人——厄恩斯特·费尔和马修·雷宾，他们都决定从事行为经济学研究。

如果要用一个词来形容厄恩斯特·费尔，那么非“认真”莫属。他最感兴趣的的就是公平问题。费尔出生于奥地利，以瑞士苏黎世大学为大本营，成为欧洲行为经济学研究的核心人物。像科林一样，费尔也是一位杰出的神经经济学的先驱者。

费尔的第一篇引起我们注意的论文是实验性的。他和他的合著者证明，在实验室环境中，薪水高于一般水平的“公司”会得到“员工”的回报，他们会更加努力地工作。乔治·阿克洛夫率先提出，劳动合同从某种程度上可以被视为一种礼物交换，费尔的实验恰好证明了这一点。如果雇主从薪酬和办公环境方面优待员工，就可以换来员工更多的付出与更低的流动率，所以高于市场的薪酬会给公司带来经济上的收益。

马修·雷宾的第一篇行为经济学论文则以理论探讨为主，是继卡尼曼和特沃斯基合写的“前景理论”之后最重要的理论性文章。雷宾的论文第一次尝试建立一种理论，去解释在最后通牒博弈和独裁者博弈等实验中观察到的矛盾行为。矛盾行为是指，在独裁者博弈实验中，实验对象似乎是奉行利他主义的，他们会把钱分给匿名的陌生人，但在最后通牒博弈实验中，对那些不公平对待他们的人，这些实验对象又表现得十分

吝啬。所以，是让别人快乐的同时我们也会更快乐呢？还是因为嫉妒别人而变得不快乐？雷宾认为，答案与互惠主义有关。对我们好的人，我们也会对他们好；对我们不好的人，我们也会以其人之道还治其人之身。前文我们提到过，人是“有条件的合作者”，这与雷宾模型所描述的一致。

雷宾与众不同，他总是穿着扎染T恤，他好像有很多件这样的衣服。另外，他还很幽默。他曾向《美国经济评论》投过一篇关于公平的论文，我受期刊之邀，担任这篇论文的审稿人之一。我很热心地写了评语支持这篇论文发表，但加了一句：我不明白他为什么去掉了初稿中的一个重要脚注。这个脚注与博弈论学者所说的“鸡”有关。在斗鸡博弈（Chicken Game）中，失败的一方被称为“鸡”（chicken）。他在论文发表时又加上了这个脚注：“虽然我沿用了这种博弈的传统名称，但我发现这样做有极度歧视物种的倾向，没有证据表明鸡没有人或其他动物勇敢。”

我们的夏令营不仅拥有全明星阵容的教师，还有费尔和雷宾这样前途无量的青年才俊，但因为之前从未尝试过，所以我们不知道会不会有人报名参加我们的训练班。我们选定了全球著名学府的经济系，给系主任们发了一封邀请函，希望会有学生报名参加。很幸运，申请人数超过100人，我们从中遴选了30名学生，他们将成为经济学领域的新星。

我们的夏令营每隔一年举办一次。后来我和卡尼曼因为忙碌、劳累、懒惰，以及年龄越来越大，很难再抽出专门的时间组织夏令营，并从头至尾参加两个星期的课程，所以具体的工作由年轻一代接手。科林和阿克洛夫组织过几次夏令营，最后几次夏令营则是戴维·莱布森和马修·雷宾负责的。

莱布森是我们第一期训练班的学生，后来则成了夏令营的老师，这证明我们的团队有了自我成长的能力，这可以说是夏令营的一个成功之处。现在，很多其他教师也都是夏令营的毕业生。我需要说明一下，我

们并没有在这些年轻学者成为学术新星这件事上有居功的意思。比如，戴维·莱布森参加夏令营之前就已经拿到了麻省理工学院的学位，并在哈佛大学找到了工作；还有一些人显然也已经崭露头角。而夏令营的主要成绩在于，增加了这些年轻毕业生成长为行为经济学家的可能性，并且为他们建立了一个关系网，可以和志同道合的经济学家交流。

第一期夏令营学生的整体智力水平很高，这一点可以从现已成名的学生人数上得到证明。森德希尔·穆莱纳桑（Sendhil Mullainathan）就是其中之一，当时他刚刚结束在哈佛大学研究生院一年级的学业。穆莱纳桑在康奈尔大学读本科时我和他结识，他仅用三年时间就拿到了经济学、数学和计算机科学的学位。不难看出，他不管做什么都很有天分。我尽自己所能激发他对心理学和经济学的兴趣，我的劝说奏效了。正是因为对行为经济学产生了些许兴趣，他在研究生阶段没有选择计算机专业，而是选择了经济学专业，这对行为经济学而言可谓一件幸事。穆莱纳桑成就颇丰，比如，他建立了第一个行为经济学的非营利性智库“ideas42”，他和雷宾、科林还获得了“麦克阿瑟奖”。

第一期夏令营的著名学员也包括：开辟个人投资者行为这一研究领域的特里·奥迪恩（Terry Odean），与兄弟丹·希思合著了三本管理学畅销书的奇普·希思（Chip Heath），还有后来和我合作过的琳达·巴布科克（Linda Babcock）、克里斯蒂娜·乔尔斯（Christine Jolls），很快我就会谈到她们。

2014年夏天，我们举办了第十期夏令营，这一次我没有错过。目前，从夏令营毕业的学生约有300人，其中很多人都在全球各地的一流大学任职。正是这些人的研究，使行为经济学从一个古怪的异端研究发展成生机勃勃的主流经济学分支。这一切都要感谢埃里克·万纳，他可以说是行为经济学的伟大赞助商。

^[1] 这个普遍性问题也存在例外情况。比如神经科学，通过来自各个领域的科学家的共同努力，这个领域的研究成果丰硕。不过，在这种情况下，他们是因为脑扫描等具体工作而合作

的。我并不想说所有的跨学科会议都是在浪费时间，而是根据我的经验，这样的会议结果往往会令人失望。

[2] 这里要说明一点，在20世纪70年代，卡尼曼和特沃斯基发起的判断和决策领域蔚然成风。该领域的年会由判断与决策学会主办，每年会吸引500多位学者参会，他们的研究与行为经济学往往有重叠的地方。与会者还包括很多研究行为的著名市场营销学专家，比如我的老朋友埃里克·约翰逊，还有我教过的学生以及很多研究心理账户和自我控制等课题的人。我主要想说，行为经济学会会议一般都不包括心理学家，而我却是为数不多的定期参加判断与决策学会会议的经济学家。

第20章

狭窄框架与出租车司机的工作时间

罗素·赛奇基金会对行为经济学的贡献并不仅限于发起了圆桌会议，基金会还设立了一个相当不错的访问学者项目：学者可以申请到纽约访学一年，住在位于上东区的基金会附近的公寓里。访问学者的唯一任务就是在中午时露个面，享用一顿美味的午餐——恕我直言，还是免费的；其余的时间就用来思考和写论文。1991~1992年这一学年，科林·卡默勒、卡尼曼和我申请到了这个项目。卡尼曼的妻子安妮·特丽斯曼也以访问学者的身份加入了我们的团队。锦上添花的是，特沃斯基会定期来找我们，所以我们对这一年满怀期待。但是，幸运并不总会降临到我们的身上。

在此期间，我和妻子离了婚，安妮和卡尼曼在伯克利的房子被大火毁烧，这已经很不走运了，但我们要克服的分心之事绝不只是这两件。自温哥华之后的6年里，我们都十分忙碌，不可能抛却所有其他事物而专心做一项研究。我们都有要指导的博士生，卡尼曼和安妮在伯克利的实验室还有一大批需要指导的研究生。另外，我们各自供职的大学里还有各种各样的事务要处理。我们连续几个月专心致志研究一个问题的日子已经一去不复返了。

不过，当时我和卡尼曼的头脑中都思考着同一个问题，这个问题对我和科林的一项研究来说十分重要。我们思考的是“狭窄框架”（narrow framing），这与一个更宽泛的心理账户问题有关：人们什么时候会把不同的经济事件或交易看成一件事，什么时候又会区别对待？如果出去度假，你会把每项花费（比如交通、住宿、餐饮、远足、礼物）看成一次

次独立的交易，还是把它们统统归为度假花费，就像一切费用全包的邮轮旅行一样？人们什么时候会不怕麻烦地一个个区别看待所有交易，而不是将其视为同一种交易？

卡尼曼对这个问题的研究源于和丹·洛瓦洛（Dan Lovallo）一起做的一个项目。洛瓦洛是加州大学伯克利分校的一名研究生，在我们做访问学者的那一年给我们做了一年的研究助理。他们俩的想法是，管理决策会受到两个相互抗衡但不一定会抵消的偏见的影响，即胆大的预测和胆小的选择。胆大的预测源自卡尼曼对“内部观点”（inside view）和“外部观点”（outside view）的区分。

为了区分内部观点和外部观点，卡尼曼讲了一个团队计划的故事。这个故事在卡尼曼的《思考，快与慢》中出现过，但为了防止大家已经忘了这本不该被遗忘的书，我在这里再简要复述一遍。具有不同背景的学者组建了一个团队，他们的任务是为中学生设计一门决策课程。该项目做了几个月以后，卡尼曼想知道还需要多久才能完成它，于是在不同的团队成员中做了一次调查，让每个人分别写下他们预测的完成时间。大家估计的时间范围跨度很大，从18个月到30个月不等。卡尼曼发现，其中有一位课程设计专家，多年来已经参与完成过很多次类似的项目，可谓经验丰富。所以，卡尼曼让这位专家评估一下他所在团队的进度，并根据自己的经验预测该项目的完成时间。在之前的调查中，这位专家的预测当然也是在18个月到30个月之间，但此时他显得有些局促不安。他很不情愿地表示，根据他的经验，没有哪个团队在7年内完成过类似的项目，更糟糕的是，有40%的团队最终根本就没有完成！

一位专家竟然会给出两种截然不同的预测，这就是卡尼曼所说的内部观点和外部观点。当这位专家以项目组成员的身份思考这个问题时，他被内部观点局限住了，即陷入了由团队共同努力而产生的乐观情绪中，所以没有费神去思考心理学家所说的“基准率”（base rates），即完成类似项目的平均时间。不过，当他以专家的身份思考这个问题（外部

观点)时,自然会联想到他所知道的其他项目,从而做出更精确的预测。如果加上合适的基本数据,外部观点就会比内部观点更可靠。

但问题在于,内部观点会很自然地出现在人们的脑海中,从而影响人们的判断力。即使是了解这一概念的人,甚至创造这个名词的人,都摆脱不了内部观点的影响。在得知特沃斯基因患癌症而不久于人世的消息后,卡尼曼和特沃斯基决定收集一些有关决策的论文,然后编辑成册,但这本书尚未完成,特沃斯基就撒手人寰了。卡尼曼独自担负着撰写前言的重任,之前他们打算共同完成。特沃斯基于1996年6月离世,记得那年秋天我还和卡尼曼谈论过那本书,并问他什么时候能完成。卡尼曼说应该用不了6个月。我忍不住笑了起来,卡尼曼明白了我的意思,难为情地说:“哦,你在想那本书(其中收入了他解释内部观点时讲到的那个故事)啊。这本书完全不同,只是收集一下论文,而且其中大多数都已经发表过了。我只要催那些速度比较慢的人把新论文写完,我自己再写一个前言就行了。”等到最后一篇论文交上来,卡尼曼再把前言写完,这本书终于在2000年出版了,但比计划出版的时间晚了4年。

卡尼曼和洛瓦洛用损失厌恶理论来解释“胆小的选择”。对于一切会归因于自身的结果,每位经理都会厌恶损失。在组织体系中,奖惩措施会进一步加剧经理们对损失的厌恶程度。在很多公司,如果经理为公司创造了很大的收益,一般只会得到适度的奖励,但是,如果他们给公司造成同等程度的损失,却一般都会被辞退。在这种情形下,即使一开始对风险持中立态度的经理,也会变得极度厌恶风险。公司的组织结构不仅不能解决问题,还会雪上加霜。

现在我们来看一个案例。在纽约为期一年的访学生活结束后不久,我给一家纸质媒体的高管做了一次有关决策的讲座。这家公司拥有很多出版物,以杂志为主,我讲课的对象是每种出版物的负责人。公司的CEO也出席了讲座,坐在房间后面旁听。我给在座的高管出了一道题,

假设他们有一次投资机会，可能会产生两种结果：有50%的概率可以获得200万美元的利润，有50%的概率会损失100万美元。因为有一半的概率可以获益200万美元——期望收益为100万美元（ $200 \times 50\%$ ），而有一半的概率会损失100万美元——期望损失为50万美元（ $100 \times 50\%$ ），所以这次投资的期望收益为50万美元。这家公司规模很大，损失100万美元甚或几百万美元都不会有破产的风险。然后，我请愿意接受这个项目的人举手。当时听课的共有23位高管，但只有三人表示愿意投资。

我又问了公司CEO一个问题，如果这些项目是“独立的”，也就是说每个项目的成功与其他项目是没有关联的，那么你愿意接受几个项目。他的回答是：所有项目全部接受！公司如果接受这23个项目，期望收益将为1 150万美元（因为每个项目的期望收益为50万美元），懂点儿数学知识的人都能算出来所有项目均亏损的概率低于5%。他认为应该接受所有项目，这是想都不用想的事。

我对公司CEO说：“如果是这样，问题就出现了，因为结果不是投资23个项目，而是3个。你肯定是哪里做错了，要么是任命了不愿意承担风险的无能经理，要么是公司的奖励机制不会对承担这种风险给予奖励，而後者的可能性更大一些。”CEO会意地笑了笑，但仍保持沉默，等着看其他与会人员会怎么说。我让其中一位拒绝这次投资机会的高管说明原因，他说如果项目成功，老板会拍拍他的肩膀，也可能会有奖励，比如三个月的薪水，但是，项目一旦失败，他就很可能被炒鱿鱼。他很喜欢这份工作，不愿意为了三个月的薪水而承担50%的风险。

正是因为狭窄的框架效应，公司未能拿下23个投资项目，而只拿下3个。如果把这23个项目看成一个投资组合，公司很显然会觉得这项投资极具吸引力，但是如果将这些投资相互分开，区别对待，经理们将不愿意承担风险，公司最后会错失投资良机。要想解决这个问题，一个方法就是将这些投资项目视为一个整体。

我是在一次短暂的咨询工作中，明白了这种聚合效应的价值。当

时，我正给一家大型制药公司做咨询。像很多大型制药企业一样，这家公司每年的研发经费超过10亿美元，用于研制几千种新药，希望发明下一种畅销药品。但是，这种药是可遇而不可求的。即使对大公司而言，每两三年能研发出一种畅销药品就不错了。公司每年要研制这么多种药，每种药能达到期望收益的概率就像买彩票中大奖的概率一样低。你可能会认为，公司既然把这么多钱投在成功概率如此小的事情上，它肯定知道如何看待风险，但是，你的想法是错的，公司只在研发阶段能正确地认识风险。

我负责提供咨询服务的项目恰好与市场营销、定价有关，而与研发无关。一名员工提出了一个计划，可以通过实验来比较某些药的不同定价方式，其中一个目的是提高患者“遵医嘱”的频率。“遵医嘱”是医学上的说法，就是按照医生开的处方吃药的意思。对某些药而言，尤其是那些无法减轻疼痛或没有显著疗效的药，很多患者都会停止服用。在某些情况下，比如心脏病发作后，服用某些推荐药物，效果会十分明显。如果能改善患者“遵医嘱”的情况，的确会得到双赢的结果。患者会更健康，医疗费用会降低，制药企业也会因为卖出了更多的药而获得更大的利润。尽管有这些潜在好处，但我们仍被告知，如果按照我们的设计做实验，试图直接与消费者沟通，则风险太大。当然，我们的想法不一定会成功，但正因为这样我们才要做实验。^[1]与公司的规模相比，实验成本其实很低，但与某位经理的预算相比，这种实验看起来似乎风险又太大。在这个案例中，狭窄框架扼杀了企业获得长期成功的两个必要因素——创新和实验。

这个案例指出了委托-代理模型的一个重要问题。在经济学领域，这种失误往往会被归咎于代理人，董事会会指责他们的决策未能使公司的利益最大化，而是只考虑到自身利益。有人说，这些代理人之所以做出糟糕的决策，是因为他们想使自己而非公司的利益最大化。虽然这种说法通常不无道理，但在很多情况下，真正的罪魁祸首其实是老板而非经理人。

为了鼓励经理人承担适当的风险，公司必须营造出一种环境，奖励那些在特定时刻与地点做出价值最大化决策的经理人，也就是说，他们根据当时所有的信息做出了最优策略，即使后来造成损失也无所谓。因为后见之明的偏见，这种策略实施起来都比较困难。只要决策时间和最后结果之间存在时间差，老板就可能会忘记他起初也认为这是个好点子。所以，在大多数代理人做出糟糕决定的情况下，行为不合逻辑的往往是委托人，而非代理人。之所以说老板的行为不合逻辑，是因为他们未能提供良好的环境，让经理人愿意承担值得承担的风险，即使失败也不会受到惩罚。我把这种情况称为“愚蠢的委托人”问题。

前面的故事主要说明了卡尼曼对狭窄框架问题的看法。我自己对这个问题的研究是和一名博士生一起做的，他就是什洛莫·贝纳奇（Shlomo Benartzi），当时他刚进入康奈尔大学金融学专业学习。什洛莫成功地解决了我的懒惰问题，他精力充沛，似乎什么事都不会让他退却。什洛莫还掌握了如何“烦扰我”的高超技艺，反正我们是这么定义的。我们都亲切地叫他什洛莫，我常常对他说：“我真的太忙了，现在没有时间想这个问题。”什洛莫说：“好的，那你什么时候会有空呢？”我说：“哦，大概两个月后吧，之前肯定不行。”两个月后，什洛莫就会打来电话问我，准备好研究那个问题了吗？当然，什洛莫早就明白，我认为两个月后就会有时间，其实也属于“内部观点”，但他还是会打电话给我，我最终也总会抽出时间来和他一起做研究。正是因为他不厌其烦的“叨扰”，以及他泉涌般的有趣想法，我和什洛莫合写的文章比其他人都多。

我和什洛莫都感兴趣的一个反常现象是“股权溢价之谜”（equity premium puzzle）。1985年，拉杰尼什·梅赫拉（Rajnish Mehra）和爱德华·普雷斯科特（Edward Prescott）在一篇论文中首次提出了股权溢价之谜。普雷斯科特竟然会指出这种反常现象，这确实令人称奇，因为他过

去和现在一直都是传统经济学理论的坚定支持者。他在该领域的研究项目，即“真实经济周期”（real business cycles），后来为他赢得了诺贝尔经济学奖。普雷斯科特和我不同，他没有把反常现象当作自己研究的一部分。从普雷斯科特的立场来看，我觉得他肯定认为这种反常现象让他有点儿尴尬，但他和梅赫拉也知道他们研究的东西很有趣。

股权溢价是指股权（股票）与短期政府债券等无风险资产的收益之差。历史上的股权溢价幅度会因为具体时间段和定义的不同而不同，梅赫拉与普雷斯科特所研究的1889~1978年这段时间，每年的股权溢价率约为6%。

股票比短期国库券的收益率高，这一点并不奇怪。任何一个描述投资者厌恶风险的模型都会这样预测：因为投资股票风险较大，只有当股票的回报率高于无风险的资产时，投资者才会愿意承担这份风险。在很多经济学论文中，分析到此就止步了。经济学理论预测，一种资产的回报率高于另一种，是因为前者的风险更大。如果论文作者能找到证实这一预测的证据，就会被视为经济学理论的又一胜利。

梅赫拉和普雷斯科特的分析之所以特殊，是因为他们关注的焦点并不是经济学理论能否解释股权溢价的存在，而是经济学理论能否说明溢价率究竟会有多高。在经济学领域中，验证某种影响的实际大小的学者并不多见，而梅赫拉和普雷斯科特就是其中的两个。^[2]通过计算，梅赫拉和普雷斯科特得出股权溢价的最大值是0.35%，这与历史上出现过的6%相比差远了。^[3]投资者对风险的厌恶程度必须非常高，才能解释当时的回报率。因为梅赫拉和普雷斯科特的研究结果存在争议，所以历经6年时间论文才得以发表，但一经发表，这篇论文就引起了极大关注，很多经济学家争相做出解释或给出理由。不过，当我和什洛莫开始思考这个问题时，所有的解释都不能令人满意，至少对梅赫拉和普雷斯科特而言是这样。

我们决定解开股权溢价之谜。要想弄明白我们的方法，先阅读一下保罗·萨缪尔森的一篇经典文章或许会对你有帮助。在这篇文章中，萨缪尔森描述了他与麻省理工学院的同事共进午餐时的一段对话。萨缪尔森说，他在什么地方读到过，如果谁不愿意在赔率为2：1的赌博上下注，就会被称为懦夫。然后，他转向他的一个同事、经济史学家E·凯里·布朗（E. Carey Brown），对后者说，“布朗，就像你一样”。

为了证明自己的观点，萨缪尔森让布朗做出选择：抛一枚硬币，若正面朝上，布朗赢200美元；若背面朝上，布朗输100美元。正如萨缪尔森预测的那样，布朗拒绝做出选择。他说：“比起赢200美元，我更不喜欢输100美元，所以我才不打这个赌呢。”换句话说，布朗的意思是“我厌恶损失”。但布朗随后又说了一句话，让萨缪尔森觉得很奇怪。布朗说他不喜欢只赌一次，但却愿意赌100次。

这激起了萨缪尔森的兴趣，他很快便证明布朗的偏好不一致，按经济学家的标准衡量，布朗的行为是非理性的。具体来说，在一个附加条件下，萨缪尔森证明，如果某人不愿意打一次赌，那么也不应该同意打多次赌。这个附加条件是，他不情愿打一次赌，是因为他对较小的财富变化不敏感，确切地说，即使打很多次赌，他对任何输赢也是不敏感的，因而也不情愿打很多次赌。在本例中，布朗最多输10 000美元（即打赌100次，而且全输了），最多赢20 000美元（即打赌100次，而且全赢了）。如果布朗的退休金很多，他也经常获取或损失这么多钱，我们就可以有把握地做出预测，如果布朗突然获取或损失5 000美元，他对萨缪尔森的回答仍会是一样的。^[4]

萨缪尔森的逻辑是这样的：假设布朗同意打100次赌，但在打了99次赌以后，萨缪尔森问他是否想停止，也就是说，布朗可以选择打或不打最后一次赌。布朗会怎么做呢？我们知道他不喜欢只打一次赌，所以他会选择拒绝。现在，假设打了98次赌以后，我们告诉他最后两次赌博都是可以选择打或不打的。布朗会怎么做呢？作为一位训练有素的经济

学家，他会使用倒推法。他知道，如果可以对第100次赌博进行选择，他会拒绝，并意识到第99次赌博也是单一可选的，所以他也会拒绝。但是，如果你继续用这种逻辑进行推算，结果就是布朗也不会打第一次赌。所以，萨缪尔森的结论是：如果你不愿意打一次赌，就也不会愿意打很多次赌。

这一结果十分惊人。如果输掉100美元的概率是50%，尤其是在20世纪60年代初，100美元相当于现在的750美元，拒绝打赌其实是合理的。愿意为玩硬币而承担输钱风险的人并不多，即使赢来的钱会是输掉的钱的两倍，也是如此。虽然100次赌博的期望收益看起来很有吸引力，但萨缪尔森对拒绝打赌100次的推理也是无懈可击的。他在另外一篇简短的论文中再次阐述了这一观点：“如果某件事做一次不划算，那么做两次、三次……多少次也都是不划算的。”^[5]这是什么呢？

萨缪尔森不仅指出他的同事犯了一个错误，还在一篇论文的题目中给出了解释，即“风险与不确定性：大数谬误”（*Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers*）。在萨缪尔森看来，布朗接受100次赌博是一个错误的选择，原因在于布朗没有理解“大数定律”（the law of large numbers）这一统计学原理。大数定律指出，如果你重复打赌的次数足够多，结果将与期望收益十分接近。如果你抛1 000次硬币，正面朝上的次数应该接近500次。所以，布朗认为，若重复打赌100次，他就不大可能会输钱，这种想法是正确的。事实上，他输钱的概率仅为1/2 300。萨缪尔森认为布朗的错误在于他忽视了输很多钱的可能性。如果你只赌一次，有50%的概率会输，但最多输100美元。如果赌100次，虽然输的概率很小，但你必须承认确实有极小的概率会输掉10 000美元，即抛硬币100次都是背面朝上。

我和什洛莫对这个问题的看法是，萨缪尔森只说对了一半，即他正确指出他的同事布朗犯了一个错误。在萨缪尔森看来，拒绝一次赌博但却接受很多次并不符合逻辑。但是，我们认为布朗的错误其实在于他拒

绝了一次性赌博，原因正是狭窄框架问题。萨缪尔森认为布朗接受100次赌局是错误的选择，平均来说，布朗如果接受100次赌局，期望收益将是5 000美元，他输钱的概率很小，输很多钱的概率更小。具体而言，输钱超过1 000美元的概率大约为1/62 000。我和雷宾曾在“反常现象”专栏中写过这方面的文章：“如果拒绝这种赌局，负责任的律师会正式宣布你有精神病。”如果拒绝100次赌博是愚蠢的行为，那么萨缪尔森的论点正好应该反过来，一次赌博也不应该拒绝。我和什洛莫把这种现象称为“短视型损失厌恶”（myopic loss aversion）。要想接受100次有吸引力的赌博，必须先接受第一次赌博。只是因为把每一次赌博分开来看，才落入了拒绝一次性赌博的圈套。

这种逻辑也适用于投资股票和债券。让我们回想一下股权溢价之谜，如果人们预期股票的回报率每年都不少于6%，又为什么要持有那么多债券呢？我们的回答是，他们在投资上过于短视。如果股票的投资回报率不低于6%，从长期来看，比如二三十年，股票收益低于债券的概率很小，就像在萨缪尔森最初设定的100次赌博中输钱的概率一样（虽然概率可能没有那么低）。

为了验证这一假设，我和什洛莫邀请南加州大学的非教学科研工作人员做了一次实验。这些员工加入了退休金计划，他们必须决定退休金的投资方式。在美国，这种退休金计划常称为401k计划，其名称源于税法法典相关条款的序号。我们告诉每位实验对象，退休金只有两种投资方式，一种风险较大但预期回报率较高，另一种风险较小但预期回报率也较低。同时，我们给实验对象看了两种基金的回报率走势图，图表是在过去68年的回报率基础上制作的。风险较大的基金是一些指数型基金，而风险较小的基金是债券基金。但为了避免实验对象对股票和债券有先入为主的想法，我们并没有告诉他们这一细节。

我们这次实验的焦点在于回报率的呈现形式。如图9所示：第一种情况，实验对象看到的是一年的回报率走势图，第二种情况，实验对象

看到的是模拟出的30年回报率走势图。第一种情况其实和人们每年看一次退休金对账单一样，而另一种情况则与人们为期30年的长期投资策略一样，投进去后似乎就忘到脑后了。注意，两幅图表使用的数据完全一样。也就是说，在经济人的眼中，这两幅图表之间的差异属于看似无关的因素，不会影响他们的选择。

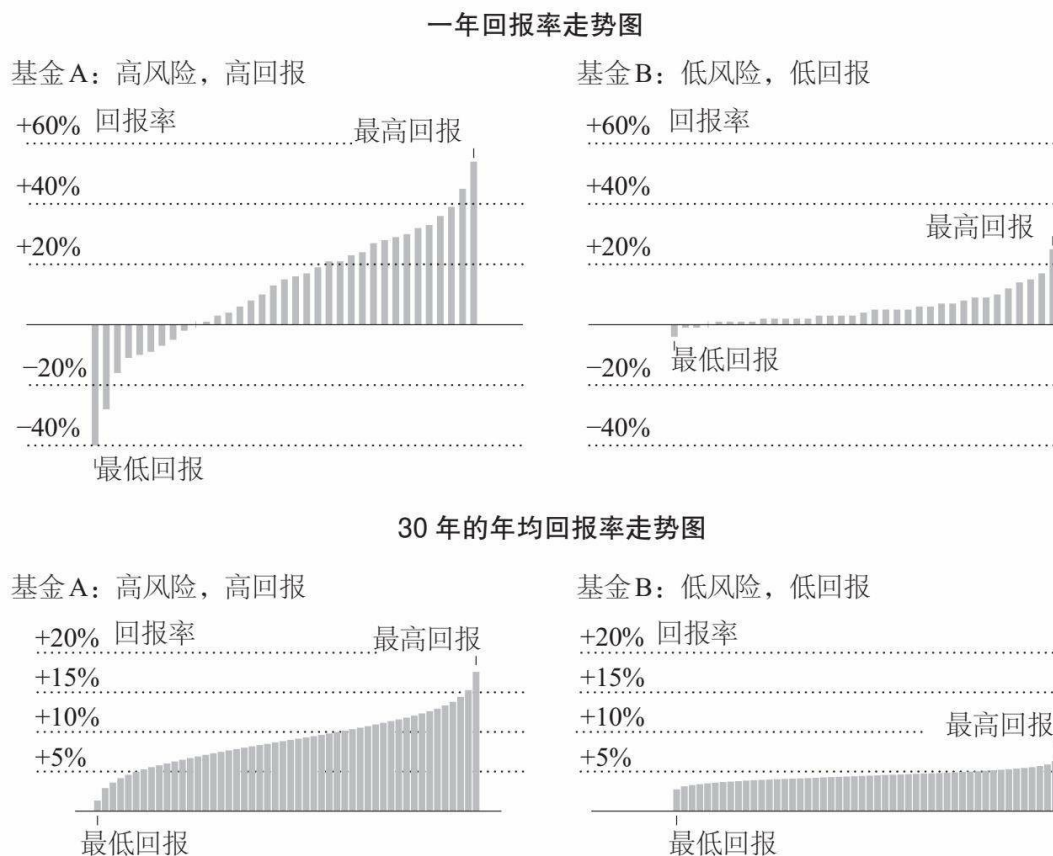


图9

资料来源：贝纳奇和泰勒（Benartzi and Thaler），1999

对普通人而言，数据的呈现方式对他们影响很大。仅能看到一年回报率走势图的实验对象选择将40%的钱投到股票中，而那些看到30年的年均回报率走势图的实验对象则将90%的钱投到了股票中。萨缪尔森认为，人们过高地估计了重复性对降低风险效应的影响。事实上，当人们看到真实数据后，他们更喜欢风险大的投资方式。

从这一分析中我们可以看出，人们越是经常查看自己的投资收益，越不愿意承担风险，原因在于，查看的次数越多，看到的损失也越多。实际上，我、卡尼曼和特沃斯基也研究了这个问题，由此产生的是唯一一篇我们三人合写的论文。卡尼曼当时的学生艾伦·施瓦茨（Alan

Schwartz)也是合著者之一,他现在是位于芝加哥的伊利诺伊大学的医疗决策教授。那篇文章于1997年刊发在纪念特沃斯基的《经济学季刊》特刊上。

那篇论文记录了一项实验,实验对象是加州大学伯克利分校的学生,他们在实验中的工作是扮演大学捐赠基金的投资经理,负责基金的投资事宜。当然,他们只是扮演投资经理的角色,但实验结束后他们能拿到多少钱确实与他们的投资情况有关。他们的收入将在5美元到35美元之间,在不到一个小时的时间里可以赚到这样一笔钱,对大学生来说已经不少了。正如之前的实验一样,实验对象只有两种投资策略可选择,一种是高风险高回报,另一种是低风险低回报。在这次实验中,我们的变量是实验对象查看投资结果的次数。有些实验对象在实验模拟出的一年时间里查看了8次,有些实验对象则一年看一次或每五年看一次。正如短视型损失厌恶理论所预测的,查看投资结果次数越多的人敏感性越高。那些一年查看8次结果的实验对象仅将40%的钱投资到股票中,而一年只看一次的实验对象则将70%的钱投入股票。

前几年,以色列的一次政策变化就是现实生活中的一个同类实验。2010年,以色列负责监管退休基金的政府部门改变了公布投资回报率的方式,芝加哥大学布斯商学院的博士生玛雅·沙顿(Maya Shaton)对此做了一项调查。此前,当投资者查看投资情况时,他们看到的第一个数字是最近一个月的投资回报率,发布方式改变后,投资者看到的是过去一年的回报率。正如短视型损失厌恶理论所预测的,在此实验之后,投资者将更多的资金投到了股票中。他们的换手率亦随之降低,不再轻易将股票转换成最近回报率较高的基金了。总而言之,这是一次非常明智的政策调整。

这些实验证明,投资者查看投资回报率的次数越多,越不愿意承担风险。在有关“短视型损失厌恶”的那篇论文中,我和什洛莫试图用前景理论和心理账户来解释股权溢价之谜。我们借助股票和债券的历史数

据，询问投资者每年要查看多少次投资收益才会认为股票和债券没有分别，或是希望投资组合中股票和债券各占一半的比例。我们得到的答案大概是一年一次。当然，投资者查看投资收益的频率各有不同，但一年一次是非常可信的。人们每年做一次纳税申报，同样，退休金计划和基金会也要定期向投资者汇报情况，但年报可能是最重要的。

通过分析我们可以得出一点，股权溢价或者投资者们所要求的股票投资回报率很高，是因为投资者查看投资收益的频率过高。凡是当有人让我给他们提供一些投资建议时，我都会告诉他们要进行股票占比很高的多元化投资，尤其是年轻人，而且在读报纸时，除了体育版不要读其他内容。字谜游戏也可以做一做，但绝对不要看有线电视频道的财经新闻。^[6]

在罗素·赛奇基金会那一年，我和科林常常一起坐出租车。有时很难打到车，尤其是在天气寒冷或市区有大型会议召开的时候。我们偶尔会和出租车司机交谈，问他们是怎么决定每天工作几个小时的。

大多数司机都给出租车公司打工，公司往往拥有很多辆出租车。司机每天可以租车12个小时，一般从早上5点到晚上5点或是从晚上5点到次日早上5点。^[7]司机租用公司的车需要支付一定数额的钱，并且每天还车时要把油加满。除去这些费用，他挣到的车费和小费都归自己所有。我们问司机：“你是怎么决定每天几点收工的呢？”在纽约市一天开12个小时的车会很疲劳，还要随时注意有没有人招手打车。有些司机告诉我们，他们采取的是目标收益策略。扣除交给公司的钱和油钱后，他们会设定一个目标，每天的目标达到后他们就收工。

科林、乔治·勒文施泰因和我一直在考虑，可以围绕“司机工作有多么卖力”这个问题做一项研究，我们称其为“卖力”研究。我们就此讨论了一段时间，并且在实验室做了几次实验，但我们必须找到一个合适的

研究角度。最终，我们决定研究出租车司机的真实决策。

所有司机都会将每笔车费记在一张纸上，俗称“行程单”，上面记录的信息包括接人的时间、目的地和车费，以及司机还车的时间。科林通过某种渠道找到了一家出租车公司的经理，他同意让我们复印一些行程单。随后，我们又从纽约市出租车管理协会复印了很多。因为数据分析十分复杂，所以我们邀请琳达·巴布科克加入我们的研究项目。巴布科克是一位精通计量经济学的劳动经济学家，也是罗素·赛奇夏令营的毕业生。

我们研究的核心问题是，司机会不会在可获得更高的有效薪水的情况下工作更长时间。首先，我们要证明的是，有些日子司机的有效薪水较高，而有些日子其有效薪水较低；其次，通过当天早些时候的收入可以预测晚些时候的收入。这显然是正确的。在忙碌的日子里，司机每小时会挣到更多的钱，如果他们多干一小时，预期收入自然会更高。之后，我们开始研究核心问题，并得出了令经济学家大吃一惊的结果：有效薪水越高，出租车司机工作的时间反而越短。

基本的经济学理论告诉我们，需求曲线向下倾斜而供给曲线向上倾斜。也就是说，薪水越高，劳动力的供应量越多，但我们发现现实的情况恰恰相反。在这里，我们有必要阐明研究结果究竟说明了哪些问题，以及没有说明哪些问题。像其他经济学家一样，我们也认为如果出租车司机的薪水翻番，就会有更多的人想以此为生。如果我们某一天很忙，那么决定在这一天休息或去海边度假的人肯定很少。即使是行为经济学家，也会认为物价上涨时应该少购物，薪水上涨时应该多干活，但是，如果司机决定在这一天出车，那么他在思考当天要工作多长时间时，就会陷入狭窄框架的陷阱。他们只会狭隘地关注当天的收入，这会导致他们犯下忙碌的日子少干活、清闲的日子多干活的错误。[\[8\]](#)

当然，并非所有的司机都会犯这种错误。开出租车就像《偷天情

缘》里的情节一样，每天都在重复发生同样的事情，随着时间的推移，出租车司机会学着克服这种偏见。我们发现，如果根据司机的开车年限长短将实验对象分为两组，经验更丰富的司机的行为会更加理性。在大多数情况下，经验丰富的出租车司机在薪酬更高而非更低时工作更长时间。当然，对于经验不足的司机而言，狭窄框架效应会比一般情况下的影响更加明显：他们都有一个目标日薪，目标达到后就会收车回家。

我们将这个案例与狭窄框架联系起来，假设司机以月而非天为单位来记录收入，如果他们决定每天工作同样长的时间，那么他们的收入将会比我们实验中的那些司机的收入高5%。如果他们在忙天多干一会儿、闲天少干一会儿，收入将会比每天工作同样长的时间高10%。我们怀疑，尤其是对经验不足的司机来说，每天的收入目标是否真起到了自我控制的作用。“持续开车直到赚够目标收入或是工作12个小时”这一规则很容易遵守，对自己以及等在家里的伴侣也能有个交代。我们设想一下，如果没有赚到足够的钱就早早回家了，解释起来肯定要费一番口舌，除非你的伴侣是一位经济学家。

有关出租车司机的这篇论文也发表在纪念特沃斯基的《经济学季刊》特刊上。

[1] 最近有一项实验表明，行为干涉在这一领域是有效的，不过当时还没有相关的技术。只是发短信提醒患者服用医生开的药（这项研究所涉及的是降血压和降胆固醇的药），就会使忘记吃药的患者数量从25%降到9%。

[2] 他们之所以能够这样做，是因为从原则上说，标准理论会预测股权溢价与无风险回报率之间的关系。在传统经济学领域，当无风险资产的真实利率（消除通货膨胀影响）比较低时，股权溢价也不会很多。就梅赫拉与普雷斯科特研究的时间段而言，短期国库券的实际回报率还不到1%。

[3] 这看起来似乎区别不大，实则不然。如果回报率为1%，投资组合的本金要翻番的话需要70年，如果回报率为1.35%，则需要52年，但如果回报率是7%，则仅需10年。

[4] 有一点对萨缪尔森的论点至关重要，即他使用的是传统的期望效用模型。在这种情况下，因为金钱具有可替代性，所以像“庄家的金钱效应”的这种非理性行为是不可能出现的。

[5] 这句话的英文原文是：“If it does not pay to do an act once, it will not pay to do it twice,

thrice, ... or at all”。整句话都由单音节词组成，但并非全文如此。萨缪尔森在文章结尾部分写道：“不用多说了，我已经阐明了我的观点。除了最后一个词，其他都是单音节词。”（No need to say more. I've made my point. And, save for the last word, have done so in prose of but one syllable. 这里只有syllable不是单音节词。）萨缪尔森说的没错，不过他漏掉了一个词“again”（这个词也是双音节词），而眼尖的玛雅·巴尔-席勒尔发现了这一点。

[6] 当然，这并不意味着股价总是上涨的。近些年来，我们看到股票有时也会下跌50%，所以我认为随着投资者年龄的增长，投资组合中股票所占份额应该逐渐减少。

[7] 下午5点还车真的很让人头疼，因为这正是下班高峰期。很多行程单上显示的地点都是皇后区，那儿离曼哈顿市中心很远，司机往往会在下午4点就打出“停工”的标志返回公司。最近一项研究显示，与一个小时前相比，这导致下午4点到5点在路上载客的出租车数量减少了20%。完整的研究请参见格林鲍姆（Grynbaum）2011年的研究。

[8] 还记得前文提到的优步公司和加成定价法吧？如果有些出租车司机也按照此法工作，就会限制加成定价法在增加司机供应量方面的有效性。关键问题是，是不是有很多司机不出车的时候也在监测加成定价，如果价格上涨会立刻跳入车中呢？没有优步的数据，我们很难回答这个问题。如果有足够多的司机会有这种反应，将会改变司机一达到当日薪水目标就早早收工的做法。当然，加成定价法可能会将出租车吸引至需求量更大的区域，但必须假设此定价水平能够持续到出租车到达那里以后。



MISBEHAVING



第六部分

金融市场：1983~2003 年



除了讲一讲我和什洛莫对股权溢价之谜的研究之外，本书写到这里还有一个话题没有谈到，即金融市场的行为现象。研究这个话题可以说是有风险的，但也可能带来很高的回报。说到对行为经济学的帮助，没有什么能比证明金融市场的行为偏见更有效的了。在金融市场上，不仅风险很高，而且专业交易者有充足的机会利用他人的错误谋利。从理论上讲，任何非经济人（普通人）或是非理性的行为（即使是专家的）在该市场中应该都没有幸存的机会。经济学家，尤其是金融经济学家一致认为，金融市场将是最不可能发现反常行为的地方。也就是说，如果在金融市场中找到反常现象，那么这一成功必然会引起人们的注意。或者，正如我的朋友、经济学家汤姆·罗素告诉我的，金融就像弗兰克·辛纳屈（Frank Sinatra）的那首著名歌曲中描述的“纽约市”：“如果在那里能够成功，那么在哪里都能成功。”

不过，经济学家们坚信，我们不可能在“纽约市”附近达成目标，而只会待在纽约州的康奈尔大学。

第21章

选美竞赛和股票投资

要描述清楚人们对金融行为学研究所持的怀疑态度，其实很难。宣称消费者有奇怪的行为是一回事，但实际上，人们认为在金融市场中，愚蠢的行为根本不会影响市场的价格，哪怕是微小的波动。大多数行为学家假设，即使有人在投资过程中犯了错误，还有一部分聪明人会起到平衡作用，“校正”价格，所以市场价格不会受到影响。在第17章讲到芝加哥大学的那场会议时，我们提到了有效市场假说，经济学家认为，该假说的正确性已得到证明。事实上，20世纪80年代初，当我开始研究金融心理学时，我在罗切斯特大学商学院的同事迈克尔·詹森曾写道：“我认为，在经济学领域，没有哪个假说比有效市场假说的实验性证据更充分了。”

“有效市场假说”这一术语是由芝加哥大学经济学家尤金·法玛提出的。法玛不仅在金融经济学家的圈子中是个传奇人物，他在马萨诸塞州波士顿附近的莫尔登天主教高中读书时还入选了体育名人堂，这是他最珍视的一项成就。^[1]从这所高中附近的塔夫茨大学毕业后，法玛前往芝加哥大学读研究生。本科期间，法玛的专业是法语，读研究生期间他是那么耀眼的一颗明星，以至于毕业后芝加哥大学让他留校任教（这是极为罕见的），自此他再没有离开过芝加哥大学。芝加哥大学布斯商学院最近举办了庆祝法玛执教50周年的活动。法玛和默顿·米勒是芝加哥大学金融学专业的领军人物，而米勒已经去世了。时至今日，法玛仍会给芝加哥大学的金融学博士生上他们开学后的第一堂课，以确保他们在起步时就有一个正确的方向。

有效市场假说由两部分组成，它们从某种程度上说是相互关联的，但从概念上讲又有区别。^[2]其中一部分与价格的合理性有关，另一部分关注的则是能否“跑赢市场”。（我后来才发现这两部分是相关的。）

我将第一部分称为“价格是合理的”，我是在我那位罗切斯特大学的同事克里夫·史密斯（Cliff Smith）描述股市时第一次听到这句话的。我们会听到克里夫在教室里用带有浓重的南方口音的英语大声地讲述：“价格是合理的！”从本质上说，这句话的意思是，任何资产的价格都能反映出其真正的“内在价值”。如果一家公司的合理估值为1亿美元，那么在股票市场上，这家公司的市值就是1亿美元。经济学家认为，这条规律既适用于个别公司，也适用于整个市场。

多年来，金融经济学家一直有一种虚假的安全感，他们认为有效市场假说中的“价格合理性”是无法直接验证的，这也是人们称其为假说的一个原因。金融经济学家指出，内在价值是无法测算的。毕竟，谁能说出通用电气、苹果公司每股股票的合理价格呢？要建立对某一理论的信心，没有比认为该理论无法验证更好的方法了。法玛并没有强调这一点，但从很多方面来看，这都是有效市场假说最重要的一部分。如果价格是“合理的”，就不会有泡沫产生。如果谁可以驳倒这一点，必将成为重磅新闻。^[3]

有效市场假说的早期研究大多是在强调该理论的第二部分，我将其称为“天下没有免费的午餐”，也就是说，我们没有办法跑赢市场。更确切的说法是，因为当前的股价已经反映了所有的公开信息，所以不可能有效地预测未来的股价，并让股东从中获利。

证明这一假设的论据看上去就颇具吸引力。假设一只股票的价格为每股30美元，我知道它很快就会涨到35美元，那么我可以在股价低于35美元时大量买入，然后在我的预测成真时卖出，我会因此变得富有。但是，如果我预测时使用的信息是公开的，那么有这种想法的人肯定不止

我一个。信息一经公开，所有知道这些信息的人都会开始加仓，股价几乎转瞬之间就会涨到35美元，致使获利的机会快速消逝。这种逻辑推理令人信服，早期的一些实验也证明了这一点。在某种程度上，迈克尔·詹森博士在其论文中的分析最令人信服。在这篇论文中，詹森证明职业投资者的业绩并不比市场上全部投资者的平均水平高，直到目前仍是这种情况。如果连专业人士都无法跑赢市场，那还会有谁呢？

直到20世纪70年代，有效市场假说才被正式提出，这多少有些奇怪，因为它所使用的最优化和均衡理论很早之前就已应用于经济学的其他领域了。对此，一种可能的解释是，与经济学的其他分支相比，金融经济学的发展相对缓慢。

现在，金融市场已经成为经济学研究中一个备受重视的领域，很多届的诺贝尔经济学奖都被颁发给主要研究金融学的经济学家，包括2013年的诺贝尔经济学奖。^[4]但以前情况并非如此。虽然在20世纪五六十年代，肯尼斯·阿罗、保罗·萨缪尔森和詹姆士·托宾（James Tobin）等经济学大师为金融经济学的发展做出了重大贡献，但金融学在经济系不是主流课程。20世纪70年代之前，金融学在商学院可以说是学术上的一片荒地。金融学课程通常与会计学课程很相似，学生们在课堂上学习的是计算哪只股票适合做投资的方法。那时几乎没有什么金融学理论，更没有严格的实证研究。

现代金融经济学始于哈里·马科维茨、默顿·米勒和威廉·夏普等理论学家，但它作为一门学科而崛起则源于两个重要因素：廉价的计算能力和大数据。1926年，芝加哥大学商学院获得30万美元的拨款，准备建立一个股价数据库。最终，证券价格研究中心（CRSP）建成，从而推动了数据规模上的突破。

1964年，芝加哥大学证券价格研究中心建成了第一个股价数据库，

在芝加哥大学相关学者的带领下，该领域的研究立刻繁荣起来。其中的主要人物包括米勒、法玛，还有迈克尔·詹森、理查德·罗尔、迈伦·斯科尔斯（Myron Scholes）等一批出类拔萃的研究生。理查德·罗尔是加州大学洛杉矶分校的一位杰出学者，也是那里的一位教授；斯科尔斯与费希尔·布莱克（Fischer Black）共同发明了布莱克—斯科尔斯期权定价公式。相关研究的发展势头也十分迅猛，到1970年，支持有效市场假说的理论和证据已经齐备。法玛也出版了一份回顾性的文献综述，它多年来一直被视为有效市场假说研究领域的圣经。8年后，詹森宣称有效市场假说已经得到证实。颇具讽刺意味的是，詹森的这句话出现在《金融经济学刊》特刊的前言中。这份特刊主要报道了经济学领域的一些反常现象，都是有悖于有效市场假说的实例。

詹森等人之所以对有效市场假说如此笃信，可能是因为该理论的逻辑与实证证据一样都是无可辩驳的。当谈到金融市场时，“看不见的挥舞的手”就更令人信服了，没有人会反驳。另外，20世纪70年代，微观经济学领域也发生了类似的革命。理性预期理论及模型日渐兴起，凯恩斯经济学则日渐式微。可能正是出于这个原因，凯恩斯的著作不再是研究生的必读书目。这一点其实让人感到很遗憾，如果凯恩斯还活着，这场辩论可能会更公正，因为他的确是行为金融学的鼻祖。

人们现在记住的主要是凯恩斯对宏观经济学的贡献，尤其是他那富有争议性的论点：在经济衰退期，政府应该通过财政政策刺激需求。不管你对凯恩斯经济学持何种态度，如果你忽视了他对金融市场的看法就是很愚蠢的。在我看来，他在著名的《就业、利息和货币通论》一书中关于金融市场那一章的见解最深刻。凯恩斯的洞察力部分源自他丰富的投资经验，多年来，他一直在剑桥大学管理着其所在学院的基金，并率先提出可以把基金拿来投资股票。

我们在前文中提到过，凯恩斯那一代的很多经济学家都对人类行为

有着很深刻的见解，而凯恩斯在这方面的洞察力更显睿智。他认为，情感或他所说的“动物精神”在个人决策中扮演着重要角色，其中也包括投资决策。有趣的是，凯恩斯认为市场在20世纪初时更加“有效”，那时经理人拥有公司的大部分股票，知道公司的价值。然而，随着股权逐渐分散，“已进行投资和计划进行投资的人在估计投资价值时，所需要的真实知识已经大大减少了”。

20世纪30年代中期，凯恩斯在撰写《就业、利息和货币通论》时总结道，市场已经有点儿疯狂了。“既有投资的利润经常发生暂时的和无关紧要的波动。然而，这种波动将会对市场产生特别重大的影响，甚至到了一种荒谬的程度。”为了支持自己的观点，凯恩斯指出，夏天时冰的销售量较高，所以制冰公司的股价更高。这让人十分意外，因为在有效市场中，股价反映的应该是公司的长期价值，而不是夏天热冬天冷这一事实。所以，这种可以预测的股价的季节性规律是有效市场假说严格禁止的。[\[5\]](#)

支持有效市场假说的经济学家认为，正是那些“行家”使市场保持了有效性，但职业投资者能否扮演好“行家”的角色，凯恩斯对此表示怀疑。他认为，这些专业人士更有可能跟随着非理性繁荣的浪潮前行，而不会与之抗争，其中一个原因是，持反对意见是有风险的。“世俗的智慧告诉人们：从声誉角度讲，墨守成规的失败比不守成规的成功要好。”相反，凯恩斯认为，职业投资者玩的是一种微妙的竞猜类游戏。他将选择最佳股票与一种常见的比赛做类比，在20世纪30年代以男性为主导的伦敦金融圈常有这样一种比赛：从一组照片中选择最漂亮的面孔。

职业投资者的投资决策好比报纸上刊出的选美竞赛，在竞赛中，参与者要从100张照片中选出6张最漂亮的。如果参与者选出的6张照片最接近于全部参与者共同选出的6张照片，他就是获胜者。由此可见，每一位参与者要挑选的不是他自己眼中最漂亮的人，而是

其他参与者最可能会挑选的人。所有的参与者都会以同样的方式看待这个问题。这里的挑选并不是每个参赛者发挥最佳判断力去选出自己认为最美的面孔，也不是具有正常判断力的人们认为最美的面孔，而是运用推理能力去推断一般人所推断出的一般人的意见是什么。这是第三级推理，我相信，还会有第四级、第五级甚至更高级别的推理。

我认为凯恩斯“选美竞赛”的类比现在仍可以用来描述金融市场的运行方式，以及人类行为因素在其中扮演的重要角色，不过我们理解起来可能不太容易。要明白这个类比的精华和微妙之处，我们可以试着解一下下面这道题。

从0到100之间选一个数字，使这个数字尽可能接近其他参赛者所选数字平均值的 $\frac{2}{3}$ 。

为了便于理解，我们可以先假设有三名参赛者，分别猜的是20、30和40，平均数为30，30的 $\frac{2}{3}$ 是20，所以猜数字20的那个人就是赢家。

在继续往下读之前，请猜一个数字。真的，你应该试一试：如果你亲自试一下，你就会觉得本章剩下的部分更有意思。

在开始猜之前，你有没有想问的问题？如果有，是什么问题？我们随后会再回到这个问题上。现在，让我们想一想参赛者会如何玩这个游戏。

如果是零级参与者，他会说：“我不知道。这看起来像是一道数学题，我不喜欢数学题，尤其是应用题。我想我会随便猜一个数字。”如果有很多人决定从0到100之间随机选择一个数字，那平均值会是50。

一级参与者会怎么选呢？她会说：“其他参与者不会想那么多，他

们很可能随便选一个数字，这样的话平均值就是50，所以我猜是数字33，即50的2/3。”

二级参与者可能会这样说：“其他大多数参与者都是一级参与者，他们觉得其他人都比他们笨，于是他们猜是数字33，所以我应该猜22。”

那么，三级参与者呢？“大多数人都看清楚这个游戏了，他们肯定认为大多数人会猜33，于是他们猜数字22，所以我应该猜15。”

当然，在此我们不方便继续列举下去。你现在要改变你的答案吗？

这里还有另外一个问题：根据纳什均衡理论，我们应该猜哪个数字呢？纳什均衡是以约翰·纳什（John Nash）的名字命名的，纳什是传记类畅销书《美丽心灵》（*A Beautiful Mind*）中的主人公。纳什均衡指的是，当其他所有人都猜到同一个数字时，没有人愿意改变自己的答案，此时将会达到纳什均衡。对于上文中的这道题而言能达到纳什均衡的数字只有0。为什么呢？我们可以假设其他所有人猜的都是3，那么平均值也是3，所以你会猜2。如果其他所有人都猜2，那么你应该猜1.33，有且只有当所有参与者猜的都是0时，才没有人愿意改变主意。

现在，你也许知道在猜数字之前你应该问什么问题了：其他参与者是谁？他们懂多少数学和博弈论的知识？如果你是在当地的酒吧玩这个游戏，尤其是在深夜，其他人可能不会做深入思考，所以你猜的数字可以在33左右。只有在参加全是博弈论学者出席的会议时，你才应该猜数字0。

现在，我们来看该博弈与选美竞赛有什么关系。从形式上看，二者的游戏规则都是一样的。在猜数字的博弈中，你必须想清楚其他人会如何猜测别人的想法，就像选美竞赛一样。实际上，在经济学理论中，“猜数字博弈”通常被称为“选美竞赛”。

德国经济学家罗斯玛丽·纳格尔（Rosemarie Nagel）是第一个通过实验来研究这个有趣的博弈问题的人，她现在执教于西班牙的庞培·法布拉大学。1997年，我得以在一个大型实验中应用她的方法，这要感谢《金融时报》。当时，《金融时报》请我写一篇关于行为金融学的短文章，我想用猜数字博弈去解释选美竞赛，便有了一个想法：在我这篇文章发表前，《金融时报》能否在报纸上刊登这个猜数字博弈呢？这样我就可以在发表文章时使用通过《金融时报》收集到的新数据了。《金融时报》同意了，而且英国航空公司提供了两张从伦敦飞往美国的商务舱机票作为奖品。如果你和《金融时报》的读者一起参加这个比赛，你会猜哪个数字呢？

获胜的数字是13，参与者所猜数字的分布图如图10所示。你可以看到，《金融时报》的很多读者都十分聪明，他们知道根据纳什均衡，数字应该是0，但他们仍愚蠢地认为0会是获胜数字。^[6]还有一小部分人猜的数字是1，他们考虑到可能会有一些蠢人未能猜出“0”，所以将数值提高了一点儿。^[7]

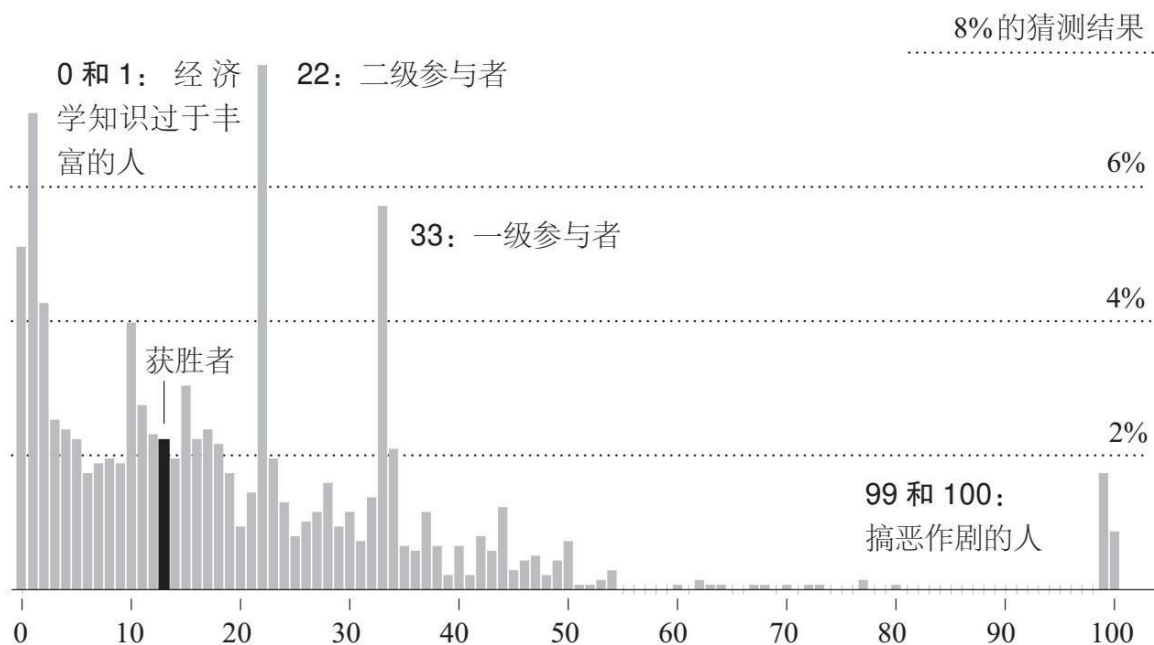


图10 《金融时报》读者猜测结果分布图

很多一级和二级参与者猜的数字都是33和22，但是那些猜数字99和100的人是怎么想的呢？他们又在搞什么鬼呢？原来这些人都来自剑桥大学的一个学生宿舍。因为每位参与者仅有一次参赛机会，所以某个爱搞恶作剧的人以其室友的名义填写多份答案后上交。我和我的研究助手最后要决定这些答案是否算数，我们觉得既然每份答卷上都写着不同的名字，就都算数吧，这使得获胜数字从12变为13。幸好，那个宿舍没有人猜13。

我们让参与者简单解释一下自己的选择，从而决出胜负。他们给出的解释的确是我们意想不到的收获，其中有些解释甚至十分机智。[\[8\]](#)

有一位诗人猜的是0。“正如行为学家会观察人的行为一样，《金融时报》的读者也很聪明，他很清楚这种比赛的规则，因而与行为学家斗法，他所猜的数字是最小的。”

有一个叫托尼的参与者，他认为不能预期这个世界是合理的，所以也猜的是数字1：

“答案应该是0.....但工党竟然赢了。”

有一名学生猜的是数字7，他是这样解释的：“因为我爸爸多少了解一些数字和市场的情况，他比较胆小，所以他猜的是数字10。”在这里，这名学生像很多年轻人一样，低估了自己父亲的水平。如果他相信自己的父亲比一般参与者高一个等级，他很可能会赢！

还有一位猜10的诗人：“大于67的数字只有傻子感兴趣，猜的数字大于45表明你是个数字盲。从1到45中随机选择的数字的平均值为23，人们通过逻辑推理应该猜数字15，留给我的就是数字10了。”

正如所有这些《金融时报》的读者所表现出来的一样，人们心理的复杂性各不相同，所以选美竞赛现在仍可以用来类比投资者的行为。很

多投资者自诩为“价值管理者”，他们努力购买低估值的股票；还有一些投资者自称“增长管理者”，他们努力购买价值增长迅速的股票。当然，没有人试图购买昂贵的股票或是即将贬值的公司的股票。那么，这些投资管理到底想做什么呢？他们试图购买有增值潜力的股票，或者购买他们认为其他投资者随后会给予更高估值的股票，但这些所谓的其他投资者也把赌注押在了其他人对未来股价的更高估值上。

投资当下市场并不完全看好的股票也没关系，只要其他人很快改变观点和你达成一致即可！还记得凯恩斯的另一句著名的话吗，“从长远来看，我们都死了”。对一个投资经理来说，“长远”最多不超过几年，甚至只有几个月！

[1] 当法玛被问到进入体育名人堂和获得诺贝尔经济学奖哪个更令他自豪时，他回答说，当然是前者，并指出进入体育名人堂的人更少。

[2] 多年来，很多人都在金融学方面给了我指导，尼古拉斯·巴尔贝里斯（Nicholas Barberis）就是其中一位。我们曾在芝加哥大学共事过一段时间，他现在在耶鲁大学授课。此处的观点引自我们在2003年的一项行为金融学研究。

[3] 实验经济学家已通过很多次实验证明，正如他们预测的一样，泡沫有可能会产生。但是，金融经济学家不相信这种证明，他们认为，实验并没有给专业人士干预市场和校正价格的机会。

[4] 2013年的诺贝尔经济学奖得主是尤金·法玛和罗伯特·席勒，第17章以及本章都会谈到他们的辩论，还有芝加哥大学的经济学家拉斯·汉森（Lars Hansen），他的观点介于法玛和席勒之间，或者说可能偏向两方中的一方。

[5] 究竟这种价格波动规律是否是被禁止的，最近有相关论文的研究结果支持凯恩斯有关制冰公司股价的言论。即受季节性因素影响的公司，收入高时股价也会更高。

[6] 这种情况再次说明，规范性经济学理论（本例中为纳什均衡理论）如果被用作描述性理论，结果将会非常糟糕，根据这种理论猜数字也是一样。目前，越来越多的文献试图提供更好的描述性模型。

[7] 还有一个原因可以说明为什么有些参与者选择了数字1，因为他们发现了比赛规则中不够清晰的一点。我们让参与者在0到100之间选一个数字。他们认为比赛的“陷阱”是那个“在”字，这说明0和100这两个数字是不算在内的。虽然这对实验结果影响甚微，但通过这一点我也增长了经验，把“在”字改成了“从”字，正如我在文中所写的比赛规则一样。

[8] 还有一些人并没有这么聪明。至少有三名猜数字33的人表示，他们是用Excel程序来生

成随机数，如果是从0到100中间随机选择，平均值是50！也许我对《金融时报》读者的数学能力期望过高了，但我本以为他们不用Excel程序就会知道随机数的平均值。我一直怀疑，很多人都在用电子表格代替大脑思考，这再次证明了我的疑虑。

第22章

股市反应过度了吗？

维尔纳·德邦特（Werner De Bondt）是被我成功说服加入心理学和经济学交叉研究领域的第一名研究生，正是他促成了我对金融市场的研究。1978年秋我刚到康奈尔大学时，遇到了维尔纳。维尔纳是来自比利时的一个交换生，在那年我所教授的经济学和公共政策课上，他是最优秀的学生；在第二年我教的另一门课上他也表现得出类拔萃。我鼓励他继续攻读博士学位，他在比利时军队服完兵役后便开始了他的博士生生涯。我面临着一个问题：维尔纳真正喜欢的是金融学，但对这个领域我知之甚少。

幸运的是，虽然我没有上过金融学的课程，但我在罗切斯特大学商学院教书时学到了很多金融学的基本知识。商学院的很多顶级教授都是金融学出身，因而与金融相关的话题充斥着整个商学院。我们的计划是，如果能找到一种将心理学融入金融学的方式，同时有金融系的教授来保证我们使用的都是学术界普遍接受的金融经济学方法，我就可以担任维尔纳的博士论文导师了。在这种可能性很小的情况下，我们最终找到了一个有趣的问题，研究结果也受到了大家的重视。我的一些同事对我说，我鼓励维尔纳研究这个问题，属于失职行为，但维尔纳并不在意。于是，我们一起学习金融学，而大部分时间都是维尔纳在扮演教师的角色。

维尔纳想在论文中以心理学的一个假设为基础，预测此前一些未被注意的股市效应。我建议他先尝试一些更简单的事情，比如他可以对一些已经发现的股市效应做出合理的行为学解释，就像我和什洛莫解释为

什么股票比债券的回报率高一样（股权溢价之谜）。但是，对已有现象做出新的解释存在一个问题，那就是很难证明你的解释是正确的。

以证券市场的高交易量为例，在理性世界中，交易量不会很高——实际上，应该没有多少交易量才对，经济学家有时将其称为“格劳乔·马克斯定理”。格劳乔曾说过一句很有名的话，他拒绝加入任何一个想让他加入的俱乐部。经济学家引用这个笑话时（可以想象并没有那么好笑），他们是想说明一个理性的经济人不会想要购买其他经济人想要出售的股票。假设汤姆和杰瑞是两位金融分析师，正在一起打高尔夫球。汤姆说他打算购买100股苹果公司的股票，杰瑞说，“那太方便了，我正想卖掉100股呢。我可以把股票直接卖给你，这样你就不用交佣金给经纪人了”。然而在达成交易前，他们二人却都变卦了。汤姆认为杰瑞是个聪明人，于是反复琢磨后者为什么要卖掉股票。杰瑞也和汤姆的想法一样，于是二人最终未达成交易。同样，如果所有人都认为每只股票的定价很合适，并且一直如此，那就没有买卖股票的必要了，至少人们不会产生跑赢市场的想法。

没有人会把这条极端的“无交易定理”当真，但是大多数金融经济学家都认为，或者至少在被逼问时会承认，实际上股票的交易量大得惊人。理性模型允许人们在价格上有不同意见，但很难解释在经济人的世界中为什么每个月股票的换手率大概只有5%。不过，如果有些投资者过度自信，自然就会出现很高的交易量。如果杰瑞认为自己比汤姆聪明，而同时汤姆也觉得自己比杰瑞聪明，他们二人就会高高兴兴地达成交易，但各自也会因为利用了朋友的糟糕判断力而产生一丝内疚。

我发现用过度自信解释我们观察到的高交易量是极为合理的，但却无法证明它的正确性。我和维尔纳想找到更加可信的证据。我们想根据心理学的一项研究结果来预测金融市场的未知之处，或者更理想的是，预测金融经济学家认为不可能发生的事。这真是小菜一碟。

我们打算使用卡尼曼和特沃斯基的发现：人们会根据站不住脚的数

据做出极端的预测。在卡尼曼和特沃斯基用以证明此发现的经典实验中，他们要求实验对象只根据一项事实来预测一组学生的平均绩点

（GPA）。共有两种^[1]情况：第一组实验对象知道的是学生们GPA的十分位数，也就是说，成绩是否排在前十分位（即90%~100%），是否排在第二个十分位（即80%~90%），以此类推；第二组实验对象并不知道GPA十分位的信息，但知道每名学生参与的一项“幽默感”测试结果的十分位数。

当然，GPA的十分位数能够准确预测实际的GPA成绩。如果雅典娜（Athena）的GPA排在前十分位，则可以合理预测她的分数很高，比如GPA满分为4，她得了3.9。但是，幽默感和GPA似乎没有任何关系，即使有，也十分牵强。

如果卡尼曼和特沃斯基实验中的实验对象属于理性主义者，则与看到幽默感测试结果的实验对象相比，那些看到GPA十分位数的实验对象对真实GPA的预测将更趋两极化（非常高或非常低）。只知道幽默感测试结果的实验对象所做的预测应该与该学校的平均GPA相差无几，简言之，他们的预测不应该受到幽默感测试结果的影响。然而，如图11所示，结果并非如此。对于幽默感测试分数排在前十分位的学生与GPA排在前十分位的学生，实验对象预测出的GPA基本一样！对于这一结果的一种可能的解释是，实验对象对学生幽默感测试信息的反应过度。

对于幽默感测试分数排在前十分位的学生与GPA排在前十分位的学生，实验对象预测出的GPA基本一样。

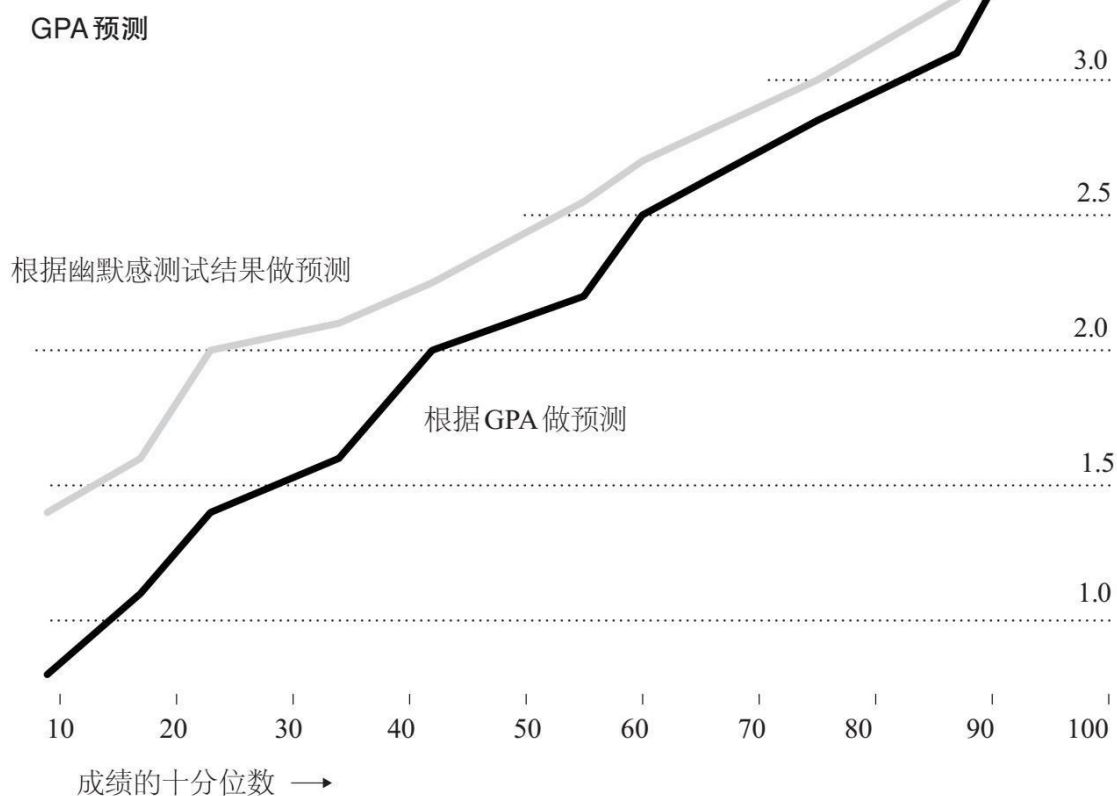


图11 GPA预测

那么投资者会不会有同样的行为，就像凯恩斯说的，对“短暂且无关紧要的”日常信息做出反应呢？如果投资者确实反应过度，我们又该如何加以证明呢？

过度反应的间接证据早已存在，即由来已久的“价值投资法”。价值投资法由投资大师本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham）率先提出。格雷厄姆与戴维·多德（David Dodd）合著的《证券分析》（*Security Analysis*）一书于1934年首次出版，被奉为投资圣经，格雷厄姆的另外一本著作《聪明的投资者》（*The Intelligent Investor*）于1949年首次出版，这两本书目前仍不断再版。和凯恩斯一样，格雷厄姆不仅是一名职业投资者，也是一位教授。他执教于哥伦比亚大学，他的学生沃伦·巴

菲特也是一位投资大师，并视格雷厄姆为自己心目中的英雄。格雷厄姆常被尊称为“价值投资之父”，价值投资法的目的就是找到定价低于其内在长期价值的股票，重点是如何找出这类股票。一只股票在什么情况下算是“便宜”的呢？格雷厄姆提倡的一种简单方法是计算市盈率

（P/E），即某只股票的每股价格与其每年的盈利的比率。如果市盈率高，投资者就需要付出更多的钱才可以分享1美元的盈利，也就是说，通过高市盈率可以预测，盈利会快速增长，以证明当前的高股价是合理的。如果盈利的增长速度没有预期那么快，股票价格就会下跌。相反，对于市盈率低的股票，市场预期其盈利会继续保持较低的水平甚至下降。如果盈利反弹或者保持稳定，这类股票的价格就会上涨。

格雷厄姆在世时，《聪明的投资者》这本书曾多次再版，格雷厄姆去世后这本书也在不断修订。格雷厄姆在其在世时的最后一版中列出了一个简单的表格，用于说明他的投资方法的效用。从1937年开始，格雷厄姆选取了道琼斯工业指数中的30只股票（包括美国最大公司的股票），并根据市盈率对它们进行排序。之后，他建立了两种投资组合，一种包括市盈率最高的10只股票，另一种包括市盈率最低的10只股票。最终他证明“便宜”的股票不仅跑赢了“昂贵”的股票，而且领先幅度很大。从1937年到1969年，如果在便宜的股票组合上投资1万美元，其价值将会涨到6.69万美元。但如果将1万美元投到市盈率高的股票组合中，只能涨到2.53万美元（购买全部30只股票，总价值将增长到4.4万美元）。格雷厄姆从行为学角度解释了他的研究结果：便宜的股票不受欢迎，而昂贵的股票深受投资者喜爱。作为一位与众不同的投资者，格雷厄姆指出，我们是可以跑赢市场的，不过无法做到一直保持这种成功。他说，如果是在早些年，即1917~1933年，购买道琼斯指数中最便宜的股票这一策略就不会成功。格雷厄姆警告说：“由于疏忽或偏见导致的价值低估可能会持续一段时期，让人难以忍受，这种情形同样也会出现在由过度狂热和兴奋引起的股市暴涨阶段。”这句箴言在20世纪90年代末科技泡沫发生时也值得引起人们注意。那时，昂贵的互联网股票的价格不断上涨，把那些价值股远远地甩在后面，价值投资法的投资表现十

分糟糕。

本杰明·格雷厄姆在投资领域享有崇高的地位，但是20世纪80年代初，大多数金融经济学家认为他的研究已经过时。购买便宜股票这种简单策略显然与有效市场假说不符，而且格雷厄姆的方法几乎算不上高级。当时，各种投资组合的回报率数据毫无疑问都是人工计算的。现在，金融市场已经数字化，研究人员建立了各种数据库，比如收集股价信息的证券价格研究中心和收集金融财务数据的标准普尔COMPUSTAT数据库。有了这两个数据来源，相关研究就变得更加全面了，而像格雷厄姆那种涉及股票数量较少、时间跨度较短的研究方法只会被贴上落伍的标签。

与其说所有人都反对格雷厄姆的价值投资法，不如说20世纪70年代的有效市场假说指出价值投资法不可能奏效，但事实并非如此。20世纪70年代末，会计学教授桑乔依·巴苏（Sanjoy Basu）发表了一篇有关价值投资法的优秀论文，全力支持格雷厄姆的投资策略。不过，这种论文在当时若想发表，作者必须为自己得出的研究结果低声下气地道歉。巴苏在论文结尾处写道：“总之，就我所研究的长达14年的股价而言，有效市场假说也许并不能完全描述人们的投资行为。”他就差说“抱歉”了。同样，尤金·法玛的学生罗尔夫·班斯（Rolf Banz）发现了另一种反常现象，即小公司的投资组合跑赢了大公司的投资组合。在1981年发表的论文中，班斯在结尾处抱歉地写道：“鉴于有效市场假说的历史十分悠久，这很可能不是因为市场无效，而是因为定价模型存在误差。”换句话说，因为有效市场假说不可能出错，所以肯定是定价模型中遗漏了些什么。

一位名叫戴维·德勒曼（David Dreman）的投资者对格雷厄姆的投资方法做出了更加大胆的阐述。德勒曼此前已经建立了自己的投资公司，不知道他从哪里读到了卡尼曼和特沃斯基的文章。他是第一个明确用心理学知识来解释价值效应的人，即人们倾向于根据最近的情况去预

测未来。1982年，德勒曼将自己的想法写成论文，发表在《逆向投资新策略》（*The New Contrarian Investment Strategy*）一书中。与巴苏和班斯不同，德勒曼并没有为自己的研究结果致歉，但因为这本书的目标读者为普通大众而非专业人士，所以他的论文没有在金融学领域引起关注。不过，我和维尔纳读了这本书，并且发现了德勒曼的文章。

顺着德勒曼的想法，我和维尔纳做出了一个合理的假设：“市盈率效应”（P/E effect）是由过度反应引起的。因为投资者对股价的未来增长过度乐观，市盈率高的股票（即成长股，之所以称作成长股，是因为此类股票的价格必须疯涨才能证明其高市盈率的合理性）价格涨得“过高”；而因为投资者过度悲观，市盈率低的股票或价值股的价格又跌得“过低”。如果该假设成立，价值股的高收益和成长股的低收益将呈现“趋均数回归”（regression toward the mean）的现象。

趋均数回归的例子在生活中随处可见。如果一名篮球运动员在一场比赛中得了50分，创造了个人得分的最高纪录，那么下一场比赛他的个人得分极有可能低于50分。同样，如果他在一场比赛中只得了3分，这是他两年内的最差成绩，几乎可以肯定的是他下一场比赛会表现得更好。身高两米的青少年篮球运动员并不常见，我和维尔纳认为股市也可能存在这种情况。连续几年表现优异的公司顶着“好公司”的光环，将会继续快速成长，而连续数年表现糟糕的公司被贴上了“差公司”的标签，将会一事无成。我们可以把这种观点视为某种对公司的刻板印象。这种印象加上做出极端预测的倾向，趋均数回归的条件就成熟了。那些“差”公司并不像看上去的那么差，它们未来可能会表现得非常好。

股市存在趋均值回归现象似乎不是一个特别大胆的假设，当然除了一点之外：有效市场假说指出这种现象不会发生。有效市场假说的一个组成部分是“价格是合理的”，这一点说明股价不会偏离股票的内在价值，所以，股价不可能“便宜”。有效市场假说的另一个组成部分是“没有免费的午餐”，这意味着所有信息都已体现在当前的每股价格中

了，所以你不可能跑赢市场。过去的股票收益和市盈率显然是已知的，这些数据不可能用来预测未来的股价变化，所以它们都是看似无关的因素。如果能找到趋均值回归的证据，就可以打破有效市场假说。于是，我和维尔纳决定试试看能否找到这种证据。

我们对纽约证券交易所的所有股票（当时几乎包括所有美国大公司），按照它们在某一段时间内的表现进行排序。这段时间很长，足以让投资者对公司产生过度乐观或悲观的情绪，比如3至5年。我们将表现最佳的股票称为“赢家”，把表现最差的股票称为“输家”。然后，我们把最大的赢家和输家（比如最好和最差的35只股票）分为两组，对比它们未来的表现。如果市场是有效的，那么两个投资组合的表现将会同样好。毕竟，根据有效市场假说，依据过去无法预测未来。但是，如果过度反应假设成立，输家将跑赢赢家。

这一发现可以达到两个目的。第一，可以证明我们运用心理学发现了一种新的反常现象；第二，我们为“广义的过度反应”提供了证据。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，实验对象在预测GPA时对幽默感的测试结果反应过度。我们的实验与他们俩的不同，我们没有详细说明投资者会对什么信息反应过度。我们只是假设通过抬高或压低某只股票的价格，使其在几年的时间内成为最大的赢家或输家，投资者就很可能对某个因素产生过度反应。

实验结果有力地支持了我们的假设。我们用几种方式检验过度反应，只要我们追踪投资组合表现的时间足够长，比如三年，投资组合的输家就会比投资组合的赢家表现好，并且会好很多。例如，在一次实验中，我们以5年为期建立了两个投资组合，即赢家组合和输家组合，然后计算接下来5年每种投资组合的收益，并将其与大盘的表现相比。在我们建立投资组合之后的5年里，输家的收益比大盘高出约30%，而赢家的收益比大盘低大约10%。

得出这些结果后，我们得到了幸运之神的垂青。赫什·谢弗林受邀

组织召开美国金融学会年会的一场会议，他请我和维尔纳在会上报告我们的发现。当时，作为美国金融学会的官方出版物，《金融期刊》

（*Journal of Finance*）每年会为年会的会议论文专门出版一期。具体做法是，年会各场会议的组织者可以提名一篇文章，由美国金融学会主席从中挑选一些文章发表。获选论文几个月后就能发表在该期刊上，而且不用走同行评审的正式程序。可怜的赫什当时进退两难，他是应该推荐自己的论文，还是我和维尔纳的论文呢？赫什运用其所罗门般的智慧，再加上一点儿组织者的权力，提名了两篇论文。这时我们的运气来了。当时任美国金融学会主席的是现已故去的费希尔·布莱克，就是布莱克-斯科尔斯期权定价公式的发明人之一。布莱克也颇具叛逆精神，最终两篇文章都被他选中并得以发表。

我和维尔纳的论文发表于1985年，很快就广为人知。不过，我相信如果赫什没有给我们方便，这篇文章很可能要再过几年才能发表，甚至没机会发表。首先，我们的研究结果显然违背了有效市场假说，所有人都“清楚”这肯定是错的，所以审稿人会极度怀疑我们的研究。另外，我们也绝对不会像巴苏教授那样在论文中为自己的研究结果致歉。维尔纳是个十分有原则的人，我也十分固执。

^[1] 实际上还有一种情况，但为了简单起见，我在此省略了。在这种情况下，实验对象知道的是学生注意力测试的十分位数。这种情况的结果介于文中提到的两种情况之间。

第23章

价值股比成长股的风险更大？

有效市场假说中，“没有免费的午餐”意味着，我们的投资组合是不可能跑赢大盘的，但我们的研究结果却证明了“输家”的回报率的确高于大盘。那么，只有一种方法可以拯救有效市场假说。支持有效市场的同人们只能依靠一个重要的技术细节：如果因为承担了很大的风险而跑赢大盘，就不算违背有效市场假说。可是，如何衡量风险就成了难点。

对这一微妙细节做出阐释的第一人是尤金·法玛。他正确指出，所有针对“没有免费的午餐”的检验实际上都是对两种假设的“联合检验”，即有效市场假说以及风险和收益模型。例如，假设某人发现新公司的股票收益高于老公司，这看起来是对有效市场假说的反驳。但这并不是对有效市场假说的决定性反驳，因为有人可能会提出合理的辩解，即新公司比老公司承担的风险大，更高的收益只是理性投资者在承担更大的风险时所要求的补偿。

这种联合假设的论点可以用于解释任何违背有效市场假说的现象，包括宣扬价值投资法的格雷厄姆、巴苏、德勒曼等人的做法。如果我们的输家组合比赢家组合承担的风险高，那么观察到的高回报率可能是理性投资者在投资高风险投资组合时所要求的补偿。所以核心问题在于，是应该接受我们对研究结果的解读，将其看作错误定价^[1]的证据——违背有效市场假说，还是应该将其归因于风险呢？

要回答这个问题，我们首先需要衡量风险。毫无疑问，输家组合中的股票若单独来看都是有风险的，其中有些公司甚至可能会破产。但是，在我们的研究中，我们已经将这种风险考虑在内。如果任何一个投

投资组合中的股票从纽交所退市（比如因为公司破产），我们的计算机程序会假设以任何可能的价格将该股票“卖出”，或者将此项投资记录为损失。所以，我们的研究并没有对公司破产、股票退市这种风险存在的可能性视而不见。

不过，输家组合中的股票看起来确实有风险。这些看起来风险很大的股票，比如股价跌停的股票，难道不需要更高的回报率（风险溢价）吗？你可能会这样认为，但是这种想法并不符合现代金融经济学的理论。当时，衡量股票风险的正确方法是使用资本资产价格模型（CAPM），该模型由金融经济学家约翰·林特纳和威廉·夏普建立。

根据资本资产定价模型，在理性世界中，唯一需要补偿的风险将通过股票收益与大盘的相关性进行衡量。如果你的投资组合由股价波动幅度很大的高风险股票组成，而且每只股票的股价波动独立于投资组合中的其他股票，那么投资组合本身的风险就不会很大，因为各只股票的股价波动可以相互抵消。但是，如果这些股票的收益呈正相关关系，也就是说它们会同时上涨或下跌，投资组合的风险就会很大，而持有投资组合的多元化益处则不大了。在这种情况下，根据资本资产定价模型，正确衡量股票风险的方法就是计算单只股票与大盘的相关性，即“贝塔值”（Beta）[\[2\]](#)。粗略地说，如果一只股票的贝塔值为1.0，那么它的波动与大盘是同步的。如果贝塔值是2.0，当大盘涨或跌10%时，单只股票的价格（平均来说）就会涨或跌20%。如果股票与大盘完全不相关，那么它的贝塔值为0。

如果输家股票的贝塔值很高，根据资本资产定价模型来衡量其风险也很大，而赢家股票的贝塔值较低，风险也很小，那么有效市场假说与我们的研究结果不会发生矛盾。但我们已经验证了这一点，并在论文中阐明了结果，实际上我们发现的规律恰恰与此相反。比如，我们以三年期建立了赢家和输家组合，赢家组合中各只股票的平均贝塔值为1.37，而输家组合中各只股票的平均贝塔值为1.03。所以，赢家组合实际上比

输家组合的投资风险更大。运用经济学的标准方法调整风险后，我们的研究结果显得更加异常！

要想拯救有效市场假说中的“没有免费的午餐”这一观点，必须有人找到一种方法证明输家组合比赢家组合的投资风险更大，对“价值”的任何测量也符合同样的道理，比如低市盈率或低股价账面价值比。资产的账面价值是一个会计学术语，原则上是指公司进行清算时股东可获得的金钱数额。不管用什么测量方式，“价值股”的表现都胜过“成长股”。还有一点令有效市场假说的支持者十分震惊，即用贝塔值计算，价值股的风险也更低。

虽然像我们这样的异类、像德勒曼那样的投资经理，还有本杰明·格雷厄姆等已逝的投资大师都宣称，价值股能够跑赢大盘，但这些都没有用。直到有效市场假说的主要代表人物尤金·法玛及其同事肯尼斯·弗伦奇（Kenneth French）发表类似结果，这一事实才得到认可。弗伦奇比法玛年轻，后来二人经常合作开展研究。可能是因为我们最初的发现以及班斯提出的小公司效应，法玛和弗伦奇于1992年发表了一系列论文，指出价值股和小公司的股票收益确实高于资本资产定价模型的预测。1996年，他们二人发表了一篇论文，论文题目颇具震撼性，名为“资本资产定价模型的生死判决”（*The CAPM is Wanted , Dead or Alive*），正式否定了资本资产定价模型。

虽然法玛和弗伦奇宣布资本资产定价模型已经过时，但他们并没有打算放弃有效市场假说。他们转而提出了“法玛-弗伦奇三因子模型”，其中除了既有的贝塔值，还加入了两个解释性因素，对小公司和价值股的高收益做出了合理解释。法玛和弗伦奇指出，各只价值股的收益是相互关联的，也就是说当一只价值股表现好时，另一只价值股也会有同样好的表现，小型股也是如此。不过，法玛和弗伦奇坦率地表明，他们找不到什么理论用于解释为什么规模和价值会成为风险因子。资本资产定价模型建立在投资者的理性行为基础上，是资本价格的一个规范性理

论，与此不同的是，找不到理论来支撑规模和价值能够预测收益的结论。之所以引入这些因素，是因为实证研究证明了它们的重要性。

时至今日，也没有证据表明小公司或价值股的投资组合比大公司或成长股的投资组合风险更大。1994年，约瑟夫·拉科尼肖克（Josef Lakonishok）、安德烈·施莱费尔和罗伯特·维什尼（Robert Vishny），发表了一篇名为“逆向投资、推断和风险”（*Contrarian Investment, Extrapolation, and Risk*）的论文。在我看来，这篇文章彻底解释清楚了价值股是否风险更大的问题。其实，价值股的风险更小。这篇论文的三位作者对此深信不疑，后来还创办了一家极为成功的理财公司——LSV资产管理公司，所采用的投资方法就是价值投资法。

虽然我认同这篇论文的结论，但法玛和弗伦奇并不相信。价值股究竟是像行为学家所说的那样发生了定价错误，还是像理性主义者所说的那样风险更大，多年来一直没有定论。现在，这一争论仍在继续，连法玛都不得不承认，无法说清楚价值股的高收益究竟是源于风险还是股市的过度反应。不过，有最新消息称，法玛和弗伦奇推出了新的五因子模型。在新加入的两个因素中，一个用来衡量公司的赢利性（预测高回报），另一个用来描述公司的投资力度（预测低回报）。巧合的是，赢利能力是本杰明·格雷厄姆做投资时判断公司价值的另一个指标。既然法玛和弗伦奇支持价值和赢利性，那么从某种程度上说，备受尊崇的格雷厄姆也得到了法玛和弗伦奇的认可。另外，确实很难证明收益高的公司比亏损的公司的投资风险更大。

所以，自20世纪60年代夏普和林特纳发明资本资产定价模型以来，我们从只有一个因子的模型发展到了五因子模型，很多经济学家后来又在其中加入了第六个因子——动量，它指的是过去半年到一年中表现很好的公司，且其在接下来的半年到一年中还会保持这一良好的发展势头。不管是有5个因子还是6个因子，我认为在理性世界中，唯一重要的因素就是第一个，即经典的贝塔值，但贝塔值也被证明已不合时宜了。

那么其他因素呢？在理性经济人的世界中，它们都是看似无关的因素。

[1] 在此解释一个容易混淆的术语——错误定价。在本章和下一章，当我提到错误定价一词时，是指股价会按照投资者的预测上涨或下跌，即投资者可以利用这个机会得到“免费的午餐”。这是证明有效市场假说的两个组成部分相互关联的第一个例证。认为定价“过低”的股票最后会跑赢大盘是合理的，但我和维尔纳并没有确凿的证据证明输家组合的股价偏离了其内在价值，我们只是证明了输家的股票收益更高。

[2] 为了避免混淆，我应该说明，这里的“贝塔”与第12章中提到的 β - δ 模型中的“贝塔”没有任何关系。我只能说经济学家十分钟情于希腊字母，而贝塔又恰好位于字母表的前列。

第24章

价格并不都是合理的

让我们回顾一下，有效市场假说包括两个部分：第一，我们无法跑赢大盘（即没有免费的午餐）；第二，价格是“合理的”。我和维尔纳的研究所挑战的主要是第一部分。与此同时，另一场有关大盘合理性的战争也在酝酿之中，这与有效市场假说的第二部分有关。1981年，罗伯特·席勒发表了一篇论文，文中的发现十分惊人。席勒现为耶鲁大学教授。

要理解席勒的研究结果，我们可以先想一想股价应该由什么因素决定。假设某基金决定购买一只股票，并且一直持有。换句话说，他们永远也不会卖掉这只股票，所以他们能够从中获得的只有股票红利。这只股票的价值应该等于基金会自此以后获得的所有股票红利的“现值”，也就是在考虑到“今天的钱比明天的钱更值钱”这一前提下，所有流入资金的金额。^[1]但是，因为我们并不知道某只股票在不同时间点的股票红利具体是多少，所以股价只是一种预测，即市场对未来所有股票红利的预期现值。

合理预测有一个重要特性，即预测结果不能超过预期，股价的表现也应该如此。假设你试图预测新加坡白天的最高温度。这个东南亚城市国家的天气变化不大，一般来说，热时气温大约为32℃，最热时会达到35℃，“冷”时也只会降到29℃。明白我的意思了吧？预测每天的气温是32℃就绝对不会与实际气温相差太远。如果新加坡的哪位气象预报员喝得酩酊大醉，预测某天的温度为10℃（比史上最低温度还低），预测其后一天的温度为43℃（比史上最高温度还高），就会公然违反“预测结

果不能超过预期”这一规则。

席勒正是将这一原则运用到股市中并得出了惊人的结果。他收集了从1871年以来的股价和股票红利信息，然后从1871年开始，对每一年都根据历史数据预测未来的股票红利，即如果某人购买了那时的股票投资组合，预测他未来能够得到多少股票红利，席勒将此称为“事后合理”预测。席勒的计算方法是，通过观察实际支付的股票红利，并将其贴现到某一年。长久以来，股价呈上涨趋势，席勒调整了这一显著趋势后发现，股票红利的现值就像新加坡的温度一样稳定，但股价却波动很大。我们应该将股价解读为预测股票红利现值的尝试。具体结果如图12所示，那条近乎水平的线代表股票红利的现值，而那条弯弯曲曲的线则是实际的股价，正如喝醉酒的气象员所做出的天气预报一样，两条曲线都有了某种变动，消除了长期的上涨趋势。

席勒的论文题目是“股价是否波动太大，此后的股票红利变化已经无法解释这种波动？”根据图12所示，答案是肯定的。席勒的研究在金融界引发了一场风暴。有很多论文都在攻击他的研究方法和结论，其中有一篇甚至被评论家幸灾乐祸地称为“席勒杀手”。（你也许还记得，其中一篇论文的作者是艾伦·克莱顿，我们在第17章中提到过这篇论文，它曾在芝加哥大学的那次会议上被讨论过。）

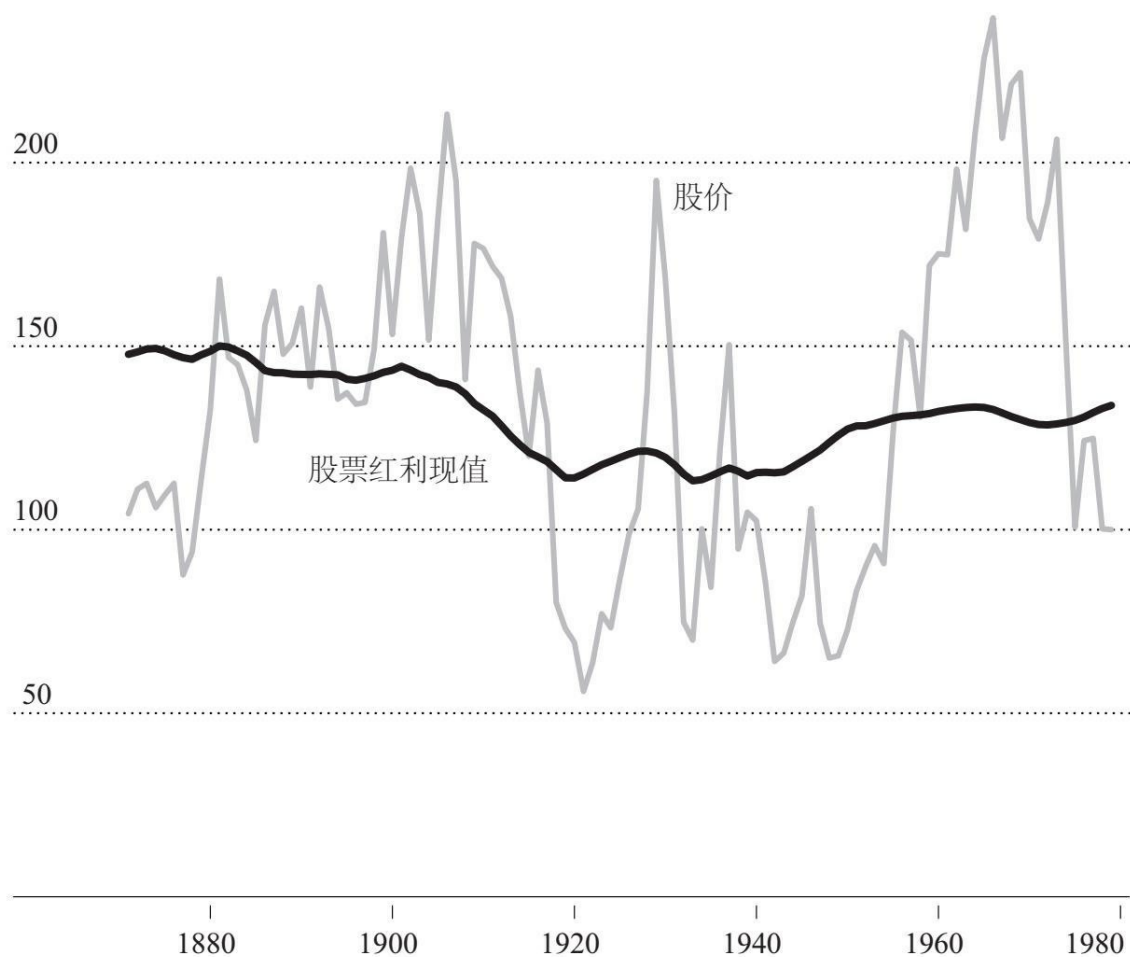


图12 股价波动幅度大吗？

资料来源：罗伯特·席勒，1981年

目前，经济学家还在为如何正确完成席勒的实验而争论，但是我认为这个问题早在席勒的论文发表几年后就被有效地解决了。1987年10月19日被称为“黑色星期一”，全球股市暴跌。这场股灾开始于中国香港，之后是欧洲和美国，并不断向西蔓延。纽交所的股价下跌幅度超过20%，而前一周的星期五已经跌了不止5%。对我们来说至关重要的一点是，19号那个星期一没有金融或其他任何方面的重磅新闻——没有爆发战争，没有政治领袖被暗杀，也没有其他任何重大事件发生。（我们可以对比一下，当年日本轰炸珍珠港之后，美国股市仅下跌了4.4%。）但

是，此刻全球股价陡然直下，却没有人知道原因是什么。接下来的几天，股市波动幅度仍然很大。星期二，美国标准普尔500指数强势反弹了5.3%，星期三又回升了9.1%，但26号的星期一又下跌了8.3%。10月末，像“罗伯特·席勒是对的：金融市场果然波动性很大”这样的标题出现在《华尔街日报》也不会让人吃惊。在理性世界中，价格只会因为消息而发生变化，而在那个星期，唯一的消息就是股价波动得十分疯狂。

如果股价极不稳定，那么从某种程度上说，它们肯定是“出了问题”。与10月15日星期二的收盘价相比，接下来那个星期一的收盘价下跌了25%以上，在没有任何消息的情况下，我们很难说这两个价格都是内在价值的合理表现。

席勒最初在写那篇论文时，并没有从心理学的角度进行思考，他只是摆出了很难合理解释的事实。当然，我是从行为经济学的角度阅读这篇论文的，我觉得我和席勒很可能成为合作者。1982年春天，席勒到康奈尔大学做讲座时，我、维尔纳以及席勒在校园里走了很久，我鼓励席勒从人类行为的角度重新审视他的论文。我不知道是不是因为我们的这次谈话，两年后他重新写了一篇论文，并成为行为经济学领域的重磅炸弹。这篇论文名为“股票价格和社会动态”（*Stock Prices and Social Dynamics*），对“正如社会现象可能会影响时尚趋势，它同样也会影响股价”这一异端学说表示支持。没有任何明显的原因，裙子的流行款式会变长或变短，难道股价的变化就不会以类似的方式跳出经济学家预测的标准范围吗？从某种程度上说，席勒论文的主题比我的更为激进。我们可以想象一下，当很多人最近不再穿带有皮革补丁的粗呢运动夹克时，试图让经济学家相信时尚的影响力是困难的。几年后，席勒和乔治·阿克洛夫在一本书中引用了凯恩斯的“动物精神”，以指代消费者和投资者反复无常的态度变化。

虽然我在描述时主要强调，席勒的研究与有效市场假说中的“价格

合理性”有关，但它与“没有免费的午餐”也不无关系。为了说明原因，我们可以回忆一下价值投资法。我们可以预测，不管是市盈率很低还是一直都表现得极为糟糕的价值股，都能跑赢大盘。我们也可以计算大盘的市盈率，那么同样的原则是否适用呢？也就是说，是否可以通过购买相对便宜的股票，同时避免购买相对昂贵的股票，来跑赢大盘呢？席勒大胆地宣称：“可以，但是.....”这也是我的最佳答案。

要做这种计算，席勒倾向于用股票指数（比如标准普尔500）的股价除以过去10年的平均收益。席勒之所以喜欢在计算收益时追溯之前很长的一段时间，是因为这样可以平滑经济周期中暂时的波动。相关市盈率如图13所示。

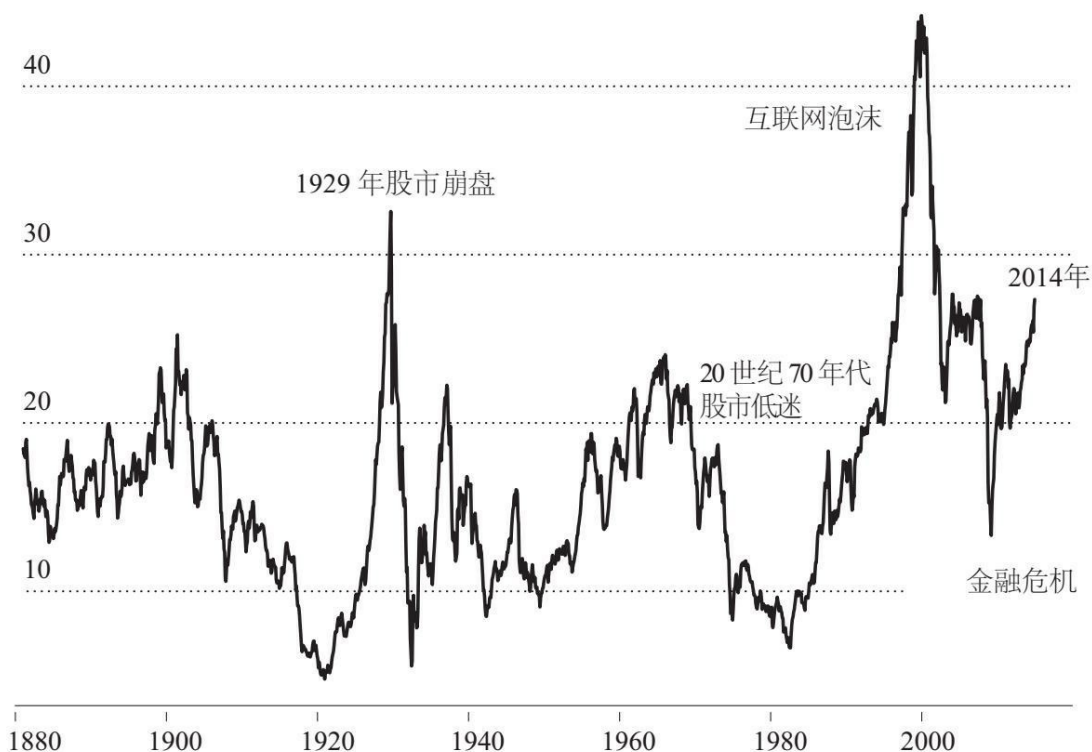


图13 股市的长期市盈率

资料来源: <http://www.econ.yale.edu/~shiller/>

以我们的后见之明，很容易从此图中看出投资者应该会喜欢的做

法。请注意，当股市偏离其历史趋势时，最后总会回归均数。20世纪70年代，股票看起来很便宜，但股价最后触底反弹。20世纪90年代末，股票看起来很昂贵，最后却一路狂跌。所以，席勒的长期市盈率似乎有某种预测能力，但预测并不十分精确，这也是我们在上文中回答“可以，但是……”的原因。

1996年，席勒与约翰·坎贝尔（John Campbell）给联邦储备金监察小组做了一次简报。正是这次简报促使时任美联储主席的艾伦·格林斯潘做了一次讲话，他在讲话中用其一贯的间接方式问道，怎样才能知道股市是否进入了“非理性繁荣”期？席勒后来用这个名词作为他的一本畅销书的名字。这本书于2000年出版，当时恰逢股市开始下跌。那么，席勒的警告究竟是对还是错呢？^[2]因为他发出警告4年后股市才到达峰值，所以经过了很长一段时间之后，他那一度被视为错误的警告才沉冤昭雪！这种精确度的不足表明，长期的市盈率并不能保证投资者获得收益。如果谁在1996年听取了席勒的建议而大肆押注市场下跌，那么在有机会获利之前他早就破产了。

房地产市场也是如此。罗伯特·席勒有很多令人羡慕的优点，其中之一就是他长期以来钟情于收集数据。正是因为收集了自1871年以来的股价数据，他的那篇论文才能写就。除此之外，他还研究过投资者情绪和房价等。关于房价，席勒是和他的好友奇普·凯斯（Chip Case）一起研究的。凯斯是塔夫茨大学的房地产经济学家，他们二人共同创立了现在广为使用的凯斯-席勒房价指数（Case-Shiller Home Price Index）。在此之前，房价指数并不十分可靠，因为特定月份出售的房屋种类不一，价格也相差很大，这会影响平均售价。凯斯和席勒很聪明，他们创建房价指数时主要依据同一处房产的重复销售数据，从而控制了房屋的质量及位置变量。

美国房价自1960年以来的长期增长情况如图14所示。2000年之前，此图使用的是政府收集的房价数据，此后凯斯-席勒房价数据问世，两

种数据都包括在内。所有房价都是排除通货膨胀因素后的数据。图中显示，20世纪90年代中期之前，大部分时候房价增长比较平缓，20世纪90年代中期之后房价出现暴涨。另外，在很长一段时间内，房价与租金比都保持在大约20：1的水平上，但此后则大幅偏离这一长久以来的基准水平。通过研究这些数据，席勒提出了存在房地产泡沫的警告，最终事实证明席勒是正确的。但是当时，说不准是因为泡沫的存在还是经济状况发生了某种变化，致使更高的房价与租金比成为常态。

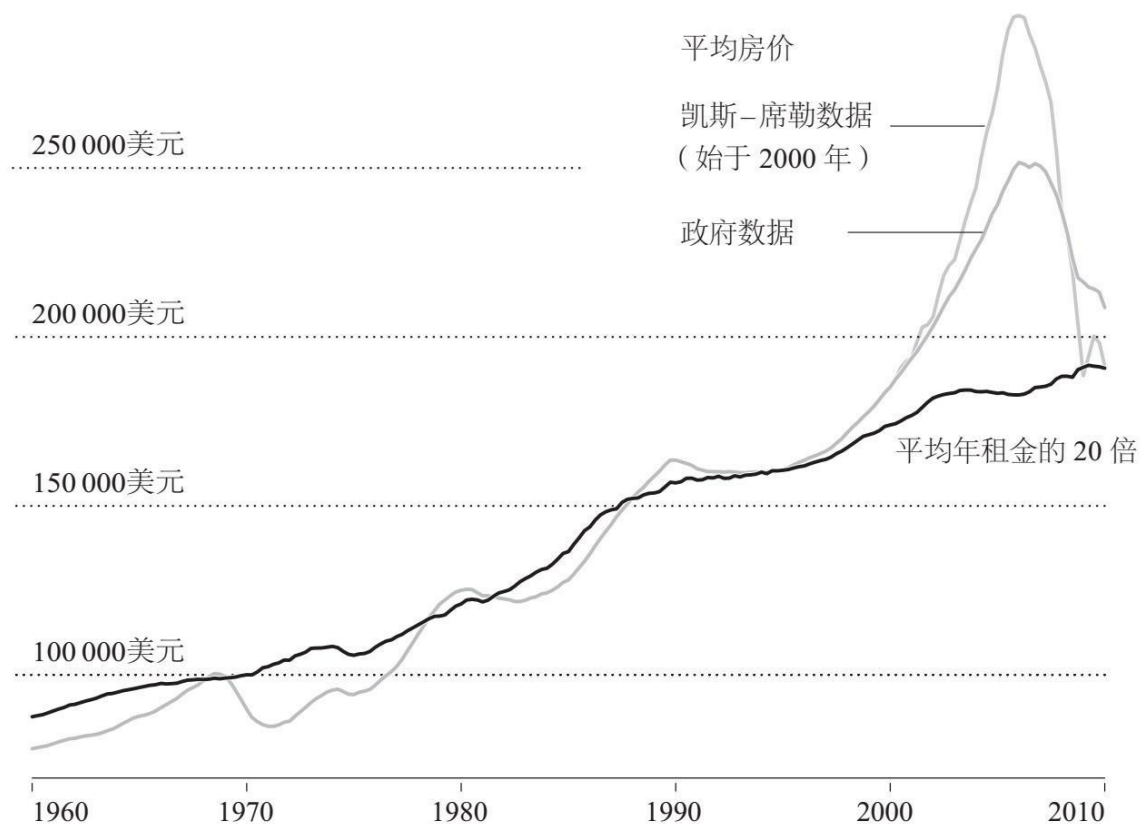


图14 房价和租金

资料来源:

http://faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/papers/discount_rates_jf.pdf

在这里我要强调一点，这些预测虽然不够精确，但它们并非一无是处。当房价严重偏离历史水平时，不管是偏高还是偏低，这些信号都有某种预测价值。房价偏离历史水平越远，这些信号越应该被严肃对待。投资者应该避免在市场显示出过热迹象时将资金投入其中，但也不应该期待通过短线操作而获得巨大收益。比起判断泡沫何时会破裂，发现我们是否处于泡沫当中其实更容易。另外，试图通过波段操作获利的投资者几乎都很难如愿以偿。

虽然我和席勒的研究方向不同，但我们却成为好友并且建立了合作

关系。1991年，我和席勒开始负责组织行为金融学的研讨会，该研讨会每半年举办一次，由美国国家经济研究局主办。很多具有里程碑意义的行为金融学论文都在这个会议上发表，这个会议为行为金融学的繁荣发展起到了极大的推动作用，也使行为金融学后来在金融经济学领域一枝独秀。

[1] 如果该基金决定卖掉股票，我们就会将卖价计入，然后贴现到当下。如果他们持有股票的时间足够长，那么对我们的分析几乎不会有多大的影响。

[2] 我也认为20世纪90年代末科技股的价格虚高，这有记录为证。1999年，我在一篇论文中预测，当时的情况将会发展成为巨大的互联网泡沫。但与席勒不同的是，如果我能抽出时间的话，（还记得我一直是个懒人吧？）这篇论文就可以提前两年发表。对股市做了一次准确的预测后，我决心不再做其他预测。

第25章

动物精神和封闭式基金折价之谜

席勒的研究对有效市场假说中的“价格合理性”部分可谓一记重创，但不是致命的，有关其方法论的争议一直没有停止。虽然1987年10月那个星期的股市情况很难解释，但有效市场假说的支持者们却不愿意否认“价格是合理的”。1988年春天，芝加哥大学为此举办了一次会议，我和尤金·法玛被分到了一个讨论组。法玛首先发言，他说，我们应该庆祝市场这么快就达到了新的均衡。他认为肯定是发生了什么事，投资者才调低了他们对股市未来收益的预期，股价因此做出调整，呈现出它们“应该”呈现的样子。

当轮到我发言时，我问在座的专家是否认为“黑色星期一”现值的股票红利下跌了20%，只有少数几个人认为是这样的，而法玛并不在其中。我扬起眉毛表示质疑，这时，法玛立刻面带笑容地举手赞同。他并没有退让，而且依然保持着自己的幽默感。

必须有确凿的证据，才能说服法玛和其他身处有效市场假说阵营的专家们。但是正如我们在前文中提到的，由于很难精确地衡量内在价值，从而很难证明股价偏离了其内在价值。有一种方法可以用来检验价格是否“合理”，即运用有效市场假说的一条核心原则——“一价定律”。该定律指出，在一个有效市场中，同一种资产不可能同时以两种不同的价格出售。如果出现价格不一致的情况，立刻就会出现套利的机会，也就是说可以在没有任何风险的情况下获利。假设纽约的黄金价格为每盎司1 000美元，而伦敦的售价为1 010美元，投资者就可以在纽约购买黄金，然后在伦敦卖掉。如果交易成本很低，那么在两地黄金价格变得一

样之前投资者都可以从中获利。市场上有很多聪明的交易者一直在留心观察有悖于一价定律的情况，所以套利机会几乎是转瞬即逝的，这样就保证了一价定律的适用性。如果能找到违反该定律的证据，将会重创有效市场假说。

违反一价定律的情况其实很容易就能找到，本杰明·格雷厄姆等人早已讨论过这一话题。封闭式基金这种共同基金似乎就违反了一价定律。

就我们更熟悉的开放式基金而言，投资者可以随时买入或赎回，并且所有交易的价格都是由基金标的资产的价值（即资产净值）决定的。假设一只基金只购买苹果公司的股票，一份苹果基金相当于一股苹果股票。假设苹果基金每份为100美元，投资者投资1 000美元，就可以购买10份苹果基金。如果投资者后来想要赎回基金，赎回金额将取决于苹果公司当时的股价。如果每股价格涨到200美元，投资者就可以得到2 000美元（基金收取的佣金很少）。“开放式”是指，基金所管理的资产可以根据投资者的偏好增加或缩减。

封闭式基金则与开放式基金不同。如果封闭式基金的基金经理最初打算筹集1亿美元，这个数额就不能改变，既不允许新的资金投入，也不允许原有资金撤出。（我们可以看出这种基金对投资经理的吸引力是多么大，因为投资者是不能撤资的！）封闭式基金可以在市场上交易，如果投资者想卖掉手中的基金，她必须以市价卖出。我们再回到苹果基金的那个例子上，假设它是一种封闭式基金，如前例一样，一份基金等值于一股股票，那么封闭式苹果基金的市价是多少呢？有人可能会认为是资产净值，也就是苹果公司当前的股价。如果不是苹果公司当前的股价，就违反了一价定律，因为投资者能以两种价格购买苹果股票，一种由苹果股票的市价决定，另一种由苹果基金的价格决定。

有效市场假说对封闭式基金的价格有一个清晰的预测：基金价格等于资产净值。但是，查看任何一张封闭式基金的价格表格，我们都会发

现事实并非如此（图15）。这些表格通常有三栏：第一栏是每份基金的价格；第二栏是资产净值；第三栏是折价或溢价，衡量的是前两栏价格的百分数差。这三栏数据可以告诉我们，市价往往与资产净值不同。虽然基金通常折价卖出，一般低于资产净值的10%~20%，但有时也会溢价卖出。这显然违反了一价定律，投资者用不着计算就可以从表格中看到这种反常现象，这到底是怎么一回事呢？

基金	资产净值（美元）	市价（美元）	溢价或折价（%）
加百利公共设施基金（GUT）	6.28	7.42	+18.2
贝莱德健康科学基金（BME）	38.94	42.48	+9.1
第一信托专业金融基金（FGB）	7.34	7.62	+3.8
DNP 选择收益基金（DNP）	10.50	10.55	+0.4
第一信托能源收益和增长基金（FEN）	37.91	35.83	- 5.5
ASA 黄金 & 贵金属有限公司（ASA）	11.24	10.19	- 9.3
贝莱德资源和大宗商品战略基金（BCX）	11.78	9.93	- 15.7
第一手技术价值基金（SVVC）	29.70	18.59	- 37.4

截至 2014 年 12 月 31 日

图15 部分封闭式基金的溢价与折价

资料来源：Wall Street Journal online, January 1, 2015

在我遇到查尔斯·李（Charles Lee）之前，我对封闭式基金的了解很少。查尔斯是康奈尔大学会计系的博士生，但他的教育背景显示他可能会对行为金融学感兴趣，于是我在他攻读博士研究生第一年时说服他成为我的研究助手。查尔斯在上我的行为经济学课程时，我建议他的课程论文可以选择封闭式基金作为主题。他接受了这个挑战。

就在查尔斯完成他的课程论文的那段时间，拉里·萨默斯（Larry Summers）与他曾经的三名学生写了第一篇有关“噪声交易者”的论文，随后又发表了一系列相关论文。“噪声交易者”一词源自费希尔·布莱克。布莱克在出任美国金融学会会长的就职演说中，用“噪声”一词

与“信号”进行了对比，使之成为金融学领域的一个术语。理性经济人只会因为真实的信号而改变投资想法，但普通人可能会对那些都不能算作信号的事件做出反应，比如看到投资公司引人发笑的广告。换句话说，看似无关的信号就是噪声，而正如布莱克和萨默斯所说，噪声交易者会根据看似无关的因素而非真实信号做出决定。

此前，萨默斯曾用更有趣的语言描述过噪声对资产价格的影响。他有一篇独立撰写的论文，但并未发表，论文的第一句话是：“看看四周，你就会看到傻瓜”。^[1]萨默斯有三名研究生：布拉德·德朗（Brad De Long）、安德烈·施莱费尔和罗伯特·瓦尔德曼（Robert Waldmann），三个人在大一时是室友。萨默斯和这三名学生一起撰写了一篇更严肃、更缜密、更客气的论文。他们提出的模型以封闭式基金为例，但没有做任何实证研究。我和查尔斯认为，我们也许可以在查尔斯的那篇课程论文的基础上填补这一空白。当时，安德烈·施莱费尔刚到芝加哥大学任教，我们邀请他一起来做这件事。我们三人共同写了一篇有关封闭式基金的论文，共指出了4个封闭式基金之谜。

封闭式基金建立后，一般由经纪人出售，他们会收取高昂的佣金，大约是售价的7%左右。但是在6个月内，封闭式基金一般会以高于10%的折价率进行交易，所以第一个谜团是：为什么有人会花107美元购买6个月后期望值为90美元的资产呢？根据这一现象，本杰明·格雷厄姆将封闭式基金称为“竖立在迟钝、愚蠢的股东之间的昂贵纪念碑”。这种说法比直接称投资者为“傻瓜”更委婉，但仍是解决第一个谜团的唯一令人满意的答案。^[2]

第二个谜团是之前提到的折价和溢价。为什么基金的交易价格与资产净值不同呢？

第三个谜团是不同的基金在不同时间的折价（和溢价）情况差异很大。这一点很重要，因为它排除了很多被认为可以解释折价存在的简单

理由。其中一种简单解释是，折价是因基金收取了费用或管理不当而对投资者做出的必要补偿。但是，如果这可以算作一种解释，为什么折价情况会变化那么大呢？一般而言，费用或管理不会因为时间不同而相差很多。

第四个谜团是当折价销售的封闭式基金决定转变为开放式基金时——这往往是由于折价太多而受到来自股东的压力，其价格会趋近于资产净值。这一点排除了资产净值计算错误的可能性。总之，这四个谜团构成了有效市场之谜。

我们那篇论文的主要目标是吸引大家注意这些谜团，但我们的主要研究贡献是进一步剖析了折价随时间变化的原因。我们运用了美国封闭式基金的一个重要特点：这些基金的主要持有者是个人投资者而非机构投资者。我们假设个人投资者在市场中扮演着噪声交易者的角色，他们比退休的基金和捐赠基金等专业机构的投资者更浮躁，因为他们很容易改变自己的积极或消极情绪，我们将这些情绪称为“投资者情绪”。我们推测，当个人投资者兴致高昂时，封闭式基金的折价率会降低，但当他们比较悲观或害怕时，折价率则会升高。在席勒看来，投资者情绪显然是“动物精神”的一种。

问题是如何衡量投资者情绪。为了解答这个问题，我们也利用了个人投资者比机构投资者更可能持有小公司的股票这一点。机构投资者之所以回避小公司的股票，是因为这些股票的交易量不够，无法满足其流动性需求；共同基金等机构投资者也不会购买封闭式基金或其他共同基金，因为它们的客户不喜欢支付两种费用。所以，如果个人投资者的情绪是变化的，我们认为这会表现在封闭式基金的折价上以及小公司和大公司的相对表现上。（虽然从平均情况来看，小公司的股票表现得更好，但有时大公司的股票表现也会好于小公司。）

我们的发现正是如此。封闭式基金的平均折价与小公司股票和大公司股票之间的收益差有关；折价越大，两种股票的收益差也越大。这一

发现相当于找到了大脚怪或其他神秘生物的脚步。

正如上文所说，我们绝不是第一个撰写封闭式基金主题论文的人。经济学家雷克斯·汤普森（Rex Thompson）就写过一篇相关的论文，发现折价最大时购买基金将会得到巨大的收益（这种策略也得到本杰明·格雷厄姆的支持）。伯顿·麦基尔（Burton Malkiel）同样支持这种策略，他的畅销书《漫步华尔街》（*A Random Walk Down Wall Street*）至今仍在热销。不过，我们的论文确实惹怒了一些人，其中包括诺贝尔奖得主默顿·米勒。米勒是芝加哥大学资历很深的金融经济学家，也是施莱费尔的同事。

时至今日，我仍然不知道我们的论文为什么会让米勒那么生气，不过我觉得虽然其他人也写过类似论文，但我们毕竟是自格雷厄姆以来第一波不按常理出牌的人，我们也没有为自己发现的反常现象而致歉或是寻找借口。相反，我们看上去还很高兴。最重要的是，我们用一个经济学家讨厌的反常现象（小公司效应）解释了另一种反常现象（封闭式基金折价之谜）。对于一个经济人来说，这就相当于在安息日工作时徒然呼唤上帝之名。

米勒进入了战斗模式。我们将这篇论文投给了《金融杂志》，杂志编辑勒内·斯塔尔茨（René Stulz）将论文发给了审稿人。与此同时，我们得知米勒在游说斯塔尔茨拒绝刊登我们的论文。感谢斯塔尔茨，他最终接受了我们的论文，并告诉米勒，如果米勒不认同我们的研究结果，就应该按照惯例对我们的文章做出评论，并提交给杂志。

米勒采纳了斯塔尔茨的意见，他邀请芝加哥大学的陈乃虎教授（Nai-fu Chen）以及研究生雷蒙德·卡恩（Raymond Kan）一起做研究，并针对我们的论文写了一篇评论。米勒十分机敏，那篇评论以其惯常的虚张声势的风格写成。评论是这样开头的：“查尔斯·李、安德烈·施莱费尔和理查德·泰勒（1991）宣称解决了两个而非一个长久以来悬而未决的谜团，即封闭式基金折价和小公司效应。三人认为，这两个谜团都受

到了个人投资者情绪的影响。如果他们确实解决了这些谜团，那么这种一石二鸟的做法的确很巧妙，但他们并未成功。”

在这里我就不详述双方争论的内容了，免得让大家生厌，因为其中涉及的大多是技术细节。按照惯例，我们也写了一篇文章对米勒的批评做出回应，并将其发表在同一期杂志上，其中使用了新数据来支持我们的观点，米勒认为这违反了处理此类争论的一般做法。他坚持对我们的回应进行反击，也就是说，根据惯例我们作为原作者还需要继续做出回应。

在最后两轮争论中，双方都宣称自己获胜了。我不知道谁是赢家，但我很清楚这次史无前例的无聊争论吸引了很多人的注意。数百位金融经济学家阅读了我们最初的那篇论文，这都要感谢米勒教授。米勒虽然在批评我们，但却帮了我大忙。如果不是因为米勒，《金融杂志》的很多读者可能不会注意到那篇有关封闭式基金的论文。总之，什么都比不上一场漂亮的争论能够吸引的注意力多。

[1] 关于这篇论文，我唯一能找到的就是费希尔·布莱克传真给萨默斯的副本，上面还有手写的评论。在开篇“傻瓜”那句之后，布莱克写道，“我称他们是‘噪声交易者’”。他们会把噪声当作信号，并且根据噪声进行交易。

[2] 有一点要说明的是，在封闭式基金折价销售时进行投资是聪明之举，但在开始发行并收取佣金时购买则是愚蠢的行为。

第26章

果蝇、冰山和负股价

我们与默顿·米勒的争论模糊了封闭式基金最重要的一个特点：封闭式基金公然违反了一价定律。这就好比我们发现了一头独角兽，然后一直争论该将独角兽的皮毛颜色称作什么颜色。几年后，当我到芝加哥大学执教后，与芝加哥大学的同事欧文·拉蒙德（Owen Lamont）再次研究了一价定律。

当时，拉蒙德还不算一位行为经济学家，而只是一位思想开明的研究者，对有趣的问题有很好的判断力。在我和席勒协助美国国家经济研究局组织的行为金融学研讨会上，拉蒙德一直是研讨会的首选参会者。研讨会上的优秀辩论者比比皆是，但拉蒙德可能是其中得分最高的人。有一次，拉蒙德要评论一篇论文，作者在文中衡量了期权交易者在交易日的焦虑程度。这项研究所使用的传感器技术很精妙，但我们很多人都在想可以从中得到什么启示。拉蒙德在评论伊始就总结道：“论文作者明确否定了交易者是木头人这一假设。”

拉蒙德发现了一个有趣的问题，有一家名为3Com的公司明显违背了一价定律。3Com公司的主要产品是应用以太网技术的网络计算机，它还收购了Palm公司，Palm公司当时是Palm Pilot这款出色的掌上电脑的生产商。1999年夏天，硅谷任何一家还算不错的科技公司的股价每一两个月几乎都会翻一番，但3Com公司的股价却一直很平。于是，公司的管理层执行了新计划去提高股价，这个计划就是把自己与Palm公司分开，让Palm公司独立经营。2000年3月2日，3Com公司卖掉了自己在Palm公司的一部分股份。这种交易被称为“股票分拆上市”，3Com公司

在Palm公司的首次公开募股中卖掉了Palm公司大约4%的股份，以及整个集团1%的股份，自己则保留了95%的股份。

此举本身就会让有效市场假说的支持者们提心吊胆。Palm公司在3Com公司内部，还是独立出来，这有什么区别吗？如果股价是“合理的”，那么将一家公司拆分为两家将不会提高它们的价值，除非母公司（即3Com公司）对Palm公司管理不善，妨碍了子公司的成长。当然，3Com公司的管理层没有宣称Palm公司的独立是因为他们管理不善。相反，3Com公司暗示，与作为母公司的一部分相比，Palm公司若独立出来会奇迹般地提升它的价值。毫无疑问，它们希望独立的Palm公司会像eBay（易贝网）、美国在线和亚马逊等当时极具吸引力的科技公司一样，市场价值得到提升。有效市场假说的支持者会对此举表示怀疑，他们认为，在充满经济人的市场中，3Com公司的价值等于Palm公司的价值加上其他所有部门的价值，将Palm公司独立出来不会影响公司的整体价值。

不过，20世纪90年代末的科技公司的股价显然不是由理性经济人推动的。令人疑惑的是，3Com公司的股票分拆计划确实奏效了。1999年12月13日，3Com公司首次宣布他们计划将Palm公司分拆出来，当时3Com公司的股票为每股40美元，到2000年3月1日Palm公司首次公开募股时，3Com公司的股价超过了100美元。耗时耗力的分拆计划的回报还是不小的！不过，真正奇怪的事情还在后头。

股票分拆的过程如下：最初Palm公司只有5%的股份被卖给了外部投资者，3Com公司持有余下95%的股份。几个月后，3Com公司的每位股东持有的Palm公司股份变成原来的1.5倍。一价定律此时便发挥作用了。Palm公司的原始股一旦开始交易，3Com公司的股东就将拥有两项独立的投资。一股3Com公司的股票包括1.5股Palm的股票加上3Com公司其余部分的股权，后者用金融学术语来说就是3Com公司的“自有价值”（stub value）。在理性世界中，3Com的股价等于自有价值加上Palm

股价的1.5倍。

在首次公开募股中，销售Palm公司股票的投资银行家必须确定股价的金额。随着投资者对首次公开募股的热情不断高涨，他们不断提高股价，最后定为每股38美元。但是，当Palm股票开始入市交易时，股价暴涨，当天收盘时每股价格已超过95美元。投资者的确很看好独立后的Palm公司的前景。

那么，3Com公司的股价会有什么变化呢？我们来计算一下，每股3Com股票中包括1.5股Palm股票，即95美元×1.5=143美元。此外，3Com公司除去Palm公司的其余部分也是赢利的，所以3Com公司的股价至少应该涨到143美元，并且很有可能比这个金额还多。但实际上，自Palm公司股票开始交易的第一天起，3Com公司的股价却呈下行趋势，收盘时仅为82美元。这就是说，市场对3Com公司“自有”价值的估算是每股-61美元，总计为-230亿美元！你看的没错，股市显示3Com公司的其他部门虽然赢利，但其自有价值为-230亿美元。

在理性的世界中，3Com公司股票的每股价格应该等于Palm公司股价的1.5倍加上3Com公司的自有价值。

$$\boxed{3COM} = \boxed{PALM} \times 1.5 + \boxed{S}$$

3Com公司股票
的每股价格 Palm公司每股
股价的 1.5 倍 3Com公司的
“自有” 价值

但是股市收盘时，股价并不合理。如果计算s的值，你会发现3Com公司的自有价值是负数。

$$\begin{array}{ccccccc}
 \boxed{\$82} & = & \boxed{\$95} & \times & 1.5 & + & \boxed{-\$61} \\
 \text{3Com公司股票} & & \text{Palm公司每股股} & & & & \text{3Com公司的} \\
 \text{的每股价格} & & \text{价的1.5倍} & & & & \text{“自有”价值}
 \end{array}$$

图16

金融学中还有一个比一价定律更基本的原则，即股价不可能是负值。如果你愿意，可以抛售所有股票；股东的责任也是有限的，所以股价的绝对最低值可以降为零。没有哪家公司的股票价值是-100美元，更不用说-230亿美元了。但是，市场显示的结果却是如此。

我们换个方式思考一下。假设一个理性的经济人希望投资Palm公司，他可以花95美元购买一股Palm公司的股票，也可以花82美元购买一股3Com公司的股票，后者相当于Palm股票的1.5倍加上3Com公司的自有价值。这个选择看似不难！如果购买3Com的股票，不仅可以用更少的钱买到更多Palm公司的股票，还可以免费获得3Com公司旗下其余部门的股份，那么为什么要直接购买Palm公司的股票呢？

这严重违背了一价定律，以至于各大报纸纷纷对此进行报道。尽管如此，3Com公司的自有价值直到几个月后才摆脱负值。

为什么会发生这种情况呢？违背一价定律并使其持续一段时间，有两个必要因素。第一，要有一些投资者莫名其妙地希望拥有一股未掺杂其他成分的Palm公司股票，而不希望拥有掺有另外一股赢利公司股份且更为便宜的股票。换句话说，要有一些噪声交易者，也就是萨默斯所说的“傻瓜”。虽然购买Palm公司股票时有人知道其估值过高，但他们希望随后以更高的价格卖给“傻瓜”。

另外一个必要因素是，必须阻止专业投资者让股票恢复到正常价格。明智的投资者只会购买3Com公司的股票而非Palm公司的股票，但

真正的经济人还会更进一步。在这种情况下，专业投资者将购买估值过低的3Com公司股票，然后卖掉一定数量的Palm公司股票。当交易完成后，投资者卖掉自己买入的Palm公司股票，最终获得的利润将等于3Com作为独立公司的股价。这种交易绝不会亏本。既然大家都知道这些消息，为什么不这样做呢？问题在于首次公开募股中销售的Palm公司股票太少，无法满足所有想买入该股票的投资者：可供买入的股票少于想要买入的需求，这意味着，专业投资者无法促使Palm和3Com公司的股价达到合理的均衡点，即3Com公司的股价至少是Palm公司股价的1.5倍。^[1]

3Com公司和Palm公司的故事并非唯一的特例。^[2]1923年，年轻的本杰明·格雷厄姆就发现杜邦公司持有大量通用汽车的股票，但奇怪的是，杜邦股票的市价几乎与其通用汽车的股价一样。尽管杜邦是一家赢利很多的公司，但它的自有价值几乎是零。格雷厄姆做了一笔聪明的交易，买入杜邦公司的股票，卖掉通用汽车的股票，之后在杜邦股价上涨时大赚了一笔。

不过，专业投资者并不总是一帆风顺的。多年来，荷兰皇家壳牌这家合并形成的公司一直持有两种股票，皇家荷兰石油公司的股票在纽约和荷兰交易，壳牌的股票则在伦敦交易。根据1907年公司成立时的合并协议规定，60%的利润归皇家荷兰的股东所有，而40%的利润归壳牌的股东所有。一价定律规定，两种股票的股价之比应该是60：40，即比值为1.5。但是，这两种股票是否一直按照此比率交易呢？没有！皇家荷兰的股价有时比壳牌低30%，有时高15%。噪声交易者似乎连计算“乘以1.5”都极有难度。

在这种情况下，专业投资者应该买入较便宜的股票，卖掉较贵的股票。与3Com公司和Palm公司那个案例不同的是，皇家荷兰和壳牌这两种股票的交易十分广泛，并且很容易买到，那么是什么妨碍专业投资者以1.5：1的价格比率交易这两种股票呢？奇怪的是，没有任何因素。还

有一点很重要，3Com和Palm之间的股价异常现象几个月后就消失了，但荷兰皇家壳牌公司的两种股票的差异却持续存在了几十年。^[3]不过，其中也暗藏着风险。有些专业投资者，比如对冲基金美国长期资本管理公司（LTCM）就按此法交易，卖掉较昂贵的皇家荷兰股票，买入便宜的壳牌股票，但结果却不尽如人意。1998年8月，因为亚洲金融危机和俄罗斯债务违约，美国长期资本管理公司和其他对冲基金开始赔钱，需要减仓，其中也包括荷兰皇家壳牌的股票。不过，美国长期资本管理公司并不是唯一一家发现荷兰皇家壳牌股价反常的对冲基金，它们在俄罗斯和亚洲也开始亏钱，而这并不奇怪。所以，在美国长期资本管理公司减持荷兰皇家壳牌的股票时，其他对冲基金也在这么做，但股价却朝着相反的方向变化，也就是说，昂贵的股票变得更贵了。几个星期后，这个“套利”机会以及其他类似的机会都不复存在，美国长期资本管理公司的“套利”最终失败了。

美国长期资本管理公司的案例证明了安德烈·施莱费尔及其长期合著者罗伯特·维什尼提出的“有限套利”理论。1997年，施莱费尔和维什尼发表了一篇论文，描述了一种假设的情况，这与美国长期资本管理公司的经历十分类似。这篇论文发表一年后就发生了此类事件。当股价向与投资经理预期相反的方向发展，投资者开始要求赎回资金时，股价会变得更加离谱，将呈恶性螺旋状上升。我们从中可以学到重要的一点：股价会变得异常，而专业投资者并不是总能做出正确的判断。

我和拉蒙德写的那篇有关3Com和Palm公司的论文，题目起得很大胆，叫作“市场能自动调节吗”（Can the Market Add and Subtract），我们还在芝加哥大学的金融学研讨会上做了演讲。研讨会结束时，尤金·法玛对我们列举的这个案例以及封闭式基金案例的重要性提出了质疑。他指出，案例所涉及的都是规模相对较小的金融资产。所以，虽然研究结果与有效市场假说相矛盾，但法玛认为因为资产规模太小，所以无须

担忧。

在我看来，金融领域的这些特殊案例就像遗传学研究中的果蝇。大千世界，物种繁多，果蝇并不是一个极其重要的物种，但它们的快速繁殖能力有助于科学家的研究。如果没有果蝇，开展这些研究就会变得十分困难。所以，我们发现的案例就是金融学中的“果蝇”。通过这些罕见的案例，我们可以讨论一下其内在价值。没有人能够确定3Com或Palm公司的股价应该是多少，但我们几乎可以确定在资产拆分后，3Com公司的股价至少应该是Palm公司股价的1.5倍。我认为，类似案例只是市场定价错误的冰山一角，而法玛却以为我们看到了整座冰山。

这些案例能够说明什么呢？如果一价定律可以被上述案例违背，那么就整个市场而言，显然会出现更大的差距。我们回想一下关于20世纪90年代的互联网股票是否存在泡沫的那场争论，当时甚至直到现在都无法证明科技股定价过高。但是，如果市场连Palm和3Com公司股价这么简单的问题都无法校正，以科技股为主的纳斯达克指数当然也可能定价过高。在Palm与3Com的股票交易中，昂贵的股票属于出色的Palm公司，便宜的股票属于不够活跃的3Com母公司，这似乎并不是巧合；当我们对比吸引力巨大的科技股和默默无闻的工业股的股价上涨情况时，也是如此。

那么，我对有效市场假说究竟如何评价呢？需要强调的是，作为规范性标准，有效市场假说是十分有用的。在理性经济人的世界里，我认为有效市场假说是正确的。如果没有理性模型作为起点，行为金融学的研究将无从开始。如果没有理性框架，就没有所谓的反常现象，我们就无法发现非理性的行为。另外，目前还没有一个有关资产价格的标准行为理论可以作为实证研究的理论基础。不论研究什么课题，我们都需要一个起点来引领我们的想法，而有效市场假说仍是我们所拥有的最佳起点。

就有效市场假说被当作资本市场的描述性模型而言，我的看法就没

有那么清晰了。有效市场假说包括两个部分，如果用判断政治候选人主张的尺度来衡量，我认为“没有免费的午餐”这一点是“基本正确”的。当然也有反常现象：有时市场反应过度，有时则反应不足，但大多数活跃的投资经理都没有跑赢市场，这一点毋庸置疑。正如荷兰皇家壳牌公司和美国长期资本管理公司的案例所示，即使投资者确实知道股价不合理，这种价格也仍会继续存在，甚至还会变得更加不合理。这理应吓坏那些自认为很聪明并想要利用定价错误来赚钱的投资者。赚钱是有可能的，但并不容易。^[4]当然，那些认同有效市场假说并投资低成本指数基金的投资者，他们的选择也是无可指摘的。

我对有效市场假说中“价格是合理的”这一点的评价更低。而对很多重要问题而言，“价格是合理的”这一点也更加重要。我认为这一点错到了什么地步呢？值得注意的是，在费希尔·布莱克那篇关于噪声的文章中，他表示：“我们或许可以这样来定义一个有效市场，即价格与价值的比值在两倍以内，也就是说价格在价值的一半到价值的两倍之间。当然，两倍的关系是任意的。不过，从直觉上看，鉴于价值的不确定性以及价格回归价值的程度，我认为这一数值看上去是合理的。根据这个定义，我认为几乎所有市场在任何时间都是有效的。‘几乎所有’意味着至少有90%。”

我不确定用“90%”定义“几乎所有”是否令人满意，但更重要的是，用两倍的关系来定义有效市场的浮动幅度还是太过宽泛。我们可以想一想，在房地产泡沫期间建造的所有房屋，其目前的价格也只是峰值时价格的一半。购买这些房产的人可能不会认同，房地产市场在繁荣期是有效的。另外，布莱克于1996年去世，并没有经历科技泡沫和房地产泡沫。我认为如果布莱克还活着，他可能会将价格与价值的比值更改为“三倍以内”。与2000年的峰值相比，当纳斯达克指数在2002年跌至低谷时，其跌幅超过2/3，几乎可以肯定的是，这次下跌主要是因为最初的过度上涨。（这肯定不能归咎于互联网公司太令人失望。）

我的结论是：价格通常都是错误的，有时还错得很离谱。此外，当股价偏离基本价值的幅度很大时，资源误置的情况会非常严重。例如，当全美国的房价普遍上涨时，有些地区涨得十分迅速，房价与租金比达到历史最高点。如果房主和放贷者都是理性的经济人，那么他们应该会注意到这些预警信号，并意识到房价下跌的可能性将越来越大。不过，席勒的调查却显示，这些地区的人对房价将继续上涨的预期最乐观。人们并没有预期房价会回归均值，而是认为房价会涨得更高。

此外，在这种情况下，理性的放贷者应该对抵押贷款资格的审核更加严格，但事实恰恰相反。申请抵押贷款基本不需要交首付，对借款人的信用度也并未给予足够的关注。这些“骗子贷款”对房价的上涨起到了推波助澜的作用，而政策制定者却没有采取任何措施加以干预。

这是我们从研究市场有效性中学到的最重要的一课。如果政策制定者只是简单地相信价格永远合理，那么他们永远都不会认为有政策干预的必要。但是，一旦我们承认可能会出现泡沫，并且私营企业似乎也正在助长这一疯狂的趋势，决策者在某种程度上出手干预就是有道理的。

全球央行必须采取特别措施以帮助经济走出金融危机的困境。那些最爱抱怨这些特别措施的人，同样也会反对采取措施来降低另一场危机发生的概率。这真是太不理性了。

[1] 如果你手头有时间，就可能找到可以借入的股票。事实上，当时芝加哥大学有一名金融学博士生，他决定通过3Com公司和Palm公司的股票赚钱。他在每个折扣经纪商那里开户，并倾注所有的时间借入Palm公司的股票进行卖空。每当他获得Palm公司的股票，就会卖空，再用收益购买3Com的股票以对冲头寸。几个月后，交易结束时，他获得的利润十分可观，并买了一辆跑车，他给跑车命名为“Palm-mobile”。这则故事的寓意是，我们可以从反常现象中获得上万美元的收益，但可不会是上百万美元。

[2] 2014年年中也出现了一次类似的情况，当时雅虎持有的阿里巴巴的股票价值超过了整个雅虎的价值。

[3] 20世纪90年代，我有一次向一家大型退休基金的CEO讲述这种反常现象，他说我肯定是错了，因为专业投资者当然会买更便宜的股票。我问他：“真的吗？我相信您的基金肯定持有价值上百万的昂贵股票。”我还提出可以和他打赌，如果我赢了，他请我吃一顿大餐。他很明智，

并没有和我打赌。他的基金部分与标普500挂钩，而标普500则包括了溢价销售的皇家荷兰股票。

[4] 自1998年起，我一直是一家资产管理公司的合伙人。我们这家公司名为“富勒-泰勒资产管理公司”，主要寻找那些因投资者的行为偏见所导致的错误定价的机会，通过这种方法投资美国股票。我们目前还在营业，这说明我们用行为金融学成功跑赢了大盘，也许我们很幸运，抑或兼而有之。



MISBEHAVING



第七部分

助推计划：1995 年至今



我去芝加哥大学求职面试期间，曾与金融系的几位老师在教师俱乐部有过一次午餐会。我应聘的是现在被称为布斯商学院的机构的一个职位。当我们离开商学院，在去往教师俱乐部的路上，我发现大楼旁边的人行道上有一张20美元的纸币。我很自然地把钱捡起来，然后所有人都笑了，因为我们都意识到当时的情况颇具讽刺意味。有一个古老的笑话是这样的：芝加哥大学的经济学家不会弯腰去捡一张20美元的钞票，因为如果钱是真的，早就有人捡走了。世上没有免费的午餐或白捡20美元这种便宜事，但是对于我这样一个异类而言，那张20美元的钞票看起来是那么真实，为它弯一次腰还是值得的。

我任职商学院这件事并非没有争议。我可以猜到，虽然我不在金融系，但默顿·米勒肯定会不高兴。我即将加入的是一个行为科学团队，该团队主要由心理学家组成，这在我看来是一个有利因素。我将有机会组建我梦寐以求的行为科学家团队，他们都经过严格的学术训练，我一直认为顶尖的商学院都应该有一个这样的团队。在此过程中，我可以进一步学习心理学，对这方面的知识我还十分匮乏。

至于商学院内部是如何讨论我的任职问题的，我并不知情，但是一名杂志记者在我到达芝加哥大学后采访了尤金·法玛和默顿·米勒，询问他们为什么让我这样一个异类加入他们的行列。我和法玛一直保持着很好的交情，他开玩笑说，他们想让我在他们的眼皮底下。记者又追问米勒为什么没有阻止我来芝加哥大学任职。这个问题显然十分无礼，米勒本可以回复，“这不关你的事”。但是，他表示之所以没有阻拦我，“是因为每一代人都会犯错误”。欢迎来到芝加哥大学！

第27章

当法律遇上行为经济学

1994~1995学年，我以客座教授的身份在麻省理工学院的斯隆商学院访学，希望与弗朗斯·勒克莱尔（France Leclerc）共度一段美好时光，弗朗斯当时正在市场营销系执教。就是在这一年，我们二人都接受了芝加哥大学商学院（后改名为芝加哥大学布斯商学院）的教职，后来我们结婚了。^[1]在麻省理工学院的时候，有一天我接到了奥利·阿申费尔特的电话，他问我是否可以在他组织的一次会议上做一个演讲，谈谈行为经济学在法律中的应用。奥利·阿申费尔特就是那位允许我和埃尔德·沙菲尔用他的葡萄酒简报做心理账户研究的经济学家。奥利在电话中说：“我们需要有人来讲讲行为经济学。”我告诉奥利，这个话题很有趣，但我对法律却一无所知。我说我会先试着找一位知识渊博的合作者，然后给他回电话。

在罗素·赛奇夏令营的第一批学员中，有一位名叫克里斯蒂娜·乔尔斯，她看上去似乎前途无限。她刚刚拿到麻省理工学院的经济学博士学位，之前她取得了哈佛大学的法学学位，学习十分刻苦。克里斯蒂娜充满挑战精神，我们反复讨论不同的话题，很快就找到了足够的资料。于是，我告诉奥利，我们接受他的邀请。讲座的基本内容是，法律经济学应如何改进才能与行为经济学的最新研究保持一致。

法律经济学的传统研究方法完全以经济人模型为基础。很多法律经济学的文章都花费了很大篇幅才得出结论：如果能让市场自由运行，结果将会是最好的。很多论证都或多或少取决于某种形式的“看不见的挥舞的手”。

我们的想法是将行为经济学的某些基本要素引入这类论证，看看这些论证需要做出哪些改进。在这一点上，我采用了教学法，将这些基本要素归纳为“三个有限”：有限的理性，有限的自我控制力，有限的利己主义。而在当时，法律经济学假设人类的这些特性都是无限的。

我最后因故未能参加会议，所以克里斯蒂娜独自做了演讲，不过演讲完成得十分顺利，我们甚至觉得可以将其扩展成一篇学术论文。我们打算在履新后立刻着手写作这篇论文。克里斯蒂娜获得了在哈佛大学法学院的工作机会，当我到达芝加哥大学的时候，她也会抵达哈佛大学。

我到达芝加哥大学时，在商学院外面碰到的第一个人就是卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein），真是太幸运了。桑斯坦是法学院的教授，之前与卡尼曼合作过，对行为经济学很感兴趣。在法律界，桑斯坦备受推崇。虽然在名义上他的专长是宪法研究，但他所撰写的文章和书籍几乎涵盖了法律的每一个分支。我们一起吃过几次午餐，彼此感觉非常投缘。他的热情极具感染力，并且知识广博得令人震惊。我向克里斯蒂娜建议，我们应该邀请桑斯坦加入法律和行为经济学的研究团队。克里斯蒂娜表示赞同，因为让桑斯坦加入我们的研究团队，就像让梅西（Lionel Messi）加入足球队一样。我们很快就一起出发并“奔跑起来”，我用“奔跑”一词是因为桑斯坦做事的效率很高。

我们三人仅花了几个月的时间就完成了论文初稿，我们的论文题目是“从行为角度研究法律经济学”（*A Behavioral Approach to Law and Economics*）。这是我写过的最长的一篇论文，而对于法学教授来说，文章越长越好，脚注再多也不怕。我们的论文发表时长达76页，共有220个脚注。它之所以仅有76页，正是因为我一直在抱怨论文过长。

当我们准备提交论文时，我发现在法学学术圈与经济学学术圈里论文的发表过程截然不同。在经济学领域，一篇论文一次只能投给一种期刊。如果该期刊拒绝，才能转投下一个。但在法学领域，作者可以一稿多投，我们就是这么做的。《斯坦福法律评论》（*The Stanford Law*

Review) 最先回复愿意发表我们的论文，很快，另外一本法律评论期刊也表示对我们的论文很感兴趣。于是我们有了谈判的筹码，对此我提了一个建议。既然期刊编辑想要发表我们的论文，而论文又必然会引发争议，那么为什么不让编辑邀请法律经济学领域的一位杰出人物撰写一篇评论，与我们的论文在同一期发表呢？这样的话，我们还有一次回复的机会。我想起我们之前与默顿·米勒的那次争论，吸引了很多人来关注我们的那篇探讨封闭式基金的论文。我认为这次也会产生类似的效果。

法学家理查德·波斯纳（Richard Posner）显然是做评论的最佳人选。波斯纳被视为现代法律经济学的鼻祖，该领域最杰出的著作就出自波斯纳之手，并几经修订再版。波斯纳所开辟的领域将正规的经济学推理方法引入了法学研究。从一开始，法律经济学就主要建立在芝加哥大学所奉行的传统经济学的基础上，所以波斯纳为此投入了大量的时间与精力，而我们则在他的研究提供了另一种方法。

我们知道波斯纳会认为我们的方法有很多偏颇之处，我们也知道他很快就能写完一篇评论。他不仅是一位兼职的法学教授，还是芝加哥第七巡回上诉法院（仅比美国联邦最高法院低一级）的法官，他在自己的研究领域也著作颇丰。正如经济学家罗伯特·索洛（Robert Solow）那句生动的描述，“写文章对波斯纳而言就像其他人呼吸一样容易”，给我们那篇冗长的论文写评论是不会耽误他很长时间的。

虽然我们都已猜到波斯纳对我们的论文会有什么看法，但至于他觉得哪部分内容最不可接受，则是到我们在芝加哥大学法学院演讲的前一天才知道。那天早晨，我们收到了波斯纳寄来的信，里面附有他的评论。那封信的篇幅不短，批评味儿十足，阅读时可以清楚地感受到他写信时的情绪。波斯纳告诉我们，他已经在评论中将自己的想法详细地写清楚了，所以在我们的演讲时，他会保持沉默。波斯纳知道，其他人肯定也迫不及待地要发言。也许他认为这是一个很好的承诺策略。

在谈论我们的争论之前，有必要介绍一些背景。当理查德·波斯纳

以及同时代的其他学者开始从事法律经济学研究时，有很多法学家并不认同他们的某些研究成果，但因为这些法学家缺乏经济学知识，很难与之争鸣。当时，受过正规经济学教育的法学教授寥寥无几，而且他们使用的也是以经济人为主体的传统模型。试图质疑这类论文的法学家，如果与那些将法律与经济人联系起来的法学家争论，那么他们往往会觉得低人一等。后者会将前者的批评置于一旁，并且居高临下地说：“唉，你真的没弄明白。”所以，在我们这次研讨会上，有些人会捍卫传统的研究方法，比如波斯纳，但有些处于下风的人也许会（悄悄地）支持我们，希望我们胜过那些居高临下的人。

桑斯坦和克里斯蒂娜都认为应该由我来主讲。他们认为我有更丰富的辩论经验，或者至少他们的想法是这样的。他们坐在旁边，我不停地朝他们那边看，却发现他们几乎快躲到桌子下面去了。

开场时，我先提醒大家，标准的法律经济学假设人们都有正确的想法，并能做出理性的选择，但如果事实恰恰与此相反呢？若真如此，法律经济学应该做出何种改变呢？我们在论文中列举了芝加哥警察局采取的一种新政策来阐释。一直以来，停车罚单一般都被放在汽车的前挡风玻璃上，用雨刷夹住。新政策是用亮橘色的纸打印罚单，并贴在侧窗上，这样路过的司机能更清楚地看到它。我们指出，从行为学的角度而言，这种做法很聪明，因为这可能会增加人们头脑中认为自己会被开罚单的概率，几乎不用付出任何代价就起到了打击非法停车的效果。^[2]这个例子看起来既不深奥，也没有争议性。但我们要知道，法律经济学公认的一点是，人们对所有事情都有正确的看法，包括犯罪被抓的概率，人们还会通过计算预期损益来决定是否犯罪，包括非法停车、抢劫银行等。如果仅仅通过改变罚单的颜色和位置，而无须改变实际被开罚单的概率，就可以改变人们对被开罚单概率的看法，那么这可能也适用于预防更严重的犯罪。这种观点绝对属于异端。

波斯纳法官安静地坐了大约5分钟，之后就再也按捺不住了。他突

然问道，为什么要忽略进化论呢？在最后通牒博弈实验中，当响应者分得的资源较少时会拒绝接受；人们会忽略沉没成本；论文中讨论的这些奇怪行为难道进化生物学没有做出任何解释吗？进化论难道不能解释这些以及其他所有“认知怪癖”吗（波斯纳坚持使用这一暗含贬义的词汇）？他的想法是，如果人类已经进化到能够注意到沉没成本，或是在最后通牒博弈实验中拒绝不公平的分配方案，那么这些行为从某种程度上讲一定是对我们有益的，也是理性的。问题解决了。

我向波斯纳保证，我绝不是造物论者，也认同进化论的科学性。我还表示，我们所讨论的很多人类行为都有进化方面的原因，这是毫无疑问的。但是，认同进化论并不意味着需要在经济分析中突出进化论的重要性。我们知道人们厌恶损失，但不需要知道这是否可以用进化论来解释。（特沃斯基曾开过一个玩笑，世界上存在过不受禀赋效应影响的物种，但它们已经灭绝了。）除非我们更改模型，指出人们会注意沉没成本，否则该模型将做出糟糕的预测。这时，波斯纳彻底被激怒了。他绝望地喊道：“你讲的东西太不科学了。”在此之前，我已决意保持冷静，所以我对他的突然爆发只是报以一笑，说了一句“好的，那么……”便继续我的话题了。后面还有更具争议性的内容，我坚决不能让这次会议变成一场看谁嗓门大的比赛，尤其是在一位联邦法官面前！

最大的争论围绕科斯定理展开。该定理以其开创者罗纳德·科斯（Ronald Coase）的名字命名，他曾在芝加哥大学法学院工作过很多年。科斯定理可以简述为：在交易成本为零的情况下，也就是说人们之间可以极其容易地进行交易，此时资源配置的效率是最佳的。^[3]

其中的逻辑很容易解释。我会循着科斯的思路，用一个简单的例子解释一下。假设亚历克莎（Alexa）和茱莉亚（Julia）是大学室友。茱莉亚很安静并且很勤奋，而亚历克莎很爱热闹，喜欢在学习的时候将音乐开到很大声，这会影响到茱莉亚。于是，茱莉亚将此事反映给舍监海利（Hallie），后者负责解决这个矛盾。海利有两种选择：她可以赋予

亚历克莎将音乐放到很大声的权利，也可以赋予茱莉亚安静学习几个小时的权利。科斯定理对此有一个清晰而惊人的预测：海利的决定将不会影响亚历克莎放音乐的时长。那个时间仅仅取决于亚历克莎喜欢音乐的程度是否大于茱莉亚讨厌吵闹的程度。

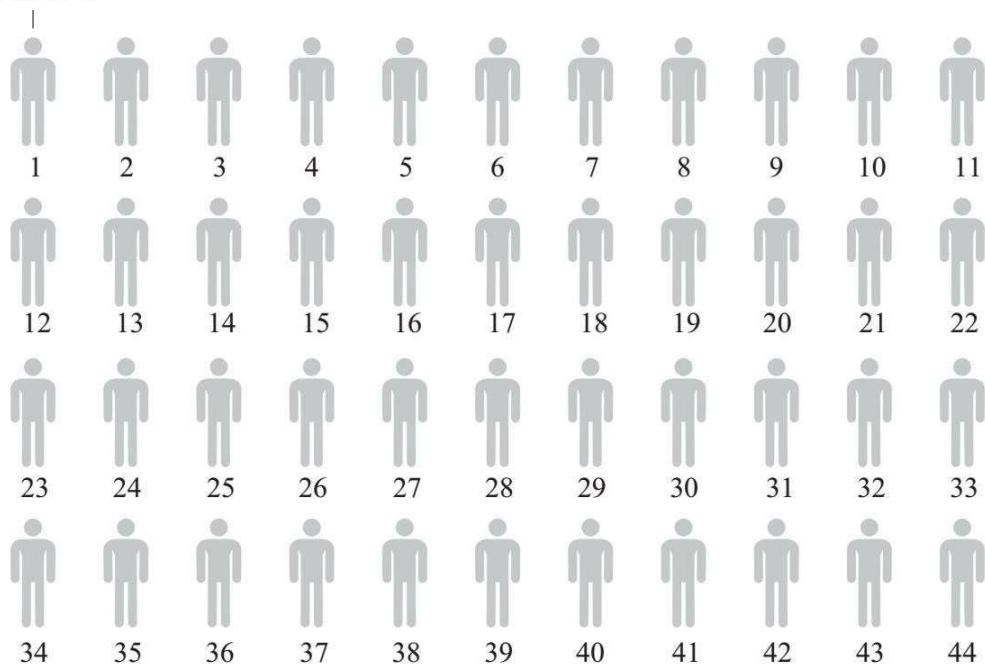
结果让人感到很意外，但逻辑很简单。假设亚历克莎愿意为大声放音乐每晚支付5美元，茱莉亚愿意为享有安静的夜晚支付3美元。如果茱莉亚有权享受安静的时光，那么根据科斯定理，亚历克莎可以支付给茱莉亚3~5美元以获得大声放音乐的权利，这个价位茱莉亚也会接受。与亚历克莎不能放音乐且没有金钱交易相比，这样做双方会更高兴。另外，如果亚历克莎得到放音乐的权利，茱莉亚将不愿意支付足够的金额让亚历克莎停下来，因为她对安静的重视程度不如亚历克莎对音乐的喜爱程度高。不管是哪种情况，茱莉亚如果想要安静的环境，都必须找个其他的地方。

这一结果之所以对法律界很重要，是因为法官常常要判断哪一方拥有某种权利。科斯定理指出，如果交易成本极低，那么法官不会判决可以实施经济活动，他只会判决谁需要付钱。一篇名为“社会成本问题”（*The Problem of Social Cost*）的论文阐述了这一结果，这是一篇被引用次数最多的经济学论文之一。

我在这个问题上的主要观点主要取决于科斯定理中的明确假设：双方达成有效经济协议的交易成本为零。科斯在这一点上很坦率，他说：“当然，这是一个十分不切实际的假设。”虽然很多人在应用科斯定理时都忽略了科斯本人的提醒，但我们想要证明即使交易成本为零，其结论也是错误的。为了证明这一点，我们介绍了本书第16章讨论过的马克杯实验的结果，具体情况如图17所示。

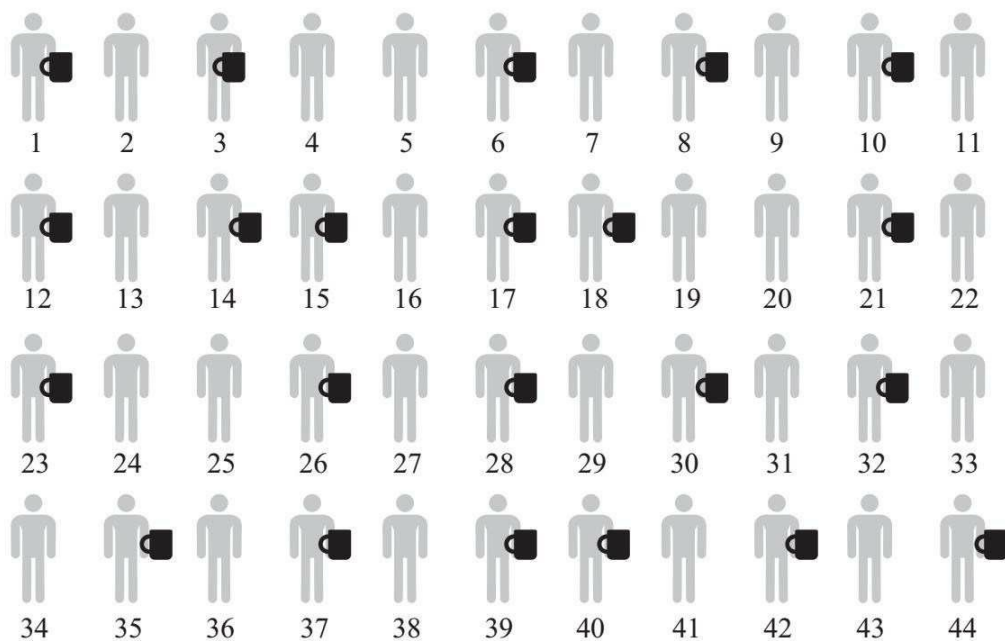
A: 根据对康奈尔马克杯的估值高低对学生进行排序

估值最高

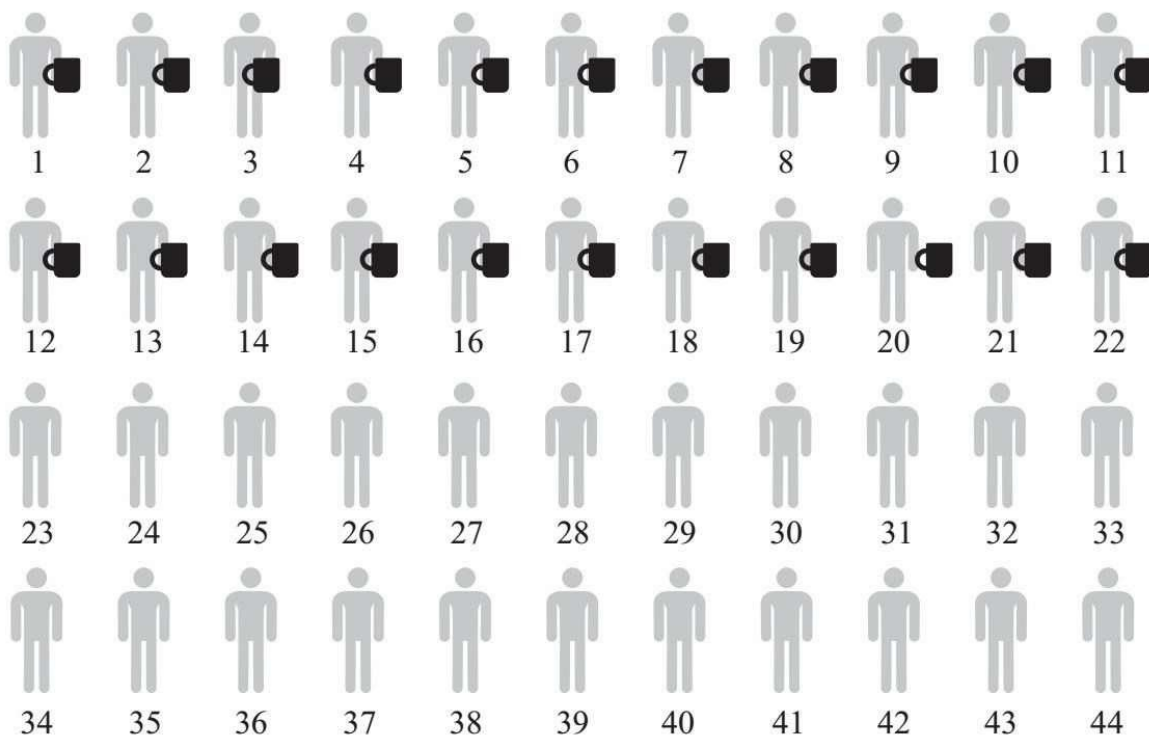


估值最低

B: 与代币实验一样，我们将印有康奈尔大学标志的马克杯随机分给学生。



C: 如果科斯定理成立，我们预期的结果将如下图所示：



D: 恰恰相反，实际结果如下图所示：

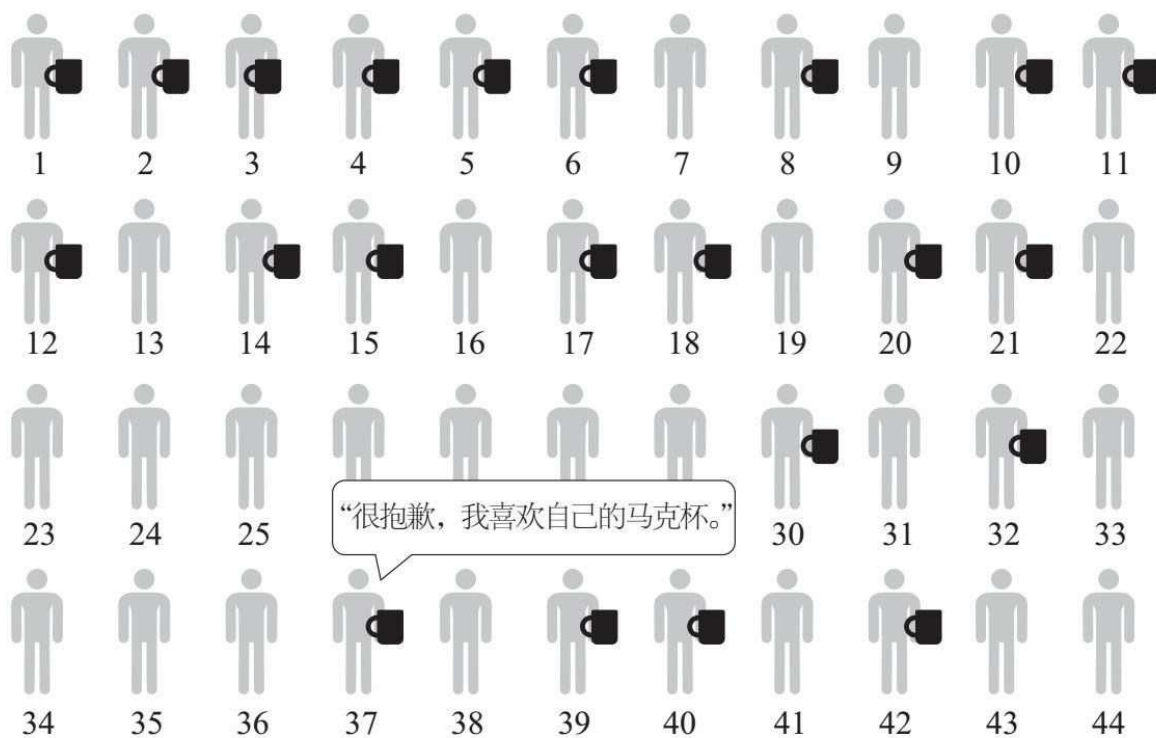


图17

资料来源：亚历克斯·伯克威茨（Alex Berkowitz）

让我们回想一下，代币实验使用的是可以兑换成现金的代币，实验人员告诉每位实验对象一个不同的代币价值，即实验结束后如果手中还有代币，可以兑换成多少现金。科斯定理预测，认为代币价值最高的学生最后会选择持有代币，也就是说资源会被分配到最看重它的人那里。结果也确实如此，正如科斯定理所预测的，市场运行得很好，也就是说，交易成本不会妨碍交易的进行。

但是，科斯定理不仅适用于代币，该定理还指出如果用马克杯等真实商品替代代币，应该会产生同样的结果。所以，当我们每隔一名学生发一个马克杯时，科斯定理预测，最喜欢马克杯的学生最后应该拥有马克杯。因为马克杯是随机分配的，所以应该有一半的马克杯被用来交易。但是，我们发现实际交易量比预期交易量低得多。资源并没有按照预期的方式分配，其原因在于禀赋效应：与最初没有分得马克杯的学生相比，在分到马克杯的学生眼里，马克杯的价值差不多是那些没分到杯子的学生眼中的两倍。商品的分配方式确实会影响最后到底是谁拥有马克杯。换句话说，科斯定理在理论上是成立的，比如在代币实验中，但它在实践中并不适用，比如当用马克杯等实物进行交易时。我们竟然在法律经济学的研讨会上质疑科斯定理，这简直相当于犯了叛国罪。

当时，芝加哥大学有一些令人遗憾之处，其中之一就是过度容忍那些总把芝加哥商学院的传统思想挂在嘴边的学者，庆幸的是，现在这种情况已经完全改观了。我以经济学家约翰·洛特（John Lott）为例，他连续申请了一系列的访学项目，所以在芝加哥大学待了好几年。洛特最广为人知的事就是写作了《枪支越多，犯罪越少》（*More Guns, Less Crime*）一书。正如书名所示，书中的主要观点是，如果每个美国人都随身携带枪支，将没有人敢犯罪，这个观点遭到了其他研究者的强烈反

对。^[4]洛特经常积极地参加各种研讨会，他的风格很像比特斗牛犬。

洛特出席了我们举办的这次研讨会，并且看起来很生气，所以我在心里默默祈祷他最好没带枪来。洛特的妻子加特鲁德（Gertrude）是位经济学家，也出席了这次会议。她问了一个关于马克杯实验的问题：马克杯的低交易量是否可以用交易成本解释？我说，代币实验已经排除了这种解释，毕竟代币和马克杯的交易成本一样，但代币交易却符合科斯定理的预测。她似乎对我的解答很满意，但洛特随后就站出来问道，“我们难道不能将禀赋效应也视为一种交易成本吗？”听到这个问题后我惊呆了。交易成本应该是进行一场交易的成本，而不是进行交易的渴望。如果我们随意地给各种偏好贴上“成本”的标签，从而使行为与标准理论相一致，那么该理论不仅无法验证，也是没有意义的。所以，我没有与洛特争论，而是转向波斯纳，问他是否承认我并不是房间里最不讲科学的那个人。波斯纳面带笑容地点了点头，房间里所有能看到波斯纳的人也都笑了起来。因为波斯纳不在洛特的视线范围内，所以我看见他生气地问旁边的人发生了什么事。于是，我赶紧转移了话题。

最不认同行为经济学的人是那些为建立理性行为模型付出最多的人，因此可能会出现一种有趣的情况。在涉及沉没成本谬误时，他们的反对态度会不会更明显呢？当然，我不能对批评我的人说，他们这样紧抓住他们钟爱的理论不放，实际上就是在关注沉没成本。不过，我可以介绍一些新的实验数据，这些数据来自另一种最后通牒博弈实验。

在一般的最后通牒博弈实验中，实验人员会提供金钱让实验对象来分配。现在，我们改变了方式，让实验人员也有钱可赚！我们让学生们每人拿出5美元，然后进行分配。（实验对象自愿参加。）每名学生需要填一张表格，从中我们可以知道在博弈双方每人付出5美元的情况下，实验对象在最后通牒博弈实验中会如何分配这10美元。我们还会知

道实验对象作为提议者和响应者分别会做出什么样的决定。我们告诉实验对象，提议者和响应者是随机分配的，然后将这名实验对象与另一位匿名的学生分为一组。^[5]

如果沉没成本并不重要，那么实验结果应该与一般的最后通牒博弈实验一模一样。5美元的沉没成本是一个看似无关的因素。不过，经济学家也许会认为，如果学生自掏腰包，那么他们会更加严肃地对待实验，其行为会更加理性。然而，我们得到的实验结果恰恰相反。虽然提议者的表现与一般的最后通牒博弈实验中的实验对象十分相似，大多数提议者至少会从10美元中拿出40%分给响应者，但响应者——我们实际关注的一方——的行为却发生了变化，这导致实验结果与标准理论的预测更加不一致。

当使用自己的钱（而非“实验人员的钱”）做实验时，响应者更关心自己是否被公平地对待，他们并没有理性地对待自身利益，也没有因为对方愿意分给他们钱（实验中最小的分配额度是50美分）就欣然接受。在卡尼曼、尼奇和我几年前做的那次实验中，响应者同意接受的最小金额平均为1.94美元。在新的实验中，这一金额提高了很多。在麻省理工学院的MBA学生中，最小金额平均为3.21美元，芝加哥大学的MBA学生是3.73美元，芝加哥大学法学院的学生是3.35美元。另外，在这三组学生中，很多响应者要求分得5美元。实验越“真实”，响应者与利益最大化趋向越不一致。正如我们所预料的，学者们听到这个实验结果后都表现得很惊讶。

不愿意接受“不公平”的对待，是科斯定理预测不准的另一个原因。很多年前，我在罗切斯特大学时就发现了这一点。我们家后院有一棵柳树，它秋末时开始落叶，直到第一场雪来临，这让清扫落叶这项工作变得尤为艰巨。这棵柳树十分靠近我家和邻居家的分界线，所以我的邻居十分讨厌这棵树，他让我把树移走。

我对这棵树的感情十分复杂。它外观很美，夏天时还能供我们乘凉，这两点差不多可以抵消它落叶的缺点。但是，为了邻里和睦，我还是询问了移树的价钱，发现竟然需要1 000美元，这相当于我那时一个月的薪水了。我不愿意花这么多钱去移走一棵树。不过，我深谙科斯定理，实际上，我正在教一门以科斯定理为核心理论的课程。于是，我去和邻居说，我并不讨厌这棵树，如果他不喜欢，可以花钱把它移走。他认为这是他听过的最无礼的提议，所以当着我的面狠狠地关上了门，从此再也没有提起移树的事。

当人们面对不公平的对待时，他们会十分生气，甚至不惜牺牲个人利益去惩罚对方，这是我们从最后通牒博弈实验中学到的基本知识。正如柳树的这个例子所示，在运用科斯定理的情况下也会发生同样的事情。官司打完之后，原告和被告一般都会厌恶对方，败诉的一方尤其如此。按照科斯定理，如果败诉一方更看重自己刚刚失去的产权，他必须愿意出价给对方以尝试拿回产权。但是，当人们生气时，最不愿意做的事就是与对方说话。法学教授沃德·法恩斯沃思（Ward Farnsworth）曾采访了20多个办理民事案件的律师，他们的当事人要求法令救济，而法官同意或驳回了其要求。法恩斯沃思记录了当事人的“不情愿”，没有一个案件的诉讼双方在法庭判决后还会尝试沟通。

除了科斯定理，我们的论文还有一部分内容会让法律经济学的教授们怒发冲冠，那就是家长制，我们把这个话题放在了论文的最后。芝加哥大学商学院的自由主义信念的一个核心主张就是“消费者主权”（consumer sovereignty）：人们会做出合适的选择，这肯定比由他人代劳更好。当我们提出有限的理性和有限的自我控制能力这两个令人恐惧的观点时，就是在削弱这一主张。如果人们犯了错误，可以想象至少从理论上讲，有人可以帮助他们做出更好的选择。

我们知道这样说很危险，会激怒芝加哥大学的法律经济学人士，所以我们用了桑斯坦创造的“反-反家长主义”这个词语，从而以尽可能温

和的方式来探讨这一话题。双重否定表明我们还没有准备好直接支持家长制，但我们确实发现，我们的研究显然削弱了“不可能帮助任何人做出更好决策”这一膝跳反射似的断言。我们用了两页的篇幅探讨这个问题，随后又用更长的篇幅剖析了“行为官僚主义者”。这是我和桑斯坦这么久以来第一次提出，如果政府官员是那个试图提供帮助的人，我们必须认识到他也是一个普通人，也会有偏见。当然，我们后来也提过很多次，但令人沮丧的是，不管我们提多少次，总有人指责我们忽略了这一点。

研讨会结束后，我们回到了教师俱乐部。克里斯蒂娜点了一杯葡萄酒，我要了双份苏格兰威士忌，桑斯坦要了三杯健怡可乐——他最喜欢的灵丹妙药。我们在研讨会上没有改变任何关键人物的想法，但我们坚持下来了。更值得庆祝的是，我们很肯定这篇论文将会引起轩然大波。

很难说我们的论文究竟产生了什么影响，不过这篇论文常常被引用，但我们还不确定在我们的助推下，是不是有人已开始投身于行为法律经济学的研究。现在，我可以说有很多行为法律经济学的研究正在进行中，埃亚勒·扎米尔（Eyal Zamir）和多伦·泰希曼（Doron Teichman）已经编辑完一本长达800页的《牛津行为法律经济学手册》（*Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*）。加州大学洛杉矶分校的法学教授拉塞尔·科罗布金（Russell Korobkin）为该领域做出了卓越贡献，他已经准备好宣布胜利：“将对法律规则和制度的经济学分析从严格的理性选择假设中分离出来，这场仗我们已经打赢了。”我始终是一个担心自己过度自信的人，我尚未准备好宣称“任务完成”，但我确信我们绝对可以说“任务已经启动”。

[1] 弗朗斯现在已经转行，从市场营销学转行做摄影工作。以我极具偏见的眼光来看，她拍摄的照片很值得一看。你可以登陆francleclerc.com去看看。

[2] 后来我们将这种做法称为“助推”（nudge）。

[3] 除了交易成本为零，科斯定理还有一个重要条件：所涉及的金钱与争议双方拥有的财富相比“很少”。由于此次讨论的目的，我将忽略这一点。

[4] 斯坦福大学法学院的约翰·多诺霍三世（John DonohueIII）及其同事的最新研究发现，法律中“可以携带枪支”的条款如果说起到了什么作用的话，那就是增加了犯罪率。（John DonohueIII, Abhay Aneja, Alexandria Zhang. 2014）

[5] 实验能够赚钱，是因为出钱的是学生，并且提议者提出的很多方案都遭到了响应者的拒绝，也就是说，博弈双方都没有得到钱。我们总会想办法把钱返还给学生。我们经常让他们参加前文讨论的“选美竞赛”，将在实验中剩余下来的钱分给获胜的学生。

第28章

挑选办公室的风波

芝加哥大学布斯商学院可以说是一个做研究的理想之地，你几乎可以感受到这块科学前沿阵地一直在向外扩充，除了2002年春天的那几个月。那段时间，至少终身教授们的研究暂停了，因为我们面临着分办公室的问题。

这个任务看似很简单。一直以来，芝加哥大学商学院都位于充满田园风光的校园内，虽然很有魅力但十分拥挤，所以商学院在两个街区以外的地方建了一座新楼。这座大楼由世界著名设计师拉斐尔·维诺里（Rafael Viñoly）设计，建成后将是一座带有漂亮中庭的现代风格的大厦。大楼与著名的罗比之家隔街相望，罗比之家是弗兰克·劳埃德·赖特（Frank Lloyd Wright）设计建造的第一处具有标志性的住宅区。维诺里在设计商学院面对罗比之家的一角时，还微妙地表达了对赖特的敬意。这座大楼宏伟壮丽、熠熠生辉，几乎所有人都期待赶快搬进去。那时剩下的就只是分办公室的问题了，这能出什么差错呢？

对于如何分办公室，有很多种可能的办法，但院长们商定了一种不同寻常的分配方法。我们将举行一次选办公室的活动，所有教员都会得到一个挑选时间段，这时他会知道哪些办公室已经被人选走，然后在剩余的办公室中任意选择一间。这一切看起来似乎都很好，但有一个重要问题，那就是如何确定选择顺序。资历仿佛是一个明显的决定性要素，那时芝加哥大学流传着一句有名的谚语，只有最近发表的那篇论文才能显示出你的水平，所以按资历排序的可能性被排除了。抽奖这种方法也不行，选办公室这件事太重要了，怎么能完全听天由命呢？

院长们最终决定，选办公室的次序将取决于每个人的“优点”，而优点则由副院长约翰·赫伊津哈（John Huizinga）判定。赫伊津哈不仅负责与新教师沟通合同事宜，还要安抚老员工对教学任务、薪金、同事、学生、研究预算等各种问题的不满情绪。赫伊津哈做这些工作已有几年的时间了，而且大家都很信任他，认为他是一个坦白正直的人，虽然有时可能会过于耿直。[\[1\]](#)

其他院长都明确表示分办公室这件事将由赫伊津哈全权负责，也就是说有什么不满也都去找他解决。经过仔细考虑后，赫伊津哈宣布了如何将确定选择顺序（以及等级）。首先，我们这些人将被分为不同的类别〔赫伊津哈在此用了统计学术语“分箱”（merit）〕。赫伊津哈会决定究竟分几个箱子，哪些教师会被分到哪个箱子中，但每个箱子中的教师们的顺序将通过随机抽签来决定。箱子的具体数量当时就没有做说明，直到现在我们仍然被蒙在鼓里。我们从下文中会看到，这给选择过程造成了一定的模糊性。

选办公室那天，每人有15分钟的选择时间，届时还会有一位工程师在现场帮忙。当时，大楼还像个铁笼子，所以教师们不可能实地考察办公室，但是有设计图纸和大楼的建筑模型做参考。还有两条有关利益的规则：办公室不可以进行交易；并且在一位资深教授的要求下，院长们强调，不可以花钱从同事那里购买优先选择权。这两条规则表明，即使在芝加哥大学布斯商学院这样有很多人支持婴儿和器官可开放交易的地方，也有些东西仍非常神圣，以至于不能在市场上销售，那就是教师办公室。

大多数教师似乎都期望选择过程像赫伊津哈设置的这样有些模糊，几乎所有的资深教授都知道自己拥有优先选择权，因此很高兴。随后的几个星期一直风平浪静。

终于，所有教师都收到了一封邮件，得知选办公室的活动将在几周

后举行，并且每个人都知道了自己的选择时间段，比如周三上午10点15分到10点30分。这封邮件没有显示出等级的划分，我们处于茫然的状态.....大约有30分钟。金融与经济专业有一位资深教授名叫阿尼尔·凯什亚普（Anil Kashyap），他活力十足，自告奋勇地担负起弄清楚选择顺序的重任。他发了一封邮件，让所有人把他们选办公室的时间段回复给他。只用了几个小时的时间，凯什亚普就把大致的排序弄出来了。

资历并没有被完全忽视，所有拥有终身教职的全职教授都排在（未获得终身教职的）副教授之前，副教授又排在助理教授之前，之后是兼职教授，再往后是其他教职的人。未获终身教职的教授们的选择顺序显然是随机安排的。面对这种情况，资历较浅的教授都回到了自己的研究中，希望有一天可以获得终身教职，以期能在那些资深教授的办公室里办公。但与此同时，资深教授们那里却乱成了一团。

赫伊津哈从来没有向我透露过资深教授的选择顺序究竟是如何确定的，就我所知，他也没有告诉其他任何人。下面是我自己的猜想。^[2]我认为全职教授被分别放在三个箱子里。第一个箱子（A箱）中大约有十几个人，他们都是各自所在领域的明星或资历很深的人，会计学、经济学等专业至少会有一位教授入选，而金融专业在商学院规模最大，所以会有几位教授入选。到目前为止，一切都没问题。如果尤金·法玛第一个选办公室，没有人会抱怨，毕竟他是芝加哥大学最杰出的教授。

B箱里基本上是除A箱中的人之外其他的终身教授，而C箱中则是那些不再积极做研究的人。赫伊津哈展现了君子风度，他自己是终身教授中最后一个选办公室的人。我相信赫伊津哈将某些人选入A箱中，应该考虑了以下两点原因。一是要褒奖那些为商学院做出重大贡献的人。二是想将明星教授分散开来，因为最具吸引力的办公室位于各个楼层的角上，所以他们会彼此分开。商学院的大楼共5层，占据了一整个街区，教师们的办公室分布在上面的三层中。

B箱中有几个人认为自己应该被分到A箱中，但结果却被分在B箱中，而且抽到了很靠后的顺序，他们备感郁闷。其中最生气的当属“阿尔希”^[3]，他们专业有个叫“克莱德”的人被选入了A箱，并且很幸运地抽到了第二的选择顺序，而阿尔希不仅在B箱中而且还抽到了最后几位的选择顺序，还排在两位比他年轻的同事后面。

那一刻“生气”这个词根本无法形容阿尔希的情绪，他简直是暴跳如雷。他坚持认为，整个选择过程都是暗箱操作，虽然有大量证据证明事实并非如此，但他仍不相信。第一选择权被道格·戴蒙德（Doug Diamond）抽中，戴蒙德是深受尊崇和爱戴的一位教授，但在学术圈之外知道他的人并不多。法玛抽到的是第三选择权。我记得当时大家都认为唯一一个真正高兴的人是戴蒙德，但就愤怒而言，没有人能比得过阿尔希。

阿尼尔·凯什亚普排好选择顺序后，又想试验一下教授们会如何选择。选择权排在前面的人可能想知道之后谁会成为他们的“邻居”。我们用邮件做了一次“模拟”选择实验，我们依次发给戴蒙德、克莱德、法玛等人一张电子表格，让每个人挑选他们中意的办公室。

教授们传阅了楼层平面图，但还希望了解更多的信息，比如每间办公室的大小、办公室是否有恒温器等。大约1/3的办公室装有恒温器，使用这些办公室的人可以用恒温器调节室内温度，至少从理论上说是这样的。我建议赫伊津哈也给其他办公室装上可以起到“安慰”作用的假恒温器，这样所有人都会很高兴。我选的办公室装有真的恒温器，根据我的经验，真的恒温器控制温度的效果和假的差不多。模拟选择实验花了两天时间才完成，其间有人大声抱怨“某某人死哪儿去了，他难道不看邮件吗”。大家都对模拟选择实验很感兴趣，于是我们又做了一次，看看有没有人改变主意。这一点很重要！

选办公室的日子终于来到了，早上8点30分正式开始。唯一的问题

就是，当有人选择了模拟选择实验中后面某个人所选的办公室时，被“抢占”了办公室的人会想：“那是我的办公室，你这个杂种！”看起来即使是在模拟选择实验中明确了所有者的办公室，也会产生禀赋效应。后来发生了一件奇怪的事，金融学教授路易吉·津加莱斯（Luigi Zingales）在下午1点15分选办公室，他看中了五层的一间办公室，他的几位研究公司金融学的同事的办公室都在那附近。但是，津加莱斯生性多疑，他认为这和他在意大利长大有很大的关系，因此他对自己所选办公室的大小表示怀疑。

设计师试图搪塞过去，但津加莱斯执意要核查一下图纸。当设计师拿出真实的楼层平面图，发现津加莱斯是对的。他选的办公室比图纸所给的信息要小差不多两平方米。其实所有办公室都很大，面积为17~21平方米。于是，津加莱斯立刻改变主意，选了一间更大的。他回到办公室，和同事们分享了自己的发现。他自然没有将自己的怀疑告诉在他之前选择办公室的人，以免自己失去竞争优势。消息传得很快，之前已经选完的人纷纷要求重新测量他们已选好的办公室，结果确实发现了类似问题，而且正选的人也想要调换。这下乱套了！赫伊津哈当时正外出开会，终于在下午3点左右赶了回来，选择过程暂时告一段落，所有办公室将重新测量面积。

新的测量结果几天后才能公布，其间那些已经选完的人也不高兴了。他们当中有些人的办公室“缩了水”，他们想与那些选择权在他们后面的人交换。赫伊津哈发了一封邮件，宣布下周将重新开始选办公室。已经选过的人可以换办公室，但不能选择其他人已经选择的办公室，即使那个人的选择权排在后面。这引起了更大的混乱。正在这时，赫伊津哈走进了教师休息室，他戴了一副格鲁乔·马克斯的标志性塑料眼镜，仿佛要把自己伪装起来。屋子里的人大多都笑翻了，但那些仍在气头上的人却没有笑。

大约一年以后，我们搬进了新大楼，事情大体上还算顺利。事后看来，选办公室这场风波中最显著的一点就是，除了9个在拐角处的办公室，其他办公室基本上一样。它们都很好，比旧大楼中的办公室要好得多。当然，有些办公室大一点儿，有些办公室能看到更优美的风景，但现在看到的这些差别在选择阶段其实并未受到重视。比如，五楼的办公室最先被挑选完，这可能基于“越高越好”这一有缺陷的启发法；但五楼没有四楼的风景好，并且在三部电梯中只有一部可以抵达五楼。北边的办公室风景最好，可将芝加哥的城市风光尽收眼底，但这些办公室却不是最先被选走的。

如果“朝北”的因素因为光线适中且风景优美而成为市场中值得买的商品，那么“尺寸”这个因素就有炒作的嫌疑。18平方米和20平方米的差别其实并不明显，大多数到访商学院的人都没有意识到办公室的大小不同。但是，如果你在电子表格中看到的只是一列标有面积数字的办公室，这个因素必定会受到过度的关注。如果以数字形式呈现，人们就会将其考虑在内。

事后我觉得如果选办公室的过程能更透明一些，把教师分为几类，所引起的愤怒就可能会减轻，比如公开箱子的具体数量就是很好的一个方法，这至少会让阿尔希相信他的选择权并不是故意被排到后面的。

另外，我还认为设计师拉斐尔·维诺里及其设计团队也要负一点儿责任。虽然他们尽职尽责地花了很长时间与学生、教师、行政人员来讨论大楼的功能，并且建成的大楼确实既美观大方又功能齐全，但没有人告诉设计师办公室将如何分配。如果他知道这一点，也许可以不设计位于大楼拐角的办公室。即使在设计后期，他也可以实现这一改变，让道格·戴蒙德的办公室小一点儿。戴蒙德的办公室在五层的东北角，是所有办公室中最大的一个，这简直是往那些不幸的教授的伤口上撒盐。当时我提出建议，如果有可能的话，设计师应该把戴蒙德办公室的面积分出一部分给他的邻居们，这样人们就不会一眼看出它的不同了。但是，

维诺里只是一名设计师，当时“选择设计师”这个名词还没有出现。

[1] 赫伊津哈还是一个超级篮球迷，他经常在NBA梦幻联盟游戏中获胜。分办公室的事情过去几年后，他成为身高2.26米的球星姚明的经纪人。

[2] 我给赫伊津哈看过本章内容，让他评论一下我的猜测。他既没有肯定，也没有否定我的想法，但他确实承认我猜测的基本内容是正确的。

[3] 本章提到了两个人只写明了姓氏，其实确有其人，但他们的名字是虚构的。

第29章

球队选秀与贝克尔猜想

在顶尖的研究型学府做教授有很多独一无二的好处，其中我最珍视的一点就是：只要是我觉得有趣的事，几乎都可以进行研究，并且还可以称之为工作。前面我们已经看到，我写了一篇有关饮酒者心理账户的论文。接下来的两章我们将涉足其他两个领域：美国国家橄榄球联盟的选秀活动和电视竞猜类节目中参赛者的决策，这两个问题从表面上看似微不足道，但其共同点是所涉金额很高，这为我们提供了研究此类决策的绝佳途径。批评人士不断指出，如果做决策时所涉金额足够高，“行为偏差”（behavioral bias）就会消失，我们研究这两个问题就是为了回应这些批评声。

其中一个批评美国国家橄榄球联盟选秀活动研究的声音来自加里·贝克尔（Gary Becker），他是芝加哥大学研究价格理论的著名学者之一。^[1]我将这种批评声称为“贝克尔猜想”。贝克尔认为，在充满竞争的劳动力市场上，只有能像经济人那样完成工作的人才会得到重要的工作。当被问到他对行为经济学有什么看法时，贝克尔做出了如下猜想：“社会分工即使没有完全消除（由有限理性引起的）任何效应，也会大大减弱这些效应……即使有90%的人无法进行概率计算时所需的复杂分析，也不要紧，因为剩下的那10%的人可以完成这些工作。”本章我们将检验贝克尔猜想：它是否适用于国家橄榄球联盟中各个球队的老板、总经理和教练？先剧透一下：不适用。

我是和我以前的学生凯德·马西（Cade Massey）一起研究这个话题的，凯德目前在沃顿商学院工作。我和凯德的合作经历与我和维尔纳·

德邦特的合作经历差不多。我来到芝加哥大学的第一年就遇到了凯德，他当时还是一名MBA班的学生。令我印象深刻的是，他对如何解释人们的行为、如何使研究项目更加有趣等问题有着很好的直觉。我鼓励他继续攻读博士学位，他同意了，后来证明这个决定对我们以及有幸听过他讲课的学生来说都是一件好事。

我们的论文基本上围绕美国国家橄榄球联盟的选秀活动展开。在联盟中，每支球队选择球员的方式都与教授选办公室的方式十分相像。另外，请不要担心，其实要理解本章内容，并不需要特意关注美国的橄榄球比赛。总之，本章所谈及的问题，每个组织在选择员工时都会遇到。

下面介绍一下美国国家橄榄球联盟的选秀规则。每年春末，球队都会挑选有潜力的球员。几乎所有候选人都在美国高校踢球，专业球探和总经理可以借此了解他们的表现。每支球队轮流选择球员，选择顺序由球队前一年的比赛成绩决定。成绩最差的球队最先选择，而冠军球队最后选择。选秀共有7轮，也就是说每支球队开始时都有7个选秀权，不过有时也会有额外的选秀权，但这与我们的研究没有多大关系。球员的第一个合同期一般为4~5年，在此期间，他只能为选择他的球队效力。合同期满或者该球员退出球队，他就是自由球员了，可以与他喜欢的任何球队签约。

球队选秀与芝加哥大学商学院选办公室有一个重要的不同之处，即球队是可以交换选秀权的。比如，拥有第4顺位的球队可以放弃这个选择权，以换取两个或多个靠后的选秀权。我们样本中的选秀权交易次数超过400次，这足以让我们知道球队对靠前的选秀权有多么重视。球队还可以用今年的选秀权换取未来几年的选秀权，这为我们提供了研究球队的时间偏好的机会。

在开始研究之前，我和凯德有一种强烈的预感，即球队在选秀过程中肯定有一些非常不合逻辑的行为。具体而言，我们认为球队会过于看中靠前的选秀权，我们的预感有一部分来自几个极端事件，其中最著名

的事件与传奇人物迈克·迪特卡（Mike Ditka）有关，他之前是一名具有传奇色彩的球员，后来成为新奥尔良圣徒队的教练。

在1999年的选秀活动中，迪特卡坚信唯一影响圣徒队夺冠的因素就是能否签下跑锋里基·威廉姆斯（Ricky Williams）。当时，圣徒队是排在第12顺位选择球员的球队，迪特卡担心威廉姆斯会被前面11支球队中的一支选走，所以迪特卡公开宣布他愿意用本队的所有选秀权交换威廉姆斯（这可不是最明智的谈判策略）。当轮到第5顺位的华盛顿红皮队时，威廉姆斯还没有被选走，迪特卡的愿望实现了，不过代价十分高昂。圣徒队的选择顺序从第12顺位上升到第5顺位，但为此放弃了其此次选秀的所有选秀权，以及次年第一轮和第三轮的选秀权。放弃次年的选秀权对圣徒队来说代价实在是太大了，因为该球队1999年的比赛成绩是倒数第二，也就是说他们放弃了2000年的第二顺位。显然，签约威廉姆斯并不足以改变圣徒队失败的命运，迪特卡也被解雇了。威廉姆斯在圣徒队效力4年，他固然是一个非常好的球员，但并不具备左右比赛结果的能力。另外，圣徒队本可以利用迪特卡放弃的选秀权选到更多好球员，大家共同努力去争取更好的成绩。这引发了我和凯德的思考：为什么要进行这种交易呢？

我们发现在国家橄榄球联盟的选秀过程中存在一种普遍性行为，即通过交易得到更靠前的选秀权，而圣徒队的做法只是其中的一个特例。心理学领域有5种关于决策的研究发现可以支持我们的假设：排名靠前的选秀权实在太贵了。

1. 过度自信。人们可能过于相信自己在辨别两名球员优劣上的能力。
2. 过于极端的预测。在橄榄球选秀过程中，评估潜在球员素质的球探很喜欢说某某球员很可能成为超级明星，但巨星往往不那么容易出現。

3. 赢家的诅咒。当很多人为某标的物展开竞争时，赢家对该物品的估价往往最高。选球员也是如此，尤其是那些很早就被选走又受到大力追捧的球员。赢家的诅咒指出，这些球员素质很好，但并不像选择他们的球队认为的那样好。大多数球队都认为里基·威廉姆斯是一名极具潜力的优秀球员，但他们喜欢威廉姆斯的程度都比不上迪特卡。

4. 错误共识效应（**false consensus effect**）。一般来说，人们倾向于认为其他人和自己有同样的偏好。比如，iPhone（苹果智能手机）刚上市时，我让班里的学生匿名回答了两个问题：你用的是iPhone吗？你认为班里有多少人在用iPhone？用iPhone的学生认为大多数同学都在用iPhone，而没用iPhone的学生则认为大多数学生都没用iPhone。橄榄球选秀也是一样，当一支球队想选某个球员时，他们认为其他球队也有这样的想法。因此他们会尽全力去交换靠前的选秀权，以防止其他球队捷足先登。

5. 现时偏见。球队老板、总经理和教练都想马上就赢得比赛。对于那些在选秀中很早就被选中的球员来说，球队寄希望于他们能立刻改变一个落后球队的命运，使其翻身成为赢家或是超级碗的冠军。球队要的就是马上赢得比赛！

所以我们的基本假设是，靠前的选秀权的价值被高估了，也就是说，选秀活动并不符合有效市场假说。幸运的是，我们收集到了所有研究所需的数据，可以严谨地检验这一假说。

我们分析的第一步就是估算选秀权的市场价值。因为选秀权常常用于交换，所以我们可以通过其历史交易数据来估算选秀权的相对价值。如果你的选择权排在第12顺位，而你想上升至第5顺位，就像迪特卡那样，你愿意为此付出多大代价呢？分析结果如图18所示。图中的圆点表示具体的交易，也就是我们绘制曲线时所采用的数据。此图中有两点比较惹人注目：第一，曲线十分陡峭。第一顺位的价值是第32顺位的约5倍，而第32顺位是第二轮的第一顺位。原则上说，拥有第一顺位的球队

可以通过一系列交易，得到第二轮中靠前的5个选秀权。

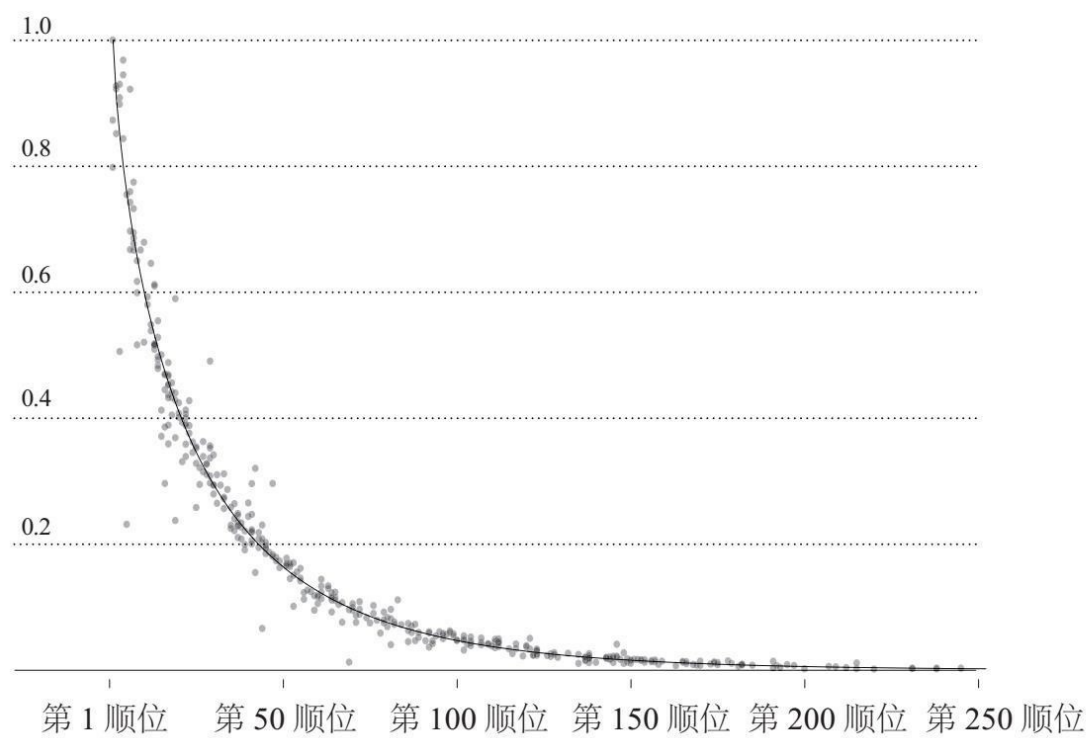


图18 美国国家橄榄球联盟选秀权的平均价值与第一顺位价值的比较

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

第二，曲线与数据十分吻合。图中由点表示的具体交易值与我们绘制的曲线十分接近。在实证研究中，我们几乎从未得到与数据如此匹配的曲线。这是怎么回事呢？其原因在于，所有人都参照了一张表，这张表列出了选秀权的相对价值，它最初是由迈克·麦科伊（Mike McCoy）制作的，名为“选秀权价值排行榜”。麦科伊具有工科背景，拥有达拉斯牛仔队的少量股份。时任球队教练的吉米·约翰逊（Jimmy Johnson）让麦科伊帮忙研究如何为潜在的选秀权交易定价，麦科伊仔细研究历史交易数据后制作了这张表。虽然一开始这张表属于牛仔队的专有资料，并未公开，但它后来在联盟中广为流传，以至于所有球队都在使用它。表1显示出了第一轮选秀权的价值有多高。

表1 选秀权价值排行榜

选秀权排名	价值	选秀权排名	价值	选秀权排名	价值	选秀权排名	价值
1	3 000	9	1 350	17	950	25	720
2	2 600	10	1 300	18	900	26	700
3	2 200	11	1 250	19	875	27	680
4	1 800	12	1 200	20	850	28	660
5	1 700	13	1 150	21	800	29	640
6	1 600	14	1 100	22	780	30	620
7	1 500	15	1 050	23	760	31	600
8	1 400	16	1 000	24	740	32	590

我和凯德拜访了麦科伊，一起愉快地交流了这张表的使用情况。麦科伊强调，设定选秀权的价值并非他的本意，他只是根据历史交易数据估算出选秀权的价值。然而，我们进行分析的目的与麦科伊不同，我们想从有效市场假说的角度来检验表中所列出的数据是否“合理”。一支理性的球队是否应该为了靠前的选秀权而放弃多个选秀权？

要想证明球队对靠前的选秀权估值过高，我们还需要完成如下两个步骤。第一步很简单，即确定球员的薪金。幸运的是，我们可以找到相关数据。在研究薪金之前，我们还需要了解美国国家橄榄球联盟选秀市场的另一个特点，即联盟采用了薪资帽制度，也就是说，联盟为每支球队支付球员的总薪金设定了一个上限。这与美国职业棒球大联盟和欧洲足球联赛等的薪金制度迥然不同，对于后者来说，有钱的老板为了得到明星球员，想付多少钱就付多少。

正是由于薪资帽的存在，我们的研究才得以进行，因为每支球队必须在相同的预算下选秀。为了成为常胜将军，球队必须精打细算。如果一位俄罗斯寡头想要斥巨资签下一名橄榄球巨星，我们可以为他的决定找到合理的理由。我们可以说他通过观看这位巨星比赛得到了效用，就像他买了一件极其昂贵的艺术品一样。但是，在美国国家橄榄球联盟中，以高价签约球员或是为了得到像里基·威廉姆斯这样的球星而放弃

多个选秀权，这种做法显然关系到球队的机会成本，比如可以用这些钱或选秀权签下其他多位球员。薪资帽制度表明，打造一支胜利球队的唯一方法是，要选择那些为球队带来的价值高于球队为其付出的成本的球员。

联盟还对新秀的薪金做出了规定，球员第一年的薪金水平按选秀顺序排列，如图19所示。图中的数据是球队支付的“最高薪金”，包括员工的工资以及预付的奖金。图19与图18有很多共同之处：第一，曲线十分陡峭，并且，首轮被选中的球员薪金要远远高于之后几轮被选中的球员薪金；第二，曲线与数据十分贴近，因为橄榄球联盟大体规定了球员在第一次合约期间的薪金水平。

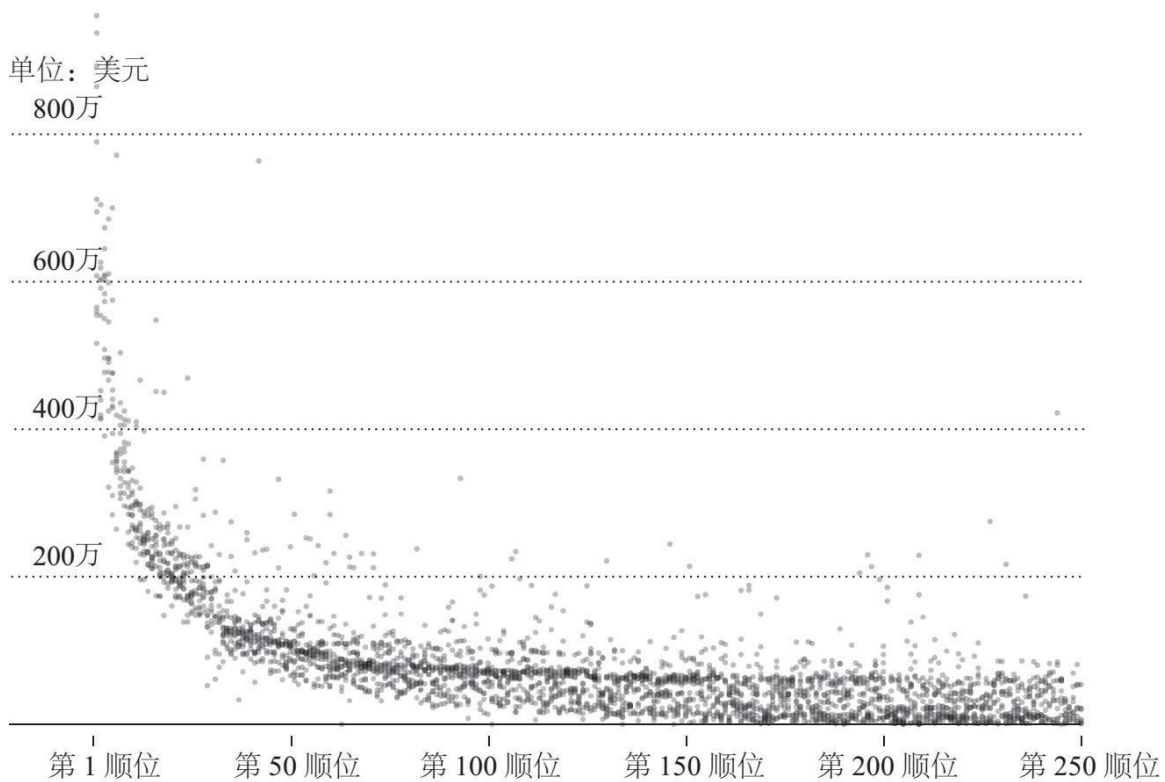


图19 按选秀顺序排列的平均薪资水平

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

所以，靠前的选秀权从交易价格和球员薪金水平这两个方面讲都是很贵的。首先，球队需要放弃多个选秀权才能换到一个靠前的选秀权（要么用多个靠后的选秀权交换一个靠前的选秀权；要么拒绝别人提议的类似交易，导致机会成本很高）。其次，需要支付给首轮被选中的新秀较高的薪资。一个显而易见的问题是：这样做值得吗？

我们还可以换个问法：必须满足什么条件，为靠前的选秀权支付的价格才是合理的？这些条件符合现实吗？从价格方面来看，第一个被选中的球员一般会比第32个被选中的球员要优秀5倍。单凭这一事实并不能说明什么，因为球员的价值变化范围超过5：1。有些球员是明星球员，甚至能够彻底改变一支球队的命运，但有些球员则几乎没有什么价值，他们耗费了球队很多钱却没有带来什么回报。实际上，因为球队无

法忽略沉没成本，让这些低价值球员上场反而有损球队的成绩。如果一支球队花很大代价优先选择了一名球员，那么不管球员的表现如何，球队都会顶着巨大的压力让其上场。

所以，选秀的关键似乎在于球队总经理区分超级明星和低价值球员的能力。这里有一个简单的思想实验：假设根据选秀的顺序排列某一位置的球员（比如四分卫、外接手等）。以其中两个排名相邻的球员为例，比如第3个被选中的跑锋和第4个被选中的跑锋。根据某种客观的衡量标准，先被选中的球员优于后被选中的球员的概率是多少？如果球队拥有绝佳的预测能力，那么先被选中的球员应该百分之百优于后被选中的球员。如果球队的预测能力不佳，那么先被选中的球员优于后被选中的球员的概率将是50%，就像抛硬币正面朝上的概率一样。猜一猜，球队的预测能力如何。

纵观整个选秀过程，先被选中的球员更优秀的概率实际上约为52%。第一轮时的概率稍高，为56%。[\[2\]](#)在阅读本章剩下的内容，以及下次你想聘用某人并且“确信”自己找到了合适的人选时，请一定要牢记这一点。

虽然这一数值已经明确反映了我们的分析结果，但我在这里还可以更全面地介绍一下我们的评估过程。我们跟踪记录了研究期间被选中的每位球员在第一个合同期内的表现。我们给球员每一年的表现赋予一个经济价值。换句话说，我们估算了每个球员每年能为球队带来的价值，具体做法是查看在合同的第六年、第七年或第八年聘任一位同等（位置和素质）的球员需要耗资多少。那时，球员的第一份合同已经到期，他成了自由球员，所以要按照市场行情给其支付薪金。对选择他的球队而言，一名球员的绩效价值等于第一个合同期内他每一年给球队带来的价值之和。（此后，要继续留用这名球员，球队必须按照市场行情支付薪金，否则他将签约其他球队。）

在图20中，我们画出了球员的绩效价值曲线，并将其按照被选中的顺序排列。另外，我们还把图19中的薪资曲线也加入其中。请注意，绩效价值曲线是向下倾斜的，也就是说球队确实具有评估球员价值的能力。先被选中的球员确实更加优秀，但他们到底有多优秀呢？如果用绩效价值减去薪金，就可以得到球员的“剩余价值”，也就是说与球队支付给球员的薪金相比，球员为球队多（或少）带来了多少绩效价值。我们可以把它想象成在第一个合同期内，球队从球员身上获得的利润。

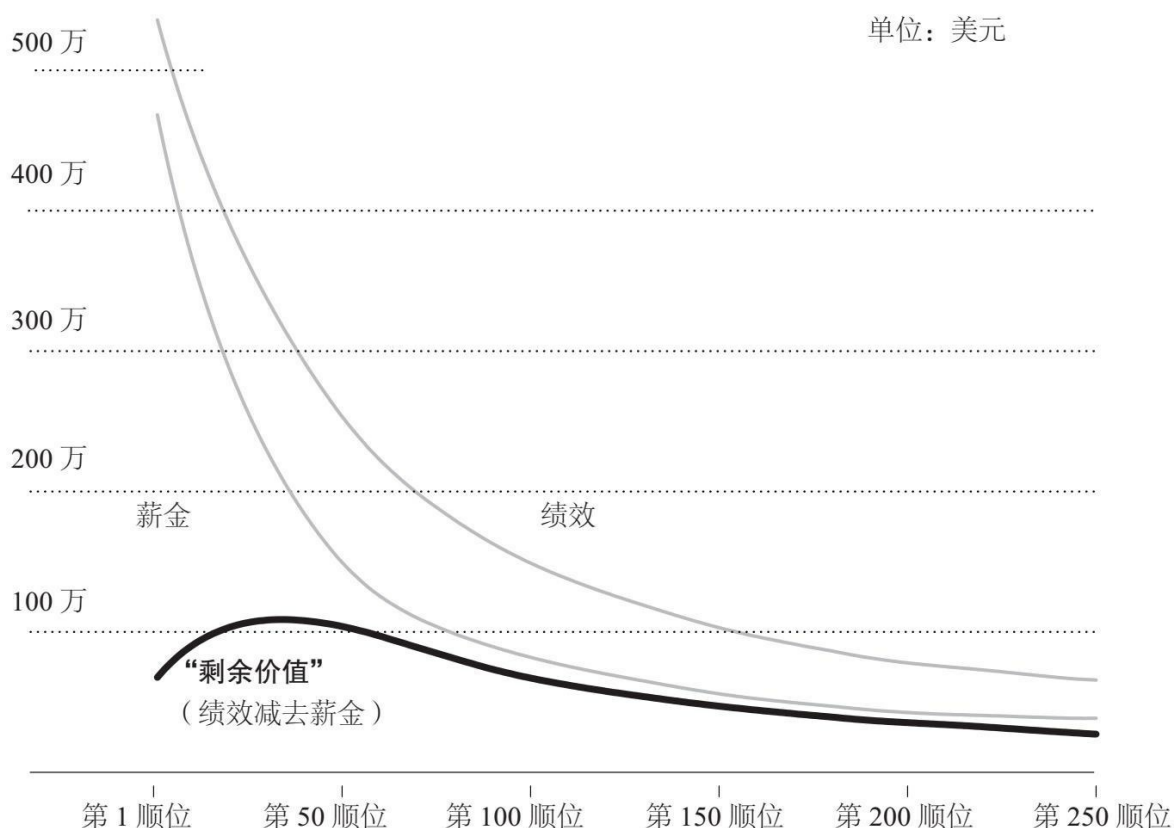


图20 美国国家橄榄球联盟选秀活动的“剩余价值”

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

图20中最下面的那条线代表剩余价值。我们需要注意的是，这条曲线在第一轮选秀过程中是向上倾斜的，也就是说先被选中的球员的价值实际上小于后被选中的球员。但是，别忘了“选秀权价值排行榜”显示，先被选中的球员的价值远远高于后被选中的球员！图21中有两条曲线，一条是选秀权价值排行榜曲线，另一条是剩余价值曲线。纵轴表示球员的剩余价值与选秀权价值的比值，其中第1顺位球员代表的比值为1。

如果美国国家橄榄球联盟的球员市场是有效的，这些曲线就应该是一模一样的。

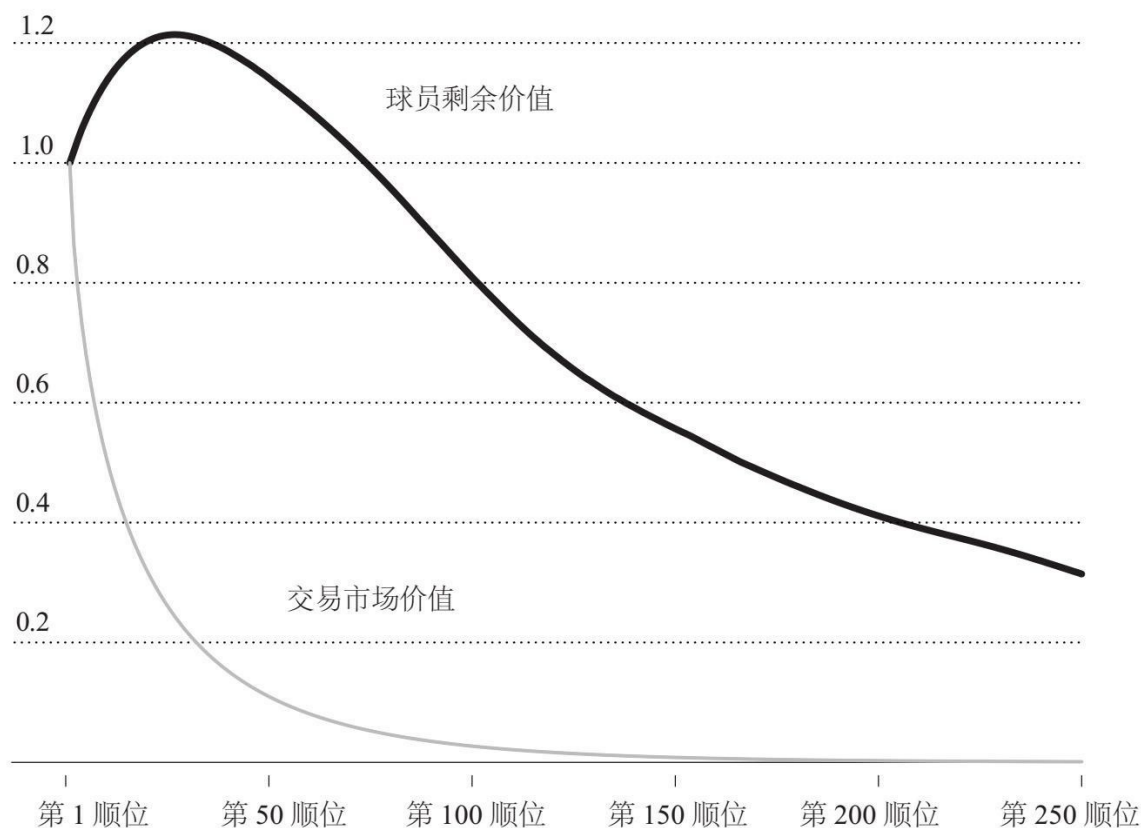


图21 选秀权价值排行榜与球员剩余价值的比较

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

如果市场是有效的，那么这两条曲线应该一模一样。也就是说，选秀权价值曲线可以准确地预测使用该选秀权的球队可以得到的剩余价值，也就是说第一顺位将产生最大的剩余价值，第二顺位将产生第二大的剩余价值，依此类推。但是，事实并非如此。交易市场价值曲线（即选秀权价值曲线）显示，可以用第一选择权交换第二轮中的5个靠前的选择权，但我们发现第二轮的这些选择权将比球队换来的第一选择权产生更多的剩余价值。在我检验有效市场的这么多年时间里，这是我见过的最明显的悖论。

我们还发现选秀权市场有一点很有趣。有时球队会用今年的选秀权交换次年的选秀权。发生这种交易的概率是多少呢？随便看一眼数据，我们就会发现这种交易运用了一条简单的经验法则：今年的某一个选秀

权可以换得次年轮数靠前的选秀权。比如，放弃今年第三轮的一个选秀权，可以得到明年第二轮的一个选秀权。（经详细分析发现，交易基本上遵循这一规则。）从表面来看，这条经验法则听上去并非不合情理，但我们据此推断，球队每年的贴现率达到了136%！竟然还说所有人都有现时偏好！有些聪明的球队已经意识到了这一点，它们愿意用今年的选秀权去换取次年轮数更靠前的选秀权。[\[3\]](#)

所以我们的研究总结出两条简单的建议：第一，球队应该用一个靠前的选秀权去换取多个靠后的选秀权，尤其是第二轮的选秀权；第二，成为一名“选秀银行家”，用今年的选秀权去换取次年更靠前的选秀权。

很多读者，尤其是那些像经济学家一样思考问题的读者，对此可能会有几种解释。所以在讨论我们研究结果的准确性，尤其是用一个靠前的选秀权去换取多个靠后的选秀权之前，我们要先排除这些可能的解释。

如果球队选择知名度较高的球员，即使他还没有成为明星，难道就不能通过出售印有球员名字的球衣来获得更多的利润吗？不能。各支球队会分享所有球衣以及其他衍生商品的销售收入。

如果球队选择知名度较高的球员，即使他没有成为明星，难道就不能通过卖出更多的比赛门票而使物有所值吗？不能。首先，美国国家橄榄球联盟的大多数球队都有等待购买季票的客户名单，但更重要的是，没有人会来观看一个无价值球员的比赛，即使他名气很大。为了全面研究这种可能性，我们仅针对攻击线锋重新做了分析。攻击线锋基本属于球场上籍籍无名的勇将，他们负责保护四分卫，防止后者被对方魁梧的球员拦截。虽然只有最忠心的球迷才能叫出他喜欢球队的攻击线锋的名字，但我们的分析结果是一样的。所以，“明星魅力”不可能解释反常现象。

选到真正的超级明星是否会物有所值呢？答案是否定的。我们做的

一个简单分析就可以证明这一点。我们通过分析得出的主要建议是，拥有靠前选秀权的球队应该用它去交换多个靠后的选秀权。为了验证这一策略是否有效，我们以选秀权价值排行榜为依据，评估了所有以二换一的交易，比如排行榜中显示，拥有第1顺位选秀权的球队可以用它来交换第7顺位和第8顺位、第4顺位和第12顺位、第2和第15顺位等。对于每种潜在的交易，我们用两种衡量球员绩效的因素（即首发次数以及当选为全明星球员的次数）来考察球队的表现。我们发现，用一个靠前的选秀权换取多个靠后的选秀权可以大幅增加球员的首发次数，也不会影响其入选全明星赛的次数。

美国国家橄榄球联盟各支球队的决策者们怎么会错得这么离谱呢？在市场的作用下，为什么选秀权的价格没能与其为球队带来的剩余价值相匹配呢？问题的答案很好地证明了“有限套利”（limits to arbitrage）的存在，这个概念对我们理解金融市场尤为重要。假设有一支球队阅读并理解了我们的论文，它的决策者会怎么做呢？如果它是经常位列前茅的优秀球队，除了愿意用今年的选秀权换取明年更好的选秀权以外，它的决策者很少会利用市场的这种无效性。因为无法卖掉一个靠前的选秀权，所以聪明的球队没有什么套利的机会，外部投资者的套利机会就更少了。我们想到的最佳方法就是买一支成绩很差的球队，用一个靠前的选秀权来换取多个靠后的选秀权，以此改进选秀策略，并且会持续一段时间。

在我们这篇论文的初稿尚未完成时，就有一支橄榄球队表示对我们的研究很感兴趣，现在我已经与三支球队非正式地合作过（当然，每一次只与一支球队合作）。我们第一个接触的就是华盛顿红皮队的老板丹尼尔·斯奈德（Daniel Snyder）。布思商学院企业家俱乐部曾邀请斯奈德先生做一次演讲，其中一位组织者让我主持讨论部分。我知道自己在午餐时可以和斯奈德一对一地聊会儿天，就同意了。

丹尼尔·斯奈德是一个靠自身努力获得成功的人。他大学辍学后开了一家公司，主要业务是包机服务，还向大学生出售便宜的春假机票。后来他进入了直邮广告行业，并且在2000年的市场巅峰期幸运地卖掉了自己的公司，这证明他很聪明。他用卖公司的钱加上一大笔贷款购买了红皮队，这是他小时候就很喜欢的一支球队。（很多人认为这支球队的名字很难听，这没什么奇怪的，但斯奈德决定继续使用这个名字。）我们见面时，他刚成为红皮队老板没多久。

我向斯奈德介绍了我和凯德所做的研究，虽然当时已是赛季中期，他还是立刻表示将派“他的下属”与我们见面。他说：“我们想在所有事情上都做到最好。”显然，斯奈德先生想做的事，总会做成。一个周一，我接到了他的首席运营官的电话，他表示想立刻与我和凯德见面。周五我们就和他以及他的两位副手见了面，讨论让我们双方都受益匪浅。我和凯德向他们介绍了基本的研究结果，他们也确认了一些规则的细节。

赛季结束后，我们与斯奈德的下属做了进一步沟通。那时，我们十分确信他们已经理解了那两条建议：用一个靠前的选秀权换取多个靠后的选秀权；用今年较差的选秀权换取次年更好的选秀权。我和凯德怀着极大的兴致在电视上观看了当年的选秀过程，结果却让我们十分失望。红皮队所做的与我们的建议恰恰相反，它们用多个靠后的选秀权换取了一个靠前的选秀权，然后用次年一个靠前的选秀权换取了当年一个靠后的选秀权。当我们询问红皮队的联系人这是怎么回事时，只得到了一个简短的回答：“斯奈德先生希望球队今年就能赢。”

由此可以很好地预测斯奈德的未来决策。2012年，红皮队拥有第6顺位选秀权，这说明它在2011年是倒数第六的球队，球队十分想要一名高素质的四分卫。当时，有两位备受好评的四分卫——安德鲁·拉克（Andrew Luck）和罗伯特·格里芬三世（Robert Griffin III）。印第安纳波利斯小马队拥有第1顺位，并且已经宣称将会选择拉克。红皮队想要

罗伯特·格里芬三世，当时第2顺位的选秀权在圣路易斯公羊队手中，而该队已经有了一名很好的四分卫，所以红皮队与公羊队进行了交易。红皮队的选秀权从第6顺位上升至第2顺位，另外它还放弃了2013年第一轮和第二轮的选秀权，以及2014年第一轮的选秀权。仅仅为了上升4位，竟然付出了如此高昂的代价。

结果如何呢？第一年，罗伯特·格里芬三世表现得十分出色，所以这笔交易看上去是明智的，而我们这些书呆子教授看起来则很愚蠢。罗伯特·格里芬三世是一名非常高效的球员，看他比赛让人感到非常兴奋。红皮队一路凯歌，打入了季后赛，这说明如果罗伯特·格里芬三世成为全明星球员，这笔交易就绝对是明智的。但是，在赛季末罗伯特·格里芬三世不幸受伤了，无缘其中一场比赛。后来当他重新上场时，又加重了伤痛，而且需要做手术，这可能是因为他过早归队造成的。2013年，他并没有恢复到像新秀时期的最佳状态，红皮队这一赛季的最终成绩十分糟糕。它在2014年的选秀权是排在首轮第2顺位的，把这一选秀权拱手让给公羊队的代价实在是太高了。（人们还记得，红皮队一开始用多个靠后的选秀权换来的也只是第2顺位。）2014赛季，罗伯特·格里芬三世的表现也很令人失望。事后看来，另一位名叫拉塞尔·威尔逊（Russell Wilson）的球员表现得更优秀，他也不像罗伯特·格里芬三世那么容易受伤，但威尔逊在第三轮才被选中。在国家橄榄球联盟效力的三年内，威尔逊带领球队两次打进超级碗决赛，并获得一次冠军奖杯。

当然，我们不应该事后判断交易是否合理，格里芬三世受伤当然是红皮队的不幸，但这只是问题的一方面。当你为了选择某位球员而放弃多个选秀权时，就是把所有鸡蛋都放到了一个篮子里，而橄榄球球员其实和鸡蛋一样脆弱。[\[4\]](#)

我们与红皮队的合作并没有持续很长时间，但很快我们就发现，另外一支球队（球队的名字需要保密）非常希望与我们谈一谈选秀策略。从我们与这支球队的交流中，我们得知球队的管理层常常为选秀策略争

论不休。有些具有分析能力的人相信我们的研究，并且认同我们的两条建议。不过，球队老板或教练等人常常会因为十分青睐某位球员，而坚持要用多个靠后的选秀权来换取这名球员。另外，球队确实偶尔会在第一轮选秀中以好换次，得到来年第一轮的选秀权外加第二轮的一个选秀权，但因为“庄家的钱”效应，额外得到的选秀权不会被保留多久，它们往往很快就会因球队想得到另外一个“十分有把握的球员”而被交换出去。

球队未能做到选秀最优化这一案例说明，委托人—代理人问题其实更确切地说应该是愚蠢的委托人问题。经济学家会这样评价一支以次换好的球队：“这只是一个代理人问题。”经济学家的意思是，总经理或教练因为担心自己的工作保不住，所以需要马上就赢得比赛，否则将会被解雇。当然，教练和总经理被解雇的事情时常发生，所以他们担心丢掉工作也是十分合理的。但是，我认为将他们的糟糕决策归咎于传统的代理人问题是错误的。在很多情况下，不仅是在体育领域，老板至少应该和员工担负同样的责任。总经理之所以用多个靠后的选秀权换取一个靠前的选秀权，是因为球队老板希望马上就能赢。这与我们在第20章谈到的一个案例十分相似。在那个案例中，CEO希望属下接下23个有风险的项目，但因为属下担心项目不成功自己会被解雇，所以只接下了3个项目。其实，这个问题应该由CEO出面解决。

教练的决策也是如此。在美式橄榄球比赛中，每场比赛都是精心布局的，教练需要在几十种详细的战略战术中做出决策。这与欧洲足球不同，欧洲足球的风格更加简洁流畅，只有角球等几种定位球。美国国家橄榄球联盟中的有些独特决策可以拿来进行分析，并且已经有人做过类似的分析。其中一种决策就是在第4档时是否“继续进攻”。一支球队共有4次进攻的机会，这些机会被称为“档”，在此过程中要推进10码或得分，否则对方球队将获得球权。如果球队进攻三次还未推进10码，可以

选择继续推进并尝试射门，或是选择弃踢，而将进攻权交给对方。加州大学伯克利分校的经济学家戴维·罗默研究过这个问题，发现球队并没有充分利用“选择进攻”的机会。

橄榄球分析专家布莱恩·伯克（Brian Burke）用更多的数据重新进行并扩展了罗默的分析。2013年，《纽约时报》运用伯克的模型开发了一个程序，可以计算球队在第4档时应该采取的最优策略，包括弃踢、继续进攻或射门。球迷可以实时关注该程序，看看如果运用数学方法，球队应该如何选择。这项研究以及免费的应用程序对橄榄球教练的行为有何影响呢？几乎没有。自从罗默的论文发表以来，球队在第4档时选择继续进攻的概率一直呈小幅下降趋势，也就是说球队越来越愚蠢了！（同样，我和凯德的论文发表后，球队的选秀策略也几乎没有变化。）

纳特·西尔弗（Nate Silver）擅长做体育比赛预测，并因为《信号与噪声》（*The Signal and the Noise*）^[5]这本优秀作品而享誉全球。他估算，球队因为第4档的糟糕决定而需要付出的代价，平均来说是一个赛季少赢1/2场比赛。而《泰晤士报》（*Times*）的分析师认为大约是每年少赢2/3场比赛。这看起来似乎代价不大，但是一个赛季只有16场比赛。球队只要在一场比赛中做出两三次明智的决定，每隔一年就能多赢一场比赛，并且需要帮助的话它们还可以上网查询。

当然，教练也是普通人，他们倾向于按照自己惯用的方式做出决策，因为这样做事后不会受到老板的批评。正如凯恩斯所说，墨守成规不会让你失去饭碗。一位（经常阅读经济学期刊或是雇人这样做的）明智老板会激励属下遵循这样一条策略：让球队获胜的机会最大化，同时告诉他们，这样做不会丢掉饭碗。不过，这样的老板并不多。所以，拥有一支价值几十亿美元的橄榄球队，并不代表你属于加里·贝克尔所说的那10%的精英之一，当然也不代表你能够雇到这样的人或是让他们做出最佳决策。

鉴于此，我们应该如何评判贝克尔猜想正确与否呢？贝克尔猜想指出，精于计算概率的那10%的人最终将找到需要此类技能的工作。从某种程度上说，我们也许期望贝克尔猜想是正确的：美国国家橄榄球联盟的所有球员都很擅长踢球；所有的文字编辑都擅长拼写和语法；所有的期权交易商至少都能找到计算器上代表布莱克-斯科尔斯公式的按钮。一个竞争激烈的劳动力市场确实能够指引人们找到适合他们的工作。但是，颇具讽刺意味的是，随着管理层级的不断升高，这种逻辑却似乎变得越来越不那么令人信服了。所有的经济学家至少都很擅长经济学，但很多担任系主任的经济学家却把工作做得极为糟糕。这就是著名的“彼得原理”（Peter Principle）：人们总是不断地得到晋升，直到其变得不称职。

橄榄球教练、系主任或CEO这些工作都是多面的。对橄榄球教练而言，能够在漫长的赛季中成功管理并激励一队年轻、富有、健壮的球员，也许比能够准确地判断在第4档时是否继续进攻更重要。高管和CEO们也是如此，很多管理层都是很差的学生。即使他们是好学生，肯定也忘记了统计课上所学的大部分知识。

有一种方法可以拯救贝克尔猜想，那就是辩称CEO、教练和其他受聘的管理者拥有多种技能，虽然这些技能中可能并不包括逻辑分析和推理，但他们可以聘用贝克尔所说的那10%的精英，让他们来完成各种计算。不过，我的直觉是，随着决策的重要性不断提高，依靠别人来做定量分析的倾向将逐渐减弱。当冠军之位或公司的前途处于风险之中时，管理者们往往会依靠自己的直觉。

现在，我和凯德已经转向了第三支球队，球队的老板希望进入贝克尔所说的精英之列。但是，我们越了解专业球队的运作情况，便越清楚让组织中的所有人都采取利润最大化以及赢得比赛的次数最大化的策略有多么困难，尤其是当这些策略违背传统观念的时候。显然，我们需要获得老板的明确支持，不过，老板必须让所有为他工作的员工相信，如

果他们采取了明智但非传统的做法，即使失败了（或者尤其是在失败的情况下），也会受到褒奖。很少有球队做到这一点，正如没有足够多的球队在第4档时选择继续进攻以及大多数球队在选秀日做出的糟糕决策一样。我们可以看到，若要了解球队或任何其他组织是如何做出决定的，以及是如何改善决策的，我们就需要记住一点，即这些组织都是由普通人拥有并管理的。

[1] 令人难过的是，2014年我在写作本书时，加里·贝克尔去世了，他是我见过的最富有想象力的经济学家之一。很遗憾，他不能告诉我他对本书的想法。虽然我不同意他的观点，但我确实从中有所收获。“他既是一位绅士，又是一名学者”，这句评价虽然像是陈词滥调，但用来描述贝克尔却十分恰当。

[2] 这些统计数据只使用“首开次数”这一标准来确定球员的表现。我们之所以用这种简单的标准，是因为这项指标可以衡量任何位置的球员。不过，即使我们只用更细致的成绩作为标准，比如外接手或跑锋获得的码数，这些结果以及我后面提到的其他结果仍十分相似。

[3] 一支真正聪明的球队会用今年第二轮的选秀权换取次年第一轮选秀权，然后再用第一轮选秀权交换次年第二轮的多个选秀权，或者再用其中的一个选秀权换取第三年的第一轮选秀权，依此类推。

[4] 2014年华盛顿红皮队在赛季末的一场比赛中与圣路易斯公羊队对决，红皮队为了得到梦寐以求的球员所放弃的所有选秀权都到了公羊队手中。比赛一开始，公羊队教练就派出了所有用额外选秀权选到的球员，让其中一人作为队长扔硬币开球。最终公羊队以24：0完胜红皮队，格里芬三世因为表现不佳而一直坐在长椅上。斯奈德先生是否因此学会了要有耐心，我们拭目以待。

[5] 《信号与噪声》一书中文版已由中信出版社于2013年8月出版。——编者注

第30章

有奖竞猜类节目你该怎么玩？

我们面对的其中一种批评声是，在实验室观察到的反常行为不会出现在现实世界中。不过，我们那些所涉金额确实很高的金融市场研究，以及那篇关于橄榄球队选秀活动的论文清楚地表明，我们已经向这种批评声发起了进攻，但现在宣布胜利还为时过早。谜团是没那么容易解开的。另外，这些研究结果还有一个局限性：在大多数情况下，它们都与市场价格而非特定的个人行为有关。的确，选秀权的价格发生了偏离，但很难将其归咎于某种行为。实际上，从过度自信到赢家的诅咒等很多反常的行为都预示着靠前选秀权的价值被高估了，所以不可能说清楚究竟是哪种不理性的行为导致了错误的定价。另外，虽然根据前景理论，出租车司机和个人投资者的行为都找到了合理的解释，但这也不能排除其他与期望效用最大化相一致的解释。经济学家十分擅长为各种行为编造合理的解释，不管这种行为看起来有多么愚蠢。

卡尼曼和特沃斯基在建立前景理论时使用的是高度程式化问题，旨在消除所有可能的歧义。当实验人员询问实验对象“你愿意有100%的概率赢得300美元，还是有50%的概率赢得1 000美元，而另外50%的概率输掉400美元”时，因为问题十分简单，所以没有其他令人困惑的因素会影响实验对象的回答。经济学家辩称，当金额足够高时，人们就会做出正确的决定。丹尼尔和特沃斯基通过假设性问题“解决”了这个难题，所以实验对象想象他们做出的都是重要选择，但没有人拥有足够的预算在现实生活中去做这种实验。即使研究人员选择去贫穷国家做实验，所涉金额也很少会超过当地人几个月的工资，而且与买房、择业或择偶等事情的影响力相比还是相差甚远。之前我们一直没找到方法，可以在现实

生活中呈现丹尼尔和特沃斯基的假设性问题。不过，2005年，我在荷兰找到了解决这个问题方法。

当时，我去荷兰鹿特丹的伊拉斯姆斯大学领取荣誉教授的聘书。除了这项殊荣外，我这次访问的另一大收获是见到了三位经济学家：金融学终身教授蒂里·波斯特（Thierry Post）、刚刚成为助理教授的马蒂因·范登阿西姆（Martijn van den Assem）、研究生吉多·巴尔图森（Guido Baltussen）。他们当时正在做一个项目，研究荷兰的一档有奖竞猜类电视节目的决策问题。我对他们的研究十分好奇，他们的初步研究结果证明“庄家的钱”效应是存在的，这令我十分兴奋。（让我们回忆一下本书第10章的“庄家的钱”效应，该效应指出，如果人们在游戏当中居于赢家的位置，他们就更愿意冒险。）在节目中，参赛者需要做出关乎几百万美元的决策。也许，行为学的研究成果在高风险的情况下是否起作用这一谜团即将被解开。他们问我是否可以加入他们的研究，我同意了。^[1]

如果让我设计一个游戏来检验前景理论和心理账户，我不会做得比这档电视节目更好。该节目由恩德莫（Endemol）娱乐节目制作公司出品，最初在荷兰推出，很快便席卷全球。我们使用的数据来自该节目在荷兰、德国和美国的版本。该节目的荷兰名字为“Miljoenenjacht”，英文名字为“Deal or No Deal”，其中文意思都是“一掷千金”。

版本虽然不同，但游戏规则基本相同，在这里我主要介绍一下荷兰版。在节目中，参赛者会看到计分板上（图22）显示出26个不同的金额，从0.01欧元到500万欧元不等。没错，是500万欧元，相当于600多万美元。选手能获得的金额一般会高于22.5万欧元。节目组提供了26个箱子，每个箱子里有一张卡片，上面写着一个数字。参赛者选择其中的一个箱子，但不能打开，如果他愿意，就可以一直持有这个箱子，到节目结束时他所获得的奖金就是这个箱子里的卡片上写着的金额。

选好自己的箱子后，参赛者要在不知道里面的具体金额的情况下，

再打开6个箱子，看看其中的卡片上各写着多少金额。每个箱子一被打开，其对应的金额就会从计分板上消失，而板上所剩的金额就是参赛者最终可能得到的金额。这时，参赛者面临一次选择。场外的一位银行家会提供一定数量的现金，即“银行报价”，来换取参赛者手上的那个盒子，如计分板最上方所示。参赛者可以选择银行家提供的现金，或者继续打开更多的箱子。在面临这两个选择时，参赛者必须回答“换”（Deal）或“不换”（No Deal）。如果参赛者选择继续（即“不换”），那么他每轮都可以打开几个箱子，最多可以进行9轮，从第二轮之后，每轮可以打开的箱子数量分别为5、4、3、2、1、1、1。

13 000 欧元			……当前的“银行 报价”
0.01 欧元	50 欧元	10 000 欧元	400 000 欧元
0.20 欧元	100 欧元	25 000 欧元	500 000 欧元
0.50 欧元	500 欧元	50 000 欧元	1 000 000 欧元
1 欧元	1 000 欧元	75 000 欧元	2 500 000 欧元
5 欧元	2 500 欧元	100 000 欧元	5 000 000 欧元
10 欧元	5 000 欧元	200 000 欧元	
20 欧元	7 500 欧元	300 000 欧元	

注：黑色数字表示未打开的箱子中的金额，灰色数字表示已打开箱子中的金额

图22 《一掷千金》节目的计分板

银行提供的现金的多少取决于计分板上剩下的金额数以及比赛所处的阶段。为了让参赛者继续参与，并且让节目更具娱乐性，在游戏的最初几轮，银行报价仅占剩余箱子中金额的预期价值的很小一部分，在这里期望值是指剩余金额的平均值。在节目一开始，一个箱子也没有打开时，期望值接近40万欧元。第一轮中，银行报价大概是期望值的10%，但最后几轮中，银行报价甚至可能超过期望值。到第6轮时，银行报价平均约为期望值的3/4，这时参赛者将面临高风险的艰难抉择。虽然随着游戏的进行，银行报价占期望值的比重越来越大，这会刺激参赛者继

续参与，但他们在选择打开哪个箱子时确实面临着不走运的风险。如果金额很大的箱子被打开，那么期望值和银行报价都会随之下降。

我们这篇论文的主要目的是通过这些高风险决策来比较标准的期望效用理论和前景理论。^[2]除此之外，还要检验“路径依赖”（path dependence）的作用。游戏的玩法是否会影响人们的决策呢？经济学理论的回答是：不影响，因为唯一重要的因素应该是参赛者当前面临的选择，而不是运气好坏——路径属于看似无关的因素。

论文得出了一个看似普通的结果，但对评价这两种矛盾的理论却具有重要意义。参赛者只是适度地规避风险，并没有对风险表现出极度的厌恶情绪。当银行提供的现金达到期望值的70%时，很多参赛者仍会表示拒绝，即使数十万欧元唾手可得，参赛者也不为其所动。这一结果与股权溢价之谜的研究有关联。有些经济学家指出，如果投资者极度厌恶风险，就会出现这种谜团。不过，对《一掷千金》这档竞猜节目的研究结果，并不支持这种假设。有一个简单的事实可以证明这一点，在这档节目的荷兰版中，即使银行提供的金额为几十万欧元，也没有哪位参赛者会在第4轮之前退出比赛。如果一位参赛者的风险厌恶倾向十分严重，则足以解释股权溢价之谜，但在这档节目中却并非如此。

更有趣的便要属路径依赖的作用了。我曾受到朋友打扑克牌的启发，与埃里克·约翰逊写了一篇文章，发现在两种情况下人们不那么厌恶风险，甚至会主动追求风险。第一种情况是他们赢钱的时候，即“用庄家的钱赌博的时候”；第二种情况是输钱但有机会翻本的时候。《一掷千金》中的参赛者也表现出了同样的倾向，并且是在金额很大时。

有些参赛者在节目中的某个环节会认为自己“输了钱”，要想知道这些参赛者会做何反应，我们可以看看弗兰克的遭遇。可怜的弗兰克是荷兰版《一掷千金》的一名参赛者，他在第一轮中打开的6个箱子中只有一个箱子中的金额较大，当时的期望值超过38万欧元。不过，第二轮他

可没那么走运了，他打开的箱子中的金额都很大，期望值骤降至6.4万欧元，这时银行出价仅为8 000欧元。弗兰克感觉自己就像一个刚刚输掉很多钱的人，他选择继续玩下去。后来，他的运气又好了一些，在第6轮时他做出了一个有趣的决定。当时，剩余箱子中的金额分别为0.50欧元、10欧元、20欧元、1万欧元、50万欧元，预期价值为102 006欧元。银行提供的金额是7.5万欧元，相当于期望值的74%。要是你，你会如何选择呢？

要注意，剩余箱子中的金额呈极度偏态分布。如果他选择打开的下一个箱子是50万欧元的那个，那么他最后得到的钱将不会超过1万欧元。弗兰克下定了要赢大钱的决心，他说：“不换。”遗憾的是，他选中的箱子正是装有50万欧元的那个，于是期望值降到了2 508欧元。弗兰克十分沮丧，他坚持到了最后。在最后一轮中，还有两个箱子，其金额分别为10欧元和1万欧元。银行很同情弗兰克，为他提供了6 000欧元，相当于期望值的120%，但弗兰克仍说：“不换。”最后，他带着10欧元离开了。

我们再看另外一个极端的例子，它来自德国版的《一掷千金》，它的头奖没有荷兰的头奖那么诱人，只有25万欧元，参赛者平均“只能”赢得20 602欧元。我们要说的这位参赛者名叫苏珊娜，她在前几轮都很幸运，最后一轮中只剩下10万欧元和15万欧元两个箱子，也是金额最高的三个箱子中的两个。这时银行提供的现金为12.5万欧元，正好与期望值相等，但苏珊娜说：“不换。”毫无疑问，她认为自己是在拿“庄家”的2.5万欧元冒险。幸运的是，苏珊娜最后赢得了15万欧元。

弗兰克和苏珊娜在节目中的决定证明了我们那篇论文的研究结果，也有力地证实了路径依赖理论。显而易见的是，参赛者不仅会对赌博本身做出反应，赌博结果也会影响他们。我在康奈尔大学时首次观察到了这种现象，那是在和同事打牌时发现的。我和埃里克·约翰逊用实验检验了这一结果，当时所涉的金额为几十美元。但是，当金额升至几十

万欧元时，正如节目中所示，也出现了同样的情况。

使用电视节目中的数据来研究人们的行为存在一个问题：人们在公开场合和私下里可能会有不同的表现。幸好，巴尔图森、范登阿西姆和当时还是研究生的丹尼·范多尔德（Dennie van Dolder）做了一项实验，比较了在公开和私下两种不同的情况下人们的决策会有何不同。

实验的第一阶段以学生为实验对象，在观众面前模仿参加竞猜类电视节目。实验人员尽可能模仿电视节目情境，实验中有一位主持人、座无虚席的礼堂，还有欢呼的粉丝。当然，唯一不可能模仿的就是奖金，在实验中，奖金金额分别降为千分之一（大额奖金）或万分之一（小额奖金）。在这两个实验中，最高奖金分别为500欧元和5 000欧元。实验有一个有趣的发现：人们在电视节目中和实验中做出的决定差异不大。正如预期的那样，在奖金较小的实验中，学生们总体来说厌恶风险的程度要低一些，但降低的幅度并不大。另外，路径依赖的情况再次出现，大赢家和输家更愿意追求风险。

研究的第二阶段是让学生在实验室的电脑上不公开地做出决定，并将结果与第一阶段进行对比。实验对象在电脑上与在观众面前要做出的选择完全相同，并且奖金也是真实的。现在我们做个思想实验：自己单独做决定与在众目睽睽之下做决定，在哪种情况下学生愿意承担更大的风险呢？

实验结果让我大吃一惊。我之前认为，如果当着众人的面做出选择，学生会愿意冒更大的风险，但结果正好相反。面对观众时，学生们表现得更厌恶风险。除此之外，两个实验的结果十分相似，这给了我些许安慰，因为我作为新手刚刚才开启研究竞猜类电视节目的旅程。

还有一个领域也面临着“提高赌注会怎么样”这一问题的挑战，即所

谓的“涉他”行为，比如最后通牒博弈和独裁者博弈。当然，研究人员早已做过研究，将输赢的金额提至实验对象几个月的薪水总额，但仍有人质疑如果涉及的是“真钱”，会怎么样呢？我们研究《一掷千金》的那篇论文发表后，范登阿西姆因为另一项研究联系我，当时，他的研究搭档是丹尼·范多尔德。娱乐节目制作公司恩德莫又推出了一档节目，希望经济学家从行为角度进行分析。这档节目叫作“财富金球”（Golden Balls）。

每一期节目的结尾最吸人眼球。节目最开始有4位参赛者，但预赛时会淘汰两名，其余的两位参赛者将晋级决赛，获胜者的奖金十分可观。在决赛中，他们面临的情况与博弈论中著名的“囚徒困境”差不多。我们简单回忆一下囚徒困境：博弈双方必须决定是合作还是背叛。在一次性博弈中，自私的理性策略是双方都背叛，但如果他们能够合作，结果会更好。与标准理论相反的是，在低风险的囚徒困境研究中，大约有40%~50%的人会选择合作。如果风险增加，会发生什么呢？利用《财富金球》中的数据，我们就可以得出答案。

节目中，两位决赛选手积累的奖金金额已经很高了，他们要决定如何分这些钱，可以选择“分”（split）或是“偷”（steal）。如果两位选手都选择“分”，那么每人可以得到一半的奖金。如果一个选择“分”，一个选择“偷”，选“偷”的选手将得到全部奖金，而选“分”的人则一无所获。如果两人都选“偷”，则都会空手而归。奖金金额很高，即使是最固执的经济学家也不得不承认这一点。参赛者平均得到的奖金超过两万美元，其中有一次的奖金高达17.5万美元。

这档节目在英国播出了三年，制片方很慷慨，把每期节目的录像带都给了我们。最后，我们共研究了287个样本。其中最感兴趣的一个问题是：在奖金如此高的博弈中，合作频率是否会下降。答案可参见图24，可以说它既是肯定的又是否定的。



图23 参赛者的合作频率

资料来源：范登阿西姆等（van den Assem et al.），2012

图23展示了奖金额度从低到高排列时参赛者的合作频率。正如很多人预测的那样，随着奖金额度升高，合作频率呈现出下降趋势。但是，传统经济学模型的卫士们如果现在就开始庆祝，还为时过早。合作频率的确下降了，但仅仅降至与以往实验结果相同的水平，即40%~50%，并且实验中所使用的金额很小。换句话说，没有证据能够证明，这些在低风险实验情境下的高合作频率不具有代表性——无法代表风险增加时的结果。

当奖金金额比较少时，人们的合作频率特别高，正是出于这个原因，随着金额的增加，合作频率才会逐渐下降。我和我的合著者们对此有一个猜想，我们称之为“大个花生”（big peanuts）假设。我们的想法

是，一定金额的钱在有些情境下会被视为很多，而在其他情境下则会被视为微不足道。在“行为清单”那一章我们曾提到，有人在买一个小件物品时会为了节省10美元而开车去另一家门店，但购买大件物品时却不愿意这么做。买新电视机时，10美元似乎像“花生米”一样微不足道，我们认为在这档节目中也存在这种现象。节目中的平均奖金大约为两万美元，所以如果有一对参赛者最后面临的选择仅仅是500美元，那就太无足轻重了。既然如此，为什么不表现得友好一些呢？尤其是在这种向全国转播的电视节目中。当然，如果在实验中，500美元可以说是很大一笔钱了。

《一掷千金》这档节目中也存在“大个花生”现象。还记得可怜的弗兰克进入最后一轮时的情景吧？他面临两种选择，一种是有100%的概率得到6 000欧元，另一种是有50%的概率得到1万欧元，另外50%的概率得到10欧元，而他选择赌一把。我们认为，节目开始时他的期望收益接近40万欧元，在前几轮他也有赢得7.5万欧元的机会。当面对这两个选择时，弗兰克一定认为奖金太低了，因而无所谓输赢，干脆选择赌一把。

我们还研究了《财富金球》中参赛者行为的另一个方面：我们能否预测谁会选择“分”，谁会选择“偷”？我们分析了很多人口统计学变量，但唯一的重要发现是，年轻人大多不会选择“分”。所以，千万别相信未满30岁的参赛者。

我们还分析了参赛者在最后做决定前所说的话。这些话语表达的大致是同一个意思：“我不是那种会选择‘偷’的人，我希望你也不是。”这就是博弈论中所谓的“空话”：在没有规定说谎会受到惩罚的情况下，所有人都会承诺自己说的是真话。但是，在所有这些噪声中，有一个可靠的信号。如果有人明确承诺会选择“分”，那么她真会这样做的概率将高出30个百分点。（例如，她会说：“我向你保证我会选‘分’，你要120%地相信我。”）这反映了一个普遍的倾向，比起承诺时的言不由衷，人

们更倾向于在撒谎时不提供某些信息。如果我要卖给你一辆二手车，那么我没有必要告诉你这辆车很费油。但是，如果你问我“这辆车耗油吗？”你很可能会诱使我承认：“是的，它在这方面有点儿小问题。”所以，要想得到真相，提出具体的问题会大有帮助。

我们让学生分析每一期节目的内容。而我只看了十几期，对节目的规则有大概的了解。直到有一期节目的视频在网上疯传后，我才意识到《财富金球》可能记录下了竞猜类电视节目中的最佳时刻。当然，必须承认这档节目中的竞争并不激烈。在这期人们争相观看的节目中，两位参赛者分别是尼克（Nick）和易卜拉欣（Ibrahim），而主角是尼克。尼克似乎把参加竞猜类节目当成了自己的副业，他曾上过30多个不同的节目，而在《财富金球》的这期节目中他更是极尽创新之能事。

在介绍尼克的策略之前，我需要说明一点，《财富金球》中的博弈与标准的囚徒困境有一点不同：如果对方选择“偷”，你不管选择“分”还是“偷”，结果都一样，即你什么也得不到。但是，在传统的囚徒困境中，如果两名囚徒中的一名保持沉默，而另一名囚徒选择招供，那么前者将受到严厉的惩罚。^[3]尼克利用这一区别设计了他的策略。

双方的交流时间一开始，尼克就抢先做出了一个惊人的承诺：“易卜拉欣，你一定要信任我。我向你保证，我肯定会选‘偷’，但我会把自己的奖金分给你一半。”易卜拉欣和主持人都不知道尼克为什么要这样做。正如易卜拉欣指出的，如果要平分，有一种更简单的方法，双方都选择“分”即可。但是，尼克说不要，他一定要选“偷”。主持人从来没听过其他参赛者说出这种言论，所以便插话说明这种承诺并没有得到节目组的授权，节目也不会对此做出保证，唯一可以确保二人平分奖金的办法就是都选择“分”。显然，交流的时间远远超过了节目的规定时间，所以在播出时，大部分讨论的画面都被剪辑掉了。你可以想一想，如果你是易卜拉欣，你会怎么做。

可怜的易卜拉辛显然压力很大，而且他无法弄清楚尼克到底要干什么。他愤怒地问尼克：“你的脑子究竟长在哪里了？”尼克微笑着指了指自己的头。当主持人最终要求二人做出选择时，易卜拉欣好像极度怀疑尼克的承诺，突然弃选了他之前选择的那个球，而是拿起了另一个，这充分表明他决定合作，选择的是“分”。他也许是因为别无选择，抑或是最后一次声东击西。

揭晓谜底的时刻到了。易卜拉欣确实选择了“分”，那么尼克呢？尼克打开了自己所选的球，上面也写着“分”。

美国国家公共广播电台有一档名为“广播实验室”（Radiolab）的节目，专门为这期《财富金球》制作了一期节目。在节目中，主持人问易卜拉欣，他当时是怎么想的，易卜拉欣说他其实打算选“偷”，但在最后关头改变了主意。主持人提醒他，他在节目中说了一段慷慨激昂的话，大概意思是他的父亲曾告诉他一个男人应该说话算数。主持人对这句话有几分好奇，问道：“这是什么意思？”易卜拉辛回答：“哦，那句话呀，事实上，我从未见过我的父亲，我只是觉得这段故事会很感人。”

人真的是很有趣呢。

[1] 我同意加入他们的研究，但也做出了几点提醒。我告诉他们，至少从两点上来说，他们选择与我合作可能并不明智。首先，我做事情是出了名的慢。（我并没有提到我的懒惰。）其次，我担心会出现“马太效应”，这个术语是由社会学家罗伯特·K·默顿（Robert K. Merton）创造的，是指“在任何领域，人们常常把过多的成就归功于其中知名度最高的人”。芝加哥大学的统计学家史蒂芬·斯蒂格勒（Stephen Stigler）也提出了一个类似的概念，叫作“斯蒂格勒定律”（实际上是带有讽刺意味的）。他表示：“没有哪项科学发现是以其最初发现者的名字命名的。”当然，其中的笑点是：斯蒂格勒定律相当于把马太效应重述了一遍。波斯特等人最终还是决定与我开展合作，但有一个附加条件是，如果我觉得没有做出什么贡献，就可以随时退出。

[2] 显然，前景理论会胜出。

[3] 在博弈论中，这种情况被称为“弱”囚徒困境。



MISBEHAVING



第八部分

让世界变得更美好：2004 年至今



20世纪90年代中期，行为经济学家主要有两个目标：第一个目标是实践性的，即寻找并记录个人或公司的反常行为以及反常的市场价格；第二个目标就是发展和完善行为经济学理论。如果没有可以将心理学成果融入其中的正规数学模型，经济学家是不会严肃对待这一领域的。随着越来越多颇具天分的人不断加入行为经济学的行列，甚至还有像2014年诺贝尔经济学奖获得者让·梯若尔（Jean Tirole）这样著名的理论学家也在尝试着建立行为学模型，行为经济学在理论和实践方面都得到了长足发展。不过，我们还有一个隐藏在这两个目标背后的目标：运用行为经济学使世界变得更美好。我们当时面临的最大批评声是，我们是未公开身份的社会主义者（如果不是共产主义者的话），并且我们试图用官僚制度取代市场。这种质疑已经成为经济学家根深蒂固的想法。那么，我们能否在对这种批评声不置可否的情况下，运用行为经济学使世界变得更美好呢？现在该是为这一目标努力的时候了。

第31章

“为明天多储蓄”计划

行为经济学家一直致力于自我控制问题的研究，帮助人们提高退休金自然是一个很好的研究起点。标准的经济学理论并未帮助人们设计出更好的退休金计划。标准的经济学理论假设，人们存入退休账户的钱是合适的（肯定也正进行着合理投资）。如果人们已经做得很完美了，还需要别人帮忙吗？另外，即使经济学家确实想在这件事上帮点忙，他也只有一个政策工具可以使用，那就是税后退休金收益。米尔顿·弗里德曼和佛朗哥·莫迪利亚尼等人创建的标准退休金理论确凿地预测，其他任何政策变量都无足轻重，因为决定一个人退休金的其他因素，比如年龄、薪水、寿命等，并不是由政府控制的。政府不能改变你的年龄，却能通过退休金免税等政策改变你的税后退休金收益。不过，使用这一政策工具时还有一个基本问题，即经济学理论并没有说明人们对这种政策的反应会有多积极。实际上，我们甚至不能确定，退休金免税这一政策到底是会提高还是降低人们的退休金总额。

乍一看，免税政策可以增加人们的退休金收益，应该会提高退休金总额，原因是退休金收益增加了。不过，进一步思索后，人们可能认为，收益率更高意味着，用不着存那么多钱就能达到既定的退休金计划的目标。如果收益率升高，试图积累够一定数额退休金的人存入较少的钱就能达到目标。^[1]所以，经济学理论只提供了一个政策工具，即税后收益率。但是，我们并不知道到底是提高收益率会促使人们存入更多的钱，还是降低收益率能促使人们做到这一点。当然，实证研究可以告诉我们，改变税率可能会产生什么影响，不过直到最近才得出了确定性的结果。2002年，斯坦福大学的经济学家道格拉斯·伯恩海姆（Douglas

Bernheim) 做了一次全面的文献综述，其中写道：“作为经济学家，在回顾浩如烟海的税收和储蓄研究文献时，会不自觉地感到自己十分渺小，因为即使是最基本的实证问题，也很难在文献中找到任何有用的信息。”

要想弄清楚税收政策改变带来的影响，其中一个问题是：投资者需要遵守一定的规则才能享受低税率，比如必须将钱存入某个特定账户，如果在退休前取出则要缴纳罚金。这种特定账户从两个方面看可能会有助于储蓄。首先，提前取出要缴纳罚金这一点，会促使投资者将钱留在该账户中用于投资。其次，与普通的储蓄账户相比，人们更不愿意动用被设定为“退休金”的心理账户。实际上，在美国推出退休金减税政策之后，经济学家一直在激烈争论，这种政策究竟是真的提高了退休金总额，还是仅仅将钱从缴税账户转到了免税账户。直到最近我才得出了在我看来是最后的检验结果，我会在后文做出详细介绍。

行为经济学认为，那些看似无关的因素都很重要，所以在退休金政策以及其他很多政策方面便有了更多的可能性。1994年，我初次涉足这一领域，发表了一篇名为“心理学和退休金政策”(*Psychology and Saving Policies*)的论文。论文篇幅不长，我在文中从行为经济学的角度提出了三条建议。前两条建议主要针对当时流行的退休金计划，即“个人退休账户”(Individual Retirement Account, 简称IRA)。随着这种账户对个人薪金的要求更加严格，同时401k等退休金计划越来越流行，个人退休账户的重要性日渐式微。我写那篇论文的时候，个人每年最多可以往减税账户中存入2 000美元(已婚夫妇为4 000美元)。因为这种账户的存款可以减税，所以当边际税率为30%时，个人如果按最高额度存入2 000美元，就相当于少缴纳600美元的税收。

个人退休账户的设计存在一个问题：纳税人必须在税前缴款。这对很多纳税者来说都是有问题的，因为只有在申报纳税与政府结清税款之后，人们才会有钱存到个人退休账户中。美国纳税人在报税后很可能会

得到一笔收入，因为有90%的人会收到退回的税款，每个家庭平均约有3 000美元的退税款，但是要过一段时间款项才会到账。

所以，我的第一条建议是让纳税人把一部分所得税退款存入个人退休金账户，存入的金额取决于其当前的报税情况（针对前一年的收入）。也就是说，纳税人只要在报税前开设“个人退休金账户”，然后让美国国税局将一部分退还的税款存入这个账户，以后每年都重复这一做法即可。

我的第二条建议旨在加强第一条。员工发工资时，美国财政部会从中扣除一定的预交税款，所以我建议政府调整计算预交税款的公式，以便纳税者在年末时能得到更多的退税。当然，任何人都可以主动降低他们的预付率。有证据显示，当人们得到意外之财时，将其存起来的概率往往比拿到定期工资后将其存起来的概率要高，尤其是当意外收入非常可观时。虽然退税符合人们的预期，但他们还是倾向于将其看成是意外之财。所以，我的想法是，如果我们让人们得到更多的退税款，那么不管我们能否找到更容易的方法让人们把这些钱存入个人退休金账户，最终都会使存款增加。这两条建议如果结合在一起就更理想了。

我觉得提高预付税率可能还有另外一个益处：人们对纳税制度的遵从度会更高。我认为很多纳税人都将退税看成一笔收益，而将缴税不足看成一种损失。当他们面临损失时，可能就会在报税时耍些花样。我们在前文中说过，人们在面临损失又有机会翻本时往往会寻求冒险。最近瑞典的一项研究证实了我的猜测。论文的作者研究了400万份纳税申报单，他们发现当纳税人需要额外写支票给政府时，减税申请就会大幅增加。在作者研究的这一类别中，所涉金额较小（低于两万瑞典克朗，约为2 600美元）的减税申请大多是虚假的。如果对纳税人进行审计（当然，基本不会发生这种情况），此类申请中有90%将会被驳回。

我的第三条建议是改变人们加入雇主所提供的退休金计划的方式，比如美国的401k计划。基本上，我的问题就是：为什么不改变加入方式

呢？根据一般的规定，想要加入退休金计划，员工必须填写一大堆表格，选择储蓄率，并决定这些钱的投资方式。为什么不将加入退休金计划设为默认选项，然后告诉他们如果不选择退出，就将以默认的储蓄率、默认的投资方式加入退休金计划呢？

针对最后一条建议，经济学家做出了清晰的评价，即“没有任何作用”，因为把某种选择设置为默认选项是看似无关的因素。加入401k计划能帮助人们存下很多钱，即使没有数十万美元，也有几万美元，尤其是在一般情况下雇主也会按照一定的比例存入资金。没有哪个经济人会因为要填写很多表格这种微不足道的不便而放弃获得这笔钱的机会。如果这样做，就像彩票中了大奖却不愿意费事去兑换，因为兑换彩票需要在便利店停留5分钟的时间。但是对于普通人来说，填写表格和选择投资策略都令人生畏，而将加入退休金计划设为默认选项会产生很大的影响。

后来我才知道，我并不是最早提倡将加入退休金计划设置为默认选项的人。有几家公司曾尝试过，最著名的当属快餐巨头麦当劳了。但是，当时这种计划的通用名起得可不好，业界称其为“负面选举”（negative election）。这个名字很难让人们对于退休金计划产生热情。

在那篇论文发表几年后，我受邀到美国共同基金巨头富达国际投资公司做讲座。当然，对富达来说，这个话题涉及金钱利益。当时，全美国的公司都在快速地从老式的退休金计划转向新的退休金计划。在之前的计划中，所有的决定都要由雇员自己做出。为响应这一变化，富达和很多其他大型金融服务公司已经开始从事新业务，为雇主管理这些退休金计划，它们的共同基金也可以作为雇员潜在的投资方式。增加退休金账户的余额对雇员们和富达公司来说都是有益的。

如果我想出什么方法让人们往退休金账户里存更多的钱，同时观众席中又有数百家雇主代表，他们也许愿意尝试。当然，我会提倡将默认

选项改为自动加入，但如果能想到一些新点子就更好了。

我和什洛莫·贝纳奇讨论了一番，当时我们已经成为经常合作的搭档。我采取的方法是，先列出最重要的行为原因，以解释人们为何没有存入足够的退休金，然后设计一个能够克服所有这些障碍的计划。现在，每当我想对某个问题进行行为干涉时，一般都会使用这种方法。我在这张障碍清单上列出了三个因素。

第一个障碍是惯性。调查显示，大多数加入退休金计划的人都认为自己应该多存些钱，也打算尽快付诸行动。但是，他们会一直拖延，甚至从未改变自己的储蓄率。在现实中，除非换工作时又有一堆新表格要填，否则大多数人都不會更改自己的退休金计划选项。自动加入可以神奇地解决惯性问题。另外，还应该计划在加入自动提高储蓄率这一条。如果我们能够吸引人们加入储蓄率不断提高的计划，并且将储蓄率选项设置为自动提高，惯性就可以起到积极作用了。

第二个障碍是损失厌恶。我们知道人们讨厌损失，尤其不愿意看到自己的薪水下降。根据我们在研究公平时得到的结论，我们知道就薪水而言，损失厌恶是用名义工资衡量的，并没有消除通货膨胀的影响。所以，如果我们能够想出一种方法，不让员工感到薪水下降，就会减小推行退休金计划的阻力。

第三个障碍是自我控制问题。此类研究有一个关键发现：与当下相比，我们在未来有更好的自我控制力。在沃尔特·米歇尔的棉花糖实验中，如果我们让实验对象在明天下午2点得到一个棉花糖和明天下午2点15分得到两个棉花糖之间做选择，即使是小孩也会做出正确的选择——选择后者。但是，我们知道如果将选择的时间改在今天下午，则很少有小孩会等到下午2点15分，他们都有现时偏好。

我最终在富达所做讲座的目为“为明天多储蓄”（*Save More Tomorrow*）。我的想法是，让人们自行决定是“现在”提高储蓄率还

是“随后”提高，“随后”具体是指下次涨薪时。然后，让他们始终坚持往账户中存钱，除非他们选择退出退休金计划或是储蓄率达到上限。我们将提高储蓄率与涨薪联系在一起，可以减少损失厌恶情绪；让人们做出一个将来某个时刻才会生效的决定，可以减弱现时偏好；保持退休金计划不变，除非当事人选择退出，这样的惯性也会产生益处。根据我对行为经济学的了解，这样的计划是可行的。我那时还十分幼稚，坚信在场的数百家企业中至少会有一家立刻与我联系，询问如何实施这一伟大的计划。我也很愿意与大家分享，只要他们让我和什洛莫评估计划实施的结果，我将为他们提供免费咨询。

可是，我错了，没有一家公司联系我。另外，“自动加入”计划虽然在名称上有所改进，但人们对它的接受程度也没有增加多少。

公司对采取“自动加入”的方法犹豫不决，其中一个原因是，它们不知道这是否合法。退休金政策专家马克·伊夫里（Mark Iwry）律师帮了我们大忙。伊夫里当时是美国财政部官员，主管美国的退休金政策。在他的号召下，美国财政部和国税局出台了一系列规定和通知，为401k计划以及其他退休金计划中的“自动加入”选项下了明确的定义，同意并改进了这种政策。可以说，马克·伊夫里为这个计划的实施铺平了道路，不仅给它起了一个更好的名字，而且得到了官方认可。（伊夫里是独立想出这一举措的，不过后来我们俩结识，并携手开展了其他项目的合作。）

但是，在没有证据证明这种方法的确有效的情况下，还是很难说服公司采用。芝加哥大学的布丽吉特·马德里安（Brigitte Madrian）解决了这个问题，目前马德里安在哈佛大学肯尼迪学院教书。一天，马德里安走进我的办公室，告诉我，她得出了十分有趣的研究结果。虽然是她亲自做了计算，但她还是很难相信这些结果。有一家试行“自动加入”方法的公司，请马德里安帮助他们分析一下相关数据。她与这家公司的一名员工丹尼斯·谢伊（Dennis Shea）一起检验“自动加入”是否产生了效

果。分析结果令人十分惊讶，至少对接受传统经济学教育的马德里安而言是这样的。她知道，默认选项属于看似无关的因素，因此不应该起到什么作用，但她确实发现事实并非如此。^[2]

这家公司于1999年7月开始采用自动加入退休金计划的方法，也就是在政府认同这一做法的一年后。马德里安比较了两组员工的情况，一组是1998年加入退休金计划的员工，另一组是实施自动加入方法之后聘用的新员工。即使是最愚钝的员工最终也会知道，加入退休金计划对自身有益，尤其是雇主也会按照一定比例存入资金的退休金计划，所以自动加入主要是影响了人们加入养老金计划的速度。在采用自动加入的方法之前，只有49%的员工加入了退休金计划；而采用自动加入的方法之后，这一数值变为86%，只有14%的员工选择退出。一个看似无关的因素竟然让人们的行为产生了如此巨大的改变。

马德里安和谢伊的那篇论文名为“建议的力量”（*The Power of Suggestion*），名字很贴切。她们的分析显示，默认选项可能会有一个缺点：任何采用自动加入方法的公司必须选择一个默认的储蓄率和一个默认的投资方式。谢伊的公司选择的是3%的储蓄率和一种货币市场基金，这种基金风险较小，但回报率也较低，也就是说退休金的积累会比较慢。这两个选择都受到了政府的影响。当时，公司只能选择货币市场基金作为默认的投资方式，因为这是美国劳工部唯一认可的选择。从那时起，劳工部通过了一系列“合格的默认投资选择”。现在大多数退休金计划都会选择一种含有股票和债券的基金，随着员工年龄的增长，股票所占比例将逐渐降低。

3%的默认储蓄率也受到了政府的影响，但政府并非有意为之。在马克·伊夫里等人制定的官方政策中，通常都会列举一些特定的例子。比如，1998年7月的规定中就有这样的话^[3]：“假设一家公司让员工以3%的储蓄率自动加入一项退休金计划……”从此以后，绝大多数实施自动加入退休金计划的公司都以3%为初始的储蓄率。我们姑且称之为无

意为之的默认选项吧。

雇主并没有将“货币市场基金”和“3%的储蓄率”这两个默认选项当成一种建议，而是认为这样做会使公司遭到起诉的概率最小。不过，员工会将默认选项看作一种建议，而且大多数员工最后都认同了默认选项。

马德里安和谢伊对比了自动加入计划实施前后的两组员工，她们发现，有些员工如果可以自行选择，就会选择更高的储蓄率。很多员工之前选择的都是6%的储蓄率，这也是雇主存入资金的上限。自动加入计划实施之后，选择6%的储蓄率的人越来越少，而选择3%的人越来越多。这就是自动加入计划的缺点，也是公司应该采用“为明天多储蓄”计划的原因。

马德里安的论文提高了人们对自动加入计划有效性的意识，但还没有雇主采用“为明天多储蓄”计划。有一天我突然接到了什洛莫·贝纳奇的电话。一家金融服务公司的顾问布莱恩·塔博克斯（Brian Tarbox）听我们谈过这个计划，并且按此实施了。我们此前曾和塔博克斯谈过这个计划，但已经是几年前的事情了。几年后塔博克斯又找到什洛莫，说他已经收集了相关数据，想与我们分享。开瓶香槟庆祝一下吧！我们终于有一个案例可以分析了。

塔博克斯提供咨询服务的这家金融公司在开始时面临一个问题。就退休金计划而言，如果低薪员工不加入计划，公司可能会违反劳工部的规定——该规定限制了高薪员工的退休金占其收入的比例。如果低薪员工不加入，个人可以缴纳的最高金额将会降低。这家公司迫切希望能说服低薪员工多向退休金账户里存些钱，于是聘请塔博克斯与员工一对一地见面，帮助他们做一个财务规划。塔博克斯的笔记本电脑里安装了一款软件，可用于计算员工应该存入多少退休金。我想这家公司希望塔博克斯能够给它的员工讲讲其中的道理，不过，员工需要的不仅仅是一次谈话，而是一项对他们有利的计划。

当时，这家公司的员工向退休金账户里存的钱并不多，此前积累的金额也不高。当塔博克斯用程序计算员工的最佳储蓄率（即理性经济人所选的储蓄率）时，程序一般都会建议15%，这是这家公司所允许的最高储蓄率。如果塔博克斯建议当时实际储蓄率为5%的员工将15%的收入存入退休金账户，员工肯定会以为这是在开玩笑。大多数人要做到收支平衡都很不容易，大幅提高储蓄金额意味着实际工资会减少很多，所以员工是不会同意的。

什洛莫·贝纳奇和布莱恩·塔博克斯制定了一条适中的策略。塔博克斯没有告诉员工程序推荐的储蓄率，而是建议员工将储蓄率提高5个百分点。如果他们不愿意听取这条建议，还可以选择一种类似于“为明天多储蓄”的计划。

我们之前就给了塔博克斯这个备用计划，这对他（以及公司的员工）是十分有益的。约有3/4的员工拒绝将储蓄率提高5个百分点，对于这些极其不愿意提高储蓄率的员工，塔博克斯建议他们可以在下次涨薪时提高储蓄率，并且以后每次加薪时都这样做，坚持4次。结果令塔博克斯十分惊讶，78%的员工都愿意接受这个建议。其中有些员工当时还没有加入这项计划，但也认为这是个很好的机会，几个月后就会加入。

在三年半的时间内，员工涨薪4次，那些参与“为明天多储蓄”计划的员工的储蓄率也随之提高，几乎变为原来的4倍，从3.5%提高到13.6%。与此同时，那些接受塔博克斯的建议将储蓄率提高5个百分点的员工，第一年就这样做了，但因为惯性，这一数值之后没有再提高。后来，塔博克斯告诉我们，当他意识到这一点，他认为自己一开始就应该向所有人推荐“为明天多储蓄”计划（表2）。

表2 他们为明天多储蓄了吗？

储蓄率 员工	开始时	第一次 涨薪后	第二次 涨薪后	第三次 涨薪后	第四次 涨薪后
拒绝塔博克斯的第一条建议的员工	6.6	6.5	6.8	6.6	6.2
采纳塔博克斯的第一条建议的员工	4.4	9.1	8.9	8.7	8.8
加入“为明天多储蓄”计划的员工	3.5	6.5	9.4	11.6	13.6
拒绝加入“为明天多储蓄”计划的员工	6.1	6.3	6.2	6.1	5.9

资料来源：泰勒和贝纳奇（Thaler and Benartzi），2004

有了这些分析结果，我们便开始说服其他公司也尝试这种做法。我和什洛莫可以全力提供帮助，只要公司同意让我们分析它们的数据即可，这样我们就会有更多的案例可以研究。我们有一个很重要的发现，即参与率与员工了解计划的程度以及加入计划的便利性有很大关系，这也印证了我们之前的猜想。塔博克斯的做法是很有效的，他先让每名员工都看到自己的退休金储蓄情况有多严峻，然后提供一项改善这种情况的简单计划。最重要的是，他帮助员工填写并收走必要的表格。但是，这种手把手的教法会耗费大量的人力。有些公司曾组织员工参加相关培训，这的确会起到一些作用，但如果不能现场签约加入，其有效性将十分有限。另外，将这个选项放在退休金计划管理者的网站上的难找的角落里，无助于吸引懒惰的拖延者（我们大多数人都如此）。我们的解决方案是将“为明天多储蓄”这样的计划设置为默认选项（员工有权选择退出）。当然，任何仍使用3%的起始储蓄率的公司都对员工有亏欠，因为它们未能帮助员工将储蓄率提高至上限，员工因此失去了晚年拿到一笔可观退休金的机会。我认为，对那些除了退休金以外没有其他财富来源的人来说，将10%的收入存入退休账户是底线，如果能提高到15%将会更好。

现在，“自动加入”和“为明天多储蓄”计划正在逐步普及。很多公司都采用了“为明天多储蓄”计划的简单版本，我们称之为“自动升级”，这

个版本剥离了储蓄率提高与涨薪的关系。事实证明，很多薪资管理部门没有能力（或不愿意）用计算机程序将二者结合起来。（幸运的是，这并不是该计划的一个重要特点。）安·休伊特（Aon Hewitt）曾针对美国大公司做过一项调查，截至2011年，56%的雇主采用了“自动加入”计划，51%的雇主提供“自动升级”或“为明天多储蓄”计划。员工对退休金计划参与度很高的一个原因是，2006年美国通过了《养老金保护法案》，其中有一些激励方案促使公司采用了这些计划，但激励力度其实并不大。

《科学》杂志最近发表了我和什洛莫的一篇文章，在文中我们估计，截至2011年，美国大约有410万人加入了某种“自动升级”计划；到2013年，这些人每年多存入的总金额将达到76亿美元。英国最近开启了一项全国性的个人退休金计划，该计划也采用了自动加入的方法。迄今为止，在选择自动加入计划的员工中，退出率约为12%，据说随后英国也会实施自动升级计划。澳大利亚和新西兰也推出了类似的计划。

我们经常被问到一個不知道该怎么回答的问题：这种自动储蓄计划是否真的提高了家庭资产净值？有些人指出，一旦加入这种计划，参与者可能会减少在其他账户中的储蓄金额或是背负更多的债务。美国没有哪种数据库可以提供足够的家庭财富数据，所以我们无法回答这个问题。不过，一个由经济学新秀组成的团队利用丹麦的数据明确地回答了这个问题，也回答了前文中提到的一个更宽泛的问题，即退休金免税政策是否提高了退休金储蓄金额？该团队由美国和丹麦的经济学家组成，负责人是哈佛大学的拉伊·切蒂（Raj Chetty）。他们之所以可以完成此项研究，是因为丹麦的相关部门严格记录了每个家庭的财富与收入。

这项研究有两个主要结论。第一个结论是，自动加入计划产生的储蓄金额大部分都是“新的”。当某人跳槽到一个对退休金计划更慷慨的公司，并通过该计划自动存入更多的钱时，他在其他账户的存储金额并没有明显下降，债务也没有增加。在一个经济人的世界中，这一结果是惊

人的，因为经济人认为金钱是可替代的，并且所存入的也正好是合适数额的钱。所以，如果一名员工被迫或受到刺激在某个账户存入更多的钱，那么他存入其他账户的钱必然会减少或负债更多。论文的第二个结论对比了计划中两个因素的相对贡献，这两个因素就是自动加入的特点和税收优惠。在这些计划产生的“新”储蓄中，论文作者只将其中的1%归功于税收优惠，而将其余的99%归功于自动加入的特点。研究者总结道：“综上所述，我们的研究结果显示，税收补贴是提高退休金储蓄最有效的政策，这一点是值得怀疑的。而助推人们多储蓄的“自动加入”或默认选项对退休金储蓄有更大的影响，并且财政成本更低。”

2004年，距布莱恩·塔博克斯第一次尝试采用“为明天多储蓄”计划已经过去了几十年，我和什洛莫·贝纳奇写了一篇相关论文。我第一次在芝加哥大学介绍这项研究是在纪念舍温·罗森的一次会议上。舍温是我的研究生论文导师，当时他刚刚去世，年仅62岁。评价我们这篇论文的是凯西·穆利根（Casey Mulligan），他是芝加哥大学经济系仅存的几位传统经济学的中坚分子之一。

我们的研究结果与穆利根笃信的理论形成了鲜明的对比。我们只是通过看似无关的自动加入计划，就让人们存下了更多的退休金。理性经济人是不会加入“为明天多储蓄”计划的，因为他们已经在养老金账户里存入了合适的金额。如果他们确实加入了该计划，也不会影响他们的储蓄率，因为他们会在其他账户中做些调整，使账户像之前一样保持最恰当的金额。穆利根勉强承认，我们确实成功地表演了黑魔法，但他怀疑我们搞了某种恶作剧。他认为，我们也许诱骗员工存入了更多的钱。当然，我心里想，如果人们真像穆利根所认为的那样，和理性选择理论的支持者一样聪明，他们是不会那么容易上当的，但我没有当众说出来。相反，我承认我们可能诱导人们存入了更多的钱，并且比理性经济人会存入的最恰当金额还要多，不过鉴于美国的个人储蓄率很低，这似乎不

可能成立。不过，作为预防措施，我们设定了最高的储蓄率，达到这个上限后，储蓄率将不再增长。

另外，如果一个家庭未来会与理想的退休金计划的目标失之交臂，与储蓄过少相比，储蓄超过计划的退休金数额似乎更好。我并不是在教导人们在一生中应该如何进行消费分配，肯定有很多守财奴一生都过着悲惨的生活。我关心的是预测退休金收益率以及后来要做出改变的难易度。如果一位刚刚过了60岁的老人退休金过剩，他可以有很多补救措施，比如提早退休、环游世界、宠爱孙子等。但是，如果有人到60岁才发现自己的退休金不足，他就几乎没有办法补救，只能无限期地延长退休时间。

凯西·穆利根用一个问题结束了他的评论，他说：“是的，看起来你们似乎能够让人们存入更多的钱，但这难道不是‘家长主义’吗？”

在芝加哥大学，你可以称别人为马克思主义者、无政府主义者，甚至是绿湾包装工队（美国国家橄榄球联盟中芝加哥熊队的主要对手）的粉丝，但是称自己的同事是家长主义的拥护者，可以说是最伤人的说法了。面对这一谴责，我真的很困惑。我们一般会认为家长主义都含有逼迫的成分，比如人们必须缴纳社保或是不能购买酒或毒品。但是，“为明天多储蓄”是一个人们自愿加入的计划。我指出了这一点，并继续说道，如果这也算是家长主义，那么它一定是另外一种家长主义。我在脑海中尽力搜索一个合适的词，然后脱口而出：“也许我们应该称之为‘自由家长主义’（libertarian paternalism）。”

我在心里记下了这个新名词，准备在下次见到卡斯·桑斯坦时，和他做一番讨论。

^[1] 经济学理论确实预测，如果退休金是免税的，人们的退休金总额会增加，但它并没有指出人们定期存入的钱是否也增多了。就整个社会而言，这两方面都是我们应该关注的。我们可以做一个类比，假设你用旧车置换了一辆新车，能够节省一半油耗。如果你是一个理性的经济人，在开车费用降低的情况下就会选择多开车，但这不能说明你会买更多的汽油。

[2] 马德里安的怀疑并没有持续很长时间，她很快就与戴维·莱布森等人再次得出并扩展了最初的结论。她和戴维现在是退休金计划领域的知名专家。

[3] 伊夫里及其团队之所以选择3%，只是因为较低的储蓄率水平激起反对呼声的可能性较小，至少可以作为一种指导原则。到2000年时，伊夫里的团队试图通过其他规定提高储蓄率，但最初设置的标准很难改变。

第32章

自由家长主义与助推策略

当我再次见到桑斯坦时，我告诉他我发明了一个新名词——“自由家长主义”。这个名词虽然不怎么出彩，但他必须承认这比他提出的“反-反家长主义”更具建设性，这个词也勾起了他的兴趣。

当时，“家长主义”是行为经济学家十分关注的一个概念。科林·卡默勒、乔治·勒文施泰因、马修·雷宾曾与泰德·奥多诺休以及法学教授萨姆·依萨卡洛夫（Sam Issacaroff）共同完成了一篇有关这方面的论文，论文题目是“不对称家长主义”（*Asymmetric Paternalism*）。他们是这样定义这个新名词的：“如果一项规定为那些犯错误的人创造了巨大利益，但对那些完全理性的人却几乎没有产生任何伤害，那么这项规定体现的就是不对称家长主义。”此前，雷宾和奥多诺休曾提出“谨慎家长主义”（*cautious paternalism*），不过他们随后更大胆地提出了“最优家长主义”（*optimal paternalism*）。这个问题仿佛是房间里的大象，已经存在几十年了，我们所有人都在努力地研究这一问题：如果人们犯的是系统性错误，这会对政府政策有什么影响呢？

2002年，彼得·戴蒙德（Peter Diamond）当选美国经济学会主席，并且负责组织2013年1月即将召开的年会。彼得在很早的时候就对行为经济学十分感兴趣，并且为这一领域做出了重大贡献。他借此机会在年会上组织了几场有关行为经济学的会议和一个讨论家长主义的会议。我和桑斯坦写了一篇简短的论文介绍了自由家长主义。按照规定，我们发表的论文只能占5页的版面，不过桑斯坦觉得意犹未尽，所以在这篇论文的基础上延展出了一篇长达40页的法律评述文章，题目为“自由家长

主义并不矛盾”（*Libertarian Paternalism Is Not An Oxymoron*）。

当我把这篇论文的初稿打印出来时，我觉得它太长了。一天，我问桑斯坦是否能据此写成一本书。桑斯坦十分喜欢我的这个想法，没有什么事比写书更让他兴奋的了。

我们最初的那篇文章以及后来桑斯坦的那本书都建立在一个前提下：在我们这个越发复杂的世界，我们不可能指望人们拥有足够多的专业知识，在任何必须做出选择的领域都能做出接近于最佳水平的决策。不过，即使我们有时会犯错，我们每个人仍然很享受自己做决定的感觉。有没有什么方法可以在不明显逼迫人们的情况下，让他们在事前和事后更容易做出正确的决定呢？换句话说，我们在自由家长主义之下能够收获什么呢？

我们知道，“自由家长主义”这个词会激怒某些人。“家长主义”这一术语不仅在芝加哥大学惹人反感；在日常生活中，很多人也都反对政府或其他相关机构告诉他们该怎么做，这就是家长主义的一般含义。“自由家长主义”的英文很难一口气念完，听起来似乎确实是矛盾的，但实际上并非如此，至少按照我们的定义来说它不是自相矛盾的。

我们所说的“家长主义”是指尽力帮助人们达成他们的目标。如果有人问你，如何到达最近的地铁站，你给他指了正确的路，按照我们的定义，你就是一个家长主义的支持者。我们之所以用“自由”这个形容词，是想通过这种方式帮助别人但并不限制他们的选择。^[1]

虽然我们很喜欢“自由家长主义”这个词，也能说清楚其中的逻辑，但可以肯定这绝不是一个好书名。当时，负责评估我们这本书的一位编辑解决了这个问题，他建议我们使用“助推”（nudge）作为书名，因为这个词似乎描述了我们想要做的事情。那家出版社最终拒绝出版我们的书，但我们采用了那位编辑建议的书名，我们对这样一份礼物心怀感激。

总的来说，我认为出版界对我们这本书的热情不尽相同，有的不温不火，有的冷若冰霜。最后，我们找到了一家久负盛名但并不活跃的大学出版社，我们后来才知道这家出版社并不擅长营销。所以，如果这本书能到达很多读者手里，只能说是口口相传的结果。（这本书的平装版权后来被授权给了美国和英国的贸易出版商，而后终于出现在书店的书架上。）

我们从来没有说过“助推”能够解决所有问题。有些禁令和命令是显而易见的，没有哪个社会能在毫无规章制度的状态下存在。我们要求学生上学（从任何方面讲这都是真正的家长主义），禁止人们袭击他人。我们还有规定人们应该在马路的哪一侧开车的交通规则，各个国家在这一点上有不同的要求，如果一个英国人在美国旅游，他就不可能在马路左侧驾车。即使是虔诚的自由主义者都会同意，不能因为你不喜欢你的邻居，就允许你开枪射杀他。所以，我们的目标是有限的。我们想知道，在不发号施令的基础上，人们对这种帮助性政策的接受程度有多高。

我们的前提条件很简单。因为人们都是普通人，而不是理性的经济人（即Econ，这个词是我们在《助推》[\[2\]](#)一书中发明的），所以他们会犯一些可预测的错误。如果我们能够预测到这些错误，就能设计出相应的政策去减少错误发生的概率。以开车为例，尤其是开长途车时，司机往往会犯困，这就增加了他们越过道路中央隔离带而造成车祸的风险。针对这种情况，有些地区将中央隔离带刷上醒目的颜色，并铺上减速带，当有车闯进隔离带时会发生颠簸，从而使睡眠蒙眬的司机清醒过来（也许会停车休息一下买杯咖啡喝）。当然发光减速带更好，方便夜间开车。

减速带的例子也说明对我们这本书的批评是站不住脚的：我们的目

的不是告诉人们该如何做，而是帮助他们达成自己的目标。如果读者读到《助推》英文版的第5页就会发现，我们的目标是试图“影响人们的选择，并使其受益，这建立在决策者自身判断的基础上”。在原书中我们对最后一句话引号里的部分用了斜体，但也许我们应该加黑并加大字号，因为有人曾无数次批评我们自以为是。的确，我们认为大多数人都希望在退休后过上舒适的生活，但我们还是想将选择权留给他们本人。我们只是想让人们少犯他们自己也认为是错误的错误。

《助推》这本书中有一个最著名的例子，讲的是发生在阿姆斯特丹史基浦国际机场的一件事，这件事告诉我们该如何帮助人们少犯错误。不知是哪位聪明绝顶的人想出了一个方法，可以让男士使用机场小便池时更小心一些。小便池的排水口附近有一个蚀刻的苍蝇图案，机场管理人员表示，有了这些苍蝇图案，尿液“溅出”的情况少了约80%，“溅出”这个词语用得不错，很委婉。我不知道有没有细致的实证研究分析过这些苍蝇图案的有效性，但这种图案（以及类似的做法）已经应用于全球多个机场，比如在世界杯比赛期间，配有足球球门的图案就格外流行。

在我看来，小便池中的苍蝇图案就是“助推”方法的一个绝佳例证。助推方法是指环境中能够吸引我们注意、影响我们行为的某个微小因素。助推方法对普通人是很有用的，但对经济人则没有任何用处，因为经济人已经做出了正确选择。助推是那些所谓的看似无关的因素，但其能够影响我们的行为，使我们生活得更好。苍蝇图案的案例还让我清楚意识到，虽然我和桑斯坦碰到有用的助推方法时能够识别出来，但我们还是没有找到如何设计有效助推方法的组织原则。

当我重读唐纳德·诺曼（Donald Norman）的经典著作《设计心理学》（*The Design of Everyday Things*）[\[3\]](#)时，我们对这一组织原则的探索取得了突破。这本书的封面是我见过的最好的封面之一，封面上有一个茶壶的图案，壶柄和壶嘴都在一边，你可以想象一下。又一次读完诺

曼的书后，我意识到我们可以将他的很多原则应用于我们所研究的问题上。当时，我刚刚买了我的第一部苹果iPhone手机，这款手机使用起来十分方便，根本不需要说明书。那么，我们能否设计出便于人们执行的政策，创造出“以用户为中心”的决策环境呢？我们采用了“选择架构”（choice architecture）这个词，用来描述我们正在尝试的做法。神奇的是，我们只是用这个词来帮助我们组织想法，就列出了一张选择架构的原则清单，其中很多点子都借鉴了人性化设计原则。设计出好的公共政策与设计出受欢迎的消费品有很多共同之处。

既然我们已经掌握了新工具，那么我们要做的一个重大决定就是：我们可以用这套工具解决哪些政策问题。我们此前写过的一些话题很简单，但还有一些需要我们深入研究的文献，看看是否能够找到有用或有趣的论述。其中有一些研究会把人带入死胡同。我们写了一章有关卡特里娜飓风的内容，又删掉了，因为对此我们只找到了一个点子，它也没那么有趣，并且这个点子不属于我们。《纽约时报》专栏作家约翰·蒂尔尼（John Tierney）曾建议人们在风暴来临前逃到较高的地方去。蒂尔尼的想法是给那些选择留在原地的人们一支马克笔，建议他们用这支笔在身上写上自己的社保号码，有助于风暴过后政府确认死者的身份。我们没有想出像蒂尔尼那么好的点子。

在其他案例中，随着研究的进行，我们改变了对某些话题的看法，器官捐献就是一个很好的例子。我们在列清单时，第一个列出的就是器官捐献，因为我们知道埃里克·约翰逊和丹尼尔·戈尔茨坦（Daniel Goldstein）曾写过一篇论文，证实默认选项在这个问题上极为有效。大多数国家采用的都是“选择加入”的政策，捐献者必须采取主动的措施，比如填写表格，才能将自己的名字添加到注册表上。然而，有些欧洲国家，比如西班牙，采取的则是“选择退出”策略，即“推定同意”（presumed consent）。如果你没有明确选择退出，没有将自己的名字列入“非捐献者”清单中，就推定你同意捐献器官。

约翰逊和戈尔茨坦的研究结果表明，默认选项十分有效。在采用选择退出政策的国家，几乎没有人选择退出，但是在采用选择加入政策的国家，往往只有不到一半的人会选择加入！在这一点上，我们提出了一个简单的政策建议，即采用推定同意策略。不过，我们做了进一步研究。结果显示，大部分采用“推定同意”策略的国家并没有严格执行这项政策。实际上，医务人员还是会询问家属是否反对捐献逝去者的器官。在提出这个问题的时候，家属往往处于精神十分脆弱的状态中，因为很多逝去者都是在某次事故中骤然离世的。更糟糕的是，在采用选择退出策略的国家，亲属也许并不知道捐献者的意愿，因此大多数捐献者莫名其妙地就成了捐献者。人们没有填写表格申请退出，但这并不能代表他的真实想法。

我们得出的结论是，推定同意策略实际上并不是最好的政策。我们更倾向于伊利诺伊州最近采用的方法，而美国其他州现在也实施了这一方法。当人们更换驾照时，会被询问是否愿意捐献器官。简单提出这个问题，立刻记录他们选择，很容易就完成了登记。^[4]阿拉斯加州和蒙大拿州在采用这种方法后，器官捐献率超过80%。在器官捐献的文献中，这种政策被冠以“强制性选择”（mandated choice）的名字，在这本书中我们也采用了这个名称。

不过，后来我发现，使用这个名称是有弊端的。《助推》那本书出版后，我为《纽约时报》的一个栏目撰写了一篇有关器官捐献的文章，文中对伊利诺伊州的政策表示支持，当时我仍将其称为“强制性选择”。几个星期后，《今日美国》的一位编辑打电话和我谈论这项政策，因为这份报纸也打算撰文支持这项政策。几天后，我接到了这位编辑的紧急电话。原来她先前给负责这项政策的官员打过电话，这位官员的头衔是州务卿，他坚决否认有这种政策。我被搞糊涂了，我刚刚更换了驾照，并被询问是否愿意捐献器官（我回答愿意）。于是，我打了几通电话，搞清楚了事实。州务卿杰西·怀特（Jesse White）反对的是“强制”一词。他说，我们没有要求人们做任何事，从实际操作上讲，他是对的。当人

们被问到是否愿意捐献器官时，如果有人拒绝回答或保持沉默，机动车辆管理局的官员会认定为此人不同意捐献器官。

事实证明杰西·怀特是位明智的政治家，他意识到选民并不喜欢强制令。^[5]通过这件事，我明白了命名的重要性，我把我心爱的这项政策称为“提示性选择”（prompted choice），这个名称更加准确，又没有什么强制意味。即使与普通人的沟通交流时，遣词造句也很重要。

^[1] 虽然我们认为这个词是十分符合逻辑的，但并非所有人都认同我们的观点。有一位法学教授针对我们的论文写了一篇评论，名为“自由家长主义是矛盾的”。我想在网上做出一一条没有正文的回复，只写出仅有几个词的标题“不，它不是”。桑斯坦劝我说，这么做根本没有什么用。

^[2] 《助推》一书中文版已由中信出版社于2015年4月出版。——编者注

^[3] 《设计心理学》一书中文版已由中信出版社于2015年6月出版。——编者注

^[4] 大多数州都很明智，它们将这项政策与“当事人同意”的法律条文结合起来。该法律条文规定，如果捐献人去世，他/她的意愿将继续有效，这免去了家属们在痛苦时刻还要做出艰难抉择的义务。

^[5] 他应该和奥巴马总统分享一下自己的明智之处。奥巴马的医疗改革法案中有一点非常不受欢迎，即法案的“强制性”。因为该法案禁止保险公司因为购买者的病史而排斥某些人，所以需要制定相应条款防止人们等到生病或出了事故才购买医疗保险，强制覆盖被选为解决这个问题的方法。但是，其他方法也可以达到这个目的，比如我更倾向于自动加入（允许退出）的政策，外加一项条款，即任何选择退出的人在一定时期内（比如三年）不得购买医疗保险。

第33章

助推人们做出正确的决策

2008年7月，我在去爱尔兰参加卡斯·桑斯坦和萨曼莎·鲍尔（Samantha Power）婚礼的途中，在伦敦待了几天。虽然《助推》一书在美国已经上市几个月了，但伦敦还很难看得到这本书。我一直不清楚出版商究竟使用的是什么货运方式，但我十分怀疑他们使用的是廉价的大型帆船，其速度也就略胜过大学的赛艇队。

不过，有一个进取心很强的英国人弄到了一本《助推》，他就是理查德·里夫斯（Richard Reeves）。里夫斯这种人很罕见：他是一位专业人士，但却没有教授这样一个稳定的职位。当时，他即将管理一个名为“公民”（Demos）的智库，所以邀请我就《助推》一书做一场演讲。^[1]我和里夫斯见面之前，先接到了他打来的电话。他想知道我是否愿意见一见英国保守党（即人们所熟知的托利党）的领袖们，这是他的朋友罗翰·席尔瓦（Rohan Silva）的建议，席尔瓦刚刚读了《助推》，深受它的吸引。

我对这种会面能够产生什么成果深感怀疑。我尽力回想，却想不出我这一生什么时候被称作保守人士。我曾被描述为激进派、捣乱者、煽动家、讨厌鬼，还有很多其他不堪入耳的形容词，但从未有人说我是保守人士。

不过，我还是有种受宠若惊的感觉。我回答说：“当然，请把我的电话号码给席尔瓦，我很愿意和他谈谈。”席尔瓦立刻给我打来电话，并且问我是否愿意当天下午到国会大厦去见见他的同事们。当天恰巧是伦敦的一个罕见的晴天，我穿着寻常的牛仔裤和T恤漫步伦敦街头，这

更增加了我是否应该和一群保守党人见面的疑虑。当时，我几乎对英国政治一无所知，我脑海中的英国保守党议员形象是一位西装革履的老先生，可能戴着一顶白色的假发，身着一件长袍。我告诉席尔瓦，我的衣着可能不适合去国会大厦和他的同事们会面，但是他告诉我，不用担心，他们穿得也不正式。从电话中的声音判断，席尔瓦似乎很年轻。于是我说，好吧，那就见上一面吧。

我担心自己穿得不够正式其实是毫无根据的，就像我对将要会面的议员的刻板印象一样站不住脚。罗翰·席尔瓦当时27岁，他拥有斯里兰卡血统，看上去好像有三年都没有刮过胡子了。我印象中只有一次他的胡子刮得很干净，那是多年以后他结婚的时候。我们那天的会面地点是在一位资深的保守党议员奥利弗·莱特文（Oliver Letwin）的办公室里，他是保守党领导团队的一员，团队的领导者是40多岁的戴维·卡梅伦（David Cameron）和乔治·奥斯本（George Osborne）。当时还有一位比席尔瓦年长的人，史蒂夫·希尔顿（Steve Hilton），他还不到40岁，身穿一件T恤和洛杉矶湖人队的短裤，后来我知道这是他的惯常装束。总之，我没有看到任何戴假发的人，我想莱特文部长是唯一一位穿西服的人。

我做了一段简短的即席演讲，在场的人似乎认为，我们在《助推》一书中提倡的公共政策制定方法可以帮助保守党重塑形象，这也是卡梅伦和奥斯本当时正在做的事情，他们的目标是让保守党看起来更有进步意识和环保意识。那次会面之后，我和席尔瓦又多谈了一会儿，我得知他曾到过美国艾奥瓦州，在2008年民主党总统初选中支持过奥巴马。我对英国保守党的印象因此而大为改观。

席尔瓦不知道通过什么途径买到了10本《助推》，可能在英国市场上在下一批《助推》运到之前再也买不到了。他把这些书放在办公室的桌子上，劝说路过的同事读一读。有一天，日后出任英国首相的戴维·卡梅伦看到了这些书，他问席尔瓦这是不是大家都在讨论的那本书。席

尔瓦建议卡梅伦看一看，显然，卡梅伦很喜欢书中的内容，因为他把这本书放到了保守党议员夏季推荐书单中，不过我十分怀疑书单的初稿是席尔瓦拟定的。席尔瓦有很多工作，其中一项就是作为“指定读者”博览群书。

我第二次到伦敦是在2009年春天，当时主要是与英国的出版商一起为平装版《助推》做宣传。当我看到地铁站的广告牌上用特别大的字写着“你今天感受到助推了吗”时，我十分惊讶，这和上次我来伦敦时的情况有天壤之别。在一次宣传活动中，主办方告诉我，我用餐时将坐在格斯·奥唐奈（Gus O'Donnell）爵士旁边。我问主办方奥唐奈爵士是谁，这才得知他是英国的内阁秘书长，这再次凸显了我的无知。后来，我听说人们常称他是“GOD”（上帝），也就是他姓名的首字母大写，虽然只是文字游戏，但却证明了他的无上权力。大体来说，这个国家是由他来促动运转的，而令人惊奇的是，他已经成了行为经济学的粉丝。

格斯·奥唐奈已被授予勋爵爵位，他的背景非同凡响。奥唐奈勋爵拥有牛津大学的经济学博士学位，曾教过一段时间的书，后来在政府供职。在此期间，他担任过很多职务，其中最值得注意的是出任英国首相的新闻发言人。我从未见过哪位经济学家当过任何人的新闻发言人，更不用说是国家元首的新闻发言人了。此后，奥唐奈还担任过其他职务，最后荣升为英国最高级别的公务员。美国没有内阁秘书长这一职位，但通过我和奥唐奈勋爵及其继任者杰里米·海伍德（Jeremy Heywood）的接触，我觉得美国也应该设置这样一个职位。2010年5月英国大选期间，没有一个政党在议会获得多数席位，但政府还是在奥唐奈的掌舵下正常运行，与此同时政界人士正试图组建联合政府。

最后，保守党同意与自民党联合，由保守党领袖戴维·卡梅伦出任首相，自民党领袖尼克·克莱格（Nick Clegg）担任副首相。那么，克莱格选择谁作为他的首席政策顾问呢？这个人就是理查德·里夫斯。与此同时，席尔瓦和史蒂夫·希尔顿出任首相的高级政策顾问，如果“高

级”一词可以用来描述未满30岁的人的话。他们有着宏伟的计划，行为科学在其中扮演着重要角色，奥唐奈勋爵在计划的实施过程中也会起到重要作用。我在造访伦敦的短短几天内，似乎就碰到了认真对待《助推》一书的人，他们想看看能否将书中的想法付诸实践。

戴维·卡梅伦和尼克·克莱格领导的联合政府刚一建立，席尔瓦就和我取得了联系。新政府希望运用行为经济学，或者说他们希望运用行为科学，让政府执政更有效，也更高效。席尔瓦问我是否愿意提供帮助，我一口就答应了。我们在写《助推》一书时，虽然觉得希望渺茫，但还是期望哪位有影响力的人能够读到此书，可以从中得到有用的想法并将其用于制定政策。从那时起，桑斯坦就开始为他在芝加哥大学法学院的同事和朋友工作了，那位朋友（奥巴马）当时已当上了美国总统。现在，英国人也对我们的书产生了兴趣。

戴维·哈尔彭（David Halpern）当选为我们这个项目的负责人，这真可谓是天时、地利、人和。哈尔彭不仅是一流的社会科学家，曾在剑桥大学教书，还是英国前任首相托尼·布莱尔（Tony Blair）战略小组的首席分析师。此前，英国曾多次组织专人编写关于行为科学方法该如何应用于政府的报告，哈尔彭是主要起草人之一，他在布莱尔任职期间就参与了报告的编写。从他的这些经历中我们可以得出两点：哈尔彭在政府事务方面拥有广博的知识和丰富的经验；他还具有无党派人士的优点，这对于建立一个提供公正客观信息的团队而言极为重要。另外，哈尔彭很有魅力，且虚怀若谷。如果你与哈尔彭合不来，那问题肯定出在你身上。

在这次访问期间，我们团队一行人等抽空去了一趟法国巴黎。法国心理学家奥利维耶·乌利耶（Olivier Oullier）正试图劝说萨科齐（Nicolas Sarkozy）政府重视行为科学。在去往巴黎的火车上，我和史蒂夫·希尔顿就团队的名称展开了热烈的讨论，当时团队还没有正式的

名称。希尔顿想用“行为改变小组”这个名字，但我觉得它含义不好。我和戴维·哈尔彭强烈建议使用“行为洞察力小组”（Behavioral Insights Team），最后大家决定采用这个名称。一路上，我们都在争论团队名字的问题。其间，席尔瓦把希尔顿叫到一边，劝他不要太固执，听听大家的意见。席尔瓦说：“不管我们叫它什么，别人都会称其为‘助推小组’的。”他真的很富有预见性。

当我再次到访伦敦时，团队已经建成了，并且在海军拱门的一个不起眼的角落找到了临时办公场所。海军拱门离唐宁街10号和英国国会都很近。当时正值冬天，伦敦刚刚下过一场当地人眼中的暴风雪，积雪厚度约为1英寸（2.54厘米）。行为洞察力小组的第一处办公场所总有风吹进来，所以室内比室外暖和不了多少。

行为洞察力小组的正式任务很宽泛：至少要在两个主要政策领域产生重大影响；在政府中普及行为研究方法；至少要获得10倍于团队成本的收益。简言之，就是要用行为科学的研究成果改善政府的工作方式。因为还没有相关的工作指南，所以我们必须快速制定一份。在这次行动之后，我又多次去往伦敦，几乎每次都要与英国政府的高级官员、某个部的部长或副部长，还有哈尔彭及另外一位团队成员开会。通常来说，会议一开始，我们会询问这些部门有什么问题，然后共同探讨解决方案。我们让政府部门选择议题，而不是向他们灌输行为科学的伟大之处，这一点对于团队的成功极其重要。

我参加的第一次会议进行得十分顺利，当时给我的感觉是，用行为科学改善公共政策是很容易的。英国皇家税务与海关总署的尼克·唐（Nick Down）听说了行为洞察力小组后，就来寻求我们的帮助。尼克·唐的工作是催促拖欠税款的人尽快缴清税款。对于大多数英国纳税人来说，几乎不会出现这种情况。英国实行个人所得税代扣代缴制度，即PAYE（Pay-as-you-earn）制度，由雇主从其支付给雇员的工资薪金中代

扣相应的税款。如果人们的收入来源是周薪和月薪，就没有必要报税，也无须额外缴税。但是，个体经营者或有其他收入来源的人必须报税，他们可能要支付一大笔税款。

对于需要报税的人来说，必须在每年的1月31日和7月31日缴税。如果纳税人在第二次也没有缴税，就会收到一封催款通知书，之后皇家税务与海关总署还会通过信件和电话的方式催款，最后才会诉诸法律。像所有的债权方一样，英国皇家税务与海关总署委托收款代理人去催款或提起诉讼，都是不得已的方法，因为这些方法不仅成本较高，而且会引起纳税人的抵触情绪，要知道，纳税人也是选民。如果第一封催款通知书更有效力，就会为总署节省一大笔钱。这就是尼克·唐的目标。

尼克·唐其实已经开了一个很好的头，他读过心理学家罗伯特·西奥迪尼的经典著作《影响力》（*Influence*）。很多人都说丹尼尔·卡尼曼是当下最重要的心理学家，对此我没有异议，但我认为西奥迪尼是当下最务实的心理学家，这么说一点儿也不夸张。除了西奥迪尼的书，尼克·唐还从西奥迪尼管理下的一家咨询公司获得了一些建议，了解到如何才能让人们及时缴税。

西奥迪尼的经典论著中有一条标准意见：如果你想让人们遵守某项规范或规则，就可以告诉他们其他大多数人都在这样做（如果这是事实）。^[2]尼克·唐的团队根据这条建议写了一封催款信，并做了一项实验。在《助推》一书中，我们有一个案例就成功地运用了这个想法。在明尼苏达州进行的一项研究中，我们给逾期缴税的纳税人寄了一封催款信，其中的内容不尽相同。有的信告诉纳税人税款将如何使用，有的警告纳税人将被起诉，但最有效的方法就是告诉人们，明尼苏达州有90%的人都按时缴纳了税款。在英国也是如此，在尼克·唐的团队所开展的实验中，也采用了类似的催款信，实验结果看上去也是积极的，但实验本身其实并不十分科学。这项实验中没有控制组，也没有同时使用内容不同的催款信。尼克·唐渴望做进一步研究，但他没有相关的专业背

景，没有属下可以正确地完成这项实验，也没有足够的预算邀请顾问帮忙。

我们十分幸运，在行动洞察力小组组建初期就碰到了尼克·唐。他之前已经相信行为科学有助于他的工作，他也愿意开展实验。另外，实验成本很低，我们只需要写催款信，甚至都不用担心邮资。最好的是，仅靠一封信就有可能节省几百万英镑。行为洞察力小组计划试运行两年，之后要进行评估。税收实验作为初期的一场胜利，让那些认为将行为科学用于政府政策是微不足道、必然失败的做法的人们哑口无言。

自我们与尼克·唐的第一次会议之后，总共进行了三轮实验，一次比一次复杂。最近的一轮实验是由行为洞察力小组的迈克尔·霍尔sworth（Michael Hallsworth）和一个专家团队共同开展的。这项实验共涉及12万纳税人，他们逾期未缴纳的税款金额从351英镑到5万英镑不等。

（不同金额，处理方法也不同。）每个人都收到了一封催款信，信中解释了税款的用途。另外，除了对照组以外，其他信件中都含有一句具有助推作用的话语，这句话与西奥迪尼的“大多数人都及时缴费”类似，但略有不同，比如：

- 英国绝大多数人都已及时缴税。
- 你所在地区的绝大多数人都已及时缴税。
- 目前，只有极少数人未及时缴税，你也是其中之一。

其中，我们用“绝大多数”代替了更精确的“90%的纳税人”，因为有些催款信是为特定人群设计的，行为洞察力小组无法确定90%这一数字是否适用于所有地区。这里有一点很重要，道德方面的助推手段必须是透明且真实的，这是行为洞察力小组严格遵守的一条规则。[\[3\]](#)

所有这些信件都起到了积极的作用，其中最有效的内容包含两点：

大多数人都缴税了；你是极少数未及时缴税的人中的一员。这种催款信将在23天^[4]之内补缴税款的人数提高了超过5个百分点。在催款信上多写一句话基本没有什么成本，所以这个策略的性价比极高。要精确计算究竟节省了多少钱是很难的，因为大多数人最终会把税款缴清，但因为这项实验，政府在23天内的收入增加了900万英镑。实际上，这项实验为英国政府节省的钱可能抵得上行为洞察力小组很多年的运营成本。

与尼克·唐的会面其实并不合常规，一般来说，先要让部长或机构负责人相信行为科学的价值以及开展实验的必要性。我参加过很多次类似的会议，我发现我常常重复两点，而这两点已经成为小组的行动指南了。

1. 如果你想鼓励某人做某事，一定要让事情简化。这是我从卡尼曼那儿学到的，他给我讲了库尔特·勒温（Kurt Lewin）的研究。勒温是20世纪上半叶最著名的心理学家，他把让人们改变行为的第一步称为“解冻”，其中的一种方法就是不论阻碍人们改变行为的因素多么微小，都要移除它们。

2. 没有证据就无法制定循证政策。我们在宣传行为洞察力小组的大多时候，都在强调如何运用行为学研究改变政府的运作，这么做是正确的。但还有一项创新同样重要，即在可能的情况下，坚持用随机对照实验这一标准方法检验所有的干预措施。随机对照实验常常被用于医学研究中，实验时人们被随机分组并接受不同的处理（比如税收实验中催款信的措辞），其中包括不经任何处理的对照组（比如传统的催款信）。虽然这种方法非常理想，但并非永远可行。^[5]有时研究人员为了能够开展各种实验而不得不做出让步。

下面这个例子证明了行为洞察力小组这两点指南的重要性，以及在政府或大型私营机构开展这些实验时要面对的实际困难。

有一次，我参加了行为洞察力小组与英国能源和气候变化部的一次会议。开会那周所有人都在想方设法保暖，会议的主题是如何让更多的人给住所的阁楼加设保温层，所以说会议召开得恰逢其时。在理性经济人的世界中，所有人都已经给阁楼加设保温层了，这样一年所节约的能源成本就可以抵消加设保温层的成本。尽管如此，英国仍有约1/3的家庭没有给住所的阁楼加装保温层。能源和气候变化部推出了一项计划，旨在鼓励这些人不要再拖延。这项计划规定，如果业主或房东为房子安装更好的保温设施或是其他环保设施，就会得到政府的补贴，但并没有多少人接受政府的提议。小组许诺，会想一想可以做些什么。

小组提出的干预措施采用了“让事情简化”的方法。房主接受采访时被问到，既然加设保温层是省钱的做法，他们为何不这样做。很多人表示，阁楼太乱了，收拾起来很麻烦。行为洞察力小组建议，负责加设保温层的私营公司应该将保温设施升级与阁楼清理服务打包出售。如果房主购买这种捆绑式服务，就会有两名工人将阁楼清空，并帮助房主厘清哪些东西可以送人或丢掉，哪些东西需要留下。与此同时，还有几名工人负责安装保温层。清理阁楼服务以两种形式提供：一是折后价（190英镑）；二是零售价（271英镑）。此外，还要加上保温层的成本（179英镑）。

我们做了一项实验来检验这条建议，结果显示它可能是有效的。我之所以用“可能”一词，是因为数据很少，所以要谨言慎行。为了省钱，让人们知道这项服务的唯一方法就是给三个独立但又类似的社区邮寄宣传单。之所以选择这三个社区，是因为这些地方的房子很可能需要加设保温层。某个特定社区的所有房主收到的宣传单是相同的，[\[6\]](#)针对三个社区分别提供折后清理价格、零售清理价格或是标准的绿色方案（最后一个将作为对照组）。我们给三个社区总共寄出了近2.4万张宣传单。

遗憾的是，这项实验的结果表明，很少有人愿意给住所的阁楼加设保温层。原因可能包括他们没有打开信箱、认为价格没有吸引力或是很

享受从屋顶进来的寒风。不管是什么原因，接受安装保温层的家庭极少，仅有28户人家在阁楼安装了保温层。不过，从数据中至少可以得出一点，提供清理阁楼的服务是一个好主意。虽然样本大小基本相同，但只有三户家庭选择仅安装保温层，而有16户人家选择了有折扣的清理服务，还有9户人家选择了较贵的清理服务。所以，如果帮助同意安装保温层的家庭做好准备，几乎所有家庭都会装上保温层。但是，样本量实在太小，必须重复做实验才能让人们相信这种效果是真实的。就目前而言，我认为这个案例介于科学发现和奇闻逸事之间。

虽然行为洞察力小组的成员很想再做一次实验，但因为整体采纳率较低，英国能源和气候变化部不想再重复做实验。不过，为什么不将这个案例加入小组的战绩呢？我可以列举两个原因。第一，我没有见过哪个案例比这一个更能证明勒温提出的“移除障碍原则”。在此案例中，我们移除的是实实在在的障碍。不管政府部门最终是否会大规模实施这项计划，这个案例可能都会给人以启示，让人在其他情况下想到强有力的助推手段。

第二，这个案例说明随机对照实验在实地研究中的潜在缺陷。有些实验耗资巨大，并且在过程中很多事情都可能出错。如果把一项实验室实验搞砸了——实验室往往是由普通人负责的，结果至多是损失了付给实验对象的钱，而且损失的金额一般较少，实验往往可以再做一次。另外，聪明的实验人员会先投入极少的钱做一下尝试，发现实验设计中隐藏的问题。但是，所有这些却很难在大型的实地实验中实现，更糟糕的是，实验人员一般不可能在实验进行每一步时都在现场。当然，擅长随机对照实验的科学家可能可以减少错误和失败的风险，但这些风险不可能完全消失。

尽管会遇到挫折，但我们必须继续做实验，继续检验我们的想法，因为没有其他办法可以判断这些想法能否起到积极的作用。事实上，行为洞察力小组最重要的贡献，也许就是促使政府在实施某项计划前先检

验其有效性。2013年，英国政府建立了“有效性网络小组”（What Works Network），旨在通过检验来提高政府在医疗、犯罪、教育等各个领域的政策有效性。任何一个政府，实际上包括任何一家大型机构，都应该建立类似的小组来检验新想法。但是，我们应该客观地对待这些检验结果，并非每个想法都有效，任何一位科学家都能证明这一事实。

还有一点很重要，我们要知道很多改进从表面上看似乎微不足道，比如1%或2%的提高，但这不应该受到嘲笑，尤其是在基本上没有消耗任何成本的情况下。前文我们讨论竞猜类电视节目参赛者的行为时，曾提到“大个花生”谬误，在这里我们实际上也有落入这一陷阱的危险。如果某项计划的有效性提高了2%，这听起来也许并不高，但如果所涉金额高达数十亿美元，即使是较小的比例实际上也相当于很大一笔钱。正如一位美国议员所说：“这里花10亿，那里花10亿，没多久你就会发现超支了。”

降低对效果的预期也很重要，因为自动加入计划和“为明天多储蓄”计划的成功可能会让人们产生错误的印象：找到能够产生重大影响的助推手段是很容易的，实则不然。这些退休金计划涵盖了三个重要因素，极大地提高了项目达到既定目标的概率。第一，计划设计者有充分的理由认为，通过改变某种行为，会有一部分人受益。在这个案例中，很多人要么是退休金账户金额不足，要么是根本没有加入退休金计划，这样事情就简单了。第二，受众群体必须认同这种改变，他们希望发生这种改变。在此案例中，调查显示绝大多数员工认为他们应该在退休金账户中存入更多的钱。第三，有可能在几乎不花钱的情况下实现这种改变（实施自动加入计划时，几乎没有采取任何行动）。我将这种政策称为“一次性”干预措施。只要在相应的方格中打钩，参加“为明天多储蓄”计划的人就选择了未来不断提高储蓄率，直至达到储蓄率上限，其他事情则一概不用做。

可是对很多问题而言，即使满足了前两个条件，也找不到一种一次

性的解决方案。比如，某人的体重比标准体重多100磅（约45.36千克），可以肯定，如果能够减掉几磅对此人是有益的，并且大多数面临这个问题的人都会认同这一点。但是，除了手术以外，没有简单的办法。我一直未能设计出对我本人或其他人有效的“明天少吃点”计划，我们知道，大多数节食计划从长远来看都会失败，并不存在一个一次性的节食计划。不过，虽然我们不能针对每个问题都设计出一次性的解决方案，但在有些情况下确实可以设计出这种政策。愿意做出改变的人，最好不断寻找这样的方案，在公共政策领域，它们是很容易实现的。

举一个具体的例子：如果我们的目标是减少青少年怀孕的概率，最有效的方法就是使用子宫内避孕器等长效可逆的避孕措施。针对处于性冲动期的少女所做的实验显示，这种避孕措施的失败率低于1%，这比其他任何避孕方式的失败率都低。只要将避孕器植入，就不再需要任何其他措施了。如果期望行为干预措施有很高的成功率，就应该寻找一次性干预措施能够解决问题的其他环境。如果还没有一次性的解决方法，就发明一种！

在某些情况下，只是提醒人们不要忘记某事就是成功的干预方式。因为手机短信技术的出现，便有了很多类似的成功案例。所以，“助推”手段没有必要一定是具有创造性的、精心设计的或是深藏不露的，简单直接的短信就极为有效。我们举一个健康领域的例子，非营利性组织贫困行动创新组织（Innovations for Poverty Action）在加纳做了一项研究，通过随机对照实验检验用短信提醒病人服用抗疟疾药物，是否有助于他们遵医嘱。实验人员不仅发现短信提醒十分有效，而且发现最有效的短信通常都很简洁。所以重要的是提醒，而非额外信息。

同样，一项教育研究也证明了简单的短信提醒所具有的效力和可测量性。这项研究测量了READY4K!项目的有效性，该项目会定期向学龄前孩子的家长发送短信，其中包括各种育儿经，比如如何帮助孩子学习读写技巧等。研究显示，家长在家中和学校的读写培养活动中的参与度

明显增加，从而提高了孩子的学习表现。

这些简单的提醒都证明了一点：助推手段绝对可以是温和透明的，并且有效。[\[7\]](#)

行为洞察力小组顺利通过了两年评估，并于2012年得到英国内阁办公室的许可而存在下来。因为小组的发展十分迅速，所以有必要寻找一个新的办公地点。幸运的是，在这个总有冷风吹进来的地方办公的时间并不长，小组随后搬到了在财政部那儿租借的办公场所，但那里地方太小，无法满足小组快速成长的需要。于是，2014年英国政府决定将行为洞察力小组部分私有化。目前，内阁办公厅、小组成员以及非营利合伙人英国国家科技艺术基金会共同拥有行为洞察力小组，小组现在的办公地点是由基金会提供的。行为洞察力小组与内阁办公室签订了5年的合同，所以它制订的计划不会受到2015年5月英国大选结果的影响。目前，小组成员近50人，为英国很多公共部门提供支持，也开始为其他国家政府提供帮助。

当我为英国行为洞察力小组“乱出主意”的同时，桑斯坦正在华盛顿担任白宫信息与规制事务办公室的副主任。信息与规制事务办公室之前隶属于白宫管理与预算办公室，于1980年独立出来，职责是评估新的政府规定所产生的经济影响，以确保其利大于弊。虽然桑斯坦手里没有强制令或预算来开展随机对照实验，但从某种程度上说，在奥巴马总统的第一个任期内，桑斯坦仿佛是一个人组成的行为洞察力小组。

为美国政府效力4年后，桑斯坦回到哈佛大学法学院教课。但是，美国的助推日程并没有因为桑斯坦的离开而终止。2014年年初，玛雅·尚卡尔（Maya Shankar）博士在白宫建立了一个很小的团队。尚卡尔曾是一名小提琴神童，后来成为认知神经科学家，继而又成为致力于研究“助推”方法的人。她具有促成事情的天赋，在她面前，劲量兔都会显

得无精打采。她是美国科学促进会成员，曾任白宫科技政策办公室顾问，正是在此期间，她开始筹建美国版的行为洞察力小组。令人称奇的是，她在没有政府授权和资助的情况下，竟然只用了不到一年的时间就完成了这一任务。

这个团队的官方名称是“白宫社会和行为科学小组”（White House Social and Behavioral Sciences Team），开始时只有6位行为科学家：尚卡尔、两位来自高校的贷款专家，还有三位来自非营利性智库贾米尔贫困行动实验室北美分部和ideas42智库。贾米尔贫困行动实验室擅长开展随机对照实验，而ideas42智库的专长是行为经济学。

在小组成立后的第一年内，白宫社会和行为科学小组就将12个与行为相关的随机对照实验融入了联邦政策。这些政策的目的各不相同，包括提高退伍军人对其福利的使用、帮助学生还清贷款等。小组的成长也极为迅速。最近联邦政府对小组的成功做出回应，许诺用部分预算资助小组聘用更多的人。得益于政府的资助以及外界人士的持续帮助，本书出版时白宫社会和行为科学小组的规模已经扩大了一倍。

其他国家也加入了这场运动，英国国家经济和社会研究委员会2014年发布的报告显示，全球共有136个国家将行为科学融入其公共政策，有51个国家“制定的中央政策受到了行为科学的影响”。我们可以看到，行为科学的种子正在全世界播撒和发芽。

我们有必要强调一下，报告的作者选择用“行为科学”一词来描述这些国家所用的方法。人们对行为洞察力小组的工作往往存在误解，他们认为小组的工作主要建立在行为经济学的基础上，而实际上其中没有多少经济学的成分，至少到目前为止是这样的。小组采用的工具以及借鉴的成果主要来自心理学以及其他社会科学。建立行为洞察力小组的重点在于，运用其他社会科学的研究成果来增强经济学家通常所提供的建议的效用。如果人们坚持把任何与政策相关的研究称作经济学研究，那么这是对其他社会科学的一种诋毁。

每次别人让我在《助推》上签名时，我总会加上一句话“把助推手段用在好的地方”。助推只是工具而已，这些工具早在我和桑斯坦为其命名前就已存在。在我们的助推下，人们会往养老储蓄账户多存些钱，多做运动，及时缴税，但是他们也会用房子做第二次抵押贷款，并尽情挥霍贷款得来的钱。居心不良的公司或政府可以运用行为科学的研究成果谋取私利，而那些受害的人将要为此付出代价，其实诈骗犯用不着读这本书就知道如何行事。足智多谋的行为科学家可以让世界变得更加美好，让我们借用他们的智慧，在科学的基础上仔细选择助推方法，然后严格检验这些干预措施是否有效。

我的故乡芝加哥在ideas42智库的帮助下，刚刚成立了行为洞察力小组，这让我备感自豪。你也要鼓励自己国家的政府这样做，因为如果不这样做，就是极不合理的行为。

[1] 里夫斯现已移居美国，在华盛顿特区的布鲁金斯学会任职。

[2] 在第15章中我们讨论过“有条件的合作者”，我们可以认为这一策略对这些人是有吸引力的。

[3] 当然，“透明”一词存在一定的歧义。如果自助色拉柜明显地摆在餐厅里（我可以自豪地说，芝加哥大学布斯商学院就是如此），我觉得没有必要贴上标签说，之所以将自助色拉柜放在明显的位置，是想促使你选择色拉而非汉堡。催款信中加的那句话也是如此，没有必要强调这句话，指出我们加了这句话是想提高你立刻缴税的概率。毕竟，这是整封信要达到的目的。所以，在我看来，“透明”是指没有隐瞒，所有研究结果最终都会向公众公开。[卡斯·桑斯坦最近在一篇名为“助推伦理学”（*The Ethics of Nudging*）的论文中详细论述了这个话题。]

[4] 你可能会问为什么是23天呢？在行政管理系统中，如果在23天内纳税人仍未缴款，那么管理部门会寄出另一封催款信，英国皇家税务与海关总署的计算机系统就是这样设置的。在涉及政府事宜的实验中，必须要接受既定事实的限制。

[5] 例如，据我所知，目前还没有针对“为明天多储蓄”计划的随机对照实验。其原因在于，我们不可能说服公司同意随机选取一部分员工参与这项计划，而不让其他员工参加。我们曾在一家公司的两家工厂进行了不同的实验，而将其他26家工厂作为对照组，这是我们研究中最接近于随机对照实验的方法。这些实验并不完美，但我们还是从中得出了一些结论，比如培训的价值。不过，因为员工是自愿选择参加培训，所以解释时一定要谨慎。当在政府和企业做实验

时，我们没有办法成为纯粹主义者。

[6] 这项实验的设计并非完全随机，因为只有三个社区，社区间存在的细微差别，也许会导致结果发生错误。

[7] 短信提醒说明，在很多情况下，助推手段在本质上就是透明的，没有必要加上“顺便说一下，本短信的目的是提醒你服用药物”之类的文字，这简直是废话。

结语

经济学的未来

从我在办公室的黑板上列出非理性行为清单开始，40多年过去了，行为经济学领域发生了重大变化。行为经济学不再是一个边缘学科，经济学论文中描述的普通人的行为也不再被视为怪诞的行为，至少大多数50岁以下的经济学家都不会这样认为。当了一辈子离经叛道的人，我已经慢慢适应了行为经济学正成为主流学科这一事实。唉，这一领域现在发育得如此成熟，当本书在2015年出版时，如果我没有被弹劾，那么我担任美国经济学会会长也已经有一段时间了，而罗伯特·席勒将继任这一职务。这个组织竟然由我们这群疯狂的人在掌舵！

尽管如此，要建立一个把普通人放在重要位置的丰富的经济学学科，这一任务远未完成。在这里，我想阐述一下我对这一学科的未来发展有什么希望，当然仅仅是我自己的“希望”。我绝不会预测这一学科随着时间流逝将会发生什么变化，唯一合理的预测是，这一学科的变化绝对会让我们大吃一惊。所以，我在这里不做预测，我只列出一个简短的心愿单，写一写我对这一领域未来发展的希望。大多数心愿都是针对经济学的研究者们，也就是我的经济学家同行们，但也有一些是针对经济学研究的目标用户，包括经理、官员、橄榄球队老板和房主等。

在展望经济学的未来发展之前，我们似乎应该回顾并评估一下过去。受行为经济学影响最大的竟然是金融领域，这是出乎所有人意料的。没有人在1980年时预测到这一点。事实上，这是不可想象的，因为经济学家知道，在所有市场中金融市场是最有效的，在金融市场套利最容易，因此最不可能出现不合理的行为。现在回过头看，行为金融学的

繁荣显然有两个原因：一是有严格规定的理论，比如一价定律；二是有充足的数据可以检验这些理论，比如自1926年以来数千只股票每日的交易数据。在Palm和3Com公司的案例中，股价的表现明显违反了经济学理论，我不知道有哪个经济学分支会考虑这种情况。^[1]

当然，并非所有金融经济学家都宣布放弃对有效市场假说的支持。不过，行为研究法已经受到了严肃的对待，在很多问题上，理性主义者团队和行为经济学团队的争论一直存在于金融经济学领域，时间跨度长达20多年。

这场争论之所以有根有据，并且多半富有成效，其关键在于数据。尤金·法玛被问到如何看待我们之间的对立观点时常说：“我们认同事实，只是不认同对事实的解读。这里的事实是指，资本资产定价模型显然不能充分描述股价的浮动。曾一度被视为唯一重要因素的“贝塔值”似乎也无法对此做出解释，而有很多曾经被视为看似无关的因素，其重要性现在却得到了证实，不过这些因素究竟为什么重要，这一点至今还存在争议。这一领域似乎正汇聚成我所指称的“循证经济学”。

我们自然会思考还会出现哪种经济学。不过，大多数经济学理论并非源自经验观察，而是从理性选择公理推导出来的，不管这些公理是否与我们在日常生活中观察到的现象有关。有关经济人行为的理论不可能以经验为基础，因为经济人是不存在的。

鉴于事实很难或者不可能符合有效市场假说，再加上行为经济学家的强烈呼声，在金融领域，有关“看不见的挥舞的手”的观点受到了最具建设性的审视。在我们生活的世界，一家公司的分公司股价会超过整个公司的股价，从中我们可以看出，无论怎么挥手都无济于事。金融经济学家必须认真看待“套利限制”，我们也可以将其简单地称为“挥手限制”。我们现在对价格如何以及何时会偏离其内在价值有了更多的了解，也深知什么会阻碍专业投资者让股价回归理性水平。（在某些情况

下，渴求成为专业投资者的人可以趁股市泡沫之机，让自己的股票比其他人更早脱手而赚得更多的金钱，而不是将希望寄托于股市恢复正常。）金融领域的变化还说明，循证经济学有助于理论发展。正如托马斯·库恩所说，发现始于反常现象。虽然想让循证经济学领域充实还有很多工作要做，但大多数工作都在进行中。其他经济学分支也该有类似的进步。

如果有人问我最希望看到哪个经济学领域采用现实的行为学方法，那么我的回答是宏观经济学，因为目前该领域受到的行为学的影响最小。货币和财政政策等宏观问题对任何国家的福祉都极为重要，了解普通人的行为对明智选择这些政策十分关键。约翰·梅纳德·凯恩斯从事过宏观行为经济学的研究，但这一传统早已式微。乔治·阿克洛夫和罗伯特·席勒这两位著名的学者正努力让凯恩斯的宏观行为经济学研究延续下去，他们曾试图在美国国家经济研究局组织一次宏观行为经济学的年会，但多年来苦于找不到足够多的优秀论文，最终不得不放弃这一努力。（相反，我和席勒组织的两年一次的行为金融学会议，每次都能收到大量的优质论文，而要从中仅挑选6篇参会真的十分困难。）

研究宏观经济学的行为经济学家队伍没有发展壮大，其中一个原因可能是这一领域缺少行为金融学取得成功的两个关键因素：首先，其理论所做出的预测并不容易证明是错误的；其次，数据也相对稀少。也就是说，金融领域存在的这种确凿的实证证据，在宏观经济学领域中不容易找到。

也许更重要的是，这意味着即使在如何应对金融危机（比如2007~2008年的金融危机）这种问题上，经济学家都会发生分歧。左派人士支持凯恩斯的理论，认为政府应该利用高失业率和低利率进行基础设施投资，而右派人士则认为这种投资不值得，有可能会增加国家的财政赤字，导致预算危机或通货膨胀。右派的经济学家认为，减税能够刺激经济增长，而凯恩斯主义者认为增加公共支出会促进经济增长。一方

将经济复苏缓慢归咎于另一方：原因要么是财政管理过于紧缩，要么是财政过于宽松。因为我们不可能让政府同意随机选择遏制经济衰退的政策，并开展随机对照实验，所以我们可能永远都无法解决这一争议。^[2]

虽然学者们在“理性”的宏观经济学模型的组成上没有达成一致，但这并不意味着行为经济学的原则无法应用于宏观政策。即使没有可以反驳或依赖的假设，行为学也可以给宏观经济学问题带来微妙的改变。在没有确凿证据的前提下，我们应该尽快着手收集证据。

作为一个重要的宏观经济学政策，如何制定减税政策以刺激经济发展迫切需要行为学的帮助。不管减税的动机是凯恩斯学派的刺激需求，还是供给学派的促进就业，行为分析都会派上用场。在制定减税政策的过程中有很多重要的行为细节，这些细节在任何理性模型中都会被视为看似无关的因素。如果是凯恩斯主义的减税政策，那么政策制定者希望借此尽可能地刺激消费。有一个看似无关的细节值得政策制定者考虑，那就是减税是一次性的还是在一年当中分为几次。没有消费者行为的循证模型，无法回答这个问题。（如果目的是刺激消费，我的建议是一年分几次减税。^[3]一次性减税节省下来的税款更可能被人们存到银行或用于偿还债务。）

同样的方法也适用于供给学派的减税政策。假设我们为公司提供免税优惠，它们就会把钱带回美国本土，而不是留在海外的子公司。要设计并评估这种政策，我们需要循证模型告诉我们，公司会如何处理这些从海外流回美国的资金。公司会用这些资金进行投资，将其返还给股东，还是囤积起来，就像金融危机后很多美国公司所做的那样？很难预测，如果公司将更多的资金放在美国国内，它们究竟会怎么做。一般来说，我们只有真正弄清楚这些由普通人管理的公司会如何做，才能正确评估重要的公共政策的影响力。后文我会更详细地谈到这一点。

还有一个宏观经济学问题需要更彻底的行为分析，即鼓励人们创业

的最佳方式（尤其是那些很可能成功的人）。右派的经济学家往往会强调要减少高收入人群的边际税率，以此作为促进经济增长的重要措施；而左派的经济学家则倾向于为他们想鼓励的行业（比如新能源）提供有针对性的补贴，或是提高公司从美国联邦中小企业管理局获得贷款支持的可能性。美国联邦中小企业管理局属于政府机构，旨在鼓励人们创办新企业并获得成功。各个派别的经济学家和政治人士都希望中小公司可以从很多政府规定中得到豁免，对它们而言，遵守这些规定可能需要付出很高的代价。所有这些政策都值得考虑，但我们很少听到经济学家讨论如果新公司创业失败，如何降低公司面临的不利风险。要知道，即使新公司不至于大多会失败，创业失败的概率也至少达到50%。^[4]我们知道，与收益相比，人们更担心损失，这也许是需要考虑的重要因素。以下是一条类似的建议，来自一次电视采访中嘉宾的即席发言（请原谅这句话的糟糕的表达）：

我们国家应该为创业失败者提供更好的保护措施。因为右派人士说创造就业机会的新公司需要更多的减税政策，它们需要为所承担的风险索取更大的回报……但是，如果放弃工作去创业，人们会很担心，因为此前的工作会给他们提供医疗保险，人们应该如何应对这种风险呢？……我们为什么不这样宣传：没有必要为了获得成功而冒险索取更多的回报，我们需要减少风险带来的损失？

这些观点并非出自经济学家，甚至不是行为经济学家，而是《每日秀》（*The Daily show*）的主持人、喜剧演员乔恩·斯图尔特（Jon Stewart）。他是在接受奥斯坦·古尔斯比（Austan Goolsbee）的采访时发表这番言论的。古尔斯比是我在芝加哥大学的同事，他曾担任奥巴马总统经济顾问委员会主席。经济学家应该不需要一档娱乐节目的主持人向他们指出，与给那些年薪超过25万美元的人减税相比，找到减少创业失败导致损失的方法可能会更有效地促进创业，尤其是有97%的美国中小企业主每年可能根本赚不到25万美元。

在我的心愿单上，宏观行为经济学位列榜首，但实际上经济学的所有分支都可以从仔细研究普通人的行为中获得益处。除了金融学以外，发展经济学可能是行为经济学家可最大限度施加影响力的一个领域了，部分原因是这一领域因大量经济学家的涌入而得以复兴。这些经济学家用随机对照实验在贫穷国家检验他们的想法。虽然有些穷困的非洲国家不可能一夜之间变成瑞士，但我们可以通过一次次的实验去学习如何让这些国家变得更好。

我们需要更多的循证经济学，不管是理论方面的还是实证方面的。前景理论当然是行为经济学领域开创性的循证理论。卡尼曼和特沃斯基（先根据自己的经验）收集人们的行为数据，然后构建理论，其目的是用最节俭的方式尽可能全面地描述这种行为。这与期望效用理论完全不同，作为一个规范性的选择理论，期望效用理论是从理性公理推导而来的。目前，前景理论已经被我们用各种数据进行了一遍又一遍的严格检验，包括竞猜类电视节目参赛者的行为、高尔夫专业人士、股市的投资者等。新一代的行为经济学家也是先从事实入手，然后构建理论，比如尼古拉斯·巴尔贝里斯、戴维·莱布森和马修·雷宾（仅举三例）。

要建立新的理论，我们需要新的事实。可喜的是，我看到在顶级的经济学期刊上发表的文章中提到了很多极具创新性的证据。从发展经济学开始，随机对照实验越来越受欢迎，这很好地凸显了这一趋势，并证明实验可以为经济学家提供更多的工具，而此前他们常常只有一种工具，即货币激励政策。纵观本书我们可以看到，将金钱视为可替换的，并且将其视为人们的主要动机，这与现实不完全相符。

经济学家进行的实地实验也会产生积极的影响，教育领域就是一个很好的例子。经济学家没有任何理论可以让学生在学校学到的知识效用最大化（有一个明显错误的理论除外，即所有营利性的私立学校都采用了最佳方法）。有一个简单至极的方法，那就是向父母、老师和学生提

供金钱激励措施，以提高学生的成绩。可惜，没有证据证明这些激励手段是有效的，但微小的改进也很重要。例如，罗兰·弗赖尔（Roland Fryer）得出了一项有趣的研究结果：根据输入（比如做作业）而非输出（比如成绩）来奖励学生，这个方法很有效。我的第一感觉就是这项研究的结果很有意思，因为成绩最差的学生往往不知道如何才能成为好学生。根据他们所做的并且被老师视为有效的东西给予奖励，是有道理的。

还有一个有趣的发现直接源于行为经济学研究。弗赖尔、约翰·李斯特（John List）、史蒂芬·列维特（Steven Levitt）和萨利·萨多夫（Sally Sadoff）组成的研究团队发现，老师的奖金设置与学生的表现有很大关系。有以下两种奖金设置方式：一是老师会在学期初拿到奖金，如果学期末学生成绩未达到目标，老师则要将奖金归还；另一种是在学期末根据老师的教学成果发放奖金。相比之下，前一种方式可以让学生的成绩提高幅度更显著。^[5]

第三个积极的成果与传统的金融刺激政策相距更远，该成果源自英国最近开展的一项随机对照实验，使用的是日渐流行且成本很低的短信提醒方法。这项干预措施主要是给学校中一半的学生家长发短信，提醒他们，孩子们在5天后将有一次重要的数学考试，随后分别在考试开始的三天前和一天前重复发短信提醒。研究人员把这种方法叫作“提前通知”。学校中的另一半学生的家长则没有收到这些短信。提前通知短信帮助学生提高了数学考试的成绩，成绩提高的幅度相当于多上了一个月的课。另外，落后生的成绩提高幅度最大，相当于多上了两个月的课。这项实验结束后，家长和学生都表示希望继续参与这项计划，这表明他们很喜欢这个助推方法。我们经常听到这样的观点：助推必须在私下进行才会有效。实际上，没有任何证据能够证明这一点，短信提醒计划也证明这种观点是错误的。

正如贫穷国家的偏僻乡村一样，公立学校对实验人员来说也颇具挑

战性。如何教学生、如何让他们有学习的动力，我们在这些问题上正不断得出重要的答案，所以教育界以外的人士以及发展经济学家也应该有信心去收集相关数据。实地实验也许是我们所拥有的最有力的工具之一，可以将证据引入循证经济学。

除了经济学家以外，我对其他人也抱有类似的希望。学校是人类社会最古老的机构之一，显然我们到现在还没有弄清楚如何才能教育好学生。我们需要通过实验找到提高教学质量的方法，而这项努力才刚刚开始。这对现代公司等后来建立的机构有什么启示呢？我们有必要思考一下，我们知道管理这些机构的最佳方法吗？从经济学家到官员，再到老师和公司领导，所有人都应该意识到我们生活的世界是由普通人组成的，应该在自己的工作和生活中采取优秀科学家所使用的以数据为中心的问题解决方法。

我参与了行为经济学发展的全过程，并从中汲取了一些基本经验。如果人们适当地注意一下，这些经验就可以应用于各种情境，以下列举三点。

细心观察。行为经济学始于简单的观察。如果把腰果碗继续留下，人们就会在饭前食用过多的腰果；人们拥有不同的心理账户，他们会区别对待金钱；人们会犯错误，甚至会犯很多错误。前文我们提到过萨默斯论文中的一句话，“看看四周，你就会看到傻瓜”；我们可以改编一下，“看看四周，你就会看到普通人”。如果传统观念是错误的，要想颠覆这种观点，第一步就是要看看四周，看看世界的本来面目。

收集数据。故事具有较强的说服力，并且很容易让人记住，我在本书中讲了这么多故事也是出于这个原因。不过，个人故事只能作为一个例证，要想说服自己甚至他人，我们需要改变做事的方式：我们需要数据，并且需要大量数据。正如马克·吐温所说：“让我们陷入困境的不是

无知，而是看似正确的错误论断。”人们之所以过度自信，是因为他们从来不花费力气去记录自己过去所做的错误预测。更糟糕的是，他们会成为确认性偏见的受害者，他们只会寻找能够证实预先假设的证据。避免过度自信的唯一方法就是系统地收集数据，尤其是那些能够证明你是错误的的数据。正如我在芝加哥大学的同事琳达·金泽尔（Linda Ginzel）反复向学生强调的：“如果你不把它写下来，它就不存在。”

此外，大多数机构都应该尽快学会如何学习，然后通过这种学习方法积累知识。从最基本的层面上讲，这意味着要尝试新鲜事物，并记录结果。从较高的层面上来讲，就是要做实验。如果你所在的机构没有人知道该如何正确地开展实验，那么你们可以聘请一位当地的行为科学家，他们的收费可比律师或顾问少多了。

直言不讳。如果有人愿意告诉老板有些事情不大对头，很多组织中的错误可以轻松避免。

阿图尔·加万德（Atul Gawande）是一位致力于减少人类错误的斗士。他在《清单宣言》（*The Checklist Manifesto*）一书中记录了一个生动的例子，这个例子来自商业航空这一高风险领域。1977年，因为荷兰皇家航空公司一架航班上的第二副驾驶过于胆小，不敢质疑机长（即他的“老板”），从而导致跑道撞机事件，500多人因此丧生。加万德恰当地将这次事件的原因定性为组织失效：“（航空公司）没有为这一时刻做好准备，他们没有采取措施使自己成为一个团队。因此，第二副驾驶从来都不认为自己有权力甚至有责任阻止机长的错误行为。”

还有一个例子是登山队攀登珠穆朗玛峰的故事。乔恩·克拉考尔（Jon Krakauer）在《进入空气稀薄地带》（*Into Thin Air*）一书中生动地记述了这一事件。罗布·霍尔（Rob Hall）和斯科特·费希尔（Scott Fisher）分别是两大探险公司的探险队队长，他们带领登山队花了几个星期的时间适应环境，并缓慢到达高处的营地。在此期间，两位队长反复向队员强调，如果他们没有在预定的时间，即下午1点钟到达峰顶，

就一定要掉头返回。但是，这两位队长却违反了自己定下的规则，葬身珠峰。可悲的是，队员中竟然没有一个人提醒队长这条规则。这两个案例说明，有时即使你面对的人是老板，也要大胆地说出有一场灾难可能会发生。

在行为经济学的发展过程中，我们很多次都要向经济学领域的重要人物提出，理性模型是不符合事实的。我不能建议所有人都从事像我这样的风险很高的职业，我是个特例，我很幸运在最恰当的时间点碰到了卡尼曼和特沃斯基。另外，我的研究生论文导师曾坦率地指出，我成为经济学家的前景并不那么明朗。“当时我们对他没有寄予厚望”这句话就说明了一切。当你的机会成本很低时，承担风险并且直言不讳是值得的。当你所追寻的道路和我所从事的事业一样有趣时，你就更应如此。

如果人们会因为直言不讳或其他事情而遭到解雇，我们就不能指望所有人都愿意承担这些风险。真正的领导者必须创造一种环境，让员工觉得只要根据证据做出决策，不管结果如何都会受到奖励。理想的环境会鼓励所有人细心观察、收集数据并且直言不讳。能够创造出这种环境的老板只会面临一种风险：可能会伤害他们自己的自尊心，但与层出不穷的好点子和降低灾难发生概率相比，这只是很小的代价。

虽然我在本书中有时会对经济学家提出批评，但我对经济学的未来还是十分乐观的。近些年来，很多并不认为自己是“行为经济学家”的经济学家都写出了最好的行为经济学论文，我觉得这一点尤其令人振奋。这些经济学家不管结果如何，只是认真地在做实证研究。前文中我提到了两篇类似的论文：贾斯廷·黑斯廷斯和杰西·夏皮罗研究汽油心理账户的论文，还有拉伊·切蒂及其团队分析丹麦退休金数据的论文。切蒂的团队发现，减税政策对人们的退休金储蓄行为几乎没有任何影响，而99%的新增储蓄额来源于退休金计划的选项设计，比如默认储蓄率，换句话说，就是来源于看似无关的因素。切蒂及其合作者撰写的很多文章

都发现，行为分析能够加深我们对公共政策的了解，我提到的只是其中一篇。

如果所有经济学家都同样开明，即使理性模型指出某些变量属于看似无关的因素，他们仍然愿意在自己的研究中融入这些重要变量，那么行为经济学这一领域将会消失。那时，所有的经济学领域的研究都会根据所需尽可能地进行行为分析，而那些认为世界是由理性经济人组成的顽固不化的人，挥舞的将是白旗而非看不见的手。

[1] 如果金融市场的表现不合逻辑，那么这里应该会有最佳的赚钱机会，所以很多智库开始研究可能获利的股市投资策略。

[2] 得益于一些“自然发生”的实验，比如柏林墙倒塌后，我们得以对比市场经济和计划经济的优劣。

[3] 即使是减税的名称都可能会产生影响。2006年，埃普利（Epley）等学者发现，如果将减税称作“额外津贴”而不是“退税”，人们就更倾向于把钱花掉。

[4] 当然，我们不能鼓励所有人都去创业。很多人开始时对创业成功概率的预期都不切实际：绝大多数人认为他们的创业成功率远高于一般水平，约有1/3的人认为他们肯定会成功。美国联邦中小企业管理局也许应该开设一些培训课程，告诉崭露头角的新企业主创业成功的概率，以遏制他们的过度自信。

[5] 这项研究有一点需要注意：老师并不喜欢奖金被收回，其中一个原因是我们几乎从未在职场中看到过这种情况。把已经发给人们的钱收回去，这可能会被视为“不公平”的做法。

致谢

对于一个懒人来说，如果没有多方帮助，他是无法写出一本书的。我首先要感谢约翰·布洛克曼，正是在他的“诱骗”下，我才写出了这本书，当然也只有他有这种能力。我还要感谢本书的出版商美国诺顿出版社和英国企鹅出版社，即使最后我写出的书并非他们最初期待的那样，但他们还是十分耐心，并给予我大力支持。诺顿出版社的布伦丹·加里在图书编辑方面所下的功夫在当下真是越来越少了，本书的每个词他都读了至少两遍。对大多数作者而言，一生之中受到一次这种优待就很幸运了。企鹅出版社的亚历克西斯·基尔申鲍姆在写作方向上给了我宝贵的建议，这体现了他高屋建瓴的智慧。另外，和他们二位合作也是乐趣多多。阿利格拉·休斯顿沉着冷静地对本书做了最后的整理和润色。

我的很多朋友都读了本书的初稿，鉴于他们的才华以及慷慨地抽出自己的宝贵时间，这真的应该成为一本更好的书。《金融时报》的卡罗琳·丹尼尔通读了整本书稿，并亲自写下了评语。我的写作梦之队由斯蒂芬·达布纳、马尔科姆·格拉德威尔和迈克尔·刘易斯组成，本书几经修改，而他们三人每次都会通读全稿并给出修改意见。迈克尔在一次徒步旅行中还带了一部分本书的书稿，他给我发了一封只有三个字的邮件：“不枯燥！”这三个字给了我些许坚持下去的动力。这三个人给我的建议分别代表着其各自所在领域的大师级水平。

卡斯·桑斯坦认为，这本书在三年前就应该完成，虽然他对此无法理解，但他却是我的力量源泉，从他那里我可以得到源源不断的鼓励和可行的建议。在本书成稿的全过程中，甚至包括文字编辑阶段，都渗透了丹尼尔·卡尼曼的睿智。卡尼曼肯定很吃惊，我竟然完成了这本书。玛雅·巴尔-希勒尔、德鲁·迪克森、雷夫·焦维纳佐、迪恩·卡兰、凯德·马

西、曼尼·罗曼、罗翰·席尔瓦、马蒂因·范登阿西姆都读过本书的初稿，并给出了详细的建议，这使本书的品质大为改观。杰西·夏皮罗仔细阅读并修改了我的前两本书，对于了不起的杰西，我该说些什么呢？如果他出书了，大家一定要买上一本，他绝对不会让你失望的。还有很多朋友为本书的不同章节提出了宝贵的意见，他们是尼古拉斯·巴尔贝里斯、什洛莫·贝纳奇、阿兰·科恩、欧文·拉蒙德、安德烈·施莱费尔，以及罗伯特·维什尼。和往常一样，我和森德希尔·穆莱纳桑就本书交流了很长时间，本书因此增色不少，这一直都是森德希尔的特长。本书的名字得益于克莱格·富克斯，他是罗素·赛奇夏令营众多学员中的一位，在2014年夏天的一次会议上他想到了这个书名。在过去几年中，还有不少朋友都听我唠叨过本书，在此一并表示感谢！

本书的所有图表都出自凯文·奎利之手，他的创意和耐心令人赞叹。完成本书之后，我希望和他一起看场球赛，聊一聊橄榄球比赛第4档时的战术。芝加哥大学布斯商学院通过决策研究中心和全球市场项目为本书提供了资助。在布斯商学院工作，我不仅每天都可以从比我聪明的同事那里取经，还可以拿到可观的薪水。哦，学院还给我分了一间超棒的办公室。既然你已经耐着性子读到了这里，理应知道我很幸运，抽到了七号。

在完成本书的过程中，有三个人的工作可谓勤勤恳恳。其中两位是罗素·赛奇夏令营的毕业生，他们负责编写并核对本书的参考文献。保利纳·梅迪纳在夏天的时候建议我们开始进行这项工作，后来的工作由赛思·布鲁姆伯格接手，在最后阶段他简直成了工作狂，不仅将整本书检查了至少两遍，还帮忙做了些图表方面的工作。如果本书的内容基本正确，那都是他们的功劳，而且很快我们就会读到他们所写的精彩的行为经济学论文。保利纳、赛思和我都听命于林内亚·梅尔·甘地，她负责把握整本书的进度和出版事宜，唯有在芝加哥大学布斯商学院受过训练的咨询师才能做到和她一样。我简直无法想象如果没有她，这本书将怎么完成。（林内亚自己可能也想象不到。）尤其是在本书的收尾阶段，

参与的人很多，分别负责不同的章节，而林内亚让我们（特别是我）的工作得以有条不紊地进行。我期待林内亚尽快开一家公司，如果你成了她的员工，就准备好努力工作吧，没有人会用“懒”字来形容她。

最后，我要感谢我的妻子弗朗斯·勒克莱尔，尽管很不容易，但她还是一直包容我。她本可以去周游世界，去拍摄只有她才能抓拍到的照片。正是因为弗朗斯的存在，我的整个世界才变得更加美丽、有趣。

图书在版编目（CIP）数据

“错误”的行为 / （美）泰勒著；王晋译. ——北京：中信出版社，2016.3

书名原文：Misbehaving

ISBN 978-7-5086-5617-5

I. ①错... II. ①泰... ②王... III. ①行为经济学-普及读物IV. ①F069.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第254748号

Misbehaving by Richard H. Thaler

Copyright © 2015 by Richard H. Thaler

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

“错误”的行为

著者：[美] 理查德·泰勒

译者：王晋

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

（CITIC Publishing Group）

电子书排版：张明霞

Volume 1 :
Becoming
Samuelson

1915
1948

萨缪尔森 传

现代经济学
奠基者的一生
——第一卷——

天才之路
1915_1948年

这是一部关于
经济学大师成长和
经典著作诞生的记录

更是一部关于
两次世界大战之间
经济学发生剧烈转变的断代史

[英] 罗杰·巴克豪斯 (Roger E. Backhouse) 著
姜井勇 柯珊珊 译

Founder of
Modern
Economics

Paul A.
Samuelson

中信出版集团

萨缪尔森传

——现代经济学奠基者的一生·第一卷

[英]罗杰·巴克豪斯 著

姜井勇 柯珊珊 译

中信出版集团

目录

前言和致谢

导言 保罗·萨缪尔森和现代经济学

第一部分 早年时期 1915—1935年

第1章 童年

第2章 芝加哥大学：1932年

第3章 自然科学和社会科学：1932—1933年

第4章 从社会科学家到数理经济学家：1933—1934年

第5章 芝加哥大学的经济学：1932—1935年

第二部分 哈佛岁月 1935—1940年

第6章 在哈佛的第一学期：1935年秋

第7章 约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特

第8章 埃德温·比德韦尔·威尔逊

第9章 建立联系

第10章 简化经济学理论

第11章 合作研究

第12章 阿尔文·哈维·汉森

第13章 汉森的得意门生

第14章 经济理论可观察的意义

第15章 离开哈佛

第三部分 麻省理工学院、二战、《经济分析基础》与教科书 1940—1948年

第16章 麻省理工学院

第17章 统计学

第18章 创立新经济学（I）——理论：1940—1943年

第19章 汉森和国家资源规划委员会：1941—1943年

第20章 创立新经济学（II）——政策：1942—1943年

第21章 科学家和科学政策：1944—1945年

第22章 《经济分析基础》：1944—1947年

第23章 战后经济政策：1944—1947年

第24章 凯恩斯和凯恩斯经济学

第25章 撰写教科书：1945年

第26章 围绕教科书的争议：1947—1948年

第27章 《经济学》第一版：1948年

第28章 在麻省理工学院埋首耕耘

第29章 萨缪尔森：风华正茂

参考缩略语及来源

参考文献

前言和致谢

对特定年龄段的经济学家而言，看一本关于保罗·萨缪尔森的传记不需要任何理由。萨缪尔森是经济学领域的一位杰出人物，但是，除了他的经济学著作和他在麻省理工学院（MIT）经济学系的声望外，人们对他知之甚少。像大多数经济学家一样，他的生活在很大程度上平淡无奇，几乎没有充满戏剧性的事件，也没有足以吸引非专业读者的八卦丑闻。例如，不同于科学家约翰·德斯蒙德·贝尔纳（J. D. Bernal）或尤利乌斯·罗伯特·奥本海默（J. Robert Oppenheimer），萨缪尔森的生活里没有激进行动、阴谋、共产主义或性剥削等可供读者消遣的经历。他很早就结了婚，夫妻二人比翼齐飞一直到他的妻子离世。除了参与政府咨询工作和二战时期有一段时间加入了一个科学实验室外，萨缪尔森不是在他的办公室里研究经济学，就是出席各种研讨会和学术会议讨论经济学，或者给政治家提供经济学专业咨询，为新闻媒体撰写经济学评论文章，甚至待在家里一边跷着腿逗孩子们玩耍，一边思考经济学问题。虽然他可以在经济学之外获得乐趣（本书提到了他的许多朋友记得的一些场景），而且是一名狂热的网球爱好者，但是经济学从未远离他的脑海。他的生活只有和他的经济学相互关联时，才有意义。因此，有足够的理由认为，本书是一本萨缪尔森的思想传记——关于他思想演变的故事——而非他的个人生活史。

而且，即使我们想要详细地描述萨缪尔森的一生，也是不可能的。任何传记都会受到原始资料的限制。很少有研究对象留下足够的资料来回答传记作家想问的每一个问题，萨缪尔森也不例外。他的文件装满了155个箱子，仅信函就有70多箱；它们内容广泛，却不够全面，例如他在学生时代的活动就未得到详细记录。他的信函表明，他学生时代的笔

记至少保存到了20世纪40年代末，但最终似乎没能留存下来。装满未发表论文的箱子里有一些他在学生时期的论文，但这些肯定只是他所写论文的一小部分。他的成绩单只能显示他为了拿学分而去修的那些课程，这使我们对他旁听的其他许多课程所知寥寥。关于他如何以及在哪里遇到了许多他自称熟识的老师，没有留下任何记录。他所教授课程的信息也不完整。现存的他的一些学生的笔记表明，他早年曾给学生布置过一些阅读资料，而书面的推荐阅读清单却可能从未存在过。他在第一个外部资助的研究项目结束时所写的报告已经佚失，因此我们不得不猜测该研究取得了什么成果（或者更有可能是未取得任何成果）。由于他和期刊编辑部都没有留下相关记录，他投给期刊的论文资料和审稿人对论文的反馈情况都不甚完整。虽然《经济分析基础》（*Foundations of Economic Analysis*）的出版史在哈佛大学出版社的档案中有详细记载，但他的教科书的早期历史就不太清楚了：麦格劳-希尔（McGraw-Hill）出版公司中的相关档案即使还存在，也还没有找到。还有一个问题是，他与朋友、老师和同事的大部分交流互动都缺乏书面记载。他也未留下任何类似于订婚日记的东西。

萨缪尔森一直在讲述自己的人生故事，并且常常把这些故事与他所认识的其他人联系起来，但这些故事并不系统。人们关注的是那些佐证了他作为一个自学成才的神童，对经济学一见钟情这个自我形象的事件。他喜欢追忆过往，特别是哈佛经济学的黄金年代，并对他的老师和朋友们所取得的成就赞誉有加，他们经常被他当作希腊或罗马神话中的诸神那般崇拜。晚年，萨缪尔森开始撰写自传，但只写了他早年生活的一些经历后便放弃了。他写道，当成功到来时（他把这个时间追溯到1940年，那时他年仅25岁），写自传也变得兴味索然。就连对自己哈佛岁月的描述，他也只是从之前发表的一篇文章中摘录了一些素材。他的这些回忆在我们搜集整理传记资料时非常珍贵，但是它们需要被谨慎对待。除非对支持他想要提出的主张必不可少，否则，他通常并不愿意提供更多细节。例如，当被问及他的数学教育时，他列出了他曾上过的数学领域的课，但刻意模糊了是谁在什么时候教过他。在他看来，提问者

似乎对他所称的他的数学基本上是自学成才的颇有怀疑。为了写作本书，我们必须从各种来源中梳理出细节，即便如此，它们也不够完整。

还有一个更深层次的问题是，萨缪尔森在一些地方所说的话，显然是为了给他人留下良好的印象，而由于缺乏其他资料来源，我们不可能把事实和他想要表达的观点区分开来。例如，他对自己和哈罗德·赫钦斯·伯班克（Harold Hitchings Burbank）初次见面的描述，意在表明他既大胆又自信，敢于对抗这个他所蔑视的反犹太主义系主任。一些读者会怀疑他关于这次见面的描述是否可信。如果萨缪尔森像他说的那样行事，他肯定会给反犹分子一个拒绝其进入哈佛大学的充足理由。在许多情况下，我只是摘录萨缪尔森的相关叙述，其他的就留给读者自行判断它们是否应该被解读为事实报道，抑或只是揭示了萨缪尔森个性和态度的自传式描述，因而他没有必要告诉我们公正的旁观者将会如何看待它们。这么做确实意味着我们这本传记在一些地方接近于自传，但这些自传性的例子只是匆匆带过，而且在整本书中，它们所处的语境亦非由主人公提供。

虽然故事围绕一位经济学家的生平展开，但本书提供了萨缪尔森所属的一个相互重叠的经济学家群体的肖像，他们来自芝加哥大学、哈佛大学、麻省理工学院和战时的华盛顿。因此，作者有意识地使本书的部分内容，既成为萨缪尔森本人的写照，又成为与之交往的人们及他所接触的思想的写照。之所以强调这一点，是为了解释萨缪尔森思想发展的背景，揭示它们和过去之间的关联；否则，当读到萨缪尔森的著作时，人们将不会把它们明确地代入后来所发生的事情的背景中。艾伦·迪雷克托（Aaron Director）、弗兰克·奈特（Frank Knight）、雅各布·瓦伊纳（Jacob Viner）、保罗·道格拉斯（Paul Douglas）、莱纳德·克拉姆（Leonard Crum）、约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）、埃德温·比德韦尔·威尔逊（Edwin Bidwell Wilson）、戈特弗里德·哈伯勒（Gottfried Haberler）、瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）、阿尔文·汉森（Alvin Hansen）和劳伦斯·克莱因（Lawrence Klein）等经济学家的著作，对理解萨缪尔森以及他参与其中的经济学的转变过程至关重

要。他们中的一些人相对鲜为人知，或者他们因后来的著作才被人熟悉，因此他们的思想必须得到详细的描述。

强调上述内容颇为重要，因为我把萨缪尔森解读为一个连接两次世界大战之间多元化的经济学与二战后出现的更狭隘的、更加理论化和数学化的“新古典”经济学的过渡性人物。对比萨缪尔森的经济学方法及其老师们的经济学方法后可见，描绘出这种转变的图景也是很重要的。虽然他并非单枪匹马地促成了这一转变（那样说无疑荒谬之极），但是他和他的朋友及同事所组成的不断壮大的群体对经济学的研究，确实体现了这种新的经济学研究方法。我在本书中讲述的萨缪尔森一个人的故事，同时也是一系列互有交集的经济学家群体的故事，他们共同见证了经济学发生剧烈变化的一个时期。

如何组织一本萨缪尔森的传记也是个问题，因为贯穿他智识发展的主线不止一条，它们之间交错重叠，但又存在一些明显的时间间隔，尤其是他1935年从芝加哥大学搬到哈佛大学，1940年又从哈佛搬到麻省理工学院（后面这个时间节点不是很明显，因为从芝加哥到哈佛大学所在地剑桥市有将近1000英里^[1]，而从哈佛到麻省理工学院大约只有两英里，因而他继续住在离哈佛很近的地方）。对于他的学生时代，我可以按学年先后采用一种大致的时序结构来介绍，然而，他搬到麻省理工学院并进入政府部门工作后，这种结构就被打乱了。为了避免在不同的主题之间跳来跳去，有必要脱离严格的年表顺序。本书最初的草稿严格遵循时间顺序，虽然它显示了萨缪尔森如何同时兼顾多项活动，但对那些试图追踪其思想发展脉络的读者来说，却颇令人困惑。

萨缪尔森的个性及其社交网络，对我们理解他的智识发展和他在美国经济学领域的地位至关重要。然而，虽然他喜欢成为人们关注的焦点——他也确实做到了，但是，事实上他是一个相对内向的人。因此，重现他的日常活动以及他与家人和朋友之间的互动，殊为不易。在他的书信中，偶尔有零星记载，这些都被尽可能多地代入叙述中，但也仅此而已。其中，最重要的可能是他和玛丽昂·克劳福德（Marion Crawford）

的关系，两人于1938年结婚。现有的证据表明，玛丽昂在他事业早期扮演的角色是实质性的，可能远远超出了本书所记载的范围。

阅读本书的许多经济学家，或许希望我把萨缪尔森的早期研究和 he 后来的研究联系起来。显然，如果他没有成为经济学领域的一名重要人物，本书就不可能问世。人们也不会忘记1948年后发生在他身上的事情。然而，我尽量把自己对他后来学术生涯的了解置于一旁，尽可能少地把他后期的研究代入他早期的研究中进行解读。鉴于萨缪尔森很少会错过谈论自己或赞美朋友的机会，这使我面临以下写作风险：相对于我所选择的资料，那些比我更熟悉他后期部分著作的读者，可能会从中发现一些证据，而如果 I 事先知道这些证据，我无疑会把它们考虑在内。虽然我从他后期的著作中吸收了一些与他早年生活相关的素材，但是我认为这是值得付出的代价。萨缪尔森曾对亚伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）的传记赞不绝口，因为它写得就像读者不知道接下来会发生什么。我也尝试着这么去做。

尽管萨缪尔森自称天生就是一名经济学家，并对经济学一见倾心，但这位早熟的经济学家并未完全定型。青年时期的萨缪尔森并不是一个纯粹的“新古典”经济学家，而是试图把数学理论和完全植根于两次世界大战之间的、实用主义的、经验主义的、不那么抽象的经济学思想（它们中的很多都可以归入“制度主义”范畴）融为一体。在试图重现一个其经济学思想并不像人们通常认为的那么“正统”的经济学家过程中，我可能有点走过了头，但我认为，为了使青年萨缪尔森像如今声名卓著的成年萨缪尔森那样得到人们更多的解读，我有必要冒这个风险。1948年以后的萨缪尔森究竟在哪些方面显著改变了他的思想，将是下一卷讨论的问题。



如果没有利华休姆信托基金（Leverhulme Trust）的支持，我不会开启这个项目；基金会给我提供了一份重大项目研究资助金，让我在2011—2014年的三个学年得以从我的全部教学和管理职务中脱身出来。我要

感谢基金会和伯明翰大学经济学系的同事们对我的支持。然后，我要衷心感谢杜克大学的档案管理员威尔·汉森（Will Hansen）、伊丽莎白·邓恩（Elizabeth Dunn）和他们的同事，他们在工作职责之外给了我很大的帮助，使我系统地阅读了那里收藏的萨缪尔森的许多论文和其他资料。我在哈佛大学和麻省理工学院的档案室花了大量时间，那里的工作人员允许我阅读许多珍贵的资料。我还要感谢美国国家档案和记录管理局（NARA，马里兰大学帕克分校和马萨诸塞州沃尔瑟姆市）、耶鲁大学、康奈尔大学、威斯康星大学麦迪逊分校和哥伦比亚大学的档案保管员。迈克尔·阿伦森（Michael Aronson）帮我获得了哈佛大学出版社存档的论文资料。奥拉夫·杰克霍尔特（Olav Bjerkholt）、胡安·卡瓦哈利诺（Juan Carvajalino）、比特丽斯·切里耶尔（Beatrice Cherrier）、巴德·科利尔（Bud Collier）、卢卡·菲奥里托（Luca Fiorito）、戴维·莱德勒（David Laidler）、戴维·利维（David Levy）、戴维·米奇（David Mitch）、佐藤保西沢（Tamotsu Nishizawa）、马克西姆·德玛莱斯-特伦布莱（Maxime Demarais-Tremblay）和唐纳德·温奇（Donald Winch）等人，也协助我获取了许多档案资料。安德鲁（Andrew）和瑞柯·弗莱（Reiko Fry）帮我翻译了日文版的都留重人（Shigeto Tsuru）自传的相关资料。

此外，我尤其要感谢一些最接近萨缪尔森的人。在项目开始时，罗伯特·索洛（Robert Solow）慷慨地投入大量时间阅读了许多章节，并提出宝贵建议。我还从与罗伯特·毕晓普（Robert Bishop）、彼得·戴蒙德（Peter Diamond）和詹姆斯·波特巴（James Poterba）的交谈，以及与肯尼思·阿罗（Kenneth Arrow）、威廉·鲍莫尔（William Baumol）、亨利·曼内（Henry Manne）、芙洛·康韦（Flo Conway）和吉姆·西格尔曼（Jim Siegelman）的电子邮件往来中受益匪浅。我欠贾尼丝·默里（Janice Murray）一个巨大的人情，既因为她的慷慨帮助，还因为她在杜克大学把萨缪尔森的论文存档之前做了大量的组织协调工作，她帮助我纠正了许多错误。萨缪尔森家族的成员，特别是玛妮·克劳福德·萨缪尔森（Marnie Crawford Samuelson）和安妮塔·萨默斯（Anita

Summers），提供了宝贵的意见和信息。

斯蒂文·米德玛（Steven Medema）、佩里·梅尔林（Perry Mehrling）、玛丽·摩根（Mary Morgan）和罗伊·温特劳布（Roy Weintraub）辅助我规划了该项目并在前期提供了重要支持，罗伊在麻省理工学院组织了一次经济史会议，聚集了很多对我有帮助的人。杜克大学政治经济史研究中心的朋友们一直非常支持我，他们也是书稿中一些章节的批判性读者。凯文·胡佛和凯瑟琳·胡佛（Kevin and Catherine Hoover）夫妇给我提供了住宿，让远离家乡在档案室工作的我感到更加亲切自然；往返于校园之间使我有机会在凯文的督促下，更仔细地去思考我发现的一些资料。凯文还阅读了整部书稿（考虑到它比成书粗糙得多，这无疑是一项艰巨任务），指出了不计其数的错漏和写得很糟的地方。比特丽斯·切里耶尔致力于研究麻省理工学院的经济史，她一直是我忠实可靠的求助对象；杨·吉劳德（Yann Giraud）亦然，他专注于研究萨缪尔森的教科书。萨缪尔森在鲍曼委员会（Bowman Committee）工作的内容以及他和鲁珀特·麦克劳林（Rupert Maclaurin）合作的内容，取材于我和哈罗·马斯（Harro Maas）共同撰写的两篇论文。也许最大的亏欠（这么说是因为我亏欠别人甚多）是斯蒂文·米德玛，他在我写好每一章后几乎很快就读完它，提醒我写作中存在的问题，并就后续内容给我提供了无穷的思路。他还对整部手稿给出了详细评论，纠正了一些细节，提出了若干新问题，并促使我以一种更容易理解的方式来组织材料，然后他还会对第二稿发表评论。佩里·梅尔林对我理解阿尔文·汉森以及他和萨缪尔森的关系帮助颇大，胡安·卡瓦哈利诺同我分享了很多他的博士论文中关于埃德温·比德韦尔·威尔逊（Edwin Bidwell Wilson）和萨缪尔森的宝贵观点。罗伊·温特劳布帮助我思考数理经济学和如何处理萨缪尔森的犹太人身份问题。我还获益于匿名读者对手稿的评论，以及那些在会上引用到书中材料的研讨会和与会者。但我并未采纳所有这些建议。尽管我也很想把书中的优点归功于自己，把书中的缺点推脱给他人，但任何错误都是我的责任。最后，但绝非最重要的一点是，我的妻子安（Ann）不得不忍受过去5年我对萨缪尔森的痴

迷，而且这种痴迷未来可能尤甚。

感谢罗伯特·C.默顿（Robert C. Merton）允许我引用萨缪尔森和他合作撰写的论文；感谢日本一桥大学（Hitotsubashi University）经济研究所允许我引用都留重人的论文；感谢芝加哥大学图书馆特藏研究中心允许我引用罗伯特·哈钦斯（Robert Hutchins）的论文；感谢哈佛大学允许我引用其档案馆保存的资料；感谢麻省理工学院档案馆允许我引用其馆藏资料。

本书手稿利用Scrivener软件写就，这使写作过程变得简单许多。在处理我从档案馆拍摄的数万张照片、将每张照片转换成PDF格式并进行搜索方面，苹果公司Mac电脑的数据库程序Devonthink起到巨大作用。索引等则使用Sente软件处理，我用它来给手稿和出版物进行分类。

[\[1\]](#) 1英里≈1.6千米。——编者注

导言

保罗·萨缪尔森和现代经济学

1947年12月28日，在芝加哥的尼克博克酒店（Knickerbocker Hotel），即将离开学术界去美国参议院长期任职的美国经济学会（AEA）主席保罗·道格拉斯，把学会的第一届约翰·贝茨·克拉克奖（John Bates Clark medal）授给了保罗·萨缪尔森。该奖项每两年颁发一次，授予40岁以下公认对经济学做出巨大贡献的经济学家，它标志着萨缪尔森已跻身新一代美国经济学家佼佼者行列。道格拉斯称，萨缪尔森“对就业、生产、分配和价值理论做出了极具影响的贡献”，他本可以在这一长串的贡献中，加入消费者理论、国际贸易理论和福利经济学。^[1] 3个月前，哈佛大学出版社刚刚出版了一本以萨缪尔森1940年年仅25岁时撰写的博士论文为基础的书，书名《经济分析基础》揭示了他在经济学上的雄心壮志：提供一个之后所有的经济分析都可以据此展开的分析框架。获奖5个月后，萨缪尔森在麦格劳-希尔出版公司出版了教科书《经济学：入门分析》（*Economics: An Introductory Analysis*），在这本书里，他重塑经济学的抱负再次得到了证实；这本书几乎囊括了美国大学经济学教学的所有领域，并且给萨缪尔森带来了巨额财富。

在接下来的30年里，萨缪尔森的雄心壮志显然变成了现实。到1970年，他在《经济分析基础》中所发展的技术已经成为研究生课程的核心内容，他的入门级教科书也出到了第8版，多年来一直主导教科书市场。他在麻省理工学院的辛勤耕耘，极大地推动了一个只专注于向工科学子教授基础经济学的院系，使其一跃成为世界顶尖的经济学院系之一。^[2] 萨缪尔森还成了一个著名的经济时事评论员，定期为各大报纸

撰稿，他的许多文章在世界各地同步刊载。他曾担任约翰·F·肯尼迪（John F. Kennedy）总统的经济顾问，且被认为是在后来人们所称的黄金时代占据经济政策主导地位的凯恩斯经济学的美国领军人物之一。1970年，他成为第一个获得诺贝尔经济学奖的美国人，“因为他的科学研究发展了静态和动态经济理论，为提高经济科学的分析水准做出了积极贡献”^[3]。除了那些认为自己更有资格的人，绝大多数经济学家想必都会支持这一评价。“萨缪尔森”已经成为全世界经济学领域一个耳熟能详的名字。

萨缪尔森获得约翰·贝茨·克拉克奖时，年仅32岁。尽管他尚处于一个极其高产的学术生涯的早期阶段，但这个奖项和他的两本书的出版，以及他被评为麻省理工学院的正教授，标志着他的经济学思想和他在经济学界的地位得以确立。这一阶段构成本书的重要主题，即从1932年开始（当时他还是芝加哥大学的本科生，第一次接触经济学），至1948年结束，在这16年间，经济学发生了翻天覆地的变化。这些变化中最著名的便是“凯恩斯革命”（Keynesian revolution），它涉及一种关于经济理论和经济政策实施的、与国民核算中的一场革命密切相关的新的经济思维方式^[4]。这一时期也见证了数理经济学和使用形式化统计方法（计量经济学）的经济数据分析，由少数经济学家关心转变为在经济学中居于稳固地位。美国经济学也从一门缺乏占主导地位的理论框架，以及“制度主义者”（他们试图把自己的思考建立在可靠的数据上）和“新古典经济学家”（他们认为抽象数学理论的作用更大）之间存在分歧的多元化学科，转变为一门“新古典经济学”（neoclassical economics）占主导地位的学科。^[5]在这些发展过程中，萨缪尔森起到的作用是如此重要，以至理解了他的学术发展脉络，也就理解了这个剧烈变革时期一些最重要的发展脉络。因此，本书讲述的是一个既和萨缪尔森有关，又和他在其中扮演了重要角色的经济学转变有关的精彩故事。

^[1] E. H. Schell, December 31, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 87 (MIT) .

[2] 在1964年的一项调查中，麻省理工学院经济学系排在第二位，仅次于哈佛大学，其中的许多系主任和初级学者则把它和哈佛并列排在第一位。人们认为，麻省理工学院拥有全美最具吸引力的研究生项目。而在1957年的类似调查中，麻省理工学院甚至不在其列（Cartter，1966，第34—35页）。

[3] 1969年的第一届诺贝尔经济学奖颁给了两名欧洲经济学家，分别是1895年出生的拉格纳·弗里希（Ragnar Frisch）和1903年出生的简·丁伯根（Jan Tinbergen），他们因绝大部分完成于20世纪30年代的动态统计模型研究而获奖。参见网址
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1970/samuelson-facts.html，2015年9月25日访问。

[4] 国民收入或国民生产总值（GNP）的概念——如今经济论述中的一个常规部分——直到20世纪30年代才被确定，而更广泛的国民核算体系（国民生产总值是其组成部分），直到20世纪40年代才有了正式规定。

[5] 这一术语来自摩根和拉瑟福德（1998）。



第一部分

早年时期

1915—1935 年

第1章

童年

俄罗斯—波兰血统

1915年5月15日，保罗·安东尼·萨缪尔森出生在美国印第安纳州的加里（Gary）。^[1]他的父母在第十七大道和百老汇交叉路口开了一间药房，保罗就降生在这间药房楼上的办公室里。保罗的父母是来自波兰苏瓦乌基（Suwalki）的犹太移民，该地离波罗的海不远。苏瓦乌基的归属问题颇有争议，它在不同的历史时期曾属于东普鲁士、波兰或俄罗斯的一部分。关于保罗的家族史，有许多未解之谜，甚至包括他父母的确切年龄。保罗的父亲来到美国的埃利斯岛后，才开始使用弗兰克·萨缪尔森（Frank Samuelson）这个名字。当保罗发现他们的姓氏无法追溯至中世纪时，他“对欧洲的所有事物都产生了一种弗洛伊德式的兴趣缺失”。保罗对自己的祖父母一无所知，但是这从未困扰过他，“就算1925年前后我的家族仍然有人生活在欧洲，我也未曾对此产生过任何好奇或兴趣”。^[2]保罗了解到的关于自己家族的一切，都是在很久以后从和母亲的谈话中得知的。在他的母亲80多岁时，他的父亲去世了。“萨缪尔森”这个姓氏是保罗一位叫“吉米叔叔”的亲戚选的，他比保罗的父亲弗兰克早几年来到埃利斯岛。^[3]保罗知道（或者说他认为自己知道）他的母亲埃拉·利普斯基（Ella Lypski）生于3月19日，年份则是1885年到1888年之间的某一年，地点在她所在地区的首府苏瓦乌基。保罗的父亲（那时他尚未改名）叫埃弗拉伊姆（Ephraim），生于1886年，住在拉特茨基（Ratzki）^[4]的一个小村庄，19世纪80年代时，这个村庄位于东

普鲁士的边境。虽然埃弗拉伊姆没有取得居住许可，但是这个地理位置却让他能够在东普鲁士做贩马生意。不到15英里的地理距离，已经足以让埃拉清楚地意识到她和保罗父亲之间存在的阶层差距，尽管保罗觉得母亲对她的家庭状况多少有点自夸。埃拉的父亲是一个小麦商人，在第一段婚姻中育有3个女儿——伊娃（Eva）和另外两个，在第二段婚姻中和第二任妻子（其娘家姓爱泼斯坦）育有6个孩子：范妮（Fanny，生于1888年）、埃拉、阿尔弗雷德（Alfred，生于1887年）、弗兰克（Frank，生于1891年）、诺曼（Norman）和萨拉（Sarah，生于1894年）。[5] 埃拉的母亲和保罗父亲弗兰克的母亲是姐妹，所以他们两人是表亲。

像同时代的典型东欧人一样，这个家族中的许多人都前往美国寻找挣钱的机会。保罗的外曾祖父在美国独立战争之前就只身去到美国，最后带回了一些存款。保罗推测，正是这些存款让埃拉觉得她的家境更优渥，尽管她更喜欢说那些钱是从“西班牙”王子那里得来的。伊娃在1885年离开俄罗斯去了美国，她最终成了北达科他州汉金森

（Hankinson）[6] 一间杂货店经理的妻子。保罗的父亲弗兰克大约是1904年[7] 离开的，他第一次到纽约时还是一个十几岁的孩子，之后又同一些亲戚去了芝加哥。他的动机毫无疑问是为了赚钱，但他不想参加俄罗斯军队也是另一个原因。对此，保罗曾有如下描述：“出于波兰天主教信仰，他愤恨俄罗斯军队对周边国家的粗暴以及其他更野蛮的行径。”[8]

埃拉早在弗兰克离开俄罗斯之前就与他相知相恋。尽管弗兰克一家的社会地位较低，但是他的蓝眼睛却让埃拉着迷，她决定跟随弗兰克去美国。[9] 在埃拉父亲的小麦生意中，当存货不足时，父亲通常会借钱补货。意识到父亲又一次要负债经营后，埃拉向他索要了一小笔钱，作为去纽约的路费。她的计划是先去北达科他州找伊娃，提高自己的英语能力，然后搬到离弗兰克近一些的地方。当时，弗兰克正在芝加哥的一所医学院学习。这个计划成功了。虽然埃拉已经快20岁[10]，但她只能

进入汉金森一所学校的五年级。一开始，她和一些10~11岁的孩子一块学习，其中就包括她窘迫的表妹黑兹尔（Hazel）。但是三周以后，她就进入了17~18岁学生所在的年级。完成学业后，埃拉搬到了芝加哥，并恢复了和弗兰克的关系。埃拉在芝加哥两家大型百货商店找到了工作，后来她的妹妹索菲（Sophie）也步了她的后尘。1910年人口普查时，埃拉和弗兰克居住在芝加哥，一间大屋子容纳了这两个家族中的诸多成员。[\[11\]](#)

1912年，弗兰克完成他的药剂师学业后，在芝加哥开了一家药房，这增加了他和埃拉结合的可能。但因为他们是表亲，根据伊利诺伊州的法律是不允许结婚的，所以他们私奔到了威斯康星州的基诺沙

（Kenosha），该地的法律要宽松一些。两人没有留在芝加哥，因为埃拉的弟弟（他也叫弗兰克，既是一个药剂师，又是一个善于经商的人）告诉他们，在加里有一个叫克兰（Kline）的先生想搬到芝加哥学医。克兰很乐意用他在加里镇中心的生意与住在拉什医学院（Rush Medical School）附近的人做个交换。这在后来被证明是一个对双方均有利的交换：克兰先生成了克兰医生，并且显然一切都很顺利；弗兰克和埃拉则获得了在镇中心的一份事业，两年后这份事业开始蒸蒸日上。

在保罗小时候，加里的繁荣要归功于第一次世界大战。在1917年美国宣布参战之前，战争就已增加了对钢铁的需求。在一个以钢铁为主导产业的美国小镇，这样的高需求带来的是工人薪资的高涨和工作时间的延长。1小时1美元，1天12个小时，1周7天，意味着钢铁工人1周就可以赚到84美元，这样的薪资在当时可谓相当可观。在这种工作强度下，工人根本没有时间休息，当他们感觉胃痛、支气管受感染、背痛或者得了其他小病时，他们通常会求助于药剂师。保罗曾回忆起父亲如何开具由他自己调配的处方药，比如氯化亚汞（现在被认为是有毒的，当时却被用作止泻药）、阿司匹林或者外用酒精等。由于在自己家里调配的药品具有超高的边际利润，这无异于一座金矿。弗兰克能讲多种东欧地区的语言，这让他有机会利用这个优势为大量移民劳工提供诊疗服务。但

是，在变得富裕的同时，弗兰克几乎不能离开药房寸步。后来，在他“精明”的妻弟阿尔弗雷德的怂恿下，他在一连串糟糕的投资中损失惨重。包括妻弟和保罗的舅舅弗兰克在内的5个兄弟都是药剂师，尽管舅舅弗兰克在这5人中并非那么聪慧，但他在投资领域却小有成就。

哈罗德（Harold）出生9个月后，保罗的父母举办了婚礼；两年半后，保罗降生了。尽管经济条件宽裕，保罗一家还是住在药房后面一间拥挤的公寓中，安东尼奥·乔吉（Antonio Georgi）医生则住在药房楼上的办公室里。^[12] 保罗后来曾这样形容乔吉：“（他是）一个医术高超的人，能通过手术治愈除普通感冒外的很多疾病。我只有在扁桃体发炎甚至肿大时，才能‘幸免于难’。他个子不高，容易激动，长相帅气。”^[13] 乔吉在保罗父母药房的成功经营中发挥了重要作用，在安格鲁斯山（Mount Angelus）医院药房的经历，使他有能力辅助保罗父母顺利地经营处方药业务。1915年5月15日，乔吉在他的办公室接生了保罗。他试图以自己的名字“安东尼奥”给这个新生儿命名。最后，经过一番考虑，大家妥协了，他们以乔吉医生的儿子保罗的名字给新生儿命名，然后用“安东尼”作为他的中间名。25年后，在日军偷袭珍珠港前不久，当保罗期待他的官方出生证原件寄达时，他发现乔吉医生已经自行决定了他的姓名：保罗·安东尼奥·萨缪尔森。^[14]

农场和药房

保罗的父母住在加里镇，但是从1岁5个月到之后的五六年，保罗有一半时间住在家里，另一半时间则住在一个农场里，由一对类似于养父母的夫妇照看。从1916年11月开始，保罗同戈登斯（Gordons）夫妇——那时他习惯叫他们弗丽达阿姨和山姆大叔——一起住在瓦尔帕莱索（Valparaiso）和霍巴特（Hobart）之间一个占地100英亩^[15]的农场里。戈登斯夫妇是保罗父母在一个农产品买主的葬礼上结识的朋

友。^[16]晚年谈及此事时，保罗对自己被父母以不知晓的理由“遗弃”在外颇怀怨愤。但是，他也写道，除了父母在探望后的离开会让他伤心难过外，他在农场的其他日子过得非常快乐。60多年后，保罗回忆起那段农场时光说：“历历在目，并且对我来说弥足珍贵。”^[17]他将戈登斯夫妇视同祖父母。正是弗丽达阿姨允许4岁的保罗剪去长鬓发，在那头母亲和亲戚都钟爱但他自己并不喜欢的头发被剪掉后，保罗第一次拥有了一个男孩子的发型。弗丽达阿姨要比山姆大叔年轻20岁，保罗认为她也最聪明。在未出版的一部最长的自传中，保罗将自己在农场的这段时光形容为“印第安式的田园诗”（Hoosier idyll）^[18]，尽管在别的地方他含糊地说它更像“被流放到阿卡迪亚（Arcadia）”。^[19]

人们听到这些童年经历时也许会有些吃惊。当我长大成人后再回想那些日子，让我感到惊讶的是一切都很顺利。（弗洛伊德和荣格无疑会对这种“自满的压抑”嗤之以鼻。）那时候，一切看起来都是那么自然而然。我已经不记得更早的事情，只记得我刚到农场时，手上还拿着奶瓶，但很快就被弗丽达阿姨强制断了奶。后来我才知道这是因为每天1美元的费用问题，这当中包含了食物、寄宿，以及给我的关爱。^[20]

戈登斯夫妇有一个工作农场，保罗记得那里有10头奶牛、4匹马，以及猪、鸡和其他家禽。那时候没有机械装置，没有室内管道，没有自来水，也没有电，尽管保罗辩称那时的生活也没有那么原始。^[21]因为并无大量家务需要处理，他自己的日子过得就像一个“乡绅”。^[22]

我们也没有室内取暖设施。一个铸铁的厨房炉子，既烧木炭也烧煤块，散发出一股暖气，确实能加热洗涤和烹饪用的储罐水。此外，起居室里一个两层的调风器底下有一只火炉，就像16世纪画作中的那样。当我掀开毛毯时真的非常冷，在穿上衣服前我会把它们

铺在调风器上，将它们焐热。冬天，我们会穿上既厚重又刺痒的内衣裤以及好多层的毛衣和外套，这不足为奇。

我们的主要水源供给是每个中西部农场都会有的大型水车.....厨房中有一个辅助手动泵，用来从水箱中抽取雨水，备足一周所需的洗澡水。如果家里有5口人，只有第一个洗澡的人能幸运地用上干净的水.....我们在罗斯福新政前的日子里都没有电可用，只能靠蜡烛、灯笼还有煤油灯提供照明。由于光线不足，我们自然早就上床休息，只在晨晓和黄昏时分阅读。7年后，我的家人给我们送来了一台单管电池收音机。这样，在感恩节周末，我们就可以收听一年一度的陆军和海军足球赛事直播。

我们有了电话机！实际上还是两部：一部是贝尔电话；另一部是当地产的巴克艾（Buckeye）或吉斯通（Keystone）电话，它几乎没有被用过。你必须转动曲柄，才能接听和对讲。每部电话都接到一条多头通信线路上，我们家的连在一个8家共用的公共网络上。窃听是一个公平的游戏。每个人都可以听到别人的谈话，所以你能很好地了解你的邻居，甚至可以说是太过了解了。有时你想打电话给邻居，友好的中央接线员会告诉你，她正在瓦尔帕莱索购物。

当时还没有汽油拖拉机或者其他的农场机械设备来帮我们犁地。皮特和汤姆是两匹阉过的马，非常强壮，负责为弗丽达阿姨拉车。它们替我们拉过很多货车。我们从未在碎石路上铲过雪；雪橇车的轮子在冬天会被卸下来，如果路上的雪被铲走，那辆雪橇车就无法移动了。

印第安纳州的瓦尔帕莱索距离我们惠勒镇（Wheeler）仅仅5英里，它是波特县的所在地，也是购物中心。要去那里时，山姆大叔或者雇工会帮我和弗丽达阿姨给皮特套上马具。然后皮特要花上几个小时，而不是几分钟的时间，才能到达市镇广场中心有拴马柱的地方。（我曾见证汽油驱动机器逐渐取代马力，每隔5年，拴马桩的数量就会减少一些。最后，它们彻底消失了。）

保罗早期的政治记忆也是从农场开始的。1920年沃伦·哈定（Warren Harding）竞选总统期间，戈登斯夫妇在门上贴了一张哈定的照片。保罗还记得1923年哈定去世的那个夏天，消息传来时，他就站在那扇门口。但是，他最生动的记忆还是农场里的动物和发生在那里的故事。

我记得巴比是一条白色的柯利牧羊犬，还有皮特（它拉着我们的马和马车）和汤姆（它只有一只眼睛，我们认定它的另一只眼睛是在战争中失去的），莫莉则是一匹灰色的母马，我一直希望它会生小马驹（而没有意识到那些马就是她生的）。我们过去常常搭便车到惠勒，不论是穿过后面的田野，还是跨过潘尼斯桥（Pennsy bridge）。对一个小男孩来说，更远的旅行就是骑童车一路骑到威博特（Valpo，即瓦尔帕莱索），或者更难得的是，骑到霍巴特.....对一个小男孩来说，步行四分之一英里的山路去取信也是一种冒险。我还记得在灯下读《草原农夫》（*Prairie Farmer*）的情景，外面很黑，窗户就像镜子一般，房间里显得那么舒适.....

早晨，一边哆嗦着一边穿上从调风器上取下的衣服，感到一股从很少用过的起居室的火炉里传来的暖意。厨房里的暖气为烹饪和起居提供了热量。我记得我们通过添木头取火，但我想煤才是主要燃料。我还记得曾到水车泵那儿打过一桶水。我童年的最大精神创伤之一，发生在我们把水泵从自动风车换成手压泵的时候。我们必须从两个孔中取出一个螺栓，然后把两个相邻的（adjoining）[\[23\]](#)活塞连接在一起。我被要求扶住较低的部分，但是它却从我手中滑落，手压泵的顶部沉入了井中，很可能需要一个专业人士来修理。我觉得自己当时特别丢脸。冬天，有时我是农场里唯一的孩子，这样我就能得到弗丽达阿姨百分之百的关注。这真是太开心啦！有一年，我可能是得了猩红热被隔离，透过楼下的轮形窗户，我可以看到其他不被允许进来探望我的人。我还记得那辆小巧的、镀镍的火车汽笛在晚上发出的怪异声音。夏天的午后，穿梭在银白杨间的风平静得让人昏昏欲睡。我记得我们在莱斯特（Lester，山姆大叔的儿

子)种下的柳树旁建了一个新的蓄水池。[24]

保罗还记得一些他认识的人，甚至称记得和他们的一些谈话。

莱斯特是我们帅气的英雄，他的金发中掺着一些红发。他大部分时间都在医学院。客厅的风琴上摆着他身着燕尾服的照片。我记得这架风琴原来是可以弹奏的。莱斯特应该是在某个夏天学会了咀嚼烟草；我太胆小了，连试都不敢试一下。我说过莱斯特曾和一个叫阿尔玛的女孩约会的事吗？那个女孩住在过桥以后大概往威博特去的方向。

我当然记得露丝和布拉德利小姐（莱斯特的两位老师）。她们每年夏天都会开着福特T型车去很远的地方。实际上，那时我们还没有统一的校车.....我曾答应会带着弗丽达阿姨环游世界。这个誓言我从来没有兑现。我记得她的葬礼，还有山姆大叔的。我记得打谷时间，记得那棵我曾爬过也曾坐在上面眺望远方的苹果树。我们曾经偷窥女孩子们每周在浴盆里洗澡，太刺激了，甚至超过了看射杀奶牛。[25]

在同一封信中，他还提到上过的第一所学校戈登校舍（校舍只有一个房间，而且带有厕所），那儿的路是山姆大叔修的，他还有一片从那儿捡来的砖块。但是，他的老师埃塞尔·露丝（Ethel Ruth）小姐回忆说他记错了，保罗可能曾在那儿玩耍，但他并未在那儿上过学。露丝小姐对保罗印象深刻，她写道：

你比别的孩子都聪明，我需要多给你布置一些作业，让你一直有事可做，这样你才不会觉得无聊。来学校前，你的妈妈就告诉我：“不要让保罗把胳膊撑在桌上，把头埋在手裡。”但是我有两个年级的40个[26]孩子要管，我没办法给你百分之百的关注。

此外，保罗的天赋不仅仅体现在学习上。露丝小姐写道：“你还记得那晚由所有惠勒一年级和二年级的孩子表演的《三只小熊》音乐剧吗？你扮演里面的熊宝宝——剧中的明星，你的家人和朋友从加里镇和芝加哥赶来，他们为你感到骄傲。你有很多的独唱，也有很多的念白。”^[27]但是，保罗觉得露丝小姐把他和他的弟弟罗伯特（Robert）混淆了，罗伯特生于1922年，和保罗有着相同的经历。^[28]但是，罗伯特在那里待的时间比较短，可能只有暑假的时候，而且他从未像保罗那样对这段经历感到怨愤。^[29]

保罗永远无法解释为什么家人会把他和兄弟们送到戈登斯夫妇那里。他家境优渥，所以应该不是出于经济上的原因。他的唯一解释是，母亲是一个事业型女性，而家庭事务妨碍了她。但是，根据他的回忆，也可能是因为他的父亲健康状况不好。在弗兰克年轻时，他的兄弟们都是娴熟的骑手，但他却久坐不动，这很可能是因为他患有风湿热。然而，尽管心怀怨愤，保罗还是写道，“这都是美好世界的一部分”，那些经历“并未真正离开，因为它们仍被记得，而且栩栩如生”。

保罗童年的另一个部分是加里镇家里的药房，直到弟弟罗伯特出生一年后的1923年，他们家才放弃这门营生。1923年，保罗一家在戈登斯农场的“棚屋”里度过了夏天，然后他们搬到了芝加哥。1925—1926年，他们住在佛罗里达州的迈阿密海滩附近，一场飓风引发的房地产泡沫破灭，让他们损失惨重。^[30]1930年的人口普查记录显示，他们和一个叫赫尔曼·萨缪尔森（Herman Samuelson）的亲戚一起住在芝加哥。^[31]在那里，保罗的母亲经营着一家名为“种植园烤鸡”的餐馆，这让保罗感到匪夷所思，因为他从不觉得自己的母亲是个好厨子。^[32]在某段时间，他的父亲患了病，几乎成了一个残疾人。这种四处游荡的童年经历，让保罗在上大学前入读过8所学校。他后来回忆说，自己并没有发现这是一个问题，相反，他很喜欢这种经历带来的不同体验。

然而，无论是在家里还是在学校，保罗一直在接受教育，尤其是在

他父亲的药房里。保罗很少提及他的父亲，在仅有的几次中，他写道：

对我来说，经营药房是一件很刺激的事。你可以得到免费的好时巧克力棒和樱桃可乐。我看着苏打水进入美国药房，然后又看着它退出。^[33]我很钦佩父亲能把蓖麻油或处方用可卡因打包得严严实整。（我想我永远不可能在这种需要精确折叠的打包活儿中脱颖而出。）在开处方药用的老式奥利弗打字机上打字是很有趣的。早期的药剂师从原材料中准备处方药时，往往都会使用研钵和研棒。在代数这门课进入高中一年级的数学课堂前，父亲就教我用巧妙的方法解联立方程。（70华氏度的8盎司酒精，加入73华氏度的12盎司水中，会得到一种72华氏度的液体；还有一些更复杂的方法，用于计算医务人员的日常费用。）我还记得那些漫长的无聊时光，这时候，诺曼会读法国作家阿纳托尔·法朗士（Anatole France）的小说，或者仔细浏览几天前的《法国世界报》（*Le Monde*）。^[34]

因此，或许是保罗在惠勒一年级的老师埃塞尔·露丝教会了他“读、写和计算”，而他的数学教育的重要部分却是在自己家里完成的。^[35]尽管保罗父母颇具语言天赋——他的父亲会讲波兰语和俄语，还能听懂“克罗地亚语、塞尔维亚语、斯洛文尼亚语、斯拉夫语、鲁特连语（Rutterian）^[36]、捷克语、斯洛伐克语和立陶宛语”（他们将这些语言合称为“斯拉夫语”），母亲也掌握了拉丁语、法语以及俄语、波兰语和意第绪语，但保罗拒绝学习其他语言。^[37]他是个书生气十足的人，经常光顾加里镇的卡内基图书馆，这是一座有着古典风格石柱、非常宏伟的石砌建筑，于1912年开放。正是在那里，他读到了“古老的、19世纪晚期的通俗读物”。这个时期的教育，包括缓解对爱丽丝身材发育的担忧。^[38]保罗将自己没有注意到弟弟即将降生的原因，归结为自己痴迷于看书。但是，尽管父亲确实有一本亚当·斯密（Adam Smith）的《国富论》，保罗却从未碰过。

保罗在很小的时候就知道自己家是犹太家庭。许多经常光顾他父亲药房的人都是犹太人，而且一份他所就读高中的同龄人名单显示，他的许多校友也是犹太人。在他们那一代人中比较罕见的是，保罗的父母没有践行他们家的宗教信仰，因此，犹太节日并不在他的成长经历中。多年后，不论碰到哈佛大学的反犹太主义话题，还是芝加哥大学不存在反犹太主义思潮的话题，他几乎都缄默不语。根据书架上的读物，保罗推断父亲是一个无神论者。

海德公园中学

保罗对加里镇和芝加哥的高中制度赞许有加，在加里时，他获得了跳级和换班许可。1928年至1931年12月，他在海德公园中学就读，学校离芝加哥大学不远，在那里他遇到了在学业上让他受益匪浅的老师。1982年，由于无法参加一场同学会，保罗寄去了一纸短笺，上面写着：“我的所有成就和一切梦想，都源于海勒姆·本杰明·卢米斯（Hiram Benjamin Loomis）和比拉·休史密斯（Beulah Shoesmith）。”^[39]海勒姆·卢米斯从1905年起任海德公园中学校长，直到1933年，70岁的他才因到了强制退休年龄而离开。保罗入读海德公园中学时卢米斯65岁，已经掌管该校23年，是当地社区颇有名望的人。他坚决要求本校老师每天上完7节课，并通过扣工资来防止老师们午餐后去做别的工作赚外快。^[40]他还试图阻止秘密社团在学校兴风作浪，并曾因发现新选任的学校行政官员是这些社团的成员而要求重选。1928年秋天，就在保罗入学前，卢米斯要求每一个担任职务者或享有声望者，都必须在公证员面前发誓“在海德公园中学期间，绝不参加任何秘密社团”。^[41]

在保罗读11年级那年，一名记者根据午餐时从学生中听到的事作了一幅海德公园中学校园生活画。75%的学生会到学校外面吃午饭。一群女学生谈论着她们可以从出租车舞会中赚到钱，他还注意到超过四分之一的午餐费被学生用来到附近商店购买淫秽明信片，就像退伍老兵依稀

记得的在欧洲看到的那种。当然，也不都是坏事：

我们注意到有许多学生在杰克逊公园闲逛。他们中的一些人会偷偷在一个不起眼的公园长椅上牵手，而大部分人只是随便走走，一只眼睛盯着手表注意时间。许许多多十几岁的男孩女孩被高速行驶的汽车带走。三四个外表出众的女孩则会被汽车驾驶座上的老年男子叫上车。

风气使然，你所知道的那种舞蹈，在体育馆里越来越流行。舞姿就跟大家在舞厅里看到的无异。舞会一结束，很少有成双结对离开的——一群女孩子就像男孩子们那样鱼贯而出。[\[42\]](#)

这位记者总结说，公立学校的好处之一是“学生们可以相互交往，通过一种书本上无法教授的方式发展个性。海德公园中学不比别的学校好，但也不比任何学校差”。

尽管报纸对海德公园中学的描述并非空穴来风，卢米斯校长却颇为不悦，在第二周给报社编辑的信中，他回应称一些学生买淫秽明信片可能是为了表示自己愿意和警方合作，以阻止它们的销售，他要求记者帮助曝光这些造谣诽谤的商店。他发现一些令人反感的书——法语和意大利语“经典文学”译本——在销售。[\[43\]](#)许多学生也站出来为学校辩护，他们抗议说曝光记者侮辱了其他95%的并未参与此类活动的学生。有趣的是，当中有个学生注意到，在海德公园中学，家长们确实有能力购买一些奢侈品，比如该记者所见的那种车。这些报道表明，卢米斯主政时，学校试图维持较高的道德治学标准，其所在地区并不像其他地方那样饱受大萧条的蹂躏。考虑到芝加哥的学校系统因多年管理不善而面临财务困境，这种治学态度对于海德公园中学无疑是非常重要的。从1929年12月起，许多老师开始无偿教学。部分老师在接触到贫穷和失业家庭的学生后，把自己的薪酬降到了最低。截至1932年5月，即保罗离开海德公园中学后不久，整座城市拖欠教师的薪酬达到人均1400美元。[\[44\]](#)

保罗本可上一所公立学校，但是他也受到了大萧条的负面影响。尽管在这些报道中并不明显，但根据年鉴的名单和照片可以推断，海德公园中学有相当大的一部分学生是犹太人。

卢米斯是人们口中的海德公园中学的“伟大老人”，其助理对他的高度赞扬并不亚于保罗：

卢米斯先生自始至终的善良，他的耐心，他的公平公正，他迷人的现代思想，使他获得了成千上万老师和曾就读于此的学生及通过学校认识他的人们的爱戴。卢米斯先生的退休仅仅是因为他到了退休年龄——今年夏天他就要满70岁了。这对他来说丝毫无关紧要，他不会因此受到任何困扰或影响。即使是对待成绩最差、最寒酸的学生，他也总是和蔼可亲，就像他对待区督学一样。我关于他的最后记忆是他站在杰克逊公园的棒球场附近，一头卷曲白发和范戴克式胡子在明亮的阳光下闪闪发光，正带着同孩子一般的喜悦和兴奋的学生们，以一个联盟球员的技巧担任一场棒球比赛的裁判。他的三个儿子和两个女儿也都曾是海德公园中学的学生。[45]

尽管在一个人退休时对其评价出现夸张表述很正常，但这也有力地表明卢米斯校长对保罗的教育做出了重要贡献。

除了校长外，保罗点名大加赞赏的还有另一位在海德公园中学长期执教的老师比拉·休史密斯，她从1910年起就在这里教授数学。[46] 休史密斯毕业于芝加哥大学，她在数学教学领域的名声享誉全国。她开启了海德公园中学参加数学竞赛的先例，而且连续18年在威尔逊大专院校竞赛（一项芝加哥市范围内的数学竞赛）中获奖。[47] 在学校里，她被称为比拉·“等腰”·休史密斯，因为她经常会让新班学生做通常只有特别优秀的学生才能解出的平面几何难题，其中就包括等腰三角形。[48] 普林斯顿大学物理学家杰伊·奥里尔（Jay Orear）曾写道，在休史密斯教他那会儿，全校大约有10名学生参加数学竞赛，他们通常可以斩获前三名，

这当然不可能靠运气做到。[\[49\]](#)为了让学生学习数学的兴趣更浓，休史密斯提倡组建数学俱乐部，关于她的一篇文章在发表10年后仍然被人所引用：

伊利诺伊州芝加哥市海德公园中学的教师比拉·休史密斯女士，在一篇关于数学俱乐部的文章中说，她在数学俱乐部的代数谬误分析课激发了学生的巨大兴趣，未能加入俱乐部的学生请求观摩俱乐部上课；高年级学生对毕达哥拉斯定理的原始证明产生了极大热情，正在学习平面几何的学生开始问他们什么时候可以学习这个有趣的定理。这种浓厚的学习兴趣，正是任何一所高中数学课上都需要的。[\[50\]](#)

数学俱乐部解答问题时通常需要比在教室里讲得更加开放多样。在文章中，休史密斯解释道：

除了激发反应麻木迟钝的学生对数学学习的兴趣外，要在水平参差不齐的课堂上满足更聪明好学的学生的胃口也不容易，因此我们尝试在激发学生新兴趣的同时，不会挫伤他们原有的兴趣。尽管我们以加分形式鼓励更上进的学生对眼前的问题进行更深入的研究，并且通过其他方法呵护他们的兴趣，但令人遗憾的是，事实上课堂教学中需要的统一性很难激发学生的个体潜能。我们鼓励表现优秀的学生保持这种兴趣，通过开拓他们新的思维领域，激发他们潜意识中的数学潜能。数学俱乐部至少部分解决了这一难题，它的运作使学校对数学这门课程的态度发生了可喜的变化。[\[51\]](#)

在保罗就读期间，休史密斯显然在聪明的学生中贯彻了这个理念；在保罗离开海德公园中学后不久，她向全国数学教师委员会提交了一篇文章，题为《我们欠聪明的学生什么？》。[\[52\]](#)

海德公园中学有两个数学俱乐部，分别是针对低年级学生的欧几里得俱乐部和针对高年级学生的毕达哥拉斯俱乐部，参加的门槛是学业成绩。休史密斯这样描述数学俱乐部：

当提出是否有可能组织一个小型俱乐部时，学生们往往热情高涨。在高中生看来，俱乐部一开始就应该有自己的章程、名字和徽章。每隔两周的周末，俱乐部会组织一堂一般课程，往往是一个半小时。课堂通常由高年级学生主持。课程委员会会就每堂课的主题同数学教师商讨，并敦促俱乐部学生提出问题和任何他们感兴趣和希望得到答案的主题。每堂课程都会提出下一堂课程的问题，这样学生们就会有两周时间提前思考问题。答题组会验证那些最早提交的答案的对错，并把它们以固定形式记录和保存下来。[\[53\]](#)

1945年，休史密斯从海德公园中学退休，之后又在伊利诺伊理工学院执教了5年。1959年去世时，她留下100多万美元遗产，她指定拿出5万美元在芝加哥大学设立奖学金。[\[54\]](#) 保罗就读海德公园中学时，正是美国股市从繁荣到1929年大崩盘之间，他对这一时期发生的事情产生了浓厚兴趣。他回忆说自己曾帮休史密斯挑选股票，“在赫普汽车和别的一些股票上亏了钱”。[\[55\]](#) 保罗不是唯一在得知她留下如此巨额遗产时深感震惊的人，因为她的成功和保罗印象中每天穿着同一套衣服的那个人反差极大。[\[56\]](#) 休史密斯教授保罗代数和几何，以及“立体几何和大学代数的高级课程”。[\[57\]](#) 保罗回忆说，由于学校旧式的教学太枯燥，他跳过了三角函数的学习。但在海德公园中学“故事作家协会”主办的刊物《卷轴》（*The Scroll*）上，他撰写的一篇短篇小说中倒确实出现了三角函数课。[\[58\]](#) 那是一段对话，一个学生告诉另一个学生说他喜欢上了夏令营中的一个女生，然后又喜欢上了三角函数课上的一个女生，他需要朋友劝他现实一些。尽管表现明显优异，但保罗后来说自己是一个后进生，因为“做好事情”并不意味着他付出了刻苦努力。这或许解释了为

何1929年时他是欧几里得俱乐部的一员，而根据学校年鉴，他却并未加入毕达哥拉斯俱乐部。

尽管保罗对加里的学校制度赞赏有加，但他认为搬到芝加哥并入读海德公园中学是非常重要的。他认为，如果父母没有在他8岁时离开加里镇，“我可能会成为一名电焊工或印刷商，同时热衷于对莎士比亚文学的前沿研究”。^[59]他将自己在数学和物理学上的成就追溯到海德公园中学时期，并把它归功于休史密斯的教诲。他这么说似乎意味着已将那些泡在加里镇图书馆和在加里家中翻阅19世纪经典文学的时光抛于脑后。

学校年鉴和保罗的芝加哥大学成绩单（记录了他的高中学分），展现了一些更复杂的故事细节：尽管对数学颇感兴趣，但保罗更醉心于人文科学。他上了比所需学时更长的代数课，且几乎选修了学校开设的全部数学课（两门代数课及平面几何课和立体几何课）——休史密斯对他的影响不证自明。但是，并无证据表明他对海德公园中学的科学课有任何特别兴趣，他只是上了一个学期的科学概论，之后就再没有去修学校开设的更专业的科学课程（包括植物学、动物学、物理学、化学和天文学）。相反，他修了两年半的历史，这远远超出了一年的要求。从所选学科中并不能看出后来他会对自然科学有兴趣，这种兴趣是在芝加哥大学才产生的。海德公园中学也设有社会学和经济学课程，但保罗都没有修。

保罗参加的其他活动也佐证了他对人文科学的偏爱。有三年时间，他都是学校文学俱乐部——故事作家协会（需根据作文比赛成绩确定能否加入）的会员，他还是学校文学刊物《卷轴》的成员。此外，他加入了校报《周报》（*The Weekly*），这说明他有一定的新闻报道写作能力。保罗在给著名化学家诺曼·戴维森（Norman Davidson）的信中提到了这一点，后者比他晚两年入读海德公园中学。

我想你是晚我两年进入海德公园中学的.....我记得这一点，因

为当时为了选拔新成员，即将卸任的校报编辑们举行了一场类似于智力竞赛的活动。我一向因自视聪明过人而居高临下，但发现有那么多聪明人，让我感到既吃惊又有趣（因为巴纳姆确实没有说过“每分钟都会有人降生”）。这是一个关于我而不是你的故事。[\[60\]](#)

在海德公园中学的四年里，保罗都是学校荣誉社团西格玛-埃普西隆（Sigma Epsilon）的成员。在该校最后一年，尽管没有加入毕达哥拉斯俱乐部，但他却是英语荣誉社团的一员。此时的保罗并非数学奇才，而是一个喜欢阅读和写作的学生，他不是从科学课程而是从人文科学开始接触经济学的。他参加了一些体育运动——年鉴里记录了他三年的田径比赛成绩，还记录了他高年级时参加过篮球队和击剑队。而且，与学校半数以上学生一样，他加入了一个叫民用工业俱乐部的服务组织。

童年的回响

保罗自己关于童年的回忆包含了许多自我反思的成分。显然，他认为童年对自己非常重要，因为他屡次提到弗洛伊德的主张，即人格的形成是在2~6岁，这就解释了他为何尤为重视自己在农场的经历。但是，这样的经历对他来说并不好写，否则，很难理解为何关于他早年生活的许多描述都是不完整的，且都有不同的侧重。[\[61\]](#)

保罗对自己生平的诸多描述都有一种让人放松的谦虚和坦率，他承认其中的一些失败。他称自己很早就对进化论深信不疑，并把他的聪明才智归因于遗传：“我开始成了遗传学说的坚定信徒。我的兄弟和我都是聪明的孩子。我的表兄弟们的智商也都在平均水平之上。”[\[62\]](#)他天资聪颖并对此毫不讳言，真正体会到这一点是在20世纪50年代早期，有一次医生给他开了一些使他思维变得迟钝的药，这让他初次感受到“另一些（不那么聪明的）人是如何生活的”。保罗最常用“早熟”一词来形

容自己^[63]，尽管这经常被人们看成他拥有过人才华的早期迹象，保罗自己却不这么认为。他说：“很早就开发智商并不是一件重要的事，所有学者，甚至那些缺乏想象力的只能永远当助教的人，都极其擅长快速解答谜题，这只是智商测试中最常用的一种方法。”^[64]但保罗的高智商并未使他看出母亲已经怀孕，直到弟弟出生前夜他才知道。他显然很尊重与解谜和学术研究不同的智识维度，比如他的父母和他在农场里碰到的那些人所掌握的更实用的技能。

尽管不知道自己会成为一名经济学家，但保罗记得他逐渐对后来支撑他持凯恩斯主义观点的经济问题和事件有了概念。他称自己在农场时期就能理解凯恩斯乘数的运作，这显然是后来的解释；他还说很早以前他就意识到战时繁荣是粮食和钢铁价格高企的结果，而且在20世纪20年代的长期繁荣之前，会出现严重的战后衰退。^[65]他回忆起和父母的一次争论，大概是在20世纪30年代初，争论中他的母亲反驳说：“孩子，你难道不知道，只有在战争时期才有真正的繁荣吗？”这一观点准确反映了那些年人们得出的经验。^[66]保罗10岁时全家在佛罗里达州所遭遇的灾难，使他敏锐地察觉到房地产投机泡沫最终将会破灭。尽管保罗没有投身药房，但比起房地产投机者，保罗的父亲是一个更成功的药剂师。和高中老师比拉·休史密斯讨论股市是保罗对金融领域感兴趣的另一个迹象，金融学成了他后来专攻的一个经济学分支。

保罗对自己往事的回忆为了解他父母的政治态度提供了一些线索。他称自己的父亲是一个“进步的共和党派”，强调了“进步”二字。据保罗回忆，1924年，他的父亲把选票投给了“独立进步党的‘老鲍勃’拉福莱特（La Follette）”。由于自己的移民身份，弗兰克厌恶不平等，他认为应该通过民主程序来减少市场带来的不平等。^[67]保罗父亲热衷于查尔斯·柯林（Charles Coughlin）神父的布道。柯林神父是一名天主教牧师，1926—1940年，他的布道每周都会通过电台播出，特别是在大萧条时期，他的布道内容从宗教转向了经济问题后，可谓盛极一时。他是通过推行激进的货币改革以实现社会公正的鼓吹者。1932年的柯林神父是富

兰克林·罗斯福的一名狂热拥护者（他曾喊出“要么选择罗斯福，要么面临毁灭”的口号），但到了1936年，他因认为罗斯福推行的改革不够激进转而反对罗斯福。然而，柯林神父对银行家的攻讦走上了人们普遍认为的反犹太主义方向，这使弗兰克·萨缪尔森对他不再抱有幻想。如果保罗把母亲形容为一个早期的女性活动家，那么她应该不是一个保守派。但是在描述母亲时，保罗选择的主要特征是她确信自己是对的。他认为自己的折中主义立场正是对这一点的反抗。在农场时，戈登斯夫妇是沃伦·哈定的支持者，保罗显然给他们的礼物——一头赛璐珞[68]大象——赋予了政治意义。

萨缪尔森早熟的“严肃”一面并非体现在智力上，而是体现在无穷的自信上。他写道：“为什么我会想到自己可以成为一名出色的棒球解说员？或者，上帝保佑的话，如果我‘真的’下定决心，还可以成为一名更出色的棒球手？”[69]他认为，部分答案可能是他被人认为“聪明伶俐”。他较厌恶的一件事是母亲会疼爱地给他梳理长长的鬃发，那一头长发直到他4岁才被剪掉。当“阿姨们边嘀咕边梳理他打结的头发时”，保罗会调皮地回应说：“我愿意换作是你。”[70]但是，他得出了以下结论：

“聪明伶俐”肯定是我早熟的部分原因.....当要我“朗诵”时，我从来不需哄骗。3岁那年，有一次我宣布说“现在，我给你们再来一首”，顿时引得大家捧腹大笑。[71]

他继续把这种并未脱离青春期稚气的“聪明伶俐”描述为“伪装之美”（pseudo-pulchritude），因此他并未真正拥有过“它”。他写道：“（哈佛大学）拉德克里夫学院的女生从未问我要一件旧衬衫，把它撕成差不多的大小分给同学们。”[72] [这事儿的确发生在保罗在哈佛大学研究生院的同学拉斯·尼克松（Russ Nixon）身上。] [73] 保罗还把他的自信部分归功于父母——教养和遗传天性一样重要。他从未怀疑过自己是最受宠的，连他的哥哥哈罗德也不得不承认这一点。哈罗德为

人忠厚善良，一个长期受雇的女佣经常让哈罗德跑腿，因为她把哈罗德误当成了弟弟保罗。保罗把女佣的这个过错归因于自己总是埋头读书的习惯，而不是他的身材或体型。这或许使保罗和他的兄弟们之间产生了嫌隙，比起他，弟弟罗伯特更亲近哥哥哈罗德，他则和两人都不太亲近。

认识保罗的人都很清楚，他对自己被“遗弃”在农场心怀怨愤。这可能是他“从心理上远离核心家庭之温床”的一个原因，在身体离开家之前，他已经让自己沉湎于书中。写自传时，保罗把这种怨愤的痛苦归因于被欺骗，而不是被迫和父母分开。他承认体会到这种痛苦是在父母的一次探望之后，他们离开时他还在牲口棚照看马匹，尽管他说这种痛苦只是瞬间的。在另一个有关欺骗的记忆中，他称在去看乔吉医生之前，自己只是被告知是去检查扁桃体，但在尖叫着被拖到乔吉医生的新医院后，他却被迫上了手术台。当乙醚药帽盖到他脸上时，他大喊道：“你们撒谎，你们骗我！”^[74]在保罗72岁的时候，他仍对这件事耿耿于怀，比他对自己形容的“我那漫长的幼年时期”被送出家门的怨愤更甚。他批评了他的家庭对真理的“务实”态度，不仅是关于现实生活（他在农场时从公牛和母牛身上学到了很多道理），更重要的是关于收养和养父母。保罗和表弟斯坦利（Stanley）很亲近，后者与他年龄相仿（两人只相差10天），也在农场待过一段时间；斯坦利是索菲姨妈和她的第一任丈夫弗雷德·门德尔松（Fred Mendelsohn）所生，在索菲姨妈离婚并与戴维·拉特纳（David Ratner）再婚后，斯坦利被改姓拉特纳，并被“灌输”说戴维·拉特纳是他的亲生父亲。保罗称，由于自己的好记性，一次他曾问表弟：“斯坦利，你是说哪个父亲？这个吗？还是那个第一次世界大战中的士兵？”结果当然令斯坦利的父母非常尴尬。^[75]保罗没有再提这件事，20年后，当斯坦利报名入伍时，他震惊地发现他的“生父”实际上是他的继父。

虽然他自己没有这么说过，但保罗的故事可以看作一个典型美国人的故事。当保罗发现他的姓氏无法追溯至父辈以上时，他就把他的欧洲

根源视作无关紧要：到美国即标志着一个崭新的开始。这种态度和“新生”的比喻是一致的，保罗多次用它来描述自己生命中最重要新阶段。这种典型美国人所特有的感觉，即“和过去决裂是一种解脱”，或许是他强大自信背后的另一个因素。^[76]这也可能和他早年的游学经历有关，他以积极的态度展现了这一点。对学习除英语之外的语言所持的“沙文主义式”的抵制态度，可能和他对欧洲缺乏兴趣有关。尽管采取这种态度，但他注意到他似乎忘记了他的家族之所以繁荣兴旺，正是因为他的父亲精通加里镇东欧移民的多种语言。

保罗多次形容自己是泡在图书馆中自学成才的。^[77]这个习惯很早就养成了。当保罗7岁、他的弟弟罗伯特刚出生时，他几乎“已经生活在书籍世界里”。他记得，“都是柯利（即他的哥哥哈罗德）花几个小时在地板上陪这个可爱的新成员玩耍，我只是带着亲切却心不在焉的遥远的赞许翻看着自己的书”。^[78]

保罗的故事处处关乎“流动性”——整个家族的迁移，以及由一座城市移居至另一座城市寻找机会的过程。但是他发现移居并不容易。到一个新家后，他就想待在那里。他后来从芝加哥搬到哈佛是被迫的。从哈佛搬到麻省理工学院也是他极不情愿的决定，尽管这并不需要他背井离乡或者和他在哈佛的朋友失去联系。他妻子的家庭将给他提供一个自他被送到农场后就“失去”的家，一个他通过让自己沉浸于书本而与世隔绝了的地方。

^[1] 关于保罗早年的档案记录不多。除了他与老师和邻居之间20世纪70年代的简短信件交流外，所能获取的信息仅限于他在自传文章和采访中对往事的回忆。幸运的是，由于他习惯在出版物中加入自传性的评论，这样的文章数不胜数。遗憾的则是，这部分文字通常很简短，且往往缺乏描述所叙事件的具体细节。同他早年生活和家庭背景有关的最重要的作品是一部未发表且未命名的长篇“自传片段”（Autobiographical fragment）[undated, PASP 149（Autobiographical）]；一部未出版的、手写的、不完整的《萨缪尔森家族简谱》（“Brief history of the Samuelsons”）[undated, PASP 149（Autobiographical）]；1989年3月，他写的一篇题为《一个年轻学者的肖像》（“Portrait of the scholar as a young pup”）的文章[PASP 149（Autobiographical）]；以及一篇1987年写的短文《寻根》（“Roots”）[PASP

149 (Autobiographical)]，两页手稿中有很大部分已被划掉，这些文字可能是打字员在录入完毕后划掉的。我们不清楚保罗是否打算将划去的内容删掉，就像我们不清楚为什么这份文件没有被丢弃。在各种采访中也有许多评论。他对自己的过往有清晰的思考，对自己的童年也有一些清晰的记忆，但从未把这些材料整合成一个故事。

[2] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical). Ch. 1, p. 9.

[3] “吉米叔叔”同萨缪尔森的确切关系目前尚不清楚。

[4] 保罗把它拼成了“Rotzk”，但它的确切名字似乎是“Ratzki”。

[5] 鉴于萨缪尔森的父亲改换了姓名，我们不清楚这些名字究竟是萨缪尔森认识的叔叔或阿姨的名字，还是他们的本名。萨缪尔森列了五个名字，根据他的说法，他相信可能还有另一个姐妹。萨拉的名字及所有的出生日期，都自得1910年的美国人口普查资料。

[6] 萨缪尔森写的是Hankanson，但这显然是一个拼写错误。

[7] 这是1910年人口普查资料中记载的到达日期。萨缪尔森在叙述中简单提到了爱德华七世在位时期（1901—1910年）。

[8] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), Ch. 1, p. 11.

[9] 在1920年的人口普查资料中，弗兰克的移民日期为1908年，但要注意的是，这类记录中的抄写错误很常见。

[10] 萨缪尔森的描述表明埃拉可能已将近15岁，尽管他明确表示不知道她的年龄。

[11] 他们包括埃拉的妹妹范妮和萨拉，她的弟弟阿尔弗雷德和弗兰克·利普斯基（Frank Lypski，他于1905年移民到美国，比弗兰克·萨缪尔森晚了一年），以及范妮的丈夫雅各布·施泰纳（Jacob Steine，他是弗兰克·萨缪尔森的表亲）。我们很容易怀疑施泰纳就是前文提到的爱泼斯坦家族成员。

[12] 萨缪尔森，自传片段。

[13] 保罗把乔吉医生的外表比作意大利经济学家皮耶罗·斯拉法（Piero Sraffa），后者的照片可以参见https://en.wikipedia.org/wiki/Piero_Sraffa。

[14] 一份日期更迟的出生证明副本参见PASP 149 (Personal)。

[15] 1英亩≈4047平方米。——编者注

[16] 萨缪尔森，《一个年轻学者的肖像》，p. 4.

[17] P. A. Samuelson, March 6, 1976, Letter to Anna Buchfuehrer, Lester Gordon, and Ethel Ruth, PASP 152 (Personal)。

[18] 萨缪尔森，自传片段。保罗对那段时期的记忆并不是很清晰，他一面说在那里一直待到5岁，另一面却说从1916年到1924年是田园诗般的时光。

- [19] 萨缪尔森, 《一个年轻学者的肖像》。
- [20] 萨缪尔森, 《一个年轻学者的肖像》, p. 4.
- [21] 萨缪尔森, 自传片段。
- [22] 萨缪尔森, 《一个年轻学者的肖像》。
- [23] 原文写作“doing”。这封信显然是保罗自己写的, 里面有许多手写修改。
- [24] P. A. Samuelson, March 6, 1976, Letter to Anna Buchfuehrer, Lester Gordon, and Ethel Ruth, PASP 152 (Personal) .
- [25] P. A. Samuelson, March 6, 1976, Letter to Anna Buchfuehrer, Lester Gordon, and Ethel Ruth, PASP 152 (Personal) .
- [26] 40 (个), 也可能是70 (个)。这封信是手写的。
- [27] E. Ruth, March 5, 1976, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 152 (Personal) .
- [28] 需要注意的是, 萨缪尔森对这封信的记忆可能不太确定, 因为他说自己是三年级的学生, 而露丝小姐明确称自己是在萨缪尔森一年级和二年级的时候教过他。
- [29] 这则信息由一名家庭成员提供。
- [30] 萨缪尔森 (2009a), p. 45.
- [31] 他们之间的关系尚未可知, 赫尔曼当时35岁。同住一所房子的还有一个叫珍妮·霍芬斯 (Jenny Hopheins) 的人 (时年51岁)。
- [32] 这则信息由一名家庭成员提供。萨缪尔森并没有提及此事。
- [33] 虽然保罗父亲的药房可能尚未引进苏打水, 但许多药房在19世纪确实已经有苏打水。
- [34] 萨缪尔森, 《萨缪尔森家庭简谱》。
- [35] E. Ruth, March 5, 1976, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 152 (Personal) .
- [36] 鲁特连语的确切所指不太清楚。
- [37] 萨缪尔森, 自传片段。也可参见P. A. Samuelson, December 31, 1951, Letter to Robert Summers, PASP 71 (Summers family) .
- [38] 萨缪尔森, 自传片段。
- [39] *Hyde Park Herald*, June 23, 1982, p. 11.
- [40] *Hyde Park Herald*, September 8, 1933.
- [41] *Hyde Park Herald*, November 1, 1929, p. 22.
- [42] *Hyde Park Herald*, November 28, 1930, p. 1.
- [43] *Hyde Park Herald*, December 5, 1930, p. 16.

- [44] 关于芝加哥学校系统的描述摘自Tyack et al. 1984: 69.
- [45] *Hyde Park Herald*, May 26, 1933, p. 1.
- [46] *Hyde Park Herald*, April 12, 1945, p. 8.
- [47] *Hyde Park Herald*, June 17, 1959, p. 13.
- [48] 海曼（2012）。
- [49] 奥里尔（2004），p. 64.
- [50] 里德和史密斯（1925），p. 342，引自休史密斯（1916）。
- [51] 肖尔林（1915），p. 658，引自休史密斯（1916）的升级版。
- [52] 美国数学协会（1932），p. 308.
- [53] 肖尔林（1915），p. 658，引自休史密斯（1916）的升级版。
- [54] *Hyde Park Herald*, December 23, 1959, p. 12.后来，有一所小学以她的名字命名，以此来纪念她。
- [55] 萨缪尔森等（1996），p. 970.
- [56] 萨缪尔森（2009a），pp. 1103–1104.
- [57] P. A. Samuelson, 1992, [Answers] by Paul A. Samuelson, PASP 152 (Walker), p. 2.
- [58] 萨缪尔森（1930）。
- [59] 萨缪尔森，《一个年轻学者的肖像》，p. 3.
- [60] P. A. Samuelson, June 11, 1996, Letter to Norman Davidson, PASP 25 (D, 1991–2009, 2 of 2).这封信在本书第4章还会涉及。
- [61] 其中之一撰写于1987年萨缪尔森（时年72岁）接受瓦尔帕莱索大学荣誉学位后不久。保罗重返加里，却只见他的家族药房和他花费大把时光徜徉其间的卡内基图书馆一片颓败。他的《萨缪尔森家庭史》可能酝酿于20世纪70年代末，当时母亲向他叙述了他们的家族史。
- [62] 萨缪尔森（1972a）；萨缪尔森，自传片段。
- [63] 例如，萨缪尔森，自传片段，Ch. 1, pp. 5, 8.
- [64] 萨缪尔森，自传片段。
- [65] 萨缪尔森（2009a），p. 45.
- [66] 萨缪尔森，自传片段。
- [67] 萨缪尔森（2002b），p. 30.
- [68] 原文为“celluloid”，是一种商业上最早生产的合成塑料。——译者注
- [69] 萨缪尔森，自传片段，Ch. 1, p. 5.

[70] 萨缪尔森，自传片段，Ch. 1，p. 4. 一张萨缪尔森3岁时的照片表明，他对自己长相的描述一点也不夸张！

[71] 萨缪尔森，自传片段，Ch. 1，p. 5.

[72] 拉德克里夫学院是哈佛大学的女子学院。

[73] 萨缪尔森，自传片段，Ch 1，p. 5.

[74] P. A. Samuelson, July, 1987, Roots, PASP 149 (Autobiographical) .

[75] P. A. Samuelson, July, 1987, Roots, PASP 149 (Autobiographical) 。索菲在1914年夏天嫁给了弗雷德·门德尔松。

[76] 我把这个想法归功于布拉德利·贝特曼 (Bradley Bateman) 。

[77] 这种信念使他回忆自己的教育细节时颇不耐烦。这一点可从萨缪尔森与唐纳德·沃克 (Donald Walker) 的一次通信中得到印证。信中萨缪尔森收到一份36个问题的清单，里面有6页内容涉及他的数学和经济学训练 [P. A. Samuelson, 1992, (Answers) by Paul A Samuelson, PASP 152 (Walker) ; D. A. Walker, 1992, Paul A. Samuelson on some aspects of the origins and evolution of his economic ideas, PASP 152 (Walker)] 。萨缪尔森的回复用了5页纸，他解释说他的数学基本上是自学的。他并未回答沃克提出的大多数具体问题，尽管其中的许多问题对他来说很容易回答。里面有一个他想提供的解释，包括对他生活的详细叙述，尽管他确实添加了一些有趣的细节（例如，关于比拉·休史密斯以及他在海德公园中学受到的数学教育），他对那些不属于这个故事的细节并不感兴趣。

[78] P. A. Samuelson, December 31, 1951, Letter to Robert Summers, PASP 71 (Summers family) , p. 6.

第2章

芝加哥大学：1932年

邂逅社会科学

从海德公园中学毕业后，萨缪尔森几乎不可避免地进入了芝加哥大学；芝加哥大学不仅在他的学术生涯中扮演着重要角色，在他经济学家的自我形象中也起着重要作用。正是在芝加哥大学读本科时，他决心成为一名经济学家，并用数学研究这门学科。他还称芝加哥大学带领他跨入了自然科学的大门，在海德公园中学时他只是短暂地接触过这些学科。但芝加哥大学的重要性远超于此，萨缪尔森反复强调，芝加哥大学训练了他的传统经济学智慧，尽管传统经济学即将被几年后他在哈佛大学时卷入其中的凯恩斯主义革命所颠覆。萨缪尔森称，自己切切实实知道一个“古典”货币理论家是什么样子的，尽管他已摒弃20世纪六七十年代《新闻周刊》（*Newsweek*）同行专栏作家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）所持的观点，但他理解弗里德曼思想的根源。

20世纪30年代，芝加哥大学是美国社会科学研究的主要中心之一。在萨缪尔森学习经济学的头两年，经济学还只是被当作社会科学的一个组成部分讲授。经济体系并没有被描述成明显不同的东西——它和一个被称为“经济体”的孤立的抽象实体无关，而是被当作整个社会运转的部分反映。萨缪尔森开始接触到一种关于人类存在的人类学视野。虽然并非萨缪尔森关注之所在，但他在社会科学领域接受的训练（这一点不同于绝大多数现代经济学家），有助于解释他看待经济问题的方式。这是他知识发展的重要组成部分。我们可以肯定的是，他认真严肃地对待非

经济学科目，除了不断获得A的成绩和一项政治学奖外，他潜心研习经济学是后来的事——他甚至一度想成为一名社会学家。

萨缪尔森从未想过去读芝加哥大学以外的学校，即使他的家庭经济条件允许，他的父母可能也不会允许他这么做。他的整个本科生阶段都住在家里。海德公园中学有一项计划，即允许表现优异的学生在12年级时直接升入芝加哥大学。1932年1月，萨缪尔森在芝加哥大学上了第一堂课，这对他来说非常重要，以至他多次将其形容为一次新生，开启了他人生的新阶段。“在寒冷的1932年1月2日早晨8点，我就像进入了天堂，一个属于我的天堂。我迈进芝加哥大学的一间教室，从此迎来了另一种人生。”^[1]这场讲座对萨缪尔森产生了巨大影响，演讲者并非一名经济学家，而是社会学家路易斯·沃思（Louis Wirth）教授，话题则是马尔萨斯的人口增长理论。^[2]这个话题吸引了萨缪尔森，因为它讲了一个好的故事，还使他能用到他的高中数学知识。和其他许多在大萧条时期投身于经济学的人不同，萨缪尔森并没有说他这么做源于对理解或解决失业问题的渴望。

以一场表明如何将数学应用于社会问题研究的讲座开启大学生涯不无裨益，萨缪尔森把这归功于他读12年级时的改变。入读芝大的时间，加上认识到需要和比自己早4个月就开始上课的同学竞争，带给萨缪尔森的更大好处是，促使他从一名后进生变成了勤奋刻苦并竭尽所能去精通课程的学生。走读于学校和家里之间，错过了可以在学期之初认识其他同学的社交活动，这些都不重要。

萨缪尔森在罗伯特·哈钦斯设立本科生新计划的第一年入学，后者自1929年起任芝大校长。根据该计划，所有本科生在头两年都必须参加一个通识课程项目。萨缪尔森对莫蒂默·阿德勒（Mortimer Adler）的哲学课缺乏热情，尽管这门课是新课程和“百部名著计划”（Hundred Great Books program）的基础；但他对物理学、生物学、社会科学和人文科学的课程充满热情。他认为自己从一门很棒的生物学和一门最新的自然科学课程中获益匪浅，这两门课在高中时他选择了不做深入学习。许多校

外人士被邀请来讲课，使萨缪尔森听到了一些世界著名学者的讲座。在经济大萧条最严重时期，通过洛克菲勒基金会的财政支持，哈钦斯校长取得了巨大的治校成就，尽管根据一些人的说法，这是以大学的资产为代价的。然而，萨缪尔森认为，这个时期芝加哥大学取得伟大成就的背后还有一个原因，那就是尽管像其他所有大学一样，芝大也遭受了反犹太主义的打击，但它受到的影响相对来说要小得多。正因为如此，芝加哥大学获得了一种萨缪尔森形容的聘用犹太人方面的垄断地位。而当其他地方的反犹太主义势力削弱时，芝大也就失去了这一地位。萨缪尔森借用一位体育教练的故事，说明了芝大聘用犹太人的情况：该教练的一位助手发表了一句反犹太主义的言论，就被这位教练直接解雇了。^[3]

我读本科时，据称芝大的一名教练大声（只有提高嗓门，才能引起人们注意）说了一句：“这里的犹太人越来越多。”这句话很快传到了主教练阿莫斯·阿朗佐·斯塔格（Amos Alonzo Stagg）那里。斯塔格叫来了当事人。“你是这么说的吗？”“是啊，我是在不经意间这么说过。”“很好，从现在起，你被解雇了。收拾好你的运动服，领了钱赶紧走人。”^[4]

这样的事较为罕见。不过，萨缪尔森从他的同学雅各布·莫萨克（Jacob Mosak）那里得知的另一件事，也佐证了芝大老师们的兼容并蓄。

20世纪20年代，弗兰克·奈特、雅各布·瓦伊纳和另外几位芝大经济学家决定聘用亨利·舒尔茨（Henry Schultz）——亨利·勒德威尔·穆尔（Henry Ludwell Moore）的信徒，也是早期的计量经济学家。但他们被告知：“马克斯·梅森（Max Mason）校长不喜欢犹太人。”“那么，让他否决这项任命吧。我们认为舒尔茨是这个职位的最佳人选。”

事实上，芝加哥大学也存在反犹太主义，但萨缪尔森显然并不认为这是一个重要问题，因为大多数非犹太人“在任何重大的意义上”都不是反犹太主义者。^[5]

但是，萨缪尔森认为他比其他同学起步较晚的主要好处在于，当他开始接受哈钦斯的新通识课程教育时，他刚好错过了那门由哈里·吉德昂斯（Harry Gideonse）在第一学期讲授的被他蔑称为“教给诗人的经济学”课程，而被要求去上第二学期一门针对那些没有上过新课程的大三、大四学生的初级经济学课程。这样一来，萨缪尔森便同时接受了新通识课程和传统经济学入门课程教育。

人文科学

作为一名高中时期在文学和写作上花了大把时间的学生，萨缪尔森必定对芝加哥大学第一学年要上的人文科学入门课感到兴奋。通过叙述自古希腊到现代世界的西方文明历史，入门课涵盖了“有关生命之知识的、情感的和艺术的价值观念”；建筑、艺术、文学和智识上的创造，被置于政治组织和社会经济制度的演变中，从而使这门课有了一种社会科学的味道。

鉴于萨缪尔森没有受过宗教熏陶，在列出哲学家们已经提出的主要问题和已经给出的答案之前，对怎样理解从宗教开篇的课程内容给予指导，把宗教解释成只是人类文化的一种要素，对萨缪尔森来说显然很合胃口。学生们被告知，历史环境的影响从未远离，“认为一切都应按照20世纪的方式书写的读者，他的文学判断不可能站得住脚”。^[6]例如，批评索福克勒斯（Sophocles）^[7]在悲剧中不该使用合唱，认为他应该“最小化和粉饰化”合唱的作用，这是错误的。

萨缪尔森错过了这门课远古世纪部分的内容，他上的第一节课讲述了罗马帝国的解体以及它如何被拜占庭、伊斯兰和“西罗马-日耳曼”文

化所取代。这三个主题的讲座为讨论小组提供了历史背景，讨论组的文本选自奥古斯丁（Augustine）的《忏悔录》（*Confessions*）。当时，这门课涵盖了上溯至1250年的政治史，以及中世纪的主要社会制度——封建制度，还有教会和城镇，讨论的是《罗兰颂》（*Song of Roland*）。之后，课程转向了神学、哲学、神秘论、教育、艺术和文学。文艺复兴和宗教改革部分的内容也采用了同样的框架。第三部分从启蒙运动开始，法国大革命的内容篇幅最多。启蒙运动的一个显著特征是18世纪时期的知识分子联合，它被证明是暂时性的，部分源自科学进步，部分源自法国革命带来的政治变化，还有部分源自工业革命。在讲到1815—1870年的历史时，这门课第一次提到美国，讲述了美国的哲学、建筑、文学、宗教和科学。

考虑到萨缪尔森对科学观念的兴趣日渐浓厚，这部分课程的一个显著特点是，为社会科学的兴起提供了背景。由于伽利略和牛顿的理论贡献，自然界开始被看作一个遵循数学定律的系统，人们相信这些定律可以通过理性发现，“理性是自然界和人类的绝妙精华之所在”。^[8]笛卡尔和牛顿消除了对这些命题的任何质疑，他们“通过观察和实验相结合的理性实践，使自然界的万物被包含在一个简单的数学公式的范畴之内”。^[9]不论萨缪尔森当时是否意识到这一点，他确实正在接受一个将主导他经济学研究的理念，即数学可以把看似不同的知识领域统为一体。

传统和神学被理性所取代，是社会科学得以产生的背景。

与对自然界的研究相关的新思维习惯，不久后将会影响到……社会科学。如果化约到其形式极为简单的定律和秩序可以从整个物理宇宙中得出，那么，它们为什么不能从人类社会中得出呢？^[10]

人们质疑道，如果自然界是理性的，为什么人类事务具有“不规则性、反复无常、不公正、不平等，总而言之，无时无刻不是对理性的令

人沮丧的否定”等特点？知识分子依靠理性推动改革，却不关心这样做会不会导致旧秩序的崩溃，并使权力转到他们自己所处的（中产）阶级手上。

在获取信贷异常困难的年代，必须通过黄金为战争提供融资，因此，重商主义成了最早被提出的学说，它支持旨在增加贵金属供应和促进国家实现自给自足的贸易限制。但重商主义并不能满足“拥有所必需的不断增长的勇气、进取心和资本，以便把握一个扩张中的世界所提供的经济机会”的中产阶级的需求。^[11]这“违背了自然的简单性原则”，更符合亚当·斯密论述的自由放任学说。萨缪尔森的老师们显然站在自由放任一边，他们赞成商人都是坚定的个人主义者的观点。但是和斯密一样，他们指出，当自由放任不符合商人的利益时，这些商人便会转而寻求国家保护。到了19世纪，鼓吹自由放任的个人主义哲学仍很强势，但也不得不加以调整，以便应对无节制的个人主义的“显著缺陷”。国家干预增加，并且出现了平衡收入的举措。兴起于反社会主义思潮中的自由主义，同科学和工业革命一道，成了影响当代世界的少数革命性因素之一。自由主义主张应该允许人们实行自治，而且它自始至终都是“政治和经济考量的混合产物”，并提供了一个被认为社会应向其发展的理想状态。

这门课的重头戏是有关美国——“我们自己这个令人心向往之的重要国家”——的内容，美国的文化也可以用文明发生论来分析。^[12]学到这部分内容时，萨缪尔森的老师们称，学生们已经“习得一套精神上的价值观念，它使我们可以带着一种受过教育的理解，去看待宗教、哲学、艺术和文学；通过这种方式，我们美国人提供了关于人类永恒希望、绝望和梦想——它们本质上是永恒的，但它们脆弱的、绚丽的形式却变幻莫测——的最新洞见”。^[13]这部分课程回顾了自独立战争以来的美国文学，追溯了工业化和经济变革背景下的各种乐观主义和悲观主义思潮，最后以实用主义小节收尾，体现了一种既非乐观主义又非悲观主义的立论，力求保持客观，并舍弃了对哲学之确定性和终极性的探

索。因此，即使在人文科学课上，萨缪尔森也接触到了一种明确的科学研究视角和围绕自由放任的实用主义政治哲学，它们对于社会科学研究至关重要。

跨入社会科学

（1932年）1月2日那场被萨缪尔森视为标志着他智识新生的讲座，是社会科学入门课中“工业革命和社会变革”四讲内容的第一讲。该系列讲座在开篇引用了约翰·杜威（John Dewey）的话：“变化是最基本的社会事实，正如运动是最基本的物理事实”；接着论述了技术变革和人口问题。沃思教授关于马尔萨斯的讲座，是探讨人们如何在一个资源有限的世界安居乐业的一部分。讲座接下来探讨了技术（其涉及人类和自身栖息地之间的关联）和社会变革之间的关系。它们引出了为期近一个月的（不少于12讲）关于“从民间社会（Folk Society）向工业社会过渡”的讲座。不同的文化被视为一个个完整的系统，每一个系统都是独特的，包含了经济活动、语言和社会组织。工业革命不仅是一场经济变革，更标志着民间社会的消亡。这场变革涉及商业和世界经济的兴起，社会关系从受社会地位支配转向了以契约为基础，社群控制得到弱化，利益集团日渐崛起。人们争相引用英国经济史学家约翰·哈蒙德（John Hammond）和芭芭拉·哈蒙德（Barbara Hammond）的论述，推荐购买他们合著的《现代工业的兴起》（*The Rise of Modern Industry*）一书；学生们被要求讨论书中的一个命题，即“工业革命摧毁了大量重要的习俗。许多男人和女人失去了他们的主要庇护所，因为在18世纪，习俗是穷人的保护盾，正如法律是富人的武器”。^[14]这个阶段见证了民族主义和个人主义的兴起，以及妇女运动、劳工运动、废奴主义和各种民主革命运动等新社会运动的滥觞。

工业革命开启了所谓的“现代工业社会”。这是对马尔萨斯和人口增长论的回归，尽管加上了“优生学和差别生育率”。教学大纲中并未明确

留给优生学一席之地，但后者在这一时期被广泛接受，而且尚未受到纳粹学说的绑架。社会科学入门课涵盖了现代社会的两大特征（城市化和日常生活的职业化）以及家庭、教育体系和宗教等社会制度。第二学期的内容紧接在前几讲对种族、社会动荡和社会调整问题的讨论之后，以“新的社会控制”与“社会研究和社会规划”相关讲座收尾。文化异质性使社会控制困难重重，但社会控制仍通过习俗、法律、教育、宣教、威望、舆论和“群众”等各种机制，得到不同程度的实行。最后一讲探讨了社会科学如何对政策产生影响的问题，还探讨了科学作为与社会生活预测问题有关的技术和工具之性质。这为涉及政治问题的第三学期做了铺垫。

这门课所包含的方法论意义是，不论在经济、社会还是在政治方面，都必须从不断演变的习惯和风俗角度理解社会。这一点通过学生们被要求结合教学大纲阅读罗伯特·林德（Robert Lynd）和海伦·林德夫妇（Helen Lynd）的《米德尔敦》（*Middletown*, 1929）、弗兰兹·博厄斯（Franz Boas）的《原始人的心智》（*The Mind of Primitive Man*, 1911）、威廉·格雷厄姆·萨姆纳（William Graham Sumner）的《民俗论》（*Folkways*, 1906）等“必读文献”的复印本，得到了强化。但是，所有这一切的基础都是工业化，工业化解释了哈蒙德夫妇的著作为何会被频繁引用，以及为何第一学期的绝大部分内容都是经济史。尽管萨缪尔森错过了这部分内容，但由于他坚信必须努力学习以便赶上其他同学，还必须通过考试，他去听的讲座上也频繁提到工业革命，而且学习资料被印在他的课程大纲上，所以，他必定已经钻研过关于社会问题之本质以及自然科学和社会科学之比较的推荐读物。对作为心智习性之体现的制度的讨论，将是他在第二学期所学的核心内容。对于那些提出可以把统计方法初步用于社会问题研究的推荐读物，他很可能也已经有所思考。我们很难不把他后来对经济统计学的态度，和他被要求阅读的文章联系起来。在其中一篇关于社会学是否是一门科学的文章中，他读到：

我并不是——远非如此——反对所谓的社会科学中的定量方法。它运用得越成熟越好，这样我们的知识就会变得越可靠。我是在反对那些拙劣假设，它们伴随着对统计数据的过度自信.....我们真正想要了解的是关系制度，而不是数量序列。定量方法必须与逻辑分析和综合方法结合起来运用。 [15]

上述观点得到了萨缪尔森在哈佛时期关系最密切的一位老师的支持，而且与萨缪尔森最终对经济学中定量研究所持的态度是一致的。萨缪尔森还被要求选读阿博特·佩森·厄舍（Abbott Payson Usher）的国家经济史英语教材，几年后他在哈佛上了厄舍的课。这些教材章节及选自哈蒙德夫妇、R. H.托尼（R. H. Tawney）、亚当·斯密和卡尔·马克思的文献著作，涵盖了工业革命的社会和经济影响，萨缪尔森从中学到了不能把经济和社会割裂开来研究。

70多年后，萨缪尔森承认了必读文献之一萨姆纳的《民俗论》的重要性。萨姆纳的著作，为他区别符合科学的命题和取决于不同个体之价值观的命题奠定了基础。在谈到莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）关于科学命题和非科学命题的论点时，他说：

的确如此。但是你知道，绝大多数经济学家都反对罗宾斯，因为他们认为政策处方毫无用处，尽管罗宾斯从未这么说过。罗宾斯说：“作为一名科学家，我不能告诉你这一点。但是作为一个选民，我可以告诉你我会走哪条路。”这种观点可以追溯到大卫·休谟

（David Hume），他是一位伟大的还原论者（reductionist）。我对此早有理解，因为当我还是在芝加哥大学学习社会学的本科生时，我就被要求去读威廉·萨姆纳的《民俗论》。萨姆纳是一位极其保守的耶鲁大学经济学家，同时也是一位伟大的社会学家。他研究了所有文化，并且表明了在一个文化中正确的事物如何在另一种文化中成了错误的，因而你不能用科学方法证明其中哪一种是正确的。 [16]

当然，社会科学入门课还讲授了事实与价值观念的区别，但它并非只依据萨姆纳的著作。一种文化中的正确事物在另一种文化中成了错误事物的理念，在教学大纲中颇为常见。《原始人的心智》和《米德尔敦》已经清楚地表明，现代美国社会如何不同于博厄斯所分析的“原始”社会。萨姆纳提出了一个和人文科学中讲授的实用主义密切相关的标准，即“那些不能很好地符合当时社会条件和需要的习俗，便是坏的习俗”，可以根据它对习俗和惯例进行判断。^[17]

有趣的是，萨缪尔森认为萨姆纳是一名“极其保守的经济学家”，但也是一位“伟大的社会学家”，因为萨姆纳的社会学为他的保守主义提供了依据。萨姆纳的主要论点是，社会习俗的变化是缓慢的，社会也不是按照理性原则组织的。符合社会稳定所需的“默会的、规范的、无异议的”的习俗，只要遵循传统的习惯的方式，即使是奴隶社会的人们，也能够和睦相处。^[18]社会混乱，正如法国大革命时期那样，很可能是由统治当局强行以基于理性设想的习俗取代传统习俗所致。^[19]或许，当回忆起萨姆纳是一位伟大的社会学家时，萨缪尔森对“社会习俗的变化应当是缓慢的”这一观点表达了部分赞同。但也有可能是，他将后来从其他课上习得的观念，投射到了他所读过的萨姆纳的著作上。

约翰·杜威的著作强烈主张科学判断和道德判断必须保持独立，这个论点在社会科学入门课中也得到了明确讨论。萨缪尔森想必已读过一篇重新被收入教学大纲的文献，文中约瑟夫·斯彭格勒（Joseph Spengler）对“真正的科学家”只关注量化和预测的主张提出了挑战，“任何一位科学家，就其作为‘科学家’而言，都不敢对什么是好的、什么是坏的做出判断”。^[20]这一点在萨缪尔森同时在学的经济学教科书中得到了强调，该书观点认为，“经济学或任何其他科学都没有判断什么是好的、什么是坏的这项独特功能”。^[21]尽管经济学家们通常把这些观念和莱昂内尔·罗宾斯联系在一起，但萨缪尔森却是从斯彭格勒那里接触到它们的，而斯彭格勒援引的并非罗宾斯的研究（萨缪尔森开始上这门课时，罗宾斯的论文还未发表），而是美籍俄裔社会学家皮蒂里姆·

索罗金（Pitirim Sorokin）和19世纪美国经济学家弗朗西斯·A.沃克（Francis A. Walker）的研究。斯彭格勒还表达了这样的观点：“社会科学迥异于物理科学……任何伪精确性或假设的非人格性，都不能使社会科学转变为物理科学。因此，社会科学家注定是一个必须依靠常识而非高深方法论的艺术家，他不仅受实验室标准的制约，更糟糕的是，还受常识和社会礼仪标准的制约。他甚至不能表现得‘好像’他就是一个物理学家。”^[22]这是萨缪尔森对科学深思熟虑后的观点，后来他又摒弃了它。

初遇经济学

萨缪尔森选了“经济秩序”（Econ 102和108）来弥补错过的第一学期内容，他称这是一门正在被淘汰的老掉牙的课程。^[23]任课老师是艾伦·迪雷克托，于1930年加入芝加哥大学教师队伍；他是一名劳动经济学家，来自一个拥有一家磨坊的俄罗斯家庭，1914年，迪雷克托全家移民到了俄勒冈州的波特兰。在俄勒冈州，他们受到针对俄罗斯人（被贴上布尔什维克的标签）和犹太人的公然歧视。迪雷克托曾在煤矿和纺织厂当过一段时间移民劳工，并曾到英国接受成年工人教育。在耶鲁大学就读期间，他和画家马克·罗思柯（Mark Rothko）共同编辑过一份打破常规的周报，这份周报充满了对社会主义和进步主义的同情，试图挑战他们在那里所遭遇到的自满和偏见。^[24]在迪雷克托搬到芝大和保罗·道格拉斯——两人联手撰写了《失业问题》（*The Problem of Unemployment*, 1931）——一起工作的前两年里，这种教育使命在波特兰劳工学院一度引起强烈反响。^[25]

《失业问题》这本书被当成失业问题调查报告来撰写，该调查构成了一个推进中的研究项目的基础，项目所研究的话题即将主导整个政治议程。书中绝大部分内容都是分析问题和确定需要进行的研究，而非政治上更具争议的政策提议。这本充斥着统计资料的厚达500多页的巨

著，借鉴了一些国家的研究经验，涵盖了季节性的、技术性的和周期性的失业，还探讨了劳动力安置和失业保险问题。但这本书的基调显然不是中立的。在回顾失业程度及其成本一章的结尾，道格拉斯和迪雷克托断言，大规模失业造成的恐慌可能会降低而不是提高效率，这意味着减少失业的政策不会降低工作积极性。他们给出了不下19种旨在提供更高效率的公共就业服务的可行性建议，并且提出了一项旨在驳斥反对意见的失业保险计划。他们还主张，公共工程计划不但可以减少失业波动，而且可以降低平均失业水平。货币政策也可以通过稳定物价发挥作用。道格拉斯和迪雷克托并未提出任何激进的新理论，但他们为通过政府干预减少失业提供了明确理由。

迪雷克托为萨缪尔森补上了因起步较晚而错过的经济学知识^[26]。他们使用的教科书是萨姆纳·斯利克特（Sumner Slichter）的《现代经济社会》（*Modern Economic Society*, 1931），斯利克特可能是当时最知名的经济学家，他不仅演讲大受欢迎，还经常给《哈珀斯》（*Harpers*）和《新共和》（*New Republic*）杂志撰稿。萨缪尔森记得迪雷克托采用过这本书，但对它评价不高。这可能是因为当时斯利克特对政府干预可能性的怀疑稍甚于迪雷克托，或者迪雷克托对该书皇皇900页的制度细节内容不胜其烦。鉴于萨缪尔森在其他课上所学的知识，他应该会赞成斯利克特的主张，即不同国家的经济布局及其发展情况大相径庭，以至不可能再有一个放之四海而皆准的简单理论。^[27]这是萨缪尔森不得不认真去读的第一本经济学教科书，多年后他仍记忆犹新。

像萨缪尔森的人文科学和社会科学通识课老师一样，斯利克特也是从工业革命开始讲起的。1800年前后，技术进步已推动生产方式变革到一个不可思议的程度，但尽管如此，经济问题仍远未得到解决。事实上，工业化也产生了一些问题。贫困和养老问题并未得到解决，而且即使在正常情况下，工业也不能满负荷运转。斯利克特写道：

我们看到，现代工业无法带来稳定的就业和生产能力，即使是

在数百万人迫切需要更多商品的时候；每年都有成千上万的人遭受不必要的杀戮和致残；仅仅因为在现行经济布局下，浪费自然资源比保护自然资源更有利可图，人们就去浪费不可替代的自然资源；雇用成千上万的专家来满足人们对某些东西的欲望——不是因为这些东西对人们有用，而是因为出售它们对商业企业来说有利可图；拒绝向工薪阶层提供参与制定其自身工作规则的机会.....这些（使人们）成了自身创造物的奴隶，受工业支配，而不是让工业服务于自身。[\[28\]](#)

据此，斯利克特推断：

如何使工业更多地成为一种工具而不是“暴君”（tyrant），如何防止谋生立业的过程干扰人们过上美好生活的机会和能力.....这些都是至高无上的经济问题。[\[29\]](#)

如萨缪尔森上的其他课程讲述的那样，经济问题和工业的社会控制问题是相互作用的：工业正在陷入溃散，需要加以控制，以便使它为社会利益服务。[\[30\]](#) 斯利克特的许多“建设性意见”均针对弥补自由企业制度的缺陷：提供更好的市场信息，进行更准确的成本核算，改善公用事业管理和增加公用事业企业数量，以及减少企业面临的不确定性。其他建议则体现了一种进步的前景展望，例如：提高遗产税，根据需要重新分配收入，让劳工和消费者在指导工业生产上发挥更大作用，以及制订更宏伟的经济计划。

以现代标准来看，这本书的理论内容只占极少的部分。书中有一张供给和需求图示，并且通过数字示例阐述成本如何随产出的变化而变化，除此之外，其论证从未偏离过对美国工业的描述。不同市场之间的相互依赖，借助具体的例子得到阐释。但是，迪雷克托引导萨缪尔森接触了一些更为抽象的经济学处理方法，他指定的一篇更加非正统的文献

是古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel）所著的《社会经济理论》（*The Theory of Social Economy*, 1923）中“定价的算法”一章，该章的一些内容是斯利克特的教科书所没有的。^[31]这一章讲述的是，美国经济被一个自给自足的经济体取代，在这个经济体中，生产活动已经发生，留下一个固定的商品存量，供生产者和消费者之间进行交换。卡塞尔赋予每一种商品一个需求函数，根据这个函数，对每一种商品的需求取决于经济体中所有商品的价格情况。假设每一种商品的需求等于其供给，结果将得到一个方程组，其中方程的数量等于经济体中商品和价格的数量。

接着，卡塞尔考虑了生产，他假设每一种商品的生产都需要投入一定数量的生产要素（劳动力、原材料和已经存在的资本品）。将每一种商品的价格函数与其生产成本函数联立，即可得到一个等式，该等式取决于生产要素的价格。解这些方程组可以得到所有（包括商品和生产要素）价格的数值，以及支出和产出。卡塞尔在这一章也探讨了不同市场之间的相互依赖性问题，但它比斯利克特对自由企业的讨论要抽象得多。

萨缪尔森在晚年时曾高度评价迪雷克托介绍他去读卡塞尔的著作，他认为正因为如此，自己才第一次对数学产生真正的兴趣。

奇妙的是，迪雷克托建议我读《社会经济理论》中关于一般均衡的数学推算的简短章节，那是卡塞尔从莱昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）那里抄袭来的。我既惊讶又兴奋。所以，我急忙选修了大学数学的基础课程。那时，我对经济学的探索欲望已经远远超出指定的数学课本。^[32]

然而，尽管这个时候迪雷克托可能已经将卡塞尔的著作介绍给萨缪尔森（相比于斯利克特，卡塞尔的著作提供了一个对自由市场运转更加形式化的描述，而且只涉及简单的数学推算，因此更符合萨缪尔森的胃口），但萨缪尔森的成绩单表明，他决定学习数学，甚至他决定主修经

济学，可能都是更久以后的事。^[33]

在第三学期，劳埃德·明茨（Lloyd Mints）接替了迪雷克托。^[34]明茨是一位货币经济学领域的专家，他于1919年加盟芝加哥大学，1927年之前一直教授经济组织课程。^[35]他在如此长的时间里一直教这门课，或许可以解释他为何会选用《经济学纲要》（*Outline of Economics*, 1931）这本历史悠久的教科书，该书主要作者理查德·T. 埃利（Richard T. Ely）是1885年成立的美国经济学会的创始人之一。这本教科书得到大规模修订，其最新版本囊括了被普遍视为美国一流经济理论家之一的阿林·扬（Allyn Young）修订过的（若非重写过的话）相关章节。明茨没有使用整本书，因为850页的篇幅对一个学期来说太多了，但他确实用到了其中关于货币、银行和商业周期的章节。^[36]萨缪尔森后来选修了明茨的货币银行学课程，可以说这是他对米尔顿·弗里德曼所称的芝加哥货币经济学传统主要贡献者之一^[37]的早期接触，不过后来萨缪尔森对他们可谓贬多褒少^[38]。

萨缪尔森可能选修了这门更为传统的经济学课程，来弥补他因入学较晚而错过的内容，但这并非他接触这门学科的唯一途径。经济学思想甚至出现在人文科学的课程中。在那里和在社会学课上，经济学被作为研究社会体制的某一方面来呈现，这意味着经济学和其他社会科学之间并无明显区别。在旁听芝大其他课程和参加专题讲座的同时，萨缪尔森正在竭力汲取人文科学和社会科学的丰富营养，此外，他也不得不广泛思考作为一个科学家究竟意味着什么。他正在走上成为一名社会科学家的道路，但尚未决定去做一名经济学家。那一年（1932年）年底，他获得了一个奖项^[39]，但不是因为他在经济学上的成绩，而是因为他的一篇政治学论文。

^[1] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), Ch. 2, p. 1.

^[2] 托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）的《人口论》（*An Essay on the*

Principle of Population) 初版于1798年。马尔萨斯提出一种理论, 即人口增长具有快于食物供给增加的趋势, 因此必须通过各种痛苦和罪恶的机制加以抑制。他的观点常被用来解释贫困国家所面临的问题。参见Winth (2013)。

[3] 萨缪尔森 (2002a)。

[4] 萨缪尔森 (2002a), p. 48.

[5] 萨缪尔森 (2002a), p. 48.

[6] 凯尼斯顿等 (1934), p. 415.

[7] 索福克勒斯 (约前496—前406), 古希腊三大悲剧家之一。——编者注

[8] 凯尼斯顿等 (1934), p. 282.

[9] 凯尼斯顿等 (1934), p. 283.

[10] 凯尼斯顿等 (1934), p. 284.

[11] 凯尼斯顿等 (1934), p. 291.

[12] 凯尼斯顿等 (1934), p. 361.

[13] 凯尼斯顿等 (1934), p. 362.

[14] Gideonse, Kerwin, et al. 1931, p. 30.

[15] R. M. McIver, quoted in Gideonse, Kerwin, et al. 1931, p. 5.

[16] Suzumura 2005, p. 332.

[17] 萨姆纳 (1906), p. 99.

[18] 萨姆纳 (1906), p. 80.

[19] 萨姆纳 (1906), p. 87.

[20] Gideonse, Kerwin, et al. 1931, p. 96.

[21] 斯利克特 (1931), p. 16.

[22] Gideonse, Kerwin, et al. 1931, p. 101.

[23] 巴尼特 (2004), p. 529.

[24] 关于迪雷克托的传记资料摘自Van Horn 2010a; Van Horn 2010b.

[25] 正是保罗·道格拉斯在15年后为萨缪尔森颁发了克拉克奖, 他的观点在本书第5章会有更详细的讨论。

[26] 当然, 迪雷克托对国家在经济生活中所扮演角色的观点出现了明显改变。道格拉斯认为这种改变始于1932年, 当时迪雷克托受到弗兰克·奈特和亨利·西蒙斯 (Henry Simons) 的影响 (Van Horn, 2010a, 第265页)。如果道格拉斯认为这种改变始于1932年是正确的, 到1月份, 迪雷克托的立场似乎不太可能发生明显改变。

[27] 斯利克特（1931），p. 16.

[28] 斯利克特（1931），pp. 9–10.

[29] 斯利克特（1931），pp. 9–10.

[30] 这是20世纪30年代的一个常见主题。参见巴克豪斯（2015b）。

[31] 巴尼特（2004），p. 529.这似乎参考了第4章“定价机制”（The Mechanism of Pricing），该章第一部分的标题是“均衡问题的算术处理”（Arithmetical Treatment of the Problem of Equilibrium）。

[32] P. A. Samuelson, 1992, [Answers] by Paul A Samuelson, PASP 152 (Walker), p. 2.

[33] 同样地，也可能是萨缪尔森记错了，即迪雷克托是在一门关于劳工问题的课程中向萨缪尔森介绍卡塞尔的一般均衡体系的，本书第4章会论及这一点。

[34] 巴尼特（2004）p. 529.

[35] 参见伦尼·J.菲利普斯（Ronnie J. Phillips）2006年的记录。尽管这门课在1927年被取消了，但在他去听货币课程后，他很可能又重新开始上这门课，正值迪雷克托加盟时。

[36] P. A. Samuelson, March 31, 2003, Letter to Roger Sandilands and David Laidler, PASP 67 (Sandilands) .

[37] 指明茨教授。——译者注

[38] 参见本书第5章。

[39] 即公民政府奖（Civil Government Prize）。萨缪尔森的这篇论文似乎并未保存下来。

第3章

自然科学和社会科学：1932—1933年

自然科学

萨缪尔森认为，他在大二时选修的生物学和物理学课程尤为重要。生物学概论课由默尔·库尔特（Merle Coulter）讲授，萨缪尔森称它是一门很棒的入门课；正如他前一年上的社会科学课一样，这门课也以对科学方法的讨论作为开篇。^[1]萨缪尔森被教导说，科学方法“本质上是经验的，并以对现象的观察为基础”，“现实的合理性”是隐含假设，科学研究的目的在于建立因果关系。^[2]首先要去观察，然后才是分析，生物学也只是刚进入后一个阶段。萨缪尔森还接触到一种观念，这种观念认为均衡思想对科学研究至关重要。“动态均衡”是生物学的核心，它被用来定义作为生命体基本单元的“动物”这一概念。生命体和“非生命体”之间并无明确区别，动物只是“碰巧出现”而已。

每个生命单元都是动态均衡中的一个伪孤立系统。源源不断的物质和能量，在不同的个体通道按其自身方式发生交换。尽管系统内部存在深层更替，但这种物质流动受系统的组织控制，以便维持其自身作为一个单元的整体性。动态均衡中的其他系统，本质上体现了生物体的所有特征。例如，几乎不可能通过任何词汇定义，来区分一支蜡烛的火焰和一个活的有机体。氧气（呼吸）和物质（食物）被分解（消化）后进入组织，最后被氧化（新陈代谢），从而获得维系组织的能量，并清除（排泄）废弃物。^[3]

后来被萨缪尔森拿来统一经济学的均衡概念，正在被用作理解整个生命世界的一般性框架。生物学课程的主要内容涉及对有机生命体重要分组的解释，它聚焦于一些难以界定边界的情形，以及对高级有机体和低级有机体之间差异的识别。教学大纲的这一部分以史前人类和关于种族的一种演化解释收尾。后者主要关注可见的特征，明确否认种族和国籍之间相互关联，并且否认雅利安人种族的存在。对社会分析而言，生物学具有启示意义。

对生命体类型做了上述分类后，有机生命体被当作“运转的机器”来分析，解释它们是如何运作的，强调它们的生物化学过程。教学大纲交代说，它并不试图“全面涵盖健康和疾病方面的人体生理学领域”，但一些主题将“以适度渗透的方式”得到讨论。^[4]其中的一个主题便是血压，包括高血压的产生或血压升高的原因。^[5]这和萨缪尔森特别有关，因为他在大一时被发现患有高血压，从而被禁止参加校内体育运动。^[6]萨缪尔森的父亲也有同样的问题，他在世时的健康状况并不佳。因为高血压在当时较难治愈，所以父亲的身体状况加剧了萨缪尔森对这个问题的焦虑。

学生们被告诫将概念具体化是危险的，无论是“心智”“意识”，还是“自我”。“思想理念”不可存储，它们并非“隐藏在潜意识中的、非物质的精神的东西”，也不像是“有待重读的旧信”。^[7]持续存在的是以往感官体验对神经系统的影响。据称，“我们不妨说，真正的音乐只在留声机唱片中，它们由指针播放出来；正如我们假设思想理念作为实体，只存在于一些假想的非物质的的心智或灵魂中”。^[8]这带给我们的明显启发是：

把抽象事物具体化，是心理学思想中出现大量混乱和错误的根源。心理学先是丧失了其“灵魂”，然后丧失了其“心智”，最后丧失了其“意识”，这种大致的批评照字面来说并无不妥，因为这些术语就像表示独立存在的实体或力量的“圆环”。

这个告诫应该已经出现在生物学课程中。虽然除心理学之外的其他社会科学可能尚未得出类似结论，但是对于一个天资聪颖的学生，根据其他背景推出它对人类行为研究的意义并不难。

生物学课程的最后讲到了遗传学、优生学和生态学，正如同等程度的物理科学课，生态学意味着这门课把最终落脚点放在了地理因素上。遗传学部分是这门课程中数学化程度最高的部分，它涉及统计学和正态分布曲线。萨缪尔森记得，“他（库尔特）对简单孟德尔（Mendel）遗传学的讲述是：当遗传属性的种数从2, 3,, 增加到 $N=\infty$ 时，它近似于呈高斯分布”。^[9]但是，明显的数学内容少之又少，教学大纲中几乎看不到一个方程式。萨缪尔森后来回忆称，这是他第一次接触正态分布，之前他只是在和一个“短暂约会”过的女孩一起去参加社会学家威廉·F.奥格本（William F. Ogburn）的讲座时听过。在那次讲座上，奥格本忘了提他的正态分布假设，他称三分之二的观测值落在均值的 x 个标准差内，萨缪尔森认为自己可以驳倒这种观点。萨缪尔森找了一本心理学系教授路易斯·瑟斯通（Louis Thurstone）的《统计学基础》（*Fundamentals of Statistics*, 1925）的复印本，该书显然有助于他更深入地思考库尔特用非常简单的术语讨论的问题。尽管尚未看到数学的全部重要性，但这表明萨缪尔森已经在同步跟进他参加的讲座中的数学内容。

遗传学引导库尔特加入了对优生学的讨论，而优生学“大体被定义为人类遗传学”。^[10]尽管其重点在于了解遗传，但优生学的目的之一是通过控制人类繁衍来控制人类进化。优生学家倡导实施一项计划，该计划包括对“遗传性缺陷者”进行绝育，给健康人群提供补贴，以及谨慎接纳“遗传上劣等类型的移民”和大力传播遗传相关知识。不论萨缪尔森的反应如何，值得注意的是，他接触到了库尔特支持此类措施的观点——库尔特认为这些措施“肯定不会造成伤害，还可能带来巨大好处”。为了支持自己的立场，库尔特向学生们介绍了爱德华·伊斯特（Edward East）的《遗传与人类事务》（*Heredity and Human Affairs*, 1927），他

希望学生们“广泛而深入地阅读”该书——这个话题对现代公民的重要性，证明了这么做是一项长期功课。^[11] 阅读涉及种族主义文本的作业任务，表明当时的人们接受的概念和现在的人们接受的概念之间存在显著区别。

尽管伊斯特认识到了不同种族内部的多样性，但他仍然认为种族与种族之间存在显著差异：“黑人平均而言比英国人低两个等级，苏格兰人比英格兰人略高一个等级，伯里克利（Pericles）时代的雅典人则比苏格兰人高出两个等级。”^[12] 虽然意识到做出这种比较必须“非常谨慎”，不过，伊斯特还是总结道：

然而，深入研究现有证据的人必定会得出这样的结论，即黑人的智力水平远低于白人，尽管他们与白人中最底的子群没有显著差异。白人子群的平均智力水平远高于一般平均值，而黑人则在一般平均值以下。^[13]

总体而言，犹太人和北欧人是“伟大的种族”，因为从数量上说，他们对人类的贡献远高于他们当中杰出个人所占的比例。但反过来说，这也说明他们当中有更大比例的“头脑简单的人”。

他们在每一门科学和艺术上都留下了自己的印记。但是，非凡的不是种族，而是个人。遗传依然是天才的基础，种族在曲线的一端产生了一些超优秀个体，必然也会在曲线的另一端产生一些超平庸个体。天才的存在意味着在人类事务的正常进程中必然也存在头脑简单的人。^[14]

在严格的优生制度下，繁衍将受到控制的观点并不正确。包含人口退化的“种族自杀”是可以避免的。在这本书中，萨缪尔森的老师赞成的推论并无坏处，科学确实被用来支持种族主义意识形态和流行偏见。这

门课程其他部分的备注表明，库尔特并不赞同伊斯特关于种族之间存在实质性差异的观点，但他还是极力推荐了这本书，因此很难说萨缪尔森没有读过它。

在哈维·莱蒙（Harvey Lemon）和赫尔曼·I. 施莱辛格（Hermann I. Schlesinger）一起执教的物理科学平行课程中，天文学被作为学习物理学进而学习化学的进阶之路。莱蒙是一名实验物理学家，不久后出版了一本叫作《从伽利略到宇宙射线：物理学新探》（*From Galileo to Cosmic Rays: A New Look at Physics*, 1934）的教科书；施莱辛格是一名无机化学家，从1907年起就在芝加哥大学任教。在一场关于自然界之统一性的讲座后，学生们接触到了“夜空”（night sky）以及把地球视为一个天体有何含义的问题。两年前建立的阿德勒天文馆（Adler Planetarium）是美国第一家天文馆，那里的讲座使书本知识变得更加具体化。当出现更抽象的物理学进展（物质和力、能量和功、流体力学）时，它们也会被拿来讨论。在讲完从太阳到星系的天体运行后，课程转向了物质的组成：分子、原子、电流、磁性、放射性、原子结构、声音和光谱。

简单讲了讲光谱后，这门课转向了化学变化、燃烧和一系列回归到碳循环（旨在为生物学课做好衔接）的化学问题。只有在这时，即上了56节课后，课程才转向数学，学生们开始学习算术和代数、几何、三角函数、解析几何和微积分。“数学和生活”一章概述了数学和必须用到数学的相关情形。数学在历法、太阳系运动、地图、物理学、化学、医学统计学、交通通信、土木工程和建筑中随处可见。这里并没有提到社会科学。在接下来的讲座中，几何学的出现引出了一些关于数学作用的一般性陈述，它们和萨缪尔森后来的研究关系密切。

数理科学的结构

（数理科学的）结构由符合经验的定义和公理，以及可根据数理逻辑法则推导出的定理组成。为了使理论在解释自然现象时有

用，定理的上层结构必须与实验数据和公理性基础相一致。这样一个理论的目的是，得到那些原本在性质上似乎异质的和无关的关联结果，以及对那些通过实验可能难以或不可能发现的结果进行逻辑预测。^[15]

数学作为一种能将异质数据纳入同一理论的手段，在后来的物理课程中不断被具体化。^[16]这门课以地质学、地质学与生命的关系、气象学、气候和天气，以及地图学方面的内容收尾。在把人类在地球上的分布和地质学相互联系的同时，它也使物理学与生物学和社会科学联系了起来。

半个多世纪后，萨缪尔森还记得这门课和哈维·莱蒙。尽管他没有这么说过，但是“数学可以将看似不同的领域统一起来，且有用的定理必须和数据相一致”这一点，在他的经济学研究中表现得异常明显。在萨缪尔森1996年写给加州理工学院化学家诺曼·戴维森——两人曾一起在芝加哥大学选修微积分课——的信中，他特别指出，正是在莱蒙的课上，他第一次接触到在他后来的研究中非常重要的勒夏特列原理（Le Chatelier Principle）^[17]。萨缪尔森写道：“我不喜欢莱蒙的目的论。我更乐意把它（勒夏特列原理）视为雅可比（Jacobi）决定性因素定理的一个普通推论，它既适用于经济学也适用于化学。”^[18]我们不清楚他所谓的莱蒙的“目的论”是什么意思，但它可能是指从宇宙到地球上人类栖居地的进程，莱蒙在与库尔特进化理论相关的内容中可能论及了这一点。萨缪尔森说得没错，他的确是在莱蒙的课上接触到了勒夏特列原理，但他关于当时自己对该原理的反应的解释似乎并不真实，因为就在前文所引的同一封信中，他称那时自己尚未理解数学的重要性：“你知道这是一个残酷的真相——在我垂垂老矣的晚年，作为一个曾经的‘神童’，好比有一个善良的仙女对我耳语道，数学是解决经济学中古老问题的万能钥匙。”倘若萨缪尔森还未认识到数学对他未来研究的重要意义，也未上过微积分入门课程，我们很难相信，在他所有老师关于数学

之统一力量的陈述中，他能看出这个甚至缺乏代数描述的化学原理是数学中一个更一般性的定理。他只是尚未学到足够的数学知识来思考这些方面。

社会科学——如何思考

第二学年的社会科学课程主要是为了给学生们的继续在该领域深入学习做准备，它更多聚焦于所谓的“当今主要社会问题”，只不过这一次不同社会科学的顺序发生了变化。^[19]第一部分处理城市化问题；第二部分涉及国家政府的作用（由于富兰克林·罗斯福积极利用政府权力应对大萧条，其显得特别具有争议性）；第三部分处理经济相互依赖性的一般性问题，这是一个比世界经济中正在发生的时事性话题更加理论化的问题。

在强调可以成套借阅的“整卷”阅读书目中，大部分都聚焦于批判性思维。位列第一的是《正确与歪曲之思想》（*Straight and Crooked Thinking*）。^[20]这本书的目的是揭穿那些使一个观点显得比它本身更有说服力的欺骗伎俩。人们可以根据情感诉求选用词语（比如，用“猪脑袋”而不是“顽固”）；可以从对某些人成立的命题跳到对所有人成立的假设；可以揪着某人一个微不足道的错误观点，推断其主要论点都是错误的；可以提出两种极端观点，然后假设折中观点才是正确的。该书试图揭露“缩略式思想”的谬误，即在不同情形之间进行类比的陷阱和模糊不清带来的危害。教学大纲为该书重要内容做了附录，附录中援引了不少于34种不合理的论点。这是一本逻辑学图书，尽管它比一般的逻辑学教科书更实用。作者索利斯（Robert Henry Thouless）^[21]把它比作粘蝇纸，他写道：“如果我们的屋子里苍蝇成灾，我们会去买粘蝇纸，而不是去找关于家蝇的动物分类学著作。”这一观点，不同于其中几乎每一个陈述都涉及歪曲思想的极其似是而非的谈话，而是借助虚构的想象在书中得到生动阐述。

“正确思想”可以通过科学得到举证。索利斯^[22]称：“科学家不会用任何情绪化措辞来称重、测量和计算，他只受因果普遍性这一简单信条的指导。”其结果是，科学通过新实验，增加了我们的知识，使我们能够控制所处的环境：“看不见的力量”可以被“我们自己的智慧和有意识的控制”所取代。应该控制疾病的观点被普遍接受，索利斯认为，类似方法还应被用于治疗社会疾病，如贸易萧条和国际冲突。“一个用科学的思想态度分析本国和他国之间争端的人，却被贴上了‘叛徒’标签……当我们提出贫穷是一种罪恶，必须找出其成因并且不惜一切代价消除时，我们被告知社会生活遵循不可更改的经济规律，干预它们将是危险的。”^[23]这个论点显然有失偏颇，因为尽管汽车遵守机械定律，它仍可以载我们到达目的地。即使控制社会现象面临危险，我们也不能让它们失控，补救办法只能是把握它们背后的规律。索利斯的这个结论为吉德昂斯及其同事的社会学研究，提供了一个有力的佐证。

如果我们将现已学会的治疗疾病的科学精神，应用于应对战争和贫穷问题，我们就能解决它们；有果必有因，公正无偏倚的科学调查将会揭示这些诱因，足够坚决的努力将会消除它们。

一个真正有素养的民主国家，不相信情绪化的措辞，以及其他一切歪曲思想的始作俑者的惯用手段……它能够有意识地控制我们的社会发展，并摧毁阻碍我们文明的瘟疫——战争、贫穷和犯罪，如果它拥有势不可当的果决——没有古老的传统，没有被其拥有者称为“权力”的古代特权。这将是一场有益的革命，如果我们愿意足够大胆地相信我们的智慧，并且确实想要进行这样的革命，我们就可以这么做。但是，这场革命必须先从我们自己的思想开始。^[24]

这本书一开始几乎是一本实用逻辑学教科书，但最后却大胆地表达了政治信念，并坚信社会学的力量能够带来一场政治革命。

布置给学生们的第一项任务证明了这本书的重要性。整本书都被列

为“必读内容”，学生们被要求做“谬误笔记”，记录他们在报刊或课程阅读材料中发现的歪曲思想的例子，以及他们判定其中的推理属于谬误的原因。这个笔记每季度必须向老师上交至少一次。

要成为一名社会科学家，必须学会运用批判的、科学的态度看待社会问题的理念，在其他读物中得到了强化。学生们被要求阅读林肯·斯蒂芬斯（Lincoln Steffens）的《耙粪者自述》（*The Autobiography of Lincoln Steffens*, 1931），因为里面有关于社会运动，特别是大城市社会运动的第一手报道；以及“我们时代的杰出哲学家之一”伯特兰·罗素（Bertrand Russell）和多拉·罗素（Dora Russell）撰写的《工业文明的前景》（*Prospects of Industrial Civilization*, 1923），因其对工业文明表现出批判态度。罗素夫妇关于解决这些问题的建议，被认为是他们批判性分析的副产品。从1920年起就担任芝加哥大学政治学教授的查尔斯·梅里亚姆（Charles Merriam）在其《公民的塑造》（*The Making of Citizens*, 1931）一书中，阐述了训练公民的不同方法。和索利斯的思想一样，梅里亚姆同时关注了塑造公民思想的无意识和有意识的方式。

在《看不见的刺客》（*The Unseen Assassins*, 1932）一书中，诺曼·安吉尔（Norman Angell）明确论述了揭开无意识的障碍，以清楚地分析社会问题的主题。像斯蒂芬斯一样，安吉尔也是一名记者，尽管他刚刚作为工党成员并在英国议会工作了两年。他因著有《大幻觉》（*The Great Illusion*, 1910）一书而闻名于世，该书挑战了通过战争解决经济问题的能力；1933年，他被授予诺贝尔和平奖。《看不见的刺客》对民族主义、爱国主义和帝国主义等观念提出了挑战，如作者早期的一本书所言，其主张更理性地组织世界事务。该书主要关注对普通选民的教化，作者花了大量笔墨论述这些人永远无法掌握经济和社会问题的技术细节，因为它们太过复杂；但不可能只依赖于专家，因为专家们意见不一。安吉尔的论点是，尽管“约翰·史密斯”（John Smith）绝无可能成为一名专家，他还是能靠自己掌握的而非不明所以的知识得出合理的结论。例如，只要认识到虽然可以用“她”这个词指称德国，但国家不是个人，而是具有不同目的和利益的人的集合，那么对德国进行报复的论点

就可能被削弱。这样一种认识足以颠覆惩罚的观念。如果普通人不受错误观念驱使，不充满“怀疑、仇恨、疯狂的激情和贪婪”，许多灾难，包括第一次世界大战，就可以被避免。^[25]因此，安吉尔对开启普通人的眼界能够产生怎样的效果持一种乐观态度。

也许是为了支撑第三部分将讨论的经济相互依存性主题，这一系列成套借阅的书中还包括两本专门研究经济学的书，其中一本是英国经济学家阿瑟·索尔特（Arthur Salter）的《复苏的第二次努力》（*Recovery: The Second Effort*, 1932）。索尔特认为，尽管失业是当代最突出的问题，但它掩盖了更深层次的问题。他写这本书的目的是全面阐述他所称的“迫在眉睫的危机”，包括货币、黄金、金融、赔款和战争债务、贸易政策、工业组织、政府管制和政治保障，因为缺少任何方面都是“片面的和误导性的”。^[26]战后问题之根源在于第一次世界大战导致的世界经济体系混乱。到1925年，经济曾出现显著复苏，但由于该体系的缺陷并未得到消除，现在需要另一轮修复。一些理论主张也在寻求紧要政策问题解决之道的背景下被提了出来。^[27]

19世纪，自由放任体系取得巨大成就，井喷式的科学发明和不断提高的生活水平就是证明。这是一套引导世界各地商品和货币流向的自动的自我调节体系。它是如此成功，以至很少有人意识到“这种个人主义的、竞争性的、自由的、未经调节的、偶然的和未计划的体系的自我调整能力是那么神奇；它的成功取决于不稳定的、暂时性的各种条件的一种偶然组合”。^[28]政府已经采取干预措施应对这套体系的缺陷，其结果是，人们发现自己处于一种介乎自由放任和完全计划之间的体系中，这两种体系都有各自的缺陷。政策制定者面临的任务是，设计一套超越自由放任和完全计划的新体系。

尽管这本书主要关注眼前的政策问题，但它也提供了一些明确的方法论教训。首要教训便是，经济问题比表面上看起来的复杂得多，因此，流行著作中随处可见的简单解决方案不一定奏效。这种观点在该系列成套借阅的书中的另一本，即沃尔顿·汉密尔顿（Walton Hamilton）

和斯泰西·梅（Stacy May）合著的《工资控制》（*The Control of Wages*, 1928）中得到了强化。该书认为，即使在像工资这样看似简单的事物背后，不同市场之间的相互依赖性也意味着细致的分析不可或缺。在对当前问题的分析中，索尔特还介绍了一些重要的理论观点——竞争、商业周期和投机，且认为理论对于理解具体问题十分重要。这一点通过帮助学生们准备“谬误笔记”的一章选读内容，即詹姆斯·博纳（James Bonar）的“理论上可能如此”（*It May Be So in Theory*）得到强化。^[29]在这一章，博纳抨击了理论和实践相互排斥的观念。他认为，理论是必不可少的，如果理论在实践中不起作用，那就意味着它肯定是错误的。许多所谓的实干主义者信奉的“不下河怎知水深水浅”的格言，并不能证明对抽象理论的普遍怀疑站得住脚。^[30]博纳继续为19世纪经典著作中采用的研究方法辩护道：

在政治经济学研究中，我们正在努力使之成为一门科学。我们的努力是否徒劳无获？

我们必须满足于记录在册的事实吗？正确的答案似乎是，人类在社会经济方面的动机和行为无疑会产生一般性原则；它们呈现出某些广泛的一致性，比其他任何一组社会事实都有更大的持久性和规律性。就其从广大文明人的已知特征中推断出来而言，这一点已得到实践的证明。旁观者看出了这些一致性；作为一名经济学家，他被允许（首先）单独地考察它们，就像它们是唯一起作用的因素。这种把它们割裂开来研究的做法，在“实用主义者”的眼中是一种错误。J. S.穆勒（J. S. Mill）、西尼尔（Nassau William Senior）、凯尼斯（John Elliott Cairnes）、白芝浩（Walter Bagehot）和内维尔·凯恩斯（Neville Keynes）认为这种方法对经济研究至关重要，其中，内维尔·凯恩斯还对整个情况做了理智又睿智的总结。这种研究方法（使用图形）是由人性的各种事实决定的。^[31]

不论老师们对博纳的观点采取什么样的立场（切莫忘记他们的目的是让学生们接触不同的观点），萨缪尔森在接受社会科学抽象理论训练的早期就接触到了强有力的论点，和他在物理科学课程中学到的论点类似，但是它们都牢牢植根于当代问题。

社会学——教学大纲

城市文明是第一部分内容的主题，既因为它被视为“研究人性和社会生活的实验场”，也因为城市是现代文明发展中不可或缺的元素——从民间社会向工业社会的转变，构成了社会学入门课的显著特征。[\[32\]](#)在第一周结束时布置给学生们的讨论话题中，后一种观点得到了强烈体现。

讨论话题

城市之于文明人的意义，正如农舍之于农民……一个非常确定却从未得到充分认识的事实是，一切伟大的文化成就皆诞生于城市……世界史就是城市人的历史。

——奥斯瓦尔德·斯宾格勒，《西方的没落》
(Oswald Spengler, *The Decline of the West*)

全世界范围内的城市发展，是过去一百年来最引人瞩目的社会现象。

——W. B. 芒罗，《市政府与行政部门》[\[33\]](#)
(W. B. Munro, *Municipal Government and Administration*)

社会学这门课按照城市结构、城市社会组织和城市中的人类行为的顺序推进。最后一部分涉及“城市个性”，包括典型的城市制度、工作

（失业）和收入、违法犯罪，以及和城市有关的各种问题（社会混乱、通信、住房、宗教、教育和娱乐）。学生们被要求讨论浪漫主义诗人雪莱（Shelley）的名言：“地狱是一个像伦敦一样的城市。”^[34]这部分内容以社会控制收尾，包括分区和规划、城市和乡村、未来城市，以及研究和改革（此处还对扒粪运动时期做了讨论）。“在社会学家看来”，城市就像“一个社会实验场”。^[35]

在第二部分，学生们被提醒不能想当然地认为美国优越于欧洲或欧洲优越于美国。随后这门课转向政治学，对美国、英国、德国、法国和瑞士的政治、法律和行政体制，进行了详细的比较研究；接下来是关于英法帝国、苏联、意大利社团主义、日本绝对君主制、拉丁美洲共和国，以及中东欧国家最新政治发展的内容；最后以对欧洲教育的考察作为结束。根据教学大纲可以清楚地看出，萨缪尔森将从这门课中学习如何治理不同国家的全面而详尽的知识。

第三部分涉及“人们之间相互依存的经济关系”，主要关注协作的必要性和实现协作的手段。^[36]萨缪尔森学习这门课当年正值大萧条最严重时期，失业率居高不下（这给了他整个夏天都泡在沙滩上的理由，因为压根儿就不可能找到工作），世界经济体系逐渐瓦解成许多贸易区块。在对从工业革命到当下的相互依赖性做了历史性叙述后，各种协调经济活动的方法，如习俗、中央计划和市场等得到探讨。学生们被推荐阅读有关苏联体制和科学管理的文献资料。在转向可能被视为课程核心的内容之前，学生们开始接触到市场经济体制，其包括私营企业和所有权、专业化、商业组织、劳工组织、投机性生产和信贷。只有到了这里，价格体系的运行才获得讨论。

不同于这门课之前的任何章节，关于“市场价格如何组织经济活动”的六讲内容，都是理论层面的。它们比前面的资料更为抽象，以至少在关于价格体系、供给需求和生产性服务定价的章节之后，紧跟着便是“经济理论的‘应用’问题”，包括价格、需求和供给的测算，以及经济学中统计方法的使用。

虽然经济学拥有悠久的供求分析历史，但对需求和供给曲线进行统计估算在当时并不多见。为经济理论辩护的更常见做法是，诉诸内省或心理学理论。在亨利·舒尔茨看来，芝加哥大学是这种研究方法的主要倡导者之一。但是，学生们讨论的话题并不是舒尔茨发表的任何评论，而是物理学家马克斯·普朗克（Max Planck）的一篇长文。

如何通过考察那些原因暂时还未得到解释的现象，来推导出实践规律？就像社会科学一样，物理学已认识到一种截然不同于纯粹因果分析的研究方法的重要性，且自19世纪中叶起就开始应用它，并不断地取得更大的成功。这是一种统计方法，理论物理学的最新进展受到了其发展程度的约束。缺乏切实可行的结果，就不能发现眼下对我们而言完全未知的支配独立事件的动力学定律，只能收集某一确定类型的独立事件的观测值，并得到其平均值或中位值。为了计算这些平均值，人们可以根据具体情况，得到某些经验法则。这些法则使我们可以对未来事件进行预测，尽管没有绝对的确定性，但其概率实际上通常和百分之百确定相当。虽然这种本质上只是权宜之计的方法，似乎无法满足和适应许多学者的科学需要——他们主要是想阐明因果关系，但它在实践物理学中已变得不可或缺。舍弃它便意味着抛弃物理学最重要的新进展。

——马克斯·普朗克，《理论物理导论》（*A Survey of Physical Theory*）[\[37\]](#)

世界最杰出物理学家之一的权威论述，显然正被用于为经济学中仍颇具争议的立场提供辩护。这与英国物理学家和工程师、第一代开尔文男爵威廉·汤姆森（William Thomson, Lord Kelvin）的座右铭是一致的，它被刻在新落成的社会科学大楼上：

当你无法测量时  你的知识便是  贫瘠的  和  不

能令人满意的  [38]

——开尔文男爵

尽管一些芝加哥大学经济学家赞成这种观点〔上述引文是由社会学家威廉·F.奥格本组织的，同年（1933年）早些时候萨缪尔森曾听过他的一场讲座〕，但其他人却不赞成，比如弗兰克·奈特和雅各布·瓦伊纳。而且，它代表了莱昂内尔·罗宾斯一年前（1932年）出版的一本影响极大的书中所反对的一种观点，在那本书中，罗宾斯对统计学上估算的需求曲线是否有用提出了质疑[39]。鉴于社会学系内部存在这样的分歧，围绕普朗克引文的讨论想必很热烈。

经济上的相互依赖问题几乎不可避免地产生了国际贸易问题，相关内容包括关税和贸易壁垒、国际货币问题、移民，以及战争的经济成因，它们都是1932年时的热门话题。这门课以不少于六讲的“以货币交换为基础的制度中人类福利的一般性问题”收尾。该标题下的第一个主题“社会成本和社会利润vs个人成本和个人利润”，很容易使人想起与剑桥大学教授庇古（Arthur Cecil Pigou）密切相关的福利经济学，他的《福利经济学》（*Economics of Welfare*, 1920）一书当时已出到第四版并被视为对该问题的主导研究方法。然而，教学大纲建议采用一种不同的方法，即研究“工业的人力成本”和“消费的人力效用”。[40] 相比于剑桥学派经济学，这种论述同正统经济学和约翰·罗斯金（John Ruskin）的浪漫主义批评有着更多共鸣。值得注意的是，“必读文献”中包括约翰·A.霍布森（John A. Hobson）《工作和财富：一项人类评估》（*Work and Wealth: A Human Valuation*, 1914）一书的若干章节。根据罗斯金关于各种活动之优劣的论点，可以推断“经济”成本和“人力”成本之间存在一个差额。在剑桥学派经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）和庇古的著作中，显然没有考虑到这个差额。[41] 为了支持消费主导生产的主张——该主张本可以传统的供求理论作为支撑——这

门课程参考了前一年萨缪尔森在迪雷克托课上使用的斯利克特的《现代经济社会》（1931）一书。在指定的章节中，斯利克特强调了消费者对其所购买和销售的商品及消费者保护之必要性的无知。这使学生们回到了课程一开始便探讨过的长期规划问题，尽管此时他们被要求不讨论苏联的中央计划经济，而是讨论哥伦比亚大学经济学家约翰·莫里斯·克拉克（John Maurice Clark）刊登在《新共和》杂志上的一篇文章，被视为19世纪末美国最伟大的经济学家之一的约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark）是约翰·莫里斯·克拉克的父亲。[\[42\]](#)

约翰·莫里斯·克拉克的“对工业管制的长期规划”（Long Range Planning for the Regularization of Industry）发表于1932年1月，即富兰克林·罗斯福第一次当选总统那年。这篇文章聚焦于美国经济陷入大萧条三年以来所面临的问题，当时产量仍在下降。克拉克开篇即假设所有人都认为私营企业的运行方式出了问题，因此必须采取行动。他拒绝接受苏联的计划经济，认为它不适合民主国家，并寻求一条介于计划经济与自由放任政策之间的道路，主张设立一个由专家组成的计划委员会，负责收集数据和提供建议。该委员会将能解决不良工业（长期产能过剩的工业）、技术性失业（由工厂无法重新雇用被机器取代的工人所造成的失业）和商业周期等问题。克拉克试图避免价格管制和生产限制（罗斯福在主政早期曾尝试过），主张推行劳动力市场改革，增加公共工程支出，并通过公共财政来稳定而非破坏经济活动水平。呼吁对该问题采取一种科学的处理方法，是他提出上述解决之道的立足点。

取得好结果的主要希望在于，将旨在揭示不稳定原因的科学研究、（由专家组成的）致力于解决这个问题的常设组织，以及所有利益相关者的代表（他们在稳定政策上的共同利益，远比单个商业企业之间大得多）结合起来，各方相辅相成，共同作用。单靠它们中的任何一者都是不够的，但它们组合起来却可以产生一些相当令人期待的结果。[\[43\]](#)

从1946年萨缪尔森写给约翰·莫里斯·克拉克的一封信中可以明显看出，尽管萨缪尔森最终同意了克拉克的观点，但是在读本科时，他对管理支出和控制商业周期的尝试持批评态度。^[44]前一年他所上的迪雷克托的课，可能鼓励了他对计划经济持一种怀疑的态度。如果这样，他就会对吉德昂斯的立场提出批评。^[45]萨缪尔森不无揶揄地称他错过的吉德昂斯的经济学入门课是“写给诗人的经济学”，这可能是他后来对确实上过的吉德昂斯（受罗斯金启发）的福利经济学的一个恰当总结。鉴于直到第二年萨缪尔森才认识到数学和经济学之间的关联，在这个阶段，他似乎并未理解普朗克关于统计学的观点，以及约翰·莫里斯·克拉克对稳定政策的支持，最终对经济学的重要意义。倘真如此，这两种观点很快会使他的思想发生深刻变化。

社会经济组织

无论萨缪尔森是否消极对待吉德昂斯的授课思路，这门课都具有重要意义，因为正是在这门课上，萨缪尔森第一次接触到了弗兰克·奈特的著作。萨缪尔森深情地为我们描绘了一幅这个他形容为“朴实无华的苏格拉底式”教授的肖像。

他是一名学识渊博的哲学家和无与伦比的经济学家，同时也是美国幽默作家威尔·罗杰斯（Will Rogers）作品中描写的乡村无神论者和圣贤式的人物。最近，教授们倾向于选择来自埃克塞特学院（Exeter Academy）或者布朗士科学高中（Bronx High School of Science）的学生。奈特属于世纪之交的一代人，像卡尔·康普顿（Karl Compton）、阿瑟·康普顿（Arthur Compton）和韦斯利·米切尔一样，都是从农场走出来的。

奈特经常用他那近乎刺耳的声音说，他之所以成为一名经济学家，是因为他在哲学系时学习跟不上。但或许事实是，当他在康奈

尔大学读研究生时，他被下了最后通牒：“不要说这么多废话，否则就请离开哲学系。”这让奈特别无选择，他只得转向经济学。（这也使他成为谈话法则研究的权威，正如他的格言所说：“社会学是一门关于谈话的科学，它只有一条法则——坏的谈话总会驱逐好的谈话。”）[\[46\]](#) [\[47\]](#)

《风险、不确定性和利润》（*Risk, Uncertainty and Profit*, 1921）一书是奈特在康奈尔大学时期的成果，也奠定了他作为一名经济学家的声誉基础，该书是他1916年提交的博士论文的修订版本。在书中，奈特把利润和不确定性联系起来，他认为没有不确定性就没有利润。但是，社会学的必读书目并不是这整本书，而是奈特在艾奥瓦州立大学时撰写的四章内容，它们以“社会经济组织”为题印在教学大纲中，占据了阅读材料一半以上的篇幅。萨缪尔森后来承认，他在自己的教科书中提出的经济学观点和这些阅读材料中奈特提出的观点具有相似之处。[\[48\]](#)

在这些章节中，奈特从经济组织问题开始切入，而之所以出现经济组织问题，是因为经济活动需要很多人协作来完成不同的任务。

组织问题设定了经济科学的研究问题，它涉及把人们谋生的一般活动划分成若干部分，并使之按照适当比例和谐发挥作用的具体手段或机制。[\[49\]](#)

在经济体系成功运行的前提下，执行这项任务必须开展五项活动：确定决定消费的标准或价值观，组织生产，在个人之间分配资源，促进经济发展，在极短时间内调整消费——生产比例（以适应暂时性的短缺或过剩）。奈特解释了组织有序的生产为何比每个人孤立生活效率更高，但正如亚当·斯密以来的许多经济学家那样，奈特也认识到劳动分工可能会带来不利的影响。

在转向其最关心的价格体系之前，奈特谈到了在萨缪尔森前一年课

上详细讲过的一个主题，并对不同的经济体系类型（种姓制度、专制政体、无政府状态和民主社会主义）进行了概述。它们都可以实现没有计划的组织。

从未有人为这样的体系制订过计划，或者希望它存在；任何地方都没有关于它的计划，无论在纸上还是在任何人的脑海里，也没有人对它的运行做出指导。然而，以一种相当不错的方式，“它起作用了”，并且不断发展和变化。我们拥有一套复杂精致的劳动分工体系，但是每个人仍可以在价格体系中各司其职。^[50]

人们并不难理解20世纪20年代中期奈特所持的这种观点，但如果知道萨缪尔森和他的同学们在1932—1933年对价格体系“行之有效”的主张做何反应，将会很有趣，当时很多人都在领取失业救济金。几页内容之后，奈特解释说，在现实世界中，这套体系并不像理论所示那样有效。反垄断需要“更多有意识的社会干预”。进一步的问题是，金钱上的需求并不能衡量“商品对人类的真正重要性”——“欲望可能源于欺诈或偏好堕落，而且在最理想的情况下，也不能假设人们的个人需求恰好对他们自己和整个社会最有利”。^[51]萨缪尔森赋予这些言论的重要程度，取决于他把它们视为有一定道理的关于自由企业优点的论述，还是把它们视为和福利分析相关的重要论述，而这或许受到他前一年阅读霍布森著作时碰到的道德问题的影响。

奈特接着略述了通常被称为广义“奥地利学派”^[52]的经济学家对经济活动的观点。这个观点认为，经济活动的目的是满足各种欲求（wants），它既可以通过生产食物和住房等商品直接实现，也可以通过生产用于生产消费品的机械和工厂间接实现。在这一过程中，奈特提出了后来被萨缪尔森当作宏观经济学入门教学核心内容的循环流向图，即奈特的“财富之轮”（Wheel of Wealth），如图3—1所示^[53]。20世纪20年代，经济学家并未对宏观经济学和微观经济学做出区分，奈特也不

例外。他用“财富之轮”来阐明，价格体系关乎人们通过向企业出售其“生产力”来谋生，并用从中获得的收入购买他们所消费的商品和服务。这是一种简化，因为它忽略了许多商业活动都会为未来消费做好准备这个事实，而且人（people）和企业之间的区别并不明显。图3—1中的货币流向代表“社会总收入”，它在“循环流”（奈特使用了萨缪尔森后来用于描述这一过程的短语）的不同位置具有不同的含义。它测量了个人收入、生活总成本、生产成本和企业收入。

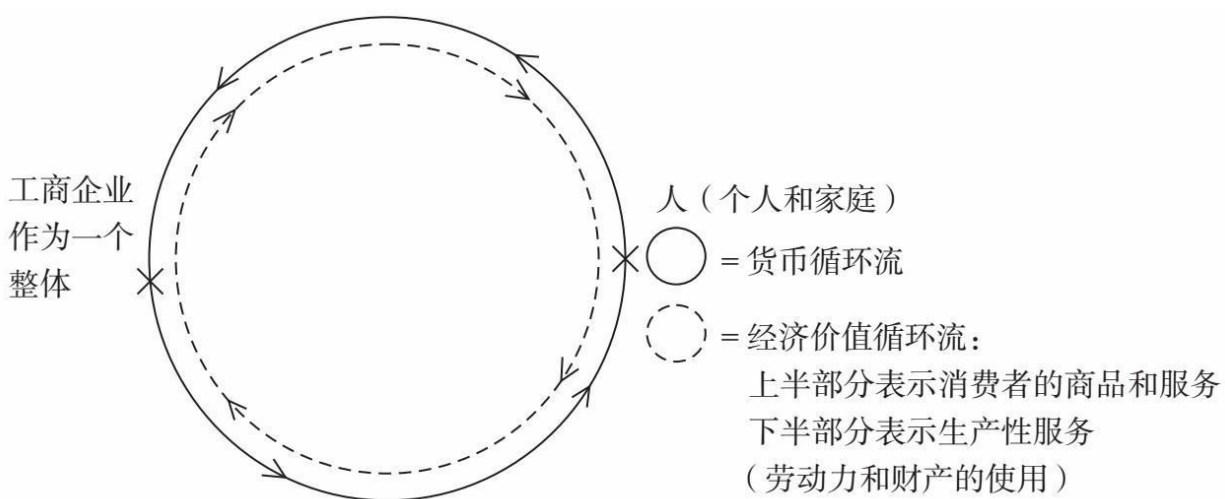


图3—1 奈特的“财富之轮”

剩下两章提供了关于供求关系的传统阐述（对20世纪20年代仍然是世界上最杰出经济学家的阿尔弗雷德·马歇尔的理论的精彩总结）和收入分配分析。这个阐述中最引人注目的地方在于，它完全是文字性的，甚至没有出现马歇尔的教科书出版后30年里成为标准做法的图表。分配理论依据的基本原则是边际生产率。

相比于萨缪尔森后来的研究，奈特这几章内容的一些特点颇有意思。尽管奈特毫不犹豫地谈到了“效用”和“边际效用”，但他明确表示，决定需求的是某种商品相对于其他商品的“相对效用”，而效用的“水平”（levels）无关紧要。[\[54\]](#)他重申了早些时候提出的观点，即“个人偏好反映在他们愿意支付的价格上，而价格并非总是能够反映出什么对个

人来说是‘最好的’”。^[55]萨缪尔森后来提出了自己的观点——“消费者的决策揭示了他们的偏好”，奈特在质疑这些偏好之重要性的过程中，认为这是理所当然的。奈特根据道德判断和消费者偏好，对福利分析做了明确区分。他还指出了外部性的存在，即一个人的行为可能会直接影响到其他人。自由企业制度会引导资源流向它们具有“最大社会效用”的地方，但是也有许多例外。

奈特还认为，垄断和竞争之间并无明确区别，阿林·扬的另一位博士生爱德华·张伯伦（Edward Chamberlin）也持这种观点，后者即将成为萨缪尔森在哈佛的老师之一。“最终，所有商品都会为了消费者的金钱而相互竞争”，奈特写道，不同商品之间彼此可以区分的“程度”（奈特第一次使用这个词时就做了强调）是有区别的。^[56]尽管有这样的限制，但并不影响奈特对垄断的“罪恶面”进行论述。^[57]

相反，奈特对那些在某一时间（或地点）低价买进，在另一时间（或地点）高价卖出，从而履行确保不同时空的商品具有相同价格这一重要社会职能的投机商，赞赏有加。

绝大多数对投机商的指责，都是因为人们没有理解他们所承担的职能，特别是没有认识到，他们只能通过做对生产者和消费者均有利的东西来获取利益。^[58]

很可能是根据艾奥瓦州立大学时期研究农产品价格得到的经验，奈特认为投机商并未赚取超额收益。恰恰相反，参与农产品市场的投机性中间商往往得不偿失，因为他们是在玩一种类似于赌博的游戏，而且出于相似的心理原因，他们很可能会弄巧成拙。投机的真正罪恶“源于那些诸如虚假报道等歪曲事实的‘操纵’，以及只是在市场上进行赌博且通常会产生严重后果的无知者的行为”。^[59]鉴于家族财富因卷入佛罗里达州的房地产投机而遭受巨大损失，毫无疑问，萨缪尔森不会认为这只

是一个理论问题。

奈特有关分配讨论的一个重要特点是，尽管他的理论在把利率与资本供给（储蓄）和资本需求（投资）联系起来方面是传统的，但他质疑了储蓄能够在多大程度上反映最优化代理人的选择。传统观点认为储蓄取决于人们对未来的态度，他们偏向于现在消费而不是未来消费。奈特对此进行了质疑：

在某种程度上，这可能是对的。但是，储蓄背后的动机非常复杂和不确定。有一点显而易见：社会资本供给的大部分，来自且必然来自那些不消费或不想在任何时候消费却在死后留下大笔遗产者的储蓄。把死后留下遗产的动机，同对现在消费还是未来消费商品之间的权衡比较联系起来，似乎并不能说得通。其他论证则进一步削弱了（对未来的）心理贴现是影响利率的主要原因的观点，但这里我们不做讨论。[\[60\]](#)

萨缪尔森后来在自己研究资本理论的著作中，也使用了类似的论证。

投身于社会科学

萨缪尔森的学习大纲以从哥伦布抵达加勒比海到20世纪发生的事件为止的三讲美国史系列内容收尾。这门课由美国宪政史和历史研究方法的权威学者威廉·托马斯·哈钦森（William Thomas Hutchinson）讲授，聚焦于美国的政治史和宪政史。萨缪尔森还选修了一门不计学分的马学和马术课，它是芝加哥大学军事学教育计划的一部分[\[61\]](#)。

大二快结束的时候，萨缪尔森开始写日记，在其中他偶尔会记下他的个人生活和他思考的更大的问题[\[62\]](#)。也许值得注意的是，日记里的

第一个关键词是“科学”。

从本质上讲，科学便是确立因果关系。科学知识可以被用来控制原因，以获得合意的结果。确定哪些应被纳入目标属哲学范畴，如何实现这些目标则属科学范畴。[\[63\]](#)

萨缪尔森在学习生物科学课程之初就已接触到这个观点，该观点在萨缪尔森阅读索利斯的《正确与歪曲之思想》一书时得到强化。萨缪尔森在日记中写道，哲学和经济学之间存在劳动分工，前者确定目标，后者确定如何实现这些目标。之后，他反思了从事科学事业的动机。

但是，人们成为科学家主要并不是为了造福社会，而是因为解决问题的过程存在某种“美学”乐趣。寻找对事实和观察到的一致性等的解释，是一场智慧的较量。[\[64\]](#)

考虑到许多同时代的人在大萧条时期开始研究经济学，是因为他们企图解决失业及相关的社会问题，很难不把这句话看作具有萨缪尔森的自传色彩。他讲了一个亲身经历的故事来说明这一点。

举个例子。有一次课后，我和生理学家卡尔森博士（Dr. Carlson）讨论血液系统的流体动力学问题。我们在零下的户外交谈，直到谈话结束时，我才意识到自己的鼻子都被冻僵了。

那么，这件事有无值得赞许之处？没有。我既不是在追求真理，也不是在试图拓宽人类思想的远景。它只是一个我试图解决的难题，因为我正全神贯注，所以没有注意到寒冷。这正如三明治爵士（Lord Sandwich）的故事，当时他正忙于“大赚一笔”而不愿离开赌桌，也无暇去享用那时少见现在却很常见的“三明治”美食。[\[65\]](#)

萨缪尔森由此断言，科学家只是“一些被满怀仰慕的公众，以神秘和敬畏之心包装粉饰起来的修补匠”。

在其他地方，他更喜欢称自己研究经济学事出偶然，或者暗示说，自己是受那些有待发现的定理吸引而步入经济学殿堂的。[\[66\]](#)谈到大一时上过的迪雷克托的课时，他写道：

即使我有斯奎斯先生（Mr. Squeers）当老师，初次读到斯利克特和埃利的经济学教科书时的感觉，也会像童话故事中的王子给睡美人的亲吻那般美妙。

我正年轻气盛，踌躇满志。就像一条专为狩猎驯养的猎狗，我的基因天生就能掌控供求曲线。那些高年级的同学怎么会把如此简单明了的问题，弄得这么复杂棘手？[\[67\]](#)

我很惊讶的是，在课堂讨论中我总能脱颖而出，班里那些老生们并不觉得经济学理论像我所认为的那么简单。人们往往喜欢做自己擅长的事情。如果你很早就发现一个既喜欢又最适合自己的研究领域，那么你实在太幸运了。

萨缪尔森这种脱离社会关切的以自我为中心的态度，在20世纪40年代发生了变化；当时，在阿尔文·汉森的指导下，他了解到许多朋友不得不去参军打仗，于是开始更多地关注政治问题——但那是10年后的事情了。

在1933年4月29日的第二篇日记中，萨缪尔森写下了这样一个明确的经济观点：

我反对自由放任体系，并不是因为它没有达成它本该实现的目标（实际上它也确实没有做到），主要是因为，即使它运行得再完美，人们也需要对自己的经济利益和当务之急的物质事物（所有的一切，我个人都不喜欢），永远保持警惕。[\[68\]](#)

毫无疑问，萨缪尔森通过阅读奈特的著作产生了上述观点。与社会主义计划经济的诸多批判学者不同，奈特这样做是基于道德原因，而非因为计划经济效率低下。这确实表明，萨缪尔森已经吸收了吉德昂斯和奈特著作中关于自由放任并不完美的论述。但是，对自由放任的这种评论，在萨缪尔森的日记中并没有得到进一步记载。相反，五天后，萨缪尔森的日记中提到了著名的牛津大学辩论联盟（Oxford Union debate），[\[69\]](#)他对自己的懦弱做了反思，明确站在牛津大学的学生一边，反对那些因为学生投票不参加战争而指责他们是懦夫的批评者。1933年剩下的三篇日记都是关于诗歌练习的。

正是在这一年，萨缪尔森决定要进入社会科学系，他于3月10日从学院转到了系里。6月，他以所有课程都是A的成绩取得了学院证明，这使他获准在第二年继续学习更专业的课程。萨缪尔森称，在这一年的某个时候，他曾短暂地考虑过是否去做一名社会学家。但是，即便确实想过要做一名经济学家，在这段时期的学习中，他仍然被训练成为一名普通的社会科学家，而非一名经济学家。他最终确定要成为一名职业经济学家是以后的事，在此之前，他必须学习社会科学的所有主要课程。鉴于当时芝加哥大学在社会科学领域的突出地位，这意味着萨缪尔森将接触到当时包括人类学、社会学、政治学和经济学领域在内的诸多顶尖的社会科学家。

[\[1\]](#) P. A. Samuelson, January 9, 2008, Letter to Stephen Stigler, PASP 71.

[\[2\]](#) 库尔特（1932），p. 1.

[\[3\]](#) 库尔特（1932），p. 3.

[\[4\]](#) 库尔特（1932），p. 163.

[\[5\]](#) 库尔特（1932），pp. 181–189.

[\[6\]](#) M. Crawford Samuelson, July 12, 2002, Interview with Paul A. Samuelson, Direct.

[\[7\]](#) 库尔特（1932），p. 277.

[\[8\]](#) 库尔特（1932），p. 277.

[\[9\]](#) P. A. Samuelson, January 9, 2008, Letter to Stephen Stigler, PASP 71.

- [10] 库尔特（1932），p. 334.
- [11] 库尔特（1932），p. 339.
- [12] 伊斯特（1927），p. 175.
- [13] 伊斯特（1927），p. 176.
- [14] 伊斯特（1927），p. 179.
- [15] Lemon and Schlesinger 1932, chapter 41. Quotation taken from Lemon and Schlesinger 1934, p.186.
- [16] 莱蒙和施莱辛格（1934），p. 187.
- [17] 对该原理的一个解释，参见本书第14章。
- [18] P. A. Samuelson, June 24, 1996, Letter to Norman Davidson, PASP 25 (D, 1991–2009, 2 of 2). 萨缪尔森指出，在经济学中，它被称为勒夏特列—萨缪尔森原理。
- [19] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. xi.
- [20] 索利斯（1936）。
- [21] 索利斯（1936），pp. 250–251.
- [22] 索利斯（1936），p. 237.
- [23] 索利斯（1936），p. 240.
- [24] 索利斯（1936），pp. 244–245.
- [25] 安吉尔（1932），p. 187.
- [26] 索尔特（1932），p. xiv.
- [27] 在第二次世界大战期间，萨缪尔森的一个主要研究焦点是第一次世界大战的后果。
- [28] 索尔特（1932），p. 13.
- [29] 博纳（1911），Ch. 3.
- [30] 博纳（1911），p. 59.
- [31] 博纳（1911），p. 61.
- [32] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 4.
- [33] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），pp. 4–5. 第三个引语因为篇幅太长而省略了。
- [34] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 15.
- [35] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 21.
- [36] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 38.
- [37] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 50.

[38] 这些花纹构成了穿插在引文中的装饰图样，它们被雕刻在社会科学大楼上，代表着由于空间有限而不得不省略的词句。默顿等人（Merton et al, 1984）讲述了这段铭文的完整故事。

[39] 通常认为，瓦伊纳把它修改成了“当你可以测量它，并且可以用数字表达它时，你掌握的仍然是一种贫瘠和不能令人满意的知识”，而奈特则把它延伸为“当你无法测量时，想尽一切办法去测量”。参见默顿等人（1984）。

[40] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 55.

[41] 鉴于阅读书目上列出的内容，这类文献似乎不太可能仅仅因为对该层次的学生来说技术性过强而被忽略。

[42] 萨缪尔森由此对福利经济学形成了一种非正统的认识，他将在该领域留下自己的独特印记。参见本书第22章。

[43] 克拉克（1936），p. 268. 原文中为斜体格式。

[44] 参见本书第5章。

[45] 吉德昂斯在哥伦比亚大学的老师包括韦斯利·米切尔（Wesley Mitchell，一名霍布森福利经济学的热情支持者）和约翰·莫里斯·克拉克。

[46] 奈特的谈话法则是“格雷欣法则”（Gresham's Law）的一种变形，后者以16世纪英国财政家托马斯·格雷欣（Thomas Gresham）的名字命名。根据“格雷欣法则”，劣币（含银量较低的硬币）会驱逐良币（含足值银的硬币），因为如果劣币和良币同时存在，人们将会选择花掉劣币，而把良币贮存起来。

[47] 萨缪尔森（1972b）。

[48] 萨缪尔森（1951a），p. 14.

[49] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 129.

[50] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 155.

[51] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 160.

[52] 之所以称其为奥地利学派，是因为这种观点可以追溯至19世纪末在奥地利从事研究的经济学家卡尔·门格尔（Carl Menger）。在《风险、不确定性和利润》一书中，奈特曾提到门格尔的追随者们几乎是唯一解决了利润问题的经济学家。

[53] 奈特并非做出这张图的第一人。关于该图的发展史，参见巴克豪斯和吉劳德（2010）。关于萨缪尔森对这一概念的使用，参见本书第27章。

[54] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 200.

[55] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 215.

[56] 吉德昂斯、约翰逊等（1932），p. 218.

[57] 吉德昂斯、约翰逊等（1932）， p. 220.

[58] 吉德昂斯、约翰逊等（1932）， p. 205.

[59] 吉德昂斯、约翰逊等（1932）， p. 205.

[60] 吉德昂斯、约翰逊等（1932）， pp. 244–245.

[61] 即对马匹和马术的研究。

[62] 1932—1933年的两年中他只写下19篇日记。

[63] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 1.

[64] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 1.

[65] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 2.

[66] 萨缪尔森（1972a）。

[67] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 7.

[68] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 3.

[69] 1933年2月9日，“众议院在任何情况下都不会为国王和国家而战”的决议以绝大多数赞成票获得通过。

第4章

从社会科学家到数理经济学家：1933—1934年

羽翼未丰的社会科学家

萨缪尔森进入社会科学系后，开始广泛学习社会科学知识。第一学期，他选修了人类学、教育学、英语写作和社会学等课程，后来他还是觉得人类学和社会学两门课比较有趣。费伊-库珀·科尔（Fay-Cooper Cole）讲授人类学入门课，他是著名人类学家弗兰兹·博厄斯的学生，而芝加哥大学人类学系是由博厄斯于1921年创立的。^[1] 发表在《科学》杂志上的讣告称科尔为“人类学的建筑师”，可见科尔的重要性。^[2] 他的早期研究聚焦于印度尼西亚和马来西亚的文化，20世纪30年代，他把研究重心转向了美国中西部的考古学。因而，萨缪尔森的老师是其所属领域的顶尖人物，对该学科有着广泛兴趣。科尔教的课程涵盖了一些萨缪尔森已深入学习过的主题，尤其是种族问题。科尔两年前一写的一篇文章表明了他对种族问题的立场：科学分析表明，许多关于异血缘和一个种族优于另一个种族的骇人听闻的故事，很容易被科学分析推翻。^[3] 在处理种族问题时需要伟大的政治家风度和宽容，尽管种族融合会创造出“更多的混血儿”，但是并没有理由去担心美国的未来。

萨缪尔森曾短暂考虑过专攻社会学，这门学科的老师们后来也成了该领域的杰出人物。莱纳德·科特雷尔（Leonard Cottrell）在职业生涯中做过缓刑官，他采用统计方法预测假释的成功和失败，并将其应用于婚

姻问题。他还关注如何使这些统计预测与人们往往会做出有意识的选择这一事实相符的哲学问题。^[4]科特雷尔只在秋季教授了这门课，在其他学期，授课教师换成了赫伯特·布卢默（Herbert Blumer），他是乔治·赫伯特·米德（George Herbert Meade）的学生，也是符号互动论^[5]发展中的重要人物。正如布卢默在一篇题为《科学没有概念》（Science without Concepts, 1931）的文章中所表明的，他们既注重发展严谨的方法，也注重质疑不加评判地接受那些没有依据的概念。根据教学大纲，这门课是“基础性”的，涵盖了社会学在社会科学、人性、社会交往和互动、社会变革和社会进步等领域的地位，及其在人口、移民、种族和犯罪等问题上的应用。但是，考虑到教师的背景和学生接受的社会科学前期学习，如果缺乏对研究方法的广泛讨论，将是不可思议之事。

萨缪尔森在第一学期完成了“教育学201”（Education 201），这是一项针对美国教育体系问题的调查，强调中学教育的重要性。该学期还开设了一门英语写作必修课，聚焦于叙事主题。在这门课上，他就一个朋友的自杀，写了一篇题为《合理化》（Rationalization）的文章。

萨缪尔森的社会学教育持续到了冬季学期，当时他选修了一门社会史课程：新美国人和欧洲社会的兴起；以及两门政治学课程：政治学导论和国际关系导论，这两门课均由弗雷德·刘易斯·舒曼（Fred Lewis Schuman）讲授。舒曼是一名助理教授，从1927年起一直在芝加哥大学执教，但1933年的大部分时间他都待在德国静观事态发展。对国际关系课程的描述是抽象的，它主要处理“国家、帝国主义、国际贸易和外交政策之间的冲突，国际法的基本概念，和平或敌对的国际问题解决方案，以及国际组织的发展”等。^[6]

虽然这些都是抽象的问题，但在1934年1月希特勒上台后不久，他们的研究不再只是出于学术上的兴趣，尤其是对家族根源于中欧犹太血统的萨缪尔森而言。这门课肯定受到了舒曼自己研究的影响，包括他关于美国外交政策以及国际和平之伦理和政治方面的文章。^[7]此外，在萨缪尔森就读那年，舒曼还发表了一系列涉及德国法西斯主义理论、德

国外交政策和“第三帝国走向战争之路”的文章。[\[8\]](#)在最后一篇文章中，舒曼预言了一场“不可避免的”战争和“不可挽回的灾难”。

如果外交模式回归正轨，纳粹德国领导的修正主义联盟有望在1940年之前达成。如果早些时候的冲突可以避免，第二次世界大战可能会在1940年至1950年间发生。[\[9\]](#)

不难想象，这样的分析将如何激起萨缪尔森对外交职业的兴趣：鉴于他有在课后和老师交谈的习惯，即便这些问题并未出现在正式的教学大纲中，想必他也接触过它们。2月28日，在对自由意志和决定论以及“字词即符号”的观念（大概是受社会学老师符号互动理论的影响）做了哲学探讨之后，萨缪尔森在日记中写道：

不久前我萌生了一个在外交部谋求一份外交官工作的想法。我写信去索要注明录取要求的小册子。录取需要通过考试，我相信经过一年的学习（这些时间或许值得花），我可以凭高分被录取。起薪是2500美元，而且不乏社会声望。[\[10\]](#)

但现实很快让他打消了这个念头。他接着写道：“随着美元贬值，这个选择就没有那么好了。而且现在录取名额已满，并没有什么考试。”[\[11\]](#)在1933年的社会情形下，成为一名外交官并不是一个很好的选择。这种推理可能掩盖了以下现实：作为一名犹太后裔，萨缪尔森既未上过著名的私立学校，也未上过常春藤联盟大学，有些机会很大程度上对他是关闭的。

萨缪尔森1934年的日记主要围绕着自己或他朋友的女朋友。但是，从2月24日的日记来看，他正在探索一种政治立场。

不妨转到更重要的（果真如此吗？）事情上。过去一年多来，

我变得越来越持怀疑态度。在我看来，对任何一项政治领域立法的影响和后果进行理性分析，都会使人越来越不愿提倡这项立法。人们往往会过分强调想要获得的东西，而低估了获得它们所需付出的代价。“一厢情愿”在政治领域是相当危险和普遍存在的。

一个人越明智地研究某个问题，似乎越不会武断地做出回答。因而，圣贤倾向于对讨论、赞成和反驳不作为。在这个世界上，人们会设计各种活动，却不管它们是否明智地指向可实现的目标，因此，江湖骗子、狂热分子、煽动家、改革者等成了人民的领袖，而明智的人则在这些行动付诸实施后，写小册子予以谴责。

那么，为何人们会乐此不疲地飞蛾扑火呢？首先，有必要认识到这一事实：对灯火的追随导致飞蛾被烧死。其次，总有新的飞蛾出现，而且大多数人似乎既不能也不愿去歧视它们。[\[12\]](#)

上述文字包含相当明显的怀疑论色彩，它导致了一种近乎伯克式的保守主义，质疑改良社会的理想主义者承诺。50多年后，萨缪尔森称自己曾是芝加哥大学的一名保守主义者，这似乎得到了证实。在反思人生哲学的一章中，他写道：“在芝加哥大学时，我被教导说，商业自由和个人自由息息相关，这既是一个残酷的经验事实，也是一种令人信服的演绎三段论。很长一段时间里，我都对自己所学的东西深信不疑。”[\[13\]](#) [\[14\]](#)在未公开发表的一处自传片段中，他写道：

就政治经济学而言，我就像人们所说的“小白”——虽然我的脑袋既发达又健全，但它却空空如也。艾伦·迪雷克托的自由放任保守主义思想第一次对我产生了冲击。令我惊讶的是，这个独特体制中最糟糕的部分很早就从我的观念里消失了。[\[15\]](#)

但是，这些断言仅限于萨缪尔森支持罗斯福这一事实。他可能曾经是一名保守主义者，而我们并不清楚他的保守程度有多深。

艾伦·迪雷克托和劳工问题

无法按照自己在国际关系上的兴趣从事外交工作使萨缪尔森感到挫败，而这种挫败感必然是短暂的，因为在同一学期，他选修了一门让他果断转向经济学的课程：艾伦·迪雷克托教授的劳工问题课。如果说他日记中的简短评论只是一个指南，那么正是从这个时候开始，萨缪尔森对政府的作用越来越持怀疑态度。以进步人士和罗斯福新政为例，这种保守主义主要基于对改革能否实现其既定目标的怀疑。这样的想法被迪雷克托强化，萨缪尔森后来和他相交甚笃。迪雷克托当时还是一名非常年轻的教授，但他已经放弃了更早时期的激进观点。他不再同道格拉斯合作，但依然走在奈特开创的芝加哥学派的轨道上。[\[16\]](#)

课程大纲并未给出任何关于劳工问题应该持有的立场，或者应该采用的分析类型。它只是提供了：

一个在尝试解决具体劳工问题时必须加以考虑的、产生了现代劳动条件和问题的主要力量和因素，以及对社会计划、工会劳工和劳工立法做了简要讨论，分析性的、因果性的、历史性的综合评述。[\[17\]](#)

确实存在一个对劳动力市场制度及“观点和社会计划”的清晰透彻的解释，除此之外，相关资料几乎无迹可寻。

但是，萨缪尔森为这门课写的一篇文章却保存了下来，而且出人意料的是，后来它不仅被收录在他的论文中，还出现在了题为《集体谈判的局限性》（*The Limitations of Collective Bargaining*）的出版物中。[\[18\]](#)除了日记中的一些奇怪表述外，这是萨缪尔森现存的最早一篇经济习作。它进一步支持了萨缪尔森自称曾是芝加哥大学一名经济保守主义者的说法，因为他对工会集体谈判可能有益的观点进行了持续的批评。萨缪尔森以一种社会哲学的阐述作为开篇。

几百年前，人们相信社会条件是自然法则或神圣法的结果，任何干涉注定都会失败。但是，最近出现了一种学说，认为社会可以由我们自主塑造；存在的一切，并不必然是正当的；过去发生的一切，也不一定是本该发生的。

从自然起源到社会导进论（social teleosis）的这种信念上的转变，是意志改变的一个强有力的证明。但是，我们的反应往往过了头。在一个复杂的、剧烈调整的社会中，随机变化是有害的，因此，举证的责任应该由那些思考创新的人承担，但事实上，我们似乎已经开始重视变化本身。[\[19\]](#)

他认为，这一点在经济问题上表现尤甚，因为人们倾向于假定，如果条件是不完美的，它们就应该得到改善，而不是去足够仔细地思考正在采取的行动实际上会产生什么结果。这正是奈特对改革持怀疑态度的原因。自由市场也许不够好，但干预很可能会使事情变得更糟。

接着，萨缪尔森颇为详尽地引用了“工会理论家”约翰·米切尔（John Mitchell）的言论，米切尔曾任美国矿工联合会（UMWA）主席，他于一次成功的谈判后，在科罗拉多州的春谷被人们誉为“8小时工作制之父”。[\[20\]](#)在这段摘自《工会劳工》（*Organized Labor*, 1903）的文字中，米切尔认为工人和雇主之间的谈判能力是极不平等的，这导致了剥削。萨缪尔森称，这个观点不仅得到了比特丽斯和西德尼·韦伯（Sidney Webb，英国社会主义者，萨缪尔森在自己的入门课上认识了他）等“劳动经济学家”的支持，也得到了“许多‘学院’经济学家的支持，如亚当·斯密和他的追随者，以及更多的现代作家，比如弗兰克·威廉·陶西格（Frank William Taussig）、J. B. 克拉克甚至阿尔弗雷德·马歇尔”。[\[21\]](#)

萨缪尔森反驳说，如果工人之间和雇主之间都存在自由竞争，工资就不会降到只能维持生计的水平。雇主不会支付高于边际产品的工资，但他们仍需支付高于其他雇主的工资，否则工人就会跳槽。他援引马歇尔的话来支持这个论点，即谈判能力上的不平等并不重要。但马歇尔把

这当作一个理论观点，萨缪尔森则认为它是一个事实：“对劳动力市场现状的任何现实评估，都会建立一个假设，即劳动力的购买者之间存在自由竞争。”^[22]萨缪尔森称，问题出在人们把单个雇主和单个工人之间的谈判与其他工人的存在割裂开来考虑，从而得出了工资是不确定的这一错误结论。那些认为谈判能力上的不平等导致了剥削的人，并未理解自由竞争理论。

鉴于此，工会只有两种途径可以提高工资。集体谈判或许能让工人获得部分垄断利润，而且在一个不断增长的经济中，它有望降低工资滞后于生产率的程度。针对这一点，萨缪尔森认为，工会无法确定那些工人工资过低的行业，它可能会把工资抬得过高。此外，他还认为维持性工资会延长经济萧条。即使生产率在不断提高，工会提高工资也不一定有利，因为较低的工资水平可能会导致更快的行业扩张。“工会过早地提高工资，会阻碍资源实现更有效的配置，从而降低潜在的国民收入增长。此外，工会带来了工资差异和更多的不平等。”毫无疑问，萨缪尔森认为集体谈判产生了极大的危害。

正如人们所预料的那样，作为一个之前只学过一丁点儿经济学的18岁学生，这篇文章也存在一些缺陷，它提出了一种纯理论观点，自信地批评了亚当·斯密、克拉克、陶西格和阿尔弗雷德·马歇尔的前后矛盾。萨缪尔森称，他们坚持认为在工资谈判中存在不确定性，而即使在自由竞争的情形下，工会也可以利用这种不确定性。萨缪尔森在概述对工会的观点并提出自己的反驳意见时都对此进行了强调。他否认这是符合事实的。这篇文章表明萨缪尔森博览群书。他想必读过坚定的工会主义者米切尔的著作《工会劳工》，以及W. H. 赫特（W. H. Hutt, 1930）对集体谈判的相反评价和阿尔弗雷德·马歇尔的《经济学原理》（*Principles of Economics*, 1920）的相关章节。一份手写的脚注明确显示，他读过琼·罗宾逊夫人（Joan Robinson）的《不完全竞争经济学》（*Economics of Imperfect Competition*, 1933a），尽管当时他尚未意识到不完全竞争对自己的论断的影响。^[23]萨缪尔森还引用了阿尔文·汉森的《工会主义

经济学》（The Economics of Unionism, 1922）一文，后来他和汉森关系密切。他把汉森的文章视作自己列举工会可能用来人为地维持高工资的技术手段的来源，他对工资和工业增长的讨论似乎要归功于这篇文章。但是，没有证据表明他是否参与了汉森关于人口增长的动态论证，或者对自由市场经济中人与人之间的生物学差异和报酬不平等之间的关联进行过探究。

作为一个年轻的新手，萨缪尔森坚持自己的观点，大胆地宣称自己的观点是科学的，而那些他批评的人的观点则不是。他的文章结尾段是：

在阅读有关集体谈判的文献时，人们会惊讶地发现，作者们总是倾向于不择手段地为工会辩护。或许是为了表明经济学不是一门“沉闷的科学”，他们把经济学弄得好像它实际上就不是一门科学。毫无例外的，他们和其他一厢情愿的思想家共同组成了庞大的“托贝”（Thobbers）大军。[\[24\]](#)

“托贝”是萨缪尔森从前一年社会学课上的推荐读物——亨肖·沃德（Henshaw Ward）的作品*Thobbing*（1926）中读到的对一类人的代称，这类人更喜欢猜测而不是调查，并且把伪科学当作解决问题的捷径。遗憾的是，我们无从知晓迪雷克托如何看待萨缪尔森这种坚决排斥那些质疑自由竞争劳动力市场效率的人的做法。我们所知道的是，萨缪尔森在这门课上的表现“令人满意”。

成为一名数理经济学家

1934年春季学期，在劳工问题课程之后，萨缪尔森选修了“数学104”，即基础数学分析，一门专为大一新生开设的课。晚年时，他声称在迪雷克托的经济学入门课上学习到卡塞尔的一般均衡理论后，就立即

选了这门课程，但也许这个记忆是有问题的。[\[25\]](#)更有可能的是，他把自己上的迪雷克托的两门课弄混了，在劳工问题课上他决定去上数学课。因为“数学104”是针对大一新生开设的，而根据他所说的选修时间，之前他明显已经学过了。如果学校规定使他在两年内不能选这门课，他肯定不会如此热情地称赞哈钦斯的课程安排，因为这样一来的受挫感太强。或许是在劳工问题课程上，迪雷克托引导萨缪尔森接触到了卡塞尔的理论，但也可能是这门课上的其他内容，使他决定系统地学习数学。

基础数学课上有个学生叫诺曼·戴维森，他也是比拉·休史密斯教过的海德公园中学的一名毕业生；戴维森即将成为一名化学专业的学生，他后来关于DNA（脱氧核糖核酸）的研究，对分子生物学和遗传学产生了重要影响。1996年，萨缪尔森和戴维森被克林顿总统授予总统科学奖章，两人在玫瑰园打了照面，随后双方开始了书信往来。萨缪尔森除了在国家科学基金会（NSF）上和戴维森有联系外，曾与戴维森失去联系。萨缪尔森从回忆他们的高中生活开始了这封信：“我听说比拉·休史密斯在海德公园中学的两名学生将在今年获得总统科学奖章。何乐而不为呢？”[\[26\]](#)戴维森却不记得这些，他只是回忆起两人是大学同窗。

我印象很深的是，你是一名经济学专业学生，我是一名化学专业学生，我们在芝加哥大学上过同一门微积分入门课，大概是在1933—1934年，那是我大学的第一年，而你已经非常确定经济学的未来将取决于数学分析和公式化。对吗？[\[27\]](#)

萨缪尔森回信解释了他是怎样认识到数学对经济学的重要意义的：

因为我在哈佛的导师埃德温·比德韦尔·威尔逊是威拉德·吉布斯（Willard Gibbs）在耶鲁大学的最后一个（或许也是唯一的）门生，所以我算得上是吉布斯学术上的“徒孙”。相对于经济学，我被

认为是一名不成功的物理学家。你想必知道一个残酷的事实：在晚年时，作为一个上了年纪的少年神童，善良的仙女对我耳语道，数学是解决经济学中古老问题的万能钥匙。这也是我这个大三学生，会和你们这些大一新生一起出现在布利斯（Bliss）[授课老师也许是巴纳德（Barnard）]的微积分课上的原因。当我向他展示我如何解决一个双头垄断（两个垄断卖家）的著名问题时，他说：“哦，你可以用拉格朗日乘数法。”我茅塞顿开。我知道我想学到更多的知识。就像《雾都孤儿》一样，这从来都是一个索要“更多”的故事。[\[28\]](#) [\[29\]](#)

我们并不清楚这里是否即指他回忆时说的发现了不对称寡头垄断的一些结果——他并不知道同行经济学家已经得出了这些结果。[\[30\]](#) [\[31\]](#)

如果这个记忆无误，那么就是芝加哥大学数学系系主任、数学家吉尔伯特·布利斯（Gilbert Bliss）说服萨缪尔森去做一名数理经济学家的。果真如此的话，事情的顺序大概是，1934年冬季学期，萨缪尔森上了迪雷克托教授的劳工问题课，从而意识到需要去学习一些数学知识，于是他便在春季学期选修了一门微积分课程。这个学期正是他对戴维森提到的时间，当时他们的数学老师建议他使用拉格朗日乘数法，他认识到自己必须掌握更多的数学知识，之后他便尽可能多地去上数学课程。萨缪尔森在最后一刻才决定选修数学，而其他学生更早时候就上过这门课了，这或许解释了为何他在春季学期选修了五门课，而不是通常的四门课。剩下的课程包括侧重于复式记账的会计学入门课和本科生研究课，其中最重要的当属春季学期道格拉斯讲授的中级经济理论。这门课专为那些需要接受更系统的经济理论学习的学生开设，主要针对已经达到取得学位所需其他要求的经济学专业学生，以及对系统的经济理论了解有限的研究生。[\[32\]](#)

1934年春，萨缪尔森写了一篇题为《汇率变化与一般价格之间的关系》的文章，这是他本科期间唯一“幸存”下来的文章。[\[33\]](#)这篇文章可

能是为道格拉斯的经济理论课写的，也可能是为另一门没有正式记录在册的本科生研究课写的。该文的写作背景是罗斯福总统在新政早期通过提高物价来对抗大萧条，1934年1月的美元贬值是实现这个目标的途径之一。萨缪尔森试图论证美元贬值是否会抬高国内物价。

萨缪尔森使用瑞典经济学家古斯塔夫·卡塞尔（迪雷克托之前介绍过他对一般均衡的阐述）的购买力平价理论，来解决这个问题。根据这一理论，汇率必定等于本国物价和外国物价之间的比率，这意味着货币贬值必然会以相同的比例推高本国物价。在对该观点做出阐释之前，萨缪尔森先是小心翼翼地解释了购买力平价理论，他认为尽管它适用于国际贸易商品，但并不适用于没有进入国际贸易的商品，如住房。

这篇文章的一个有趣特点是，它长篇大段地引用凯恩斯的《货币论》（*A Treatise on Money*, 1971b, 首次出版于1930年）来支持上述观点。在《货币论》中，凯恩斯否认有任何理由假设一个国家的生活成本取决于汇率，出现任何相反的情况皆因批发价格指数偏重于国际贸易商品。萨缪尔森还认为，这个理论假设所有价格都是一起变动的，但事实并非如此。他写道，许多问题“均源于短期均衡偏离了长期均衡”，他引用凯恩斯的名言支持这一观点，“长期是对当前事务的误导。在长期中，我们都将死去。如果在暴风雨的季节，他们只能告诉我们，暴风雨在长期中会过去，海洋终将归于平静，那么经济学家给自己的任务就太过于容易而无用了”。这句话并非出自《货币论》，而是出自《货币改革论》（*A Tract on Monetary Reform*, 1971a, 首次出版于1923年），这表明萨缪尔森一直在读凯恩斯的重要著作[34]。[35] 鉴于劳埃德·明茨在他的研究生教学中引用了凯恩斯的《货币论》，很容易联想到他可能就是要求写这篇文章的老师，也许就在本科生研究这门课上。[36]

由于萨缪尔森后来认为他的芝大老师们并无理论可以解释货币供给增加将如何刺激经济增长[37]，所以萨缪尔森撰写上述和该问题有关的文章时还未摆脱他们的影响，这一点颇为有趣。

此外，这并不一定意味着（货币供给发生变化后的）新的均衡和旧的均衡将会等同。认为货币供给的变化对所有价格的影响是相同的，就像认为整个世界的发展步伐使全球各地处于同样的相互关系一样，无疑是过于简单化了。因为，货币供给的变化通常会引起非货币因素的变化。

此外，我们必须研究物价水平的传导机制。显然，一组商品价格的上涨可以通过两种方式影响其他商品的价格：一是改变对其他商品的需求，二是改变其他商品的供给。[\[38\]](#)

他接着解释了需求弹性的差异将如何导致不同商品的价格发生不同程度的变化，以及在供给层面，“生产要素的闲置储备”和“各行各业之间生产资源的不可流动性和‘不可替代性’”，将怎样产生类似的影响。其结果是，一种新的均衡可能会被“长时间延迟”，且迥异于最初的均衡。如果芝加哥学派的货币理论像萨缪尔森认为的那般糟糕，那么他应该掌握了一些他的老师所不理解的东西。

由于萨缪尔森考虑了国外物价在美元贬值的情况下可能会发生变动的情况，因此他的分析更接近于数量理论分析：有可能会出现报复行为，以至任何优势都只是短期的。只有当美元贬值使支付手段同步增加时，国际物价才会上涨。1月份发生的40%的美元贬值，并不会对世界货币供给产生太大影响。但是，当有一定数量的黄金为更多的货币供给提供支撑时，发生通货膨胀的可能性会提高。

货币贬值很重要的一点也许是，它允许在更小的货币基础上建立更高的货币金字塔。换句话说，它提高了通货膨胀的上限（不管其是否符合人们的意愿），但它本身并不是通货膨胀。正如希腊神话中的君主不能仅凭命令阻止潮水上涨一样，政府也不能仅凭规劝就抬高物价水平。[\[39\]](#)

萨缪尔森由此推断，尽管货币贬值不会大幅度抬高物价水平，但它将“为未来更大的通胀埋下伏笔”。[\[40\]](#)

从这时候开始，萨缪尔森的学习计划就被排满了，如表4—1所示。

表4—1 1934—1935年最后一年的学习计划

学 期	经济学课程	数学课程	其 他
1934 年秋季学期	货币银行学导论 230	大学代数 102	—
	统计学 211 (迪雷克托任教)	平面分析几何 103	
1934 年冬季学期	美国经济史 220 (赖特任教)	微积分 (I) 215	法语
	价格与分配理论 301 (瓦伊纳任教)		
1935 年春季学期	政府财政基础 260 (西蒙斯任教)	微积分 (II) 216	法语、德语
1935 年夏季学期	—	微分方程 217	—

为了主攻经济学，他被要求选修货币银行学、经济史、政府财政和统计学[\[41\]](#)；同时，为了达到语言要求，他得学习法语和德语。他已经上过迪雷克托、明茨、道格拉斯，也许还有奈特的课，在接下来的一年里，他还将修习雅各布·瓦伊纳和亨利·西蒙斯等芝大著名经济学家的课。在他们当中，萨缪尔森尤其为迪雷克托所吸引，他上了不少于三门迪雷克托教授的课程，并为能和奈特一起受邀去迪雷克托在印第安纳州沙丘的小屋参加周末聚会而深感荣幸，在那里，萨缪尔森还见到了迪雷克托的宠物狗——无名的裘德。[\[42\]](#)随着他对经济学更加用功和投入，经济学系的其他学生在他的学业生涯中也变得越来越重要，包括萨缪尔森后来获克拉克奖的竞争者雅各布·莫萨克、晚他一年毕业的格雷格·刘

易斯（Gregg Lewis），还有研究生马丁·布朗芬布伦纳（Martin Bronfenbrenner）、乔治·斯蒂格勒（George Stigler）、艾伦·沃利斯（Allen Wallis）、阿尔伯特·哈特（Albert Hart）和米尔顿·弗里德曼。萨缪尔森提到了自己怎么去结识研究生的两个方法。其中之一便是参加瓦伊纳和奈特轮流开设的研究生理论课。这门课可谓臭名昭著，因为学生们总是很难通过它。罗斯·弗里德曼（Rose Friedman）后来写道，瓦伊纳的教学精辟而有条理，奈特则更富有哲理性，结果一些学生把他们两人教的这门课都上了一遍。萨缪尔森选了瓦伊纳的课作为学分课，但考虑到他称自己确实参加了一些奈特的讲座，当奈特教授这门课时，他很可能也去旁听了。

此外，在大萧条时期，到别处就业是不可能的，萨缪尔森被分配到经济系工作。

我为系里做各种各样临时性的工作，比如，在斯蒂格勒和沃利斯蹲过的储物间里，拂去落在庞巴维克（Böhm-Bawerk）、门格尔和穆勒画像上的灰尘。我们会闲聊上几个小时，一边对前辈们的理论吹毛求疵，一边臧否那些试图纠正市场弊病的春风得意者的愚蠢做法。[\[43\]](#)

斯蒂格勒曾称，正是他把自己在亨利·舒尔茨的课上做的笔记借给萨缪尔森看，让萨缪尔森体会到了行列式组的乐趣。而且，萨缪尔森也谈过斯蒂格勒和沃利斯如何说服自己学习高等数学，进而成为一名数理经济学家的事。[\[44\]](#)不论是同学还是数学老师说服了他，萨缪尔森在学习计划的最后一年确实尽可能多地学习了数学课程，包括表4—1中列出的代数、几何和微积分。毕业后，他还去上了一门关于微分方程的暑期课程。离开芝加哥大学时，萨缪尔森已经比其他经济学专业学生学习了更多的数学课程。

斯蒂格勒和沃利斯还告诉萨缪尔森，美国经济学会将于1934年12月

在芝加哥大学的帕尔默大楼（Palmer Hall）开会，用萨缪尔森的话说，他应该“去现场走马观花一遭”。^[45]正是在这次会议上他第一次见到约瑟夫·熊彼特，在萨缪尔森进入哈佛以后，熊彼特对他产生了巨大的影响。萨缪尔森记得是阿瑟·玛吉特（Arthur Marget）把熊彼特引荐给他，熊彼特操着一口德国腔，以一种萨缪尔森从未见过的方式，讲了一通关于商业周期的深奥理论。萨缪尔森后来回忆称：“这并非一见倾心，但他确实引起了我的兴趣。”^[46]^[47] 不过，斯蒂格勒显然不为所动，萨缪尔森的描述只是引起他的以下回应：“他不就是那个认为静止状态下的利率为零的疯子吗？”这个观点与他们的崇拜者奈特的主张相对立。随着学习程度日渐深入，萨缪尔森的兴趣也不断升温，他似乎参加了一个关于统计技术的研讨会，当斯蒂格勒和沃利斯问他学到了什么时，他答道：“密歇根大学数学系的哈利·卡弗（Harry Carver）认为，‘为了避免样本的正态性假设，应该把样本的测量属性对系统的均值属性进行转置’。”沃利斯回应说这是他听过的最愚蠢的想法。^[48]后来，沃利斯倒真采用了类似的处理方法，但关于他的这个描述很可能只是事后捏造，因为这个研讨会上并没有哈利·卡弗，尽管确实有一个关于抽样技术和统计方法的研讨会。

科学与政治学

尽管萨缪尔森已经开始埋头于经济学和数学，但他仍然关心大学里正在发生的事情。1934年6月18日，即他大三快结束的时候，他的日记中出现了一则关于科学的讨论，焦点是芝加哥大学两个阵营之间的分歧。一边是莫蒂默·阿德勒和哈钦斯，他们为萨缪尔森所称的“绝对主义”观点辩护，认为有必要以一种先入为主的假设，而不是“沉溺于毫无意义的测量，即原始的经验主义”来处理科学问题。^[49]另一边则对“一个人能否事先知道什么是重要的”表示怀疑，并强调测量和逻辑思维的重要性。萨缪尔森对此评价说，两者只是所强调的东西不同而已，“即

便有差异也不大”。然而，尽管其对科学实践的意指不甚显著，其哲学意指却关乎绝对主义和相对主义，以及是否存在可以解释现实的无穷假设。这引发了一场反对哈钦斯“名著计划”的争论，也就是说，伟大的思想家并不一定能最好地阐述他们的思想。尽管萨缪尔森没有得出这一结论，但这是教科书而不是原著中的一个明确论点。萨缪尔森认为，教育应该能提供答案的生计问题，只是“经济和职业大问题的一小部分”，这和一年多之前的反唯物主义思潮形成了呼应；相反，他们关注于“品味、习惯、态度等生活中的美好行为的形成，它们有助于过上更令人愉悦的生活”。^[50]

1934年晚些时候，萨缪尔森讨论了精神分析的科学依据。他认为，对于精神分析，通常情况下，人们要么完全赞成，要么彻底谴责。与此相反，我们需要的是用“科学方法”验证它，比如对照组、统计相关和定量比较。^[51]同样重要的是，要对弗洛伊德的著作进行分析，以区分他的假说和潜在假设，因为这是理论验证的先决条件。萨缪尔森对运用理性达到合意目的（可能承袭自奈特或迪雷克托）的怀疑态度，被德国发生的新闻事件所强化，并受他所阅读的莱昂·福伊希特万格（Lion Feuchtwanger）的《奥普曼兄妹》（*The Oppermanns*, 2001）所刺激，该书在前一年和1934年3月分别发行了德文版和英文版。这是一部关于德国发生的事件如何影响个人生活的政治小说，旨在通过讲述一个典型的相当富裕的犹太家庭的故事，引起全世界关注正在席卷德国的灾难。福伊希特万格本人于1932年逃离了德国。

我们并不清楚是什么原因促使萨缪尔森去读这本书，但在过去一个月的时间里，美国媒体刊登了大量关于纳粹分子掠夺犹太企业、禁毁犹太出版物和犹太人仓皇逃离德国的报道。6月28日的《纽约时报》报道，纽约市计划筹集120万美元，用于救助和重新安置犹太人，已经筹集到了70.4万美元。很明显，德国犹太人面临着一场空前危机，必须采取行动。7月2日，萨缪尔森在日记中写道：

我一整天都在读莱昂·福伊希特万格写的小说《奥普曼兄妹》。这是关于一个德国犹太家庭的故事，描写了他们在反犹太民族社会主义者掌权后的经历。这部小说对事实的叙述相当克制，它从一个犹太人的角度展开，我想作者应该是一个传统的人道主义自由派。

萨缪尔森接着反思了自己的感受，他认为强烈的情绪很可能是非理性的，因为理性意味着一个人应该同情任何受害者，而不只是同情自己的犹太同胞。

它唤醒了我内心的一种同情，一种适度的情感，但在某种程度上，我认为它比一般犹太人感受到的要少。因为虽然我认识到当中所遭受的苦难，但我也意识到这种痛苦对犹太人和德国人来说并不危险。战后，土耳其人虐杀了数十万亚美尼亚人，像我父亲这样的人会对此感到痛惜，却很少受到更深的触动。但是现在，那些和他们具有情感联系的人使他们深受触动，他们立刻变得非常情绪化，因此行为上常常表现得极不理性。所有这些都不是对他们情绪化的批评，而只是关于同情本质的一个佐证。从这个意义而言，我在某种程度上分享了这种情绪，对此我并无歉意，因为我同时也认识到了这种情绪的心理根源。[52]

虽然萨缪尔森的父亲不是宗教信徒，但他与欧洲犹太人有着强烈的情感联系，萨缪尔森认为这是“感性的”，是理性思考的一个障碍。萨缪尔森承认自己并非无动于衷，但他从心理根源上为这种情绪寻求辩护。他认为，情绪可能会导致适得其反的一厢情愿的想法。他诘问道，鼓吹对德国采取经济抵制的人中，有多少人曾理性地尝试确定这样做可能带来的影响，而且是否明确了这种影响？这使他对人类行为是否可能是理性的提出了质疑。

德国发生的整件事情，进一步削弱了我对人类是否可能运用理

性，来确保其所认为合意目的的信念。某些德国人身上表现出的残忍、暴力、仇恨等，激起了一向宽容的人们对仇恨的回应和使用暴力等的欲望。

即使是“理性的化身”爱因斯坦，也成了这一现象的受害者。萨缪尔森写道：“以前，他认为所有战争都不是正当的。现在，由于他和纳粹打交道的经历，他愿意承认在极少数情况下，战争可能是正当的。但每个人都认为在自己所处的具体环境下，战争是正当的。”这些评论尤其引人注目，因为后来萨缪尔森以理性选择为基础发展了经济理论——他把理性描述成人们永远无法实现的一种理想。

萨缪尔森试着去读关于一个美国家庭的历史——格特鲁德·斯坦因（Gertrude Stein）的《美国人的成长》（*The Making of Americans*，大概是1934年刚出的删节版），该书以非传统的写作风格风靡一时，但他并不喜欢，所以将它撂在了一边。在第二天，即7月7日的日记中，他又回到了犹太人的身份问题，对他自己想法的前后变化做了解释。

就我本人而言，我还没有得出任何关于“犹太人”问题的结论或信念。我曾一度支持“同化论”。后来读了《在岛内》（*The Island Within*），我或多或少倒向了勒维森（Lewisohn）等人的观点。现在我对此表示怀疑。

这里提到的《在岛内》（1928）是一部讲述一个犹太家庭作为移民，在充满敌意的美国挣扎奋斗的历程的小说，它表明萨缪尔森一直在思考自己的犹太人身份，且这种思考是通过阅读文学作品进行的。路德维希·勒维森（Ludwig Lewisohn）来自一个基督教家庭，在被告知身为犹太人他永远无法在美国大学教授英文后，他恢复了自己家族的犹太传统，成了一个直言不讳的反同化论者。萨缪尔森指出，尽管两种密切接触的文化终会融为一体，但这种融合将以多快的速度发生仍是一个问题，这一点显然反映了他所接受的社会科学知识的训练。

问题是，犹太人能被同化吗？他们要付出怎样的代价才能被同化？对于第一个问题，我的回答是“能”。但如果我们是在更宽泛的“将会”（will）的意义上理解“能”（can），那么我就不那么肯定了。换言之，面对人们之间的过往冲突，以及人们当前的态度、外表和文化，他们能被同化吗？

即便对于该问题，我也会给出一个初步肯定的回答。至少在美国，随着时间延长和距离拉近，我相信犹太人会逐渐变得越来越像美国人，最后他们之间会比现在更加难以区分。我只是陈述了我所认为的一种可能性，而且我对此确信无疑，尽管这两个群体之间的差异已经存在了两千余年。这种文化的融合（进而还有血缘的融合），将会发展到任何导致隔离的因素都被减少的程度。

在讨论了生理和文化差异之后，萨缪尔森从主张同化是可能的，转向主张同化是“必要的和不可避免的”，至少对大多数犹太人来说，犹太复国主义并不是一种选择。

我们现在必须讨论同化的代价问题。一些人认为它的代价太大，因此反对它。但是，还有其他选择吗？犹太人要么不得不从非犹太社会撤回自己的家园，要么不得不变得更加同化？因为，任何其他的居所对犹太人而言，都只能是暂时的和令其不安的。现在的问题是，犹太人有可能从西方社会大规模地撤回巴勒斯坦等地吗？我认为这似乎不太现实，这种情况只有当所有的犹太人都被迫离开时才会发生。因为现代的美国犹太人比犹太人更加美国化，他们不会愿意舍弃自身已习惯的制度和生活。

这并非在谴责犹太复国主义，而只是指出犹太复国主义仅仅是一小部分犹太人的解决方案。它是被驱逐者、无家可归者、被迫害者的避难所。只要他们人数不多，它就可以成为他们的家园。现代犹太人致力于通过社会纽带建立与非犹太世界的关联，这在我看来是牢不可破的。他们不会，也不可能全体迁往巴勒斯坦。

因此，他们有责任减少自己同生活在其中的其他人之间的障碍。要做到这一点，首先可能会产生摩擦和冲突，然后是丧失犹太民族的团结精神及其独特习俗和个性。但这些代价是必要的，也是不可避免的，因为无论我们乐意与否，犹太人居住区在现代条件下正在日趋瓦解。

萨缪尔森断言现代的美国犹太人比犹太人更加美国化，而他的父亲对德国犹太人的情感寄托是不理性的，这显然都是在为他自己辩护。他试图保持完全理性，这是一种他之前认为不可持续的立场，他在暗示他的主要身份和他的家族关系不大，也就是说，他事实上是一个与家族过往瓜葛寥寥的美国人。

[1] 传记细节摘自埃根（1963）。

[2] 埃根（1962）。

[3] 科尔（1931）。

[4] 这个信息获取自[http:// www.asanet.org/ about/ presidents/Leonard_ Cottrell.cfm](http://www.asanet.org/about/presidents/Leonard_Cottrell.cfm).科特雷尔1950年成为美国统计协会主席。

[5] 符号互动论认为，人们的行为主要基于事物对他们的意义，这些意义源于社会互动。有一个学期，沃思给布卢默当助教，前者在第一年教过萨缪尔森。

[6] 芝加哥大学（1932），p. 108.

[7] 舒曼（1932a, 1932b, 1932c）。

[8] 舒曼（1934b, 1934a, 1934c）。

[9] 舒曼（1934c, p. 42）。

[10] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), pp. 11–12.

[11] 这里的逻辑并不清楚，因为物价正在下跌。也许萨缪尔森设想外交官们必须生活在国外，会受到美元贬值的不利影响。

[12] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 9.

[13] 萨缪尔森在文中接着说，他已经逐渐承认这种观点与事实不符，并对弗里德里希·哈耶克（Friedrich Hayek）关于市场不自由的社会将通往奴役之路的观点是错误的做了解释。

[14] 萨缪尔森（1992），p. 239.

[15] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 8.

[16] 萨缪尔森记得自己重新选修过这门课，它由道格拉斯讲授，这样他就能对工资和工会有所了解。迪雷克托是否有一份特殊的教学大纲，或者萨缪尔森是否对迪雷克托提到的这些问题持怀疑态度？两者皆有可能。

[17] 芝加哥大学（1932），p. 31.

[18] P. A. Samuelson, 1934, The Limitations of Collective Bargaining (Economics240), PASP, Box 152. 其他学生的论文不包括在出版物清单中。

[19] P. A. Samuelson, 1934, The Limitations of Collective Bargaining (Economics240), p. 1.原文中是“its own self”。

[20] http://www.spring-valley.il.us/history/john_mitchell.htm.

[21] P. A. Samuelson, Limitations of Collective Bargaining, p. 2.

[22] P. A. Samuelson, Limitations of Collective Bargaining, p. 4.

[23] P. A. Samuelson, Limitations of Collective Bargaining, p. 5.

[24] P. A. Samuelson, Limitations of Collective Bargaining, p. 9.

[25] 参见本书第2章。

[26] P. A. Samuelson, June 11, 1996, Letter to Norman Davidson, PASP 25 (D, 1991–2009, 2 of 2) .

[27] N. Davidson, June 18, 1996, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 25 (D, 1991–2009, 2 of 2) .

[28] 在其他地方，他意识到欧文·费雪（Irving Fisher）也是吉布斯的信徒，但此处他忽略了这一点。

[29] P. A. Samuelson, June 24, 1996, Letter to Norman Davidson, PASP 25 (D 1991–2009, 2 of 2) .

[30] P. A. Samuelson, 1992, [Answers] by Paul A Samuelson, PASP 152 (Walker), p. 2.

[31] 寡头垄断指一个行业中只有少数卖家，每个卖家都必须考虑其他竞争者对自己所采取的行动会做何反应。

[32] 这一描述基于1933—1934学年Econ 209的课程公告。

[33] P. A. Samuelson, 1934, The Relationship Between Changes in Exchange Rates and General Prices, PASP 135.

[34] 如今，凯恩斯的言论因为频繁被引用而众所周知，但是在1934年的时候，萨缪尔森不太可能从其他来源读到它，《货币改革论》自然会受到老师们的推荐。

[35] P. A. Samuelson, 1934, The Relationship Between Changes in Exchange Rates and General Prices, p. 5.

[36] 唯一被引用的芝加哥大学经济学家是西奥多·英特马，但保罗在回忆录中从未提及他。

[37] 参见本书第5章。

[38] 萨缪尔森，《汇率变化与一般价格之间的关系》。

[39] 萨缪尔森，《汇率变化与一般价格之间的关系》，p. 8.

[40] 萨缪尔森，《汇率变化与一般价格之间的关系》，p. 9.

[41] 萨缪尔森记得迪雷克托引用了米切尔（1927）的著作。这意味着，这门课教的不是统计学理论，而是关于统计学的实际应用。

[42] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 6.

[43] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 11.

[44] 斯蒂格勒（1988），p. 25.

[45] 萨缪尔森（2003），p. 463.

[46] 这次研讨会实际上是由美国统计学会组织的，与美国经济学会同时举行会议。

[47] 萨缪尔森（2003），p. 463.

[48] 萨缪尔森（2003），pp. 463–464.

[49] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 12.

[50] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 14.

[51] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 20.

[52] P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), p. 22.

第5章

芝加哥大学的经济学：1932—1935年

背叛芝加哥经济学派

萨缪尔森后来回忆起自己在芝加哥大学的求学经历时，对芝大的评价可谓褒贬不一。他对自己接受的教育赞赏有加——无论是哈钦斯的课程设置（尽管并非指“百部名著计划”），还是他接受的经济理论训练，尤其是经济理论教学的严谨苛刻，使萨缪尔森在哈佛大学的研究生学习中，能比其他同学更好地应对遇到的问题。他还与许多老师和其他教职员建立了长久的友谊，特别是艾伦·迪雷克托、保罗·道格拉斯、弗兰克·奈特、亨利·西蒙斯、劳埃德·明茨和雅各布·瓦伊纳。入读哈佛大学后，萨缪尔森还会经常回来拜访他们，聊一些芝加哥大学的八卦新闻。但是，他对老师们教给他的货币经济学和商业周期理论——这个领域后来被称为宏观经济学——变得非常挑剔。他把芝大经济学系形容为“学院学派”“教条式的保守主义者的大本营”，^[1]且多次说自己所学不外乎是简单的、认为物价水平和货币供给成正比关系的货币数量理论。

我选修了明茨、西蒙斯、迪雷克托和道格拉斯等芝大老师讲授的所有宏观经济课程。也是在那个时候，我参加了有关经济大萧条的讲座和讨论，成员有奈特、瓦伊纳、英特马（Yntema）、明茨和吉德昂斯。在我的课堂笔记和印象中，除丹尼斯·罗伯逊（Dennis Robertson）在他著名的《剑桥货币手册》（*Cambridge Handbook on Money*）中对费雪-马歇尔-庇古 $MV=PQ$ 公式的复杂阐述之外，就没

剩下什么东西了。 [2]

在一则未公开发表的笔记中，萨缪尔森的态度更加坚决，他把奥斯卡·兰格（Oskar Lange）归入那些他重访芝大时有过谈话的人当中。他声称：“除了兼收并蓄的雅各布·瓦伊纳外，无论是1911年时的费雪，还是1924年时的凯恩斯和罗伯逊，本质上都没有任何进步。” [3] 学生们被教导说，在一个理想的世界中，货币从长远来看无足轻重，货币供给的变化是“中性”的，它除了导致物价上涨外不会产生任何影响。 [4] 人们普遍认为，“在动态条件下”，在新的均衡得到确立之前，货币供给的变化虽然可能会对产出造成影响，但它们只是“相对短暂的失常现象”。然而，这些涉及简单货币数量理论的限制条件，通常会在应用专题课上讲授，结果导致这些讨论和学生们学到的理论之间存在脱节。

上午9点至9点50分，我们提出一种简单的中性货币数量理论。在10点至10点50分的讨论开始前，我们只有10分钟左右的时间理清思路，讨论M的人为增加将如何刺激经济。在20世纪30年代中期的美国中部，我们这些新古典经济学家往往是温和的通货膨胀论者，在荒野上愚蠢地奔呼号啕，把自己的论点押注于黏性价格和成本以及预期。

回到9点时的情况，我们认为，从长期来看，实际产出、实际投入和实际价格比率本质上取决于偏好、技术和禀赋等实际因素。我们把货币存量叫作M.....。M的增加——通常我们称之为成倍增加，因为上帝在创造出第一个实体后，会继续创造出第二个——将导致所有价格（茶叶、盐、女性劳动力、地租、股票或债券的价格）和价值（茶叶或租金支出、股息、利息收入、税收）成比例上升。 [5]

这段记忆是萨缪尔森生命故事中的重要一章——他的早熟使他在还

是一个年纪轻轻的本科生时，就能领悟到前凯恩斯主义货币经济学的真实本质。这使他不同于那些比他起步稍晚的同龄人，他们必须发挥自己的想象力。萨缪尔森认为，那些试图建构古典经济学蓝图的经济学家“就像一个在找驴的人，他必须问自己：‘如果我是一头驴，我会去哪里呢？’”他写道：

我的一大优势是我也曾像一头“驴”。从1932年1月2日到1937年的某一天，我是一个古典货币理论家。我不需要在旧期刊和专著上寻找驴留下的足迹。我几乎只要躺在沙发上，以能够窥视内心孤独喜悦的想象力，平静地回忆起17岁到22岁之间我所相信的东西就行。这使我处于和皮奥·诺诺（Pio Nono）同样有利的地位，当时教皇的绝对权威正得到普遍彰显。他可以无可辩驳地说：“在我成为教皇之前，我相信教皇是绝对权威的。现在我成了教皇，就更能感同身受。”[\[6\]](#)

写下这些话时，萨缪尔森显然清楚自己比米尔顿·弗里德曼更早来到芝加哥大学。弗里德曼比他年长三岁，但直到1932年秋才作为一名研究生入读芝大。弗里德曼在芝大待的时间要更长。[\[7\]](#)

然而，尽管萨缪尔森坚持认为他在芝加哥大学的老师们的古典理论过于狭隘，但他有时候也承认他的老师们已经取得了突破。他声称，在20世纪30年代，认为货币中性和不可能存在总需求不足的纯粹的古典理论，对解释大萧条显然无能为力。

我知道在1931年至1934年间，当100个人没有工作的同时，也会有100个人拥有工作。这两群人永远不会主动交换处境，后者无疑会感到非常幸运，前者虽然和后者在能力上大致相当，却会感到很不走运。当竞价市场达到供需均衡时，绝不会发生这样的事情。[\[8\]](#)

萨缪尔森认为西蒙斯已经觉察到了“流动性陷阱”的概念，也就是说，可能存在某个利率水平，此时公众愿意持有所发行的全部货币，由此构成了利率的一个下限。他还认为瓦伊纳是一个兼收并蓄的折中主义者，通过经验研究证实了当人们都想囤积货币时，借钱将会变得困难重重。^[9]

尽管没有理由怀疑在萨缪尔森学习的古典经济学理论中，竞争市场的均衡将产生一个物价和货币供给成比例变动的世界，但它却是当时芝加哥大学教授们对货币经济学的过度简化处理——人们试图建立一种货币供给的扩张会影响生产和就业的理论。^[10]萨缪尔森当时就已意识到这一点，并在他的国际经济学论文中有所体现，在该文中，萨缪尔森对货币供给的增加为何不会成比例地推高物价做了理论论证。

凯恩斯的货币经济学，是萨缪尔森被灌输的重要内容。这篇文章的最后几段涉及减少以黄金为支撑的货币供给比例，可能会怎样引发通货膨胀，这与后来人们所称的货币改革的“芝加哥计划”相关。芝加哥大学的几位经济学家联合签署了该计划，他们的主要提议是推行“百分之百的货币储备”（全额准备金制度）。^[11]如果要求银行持有准备金以支持其全部贷款，就有望使商业银行的贷款功能和货币创造功能相分离。货币创造可以作为政府的单一功责，被政府用来抵御萧条。

上述提议在1933年由一群芝大经济学家联合签署的一本小册子中提出，它的大部分内容西蒙斯撰写，是针对稳定经济的货币政策所产生的广泛辩论的一部分。^[12]在一年前，即1932年1月召开的一次会议上，类似的提议已经被提出，并于当年7月11日公开发表。这次会议由国际关系问题专家昆西·赖特（Quincy Wright）组织，与会者包括哥伦比亚大学和哈佛大学的经济学家们，以及芝加哥大学的瓦伊纳。^[13]第二年，哈佛大学的劳克林·柯里（Lauchlin Currie）提出了一份类似的提议，西蒙斯把柯里的观点整合进了另一本题为《自由放任的积极纲领》（*A Positive Program for Laissez-Faire*, 1934）的涉及面更广的小册子

中。在这份纲领中，货币政策和一系列旨在恢复竞争的反垄断政策被一并提出。当时垄断是大萧条的一个重要原因的观点盛行，然而其他一些经济学家认为，大企业的增长是美国资本主义的特征之一，政策制定者必须对此加以考虑，而西蒙斯也提出要解决这个问题。西蒙斯的自由主义愿景，需要有一个强大的政府对大企业进行拆分，以便建立一个竞争性的、私人企业能够有效运行的世界。

在关于芝加哥大学货币理论的回忆中，萨缪尔森很少提到的一位老师是保罗·道格拉斯。道格拉斯同艾伦·迪雷克托合撰了《失业问题》（1931）一书，后来迪雷克托对工会的怀疑日甚，并加入了奈特的圈子，道格拉斯则更加坚定地支持集体谈判解决方案。在萨缪尔森刚升入大二时，道格拉斯写了《新党的到来》（*The Coming of a New Party*, 1932）一书，该书一开始就认为，尽管个人主义在早期的边远地区可能行得通，但美国的工业已经发生了变化，美国的社会也随之发生了变化。工业体系变得更加科层化，所有权变得更加集中，导致社会流动的机会大大减少。哈佛大学的托马斯·尼克松·卡弗（Thomas Nixon Carver）所支持的工人将通过其储蓄控制工业的观点，“几乎是一种荒谬的误解”，因为占人口总量2%的富人掌控着70%的财富。[\[14\]](#)

工业的发展方向集中在少数人手上，大部分财富和盈余收入由同一群富裕的游手好闲者把控。对一个“局外人”个体而言，由于富裕的“局内人”的子女们越来越多地占据巨大的先机，要挤入这个封闭排外的圈子，即使不是绝对不可能的，也已经变得愈加困难。[\[15\]](#)

因此，考虑到绝大多数人不太可能跻身上层，他们应该致力于改善自身作为工人的地位，并和他人联合起来提升他们的集体状况。他们应该求助于工会制度和政治行动。这显然是对迪雷克托转向个体主义的一种抨击。在概述了不同人群的需求后，道格拉斯提出了有望实现这些目

标的政治手段。

两年后，道格拉斯完成了《工资理论》（*The Theory of Wages*, 1934）一书的撰写，并在萨缪尔森上他的中级经济理论课时出版。这本书由道格拉斯1926年的获奖作品发展而来，代表了一项长期研究的最高成果，里面提到了其他几本关于工资的书。该书也是在迪雷克托和舒尔茨的帮助下完成的，尤其是舒尔茨在统计工作方面助力颇多。尽管书中赞许地引用了琼·罗宾逊夫人的不完全竞争分析，且认为并非所有的决策都是理性行为的结果，但其分析的立足点在于边际生产率理论，根据该理论，在竞争性的市场中，工资率等同于雇用额外一个工人所产生的产值。道格拉斯的研究比以往的研究高明之处在于，它对相关问题做了量化分析，计算了劳动力、资本和土地在国民收入中的各自比重，经济增长对收入分配的影响，以及提高或降低工资对就业水平的影响。[\[16\]](#)

尽管我们不清楚萨缪尔森对这本书的内容知道多少，但是道格拉斯教的这门旨在让学生接触系统经济理论的课程，似乎不太可能不涉及其所依赖的（或者道格拉斯未能提到的）诸如需求和供给弹性等概念被证明合理的观点。然而，萨缪尔森的确感谢舒尔茨向自己介绍了操作主义（operationalism）思想，当时舒尔茨正在对需求进行实证分析。这个思想后来成为萨缪尔森博士论文及其《经济分析基础》（1947a）的核心，它被解释成有意义的定理是可以被证伪的。[\[17\]](#)在《工资理论》序言中，道格拉斯还引用了物理学家珀西·威廉姆斯·布里奇曼（Percy Williams Bridgman）的一段话，鉴于萨缪尔森后来致力于经济总量分析，这段话意义重大。[\[18\]](#)

道格拉斯因本该试图解释“一个不受限的劳工群体”的工资，以及（类似的）不同类型的资本和土地的偿付，却错误地试图解释总体工资，而受到了批评。他的第一反应是，不同类型的劳动力和不同类型的土地（资本是高度同质的）之间，存在充分的可替代性或“可转移性”，因此他的方法是有意义的。此外，从基本工资率的理论出发，结合一种能解释基本工资率差异的工资差别理论对工资进行解释，是合理的做

法。然后，他提到了布里奇曼：

测算这些不受限的劳工子群的增量生产率，或者确定它们的供给曲线，几乎是不可能的。鉴于目前无法检验这一宏大因素细分的有效性，我只能认为，这种建议（用布里奇曼教授的话说）目前还是一个不可操作的概念。从科学进步的角度来看，我们首先应当致力于自身所能解决的问题。[\[19\]](#)

上述评论不仅为总量分析的可操作性提供了辩护，而且表明布里奇曼的操作主义（如萨缪尔森后来的处理那样，它被隐含地定义为是可检验的），广为当时的芝大经济学家所知。我们这里并无必要引证或解释这一评论。由于萨缪尔森后来把这个想法视为自己的智识产物，因此，当道格拉斯通过引用物理学家威拉德·吉布斯的以下主张，进一步强调这一点时，颇为有趣：

如众所知，我把社会中的劳动力和资本的边际生产率和供给曲线作为一个整体来处理，而不是去处理特定的行业和工厂。这么做部分原因正如威拉德·吉布斯曾说过的那样，“整体比它的组成部分更简单”，而且我认为这是一个更重要的问题。[\[20\]](#)

道格拉斯引用吉布斯的话，是为了证明不考虑构成经济体的诸多个体，而把经济体看作一个整体的做法是合理的，这正是萨缪尔森在研究商业周期问题时所采用的方法[\[21\]](#)。

《工资理论》是一本写给经济学家的著作。它的研究成果，例如它关于劳动力需求对工资率的反应的估计，可能具有政策针对性，但它并未直接处理大规模失业问题。然而，在萨缪尔森就读芝加哥大学最后一年的年中，道格拉斯倒是写了一本名为《控制萧条》（*Controlling Depressions*, 1935）的书。[\[22\]](#)这本书提供了一个关于商业周期理论的

折中评述。道格拉斯的分析立足于“初始”原因和“累积”原因之间的区别，其中后者最为重要。^[23]如果出于某种原因经济出现了衰退，那么就可能产生累积的崩溃。当企业削减产量后，工人和供应商的收入就会减少。随后，零售销售额下降，致使零售商减少采购，进而导致产量加速下降。这种衰退可能由多种因素诱发。例如，发明或人口增长的过程等结构性因素，都可能诱发消费增长放缓，从而（通过加速原理）导致投资下降，最终造成萧条。尽管道格拉斯没有使用这个短语，但他清楚地看到了总需求以及货币政策和财政政策，都在发挥作用。虽然平衡整个商业周期的预算可能是正确的，但道格拉斯认为，萧条时期的预算失衡是完全合适的。“以往的每一次萧条或迟或早都迎来了复苏的春天”，这句话也许是正确的，但这可能需要花费很长的时间。^[24]他强烈地批评了经济复苏的责任应该落在私营企业身上的观点。

自由放任主义的信徒们说，如果我们成功摆脱了所有的萧条，那么我们现在也会有同样的运气。我们只需保持沉默，事情终会自行解决……这种对历史的乐观态度有两种解答。第一，尽管我们屡屡成功地摆脱了这些萧条，但其往往需要很长时间，且伴随着许多痛苦……第二，如果我们更仔细地研究一下过去的萧条，就会发现在许多情况下，复苏很可能只是偶然的，而不是必然的……在某些情况下，这种摆脱萧条的近因和直接原因，显然是外部“救世主”的意外降临。^[25]

这些外部“救世主”可能是新发明，可能是来自世界其他地区的刺激，也可能是战争。

道格拉斯接受了当时经济学家普遍持有的观点，对资本主义制度的健全提出了质疑，并对均衡理论的盛行提出了挑战。

我们当前的经济体系中存在潜藏趋势，它们或多或少会周期性

地导致一种累积的失衡。正统经济学家过于忽视我们体系的这一特点，他们倾向于把注意力集中在价格、价值和国民收入在生产要素之间的分配等均衡力量上。经济学家在解释经济体系如何运行时已经倾尽全力。他们并没有对它是如何失灵，或者它是如何以一种有害的累积方式运行给予同等的关注。均衡力量是真实存在的，但它们只是故事的一半，另一半是导致崩溃的力量。对于竞争性资本主义可以平稳运行的特点，无论出于知识上的兴趣还是情感上的热情，都不应使我们忽视故事的另一半。[\[26\]](#)

萨缪尔森可能没有读过这些段落，但它们表明，尽管他把芝加哥大学描绘成一个黑暗的地方，但这种观点在同他关系密切的老师中颇具代表性。他后来承认说，在芝加哥大学读本科时，他在道格拉斯的朋友和前同事约翰·莫里斯·克拉克的书中读到了相关论点，他从书中学到的一些观点对他来说非常重要，尽管当时他对它们持批判态度。[\[27\]](#)那时的萨缪尔森博览群书，并且对他读到的很多著作评价不高，后来他对它们产生了更多的共鸣。

经济理论

尽管引领萨缪尔森步入经济学大门的是迪雷克托，为经济学专业学生提供更系统的必修经济理论的是道格拉斯，但萨缪尔森印象最深刻的却是瓦伊纳的经济理论课程。部分原因无疑在于，这是他第一次正式接触研究生课程，他在这门课上的同学后来都成了著名的经济学家。此外，这门课以筛选适合升入研究生的学生而闻名。怎么能上这门课是萨缪尔森遇到的第一个难题，他最终能上这门课完全仰仗道格拉斯写给瓦伊纳的一封信，道格拉斯在信中说，他“有点‘不好相处’，但是个不错的选择”。[\[28\]](#)按萨缪尔森的说法，瓦伊纳之所以接收他，可能是因为瓦伊纳在美国财政部工作一段时间之后心情愉悦。萨缪尔森非常详尽地回

忆了这门课。[\[29\]](#)

还有大约35名其他候选人，包括马丁·布朗芬布伦纳和沃伦·斯科维尔（Warren Scoville），我们在当时新建的社会科学研究大楼的地下室里，围坐在一张巨大的会议桌旁。瓦伊纳出现了，手里拿着写有我们名字的索引卡。经过一系列的快速提问，我们当中有5个人被发现前期准备不足或积极性不高。但这只是开始。

我对瓦伊纳的印象从第一眼看到他时起就没有改变过。他又矮又壮，像只矮脚鸡。他的上唇经常被水珠润湿，弯曲着，好像在微笑。在我不太确定的记忆中，他当时的头发是红色的，和他的肤色相称。他的西装外套很短，他的姿势不像西点军校的学员。我不清楚自己怎么会记得关于他的一切，因为那时候房间里的所有眼睛都盯着他手里那叠可怕的索引卡，他随意地洗着那叠卡片走来走去。老实说，后来发生的故事影响了我的叙述。我太天真了，体会不到紧张。与在座的研究生相比，我没有任何利害关系。但对他们来说，当瓦伊纳翻卡片的时候，都可能会影响他们的整个学业生涯和专业前途。

瓦伊纳是弗兰克·陶西格看重的学生。陶西格精通于苏格拉底问答法，并在课堂上使用了这个教学方法，就像帕布罗·卡萨尔斯（Pablo Casals）在他的大提琴上演奏一样。他知道哪个傻瓜会搞砸李嘉图在利润和实际工资之间的权衡；他知道哪个学生脾气暴躁，为了避免被他打断讲话，必须避免和他在课堂上有口头交流。瓦伊纳加入了一种新的元素：恐惧。研讨会的成员们紧张地围坐在桌旁，当“牺牲品”的名字被点到时，你几乎可以听到有人松了一口气的声音，还有那些获得暂时喘息的人瘫倒在椅子上的声音。的确，风险很高。“三振出局”（three strikes）你就会被淘汰了，绝无可能上诉。这可不是闹着玩的。我记得有一个很有能力的研究生，在头两次提问中都没有给出可以接受的答案。瓦伊纳就对他说：“××先生，恐怕你没有表现出相应的实力，或者你不适合这门课。”这名学生在最后一刻才勉强保住了自己的位置。如果一名研究生被拒绝参

加代码为301的基础理论课，他将别无选择，只能辍学或转入不那么受欢迎的政治学或社会学专业。多年后，当我和雅各布·瓦伊纳谈及有关他残暴行为的传言时，他表示，系里赋予了他筛选更高学位候选人的职责。这正是他所擅长的事情。[\[30\]](#)

“瓦伊纳对学生粗暴无礼，他不仅让女生落泪，而且即便在心情不错的时候，也能把复员伞兵逼到歇斯底里和瘫痪”。但萨缪尔森挺了过来，他回忆说，这是因为自己的天真无知。

19岁的我什么都不知道，在火海中毫发无伤地走着，还天真地指出了他在黑板上的错误。这些基督徒式的善举使我在研究生院的“密室”里受到了男生们的喜爱：乔治·斯蒂格勒、艾伦·沃利斯、阿尔伯特·哈特、米尔顿·弗里德曼，以及其他一些奈特·斯威（Knight Swiss）的捍卫者。[\[31\]](#)

5年前，有位学生在这门课上做了一些瓦伊纳认为不够详细的笔记并将其传播开来，瓦伊纳对此并不赞成。[\[32\]](#)

萨缪尔森记得自己所上的课在广度和深度上都不同于这些笔记记录。他记得，第一讲通过平衡性良好的水族馆的类比，解释了持续均衡的性质。他写道：“在此之前和之后，我听过很多关于魁奈、熊彼特和瓦尔拉斯的循环流向图，但我不记得针对这个问题有类似的处理。”弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay）是18世纪《经济表》（Tableau économique）的作者，而莱昂·瓦尔拉斯则发展了19世纪的一般均衡理论，两人都是从形式上分析不同经济部门相互依赖关系的先驱。[\[33\]](#)

[\[34\]](#) 如果“平衡性良好”是指不同水箱中的水位平衡，它就是一个欧文·费雪式的类比，但如果它考虑到不同鱼种之间的均衡，则更像是马歇尔式的类比。[\[35\]](#)

如在不久后出版的《国际贸易理论研究》（*Studies in the Theory of International Trade*, 1937）中所提到的，瓦伊纳强调了这门学科的历史发展。尽管内容是最新的，但它并未涵盖所有的新近文献。

瓦伊纳一开始就明确表示，他不会涵盖不完全竞争理论或垄断竞争理论提出的最新问题。但是，由于瓦伊纳和他的学生西奥多·英特马（Theodore Yntema）独立发现了不完全竞争者利润最大化的边际成本-边际收益条件，因此，该书也涵盖了张伯伦和罗宾逊著作中的许多内容。[\[36\]](#)

萨缪尔森指出，瓦伊纳的课是他所有课程中唯一用到无差异曲线和生产可能性边界等最新分析技术的地方。无差异曲线是表示消费者偏好的一种工具。正如地图上的等高线表示相同高度的地方一样，无差异曲线表示对消费者而言没有差异的商品组合——所有的商品组合带给消费者的效用水平都是相同的。如果消费者的偏好可以用效用函数表示，那么无差异曲线就是表示该函数的一种简单方法。“性状良好”的无差异曲线及一条可以表示生产两种产品的最大数量组合的生产可能性边界（实曲线），将在本书后面的图9—2中得到阐述。

无差异曲线的使用在20世纪30年代开始流行，当时两位英国经济学家罗伊·艾伦（Roy Allen）和约翰·希克斯（John Hicks）认识到可以用无差异曲线取代效用概念。若要分析行为，只需知道个体无差异曲线的形状。不需要给它们赋值，只需要知道一条无差异曲线是否代表了比另一条无差异曲线更高的福利水平，而无须测量福利水平。但萨缪尔森的评论并非对整个课程设置的批评，因为在研究生理论课程中率先采用新的分析技术再自然不过了。

瓦伊纳的经济理论教学混合使用了语言分析和图形分析。萨缪尔森正是在纠正了他图形分析中的错误后名声大噪。

在离开芝加哥大学后，我才知道当年自己在瓦伊纳的课堂上是个传奇人物。故事传着传着就变得越来越离谱。不妨让我来澄清一下。事实可能比较乏味：瓦伊纳有一个习惯，他来上课时会把复杂的图表画到黑板上。在他抄写的过程中，出现一些诸如曲线相交于数轴错误一侧的小错误非常正常。我就像一个傻瓜贸然闯入天使们不敢涉足的地方，在这门课上，只有一个本科生才敢指出这种偶然出现的小错误，但这丝毫无损于他的博学和敏锐。[\[37\]](#)

这些小事之所以被放大成为传说，是因为之前发生的一件事情，那是关于成本曲线的一篇文章，涉及绘制图表。[\[38\]](#)其中包括绘制一系列U形曲线，以及包含所有这些曲线的“包络线”（一条更大的U形曲线）。绘图者解释说，不可能像瓦伊纳要求的那样，连接每一条曲线的最低点画出一条包络线，这在数学上是不可能的。萨缪尔森写道，瓦伊纳当着全班学生的面，承认自己在数学和经济学上犯了错：

“但是，”就在教室铃声响起来的时候他悄悄对我说，“虽然似乎有一些深奥的数学原因导致无法画出可以顺利通过U形成本曲线最低点的包络线，不过我能做到！”“是的，”我顽皮地回答，“用一支足够粗的铅笔，你就能做到。”[\[39\]](#)

萨缪尔森和瓦伊纳关系密切的原因之一是，尽管他在数学教育方面进步不大，但他已经选修了三门数学课程，且当时正在学习两门微积分课程中的一门。因此，当瓦伊纳告诉学生们选修这门课程的先决条件是具备微积分基础，但是由于他本人缺乏这方面的知识，所以他不会对学生做此要求时，他其实是告诉萨缪尔森一些后者已经掌握的东西。萨缪尔森的数学知识已经让他在同瓦伊纳的交往中有了极大的信心。

科学与经济学

我们不清楚萨缪尔森是何时与奈特相识的，但很有可能是在1932年11月2日，当时奈特在全国学生联盟发表了题为《共产主义的理由：前自由主义者的立场》的演讲。^[40]那时距罗斯福上台还有不到一周，奈特对政治制度表达了谴责。政治是一种强有力的、毁灭性的药物，可能会致使精神错乱，“拙劣言论会影响优质言论的传播”。^[41]言论和真理毫无关系的谬论也影响到了学术界，教授们寻求的是赞美而不是诚实。奈特的演讲中充满了可以极大地娱乐年轻听众的逸事，就像他讲的故事一样。

我想起前几天一位大学图书管理员告诉我的一件事。他和另一个书商去一所规模和影响力很大的大学，拜访那里的校长。校长对书商更为熟悉，所以转向书商说：“我很高兴见到你们。你们遇到过不同阶层的人，你们可以见到大学生，会遇到商务人士，还有酒店大堂和吸烟室里形形色色的人。告诉我，美国人民到底都在讨论什么？书商毫不犹豫地蹦出一个单音节的词，这个词不是“性”，但我必须以这种方式把它说出来，这是我想说的更重要的一点。”^[42]

奈特接着指出，某些词语在公众演说中是可以接受的，另一些则不然。

例如，“牛粪”并不是一个特别“坏”的词……但我必须承认我缺乏的只是改变动物性态的勇气，然后用一个不同的单音节同义词，来表达想说的话的实质性部分。

人们不会觉得其中的一个词语比另一个更令人震惊，但他们会假装自己很震惊。这是完全正确的，因为社会稳定取决于公众言论，而非言论的含义。“最主要也是最基本的类别必须永远是——‘胡说八道’，但可别这么说！”^[43]这是一种虚无主义，它排除了涉及严肃思想的政治进

程的可能性，因此，在奈特开始演讲时，他说，那些想要改变并希望明智地投票的人，应该投票给共产主义者。强有力的共产主义投票可能会产生一种真正保守的、贵族式的替代方案。这种娱乐学生的能力清楚地表明了为何萨缪尔森把奈特描述成一个“朴实无华的苏格拉底”，但是除了对他的保守主义有贡献外，他从奈特的怀疑论中学到了什么尚未可知。他后来总结了奈特的立场，即很难在共产主义和法西斯主义之间进行选择——而被萨缪尔森支持、备受鄙视的罗斯福却让这一选择变得没有必要。[\[44\]](#)

奈特将对这番话感到后悔，当时他因个人问题和政治形势而备感沮丧，他试图召回发行物，但他对政治状态的怀疑依然存在。1934年6月至7月，奈特以《西方文化中的智慧和危机》为题，做了一系列公开演讲，其中有许多相同的主题（尽管他并非建议人们投票给共产主义者）。考虑到萨缪尔森对奈特的崇拜，以及他对政治学和经济学的兴趣，他必定听过这些演讲。这些演讲提供了一个历史的视角，声称自由主义和民主在19世纪的美国因环境特殊而发挥了作用。西进运动提供的大量资源缓解了人与人之间的竞争：“由于有待经济去征服的领域本质上无限广阔，人们的生活不再面临激烈的竞争。”想在生活中取得成功，可能需要开发自然而非掠夺他人。[\[45\]](#)但是随着西进运动的结束，情况发生了变化，结果导致国家和政治的复兴。

对存在比经济学通常所强调的更高的目标的信念，是20世纪20年代后期和30年代奈特写作中的一个重要主题。在萨缪尔森接触经济学的10年前，奈特就探索了“伦理学与经济解释”之间的关系。[\[46\]](#)奈特挑战了一些经济学家的观点，即人类的需求和欲望应该被视为科学事实——科学家应该将这些数据视为已知的。需求是不断变化的，但当许多经济学家专注于商业对消费者的操纵时，奈特认为需求的发展是人性的的重要组成部分。人们的目标不是满足他们现有的需求，而是发展更好的需求。

从根本上说，生活不是为了追求目标，不是为了得到满足，而

是为进一步奋斗打下基础。欲望比成就更重要，或者更好，真正的成就是欲望层面的升华和提升，是品味的培养。[\[47\]](#)

这给经济学带来了什么呢？奈特认为，区分“经济”需求和“非经济”需求是没有依据的。生物学上决定的需求并不能解释人类的动机，因为人们追求的不是生存，而是美好的生活。甚至本能都无法被作为对两者进行科学分析的合适基础。[\[48\]](#)奈特由此得出结论：“只要目标被视为既定的数据，那么所有活动都是经济活动。”[\[49\]](#)但是，他并未得出经济学应在研究中处于主导地位的结论，而是认为其意义非常有限。他写道：

经济学处理人类行为，只要行为在科学可以处理的范围内，只要行为可以受可确定的条件控制，并且可以从中归纳出法则。但是，用材料科学的标准来衡量，这并非不可能。从某种意义上讲，行为科学并无类似于自然科学的数据。行为的数据是暂时的、不断变化的，对个体来说是特殊的，其独特程度如此之高，以至对它进行一般化变得相对无益。就目前而言，一个人的行为（或多或少）好像是为了实现某种目的。[\[50\]](#)

奈特举了一个国际象棋选手的例子来说明这一点，他“表现得好像生命的终极目标就是战胜对手”，尽管他对此不以为然。

结果是，只有当其主题变得相当抽象，以至几乎不涉及实际行为时，行为科学才有可能成为一门科学。评估动机是伦理学的题中之义，但这需要对行为标准进行评判，并且如果评判标准超出了经济学的范畴，就意味着需要利用“科学数据以外的东西”。[\[51\]](#)科学的伦理标准是不存在的。

奈特在之后的文章中发展了这一论点。在《竞争的伦理学》（The

Ethics of Competition) 一文中, 他认为, 如果不从某种价值观或伦理标准出发, 就不可能对经济政策做出判断, 因为“社会政策必须以社会理想为基础”。^[52]接着, 他又探讨了隐含在他所谓的“自由放任主义或个人主义社会哲学”中的价值标准, “这些标准实际上涉及对经济体系做出一些常见的道德判断”。^[53]这导致了一场听起来非常负面的争论, 因为他不仅批评了索尔斯坦·凡勃伦 (Thorstein Veblen) 的观点, 即商业和工业之间的区别是没有根据的, 以及应该由机械师来控制资源配置的想法也是“荒谬的”, 同时还批评了自由个人主义。^[54]

奈特对个人主义进行批判的出发点是, 他认为经济活动同时具有多种功能。

经济活动同时也是一种满足需求的手段, 是形成需求和性格的中介, 是创造性自我表达的领域, 也是一项竞技运动。当人们在商业中“玩游戏”的时候, 他们也在塑造自己和他人的个性, 创造一种文明, 在这种文明下, 容忍的价值并非无关紧要。^[55]

接着, 他一一指出其中的缺陷。在现实生活中, 完全竞争的必要条件, 同时也是自由放任所依赖的基础, 并没有得到满足。由于经济体系的结果依赖于该体系创造出的偏好和购买力, 因此, 不可能将它们归因于其伦理意义。奈特声称, “没有人会认为一瓶陈年葡萄酒在伦理上的价值相当于一桶面粉, 又或者某位权贵情妇的一件精美晚礼服, 同一幢富丽堂皇的住宅价值相当”。^[56]评估的过程是一个“恶性”循环。收入不是流向生产要素, 而是流向它们的所有者, 所有权的事实在伦理上是无效的。奈特总结道: “这种竞争制度同我们的最高理想相去甚远。”^[57]当说到生产时, 他认为经济过程的本身即涉及价值。人们看重的是自己的社会地位, 而不是消费本身。按劳分配商品、资源有效配置和公平这三种伦理理想之间存在冲突。此外, 不能假设竞争本身在伦理上是可取的。

在这些论点中，奈特引用了许多约翰·阿特金森·霍布森（John Atkinson Hobson）的福利经济学中广为人知的主题，萨缪尔森在吉德昂斯的社会科学课上对它们已经有所接触。正如霍布森及其之前的功利主义者一样，奈特假设人们的价值观是一致的，因为他的结论所依据的价值观被认为是“我们文化的一部分”，是“现代基督教世界中绝对伦理的常识性理想”。^[58]但是，不同于正统经济学的凡勃伦主义和霍布森主义的批评家，奈特避开了激进变革，这并非因为个人主义是好的，而仅仅是因为“激进批评家把竞争作为经济秩序的一般基础，而通常严重低估了事情极度恶化的危险”。^[59]奈特通过声称问题在于找到正确的政策组合，来为自己拒绝激进改革进行辩护：“任何社会组织的基本方法，无论是个人主义的还是社会主义的，都不可能完全采用或废除。经济活动和其他活动总是会被千方百计地组织起来，问题是需要在个人主义和社会主义之间，以及各种形式之间找到正确的比例，并在合适的地方加以运用。”

这两篇文章是由弗里德曼、斯蒂格勒、沃利斯和霍默·琼斯（Homer Jones）这四名研究生选出来的，作为奈特论文集《竞争的伦理学及其他论文》的开篇，该书出版于1935年，旨在庆祝奈特的50岁生日。^[60]尽管该书在萨缪尔森离开芝加哥大学后才刊行（奈特的生日是11月），但他想必非常仔细地思考过里面的文章。^[61]在这两篇关乎伦理学和福利的文章之后，“经济心理学与价值问题”也以同样的方式得到讨论。知识存在的目的在于预测和控制，而情感只有在和行为相联系时才会起作用，产生和操纵情感的唯一途径是“通过既定的行为序列”。^[62]尽管奈特认为科学只需研究可观察行为之间的关系（正如萨缪尔森后来的显示性偏好理论），但他并不认为这就是一切。他写道：“很多自然科学方法的拥护者，轻蔑地将其斥为‘纯粹的情感’，但事实会证明，在终极现实中，这种情感可能与任何人类经验所能表达的情感一样强烈。”^[63]他拿力学做了类比，指出虽然物理学家对力的概念感到不适，但他们还是很自然地使用了这个概念。在发现引力的过程中，牛顿真正发现的是

适用于明显不同情况的相同公式。^[64]情感和动机很重要，部分原因是生活中不仅仅存在经济问题。在引用了约翰·罗斯金的格言“生命之外别无财富”之后，奈特认为：“在罗斯金的劝诫中，这句话绝对不是空谈。这正是我们那些对社会问题有着科学头脑的学生需要被告知的，并且需要尽可能地加以强调。”^[65]

在“科学方法在经济学中的局限性”一章中，奈特进一步强化了这一点。针对科学经济学，奈特提出了一个非常准确和全面的观点：

从理性或科学的角度来看，所有实际存在的问题都是经济学中的问题。生活的问题是人们如何“经济地”利用资源，使它们在生产中尽可能达到预期效果。因此，经济学的一般理论就是生活的基本原理。^[66]

但他接着说，这不会使我们走得很远。他认为，这便是生活的基本原理：

只要就目前而言，它是合理的！关于科学经济学的第一个问题是，生活在多大程度上是理性的，它的问题在多大程度上可以归结为使用既定的手段来达到既定的目的。对于这一点，我们应该继续努力，因为我们做得还不够；科学的人生观是一种有限的、片面的人生观；生活在本质上是对价值领域的探索，是一种发现价值的尝试，而不是在价值的基础上尽可能创造和享受价值。^[67]

奈特通过许多更具体的观察方法，研究了关于科学方法的局限性的论点。经济学家经常使用“动力学”（dynamics）这个词，但他们这样做时并不知道它在力学中的使用方式。静力学是关于均衡的，这就引出了以下问题：作用力是否会产生均衡。经济学家们忽略了这个问题，导致了“科学上的致命鸿沟”。奈特认为，“当今的经济理论迫切需要研究‘运

动定律’，即经济变革的动力学”。[\[68\]](#)这是后来萨缪尔森研究的一个主题。

萨缪尔森欠芝大的“学债”

在萨缪尔森成长为一名经济学家的过程中，芝加哥大学对于他的意义是非凡的。正是在那里，他决定成为一名经济学家；也正是在那里，他认识到研究经济学的正确方法需要尽可能多地学习数学。高中老师比拉·休史密斯对萨缪尔森来说无疑非常重要，但在那两年半的学习中，他确实对这门学科不那么感兴趣，所以我们有理由认为他的数学教育是从大三开始的，那时他才算延迟选修了大学数学的入门课。关于萨缪尔森的芝大岁月，还有很多事情尚不清楚，特别是他在学分课程之外同外界接触的情况。他提到过和一些教职员工的接触情况。例如，他称在校园里散步时曾与奈特和瓦伊纳有过交谈，请教他们为什么价格应该等于边际成本（这被理解为福利经济学的一个问题），尽管他在回忆哈佛大学的熊彼特时也这么说。因此，不能排除这可能只是一种程式化的记忆。他还回忆说，是尤金·斯塔利（Eugene Staley）向他介绍了凯恩斯，但斯塔利并未教过他，除非他曾当过迪雷克托或明茨的助教。他声称，说服自己主修经济学的人不是迪雷克托，而是哈里·吉德昂斯和斯塔利。[\[69\]](#)但是，除了这些记忆，几乎再没有其他证据。萨缪尔森不愿提供更多细节，这可能是因为时间过了几十年记不清了，但也反映出他自学成才的自我形象，以及他希望与芝加哥大学经济学派保持距离的愿望。1935年3月，在瓦伊纳的经济理论课程接近尾声时，萨缪尔森在一篇日记中写道：

在经济学领域，我有许多独立发现（我认为如此），却发现别人已经得出类似的结果。通过对联合供给中比例可变性的讨论，我发现了一种利用边际生产率给生产要素定价的思路。经过很长时

间，利用解析几何，我计算出了平均曲线之间的关系，却发现在微积分的一个步骤中，也可以表述出同样的关系。在货币理论领域，我研究了准备金和存款的关系，就整个体系而言，任何资产都是缺乏流动性的，等等。通过将所有不可分的因素变化重新定义为一个因素，我得到了大规模生产的经济性和欧拉定理之间的调和关系。我独立做出一个三维的.....某个行业的供给图，以及原子式竞争的具体情况。许多更深层次的抽象和均衡问题也都是我独立想出的，例如用价格概念来描述经济现象的充分性。论证的结果基于：（1）购买力；（2）将一个变量随意分为两个非独立变量，其中一个是一切受其他条件限制的非自变量，它一直是个萦绕在我脑海中的问题（数量论/货币，等等）。[70]

这段话的意义在于它是当时写的，而非像萨缪尔森的大多数回忆录那样，是多年以后才写的。这和他后来自称“在数学上几乎是自学成才”的说法相一致，尽管他承认在芝加哥大学上过六门数学课，在威斯康星大学麦迪逊分校上过一门，还在哈佛大学旁听过几门。[71]在萨缪尔森的日记中，可以找到许多他后来用于自我评价的范式。表面上看这是一种谦虚，因为他认为自己并无任何新发现，他的发现都是普遍存在的。但事实上，一个青春年少的本科生把自己的发现同莱布尼茨和牛顿的微积分发现相提并论，他其实一点也不谦虚。从他那句“就像一条专为狩猎饲养的猎犬，我的基因天生就能操纵供需曲线”中，也可以得出类似的观点。[72]他谦虚地否认了自己作为一名优秀经济学家的任何优点，尽管如此，他还是把自己同那些基因似乎没有先天优势的同学区别开来。

尽管萨缪尔森喜欢把自己看作是自学成才的，但对他而言，能承认自己在经济学的旧体系下接受教育这一点很重要。他反复声称，一个有权威的人可以在别人只知是历史的时候，记得整个来龙去脉。

夜总会歌手苏菲·塔克（Sophie Tucker）曾经说过：“我富过，

也穷过。相信我，富比较好。”我可以说：“我曾被耶稣会修道士用小写的‘j’洗过脑，我也知道19世纪和20世纪中叶的经济学。相信我，在这种情况下，后者更好。”^[73]

用前面援引的比喻来说，做一头驴是有好处的。

瓦伊纳的研究生经济理论课程，对萨缪尔森来说无疑非常重要，因为这使他接触到了比以往更严谨的经济学，还让他在这门课上的表现成为传奇。但是，萨缪尔森多次提到对他来说非常重要的经济学家是奈特——他的“少年偶像”和“崇拜英雄”，他像被其“施了魔法”般为其“着迷”。萨缪尔森称他读过奈特写的所有东西，这是他对别人从未有过的声明。^[74]他强调自己从前对奈特的忠诚，正是在确立自己的权威，以反对弗里德曼、迪雷克托和斯蒂格勒等芝加哥学派的代表人物，其根源可以追溯到奈特身上。奈特曾经是他们中的一员，所以很清楚他们的想法建立在哪些基础之上。^[75]

尽管萨缪尔森有这些理由强调他和奈特之间的亲密关系，以及后来的疏远，但他显然非常感谢这位老师。不难看出，奈特的智慧和怀疑主义对萨缪尔森产生了很大的吸引力，以至萨缪尔森也形成了一些相同的特点。他显然被奈特的自由主义所吸引。他写道，奈特的“宝贵贡献”是在人们对市场的信心跌至谷底时，引导他们关注市场的优点。萨缪尔森从未放弃自由主义或者对市场的支持，尽管在哈佛大学遇到汉森后，他开始反对奈特对新政所持的怀疑态度，以及改善社会的努力。奈特认为，计划经济“不过是一所管理良好的监狱”，萨缪尔森后来发现这个观点过于简单，它使奈特成了1932年后发生的一系列事件的拙劣预言家。

在转而反对奈特的政治立场及转向数学和操作主义的过程中，萨缪尔森摒弃了奈特经济学中的一些重要原则。他认为科学的作用比奈特认为的要大得多。但是，奈特让他接触到了许多观点，在接下来的15年里，他一直在努力解决遇到的问题。在《经济学》的第二版中，他承认

奈特影响了他理解经济过程和定义经济学的方式。^[76]或许更重要的是，萨缪尔森后来的许多著作中都涉及了奈特著作中所提出的问题。萨缪尔森关于消费者理论、经济动力学和福利经济学的研究，解决了奈特在《竞争的伦理学及其他论文》中提出的问题。萨缪尔森于20世纪40年代发展的福利经济学方法，则直接反映了奈特的观点，即不做出伦理判断就无法得出福利结论。依据奈特所强调的伦理基础，萨缪尔森认为经济价值远非生活的全部，现实世界中的行为主体未必都是理性的。萨缪尔森开始研究奈特思想中“无害”的一些方面，而它们并未引起芝加哥大学后几代经济学家的重视。

在离开芝加哥大学后的15年中，萨缪尔森同奈特的关系变得复杂起来。他反对奈特的许多主张，最后甚至相当挑剔，以至奈特抱怨说萨缪尔森似乎认为贬低他是自己的责任^[77]。与此同时，萨缪尔森从未停止研究奈特提出的经济学问题，而且毫不隐讳。奈特在萨缪尔森身上投下的印记比其意识到的更多，尽管萨缪尔森已经离开芝加哥大学，有了新的导师，也有了新的研究方向。

^[1] 巴尼特（2004），p. 531.

^[2] 巴尼特（2004），p. 526. 尽管他记得自己的课堂笔记，但是没有证据表明他承认并引用过它。

^[3] P. A. Samuelson, Undated, Money at the University of Chicago, PASP 133.

^[4] 当然，如萨缪尔森在撰写本书第4章已讨论的国际经济学论文时所知道的，1923年时凯恩斯明确否认了一个人可以长期存在的观点。这个解释对费雪1911年的著作并不公平。

^[5] 萨缪尔森（1968），p. 2.

^[6] 萨缪尔森（1968），p. 1.

^[7] 巴尼特（2004），p. 530.

^[8] 当萨缪尔森写下这些话时，他想必已经意识到许多在宏观经济学上意见相左的经济学家把失业看作是自愿的，他们认为这是对感知到的工资和物价的最优反应。

^[9] 巴尼特（2004），p. 527.

^[10] 参见莱德勒（1999），Ch. 9.

[11] 哈特（1935）。

[12] 参见莱德勒（1999）第9章中的讨论，特别是第231页。

[13] 赖特（1932）。

[14] 道格拉斯（1932），p. 8.

[15] 道格拉斯（1932），p. 21.

[16] 《工资理论》这本书中的一个重要分析工具是后来广为人知的柯布-道格拉斯生产函数，它是在数学家查尔斯·柯布（Charles Cobb）的帮助下得到的。比德尔（2012）介绍了该函数的历史。

[17] 这个定义同布里奇曼的定义略有不同，我们将在本书第14章中讨论。

[18] 如在别的地方所提到的，萨缪尔森在选修了迪雷克托讲授的劳工问题课程后，还选修了道格拉斯讲授的同一门课，这使得他很可能会读到这段话。

[19] 道格拉斯（1934），p. xv.

[20] 道格拉斯（1934），p. xv.

[21] 借用20世纪70年代的流行术语，道格拉斯是在说宏观经济学不需要微观基础。

[22] 前言注明的日期是1935年1月31日。

[23] 这种区别在商业周期文献中并不少见。最著名的支持者是拉格纳·弗里希（1933），他区分了“冲动”和“传导”问题——介于系统所经历的冲击和这些冲击在系统中的传导机制之间。

[24] 道格拉斯（1935），p. 79. 这里动词的时态被改变了。原为一般现在时“has”，被改为一般过去时“had”。

[25] 道格拉斯（1935），pp. 80–82.

[26] 道格拉斯（1935），p. 85.

[27] 萨缪尔森承认这些内容的信件及他提及的克拉克的观点，将在本书第24章讨论。

[28] 萨缪尔森（1991a），p. 542.

[29] 这里关于瓦伊纳课程的叙述同罗丝·弗里德曼的叙述相吻合（弗里德曼 & 弗里德曼，1999，第35页）。

[30] 萨缪尔森（1972c），pp. 56.

[31] 萨缪尔森（1972c），p. 11.

[32] 瓦伊纳（2013）。

[33] 迪雷克托介绍给萨缪尔森的卡塞尔的一般均衡体系是瓦尔拉斯体系的简化。20世纪30年代，瓦尔拉斯受到经济学家越来越多的关注。参看巴克豪斯和米德玛（2014）。

[34] 萨缪尔森（1972c），p. 7.

[35] 马歇尔特别喜欢用生物学做类比，比如他把某一行业中的企业比作一片森林中的树木。

[36] 萨缪尔森（1972c），p. 7.

[37] 萨缪尔森（1972c），p. 8.

[38] 瓦伊纳（1931）。

[39] 萨缪尔森（1972c），p. 9.

[40] 这是奈特在1933年发表的第一篇文章。

[41] 奈特（1933），p. 8.

[42] 奈特（1933），p. 14.

[43] 奈特（1933），p. 15.

[44] P. A. Samuelson, September 14, 1994, Letter to Donald Dewey, PASP 25.

[45] 奈特（1982），p. 30.

[46] 奈特（1922）。

[47] 奈特（1922），p. 459.

[48] 前者和后者分别是对阿尔弗雷德·马歇尔和索尔斯坦·凡勃伦的隐含批评，这两人都是当时极具影响力的经济学家。

[49] 奈特（1922），pp. 472–473.

[50] 奈特（1922），p. 475，原文为斜体字。

[51] 奈特（1922），p. 477.

[52] 奈特（1923），p. 580.

[53] 奈特（1923），pp. 580, 584.

[54] 奈特（1923），p. 582.

[55] 奈特（1923），p. 587.

[56] 奈特（1923），p. 598.

[57] 奈特（1923），p. 600.

[58] 奈特（1923），p. 583.

[59] 奈特（1923），p. 601.

[60] 奈特（1997）。

[61] 即使萨缪尔森声称通读过奈特的所有著作这一点未必属实（虽然他也没有理由不去这么做），他的朋友收入该书的这些文章无疑在他读过的文章之列。

[62] 奈特（1923），p. 71.

[63] 奈特（1923），p. 73.

[64] 奈特（1923），p. 74.

[65] 奈特（1923），p. 92.

[66] 奈特（1923），p. 97.

[67] 奈特（1923），p. 97.

[68] 奈特（1923），p. 133.

[69] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical).

[70] 这些手写文字的可信度有待考证，同时被删掉的文字中还有难以识别的。“价格组成的概念”指的是亚当·斯密和他之前的理论，即价格可以由其构成要素，也就是工资、利润和地租相加来解释。P. A. Samuelson, May 1933, Diary, PASP 149 (Autobiographical), pp.27–28.

[71] P. A. Samuelson, 1992, [Answers] by Paul A Samuelson, PASP 152 (Walker), p. 4.

[72] 萨缪尔森，自传片段，p. 7.

[73] 萨缪尔森，自传片段，p. 7.

[74] P. A. Samuelson, January 8, 1997, Letter to Donald Dewey, PASP 25; Samuelson 1991a, p. 537; P. A. Samuelson, February 8, 2000, Letter to Marc Nerlove, PASP 55 (N, 1991–2009).

[75] 奈特的立场同罗纳德·科斯（Ronald Coase）和詹姆斯·布坎南（James Buchanan）等自由市场经济学家类似，布坎南强调他们曾是社会主义者，直到他们看到了曙光。

[76] 萨缪尔森（1951a），p. 14, n1.

[77] 提到萨缪尔森的某篇文章时，奈特写道：“一开始我会和萨缪尔森进行很长时间的对话，萨缪尔森会像从鸡蛋里挑骨头那样找些观点出来辩论，或者常常会提出一些莫名其妙的批评，偶尔吐槽一下我，他或许认为那些是俏皮话（但我不认为有这种可能）……这么多年来，我绝非唯一注意到萨缪尔森会在各种场合抓住任何机会批评我、让我上新闻的人。他显然认为这是他的职责，也是他贬低我的理由，损害我作为经济学家的地位。”参见1950年10月28日F. H. 奈特写给戴维·麦科德·赖特（David McCord Wright）的信。



第二部分

哈佛岁月

1935—1940年

第6章

在哈佛的第一学期：1935年秋

抵达哈佛

1935年4月15日，雅各布·瓦伊纳给社会科学研究委员会（Social Science Research Council, SSRC）写了一封关于萨缪尔森的热情洋溢的推荐信，支持他申请社会科学研究委员会的奖学金。

保罗·A.萨缪尔森先生虽然只是一名本科生，但在过去学季已成为我教的研究生经济理论课上最出色的学生。他是个冷静、细心、能力极强的学生，掌握了大量数学技巧，热情、有创造力、独立，没有那种好斗和狂妄自大，而这些常常会出现在像他这般有着敏锐头脑、掌握知识能力强于其他同学的年轻人身上。萨缪尔森显示出了成为一名杰出经济理论家的所有迹象，除了某个可能的例外，可以说他是我执教20余年来遇到的最有前途的本科生。虽然我认识他只有4个月左右，但我不认为这个判断过于草率。[\[1\]](#) [\[2\]](#)

萨缪尔森的申请很顺利，这意味着他只要获得博士学位，就一定能得到奖学金。但是首先要满足一个重要条件：他不能在他本科就读的大学里继续学习。因此，他不得不离开芝加哥大学。

他与自己的老师和同学讨论了去向问题。艾伦·沃利斯和米尔顿·弗里德曼都鼓励他到哥伦比亚大学跟哈罗德·霍特林（Harold Hotelling）学习统计学。他的老师们也是这样建议。[\[3\]](#) 哥伦比亚大学是许多犹太裔

学生的选择。不过，最终，萨缪尔森选择了哈佛，但不是因为那里的经济学家，尽管爱德华·张伯伦确实对他很有吸引力，而是为了“寻找绿色的常春藤”：他希望哈佛校园看起来像达特茅斯的汉诺威公用绿地，周围是“白色的教堂和广袤的小树林”。^[4]他确信，拥有这样一个享有盛誉的奖学金，自己会被任何一所大学录取，于是就没有正式申请成为一名研究生——他只是去了哈佛大学。

萨缪尔森本可以乘坐灰狗巴士去剑桥城，但后来他决定赶时髦，改用旅行的方式。这次旅行以他的首次飞行开始，他搭乘一架福特三引擎飞机（由螺旋桨驱动，有三个马达）到达底特律。接着，他乘船连夜到了布法罗，在那里，他看到了一些老建筑，他说这是他第一次感受到文化冲击。^[5]如果他一路从西到东的旅行速度放缓一些，他感受到的震撼就会小一些。从布法罗开始，旅程就变得不那么舒适了。第一个不适是在巴士上，穿越纽约州花了19个小时：布法罗、罗切斯特、尤蒂卡、宾厄姆顿、卡茨基尔山脉，最后是纽约市。在纽约，他已经安排好和两个来自芝加哥的朋友住在一起，他们在22街百老汇的一家旅馆订了一个房间，就在熨斗大厦附近。许多人被这座城市的活力和建筑所鼓舞，萨缪尔森却不以为意：“渴望自由的纽约民众让我感到沮丧，这种感觉一直压在我的身上。虽然据说最高的摩天大楼是用坚固的花岗岩建造的，但是这种安慰对我来说毫无用处。”^[6]当他到达酒店时，两个朋友都出去了，他便把两个手提箱放在门边，然后下楼找前台服务员。服务员告诉他不该把行李放在无人看管的地方，并祈祷它们不会丢，他这才感到一阵恐慌。他说，作为一名无神论者，他匆忙跑上楼的时候唯一的祈祷对象是查尔斯·达尔文。

除了了解到要进入哈佛大学必须有天花免疫证明外，萨缪尔森对他在纽约的两天几乎没有其他记录。他已经接种过疫苗，手臂上有明显的印记可以作证，但是医生开具的证明会为他省去50美元——相当于他从芝加哥一路乘坐灰狗巴士的旅费。

有了在纽约的经历，萨缪尔森对于能够乘坐灰狗巴士前往波士顿感

到既宽慰又兴奋。他让司机把自己送到基督教青年会（YMCA），希望在那里可以找到一个房间。他没有考虑到这是新学期的开始，那里的房间早在好几周前就被订完了。服务员建议他到雅典酒店（Athens Hotel）碰碰运气，但是他在那儿得到了同样的答复，然后被建议去亨廷顿铁路附近只对男士开放的技术商会试试。凌晨2点20分，他在离开雅典酒店的路上被一名妓女搭讪，他别无选择，只能尝试一下技术商会，幸运的是他找到了一个房间。有了住的地方后，他只需等哈佛大学的开学注册。

在哈佛注册时他就和系主任哈罗德·赫钦斯·伯班克有了嫌隙，伯班克后来成了萨缪尔森许多怨恨的焦点。萨缪尔森解释说他没有提前提出申请，是因为由社会科学研究委员会资助的预备博士生可以选择去任何地方，他打算在进入哈佛时不走程序从而“避开人流”，因为他觉得自己可能不会在那儿停留超过一年的时间。萨缪尔森拒绝选修埃德温·弗朗西斯·盖伊（Edwin Francis Gay）讲授的经济史课程，这门课虽然很有名，却“枯燥乏味”，相反，他打算选修爱德华·张伯伦的课程——垄断竞争和价值理论中的同盟问题，这门课专为研二学生开设。如萨缪尔森所言，这显然不是“一见钟情”。后来他回忆自己在哈佛的时光时，始终把伯班克描述成反犹太主义者，代表着“学术生活中我完全蔑视和厌恶的一切”。^[7]但是不管怎样，他被研究生项目录取了。^[8]

在哈佛的头两年，萨缪尔森被要求必须按规定上课。第一年的核心课程是经济理论（Ec. 11），这门课因瓦伊纳的老师弗兰克·陶西格而声名远扬，但当时的授课老师是约瑟夫·熊彼特。第一学期，他还选修了莱纳德·克拉姆讲授的经济统计学理论课程。^[9]除了萨缪尔森所使用的旧教科书，我们找不到克拉姆教学内容的证据，但是结合他的研究背景，这应该是一门侧重于对实际问题进行数据分析和解释的课程，相比于萨缪尔森在芝加哥大学选修过的课程，这门课对数学的要求应该不高。^[10]萨缪尔森说，他在同伯班克第一次见面时就拒绝上这门课，还有前面提到的盖伊讲授的那门课。但是，他后来写到克拉姆教的这门课

时说“与其说这是一门统计学课程，不如说它是一门反对统计学的课程”，该课程警告学生们“统计学是一种可能在他们的手中爆炸的强大武器”，他在这门课上取得了A+的成绩。[\[11\]](#)更有可能的是，第一学期上完这门课后，他没有在第二学期继续上这门课的后续部分，而是选修了埃德温·比德韦尔·威尔逊的统计理论，一门他认为对数据的运用方式更恰当的课程。萨缪尔森还选修了约翰·威廉姆斯（John Williams）[\[12\]](#)讲授的货币银行学，威廉姆斯被誉为系里最好的讲师，这门课也非常受欢迎；除此之外，萨缪尔森还选修了爱德华·张伯伦讲授的垄断竞争。

1935年的哈佛

萨缪尔森抵达哈佛的那个秋天，这所大学正处于变革的剧痛之中。该校新近任命的校长詹姆斯·布赖恩特·科南特（James Bryant Conant）曾是一名成功的学院化学家，他试图改革课程，提高整所学校的学术地位。在他前任们的领导下，哈佛已经从一所主要面向新英格兰精英的学院转变为一所重视奖学金的成熟大学。科南特想更进一步，将哈佛建设成为一所精英大学，把培养出来的人才输往社会经济的各个领域。[\[13\]](#)教师的目标应该是促进学习，而不仅仅是保持学习。为了在一所通识教育 and 研究相结合的大学里实现他的目标，科南特试图解聘毫无前途的初级教员，并聘请一些知名度高的高级教员，这些人通常来自哈佛以外的地方。这使他同教师和校友一再发生冲突，他们质疑他将研究置于教学之上。此类冲突也爆发在经济学系。[\[14\]](#)

萨缪尔森入读哈佛前的几年里，随着几位资深教员相继离开，哈佛经济学系发生了巨大变化。其中最引人注目的是弗兰克·陶西格，他自1892年以来一直担任教授，撰有一本著名的教科书《经济学原理》（1911年初版，1921年第三版），在1935年75岁时退休，教了40余年的必修理论课程。[\[15\]](#)继任者中最突出的是来自欧洲的新人，尤其是约瑟

夫·熊彼特，他是20世纪30年代哈佛最杰出的经济学家，此外还有瓦西里·里昂惕夫和戈特弗里德·哈伯勒，他们和埃德温·比德韦尔·威尔逊一起在隶属于经济学系的公共卫生研究所工作，这对萨缪尔森来说非常重要。[\[16\]](#)

20世纪20年代，哈佛的主要研究活动都是围绕经济研究和哈佛经济服务委员会展开的，这个组织由沃伦·珀森斯（Warren Persons）领导，主要负责编制经济预测，即哈佛商业环境晴雨表。该委员会在20世纪20年代获得了良好的声誉，它为商人有偿提供建议。1929年，它的经济指标图表（即著名的A、B、C曲线）给出了经济衰退的明确警告，但那些预报撰写者并不相信他们所看到的，也就未能警告他们的订购者。[\[17\]](#)哈佛经济服务项目在1933年终止了服务，但它留下了一些很有价值的东西。它创办的《经济统计学评论》（*Review of Economic Statistics*），即后来的《经济学与统计学评论》（*Review of Economics and Statistics*），是一份专注于定量研究的学术期刊，最初与《经济服务》周刊捆绑发售，后来被经济学系作为第二份期刊，与历史悠久的《经济学季刊》（*Quarterly Journal of Economics*）一起接管。此外，尽管该委员会的幕后推手查尔斯·布洛克（Charles Bullock）已经退休，珀森斯也于1928年离开，但仍有两名项目组人员留了下来。

1917年获任命的埃德温·弗里基（Edwin Frickey），致力于将经济序列分解为趋势和周期问题，这对珀森斯的预测方法至关重要。弗里基经常为《经济统计学评论》撰稿，发表关于股票价格、银行清算以及经济活动一般波动的文章。这项工作的特点是需要对统计数据进行分析，并确定一种只受数据而不受经济理论影响的归纳方法。弗里基的一个创新是，他认为在将一个序列分解为趋势和波动时，研究者应该利用有关其他数据序列的信息——这是可能的，因为它们之间存在着高度相关性。也就是说，在估计某一价格的趋势时，应该考虑到整个经济的发展。这种方法颇具韦斯利·米切尔在美国国家经济研究局（NBER）的工作理念：努力积累经济统计资料并对其进行分析。后来，当弗里基把自

己的文章汇编成册时，受到了米切尔的合作者阿瑟·伯恩斯（Arthur Burns）的好评。伯恩斯称赞他在统计技术上的创新，因为它记录了经济活动的周期性波动，还（为制造业的产出和就业，以及交通运输业的产出）构建了重要的新序列。[\[18\]](#)

1925年，弗里基通过莱纳德·克拉姆加入了哈佛经济服务项目，而克拉姆是耶鲁大学培养出来的数学家。他们的研究有许多交集，因为克拉姆还研究金融和商业周期，以及测算趋势和分析季节性的方法，此外他还在《经济统计学评论》上发表商业环境分析文章。克拉姆与布洛克和珀森斯共同撰写了一篇评论文章，回顾了哈佛经济服务项目在编制商业环境指数方面的经验，解释了他们试图实现的目标，还对受到的批评进行了回应。[\[19\]](#) 5年后，他和布洛克——当时珀森斯已经离开了哈佛——根据大萧条的情况，评估了他们预测方法的表现，当时大萧条正接近经济衰退的最低点。他们指出：“如果得到严格遵循，这张图表将给出令人满意的预测，即便1929年底经济出现异乎寻常的发展。”[\[20\]](#) 但是，他们并未如实地解释这个指数，而是用“经济分析”来补充它。[\[21\]](#) 他们的总体结论是替自己的表现辩护。[\[22\]](#)

在其著述中，克拉姆的兴趣范围比弗里基更广泛。除了预测经济周期外，他还处理了其他问题，例如业务规模与赢利能力之间的关系、民意调查的有效性、调查结果的可靠性，以及在一家企业的不同活动之间分摊联营成本。他强烈反对阿道夫·伯利和加德纳·米恩斯（Adolf Berle & Gardner Means, 1932）提出的关于集中美国经济实力的主张。[\[23\]](#) 但是，最值得注意的是，如人们所期望的那样，作为一名受过专业训练的数学家，克拉姆的著作表现出对统计理论的特别关注。他探索了可用于测算有序序列（例如，观测结果出现的顺序很重要的时间序列）离散度的方法，用中位数而非平均值来测算某一序列的季节性变化的统计意义，以及相关性与测算序列周期性的关系。因此，他发表了许多论证数学对商学院和经济学专业学生之重要性的论文，也就不足为奇了。他后来还编辑出版了一份哈佛《经济学季刊》的增刊，这是一本数学入门刊

物，先从图表开始，再一步步从简单的代数上升到极限和微分方程，它们都是经济学家和统计学家有效开展工作可能会用到的知识。^[24]萨缪尔森回忆说，克拉姆最著名的预言是罗斯福将在1936年和1940年的选举中失利。^[25]

其他的“保守派”包括伊莱·门罗（Eli Monroe），他于1914年受聘，是一名经济思想史学家，在萨缪尔森就读哈佛期间担任《经济学季刊》主编；还有1902年受聘的经济史学家埃德温·弗朗西斯·盖伊；以及哈罗德·赫钦斯·伯班克，他在萨缪尔森抵达哈佛后，作为系主任面试了萨缪尔森。自1912年担任讲师以来，伯班克对经济学系有着重要影响，他多次担任系主任，通常是因为没有人乐于承担这项任务。他是一名公共财政专家，发表的文章很少，但在聘用熊彼特这件事上发挥了重要作用。爱德华·梅森（Edward Mason）是这样回忆伯班克的：

在我的记忆中，伯比（年轻人和老年人都这样称呼他）就是两个不同的人。20世纪20年代，他是一个胖胖的、快乐的、友善的人，满腔热情地致力于建立导师制，全身心地投入到本科教学中。他会向系里很少被前辈注意到的年轻教师伸出援手，还经常与学生们交流。但在晚年的时候，他变成了一个沮丧的、不满的、反动的人，凭着自己的意愿影响着整个经济学系，甚至醉心于担任几乎人人都回避的系主任职务。^[26]

20世纪20年代，哈佛大学流行一种做法，即允许一些本校学生在获得博士学位后继续留校任教，其中就包括约翰·威廉姆斯（1921）、西摩·哈里斯（Seymour Harris, 1922）、爱德华·梅森（1923）、爱德华·张伯伦（1927）和奥弗顿·泰勒（Overton Taylor, 1928）。曾和盖伊同窗的经济史学家阿博特·佩森·厄舍在别处待了12年后，于1922年加入了这个队伍。威廉姆斯是国际金融专家，他对不同国家的国际收支调整进行了研究。威廉姆斯与萨缪尔森在芝加哥大学的老师雅各布·瓦伊纳都

是陶西格指导的杰出博士生。威廉姆斯不仅是哈佛的一名成功教师，还在纽约联邦储备银行担任顾问一职，并于1936年成为副总统。哈里斯直到1948年才在哈佛获得终身教职，这或许是因为他是犹太人。^[27]他主编《经济统计学评论》多年，结果证明，他比许多同事更能接受凯恩斯的观点。梅森专注于产业组织以及政府和产业之间关系的研究。

萨缪尔森对哈佛的保守派不屑一顾，认为他们“刻板守旧”“对初来乍到的未在哈佛受过训练的外国精英理论家缺乏热情”。^[28]他称，这些欧洲移民（熊彼特、里昂惕夫和哈伯勒）以及埃德温·比德韦尔·威尔逊（他的许多研究都和经济学系无关）对他来说非常重要。但是，正如上面一段描述所显示的，尽管萨缪尔森可能对他们的研究不感兴趣，但“保守派”远非一无是处，因为他们中的一些人正在从事重要的应用研究。^[29]从萨缪尔森的言论中，我们不可能猜出萨缪尔森所钦佩的威尔逊是否推崇弗里基和克拉姆的研究，并与他们合作共事。^[30]对这种情况的解释想必是，虽然萨缪尔森后来从事应用统计研究，但当时他却是一名在经济学系学习的20岁学生，只对数理经济理论感兴趣，这是“保守派”教师们没有涉猎的领域，因此他把他们全盘否定了。

爱德华·张伯伦

萨缪尔森进入哈佛的时候，校园内最卓尔不群的要数爱德华·张伯伦。张伯伦在1927年提交给哈佛大学一篇博士论文，并以此为基础出版了《垄断竞争论》（*The Theory of Monopolistic Competition*, 1933）一书，由此确立了他的学术地位。同年，年轻的剑桥大学经济学家琼·罗宾逊夫人出版了《不完全竞争经济学》（1933a）。这两本书被公认为建立了一种新的价值理论方法，即关于市场如何运作和价格如何决定的理论，其最具权威的论述出现在阿尔弗雷德·马歇尔的《经济学原理》（1920）中，而《经济学原理》被广泛用作研究生经济学理论教科书。公认的理论和马歇尔的论述，均建立在两种不同的市场类型上。垄断意

味着只有唯一的卖家可以抬高或压低市场价格，通过价格和销量的组合实现利润最大化。而竞争则不同，它涉及的卖家众多，任何一方都无法影响市场价格；与此同时，高利润吸引着新的卖家进入市场，推动价格降至没有人能赚取高于“正常”利润率的利润。张伯伦的“垄断”和罗宾逊夫人的“不完全”竞争均涵盖了这样一种情况，即每个卖家都有一定的市场力量（就像垄断一样），同时，高利润会吸引新的卖家进入这个行业（就像完全竞争一样）。张伯伦一生都致力于将他的理论同罗宾逊夫人的理论区别开来。不仅因为早在罗宾逊夫人的著作引起争议前他就提交了博士论文，还因为两本书在方法论上有着很大的不同。罗宾逊夫人的著作是对抽象经济理论的运用，而张伯伦则试图建立一种现实理论，以解释在广告主导产品差异化的市场环境下的企业行为，此时企业可能会通过增加营销投入而非改变价格来应对市场环境的变化。[\[31\]](#)

虽然张伯伦被视为哈佛经济学系冉冉升起的新星，但萨缪尔森对他的课程并未留下什么印象。萨缪尔森晚年时提到张伯伦时说，张伯伦教他时35岁，距离提交那篇博士论文不到10年，正处于学术生涯的顶峰。[\[32\]](#) [\[33\]](#) 萨缪尔森对张伯伦颇感失望，大概是因为萨缪尔森比规定时间提前一年选修了一门高级课程，他原以为会有更高的要求。毫无疑问，他的记忆中还残留着一种观念，即张伯伦当属经济学系中明显具有更强烈反犹太主义倾向的人之一。[\[34\]](#) 但是，在哈佛的第一学期，哪怕是他回忆中一笔带过的课程，萨缪尔森都取得了不错的成绩。他的同学都留重人（2001，第121页）记录了发生在萨缪尔森和伦敦经济学院的年轻访问学者尼古拉斯·卡尔多（Nicholas Kaldor）之间的一件事。

许多外国访问学者都会来听这门课，这很正常。有一天，当尼古拉斯·卡尔多来访时，讲台上站的不是张伯伦，而是正在做一篇关于“双头垄断理论”论文报告的萨缪尔森。报告完后的讨论一结束，卡尔多就走向讲台，伸出手说：“恭喜您，张伯伦教授，这真是一堂精彩的课。”被握住手的萨缪尔森一脸困惑，不知如何回应。卡尔多马上意识到自己的失误，他转向张伯伦本人，然后找到一个似是而

非的借口，说他是在表达自己的感激之情，感谢张伯伦把学生培养得如此优秀。几年后，我向卡尔多问起这件事：“有这么回事儿吗？”他带着一丝微笑回答：“是啊，当然有！”

20年后，当张伯伦即将告别哈佛时，萨缪尔森同意以客座教授的身份教这门课程。张伯伦给了萨缪尔森一份自己曾经用过的书目清单，萨缪尔森说，从他开始学习这门课起，这份清单就没有变过。^[35]

萨缪尔森的论文中有一份关于寡头垄断问题的未注明日期的不完整手稿。几乎可以肯定这是为张伯伦的课写的，并且很可能就是都留重人所说的那件事中他做报告的那篇。^[36]当一个小群体的每个成员独立于群体中的其他成员做决策时，寡头垄断问题就产生了，在这种情况下，每个成员的行动结果取决于整个群体采取的行动。例如，某个市场上有两家汽车制造商（暂且称它们为福特和日产），每个制造商必须决定设置什么定价。如果福特决定提价，那么其销量的变化及由此产生的利润，将取决于日产是否决定配合提价，抑或保持价格不变，并趁机售出更多的汽车。日产也是如此，它的销量将取决于福特的决策。

关于寡头问题，包括双寡头（两个行为主体之间相互影响）这种特殊形式在内，萨缪尔森的主要观点是，因为寡头问题的具体情况并不确定，无法确定唯一的解决方案，也即存在无数种可能的结果。从这个角度来说，它与传统意义上的垄断和竞争问题（包括张伯伦的垄断竞争问题在内）有着根本的不同。萨缪尔森写下了每个行为主体试图最大化其利润的表达式，并且推断，除非有特殊情况，“任何卖家都不可能对这个函数的形式做出客观正确的判断”。^[37]^[38]例如在双头垄断中，每个卖家都可以影响竞争对手对其行为的看法。萨缪尔森写道，描述行为的函数“本质上是不确定的，它取决于每个卖家过去的行为、他的‘虚张声势’等。相比于两个实力相当的双边垄断者的较量，这种情况下的结果并不会更稳定或更容易预测”。^[39]他总结说：

在不确定竞争对手会怎样做的情况下，我们仍能得出确定解，在这一点上我们必须肯定张伯伦教授的观点。但我们讨论的目的是要表明，总的来说，每个卖家的行为必然总是不确定的，因为很明显，在一个我们所描述的相互关系体系中，我们不可能有至少两种自由意志，并且每个卖方都知道自己行为可能产生的所有后果，而这是“确定性”（Certainty）存在的必要条件。[\[40\]](#)

萨缪尔森至少在三个方面尝试让他的观点比现有文献更具有普遍性。首先，他并未具体指明他所说的寡头是选择价格还是数量，因此他称自己对这个问题的阐述比以往文献中可以找到的阐述更具有普遍性。[\[41\]](#)其次，他在论文的附录中指出，双头垄断问题等同于双边垄断问题，这意味着他的理论涵盖了这两种情况。最后，在他的论述中，他使用的词语是“个体”，该词指代的不一定是张伯伦讨论过的企业或厂商：他似乎有意识地想要建立一个更普遍的人际互动理论，而不仅仅是一个关于公司行为的理论。这些个体被认为是理性的，因此萨缪尔森写道：

当我们说某个解是确定的时，即是说在充分了解情况后，只要所讨论的个体按照理性行事，其所涉及的变量值的集合，最终一定可以被计算出来。当存在无数个这样的值时，我们便说这个解是不确定的。[\[42\]](#)

萨缪尔森称这个定义已被普遍接受，尤其是在数理经济学家中。[\[43\]](#)他在寻找理性个体之间相互作用的普遍理论，企图将焦点集中于一般性问题，同时避免被现有文献中既有的“特解算法”分散注意力。[\[44\]](#)

虽然萨缪尔森直接而具体地涉足了张伯伦的研究，但他是从莱昂·瓦尔拉斯和维弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）的研究角度切入的。他

批评张伯伦未能像世纪之交的经济学家帕累托那样，运用数学知识分析不确定性问题，即使是用错误的方程数量来确定未知因素。^[45]考虑到这可能是萨缪尔森用物理学做类比（这后来成了一个习惯）的最早例子，有必要完整地引用相关段落：

1887年，两名年轻的科学家在芝加哥大学瑞尔森实验室（Ryerson Laboratory）的地下室里进行了一项实验，实验结果最终将维多利亚时期的科学宇宙“炸出”一片混乱。就像迈克耳孙-莫雷实验对维多利亚时期的综合理论所做的那样，双寡头理论也对经济学的均衡理论做了同样的事情。就像大多数物理课上仍然讲授牛顿力学一样，我们仍然在经济学课上讲授传统的瓦尔拉斯经济学体系，但是经济学思想的前沿却笼罩在双头垄断的阴影下。^[46]

毫无疑问，作为刚毕业的学生，对母校的满腔热情让萨缪尔森忽视了关于迈克耳孙-莫雷实验的事实。以前一般认为声波通过空气传播，光波通过以太传播，而这个实验通过建立光从各个方向以相同速度传播的模型，对以太的概念提出了质疑。做这个实验的时候，迈克耳孙还没有搬到芝加哥，瑞尔森实验室也还没有设立。这段话显示了萨缪尔森的雄心壮志：不仅要彻底解决双头垄断理论，还要推翻把他和瓦尔拉斯理论相联系的标准经济均衡理论。有趣的是，约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）和奥斯卡·摩根斯特恩（Oskar Morgenstern）在他们合著的《博弈论与经济行为》（*Theory of Games and Economic Behavior*, 1944）中，也有类似的抱负。尽管萨缪尔森并未从博弈论角度去思考（或许是因为在此之前他并未接触过博弈论的相关知识），但他显然也没有使用与冯·诺伊曼和摩根斯特恩相似的数学方法，他正在研究的问题后来被视为属于博弈论范畴。

此外，尽管萨缪尔森同意张伯伦的观点，即如果一个人的竞争对手没有不确定性，那么这个问题就是确定的，但萨缪尔森进一步指出，不确定性总是存在的，这是一个相互依存的系统中超过一个“自由意志”在

起作用的结果。确定性是不可能的。他还对张伯伦关于垄断竞争市场如何应对需求变化（《垄断竞争论》第5章）的意义进行了质疑。这也许就是萨缪尔森对第3章（涉及双寡头和寡头垄断）和第5章（涉及产品差异和价值理论）进行比较的用意：张伯伦的书中出现了前后自相矛盾。[\[47\]](#)

这篇论文的重要性还在于，它表明萨缪尔森熟悉帕累托主要经济学著作中的部分内容，而这些内容在之后的40年中都没有被翻译成英语。萨缪尔森很可能读了法语版，考虑到他已经通过法语学科考试，这对他来说应该不会太难，此外，帕累托对数学的运用也会让阅读变得容易许多。[\[48\]](#) 鉴于此，我们几乎可以合理推断他也读过瓦尔拉斯的《纯粹经济学要义》（*Elements d'économie politique pure*）。他上这门课的同时也在上熊彼特的课，熊彼得提到瓦尔拉斯的时候肯定激起了萨缪尔森的兴趣。

尽管张伯伦的课是在秋季学期，但萨缪尔森在冬季学期写了另一篇论文给他，时间大约是1935年12月或1936年1月。这篇论文建立在它所引用的早期论文的基础上，但是风格完全不同。[\[49\]](#) 那篇早期论文解决了一个对萨缪尔森来说很难处理的问题。论文在分析变化的方式上紧跟着张伯伦，并且运用代数方法处理了张伯伦著作附录中提出的一个问题，这也许并不是巧合。萨缪尔森的第二篇论文对时间和其他复杂因素进行了抽象处理，对最简单的可能情况做了严格的代数讨论，其中，企业追求收益和成本（两者仅取决于产出）之间差额的最大化。不同企业间的竞争、广告、产品差异和其他因素统统被抽象掉了，这样他就可以推导出利润最大化的条件——边际成本等于边际收益。[\[50\]](#) 大约是因为张伯伦看到了对他在剑桥大学（英国）的竞争对手的批评，萨缪尔森注意到他在空白处写了一个“好”字，“这也许就是现代经济学家的思考方式，即只有在它以复杂的（实际上没用的）欧几里得几何的形式（参见罗宾逊夫人等的著作）表达之后，人们才会注意到它”。[\[51\]](#) 他在这篇文章中所指的人（张伯伦应该已经领会到了）便是琼·罗宾逊夫人，她

的《不完全竞争经济学》摒弃了代数（她不懂代数），而大量使用了几何。

接着，萨缪尔森引入了广告，推导出了最大化的条件，这次使用的是偏导数。这引发了一场关于表达问题的最好方法的讨论，比起之前的两个，现在这个问题有三个维度（价格、产出和广告费用）。在舍弃“等高线或所谓的无差异线”方法后，萨缪尔森选择了包络线法，因为它同样适用于 n 维问题。在绘制收益曲线以说明不同广告水平的影响和绘制包络线（这里的曲线代表给定最优广告水平下每个层级的产出收益）时，萨缪尔森展示了如何将这个问题简化为形式上和前一个问题相同的问题，即用“总净收益”（收益减去最优广告成本）来替代收益。产品差异化可以用完全相同的方法来处理，这次引入“产品质量”作为变量。但是在这里，他从另一个方向切入，即产品质量不一定是单个变量，而是可能涉及多个属性，每个属性都可以由企业选择。

在这之后，萨缪尔森转向联合生产，此时一家企业使用多个生产要素生产多种产品，得出了包括不同要素的边际生产率在内的最优条件。这涉及更多的变量，但所需的数学知识并不比若干变量的函数的偏微分更复杂，比如处理“向分布在某一区域的客户销售产品，产生的运输成本和销售的货物数量同运输距离成正比”这样的一般化问题需要更复杂的数学知识。^[52]正是在这一点上，萨缪尔森提出了不确定性问题，因为如果每家企业服务于一个特定的地区，那么它必须与那些邻近地区的生产企业竞争，这就意味着产生了寡头垄断（少数卖家之间的竞争）。由于产出取决于竞争对手的行动，而“这些相互关系通常是不确定的”，因此会得出与双头垄断相同的结论，即“在缺少对这些相互关系的给定（或任意？）额外条件的说明的情况下，我们的结果是不确定的”。^[53]他的结论是，“沿这条线（或超出这个区域）不存在任何假设，支持一种对称的或理性的解决方法”。^[54]

最后，萨缪尔森转向“最困难的问题”——时间。即便是这个问题，只要没有不确定性，也可以简化，使之符合同样的框架，方法是将未来

每一点的预期净收入折现，得到现值。萨缪尔森假设净收益取决于广告增加了问题的数学复杂性，这意味着企业必须决定在一段时间内如何安排广告支出。

在这种情况下，在知道我们的数量，也就是资产净值要最大化之前，我们必须知道每时每刻广告费用的数值，因为，对于 E （广告支出）和 T （时间）之间的每一个不同的函数，我们得到的 V （利润）值是不同的。因此，我们这里得到的是一个泛函数，而不是一个函数.....我们的问题变成了变分法的问题。 [55]

到这里，萨缪尔森的论文开始收尾，因为他觉得篇幅已经够了。继续讨论下去需要涉及更多的高等数学知识，他提出了这样一个问题：“我担心，对于训练有素的数学家来说，这些结果‘或多或少显得微不足道’，但是，对‘几乎对数学一窍不通’的经济学家来说，这些结果是难以理解的。” [56] 这种说法的有趣之处在于，萨缪尔森认为自己的潜在读者是数学家和经济学家。最后，他谈到了自己的分析和现实之间的关系。他对论文中最抽象的部分——关于时间的选择——进行了辩护，声称“商人总是在每次尝试和每个决策中，经历一种类似于解数学题的过程，除了他是在一个有限区间内处理有限区间的平均值”（萨缪尔森的数学计算假设了无限的时间范围）。 [57] 但是，在结论的后一页中，萨缪尔森强调说自己的分析缺乏现实考量：

在现实世界中，经济人并非按我们的理论所设想的简单条件行事。实际上，决策或多或少是基于复杂形式的本质和无数相关“变量”之间的关系的危险猜测，并且是基于复杂的动机做出的。因此，我们的分析虽然具有内部一致性，但它并未向我们展示现实的图景。 [58]

萨缪尔森声称，要想给出“经济生活复杂性的真实图景”，这样的理论必定非常烦琐，以至它只能被视为“对特定情况的扩展描述”，从而也就不具备任何解释力。因此，他继续说，分析应该尽可能是正式的，以免导致对与之相关的政策做出过早的判断。

萨缪尔森把这篇论文形容为“支离破碎的笔记”，因为他给出了一系列互不相关的模型。但他其实过谦了，因为事实上他的模型之间有着清晰的发展逻辑。另外，这篇论文是一体化的，因为它表明所有的问题都可以用类似的方法分析，很自然地通过数学推导得出结果。这便是他既没有声明所有的理论都是独创的，也没有注明出处的原因。

另外，文中的许多结论因为我无法追溯到来源，所以对接下来的内容做出的独创性声明很少，加之文中给出的许多有趣命题都是根据数学推导自然而然得出的，因此它们不能确切地归功于任何一个人，而是必须为所有思考这些问题的人共同拥有。[\[59\]](#)

除了在自己不明白的地方的空白处打了一个问号，并对措辞做了一些微不足道的修改外，张伯伦做出的唯一评论是写在论文首页的一句话：“一篇非常有趣的论文——张伯伦”。我们不免好奇，萨缪尔森应该写出怎样的论文才能在这门学科上获得全A的成绩，而不是张伯伦打出的A-。[\[60\]](#)

瓦西里·里昂惕夫

张伯伦教授关于垄断竞争及价值理论相关问题的课程，与题为“价格理论与价格分析”（Ec. 18）的研讨会上的许多内容有重合之处，萨缪尔森在1935年到1936年间参加了这个研讨会，但似乎并不是为了学分。[\[61\]](#)这门课在熊彼特抵达哈佛不久后就开设了，以弥补哈佛在数理

经济学教学上的不足。但熊彼特并不是一名能胜任这门课程教学的数学家，所以在1935年，年轻的助理教授瓦西里·里昂惕夫接手了这门课，他的数学能力比熊彼特强得多。里昂惕夫教授这门课程，无疑也是熊彼特不得不接手陶西格在过去半个世纪里教授的主要理论课程，以及卡弗和布洛克退休后大量教学任务需要重新分配的结果。这并不是萨缪尔森第一次见到里昂惕夫，因为他记得一年前在芝加哥的美国经济学会会议上见过里昂惕夫（尽管没有迹象表明他们在那时候有过交谈）。

我们很容易理解投入-产出分析为何成为里昂惕夫重新规划的学术生涯的方向，也是他毕生研究的重点。其源头可以追溯到他年轻时的出版物《苏联经济平衡：中央统计局工作的方法论分析》。[\[62\]](#)考察不同经济部门之间相互依赖关系的想法，又可以追溯到卡尔·马克思所使用的线性模型，并从那里追溯到魁奈的《经济表》。当教授萨缪尔森时，里昂惕夫正在报告他为美国编制的投入-产出表的首批成果。[\[63\]](#)里昂惕夫把自己的工作描述成以经验主义的方式获得使魁奈得出经济表的景象：尽管经济体系不同部分之间普遍存在相互依存关系的概念已经成为“经济分析的根本基础”，但这一设想并没有在经验主义上得到运用。经济学家仍在对假设的数值算例进行研究，因为还不可能研究真实的数据。里昂惕夫声称：“众所周知，理论假设的条条框框在这方面和以往一样空洞。”[\[64\]](#)

国民收入分析在一定程度上弥补了这一差距，但它仍处在一个高度汇总的层面。把经济体作为一个整体来分析国民收入，会丢失大量的信息，因为它无法说明产业之间的关系。里昂惕夫做的第一步，实际上是对国民经济核算的概括，以此来反映经济体各部门的生产和收入。当然，这就产生了如何界定部门的问题，原则上它们应该包括以相似途径取得相近产出的企业。这需要为国民经济核算建立一个矩阵，列出经济中各部门的采购和销售情况。各部门的投入与产出之比，即是构成里昂惕夫经济体系核心的投入-产出系数。

例如，生产1美元钢铁需要向煤炭业支付43美分，向铁路运输业支

付10美分，等等。里昂惕夫解决了许多相关的技术问题，包括汇总到什么程度。例如，“采矿业”应该作为一个独立的部门，还是应该分作煤炭、铁矿石和铝土矿产业呢？又或者，煤和石油是否应该合并并在能源项目下？这样做的结果是得到一个包含数百个类似系数的表，它只是对国民经济核算的详细阐述。把它变成理论，需要加上投入-产出系数是常数的假设。由此，这个问题变成了分析有关投入与产出之比的一组线性方程的性质问题。

但是，在学术生涯的头一个10年里，里昂惕夫的研究并不像后来那样专业化，他研究了经济理论中的各种问题。^[65]里昂惕夫出生在俄国，从列宁格勒大学毕业后就逃离了苏联，他先是在柏林大学攻读3年博士学位，之后又在基尔大学（Kiel University）学习了3年（其间来到中国在铁路部门担任了一年经济顾问）。1931年，他移居到美国，在美国国家经济研究局工作一年之后，成了哈佛大学的一名教师。1933年，他被提升为助理教授。在萨缪尔森到来之前的几年里，里昂惕夫非常高产，发表了一系列论文，这些论文之间仅有一些数理经济理论运用上的联系。^[66]

1935年5月，就在萨缪尔森到来前，里昂惕夫发表了一篇论文，将目光转向了商业周期，考察在一系列商业周期中生铁和棉花（通常被分别作为投资和消费品的代表）的价格和数量之间的关系。^[67]尽管有助于理解商业周期的运行机制，但这一分析和他早些时候在确定个别商品的供求曲线方面的研究有关。1936年，里昂惕夫发表了有关垄断竞争、汇总和指数以及凯恩斯的《就业、利息和货币通论》（General Theory of Unemployment, Interest and Money，以下简称《通论》）的论文（1972；里昂惕夫，1936a，1936d，1936b）。这是一名雄心勃勃的年轻研究人员的形象，他把自己的数学技能应用到当时正在流行的许多问题上，比如供求、商业周期、市场结构和货币经济学。

所有这些研究的共同点是对经济理论和数据之间相互作用的兴趣。他1925年所写的文章已开始关注苏联所使用的统计方法，以及测量产出

和收入等概念的不同方法的适用性，并且探讨了诸如毛收入和净收入、附加值以及中间产品的处理等问题。许多理论分析都涉及线性不等式和无差异曲线，但在1934年希克斯和罗伊·艾伦的论文发表后，这些理论的应用就不那么广泛了，而且他同那些研究价格和数量数据相关理论的人士有所接触。他直接处理了汇总问题，得出了可以对商品进行严格汇总的条件。然而，当他把无差异曲线应用于国际贸易问题时，由于他对这些概念还不够熟悉，所以他无法看到汇总为他正在构建的分析类型提出了理论问题。

萨缪尔森写道，尽管里昂惕夫的课被它的名字“价格分析”“伪装”了，但这并没有愚弄到他，这是一门数理经济学课程。“我们是小班教学，”他写道，“艾布拉姆·柏格森（Abram Bergson）当时是三年级的研究生，也上了这门课。另一位是哈佛的荣誉四年级学生西德尼·亚历山大（Sidney Alexander，他后来在麻省理工学院和萨缪尔森共事）。都留重人和菲利普·布拉德利（Philip Bradley）大概是来旁听的，熊彼特偶尔也会来。”^[68]都留重人确实参加了这门课，他和萨缪尔森逐渐认识了对方，因为这是他们一起上的三门课程之一（另外两门分别是熊彼特和张伯伦教的课程）。^[69]因为这门课很适合研讨会的形式，所以没有教科书或指定读物，而是以练习为主。萨缪尔森对这门课非常重视，他热情洋溢地写到了关于这门课的内容，他记忆之详尽颇值得引起注意，它们对任何研究过消费者理论的现代学生来说，应该都是很熟悉的。^[70]

萨缪尔森写道，社会阶层发现了正常商品和劣等商品，在所谓的“吉芬商品”中，“北极圣杯”的价格上涨导致消费增加，这和正常情况正好相反。^[71]里昂惕夫让学生们使用行列式自己算出这些结果：“我们用 2×2 行列式证明了它！非常开心。”^[72] ^[73]都留重人记得萨缪尔森和里昂惕夫之间有一种特别融洽的关系：

里昂惕夫不善言辞，他开始在黑板上画图表以辅助解释。当里

里昂惕夫说：“两条线相交在这一点上……”他会停顿思考片刻，然后萨缪尔森就会说：“这就是……”然后，里昂惕夫会制止他说：“是的，你说对了，因此……”通常，讲课都是以这样的方式继续着。他们之间有种默契，但是，其他学生经常是一头雾水。[74]

这是我们所知道的里昂惕夫在萨缪尔森选修这门课的那一年所教的。我们还有更详尽的证据来表明里昂惕夫两年之后的教学内容，当时劳埃德·梅茨勒（Lloyd Metzler）选修了这门课并做了大量笔记。[75] [76] 首先值得注意的是，梅茨勒手写的笔记开头说效用递减法则是“非操作性的”，他突出了这个词，表明里昂惕夫可能强调了这一点，因为它并不能从个人的行为中推断出来：

效用递减法则是非操作性的〔从个人的行为中推断出来。如果我们假设一种商品（或货币）的边际效用是恒定的，这个法则就具有了操作性〕。因此，有必要再做出一个假设（这就是独立效用的假设）。[77]

里昂惕夫继续说，如果一种商品的边际效用可以假设为常数，或者如果不同商品的效用是独立的，那么这个理论就具有可操作性了。在这两种情况下，都需要做出另外的假设。这引发了对需求函数性质的讨论：当价格或收入发生变化时，需求是会上升还是会下降？里昂惕夫强调了充分条件和必要条件之间的区别，这一点很重要，因为它决定了一个观点是否可以通过寻找单独的一个例子来证明，还是需要一个具有一般性的证明。鉴于这些笔记大概是在1937年秋季写的，它们完全有可能反映了萨缪尔森参与其中的讨论，还可能对亨利·舒尔茨关于需求的文章的解读。[78] 但是，对货币边际效用及其独立性的强调，反映了包括威尔逊在内的其他人在萨缪尔森到来之前所做的研究。这表明，萨缪尔森早期的消费理论和他老师们的研究非常吻合。

从消费者理论开始，里昂惕夫将目光转向了时间选择、时间偏好、储蓄和投资等问题，包括凯恩斯和古典经济学著作（使用了一个 3×3 的系数矩阵进行分析）。在这一点上，里昂惕夫讨论了建模的其他方法，解释了大多数实证研究都是特定均衡的，而大多数一般均衡研究都是“宏观经济的”（这个词作为术语的早期使用很有趣），还有一些是“宏观动态的”。在这里，里昂惕夫抛出了一道选择题。一个选项是存在一些变量和对动态建模，另一个是将许多变量考虑在内，忽略与时间有关的问题，如滞后效应。梅茨勒接着记录了里昂惕夫自己的方法，他描述了投入-产出法。至少在梅茨勒学习这门课的那一年， 2×2 行列式让萨缪尔森感到欣喜若狂，它是分析更大的投入-产出模型的前奏，因为到12月时，他们已经开始使用 $n \times m$ 矩阵分析储蓄和投资了。

这一证据表明，尽管里昂惕夫可能没有指定阅读希克斯和艾伦的著作（这两位经济学家是现代消费者理论的代表人物），但他所使用的材料显然是最新的，所涉及的问题与期刊上被积极讨论的问题相一致。以当时的标准来看，这是一门现代数理经济学课程，使用的是先进的数学技术。无差异曲线越来越多地被运用来分析行为，而不需要对效用的概念做出必要的假设。对操作主义的强调可能反映了珀西·布里奇曼的同事们在哈佛正广泛讨论的观点。值得注意的是，里昂惕夫使用这个术语的意义，与萨缪尔森在讨论显示性偏好时所用的意义完全一致。

因此，即使萨缪尔森不可能接触到里昂惕夫1938年的课上提出的所有观点（对凯恩斯的讨论不可能出现），也没有理由怀疑他的说法，即里昂惕夫为他在下一学期学习威尔逊的课做好了准备。

在我的一生中，没有任何一门课对我的影响如此之深。可以说，这是一种慢动作，而且效果更好。它让我掌握了埃德温·比德韦尔·威尔逊对威拉德·吉布斯热力学分析的阐述。[\[79\]](#)

都留重人和其他同学

关于这些年，萨缪尔森在所有叙述中都会强调，他的同学对他的影响与老师们对他的影响同样重要，他通常会列出一长串的名字。他写道：“是的，哈佛成就了我们，但我们也成就了哈佛。”^[80]萨缪尔森有关同学的重要性的观点，得到了朋友们的赞同。都留重人赞许地引用了罗伯特·特里芬（Robert Triffin）的说法，特里芬是当时也在学习经济学的一个比利时人，他说他学到的很多（或者说更多）东西都来自“哈佛可能有史以来最优秀的课堂上的同学那里……超过给我上过课的教授”。^[81]重要的不仅仅是哈佛的教师和学生，还有熊彼特、哈伯勒和里昂惕夫，以及后来出现的汉森，他们吸引了大量获得洛克菲勒奖学金的年轻学者来到哈佛，其中包括奥斯卡·兰格、阿巴·勒纳（Abba Lerner）、保罗·巴兰（Paul Baran）、埃里克·罗尔（Erich Roll）、尼古拉斯·卡尔多、弗里茨·马克卢普（Fritz Machlup）、尼古拉斯·杰奥杰斯库-勒根（Nicholas Georgescu Roegen）、奥斯卡·摩根斯特恩和雅各布·马尔沙克（Jacob Marschak）。萨缪尔森回忆说，他在哈伯勒及其妻子弗里德尔（Friedl）的家中见到了许多这样的来访者。^[82]根据都留重人的说法，“几乎每天，无论是在午餐时间、鸡尾酒时间还是深夜，都是我们对经济状况进行激烈讨论的时候”。^[83]

萨缪尔森所属的团体大约有20人，其中几乎一半是非美国人。在这个团体中，只有日本学生都留重人是哈佛学院毕业的，他的优势是在本科阶段上过一些课程。萨缪尔森和都留重人因一起上过很多课而相识，他们决定要在一年内通过“通识”，这可不容易，因为他们要通过一个口试，这个口试是博士论文之前的主要障碍，合格的学生可以直接获得硕士学位。作为研究生，萨缪尔森和都留重人经常在课后参加社交活动，打壁球和台球，或者观看波士顿斯卡利广场老霍华德里的喜剧表演。他们经常和特里芬一起在亚当斯大厅吃饭，特里芬住在那里。都留重人回忆说，他们无缘无故地被称作“三个火枪手”。经常会有其他学生加入他们，包括哈佛历史学家老阿瑟·施莱辛格（Arthur Schlesinger Sr.）的儿子小阿瑟·施莱辛格（Arthur Schlesinger Jr.），施莱辛格当时正在学习历

史。萨缪尔森、都留重人和施莱辛格之间建立了毕生的亲密友谊。[84]

都留重人比萨缪尔森大3岁，曾在日本上过高中，但1930年12月，他因激进的政治活动而被驱逐和逮捕。他在日本的教育被中断了。和同时代的日本人不同，他从中学开始就有一个以英语为母语的人每周给他上课，这意味着他的父亲可以安排他继续在美国接受教育，因此他进入了威斯康星州阿普尔顿市的劳伦斯学院。他选择威斯康星州，在一定程度上是由于那里有个德国社区，因为他的德语比英语还要好，所以他暗地里还有移民德国的打算。在威斯康星州的两年时间里，除了努力提高英语水平外，他还花了很多时间学习哲学，并被实用主义所吸引，因为实用主义强调“不同想法的实际结果”。多年以后，他指出从那时起，“将任何政策建议与其可能产生的具体后果联系起来”已成为他的一种习惯。[85]他还发表了自己的第一篇学术论文，是关于一项实验的，实验要求美国受试者从发音中识别出成对的日语单词（例如，苦和甜）。

事实证明，去德国是不可能的了，因为1933年2月德国发生了国会纵火案，希特勒也在不断扩张势力。[86]那时，都留重人的英语水平有了很大的提高。他考虑留在劳伦斯学院，因为这里有两位优秀的经济学家，其中一位是哈里·德克斯特·怀特（Harry Dexter White），他研究的是国际收支调整理论，他的博士论文和雅各布·瓦伊纳及约翰·威廉姆斯的博士论文都得到过弗兰克·陶西格的指导。但是，说服都留重人进入哈佛的并不是怀特（当时陶西格仍然在那里执教，尽管他将于1935年退休），而是都留重人的系主任建议他应该开始专注于他的主要学科。因此，1933年，都留重人转学到了哈佛学院，打算主攻经济学，并在那里完成了本科教育，于1935年毕业。[87]但即使是在哈佛，他也未完全专注于经济学，因为他发现阿尔弗雷德·诺斯·怀特海（Alfred North Whitehead）的哲学和克雷恩·布林顿（Crane Brinton）的文化史都太有吸引力了，心理学家戈登·奥尔波特（Gordon Allport）说服他做进一步的实验，扩展他关于意义格式塔的理论。不过，他确实抽时间去听了熊彼特的高级经济理论课程。

在本科毕业和开始研究生课程之间的暑假，都留重人在威斯康星州的湖区度过了一个田园般的夏天，住在他的两个朋友的家人共同拥有的避暑别墅里。露丝玛丽（Rosemary）就是其中之一，她是威斯康星州参议员亚历山大·威利（Alexander Wylie）的女儿，曾在劳伦斯学院和他一起上过课。露丝玛丽邀请了她的一个朋友玛丽昂·克劳福德到别墅里来。正是在这里，都留重人说服了玛丽昂——他觉得她对自己的学业非常认真——效仿他转到哈佛读大三，尽管玛丽昂只能去哈佛大学专为女子开设的拉德克利夫学院。转学的事情因为露丝玛丽变得更容易了，因为她已经和哈佛大学经济学专业的学生菲利普·布拉德利订婚，她也要转到拉德克利夫学院，所以第一年玛丽昂和她可以合租。直到进入哈佛的第二年，玛丽昂才搬进拉德克利夫学院的集体宿舍。

玛丽昂·克劳福德

玛丽昂·克劳福德是威尔·克劳福德（Will Crawford）和埃德娜·克劳福德（Edna Crawford）三个孩子中最小的一个。她的父亲出生在威斯康星州的一个农场，接受过短暂的拼写训练后，他成为一名银行出纳。到1915年玛丽昂出生时，他已是威斯康星州的柏林第一国民银行的行长很长时间了。她的母亲比她的父亲小10岁，是个性格热情且倔强的人。柏林当时大约有6000人，是一个白人新教徒社区，没有非洲裔美国人，也只有很少的犹太人。克劳福德一家和卫理公会有联系，但婚后埃德娜除了丈夫去世外，就再没有去过教堂。萨缪尔森记得，“玛丽昂履行了她的义务，在教堂唱诗班唱歌，但会在布道和祈祷之前偷偷溜走。没有人比玛丽昂的宗教信仰更少了”。^[88]

朋友们丝毫没有因为保罗后来取得的成功而忘记玛丽昂简单而直率的性格。^[89]她活泼、幽默、冷静、宽容、谦虚、讨厌虚伪，在保罗看来，她尤其没有野心。她热爱运动，并全身心地投入到保罗也非常热衷的网球运动中，以提高网球技术。由于擅长数学，她一度想学物理。玛

丽昂提供了保罗所需要的情感保障。虽然保罗恪守义务地去探望自己的父母，但度假时，他们更多的时间花在了柏林玛丽昂父母的家里，尽管她的父母最初担心保罗的犹太人身份。玛丽昂没有她父母的这种偏见，相反，她对母亲极强的社会优越感倒是有些反感。保罗认为，这段经历让玛丽昂比他更清楚地意识到他们在哈佛所受到的偏见，以及搬到麻省理工学院的好处。他们相遇后的第一个夏天，两人就选择去威斯康星州的暑假学校，而不是芝加哥。^[90]很久以后，保罗说，当他离开家的时候，他就永远地离开了，他选择把柏林作为他不曾拥有过的家乡。^[91]加里太大了，而且不管怎么说，他在农场里度过了大部分时光，而惠勒又太小了。

玛丽昂一开始可能很孤独。尽管哈佛大学接收女学生，但她们的教育与男学生是分开的，并受到不同规定的约束，例如她们必须在下午6点前离开怀德纳图书馆，而男生则可以在那里待到晚上10点。此外，她似乎并不合群，她来自美国中西部，从未出过国门，而其他女生经常谈论她们的法国和奥地利之行。她通过露丝玛丽和菲尔（菲利普）认识了一些朋友，但在菲尔变得更加保守后，她和他们的关系就疏远了，这显然对她产生了一定影响。1935年年底，都留重人在教堂街的玛丽咖啡馆把保罗和玛丽昂介绍给了对方。那家店就在哈佛广场附近，保罗记得那里有美味可口的布朗尼。萨缪尔森概述了他们俩关系的发展：

这是一个“一见倾心”的例子。她的从容冷静令她远胜于那些轻浮地卖弄风情的女子。我不是一个多才多艺的花花公子。在研究生院的书呆子中，我唯一出众的地方是芝加哥大学让我在学习经济学方面有了出色的准备，以及我有纠正老师们偶尔犯的错误的的能力。

有几个天气晴朗的秋日，我们一起沿着查尔斯河散步，聊着新英格兰人与威斯康星州和其他中西部地区的人有多么不同，还有熊彼特教授和里昂惕夫教授带着方言的课起初是多么让人难以理解。

在剑桥网球俱乐部附近，曾经有一家小冰激凌店。我们坐下来

吃巧克力圣代，当时一个圣代只要20美分。接下来发生的事使玛丽昂完全惊呆了，我也是，甚至更甚。这太不同寻常了。我俯身亲吻了她的嘴唇。无缘无故，不同寻常，完全没有计划。（在过去的20年里，我的大部分亲吻都发生在新年前夜钟声敲响的时候。）

我们俩什么都没说，就好像什么都没发生过。但一见倾心变成了一见钟情。

见面的频率不断增加，我们一起共进午餐，一起去看电影或听音乐会，或者只是为了在波士顿连绵不断的雨中漫步。她会陪我从拉德克利夫学院走向剑桥公园。然后我会一路跋涉，穿过河流，回到我那间豪华的商学院套房，一路上用口哨吹着罗杰斯和哈特（Rogers & Hart）或者格什温（Gershwin）的音乐。

我们变得形影不离。[92]

尽管玛丽昂还是一名本科生，但是她成了与保罗和都留重人交往的研究生群体里的一员，她同保罗的关系也越来越密切。保罗记得他们的大部分时间都是在一起度过的，只有晚上才回到各自的住处。接下来的1936—1937学年，是玛丽昂在拉德克利夫学院的最后一年，在此期间，保罗成了光顾她居住的大学宿舍次数最多的男性访客之一。除了必修课和撰写自己的论文外，她还旁听了熊彼特的研究生理论课程，保罗一年前也上了这门课。[93] 1937年4月，她以《替代弹性的数学重构》为题，提交了一篇优秀的论文。[94] 替代弹性是衡量两种生产要素（通常是资本和劳动）相互替代之难易程度的概念。它最早由年轻的英国经济学家约翰·希克斯在1932年出版的《工资理论》中定义，希克斯用这个参数——看上去似乎是基于科技的技术概念——展示在劳动力或资本供给发生变化时，工资和利润之间的收入分配将如何变化。玛丽昂的论文回顾了这个概念已被人熟知的内容，让人们注意到这个概念在之前的方法运用上的差异，并认为希克斯对这个概念的运用不能体现赋予它的全部意义。她把琼·罗宾逊夫人用它描述生产单一商品的某个公司的情

况，与希克斯用它描述整个经济的情况做了对比。这两种情况下涉及的数学可能有形式上的相似之处，但它们并不相同，玛丽昂认为，“区别在于文字内容必须符合数学表达式”。^[95]如果我们所处的是一个“粗陋而简单的经济体系，其中只生产和消费一种商品”，那么希克斯对这个概念的使用就没有问题，因为它使问题变得非常类似于罗宾逊夫人描述的情况。然而，玛丽昂认为事实并非如此。

相反，“国民总所得”被认为是不同的生产部门通过二分法分为两个类别算出的。^[96]在某种意义上，“国民总所得”必须被视为许多不同消费品的组合。但在另一种意义上，希克斯认为没有必要予以具体说明。正是这个疏忽，“在这一隐含的理论化中”，我们可以找到后来引起所有误解的端倪，而这些误解，如我稍后将指出的那样，使希克斯先生的分析变得无效。^[97]

玛丽昂接着对把“国民总所得”与资本总量和劳动总量的投入联系起来的“生产函数”提出了疑问。

但是，如果我们要考虑一个复杂的经济体系，其中有一种以上的商品和两种以上的生产要素，那么“国民总所得”的含义就会变得颇值得怀疑。更重要的是，无论如何界定，“国民总所得”和两个生产部门的组合束之间的函数关系，也会变得颇值得怀疑。^[98]

这里，玛丽昂挑战了这样一种观点，即某个企业的行为和整个国家的行为之间存在一种确切的平行关系。她的论文不仅表明她理解并能够批评经济理论的一些最新发展，还表明她在数学方面的能力使她领先于当时大部分经济学家。考虑到他们之间关系如此亲密，她不太可能没有和保罗讨论过这些事情，保罗可能向她提出了某些想法，但这都表明，她有能力密切地参与保罗的经济学研究。

在获得学士学位后，玛丽昂继续在哈佛攻读经济学硕士学位，她很可能学习了保罗两年前上过的许多课程，然后成为熊彼特和西摩·哈里斯的助理。她获得了人们的高度评价。威尔逊称她为“伟大的经济学家”，熊彼特对她的评价显然和对保罗的一样高。[\[99\]](#)她协助哈里斯写了一本关于社会保障制度的书，在序言中哈里斯写道：

萨缪尔森夫人协助我做研究及文稿编辑工作。作者比任何人都更感激她。她明晰的思路、训练有素的数学思维，以及清晰的表达能力都为这份手稿增色不少。事实上，许多内容都是她的成果。[\[100\]](#)

这种感谢远非出于礼貌。保罗认为玛丽昂比哈里斯更聪明，可以不停地从书中学到东西。

1938年7月，他们在剑桥结了婚。这门婚事至少在一开始双方家庭都不支持，尽管对玛丽昂的家人来说，保罗是“两害”中比较轻的那个，因为日本人比犹太人更不受欢迎。保罗写道：

此外，我们也必须面对宗教传统的差异。我是不遵守犹太教教规的犹太人的孩子。玛丽昂的祖母是卫理公会的信徒，她在教堂里演奏风琴和钢琴。她自己的母亲也被喊去做同样的工作。直到她的祖母（于1924年）去世，克劳福德家的孩子们都忠实地就读于主日学校……70年前，不同宗教信仰间的联姻已经开始，但还没有形成潮流。[\[101\]](#)

犹太人和非犹太人的联姻在哈佛也引起了轰动，尽管保罗解释说，老一辈人之所以做出这种反应是迫于经济形势。

在大萧条时期，20岁的学者不会结婚。我们大多数的哈佛教授

只有一两个孩子，或者没有孩子。在从大萧条中恢复过来的那些战前日子里，就业机会异常紧缺。

熊彼特也是反对者之一，他认为学者在20多岁的“神圣的10年”结婚是不合适的，尽管也有人认为熊彼特曾被玛丽昂所吸引。^[102] 保罗形容他“对她很温柔”，因为“他喜欢雅利安人那种类型”，而她身材高挑，金发耀眼。^[103] 那时保罗得到了一笔初级奖学金（见本书第10章），这为他提供了结婚所需的收入和保障。他们的朋友对二人结婚没有任何疑虑。

木已成舟。1938年7月2日（1937—1939年经济衰退最严重期间），我们在中央广场邮局对面的剑桥公证处结婚了。当晚在我们卫尔街公寓的工作室里举行的婚礼狂欢派对，促成了艾布拉姆·柏格森与丽塔·柏格森（Abram and Rita Bergson）、都留重人和都留雅子（Shigeto and Masako Tsuru）两对夫妻。为了感谢都留重人当我们的媒人，我们帮他选择了雅子。^[104]

他们搬进的公寓位于卫尔街，毗邻哈佛校园，后来这里成了这群年轻经济学家经常聚会的地方。一位叫鲍勃·毕晓普（Bob Bishop，后来成了保罗在麻省理工学院的同事）的朋友回忆说，到了晚上他们经常会6个人或更多的人一起玩赌注很小的扑克。这是唯一会使玛丽昂撒下保罗的活动，因为据毕晓普称，“这往往是玛丽昂赢的钱够不够保罗输的问题”。^[105] 有时，大约15对夫妇会租下一个大厅，在那里根据录制的音乐编排舞蹈。

玛丽昂对于保罗非常重要。她不仅给保罗提供了他所需的情感保障，最终为他们不断壮大的家庭承担起了责任，而且在他们关系的早期，两人还一起从事研究工作。保罗认为，正是她激发了自己对社会保障的兴趣。他最重要的已刊论文之一涉及国际贸易理论，而她也曾就同

一问题发表过一篇文章，他在撰写论文的过程中得到了她的协助。他们还一起写了一篇关于人口增长的论文，但没有发表。她的本科论文表明，虽然她的数学能力可能不如保罗，但她对保罗所做的研究有足够的了解，这篇论文提到了他后来独立研究过的一些问题。像保罗一样，她也是富兰克林·罗斯福的支持者。

[1] 很难不去好奇瓦伊纳说的这名可能更有前途的学生（某个可能的例外）是谁，人们容易联想到的名字是米尔顿·弗里德曼，几年前他在芝加哥大学选修过价格理论课程，但弗里德曼本科就读的是罗格斯大学。

[2] J. Viner, April 15, 1935, Reference for PAS for SSRC, PASP 74.

[3] 萨缪尔森（2003），p. 464.

[4] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 12.

[5] 他称自己在此之前从未见过超过20年历史的建筑，这种说法显然太夸张了。

[6] 同P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 14.

[7] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 12.

[8] 萨缪尔森称自己实际上已经向伯班克设的要求提出了质疑。如果提前登记是必要的，那么为什么反犹太部门的负责人没有因为萨缪尔森违反正常手续而驱逐他？萨缪尔森说，他拒绝接受强制要求选修的课程也是一样的道理。他的叙述很明显表达了对伯班克的鄙视。

[9] 课表显示这门课的授课教师是克拉姆和弗里基。但是都留重人（2001, p. 118）和萨缪尔森（P. A. Samuelson, January 26, 1999, Letter to Stephen Stigler, PASP 71）记得这门课是由克拉姆教的。克拉姆很可能教了第一学期，第二学期则由弗里基教。

[10] Yule 1911 Most likely Yule 1911.萨缪尔森记得作者，但是不记得内容。

[11] P. A. Samuelson, January 26, 1999, Letter to Stephen Stigler, PASP 71.

[12] 梅森（1982，第412页）写到威廉姆斯时说：“他是一名出色的讲师……是系里面最出色的，他的货币银行学课和国际贸易课的上座率都非常高。”

[13] Keller and Keller 2001, pp. 22–26.

[14] 参见本书第15章。

[15] 其他退休教师中较为著名的还有托马斯·尼克松·卡弗和查尔斯·布洛克，加上陶西格，此三人在1914年之前就已受聘。对这段时期哈佛的情况说明可以参见梅森（1982）。

[16] 它们将在下文详细讨论。

[17] 曲线A被认为是对投机活动的一种测量，包括在商业周期早期发生变化的变量。曲线B测量的是产量和价格，曲线C则和金融市场相关。它们同我们今天所说的领先指标、同步指标和滞后指标相对应。参见梅森（1982，第417页），弗里德曼（2014），摩根（1990）。

[18] 弗里基（1942），伯恩斯（1944）。

[19] 布洛克等（1927）。

[20] 布洛克和克拉姆（1932），pp. 136–137.

[21] 布洛克和克拉姆（1932），p. 138.

[22] 梅森（1982）。

[23] 克拉姆（1932）。

[24] 克拉姆（1938）。

[25] P. A. Samuelson, January 26, 1999, Letter to Stephen Stigler, PASP 71.

[26] 梅森（1982），p. 413，张伯伦是个例外，他自1938年当上系主任后连续任了三年。

[27] 关于这一点在本书其他部分有进一步的讨论。

[28] 萨缪尔森（2011b），p. 1.

[29] 摩根（1990）认为，珀森斯和他的A、B、C曲线在计量经济学史上具有重要地位。

[30] 参见本书第8章。

[31] 参见张伯伦（1961）。

[32] 这毫无疑问是因为张伯伦执迷于为自己年轻时的著作辩护。

[33] 萨缪尔森（2004b），p. 4.

[34] P. A. Samuelson, September 26, 1989, Letter to Henry Rosovsky, PASP 63.本书第15章将做进一步讨论。

[35] 萨缪尔森（2004b），p. 5. 萨缪尔森在书单上提到的名字有约翰·斯图尔特·穆勒、阿尔弗雷德·马歇尔、张伯伦和琼·罗宾逊夫人。

[36] 根据文章的字体和风格，这是一篇早期文章，其中引用了张伯伦的一个章节（尽管没有透露来源细节），表明这篇文章是写给他的。在一个脚注中，萨缪尔森指责张伯伦错误地解读了帕累托（第三节，脚注2），张伯伦则很明显地写了旁注“我什么时候这么说过？”P. A. Samuelson, February 1936, A fragmentary note on the equilibrium of the firm, PASP 151, dated Winter 1935/36, 提供了进一步证据，其中提到一篇双寡头制下不确定性的较早论文，该论文可能就是这篇文章或它的变体。这篇论文并不完整，尽管被标为“第三部分”的内容似乎相当独立。引用的标题可能是附在主要论文上的注释的标题。遗憾的是，这些页面没有全部编号，它们的顺序并不确定。

[37] 个体 $i = 1, \dots, n$ ，使 $Z_i = Z_i(q_1, q_2, \dots, q_i, \dots, q_n)$ 最大化，其中所有的 q 都相关。在大多数情况下，可以假设个体 i 控制着 q_i 。如文中所解释的， q 可以是价格或数量。

[38] P. A. Samuelson, Undated, Notes on the similarity between duopoly and bilateral monopoly, PASP 152, Section III, p. 5.

[39] P. A. Samuelson, Undated, Notes on the similarity between duopoly and bilateral monopoly, PASP 152, Section III, p. 9.

[40] P. A. Samuelson, Undated, Notes on the similarity between duopoly and bilateral monopoly, PASP 152, Section III, p. 9.

[41] 在这一点上，他引用了19世纪早期的数学家奥古斯丁·库尔诺（Augustin Cournot）和张伯伦的观点。

[42] P. A. Samuelson, Undated, Notes on the similarity between duopoly and bilateral monopoly, PASP 152, Section III, p. 4；在萨缪尔森的原稿中强调。

[43] 一个脚注引用了鲍利和希克斯的话。

[44] 萨缪尔森，关于相似性的说明，p. 1.

[45] 参考张伯伦（1933），p. 52, n2.

[46] 萨缪尔森，关于相似性的说明。

[47] 第四部分将通过契约曲线、集体谈判、工资协议、工会领导和“张伯伦的垄断价格特定理论”来处理双寡头与现实和传统理论之间的关系。但是，我们不清楚萨缪尔森是否写过这篇文章。

[48] 尽管萨缪尔森称在意大利语中和帕累托的表述有过纠结，但他引用时使用的是“Manuel”而不是“Manuale”，这意味着他用的是该书的法语译本。

[49] 除非萨缪尔森后来修改了这篇论文，同时存档的副本注明了修改日期，否则卡尔多听到的不可能是萨缪尔森发表的这篇论文。

[50] 一个脚注显示，他同时注意到了二阶条件。

[51] P. A. Samuelson, February 1936, A fragmentary note on the equilibrium of the firm, PASP 151, p. 7, n3. 斜体字部分（原文加了下划线）显然参考自张伯伦。

[52] 为了处理这个问题，有必要引入积分学，并用极坐标来描述空间，以减少所涉及的维数。

[53] P. A. Samuelson, February 1936, A fragmentary note on the equilibrium of the firm, PASP 151, p. 24. 括号里的内容为萨缪尔森所加。如他上一篇论文中阐明的那样，其中的含义是，他怀疑是否存在能得到一个确定解的非任意的限制条件（non-arbitrary restrictions）。

[54] 尽管萨缪尔森没有提到霍特林，但这个部分肯定是暗指霍特林关于空间竞争的论文。

[55] 萨缪尔森，零碎的笔记，pp. 28–29.

[56] 萨缪尔森，零碎的笔记，pp. 29–30. 他以拉姆齐（1928）和里昂惕夫（1934c）为例，指出这方面的研究非常之少。

[57] 萨缪尔森，零碎的笔记，p. 29.

[58] 萨缪尔森，零碎的笔记，p. 30.

[59] 萨缪尔森，零碎的笔记，p. 1.

[60] 萨缪尔森后来把张伯伦形容为系里反犹太主义色彩最浓的人之一，不免让人联想到是不是张伯伦对他文章的打分让他产生了这种看法。

[61] 目前尚不清楚萨缪尔森具体是什么时候参加的，因为根据资料显示，这两个学期他都可以参加。他曾说参加研讨会让他为威尔逊的热力学解释做了知识准备，因此有可能他是在1935年秋季学期参加的。这也有助于解释前文我们讨论过的他为张伯伦的课所撰写的第二篇论文中关于数学的运用问题。

[62] 里昂惕夫（1925），翻译为里昂惕夫（1977），第1–章，pp. 39.

[63] 里昂惕夫（1936c）。

[64] 里昂惕夫（1936c），p. 105.

[65] 多夫曼注意到了这一点。多夫曼（1973），p. 432.

[66] 在基尔大学期间，里昂惕夫发表了关于工业集中的论文[1977，第2章（1927）]，以及关于从价格和数量数据中确定供求曲线问题的论文（1929）。后者引发了他同埃尔默·沃金（Elmer Working；里昂惕夫，1932）和拉格纳·弗里希（里昂惕夫，1934a，1934b）之间的论战。他将无差异曲线和戈特弗里德·哈伯勒的生产可能性边界概念相结合，提出了国际贸易理论（里昂惕夫，1933），他还挑战了萨缪尔森在芝加哥大学的老师保罗·道格拉斯提出的工资的边际生产力理论（1934）；由于在生产函数中，产出完全依赖于劳动和资本的投入，因此无法构建一个关于利率和单一资本品价格的理论（里昂惕夫，1934c）。里昂惕夫的国际贸易理论将在本书第9章中进一步说明。

[67] 里昂惕夫（1935）。

[68] 萨缪尔森（2004b），p. 5.

[69] 都留重人（2001），p. 116.

[70] “这是我们从9月底到大约11月感恩节期间学到的：（a）假设两条良好的无差异曲线，它们不相交且‘凸向原点’；（b）一条负斜率的预算线；（c）不存在任何基数效用的指标。纵轴上的商品（编号为2）被指定为基数商品，由此 P_1/P_2 确定了预算线的斜率绝对值；（d）随着这个价格比率的变化，预算线将围绕截距，即它和纵轴的交点旋转；（e）我们可以从 $\partial q/\partial (P_1/P_2)$ 和 $\partial q_2/\partial (P_1/P_2)$ 的变化中证明什么呢？首先，（f）当 I/P_1 被定义为 $(P_1/P_2) q_1 + q_2 = I/P_1$ 时，收入弹性的变化或 $\partial q/\partial (P_1/P_2)$ 到底能告诉我们什么信息，它是预算约束吗？”（萨缪尔森，2004b，第5页）。

[71] 一个经典的例子是，某人因买不起面包而吃了很多土豆。如果土豆价格上涨，此人将变得更穷，他不得不吃更少的面包，并吃更多的土豆。

[72] 许多学生回忆起他们学习这些问题的时光，除了幸福感外别无其他。

[73] 萨缪尔森（2004b），p. 6.

[74] 都留重人（2001），p. 122.

[75] 里昂惕夫1937年的课中涉及的内容可能也包括萨缪尔森得出的结论，当时萨缪尔森正开始发表有关这一主题的文章。但即便事实如此，它也为揭示里昂惕夫的思维方式提供了证据。

[76] 以下关于该课程的讨论主要基于L. A. Metzler, 1938, Notes on Leontief's Econ. 116, Session 1937-8, LAMP Box 7 (Econ 116) .

[77] 以下关于该课程的讨论主要基于L. A. Metzler, 1938, Notes on Leontief's Econ. 116, Session 1937-8, LAMP Box 7 (Econ 116) .

[78] 阅读清单写在一张完全不同的纸上，不一定在课程开始时所写：考虑到萨缪尔森对里昂惕夫课程的描述，它甚至很可能不是里昂惕夫口述的。但是，根据注释可知该理论既不能用来得出结果，也不能用来检验结果，这表明里昂惕夫考虑的是估计需求函数。

[79] 萨缪尔森（2004b），p. 6.

[80] 萨缪尔森（1972a），p. 163.

[81] 都留重人（2000），p. 7.

[82] 萨缪尔森（1990a），p. 312.

[83] 都留重人（2000），p. 7.

[84] 都留重人（2001），第7章。

[85] S. Tsuru, September 17, 2000, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 73, p. 5.

[86] 纳粹党大肆攻击社会主义者、共产主义者以及犹太人。

[87] Suzumura 2006.

[88] P. A. Samuelson, Undated, Marion Crawford's Life, Direct, p. 6.

[89] R. Bishop, February 16, 1978, Marion Crawford Samuelson, Direct, p. 4; R. M. Bergson, February 16, 1978, Marion Crawford Samuelson, Direct, p. 1; E. C. Brown, February 16, 1978, Marion Crawford Samuelson, Direct, p. 1; R. M. Solow, February 16, 1978, Marion Crawford Samuelson, Direct, p. 1.

[90] 参见本书第9章。

[91] M. Crawford Samuelson, July 12, 2002, Interview with Paul A. Samuelson, Direct.

[92] P. A. Samuelson, Undated, Marion Crawford's Life, Direct, p. 1. See also Crawford

Samuelson, Interview with Paul A. Samuelson, p. 1.

[93] R. Bishop, February 16, 1978, Marion Crawford Samuelson, Direct, p. 2.

[94] 克劳福德（1937）。

[95] 克劳福德（1937），p. 28.

[96] “国民总所得”即现在所说的国民收入或国民产出，它最通常的测量指标是国民生产总值（GNP）。最后一句话中“隐含的理论化”这个术语来自里昂惕夫（1937）。

[97] 克劳福德（1937），pp. 29–30.

[98] 克劳福德（1937），p. 30.

[99] E. B. Wilson, March 22, 1939, Letter to Griffith Evans, EBWPHUG4878.203 Box 32 (E) .

[100] 哈里斯（1941），p. viii.

[101] P. A. Samuelson, Undated, Marion Crawford's Life, Direct, p. 3.

[102] 都留重人（2001），p. 118.

[103] 克劳福德·萨缪尔森，采访保罗·萨缪尔森。

[104] 克劳福德·萨缪尔森，采访保罗·萨缪尔森。

[105] R. Bishop, February 16, 1978, Marion Crawford Samuelson, Direct, p. 3.

第7章

约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特

经济学理论

萨缪尔森刚到哈佛时，经济系的明星是约瑟夫·熊彼特，他是刚从波恩大学引进的一名引人注目的奥地利经济学家。1932年，经过哈佛长期的努力争取，熊彼特以全职教授的身份入驻哈佛。熊彼特1883年出生于一个讲德语的天主教家庭，位于现在的捷克共和国，家境殷实。他的父亲在他4岁时便过世了。^[1]他的母亲乔安娜（Johanna）决定搬到奥地利的格拉茨，她相信这会给她和儿子带来更多的机遇。熊彼特9岁的时候，乔安娜嫁给了一个比她年长30岁的军官，然后搬到了维也纳。

尽管熊彼特来自一个自认为是奥地利人的德语社区，但他却被视为一个东欧人，他从未觉得自己完全属于这里。在哈布斯堡王朝末期，他在维也纳的一个贵族家庭长大，经历了文化的繁盛时期。1901年，他进入维也纳大学，1906年从法学院毕业，在此期间他发现自己对经济学有兴趣和天赋，并发表了3篇关于统计学和1篇关于经济学中的数学方法的文章。熊彼特最重要的老师是奥地利学派的代表人物欧根·冯·庞巴维克，他一度深陷老师们的边缘主义、柏林的古斯塔夫·施穆勒（Gustav Schmoller）的德国新历史学派和马克思主义的争论中。他的同学中有路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）、奥托·鲍尔（Otto Bauer）、鲁道夫·希法亭（Rudolf Hilferding）和埃米尔·莱德勒（Emil Lederer），跨越了从自由主义到马克思主义的政治谱系。^[2]

熊彼特不知道该如何发展自己的事业，但他清楚靠正常的学术途径获得的薪酬无法满足自己的高品位需求，于是他去游览了西欧，访问了英国。他想要成为一名英国绅士，参加“优雅的英语俱乐部”，他还称曾到阿尔弗雷德·马歇尔家中拜会马歇尔。但是，萨缪尔森对这个故事持怀疑态度，他称熊彼特是一个擅长讲故事的人，除了熊彼特自己对这些事件的描述外，我们并无其他证据。他写道：“当熊彼特告诉我，他在牛津大学的万灵学院同埃奇沃思（Francis Ysidro Edgeworth）共进香槟早餐和岩鸡时，我不得不怀疑马歇尔请他吃早餐的说法。”^[3]熊彼特娶了一个英国女人，由于可以在开罗从事法律工作，他搬到了那里，在撰写论著（他的教授资格论文）的同时也可以维持生计，这样他就有资历在大学里讲课。这篇论著发表于1908年。^[4]

在这本论著中，熊彼特试图调和欧洲大陆不同的经济学派，就像马歇尔调和了英国不同的经济学方法那样。如果他能做到这一点，他就能结束19世纪最后几十年所谓的方法论之争。^[5]奥地利经济学家卡尔·门格尔发表了一篇针对以柏林大学古斯塔夫·施穆勒为首的历史学派的批评文章，引发了这场德语国家经济学在方法论上旷日持久的争论。熊彼特认为，理论可以为不同的学派观点搭建桥梁，因此，他明确站在门格尔一边，高度重视静态理论和主观价值论，但他也坚决反对门格尔关于该理论分析了经济现象的“本质”的断言。在熊彼特看来，它只是一种组织思想的工具，这些思想将在历史现实中接受检验。从这个意义上说，他采用了一种工具主义方法论。这和里昂惕夫所形容的熊彼特“对‘变量方法’的巧妙阐释’相吻合——后来它以‘比较静态分析’的名称广为流传”。^[6]比较静态分析的重要意义，后来成了萨缪尔森经济理论研究的核心。^[7]

凭借这本论著中的研究成果，熊彼特在奥地利帝国遥远东部的切尔诺维茨大学（位于现在的乌克兰境内）找到了一份工作。他在那里写就《经济发展理论》[1934（1911）]一书。^[8]不久他从切尔诺维茨搬到了格拉茨（那里曾是他的故乡）大学，成为奥地利最年轻的经济学教

授。1913年，可能是美国著名经济学家约翰·贝茨·克拉克——他对熊彼特的新书做出了好评——的建议，熊彼特被邀请去哥伦比亚大学访问两个学期。在访问美国期间，他在许多大学发表演讲，尽可能多地会见有影响力的经济学家，其中就包括陶西格，两人建立了至关重要的终生友谊。他的名声也得以确立。

第一次世界大战期间，熊彼特都在格拉茨大学执教，在那里他开始涉足政治。战争期间，他试图进入政府，但遭到挫败。1919年，他的大学朋友奥托·鲍尔成为外交部部长，在希法亭的建议下，熊彼特被任命为财政部部长。他成了社会主义政府的最高部长，尽管他是“一个没有党派关系、没有独立权力基础的保守派”。^[9]他提出的在开放贸易和进口资本的基础上重建奥地利经济的建议并未取得任何成果，在《凡尔赛条约》签订时，他在任期内从未忘记同盟国的赔偿要求所产生的影响。

熊彼特在财政部的任期并不长；他的私人银行家的生涯亦是如此，最终银行倒闭，他背上了巨额债务。但是，如他所言，1925年获得波恩大学公共财政教授的职位后，他重返学术界，这得到了维也纳首席经济记者古斯塔夫·斯托尔珀（Gustav Stolper）的支持。斯托尔珀认为，熊彼特非常适合这个职位，但他张扬的、“非奥地利的”“非资产阶级的”生活方式阻碍了他的发展，这些也是他未能成功立足银行业的原因。^[10]然而，1926年，成功变成了悲剧。在熊彼特挚爱的母亲去世后不久，安妮·莱辛格（Annie Reisinger）就死于分娩——熊彼特和她坠入爱河并结婚，尽管他的家人因为她低微的社会地位和他前一段婚姻还未处理妥当而反对他们；他那过早出生的儿子后来也夭折了。熊彼特顿时从一个阳光的人变得异常沮丧，他无法忍受自己的伤痛，转而把余生投入学术工作中。

不久后，他同哈佛大学建立了联系。他的朋友陶西格从1913年开始就试图说服他成为一名客座教授，在5年的时间里，他把自己的时间分配给了哈佛大学和波恩大学。1928年，当正好有一个合适的职位空缺时，陶西格、伯班克甚至哈佛大学校长劳伦斯·洛威尔（Lawrence

Lowell) 都尝试说服熊彼特来当全职教授，但直到1932年他才最终来到这里。聘请到熊彼特是哈佛大学的一大成功，正是他让萨缪尔森在哈佛大学第一次接触到了经济理论。他是一位表演家和杰出的经济学家，但由于个人的不安全感，他的工作时间安排威胁到了他的健康。此外，他渴望受人欢迎，这让他比大多数教授更能吸引学生，在评分方面也表现出了众所周知的慷慨。他和陶西格住在一起，直到1936年他娶了一位经济史学家兼日本问题专家伊丽莎白·布迪 (Elizabeth Booddy)，她一直照顾他，直到他1950年去世。

熊彼特放弃了早些时候写了好几年的一本关于货币的书，开始全身心地投入新书的创作中，该书后来以《商业周期》 (*Business Cycles*, 1939) 为名，分两卷出版。经济史和统计分析是单独汇编的，力求全面阐述经济波动。但是，凯恩斯《通论》 (1936) 一书的出版使它黯然失色。研究生们对熊彼特书中糅合着理论、统计和经济史的做法不感兴趣，凯恩斯的理论工具才是他们想要的，尽管在熊彼特及其资深同事们看来该工具过于简化。因此熊彼特的成功并非来自《商业周期》，而是来自另外两本书，一本是《资本主义、社会主义与民主》

(*Capitalism, Socialism and Democracy*, 1942)，这本书写得比《商业周期》快得多，他认为这是本蹩脚的书；另一本是《经济分析史》 (*A History of Economic Analysis*, 1954)，这本书直到他去世都没有写完，后来由他的妻子伊丽莎白·布迪在他几位同事的协助下出版。

萨缪尔森第一次见到熊彼特是在1934年12月26日，当时熊彼特在芝加哥大学举行的美国统计学会会议上就商业周期问题发表了演讲。^[11]^[12]来到哈佛后，萨缪尔森第一次见到熊彼特是在上Ec.11这门课时，这是一门专为研究生开设的主要经济理论课程。熊彼特的助教是保罗·斯威齐 (Paul Sweezy) ^[13]，他后来成为美国最杰出的马克思主义经济学家之一。这门课之所以具有传奇色彩，不仅因为陶西格教了这门课很久，还因为他完善了苏格拉底式的教学方法，这种教学方法类似于萨缪尔森在芝加哥大学学习时瓦伊纳所采用的上课模式。陶西格的方法受到

了哈佛老师们的喜爱，他们纷纷效仿。[\[14\]](#)

陶西格会提出一个问题，然后挑选一个他自信能给出看似适当实际愚蠢的答案的学生来回答，接下来全班就这个问题进行讨论，却不告诉学生他或她是否给出了正确的答案（这个班级的学生包括来自拉德克利夫学院的女生）。萨缪尔森认为，这并不是教授现代经济理论的有效方法，但陶西格很喜爱这种方法，因为正如他曾在晚宴上向萨缪尔森承认的那样，自第一次世界大战以来，他就没有跟上经济理论的发展，而是专注于他在国际贸易方面的优势。熊彼特不善于采用陶西格式的教学方式，但他以其他方式吸引了学生们的注意力。

如果说陶西格是“一个相当严肃的老派绅士”，那么熊彼特就扮演了表演者的角色。

在学生们已经准备好要上课之后，而不是之前，熊彼特才会走进教室，脱掉帽子、手套，摆出横扫一切的姿势脱去大衣，然后开始上课。衣服对他来说很重要，他会穿各种剪裁考究的粗花呢衣服，并且精心搭配衬衫、领带、紧身裤和手帕。我妻子（玛丽昂）过去曾观察过他穿着重复的频率，他的衣柜里似乎有无数种组合循环往复——这个循环并不简单，也远不是随机的。[\[15\]](#)

另一名学生罗伯特·特里芬，还记得熊彼特谈到双边垄断的神秘之处时，能让他在“玩手套或钱包”的同时保持清醒。[\[16\]](#)熊彼特会提出一个问题，让全班同学争论，然后，“不时打个哈欠，表达自己惊讶地发现大家对问题的讨论是多么热烈，让自己表现得和那些对如此枯燥乏味的问题不感兴趣的人一样”。[\[17\]](#)一些学生会继续看他写在黑板上的阅读材料，但是他会把讨论的内容转到其他主题上。这种假装的缺乏兴趣和对浅薄艺术的刻意培养，结合他对怀疑论和悖论的热爱，都是他的表演的一部分。根据萨缪尔森的说法，他借此“让整个班级显得很机智，所以哪怕是诚实的拉德克利夫的学生都觉得自己反应机敏、妙语连

珠”。^[18]虽然这能让学生在午饭后的1小时内保持注意力，但在特里芬看来，这种方法是对波士顿和新英格兰社会的清教主义的挑战。

萨缪尔森称赞这门课的内容，因为学生被要求阅读涉及的学者和主题都很广泛：“这些阅读材料涉及马歇尔、维克塞尔（Wick sell）、庇古、庞巴维克、奈特和威克斯蒂德（Wicksteed）。此外，还有许多张伯伦和罗宾逊夫人写的书，以及希克斯、哈罗德、斯拉法等人撰写的最新期刊文章。诸如库尔诺、埃奇沃思和霍特林等先锋作者也被作为例子得到提及。”^[19]尽管张伯伦在另一门课上也讨论过这个问题，熊彼特还是讨论了20世纪20年代爆发的价值理论及其结果——垄断竞争理论。萨缪尔森记得主题的顺序是：企业、行业、垄断竞争、一般均衡和收入分配的边际生产率理论，其中包括资本理论。福利经济学是安排好的课，但熊彼特并没有讲授它。萨缪尔森对Ec.11这门课所涵盖的主题的记忆，与另一名学生沃尔夫冈·斯托尔珀（Wolfgang Stolper，与熊彼特相识的那名记者古斯塔夫·斯托尔珀的儿子）在前一年所做的笔记相符，当时熊彼特和陶西格都在教这门课。^[20]

也许是因为陶西格更关注19世纪的古典著作，比如李嘉图、穆勒和马歇尔等人的著作，因此熊彼特从马歇尔的需求曲线开始讲他那部分的课程，指出可以通过不同的方式推导出需求曲线，比如效用曲线、无差异曲线或者统计关系。沃尔夫冈·斯托尔珀的笔记表明，这门课强调了对理论的图示处理，偶有方程，但代数证明很少。熊彼特在成本问题上花了很多时间，包括边际生产率和收入分配，以及关于所谓的成本争议的文献，由《经济学杂志》（*Economic Journal*）上的许多文章组成，包括不完全竞争理论、垄断理论和双边垄断理论。阅读清单包括《工资理论》《不完全竞争经济学》以及《垄断竞争论》。^[21]课程大纲囊括了二战后半辈子几乎所有经济学专业出身的人都熟悉的内容。

对一些学生来说，这门课非常像数学课。特里芬是学法律出身的学生，他注意到熊彼特“经常使用数学”，尽管他很欣赏这一点，但对他来

说，还是太难了。^[22]艾布拉姆·柏格森更敏锐地观察到，熊彼特虽然使用了数学，但他并不精通数学，因为他不能用它来得出新的结果。“在我的印象里，”柏格森说，“他被这么一种信念所鼓舞：随着数学应用的增加，经济学将成为一门科学，而他，必定会成为这门科学的拥护者。”^[23]最后，柏格森发现这门课相比于里昂惕夫的课，用处不大，也没那么有趣。另一方面，对特里芬来说，这门课很重要：正是他对熊彼特的着迷，使他在哈佛待的时间远远超过了他的预期。萨缪尔森认为熊彼特在课堂上的表现是最好的，不像在正式场合，比如他在美国经济学会致辞时，会受到“剧本”的束缚。他讲了很多故事，多得不计其数，而且从来没有重复过。

在教萨缪尔森的时候，熊彼特正在加紧撰写他的巨著《商业周期》。熊彼特是数理经济学的狂热爱好者，但正如这本书的副标题所表明的那样，它试图将理论、历史和统计学结合起来，书中的理论甚至不是用数学方法来表述的。熊彼特谈到了“模型”，但这远远不是一个数学模型，因为该术语正在逐渐得到理解（一组确定人们感兴趣的变量值的方程），并且定义得非常宽松。经济理论家的任务并非推导出可供验证的解释性假设或定理，而主要是为了推导概念或分析工具。概念可能仅仅包含了定义和度量它们的方法，这个定义容易让人想起布里奇曼的操作主义。熊彼特认为，“模型”或“模式”是一套用来处理特定问题的概念或分析工具：“一套用来处理形成不同过程的现象的分析工具，我们称之为该过程的模型或模式。”^[24]

以上便是熊彼特研究商业周期的方法论基础。熊彼特通过他所谓的理论、统计分析和历史分析之间复杂的相互作用，来分析经济过程。归纳作为一种有效的推理方法所必需的条件并不令人满意，因为一个特定的时间序列总是可以用不同的方式解释，其结果是仅靠统计数据永远无法验证一个理论。熊彼特写道：“除了荒谬的归纳之外，还有一种虚假的假设。”^[25]

任何统计结果都无法证明或否定我们有理由根据更简单和更基本的事实所信奉的命题。这样的命题无法得到证明，因为一个时间序列里的同一种行为可以用无数种方式解释。这样的命题无法被反驳，因为一个非常真实的关系可能会被作用于正在研究的统计资料的其他影响所掩盖，以至完全迷失在数字图像中，却并不因此而丧失其对我们理解这一情况的重要性.....材料暴露在如此多的干扰中，就像我们的情况一样，它不能满足归纳过程的逻辑要求。[26]

熊彼特明确表示，这是学习商业周期理论的学生普遍接受的观点。

虽然熊彼特以不推销自己的研究观点，并乐意公正对待那些不赞成他的人而闻名，但这些方法论观点是他在和哈伯勒一起教的课上提出的，萨缪尔森在第二年选修了这门课。[27]熊彼特在他的书的开头也指出这一点——也就是说，分析商业周期就是分析资本主义经济的运行。他声称，周期是经济体系的本质，就像心跳是生物有机体的本质一样。[28]他所使用的分析工具和他近30年前在《经济发展理论》中使用的非常相似。这涉及对正常商业环境的考虑，它们可以用受创新和其他事件干扰的一般均衡或瓦尔拉斯均衡来分析。经济必须在单个企业或家庭层面进行分析，因为尽管可以像许多商业周期理论那样在总量层面讨论均衡，但熊彼特认为这种推理是肤浅的。对总量的分析没有考虑到总量背后的工业过程，而这些过程才是真正重要的。这本书中的评论，成了熊彼特对商业周期进行大量历史分析和统计分析的前奏。

熊彼特的《商业周期》出版于1939年。该书所依据的方法论和理论框架在熊彼特的教学中已经广为人知，但即使是他的学生，也可能不得等到该书出版后才能看到它的全貌。鉴于萨缪尔森开始关注商业周期理论，几乎可以肯定的是，萨缪尔森是参加过晚间研讨会的学生之一，在会上熊彼特谈到了自己的书。随着夜色渐浓，很明显，几乎没有人读过这本书，大部分讨论都是关于凯恩斯的。在场的一些学生说，这是他们唯一一次看到熊彼特真的大发雷霆，由于令他极度难堪，他们后来写

了一封道歉信。[\[29\]](#)然而，尽管学生们可能已经意识到，他们应该像熊彼特认真对待那些他不赞同的人的观点一样认真对待他的著作，但在这一年里，他们也知道，读过这本书的一些知名经济学家对它持批评态度。

熊彼特对经济科学的态度

在熊彼特的整个学术生涯中，他都在思考什么是科学的经济学，这些思考在他逝世后出版的《经济分析史》（1954）中达到了顶峰。熊彼特对科学方法最详尽的论述出现在他最早的一本书中。在里昂惕夫看来，这本书包含了熊彼特整个科学世界观的基础。[\[30\]](#)在该书中，熊彼特采用了一种工具主义方法论，借鉴了当时维也纳大学广泛讨论的恩斯特·马赫（Ernst Mach）和亨利·庞加莱（Henri Poincaré）的实证主义哲学。[\[31\]](#)经济理论所依据的假设的唯一目的是揭示经济现象之间的关系，它们在任何绝对意义上都不是真的。经济理论可能试图解释经济现象，但解释“不过是对唯一确定的未知数的大小及其运动规律的说明”。[\[32\]](#)这是熊彼特反复强调的一点。

“解释”和“描述”对我们来说通常是同义词，换句话说，除了对经济事实的解释和理解做出描述外，我们不希望也不能做出任何贡献.....理论为事实构建了一种框架；它的目的是对大量的事实进行简要描述，并尽可能简单和完整地得出我们所谓的解释.....我想谈论的不是现象的“原因”，而是它们之间的函数关系。这带来了更高的精确度。函数的概念是通过数学精心阐述的，它内容明确、不容置疑，但“原因”的概念并非如此。[\[33\]](#)

这种观点使熊彼特对为理论假设提供心理学解释持怀疑态度。他更喜欢主观的价值理论，不是因为它可以用心理学的论据来证明，而是因

为它更符合经济事实。[34]

熊彼特的第一本书以工具主义的方法探讨了经济理论，尽管在英语国家鲜为人知，但在德语国家却引起了广泛的争论。经济学家奥斯卡·摩根斯特恩证实说，这本书“在维也纳受到了热烈欢迎，甚至持续至第一次世界大战之后很长一段时间”，该书的新颖和活力使摩根斯特恩决心去读作者写的所有东西。[35]因此，许多移民到美国的说德语的经济学家，对这本书非常熟悉。此外，熊彼特仍然非常固执地坚持其中的许多观点。特里芬回忆说，熊彼特在他的课上明确指出，经济理论是一种方法，而不是教条，重要的是避免“李嘉图的罪恶”，即断言科学观点的证明只是出于个人的政治或社会偏见。[36]根据特里芬的说法，熊彼特把科学理论和面粉厂做了一个类比：把不同种类的小麦放进面粉厂，就会生产出不同种类的面粉。就像使用劣质的小麦会生产出劣质面粉一样，一些经济理论也可能比其他理论更好。因此，自接手Ec.11这门课以来，熊彼特做的第一件事就是舍弃“政治经济学流派”这个名称，理由是他认为经济学流派的数量不应该超过物理学或化学流派的数量。这种强调科学的精确性和学说的多元性共存的观点，与他1908年的立场显然是一致的。

进入哈佛后，熊彼特继续系统地思考科学方法，他后来的观点在他逝世后出版的《经济分析史》（1954）中可以找到，他从1940年开始就一直在写这本书。[37]在这本书中，熊彼特认为经济学是断断续续发展的，经历了多次“古典情况”，在这些“古典情况”中，合成研究带来的共识阶段最终被打破。[38]在这背后的观点是，科学知识必须与创造它的实践者联系起来理解。[39]科学是“工具化的知识”，是由一群面对同样问题和探究方法的专业人士共同创造的。熊彼特强调经济“分析”的重要性，它是对经济问题进行有意识的、系统推理的产物。[40]尽管他不否认收集事实的重要性，但他更注重推理，因此更注重严谨的分析，这和他对数学在经济学中的重要性的认识是一致的。

熊彼特认为，经济分析是经济科学的同义词，包括经济史、统计学、经济社会学，以及经济理论。但是，他最重视的是经济理论。他试图论证，经济理论能做的不仅仅是形成解释性假设。引用法国数学家亨利·庞加莱的论点：“裁缝可以随心所欲地裁剪衣服，但他们要努力让裁剪出来的衣服可以取悦他们的客户。”熊彼特认为，尽管经济理论可能是根据观察来构建的，但它们是“分析师的任意创造”。^[41]经济理论家利用这种自由创造了工具——概念、概念之间的关系，以及处理它们的方法——然后可以用它来解决问题。正如琼·罗宾逊夫人所言，经济理论是“一个工具箱”。^[42]之所以能够创造出这些工具，是因为经济问题具有许多共同的重要特征，一次性地分析它们可以节省大量的脑力劳动：“经济分析的原动力或工具论……以同样的方式发挥作用，无论针对什么样的经济问题。”^[43]

熊彼特强化了这样一种观点，这种观点萨缪尔森将从威尔逊那里更有力地听到，即物理学中使用的数学并没有具体的物理性质，即使它是在物理学的基础上发展起来的。它只是单纯的数学，它如果符合经济学家试图解决的问题，就应该用在经济学中。经济学家不能想当然地认为在物理学中得到成功应用的数学工具，经济学中也具有同等作用——这是一种被哈耶克称为“科学主义”的罪恶。^[44]大多数经济学家并没有犯科学主义的错误，即使他们中的一些人做了一些几乎毫无意义的程序性陈述，这些陈述只是拙劣地描述了他们实际上在做什么。熊彼特承认，在课堂上确实经常使用物理学类比，但这仅仅反映了人类的思维过程。

因此，我们引用的东西似乎只是我们所有人对事实的条件反射，这让我们备受指责；物理学家或经济学家，只有一种类型的大脑可以运作，而这种大脑的运作方式在某种程度上是相似的，无论它处理什么任务。^[45]

在1933年3月写给哈伯勒的一封信中，熊彼特将自己比作摩西，这

封信清楚地显示了他认为未来取决于数理经济学的信念：他知道有一块更精确的经济学的乐土需要运用数学，但是他知道自己太老了，进不去了。相比之下，哈伯勒还很年轻，还可以进入，熊彼特鼓励哈伯勒去克服不愿从事数学分析的心理。“原谅我的说教，”熊彼特写道，“如果我们局限于告诉彼此这是不可能的，我们将永远无法超越一个相当不舒服的过渡阶段。现在需要的就是极大的勇气。”^[46]同样，熊彼特鼓励萨缪尔森通过发现和使用新的数学工具，“摩西式”地进入“帕累托、霍特林、丁伯根和弗里希的乐土”。^[47]

数学之所以重要，是因为它伴随着对经济理论的形式结构的关注，而这种关注是必要的，目的是证明表面上不一致的理论实际上是相互兼容的，从而揭示经济学家试图区分其理论的术语谬误。这种对经济理论的态度和萨缪尔森的态度非常吻合，这也解释了为什么熊彼特如此热衷于数理经济理论。经济学是定量的，因为经济学的某些方面，尤其是价格，本质上是数值化的。许多问题都需要用到数学，因为它是处理最原始的数量参数以外的唯一语言。^[48]但这并不意味着经济学必须是数学的，因为即使没有数学的帮助，我们也可以做很多事情，没有必要用数学来研究“商业组织的历史、经济生活的文化方面、经济动机、私有财产的哲学，等等”。^[49]历史和社会学才是必不可少的。

然而，尽管熊彼特对数学充满热情，但他对数学的态度却颇为复杂。正如柏格森所指出的，熊彼特并不是很精通数学，这使得两年后他教授的Ec.8a（数理经济学）这门课被里昂惕夫接手。^[50]但是，哈伯勒称熊彼特具备丰富的数学知识，并且是一名优秀的解说者，即便是对于那些数理经济学家都觉得困难的材料。^[51]熊彼特很少在自己的书中使用数学，在《经济分析史》中，他将经济理论与历史和社会学相结合。这归因于他不愿简化，也不愿聚焦于那些对当前目标很重要的细节，这种态度就像他批评凯恩斯所用的措辞一样。^[52]

关于熊彼特对实证研究的态度，也可以做出类似的评论。他1905年

出版的第一本著作涉及统计学——关于人口测算和指数。^[53] 20世纪30年代，他的大部分时间都在撰写《商业周期》一书，其中充斥着大量的统计数据。但他并未试图去验证一个特定的模型，他对统计学的使用正如评论者西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets）所说的，“是一个知识分子的日记”，其中理论观点和历史事实被一起讨论。^[54] 20世纪30年代为国际联盟构建宏观经济计量模型的简·丁伯根，借用拉格纳·弗里希提出的经济周期产生机制和维持波动的外生冲击之间的区别，来解释熊彼特的态度。弗里希写道：“熊彼特表现出一种几乎毫不掩饰的偏好，认为冲击是‘真正’的‘原因’，并倾向于轻视机制的重要性。”^[55] 例如，熊彼特关注的是扰乱均衡的创新，而不是创新在经济中的扩散机制。相比之下，对熊彼特之后的大多数经济学家来说，这种符合数学建模的机制，比冲击更重要。

熊彼特对数学态度的复杂性——自1906年首次发表关于数学的论述以来，他一直在思考这个问题——在1937年5月他写给威尔逊的一封信中得到了解释。他写道，经济学家不应该试图从物理学中复制论证，而应该“从物理学中学习如何建立论证”。^[56] ^[57] 熊彼特认为，一些方法和程序虽然不属于纯数学，但足够普遍，适用于许多领域，应该教给所有的学生。他建议威尔逊正在教授的部分内容（可能包括对热力学和经济学的讨论），都可以发展成这样一门课程。

萨缪尔森记得自己深受熊彼特“即兴的一般方法论言论”影响，比如“在经济学中，你永远不会用事实‘毙掉’一个理论，你只是用一个更好的理论来‘毙掉’另一个理论”。^[58] 但是，熊彼特对萨缪尔森的影响可能更深远，因为他将使萨缪尔森接触到一种工具主义的、以实践为导向的科学观点，这种观点同萨缪尔森向威尔逊学到的观点是一致的，而且在萨缪尔森加入哈佛研究员协会（Society of Fellows）时，他所遇到的科学家们也会强化这一点。特别有趣的是，熊彼特可能教过我们如何分析个人行为。哈伯勒称，熊彼特已经改变他对所谓的心理学方法看法：“在熊彼特的哈佛理论课和谈话中，他经常以‘心理动机’为依据展开

辩论，使用自省来支持基本效用，有时甚至是个体间效用比较的可能性。”^[59]但是，考虑到熊彼特习惯于认真对待竞争对手的观点，以及同事们关于效用测量的广泛讨论，对这个评论需要谨慎。值得注意的是，熊彼特的*Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*（1908）一书中出现的效用理论的工具主义观点，也可以在他逝世后出版的《经济分析史》（1954）中找到。在这里，最重要的也许不是他对功利主义的强烈反感，而是他将功利主义作为一种规范性制度进行了明确的区分，将人类所有的价值都归为功利主义，把功利主义作为一种社会科学体系。由此，熊彼特写道：“从逻辑上讲，我们有可能从根本上蔑视功利主义，无论是作为一种生活哲学，还是一种政治纲领，我们都还没有接受它；在所有或部分社会科学系里，都只是把它作为一种分析工具。”^[60]尽管表达方式截然不同，但萨缪尔森在其著作出版之初就对福利分析和消费者理论做了明确区分。而且，正如前文所述，熊彼特是比较静态分析方法的早期倡导者。

熊彼特和萨缪尔森

萨缪尔森很了解熊彼特。熊彼特被指定为萨缪尔森的“保证人”，并要求萨缪尔森定期向社会科学研究委员会报告研究进度，^[61]所以直到1950年1月8日熊彼特逝世前不久，两人一直保持着定期联系。人们叫他“熊比”，他之所以在研究生中颇受欢迎，原因之一是他会为他们腾出时间。熊彼特在图书馆附近的一家咖啡店里度过了漫漫午后，学生们知道自己可以在那里和他交谈；哪怕是对那些学习较差的学生，他也表现出了极大的耐心，特别是当他们萌生了一些有趣的想法，但尚缺乏解决问题的技巧时。熊彼特也很乐意让包括萨缪尔森在内的聪明的学生纠正他的数学错误——根据在场的一些人的说法，这种事情经常发生。他喜欢通过参加威尔逊的讲座来吸取知识，这一点不可能没有被学生们注意到，尽管他们中很少有人上过这些课程。他经常在午餐和晚餐时间接待

研究生和哈佛访客，谈话常常持续到深夜。“作为经济系无可争议的明星……一个表演成瘾、需要观众的人……对他来说，成为约瑟夫·熊彼特和成为一名伟大的经济学家一样重要。”^[62]

熊彼特继续持续密切关注萨缪尔森职业生涯的发展。在1938年12月美国经济学会的会议上，熊彼特在自己主持的一轮会议中收录了萨缪尔森的论文《对成本和生产理论的一个重申：强调其操作方面》，同时收录的还有欧文·费雪（威拉德·吉布斯的门生，数理经济学方面最著名的人物）以及雅各布·马尔沙克（一名访问美国的受洛克菲勒基金会资助的研究员，后来成为美国计量经济研究重镇考尔斯委员会的主任）的论文。会议结束后，萨缪尔森不得不准备一份摘要，预备发表在3月份的《美国经济评论》（*American Economic Review*）上。当萨缪尔森在威斯康星州探望玛丽昂的家人时，熊彼特写了一封信给他，信中说：“你的文章摘要太短了，表达不够充分，就像你的口头陈述一样，根本无法打动听众。”^[63]^[64]但是，考虑到时间紧迫，他建议萨缪尔森不必改了，尽管他认为文章不够完美。这篇文章中的素材将成为萨缪尔森论文的重要组成部分。后来在萨缪尔森提交博士论文时，熊彼特和威尔逊成为他的答辩评审也就不足为奇了。即使在萨缪尔森的兴趣转向其他方向之后，他们仍然保持着联系。熊彼特继续阅读萨缪尔森所写的一切，熊彼特曾写道，“我喜欢收集萨缪尔森的全部作品”，并将他描述为“我们时代最有才华的经济学家之一”。^[65]他俩的关系可从1943年的一句话中窥见一斑，这句话颇值得注意，因为它是一个习惯使用更正式称呼的说德语的人讲出来的：“别再教唆我了——咱俩就此打住！”^[66]

熊彼特当选美国经济学会主席后，曾邀请萨缪尔森加入他的计划委员会，并撰写一些文章纪念帕累托的百年诞辰。^[67]他们最后一次见面是在学会的会议上，在哈伯勒说服他们一起去某个同事的公寓吃饭之前，两人在一家酒店的酒吧里谈论了许多事情。当主人睡着后，哈伯勒也借故离开，剩下萨缪尔森和熊彼特单独在一起，他们无话不谈，直到他们也决定离开。

萨缪尔森斥责了那些认为熊彼特所写的是“精神分析的胡言乱语”的人，他说熊彼特在优雅自信的外表下隐藏着内心的忧郁。他谈到了熊彼特的个人悲剧——1914年之前哈布斯堡帝国消失了，这个帝国的上流社会对熊彼特来说非常重要，他在其丰富的文化中接受教育——以及美国后来与苏联并肩作战所带来的冲突；他极其厌恶苏联，又很担忧苏联崛起。熊彼特没有创立任何学派。他不仅反对经济学派，而且太过擅长表演和独唱，不可能成为领导者。他对格言的热爱——其中许多格言暗示着对生活的玩世不恭——也不利于他创立一个忠实地发展他的思想的团体。他对自己的研究采取了一种超然的态度，从不在课堂上讨论它。他对不同类型的研究的赏识也过于折中，以至无法引起持续的争议。[68]

尽管如此，熊彼特还是激励了一大批学生。萨缪尔森提道了熊彼特在哈佛的圈子，其中包括一份即将成为该领域杰出人物的研究生名单。[69] 战后，熊彼特继续鼓励他的学生。萨缪尔森写道，从熊彼特“栖息在查尔斯河下游三英里处，我意识到伊丽莎白时代的黄金时代和熊彼特的晚年很契合”。[70] 在赞扬朋友和同事时，萨缪尔森总是使用夸张的手法，但熊彼特对他的重要性似乎是毋庸置疑的，这一点可以从萨缪尔森赞扬熊彼特的方式和其他老师不同中明显看出，他在学术上对熊彼特的感激于心俯拾即是。

熊彼特一度在哈佛待得越来越不开心，当他准备搬去耶鲁时，萨缪尔森貌似组织哈佛的研究生们写了一份请愿信，这在促使他继续留在哈佛上发挥了重要作用。[71]

我们每一个人都被您思想的广度和视野所激励着。您对我们提出的问题，无论在哪个领域，都表现出极大的兴趣；我们一直都非常感激您愿意把您宝贵的时间和精力花在我们身上。您有益的批评和慷慨的鼓励，极大地帮助了我们的研究。您向我们灌输了一种信念，让我们更准确也更客观地认识到经济科学的重要性，并希望对它的发展做出贡献。最重要的是，对我们来说，您不仅是我们的老

师，更是我们一直引以为傲的真正的朋友。我们觉得，我们的分别对我们和哈佛未来的学生来说，都将是不可弥补的损失。^[72]

当然，这封请愿信的内容足够宽泛，26名不同研究领域的学生都在上面签了名，尤其是“更准确也更客观”这句措辞特别吸引人，人们很容易把它和熊彼特在与学生们打交道时所强调的东西联系起来，抑或这是萨缪尔森认为特别重要的话，从而做了着重强调。这封请愿信还表达了这样一种担忧：如果熊彼特离开了，哈佛的商业周期理论研究将会一蹶不振。

萨缪尔森定会利用熊彼特在时间上给予他的慷慨，他们交谈的内容无疑非常广泛。很难相信两人没有论及熊彼特对科学的观点：除萨缪尔森选修了熊彼特的经济理论课程和商业周期课程外，他们还都选修了威尔逊教授的课程。毫不夸张地说，他们都为经济学应该是一门科学的观点着迷。萨缪尔森在《经济分析基础》（1947a）中提出的“操作主义”，与熊彼特早期方法论所依据的马赫和庞加莱的“工具主义”并不相同，但两者有很强的相似性。熊彼特对“心理学研究方法”的怀疑和萨缪尔森的显示性偏好理论也是如此。萨缪尔森可能会试图去读熊彼特的第一本书，尽管他的德语水平有限，所以这些想法更可能只是在对话中出现过。萨缪尔森后来写道，熊彼特在生命的最后时光曾说过，如果一个人要在经济史和“数理计量经济学”之间做出选择，那么他应该选择前者。萨缪尔森对这番话的惊讶似乎表明，虽然熊彼特对数学在经济学中的运用提到非常多的限制条件，但萨缪尔森对此并未有意识地加以吸收，尽管他后来的研究表明他至少部分地内化了这个信息。^[73]

^[1] 关于熊彼特在永久性地搬到哈佛之前的生活描述很大程度上借鉴了麦克劳（2007）。

^[2] 这里的自由主义是指欧洲意义上的自由主义，它和强调个人自由的自由主义相互关联。

^[3] P. A. Samuelson, 1991, Afterthoughts on Schumpeter, PASP 68 (Schumpeter), p. 635.

^[4] *Das Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (1908), translated as *The*

Nature and Essence of Economic Theory (Schumpeter 2010) .

[5] 这一方法论之争被称为“德国人之间的争论”，它始于维也纳大学的理论家卡尔·门格尔和柏林大学的历史经济学家古斯塔夫·施穆勒之间的一场争论。

[6] 里昂惕夫（1950），p. 105.

[7] 参见本书第14章。

[8] 在萨缪尔森来哈佛之前，由弗兰克·陶西格的女婿雷德弗斯·奥佩翻译成英语。

[9] 麦克劳（2007），p. 98.

[10] 麦克劳（2007），pp. 130–131.

[11] 参见本书第4章。

[12] 在本书别处有讨论。美国经济学会，1935。

[13] 这里不要和他的兄弟艾伦·斯威齐（Alan Sweezy）混淆，艾伦当时也在哈佛。

[14] 萨缪尔森（1951b），p. 101.

[15] 萨缪尔森（1951b），p. 100.

[16] 特里芬（1950），p. 413.

[17] 特里芬（1950），p. 413.

[18] 萨缪尔森（1951b），p. 101.

[19] 萨缪尔森（1951b），p. 102.

[20] W. Stolper, 1935, Notes on Ec. 11-, 19345 (Schumpeter), WSP 2002-0207Box 19 (Theory) .

[21] 希克斯（1932），琼·罗宾逊夫人（1933a），张伯伦（1933）。

[22] 特里芬（1950），p. 413,

[23] 引自斯威德伯格（1991），p. 117.

[24] 熊彼特（1939），p. 31.

[25] 熊彼特（1939），p. 32.

[26] 熊彼特（1939），p. 33.

[27] 麦克劳（2007），pp. 220–221.

[28] 熊彼特（1939），p. v.

[29] 这件事在麦克劳（2007，p. 271）中有讨论，理查德·马斯格雷夫是在场的学生之一，他这么说道：“不管怎样，他召开了一个关于商业周期的晚间研讨会——讨论中，每个人都在谈论凯恩斯，而不是他的书。所以最后他说，‘你们自己决定是否赞同书中的观点，但我希望你至

少读过它。’我们对此颇感羞愧，于是便给熊彼特写了一封信。”（R. Hett, September 30, 2000, Transcript of Interview with Richard Musgrave, Direct.）

[30] 里昂惕夫（1950），p. 105.

[31] 参见Shionoya 1997, pp. 99–104.

[32] 熊彼特（1908），pp. 340–341; translated in Shionoya 1997, pp. 107–108.

[33] 熊彼特（1908），pp. 106, 112, 101.

[34] 熊彼特（1908），pp. 115–118.

[35] 摩根斯特恩（1951），p. 198.

[36] 熊彼特后来像批评李嘉图那样批评了凯恩斯，因为他在演讲中提到的“罪恶”——他们在得出自己想要的结论以前，一直在堆砌各种假设，制造了一种他所支持的政策比实际上具有更坚实的基础的假象（熊比特，1954，第1171页；特里芬，1950，第415页）。

[37] 参见麦克劳（2007），第26章。

[38] 巴克豪斯（1998b）将熊彼特的观点与托马斯·库恩（1962）的观点进行了比较，这是哈佛关注科学方法的另一个产物（参见艾萨克，2012）。

[39] 这种科学观点根植于跨学科的帕累托循环理论，本书第21章会对此进行讨论，这形成了艾萨克（2012）所谓的哈佛大学间隙学院（Harvard’s interstitial academy）的一部分。熊彼特关于经济学如何发展的观点，与托马斯·库恩在《科学革命的结构》中的观点有相似之处，这本书也是在相同的环境下撰写的。[关于熊彼特和库恩，参见巴克豪斯（1998b，第14章），关于库恩和哈佛大学，参见艾萨克（2012）。]

[40] 熊彼特（1954），p. 7.

[41] 熊彼特（1954），p. 15.

[42] 萨缪尔森非常熟悉《不完全竞争经济学》，琼·罗宾逊夫人在其中提出了这一点。

[43] 熊彼特（1954），p. 16; 原文中强调。

[44] 哈耶克（1942），1943, 1944a。

[45] 熊彼特（1954），p. 18.

[46] Schumpeter to Haberler, March 20, 1933, quoted in McCraw 2007, p. 220.

[47] 萨缪尔森（2003），p. 465.

[48] 熊彼特（1933），p. 5.

[49] 熊彼特（1933），p. 5.

[50] 麦克劳（2007），pp. 116–117.

[51] 哈伯勒（1950），p. 333.

[52] 麦克劳（2007）， pp. 155–157.

[53] 斯威德伯格（1991）， p. 13.

[54] 麦克劳（2007）， p. 271.

[55] 丁伯根（1951）， p. 109.

[56] 熊彼特的这些评论会在本书第8章和威尔逊的数学观点一起讨论。

[57] J. A. Schumpeter, May 19, 1937, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (S 1937) .

[58] 萨缪尔森等（1996）， p. 163.

[59] 哈伯勒（1950）， p. 342.

[60] 熊彼特（1954）， pp. 133–134.

[61] J. A. Schumpeter, June 5, 1936, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 27 (S 1936) .

[62] 麦克劳（2007）， p. 222.

[63] 信是打印出来的，但熊彼特用笔在下面画了重点，仿佛这是一个他曾提过却遭萨缪尔森反对的观点。

[64] J. A. Schumpeter, January 19, 1939, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[65] J. A. Schumpeter, March 15, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68. See also his comment on Samuelson 1943f in J. A. Schumpeter, October 30, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[66] J. A. Schumpeter, October 30, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[67] J. A. Schumpeter, August 6, 1948, Letter to Marion Samuelson, PASP 68.

[68] 参见麦克劳（2007）， pp. 403–405.

[69] 名单中包括艾布拉姆·伯格森、爱丽丝·波内夫（Alice Bourneuf）、沃尔夫冈·斯托尔珀（不要同他的父亲古斯塔夫·斯托尔珀相混淆）、理查德·马斯格雷夫（Richard Musgrave）、都留重人、特里芬、西德尼·亚历山大、乔·贝恩（Joe Bain）、约翰·林特纳（John Lintner）、劳埃德·梅茨勒和罗伯特·毕晓普，以及玛丽昂·克劳福德（萨缪尔森）和大卫·洛克菲勒。

[70] 萨缪尔森（2011b）。20世纪40年代末，在哈佛读研究生的罗伯特·索洛对熊彼特就没那么热衷了。萨缪尔森可能没有意识到，此时的熊彼特已经变得不再像20世纪30年代那样富有魅力。

[71] 这件事在麦克劳（2007，第17章）中有重新叙述。

[72] P. A. Samuelson, June 3, 1940, Letter to Joseph A. Schumpeter, PASP 68.

[73] 最后一句话基于萨缪尔森的教科书内容（参见本书第25、27章）。

第8章

埃德温·比德韦尔·威尔逊

威尔逊与数理统计学

保罗·萨缪尔森自诩为美国伟大物理学家威拉德·吉布斯学术上的徒孙，因为他是吉布斯最后的门生埃德温·比德韦尔·威尔逊的学生。^[1]吉布斯的另一个门生是著名的数理经济学家欧文·费雪，他于1891年在耶鲁大学提交了博士论文。威尔逊（1879—1964）是哈佛大学公共卫生学院的人口统计学教授，也是经济系的一员，每隔一年会教授统计学和数理经济学。在1907年加入麻省理工学院的数学系之前，他曾在耶鲁大学和巴黎高等师范学院接受过数学家的教育。在吉布斯生命的最后几年，也就是1899年到1902年之间，威尔逊和吉布斯关系密切。作为一名研究生，威尔逊负责撰写吉布斯关于向量微积分的演讲稿，这份演讲稿自1881年开始就刊出了，1901年以《向量分析》（*Vector Analysis*）为名出版。这本书解决了美国物理学家在向量运算中使用的符号问题，并阐述了该理论及其一些物理应用。与吉布斯形成鲜明对比的是，威尔逊健谈，机智犀利，有时言辞尖刻，且勇于挑战权威。他的数学兴趣广泛，涉及几何、代数和各种应用领域。^[2] 1902年，当他还是巴黎高等师范学院的一名学生时，就在一篇题为《几何学的所谓基础》（*The So-called Foundations of Geometry*, 1903）的论文中批评了大卫·希尔伯特（David Hilbert）为几何学建立新基础的尝试。这篇论文颇具煽动性，质疑了希尔伯特运用集合论和逻辑的方式。正如他后来对集合论中定理的批判一样，威尔逊的思想很复杂，与数学的现代发展格格不入，而且

一直没有很好地流传下来。威尔逊的早期著作包括一本微积分教材，在出版10年后，仍然是美国当时唯一的现代高等微积分教材。^[3] 1917年，威尔逊被任命为数理物理学教授，成了物理系的系主任。1920年到1922年间，威尔逊是在麻省理工学院校长理查德·麦克劳林（Richard Maclaurin）去世后接管该校的三位学者之一。威尔逊从事多个领域的研究，出版了数学、物理学、航空工程学、统计理论、公共卫生和经济学等领域的书籍，并掌握了许多其他领域的知识。从1915年到1964年，他担任《美国国家科学院院刊》（*PNAS*）的主编近半个世纪。卫斯理大学（Wesleyan University）在授予他荣誉学位时，称他为“现代文艺复兴时期的人，求知若渴地为自己汲取一切知识”。^[4]他是萨缪尔森所知的唯一喜欢开委员会会议的聪明人，活跃在哈佛大学、美国国家科学院（National Academy of Sciences）、社会科学研究委员会以及许多其他机构；他同学术界和政界也都有所接触。^[5]他是美国科学界的一个重要人物。^[6]

第一次世界大战对威尔逊的职业生涯产生了重要影响。就在战前，他曾在麻省理工学院讲授空气动力学理论。1916年，他分析了飞机遇到阵风时的反应，该分析被纳入美国国家航空咨询委员会（National Advisory Committee for Aeronautics）提交给国会的报告中。这项研究催生了《航空学》（*Aeronautics*, 1920）。萨缪尔森称威尔逊为“写下新型飞机稳定性条件的先驱”。^[7]战争期间，威尔逊还对统计学和公共卫生学产生了兴趣，搬到哈佛后，他将目光投向了数理统计。1927年，他提出了置信区间的概念，这与杰吉·内曼（Jerzy Neymann）和卡尔·皮尔逊（Karl Pearson）在20世纪30年代早期提出的概念非常相似，并成为统计推断的基础之一。但是，由于他选择不同科学领域之间的无人之境进行研究，而不是发展任何一门学科，所以他在统计学家中的地位比本该有的要低。这也许就是芝加哥大学的老师们建议萨缪尔森要学习数理统计，只有到哥伦比亚大学去找哈罗德·霍特林，同时也可能是舒尔茨与哥伦比亚大学关系密切的原因。

萨缪尔森与威尔逊的第一次正式接触是在第一学年春季学期选修的统计理论课上，就在他计划参加“通识”测试不久前。正如其名所示，这是一门理论课，似乎包括了一些数理经济学。但是，不管课上数理经济学和统计学之间的比重如何，萨缪尔森在课外也在向威尔逊学习。萨缪尔森写道，作为一名好学生，每节课结束后，他都能和威尔逊谈上一个小时，谈话内容涉及“所有话题”。^[8]威尔逊最有可能是在这些课后谈话中教了萨缪尔森热力学知识。通过这种方式，萨缪尔森可以更多地了解威尔逊对经济学和不同类型研究的态度，而不是在更正式的课堂环境中。

尽管这是一门统计学课程，但威尔逊似乎已经谈到了消费者理论，萨缪尔森在那年早些时候写的论文某种程度上与此相关（这篇论文成了他的第一篇学术论文），还影响到了他接下来几年要写的论文。1936年7月14日，威尔逊在写给同事约翰·布莱克（John Black）的信中说，他已经“对学生们理解数理经济学导论前12页内容的低效率不胜其烦”。^{[9][10]}数理经济学教材教学的进展如此缓慢，让他清楚地认识到，“我们的一些高级数理经济学家并不是真的明白它们的基本定义，所以在读到一些相互矛盾的陈述时，会假设它们都是正确的”。一年前，威尔逊在《经济学季刊》上发表了一篇文章，批评该书作者鲍利在数学上犯了错误，这并非巧合：

这样的措辞，例如“若我们假设货币的边际效用不受一种商品的销量或购买情况的影响，那么就可以进行某些简化，换句话说，个人拥有如此多的货币，以至特定的交易不会明显影响其边际效用”……它的有效性值得怀疑，因为货币边际效用的变化只与它的变化率有关，而与定理的证明无关——变化可能是无穷小的，变化的速度也是有限的。^[11]

威尔逊在这篇简短的文章中所做的事就是采用一个定理，在该定理

中，帕累托表明如果每种商品的效用独立于其他消费品，那么它（的效用）与价格将成反比；他还表明，同样的结果可以在更普遍的假设下得到证明：除了价格变化的商品外，其他商品的效用是否相关并不重要。此外，这也是威尔逊认为鲍利出错的地方，结果并不依赖于货币边际效用的稳定性。

鉴于威尔逊如此详细地谈到了鲍利，同时他的文章刚在系里的期刊上发表，很难相信，他没有让萨缪尔森及其他学生接触到得出消费者理论的结果所必要的问题，他显然会使他们明白使用高等数学提供严密证明的价值。[\[12\]](#)

熊彼特断断续续地参加了威尔逊的课程，他感兴趣的显然是数据分析的方法，当时他正在研究自己为商业周期收集的大量数据。熊彼特在这门课上的出勤表现不佳，最后不得不退出课堂。4月，他给威尔逊写了一封道歉信：

我想写封信向您解释一下，我真的非常抱歉放弃了您的课程，真的很感谢您慷慨地接纳了我，我也真的很喜欢这门课。实际上，我确实非常需要您的指导来填补我在统计学方面的巨大空白。但是，对我来说，更重要的是在6月底之前完成我的手稿，或者无论如何要在夏天完成，我的进度如此之慢，慢到令我陷入了恐慌。[\[13\]](#)

威尔逊回复熊彼特说不用道歉，他说在他看来他的课程“对一个研究实际统计材料的人并无太大用处”。[\[14\]](#)为了证明这个观点，威尔逊解释道，他所使用的“现代数学方法”到目前为止尚未被证实存在实际意义。他这么说，所表达的是一个在实际统计分析方面具有丰富经验的人的观点。

如果威尔逊所教授的方法尚未被证明其价值，那么教授它们又有什么意义呢？威尔逊的回答是消极的，他说这保护了年轻的数学家们，使他们不会对数理统计过于痴迷。

我认为这门课对年轻的数学家和经济学家很有价值，主要是因为它在对待数理统计学家们的贡献时，为这些人提供了某种保护.....掌握超精密技术的人（数学家）给那些不具备这类技术的人留下了非常深刻的印象，他们还可能会发表一些著名的定理，但事实上对这些定理有详细了解的人会明白，它们虽然成立，但其实没有特别的重要性。[\[15\]](#)

威尔逊接着解释说，考虑到经济学的现状，这门课对研究生尤其重要。

眼下，数理经济学和数理统计有这么一种趋势，除非我们攻读博士学位的学生深入研究数理统计，否则在他们的个人统计工作中并没有必要过多使用数学，他们无法得到足够的防护，来抵御越来越多过度使用数学的人，这些人甚至无法全面地讨论自己的所得。这门课程对年轻人的教育意义应该是相当大的。

因此，它的价值很大程度上是消极的。但是，如果他所教授的方法未来能够证明自己的价值，这种情况就可能会有所变化。

威尔逊对这一观点的坚定支持，可以从以下事实中看出：这或多或少是他10年前在《科学》杂志上发表的批评言论的必然结果，那是一篇关于统计推断的文章。

威尔逊写道，许多统计学家在使用公式解决问题的时候，并不会对公式的选用是否合适、能否得出正确答案负责。“出于某种原因，”他写道，“他们似乎相信数学公式是永远正确的。”他们的态度是萨满教式的。他们用魔法来进行赎罪仪式，他们崇拜数学，却不知道数学能为他们做什么，不能为他们做什么。[\[16\]](#)有过错的不仅是年轻的学者和那些受过有限训练的人。“我不太确定，”威尔逊接着说，“从事这门纯洁且未受玷污的科学大祭司们，是否在某种程度上帮助和教唆了这种崇

拜。”

这是为什么呢？因为统计学的基础还没有发展到和数学的其他分支一样稳固，而且人们还不了解它的前提。因此，不可能证明特定的方法什么时候有效，什么时候无效——有必要逐条加以证明。这与威尔逊对哈佛大学农业经济学家约翰·布莱克表达的观点相一致，威尔逊认为，培养学生从事实际工作的方法是让他们参与一个项目，在这个项目中，他们将“详细研究一篇冗长的统计分析文章”。他以一个关于工业和相关农业波动的项目为例，系里即将着手这个项目。^[17]虽然需要进行一些前期统计知识的培训，但他们的主要培训将通过研究来推进。

威尔逊的课程是由他自己设计的，他利用了分散在文学作品中的想法和素材。如果他覆盖了自己的研究，那么推理和置信区间就应该包括在内。威尔逊介绍了特征函数，一种表示概率分布的方法，它使进行某些类型的分析变得更加容易。^[18]尽管到那时课程可能已经改变了，但与劳埃德·梅茨勒的通信表明，两年后，威尔逊在平滑数据问题上花了大量时间。^[19]这门课严格介绍了数理统计的重要课题，但这并不是一门标准化的课程。正如威尔逊在那个夏季早些时候向熊彼特解释的那样，“所有的材料都集中在文献中，我所做的就是把它们收集起来，然后和全班同学讨论。几乎不可能布置任何像样的阅读作业。我发现我自己都很难从回忆录（日记）中找到这些东西”。^[20]

这和学生们在其他地方学到的内容不太相符，着实给哈佛的学生们带来了一个问题。由于考试制度的结构，他们的出勤率往往不太正常，因为学生们更关心是否通过“通识”测试，而不是应付像威尔逊讲授的这类课程。萨缪尔森虽然得了A-，但威尔逊认为他是其中一个本该从这门课上获益却未能的学生。“他（萨缪尔森）的难处在于，”威尔逊写道，“他太过担心自己的‘通识’测试，以至无法像莱文（Levine）等人那样专注于课程。”^[21]与此同时，其他学生都专注于数学，所以萨缪尔森在这门课上并未取得最高分。^[22]但是，他给威尔逊留下了深刻的印

象。萨缪尔森是“所有学生中最具独创性和好奇心的”，[\[23\]](#)他的表现并不比其他学生好，但在威尔逊看来，“他有潜力成为班里的佼佼者”。[\[24\]](#)

数理经济学

一年后，也就是1937年春季，萨缪尔森旁听了威尔逊在经济系开设的另一门课程——数理经济学。

熊彼特也参加了这门课程，与前一年相比，他更成功地参与其中。最后，他写了一封信给威尔逊，对他从课上学到的内容，以及威尔逊对“哈佛为开辟一条前进的新道路所做的奋斗”给予的支持表示感谢。[\[25\]](#)熊彼特在信中明确表示，威尔逊没有使用传统方法讲授这门课。他声称，威尔逊采取的方法“一方面肯定了经济学和经济政策曾经是交谈过程中不可或缺的词组，另一方面，它们的平淡无奇也是事实”。熊彼特接着阐明了他认为年轻经济学家需要学习数学的观点，并从某种程度上强烈暗示他是在重复威尔逊在课上表达的观点，因为他鼓励威尔逊把课程的第一部分扩展成主要内容。

熊彼特认为，对经济学家来说，从物理学中学习如何准确立论很重要。这将涉及运用介于纯粹数学和应用数学之间的概念：他们既不是使用纯粹数学（处理抽象概念），也不是使用应用数学（处理具体问题）。

我们可以（从物理学中）学到数学与它的实际运用之间的关系。最重要的是，要考虑到显然会有这么一组概念和步骤，虽然它不属于纯粹数学领域，但或多或少属于应用数学领域。这是相当普遍的一个特点，适用于众多不同的领域。[\[26\]](#)

威尔逊认为摩擦和惯性等机械学和物理学，必须在对与经济学相关的基础加以定义后，才能作为类比使用，这或许就是威尔逊在演讲中批评熊彼特过分强调理论的结果。^[27]在面对棘手的实际问题时，重要的是学会密切关注现有的数学工具可以如何应用，同时开发出新的工具，而不是简单地将方法从一个学科复制到另一个学科。这同萨缪尔森从威尔逊那里学到的经济学和物理学之间关系的观点完全一致：经济问题的结构和某些物理问题有相似之处。因此，萨缪尔森可以利用这些相似性来解决经济问题，而不需要暗示物理概念和经济概念之间存在任何更深层次的联系。

在这一点上最主要的例子就是勒夏特列原理，萨缪尔森把这个想法归功于威尔逊的授课：“我尤其被他的陈述打动，他说压强的增加伴随着体积的减小，这一事实与其说是一个关于热力学平衡系统的定理，不如说是一个关于向下凹的曲面或关于负二次型的数学定理。有了这种思路，我开始理解勒夏特列原理。”^[28]他将勒夏特列原理作为《经济分析基础》（1947a）的核心。^[29]应该注意的是，尽管对该原理的描述经常以微分学的形式出现，但正如萨缪尔森所主张的，该原理具有普遍适用性，它同样适用于那些离散选择意味着变量之间不存在平稳转换的系统。

在这门课上，威尔逊请萨缪尔森做过两次讲座，之后威尔逊告诉萨缪尔森说他“在选材（主要是他自己的材料）和演讲方面都做得很好”。^[30]劳埃德·梅茨勒所做的笔记，让我们了解了威尔逊可能是如何处理这些材料的，但因为这些笔记可以追溯到1938年或1939年，所以我们必须注意，不要把威尔逊这几年从萨缪尔森那里学到的东西归功于他自身。^[31]笔记一开始记录的是关于消费者理论的讨论，在下一节课继续讲解不连续的情况之前，假设了连续可微函数。这里值得注意的是，一个萨缪尔森用来总结消费者理论的非常类似的方程被称作“吉布斯条件”。^[32]

一周后，威尔逊引入热力学，将其描述为“一个约束均衡的问题。因为这个系统必须始终处于封闭的状态——在这一点上，它与经济学类似”。^[33]接着，威尔逊写下了热力学最大化问题和消费者最大化问题，以此来证明尽管它们有相似之处，但并不完全相同。威尔逊甚至声称如果帕累托熟悉“当时在科学工作中普遍存在的物理均衡的概念”，他很可能会用有限差分法而不是用导数来得出均衡条件，因为前者更具有普遍性。^[34]笔记显示，他们继续讨论了可积分性（从需求函数导出效用函数）和效用指数的概念。

威尔逊对数学和科学的态度

威尔逊对数理统计的实用价值所持的坚定不移的怀疑态度，还延伸到了数理经济学上。1936年7月，他写信给约翰·布莱克，询问布莱克是否读过幽默作家斯蒂芬·里柯克（Stephen Leacock）不久前在《大西洋月刊》（*The Atlantic*, 1936）上发表的一篇文章。里柯克虽然以幽默作家闻名，但他同时也是一位社会科学家。他曾在索尔斯坦·凡勃伦的指导下在芝加哥大学学习，获得政治学博士学位，这是他在蒙特利尔麦吉尔大学成为一名政治学家和经济学家的漫长学术生涯的序幕。虽然里柯克在经济学家中的声望不高，但外界都知道他是一个经济学家，在威尔逊推荐给布莱克的那篇文章中，正是凭借这种权威，斯蒂芬·里柯克显然对数理经济学进行了毁灭性的批评。

里柯克的文章《透过黑暗的玻璃》的灵感来自剑桥大学经济学教授庇古对静止状态经济学的解读。尽管里柯克不敢明指庇古及其所在的剑桥大学，因为他担心如果这么做，自己会“立刻被声望和权威的重负压垮”。^[35]他引用了庇古的一段话，这段话讨论了购买不同商品而面临不同价格的人们所获得的实际收入问题，该问题现在被认为是一个经典的指数基准问题。不可否认，庇古的这段文字看起来很费力。但是，里柯克不仅指出庇古的文字并不如人们期待的那样清晰易懂，他还以这段

话为基础，对数理经济学进行了猛烈抨击。

随着这一段最后的声音逐渐消失，不计其数的读者像法国海军护卫舰葡月号（Vendémiaire）的受难者们一样倒下。截击完成了它的任务。公众不会对这一争论进行任何抵抗。他们不会去想为什么，他们只会照做，然后毁灭。他们将学会使自己的经济思想任由精英们摆布。他们不会诘问自己不懂的地方。 [36]

令人费解的技术语言，除了被用来维护学院经济学家的权威外，别无他用，因为没有什么是不清楚的。里柯克继续说：

对于整个“计划”（庇古的分析）和它自命不凡的数学，如果用通俗易懂的语言来解释，就会发现它是如此微不足道，如此不言而喻，以至即使是住在维奥蒂亚（Boeotia）或没上过剑桥大学的普通农民也能得出。它只是在说，不同的人会用同样的钱买不同的东西，有的人会买玫瑰，有的人会买雪茄，还有的人 would 买音乐会门票；你不能很好地比较它们，因为重量没有意义，颜色没有意义，数字也没有意义。

里柯克认为，这样的数学无助于思考，除了“把经济学变成一门深奥的科学”，没有任何别的用处。

这位数学家正在引诱经济学走向尘封的死亡之屋，在经院哲学的金字塔里（黑暗中）躺着一具具死去的学者的尸体，他们在经院哲学的死亡气息中一个接一个地离去；学习变成了形式主义，失去了它的意义；学习变成了肉体，失去了它的灵魂；学习变成了公式，失去了它的生命力。这里躺着几个世纪以前的中国的学术研究，这里躺着赫里奥波里斯（Heliopolis）的学问，这里躺着中世纪腐朽的医学，以及作为形式逻辑沉睡不醒的理性。

里柯克的论点已经得到详细说明，因为如果不是这样的话，威尔逊就无法在写给布莱克的信中传达自己所观察到的意义：他一直非常赞同里柯克的观点，即如果没有足够的证据证明数学可以增加我们的知识，数学就不应该运用于应用领域。威尔逊认为，他赞成的一篇文章会“让我们的一些数理经济学家非常抓狂”。威尔逊写道，危险在于“（数学）非常优雅而精确，会让我们对得出的任何结论的价值产生完全错误的看法”。[\[37\]](#) [\[38\]](#)

威尔逊接着说明了为什么数学是有用的：根据符号逻辑进行论证，可以更容易地检查冗余或不一致的假设；如果以一种“自由的文风”写作，就很容易产生这些假设。但是，他立即对此做了特别说明，称这并不能证明“某些人给出的复杂数学理论”是正确的。如果某人只是在测试可行的假设或澄清观点，那么是可以使用这样的理论的。然而，他注意到，当时这些人只是面向他的同事，而不是“一般的学生群体”说话。使用这样的方法就像爱因斯坦在“提出广义相对论时那样，他认为全世界能完全理解广义相对论的人不超过12个或16个”，提出想法只是为了接受批评和检验，而不是用于实际工作。威尔逊向梅茨勒解释道，在注意到他不知道数理经济学对经济学家可能有多大用处后，这将为他们提供“一些保护，使他们免受那些似乎证明了某些重要事情，而事实上他们并没有这么做的数理经济学家的伤害”。[\[39\]](#)他认为统计数据更重要。

这是对数学在经济学中所起作用的一种看法，它在某种程度上是马歇尔式的观点。虽然在能对它进行批判性阅读的专家圈子里，数学扮演着重要角色，但这些专家并不都是经济学家。在经济学家的小圈子之外，受过足够数学教育的人也能够批判性地阅读它，尽管威尔逊希望使用更多的数学，但他希望数学保持简单。在经济学家们掌握了正确使用数学的必要技能之前，他们不应该接触到复杂的数学，因为那样数学就会被误解，从而产生不合理的权威，就像里柯克指出的那样。马歇尔建议在得出的结果被转换成文字后就“烧掉”数学，威尔逊则相反，他赞成

更广泛地使用数学，但他希望经过复杂数学计算得到的结果是有可能获得正确解释的术语。

威尔逊在和美国国家经济研究局创始人韦斯利·米切尔的通信中，探讨了对科学方法的态度。米切尔撰写了两篇有关商业周期研究的重要报告。1938年，威尔逊告诉米切尔，很幸运他（米切尔）是唯一有机会当选美国艺术与科学学院院长的社会科学家，因为他长期以来“都在以科学的方式从事分析和综合的研究”。威尔逊把米切尔的方法比作自然学家对物种进行分类的方法：

博物学家并不能通过统计系统来识别鸟类或昆虫。他的识别过程颇像医生诊断疾病的过程。一些鸟类或昆虫与其他鸟类或昆虫有明显的区别，一些标准会告诉你就分类而言你想知道的东西.....但是，总的来说，不同的物种会像不同的疾病那样，以这样一种方式彼此区分开来，即通过考虑大量并不引人注目的微小证据，我们就能对如何分类做出合理判断。[\[40\]](#)

社会科学是一个复杂的领域，必须努力研究它的形态。然后，威尔逊谈到社会科学所需的方法：

我并不认为社会科学的方法论与自然科学的方法论有何不同。我们需要各种各样可用于社会科学或自然科学的方法。社会科学中可能存在一些特殊问题，物理学方法对它们来说是有价值的。当然，还存在许多其他问题，它们需要求助于系统性的动物学家或医学家的方法。

威尔逊想必再一次给米切尔写了一封类似的信。在1938年10月，米切尔写道，威尔逊最近的来信给了他“很大的精神安慰”，因为威尔逊赞同经济学需要大量的分类研究。[\[41\]](#)经济学的问题在于，“我们的分类

学家在很大程度上是靠头脑进行分类的，却很少利用眼睛”。他们的分类法更像是几何学的分类，而不是植物学、动物学或古生物学的分类。

威尔逊对米切尔的工作充满兴趣。在提到米切尔和阿瑟·伯恩斯就商业周期指标撰写的一篇文章时，威尔逊写道：“棒极了，就像你们所做的所有研究给我的感觉一样。”在陈述了哈佛有幸拥有大批经济理论家后，他认为这些理论遍布于“从最初级的经济学课程到熊彼特和里昂惕夫讲授的最高级的课程”。^[42]但是，他认为这种对理论的强调是一件令人担忧的事情。

我毫不怀疑理论是重要的，但如果要说在19世纪的物理教学中发现了什么的话，那就是在教授学生理论的同时，不应该让他们通过实验亲身熟悉物理现象。进一步说，一个理论除非建立在对物理现实的敏锐鉴别的基础上，否则它仅仅是纯粹数学的一种练习，甚至可能不仅不会得到有价值的结果，还会妨碍人们对物理现象进行深入思考。

问题不在于纯理论本身，而在于理论家经常无法为他们的理论提供证据这个事实。^[43]因此，他希望哈佛能够招募米切尔。

威尔逊对凯恩斯就没有那么赏识了，他对凯恩斯的著作也只是有所了解。他回顾了凯恩斯的《论概率》（*Treatise on Probability*），在这本书中凯恩斯试图为概率论提供一个公理基础。^[44]威尔逊的观点是，凯恩斯提出的公理比任何人提出的都好，但仍需进一步研究，因为它们并不理想。^[45]相比之下，威尔逊认为《货币论》是令人费解的，因为它不基于任何一致性假设。^[46]到1937年2月，也就是凯恩斯《通论》出版一年后，威尔逊仍然没有读过这本书，他也没想过会赞同它。他在给阿尔文·汉森的信中说，他在《政治经济学杂志》（*Journal of Political Economy*）上读过汉森的评论，并且很喜欢其中的脚注3。汉森当时在

明尼苏达大学，但他很快就会来哈佛大学。^[47]在这个脚注中，汉森引用了凯恩斯对霍布森撰写的一本书的描述，“比一本愚蠢的书更糟糕的，正是这些聪明和断断续续的理性的特点，它们在过去产生了良好的效果”，他认为也可以这么评价《通论》。^[48]威尔逊认为，凯恩斯自己的观点比他对他人以及他人理论的陈述更有说服力，这一发现促使威尔逊反思社会科学中的一个普遍问题：社会科学家不应该像自然科学家那样试图表现自己的聪明和夸夸其谈，而是应该努力找出所有人都认同的东西。

我们迫切需要一本社会科学的百科全书，就像一本医学或物理学百科全书那样，主要用来告诉我们已知的东西，也就是说，人人都认可它，它已经在限定的条件下得到了充分证明.....我想知道什么是已知的。虽然可能不多，但假如我们有了一些命题，我们就可以参考标准纲要，就像引用欧几里得的命题那样，从长远来看，这会让我们省去许多麻烦。^[49]

社会科学包含了太多关于未来可能会知道的东西的猜测，凯恩斯倾向于这么做，但对既有的事实达成的共识太少了。^[50]

两年后，威尔逊在写给他哈佛大学的前同事、公共财政专家查尔斯·布洛克（Charles Bullock）的信中说，凯恩斯的问题之一是他相信“他已经在数学上证明了政府支出和过度支出是不可思议的事情”，是和“竞赛经验”相反的主张。^[51]威尔逊立即重申了他对经验之重要性的观点，他认为“经验似乎比理论更重要”。在公共支出方面，经验使他相信，尽管年轻人的情况可能有所不同，但老年人的支出超出收入并非好事，“不管一个杰出的经济学家想用可能无法验证的假设证明什么，他都需要求助于那些与事实相距甚远的长长的数学推论.....即使他是从事实出发的”。尽管威尔逊并未贬低形式上的统计推断，但他对“经验”的论述提出了一个更广泛和更有弹性的概念，这可能会使所谓的“民间智

慧”和任何可以在形式上被证明的命题一起成为证据。他似乎和马歇尔一样怀疑推理的“长链”，至少在那些假设并非建立在坚实的事实基础上的情况下如此。[\[52\]](#)这种观点使威尔逊确信凯恩斯一定是错的，尽管他承认自己尚未仔细阅读过《通论》。

萨缪尔森和威尔逊

尽管熊彼特对萨缪尔森很重要，但是，贯穿萨缪尔森著作的却是威尔逊式的态度。萨缪尔森应该感激威尔逊的地方不计其数。正是在芝加哥大学，他意识到数学对经济学的重要性。熊彼特鼓励他踏进数理经济学的乐土，里昂惕夫为他提供了持续的指导和建议，让他第一次得到关于数理经济学的训练。但正是威尔逊，而不是其他任何人，让他踏上撰写博士论文和《经济分析基础》（1947a）的道路。威尔逊教会了他如何严谨地进行数学分析，这是熊彼特甚至里昂惕夫都无法做到的。同样重要的是，威尔逊还塑造了他的经济理论概念。尽管不无礼貌成分，但我们没有理由质疑萨缪尔森在搬到麻省理工学院时写给威尔逊的信中所言：

我从您的建议中受益匪浅，也许比近年来从任何人那里的获益都多。甚至你对吉布斯热力学系统所做的偶然评论，也深刻地改变了我在相应的经济学领域的观点。[\[53\]](#)

威尔逊关于热力学的评论激励萨缪尔森更深入地研究这门学科。威尔逊还明确指出，向物理学习的价值在于，学习理解这两门学科共同的数学结构。这个观点在阅读布里奇曼的著作《物理理论的本质》（*The Nature of Physical Theory*, 1936）时得到了强化，该书出版时萨缪尔森正在上威尔逊的课。萨缪尔森还从威尔逊那里学到了把经济理论建立在一套清晰的假设基础上的重要性，以及分析函数不一定平滑可微的一般

情况的重要性。威尔逊敦促萨缪尔森分析有限变化，并像吉布斯那样，以和广义凸性概念相关的不等式为基础得出结论。^[54]因此，威尔逊使萨缪尔森不再过分依赖基于微积分的方法。似乎也是威尔逊，把惠特克（Whittaker）和罗宾逊合著的关于数值方法的教科书《观测值的演算》（*The Calculus of Observations*, 1926）推荐给了萨缪尔森，从而引导他广泛使用数学类型。这本书涵盖了许多萨缪尔森后来用于研究的方法：插值法、差分方程、行列式、线性方程、统计理论（线性回归与相关分析），重点介绍了求数值解的方法。^[55]

虽然威尔逊促使萨缪尔森超越了自19世纪末以来通常与数理经济学联系在一起的基于计算的方法，但是威尔逊仍然只是一名应用数学家，他的数学概念是在世纪之交形成的。^[56]威尔逊对精确的论据孜孜以求，也未让萨缪尔森接触20世纪的数学，比如约翰·冯·诺伊曼和其他数学家应用于经济问题的方法。威尔逊拒绝接受拓扑学和现有证明，而受过不同数学训练的经济学家通常会求助于它们。萨缪尔森也很少使用拓扑方法，他主要依靠差分方程、微分方程，以及矩阵方法来分析方程组。萨缪尔森似乎秉持了威尔逊对精心设计的实证方法的怀疑。和他的导师一样，萨缪尔森也很重视米切尔等经济学家的数据密集型方法，其中对数据来源的重视不亚于对严谨理论的运用，而这一过于正式的统计模型，从20世纪40年代开始，在经济学中变得越来越普遍。但是，萨缪尔森在这方面的研究直到他离开哈佛大学后才有所进展。^[57]

^[1] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), p. 18. See also Samuelson 1989a.

^[2] 关于威尔逊的大部分传记信息的主要来源是亨塞克和莱恩（1973）。关于威尔逊的重要讨论也可以在卡瓦哈利诺（2016）中找到。

^[3] 威尔逊（1912）。

^[4] 亨塞克和莱恩（1973），p. 287.

^[5] 萨缪尔森（1989a），p. 259；萨缪尔森（1991b），p. 337.

^[6] 参见卡瓦哈利诺（2016）。

[7] 萨缪尔森（1982），p. 861.

[8] 萨缪尔森（1989a），p. 259.

[9] 他在这里提到的这本书是英国统计学家和经济学家阿瑟·鲍利（Arthur Bowley）于1924年出版的《经济学的数学基础》（*Mathematics Basis of Economics*）。

[10] E. B. Wilson, July 14, 1936, Letter to John D. Black, EBWP HUG4878.203Box 27 (B 1935–36) .

[11] 威尔逊（1935），p. 717. 一个脚注给出了其引用来源是鲍利（1924，p. 12）。

[12] 萨缪尔森在1937年选修了威尔逊的数理经济学课程。但是，那时他的第一篇关于消费者理论的论文已经发表了，该论文解决了威尔逊在文章中讨论的一些问题。萨缪尔森的第二篇论文所依据的观点也已经出现在他的脑海中。

[13] J. A. Schumpeter, April 24, 1936, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 27 (S 1936) .

[14] E. B. Wilson, April 30, 1936, Letter to Joseph A. Schumpeter, EBWPHUG4878.203 Box 27 (S 1936) .

[15] E. B. Wilson, April 30, 1936, Letter to Joseph A. Schumpeter, EBWPHUG4878.203 Box 27 (S 1936) 。第二句话读起来有些拗口，这显然是因为它是一封口授信，威尔逊的秘书一边听他叙述，一边做记录。

[16] 威尔逊（1926），p. 290–291.

[17] E. B. Wilson, April 15, 1936, Letter to John D. Black, EBWPHUG4878.203 Box 26. The project is identified more fully in J. D. Black, July 7, 1936, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWP HUG4878.203Box 27 (B 1935–6) , and was to be supervised by Wilson and Crum.

[18] 萨缪尔森（1991b），pp. 334–335.

[19] E. B. Wilson, December 11, 1939, Letter to Lloyd A. Metzler, EBWPHUG4878.203 Box 35 (M) .

[20] E. B. Wilson, June 6, 1936, Letter to Joseph A. Schumpeter, EBWPHUG4878.203 Box 27 (S 1936) .

[21] E. B. Wilson, June 6, 1936, Letter to Joseph A. Schumpeter, EBWPHUG4878.203 Box 27 (S 1936) .

[22] E. B. Wilson, January 13, 1937, Letter to Lawrence J. Henderson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (H 1937) .

[23] E. B. Wilson, January 13, 1937, Letter to Lawrence J. Henderson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (H 1937) .

[24] E. B. Wilson, June 6, 1936, Letter to Joseph A. Schumpeter, EBWPHUG4878.203 Box

27 (S 1936) .

[25] J. A. Schumpeter, May 19, 1937, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (S 1937) .

[26] J. A. Schumpeter, May 19, 1937, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (S 1937) .

[27] 我认为这是胡安·卡瓦哈利诺的观点。

[28] 萨缪尔森 (1971) , p. 994.

[29] 参见本书第22章。

[30] E. B. Wilson, March 10, 1938, Letter to Dickson H. Leavens, EBWPHUG4878.203 Box 31 (L 1938) .

[31] 没有任何迹象表明这就是事实。这些内容, 威尔逊在1935—1936年都会教到。

[32] 威尔逊的方程是 $\Delta \xi \Delta x > 0$, ξ 表示边际效用, x 表示数量 (梅茨勒可能把不等式的符号写错了)。萨缪尔森更重视的方程是 $\Delta p \Delta x < 0$, p 表示价格。

[33] L. A. Metzler, Undated, Notes on E. B. Wilson's lectures, LAMP Box 7 (Wilson) , p. 6; italics indicate Metzler's underlining.

[34] L. A. Metzler, Undated, Notes on E. B. Wilson's lectures, LAMP Box 7 (Wilson) , p. 10; 斜体表示梅茨勒在下面画了线。

[35] 里柯克 (1936) , p. 94, 讨论庇古 (1935) 。

[36] 里柯克 (1936) , p. 95.

[37] 这里即指前文引用的关于布莱克的评论。

[38] E. B. Wilson, July 14, 1936, Letter to John D. Black, EBWPHUG4878.203 Box 27 (B 1935-6) .

[39] E. B. Wilson, January 3, 1940, Letter to Lloyd Metzler, EBWPHUG4878.203 Box 35 (M) .

[40] E. B. Wilson, January 5, 1938, Letter to Wesley C. Mitchell, EBWPHUG4878.203 Box 31 (M 1938) .

[41] W. C. Mitchell, October 17, 1938, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 31 (M 1938) .

[42] E. B. Wilson, December 11, 1938, Letter to Wesley C. Mitchell, EBWPHUG4878.203 Box 31 (M 1938) .

[43] E. B. Wilson, December 30, 1938, Letter to A. P. Usher, EBWP HUG4878.203Box 31 (T, U 1938) .

[44] 凯恩斯 [1973 (1921)] , 威尔逊 (1923) 。

[45] 威尔逊 (1926) , p. 292.

[46] Keynes 1971; E. B. Wilson, December 7, 1939, Letter to C. J. Bullock, EBWP HUG4878.203 Box 32 (B) .

[47] E. B. Wilson, February 12, 1937, Letter to Alvin H. Hansen, EBWPHUG4878.203 Box 29 (H 1937) . 这里提到的想必就是这篇评论, 因为汉森的另一篇评论中并无脚注。

[48] 汉森 (1936a) , p. 667, n3.

[49] E. B. Wilson, February 12, 1937, Letter to Alvin H. Hansen.

[50] 根据斯蒂格勒 (1994) , 这种强调基于事实而非有争议的理论的观点, 也出现在威尔逊和米尔顿·弗里德曼之间的信件中。

[51] E. B. Wilson, December 7, 1939, Letter to C. J. Bullock, EBWPHUG4878.203 Box 32 (B) .

[52] 具有讽刺意味的是, 凯恩斯也持有类似的观点。参见胡佛 (2006) 。

[53] P. A. Samuelson, October 9, 1940, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) .他在原信中误拼了吉布斯的名字, 此处已纠正。

[54] 萨缪尔森 (1982) , p. 861.

[55] 萨缪尔森 (1991b) , pp. 334–335.

[56] 卡瓦加利诺对此进行了详细论证。见前文注2。

[57] 这将在本书第三部分讨论。

第9章

建立联系

“通识”和麦迪逊暑期学校

萨缪尔森在哈佛的第一年是和他的“通识”测试相伴而过的。^[1]如果威尔逊的话可信，萨缪尔森此时因为测试而焦虑不安，那么这和他所谓的无限自信恰恰相反。^[2]萨缪尔森感到焦虑的部分原因可能是考试内容有点像中彩票，这是一场口试，考生被问到的问题完全取决于在场考官是谁。举个例子，如果碰上了张伯伦，学生只可能被问到一个话题：垄断竞争；如果碰上了门罗，被提的问题可能永远都离不开亚当·斯密。但无论如何，1936年5月18日的考试进行得很顺利，主考官是熊彼特、里昂惕夫和西摩·哈里斯。最后，据说极富幽默感的熊彼特还扭头问里昂惕夫：“我们通过了吗？”^[3]

萨缪尔森之所以能比惯例提前一年通过通识测试，部分原因是他在经济学上具备很扎实的本科教育基础。这意味着他可以在怀德纳图书馆（Widener Library）博览群书，他在那里的书库中找了一张桌子，继续钻研数学。他写道：“我不用花几个小时去消化哈佛的讲座，而是可以自由选修微分方程、数值分析、应用理性力学和经典热力学方面的数学课程。”^[4]还有一次，他参加了关于“真实变量、微分方程、傅立叶分析和变分法”的课程，但同样没有说明是谁在教他。^{[5][6]}他在提到变分计算的有用性时说，变分学“由芝加哥大学的吉尔伯特·布利斯和格雷夫斯（Graves），以及哈佛大学的乔治·伯克霍夫（George Birkhoff）和赫

斯坦斯（Hestenes）讲授”。^[7]据此可以推断出，萨缪尔森上过马格努斯·鲁道夫·赫斯坦斯（Magnus Rudolph Hestenes）讲授的变分学这门课（Math 15），此时的赫斯坦斯是一名刚从芝加哥大学获得博士学位的年轻教师，他和伯克霍夫共同撰写了一篇关于变分法的文章，并在自己执教的第一年的下半年讲授这门课。^[8]威尔逊必定知道伯克霍夫和赫斯坦斯对这个问题的研究，因为两人在他主编的《美国国家科学院院刊》上发过一篇文章，该文还被萨缪尔森引用了。很有可能是威尔逊将这门课推荐给了萨缪尔森。^[9]

弄清萨缪尔森还学了哪些数学课程需要更多的推测，因为当被问及他的数学教育时，他喜欢强调自己自学的程度。他很可能在1936年秋季选修了伯克霍夫的微分方程课程，他选修的热力学课程很可能是1936年秋季珀西·布里奇曼（Physics 41a）开设的那门。^[10]在萨缪尔森就读期间，哈佛并没有人教傅立叶分析这门课，但在麻省理工学院有，也是在1936年秋季。如果萨缪尔森的确上过这门课，这可能是他和讲授这门课的数学家诺伯特·维纳（Norbert Wiener）最早的接触，维纳后来创办了自己的机构，并在控制论方面做了大量研究。^[11]

但是，萨缪尔森对在芝加哥大学之后的数学教育，确有一部分是有记载的。1936年，在通过“通识”测试后，他在威斯康星大学麦迪逊分校学习了一段时间。

（玛丽昂）计划再次去麦迪逊的威斯康星暑期学校。我也意识到为了满足自己在数学上的需求，我必须到麦迪逊学习傅立叶分析。我住在兄弟会的宿舍里。她住在附近一个女生联谊会的房子里。那时候和现在不一样。（例如，我从未想过可以爬上惠特曼大厦一楼，那是玛丽昂在沃克街拉德克利夫学院的宿舍。汽车、公园长椅和昏暗的电影院对我们来说已经足够了。）^[12]

萨缪尔森忽视了另外一个因素，那就是那里会有一个经验丰富的女总管或女舍监，阻止男士进入大厦的某些区域。萨缪尔森选修的方程理论和解析函数理论（不是傅立叶分析）课程采用德语教学。玛丽昂也参加了德语教学课程，她上的是一门关于19世纪和20世纪文学的“快速阅读课”，从星期一到星期五，每天早晨7点半集中授课。这门课是在萨缪尔森被豁免德语考试之后选修的，这意味着德语是一门他打算使用的语言。玛丽昂和萨缪尔森共同参加了这门德语教学的课程，在上完这门课之后，玛丽昂会去上货币银行学课程，而萨缪尔森则去上由玛格丽特·沃尔夫（Margarete Wolf）讲授的方程理论课。沃尔夫是当时少有的几位取得数学博士学位的美国女性之一。^[13]根据课程简介，这门课涵盖了“线性方程组和行列式的应用”。沃尔夫和她的妹妹路易丝都于1935年在威斯康星州获得博士学位，她们的论文涉及矩阵代数。^[14]两年后，她和妹妹共同撰写了一篇论文，并提交给了美国数学学会（American Mathematical Society）。这篇论文讨论了线性矩阵方程解存在的充要条件的推导问题，以及确定解的个数的问题。^[15]虽然她所教的课程可能没有涉及这些问题，但她确实在研究萨缪尔森所研究的问题；结合萨缪尔森上个学期从里昂惕夫那里学到的知识，他们很可能深入思考过这个问题，也考虑过它和经济学的关联性。

学完沃尔夫1个小时的课程后，萨缪尔森接着去上赫尔曼·W. 马奇（Herman W. March）教的复变函数理论。马奇和威尔逊一样，都是应用数学家。1911年，在慕尼黑攻读博士学位之前，马奇曾在普林斯顿大学做过天文助理和1年的物理讲师。他的研究涉及液体流动和金属板在受力时的挠度——这两个问题在航空工程中都很重要，威尔逊也发表过与之相关的文章。值得注意的是，这涉及使用实验数据来获得微分方程的数值解，显示了数学的统一力量。在萨缪尔森升入哈佛大学二年级时，他的数学知识得到了显著增加。

效用测量

在哈佛的第二年，萨缪尔森完成了从为应付老师写论文到主动发表论文的转变。1937年2月，他的一篇文章发表在英国《经济研究评论》（*Review of Economic Studies*）上；同年5月，他的另一篇文章发表在哈佛大学的《经济学季刊》上。尽管他通过了“通识”测试，但他写这些文章时仍在上课。这一年他上的两门课将他引入了那些最终因他的研究而改变的领域，这两门课分别是国际贸易以及商业周期和经济预测。国际贸易由哈伯勒讲授，商业周期和经济预测在第一学期由熊彼特讲授，第二学期由熊彼特和哈伯勒共同讲授。伯班克教的公共财政，被他描述为实际上是反对公共财政的一门课程。此外，还有厄舍教的近代经济史，其中“近代”指的是从1450年开始，选修这门课大概完全是为了满足他的课程要求。[\[16\]](#)

萨缪尔森发表的两篇文章中的第一篇是《关于效用测量的一个注释》（*A Note on the Measurement of Utility*）。[\[17\]](#)他可能是在1936年参加完“通识”测试和麦迪逊的暑期学校之后写的这篇文章，并于这年秋季做了最后的修改。众所周知，人们通常不太可能得出唯一的效用测量方法。[\[18\]](#)在这篇论文中，萨缪尔森表明，如果将一个人在一段时间内对金钱的支配行为做出一些看似自然的假设，就可能得出唯一的效用测量方法。他把这个问题简化成考虑一个持有一定初始货币的人的情形，因此，这个人必须在每个时刻做出花多少钱的决策。萨缪尔森假设任意时刻的效用取决于该时刻的消费，未来效用则以常数折现率折现，这反映了未来消费价值低于当前消费价值的假设。萨缪尔森证明，给定这组假设，如果我们知道一个人选择的消费时间路径，就有可能计算出对应的效用函数。[\[19\]](#)

虽然萨缪尔森证明了效用是可以测量的，但他接着指出效用的这种测量会受到“严格限制”，而且“几乎可以肯定的是，即便是从理论层面来看，未遵守限制也会损害效用”[\[20\]](#)他的结果基于对效用的特殊假设，即任何时刻的效用都取决于该时刻的消费，而不是整个消费的时间路径。这就是帕累托颇受威尔逊诟病的“独立性假设”：它完全是武断

的。萨缪尔森认为，更普遍的假设是，效用取决于一个人一生中消费的时间路径，但是这样的假设还不够具体，不足以得出任何有用的结果：关于效用如何与消费的时间路径相关并无先验依据，鉴于它依赖更高等的数学，因此，对它进行标准理论的简化处理基本不可能。[\[21\]](#)

萨缪尔森的数学分析就此戛然而止，然后他引用了人们并非如此行事的证据。随着时间的推移，人们通常会改变自己的消费决策，并意识到自己可能会冲动消费，从而开始规划不可撤销的信托，承诺通过人寿保险计划来储蓄。他声称，消费的时间路径取决于由“社会决定”的参数，如对声望的渴望、对寿命的预期、“个体经济活动的生命周期”，以及工业和金融的制度结构。他的结论是，进行整体分析是不恰当的。

即便是对这些问题进行概括，也只能从“历史”理论的角度来进行（这本身就是一种矛盾）。无论如何，这似乎是马歇尔所称的经济生物学领域的问题，强大的数学抽象工具对我们几乎没有用处，而直接研究这样的历史数据似乎更合适。[\[22\]](#)

“经济生物学”是熊彼特和威尔逊都会赞同的说法。但是，这并不妨碍萨缪尔森认为他的数学分析是有用的，效用是可以测量的。他所表明的是，效用测量需要使用“帕累托第二假设”，即个体之间的效用差异可以比较，这是他假设总效用是通过对不同时点获得的效用进行加总得到的而得出的推论。这正是威尔逊两年前所关注的问题，尽管他是在某一特定时点从对不同商品的需求角度来处理这个问题的。[\[23\]](#)

在文章的最后一段，萨缪尔森解释说，他正在测量的效用并不能测量个人福利。

总之，这里讨论的效用和福利概念之间没有任何关联。统计调查结果会对政策的伦理判断产生影响的观点，并不值得现代经济学家花太多时间深究。[\[24\]](#)

由于在此之前萨缪尔森并未提到福利问题，这个简短的段落似乎是后来他才想到加进去的，兴许是在最后一刻，他意识到如果缺了它，他的文章可能会引起误解，但如果此时再去修改前文又太迟了。尽管这里表述得很简洁，但萨缪尔森对这一点非常重视，因为这是他在《经济分析基础》（1947a）中提出的福利经济学方法的核心，也是他整个职业生涯中所坚持的。

戈特弗里德·哈伯勒

戈特弗里德·哈伯勒是为萨缪尔森在经济理论的不同分支之间建立联系的关键人物。他刚从维也纳大学来到哈佛，自1928年他就在维也纳大学执教了。“我第一次见到他的时候，”萨缪尔森写道，“我刚到法定投票年龄（21岁）^[25]，而他已经36岁了。他有着高大的身躯，手里提着公文包，穿梭在哈佛校园；他宽阔的前额显示他是一名教授，除了在网球场上，别的时候在我看来他都不算年轻。但之后，时间对他似乎静止了：我变老了，一批又一批的新生进入哈佛校园，只有戈特弗里德·哈伯勒一点也没变。”^[26]哈伯勒1900年出生在被萨缪尔森称为“哈布斯堡双重帝国精英统治下的大资产阶级”家庭^[27]，父母均来自职业家庭。他曾在维也纳大学接受维塞尔和米塞斯的指导，并于1925年提交了他的学位论文。

这篇论文是为了取得他的学术职务而写的，并于1927年以《指数的意义》[*Der Sinn der Indexzahlen*, (*The Meaning of Index Numbers*)]为题发表，这是20世纪30年代初学界广泛讨论的一个话题。他成了国际贸易和商业周期领域的重要人物。1931—1932年，哈伯勒曾担任哈佛大学的客座讲师，在这期间，他参加了由哈里斯基金会赞助的芝加哥大学研讨会，做了一场以“货币与商业周期”为题的讲座（1932）。第二年，他出版了一本关于国际贸易的书，1936年出英文版时，萨缪尔森正在学习这门课。^[28]加入哈佛大学之前，哈伯勒曾在国际联盟工作，他撰写

了第一版的《繁荣与萧条》（*Prosperity and Depression*, 1937b），这是一本关于商业周期的理论概述。

萨缪尔森称赞了哈伯勒始终如一又兼收并蓄，小心谨慎又乐于接受新想法的态度。在把哈伯勒同另外两位奥地利经济学家进行比较时，萨缪尔森指出，哈伯勒比路德维希·冯·米塞斯和熊彼特更有想法，米塞斯“爆发而非反复思量”，熊彼特“闪闪发光”，哈伯勒则会提出各种想法和批评意见。^[29]哈伯勒也是一名天主教徒，他认识哈佛的所有奥地利移民，支持那些因为观点保守而不受欢迎的学者。萨缪尔森回忆说，如果阿瑟·伯恩斯（韦斯利·米切尔曾经的合作者）“在与剑桥的对话中处于劣势”，那么哈伯勒定会支持他。^[30]这种折中主义和他的维也纳背景相一致，哈伯勒跟随逻辑实证主义的发展，将这些发展与米塞斯和莱昂内尔·罗宾斯早期的方法论立场联系起来，他也遵循费利克斯·考夫曼（Felix Kaufmann）、特伦斯·哈奇森（Terence Hutchison）、珀西·布里奇曼和阿瑟·爱丁顿的方法论著作。由此可见，萨缪尔森认为哈伯勒对科学哲学的最新发展了如指掌。

这门课的内容非常重要，因为萨缪尔森不久后就撰写了第一篇关于国际贸易理论的极具影响力的文章。我们可以从两个来源推断这门课的内容：哈伯勒新近出版的《国际贸易理论》（*The Theory of International Trade*, 1936），以及劳埃德·梅茨勒在1938年秋季哈伯勒的课上做的笔记。^[31]^[32]哈伯勒在书中首先解释了为什么有必要把国际贸易和其他任何市场活动区别对待。他的回答是，生产要素——土地和劳动力——并没有从一个国家自由地转移到另一个国家。劳动力的流动存在物理屏障，例如运输成本，而资本流动的障碍则是不同的，因为在拥有不同法律、政治和货币制度的国家进行投资具有不确定性。然而，尽管国内贸易和国际贸易之间的差别可能很大，但这种差别只是程度上的。把国际贸易描述为国家之间的贸易可能是很常见的，但商品的购买和销售是由个人进行的，这意味着与国内贸易一样，国际贸易也会受到消费者偏好和企业成本的影响。^[33]因此，哈伯勒认为有必要将不完全竞争理论和

商业周期理论应用于国际贸易问题。[34]

和这本书一样，哈伯勒的课程也不像传统做法那样从纯粹的贸易理论开始，而是从国际收支和货币问题及转移问题开始，收支和货币问题包括金本位制、可变汇率制度的运行方式，转移问题则涉及货币从一个国家转移到另一个国家的机制（例如，1919年后德国被要求支付给盟国政府的赔款）被转化为货物的转移问题。课程进行到一半时，哈伯勒转向纯粹的贸易理论，他建议学生们阅读里昂惕夫和伦敦经济学院

（LSE）年轻的经济学家阿巴·勒纳近期的文章，以及阿尔弗雷德·马歇尔的经典论述。[35]梅茨勒记录道：“纯粹的理论关注的是国际贸易的福利方面。”[36]它试图从非货币因素的角度来解释贸易的产生原因和贸易的商品标的。梅茨勒接着记下了一个有趣的观点：“一个理论越普遍，它的赘述性（即同义反复）就越强，它对现实世界的描述就越少。”[37]哈伯勒首先运用供求理论分析贸易（引用了萨缪尔森在芝加哥大学的老师亨利·舒尔茨的话，舒尔茨曾试图测量需求曲线），然后批评它是一种孤立地考虑单个市场的局部均衡理论。[38]接着，哈伯勒又发展了一种一般均衡理论，该理论将所有市场放在一起考虑，发展了比较成本理论——贸易的标准解释——包括生产成本随产量增加而下降的情况。

人们普遍认为，比较成本是两个国家商品生产成本的比率，它只是确定了国际贸易商品的相对价格必须下降的限度。自19世纪初以来，人们就知道，只有在没有贸易的前提下，且两国面临不同的比较成本时，两国之间的贸易才是有利可图的，因为正是价格差异刺激了贸易。哈伯勒（1930）曾指出，生产一种商品的成本可能会随着该商品产量的增加而增加，这意味着每个国家的比较成本将随着该国利用国际贸易调整生产而发生变化。例如，假设在自给自足的情况下，一国额外生产一卷布需要消耗100磅小麦，而在世界其他地方，一卷布的价格是150磅小麦，则该国的比较成本不同于世界其他地方。但是，如果该国利用其生产布料的能力，以比世界其他地区更低的成本生产布料，并增加其布料产

量，以换取更便宜的小麦，那么生产这种布料的成本可能会升至150磅小麦。^[39]在贸易之后，两国的比较成本是相同的，相对价格也是相同的。

哈伯勒用一种几何图案来表示这种情况，他称之为“替代曲线”。一个国家的资源是既定的，因此存在它所能生产的商品的最大数量。如果存在专业化，边界线和坐标轴相交的点就给出了可能的产量。在这两者之间，如果成本不变，边界是直线；如果成本上升，边界是凸的（见图9-1）。这并没有解释在自给自足的情况下或在国际贸易的情况下生产将在什么时候发生，但它确实为研究成本和商品供给提供了一个框架。尽管后来的研究者建立了这种关联，但是哈伯勒并未在他的书中使用无差异曲线来表示经济的需求侧，当他想研究供给和需求关系时，他使用了供给曲线和需求曲线。因此，没有理由怀疑萨缪尔森后来的记忆，即哈伯勒反对在他的讲座中使用无差异曲线。

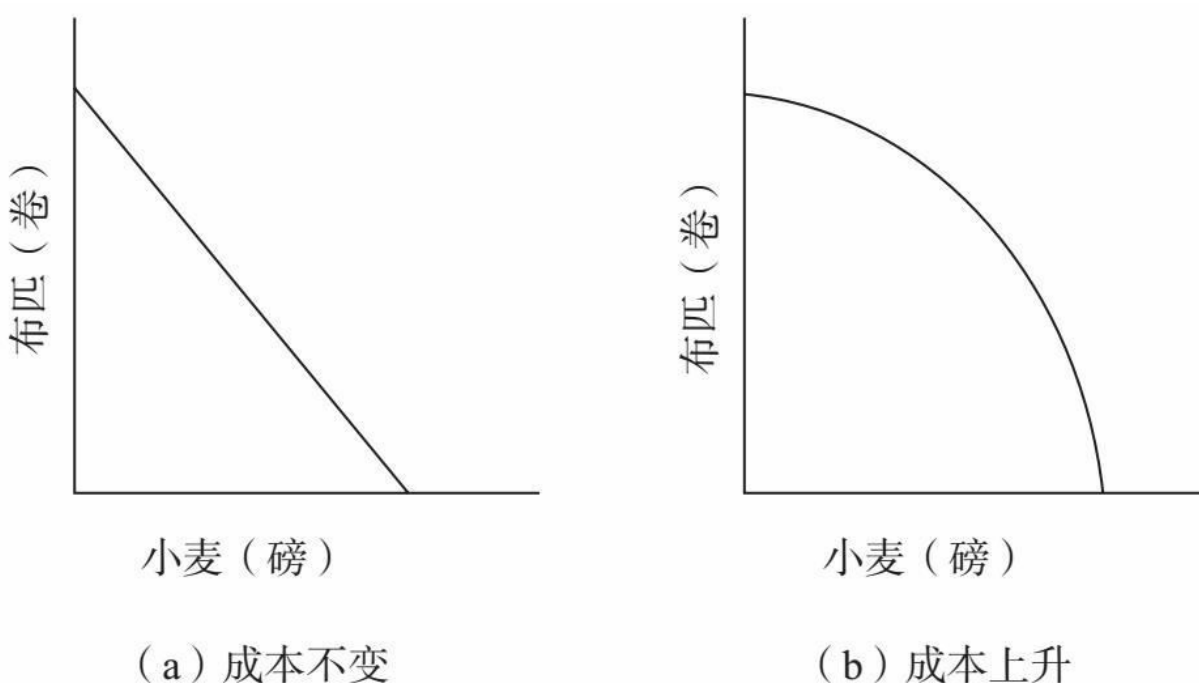


图9-1 哈伯勒的替代曲线

注：小麦和布料的相对成本用曲线的斜率表示。当小麦产量上升、布料产量下降

时：（a）为获得额外1磅小麦而放弃的布料数量不变；（b）为获得额外1磅小麦而放弃的布料数量上升。

资料来源：哈伯勒（1930，第357、359页）和哈伯勒（1936，第176页）

12月，哈伯勒转向了贝蒂·俄林（Bertil Ohlin，1933）的著作，俄林因被萨缪尔森视为国际贸易中“赫克歇尔-俄林”理论的创始人之一而闻名于世，萨缪尔森认为俄林是将区位理论和国际贸易中的商品供给相结合的第一人。在讨论俄林的过程中，哈伯勒考虑了国际贸易对要素价格的影响，他注意到特定出口行业的要素价格会上升，而特定进口行业的要素价格则会下降。但是，劳动力“从长远来看，没有什么好担心的——如果它是流动的！！”^[40]梅茨勒的笔记中明确写道，在短期内，固定的劳动力有很多方面值得顾虑。

哈伯勒课堂上的结论与他在书中对贸易政策的立场是一致的。哈伯勒意识到为应对20世纪30年代的大萧条而广泛征收关税给世界经济带来的问题，他坚定地支持自由贸易，认为反对保护主义的流行观点很重要。他认为需要重点反对的一个论点是关税可以用来维持工资：

在高工资的国家，尤其是在美国、英国及其属地，“穷汉—劳工”的论点很受欢迎。外行人对这样一种说法印象深刻：如果没有美国关税的保护，面对工资只有美国一半或不到一半的亚洲和欧洲国家的竞争，美国工业要想扩张是不可能的。^[41]

这种观点是错误的，因为除非劳动力从一个国家转移到另一个国家，否则商品贸易不会带来工资均等化。哈伯勒继续说：

然而，认为国与国之间的商品贸易导致要素价格（尤其是工资）均等化的说法，从根本上看是错误的。只有当劳动力具有流动性，并且能够从工资较低的地区转移到工资较高的地区时，工资均等化才会实现。^[42]

提高工资的方法不在于对商品征收保护性关税，而在于禁止移民。哈伯勒称，通过关税抵制其他国家的低成本，从而确保“公平”竞争是一种“愚蠢的想法”。^[43]工资上涨是因为美国的工业生产效率更高。关于这个问题，萨缪尔森很快写了一篇讨论文章，这篇文章成了他被引用最多的文章之一。^[44]

不可避免的是，考虑到20世纪30年代的事件（大萧条），以及他将贸易理论与政策联系起来的目的是，哈伯勒还对把关税作为降低失业率的一种方式做了讨论。这让他开始讨论不同类型的失业问题，比如劳动力的固定性和工资弹性等，甚至涵盖了理查德·卡恩（Richard Kahn）的乘数理论和凯恩斯的各种观点。哈伯勒承认关税可以降低失业率，但有充分的理由选择其他解决方案。例如，在写到行业失业率的一个特定分支时（或许是考虑到英国纺织和造船等行业的失业问题），他总结说，最好的解决方案是“在没有任何干预的情况下，等待过渡到充分就业，或者可能通过培训等方式，帮助失业者在其他地方找到工作”。^[45]他对关税的强烈反对在以下这句话中表现得更加明显：“但是，用提高关税这种炸药来应付经济进步的不利方面，无异于破坏经济进步本身。”毫无疑问，哈伯勒是反对使用关税的。

国际联盟于1936年6月在日内瓦召开了一次会议，会上讨论了《繁荣与萧条》这本书，将其视为一项重要的研究。^[46]哈伯勒认为，可以通过协调欧洲和美国许多研究商业周期的经济学家的工作来取得进展，因此，在日内瓦会议和维也纳商业周期研究所常设委员会会议之间，在法国安纳西举行了另一场会议，目的是讨论鼓励合作开展商业周期研究的优点。^[47]这本书的结构使哈伯勒的研究方法一目了然。第一部分首先提供了一个关于周期理论的综述，主要根据涉及的因果机制进行分类：把周期解释为货币政策结果的理论；“过度投资”理论，其把周期和投资水平处在不可持续高位的时期（由于货币政策或创新步伐的不均衡所致）连在一起；聚焦于不同部门生产成本变动或债务水平过高的理论；消费不足理论，其把危机归咎于可能由利润过高导致的消费者需求

不足；“心理学理论”，其基于以投资为核心的商业心理学超出了经济分析的范畴这一假设；以及把周期和农作物收成联系在一起的理论。用萨缪尔森的话来说，每一种理论都被置于“哈伯勒的显微镜下”。[\[48\]](#)

哈伯勒一开始是米塞斯-哈耶克关于货币扩张周期的投资过度理论的支持者，根据该理论，在低利率的驱动下，投资过度是经济繁荣的原因，但这些低利率导致了经济结构性失衡，只有通过一段时间的收缩才能得到纠正。但是，到1930年左右，哈伯勒开始对这种观点持批评态度，主要是因为它无法解释经济为何出现衰退，从而无法解释为何萧条不可避免。哈伯勒认为，这一理论也许有助于解释经济周期的扩张过程，但它既不能解释萧条，也不能阐明如何应对萧条。哈伯勒采取了折中的观点。尽管他并未完全舍弃消费不足理论，即过度储蓄导致总需求不足的理论，但他承认，有时也可能会出现对消费品的需求不足的情形，他甚至在凯恩斯的《通论》中发现了一些有价值的观点。《通论》于这一年（1936年）2月出版，比《繁荣与萧条》的定稿早了几个月。

不可思议的是，这些思想并未出现在萨缪尔森的课上：除了获得国际联盟的认可外，《繁荣与萧条》是有关商业周期理论最新的重要出版物，它反映了过去3年的广泛争论。此外，尽管这本书未能说服所有人（哈耶克发现许多段落不尽如人意，剑桥大学的经济学家称应给凯恩斯的思想更多的关注），但它确实向学生们介绍了最新的理论发展。

这本书有三个方面值得注意。第一个是萧条问题——这显然是经济学家在20世纪30年代面临的最重要的“宏观经济”问题——必须在商业周期的背景下考虑。[\[49\]](#)因此，哈伯勒在《繁荣与萧条》的第二部分开篇中写道：

经济学家们普遍认为，若要对经济萧条的反复发作、严重的经济或金融危机等问题，进行卓有成效的讨论，不可能跳开由它们所构成的主要问题，即商业或贸易周期问题；它意味着一种影响整个经济系统的波动。[\[50\]](#)

尽管哈伯勒可能夸大了人们在这一点上的共识程度（凯恩斯在其《通论》中采取了不同的立场），但它值得予以强调，因为它表明在萨缪尔森还是学生时，宏观经济问题通常是如何解决的。因此，当萨缪尔森在1945年开始撰写教科书导论时，他把商业周期理论放在就业理论之前，也就不足为奇了。^[51]

第二个是哈伯勒的批评者大都赞成的一点，即关于周期的讨论是否应该分为四个标题来组织，每一个标题对应周期的一个具体阶段：扩张；衰退和萧条；收缩；然后上升，或者复苏。^[52]这是一种可以简化周期问题的方法，它孤立了无法达成共识的观点。哈伯勒曾希望分歧只局限于出现转折点的原因上，但事实并非如此，因为对于收缩是否应被视为失衡也存在分歧。

最后值得注意的一点是哈伯勒对“加速数”（*accelerator*）概念的重视，“加速数”即投资水平与产出增长率成正比，因此投资波动比产出波动大得多的原理，这个概念在20世纪30年代初引起过广泛讨论。^[53]事实上，哈耶克批评哈伯勒过于重视这个概念。^[54]鉴于哈伯勒的书中对加速数的讨论比他早期的草稿更详细，在他教授萨缪尔森的时候他显然认为加速数很重要，而且他认为这个话题相对比较新鲜。哈伯勒对加速数与乘数相互作用的态度表现在他对罗伊·哈罗德（Roy Harrod）的《贸易周期》（*The Trade Cycle*, 1936）的回应上。这本书以乘数——加速数原理相互作用为中心，在《繁荣与萧条》出版时才印行，但是哈伯勒在《政治经济学杂志》上评论了这本书，他说：^[55]

哈罗德先生没有意识到，或者说至少没有提到，“关系”（加速数）和“乘数”之间的这种相互作用并不是一项新发明，它可以追溯到“乘数”一词诞生之日（1931年）。事实上，这是几乎所有贸易周期理论的共同特征。^[56]

哈伯勒把这个想法——尽管措辞不一样——归功于维克塞尔及其追随者约翰·莫里斯·克拉克和萨姆纳·斯利克特（Sumner Slichter）。他强调了她和其他周期理论的兼容性，在一个有趣的脚注中，他指出了时间滞后对乘数——加速数原理的重要性，并对哈罗德不愿采纳这种滞后进行了批评。^[57]当萨缪尔森开始撰写有关商业周期的文章时，尽管他的直接灵感来自阿尔文·汉森，但他的立场却和哈伯勒非常相似。

国际贸易理论和消费者理论

哈伯勒的课对萨缪尔森很重要，因为它提供了一些问题，让萨缪尔森可以用上他在别处学习的经济理论和数学知识。特别是，他可以把从威尔逊那里学到的数理经济理论与哈伯勒在课上提出的问题联系起来。1937年初，萨缪尔森写了一篇论文，这篇论文涉及哈伯勒的国际贸易课上的某个主题，即转移问题，或者说从一个国家到另一个国家的支付如何转化为商品和服务的流动问题，这方面的典型例子是第一次世界大战后的德国赔款问题。这篇论文的题目是《单方面支付对国际贸易项目的影响》（The Effects of a Unilateral Payment on the Terms of International Trade），于1937年4月完成。

以哈佛大学的弗兰克·陶西格为代表的古典经济学家认为，国际收支调整是通过价格变化来实现的。这是一个重要的问题，在20世纪20年代初，弗兰克·陶西格的一些学生，包括萨缪尔森的两任老师雅各布·瓦伊纳和约翰·威廉姆斯，都写过论述这种调整是如何在19世纪的金本位制度下发生的论文。根据数量理论，价格取决于流通中的货币数量，货币从一个国家（这里假设是德国）转移到另一个国家（这里假设是法国）会压低德国的物价，推高法国的物价。这将产生两个影响。首先，这些价格的变化会使贸易条件恶化，因为德国将不得不出口更多的商品来支付相同的进口数量。其次，由于德国商品现在变得更便宜（由此更具竞争力），德国的出口应该会出现上升，进口则会出现下降。这些变

化的规模将取决于需求的弹性，即出口和进口对相对价格变化的反应。这一点至关重要，因为正如凯恩斯在其颇具影响力的著作《和平的经济后果》（*The Economic Consequences of The Peace*, 1919）中所指出的那样，如果需求弹性很低（正如他所认为的那样），德国将无法获得减少外债所需的出口盈余。这是他认为在凡尔赛宫确定的解决方案行不通的主要原因：即使德国想要偿付赔款，它也偿付不起。贝蒂·俄林对凯恩斯的分析提出了质疑，他认为这种分析忽略了一个重要问题：进口需求不仅取决于价格，还取决于收入；转移支付会减少德国的收入，增加法国的收入。^[58]因此俄林称，即使需求弹性为零，德国的进口也会下降，而法国的进口则会增加，由此便产生了必要的调整。

萨缪尔森在这篇论文中对收入效应颠覆了传统（古典或新古典）贸易理论的说法提出了质疑。^[59]他的目的是想表明，即使经济学家得出了不正确的结论，也并不代表理论本身是错误的——这些结论之所以不正确，是因为理论家的推理不够严谨。为了提供解决争议所必需的严谨性，必须借助于代数，因为问题的复杂性意味着“直觉是不顶用的，就像通常的图示一样”。^[60]萨缪尔森通过观察两个个体之间以货易货问题的相似性来解决这个问题，这是他在威尔逊使用的阿瑟·鲍利的《经济学的数学基础》一书中遇到的。萨缪尔森简化了这个问题，他假设有两个国家，每个国家生产固定数量的单一商品（例如茶和咖啡），然后进行贸易——这个假设对任何贸易理论家而言都是合理的。他将一种商品（例如咖啡）的价格设为1，这样就可以用咖啡的价格来标示茶的价格。假设两国消费的茶和咖啡的比例取决于这个价格，他就能证明他的模型中的5个变量（每个国家消费的茶和咖啡的数量，以及茶的价格）都取决于两国之间的商品流动。

利用微分学、“线性方程的基本定理”和关于消费者偏好的假设，萨缪尔森证明了转移支付的变化取决于茶和咖啡的消费对两国收入变化的反应——这是经济学理论无法解释的。因此，尽管他相信陶西格和瓦伊纳的古典贸易理论是正确的，但俄林等批评人士称，即使贸易条件没有

任何改变，也可以对转移支付进行调整，这种说法是正确的。[61]

萨缪尔森把论文提交给了瓦伊纳主编的芝加哥大学的《政治经济学杂志》。这样看来，瓦伊纳很可能是这篇论文的第一个读者，因为萨缪尔森事先并没有让他的哈佛老师审读过。[62]这或许是因为，他认为熟悉数学的威尔逊不熟悉贸易理论，而哈伯勒则不重视数学或不使用无差异曲线。虽然里昂惕夫本可以成为一个理想的读者，但没有证据表明他当时读过这篇文章。萨缪尔森直接把论文交给了瓦伊纳，也可能是出于他的自信。但是，瓦伊纳驳回了这篇论文，理由是“根据你的假设，没有人会对你得出的结论持有异议，因此，你的文章并未触及仍然存在争议的问题”。[63]萨缪尔森宣称，虽然里昂惕夫证明了一个类似的结果，但他自己并非在以货易货贸易的背景下做的分析，但瓦伊纳根本不考虑这种说法，他认为这并不足以证明刊登这篇论文的合理性。萨缪尔森必须对他声称自己正在纠正的错误有一个更清楚的认识。不过，瓦伊纳也并未把萨缪尔森彻底拒之门外，他说如果萨缪尔森去掉“过分复杂的数学和图形材料”，然后证明自己的结论即使在存在国内商品（不参与国际贸易），且生产者和消费者的无差异曲线未出现异常的情况下也能成立，他便会考虑予以发表。

这篇未发表的论文显示了萨缪尔森在1937年春天所处的阶段。他对消费者理论有很好的理解，并且可以把它应用于国际贸易领域。他的问题在于，虽然他理解转移支付问题，但他并不了解这个领域的最新进展，这也导致该篇论文中完全没有参考文献（除了鲍利的教科书）。瓦伊纳等贸易理论家可能并未如萨缪尔森认为他们本该做的那样严谨地研究这一问题，但是为了严格解决问题而被萨缪尔森简化掉的部分，则是他们所看重的。

萨缪尔森这篇论文所采用的方法是，将不常用的数学技巧（包括前一年夏天他在威斯康星州学到的线性代数）运用于他认为很混乱的一些文献。他这篇论文选择的是哈佛经济学家们（哈伯勒、里昂惕夫、威廉姆斯和退休的陶西格）都在积极参与的一个话题，而且他的老师们正在

向他介绍这个话题使用的最先进的技术。但是，这个优势并不足以让他充分理解该文献。瓦伊纳在论文上的批注表明他完全明白萨缪尔森运用数学的意图，尽管如此，他仍然不认为这篇论文值得发表。^[64]瓦伊纳还指出萨缪尔森在经济分析上的主要局限性。萨缪尔森解释说，他是在比较两种具有不同转移支付的系统（后来被称为“比较静态分析”），但瓦伊纳却认为，他还应该考虑一个系统是如何转向另一个系统的（动力学问题）。总之，瓦伊纳认为萨缪尔森的论文缺乏说服力，而这并非因为他的保守和对数学的敌意。^[65]

这篇关于转移问题的谈不上成功的论文，并不是萨缪尔森参加哈伯勒课程的唯一成果。由于哈伯勒的一段论述被证明对推动消费者行为理论很重要，因此，他的名字很快就和消费者行为理论紧密联系起来。哈伯勒的替代曲线（见图9—1）描述了经济的供给面，显示了给定的可用资源所能生产的两种商品的组合。发展一个可确定替代曲线上的一个点的完整理论，必须要有一种需求理论，包括哈伯勒的同事里昂惕夫在内的一些经济学家，已经借助无差异曲线这一分析工具了。也就是说，消费者会选择替代曲线上能使他们达到可能的最大值的无差异曲线的一点，即图9—2中的E点。由于无法接受无差异曲线具有图9—2所示的形状，哈伯勒拒绝迈出最后一步，这意味着他不能解释应该在替代曲线上选择哪一点。

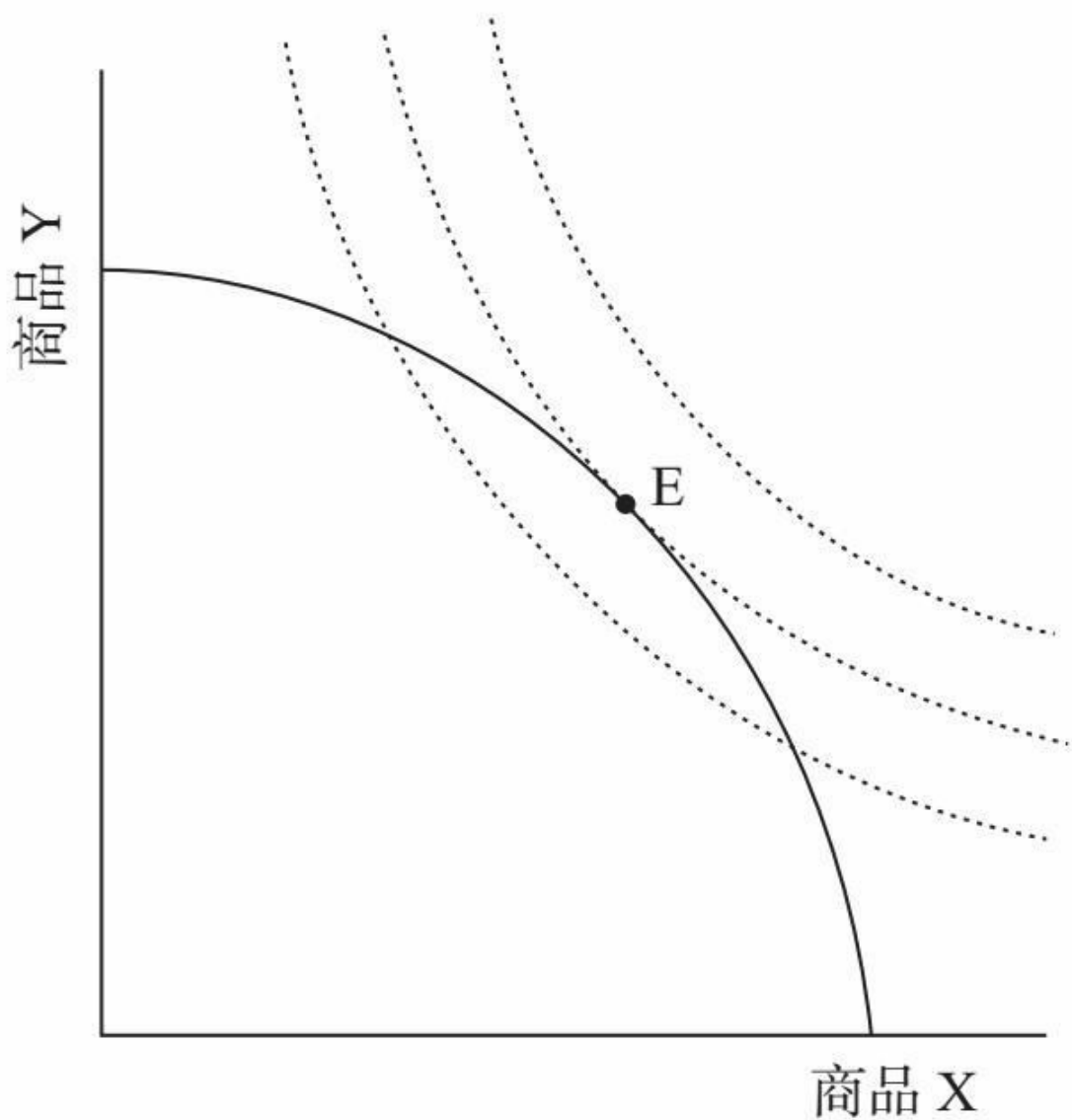


图9-2 消费与生产的均衡

注：无差异曲线是等效用线。如果消费者喜欢更多的东西，远离原点的无差异曲线表示的效用比靠近原点的无差异曲线更高。关键假设是它们具备这里所示的曲率。

这种方法的问题在于，即使个人的无差异曲线表现良好，也没有理由令一个国家——由不同的个体构成的集合——拥有满足所需属性的无差异曲线。并无严格的理论依据可以把一个国家当作一个人来对待。哈伯勒不仅对这一点持怀疑态度，而且他对无差异曲线的使用也持怀疑态

度，他怀疑这些曲线是否具备确保均衡所需的性质。

萨缪尔森称，正是哈伯勒的质疑使他找到了一种简化消费者理论的方法，这种方法通过观察指数理论的关联来实现，哈伯勒的博士论文就是基于指数理论撰写的。萨缪尔森写道：

我自己在这个方面的研究是因哈伯勒教授对我说的一句话而萌发的。那是1936年在哈佛大学他的国际贸易研讨会上，他问：“你怎么知道无差异曲线是凹的？”我迅速反驳说：“如果不是的话，你的整个指数理论就毫无价值了。”后来我开始思考这个回答的含义（忽略它的措辞不够准确这一事实）。在读了里昂惕夫教授对无差异曲线的分析后，我突然意识到我们可以舍弃几乎所有的效用概念：从需求一致性的几个逻辑公理出发，我就可以得出整个行之有效的效用分析推论。^[66]

哈伯勒的指数理论关注的是，当不同商品的价格以不同的数量（幅度）变化时生活成本的变化。^[67]目前的标准做法是使用所有价格变化的平均值，按所购买的不同商品的数量进行加权计算。但是，如果人们通过改变消费数量来应对价格变化（他们可能会倾向于少买那些相对于其他商品而言已经变得更贵的商品，而多买那些变得更便宜的商品），权重的选择将是不明确的：是采用价格变动前的购买数量（拉氏指数），还是采用价格变动后的购买数量（帕氏指数），或者干脆使用其他指数？哈伯勒的解决方案源自英国经济学家弗朗西斯·埃奇沃思。哈伯勒认为如果价格发生了变化，生活成本的“真实”提高将是一个人在对新旧价格漠不关心的情况下，其收入必须增加的数额。他认为，拉氏指数和帕氏指数限制了“真实”的生活成本。哈伯勒的研究结果很快成为许多一流经济学家必须参考的大量研究文献之一。^[68]哈伯勒的双重条件要求拉氏指数大于帕氏指数。他认为，尽管这未必是真的，但它很可能是真的，因为如果某些商品的价格相对于其他商品的价格出现下跌，这

些商品的消费数量很可能会下降。^[69]他是推导出这个结论的少数经济学家之一，尽管不同的经济学家以不同的方式进行推导。例如，伦敦经济学院的罗伊·艾伦利用无差异曲线是凸的假设推导出了它，但是哈伯勒却反对这一假设。^[70]

萨缪尔森的一番言论很重要，因为它清楚地表明，尽管萨缪尔森和威尔逊一起严格地研究消费者理论，但是他把无差异曲线分析和里昂惕夫联系在了一起。他一直在积极地思考消费者理论，写了一篇即将发表的论文；作为萨缪尔森指数研究论文的指导教师，哈伯勒的话让他意识到，他可以比其他人走得更远，且能够证明消费者理论可以简单地从对消费者选择的观察中得出。^[71]正如在国际贸易方面的研究一样，萨缪尔森也在不同课程的材料之间建立了联系。尽管很久以后他写道，显示性偏好理论是他在与哈伯勒的交流中诞生的，但是，在他关于这个问题的文章发表前，两年的时间里发生了许多事情。^[72]

资本理论

学年结束时，萨缪尔森发表了第二篇文章，不是关于消费者理论的，而是关于“纯资本理论的一些方面”。^[73]资本理论在20世纪30年代是一个被广泛讨论的话题，主要是因为弗里德里希·哈耶克用它来解释大萧条。^[74]1930年时哈耶克是凯恩斯的主要反对者，他将商业周期归咎于过度扩张的货币政策，并用资本和生产理论解释为何经济低迷会导致混乱和失业，而不仅仅是导致价格下跌。他的观点是，繁荣时期的低利率会诱使企业投资于过度资本密集型的生产方式；当利率最终上升、经济发生衰退时，企业会发现自己被那些不再有利可图的生产过程所拖累，并关闭工厂。萧条和失业会持续下去，因为组织新的、资本密集度较低的生产过程需要时间，而这些生产过程在利率较高的情况下可能有利可图。

哈耶克是这种观点的主要支持者，他对缓解经济衰退的措施采取了强硬立场，当然也有不少人持有这种观点，比如在汉森和熊彼特对周期的分析中，不同程度上都可以找到它的踪迹。对萨缪尔森来说，重要的是，资本理论是他在芝加哥大学的偶像弗兰克·奈特广泛著述的主题之一，他对哈耶克的观点提出了挑战。哈耶克认为，资本存量可以用单一的量级表示，即“生产周期”——从投资一个项目到获得回报的平均时间。^[75]资本理论也是利率理论的核心，对此奈特和熊彼特持相反的立场。鉴于萨缪尔森两位最重要的老师正在争论这个话题，他难免也会卷入其中。

尽管萨缪尔森提到了资本理论，但是他并未深入到卷帙浩繁的资本理论文献中。相反，他在纯理论中解决了一个更为独立的问题：一家进行投资的企业应该追求的目标。他的出发点不是哈耶克的观点，也不是那些用资本理论讨论商业周期的人的观点，而是一篇由一位相对不知名的经济学家撰写的文章，作者仅比萨缪尔森年长5岁，他叫肯尼思·博尔丁（Kenneth Boulding, 1910—1993）。博尔丁是英国人，1931年从牛津大学毕业。在牛津大学毕业一年之后，他获得联邦奖学金到芝加哥待了两年，1933年秋开始在哈佛大学和熊彼特一起工作。^[76]他和奈特相遇并开始了争论。萨缪尔森也在那里，但没有证据表明他们打过照面。

博尔丁撰写《单一投资理论》（*The Theory of a Single Investment*, 1935）一文的目的是，扩展企业随时间推移而变更决策的理论。他指出，利润最大化理论可应用于任何由单一收入账户确定的活动，这可以是整个企业，也可以是企业的内部活动。如果有一个单一账户（即使是名义上的），所有的收支都要经过这个账户，那么这个账户即可被视为一笔单一投资，利润最大化理论同样适用于此。博尔丁对不确定性做了抽象处理，他主张理性的、有远见的投资者应该进行投资，以使投资的内部收益率最大化。内部收益率是指使投入现值等于产出现值的贴现率。利用这个结果，他推导出了静态条件下的动态等式，即边际成本等于边际收入。^[77]

萨缪尔森采用了博尔丁的“单一投资账户”方法，但对更一般的假设进行了数学推导。他假设收入流和支出流的时间路径可以是任何模式，而不仅仅是博尔丁假设的简单情况，利息可以采取连续复利或在每个时期结束时计算复利，利率也可能随时间推移而变化。这样做的一个结果是，内部收益率可能不存在，也可能不是唯一的（可能存在多个利率，在这些利率下，投资的净现值为零）。萨缪尔森随后引入了市场利率理论，认为博尔丁关于企业应该最大化内部收益率的结论是错误的。他认为：

给定一个所有人都可以借贷的利率.....每个企业家将选择变量被控制的那个值，该变量使投资账户的收入流按市场利率计算的资本总额现值最大化。[78]

正如他所指出的，这是一个众所周知的结果。他认为，博尔丁只是假设而不是证明了他的结果。

萨缪尔森的这篇论文的处理方法形成了一种新研究模式的一部分。他使用了比当时正在使用的更多的高等数学——他从威尔逊那里学到的数学（他引用了威尔逊的《高等微积分》，以及威尔逊推荐的惠特克和罗宾逊的教科书）——因此，他能够分析一种更普遍的情况，从而减少了他认为的相关文献中的混乱。[79]换言之，他确实认为博尔丁有了一个好想法，但还需要使用更高级的数学方法来处理。在同博尔丁商榷时，他就像是在应付一个其观点被奈特批评过的人；当萨缪尔森注意到内部收益率（即使确实存在也可能）并非唯一时，他很可能想到了奈特。[80]此外，尽管这篇文章的焦点是博尔丁，但萨缪尔森也瞄准了一个更大的目标——约翰·梅纳德·凯恩斯。《通论》中有一章是关于“自然利率”的，这些利率按照不同的商品来计算。萨缪尔森在论文的附录中指出，凯恩斯有关自然利率的说法完全是错误的，因为在这些利率中，使用哪一种利率并无什么区别；使一项投资的货币价值最大化的投资政

策，也会使它在其他任何商品中的价值最大化。这是萨缪尔森通过提高数学分析水平，来消除文献中的困惑的又一个例子。它也表明了萨缪尔森对奈特思想的赞同，以及他对凯恩斯的批判立场。

艾布拉姆·伯格森和福利经济学

萨缪尔森在研究生院有一个朋友叫艾布拉姆·伯克（Abram Burk），他比萨缪尔森大一岁，于1933年来到哈佛大学研究生院，当时陶西格还在任教，与此同时，他的哥哥也在这里学习物理学。作为俄罗斯犹太移民的后裔，古斯·伯克（Gus Burk）对其姓氏无法立即体现自己的血统感到不满，因此通过法律将他们的姓氏改为伯格森。^[81]萨缪尔森是艾布拉姆·伯格森诉说的对象之一。“萨缪尔森，你不觉得有些人会认为我是在蹭伟大的法国哲学家亨利·伯格森（Henri Bergson）的名气吗？”他问道。萨缪尔森向他保证，这几乎是不可能的。

伯格森和萨缪尔森一起上过一些课程，他们发表第一篇文章的时间只相隔几个月，一个在1936年10月，另一个在1937年2月。^[82]这些文章都涉及效用测量。他们都从挪威经济学家拉格纳·弗里希提出的一种测量效用的方法入手。弗里希是计量经济学会的主要人物之一。他们虽然专注于不同的问题，但得出的结论却是一致的：特定的效用函数假设形式毫无根据，而这却是弗里希提出的方法所必需的。

在发展与消费者理论和指数理论相联系的概念时，伯格森比萨缪尔森更进一步，后者只是简单提到这个想法而没有给出解释。在萨缪尔森的建议下，伯格森尤其关注“支出比例”的问题，弗里希一年前发表在《计量经济学》（*Econometrica*）杂志上的指数理论述评文章中提出了该问题。^[83]^[84]虽然弗里希很重视这个问题，但伯格森强调这是一种特例，因为如果这是真的，拉氏指数和帕氏指数将会相同，而这两者被认为是实际收入指数的上限和下限。^[85]伯格森并未就效用（这个词被

用来指代福利)的含义发表评论,但鉴于他称弗里希所说的值可以计算“在任何意义上都不能被认为是对实际货币效用的测量”^[86],他可能认为没有必要这么做;如果弗里希的测量标准未能测量实际货币效用,那么更不用说它对福利的影响了。

萨缪尔森的第一篇文章没有讨论福利,除了最后一句话,他认为效用和福利之间没有任何联系。^[87]他在一年后发表的一篇论文的结尾说了几乎同样的话:

最后,我想表达我的个人观点,除了揭示传统理论给这些不同学科带来的困惑外,这里所说的消费者行为领域的任何内容,都不会以任何方式影响或触及福利经济学问题。^[88]

几乎可以合理推测,这些简短评论是对柏格森文章的回应,它写于柏格森的文章发表不久,也可能是在同一时间。^[89]

这些评论暗含着对几乎所有现存福利经济学文献的批评,认为它们混淆了两个完全不同的概念。正如消费者理论中所使用的,“效用”是一种分析消费者行为的工具——对消费者在面对价格和收入时做出的选择进行建模。它也被用来测量一个人的富裕程度,因此与社会福利评估相关。人们普遍认为这两个含义是相互联系的,这一点在古典功利主义中最为明显,在古典功利主义中,社会福利被明确地假设为个人效用的总和。由于功利主义暗示了享乐主义(即人们会下意识地追求快乐,避免痛苦),现代学者们大多避而远之,但福利和消费者之间的联系并未被抛弃。例如,剑桥大学经济学家庇古的《福利经济学》那时候已经出到第四版,该著作主导了20世纪20年代英语世界关于福利的讨论。庇古在书中使用的措辞是“满足”而非“效用”,他指出功利主义标准的诸多局限性,但他对福利的分析仍然以消费者理论为基础。20世纪30年代,意大利经济学家维弗雷多·帕累托的著作在哈佛大学风靡一时,他也拒绝使用“效用”这个措辞,更喜欢用“*ophélimité*”这个词。尽管帕累托比庇古更

想与福利的加总（汇总）概念保持距离，但他仍然看到了效用和福利之间的紧密联系。^[90]萨缪尔森和柏格森正在研究的大部分福利经济学文献也是如此。^[91]唯一的例外是莱昂内尔·罗宾斯出版的一本专著《经济科学的性质与意义》（1932），书中对经济科学的定义如此严格，以至把科学的福利经济学完全排除在外。

萨缪尔森回忆说，在1936—1937学年的某个时候，柏格森频繁地问他：“1898年，帕累托在谈到‘社会最优’时使用了法语单数，这是什么意思呢？”^[92]问题在于，虽然帕累托提到了社会最优，但他提出的条件似乎并未定义任何独特的点。萨缪尔森和柏格森的结论是，帕累托的著作是含糊不清的。萨缪尔森的解释如下：

我不得不阅读帕累托的意大利文原著，但我的意大利文水平很差。不过，当我读到1913年的那篇文章时，我有一种感觉——我这么说不太自信——他可能暂时有了一种从外部强加的社会福利函数的概念……但我认为我也从中发现了在任何社会中某些精英的一种实证主义的现实政治功能。每一个这样的精英都有不同的权力，比如父母的权力，长子的权力，幼子的权力。如果你想得到一个家庭的需求函数，你必须结合这些不同的影响。一般而言，当你这样做时，你不会得到一个可积函数。我认为这就是帕累托在1913年的著作中所说的。^[93]

这意味着在1937年的时候，萨缪尔森和柏格森认为帕累托混淆了社会福利的实证概念和规范概念（这当然是他后来的观点）。^[94]

不管帕累托有无这种想法，其背后的见解是，道德价值判断和经验命题之间存在明确区分，这是奈特非常强调的一点。正如萨缪尔森在一本关于柏格森的回忆录中所言，“在道德价值判断方面，柏格森阐明了它们是如何与可检验的实证关系区分开来的，而莱昂内尔·罗宾斯（1932）、J. S.穆勒、埃奇沃思并未彻底解决这个问题，帕累托、冈纳·

缪尔达尔（Gunnar Myrdal）、勒纳、希克斯、卡尔多和西托夫斯基（Scitovsky）亦然”。^[95] 柏格森认为，福利是一种规范判断，它必须建立在道德判断的基础上，而道德判断在概念上完全不同于有关行为的命题——它们是外部强加的。当然，它们可能包括对某些行为价值的道德判断，但那是另一回事：关键是它们源自某种道德体系。

在其论文《关于福利经济学若干方面的一个重述》（A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics）中，柏格森阐述了社会福利函数的概念。^[96] 在其最一般的形式中，社会福利函数几乎毫无本质内涵，因为社会福利——以某种未指明的方式——取决于社会中每个人所消费的商品数量，每个人用于生产每种商品的劳动数量，用于生产每种商品的非劳动生产要素（例如，土地或自然资源）的数量，以及其他可能影响福利的因素。但这仍然是有用的，因为柏格森可以借鉴以往学者使用的福利标准，并找出他们对社会福利函数的形式所隐含的限制。这使他能推断出这些学者隐含的价值判断。因此，社会福利函数是系统地思考有关这一主题的以往文献的一种手段。

这种方法最终被称为柏格森-萨缪尔森社会福利函数，因为尽管柏格森的文章发表在前，但大多数经济学家是阅读了萨缪尔森在《经济分析基础》（1947a）中对这一概念的阐述。^[97] 萨缪尔森一再拒绝这种说法，他更喜欢用“柏格森道德规范函数”这样的名字。^[98] 他写道：“我的座位在柏格森创作之旅的观众席上。我就像那块用来磨砺他那把利斧的石头——一半吸收一半反射的表面，他的思想在这上面反弹回来。”^[99] 还有一次，他进一步称自己只是帮助把婴儿拉出来的“助产士”，并断然否认自己是这篇重要论文的合作者。^[100] 鉴于柏格森认为萨缪尔森本该是其合作者的观点，似乎最有可能的是，萨缪尔森把从奈特著作中学到的内容正式化了——在做出关于福利的判断时，有必要引入道德判断；社会福利函数无疑是他俩共同发展出来的。

20世纪50年代，在肯尼斯·阿罗的《社会选择与个人价值》（*Social*

Choice and Individual Values, 1951) 出版后, “社会福利函数”一词开始以不同的方式被使用, 以指代从一组个人偏好转向社会偏好的过程。^[101]但是, 萨缪尔森始终固守柏格森和他自己关于社会福利函数的概念, 他把阿罗的函数称为结构函数。这种态度可能同他与数学家乔治·伯克霍夫讨论过宪政设计的公理化研究有关。1940年1月, 伯克霍夫在写给萨缪尔森的信中提到了之前的一次谈话:

长期以来, 我一直对公理化类型的批判分析颇感兴趣, 这种分析通常隐含在经济推理和我在伦理学讲座上运用的推理中。作为这个问题的开场白, 我特别想和你切磋国会中的比例代表制, 这一制度似乎已经被亨廷顿 (Huntington) 透彻研究过了。^[102]

我们可以有把握地假设, 伯克霍夫所寻求的这种切磋确实实现了, 因为3月6日, 当他发表另一个版本的演讲时, 他在脚注中感谢了萨缪尔森的建议。^[103]

E. V. 亨廷顿是哈佛大学数学家, 他致力于为数学系统提供公理基础, 并提出过一个在不同州分配议会代表的公式, 它可以使最终分配尽可能地与每个州的人口相一致。^[104]这是伯克霍夫在其讲座上所研究的问题之一, 他的讲座涉及道德选择的形式化问题。他的道德标准, 或者说道德满意度, 称作G, 即所取得的全部成就, 问题在于如何测量它。给各州分配代表的不同规则, 包括对最小化实际分布和完全比例之间差异的不同测量——换句话说, 即测量G的不同方法。在评估这些问题时, 伯克霍夫援引了一个州的分配应满足的若干条件: (1) 人口较多州的代表不应少于人口较少州的代表; (2) 每一个州应至少获得其应有的确切代表人数的组成比例; (3) 如果代表人数增加, 任何州均不得减少其代表人数; (4) 绝不能通过使一名代表从一个州转到另一个州来改善任何两个州之间的代表分配情况。问题是, 虽然这些条件似乎是天然合理的, 但它们往往相互矛盾, 需要在它们之间做出选

择。[\[105\]](#)

当伯克霍夫写到与“通常隐含在经济推理中的公理学类型”的相似之处时，他大概想到了经济学家关于福利的讨论。他在脚注中感谢了萨缪尔森，表明他们讨论了边沁的功利主义，萨缪尔森使伯克霍夫注意到了埃奇沃思在《数学心理学》（*Mathematical Psychics*, 1881）中对这个问题的处理。鉴于伯克霍夫将埃奇沃思的名字写成了“索思沃思”（Southworth），目前尚不清楚他对此进行的研究有多严谨，但这表明他和萨缪尔森可能已经讨论过前者所谓的边沁对伦理学的“半哲学式的”处理，是否可以用更严格的数学方法来研究。虽然伯克霍夫处理福利问题的方式和柏格森一致，但萨缪尔森反复强调，对福利的判断必须建立在道德判断的基础上，这表明，萨缪尔森在年轻时就接触到了为政治选择提供公理基础的思想。因此，当他在1951年读到肯尼斯·阿罗的《社会选择与个人价值》一书时，他应该很快就能理解，看似显而易见的关于福利的假设其实可能相互矛盾。[\[106\]](#)

在哈佛大学二年级结束时，萨缪尔森已经到了按常规路径可以写博士论文的阶段，ESRC为他提供了足够的资助。至此，他已经极大地拓展了自己的数学知识，并运用它们来解决老师们发现的问题，在表面上与主题无关的课程之间建立了联系。虽然他还只是一个学生，尚有很多东西需要向他的老师们学习，经济学上也并非总是有有趣的问题可以用数学解决，但他的数学知识已经标志着他开始有别于其他同龄人。他的朋友沃尔特·萨兰特（Walter Salant）称，他远比其他任何一个研究生优秀。但是，他即将迈出的下一步不是撰写博士论文，而是加入著名的哈佛研究员协会，并在那里待了3年。

[\[1\]](#) 哈佛也有语言要求。1935年11月5日，他通过了法语阅读考试。1936年2月25日，芝加哥大学裁定，他在芝加哥大学通过的一项阅读考试符合德语要求。[M. L. Ballard, March 4, 1936, Letter to Miss Campbell, HUESR (PAS student folder)]

[\[2\]](#) 参见本书第8章。

[\[3\]](#) 这句话一直被广泛引用，尽管人们通常认为它是熊彼特在1941年萨缪尔森做论文答辩时

说的。但是，里昂惕夫并不在那场答辩现场。此外，这发生在萨缪尔森“通识”测试的背景下显得更有意义，当时萨缪尔森只有21岁，他的研究生学习也才刚开始一年。这句话符合熊彼特的幽默风格。罗伯特·索洛认识所有的相关人员，他们都相信这句话是真心实意说出的。

[4] P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 (Autobiographical), pp.20–21.

[5] 非数学家应该只会简单注意到，这些都是先进的数学方法，为许多工程师所熟悉，但当时很少有经济学家通晓它们。

[6] P. A. Samuelson, 1992, [Answers] by Paul A Samuelson, PASP 152 (Walker), p. 3.

[7] P. A. Samuelson, 2005, Answers to written questions, PASP 149, pp. 1–2.

[8] 萨缪尔森上了这门课，这可以合理地解释他为什么用威尔逊的统计学课程来代替克拉姆和弗里希的后半部分课程，因为这门课程和後者的教学时间完全相同。

[9] P. A. Samuelson, Undated, Minimization, Teleology, and Causality in the Calculus of Variations and in Mechanics, PASP 138. The article is Birkhoff and Hestenes 1935.

[10] 这门课程隔年开课，所以它在1937年时并未开设。另一门热力学课程是专为本科生开设的《热与基本热力学》。考虑到萨缪尔森的自信和他迅速增长的数学技能，以及威尔逊前一年春天向他介绍了这门课程，他本可以选择布里奇曼更高级的课程。

[11] 萨缪尔森（1997c）说，他1937年就认识了维纳，还听过他的课，但萨缪尔森没有提供更多的细节。在《经济分析基础》（1947a，第342页）中，他在傅立叶分析的上下文中提到了维纳。

[12] P. A. Samuelson, Undated, Marion Crawford's Life, Direct. University of Wisconsin 1936 gives the address of Paul's residence as 615 N. Henry.

[13] 格林（Green）和拉杜克（La Duke）（2009）成功确认了在1940年之前有228名女性获得数学博士学位。

[14] 沃尔夫的研究成果以《非交换变量的对称函数》（Symmetric Functions of Non-Commutative Element）为题发表（沃尔夫，1936）。

[15] Wolf and Wolf 1938.

[16] 萨缪尔森称刚到哈佛时，他就通过据理力争摆脱了盖伊教授的这门课；此时他选修这门课，很可能是为了满足经济史课的必修要求。

[17] 萨缪尔森（1937a）。

[18] 如果最大化某人的某个效用函数 [假设函数为 $U(x)$ ，其中 x 是影响个人福利的所有因素]，那么函数 $2U(x)$ 、 $3U(x)$ 等也会同时满足最大化。或者更一般的说法是，完全相同的选择对函数 U 的单调变化的影响是一致的。

[19] 其服从积分常数。这个问题的关键特征在于，效用函数满足叠加性可拆分——这是威

尔逊在他的消费者理论文章中提出的假设。

[20] 萨缪尔森（1937a），p. 159.

[21] 萨缪尔森（1937a），p. 159.

[22] 萨缪尔森（1937a），p. 160.

[23] 威尔逊（1935）。

[24] 萨缪尔森（1937a），p. 161.

[25] 美国1971年的宪法修正案规定年满18周岁及以上的合众国公民具有选举权，而在此之前是21岁及以上的公民才具有选举权。——编者注

[26] 萨缪尔森（1990a），p. 311.

[27] 他把奥匈帝国称为“双重帝国”的说法并不完全正确，因为它既是一个帝国，也是一个王国。

[28] 哈伯勒（1936）。

[29] 萨缪尔森（1990a），p. 311.

[30] 萨缪尔森（1990a），p. 312.

[31] 笔记的结构与这本书的结构非常相似，这表明哈伯勒确实极大地改变了自己对如何呈现这个主题的看法。1938年的讲座引用了一些新材料，特别是瓦伊纳（1937）和萨缪尔森（1938f）的，但大部分的是哈伯勒在写这本书之前就已经熟悉的。

[32] L. A. Metzler, 1938, Notes on Haberler's lectures, LAMP Box 7 (Haberler) .

[33] 哈伯勒（1936），pp. 3–4.

[34] 哈伯勒（1936），p. v.

[35] 里昂惕夫（1933）；勒纳（1932，1934）；以及马歇尔（1923）和马歇尔的早期关于纯粹贸易理论的未刊论文。

[36] L. A. Metzler, 1938, Notes on Haberler's lectures, LAMP Box 7 (Haberler)，p. 31. 考虑到大约一周后，他推荐了这篇论文，这句也许并未出现在梅茨勒笔记中的话，可能反映了哈伯勒对萨缪尔森1938年论文的解读。

[37] L. A. Metzler, 1938, Notes on Haberler's lectures, LAMP Box 7 (Haberler)，p. 32.

[38] 大概源自舒尔茨（1927）。

[39] 当然，随着布料产量的上升，小麦产量也会下降。

[40] L. A. Metzler, 1938, Notes on Haberler's lectures, LAMP Box 7 (Haberler)，p. 56. Haberler（1936，pp. 194–195）得出了类似的结论。

[41] 哈伯勒（1936），p. 250.

[42] 哈伯勒（1936）， pp. 250–251.

[43] 哈伯勒（1936）， pp. 251.

[44] 斯托尔珀和萨缪尔森（1941）。参见本书第11章。

[45] 哈伯勒（1936）， p. 273.

[46] 参见Boianovsky and Trautwein 2006; Howson 2011, pp. 295–298.

[47] Boianovsky and Trautwein 2006, p. 74; De Marchi 1991, p. 149.

[48] 萨缪尔森（1996a）， p. 1683.

[49] “宏观经济”一词加了引号，以表示该词在当时还不是一个常用术语。

[50] 哈伯勒（1946）， p. 257.

[51] 参见本书第25章。

[52] Boianovsky and Trautwein 2006, p. 73.

[53] 如果资本存量（建筑、厂房和机器、运营资金）和产量之间存在固定关系，那么投资（资本存量的增加）应该和产出的变化成正比。哈伯勒引用了约翰·莫里斯·克拉克、西蒙·库兹涅茨、庇古、罗伊·哈罗德、韦斯利·米切尔、丹尼斯·罗伯逊和阿瑟·斯庇索夫（Arthur Spiethoff）等人的例子，他们都是新近使用这一概念的学者。

[54] Boianovsky and Trautwein 2006, p. 54.

[55] 哈罗德（1936）， p. 98; 哈伯勒（1937b）， p. 217.

[56] 哈伯勒（1937a）， p. 691.

[57] 后来，哈罗德在1939年认识到了滞后效应的重要性，尽管他仍主张在滞后效应重要或不重要的问题之间进行区分研究。

[58] 俄林（1929）。

[59] P. A. Samuelson, April, 1937, The Effect of a Unilateral Payment Upon the Terms of International Trade, PASP 134, p. 2. 他把这一说法主要归于“大陆学者”，其中包括瑞典人俄林。

[60] P. A. Samuelson, April, 1937, The Effect of a Unilateral Payment Upon the Terms of International Trade, PASP 134, p. 3.

[61] 这个解释是简化了的，它忽略了净易货贸易额和总易货贸易额之间的区别，萨缪尔森对此进行了详细讨论。

[62] 6月7日，瓦伊纳为自己过晚回复致歉，这暗示萨缪尔森可能在4月论文一写好时就寄出了。

[63] J. Viner, June 7, 1937, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 74.

[64] 萨缪尔森通过对一组关于转移支付的微分方程得到了另一组方程，他称之为线性方程。瓦伊纳对此提出质疑，但随后又划掉了他的疑问，他大概意识到，尽管萨缪尔森并未言明，但萨缪尔森在均衡点附近做了线性近似处理。萨缪尔森的论文快收尾时的结论严格来说只适用于均衡点附近邻域，可以很容易地沿着指定路径由积分进行泛化处理，瓦伊纳指出这是一种误导。尽管萨缪尔森可能是一位更优秀的数学家，但瓦伊纳仍能理解他在数学论证上的技术性细节。

[65] 在瓦伊纳读萨缪尔森论文的同时，俄林访问了哈佛，但无从得知他和萨缪尔森是否见过面。参见B. Ohlin, May, 1937, Letter to John H. Williams, JHWPMiscellaneous Correspondence and Other Papers, 1929–71; J. H. Williams, May 7, 1937, Letter to Bertil Ohlin, JHWPMiscellaneous Correspondence and Other Papers—, 192971.

[66] 萨缪尔森（1950），pp. 369–370.

[67] 若所有价格以同样的比例上涨，那么问题就无足轻重。

[68] 有关有用的调查，请参阅施特勒（1935）和弗里希（1936）。

[69] 哈伯勒（1928）讨论了这个结果，他在书中为读者更详尽地讨论了这个问题。

[70] 艾伦（1933）。

[71] 萨缪尔森的第一篇论文（即本章第一节中讨论的那篇）发表于1937年2月，这意味着它可能是在同哈伯勒交流之前写成的，因为课程最后涉及了纯贸易理论。

[72] 萨缪尔森（2004b），p. 6.

[73] 萨缪尔森（1937b）。

[74] 哈耶克（1931）。

[75] “短期”生产的一个例子是，使用工人的铁铲修建一条运河。一个较长的生产过程首先需要制造机械挖掘机，然后用它们来挖凿运河。更长的生产过程可能包括设计和制造机械挖掘机的机床，然后挖凿运河。如果利率很低，采用这种较长时间的程序可能更有效率和更有利可图；而利率较高时，建造额外资本设备（机床和挖掘机）的成本很高，这可能意味着这些方法比仅仅使用铁铲挖运河要昂贵得多。

[76] 方坦（2010），p. 233.

[77] 现值最大化的方法虽然并不总是，却经常等同于欧文·费雪和凯恩斯所采用的更常见的方法，即使投资回报率和利率相等。

[78] 萨缪尔森（1937b），p. 482.

[79] 威尔逊（1912）；G.罗宾逊（1926）。

[80] 参见奈特（1935），博尔丁（1936）。

[81] 萨缪尔森（2004a）中讲述了这个故事。

[82] 柏格森（1936），萨缪尔森（1937a）。

[83] “支出比例”意味着，为了使效用保持在相同水平，在一系列价格变化的同时，总支出也必须跟着变动，而不管人们一开始是高支出还是低支出。

[84] 柏格森（1936），p. 33, n1；弗里希（1936）。

[85] 本章前面已经讨论过这些指数，参见柏格森（1936，第42页，脚注1）。

[86] 柏格森（1936），p. 39.

[87] 这些文章前文已讨论过。

[88] 萨缪尔森（1938b），p. 71.

[89] 这仍然是一种推测，因为这些文章的确切撰写时间以及从提交到发表所耽搁的时间尚不清楚。

[90] 本书第10章讨论了许多哈佛学者对帕累托的兴趣。

[91] 萨缪尔森在芝加哥大学时读过的与约翰·A.霍布森有关的文献，将其与其他流派做出了区分（参见本书第3章）；但是，霍布森摒弃了经济学可以是一门科学的观点（这对柏格森和萨缪尔森来说很重要），引入了一些非常具体和有争议的价值判断。参见巴克豪斯（2009）以及巴克豪斯和佐藤保西沢（2010）。这或许可以解释为何萨缪尔森虽然称读过关于福利经济学的全部文献，但他甚至没有暗示此类著作的存在。

[92] 萨缪尔森（1981），p. 224.

[93] Suzumura 2005, p. 334.

[94] 他这里提到的意大利文原著和他前引评论中提到的法语作品并不矛盾，因为它们指的是不同的书。他们可能读过帕累托的书，这些书被翻译成法语，作为通过“通识”考试的条件，这是他们被要求学习的语言，但在期刊文章上他们别无选择，只能死抠意大利语。应谨慎对待此时萨缪尔森对发现帕累托社会学的回忆，因为在他成为一个初级研究员时，通过劳伦斯·亨德森，他接触了帕累托的社会学，这可能影响了他关于对帕累托理论的最初反应的记忆。

[95] 萨缪尔森（2004a），p. 24.

[96] 这本书出版于1938年2月，可能在1937年年中，即萨缪尔森课程结束的那个夏天写就。

[97] 参见本书第22章。

[98] 萨缪尔森（2004a），p. 25.

[99] 萨缪尔森（1981），p. 223.

[100] Suzumura 2005, p. 334.

[101] 假设世界存在以下三种情形：（A）建造了一个有两条跑道的机场；（B）建造了一个只有一条跑道的机场；（C）没有建造任何机场。假设每个人都可以根据偏好对这三个选项进行排序。一个只关心能否出行的人可能会有（A、B、C）的排序，另一个更重视气候变化的人可能会有（C、B、A）的排序。社会选择问题变成了如何从一组个人排序推出一个社会排序。它可能涉及投票制度或一种机制，以确定谁的偏好将决定结果。

[102] G. D. Birkhoff, January 24, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 14 (B, 1939-51) .

[103] 伯克霍夫 (1941) , p. 3, n6.

[104] 问题在于, 每个州的代表数量必须是整数, 不能是分数。

[105] 伯克霍夫 (1941) , p. 18.

[106] 在萨缪尔森的文章发表后, 他们才讨论伯克霍夫的伦理学讲座。当然, 通过对帕累托的讨论, 他们也很可能在更早的时候就涉及了这些话题。

第10章

简化经济学理论

哈佛研究员协会

萨缪尔森在哈佛的第二学年期中时，威尔逊给劳伦斯·亨德森（Lawrence Henderson）写了一封信，称萨缪尔森是“我所见过的政治经济学领域最优秀的年轻人之一”，并推荐他担任哈佛研究员协会的初级研究员。^[1]研究员协会是当时刚辞去哈佛大学校长一职的劳伦斯·洛威尔和生物化学教授劳伦斯·亨德森共同创立的，亨德森后来成为工商管理研究生院疲劳实验室（Fatigue Laboratory）的负责人，并对社会学产生了浓厚兴趣。他们一致认为，博士教育扼杀了有才华的年轻学者的创造力，如果他们不接受正规训练，而是拥有从事独立研究的自由和资源，就会得到更好的发展。洛威尔认为，研究生院已经“发展成一个大规模生产庸才的地方”。^[2]

研究员协会是他们和哲学教授阿尔弗雷德·诺斯·怀特海共同想出的解决方案。协会有一个由大约24名初级研究员组成的小组，每名研究员任期3年，最多可续任一届；除了周一共进晚餐和周五共进午餐外，这些成员并无其他义务。他们获得任命的条件之一是，不被允许注册更高的学位。这些安排正反映了成立协会的信念，即在一种青年学者和来自不同知识领域的人进行对话的环境中，最能培养创造力。其目的是，无论留在哈佛还是去其他地方，曾入选如此杰出团体的初级研究员，都将不必持有博士学位的联合卡（来证明自己的能力）。^[3]9名高级研究员会作为导师在周一同他们共进晚餐。在这些人中，亨德森的个人影响力

和他在任何正式职位上的影响力一样大。他的一位同事写道：

虽然亨德森的胡子是红色的，但他的政治主张却十分保守。他那打桩机式的讨论方法很少被人模仿。他的逻辑最冷酷的时候，也是他的激情最炽烈的时候。但是，如果他觉得一个人身上有什么隐藏的亮点，那么没有人比他更有耐心去把它挖掘出来。他有一种收集学者原始数据的天赋，不管这些数据离他自己的生物化学领域有多远，他都能找出其中的规律。^[4]

尽管威尔逊还未（至少尚未正式地）教过萨缪尔森经济学——萨缪尔森只上过他的数理统计课，但他认为萨缪尔森适合担任初级研究员。威尔逊告诉亨德森：“我认为他已经接受了足够的课程指导。我觉得他是一个积极主动的人，如果他有机会被选为初级研究员，他可能会做得非常棒。”^[5]威尔逊推测，尽管人们质疑萨缪尔森的个性和他的犹太人身份，但这两个方面并不应该成为他获得任命的障碍。^[6]

一些人会说萨缪尔森很难被定位，因为他的个性受到了某些（质疑），我想还因为他是一个闪米特人。我同他的私交使我确信他不是一个令人反感的闪米特人。我个人认为，他的性格缺陷是那种经常出现在有进取心、思维清晰、自律的年轻人身上的缺陷，他们渴望富有成效的生活。我不认为他会坏到让人很难给他找到一个位置，而且我确信，作为一个初级研究员，3年的时间可能会大大改掉他的这些缺点。^[7]

在使用“不是一个令人反感的闪米特人”时，威尔逊暗指的是有教养的犹太人和富有的犹太人之间的区别，比如罗斯柴尔德家族，他们早已在美国站稳脚跟，并且在哈佛颇受欢迎；但最近涌入的东欧犹太人，则不太受欢迎。^[8]他们在课后的长谈已然使威尔逊确信，尽管萨缪尔森

有东欧血统，但他可以很好地适应有教养的交谈——亨德森的研究员协会的核心。像萨缪尔森身上这样的“人格缺陷”，在亨德森试图为“研究员协会”招募的那些聪明的年轻人身上恰恰是很常见的。威尔逊必定知道他的观点会对亨德森产生影响，他参加了亨德森的跨学科社会学课程，彼此之间很了解。^[9]

威尔逊对萨缪尔森成为初级研究员的支持得到了熊彼特的响应。熊彼特形容萨缪尔森是“我们这么多年来最具天赋的毕业生”，能够“在知识完全平等的基础上”与所有教授讨论问题。^[10]他“相当轻松”就通过了“通识”测试，并准备发表两篇“极富原创性”的文章。熊彼特在写给数学家、当时的高级研究员乔治·伯克霍夫和亨德森的信中谈到了萨缪尔森的数学天赋，认为这是研究员协会应该吸纳他的一个理由。

由于他的数学思维方式，他的新主张不太容易被一般的经济学家所接受。除非他得到这个位置，否则他将被迫偏离他为自己开辟的道路，接受有害的妥协。^[11]

他的数学太棒了，以至大多数经济学家都无法接受他，所以他需要一个初级研究员的位置给他机会。^[12]熊彼特接着转向了异议，尽管研究员协会里有杰出的数学家，但萨缪尔森的数学对他们并没那么有吸引力：“据我所知，这个协会对经济学家，尤其是数学类型的理论经济学家不是太有好感。”他反驳说，即使伯克霍夫和亨德森对数理经济学持怀疑态度，这也应该是帮助“有天赋的年轻人，把精力投入到创造一门精确的经济学这一棘手任务上”的一个原因。

萨缪尔森的申请通过了，1937年秋天，他加入了哈佛研究员协会。作为一名初级研究员，除了做研究和参加每周的聚餐外，并无其他责任。他非常开心。他写道，幸运的是，没有人给他提供永久研究员的位置，因为他本来会接受它。^[13]这段时期，经济学家们正开始研究凯恩

斯的《通论》，萨缪尔森反复引用华兹华斯《序曲》中的诗句来描述这一时期：“能活在那个黎明，已是幸福；若再加上年轻，更胜天堂！”^[14]他以第三人称写作，对这一时期做了反思：

在他的社会科学研究委员会的奖学金用完之前，他克服了研究员协会对经济学的反感，并借助维弗雷多·帕累托的力量进入了初级研究员的神圣圈子。哲学家威拉德·范·奥曼·蒯因（Willard van Orman Quine）、数学家加勒特·伯克霍夫（Garrett Birkhoff，乔治·伯克霍夫之子）、两次获得诺贝尔奖的物理学家约翰·巴丁（John Bardeen）、化学家E.布莱特·威尔逊（E. Bright Wilson）和罗伯特·伍德沃德（Robert Woodward）、博学多才的哈里·T.莱文（Harry T. Levin），都是他在研究员协会中的战友。^[15]

同萨缪尔森有亲密接触的其他初级研究员包括：数学家林恩·卢米斯（Lynn Loomis）和斯塔尼斯拉夫·乌拉姆（Stanislaw Ulam）、物理学家伊万·格廷（Ivan Getting）、科学史学家亨利·格拉克（Henry Guerlac）和历史学家小阿瑟·施莱辛格。^[16]萨缪尔森写道，在这种环境下，“他迈开脚步，开始以超出期刊能够吸收此类准数学内容的速度发表文章”。^[17]在作为初级研究员的3年时间里，他发表了13篇文章，涉及消费理论、生产理论、利率、国际贸易、商业周期理论等多个领域。他的自信体现在评论中，几行批评性文字就否定了相关研究。^[18]

1937年9月，萨缪尔森接受了研究员协会的任命，这使他处于一个试图为人类科学建立新基础的团体的中心。协会核心人物是亨德森，他在建立研究员协会的过程中起到了重要作用，他还参加了历史学家乔尔·艾萨克（Joel Isaac，2012，第60页）所称的“间隙学院”（the interstitial academy），或者“哈佛复合体”（the Harvard complex），这是一个牢牢扎根于哈佛传统但又与传统院系相分离的机构网络。^[19]这些组织起源于一个叫作“帕累托和社会调查方法”的研讨会，该研讨会始于1932年，

成员包括熊彼特。在生物化学研究中，亨德森将威拉德·吉布斯的化学平衡思想应用于生物化学和人类生物学。这项研究促使亨德森从事一系列与科学探索有关的哲学问题。[\[20\]](#)他在系统和组织的概念上花了大量时间，因为他认识到这种人造的符号框架可能是科学的重要组成部分，缺少它们就不可能收集和解释事实。

20世纪20年代，亨德森对科学推理产生了兴趣。1926年，他接触到了帕累托的著作。帕累托之所以吸引他，是因为帕累托提出了一组叫作“非逻辑动机”的概念，它们要么表现为核心价值（“残留物”），要么表现为口头合理化（“推导”），并且可以作为温度、压强和浓度的概念在化学系统中起作用。帕累托的社会学提供了一种描述社会现象的方法，可以将其分析为“动力、热力、生理和经济系统”。[\[21\]](#)

研究员协会和他教的具体社会学课程（Soc.23），以及疲劳实验室的研究工作，成了亨德森宣传自己思想的平台。协会中与萨缪尔森同期的一些人，比如乔治·霍曼斯（George Homans）、康拉德·阿伦斯伯格（Conrad Arensberg）、威廉·怀特（William Whyte）、詹姆斯·米勒（James Miller），要么与亨德森有研究合作，要么秉持与亨德森对有机系统一致的观点开展研究。亨德森的亲信查尔斯·柯蒂斯（Charles Curtis）和克雷恩·布林顿被任命为高级研究员。萨缪尔森曾说过，他反对这个群体的观点，这个群体后来被称为帕累托圈子。

我同研究员协会的“帕累托-亨德森-霍曼斯-柯蒂斯”小圈子的关系，可以简单地说，都是纯粹的社交活动。我只去过一次著名的亨德森社会学研讨会。这可以算太多，也可以算太少。当我想和亨德森谈论吉布斯时，他更喜欢罗列富兰克林·德拉诺·罗斯福的缺点。1937年的情况是，要么是亨德森太老了，要么是萨缪尔森太年轻了，或者两者兼而有之。我对经济学家帕累托怀有深深的敬意，但在他的社会学流行期间，我会到外面吃午饭。[\[22\]](#)

但是，尽管萨缪尔森可能会“到外面吃午饭”，但仍然要参加每周一晚的强制性聚餐；他也可以忽视帕累托研讨会，但这并不意味着他可以忽视亨德森或他的科学观点。如前所述，亨德森在提出自己的观点时很有说服力，并且在学会中占据主导地位——包括选择聚餐时供应的葡萄酒，他为酒窖里收藏的优质法国勃艮第和阿尔萨斯葡萄酒感到自豪，关键是，他还为聚餐时的谈话设定了主题。他滔滔不绝地讲帕累托和科学方法，并把他的具体社会学（Soc.23）的讲稿分发给所有的初级研究员。据称，“亨德森的先占观念几乎不可能被初级研究员忽视”。^[23]萨缪尔森离开哈佛时曾写信给威尔逊，说他曾与洛威尔、怀特海、亨德森等人的交谈中学到了很多东西。^[24]尽管萨缪尔森反对帕累托的社会学观点，但也被要求在给亨德森的一位朋友写信时保持礼貌，但我们没有理由不从表面上理解他的这番话。^[25]

科学方法

之所以严肃对待这句话，是因为亨德森表达的观点强化了萨缪尔森从威尔逊那里听到的关于热力学的观点。亨德森和威尔逊一样，是吉布斯的狂热支持者。动力学和均衡是萨缪尔森思想的两个核心概念，也是亨德森体系的核心。萨缪尔森可能还记得亨德森在谈论吉布斯时试图批评罗斯福，但这段记忆的意义在于，亨德森一开始就计划讨论吉布斯。同样重要的是，萨缪尔森提到，当被问及对经济理论形式化的态度时，“亨德森总是强调，你不可能是一个纯粹的经验主义者，这可能源自帕累托，也可能源自他自己的方法论著作；你必须有一个系统的思考方式”。^[26]这绝非一句即兴评论，它表达了亨德森科学哲学的一个核心原则，也一定是萨缪尔森同他的数学家和物理学家朋友（伯克霍夫、乌拉姆、巴丁和格廷）讨论过的话题。此外，他从熊彼特和威尔逊那里听到的科学观点，为他在亨德森的影响下发展起来的实践导向的科学观做了铺垫。在哈佛大学，研究员协会是其中不可或缺的一部分。^[27]

哈佛复合体中另一个人物是物理学家珀西·布里奇曼（1882—1961），他自1910年起就是哈佛大学的一名教师，他的声誉建立在他对热力学的实验研究上，并因此获得了1946年的诺贝尔物理学奖。他以《现代物理学的逻辑》（*The Logic of Modern Physics*, 1927）引起了哲学家和其他学科学生的注意，他提出了“操作主义”的分析法。萨缪尔森记得，还在芝加哥大学读本科时，亨利·舒尔茨就已向他介绍了操作主义。但是，操作主义的发展和传播同哈佛大学的关系最为密切，在这里，它被证明对心理学和伯勒斯·弗雷德里克·斯金纳（Burrhus Frederic Skinner, 1933—1936年的初级研究员）等人倡导的行为主义影响巨大。^[28]如前所述，萨缪尔森在1936年秋季学期很可能听过珀西·布里奇曼的讲座。无论如何，他几乎无法避开布里奇曼，因为后者和研究员协会的成员关系密切。

布里奇曼《现代物理学的逻辑》一书的立足点是“真理”，即“我们所有的实验知识和对自然的理解都离不开我们自己的思维过程”，他的文章是基于对物理学家们当前思考的观察。^[29]必须重新考虑物理学的基本原理，因为物理学家的思维方式受到了新近发展的挑战，包括爱因斯坦的相对论和量子力学；后者发展得如此之快，以至布里奇曼不得不承认他的一些材料已经过时了。物理学家所研究的思想不可能轻易地和日常经验联系起来，这就需要我们对概念的思维方式进行修正。也就是说，概念不能再使用它们的属性来定义，而必须用操作来定义：“一般来说，我们所说的任何概念无非是一组操作：这个概念就是相应的一组操作的同义词。”^[30]这些操作可以是物理的（例如长度等物理概念），也可以是心理的（例如连续性等数学概念）。

这一观点具有明确的含义，它意味着所有的知识都和相关操作有关。这也意味着，如果无法找到可以获得答案的操作，问题就是毫无意义的。因此，绝对时间和空间的概念是没有意义的，它们和现实没有联系，因为任何测量它们的行动都必然是相对于这些行动的。布里奇曼认为，这是超越物理学的冒险。

我相信，从操作角度来看，许多关于社会和哲学主题的问题将被认为是毫无意义的。如果在所有的研究领域和物理学领域都采用这种操作思维方式，无疑会大大有助于思想的澄清。就像在物理学领域一样，在其他领域，某人对他的主题做了一个重要的陈述，声称某一个特定问题是毫无意义的。^[31]

布里奇曼接着述及了从操作角度思考对科学的影响，这样做会简化思想，使早期的推测“难以理解”。^[32]在他的思想的发展过程中，布里奇曼非常重视“直觉”（这同他关于对事物进行解释意义何在的理念有关）和“模型”。“解释”包括把情况简化成符合我们直觉的情况。当时，“直觉”和“模型”两个词在经济学期刊上尚未广泛使用，但从20世纪40年代开始，它们被数理经济学家们广泛使用。

布里奇曼的哲学，源自他自己在物理学中似乎很成功的观察研究，这符合亨德森技术导向的科学方法观。^[33]与此同时，布里奇曼以一种吸引萨缪尔森等学者的方式同亨德森分道扬镳。萨缪尔森等人对亨德森涉足帕累托的社会学持怀疑态度。布里奇曼对“操作”的关注——他不喜欢“操作论”和“操作主义”这两个术语，因为它们暗示着比他的“简单想法”更深奥的东西——主要是将概念牢牢地置于科学实践的舞台上，并告诫科学家不要主张超出他们的方法所能证明的东西。^[34]操作也为创新留下了空间，因为它永远不可能被完全指定，这就使科学家能做出非理性的决定。也就是说，科学知识离开人类心理学是无法理解的。艾萨克认为，正是这些因素使布里奇曼的观点对哈佛心理学家颇具吸引力，这些心理学家在帕累托圈子中所占的比例明显不足。^[35]来自不同学科、构建得更好、理论基础也更完善等特点，使我们不难理解为什么萨缪尔森对操作主义的定义和布里奇曼截然不同，尽管他发现操作主义很有吸引力。

布里奇曼的操作方法被逻辑实证主义者和行为社会科学家（尤其是斯金纳）采用，但其方向却与布里奇曼本人希望的不同。布里奇曼认

为，所有知识中都有一种不可简化的个人主观因素，因此，他对各种尝试持批评态度。无论是实证主义者还是维也纳学派[36]，他们将布里奇曼的操作方法等同于他们试图推导出可以确保知识客观性的规则，布里奇曼认为这是一个不可能的目标。[37] 鉴于这种模棱两可性，我们需要谨慎看待萨缪尔森对操作主义的特定解释，尽管他把这个思想作为布里奇曼著作的核心，但几乎没有证据表明他读了多少著作，确切地说，他从中得出了什么结论——尽管他建议麻省理工学院的学生阅读布里奇曼的著作；或者说，同布里奇曼的私交可能影响了他对其著作的解读。无论如何，萨缪尔森对操作分析的理解，深受他与威尔逊、熊彼特、亨德森和研究员协会同仁讨论的影响，这些人都对科学方法持有强烈的主张。[38]

消费者理论

萨缪尔森经常会把他关于消费者理论的文章草稿寄给威尔逊。在1938年1月写给威尔逊的一封信中，他感谢威尔逊对一份原稿的建议，这篇文章可能是《效用分析的实证意义》（*The Empirical Implications of Utility Analysis*），大约1个月后，它被提交给了《计量经济学》杂志。[39] 萨缪尔森的信件表明，在威尔逊的鼓励下，他正在寻求“吉布斯方法”，即假定存在“某些算术不等式”或凹性条件，据此对有限差分进行分析。[40] 他用更传统的基于微积分的方法得到了一些结果，但他承认，他的最终定理只与“瞬时变化率有关，不接近吉布斯公式的通用性，也没有连续性或可微性假设”。虽然遵循吉布斯的方法，但他认识到物理系统和经济系统是有区别的：物理系统处于“相对”的最小值，而在一个经济系统中，企业家和消费者“有时”被认为能够从许多不同的相对最大值或最小值中，选择“实际的绝对最大值或最小值”。[41]

当这篇文章被提交给《计量经济学》时，主编迪克森·利文斯

（Dickson Leavens）请威尔逊担任主要评审人，这个流程在今天会被认为涉及利益瓜葛，但在20世纪30年代却被认为是可以接受的。威尔逊回复说，他对这篇文章已经非常熟悉，再读一遍也没什么用。尽管他承认这是一篇很难确保不犯错误的文章，但萨缪尔森是“一个很好的人，而且非常严谨”，威尔逊认为萨缪尔森“做得非常棒”，他建议利文斯采纳这篇文章。^[42]同一天，威尔逊写信给萨缪尔森告诉他自己的建议。不久后，利文斯把这篇文章寄给拉格纳·弗里希，供审核和发表。^[43]

有证据显示，萨缪尔森在思考这些问题的同时，也在思考热力学及其可以为经济建模提供的经验教训。他阅读了加州理工学院物理学家索弗斯·爱泼斯坦（Sophus Epstein）所著的《热力学教材》（*Textbook of Thermodynamics*, 1937），并在11月29日给威尔逊寄去一篇文章，称阅读这本书是“一次危险的远足……进入了一个我知之甚少的领域”。^[44]萨缪尔森说，这篇文章的主题是物理学，而不是经济学，威尔逊在讲座中发表的言论，以及他在一名“据我判断”很有能力的物理学家的著作中发现的“困惑和歧义”，都是这篇文章的灵感来源。威尔逊回复说，他认为爱泼斯坦是一个比爱因斯坦更好的数理物理学家，尽管不如爱因斯坦那么富有独创性。^[45]萨缪尔森的信中并未提到他发给威尔逊的文章的名称，但它可能是《取代均衡的勒夏特列原理》（The Le Chatelier Principle of Displaced Equilibrium）的一个版本。^[46]^[47]勒夏特列原理在他的文章中具有重要作用。^[48]

1938年2月，萨缪尔森发表了关于消费者理论的第三篇文章《纯消费者行为理论的一个注解》（A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour），提出了一个比第一篇文章更有针对性的论点。文中，他认为，从19世纪中叶海因里希·戈森（Heinrich Gossen）的著作开始，消费者选择理论就和去除越来越多的假设有关。以同时代的约翰·希克斯和罗伊·艾伦的著作为代表的现代消费者理论，只剩下边际替代率递减理论——假设无差异曲线在原点处是凸的。^[49]^[50]如第9章讨论的，萨

缪尔森在同哈伯勒的交谈中似乎已经注意到，在给定某些看似合理的假设条件下，利用指数理论中熟悉的方法，可以证明无差异曲线的凸性。如果说凹凸性是消费者理论中唯一的实质性命题，那么他已经有一个完整的消费者理论了。

萨缪尔森通过指明以下这点提出了他的理论，即由于经济学家不再相信效用理论提供了对行为的心理学解释，因此，他们不清楚为什么应该接受不能对替代率递减做出解释的无差异曲线分析。由于无差异曲线分析缺乏明确性，因此效用理论又不断出现，因为它提供了对缺失因素的解释。萨缪尔森提出了另一套可以作为消费者理论基础的假设，这套假设可以在不损失任何重要东西的情况下去掉效用理论的最后残余，甚至可以去掉无差异曲线。如果人们想用无差异曲线，他的理论可以被解读为提供了这样做的理由，但没有必要这样做。

萨缪尔森认为，所有这些都需要对消费者行为做出三个假设：

- (1) 在面对收入和市场价格时，个人会选择相同的商品组合。
- (2) 如果所有的价格和收入以相同的比例变化，这个组合不会发生改变。
- (3) 个人的选择是前后一致的。即如果对应于一个不同的价格和收入组合，存在 x 和 x' 两种商品组合，他们会选择 x' 的商品组合，那么，只要存在一组不同的 x' 的商品组合，他们就不会选择 x 的商品组合。[\[51\]](#)

萨缪尔森为第三个假设做了辩护，他称，否认该假设将使之前对消费者行为和整个指数理论的全部分析无效。这就是他称自己的方法“接近现代指数理论”的意义所在。[\[52\]](#)

在这三个假设中，第三个是最重要的，因为它可以用来推导消费者需求函数的性质。萨缪尔森通过有限差分来做到这一点——借用威尔逊的话，即威拉德·吉布斯所希望的在一般层面上的差分。[\[53\]](#)文章初稿显示，萨缪尔森最初以有限差分的形式进行整个论证，后来又增加了对这

些差分趋近零值时会发生什么情况的讨论。^[54]虽然萨缪尔森更重视有限差分的情况，但一般来说，考虑价格变化越来越小直至趋近于零值时的情况很重要，因为这让他能够推导出传统上使用连续可微效用函数得到的所有结果。虽然这些结果可以从效用最大化中得到，但是萨缪尔森称这样做并无助益。仍有一个结果不能从他的假设中得出，但他认为这无关紧要。^[55]

换句话说，他从消费者是理性的和（做出的选择是）相同的这一假设中，推导出了所有有用的命题。他的研究结果的新颖之处不在于他推导出的结果——另一名哈佛学生尼古拉斯·杰奥杰斯库——勒根此前已经推导出这个主要方程，而在于萨缪尔森推导这个方程的方法：从消费者做出的可观察的选择切入。

经济学家非常关注的一个问题是互补性，即对两种产品的需求可能随价格变化而朝同一方向变动的可能性。^[56]萨缪尔森称他对这个问题不感兴趣，他观察到“在其他同构系统中，如吉布斯热力学平衡系统的解析动力学方程，（认为）没有必要定义类似的度量”。^[57]这句话的意思是，问题的数学结构而非系统各组成部分的经济意义，决定了需要定义哪些变量。这两个类比之前都没有提到，也没有解释为什么同构是重要的；它被认为是理所当然的。互补性在历史上之所以重要，只是因为对它的分析使经济学家看到了帕累托推理中的错误，看到了不需要效用。^[58]

萨缪尔森接着发表了一句方法论上的评论：“如果有人否认这三个假设中的任何一个，那他就会犯错！”他写道：“希望这里给出的研究方向（比其他方法）更直接地基于那些必须被经济科学用作数据的要素。”^[59]这句话引发了两种看法。萨缪尔森的意思是，尽管可以把他的文章看作是传统理论的延伸，但他把它视为是另一种选择。这一点在文章初稿的标题《纯消费者行为理论的新基础》（New Foundations for the Pure Theory of Consumer's Behavior）中表现得更加明显。^[60]人们

倾向于认为该文发表时这个更朴实的标题是《经济学》（*Economica*）确定的，该刊的编委会成员包括希克斯及艾伦的同事弗里德里希·哈耶克和莱昂内尔·罗宾斯。^[61]更重要的是，萨缪尔森认为经济科学“必须”把某些要素作为数据，这一主张并不意味着操作主义，也就是说，科学命题应该是可以检验的。但罗宾斯认为，经济理论可以从无可争议的命题中派生出来。^[62]萨缪尔森认为，灾难可能会降临到任何认为消费者的选择可能不一致的人身上，这表明在他的研究中，他对纯理论的热衷和对操作主义的拥护之间，存在一种持续的紧张关系。

同年晚些时候，萨缪尔森发表了这篇文章的附录，这一次他使用“偏好”的表述（人们从自己能够负担的商品组合中选择更喜欢的商品组合），证明了他的三个假设中的第三个包含了前两个。^[63]这意味着他已经总结出关于消费者理论的全部有用东西，形成了一个假设，这个假设后来被称为“弱显示性偏好公理”。^[64]

在萨缪尔森撰写的文章中，他只是提出可以使用一组不涉及效用的假设，“更直接地”分析消费者理论。^[65]在另一篇文章（于1938年10月刊在《计量经济学》上之前，它的一个版本在1937年12月大西洋城举行的计量经济学会会议上提交）中，萨缪尔森从历史的观点出发，认为“道德、功利、伦理内涵”首先应从效用的概念中剔除，然后“享乐主义、内省主义、心理因素”也应被剔除。这同他在《经济学》上发表的两篇文章相一致。但是，在这里，他没有放弃效用的概念，而是质疑它还剩下什么：

难道整个效用分析在现代科学的操作层面毫无意义吗？根据这个标准，一个毫无意义的理论是没有实证意义的理论，在理想的实证条件下，它可以令人信服地被驳斥。^[66]

这是萨缪尔森第一次公开使用操作主义的概念。虽然他使用了操作

主义的语言，并通过研究员协会和他的讲座结识了布里奇曼，但是他把意义等同于理想的经验条件下的可驳性这一点，却更接近维也纳学派哲学家的语言。值得注意的是，萨缪尔森引用了他的朋友艾伦·斯威齐（1934）发表的一篇文章，来支持他自己关于“许多对效用理论的辩护都是循环论证”的观点，他对可观测的行为只字未提。斯威齐的论证并非基于具有操作性意义的命题，而是基于“具有经验性意义的法则”，他引用了哲学家费利克斯·考夫曼的话作为论据：“因此，边际效用原则既不是实证断言和同义反复，也不是先验的综合判断，而是一种启发式的假设。”^[67] 斯威齐想必非常熟悉考夫曼的著作，他不仅引用了考夫曼的多篇出版物，还把自己引用的文献翻译成了英语。^[68] 尽管不如卡尔·波普尔出名，但考夫曼在将维也纳学派的思想引入经济学方面却是一位重要人物。^[69] 鉴于萨缪尔森和斯威齐的亲密友谊，以及斯威齐就他正在研究的课题所发表的文章，他们很可能在某个时候讨论过这些想法，也有可能萨缪尔森是和蒯因讨论了这些问题。

萨缪尔森这篇文章（其目的在于证明效用分析包括“可供驳斥的有意义的含义”）的出发点是想表明，我们所需要的只是一个序数效用指数，该指数按从最优到最差的顺序，对可选商品组合进行排序，而未说明一个组合比另一个组合好多少。例如，我们可以观察到有人认为卡布奇诺比拿铁好，但不能说他们认为卡布奇诺比拿铁好两倍、好10%或好100倍。^[70] 萨缪尔森首先证明，只要保持不同商品组合的顺序不变，效用数值便可以改变而不影响效用最大化的关键条件。^[71] 确立这一点后，他即可根据《经济学》上刊文所概述的理论，推导出一系列结果和需求函数的性质。对个人消费者和整个市场来说，每种商品的需求函数取决于所有商品的价格，而不仅仅是该商品本身的价格。由于价格、商品数量和家庭收入是可以观测的，所以萨缪尔森的结果满足了操作标准。

萨缪尔森称，他得到了以往文献中发现的所有结果，甚至包括哥伦比亚大学经济学家哈罗德·霍特林新近发表的一篇文章，以及其他一些

文献。这些结果超越了他那篇《经济学》文章的结果，因为使用序数效用函数使他能够推导出对称条件（卡布奇诺的价格对拿铁需求的影响和拿铁价格对卡布奇诺需求的影响是一样的），否则不可能得到这些结果。这是他在早期文章中认为不重要而未予关注的传统理论的含义。或许是因为他意识到自己此前曾认为传统理论不重要而未加重视，所以他为自己的方法进行了辩护，称自己证明了数学的使用如何让推导结果变得更容易，《计量经济学》的大多数读者会发现这个结论是一致的。

与此同时，萨缪尔森还引用了波兰经济学家奥斯卡·兰格的观点。兰格最近刚移民美国，并于1938年成为芝加哥大学教授。^[72] 兰格承认，对行为的观察只能得出一个序数效用函数。但是，他认为通过让人们对“变化”进行比较，可以获得更多的信息。例如，可以询问消费者，是早餐多吃一块松饼，还是午餐多吃一块三明治。兰格声称，如果我们能做到这一点，我们就能得到效用的基本测量标准，即效用函数所附带的数值是显著的。有了这样一种测量方法，效用的差异就可以像温度的差异一样具有意义。^[73] 拥有一个基数效用函数而非序数效用函数，在描述行为时可能无关紧要，但兰格认为，它在判断福利时可能颇有用处。

兰格的论点一经提出就引发了争议，但萨缪尔森认为，兰格的批评者忽略了这篇文章的主要问题。萨缪尔森的第二个批评是，重申他在前几篇文章中简要提出的观点——效用和福利经济学问题完全无关，福利经济学是关于伦理判断的。萨缪尔森引用了柏格森关于这一问题的文章，他认为，如果可以对所有个人消费的商品数量进行排名，就有可能对福利做出判断；对效用有一个基本的测量标准，“实际上什么都没有增加”。^[74] 他的第二个批评是，这篇文章的讨论陷入了条件混乱，事实上可以用效用函数表示偏好。假设消费者可以对效用的差异进行排序这一点无关紧要，得到效用函数的另一个关键附加假设是可传递性——假设消费者更偏好A而不是B，更偏好B而不是C，那么她一定更偏好A而不是C。如果偏好是可传递的，它们就可以用效用函数表示。

萨缪尔森给兰格寄了一篇文章，兰格在1938年5月回复说，他同意萨缪尔森的观点，即效用函数的基数性（cardinality）和福利经济学无关。^[75] 兰格承认自己以前在这一点上犯了错。至于第二个批评，兰格解释说，他关心的不是效用函数是否存在（可积性问题），而是如果存在，它是否唯一。他选择这种假设的原因是，他想证明帕累托和鲍利等早期作者是如何前后矛盾的。这句评论和兰格的观察需视萨缪尔森的最终稿而定，萨缪尔森也许希望发表一则辩驳，这可能是该文在10月发表时的结束评语如下的原因：“对于早期数理经济学家著作中的不一致之处，我谨表示同意兰格博士的看法。”^[76] 萨缪尔森和兰格在技术问题上可能存在分歧，但他们一致认为，数学分析可以解决以往文献中存在的困惑。

1939年秋，萨缪尔森再次给兰格寄去一份文章草稿，主题同他们前一年讨论的问题密切相关。这篇文章是为了纪念1938年11月死于车祸的亨利·舒尔茨而写的，它似乎不是兰格主动提出要写的，因为在感谢萨缪尔森寄给他这篇文章后，他解释说，他不知道自己是否能把它收入纪念刊中。不仅因为这是一篇很长的文章，而且更重要的是，他不知道他还会收到多少其他稿件，因此也不知道纪念刊编辑工作能否继续下去。兰格问萨缪尔森是否介意等他两三个星期再做取舍。在这篇等了近3年还未发表的文章中，萨缪尔森讨论了收入的边际效用不变的假设。这是阿尔弗雷德·马歇尔在19世纪90年代使用的一个假设，即从边际效用递减假设推导出向下倾斜的需求曲线，并推导出构成其福利经济学基础的“消费者剩余”。^[77]

萨缪尔森想必把他的文章拿给了威尔逊看，因为威尔逊刚刚就这一主题发表了文章。威尔逊在12月告诉萨缪尔森，他觉得这篇文章非常有趣，希望能予刊发。在威尔逊自己的文章中，他关注的是“独立”商品的问题——一种商品的效用不依赖于对其他商品的消费。^[78] ^[79] 他鼓励萨缪尔森提供“更多的内容和历史讨论”，以使“那些不像你那样真正称得上是数学家的经济学家们”更好地接受。^[80] 这一点很重要，因为威

尔逊认为存在很多混乱，而且，尽管瓦尔拉斯对“独立”的定义已经成为标准，但希克斯和艾伦引入了一个新的定义，而这两个定义之间的关系并不为人理解。

许多经济学家用文字语言构建论点时并未深入基础数学，这是一个具体的问题。威尔逊甚至建议萨缪尔森可以考虑用文字阐述整个论点，把使人却步的数学放在附录中，或者至少把数学放在最后。这既非威尔逊第一次也非他最后一次力劝萨缪尔森对数学水平较低的读者做出更多让步。

萨缪尔森没有听从导师的建议。最终于1942年收入兰格编辑的纪念刊中的版本，用一段简短的开场白介绍了这个问题，如果说这是对威尔逊的回应，那也只是象征性的表示而已。^[81]它只是说，由于很多消费者需求的相关文献都立足于收入的边际效用是恒定的假设，文献中包含了很多“有效性受限”的结论，甚至存在“完全的自相矛盾”。^[82]一开始并没有人试图解释这些可疑的结果是什么，以及为什么会出现这些结果，尽管萨缪尔森的目的在于证明之前的文献充满混乱。萨缪尔森在定义了他的术语后，得到的第一个结论是，收入的边际效用取决于对效用指数的选择；由于效用指数不是唯一的，这个结论就颠覆了这个概念。这使萨缪尔森认为，恒定的边际收入效用（该术语对马歇尔很重要）的含义是模糊的：当价格变化时，它是恒定的吗？抑或是因为收入发生了变化？^[83]正如威尔逊在写给萨缪尔森的信中所承认的那样，这份犯了错的经济学家的名单上包括马歇尔。

生产和利率

萨缪尔森还试图澄清供求理论的另一面——企业和生产理论。1938年12月，他在美国经济学会的一次会议上发表了一篇关于生产理论的文章，尽管熊彼特认为它的篇幅太短。^[84]根据萨缪尔森为发表的会议纪

要所写的摘述，他批评了经济学家未能对生产函数和成本曲线之间的关系提供清晰而正确的解释，也没有得出具有实际意义的结果。萨缪尔森说，最优条件可以为价格——数量行为提供“明确的、有意义的限制”，但他并未解释这些限制具体是指什么。萨缪尔森的结论是，几乎毫无争议的是，自由准入会导致企业趋于零利润，这个条件不能从任何和企业有关的“内部”均衡条件推导出来。^[85]

一年前，也就是1937年12月，萨缪尔森写信给奈特，随信附上了他写的一篇关于利率决定因素的文章。^[86]萨缪尔森首先指出，在讨论竞争性市场时，经济学家通常从分析给定市场价格下的个体行为开始（竞争性市场的本质是个体没有能力影响市场价格）。在那之后，他们才分析了所有个体的行为是如何共同决定市场价格的。萨缪尔森提出将同样的方法应用于利率理论，把数学引入一个有争议的话题的讨论中，这之前的许多文献都使用了纯粹的文字推导。尽管萨缪尔森希望这篇文章能引起奈特的兴趣，但是后者却不为所动。与瓦伊纳6个月前就另一篇文章发表的评论相呼应的是，奈特认为，尽管数学推导是正确的，但它并未给已知的东西添加任何重要的补充：

总之，事实就是你的文章让我很扫兴！在很大程度上……它给我的印象是，你一直在对相当明显的关系做象征性的重申；我发现它是“合理的”，并且承认符号公式在明确和精确方面有一定的价值，但我看不出这篇文章有什么重要的“贡献”。^[87]

奈特认为，萨缪尔森的文章更应以“高学术质量”让他的思想发展到“确实清晰并做出真正贡献的程度”。例如，奈特认为萨缪尔森未明确指出他在什么地方提到“总资产持有量”是一个可以调整的变量，以使系统达到均衡。奈特认为这具有误导性，因为总资产的总和是萨缪尔森所分析的投资、撤资和资产重估过程的结果，不应被视为系统中的一个变量。奈特想要一种更注重个人行为而不是集体行为的方法。

萨缪尔森在这篇文章中对凯恩斯的批评，是奈特所欣赏的一个方面。萨缪尔森对文章做了修改，最终于1939年2月发表了《理想条件下的利率》（The Rate of Interest Under Ideal Conditions）一文。^[88]“理想条件”意味着没有任何不确定性。萨缪尔森承认，不确定性是正常情况，不可能存在完全确定性的条件，因为“每个个体的行为构成了所有其他个体行为的障碍或网络”。但是，萨缪尔森为“作为一种分析工具”的完全确定性假设进行了辩护。^[89]基于这个假设，他可以借鉴自己早期文章中提出的投资理论。萨缪尔森认为，与文献中常用的理论相比，这一结果是涉及投资和利率之间关系的更普遍的理论，因为他对生产条件做了非常普遍的假设。他写道：“几乎不可能构建一个具有广泛适用性的生产函数。”^[90]他还将自己的投资理论同凯恩斯的资本边际效率（他发现该效率存在问题）区分开来。^{[91] [92]}

萨缪尔森随后转向了消费者。他将个人和家庭分开考虑，理由是在现代专业化生活中，思维模式往往是被分割的：“同一个人作为企业家和消费者的思维方式是不同的。”^[93]这不无道理，因为金融市场的存在意味着，如果企业家将其资产的现值最大化，那么这笔钱就可以以个人偏好的任何方式花掉。萨缪尔森驳斥了享乐主义理论，该理论认为，储蓄是一种节制消费的负效用，或者是一种随时间推移消费的效用——这种观点起源于19世纪早期，在很长一段时期内支配着经济思想。萨缪尔森甚至认为，就像奈特指出的那样，因为个人服务的收入不能被资本化和出售（人们不能把自己卖给奴隶），“认为每个家庭都拥有未来的贴现收入是没有意义的”。^[94]其结果是，消费将由与决定投资的因素截然不同的因素决定。^[95]也就是说，消费主要取决于人口的年龄结构。

从关乎我们文明的一些基本事实出发，很明显，个人出生在家庭中，并在数年里依赖于家庭。随之而来的是一段具有挣钱能力的时期，在此期间，收入可能上升、下降或保持不变，然后通常是收

入下降甚或没有收入的衰退期。由于两代人之间的间隔以及每一代人都有日益增长的记账趋势，除了抚养子女的情况外，个人预期会有一段依赖期，因而持有相当多的资产。^[96]

金融资产的购买和清算不会相互抵消，因此家庭需要持有大量资产，包括人寿保险、养老基金和储蓄账户。资产持有量将取决于收入的分配。利率传统上被认为是决定持有多少资产的因素，它在决定资产需求方面“可能只是众多因素之一”：“现代社会的文化价值观是，无论利率如何，资产积累都可能存在。”^[97]萨缪尔森认为，即使利率为负，人们也可能积累资产。为了解释企业家和消费者的行为如何决定利率，萨缪尔森用到了离散周期，他的阐述或许反映了约翰·希克斯在其新作《价值与资本》（*Value and Capital*, 1939b）中采用的方法，抑或是他自己对瑞典经济学家埃里克·林达尔（Erik Lindahl）和贝蒂·俄林的解读。

我把时间分成若干不连续的时间段，来讨论每个时间段内利率的确定。在考虑任何给定时期时，将以前各时期的所有利率和所有资产持有情况作为数据。就像一条永不终止的链，每个周期变量的值都是从上一个周期的值出发的，反过来又成为下一个周期的决定因素。因此，在任何时期确定的利率必须能够平衡所有个人（家庭、投资者）持有的总资产和所有企业持有的总资产，且对每一种利率而言都是最优的。^[98]

在一个脚注中，萨缪尔森算出了连续时间的情况。

这场讨论之所以有趣，是因为它包含了许多后来成为战后经济学核心的思想，如“生命周期”理论，即家庭通过储蓄以提供年老时的消费，以及萨缪尔森本人推广的世代交叠或消费-贷款模型。^[99]但是，尽管有了这些想法，萨缪尔森拒绝接受后来理论的一些假设，因为他拒绝接受

消费基于对未来收入贴现的观点，并质疑家庭能否被视为最大化行为者。不同于他后来在消费-贷款模型研究中应用的效用最大化家庭理论，他对世代交叠的分析是为了取代这一理论。这篇文章提供了证据，证明他的思维方式仍然受到他的老师奈特、威尔逊和熊彼特的显著影响。他也像他的老师们一样批判凯恩斯。他赞同凯恩斯的观点，认为利率会调整，人们希望持有每个时期存在的资产，并否认储蓄和投资相等可以决定利率（储蓄和投资必然相等）。[\[100\]](#)但是，除此之外，他们的理论截然不同。

萨缪尔森采用了一种明确的动态框架，他从不确定中摆脱出来，他关注的是总资产存量，而不仅仅是货币。萨缪尔森对投资和储蓄的定义也有别于凯恩斯，他定义的投资不仅包括新资本品的生产，还包括现有资产价值的变动。凯恩斯认为，旧资本品的贸易必然会相互抵消，并且可能被忽视。他陷入了一种类似于（古希腊哲学家）芝诺（Zeno）著名的运动悖论的“微妙的谬误”中。[\[101\]](#)[\[102\]](#)这篇文章很可能是奈特喜欢读的（它很符合奈特的口味）。

在这篇文章中，正如萨缪尔森早期关于投资的文章那样，萨缪尔森用数学来解决他认为不甚严谨的理论中所充斥的困惑。资本理论是一个主要的困惑所在，但是通过关注资产的价值，他相信自己已经建立了一个理论，在这个理论中，投资是最大化行为的结果，而不必定义任何所谓的“资本量”。他声称，有关测量资本的文献，掩盖了不断上升的资产价值和实际实物投资之间的差异。他的这个分析引起了人们的注意。但是，由于他不愿做出必要的假设来正式地建立消费模型（例如作为一个最大化问题的解决方案），他对模型这方面的分析仍然纯粹是口头上的，因此他所能得出的结论也是有限的。

萨缪尔森从未动摇过自己的信念：在他所研究的所有经济学领域中，数学都可以用来解决以往文献中的困惑。他向他的朋友都留重人解释了他的立场：

我觉得这就像拿一把小刀在长满荆棘的树林里砍断无法移动的树枝，以便开辟一条足够宽的道路让人们行走。经济学被各种范畴和体系所淹没，它们的复杂性同经济学家数量的成倍增长成正比，但最终在厘清一般性的概念和推理并进行深入研究之后，其理论框架将会显得异常简单，且具有共同的特点。[\[103\]](#)

萨缪尔森在消费和生产领域的研究是他博士论文的核心，也是他《经济分析基础》的重要组成部分，这本书巩固了他作为数理经济学家的权威。他虽然简化了经济理论，但是突破了其他人引入的复杂性，这些早期文章表明一位年轻的经济学家仍然在寻找自己的道路，其中包含的许多言论，暗示了对后来成为经济理论标准假设的观点的怀疑。

他的第一篇文章显示，如果个体使效用的贴现总和最大化，测量效用将是可能的——但他继续质疑这一点的中肯性，并给出了实际行为的证据。他关于利率的文章提供了怀疑的理由，即对使用基于效用最大化的理论分析该理论的应有主题——储蓄和利率——的怀疑。他甚至还加了一个脚注，驳斥了自己之前的文章，称其为“一种求知欲，满足了我自己对假设的随意性和结果的空洞性的看法”。[\[104\]](#)他证明效用分析具有实证含义，尽管在另一篇文章中他认为这些含义无关紧要。“显示性偏好”这一术语后来定义了他的消费者理论方法，它只是在他早期发表在《经济学》上的一篇文章的补充附录中被引入。他对资本理论的研究方法符合奈特和熊彼特的理论。概言之，他可能是在简化之前的文献，但尚未摆脱这些文献中对问题的表述方式。

也有人认为，萨缪尔森的方法论立场仍在演变。他发表在《经济学》上的第一篇文章对自己的假设做了传统的辩护，称其无可辩驳，但几个月后，他转向了操作主义——对此，他的解释方式同他的两个朋友艾伦·斯威齐和蒯因在维也纳圈子里的观点如出一辙。萨缪尔森这一时期的文章包含了他一生都在关注的思想——操作主义、显示性偏好、世代交叠和资本概念。随着他一篇又一篇地发表文章，他对这些思想的思

考也在不断演变。

毫无疑问，他雄心勃勃、自信满满，并且坚信对数学的应用可以极大地改写经济理论。作为一个争分夺秒的年轻学者，他不断地从他的老师那里得到信息，包括威尔逊、熊彼特和奈特，他或许应该花更多的时间来阐述自己的想法，这样才能引起更多的注意。1939年8月4日，他的父亲去世，终年56岁。萨缪尔森当时只有24岁，但从学生时代起他就知道自己患有高血压，因此活动也受到限制，他开始担心自己或难高寿。

[1] E. B. Wilson, January 13, 1937, Letter to Lawrence J. Henderson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (H 1937) .

[2] 布林顿（1959），p. 4.

[3] 该协会以怀特海熟悉的剑桥大学三一学院奖学金模式和亨德森1913年访问过的巴黎梯也尔基金会为参照蓝本。

[4] 布林顿（1959），p. 3.

[5] 威尔逊，给亨德森的信。

[6] 参见本书第15章.

[7] 威尔逊，给亨德森的信。括号中的“质疑”（doubts）原文中被写作“outs”，这可能是他的秘书听写错误，此处已做更正。

[8] 关于社会学23的意义，参见艾萨克（2012），pp. 70–71。

[9] 这段引文反映了威尔逊反犹太主义的问题。这是在萨缪尔森决定离开哈佛去麻省理工学院的背景下同哈佛反犹太主义有关的讨论，威尔逊在他的这一决定中发挥了重要作用。参见本书第15章。

[10] J. A. Schumpeter, February 1, 1937, Letter to George Birkhoff, PASP 68.

[11] J. A. Schumpeter, February 1, 1937, Letter to George Birkhoff, PASP 68.

[12] 这是一个在本书后面关于萨缪尔森决定离开哈佛一章中进一步讨论的话题。

[13] 萨缪尔森（1972a），p. 164.

[14] 萨缪尔森（1946a），p. 187；萨缪尔森（1972a），p. 166.

[15] 萨缪尔森（1990b），p. 66.

[16] 需要注意的是，E.布莱特·威尔逊、加勒特·伯克霍夫和威拉德·蒯因自1936年起就不再是初级研究员了，尽管他们可能还会参加聚餐，因为曾是初级研究员的人都有这个资格。萨缪

尔森和这三个人都保持着联系。

[17] 萨缪尔森（1990b），p. 66.

[18] 萨缪尔森（1939d, 1940b）。

[19] 保罗还参与了另一个类似的跨学科机构——公共管理研究生院（Graduate School of Public Administration），它将在本书第12章中讨论。

[20] 这部分关于亨德森思想的叙述参考了艾萨克（2012，pp. 66–69）。

[21] 亨德森，引自艾萨克（2012），p. 68.

[22] 萨缪尔森（1998c），p. 1383.

[23] 艾萨克（2012），p. 72.

[24] P. A. Samuelson, October 9, 1940, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) .

[25] 正如本书第22章所指出的，萨缪尔森在《经济分析基础》中引用的第一个著作就是亨德森的。

[26] 萨缪尔森等（1996），p. 163.

[27] 具体讨论参见艾萨克（2012）。

[28] 具体讨论参见艾萨克（2012），p. 93.

[29] 布里奇曼（1927），pp. x–xi.

[30] 布里奇曼（1927），p. 5；布里奇曼强调。

[31] 布里奇曼（1927），p. 30.

[32] 布里奇曼（1927），p. 31.

[33] 艾萨克（2012），p. 108.

[34] 布里奇曼（1938），p. 114.

[35] 艾萨克（2012），pp. 102–107.

[36] 维也纳学派是一个哲学家圈子，这些哲学家从1924年到1936年提出了后来被称为逻辑经验主义或逻辑实证主义的理论，他们的研究在哲学史上被证明非常重要。

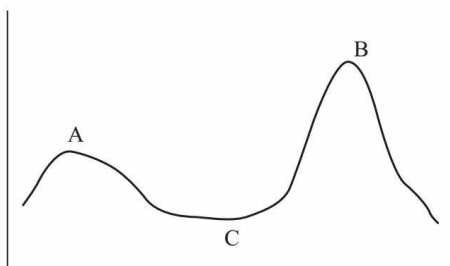
[37] 沃尔特（1990），第7章。

[38] 艾萨克（2012，第108页）将萨缪尔森的解释描述为波普尔式的。但是，没有证据表明萨缪尔森接触过卡尔·波普尔（Karl Popper）的著作，他所采纳的操作主义的波普尔传统也非那么明确；读者应该记得布里奇曼非常强调意义，而萨缪尔森则更加关注需要联系现实的“纸笔”演算。这带来了比萨缪尔森对可测试性的关注所暗示的更多歧义。在下一节中，有人提出，萨缪尔森同维也纳圈子的联系可能是通过费利克斯·考夫曼或威拉德·蒯因，而不是波普尔。

[39] 萨缪尔森（1938a）。

[40] P. A. Samuelson, January 25, 1938, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 33.

[41] 不妨想象，下图中的曲线代表一个装满水的管子，里面有一个总是向上移动的气泡。如果气泡从点C向左移动，它会在点A停住；如果它从点C向右移动，则会在点B停住。相较于这样的物理系统，人类可以从任意起点到达点B。现在，更常见的是指局部和全局的极大值或极小值。点A和点B是局部极大值，但只有点B是全局极大值。



[42] E. B. Wilson, March 10, 1938, Letter to Dickson H. Leavens, EBWPHUG4878.203 Box 31 (L 1938) .

[43] 在现代经济学环境下，评审一篇文章通常需要两到三个月的时间，熟悉这种做法的人可能会对如此迅速地评审一篇文章感到难以置信。

[44] Epstein 1937; P. A. Samuelson, November 29, 1938, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWP HUG4878.203 Box 31 (S 1938) .

[45] E. B. Wilson, December 21, 1938, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 31 (S 1938) .

[46] 这篇文章没有注明日期，但打字风格显示它是在这段时期写的。需要注意的是，现存草稿表明萨缪尔森已经研究这个问题“很多年”，如果是在他认识威尔逊不到3年的时间里，他可能不会这么说，他认为是威尔逊把这一原理介绍给他的（萨缪尔森，1947a，第81页）。

[47] P. A. Samuelson, Undated, The Le Chatelier Principle of Displaced Equilibrium, PASP 147.

[48] 本书第14章对此进行了讨论。

[49] 如图9-2所示。

[50] 参见希克斯和艾伦（1934a，1934b）。

[51] 虽然没有使用这个术语，从而使自己受限于所选择的语言，但这等于在说，“如果 x 优先于 x' ， x' 就不可能优先于 x ”。使用这种表述会把他带回到无差异曲线分析上。萨缪尔森采用拉丁字母而非希腊字母来简化他的推算符号。

[52] 萨缪尔森（1938b），p. 64.

[53] 他的推算结果是 $\sum_{i=1}^n \Delta x_i \Delta p_i < 0$ ，其中 x_i 和 p_i 分别表示商品 i 的数量和价格， n 表示商品的种类。

[54] P. A. Samuelson, 1937, *New Foundations for the Pure Theory of Consumer's Behavior*, PASP 152. 打印稿未注明日期，但因这篇文章的修订版在1938年2月刊发，可推断初稿写于1937年。关于微分的讨论在“插入的第20b页”。尽管加入了这部分和其他一些不那么重要的内容，这份文稿并不是最终版本，因为在发表的版本中，消费者理论的历史被归纳为一个简短段落，而在草稿中这部分却占近两页篇幅。

[55] 如果需求通过效用函数的最大化（若需求函数可积）得出，交叉替代效应矩阵（商品 i 的价格对商品 j 的消费者的影响）将是对称的。然而，他对这种做法持怀疑态度。一些历史学家（Hands & Mirowski, 1998b, 1998a）非常重视萨缪尔森的芝加哥大学经历，在那里，亨利·舒尔茨试图检验这个命题，但是除了萨缪尔森称他从舒尔茨那里学到操作主义外，并无证据表明他在芝大参与了舒尔茨的研究。

[56] 例如，邮票价格的上涨可能会导致对邮票和信封的需求下降。人们可能会更少写信或把信写得更短，因为信越轻需要的邮资越少。

[57] 萨缪尔森（1938b），p. 70. 原文中吉布斯名字的拼写错误已被纠正。

[58] 萨缪尔森没有引用任何原始资料来证实这一说法。

[59] 萨缪尔森（1938b），p. 71.

[60] P. A. Samuelson, 1937, *New Foundations for the Pure Theory of Consumer's Behavior*, PASP 152.

[61] 同这个时期的许多学术期刊一样，《经济学》的记录也未被保留下来，因此无法判断是谁处理了所提交的文章以及需要怎样的审稿流程。

[62] 罗宾斯（1932）。

[63] 萨缪尔森（1938c）。

[64] 注意，“显示性偏好”这个为人熟知的名称尚未被提出来。

[65] 萨缪尔森（1938b），p. 62.

[66] 萨缪尔森（1938e），p. 344.

[67] 斯威齐（1934），p. 182，引自考夫曼（1933），p. 392。

[68] 考夫曼（1933），p. 381, n1.

[69] 参见哈奇森（2009）。

[70] 人们或许会说，他们将为此付出两倍的代价，但这只是把问题转到了货币的价值上。

[71] 从形式上说，这意味着如果 $U = \Phi(x_1, \dots, x_n)$ 是一个有效的效用函数（与个人选择一致），其中 U 表示效用， x 表示所消费的商品数量，且 $F(\cdot)$ 是任意递增函数，则 $U = F[\Phi(x_1, \dots$

x_n)] 也将是一个有效的效用函数。

[72] 萨缪尔森 (1938d) , 兰格 (1934) 。

[73] 从技术上讲, 基数效用函数被定义为一个线性变换。如果 $U = \Phi(x_1, \dots, x_n)$ 是一个有效的效用函数, 那么所有其他有效的效用函数都可以表示为 $U = a + b\Phi(x_1, \dots, x_n)$, 其中 a 和 b 是常数。在温度换算的情况下, 华氏度 (f) 和摄氏度 (c) 之间有 $f = 32 + 1.8c$ 的关系, 它的限制性比序数效用函数所要求的更高。

[74] 萨缪尔森 (1938d) , p. 65.

[75] O. Lange, May 10, 1938, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[76] 萨缪尔森 (1938d) , p. 70.

[77] 如果一块面包对消费者来说价值5美元, 但他只需支付2美元就能买到, 那么就会有3美元的剩余。如果面包只值2美元, 他就不会从买面包中得到任何剩余; 他对花在面包和其他东西上的2美元漠不关心。如果边际效用, 即消费者消费额外一块面包的价值是递减的, 那么第一块面包的价值就会大于第二块, 依此类推。消费者剩余是指消费所有面包后的剩余。除非收入 (货币) 的边际效用是恒定的, 否则在消费的不同面包上1美元的剩余效用将不同, 所测量的剩余 (一笔钱) 也将不等同于总效用。

[78] 根据这个定义, 如果商品是独立的, 效用函数具有 $U = \Phi_1(x_1) + \Phi_2(x_2) + \dots + \Phi_n(x_n)$ 的形式, 其中函数 $\Phi_l(x_l)$ 表示每一种商品的效用函数。

[79] 威尔逊 (1939) 。

[80] E. B. Wilson, December 21, 1939, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 33.

[81] 威尔逊信中提到的方程式数量与刊行版本中的方程式数量相同。与兰格的通信 (O. Lange, September 10, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48; P. A. Samuelson, September 13, 1940, Letter to Oskar Lange, PASP 48) 显示, 除对兰格认为不明确的地方做了一些小修改外, 1939年的文稿基本上与发表的版本相同。

[82] 萨缪尔森 (1942b) , p. 75.

[83] 关于恒定的边际收入效用的第一个定义 (收入的边际效用不会随商品价格的变化而改变), 是马歇尔的定義。第二个定义是指某种商品——用来衡量其他商品价格的商品, 通常称为“货币”——的边际效用是恒定的。根据任何一种定义, 加上其他常见假设, 萨缪尔森就能得出意外和毫无根据的推论, 例如花在每一种商品上的收入份额从未改变。

[84] 参见本书第7章。

[85] 熊彼特等 (1939) , p. 120.

[86] P. A. Samuelson, December 12, 1937, Letter to Frank Knight, PASP 45.

[87] F. H. Knight, February 10, 1938, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 45.

[88] 萨缪尔森（1939c）。他把小节数量从7节减为5节，并删掉了奈特提到的一个附录或将其纳入了正文。此外，尚不清楚萨缪尔森对奈特的批评做何反应。

[89] 萨缪尔森（1939c），p. 297.

[90] 萨缪尔森（1939c），p. 290.

[91] 萨缪尔森的论点是，这并非一个真正意义上的边际概念。这是他在文章中第二次批评凯恩斯。他和凯恩斯的关系将在后面几章中讨论。

[92] 萨缪尔森（1939c），p. 289.

[93] 萨缪尔森（1939c），p. 290.

[94] 萨缪尔森（1939c），p. 292.

[95] 需要注意的是，萨缪尔森假设人们不能根据他们的预期未来收入获得贷款，现在看来这是很正常的（试想学生贷款，或者某种意义上的房屋抵押贷款）。

[96] 萨缪尔森（1939c），p. 291.

[97] 萨缪尔森（1939c），p. 292.

[98] 萨缪尔森（1939c），pp. 295–296；原文中强调。

[99] 萨缪尔森（1958）。

[100] 这本身就表明，萨缪尔森同当时的许多经济学家一样，并未准确理解《通论》。在《通论》中，虽然实际储蓄和实际投资必定相等，但计划储蓄和计划投资不一定相等。

[101] 我们不清楚萨缪尔森的类比在这里有无意义。

[102] 萨缪尔森（1939c），p. 294.

[103] 都留重人（2001），第7章。

[104] 萨缪尔森（1939c），p. 291, n1.

第11章

合作研究

人口动态

在萨缪尔森离开哈佛时，他有着“合作者”的声誉。^[1]他说，这是因为他曾和一个朋友合撰过一篇文章。但他享有这个声誉并不仅仅是这个原因，这还是对他给予经济学研究生帮助和参与他们研究的赞扬。在学习数学和将数学应用于经济学方面，他领先于他的朋友们，但这从未令他轻视他们的研究。相反，他支持他的朋友们，1939—1940年，他甚至为他们做了一系列关于数理经济学的讲座。

萨缪尔森从函数的概念出发，强调这个概念并不一定是数值的。他用一个简单的物理例子——自由落体运动——来说明非线性函数，以此来解释极限的概念。代数、图表和数值例子都被用到了。同样的方法也被应用于追求利润最大化企业的成本曲线和供给曲线，以及对一家企业征收五种不同税收对其产出的影响。这些都是用微分学分析最大值落在哪里的基本演算。^[2]萨缪尔森从两个变量开始，然后用三个变量进行了类似的演算——产出是由土地和劳动力决定的函数。他导出了最小成本的条件，演示了二阶条件可以如何表示为一个 2×2 行列式。他指出，三个和四个变量的等效最大和最小条件涉及与更高阶行列式相关的附加条件。

这些讲座不仅显示萨缪尔森能够在朋友遇到困难时提供帮助，还表明他自己对这些数学技术的掌握与同事们——甚至包括那些像沃尔夫冈

·斯托尔珀这样成功完成哈佛研究生课程的人——有限的数学知识之间存在的差距。较之他自己的研究，这些材料算是基础性的，但他的同学们需要他非常仔细地进行解释，并提供对重要观点的不同解释和实例。尽管在20世纪50年代像萨缪尔森所使用的数学知识已经变得司空见惯，60年代时数学则是对研究生（以及许多本科专业学生）的普遍要求，但在1940年的时候，这种训练是相当有限的。

柏格森的例子表明，萨缪尔森乐意慷慨地赞扬他的朋友们，并尽量不提自己所起的作用，拒绝被认为是他参与过的作品的合著者。他最重要的合著者之一是玛丽昂，在1938年的某个时候，他开始和玛丽昂一起研究人口增长动态。这是威尔逊（作为生命统计学教授）和汉森都感兴趣的问题，汉森感兴趣是因为它对商业周期的影响。^[3]1939年2月，萨缪尔森把他和玛丽昂合写的一篇论文寄给统计学家阿尔弗雷德·洛特卡

（Alfred Lotka, 1880—1949）。^[4]洛特卡出生于现在的波兰，在英国伯明翰接受数学和物理学教育，他把热力学思想应用于生物进化研究，将其视为一条物理定律。威尔逊是洛特卡所著《物理生物学基础》

（*Elements of Physical Biology*, 1925）的复审者之一，两人一直保持着联系。与威尔逊一样，洛特卡也对社会学持某种怀疑态度，有一次他对威尔逊说，他在听一次冗长乏味的论文报告时草拟了一个定义：“社会学是一门伪科学，它以牺牲思想能力为代价来发展语言能力”，尽管他希望这个领域作为一个整体不会形成这样的观点。^[5]在萨缪尔森和他取得联系时，他是大都会人寿保险公司（Metropolitan Life Insurance Company）的统计员，正在研究人口动态问题。洛特卡请萨缪尔森留意有关人口动态问题的大量文献，包括洛特卡自己的，并寄给萨缪尔森一份关于“自我更新的总量”和“工业替代”问题的论文草稿。^[6]

萨缪尔森和玛丽昂合撰的论文题为《人口分析中的一个基本函数》（A Fundamental Function in Population Analysis）。^[7]这篇论文从观察到人口是所有出生人口的总和出发，以各个年龄存活的人口比例为权重。因此，在1938年，总人口将包括1900年的所有出生人口乘以活到38

岁的人口比例，加上1901年的出生人口乘以活到37岁的人口比例，再加上1902年的出生人口乘以活到36岁的人口比例，依此类推。问题是，这个情况反过来也是成立的，即从每年人口的数量出发，推断出上一年有多少人出生。洛特卡解决了这个问题，对人口的时间路径做了一些特殊的假设，但他的结果并不是笼统的。通过一些复杂的数学运算，萨缪尔森和玛丽昂推导出了他们所谓的替代函数：随着时间的推移，人口会保持恒定的出生模式。他们的灵感可能来自物理学，这一点可以从手稿中删去的一句话看出：“把它和电路理论中的亥维赛（Heaviside）阶跃函数进行类比，显然是有道理的。”^[8]

萨缪尔森和玛丽昂指出，他们正在计算的替代函数既可以应用于人类人口，也可以应用于工业设备的库存（总量）。但是，他们没有讨论具体数值，而是导出了两个一般定理。第一个定理是，如果人口在某一日后呈指数增长（例如以恒定的百分比增长），出生人数必会渐进地接近指数形式（一个恒定的增长率），人口的年龄分布最终将趋于稳定。第二个定理把这个结论推广到人口存在周期性波动的情况。正如萨缪尔森向洛特卡解释的那样，这受到了他们对商业周期理论兴趣的推动。

萨缪尔森和洛特卡的通信仍在继续。1939年3月，洛特卡表示，他认为萨缪尔森没有为自己试图解决的统计问题提供一个良好的动机。^[9]在寻找能够保持人口恒定的出生率时，萨缪尔森假设当有人死亡时，这个人立即会被一个新生儿替代。在人口出生率取决于潜在母亲的年龄分布时，情况并非如此。但是，萨缪尔森研究的问题和工业投资问题有关，在工业投资问题上，旧的资本品可能会立即被新的资本品替代。这个评论可能促使萨缪尔森中断了一篇题为《关于净生育率和人口增长内在速度的一个注解》（A Note on the Net Reproductive Ratio and the Intrinsic Rate of Population Growth）的文章的撰写，他在该文中对任意给定年龄的每一名女性的生育率做了讨论。^[10]在这篇注解中，他讨论的是界限区间而不是精确的数值，其中一个原因是一代人的时长是不

确定的。生物学确定了生育的最小年龄和最大年龄，一代人的时长可以处在这些界限区间的任何位置。

这年秋天，萨缪尔森以唯一作者的身份给《美国统计学会杂志》（*Journal of the American Statistical Association*）提交了一篇文章，题为《遵循既定规律增长的人口结构》（The Structure of a Population Growing According to Any Prescribed Law）。^[11]这篇文章一开始就指出，虽然可以直接从出生（和其他假设）的相关信息中推断出一个种群的行为，但反过来就困难得多了。他声称，只有在某些特殊情况下，如人口呈指数增长时（一个恒定的百分比增长率），或根据对数曲线（增长率以特定模式上升和下降），才能在了解人口增长情况下确定出生率。20世纪30年代的数据表明，美国的人口增长不再符合对数曲线（尽管以前符合），因此需要通过另一种方法来找到长期预测的基础。按照萨缪尔森的说法，威尔逊已经揭穿了人口统计学家对对数曲线的沉迷，这或许可以解释他为何试图找到一种模拟人口动态的替代方法。

萨缪尔森的方法是考虑一种简单情形：人口从0开始，然后突然上升到1，计算将人口保持在这个新水平所需的出生数量（一个分数）。^[12]然后就可以接着分析人口的任何时间路径：“按照任何规律增长的人口都可以被视为由一系列阶跃函数组成，并且任何时候的出生数量都等于每一个这样的阶跃函数算出的替换数量之和。”^[13]他解释说，他的研究结果假设了一个简化的生育模型，其中所有的生育都发生在平均分娩年龄，假设为30岁；这毫无疑问是萨缪尔森对之前洛特卡批评他的论文所做出的回应。虽然传统的估计显示人口增长率下降缓慢，但萨缪尔森自己的方法却表明人口增长速度正在迅速放缓，1960年后人口增长率将开始下降。

编辑弗雷德里克·斯蒂芬（Frederick Stephan）把萨缪尔森的文章拿给洛特卡看，洛特卡随后联系了萨缪尔森。洛特卡指出，他曾在1938年12月的美国统计学会会议上就同一主题提交过一篇文章，并于6月发表。^[14]洛特卡建议萨缪尔森在即将召开的美国统计学会会议上，用他

（洛特卡）的方程提交一篇略有不同的文章。^[15]萨缪尔森表示无法接受洛特卡的建议，因为他并未准备参加那年的美国经济学会或者美国统计学会的会议，但他解释了自己和玛丽昂的研究动机。^[16]他们不能使用洛特卡的统计方法的原因是，当出现周期性波动时，它们就不起作用，就像商业周期数据的情形一样。^[17]他们使用了一种不同的方法，“让我们喜出望外”的是，这得出了和洛特卡所使用的相同类型的方程。^[18]^[19]这封信表明萨缪尔森和玛丽昂试图在人口增长和商业周期理论之间建立联系，使用的数学分析则迥异于他更熟悉的乘数——加速数模型中涉及的数学工具。^[20]

劳动经济学

尽管萨缪尔森花了很多时间与同学们和老师讨论他的各种想法，但他在哈佛期间只发表了一篇合作论文。他和玛丽昂的文章一直未能发表，他和斯托尔珀关于国际贸易的著作直到1941年才出版。^[21]他1940年发表的这篇论文的合著者是拉斯·尼克松，尼克松比萨缪尔森大几岁，自1936年开始在哈佛大学担任讲师。^[22]约翰·F.肯尼迪（John F. Kennedy）以曾经受教于拉斯·尼克松为荣，他曾对约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）说：“记住，我很擅长这个，我可是拉斯·尼克松的学生。”^[23]萨缪尔森称尼克松是“我们班的激进分子和拉德克利夫学院学生的偶像”。^[24]拉斯·尼克松于1941年离开哈佛，并在那年年底成立了左翼电气工人联合会华盛顿办事处。萨缪尔森写道：“我敢肯定，J. 埃德加·胡佛（J. Edgar Hoover）在他的联邦调查局（FBI）档案中有我的名字，因为我是尼克松的合著者，但我没兴趣通过《信息自由法案》（Freedom of Information Act）了解更多细节。”^[25]（最近一份解密资料显示，联邦调查局对他和尼克松的关系不感兴趣，该文件只是涉及他和另一名同学——都留重人的关系。）尼克松1940年提交的

论文是关于就业能力和劳动力市场的，这并不令人感到意外。

萨缪尔森解释说，他之所以和尼克松一起撰写《对美国失业的估算》（Estimates of Unemployment in the United States），是因为他了解到“第三方推力正在迫使尼克松退出一家合营企业”，他同情处于劣势的人。^[26]友情因素显然为萨缪尔森提供了一个重要动机：萨缪尔森在战争期间访问华盛顿时，两人仍然保持着联系，即使他们已经不在一起工作。尽管萨缪尔森称，作为一名理论家，他并非注定要从事失业统计的工作，但这个主题与他对商业周期理论和凯恩斯经济学日益浓厚的兴趣十分吻合。两人在写这篇论文时的分工尚不清楚，但人们很自然地认为，萨缪尔森在两人提出就业和失业统计数据之前的理论讨论中发挥了重要作用。

这篇论文的核心是两人对1929—1940年大萧条期间五项失业衡量指标的讨论。考虑到统计问题，例如不同人口普查对无报酬家庭劳动的处理方式，他们得出结论，认为不存在唯一正确的失业衡量标准。尽管这篇论文主要是统计方面的推算，但是它与萨缪尔森当时的知识发展之间的主要关系在于，它所使用的理论论据能够解释失业的不同衡量方式。他们首先用短期劳动力供给曲线来定义充分就业：“当个人在给定的实际工资（或实际工资结构）下尽可能多地工作时，就业便是充分的。”^[27]^[28]这个定义虽然看起来似乎很复杂，但在一个工人具有不同偏好，且如果一名家庭成员失业，其他家庭成员必须尝试找到工作的环境下，是至关重要的。就业之所以不充分，可能是因为劳动力市场不完善，或者失业者不愿压低在职者的工资，也可能是因为雇主拒绝以低于他们认为“公平”的工资雇用工人。^[29]

这是传统的分析。它建立在一种理想的假设上，即工资下降将减少或消除失业，正如竞争市场中的供求理论所表明的那样。正是在这一点上，他们探讨了凯恩斯的观点。他们引用了里昂惕夫的批评，对凯恩斯关于工人可能遭受“视错觉”的论点持怀疑态度。凯恩斯认为，工人会抵制货币工资的减少，但不会抵制物价上涨快于工资上涨所带来的实际工

资的减少。他们认为，根据凯恩斯自己的理论，只有当利率、投资或消费倾向发生变化时，就业和实际工资才会发生改变。因此，在就业没有任何变化的情况下，工资和价格有可能会出现螺旋式下降。他们同样不认同凯恩斯对充分就业的另一种定义，即充分就业水平指超过这一点后，有效需求上升将导致工资上涨的就业水平。他们认为，当失业率仍然很高时，工资往往会上涨。他们指出，“失业率上升通常与生产和实际国民收入下降有关”，而且他们也承认，“这些数量的波动是‘有效需求’水平波动的结果”。^[30]但是，他们很清楚，这个观点和任何特定的周期理论无关，他们认为这并不是凯恩斯的思想。

他们特别重视的一个概念是“隐蔽性失业”，在这一点上他们引用了琼·罗宾逊夫人的例子。^[31]当人们失去工作时，他们可能会从事自给自足的农业生产或挨家挨户的推销工作，或者他们可能会接受低于他们应得薪水的工作。这在美国是一个重大的问题，因为农业统计资料显示，无薪的家庭工人和自给自足的农民也被计入受雇者，使得失业人数增加数百万。农业的重要性无疑是他们与哈佛大学一流农业经济学家约翰·布莱克讨论该话题的原因。他们感谢布莱克提出的若干建议，并引用了他的几篇论文。

他们对失业的讨论导致了以下问题，即微观经济资源分配问题和商业周期问题之间的界限在哪里。他们称：“一些读者可能认为资源的非最优配置问题属于福利经济学和价值理论领域，而把这些问题和失业研究联系起来考虑，就等于让福利经济学完全吞并商业周期理论。”^[32]对此，他们反驳道：

我们认为，隐蔽性失业的概念不应包括相对最优配置的所有偏差，而只应包括那些因有效需求水平的周期性变化而造成的偏差。隐蔽性失业的概念非常有用，因为它表明，即使在一个组织完善的劳动力市场……国民收入和产出水平仍有可能出现大幅波动。^[33]

像凯恩斯一样，尼克松和萨缪尔森在后来所称的微观经济学和宏观经济学之间划清了界限。他们还遵循凯恩斯的观点，认为萨伊法则（即供给会创造自己的需求，因此不可能出现需求短缺）的失效不仅仅是价格体系僵化的结果。但是，他们对凯恩斯观点的援用是有选择的，因为他们显然认可他们的老师（尤其是里昂惕夫）对凯恩斯《通论》的一些批评。

同样值得注意的是，这篇论文第一次表明，这场在欧洲爆发的战争——尽管美国尚未完全加入——是如何开始影响人们的思想的。英国学者（包括凯恩斯）正转向另一个完全就业的概念，即使劳动力资源或“国家潜力”达到最大化。如果采用这一概念，失业率的估算值会高出许多。“这是自相矛盾的，”他们写道，“只有在战争时期，当不存在有效需求问题且货币的面纱被揭开时，稀缺性和选择的真正经济现实才会一目了然，即使对外行而言也是如此。”^[34]战争使人们认识到，虽然当前的问题是需求不足，但基本的经济问题仍然是资源短缺。这使萨缪尔森和尼克松认为，充分就业是一个永远无法触达的天花板。^[35]他们认真考虑的是经济的供给面，而不仅仅是总需求。

贸易和福利

虽然社会福利函数是柏格森的原创，但在接下来的10年里，是萨缪尔森捍卫了福利经济学的基本方法。^[36]萨缪尔森运用这种方法的第一个领域是国际贸易。《福利经济学和国际贸易》（*Welfare Economics and International Trade*, 1938f）一文开篇就认为，国际贸易理论是为了回答规范性问题而发展起来的，同时，由于福利经济学理论正经历着一个争论时期，重新审视国际贸易理论是恰当的，它有助于根据有关福利的新观点审视现有的结论是否有效。

萨缪尔森从构成柏格森社会福利函数基础的立场，即福利经济学意

味着做出伦理判断切入。

首先，人们当然理解，每一次对福利经济学的讨论都暗含着某些伦理假设。但是，我不建议讨论坚持或拒绝不同伦理戒律或假设的哲学依据。相反，讨论将局限于不同伦理假设的含义，以及各种定理的充要条件或实质上。[\[37\]](#)

虽然萨缪尔森写的是效用，但他想到的却是序数效用，这意味着不可能衡量两种情况下的效用差异。如果效用函数只对商品的可选组合按偏好排序，而不能衡量它们到底有多好，那么更不必说用效用函数来比较不同个体之间的福利。

萨缪尔森通过考虑两个个体之间的贸易简化了这一论证，从而使从事贸易的各方都不会面临加总问题。这意味着他可以用一组无差异曲线来表示每个交易者的行为。他假设，如果一个交易者宁愿选择一种结果而非另一种结果，那么这个结果对该交易者来说便是更好的（每个人都是自己福利的判官）。如果双方都得到改善，那么这就是总体福利收益。问题是，如果双方中一方的情况出现改善，另一方的情况出现恶化，就不可能确定总体福利是否增加，因为无法衡量或增加他们的效用。这意味着，虽然可以证明存在某些贸易比没有贸易好，但并不能证明自由贸易是最优的；从保护主义转向自由贸易可能会使某些人受益，同时也可能会损害另一些人。

第二年，萨缪尔森发展了这一论点，认为如果引入贸易导致的相对价格不同于没有贸易的一般价格，那么和不进行贸易相比，贸易各方都将受益。[\[38\]](#)这是一个人们并不陌生的结果，但萨缪尔森认为，研究者们往往断言，只有在满足有关生产成本的限制性假设下，才能证明这一点。相反，他声称，关于国际贸易的所有有效的规范性命题都可以从“最一般的均衡理论”中推导出来，除了确保存在完全竞争所必需的假设外，无须对成本做出任何限制性假设。[\[39\]](#)

然后，他给出了通常所称的小国情况假设，即被分析的国家太小，不足以影响世界价格。他证明了，如果所有的个体都是相同的（排除了一些人获益而另一些人受损的可能性），只要世界价格和自给自足时的通行价格不同（在自给自足状态下，商品的交易价格必定等于世界价格），引进国际贸易就会增加福利。他的证明采用了和他在《经济学》上发表的第一篇文章非常相似的方法。他比较了存在或不存在国际贸易的商品组合的可行性，假设在情况发生变化后，人们在本可以买到和变化前一样的商品组合的情况下，买了另一种商品组合，那么此时他们的境况一定是变好了。这种推理与给了他启发的指数理论密切相关，足以证明他的定理。他指出，如果去掉任何一个假设，上述证明就会不成立。他举例说，如果不同行业的生产条件不同，一些行业面临成本上升，另一些行业面临成本下降，那么贸易保护政策有时可能是有益的。[\[40\]](#)

萨缪尔森接着转向了个体不相同的情况，承认这削弱了“每个人都会从引入贸易中受益”的论点。他谈到了补偿，然后把它引入对福利的讨论中。约翰·希克斯和尼古拉斯·卡尔多认为，如果那些从政策改变中获益的人能够补偿任何受损者，并且能比政策改变前境况更好，那么福利就会得到改善。萨缪尔森运用了类似的推理，他认为，如果引入贸易后，那些从中获益者能够补偿那些受损者，同时仍然保持自己的福利，就意味着每个人都可以通过贸易使自己的境况变得更好。但是，他并未提供任何衡量贸易收益的指标。萨缪尔森似乎含蓄地回应了约翰·希克斯试图恢复消费者剩余概念的观点，他指出，“消费者剩余等概念在一般情况下是不可接受的”，在可以使用它们的特殊情况下，它们“完全是武断的和传统的，对分析问题没有任何帮助”。[\[41\]](#)

因此，尽管萨缪尔森的讨论与柏格森的社会福利函数相一致，但他对福利的判断主要局限于帕累托标准：如果至少有一个人的境况变得更好，且没有人的境况变得更糟，那么福利就有了总体改善。同他之前的文章一样，他强调形式推理的重要性。他不太重视他得出的结果（这

也许并不奇怪，因为这些结果并不是非常可靠），而更重视他严格证明这些结果的过程“极少依赖直觉”。^[42]他接着说，这些定理“是前提的真实结果，它们不依赖于假设或概率”。对于这种形式推理的中肯性，他在文章结尾处写道：

当然，是否应该这么做（严密推理），只是个人喜好问题……因为在指出一组抽象假设的结果时，人们不必过分强调现实和这些假设之间的关系。另一方面，在人们提出支持不可推论的命题的假设时，所传达的意思是，解释现实的困难任务已经完成了。^[43]

他的假设也许不切实际，但这样做的好处是，它清楚地表明，不必对现实世界做出任何要求。这意味着，尽管其他经济学家——他们的理论基于更现实的假设——似乎在说一些关于现实世界的事情，但他们提出的主张并不符合他们的假设。运用严密的数学揭示了现有理论的缺陷。

具有讽刺意味的是，正是玛丽昂第一个使用了萨缪尔森得出的这些结果。1938年，《经济学季刊》刊登了布林莫尔学院（Bryn Mawr College）的卡尔·安德森（Karl Anderson）的一篇文章。这篇文章抨击了那些认为澳大利亚的历史状况证明征收保护性关税是合理的澳大利亚经济学家。对制成品征收关税有两种有利的影响：（1）使劳动力从农业转移到制造业，从而有助于维持澳大利亚出口农产品的价格；（2）由于劳动力在土地上和在制造业中比在农业中更重要，这会增加劳动阶级的收入。相比之下，安德森认为，在自由贸易条件下，每个群体的收入都将最大化，“澳大利亚的‘历史状况’没有任何理由可以证明，该国从保护主义中获得了任何经济利益”。^[44]

1939年的某个时候，玛丽昂写了一篇回应安德森的文章，发表在11月的《经济学季刊》上。她构建了一个数值例子，在这个例子中，保护主义被证明可以提高澳大利亚对制成品和初级产品的消费，并且劳动所

得也出现了增加，因此，安德森的说法是错误的。玛丽昂这篇文章的核心论点是，萨缪尔森为她得出的结论提供了“一般性的分析证据”；可以证明，唯一的关键假设是，澳大利亚应该能够通过征收关税来影响其出口产品的价格。[\[45\]](#)[\[46\]](#)面对她的这种论述，安德森承认自己的观点“有点不符合逻辑”，但他并未试图进行辩护。[\[47\]](#)不过他在答复中指出，人们是否应该讨论国际贸易的供求曲线值得怀疑；也就是说，不可能设计出像玛丽昂所使用的那种能赋供求曲线（或者需求弹性这个概念）任何意义的测量贸易商品的单位。

普林斯顿大学经济学家弗兰克·格雷厄姆（Frank Graham）对安德森的说法做出了回应。格雷厄姆发表过很多关于国际贸易的文章，萨缪尔森在其题为《国际贸易的收益》（The Gain from International Trade, 1939a）一文中有所引用。尽管那篇期刊文章的署名是玛丽昂，但格雷厄姆写信给萨缪尔森，说他推测玛丽昂是萨缪尔森的妻子，似乎这使他有理不去理睬她，这种情况在当时并不罕见。格雷厄姆指出，安德森反对为一个国家构建需求函数的想法，他认为自己在两篇文章中已经“相当彻底地解决了这个问题”，但是“错误的活力曲线使凤凰看起来极其致命”！[\[48\]](#)

玛丽昂的文章中有一点很有趣，那就是她援引了柏格森关于社会福利的观点。萨缪尔森在他的文章《国际贸易的收益》（大概写于玛丽昂的文章之前）中认为，如果获益者能够补偿受损者，那么贸易就是有利可图的。玛丽昂引用柏格森的观点来支持自己的观点，即没有人证明纯粹竞争下的均衡代表了“某个社会测量指标”的最大值。[\[49\]](#)她指出，政府给因贸易保护而丧失土地的所有者提供补贴，可能会“改变”这种状况，但她并未注意到，如果国民收入增加，则意味着如果土地所有者得到补偿，劳动者的境况仍会变得更好。考虑到她必定知道和理解这个论点，她似乎比萨缪尔森对这一点持有更多怀疑。

当萨缪尔森最终就这个问题发表论文时，他的合著者不是玛丽昂，而是住在附近的研究生沃尔夫冈·斯托尔珀。萨缪尔森记得是斯托尔珀

让他第一次接触到欧洲大陆的文化，向他介绍了维也纳的华尔兹和皮短裤，且在一个无知的服务员以向杯子里加一块冰来应付对夏布利酒温度的投诉时义愤填膺。^[50]受过良好教育的斯托尔珀发现，萨缪尔森居然能按1、4、2、3的顺序听贝多芬的交响乐乐章，他觉得这简直不可思议，因为这把他必须站起来翻看78转每分钟录制的唱片的次数降到了最低。斯托尔珀和他的妻子与萨缪尔森和玛丽昂同年结婚，这两对夫妇成了亲密的朋友。

萨缪尔森后来对早期同斯托尔珀合作的记忆十分清晰。

20世纪30年代末的一天，斯托尔珀向我提到了一件令人好奇的事：“老陶西格……断言，自由贸易通过将工人吸引到具有最大比较优势的部门，推高了美国的工资。我们如何把这一点和俄林的观点联系起来呢？俄林认为，同自给自足相比，自由贸易能够降低美国最节制的投入的回报。”

这个问题对我而言是全新的。我说：“你说得有道理，去找出为什么。”

他做到了。在他的探索过程中，我们不断地讨论这个问题的许多分支领域。这种分析很快就超出了自由贸易范畴，解决这些问题之后，自由贸易就自然而然地呼之而出。^[51]

也许正是这项研究，使萨缪尔森能够提供更全面的分析，来支持玛丽昂在她的文章中使用的数值例子，即使他和斯托尔珀当时尚未准备就该问题发表论文。他或许还记得瓦伊纳的信中说，如果他能证明一些不明显的东西，数学论证将会更加有趣。

尽管最终发表时，沃尔夫冈·斯托尔珀和保罗·萨缪尔森是这篇题为《保护主义与实际工资》（Protection and Real Wages, 1941）的文章的署名作者，但玛丽昂显然也参与了写作。斯托尔珀承认，正如当时的偏见所反映的那样，她打出了这篇文章，尽管他记得他们“逐字逐句地向

她口述不同的句子”；这表明她的作用可能要大得多，至少需要把他们互相矛盾的阐述整理成前后一致的内容。^[52]后来被称为“斯托尔珀-萨缪尔森定理”的理论，对国际贸易理论做出了十分重要的贡献。在玛丽昂去世多年之后，曾召开一次会议来纪念这篇文章发表50周年。在会议上，萨缪尔森追思道，“1940年到1941年间，在我的潜意识中，肯定从玛丽昂1939年刊于《经济学季刊》的文章中受益匪浅”，这似乎表明他为当时没能充分肯定玛丽昂的贡献而感到愧疚。^[53]这篇文章的关键点在于，虽然许多传统理论通过运用劳动价值论来掩盖这一事实，但国际贸易理论实际上涉及了两种生产要素——劳动力和土地。尽管是斯托尔珀-萨缪尔森的文章使之得到彰显，但玛丽昂的文章也隐含着同样的观点。

这篇文章发表时萨缪尔森已经离开哈佛。该文指出，经济学家曾多次试图证明一种流行观点的谬误，即保护性关税既能提高就业，也能提高实际工资。尽管这种流行观点可能是错误的，但相关文献中几乎没有明确的结论。斯托尔珀和萨缪尔森通过进一步假设证明，如果劳动力是稀缺的生产要素，保护主义可以提高工资。他们假设存在两种商品（小麦和手表）和两种生产要素（劳动力和资本）。对于每一种商品，都有一种生产函数，它把产出同分配给该部门的资本和劳动力的投入联系起来，从中可以得出在这两个部门之间最优分配资本和劳动力的条件。它是关于经济生产方面的一个模型。此外，不需要说明需求情况，因为他们假定小麦和手表的相对价格由国际市场决定。由此，他们即可算出这个价格比率的变化对经济中资本和劳动力配置，进而对实际工资的影响。他们的结论是，“国际贸易必然会降低稀缺要素的实际工资”，无论假设工人消费小麦、手表，还是两者兼而有之，这一结论都是正确的。^[54]^[55]即使存在两种以上的商品，上述结论也是成立的；但是，如果存在两个以上的国家，情况就不一定如此。

他们把文章提交给了《美国经济评论》，霍华德·埃利斯（Howard Ellis）和保罗·霍曼（Paul Homan）在1941年5月2日对该文做出了如下评

价：

一方面，我们认为这篇文章的理论表述非常精彩，并且我们希望《美国经济评论》能够不时地收到内容充实的优秀理论文章，所以我们非常不愿意拒绝它。但另一方面，我们认为这是关于形式理论的一个非常狭窄的研究，实际上它并未给它名义上所涉及的学科的研究文献增加任何东西。事实上，正如你们在最后几页所承认的那样，它像是一种完全“出清”（sell-out）的状态。换句话说，它对国际贸易理论本身所涉及的任何实际情况无甚裨益。[56]

霍曼决定退回这篇文章，尽管它“很棒”。他敦促他们重新撰写它，以便加入“一些同文章开头和结尾介绍的实际问题真正相关的内容”。他认为，一定有什么东西是可以说的，即使它无法简化到可以用他们的简洁理论进行处理。这相当于建议他们就同样的问题写一篇新的文章，因此，他们没有采纳霍曼的建议也就不足为奇。斯托尔珀和萨缪尔森随后把这篇文章提交给《经济研究评论》，英国经济学家厄休拉·希克斯（Ursula Hicks）接受了它，并称“我祝贺你们在国际贸易理论中发现了一个新观点”。[57]

尽管厄休拉很欣赏这篇文章，但她似乎也未意识到它的重要性。这篇文章为后来三四十年发展出的许多贸易理论奠定了基础。正如在纪念该文发表50周年的活动中所指出的，此文结论的意义不仅仅在于结论本身，还在于萨缪尔森和斯托尔珀得出结论的方式。[58]他们使用的是一种正式的一般均衡模型，其中每种事物都有两个：两个国家，两种商品，两种生产要素。这样一来，就使表述和推导比较静态结果及用图解表示相关推导的过程成为可能。他们用结合了里昂惕夫无差异曲线和哈伯勒替代曲线的图解，来表示商品的均衡数量。[59]为了展示要素价格的变化及两个行业之间资本和劳动力的分配，他们使用了通常所称的埃奇沃思盒状图或埃奇沃思-鲍利盒状图。他们在威尔逊的课上应该很熟

悉它，而鲍利的教科书也是他们必读的。这些图解伴随着他们的文章，成了国际贸易理论的主要内容。

他们提供了一个正式的一般均衡模型，通过明确描述部门之间资本和劳动力的分配，超越了他们的前辈和老师——陶西格、瓦伊纳、哈伯勒和里昂惕夫——的研究。但是，在分析贸易保护措施的效果时，他们严重依赖于文字论证，因为关税和世界其他地区的生产条件都未被明确地纳入模型。甚至要从他们的图解中找出哪种商品的资本密集度更高（这一点对他们的论点至关重要），都需要一番仔细思考。因此，霍曼提出退稿也是可以理解的，因为在某种意义上，他和埃利斯的评价完全正确，这篇文章的大部分内容实际上并不涉及斯托尔珀和萨缪尔森所声称的问题。正如两位作者所承认的，他们的结论在现实情况下并不成立；在现实情况下，生产要素远不止两个，而且“幕后”定然发生了太多事情。

这篇文章的另一个特点是创造了术语“赫克歇尔-俄林模型”，在该模型中，假设国家（通常是两个）拥有相同的技术（相同的生产函数），但是拥有不同的资本和劳动力禀赋。贸易由两国的相对要素禀赋决定：劳动资本比率更高的国家出口劳动密集型商品，另一个国家出口资本密集型商品。该模型的意义在于，它提供了一个正式的一般均衡模型，我们可以通过操控这个模型，计算出当其中的一个参数改变时，均衡会如何发生变化。尽管斯托尔珀和萨缪尔森将该模型归功于瑞典经济学家伊莱·赫克歇尔（Eli Heckscher）和贝蒂·俄林的研究，但赫克歇尔和俄林并未将自己限制在该模型的假设中。^[60]相反，斯托尔珀和萨缪尔森简化了俄林的理论，使之可以转化为一组简单的方程或图解——赫克歇尔和俄林事实上都没有这么做。^[61]斯托尔珀和萨缪尔森把这一模型归功于赫克歇尔和俄林，这显然低估了他们自己的创造性。

^[1] 参见本书第15章。

^[2] W. F. Stolper, 1940, Notes on Samuelson lectures 1939–40, Parts I and II, WSP 2002-

0207, Box 14 (Samuelson course notes) .

[3] 本书第12章将讨论汉森。

[4] 具体是哪一篇论文不太清楚。很可能是P. A. Samuelson and M. C. Samuelson, 1938, A Fundamental Function in Population Analysis, PASP 140, 但正如下文所指出的, 文章的具体日期有考证难度。

[5] A. J. Lotka, May 26, 1937, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 29 (L 1937) .

[6] A. J. Lotka, February 20, 1939, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 46 (L, 1946-60) ; Lotka 1939a.

[7] Samuelson and Samuelson, A Fundamental Function in Population Analysis.

[8] Samuelson and Samuelson, A Fundamental Function in Population Analysis, p. 3. 不太清楚这句话是什么时候被删除的。

[9] A. J. Lotka, March 14, 1939, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 46 (L, 1946-60) .

[10] P. A. Samuelson, Undated, A Note on the Net Reproductive Ratio and the Intrinsic Rate of Population Growth, PASP 140. 这篇文章没有注明日期, 但从字体和纸张类型来看, 它应该算作这一时期。它被归入萨缪尔森和玛丽昂合写的论文文件夹中, 这表明它可以追溯到差不多的时间。

[11] P. A. Samuelson, 1939, The Structure of a Population Growing According to Any Prescribed Law, PASP 48 (Lotka) .

[12] 这里即前文提到的电路理论中的亥维赛单位阶跃函数。

[13] P. A. Samuelson, 1939, The Structure of a Population Growing According to Any Prescribed Law, PASP 48 (Lotka) , p. 5.

[14] 洛特卡 (1939b) 。

[15] A. J. Lotka, October 19, 1939, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 46 (L, 1946-60) .

[16] P. A. Samuelson, November 7, 1939, Letter to Alfred J. Lotka, PASP 46 (L, 1946-60) .

[17] 萨缪尔森在给阿弗雷德·J.洛特卡的信中写道: “在严格的周期函数中, 例如商业周期中出现的, 所有时刻都是无穷尽的。”

[18] 他们所使用的是沃尔泰拉 (Volterra) 积分方程。洛特卡的回答通常是向萨缪尔森解释自己的早期文章中已经涵盖一些内容, 他称虽然萨缪尔森的方法具有阐述上的优势, 但他不认为它更具有普遍性。

[19] A. J. Lotka, November 9, 1939, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 46 (L, 1946-60) .

[20] 参见本书第13章。

[21] A. J. Lotka, September 12, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 46 (L, 1946–60) ; P.A. Samuelson, September 18, 1944, Letter to Alfred J. Lotka, PASP 46 (L, 1946–60) .

[22] United Electrical, Radio and Machine Workers (CIO) , Undated, Biographical sketch — Russ Nixon, Russ Nixon Papers, University of Pittsburgh.

[23] 哈尔彭 (2003) , p. 96.

[24] 萨缪尔森 (2002a) , p. 52.

[25] 萨缪尔森 (1996b) , p. 16.

[26] 尼克松和萨缪尔森 (1940) ; 萨缪尔森 (1996b) , p. 16.

[27] 实际工资指经物价变动调整后的货币工资率, 它衡量的是在该工资率下所能购买的商品和服务数量。

[28] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , p. 102.

[29] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , p. 102.

[30] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , p. 103.

[31] 罗宾逊 (1937) 。

[32] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , p. 103.

[33] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , pp. 103–104; 原文中强调。

[34] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , p. 104.

[35] 尼克松和萨缪尔森 (1940) , p. 104.

[36] 柏格森发表的作品侧重于与他在战争期间为之工作的政府机构所面临的问题更直接相关的问题——价格灵活性和苏联经济。战后, 他成了研究苏联经济的专家。

[37] 萨缪尔森 (1938f) , p. 261.

[38] 萨缪尔森 (1939a) , p. 200.

[39] 萨缪尔森 (1939a) , p. 195.

[40] 继瓦伊纳 (1937) 之后, 这被称为“格雷厄姆悖论”。

[41] 消费者剩余是阿尔弗雷德·马歇尔提出的一种福利衡量指标, 本书第10章对此做了讨论。萨缪尔森 (1939a, 第205页) 。

[42] 萨缪尔森 (1939a) , p. 205; 原文中强调。

[43] 萨缪尔森 (1939a) , p. 205.

[44] 安德森 (1938) , p. 104.

- [45] 澳大利亚进口需求的弹性并不是无限的。
- [46] 玛丽昂·萨缪尔森（1939），p. 147.
- [47] 安德森（1939），p. 150；原文中强调。
- [48] F. D. Graham, February 7, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 32 (G, 1940–1952) .
- [49] 柏格森（1938）。
- [50] 萨缪尔森（1987），p. 240.
- [51] 萨缪尔森（1987），p. 240.
- [52] 迪尔多夫和斯特恩（1994），p. 339.
- [53] 萨缪尔森（1994），p. 346.
- [54] 斯托尔珀和萨缪尔森（1941），p. 66.
- [55] 虽然“工资”一词多指劳动所得，但在这句话中，它泛指任何生产要素所获得的收入。
- [56] P. T. Homan, May 2, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 71 (Stolper, 1) . The letter is reproduced in Deardorff and Stern 1994, p. xi.
- [57] U. K. Hicks, October 16, 1941, Letter to Wolfgang Stolper, PASP 71 (Stolper, 1) . The letter is reproduced in Deardorff and Stern 1994, p. x.
- [58] 迪尔多夫和斯特恩（1994），p. 4.
- [59] 参见本书第9章的图9—2和图9—1。
- [60] E.g., the Introduction to Heckscher and Ohlin 1991.
- [61] 在后来的文献中，该模型有时被称为赫克歇尔-俄林-萨缪尔森模型（这对斯托尔珀似乎有点不公平），甚至被称为赫克歇尔-俄林-萨缪尔森-琼斯模型，琼斯是萨缪尔森在该领域的学生之一。

第12章

阿尔文·哈维·汉森

皈依的神话

虽然萨缪尔森之前学过商业周期理论和货币银行学课程，但他却是在成为初级研究员之后才对这些话题产生浓厚兴趣的。他自己对这种新的思考转向的解释很简单：他和朋友们发现了凯恩斯。在一篇纪念凯恩斯的文章中，他引用了英国诗人华兹华斯的长诗《序曲》（*The Prelude*）中的一段话，在其他场合他也曾多次用它描述自己在研究员协会的岁月（参见本书第10章）：

在1936年之前，以经济学家的身份出生是件好事——是的。但不要太早出生！

能活在那个黎明，已是幸福，

若再加上年轻，更胜天堂！

《通论》让大多数35岁以下的经济学家措手不及，就像一种传染病率先攻击并摧毁了一个与世隔绝的南海岛民部落。事实证明，50岁以上的经济学家对这种传染病具有相当强的免疫力。随着时间的推移，介于35岁到50岁之间的大多数经济学家开始发烧，但他们往往不知道或不承认自己的病情。^[1]

由这番描述可知，萨缪尔森被凯恩斯的革命性思想激起的兴奋所吸

引。尽管他认为这个玩笑已经过时，但当他谈起这场革命时，就像它是一场宗教运动：“我们可以找到福音、经文、先知、门徒、使徒、主教派，甚至还有二元性。如果没有使徒的继承，至少会有使徒的祝福。”^[2]他继续着关于35岁以下经济学家对凯恩斯思想毫无免疫力的开篇概括，他说，两年来，他一直具有免疫力，尽管《通论》出版时他只有20岁。^[3]

我必须承认，我对《通论》的第一反应一点也不像对济慈（Keats）的《初读查普曼译荷马有感》。没有沉默的观察者，我倚靠在达里恩山巅。如果不是不安地意识到我根本不明白它在说什么，我对它的自命不凡的反抗将是彻底的。我想在我庄严宣誓的时候，我并未泄露任何秘密——基于生动的个人回忆——在这本书出版后的12~18个月里，马萨诸塞州剑桥市的其他人都不知道它在说些什么。^[4]

他最初对凯恩斯思想的抵制只是他的部分主张，他非常重视这一点，认为自己已经到了能够理解旧理论的年龄。

在这个无比强大的神话中，他的老师阿尔文·汉森所起的作用也非常重要。汉森1937年9月从明尼苏达大学来到哈佛。萨缪尔森提到他说，一到哈佛他就“皈依”了凯恩斯，这是50岁以上经济学家对凯恩斯主义传染病具有免疫力这条规则的唯一例外。“可以说，汉森在从明尼苏达来的火车上看到了曙光。”^[5]在《新闻周刊》的一篇文章中，萨缪尔森指出汉森在他那一代人中是独一无二的。

正如物理学中量子理论的创始人、伟大的马克斯·普朗克所言：科学是在一场接一场的葬礼中取得进步的——老一代人永远不会被新的学说改变，他们只会被新一代人所取代。他（汉森）读了凯恩斯的书，但并不赞同。他又读了一遍，于是他赞同了。^[6]

萨缪尔森在《纽约时报》上写道：“他（汉森）单枪匹马地改变了一代哈佛（和美国！）经济学家对宏观经济政策的传统看法。”^[7]汉森不仅改变了一代学院派经济学家的观点，他还改变了政策制定者。萨缪尔森称，在罗斯福的第二个任期内，很明显他的“炉边谈话”、国家复兴署（NRA）及其计划干预言论，都不会让美国摆脱萧条：为了恢复繁荣，有必要刻意维持预算赤字。^[8]萨缪尔森写道：“正是汉森和他在哈佛培养的经济学家，逐渐使总统和国会了解了经济生活中的这些事实。”^[9]

这个故事中的一些地方是有问题的，但它证明了汉森对萨缪尔森无可比拟的重要性。^[10]在汉森到来之前，虽然萨缪尔森推崇熊彼特和哈伯勒（程度上稍逊一点），但对萨缪尔森影响最大的是威尔逊，他把威尔逊称为自己的智识之父。他从未把自己的知识家谱追溯到汉森，但毫无疑问，在大约10年的时间里，汉森成为他最重要的导师。萨缪尔森获得诺贝尔经济学奖后不久，写了一本关于自己研究生时代的回忆录，他寄了一份影印本给汉森，上面写着：“献给阿尔文·汉森，您使这一切成为可能。”^[11]萨缪尔森善于赞美，这种私下里的交流可能会被认为是奉承，但我们有充分的理由相信，这句话应该被严肃对待，甚至包括从字面上。汉森一到哈佛，他们的学术生涯就交织在了一起，萨缪尔森的研究开始朝着威尔逊永远无法引领他的方向发展。

萨缪尔森对汉森的描述和他对自己智识发展的描述相一致。作为凯恩斯的支持者，汉森树立了权威，因为他不仅有足够大的年龄精通旧理论，还是旧理论最著名的倡导者之一。因此，萨缪尔森指出，尽管自己的商业周期理论可能是折中的，但汉森明确支持萨伊法则——总需求不可能出现不足，这一信条曾是凯恩斯著作批判的主要目标。^[12]萨缪尔森还强调了汉森对《通论》的主要评价基调，他称任命汉森的哈佛教授们想必很欣赏这一点。^[13]

鉴于这件事在萨缪尔森整个学术生涯中的中心地位，这里有必要仔

细考究一番。汉森最具洞察力的代言人佩里·梅尔林曾写过有关汉森倒向凯恩斯思想的故事，萨缪尔森添油加醋后，把它变成了一个神话。

在经济学家中，汉森最常被人们记住的是作为伟大的英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯思想的普及者。根据已经是公认的观点，汉森的特殊天赋是他思维的灵活性，即他愿意放弃他头50年的新古典正统思想，去接受从大洋彼岸飘来的新思想.....必须承认，这是一个精彩绝伦的故事：汉森作为皈依者，就像扫罗王（Saul）在去大马士革的路上一样，在从明尼苏达去哈佛的火车上被凯恩斯主义的光华所折服。[\[14\]](#)

遗憾的是，正如梅尔林详细记录的那样，这些说法几乎都不属实。汉森从来都不是正统的新古典经济学家，也从来没有像皈依神话中所描述的那样皈依凯恩斯。这个神话如此根深蒂固和强大有力的原因是它非常有用。梅尔林继续写道：

皈依神话的历史价值也必须得到承认。如果50岁的汉森可以舍弃自己在明尼苏达大学宣扬了20年的空洞的正统学说，为什么还是研究生的人就不能马上舍弃呢？如果汉森是使徒保罗，当时的凯恩斯就是弥赛亚（Messiah），年轻的凯恩斯主义者则是早期的基督徒，他们注定会带着信念席卷世界。

这个皈依神话对萨缪尔森的影响远甚他人，使他同汉森一道成为凯恩斯经济学在美国的主要倡导者之一。他的学术生涯同汉森和凯恩斯革命的联系如此紧密，以至他对汉森的看法开始和他的自我认识缠绕在一起。当他写到汉森如何发展凯恩斯主义理论以用于分析政策影响时，萨缪尔森其实是在谈论他自己的贡献，尽管汉森的资历和他差不多。萨缪尔森提到了汉森的谦逊、他给学生们自主空间以让他们展示风采的做法，以及他寻求评论自己的意见的方式。这些显然都是萨缪尔森想听到

别人评论自己的话。因此，要理解萨缪尔森在凯恩斯革命中所扮演的角色，以及他和哈佛大学的关系，把汉森的皈依去神秘化至关重要。做到这一点的关键是，将讨论置于当时所处的背景下——商业周期理论。

哈佛经济学家和大萧条

对理解萨缪尔森遇到汉森的背景很重要的一点是，理解人们对利用政府支出克服大萧条的普遍怀疑。主流观点和萨缪尔森在芝加哥大学所学的一致，这在7位哈佛教授合著的《复苏计划的经济学》（*The Economics of the Recovery Program*）一书中得到了阐述。^[15]这本书出版于富兰克林·罗斯福推行新政后的第二年，也就是萨缪尔森进入哈佛的前一年，它分析了迄今为止为促进经济复苏所采取的措施。书中声称以一种超党派的精神来执行经济复苏措施，因为作者们持有不同的政治观点，这种一致性反映了他们的科学训练。^[16]他们断言，他们的观点与19世纪以自由放任为核心的自由主义相去甚远，但他们的文章对罗斯福提出的措施是否有效普遍持悲观态度。这并非因为这些措施作用太有限，而是因为更激进的措施也会遭到同样的批评。

熊彼特在这本书的开头回顾了以往的大萧条，得出的结论是，经济复苏不仅最终会自己到来，而且最好是由它自己到来。采取措施（可假定是失业救济）减轻大萧条的最坏影响是必要的，但重要的是，这些措施不能损害经济有机体，应允许其自身做出必要调整。尽管他乐观地指出，经济衰退最终会结束，但他的论证中掺杂着宿命论色彩，认为政府无法采取任何措施加快经济复苏进程。

爱德华·张伯伦、西摩·哈里斯和道格拉斯·布朗（Douglass Brown）提出了通过提高需求促进经济复苏的措施。自19世纪开始，在通行文献中广泛流传着一种“消费不足主义”观点，即认为购买力过低，需要提高。但与之相反，张伯伦认为，提高购买力的概念是错误的，无论是通过增加消费还是提高工资来实现。消费只能以牺牲投资为代价来增加，

因此增加消费的措施，在使一个经济部门受益的同时，是以牺牲另一个经济部门为代价的。提高工资将使有工作的工人受益，但只能以牺牲失业者和其他阶层的利益为代价。提高工资也可能会适得其反，因为高工资可能会使公司采取机械化生产，由此减少就业。许多新政措施旨在通过提高价格，来提高受影响行业的收入。

哈里斯对这些政策进行了广泛讨论，他认为通过美元贬值刺激经济复苏是可能的，这会推高物价，使世界黄金储备（现在它价值更多的美元）进一步增加。他认为温和的可控的通货膨胀只是一种可能，而且根据战时经验和20世纪20年代欧洲部分地区发生的事情，不能认为这些国家当时能在通货紧缩和不可控的通货膨胀之间进行选择。尽管哈里斯不像张伯伦那么悲观，我们也很难用乐观形容他对促进经济复苏的展望。

同样地，尽管布朗认为公共工程可以促进经济复苏，但他的文章重点强调了所面临的困难。例如，在“大萧条前的失调已被完全消化，生产和就业一旦开始增加就可能会持续下去”时，进行这样的支出是很重要的，而且支出的规模必须足够大和有针对性，因为“缺乏精确的知识”以及“管理上的困难和障碍”，将使这一切很难实现。由此可见，没有一位作者对找到结束大萧条的方法持乐观态度。

系里的其他成员可能也会赞同对经济复苏计划普遍悲观的论调。例如，虽然哈伯勒认识到公共工程支出有助于经济复苏，但他认为这类计划引起了“诸多复杂的财政、行政和政治问题”。^[17]他还指出，“找到筹集必备资金的方法绝非易事（尽管并非不可能），除非央行货币出现惊人扩张，且不至于同时或之后导致经济体系的其他某个点的货币流动减少”。同理，在论及减薪时，哈伯勒认为其取决于诸多因素，他得出的结论是，减薪有助于结束经济紧缩，“如果我们根据论点进行合理推论的话”。^[18]他指出，如果伴随着公共工程支出（此类支出的通胀效应将抵消减薪的通缩效应），减薪可能会奏效，但他对这一原本乐观的结论做了诸多限制。

哈伯勒的《繁荣与萧条》在《通论》刊行后不久即出版，这意味着

哈伯勒只有很短的时间来消化凯恩斯的思想。《繁荣与萧条》第一版对凯恩斯相关概念的讨论是孤立的，而且经常仅限在脚注中。哈伯勒认为凯恩斯的思想还没有完全被理解，因为凯恩斯使用了新概念，但并未明确说明它们和已有概念之间的关系。哈伯勒持中立态度，因为他不确定凯恩斯的概念与传统概念的差异在多大程度上是实质性的，在多大程度上只是术语上的。

1936年年底，哈佛大学的其他经济学家对凯恩斯的著作采取了更明确的立场。1936年11月，哈佛大学教师编辑的《经济学季刊》发表了四则批评性评论，包括由刚退休的弗兰克·陶西格撰写的一则温和的批评性评论，以及由瓦西里·里昂惕夫撰写的一则更尖锐的评论。里昂惕夫根据一般竞争均衡理论构建了一个论点，他认为凯恩斯的创新之处在于否定了“同质性假设”，即如果所有价格以相同比例上涨，需求将不会改变。^[19]里昂惕夫的结论很简单，因为凯恩斯既没有为自己的立场提供理论论证，也没有令人信服的实证证据，所以他的观点并未得到证实。

接下来的一个月，熊彼特称赞了凯恩斯的聪明才智，但他也指责这本书虽然自称提供了一种一般性的理论，实际上却没有。^[20]它甚至是不科学的，因为它提供的政策建议只有在非常特殊的情况下才有效。人为的定义和高度专业化的假设得出了似乎矛盾的同义反复，这些同义反复“被赋予了一种危险的普遍性”。^[21]通过抽象出资本主义的动力学，凯恩斯和现代工业世界失去了联系。

次年2月，里昂惕夫不仅对凯恩斯，而且对整个剑桥（英国）学派进行了一次更为持久的方法论批判：它们基于“内隐理论”（implicit theorizing），通过使用特殊的定义，隐藏了不可接受的假设。^[22]《通论》是一本不甚可靠的指南。萨姆纳·斯利克特教授对商业周期提出了一种折中的实证主义观点，这使萨缪尔森把他描述为一个封闭的凯恩斯主义者，尽管他并未发展任何正式的理论。伯班克强烈反对经济学导论课程（Ec. A，一门专为本科生开设的课程）教员们的做法，认为这会使凯恩斯的异端邪说渗透到教学中。一名本科生和萨缪尔森有过密切合

作，他后来成了著名的凯恩斯主义经济学家，《通论》是由他的导师，而不是任何教授介绍给他的，那位导师敦促他阅读“来自英国的新著”，理由是“他们说这本书可能很重要”。[\[23\]](#)

凯恩斯在哈佛大学经济系的高级教员中不受待见，反对他的理由各不相同。熊彼特和里昂惕夫认为他提出的是一种基于不当论据的蹩脚经济理论。经济系的大多数人则给出了不同的批评，他们从传统的美国商业周期理论（他们中的许多人曾参与其中）的角度探讨了《通论》这本书。他们并未就20世纪40年代出现的所谓“模型”进行争论，而是做了更为宽松的文字推理，构筑了许多说明，这些说明中存在的不可量化因素使它无法得出明确结论。尽管他们承认政策可能会影响总支出，继而影响产出，但缺乏任何方法来判断不同力量的相对强弱，这意味着即使他们得出了“凯恩斯主义式”的结论（正如他们中的部分人那样），这些结论通常也会改头换脸，甚至面目全非。例如，斯利克特的凯恩斯主义从来都是闪烁其词。

商业周期理论缺乏正式的数学分析，这解释了为何萨缪尔森在汉森到来之前不是该理论的一名热衷者。萨缪尔森对将数学应用于经济理论的前景感到兴奋，并专注于可运用自己的数学技能来消除文献中的混乱的那些领域。此时，他的研究计划并非出于试图解决失业问题的动机，而可能出于他认为政府的无能为力，或者是对数理经济学的热情高涨。像他的哈佛老师们展示的那样，商业周期理论并未提出足以引起他的注意所需要的理论挑战。

研究生和凯恩斯

尽管哈佛的高级教员们对《通论》持怀疑态度，但许多研究生和导师却对它热情高涨。其中的一个重要人物是加拿大人罗伯特·布赖斯（Robert Bryce），他毕业于多伦多大学工程系。1932年夏天，大萧条使他无法找到一份工程师的工作，他便前往剑桥大学学习大萧条产生的

原因。由于对经济学一窍不通，他参加了周一晚上凯恩斯主持的政治经济学俱乐部（Political Economy Club）。他听凯恩斯谈论报刊时事，结束时，凯恩斯会发表一通关于“任何事情”的演讲。他第一年的导师是好辩的琼·罗宾逊夫人，那之后他几乎想要放弃这门他认为“凌乱不堪”的科目，但在父母的劝说下他坚持了下来。到第二年年底时，布赖斯已经被凯恩斯迷住了，包括凯恩斯对市场和制度的理解、对重要事物的令人难以置信的记忆、惊人的多才多艺，以及他的直觉。[24] [25]

虽然相关论据并不完整，但这些讲座包含了即将出现在《通论》中的理论的清晰描述。怀着一种皈依者有了新发现的热情，布赖斯投身于他后来形容为“传教士的努力”，向伦敦政治经济学院的未皈依者介绍凯恩斯的思想，并在弗里德里希·哈耶克主持的研讨会上和学生们讨论这些思想。布赖斯记得他在伦敦政治经济学院阐述凯恩斯主义思想的经历，认为这是促成他去哈佛的动力，他和萨缪尔森同一年进入哈佛。虽然他想跟随里昂惕夫、熊彼特和其他哈佛经济学家学习，但他认为自己在传播从剑桥大师那里得来的福音。

洛里·塔希斯（Lorie Tarshis）是布赖斯在剑桥大学能够寻求到帮助的人，他是布赖斯在加拿大的同学，和萨缪尔森一样，因为写了一本基于凯恩斯主义思想的教科书而备受攻讦。与布赖斯不同的是，塔希斯曾在多伦多学习经济学，甚至上过一门以凯恩斯的《货币论》为基础的货币银行学课，严峻的经济形势使他更加认真地对待自己的学业。塔希斯也参加了政治经济学俱乐部，但不同于刚刚攻读另一个本科学位的布赖斯，他因成为研究生而留了下来，专注于研究工资的决定因素问题，他也借鉴了凯恩斯在这方面的观点。1936年9月，他在距哈佛3英里的塔夫茨大学（Tufts University）任教。

在哈佛，布赖斯和保罗·斯威齐共同组织了一个关于凯恩斯思想的非正式研讨会，参加者有研究生和年轻教员，包括塔希斯和斯威齐的导师西摩·哈里斯。[26] 布莱斯记得和约翰·布莱克共事的农业经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷斯偶尔会出席研讨会，萨缪尔森也参与了他们的讨

论。他们的讨论首先聚焦于解释布莱斯准备在伦敦政治经济学院讲述的凯恩斯思想，然后在1936年2月，开始聚焦于《通论》本身。^[27]因为该书要在英国上市几周后才会 在纽约出版，布赖斯便安排把它的副本直接从英国运到哈佛。布赖斯认为，那一学年的大部分时间里，他是哈佛大学唯一理解和欣赏这本书的人：里昂惕夫理解这本书，但持怀疑态度；熊彼特对布赖斯的论文感兴趣，但并未领会其中的意思。被凯恩斯吸引的是年轻的经济学家们，他们中的许多人因为工作机会稀缺而留在哈佛^[28]，尽管至少在这个阶段，他们还未完全理解凯恩斯的理论。^[29]

萨缪尔森和布赖斯上学期一起学了约翰·威廉姆斯的货币银行学课程，萨缪尔森是最早得到《通论》副本的人之一，同时得到的还有布赖斯关于该书的简短摘要。但是，萨缪尔森反对均衡失业的观点，并就此和布赖斯进行了争论，里昂惕夫对该书的冷嘲热讽则进一步强化了他的立场。^[30]萨缪尔森后来回忆说，在他参加“通识”测试期间，西摩·哈里斯问了他一个关于“漏出”（leakage）和乘数的问题——《通论》的两个核心概念——他认为这是“禁区”（off limits），并“对此感到不安”。^[31]^[32]如果这段记忆属实，那么萨缪尔森不仅不是凯恩斯主义者，他甚至不理解凯恩斯理论的一些核心技术观点。

1937年9月，美国经济开始重回衰退，哈佛-塔夫茨小组的成员们产生了写一本关于需要推行的政策的书的想法。他们在1938年上半年讨论了初稿，并以《美国民主的一项经济计划》（*An Economic Program for American Democracy*）为书名刊行。^[33]萨缪尔森回忆说，他本有机会参与这本书的写作，但他“并不是一个称职的参与者”，所以他选择不参与。^[34]凯恩斯的影响显而易见，因为主张增加公共支出以维持更高的需求水平，进而实现持续的充分就业，是贯穿这本书的论点。这不仅出于自身的利益，而且出于拯救美国的“自由民主制度”。如果不采取行动，“痴迷于邪恶的政府理论”的商人们就可能会利用经济力量建立一个

独裁政权。作者们认为，由这种独裁政权所恢复的经济活动将“越来越多地致力于制造死亡和毁灭性武器，它们迟早会被利用并使国家陷入屠杀和流血事件的深渊”。这大概正反映了德国所发生的事情。^[35]

哈佛-塔夫茨小组的经济学家使用的分析，可以很容易地被描述为凯恩斯主义，但他们以一種植根于汉森所提供的分析类型的方式来描述问题。有一次汉森告诉萨缪尔森，他不认为这本书很有独创性：“我认为它只涉及了我课堂上的内容。”^[36]家庭部门是一个净储蓄者，它并未花光全部收入，这意味着其他部门必须成为净借款人。直到1929年前，投资机会都非常大，私营部门可以填补这一角色。边境扩张和随之而来的城市发展及工业兴起，创造了巨大的投资机会。20世纪初，战争和世界其他地区的需求维持着增长，但到1929年，投资机会已经所剩无几。这相当于一种结构性变化，当这种变化和严重的经济衰退结合在一起时，就产生了“大萧条”。

作者们认为，新政取得了巨大成功。它增加了政府支出，填补了私营部门无法填补的空缺。但是，等到1936年危机结束，支持新政的联盟开始分裂，政府支出被削减，结果便是1937年的经济衰退。他们认为，眼下必须把新政的紧急措施转变为一项长期计划，以维持充分就业。为此，他们制定了扩大消费（通过提高福利和再分配性税收）和投资（通过借款筹资）的详细建议。

作为商业周期理论家的汉森

阿尔文·哈维·汉森（1887—1975）于1937年9月加入哈佛大学经济系，这里的年青一代和年长一代对凯恩斯的《通论》持相反立场。和萨缪尔森一样，汉森也是移民家庭的儿子，汉森的父母来自丹麦，定居在南达科他州的农村。^[37]汉森是当地社区第一个入读扬克顿学院（Yankton College）的人，那是一所与公理会有联系的小型文科院校

（汉森父母是忠实的浸信会信徒）。他主修英语，曾在当地任教过一段时间并在芝加哥大学度过一个夏天，后来他决定到威斯康星大学学习经济学和社会学。1913年汉森入学时，威斯康星大学是美国经济学的一个重要中心；它是美国经济学会首任主席理查德·T.埃利和约翰·R. 康芒斯（John R.Commons）的家乡，康芒斯是20世纪30年代前主导制度主义运动的主要人物之一。韦斯利·米切尔是制度主义运动中的另一位重要人物，他对汉森产生了重要影响。汉森在威斯康星大学的博士论文是在去布朗大学任助理教授后才完成的，使用的分析模式很大程度上受定量实证研究的影响，而该研究正是1919年米切尔成为美国国家经济研究局第一位负责人后，在该机构中鼓励使用的研究方式。^[38]然后汉森去了明尼苏达大学，在那里待了将近20年，之后才来到哈佛。

汉森以卢修斯·N. 利陶尔（Lucius N. Littauer）政治经济学讲座教授的身份来到哈佛，加入了新成立的公共管理研究生院，也就是后来的利陶尔中心（Littauer Center）。^[39]他被该学院首任院长约翰·威廉姆斯聘用，但也获得了经济系的任命，因此他将花部分时间为经济系工作。^[40]汉森在该中心的职责包括组织财政政策研讨会。^[41]威廉姆斯曾与美国财政部长亨利·摩根索（Henry Morgenthau）、美联储主席马瑞纳·伊寇斯（Marriner Eccles）和同在美联储工作的伊曼纽尔·亚历山大·戈登韦泽（Emanuel Alexander Goldenweiser）有过接触，询问他们能吸引哪些人来中心访问，这反映了他们对该中心的希望。汉森对他的新角色踌躇满志，甚至在威斯康星大学校长考夫曼请他说出能够让他留下来的薪水 and 研究资助水平之后，他依然接受了这个角色。他选择哈佛的一个因素是，哈佛给了他“与华盛顿保持密切关系”的机会。^[42]

汉森和萨缪尔森之间存在非常明显的差异——一个是新教徒，成长在农业社区；一个来自世俗的犹太家庭，生活在工业小镇加里（尽管萨缪尔森幼年有一部分时间在农场度过）。此外，汉森是在一所小镇大学接受的教育，而萨缪尔森则是在位于大都市、拥有许多国际知名学者的芝加哥大学学习。但他们的背景也有明显的相似之处。他们都来自移民

家庭，都是新英格兰学术机构及其社会关系网络的局外人，都缺乏里昂惕夫、熊彼特和哈伯勒所拥有的广泛的国际关系。在转向经济学之前，两人都曾接受过文科教育，都一度专注于人文学科——汉森是文学，萨缪尔森是文学和历史。在明尼苏达，汉森和他的家人住在一个中等条件的工人阶级生活区，这可能在萨缪尔森和玛丽昂的后来决定中得到了呼应——当萨缪尔森的教科书已能明显增加他们的财富，也可以靠他的大学薪水生活时，他们的生活方式和同事相比就不会显得不合时宜了。萨缪尔森显然很欣赏汉森的谦逊，他成为汉森及其家人的毕生朋友——汉森的女儿们记得他频繁出现在她们家中，她们管他叫“萨米”。

从其学术生涯开始，汉森就是一名商业周期领域的专家。他的学位论文《繁荣与萧条的周期》（*Cycles of Prosperity and Depression*, 1921）聚焦于1907年的大崩盘。他使用月度数据做了一种统计分析，受到了参与“哈佛经济服务”项目的克拉姆和弗里基等经济学家的赞赏。他把数据分解为季节性的、周期性的和趋势性的成分，并利用相关性确定不同序列在周期中的位置。^[43]同投资、工业和银行有关的时间序列组之间的关系怎样？英国、美国和德国的周期之间有何关系？萨缪尔森称它是一项遵循米切尔精神的统计调查，这是正确的。^[44]但是，它涉及的不仅仅是“朴素的培根经验主义”^[45]，因为汉森使用他关于信贷、价格和产出之间关系的数据，对这个周期的其他理论做了评述。^[46]

20世纪商业周期理论的预设特征认为，商业应该被视为“一个动态变化的事物，必须作为一个过程研究”，而不是一种被危机打断的静态繁荣状态，汉森由此预设特征出发，得出繁荣和萧条的周期是受货币和信贷驱动的结论。^[47]值得注意的是，根据他后来所做的试图解释周期和长期趋势的研究，他认为消费不足论者约翰·A.霍布森已经有力地驳斥了对不可能存在过度生产的批评。^[48]汉森利用哈伯勒极其重视的加速数工具，论证了这样一个事实：尽管投资的波动远远大于消费的波动，但并不能证明危机的最根本原因在于投资；消费增长放缓也足以解释投资为何大幅下降。

20世纪20年代，当汉森确立了自己作为美国一流商业周期理论家之一的声望时，他的研究方法仍像他的论文一样，完全遵循制度主义传统。但是，他的观点在一些重要方面发生了变化。^[49]在谈到阿尔伯特·阿夫塔里昂（Albert Aftalion）、阿瑟·斯庇索夫等欧洲大陆学者的观点时，汉森开始将人口变化和创新浪潮推动的投资波动视为周期的根源。他仍旧认为货币因素发挥了作用，但它只是放大了其他力量，而不构成一个独立因素。

这其中的一个因素是阿夫塔里昂的理论，即物价水平取决于货币收入水平与所生产的商品和服务数量之间的关系。它的一个重要特点是，它关注的是收入的流量，而不是货币的存量。另一个因素源自斯庇索夫的想法，即存在一定的投资机会，一旦这些机会被利用，投资就会减少，导致经济衰退。价格体系发挥了积极作用，使资源流向投资机会更大的部门。自由企业制度倾向于实现充分就业，因为价格弹性会鼓励健康水平的投资和高水平的支出。尽管存在充分就业的趋势，但是商业周期是一个动态的、与迅速的技术变迁相伴相生的增长中经济体的必然特征。只有当经济体达到成熟，积累放缓，周期才会成为历史。

在阐述这些观点的过程中，正如萨缪尔森所指出的，汉森对萨伊法则表达了不同观点，他认为不可能出现由购买力不足引起的失业。^[50]部分原因或许在于以下事实，即《商业周期理论》（*Business Cycle Theory*, 1927）——汉森在该书中表达了上述论点——原本旨在为威廉·福斯特（William Foster）和瓦蒂尔·卡钦斯（Waddill Catchings）这两个持消费不足论的经济学家的著作寻找最佳评论。^[51]

汉森的实证研究方法和他引用的理论资料与邀请他来哈佛的人的想法非常吻合，他的政策结论亦然。由于在一个充满活力的经济体中，资源从一个部门转移到另一个部门必不可缺，而且是价格机制促成了这种变化，故任何阻止价格弹性的政策都可能会阻碍发展。因此，汉森对约翰·莫里斯·克拉克20世纪30年代出版的多版著作《企业的社会控制》持怀疑态度。^[52]他认为社会控制易于滋生僵化，进而阻碍投资和减缓技

术进步。他还对通过政府支出摆脱萧条的必要性提出质疑，因为投资最终定会复苏，使经济恢复充分就业。

这些观点制约了汉森对大萧条的反应。这是一次异常严重的萧条，因为它是大量货币和技术冲击共同作用的结果。^[53]他认为，复苏需要能降低成本、提高赢利能力和刺激投资的创新和技术进步。只要对市场放任自由，复苏终将会到来。因此，汉森反对罗斯福的国家复兴署，认为它允许相互勾结，使某些部门得以免受市场压力的影响。但是，这次大萧条的程度之深意味着完全的价格弹性会把调整的负担推给社会弱势群体。因此，有理由借助货币政策来阻止价格下跌，即使它最终会导致某种程度的通货膨胀。政府投资也面临类似的困境：它可以降低失业率，但代价是它会从创新和进步所需的私人投资中掠夺资源。能和货币政策一起发挥作用的措施是失业保险，它有助于稳定购买力，阻止大萧条恶化。

在大萧条最严重时期，汉森一边阅读《计量经济学》中关于商业周期理论的研究成果，一边把重点放在以哈耶克和凯恩斯为代表的“投资和储蓄”分析上。他对哈耶克认为“中性货币”足以抑制周期的观点，以及凯恩斯对“反（周期性）货币政策调整的神秘力量”的过度相信，均持批评态度。^[54]尽管凯恩斯对收入下了一个特殊定义，但汉森认为凯恩斯的理论本质上和阿夫塔里昂的理论相同，他的主要批评指向凯恩斯使用该理论的方式：“就像一台赌博机器，人们可以在里面输入一个问题，然后得出正确答案。”^[55]汉森显然认为，增加政府支出可以改善这种情况，但需要非常谨慎地推进，因为如果政府通过发行债券为投资融资，就会打击市场信心，继而妨碍私人投资。认为投资由政府还是私人投资者做出并不重要的观点是个错误，因为它们对私营部门的心理具有截然不同的影响。在一个大部分生产由私营部门承担的经济社会中，“在私营企业进入投资领域之前，不可能有任何健全的商业复兴”。^[56]

虽然汉森仍认为价格和成本之间的关系是关键问题，但他也非常重

视他所谓的“购买力流向”。他写道，购买力可以进入经济的“三个水龙头”是企业支出（建设和投资）、消费者花费的大量金钱以及政府支出。^[57]他甚至意识到，如果通过这些水龙头中的任何一个来输送新资金，对总收入的影响可能会高于注入的资金总额。尽管他仍在谈论货币流通速度，但他显然是从乘数角度考虑问题的，这是凯恩斯的同事理查德·卡恩几年前计算出来的。虽然汉森认为利率对投资影响很大，但是这种机制却是有限的，因为支付利息只是商业成本的一个组成部分，只有降低成本才能恢复商业信心。增加投资（商业的水龙头）既需要货币措施，也需要降低成本。

在这一点上，汉森的思想最显著的特点也许是，尽管他强调货币政策和降低成本，但他认识到购买力流向至关重要，“企业不可能承担维持购买力的责任”。^[58]防止购买力崩溃的主要责任在央行，但有时也可能需要政府的帮助。为此，汉森提出了各种筹集资金的措施，以增加通过消费者和政府这两个水龙头的资金流。

或许我们已经到了现代工业发展的一个阶段，在这个阶段，自由企业制度和价格体系不再能继续发挥作用，除非我们同各国中央银行合作建立新的制度，以确保维持整体购买力。如果不这样做，在生产者信心普遍崩溃的情况下，每一个出于自我保护的企业家都会收缩他的业务。若所有人都采取这种举措，对整体经济而言无异于自杀。^[59]

正如汉森所理解的，困难之处是要找到一种方法，以确保在不影响个体经营者面临的的风险的情况下，商业作为一个整体不会出现亏损。

两年后，汉森再次对乘数进行了评估，这次他使用了“乘数”这个词，并把它归功于卡恩和凯恩斯。汉森显然接受了这个观点，尽管他怀疑储蓄占收入之比是否恒定，并对卡恩和凯恩斯的简单公式提出了质疑。^[60]^[61]但是，他认为很重要的一点是，不能忽视熊彼特所关注的

对经济进步做出贡献的重要技术力量。他还明确表示，他与卡恩和凯恩斯的不同之处在于他对数学模型的态度，而且他正变得更容易接受这类研究。

关于（商业周期问题的）数学方面的攻击，至少出现了三个进步，它们应该会使“书面”（literary）商业周期理论家对其价值保持一种开放的心态。第一，数学方法的设计和改善已经取得了进步，因此现在出现比以前更接近现实的方法是可能的。第二，这种新方法需要对涉及系统的假设做出严格陈述，使对“书面”理论家可能表述不准确或含糊不清的基本定义和概念进行再检查。第三，数学方法要求以确定的形式说明变量之间假定的或商定的关系，这就指出了许多基本关系中缺乏具体的事实依据。有了这些结论，我们就可能至少在没有明确质疑的情况下，等待从这种更新的攻击模式中涌现出成果。[\[62\]](#)

萨缪尔森想必会由衷地赞同以上第二个和第三个主张。

来哈佛时，汉森已经接受了一些通常和凯恩斯有关的观点，但这几乎不能说是一种转变，因为他正在把凯恩斯的观点融入一种20世纪20年代初以来不断得到发展的商业周期理论中。有时他似乎是一名凯恩斯主义者，正如他借用了消费流入经济体的水龙头类比，以及认可维持总购买力的必要性，但他仍在使用阿夫塔里昂（他的加速原理）的语言讨论这个问题；他坚持认为，周期是以技术进步为中心的长期发展的一个方面。当萨缪尔森着手研究这些问题时，这些都很重要。

财政政策研讨会

萨缪尔森和汉森的接触，主要通过汉森和约翰·威廉姆斯在利陶尔中心主持的财政政策研讨会，该中心是哈佛大学凯恩斯思想发展的主要

场所。研讨会是哈佛大学经济系精心策划的，是新中心的一部分，也是投入大量资源的一次尝试。1937年5月，威尔逊同伯班克讨论了研讨会的目的，当时威尔逊解释说，他设想中的研讨会不涉及税收和政府开支效率的传统问题，而是关注国民收入中政府支出所占比例的更宽泛的问题。“我们正在处理更宏大的、更基本的问题，”威尔逊写道，“这些问题涉及政府和其他支出部门之间的收入分配，出于这些目的，它们在需要时被视为一种补偿收入的手段，在景气时被视为一种减少收入（通过偿债）的手段。”^[63]威尔逊给研讨会设置的大纲，以及两天前他向威廉姆斯提出的标题如下^[64]：

I.政府和国民收入

通过政府机构支出相当一部分国民收入，所产生的经济、政治、法律、社会和国际影响，以及由此带来的刚性或弹性。公共信贷和私人信贷之间的关系。商业周期补偿机制的可能性。赤字融资和债务偿还。支出和收入的货币方面。创造或破坏既得利益的可能性。^[65]

尽管强调了国民收入——西蒙·库兹涅茨最近刚为美国商务部计算出来——但这一框架反映了美国经济学家对汉森贡献的经济周期的讨论。但是，研讨会把凯恩斯经济学的核心问题明确地提上了议程。

最终，研讨会被宣传成一系列实验性的研讨会的一种，当时人们称它将“汇集来自公共服务部门的顾问，以及一个代表经济、政治、法律和工商管理的教师团队”，在“行政、经济、政治、社会和法律方面‘研究’广泛的政府政策问题”，它的标题是“财政政策问题”（Problems of Fiscal Policy），所使用的术语并不像威尔逊建议的那样精确：

研讨会将主要聚焦于同经济、政治和社会机构和制度相关的公

共财政问题。它涉及支出和收入的货币方面，将公共财政作为商业周期的一种补偿机制，以及政府支出的社会影响和政治影响。^[66]

欧洲战场的战争一爆发，上述议程的重要性就变得更加突出。很明显，亟须解决的主要政策问题是，如何为大幅度增加政府的国防支出提供资金。但是在1937年，这种支出仍然遥不可及。

随着学年的开始，据称从1933年年初开始经济的复苏就已经步履蹒跚。在接下来的4个月里，这变成了美国有史以来所经历的最戏剧性的产出下滑，虽然1920—1921年可能是个例外。但是，失业率仍远高于10%，制造业产量也仅略高于1929年的水平。^[67]这个戏剧性的变化对现行理论的挑战比1929年时更为深刻，因为它无法用既有的周期理论解释。这些事件和适当处理这些事件的政策是研讨会的主题，也是汉森本人的思考所在。

沃尔特·萨兰特和威廉（比尔）·萨兰特兄弟是萨缪尔森的朋友。比尔和玛丽昂同在一个毕业班，而有一段时间沃尔特是萨缪尔森的室友。^[68]同布赖斯和塔希斯一样，沃尔特·萨兰特也曾在1933年至1934年间听过凯恩斯的讲座，之后在哈佛大学待了4年。沃尔特于财政政策研讨会开设第一年加入其中，并且证明了经济的意外下行决定了它的性质。经济分析被应用于当前和预期的政策问题。但是，在人们把注意力转向相关事件时，它们已经过去了一段时间，因为第一学期的讨论计划涉及许多学生论文，它们在经济衰退越发明显之前，已经在这一年早些时候被列出来。周一下午4点到6点，在一个旁听人数超过主修学生的拥挤房间里，会有针对学生论文或者由汉森或威廉姆斯提出的主题的讨论。在星期五，会有校外演讲者进行非正式的讨论，同样是在下午晚些时候，随后则会有晚餐和进一步的讨论，通常持续到晚上9点或10点。考虑到汉森和威廉姆斯的社会关系，这些演讲者自然包括了政府官员、关注政策的私营部门人士和学者。

沃尔特·萨兰特曾写到过汉森和威廉姆斯的性格差异。汉森一直主张采取政策措施，但威廉姆斯对此持怀疑态度，他更加谨慎。他们显然观点不一，但两人并未公开交锋，这有时会令在场的学生们颇感沮丧。其优点是，至少在第一年，即1937—1938年面临经济衰退挑战和就凯恩斯思想展开辩论时，两人都没有主导讨论：“他们更像是两位长者，在鼓励参与者们；主要的知识压力来自研究生。”^[69]汉森和威廉姆斯很少利用研讨会来检验他们自己的想法。30年后，汉森写信给沃尔特称，“当我说我（从1937—1938年的研讨会中）学到了很多时……我只是在陈述一个明显的事实。而且，我想你会同意这一点，那就是我从不害怕表现出自己的无知。当年最棒的事情莫过于，事实上我们都是努力寻找问题解决之道的学生”。^[70]

萨缪尔森会花时间参加汉森的财政政策研讨会，可能是因为这一年一开始的论文都和税收的技术方面有关，而他对此兴趣索然，尽管周一下午讨论的许多论文是他的研究生同学写的，其中一些人后来还和他有过密切合作。^[71]除了11月15日德国前总理海因里希·布吕宁（Heinrich Brüning）就德国货币和财政政策发表的一通讲话外，直到12月研讨会上才讨论了一篇和总体经济形势有关的文章。^[72]圣诞节前，雅各布·瓦伊纳讨论了“财政政策和周期之间的一般关系”（The General Relations Between Fiscal Policy and The Cycle）。接下来的学期里，出现了一系列关于货币和财政政策及其之间相互关系和实现充分就业措施的论文，瑞典经济学家冈纳·缪尔达尔做的两次会议报告使讨论达到高潮，当时他的《货币均衡论》（*Monetary Equilibrium*）刚刚出了英文版，他在会上讨论了瑞典的货币和财政政策。

萨缪尔森记得自己第一年偶尔才去参加研讨会，到了第二年则会经常去。^[73]对当时发生之事的一种合理还原是，他参加了瓦伊纳的讨论，或者听了布吕宁的演讲，被演讲者的卓越表现折服，继而被吸引进了研讨会，接着又被汉森迷住了。次年12月，研讨会进行了即将举办的美国经济学会会议中的三次圆桌分会议的预演，萨缪尔森第一篇关于财

政政策的论文也在讨论之列。^[74]之后，当时在美联储供职的劳克林·柯里，以及时任美联储主席马瑞纳·伊寇斯均成为研讨会上的演讲者，而伊寇斯一旦开始认真思考财政政策和商业周期，他就会对其中的许多东西感兴趣。这个研讨会有助于萨缪尔森理解哈佛-塔夫茨研讨会中的年轻经济学家们的论点。但是，尽管萨缪尔森的学术生涯和汉森日益交织在一起，但这并不意味着他已经皈依凯恩斯，正如他的新导师那样，他继续同凯恩斯保持着距离。“皈依”凯恩斯的过程包括创造一种独特的凯恩斯主义，这种凯恩斯主义既归功于凯恩斯，也归功于美国学者。

^[1] 萨缪尔森（1946a），p. 187.

^[2] 萨缪尔森（1946a），p. 189.

^[3] 《通论》在1936年2月出版，萨缪尔森的21岁生日是在5月。

^[4] 萨缪尔森（1946a），pp. 187–188.

^[5] 萨缪尔森（1976a），p. 29.

^[6] 萨缪尔森（1975a）。

^[7] 萨缪尔森（1976b）。

^[8] 国家复兴署（NRA）成立于1933年，旨在通过制定行业行为准则，减少被视为有损企业利益的竞争性降价。

^[9] 萨缪尔森（1975a）。

^[10] 这个故事的一个重要问题是它忽视了劳克林·柯里（罗斯福的行政助理和经济顾问）的角色。

^[11] 萨缪尔森（1972a）；P. A. Samuelson, 1972, Dedication to Alvin Hansen, AHPBox 1. 值得注意的是，这本回忆录有近两页的引言，其中包括这里引用的关于凯恩斯革命的描述。

^[12] 萨缪尔森（1976a），p. 28.

^[13] 萨缪尔森（1976a），p. 28.

^[14] 梅尔林（1997），p. 131.他以萨缪尔森（1976a）为例，证明了这一公认观点。

^[15] 熊彼特等（1934）。

^[16] 熊彼特等（1934），p. viii.

^[17] 哈伯勒（1937b），p. 281.

[18] 哈伯勒（1937b），p. 299.

[19] 里昂惕夫（1936b）。

[20] 熊彼特（1936）。

[21] 熊彼特（1936）。

[22] 里昂惕夫（1937）。

[23] 托宾（1988），p. 36.

[24] 布赖斯将从凯恩斯本人那里了解到直觉的重要性，因为这正是凯恩斯在试图向前推进他的《货币论》的讲座中强调的，布赖斯和朋友们参加了凯恩斯的讲座，并做了记录（凯恩斯，1971；Rymes，1989；参见巴克豪斯，2010）。

[25] 布赖斯（1988），p. 147.

[26] 这段话摘自科兰德和兰德雷思（1996，pp. 43–45）中萨缪尔森与布赖斯的对话。也可参见Hamouda and Price 1998，pp. xvii–xviii.

[27] 凯恩斯（1972）。

[28] 加尔布雷斯（1981），p. 49.

[29] 莫格里奇（Moggridge，1998）基于1936—1948年的文章样本显示，在他拥有传记资料的147个作者中，1936年时有109位年龄在35岁以下。他的统计资料也证实了哈佛的统治地位。

[30] 或许值得注意的是，玛丽昂在她和萨缪尔森讨论的本科论文中，使用了“内隐理论”这个里昂惕夫用来概括自己关于《通论》反对意见的术语。参见本书第6章。

[31] 储蓄被认为是收入循环流的“漏出”，因为它们构成的收入不被用于购买商品和服务，也不产生更多的收入。与之相反，无论是消费还是投资，商品和服务的支出都会为出售这些商品和服务的人带来收入。如果储蓄率很高，那么乘数—1单位投资刺激所带来的收入增长——就会更低。

[32] 萨缪尔森（1995b），p. 159.

[33] 吉尔伯特等（1938）。托宾（1998，p. 46）简单叙述了塔西斯的合著者及与他们一起写书的四个人，但鉴于四人都在政府单位供职，他们的名字无法在书中提及。

[34] 萨缪尔森（1995b），p. 167.

[35] 吉尔伯特等（1938），pp. 88–91.

[36] 萨缪尔森（1995b），p. 167.

[37] 关于汉森的大部分描述取自梅尔森（1997，第5–8章）。

[38] 参见本书第8章。

[39] 1966年，该中心被更名为肯尼迪政府学院（Kennedy School of Government）。

[40] J. H. Williams, May 4, 1937, Letter to Professor Wymer (?), JHWPmiscellaneous correspondence and other papers, 1929–71; J. H. Williams, May 25, 1937, Letter to Alvin Hansen, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 1 [1928–67]) .

[41] J. H. Williams, May 25, 1937, Letter to Alvin Hansen, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 1 [1928–67]) .

[42] A. H. Hansen, June 2, 1937, Letter to John H. Williams, JHWPmiscellaneous correspondence and other papers, 1929–71 (Hansen) .

[43] 珀森斯（参见本书第6章）是汉森将自己的研究结果与之进行比较的经济学家之一。

[44] 萨缪尔森（1976a），p. 27.

[45] 需注意的是，萨缪尔森用这个短语来形容米歇尔。

[46] 根据他的措辞，并不清楚萨缪尔森是否读过汉森的论文，尽管读或没读都不会影响他对商业周期理论的评价。

[47] 汉森（1921），pp. 7, 110.

[48] 汉森（1921），p. 88.

[49] 参见梅尔林（1997），pp. 96–101.

[50] 萨缪尔森（1976a），p. 28.

[51] 汉森（1927）。

[52] 克拉克（1926）。

[53] 参见梅尔林（1997），pp. 107–110.

[54] 汉森和陶特（1933），p. 121；原文中强调。

[55] 汉森和陶特（1933），p. 121.

[56] 汉森和陶特（1933），p. 132.

[57] 汉森（1934），p. 211.

[58] 汉森（1934），p. 236.

[59] 汉森（1934），p. 236；原文中强调。

[60] 汉森的观点是，如果储蓄占收入之比可变，用无穷级数之和来计算乘数就会相对困难。

[61] 汉森等（1936），p. 59.

[62] 汉森等（1936），p. 61.

[63] E. B. Wilson, May 14, 1937, Letter to Harold H. Burbank, EBWPHUG4878.203, Box 28 (B 1937) .

[64] E. B. Wilson, May 12, 1937, Letter to John H. Williams, JHWPmiscellaneous correspondence and other papers, 1929–71.

[65] 威尔逊，给哈罗德·H.伯班克的信。

[66] 哈佛大学（1937），p. 6.

[67] 正常情况下，人们预期产出会在8年左右大幅增长。例如，8年左右，2%的生产总值年增长率会使产出增加17%；2.5%的生产总值年增长率，经济增长率将达到22%。萨兰特（1976），p. 15。

[68] P. A. Samuelson, June 21, 1999, Walter Salant [obituary], PASP 67, p. 1.

[69] 萨兰特（1976），p. 21.

[70] 萨兰特（1976），p. 22.

[71] 研究生演讲者名单包括理查德·马斯格雷夫、埃米尔·德普雷（Emile Despres）和沃尔特·萨兰特。

[72] The program is in Williams 1939.

[73] 萨缪尔森（1995b），p. 165.

[74] The program is in Williams 1940.

第13章

汉森的得意门生

汉森和凯恩斯

当1937年出现经济衰退时，美国仍存在大量的失业人员和闲置工业产能，这挑战了汉森的观点，因为这种情况清楚地表明，大萧条并非普通的商业周期。^[1]尽管大萧条的程度异常之深，但在汉森现有的商业周期理论框架内仍有许多因素可以解释这一现象：20世纪20年代出现了异常剧烈的扩张、异常严重的金融危机和异常糟糕的国际局势。但是，一旦经济开始复苏，汉森的理论认为，经济就该一直持续至达到最大产能。汉森需要解释为什么这没有发生。

汉森回答说1933年后的经济复苏是由消费驱动的，这意味着一旦消费停止快速增长，投资将会以加速数下降，继而可能导致经济衰退。虽然找出1937年消费下降的直接原因——建立社会保障基金的决定——很容易，但这也提出了为何经济复苏会如此缓慢的问题。汉森的解释是，经济已经进入一个新的时代，他提出了投资机会至关重要的理论。现在的美国经济已经成熟，技术变革步伐越来越慢，人口增长也越来越缓。这两种情况都意味着投资机会的减少。因此，除非采取行动，否则将出现长期停滞。这就需要他所说的“二元经济”，在这种经济条件下，政府为私营部门创造投资机会，刺激经济增长。这涉及对美国和国际经济的管理。

在这种背景下，汉森慢慢地接受了凯恩斯主义思想。他不断地向其他经济学家的观点妥协，“在每一位作者身上都发现了一些新的见解，

可以融入自己的思想中”，因此，他接受凯恩斯的观点并不奇怪。他已经接受了阿夫塔里昂的收入理论，这意味着从原则上说，接受凯恩斯的理论并不难。但是，在很长一段时间里，他仍对凯恩斯持批评态度，原因至少有两个。首先，汉森关注的是经济发展，因此也关注经济动态，而凯恩斯的《通论》几乎只关注失业问题，从纯静态的角度分析失业问题。其次，汉森对政府的作用也持不同看法。一个充满活力的经济体，将频繁遭受不可预测的冲击，使科学的经济管理成为一种假象。尽管相机抉择的管理似乎不可能，但是并不难识别那些未利用的生产性投资机会，且可以设计出利用这些机会的政策。

这一观点解释了汉森对《通论》的回应。在他（1936年6月）发表的第一篇书评中，他对凯恩斯的理论给出了一个简单解释：富裕社会储蓄更多，但由于新的投资渠道有限，那里的投资很低。多余的储蓄不会被用于投资，因为持有货币的欲望会使利率保持在较低水平。汉森的结论是，凯恩斯的新理论并不比他之前的理论高明多少，因为它假设了一个僵化的经济体。相比之下，美国是一个“进步和灵活的社会，总是致力于提高资本的边际生产率和投资率”。^[2]因此，汉森并不反对凯恩斯论点的逻辑，他只是认为，美国经济尚未达到技术停滞的状态。

汉森写的第二篇书评（1936年10月）的篇幅更长，他更认真地阅读了这本书，并对凯恩斯的论点有了更清晰的理解。尽管他觉得这本书令人兴奋，某些地方也很精彩，但是这篇书评并未反映出他有何转变。这一点从其最后一段文字中可以清楚地看出。

从为“新经济学”奠定基础的意义上讲，我们评论的这本书并非一个里程碑。它再次以挑衅的方式，警告了基于不再符合经济生活事实的假设进行推理的危险。在讨论和研究之外，将逐步形成一个完善的理论体系（凯恩斯的利息理论包含着前景广阔的建议），以及对社会心理学（关于长期预期的精彩篇章）与人类作为个体和群体行为的经济环境的精确特征的更准确评价。这本书与其说是建立科学的基石，不如说是经济趋势的一种征兆。^[3]

这些结论反映了汉森对经济理论兼收并蓄、思维开放的态度，这使他能领会书中的某些章节。但是，凯恩斯的理论不能为新理论奠定基础的原因是多方面的：他的理论存在技术问题（例如，他关于储蓄和投资的定义对分析动态经济并无助益）。汉森更愿意接受这样一种观点，即经济中存在垄断性的僵化，它将使凯恩斯的理论更具相关性，但从长远来看，这些是否重要仍是一个悬而未决的问题。但最重要的是，汉森非常重视技术进步提高资本生产率的能力：

简而言之，让私营企业制度继续发挥其功效并非不可能，这并非由于主流经济体制（如凯恩斯所倡导的那些体制）的变化，而是由于发明者和工程师的努力。正如技术进步是19世纪实际工资和生活水平大幅提高的主要原因一样，如果我们希望当前的经济体制能够继续存活下去，未来我们也可能不得不寻找新的渠道，进行有利可图的投资——技术上的新发现、利用自然资源的新方法、新产品和新产业。^[4]

汉森把凯恩斯看作是在恢复资本主义之前的重商主义，赞同休闲和奢侈消费，这和他自己强调资本主义通过开发“新资源、新产品和新产业”来创造新的投资机会的能力的观点相去甚远。^[5]

1937年4月，情况发生了变化，凯恩斯在《优生学评论》（*Eugenics Review*）上发表了《人口下降的若干经济后果》（*Some Economic Consequences of a Fallen Population*）一文。他在文中指出，自1913年以来，由于人口增长率下降，投资率已经在下降。这似乎使汉森相信凯恩斯已经改变了自己的思维方式，并使他比此前两次书评中的任何一次都更认真地看待凯恩斯。^[6]在1937年经济衰退之后，汉森提出了一种观点，即长期的结构变化正在抑制投资机会，并导致经济停滞，这就是1937年的复苏戛然而止的原因：产生19世纪技术活力的因素已不复存在。他提出了一个关于财政政策的重要问题，因为这意味着公共支出可

能越来越多地被用作引导储蓄流向实际投资的手段，而不是“一种旨在刺激消费的周期性补偿手段”。此外，这意味着税收和公共债务的角色在整个经济运行中出现重大转变。^[7]

泵水政策（*Pump Priming*）

这就是萨缪尔森遇到汉森时汉森的想法。汉森承认凯恩斯是一位对经济理论持折中态度的改革者，但他仍对凯恩斯持批评态度。萨缪尔森可能从汉森那里学到了凯恩斯的观点，这在1938年5月约翰·威廉姆斯的货币银行学课程中有所提及，汉森在课上做了一次演讲，讨论了《通论》。一起参加财政政策研讨会的詹姆斯·托宾（James Tobin）认真地做了笔记。^[8]根据这些笔记，汉森一开始即称这本书主要并非关于商业周期，而且它对由资本边际效率变化所驱动的投资波动周期的解释也缺乏新意。凯恩斯主要关注失业问题，从长远来看，失业问题可能会持续下去。在这种情况下，消费和投资并非替代品，因为消费增加会导致投资的增加。

对凯恩斯论点缺乏新意的指责，也适用于就业水平取决于利率、预期利润和边际消费倾向的观点。如果储蓄不能和充足的投资相匹配，收入就会下降。托宾的笔记记载：

在富裕社会，资本边际效率低，消费倾向也低，但由于流动性偏好，利率不会持续下降。因此，并无足够的新投资来维持充分就业。^[9]

这和汉森第一篇书评中对《通论》的解释非常吻合。汉森接着说，凯恩斯强调了利率，而斯庇索夫认为更重要的是考虑影响预期利润率的因素，例如扩大市场、增加人口、发明创造和大型工业。这些因素带来

了19世纪的扩张，但现在却导致了停滞：人口下降且不存在新开辟的市场。讲座以汉森对凯恩斯提出的解决方案的分析结束。他质疑了低利率会刺激大量投资的观点，认为通过重新分配收入来刺激消费会损害投资；而且，公共投资可能会被私人投资抵消。托宾笔记中的最后一句话是“经济政策是邪恶的选择”，遗憾的是笔记中没有详细阐述这一点。[\[10\]](#)

这种模棱两可的态度——感兴趣和同情，发现可以融入现有思想的重要见解，包括熊彼特的经济发展观——可能正是汉森吸引萨缪尔森的原因。尽管萨缪尔森和他的同学们曾一起参加了关于《通论》的辩论，但他拒绝接受辩论会上所传递的信息。凭借他的数学技巧，他的思维更接近熊彼特、里昂惕夫和威尔逊这些老师，站在了批评凯恩斯的一边。萨缪尔森成功地运用数学突破了他在消费者理论中遇到的复杂和不精确的口头推理，他开始对国际贸易理论做同样的事情，但是熊彼特和哈伯勒讲授的商业周期理论并没有提供这样的机会。汉森提供了一条中间路线，他提出的理论考虑了熊彼特关于技术进步重要性的论点，同时也承认里昂惕夫对《通论》做出的技术批评。但与此同时，汉森接受了许多关于有效需求和他的同学从凯恩斯的书中学到的乘数观点。他兼收并蓄，思想开阔。同样重要的是，尽管汉森是一位“精通文字论证”的经济学家，但他也认为，虽然他自己在这方面天赋有限，但数学方法可能会带来一些重要贡献。

显然，萨缪尔森和汉森相处甚好，或许是他们作为移民子女的共同背景促成了这一点。此外，几乎可以肯定的是，威尔逊认为萨缪尔森作为一名狭隘的数理经济学家的前景非常有限，他鼓励萨缪尔森扩大自己的技能组合，将更一般性的经济学分析纳入其中。研究商业周期问题——美国面临的最重要问题，尤其是在1937年夏季经济复苏夭折的情况下——正好提供了这样一个机会。萨缪尔森一边继续研究数理经济学，同威尔逊和哈伯勒讨论他的论文，一边开始和汉森一起研究商业周期问题。

1938年12月，汉森在底特律向美国经济学会发表了题为《经济发展与人口增长下降》的主席演讲。^[11]其主要观点是，人口增长正在下降，这会导致投资大幅下降，除非技术进步有所提高。他认为，“我们正在迅速进入一个如果我们要找到足够的私人投资机会以维持充分就业，就必须依靠比过去更快的技术进步的世界”。^[12]他还强调了加速数的作用，因为重要的不是经济活动的水平，而是它的增长率。通过增加“对人力资源和自然资源及具有集体特征的消费资本品”的公共投资，来弥补私人投资的下降是可能的，但这种补偿最多只能是部分的。如果政府支出过大，可能会改变成本结构，从而阻碍实现充分就业。^[13]因此，会有一些艰难抉择，经济学家不得不与之进行长时间的斗争。

一种选择是避免扩大需求水平，以便“在没有政治干预的情况下，我们长期以来习惯的恢复力量能重新发挥作用”。^[14]另一种选择是通过增加政府开支来实现充分就业，这样做的危险是会导致通货膨胀。汉森提出了一种折中主义立场：1929年的美国国民收入为800亿美元，他认为这仍然是一个接近充分就业收入的合理水平。在大萧条期间，国民收入下降到400亿美元，汉森建议政府支出应维持在600亿~ 650亿美元以上，但是一旦国民收入接近700亿美元，政府支出就应逐渐减少。超出这一水平的复苏应该留给私营部门，因为继续增加政府支出只会引发成本和价格的螺旋上升。简言之，财政刺激只应在大萧条最严重时实施。

两天后，萨缪尔森提交了他的论文《政府刺激理论再思考》（The Theory of Pump-Priming Reexamined），这是“补偿机制的作用功效”（The Workability of Compensatory Devices）主题圆桌讨论的一部分。^[15]它并非汉森为补充他的主席演讲而组织的一个会议，尽管考虑到主题的相似性，这样做可能更容易。辛辛那提大学的保罗·埃尔斯沃思（Paul Ellsworth）谈到利用货币政策来对抗萧条。他建议实行宽松的货币政策，理由是即使货币政策不起作用，也不太可能会有害。最后一位发言者是埃米尔·德普雷。和萨缪尔森一样，他来自中西部，出生在

芝加哥，1930年毕业于哈佛大学。但是，他没有留下来继续攻读研究生学位，而是直接去了纽约联邦储备银行，从事短期资本流动和美国货币政策方面的研究。20世纪30年代，他一直认为扩张性政策有助于缓解经济萧条。1937年，他作为利陶尔中心的顾问恢复了与哈佛大学的联系。德普雷问道，对囤积货币征税的措施对稳定需求或对抗长期停滞是否有效。在回顾了许多技术问题后，德普雷总结说，虽然这是一个有趣的理论观点，但它可能不是很有效。

萨缪尔森的文章夹在埃尔斯沃思和德普雷的文章中间，它解决了财政政策问题。一些类型的水泵只有在充满水的情况下才能工作，这意味着它们在使用前需要先充满水。因此，“泵水政策”指的是在大萧条时期，政府有足够理由通过大幅度增加支出刺激经济，一旦经济开始复苏，就把进一步的扩张交给私人部门。在萨缪尔森的论文中，当他谈到投资是不稳定的、对利率变化不敏感，并且他认为利率无法平衡就业需求和供给时，我们可以看到凯恩斯主义的观点。但是，在明确引用凯恩斯的观点时，萨缪尔森持一种批评态度：《通论》中使用的瞬时乘数，“代表了对时间滞后效应这个更一般性分析的倒退”。^[16] 尽管萨缪尔森承认凯恩斯乘数的有用性，但他也强调了凯恩斯未考虑到的复杂因素，包括加速数。这种对凯恩斯思想的批判性运用和汉森完全一致。

萨缪尔森明确表示，他反对货币数量论，因为他认为通过货币流通速度来分析政府增加支出影响的尝试“毫无成果”。乘数更有用。但是，这不应被解读为一种支持凯恩斯主义的立场，因为反对货币数量论并不完全是凯恩斯主义的立场。正如其他许多美国商业周期理论家一样，汉森和凯恩斯也蔑视货币数量论。萨缪尔森认为，“（私人净投资）不足将使长期赤字支出成为强制性的”，这是汉森的观点。已刊摘要并未使萨缪尔森的结论更明确，会议记录中也没有任何关于他的论文的讨论记录，原因可能是他提供了对这些问题中的一个技术性评审，却未提供任何足以引起听众反应的有争议的结论。

商业周期和财政政策

萨缪尔森和汉森密切合作的事实，如果说仅仅在他和美国经济学会的谈话摘要中有所暗示，那么在他1939年5月发表的文章中就已经很明确了。这篇文章大概写于1938年年末或1939年年初，题为《乘数分析与加速原理之间的相互作用》（Interactions Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration）。^[17]在文章的第一页，他感谢了汉森的帮助，说这篇文章是根据汉森的建议写的，“汉森教授发展了一个新的模型序列，巧妙地将乘数分析和加速原理或关系（relation）相结合”。^[18]

汉森发展的模型中的乘数是 $1/2$ ，加速数为2，出乎他的意料，他发现收入下降了。他认为这或许可以解释1937年的经济衰退，并且和萨缪尔森进行了讨论。^[19]萨缪尔森意识到汉森的系统是一个差分方程，这个差分方程会产生多重振幅，如果汉森在更长的时间内求解该方程，他就会发现这一点。萨缪尔森用代数方法建立了这个模型，允许乘数和加速数取任何有意义的值，他找到了一个通解，算出了乘数和加速数的组合，这会产生稳定的、不稳定的或周期性的波动。^[20]

尽管萨缪尔森很容易理解这种代数，但是大多数经济学家对它却并不熟悉，这解释了萨缪尔森描述该理论的方式。他从一个简单的数值例子开始：最初，政府支出、投资和消费为零。第一个时期，政府支出上升到1，并保持在这个水平。萨缪尔森接着计算出每一个不同时期消费和投资的新水平，假设边际消费倾向是 $1/2$ 且加速数是1。这样一来的结果将会产生一个周期，总收入在14个周期后才会收敛到新的均衡状态。^[21]然后，为了证明这个问题对上述推理而言过于复杂，他对乘数和加速数的另外四组值进行了相同的计算，证明它们产生了完全不同的结果。

萨缪尔森总结道，分析这个问题的唯一方法是借助于代数。把模型

表述为两个差分方程，其中，消费依赖于前一时期的收入，投资依赖于下一时期的消费变化，这样，他就能构建一个图表，用来显示系统在乘数和加速数的任何可行值组合下的行为。这使他得出了一个方法论上的结论：“不同于通常的印象，正确使用数学方法不仅未使经济理论更加抽象，反而是一种强大的释放装置，使人们能够掌握和分析更加现实和复杂的事物。”^[22]这篇文章是用来论证数学推理的。不像他之前的一些文章，在这篇文章中，他用文字解释和图解来佐证他的数学方法，这些解释清楚地表明他正在解决的问题的重要性和数学的实用性。这或许是因为汉森需要这样的解释。

鉴于萨缪尔森提出问题的方式，这篇文章显得很有趣。他的第一句话承认，新的“乘数”分析已经揭示了政府支出问题。接着他表示了担心，“这种极为简化的机制”可能会僵化成一种教条，“阻碍进展，掩盖重要的依附关系和过程”。^[23]这正是他在向美国经济学会提交报告时讨论的乘数问题。他的分析表明，“传统的乘数序列是汉森所分析的特殊情况的一般化情况”。^[24]在后一页，他重申了这一点，称“凯恩斯-卡恩-克拉克公式”被“纳入了更一般化的汉森分析的范畴”。在一个脚注中，他称自己的模型与瑞典经济学家埃里克·伦德伯格（Erik Lundberg）和荷兰计量经济学家简·丁伯根的模型序列在形式上完全相同，从而把自己文章的原创性降到了最低。

这清楚地表明，萨缪尔森在撰写这篇文章时，他是在追随汉森，把即将和凯恩斯连在一起的概念融入美国商业周期理论的旧框架，并使之被广泛接受。这在他12月发表在《政治经济学杂志》上的第二篇关于该问题的文章中，表现得更明确。^[25]虽然他之前的文章使用的加速数使乘数理论复杂化，但这篇文章使用的乘数，却为基于加速数的商业周期理论添加了一个缺失的元素。乘数背后的想法并不新颖——“消费者实际需求的变化取决于购买力的变化，其反过来通常又受生产速度所支配”的概念已经根深蒂固——但它与加速数相互作用的机制和模式尚不清楚。^[26]

萨缪尔森将他的理论与1931—1932年关于消费者支出在周期中的作用的辩论联系起来，这些辩论涉及查尔斯·哈迪（Charles Hardy）、拉格纳·弗里希和约翰·莫里斯·克拉克。萨缪尔森称，这些作者意识到，解释波动必须同时解释投资和储蓄，尽管他们非常清楚地阐述了加速原理，但他们却不太清楚是什么决定了消费。正是在这里，凯恩斯明确提出了可以把乘数和加速数放在一起考虑，从而形成了一个彻底清晰的理论。^[27]罗伊·哈罗德、戈特弗里德·哈伯勒和汉森的著作遵循了《通论》，他们把这两个概念结合在一起，形成了一个可以解释转折点的理论，并由此形成了一个循环。这篇文章的问题在于，并未达成应该如何明确表述这个理论的一致意见，而且他们的研究也有许多缺陷，例如，人们对净投资和总投资的作用的困惑，以及是什么导致了周期顶峰的衰退。

在对文献进行简要回顾之后，萨缪尔森开始消除这种困惑。他从消费函数出发。如果消费依赖于当前收入，如图13-1所示——给定净投资水平——只存在一个收入水平符合企业不亏损的条件，因为只有在这个收入水平，企业从消费者那里的所得总额才等于它们给生产要素的支出总额。值得注意的是，这张图被标记为“国民收入水平的确定”。虽然乘数可以用来确定收入水平，但是解释收入水平的波动却需要用到加速原理。^[28]

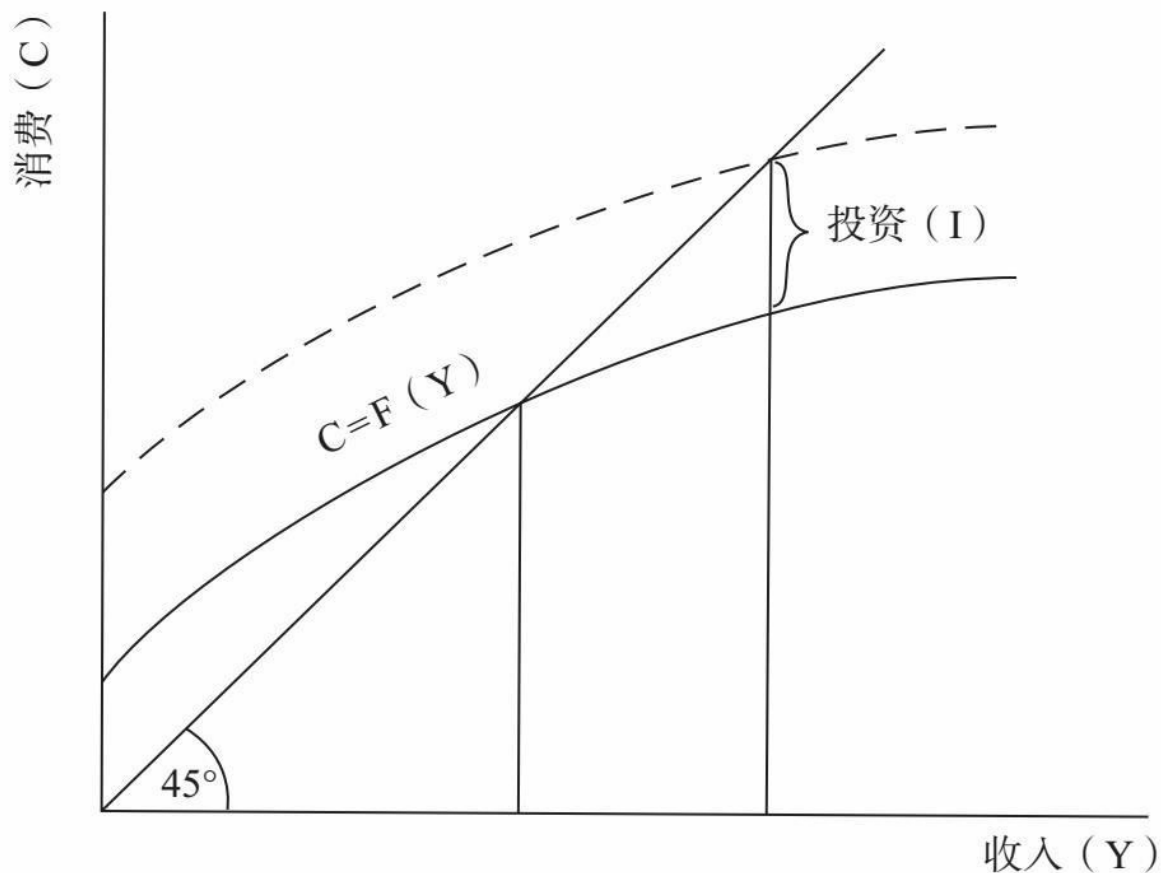


图13-1 收入决定——消费和投资

资料来源：萨缪尔森（1939e，第790页）

这是数学分析的重要性变得清晰的其中一点。模型要产生循环，不仅需要引入加速原理，还需要假设任何时期的消费都依赖于前一时期的收入。[\[29\]](#) 缺乏数学模型，我们将很难构建这种关系。在进行了这项分析后，萨缪尔森就可以解决哈罗德无法解决的问题。他第一次为凯恩斯做了辩护，反对美国商业周期理论中的主张：“从长远来看，凯恩斯完全忽视加速原理的做法，在一定程度上是合理的。经济体的平均收入水平及其运行情况无关，它取决于投资渠道的水平。”[\[30\]](#) 尽管他为凯恩斯主义的分析工具做了辩护，认为这与解释国民收入的长期水平有关，但他的论点是建立在投资理论基础上的，这迥异于《通论》，《通论》

中投资分析的重点是股市的短期波动。萨缪尔森提到“投资渠道”是投资的决定因素，这与汉森而不是凯恩斯的观点相一致。

图13-1也被称为“45度图”，它颇为重要，因为它是解释凯恩斯经济学核心论点的标准方法，且在萨缪尔森的教科书中第一次使用。^[31]国民收入的确定不仅集中体现了萨缪尔森对经济学的论述，还成了这本书的封面用图。^[32]后来，如果不是和凯恩斯经济学及后来的“简易”凯恩斯主义同时出现，它几乎就是凯恩斯主义的同义词，几乎被普遍运用于经济学导论教学中。不过，尽管该图明显借鉴了《通论》，但是它却是在萨缪尔森发展和分析汉森所提出的理论的过程中自然产生的。

萨缪尔森在本文结论中的语气有所不同。他并未公开称赞数学对更复杂模型分析的开放性，而是指出这些假设是简化了的，并且“在把结果应用于现实世界前，必须对它进行一些严格的限定”。^[33]这反映了图表在两篇文章中所扮演的不同角色：在第一篇文章中，图表被用来解释一个复杂的情况；在第二篇文章中，图表被用来说明一个基本原理。但是，尽管存在这种差异，萨缪尔森仍是一名致力于解决争议的数理经济学理论家。他没有明确称赞数学的使用，但他批评了那些认为经济问题可以通过术语辩论得到解决的人。能解释这个循环的并非储蓄和投资的定义，而是“加速原理和乘数的数值关系”。^[34]对萨缪尔森来说，量化的关系才是最重要的，数学为分析它们提供了一种有用的方法。

萨缪尔森在《美国经济评论》上对冈纳·缪尔达尔《货币均衡论》的评述，表明他1939年一直在和凯恩斯主义思想接触。^[35]这本书是由萨缪尔森的两个朋友布赖斯和斯托尔珀从德文翻译过来的。他批评缪尔达尔过于强调价格而非产出和就业的变化，且没有认识到失业率高企时也可能出现货币均衡，这表明萨缪尔森接受了《通论》中的一些思想。从汉森的观点出发，萨缪尔森认可了缪尔达尔更具动态性的方法，特别是，他称赞了缪尔达尔引入的“事前”和“事后”两个术语，它们后来成为宏观经济学教学中的标准分析。^[36]萨缪尔森认为瑞典学派“不乏解释

能力”，并着重介绍了缪尔达尔运用“事前”和“事后”概念解决储蓄和投资问题的那一章，从而澄清了凯恩斯所混淆的观点。考虑到这本书是由他的朋友们翻译的，加上缪尔达尔曾参加过财政政策研讨会，还在美国经济学会会议上读过萨缪尔森提交的文章，在萨缪尔森阅读这本书和撰写评论之前，他可能已经和缪尔达尔交流过想法。他甚至可能读过该书的德文版本。

萨缪尔森的研究进程体现在他对提交给美国经济学会的文章的扩充论述中，该文即将在《美国经济评论》上发表。^[37] 尽管文章题目《政府刺激理论的再思考》可能提出了一个更狭窄的主题，但文章内容涉及面却很广。萨缪尔森首先解释了他的论点的前提假设：经济系统并非没有摩擦，有可能存在资源利用不足，而且可能会出现偏离均衡的累积运动。考虑到储蓄愿望，充分就业需要高水平的净投资，而且并无理由认为这会自动实现，即使存在一个完美的资本市场。事实上，这是极不可能的事情。

净投资额必须被视为取决于经济进步的动态因素，例如，尚未利用的发明数量、人口趋势、过去的净投资，以及信心和期望的变化……这意味着任何社会都存在净投资不足的可能性，富裕社会也可能存在这种不足。^[38]

尽管萨缪尔森引用了信心和预期这两个凯恩斯重视的因素，但这是一种可以直接从汉森那里得到的非凯恩斯主义分析。当他在脚注中称赞凯恩斯提出了类似的观点时，萨缪尔森明确表示他并未把凯恩斯作为他的理论出发点。也就是说，没有必要采用凯恩斯的流动性偏好理论来解释净投资为何不足。他的论点是，资本投资不会立即增加消费品的生产是一个优点，同样的论点也适用于政府支出。

现在强调自我清算的公共投资可能是错误的。在使用政府服务

时收取间接费用是一种糟糕的社会经济（就像收费桥梁的情况一样），此外，政府活动模仿私营企业的商业惯例也是不可取的。如果政府像私营企业那样对行动采取同样的计算方法，它可能很快就会发现面临与纯粹个人主义经济相同的困境。[\[39\]](#)

在针对以上观察的一个脚注中，萨缪尔森批评了商业惯例的应用，例如在固定期限内分摊赤字，或者单独的资本预算（凯恩斯所支持的一种理念）。

这篇文章中对凯恩斯的批评不像萨缪尔森之前的报告文章那么明确，文中删掉了对凯恩斯理论是“倒退”的评论，但萨缪尔森仍然把凯恩斯使用的瞬时乘数作为一个更具动态性的模型的特例。在写到乘数理论“只是承认了投资在决定国民收入水平中的战略重要性”时，[\[40\]](#)萨缪尔森直接把自己置于以克拉克和汉森为代表的美国商业周期理论的传统中。需要一个更具动态性的模型，而不仅仅是理论上的精确性，因为有必要像克拉克所使用的动态乘数那样，计算政府支出的变化是如何影响国民收入的时间路径。这是政府刺激面临的核心问题，也是当经济开始衰退或萧条已达最低点时，是否应该增加政府支出的核心问题。后者的理由是，经济衰退导致了价格和成本结构的变化，这么做对经济的长期健康至关重要。[\[41\]](#)萨缪尔森对此提出了质疑，认为经济衰退本身带来的失调可能“比繁荣时期要严重得多”，他还对现代经济存在很大的下行弹性提出了怀疑。[\[42\]](#)

这篇文章很重要，因为和他那篇被更广泛引用的有关乘数——加速数相互作用的文章相比，他在该文中提出的大多数主张并非基于数学模型。乘数是一个固有的数学概念，是政府支出增加必然会产生更大的政府赤字这一说法的基础，因为增加的税收不足以补偿额外的政府支出。数学推理也支持他的论点，即如果税收能够平衡不同家庭的边际消费倾向，那么国民收入将实现最大化。[\[43\]](#)但是，萨缪尔森关于乘数有助于“检验政府支出影响的各种机制”的表述，意味着还有其他方面无法用

这种方式进行分析。^[44] 他使用乘数——加速数模型考虑了投资变化，这是对其他类型支出变化的反应，但只是他论点中的一个小问题。

萨缪尔森的大部分主张所涉及的论据并非来自数学模型。他反对等到经济陷入萧条低谷再转向扩张性财政政策，因为仅仅为了改善企业而先让它们变得更糟并不合理。他质疑汉森对1935—1937年经济复苏的解释，认为汉森把政府支出和私人投资的复苏之间区分开来毫无意义。此外，在确定政府支出的理想水平时，有必要进行政治和道德判断。通过财政政策减少失业率会增加赤字，从长远来看，这可能会带来成本。他的观点是，尽管为了应对萧条而进行的财政扩张可能会带来长期成本，但这些非常不确定的成本不及可以获得的收益重要。他写道：“如果实际国民收入能在长期内增长5%或10%，却只需要以一笔数百亿美元的债务为代价，我个人认为这个代价并不算高。”^[45]

甚至到了1940年夏天，萨缪尔森也没有转向凯恩斯主义。尽管他使用了一些凯恩斯主义的概念，接受了和凯恩斯有关的观点，但他明确表示，他认为凯恩斯是商业周期理论的许多重要贡献者之一。^[46] 他的文章丝毫没有暗示他和其他人后来将把凯恩斯抬高到何种地位，而是频繁地批评凯恩斯缺乏动态分析和忽视了重要因素。他追随的是汉森，而不是凯恩斯。萨缪尔森对20世纪30年代初发生的事情的分析纯粹是汉森的观点，例如新产业已经发展成熟，只需要进行替代投资，而且“地平线上并未出现新的出路”。^[47] 即使在他挑战汉森观点的地方，他也补充说，汉森对长期停滞的看法非常有趣。他和玛丽昂在人口增长问题上的合作研究，支持了汉森关于美国经济为何停滞不前的观点。^[48]

凯恩斯的《通论》在哈佛引起了轰动，年青一代的许多人都改变了看法，但萨缪尔森的反应和他导师一样，不是接受凯恩斯提出的更一般化的理论，而是将凯恩斯的思想融入他从熊彼特、哈伯勒，尤其是汉森那里学到的现有商业周期理论中。与此相一致的是，商业周期在某种程度上和凯恩斯分析的情况不同，它仍然是解决财政政策问题的背景。我

们可能会发现，人们对收入决定这一核心问题的关注重心发生了变化，但它们还只是一些暗示。因此，当萨缪尔森想到应该写一本教科书时，其主题是商业周期就不足为奇了。^[49]

1940年8月，仍希望在哈佛再待至少一年的萨缪尔森和普伦蒂斯-霍尔出版社（Prentice-Hall）签订了一份合同，约定编写一本教科书于1941年4月1日交稿。^[50]这本书是他和埃里克·罗尔（1907—2005）合著的，后者1939年作为访问学者来到哈佛大学。^[51]罗尔出生于奥地利帝国一个靠近现在罗马尼亚城市切尔诺维茨的地方，熊彼特曾在那里获得他的第一份教职。1925年，罗尔作为学生来到英国，就读于伯明翰大学石油工程学院和商学院。他被说服继续从事关于博尔顿和瓦特之间合伙关系的博士论文研究，这两位都是18世纪英国蒸汽能领域的先驱。罗尔在赫尔大学（University of Hull）获得了教职，出版了两本教科书，一本关于货币，另一本关于经济思想史。

罗尔在1939年11月受洛克菲勒基金资助来到美国。欧洲爆发了战争，但人们鼓励他接受研究资助，因为政府认为让年轻的英国学者进入美国大学是有益的。他的大部分时间是在哈佛和普林斯顿度过的，还有很多其他大学的短期访问。在哈佛期间，罗尔和妻子弗雷达（Freda）经斯文德（Svend，获洛克菲勒基金资助的另一位成员，几个月前刚到）和妮塔·劳尔森（Nita Laursen）的介绍认识了萨缪尔森和玛丽昂，他们之间建立了亲密的友谊关系。^[52]弗雷达后来谈到了他们在加州伯克利的夏季旅行中一起度过的时光。

我们和萨缪尔森夫妇一起，尽情享受着眼前的乐趣。在奥克兰的交易商维克家里（Trader Vic's），我们啜饮着椰子壳里的异国风味饮料。我们经常开车穿过奥克兰海湾大桥去旧金山，迎接我们的是最美味的烘烤咖啡的香味；我们看到了恶魔岛，一个曾经的罪犯流放地；我们参观了萨莉·兰德（Sally Rand）的裸体牧场，在那里，衣着暴露的女孩们毫无顾忌地互相扔着乒乓球；我们在一家小

法国餐厅吃了一顿很棒的法国餐，价格是1.95美元，包括葡萄酒；我们去了唐人街；我们惊奇地注视着金门大桥。我们还参观了斯坦福大学，并同哈伯勒夫妇、马克卢普夫妇及其他经济学家共进午餐。然后，当萨缪尔森夫妇动身去哈佛时，我们伤感地对他们说了再见。[\[53\]](#)

他们的友谊是促使萨缪尔森和罗尔决定一起写书的主要因素。有机会一起工作，或许也是他们在加利福尼亚过着看似田园诗般生活的一个理由。不管怎么样，萨缪尔森选择这位合著者都有很好的理由。罗尔比他大8岁，有10年的教学经验，还出过两本教科书，可以推荐普伦蒂斯-霍尔作为出版商。罗尔还是一名应用经济学家，在普林斯顿大学期间，他致力于解决国际收支问题，并帮助构建了第一个美国工业生产指数。[\[54\]](#)与此同时，罗尔对经济理论很感兴趣，致力于用它解决经验问题。在这本书的写作上，罗尔和萨缪尔森是优势互补的。

不过，这本书从未完成。战争结束后，萨缪尔森写信给普伦蒂斯-霍尔出版社，解释说它将永远无法完成了。[\[55\]](#)他在信中把他们未能完成这本书归咎于战争：他们“从未正常启动”这本书，因为罗尔搬到了华盛顿，之后他也搬到了麻省理工学院，而且萨缪尔森的教学任务越来越重，并开始参与政府服务。萨缪尔森试图挽回面子，说无论如何他们都不会写这本书了，因为几乎是在与他们签了合同后，普伦蒂斯-霍尔就出版了另一本书——詹姆斯·阿瑟·埃斯蒂（James Arthur Estey）的《商业周期》（*Business Cycles*, 1941），该书包括了许多和他们提议的教科书相同难度的领域。[\[56\]](#)

鉴于萨缪尔森的说辞，考察埃斯蒂这本书涵盖的内容，以及1941年年初罗尔在评论这本书时的观点，就非常有必要了。埃斯蒂的书中几乎有1/3的篇幅是关于数据的，它将周期与趋势和季节性波动区分开来，包括大萧条在内的经济周期的历史，以及测量问题。接着是对理论的回顾，包括关于凯恩斯理论的一章，以及关于稳定的冗长章节（几乎占全

书的40%)，涵盖了货币政策、公共工程、稳定消费以及针对工资和价格的政策。罗尔称赞了这本书，认为它比以前的教科书更好，以往的书都只是描绘了该领域的一幅老式图景。^[57]除遗漏了大量重要的理论（可能是为了让这本书更简单），罗尔的主要批评是，这本书对20世纪20年代以来商业周期理论发生的变化关注不足。他写道：“最近周期理论最显著的特点是它改变了自己的特征，变成了一种对经济活动水平随时间推移的决定因素的研究。”^[58]凯恩斯所引发的争论使商业周期理论与一般经济理论的联系变得更加重要和更有可能，在某种程度上，商业周期理论的“陈旧意义”正在迅速消失。即使罗尔并未和萨缪尔森讨论过这些观点，萨缪尔森想必也会仔细阅读与他合著过一本书的作者所写的书评，何况他认为该书和他们原计划写的那本书很相似。

在写信说要取消出版合同时，萨缪尔森并未告诉普伦蒂斯-霍尔出版社，他已经着手为另一家出版社编写教科书——这本书将对经济波动问题采取一种完全不同的方法。但是，在1940年，那还是一条相当漫长的道路，因为他仍然是哈佛大学的一名学生，更需要确保自己的未来。第一个阶段的任务是写论文，第二个阶段的任务是获得一个更稳定、报酬更丰厚的学术地位。此外，尽管欧洲爆发了战争，美国政府也在为战争做准备，但并不清楚美国会采取什么方式介入其中，更不用说这是否会对萨缪尔森本人产生重大影响。

^[1] 本节对汉森的讨论广泛借鉴了梅尔林（1997，第7章）。

^[2] 汉森（1936b），p. 830.

^[3] 汉森（1936a），p. 686.

^[4] 汉森（1936a），p. 683.

^[5] 汉森（1936a），p. 685.

^[6] 梅尔林（1997），p. 133.

^[7] 汉森（1938），p. 72.

^[8] J. Tobin, April 5, 1938, Lecture by Alvin H Hansen on Keynes's General Theory, PASP 36 (Hansen).

[9] J. Tobin, April 5, 1938, Lecture by Alvin H Hansen on Keynes's General Theory, PASP 36 (Hansen), p. 3.

[10] J. Tobin, April 5, 1938, Lecture by Alvin H Hansen on Keynes's General Theory, PASP 36 (Hansen), p. 4.

[11] 汉森（1939）。

[12] 汉森（1939），p. 10.

[13] 汉森（1939），p. 12.

[14] 汉森（1939），p. 13.

[15] 埃尔斯沃思等（1939），pp. 225–226.

[16] 埃尔斯沃思等（1939），p. 226.

[17] 萨缪尔森（1939b）。

[18] 萨缪尔森（1939b），p. 75；原文中强调。

[19] 萨缪尔森（1959）。

[20] 乘数可以是0到1之间的任何数值，加速数则必须是正的。

[21] 新均衡是渐近逼近的，这个计算假设忽略了很小的差异。

[22] 萨缪尔森（1939b），p. 78.

[23] 萨缪尔森（1939b），p. 75.

[24] 萨缪尔森（1939b），p. 76.

[25] 萨缪尔森（1939e）。

[26] 萨缪尔森（1939e），p. 786，引用约翰·莫里斯·克拉克的话。

[27] 萨缪尔森（1939e），p. 787. 他指出克拉克也为这个理论做出了“重要贡献”。

[28] 萨缪尔森（1939e），p. 791.

[29] 加上这个滞后，一阶差分方程就变成了二阶差分方程；一阶差分方程不能产生循环，二阶差分方程则可以产生适当的参数值。

[30] 萨缪尔森（1939e），p. 795.

[31] 参见本书第27章。注意，这张图有两个版本。图13—1表明消费加上投资等于收入（ $C + I = Y$ ）的条件；另一个版本如本书后面的图18—1所示，表明储蓄等于投资（ $S = I$ ）的条件，其中储蓄是收入和消费之间的差额。

[32] 参见本书第25章。

[33] 萨缪尔森（1939e），p. 797.

[34] 他援引凯恩斯和丹尼斯·罗伯逊关于储蓄与投资是否相等的争论来阐述这一点。

[35] 萨缪尔森（1940c）。

[36] 鉴于某一时期期初（事前）普遍存在的期望和计划，经济学家们的问题是，如何在这段时期结束前解决储蓄和投资之间的差异（事后）。

[37] 该文发表于1940年9月。如果他提交的版本与1938年12月提交的版本相同，那么这篇文章的发表时间就会早得多，换个角度，也就是说1939年一整年他都扑在了这篇文章上。

[38] 萨缪尔森（1940d），p. 493.

[39] 萨缪尔森（1940d），p. 498；原文中强调。

[40] 萨缪尔森（1940d），p. 498.

[41] 这一点和弗里德里希·哈耶克有关，尽管当时是萨姆纳·斯利克特提出的。

[42] 萨缪尔森（1940d），p. 496.

[43] 萨缪尔森（1940d），p. 504.

[44] 萨缪尔森（1940d），p. 497；本书作者强调。

[45] 萨缪尔森（1940d），p. 506.

[46] 这也适用于他和拉斯·尼克松的合作，本书第11章对此进行了讨论。

[47] 萨缪尔森（1940d），p. 496.

[48] 参见本书第11章。

[49] 他知道米哈尔·卡莱茨基在商业周期方面所做的研究，尽管后者的观点和他朋友利奥尼德·赫维奇的观点相同，他对其也不会持有很高的评价。（L. Hurwicz, August 29, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 39.）

[50] P. A. Samuelson and E. Roll, August 8, 1940, Agreement with Prentice-Hall for a book on business cycles, PASP 57（P, 1940–59）.

[51] 这段话摘自罗尔（1985）。

[52] 罗尔（1995），p. 51.

[53] 罗尔（1995），p. 54.

[54] 罗尔（1985），p. 35.

[55] P. A. Samuelson, June 28, 1946, Letter to Howard Warrington, PASP 60（Publishers, 1944–49）. 1947年4月1日，Prentice-Hall出版社提出只有罗尔同意的情况下才能取消合同，他才把这件事告诉罗尔，这之前罗尔一直不知情。

[56] 鉴于这本书的出版时间差不多就是合同规定的交稿时间，它的出现不能成为他们没有写那本书的理由。

[\[57\]](#) 罗尔（1941），p. 363.

[\[58\]](#) 罗尔（1941），p. 363.

第14章

经济理论可观察的意义

撰写论文

1940年夏，萨缪尔森通过发表论文，丰富了他原本会令许多年轻教授羡慕不已的研究履历。但是，他仍然是一个初级研究员，这是一个特殊的职位，离研究员只有一小步。他需要考虑自己的未来。他和玛丽昂一同决定不再申请延长他的初级研究员身份，而是要写一篇博士论文，而如果他继续当一名初级研究员的话，他就不需要这么做。他或许认真考虑了威尔逊的意见，即他的长期就业能力需要他展示自己的教学能力，而这要求他从研究员协会回到经济系。

萨缪尔森或许还认为，博士学位可以增加他找到长期学术职位的机会，而且他可能正急于找到一个薪水更高的职位。也有可能是他有了写书的想法，并认为写论文是出版它的最佳途径。不管他的动机是什么，在1940年的夏天和秋天，他以“疯狂的速度”创作并整理了材料，口述给玛丽昂，由她写下了论文的全部初稿。^[1]在序言中，萨缪尔森感谢玛丽昂提出了“太多”建议和修正，促成了论文“在数学、经济和文体上的大幅改进”，花再多笔墨都难以公正地讲清楚玛丽昂的贡献。^[2]论文的标题是《经济学分析基础：经济理论可观察的意义》（*Foundations of Analytical Economics: The Observational Significance of Economic Theory*），这个标题本身便足以表明他正在为自己设定一项雄心勃勃的任务。

50年后，萨缪尔森在回顾自己发表的论文时称，尽管论文写得很快，但他的思想在1936年至1941年间逐渐成形。^[3]在此期间，他逐渐认识到，现有的经济理论主体涉及“数量有限的定性关系”。如果他一开始就意识到这一点，就没有必要去翻遍芝加哥大学和哈佛大学的数学文库，去寻找那些他最初假设的需要不同答案的完全不同的问题的答案。^[4]因此，这篇论文是受他正在解决的“经济难题的内在逻辑”驱动的。^[5]

论文以一种明确的方法论陈述开篇：

“各种理论的核心特征之间存在类似，意味着存在一个一般性的理论，它是特定理论的基础，并使其与这些核心特征统一起来。”这个抽象泛化的基本原理，是由美国著名数学家E. H.穆尔（E. H. Moore）在30多年前阐明的。接下来几页的目的是研究它对理论经济学和应用经济学的影响。^[6]

上述引文出自数学家伊莱基姆·黑斯廷斯·穆尔（Eliakim Hastings Moore）的《一般分析导论》（*Introduction to a Form of General Analysis*, 1910），萨缪尔森从威尔逊那里了解到这本书。该书根据1906年9月穆尔在耶鲁大学的演讲写就，当时威尔逊刚刚被任命为助理教授。上述引文明确表明萨缪尔森从威尔逊那里学到了一种思想，即问题可以有一个共同的数学结构，即使它们在其他方面不同。这就像给了萨缪尔森借鉴热力学思想的通行证，因为这两个领域问题的共同结构意味着，即使它们在其他方面截然不同，也可以使用相同的数学方法。

在现代经济学中，对大多数经济学家来说，最大化和最小化问题几乎出现在所有领域；这就是经济学训练中之所以包括定量方法课程，让学生接触最优化技术的原因。这也是微观经济理论——关于个体最优化行为主体如何采取行动和相互作用的理论——被认为是大多数应用领域的基础的原因。但是，20世纪30年代，最优化技术的重要性对经济学家

来说远非显而易见。结果是，即使威尔逊在萨缪尔森的头脑中播下了这一思想的种子，萨缪尔森也花了很长时间才理解它的重要性。他写道：

只有在这些领域（“生产经济学、消费者行为、国际贸易、公共财政、商业周期、收入分析”）辛勤工作之后，我才意识到，本质上相同的不等式和定理一再出现，而我只是在浪费时间证明同样的定理。^[7]

萨缪尔森在撰写这篇论文之前发表的文章表明，他花了一些时间才意识到经济问题有一个共同的结构。他早期的文章并未关注不同经济问题背后的共同结构，而是聚焦于如何用数学方法解决现有经济文献中的混乱。他文章写得很快，但他花了相当长的时间，才理解这些文章中的共同主题。他去学习数学和上数学课的动机可能是研究经济学，但他的早期文章和老师们的反馈给人的印象是，他对数学的理解有时比他对经济问题的理解更超前。在接下来的日子里，他似乎低估了自己（以当时的标准来看）在数学方面的训练起步多么早和多么彻底。

但是，这篇论文不仅仅涉及统一（unifying）经济理论问题。它有一个更重要的主题，即经济理论应该对可以观察和测量的事物产生影响。他对这一点的重视，可以从文章的副标题“经济理论可观察的意义”中看出。他在第2页介绍了这一主题，不仅论证了不同的领域存在相似的定理，而且论证了这些领域存在“形式上相似的有意义的定理”。“形式上”这个词表明，这些定理具有相同的数学结构，“有意义”这个词则指那些对可观察的事物具有影响的定理。他称“经济学著作中只有很小的一部分”曾试图推导出具备“操作意义的定理”，并把有意义的定理定义为“只要在理想条件下，就可以被反驳的关于经验数据的假说”。^[8]

正如第10章所解释的，这是一个多年来逐渐形成的想法。在1937年时，萨缪尔森的著作中几乎还没有操作主义的痕迹：数学的引入源于它

在阐明思想方面的有用性，他几乎接受了莱昂内尔·罗宾斯的观点，即消费者理论所依据的假设是不容置疑的。^[9] 1938年2月，他发表了一篇关于消费者理论的文章，提到他基于指数理论的理论似乎“更直接地建立在那些必须被经济科学视为数据的要素上”，“更有意义”的表述则暗示了操作主义。^[10]但这仅仅是一个暗示，因为该文是由现有文献中发现的问题和他从哈伯勒那里学到的东西构成的。他对操作主义的第一个明确阐述（尽管听起来更像波普尔式的而不是布里奇曼式的），出现在1937年12月他向计量经济学会提交的一篇文章中，该文于1938年10月刊在《计量经济学》上。^[11]因此，人们很容易想到，他在论文中所采取的立场，源自他最初几个月在研究员协会所做的讨论——在《经济学》刊出他的那篇文章之后以及为计量经济学会会议准备的文章定稿之前。

“可操作的”（operational）一词显然是布里奇曼式的。但萨缪尔森描述具有操作意义的定理的方式并非布里奇曼式的。他对“数据”和“观察”（萨缪尔森的论文标题使用的一个突出术语）的强调，更接近于维也纳圈子哲学家们的思想。尽管假设如果能被驳倒就是有意义的观点通常和卡尔·波普尔（他的主要作品出版于1933年）有关，但萨缪尔森更有可能是通过考夫曼和斯威齐，或鲁道夫·卡尔纳普（Rudolf Carnap，他的朋友威拉德·蒯因1936年帮助他来到美国）了解到这一点的。^[12]萨缪尔森也可能是通过高级研究员阿尔弗雷德·诺斯·怀特海接触到这样的思想的。

运用数学来澄清现有文献中的混乱，统一经济理论，解决了萨缪尔森在哪里能找到有意义的经济定理的问题。关于个体的命题，可以从“均衡条件等价于某种程度的最大化（最小化）”的假说中推导出来。^[13]萨缪尔森不再认为这是一个先验真理，而是认为它是一种假说。^[14]接着，萨缪尔森对关于个体的命题和（那些因不能求最大化而不能以这种方式推导的关于群体的命题，进行了明确区分。

但是，当我们离开单一的经济部门时，未知数的确定被发现和极值位置无关。即使是在最简单的商业周期理论中，均衡条件也缺乏对称性，而没有对称性就不可能把问题简化成最大值或最小值问题。我们这里的假说是，系统以一个假设的动态系统的形式，处于稳定的均衡或运动状态。[\[15\]](#) [\[16\]](#)

其中的理由在于，“不稳定均衡（如果它们存在）是瞬变的、非持久的状态”，它们比稳定均衡更不易观察到。

在开篇一章中，萨缪尔森对现有的经济理论持批评态度，因为它很少关注推导有意义的或可操作的定理。正是在这个意义上，在一个简短的方法论章节的结尾，萨缪尔森表达了他和马歇尔对数学在经济学中作用的广泛引用的不同观点。

我开始觉得马歇尔的格言——“值得怀疑的是，是否有人会花时间好好阅读那些不是由他自己转化为数学的经济学说”——应该被完全颠倒过来。对简单的基本数学概念的费力研究，比如现代经济理论的许多特征，不仅从推进科学的角度来看毫无裨益，还涉及一种特别堕落的思想训练。[\[17\]](#)

在经济理论中，重要的是那些可检验的假说，推导这些假说的必要性使数学至为关键。

均衡系统和最大化

如果萨缪尔森不能通过表明如何实现推导可操作的定理的目标，来证明这些定理的合理性，那么第1章中提出的方法论主张将是空洞的。他在第2章“均衡系统和比较静态分析”中确实这么去做了。他的切入点是，必须对现实进行抽象处理。理论所要研究的不是整个现实，而是精

挑细选的现实各个方面。我们感兴趣的变量（价格、数量等）是未知数，假设它们的取值由描述在考虑中的情况的方程或函数关系所决定。例如，假定一种商品的价格和数量可由供求关系——价格和数量之间的两种函数关系——决定。^[18] 我们需要有足够的方程，来确定所有的未知数。

这是众所周知的。萨缪尔森超越这一点的地方在于观察到我们需要更多的信息，这在今天看来微不足道，但在他撰写那本书的时代并非如此。我们需要引入参数（不受系统决定的变量），它们的变化会引起相关变量的变化。例如，假设我们希望确定销售税对所销售商品价格和数量的影响，这时，函数关系是该商品的需求曲线和供给曲线。若假定销售税构成了生产者的成本（市场价格被定义为含税价格），那么税率变化将使供给曲线上移，从而使均衡价格和均衡数量——供给等于需求时的价格和数量——发生变化。因此，经济理论家的任务是，找出诸如税率等参数的变化将如何改变未知数的值。例如，若我们能证明销售税的增加不会降低含税市场价格，我们就有了一个有意义的假说，因为如果不发生其他变化（萨缪尔森在定义有意义的定理时提到的理想条件），观察到增加销售税会降低价格，就可以驳倒这一假说。它是比较静态的，因为它涉及两个静态均衡之间的比较。

萨缪尔森对均衡的使用做出了三个关键限制。第一，均衡的以下含义（当他使用“均衡”时，这个术语尚无规范性的内涵）：没有理由认为均衡是合意的或不合意的。均衡意味着“由一组条件决定的变量值”。^[19] 任何系统都可以被表示为一个均衡系统。第二，均衡是从时间问题中抽象出来的，他建议单独处理这一假设。第三，对于哪些变量应该作为数据（参数），哪些变量应该用理论来解释，并无明确的规则。传统上，经济学家把他们认为无法解释的因素作为数据，例如“偏好、技术、政府架构和制度框架”^[20]，但这么做并无任何基础。系统可以像理论家希望的那样宽泛，也可以像理论家希望的那样狭窄。萨缪尔森对此的解释是，尽管政府政策可能是许多经济问题的参数之一，但

理解商业周期可能需要一个解释政府政策的理论。在这样的理论中，政府支出将是一个需要解释的变量，而不是一个参数。这样的系统不必用数学来描述，因为任何系统都可以用这样的术语来描述；但是用数学来描述它是有用的，因为如果不能用数学来描述，那么“就必须以怀疑的眼光来看待它，因为它是模糊的”。[\[21\]](#)

在这一章的其余部分，萨缪尔森把这些论点转化为数学——他的副标题只是“象征性的陈述”。他以变量、参数和函数关系的形式提出论点，并未具体说明任何经济内容。通过将分析保持在高度抽象的层面，他提出了一种可以应用于任何经济问题的方法，他的论点的一个重要部分是，“正是因为理论经济学没有把自己局限于特定的狭隘函数类型，所以它能够在其最初的构想中获得广泛的普遍性”。[\[22\]](#)然而，他声称，他写下的方程并非完全没有内容，因为他是从一组描述均衡的方程开始的。然后，他对这些方程进行处理，推导出每个变量都是参数的函数的方程。[\[23\]](#)

既然他的两组方程是等价的，为什么不省略第一步呢？为什么不省略均衡的讨论，直接从变量和参数之间的关系开始呢？例如，古斯塔夫·卡塞尔（迪雷克托在他本科时就向他介绍过卡塞尔的一般均衡系统）认为从消费者效用最大化的假设（一个均衡的问题）出发是毫无意义的，相反，经济学家应该从假设消费者的需求函数出发，因为这就是我们所能观察到的。萨缪尔森的答案是，尽管两组方程可能是等价的，但这可能并不明显，其结果是“在心理意义上”它们的同一性（identity）可能并非无足轻重。[\[24\]](#)

更重要的是，变量和参数之间的关系是由一个均衡系统推导出来的，这一事实可能暗示了它们之间的某些关系。回到这个例子，消费者需求函数源于效用最大化的事实可能会对它们的形式提供一些可检验的限制，从而赋予它们意义。简单地说，对一种商品的需求取决于所有商品的价格，除非能对函数形式说些什么，否则其意义不大，而均衡假说或许能够做到这一点。接着，萨缪尔森展示了如何在这个高度抽象的框

架中推导出可检验的预测，然后通过两个简单的例子进行了研究：一个是税收的例子，其中只有一个感兴趣的变量；另一个是市场的例子，其中有两个感兴趣的变量。

这一章篇幅很短，涵盖了高度抽象的内容，但因为它概括了萨缪尔森论文中最重要的论点，我们有必要对此做出详细讨论：

(1) 许多经济问题具有相同的结构，这种结构只有对具体问题的细节进行抽象才能呈现出来。

(2) 当这样做了之后，数学方法（偏微分方程和矩阵代数）可以用来推导命题，这些命题对那些只局限于文字推理或更简单数学的人来说可能并不明显。

(3) 假设一组方程是一个均衡系统，其本身可能足以提供关于变量和参数之间关系的信息。

(4) 为了得到可检验的关系，不需要描述均衡，只需要分析它如何随参数变化而变化——进行比较静态分析。

萨缪尔森提出了一个关于如何进行经济学研究的论点，他认为，对经济学家来说，数学方法的使用是一种新的做法，它使长期坚持的经济理论具有了操作意义。鉴于他还把运筹学理论描述为有意义的，这不仅是一个经济学家可以使用数学方法的论点，也是一个他们应该这样做的论点。

萨缪尔森认为，即使个体行为可以按求解最大化问题分析，群体行为也不能用同样的方法来研究。^[25] 鉴于此，对他而言重要的是均衡系统可能有两种类型：均衡可能是行为最大化的结果，或者它们可能是动态系统中的静止点，在这个系统中，没有任何东西被最大化。他把后者推迟到论文的最后两章，从分析最大化入手，以题为“行为最大化理论”这一长长的章节开始。这显然和经济主体有意识地最大化某些事物的情况相关，例如，当企业选择生产利润最大化的产量时。消费者的情况也类似，当他们选择自己最喜欢的商品组合时，可以表示为序数效用

函数的最大化。也可能存在虽然和有意识地最优化无关，但行为可以表示为求解最优化问题的情况。他用物理学做了一个类比：

在某些情况下，如我们稍后会看到的，把均衡条件表述为极值问题的均衡条件是可行的，尽管它显然不是一个个体行为最大化的例子。正如在经典力学中，可以把粒子的路径表示为使某些数量最大化（最小化）的路径，尽管粒子显然不是在有意识地或有目的地运动。[\[26\]](#)

萨缪尔森设想他的读者熟悉相关的物理学知识，因此并未提供任何例子。[\[27\]](#)他认为，即使当经济学家们以其他理由为自己的理论辩护时，也是如此，例如，依赖边际生产率递减等貌似合理的规律，他们经常依赖一些隐含的潜在的最优化问题。因此，他可以主张，虽然一些问题需要对稳定性进行分析，但行为最大化理论可以在很大程度上（尽管不是全部）统一经济理论。

萨缪尔森在第3章中对行为最大化的描述强调了以下三点。首先是萨缪尔森对他所谓的“广义勒夏特列原理”的讨论。[\[28\]](#)这一原理是以法国化学家亨利·勒夏特列（Henry Le Chatelier）的名字命名的，他在1884年观察到，从一个处于均衡状态的化学系统开始，如果其中一个变量发生了变化，均衡就会发生变化，以抵消这种变化的影响。[\[29\]](#)萨缪尔森从威尔逊那里学到，这个原理并非仅限于化学，而是一种普遍的数学关系——任何最大或最小系统的一种属性——因此，它可能也适用于经济学。[\[30\]](#)在萨缪尔森的阐述中，该原理变成了这样一个定理：当一个系统处于最大值或最小值时，放松一种约束的效果会因附加约束的存在而降低。这是一个“广义”勒夏特列原理，因为它并未涉及化学均衡。[\[31\]](#)要了解它对经济学的影响，不妨考虑一个雇用劳动力的企业的例子。如果工资率上升，企业可能会选择雇用更少的劳动力，因为它可能会选择使用机械化的生产方式。但如果企业无法使用最优数量的机器，就会削

弱工资增长对劳动力需求的影响。这意味着如众所周知的那样，从长期来看当机器和其他生产要素的库存可以调整时，比在短期内当其他要素不能调整时，企业对劳动力的需求将更富有弹性（对工资率变化的反应更为迅速）。萨缪尔森的观点是，这和具体的经济论证无关——它只是假设企业处于均衡状态的结果，在这种均衡状态下，企业使某个目标函数取到最小化或最大化。

其次，萨缪尔森强调了威尔逊所坚持的有限变化的重要性。用微分学来分析无穷小的变化非常有用，在数学上也很方便。然而，现实问题总是和有限变化相关，考虑无穷小的变化只有在它提供有限变化的信息时才有用。有限的变化是根本，这和均衡条件最一般化的表述通常涉及不等式而非等式有关。

最后，萨缪尔森认为，尽管许多经济问题看起来可能不涉及最大化或最小化问题，但可以重新表述为最大化或最小化问题。这是需求理论中著名的“可积性问题”（integrability problem）的一种变形，其所关注的是，在给定一组需求函数的情况下，有无可能将这些函数表示为某个效用函数最大化的结果。萨缪尔森再一次把一个特定的问题一般化，他认为重要的是关注一般数学问题的性质，而不是具体经济案例的细节。

静态经济理论

在这些方法论和数学基础上对如何研究经济学做了一番解释（几乎占了论文一半的篇幅）之后，萨缪尔森才转向实质性的经济问题。第一个问题是“成本和生产理论的全面重述”。这大概是关于生产理论的一篇文章的扩展，1938年12月他在美国经济学会宣读这篇文章时，并没有给听众留下深刻的印象。^[32]也许正是对这次经历的回应，他首先解释了他所做的和现有经济理论相关的事情的重要性。萨缪尔森称：“教科书上所讲的经济理论，通常已经被分割成松散的组成部分，如生产、价值和分配。”^[33]虽然这可能对教学有帮助，但其掩盖了这样一个事实：

它们都是同一个问题的不同方面。考虑到生产的技术条件（投入和产出之间的关系），有可能将最大化公司利润的活动作为一个单独的问题来分析，包括对生产要素（劳动力、土地、资本品）的需求以及商品和服务的销售。萨缪尔森撇开了马歇尔去世后经济学家们就一直争论不休，同时也是他的老师张伯伦特别关注的问题。萨缪尔森指出，无论竞争是“不纯粹的”还是“纯粹的”，他的大部分研究结论都成立。他的方法可以处理任意数量的生产要素，他曾试图推导出与企业 and 生产理论有关的“所有可能的具有操作意义的定理”。

尽管大多数经济学家可能被这一断言的虚张声势所震惊，但对他们而言，萨缪尔森的论证的主要新奇之处应该是对矩阵和行列式的常规使用，这可能是他1936年夏天从威斯康星大学麦迪逊分校的玛格丽特·沃尔夫那里学来的。其中最重要的一段呼应了论文第2章关于考虑有限变化的重要性的观点：

令人好奇的是，许多经济学家陷入了逻辑混乱。经济分析的主要目的是解释一个最小值（或最大值）所处的位置，在这个位置上，朝任何方向进行有限的移动都是不值得的。现在，在所有函数都是连续的情况下，有可能通过确定微分系数的某些等式达到这个目的，这些等式（加上适当的辅助条件）将确保一些不等式对有限的移动成立。毫不夸张地说，无穷小量分析恰恰是从这类有限的应用中发展起来的。[\[34\]](#)

经济理论充满了边际条件，以至可以用它们来定义这门学科的内容，但经济学家们却忽略了他们的主要目标。例如，工资率必须等于边际劳动产量，或企业必须使生产达到价格等于边际成本的水平，这些命题只适用于函数是连续的情况。一般情况涉及不等式，此时传统理论中的等式成了一个特例。萨缪尔森不仅驳斥了大多数之前的理论，认为它们忽略了宏观整体，而且他表明，这个公式的优点在于，它既包含传统理论，又包含瓦西里·里昂惕夫的投入-产出模型的优点，他最早从里昂

惕夫那里学到了许多他正在分析的经济理论。

萨缪尔森在关于消费者行为理论的三章内容中，大量引用了自己发表的有关这一主题的文章，他甚至对现有文献更加挑剔，称它们很少阐明重要问题。“文献中找不到”“一个充分的理论阐述”，它能说清楚消费者理论的内容。[\[35\]](#)

正如杰里米·边沁（Jeremy Bentham）、亨利·西季威克（Henry Sidgwick）和弗朗西斯·埃奇沃思的功利主义理论一样，消费者理论已经取得了进步，逐渐远离道德判断；伴随着这种变化，人们不再把消费者行为视为具有心理甚或生理基础。萨缪尔森引用了艾伦·斯威齐的观点（如他在之前的文章中那样），认为许多经济学家已经得出整个消费者理论建立在循环推理基础上的结论：行为是由偏好来解释的，而偏好又是由行为来定义的。这是错误的，因为这一理论确实具有其含义：“现代效用理论及其条件，在技术意义上并非毫无意义。这是一种对需求函数和价格——数量数据有明确限制的假说；在理想的可观察的条件下，它们可以被证伪或证实。”萨缪尔森继续对以往的学者进行了强烈批评：

人们应该认为，这些经验性的暗示是关注这些问题的理论家们的唯一目的。奇怪的是，手段和目的如此混乱，以至只有一小部分文献间接涉及这个问题，而且，在这方面，给出有效需求限制的文章寥寥无几。[\[36\]](#)

鉴于他可能把自己的一些文章也囊括进“寥寥无几”的文章中，这无异于对他的前辈们做了非常严厉的批评。[\[37\]](#)

当萨缪尔森转向“数学思想的进步”时，他叙述了效用函数使用的函数形式日益普遍的现象，以及帕累托认识到根本不需要效用函数。这里，他继续研究约翰·希克斯和罗伊·艾伦使用的无差异曲线图，认为没

有理由把这些曲线整合到效用函数中，甚至序数效用函数的概念，也比所需要的更强。这就得出了以下结论：假设个人从他们所能负担的商品中选择最喜欢的组合就已足够。所有有意义的结果都可以从这个结论中得出。他指出，这并不意味着消费者的思维方式或他们在其他任何意义上的理性。萨缪尔森接着得出了具体的结果。和他之前的文章一样，他强调方程包含了所有之前消费者理论研究中发现的有效的、有意义的结果。

在接下来的两章中，根据自己的文章和为舒尔茨卷撰写的章节，他开始讨论一些特殊的主题，包括基本效用函数和每一种商品的效用仅依赖于对该商品的消费的函数，商品之间的互补性，边际收入效用的恒定性，以及消费者剩余（衡量由消费者面临的约束变化所引起的效用变化的指标）。这些章节无情地批评了以前的经济学家，可以看作是一种通过突破貌似复杂的理论问题，来证明他所提出方法的价值的实践。[\[38\]](#)

动态研究

这篇论文以两章关于动态问题的内容结束。萨缪尔森再次通过批评以前的经济学家切入讨论，他认为他们局限于对支配经济学的“规律”的争论，而没有研究这些规律的性质。如果只知道价格由供求关系决定而不知道它们的形状，“经济学家很容易受到这样的嘲讽：他不过是一只会说‘供求关系’的鹦鹉”。[\[39\]](#)萨缪尔森重申了自己在写下这句话之前提出的观点：尽管经济学家认为需求增加会抬高商品价格，但他们并未给出这种主张的依据。如果没有给供求曲线的参数赋值，就无法量化这类主张，尽管这样做既耗时费力又代价不菲。（萨缪尔森想必记起了他的芝大老师亨利·舒尔茨用过的统计实验室就是这么做的。）这意味着经济学家需要（在比较静态研究中）推导变量是否会随变化上升或下降的定性结果。他关于动态的第一章的目的在于表明，推导“比较静态的丰硕定理”和均衡的稳定性问题“密切相关”。

这个想法是威尔逊在回复萨缪尔森1938年年底写的一篇文章时向他建议的。^[40] 威尔逊抱怨说，萨缪尔森的分析“在某些方面并不像威拉德·吉布斯所希望的那样普遍”。他告诉萨缪尔森，吉布斯过去常常强调“保持在稳定范围内”的重要性。威尔逊似乎是在告诉萨缪尔森，他没有正确说明优化的条件，这些条件和稳定性的条件息息相关。这对萨缪尔森的论点的意义在于，如果要解决一个优化问题，可以在不考虑稳定性的情况下得出比较静态结果。但是，在分析一个不涉及优化的系统时，做出稳定性假设以获得可比较的结果很有必要。^[41]

威尔逊还提醒萨缪尔森，有必要考虑更一般的函数不是连续可微的情况，在这种情况下，函数可能存在奇异点或不连续性。^[42] 威尔逊所说的是凸集的数学性质（一种比微分学更普遍的分析形式），20世纪50年代，当经济学家寻求一般均衡理论中更普遍的结果证明时，这种数学方法在经济学中日趋重要。威尔逊最后的建议是，萨缪尔森需要更好地解释自己的想法，“多一些文字内容，而非根据文字比例使用那么多的公式，可能会使整个阅读过程更加容易”。

萨缪尔森分三个阶段处理了比较静态结果的推导问题。鉴于现有文献对这一主题几乎没有明确论述，萨缪尔森首先必须定义动态和相关概念，比如均衡（这里具有一个不同的含义）。他定义了一个动态理论，它决定了从任意初始条件开始，所有变量将如何随时间变化。这把数学分析提到了一个更高的层次，因为它可以使用“微分、差分、混合微分差分、积分、积分微分和更一般的”方程组来建模。^[43] 尽管其中的一些概念已为经济学家所熟悉，但萨缪尔森使用的数学语言在某种程度上也只有少数数理经济学家遇到过。在给出深受拉格纳·弗里希影响所定义的均衡后，萨缪尔森定义了两个有关稳定性的概念：一个变量可能不断地接近其均衡值（“第一类完美稳定性”），或者该变量的运动可能是有界的，这意味着它从未在均衡的某侧停留超过有限的时间间隔。这两种类型的稳定性，可以通过非常小的位移均衡，或更大的位移均衡来分析。同理，这些区别对处理这类问题的数学家来说并不陌生，但对大多

数经济学家来说却是陌生的。他正迅速地从经济学转向数学。[\[44\]](#)

尽管萨缪尔森的讨论重点是第一类稳定性，但他指出“理论物理学中的任何传统动态系统都不具备第一类稳定性”，由此产生了第二类稳定性。由于他并未解释此处“传统”是指能量守恒的系统，几乎没有《经济学人》的读者能够理解这一点。一个引自乔治·伯克霍夫的脚注解释说，一个有摩擦的系统（能量以热量的形式消耗）可能具备第一类稳定性。虽然萨缪尔森并未展开论述，但他在稳定的经济体系和摩擦之间做了一个类比，这意味着摩擦是确保经济体系稳定所必需的。

比较静态是萨缪尔森这篇论文的前面部分所提倡的方法，他认为它是一般动态分析的一个特例。尽管它可以从动态分析中抽象出来，如萨缪尔森在之前章节中所表明的，但考虑动态是很重要的。他从文献中举出一系列例子，并用动态模型的数学语言表述每个例子，来说明这一点。第一个例子是单一市场的供求关系，对于这类市场，经济学家通常认为，供给大于需求时，价格就会下降，需求大于供给时，价格就会上升。萨缪尔森把这表述为一个微分方程，然后通过对时间函数求解来得到价格。可以证明，此时的稳定性将取决于供求曲线的相对斜率。

萨缪尔森的第二个例子是对第一个例子的替代。他没有假设价格随供求差异变化，而是根据需求价格（消费者愿意支付的价格）是否高于或低于供给价格（生产者愿意继续生产一种商品所要求的价格）做出了“马歇尔式”的假设。[\[45\]](#)

第三个动态模型也出现在以前的文献中，尽管萨缪尔森没有引用任何资料来源，它涉及需求和供给对价格的反应是滞后的相关假设：它们取决于前一时期的价格。第四个模型对经济学家来说也是非常熟悉的，因为它和马歇尔分析国际贸易时使用的图表相吻合，而且它涉及各国根据它们实际进行的贸易和它们希望进行的贸易之间的差异，调整其贸易数量的问题。他的最后一个例子源自弗朗西斯·德雷施（Francis Dresch），1937年德雷施在伯克利提交了他的数理经济学论文。与其他例子截然不同的是，这篇论文认为价格会随商品库存的增加而变化：如

果生产商不能出售所有的商品，他们的库存就会增加，企业就会降低商品价格。

通过把最近出版的两本书中发现的动态分析应用于这个系统，萨缪尔森结束了他的章节。第一个是约翰·希克斯在《价值与资本》

（1939b）一书中将单一市场的稳定性条件推广到多个市场的尝试。尽管希克斯推导出了稳定性条件，但他并没有从显式（**explicit**）动态系统中推导出它们。萨缪尔森利用他在论文前面部分使用的数学方法，以及那些仅仅和动态模型相关的方法，更严格地分析了稳定性，说明了为什么缺乏显式动态分析是希克斯的一个问题。第二个是凯恩斯主义体系，如米德、希克斯和兰格等人的阐述，它包括三个方程：消费函数、边际资本效率和流动性偏好表。

显然，这与萨缪尔森和汉森之前分析过的系统有关，不同之处在于，萨缪尔森没有把加速数纳入其中，因此更接近当时关于《通论》的连贯性和意义的争论问题。或许更重要的是，尽管它不是相同类型的供求体系，并且它源于商业周期而非“经济理论”，但萨缪尔森将凯恩斯体系视为类似于他论文中所讨论的其他市场体系：他得到了显式比较静态结果（这正是希克斯和其他人试图得到的结果类型）。在这个例子中，他最清楚地阐明了动态——关于一个稳定系统的假设——与作为经济理论目标的比较静态结果息息相关。

通过这些例子，萨缪尔森完成了很多事情。第一，他表明了动态过程隐含在熟悉的经济例子中，这意味着经济学家不能认为动态分析无关紧要。他们可能不会谈论显式动态系统，但他们仍然隐式地

（**implicitly**）使用它们。第二，他举例说明了一些可供使用的不同类型的数学：微分方程、差分方程和积分方程。他其中的一个例子还说明了第二类稳定性，以及系统可能受到随机冲击的概念——它们可能“随机游走”。在随机游走中，变量不会收敛于任何均衡，它只是以给定的概率上下移动。例如，后来有人认为，股票价格是随机波动的：每一天，它们可能会上升或下降，当天的价格是第二天波动的起点。因此，尽管

是偶然的，但如果一只股票价格连续几天上升，那么它可能和初始价值会有很大的偏离。这样一个系统可以被看作是稳定的，即使它不会收敛于任何值，但有一个确定的概率，即它不会从起点移动到超过一定的距离。^[46]他的第三个主要观点（通过熟悉的例子）旨在表明，稳定性分析并非经济学家们可以忽略的深奥问题，它对得出比较静态结果很重要。正如他之前的章节中的论调，他在告诉经济学家们如何正确地做他们此前一直试图做却没有成功的事情。

萨缪尔森关于动态的第二个章节是第9章“动态理论的基础”，它进一步从经济学转向数学，引用的数学家比经济学家更频繁。他区分了“因果”系统（完全由初始条件决定）和“历史”系统（需要知道系统开始的历史日期）。他解释称，后者是不完整的因果系统。

因果系统的概念直接导致了对具体特性的分析：系统能否回到初始点，以及有无可能出现任何符合变量之间关系的模式。虽然这个论点高度抽象，但它使讨论经济学家们熟悉的问题成为可能，包括选择建模变量，以及一些变量比其他变量变化更慢的事实。动态分析也使萨缪尔森能够引入随机性（同样在他之前的一个例子中），并将经济理论和计量经济学（这个术语最终被人们所理解）联系起来。他提供了一个把经济均衡描述为“简单的统计拟合趋势”的理由，这意味着以亨利·勒德威尔·穆尔和亨利·舒尔茨为代表的需求函数估算方法可能具有严格的理论依据。^[47]

经济学家不难理解静态均衡的概念，但萨缪尔森认为，存在一种可以从移动均衡（moving equilibria）的角度思考的情况——均衡是随时间变化的。他引用洛特卡的《物理生物学基础》（1925）指出，供求的动态均衡“本质上和经历缓慢变化的生物系统或化学系统的运动均衡相一致”。^[48]尽管一些经济学家（例如弗里希）对这类观点没有任何疑问，但它和大多数经济学家的思考相去甚远。如我们已经解释的那样，他正从经济学转向数学和物理学系统的一般领域，勾勒着经济分析可能的发展方向。^[49]

哈佛大学论文

尽管在提交论文时萨缪尔森已经成为麻省理工学院的助理教授，但正如他本人所指出的，这实际上是一篇哈佛论文。的确，一篇类似于此的论文在提交之前的最后几周内，不可能从根本上进行修改。^[50]但是，说它是一篇哈佛论文具有更深层次的意义。如萨缪尔森反复说的，他的导师是威尔逊，是威尔逊在不断地指导他。这篇论文的第一部分关于消费者理论，涉及解决威尔逊自己讨论过的问题。正是威尔逊的鼓励，激发了萨缪尔森对物理学类比的关注，尤其是热力学和勒夏特列原理，另外还有生物学，尽管这方面他可能引用了洛特卡的理论，但威尔逊对这些主题的兴趣也从未消退。

但是，威尔逊并非唯一影响了这篇论文的人。在萨缪尔森正使之系统化的理论领域，熊彼特、里昂惕夫和哈伯勒等人都是哈佛大学的核心专家。熊彼特可能缺乏里昂惕夫（更不用说威尔逊）的数学技能，但他是一名数理经济学的狂热者，尽管他自己的研究把他带到了一个更具历史意义的方向上，但萨缪尔森的《经济分析基础》可以被视为熊彼特所推崇的瓦尔拉斯数学理论的延伸，仅凭熊彼特一己之力是不可能实现的。尽管除了在讨论动态时几乎偶尔才会提到一些内容外，这篇文章基本没有涉及商业周期理论，但萨缪尔森和汉森的研究仍在论文后半部分有所呼应。和他同时代人的讨论同样意义重大，他们更难一一列举。

这是一篇哈佛论文，还因为它是哈佛大学“间隙学院”的产物，间隙学院活跃的学术空间是在既定学科之外产生的，最重要的便是和“操作主义”一词的提出者布里奇曼相关的研究员协会。萨缪尔森所引用的权威作者，反映了研究员协会的跨学科研究氛围。尽管论文并未引用到劳伦斯·亨德森，但正如萨缪尔森后来在修订论文准备出版时指出的那样，他自己关于均衡的讨论和亨德森在他担任初级研究员的三年中经常谈到的一些观点遥相呼应。这和亨德森对帕累托的兴趣大不相同，萨缪尔森大大扩展了帕累托的经济均衡理论。在这篇论文出版成书时，亨德

森的《自然秩序》（*The Order of Nature*）是第一批被引用的著作之一。^[51]萨缪尔森的朋友、化学家E.布莱特·威尔逊（另一名初级研究员，注意不要把他和萨缪尔森的导师弄混了），应该已经同他讨论过物理学类比（萨缪尔森非常重视的勒夏特列原理是在化学反应的背景下推导出来的）。^[52]在论文最后一章中，最重要的、引用最多的权威人物也许是高级研究员乔治·伯克霍夫，他提出了最普遍的也可以说是最基本的理论。即使萨缪尔森没有去参加（尽管他很可能去参加了）他的微分方程讲座，他们还是保持着密切联系。

当然，萨缪尔森的思想并非全部来自哈佛。他可能在消费者理论方面对弗里希持批评态度，但当涉及均衡和动态的讨论时，弗里希是和他关系最密切的经济学家，萨缪尔森采纳了弗里希的一些概念。萨缪尔森在一篇以希克斯和艾伦的文章为中心的文献中，提出了自己关于消费者理论的观点。这篇文章表明，在1939年希克斯的《价值与资本》出版之前，萨缪尔森的思想已经基本成形，但他还是认真研究了这本书，尤其是在讨论动态问题时，他对待希克斯的方式同他对待其他权威人士一样：作为一名经济学家，他的研究需要建立在更严谨的基础上。

《经济分析基础》是根据萨缪尔森研究生和初级研究员时发过的一些期刊文章，在几个月内仓促写成的。但是，它远不是这些文章的汇编。它提出了一种新的经济学方法，以某些类型的数学分析作为核心。7年后当它作为一本专著出版时，它开始成为许多经济理论的研究典范。^[53]比较静态结果的推导通常会使用萨缪尔森所开创的数学方法，将成为一种标准惯例。他的动态内容章节亦然，尽管人们对他这部分所探讨的一些方法（特别是动态随机均衡）的接受过程更长。经济学家不仅把这本书作为经济分析的参考书，而且把它作为他们使用数学方法的入门书。然而，尽管他继续研究这些问题，修订手稿以供出版，并且撰写有关动态理论的新文章，但他很快就将离开哈佛。一则是他离开了哈佛，二则是美国加入了“二战”，他的职业生涯也就发生了剧烈变化。这名数理经济学专家将成为凯恩斯主义思想发展的领军人物，他将成为一

名经济学家，整整一代学生被他引领入经济学。我们这本传记的下一部分将考察这种变化是如何发生的。可以毫不夸张地说，在他从哈佛搬到麻省理工学院之后，一切都以这样或那样的方式发生了。

[1] 萨缪尔森（1997b），p. 3；萨缪尔森（1998c），p. 1377.

[2] 萨缪尔森（1940a），前言。

[3] 如本书第22章所述，《经济分析基础》（1947a）一书包含了大量论文中没有的内容。但是，由于大部分论文内容在收录书中时改动不大，所以他对书的评论也适用于论文。

[4] 萨缪尔森（1997b），p. 1039；萨缪尔森（1998c），p. 1375.

[5] 萨缪尔森（1998c），p. 1375.

[6] 萨缪尔森（1940a），p. 1.原文中强调。

[7] 萨缪尔森（1940a），p. 1.原文中强调。

[8] 萨缪尔森（1940a），pp. 2, 3.

[9] 罗宾斯（1932）。

[10] 萨缪尔森（1938b），p. 71.

[11] 萨缪尔森（1938a）。

[12] Popper's *Logik der Forschung* (1933, translated as *The Logic of Scientific Discovery*, 1959) .

[13] 萨缪尔森（1940a），p. 4.

[14] 但是，鉴于萨缪尔森在此基础上创立了如此多的经济理论，他必定认为这一基础能经受住对它的各种驳斥。

[15] 注意，萨缪尔森是在含蓄地拒绝代表性的代理模型，该模型在20世纪70年代开始主导宏观经济学，当时它尚未得到明确阐述。

[16] 萨缪尔森（1940a），pp. 4–5.

[17] 萨缪尔森（1940a），pp. 5–6.

[18] 一般认为，随着价格上涨，需求量会下降，供给量会上升，两条曲线会在某一点相交。供给和需求相等的点即对应均衡价格。若任何一条曲线出现位移，例如收入增加可能会导致消费者对商品的需求增加，则两条曲线的交点会发生变化，这意味着均衡价格和均衡数量也将发生变化。

[19] 萨缪尔森（1940a），p. 8.

[20] 萨缪尔森（1940a），p. 10.

[21] 萨缪尔森（1940a），p. 11.

[22] 萨缪尔森（1940a），p. 13；本书作者强调。

[23] 萨缪尔森从 n 个满足 $f^i(x_1, x_2, \dots, x_n; d_1, \dots, d_m) = 0$ 形式的方程开始，其中 $i = 1, \dots, n$ ； x 是变量， d 是参数。这个等式可以改写成 $x_i = g_i(d_1, \dots, d_m)$ ，其中 $i = 1, \dots, n$ 。前者代表一组均衡条件，后者将每个变量作为系统参数的一个函数。

[24] 萨缪尔森（1940a），p. 14.

[25] 这和经济学家通常所说的加总问题有关：加总后的行为不一定和组成群体的个体行为相同。可以严格地证明，只有在非常特殊的情况下，群体行为才会是个体行为的放大版，而这种情况在现实世界很少能得到满足。例如，即使每一个体对某种商品的需求下降，该商品的价格也可能上涨；除非人们是同质化的，否则市场需求不一定会下降。

[26] 萨缪尔森（1940a），pp. 30–31.

[27] 一个最简单的例子是悬链线——悬在两个点之间的电缆的形状——它可以计算使电缆势能最小化的路径。消费者的例子并不属于这一类，因为尽管消费者可能不会有意识地最大化任何东西，但他们的行为是有目的的。

[28] 萨缪尔森（1940a），pp. 35–39.

[29] 例如，考虑二氧化氮（ NO_2 ）和四氧化二氮（ N_2O_4 ）的混合物。如果什么都不变，这两种气体会达到一个均衡比；如果发生了变化，那么混合物也会变化，直到达到新的均衡。例如，如果通过加热向系统添加能量，二氧化氮的浓度就会增加，因为将四氧化二氮转化为二氧化氮会吸收能量。如果温度降低，这个反应就会逆过来。

[30] 萨缪尔森（1940a），p. 98.

[31] 萨缪尔森只定义了他的广义版本，他写道：“由于它的表达公式几乎是形而上的含糊不清，后者的意义（勒夏特列原理的意义）经常受到质疑，它被用来同时涵盖各种现象。上面的公式（萨缪尔森的广义勒夏特列原理）解释了为什么体积在温度恒定时随着给定的压强变化的变化，比保持熵恒定且温度可根据均衡条件变化时更大。”参见萨缪尔森（1940a，第43页，脚注12）。

[32] 参见本书第10章。

[33] 萨缪尔森（1940a），p. 68.

[34] 萨缪尔森（1940a），p. 92.

[35] 萨缪尔森（1940a），p. 110.

[36] 萨缪尔森（1940a），p. 113.

[37] 当时他已经发表了6篇关于需求理论的文章。

[38] 马歇尔强调了他的研究和前人之间的连续性，这和萨缪尔森形成了鲜明的对比。

[39] 萨缪尔森（1940a），p. 192.

[40] E. B. Wilson, December 30, 1938, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 31 (S 1938) .

[41] 威尔逊担心萨缪尔森并未正确地陈述二阶条件，一个最大值的二阶条件意味着稳定性。

[42] 威尔逊写道：“他（吉布斯）并未使用导数，而是引入了一个条件，这相当于说他的函数必须在它的一侧，或者在它的切面上。他甚至没有假设存在一个确定的切面，他只是假设在曲面的每一点都可以画出一个平面，满足除这个点和一些完全在平面一边的其他点外，其他切面都在平面的另一边。”威尔逊接着说：“我不清楚一个定理到底有多普遍，因为我从未像我应该做的那样仔细算过。”

[43] 萨缪尔森（1940a），p. 196.

[44] 后文将讨论第二类稳定性的一个例子。

[45] 萨缪尔森指出，虽然这两种过程都与马歇尔和瓦尔拉斯有关，但这是一个历史性的错误。

[46] 萨缪尔森（1940a），p. 207.

[47] 他在这一章中引用到了穆尔（萨缪尔森，1940a，第233页），在论文的前面也引用到了他的老师舒尔茨。

[48] 萨缪尔森（1940a），p. 236.

[49] 绝大多数经济学仍以静态均衡的相关概念作为分析基础。例如，直到20世纪七八十年代，萨缪尔森在这一章讨论的动态随机均衡的相关概念才成为宏观经济建模的核心。

[50] 需要注意的是，本节仅论述萨缪尔森的博士论文，相关论述不适用于他的后续著作。如我们将在第22章中解释的那样，这篇论文虽然囊括了大部分主题，但有很大的不同。

[51] 萨缪尔森（1947a），pp. 5, 312.

[52] 没有证据表明他们在萨缪尔森的论文问世前有过讨论，但他们保持着联系，后来在两人的通信中确实讨论过这些问题，这意味着他们的讨论极有可能始于两人同在研究员协会时。

[53] 本书第22章将讲述从论文到成书的过程。

第15章

离开哈佛

麻省理工学院的聘用邀请

在哈佛期间，萨缪尔森一直被视作数理经济学方面的专家，但他发现很难获得永久的学术教职，因为这个领域的职位很少。^[1] 威尔逊一直在努力为他寻找可能的职位空缺。在给加州大学伯克利分校数学系C. 格里菲思·埃文斯（C. Griffith Evans）的信中，威尔逊对萨缪尔森大加称赞，他说萨缪尔森替他做了两次“异常明晰”的演讲，还娶了“一名超棒的女经济学家”。威尔逊写道：

现在，如何安置萨缪尔森的问题变得棘手起来，因为没有多少人对数理经济学感兴趣。此外，在我看来，萨缪尔森更像是一名数学家，而非一名经济学家。他倾向于研究方程组，而非没有方程组的文字表达形式。虽然他在数学方面受过很好的训练，能够完全掌握他所需要的数学知识，但他并非大多数数学系所定义的术语意义上的数学家，正如他也并非大多数经济系所定义的术语意义上的经济学家。我怀疑他能否用目前使用的任何标准教科书，成功地教授本科生经济学。^[2]

萨缪尔森是一个聪明的学生，但那时的他并不适合任何学科范畴。威尔逊认为埃文斯可能会对萨缪尔森感兴趣的原因是，伯克利分校正在组建一个涵盖广泛应用数学的院系，而萨缪尔森既可以从事数理经济学

研究，也能够胜任常规的数学教学。埃文斯回复说，他们已经在教数理经济学，这个领域暂无职位空缺。^[3]因此，1939年12月初，当萨缪尔森收到麻省理工学院副教授哈罗德·弗里曼（Harold Freeman，他和萨缪尔森在1936—1938年是同学）的来信，询问他是否对某一职位感兴趣和可以接受的条件时，他欣然抓住了这个机会。^[4]麻省理工学院是威尔逊认为适合萨缪尔森的地方，因为该校要求所有学生都必须学习数学，他甚至可以在教授经济学基础时这么做。

弗里曼告诉萨缪尔森，负责教经济理论和商业周期理论的教授病了，可能需要“休息”，这解释了为什么萨缪尔森回复说，他近来对商业周期理论颇感兴趣，并且和汉森一直在利陶尔中心共事。^[5]萨缪尔森解释说，他的初级研究员职位将在学年末结束，他很有兴趣探索“哈佛和其他地方”对他开放的所有选择，并建议他们安排一次面试。然而，麻省理工学院的邀请并未成行。1940年6月19日，哈佛决定向萨缪尔森提供为期一年的“经济系讲师和经济系辅导员”职位。1940年9月1日，他开始了在哈佛的教学生涯，年薪2500美元。

随着战争事态的迅速发展，当时，一些麻省理工学院的教员因国防目的被征用，经济系亟须聘请一名教师。哈罗德·弗里曼说服了麻省理工学院经济系主任拉尔夫·弗里曼（Ralph Freeman）^[6]，称萨缪尔森将是一个极佳人选：他不仅是一名优秀学者，而且善于同他人合作。当拉尔夫·弗里曼问及萨缪尔森是否是一名合作伙伴时，哈罗德·弗里曼回答：“如果不是，他怎会与人合作撰写研究文章呢？”这一观点的基础是萨缪尔森和拉斯·尼克松共同撰写的文章。^[7]

这是萨缪尔森职业生涯第一次，但远非最后一次，受到军事形势的重大影响。拉尔夫·弗里曼为了表现得体，便联系了爱德华·张伯伦——当时张伯伦已取代伯班克成为哈佛经济系系主任——请他允许自己向萨缪尔森发出邀请。毫无疑问，拉尔夫·弗里曼还解释了麻省理工学院是迫于为战时准备的紧急状态才这么做的。尽管这是一个张伯伦无法婉拒

的请求，但他还是把它提交给了经济系执行委员会，委员会于10月2日召开了会议。

委员会午餐时间议程上的最后一项只是简单写着“萨缪尔森”。他们讨论了拉尔夫·弗里曼的请求，并提出立即推荐萨缪尔森担任5年讲师的建议。熊彼特公然威胁说，如果萨缪尔森得不到聘用邀请，他自己就辞职，尽管如此，系里还是没有向萨缪尔森发出聘用邀请，于是张伯伦接受了拉尔夫·弗里曼的请求。^[8] 10月10日，麻省理工学院院长卡尔·康普顿正式向萨缪尔森提供了助理教授职位，年薪3000美元。^[9] 萨缪尔森决定接受聘用邀请，并在新学年开始几周后立即搬家。

为了理解萨缪尔森这次从哈佛到麻省理工学院的意义，有必要说明一点，哈佛大学和芝加哥大学一样拥有美国领先的经济学院系，那里网罗了张伯伦、熊彼特、汉森、威廉姆斯和哈伯勒等在各自领域的公认权威人物，以及威尔逊和里昂惕夫（当时还很年轻，不久前刚开启使他声名卓著的研究项目）等在萨缪尔森曾追求的水平上致力于数理经济学的人。即便是萨缪尔森不太敬重的人，如克拉姆和弗里基，也在积极从事研究。萨缪尔森在哈佛就读期间的研究生名单，读起来就像是战后经济学研究的荣誉榜。相比之下，麻省理工学院仅设有一个经济学与社会科学系，研究重点是产业关系领域，主要职能是为自然科学和工程专业的学生提供服务性教学，该系一半的教学资源都投入到一门经济学课程，这门课几乎是全校所有学生的必修课。麻省理工学院甚至没有经济学研究生课程。如果萨缪尔森搬到麻省理工学院，尽管他只是搬了两英里，但他将加入的系明显不具备哈佛的优势（虽然哈佛也有许多缺点）。

回过头看，哈佛决定不给萨缪尔森提供同麻省理工学院相当的条件，似乎是一个巨大的失算。同样令人困惑的是，考虑到两个院系之间的巨大差距，萨缪尔森为何在有机会留在哈佛时选择了离开。有人认为，这两个问题的答案是当时哈佛盛行的反犹太主义。也有人认为，萨缪尔森的一些哈佛老师对一个比他们更聪明的人抱有偏见，何况他还是一名凯恩斯主义者。萨缪尔森在麻省理工学院多年的同事罗伯特·索洛

20世纪40年代曾在哈佛工作，他表示，哈佛对犹太人、凯恩斯主义者和非常聪明的人抱有偏见，因此萨缪尔森在那里没有机会。[\[10\]](#)事实证明，尽管有相当多的证据支持这一观点，但故事却更为复杂。

威尔逊与麻省理工学院一事

故事中的一个重要因素和埃德温·比德韦尔·威尔逊有关。10月3日，即执行委员会开完会的第二天，威尔逊写信给萨缪尔森，告诉萨缪尔森必须做出决定。在表明他不想替萨缪尔森做决定后，威尔逊把萨缪尔森的处境和自己早年的职业生涯做了清晰对比。威尔逊在耶鲁大学的第一年，就收到了麻省理工学院的聘用邀请，“尽管耶鲁的许多人不明白我为什么无论如何都要从耶鲁转到麻省理工学院，我在耶鲁也很开心，那里的社交环境可能比麻省理工学院还好”，但他从未后悔自己离开的决定。[\[11\]](#)威尔逊现在可能是在哈佛，但他很清楚当年为去麻省理工学院而放弃常春藤盟校一个颇有价值的职位是何滋味，而且尽管他的抉择很困难，但他毫不怀疑这是正确的。威尔逊曾担任麻省理工学院联席院长三年，他换了一种麻省理工学院内部人的语气，称他对“技术”经济学有过很多思考。在弗朗西斯·A.沃克——美国经济学会第一任主席，同时也是麻省理工学院1881—1897年的院长——去世后，经济学并未得到应有的支持。特别是，经济学的数学和统计方面还未发展起来：麻省理工学院的教员未能充分利用这一事实，因为它是一所工程院校，学生都被要求学习两年数学、物理和化学，其中许多人都学过应用力学和热力学（威尔逊曾和萨缪尔森详细讨论过这个问题）。如果萨缪尔森去麻省理工学院，他可以利用那里的条件。

意识到萨缪尔森可能会觉得离开一个有数理经济学家在的系很难，威尔逊在信中写到了自己在麻省理工学院时发生的转变。尽管他曾认为麻省理工学院的数学系会把他带入“完全黑暗的数学”，但它已经发展成美国最好的研究院系之一。这是它聘任了一群有能力的年轻人的结果。

虽然威尔逊不能确定如果萨缪尔森去麻省理工学院，这种事是否会发生在经济系，但他指出，“如果他们能招募到你，他们的起点就会很高”。

随后，威尔逊又帮萨缪尔森分析了一下他在麻省理工和哈佛的前景。威尔逊认为，萨缪尔森很有可能在麻省理工获得一个终身教职，而拥有教授头衔也会使他更容易在其他地方获得教职。相比之下，萨缪尔森能否在哈佛获得终身教职存在很大的不确定性，最近的决定使年轻人很难获得终身教职，哈佛有很多经济理论家（这和哈佛的教学要求有关），但其他领域的人才短缺严重，例如农业经济学。另一方面，萨缪尔森很享受在哈佛的生活，威尔逊认为他很有可能在下一年获得一个5年的讲师职位。他的经济理论知识使他有望发展其他的经济学分支，从而增加他的晋升机会。两个方面的考量各有利弊，但去麻省理工的决定更占优。10月9日，萨缪尔森回复说：“考虑到系里的年龄分布和构成，以及对方学院颇具吸引力的条件，它（接受麻省理工的聘请）似乎是更好的选择”。[\[12\]](#)

10月14日，威尔逊再次写信给萨缪尔森。既然萨缪尔森已经下定决心，威尔逊的语气就变了，他比前一封信更清楚地解释了为何他认为萨缪尔森的决定是正确的。他展望了萨缪尔森的流动可以给麻省理工和哈佛双方带来的好处。这封信需要详细引述，以表明他对该问题的思考有多深：

马萨诸塞州的剑桥是世界上学习数学最好的地方之一，因为这里有两个极好的数学系，一个在哈佛，另一个在麻省理工，这两个系加起来可能比其他任何一个地方都强。新泽西州的普林斯顿可能是个例外，在普林斯顿大学有一个很好的数学系，高等研究院把大量精力集中在数学方面。同样，自从麻省理工学院创建了一个大型物理学研究部门以来，剑桥就成了一个极棒的物理学研究中心。许久许久以来，哈佛一直拥有一个很好的经济学系。当我1907年来到麻省理工时，剑桥是一个学习地质学的好地方，因为哈佛和麻省理工都有很强的地质学系。恐怕从那时起，麻省理工已经开始走下坡

路。贾格尔（Jagger）去了夏威夷，戴利（Daly）来了哈佛，我认为继任者并未能让这个系向前推进。

这三个系的环境和教员所面临的问题存在足够大的差异，因此，如果该系的规模与两个系合并后的规模相同，且另一所学校没有这个系，那么合并后的院系覆盖的范围毫无疑问比任何一所学校都要广。

现在我看不出有任何理由不在麻省理工经济系和哈佛经济系（不论是在剑桥还是在哈佛商学院）之间建立某种友好关系，就像30年前地质学系以及两校的物理系之间一样（我想它应该会持续下去）。在我看来，很明显，麻省理工的经济学因为处在理工学院中，会比在剑桥更接近实际应用问题，尽管也许不及哈佛商学院。麻省理工对哈佛或哈佛对麻省理工都没有太大影响的一个原因是，麻省理工的经济学系相当薄弱。长期以来，物理系很薄弱，只忙于教学和相当低端的实践研究。很长一段时间里，在数学方面没有一项值得称道的研究。我认为，你去麻省理工的好处之一不仅是它的经济学系在理论方面会得到极大加强，而且你有机会在某些类型的应用中扩大自己的研究范围，此外，这一任命可能只是跨校院系之间真正利益联动的开始。[\[13\]](#)

因此，威尔逊向萨缪尔森保证，他做出去麻省理工学院的决定是正确的，不仅是为了他自己，也是为了哈佛。去麻省理工学院会把萨缪尔森的研究推到新的方向——它仍然是一所工程学校，而由于有两个强大却不同的系所产生的协同效应，剑桥的经济学将比萨缪尔森留在哈佛且麻省理工学院继续保持弱势时更为强大。

哈佛的反犹太主义

关于萨缪尔森离开哈佛，最广泛的解释是反犹太主义。哈佛大学存

在反犹太主义是毋庸置疑的。^[14]在萨缪尔森搬到麻省理工学院之前，一份关于人事问题的报告就认真对待了这个问题：在声明“对学术界，没有比它的任何成员都只能通过种族或宗教歧视来妥协由来已久的教育和学术标准更糟糕”之后，报告指出，“根据委员会的调查问卷自愿提出的意见表明，某些部门可能存在歧视”。^[15]9名初级教员提出了这一问题，称在三个系部存在歧视，一名教员表示，“种族偏见根深蒂固，它被认为是理所当然的，除了在特别恶劣的情况下，没有人会注意到这一点”。^[16]在调查这个问题时，委员会似乎被告知一些教员反对任命犹太教师，因为本科生不能接受他们。委员会认为，这种担心被夸大了，在任何情况下它都应受到挑战，学校应致力于使学生们摆脱这种偏见。

反犹太偏见如此“根深蒂固”的一个主要原因是，哈佛在20世纪初的使命是培养新英格兰社会的婆罗门教徒，即那些将继续占据权力和影响力的新教徒精英。哈佛大学有40%的学生来自马萨诸塞州，47.3%的学生来自年收入超过7500美元的家庭，而全国的家庭平均收入水平为1.5%。^[17]除了严谨求学的学生外，还有大量“轻佻的交际型学生”，他们等候取得一个“绅士C”的成绩，尽管他们缺乏学术能力，但他们对哈佛很重要。^[18]但是，哈佛大学招收的学生不仅有合适的社会阶层，还要有“性格”，通常以运动能力为代表。在这方面，哈佛与耶鲁和普林斯顿的竞争非常激烈，特别是，1933年上任的詹姆斯·布赖恩特·科南特校长试图提高学术水平，作为他努力提高这所大学学术地位的一部分。出于这个原因，哈佛实行了一个限制犹太学生数量的配额。传统上，没有必要歧视犹太人，因为他们的人数很少，但20世纪20年代德国和东欧犹太人的涌入给美国社会结构带来了威胁。哈佛大学的问题是，如果犹太人数量的上升得太高——哥伦比亚大学的犹太学生数量上升到了40%——富有的新英格兰人可能会选择去普林斯顿或耶鲁，这两所大学的犹太学生明显少于哈佛。

科南特试图招募学术明星，他的公开声明预示了现代大学的做法，即基于成绩而非宗教或种族出身录取学生。但是，如卡拉贝尔

（Karabel）所记载的那样，科南特延续了前任的政策，即通过任命一位自称在私立学校处理过“犹太人问题”的人担任招生委员会主任，来支持上层学生。^[19]基于“性格”和“领导能力”等的准入因素，既可以让歧视继续下去，也不会招致尴尬的外部审查。^[20]这些标准允许他们接纳那些社会上可以接受的犹太人，作为潜在的捐赠者，他们不想冒犯这些人。早在1940年，哈佛大学艾略特学院院长就曾写信给他的同事，询问他们将如何处理“犹太人问题”，他认为自己学院犹太人的数量占比高达40%，并且在他们本该不超过20%的情况下持续增加。^[21]经济系里也有犹太人，但外界压力要求对此隐而不宣。长期担任系主任的弗兰克·陶西格在萨缪尔森到来之前刚退休，他的父母是犹太人，但他的家庭来自德国，而不是东欧。1892年他被任命时，犹太人问题尚未变得如此突出。里昂惕夫的母亲是犹太人，虽然人们后来才知道这一点。^[22]西摩·哈里斯出生于金斯堡，也是犹太人，虽然他最终在1948年获得终身教职，但这是他被任命为教员26年后的事了。

就不愿称自己的决定被同事的偏见所定义而言，萨缪尔森在其职业生涯的大部分时间都在贬低哈佛的这一方面，甚至否认它的重要性。他指出，和其他非犹太人一样，他去麻省理工学院仅仅是因为他得到了一份更好的工作。^[23]他退休后才更公开地谈论反犹太主义。1989年9月，萨缪尔森在和他长期的网球伙伴亨利·罗索夫斯基（Henry Rosovsky，在哈佛挑战反犹太主义方面发挥了重要作用）的一次谈话中表示，他认为哈佛大学经济学家爱德华·梅森被指控为反犹太主义者是不公平的，梅森在战时将犹太人招募到战略服务办公室（Office of Strategic Services）标志着一个转折点。他接着提供了一份“不光彩名单”，如图15-1所示，哈佛大学的系部成员被按照反犹太偏见的顺序排列。位居榜首的是哈罗德·赫钦斯·伯班克，他在20世纪20年代末至1938年间担任系主任，其次是爱德华·张伯伦、约翰·威廉姆斯、约翰·布莱克和伦纳德·克拉姆。在最下面的是无辜的梅森、戈特弗里德·哈伯勒和阿尔文·汉森。位于名单中间位置的是威尔逊和熊彼特。罗索夫斯基的回

信清楚地表明，他们两人都意识到这封信将成为他们档案的一部分，并最终被历史学家读到，但这还需要相当长的时间。[\[24\]](#)

The Dishonor Roll, at a guess,
went like this c. 1939.

H. H. Burbank

Ed Chamberlin, John Wms., John Bloch,
Leonard Crum

F. B. Wilson (respected talent, but feared
that it would be hard for Harvard
to get rid of able Jews, and took
for granted that permanent slots for
them had to be precious few)

Schumpeter

Mason & Haberler & Hansen

[Harris and Leontief tried not to
rock any boat. Gay and Usher,
one guesses, would be high on the
page; Slichter perhaps in the
middle; Not Taylor perhaps low down.
Fricker was a cipher who voted with Crum.]
Crum was a better size. Rath. Linton. French ... ush!

图15-1 萨缪尔森给亨利·罗索夫斯基的信

注：最底下那行是“经济系是更好的系。数学、历史、法语……呸！”资料来源：萨缪尔森，1989年9月26日，给亨利·罗索夫斯基的一封信

萨缪尔森承诺为马克·珀尔曼（Mark Perlman）的《纪念文集》（*Festschrift*）写一篇关于反犹太主义的文章。珀尔曼虽然比萨缪尔森小8岁，但也经历了公开的反犹太主义，他的父亲塞利格·珀尔曼（Selig Perlman）是一位杰出的劳动经济学家，还是“发现”汉森的经济学家，也经历了反犹太主义，当时学院里的犹太人甚至更少。^[25]马克·珀尔曼在1976年发表了一篇关于犹太人对经济贡献的文章，这非同寻常，鉴于珀尔曼和萨缪尔森一样能生动地回顾和叙述过去的事情，他们想必分享了各自的经历。^[26]在这一章中，萨缪尔森把重点放在了系主任哈罗德·赫钦斯·伯班克身上，他以毫不妥协的方式评价了这个人。^[27]

伯班克乐于容忍愚人，但对犹太人却不会。在重大的系内任命上，他可以依靠几乎大多数的亲信。在较低级别的任命中，他有绝对的权力。我得到了社会科学研究委员会和哈佛研究员协会的大力支持，像威廉·特尔（William Tell）一样，我觉得没有必要讨好他。但这并未阻止伯班克对我发出忠告：“萨缪尔森，你太狭隘了。凯恩斯和霍特里（Hawtrey）也是狭隘的。不到50岁，不要碰经济学。这是我们伟大的阿林·扬以前常说的。”唉，我已经失去了耐心，我渴望变得更加狭隘；而且，扬去世很早，就在他和伟大相遇之前……我一直都是个争分夺秒的年轻人。

面对众多令人讨厌的人才，H. H. B（伯班克）解决了自己的困境，把他们中最好的人限制在伦纳德·克拉姆及其助手埃德温·弗里基领导下的统计和会计助理的小圈子里。伯班克对有天赋者的厌恶几乎到了极点，诸如R.A.戈登、艾布拉姆·柏格森、乔·贝恩和劳埃德·梅茨勒等杰出人物，均未能幸免。梅茨勒是一个来自堪萨斯州的男孩，他的名字听起来像德国人，曾与玛丽昂·克劳福德唱过赞美诗

二重唱比如“耶稣命我作他光亮”。但正如前面所说，一个反犹太人可以嗅出进入房间的6个犹太人中的最后9个。[\[28\]](#) [\[29\]](#)

伯班克不急于给萨缪尔森的事业提供帮助的佐证，来自他和威尔逊的通信。1939年5月，威尔逊写信给伯班克，解释说尽管萨缪尔森拥有一流的头脑，但很难在学术上占据一席之地。问题在于，萨缪尔森作为一名统计学家不如作为一名数理经济学家好，因此，考虑到数理经济学的职位空缺太少，他获得教职的唯一希望是把自己推销成一名好的经济学教师。

威尔逊最后根据自己的经验写道，萨缪尔森应该对自己教授初级经济学的职位感到高兴，因为在从事自己的研究工作的同时，这个职位不会像更高级教学职位那样占用他的时间。威尔逊指出，伯班克已经错失一大批教授本科生入门课程Ec. A的教师，因此建议他留住萨缪尔森并给其安排一些差等生，威尔逊告诉伯班克：“应该把萨缪尔森推上老师位置，因为数理经济学的教师职位实在太少。看一看他能否使自己成为一名好老师，即使是对于差等生。”[\[30\]](#) 负责教Ec.A的部分课程，可以让萨缪尔森证明他能教不擅长数学的学生，这是他一直没有机会做的事。如果伯班克同意这样做，威尔逊将做好教学和研究员协会之间的协调。

尽管威尔逊为一名即将结束哈佛四年学业的学生做了激烈辩护，并暗示伯班克提供一个对许多学生来说不具吸引力的职位邀请，但是伯班克还是为推迟采取行动找到了借口，即使他接受了威尔逊的核心观点：

萨缪尔森确实是一个问题。我想我们迟早会聘任他。无论如何，对他来说最好的位置是Ec. A，但不管我对明年是否能够解决他的问题表示怀疑，我将发现有必要设法聘请至少一打新人，再加上萨缪尔森的特殊问题，这个棘手的名单比我想要面对的多得多。我同意你的观点，他不太可能在严格的数理经济学中找到一份教职。

他必须使自己具备从事一般性研究的能力。[31]

伯班克拒绝接受威尔逊的请求，并强烈暗示了没有明确说明的动机。结果是，在1940年之前，萨缪尔森唯一的教学经验是统计学，它被哈佛大学反犹太主义者认为是一门“犹太”学科。[32]

正如萨缪尔森写给罗索夫斯基的信所表明的，他对反犹太主义的看法并不局限于伯班克，甚至那些强烈支持萨缪尔森的教员在某种程度上也是同谋。萨缪尔森回忆了1950年熊彼特去世时，其助手阿尔弗雷德·康拉德（Alfred Conrad）在去参加葬礼的路上告诉他的一个故事：

阿尔弗雷德：熊彼特教授，您觉得尼古拉斯·卡尔多怎么样？

乔（熊彼特）：哦，这些亚洲人。他们只是早熟的花朵。

阿尔弗雷德：我很困惑。您是指卡尔多的匈牙利马札尔人的血统吗？

乔：亲爱的阿尔弗雷德，我说话的方式是为了节省你的感情。

这是我对卡尔多的马札尔祖先的委婉描述。[33]

就像萨缪尔森明确指出的那样，尽管熊彼特和其他许多著名经济学家都认为存在基于种族的性格差异，但在为欧洲犹太移民经济学家安排学术职位上，他做得可能比任何人都多。[34]

熊彼特的复杂态度在他和挪威经济学家拉格纳·弗里希的交流中表现得更明显。1932年，熊彼特写信给弗里希，质疑雅各布·马尔沙克是否适合成为计量经济学会的一员。熊彼特称，马尔沙克“显然是在努力创造一个大多数由某种肤色组成的德裔朋友圈子”。[35]为了回应弗里希关于自己必定会反对马尔沙克的社会主义的推断，熊彼特在12月3日的回信中详细解释了自己的立场：

你冤枉我了。我不会狭隘到因为他是一个社会主义者或其他什么人而反对任何人。如果我确实有把政治观点考虑在内，我应该非常赞成把社会主义者囊括进我们的伙伴名单中。事实上，我认为这样做是一个好办法。我不是，也从未是一个反犹太主义者。马尔沙克的问题在于，他既是一个犹太人，又是一个社会主义者，这是你可能不知道的：他对回应具备这两个特征的人的忠诚如此强烈，以至会为他们中的一部人工作和投票，直到我们获得他们中大多数人的支持才感到满意。在这种情况下，他会无视所有的其他资格，这是困难的本质。[\[36\]](#)

尽管熊彼特认为马尔沙克致力于促进犹太人和社会主义者的发展会妨碍其科学判断，所以不应该成为计量经济学会的一员，但是熊彼特对于积极帮助马尔沙克的事业却毫不犹豫，因为后者认识到自己在德国前景黯淡。

尽管熊彼特对当时的种族成见感到内疚，但他是萨缪尔森的坚定支持者。当萨缪尔森给朋友沃尔夫冈·斯托尔珀撰写一份讲稿纪念他们的老师时，[\[37\]](#)斯托尔珀提醒他，熊彼特曾威胁要因哈佛未能任命他而辞职。斯托尔珀回忆熊彼特曾说过：“如果这是因为反犹太主义的话，我可以理解；但这只是因为他（萨缪尔森）比他们出色。”[\[38\]](#) 另一名同学都留重人也是萨缪尔森的密友之一，他说，所有人都希望萨缪尔森继续担任助理教授，并且相信熊彼特亦持这种观点。[\[39\]](#) 认为萨缪尔森太优秀的看法，与熊彼特像萨缪尔森一样蔑视伯班克的学术标准的事实相符，考虑到萨缪尔森的研究，这无疑是对数理经济学的偏见。但是，以这种表述来掩饰反犹太主义的观点颇为常见。

威尔逊是一个更重要的例子，因为萨缪尔森同他非常亲近。在萨缪尔森的“不光彩名单”中，萨缪尔森对威尔逊的评价比张伯伦好，但比熊彼特差。他的理由是1939年威尔逊写给塔尔科特·帕森斯（Talcott Parsons）的一封信，[\[40\]](#)熊彼特的传记作家理查德·斯威德伯格

（Richard Swedberg）在哈佛大学档案馆中发现了这封信。这封信中说，犹太人不应该被任命一个临时职位，因为很难给他找到一个永久职位。“在社会环境中”，如何公平待人是一个复杂问题，即使目标很简单——招募最优秀的人才进入永久教职队伍，并确保所有年轻人，包括犹太人，都得到和他们的才能相称的职位。问题是，在哈佛和其他地方，由于反犹太主义，犹太人需要花更长时间才能找到职位，因此需要临时职位的时间比非犹太人更长。结果是，大量犹太人处于临时职位，获得永久职位的前景不容乐观，这便是帕森斯不该任命另一个来自芝大的犹太人的原因。

尽管这让威尔逊成了反犹太主义的同谋，但他的论证却近乎无稽之谈，而且，尽管萨缪尔森读到这封信时很是不安，但他对他的导师仍然保持仁慈的态度。^[41]萨缪尔森为珀尔曼的《纪念文集》撰写反犹太主义文章时，大概是在重读这封信之后，他得出结论：威尔逊不是反犹太主义者，而是在一个偏执的社会里尽他所能做到最好。威尔逊的敌意集中在伯班克身上，他不仅认为伯班克是一个反犹太主义者，而且认为伯班克对经济学的判断力很差。

决定

哈佛经济学家在萨缪尔森的问题上存在分歧的消息，传到了麻省理工学院院长卡尔·康普顿的耳中，他在11月12日写信给威尔逊，说他听闻此事引起了一阵骚乱：“我听到了小道消息.....似乎后来这件事对贵系中的一些成员产生了困扰。”^[42]为回应康普顿对麻省理工学院行为是否适宜的担忧，威尔逊对所发生的事情做了解释：

哈佛大学系主任的权力非常有限。他们实际上只是主任，根据规定任期仅为3年，尽管在实践中经常不遵守这些规定。^[43]因此，当贵校弗里曼教授和我系张伯伦教授核实萨缪尔森的人事关系时，

张伯伦教授只能代表他自己的态度，除非他召开系内特别会议并就此事做了表决。当系内一些成员听说萨缪尔森可能会去麻省理工学院时，他们确实认真地试图让该系采取一些行动，把萨缪尔森留在哈佛.....这次讨论对麻省理工和萨缪尔森都很友好。[44]

威尔逊接着解释了这一决定如何符合哈佛大学自身的教学需求：

当然，如果不是因为我们经济理论课的高级人才太多，张伯伦教授不会鼓励弗里曼教授向萨缪尔森提出聘用邀请。由于这类人才太多，我们的确不太可能在未来很多年里给年轻人找到合适的职位，特别是我们在农业经济学、劳动经济学、社会保障和经济史方面的人手都还严重不足。

威尔逊真诚地认为，萨缪尔森的个人情况不符合哈佛大学的教学需要。几个月后威尔逊写信给张伯伦说，有必要培养应用领域的年轻人：“过度重视理论经济学建设，而在农业经济学、经济史和其他领域上建设不足，终将是无益的。”[45]

由于缺乏同哈佛大学教学需求的契合点，威尔逊坚信麻省理工学院是萨缪尔森的理想去处。在一封主要涉及其他问题的信中，威尔逊补充了一段话，这段话的开头便向康普顿保证，他在聘用萨缪尔森时做出了正确决定：“我非常满意地注意到，您在经济学上准备聘用萨缪尔森。他是我见过的最有才能的年轻人之一。我相信无论他是和你在一起，还是去别的地方，他都会做出一份卓越的事业。”[46]和三周前他对萨缪尔森所说的话相呼应，他提出了一个设想，即如果康普顿给予足够支持，麻省理工学院的经济学会发生什么：

在我看来，麻省理工学院经济系拥有懂科学和数学的人是特别合适的。您的学生在学习经济学时已经学了两年数学、两年物理、

一年化学，同时还学了物理化学或热力学大部分课程。我认为，如果经济学教学能够充分利用贵校学生长期接受科学训练的优势，那么在一年内给这些学生提供的经济学课程，应该比在两年内给一般经济学学生提供的课程，更广泛和更深入。

值得注意的是，威尔逊随后解释说，这不仅仅是他个人的观点，因为他曾和至少一位哈佛大学同事讨论过这一点：

伦纳德·克拉姆同意这个观点。我们两人的意见是，这门课程本身并不应该是数理经济学。我在哈佛讲授高级经济学的最大困难是，如何让年轻经济学家认识到定义、一致性和逻辑的重要性。即使那些掌握了相当多数学知识的人，似乎也不清楚怎样把它们用于科学目的。

威尔逊以麻省理工学院物理学家院长所能理解的方式，向康普顿院长展望了该校推进其经济学学科发展的远景。

在得出萨缪尔森的个人情况和哈佛大学教学需求不契合的结论时，重要的是认识到当时他被视为一个非常狭隘的专家的程度。如今的学术经济学已被数学应用所主导，很难想象当时“数理经济学”仅被视为经济学的一个特定领域——作为许多知识之间的一种专业化，而且是一种尚未确立其重要性的专业化。1940年，美国经济学会的权威期刊《美国经济评论》上70%的经济理论文章根本没有用到数学。^[47]在萨缪尔森的博士论文答辩后，主考官之一威尔逊立即写信给他，敦促他修改论文，以使其能够被“主要不是数理经济学家的优秀经济理论家”所接受，这需要对文本进行大幅度的重写和扩展。这样的重写既能让经济理论家更清楚可以从萨缪尔森的研究中学到什么，又能“帮助他们理解其价值或严谨的数理经济学，其中不少人对此持怀疑态度”。^[48]萨缪尔森自己，或者约翰·希克斯和罗伊·艾伦可能都能理解这篇论文，但是除了这些读

者外，论文的受众相当有限。威尔逊暗示萨缪尔森可能不一定会留在麻省理工学院，他解释说，如果萨缪尔森成为“普通的理论经济学家”，而不是一名数理经济学家，他可能会发现全国各地的“一流职位”都在向他开放。

当时，正如熊彼特所解释的，许多应用领域都和政策问题相关，如农业、劳工、交通运输、公共设施、产业控制和公共财政。^[49]为了教授这些领域的知识，有必要大胆地去探究事实和制度（在理论传播更广泛深入的今天，某种程度上未必会这么做）。这是一个萨缪尔森仍被认为处于弱势的领域，即便是极力支持他的威尔逊，也是这么认为。前文所引威尔逊对伯班克说的话，“也许他不太了解具体的经济学”，被认为是有所保留的（大概是因为威尔逊试图说服伯班克让萨缪尔森教授经济学课），他写给亨德森的信中说得就要明确多了（他对亨德森可能会更坦率些），在信中他向研究员协会推荐了梅茨勒。

你也许会让我拿他和萨缪尔森做一点比较。在我看来，他一点也不像萨缪尔森那样像个数学家，尽管作为经济学家他具备了足够的数学知识。在我看来，他对经济现象和制度的了解超过萨缪尔森，如果你选了他，他会是一名更好的统计学家。^[50]

尽管是和1937年的萨缪尔森相比，但这仍是关于萨缪尔森对具体现象认识的一个不利判断，威尔逊对萨缪尔森文章狭隘性的评论更是强化了这一点：“我怀疑他（梅茨勒）是否具备如此高度专业化的技术，正在或者愿意在像数理经济学这样狭窄的领域从事研究。”威尔逊甚至表达了这样一种观点，即梅茨勒最终可能会比萨缪尔森更有影响力，因为“尽管他了解数理经济学，但他可以表达自己，并且更喜欢尽可能地用英语表达自己”。

关于教学需求的争论，不仅可以用来掩盖反犹太主义，还可以用来掩盖对凯恩斯的敌意。尽管熊彼特和威尔逊并不认为萨缪尔森支持汉森

日益增长的干涉主义观点是一个问题——即使他俩并不赞同他们，其他人却会这么做。伯班克的公共财政课程被萨缪尔森描述为一门反对公共财政的课程，伯班克肯定会反对萨缪尔森和汉森在政策上所持的立场：1940—1941学年，也就是萨缪尔森执教第一学年，根据罗伯特·索洛的说法，有传言称那些讲授Ec. A部分课程的人不被允许提及《通论》。^[51]这次重要会议的系主任张伯伦是反对凯恩斯的，克拉姆亦然（如果萨缪尔森所言属实，那么弗里基也会支持克拉姆）。直到“二战”结束后，哈佛才开始任命公认的凯恩斯主义经济学家为终身教授。

另一个问题是哈佛对大量固定聘期教员的依赖，但并非所有教员都可以继续签订终身聘期。这种情况在1936—1937年达到顶峰，当时系里建议将约翰·沃尔什（John Walsh）和艾伦·斯威齐这两位教师的聘期续展3年，并希望可以续签，但是，为了提高学术水平，科南特的管理层只提供了不超过两年的续签期。^[52]沃尔什和斯威齐都是颇受欢迎的教师，但科南特认为他们发表的文章还不够多。尽管科南特坚称这样做是因为两人的发文情况一般，但他被指控歧视持激进政治观点的经济学家。^[53]科南特根据时任教务处访问委员会主任沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）的建议，并应131名教员的请求，成立了一个由高级教授组成的委员会，即“八人委员会”，负责调查此事。^[54]

委员会发现这当中并无政治偏见，但认为沃尔什和斯威齐也未得到公正对待，故应该按照系里的建议延长3年聘期。然而，当委员会做出有利于两人的裁决时，他们均已辞职。第二年，科南特委托该委员会提出关于任期程序的建议，委员会一应照办了。这些规定在萨缪尔森的事情发生前已经开始执行，如果提供给萨缪尔森的条件需要和他从麻省理工学院得到的相匹配，这将涉及在新规定实施后立即提请一个特殊案例，这很可能会再次引发争议。

约翰·布莱克之所以拒绝向萨缪尔森提出更好的条件，是因为他不愿意打破新规定。他忘了参加讨论萨缪尔森事情的执行委员会会议，第二天他写信给张伯伦致歉说：

我投了反对票（给萨缪尔森提供5年任期）。我认为这是一个很典型的例子，一个年轻人可以在未来5年左右的时间在这里供职，而在同样长的时间里，他可以在其他地方获得经验和发展声望。我一直相信新计划的这个过渡阶段。我的反对意见是，这种变革是以一种可预见的方式引入的。现在我们已经越过了险境，我看不出有任何理由采取不符合政策的行动。 [55]

威尔逊也认为萨缪尔森应该像其他人一样被对待，应该等待自己的晋升。威尔逊写信给萨缪尔森说：

当然，现在的问题是，经济系是否会在这个时候推荐你担任5年的讲师。我认为，如果你现在还不明白，你尽可放心地指望明年春天你能得到这样一个推荐。就我个人而言，我大体上同意洛威尔先生的政策，正如我所理解的，这是我在耶鲁大学时的政策，有能力的年轻人必须在适当的时候抓住机会获得自己想要的东西，来自另一个机构的聘用邀请不应该使这所大学比惯例提前做出任何承诺。我相信，随着你在学术界的不断晋升，你一定会得出这样的结论：在你目前的特殊情况下，无论这所学校是否承诺为你提供5年任期，总体来说它都是一项合理的政策。 [56]

我们甚至不清楚，萨缪尔森是否必然是任何空缺的永久教职的最佳候选人。他可能是一名杰出的候选人，但数理经济学被普遍认为是一个狭窄的专业，哈佛在这方面已经拥有丰富的专业知识。哈佛大学必须教授大量本科生，他们中的大多数既缺乏学习数理经济学的能力，也缺乏学习数理经济学的训练。 [57] 伯班克拒绝让萨缪尔森教经济学导论课程，这意味着萨缪尔森无法证明自己教授一般经济学的能力，连威尔逊也对萨缪尔森能否与为数不多的受过数学训练的经济学家以外的人进行交流表示怀疑。

从萨缪尔森的角度而言，似乎没有理由怀疑他之所以挪动，是因为他得到了一份更好的工作。他获得了比他在哈佛所期望的更高的薪水、更多的研究资助机会和更好的办公支持（包括一部电话和一个秘书）。不仅如此，威尔逊也清楚地意识到，麻省理工学院正从一所本科型工程学院转变为一所成熟的研究型大学，这为萨缪尔森搬到那里后有望取得的成就提供了清晰的愿景。但在1940年，这些都只是对未来的希冀。萨缪尔森面临一个艰难抉择，他为此而苦恼。在他考虑这份邀请的同时，鲁珀特·麦克劳林作为劳资关系部门的负责人，正在积极尝试建立麻省理工学院的经济系，他几乎每天都会打电话给萨缪尔森，拿研究经费前景对他施以“诱惑”。^[58]萨缪尔森还称，哈罗德·弗里曼说服他接受了这份职位。

但更可能的是，决定性的推动力并非来自威尔逊、麦克劳林或哈罗德·弗里曼，而是来自玛丽昂。玛丽昂出生在一个白人和盎格鲁-撒克逊人的新教徒家庭，同时也是哈佛大学内部人——毕业于拉德克利夫学院，曾在哈里斯手下做过两年助理。她能比萨缪尔森更清楚地看到学院的反犹太主义，以及萨缪尔森在哈佛可能遇到的障碍。^[59]正是她说服萨缪尔森冒险接受了麻省理工学院的邀请。尽管威尔逊对萨缪尔森在麻省理工学院有望取得成就的愿景被证明正确无疑，但萨缪尔森的职业生涯却以自己和威尔逊都无法预见的方式向前推进。

^[1] 这一章和巴克豪斯（2014）有很多重复的地方。

^[2] E. B. Wilson, March 22, 1939, Letter to Griffith Evans, EBWPHUG4878.203 Box 32 (E) .

^[3] G. C. Evans, April 5, 1939, Letter to E. B. Wilson, EBWP personal correspondence, Box 32 (Folder E, F) .

^[4] H. A. Freeman, December 1939, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 31.

^[5] 萨缪尔森的经济理论专长从他的文章中可见一斑，所以他大概没必要提到这一点。

^[6] 拉尔夫·弗里曼和哈罗德·弗里曼并无亲缘关系。

^[7] Samuelson 1996b, p. 16.

[8] 这是从威尔逊与保罗和康普顿的通信中推断出来的。E. B. Wilson, October 3, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) ; E. B. Wilson, November 13, 1940, Letter to Karl T. Compton, MIT-AC04 Box 239 (10) .

[9] K. T. Compton, October 10, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, PASP53 (MIT) .

[10] Letter to the author, February 28, 2013.

[11] E. B. Wilson, October 3, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) .

[12] P. A. Samuelson, October 9, 1940, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) .

[13] E. B. Wilson, October 14, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) .

[14] 参见卡拉贝尔 (2005) ; Keller and Keller 2001.

[15] Harvard University, Committee to Investigate the Cases of Drs. Walsh and Sweezy 1939, p.151. 这里所说的委员会即稍后会提到的“八人委员会”。

[16] Harvard University, Committee to Investigate the Cases of Drs. Walsh and Sweezy 1939, p. 152. 尽管这是委员会提出的问题, 但其本意并非要引出对该主题的看法。

[17] Keller and Keller 2001, pp. 33, 36.

[18] Keller and Keller 2001, p. 36.

[19] 卡拉贝尔 (2005) , p. 168.

[20] 卡拉贝尔 (2005) , p. 170.

[21] 萨缪尔森 (2002a) , p. 53.

[22] 里昂惕夫 (1987) 。

[23] 甚至在给罗索夫斯基去信之后的几年里, 萨缪尔森在一篇文章中还明确表示了对伯班克的蔑视, 萨缪尔森说他选择去麻省理工“并无恶意” (萨缪尔森, 1998c, p.1377) 。他只是在提到他的“新教徒妻子”时做了暗示 (这很容易暗示他是罗马天主教徒, 也很容易暗示他是犹太人) , “并无恶意”指的是对经济理论的偏见。

[24] 这封信不同寻常地同时以“罗索夫斯基”和“M” (指梅森) 两种名称归档, 这可能具有重要意义。如果是萨缪尔森而非他的秘书负责归档, 也许反映了他对这封信不应意外丢失的担忧。

[25] P. A. Samuelson, November 22, 1994, Letter to Perry Mehrling, PASP 36 (Hansen) .

[26] 再版为珀尔曼 (1996) 。

[27] 值得注意的是, 萨缪尔森刚到哈佛时的傲慢态度显然不会让他受到伯班克的喜爱, 参

见本书第6章。

[28] 注意这个名单中包含了犹太人和非犹太人。萨缪尔森企图将伯班克描绘成一个蠢材和偏执狂。这4名经济学家都有卓越的学术生涯。

[29] 萨缪尔森（2002a），p. 51.

[30] E. B. Wilson, May 22, 1939, Letter to Harold H. Burbank, EBWPHUG4878.203 Box 32 (B) .

[31] H. H. Burbank, May 31, 1939, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 32 (B) .

[32] Keller and Keller 2001, p. 81.

[33] 萨缪尔森（2002a），p. 54.

[34] 麦克劳（2007，pp. 229–232）记录了熊彼特在这方面的活动。

[35] 从拉格纳·弗里希和熊彼特通信中获取的信息。Schumpeter as written down by Olav Bjerkholt, PASP 71 (Summers family) 包含了这一系列信件的摘录，存放在挪威国家图书馆。

[36] J. A. Schumpeter, December 3, 1932, Letter to Ragnar Frisch, Ragnar Frisch Papers, National Library of Norway; 本书作者强调。

[37] 这很可能即指萨缪尔森（2003）。

[38] W. Stolper, February 12, 2002, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 71 (Stolper, 1) . 保罗回复说他深知这当中付出的努力; P. A. Samuelson, March 11, 2002, Letter to Wolfgang Stolper, PASP 71 (Stolper, 1) .

[39] 都留重人（2001），p. 124.

[40] E. B. Wilson, May 12, 1939, Letter to Talcott Parsons, PASP 72 (Swedberg) .

[41] 在同一封信中，威尔逊认为，由于学习经济学使人变得保守，任命自由派担任初级职位是合适的。他还认为，也许某一天犹太人的任命将不再是一个情感问题，他们获得成功的机会就会更大；他得出的结论是，如果把重点放在女性教员的任命上想必会更好（其意味着这将不再是一个感情用事的问题）。威尔逊参与反犹太主义的更多证据在本书第10章提及的信中有所体现，他在信中写道：“我同他的私交使我确信他不是一个令人反感的闪米特人。”这可以解读为威尔逊认为有部分犹太人是受欢迎的，或者虽然萨缪尔森可能是犹太人，可能是东欧移民的后裔，但他身上并无导致其他人歧视犹太人的特征。

[42] K. T. Compton, November 12, 1940, Letter to Edwin Bidwell Wilson, MIT-AC04 Box 239 (10) .Quoted in Backhouse 2014, p. 68.

[43] 尽管有3年的任期规定，但伯班克已担任系主任一职多年，并将在张伯伦任期结束后再次担任该职。

[44] E. B. Wilson, November 13, 1940, Letter to Karl T. Compton, MIT-AC04Box

239 (10) .Quoted in Backhouse 2014, p. 68.

[45] E. B. Wilson, April 16, 1941, Letter to Edward H. Chamberlin, EBWPHUG4878.203 Box 36.

[46] E. B. Wilson, November 5, 1940, Letter to Karl T. Compton, MIT-AC04Box 239 (10) .Quoted in Backhouse 2014, pp. 68–69.

[47] 巴克豪斯 (1998a) , p. 93.

[48] E. B. Wilson, January 14, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 37 (S 1941) .

[49] 熊彼特 (1954) , p. 23.

[50] E. B. Wilson, January 31, 1940, Letter to Lawrence J. Henderson, EBWPHUG4878.203 Box 34 (H) .

[51] Letter to the author, February 28, 2013.

[52] 参见Keller and Keller 2001, pp. 66–68.

[53] 科南特认为他们的观点并不是特别激进。Keller and Keller 2001, p. 67.

[54] 参见古德温 (2014) , pp. 67–70.

[55] J. D. Black, October 3, 1940, Memorandum to Professor Chamberlin, HUESR UAV349.282 Box 19 (PAS concentration folder) .

[56] E. B. Wilson, October 3, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 35 (S) .

[57] 在萨缪尔森离开后, 威尔逊继续关注系里专业能力不平衡的现象, 这说明它是一个长期存在的问题。

[58] P. A. Samuelson, Undated, The Hurwicz 1940-41 year when MIT launched its graduate degree rocket, PASP 39 (Hurwicz) .

[59] 这个推断基于同萨缪尔森某个女儿的对话。

第三部分

麻省理工学院、二战、
《经济分析基础》
与教科书

1940—1948年

第16章

麻省理工学院

工程院校的经济学

哈佛把自己视为美国最杰出的大学，拥有众多艺术和科学方面的学术明星，身处哈佛，萨缪尔森就处在了美国学术生活的中心。它的经济系夸耀自己是世界顶级经济学家的摇篮；作为一名初级研究员，萨缪尔森曾与著名数学家、科学家、哲学家、历史学家和社会学家一起工作、学习；公共政策学院提供了一个平台，让他得以接触华盛顿和商界的经济政策制定者们。与之形成鲜明对比的是，麻省理工学院只是一所专注范围较窄的工程院校。

自1861年创立以来，麻省理工学院一直致力于培养本科生的工程实践技能。这种情况在第一次世界大战后开始发生变化，当时有两位工业家——通用电气的杰拉德·斯沃普（Gerard Swope）和贝尔电话实验室的弗兰克·朱厄特（Frank Jewett）——认定，美国工业需要具备丰富科学背景和有助于创造科学技术的工程师。^[1] 实践工程技能方面的训练存在不足。在他们的影响下，电气工程系开展了积极的物理学研究。然后，他们转向整个研究所，交给卡尔·康普顿一项任务——在工程课程中“引入一种更强大的基础科学元素”。康普顿是一位备受尊敬的实验物理学家，于1930年被任命为麻省理工学院院长。^[2] 20世纪30年代，学院重新设计了课程，要求所有学生在头两年必须学习数学、物理、化学、英语和历史，直到高年级才主攻本专业。^[3] 学院建立了重点实验室，开设了科学部门，在副校长兼工程系主任万尼瓦尔·布什

（Vannevar Bush）的帮助下，康普顿改组了麻省理工学院的其他工程系部。这样一来，在萨缪尔森获聘时，虽然麻省理工学院仍然比哈佛大学专业性更强，但它已经转变成一所与世纪之交时迥然不同的学校。

根据历史学家克里斯托夫·勒古耶（Christophe Lécuyer）的说法，“它已经从一所专为工业中直接有用的职位培养实用型工程师的理工学院，转变成一所成熟的研究型大学，在物理、化学、电气工程和化学工程领域拥有领先的研究和一流的课程”。学院已经和工业界建立了牢固的联系，还专门为美国军官开设课程：海军官员可以修读海军工程、航空工程、气象学或鱼雷工程等课程，陆军官员可以修读土木工程或陆军条例中专门设计的课程，还有专门为化学战军官开设的课程。^[4]

萨缪尔森来的时候，麻省理工学院的经济学与社会科学系规模非常小，这一架构反映了麻省理工学院专注于提供工程师所需实用技能的历史。^[5]该系的负责人拉尔夫·弗里曼是一名前罗德奖学金资助学者（Rhodes Scholar），“一战”期间在加拿大炮兵部队服过役。1930年，麻省理工学院成立了一个独立的经济学与统计学系，当时在安大略大学的弗里曼被任命为副教授，并于1933—1934年成为该系负责人。第二年，该系获得了它在1940年的名字，以反映其活动的扩大，并任命了一名社会学家作为教员。^[6]根据萨缪尔森的说法，弗里曼在新成立的系中拥有绝对权力，尽管出于礼貌，他推迟了对新任命教授的投票。系里的经济学家几乎没有发表过什么文章：阿姆斯特朗（Armstrong）和塔克（Tucker）专攻银行和金融，他们从历史的角度关注制度，思雷舍（Thresher）则似乎从未发表过任何关于经济学的文章。^[7]拉尔夫·弗里曼发表文章最频繁，但大多数是书评。三名副教授涵盖了产业关系和人事关系，一名助理教授涵盖了社会人类学、心理学、统计学和社会学，另外还有三名讲师和四名助理。^[8]学生们可以选修经济和工程学或经济和自然科学方面理学硕士学位的研究生课程，但没有经济学博士课程。它主要是一个服务性的系，提供工程师和自然科学家所需要的课

程。

1940年版的麻省理工学院简介吹嘘说，该校“是第一个承认和规定经济学在工程师培训中的重要地位的技术机构”。^[9]经济学是所有课程的必修课。一些课程由工程系的专家讲授（例如，航空工程学有一名“航空法和经济学”专家，生物学有一名“海洋经济学”讲师，还有一些诸如“电力系统经济学”的课程），经济学与社会科学系则提供了大部分必要的经济学教学。它的主要活动是提供一门学院几乎所有学生都会上的基础课程，这门课程占该系教学量的很大比例，该系的成员曾合编了一本名叫《经济过程》（*The Economic Process*）的教科书。

教科书于1934年首次出版，第二年进行了修订，增加了课程内容，包括美国政府、城市规划中的社会和经济因素、社会调查方法、规划和住房立法，以及交通运输经济学。这些课程的显著特点在于，它们都是应其他系的要求而增加的。该系并未形成自己的教学活动。5年后，拉尔夫·弗里曼报告了一个类似的活动概况：经济学教科书再次修订，该系在改善劳资关系、社会学和心理学教学方面做了很大的努力。^[10]

拉尔夫·弗里曼和该系另一名成员哈罗德·弗里曼（1909—1997）同姓，后者与萨缪尔森共用一间配有电话机的办公室——连熊彼特和哈伯勒在哈佛也未能享受这份奢侈——和一名秘书。^[11]萨缪尔森将哈罗德·弗里曼描述为“我所见过的最难忘的人”，称他是培尔·金特（Peer Gynt）和孟豪森男爵（Baron Munchausen）的混合体，他对事件的描述很少和萨缪尔森本人的描述相一致。^[12]哈罗德·弗里曼喜欢交际和八卦，他于20世纪20年代末曾在麻省理工学院学习过，当时该校讲授的是实用工程技术，包括处理装满钢水的钢包，这是萨缪尔森很难相信的壮举，因为哈罗德·弗里曼虽然身材魁梧，但体重还没高过他的智商。^[13]1931年毕业后，哈罗德·弗里曼在一家橡胶厂工作，“按每小时19美分的待遇，把廉价的鞋跟组装成廉价的鞋子”，之后成为麻省理工学院的一名讲师。他是一名统计学家，1936年到1938年，就读于哈佛大

学，以确保自己能够正确地讲授他负责的那部分经济学。在此期间，哈罗德·弗里曼在熊彼特和威尔逊的讲座上碰到了萨缪尔森。在哈佛，哈罗德·弗里曼写了一篇题为《平面和空间曲线的射影微分几何》（*The Projective Differential Geometry of Plane and Space Curves*）的论文。他还从事与工业有关的质量控制咨询工作，发表了有关质量管理统计学方法的文章，并于1939年以副教授的身份回到麻省理工学院，以支持该系在工业统计方面的研究，其中和数学系有广泛的合作。[\[14\]](#)

哈罗德·弗里曼成了萨缪尔森最亲密的朋友之一，萨缪尔森对哈罗德·弗里曼的描述不仅关乎他，也关乎自己：

他讲起故事来就像孟豪森男爵。我从未听他如实描述过一件事的经过。通常情况下，他的描述比实际情况要好.....朝鲜战争期间，哈罗德问我，他要怎样投资一小笔遗产，以使自己不因任何战争活动而受损。这是里昂惕夫投入-产出关系网中的一个棘手问题。最后，我不得不骗他，没有提到吉列公司（Gillette）和万国收割机（International Harvester）确实与五角大楼签订了一些合同。在“二战”期间，他拒绝收取军需和军械事务上的咨询费。他当真称他的差旅费是抵扣税项。当地国税局特工说：“尼克斯，你可以做个好人，但不是以我们的利益为代价。”

从1927年9月10日到1943年11月3日，哈罗德每天都会在麻省理工学院正门外的沃尔顿自助餐厅点一份鸡肉馅饼。根据拉普拉斯连续定理（Laplace's Law of Succession），1943年11月4日的结果几乎是肯定的。但从那以后他再也没有吃过鸡肉馅饼。

有一次我问他：“如果魔鬼答应给你一个定理来换取你不朽的灵魂，你会接受这桩交易吗？”他毫不犹豫地回答说：“不会。但如果是不等式，我会的。”[\[15\]](#)

萨缪尔森和哈罗德·弗里曼有一种共同的幽默感，这从他们随后有

限的通信中可见一斑。[\[16\]](#)

研究和博士生项目

改变经济系研究概况的主要任务由W. 鲁珀特·麦克劳林（1907—1959）承担，他曾参与引进萨缪尔森。[\[17\]](#)在萨缪尔森来的时候，麦克劳林是副教授，1942年他被提升为正教授。虽然麦克劳林出生于新西兰，但他是麻省理工学院的内部人，他的父亲曾是麻省理工学院院长，负责将当时的波士顿理工学院横跨查尔斯河迁到剑桥，之后它变成了麻省理工学院。[\[18\]](#)在1936年他的任命文件中，提到了他作为内部人的地位，其中还包括为他的父亲建立纪念馆的活动细节。在20世纪40年代末写给英国经济学家琼·罗宾逊夫人的信中，萨缪尔森称麦克劳林是“一个能干的人，主要对应用经济学，特别是技术创新领域感兴趣。他也是我们在美国所说的一员‘干将’（go-getter），这是一种你可能还没有充分领教过的类型”。[\[19\]](#)萨缪尔森称，由于麦克劳林继承了“他父亲的绿色乞求之手”（指麦克劳林父亲为将麻省理工学院迁往新校区而筹集资金），麻省理工学院院长卡尔·康普顿对麦克劳林采取“自由放任”的态度。[\[20\]](#)

1937年，康普顿根据两名商人的建议，仿照普林斯顿大学产业关系部门（Industrial Relations Section），主动建立了一个新部门。在哈罗德·弗里曼和麦克劳林的帮助下，康普顿筹集了12.5万美元来支持新部门的头5年运转，麦克劳林被任命为负责人。[\[21\]](#)新部门负责研究的项目覆盖马萨诸塞州一家主要工业企业的招聘和裁员政策、产业关系政策以及造纸行业的劳动力供需等。[\[22\]](#)获悉即将设立经济学博士学位项目后，1939年，麦克劳林拜访了洛克菲勒基金会的约瑟夫·威利茨（Joseph Willits），寻求他的支持。[\[23\]](#)麦克劳林解释说，他们相信通过有组织的研究项目，他们的研究生项目会更强大，他建议对马萨诸塞州一个工

业社区的劳动力市场进行为期3年的研究。尽管麦克劳林提议由经济学家开展研究，但该研究仍然和工程学关系密切。

在支持这个建议时，康普顿注意到产业关系部门是唯一在一所工程院校设立的同类组织，他还指出这项研究对工程师的实际重要性。他称，许多麻省理工学院的毕业生发现自己必须决定或实施产业关系政策，这项研究将使他们“与该领域的问题和人员密切接触”。^[24]但资金申请没有成功，在几次失败后，麦克劳林改变了重点，他向洛克菲勒基金会提出了一个更广泛的项目，这个项目将更适合“激发技术类学生的想象力和适应性”。^[25]他将花更少的时间研究产业关系，而是建议研究“一个特别适合的领域，如技术改进在行业中的传播过程，或者研究不同行业中作为技术变革发起者的企业类型，不论相同类型的企业是否引起了这种变革”。^[26]

为了支持自己的观点，麦克劳林不仅指出了他所在的系与数学系的合作，还指出了工程系的许多教授对经济学的兴趣日渐高涨。^[27]他认为，“通过设立针对工业技术经济学研究生和研究人员的专项研究基金，能最好地解决”经济学家和工程师的共同利益问题。^[28]他提出的主题涉及“技术变革对美国经济的冲击、时机和影响”，这体现了他在哈佛的经历，尽管身在商学院，但他一直是熊彼特最喜欢的学生之一。^[29]在熊彼特思想的指导下，麦克劳林提出了一个广泛的计划，他希望“在以和工程系的一些技术专家合作举办研究生研讨会的方式做过深入探索的基础上”，能够产生若干具体的项目。^[30]这种改变将使该系的研究从产业关系转向涉及经济学和工程学的跨学科研究。

虽然这个计划显示了麦克劳林试图塑造该系的研究方向，但这是另一个毫无所获的拨款申请。1941年4月，麦克劳林成功提交了一份5万美元的申请，其成员包括几个月前刚抵达的萨缪尔森，计划“在‘技术变革对美国经济的冲击、时机和影响’这一主题下开展一系列研究”。麦克劳林写道：

我们认为，在这个领域，一个在工程院校拥有年轻且不断发展的产业关系部门的经济系，应该能够做出重大贡献。我们希望，经过多年的发展，我们培养出的科学家将有助于解释技术变革的过程及其对经济学家、政府官员、劳工领袖和实业家的经济和社会影响。[\[31\]](#)

这是一个学术研究项目，但它也可能具有现实意义。它将涵盖三个主题：涉及大量资本投资的影响技术变革的个体企业因素，关于引入技术变革的工会管理（或员工管理）关系和法规的案例研究，以及关于创新的总体统计研究。对最后一个主题的描述采用了熊彼特式的语调，因为它考察了创新集群的证据以及周期不同阶段创新程度的变化。它还涉及对新投资的特征的考察——多大程度上是源于新产业和创新，多大程度上是源于人口和土地的增长，多大程度上是源于旧工业中资本的更密集使用。这项提议反映了汉森的思考，他提出了对资本节约型创新的偏见是否会增加长期停滞的可能性的问题。

麦克劳林解释说，麻省理工学院将贡献他自己、萨缪尔森和迈尔斯（Myers）的业余时间，1万美元会被用作研究资助。他写道，如果得到支持：

根据我们的计划，尽管我会全面负责，但我将把自己的研究工作集中在有关技术变革的企业实践上。萨缪尔森将致力于创新的总体统计研究，迈尔斯将致力于有关引入技术变革的工会管理关系的一些案例研究。[\[32\]](#)

洛克菲勒基金会最终决定在3年内拨款3万美元。[\[33\]](#) 这比麦克劳林申请的数额要少，但它仍然是一个重要的项目，许多麻省理工学院的经济学家，尤其是讲师，都将参与其中。基金会对该项目的评估聚焦于它对工程师和经济学家意义，以及它的潜在应用价值。

这项提议代表了一种非同寻常的尝试，即定义一个工程师和经济学家都感兴趣的领域。在这一领域，处于一所工程院校的经济系应该能够做出重大贡献。承担该项目的成员在各自的学科领域中名列前茅。科研管理者相信，经过多年的努力，这项计划的成果将有助于解释技术变革的过程及其对经济学家、政府官员、劳工领袖和实业家的经济和社会影响。^[34]

收到这笔拨款后，麦克劳林立即获得用它支付萨缪尔森暑期薪水的许可，这样萨缪尔森就不会感到在麻省理工学院以外从事顾问工作的压力。^[35] 尽管战时征调很快迫使他退出了麦克劳林的项目，但萨缪尔森正被吸引到一个主要从事统计工作的项目上，他打算彻底融入这所工程院校的主要活动中。

麦克劳林的研究项目始于1941年7月，第二年秋天又启动了工业经济学博士项目。这个项目名称反映了麻省理工学院的精神：它既反映了麦克劳林的新兴趣，也反映了该系在产业关系方面的专长，项目发表的大多数早期论文成果都在后一个领域。这一年年底，院长报告称，该项目的申请者人数异常之多，有望从那些正在寻求该项目的人中涌现出“经济规划和协调领域的领导人，特别是在战后”。^[36] 录用要求不仅包括经济学在内的三门社会科学全年课程，还包括至少一整年的数学和一整年的科学课程。和麻省理工学院的其他项目一样，学生们被要求辅修相关领域的课程。除了具体的课程要求外，麻省理工学院还要求所有进入研究生院的人，无论在哪个领域，都必须修过包括微积分和微分方程在内的几门数学课程，至少一年的大学化学，至少两年的大学物理，以及各种语言要求。^[37] 尽管在该项目早期占多数的产业关系专业学生，无疑会发现工商管理是一门颇有吸引力的辅修课程，但那些对萨缪尔森的课程感兴趣的学生则可以选择数学。在项目的第二年，有几个学生做了这样的选择。

萨缪尔森的活动

萨缪尔森直接从在哈佛大学教授本科生转到麻省理工学院执教，第一年时他在那里讲授数理统计课程，可能还讲授经济理论和数理经济学课程。^[38]萨缪尔森记得，他的研究助理利奥尼德·赫维奇（Leonid Hurwicz）给他的统计学教学提供了帮助，他们引入了一种新的有争议的评分系统。^[39]

更夸张的是，我的第一门常规统计学课程采用了新的赫维奇-萨缪尔森评分系统。麻省理工学院的工程师一直都是臭名昭著的爱发牢骚者。他们是仅次于费城军营律师的等级追求者。我俩中的一个人——我不会指出是谁——说：“我们不妨再增加一道很难的学分考试题目，但前提是它只会提高而不会降低学生的分数。”当本科级商业课程的书呆子们得知他们115分的考试分数低于班级平均水平时，一切都乱了套。即便利奥解释说这是著名的芝加哥评分系统，也无济于事。^[40]

萨缪尔森记得，赫维奇-萨缪尔森评分系统并不受欢迎，以致可能会影响到赫维奇的未来。然而，萨缪尔森后来写道：“利奥几乎没有什么损失。悬在刀尖上的是我的任期和未来的终身教职。”^[41]

下一学年，如表16—1所示，萨缪尔森的教学任务量仍旧很低，可能是因为他也在给海军官员教授数学，课程目录中并无明确的教学承诺，但他记得这一点，这和战争期间军事训练的优先权相一致。他可能正是从这时开始思考弹道数学和枪炮控制问题，后来战争期间他将继续这一研究。

表16—1 麻省理工学院课程目录中的教学任务清单

学 年	Ec. 17 经济理论	Ec. 18 经济理论	Ec. 19 数理经济学	Ec. 26 商业周期	Ec. 37 高级经济 统计学	Ec. 49 公共财政
1941—1942	一年		一年			
1942—1943	一年	一年	一年	一年	半年	
1943—1944	一年	一年		一年	半年	一年

资料来源：麻省理工学院，1941，第210页；1942b，第198页；1943年，第135—136页

到1942—1943学年，萨缪尔森作为一名新任助教可享受的所有照顾都没了，他的教学任务增加到四门半课程：他讲授了第二门经济理论课程、一门商业周期课程，并和哈罗德·弗里曼共同讲授一门统计学课程。[\[42\]](#)在那之后的一年，他放弃了数理经济学，转而讲授公共财政课程。此外，从1942年秋季开始，萨缪尔森在弗莱彻法律与外交学院（Fletcher School of Law and Diplomacy）开了一门国际经济关系课，这门课贯穿全年。弗莱彻学院是美国第一所国际事务研究生院，位于离麻省理工学院不远的梅德福的塔夫茨大学，它的许多教员都来自哈佛。这门课程的重点是政治和贸易之间的关系：“政治边界的存在影响着经济生活的方式，以及国家间政治关系受经济因素影响的方式。”[\[43\]](#)尽管第一学期所涉及的国际经济学理论和萨缪尔森发表的文章密切相关，但他必须进行不同类型的分析，以涵盖政治关系如何依赖于经济学。“经济活动和战争的关系”也将超越标准贸易理论。来到麻省理工学院的两年内，萨缪尔森承担了和他发表的成果毫无关联的教学任务。[\[44\]](#)1944—1945年，麻省理工学院的教学实际上停了一年，萨缪尔森便全职进驻辐射实验室，但他仍在弗莱彻学院教书。[\[45\]](#)

麻省理工学院的一个主要吸引力是，萨缪尔森和玛丽昂可以继续住在卫尔街，它离哈佛只有两个街区，因此他仍可以与在那里的朋友和同事保持联系。他和汉森走得越来越近，并去参加了财政政策研讨会；从

1941年8月开始，他和汉森一起每隔两周会往返于华盛顿特区。尽管哈佛大学偶尔会有活动，但这所大学却变得越来越虚空。在一篇罕见的关于战争爆发后他的生活描述中，他写信给柏格森称：

我非常希望能快点见到你。自从去年秋天见到你们以来，我和玛丽昂一直在想你们都在做什么。我想朱迪（Judy）现在一定是在得州的太阳底下跑来跑去。就像华盛顿有人说的那样，到明年哈佛似乎就会成为一座档案馆，“很快就只剩下保罗·斯威齐和敌国侨民”。研究生入学人数预计将缩减为零，所有的Ec. A教员正前往华盛顿，希冀能改善他们的兵役状态。与此同时，他们在其他方面也积极谋划，大量乳臭未干的孩子已经在来的路上。我们期待尽快收到你的消息。[\[46\]](#)

同他失去联系的密友都留重人和都留雅子夫妇，情况完全不一样。1942年6月，都留重人写信给萨缪尔森说：“非常遗憾，还没见到你们夫妇我们就必须离开了。6月12日，我们应该正在乘船绕道大西洋回日本的途中。”[\[47\]](#)和财政部高级官员哈里·德克斯特·怀特——都留重人在劳伦斯学院（Lawrence College）时认识了他——的一番谈话，使都留重人预料日本会输掉这场战争，所以他希望能回国参与日本的战后重建。[\[48\]](#)

6月1日，机会突然降临，都留重人接到一封电报，说他们可能成为美日双方交换条件的一部分。这个提议传来时，都留重人正在替西摩·哈里斯批改学期论文，一些学生在论文答题纸首页写着的“记住珍珠港！”提醒了他在美国的处境。他和都留雅子有5天的时间来处理私事，尽管两人设法见了一些朋友（前一天晚上他们和保罗·斯威齐、里昂惕夫待在一起），但在午夜从波士顿南站赶上火车之前，他们既见不到萨缪尔森，也见不到玛丽昂——此时两人正在威斯康星州拜访玛丽昂的家人。1500名日本人乘坐一艘叫“格里普索姆”号（Gripsholm）的瑞典船，

前往葡萄牙属东非（现在的莫桑比克马普托）的洛伦索-马贵斯（Lourenco Marques），在那里他们与一群美国人进行了交换。然后，他们乘坐日本船于1942年8月抵达日本。

重人和雅子没有太多时间收拾财产，他们给萨缪尔森留下了几项任务，最后重人附上了一封信，“萨缪尔森吾友钧鉴”，委托萨缪尔森代表他处理善后事宜，“从今天起至少一年的时间里，处理我不在期间的一切事宜”。^[49]这句话暗示着战争可能至少持续一年，它表明重人从怀特那里得到的建议可能过于乐观了。重人请萨缪尔森帮他取回相机，这是对日本公民限制的一部分，他把相机存放在剑桥警察局；他还请萨缪尔森帮他留心哈佛书店（Harvard Coop）欠他的钱和哈佛大学欠他的各种费用。重人告诉萨缪尔森自己会给他几本米哈尔·卡莱斯基（Michal Kalecki）和俄林的书，以及庇古的《福利经济学》（1932），他们共同的朋友斯文·劳尔森（Sven Laursen）将会转交给萨缪尔森。他还请萨缪尔森帮忙处理存放在他们公寓楼地下室里的书籍。他在哈佛房间里的书籍和文件已经搬到里昂惕夫的办公室。“格里普索姆”号起航前两天，萨缪尔森发了一封电报，答应帮忙料理他们的事务，并提出重人如有需要，他可以给重人汇一些钱。^[50]从此一直到战后，萨缪尔森和玛丽昂再没听到任何关于这个促成了他俩婚姻的朋友的消息。

1942年3月5日，哈佛倒是做了一件事，利陶尔中心召开了一次讨论城市化和城镇问题的会议。第一场会议讨论了城市发展的经济决定因素，萨缪尔森在会上宣读了一篇题为《商业周期和城市发展》（The Business Cycle and Urban Development）的论文。^[51]他承认自己并非城市问题专家，但他相信自己在商业周期方面的研究，使他有资格挑战关于大萧条时期出现的城市问题的一些看法。其中之一便是城市化的长期趋势已经逆转；另一个是失业由大城市特有的问题所致：“城市主义”正是问题之所在。

萨缪尔森认为，并无证据表明人们从农村搬到城市的长期趋势已经发生变化。20世纪30年代曾出现过另一种运动，但它并不是趋势变化的

证据，因为它是由于人们在城市找不到工作，所以回到农村和家人住在一起，然后在农场里帮忙的结果。一旦重回农场，他们将被归入“在职群体”，即使他们对农场产出可能并无贡献。因此，认为失业是一个城市问题是种错觉，因为农村失业被隐藏了。一旦经济恢复繁荣，比如在战后实行全面的就业政策，人们就会重返城市。萨缪尔森根据人口普查数据认为，大城市的失业情况实际上并不比小城市更糟。^[52]他还利用自己在华盛顿研究消费模式时所分析的数据，认为随着繁荣的恢复，人们会希望购买更多城市生产的商品，而不是主要的农产品——粮食。^[53]

但是，萨缪尔森在该问题上不仅仅体现了他的统计学家专长，他的结论也反映了他在失业问题上的理论研究。隐性失业的概念是理论上的，这在他和拉斯·尼克松的文章中讨论过，但更重要的是汉森和其他人所发展的观点：失业是整体性经济因素的结果，特别是储蓄和投资之间平衡取舍的结果。其决定了失业的总体水平，唯一的问题是失业是如何分布的，是在公开失业和隐性失业之间，还是在农村和城市之间。他认为失业不是个人的问题。

如果一个人学习戴尔·卡耐基（Dale Carnegie），参加相应的课程，花大量时间孜孜钻研，并且从事自古以来被认为能够带来成功的事业，那么他无疑能成功地找到工作。但并非所有人都是如此。如果每个人都成为一个有进取心的人，没有人会比以前更好。一个人站在椅子上可以更好地看到游行，但对一个人有用的方法不一定会同时对所有人有用，而通过自我提升获得工作的某个人，往往会取代另一个工人。^[54]

正因为失业不是个人的问题，就业和社会保障计划才得以实施。城市就像个人，一个商会的广告可能会改善一个城市的情况，但这类活动不会降低全国的失业率。萨缪尔森明确指出了这样一种观点，即对个体

成立的事不一定对整体也成立，个体是整体的一部分。

3月下旬，萨缪尔森在哈佛碰到了约翰·冯·诺伊曼，当时他正和奥斯卡·摩根斯特恩合作撰写后来的《博弈论与经济行为》（1944）一书。^[55]早在1月，哈伯勒曾写信给萨缪尔森，描述了冯·诺伊曼受邀发表关于数理经济学若干方面的演讲时所提议讨论的问题：

几年前，他给卡尔·门格尔的数学讨论会写了一篇文章，其中提出了一个关于方程组或者更确切地说是关于生产和分配不等式的讨论。他说，这给了他一个证明和物理学性质截然不同的数学问题往往是由经济问题引起的机会。^[56]

尽管哈伯勒怀疑这是否是冯·诺伊曼演讲的最佳主题，但很难不认为萨缪尔森会对此感到兴奋，因为它直接挑战了萨缪尔森沿袭威尔逊，在自己的论文和正在撰写的书中所采用的方法，其中涉及了利用他们认为的物理学和经济学问题所共有的数学结构。他记得熊彼特对冯·诺伊曼的说辞感到“欣喜若狂”。^[57]萨缪尔森在自己的诺贝尔奖获奖演讲中回忆了这件事，他把它比作大卫和歌利亚（David and Goliath）的相遇：

这为我和歌利亚的相遇创造了条件……冯·诺伊曼在哈佛做了一次关于他的一般均衡模型的讲座。他断言，这涉及新的数学分支，与传统的物理数学和最大化问题无关。我从研讨室的后面高声说，我想它和我们经济学中机会成本边界的概念并无不同，根据这个概念，对于特定数量的所有投入和除了一个产出外的所有产出，社会将寻求剩余产出的最大值。冯·诺伊曼以他特有的闪电般的速度问道：“你敢为此赌一支雪茄吗？”我很惭愧地告诉大家，这一次年轻的大卫夹着尾巴退缩了。但是有一天，当我经过圣彼得大教堂的量规时，我确实认为我还有半支雪茄——仅仅是半支，因为冯·诺伊曼

也有一个正确的观点。[58]

再次谈到这件事时，萨缪尔森称，他可能是被冯·诺伊曼的居高临下重重地唬住了。

当他声称（他的均衡模型）意味着经济学必须找到一种全新的数学时，我表示反对，我说，这在我看来就像是牛顿和魏尔斯特拉斯（Weierstrass）——今天人们可能还会加上库恩和塔克——的有约束的最大化理论。冯·诺伊曼不无挑衅地反驳道：“你敢为此赌一支雪茄吗？”虽然我是一个性急的年轻人，但还不至于鲁莽到和世界上最伟大的数学家打赌。但是，在离开研讨室时，有人听到我像伽利略那样低声说：“尽管如此，世界确实在移动：它就是最大化理论。”几十年后，我给自己要了一只雪茄。[59]

1989年，萨缪尔森在总结自己的立场时曾称，尽管冯·诺伊曼的理论创新极大地推动了“不可或缺的现代方法”（非线性规划、凸集理论、博弈论和最优控制理论）的发展，但他在冯·诺伊曼著作中所能读到的唯一真正的创新是“多人博弈引发的哲学复杂性”。除此之外，在“所谓的非物理数学”中看不出冯·诺伊曼有任何新奇之处。

经济分析

萨缪尔森讲授的经济分析课程，提供了他如何处理这个问题的第一手证据，当时他教的学生既不是经济学研究生，也不是数学专家。这是他接手的一门课程，在麻省理工学院的课程目录中被描述为：

Ec.17 经济理论（A）简要回顾理论和现实之间的相互依存发展，其次是在价格竞争和价格垄断下的一般均衡理论，在特定条件

下，工资、租金和利息将据此确定。研究结果将在更接近现实的情况下得到重新评估。[\[60\]](#)

萨缪尔森接手这门课后，对该课程目录和他1942年教授的课程一起做了修改，将其描述为：

Ec. 17、Ec.18 经济分析（A）回顾理论和现实之间的相互依存发展，其次是对竞争和垄断下的一般均衡理论进行研究。研究结果将在更接近现实的情况下得到重新评估。

他把“经济理论”改为“经济分析”，这个术语将在他的博士论文出版物和入门教科书中使用。[\[61\]](#)它暗示了一种不那么抽象的方法，且可能和现实世界互相联系，与萨缪尔森的论文中“经济分析”所包含的操作主义形成了呼应，在20世纪三四十年代获得越来越频繁的使用。[\[62\]](#)

尽管“经济分析”是萨缪尔森承袭自前辈的一个术语，但他对这门课的描述涵盖了“理论和现实之间的相互依存发展”，这强调了所探讨的概念具有与实际相关的含义。萨缪尔森不再提供“历史性回顾”，但他的推荐书目清楚地表明，他像熊彼特一样把经济理论当作一门积累性的学科来教授，学生们可以通过阅读古典著作和当代文献来学习。例如，当涉及企业成本理论时，他把利润和工资间的收入分配纳入其中，所指定的读物出自当代权威学者——琼·罗宾逊夫人、爱德华·张伯伦（书单上唯一的哈佛教师）、约翰·希克斯、罗伊·艾伦，弗兰克·奈特、保罗·道格拉斯、雅各布·瓦伊纳（他在芝大的三位老师），弗兰克·陶西格，以及奥古斯丁·库尔诺（1838）和约翰·贝茨·克拉克（1899）的“古典”文本。还有几页读本选自他的哈佛同学罗伯特·特里芬（1941），这是唯一的1939年后的参考文献。萨缪尔森把这些概念归功于那些提出它们的经济学家，因此，他解释说，1838年库尔诺提出了一个稳定的需求曲线的概念，而在马歇尔之前一位相对不为人知的学者弗莱明·詹金（Fleeming

Jenkin) 则是第一个用英语表述这个概念的人。萨缪尔森解释道, 库尔诺将企业的收入表述成价格的函数, 最近的两位学者则将它表述成数量的函数。萨缪尔森称, 马歇尔可能创造了“弹性”这个词, 但他并非掌握与之对应的概念或数学运算的第一人。[63]

同样, 萨缪尔森对消费者理论的分析也是从亚当·斯密和钻石贵于水的悖论(尽管水对生命更重要)切入的, 但他没有像马歇尔那样指出斯密在该问题上的观点并非原创。他把斯密的困惑归于边际效用概念, 在这一点上他引用了19世纪的经济学家戈森、瓦尔拉斯、杰文斯、马歇尔和奥地利学派的观点。对数效用函数的引进和18世纪的数学家丹尼尔·伯努利(Daniel Bernoulli)有关; 基数效用和序数效用间的区别、无差异曲线的概念和可积性问题则与埃奇沃思和帕累托有关, 两人的著述都写于1900年左右。萨缪尔森推荐了同时代的希克斯和艾伦的著作, 包括希克斯的《价值与资本》(1939b), 并补充了最近被重新发现的斯卢茨基(Slutsky) 1916年的文章和里昂惕夫(关于国际贸易)的研究, 以及艾伦·斯威齐和乔治库斯-罗根(Georgescu-Roegen, 关于可整合性)的文献。让人不得不注意的是, 他没有推荐自己的文章。

马歇尔的《经济学原理》(1920)在阅读书目中占据着突出位置, 包括第3卷整卷(“需求及需求的满足”)和第5卷中的5章(“需求、供给和价值的一般关系”), 以及数学附录中的几条注释。萨缪尔森推荐的第5卷, 最引人注目的是那些他未推荐学生阅读的章节。在他的建议中, 他省略了一些章节, 这些章节被许多评论家认为是马歇尔经济学的核心内容, 即关于不同时期供求均衡的章节, 在这些章节中, 马歇尔试图阐释关于“正常”(normal)价值的概念。[64]如果学生们只阅读指定章节, 他们就不能理解马歇尔为何非常重视短周期和长周期之间的区别。他们将得到一种简化的处理方法, 其中可以用代数讨论的问题更为突出。[65]

尽管课程目录中提到了“现实”, 但它主要是一门经济理论课, 虽然它包含了一些经验性内容。这份阅读清单用了一年多[66], 其中包括萨

缪尔森的老师亨利·舒尔茨的《需求的理论和测量》（*Theory and Measurement of Demand*, 1938）一书，该书试图对消费者行为理论进行测量和验证。萨缪尔森还推荐了牛津大学经济学家罗伯特·霍尔（Robert Hall）和查尔斯·希契（Charles Hitch）合撰的一篇文章（1939），该文使用关于企业行为的数据，挑战了利润最大化（文中甚至不清楚利润最大化意指什么）可以解释企业短期定价政策的观念。另外还有霍斯特·门德肖森（Horst Mendershausen, 1939）写的一篇关于家庭收入和储蓄之间关系的文章。[\[67\]](#)

最彻底的经验性读物，也许是临时国家经济委员会（Temporary National Economic Committee）关于经济权力集中的会议纪要中的一节。尽管油印阅读清单上的标题是“美国钢铁”，但萨缪尔森指定的页码涵盖了钢铁、木材、松节油、其他建筑材料和化学品的定价政策。[\[68\]](#) 我们不确定他希望学生们从这份读物中吸取什么经验教训，但他们应该已经了解到，定价政策是复杂的，反映了不同类型的成本（特别是生产和运输成本），成本和价格之间的关系因行业而异。这里不涉及任何理论，而只是一个从大量制度因素角度的定价讨论，这和他从马歇尔著作中选取的一些章节相符，尽管并无证据表明他对一些可能会出现的概念，例如基点定价和运输成本做了讨论。他从这些证据中得出的一个结论是，边际成本和平均可变成本水平上升到企业满负荷运转时的对应值后，将急剧上升，变为“反向L形成本曲线”。萨缪尔森告诉他的学生们，“从经验上讲，这（不变成本持续上升到企业满负荷运转的对应值）可能是很重要的，因为你从你所知道的平均可变成本（AVC）得到了边际成本（MC）”。

最后一句话表明，萨缪尔森强调了构建“可操作性”理论的必要性，同时他也在关注成本测算的问题。他关于当需求曲线移动时会发生什么情况的一节课，为讨论操作主义和可检验性提供了一个机会，在这一讲中，他布置了包括珀西·布里奇曼的《现代物理学的逻辑》（1927）在内的阅读材料。[\[69\]](#) 呈现这些材料的正常途径是，假设企业利润最大

化，然后推断出需求曲线上升。但是，萨缪尔森却反其道而行之。他从可观察到的需求曲线上升的事实出发，然后假设这可以解释成是利润最大化企业的行为。他把自己学生时代应用于消费者理论的方法应用于企业理论。

萨缪尔森的讲课风格是非正式的：在讨论了纯粹竞争后，他说他将论及其他市场结构，但他并没有足够的时间这么做。很明显，他并未注意确保学生们能在笔记中正确地记录细节。这些课程似乎是从纯粹竞争的案例开始的，之后转向了对操作主义的讨论，萨缪尔森列出了三篇方法论文本，学生们可以通过它们跟进这些想法。罗宾斯似乎被认为是另一种观点的例证，布里奇曼和哈奇森（他们主张经济理论的可检验性）则代表了萨缪尔森自己的立场。^[70]

虽然萨缪尔森提供了大量的经验性读物，并强调了操作主义，但他的重点是经济理论。他用代数和图解提出了这个理论。尽管他提到更高级的数学，但这门课所需的代数仅限于微分，偶尔会出现积分。^[71]这门课借鉴了琼·罗宾逊夫人（1933a）对企业理论的图解阐述，并讨论了她的一些观点（如她对剥削的讨论），以及张伯伦（1933）的理论，其重点是产品差异化和广告等因素，这是琼·罗宾逊夫人所没有涉及的。

经济分析第二门课程的阅读书目涉及更多的应用性读物，包括两篇关于农业的文章和一篇关于基点定价（企业在面临巨大的运输成本时的一种产品定价方法）的文章。^[72]萨缪尔森还引用了约翰·莫里斯·克拉克的“一种切实可行的竞争理论”（*Toward a Theory of Workable Competition*）一文，但引用日期可能出了错，因为他记得自己在该文刊出前一年的美国经济学会会议上听过克拉克宣读它。^[73]值得注意的是关于水泥工业、铁路费率、定价政策的文章和一篇临时国家经济委员会的专题文章，这些被应用最多的文章只是被列为“选读书目”。学生们还被建议去读克拉克关于间接成本经济学和工业选址的文章，以及关于制鞋工业的一些内容。对亨利·西蒙斯《自由放任的积极纲领》（1934）及西蒙斯对汉森关于财政政策一书的评论的补充说明，似乎表明萨缪尔

森允许自己偏离教学大纲，讨论更广泛的话题。

萨缪尔森对动态问题的讨论表明，他乐意探讨用数学方法无法分析的问题。企业会熟悉需求在商业周期中的波动，对未来需求条件的不确定可能会使它们的运营效率低于最高水平。例如，企业可能会选择不建立足够的产能来满足其峰值需求，因为这样做意味着他们的一些产能在大部分时间将处于闲置状态。这个投资策略的结果是（供给）短缺，它助长了投机行为，但对企业而言，以这种方式限制生产活动却是合理的。萨缪尔森认为，垄断涉及一种投机因素，最重要的一点是担心产能利用不足。当他转向通用汽车公司时，他称平均可变成本被认为是不变的，出厂价格30%的加价被用来覆盖间接成本。这表明，萨缪尔森在他的讲课中加入了有关成本结构和企业行为的概念，它们反映了美国 and 英国（在较小程度上）正在进行的经验研究，尽管它们与琼·罗宾逊夫人和张伯伦所阐述的传统企业理论相冲突。企业并非像许多教科书中描述的那样，按照“U形”平均成本曲线运营。

鉴于这个主题在战后经济学中的重要性，萨缪尔森对一般竞争均衡的论述具有重要意义。他的推荐书目包括古斯塔夫·卡塞尔的《社会经济理论》（1923），该书包含了瓦尔拉斯一般均衡体系的简化版本，艾伦·迪雷克托在萨缪尔森读本科时向他介绍了这一体系。萨缪尔森还推荐了乔治·斯蒂格勒的《生产和分配理论》（*Production and Distribution Theories*, 1941），这是一本考察19世纪末经济学的书，作者以萨缪尔森在芝大就读期间所撰写的论文为基础。或许更重要的是，他引用了一些德语经济学家的论述，这些经济学家试图提供关于卡塞尔教科书中提供的系统中一般均衡存在的严格证据，他们包括亚伯拉罕·瓦尔德（Abraham Wald）、约翰·冯·诺伊曼（萨缪尔森前一年在哈佛和他有过交锋）、海因里希·斯塔克尔伯格（Heinrich Stackelberg）、卡尔·施莱辛格（Karl Schlesinger）和奥斯卡·摩根斯特恩。我们不清楚有多少学生会被要求阅读这些文献，因为它们中的大部分都没有英文版本。萨缪尔森引用奥斯卡·摩根斯特恩（1941）对《价值与资本》的评论指出，希克斯对这些德语文献的考虑可能使他避免了一些错误，包括断言

有合适的方程个数就可以确保系统存在一个解——一个萨缪尔森援引自瓦尔德和冯·诺伊曼的观点。

萨缪尔森要求学生们去接触一系列的方法论观点。他从雅各布·瓦伊纳开始，瓦伊纳对数学的使用持怀疑态度，和马歇尔一样，瓦伊纳把经济学看成更像是生物学而不是机械学。在表达这样的观点时，瓦伊纳想必是在呼应马歇尔。萨缪尔森给出了经济学家可能会持瓦伊纳观点的三个理由：人们对心理学着迷，这使他们变得古怪；社会科学与生活有关，因此需要不同的方法；因为社会是“有机的”，所以需要不同的方法。相反，萨缪尔森自己的观点是，生物学家使用的方法和其他学科使用的方法大致相同，尽管他们可能不太准确。在表达这一观点时，他可能会想到劳伦斯·亨德森的研究，以及他最近和阿尔弗雷德·洛特卡的通信，洛特卡使用数学来分析人口动态问题。一个不同点是，尽管生物学家使用了相同的方法，但其“比理论具有更多的直觉因素（如医生的快速判断）和实际应用意义”。换句话说，尽管生物学家（和医生）可能必须更多地依赖直觉，但他们基本上是匆忙得出结论，并未涉及任何根本不同的方法。

萨缪尔森还谈到资本理论，包括奈特对奥地利学派的批评。他时而详细讲述生产和要素价格，时而又快得连一个聪明的学生都很难理解。^[74]考虑到资本理论和凯恩斯经济学的关系及萨缪尔森在消费方面的研究，值得注意的是，资本理论成了他讨论储蓄和消费的主题。他用一张图（见图16-1）来阐明某人的最优消费抉择，此人的收入流因一次继承而出现了不均。他的最优策略是借钱消费，这些钱可以在他姑妈去世时偿还，这样他就可以有一个恒定的终生消费（假设他每一年的边际消费效用保持不变）。

萨缪尔森接着讨论了如果能以固定利率借贷，抑或只贷不借或只借不贷，消费者的预算约束会怎样。这与时间偏好（消费者当前对未来消费的偏好）和利率能否低至零值的讨论有关——奈特和奥地利学派对这一话题有过争论。20世纪50年代，这种将消费视为平滑不规则收入流的

观点——主要与米尔顿·弗里德曼、阿尔伯特·安藤（Albert Ando）和弗朗哥·莫迪利亚尼（Franco Modigliani）有关——成为宏观经济学的一个重要内容，它被认为和资本理论无关，而是和凯恩斯主义的收入决定理论有关。

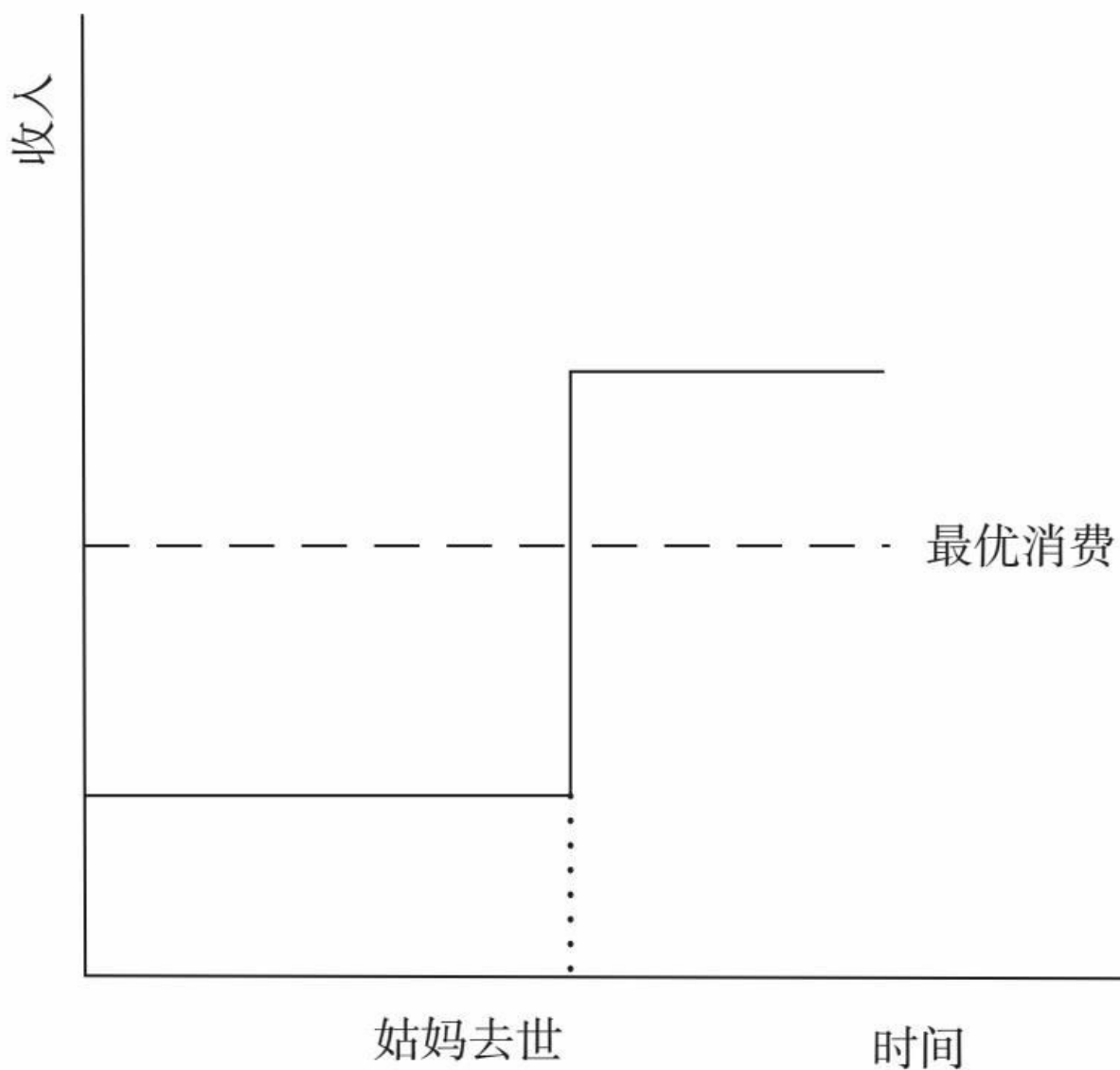


图16-1 随时间推移的最优消费

萨缪尔森很快就适应了新的学术环境。这个系很小，不会有在哈佛那种让生活变得艰难的敌意。虽然系里的重点是教学，但它的研究项目

正在开发中，萨缪尔森从一开始就融入其中。最初两年，他似乎只需负责很轻的教学任务，尽管在1942年他不得不承担新的课程，但那时全国已经处于战争状态。他患有高血压，在父亲去世后他对自己的健康状况颇感焦虑，他确信如果被征召入伍，他将被视为在医学上不适合服役。由于担心自己或难享高寿，他一边急于证明自己从事的是国防所必需的职业生涯，而且没有被归入医学上不适合服兵役者，一边全身心地投入工作中。^[75]

不仅萨缪尔森所教的课程显示了他对大量文献了如指掌——仅此项任务就足以使大多数新任助教手忙脚乱，他的研究也在有条不紊地推进。正如人们对一个极其坚定地支持操作主义的人所期望的那样，他转向了统计学，拓展了自己的理论统计学知识，并加入了数据分析。与此同时，他参与了“新经济学”（收入决定理论）的研究工作，这是一份可以和他作为国家资源规划委员会（NRPB）的兼职顾问进入政府部门连在一起的工作。他还着手修改他的博士论文以供出版。考虑到他的投入程度，这无疑是一个旷日持久的漫长过程，直到战争几乎结束才告完成。

^[1] 勒古耶（2010），p. 70.

^[2] 勒古耶（2010），p. 70.

^[3] 勒古耶（2010），p. 71.

^[4] 麻省理工学院（1940a），p. 86.

^[5] 麻省理工学院（1940a），p. 18. 有关麻省理工学院经济学科发展史的概况，参见切里耶尔（2014）。

^[6] 这部分叙述基于麻省理工学院不同版本的校长年度报告和课程目录。它和基利安（1985）的叙述略有不同。

^[7] 谷歌学术搜索只显示了和招生相关的工作。

^[8] 该目录还列出了两位名誉教授。

^[9] 麻省理工学院（1940a），p. 5.

^[10] 麻省理工学院院长报告（1939），p. 137.

- [11] 萨缪尔森（1995a），p. 964.
- [12] 萨缪尔森（1998b）。
- [13] 注意，美国人用磅来衡量体重，而英国人则习惯用千克或英石来衡量。
- [14] W. R. Maclaurin, December 4, 1940, Synopsis of training and experience of staff members, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。
- [15] 萨缪尔森（1991b），p. 332. 萨缪尔森似乎把餐厅名字错记成了Walker Cafeteria。
- [16] H. A. Freeman, October 22, 1948, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 31; H. A. Freeman, January 5, 1949, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 31.另一封信将在后文论及。
- [17] 参见本书第15章。
- [18] 戈丁（2008）是为数不多的传记信息来源之一。
- [19] P. A. Samuelson, May 23, 1949, Letter to Joan Robinson, PASP 63.
- [20] 萨缪尔森（2000）。
- [21] 麻省理工学院院长报告（1937），pp 17–18.
- [22] 麻省理工学院院长报告（1938），p. 18; 1939, p. 138; 1940, p. 135.
- [23] W. R. Maclaurin, April 8, 1939, Letter to Joseph H. Willits, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。关于麦克劳林的研究项目的讨论广泛参考了巴克豪斯和马斯（2016）。
- [24] K. T. Compton, April 8, 1939, Letter to Joseph H. Willits, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。
- [25] J. H. Willits and A. Bezanson, November 27, 1940, Memorandum on interview with W. Rupert Maclaurin, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。
- [26] J. H. Willits and A. Bezanson, November 27, 1940, Memorandum on interview with W. Rupert Maclaurin, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。
- [27] 院长年度报告对这些系部活动的描述中提到经济学的频率，证实了这一说法。
- [28] W. R. Maclaurin, 1940, Memorandum on proposal for advanced study in industrial economics at MIT, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1942–43），p. 2.
- [29] Godin 2008 has explored the Maclaurin-Schumpeter connection in some detail.
- [30] Maclaurin, Memorandum on proposal for advanced study, p. 3.
- [31] W. R. Maclaurin, April 3, 1941, Letter to Joseph H. Willits, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。
- [32] W. R. Maclaurin, April 1, 1941, Technological change studies: projected annual expenses, Rockefeller Box 6（MIT Institute of Industrial Relations 1939–41）。

[33] Anonymous, May 5, 1941, Memorandum to Joseph H. Willits, Rockefeller Box 6 (MIT Institute of Industrial Relations 1939–41) ; Rockefeller Foundation, May 16, 1941, Resolution RF41042— Research grant to MIT, Rockefeller Box 6 (MIT Institute of Industrial Relations 1939–41) .

[34] Rockefeller Foundation, Resolution RF41042.

[35] J. H. Willits, June 12, 1941, Letter to W. Rupert Maclaurin, Rockefeller Box 6 (MIT Institute of Industrial Relations 1939–41) .

[36] 麻省理工学院 (1942a) , p. 21.

[37] 麻省理工学院 (1941) , p. 83.

[38] 遗憾的是, 由于他的任命在麻省理工学院第二年的课程目录公布后才做出, 他这一年教的内容除了他记忆中教的数理统计外, 没有留下任何记录。根据课程目录, 哈罗德·弗里曼在1940—1941年教过四门统计学课程, 他很可能是协助哈罗德·弗里曼教授这些课程。考虑到麻省理工学院需要有人教授一些课程, 他很可能还教授经济理论 (Ec.17) 和商业周期 (Ec. 28) , 尽管直到第二年他才被列入教授这些课程的目录。他教的大多数课程都是选修课, 面向参加一个为期5年、最终可获得硕士学位的研究生和本科生。

[39] 赫维奇的任命将在本书第17章介绍。

[40] P. A. Samuelson, Undated, The Hurwicz 1940-41 year when MIT launched its graduate degree rocket, PASP 39 (Hurwicz) , p. 3.

[41] P. A. Samuelson, Undated, The Hurwicz 1940-41 year when MIT launched its graduate degree rocket, PASP 39 (Hurwicz) , p. 3.

[42] 注意, 课程目录可能并未反映实际授课人是谁, 其中的内容可能是在公布前几个月准备好的。但是, 学生笔记证实了目录大部分是正确的。

[43] 本材料参考了塔夫茨学院各种版本的公告: Tufts University, Medford, MA, 所有内容均引自于此。

[44] 人们很容易把萨缪尔森对教授未来潜在外交官的兴趣, 同他本科时曾打算从事外交职业的兴趣联系起来, 尽管他这样做更可能是想获得额外的收入。

[45] 参见本书第21章。

[46] P. A. Samuelson, April 13, 1942, Letter to Abram Bergson, PASP 16.

[47] S. Tsuru, June 6, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, STP B1-1-9.

[48] This account is based on S. Tsuru, September 17, 2000, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 73, 2001; and Suzumura 2006.

[49] S. Tsuru, June 6, 1942, Letter to whom it may concern, STP B1-1-9.

[50] P. A. Samuelson, June 10, 1942, Telegram to Shigeto Tsuru, STP B1-1-9.

[51] 萨缪尔森（1942a）。

[52] 萨缪尔森采用散点图来显示城市是否按字母顺序排列（即随机分布），失业之间的相关性按其规模排序似乎一样可行。

[53] 萨缪尔森在华盛顿的活动将在本书第19章讨论。

[54] 萨缪尔森（1942a），p. 16.

[55] 参见科特雷尔（2010）。卡瓦哈利诺（2016）将人们的注意力吸引到威尔逊对冯·诺伊曼所追求的数学类型的基本哲学异议上。

[56] Haberler to Samuelson, January 26, 1942, GHP 2 (S). Samuelson (1971, p. 997) 描述说“大概是1945年左右”。但是，他和哈伯勒的信件日期是1942年3月，而萨缪尔森曾明确表示，他只遇过冯·诺伊曼一次。

[57] 萨缪尔森（1989b），p. 112.

[58] 萨缪尔森（1971），p. 997.

[59] 萨缪尔森（1989b），p. 112.

[60] 麻省理工学院（1940b），p. 175.

[61] 参见本书第14章和第22章。

[62] 在JSTOR在线数据库中搜索文章可以发现，直到20世纪30年代中期，只有1%~2%的经济学文章使用了“经济分析”这个词，此后这个比例不断上升，直到1950年，这个比例一直在10%左右。到20世纪末，这个比例约为12%。

[63] 萨缪尔森的课程之所以得到详尽描述，是因为1943年他教过一位名叫伊丽莎白·林戈（Elizabeth Ringo）的学生，她保留了在萨缪尔森的课上做的详细笔记。林戈毕业于斯沃斯莫尔学院（Swarthmore College），当时正在麻省理工学院攻读硕士学位，1944年，在萨缪尔森的大力推荐下，她成了威尔斯利学院（Wellesley College）的讲师。这里并未提供引用页面，因为我使用的是欧文·科利尔（Irwin Collier）提供的文字处理文件形式的文本记录。

[64] 被省略的章节是第1~3章、第5章。

[65] 马歇尔很少使用代数，因为许多他非常重视的问题都过于复杂，无法进行这样的分析。

[66] E. R. Braider, 1943, Notes on Samuelson Ec. 17 (1942-3), JTP 2003-M-005, Box 18 (Ec.17 Ringo). 日期被划掉了，由“1941年到1942年”改成了“1943年”。

[67] 这和萨缪尔森在华盛顿进行的消费者支出研究直接相关，本书第19章会讨论到。

[68] 纳尔逊和凯姆（1941），pp. 305-323.

[69] 其他阅读材料是罗宾斯（1932）和哈奇森（1938）。

[70] 哈奇森（1938）。林戈以一种含混不清的方式记下了哈奇森的书名，“哈奇森。假定

的，经济”，很明显，萨缪尔森肯定是快速带过了这个内容，对学生们毫不迁就，比如把它写在黑板上。他引用了罗宾斯著作的第一版（1932），尽管1935年已经发行了第二版，但第一版相较萨缪尔森的操作主义不会那么格格不入。

[71] 萨缪尔森提到收入函数可以用傅立叶级数近似处理，在关于垄断定价的讨论中他也提到了泛函分析。

[72] 它涵盖了和第一门课程类似的主体，但对其中的一些主题做了更详细的讨论。其他课程中没有涉及的阅读材料包括：皮耶罗·斯拉法（1926）的一篇文章，该文挑战了马歇尔关于规模收益的理论，引发了后来被称为“成本争议”的问题；奈特关于成本和价格的一篇文章；熊彼特关于动态竞争的一章；以及阿巴·勒纳关于垄断权力的文章，保罗·斯威齐关于寡头垄断的文章，还有希克斯和罗伊·哈罗德关于垄断和不完全竞争的文章。这门课程将向学生们介绍关于不同市场结构的各种当代文献。萨缪尔森还提到了关于福利经济学的参考文献——卡恩、兰格、勒纳、希克斯和柏格森在20世纪30年代发表的文章——以及兰格（1942）最近发表的一篇文章。

[73] 克拉克（1940）。也可能是布雷德出了差错。

[74] 林戈的笔记中有以下评论：“从整体上考虑撤资似乎是不可能的”，这表明她并未理解萨缪尔森所说的内容。

[75] 1941年6月9日，萨缪尔森的征兵身份登记是2B。他的身份在2A（必要的平民职业）和2B（国防需要）之间来回变化，但很难把这些日期和他的活动变化联系起来。要么是麻省理工学院教员分类方式发生了变化，要么是他被归类的变化反映了他在麻省理工学院内部职责的变化，这些变化都没有得到记录，例如，他是否参加过新兵训练。他的家人注意到，他不顾一切地避免被归类为4F（身体、精神或道德不适合服役）。

第17章

统计学

商业周期的统计分析

萨缪尔森的论文提倡操作主义的方法论。他用这种方法来论证经济理论应该同发展可检验的命题有关。但在哈佛期间，除了他和拉斯·尼克松合著的关于失业的文章外，他既没有从事过实证研究，也没有写过关于如何来检验命题的文章。随着他来到麻省理工学院，情况发生了变化。很难说这在多大程度上是麻省理工学院以工程学为主导的风气使然，还是他新同事的活动的结果，又或者是他自己的想法自然而然发展的结果，他的经济学研究方法确实发生了重大变化。在麻省理工学院的头几年，他广泛研读数理统计学，并着手进行了一些实证研究项目。

萨缪尔森在麻省理工学院的第一个关于商业周期的实证项目，得到了商人罗杰·巴布森（Roger Babson）的资金支持。巴布森是麻省理工学院19世纪90年代的毕业生，以提出一个被用来预测股票市场涨跌的工具——“巴布森图表”（Babsonchart）而闻名。^[1] 1929年，当大多数分析师预测股价会持续上涨时，巴布森却预测股价会下跌。大崩盘后，他成了名人，他的方法似乎得到了证实。^[2] 巴布森图表背后的原理是牛顿第三定律：每一个力都会产生一个同等的反作用力。巴布森相信可以根据过去的趋势预测未来，并认为牛顿定律可以证明存在一条反映正常商业活动的趋势线。未来的商业活动高于这条线越明显，越有可能产生使其低于这条线的反作用力。巴布森就读麻省理工学院时就知道牛顿，后来他向母校捐款，用于研究牛顿第三定律在经济学中的应用。拉尔夫·

弗里曼建议把这笔钱的一部分用来支持萨缪尔森领导的一个项目。

拉尔夫·弗里曼于12月23日将萨缪尔森的研究意向书寄给了麻省理工学院的财务主管，这份意向书显然是在巴布森思想的基础上写的。^[3]它首先赞扬了“牛顿力学的胜利”，认为它的成就是建立了能够完全确定某一物理系统运动的二阶微分方程。尽管和“更先进的物理学”相比，萨缪尔森批评这种方法是“原始的和初级的”，但他迎合巴布森的观点，认为萧条的深度和前一次繁荣的高度直接相关，这是牛顿第三定律的应用。他的建议是利用统计学的最新研究进展超越这些简单的理论，并含蓄地表示他的研究将以巴布森的研究为基础。

数学、统计学和经济理论的最新进展，首次揭示了从经验上确定经济时间序列的结构关系的可能。它们以随机线性差分方程的形式，给出了阻尼或无阻尼调和级数的解，结果表明系数将随概率分布的变化而变化。

萨缪尔森建立了一种理论，在这种理论中，周期可以由二阶差分方程产生。然后，他提议对这个模型中的系数进行估算，用拉格纳·弗里希20世纪30年代发展的术语来描述他的项目。尽管他以某种方式介绍了他的项目，试图给巴布森留下深刻印象，但牛顿的思想较为复杂，同他想做的完全无关。为了实施这样一项雄心勃勃的任务——这些模型大概还处于初级阶段——他需要一名训练有素的助手，拉尔夫·弗里曼建议从巴布森基金中拨出500美元用于找到一名助手。

萨缪尔森向芝加哥大学的奥斯卡·兰格询问是否可以推荐人选，1940年12月，兰格给萨缪尔森提供了4个具备数理统计学知识的人选名单，包括利奥尼德·赫维奇。^[4]赫维奇比萨缪尔森小两岁，出生于俄罗斯，在华沙学过法律，在伦敦（同凯恩斯的前合作者丹尼斯·罗伯逊一起）和日内瓦学过经济学；他于1940年来到美国，在芝加哥大学参加讲座。兰格在总结了赫维奇的背景后写道：

他头脑聪明，在我看来，他是这份名单上的最佳人选。他具备相当丰富的数理统计学背景，也拥有非常广泛的分析知识。在成为经济学家之前，他是一名理论物理学家。他还进行了实验物理学的数值研究。他是我遇到的学生中最优秀的一个。此外，他非常需要一份工作，因为他没有任何收入。[5]

萨缪尔森后来说，他之所以决定选择赫维奇，是因为赫维奇当时最需要钱。除了一起住在芝加哥的表亲们的支持外，赫维奇并无其他收入，他很愿意接受这个职位，即使需要花费从1941年1月至6月一个学期的时间。

萨缪尔森和赫维奇后来对这项研究的记忆各不相同。赫维奇记得他曾做过有关企业如何定价的统计研究。[6]他举了一个棺材制造商的例子，这名制造商通过将棺材的成本乘以3，再加上50美元来定价。这类调研在美国和英国很常见：在美国，由于企业的定价政策似乎有望解释经济大萧条，它引起人们极大的兴趣；在英国，牛津经济学研究小组（Oxford Economics Research Group）试图解释价格的日常设定问题。在这种情况下，人们认为利润最大化是毫无意义的。相反，萨缪尔森记得赫维奇曾明确研究过商业周期：“我们对弗里基1865—1935年的美国总产出进行了早期光谱分析。”萨缪尔森写道：

当我说“我们”时，我并不是只指利奥和保罗（即萨缪尔森）。相反，我仍然能从我的脑海中看到利奥，他一只手挥着鞭子，另一只手握着计算尺，召集着他的团队，其中大部分是国家青年管理局年轻的女性计算机操作员。因此，并行的计算机计算，配得上在麻省大道和纪念大道西北角竖一块大理石标记。利奥正是从这里开始工作的。[7]

那些日子里，计算机是一个人，计算机实验室是一个房间，一排排

人坐在里面做计算，这些计算必须分解成若干部分，每个部分由不同的人（并行计算）计算出来，然后再把结果组合起来。这是萨缪尔森领导一组研究人员进行的第一次试验。

弗里基是萨缪尔森在哈佛的老师之一，他关注商业周期的发展指标，在20世纪30年代写了一系列研究文章。^[8]对数据进行光谱分析——试图确定各种周期的周期性或频率——是他研究的自然延伸。萨缪尔森研究了傅立叶分析和自然科学中用于光谱分析的其他技术，他可能想将更先进的数学技术应用到这个问题上，特别是考虑到他有一个受过物理学训练的助手，这样做似乎是合理的。在现代计量经济学中，光谱分析和结构估算通常被视为替代方法，但在1940年，估算方法更加流畅。萨缪尔森很可能一直在尝试用一些更严格的方法来扩展他的哈佛老师们的方法，以评估结构模型。

这个研究项目似乎没有获得成功，因为它并未产生任何公开发表的成果。和麻省理工学院财务主管的通信清楚地表明，他们的研究成果“将在晚些时候以印刷品的形式呈现”，巴布森基金会已经为此预留好资金，但并无关于此类印刷报告的痕迹。^[9]此外，当萨缪尔森不得不写一份关于他使用巴布森基金的情况报告时，他写信给赫维奇——赫维奇此时已经回到芝加哥——问是否可以将赫维奇即将发表在《计量经济学》上的一篇文章写入报告中，说该文章基于在麻省理工学院做的研究。^[10]他特意问赫维奇是否愿意在文章中插入一个感谢巴布森的脚注。^[11]赫维奇在脚注中称，自己的文章产生于“对两份商业周期研究结果的解释”，一个在麻省理工学院，一个在芝加哥大学。^[12]虽然这篇文章和萨缪尔森的研究项目有关，但它主要基于赫维奇去麻省理工学院之前写的一篇题为《时间序列相关性中的滞后现象》（The Phenomenon of Hysteresis in the Correlation of Time Series）的文章。^[13]它超越了萨缪尔森的周期模型，分析了波动的随机模型（萨缪尔森之前的模型并未包含随机项），并解决了和估算有关的问题，但它完全是理论性的，不包含任何数据分析。萨缪尔森记得赫维奇监督指导过“计算

机操作员”做数据处理，但这并未留下任何记录。如果这个项目真的失败了，那也不足为奇，因为它非常雄心勃勃地提出解决一个经验性问题，而解决这类问题的标准技术还没有发展出来。

在巴布森资助的项目结束几个月后，萨缪尔森写了一篇涉及统计数据分析的文章，题目是《消费函数的统计分析》（A Statistical Analysis of the Consumption Function）。^[14]虽然没有直接证据表明这是商业周期研究项目的衍生产品，但他们很自然地估算了消费函数，因为如果结构模型是萨缪尔森前一年所发文章中提出的乘数——加速数模型，这是他们必须估算的两个方程之一。

萨缪尔森的文章首先概述了有关消费和收入的文献，根据它们使用的方法进行了分类：基于家庭预算数据，基于国民收入的时间序列，以及“或多或少可置信的粗略”估算，比如卡恩、凯恩斯和约翰·莫里斯·克拉克的估算。^[15]尽管汉森采用了第一种方法，但萨缪尔森建议使用有关消费和收入的时间序列数据来检验这种关系。他从西蒙·库兹涅茨提供的1921—1935年的数据入手（由于这些数据反映了不规则的战时事件，他删掉了1919—1920年的数据），并增加了美国国家资源规划委员会提供的1936—1939年的数据。为了找出他所谓的“可逆分析关系”，而不仅仅是对历史数据进行描述，他需要对价格变化进行调整，以便将实际消费支出和实际收入联系起来。库兹涅茨使用了一个复杂的步骤来获取他的调节数列，但萨缪尔森发现，使用美国劳工统计局（BLS）编制的工薪阶层生活成本指数得出的结果与此类似，所以他使用这个简单的方法来获取他用于分析的数列。

萨缪尔森对数据拟合了一条最小二乘回归线，使消费仅仅和收入相关联。尽管这显然符合整个时期的数据，但他指出，“偏离最优拟合线的偏差并不是随机分布的”。^[16]他并非通过统计检验得出这一点，而是通过对数据的仔细观察得出的。如果误差不是随机的，那么从统计学的角度看，这意味着最小二乘回归线不能令人满意，所以他把时间作为附加因素，检验了长期趋势在起作用的假设。据此，他检验了以下假

设，即消费和收入之间存在一个消费函数，该函数以恒定的速度上下移动。这符合库兹涅茨的原始数据，但当额外4年的数据被加入后，时间变量的系数“在抽样意义上”不再和零值显著不同。^[17]换言之，虽然加入额外变量必然会使方程和数据拟合得更好，但这种改进并不足以证明应该加入它们。不同于萨缪尔森之前只是基于目测数据所观察到的误差不随机的情况，这涉及了对检验统计数据的计算。^[18]

接着，萨缪尔森探讨了通过简单最小二乘法得出的消费函数，是否可以用商业储蓄的变化来解释的问题。其中的推理是，这部分国民收入并未由家庭获取，因此不应被视为家庭消费。为了验证此推理，他通过家庭所获得的收入（国民收入减去商业储蓄）而不是国民收入（“按生产法计算的收入”）的函数，来估算消费。这产生了取值为1.06的边际消费倾向，表明系统不稳定。但即使存在这种边际消费倾向，一旦考虑到商业储蓄，该系统也不会不稳定。此外，他认为，企业留存收益应反映在股票价格上，由此减少了个人从所得收入中进行储蓄的需求。这意味着没有理由认为收入和消费之间存在密切联系。

由这篇文章可见，萨缪尔森对数据及其计算方法非常熟悉。他还很熟悉以下观点，即可以从统计上对总量关系进行检验，并且应该用这些检验为经验模型算出最优参数。他使用的检验既是非正式的（注意到他的回归方程的残差项似乎不是随机的），也是正式的（注意到他的时间趋势系数和零值并无显著不同）。通常认为，他的研究“代表了对消费函数在计量经济学残差分析中初次公开的诊断性使用”。^[19]这篇文章颇为重要，因为它表明在写了一篇有关经济理论的任务是推导可检验的预测，并展示实现这一目标的方法的文章后，萨缪尔森现在转向了对理论的检验问题。也就是说，他不再只是一名数理经济理论家了。很明显，汉森是这篇文章的主要影响者（该文被收入汉森主编的一本书中），但这种转变与萨缪尔森进入麻省理工学院这所更强调技术的院校密不可分。麻省理工学院不仅为他提供了研究资助，使他能够聘请赫维奇担任助手，而且为他提供了一个注重解决棘手的实际问题的环境。

统计理论

虽然没有证据表明，在赫维奇离开后，萨缪尔森是否仍在坚持巴布森资助的项目，但可以肯定的是，他仍然专注于统计学，他曾和哈罗德·弗里曼共同教授该科目。统计学和数学系之间有很多互动，该系开设数理统计学课程。在这种环境下，萨缪尔森认为可以慎重地提交给《计量经济学》的文章数量不多，于是他开始在数学期刊上发表文章。1941年9月，《数理统计学年鉴》（*Annals of Mathematical Statistics*）发表了他的一篇文章，文章中他推导出了某一个多项式的根小于1的条件。[\[20\]](#)萨缪尔森解释说，这在许多领域——商业周期理论、概率论以及使用迭代法的数值模拟领域——都很重要，因为较大的根通常会导致不稳定性，使系统不会收敛于均衡值。

萨缪尔森还采纳了最近一期《计量经济学》上的一个建议，即不应通过求偏离回归线（通常的方法）的平方差之和的最小值，而应通过求绝对偏差之和的最小值，来计算回归方程。据称，这种方法的优点在于，不必确定 y 是否依赖于 x ，或 x 是否依赖于 y ：无论是哪一种假设，都会得到相同的结果。[\[21\]](#)萨缪尔森指出，这是计算回归线的多种方法之一；为了在各种方法之间进行选择，他列出了6种可能被认为是回归线所具有的属性，并对它们进行了评估。但是，最重要的观察结果在于，某一个变量对另一个变量的依赖性应该是至关重要的。

如果调查研究的目的并非简单地描述多元分布的特征，而是寻找一个假设的“正确的”（在某种意义上）线性关系，并在此之上叠加一个误差分布，那么除非先对扰动因子的性质做出一些假设，否则就不能识别出决定回归方程的确切方法。这些假设必须具有假设的性质；即使有无限大的样本，也无法通过对数据的检验归纳出这些假设。[\[22\]](#)

这篇文章本身并不重要，但萨缪尔森的论点表明，他正在密切关注新兴的计量经济学方法文献。他引用了佳林·库普曼斯（Tjalling Koopmans）的《经济时间序列的线性回归分析》（*Linear Regression Analysis of Economic Time Series*, 1937），该书主要关注变量的测量误差。萨缪尔森不清楚所涉及的误差的性质（它们是测量误差的结果，还是因行为是部分随机的而产生？），但他的观点和他一直以来所思考的库普曼斯的观点是一致的。他的论点也与前一年在估算消费函数时对残差的密切关注相一致。尽管他没有使用这种表述，但是统计分析需要指定一个潜在的概率模型，以使检验假设而不是简单地去估算关系成为可能，却是挪威经济学家特里夫·哈维尔莫（Trygve Haavelmo）在一份工作论文——《经济关系的理论和测量》（*On the Theory and Measurement of Economic Relations*, 1941）——中提出的一个重要论点，哈维尔莫当时正在美国从事一项洛克菲勒基金会资助项目研究。[\[23\]](#)

这篇论文后来被收入《计量经济学》（1944）的一个特刊中，在计量经济学史上非常重要，它证明了假设检验的统计方法在不涉及抽样的情况下用于汇总数据的合理性。萨缪尔森仍然和哈佛保持着密切联系，哈维尔莫正是在哈佛写出了这篇文章，他也是在8月限量版印发时收到一本增刊的人之一。[\[24\]](#)和哈维尔莫一样，萨缪尔森认为，经济学的实证研究涉及经济理论和统计方法的相互整合，因为缺乏经济理论的支撑，就不可能确定所要检验的概率模型。

1942—1943年学期，两名进入第二批博士生的学生劳伦斯·克莱因和约瑟夫·乌尔曼（Joseph Ullmann）感到需要更多的统计知识，于是他们组织了一系列的研讨会，发言者则来自麻省理工学院内部和外部。[\[25\]](#) [\[26\]](#)萨缪尔森经常去参加这些研讨会。萨缪尔森和哈罗德·弗里曼像克莱因和乌尔曼的两个学生一样，在研讨会上提交文章。有几位发言者来自麻省理工学院数学系，其中包括对遍历理论（ergodic theory）做了一番阐释的诺伯特·维纳，令经济系主任拉尔夫·弗里曼略感困惑的

是，他自己虽偶然参加却总是陶醉其中。维纳在讲话一开始就提醒听众，美国正在打仗，屋子里听到的内容不允许在外面复述，以免给敌人带来安慰。对此，在维纳离开后，弗里曼回应道：“该死的，希特勒和希姆莱（Himmler）都别想从我这里得到一个字，即使发言者是一个能言善辩的演讲者。”^[27]

来自哥伦比亚大学的哈罗德·霍特林考察了统计学中尚未解决的问题，包括统计学的基础、统计决策制定和统计计算方法。这里面的许多问题也是其他研讨会上试图解决的问题。萨缪尔森认为，最好的演讲者是罗马尼亚统计学家亚伯拉罕·瓦尔德，他和卡尔·施莱辛格一起证明了竞争性一般均衡的存在，并被霍特林招募到哥伦比亚大学。他讲了公差极限，这是一个对制造业的质量控制很重要的问题。哈罗德·弗里曼运用贝叶斯方法对一批产品进行工业抽样检验，以找出有多少产品存在缺陷。来自哈佛大学的威尔逊在研讨会上讲了偶然性检验表，来自布朗大学的威廉·费勒（William Feller）则讨论了随机过程理论。

其中，最重要的也许是1943年3月30日哈维尔莫的一篇文章，当时他正在为挪威航运和贸易代表团工作。在邀请他的时候，乌尔曼解释说，研讨会的许多参与者都已读过《经济关系的理论和测量》一书，并对把杰吉·内曼的假设检验理论应用于经济学检验的问题感兴趣。结果，哈维尔莫选择了讨论经济学中统计推理的一般性问题，并称其为“和计量经济学有关的统计推理的若干问题”。^[28]他的出发点是，“计量经济学应该是一种尝试，不仅要在经济理论的表述上更精确，而且可能是为了实现这样一种表述，即理论本身可以根据实际观察结果进行检验”，这和实际情况相差甚远。为了弥合理论和数据之间的鸿沟，有必要用概率术语来建立模型，因为只有这样，理论才是可检验的。经济学家不应含糊其词地谈论“错误”和“无法解释的残差”，而应根据概率分布来构建理论。这是他最近在《计量经济学》的一篇短文中概括的讨论联立方程组中的估算问题的前奏。^[29]

克莱因是研讨会的组织者之一，也是萨缪尔森的博士生，他很快注

意到了哈维尔莫的分析，并把它运用在这一年早些时候发表的文章中。^[30]哈维尔莫的分析对萨缪尔森有何影响并不清楚，尽管他曾是哈维尔莫1941年手稿的早期读者之一，并清楚地理解其中的论点。多年后，当回忆起研讨会时，萨缪尔森写到了它是如何改变计量经济学的。他写道：“他（哈维尔莫）在麻省理工学院的演讲并不是一次常规的回顾，而是对芝加哥大学考尔斯研究小组的主要刺激措施的首次揭示。”^[31]^[32]萨缪尔森接着说，在解释估算联立方程组中所涉及的问题时，哈维尔莫以自己（萨缪尔森）版本的乘数——加速数模型为例，表明他们在他于研讨会上进行阐述之前“可能已经”做的分析总的来说是错误的。^[33]

考虑到萨缪尔森和赫维奇曾试图估算出一个商业周期的模型，并且很自然地从小萨缪尔森自己的模型开始，很容易推测在哈维尔莫阐释之前“我们可能已经”做的分析，即指萨缪尔森和赫维奇两年前所做的研究（虽然光谱分析会有所不同）。虽然这么说可能有些过头，但是可以想象，8月份哈维尔莫文章的刊出，使他们推翻了他们从1月到6月所取得的成果。萨缪尔森1941年早些时候对消费的估算可能考虑到了误差项，但这些估算并不符合哈维尔莫所主张的标准。^[34]

1942—1943学年，萨缪尔森在《数理统计学年鉴》和《美国国家科学院院刊》（1915年起由威尔逊主编）上发表了另外两篇关于数学问题的文章，这些问题主要出现在统计学中，但也可能出现在使用矩阵代数的任何领域。在一篇文章中，他提出了一种他的化学家朋友E.布莱特·威尔逊提出的计算矩阵特征方程根的方法。^[35]另一篇文章提出了一种确定矩阵潜在向量的方法。^[36]《数理统计学年鉴》还发表了一篇题为《拟合格拉姆—沙利耶级数》（Fitting Gram-Charlier Series）的文章，该文和他当年在统计学研讨会上提交的文章（如果不是同一篇的话）密切相关。^[37]

根据威尔逊几年前提出的一个建议，这篇文章试图简化并结合两种

表示概率分布的方法。这引起了洛特卡的注意，他指出，萨缪尔森使用的概率分布的扩展与他用来表示人口出生和死亡率的概率分布相似。^[38]洛特卡指出，这类函数可能应用的领域非常广泛。萨缪尔森在他发表的第五篇数学论文中，提出了一种新的插值方法，它可以应用的范围更广，该文也发表在威尔逊主编的《美国国家科学院院刊》上。^[39]这些文章解决了数理统计中的问题，这些问题在分析动态经济模型时也很重要。

萨缪尔森在统计学方面的阅读广度和他准备批评他人研究的自信，可以通过他对哈罗德·戴维斯（Harold Davis）所著的《经济时间序列分析》（*The Analysis of Economic Time Series*, 1941）一书的评论来说明，戴维斯是考尔斯委员会成立以来一直和萨缪尔森有联系的数学家。萨缪尔森在这本书中找到了值得赞许的地方，包括涉及统计理论的三章和处理货币交换方程的一章（货币数量论）。除此之外，尽管他的评论一直很有礼貌，但他还是对一本厚达620页的技术巨著提出了批评。萨缪尔森详细批评了剩下四章涉及统计理论的内容：戴维斯提倡的方法还不如文献中的其他方法；戴维斯没有考虑到他所使用的统计检验的效率；戴维斯没有考虑到重要的新研究，特别是“与费雪和内曼有关的现代估算和分配理论”。^[40]关于经济应用，萨缪尔森认为戴维斯的比较优势是统计学，很明显，萨缪尔森对预测革命可能发生在何时的“经济时间序列”历史理论的印象并不深刻。萨缪尔森对收入分配一章的批评表明他熟悉最新的经验文献。在评论的结尾处，他自信地说，他把重点放在了这本书的缺点上，“因为经济统计学家并不总是具备切中一本书中的难点所必需的技术性知识，尽管这本书包含了‘许多实实在在的贡献’”。

当萨缪尔森在第二年的一次会议上遇到戴维斯时，他很可能会谈到这一评论，因为在如此尖锐的实质性评论之后，戴维斯想必会觉得他们有很多地方可以切磋。他们的谈话促使萨缪尔森在1944年10月给哈罗德·弗里曼写了一封信，标题是《H. A.弗里曼备忘录》，里面写道：

我们的友谊很美好。但过犹不及。我希望你不要认为我对务实的人有偏见，相反，我的一些最好的朋友正是务实的人。我要说的是，每个院系都能容忍这样的情况。但是你把一个务实的人引进系里，他就会带一个人来，然后再带一个，无穷无尽。而且，他的朋友们也都是务实的人，一个人将被迫利用宝贵的时间和这些务实的人交谈。

你会发现，我被一个叫哈罗德·M.戴维斯（你的一个好朋友）的人围困了好几个小时（还是几天？）。我认为你对我的苦恼负有个人责任。

因此，我借此机会断绝与你和同你相关的一切关系，而且，我在告知我的妻子和能够联系上的家人也这么做。以后如果我们见面，没有旁人在场，我将不会和你说话，希望你能保持礼貌。但是，如果有必要在我的院系职责方面和你打交道，我将尽我所能优雅地服从，但这是我的底线。[\[41\]](#)

当然，即使萨缪尔森认为戴维斯占用了他太多时间，他们的关系也没有破裂。

人口动态

除了从事统计学相关研究外，萨缪尔森还在继续研究人口增长问题，其实他还在哈佛时就开始和玛丽昂合作研究这方面的问题。[\[42\]](#)1942年年初，阿尔弗雷德·洛特卡写信给萨缪尔森说，他刚刚读了萨缪尔森关于稳定性的最新文章，他认为萨缪尔森认识到了他的方程系统和他在《物理生物学基础》（1925）一书中所使用的方程系统很相似。[\[43\]](#)洛特卡称，他已经在该书中讨论了勒夏特列原理和稳定性之间的关系。[\[44\]](#)他还指出，他不仅分析了类似的问题，而且萨缪尔森在研究员协会认识的阿尔弗雷德·诺斯·怀特海多年前曾问过他，这种系统是

否可能不适用于经济学。此外，他还建议萨缪尔森关注一些1939年以来发表的文章，包括一篇埋在《缅甸研究学会杂志》（*Journal of the Burma Research Society*）上的文章，他承诺会寄上一份。

这一年晚些时候，萨缪尔森对自己研究的人口动态的发展脉络产生了兴趣。他一直在读罗伯特·库琴斯基（Robert Kuczynski）的著作，库琴斯基在20世纪30年代写了大量人口统计学著作，萨缪尔森确信库琴斯基使用的一个历史性主张是错误的。这是俄罗斯统计学家拉迪斯劳斯·博特基维茨（Ladislaus Bortkiewicz）得出的一个定理，该定理表明受恒定生育率和生存条件影响的人口，最终将以指数增长率接近稳定的年龄分布。萨缪尔森在1942年7月写给洛特卡的一封信中推测，博特基维茨实际上只是证明了这是一个具体的数值例子。^[45]洛特卡很高兴萨缪尔森问了他这个问题，因为他认为博特基维茨所做的连这一点都算不上：事实上，博特基维茨的计算无甚新意，而他（洛特卡）才是证明给定出生率和死亡率的人口会收敛于某一固定的年龄分布的第一人。^[46]洛特卡称，库琴斯基熟悉20世纪20年代的发展，他无意识地曲解了博特基维茨研究中所没有的含义。写下这些内容两天后，洛特卡又给萨缪尔森写了一封信，用两个方程式阐述了他的观点，并称博特基维茨使用的系统存在一个很大的跳跃，只涉及生存函数（描述了活到一定年龄的人的比例）和引入人口再生产或生育率的系统。^[47]

这封信使萨缪尔森确信自己终于理清了文献中的困惑，而且他已经“将库琴斯基并未意识到自己对博特基维茨的误解这个事实抛之脑后”。^[48]但是，萨缪尔森认为，尽管库琴斯基误解了博特基维茨，但他却偶然发现了一个独立于生育假设的有效定理。为了说明这一点，萨缪尔森列出了四个定理，它们都基于恒定的存活率函数。前两个定理直截了当：出生人数呈指数增长的人口将达到一个稳定的年龄分布，人口也将呈指数增长；如果年龄分布稳定，人口必然会呈指数增长。第三个定理是洛特卡1911年得出的一个重要定理，即任何死亡率和特定年龄生育率恒定不变的人口，都将趋近于指数增长。剩下的第四个定理，萨缪

尔森认为他自己是第一个证明它的人：如果人口呈指数增长，而死亡率恒定不变，那么出生率最终必然也呈指数增长。接着，萨缪尔森根据这四个定理总结了文献中的困惑，并向洛特卡寻问自己是否正确。

洛特卡罗列了一些他自己的已刊文章作为回复，向萨缪尔森解释他可以从哪里找到前两个定理，并重复了库琴斯基和博特基维茨均未发现任何新论的观点（洛特卡显然同意萨缪尔森关于第三个定理的陈述）。然后，洛特卡没有质疑萨缪尔森关于自己定理的主张，而是解释了为什么他认为这个定理具有有限的实用价值，“至少在人类社会中是如此”。^[49]只有正确的出生率才是必要的。他对萨缪尔森的唯一让步是，“在这些人口政策受控制的日子里，它可能会对未来的问题产生一些影响”，而且这可能与畜牧业或工业设备投资有关。萨缪尔森似乎让事情平息了下来，直到晚年他才发表有关这个主题的文章。^[50]

同洛特卡的这种交流表明萨缪尔森正在寻找一个问题，在他看来，这个问题必然是一个有趣的数学问题。人口增长是威尔逊关注的问题之一，也是汉森认为导致经济停滞的一个重要因素。然而，萨缪尔森在美国参战后对这个问题的持续关注表明，即使在麻省理工学院忙于教学和提高数理统计学知识，忙于准备发表论文和研究财政政策理论，以及忙于在华盛顿组织一个重大项目（参见本书第19章），他也未曾放弃尝试去解决这个数学问题。

萨缪尔森在统计方面投入了大量时间。他开始了解将统计方法应用于经济问题的相关最新进展，并用这些方法来分析宏观经济数据。这些都表明他的研究重点有了重大转变，因为在哈佛时，尽管他强调构建可检验的假设，但他把主要精力放在了数理经济理论上。现在，他选择不深究经济学理论形式上的统计检验问题，而是有了两个研究方向。他继续修改他的论文以供发表，并参与关于凯恩斯经济学和财政政策的非常活跃的辩论。随着经济学家被吸引到战时政府部门，这样的辩论在华盛顿越来越多。这些经济学家正在发展一种很快被称为“新经济学”的理论，或者如萨缪尔森在他的教科书中所说的，现代收入决定理论。^[51]

尽管这个理论的理论基础在20世纪30年代就已建立，但还有许多问题有待解决。

[1] 这部分描述基于弗里德曼（2014）。

[2] 他得到的赞誉比他应得的多，因为他从1926年起就一直预测繁荣将会结束，但在经济景气时倾向于预测衰退，而在经济不景气时则倾向于预测复苏。

[3] P. A. Samuelson, December 23, 1940, Memorandum concerning Babson Trust Fund, MIT AC04 Box 89 (Babson Trust Fund); R. E. Freeman, December 23, 1940, Letter to Horace S. Ford, MIT-AC04 Box 89 (Babson Trust Fund) .

[4] 另外三个人是西托夫斯基、格雷斯·邓恩和拉特利奇·维宁。

[5] O. Lange, December 17, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[6] 这部分基于埃米·鲍尔对赫维奇进行的一次采访，其构成了鲍尔（2008）的基础。Email from Bauer to the author, November 6, 2013.

[7] P. A. Samuelson, Undated, The Hurwicz 1940–41 year when MIT launched its graduate degree rocket, PASP 39 (Hurwicz), pp. 2–3; 原文中强调。

[8] 参见本书第6章。

[9] H. S. Ford, December 27, 1940, Letter to James R. Killian, MIT-AC04 Box 89 (Babson Trust Fund) .

[10] 这篇文章最终发表时即赫维奇（1944）。

[11] P. A. Samuelson, November 29, 1943, Letter to Leonid Hurwicz, PASP 39.

[12] 赫维奇（1944），p. 114.

[13] O. Lange, December 17, 1940, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[14] 出现这篇文章的书将在本书第18章讨论。考虑到文章于1941年发表，这项研究很可能是在1940年底之前进行的。

[15] 萨缪尔森（1941e），pp. 250–251.

[16] 萨缪尔森（1941e），p. 253.

[17] 萨缪尔森（1941e），p. 255.

[18] 20世纪50年代，米尔顿·弗里德曼发展了消费的永久收入理论，生命周期理论的两个研究者阿尔伯特·安藤和弗朗哥·莫迪利亚尼也同这些概念密切相关。但是，这些概念早在40年代初就已经流传开来。参见本书中的图16—1和图20—1及相关讨论。

[19] 托马斯（1989），p. 143.

[20] 即满足这种形式的方程的解小于1。

[21] 这篇文章发表在1月份的杂志上，想必是1941年所写。萨缪尔森（1942e）。

[22] 这篇文章发表在1月份的杂志上，想必是1941年所写。萨缪尔森（1942e），p. 80.

[23] 本书第23章将讨论萨缪尔森对这项工作的态度。

[24] 杰克霍尔特（2015），p. 7.

[25] 本书第24章将更多地提到克莱因。

[26] 这部分描述参考自克莱因（1991）中的文章。

[27] 萨缪尔森（1991b），p. 337.

[28] 这部分关于研讨会的描述基于杰克霍尔特（2007，p. 810）。

[29] 哈维尔莫（1943）。

[30] 克莱因（1943）。也参见杰克霍尔特（2014）。

[31] 1938—1955年的芝加哥大学考尔斯委员会，在沿袭20世纪40年代初哈维尔莫所开创的研究思路发展现代计量经济学方法上扮演了重要角色。

[32] 萨缪尔森（1991b），p. 332.

[33] 他们去求解了两个普通最小二乘回归方程：消费关于滞后收入的回归方程，以及投资关于收入变动（或者股本关于收入）的回归方程。

[34] 萨缪尔森后来写道，“在（哈维尔莫）著名的增刊文章发表之后，计量经济学从此面貌大改”，这篇118页的文章被作为《计量经济学》的增刊出版，文中提供了对这些概念的最完整的陈述（哈维尔莫，1944；萨缪尔森，1991b，第333页）。克莱因当时可能会赞同这些陈述，尽管和威尔逊关系密切的萨缪尔森当时可能会持更多怀疑。

[35] 萨缪尔森（1942d）。

[36] 萨缪尔森（1943b）。

[37] 萨缪尔森（1943c）。

[38] A. J. Lotka, November 24, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[39] 萨缪尔森（1943i）。

[40] 萨缪尔森（1943h），p. 276.

[41] P. A. Samuelson, September 23, 1944, Letter to Harold Freeman, PASP 31.他指的是Harold M. Davis，但这很可能是一个打字错误。

[42] 参见本书第11章。

[43] 萨缪尔森（1942f）。

[44] A. J. Lotka, January 9, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[45] P. A. Samuelson, July 29, 1942, Letter to Alfred J. Lotka, PASP 48.

[46] A. J. Lotka, August 3, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[47] A. J. Lotka, August 3, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[48] P. A. Samuelson, August 8, 1942, Letter to Alfred J. Lotka, PASP 48.原文该引用文句中的人称“我”已被改为“他”。

[49] A. J. Lotka, August 13, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48.

[50] 读过所有相关文献后，他讲述了关于洛特卡试图确立自己在该问题上先驱者地位的故事。

[51] 哈里斯（1947）。这本教科书的相关内容参见本书第25~27章。

第18章

创立新经济学（ I ）——理论： 1940—1943年

收入决定理论

1940年12月，萨缪尔森在新奥尔良参加一次凯恩斯经济学研讨会，这是他作为教授而非研究生参加的第一次计量经济学会会议。会上，奥斯卡·兰格提出了凯恩斯《通论》中的一个理论问题：如果工资足够有弹性，失业会发生吗？如果工资是有弹性的，那么根据“古典主义”的观点，需要工作的失业工人将迫使工资下降，增加对劳动力的需求，直到实现充分就业。凯恩斯不无争议地称，这种机制不会起作用。兰格则认为，只要货币供给减少的幅度小于价格下降的幅度，就可以恢复充分就业，因为货币供给的实际价值的上升将增加（通过压低利率）对证券和商品的需求。

萨缪尔森以对萨伊法则（凯恩斯用该术语表示总需求不可能短缺的概念）的三个含义的讨论作为回应。第一，“最热心的持有”是纯粹形而上学和无可辩驳的：“供给即需求，因为商品和商品交换。”^[1]这在实证上是毫无意义的。第二，购买力是坚不可摧的：未用于消费的部分会被自动用作投资。这在实证上是错误的，因为有效购买力是不断变化的。最后一个含义和兰格的文章直接相关：如果价格足够有弹性，就不可能出现非自愿失业。萨缪尔森反对兰格的最有力的论据是，尽管可能存在一个足够低的价格水平，它可以产生充分就业，但价格水平下降可

能无法消除失业。他提出了一个出现在《通论》中的动态论据，但在随后的辩论中被普遍忽视，因为很难用简单的如兰格所使用的数学模型检验它。尽管萨缪尔森在自己的论文中提倡一些比较静态方法，但他能够看到它们的局限性。

第三位发言者是汉森，但并不清楚汉森是否解决了这个问题，因为《计量经济学》没有发表他的文章摘要，他只是在他即将出版的《财政政策和商业周期》（*Fiscal Policy and Business Cycles*, 1941a）一书中提到了它的实质内容。这是萨缪尔森参与的一个项目。它始于汉森撰写的一份手稿——《与商业周期有关的财政政策》（*Fiscal Policy in Relation to the Business Cycle*），在1939年6月社会科学研究委员会组织的一次会议上，许多一流经济学家对该手稿进行了讨论。在接下来的一年里，汉森同包括萨缪尔森在内的许多哈佛同事和学生讨论了这份手稿。^[2]出版的版本开篇即陈述了大萧条和战争之间的关系，当时弥漫于整个欧洲并逐渐主导美国经济政策制定的正是这种局面。

现在直接和间接席卷全世界的这场战争，不能用过度简化的以竞争资本主义和帝国主义的竞争为基础的教条来解释。但是，它有一个经济基础，即工业大国无法以不断提高的实际收入标准提供充分就业。30年代灾难性的经济崩溃，释放了使世界陷入火海的力量。政治领域未能实现世界秩序的最终原因，必然和经济受挫的事实相当。^[3]

一年后，萨缪尔森在弗莱彻学院讲授经济活动和战争的关系时，提出了一个论点：经济政策不能和国际关系分离。^[4]

汉森的书的关键点或许是提出了一个新的财政政策目标，即通过高水平的政府支出，利用累进税或增加公共债务来确保充分就业。该书的关键部分“财政政策和资源的充分利用”，从“周期性消费-收入模式”这一章开始。^[5]汉森认为消费在很大程度上是由收入决定的，即存在一个

消费函数，并给出了投资高企的理由。汉森用显示消费和收入之间关系的图解说明了这一点，其中的一张图类似于萨缪尔森在他的一篇关于商业周期的文章中使用的图。^{[6][7]}与萨缪尔森的图不同，汉森的消费函数是一条直线，更重要的是，坐标轴上有数值：理论概念被做了量化处理。

汉森利用了国家资源委员会（NRC）收集的数据，这些数据涉及不同收入水平家庭的消费支出占收入的比例。但有一个问题不能用这些数据解决。汉森计算出，国民收入从500亿美元提高到800亿美元，将使储蓄比例从6.9%上升到14.9%。但是，西蒙·库兹涅茨收集的数据显示，长期以来，储蓄占收入的比例并没有上升：他计算的消费函数只有在短期内收入发生变化时才成立。这就需要进行不同类型的实证分析。附录中以萨缪尔森的名义提供了这一点，标题为“消费函数的统计分析”（A Statistical Analysis of the Consumption Function）。在附录中（该书第17章对附录做了不同角度的讨论），萨缪尔森使用多元回归分析，根据汇总数据估计了消费函数的替代形式。^[8]值得注意的是，汉森的章节没有引用萨缪尔森的结论，萨缪尔森也没有讨论将他的研究作为附录的章节。但是，用不同方法得出的两组估计值的发表，反映了汉森对消费函数的重视，消费函数是战时和战后规划的核心概念。

汉森论点中的核心要素是乘数，这和当时几乎所有的收入决定分析一样。这个概念在《通论》和以前的文献中都有详细讨论，但萨缪尔森认为这个理论仍未得到充分理解。因此，1941年夏，他写了一篇很长的文章，最终以《财政政策和收入决定》（Fiscal Policy and Income Determination）为题发表。^[9]这篇文章的第二句简短概述了一种很可能是萨缪尔森从熊彼特那里学到的经济学发展观，然后热情洋溢地聚焦于萨缪尔森的经济分析史——这种经济分析以非连续的形式大步推进，它需要时间来巩固其成果。^[10]萨缪尔森称，乘数理论具有相当直接的魅力，因为它“巧妙地表达了潜在的模糊和直观的‘购买力’概念”，但由于它过于简化，因而受到了很多批评。^[11]虽然他只是指乘数，而非整个

凯恩斯主义体系，但他在这句话中所表达的观点概括了他的研究生劳伦斯·克莱因不久后称之为“凯恩斯革命”的观点。这个理论之所以流行，是因为它使已经流通的思想形式化；而它之所以遭到反对，是因为它被过于简化，导致它的不正确。这意味着，当这个理论得到阐述时——萨缪尔森的论文将为这项任务做出贡献——可能会形成一个共识。因此，萨缪尔森给自己设定了两项任务：一是通过“隔离一些当前的误解”来扫清障碍；二是将简化的理论版本中没有讨论过的复杂性考虑在内。

首先，短期措施是将乘数和政策建议区分开来。尽管汉森和其他主张财政稳定政策的人使用了乘数，但它并不像许多经济学家认为的那样，是“使自主支出合理化的政策”。^[12]这一信条对公共支出没有任何影响，因为如果政府支出增加导致私人投资下降，那么乘数将可能是负的，这意味着没有理由增加政府支出。但是，乘数本身不会是负的，因为如果它是负的，系统将是不稳定的，并且不可能得到有意义的结果。除此之外，统计数据证实，边际消费倾向小于1，这对稳定性和正的乘数都是必要的。关于乘数的一些误解，例如为保持货币流通速度不变而调整利率，在实证上是错误的，但大多数误解均源于对动态过程的错误分析。例如，政府支出的一次性增长（即支出上升一段时间，然后又回到之前的水平）和支出上升到新水平并停留在新水平的变化之间的混淆，导致了有关产出对政府支出变化具有敏感性的错误结论。尽管这篇文章很大程度上仅限于文字阐述，但对大多数《计量经济学》的读者来说，它所隐含的形式数学分析价值并不会丢失。^[13]

萨缪尔森关于乘数的核心信息是，必须给被乘数——乘以支出——匹配适当的乘数。这一点可以通过政府支出问题来说明，在政府支出中，乘数可以被看作政府在商品和服务上的支出，也可以被看作扣除税收后的支出（赤字）。如果使用前者，那么必须调整乘数，以允许在收入增加时支付额外税款。^[14]适当的政府支出乘数把储蓄和税收视为漏出，由此导致一个更低的乘数和税收上升幅度。萨缪尔森认为，不可能通过诱发性的税收增加，来弥补政府支出最初增加的成本。就像他所说

的，“即使是财政部这样强大的机构，也不能靠自己的力量自力更生”。[\[15\]](#)

其中，关键的一点是边际税收倾向（每增加1美元收入所增加的税收）小于1。

在这种情况下，如果政府不在增加支出的同时自主改变税率，它就无法在不增加一定赤字的同时，在一个稳定的体系中提高国民收入。由特定支出所导致的税收的持续增加，必须低于该支出。当然，边际税收倾向越大，财政部的损失就越小，但总会导致一定数额的损失。[\[16\]](#)

萨缪尔森很快又指出，有可能通过修改税收制度来减少储蓄，使得即使在预算平衡的情况下，也能维持充分就业。[\[17\]](#)

萨缪尔森曾认为，如果不提高税率，增加政府支出将会提高赤字，但他现在转向了赤字的财政影响。他的主要目的是解释在持续低利率的同时，政府债务的增加是如何成为可能的。并无证据表明，财政部或中央银行通过“操纵”市场来达到这一目的，也未产生维持低利率所必需的证券买卖。他给出的解释是，如果债务的增长率不变，就像赤字恒定不变的情况一样，利率将保持不变。为了提高利率，必须提高赤字的增长率。更高的赤字可能会抬高利率，但这些利率不会无限期地上升。这又是一个关于动态分析的争论，但它显然让很多数学能力强的《计量经济学》的读者也倍感沮丧；萨缪尔森并未给出任何数学模型来证实他的观点，而是选择讨论美国的黄金政策。

萨缪尔森的下一个重点是反驳汉森提出的论点，即在增加国民收入方面，公共工程支出（公路、医院和其他公共项目），比公共救济和社会保障方面的支出更加有效。[\[18\]](#) 这里的一个争论涉及政府支出的直接影响。萨缪尔森指出，这两种方法都有可能奏效。如果分配给公共救济

和社会保障的资金比分配给公共工程的资金花得更快，那么公共救济支出将更加有效——这和汉森所说的恰恰相反。汉森提出的另一个论点是，把公共支出集中在大型项目上会更加有效。萨缪尔森的反应是，更加明显并不意味着它的影响会更大，因为许多小项目合在一起会产生同样大的影响。

萨缪尔森还批评了汉森所谓的“周转率方法”（velocity approach），即人们常说的货币数量理论。欧文·费雪阐述的20世纪版本的货币数量理论，以公式 $MV = PT$ 为中心，其中M是货币存量，V是货币流通速度，P是物价水平，T是交易量。如果V和T是常数，那么M的变化必然导致P以相同的比例变化。“收入周转率”（income velocity）是萨缪尔森使用的术语，它指通过使T的定义包括流入国民收入的交易而获得的周转率，因此PT即表示国民收入。^[19]萨缪尔森从一个数学概念开始：

不幸的是，古代天文学家选择地球围绕太阳公转的周期作为传统的时间计算单位。同理，因为有了现在的金融习惯，产生了两到三个货币收入周转率的数值，它们和通常为乘数设定的数值并无什么不同。^[20]

然而，尽管这给了萨缪尔森一个以讽刺笔调写作的机会，却和他的主要观点无关，即周转率方法的鼓吹者所犯的错误和许多凯恩斯主义者并无二致。他们并未明确区分定义上正确的命题和可反驳的假设。萨缪尔森认为，周转率方法以货币流通速度保持稳定的假设为基础。在充分就业的情况下，这意味着货币供给的变化将导致物价水平成比例变化，这是一个萨缪尔森认为非常重要的理论，即使需要进行一些修改。但是当存在失业时，货币变化至少会部分地导致产出的变化。^[21]萨缪尔森认为，使收入周转率和乘数相协调的尝试并不具说服力，因为它们依赖于对变量特性的操纵，并且未能解释任何事情。即便是周转率会在调整投资变化过程中发挥作用的论点，也是不正确的，因为正常的周转率数

值假设存在稳定的支付习惯——经济失衡时期并不满足这一点。他写道：“充其量，正常的货币周转率是一个次要的限制因素；最坏的情况是，它是不相关的和误导性的。”^[22]

萨缪尔森非常自信地写道，他大胆地批评了一个有着悠久历史的理论，甚至他把货币数量理论描述为周转率方法，也使它变得微不足道。他强调，他力图“避免掩盖观点和逻辑上的根本差异”，并暗示在写出自己没有努力“表明资深学者在许多问题上取得的实质性一致意见”时，他低估了对周转率方法的反对。^[23]但是，在这一明确暗示的对权威的主张背后，他所提出的问题仍然没有得到解决。

乘数和收入决定理论尚未尘埃落定，他的论文为了回应他批评的立场却已支离破碎：它读起来像一系列联系松散的点。这与他关于消费者理论和国际经济学的文章形成了鲜明对比，因为这两者都有一套定义了一种理论的既定假设，他可以通过应用比他同时代人更严格的数学分析来使之系统化。当谈到乘数时，他好像是在做同样的事情：使用正式的数学分析来消除以往研究中存在的混乱。然而，他的立场已经不同，因为尽管存在包括凯恩斯主义和古典体系在内的数学模型，但他并未找到一个他可以从得出预期结果的单一模型。这意味着，尽管他对动态问题的思考取决于他作为一个数学家的思维，但他并未提出一个可以从得出他的结论的动态模型。

《美国经济评论》的编辑们给萨缪尔森提供了一个将这些概念与凯恩斯和古典经济学的争论联系起来的机会，主要论点体现在他和兰格的美国经济学会辩论中，当时他们邀请他对剑桥大学经济学家庇古的最新作品《就业与均衡》（*Employment and Equilibrium*, 1941）进行评论。萨缪尔森认为，在讨论什么是古典经济学时，凯恩斯的口口相传者们“就像一个失去了驴的人，他毫无办法，只能问自己，如果他是一头驴，会怎么做，然后再做同样的事情”。^[24]作为凯恩斯引为古典理论典范的经济学家，庇古可以告诉凯恩斯主义者一头驴是如何思考的。^[25]^[26]萨缪尔森高度评价这本书是“近年来最重要的著作之

一”。^[27]他认为该书的方法论“近乎完美”，它揭示了古典经济学和凯恩斯主义经济学之间的共同点。评论的结尾称，庇古的书“以非凡的力量揭示了凯恩斯主义者一直在讲的古典主义‘散文’的程度，同时也揭示了‘古典主义者’在凯恩斯主义‘诗歌’中的思想”。这个评论比他之前和汉森在经济周期上的合作，或者他对财政政策的探讨，更清楚地表明了1941年的萨缪尔森是如何思考凯恩斯主义体系的。

储蓄和投资的概念正在被人们广泛讨论，它们引起了极大的混乱。萨缪尔森承认，庇古接受凯恩斯主义的定义是正确的，根据这个定义，储蓄和投资总是相等的。^[28]但是，仍然可能存在失衡，因为家庭希望用于储蓄的收入额，和企业家在同一收入水平希望用于投资的收入额之间可能会有不同。由于有必要处理那些不一定能被观察到的幅度，他建议，与其使用瑞典经济学家倡导的术语，不如说“事前”储蓄和投资可能存在不同，即使“事后”储蓄和投资必然相等，但“事实上的”（virtual）和“可观察的”（observable）术语似乎更合适。

萨缪尔森认为，庇古这本书从方法论的角度看“近乎完美”，是因为它得出了比较静态结果，并将注意力集中在动态过程上——这些方法是他同年早些时候答辩的论文的核心。失衡或愿意储蓄和投资的“不相称性”（inappropriateness）引起了变化，这一点在“罗伯逊、卡恩、约翰·莫里斯·克拉克、伦德伯格”，以及至关重要的“早期凯恩斯”的“富有成效的详细的时间序列分析”中得到了确认。^[29]萨缪尔森认为，即使短期均衡会在长期内发生变化，在分析短期均衡时也并无不一致之处。为了佐证这一点，他提到了古希腊哲学家芝诺的悖论，他曾借用这个悖论批评凯恩斯：正如箭在空中移动一样，任何时候它都在某个特定的地方；因此储蓄和投资可以相等，但也会发生变化。^[30]

1942年年初，萨缪尔森继上述评论后又写了一个注释，称他和另一位评论者尼古拉斯·卡尔多关于投资取决于就业水平的观点是正确的。^[31]他采用了自己在这种情况下的常用策略，即从一个简单的模型

开始并对其进行了归纳。最简单的模型采用了总生产函数，其中产出是劳动力和资本的函数。^[32]假设利率等于边际资本产出，而产出取决于就业和资本存量。投资（股本增长率）可以是任何东西——投资函数的形状是水平的。接着，他和庇古一样，给消费品和投资品的生产假定了不同的生产函数。庇古认为，随着投资品产量的上升，生产投资品的资本边际生产率将下降，从而使投资和利率之间呈负相关，这也许是正确的。有争议的问题在于，它没有考虑到这两个部门之间的关系。

萨缪尔森的第一个结论是，庇古的假设定义了一个比庇古意识到的要复杂得多的体系，这些额外的复杂性并未给庇古的论点增加任何实质性内容。但是，还有一个更有趣的地方。庇古提出了一种可以实现充分就业的古典制度。萨缪尔森认为，高投资将带来高就业和高边际资本产出。他所说的“对市场利率的完美主义操纵”，可能会确保为实现充分就业而进行的投资达到适当的水平。但即使货币政策能够实现这个完美的结果，它也是通过贬低“严格加总原则的粗暴做法”实现的。萨缪尔森含蓄地运用了源自美国传统商业周期理论的非凯恩斯主义的概念，对庇古的古典理论进行了批判。

正如他早期的文章一样，萨缪尔森对凯恩斯持批评态度。凯恩斯不仅抛弃了对推导运算定理很重要的早期研究的动态分析，而且过于不加批判地接受了边际生产率递减规律，即当就业增加时，雇主愿意支付的工资将减少。但是，他也发现了庇古的缺点。或许最重要的问题是，他的字里行间充满了对庇古关于央行可以确定货币收入水平的质疑：低息货币可能无法提高需求，因为它不可能降低利率，或者因为投资没有对利率变化做出反应。他后来的注释所传递的信息是，以汉森的研究为代表的美国商业周期理论，所关注的是凯恩斯和庇古都未能理解的重要关系。

消费、投资与乘数

1942年年初，萨缪尔森与他的朋友艾布拉姆·柏格森的通信，说明了收入决定理论的不稳固地位。柏格森写了一篇文章，分析价格变化在收入决定中的作用。^[33]他的方法是为了表明，不论企业是在竞争性市场运营还是拥有垄断权力，都可以从价格同时依赖于产出和边际劳动力成本的函数角度来论证。^[34]包括凯恩斯、希克斯和庇古在内的不同作者，得出了不同的结果，柏格森称，这是因为他们对价格对这两个变量的反应做出了不同的假设。这就需要重新思考储蓄和投资理论，考虑将随产出变化而发生的价格变化。

在撰写这篇文章的过程中，柏格森联系了萨缪尔森，问他稳定性是否要求边际储蓄倾向（以货币表示）必须大于边际投资倾向（萨缪尔森的分析中都以实际货币表示）。这使萨缪尔森对自己的立场做了一番解释。他把价格变化排除在外，并把它作为“严重萧条时期的第一个近似值”。工资率根据“制度上的原因”来设定，它假设物价和工资率成正比，因为规模收益不变。很显然，这些都是“极端假设”，但它们“对于涉及工资单位等更基本的乘数模型的有效性必不可少”。^[35]然后，他继续解释说，当假设一个更现实的模型时，理解稳定性条件如何变化的唯一方法是确定一个动态模型。例如，人们可能会假设产出的变化等于储蓄和投资之间的差额，后两者取决于实际收入和其他变量。在柏格森该文的出版版本中，他采用了这种方法，得出了一个类似于萨缪尔森之前的一篇文章中所使用的方程，但他对它做了修改，纳入了消费和投资品的价格。^[36]一个月后，作为柏格森该文推荐人的萨缪尔森，建议迪克森·利文斯将该文收入《计量经济学》，他说该文对解决一个非常棘手的问题做出了贡献，并提议柏格森补上它所基于的整套方程，以更好地阐明它所依据的假设。^[37]

萨缪尔森在提供收入决定理论的系统性处理方法上取得了更大的进展，1941年年底或1942年年初，他写了一篇很长的文章，最初的题目是《消费、投资与收入》（Consumption, Investment and Income），但后来他把它改成了《现代收入理论》（The Modern Theory of

Income)。[38] 该文的主要目的是说明性的：它提出了一个简化版的现代收入决定理论，得出了关于消费和投资在刺激产出方面的相对重要性的结论。但在转向对动态问题的论证时，相关阐述变得简单多了。该文表明了萨缪尔森正在接受的凯恩斯主义理论的研究方向，以及他对其他经济学家的描述，这种描述后来成为一种独特的风格。他在讨论同时代人的著作时采用了反讽的方式。

尽管明智的经济学家对于什么构成了整个正确的产出理论，毫无疑问一直有着完美的共识，但直到最近都没有一位明智的经济学家能够说出这个理论究竟是什么。在过去的6年里（自1936年凯恩斯的《通论》出版以来），这个秘密已经被泄露，尽管它的全部含义只是逐渐为人们所熟悉。[39]

虽然这个秘密被泄露的影响总体上是有益的，但萨缪尔森称，近期事态发展的一个不幸影响是“粉饰了实际投资相对于消费的扩张性刺激效果”。因此，他的目的是纠正这种观点背后的误解。更具讽刺意味的是，在一个论及（英国）剑桥大学经济学家的脚注中提到了凯恩斯。他看出凯恩斯两本“价值堪比博士论文”的主要书籍之间缺乏连续性，同时，琼·罗宾逊夫人的文章提供了线索，揭示了（英国）剑桥大学经济学家们的思想何时发生了变化，“她是‘剑桥学派’和世界其他地方经济学流派之间思想论战的权威公关专家”。[40]

萨缪尔森明确地以不同思想流派的措辞来写作——古典主义、新古典主义（甚至新新古典主义）和凯恩斯主义。尽管他显然赞同凯恩斯的主要观点，但他并不认同任何一种学派，这意味着他凌驾于所有学派之上。他的语气显示出：他通晓数学，能够运用正确的数学知识指出错误，其他经济学家未必能做到这一点。因此，有一次他说：“我想澄清一下，我没有指责任何一种学派（如反凯恩斯主义者）比他们的反对者更加混乱。凯恩斯主义者，包括凯恩斯本人在内，也犯了错。”在这段

话的脚注中，他指出了四个“凯恩斯主义体系在数学方面的错误，其中一些已经得到使徒们的祝福”。^[41]他傲慢地指责琼·罗宾逊夫人犯了糊涂，“严重误导”了波兰经济学家米哈尔·卡莱斯基。^[42]

在文章开头部分，他阐明了理解数学的重要性。他解释说，经济学家之所以认为投资是驱动因素，原因之一是投资品行业（如生铁行业）的产出波动被认为远大于消费品行业的产出波动。由于投资波动似乎领先于消费变化，人们假设因果关系必定是从投资指向消费。不同于此，根据自己的数学经验，萨缪尔森能够很容易地看出，如果对投资和消费变化（如加速数所暗示的）进行比较，时间顺序便会倒转过来，使任何因果关系假设瞬间颠倒。

这篇文章的意义还在于，萨缪尔森第一次用到图解。萨缪尔森后来不仅把这张图放在了他最畅销的经济学入门教科书的内页中，还把它放在了该书的封面上。该图表明，收入水平由向上倾斜的储蓄函数和水平的投资函数的交点所决定。图18-1是他和汉森使用的图示（见图13-1）的一个变形，但他没有绘出消费和收入的关系图，而是绘出了两者之间的差额（储蓄）和收入的关系图。^[43]均衡产出是 Z ，在这一点上，事前（计划的）储蓄和投资相等（尽管萨缪尔森更偏好“虚拟储蓄”一词，但这里他使用的是后来被普遍接受的术语）。^[44]如果 Z 小于充分就业产出 F ，那么 F 不可能是均衡点。萨缪尔森称，尽管这种关于收入决定的解释过于简单，但它以“任何一种理论都必须考虑的企业经验模式”——尤其是他在之前研究中估算出的消费函数的稳定性和大概形状——为基础这一点足以纠正误解。^[45]他把自己的图和著名的马歇尔“十字交叉”供需关系图进行了比较，并用马歇尔对一把剪刀的两个刀刃的类比，解释了决定收入的既非储蓄也非投资，而是两者之间的关系。因此，这张图被称为“凯恩斯十字图”。

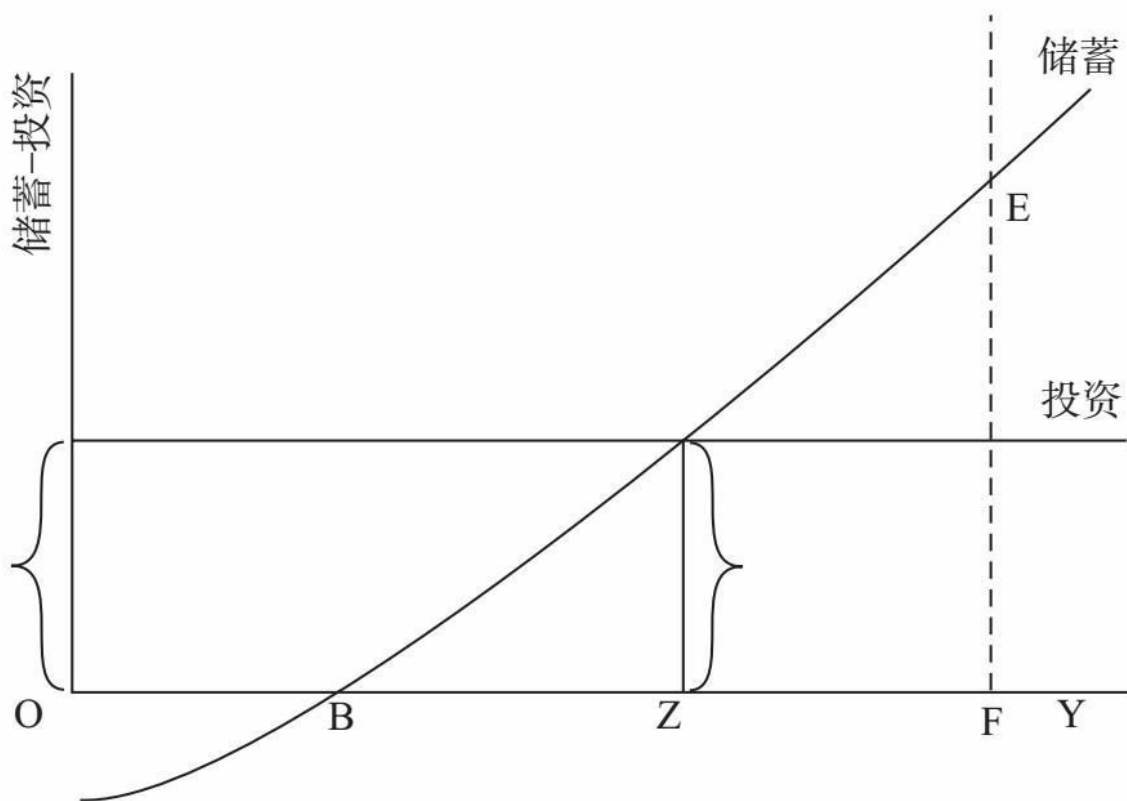


图18-1 收入决定——储蓄和投资

然而，尽管这些图示可以很好地解释储蓄和投资之间的关系，但它们需要和其他论据结合使用，因为利率发挥了关键作用，它带来了货币供给和央行政策问题。更复杂的是时间的作用。最早的草稿中增加了8页内容，介绍了这些静态图解背后的动态过程。这就要求萨缪尔森对相关的滞后做出假设。一种可能性是假设当前的消费依赖于前一时期的收入。另一个假设是，生产对销售变化的反应需要时间，两者之间的任何差额都可以通过库存来满足。在任何一种情况下，储蓄和投资失衡之间的关系都不相同。正是在这里，他做出了上述评论，即凯恩斯主义者和反凯恩斯主义者都犯了同样的错误。

萨缪尔森认为，使消费倾向高到足以产生充分就业将是最优的，因为如果出现失业，消费和投资都可能会增加。然而，一旦达到充分就业，消费和投资就会此消彼长，这意味着“此时的最优行为是经过深思

熟虑的社会决策，而不能基于机械行为主义的理由做出决定”。^[46]他认为，也许“社会既不希望每一单位时间的资本积累率达到最大，也不希望它达到最小”。萨缪尔森在文章最后对“消费不足主义学派”（under-consumptionist school）做了概述。马尔萨斯曾认为，失业可能是消费水平过低的结果。^[47]萨缪尔森指出，即使是汉森这样的顶级学者，也一直在摒弃现代思想，而现代思想正朝着自己的方向发展。这怎么可能呢？

萨缪尔森的回答是，有效需求分析是“经济分析中最难的问题之一”，价值理论（即个别价格如何决定的理论）的进步对此贡献甚微。^[48]尽管价值理论发展得很好，可以简化为几个基本原则（如他在文章中所展示的），但他认为“任何一个经济学家都能发展出一个美丽的、合乎逻辑的、完整的（有效需求）理论.....是一种不切实际的愿望”。他引用凯恩斯的《通论》指出，“消费不足主义者‘模糊地看待真相’，而且他们常常把它与天真的、古怪的和可反驳的分析观点结合起来”。^[49]当他称这些错误并不足以构成拒绝这个理论的原因时，他所指的无疑是他的老师们。^[50]

这篇文章的结论是，尽管在经济政策上存在分歧，但在经济分析上却有很大的共识。他在该文中提出了许多同时代最杰出学者的著作中的错误，并称“尤为重要的一点是，强调几乎所有当代经济学家所达成的巨大分析共识”，这含蓄地给他自己的论点赋予了权威性。^[51]

如果按篇幅长短来判断，萨缪尔森这篇文章的主要批评对象之一是奥斯卡·兰格（1938）在一篇文章中接受的马尔萨斯19世纪初提出的“最优”消费倾向的观点。这个观点很重要，它挑战了经济学思想中根深蒂固的正统观点。兰格使用了类似于萨缪尔森的模型，但他还有一个方程，其中货币供求决定利率，利率又会影响投资。兰格表明，在投资最大化的情况下，存在某种消费倾向。如果消费低于这个水平，利率就会降低，投资就会增加；如果消费高于这个水平，利率就会上升，从而降

低投资。兰格认为，这证明了消费不足论者的观点是正确的，他们认为消费不足会阻碍经济发展，这和储蓄总是有益的正统观点相矛盾。然而，萨缪尔森认为兰格的论点在几个方面有误，而兰格认为的可能存在一种导致就业不足的最优消费倾向，则是完全错误的。

萨缪尔森曾和兰格就自己早期有关消费和福利经济学的文章有过通信，并很自然地给兰格寄了一份这篇文章的副本。兰格回答说，他怀着极大的兴趣读了文章。^[52]他提出了许多改进建议，如他此前在萨缪尔森批评他时所做的，他承认萨缪尔森确实发现了他的代数有误，但他称萨缪尔森自己的代数也不正确，而且修正错误后他自己的结论也是合理的。兰格说他“对新古典理论，倾向于比我以前或比你看起来更加宽容”。他的理由是，新古典经济学家假设所有的价格都具备完全弹性，这意味着如果消费倾向下降，价格和产出也会下降，从而减少对货币的需求。此外，如果人们确实发现自己的现金余额过多，就会对耐用消费品需求和投资需求产生直接影响。^[53]该理论假设货币供给的下降比需求的下降更慢；如果像大多数新古典经济学家一样，假设货币供给保持不变，则这一点无疑是成立的。兰格最后总结说，他希望在一个月内写好一本名为《价格弹性、就业与经济稳定》（Price Flexibility, Employment and Economic Stability）的小册子草稿，对新古典理论做出一番解释。除了一个脚注外，“最优”消费倾向的概念并没有出现。兰格称，如果萨缪尔森不太忙的话，他可能会寄一本小册子给他。

果不其然，萨缪尔森觉得这封信很有用。他给兰格回信说，他特别感谢兰格发现了他的数学错误，因为“在印刷品上出现这样的错误会很尴尬”，这暗示兰格也应该为自己的错误感到尴尬。^[54]他接着说，在重读文章时，他意识到自己的措辞并未充分阐明兰格方程完整的普遍性。他含蓄地认为兰格是在讨论一个存在失业的世界。在这样的世界里，工资可以被看作是恒定不变的。只有在接近充分就业时，工资才会上涨。相反，他认为兰格试图在自己的方程中包含充分就业的情况。

萨缪尔森随后解释了他为什么不太信服兰格关于实际现金余额的论

点。这个效应^[55]假设资本市场是不完美的，因为在一个企业可以按市场利率无限量借贷的完美的资本市场，现金余额应该无足轻重。然而，虽然他承认资本市场是不完美的，但他认为，兰格所讨论的效应将被价格水平下降对边际资本效率的效应“完全掩盖”。

因此，在现实条件下，我认为新古典的立场是完全错误的，尽管事实上可以构建一种模型，其中的曲线并不具备现实世界的平坦度和陡峭度，而且工资削减会暂时增加就业。^[56]

接着，他明确表示反对新古典理论，并解释了为什么他希望兰格所承诺的手稿不会在关键问题上妥协。

和我们这个世界（包括军备时期在内）的情况相反，对他们（新古典经济学家）的计划真正彻底的应用将导致恶性通货紧缩，给我们的经济和政治体制造成灾难性的后果。因此，如果你的小册子在这些问题上让步，我将深感遗憾。最优消费倾向不应该只占据一个脚注的位置。^[57]

在这封信的附言中，萨缪尔森解释说，尽管他不急于发表文章，但汉森希望他能尽快发表出来，这意味着如果把文章分为两部分会更容易发表。为了避免这种情况的发生，他想知道兰格是否认为《政治经济学杂志》愿意接受这篇文章目前的篇幅。然而，这篇尚未完成的文章被提交给了《美国经济评论》，征求如何能够使它发表的相关意见。编辑回复称，只要萨缪尔森对文章感到满意并觉得它可以发表，他就会欣然接受，尽管他并不放弃“提出改进建议的编辑权利”。^[58]但编辑也证实了萨缪尔森的观点，即他应该花大量时间彻底修改一下这篇文章。

如果我是你的话，我就不会太着急。换句话说，手稿要经过仔

细的修改。特别是，我建议你试着使你的实证分析同你对汉森和兰格的评论更有序地相互关联。这两种思路有点相互干扰。另外，一些批评意见是否可以简化成脚注呢？在最后一节中，你花了太多的篇幅来评论萨姆纳·斯利克特，这样的收尾可不太好。 [59]

在信的结尾，该编辑邀请萨缪尔森下次来华盛顿时共进午餐。然而，尽管萨缪尔森咨询过的每一个人都认为这篇文章足够重要，可以发表，但它却从未被发表，文章中的思想是以其他方式出现的。对此的解释毫无疑问是萨缪尔森越来越忙于麻省理工学院的教学，且每两周需到华盛顿一次。 [60]

凯恩斯主义体系

1942年10月，萨缪尔森收到麻省理工学院前学生阿瑟·阿什布鲁克（Arthur Ashbrook）的一封信，阿什布鲁克称自己是华盛顿“OPA钢铁部门的一名雇员”，但将在年底前去部队服役。 [61] 阿什布鲁克告诉萨缪尔森，由于无法抑制“我在麻省理工学院学到的一些更有害的恶习”，他一直在阅读《通论》。 [62] “可怕的怀疑”已经深入他的思想，他认为凯恩斯关于为何不存在充分就业的论点是混乱的。对传统意义上的充分就业和统计意义上的充分就业进行区分，是很重要的。

作为充分就业这个传统概念的条件，非自愿失业应该与摩擦性失业和自愿失业联系起来。当我们谈到“数以百万计的失业者”时，我们主要不是指严格意义上的充分就业不足，而是指低MPC（边际消费倾向）和低MEC（边际外部成本），以及因制度因素而不会低于一个显著高于0值的I（利率）。换言之，我们总能得到充分就业的第一个近似值；我们真正的目标是统计上的充分就业。 [63]

阿什布鲁克问萨缪尔森，是否愿意通过引用一些解释失业率为何在劳动力供求旺盛的情况下依然居高不下的文章，来“恢复我对权威书籍的信心”。毕竟，“可以怀疑约书亚（Joshua）阻止了太阳的运行，但是，当人们开始怀疑人人生而有罪时……”。

萨缪尔森回答说，他不确定自己能否恢复阿什布鲁克的信心。他写道，“你必须记住，并非所有的权威书籍都会受到同样的重视”，并且他“一直认为凯恩斯关于非自愿失业的讨论是这本书[64]中最薄弱的部分。”[65]萨缪尔森承认，如果所有市场都是无摩擦的和竞争性的，很难理解为什么工资不会下降。如果真是这样的话，凯恩斯试图用货币幻觉来解释这一点就不太重要了。然而，尽管他在这一点上同意阿什布鲁克的想法，但他质疑阿什布鲁克对“充分就业”一词的定义是否有用：

它所掩盖的问题比它所揭示的更多。特别是，它并不能解释有效需求的巨大波动，而有效需求决定了经济体的实际充分就业和你所说的“统计意义上的”充分就业之间的差距。

失业不仅仅可以由工资结构解释。劳动力市场是高度不完美的，人们往往无法出卖他们的劳动力，无论他们愿意接受多少工资。这是一个无关任何理论依据的现实。

如果你不相信，不妨等待下一次大萧条。试着把自己锁在一家大公司人事主管的办公桌前，炫耀你的高智商并陈述你的家人正在挨饿的事实。出于一千零一个原因，雇主不会接受你提出的以更低工资工作的建议，即使他应该这么做……如果他是一个善良的人，他也不会这样做，因为他自己相信一个公平的最低工资，不管这种信念是否有充分的根据。

萨缪尔森接着解释说，对公平工资和工资削减都将无济于事的信念

是很重要的。

在解释工人不愿在他们的家庭几乎揭不开锅时降低工资率时，我们必须诉诸对公平工资同样模糊的信念，这种直觉的概念对给予他们的群体和阶级同情毫无帮助。

总而言之，解释工资率为何持续上升是很容易的。凯恩斯应该就此打住，他指出摩擦因素解释了工资率而非失业的刚性。因为如果消除摩擦，并使工资率具有弹性，在某些情况下，其结果可能只会引发价格和工资的恶性下挫。

基于凯恩斯提出的观点，萨缪尔森挑战了阿什布鲁克关于一个人的工资只要低于他的边际劳动产出就可以得到工作的观点；即使它对个人来说成立，对大群体来说也是不成立的。对此，阿什布鲁克只是持部分确信的态度，他在给萨缪尔森的一封长信中为自己的立场做了辩护，称在充分就业的多个概念并存的情况下进行研究会更有意义。[\[66\]](#) [\[67\]](#) 遗憾的是，我们不清楚萨缪尔森对此如何答复。[\[68\]](#)

萨缪尔森认为凯恩斯关于非自愿失业的讨论是《通论》中最薄弱的部分，这一观点具有重要意义，因为它证明了凯恩斯主义经济学的致命弱点。[\[69\]](#) 当阿什布鲁克援用标准供求理论，向萨缪尔森提出他认为凯恩斯对非自愿失业的处理存在理论上的不一致时，萨缪尔森没有为凯恩斯的推理辩护。萨缪尔森诉诸非自愿失业的现实，称虽然这些解释不是理论的一部分，但很容易解释为什么工资不会使劳动力市场达到均衡。这意味着，即使缺乏正式的理论依据，讨论非自愿失业的存在，而非把分析塞进更接近于传统价格理论的类别中，也不无意义。萨缪尔森的反应也表明了动态分析的重要性。如凯恩斯所认识到的，并且萨缪尔森在早些时候的一篇论文中也指出的，他颇为重视凯恩斯关于工资削减可能会破坏稳定的信念。

阿什布鲁克并非唯一一个联系萨缪尔森寻求新理论解释的经济学

家。同样在价格管理办公室工作的汉斯·奈塞尔（Hans Neisser）7月曾写道，如果收入和消费支出之间没有滞后，乘数——加速数模型将不会产生一个周期，而只会导致指数增长。[\[70\]](#)在阅读了萨缪尔森的“财政政策和收入决定”后，奈塞尔于11月再次写到了这一点。[\[71\]](#)在萨缪尔森对投资的想法被认为是一种误解后，奈塞尔质疑消费倾向的上升是否必然会导致充分就业。存在一个定义上的关键点，即失业统计数据可能无法正确衡量失业，而且充分就业点可能需要生活水平的下降。这一点源于萨缪尔森对他在供给方面所做的假设的明确声明。

对于你所说的第二点，即有效需求的增加是否只会通过降低实际工资而引起额外就业，我并不认同。我不认为凯恩斯会同意这一点——我知道我应该不会同意。这将取决于外部和内部收益损失的确切性质，以及垄断的程度。[\[72\]](#)

消费倾向上升的影响将取决于垄断力量的程度和企业面临的成本条件，萨缪尔森和奈塞尔对此做出了不同的假设。

我要说的是，我们在强调有限资本作为瓶颈的重要性方面意见并不相同，因为这个瓶颈导致有效需求的增加在通货膨胀初期自行消散，造成就业不足。1929年以后，我认为美国经济特别幸运的是拥有过剩的实体设备，因此在大萧条期间，这不是一个重要的考虑因素。但是，在长期停滞之后，当资本设备最终调整到远低于充分就业的最高收入水平时，这可能会成为一个非常重要的因素。

对此，奈塞尔回复说，成本“只在有限的范围内”可能是恒定的，没有理由相信成本开始上升的点将是充分就业。[\[73\]](#)换句话说，他是在暗示，如果不降低实际工资，就可能没有足够的生产能力来雇用全部劳动力。这促使萨缪尔森做了进一步的澄清。

我同意，充分就业点不必和产能释放的瓶颈点重合，也不必和工人开始提高货币工资的瓶颈点重合。在长期停滞之后，瓶颈点肯定会大大低于充分就业点，因此即使人们仍处于失业状态，价格螺旋上升也是一个（严重）问题。另一方面，在繁荣时期之后，这一逆转可能确实存在，我不确定1929年之后的情况是否如此。当然，对这一事实的任何解释都会涉及与垄断、预期等有关的某些假设。[\[74\]](#)

这表明，萨缪尔森充分意识到了产能问题和考虑供给方面的必要性。他关于产能将在长期停滞期间下降的观点无疑反映了1937年的经验，当时经济复苏因充分就业不足而被迫中断。同样值得注意的是，他一再强调垄断和预期。

萨缪尔森发现了一个更难回答但更有趣的观点，即奈塞尔关于消费倾向上升是否会降低投资的观点，兰格也提出了这个观点。萨缪尔森解释说，奈塞尔需要区分人们打算储蓄什么和他们实际储蓄了什么。如果人们试图消费他们所有的收入，或者如果储蓄被征税，并且正在进行投资，那么就必须强制储蓄：人们将无法消费他们所有的收入。萨缪尔森承认，问题的一部分在于，奈塞尔没有充分准确地界定“消费倾向”的含义，从而造成了混乱。但真正的问题是，奈塞尔没有意识到消费的增加会导致收入的增加。萨缪尔森写道：“我的观点可以概括为一种论断，即生产者商品行业在消费自主增长至产出不可扩张的情况下将会受益，而非受损。”这一点可能和充分就业一致，也可能和充分就业不一致。[\[75\]](#)

他们通信的最终结果是大大减少了彼此间的分歧。奈塞尔解释说，他认为萨缪尔森是“成熟经济”理论家之一，这些理论家“在当前资本主义发展阶段否认净储蓄的必要性”，但他这样认为是错误的。他对自己的误解做了辩解，因为他认为萨缪尔森曾以一种误导性的方式谈论过“避税储蓄”（taxing away saving）。“你应该解释一下，”他写道，“只

要产能利用和收入不超过（比如说）1939年的水平，且不会在同样程度上减少为更高收入而储蓄的边际倾向，那么一个减少储蓄和提高消费的税收体系会是什么样子的。我们现行的累进所得税制度似乎产生了相反的效果。”[\[76\]](#)

萨缪尔森赞同汉森关于可能存在投资机会短缺的观点，但他正在远离更激进的立场。奈塞尔对萨缪尔森的观点和凯恩斯的观点进行了明确区分，认为这可能反映了欧洲和美国的不同情况。

关于成熟经济的问题，我想指出的是，充分投资的不可能性对欧洲经济体来说完全没有得到证明，尤其是，德国1929年之前和英国1933年以后的经验都证明了这一点。正是这一经验，使凯恩斯大概从成熟经济理论家那里得出了不同的观点，也就是说，导致1930年之前英国失业的主要原因，并非投资机会的缺乏（边际效率函数的缺乏弹性），而是货币供给缺乏弹性。

奈塞尔赞同欧洲的投资机会并不存在短缺——相比于20世纪20年代美国的情况，短缺是不可能的。但是，他不认可英国的问题是货币供给缺乏弹性。另一方面，尽管有更多证据支持和美国有关的成熟经济的理论，但他认为“从未有过确凿的证据。而且，我们的税收制度和其他制度在投资方面设置的巨大障碍，使这一证明尤为困难”。

在和奈塞尔的这封通信中，我们不仅看到萨缪尔森讨论了同过去10年经历相关的新经济学，讨论了它的相关性和逻辑一致性，还看到他对自己所确信的结果做了解释，因为他已经在数学上证明了这些结果。奈塞尔可以接受萨缪尔森的数学论证——他读过并且似乎至少理解了某一篇萨缪尔森关于均衡稳定性的技术性很高的文章——并对萨缪尔森提出的观点表示赞同。[\[77\]](#)他的问题出现在把得自简单的数学模型的结果和他们所看到的复杂世界混为一谈。这次通信交流也显示了凯恩斯主义思想被两名尚未完全接受它的经济学家所援用的方式。

萨缪尔森和阿巴·勒纳在同一个月进行的一次交流中，也提到了关于就业的凯恩斯主义思考方式的优点。勒纳试图说服萨缪尔森，有可能对储蓄的供求进行分析，从而将凯恩斯主义理论和更古老的从可贷资金的供求角度分析的理论联系起来。^[78] 尽管萨缪尔森认为勒纳的观点是错误的，并且提出了一种推导这类曲线的替代方法，但他争辩说这 and 旧理论没有任何关系。^[79] 勒纳试图找到一种方法，将这个问题简化成一张涉及供给和需求等熟悉概念的二维图。萨缪尔森的信件表明他发现了凯恩斯主义者和反凯恩斯主义者的错误。

凯恩斯主义者因不理解自己的体系而犯下了严重错误。我相信哈罗德、琼·罗宾逊夫人、卡莱斯基也是这样认为的，有一次甚至兰格也对储蓄和投资的边际倾向是否必须相等感到困惑。凯恩斯本人对这些问题的认识是分裂的。事实上，可以看出在《货币论》和他早期的著作中，他犯了类似的错误，因为他没有认识到事物在图表的交叉点上相等的，但“实际上”它们却远离交叉点……在凯恩斯主义体系中，非数理经济学家第一次不得不处理许多维度的关系。然而，如果一个世纪前关于供需平衡的混乱局面再次出来折磨和迷惑我们，这就不是奇不奇怪，而是很可悲的事了。^[80]

使用适当的数学分析至关重要，因为凯恩斯主义体系是多维的。尽管如此，萨缪尔森仍然坚持用二维图来试图帮助勒纳理解它。如果萨缪尔森已经建立一个能够覆盖问题所有维度的代数模型，他也没有向勒纳揭示它。

萨缪尔森还指出了使用数学推理来分析相关著作中的乘数的好处。1943年年初，在评述弗里茨·马克卢普的一本书时，他发现了一长串他认为马克卢普犯错之处，并称马克卢普这本200页的书可以压缩成一篇数学论文。^[81] 当他认为马克卢普的技术性章节最容易理解时，他认为使用数学来简化论点会更加明确。在这些研究中，马克卢普运用数学分

析了国际贸易体系中乘数的计算：分析了需求从国内产品转向国外产品的影响，以及在另一个国家增加投资对本国的影响。乘数得到了越来越广泛的应用。

然而，尽管所有的注意力都集中在乘数上，仍有一些问题没有得到解答。在研究一些他怀疑计算错误的数值例子时，萨缪尔森就发现了其中的一个。^[82]他注意到，尽管乘数有两种不同的用法，但没有人（包括他自己）证明它们是等价的。一种情况是支出出现一次性增加，另一种情况是支出上升到一个新的水平并保持不变。在第一种情况下，乘数会带来收入的累积性增长；在第二种情况下，乘数会带来每个时期更高的收入水平。萨缪尔森试图证明这两个乘数是相同的，而不管它们是在什么时期被计算出来的。^[83]他把自己的分析扩展到多国乘数的情况，并使用了自己从工程相关研究中学到的技术。^[84]

萨缪尔森提出的“截断的”（truncated）乘数的概念——在有限时间段内计算出的乘数——被奥斯卡·兰格所采用，兰格对其结果进行了推广，纳入了各个时期支出的变化。^[85]通过一些萨缪尔森不甚明了的技巧，兰格加深了数学分析，1944年4月，萨缪尔森写信给兰格，要求他提供一些参考资料，并对他的一些结论提出了疑问。^[86]萨缪尔森认为，问题之一可能是对连续时间模型中一次性支出增加的表示方式——单次的支出冲动必须被表示为“无穷大的瞬时冲动——也即，像一个不恰当的狄拉克函数”。^[87]乘数可能看起来是一个简单的概念，但它提出了一些难以解决的数学问题，很少有经济学家能够正确处理这些问题。

利率和静止状态

1943年2月，《经济学与统计学评论》发表了13篇文章，以纪念熊彼特所说的“可悲之事”——他的60岁生日。^[88]萨缪尔森显然会对此有

所贡献，他选择讨论熊彼特关于静止均衡状态下的利率为零的理论。^[89]萨缪尔森首先分析了“静态”和“动态”这两个术语，它们是熊彼特经济进化理论的核心，萨缪尔森认为这部分文献并不能令人满意。^[90]理论物理学对静力学和动力学之间关系的理解卓有成效，但很少有人具备正确处理该问题所必需的技术知识，这是他和他的芝大老师弗兰克·奈特阐明过的一种批评意见。^[91]尽管生物学曾试图研究动力学，但是结果颇令人失望：“人们徒劳地寻找任何新的武器、秘密或其他东西，以便发现科学真理。”在试图通过提出一套相互一致的术语来澄清讨论后，萨缪尔森转向了熊彼特的概念，即静止状态下的利率将为零。

萨缪尔森回顾了熊彼特、莱昂内尔·罗宾斯和弗兰克·奈特（连同他的“弟子”乔治·斯蒂格勒）的理论，称熊彼特的批评者罗宾斯和奈特未能理解一些基本概念，例如静态情况和作为动态过程最终结果的静态均衡之间的差异，或达到零值和接近零值之间的区别。他引用了与尤尔（Yule）、尤金·斯卢茨基（Eugen Slutsky）和弗里希有关的随机过程的文献，并大量引用了剑桥大学数学家弗兰克·拉姆赛的一篇文章，所传达的信息是，经济学家们忽视数学是危险的。^[92]即便是熊彼特也未能逃脱批评，利率是否收敛到零值或某个正的利率值，对他的商业周期理论没有任何影响。萨缪尔森认为熊彼特的论点具有“戏剧性的价值”，尽管萨缪尔森的偏好不是“具体阐述”熊彼特的静止状态，而是“聚焦于”达到这种均衡的“动态路径”。生产性投资的机会是否有限是一个重要的问题，但这是一个“事实问题”，而不是熊彼特、罗宾斯和奈特提出的理论问题。

尽管1942年的萨缪尔森有理由在其他著作的背景下思考这些问题，但写这篇文章明显是因为他想向一位他非常敬重的老师致敬，这似乎是他20世纪30年代末作为一名初级研究员时所做研究的一种倒退。他并未在同时代人的讨论中发展理论概念，而是用数学论证来证明他那些不懂数学的前辈们的争辩是混乱和误导性的。或许比批评前辈们数学上的失

败更能说明问题的是，他对他们关于数学“晦涩难懂”的担忧并不在意。这很大程度上正是他对自己之前的消费者理论文献的态度。他引用的数学模型可能会导致看似不现实的结果，但这是因为做出的假设的错误，而不是数学的错误。例如，若利率接近零值，贴现的数学公式意味着永久性资产应该具有无限的价值。与之前一篇论文的主题相呼应，萨缪尔森写道：

如果说一个零利率经济体中的永久性资产的无限价值看似反常，那么这个悖论实则源于一种不真实的假设，即人们可以在无限宽广的范围内使效用最大化。人们试图用一段时间内消费流的调整来解释储蓄的整个过程，但这种解释是否成立颇值得怀疑。[\[93\]](#)

以上陈述清楚地表明，尽管萨缪尔森熟悉储蓄是家庭跨时最优化行为结果的数学理论，但他拒绝了这种不切实际的方法。因此，他拒绝了20世纪50年代成为消费和储蓄标准建模方法的框架。就像他对有限投资机会重要性的评论所表明的，他正从汉森理论的角度看待熊彼特的利率理论。此外，虽然他非常重视最优化行为理论，但他并不认为储蓄是由跨时最优化决定的。

熊彼特告诉萨缪尔森，他觉得这篇文章很有启发性，他希望有机会和萨缪尔森讨论，并继续说道：

如果你的书再版，请别忘了给我寄一本。我想要一整套萨缪尔森的著作。当然，我最看重的是我们这个时代最有才华的经济学家之一的善意。[\[94\]](#)

这个小插曲表明，尽管萨缪尔森在文章中提出了批评，但他仍然高度尊重熊彼特，这一点得到了回报。这也提醒我们，尽管萨缪尔森的研究还在继续，但他仍然愿意指出他的前辈们所陷入的困惑。他提出了一

个对奈特和熊彼特都很重要的问题，他认为由于不太精通数学，他的前辈们犯了严重的错误。正如他在自己的论文中用数学来阐明观点，从而使旧的辩论变得多余并和过去彻底决裂。相反，在该时期的其他文章中，他参与了将成为战后大多数宏观经济学基础的理论发展，它们将通过他的教科书广为传播。其中的一些成果已经打印成稿，但是由于他的研究节奏，他并未把一些重要的文章提交给可供发表的刊物。

本章所讨论的概念——“新经济学”——以乘数为核心，现在的大多数经济学家可能会认为它非常简单幼稚：它被认为适合经济学入门课程，并且可以很快被更高年级的学生掌握，这些学生甚至可能不会把它当作一个起点。20世纪70年代，这些凯恩斯主义模型被基于对跨时最优化框架系统性应用的其他模型所取代，但萨缪尔森认为后者不切实际，并且普遍认为是被误解的。然而多年来，经济学家们确实认真地对待这些模型，推动其发展并使其复杂化，将其作为预测和政策分析的基础。本章和本书第20章所讨论的有时令人费解的辩论表明，在20世纪40年代初，这些想法远远谈不上简单。对一个现代经济学研究生来说，数学也许微不足道，但理论的概念基础远非无足轻重，尤其是当这些概念必须和国民经济核算相关联时。几年后，萨缪尔森在他的入门教科书中以简单形式提出的观点之所以简单，只是因为它们在这段时期得到了广泛讨论，概念问题也得到了澄清。同样重要的是，它们是美国战时所面临的主要政策问题的核心。这意味着，讨论新经济学的主要地方是在华盛顿政府机构工作的经济学家圈内。萨缪尔森于1941年加入这个圈子，尽管他继续住在剑桥，教学仍是他的主要职业，但他开始作为国家资源规划委员会顾问而定期往返于华盛顿。

[1] 萨缪尔森（1941a），p. 177.

[2] 与会者名单和曾协助过他的哈佛经济学家的名单收录于汉森（1941a，p. viii）.

[3] 与会者名单和曾协助过他的哈佛经济学家的名单收录于汉森（1941a），p. vii.

[4] 参见本书第16章。

[5] 与会者名单和曾协助过他的哈佛经济学家的名单收录于汉森（1941a），chapter 9.

[6] 参见本书前面的图13—1。

[7] 与会者名单和曾协助过他的哈佛经济学家的名单收录于汉森（1941a），pp. 229, 236.

[8] 本书第17章也讨论了这些估算值。

[9] 萨缪尔森（1942c）。

[10] 参见熊彼特（1954）。这一观点和后来托马斯·库恩普及的科学观点有相似之处。关于库恩的理论和熊彼特的相似之处，参见巴克豪斯（1998b）；关于熊彼特的思想变迁，参见麦克劳（2007）。

[11] 萨缪尔森（1942c），p. 575.

[12] 萨缪尔森（1942c），p. 576.

[13] 对习惯在正文中使用代数的现代经济学家来说，这篇文章中的许多内容都值得细细品读。

[14] 假设边际消费倾向为 $3/4$ ，那么“基本”乘数为 $1/(1-3/4)=4$ ，再假设边际税率为40%。认为政府支出增加25亿美元将使产出增加100亿美元，从而增加40亿美元的税收并导致赤字减少的观点是错误的。

[15] 萨缪尔森（1942c），p. 584.

[16] 萨缪尔森（1942c），p. 585；原文中强调。

[17] 萨缪尔森没有具体说明税收制度的哪些变化可能实现这一目标。

[18] 他还写了一个关于政府支出“第三方”效应的章节，即通过影响私营部门的“信心”发挥作用。但是，他承认在这个问题上自己没有多少新论述。

[19] 20世纪50年代，米尔顿·弗里德曼使货币数量理论获得重生，他主张对这个方程进行更灵活的解释，其中 V 不一定是常数。

[20] 萨缪尔森（1942c），p. 601.

[21] 使用这里定义的符号，如果存在充分就业，则 T （衡量实际经济活动）不会发生改变，因此 MV 的上升必会导致 P 的上升；相反，如果存在失业，货币供给变化可能会导致 T 上升或下降，这意味着 P 不一定会发生变化。 V 和 T 是常数， P 的变化和 M 成正比，这是一个可检验的假设。如果没有关于 V 和 T 的说明， $MV=PT$ 在定义上是成立的。

[22] 萨缪尔森（1942c），p. 604.

[23] 萨缪尔森（1942c），p. 604.

[24] 萨缪尔森（1968）。

[25] 讨论自己在芝加哥大学的教育时，萨缪尔森使用了驴的比喻（参见本书第5章）。一开始他使用这个类比来确立庇古的权威，后来他将其用在了自己身上。

[26] 萨缪尔森（1941c），p. 546.

[27] 萨缪尔森（1941c），p. 552.

[28] 他补充说需要适当考虑折旧费用，这是他早期研究中讨论的问题。

[29] 萨缪尔森（1941c），p. 547；本书作者强调。

[30] 参见本书第10章。

[31] P. A. Samuelson, 1942, Regarding Pigou's 1941 review of Keynes's *General Theory*, PASP 135 (Pigou的就业理论)。

[32] 萨缪尔森把提出问题的这种方式归功于剑桥大学经济学家弗兰克·拉姆赛（1927年，这里年份似乎弄错了，他指的是1928年的文章）。

[33] 柏格森（1942）。

[34] 这是一个简化，因为柏格森考虑到了其他可能需要和劳动力一起使用的投入，但它并不影响论证。

[35] P. A. Samuelson, April 13, 1942, Letter to Abram Bergson, PASP 16.

[36] Bergson 1942, p. 286, n27; Samuelson 1941d.

[37] P. A. Samuelson, May 9, 1942, Letter to Dickson Leavens, PASP 16 (Bergson)。

[38] 存档的副本并没有注明日期。因为他在1942年3月2日收到了兰格的评论，所以这篇文章一定是2月份写的。

[39] P. A. Samuelson, February, 1942, The Modern Theory of Income, PASP 135, p. 1; 原文中强调。

[40] P. A. Samuelson, February, 1942, The Modern Theory of Income, PASP 135, p. 26.

[41] P. A. Samuelson, February, 1942, The Modern Theory of Income, PASP 135, p. 12h.

[42] 卡莱斯基离开波兰去了剑桥，他提出了一个和凯恩斯理论有很多共同点，但带有马克思主义元素的理论。琼·罗宾逊夫人在1942年发现了马克思。

[43] 如果把储蓄定义为收入和消费之间的差额，那么支出（消费加投资）和收入之间的差额必然等于投资和储蓄之间的差额。

[44] 萨缪尔森给出的关系图中有就业产出“F”，文本中有均衡产出“Z”。为了与文本和第二张图保持一致，对图18-1做了修改。

[45] 萨缪尔森，The Modern Theory of Income, p. 12.

[46] 萨缪尔森，The Modern Theory of Income, p. 39.

[47] 人们普遍认为（至少从亚当·斯密时代开始）储蓄（不消费）是有益的。高储蓄将降低利率，增加投资，刺激经济增长。马尔萨斯认为，存在一个最优消费倾向（概念上等价于假设存在一个最优储蓄倾向），因为在某一点之后，储蓄会变得有害，消费将不足以购买所有可能生产的商品。结果便是失业。这种观点是消费不足主义的基础，被认为是异端邪说，因为它挑

战了储蓄永远是一种美德的观念。

[48] 萨缪尔森, *The Modern Theory of Income*, p. 43.

[49] 萨缪尔森, *The Modern Theory of Income*, p. 43. 引用自凯恩斯。

[50] 萨缪尔森批评了斯利克特和约翰·威廉姆斯。他在本科时曾用过斯利克特撰写的教科书（参见本书第3章），威廉姆斯则在哈佛教过他货币银行学，还和汉森（参见本书第12章）一起举办财政政策研讨会，威廉姆斯只是口头上反对消费不足。

[51] 萨缪尔森, *The Modern Theory of Income*, p. 47.

[52] O. Lange, March 2, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 135 (re *Modern Theory of Income*) .

[53] 投资函数的形式为 $I = F(i, C, M)$ ，其中 i 是利率， C 是消费， M 是现金余额。

[54] P. A. Samuelson, March 11, 1942, Letter to Oskar Lange, PASP 48.

[55] 指实际现金余额效应。——译者注

[56] P. A. Samuelson, March 11, 1942, Letter to Oskar Lange, PASP 48.

[57] 保罗指出他的评论更多是针对哈伯勒的第三版《繁荣与萧条》（第三版直到1943年才出版，不太清楚保罗说的是不是1939年出版的第二版，抑或是当时即将出版的第三版的草稿）；Means（1939），a report for the National Resources Committee; and Scitovsky（1941）.

[58] P. T. Homan, April 27, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 135 (re *Modern Theory of Income*) .

[59] P. T. Homan, April 27, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 135 (re *Modern Theory of Income*) .

[60] 参见本书第19章。

[61] OPA即价格管理办公室（Office of Price Administration）。1947年，阿什布鲁克在萨缪尔森的指导下取得了博士学业。

[62] A. Ashbrook, October 13, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 12.

[63] 失业统计数据衡量了充分就业情况。

[64] 指《通论》。——译者注

[65] P. A. Samuelson, October 17, 1942, Letter to Art Ashbrook, PASP 12.

[66] 这封信很吸引人，因为阿什布鲁克描绘了价格管理办公室内部的生活。阿什布鲁克写道，在一所“价格制定者的学校”，员工们有机会听到“有关价格和工会状况的高谈阔论”。加尔布雷斯解释说，尽管大多数经济学家认为价格控制是幼稚的，但价格管理办公室采取的行动要么清空了商店的货架，要么导致了定量配给。会议上唯一的“火药”是对其他机构的批评。作为主席，西摩·哈里斯的举止特别笨拙，虽然他显然是个勤奋的人，但“他能最好地利用自己的时

间，集中精力思考各种问题，当然不排除经济学”。米尔顿·吉尔伯特（Milton Gilbert）给人留下了良好印象，克拉克（阿什布鲁克写的是J. B.克拉克，但他一定指的是J. M.克拉克）给人的印象是非常谦虚。

[67] A. Ashbrook, December 15, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 12.

[68] 阿什布鲁克不久即应征入伍，他再次出现在萨缪尔森的文章中是在战后，当时他回到麻省理工完成了博士学业。

[69] 参见De Vroey 2016, 2004.

[70] H. P. Neisser, July 10, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55.

[71] H. P. Neisser, November 7, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55.

[72] P. A. Samuelson, November 10, 1942, Letter to Hans P. Neisser, PASP 55.

[73] H. P. Neisser, November 17, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55.

[74] P. A. Samuelson, November 27, 1942, Letter to Hans P. Neisser, PASP 55.

[75] P. A. Samuelson, November 27, 1942, Letter to Hans P. Neisser, PASP 55.

[76] H. P. Neisser, December 2, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55.

[77] H. P. Neisser, July 10, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55, raised perceptive question about the mathematics used in Samuelson 1941d.

[78] A. P. Lerner, November 16, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48, referring to an earlier conversation.

[79] P. A. Samuelson, November 23, 1942, Letter to Abba Lerner, PASP 48.

[80] P. A. Samuelson, November 23, 1942, Letter to Abba Lerner, PASP 48.

[81] 萨缪尔森（1943g）。

[82] 这可能就是指前文所说的吉尔伯特—佩罗论文中发现的错误。

[83] 萨缪尔森（1943e），p. 222.

[84] 萨缪尔森（1943e），p. 226, n7, 引用自卡曼和Biot（1940），这是一本写给工程师的教科书。

[85] 兰格（1943）。

[86] P. A. Samuelson, April 10, 1944, Letter to Oskar Lange, PASP 48.

[87] P. A. Samuelson, April 10, 1944, Letter to Oskar Lange, PASP 48.

[88] J. A. Schumpeter, March 15, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[89] 萨缪尔森可能对这个问题感兴趣的原因之一是埃弗里特·哈根（Everett Hagen），哈根当时和他在国家资源规划委员会合作密切（参见本书第19章），他转而采用弗兰克·奈特的资本

理论来分析净投资对收入分配的影响，这对他们的消费研究颇为重要（哈根，1942）。

[90] 论文这一小节成为《经济分析基础》的一部分，将在本书第22章进一步讨论。

[91] 萨缪尔森（1943a），p. 58.

[92] 拉姆齐（1928）。

[93] 萨缪尔森（1943a），p. 68；更早的论文是萨缪尔森（1939c）。

[94] J. A. Schumpeter, March 15, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

第19章

汉森和国家资源规划委员会：1941—1943年

汉森和凯恩斯主义网络

在搬到麻省理工学院之前不久，萨缪尔森就开始和阿尔文·汉森密切合作。汉森的研究是萨缪尔森商业周期理论的基础，他在整个20世纪30年代一直担任联邦政府各部门的顾问，但在加入哈佛后，他作为一名公众人物变得更加引人注目。1938年，汉森开始和劳克林·柯里合作，柯里是一名经济学家，1934年之前一直在哈佛大学任教，在那里和其他人共同倡导使用扩张性政策来对抗萧条。^[1] 1934年，柯里在美国财政部工作了一段时间后，在美联储担任新任主席马瑞纳·伊寇斯的助理时，也提出了类似的观点。柯里成了华盛顿一群凯恩斯主义经济学家中的主要人物。柯里和汉森1939年5月进入公众视野，当时他们在临时国家经济委员会（TNEC）作证，美国国会为调查经济力量集中而设立了该委员会。凯恩斯在《通论》中指出，市场力量是导致经济萧条的原因，他们的证词则有助于将人们的注意力从市场力量转到金融体系未能实现储蓄和投资间的均衡上。柯里生动地回忆了当时的情景：

无论如何，我相信在1938年的某个时候，我们张开双臂欢迎阿尔文·汉森成为我们最重要的新成员。我记得在临时国家经济委员会的听证会上，我很好地安排他作为我们的明星证人，一起排练我们的证词，并仔细阅读斯图尔特·蔡斯（Stuart Chase）为政府证人准备

的一长串“好”和“坏”的词汇。不幸的是，有人把清单泄露给了媒体，媒体从中获得了极大的乐趣。^[2]

这份证词中并未提到凯恩斯，尽管这样做很自然——也许他的名字是一个不该提及的“坏”词汇——但在和凯恩斯的朋友兼同事丹尼斯·罗伯逊的通信中，汉森没有那么谨慎。罗伯逊读了汉森在美国经济学会上的主席报告后写信给他，批评他使用了加速数。^[3]作为回应，汉森询问罗伯逊对他在临时国家经济委员会上的证词中所做的观察有何看法。通过社会保障和税收制度，英国已经在向高消费经济过渡。“也许，”汉森写道，“我变得过于凯恩斯主义了。”^[4]

1939年7月，柯里作为富兰克林·罗斯福总统的助手搬入白宫。战争期间，柯里比任何人都更直接地负责把凯恩斯主义者招募到华盛顿。他后来对此的记忆反映了当时正在创建的广泛网络。^[5]1940年，汉森成为这个网络的一部分，当时他任美联储和国家资源规划委员会的顾问，整个战争期间他都待在美联储。^[6]他兼顾华盛顿的工作和哈佛的教职，每周四和周五在华盛顿，其余时间则在剑桥度过，乘夜班火车往返于两地，很快萨缪尔森也将跟他一起。

在华盛顿，尽管当务之急是满足战争的需要，但汉森从一开始就关注战后繁荣的问题。^[7]他发给美联储同事伊曼纽尔·亚历山大·戈登韦泽的一份长长的备忘录，显示了他活动的范围和性质，该备忘录详细介绍了他正在研究的议题和已经召开的跨部门会议。来自多个政府机构的工作人员讨论了国防计划的各个方面及其对经济的影响。^[8]

汉森的备忘录包含一份日期为1940年9月25日的初步报告，其中明确了这个问题的规模和所涉及的不确定性程度。按目前的规划，国防支出预计将从1941年的45亿美元增加到1942年的100亿美元和1943年的90亿美元。如果通过谈判达成和平，“英国成为无可争议的海上强国”，这些计划就已足够，因为即使德国主导欧洲大陆，美国也不会感到受威

胁。如果德国征服了英国，国防支出必定会增加，1942年可能是150亿美元，1943年可能是250亿美元。然而，如果美国参战，支出可能会迅速增加到400亿美元。从这个角度看，1940年的国民收入估计为740亿美元。^[9]汉森的结论是，鉴于这些不确定性，很难估计1942年以后国防计划的效果。

汉森的备忘录还列出了美联储需要得出结论的一系列问题。这些问题包括：战时特定行业的严峻瓶颈问题、税收、联邦借贷以及通过货币和其他手段控制通胀。最后，汉森补充了一小节，题为“关于战后国防支出大幅下降的长期规划”（Long Range Planning with Respect to a Post-Defense Slump）。^[10]考虑到战后国防支出大幅下降的可能性是很自然的，这一节的内容极其粗略（只有半页），关注的是财政问题，只包括可能考虑的四项政策。这四项政策旨在当国防支出减少后增加流入经济体的购买力。

1941年5月，在美联储备忘录中指出这个问题6个多月后，汉森写了一篇文章，提出了所谓的“后防御时期的充分就业”（post-defense full employment）的理由。^[11]该文以一个大胆的声明开始，说明为什么仅仅是军事胜利并不够，有必要为和平制订计划。

战争的直接目的是打败希特勒，维护和捍卫政治自由。但对民主国家来说，军事胜利还不够。如果获胜的民主国家再经历10年的经济挫折和大规模失业，我们可能会看到社会解体和另一场国际冲突。

一个积极的战后经济扩张和充分就业计划，大胆地构想并在一份充满活力的宣言中提出，是唯一能够点燃大众热情的东西，它可以和威尔逊的“十四点”相提并论。这样的宣言将在我国、英国和被征服的国家，引起巨大的反响。^[12]

在战争期间，国民收入可以提高到1000亿美元，但由于和平时期和

战争时期需要生产完全不同的商品，而且对人们进行再培训以使他们适应新的生产工作类型需要时间，因此需要进行规划，以确保战争结束时国民收入不会下降。

汉森通过国民收入来分析这个问题。1940年，750亿美元的国民收入被分配如下：640亿美元用于消费，80亿美元用于投资（包括库存和国外投资），30亿美元用于国防。他估计，考虑到人口和生产率的增长，1943—1944年的潜在产出至少将达到1000亿美元。如果人均消费保持在1940年的水平，消费将占其中的650亿美元。投资可能减少到50亿美元，剩下300亿美元用于国防。如果要在战后（国防支出大幅下降的情况下）维持充分就业，其他支出来源就必须增加。他描绘了这样一幅图景：国防支出降至100亿美元（包括用于国际重建的30亿~40亿美元），用于补充库存和住房投资的投资额升至100亿美元，剩下800亿美元用于消费。然后，他分析了消费者支出增加额外150亿美元的来源及其对联邦预算赤字的影响，并对消费品和企业利润征税做出了假设。到1947年，从战争向和平过渡后，国防支出（包括国际捐助）应减少到30亿美元；如果那时潜在的国民收入已经上升到1100亿美元，投资上升到120亿美元，那么消费需要上升到950亿美元。

这些几乎都不是预测，因为它们只是表明了问题所涉及的规模。不过，他们提出了一个明确的战后国防政策规划，所有这些都是为了将消费维持在必要的水平。这就产生了对大规模公共支出计划的需求，要求联邦政府保留一批公共投资项目，以便在需要时实施。^[13]这种分析以对国民收入的简单计算为基础，它的政治含义是显而易见的。此外，它也表明汉森意识到了战后国防计划的核心问题是保持高水平的消费。

尽管萨缪尔森参与了汉森的研究，但1940年和1941年的大部分时间他都待在剑桥，在华盛顿圈子之外，通过储蓄和投资管制来维持充分就业的观念正在形成。萨缪尔森通过国家资源规划委员会进入华盛顿圈子。^[14]国家资源规划委员会起源于国家规划委员会（NPB），该委员会在哈罗德·伊克斯（Harold Ickes）的领导下，于1933年作为公共工程

管理局的一部分而成立。它的主席弗雷达里克·德拉诺（Frederic Delano）是罗斯福总统的叔叔，也是一名经验丰富的规划师，其他成员包括美国国家经济研究局创始人、经济学家韦斯利·米切尔和芝加哥大学政治学家查尔斯·梅里亚姆，它的目标是把科学思维应用于社会和政治问题。1934年，该委员会变成了总统委员会，由主要政府机构的秘书组成，但由德拉诺、米切尔和梅里亚姆组成的咨询委员会负责相关工作。1939年，国会将国家规划委员会重新改组为国家资源规划委员会，并作为总统行政办公室的一部分。委员会的主要职能是向总统提供咨询意见，并改善不同政府机构之间的沟通。为此，国家资源规划委员会组织编写了许多报告，由其工作人员或外部顾问编写。这些报告都以大量的统计数据为基础，有些报告被印刷（出版），有些被油印。其中，大部分涉及从交通运输到城市和区域发展，以及从自然资源管理到保护等在内的计划的主要内容。

国家资源规划委员会还提供了关于如何避免失业的报告。1937年4月，伊克斯、梅里亚姆和比尔兹利·拉姆尔（Beardsley Ruml）说服罗斯福总统同意了一项关于消费支出的调查，以便能够实现“一个更加平衡的经济”。这次调查采访了30万户家庭，在1938年、1939年和1941年的三份报告中公布了新的、非常详细的统计数据。^[15]这些报告不仅揭示了消费支出的模式，也揭示了收入的分配模式，得出大多数美国人相对贫穷、大部分收入掌握在相对少数人手中的结论。^[16]其中一个最显著的发现和储蓄有关：年收入低于1250美元的家庭的储蓄为负，而在另一个极端，年收入超过20000美元的家庭的储蓄占其收入的40%。^[17]1940年11月，国家资源规划委员会发表了一份由约翰·肯尼斯·加尔布雷斯编写的关于公共工程支出影响的深度报告。

因此，1939年9月，随着欧洲战争的爆发，国家资源规划委员会转向了它所称的“战后防御计划”，它有一系列数据可供参考。^[18]起初，对战后世界的规划不无争议，因为即便罗斯福总统本人，也认为这太过超前。然而，1940年11月，罗斯福总统授权国家资源规划委员会研究如

何避免“紧急状态后的衰退”。这就是萨缪尔森将要参与的项目。

充分就业稳定部门

1941年7月10日，阿尔文·汉森从美联储写信给萨缪尔森。汉森提醒他，他还未回复之前和国家资源规划委员会相关的研究提议。汉森想提出另一个建议，“它或许更有趣，也更可行”。^[19]国家资源规划委员会正在利用其对收入分配的早期研究，设法弄清楚如果实现充分就业，以及为改善最贫穷家庭的处境实施家庭津贴，收入的分配情况将会怎样。以这种方式扭曲收入分配，通过提高穷人的收入，应该会缩小消费和收入之间的差距。这直接以20世纪30年代收集的家庭支出数据为基础。汉森想知道萨缪尔森有无兴趣做一名非常驻顾问，并就这项研究向他们提供建议。剑桥会有工作人员协助他工作，他们会对国家资源规划委员会正在做的研究提出批评和改进的方法。他和国家资源规划委员会的托马斯·布莱斯德尔都很期待萨缪尔森能参与进来。

萨缪尔森同意了。7月23日，布莱斯德尔写信给萨缪尔森，表示国家资源规划委员会对聘用他非常感兴趣，但要再等几个星期才能给他提供更多细节。萨缪尔森于8月5日填写了正式申请，8月11日收到一封确认任命他的函件，每月工作不超过15天，报酬为每天12.77美元。^[20]萨缪尔森的计划是效仿汉森的做法，每两周乘夜班火车往返华盛顿，最多离家一晚。^[21]在华盛顿的时候，他会和埃里克（Erich，曾在英国供应代表团工作过）、弗雷达·罗尔（Freda Roll）、约翰·D. 威尔逊（John D. Wilson，当时在战略服务办公室工作）以及大卫·卢舍（David Lusher，当时在价格管理办公室工作）等朋友们待在一起。^[22]

两周后，萨缪尔森写了一份备忘录，概述了他的项目和他需要的资源。^[23]他估计他需要一到两名“经济学家”或“副经济学家”（associate economist）级别的高级人员，以及另外两名“助理经济学家”（assistant

economists)。[24]他们将住在华盛顿，当萨缪尔森不在时，至少有一名高级人员负责和其他单位联络。他还要求在剑桥至少有一位助理经济学家。他称，由于该项目涉及“使用和解释各种统计数据”，因此这些新成员最重要的素质是“具备足够的想象力来提出正确的问题，并有足够的创造力去挖掘答案”。[25] “专业的高质量的理论和统计工具”则并不是那么重要。

尽管萨缪尔森提议雇用更多人做进一步的研究，但他想必已在这个问题上做了大量工作，这或许是他和汉森早先讨论的结果。他的备忘录“充分产能上的消费者需求”（Consumer Demand at Full Production）几乎不可能在一个月內从无到有。[26]该备忘录的假设是，政策应该有两个目标：维持充分就业和大幅减少贫困。这两者之间相互联系，因为改变收入分配有利于穷人增加支出，进而提高需求水平，反过来影响需求的构成。因此，萨缪尔森的备忘录提出了一个技术问题，即人们在充分就业的情况下会选择购买哪些类型的商品，他采用了国家资源规划委员会调查日期为1935—1936年的消费模式，并且预测了1950年左右的“目标年份”（基于二战会在1944年结束的假设做出的选择）。关键假设是，到1950年，国民收入将达到1250亿美元（1929年为800亿美元），这是人口增长和技术进步的结果，其中家庭收入将达到1200亿美元。对消费者按收入类别和地点（城市、乡村农场和农村非农业领域）进行细分，计算消费者需求的前提是，假设目标年份的收入分配与1935—1936年相同，并在以下关键方面做了修改：采取相应措施以确保没有一个家庭的年收入会低于1200美元（一个被认为满足基本需要所必需的水平）。其结果是，收入不平等将显著减少；根据他们对收入不平等的测算方式，这一比例将会减半。[27]

做出这个估算的理由在于计划。萨缪尔森对战时与和平时期的计划做了明确类比。

我们武装部队的指挥官，有责任说清楚在目前条件下需要什

么：枪支、坦克、飞机、军舰还是弹药？必要的原材料、生产设备、劳动力、能源和交通设施，对这些装备的生产至关重要。我们的组织和生产天才，必须把注意力转向必须做的事情，以便为我们提供必要的防御手段。[28]

萨缪尔森接着称，“同样的方法也可以用来满足消费者的需求——这是和平时期的根本目的”。没有必要“为所有美国人提供一种美国人的生活标准”，因此“生产目标可以由对美国人需要什么和应该拥有什么多少有点武断的决定来设置”。如果它是民主的（不同于其他地方正在推行的计划），它将“保留尽可能多的消费者选择权”。

萨缪尔森的备忘录提出了一种和消费者选择相一致的计划方法，他在附录中列出了需要做的事情：[29]

- （1）建立货物、人员和机器清单。
- （2）定义过渡期要求。
- （3）设计实现目标的方案。
- （4）探讨政府现有指令的有效性。

这是一个非常广泛的项目，涉及整个经济的详细规划和一系列政府政策，从职业培训和维持购买力，到住房、教育和娱乐项目。其显著特征之一是，收入分配在分析中的核心位置。萨缪尔森有必要在附录中解释如何计算显示各消费部门的累积性收入分布的曲线，并在附录中提供30页关于各消费部门之间不同支出类型分布的表格。他的项目和汉森的研究密切相关，他把汉森关于“后防御时期的充分就业”的备忘录描述为“对问题的巧妙陈述”。[30] 萨缪尔森提到的要点包括，在计算政府支出会如何影响需求时必须考虑收入分配，以及为私人投资创造足够机会的问题。

萨缪尔森在国家资源规划委员会合作最密切的经济学家是奥斯卡·

奥尔特曼（Oscar Altman），他是萨缪尔森所属充分就业稳定部门的负责人。他比萨缪尔森年长6岁，曾在芝大和萨缪尔森有过交往，当时他还是一名研究生，1936年获得博士学位。^[31]他的博士论文与税收和法律有关，其中有两章发表在一份法律评论上，他在战争结束时接受了统计方面的训练，还发表了一篇关于B—29飞机发动机寿命的精算分析文章。^[32] 1939年5月，作为国家资源规划委员会的一名工作人员，他负责撰写临时国家经济委员会关于储蓄和投资的审议报告。在储蓄、投资和国民收入方面，^[33]以《专论37》为题发表在关于经济力量分配的临时国家经济委员会系列报告中，奥尔特曼断然宣称，储蓄和投资是国民收入的两个主要决定因素，所有证人都同意，如果要维持国民收入，“储蓄必须回到收入流中——用在投资品上或以其他方式花掉”。例如，他引用汉森的证词来作为支持。

尤为重要的是，当前收入流中不被用于消费品的那一部分，即储蓄部分，应直接由储蓄者本人或通过借款者，间接地被用于某种新厂房和设备。如果储蓄金额很大，由于很可能处在高收入水平，故有必要在设备和工厂扩建以及住宅和公共建设方面，为这些储蓄提供同样规模的出口。^[34]

与经济力量分配委员会的一份报告相吻合的是，奥尔特曼的统计数据试图分析谁的储蓄最多，包括企业储蓄、政府储蓄和不同收入家庭的储蓄。国民收入的集中是决定储蓄的主要因素之一。在考虑储蓄如何传递给投资者和讨论投资方向时，集中度——特别是与通过养老金和寿险公司将储蓄制度化相关的金融机构的集中——也是他分析的一个因素。他的结论是，投资已经比20年前更加集中，这个结论得到了显示不同规模企业之间储蓄和投资分布的诸多表格的支持。这种集中度的提高使储蓄机构更具流动性，并意味着不同部门之间获得一个不均衡的储蓄流。奥尔特曼在结论中提出，投资需要被作为储蓄的一种弥补，不管它能否

产生收益。

萨缪尔森和奥尔特曼负责国家资源规划委员会计划活动的一小部分。在列出正在执行的计划任务时，国家资源规划委员会负责人查尔斯·埃利奥特（Charles Elliott）单独归类出了与“消费者市场等”有关的“私人活动”，而“私人活动”本身被列为8个“实质性项目”之一。^[35]由单独的部门负责处理诸如人力和机器、工业和公共部门的复员

（demobilization）等项目。“财政和财政问题”被分配给汉森。因此，确保国家资源规划委员会内不同单位的活动之间的协调至关重要。此外，还必须和其他机构保持联系，以便获取信息和协调其活动。国家资源规划委员会无权将工作“分配”给任何其他机构，尽管一些机构被要求向它报告其活动。

萨缪尔森和其他机构接触的途径之一是定期会议，例如，汉森10月30日在国家资源规划委员会主持的一次会议，就在他开始每两周访问华盛顿几周之后。参会者包括来自农业经济局、劳工统计局、国内外商务局（The Bureau of Foreign and Domestic Commerce）的代表，还有被列为美联储代表的汉森，以及国家资源规划委员会的萨缪尔森。^[36]这次会议的目的是交流有关研究的信息，以便对战后的调整有所了解。为了避免有人认为他们只关心投资额，汉森明确表示，他们关心的是“各种各样的资本改善”。为了继续保持联系，他们同意每隔一周的星期四的11点30分见面，先一起吃午饭，然后回顾各自所代表的不同部门正在进行的研究。

商务部正准备将国民生产总值细分为63个类别，并且正在计划扩大私营企业的投资。国内外商务局正计划对充分就业的外贸模式进行研究。国民经济部门正计划调查不同收入水平下将进行多少投资。劳工统计局正在研究就业构成和国防计划的就业影响，并且正在计划研究生活成本（以可得资金为基准）。会议记录更详细地描述了萨缪尔森的项目：

萨缪尔森先生正在指导一个项目，该项目将从对陷入僵局的经济、高消费经济、再分配收入经济和充分就业经济下的收入分配做出不同假设开始。收入分配是在这些条件下预测消费者购买的第一步，然后从这个角度来探讨私人资本形成的必要水平。[\[37\]](#)

我们并不清楚会议结果将如何协调研究工作，但这无疑使萨缪尔森比在任何一个部门工作，都能更清楚地了解华盛顿的经济学家在做什么。

奥尔特曼和萨缪尔森面临的第一个任务是招聘员工，因此在8月和9月，萨缪尔森接触了潜在候选人和近期可能会有博士生的院系，后者可以向他们推荐人选。[\[38\]](#)一份30个潜在人员的名单显示，他正在考虑目前供职于其他机构和仍在大学就读的人，其中的许多人都不可用，因为他们可能被要求服兵役。[\[39\]](#)这不是一年中的最佳招聘时期，因为许多潜在的新兵已经被征用。芝加哥大学经济学院的秘书报告称，萨缪尔森询问的两个人中的一个已有学术职位，另一个去了预算署。[\[40\]](#)加州大学伯克利分校的霍华德·埃利斯写道：“我的许多学生最近都进入了政府部门，或者填补了因移居华盛顿而留下的学术职位空缺，因此我只有一个建议。”[\[41\]](#)沃尔特·罗斯托（Walt Rostow）和拉特利奇·维宁（Rutledge Vining）都表示有兴趣，但也解释了他们为什么不能参与。[\[42\]](#)萨缪尔森广泛发布了他正在找人的消息，让别人联系他，[\[43\]](#)但在10月，他告诉乔治·贾齐（George Jaszi）和美联储，他“仍在竭力寻找有资格获得公务员评级的称职经济学家”。[\[44\]](#)12月11日，奥尔特曼报告说，几天之内，他们就能推荐至少一半的必要任命。[\[45\]](#)

要使研究工作按时完成，就必须在几周内雇用其他人。到12月30日，奥尔特曼已经为开展这个项目找到了8个人，比萨缪尔森暑期提出的人数还多，其中大部分人是来自其他政府机构或国家资源规划委员会内部其他项目中调过来的。[\[46\]](#)萨缪尔森试图从大学招收外部人员的努力

似乎毫无结果，而奥尔特曼似乎在华盛顿有更广的圈子，是他发现了一些人，尽管萨缪尔森也参与了面试和筛选。其中一名高级雇员的工作描述是：

在全面监督下，筹备和指导国民收入不同层次的消费和公私投资模式的研究；调查这些模式的过去和未来趋势；研究国民收入不同层次的个人和企业收入分配，并就原始统计材料及分析和展示方法向初级工作人员提供建议。[\[47\]](#)

初级雇员的职责与此类似，但他们的职责性质是协助而不是指导此类研究。[\[48\]](#)

准备报告

在项目的头几个月，萨缪尔森和奥尔特曼进行了广泛磋商。除了10月30日的会议外，他们还与预算署、劳工部、价格管理办公室、证券交易委员会和战时经济委员会（Board of Economic Warfare）的经济学家有所联系。[\[49\]](#) 奥尔特曼称，这些磋商证实了他们研究的重要性，因为研究消费者需求被认为是保持充分就业和了解过渡问题的基础。[\[50\]](#) 到1942年3月，他们自己的工作（已经都）需要对基本统计数据进行分析。他们关于消费者收入和支出的基本数据来自以前的报告，因此他们回顾了学术期刊上发表的对这些数据的批评。这表明，除了其他问题外，预算署对高收入阶层收入的估计（样本少始终是一个问题）明显是错误的，这些错误影响了整个收入分配。[\[51\]](#) 因此，他们根据最近的证据重新计算了家庭收入数据；他们检查了企业储蓄，研究了农业部的预测值，并审查了城乡移民工作。所有这些都将成为他们估算“目标年份”收入分配的基础。[\[52\]](#)

作为对国家资源规划委员会负责人要求提交进度报告的部分回应，奥尔特曼为他们的研究提供了详细的原理阐述。^[53]显然，他们的成果将有助于更专业的规划。奥尔特曼强调，他们的研究不仅为政府提供信息，而且为全体美国人民提供信息，因为这有助于他们了解政府、企业和个人在保持充分就业方面的作用。由此，人们就能更好地选择如何最好地实现充分就业。这些目标无疑和查尔斯·梅里亚姆（国家资源规划委员会的另一个部门）关于民主计划的研究相吻合。为了实现这一目标，需要对消费支出以外的问题进行研究。奥尔特曼认为，有必要研究企业储蓄、企业发行债券和股票以及金融机构的行为（后两者在储蓄流入投资的渠道中很重要）、投资品需求以及经济体的生产方面（它把商品需求转化为不同部门的生产和就业）。如果他们的部门要做到这一点，他和萨缪尔森将承担超出他们最初分析消费支出职责范围的任务。

1942年3月24日，萨缪尔森在发给布莱斯德尔的一份题为“非必要民用产能的扩张”（Expansion in Non-Essential Civilian Capacity）的备忘录中，说明了他们的研究是如何扩展到确定消费者支出之外的。^[54]这只是间接涉及充分就业的消费问题，因为它处理的问题是，在战争期间，当经济接近充分产能时会怎样。萨缪尔森认为，到目前为止，经济的各个部门已经能够共同发展。因此，尽管国防支出大幅增加，1941年仍有1/6的钢铁用于汽车生产。耐用消费品的产量比以往任何时候都高。当他写道，“经济体以一千种方式共同前进，每一个组成部分都在以最慢的速度等待”时，他很可能已经对里昂惕夫的投入-产出分析烂熟于心。“但现在正接近于充分就业，因此它是不可能的，一些活动将不得不再受到限制。至关重要的是，确保非必要的活动不占用对战争生产有用的资源。例如，大多数耐用消费品会和军工生产抢夺资源。”他提出了一些可以采取的具体措施，包括控制库存和歧视性的定性信贷控制。

写完这份备忘录几天后，萨缪尔森同意写一篇可以作为投资控制备忘录的一部分的文章，题为《1941年的投资和1942年的商业通胀缺口》。凯恩斯为分析英国通胀而提出的“通胀缺口”一词，当时被广泛用

于表示资源总需求和现有资源之间的缺口，萨缪尔森假设这个缺口将导致价格上涨。^[55]但他最关心的不是通胀问题本身，而是有多少投资会因建筑材料和其他商品的短缺而受阻。^[56]他希望农业部的莫迪凯·伊齐基尔，以及他所在部门的其他两人能够阐明通常的投资项目。一份记录显示，他的一名员工古德曼（Goodman）曾和美国商务部联系，请后者解释一下他们的库存统计数据。在一份备忘录中，他们的一个团队计算出生铁产量的2.4%被直接用于消费品，表明这是在一个相当分散的水平上进行的。^[57]

1942年4月，该项目碰到了潜在危机，当时奥尔特曼认为他可能不得不离开国家资源规划委员会，加入空军。很显然，需要一位经验丰富的经济学家接替他的位置，于是他找到在芝加哥大学时认识的阿尔伯特·哈特，问哈特是否感兴趣。^[58]哈特对接手这项工作有兴趣，但不愿搬到华盛顿。哈特认为，华盛顿外部的经济学家群体保持实力，并且自由批评那里所发生的事情，是很重要的。出于这个原因，哈特认为放弃他在艾奥瓦州立大学的系职务并不明智。他问道，是否有可能把整个项目转到艾奥瓦州的埃姆斯市（Ames）？这符合权力下放的政策，工作人员可能想离开华盛顿，而且转到埃姆斯市是可行的，因为艾奥瓦州立大学是“消费经济学”的主要中心，所以这个项目会得到很多支持。^[59]哈特在4月23日访问华盛顿时提出了一个更有力的理由——芝加哥大学的马丁·布朗芬布伦纳有望被招募到埃姆斯，奥尔特曼第二天就把这个建议提给了布莱斯德尔，但并未有任何结果，这或许是因为奥尔特曼的征兵处境改变了，他能够继续留在国家资源规划委员会。虽然奥尔特曼建议布莱斯德尔认真考虑此事，但很难看出会有结果，因为往返埃姆斯比往返华盛顿更不便，更重要的是，奥尔特曼及其部门成员颇为依赖和其他机构之间的频繁联系。

5月，他们顺利得到了萨缪尔森前一年希望招募的一流学院经济学家。艾布拉姆·柏格森从6月1日开始受雇，为期3个月，负责消费研究的一个特定部分。除了协助该部门开展不同国民收入水平的消费方面的一

般研究外，柏格森承担的任务是进行更为细致的分析，他被要求督导或开展以下研究：“（1）商业企业和工业活动不同领域的收入分配；

（2）按地理区域的收入分配；（3）按个人和家庭的收入分配。”^[60]

萨缪尔森希望他们能在年度报告材料中“迅速成形”的一份内容清单，总结了他们的工作，体现了这个项目的发展方式。^[61]清单包括四个部分：战后是否会出现繁荣或萧条，战后企业和家庭的财务状况，战后收入、储蓄和支出的分配，以及政策影响。第一部分的草稿已于5月28日完成。^[62]其中，他们质疑了有时人们所提出的主张，即第一次世界大战后的复员表明没有必要进行规划。

整个夏天，柏格森都投身于这个项目。7月7日，他向该部门成员发送了一份关于消费函数的评论，伊齐基尔在最近一期《美国经济评论》上的刊文提出了这个函数，柏格森认为它存在缺陷：它并未使用适当的甚至是一致的储蓄和投资定义，伊齐基尔用的是现值美元，他也未证明使用时间趋势的合理性。^[63]所有这些都指出了该部门需要做得更好的地方。月底提交的一份进度报告显示，柏格森在督导该部门的研究工作中发挥了重要作用。除了督导初级同事的工作外，他还写了一份备忘录，介绍了约翰·邓禄普（John Dunlop）关于工资结构周期性变化的研究，以及约瑟夫·佩契曼（Joseph Pechman）关于收入变化如何和分配挂钩的论文，佩契曼正在调查不同收入水平下的边际储蓄倾向和平均储蓄倾向之间的关系。他列出了8个项目清单，这些项目是某人（不一定是他自己）应该承接的。

也是在7月，古德曼报告了他和国家资源规划委员会进步城市规划部门（Progressive Urban Planning Section）一名成员的一次对话，并由此提出了一些建议。这些建议会扩大充分就业稳定部门的活动范围，以便对战后可能出现的经济形势有更广泛的了解。^[64]古德曼还报告了国家资源规划委员会其他部门正在进行的可能有用的活动。^[65]

关于这项工作的报告草稿《继续维持充分就业的战时规划研究》

（*Studies in Wartime Planning for Continuing Full Employment*）于8月完成。^[66]这是充分就业稳定部门工作人员的一份报告，有10个人被列入名单，奥尔特曼（该部门的负责人）和萨缪尔森（顾问）列在名单前两位。但在萨缪尔森的参考书目中，他把它列作自己和埃弗里特·哈根共同撰写的文章，哈根是奥尔特曼和萨缪尔森手下的三名高级经济学家之一。我们不清楚这是否意味着他们共同起草了其中的大部分内容，或者考虑到萨缪尔森显然起草了第一部分，剩下的部分是由哈根起草的。但似乎没有理由怀疑这是一份由整个部门奉献的报告。

这份报告沿袭了萨缪尔森在6月向艾略特提交的目录，以1918年后的复员经验开篇。战争刚结束不久就出现了小规模繁荣，但这是因为（从经济角度来看）战争并未在1918年结束，尽管那时战争已经停止。许多政府合同必须完成，例如在战争结束后进行船舶建造，而且政府承诺向退伍军人支付抚恤金。其结果是，“接近战争最后一年水平的政府赤字支出，避免了复员期间的经济困难，而过早停止这种支持则导致了萧条”。^[67]这份报告继续争辩说，不同的战争之间具有显著差异：当前的战争是全面战争，前一场战争只是局部战争，只有四分之一的国民收入被用于战争，直到最后两个月才需要削减消费。由于当前战争的动员力度更大，复员将更加困难，造成许多结构性问题。还有一个问题是，与1917年的情况不同，由于战前的长期萧条，不可能会在战后出现持续的增长。

二战后的失业率将取决于需求水平，因此，报告的大部分内容涉及对消费支出的估算，采用和以往研究一样的分类方法，探索了使收入分配更加平等的不同方式的影响。报告认为，投资增长不足以维持充分就业，因为在战争期间，厂房和设备已经大幅增加。他们得出的结论是，在没有政府干预的情况下，战后可能会出现失业。由于工业来不及调整生产以适应战后直接需要的消费品，消费品的缺乏可能会导致价格上涨。他们的预测是，除非继续实行价格控制，否则“大规模的失业将伴随着价格通胀”。^[68]在题为“提高我们的视野”的一节中，报告提出了这

样一种观点：

战争告诉我们，如果我们关注经济的本质，而不是经济的陈词滥调，国家的收入、消费和投资水平将尽在我们掌握之中。如果战后的公共政策致力于保持就业和经济机会……美国人民在这10年内的国民收入，将比1941年增加三分之一，是30年代中期的两倍。^[69]

报告主张通过支出退伍军人抚恤金等来维持收入，但对降低税收持谨慎态度：企业税和超额利润税应低于战时税率，但应保持在“高于战前标准”的水平。^[70]原因不仅在于需要保持收入，还在于需要减少不平等。报告还认为，应该逐渐减少国防支出，并且应该重新建立公共工程储备。^[71]

《继续维持充分就业的战时规划研究》是油印的，发行量比出版时要少。以这种方式编写报告符合国家资源规划委员会的任务，即为稳定就业和保持高国民收入的活动提供“机密的‘紧随时事的建议’，并在战争持续期间逐月不断填充和完善”。^[72]

这份中期报告被送去审查，不少于19人对它提出了批评和建议。^[73]许多读者都对报告表示赞同，尽管他们中的大多数人发现了不一致或需要改进的地方。其中最关键的一位是乔治·斯蒂格勒，他的观点总结在一份内部备忘录中：

在乔治·斯蒂格勒看来，这份报告目前的形式不适合官方出版，他的观点也“与作者隐含的政治和社会观点有很大不同”。他还说，“在许多情况下，用你的工具做出的陈述既可以被证明，也可以被反驳。”^[74]

备忘录并未详细说明这些政治和社会观点是什么，或者其中的哪些陈述需要进行检验。备忘录的第一部分是对过往经验的总结，尽管这部分内容也受到了批评，但评审员对这一节的评价最好。布鲁金斯协会（Brookings Institution）的哈罗德·莫尔顿（Harold Moulton）曾写过关于凯恩斯《通论》的评论，他认为政府支出的波动约束了经济活动的水平是错误的，因为这一论点没有考虑到总购买力是私人支出和政府支出的结果；他并不认可它们在第一次世界大战后是同步行动的观点。^[75] 社会研究新学派（New School for Social Research）的雅各布·马尔沙克也给出了类似的评论，虽然他认为这部分内容暗示了对“政府净开支”的过度依赖，但是这一缺陷在报告的后面已经得到了纠正。马尔沙克发现，关于一战后向和平过渡及和当前战争的比较部分“特别具有启发性”，并认为它“显然有非常大的实际用途”。^[76]

鉴于当时经济理论的不稳定状态，对报告其他部分的批评可以被看作是对所承担任务的雄心勃勃性质的赞扬。例如，马尔沙克对需求如何对价格变化做出反应的假设提出了质疑。萨缪尔森在哈佛大学的朋友、马克思主义者保罗·斯威齐发表了有趣的评论，最后还批评了政策分析背后的观点。

当谈到为经济问题开出解决方案时，作者们似乎认为，所需要的只是一个适当的分析，所指出的解决办法自然会被采纳。换句话说，经济问题本质上被视为是技术问题；它们也是社会和政治问题，这些问题是由特定阶级权力和阶级目标的社会结构引起的，并与之密不可分。（这些）在我看来，是对报告范围的明确限制。^[77]

总的结论似乎是，中期报告在成为最终报告之前需要做大量的修改。可能是因为听到了其中的一些批评，汉森提出了一些防御性的建议，戈登韦泽告诉德拉诺：“汉森先生已经就报告与布莱斯德尔和萨缪

尔森先生进行了多次会议，并提出了广泛的评论和批评。”^[78]萨缪尔森可能是负责这份报告的学术顾问，但汉森一直对报告予以密切关注。

国家资源规划委员会的公众形象

如果国家资源规划委员会只是提供机密报告供政府内部使用，就不太可能会激起强烈的政治反对。然而，在向国会提交时进入公众领域的报告以及出版的小册子，使它在公众中具备很高的、富有争议的形象。最具争议的报告是关于失业政策的报告，这些报告和充分就业稳定部门的研究有关，即使他们没有直接参与编写这些报告。萨缪尔森担任顾问期间，国家资源规划委员会在伊芙琳·伯恩斯（Eveline Burns）的指导下，发布了题为《安全、工作和救济政策》（*Security, Work and Relief Policies*）的报告，并于1941年12月4日提交给罗斯福总统，但直到1943年2月10日才转交给国会。^[79]该报告所包含的信息得到了《1943年国家资源开发报告》（*National Resources Development: Report for 1943*）的强化。^[80]第一个是政治上的争议，因为它提出了一个范围广泛的社会福利制度。导言清楚地表明，这既是一份技术文件，也是一份政治文件。

本报告尤其关注为那些丧失谋生手段或谋生手段不足的人提供充分的财政拨款。导致痛苦的部分原因是个人的性格.....但是，经济失调带来的痛苦和个人的痛苦一样真实。人们有时认为，一套完整的社会保障体系最终会产生抑制自力更生的效果，甚至通过破坏对工业的激励，消除纪律粗暴却有益的影响，促进失业。毫无疑问，一些边缘群体即使有最低生活保障，也会故意选择逃避工作。但是，它们必须和数百万种情况进行权衡取舍，在这些情况下，深深的焦虑、对贫困的恐惧、剧烈的痛苦和不幸，折磨着男女老少的生活。大多数漂泊的灵魂，是那些被自然环境或冷酷的社会经历造

就的不幸环境关闭了希望之门的人。[\[81\]](#)

该报告强烈主张采取措施确保最低收入水平。

以剥夺基本生活必需品、寒冷、饥饿、疾病等而强制执行的纪律，不应被允许在最低安全标准之下执行，当然也不应在一个有足够粮食供应的富饶国家执行。在这个层次上，并非恐惧而是希望，促使人们付出更大的努力，发挥聪明才智和竞争精神，为他们所追求的生活价值进行激烈的斗争，努力构建一个公正、自由、公平竞争和公平分享文明成果的框架。[\[82\]](#)

为了实现这一目标，报告建议采取两项措施以确保充分就业：向中断收入者提供公共援助，向需要的人提供公共医疗、教育和福利。这需要联邦政府协调各项行动，包括财政政策和货币政策。1943年的两卷报告将这一愿景和战后规划的可行性连在一起，他们认为，这是一项刻不容缓的任务。当这份报告解释了如何在一个民主国家进行计划时，这个项目的政治性质被明确表述为：“在我们这个时代，暴政和独裁统治的核心.....一个无法解决的内部冲突，它不可避免地导致软弱和解体.....试图将理性作为不公正、暴力、不平等、奴役的工具，最终导致了革命。”[\[83\]](#)

毫无疑问，《安全、工作和救济政策》与国家资源规划委员会的命运息息相关。罗斯福总统可能认为这份报告在政治上有助于让美国人民安心，美国正在发布一份与威廉·贝弗里奇（William Beveridge）的《社会保险和相关服务》（*Social Insurance and Allied Services*）——为英国成为战后福利国家奠定基础的报告——相当的报告[\[84\]](#)。虽然《贝弗里奇报告》深受欢迎，以至英国政府在执行其建议方面承受着巨大压力，但是，美国政府对《安全、工作和救济政策》的反应却截然不同，该报告的发表可能会削弱国家资源规划委员会的地位。国家资源规划委员会

的一位历史学家认为，推迟到《贝弗里奇报告》发表之后再发布这份报告，会使国会更容易拒绝它，因为它涉及一个“社会主义的”“从摇篮到坟墓的”计划项目。^[85]随着萨缪尔森与汉森和国家资源规划委员会的关系越来越密切，他不可避免地和一些想法产生了联系。

为了吸引那些不愿阅读国会报告的读者，国家资源规划委员会出版了小册子。1942年1月，他们出版了阿尔文·汉森的一本题为《战后充分就业》（*After the War — Full Employment*, 1942a）的小册子，汉森在这本小册子中提出了利用联邦预算来稳定需求水平的理由；他认为，公共债务不是什么可怕的东西，而是政府的政策工具。用一位历史学家的话说：

这本小册子，几乎和国家资源规划委员会的其他出版物一样，在国会、商界和至少部分媒体上引起了激烈的情绪化的批评。参议员罗伯特·塔夫特（Robert Taft）当时是共和党知识分子的领军人物，也是参议院的重要人物，他对此尤为恼火。^[86]

同年9月，他们又出版了另一本题为《战后规划：充分就业、安全和建设美国》（*Post War Planning — Full Employment, Security, Building America*）的小册子，在罗斯福总统于1941年1月6日呼吁“四项自由”之后，又提出一项新的《权利法案》

（Bill of Rights），这些构成了战后规划战略的基础。^[87]就像一位历史学家所言，“正如四项自由的演讲代表了罗斯福对法西斯意识形态和海外侵略的回应，规划者的文件也代表了他们对美国国内自由民主的看法”。^[88]这些权利包括各种经济权利：工作的权利，公平的薪酬，足够的食物，衣服、住房和医疗，摆脱对老年、贫困、依赖、疾病、失业和事故的恐惧，以及教育。自由企业制度中的权利是为了约束私营企业和政府，因为它附加了一个条件：“免于强制劳动、不负责任的私人权力、任意的公共权力和不受监管的垄断。”^[89]它的目的不仅在总结现

有的权利，而且在“通过规划和合作行动”扩大这些权利。两个月后，这份声明得到进一步公布，并以图表形式总结在一张折叠的宣传页上。他们提议的《权利法案》也在《1943年国家资源开发报告》开始时印发，强调了它和规划进展的关联。^[90]

1942年8月21日，在他们的报告起草完后，萨缪尔森部门的三名成员（柏格森、古德曼和哈根）向布莱斯德尔提议，利用他们部门所做的研究，编写一系列小册子，紧接着汉森的小册子，以报道战后的经济问题。^[91]他们的理由是，他们的研究成果可以被广泛获取，而且除了就一个热点问题提供急需的教科书外，还将有助于向公众提供信息——这是民主国家的一项重要任务。他们提出了从“充分就业的国民收入”（The National Income at Full Employment）到“战后的危机转换”（A Conversion Crisis after The War）的10个题目。^[92]当时国家资源规划委员会的资金存在问题，但布莱斯德尔坚持认为，他们应该在资金即将到位的假设下继续推进。^[93]柏格森很快被调到战略服务办公室（OSS），负责俄罗斯事务，在国家资源规划委员会工作的最后两周，他努力准备了第一本小册子。^[94]柏格森很可能完成了这本小册子，因为在他进入战略服务办公室的9月15日，哈根向他的同事们分发了一本关于1950年国民收入概要展望的小册子，以供评论。^[95]

这些出版物中都没有提到萨缪尔森的名字，但大家都知道他是国家资源规划委员会的一名顾问，他所在的部门正在发布一些主张激进思想的材料。结果，到1942年年底，一些局外人已经把萨缪尔森和战后高公共支出的主张联系在一起。萨缪尔森以前的一个学生当时在价格管理办公室担任初级职位，他写道：

我的一个在华盛顿工作的教授朋友读了国家资源规划委员会最近发表的一篇文章，是关于美国战后经济组织的。您想必也参与其中。他说，作者们在战后被政府支出问题“冲昏了头”。我还没有看

过报告，但我想您也许会对他的反应感兴趣。[\[96\]](#)

关于萨缪尔森和这些想法之间的联系的任何怀疑，都将在次年6月烟消云散。当时，国家资源规划委员会根据由萨缪尔森和哈根撰写的题为《战后：1918—1920》（*After the War: 1918—1920*）的中期报告的第一部分，出版了一本小册子。[\[97\]](#)萨缪尔森和哈根选择这一部分出版，也许是因为它是收到这份报告的评审员评价最好的部分。尽管他们在报告的第一部分明确提出了同样的观点，即1918年至1920年的经历证明了计划转型的必要性，而非计划外的市场的成功，但报告的性质却大不相同，这表明他们从批评者那里学到了东西。

在解释了从过去的经验中学习的重要性之后，这本小册子以美国参与一战的历史开始，从中可以看出《和平的经济后果》（凯恩斯因在该书中攻击“一战”后的《凡尔赛条约》而声名鹊起）和汉森提出的关于长期停滞的观点的痕迹。[\[98\]](#)

1914年以前的日子，回想起来遥远得让人觉得像是乌托邦，因此人们可以信口开河地谈论回归“常态”。那些拥有更准确记忆的人可能清楚，1914年时，有迹象表明世界即将进入萧条时期；如果没有世界大战，威尔逊政府可能不得不面对同样类型的问题，这些问题在20年后已变得更加严重。[\[99\]](#)

战争把美国从萧条中拯救了出来。正如凯恩斯20年前所主张的那样，萨缪尔森和哈根认为，让人们渴望已久的“常态”回归是不可能的。汉森的观点反映在他们对战后大萧条如何复苏的分析中：复苏需要某种东西来推动投资。然后，他们采纳了汉森的观点（本书第12章讨论过），即随着边境的关闭，人口增长放缓，没有新的产业来推动投资，萧条将变得更加普遍，持续的时间也会更长。这本小册子记录了“一战”后复员工作进展得极为迅速。每个人都急于遣散部队，军事合同也

被尽快取消。结果导致1918—1919年严冬出现了大量的公开和隐性失业。1919—1920年产量上升，但随之而来的是通货膨胀，物价比战时最高水平上涨了25%，直到1920—1921年才双双暴跌。他们可能意识到中期报告所受到的批评，转而用图表说明了生产、就业和价格的运行过程。

然后，萨缪尔森和哈根转向了报告的核心内容：原因分析。战后曾经出现过大萧条，尽管大萧条很糟糕（如果有统计数据来衡量失业率的上升，情况似乎会更糟），但它只是昙花一现。1920—1921年的大萧条也很短暂，这显然表明那些认为政府不需要采取任何措施放松调整的人是正确的。作为对中期报告批评的回应，他们非常关注政府赤字以外的其他因素。他们指出，1919年时，尽管收入下降，家庭储蓄却增加了。这一观点认为存在战后的“延期需求”，可以维持经济扩张，他们试图驳斥这一观点。1919—1920年的短暂繁荣并不是由消费支出推动的。

政府支出是部分原因。报告中的一张图表生动地说明了政府赤字，这种赤字一直持续到1919年。即使消除了赤字，政府支出依然很高。萨缪尔森和哈根的结论是，尽管并非有意，但政府支出和赤字“阻止了复员工作导致国民收入急剧下降，并在1919年年初促成了经济好转”，当时其他因素也发挥了作用。^[100]出口增长超过进口，投机活动激增，库存等也大幅增加。生产和运输出现瓶颈，还出现了短缺及金融和房地产投机。这些在很大程度上与物价上涨和宽松的信贷条件有关（在这种情况下，美联储向成员银行发出的，要求它们停止为投机活动提供资金的警告是无效的）。因此，1919—1920年的复苏崩溃并不令人感到意外。报告中的一张图表显示了世界贸易的急剧下降，其中欧洲的降幅最大，间接导致了美国的经济萧条。

这本小册子最后把“一战”和目前正在发生的事情进行了比较，认为重新调整的问题将会变得更加严重。目前的情况是，战争的规模要大得多；政府赤字要高得多；战时许多工业得到了更充分的动员，一些民用工业被完全关闭。如果说政府行动对于避免一战后的灾难必不可少，那

么此时此刻就更加重要了。或许是认识到了这个问题的政治敏感性，他们非常重视当务之急的复原问题。

无论人们对长期问题持何种看法，我们都一致认为，在这场战争结束时，存在一个关键的较短时期的巨大危险，在此期间就业和收入必定会下降。显然，工业界和政府应尽一切可能维持最低收入标准，办法包括推行解雇工资、失业补偿、分期支付遣散费、直接救济和工作救济。尽管长期公共工程的可取性也许存在争议，但没有人能否认提供一个短期有用的“填充物”类型的公共和私人项目的紧迫性，这些项目的目的是在复员和重新改造危机中提供就业机会。[\[101\]](#)

他们预测会同时出现通货膨胀和失业。

我们将同时经历繁荣和萧条。有种种迹象表明，战争的结束将让我们进入一段“不稳定”时期，它具有繁荣的所有表象——价格通胀压力、短缺、企图积累库存。同时，我们也将面临经济萧条的不利方面，包括劳动力和设备的错配、损失、失业，以及低于潜能的实际收入。[\[102\]](#)

考虑到他们的汉森主义视角，他们显然相信，从长远来看，政府将不得不发挥作用，因为他们指出，“私营企业和公共企业都需要新的概念和责任”，但为了集中精力解决战后迫在眉睫的问题，他们淡化了这一点。[\[103\]](#)

在国家资源规划委员会的工作中，萨缪尔森全身心地投入到数据分析中，他组建了一支庞大的团队来处理一个比他之前处理过的更为复杂难懂的问题。公众对中期报告的批评程度无疑是一个挫折，它表明有必要开展进一步的研究；而鉴于国家资源规划委员会未来的不确定性，这

些研究可能永远不会开展。他和哈根一起撰写的小册子借鉴了这项研究，但避免了技术上的细节，也没有涉及汉森和国家资源规划委员会报告中更为激进的观点，而是对“一战”的经历及其对当今的影响做了高度精练的分析。它既不依赖于正式的统计分析，也不依赖于复杂的预测模型，如战后用于预测消费者需求的模型。它依赖于简单的数据分析和历史阐述。

次年，萨缪尔森在和沃尔特·萨兰特的通信中称，这本小册子的主要目的是揭穿“有关战后繁荣的普遍观点”。^[104]他认为它已经达到了这一目的，但他知道它有缺陷，这既是因为缺乏数据，也是因为缺乏对他们所掌握的事实的解释。他在给萨兰特的信中还解释说，他认为总需求和价格变化之间没有直接关系。

一段时间以来，我都不相信那些试图把价格变化的速度和方向，与需求因素单独联系得过于紧密的分析。需求过低或过高都是一种可容许的因素，它创造了形成价格设定和工资确定的环境。但工资和价格（其他人的成本）的变化往往是物价上涨的直接或近似原因。从这个角度来看，在这段时期，可能并不难确定导致价格上涨的物理因素（短缺、交通运输）和心理因素（行业动荡、战后疲劳等）。^[105]

其结果是，价格的上涨将是不均匀的。

这本小册子使萨缪尔森更坚定地与汉森、国家资源规划委员会以及同他们有关的激进政策联系在了一起。他和哈根可能已经谨慎地表达了自己的观点，但这本小册子是国家资源规划委员会项目计划的出版物，在一些商人和政治家的眼里，这就足以使它受到谴责。此外，它用了同样的标题“战后”，使自己和汉森极具争议的小册子联系起来。

尽管这可能并未让萨缪尔森完全进入政治舞台，但这是他向前迈出的一大步。他已不再只是一个为其他经济学家所熟知的数理经济学家。

当萨缪尔森抽时间为行业杂志《机械工程学》（*Mechanical Engineering*）撰写两本书的书评时，他开始接触到不同的外行读者。这个计划起源于麻省理工学院，是应美国机械工程师学会（ASME）的要求，由经济学与社会科学系的成员对影响工程学的一系列经济文献进行的一系列综述之一。这两本书涉及了当前经济形势和未来前景，由麻省理工学院训练有素的工程师、自由撰稿人斯图尔特·蔡斯撰写，他赞成中央计划，是萨缪尔森部门一年前所发表报告的唯一一位极其热情的读者。蔡斯写出了许多萨缪尔森会同意的话。蔡斯认为，当出于军事目的需要资源时，人们不会问钱从哪里来，而是像德国那样把钱花掉。阻碍德国发展的不是金融破产，而是物资的匮乏。蔡斯称：“亚当·斯密的学说也许会过时，但在1942年那个危险的世界，没有哪个国家会因为一些教科书上的说法而顺从地走向破产。”^[106]面对一位以支持苏联计划而闻名的人士的这些言论，以及工程师读者，萨缪尔森采取了非常谨慎的语气，表面上采取了保守的立场。“因为蔡斯代表了一个正在成长的思想流派，有历史感的聪明保守派很容易对他的观点感兴趣。”

就像一名职业拳击手手握重拳，“深思熟虑的温和派希望避免灾难性的革命性变革”，拥抱渐进式改革，保存好的事物。萨缪尔森用冗长的引语阐明了蔡斯的论点，并仔细挑选了一段引语，在这段引语中，蔡斯对汉森的大萧条理论（汉森认为大萧条是由投资渠道饱和引起的）进行了总结——他同意这一评论。在评论蔡斯为基本资源——食物、衣服、住房、健康和教育——制定的“预算”时，萨缪尔森得出结论，认为“政府和企业方面需要做出巨大的共同努力”。尽管保守派可能对其中的暗示持怀疑态度，但它含糊其词，甚至不清楚萨缪尔森是在表达自己的观点，抑或只是在总结他正在评论的书中的观点。萨缪尔森在结语中称，即使读者不赞同这本书的观点，通过该书他们也会对未来有所了解。

萨缪尔森对这本书的态度是积极的，但他并未公开承认自己和一个曾是斯大林（Stalin）中央计划的狂热支持者达成了一致。萨缪尔森正

在学习如何在报道政治敏感问题时非常老练地写作，这一技能在他编写教科书时被证明尤为重要。

国家资源规划委员会的终结

与罗斯福总统的许多新政机构一样，国家资源规划委员会备受争议，受到保守派的强烈批评。例如，一位共和党参议员批评国家资源规划委员会采纳了汉森的财政支出政策，并且“在意图侵犯‘我们年轻人的性生活领域’的‘这个共产主义计划’中，引领‘计划新社会秩序的巨大行动’，而最终的目标是‘彻底摧毁所有自由企业’”。^[107]此外，人们普遍怀疑国家资源规划委员会的作用，因为它的工作似乎和其他机构的工作有相当大的重叠，对它所发挥的协调作用也普遍认识不足。

国家资源规划委员会还卷入了行政部门和国会之间的纠纷，因为它直接向总统而不是向国会报告。共和党在1942年大选中获胜后，党派对立变得更加激烈。除此之外，许多国会议员认为，应该由他们而不是总统在战后制订计划。人们还认为罗斯福总统过早开始战后规划，他应该至少等到战争结果变得更加明朗。1943年，这种批评达到了顶点，同年6月，总统决定解散国家资源规划委员会，并于8月底执行。^[108]

这些争议的背后，是对新政和政府应该在刺激经济方面发挥作用的观念的持续敌意。梅里亚姆、蔡斯和其他与国家资源规划委员会有关的人在《国家报》（*The Nation*）和《哈珀》杂志（*Harper's*）等拥有广泛读者的媒体上一直主张，政府应该在战后继续控制经济活动。批评人士认为，这表明政府希望改变美国经济的本质。^[109]参议员罗伯特·塔夫特认为，“混合经济体实际上意味着50%的社会主义经济”，这一观点被很多媒体采纳，他们认为政府试图对企业进行控制。这个批评力度如此之大，以至几个月后，国家资源规划委员会的支持者之一哈罗德·伊克斯觉得有必要在《新共和》杂志上发表一篇题为《官僚与商人》

（Bureaucrats v. Business men）的文章，长篇大论地提出抗议。[\[110\]](#)商人们可能会批评官僚主义，但正是罗斯福总统招进政府的商人们在指挥这场战争。

根据一位历史学家的说法，对国家资源规划委员会的攻击在1943年的《安全、工作和救济政策》和《1943年国家资源开发报告》发布后达到顶峰，它们被解读为暗示国家资源规划委员会支持不断增加国家债务的观点。[\[111\]](#)塔夫特在国会声称，“不断增加的债务将导致我们整个制度的崩溃，摧毁构成美国人民过去储蓄的所有价值”。《纽约太阳报》（*New York Sun*）的一篇文章批评了国家资源规划委员会政策的理论基础：

他们（国家资源规划委员会）的基本计算所依据的理论，与已确立和已被接受的经济学定律形成了如此根本性的背离，以至微妙地暗示，有必要修正科学进步赖以存在了几个世纪的许多基本原理。例如，掉下来的苹果可能真的恰好砸到了牛顿头上。[\[112\]](#)

《纽约时报》报道了耶鲁大学教授弗雷德·费尔柴尔德（Fred Fairchild）在一次演讲中对美国商会提出的规划风险的警告，他用更强硬的语言支持塔夫特的立场。他攻击的不仅是计划，还有美国能在世界上扮演重要角色的观念。

我们必须放弃控制商业周期的虚幻权宜之计，削减军事开支，平衡预算，避免拒付并开始削减公共债务。我们必须摒弃美国维持世界治安、养活世界人民、重建战后世界的宏伟理想。我们必须放弃《大西洋宪章》（Atlantic Charter），以及它提出的要求美国为世界做的一切事情，不要白做。它们已经不切实际了。美国承担不起这些事情。[\[113\]](#)

费尔柴尔德认为，控制企业是异想天开，或者是不可能的幻想。^[114]美国劳工联合会副主席持有类似的立场，称企业税收政策只会被用来“破坏我们的社会，或使它转变成某种理想主义状态”。^[115]

费尔柴尔德的孤立主义言论指出，这两种对美国之世界角色的截然不同的看法，在当时主导了公共辩论，与萨缪尔森两年前概述的观点形成了鲜明对比：

一旦当前冲突结束，美国的人道主义热情将渴望养活世界上饱受战争蹂躏的人民，美国可能希望协助重建被摧毁的生产性工厂，而这取决于为其他国家提供更好的生活水平。在某种程度上，美国向世界其他地区提供的商品和服务，可能是用提供给我们的原材料和服务来换取的。另一方面，可能有必要在不指望补偿的情况下提供某些商品和服务。^[116]

没有证据表明，费尔柴尔德曾考虑过这些言论，甚至读过这些言论——它们出现在一份内部备忘录中。就他对国家资源规划委员会工作人员的区别而言，费尔柴尔德的批评目标是汉森，汉森当时是凯恩斯主义政策的主要公共倡导者，也是《战后充分就业》这本颇具争议的国家资源规划委员会小册子的作者。但是，萨缪尔森坚定地支持汉森的政策，他是汉森关于这一主题的主要学术出版物的撰稿人之一，也是一本小册子的作者，尽管这本小册子非常谨慎，但它所倡导的政策本质上和汉森在几乎相同标题下的政策是相同的。

国家资源规划委员会的工作人员在他们工作的组织受到攻击的这段时间内一直在工作。3月，哈根写信给萨缪尔森说，他收到了战时劳工委员会（WLB）的邀请，而且他正与战略事务办公室讨论类似的职位。^[117]哈根承认国家资源规划委员会面临的形势似乎正在改善，布莱斯德尔对此也表示乐观，但他对该部门的未来并不确信，因此他可能会接受这两个职位中的一个。哈根和萨缪尔森撰写的小册子已于3月完

成，但中期报告的修订仍在进行中。[\[118\]](#) 萨缪尔森写给布莱斯德尔的备忘录，表明了他对形势的认识。他曾被要求就他的朋友戴维·麦科德·赖特的一份有关国家债务问题的手稿发表评论。他发现手稿清晰而得体，只有几个需要注意的技术问题。然而，他对发表它持怀疑态度。

从战术的角度看，有时我觉得完全不讨论债务问题似乎是可取的。除非我们能成功地说服怀疑者，否则我们将其置于明确的关注和分析之下，可能只是像在伤口上捅了一刀，或者像在公牛面前挥舞了一面红旗。毕竟，对债务的恐惧在很大程度上是非理性的，在这种情况下，逻辑并不总是最好的武器。[\[119\]](#)

因此，尽管他认为如果发表在《大西洋月刊》或《读者文摘》（*Reader's Digest*）上会有很多好处，但他也认为“董事会已经在这些问题上持怀疑态度，因此，它可能带来不好的影响”。

萨缪尔森部门的成员一直工作到最后。5月底，萨缪尔森收到了一份关于“流动储蓄”的备忘录，提供了他们的储蓄业务中有多少是以现金形式持有的数据。[\[120\]](#) 6月10日，哈根把一份关于“1950年美国充分就业的国民产出”的手稿寄给了布莱斯德尔。他意识到国家资源规划委员会可能无法发表这篇文章，于是请求在其他地方发表。[\[121\]](#) 7月1日，该部门的另一名成员向萨缪尔森发送了一份他前一天起草的关于“一战”期间英国储蓄的备忘录，其中写道：“按照现状，完成这份备忘录需要很大的纪律和勇气。玛丽（Mary）是一个真正的战士，在大家都松懈的时候还在工作。”[\[122\]](#)

国家资源规划委员会刚被解散，萨缪尔森就开始收到关于他能否在其他地方从事类似工作的询问。1943年8月6日，沃尔特·萨兰特写道，价格管理办公室的那些人认为是时候开展这样的工作了，于是问他是否有兴趣与他们达成一项类似于他和国家资源规划委员会达成的协

议。[\[123\]](#) 尽管国家资源规划委员会的关停本应让萨缪尔森腾出时间，但萨缪尔森回答说太忙了，至少在未来几个月内不可能从事任何咨询工作。尽管萨缪尔森保住了在麻省理工学院的职位，可以拒绝这样的邀请，然而他的属下却不得不忙于在其他政府机构寻找工作机会。[\[124\]](#) 哈根在战略事务办公室担任了一个职位。萨缪尔森的合同于8月31日终止，他结束了在华盛顿的工作。[\[125\]](#)

尽管萨缪尔森每周只在华盛顿待两天，时间也才两年，但这段经历对他作为经济学家的发展至关重要。他曾负责一个涉及广泛数据分析的大型实证项目；通过与在政府工作方面经验丰富的经济学家奥斯卡·奥尔特曼的合作，他在指导一个项目、招募员工，以及试图将结果转化为一份经得起那些倾向于质疑其结论的人批评的报告方面积累了经验。[\[126\]](#) 通过汉森，他接触到其他政府部门的工作，并建立了广泛的联系，如果他留在剑桥，将很难有此收获。他也越来越认同汉森以及在经济政策上的一系列国际主义和干涉主义立场。

国家资源规划委员会的终结促使一些人在一份显然未完成且未发表的草稿中进行了反思，草稿题为《一名退休战后规划师所亲历的战后规划》（Post-war Planning as Seen by a Retired Post-war Planner）。[\[127\]](#) 萨缪尔森承认，他“在战争爆发前6个月”就开始了战后规划，并花了两年时间往返于华盛顿。[\[128\]](#)

通常是在半夜时分，机会成本理论抬起它丑陋的头来提醒他，他的有限脑海已经装不下那些重要的事物——对于这个问题，他的良心只有一个回答，那就是恶棍们最后的避难所：“如果我不使用普尔曼空间（Pullman space），其他一些战后规划者也会使用。”[\[129\]](#)

萨缪尔森的内疚感也让他担心他的缺席会给麻省理工学院的同事们带来额外负担。他写道“牺牲和痛苦经历”，比如很难找到酒店房间和预

订火车，与那些牺牲和痛苦经历远没有那么微不足道的人相比，这一点不言而喻。但是，华盛顿确实有它的优势：对于一位“来自偏远地区”的大学教授来说，它可能看起来“像一所荣耀的研究生院，充满了此类机构特有的八卦和友爱”，它为“经济学家的妻子为自己开创事业”提供了机会。[\[130\]](#) [\[131\]](#) 萨缪尔森想必感到双重的特权，他把一部分时间花在这种氛围中，其余的时间则花在剑桥。在剑桥，他有幸参与了麻省理工学院的研究生项目，并参加了哈佛的研讨会。

在萨缪尔森试图证明年轻经济学家能够获得高薪的合理性时，非战斗型经济学家（non-combatant economists）的舒适地位也可能让人感到内疚。他认为，雇用他们的机构每花一美元都能获得高昂的回报。

他略去了顾问经验中的精华，因此，即使他把剩余时间奉献给机构，也会受到迅速递减的回报的影响。更重要的是，顾问既不出售工作时间，也不为机构购买工作时间，而是为某个任务或研究领域承担责任。这种责任是不可分割的，不能敷衍塞责。如果一个人每个月工作5¼天的话，它的重要性将和全职工作相当。[\[132\]](#)

萨缪尔森称自己所说的话并无偏见，因为他从来就只是一个兼职顾问。然后，他谈到了对他和其他处于他的位置的人来说，肯定至关重要的问题。

如果认为一个急于逃避服兵役的人去华盛顿会很好，那将是一种严重的误解，几乎与事情的实际情况背道而驰。相反，对最近经济学专业学生的经历进行调查，会发现联邦机构在对待选择性服务的态度上有所倒退。在任何意义上，政府部门都没有提供逃避服兵役的机会。[\[133\]](#)

萨缪尔森的某些论点的逻辑令人生疑，尽管他试图用幽默的方式粉

饰部分论点，这些都表明他的良心在和他战争期间享有的特权做斗争。如果这些话写于1943年，它可能有助于解释，为什么尽管他痴迷于经济问题，却卷入了和消防控制有关的军事技术问题。对萨缪尔森来说，后来能够告诉记者他从事的是机密的战争研究工作，这一点无疑至关重要。

[1] 关于柯里，参见桑迪兰兹（1990和2004）。

[2] Currie in Keyserling et al. 1972, p. 141.参见巴克豪斯（2014）。

[3] D. Robertson, August 12, 1939, Letter to Alvin Hansen, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 2 [L-Z]) .

[4] A. H. Hansen, September 29, 1939, Letter to Dennis Robertson, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 2 [L-Z]) .

[5] “1939年，我成为白宫的第一位经济学家，我们组成了一个强大的群体。我招募了迪克·吉尔伯特（Dick Gilbert）和他的团队，包括V. L.巴锡（V. L. Bassie）、罗德·赖利（Rod Riley）等人，为商务部的哈里·霍普金斯（Harry Hopkins）工作，给鲍勃·内森（Bob Nathan）提供支持，后者长期以来一直是敌对地区的唯一前哨。我把我在美联储的职位交给了埃米尔·德普雷。我很高兴地说，我曾负责把约翰·肯尼斯·加尔布雷斯招到华盛顿，并让格哈德·科尔姆（Gerhard Colm）进入预算署，现在他被调到了总统的执行办公室。沃尔特·萨兰特和比尔·萨兰特、格里夫·约翰逊（Griff Johnson）、艾伦·斯威齐、亚瑟·盖尔（Arthur Gayer）、马尔科姆·布赖恩（Malcolm Bryan）、乔治·埃迪（George Eddy）、阿尔伯特·哈特和马丁·克罗斯特（Martin Krost）是我以前的学生或同事，并担任重要职务。随着哈里·怀特（Harry White）的影响力越来越大，我们在财政部的地位也越来越稳固，我们与加德纳·米恩斯、国家资源规划委员会的托马斯·布莱斯德尔（Thomas Blaisdell）和董事会成员，以及农业部的莫迪凯·伊齐基尔（Mordecai Ezekiel）和路易斯·比恩（Louis Bean）、劳工部的伊萨多·卢宾（Isador Lubin）、美国证券交易委员会的利昂·亨德森（Leon Henderson）和杰罗姆·弗兰克（Jerome Frank）均有密切的合作关系。汉森赢得了外部的拥护者。”（凯泽林等，1972，第141页）。这份名单包括许多萨缪尔森在战争期间交往过的人。

[6] 斯坦因（1969），p. 168.

[7] 托宾（1976），p. 34.

[8] 汉森（1940）。

[9] 汉森（1940），pp. 18–19.

[10] 汉森（1940），p. 56.

[11] 汉森（1941b）。

[12] 汉森（1941b），p. 1.

[13] 汉森（1941b），p. 12.

[14] 关于NRPB的历史，参见里根（1999），克劳森（1981），沃肯（1979），梅里亚姆（1944）。

[15] 克劳森（1981），p. 149.

[16] 克劳森（1981），p. 151.

[17] 由于意识到调查涵盖了收入异常低的一段时期（1935—1936年），报告将重点放在了正常收入对支出的影响上。因此，萨缪尔森对这一时期消费的分析（参见本书第17章和第20章）包含了后来被称为永久收入和消费的生命周期理论的呼应，也就不足为奇了。克劳森（Clawson）指出，前一种理论的提出者米尔顿·弗里德曼曾参与准备一项研究，并协助另一项研究。

[18] 尽管美国尚未参战，而且在接下来的两年内也不会参战，但“战后防御”和“战后紧急状态”这两个术语已在使用中。

[19] A. H. Hansen, July 10, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55.

[20] P. A. Samuelson, August 5, 1941, Personal history statement and application, PASP 55; U.S.Civil Service Commission, August 11, 1941, Appointment letter, PASP 55. 从另一个角度看，这相当于每年4600美元左右。他在麻省理工学院的年薪是3100美元。

[21] P. A. Samuelson, 2006, Notes written in reply to letter from S. Nasar, January 14, 2006, PASP 55.

[22] P. A. Samuelson, October 20, 1945, Letter to Mr. Edgerly, PASP 73 (Treasury Department) .

[23] 哈罗·马斯对萨缪尔森的活动做了有益讨论。我很感谢他帮我找到了一些文件。

[24] P. A. Samuelson, August 25, 1941, Suggestions for a research unit to study implications of a full employment economy, PASP 55 (NRPB) . 这指的是一份附带的备忘录，据推测很可能是萨缪尔森（1941b）。

[25] P. A. Samuelson, August 25, 1941, Suggestions for a research unit to study implications of a full employment economy, PASP 55 (NRPB) . 这指的是一份附带的备忘录，据推测很可能是萨缪尔森（1941b）。

[26] 萨缪尔森（1941b）。

[27] 洛伦茨曲线（Lorenz curve）会向收入完全相等线（绝对公平线）位移将近一半。

[28] 萨缪尔森（1941b），pp. 18–19.

[29] 萨缪尔森（1941b），appendix A, pp. 22–24. 这些是主标题，在它们项下列出了更详细的任务。

[30] P. A. Samuelson, August 25, 1941, Comments on Hansen Memorandum—Post-Defense Full Employment, PASP 55 (NRPB) .

[31] 不太清楚此时他们是否认识对方。

[32] AEA Membership Directory, 1948.

[33] 奥尔特曼 (1941) 。

[34] 奥尔特曼 (1941) , pp. 8–9.

[35] C. W. Eliot, February 20, 1942, NRPB Staff Memorandum: Wartime planning for continuing full employment, AHP.

[36] J. D. Millett, October 30, 1941, Notes on conference at NRPB, October 30, 1941, PASP 55 (NRPB) .

[37] J. D. Millett, October 30, 1941, Notes on conference at NRPB, October 30, 1941, p. 2.

[38] Letters were sent to Abram Bergson, Walt Rostow, F. L. Kidner, Gregg Lewis, Alfred Neal, David Durand, Rutledge Vining, Max Millikan, and Ray Jastrum. P. A. Samuelson, Undated, List of letters sent by PAS, PASP 55 (NRPB) .

[39] 这份名单的作者不详。顶端有“萨缪尔森”字样，表明它可能是某人给他的推荐表。雅各布·莫萨克是萨缪尔森的芝大好友，他的名字被拼错了，这很容易让人质疑这个错误是不是萨缪尔森本人犯的（尽管这个错误可能就像把Alchian的名字拼错一样，兴许是由秘书造成的）。
P. A. Samuelson, 1941, List of names, PASP 55 (NRPB) .

[40] M. Finnamore, October 11, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[41] H. S. Ellis, October 24, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[42] P. A. Samuelson, August 23, 1941, Letter to Walt Rostow, PASP 55 (NRPB) ; R. Vining, September 21, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[43] H. K. Zassenhaus, September 15, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP79 (Z, 1941–2008) ; J. W. Seybold, September 24, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[44] P. A. Samuelson, October 1, 1941, Letter to George Jaszi, PASP 40 (J, 1940–84, folder 2) . 一些现成的经济学家因不满足公务员必须是美国公民的规定而没有资格。

[45] O. L. Altman, December 11, 1941, Memorandum to Thomas Blaisdell: Personnel for the study on full-employment stabilization-defense, PASP 55 (NRPB) .

[46] O. L. Altman, December 30, 1941, Memorandum to Thomas Blaisdell: Recommendation for the appointment of personnel to the staff on the full employment stabilization-defense study, PASP 55 (NRPB) .

[47] O. L. Altman, December 11, 1941, Memorandum to Thomas Blaisdell:

Recommendation for the reclassification of Esra Glaser from Associate Statistician, Grade P-3, to Statistician, Grade P-4, PASP 55 (NRPB) .

[48] O. L. Altman, December 30, 1941, Memorandum to Thomas Blaisdell: Recommendation for the appointment of Joseph Phillips as Associate Economist, Grade P-3, on the Full employment study, PASP 55 (NRPB) .

[49] 这些经济学家分别是格哈德·科尔姆、里昂惕夫、希尔德加德·尼兰 (Hildegard Kneeland)、雷蒙德·戈德史密斯 (Raymond Goldsmith)，以及路易斯·比恩。

[50] O. L. Altman, March 14, 1942, Letter to Tom Blaisdell, PASP 55 (NRPB) , pp. 1, 6.

[51] I. de Vegh, February 10, 1942, Extract of letter to Alvin Hansen, PASP 55 (NRPB) . 科尔姆的数据显示，收入在1.5万到2万美元之间的人的人均收入超过了2万美元，这是他们发现这当中有问题的一个例证。

[52] O. L. Altman, March 14, 1942, Letter to Tom Blaisdell, PASP 55 (NRPB) , pp. 1-2.

[53] O. L. Altman, March 14, 1942, Letter to Tom Blaisdell, PASP 55 (NRPB) , pp. 1-2.

[54] P. A. Samuelson, March 24, 1942, Memorandum: Expansion in non-essential civilian capacity, PASP 55 (NRPB) .

[55] 虽然米尔顿·弗里德曼 (1942) 怀疑这一概念在和平时期是否有用，但他认为这是战时计划的一个有用工具，这一事实表明了通胀缺口分析的普遍性。

[56] P. A. Samuelson, April 2, 1942, Personal notes — Mr. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[57] S. M. Kwerel, May 11, 1942, Letter to PAS: Partition of the blast furnace industry, PASP 55 (NRPB) .

[58] O. L. Altman, April 16, 1942, Letter to Albert Hart, PASP 55 (NRPB) .

[59] A. G. Hart, April 19, 1942, Letter to Oscar Altman, PASP 55 (NRPB) .

[60] O. L. Altman, May 4, 1942, Memorandum to Thomas Blaisdell: Recommendation for the appointment of Professor Abram Bergson as Senior Economist, Grade P-5, to the staff of the full employment study for the period June 1 to September 1, 1942, PASP 55 (NRPB) .

[61] P. A. Samuelson, June 30, 1942, Memorandum to Charles Eliot: Contribution of wartime planning for continuing full employment unit to annual report, PASP 55 (NRPB) .

[62] National Resources Planning Board, May 28, 1942, An Interim Report on Wartime Planning for Continuing Full Employment, Section I, PASP, Box 93.

[63] A. Bergson, July 7, 1942, Memorandum to Full Employment Stabilization Unit on Ezekiel, AER March 1942, PASP 55 (NRPB) .

[64] H. Goodman, July 24, 1942, Memorandum to Oscar Altman and Paul Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[65] H. Goodman, August, 1942, Memorandum to Oscar Altman and Paul Samuelson: Projects being undertaken by other sections of the NRPB in connection with postwar planning, PASP 55 (NRPB) .

[66] O. L. Altman, et al., August 1942, Studies in Wartime Planning for Continuing Full Employment, PASP 93.

[67] O. L. Altman, et al., August 1942, Studies in Wartime Planning for Continuing Full Employment, p. I-26.

[68] O. L. Altman, et al., August 1942, Studies in Wartime Planning for Continuing Full Employment, p. XXX, IV-6.

[69] O. L. Altman, et al., August 1942, Studies in Wartime Planning for Continuing Full Employment, p. IV-1.

[70] O. L. Altman, et al., August 1942, Studies in Wartime Planning for Continuing Full Employment, p. IV-5.

[71] 公共工程储备是一项维持公共工程项目储备的计划，可在经济萧条期间实施，以缓解高失业率。

[72] C. W. Eliot, February 20, 1942, NRPB Staff Memorandum: Wartime planning for continuing full employment, AHP.

[73] B. Jacobs, December 14, 1942, Memorandum to Herbert Goodman, PASP 55 (NRPB) ; B.Jacobs, December 14, 1942, General criticism, PASP 55 (NRPB) .

[74] B. Jacobs, December 14, 1942, Memorandum to Herbert Goodman, PASP 55 (NRPB) ; B.Jacobs, December 14, 1942, General criticism, p. 2.

[75] B. Jacobs, December 14, 1942, Memorandum to Herbert Goodman, PASP 55 (NRPB) ; B.Jacobs, December 14, 1942, General criticism, pp. 4–5.

[76] B. Jacobs, December 14, 1942, Memorandum to Herbert Goodman, PASP 55 (NRPB) ; B.Jacobs, December 14, 1942, General criticism, p. 4.

[77] B. Jacobs, December 14, 1942, Memorandum to Herbert Goodman, PASP 55 (NRPB) ; B.Jacobs, December 14, 1942, General criticism, p. 8.

[78] 汉森（1942b）.

[79] NRPB 1943c. 参见沃肯（1979），pp. 224–226；克劳森（1981），pp. 136–138.这一延迟之所以令人感兴趣，是因为它表明，尽管这份报告在威廉·贝弗里奇（1942）发表类似报告之后才发表，但它其实是在更早之前写的。伊夫琳·伯恩斯曾就读于伦敦经济学院，尽管她不是贝弗里奇的学生。

[80] NRPB 1943a, 1943b.

[81] NRPB 1943c, p. 1.

[82] NRPB 1943c, p. 1.

[83] NRPB 1943a, p. 5.

[84] 汉森的档案中含有一份英国首相温斯顿·丘吉尔的演讲稿同NRPB 1943年报告的详细对比。NRPB, March, 1943, Comparison of British and American domestic postwar plans, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 2 [L-Z]) .

[85] 里根 (1999) , p. 220.

[86] 克劳森 (1981) , pp. 182–183.

[87] NRPB 1942. 这一“经济权利法案”的历史可以追溯到1939年, 德拉诺和罗斯福都参与其中[里根 (1999) , pp. 218–219]。

[88] 里根 (1999) , p. 219.

[89] 克劳森 (1981) , p. 184.

[90] NRPB 1943a, p. 3.

[91] A. Bergson, H. Goodman, and E. E. Hagen, August 21, 1942, Memorandum to Thomas Blaisdell: A project for the publication of pamphlets on economic problems in the postwar period, based on studies conducted by the Full Employment Stabilization Unit, PASP 55 (NRPB) .

[92] 另一份文件更详细地说明了这些小册子的内容。August 1942, Suggested subjects for pamphlet studies, PASP 55 (NRPB) .

[93] T. C. Blaisdell, August 15, 1942, Memorandum to Bell, Altman, and Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[94] A. Bergson, August 31, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[95] E. E. Hagen, September 15, 1942, Outline of pamphlet, PASP 55 (NRPB) ; E. E. Hagen, September 15, 1942, Memorandum to Full Employment Stabilization Unit staff, PASP 55 (NRPB) .

[96] A. Ashbrook, December 15, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 12.萨缪尔森和阿什布鲁克的通信将在本书第18章讨论。

[97] 萨缪尔森和哈根 (1943) 。

[98] 凯恩斯 (1919) 。

[99] 萨缪尔森和哈根 (1943) , pp. 2–3.

[100] 萨缪尔森和哈根 (1943) , p. 25.

[101] 萨缪尔森和哈根 (1943) , pp. 42–43; 本书作者强调。

[102] 萨缪尔森和哈根 (1943) , p. 45; 原文中强调。

- [103] 萨缪尔森和哈根（1943），p. 45.
- [104] W. S. Salant, March 6, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 67; P. A. Samuelson, March 9, 1944, Letter to Walter Salant, PASP 67.
- [105] P. A. Samuelson, March 9, 1944, Letter to Walter Salant, PASP 67, p. 2; 最后一个句子之前原有的一个段落被删除了，其中的“is”被更正为“are”。
- [106] 萨缪尔森（1943j），p. 360, quoting Chase.
- [107] 里根（1999），p. 228. 这里提到的是NRPB这年（1999年）早些时候发布的一份报告。
- [108] 参见NRPB结尾处的里根（1999）。
- [109] 这部分关于NRPB的公开辩论的叙述借鉴了沃肯（1979, p. 238）。
- [110] 伊克斯（1943）。
- [111] 沃肯（1979），p. 192.
- [112] 引自沃肯（1979），pp. 192–193.
- [113] Fairchild, quoted in the New York Times, April 29, 1943, “Chamber Warned on Postwar Plans”.
- [114] 沃肯（1979），p. 192.
- [115] Matthew Woll, quoted in the New York Times, April 29, 1943, “Chamber Warned on Postwar Plans”.
- [116] 萨缪尔森（1941b），p. 20.
- [117] E. E. Hagen, March 3, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .
- [118] J. Viner, February 26, 1943, Letter to Everett Hagen, PASP 55 (NRPB) ; E. E. Hagen, March 3, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) ; E. E. Hagen, March 5, 1943, Letter to Jacob Viner, PASP 55 (NRPB) .
- [119] P. A. Samuelson, April 19, 1943, Letter to Thomas Blaisdell, PASP 78 (Wright) .
- [120] H. Goodman, May 22, 1943, Memorandum to Paul Samuelson, PASP 55 (NRPB) .
- [121] 后来它发表在《美国经济评论》上，当时供职于美联储的哈根和供职于战略服务办公室的诺拉·柯克帕特里克（Nora Kirkpatrick）是共同作者。
- [122] J. McMurray, June 30, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 72 (T, 1938–1968) ; J. McMurray, July 1, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 72 (T, 1938–1968) .
- [123] W. S. Salant, August 6, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 67.
- [124] J. McMurray, July 1, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 72 (T, 1938–1968) .

[125] C. W. Eliot, August 23, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 55 (NRPB) .

[126] 参见马斯（2014）。

[127] P. A. Samuelson, Undated, Post-war Planning as Seen by a Retired Post-war Planner, PASP 152. 尽管这篇文章没有注明日期，但有一个脚注（见第2页）指出，一位Dr. Pangloss已经发现1943年美国经济学的中心位于第10大道和第11大道之间靠近宾夕法尼亚大道的某个地方。

[128] 萨缪尔森似乎对当时发生的战争视而不见，即使美国还不是一个参战国。

[129] P. A. Samuelson, Undated, Post-war Planning as Seen by a Retired Post-war Planner, p. 1.

[130] 同这个关于经济学家性别的假设相对应，应该提到的是，萨缪尔森很快就要指导两个女博士生，她们继续担任职业经济学家的职位。

[131] P. A. Samuelson, Undated, Post-war Planning as Seen by a Retired Post-war Planner, p. 6.

[132] P. A. Samuelson, Undated, Post-war Planning as Seen by a Retired Post-war Planner, p. 2; 原文中强调。

[133] P. A. Samuelson, Undated, Post-war Planning as Seen by a Retired Post-war Planner, pp. 6–7.

第20章

创立新经济学（Ⅱ）——政策：1942—1943年

平衡预算乘数

1942年3—6月的某个时候，萨缪尔森为西摩·哈里斯正在编辑的一本书《战后经济问题》（*Postwar Economic Problems*）写了题为“战后充分就业”（Full Employment After the War）的一章。^[1]在其他地方萨缪尔森关注的是采取行动的必要性，而在本章中他关注的则是经济理论。萨缪尔森对政治影响非常敏感，他反复强调，他所讨论的分析方法“在政策问题上是中立的”，而且，尽管失业问题的分析框架通常以凯恩斯的名字命名，但它根植于更早期的思考。^[2]自第一次接触财政政策问题以来，他一直在这样做，他和凯恩斯保持着距离。

消费和收入之间存在稳定关系是就业理论的核心。萨缪尔森通过讨论家庭预算在不同商品上所占比例的稳定性，来解释这种稳定性，在国家资源规划委员会的工作使他对这一点非常熟悉。萨缪尔森认为，在短时间内，储蓄占收入的比例将随收入的增加而上升。在一定的收入水平上，人们不会进行任何储蓄，随着收入的增加，储蓄占收入的比例也在上升。这可以由图20—1中的消费函数AA表示。随着时间的推移，消费函数向上移动，从曲线AA移动到曲线A'A'。由于收入随商业周期波动，消费和收入遵循的时间路径将如图20—1中的虚线所示。^[3]

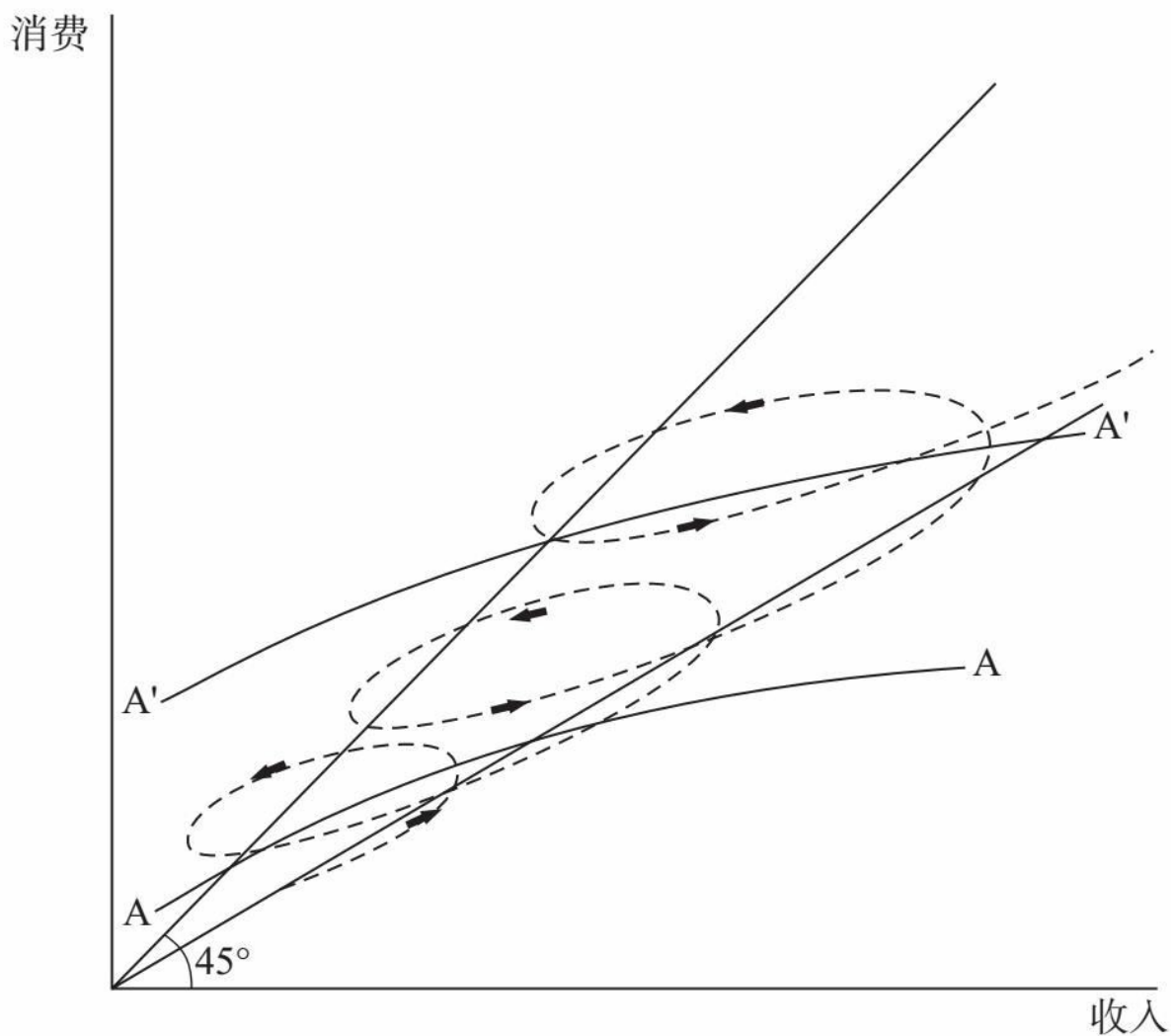


图20-1 消费和收入模型

资料来源：萨缪尔森（1943d，第35页）

萨缪尔森强调了消费和收入之间的关系，因为他认为这是所有商业周期分析的核心：作为决定收入如何在消费和储蓄之间分配的因素，利率和财富存量的重要性不及收入。消费和收入之间的关系在历史上一直非常稳定，但这种稳定可以被“蓄意的社会行动”改变。^[4]这一点之所以重要，是因为储蓄必须通过支出来“抵消”（offset），要么通过企业投资，要么通过政府支出。如果要想实现充分就业，就必须有足够的支出来抵消人们希望储蓄的数额。否则，在储蓄出现相应的减少之前，收入和

就业将呈螺旋式下降。

萨缪尔森反驳了以下观点，即弹性工资能够通过使物价下跌，进而降低利率和刺激投资，来维持充分就业。这个观点的问题在于，低利率——低息货币——可能不起作用：它依赖于不断下跌的价格，但这将产生“逆向的心理效应”。因此，不断下跌的物价可能会使失业状况恶化，而不是好转。同样，没有理由相信经济体系会自动创造充分就业，也没有理由相信必然会存在失业。这是一个经验问题。萨缪尔森并未指出，同样的论点在凯恩斯的《通论》中也能找到。

这一章也是萨缪尔森首次在出版物中提到他在《现代收入理论》一文中使用的储蓄和投资图（见图18-1），他称它“类似于供求关系的‘马歇尔交叉图’”。^[5] 这张图及其所对应的消费、投资和45度线（见图13-1），与凯恩斯经济学和萨缪尔森的教科书关系密切。值得注意的是，萨缪尔森对这张图持怀疑态度，原因是它过分简化了投资背后的因素。

无论其（S和I图）在形式上多么有效，有必要坚持认为，除了最短时间内的投资外，任何投资都不能像储蓄那样和收入挂钩。即使在最短的时间内，它也不是静态的收入水平，但它发生变化的时间模式，却和资本设备的现有存量（其决定了投资水平）的变化相一致。在作者看来，再怎么强调这一点也不为过。^[6]

萨缪尔森再次强调了动态的重要性。也许这就是他不急于发表他早期文章的原因，尽管汉森敦促他早日发表。

在回顾可能有助于实现充分就业对储蓄的“抵消”时，萨缪尔森涵盖了各种可能性，包括商业投资、政府的再分配支出、国外投资、旨在刺激消费的新需求的开发、赤字融资的政府支出，以及“与同等税收相匹配的政府支出”。^[7] 最后一个是新近发现的。

直到最近，我才确信第6项（清单上的最后一个因素）确实对储蓄起到了真正的抵消作用——高水平的平衡预算加上“非累进的”税收和支出，仍然在创造就业和收入。此处暂且不给出证明。但是，如果这种形式有效，它可能会提供一个重要的方法，我们的经济便有望维持有效需求水平。[\[8\]](#)

这就是后来人们所称的“平衡预算乘数”的概念。平衡预算乘数认为，和税收的同等增加相匹配的政府支出的增加，是扩张性的。鉴于凯恩斯主义思想的反对派把注意力集中在政府长期赤字的危险性上，这一点的政治意义很难被夸大。

发现平衡预算乘数后不久，萨缪尔森和比尔·萨兰特（萨缪尔森在哈佛读书时认识的两兄弟之一）进行了交谈，发现他们两人得出的结果基本相同。[\[9\]](#) 萨缪尔森确信这个研究结果没有人发表过，至少没有在英文期刊发表过，并建议他们两人一起把它写出来。1942年7月，时任劳克林·柯里白宫幕僚的萨兰特，把这个想法写成《税收、乘数和通胀缺口》（*Taxes, the Multiplier and the Inflationary Gap*）一文。[\[10\]](#)

萨兰特的出发点是，主张政府赤字对国民收入的影响相当于增加投资。这使经济学家们推断，如果赤字保持不变，政府支出的变化将不会产生任何影响。萨兰特接着解释了为什么这是不正确的。关键是要单独考虑政府支出的变化：政府支出不仅会直接提高国民收入，而且会通过刺激消费实现这一点。如果通过提高税收来为政府支出的增长筹集资金，那么将会减少消费，并且恰好抵消政府支出增长所带来的消费增长，只留下政府支出的增长。[\[11\]](#) 平衡预算乘数的取值将恰好等于1。

另一种思考方式是，之所以产生平衡预算乘数，是因为政府支出和税收的唯一区别在于前者是国民收入的组成部分，而税收不是（税收被视为转移支付，比如社会保障金，或者一个人赠予另一个人的礼物，这些都和任何商品或服务的生产无关）。因此，平衡预算乘数取决于国民

核算的构建方式，这是它未能被更早发现的原因之一。^[12]最早的国民经济核算所定义的国民收入，只包括政府支出中由税收提供资金的部分，这种做法即使在大萧条时期有意义，在战争期间也毫无意义，因为战争期间赤字占国民收入的比例上升到了空前高的水平。同样，当柯里利用乘数分析计算出1937年经济衰退的原因时，他用的是赤字——政府对收入创造的净贡献。^[13]萨缪尔森还对人们未能发现特别适用于他和萨兰特的平衡预算乘数给出了另一种解释——他们都只关注外贸乘数，根据这种乘数，将刺激视为贸易平衡或出口减去进口的差额是合理的。

萨缪尔森有理由对未能更早地发现这一结果感到惊讶。如果只看代数形式，很难理解为何他在前一年夏天撰写的论文中，分析公共工程和救济支出之间的差异时，没有发现这个概念。^[14]^[15]如果他考察从公共工程预算转到社会保障预算会产生多少收入，他也会得到同样的答案。那些关注战时财政的人，如白宫的比尔·萨兰特和他在价格管理办公室的兄弟沃尔特，都在使用通胀缺口的概念；正是在这种背景下，凯恩斯含蓄地运用平衡预算乘数的概念，为英国1940年的预算写了一份声明。^[16]然而，或许最能说明问题的解释是，他们没有看到这一概念阐释了乘数理论的形成如何受政策问题而非学科内部的理论问题所推动。萨缪尔森关于乘数的两篇论文，都缺乏他在以纯理论分析为目标的论文中所达到的理论精度和关注度。

萨缪尔森和萨兰特继续就论文的发表问题保持着联系。10月，他对文章的开头提出了一些建议，称萨兰特已经撰写的内容可以遵循这一思路。他还建议对这个结果增加另一种解释。

起初，社会在这个收入水平处于均衡状态，储蓄和投资在时间意义上是相等的。在计划的改变发生之后，只有假设私人投资不变且储蓄仅取决于可支配收入，为平民人口（civilian population）创造的国民收入才能在同一水平上达到均衡。任何其他结果都会导致矛盾。因此，政府支出总额即在旧的支出水平上的叠加，每增加1美元

的税收，政府支出就会增加1美元。[\[17\]](#)

这清楚地表明，尽管文章结果背后的数学非常简单，但他们仍在和概念问题做斗争，以不同的方式推导定理。他们提到了为平民人口创造的国民收入，这表明，他们的研究植根于战时的讨论，这一点并非通过国民收入的抽象概念，而是通过政府机构制定的具体收入系列，得到了加强。即使将要被采用的正确的国民收入概念，也还未定下来。萨缪尔森在结语中坚持要求他们的名字按字母顺序出现，并希望一周后他在华盛顿时两人能碰个面。但这篇文章并未完成，因为萨兰特去了伦敦，他开始为战略事务办公室工作，分析轰炸目标。[\[18\]](#)

沃尔特·萨兰特和就业预测

11月，萨缪尔森开始和比尔·萨兰特的兄弟沃尔特·萨兰特通信，沃尔特正在价格管理办公室和汉斯·奈塞尔共同研究一篇同属价格管理办公室的理查德·吉尔伯特（Richard Gilbert）和维克托·佩罗（Victor Perlo）写的文章，该文于1941年12月提交给了计量经济学会，最近刚在《计量经济学》上发表。[\[19\]](#)这篇文章认为，传统的预测方法（其涉及对每个工业部门的单独预测进行组合汇总）并未被证明是成功的。问题不在于缺乏行业知识，因为预测通常是由对相关行业非常了解的人做出的。相反，吉尔伯特和佩罗建议从另一个角度来解决这个问题，从“一般经济因素”入手，然后对单个行业进行预测。吉尔伯特和佩罗使用的理论框架是乘数的扩展版本。[\[20\]](#)利用最小二乘回归分析，他们估算了10种他们认为稳定的关系。这形成了一组联立方程，可以用来生成预测值，他们认为这比传统方法要成功得多。[\[21\]](#)

萨缪尔森当时正在国家资源规划委员会参与战后国防预测工作，他认为吉尔伯特和佩罗的乘数太大了，因为萨缪尔森对投资倾向持怀疑态

度，而投资倾向是他们计算的核心。萨缪尔森写道：“我自己倾向于不信任收入和投资之间的机械关系，我充其量也只是倾向于相信极其短期的投资。”^[22]萨缪尔森认为，吉尔伯特和佩罗的方法在前两年奏效，只是因为“国防时期”的私人投资增加了，而不管“消费和收入之间是否存在一种可逆的可重复的关系”。这非常清楚地表明，萨缪尔森坚信，尽管凯恩斯模型中储蓄和投资函数之间存在形式上的相似性，但它们的行为本质上并不同。接着，他解释了自己对商业周期的看法。

我个人的观点是，商业周期代表着投资的传染性波动，它受自主因素和收入水平变化的影响。这些准诱发性的刺激因素（quasiinduced bursts）将取决于技术变革、资本存量变化、广阔增长前景等带来的投资机会的积累。

他显然认为投资是一个动态的问题，并且像汉森一样，强调长期的结构性因素。尽管萨缪尔森对价格管理办公室的预测持怀疑态度，但是他认为，佩罗和吉尔伯特避免了其他政府机构（如农业和商业部门）在预测时所犯的许多错误。

价格管理办公室内部讨论了萨缪尔森对吉尔伯特和佩罗研究的评论，1942年12月，萨兰特给萨缪尔森寄去了一份同事默里·盖斯勒（Murray Geisler）的备忘录，解释说《计量经济学》上的文章漏掉了一个重要的方程。^[23]这表明，“加权抵消”（即适用乘数后的支出）实际上是加权平均，包括0.6倍的当前“抵消”和0.4倍的前一年的数据。这使系统产生了一个滞后，大大降低了乘数值——得到了 $2\frac{1}{4}$ 的更正常水平。如果不考虑这种滞后，萨缪尔森发现的不合理的高乘数值将是正确的。萨缪尔森发现的问题是一个打字错误。

但是，萨缪尔森并不满意，他又重新审视了这个问题。让他感到困扰的是，如果这样解释是正确的，那么它就破坏了一个基本观点——在所有的刺激支出发生之后，滞后效应不会影响乘数的最终取值。这是他

在早期研究商业周期时就持有的观点，当时他将乘数视为收入水平的决定因素，而其中的滞后因素至关重要的加速数则决定了波动。他驳斥了关于盖斯勒未能考虑乘数过程发挥作用的观点，而且发现了另一个错误：他们在计算中忘记把滞后项——即相当于前一年0.4倍的抵消——加进去。^[24]佩罗给萨兰特写了一份备忘录，转交给萨缪尔森，他在备忘录中表示，萨缪尔森认为滞后不会影响最终均衡的观点是正确的，但“问题是，近年来的普遍情况是，这个体系从未稳定下来”。^[25]吉尔伯特和佩罗在一个勘误中解释说，他们的文章中漏掉了一个方程，并指出，“（公共支出的变化）对整个商业周期的总体影响，就像不存在滞后一样巨大，但是时间上有了很大的改变”。

他们继续争论计算的技术细节，萨缪尔森并未信服佩罗的解释。他们的讨论引出了关于预测方法和预测者目前所面临的统计问题的更实质性的问题。佩罗指出，萨缪尔森的主张是，如果没有联邦税收，这个体系将是爆发性的：假设无论联邦支出是高还是低，这个体系都将保持不变，这是危险的。战时政府开支增长如此之大，以致对战前和战后的开支采取同样的分析是危险的。萨缪尔森回应说，他的主要批评仍然成立。^[26]他们假设储蓄和投资之间存在机械关系，从而得到高乘数值。投资和收入之间的相关性证明不了什么，因为它没有说明因果关系，同样的数据也被用来推断储蓄和投资计划。这将产生储蓄和投资的边际倾向，这些倾向本质上是相同的，且会导致“几乎无穷大的”乘数值。同样的问题也适用于其他预测者得出的结果，如莫迪凯·伊齐基尔、理查德·比塞尔（Richard Bissell）和詹姆斯·托宾。

这里，萨缪尔森提出了两个方法论观点。如果价格管理办公室的方法在他们研究的时期内产生了良好的结果，那么这些方法就是合理的。但是，正确的预测并不意味着理论是正确的：为了证明这一点，有必要证明投资函数是不变的、可逆的，并且随着时间的推移，变化要么可以忽略，要么可以预测。这与现代商业周期理论的趋势背道而驰，现代商业周期理论“倾向于最大限度地强调净投资计划的反复无常和不断变化

的特性”。他这么说，其实是在认同凯恩斯的观点。

萨缪尔森推断，佩罗的评论基于正在从事的战后预测研究，这是因为，如果人们认为有可能在20世纪二三十年代找到一种可逆的（reversible）关系，我们就不能责怪他们把这种关系推到战后世界。^[27]这是非常重要的，因为“许多人在关于战后前景的政策思考中，使用了我认为是错误的理论，告诉他们战后世界肯定会和战前世界不同是行不通的”。这需要更多研究。

第二年夏天，萨缪尔森寄给沃尔特·萨兰特一份哈里斯所编书中他那一章的副本，萨兰特给出如下评论：

你声称包含非累进税的更高水平上的预算平衡能够创造就业，这当然是一种有诱惑力的说法。你能简单地告诉我你的想法吗？这听起来像是我兄弟比尔大约一年前提出的观点，但我不记得确切的推理思路了。^[28]

萨缪尔森回答说这是同一个论点，他和比尔·萨兰特各自独立得出了它。他补充说，这是一个他“多年来一直下意识抗拒的结论”。^[29]萨缪尔森告诉沃尔特他与比尔已经有过讨论，这在本章前面已经讲过，他为自己太忙而无法完成他们的联合文章感到内疚。他说，如果他不多介入，而保持比尔原稿的原样，情况就会好得多。因此他建议，如果比尔同意，沃尔特现在就可以看到比尔的原稿，直至它公开发表。

萨缪尔森还指出了展示结果的另一种方式。预算赤字衡量的是对私营部门国民收入的刺激，因此，如果公共支出出现一个平衡预算的增长，私营部门的就业将不会改变，但几乎很难抵消公共部门就业的增长，从而导致就业总量的增加。萨缪尔森还解释了为什么他认为这个结果很重要。它在战时的意义在于，表明了通胀缺口大于预算赤字。在和平时期，讨论税收负担可能很重要，它可能改变“对税收发生率的整体

分析”。

在战后世界，可能有必要征收累进税。当我们问及谁来分担这些负担时，结果可能是没有人这样做。政府获得了原本可以闲置的资源，他们的工作则是税收的唯一负担。^[30]

可能需要征收固定税（一次性税收）的说法表明，即使在一年之后，他们也没有把这看作一种普遍性的主张，而是把它看作和具体税收制度有关的东西。

平衡预算乘数的想法也出现在汉森的脑海中。1943年9月，汉森与沃尔特·萨兰特和阿巴·勒纳讨论过这个问题后，给萨缪尔森写了一封信。^[31]那时，萨缪尔森已经不再往返于华盛顿，他们已经有一段时间没有见面了。汉森表示，希望有一天他们能在他还在哈佛时见个面。汉森在数学上犹豫不决，他想要得到保证，证明这个想法是正确的。当沃尔特·萨兰特说他的兄弟提出了这个想法时，汉森想起萨缪尔森几个月前也曾向他提到过这个想法，并在哈里斯编的书中陈述过。萨缪尔森和比尔·萨兰特可能还没有完成他们的文章，但文章的主要观点已在华盛顿流传开来。^[32]

教授新经济学

在麻省理工学院，萨缪尔森在商业周期和公共财政两门课上教授了他正在研究的概念。当他接手第一门课程时，他改变了对课程的描述，以反映经济学的新方法，提供了“对收入、生产和就业决定因素的统计、历史和理论检验。现代方法被用于分析、预测和控制等问题”。^[33]一名学生的笔记显示了到1943年年初，萨缪尔森对宏观经济问题的观点是如何演变的。他以关于商业周期问题的一讲课开始，然后

转向对储蓄、投资、乘数、财政政策和总需求的分析。^[34]最后，他概述了凯恩斯主义体系（“把凯恩斯的思想组合在一起”）和通胀缺口，对后来被称为凯恩斯主义宏观经济学的理论进行了全面阐述，并加入了同时代关于凯恩斯主义理论和战时政策问题的争论。萨缪尔森认为，凯恩斯体系的价值不在于凯恩斯的通盘正确性，而在于他提供了一个能够纳入总需求可能过低的思想的体系。^[35]

然而，尽管萨缪尔森称赞凯恩斯提供了一个逻辑系统，但他却很难解释其各部分之间的相互依赖关系。萨缪尔森尝试绘制一个复杂的“四象限”图，但它包含了一些非常笨拙的结构，用起来很麻烦。他反复提出的批评之一是，凯恩斯主义和古典理论都忽视了货币以外的财富形式。在凯恩斯主义体系中，对货币的需求应该依赖于这些其他资产。他曾一度建议，可以通过计算收入的现值（不包括工资和薪金）来估算财富总额（如果按市场利率投资，这部分国民收入将不计入工资和薪金）。^[36]鉴于财富效应在20世纪40年代末和50年代末的宏观经济学中所扮演的角色，这些批评似乎颇具先见之明。

在萨缪尔森的课上，理论占据主导地位，尽管他从未舍弃数据——考虑到他同时要去华盛顿讨论他在课上讨论的问题，这并不奇怪。^[37]例如，萨缪尔森引用了他在国家资源规划委员会使用的不同收入阶层家庭储蓄的相关数据，他密切关注收入分配问题，解释了帕累托分布定律，并使用洛伦茨曲线和基尼系数来衡量不平等。^[38]收入分配在整个周期中不断变化，这一点很重要，因为它对储蓄会有影响。然而，由于不同家庭的边际消费倾向差别不大，再分配对消费的影响很小：它必须从社会的角度加以证明，而不仅仅是因为它对储蓄的影响。他使用了一个类似于他在哈里斯编的书中他的章节里使用的图（见图20—1），来说明短期消费函数和长期消费函数之间的关系，尽管这两个短期消费函数的时间标签分别被记作“1776年”和“现今”。

在解释储蓄和投资如何决定收入的过程中，萨缪尔森发表了一些重

要的评论。他指出，充分就业并不是一个明确的点，他用“滞后效应”一词表示以不可逆的方式改变一项计划的变动情况。在出版物中，他可能不得不使用被普遍接受的术语；但在他的课上，他更热情洋溢地讲解了自己的偏好。林戈指出：“萨缪尔森不喜欢‘事前’和‘事后’，也不喜欢‘计划的’和‘非计划的’……混乱的时间表、期望和恒等式。”萨缪尔森的关键论点是，重要的是投资能否得到维持。事后的储蓄和投资是相等的，但只有在均衡状态下，投资才能得到维持。出于避免“为了使过程瞬间发生而不得不引入一个小的倾斜角”，最好使用“可观察的”数值而不是“虚拟的”数值。如果这样解释还不完全清楚，它可能反映了以下事实：尽管萨缪尔森理解这些论点，但他尚未确定具体的表达方式。

甚至国民核算的概念也不确定，因为政府机构的经济学家当时正在为国民核算制定不同的框架。[\[39\]](#)这无疑解释了为什么他的讨论（当然是对现代读者来说）似乎缺乏明确性。也许最值得注意的是，他并未引入价值的概念（他只是把私营部门当作一个单一单元），也未提到里昂惕夫的投入-产出分析，后来这种分析被用来阐明国民核算的组成方式。

当萨缪尔森转向政府支出时，他引入了平衡预算乘数，这是他和比尔·萨兰特刚计算出来的，但尚未发表。同理，他的论述反映了这些问题虽得到热烈讨论但尚未有定论。关于乘数是应用于政府支出还是应用于政府赤字，以及究竟应将什么纳入乘数，仍未达成共识。他引用美联储主席马瑞纳·伊寇斯的说法来说明这一点：“平衡预算的方法是自由消费，增加收入，然后从较高的收入中征税。”萨缪尔森解释说，伊寇斯忘记了在乘数中考虑边际税收倾向：他的结论可能是正确的，但他的逻辑却是错误的。

由于美国和盟国的战时关系问题，以及关于战后支持欧洲国家的必要性的争论，乘数成了热门话题。乘数提供的证据反驳了保守派“因为额外的支出可能导致额外的产出，美国将无力给其他国家提供支持”的说法。萨缪尔森运用乘数推理来确定，国外贷款是否会通过加息减少国

内投资，以及它是否会提高出口。后者可能通过两种机制发生：通过国外贷款改变两国价格的“古典机制”，通过改变收入进而改变支出的“现代机制”。

萨缪尔森还扩展了凯恩斯主义模型，以允许资本存量发生变化。在这方面，他正努力解决那些缺乏普遍认可的分析模式的问题。显然，资本积累问题很重要，但他讨论这个问题的原因可能是，他想解决奥斯卡·兰格关于存在最优消费倾向的论点。^[40]讨论这个问题需要他考虑资本积累，因为兰格的论点提出“使国民收入、资本存量或投资率最大化的做法是否合适”的问题。

萨缪尔森在第一季度的商业周期课上提到了财政政策，但在夏季讲授公共财政的课上，他对财政政策进行了更详细的阐述。公共财政是一门新课程，它关注的是公共工程支出、赤字及其对总需求和就业的影响。尽管萨缪尔森在讲座中涵盖了很多理论，但大量阅读使学生接触到了最新的制度性和经验性资料，包括国家资源规划委员会和国家经济研究局的几份报告。^[41]如果说这门课有教科书的话，那就是亨利·维拉德（Henry Villard）的《赤字支出和国民收入》（*Deficit Spending and the National Income*, 1941）^[42]，它很可能像萨缪尔森那样处理了这个主题。它的覆盖范围——90页关于商业周期、不少于160页关于乘数，以及150页关于“最近的公共净收入增长型支出”分析——清楚地表明了讨论情况：乘数的概念仍然没有定论，需要进行详细解释。其中一个原因是乘数与它在实践中的定义问题有关。

萨缪尔森在课程开始时指出，必须根据政府活动的直接作用及其对有效需求的影响，来评价政府活动。后者很重要，因为公共工程是“政府唯一值得尊敬的武器，它以反周期的方式运作”（他似乎并未提到那些不值得尊敬的武器是什么）。在回顾了20世纪30年代对公共事业的讨论后，萨缪尔森把话题转向了战后形势以及遣散1000万退役士兵的后果。他提出的观点和他在华盛顿时令他困扰的观点相同，即没有足够的计划来实施防止失业所需的公共支出。他从三个学派的角度提出了公共

工程支出理论。第一个学派和赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）有关，政策的重点在于调整公共工程的时间安排，而不管这些工程将如何开展。它所依据的观点是，经济活动处于正常水平，政策只是保持这一水平附近的稳定，而不是提高这一水平。第二种是“政府注资”学派，该学派认为，由于大萧条是由投机引起的，因此，少量的公共工程支出就足以恢复信心。这一学派的一些人（如萨姆纳·斯利克特）认为，积累起来的购买力将在战后创造长期的繁荣。与汉森和阿巴·勒纳相关的第三个学派认为，需要的不仅仅是政府注资，否则政府可能会陷入持续的赤字。

萨缪尔森为汉森的政策进行了辩护，反驳了保守派经常提出的两项指控：一是这些政策是社会主义的，二是它们将导致一个不可持续的政府债务负担。他认为，除了田纳西河谷管理局（Tennessee Valley Authority）和博尔德大坝（Boulder dam）——这两个都是大型项目——等公共设施，公共工程支出并没有带来社会主义。尽管从某种意义上说，公共工程和私人活动是相互竞争的，但其影响有限。此外，随着联邦支出的增加，州和地方政府的支出，特别是救济支出，也在下降。萨缪尔森为社会保障支出进行了辩护，称罗斯福总统的政策不涉及和以往政策的任何背离，也不会损害私营企业经济。的确，1935年通过的《社会保障法》（Social Security Act）成为最受欢迎的新政措施，这是有充分理由的。萨缪尔森反驳了关于政府债务为何是个问题的一系列观点：从担心政府有一天会违约，到认为高昂的债务会导致通货膨胀。他认为造成通胀的是政府支出，而不是政府债务；造成负担的是利息支付，而不是债务本身。几百年来，英国一直能够承受沉重的债务负担，而且无论如何，美国的很多债务都是国内的，只涉及美国国内的转移。他驳斥了盖尔的观点，即政府债务是1937年大萧条的原因。尽管他在很多方面明确支持汉森，但他也驳斥了汉森的观点，称其为“无稽之谈”。汉森认为，一旦刺激计划退出，消费热潮就会停止，而投资热潮则会自我维持。

尽管萨缪尔森坚信数学是重要的，但他此时却很少使用数学。[\[43\]](#)

显然，萨缪尔森认为，学生们需要思考的重要问题，并不是通过简单地求解一组方程就能找到答案的。

美国的凯恩斯主义

对《通论》出版之后凯恩斯经济学发展的论述一般集中在IS-LM模型上，有时称作希克斯-汉森IS-LM模型。^[44]这个模型提供了商品和货币市场相互作用的图解，可以用来分析货币和财政政策的后果。该模型的核心是国民收入或产出和利率之间的关系。^[45]然而，大多数时候，萨缪尔森同和他一起工作的经济学家圈并非从IS-LM模型（它显示了商品和货币市场的相互作用）的角度，而是从一个简单的乘数模型的角度展开争论，该模型忽略了货币市场，没有考虑产出增加对利率的影响。虽然经济学家最终对这个模型的使用仅限于入门级的教科书，作为学生们在学习更复杂的IS-LM模型之前需要学习的内容，但本书第18~20章的讨论表明，20世纪40年代早期，这个数学上非常简单的模型所表达的思想远非直截了当。经济学家必须解决一些概念性的问题，即收入由储蓄和投资相互作用决定的模式如何适合于国民核算，而国民核算的结构仍悬而未决。虽然这个模型很简单，但是在和传统理论得出的解释相对照时，结果往往显得自相矛盾。

战争是强调财政政策的部分原因。大规模增加军事生产的需要，不可避免地导致联邦政府开支的大幅增加，这是一项庞大的财政刺激。虽然防止通货膨胀很重要，但是否允许通过加息政策进行干预不成问题，因为国家的当务之急是打赢战争。政府支出增加可能会导致产出增加，而不是价格上涨，因为即使在美国参战时，它还没有从大萧条中恢复过来，拥有大量可以利用的生产资源储备。财政政策和公共财政成为经济学家感到有必要研究的重大热点问题，他们享有不必上前线作战的特权，因此他们感到有义务恪尽职责。这一动机意味着，经济学家对凯恩斯经济学的讨论，主要聚焦与计量和政策实施有关的实际问题。尽管使

用了理论，但萨缪尔森和他的同事首先是应用经济学家，对他们来说，细致的数据分析比复杂的理论更为重要。

不只是政府开支大幅增加，赤字——联邦支出和税收之间的差额——也在大幅扩大。^[46]这在战时被普遍接受，甚至保守派也接受了，但人们担心赤字会持续到和平时期。萨缪尔森和他的许多同事一样，认为战后美国面临的危险是回到大萧条时期的状况，在为和平时期进行规划时，他们开始明确表示，财政政策是一种可以用来维持繁荣的工具。这种政策方法可以被合理地称为“美国的凯恩斯主义”，尽管包括萨缪尔森在内的许多凯恩斯主义支持者在支持凯恩斯时都持谨慎态度，他们更倾向于认为凯恩斯的理论创新需要和其他思想结合使用。凯恩斯关注的是增加投资的必要性，强调的是提高消费；凯恩斯试图避免提倡预算失衡，据称持续的预算赤字不成问题。这引起了保守派的愤怒，他们认为平衡和平时期的预算健全财政的标志。

萨缪尔森和汉森的合作越来越密切，他在经济政策上的立场也越来越具有政治争议。在华盛顿的经济学家圈中，他的立场就是标准，他可以就技术细节展开辩论，但在更广阔的世界中，他正在发表的观点受到强烈抨击。1943年，他还未冒险进入公众领域，在那里汉森是保守派攻击的主要目标，但他已经成为国家资源规划委员会的重要人物，他是社会经济改革激进思想的来源，比如《经济权利法案》（Bill of Economic Rights）的提案，并通过他的小册子，把他自己和汉森联系在了一起。两年后，萨缪尔森打算从学术界和政府经济学家的圈子里走出来，涉猎新闻专栏评论领域，但在此之前，他将和另一个不同的世界——麻省理工学院辐射实验室的物理学家们——密切接触。但当务之急是，萨缪尔森正准备出版他的博士论文。

^[1] 萨缪尔森（1943d）。该文提到了兰格即将出版的小册子，保罗在1942年3月2日知道这一点。当然，这个引用可能是后来加入的，但关于平衡预算乘数的讨论使它看上去就像是在他的论文《现代收入理论》（Modern Theory of Income）之后所写，该论文在1942年4—5月提交给《美国经济评论》。这个结束日期基于萨缪尔森的印象，他在读萨兰特写于1942年7月的论文

前，已经计算出了平衡预算乘数（下文将会论及）。

[2] 萨缪尔森（1943d），p. 31.

[3] 此处再现这张图旨在说明这一章包含了一个关于消费函数行为的观点，它通常被认为后来才出现，但这么说并不正确。这张图与后来用于证明永久收入假说和生命周期消费理论的图颇为相似。

[4] 萨缪尔森（1943d），p. 37；原文中强调。

[5] 萨缪尔森（1943d），p. 41.

[6] 萨缪尔森（1943d），p. 41.

[7] 萨缪尔森（1943d），p. 40.

[8] 萨缪尔森（1943d），p. 44.

[9] 萨缪尔森（1975b），p. 43.

[10] 这本书最后出版为W. A.萨兰特（1975）。

[11] 政府支出增加1将立即使收入增加1；收入增加将导致消费增加和收入进一步增加 c ，其中 c 是边际消费倾向。这反过来又会导致消费进一步增加 c^2 ，以此类推。收入的总增加额即为 $1+c+c^2+c^3+\dots=\frac{1}{1-c}$ 。这是众所周知的。但是，假设税收也增加了1。通过减少消费者的可支配收入，消费减少了 c ，此时国民收入减少，消费进一步减少了 c^2 ，以此类推。国民收入的总减少额为 $c+c^2+c^3+\dots=\frac{1}{1-c}$ 。净效应是 $\frac{1}{1-c}-\frac{1}{1-c}=1$ 。也就是说，政府支出增加1美元，税收增加1美元，国民收入增加1美元。

[12] 在现代国民经济核算中，“国民收入”是指“消费+投资+政府对商品和服务的支出+净出口（出口-进口）”。不减去税收的理由在于，税收是一种转移支付，而不是商品和服务的支出。萨缪尔森（1975b，第44-45页。）

[13] 柯里一年前在分析一份未发表的备忘录中的支出计划时写道：“当政府把征税的钱花在纳税人身上时，它只是购买力的一种转移，而不是一种净增长。虽然刺激政府支出的活动的净效应无法准确衡量，但可以通过从总支出中扣除.....除房地产税以外的、在某种程度上被认为是公共支出减少的所有税收，来作为这种净效应的近似”（柯里，2004，第302页）。

[14] 这里，萨缪尔森比较了系列（1，1/2，1/4，1/8，.....）和系列（1/2，1/4，1/8，.....）。考虑到社会保障支付在现代国民收入核算中被视为税收转移，很自然的做法是，将前者与公共工程联系起来，将后者和社会保障支付联系起来。事实上，萨缪尔森的观点恰好相反，他认为公共工程不太可能被充分利用。他把重点放在收入是否会被使用上，而忽略了哪项支出对国民收入有贡献，哪项没有贡献。

[15] 萨缪尔森（1942c），pp. 599-600.

[16] 萨缪尔森（1975b）和萨兰特（1975）讨论了该定理的发展史，包括已出版的第一个版

本。关于当前通胀缺口的叙述，参见弗里德曼（1942），萨兰特（1942）。

[17] P. A. Samuelson, October 13, 1942, Letter to William S. Salant, PASP 64 (S, 1939-56, Folder 2) .

[18] W. S.萨兰特（1975a），p. 13.

[19] 吉尔伯特和佩罗（1942）。

[20] 吉尔伯特和佩罗的模型和萨缪尔森的乘数-加速数模型之间的关键区别在于，他们并未发现投资水平和收入变化之间的关系，而是发现投资变化和收入变化之间的关系。这种差异完全改变了系统的动态特征。

[21] 收入的时间路径由4组方程解释：（1）乘数：国民生产总值（GNP）的增长等于“加权的储蓄抵消”（投资和政府净支等变量）增长的3倍。（2）三种投资类型的方程：私人对设备投资的增长等于国民生产总值增长乘以0.1，私人对工厂投资的增长等于国民生产总值增长乘以0.06，住房投资增长等于国民生产总值增长乘以0.05。（3）确定联邦收入（非线性关系）以及州和地方政府净收入的方程。（4）进口增长等于国民生产总值增长乘以0.03。一旦算出国民生产总值的变化，吉尔伯特和佩罗就可以用另外两个方程来计算工业生产和非农就业的变化。尽管这些方程是通过回归分析算出的，但它们并没有报告任何统计检验的结果，就像现代计量经济学研究中的惯常做法（吉尔伯特和佩罗，1942，第312页）。

[22] P. A. Samuelson, November 27, 1942, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[23] M. Geisler, December 9, 1942, Letter to Walter Salant, PASP 67; W. Salant, December 10, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 67.

[24] P. A. Samuelson, December 12, 1942, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[25] V. Perlo, December 19, 1942, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[26] P. A. Samuelson, December 29, 1942, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[27] 萨缪尔森使用了“可逆的”一词，并加了下划线表示强调。他似乎意指一种稳定的结构性关系，而不是一种随环境变化就会消失的相关性。

[28] 萨兰特（1975a），p. 10.

[29] P. A. Samuelson, August 11, 1943, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[30] P. A. Samuelson, August 11, 1943, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[31] A. H. Hansen, September 11, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 36.

[32] 萨缪尔森在国家资源规划委员会任职期间和汉森的通信很少，可能是因为他们作为委员会成员每两周举行一次会议，午餐时举行一次会议，以及在剑桥举行的财政政策研讨会上接触较多，因此，很难确认萨缪尔森和汉森的互动程度。例如，1942年12月的一封信表明，他们一直在讨论富裕和贫困家庭的边际消费倾向以及社会保障支出的作用，这是萨缪尔森在国家资源规划委员会研究的核心问题 [萨缪尔森1942年12月16日，给阿尔文·汉森的信，第36页（汉

森)]。汉森密切关注萨缪尔森的研究情况。

[33] MIT 1941.

[34] 我们通过他的一个学生伊丽莎白·林戈 (E. R. Braider, 1943, Notes on Samuelson Ec. 26 (1943), JTP 2003-M-005, Box 17 [Ec 49 Ringo]) 在那年做的笔记知晓他的授课内容。与他的经济分析课程不同, 他确实推荐了自己的两篇论文 [萨缪尔森 (1941d); 萨缪尔森 (1942c)]。他将商业周期理论分为两类, 一类是外生的, 由系统外部因素决定 (如杰文斯的理论, 该理论将周期与太阳黑子活动和天气联系起来), 另一类是内生的、自生的, 由系统属性决定。他解释了阻尼系统 (如果没有周期性冲击, 周期将逐渐消失) 和爆炸系统之间的区别, 并指出只有在阻尼系统中才有可能进行预测。

[35] 一名叫林戈 (译者注: 见第16章) 的学生的笔记是这里叙述的来源, 她的注解是: “PAS (译者注: 指萨缪尔森) 认为《通论》的真正贡献在于, 它是一个逻辑上的相互依赖的系统, 并且考虑了无效需求问题。”

[36] 萨缪尔森写道, “ $W = \frac{mY}{i}$ [收入] 的现值, 不包括工资和薪金 ($m \approx 33\%$)”。 (“财富”已被“收入”所取代, 这可能是林戈记错了笔记。) 因此, 货币的需求函数应该是 $M = M(i, Y, \frac{mY}{i})$ 。

[37] 学生们被要求写关于一场战争 (它可能是美国内战或拿破仑战争) 后果的学期论文, 这个主题和他正在做的关于“一战”的研究工作直接类似。

[38] 将收入获得者从最贫穷的到最富裕的进行排序, 然后按所得收入比例和相应的人口比例描出, 就得到一条洛伦茨曲线。如果收入完全平等, 最底层的10%的人口将拥有10%的收入, 最底层的50%的人口将拥有50%的收入, 以此类推。结果将是一条和横轴成45度角的直线。如果存在不平等, 它会是这条45度线下方的一条曲线。这条曲线和45度线的距离 (用基尼系数测量) 可以作为不平等的度量。

[39] 萨缪尔森提到了库兹涅茨和米尔顿·吉尔伯特, 但他也提到了罗伯特·内森 (Robert Nathan), 或者英国的经济学家詹姆斯·米德 (James Meade) 和理查德·斯通 (Richard Stone)。

[40] 参见本书第18章。

[41] Galbraith and Johnson 1940; Gayer 1935; Clark et al. 1935; and Hansen 1941a.

[42] 林戈指出, 这本书应该被“‘仔细’阅读”。

[43] 他把在保持低债务的同时使就业最大化的问题称为等周问题 (isoperimetric problem), 用积分来表示它。

[44] 例如, 参见莱德勒 (1999); 扬 (1987); De Vroey和胡佛 (2004)。它被称作希克斯—汉森模型, 因为希克斯在1937年提出了该模型, 汉森则在1953年对它做了规范性陈述。

[45] 例如, 若政府支出上升导致产出上升, 则将增加对货币的需求, 进而提高利率; 利率上升将部分抑制产出增长, 导致政府支出的乘数效应低于利率未上升时的乘数效应。

[46] 1943年，联邦支出为8170亿美元，占国内生产总值（GDP）的42.5%。财政收入仅为2500亿美元，赤字为5680亿美元，占GDP的29.6%（参见网址：<http://federalbudget.insidegov.com/l/45/1943>，访问日期：2016年3月3日）。而1938年的预算几乎实现了平衡。

第21章

科学家和科学政策：1944—1945年

技术性的战争工作：1944年3—12月

国家资源规划委员会撤销后，萨缪尔森不再去华盛顿，他在麻省理工学院的活动增加了。1944年3月，他写信给自己的朋友沃尔特·萨兰特说：“自去年6月以来，除了一两个小时的访问以外，我再没有去过华盛顿。我在这里一直非常忙，在接下来的一两周内我可能会做出一两个决定个人命运的决定。”^[1]其中一个决定是关于明年做什么。为了把资源集中在战争所需要的东西上，麻省理工学院正在逐渐结束其大部分经济学教学，与此同时他在1944—1945学年不会开设任何课程。他需要做点别的事情。

3月18日，星期六，卡尔·康普顿与萨缪尔森讨论让他去为外勤事务厅（Office of Field Services, OFS）工作的可能性。这是由万尼瓦尔·布什领导的美国科学研究局（Office of Scientific Research and Development, OSRD）的一个下属部门，康普顿从1943年至1945年担任该事务厅的负责人。^[2]接下来的星期二，萨缪尔森写信给康普顿说他已经做出决定，他应该转到麻省理工学院的辐射实验室，原因是他“过去的防空实验活动”使他认为他的比较优势在于继续这项研究。^[3]我们并不清楚他在何时或何地从事过这样的研究。一种可能性是，在他为数学系承担的海军军官教学中，涉及了和射击控制有关的数学问题。另一种可能性是，他和诺伯特·维纳的交往让他思考了射击控制的问题。诺伯特·维纳和生理学家阿图罗·罗森布鲁斯（Arturo Rosenblueth）共同举

办了一个跨学科研讨会，会上维纳阐述了控制论原理。1937年至1942年的某个时候，萨缪尔森开始参加这个研讨会。^{[4][5]}这些研讨会涵盖了生理学——劳伦斯·亨德森曾向萨缪尔森介绍过这门学科——和机器，还涉及信息反馈和控制问题。1940—1942年，维纳一直致力于防空射击控制研究，试图解决一名炮手如何预测一架由尝试采取规避动作的人类飞行员控制的飞机的运行。这被建模为一个随机过程，包括飞机飞行方向的随机变化。^[6] 1942年，当维纳接受的资助终止时，他把这些想法应用到其他问题上。萨缪尔森在《经济分析基础》中简要地引用了维纳的研究，并且从20世纪50年代起，他开始在自己的财政研究中使用类似的方法。

就在萨缪尔森和康普顿谈话的同一天，萨缪尔森还写信给当地的征兵委员会，说自己已经从教学任务中脱身，以便承担辐射实验室全职工作人员的职责，其工作描述为“研发高度机密的高频电子领域军事装备”。^[7] 1944年3月22日，也就是第二天，他正式开始工作，在理论部门从事数学和统计研究，致力于“设计和研究射击控制问题”。^[8]他告诉艾布拉姆·柏格森，他觉得这份工作“相当令人兴奋”，尽管“非常辛苦，要从上午8点半工作到下午6点，我几乎没有时间阅读我想读的经济学书籍。实际上，只有付出最大努力，我才能在自己手稿的剩余章节取得进展”。^{[9][10]}考虑到他仅在那里工作了两周，这表明他低估了自己在哪里要花费的时间。

在辐射实验室，萨缪尔森是伊万·格廷射击控制部门的一员。格廷比萨缪尔森年长近3岁，1933年从麻省理工学院毕业，之后在牛津大学取得天体物理学博士学位。后来，他成为哈佛大学的一名初级研究员，和萨缪尔森有3年时间重叠。1940年，格廷加入辐射实验室，联合指挥开发SCR 584雷达项目，该雷达于1943年年底投入使用，极大地提高了陆军跟踪和击落敌机的能力。这次项目成功之后，1943年格廷转而为美国海军开发Mark 56炮火控制系统。这个项目的目标是使一艘船的炮火能够“盲射”，可以在夜间或者当大雾或大气条件致使无法看到目标时击

中目标。完全自动化系统的目标，无论在概念上还是在官僚体制上都是相当有雄心的，因为人们相信要实现这一目标，就必须控制系统的设计和生產。该系统在1944年春首次测试，同年12月进行了第一次自动实弹射击。[\[11\]](#)

萨缪尔森是理论部门的成员，逻辑学家和认知科学家沃尔特·皮茨（Walter Pitts）也在该部门。皮茨最近提出了一个神经网络的数学模型，他出于和诺伯特·维纳的合作而来到剑桥。[\[12\]](#)他们关注的是整个系统，这也是格廷花费相当大的精力，试图控制项目各个方面的原因之一，尽管他并没有完全成功。[\[13\]](#)有必要将弹道学分析与对机械系统和人类操作者的理解结合起来。

萨缪尔森长时间工作于其中的小组的活动细节尚不清楚，这无疑是因为工作的机密性使他无法留下和自己的研究相关的书面记录。当他写信给同事们谢绝他们的工作邀请时，他显然为能够解释自己从事的是机密的、技术性的战争工作感到自豪。鉴于他作为国家资源规划委员会经济学家的工作并没有为战争做出足够的贡献，对他来说颇重要的是，他正在做的事情证明了他没有被征召入伍的理由。但是，他并不局限于麻省理工学院的辐射实验室，因为1943年10月，他告诉时任国务院官员阿瑟·史密斯（Arthur Smithies），他上次去华盛顿的大部分时间在阿纳卡斯蒂亚（Anacostia）的海军研究实验室度过，“离经济学专业有100万英里远”。[\[14\]](#)

一份幸存的草稿显示，萨缪尔森对射击控制系统有着广泛的看法，“提出了一个通用射击控制校正框的建议”。[\[15\]](#)这是关于攻击移动目标的一般性问题。它也是一个涉及预测的数学问题，其中的相关变量需要同时被确定。换句话说，如果一发炮弹射向一个移动中的目标（对于远程炮弹，地球的运动可能也需要考虑），炮弹到达目标时的位置（假设它被成功击中）取决于炮弹到达目的地的时间，但这个时间取决于目标在哪里，所以这个解涉及解两个联立微分方程。这是该问题的固

有属性，它必须用某种动态反馈机制来解决。萨缪尔森假设目标是直线移动的，这样它的位置就可以根据它的初始位置，以及它的速度和炮弹到达目标的时间计算出来。这种情况下的求解取决于弹道因素，包括炮弹的类型、初始速度、空气密度和炮火瞄准的方向。求解这两个方程时，可以发现一个公式，它将炮火瞄准的方向与不同的位置和速度联系起来。萨缪尔森其实并没有解出这个方程组，他用抽象函数描述了这个方程组，推导出了它的性质。

这是该问题最简单的版本，在实践中，必须考虑炮弹和炮火射击指挥仪（雷达）所在舰船的移动情况、风，炮火射击指挥仪和炮弹不在同一个位置还会产生视差效应（预计将有一套雷达控制炮装在舰船的不同位置）。萨缪尔森提议的校正框和动态校正有关，它依赖于目标运动。他举例说明了这种动态校正的重要性。

回到水平视差的例子，设想一架鱼雷轰炸机正以每秒150码^[16]的速度越过前方约2000码处的一艘舰船的船头。如果炮火距离目标比指挥仪更远，仅仅改变引信设置来防止炮弹在舰船和目标之间爆炸并不够。通过延长熔断器的设置，我们可以让它在之前预测的位置熄灭。但这还是会太晚，轰炸机已经飞过去了。实际上，适当的动态校正需要新的熔丝设置和新的引线角度。^[17]

这意味着理想的做法是，在考虑校正数据的情况下重新计算问题。

问题在于，这并不总是可能的。Mark 56指挥仪所在的位置并没有考虑到某些因素，例如空气密度的变化。更重要的是，不同炮火对使用的相同指挥仪产生的干扰影响，可能是不同的。对5英寸和400毫米炮弹的校正会有所不同，如果目标是用一门炮火对准一个编队中两架不同的飞机，校正也会有所不同。萨缪尔森随后发展了校正框理论，该理论涉及描述系统运动的微分方程，并求解炮弹飞行时间（可能需要设置引信）和发射方向的变化。只有引入动态校正时，问题才变得更有意义。

文章最后以一个数值例子说明动态校正是非常重要的，该数值例子使用了一个设计用于90毫米炮弹的炮弹指挥仪来控制一发40毫米炮弹。如果不进行校正，40毫米的炮弹将在离目标200码远的地方爆炸。采用静态校正和近炸引信可以将误差减小到21码，采用动态校正时，误差则可以忽略不计。

这篇只打算分发给熟悉该项目的专家的文章，没有指出萨缪尔森的研究和其他同事的研究之间的关系。修正框的想法很可能是萨缪尔森提出来解决部门成员已经确定的问题的，甚至正是萨缪尔森找出了现有的控制仪无法按要求工作的原因，但鉴于格廷在这类问题上的丰富经验，这似乎不太可能。更有可能的是，其他人（或者说越来越多的人）已经发现了这个问题，萨缪尔森的任务是建立这样一个修正框的理论。不管怎样，这篇文章都清楚地表明，萨缪尔森考虑的是整个系统，而不仅仅是机械计算。

另外两篇文章显示，萨缪尔森解决的问题范围较窄。“防空弹道的差分校正”（Differential Corrections in Anti-Aircraft Trajectories）的目的是，寻找一种更简单的方法来解微分方程，从而减少计算量，这是一个关键问题，因为当时并无强大的计算机，而且计算速度必须非常快。^[18]另一篇文章在性质上截然不同，它涉及跟踪数据的统计分析，作为辐射实验室的报告被分发。此时，已经有了Mark 56指挥仪的原型，在实弹测试之前，该机械装置的精度主要通过安装在雷达盘上的运动图像摄像机所记录的“实际仰角和横向位置误差”来测试。文章摘要如下：

Mk 56型指挥仪的试验板模型。对角位置误差和陀螺转矩电机转速电流进行统计分析，并进行一致性检验。计算出自相关、矩形平滑率、双指数平滑率、均方误差等统计量。

在所有4个分析过程中，平滑1.5秒的横移率的均方根误差为0.7英里/秒或更小。在一个经过深入比较的过程中，陀螺电流产生的速

率似乎和位置数据产生的速率高度一致。[\[19\]](#)

这是一个重要的统计问题，因为数据测算容易出错，所以必须用各种方法对数据进行平滑处理。减少不必要的计算量再一次成为主要限制。萨缪尔森意识到，可能有更便捷的方法，他指出，试图测量的误差和自相关函数之间存在关系。自相关函数是一种相对容易计算的统计量，因此可以避免更复杂的一组计算。这篇文章5页的正文之后是23页的图表。和其他文章不同的是，撰写该文时他显然有一组助手来负责计算部分。他的结论是，“这是一个很好的跟踪系统”。

萨缪尔森对他的同事和他们的数学能力印象深刻。他后来说，在辐射实验室的工作是他第一次体验到他并不是房间里最聪明的人，这甚至可能表明，这对他的自信是一个打击。[\[20\]](#)然而，尽管这是一个由物理学家和工程师主导的项目，他们拥有可以与之竞争的能力，但它也是一个像萨缪尔森和皮茨这样聪明的外部人可以做出贡献的项目。他的数学知识——统计学、微分方程和等式理论——很重要，但他不仅仅是作为一名数学家。如果是那样的话，他就不必参观海军研究实验室了。为了能够分析系统并得出校正框理论，将数学分析和物理问题联系起来的的能力同样重要。

尽管作为一名数学家工作了很长时间，但他从未与他的经济学家朋友和同事断绝联系。1944年6月，他向以前的学生鲍勃·鲁萨（Bob Roosa）描述了剑桥发生的事情。

剑桥的情况也大同小异。我从系里全职休假，然后在辐射实验室从事保密的研究工作。我想，现阶段研究生的经济学教学任务并不多，但本科生的教学负担似乎还挺重。鲍勃·毕晓普、亚特·布莱特（Art Bright）和丹尼尔·范德穆伦（Daniel Vandermeulen）还在这里，大多数常设工作人员也都还在，其间，他们和各种各样的重要团体进行了许多重要的磋商。

除了所有的学生都是中国人和南美人外，哈佛还是按照它一贯的方式前进。汉森的时间表和过去一样；哈伯勒曾到美联储工作，现在回来了；哈里斯在剑桥担任全职工作，正在写不少于4本书。熊彼特住在这里，但除了夏天的几个月，我们没怎么看到他。伯比（译者注：指伯班克）再次担任了经济系的系主任。

今年春天，利陶尔中心举办了一系列晚间讲座，许多来访的专家在讲座上讨论了重建问题。总的来说他们不够好。像往常一样，约翰·威廉姆斯对演讲者的评论，一开始表现得很出色，但不幸的是，在系列讲座开始后，他不得不重复自己说过的话，所以结果有点令人扫兴。信不信由你，他现在谈到了提高消费的必要性，但他没有说该怎么做；他似乎真的相信，伴随美国工业部门庞大的技术生产力，失业将是不可避免的。[\[21\]](#)

辐射实验室的经历，对萨缪尔森来说非常重要。这不仅仅是因为他为战争做出了贡献，从而证明他没有被征入伍是正确的。他一直对科学很感兴趣，在这里，他与物理学家和数学家在一个重大项目上密切合作。同这些人交往对他是有利的，他们使他意识到自己的局限性。他总是强调工作的长期性和艰苦性，但他也很清楚他的许多同龄人在军队中面临着更糟糕的情况。他记得自己对这份工作感到厌倦，也许是因为他知道这是一个他并不擅长的环境，他称“到了下午4点，我的计算尺似乎变得很重，我会‘躲’到麻省理工学院的数学图书馆”。[\[22\]](#)他的工作量并不大，不至于妨碍他继续从事经济学家的研究工作。他参加了哈佛的讲座和研讨会，尽管他在麻省理工学院的教学已经暂停，但他继续在弗莱彻学院教书；他还继续修改他的论文以供出版，在战时生产委员会担任非正式顾问，并迈出了进入新闻专栏领域的第一步。[\[23\]](#)这项工作还意味着，他在麻省理工学院的职位，远远超过了一个相对边缘化部门的成员：他所做的研究是麻省理工学院活动的核心，是那些主导着该学院的科学家所能够理解的研究。他还对政府的科学政策问题产生了兴趣，这可能是因为他和辐射实验室的官方历史学家亨利·格拉克讨论了辐射实

验室里发生的事情。亨利·格拉克是一名科学历史学家，和萨缪尔森在研究员协会有过交往。这已不仅仅是一时的兴趣，而是逐渐占据了他的大部分时间。

战后科学规划

1944年夏天，当萨缪尔森在辐射实验室工作时，他和鲁珀特·麦克劳林将目光转向了战后科学政策问题。这个问题是有争议的，在一定程度上是由美国西弗吉尼亚州民粹主义参议员哈维·基尔戈（Harvey Kilgore）的努力所引起的，基尔戈向国会提出了一系列法案，建议采取措施为战后的科学资助提供联邦支持。基尔戈的提议引起了保守派的反对，保守派对政府活动的任何扩张都持怀疑态度，尤其是在他们经历了“新政”之后；这个提议还引起了科学家本身的反对，他们担心政府对科学资助的控制将意味着政治干预。^[24]不过，麦克劳林对这个问题很感兴趣，这是他正在进行的创新经济学研究项目的一部分。从1941年开始，这个项目已经在纸和玻璃容器产业的创新上取得了一些成果，但是它的主要研究目标还没有实现——尤其是麦克劳林对无线电产业的研究——而且还在进行中。

1941年夏，萨缪尔森加入了麦克劳林的项目，但由于对国家资源规划委员会的承诺，他不得不早早退出。他对科学资助的兴趣似乎来自他在辐射实验室的工作，在那里，他对联邦政府的科学支持所能取得的成果有了第一手经验，而且，他在华盛顿工作时进行过方方面面的讨论，他还和格拉克做了交谈。通用电气总裁查尔斯·威尔逊（Charles Wilson）领导的一个委员会的任命，立即刺激了关于这一主题文章的写作，该机构是在美国科学研究局取得战时成功后设立的，旨在为战后军队开展所需基础研究的最佳方式提供咨询。^[25]

萨缪尔森对一旦战争结束受政府资助的研究项目可能会大幅缩减尤为担心。甚至在威尔逊委员会的计划发布之前，萨缪尔森就对该计划表

示了担忧。1944年8月，他写信给美国国家规划协会（National Planning Association, NPA）的约翰·科伊尔（John Coil），提醒说该委员会正在制订“一些海军人员认为……完全不够格”的计划。正如他在谈到该委员会时所写的那样，“至少有3名平民成员似乎对私下‘推销’这个计划感兴趣，或者至少对缩小其范围和效力感兴趣”。他补充道，“贝尔电话实验室的朱厄特，来自麻省理工学院的美国国家航空咨询委员会（N.A.C.A.）主席杰罗姆·亨塞克（Jerome Hunsaker），以及麻省理工学院院长卡尔·康普顿等人，希望规模不大的项目能得到一些人的支持，而不需要国会拨款，可以由军方和美国国家艺术和科学院（NAAS）进行私下协商”。[\[26\]](#)

科伊尔与《新共和》杂志编辑布鲁斯·布利文（Bruce Bliven）分享了萨缪尔森关于威尔逊委员会的信，科伊尔请布利文找一个可以写这方面文章的人。这年夏天早些时候，布利文曾和萨缪尔森就战后失业问题的两篇文章有过通信，所以他直接联系了萨缪尔森。萨缪尔森建议让格拉克撰文，尽管他担心由于格拉克是辐射实验室的官方历史学家，可能会觉得自己接触了太多的机密信息，无法就这个主题写作。[\[27\]](#) [\[28\]](#) 当他向布利文暗示他自己可以写一篇社论时，萨缪尔森得到了热烈的回应。[\[29\]](#) [\[30\]](#)

萨缪尔森最终为布利文撰写了一篇社论草稿，但此时他们最初的担忧已被事态发展所压倒。威尔逊报告已经发布，1944年11月17日，罗斯福总统要求麻省理工学院的工程师、美国科学研究局的负责人万尼瓦尔·布什准备一份关于这个问题的报告。萨缪尔森向布利文解释说，情况并没有8月份时那么糟糕，因为看上去政府迅速结束研究活动的政策已经被撤销。[\[31\]](#) “然而，”他继续说，“仍然没有迹象表明战后有足够的计划。这是一种轻描淡写的说法。我希望有利的选举和可能的讨论能改善前景，但对此我并不乐观。”情况虽然有所改善，但仍旧让人非常担忧。

接着，萨缪尔森列出了他在社论草稿中没有提出的一些观点（布利

文要求文稿篇幅不超过1000字）。虽然防御可能是最初的动机，但“军事研究应该只是鼓励技术进步的前进计划的一个楔子”，这将有利于工业。政府的研究可能会降低大企业的“相对声望”，但从任何绝对意义上说，它们都不会受到影响。当然，没有研发能力的小企业将从中受益，其结果将是更健康的竞争。萨缪尔森还根据自己在辐射实验室的经验，称“美国科学研究局实验室的集中研究”比联邦资助的研究要有效得多。

鉴于威尔逊报告的发布和罗斯福总统致函的刊发，布利文不可避免地会要求萨缪尔森对文章进行修改：这份草稿比以往任何时候都更有话题性，但它并未反映出发生了什么。布利文告诉萨缪尔森，威尔逊委员会的海军代表、海军少将J. A.富雷尔（J. A. Furer）最近在《科学》杂志上发表的一篇文章给他留下了深刻印象。^[32]富雷尔以国家航空咨询委员会为例，认为它开一个由“科学、工程和工业方面的杰出平民”加上军官组成的协调机构之先例，为委员会的建议提供了理由。他提出的一个颇吸引布利文的观点是，委员会不应该直接管理自己的实验室，而应将研究工作承包给现有的组织；尽管在没有适当设施的情况下，委员会可以为特定目的建立实验室，然后将其移交给另一个机构负责运作。^[33]

萨缪尔森在给布利文的回信中赞成威尔逊报告“有些令人印象深刻，尤其是考虑到人们可能对报告的预期”，但他并未信服。^[34]在回应富雷尔关于国家安全资源局（NSRB）没有自己的实验室的争论时，萨缪尔森指出，辐射实验室在麻省理工学院只是“一种形式”。事实上，他指出，它“与麻省理工学院没有什么关系，它是美国科学研究局（在原文中强调）的下属部门”。他用非麻省理工学院的例子阐明了他的观点：

试问任何一名卓有成就的科学家，向应用数学小组还是向哈佛大学的无线电研究实验室（Radio Research Laboratory）提供资助更有成效。他肯定会选择后者，而且总是这样。

最富有成效的研究正是以富雷尔反对的方式组织的。萨缪尔森建议布利文同约翰斯·霍普金斯大学的地球物理学家默尔·图夫（Merle Tuve）谈谈，图夫“对委员会中任何人的问题都有最好的把握”。尽管萨缪尔森明确表示，他绝不怀疑自己的正直，但他辩称，朱厄特的立场反映了一种源于其担任美国国家科学院院长期间的思维方式。其中隐含的信息是，布利文应该继续为更好的政策而努力；威尔逊委员会只是“迫于持续的压力”，才提出了合理的建议。

布利文建议他们增加一段新的导读，因为萨缪尔森直接介入了这个问题，而没有解释科学对战争的贡献有多大，并且科学将继续发挥重要作用。布利文还将萨缪尔森对相关人士态度的评论改得更加老练，尽管措辞仍然强硬^[35]：

然而，许多著名科学家从他们的同事和保守的商人那里沾染了他们的色彩，而且似乎非常担心政府对科学研究的资助会干扰人们对“私营企业”的盲目崇拜。一种真正的危险是，他们可能会把科学研究交给1941年致使我们陷入这种危险境地的相同性质的资助，从而损害科学研究。^[36]

萨缪尔森认为这个修改后的导读“棒极了”，尽管它可能低估了科学家们自己所持保守观点的程度。^[37]布利文的导读直接指向威尔逊委员会的一份报告，指出该委员会只关注“军事技术科学研究”，并将其描述为“一份能干但谨慎的报告，显示出了妥协的迹象”。在声称应由总统任命委员会成员时，他建议把这项职责交给国家科学院，就像建议“木匠工会应该选出一个负责公共工程规划的董事会成员”。^[38]考虑到对工会的保守态度，这是一个强有力的主张。他认为，科学太重要了，不能只交给科学家们。

阐述科学进步的全面程度仍会涉及军事秘密（当时尚未在广岛投下第一颗原子弹），萨缪尔森列选了一些依靠科学进步的成果（拦截敌

机、战胜潜艇、连续轰炸德国），并强调这有“很大的运气”成分，因为1939年之前，“在同一领域的基础研究中，只有少得可怜的资源可用，而这些领域现在吸引了数百名物理学家和电气工程师”。应该通过建立一个组织，来减少对“运气”的需求，该组织将为大学和实验室提供资助，并进行持续的基础研究和开发。萨缪尔森认为，美国再也承担不起不这么做的后果：非军事领域也需要富有想象力的计划。如果科学家们未能提出一个适当的计划，就会存在其他人这样做的危险，从而导致不尽如人意的局面。

鲍曼委员会

当罗斯福总统要求万尼瓦尔·布什准备一份关于战后科学政策的报告时，布什立即成立了4个委员会为他出谋划策，对罗斯福提出的4个问题逐一作答。关键的问题是第三个：政府可以做什么来帮助公共和私人组织的研究？布什选择了约翰斯·霍普金斯大学校长、地理学教授以赛亚·鲍曼（Isaiah Bowman）担任负责回答这个问题的委员会的主席。鲍曼在政府委员会方面有丰富的经验。鲍曼委员会的成员包括来自大学和商业研究实验室的杰出科学家和科学管理人员，包括明尼苏达大学的物理学家约翰·泰特（John Tate）、贝尔实验室的奥利弗·巴克利（Oliver Buckley）、洛克菲勒基金会的沃伦·韦弗（Warren Weaver），以及卡里尔·哈斯金斯（Caryl Haskins），一位经营私人研究实验室的生物物理学家。委员会中最杰出的成员是伊西多·I.拉比（Isidor I. Rabi），他是一名物理学家，也是辐射实验室的副主任，还积极参与了原子弹项目，是新晋（1944年）诺贝尔物理学奖获得者。麦克劳林致力于创新，并为布什所熟知，显然是委员会秘书的最佳人选，萨缪尔森也加入了他的行列，担任秘书助理。布什称，由于萨缪尔森在国家资源规划委员会的工作，以及他在“技术变革和各种国家规划研究的经济影响”方面的工作，他“非常有资格”完成这项任务。^[39]考虑到他正受雇于辐射实验室，因

此他会从1945年1月1日起被“借”回麻省理工学院。^[40]人们期望他会在三四个月后回来。他的职责是记录主要委员会及其指导委员会的会议。委员会设有一个由亨利·格拉克领导的实质性秘书处，协助搜集材料和起草报告。萨缪尔森在这项任务上的主要合作者是格拉克。^[41]

萨缪尔森起草了备忘录，作为1945年1月3日指导委员会第一次会议讨论的基础。^[42]备忘录首先确定了罗斯福总统指令的广度，从大学、私人 and 政府实验室以及工业部门开展的“纯理论（或基础）和应用研究”开始。它列举了为什么研究对国家是可取的，以及研究经费减少的原因：收入分配越来越平等，富人能够提供的资金更少；债券收益率很低；在大萧条和战争期间进行的研究太少；战后研究经费的购买力已经减半；大学也面临着压力（高教学负担和低报酬）。

这份备忘录大概是萨缪尔森和麦克劳林合作编写的，标记了需要讨论的重要问题。大型和小型大学分散研究是否应该牺牲规模经济？研究是否应该被用来帮助落后产业（纺织、住房、农业），以及它是否应该被用作反垄断目的？政府能在不加以控制的情况下支持研究吗？如何定义纯理论研究和应用研究？在分配研究经费时，应遵循什么条件？最后，备忘录还提到了“可能的工具”——教育部或内政部的分支机构，或一个结合军事和民用研究机构的独立行政办公室。它全面概述了需要承担的任务。

委员会的一个问题是如何定义不同类型的科学：他们应该使用纯粹科学和应用科学的术语，还是更喜欢诸如“基础”或“基本”科学的术语？这一点至关重要，因为人们普遍认为，应用研究（其产生的思想可以受到专利保护并在商业上加以利用）将由工业部门进行，而无须任何政府支持。问题在于，如果没有政府支持，长期以来至关重要的研究可能不会得到资助。^[43]

鲍曼委员会的主要声音显然是自然科学家和工程师的声音。他们对多年来发展起来的自然科学有着深刻的看法。关键参与者——布什、科

南特、康普顿和朱厄特——都对政府的控制持怀疑态度，他们担心联邦政府对科学的支持会减少科学家的自由。尽管他们对科学家如鱼得水的制度环境——科学家从事长期合作项目的实验室，或个人交谈的公共休息室——有着不同的看法，科南特和康普顿一致同意在科学家的好奇心驱使下加强纯科学研究的作用。尽管委员会中科学家的观点占主导地位，但是秘书处的成员也不仅仅是抄写员。他们自己具有很强的专业性看法，他们的作用使他们有能力影响委员会的讨论。

萨缪尔森刚刚在辐射实验室工作过，格拉克的观点则可以追溯到他关于18世纪法国军事研究的博士论文，这些使他们坚信计划研究的战时经验可以延续到和平时期。^[44]他们有拉比这个强大的盟友，他也能看出对科学进行规划的重要性。然而，他们是少数派观点，因为大多数委员会成员担心对科学进行规划会损害科学家的个人自由，而且政府资助可能会造成不受欢迎的政府控制。有必要找到一种平衡，既能确保足够的资金，又能尽量减少非科学家对委员会成员的控制和干扰。

“科学最高指挥”（scientific high command）一词是一份未注明日期的说明上的标题，大概是在鲍曼委员会的审议初期写的，显然不打算被广泛传播，因为它尖锐地批评了一些著名科学家，特别是朱厄特。^[45]这份说明的语气和结论反映了萨缪尔森在《新共和》杂志上发表社论时的立场，暗示了萨缪尔森可能是这份说明的作者。^[46]它评估了目前的情况，描述了科学事务中主要科学决策者的情绪，并提供了可能的解决方案清单。最后一个方案包括了从最保守的到最激进的：放任陆军和海军做任何事情，利用现有的机构，比如国家科学院，或者建立一个永久性的政府机构。

因此，这份文件认为，即使是在保守派的声音中，也有“逐渐认识到”为了确保“国家充分利用科学”，有必要进行“一些规划”的声音。平民科学家和军队的合作在战争中取得了成功，应该找到一种继续这种合作的方法。此外，现实情况是，无论发生什么，仍有“少数科学家”将继续处于“关键位置”。^[47]这就是文件所描述的“东海岸和麻省理工学

院”共和党人的“亲密内部帮派”，他们反对官僚主义，虽然保守，但是爱国而不反动。这个小组在把平民科学家带到和战争有关的问题的研究方面做了一项“非凡的工作”，他们决心在战后“全力以赴”保持这种活跃状态。接着，该文件讨论了其他组织形式，但随后在鲍曼委员会的讨论中暴露了任何此类提议的敏感性。

3月底，在巴尔的摩约翰斯·霍普金斯大学举行的一次会议上，讨论了一份由委员会成员和秘书处共同编写的报告草案。^[48] 萨缪尔森和秘书处另一名成员编写的会议记录表明，即使在这个时候，对联邦资助的必要性也存在深刻的分歧。一边是那些赞成政府支持科学研究的人，另一边则提出了四个反对意见：（1）联邦资助将导致联邦控制，（2）纯科学研究的不可预测性意味着任何一个团体对它进行规划都是危险的，（3）政府资助会阻碍其他资助渠道，使纯科学研究完全依附于前者，（4）公务员制度不利于培育纯科学研究。例如，作为洛克菲勒基金会的代表，韦弗曾承诺以私人名义资助研究，他对联邦资金战时的成功可以延续到和平时期的说法提出了质疑；战时方法着眼于即时需求，损害了纯科学研究，和平时期的科学家们不会容忍他们在战争中接受的同样条件。拉比反驳了这些论点，他认为韦弗受数学家的影响太大，称辐射实验室四分之三的科学家愿意在战后的类似环境中工作；大学过去曾为自由而战，可以学会“对抗政府的命令”。

这场争论的解决方法是，在报告的开头加上鲍曼所说的“社会哲学声明”。^[49] 从人们熟悉的关闭边界的比喻开始，报告认为即使地理边界已经关闭，“总会有一种取之不尽的国家资源——创造性的科学研究”。^[50] 在解释联邦资助是委员会“被迫”做出的结论之前，报告表达了对现有研究体制的自豪，并阐述了委员会成员反对联邦控制的论点。接着，报告声称委员会的联邦资助提案根植于美国传统。

基本上说，这个问题只是美国实验（American experiment）提出的一系列类似问题的一个例子。我们所有重要的政治决策都涉及

平衡不可简化的国家职能和自由发挥个人主动性的必要性.....委员会认为，增加联邦支持的措施将带来新的问题。因此，我们仔细考虑了增加联邦政府对科学研究的援助的可能性，同时又避免引入不受欢迎的家长作风。为了取得丰硕成果，科学研究必须不受政治影响，不受立即取得实际成果的压力，不受非科学家谋划手段或目的的压力，不受任何中央委员会的命令。[51]

建立一个新的机构是鲍曼委员会勉强同意的必要条件，必须这样做才能避免科学的集中规划。

最终设立的组织或手段应能消除政治影响，并且避免不必要的压力。它本身既不应试图扮演一个全方位的计划委员会的角色，也不应试图详细指导科学的正常发展过程。[52]

这份报告获得一致认同，并被转交给了布什。布什把它作为自己1945年7月发布的报告《科学：无尽的前沿》（*Science: Endless Frontier*）的基础，并作为附录载入。[53] [54]

在给布什的一封信中，鲍曼指出了他所谓的社会哲学声明的重要性。

这项声明起草得很仔细。它包含了对委员会的最佳判断。这是一个经过深思熟虑的判断，在开始时意见分歧很大。这是一个一致的判断。如果没有这几页关于社会哲学的内容，委员会中大约有一半成员将不愿签署我们的报告。我也会在这一半人中。我们必须表达我们对联邦控制的担忧，我们必须明确说明我们将如何避免这种控制。这样做之后，我们准备提出关于资助规模及其分配方案的建议。[55]

萨缪尔森和鲍曼委员会的关系，似乎与他的其他担忧有很大不同，因为他自己的出版物中并未涉及这个问题，但事实并非如此。在和汉森的合作中，萨缪尔森确信政府在维持混合资本主义经济中有着重要作用。同样的政治哲学强调了个人自由和主动性，但政府采取行动承担私营企业将忽视的任务，也可以从他对科研管理和经济管理的研究中看出。^[56]而且，至少从他读本科以来，科学一直是一个特别令人关注的问题；与哈佛研究员协会、麻省理工学院辐射实验室以及鲍曼委员会的科学家们的交流，无疑对他非常重要。能够把他作为一名经济学家的专业知识带到一个科学可以繁荣发展的环境中，是他非常重视的事情。鲍曼委员会还让他接触到那些不仅被用来攻击政府资助的科学，而且更广泛地攻击政府参与经济的论据。这些论据是由那些他尊重并值得认真对待的科学权威人士提出的。制定一份可以为整个委员会接受的文件的经验，给萨缪尔森上了一课，让他知道怎样以一些人（认为美国人就应该反对任何政府对个人活动进行控制的人）所能接受的方式，提出国家干预。

辐射实验室之后

当3月22日萨缪尔森忙于起草这份报告时，他已经在辐射实验室完成了一年的工作。4月4日，辐射实验室的主任惠勒·卢米斯（Wheeler Loomis）写信询问他是否会延长他在麻省理工学院的休假时间。^[57]萨缪尔森解释说，出于两个理由他选择不延长。第一，尽管迄今为止他已经能够顶住这种压力，但经济系不愿将他的休假延长到1945年7月1日以后。第二，在听取了有关他所在的辐射实验室部门的人力资源状况的意见后，他知道经济学家有必要研究战争复原问题，他认为“像我这样的人，最好还是回归经济学家的岗位”。^[58]

鲍曼报告传给万尼瓦尔·布什后不久，萨缪尔森和格廷进行了一次谈话，他认为有必要向卢米斯澄清自己的处境。^[59]他明确表示，如果

他的职责是继续在辐射实验室工作，他会这样做：

我写给您的上一封信反映了我心中的想法，那就是把一名好的经济学家变成一名平庸的数学家不再符合国家利益的日子即将来临。然而，这一天何时到来并不取决于我。因此，我打算在这封信中撤回我在上一封信中的陈述。只要需要，我愿意继续在实验室工作。

然后他表示，他可以延长3个月以内的时间，但不能再长了。还有另外两个考虑。经济系有一个“必要项目”，他可以独立为经济学入门课程编写新材料。^[60]但是，相对于国家紧急情况，这也许并不是决定性的。一个潜在的更重要的考虑是拉比曾联系过他，请他写写在洛斯阿拉莫斯（Los Alamos）研究原子弹的曼哈顿计划的内情。^[61]这是一个自相矛盾的提议，因为官方不允许他知道有这样一个项目，但有人问他是是否愿意写写它的历史。他并未受过历史学家的训练，但他是一名受过数学训练的社会科学家，虽然他的数学知识对这项任务很重要，但他后来指出，“野马不可能拽着我去做这份或任何一份历史工作”——尽管在回复卢米斯时，他的措辞要委婉一些：

我（对拉比的要求）的直接反应是，在经历了缺乏传统学术假期的4年繁重工作后，我认为接受一份需要创造性能量的全新工作并不明智；我更愿意在我已经熟悉的辐射实验室工作，为战争做出贡献。^[62]

此外，战争即将结束，他无意从事一项可能需要很长时间才能完成的项目。^[63]

萨缪尔森继续在辐射实验室工作，直到1945年7月14日重返麻省理工学院。^[64]毫无疑问，5月上旬，他参与了在鲍曼委员会报告的最终

版本送交布什之前的进一步修订。^[65] 5月中旬，随着战争在欧洲的结束，这项工作完成；5月19日，布什的秘书祝贺麦克劳林，称他们完成了“出色的工作”。^{[66] [67]}

当里昂惕夫向萨缪尔森发出加入科学间讨论小组（Inter-Scientific Discussion Group）的邀请时，萨缪尔森获得了进一步接触科学家（和哲学家）的机会。^[68] 这个团体是科学联合界运动的一部分，该运动后来和哈佛联系在一起，始于1939年哈佛举行的第五届国际科学联合界大会（International Congress for the Unity of Science），当时奥地利流亡物理学家、哲学家菲利普·弗兰克（Philip Frank）也正移居哈佛。科学间讨论小组是1940年秋由心理学家斯坦利·史密斯·史蒂文斯（Stanley Smith Stevens）组织的科学讨论小组的前身。讨论小组的背后有一个共同的主线，那就是与布里奇曼的操作主义（史蒂文斯在心理学上提倡）、鲁道夫·卡尔纳普的逻辑实证主义（威拉德·蒯因将其带到哈佛），以及维也纳圈子有密切关系。鉴于萨缪尔森在其论文和正在撰写的书中对操作主义的强调，可以很自然地推断，正是这些联系促使他回函接受了里昂惕夫的邀请。

萨缪尔森第一次参加会议是在3月21日，当时专门研究视力的生物化学家乔治·瓦尔德（George Wald）就“生物学和社会行为”发表了演讲。^[69] 一群熟悉的面孔将聚在一起，不仅有他的老师熊彼特、里昂惕夫、哈伯勒，还有和他一起在鲍曼秘书处工作的约翰·埃德萨尔（John Edsall），他担任初级研究员时就认识的珀西·布里奇曼（他可能旁听过布里奇曼的热力学课），以及诺伯特·维纳（他参加了维纳的控制论研讨会）。由于生病，他错过了4月18日的会议。这次会议上，哲学家柯特·杜卡斯（Curt Ducasse）发表了题为《科学是什么？》（What Is Science?）的演讲。^[70] 6月18日，当埃德萨尔谈论“生物体的稳定性和流动性”时，萨缪尔森重新参加了会议。此后直到1946年2月，他才又一次参加了会议，当时讨论的主题是冯·诺伊曼和摩根斯特恩的《博弈论与经济行为》（1944），这引来了哈佛大学的一大批经济学家：哈伯

勒、里昂惕夫、汉斯·施特勒（Hans Staehle）和理查德·古德温（Richard Goodwin）。尽管萨缪尔森在1945—1946学年忙于教学，但他似乎对这个小组活动兴趣不大，只是回来听奥斯卡·摩根斯特恩谈论一本显然非常重要的书。一年后，他又参加了一个关于“自动计算机器”的会议，但这些似乎是他参与的全部活动。

萨缪尔森很忙，但鉴于他有能力将承诺排入自己的日程，很难不得出这样的结论：尽管他在论文和《经济分析基础》（当时已提交给哈佛大学出版社）中强调操作主义，但他对科学哲学并不感兴趣。^[71]他在受邀后参加了第一次会议，之后似乎只参加了和他自己的研究密切相关的会议。这有力地表明，虽然他选择使用“操作主义”一词，而非其他诸如“可检验性”“可反驳性”或“证伪主义”等替代词，但并无证据表明他认真处理了相关的哲学问题。正如大约10年前亨德森举办的帕累托研讨会一样，他尝试了一番，然后继续前进。

本章所覆盖的时间很短，尽管辐射实验室提出了要求，但萨缪尔森对自然科学的投入从来都不是全职的，因为他一直是作为一名经济学家在工作。然而，即使这只是他生命中的一小部分，对他也是非常重要的。对他来说，研究雷达意义非凡——毫无疑问，这对打赢战争很重要。如果说他为自己为国家资源规划委员会的未竟工作感到遗憾，那么这项研究无疑是一种宽慰。当然，在战争的大部分时间里，他都在执教学生，包括在数学系帮忙；尽管这些教学也很重要，但它对战争努力或和平规划基本任务的贡献却只是间接的。如前所述，他可能受到了埃德温·比德韦尔·威尔逊在“一战”中成功进入航空领域做研究的启发。如果是这样的话，和一些世界一流科学家的合作经验，可能有助于他不断确认自己想成为一名经济学家。虽然他想成为一名经济学家，且有能力成为一名顶级经济学家，但同一流科学家的共事对他无疑也相当重要。

^[1] P. A. Samuelson, March 9, 1944, Letter to Walter Salant, PASP 67.

^[2] 没有迹象表明萨缪尔森得到了这份工作。

[3] P. A. Samuelson, March 21, 1944, Letter to Karl Compton, PASP 19 (C, 1941–1951) .

[4] 萨缪尔森 (1997c) 。

[5] 历史学家和政治学家卡尔·多伊奇 (Karl Deutsch) 1942年来到麻省理工学院, 他写道: “维纳的非正式‘研讨会’在附近一家餐馆的后院举行, 一些年轻的科学家, 包括保罗·萨缪尔森、杰罗姆·威斯纳 (Jerome Wiesner)、弗兰克·皮奥里 (Frank Piore)、朱利叶斯·斯特拉顿 (Julius Stratton) 和其他研究项目带头人, 将参与这些讨论, 这对我来说是一段非凡的经历。” (多伊奇, 1980, 第326页)。多伊奇后来成了麻省理工学院院长。

[6] 参见Conway and Siegelman 2005, pp. 109–122; Mindell 2002, pp. 277–283.

[7] P. A. Samuelson, March 21, 1944, Letter to Local Board no 47, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[8] P. A. Samuelson, October 18, 1945, For Radiation Laboratory Who’s Who, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[9] 这里指萨缪尔森对论文的修改, 本书第22章将做讨论。

[10] P. A. Samuelson, April 6, 1944, Letter to Abram Bergson, PASP 16.

[11] 参见Mindell 2002, pp. 268–275.

[12] Mindell 2000, p. 37; McCulloch and Pitts 1943.

[13] 在位于马萨诸塞州沃尔瑟姆的辐射实验室档案中, 我未找到任何有关萨缪尔森的资料。

[14] P. A. Samuelson, October 14, 1944, Letter to Arthur Smithies, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[15] P. A. Samuelson, Undated, A suggestion for a generalized fire control correction box, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[16] 1码约等于0.9144米。——编者注

[17] P. A. Samuelson, Undated, A suggestion for a generalized fire control correction box, pp. 4–5.

[18] P. A. Samuelson, Undated, Differential corrections in anti-aircraft trajectories, PASP 61 (Radiation Laboratory) .不太清楚这篇文章是否写完。

[19] 萨缪尔森 (1944a) , p. 1.

[20] P. A. Samuelson, June 9, 2005, Letter to Sylvia Nasar, PASP 55.

[21] P. A. Samuelson, June 10, 1944, Letter to Robert V. Roosa, PASP 63.

[22] Samuelson, June 9, 2005, Letter to Sylvia Nasar.

[23] 参见本书第22章和第23章。

- [24] 本节借鉴了巴克豪斯和马斯（2017），其中包含了对文献的更详细的参考。
- [25] 参见Cochrane 1978, pp. 43–57.
- [26] P. A. Samuelson, August 6, 1944, Letter to E J Coil, PASP 19 (C, 1941–1951) ; 原文中强调。AACA has been corrected to NACA.
- [27] 萨缪尔森在《新共和》上的其他文章将在本书第23章进行讨论。
- [28] P. A. Samuelson, October 27, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .
- [29] 当萨缪尔森和布利文讨论这些问题时，麦克劳林起草了一份提案，拟通过一项调查，研究大学基础研究和工业发展之间的关系。这个建议是麦克劳林提出的，但它包含的观点和萨缪尔森的观点非常一致，因此几乎可以肯定他们讨论过这个问题。
- [30] B. Bliven, October 19, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 56 (*New Republic*) .
- [31] P. A. Samuelson, November 24, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .
- [32] 富雷尔（1944）。
- [33] B. Bliven, November 28, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 56 (*New Republic*) .
- [34] P. A. Samuelson, November 30, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .
- [35] B. Bliven, December 4, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 56 (*New Republic*) .
- [36] Samuelson 1945g, p. 7.一般认为，布利文提供的新导言和已发表社论的第一段相同。
- [37] P. A. Samuelson, December 7, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .
- [38] Samuelson 1945g, p. 8.
- [39] V. Bush, December 28, 1944, Letter to L. A. DuBridge, OSRD Box 2 (Committee #3, 2 of 3) .
- [40] F. W. Loomis, January 5, 1945, Letter to James R. Killian, OSRD Box 2 (Committee #3, 2 of 3) .
- [41] 巴克豪斯和马斯（2007）详细讨论了萨缪尔森、格拉克、秘书处其他成员同委员会之间的合作情况。
- [42] P. A. Samuelson, January 1, 1945, Untitled manuscript, HGP Box 25 (Folder 6) .
- [43] 萨缪尔森建议格拉克会是一个处理定义纯科学问题的合适人选，但委员会没有采纳。
- [44] 格拉克（1941）。
- [45] Anonymous, 1945, A scientific high command, HGP Box 25 (Folder 3) .

[46] 这份说明的打字方式不同于格拉克公司文件的打字方式，同时，它看起来也非由专业打字员录入，这和萨缪尔森就是这份说明作者的推断相符。

[47] 例如，布什、朱厄特、科南特、亨塞克、图夫和康普顿。

[48] Anonymous, March 27, 1945, Minutes of the meeting of the Bowman Committee, held on March 26 and 27, 1945, HGP Box 25 (Folder 1-2) .

[49] I. Bowman, April 11, 1945, Letter to Vannevar Bush, OSRD Box 2 (Committee No. 3, 1 of 3) .

[50] Anonymous, April 6, 1945, Draft of prologue to Bowman Committee Report, OSRD Box 2 (Committee #3 2-1-45 to 5-15-45) , p. 1.

[51] Anonymous, April 6, 1945, Draft of prologue to Bowman Committee Report, OSRD Box 2 (Committee #3 2-1-45 to 5-15-45) , p. 5.

[52] Anonymous, April 6, 1945, Draft of prologue to Bowman Committee Report, OSRD Box 2 (Committee #3 2-1-45 to 5-15-45) , p. 7.

[53] 这就解释了为什么萨缪尔森会把布什的报告包括在他的参考书目中，并在附注中说，布什的报告大部分都是他写的。

[54] 布什（1945）。

[55] I. Bowman, April 11, 1945, Letter to Vannevar Bush, OSRD Box 2 (Committee #3, 1 of 3) .

[56] 关于后者，参见本书第23章。

[57] F. W. Loomis, April 4, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[58] P. A. Samuelson, April 16, 1945, Letter to F Wheeler Loomis, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[59] P. A. Samuelson, April 26, 1945, Letter to F Wheeler Loomis, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[60] 如本书第25章将解释的那样，到1945年7月，为了从麦格劳—希尔出版社获得一份合同草案，他全情投入了该项目。

[61] 萨缪尔森（2009b）。

[62] P. A. Samuelson, April 26, 1945, Letter to F. Wheeler Loomis, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[63] 即使萨缪尔森有兴趣，他也会从辐射实验室的官方历史学家格拉克那里了解到撰写这样一段历史的困难之处。萨缪尔森可能已经意识到格拉克所面临——他想写的充分关注科学发展的社会和政治背景的历史类型，同他的雇主想让他写的历史类型之间——的冲突。

[64] L. Carmichael, August 3, 1945, Letter to Local Board No 47, PASP 61 (Radiation Laboratory) .

[65] W. R. Maclaurin, April 20, 1945, Letter to Vannevar Bush, OSRD Box 4 (Committee #3, 3 of 3) .

[66] 除了为鲍曼委员会所做的工作外，尚不清楚萨缪尔森在过去两个月里为辐射实验室做了哪些工作（如果有的话）。

[67] C. L. Wilson, May 19, 1945, Letter to W. Rupert Maclaurin, OSRD Box 4 (Report to President, Committee #4) .

[68] W. Leontief, March 15, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 48. Formally the invitation came from the Committee running the group.

[69] 有关萨缪尔森参会的信息以及这次会议所涉及的主题从“Inter Scientific Discussion Group 1944-7” folder in the Gerald Holton Papers, Harvard University Archive, HUM132/ 63/ 3处获取。

[70] 几天后他报告说他得了风疹（又称德国麻疹）。

[71] 关于《经济分析基础》，参见本书第22章。

第22章

《经济分析基础》：1944—1947年

从论文到专著

在辐射实验室工作时，萨缪尔森把《经济分析基础》的定稿提交给了哈佛大学出版社。1947年，《经济分析基础》一书出版，它很快巩固了萨缪尔森作为同时代一流经济学家的地位。该书是1940年萨缪尔森提交的博士学位论文（参见本书第14章的讨论）的修订版本，它经历了一段漫长的酝酿期。

《经济分析基础》出版50年后，萨缪尔森对把论文改写为专著过程中碰到的困难和耗时之久，做了解释：

然而，珍珠港事件使二战的炮火烧到了美国西海岸。在辐射实验室从事雷达和数学发射项目研究时，我只能利用晚上和休息日的时间，反复修改和扩充博士论文。1944年，我终于完成了初稿。^[1]

萨缪尔森称，书稿随后被弃置在经济学系一角，落满了灰尘。这是由于经济学系主任长期以来对50岁以下者从事经济理论研究缺乏热情，而作为系里赞助的丛书系列中的一本，它必须获得批准才能出版。^[2]萨缪尔森称，伯班克还曾试图通过减少印数和损害数学模型来妨碍出版：

不那么幸运的是，系主任决定把首印量定在500册，我提出了反对。我们在750册上达成妥协，但他握有最终决定权。他要求在首次印刷之后删除所有优美的数学模型。^[3]

但是，萨缪尔森关于这些事情的回忆并非完全准确，而是多少受到了他对伯班克的态度影响。^[4]

搬到麻省理工学院后不久，萨缪尔森完成了博士论文答辩。答辩被安排在1940年12月4日，答辩委员会由威尔逊、张伯伦、泰勒和熊彼特组成，熊彼特任主席。威尔逊并不担心萨缪尔森在数理经济学上的能力，他丝毫也不怀疑萨缪尔森是“一个完美的数理经济学家”，对该学科的掌握毫不逊色于甚至超过经济学系的其他任何人，但是威尔逊担心萨缪尔森在一般经济理论上的能力。他曾听说萨缪尔森的“经济理论知识存在一个小瑕疵……它不能用数学形式呈现”。^[5]由于威尔逊认为自己没有资格评判这一点，在答辩开始前不久，他建议张伯伦通过答辩会上对萨缪尔森的提问，来测试其经济理论研究功底。在威尔逊看来，答辩结果完全出乎人们的意料。无论如何，委员会一致认为萨缪尔森在一般经济理论上表现优异，正如他在数理经济学领域那样。^[6]新年那天，威尔逊写信给萨缪尔森，称赞其在答辩会上的表现非常出色。威尔逊认为熊彼特很可能因太忙而没有提前阅读论文，因为他提了一些能够从论文中找到答案的问题。^[7]

萨缪尔森的论文很自然地成了威尔斯奖（Wells Prize）的候选论文，该奖项被授予年度最佳博士学位论文，这使萨缪尔森的论文获得了哈佛大学出版社的出版承诺。但是，由于答辩时间已近年底，哈佛学校董事会决定萨缪尔森的论文将不会被评奖委员会排上1941年的出版议程，而是必须等到1942年。得知这个消息后^[8]，威尔逊建议萨缪尔森利用推迟出版的时机，对论文做一次修改：尽管威尔逊或其他数理经济学家能够读懂现在这一版论文，修改论文可能不会对他们理解论文产生

更有益的影响，但这却会使该书对那些不太熟悉数学的经济学家更有价值。威尔逊解释说，论文中“太多的数学公式将使（不太熟悉数学的经济学家）望而却步”，而对内容做一些扩充，“有助于他们（其中不少人持怀疑态度）领会严谨的数理经济学的价值”。^[9]威尔逊解释说，既然萨缪尔森在博士论文的开篇暗含了对阿尔弗雷德·马歇尔的经济学原理的严厉批评，他认为萨缪尔森就应该给出更多的例证，并且尽可能把数学公式换成文字表述。

威尔逊写信给威尔斯奖评委会主席哈里斯，表示对论文不会被推迟到其他年份授奖感到欣慰，他在信中给出了一些自己认为的，萨缪尔森换一种写作风格就能读懂它的经济学家名单。

然而，重要的是以一种不会使泰勒、张伯伦、弗兰克·奈特和约翰·莫里斯·克拉克等人，或者其他我们这个时代未受过数学专业训练的一流经济理论家感到过于晦涩的方式出版该书。（这些经济学家）应该知道（萨缪尔森的）结论是什么，以避免可能引起的一些困惑。^[10]

威尔逊指出，萨缪尔森在论文的一些段落中常常意有所指。威尔逊对萨缪尔森论文的看法源于其数理经济学研究的潜在读者非常有限的观点。鉴于张伯伦和泰勒是答辩委员会成员，威尔逊的看法表明，他们并未认识到数理经济学已经大有基础。

在写给张伯伦的信中，威尔逊表示这篇284页的博士论文应该加上100页左右的附录。除了提供“实际经济问题”的例证外，他认为还应该有“更多诸如马歇尔的（《经济学原理》）等标准经济学论著的参考文献”，而且在萨缪尔森提到这些文献的地方，也需要有详细的脚注。^[11]威尔逊向张伯伦明确表示，他不认可萨缪尔森对待马歇尔的态度，甚至比他对萨缪尔森所表示的还要明显：

萨缪尔森援引了马歇尔关于“你应该把你的数理经济学转译为文字表述”的评注，但他表示并不赞同它，而我却引用它以表示赞同。我充分意识到也许不可能达到完全转译，但我进一步意识到，我们这一代理论经济学家可能没有受过很高深的数学训练，做这样的转译并使之尽可能地浅显易懂，具有极其重要的意义。

威尔逊的这些评论和他早期对萨缪尔森应聘绝大多数经济学系的受欢迎程度的怀疑，表明他未能预料到读者对数理经济学的接受程度将会不断高涨。

1941年的威尔斯奖授给了萨缪尔森的朋友麦科德·赖特，其获奖的论文题为《购买力的创造》（The Creation of Purchasing Power），萨缪尔森的论文则在1942年年初获奖。由哈里斯、哈伯勒、汉森和里昂惕夫组成的评委会，决定授予萨缪尔森威尔斯奖，1942年2月10日，经济学系批准了该决定。^[12] 3月16日，伯班克致信萨缪尔森祝贺其好运，并说这次授奖的背后原因之一“涉及论文出版的一些考虑”，他希望萨缪尔森尽快寄一份初稿给哈佛大学出版社。威尔斯奖的奖金不仅填补了出版成本，还有500美元的额外报酬，但只有在出版社收到最终定稿时才能拿到，这已经是1945年2月的事了。^[13]

1942年5月29日，哈佛大学出版社的戴维·波廷杰（David Pottinger）请萨缪尔森提供一份图书内容简介和作者详细履历，以供他做前期宣传。^[14] 在回复中，萨缪尔森解释称，他正在对书稿进行“大范围修订”，而由于他在国家资源规划委员会的顾问工作，进度不得不延迟。萨缪尔森并不指望能在1942年完成初稿。他解释说，这本书非常重要：“书中所分析的并不是一些艰深或狭隘的问题，而是所有经济学著作都会涉及的基本问题，不管这些著作采取文字形式还是数学形式，也不管它们是理论性的还是应用性的。”但是，萨缪尔森提醒波廷杰说，它将是一本数理经济学著作。萨缪尔森希望非数理经济学家也能从中获益，尽管他对此并不乐观。^[15] 接着，他对书中的内容继续总结道：

这是阐明价值和价格理论以及商业周期理论共同的基本假说的一个尝试。这些基本假说常常呈现出两种截然不同却相互关联的类型。第一种假说认为，决定某些经济变量取值的均衡条件，源于给定企业或家庭的最大化行为。特别是，利息取决于和任何所谓的“先验”（*a priori*）有效性相反的假说，所产生的非循环的、可驳斥的、有意义的、可观察的影响。

第二个基本假说涉及以下假设，即汇总不同经济单元行为的时间表的相互作用，满足某些“稳定性”条件。后者预设了一个基本的或明或暗的动态理论。本书第二部分将聚焦于如何建立一个动态理论，以及该理论与经济体系统计特征相关的有用信息推导之间的关联。它们通过对一些更基础的经济理论和商业周期的应用分析，得以阐明。[\[16\]](#)

这表明从很早（大概是1941年或1942年）开始，萨缪尔森就决定对专著进行扩充，以纳入商业周期理论，而尽管博士论文提到了这一点（论文中有对凯恩斯主义体系稳定性的分析和商业周期的援引），相关资料仍然非常有限。没有迹象表明，当时萨缪尔森已有撰写一篇福利经济学章节的想法。

正如萨缪尔森预期的那样，进展是缓慢的。1943年7月8日，他写信给阿博特·厄舍——厄舍当时代表经济学系和出版社沟通出版事宜，提到专著的写作进展：

我只是写信让您知道，我终于腾出了把论文改写成可出版的著作的空闲时间。可付印的稿子将在9月1日之前准备好。但这个时间并不是确定无疑的，因为我可能会在最后部分碰到一些问题。[\[17\]](#)

厄舍敦促萨缪尔森尽快完成书稿。他明确表示，萨缪尔森可以随意进行修订，他还表达了对把书稿更新至最新情况可能会使萨缪尔森裹足

不前的担心。厄舍建议萨缪尔森增加注释，而不是“大篇幅地修订，以至于它仍然不够完整”。^[18] 8月，萨缪尔森写信给沃尔特·萨兰特，在描述了那些占用他的暑假时间的活动后，他说：“为了把控节奏，我正努力试图对我的博士论文做些小的修订，以便它可以被寄给出版社。我已经推迟了很久，既然已经到冲刺阶段，我希望一鼓作气把它完成。”^[19]

1944年4月，即萨缪尔森开始在辐射实验室工作两周后，他告诉朋友沃尔夫冈·斯托尔珀，只有付出巨大努力，才能“在书稿的剩下章节”取得一点进展。^[20] 遗憾的是，他并未提及已完成哪些章节。考虑到一年前萨缪尔森就告诉萨兰特正在进行一些小的修订且“已经在冲刺阶段”，很显然他在1943—1944年的某段时期曾决定补充一些新资料。^[21] 至于是哪些新资料，在萨缪尔森将手稿提交给系里时不得而知。由于4月他还在努力腾时间完善书稿，完稿时间似乎不太可能早于1944年夏天，更可能是这一年年底。书稿在1945年2月被转交给哈佛大学出版社，这意味着它被摆上伯班克的办公桌——大概是因为他已经有时间审读书稿、咨询同事意见和做出批准——最迟是6个月后的事，即使萨缪尔森和玛丽昂在萨缪尔森受雇于辐射实验室期间对此倾注了大量时间和精力，当然也可能是更短的时间。既然书稿已经提交，萨缪尔森可能就没耐心去了解它被转交给出版社的情况，他很可能错误地记得一个比实际情况更长的延迟时间。

1945年2月27日，萨缪尔森写信给埃德温·比德韦尔·威尔逊说：“我终于把威尔斯奖获奖论文提交给了出版社，顿感如释重负。”^[22] 收到稿件后，哈佛大学出版社马上就遇到一个问题：他们不确定什么时候出版它合适。不仅存在纸张短缺问题，而且由于经济学系已经给了出版社另一本待付印书稿，他们认为同时处理萨缪尔森的书稿不太可能。^[23] 负责联络出版社的厄舍解释称，虽然他不指望印数会超过750册，但他也愿意听听1200册的报价是多少，以免先入为主地误判印数规模。^[24]

但是，出版社碰到的第一个问题便是，哈佛大学印刷部称，书稿包含的数学运算使他们难以估算成本，因为绝大部分排版工作必须依靠手工完成。^[25]厄舍让出版社从专业从事这项工作的印刷厂处获得评估，而非在成本加价基础上进行估算。^[26]这样一来，哈佛大学印刷部报了一个出版社认为过高的价格。^[27]于是，哈佛大学出版社决定把书稿交给宾夕法尼亚州的一家印刷厂，即兰开斯特出版社（Lancaster Press）印刷部承印，理由是他们拥有更多的经验且值得信赖。^[28]但工作并未展开，1945年12月，哈佛大学出版社从印刷部取回了书稿，因为它将很快进入制作流程。听说此事后，萨缪尔森试图再打磨一下书稿。^[29]^[30]

1946年4月，出版社告知厄舍兰开斯特出版社印刷部太忙了，他们还要过几个月才能着手处理。^[31]4月底，萨缪尔森敲定最终的书名就叫《经济分析基础》。萨缪尔森给出的理由是，这个书名更为精确，因为他不仅增加了新资料，而且他认为这个书名会更受欢迎，厄舍对此表示强烈赞成。^[32]尽管如此，直到12月，兰开斯特出版社印刷部才把前两章的长条校样寄给哈佛大学出版社审核。^[33]也是在12月，兰开斯特出版社印刷部获悉他们的供应商将从1947年1月开始生产合适的纸张。^[34]萨缪尔森坚持要求印刷部对一些符号重新进行认真校排，而印刷部也不得不重新进行铅字铸妥^[35]，书稿已准备好在6月付印。首印量被定为1200册，一个明显高于萨缪尔森所记得的数目。萨缪尔森还揽来了一单100册的包含数学推导附录的单行本业务。^[36]

一旦制版完毕，就会出现销毁金属模块的压力，这种压力完全由印刷部承担。1947年4月，兰开斯特出版社印刷部写信给哈佛大学出版社生产主管阿尔弗雷德·朱尔斯（Alfred Jules），称他们已经几乎可以付印书稿，因此他们不想过久地保存金属制版。

制版金属模块短缺问题仍然严峻，可获得的金属模块的定价几乎是其正常成本的两倍。出于这些原因，我们对印刷完一本书后是

否保存过多金属模块权衡未决，我们想知道您可否考虑在首印之前让我们把它做成电铸版，这样一来我们就可以在后面需要加印时，直接调用现成的制版。[\[37\]](#)

信件在朱尔斯和出版社业务主管之间来回传递。朱尔斯问：“确定可以在付印完毕后销毁金属制版了吗？”他被告知：“等等，我们还要再研究一下。”朱尔斯随后写信给兰开斯特出版社印刷部，解释说“出于一些明确原因，我们还不能销毁金属制版，但是我很能理解你们的金属模板现状，我会竭力促使学院尽快做出决定”。[\[38\]](#)然而，差不多两个月过去后，决定还没有做出。在一封转寄给史密斯（当时他负责联络厄舍）的信函中，兰开斯特出版社印刷部再次询问模板是否可被销毁。[\[39\]](#)朱尔斯写信给兰开斯特出版社印刷部：

我已经和我们的业务主管就销毁金属制版做了沟通，并且无论如何想在今天得到答复。从经济学系获得批准需要一些时间，因为绝大多数情况下，他们倾向于把金属制版保存一段时间。由于他们难以理解金属模块短缺的情况，我们多少感到有点无助。[\[40\]](#)

7月，厄舍确认金属制版可以被销毁。[\[41\]](#)

1947年10月1日，兰开斯特出版社印刷部终于发过来887册图书，它们在10月7日被分销出去。[\[42\]](#)纸张短缺似乎仍是影响因素，一封由出版社印刷部写给厄舍的信函解释称，战时生产委员会（WPB）有望很快撤销对纸张使用的管控，这样一来，加速扩大生产将不再成问题。[\[43\]](#)由于距合同签署已过去将近两年，而成本出现了大幅上涨，兰开斯特出版社被获准将定价提高10美分；威尔斯奖的奖金补贴使图书仍可按每册5美元销售，而且麦格劳-希尔公司出版的萨缪尔森的经济学入门教材差不多也是这个定价。[\[44\]](#)如萨缪尔森一年前意识到的那样，从提交书稿

到正式出版之间所延长的时间，主要是由纸张短缺导致的。[\[45\]](#)

静态分析：生产与消费

虽然论文在成书后的章节主题的变动之少令人惊讶，但萨缪尔森称他对博士论文做了扩充和修改是完全正确的，因为书中确有一半内容是新的。[\[46\]](#) [\[47\]](#) 不过，有一个变化相当明显。在论文导言中，萨缪尔森阐释了比较静态理论和动态理论之间的关联：“我们这里的假设是，依据一种假定的动态系统理论，系统处于稳定均衡或稳定运动状态。这意味着不存在意识形态上的或规范性的意义。”[\[48\]](#) 但在书中，措辞变为：

相反，系统的动态特征是指定的，假定系统处于“稳定”均衡或稳定运动状态。通过我所说的比较静态和动态之间的对应原理（Correspondence Principle），就能从如此简单的假设中，推导出具有明确操作意义的定理。只对富有成效的静态分析感兴趣的人，必须研究动态问题。

当然，定理的实证有效性和富有成效性不能超越原始假设。此外，稳定性假设并不具备技术上的或规范性的意义。[\[49\]](#)

类似地，在“稳定性和比较静态分析”一章中，在阐释了动态分析和比较静态分析的相互关联之后，萨缪尔森补充说：“这种二元性构成了我所谓的‘对应原理’。”[\[50\]](#) 尽管萨缪尔森的论点内容没变，但他引进了一个名称来表述这个概念，并把它升格为“原理”。[\[51\]](#) 对概念的命名，赋予了概念本身所不具备的突出含义；它使萨缪尔森声称的具体指定一个动态系统颇为重要这一点，变得引人注目，因为不然的话，比较静态结果的推导将是不可能的。鉴于绝大多数此前的研究都未能指定明确的

动态系统，这是一个很大胆的论断，它使萨缪尔森的著作和以往研究迥然有别。^[52]

萨缪尔森在其论文第一处实质性的补充部分，即题为“数量关系的计算”的小节中，举了一个例子来说明这一点。萨缪尔森称，即使我们知道一个系统中所有参数的取值符号（经济理论通常不会给出系数的大小，而只会给出它们取值的正负），也不可能推导出比较静态结果。例如，在只包含三个方程决定三个变量的凯恩斯主义体系中，尽管我们知道所有参数的取值符号，要推导比较静态结果即使不是不可能的，也是相当复杂的。因此，萨缪尔森要做的是，向读者解释为何必须使用如他在《经济分析基础》中所提出的数学方法。“对事物运行方向的直觉和一般感觉，在分析一个复杂的多变量系统中，并不能使我们走得太远。”^[53]

既然萨缪尔森试图采用这种写作方式，他的论文中关于最大化、成本和生产以及消费者的绝大部分讨论，在成书时均未改动。萨缪尔森在“最纯粹竞争的不确定性”一节增加了两页内容，但这本质上无关紧要。^[54]他用几个段落做了澄清，且扩展了他对希克斯在《价值与资本》（一本那时的萨缪尔森有时间更仔细研读的专著）中关于消费者分析的讨论。萨缪尔森大幅削减了对货币边际效用之恒定性（constancy）的讨论，这是因为，尽管其曾在消费者理论的相关争论中居于中心位置，但只是具有历史上的意义。由于希克斯和其他经济学家正试图重建消费者剩余概念，并将其作为福利经济学的一种分析方法，萨缪尔森也必须论及这一点。^[55]但萨缪尔森认为，消费者剩余的概念虽然引出了一些有意义的数学问题，但它对福利经济学来说并不必要，而只是经济学家善用文字表述方法和未能认清其中的数学结构那段年代的一种残存。

萨缪尔森所认为的消费者理论应该推进的方向，在一个全新的章节，即“转换、综合商品和配给”中得到了呈现。他在书中对马歇尔弹性概念的批评，更甚于在博士论文中对马歇尔弹性的批评，他认为弹性概

念掩盖了问题，“除了可能当作入门学生的思维训练外”，并无多大用处。^[56]指数更加重要，因为它们对国民经济核算至关重要，它们在测算工业产值或那些需要对许多商品进行加总的价格水平等经济概念中，也是必不可少的。例如，“生活成本”指的就是一揽子商品，正如经济学家感兴趣的绝大多数“商品”那样，它们没有天然的（*natural*）的计量单位。即使看起来非常简单的商品，比如小麦，也没有一个“天然的”价格，因为小麦价格是许多不同种类和等级的小麦价格的综合。指数吸引萨缪尔森研究加总问题，他在研究生阶段就已接触到该问题，里昂惕夫和希克斯也研究过该问题。萨缪尔森十分推崇希克斯的《价值与资本》，他认为该书大获成功的原因之一是引进了加总理论，这使希克斯能像处理单一商品那样处理一组商品的价格问题。^[57]

指数面临的一个主要问题是，它们能否被用来确定个人消费者在条件发生变化时的境况是改善了还是变糟了。运用可追溯至其早年研究的显示性偏好的相关论证，萨缪尔森认为存在一个“不可避免的”（*inevitable*）无知领域，因为从某种意义上说，任何单一的指数都不可能是福利的完美测量。例如，对于任何指数，都可能存在多种情况，此时实际收入的测量值上升而某些人的境况却变得更糟，或者此时实际收入的测量值下降而某些人的境况却得到改善。这种不确定性是不可避免的，尽管许多经济学家在20世纪二三十年研究该问题时，都曾试图消除它。萨缪尔森强调了以下这一点：

我应该不厌其烦地强调指出，这种最终的不确定性是固有的和内在的。任何深思熟虑都不能消除它，因为它根植于无差异曲线（*indifference field*）本质上的凸性特征，或者更确切地说，根源于个人的一致性行为。^[58]

他同时指出，只有当涉及有限变化时才会产生上述问题，这呼应了威尔逊继威拉德·吉布斯之后强调的，必须考虑有限变化的重要性的观

点。虽然理论可能是抽象的，它却推导出一个实用性结论，即当缺乏一个完美的指数时，研究更多的指数或者选择一个符合眼前需要的最优代理指数，颇有必要。

同样的数学推理也可用来分析配给问题，该问题在战时局部存在。配给可能涉及对一种商品的购买数量进行限制，也可能涉及“积分配给”（points rationing），此时需要现金加上积分才能购买商品。两种情况下，描述均衡的方程都必须得到修正，这样一来，萨缪尔森论文中所讨论的勒夏特列原理，使他能推断出何时采用配给，消费者对价格变化的反应比不存在配给时更不敏感。萨缪尔森还考察了允许人们拿配给积分（ration points）兑换货币，会增加还是减少他们的福利的问题。

静态分析：福利经济学

萨缪尔森在博士论文中并没有处理福利经济学问题，尽管他和他的同学艾布拉姆·柏格森合作密切，而柏格森已经发表了一篇关于该问题的论文。^[59]萨缪尔森赞同柏格森关于如何处理这一问题的观点，但在《经济分析基础》出版之前的研究论文中，他只是强调指出，福利问题和消费者理论中所理解的效用概念并无关联。虽然萨缪尔森在有关国际贸易的研究中做出了福利判断，但他只是运用了福利标准，而没有对它们进行分析。

柏格森的论文发表后，很快出现了大量分析福利的相关文献，希克斯称之为“新福利经济学”。^[60]人们普遍认为，对福利的判断是主观的，它取决于做出判断的个人的价值观，并且没有任何科学依据。希克斯称，“经济福利必定是因人——作为一个自由主义者还是社会主义者、民族主义者还是国际主义者、基督教徒还是异教徒——而异的”，他发现“（这是）一件不得不接受的可怕事情”。福利经济学的问题在于，如何找到一条摆脱这种困境的道路，即找到一条科学地分析福利的途径。马歇尔和庇古是标准分析方法的代表，他们试图把福利经济学建

立于效用理论之上。但这存在概念上的缺陷，主要问题是它涉及对不同个人的效用的加总，而这并没有客观依据。^[61]幸运的是，希克斯接着称，最近的研究已指出了不依赖对一个人的福利如何通过另一个人的福利衡量的武断的主观判断，来探讨经济体系效率的若干途径。

希克斯论证过程的第一步是，将“最优”定义为一种每个人都处于最好，同时又不会使其他人的情况变得更糟（后来被称为“帕累托最优”）的状态。在这种最优状态下，任何改变都会使至少一个人的处境更糟。有可能存在许多这样的最优。第二步是减少潜在最优的数量，将那些受益者足以补偿受损者且仍然保持较好状态的改善考虑在内。如希克斯和其他人所认为的，这样的补偿检验将决定一种分配是否有效。如果补偿不是实际支付的，可能就无法证明社会福利得到了提高——对某些人的福利和其他人遭受的损失进行比较涉及价值判断，但它表明新的分配“有可能”使每个人的处境变得更好。因此，据称补偿检验使一种科学的福利经济学成为可能，它不依赖于主观的价值判断，而是完全取决于个人对自身福利的判断。

促使萨缪尔森撰写福利经济学这一新章节的，似乎是他在芝加哥大学读书期间的朋友乔治·斯蒂格勒刊于《美国经济评论》上的对新福利经济学的批评文章。我们知道，与斯蒂格勒交流后不久，萨缪尔森便决定在《经济分析基础》中增加重要的新素材，而同该书其他部分风格迥异的关于福利经济学的章节，很可能是他补充的内容。斯蒂格勒认为，有必要修正柏格森对新福利经济学的阐述，这可能是因为他并没有理解该理论。斯蒂格勒在其文章中称，“新福利经济学家”（其中包括萨缪尔森关于国际贸易的文章）主张，“许多政策.....可以被证明是好的或坏的，而不会陷入价值判断的危险泥淖”。^[62]斯蒂格勒声称，虽然新理论通常借助高深的数学来呈现，但却简单到可以用半页纸概括，他还提出了他认为的一个尖锐批评：如果新福利经济学的信条被遵守，盗贼就会因其罪行得到奖赏，战争就应该用支票簿来打。考虑到斯蒂格勒的文章是在1943年发表的，这一批评显得尤为重要。^[63]斯蒂格勒认为，这

些论点的问题在于，社会不仅仅关注国民收入的最大化。政策的变化将导致个人偏好的变化，因此不可能把这种偏好作为福利分析的基础。斯蒂格勒称，社会所需要的是，在其所追求的目标上达成共识。缺乏这样的共识和对公平制度的信念，社会制度就会分崩离析。

萨缪尔森对斯蒂格勒做了回应，他大体赞成斯蒂格勒的观点，即经济福利不必然是社会的主要目标，且偏好也会发生变化，但他认为斯蒂格勒完全误解了新福利经济学。^[64]新福利经济学并非要取代旧福利经济学，而是要为改善社会福利探索“必要的”条件，它的基础是一些非常合理的假设，即“拥有更多比拥有更少就是一种改善”，以及“从所有人变得‘更好’就是一种‘改善’这个意义上说，个人偏好是可以‘计算’的”。^[65]萨缪尔森所说的新福利经济学并非要取代旧福利经济学，实则暗含着，可以而且应该做出更尖锐的伦理判断，尽管这不是他所强调的重点。关于福利经济学的崭新篇章——长达50页、数学模型远远少于其他章节的一个重要章节，对斯蒂格勒严重误解的新福利经济学做了明确阐述。

萨缪尔森历史性地处理了这个问题。他称，经济学总是和“完全竞争某种意义上代表着最优状态”的观念联系在一起，自由贸易的例子就能说明这一点。^[66]竞争符合社会最优这一观念，常常被用来反对政府干预，但萨缪尔森认为，这也可能是一种激进的观点，用来挑战现状，正如它被用来为反垄断立法辩护一样。以往，它和目的论——关于自然权利、自然选择的争论，或者竞争对激发人们的最大潜力不可或缺的马尔萨斯主义信条——关系密切，但是也有一些论点并不取决于目的论。“有贸易总比没有贸易好”的观点，很容易（尽管不合理）成为自由贸易的论据。这得到了以下论点的进一步证实，即在均衡状态，每一个行为主体都在为自己竭尽所能。虽然一些经济学家走得更远，但直到19世纪末，经济学家们仍普遍认为，必须注意的是，只要收入分配得当，完全竞争即是最优的。不过他们都犯了错，结果便是没有一个人能提供这一主张的证据。最接近正确的经济学家是帕累托，他认为竞争产生

了“最大的集体效用，其与收入分配无关，而且事实上，甚至不同个体的效用也不被认为具有可比性”。^[67]帕累托将最优状态定义为，“不存在任何可能的变化或运动，此时每个人的生活都得到改善”。^[68]这是一个颇具说服力的论点，但帕累托未能明确表明他所定义的最优状态并非唯一的。

20世纪20年代，经济学家发展了帕累托的观点。萨缪尔森认为，这些文献在柏格森的研究中达到了顶峰：

他（柏格森）是第一个熟悉前辈学者贡献的人，也是能够对它们进行综合运用的人。此外，他是第一个明确提出序数社会福利函数概念的人。根据这个概念，各种不同的思想流派都能得到解释，而且它们也是首次具有假设的重要意义。^[69]

柏格森的论文引进了社会福利函数概念，萨缪尔森把它作为自己处理社会福利问题的一种方法。

萨缪尔森对社会福利函数概念的辩护源于莱昂内尔·罗宾斯的指责，后者认为价值判断在科学分析中一无是处。^[70]尽管这个观点在排除错误推理上不无用处，但它也走过了头。

研究不同的价值判断——不管它们是否为理论家们共同拥有——的结果，就像比较伦理学研究（study of comparative ethics）本身是一门与人类学任何其他分支类似的科学那样，是一种正当的经济分析训练。^[71]

不同于罗宾斯和许多新福利经济学的支持者，萨缪尔森认为，“对科学分析人员而言”，即使那些依赖于人际效用比较的命题，仍具有真正的内容和意义，尽管经济学家可能并不乐意去推断或验证他们所依据

的伦理判断（“除非在人类学的层面上”）。萨缪尔森在解释他对社会福利函数的运用时总结道：

不必去探究它的起源，我们就可以把它作为讨论一个系统中所有经济变量的函数的立足点，该函数被认为代表了某种伦理信念——一个仁慈的君主、一个完全利己主义者，或者“所有善良的人”、一个愤世嫉俗者，一个国家、一个种族，或者群体心理、上帝，等等。任何可能的意见（包括我自己的）都是可以接受的，尽管考虑到涉及个人信仰的人性弱点，我们最好先忽略后者。[\[72\]](#)

这清楚地表明，经济学家所能做的就是审视伦理信念的后果，然后选择一套不同的信念组合和对社会福利的不同评估。萨缪尔森关于这些伦理信念的唯一假设是，它们为世界可能的状态提供了一致的顺序，即如果A被认为优于B，而B被认为优于C，那么A必然优于C。[\[73\]](#)

虽然萨缪尔森对社会福利函数的使用沿袭了柏格森，但他以柏格森所未能使用的方式，使自己的分析摆脱了20世纪30年代纠缠不清的争论。这正是他对消费者理论所做的：基于以往的研究，以一种使人在读了他的阐述后，似乎不再有必要回顾以往文献的方式，展现自己的理论。使自己摆脱早期文献的桎梏，涉及概述（远比柏格森要更清楚）那些可能决定社会福利函数的结构，并使之能够产生实质性结果的伦理判断。

萨缪尔森从一个比柏格森更为普遍和简略的函数着手，它只是简单地表明，社会福利是一个关于所有被认为和社会福利相关的变量的函数。[\[74\]](#)事实上，这几乎等于什么也没说。要赋予它内容，就必须做出伦理判断，而这会限制该函数的形式。它的作用在于提供了一个框架，以分析具体的价值判断的意义，并评估诸如帕累托最优等福利标准所隐含的价值判断。

观察到社会福利函数中的变量通常不包括价格（其本身是一种价值

判断)后,萨缪尔森解释说,许多变量只是具体适用于个人家庭。不同家庭的消费——它们消费了什么——至关重要,而且不同家庭提供的服务(包括劳动)是不可互换的。然而,关键的假设是,个人的偏好是“有价值的”。这种假设远不是意识形态中立的,因为纳粹和“极权主义”本质上认为,个人的偏好无足轻重;但是,绝大多数美国经济学家认为,个人的重要性是理所当然的,发现这一假设是可以接受的。萨缪尔森在谈到人们对“肥皂盒扬声器”的态度时,含蓄地提到了这一假设的意识形态层面,他说:“当革命来临时,你会去吃草莓和奶油,并且喜欢上它!”^[75]诸如炫耀性消费——享受其他人不能享有的东西——和嫉妒等问题则更严重,但如果假设个人的偏好只取决于他们自己的消费,而不是其他人的消费,这些问题就会被最小化。

萨缪尔森认为,到目前为止所做的伦理判断,是大多数经济学家可以接受的。随后,他探讨了更有争议的问题,即社会福利函数关于所有个人的消费呈均匀分布(每个人的社会福利函数大致相同),社会福利是个人最基本的可衡量的效用之和。这涉及对资源分配的判断。必须注意的是,萨缪尔森并不是说这种判断是不合理的,而只是表明,它们的确涉及价值判断,尽管它们似乎只是技术上的假设。

接着,萨缪尔森转向了福利的数学分析,通过价值判断列表得出两个结论。第一,社会福利函数中的变量,应包括所消费商品的数量和所提供的生产性服务(如劳动)的数量。第二,只有当这些变量影响个人效用时,它们才会影响社会福利。^[76]即使有了这些限制,社会福利函数仍然是含糊不清的,但这足以使萨缪尔森得出与希克斯和其他人所得出的社会最优状态可比照的条件——这些条件后来被称为帕累托最优条件。萨缪尔森总结称,他所得出的最优条件,定义了他所谓的“效用可能性函数”,该函数表明了给定社会中其他人的所得效用时,某一个体所能获得的最大效用。它清楚地表明,存在无限种可能的社会最优状态,从中进行选择将涉及对一些人所得和另一些人所失情况的评估。

萨缪尔森接着称,任何“个人主义”的伦理最优(即由前文讨论的条

件所定义的最优状态之一），都可以通过一次性税收实现。这一定理的吸引人之处在于，它使从个人间的分配问题中区分出资源配置问题变成可能。但萨缪尔森认为，这既不是福利经济学中的一个基本定理，也不是一个普遍的事实。^[77]他的理由包括：人们可能会有使均衡趋于不稳定的偏好；如果通过价格歧视（向不同的个体索取不同的价格）达到最优条件，这种均衡将不再成立；而且，设计真正意义上的一次性税收（不以任何方式取决于个人行为的税收），在实践中困难重重。

或许是为了呼应在国家资源规划委员会上所讨论的旨在减少收入不平等的议题，萨缪尔森指出，单独拎出收入分配问题，可以简化“那些得到广泛认可的政治口号和政治信仰的塑造问题”。^[78]但他不加任何解释地声称，即使在政治上可取，“也决不能忘记，从一致的伦理角度来看，应该基于福利函数本身做出决定。关于收入分配的观念，是派生的而不是根本性的”。在一个脚注中，萨缪尔森暗示，理解该问题的数学推算，有助于阐明资本主义经济中公平与效率之间的冲突；将资源分配和效率考量分开考察的过于简化的分析，是误导性的。

当其他经济学家在寻找一种独立于任何伦理判断的福利经济学研究时，萨缪尔森否认了这种可能。从福利经济学中排除伦理考量的尝试，是完全错误的，因为福利判断本质上是伦理性的。任何福利分析的出发点，都必须是一套伦理原则或价值判断。这也意味着，如果不同的人或不同的群体坚持不同的伦理原则，结果将导致对福利的不同判断。因此，社会福利函数必须反映出一套具体的伦理观点，它不可能完全客观和独立于做出评估者。

在这一立场上，萨缪尔森被认为接受了弗兰克·奈特的观点，他在芝加哥大学读本科时就被奈特所吸引。^[79]虽然萨缪尔森通常对这位他曾非常着迷的导师持批评态度，但奈特关于伦理学和经济学关系的观点，同萨缪尔森的福利经济学之间具有明显的相似之处。关于福利经济学的一章中有4次提到奈特，每一次萨缪尔森都对奈特赞誉有加。^[80]也许，和斯蒂格勒的交流，使萨缪尔森不仅理清了对福利经济学的看

法，还重读了老师的著作（两人都曾深受奈特思想的影响）。

萨缪尔森认为，福利经济学分析完善了他关于最大化问题的静态分析。在前几章中，他分析了企业和消费者的最大化问题。在关于福利那一章中，他讨论了社会福利最大化问题。由于不清楚应该最大化的是什么，这种讨论的性质必定迥然有别，且集中于更富哲理的概念性问题，最终就形成了颇令威尔逊满意的文字和数学公式较平衡的一章。如萨缪尔森的其他著作那样，数学主要被用来澄清他的论点，但较之《经济分析基础》一书中其他地方用到的数学，福利经济学一章中的数学相对简单。萨缪尔森在这一章接受了罗宾斯的挑战，罗宾斯认为价值判断不应成为经济科学的一部分。科学的经济分析可能无法在相互矛盾的价值判断之间做出仲裁，但它可以分析不同价值组合的含义；萨缪尔森并不认可以下观点，即经济学家作为经济学家，在人际比较上纯属外行，因此福利经济学不可能超越所谓的帕累托最优。[\[81\]](#)

柏格森和萨缪尔森的分析角度与希克斯所定义的新福利经济学大相径庭，他们并未试图在不做任何主观价值判断的情况下，研究福利经济学，而是将伦理判断置于该领域的中心。但是，他们的研究被视为新福利经济学（**New Welfare Economics**）的一部分。他们均赞成，不能用和测量温度相同的方式来测算效用。此外，他们已准备好做出类似的判断——尤其是，个人偏好是至关重要的。随着经济学家逐渐认可补偿检验存在概念上的缺陷，以及福利经济学其他研究方法的发展，萨缪尔森的方法似乎和希克斯的方法有了更多的共同之处。

动态分析和商业周期

虽然萨缪尔森的《经济分析基础》从静态分析切入，但动态问题同样重要。明显的原因是，一些经济问题，如商业周期，具有内在的动态性。不那么明显的原因则是他所谓的对应原理——一个可利用稳定性假设推导比较静态结果的概念标签。这导致了比较静态和稳定性之间的双

向关联：不仅可利用稳定性假设推出富有成效的比较静态结果，而且“可利用（比较）静态系统的已知特征，推导某个系统相关动态特性的信息”。^[82]出于这个理由，萨缪尔森把他在撰写博士论文时尚未想到怎么称呼的概念，提到了“原理”的高度。^[83]他关于动态分析的绝大部分内容，最早出现在刊于《计量经济学》和《经济学与统计学评论》上的系列论文中，只有最前面一节来自博士论文中的一章。^[84]在这一系列论文的第二篇，萨缪尔森引进了对应原理，并且声称，它将给经济学带来根本性的变化。

在纯粹经济理论已经历从静态模型到动态模型的思潮变革之际，对这一原理（对应原理）的理解显得尤为重要。尽管文献中可以找到许多早期先兆，我们仍然要把这种剧变追溯至10年前拉格纳·弗里希的论卡塞尔卷文章（Cassel Volume essay）的发表。由此产生的观念变化，可以同从经典力学到量子力学的转变相提并论。正如在物理学领域一样，新旧理论之间的关系可以得到部分澄清，因此在我们的领域中，类似的研究也就顺理成章。^[85]

萨缪尔森可能会想到凯恩斯曾将其《通论》在经济学中引发的革命，和爱因斯坦（相对论）在物理学中引发的革命相比。萨缪尔森并未声称是自己发起了这场革命——它甚至可能比凯恩斯革命更具根本性意义，但他认为自己在其中扮演了一个重要角色。^[86]

萨缪尔森关于动态问题的三篇论文中的第三篇《动态、静态和稳定状态》，并没有成为《经济分析基础》的一章，但它是“静态分析和动态分析”这一重要章节的来源。在该小节中，萨缪尔森只对基本术语做了较少的技术定义和解释，他称，鉴于该领域最近的进展，给出一个关于“静态和稳态、动态和历史之间”的严格区分是可能的。^[87]然而，这些区别的细节，似乎不如萨缪尔森对一些经济学家的批评重要，他们认为“动态”这个术语只是“好的、复杂的或现实的”同义词。问题是，尽管

经济学家可能会拿理论物理学做类比，但他们通常因受到技术知识欠缺的束缚，导致“在对与质量、能量、惯性、动能、力和空间等相应的经济概念的探索中所获甚微”。这里，萨缪尔森显示出他从威尔逊那里学到的知识：物理学中学到的方法之所以有用，是因为经济问题和物理问题可能表现出共同的数学结构，而且在经济学和物理学间寻找具体的相似点是一个错误。他指责芝加哥大学的老师弗兰克·奈特怎么会犯这样一个错误，此处以及其他诸多萨缪尔森的文章暗示，理解数学是很重要的。

同样，正如在物理系统和经济系统间寻找精确类比是一个错误，在生物学和经济学间寻找精确类比，也是一个错误。这里，萨缪尔森主要针对的是马歇尔，他发现马歇尔使用的生物学类比非常模糊。物理科学和生物科学在原则上并无区别：

如果人们考察更精确的生物科学，那么他寻找任何新的“武器”（无论秘密的还是公开的）来探索科学真理的尝试，都只会徒劳无功。如果血液运动能用物理热力学的一般定律进行简单、抽象、严谨的描述，那当然最好不过，否则，人们就必须满足于更为复杂而拙劣的解释。[\[88\]](#)

事实上，劳伦斯·亨德森已经指出，对物理学至关重要的稳定均衡，最早在研究人体对疾病的抵抗性中得到阐述。这推翻了马歇尔的论点，即需要用生物学类比代替对经济学的机械类比，因为它们在原则上并无区别。

萨缪尔森提出了经济系统的四种分类法，借此批评希克斯所称的“动态分析中的变量必须标注日期”过于含糊其词。[\[89\]](#)他提供了更严谨的说法。在论文中，他继续使用这个术语，来处理许多经济学家讨论的稳定状态概念，以及“稳定状态下的利率是否为零”这个对奈特和熊彼特而言颇为重要的问题。但在《经济分析基础》一书中，萨缪尔森省略

了所有关于稳定状态和利率的讨论，只是将他对不同类型系统的非技术性分类，作为从他的论文中得出的相同概念的更技术性的阐释的铺垫。他在关于因果系统的那一节后面讨论了稳定状态，但后者只是作为一组泛函方程的特征解。萨缪尔森还通过引进随机系统，扩展了对系统类型的分类。[\[90\]](#)

萨缪尔森在本章结束部分讨论了商业周期理论。在解释了这部分的目的是表明动态问题和周期问题不是同义词后，他继续解释说，他不打算提供基于经济特征的调查，而是把重点放在“其中涉及的分析差异”上。[\[91\]](#)换言之，商业周期的“性质”是由数学建模定义的。因此，萨缪尔森在这一小节，较少地探讨商业周期理论，更多地分析了可用于对商业周期建模的不同数学模型。内生模型（把周期解释成是自生的、由所分析系统的内部因素决定的）和外生理论（根据模型的外部因素来解释波动）之间的区别，是基本区别。

内生理论的问题是，它们要求不存在阻尼，即经济系统的参数能够产生一个其波动既不衰减也不激增的系统。物理学中的某些常量可能会产生这样的系统，但在经济学中没有理由假定存在这样的常量。因此，萨缪尔森批评了波兰经济学家米哈尔·卡莱斯基提出的商业周期不受抑制的条件。[\[92\]](#)以下是他在写给赫维奇的一封信中，私下对卡莱斯基所做的较温和的评论：

顺便问一下，你读过卡莱斯基最新的《动态经济研究》（*Studies in Economic Dynamics*）吗？里面有一章是关于“纯粹”商业周期的，依我之见，就研究方法而言，这一章可谓拙劣至极。为了得到他所偏好的混合差分——微分方程，他用求导来对差分做近似处理，但又并非通篇如此，这样一来，他就得到了一个简单的微分方程。而且，为保持稳定性，他不考虑系数就假设了方程的非线性，但他并没有直接对方程组求积分，甚至没有写出它的非线性项。[\[93\]](#)

萨缪尔森认为，卡莱斯基并不懂他所用到的数学推导。

萨缪尔森接着说，线性内生模型的问题是，它不能解释周期的振幅：像钟摆一样，振幅可以是任何数量级，这取决于系统从哪里开始。一种方法是放弃纯粹的内生周期假设，假定外生因素使整个系统保持着运行（尽管这里萨缪尔森尚未提及，但这正是拉格纳·弗里希提出的“摇摆木马”周期模型，根据该模型，周期性受到外部冲击的摇摆木马将呈现一个持续的周期）。另一种方法是采用非线性模型，以“弹子台”理论做比喻，根据该理论，产出在充分就业的上限和下限之间上下弹跳。^[94]如汉森所表明的，这里的一个问题是，“不存在（中肯的）经济系统的自然底部”。不出所料，萨缪尔森主张混合的内生——外生系统，这一部分他引证了自己的研究。他提出的乘数——加速数模型是一个内生模型，可以产生循环，也会受到外部冲击的强化。

最后，萨缪尔森转向了“线性随机类型的混合系统”——服从于随机冲击的线性模型。俄罗斯经济学家尤金·斯卢茨基和拉格纳·弗里希已经对这类模型做了分析，特别是，萨缪尔森认为弗里希的论文相当出色，但萨缪尔森仍将这种方法和麻省理工学院的同事诺伯特·维纳联系在一起；维纳是控制论发展的关键人物，萨缪尔森曾参加过他的非正式研讨会。^[95]萨缪尔森还援引特里夫·哈维尔莫的《计量经济学中的概率方法》（*The Probability Approach in Econometrics*），将弗里希的商业周期研究方法和模型估值问题联系起来。^[96]尽管这类模型更难处理，但萨缪尔森仍概述了把商业周期当作一个非线性随机系统来建模的问题。

撇开对应原理，《经济分析基础》中关于动态研究的章节，也许是最有原创性和最具影响力的，对许多经济学家来说，它们也是该书最难的部分。在静态分析章节中，萨缪尔森对几十年来的相关研究思想做了完善和提炼：严肃对待它，纠正其错误，并使其系统化。在动态理论上，萨缪尔森就很难这样做了，因此，他利用了更多完全不同的数学文献。相比于研究最优化的章节，动态分析章节在更大程度上和数学有关，由此表明数学模型和经济学研究息息相关。这样做的原因是，可以

综合起来的动态经济理论寥寥无几，已有的大多数分析均依赖于不同的概念基础。例如，凯恩斯模型在概念上有别于动态瓦尔拉斯一般均衡理论，许多流行的商业周期模型存在概念上的异质性。在这种情况下，萨缪尔森必然会把重点放在数学上，他对动态问题和商业周期的讨论，也就呈现出更多未完成的迹象。专著的这一部分似乎也不可避免地包含了许多经济学家难以理解的内容。

在消费者行为一章的结尾，萨缪尔森还讨论了构成许多商业周期理论重要部分的货币需求。^[97]值得注意的是，他决定不从最近的文献（如凯恩斯的著作），而是从瓦尔拉斯（他对一般均衡理论情形下的现金余额需求做了分析）的著作切入研究。在某种程度上，萨缪尔森这样的讨论是个尝试，旨在表明他的需求理论适用于对货币以及普通商品和服务的分析。

萨缪尔森没有更多地结合货币研究文献。考虑到他的概率论和数理统计知识不断精深，也许值得注意的是，这一节并未主张必须用数学分析来处理利害攸关的问题，例如，流动性偏好（凯恩斯用该术语来指为应对利率和债券价格可能发生的不确定性而持有的货币）对于确保一个正的利率是否有必要。

专著被接受的情况

评论者们普遍对《经济分析基础》表现出了热情，把它视作对经济理论的一个非常重要的贡献。这可能是因为他们中的大多数人都很年轻——老一辈中很少有人能够深入理解该书的观点。^[98]数学附录提供了急需的教学内容，因而颇受欢迎。该书还激起了人们对数学在经济学中的作用的讨论，1947年的时候，这还是一个颇有争议的问题。^[99]毫不奇怪的是，一些评论者拿萨缪尔森和马歇尔做比较，马歇尔关于数学在经济学中所扮演角色的观点，遭到了萨缪尔森的质疑。例如，梅尔文·

雷德（Melvin Reder）认为，马歇尔只是使用数学来澄清概念，萨缪尔森则“从方程组开始，并试图推导出它们的经验或操作意义”。^[100]雷德称，如果一个人遵循萨缪尔森的研究方法，数学更有可能大有用处。同理，罗伊·艾伦将马歇尔对数学的使用比作用钢材提供脚手架，而萨缪尔森则把数学作为结构的一部分。^[101]《经济分析基础》几乎不可避免地被人们拿来同希克斯的《价值与资本》相提并论，雷德和艾伦提供了广泛的比较。

在庆祝《经济分析基础》出版50周年之际，萨缪尔森把希克斯的《价值与资本》形容为“一本极具独创性的伟大著作，为《经济分析基础》努力解决的问题和即将到来的数理经济学的大繁荣，培育了读者基础”。^[102]但很少有评论者以这一方式看待这种关系。艾伦在20世纪30年代初曾与希克斯合作研究消费者理论，他认为，希克斯企图建立一个完整的经济理论，而萨缪尔森只是提供了经济学不同领域的共同数学基础。^[103]

更严重的是，威廉·鲍莫尔指出，这本书缺乏理论上的一致性，一些章节就像“他（萨缪尔森）思想万花筒和精美分析框架，基于构思巧妙的共同特点的大杂烩”。^[104]这是对使许多评论者颇感沮丧的关于动态和商业周期章节的合理批评。^[105]^[106]鲍莫尔提出了三个主要问题：对动态问题的讨论依赖于非常特殊的假设，这意味着结论未必令人信服；这些假设聚焦于数学形式，经济含义甚少；它们未给予预期应有的关注。也有人指出，萨缪尔森的方法是不完整的，因为他没有论及量化这一理论的方法。

和《价值与资本》不同，《经济分析基础》可以从多个方面进行阐释。例如，《经济分析基础》开始与基于最优化和微积分方法的新古典传统联系在一起，但这本书还有另外的方面。根据威尔逊的建议，萨缪尔森花了大量精力分析有限变化，他否认可以从最大化的角度分析总量问题——一些评论者已经注意到这一点。^[107]他的朋友梅茨勒在该书

出版前便和他就动态问题进行了广泛讨论，他强调萨缪尔森背离了传统理论，甚至称萨缪尔森认为“大部分重要的经济问题”不能“归结为简单的最大化问题”。^[108]一名数学家则称，这本书包含了“对经济理论隐含的基本批判”，因为“许多经济理论在剥去模糊的文字表述后，将变得平庸或了无新意”。^[109]

虽然萨缪尔森很重视勒夏特列原理，但这并未给他的评论者留下深刻印象，无论是经济学家还是数学家。唯一提到它的评论者，在一个脚注中指出，萨缪尔森出现了一个符号运算错误。^[110]理由大概是，虽然勒夏特列原理对萨缪尔森来说是重要的一步，但这并不是必要的一步；从最优化条件和对应原理的结论开始，就已足够。这也许是萨缪尔森自己的错，因为虽然他称勒夏特列原理在自然科学中扮演着重要角色，但他提到的“形而上学的模糊”并不会鼓励经济学家沿用这个不熟悉的概念。

不无争议的是，《经济分析基础》的竞争作品是冯·诺伊曼和摩根斯特恩的《博弈论与经济行为》。根据威尔逊的建议，萨缪尔森试图将经济理论建立在传统数学的基础上，在物理学和经济学中找到相同的数学结构，使之可能运用同样的数学技术；冯·诺伊曼和摩根斯特恩则认为，有必要转向更现代的数学，其与物理学中使用的数学不同。如该书第16章中所解释的，萨缪尔森认为，他们的著作许多地方都基于最优化分析。不幸的是，考虑到萨缪尔森早期对少数个体之间互动的兴趣，从他写给张伯伦的一篇文章中就能找到这方面的证据（参见本书第6章）。《博弈论与经济行为》出现得太晚了，以至《经济分析基础》中尚无法考虑它。^[111]哈伯勒写信给摩根斯特恩，建议冯·诺伊曼读一读《经济分析基础》。冯·诺伊曼在收到请求后还是拒绝了，尽管他承认自己曾考虑过。他觉得这本书“非常有趣和详尽”，但要认真读完它，需要他付出更多的努力。

我不愿意在正式出版物中，处理在经济学中使用数学方法的全

部问题，除非我已仔细研究了我的创新之处和我的相应公式。其中所涉及的方法论问题非常微妙，而且很容易通过夸大和轻描淡写的方式来处理。^[112]

《经济分析基础》巩固了萨缪尔森作为世界顶级数理经济学家的声誉，它的出版对改变经济学研究方法产生了重要作用。使用数学模型来得出比较静态分析结果，成为一项标准技术，到了20世纪60年代，所有的研究生都必须掌握它。这本书很大程度上是萨缪尔森哈佛时期的成果，尽管他做了大量补充，包括关于福利和动态的创新性内容，但该书的基本思想是20世纪30年代萨缪尔森在威尔逊的指导下发展起来的。从1940年搬到麻省理工学院到1944年向哈佛大学出版社提交书稿期间，他产生了新的兴趣，但这并未使他对该书进行任何实质性的修改。结果便是，他的数理经济学（威尔逊是这方面的导师）和他对宏观经济问题的研究（汉森是这方面的导师）之间，形成了一定的差距。随着萨缪尔森对经济政策辩论的持续参与，他在这两个方面研究之间的差距进一步拉大。

^[1] 萨缪尔森（1998c），p. 1378.

^[2] 在其他地方，萨缪尔森把系主任伯班克对他的厌恶归咎于后者的反犹太主义，参见本书第15章。

^[3] 萨缪尔森（1998c），p. 1378.

^[4] 最重要的线索是，由于他无疑赋予了这段时期重大意义，他让读者自己推断整个战争期间他都在辐射实验室工作；但正如本书第21章所解释的，他在辐射实验室的聘期直到1944年3月22日才开始，而且从1945年1月1日起，他被派到了鲍曼委员会。没有文件记录表明除这些节点外他还在那里从事非正式的工作。

^[5] E. B. Wilson, November 22, 1940, Letter to Edward H. Chamberlin, HUESR UAV349.282 Box 19 (PAS concentration folder) .

^[6] E. B. Wilson et al., December 4, 1940, Report on examination for graduate degree, HUESR UAV349.282 Box 19 (PAS concentration folder) .

^[7] E. B. Wilson, January 14, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box

37 (S 1941) .

[8] S. E. Harris, January 7, 1941, Letter to Edwin Bidwell Wilson, EBWPHUG4878.203 Box 36 (H) .

[9] E. B. Wilson, January 14, 1941, Letter to Paul A. Samuelson, EBWPHUG4878.203 Box 37 (S 1941) .

[10] E. B. Wilson, January 14, 1941, Letter to Seymour E. Harris, EBWPHUG4878.203 Box 36 (H) .

[11] E. B. Wilson, November 22, 1940, Letter to Edward H. Chamberlin, HUESR UAV349.282 Box 19 (PAS concentration folder) .

[12] E. H. Chamberlin, February 10, 1942, Minutes of department meeting, HUA-E Box 10 (Department Meeting) , p. 328.

[13] H. H. Burbank, March 16, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 62 (*Review of Economics and Statistics*, to 1968) ; P. A. Samuelson, February 20, 1945, Letter to Harold Burbank, PASP 14 (B, 1939–51) .

[14] D. J. Pottinger, May 29, 1942, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 57 (P, 1940–59) .

[15] P. A. Samuelson, June 28, 1942, Letter to David T. Pottinger, PASP 34 (H, 1940–57) .

[16] P. A. Samuelson, June 28, 1942, Letter to David T. Pottinger, PASP 34 (H, 1940–57) .

[17] P. A. Samuelson, July 8, 1943, Letter to A. P. Usher, PASP 85 (*Foundations of Economic Analysis*) .

[18] A. P. Usher, July 17, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 85 (*Foundations of Economic Analysis*) .

[19] P. A. Samuelson, August 11, 1943, Letter to Walter Salant, PASP 67.

[20] P. A. Samuelson, April 6, 1944, Letter to Abram Bergson, PASP 16.

[21] 萨缪尔森并未提到这些新材料具体指什么。一种可能是指本章后面论及的福利经济学章节。

[22] P. A. Samuelson, February 27, 1945, Letter to Edwin Bidwell Wilson, PASP 77.

[23] R. L. Scaife, February 21, 1945, Letter to Abbott P. Usher.

[24] A. P. Usher, March 22, 1945, Letter to Roger L. Scaife, HUPF.

[25] J. W. McFarlane, August 1, 1945, Letter to Roger L. Scaife, HUPF.

[26] A. P. Usher, August 13, 1945, Letter to Roger L. Scaife, HUPF.

[27] J. W. MacFarlane, August 31, 1945, Letter to Roger L. Scaife; R. L. Scaife, September 5, 1945, Letter to Abbott Payson Usher, HUPF.

[28] R. L. Scaife, November 7, 1945, Letter to Abbott Payson Usher, HUPF; R. L. Scaife, April 22, 1946, Letter to Abbott Payson Usher, HUPF.

[29] 信中提到“作者”想做些修改，但我们并不清楚此时萨缪尔森想进行哪些修改。

[30] A. V. Jules, December 3, 1945, Letter to Mr. Rohr, HUPF.

[31] R. L. Scaife, April 22, 1946, Letter to Abbott Payson Usher, HUPF.

[32] 原来博士论文的题目是《经济学分析基础：经济理论可观察的意义》。

[33] C. W. Wilson, December 9, 1946, Letter to Alfred V. Jules, HUPF.

[34] C. W. Wilson, December 13, 1946, Letter to Alfred V. Jules, HUPF.

[35] C. W. Wilson, February 28, 1947, Letter to Mary Harney, HUPF.

[36] R. L. Scaife, April 9, 1947, Letter to Abbott Payson Usher, HU; A. V. Jules, May 21, 1947, Letter to C. W. Wilson, HUPF; C. W. Wilson, June 9, 1947, Letter to Alfred V. Jules, HUPF.

[37] C. W. Wilson, April 18, 1947, Letter to Alfred V. Jules, HUPF.

[38] A. V. Jules, April 28, 1947, Letter to C. W. Wilson, HUPF.

[39] W. W. S[mith], June 17, 1947, Letter to Abbott Payson Usher, HUPF.

[40] A. V. Jules, June 18, 1947, Letter to C. W. Wilson, HUPF.

[41] A. P. Usher, July 4, 1947, Letter to Mr. Smith, HUPF.

[42] C. Morgan, October 10, 1947, Letter to Gottfried Haberler, GHP Box 1 (H) .

[43] C. W. Wilson, October 2, 1947, Letter to Alfred V. Jules, HUPF (Samuelson, *Foundations*) . Email from Michael Aronson to REB, April 9, 2012.

[44] R. P. Rohrer, September 30, 1947, Letter to Alfred V. Jules, HUPF.

[45] P. A. Samuelson, September 29, 1946, Letter to Shigeto Tsuru, STP B1-1-9.

[46] 他新增了4章正文和1个附录，占该书总共439页的181页。另外还有47页新增内容分散在书中其他地方。

[47] 有关变更的详细信息，参见巴克豪斯（2015a）。

[48] 萨缪尔森（1940a），p. 4.

[49] 萨缪尔森（1947a），p. 5.

[50] 萨缪尔森（1947a），p. 258.

[51] 关于“对应原理”概念的引入，他用了3页纸的篇幅。其中一页中没有用到这个短语，另

外两页夹在一个新的章节中。

[52] 虽然希克斯在《价值与资本》中分析了动态问题，但是他没有具体指出支配着非均衡系统行为的方程。

[53] 萨缪尔森（1947a），p. 23.

[54] 萨缪尔森的观点是，如果公司面临不变的成本和一个能售罄产品的价格，就没有必要确定单个公司的产量水平，因为产量变化将不会改变价格和平均成本。但这不是一个问题，因为所有公司的产量总和是确定的：总产量在不同公司之间如何分配并不重要。

[55] 关于消费者剩余的概念，参见本书第10章。

[56] 萨缪尔森（1947a），p. 125.

[57] 萨缪尔森（1947a），p. 141.

[58] 萨缪尔森（1947a），p. 148.

[59] 参见本书第11章。

[60] 希克斯（1939a），p. 698.

[61] 事实上，马歇尔和庇古对效用测量的怀疑比这句话所暗示的更多，但这句话是对此处观点的一个很好总结。他们可能想避免效用（或满意度）的人际比较，但他们的方法却假定了这种比较。关于消费者剩余，参见本书第257页的脚注①。

[62] 斯蒂格勒（1943），p. 355.关于贸易的文章载于萨缪尔森（1938f）。

[63] 斯蒂格勒（1943），p. 356.

[64] 这些他赞成斯蒂格勒的观点，正是他和斯蒂格勒共同的老师奈特所高度重视的。

[65] 萨缪尔森（1943f），p. 605.

[66] 萨缪尔森（1947a），p. 203.

[67] 萨缪尔森（1947a），p. 212.

[68] 萨缪尔森（1947a），p. 212；原文中强调。

[69] 萨缪尔森（1947a），p. 219.

[70] 罗宾斯（1932）。

[71] 萨缪尔森（1947a），p. 220.

[72] 萨缪尔森（1947a），p. 221.

[73] 此即效用的可传递性假设。

[74] $W=W(z_1, z_2, \dots)$ ，其中 z 表示所有和社会福利相关的变量。

[75] 萨缪尔森（1947a），p. 224. 个体合理性（individual rationality）作为美国和苏联之间一个区别的重要性在Amadae（2003）中已有讨论。

[76] $W=W(U_1(.), U_2(.), \dots)$, 其中 U 表示所评估社会的个体效用函数。

[77] 它后来被称为福利经济学（两个基本定理中）的第二定理，即任何竞争性均衡都是帕累托有效的，任何帕累托有效的分配，都可以通过合理的资源再分配实现竞争性均衡。

[78] 萨缪尔森（1947a），p. 248.

[79] 参见本书第5章。

[80] 萨缪尔森（1947a），pp. 208, 215, 223, 226.

[81] 需要注意的是，罗宾斯针对福利判断的观点比萨缪尔森在他的书中所持的立场温和得多。

[82] 萨缪尔森（1942f），p. 1；萨缪尔森（1947a），p. 284.

[83] 这个观点是萨缪尔森1938年从威尔逊那里学到的。参见本书第14章。

[84] 萨缪尔森（1941d），1942f, 1943a, 1944b.

[85] 萨缪尔森（1942f），p. 1；萨缪尔森（1947a），p. 284；本书作者强调。

[86] 令人惊讶的是，萨缪尔森引用了处理“完整因果系统”和“历史的或不完整因果系统”之间区别的“一篇未发表的手稿”（萨缪尔森，1942f，第2页），而没有引用他的论文。这篇未发表的手稿可能就是他的论文，也可能是他次年发表的文章。后者被原封不动地收入了他的《经济分析基础》中，除了增加三句话概述他的研究结果和一处对他未来研究的说明。

[87] 萨缪尔森（1943a），p. 58.

[88] 萨缪尔森（1943a），p. 58.

[89] 萨缪尔森认为，经济系统可以归为以下四种类型：（1）静态的和稳态的，（2）静态的和历史的，（3）动态的和因果的（非历史的），（4）动态的和因果的。

[90] 鉴于随机冲击已在商业周期理论中使用多年（例如弗里希），并不清楚萨缪尔森为何没在1943年的论文中引入这些概念。这可能是因为他并未考虑过这个问题，或者他认为没有必要讨论静态。20世纪七八十年代，动态随机系统成为宏观经济建模的主要方法，但是很少有经济学家把这种研究和《经济分析基础》中非常简短的论述联系起来。

[91] 萨缪尔森（1947a），p. 335.

[92] 卡莱斯基（1935）。

[93] L. Hurwicz, August 29, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 39.

[94] 例如，哈罗德（1936）。

[95] 参见本书第9章和第21章。

[96] 参见本书第17章。

[97] 萨缪尔森（1947a），pp. 117–124.

[98] 评论者包括：罗伊·艾伦（41岁）、格哈德·廷特纳（Gerhard Tintner, 40岁）、肯尼斯·博尔丁（37岁）、乔治·斯蒂格勒（36岁）、沃尔夫冈·斯托尔珀（35岁）、劳埃德·梅茨勒（34岁）、肯尼思·梅（Kenneth May, 32岁）、莱纳德·萨维奇（Leonard Savage, 30岁）、查尔斯·卡特（Charles Carter, 28岁）、梅尔文·雷德（28岁）和威廉·鲍莫尔（25岁）。其中包括萨缪尔森的同学斯蒂格勒（芝大同学）、梅茨勒和斯托尔珀（两人都是哈佛同学）。

[99] 例如，博尔丁（1948b），萨维奇（1948）。萨缪尔森要了一些用于教学的附录副本。

[100] 雷德（1948），p. 516.

[101] 艾伦（1949），p. 111.

[102] 萨缪尔森（1998c），p. 1382.

[103] 艾伦（1949），p. 112.

[104] 鲍莫尔（1949），p. 159.

[105] 相反，劳埃德·梅茨勒（1948b，第906页）使用了类似方法，认为动态分析处理是该书最重要的部分。

[106] 鲍莫尔（1949），艾伦（1949），斯蒂格勒（1948），廷特纳（1948），萨维奇（1948）。

[107] 艾伦（1949），p. 113；萨维奇（1948），p. 202.

[108] 梅茨勒（1948），pp. 905, 906；本书作者强调。参见，例如，L. A. Metzler, December 22, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 53; P. A. Samuelson, December 27, 1944, Letter to Lloyd A. Metzler, PASP 53; L. A. Metzler, June 16, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 53.

[109] 梅（1948），p. 94.

[110] 鲍莫尔（1949），p. 160.

[111] 《博弈论与经济行为》出版于1944年，几乎与《经济分析基础》同时出现。——编者注

[112] Von Neumann to Haberler, October 31, 1947; in Rédei 2005, p. 128.

第23章

战后经济政策：1944—1947年

战时生产委员会

1943年10月，萨缪尔森收到雷蒙德·戈德史密斯的一封信。戈德史密斯是一名德籍犹太裔经济学家，于1934年移居美国，之后在一些政府机构从事统计工作。他即将成为收入和财富测算领域的一流专家，并将很快推动起草一份德国货币改革计划。戈德史密斯询问萨缪尔森，国家资源规划委员会既已解散，他能否为战时生产委员会做些事，战时生产委员会即将把精力转向战争复员（demobilization）及向和平时期经济过渡问题。^[1]萨缪尔森回函谢绝了这一邀请，因为他在剑桥非常忙碌，教学负担增加，而且要“从事某些技术性的战时研究”。^[2]他没有提到更多细节，但这可能涉及和炮弹发射控制有关的研究，后来他曾在这方面全职工作过。^[3]尽管如此，萨缪尔森对戈德史密斯的邀请很感兴趣，他说，他的技术工作可能会在年底结束，这样一来，他就可以自由地接受邀请。他这样描述了自己的兴趣：

我对复原（reconversion）的技术问题（政府所有财产的处置、最终的重新谈判、战争合同的终止等），而非总需求规模和繁荣前景等的推测，非常感兴趣。我明白规模和前景的推测是重要的课题，但我觉得我已经在它们上面花了足够的时间。^[4]

尽管工作繁忙，但萨缪尔森并不想放弃戈德史密斯提供的这次机会。经过进一步讨论，萨缪尔森表示，他的比较优势可能在于“运用批判性的而不是创造性的才能”。^[5]如能提供相当于8500美元的年薪，一个比麻省理工学院高得多的薪酬，无疑将增加戈德史密斯所聘岗位的吸引力。

虽有这样的兴趣，萨缪尔森仍在1944年1月写信给戈德史密斯，称他不能为战时生产委员会工作，这一决定令戈德史密斯颇感遗憾。戈德史密斯解释说，萨缪尔森的信函寄达时已经太晚，而行政流程已经在执行了，并且他的经济顾问的任务也已得到公务员委员会（Civil Service Commission）的批准。显然，戈德史密斯不会接受拒绝的答复。他建议萨缪尔森可以先宣誓就职，直到时间允许的情况下再做实际工作。萨缪尔森回复说，这忽略了一点，即他需要给自己留些空间，“因为我对眼前的问题有着根本的兴趣，我更应该使自己不受外力影响，而不是让承担公职变得更容易”。^[6]为了证明他的兴趣，他附上了一份已经写好的备忘录，阐释了使工业恢复和平时期产量的成本是否应被纳入战争开销估算。备忘录给出了不应该这样做的理由，尽管他在写完这封信后就改变了想法。萨缪尔森指出，打一场炮击战的费用应该包括事后将装甲车运回武器库的成本。

不管通过什么术语——可能是萨缪尔森开玩笑所说的“贷款租赁基础”（a lend-lease basis）——萨缪尔森至少断断续续地和戈德史密斯进行过讨论。^[7]他提出了缓解从军事生产转向民用生产的企业所面临的财务问题的建议，讨论的建议内容包括：加速终止战争合同（这些合同会使公司的财务问题变得更糟），向战争承包商提供减税和“V贷款”，以及“通过私营企业搞好政府福利”——补贴私人公司，使之能继续提供就业。^[8]他认为这些问题如果处理不当，可能会出现经济衰退。

政府既要尽可能地出售其不再需要的资产（工厂和设备）中收回战争成本，又要确保这些资产流向那些能最有效地利用它们的人，这是一个两难选择。提出这些建议的备忘录不涉及任何经济理论，但需要对

其中的实际困难进行长期和未必会有收获的调查。战争动员严重扭曲了经济结构，导致某些工业出现扩张和另一些工业出现萎缩，但是，并无简单的方法可以确定哪些工业应该继续保持战时生产水平，哪些工业需要恢复战前生产水平。在过渡期间，也没有任何简单的方法，可以调和金融政策方面相互矛盾的压力。关于私人部门财务状况的详细统计数据必须要有，但这是文件的第二部分，萨缪尔森并没有撰写。

萨缪尔森和戈德史密斯之间的讨论，并未因萨缪尔森开始替辐射实验室工作而停止。^[9]1944年6月，戈德史密斯给萨缪尔森寄去了一些解释战争支出如何计算的“附加数据表”；7月，萨缪尔森访问了华盛顿，他证实战时生产委员会的估算与他的估算是一致的。^[10]不久后，战时生产委员会的一位经济学家也访问了华盛顿，并且给萨缪尔森写了一封信，在信中他表示赞同萨缪尔森的观点，即230亿美元是国民收入预期下降的“最低”估计值——该估计值是以1.5的乘数为基础的，而当时的实际乘数在1.6到1.8之间。^[11]萨缪尔森在得出这一估计值的文章中，首先对预测国民收入在2000亿美元的经济学家的盲目乐观，同那些认为他们的产量水平不可能超过战前的商人做了对比分析。^[12]萨缪尔森解释说，乐观主义者忘记了战时的高收入水平，是以“任何经济体都未经历过的最庞大的赤字支出规模”为支撑的。^[13]他认为，以大多数标准来看，这都是一种人为制造的繁荣——从应对国家紧急状况来看是合理的繁荣，这使他听起来像是一个传统的商业周期理论家（如熊彼特）。他甚至把乐观主义者比作安徒生童话《皇帝的新装》中的皇帝。但即使战时繁荣是人为的，重要的是确保国民收入不跌落至战前水平（900亿~1000亿美元），因为这将是一种灾难。

萨缪尔森提供了一个应该如何分析这一问题的非技术性的解释。支出可以分成“相对稳定的部分”（其变动已经被而且可以被预期是被动地和可预测地同其他部分相关的）和“相对自发的部分”（其需要通过“预计会在未来一段时间内出现的特殊情况”来解释）。^[14]萨缪尔森认为，非耐用品的消费支出即属这一类，1美元的可支配收入产生了60美

分的支出增长。考虑到税收，1美元的额外收入，将使可支配收入增加70美分或80美分。相比之下，耐用品的消费支出将受到供给的限制，因为在战争期间，人们无法维持其汽车和其他商品的库存。联邦开支和私人投资也是相对自发的。它们不能根据过去的情况或诸如商业储蓄等变量来预测，因为这些变量很容易受到大幅波动的影响。经济预报员所擅长的是，计算出这些自发因素将如何变动。在对这些做了一番解释后，萨缪尔森写下了一个乘数的数学模型。根据相应的数据，他估计，联邦开支削减150亿美元，将使国民收入减少250亿美元，并造成400万人失业。

到1944年10月，萨缪尔森的时间压力小了很多，这大概是因为他在辐射实验室的工作量减少了。预期到工作量还会进一步减少后，他告诉戈德史密斯，他现在想做一些咨询工作。^[15]他给出的理由之一是，在分析当前经济事件时，他认识到“孤立的研究是没有希望的”，而从事咨询工作可以改善这种状况。他很高兴地回忆起在国家资源规划委员会为托马斯·布莱斯德尔所做的工作。然而，尽管他的任命在1月已经获批，但行政手续尚未走完。其结果是，公务员委员会要求提供证据，以证明他不会因同样的工作享受两份报酬。萨缪尔森解决了这个问题，他被获准每个月从麻省理工学院休息4天，这4天麻省理工学院不会给他支付薪酬。戈德史密斯对此深表欢迎，他希望公务员委员会不要提出“与去年同样愚蠢的反对意见”。

事情并非如此简单，直到1945年3月，行政手续才走完，包括得到委员会的任命批准。正式的委任通知在5月7日发出，第二天，也就是欧洲战场正式结束的那天，也是关于科学政策的鲍曼报告送达万尼瓦尔·布什的那天，萨缪尔森宣誓就职。^[16]他的年薪相当于6500美元（两个月后升至7175美元），远低于萨缪尔森告诉戈德史密斯的其他机构给他提供的报酬，但仍远高于他在麻省理工学院的薪水和他为国家资源规划委员会工作时的薪水。^[17]戈德史密斯正在努力克服的一个行政障碍似乎是，让萨缪尔森获得一个比公务员委员会认为适合他这个年龄和经验

的人的更高的职位级别。

戈德史密斯希望萨缪尔森不是以数学家，而是以普通经济学家的身份工作。^[18]当时，戈德史密斯必须准备一份旨在使工业恢复和平时状况的报告，他建议先回顾一下1939年以来6年里的工业现状，包括工厂开工率、工业产值在各行业的分布以及各地区工业分布的变化，等等。^[19]这是评估复原后经济规模和结构的基础。过渡将分两个阶段来考虑：从欧战胜利纪念日（V-E Day，1945年5月8日）到对日作战胜利日（V-J Day，尚未确定）^[20]，以及从对日作战胜利日到“战后常态时期”。^[21]报告还要对政府在这一过渡时期继续掌管工业的观点进行评估。根据对对日作战胜利日的不同假设（1946年6月30日或12月30日），埃弗里特·哈根（萨缪尔森在国家资源规划委员会时的同事）提交的一份备忘录已经给出了关于军费开销的预测。^[22]

萨缪尔森为解决这一问题提出的方法，涉及对不同收入水平对工业产值的影响（他在国家资源规划委员会时研究过该问题）估计，但也有必要考虑这种收入是如何产生的。他估计1943年的充分就业收入为1700亿美元，并解释说，这一收入水平可以通过高私人投资、高消费或政府资助实现，它们会带来不同的工业产出规模。萨缪尔森也很重视区域不平衡问题，因为战时工业扩张导致某些城市的规模达到了长期来看不可持续的程度。有趣的是，他还认为，供给侧因素——影响经济复苏所需资源的瓶颈——可能对总需求产生不利影响，而且存在需要引起重视的财政问题。在他的阐述中，总需求可能无法带来必要的产出水平，因此货币和财政措施至关重要。

获任命一周后，萨缪尔森在华盛顿待了两天。一周后，戈德史密斯给萨缪尔森寄去了1947年的GDP预测及其构成明细，要求其通过电话给个反馈，他迫不及待想获得“投入回报”。^[23]戈德史密斯和他的同事使用的方法，与萨缪尔森早前在备忘录中表达过的观点是一致的。非耐用品消费根据收入估计值及关于税率和消费倾向的假设来建模。通常认

为，非耐用品支出受生产能力的制约，因为人们相信，储蓄积累将产生充分的需求。这些假设意味着，戈德史密斯及其同事的预测（从1946年的2060亿美元，降至1947年的1560亿~1600亿美元），在他们正考虑的削减军费支出的不同情形中变动甚少。

萨缪尔森对这些数据做何反应并未记录在案，但几天后他给戈德史密斯写了一份关于如何估算工业产值的备忘录。^[24] 1941年工业产值占国民收入的比重，可能会提供一个上限；将近年来的这一比值绘制成图并据此进行推断，可能会得到一个较低的数值。此外，萨缪尔森认为，或许也可以参照劳工统计局的研究和瓦西里·里昂惕夫1939年的投入产出表数据。根据投入产出表，我们可以算出给定某一消费水平所对应的工业产值，而且可以利用劳工统计局数据，计算不同类型的消费与国民收入之间的关系。如果能预测提高的生产能力和工时，就能估算就业情况。在备忘录的最后，萨缪尔森指出，他假设具有足够的投资渠道，而其检验方法之一是，对根据里昂惕夫的投入产出表和战时生产委员会的研究得出的不同部门生产能力的估计值进行比较。

这些沟通表明，戈德史密斯对萨缪尔森的倚重，不仅在于把他当作乘数和收入决定理论方面的权威，而且在于把他当作经验方法方面技术咨询的来源。例如，他问萨缪尔森对二十世纪基金会（Twentieth Century Fund）提供的资本存量——包括“工业设施”或制造及加工厂房和设备资产的估计值——持什么观点。问题是，回归分析没有得出和历史数据十分吻合的方程（资本存量和GDP之间的相关性不高）。^[25] 战争期间的资本投资中有多少在和平时期仍然有用，以及直接管制对工业的影响，也难以估计。萨缪尔森的观点是，在一个充分就业的经济中，这些问题使人们难以确定乘数值。^[26] 没有理由认为，军费开销缩减时的乘数值，会和1943—1944年军费开销扩张时相同。考虑到供给侧问题，这一分析和简单地关注总需求相去甚远，萨缪尔森等凯恩斯主义者后来对此提出了批评。

整个夏天，戈德史密斯都未能及时完成报告，他转而向萨缪尔森寻

求帮助：

同时，我希望你去做一件事。我想在报告中简短地（大约用5页篇幅）描述一下，在目前情况下，通货膨胀或通货紧缩（或更广泛的总需求变化）及其涉及的主要力量的基本运行机制（原文如此）。

我认为，这部分内容在很大程度上将是对高层管理人员进行经济学教育的一次冒险。因此，它必须以非技术形式撰写。但是，它又应该高于通常提供给一般公众的过于简单和基本的陈述。可以用到一些简单的代数。更重要的是，公众声明通常所做的限制必须得到满足，且该过程所涉及的时间滞后因素应该单独考虑。同理，应该说明哪些过程是累积性的，哪些过程不是。换言之，我后面的陈述，一方面是对经济事实（而非经济理论）有合理认识的行政人员可以理解的，另一方面也完全符合最近经济分析家的结论。这似乎是一项几乎不可能完成的任务，但我认为你和一些人有能力成功地做好这件事。[\[27\]](#)

尽管戈德史密斯此前曾请萨缪尔森就如何处理数据提供建议，但现在他却要求萨缪尔森充分施展自己的教学才能。

戈德史密斯继续请萨缪尔森提供技术建议，要求他根据对太平洋战争结束日期的两种不同假设（1945年9月30日和1946年12月31日），就到1950年的GDP预测值和1945—1947年的GDP估计值发表评论；1945年结束二战的可能性现在已经被人们严肃考虑。[\[28\]](#)萨缪尔森建议，与其在过渡期间维持“大体上的充分就业”，不如假定一些最乐观的最低失业水平（大约4%），并允许劳动力有所缩减，因为“大量的战时劳工”不再能从事有偿工作。他还特别关注工人如何应对失业问题。高失业率会诱使一些人加入劳动力市场，也会使另一些人沮丧却步，很难说哪个影响占主导地位。许多妇女将被迫退出劳动力市场，而且除非她们的丈夫和父亲失业，否则她们不会找工作。此外，还有一些预测未考虑到的和

工作时间有关的问题。萨缪尔森还对农业产量和服务业生产力的估计值表达了看法。^[29]他对建模过程的各个方面都发表了看法。

同时，戈德史密斯就他希望萨缪尔森撰写的说明性内容，提出了一个更深入的观点。^[30]流行的观念似乎认为，通货膨胀和通货紧缩可能同时发生，这使调和不同政府官员的观点变得更加容易。^[31]戈德史密斯认为这一点非常重要，因此希望萨缪尔森对此谈谈意见；不管萨缪尔森的结论怎样，这些意见都可以纳入他自己的介绍性章节。^[32]萨缪尔森执笔的部分题为“国民收入和通货膨胀的决定因素”，其中解释说，尽管经济学家不一定赞同他们的预测，但普遍认为，有必要聚焦于储蓄和投资问题。这不是一种新的分析方法，它可以解释为何“一战”期间出现经济繁荣，为何20世纪20年代存在短暂的繁荣，以及为何大萧条会让位于战时繁荣。萨缪尔森接着讨论了对这种分析方法提出的反对意见。认为产量颇为重要是正确的，但正如绝大多数商业人士所认识到的，“决定总体产量的因素在很大程度上是金融方面的”。^[33]然后他解释了为什么政府必须介入。商界人士无权用他们股东的钱，来阻止繁荣和萧条浪潮的涨落，而且无论如何，他们都不具备所需的“无底钱包”（bottomless purse）。萨缪尔森反复强调，保守派和自由派都赞成，自由企业制度不会自动产生合理的有效需求水平：需求过度，将出现通胀；需求不足，则会出现萧条。在稍微离题谈了“神秘的乘数”（他建议在第一次读时可以省略）后，他解释了为什么储蓄必须和某种形式的支出相匹配。如果不是这样，收入就不会流回企业，而企业将被迫削减产量。他把“抵消储蓄”称为必要的支出，其不仅包括私人投资，也包括国外贷款（出口减去进口），以及消费或政府支出的自发性增长。由于私人投资的不规则性，政府的财政政策不得不扮演“稳定的飞轮”这一角色。^[34]

通胀缺口基于以下论点，即“如果‘充分就业’是像弹子球球桌边缘一样明显的条件”，那么直至达到充分就业之前，需求上升不会对物价产生任何影响。如果需求超过充分就业点，产出就无法再增长，需求和产

出之间就会出现一个只有物价上涨才能缩小的缺口。但故事不会在这里结束，因为物价上涨会提高企业利润，最终工资将会上升，导致出现通胀螺旋。因为涉及对有限数量商品的竞争，所以这会一直延续下去。

这可以用一种更简单的方式来表达。在充分就业时，有100%的产出需要分配。但如果总的有效需求很高，消费者、政府和资本生产商可能分别想得到国民产值的90%、20%和40%，加起来总共是150%，这是一种不可能的情况。各方都不可能满足其全部需求，但其中的尝试却会抬高物价。阻止物价无限快速上涨的唯一原因是以下事实，即获得收入与支出之间必然存在某种延迟。也就是说，当人们花钱的时候，他们会发现开支远比国民收入的90%低得多。[\[35\]](#)

为了强调这一点，萨缪尔森解释说：“在通胀期间，各方都会试图通过抬高物价来改善自己，这就好比一个胖子弯腰去捡礼帽，结果却用脚又踢了它一脚的滑稽场面。”[\[36\]](#)

戈德史密斯要求萨缪尔森就该问题写上几句，在回复中萨缪尔森解释称，有可能同时出现通货膨胀和通货紧缩，因为物价未必会朝同一个方向变动。同样重要的是，虽然“通货膨胀”总是意味着物价上涨，但“通货紧缩”却可以被用来指物价下跌和萧条；也就是说，即使存在大规模失业，物价也可能会上涨，如1937年的情况。

1945年8月6日和9日，美军分别在广岛和长崎投下原子弹，战争突然宣告结束。戈德史密斯在长崎爆炸的当天写信给萨缪尔森，称完成报告变得更加紧迫，并请他到华盛顿一起讨论。[\[37\]](#)战时生产委员会很快被撤销，萨缪尔森的任期也在9月底结束，但戈德史密斯继续向他寻求建议。戈德史密斯写了一篇关于该主题的非技术性文章，它完全以萨缪尔森的备忘录为基础（他解释说因自己太忙而没有读其他资料），但他担心这对读者提出了和读萨缪尔森的论文同样高的要求。[\[38\]](#)

戈德史密斯征求萨缪尔森意见的草案的一个有趣之处是，他避免使用储蓄和投资的术语，他认为这样做可能会产生误导，因此他采用了自己对交换的四种分类方法。^[39]戈德史密斯的替代分类反映了他作为一个在国民经济核算方面做了大量工作的人的思考，他想找到一种详尽的方案对支出进行分类，并寻求将特定项目归入某一类别而非另一个类别的明确理由。他接受了萨缪尔森的许多想法，并且在一些地方使用了自己的措辞，尽管他对此做了广泛修改，例如，他更加关注原先计划和那些被列入国民账户的最终计划之间的区别。他不只是简单地重复萨缪尔森的资料，而是企图以理论上更具创新性的方式发展它们，这就是为什么他要求萨缪尔森确保它们“从目前专业讨论的角度来看是毫无异议的”。^[40]这表明，尽管凯恩斯主义的储蓄和投资术语正得到广泛使用，但人们仍不认为它是理所当然的。遗憾的是，戈德史密斯需要立即得到反馈，而萨缪尔森大概是通过电话给出了回应，因而没有记录在册。^[41]

萨缪尔森为战时生产委员会所做的工作，显示出他作为一名传统的数理经济学家，同凯恩斯主义理论家的形象大相径庭的广泛兴趣。乘数概念和总需求分析是战时生产委员会预测的核心，但萨缪尔森的兴趣既在技术和统计问题及制度细节上，也在理论因素上。此外，他对这些问题如此精通，以至他的建议甚至受到了那些整个职业生涯都在研究国民收入核算问题的人的尊重。戈德史密斯也在力促萨缪尔森以非专业读者所能理解的方式写作，萨缪尔森在涉足新闻专栏写作后才逐渐掌握这项技能。

即将到来的失业

1944年7月20日，即德国军官暗杀希特勒的阴谋失败那天，萨缪尔森开始向国家新闻界迈出了第一步，他给《新共和》杂志寄去一篇文章。还在辐射实验室工作时，萨缪尔森就这样介绍自己：（我）在解散

前的国家资源规划委员会工作过两年，一直关注这种正在形成的无端的乐观主义气氛。他称，华盛顿的经济学家们期待，“私人企业本身就能创造一个高度繁荣的战后时期”。他写道：“我宽慰自己说，随着战后越来越近，这种幻觉会烟消云散。不幸的是，最近一次去拜访国会却表明，情况远非如此。”^[42] 8月，他同《新共和》杂志的编辑布鲁斯·布利文讨论了这篇论文，布利文认为他对华盛顿的经济学家太苛刻了，但没有点名指谁。^[43] 萨缪尔森回应说自己曾是华盛顿的圈内人，但已今非昔比。他写道：“一年多前，我最后一次在华盛顿参加晚宴。”^[44] 在这次有总统助理及国家支出和计划机构负责人出席的宴会上，萨缪尔森发现，没人关心一旦出现战后萧条，是否应该立即实施一系列的“公共工程项目”。他承认，随着战争的结束，自满情绪可能正在消退，但他仍然坚称：

我能根据个人经验证明，许多人（他们自己也在评估过渡性的失业状况）怀有一种相当明显的乐观主义……我亲自与联邦储备委员会、商务部和预算局的工作人员做了核实。过去几周，我都在给战时生产委员会的一个部门提供非正式咨询，战时生产委员会负责对相关问题进行评估，而且我只能颇费口舌地使一些人相信国民收入可能会下降多达230亿美元。在我看来，新政拥护者的最近一些公开言论着实令人费解。^[45]

尽管已是一个局外人，但萨缪尔森和华盛顿圈内人仍有联系，这使他能自信满满地陈述圈内人的观点。

萨缪尔森接受了布利文的许多建议，对一些段落做了删减，并提到了战时生产委员会和军方之间的冲突，包括通过辞职抗议对其工作进行军事干预的战时生产委员会员工，这就使文章更有话题性。^[46] 他还援引了《美联储公报》（*Federal Reserve Bulletin*）新近发表的一篇文章中的一张图表，来阐释这个问题。^[47] 结果，文章被分成了两部分，布利

文问他能否提供一些图注。萨缪尔森没有提供图注，尽管他提供了两张图，其中一张最终用在了第二部分。他写道：“平时我会尽更大努力处理这些事情，但我不可能从晚上8点半直到早上6点，都在研究军事问题。”[\[48\]](#)

萨缪尔森文章的第一部分在9月11日刊出，题目是《近在眼前的失业：对华盛顿专家的一个警告》。[\[49\]](#)文章一开头即描述了最近的一次华盛顿之行，如何让他清楚地认识到战争可能很快就会结束。

令人高兴的是，我们正迎来一个欧洲战事即将结束的时期。每天的报纸越来越清楚地表明了这一点，但只有在最近一次华盛顿之行后，我才第一次明白它正在成为现实。我所到之处，都能嗅到军工生产削减的气息；在社会保障大楼的走廊里，年薪1美元的战时生产委员会雇员仍然一抓一大把；在闷热的“临时办公室”里，价格管理办公室的要员齐聚一堂，气味甚至穿透了美联储的大理石帐篷。[\[50\]](#)

这一段引文表明，萨缪尔森把自己定义为一个局外人，尽管他对权力走廊很熟悉。弹药产量正在减少，库存很大。布里恩·萨默维尔（Brehon Somerville）将军正在推动重型卡车、机载雷达和重型轰炸机的生产，他不同意战时生产委员会负责人唐纳德·纳尔逊（Donald Nelson）必须开始规划复原问题的观点。但萨缪尔森解释说，如果战事进展顺利，萨默维尔也会改变主意。私营企业对投标军事合同的热情越来越低，它们不想在和平时期的生产竞争中落后。由于太平洋地区的持续海战，船舶建造可能会受到打击，但萨缪尔森认为，军火生产很快将会“缩减大约40%”，每年减产250亿美元。这大致相当于消费从20世纪20年代繁荣期的最高点到30年代大萧条时的萎缩数额，这是一个巨幅下降。

由于乘数的存在，这种效应还会更大，“各种学派的经济学家现在

大多已经认识到这个常识”。[\[51\]](#)萨缪尔森称，他只是阐述了他的读者很容易接受的常识性观点，并转而对华盛顿的经济专家提出了批评。

一旦了解上述事实，任何消息灵通的外行人.....都会立刻意识到，一场严重的风暴即将来临。如果可以指望业余人士这么做，我们就不难揣测华盛顿的职业经济学家、拥有政府全部统计资料的全职专家、经验丰富的行政人员的观点，他的官方职责是通过适当的政策措施，来预见和防止经济繁荣所面临的一切威胁。当然，他有一套周密的计划，随时准备应对紧急情况。或者，至少他必须疯狂地工作，以便赶在深夜凌晨之前弥补自身的不足。不幸的是，情况并非如此。[\[52\]](#)

萨缪尔森从《美联储公报》中摘取的图表随后被原样刊出，它预测了战后产出和失业的各种可能情况。尽管没有改成图例，但《新共和》杂志的编辑配上了一家工厂和一名失业工人的照片，失业工人正在垂头思考可能到来的艰难时期。萨缪尔森接着写道，不幸的是，华盛顿的经济学家既无视普通人都能看到的東西，也未能想出应对失业的措施：“他的胃口很好，晚上也不会做噩梦。”[\[53\]](#)经济学家的确预见到了一些问题，但认为它们只是暂时性的。萨缪尔森认为这很矛盾，因为就在几年前，作为学院经济学家，他们还在奔走呼告长期停滞的危险。[\[54\]](#)

萨缪尔森明确表示，总体而言他对经济学家并不算苛刻。公众需要知道，经济学家在战争期间完成了一项非同寻常的任务。

据说上一次战争（译者注：指第一次世界大战）是化学家的战争，而这一次（译者注：指第二次世界大战）是物理学家的战争。同样可以说，这是一场经济学家的战争.....不论是从合理的期望角度来看，还是相比于获邀到政府机构工作的企业高管，华盛顿的经

济学家都做了出色的工作。在官僚主义遭人唾骂的时候，我们必须强调，历史上没有任何一个行政机构，能够取得具有同样热情、正直或能力的人们自主行动所能达到的效果。[\[55\]](#)

在讨论了经济学家对政策是否具有重要影响后（结论是，一些政策确实直接来自经济学家的建议），萨缪尔森解释了为何华盛顿的经济学家如此意得志满。

然而，也许是由于战时对供给不足、人力和资源短缺、购买力过剩和通胀缺口的先入为主的成功预见，华盛顿的经济学家瞬间丧失了对战后紧迫问题的洞见……华盛顿的经济学家生活在一个同行“臭味相投”的世界。我很明白这一点，因为我也曾属于那个欢快的圈子。当听到某人得出和他一样的乐观估计时，他会认为这是对他观点正确的独立证实，而非意识到这只是他自己上周所表达的观点的反映。这种观念的相互影响和吹捧过程是累积性的，它会自我强化，由此他的信心不断膨胀就不难理解了。[\[56\]](#)

文章以另一个容易理解的故事收尾：某投资顾问对欧战结束的影响做了仔细估计，并告知华盛顿他的结论是，国民收入将会从1500亿美元降到1100亿美元，结果却只遭到一通嘲笑。“原因在于，你的口吻太像认为将有800万人失业的利昂·亨德森（价格管理办公室不受欢迎的负责人，于1942年大选后重操自己的商人职业）。”萨缪尔森认为，亨德森的能力和干预立场使他未被视为“经济学家的经济学家”。

文章刊出后不久，萨缪尔森在芝加哥时代的朋友雅各布·莫萨克从价格管理办公室写信向他表示祝贺。莫萨克写道：“我认为华盛顿的绝大多数经济学家早就需要这个警告了。近一年来，我都在主张同样的思路。”[\[57\]](#)他补充说，价格管理办公室的研究员对战后前景（无论是过渡期还是长期）非常悲观，莫萨克还附上一份《华盛顿邮报》的剪报，

上面有未来几年可能的乘数估计值。萨缪尔森回信说，发现他们意见一致他感到很欣慰，他向莫萨克解释了自己给战时生产委员会计算的乘数值。^[58]

问题是，不能从过去的的数据中推测消费函数：个人税率表和企业税率表发生了变化，消费的一些构成要素在复原时期将独立于收入。单独考虑个人储蓄和企业储蓄，以及个人和企业的不同税率，萨缪尔森计算出的乘数为 $1\frac{2}{3}$ 。他总结道，假设乘数值在1.5到2之间，是“很稳妥的”。他补充道：“凯恩斯说，一个孤立工作的人可能会自说自话。我也很想知道自己是否在完全自言自语。”

文章第一部分刊出一周后，《新共和》杂志登载了萨缪尔森文章的第二部分，副标题是《正在到来的经济危机》。^[59]在提醒读者一周前的文章中讨论过的华盛顿专家的自满后，他列举了各种乐观的理由。“一战”的复员并没有规划，但它也未带来彻底的灾难。虽然的确存在因有待消耗的战时储备极高而导致的递延需求积压，但对失业的记忆正在消失，还有各种新技术的奇迹——“电视、Flivver飞机、合成材料、空调、塑料汽车”。^[60]所有这些论点都有道理，但萨缪尔森解释说，它们忽略了战时繁荣是受1000亿美元的政府开支刺激的——相当于每天两个田纳西河流域政府的开支。根据两次世界大战之间共同商业周期理论，他认为这是“人为的”繁荣。它基于汽车、飞机、船舶和电子产品的产量增长，而这在战后是不可持续的。这么说似乎有点危言耸听，但事实是，战争的的确确带来了繁荣。

对平民百姓来说，战争时期的感受并不比大萧条时期更真实.....比家庭每周实得工资增长更珍贵的是个人安全感的提高，个人安全感正是源于高昂的有效需求。在上次战争中，许多观察家听到“不管你怎么说，这场战争（的确）造就了许多幸福的家庭”这一坦率断言时都颇感震惊。在我们和平时期的经济管理上，一个可悲的评论是，今天同样的情绪应该（不管是否乐意）被更多的人接

受。[\[61\]](#)

但即使是对那些切身经历过的人来说，这种繁荣似乎也是短暂的和不稳定的。这种感觉很快就会被那些企图否认战争确实带来了大规模产量增长的人所利用。

我预测，揭穿战时产量增长谎言的论战才刚刚开始，它将会发展成合唱。我们将被告知，战时繁荣是一种幻想；我们没有生产我们本该生产的东西；即使我们这么做了，这种产量也不能同民用商品相提并论，而且它与和平时期的实际收入毫无关联.....

甚至有一些人害怕恢复充分就业。[\[62\]](#)因此，迫切需要证明，和平时期的高国民收入是可能的。

回到萨缪尔森第一篇文章引入的主题，他认为，只要决策者意识到眼前的严峻形势，常识就会给他们提供指导。

让他们（决策者）根据自己对战时繁荣起因的诊断，以一种常识性的方式行事。让他们无视所谓正统金融（orthodox finance）的虚伪、前后矛盾和混乱。让他们去做这些事情，他们就不需要依靠高级理论或统计数据的建议，来决定正确的政策方向。[\[63\]](#)

萨缪尔森最具体的建议（完全符合常识）是，调整需要逐步推进：在民间支出扩张超过100亿美元之前，政府开支不应该被削减。“在经济上，战争并非始于珍珠港事件，它也不会随着日本战败而结束。我们的经济体系严重依赖政府开支的庞大体量。从长远来看，它将被发现成本更低；但从人类的角度来看，逐步戒掉这种依赖性无疑更加明智。”通过储备废弃的弹药实现缓慢调整是可能的，但更好的做法则是，开始实施一项实质性的社会保障计划和有价值的公共建设项目。

尽管萨缪尔森把批评矛头指向了华盛顿的经济学家们，但商务部的莫里斯·利文斯顿（Morris Livingston）却写信称赞了他的文章。对此萨缪尔森回应称，他对利文斯顿领导下的商务部的贡献评价极高。^[64]他还收到了莫萨克的一封附函，莫萨克说他们计算乘数的方法本质上和萨缪尔森无异。^[65]萨缪尔森也附上了一份关于“战后需求预测”的论文复印件，一个月前他在计量经济学会和美国统计学会会议上提交了该论文，利文斯顿和另外两位经济学家也为会议做出了贡献。^[66]莫萨克预估，到1950年（考虑到复员所需时间后的时点），潜在国民收入将达到2000亿美元；为了确保有足够的需求实现这一目标，必须制定政策使消费倾向远高于战前水平，并使政府开支高到足以弥补私人投资无法弥补的缺口。其中的关键在于，政府应当确保充分就业，而这正是私营部门机构做不到的。^[67]

萨缪尔森对莫萨克文章的反应是，他对维持充分就业所需的政府开支规模感到“有点惊讶”。^[68]^[69]他建议莫萨克应该考虑到以下可能，即到1950年，消费函数可能会上移；而若能在几年内维持合理的充分就业（只要对高收入更有信心，人们就不会储蓄太多），这种情况将极有可能发生。^[70]话虽如此，他很快又解释说，并不存在“能确保消费习惯奇迹般地增长至恰好满足我们需要”的“神秘之手”，而且战争甚至可能会增加节俭。这一点的重要意义不在于对“将来会发生什么的不确定性”的确切论证。尽管萨缪尔森始终强调存在一个稳定的消费函数，但他认识到宏观系统的重大变化（如战争时期和向和平过渡时期），可能会显著改变人们的消费行为。^[71]

低利率之辩

在战争期间，美联储实行钉住利率，以适应美国财政部。1944年夏，萨缪尔森提出应大幅降低利率的论点。他认为高利率有利于银行，

这一主张遭到了银行家的质疑。他给出的例外是，只有当利率上升降低银行所持证券的价值时，它对银行才是有害的。^[72]萨缪尔森向他的同行和工程贸易杂志《现代工业》（*Modern Industry*）的读者阐述了这种情况。

1944年夏，萨缪尔森写了一篇论文，最终发表在《美国经济评论》上。^[73]银行资产的现值（即银行资产可以在市场上出售的价值）将因利率上升而下降，这当然没错，但它并不意味着银行的状况会更糟。相反，这样的变化会让银行处境更好。萨缪尔森的目的不是说应该提高利率。反之，他认为利率应该被降低：争议一直围绕2%的利率展开，但它应该围绕1%的利率展开。因为这会降低其成本，而且在一个存在直接控制和通胀缺口的世界，利率并不会影响消费或投资。

萨缪尔森的核心论点是，其中的错误在于只看到所持债券的价值，而没有看到银行积累的收益流。他首先考虑了一所大学将捐赠基金投资于政府债券的情况，该例子对他的主要学术界听众来说耳熟能详。如果利率下降，所持债券的价值就会下降，但只要债券一直被持至到期，该大学并不会变得更糟，它的收入也不会一成不变。当然，更好的做法是推迟购买债券，直到其价值下降，但这是一个完全不同的论点。然后，他转向了一家保险公司，由于其负债性质，它的问题略有不同，但结论是一样的。萨缪尔森由此认为，同样的论点也适用于银行，他举了一个各种利率均上升一个百分点的例子。他称，这相当于每年给银行提供6亿美元补贴。资本价值损失造成的显著问题是，如果突然出现大规模的存款提取，银行将不得不面临资产清算。但萨缪尔森认为，考虑到银行当时面临的情况，这种情况根本不会发生。

虽然萨缪尔森认为这些结论显而易见——他把自己描述为“泄露了所有明智者都知道却不会讲出来的秘密”，但为它们辩护需要他提供更多的技术细节。^[74]他给出了显示银行持有少量受利率变动影响最大的长期债务的数据；他计算了利率、证券价格和收益流之间的关系；他还颇具说服力地谈到了美国财政部和美联储在战后会如何采取行动。然

而，尽管他首次证明自己有资格在金融领域品头论足，但他的潜在说教涉及一个基本要点：高利率使债权人受益并使债务人受损。

11月中旬，萨缪尔森受邀参加了《现代工业》杂志的“热点辩论”，讨论联邦政府是否应该放弃其宽松的货币政策问题。^[75]萨缪尔森的对手是克里斯蒂安·索尼（Christian Sonne），一个商业银行家（Amsinck & Sonne公司的董事长），他写了一本关于免除企业所得税的书，并且担任国家规划协会（NPA）执行委员会主席。萨缪尔森被告知，这场辩论应该讨论对《现代工业》的5万名制造业经理人订阅者至关重要的问题。在访问波士顿时，萨缪尔森被安排和索尼讨论这一问题，以便他们之间不会各说各话。他迅速起草了一篇短文章，并在12月给汉森寄去一份复印件，汉森读后认为这篇文章“棒极”，没看出有任何漏洞。^[76]

1945年1月15日该文刊出时，除了工业用手套、滚柱轴承和无声起重设备方面的广告外，第1页还有一张表（见表23—1）对相反的论点做了总结。^[77]萨缪尔森的观点很简单：低利率使商业投资更有利可图，进而刺激了商业投资。但他必须减轻人们对联邦债务状况的担忧，他认为宽松的货币政策不同于赤字支出，因为前者涉及资本供给的增加，而不是依靠政府向经济体注入货币来维持低利率。尽管联邦债务超过了2000亿美元，但“政府信用从来没有这么好过”，因此无须任何担心。只要美国财政部愿意，政府就可以降低利率，甚至可以降到很低。高利率可以控制战后繁荣时期的通货膨胀，但它们不会刺激投资，而可能导致萧条。索尼认为美国需要吸引国外资金，萨缪尔森反对这种观点，他提醒读者美国是世界上最大的债权国，美国应该效仿英国的做法，像世界上其他国家所希望的那样保持低利率。

表23-1 关于低息货币的争论要点

萨缪尔森的观点	索尼的观点
(1) “低息货币”能使企业获得更多投资资金	(1) “低息货币”不会降低利率，利率取决于国民产出、信心和储蓄
(2) 低利率会刺激私人借贷需求，由供给减少导致的高利率不会使储蓄增加	(2) 低利率妨碍企业积累起高到足以给小企业提供合理借贷的资金储备
	(3) 利率不必高到足以吸引国外资本

注：该表归纳了《现代工业》上的文章的主要内容，原文还给出了它们的图示和简短说明。

萨缪尔森在这篇刊于《美国经济评论》的文章最后，要求公众听听“明智者”（wise man）对政府把利率维持在2%的政策是否“缺乏创见”的看法。^[78] 哈佛大学的西摩·哈里斯和密西西比流域信托公司的经济学家乔治·科尔曼（George Coleman）回应了这一挑战。哈里斯称自己是在补充而不是批评萨缪尔森“才华横溢”的文章，他为政府政策辩护，认为政府在防止银行从战争融资中过度获利上做得很棒，而且银行的赢利能力也不如其他企业。^[79] 科尔曼的批评则更尖锐。他首先以萨缪尔森关于“这是一个所有‘明智者’都知道的秘密”的修辞反驳萨缪尔森：

（听取“明智者”的意见）这种说辞使任何想对文章发表评论的人，都会陷于因自视为“明智者”而被指责的鲁莽位置。但是，若意识到萨缪尔森对“明智者”的评价可能会大打折扣（因为他认为理发师比银行家更熟悉银行业务），那么这种困境在某种程度上会变得更站稳脚跟。^[80]

科尔曼称，萨缪尔森犯了一个计算错误——或许小到不值得学院经济学家担心，但足以影响债券交易中的利润和损失。萨缪尔森还根据错误的基础评估资产价值，而纠正这一错误会改变利率从萨缪尔森的3%

提高到25%所导致的资本损失。更重要的是，“连最底层的银行职员”都可以告诉萨缪尔森，即使他的理发师做不到，银行还是会开设空头头寸，因为他们担心萨缪尔森所说的利率上升不奏效。^[81]“萨缪尔森先生和他的理发师”应该为低利率提供一个更好的论据。^[82]

作为对哈里斯和科尔曼的回应，萨缪尔森一改他在之前文章中的傲慢语气，转向“科尔曼先生的银行职员和我的经济学大二学生间的一场大战”，并且讨论了其文章发表以来政府债券市场所发生的变化。他最大的让步是，认为科尔曼关于如何评估证券价值的建议，确实具有“一定的影响”。^[83]虽然措辞不再那么傲慢，但他对银行家的批评并未软化。1942年以来，美国财政部实际上确保了一种特定的利率模式。银行没有转向收益率更高的债券的事实表明，它们要么不相信这一点，要么不理解这一点。萨缪尔森把关于财政部如何实现对利率的严格控制的解释，变成了他对“再次转向‘低利率’螺旋”的重复呼吁。^[84]他将自己描述成一个非常熟悉政府融资制度细节及其对银行业和经济影响的人。

上述有关利率的论点正是萨缪尔森对金融领域的最初涉足，20世纪50年代，他成了该领域的主要贡献者之一。这个插曲，就像前面提到的“皇帝的新装”的比喻，标志着萨缪尔森高度自信和讽刺风格的写作特色的出现。

汉森的新世界

随着战争接近尾声，实施战后世界的重建计划迫在眉睫，政治领域的辩论也更加活跃。1945年1月3日，罗斯福总统向国会提交了年度预算报告。^[85]他明确表示，政府开支将视军事形势而定，尽管他估计1946年需要730亿美元用于战争，但这取决于战争的进展情况。罗斯福总统也谈到了复原、加强社会保障计划及确保“世界范围内的经济合作”的必要性。虽然大规模的复员不会在预算期间展开（计划人员预期对日战争

会持续更长时间），为和平做好准备仍必不可少。他提供了显示国民收入在战争期间增长情况的相关数据，作为考察雇用6000万男女劳动力问题的一个框架。联邦政府支出增长了10倍，达到950亿美元，赤字是470亿美元。但这并不是以牺牲私营部门为代价的，因为消费者收入从1939年到1944年翻了一番，储蓄也增长了近6倍，从56亿美元增长到360亿美元，与此同时，企业储蓄从——26亿美元增长到97亿美元。国民生产总值增长了1倍多，从890亿美元上升到1960亿美元。

罗斯福总统把国内繁荣和外交政策联系在一起。美国已经认识到，它不能忍受“经济孤立主义的有害影响”“战后充分就业不仅是一个关乎自身利益的问题，还是我们在世界稳定和繁荣中的利益所在”。他最后就需要做的事情做了总结：

我们必须开发国家的人力标准和物质资源，它们反过来会提高我们的生产力，最有效地支撑企业扩张和就业。我们的方案应包括扩大医疗保障等社会保障供给，改善教育、公共卫生和营养，改善我们的住房、城市和农场，以及发展交通设施和河运。我们必须现在做出规划，以便在人力和物力可得的情况下，使这些方案能够生效……我们在战争期间取得的丰硕成果，最彻底地证明了我们国家所能支撑的进步，只要我们把所有资源充分用在和平时期，就能取得这种进步。但是，战争也会给我们的经济生活造成严重扭曲，它们必须被克服。我们对那些为了实现结束战争与和平目标而倾尽所有的人亏欠太多。

虽然对需要多少联邦支出语焉不详，但上述引文清楚地表明了萨缪尔森长期以来所主张的政策。在萨缪尔森为《新共和》杂志撰写的一篇匿名社论〔刊于亨利·华莱士（Henry Wallace）讨论“全民就业”文章发表不久前的1月29日〕中，他对总统的讲话表示欢迎，认为这是“迈向合理财政政策的一座里程碑”。^[86]罗斯福总统的数据表明，“即使在全面战争的高潮”，联邦支出也只占不到国民收入的一半。^[87]但是，萨缪

尔森认为这还不够。预算应该根据“充分就业收入”来设定。这样计算就能确定国家目标，总统也可以对联邦支出做出规划，避免失业或通货膨胀。国民账户将不再只是对过往历史的记录，而将成为一种控制方法。

3月26日，随着鲍曼委员会的审议接近尾声，萨缪尔森从罗斯福总统的讲话中读出了另一个主题——美国必须支持国际机构，这一次是在《新共和》杂志的一篇署名文章中。该刊封面上的重点文章题为《汉森的新世界》（Hansen's New World）^[88]，这是对汉森新著《美国在世界经济中的角色》（*America's Role in the World Economy*）的回应。^[89]汉森的书以人们记忆犹新的战争开篇。在中国和依然强大的大英帝国的支持下，美国 and 苏联为建立一个有望确保稳定的国际政治秩序的国际安全组织开辟了可能性。但只有在美国和世界其他国家保持繁荣的情况下，才有可能实现这一点——物质资源匮乏的国家显然不足以维护和平。换句话说，美国采取措施以确保充分就业对国际安全十分重要，因为世界面临的主要不确定因素之一便是美国经济的未来，这在战前是一个“令人不安的重要因素”。^[90]

汉森认为，经济问题是“相当复杂和棘手的”，尽管我们“在学习如何管理复杂的经济问题上还处于幼儿园阶段”，但已经有了一个开端。

我们已经在很大程度上挣脱了以往束缚我们手脚、让我们寸步难行的限制。我们正在不断发展实现这项任务所需的工具和机制。但是，无论在国内还是在国际层面，我们还没有制订出一项全面的、意义深远的方案，来确保我们对未来经济的安全性充满信心和信念。^[91]

现实可行的国际制度，必须能确保世界不再陷入新一轮大萧条。^[92]这是结束孤立主义和实施能确保充分就业的政策的要求。汉森赞成英国正在采取的建立福利国家和促进充分就业的措施，以及澳大利亚对各国政府签署一项国际协议，来维持本国充分就业的呼吁。

萨缪尔森指出，这是汉森第一本写给大众的书，也是众多有关国际问题的书籍中最重要的一本。他解释说，该书的核心论点是，美国对世界经济的最大贡献是整顿自己的经济，并保持较高的收入和就业水平。萨缪尔森给读者的印象是，他显然和汉森一样，支持正在建立的新机构；他最接近批评他的导师之处在于，他指责汉森在批评国际货币基金组织（IMF）的“关键货币”（Key Currency）目标时“过于温和”，萨缪尔森称他和《时代》杂志都对这个目标困惑不解。这是汉森国际主义思想一个非常明显的公共标识。[93] [94]

汉森的书避开对经济理论的技术探讨，但在文章最后几段中，萨缪尔森通过对汉森学术经历的回顾向读者阐述了凯恩斯革命，他的学生克莱因最近就该主题撰写了毕业论文。[95]

汉森自己就足以说明经济学家摆脱旧有的错误观念、努力寻求对经济现实的更好理解的痛苦过程。他在“一战”前学习经济学，20世纪20年代在美国商业周期理论家中脱颖而出。“新时代”快结束的时候，人们开始认为商业周期已经一去不复返了，连汉森也认为商业周期只是反映了资本主义制度成长中的苦楚，在未来有望消失，从他的《商业周期理论》（1927）中就可以看出这一点。[96]

萨缪尔森把1927年的汉森形容为“尼安德特人”（Neanderthal），他继续写道：

汉森具备那种30岁以上的学者中罕见的改变自己想法的能力，他成了和凯恩斯有关的革命性创新的最重要贡献者之一。这是一场经济学理论的革命，新学说本身在本质上带有资本主义的深刻烙印。读完这本书后，任何明智的读者都会知道谁是（自由）企业制度真正的朋友：凯恩斯还是哈耶克，拉姆尔还是奎尼（Queeny），斯图尔特·蔡斯还是卡尔·斯奈德（Carl Snyder），阿尔文·汉森还是亨利·西蒙斯。

那些支持采取措施维持充分就业的人，而不是把政府干预说成是社会主义者的人，才是（自由）企业制度的朋友。^[97]萨缪尔森和汉森所支持的国际主义和充分就业政策，与经济理论中的凯恩斯革命具有明确关联。同样重要的是，萨缪尔森强有力地论证道，自由企业制度的真正捍卫者是凯恩斯主义者，而不是政府的批评者。那些反对这些观念的银行家并不理解他们。

银行家所理解的货币或金融是一种奇特的概念，它在经验主义的观察下是站不住脚的。理发师似乎可以雄辩地讨论银行能否赚钱，而从远古时期开始，半吊子经济学门外汉就以牺牲银行家的账单为代价夸夸其谈。出于这个原因，银行家总是依赖雇用经济学家，充当他们的“扳机手”和“影子作家”。

萨缪尔森似乎并不担心树敌太多。

对战后经济秩序的安排，在1944年7月新罕布什尔州布雷顿森林小镇召开的一次国际会议上讨论过，但相关提议仍需得到国会的批准。这一年4月，萨缪尔森刊于《新共和》杂志的另一篇文章《布雷顿森林，正反两个方面》（Bretton Wood, Pro and Con），促成了这场辩论。他列出了这些计划的批评者提出的五项指控，并试图一一进行反驳。在这样做之前，他明确表示，所涉问题有多么重要。“可以毫不夸张地说，世界和平与国际政治经济合作的未来悬而未决。如果国会不接受这些提议，其影响将远远超过目前最重要的问题。”^[98]

两项异议很快得到了处理。尽管有相反的说法，但是没有一位经济学家、银行家或国际贸易专家，能够发现任何根本的技术缺陷，并且这些计划也绝非仓促制订。认为这些计划涉及对金本位制的彻底背离的反对意见，也是错误的。由于美国谈判代表哈里·德克斯特·怀特的计划，而不是凯恩斯的计划被采纳，黄金将成为布雷顿森林体系的核心。为阐述这些计划有望产生的影响，萨缪尔森推测了如果布雷顿森林体系

在“一战”后得到推行，两次大战之间的经济史可能会有哪些不同。汇率政策中的几个严重错误原本可以被避免。布雷顿森林体系的反对者（特别是萨缪尔森在前一篇文章中痛斥的银行家），反对罗斯福总统1933年对金本位制的废弃，以及他设立证券交易委员会和联邦存款保险公司的措施，而这些措施被普遍认为是有益的。

萨缪尔森说，最常听到的争论是，布雷顿森林协议将使“山姆大叔”成为“圣诞老人”。这显然是错误的，因为对其他国家可以从国际货币基金组织借款的数额有严格限制，美国的债务也被限制在30亿美元之内。批评人士则辩称，海外美元持有量过大，国际货币基金组织持有的美元将在几年内消耗殆尽。有关协议需要修改的论点，只是其反对者在公众的强烈支持面前所假装的妥协。修改协议就会破坏协议，因为一切都需要重新谈判。萨缪尔森认为，国会面临的“唯一”真正问题是“孤立主义”。他还说，如果这些提议被否决，“就让那些应对由此导致的国际无政府状态负责的人众目共睹吧。”^[99]萨缪尔森对布雷顿森林体系的支持坚定不移。^[100]

在致力于创建新的国际秩序的同时，汉森主张进行国内改革，为此，他辅助起草了1945年1月提交给参议院的《充分就业法案》。该法案试图设定一种工作权，以确保联邦政府有义务确保那些想工作的人都能找到工作。^[101]除了要求总统报告经济状况，并就如何实现充分就业陈述建议外，汉森还提出了一个规划周详的稳定投资的方案。

我的建议更具体地涉及总统对联邦、州和地方公共工程和发展项目的综合方案的提议，其着眼于使公共和私人建设项目处于一个较高的稳定水平。^[102]

总统在历届国会会议召开时的提议，应当包括“联邦公共工程和发展项目的长期方案，以及联邦援助州和地方公共工程和基本建设项目的

综合规划”，且至少涵盖6年。[\[103\]](#)汉森试图表明，政策的目标是公共和私人建设项目的稳定以及避免通货膨胀和通货紧缩。

对法案的讨论因一些更紧迫的事务——例如，布雷顿森林协议的获批——被延迟，但是，随着1945年8月15日对日作战的突然结束，人们对避免复原过程中的失业的担忧与日俱增。直到9月1日才就该法案举行公开听证会，在那之后召开了闭门会议。整个夏天，萨缪尔森都在忙于撰写教材和为戈德史密斯提供咨询，他的新闻专栏也停了一段时间，但9月2日的《华盛顿邮报》却刊出了一篇他试图影响国会审议的文章。[\[104\]](#)

在该文中，萨缪尔森没有试图解释任何技术性的经济论点，而是完全聚焦于政治问题。他认为，“资本主义制度的善意支持者，在维持高水平的就业和有效需求上，迄今为止最为利益攸关”。自由派和工会主义者支持该法案这一事实，并不构成企业界反对该法案的理由。他写道：“如果美国产业工会联合会（CIO）站出来反对罪恶，那就不符合美国商会一意孤行的真正利益了。”运行良好的市场需要高就业水平，没有高就业水平，个人的主动性就得不到回报。弗里德里希·哈耶克的《通往奴役之路》（1944b）一书强调了政府干预的危险，萨缪尔森对此予以回应，他认为在“奴役”和“放任自由”之间做出明显区分是错误的；美国实行的是一种混合经济，其中政府必须扮演应对繁荣和衰退的“平衡轮”的角色。在混合经济中，企业和政府负有不同但“相辅相成”的责任。他用一段斜体文字写道：

我们不能指望工商企业创造其自身的市场和数量刚刚好的需求，一方面避免过剩的购买力和通货膨胀，另一方面避免通货紧缩和普遍失业。

缺少政府的行动，经济发展便会跌跌撞撞，因为企业将没有动力调整其行动，以规范经济活动。萨缪尔森认为，法案的反对者实际上提出

了关于充分就业本身是否可取的论点，这是一个错误。他强烈主张，否定实现充分就业的合理性，或者否定政府为实现充分就业中可以发挥作用，就是“为自由私人企业制度的公开敌人辩护”。

虽然法案在参议院得到通过，但在11月众议院审议时，保守派的反对声音却异常激烈。经过多轮磋商，1946年2月，替代性的《就业法案》正式成为法律。作为旨在靠补偿性支出保障的工作权的一种替代，人们只能敦促总统竭力促进较高的就业水平。一个由三人组成的经济顾问委员会将负责为总统提供咨询，并且会有一份关于经济状况的年度报告。我们似乎不难推断，萨缪尔森会赞同汉森的观点，即原来法案最重要的特点是它关于支出的条款，而这些条款已经被删除。[\[105\]](#)

预测失败

萨缪尔森是相信如果缺乏强有力的政府行动，战争结束后将会出现萧条的经济学家之一。尽管战争在他认为必要的措施出台之前就突然结束，但是预测的衰退却未发生。这引发了一场关乎这些预测所依据的方法的争论，争论的焦点在于凯恩斯理论的基础和这些预测所依据的统计技术。[\[106\]](#) 尽管萨缪尔森在幕后参与了最新预测数据的编制，且只是私底下为戈德史密斯提供咨询，但是通过在《新共和》杂志上的刊文，他却和这些预测明显缠在了一起。此外，他更加坚定地致力于研究推算这些数据的方法。他利用机会在《美国经济学家》（*The American Economist*）的试开专栏上，发表了一篇题为《预测失业：一个失败》的回应文章，这是一份创办于1946年的旨在发表公众能轻松读懂的文章的专业刊物。[\[107\]](#) 该刊物上的文章一律不署名，因此萨缪尔森一直都在匿名撰稿。

萨缪尔森写道，如果失败的原因是预测者没能正确预测投资，他不会对此感到惊讶，因为预测投资的困难众所周知。然而，失败主要源于

预测者未能弄清可支配收入和非耐用消费之间的关系，后者比预测值高出了100亿美元（约占1945年国民收入的5%）。正如萨缪尔森所言，这一错误“使人们对‘消费函数’这个经济术语的稳定性产生了怀疑”。[\[108\]](#)人们通常假定，由于工业复原需要时间和耐用消费品的供应短缺，消费者会推迟消费，直到生产出更多的耐用消费品。相反，他们会大幅增加非耐用品的消费支出。

但这只是一种狭隘的技术性观点。预测的失败也使人们质疑做出预测的整个基础。该问题的复杂性从萨缪尔森和他曾经的合作者埃弗里特·哈根的交流中可见一斑，哈根在离开国家资源规划委员会后曾为美联储工作过，他于1945年2月去了战争动员和恢复办公室。[\[109\]](#)哈根基于和萨缪尔森在国家资源规划委员会时的共同研究，写了两篇关于预测的文章，他们两人在1944年年底开始了通信。[\[110\]](#)

这封信似乎是以一些对哈根一篇文章初稿的手写评论开头的。[\[111\]](#)在探讨了同企业和家庭储蓄估计值有关的技术性问题后，哈根转向了萨缪尔森在《新共和》刊文中对“华盛顿经济学家”的批评。他写道：“我不认为你在给《新共和》撰文之前，已经对华府有了充分认识，你显然没有准确理解价格管理办公室的立场。”[\[112\]](#)他称，萨缪尔森的失误在于未能区分两种截然不同的概念，即对最可能的事件进展的简单估计，以及“应当采取的政策措施所面临的偶然性”。哈根说，和华盛顿的其他一些经济学家一样，他只关心前者，而如果时间允许，他可能会就萨缪尔森的批评起草一份答复。

萨缪尔森把这理解为暗示他在《新共和》杂志上的刊文可能会有负面影响，他解释说自己写这些文章是为了反驳他认为对战后局势过于乐观的看法，尽管他意识到它们甚至在发表前可能就已不合时宜。[\[113\]](#)

如果我在《新共和》上的文章造成了任何负面影响，我感到抱歉。正如你知道的，价格管理办公室显然和我一样悲观。但沃尔特·

萨兰特和杰克·莫萨克（即雅各布·莫萨克）都很友善地认为这些文章起到了一些有益的作用。事实上，由于我为他们提供的非正式咨询工作，只关心削减开支的战时生产委员会——就其影响而言——好比是处在一个愚人国里。[\[114\]](#)

接着，他讨论了哈根关于不同类型预测的观点。

无疑，我们对于未来国民收入水平的主观概率分布，确实存在重要的分歧。你最可能的期望值和我的不同，你的概率分布和我的也不同。我想，科尔姆、史密西斯、伊齐基尔的观点和我自己的观点之间也是如此。当我问史密西斯我是否错误地认为联邦政府没有任何缓解失业问题的实质性计划时，他的回答很巧妙：“在这个国家，难道我们曾做过计划吗？”[\[115\]](#)

哈根保证说，萨缪尔森误解了他所称的对华盛顿经济学家（哈根就是其中之一）评论的“轻率反应”，《新共和》上的文章确实起到了一些有益的作用。[\[116\]](#)

哈根的反思以署名文章发表在《美国经济评论》上，而且措辞比萨缪尔森的让步更严重。[\[117\]](#)哈根承认，预测者应该做得更好。他们过于自信，因为在珍珠港事件之前的几年和战争期间，他们在消费预测方面取得了巨大成功，当时他们的模型预测结果比他们期望的还好。更重要的是，他们在战争期间正确地预测到，切换到战时生产的速度比企业界人士认为的可能要快得多，这种经验应该已经使他们明白，复原过程也可能很快，而且事实上确实如此。相反，萨缪尔森认为，预测者并未能预测到一些不可预测之事，例如退伍军人开支，或者人们在无法获得期望购买的耐用品时会做何反应。

哈根提出了一个与应采用何种方法有关的更普遍的问题，并且主张有必要开展“更系统的经济计量研究，就像考尔斯委员会正在做的那

样”。[\[118\]](#)

根据以往利用不连续的“国家预算”模型预测复原情况的经验来得出结论，是一个灾难性的错误。假定使用经济晴雨表或“定性历史”方法，或依赖“明智判断”，可以取代对总需求及其构成要素和总供给之间关系的定量估算，也是愚蠢的。

萨缪尔森支持采用这种正式的预测方法，但他的支持要谨慎得多。

若对如此小心谨慎的预测彻底失去信心，而盲目得出与“福音真理”一样的错误，那将是愚蠢的。任何伪科学的估算，都是以似乎无懈可击的高深的统计学、数学和经济学技巧为基础的。去年的经历已经表明，经济学家不能完全依赖于对以往统计曲线和回归方程的常规推断。信息量越多越好。如果人们再次表明，预测并不是靠助手转动一台计算器的曲柄就得到答案，那么从战后的预测失误中将能吸取一个很好的教训。[\[119\]](#)

哈根提倡而萨缪尔森持更多怀疑的考尔斯委员会的方法，正是特里夫·哈维尔莫在参访麻省理工学院统计学研讨会时谈到的方法，20世纪60年代，它们成了经济学实证研究的主导方法。[\[120\]](#)它们要求给出正式的数学模型，然后通过正式的统计推断，代入数据得到模型中的系数，并验证其对数据的解释能力。

萨缪尔森没有公开回应哈根对经济学家采用考尔斯委员会方法的呼吁，但是不久后，他向《经济学与统计学评论》编辑西摩·哈里斯私下表达了自己的观点，哈里斯当时是美国国家经济研究局的拉特利奇·维宁撰写的一篇文章的匿名审稿人，该文是对考尔斯委员会佳林·库普曼斯的文章的回应。[\[121\]](#)库普曼斯的文章题为《缺乏理论依据的测量》（Measurement without Theory），是对韦斯利·米切尔和阿瑟·伯恩斯

（后来曾任总统经济顾问委员会主席）最新商业周期研究的回应。^[122]这是一项需处理大量数据的工作，两位作者试图提供商业周期的详细统计描述。“缺乏理论的测量”是对考尔斯委员会方法——哈根希望看到这种方法得到更广泛的采用——的辩护。维宁在回应文章中为伯恩斯和米切尔做了辩护，并从美国国家经济研究局的立场批评了这些方法。他的主要论点是，考尔斯委员会想当然地认为，应该采纳的正确理论是瓦尔拉斯一般均衡理论，但如果不接受这一理论并需要去寻找正确的理论，那么他们的方法就不会有多大用处。如果必须找到所谓的正确理论，那么美国国家经济研究局的方法显然更有用。萨缪尔森对维宁文章的评论是：“当他反对考尔斯委员会的完美主义——形式主义且为经验主义者辩护时，我们许多人都会对他大加赞赏。”^[123]和维宁不同的是，萨缪尔森并不赞成把重返30年前美国国家经济研究局“日渐式微”的方法论探讨视为一种备选。

上述通信证实萨缪尔森对几乎构成后来人们所称的“计量经济学”（*econometrics*）研究方法的态度模棱两可。几年前，萨缪尔森曾就格哈德·廷特纳的计量经济学论文写过一篇精彩评论，显示了他对这项研究的熟悉和他对廷特纳的支持。^[124]因此，他赞成使用考尔斯委员会的方法，但他认为使用这些方法时应更讲究实效，他也看到了非形式化研究的重要作用。一方面萨缪尔森对相关研究表现出极大兴趣，另一方面他又对以这种方式开展实证研究的必要性保持怀疑，这种态度与威尔逊对哈维尔莫《计量经济学的概率方法》（*Probability Approach to Econometrics*）一书（在库普曼斯对伯恩斯和米切尔的评述文章前一年出版，攻击了美国国家经济研究局的方法）的评述中表达的观点是一致的。威尔逊的主要观点是，虽然“从理想的角度”指明和考察错误术语的做法（哈维尔莫方法的本质）是可取的，但令人困惑之处在于，天文学、物理学、工程学、生物学、心理学和医学等其他学科的科学家的科学家，并未发现有这样做的必要。^[125]他质疑道，为何“发展迟缓的计量经济学”需要“比其他学科更严格地考虑其概率假设”？虽然他愿闻其详，但

在哈维尔莫的文章中却找不到答案。[\[126\]](#)萨缪尔森似乎赞同威尔逊对考尔斯委员会方法模棱两可的观点，尽管两人在表述上大相径庭，但他和哈根之间的分歧才是重点和根本。

保障性工资研究

1944年年底，战时劳工委员会卷入了卡内基-伊利诺伊钢铁公司和美国钢铁工人联合会之间的争端。[\[127\]](#)工会方面要求，在合同有效期内，钢铁公司应向每个雇员提供保障性工资。战时劳工委员会不同意这一点，它担心这会使钢铁行业面临不堪忍受的金融风险。但是，作为裁决的一部分，它建议总统设立一个独立机构，对保障性工资问题进行综合性的全国研究，据称已有五六十个方案在运作中。结果是，美国铁路退休委员会（RRB）主席默里·拉蒂默（Murray Latimer）发表了一份题为《保障性工资》（*Guaranteed Wages*）的综合报告。报告对保障性工资的经济学分析源自汉森和萨缪尔森合写的一份文件，该文件作为咨询委员会报告的附录印发，报告对其中的一章做了概述。[\[128\]](#)汉森和萨缪尔森在1946年2月就撰写报告做了初次讨论，三个月后他们签署了一份协议。[\[129\]](#) [\[130\]](#)报告在12月成稿，并且与约翰·莫里斯·克拉克、爱德华·梅森、萨姆纳·斯利克特的评论及他们对评论的回应一起刊出。

由于两人定期见面（除了萨缪尔森和玛丽昂的女儿简出生时，因不那么费力的家庭事务而“有点分心”的那一周外），他们之间的合作几乎没有书面记录。萨缪尔森写的一封信是个例外，除了提到关于这个问题的两篇文章和一本专著，他还注意到约翰·莫里斯·克拉克的《间接成本经济学》（*Economics of Overhead Costs*, 1923）中的一些内容[\[131\]](#)，萨缪尔森给汉森寄去了一份他标出20个简短引用的该书复印本的副本。[\[132\]](#)这表明，萨缪尔森正在思考随商业周期变动的成本问题。以下事实尤其重要，即存在依附于劳动力的间接成本：包括培训费用和维

持工人健康所需的最低消费支出。不管工人是否被雇用，这些成本都必须有人承担，其结果是，只给工人支付工作时间内的劳动报酬，造成了雇主劳动力成本和社会劳动力成本之间的差异。此外，如果产品销量下降，在衰退时期削减就业实际上可能不会使企业受益。

萨缪尔森和汉森的最终报告尤为关注商业周期。他们认为，保障性工资可以平滑消费支出，特别是耐用品的消费支出，进而缓解总需求的波动。这类方案的一个重要优势是，不同于其他反周期措施，它们在实践中具有立竿见影的效果：一旦需求停滞不前，保障性工资计划就会增加家庭收入。但它们并不能取代其他措施，它们最有效的角色是平滑就业的季节性和其他异常因素，而不是治愈失业问题。它们对商业周期背后的主要因素——企业固定投资的波动——几乎无能为力。此外，即使它们覆盖了全部劳动力，也仍不足以平滑消费。因此，保障性工资计划必须和其他政策配套施行。

虽然汉森和萨缪尔森主要关注商业周期，但他们并未忽视个体企业和工人方面的影响。很明显，保障性工资计划对工人有益，但前提是它们不会伴随低得多的工资率。保障性工资也可以使公司受益，因为加强工作保障会提高工人的生产率；如果保障性工资计划运行有效，雇主通过寻求提高生产率而非解雇工人来应对经济下滑，也是有可能的。在这一点上，他们不得不对计划的筹资方式进行技术性讨论，因为不同类型的计划可能会对公司的投资和创新激励产生不同影响。

汉森和萨缪尔森的结论是，对保障性工资计划不应立法，而应通过公司和工会间的集体谈判达成。协议应包括对雇主债务的限制，以便其财务能力在产量急剧下降的情况下，也不会面临威胁。应该鼓励政府修改税收条款，以鼓励公司采取保障性收入规定，例如，给公司持有的储备金提供优惠措施，并将保障性收入计划纳入社会保障体系。这些建议是适中的，它们无疑反映了萨缪尔森和汉森报告中所论及的相互矛盾的论点，以及他们对政治上可行措施的敏感。

克拉克赞成他们结论中的谨慎和现实成分。但是，他批评他们“透

过语气和暗示，时不时地”表达了保障性工资可能会产生比“和实际建议的谨慎特征完全相称”更大的效果。[\[133\]](#)在通篇评论中，他都在质疑报告是否充分注意到保障性工资和充分就业承诺可能会破坏价格运行机制。三位评论者都比汉森和萨缪尔森更为谨慎，关注于对投资的影响和对就业可能产生的负面效应，并提出了减少雇主负债的方法。简言之，他们不太相信保障性工资措施会有效。

拉蒂默的报告却明确赞成汉森和萨缪尔森提出的建议。其结论是，只要设计得当，保障性工资计划就能产生经济效益。要做到这一点，它们必须和失业保险配套实行，以使雇主成本限于某人工资和其失业津贴之间的差额部分，而且补偿保障性工资的资金必须视为税收方面的开支。保障性工资计划还会通过使工人更有保障来改善劳资关系。拉蒂默领导下的委员会接受了汉森和萨缪尔森的判断（即这些计划有助于平滑经济活动中的季节性和其他小波动），以及他们关于还需采取其他稳定政策的观点。报告摘要以一种乐观但谨慎的语调收尾。

工资保障不是万能药，而是一种工具，一种将随着更密集广泛使用变得更锋利而非更迟钝的工具……假定任何单一的工具——无论是保障性工资、公共工程还是任何其他举措——都会成为一种可治愈所有经济弊端的多用途工具，只会导致混乱和失败。当谨慎使用它，充分认识到它的局限性，并且提防超过这些限制的危险时，保障性工资就会成为整体方案中一个不可或缺的组成部分，以实现更高的保障、更和谐的劳资关系和更持久的繁荣。[\[134\]](#)

尽管汉森和萨缪尔森只是撰写了报告中的一章所依据的文件，但他们显然影响了整个报告的基调，他们的重要作用在给杜鲁门总统的递函中展露无遗。他们通过在《纽约时报》上发表的一篇题为“让年度工资发挥作用”的文章，使自己的观点得到了更广泛的传播。[\[135\]](#)这篇文章称，保障性工资是开明的企业界人士提出的理念，他们认为这会减少劳

动力周转并提高劳动生产率：这是工人的合理目标，因为家庭个人并不关心小时工资率，而是关心长期“实得工资”，而且保障性工资代表了一种更好的劳动合同形式。现行的体制并不合理，因为尽管一家公司可以通过解雇员工来削减成本，但“认为社会能够摆脱不必要的失业所导致的浪费和损失是一种假象”。^[136]这是关于稳定政策的陈述的前奏。

较高生产力水平上的就业稳定，是我们在战后时期必须面对的一项挑战。但是，只有作为旨在维持充分就业和充足的社会保障，包括财政和货币措施在内的综合方案的一部分，保障性工资才能有效施行。

萨缪尔森在战时生产委员会和保障性工资报告中的咨询工作，是他战争早期在国家资源规划委员会所起作用的一个延续。相反，他涉足新闻专栏撰稿标志着一个新的开始，它将成为他投入更多时间的一项活动。虽然他从未放弃数理经济学家的本职身份，但他显然很喜欢政策分析带来的迥然不同的挑战，以及熟悉经济机构和经济统计数据的重要性。否则，在辐射实验室每天9个半小时的工作和完成《经济分析基础》的压力之余，他完全有足够的理由推掉为戈德史密斯提供咨询这项额外负担。他想必怀着同样的动机继续在弗莱彻学院授课。正如戈德史密斯所认为的，萨缪尔森已成为一名通才型经济学家，既有资格讨论国民账户核算的技术细节，又能解释经济学理论的数学原理。他不再是数理经济学领域的狭隘专家，他的老师认为他可能很难找到一份学术职位。也许更重要的是，萨缪尔森逐渐确立了他一生中的大部分时间都明确坚守的政治立场。

鉴于萨缪尔森承认支持罗斯福总统，他称自己在芝加哥大学时是一个保守主义者，这一点必须被质疑，但似乎没有理由怀疑他称自己已经转向一种更倾向于自由主义的立场。任何读过1942—1943年国家资源规划委员会报告的人都能发现他和汉森的联系，但是随着战争的结束，他和汉森的关系变得公开；萨缪尔森在发表于《新共和》杂志的文章中对

汉森关于战后时期展望的支持，以及他和汉森在保障性工资报告上的合作便是一个缩影。

到此刻为止，萨缪尔森通常都和凯恩斯保持着距离。但是，在发表于《新共和》杂志的文章中，他几乎不可避免地采取了一种和自由主义或干预主义政策广泛关联的经济学家的立场，他辩称自己是自由企业制度的真正朋友。萨缪尔森对凯恩斯的这种态度转变，很大程度上显然要归功于汉森，但除了对他的第一个博士生劳伦斯·克莱因的论文指导外，这一点亦着实令人费解。

[1] R. W. Gold Smith, October 5, 1943, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[2] P. A. Samuelson, October 12, 1943, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[3] 参见本书第21章。

[4] P. A. Samuelson, October 12, 1943, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[5] P.A. Samuelson, November 27, 1943, Letter to Raymond Goldsmith, PASP76 (War Production Board) .

[6] P. A. Samuelson, January 19, 1944, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[7] P. A. Samuelson, September 18, 1944, Letter to Jacob L. Mosak, PASP 49 (M, 1944–52) .

[8] 他提出这些观点的备忘录是“Financial Aspects of Demobilization, Part I — The Case for Liberalizing Wartime Earnings and Contract Settlements”[1944, PASP 76 (War Production Board)]。这应该就是1月份发出的那封信。它与那封信的第一部分相一致，这是一份明确写给戈德史密斯的备忘录。信中还附了另一份备忘录，但这份备忘录的出现有些突兀，看起来更像是他几个月后写的东西的初稿，这表明文件没有按照正确的顺序归档。

[9] 参见本书第21章。

[10] P. A. Samuelson, August 4, 1944, Letter to P. Bernard Nortman, PASP 76 (War Production Board) .

[11] P. B. Nortman, August 8, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[12] 这篇文章同保罗1月19日的信一起归档，但正如前面的脚注所解释的，它似乎不是随信附上的文件。用来计算乘数（区分企业储蓄和家庭储蓄）价值的公式，与写给雅各布·莫萨克的信件中使用的公式相同。（P. A. Samuelson, September 18, 1944, Letter to Jacob L. Mosak, PASP 49 [M, 1944–52]）。

[13] P. A. Samuelson, January 19, 1944, Estimating the primary and secondary effects of cutbacks in production, PASP 76 (War Production Board) , p. 2.

[14] P. A. Samuelson, January 19, 1944, Estimating the primary and secondary effects of cutbacks in production, PASP 76 (War Production Board) , p. 6.

[15] P. A. Samuelson, October 11, 1944, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[16] R. W. Gold Smith, October 31, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) ; P. A. Samuelson, November 17, 1944, Letter to Raymond Gold Smith, PASP 76 (War Production Board) ; R. W. Goldsmith, November 23, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) ; R. W. Goldsmith, March 17, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) ; War Production Board, May 7, 1945, Advice of Personnel Action, PASP 76 (War Production Board) ; R. W. Goldsmith, May 10, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) ; P. A. Samuelson, May 8, 1945, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[17] War Production Board, July 7, 1945, Advice of personnel action, PASP 76 (War Production Board) .

[18] R. W. GoldSmith, March 13, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[19] R. W. GoldSmith, May 3, 1945, Memorandum from Raymond Goldsmith to PAS, PASP 76 (War Production Board) .

[20] V-E和V-J分别指盟军在欧洲和日本的胜利日。

[21] R. W. GoldSmith, May 3, 1945, Memorandum from Raymond Goldsmith to PAS, p. 2.

[22] 预计的对日作战胜利日是1946年6月30日或12月30日。

[23] R. W. Goldsmith, May 22, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[24] P. A. Samuelson, May 27, 1945, Estimating Importance of Industrial Sector at High Post war Income, PASP 76 (War Production Board) .

[25] 估计方程为：资本存量 = $-0.417 + 0.029 \text{ GDP}$ ，1921–1940年间的相关系数为0.573。

[26] P. A. Samuelson, June, 1945, Economic Effects of Cutbacks, PASP 76 (War Production Board) .这篇文章在文件夹里的位置表明它可以追溯到1945年5—6月。录入情况（字体和许多

错误)表明它是由萨缪尔森自己录入的,并且很可能没有发给任何人。

[27] R. W. Goldsmith, June 14, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[28] R. W. Goldsmith, June 20, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[29] P. A. Samuelson, June 28, 1945, Comments on the Wood memorandum, PASP 76 (War Production Board) ; P. A. Samuelson, June 28, 1945, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[30] R. W. Goldsmith, June 21, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[31] 正如萨缪尔森将指出的,这个评论引出了如何定义通货膨胀和通货紧缩的问题。

[32] R. W. Goldsmith, June 26, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[33] P. A. Samuelson, July 28, 1945, Letter to Raymond Goldsmith, PASP 76 (War Production Board) .

[34] P. A. Samuelson, July 28, 1945, Determinants of National Income and Inflation, PASP 76 (War Production Board) , p. 8.

[35] P. A. Samuelson, July 28, 1945, Determinants of National Income and Inflation, PASP 76 (War Production Board) , p. 11.

[36] 鉴于人们普遍指责凯恩斯经济学直到20世纪60年代都忽视了预期通胀的影响,以及通胀对工资增长的反馈效应,值得注意的是,萨缪尔森当时正是这样思考的。

[37] R. W. Goldsmith, August 9, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[38] WPB, October 10, 1945, Advice of personnel action, PASP 76 (War Production Board) .

[39] 收入交换(E-transactions)是指由当前收入和回到收入流的收入构成的交换。储蓄交换(S-transactions,这么称呼是因为储蓄是它的主要构成)是指由当前收入而非回到收入流的收入构成的交换。投资交换(I-transactions,以投资命名)是指由进入收入流的非当前收入构成的交换。其他交换(N-transactions)是指除了以上三大类型外的完全中性的交换。

[40] R. W. Goldsmith, October 15, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 76 (War Production Board) .

[41] R. P. Goldsmith, October 10, 1945, A Simplified Analysis of the Process of Income Expansion and Contraction, PASP 76 (War Production Board) .

[42] P. A. Samuelson, July 20, 1944, Letter to *New Republic*, PASP 56 (*New Republic*) .

[43] 萨缪尔森称他之所以没有指名道姓，是因为他的观察以他希望给予尊重的机密资料作为基础。

[44] P. A. Samuelson, August 11, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .

[45] P. A. Samuelson, August 11, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .Mordecai Ezekiel was an economist at the Department of Agriculture.

[46] P. A. Samuelson, August 17, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .

[47] P. A. Samuelson, August 25, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .
这张图表援引自戈登韦泽和哈根（1944）。

[48] P. A. Samuelson, September 1, 1944, Letter to Bruce Bliven, PASP 56 (*New Republic*) .

[49] 萨缪尔森（1944c）。

[50] 萨缪尔森（1944c），p. 297.

[51] 萨缪尔森（1944c），p. 297.

[52] 萨缪尔森（1944c），p. 298.

[53] 萨缪尔森（1944c），p. 298.

[54] 这段时期的长期停滞学说和汉森及其年轻的同事关联密切。参见巴克豪斯和博扬诺夫斯基（2016）。

[55] 萨缪尔森（1944c），p. 298.

[56] 萨缪尔森（1944c），p. 299.

[57] J. L. Mosak, September 13, 1944, Letter to Paul A. Samuelson—, PASP 49 (M, 194452) .

[58] P. A. Samuelson, September 18, 1944, Letter to Jacob L. Mosak, PASP 49 (M, 1944—52) .

[59] 萨缪尔森（1944d）。

[60] 萨缪尔森（1944d），p. 333.

[61] 萨缪尔森（1944d），p. 334.

[62] 萨缪尔森没有解释人们为何担心这一点。人们可能会认为充分就业将导致通货膨胀，或者仅仅认为它和不必要的规划程度有关。

[63] 萨缪尔森（1944d），p. 335

[64] P. A. Samuelson, October 10, 1944, Letter to S. Morris Livingstone, PASP46 (L,

1946–60)。

[65] J. L. Mosak, October 7, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 49 (M, 1944–52)。

[66] 这些论文参见史密西斯(1945), 利文斯顿(1945), 莫萨克(1945), 罗斯等(1945)。

[67] 莫萨克(1945)。

[68] 莫萨克并未具体说明所需的政府支出水平, 这取决于对私人投资的假设。

[69] P. A. Samuelson, October 14, 1944, Letter to Jacob L. Mosak, PASP 49 (M, 1944–52)。

[70] 另一种表述使人联想起弗里德曼后来所谓的永久收入假说。

[71] 虽然萨缪尔森可能要到1945年1月会议论文发表后才会看出这一点, 但是同样的结论也可以从9月14日的会议讨论中得出, 当时莫萨克宣读了他的论文(罗斯等, 1945)。查尔斯·罗斯(Charles Roos)认为, 不确定性已经足够大, 以至莫萨克所做的国民收入研究不应被视为预测, 而应被视为指导, 这就好比是一家公司的营业账目。一套账目对于判断一家公司的健康状况极其重要, 但它不是一种预测。利奥尼德·赫维奇提出了支出模式发生结构性变化的可能性, 埃弗里特·哈根注意到, 有可能不存在预测消费的可靠方法。

[72] 利率和固定息票证券的市场价格之间存在一种反比关系。对于永续年金, 这种证券的收益率 $i=AP/V$, 其中 V 是证券的价值, AP 是年度利息支付。这就得到了 $V=AP/i$ 的关系。对于固定期限证券, 其等价公式更为复杂, 但是当 i 上升时, V 仍然会下降。

[73] 尽管保罗称它是1944年夏天写的(Samuelson 1945c, p. 674)年, 但为出版而做修订的版本中引用了他与索恩在《现代工业》(*Modern Industry*)上的商榷, 因此他实际上11月才开始动笔。

[74] 萨缪尔森(1945a), p. 26.

[75] H. F. Merrill, November 13, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 49 (M, 1944–52)。

[76] H. C. Sonne, November 22, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2); P. A. Samuelson, November 24, 1944, Letter to Harwood F. Merrill, PASP 49 (M, 1944–52); P. A. Samuelson, November 24, 1944, Letter to E. Christian Sonne, PASP 64 (S, 1939–56) Folder 2; 682; P. A. Samuelson, December 1, 1944, Letter to Alvin Hansen, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 1, 1928–67); A. H. Hansen, December 6, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 36.

[77] 萨缪尔森(1945f), p. 113.

[78] 萨缪尔森(1945a), p. 27.

[79] 哈里斯(1945)。

[80] 科尔曼（1945），p. 671.

[81] 科尔曼（1945），p. 672.

[82] 科尔曼（1945），p. 673.

[83] 科尔曼（1945），p. 674

[84] 科尔曼（1945），p. 675.

[85] 罗斯福（1945）。

[86] 萨缪尔森（1945h），p. 136.

[87] 罗斯福总统原本可以指出，1939—1944年国民收入的增长，超过了政府支出的增长。

[88] 萨缪尔森（1945e）。

[89] 汉森（1945a）。

[90] 汉森（1945a），p. 178.

[91] 汉森（1945a），pp. 21–22.

[92] 汉森（1945a），pp. 18–20.

[93] “Key Currency”的拼写和大小写同引文原文。这里指的是美元作为国际储备货币的核心角色。

[94] 萨缪尔森（1945e），p. 410.

[95] 参见本书第24章。

[96] 萨缪尔森（1945e），p. 411.

[97] 在引文的每一组名字中，前者是自由派，后者是保守派。

[98] 萨缪尔森（1945d），p. 467.

[99] 萨缪尔森（1945h），p. 469.

[100] 虽然1944—1945年萨缪尔森在麻省理工学院没有教学任务，但他继续在弗莱彻学院教授崭露头角的外交官。在那里，他讲授的关于美国在世界经济中的位置和美国商业政策的课程，涵盖了他在《新共和》杂志刊文中讨论过的相同主题。他向国际关系专家们讲解了汉森所主张的自由主义的国际主义世界秩序。我们很容易得出如下结论：他在这里所做的一切，和他在芝加哥大学读本科时听到的观点遥相呼应。在芝大时，他自己也上了一门主题广泛的社会科学课程，想成为一名外交官。接下去的学年（1945—1946年），他重新开始教授国际经济关系课程，以此取代美国商业政策课程，又一年后，美国商业政策课程索性被取消了。1948—1949年，在他的教科书出版后，他停止了在塔夫茨大学的教学。

[101] 关于该法案演变史的概况借鉴了贝利（1950）。也可参见汉森（1947）第9章。

[102] 汉森（1945b）。

[103] 汉森（1945b），附件第2页。

[104] 萨缪尔森（1945b）。

[105] 关于汉森的观点，参见贝利（1950），p. 48, n22.

[106] 哈根（1947）引用了其中一些文献。

[107] 萨缪尔森（1946b）。萨缪尔森在这篇文章的副本上写上了“By PAS”。

[108] 萨缪尔森（1946b），p. 8.

[109] E. E. Hagen, February 2, 1945, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 36.

[110] 哈根和柯克帕特里克（1944），戈登韦泽和哈根（1944）。

[111] 这篇文章很可能是指哈根（1945）。该文包括了对迅速增长的战后形势预测文献的一个综述。

[112] E. E. Hagen, November 20, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP36, p. 2.

[113] P. A. Samuelson, November 28, 1944, Letter to Everett Hagen, PASP36, p. 2.

[114] P. A. Samuelson, November 28, 1944, Letter to Everett Hagen, PASP36, p. 1.

[115] P. A. Samuelson, November 28, 1944, Letter to Everett Hagen, PASP36, p. 2.

[116] P. A. Samuelson, November 28, 1944, Letter to Everett Hagen, PASP36, p. 2.

[117] 哈根（1947）。

[118] 哈根（1947），p. 100.

[119] 萨缪尔森（1946b），p. 9.

[120] 参见本书第17章。劳伦斯·克莱因在萨缪尔森的指导下获得博士学位后，便去了考尔斯委员会工作，他用这种方法进行实证研究，他的宏观经济模型启发了许多人。

[121] 库普曼斯（1947），维宁（1949）。

[122] 伯恩斯和米切尔（1945）。

[123] P. A. Samuelson, August, 1948, Comments on Vining's methodological issues, PASP 37 (Harris) .

[124] P. A. Samuelson, October 1, 1943, Comments on the Bennion and Tintner manuscripts, PASP 37 (Harris) . 那篇他曾写过评述的论文可能是廷特纳（1944）。

[125] 威尔逊（1946），p. 173.

[126] 威尔逊对哈维尔莫的批评，与他对萨缪尔森博士论文的批评如出一辙：哈维尔莫有很多对经济学家来说非常重要的内容要说，采用技术色彩不那么浓厚的写作风格，将会增加其著作的可读性。

[127] 汉森和萨缪尔森（1947a），p. 186.

[\[128\]](#) 汉森和萨缪尔森（1946）。

[\[129\]](#) 这次合作似乎是汉森揽来的，他亲自和萨缪尔森讨论过，萨缪尔森在这封信中说他认为这是可行的。他们获得了一笔两人可以自主分配的报酬（总共7800美元，11个月全职工作，其中萨缪尔森6个月，汉森5个月）。

[\[130\]](#) P. A. Samuelson, February 5, 1946, Letter to Alvin Hansen, PASP 36. M. W. Latimer, February 19, 1946, Letter to Alvin Hansen, PASP 36 (Hansen); A. H. Hansen, February 23, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 36; R. F. Jones, May 23, 1946, Letter to Alvin Hansen and Paul A. Samuelson, PASP 36 (Hansen) .

[\[131\]](#) P. A. Samuelson, August 5, 1946, Letter to Alvin Hansen, PASP 36。保罗提请汉森注意的章节有第8章（关于商业活动韵律的成因）、第18章（间接成本：劳动力）、第19章（间接成本和商业周期），以及导论章节中关于这些主题的部分。

[\[132\]](#) P. A. Samuelson, August 7, 1946, Letter to Alvin Hansen, PASP 36.

[\[133\]](#) 汉森和萨缪尔森（1947a），p. 464.

[\[134\]](#) 汉森和萨缪尔森（1947a），p. 18.

[\[135\]](#) 汉森和萨缪尔森（1947b）。

[\[136\]](#) 汉森和萨缪尔森（1947b），p. 38.

第24章

凯恩斯和凯恩斯经济学

凯恩斯经济学

第一个在麻省理工学院获得经济学博士学位的是劳伦斯·克莱因。1942年，克莱因从加州大学伯克利分校本科毕业，在伯克利期间他把大部分时间花在了数学和经济学课程上。^[1]他对大学数学非常着迷，并相信它会在经济学中起到重要作用。在做研究助理的暑假实习期间，克莱因对加州柠檬的市场需求量进行了估算。还在读本科时，他就在《经济学季刊》上发表了一篇短文章，指出了最近刊出的一篇使用相关分析的论文中的严重缺陷。^[2]他回忆说自己在伯克利图书馆浏览前几期《计量经济学》杂志时看到了萨缪尔森的名字，而萨缪尔森正是他选择去麻省理工学院攻读研究生的原因。克莱因被安排给萨缪尔森当研究助手，他尽可能地和萨缪尔森待在了一起。^[3]他发现和萨缪尔森共事令人兴奋，因为萨缪尔森才思敏捷，他作为助手只需处理自己感兴趣的问题。^[4]

萨缪尔森关注的问题之一，与试图从一组数据集中确定相应的储蓄函数和投资函数有关，因为他并不确信这么做是否可行。当特里夫·哈维尔莫传来一篇分析识别问题（即如何判定价格和数量数据能否描绘出一条需求曲线或供给曲线的问题）的论文时，萨缪尔森很感兴趣，他让克莱因研究一下储蓄-投资问题和确定供求函数之间的等价性。^[5]

萨缪尔森认为，这两个问题在形式上是相同的，这意味着一个问题

所使用的方法可以适用于另一个问题。^[6]根据这种想法，克莱因批评了莫迪凯·伊齐基尔对储蓄、投资和收入之间关系的一项主要研究。^[7]伊齐基尔试图把投资函数和储蓄函数区分开来，他将投资分成四类，分别估计每一类投资和国民收入之间的关系。其背后的思路是，尽管总投资等于储蓄，但投资的组成部分却不然。克莱因对此提出质疑，称确定单个储蓄和投资方程所需的条件没有得到满足，因为伊齐基尔的数据中并未包含足够的信息。虽然克莱因没有采用这些方法，但是他说，哈维尔莫用于确定一个关于所有变量的联合概率分布的处理步骤更为可取。其中的一个问题和住房投资有关，克莱因认为，许多证据表明，住房投资将随收入的变化而变化，它也是收入变化的原因。伊齐基尔回应称，克莱因弄错了他的住房投资证据；克莱因则辩驳说，这不是他的主要论点，他的主要论点是，对投资函数的估计非常困难，现有的处理方法迄今还未成功地做到这一点。^[8]

储蓄函数和投资函数的估计问题，完全在萨缪尔森此时的学术论文和国家资源规划委员会所处理的问题范畴中。1942年7月，就在克莱因到来之前，萨缪尔森批评了伊齐基尔对消费函数的估计。克莱因在麻省理工学院时写的另一篇论文《美国“贝弗里奇计划”的代价》（The Cost of a“Beveridge Plan”in the United States），也和萨缪尔森在国家资源规划委员会的工作直接相关。^[9]克莱因考察了社会支出的八大类别，包括退休金和失业抚恤金，以及结婚津贴和丧葬补助金等，并且估算了它们在美国的实施成本，这是一项涉及确定福利水平和计算有多少人有权获得这些福利的艰巨任务。克莱因强调，他的目的只是评估这项计划的成本，而非对这些福利是否适当做出评论，但根据他的推断，这些成本“较之于预期的战后国民收入水平，并不算太高”，不会超过较高国民收入水平的10%~13%。^[10]萨缪尔森和克莱因两人之间的研究关联，几乎不能更密切了。

萨缪尔森指导克莱因研究的最重要的主题，是对凯恩斯主义体系的分析，克莱因以此为基础撰写了博士论文。在论文的前言中，克莱因写

道：“我常常觉得自己在很多情况下所做的，不过是复述我在课上学到的东西，以及和萨缪尔森教授进行的无数次讨论。”^[11] 尽管克莱因喜欢使用数学和他的计量经济学技能，但这篇论文包含了对凯恩斯经济学的历史分析，追溯了凯恩斯从早期著作到《通论》的思想脉络。当时凯恩斯尚未逝世，他经常带着战时任务访问美国。克莱因把凯恩斯形容为，一开始坚守“正统学说”并表现出“极端的古典主义”做派，后来却和这一传统分道扬镳。^[12] 凯恩斯的思想脉络存在连贯性——避免通货紧缩和失业的必要性，对食利者的批评态度，以及对投资波动是资本主义经济主要推动力的信念。他的直觉最早出现，然后它发展成一种形式化理论。凯恩斯意识到储蓄——投资过程决定了有效需求水平，由此理论革命就产生了，这个新理论是在1933年年中提出的。

似乎没有理由怀疑克莱因论文中的许多观点来源于萨缪尔森。克莱因的关键论点是，凯恩斯革命的历史性时刻是，凯恩斯看到了储蓄和投资之间的相互作用可以决定国民收入，这要追溯到1933年年中，它可以被视作是对萨缪尔森在《现代收入理论》一文（该文解释了在琼·罗宾逊夫人1932年的文章和1933年的文章发表期间，剑桥学派发生的变化）中所提出的疑问的回应。^[13] 克莱因写道：

萨缪尔森教授向我指出了1933年经济学文献中一个非常有趣的发展。我们永远不可能十分确定剑桥学派经济学背后的政治圈子发生了什么事，但我们知道，某些群体的个人之间存在大量的信息交流。如果我们把琼·罗宾逊夫人看作凯恩斯圈子内部的权威代言人，我们就会发现，1933年时剑桥圈子的观念出现了一个巨大的变化。

（琼·罗宾逊夫人，1933b）琼·罗宾逊夫人对凯恩斯极其推崇，她在文章中实际上清楚地交代的了自己初次接触《通论》本质部分时的震撼心情。^[14]

在下一页中，他重申了这个观点，他写道：“琼·罗宾逊夫人这两篇

文章在理论结构上的差异着实惊人，这应该让我们对1933年剑桥学派发生的思想革命产生疑惑。”[\[15\]](#)

克莱因的博士论文回应了萨缪尔森过去两年关于乘数的文章中所阐述的诸多主题。其中包括从变量关系曲线或虚拟变动的角度来论述问题，根据定义恒成立的可观察变量之间关系的重要性，以及失业源于某些特定变量关系曲线（投资和储蓄不对利率做出反应）的形状，而非源于刚性。

在一个没有摩擦的现实经济系统中，只需要假设某些变量关系曲线的形状和古典假设的不同。如果储蓄和投资曲线都是缺乏利率弹性的，正如我们现在相信的那样，那么很容易理解为什么不可能存在关于完全竞争的完美均衡。[\[16\]](#)

像萨缪尔森一样，克莱因不太重视凯恩斯的货币和利率理论，而更重视他的收入决定理论。克莱因采纳了充分就业和产出水平之间的差额，这个差额很是关键。他强调说，他所提出的通胀缺口理论是完全可行的。人们很容易看出萨缪尔森对他的影响，他评论道，尽管熊彼特称自己是彻底的非凯恩斯主义者，却不得不承认自己的商业周期理论和凯恩斯的理论之间存在很大的相似性，因为两者都强调投资的首要地位，而且，对《通论》的许多批判性评论都是建设性的。[\[17\]](#)

1944年3月，克莱因在写给汉森的一封信中，很好地说明了他在写论文时对凯恩斯经济学的看法。在前一天的一次谈话中，克莱因没有向汉森解释他所说的“凯恩斯主义体系中的收入水平取决于储蓄和投资”是什么意思。[\[18\]](#)在这封信中，克莱因解释了只满足一个变量的一个值的等式和满足该变量所有值的恒等式之间的区别。然后，他转向“希克斯、兰格、萨缪尔森和其他许多人使用的静态凯恩斯主义体系”，它包括两个方程：货币供给等于货币需求；储蓄等于投资，其中，除货币供

给（不变）外的所有变量值均取决于收入和利率。[\[19\]](#)第一个方程可以通过把利率作为收入和货币供给的函数来求解。然后把它代入储蓄等于投资的方程，得到一个收入是唯一变量的函数。[\[20\]](#)如果假设投资不依赖于产出，结果将得到一张如图18—1所示的图解。克莱因的结论是，投资的变化决定了收入的波动，这个结论是凯恩斯主义体系的核心。如果储蓄和投资的相互作用不能决定收入，凯恩斯主义体系将是不确定的。这些概念现在是宏观经济学入门课程的主要内容，但当时人们对它们的理解还不够透彻。

克莱因入读麻省理工学院时，是一个热衷把数学应用于经济学的人，他具备大量的统计学和计量经济学技能，在和萨缪尔森一起学习以及在数学系上课时，他扩展了这些技能。似乎可以肯定地认为，如果萨缪尔森鼓励他写一篇数学技巧更强的博士论文，他也会欣然同意。这意味着，尽管萨缪尔森热衷于在经济学中应用数学，但他鼓励克莱因走一条不同的道路，正如他自己的商业周期研究那样。克莱因提出了一个重要的方法论观点，即数学模型至关重要：

凯恩斯在《通论》中对数理经济学家相当不客气，但这本书有望和兰格、史密西斯、希克斯、萨缪尔森、卡尔多等人的基本著作一起，表明只有通过揭示了理论的数学框架模型，才能追溯理论的全部内涵。[\[21\]](#)

然而，仅仅依靠数学框架本身还不够，有必要回到历史中去理解那些正在分析的经济体系。因此，克莱因写道：

在揭示凯恩斯经济学的某些重要结构，去除对新理论的某些错误概念，以及对比凯恩斯主义体系和古典体系中，《通论》基本体系的数学模型是非常有用的。这些模型显示了完整的、相互关联的体系所依赖的基本构件。[\[22\]](#)

这里，“模型”和“体系”之间存在一个明显的区别。

克莱因运用物理机器的类比，对模型与世界和决策之间的关系，进行了令人信服的讨论。

也就是说，凯恩斯主义经济体系本质上就像一台机器，它根据系统设置的若干刻度盘来操控结果。刻度盘即各种各样的函数关系，它们的设置取决于银行系统、政府、消费者心理、投资者的态度、技术人员的成就等综合因素。如果刻度盘始终被设置在不良状态，那么，责怪机器不能正常运转是正确的吗？如果机器是现实世界体制运行的真实模型，那么我们就没有理由批评机器，因为其他因素将刻度盘设置在了特定状态。如果我们考虑到每个阶段所涉及的关系的正确结构，那么用凯恩斯分析来解释商业周期的某一阶段，将和解释其他任何阶段一样容易。我们以往的经验是，在一段持续几年的时期内，这种关系足够相似，因此我们可以求出这个稳态体系的均衡解。如果我们现在的条件是，这种稳态解不符合充分就业，那么我们必须认识到这一事实，并采取相应的行动。另一方面，未来我们的经济模型，可能不得不具备一个不断变化的结构。不需要太过复杂的修正，我们就可以把这一点纳入理论范畴。没有任何理由使我们必须固守恒定的不变的函数关系。移动的均衡和动态变化的关系，也可以适合这台机器。凯恩斯革命的原理不应被抛弃；相反，它们必须经过精心推敲和扩展，以便处理更复杂的情况。[\[23\]](#)

萨缪尔森没有以这种方式表达自己的观点——在他截至当时的所有出版成果中，他尚未讨论“模型”这个术语，尽管在他的未刊论文《现代收入理论》中，他曾把自己的简化方程系统和其他人的简化方程系统称为模型。相比之下，克莱因的博士论文中到处都是这个词，它至少出现在195页篇幅中的43页上。[\[24\]](#)它包含了一些可以从萨缪尔森著作中找到的主题，例如恒定的结构性关系的重要性，我们可以理解为它表达了

一种超越萨缪尔森著作的、乐观主义的实证建模策略。这一思想来源于克莱因和萨缪尔森之间的持久关系，即使萨缪尔森自己没有采取这条研究路径，想必他也是接触颇深。

到目前为止，克莱因对凯恩斯革命性质的看法，和萨缪尔森在自己的出版物中表达的观点迥然有别。萨缪尔森并非从古典经济学的角度，而是从以汉森为代表的美国商业周期理论的角度，来看待凯恩斯。萨缪尔森最早的商业周期理论研究紧随汉森的思想，认为凯恩斯在一系列文献中加入了乘数的概念，这些文献在商业周期理论上采取了比《通论》更富动态性的视角。没有迹象表明，萨缪尔森是从凯恩斯主义理论和古典理论二分法的角度来思考的。甚至在《现代收入理论》中，他也从一个局外人的角度，对凯恩斯主义者做了描述：采纳一种现代收入决定理论，并不等同于就是一名凯恩斯主义者。^[25]例如，他批评“凯恩斯主义者”有两种关于储蓄和投资相等的不同理论，他们不断地在这两种理论之间转换。这和克莱因所描绘的凯恩斯形象截然不同，克莱因认为凯恩斯是一个兼收一切思想，以创造出一种新体系的经济学家。此外，当克莱因拿凯恩斯的理论和其他经济学家的观点进行比较时，他的名单中不包括美国人，除非熊彼特被认为是美国人。^[26]这就产生了一个问题：尽管克莱因称在他的许多讨论中，他只是转述了从萨缪尔森那里学到的东西，但他确实帮助萨缪尔森转而对凯恩斯采取一种不同的立场。

萨缪尔森在1943年年初（此时克莱因正在撰写他的论文）的授课，聚焦于“凯恩斯主义体系”；同他早期的著作相比，这是一个重大的转变，他把凯恩斯的思想纳入了更一般的汉森理论中。^[27]不管是不是克莱因说服萨缪尔森改变了他的重点，正是在和克莱因合作时，萨缪尔森开始把凯恩斯而非汉森作为新经济学的关键人物。克莱因的政治立场也比萨缪尔森更加坚定。他信奉社会主义，离开麻省理工学院后不久，他甚至成了一名共产党员。^[28]相反，萨缪尔森从来都不是一个社会主义者，但随着他和汉森的关系越来越远——汉森政治理念的根源在于新政（New Deal），他逐渐采取了一种更具有干涉主义色彩的立场，保守派

批评者把这种干预主义称为社会主义者的标签。萨缪尔森和克莱因拥有许多共同点，似乎可以肯定的是，他们的关系并不像克莱因暗示的那般不对等。

凯恩斯经济学之争

战争期间，萨缪尔森和奥斯卡·兰格往来频繁，兰格既是一名数理经济学家，也是一名商业周期理论家。1944年4月，萨缪尔森在给兰格的一封信中，阐述了他们所专注的研究主题。他首先针对兰格前一年夏天发表的题为《乘数理论》（*The theory of the multiplier*）的文章，提出了一些问题。^[29]它们都是高度技术性的数学问题，涉及方程是否具备兰格所假设的性质。萨缪尔森称，“关键矛盾是，在连续的情况下，单次消费冲动必须被视作一种大小有限的瞬时冲动——也就是说，类似于一个不恰当的狄拉克函数”。他这么说，就像是一名数学家在和另一名数学家切磋问题。^[30]很少有经济学家，即使是《计量经济学》的读者，会认同这一点。然而在下一页，当他论及意大利经济学家弗朗哥·莫迪利亚尼最近发表的一篇论文时，他采用了完全不同的方法；莫迪利亚尼于1939年流亡到美国，当时在纽约的新学院大学（The New School）跟随雅各布·马尔沙克攻读博士学位。^[31]

莫迪利亚尼的论文，形成了他发表在《计量经济学》上的《流动性偏好及利息和货币理论》（*Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money*）一文的基础，该文试图调和凯恩斯的利息理论和古典理论，进而评估约翰·希克斯和阿巴·勒纳对凯恩斯理论的解读。^[32]这篇文章颇值得注意，它明确给出莫迪利亚尼纳入了实物产出、投资和价格水平的总量模型，作为对瓦尔拉斯一般均衡体系的简化，其中的每一种商品都被单独考虑。像希克斯一样，莫迪利亚尼用两个分别与利率和国民收入有关的方程来分析这个简化系统，一个叫作IS曲线（其中，投资等于储蓄），另一个叫作L曲线（其中，货币需求，又称流动性偏好，

等于货币供给）。[33]他的图示描绘了一个明确设定的动态模型的稳态解。

莫迪利亚尼的结论挑战了汉森-萨缪尔森-克莱因的观点，即投资和国民收入之间存在因果关系。它们的确是同步运作的，但这是因为低投资和低就业是“同一个因素（即货币数量和工资率之间的基本失调）的作用结果。货币工资相对于货币数量过高的事实，解释了为什么将就业扩大到‘充分就业’水平是徒劳无益的”。[34]萨缪尔森在给兰格的信中说，他怀着极大的兴趣读了这封信。但他认为，莫迪利亚尼和许多讨论凯恩斯主义体系的经济学家一样，并未能正确地处理货币和价格问题。[35]在莫迪利亚尼的体系中，货币供给增加和工资率下降，都会造成利率下降和投资率上升。“凯恩斯主义体系”是个例外，此时存在一个利率无法被进一步压低的最低水平，因为在这个利率上人们将乐意持有无限量的货币。相反，萨缪尔森认为在古典体系下，无论货币数量如何都将存在充分就业，而工资削减（这将增加就业）并不等同于货币供应的增加（这不会增加就业）。这里，萨缪尔森并非质疑莫迪利亚尼的数学模型，而是质疑他的理论所基于的经济假设。他希望兰格即将出版的专论能解决他的这些难点，最后他说：“我希望这封信不至于太不连贯。它是我在其他活动间隙写成的。”

尽管萨缪尔森仍然在商业周期的标题下教授凯恩斯经济学，且并未改变他认为动态很重要的观点，但商业周期已不再像1940年那样，框定他对经济作为一个整体的研究。军工生产需求扮演着一个重要角色，把它作为对体系的外部冲击，而非某种循环过程的一部分来分析，显然能够说通。理解乘数的作用原理同样很重要。自20世纪30年代初以来，乘数的概念就为人所知，但即使到40年代初，人们仍然没有正确地理解它。在储蓄和投资之间关系的探讨上并没有达成一致，理论问题与涉及国民收入测算的实际问题相互关联。通过学术研究、咨询和教学等活动，萨缪尔森全身心地投入其中。其结果是，通过储蓄和投资曲线之间的相互作用来确定国民收入，成为他思想的核心。凯恩斯作为一种新体

系的创造者，变得越来越引人注目。与萨缪尔森早期的观点相比，以这种方式看待凯恩斯，更符合克莱因所称的凯恩斯革命。

虽然萨缪尔森开始认同美国的凯恩斯革命，但他自己对凯恩斯和凯恩斯革命观念的认同却是缓慢的。我们很容易看出，他不愿意把自己看作凯恩斯主义者，因为汉森的政策理念已经受到了保守派的攻击，他们反对任何关于政府在和平时期应该陷入赤字的建议。^[36]然而，他使自己和凯恩斯划清界限还有知识上的原因。他对《通论》的反应受汉森影响颇深，尽管以汉森和克拉克为代表的两次世界大战之间的美国商业周期理论，在萨缪尔森的著作中不再那么突出，但它却为他对凯恩斯的解释增色不少。莫迪利亚尼在雅各布·马尔沙克的影响下，遵循他的一般均衡体系的数学逻辑，推断出摩擦因素——工资刚性——必定构成了凯恩斯结论的基础（特殊情况除外），萨缪尔森却从未采取这条研究路径。低息货币并未阻止大萧条，因此，依赖于任何涉及投资对利率变化做出反应的机制，都是没有意义的。他想当然地认为，市场是非竞争性的，就像20世纪30年代普遍盛行的那样。有可能存在一个不足以维持充分就业的投资水平的观点，是萨缪尔森从汉森那里学到的结论之一，他从未放弃过该结论，而且它继续影响着他对凯恩斯经济学的解释。他正在发展一种凯恩斯主义，它和战后主导宏观经济理论的凯恩斯主义截然不同。

凯恩斯和凯恩斯主义：1946年5月

1946年4月21日，约翰·梅纳德·凯恩斯去世，此时距离《通论》出版几乎刚好10年。在马尔沙克的推荐下，萨缪尔森受邀为《计量经济学》7月刊撰写一篇纪念凯恩斯的文章。^[37]^[38]弗里希希望萨缪尔森的文章能和威廉·贝弗里奇的文章一起刊出，以此表达对凯恩斯的个人追忆，但贝弗里奇的文章出了状况，萨缪尔森的文章只好单独见刊。^[39]尽管萨缪尔森逐渐认可凯恩斯主义理论，但像这样一篇半历史性的文章

却代表了一种新的背离。他大方地承认自己从克莱因那里学到很多，而他对克莱因的论文的了解，或许为他相当熟悉凯恩斯思想及其背景演变提供了解释。考虑到贝弗里奇和其他人会广泛讨论这些问题，他选择略过凯恩斯的个人生活细节，主要关注凯恩斯的研究对现代经济分析的影响。

萨缪尔森的文章以本书第12章引用的一句他的评论作为开头，即35岁以下的经济学家对《通论》没有任何抵抗力。但他并未对凯恩斯大加赞扬，而是以他哈佛老师里昂惕夫和熊彼特10年前的批评口吻，指出了这本书的错漏。

这本书写得很差劲，组织结构一团糟。任何一个被作者以往名声所迷惑的外行人，买了这本书后都会发现像被骗了5先令。它不太适合在课堂上使用。它充斥着傲慢自大、独断专横和好辩，而且在致谢时一点也不够慷慨。它充斥着混乱和困惑：非自愿失业、工资单位、储蓄和投资相等、乘数的作用时机、边际效率和利率之间的相互作用、强迫性储蓄、自主利率，以及许多其他因素。（它）就像一个天才少年在多年时间里随意写下的笔记，作者年轻时凭借《和平的经济后果》大获成功所带来的名声和财富，使出版商对他言听计从。[\[40\]](#)

结果，凯恩斯就像发明了“一个室内猜谜游戏”：“《通论》的本质贡献在哪里？它区别于古典著作的特征又在哪里？”《通论》是“一本晦涩难懂的书”，萨缪尔森推测，这本书晦涩难懂和好辩的特点，将使它的长期影响达到最大化。尽管如此，萨缪尔森称，它的确是一部天才之作，它的分析既明显又新颖。

但是，这本书的创新之处在哪里？他驳斥了凯恩斯的流动性偏好理论，理由是利率并没有那么重要。萨缪尔森称，尽管凯恩斯出色地唤起了人们对预期的重要性的关注，但他几乎没有提供任何理论。《通论》

的创新之处不在于它的流动性偏好理论或预期概念，而在于它对有效需求的分析。

我个人认为，《通论》的广泛意义在于，它为分析有效需求水平及其波动，提供了一个相对现实的完整体系。更狭隘地说，我认为它的核心贡献在于它的方程的子集（subset），这个子集又与消费倾向和储蓄倾向有关，而储蓄倾向又关系到对储蓄的抵消情况。

不存在能确保充分就业时的投资和储蓄相等的机制。《通论》可能是一本晦涩难懂的书，需要一本配套指南来引导阅读，但它提供了一套崭新的理论体系，这正是它击败古典理论所必不可少的。[\[41\]](#)

萨缪尔森着重提到了凯恩斯对通货膨胀的战时分析，他把“通货膨胀缺口”的概念作为现代通货膨胀理论使用。这个理论可能解释了二战期间的通货膨胀率为何会比以往几次大战低得多。这表明，该理论不仅符合萧条时期的经济学分析，也适用于繁荣时期。但即使在这一点上，萨缪尔森也对凯恩斯持批评态度，因为他认为，通胀并非完全由总需求决定。萨缪尔森撰写此文时，价格控制仍在实施，他认为，取消这些控制可能会导致“价格出现一个大幅度的自我维持的上涨”，即使存在有效需求不足。[\[42\]](#)

《通论》产生了巨大的影响，因为英国的经济学家们很快意识到，有效需求并非昙花一现，而是“未来潮流”的一部分。不久后，美国的经济学家们也争相效仿。

显然，不能用完全相同的措辞，来描述兰格、哈特、哈里斯、埃利斯、汉森、比斯尔、哈伯勒、斯利克特、约翰·莫里斯·克拉克或我自己的收入决定分析。但是，我们每一个人毫无疑问都受到了凯恩斯主义的深刻影响。（我要赶紧补充一句——谁不会这么做呢？——我自己并不是一名凯恩斯主义者，尽管我的一些好朋友

是。) [43]

萨缪尔森认为，凯恩斯的确提供了一套崭新的理论体系，他的经济学确实构成了一种通论，适用于繁荣时期和萧条时期。他还试图证明，凯恩斯的哲学本质上是“极度资本主义的”，它的主要目的是挽救现行制度。凯恩斯本人是一位“温文尔雅的、博学多才的英国本土自由主义者”，他发现“红书店（Red bookshops）的废纸堆中”一无是处。 [44] [45]

接着，萨缪尔森转向了凯恩斯的思想发展脉络，他认为，从凯恩斯之前的著作来看，《通论》的诞生是不可预测的。尽管凯恩斯批评了诸如欧文·费雪的货币数量论等正统学说，但凯恩斯并不是一位原创的经济理论家，他的著作只是以“政治新颖性和雄辩性”而闻名。他甚至犯了一些严重的错误，比如他对人口问题的看法以及他和贝蒂·俄林在赔款问题上的争论。“他是各种当代观点的共鸣板、扩音器和首创者，他的优点和缺点在于他的直觉、大胆和多变。” [46] 凯恩斯从未对经济理论有任何兴趣。他唯一一次对经济理论表现出兴趣，是在称赞弗兰克·拉姆赛的储蓄理论时。对此，萨缪尔森写道：“他的推理显然更加高明，我这么说可不是开玩笑的！因为即使没有错误，它在数学上也不算严谨。” [47] 凯恩斯对这篇文章的过分重视，只能用他对拉姆赛的个人偏爱来解释。 [48] [49]

那么，为何凯恩斯对经济理论如此不感兴趣，而且他不擅长形式化理论呢？萨缪尔森的回答是：

也许是因为他太年轻就接触了经济学，或者他在马歇尔对经济理论的影响令人迟钝的回潮中达到了成熟——不管出于什么原因，凯恩斯似乎从未对纯粹经济理论有过任何真正的兴趣。值得注意的是，他那么敏捷的大脑竟然未对价值理论做出任何贡献。除了他在《通论》第一编中关于指数的讨论和“使用者成本”（user cost）的寥

寥评述外，他似乎在纯粹价值理论上毫无建树。[\[50\]](#)

要读懂这篇文章的言外之意，并不容易。考虑到萨缪尔森很清楚自己的早熟，他批评凯恩斯过早地涉足经济学，这值得我们引起注意。他把凯恩斯主义比作一种疾病，这表明人们要么染上它，要么没有染上它。在和凯恩斯划清界限的过程中，他暗示，尽管他可能无法幸免，但他也从未完全屈服。他在《经济分析基础》中对马歇尔的猛烈抨击，不能不使人们揣测，这正是一篇他期望获得熊彼特建议的文章。萨缪尔森把凯恩斯形容为一个“偶然发现并创立了一种新分析体系”的人，他对经济理论不感兴趣，他的推理也不乏错漏。虽然凯恩斯具备卓越的直觉能力，但他留下了一个萨缪尔森必须用“凯恩斯主义的储蓄-投资-收入交叉理论”来填补的缺口。[\[51\]](#)

关于萨缪尔森对凯恩斯的态度的一个重要解释是，他是通过阿尔文·汉森发现“凯恩斯主义”问题的。汉森已经接受凯恩斯的思想，把它们纳入自己的理论。这就解释了一个悖论，即如萨缪尔森所言，“凯恩斯主义的概念是新旧并存的”。[\[52\]](#)萨缪尔森有时并不认同他的导师，例如，他试图解释消费支出对需求和投资的影响可能是完全相同的，或者他有时不得不武断地辩称，从储蓄和投资的角度或者从收入（储蓄加上消费）和支出（投资加上消费）的角度来分析问题，并无多大区别——汉森直到1947年都很难理解这个观点。然而，在个人层面和知识层面，萨缪尔森和汉森仍然非常接近。[\[53\]](#)这就解释了为何在1946年，尽管萨缪尔森很钦佩凯恩斯，但他仍然能够和凯恩斯保持距离，而且提出了一种强调的正是符合汉森思维方式的那些要素的《通论》解释。萨缪尔森后来传递的汉森“皈依”凯恩斯的“神话”，此时还不是他思想的一部分。[\[54\]](#)

但是，萨缪尔森对凯恩斯的立场发生了变化。也许是认识到总需求分析能够在政策制定中发挥强大作用，或者通过与克莱因探讨其博士论

文，他已经从把凯恩斯看作仅仅提供了可运用于既有动态理论的相关概念，转向把凯恩斯看作提出了一种阐述得相当糟糕，以至需要其他人（汉森和他自己）加以丰富和完善的新理论体系。这让他更接近约翰·莫里斯·克拉克的观点，克拉克在《通论》发表后不久即写信给凯恩斯：

在我看来，我所谓的“收入流分析”（income flow analysis）——其中你们的研究最为引人注目，已经取得了一些自李嘉图和马克思以来从未有过的成果，即构建一种满足逻辑连贯性的理论体系或公式，它具有机械主义的特征，直接产生于当前至关重要的条件和问题，并且为制定明确的政策措施提供了一把钥匙。[55]

虽然萨缪尔森不会读到这封信，但他的立场是：凯恩斯主义的收入决定理论，如果恰当地加以动态化，就能使克拉克、汉森和其他人的收入流分析形式化。尽管克拉克不是数学家，但他认为经济学是动态的，关注的是需求波动和相对缺乏弹性的供给之间的关系。在《间接成本经济学研究》（*Studies in the Economics of Overhead Costs*）中，克拉克写道，他的书“研究的是不断波动的需求和相对缺乏弹性的生产能力之间的偏差，这种偏差造成了部分闲置资源的浪费和许多其他经济混乱”。[56]他可能会论述“闲置产能”而非失业，或者强调不完全竞争的作用，其主题都是一样的。1946年，萨缪尔森有机会重读《间接成本经济学研究》，他写信给克拉克称赞了这一研究。[57]

我忍不住要写信告诉你，这是一部极富开创性的著作。

十几年前，我在芝加哥大学读本科时第一次读到这本书。我惊讶地发现，我的脑海中有很多想法可以追溯到这次阅读——顺便提一下，当前有关失业的讨论也在很大程度上反映了这本书的影响。我还很高兴地注意到，作为一名沉浸于正统芝加哥传统的本科生，

我当时写下了一些批评性的旁注，如今我显然不会再拿它们来反驳您了。^[58]

当萨缪尔森写下这些话时，他的观点已经发生巨大变化，这使他能够欣赏克拉克的著作。然而，尽管凯恩斯的思想对他的这种转变至关重要，但他并没有像他的导师那样，通盘接受凯恩斯。当纽约大学的刘易斯·黑尼（Lewis Haney）——此人后来成了萨缪尔森教科书最苛刻的学术批评者——在他的经济思想史教科书中，将萨缪尔森归类为凯恩斯主义者时，萨缪尔森的回答是，在对《通论》持敌对态度后，他“最终改变了看法，认为尽管他（指凯恩斯）的著作有许多逻辑上的缺陷和遗漏，但他的研究工具却是对我们经济知识的重要补充”，他“并未特别宗奉凯恩斯所倡导的具体政策或他的一般世界观”。^[59]

尽管出于其他原因，上述说辞可能不无道理，但考虑到战后的政治气候对凯恩斯主义的敌意越来越浓，我们没有理由认为，萨缪尔森这些针对他和凯恩斯之间关系的声明，不是他过去几年来（这几年他都在从事与战争和战后有关的紧迫的实际问题研究）所处立场的如实反映。^[60]这一版本的凯恩斯经济学不仅植根于《通论》，也植根于克拉克和汉森的思想，它很快将在萨缪尔森的畅销教科书中得到普及。

^[1] 克莱因（2004），p. 18.

^[2] 克莱因（1942）。

^[3] 克莱因和马里亚诺（1987），马里亚诺（2008）。

^[4] 克莱因和马里亚诺（1987），p. 411.

^[5] 参见本书第17章有关哈维尔莫在麻省理工学院统计学研讨会上的讨论内容。

^[6] 克莱因和马里亚诺（1987），p. 411.

^[7] 伊齐基尔（1942a, 1942b）。

^[8] 伊齐基尔（1944），克莱因（1944c）。

^[9] 克莱因（1944a）。

[10] 克莱因（1944a），p. 435.

[11] 克莱因（1944a），p. i.

[12] 克莱因（1944a），p. ii.

[13] 参见本书第18章。

[14] 克莱因（1944a），pp. 5152.

[15] 克莱因（1944a），p. 53.

[16] 克莱因（1944a），p. iv.

[17] 克莱因（1944a），pp. 19, 124.

[18] L. Klein, March 29, 1944, Letter to Alvin Hansen, AHP Hansen 3.10 Correspondence (Box 1 [A-K]).

[19] 这两个方程即 $M=M(i, Y)$ 和 $S(i, Y)=I(i, Y)$ 。

[20] $S(i(M_0, Y), Y)=I(i(M_0, Y), Y)$ 。

[21] 克莱因（1944a），p. 113.

[22] 克莱因（1944a），p. iii.

[23] 克莱因（1944a），pp. 183–184.

[24] 该统计结果基于OCR-generated的电脑检索结果，论文中涉及的实例可能已经删除。参考书目和导论部分都从计数中略去了。

[25] 这个判断以他对“凯恩斯主义”（指凯恩斯的思想）和“凯恩斯主义者”（指一群可以区别出来的经济学家）这两个术语的用法为基础。

[26] 他的名单包括哈耶克、熊彼特、缪尔达尔、庇古、霍特里和霍布森。

[27] 参见本书第20章。

[28] 参见克莱因（1954）。

[29] 兰格（1943）。

[30] P. A. Samuelson, April 10, 1944, Letter to Oskar Lange, PASP 48.

[31] 20世纪60年代，萨缪尔森与莫迪利亚尼和罗伯特·索洛成为麻省理工学院同事，他们被誉为美国三名一流的凯恩斯主义经济学家。

[32] 莫迪利亚尼（1944）。

[33] 希克斯（1937）。在他的图示中，两条替代曲线分别标记为 $L(M=M_0)$ 和 $L'(M=M_1)$ 。这个标记颇接近于10年后教科书讲到IS–LM模型时（它的其他构成是 $I=S$ ）的标准标记。

[34] 莫迪利亚尼（1944），pp. 76–77.

[35] 萨缪尔森称，莫迪利亚尼没能正确处理一般均衡文献中的标准观点，即需求函数关于价格是零次齐次的。

[36] 此类攻击导致了国家资源规划委员会的关停。参见本书第19章。

[37] 当时萨缪尔森显然在马尔沙克的考虑中，因为马尔沙克试图说服芝加哥大学聘用萨缪尔森。参见本书第28章。

[38] D. H. Leavens, April 26, 1946, Letter to Ragnar Frisch, Ragnar Frisch Papers, National Library of Norway.

[39] R. Frisch, May 16, 1946, Letter to Dickson Leavens, Ragnar Frisch Papers, National Library of Norway; Samuelson 1946a, p. 187, n1.

[40] 萨缪尔森（1946a），pp. 190–191.

[41] 几年后，汉森（1953）也写了这样一本指导读物。

[42] 萨缪尔森（1946a），p. 191, n5.

[43] 萨缪尔森（1946a），p. 188.

[44] 除了他想在不做出过多让步的情况下承认凯恩斯的品质外，人们并不清楚他把凯恩斯形容为一个世界主义者和一个偏狭者究竟是何意思。他对凯恩斯的描述也许有点文过饰非了。

[45] 萨缪尔森（1946a），p. 193, 引自凯恩斯。

[46] 萨缪尔森（1946a），p. 195.

[47] 拉姆齐（1928）。

[48] 萨缪尔森后来对拉姆赛的储蓄理论持更为正面的看法，该理论在20世纪80年代被视为宏观经济理论的主要基础之一。

[49] 正如本书第10章所述。

[50] 萨缪尔森（1946a），p. 195.

[51] 萨缪尔森（1946a），pp. 200, 199.

[52] P. A. Samuelson, February 16, 1945, Letter to Fritz Machlup, PASP 11 (AEA) .

[53] P. A. Samuelson, August, 1947, Letter to Alvin Hansen, PASP 36.

[54] 参见本书第12章。

[55] 克拉克写给凯恩斯的信[凯恩斯（1979），p. 191]。

[56] 克拉克（1923），p. ix.

[57] 间接成本（营业成本）是指无论生产水平如何，都会产生的成本。随着产出增加，这些成本被分摊到更大的产量上，结果是单位产出成本的下降。面对这样的成本条件，企业不可

能处于竞争均衡状态，必然存在垄断因素。

[58] P. A. Samuelson, September 27, 1946, Letter to J. M. Clark, PASP 19 (C, 1941–51) .

[59] P. A. Samuelson, April 11, 1949, Letter to Lewis H. Haney, PASP 34 (H, 1940–57) .

[60] 萨缪尔森也会拿自己的观点开玩笑。当保罗·道格拉斯以美国经济学会主席的身份邀请萨缪尔森参加1947年的凯恩斯经济学研讨会时（道格拉斯想邀请一个凯恩斯的真正捍卫者、一个强大的反对者以及另外两个中立者），萨缪尔森回答说，他不太确定“自己应该被归入哪个立场：‘真正的捍卫者’‘强大的反对者’抑或‘中立者’”。参见1947年5月20日萨缪尔森写给保罗·道格拉斯的信，萨缪尔森，24 [D(1942-64)] 。

第25章

撰写教科书：1945年

以国民收入为中心的教科书

1945年夏，萨缪尔森开始撰写教科书，由于这本书，他成为越来越多学习经济学的大学生耳熟能详的人。大多数进入研究生院的经济学家，都读过他的学术论文和他的《经济分析基础》，但是，使更多选修基础经济学课程的本科生认识他的，却是这本《经济学：入门分析》

（*Economics: An Introductory Analysis*）。^[1]该书初版于1948年，到1985年增加一名合著者做进一步修订前，已经发行到第11版。^[2]这本书主导了迅速增长的经济学入门教科书市场，以至曾有人称，所有这些书都模仿了萨缪尔森的书。这本书被翻译成多种语言，风靡全球，并使萨缪尔森获得了高额经济回报。

萨缪尔森记得，这本书是他和麻省理工学院经济学系主任拉尔夫·弗里曼，在结束辐射实验室全职工作后不久交谈的结果。^[3]“请来一下我的办公室，把门带上。”弗里曼提出了一个建议：

麻省理工学院的800名大三学生必须上完一整年的经济学必修课。他们很讨厌上这门课。尽管我们已经竭尽所能，他们还是讨厌它。我们甚至合编了一本教材。这或许是我一生中最糟糕的编辑经历。在我们的资深同事提交他负责的那一章后，我不得不说：“弗洛伊德（Floyd），这不是一个关于公共财政的章节。这是一个反对公共财政的章节。”保罗，你能否在一两个学期内只上半天课，然后去

写一本学生们会喜欢的教科书呢？如果他们喜欢，你的经济学就是好的经济学。你偏好什么内容就写什么内容，尽量简洁易懂即可。

无论你想写什么内容，都将是对我们现状的巨大改善。[\[4\]](#) [\[5\]](#)

然而，重写课程教材还有另一个原因。弗里曼在写给康普顿的信中强调，原因并非现有的教材不够好，而是需要修订这门课程，使之适应麻省理工学院即将推出的人文学科新课程。[\[6\]](#) 这涉及第一年学习英语，第二年学习现代史，第三年学习包括经济学在内的社会科学。社会科学包括经济学原理，萨缪尔森正是因此而被要求重新编写这门课的教材。这些课程基本用不上科学家和工程师在数学方面所受的训练，它们旨在强调书面和口头表达。[\[7\]](#) 麻省理工学院的院长报告中强调了该项目的这一特点，报告指出，“良好的写作和表达能力”将“在四年课程的剩余时间里，在其他学科中继续得到加强”。[\[8\]](#) 萨缪尔森的这本书将会引起麻省理工学院理工科学生的兴趣，他们都学过数学，但萨缪尔森的任务不是写一本以数学为主的教科书，而是写一本好教材。弗里曼请康普顿考虑下有无可能在不让萨缪尔森离开重要的战争研究的情况下，从辐射实验室的职责中脱身出来。他强调了萨缪尔森编写新教材的必要性。

尽管萨缪尔森认为，弗里曼让他编写这本书是为了满足麻省理工学院的教学需要，但他很快就有了为更广泛的读者写书的想法。1945年7月，在他正式离开辐射实验室的前几天，麦格劳-希尔出版公司给他寄去一份合同草稿，邀请他写一本题为《基础经济学手册》（*Elementary Economics Handbook*）的书。[\[9\]](#) [\[10\]](#) 1945—1946学年，他致力于这本书的写作，章节一完成就复印分发给学生们。[\[11\]](#) 尽管这些材料都被冠以《现代经济学：入门分析》（*Modern Economics: An Introductory Analysis*）的标题[\[12\]](#)，但它显然还未完成，他不愿意把它用在麻省理工学院以外的地方。但是，1946年年初，他有了一份更加成熟的初稿，其中“现代”一词已从书名中去掉，并在麻省理工学院的书店里出售给选

购者。经过进一步的修订，这本书最终于1948年由麦格劳-希尔出版公司出版。

萨缪尔森之所以接受这项任务，是因为他很看重别人对他的恭维和器重。他已经在期刊上发了多篇论文，这样做几乎不会损害他的声誉，而且他错误地认为，完成这项任务只需不到3个月的时间。《经济分析基础》已经在出版流程中，他意识到因为现有的教科书已经过时，故而存在一个机会窗口。另一个因素是，如果编写这本教科书，他将被允许减少授课量，尽管麻省理工学院的课程目录中很难找到这方面的证据。^[13]他在哈佛读书时的朋友洛里·塔希斯写了一本教科书，战前已经完成一半，会比萨缪尔森的书早一年问世，但在1945年，萨缪尔森并不知情。^[14]事实表明，撰写该书花了他3年时间，并使他卷入了意想不到的争议中。

正如弗里曼1945年告诉萨缪尔森的那样，该系多年来一直试图改革麻省理工学院的经济学入门课程。1942年，两名讲师理查德·克莱门斯（Richard Clemence）和弗朗西斯·杜迪（Francis Doody）（两人都还未获得博士学位），在《美国经济评论》上发表了一篇关于入门课程应教些什么内容的文章，提出了萨缪尔森可能熟悉的论点。他们和萨缪尔森同在一个系里，萨缪尔森在写书时和克莱门斯建立了友谊，克莱门斯的妻子埃莉（Ellie）是萨缪尔森感谢提供了编辑和秘书协助的人之一。^[15]当克莱门斯向哈佛大学提交自己的博士论文时（同年，萨缪尔森的教科书出版），他寄了一份副本给萨缪尔森，萨缪尔森就论文出版成书提了一些建议。如果克莱门斯能够说服出版商，他有一天会给他们寄去一本教科书，他们将更有可能在预期销量不佳但更专业的书上冒险。^[16]

当美国参战之际，克莱门斯和杜迪提出，教师有责任向学生解释世界正在发生的巨大变化。^[17]但人们普遍认为，大多数通识课程在这方面并不成功。课堂上教授的理论过于静态，教师无法向学生展示如何用

它们解决现实世界中的问题。学生们需要学习有关商业周期的知识，即使经济学家们在如何分析商业周期上尚未达成一致。克莱门斯和杜迪认为，凯恩斯理论提供了一种方式，通过更接近现实的模型来补充静态理论。教师应避免要求学生学习大量他们自己都无法记住的年复一年的事实，经济史教学应该解释理论和事实是如何结合在一起的。

克莱门斯和杜迪建议，经济学应被视为关于经济体系的研究，其中，经济体系“被定义为一群人试图据此来满足他们对稀缺商品和服务需求的任何安排组合”。^[18]即便采用这个定义，也仍然存在对材料进行整合的问题，他们建议使用国民收入的概念。

整个过程可以看作是解决单一经济问题的一种尝试。其中的主要问题是，解释决定国民收入规模及其构成、其随时间波动，以及其空间和时间分布的力量。^{[19] [20]}

商业周期将是其中的一部分，但它们不是唯一的讨论主题——对国民收入的研究要广泛得多。这门课应该从讨论“早期”美国国民收入的统计数据开始，学生们甚至可以在学习任何理论之前讨论这些数据。然后，他们应该学习均衡的概念，“首先简要讨论形成资本主义制度结构的主要制度，重点是自由市场”。^[21]这将包括商业组织、公司、工会、集体谈判、公共财政和国际贸易。关键的一点是，各项制度被认为和解释国民收入的主要问题有关。

1948年4月出版的《经济学》序言中称，它将遵循6年前克莱门斯和杜迪设定的标准。

本书旨在阐释20世纪中叶美国文明的经济制度和问题。国民收入是本书的核心主题。^[22]

传统的主题被省略，取而代之的是萨缪尔森所称的“丰富的定量素材”。这本书是最新的，它的大部分素材只在过去的6年中才有。它关注那些对理解战后世界而言必不可少的和人们觉得有意义的主题。正如学习物理的非专业人士应该学习原子能和核结构，经济学专业学生也应该学习经济政策等重大问题。这本书应该使学生理解经济发展委员会（一个由商人、报刊出版商和共和党参议员领导的商业团体）等机构的公开声明，或者总统向国会提交的经济报告。书中或许提出了和凯恩斯有关的现代理论，但萨缪尔森称，它在政治上绝不是激进的：教授国民收入和采取中间立场并不冲突。[\[23\]](#)

萨缪尔森关于这本书的理念早已成形。1946年3月，他在写给埃米尔·德普雷的一封信中，总结了他的做法。

我坚信，基础课程主要是为那些永远不会成为专业经济学家，甚至不会专注于经济学的人设计的。[我也相信（但我对自己的立场不是很确定），针对专业人士的入门课程，不应该和针对其他人的入门课程偏得太多。]因此，基础课程应该关注任何有智识的成年人所面临的重要经济问题。很自然地，所有的“重要”问题都会让学生们感兴趣。事实上，激发学生的兴趣是这门课的主要目的。这听上去可能有些“牵强附会”，但我并不这么认为，因为一般外行人对有趣事物的直觉都是很棒的。[\[24\]](#)

该书序言中也有类似的表述，萨缪尔森称，人们发现，有趣的话题和对理解战后世界至关重要的话题，“几乎完美地”相互重叠，“非专业人士的直觉几乎是绝对可靠的”。[\[25\]](#)之前那封信明确指出，这种“近乎绝对可靠”的说辞，是指对重要问题的识别：他并不是在暗示，外行人对这些问题的理解是正确的。萨缪尔森随后向德普雷讲到了这在实践中意味着什么。

当然，这意味着对一切所谓的价值和分配理论进行化繁为简的处理。稍微分析一下供求关系、成本、生产和利润，对企业并没有什么坏处；对比较成本的严格处理亦然。此外，我还将强调国民收入、货币、失业、商业周期、财政政策、公共债务、社会保障等等，并初步阐述企业、工会、股票市场等经济生活中的基本事实。

他的“初步阐述经济生活中的基本事实”是如此重要，以至在这本600页的书中，几乎占了250页的篇幅。

第一稿：1945年

萨缪尔森从麻省理工学院经济学系不同成员合编的一本书着手，该书由拉尔夫·弗里曼负责主编，书名叫《经济过程》，是1934年写成的一本书的修订版。^[26]与陶西格在哈佛使用的教科书一样，这本书包括两卷，每卷将近500页。它的各个章节由经济学系9位成员起草，弗里曼写道：“其中的……思想交流如此之多，编辑又很随意地运用他的修改权限，因此很难将可能出现的各种错误和不完善之处，追究到具体某个人身上。”^[27]正是这本被所有讲师使用的书，引发了关于课程的争论，并促使克莱门斯和杜迪撰写了他们的那篇文章。

尽管书的组织原则可能是由萨缪尔森之前的同事提出的，而且萨缪尔森也从弗里曼编辑的文本开始，但萨缪尔森的书的开篇似乎完全是他的独创。他首先引用了哈佛法学院一位没有提及姓名的教授的话，这位教授过去常常在新生课堂上声称：“好好看看你右边的人和你左边的人，明年你们中间就不会有人在这里了。”^[28]萨缪尔森援用这个故事（任何上第一堂课的学生都能够理解），并非为了说明努力工作的必要性，而是为了说明失业可能打击到任何人。失业不是人们自找的，而是影响企业乃至整个行业的因素。萨缪尔森认为，独裁者的崛起，以及由此引发的第二次世界大战，都是由于未能保持较高的就业水平。经济学

再重要不过了，它解释了商品充裕的社会中为何会存在贫困。

从这里开始，萨缪尔森试图说服他的学生读者，经济学是一项充满智力挑战的活动（它不仅是对应该发生的事情表达个人观点的问题），经济分析也不仅仅是描述问题。他使用科学类比，解释了为什么经济学家必须区分对世界现状的理解与他们期待发生的结果之间的差异。

在我们分析的每一个点上，我们都将试图阐明这些政策问题（控制商业周期、推动经济进步和实现收入的公平分配）。但是，要想在这些方面取得成功，经济学专业的学生必须首先培养一种能看清事物本质的客观的、超然的能力，无论他乐意与否。必须面对的事实是，经济主体在情感上和每个人都很接近。当涉及根深蒂固的信仰和偏见时，血压便会升高，声音也会变得尖锐。一个热衷于根除疾病的医生，必须训练自己观察事物本质的能力。他所用到的细菌学和一个企图用瘟疫消灭人类的疯狂科学家所使用的细菌学，并无不同。一厢情愿的想法是错误的想法，它将导致愿望很少能得到实现。[\[29\]](#)

萨缪尔森称，不存在专门提供给民主党或共和党的经济学。人们可能会有不同的道德立场，但在经济分析上却意见一致。经济学可能不像数学那么难，它处理的是每个人都熟悉的事情，但这种简单性可能具有欺骗性。语言可能是靠不住的，因为它们会引起情绪上的反应。像所有科学一样，经济学也包括简化、理想化和抽象化。这段话中最值得注意的地方是，萨缪尔森避免使用诸如“实证”和“规范”等经济学术语，尽管这些术语自19世纪以来就在文献中根深蒂固。他避免使用专业术语，尽管在经济学家们看来它们可能很简单。哲学术语并非完全不存在，但仅限于他能够确信它们是学生们已经理解的术语，就像他撰写理论研究文章时那样。

因此，如果得到正确理解的话，理论和观察、演绎和归纳之间不可能会有冲突。就像鸡蛋理论，只有两种：好的理论和坏的理论。对一个理论好坏的检验标准是，它在阐明可观察的现实中的有用性。它是否具备合乎逻辑的优雅和精致之美，则无关紧要。因此，当一个学生说“它在理论上没问题，但在实践中行不通”时，他的真正意思是“它在理论上行不通”，否则他就是在胡说八道。[\[30\]](#)

这里，和早些时候一样，他试图说服学生们，经济学在阐述一些实质性的东西——它不仅仅是一个观点问题。

萨缪尔森的开篇文章以“整体和部分”一节结束，它阐明了一个论点，即对个人而言正确的东西，对整个社会而言未必正确。因此，他正在为那些与学生们从自身经历中得出的结论相悖的分析扫清道路。尽管个体行为可能不可预测，但有可能预测大群体的行为。毕竟，他解释说，行星并不知道它们是沿椭圆轨道运行的。如果所有人都采取同样的行为，那么对一个人有益的行为（例如，踮起脚尖观看游行队列）可能就会毫无价值。萨缪尔森进一步解释说，当失业时，“我们进入了一个颠倒的仙境，那里，右似乎就是左，左似乎就是右；上似乎就是下，黑似乎就是白”。[\[31\]](#)根据凯恩斯10年前使用的类比，他继续称，他的学生们都受过数学和物理学训练，因此能够理解：

数学家告诉我们，除了欧几里得几何外，还有非欧几里得几何。在这些非欧几里得的世界，两条平行线可能相交——例如，在地球的表面上，两条垂直于赤道的“平行线”会在极点处相交。对一个世界是正确的事物，对另一个世界可能是错误的。同理，对处于失业中的现代世界，旧的古典经济学或欧几里得经济学的结论，可能根本不适用。

萨缪尔森指出，把黄金从矿山转运到诺克斯堡（Fort Knox）、出口

更多商品，以及增加储蓄等所带来的好处，都取决于是否存在失业或充分就业。这就是从国民收入和失业分析入手颇为重要的原因。然而，继凯恩斯之后，他又一次提出，如果可以消除失业，那么传统经济学将会独树一帜。

萨缪尔森接着给出了他对经济学的看法。他认为，任何社会都必须解决三个经济问题：（1）生产什么？（2）如何生产？（3）为谁生产？这些问题有助于定义经济学的主题，但它们并不完备。生产什么取决于个人偏好，这是心理学家、人类学家，甚至生物学家的研究领域。解释制度是社会学家或人类学家的事，而技术则是物理学家和工程师的事。他认为，经济学家应该以其他科学家的研究成果作为出发点：“社会制度框架、个人偏好、奋斗目标，所有这些都必须被视作是给定的。其他更多的方面，也是如此。因为资源的性质和数量，以及它们的组合和生产转变的技术事实，也必须被认为是给定的。”^[32]

然后，他举了一个简单例子，把这个有点抽象的经济学主题定义得更加具体，这个例子是关于一个面临枪支和黄油之间交易的社会。他给出了一个数值例子，不仅使用了表格和图解，还使用了抽象的火炮和黄油包形象——正如布鲁斯·布利文曾想让他在《新共和》杂志上发表的一篇文章中使用的——如图25-1所示。^[33]“生产可能性曲线”和“替代”等技术概念，可以解释美国、德国和苏俄不同的战时经历。在美国，“民主的军火库”消除了失业，使拥有更多的枪支和黄油成为可能，继而提高了生活水平。在德国，失业造成的闲置全部进入了军事生产，而已经处于生产可能性边界的苏联，则只能以平民的苦难为代价增加其军事生产。这些和1945年选修这门课的学生们的关系再密切不过了。^[34]

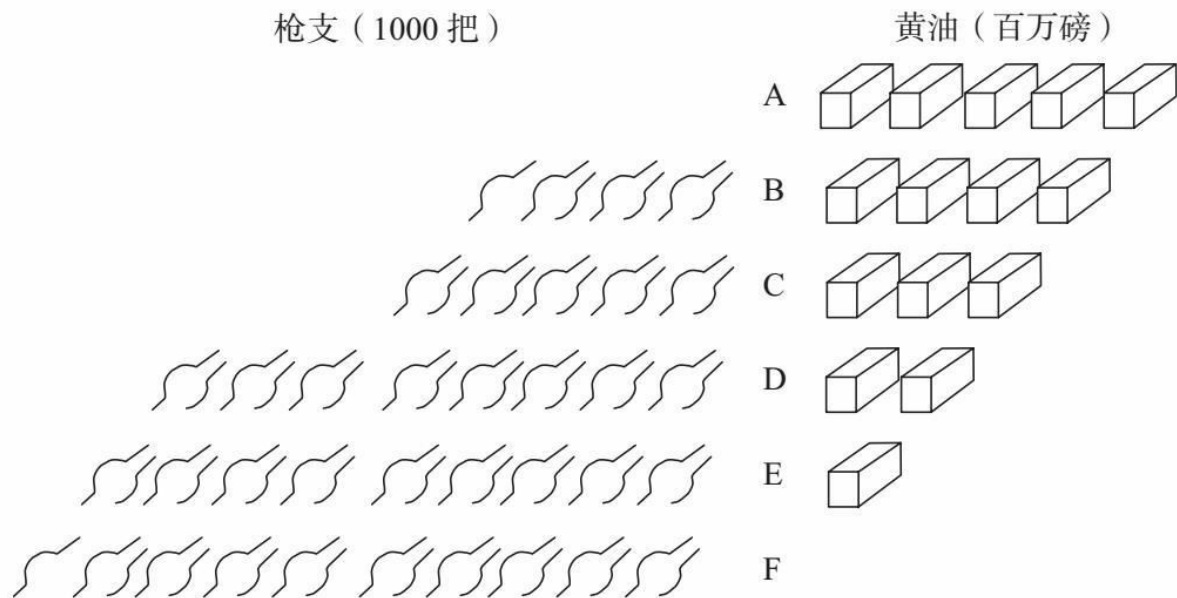


图25-1 枪支还是黄油？

资料来源：保罗·萨缪尔森，《现代经济学：国民收入 and 政策的入门分析》（1945，PASP 91，p.II-6）

正如萨缪尔森对战时经历的讨论所表明的，他认为失业问题是经济学的核心问题。然而，更深远的影响来自他的芝加哥大学老师弗兰克·奈特。在第二版教科书中，萨缪尔森在阐释社会面临的三个问题时加了一个脚注，说“这个观点稍稍做了修改，和弗兰克·奈特.....在他的《社会经济组织》（*Social Economic Organization*）中提出的观点相一致”，他在本科时曾引用过这个观点。[\[35\]](#) [\[36\]](#)和奈特一样，萨缪尔森反对把经济学定义得非常宽泛（这使经济学成了理性行为的同义词），而且他主要是根据经济体系的不同功能来给教科书谋篇布局的。但是，当萨缪尔森称只是对奈特的观点做了很小的修改时，他对奈特其实做出了太多让步。奈特所说的五个功能被删减为三个，它们和萨缪尔森所说的功能并非完全一致。奈特写到了“固定标准”和“效率”——萨缪尔森没有使用这两个术语，大概是因为他想避开道德问题；奈特的“经济维持和进步”和“在极短时间内调整消费以适应生产”的功能，在萨缪尔森的目录列表中也无对应内容。萨缪尔森定义的经济体系的功能不仅简单，对初

学者来说更容易记住，而且也不那么细致入微，去掉了奈特在讨论中穿插的许多哲学观点。

然而，尽管萨缪尔森承认自己从奈特处获益颇多，但不难看出萨缪尔森的开篇三章和他系里原来用书的相同章节具有相似之处。它们并不是关于经济组织，而是关于经济过程，阐明了生产不仅仅涉及工程学。经济问题产生于稀缺性，这意味着需要进行选择和节约。

萨缪尔森最明显的创新是他的写作风格，这从他的开场白就可见一斑。弗里曼及其同事的教材枯燥无味且分析性很强，而萨缪尔森的开篇却充满了各种悖论：富足中有贫穷、整体和部分之间存在差异，以及涉及货币和支出的形象比喻。萨缪尔森提出了社会必须解决的三个更具体的问题，而不是抽象的选择问题。他描述了在枪支和黄油之间的具体选择，如前所述，他使用图解帮助学生将其形象化。原先的教材通过抽象术语来描述塑造个人行为的社会制度——惯例、法律、方法和习俗，而萨缪尔森摒弃了这种一般性的讨论，详细介绍了学生们需要了解的那些制度——家庭、企业和政府。

国民收入及其用途

这本教科书的初稿于1945年分发给学生，书名为《现代经济学：国民收入和政策的入门分析》（*Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy*）。正如克莱门斯和杜迪所建议的，国民收入成为统一的主题。不仅副书名近似于将现代经济学和国民收入研究等同起来，而且第一部分（包括8章）以对国民收入的解释收尾。收入的概念在“个人收入和家庭收入”两章中得到阐述，这个概念在学生们熟悉的背景下构建。

这些章节以国家资源委员会编制的统计数据为中心，萨缪尔森战时为该委员会预测消费者支出时，所依据的正是这些数据。他加入了一些显示不同收入水平的家庭数量的表格，并展示了如何用图来表示不平等

的程度。^[37]他对收入分配进行了广泛讨论，包括男女收入以及黑人和白人家庭收入之间的差异。他讨论了贫困和工业革命，以及马克思关于阶级斗争的观点，指出苏联的不平等程度似乎与美国相当。在关于个人收入的第二章，他聚焦于相同职业内部和不同职业之间的职业性差异。这两章探讨了社会流动和“读大学是否值得”的问题，明确涵盖了学生们可以联系实际的问题。一张显示化学工程专业毕业生起薪的图表，则直击麻省理工学院学生的关注重点。萨缪尔森解释说，他们将非常清楚地看到，工程专业毕业生在战争期间取得了巨大成功，这是因为“我们目光短浅的国家政策，把科学、医学和工程专业的学生选拔到了军队中”。^[38]^[39] 在萨缪尔森转向更形式化的讨论之前，这是供需方面一个既简单又非常明显的教训。

接着，萨缪尔森谈到了“商业组织和收入”，这一章的语气截然不同，包括直接摘自弗里曼以前写的部分内容。^[40]它所涉及的范围更广，侧重于制度形式——个人、合伙、企业——以及企业的融资方式。最后一个话题关于金融资产、股票市场和投机。他介绍了如何阅读资产负债表和分析企业的收入流。在这个过程中，他加入了一张图（摘自弗里曼编的教材），表明资金是如何流入和流出企业的（见图25-2）。萨缪尔森支持对企业账目分析的强调，他在书中收录了国际收割机公司（International Harvester Company）1941年的收益报告，包括许多资产负债表、不同种类的收入和支出账户以及海外交易，从中引出了一系列可供学生回答的问题。

企业财务会计被直接并入国民账户。目录中列了一章有关政府收支的内容，但第一稿中并没有这一章。关于个人和家庭收入的讨论，与根据收入类型对国民收入进行的分类之间，存在一种明确关联。实际收入和名义收入之间的差异，引发了对国民产值（所生产的不同商品和服务的总和）以及储蓄和资本积累之间关系的讨论。关于国民收入的那一章以两张图收尾。第一张图描绘了大萧条时期国民收入的变化过程，显示了实际国民收入低于其充分就业对应水平所导致的浪费。第二张图显

示，尽管存在通货膨胀，战时实际国民收入却大幅增加。怎样理解20世纪30年代初和40年代初的经济形势会如此不同，是萨缪尔森为他的学生读者制造的一个挑战。

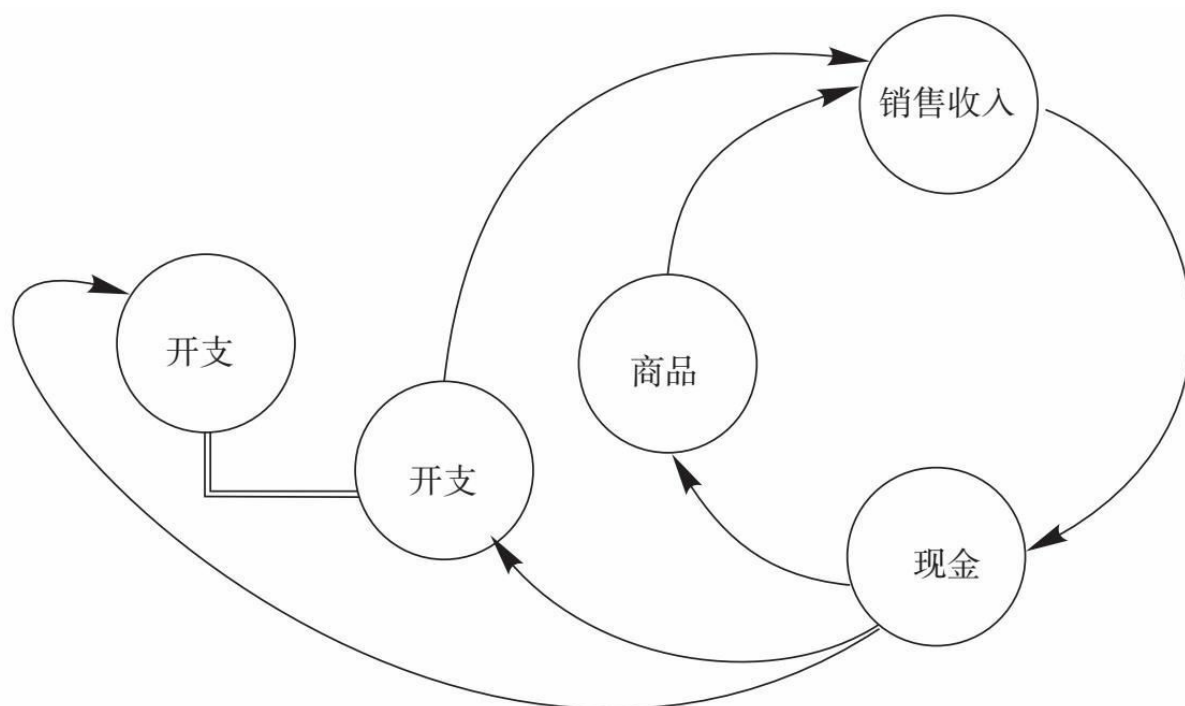


图25-2 财务报表

资料来源：保罗·萨缪尔森：《现代经济学：国民收入 and 政策的入门分析》（1945，PASP 91，p.V-15）

关注收入是萨缪尔森让经济学观点看起来更具体的方法之一，因为家庭收入是学生们可以联系到的东西，尤其是当它和最新的家庭收入分配统计数据结合在一起时。但关于企业收入的一章并未遵循这种模式，其方法更为全面，近乎一种分类学的方法。造成这种差异的原因很明显，萨缪尔森没有时间按照他设想的方式重写这一章，尽管他对材料进行了删减和重新编排，但这一章是弗里曼书中的系列章节之一。用来描绘公司账目的虚构的“圣诞老人制造公司”（Santa Claus Manufacturing Company）的具体例子，直接摘自弗里曼书中的章节。但是，萨缪尔森增加了一份真实的公司报告（大概是传真版本），它有助于学生们认真

对待这个虚构例子。正文第一部分以国民收入一章收尾，这一章不仅总结了前几章，而且以他在个人和家庭收入一章中的同样方式，使对整个经济制度的讨论更加具体。克莱门斯和杜迪倡导的变动颇有作用，不仅能使材料更具活力，把它们和历史联系起来，还能使它们不那么抽象。

初稿的第二部分没有给出标题，但语气完全不同。萨缪尔森用简单的数值例子解释了供给和需求曲线，而没有假设读者对数据图示事先已经有所理解。他的表格和图示包含了基于纯理论假设的抽象例子——替代率递减、线性需求曲线和“U形”平均成本曲线。他不仅阐释了经济学含义，还阐释了人们应该如何读懂图表和最优条件的含义，以及当某些产品（例如鸡蛋）不可分割时，如何使用连续函数来证明。

在完全竞争均衡下，萨缪尔森使用供给需求图来说明问题，但是当转向垄断竞争时，他并未使用图表或数字，而是让读者设想自己处于公司总裁的位置，在决定如何定价之前必须征求会计和销售经理（1947年时，他们可能会被假定为男性）的意见。“‘伙计们’，你们会说，‘如果我们保持警惕，保住我们的市场份额，我们的产量大概会是多少？’”^[41]此时，经理的决定将是确定这些会计人员的成本加价是多少。这可能不符合利润最大化理论，但萨缪尔森认为这就是现实情况。

许多实际商业定价政策的调查人员证实，企业经常遵循上述以“成本加价”为基础的做法，希望这么做不仅能收回全部成本，而且能获得投资回报。因此，这个理论是现实的。^[42]

尽管是现实的，但是上述陈述并没有提供太多信息，因为它没有解释加成（markup）。为了更进一步分析，萨缪尔森没有转向理论，而是转向实证研究，他认为“对于这种令人不满意的局面，我们似乎无能为力，只能试图具体说明各种重要的产业情况所特有的一些不同的竞争和垄断模式”。这包括：长期过度密集的病态产业，几乎没有同质产品的销售商（寡头垄断），由研发和广告维持的垄断，以及受到公共监管的

垄断。萨缪尔森正在采用张伯伦对市场结构的分类策略，但他的例子更容易使人想起临时国家经济委员会报告中，关于定价的制度主义研究。

当萨缪尔森继续讨论“生产均衡和分配问题”时，这个理论再次以数值例子和附录中的图表得到说明。他强调的一点是，边际生产率理论解释了在当前价格水平下，一家企业会使用每一种要素的多少：它没有解释要素价格。他对那些发展了他屡屡称为“所谓的边际生产率分配理论”的经济学家，持严厉的批判态度。[\[43\]](#)对边际生产率分配理论的探讨（其中每一种要素都根据最后一单位的产量进行支付），是一种“不切实际”（will-o-the-wisp）和“考虑不周”（ill-conceived）。[\[44\]](#)这个理论几乎不能阐明社会所关心的问题。

不幸的是，我们对这个一般供求问题阐述不多，而这一问题对理解富人和穷人、劳动者和业主之间、一个业主和另一个业主之间的收入分配非常有用。这令人遗憾，而且必须承认，我们的经济知识存在缺陷。但无论如何，“社会产品分配”问题是一个具有误导性问题，在解决它的过程中出现的困难也无关紧要。[\[45\]](#)

边际生产率理论还存在一些技术问题，主要表现为联合生产。如果资本和劳动力必须被同时使用，那么，撤销一种要素将意味着损失整个产出。边际生产率理论只能确定要素价格必然处于的极限（在极端情况下，它可能会表明，一种要素占了整个产品0到100%之间的多少比例）。考虑到这一点，通过谈判来影响要素支付是有操作余地的，这使萨缪尔森对工会能否提高工资提出了质疑。他的回答是，它们可以改变工资，尽管只是在一定的范围内。这些限制可能很难定义，但它们是真实存在的。然而，萨缪尔森并不完全站在工会一边，因为工资上涨可能会产生有害的影响，而且工人的要求可能无法得到满足。

该书第二部分是最传统的部分。在这一部分中，萨缪尔森并非通过讨论现实世界的的数据来寻找具体性（concreteness），而是通过简化理

论，通过将概念简化到可以用最简单的数学解释的本质，来解释概念。这是人们对《经济分析基础》一书作者的更多期待。像陶西格和他之前的其他人一样，弗里曼阐述了一套经济原则，而无论是消费者行为、收入分配，还是储蓄和投资过程，萨缪尔森都更加明确地给学生们提供了一套分析技术，他们可以用这些技术来解决经济问题。他关于供求、消费者和企业的章节是对经济学理论的学习，与关于现实世界市场的讨论显然是分开的。

萨缪尔森接着从生产理论转向国际贸易，运用相似的图示技术来说明比较优势理论。他的主要阐释工具是一个数值例子，在这个例子中，美国和欧洲进行食品和服装的贸易。这一章讲的是专业化的重要性，因此也讲到了国际贸易的重要性。其中一张图显示了“非常有利的三角贸易”，美国向英国出口汽车，英国向东印度群岛出口服装，东印度群岛向美国出口橡胶。1938年的多边贸易体系用一张更复杂的图来说明，它显示了美国、热带地区、最近定居的地区、欧洲大陆和非欧洲大陆之间的贸易流向。这张图的重点是显示双边主义（两国之间一次谈判达成的贸易协议）将是多么悲惨——他把这种政策和欧洲大陆的法西斯国家联系在一起。他提醒读者，联合国已经设立了国际复兴开发银行（即现在世界银行的前身）和国际货币基金组织，为多边贸易的繁荣创造条件，富兰克林·罗斯福总统敦促削减关税的政策仍然是美国的国家政策。这种讨论使他的学生读者了解到他在《新共和》杂志刊文中所持的国际主义立场，清楚地表明他的战时经历如何影响了他的教科书写作。

这种国际主义立场得到了一章内容的支持，该章中没有关于关税保护和自由贸易的技术理论（尽管他的许多论点背后都有理论观点）。他的立足点是以下事实：“不受阻碍的自由贸易促进了互利的国际分工，极大地提高了所有国家潜在的实际国民生产总值，并使全球各地有可能实现更高的生活水平。”^[46]这是一个“事实”，而不是一个抽象的理论结论。然后，他讨论了各种保护措施的理由，但即使此时，他也对常见的理由提出了质疑。国防等非经济目标可能很重要，就像促进国内橡胶生

产一样。然而，在这种情况下，产业补贴比征收关税要好。其他主张征收关税的理由，如把财富留在国内、提高工资或为特殊利益集团服务，则完全是错误的。甚至旨在增加税收、保护国内市场或国内劳动力的关税，都是错误的。保护“幼稚产业”和“新兴经济”的论点更有说服力，但它们更多地适用于“落后国家”，而不是20世纪的美国。萨缪尔森对自由贸易的支持态度是明确的。

解释国民收入

1945年初稿的最后几章，涵盖了储蓄和投资、价格和货币以及银行体系，显然没有前几章那么“精雕细琢”。[\[47\]](#)关于储蓄和投资的章节一开始就告诉读者，储蓄和投资最重要的事实是，在现代工业社会，储蓄和投资是由不同的人做出的，储蓄和投资的原因也不同。投资是“极其多变的”。萨缪尔森的解释呼应了汉森关于投资机会的观点。

当我们认识到投资机会取决于新发现、新产品、新疆域、新资源、新人口以及更高的产出和收入时，这种反复无常的、不稳定的行为就不难理解了。需要注意的是，这里强调了“新”和“更高的”。投资取决于系统中的动态和不可预测的增长因素，取决于经济体系本身以外的因素：技术、政治、乐观或悲观预期，政府税收、支出和立法政策，等等。[\[48\]](#)

“就总投资而言，”萨缪尔森写道，“整个体系都掌握在上帝手上。”[\[49\]](#)与凯恩斯一样，萨缪尔森的结论是没人能保证会有足够的投资，尽管他使用的论据来自汉森。

相比之下，储蓄的主要决定因素是收入，消费中存在可观察的模式。他用图示说明了食物、住房、服装、娱乐、教育和储蓄等方面的支出，将如何随着收入的增加而增加。因此，总消费量被解释为若干组成

部分的总和，每一个组成部分都和收入有关。他引用了国家资源委员会对消费支出所做的统计分析，这是他在国家资源规划委员会工作的基础。^[50]然后，他通过省略除总支出曲线外的所有曲线，来简化图解，还提供了一张显示储蓄和投资与收入之比的图，并把它放在书的封面上，以此强调该图的重要性。^[51]

在这最后一张图中，储蓄是由前面列出的多种因素决定的，他还对收入进行了调整，使储蓄等于投资。投资的变动会带来收入的变动，这使萨缪尔森得以解释乘数效应、节俭悖论（即储蓄增加会减少收入）以及通缩和通胀缺口等概念。在讨论了私人投资和对外贸易的作用后，萨缪尔森在这一章的结尾用一节内容，解释了政府应如何利用货币政策和财政政策来稳定收入。由于针对这一点的主要反对意见是其对公共债务的影响，他指出，即使是保守派总统胡佛（Herbert Clark Hoover），也曾试图实施公共工程，以缓和这种周期。萨缪尔森承认，公共债务是一个重要问题，但他辩称，这不是美国面临的最严重问题。

关于储蓄和投资这一章，可以说是书中最具创新性的一章。^[52]弗里曼及其合著者的书中，也有一章的标题是“储蓄和投资”，但其内容和萨缪尔森这一章没有任何关系。弗里曼的章节中有丰富的定义，尽管它对储蓄和投资做了明确区分，并对储蓄的成因进行了长篇讨论，解释了储蓄可用于投资的其他方式，但他并没有分析它们之间的关系。储蓄和投资既是分析概念，也是分类工具。他的学生读到的是一系列的原则。其中一些是关于商人态度的信念，比如“本金安全最重要：投资者主要关注未来收入的确定性”。^[53]另一些似乎是经验主义的概括，比如“意向储蓄的数额取决于国民收入规模及其分配情况”^[54]，或者是简单的分类方案（储蓄可能带来非生产性商品、耐用消费品、商业资产或闲置资金的创造）。^[55]其他的则是理论命题，尽管它们没有像“商业银行的信贷扩张可能会挤压实际储蓄”这样的命题那样被提出。^[56]与萨缪尔森不同，他的前辈们并没有对现实世界市场如何运作的经济理论和主

张做出明确区分。

相反，萨缪尔森用高度串联他的书中内容的图示，来说明为何市场不一定会产生适当的投资水平以确保充分就业，尽管保守派批评者对这一论点表示反对。萨缪尔森试图颠覆的其他保守主义信条，包括通胀必然有害的观点，以及关于“货币之所以有价值，是因为它有黄金作为后盾”的“神秘信仰”。他解释了通货膨胀是如何将财富从债权人手中重新分配给债务人，进而在不同的经济阶层之间进行分配的。温和的通货膨胀使“工业的车轮……润滑得很好”，每个人都能从中受益：债权人得到的补偿是比价格不变时更高的利率。然而，通货膨胀的迅速上升将会扰乱生产——尽管他解释称，除了战时或战后，很少有恶性通胀的案例。

至于货币，虽然美钞上可能写着“银币券”或“可兑换合法货币”，但这只是意味着你可以把一张10美元的钞票换成一张“新钞票”，或者换成5美元和1美元的混合钞票。^[57] 货币之所以拥有很高的价值，是因为它一直都很稀缺。如果一国政府发行的债券超过了需求，那么它的价值就会下跌，进而可能出现恶性通胀；但只要发行量没有超过需求，债券就会保持其价值。萨缪尔森认为，就像个别价格一样，总体价格水平由供给和需求决定——由国民收入水平和充分就业之间的关系决定。货币意义重大，因为它是影响消费和储蓄的因素之一。1945年撰写书稿时，萨缪尔森非常清楚家庭资产对于消费的重要性，因为在战争期间，美国家庭和企业积累了高达2000亿美元的现金和流动资产，这可能会导致战后更高的支出。尽管这涉及过去，但如果没有对货币数量论（即价格水平和货币供给成正比的理论）的描述，这本书就不可能是完整的。货币数量论是米尔顿·弗里德曼在20世纪50年代使之复兴的理论。萨缪尔森认为，这个理论的问题在于，价格和总支出不一定成比例，总支出和货币供给也不一定成比例。著名的“交易方程式”（货币供给乘以流通速率等于价格水平乘以产出数量）是一个真理——它是正确的，因为流通速率被定义为货币收入（PQ）和货币供给之比。

批评和反馈

麻省理工学院并非唯一一所教材存在问题的大学。在一封信中，萨缪尔森甚至开玩笑说，“对入门教材和教学现状的哀叹，是一项头等重要的室内学术运动”。^[58] 1946年2月，萨缪尔森哈佛时代的朋友艾伦·斯威齐写信给萨缪尔森，称他听说萨缪尔森正在写一本教科书。^[59] 斯威齐写道：“和往常一样，我们担心基础课程。”他们想找到一本更好的教科书。斯威齐问萨缪尔森，他的书什么时候出版，出版商是否会反对他和同事在威廉姆斯学院的学生身上试用一些内容。萨缪尔森回答说，尽管他认为这本书很成功，吸引了很多学生，他也很乐意提供一些有趣的章节征求意见，但他认为，在麻省理工学院以外的地方使用这些章节教学，目前还为时过早，因为还有一些空白和“粗糙的地方需要修改”。^[60] 他承诺在3月1日给斯威齐寄去一份副本，因为新学期开始他自己会拿到更多的副本。

萨缪尔森已经给沃尔夫冈·斯托尔珀和埃里克·罗尔寄去几份副本。斯托尔珀将此事告诉了几家出版商的代表，希望萨缪尔森能签下一份“丰厚的合同”，^[61] 一个月后，麦格劳-希尔出版公司的代表告诉斯托尔珀，萨缪尔森已经签约，斯托尔珀回答说，他确信斯沃斯莫尔学院每年会订购500册。罗尔对埃米尔·德普雷大加称赞这份手稿，因此，德普雷向萨缪尔森索要了一份副本。德普雷已从政府部门回到威廉姆斯学院，他在给萨缪尔森的信中写道，当他思考“一般教学问题，尤其是入门课程教学问题”时，他感到困惑。^[62] 他得到了与斯威齐和斯托尔珀相同的回应：欢迎他对内容发表评论，但这本书太不完整，还不适合在麻省理工学院以外的地方使用。^[63]

此时，萨缪尔森对自己正在做的事情已有清晰认识。正如他向德普雷所解释的，他的目标读者是那些非主攻经济学的学生，他们在这门课上“自然”会遇到他们认为重要的问题。^[64] 戴维·麦科德·赖特写道，“学

生的需求便是那些理解力强的公民的需求”。^[65]这或许可以解释为什么这门课受到了广泛欢迎，尽管正如萨缪尔森向斯威齐所承认的那样，坐在教室里的退伍军人比战前的学生对经济政策的广泛问题更感兴趣。^[66]其结果是，萨缪尔森“无情地弱化”了价值分配理论，除了对供求关系、成本和利润进行简要分析外，他还对比较成本做了相当严谨的分析。他关注的是国家收入政策问题，以及他所谓的“关于企业、工会、股票市场等基本生活事实的初步阐述”。^[67]^[68]

萨缪尔森反复向几个朋友强调的一点是，他很喜欢写教材这项工作——尽管对此他表示略有为难。他对斯威齐写道：“我开始这项工作时有些惭愧，但我必须承认，我一直很享受这项工作。”^[69]鉴于他在这段时间（1946年3—4月）前后发表这些言论的一致性，以及这些言论是对他不需要树立形象的亲密朋友说的，似乎没有理由不按字面意思理解它们。^[70]他感到惭愧的是，为了让读者能读懂这本书，他不得不做出简化和妥协。但在这一点上，我们必须确定他的观点，即他是在处理读者需要理解的实际问题，尽管不无难度。令他略感为难的另一个原因可能是，当时正在哈佛大学出版社出版流程中的《经济分析基础》，详细地阐述了他对入门学生“刻意弱化”的理论。

那些收到手稿的朋友提供了反馈。斯托尔珀批评手稿太长、太详细，例子也太多，因为它没有给教师留下任何可以补充到这本书中的东西。^[71]这和萨缪尔森在麻省理工学院的同事们的反馈形成了鲜明对比。萨缪尔森的同事们很喜欢这本书，因为它激起了学生们的极大兴趣，以至他们从来没有时间讨论“阅读资料中提到的一些偶然事件”。艾伦·斯威齐严厉批评了“货币和价格”那一章。^[72]他认为萨缪尔森搞错了方向，在解释货币是什么之前，萨缪尔森讨论了货币供给和价格水平的关系，而斯威齐认为首先应该介绍货币创造的过程。斯威齐还以凯恩斯主义的风格提出，萨缪尔森应该一开始就把支出作为影响价格的因素。他对货币数量论的批判远远超过了萨缪尔森。

它（指货币流通速率）是一个相当无用的概念，实际上，它比无用更糟糕，因为它暗示了一个根本不存在的神秘因果过程。仅仅因为我们在这样的环境中长大，后来我们必须努力去理清相关思路，并不构成让现在的学生重复这段痛苦经历的理由。支出才是让货币“流通”的真正原因，我认为从一开始就强调这个简单的道理，并让它频繁出现在学生面前，是非常重要的。^[73]

斯威齐认为采用历史方法来教授理论是错误的，而萨缪尔森似乎认真对待了斯威齐的批评。几天后，萨缪尔森收到了斯蒂格勒新一版的《价格理论》（1946），萨缪尔森回复说，这是他所能推荐的有关中级或高级价格理论课程的“唯一读本”，因为“迄今为止，我们都在犯让学生重复经济思想发展所经历的曲折历史的教育罪”。^[74]

萨缪尔森的朋友们给出了截然不同的反馈。斯托尔珀觉得这本书太全面，斯威齐却觉得它太简短。斯威齐说，他很喜欢这本书，因为它“比他所知道的任何一本基础教科书都更有冲击力和味道”，而且“胖的人钓鱼、瘦的人打猎、聪明的人制药”等内容很棒，但是他说，其中的很多内容过于简洁。尽管要点陈述得很清楚，但对入门学生来说，有必要详细说明那些看似很简单的要点：“你必须考虑它们（看上去很明显的要点），反反复复提到它们，介绍一些插图，一遍又一遍地重复你说过的话，仅仅稍微做些变化。”萨缪尔森正在从斯威齐那里吸取有益的建议，斯威齐的哈佛生涯给他教授基础经济学提供了许多经验借鉴。他还力促萨缪尔森删掉一些东西，以便把更多时间花在重大观点上。

当时正值1946年2月底，萨缪尔森希望能在6月前完成修订工作，这样这本教科书就能在秋季出版。^[75]4月初，他对这个时间表产生了怀疑，他怀疑自己能否在夏季结束之前完成，他说这本书花费了他大部分的闲暇时间。^[76]到4月底，他又改变了主意，说“最终版本”差不多已经完成。^[77]同年5月，弗里茨·马克卢普写信给萨缪尔森，说他听说了这本书，或许萨缪尔森可以考虑把布拉基斯顿（Blakiston）作为出版

人。萨缪尔森回信称，书已经快完成了，麦格劳-希尔出版公司将在秋季或冬季出版它。^[78]不久后，萨缪尔森又签下了另一本书——《经济学入门》（*A Primer of Economics*）——的出版合同，这是一本针对中级学生的书。^[79]然而，事实证明这过于乐观了，修订内容的过程被拖延得更长。

在重新撰写书稿的过程中，萨缪尔森出版了“第二版初稿”，这次的书名为《经济学：入门分析》，供1946年10月开始学习的学生使用。^[80]这是第一版的扩展版本。除了下面将讨论的一章外，他的改动仅限于对章节的重新排序和编写新的章节。最重要的变化，如图25-3所示，是他把储蓄和投资、货币和价格以及银行系统这三章往前移了，成为第二部分的修订初稿，直接从第一部分末尾的国民收入一章开始。最重要的是，第二部分以“商业周期”一章开始，这说明他的思维方式仍然是传统的，认为储蓄、投资和收入决定理论是商业周期理论的一部分。^[81]

重新安排的结果是，从供给和需求开始的传统内容变成了第三部分，放在商业周期分析后，现在的标题是“充分就业的经济学”。鉴于第二部分从对周期的讨论开始，萨缪尔森似乎并未接受凯恩斯《通论》中的观点，即商业周期可以是就业理论的补充，而不是其背景，但他接受了凯恩斯《通论》最后一章提出的传统理论适用于充分就业的主张。

尽管该书仍被标注为“仅供私下阅读”，但萨缪尔森已经就印刷精装本与艾迪生-韦斯利出版公司（Addison-Wesley）达成协议，并在麻省理工学院书店以3美元的价格出售。当人们问起购书一事时，萨缪尔森会告诉他们去书店，有时他甚至会亲自检查库存情况。^[82]然而，尽管该书以这种方式出版，但它仍未完成，修订工作还在继续。8月，他写信给一位朋友说，关于中央银行的那一章刚刚完成，并向朋友征求意见。^[83]9月，他在写给麻省理工学院同事的信中称，希望能在秋季完成修订。^[84]10月，他告诉以前的学生丹尼尔·范德穆伦，他刚修改完

国民收入那一章，而且即将修改储蓄和投资那一章。这本书的修订过程一直拖到1947年。^[85]

但那时，这本不仅牵涉到萨缪尔森和弗里曼，还牵涉到麻省理工学院院长卡尔·康普顿的书，引发了一场争论。这场争论和第二版初稿有关，这是萨缪尔森的批评者正在阅读的版本，1948年1月，他把这一版寄给了其他大学的同行。^[86]

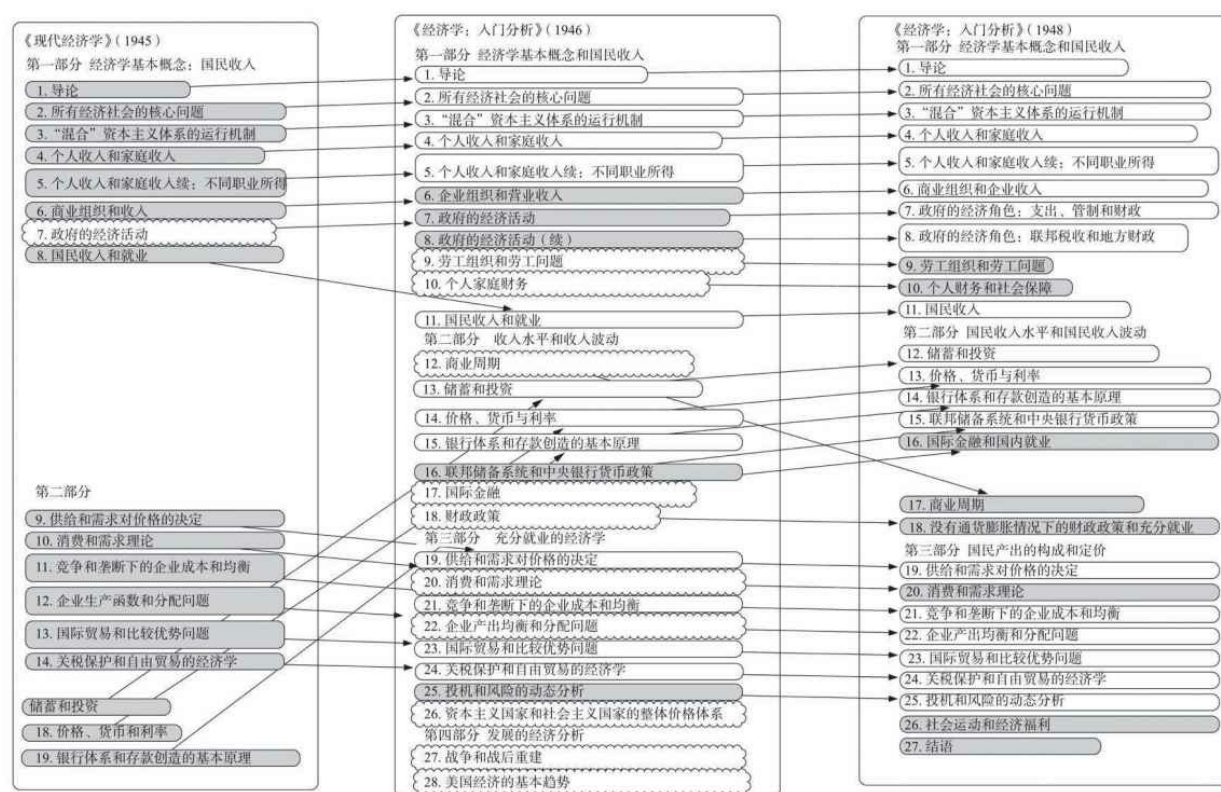


图25-3 不同版本教科书初稿的章节情况，1945—1948年

注：云形框表示列出但未出现在初稿中的章节。阴影框表示新写或大幅度修改的章节。一些内容从一章移动到另一章的情况，在图中没有得到显示。

^[1] 萨缪尔森（1948）及其后续版本。

^[2] 威廉·诺德豪斯（William Nordhaus）加入时，这本书的特点发生了很大变化。当时的教科书市场已经发生变化，比该书第一版出版时庞大得多，竞争也更激烈。

^[3] 萨缪尔森（1997a，1998a），萨缪尔森等（1999）。

[4] “反对公共财政”一词暗示它可能涉及政治因素。但是，需要注意这句话是拉尔夫·弗里曼说的，萨缪尔森在描述哈罗德·赫钦斯·伯班克在哈佛大学的公共财政课程时，使用了完全相同的措辞。

[5] 萨缪尔森（1997a），p. 154.

[6] R. E. Freeman, June 6, 1945, Letter to Karl T. Compton, MIT-AC04 Box 93 (8, R. E. Freeman) .

[7] MIT 1944, p. 34.

[8] 康普顿（1944），p. 7.

[9] 萨缪尔森在辐射实验室的最后几个月都忙于布什报告，所以他可能把他和弗里曼的谈话误记为在离开辐射实验室后，尽管当时他还在辐射实验室工作。

[10] McGraw-Hill Book Company, July 16, 1945, Unsigned memorandum of agreement, PASP 87 (Economics, 1945–2008, Folder 2) .

[11] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[12] P. A. Samuelson, 1945, *Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy*, PASP 91.

[13] 1945—1946年，在实际停课一年之后，萨缪尔森恢复了教学任务。课程目录显示，他教授和1944年前相同的课程，第二年他又教授了另外两门课程。它们都是一些比较基础的课程——经济学原理（Ec. 11）以及价格和生产（Ec. 13），大概就是他的书在学生中试用的那些课程。如果课程目录无误，那么很可能他的教学和目录公布时的预期有所不同，由此，编写教科书的“奖励”必定包括将他接手这些课程推迟一个学年。但是，这份开课几个月就付印的目录，似乎并不能正确地表明每门课的最终授课者。

[14] 萨缪尔森（1997a），p. 157.

[15] 参见R. V. Clemence, October 3, 1949, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 19 (C, 1941–51) , and Samuelson 1948, p. vii. 档案记录对萨缪尔森与Doody的关系只字未提。

[16] P. A. Samuelson, August 30, 1948, Letter to Richard Clemence, PASP 19 (C, 1941–51) .

[17] 克莱门斯和杜迪（1942）。

[18] 克莱门斯和杜迪（1942），p. 342.

[19] 值得注意的是，这种方法并不完全是新的，它使人想起“一战”前庇古所使用的方法。

[20] 克莱门斯和杜迪（1942），p. 343.

[21] 克莱门斯和杜迪（1942），p. 344.

[22] 萨缪尔森（1948），p. v; 重点补充。

[23] 参见吉劳德（2014）。

[24] P. A. Samuelson, March 2, 1946, Letter to Emile Despres, PASP 28 (Sub-Committee on the problem of economic instability) .

[25] 萨缪尔森（1948），p. v.

[26] 阿姆斯特朗等（1938a, 1938b）。麻省理工学院图书馆的目录还有两个较早的版本，分别从1934年和1935年开始。

[27] 阿姆斯特朗等（1938a），p. iii.

[28] P. A. Samuelson, 1945, Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy, PASP 91.

[29] P. A. Samuelson, 1945, Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy, p. I-2; 原文中强调。

[30] P. A. Samuelson, 1945, Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy, p. I-4.

[31] P. A. Samuelson, 1945, Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy, p. I-6.

[32] P. A. Samuelson, 1945, Modern Economics: An Introductory Analysis of National Income and Policy, p. II-3.

[33] 尽管这个选择被认为可以追溯到1916年《国防法案》（National Defense Act）的新闻报道，但最为臭名昭著的是约瑟夫·戈培尔（Joseph Goebbels）在1936年对它的使用，当时戈培尔谬称枪支会让德国人变得强大，而黄油则会让他们变得肥胖。萨缪尔森的教科书中使用这样的插图是一件新奇之事。

[34] 这可以被看作是试图确定经济学主题的传统经济学定义和莱昂内尔·罗宾斯（1932）提出的著名的分析定义之间的折中，罗宾斯将经济学定义为分析稀缺性（所有行为的一个方面）这一事实的影响。萨缪尔森接受了存在稀缺性的事实，甚至写到了“稀缺性法则”，但他的定义设定了一个特定主题；参见巴克豪斯和米德玛（2009）。

[35] 我们不清楚他为何在第二版中加了这个脚注。大概在他准备第二版的时候，奈特和他有过一场略带尖刻的意见交流，也许萨缪尔森正在试图予以修正。也可能他在写第一版时没有充分考虑他的想法的来源（他是从修改系里原来的教科书着手的），后来他注意到了他和奈特文本之间的相似之处。

[36] 萨缪尔森（1951a），p. 14, n1.奈特的文章当时只在芝大学生中传阅。后来它在奈特（1951）中作为第一章出版。

[37] 萨缪尔森使用了本书第20章所定义的洛伦茨曲线。

[38] 即使在潜意识里，这也可能是萨缪尔森为自己在战争期间的行为辩解的理由。

[39] 萨缪尔森，现代经济学，p. IV-2.

[40] 脚注显示这部分内容的资料来源为“改编自《经济过程》一书”。

[41] 萨缪尔森，现代经济学，p. XI-19.

[42] 萨缪尔森，现代经济学，p. XI-20.

[43] 萨缪尔森，现代经济学，pp. XII-8, XII-10.

[44] 萨缪尔森，现代经济学，pp. XII-10, XII-XIV.

[45] 萨缪尔森，现代经济学，p. XII-11.

[46] 萨缪尔森，现代经济学，p. XIV-1；原文中画线的段落。

[47] 这三章中没有一章列在目录里，第一章虽然和前几章连在一起，却没有编号，第二章即第18章，第三章即第19章。第一章中的图表编号以“图5”开始。这本教科书的初稿显然是用他为其他课程准备的一些材料拼凑起来的，它们已经找不到了。他可能使用了他的同事们提供的一些材料（尽管这似乎不太可能），因为他承认早前的一章确实使用了这些材料。

[48] 萨缪尔森，现代经济学，p. 2. 需要注意，这个没有编号的章节有它自己的页码序列。

[49] 萨缪尔森，现代经济学，p. 3.

[50] National Resources Committee 1939.

[51] 如本书前面提及的图18—1。

[52] 塔希斯是本书第12章提到的哈佛研讨会的参与者之一，他在次年出版的一本教科书中引入了凯恩斯主义思想，但此时萨缪尔森对此一无所知。参见本书第26章。

[53] 阿姆斯特朗等（1938a），p. 399.

[54] 阿姆斯特朗等（1938a），p. 373.

[55] 阿姆斯特朗等（1938a），p. 371.

[56] 阿姆斯特朗等（1938a），p. 378.

[57] 这并不正确，因为银币券可以兑换成银圆或25美分。

[58] P. A. Samuelson, March 2, 1946, Letter to Emile Despres, PASP 28 (Sub-Committee on the problem of economic instability) .

[59] A. Sweezy, February 13, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[60] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[61] W. Stolper, February 4, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 71 (Stolper, 1) .

[62] E. Despres, February 25, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 28 (Sub-Committee

on the problem of economic instability) .

[63] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Wolfgang Stolper, PASP 71 (Stolper, 1) .

[64] 本章前面讨论了萨缪尔森和德普雷的通信。

[65] P. A. Samuelson, April 29, 1946, Letter to David McCord Wright, PASP 78 (Wright) .

[66] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[67] 萨缪尔森还非常清楚地指出了他认为的其他教科书中的错误。例如，希克斯写了一本“太简短却不算枯燥的，太少关注经济‘心理学’而不是非经济集中器 (noneconomic concentrator) 的‘解剖学’的书”。博尔丁的书则分析性太强。鲍曼和巴赫 (Bach) 的书虽然很棒，但是“卷帙浩繁且理论性强，对基础课程来说难度过大”。他自称“私下颇喜欢”布鲁斯·奈特 (Bruce Knight) 的书，这本书通常被看作“是为专科学院的新生和女生写的”，但他对这一点并不在意。

[68] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) ; P. A. Samuelson, March 2, 1946, Letter to Emile Despres, PASP 28 (Sub-Committee on the problem of economic instability) .

[69] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[70] P. A. Samuelson, March 2, 1946, Letter to Emile Despres, PASP 28 (Sub-Committee on the problem of economic instability) .

[71] W. Stolper, February 4, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 71 (Stolper, 1) .

[72] P. A. Samuelson, March 19, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .这篇文章也许是萨缪尔森近期才写的。

[73] A. R. Sweezy, March 24, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[74] P. A. Samuelson, April 2, 1946, Letter to George Stigler, PASP 70.

[75] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[76] P. A. Samuelson, April 10, 1946, Letter to Lawrence H. Seltzer, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[77] P. A. Samuelson, April 29, 1946, Letter to David McCord Wright, PASP 78.

[78] F. Machlup, May 8, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 51; P. A. Samuelson, May 10, 1946, Letter to Fritz Machlup, PASP 51.

[79] McGraw-Hill Book Company and P. A. Samuelson, May 21, 1946, Memorandum of agreement, PASP 87 (Economics, 1945–2008, Folder 2) .

[80] P. A. Samuelson, 1946, *Economics: An Introductory Analysis*, PASP 91. 课程时间表印在书的开头部分, 从10月1日到次年1月21日。

[81] 关于1945年的初稿, 有两点尚不清楚。第一点是, 为什么萨缪尔森把储蓄和投资、货币和银行相关的章节放在最后。这是因为他尚未弄清楚想把它们放在什么地方, 还是因为它们无法包含在之前的内容中? 第二个问题是, 一些章节被省略是因为它们还没有写出来, 还是因为那一年的学生不需要它们?

[82] P. A. Samuelson, February 17, 1947, Letter to Daniel Vandermeulen, PASP 74.

[83] P. A. Samuelson, August 26, 1946, Letter to George Halm, PASP 34 (H, 1940–57) .

[84] P. A. Samuelson, September 27, 1946, Letter to Max Millikan, PASP 53.

[85] P. A. Samuelson, April 8, 1947, Letter to Daniel Vandermeulen, PASP 74; P. A. Samuelson, June 27, 1947, Letter to Shigeto Tsuru, PASP 73.

[86] K. T. Compton, September 30, 1947, Letter to Redfield Proctor, PASP 87 (MIT) ; K.T. Compton, September 30, 1947, Letter to Gordon S. Rentschler, PASP 87 (MIT) ; P.A. Samuelson, January 8, 1948, Letter to S. H. Nerlove, PASP 54 (N, 1942–51) ; P. A. Samuelson, January 12, 1948, Letter to D. S. Lichtenstein, PASP 87 (Economics, 1945–2008, Folder 2) .

第26章

围绕教科书的争议：1947—1948年

麻省理工学院内部的争议

1947年3月3日，由麻省理工学院社团法人（MIT Corporation）指派的视察委员会召开了一次会议，讨论萨缪尔森所在经济学系的相关活动。^[1]会议由沃尔特·J.比德尔（Walter J. Beadle）主持，他是麻省理工学院的毕业生，之后供职于杜邦公司（该公司也是麻省理工学院社团法人的成员，有两位代表）。这次会议与杜邦公司有关的重要意义在于，该公司的皮埃尔·杜邦（Pierre DuPont）、伊恩·杜邦（Irenée DuPont）和拉姆莫特·杜邦（Lammot DuPont）三兄弟在1934年已经认定，富兰克林·罗斯福总统不仅会采取措施废除禁令（其中一个兄弟因此而支持罗斯福），还将实施他们认为对企业不利的政策。他们成了某个历史学家所描述的“反对新政运动的商人群体”的核心。^[2]因此，比德尔并非杜邦公司唯一对萨缪尔森感兴趣的人。3月下旬，埃德蒙德·林肯（Edmond Lincoln）从杜邦公司特拉华州办事处写信给哈佛大学的哈罗德·赫钦斯·伯班克，询问其对萨缪尔森的看法，并让伯班克放心，在这个问题上他完全可以畅所欲言。^[3]作为回应，伯班克首先高度赞扬了萨缪尔森。

从各方面而言，萨缪尔森来哈佛后的表现都是我们有史以来最出色的学生之一。我想，可以肯定地说，他已经和我们国家的大多数年长经济学家一样出名。他被许多人认为是美国最有前途的年轻经济学家。我们自己的教师，比如哈里斯、汉森、熊彼特，或许还

有里昂惕夫和梅森，会尽一切办法支持他，而不是支持其他人。^[4]

但是，伯班克接着提出了质疑，他说，人们对“一个成长如此之快、走得如此远的年轻人（尤其是在有争议的话题上）”的看法存在分歧。

一些人认为，萨缪尔森是同时代最杰出的经济学家；另一些人认为，他没有学会如何有效地运用自己那些毋庸置疑的能力；还有一些人认为，他非常精通数理经济学这个狭窄的领域，但缺乏在该领域之外进行有效研究的知识和能力。伯班克没有点出最后两类人的名字，尽管最后一类人准确地描绘了1940年萨缪尔森期末考试前，威尔逊从他同事那里得到的看法。

比德尔向拉尔夫·弗里曼形容自己是“一个在应用经济学领域耗了30年时间的商人”，他对经济学的教学特别感兴趣。^[5] 一年前，比德尔曾写信表示，希望麻省理工学院能够不再为只修一两年经济学的学生提供“不平衡”的经济学知识。^[6] 当他对这门入门课表现出特别兴趣时，拉尔夫·弗里曼解释称，这门课的核心问题是保持充分就业，它和传统的教学大纲截然不同，尽管传统的教学大纲被认为对学生来说更有意义和更加有趣。^[7] 弗里曼已经解释过，系里并未试图向学生们灌输思想，而是把他们放在一个可以“采纳他们认为最好的哲学和理论”的位置。这一事实表明，甚至在会议开始前，就有人提出了有关系里应该教授什么内容的问题。^[8] 会议结束后，委员会参加了麻省理工学院社团法人的午餐会，对萨缪尔森教科书的内容做了讨论，几名成员表示有兴趣对这些内容进行审阅。

1947年6月13日，萨缪尔森在麻省理工学院毕业典礼上和比德尔有过交谈，大概已经被告知该公司对他的教科书很感兴趣。他似乎表示，他很高兴有人会对这本书进行批判性的审阅。在亲自阅读这本书前，比德尔曾写信给拉尔夫·弗里曼，建议弗里曼邀请威尔福德·金（Wilford

King，任教于纽约大学）和弗雷德·费尔柴尔德（任教于耶鲁大学）等经济学家一起审阅这本书。^[9]6月底，比德尔仔细阅读了这本书，并在7月写信给弗里曼。比德尔说，这本书非常重要，因为它和麻省理工学院有关联。不仅因为这本书被用于教授麻省理工学院的经济学基础课，而且所有麻省理工学院教授写的书都会得到“广泛而批判性的”阅读。^[10]由于麻省理工学院的声誉，以及改革后的四年经济学和社会科学课程，确保所有教科书“完全客观和成熟”颇为重要。

比德尔对这本书的某些方面持肯定态度，他写道：“我想称赞萨缪尔森教授，他以清晰的风格展示了大量有趣的材料，我想，它比我本科时使用的陶西格那本乏味的书，更能激发学生们的兴趣。”^[11]但是，他表示，试图让陈述变得生动活泼的做法有时会略显轻率，比如当萨缪尔森写道铁路公司总裁的“工作相当单调”时。尽管萨缪尔森试图保持客观，但比德尔认为他有时也会犯错，比如他说联邦政府有无限的资金来源时，他称私人投资者犯的错误可以通过“先进的集中规划”来避免。比德尔称，后一种说法暗示联邦雇员比私人雇员更可靠。比德尔还为一些言论感到不安，比如这本书不能像它本来应该做的那样，彻底地处理“从根本上改变经济制度的问题”。

当比德尔说他很高兴萨缪尔森已经邀请弗里曼来编辑他（指萨缪尔森）的书时，比德尔是在暗示他自己手上有一份“重要的编辑工作”。如果萨缪尔森“像一所工程院校教授对待这类问题那样客观地对待”自己的任务，他乐观地认为这本书将为麻省理工学院和它的作者带来声誉。显然，比德尔认为一所工程院校的所有人都有责任保持客观。^[12]

视察委员会的另一名成员邀请波士顿第一国民银行的经济学家尼古拉斯·彼得森（Nicholas Peterson）审阅这本书。虽然注意到仍然缺少几个重要章节，但彼得森称，作者提出的“既定事实”是某种形式的“有管理的资本主义”（managed capitalism）所必需的，不过彼得森没有提出其他观点。彼得森认为，只有给学生提供更多的历史背景，比如经济史如何演变、“美国企业制度的基本原则”，以及“美国经济中的明显优势

和劣势”等信息，学生们才能理解这门学科。^[13]萨缪尔森的写作风格“轻率而自大”，给人的印象是“他的思想有些不成熟，缺乏经济和政治史方面的学术背景”。彼得森附上了一份贯穿作者观点的段落清单，尽管他自称提供的是事实分析。^[14]

比德尔把他写给弗里曼的信的副本寄给了麻省理工学院院长卡尔·康普顿和其他三名麻省理工学院社团法人成员。他引用伯班克写给他在杜邦的同事尼尔森的信，对萨缪尔森评估道：

我从未见过萨缪尔森教授，但据我所知，他拥有出色的履历，在数理经济学领域造诣颇深。许多人把他看作美国最有前途的年轻经济学家，也有些人觉得他还没有学会有效地运用他那毋庸置疑的能力，还有些人甚至认为，他缺乏在数理经济学的狭隘领域之外发挥自己作用的知识和能力。他只有32岁，6年前刚拿到博士学位，这个事实向我表明，在适当的行政监督下，麻省理工学院也许能够使他成熟起来，使该学院和他本人共同获益。^[15]

普利茅斯绳索公司（Plymouth Cordage Company）的埃利斯·布鲁斯特（Ellis Brewster）是社团法人成员之一，也是麻省理工学院校友，他赞同比德尔的观点，即萨缪尔森并不总是客观的，而是倾向于对政府期望过高。^[16]他认为萨缪尔森目光短浅，过于关注近期的经济事件，但这一点也很容易解释，因为他只有32岁。

然而，社团法人的另一名校友成员、贝尔电话公司的弗兰克·切斯特曼（Frank Chesterman，另一个收到信件副本的人）则持有另一种立场，他暗示萨缪尔森接近于一名共产主义者，甚至可能就是一名共产党员或其他类似组织的成员。切斯特曼写道，他“惊讶地发现，麻省理工学院的一名教师竟然说出了沃尔特在给您的信中引用的一些荒谬想法”。^[17]切斯特曼接着写道：

很明显，这个年轻人即便不是严格的共产主义者，也是有社会主义意识的。如果这本书以目前的状况出版，那将是对麻省理工学院一个糟糕透顶的反映。我怀疑萨缪尔森是否是我们经常听到的一些颠覆性社团的成员，因为他的推理思路和表达思想的方法，都属于那个群体。

相比于比德尔和布鲁斯特，切斯特曼对萨缪尔森的“错误观点”可以被纠正并不那么乐观，他还建议应该采取行动，以“避免使该学院卷入萨缪尔森的书出版后产生的后果”中。他的语气和比德尔完全不同——那是一种威胁。切斯特曼并不是视察委员会的一员，因此他可能对该系不太熟悉，他对“弗里曼教授和萨缪尔森允许我们的年轻人（指教师），按照萨缪尔森书中的数据进行教学”的想法，表示极度不满。

萨缪尔森认为比德尔的信提供了建设性的意见，并在7月31日以缓和的口吻回复，感谢他给出的非常有益的意见。^[18]他解释说，手稿现在已经交给出版商，做了重大修改，和比德尔看到的版本“大不相同”。他谨慎指出了存在意见分歧的地方和他的材料有争议的地方。这本书最初并不打算在麻省理工学院使用，在其他地方它也不会进入“内部渠道”从而面临竞争。为打消比德尔的疑虑，他解释说，他曾向比德尔建议的地方征求建议：“美联储的许多经济学家都读过银行业的章节；卡耐基理工学院、威廉姆斯学院和耶鲁大学的一些教员……非常热心地审阅了手稿，我还请新泽西州标准石油公司的一些商业经济学家阅读了这本书。”^[19]他可能没有咨询费尔柴尔德，但他咨询了费尔柴尔德在耶鲁大学所教公共财政课的继任者。当然，他并未指出这些经济学家大多是他在哈佛的朋友和他以前的学生。

萨缪尔森还称，他修改了几乎所有比德尔认为存疑的10段文字的措辞。比德尔在8月6日回复说，他很遗憾听到手稿已经付印，因为他怀疑改写的程度是否足以为萨缪尔森和麻省理工学院带来声誉。他引用的例子只是说明了这本书中普遍存在的问题，仅仅纠正这些问题并不会有什么

么改变。萨缪尔森曾发表过类似言论的事实表明，“总体上不成熟的论调”可能仍然存在。^[20]比德尔最后总结说，如果萨缪尔森的目标是培养学生的独立思考能力，那么他们就应该帮助学生在历史的经济教训方面打下更好的基础。正如多年前在麻省理工学院学过经济学的人所希望的，比德尔主张用一种更具历史意义的方法来研究经济学。萨缪尔森亲自回复了比德尔，但可以理解的是，他似乎把回复切斯特曼的任务留给了他的上司们。^[21]

麻省理工学院副院长詹姆斯·基利安（James Killian）在8月6日给比德尔的回信中为整个系做了辩护，他称该系所有成员都支持自由企业制度。

毫无疑问，我们经济学系的每一位成员都是自由企业制度的忠实拥护者。他们中没有一位是社会主义者或共产主义者。但是我相信，他们中的许多人可能真诚地认为，建立在没有经济控制或由政府平衡（或主导）基础上的政策，是破坏自由企业制度最有效的方式之一。^[22]

基利安意识到比德尔可能会对最后一点提出质疑，他解释说，商业咨询委员会（Business Advisory Council，一个包括保守派和自由派在内的大型团体）的大多数成员都持同样观点，而且它们“当然不是主要指新政”。他还为拉尔夫·弗里曼辩护，称他是由戴维斯·杜威（Davis Dewey）提名担任系主任一职的（比德尔还是学生时他就担任这个职务了），因为他“能力强、判断准确客观、思想既保守又开明、兼具实业界和学术界双重背景”。^[23]

鉴于比德尔在信中提到萨缪尔森的书会损害麻省理工学院的声望，基利安选择不关注他的思想观点，而是关注他对学院的忠诚：

毫无疑问，他是我院在经济学领域最杰出的学者。他也是一个

具备非凡的个人品格的年轻人。战争期间，他做出了许多专业上的牺牲，在数学系教授一些课程，以帮助应对紧急情况。同样，他在分析某些雷达设备的性能和要求上，也做出很大贡献。他既谦虚又有很强的合作精神，他对学院的忠诚是我们把他留在员工队伍中的唯一原因。[\[24\]](#)

即将和康普顿讨论此事的基利安，毫无保留地支持萨缪尔森。

基利安还质疑比德尔对萨缪尔森的书的看法，这暗示着比德尔之所以觉得这本书令人反感，只是因为他的个人倾向。在基利安看来，比德尔引用的陈述是“合理的政策陈述”，它们“在支持自由企业制度的精神下执行，而不是作为破坏或削弱自由企业制度的一种手段”。是否为萨缪尔森的言论感到不安，取决于读者本人是否“碰巧对自由企业制度的颠覆动机特别敏感和持怀疑态度”。

此外，尽管比德尔的批评并不合理，但萨缪尔森一直都愿意修改这本书，并和许多经济学家进行了讨论，还将他们的批评考虑在内。这并不意味着教条主义。基利安接着为系里做了辩护，解释说学生们需要接触不同的思想流派。对教师的唯一要求是能力和对“我们的美国理想”的忠诚。他重申，书中毫无颠覆意图，完全支持自由企业制度。最后，他感谢了比德尔提出的建设性意见。

尽管基利安试图澄清事实，但争议却不断升温。基利安写给比德尔的信和一封比德尔写给康普顿的信混在了一起。比德尔从萨缪尔森那里得知，这本书已经付印，由于他怀疑萨缪尔森的修改不令人满意，他决定采取更有力的措施。他问道：“难道您自己不可能拿到修改后的书稿，在出版之前仔细阅读一遍吗？”[\[25\]](#)有必要弄清楚，如他在早些时候的信中所推定的，这本书的问题是源于萨缪尔森的“不成熟”，还是源于“一种根深蒂固的社会主义哲学”。如果是后者，那么似乎就需要“对整个学院的教学进行更严厉的纠正”。比德尔改变了立场，虽然他没有指责萨缪尔森是一名共产主义者，但他离切斯特曼的立场更近了一步。

比德尔还把抨击范围从对萨缪尔森的批评，扩大到对整个经济学系的批评。

无论如何，我认为由于他们允许以委员会审阅的形式把这本书分发给Ec.11的学生们，并把它作为课堂教学的基础，因此，经济学系的管理部门将会受到严厉指责。这使我对这一届管理部门的能力产生了质疑。

鉴于此，他建议和康普顿再举行一次会议，但不要请该系的任何代表出席。

8月7日，萨缪尔森写信给康普顿，寄去了他写给比德尔的一封信的副本。^[26]他的主要辩护是，他的书代表了“过去10年90%的50岁以下的活跃的学院派经济学家使用的分析方法”。^[27]老一代经济学家可能不会同意，但这个领域已经发生变化，萨缪尔森所做的不过是反映年青一代的共识。与比德尔现在的建议相反，他和比德尔在“社会主义、共产主义和资本主义的一般问题”上毫无分歧，只是在具体政策上存在分歧。他向康普顿清楚而明确地陈述了对政治自由和学术自由的信念。

需要补充的是，这本书在任何意义上都不是一本“左翼”作品；我本人从未和任何形式的左翼组织有过联系，也从未与此类组织有过合作，或者——就这一点而言——与任何劳工组织有过合作。这并不意味着我不承认其他教师有权利坚持自己的信念。就我个人而言，我将毫不犹豫地推荐任何一位忠于美国政府的、性格温和的、训练有素的、令人满意的教师和研究人员到我们系里任职——即使他对社会主义或和平主义持有一种我不赞同的观点。^[28]

萨缪尔森为自己辩护的原因不仅仅是反驳比德尔，还因为切斯特曼指控他如果不是一个附属组织的成员，至少也是一个共产主义的同情

者。萨缪尔森否认有任何这种参与，这一点无可置疑，因为除了在《新共和》杂志和全国性报纸上发表文章支持汉森的政策外，他没有任何政治活动的历史。但是，他的朋友中包括许多社会主义者——当时拉斯·尼克松正在联合电气、无线电和机械工人工会（工会中有许多共产党员）发展自己的事业，尽管其中一人因杰出的军事生涯而中断；保罗·斯威齐和都留重人都是公认的马克思主义者；劳伦斯·克莱因当时也加入了共产党——他也是在捍卫对自己信念的权利。[\[29\]](#)

指控正在迅速升级，而且康普顿可能不需要萨缪尔森的任何提示就能明白，如果不想让事态失控，他必须采取更加强硬的措施。由于萨缪尔森的批评者都是麻省理工学院社团法人的成员，他们称要捍卫麻省理工学院，因此他选择对麻省理工学院社团法人和学术自由之间的关系进行解释。

一开始，整个大学的传统及创造性学术和有效教育蓬勃发展的条件，基本上都取决于有时被呼吁，有时被滥用的“学术自由”。教育机构并不是指令可以从控制机构和行政部门，流向那些直接执行机构职能的人的“直线组织”（line organization）。大学更像是学者和教师的合作集合体。为了支持这项有价值的工作，托管人董事会自愿联合起来提供业务领导和设施。他们可以通过建议、提议和批评，但不能通过指导或控制，来影响教师的观点，以及教师应该教什么或应该如何教。托管人董事会对这类事务的唯一合法控制是任命管理人员和教学人员。[\[30\]](#)

这一立场的明确含义是，无论是比德尔所在的委员会，还是麻省理工学院院长，“超越建议、提议和批评”都是错误的。康普顿在信中写道，虽然他曾相信比德尔无意超越这条界限，但比德尔最近来信的语气迫使他澄清自己的立场。虽然可以在“道德败坏、不忠、颠覆活动或表现无能”的情况下采取行动，但康普顿明确表示，他不会发布任何侵犯学术自由的命令或指示，“只要我是院长，麻省理工学院社团法人就不

会发布任何此类命令或指示”。比德尔对萨缪尔森的批评已经到了康普顿不愿妥协的地步。康普顿要求知道每一位收到比德尔的信的人的名字，以确保他们也收到了他的回信。

面对康普顿的这一裁定，比德尔急忙退了回去，称他的话只是想提供有建设性的帮助，而不是意欲命令或控制。^[31]他写道，萨缪尔森7月31日的信反映了康普顿提到的“良好的个人品质”，同时他认为萨缪尔森根本没有理解他和麻省理工学院社团法人的同事们评论的所指范围。康普顿对比德尔关于召开会议进一步讨论此事的建议做出了积极回应，但由于他8月底没有时间，他建议由基利安作为管理层代表。埃利斯·布鲁斯特和查尔斯·斯宾塞（Charles Spencer）——与其他批评者不同，他们是麻省理工学院社团法人的常任成员——一致认为，还有一些程序问题需要解决，并支持召开会议。^[32]现在想影响萨缪尔森的教材的内容为时已晚，他们坚持认为，学术自由要求学生接触所有观点，他们希望有适当的程序确保可以实现这一点。

8月，比德尔试图为他对萨缪尔森这本书的批评争取支持意见。曾在洛克菲勒基金会和社会科学研究委员会工作过的经济学家比尔兹利·拉姆尔表示，原则上，视察委员会成员不应就该系某门课上使用的教科书发表评论。他所能做的最多就是表达以下观点：萨缪尔森书中的某些内容还不如其他人的好，他很乐意和萨缪尔森讨论这个问题。^[33]米德尔伯里学院（Middlebury College）的塞缪尔·斯特拉顿（Samuel Stratton）最初对萨缪尔森的书持负面看法，认为它给读者的印象是自由企业制度存在很多问题；这不是因为萨缪尔森实际上说了什么，而是因为他表达自己的方式。^[34]但是，当斯特拉顿有时间好好读完这本书后，他改变了看法。斯特拉顿承认萨缪尔森过于简化了实现充分就业的问题，一些结论过于教条，但他发现这本书很有启发性，他会喜欢用它来教学，因为它会引起课堂上的热烈讨论。他的结论是，萨缪尔森显然熟悉正统理论，书中的部分内容（例如关于价格决定和央行政策）写得很棒。^[35]

基利安于8月27日会见了比德尔、斯宾塞和布鲁斯特，各方都希望把这件事画上句号。基利安在向康普顿汇报时说，他已经解释了视察委员会的职责仅限于就该系的经济学教学提供建议，萨缪尔森可以自由出版任何他喜欢的书。然而，尽管斯宾塞和布鲁斯特同意这一点，比德尔却不同意。基利安总结了这次会议的要点：

但是，比德尔一再抨击萨缪尔森，在该书的批评者中最为激烈和尖刻。他的判断有一种福音派的狂热，在我看来，这和他冷静地讨论萨缪尔森的观点毫无关联。

会议一结束，我就对比德尔的观点感到非常沮丧，并对只能被理解为威胁的东西感到不安。比德尔举例说，如果学院继续像现在这样教授经济学，他就不能认真地批准学院的筹款计划，他还报告说，他最终决定将整件事告诉拉姆莫特·杜邦，拉姆莫特曾表示自己不敢去想萨缪尔森正在向学院的学生们灌输什么。他还发表了其他一些好战和专制的言论。^[36]

基利安的结论是，这件事应该由麻省理工学院执行委员会来处理，因为很明显，比德尔打算追查此事，而且这很可能会造成很大的伤害。

会后第二天，基利安起草了一份关于经济学教学的政策声明，其中包含非常广泛的原则声明。^[37]正如当他把它寄给比德尔时解释的那样，这份声明补充了课程目录中对不同课程的描述。^[38]他还称自己可以向委员会提供Ec. 11课程学生的调查问卷结果，以缓和这种局面。但是，他指出，麻省理工学院的管理层和教员无权就学生的信仰或观点向他们提问。^[39]然而，比德尔含蓄地质疑了这一点，理由是，如果学生们不被问及他们的信仰，可能就无法证明教学并不像他认为的那样富有偏见。^[40]此外，鉴于他认为萨缪尔森对这门课程的处理未能符合“对这门学科的学术处理”标准和基利安声明中所列的“所有相关事实和观点”，他想知道弗里曼打算在未来如何应用政策声明。

系主任罗伯特·考德威尔（Robert Caldwell）想出了一个办法来安抚比德尔。学生们不仅将得到一本教科书，还将得到一套推荐阅读材料，这些材料可以确保不同观点在教学中得到体现。这种可能性使他声称，比德尔9月10日的信中含有“具有真正教育价值”的建议。^[41]无论他是否读到比德尔的信中所表达的内容更深层次的东西，这都是一个可行的解决办法。

麻省理工学院和美国凯恩斯主义：1947年秋

对萨缪尔森教科书的一个辩护理由是，他教授的是美国大学里广泛教授的最新材料。在麻省理工学院，这是一个很有意义的战略。然而，当萨缪尔森在麻省理工学院为自己的书辩护的同时，凯恩斯主义化的教学在其他地方也受到了抨击。1947年8月，一个名为国家经济委员会（National Economic Council）的组织发表了一篇关于由斯坦福大学教授洛里·塔希斯撰写的《经济学基础》（*Elements of Economics*）的评论。^[42]这篇由罗斯·怀尔德·莱恩（Rose Wilder Lane）撰写的评论，企图明确颠覆美国人对用于教育子女的教科书的信任。^[43]她敦促读者们去读一读这本教科书，以便了解其中包含的谎言和宣教。她选择塔希斯的书并非因为它与众不同，而是因为她认为这是当时大学里教授的典型内容。

大学里每天都在教授凯恩斯主义理论，该理论多年来一直在经济学教学中占据主导地位，如今在大学里已经成为正统理论，在华盛顿势力强大。

这本书包含许多谎言。我指的是事实的矛盾，一个称职的经济学家知道这些都是谎言，例如（第53页），“100年前……像最近几年那样，根本不为人知”……它还包含许多遗漏和歪曲的谎言，例如，强调企业利润而不提损失，尽管每个经济学家都知道，50%的

美国企业通常会出现亏损，而且即使在最繁荣时期，还有将近1/3的企业面临财务赤字。但我没有精力来讨论这本书中的谎言，你们可以自己去看一读。《经济学基础》的重要性在于，它对凯恩斯主义理论的有效宣传。

我们不去探究这个理论的古代史（基督教诞生前的神学渊源），在现代经济学中，它代表了卡尔·马克思关于“资本主义内在矛盾”的理论。[\[44\]](#)

尽管莱恩承认凯恩斯主义者“绝非共产主义者”，而是试图拯救资本主义的中间派，但是，他们认可“对经济萧条的马克思主义-凯恩斯主义（Marxian-Keynesian）解释”，并否认了“政府的经济行动导致了美国历史上的每一次经济萧条这个事实”。塔希斯这本书的真正问题在于，它的倾向性观点和无数次重复所产生的“情感效应”。[\[45\]](#) 莱恩写道：“我不能公正地评价这本书对不成熟者的魅力。我无法表达它的严肃段落对他们最深刻的、最美好的情感的影响。”这本书甚至不像一本经济学教科书。

《经济学基础》以恐惧、羞耻、怜悯、贪婪、理想主义和希望为基础，力劝年轻的美国公民按照这一理论行事。它根本不像一本经济学教科书，它是一本异教徒的宗教和政治小册子。它激发了一种非理性的信仰，并促使人们采取政治行动。从头到尾，没有任何迹象表明，任何行动可以不涉及政治——和联邦政府。[\[46\]](#)

据称，莱恩的动机既源于塔希斯对民主政治的观念，也源于经济学家在社会中的角色，以及他的经济论点细节，因为她对反凯恩斯主义者路德维希·冯·米塞斯也持强烈批判态度。[\[47\]](#) 这篇评论列出了15所使用该教科书的大学，出版商给这些大学的托管人写了信。[\[48\]](#) [\[49\]](#) 寄回审阅报告的人中就有麻省理工学院社团法人的成员。收到这封信后，拉姆

莫特·杜邦写信给比德尔，说他认为这是“麻省理工学院教授以一种更温和的方式做事的一个严重例子”。^[50]拉姆莫特欣慰地看到，麻省理工学院并未被列入采用这本教科书的大学之一。随后，他对一些大学里的“左派”持反对态度表示惋惜，并举了“东方一所知名大学的一名教授”的例子，这名教授已经被建议到其他地方去找工作。他朋友的问题是，这个系有11名教授，其中7名是左派，只有4名是“政治良好派”（sound）；民主进程意味着不善社交的政治良好派（retiring sound people）将被左派取代。比德尔从公司的一位同事那里收到了一份审阅报告的副本，连同杜邦的信一起寄给了康普顿，解释说报告指出了美国经济学教学中存在的问题。^[51]

康普顿是在和家人一起参加夏令营时读到这篇评论的，他认为它是“非常有效的陈述”——如果萨缪尔森听到这句话，可能会感到担忧。他还将《财富》杂志上的一篇评论和克莱因的《凯恩斯主义革命》

（*The Keynesian Revolution*）一书联系在一起。^[52]^[53]这篇评论认为萨缪尔森是“当代最杰出的经济学家之一”，并聚焦于凯恩斯的保守主义：因为凯恩斯提供了解决失业问题的方法，“保守派应该比他们更感激凯恩斯（他给他们上了正确的一课）。这位匿名评论者确实认为克莱因“过分热情”，并批评了他对凯恩斯主义思想的社会和政治后果的糟糕认识，但又认为他对技术细节的描述“足够娴熟”，足以弥补这一缺点。^[54]康普顿或许是希望一本商业杂志的观点能引起比德尔的重视。

秋季，管理层继续就经济学系的教学事宜与视察委员会保持联系。比德尔建议基利安去读一读哈佛大学校长科南特关于哈佛商学院商业责任教育的一份声明。他提请基利安注意科南特的一段话，科南特在这段话中认为，机会平等“只有在私有制和利润动机被视为基本原则的竞争性社会中才有意义。”^[55]一个明确的建议是，麻省理工学院应该考虑将这种对自由企业制度的承诺纳入经济学教学的声明中。基利安宽慰比德尔说，课堂上讨论了不同观点，还给他发去了科南特关于学术自由的演讲。^[56]^[57]他们讨论了为Ec. 11指定的补充阅读材料，并应比德尔

的要求，讨论了工业经济学的辅修课程Ec. 12。^[58]

比德尔和耶鲁大学的弗雷德·费尔柴尔德讨论了这种情况，众所周知，费尔柴尔德反对汉森的国际主义，在他的建议下，比德尔试图让科南特对匹兹堡大学商学院院长文森特·兰菲尔（Vincent Lanfear）所遵循的程序感兴趣。^[59]用比德尔在给康普顿的信中引用的话说，费尔柴尔德赞同兰菲尔的观点，认为他是“我所知道的唯一一位对经济学教授的教学方法持坚定立场的行政官员，特别是关于商业和宣传共产主义、集体主义等的虚假和鲁莽言论。”^[60]比德尔试图安排兰菲尔和麻省理工学院管理层会面，但基利安拒绝邀请外部人士对麻省理工学院的经济学系做出判断。对比德尔来说，同基利安一起反思这起事件要好得多。^[61]迪安·考德威尔（Dean Caldwell）也对咨询兰菲尔的想法反应消极，理由是匹兹堡大学因自己的政策而饱受批评。^[62]尽管他们希望尽可能地帮助麻省理工学院社团法人的成员，但他们不想卷入和其他大学的讨论中。^[63]

视察委员会的报告：1948年2—4月

在被康普顿告知克莱因的《凯恩斯主义革命》一书后，比德尔对萨缪尔森有了一个新的担心理由。1948年1月，他写信给弗里曼，询问这本书的最后一章“凯恩斯和社会改革”是否也在克莱因的博士论文中。克莱因在这一章概述了一项经济政策计划，称该计划得到了汉森和萨缪尔森等人的支持。如果论文中有这一章，萨缪尔森一定会赞同这一章，这将表明他的教学并不像人们所称的那样无害。^[64]^[65]克莱因的书还被雷明顿武器公司（Remington Arms Company）的唐纳德·卡彭特（Donald Carpenter，麻省理工学院社团法人的成员之一，基利安曾就其他问题征求过他的意见）用作反对萨缪尔森的证据。^[66]卡彭特一直在和比德尔沟通，根据比德尔的建议，他读了这本书的最后一章。^[67]他

的反应是，“如果这代表了萨缪尔森教授的经济学类型.....我也有点担心.....对我来说很难认同其中的一些陈述，我会严肃质疑在麻省理工学院教授这种经济学是否适当。我真诚地希望这本书没有正确地反映所教的学说”。[\[68\]](#)

尽管卡彭特承认断章取义并不公正，但他还是引用了克莱因最后一章中的几句话，以便基利安进一步探讨这个问题。这些引文包括关于必须将收入从富人那里重新分配给穷人，以减少储蓄的声明，以及即使在失业计划得到解决后仍有必要进行社会改革的声明。其中有一句话赞扬了备受争议的价格管理办公室的工作，称其“在战争期间为我们提供了超出一切最佳希望和愿望的服务，它没有侵犯任何基本的自由，只是侵犯了贪婪地牟取暴利的自由”。[\[69\]](#)在附言中，卡彭特提到他曾和一位朋友讨论过这个问题，这位朋友的反应是：“这不是我想让我儿子被教的那种经济学。”[\[70\]](#)卡彭特做出了一个让步：

他（指卡彭特的朋友）接着进一步指出（我赞成这一点），如果那位教授指出这是一种经济思想，而这里（给出保守的类型）是另一种类型的思想——客观地说，尽管我更愿意他陈述的是一种对保守型的偏好——那么这种类型的教学就不会受到严厉批评。

两天后，比德尔写信给基利安，随信附上一本克莱因的书，并说如果他和康普顿没有读过这本书，他们或许会乐意一读。[\[71\]](#)

在做出回复之前，基利安询问了迪安·考德威尔的意见。考德威尔评论说，卡彭特的信的最后一段确实包含了一个建设性的建议，他自己和该系的讨论证实了卡彭特的观点，即萨缪尔森的教科书提出了广泛的观点。萨缪尔森和同样从事教学工作的塔克教授持截然不同的观点，他对学生们“经常”被提及的材料的数量和种类感到惊讶。[\[72\]](#)至于提到克莱因，考德威尔不以为然，理由是学生们的观点并不总是反映他们老师

的观点，萨缪尔森显然会比更年轻的、经验更少的人，更谨慎地、更不那么极端地表达自己的观点。考德威尔的回应被详细地转述给了卡彭特。萨缪尔森比他的学生更谨慎，这一点表明应该以萨缪尔森自己的陈述作为判断基础，他们应该等到这本书出版后再发表评论。基利安还强调，正如他早些时候对比德尔所说的，萨缪尔森是经济思想的先驱和极具创造力的学者，他致力于追求真理，他的工作“受学术研究的最高理想指引”。^[73]萨缪尔森对自由企业制度的成功或许有不同看法，但他无疑相信这一点。^[74]

基利安试图说服卡彭特不要只拘泥于一门课：

更重要的也许是，学院学生所处的一般学术环境。如果整个氛围客观，即使哪一门课的材料有偏差，我认为它对我们的学生产生不良影响的可能性也微乎其微。我非常尊重我们学生群体的批判意识，不觉得他们有可能会被宣传严重误导，即使存在宣传。^[75]

然而，在试图说服麻省理工学院管理层认可萨缪尔森的观点是危险的过程中，比德尔并没有让步。4月，他写信给基利安，让人们关注最新一期《美国经济评论》上发表的一篇对克莱因的书极具批判性的评论。这篇评论的作者戴维·麦科德·赖特是萨缪尔森在哈佛的朋友，他从技术角度批评了这本书，并在比德尔提请基利安注意的一段话中指出，克莱因显然同情马克思主义。

克莱因似乎也从未考虑过，至少部分活动的动机不仅是享受收入，而且是积累和传递财富。我认为，对他和其他人这一疏忽的解释是意识形态上的。从本书来看，克莱因博士似乎对社会主义（如果不是马克思主义的话）有着强烈共鸣。^[76]

的确如此。为了证明萨缪尔森并不反对克莱因将某些观点归功于

他，比德尔引用了萨缪尔森最近在西摩·哈里斯编的一本书中写的章节，他称这个章节很大程度上归功于他和克莱因的讨论，克莱因的“有益研究”即将出版。^[77]比德尔把萨缪尔森和克莱因的观点联系起来，旨在表明对萨缪尔森的攻击并非空穴来风。比德尔还提请基利安注意麦科德·赖特的结束语。

如果经济学家们所要做的不仅仅是成为时下各个学派争论的辩护者，他们就必须牢记不同的假设、政策和哲学；在我们有限的头脑竭力描述的广阔而多样的生活面前，他们也需要少一些扬扬自得。^[78]

比德尔显然认为萨缪尔森是“时下争论的辩护者”，他必须被迫去考虑其他观点。

在这种情况下，萨缪尔森必定收到了教师们的一系列来信，他们要么读过他1946年的初稿，要么听说过它，并询问出版的版本是否能及时在他们的课上使用，从而打消了他的疑虑。1948年上半年，他积极参与编写了一本教师手册作为该书附录，并收集了一些读物作为该书补充，后者无疑受到了视察委员会事件的影响。^[79]

鉴于经济学系觉得受到了比德尔的攻击，而比德尔又因“为经济学系的进步无私奉献的愿望受挫”而备感沮丧，在视察委员会的公开会议上就此事发表意见将至关重要。在准备这次会议时，比德尔咨询了比尔兹利·拉姆尔的意见，拉姆尔在洛克菲勒基金会工作过。拉姆尔解释说，他个人更喜欢一门关于国家和个体企业之间关系的经济学课程，无论是在受控制的、计划的还是自由的企业制度中。但是，他的主要兴趣在整个课程的组织结构上，他认为应该把重点放在政治和经济实力上，而不是经济分析上。^[80]比德尔读了拉姆尔推荐的书籍，他认为拉姆尔的“利润和报酬”一章应该在课程中作为必读章节，这是他读过的关

于“我们经济的激励方面”最有力的陈述。^[81]他还提出了对规划的一种批评。^[82]

视察委员会的这次会议最终于1948年5月3日举行，其主要议程是向弗里曼提出一系列问题。委员会对“人文和社会科学”的小册子中包括政策声明感到满意，但它要求提供一种保证，即该政策正在实施，不会引入偏见，因为学生恰好碰到了一个具有特定观点或没能去读可选材料的教师。拉姆尔关于激励的重要性的一章已被列入阅读清单，有人建议还应增加一篇文章，其中凯恩斯指出“古典经济学教义包含了一些具有重大意义的永恒真理”。^[83]委员会还询问（弗里曼）学生们是否会注意到对计划提出的五项批评主张：政府规划者和私营企业规划者一样容易犯错，对政府管理者施加的政治压力可能会导致“严重的经济错误”，政府的错误可能比私营企业的错误造成更严重的后果，损益问责制的缺乏可能会使政府的错误持续更久，政府的活动和控制可能会阻碍私人的积极性和投资。^[84]这份清单表明，虽然他们称已接受了不同立场的思想，但委员会显然是想确保学生们能接触到它对政府活动的批评意见。

最终的报告对经济学系的合作态度及其对委员会政策的支持表达了赞赏，但它指出，像其他大学一样，该系的教学“深受已故凯恩斯勋爵著作的影响”。^[85]他们注意到这些意见和中央政府的计划相关，因此建议，当学生在学习有关计划可能带来的好处的理论时，也应注意计划可能有害的若干原因。他们承认，委员会特别关注“保守或传统观点”的表述，并接受了弗里曼的一份政策声明，其大意是，推荐阅读材料将提供和教科书不同的观点。他们还建议，教师的任命应该反映出不同观点的可取性。尽管使用了外交式的公文表述，强调了观点多样性和客观性的必要，并避免了任何可能令麻省理工学院难堪之事，但其无异于试图将经济学系的教学推向更保守的方向。萨缪尔森的教科书对学生们的影响原本可能会引发一场危机，但它却被避免了，尽管只是暂时的。^[86]

[1] 这一小节涉及的资料在吉劳德（2014）里也有，从中我学到了许多。需要注意的是，许多引用的文件同时在麻省理工学院的康普顿论文和杜克大学的萨缪尔森论文类别中存放，有些在杜克大学中多次归档。

[2] 菲利普斯—费恩（2009）。

[3] E. E. Lincoln, March 25, 1947, Letter to Harold H. Burbank, HUESRUAV349.282 Box 19 (PAS concentration folder) .

[4] H. H. Burbank, April 2, 1947, Letter to Edmond E. Lincoln, HUESRUAV349.282 Box 19 (PAS concentration folder) .

[5] W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 80 (Criticisms of Textbook, 1) .

[6] W. J. Beadle, August 13, 1946, Letter to James R. Killian, MIT-AC20 Box 1 (Samuelson, 1946–49) .

[7] MIT, Department of Economics and Social Science, March 3, 1947, Minutes of the visiting Committee meeting, MIT-AC394 (Visiting Committee, 1947–66) , p. 2.

[8] MIT, Department of Economics and Social Science, March 3, 1947, Minutes of the visiting Committee meeting, MIT-AC394 (Visiting Committee, 1947–66) , p. 2.

[9] 费尔柴尔德公开反对汉森的国际主义政策。参见本书第19章。

[10] W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 80 (Criticisms of Textbook, 1) .

[11] W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 87 (MIT) .

[12] 这是不是对哈佛更注重人文学科的含蓄批评呢？

[13] N. Peterson, June 26, 1947, Comments on Samuelson *Economics and Introductory Analysis*, PASP 87 (MIT) , pp. 1–2.

[14] 这份清单似乎没有在档案中保存下来。

[15] W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[16] E. W. Brewster, July 30, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .See also C.E.Spencer, July 22, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 80 (Criticisms of Textbook, 1) .

[17] F. J. Chesterman, July 21, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[18] P. A. Samuelson, July 31, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 80 (Criticisms of Textbook, 1) .

[19] 尽管不是全部，但这个段落中引用的一些信件可以在档案馆中找到。

[20] W. J. Beadle, August 6, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 80 (Criticisms of

Textbook, 1) .

[21] 如果他确实做了回复，那封信似乎也没有存档。

[22] J. R. Killian, August 6, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) , p. 2; spelling as in the original.

[23] J. R. Killian, August 6, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) , pp. 1-2.

[24] J. R. Killian, August 6, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) , p. 2.

[25] W. J. Beadle, August 6, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[26] 他没有给出信件日期，但似乎是1947年7月31日萨缪尔森写给沃尔特·J.比德尔的信。PASP 87 (MIT) 。

[27] P. A. Samuelson, August 7, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[28] P. A. Samuelson, August 7, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[29] 也许他提及和平主义反映了他对有关他在战争中的贡献问题的敏感性。

[30] K. T. Compton, August 8, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 80 (Criticisms of Textbook, 1) .

[31] W. J. Beadle, August 11, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[32] K. T. Compton, August 13, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) ; C. E. Spencer, August 13, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) ; E. W. Brewster, August 18, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP87 (MIT) . Chesterman was also copied into the correspondence.

[33] B. Ruml, August 20, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[34] S. S. Stratton, August 27, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[35] S. S. Stratton, September 12, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[36] J. R. Killian, August 27, 1947, Memorandum of luncheon discussion with Beadle, Spencer, and Brewster, PASP 87 (MIT) .

[37] J. R. Killian, August 28, 1947, Policy on teaching of economics, PASP87 (MIT) .

[38] J. R. Killian, September 4, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[39] J. R. Killian, September 4, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[40] W. J. Beadle, September 10, 1947, Letter to James R. Killian, PASP 87 (MIT) .

[41] W. J. Beadle, September 10, 1947, Letter to James R. Killian, PASP 87 (MIT) ; R. G. Caldwell, September 12, 1947, Letter to James R. Killian, PASP87 (MIT) .

[42] 塔希斯 (1947) 。

[43] 莱恩（1947）。

[44] 莱恩（1947），p. 1.

[45] 莱恩（1947），p. 2.

[46] 莱恩（1947），p. 5.

[47] 参见利维等（2012）。

[48] 1950年，当塔希斯的书再次引起争议时，萨缪尔森向基利安提供了该书发行的详细情况：“大约3年前，所谓的国家经济委员会以罗斯·怀尔德·莱恩的名义，对斯坦福大学洛里·塔希斯教授的《经济学基础》发起了一场攻击。它以尖刻的表述，使这本教科书看上去就像一个充满爱意的轻拍。这是第一次有人听说这个组织或作为经济学家的罗斯·怀尔德·莱恩小姐。这次攻击的副本被发送到15000家银行（要求每家银行捐500美元用于精选大学教科书）。同时，副本还被寄给了使用塔希斯的书的每一所大学的每一位理事。顺带说一句，塔希斯的书是一项体面的研究，获得学术期刊的好评，对它的任何批评都和莱恩小姐的批评对象没有共同之处。”[1950年8月22日萨缪尔森写给詹姆斯·基利安的信，PASP 87 (MIT Archives)]。

[49] 参见科兰德和兰德雷思（1998），萨缪尔森（1998d）。

[50] L. DuPont, September 12, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[51] W. J. Beadle, September 15, 1947, Letter to Karl T. Compton, PASP 87 (MIT) .

[52] 参见本书第24章。

[53] K. T. Compton, September 18, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP87 (MIT) .

[54] 审查太过简短，无法具体说明克莱因的缺点是什么。他可能是在暗示自己相信苏联已经解决了确保充分就业的问题。

[55] J. B. Conant, May 3, 1947, Excerpt from *Education for Business Responsibility*, MIT-AC04 Box 192 (9) .

[56] 佛蒙特大理石公司（Vermont Marble Company）的雷德菲尔德·普罗克特（Redfield Proctor）是麻省理工学院社团法人的另一位终身成员，他认为萨缪尔森给人的印象是，对一些工资统计数据持怀疑态度，且认为每个人的工资都应该一样，这进一步强化了他的观点，他由此推断萨缪尔森不可能成为一个“真正的好教师”。[1947年10月21日普罗克特写给康普顿的信，PASP 87 (MIT Archives)]。

[57] W. J. Beadle, September 22, 1947, Letter to James R. Killian, PASP 87 (MIT) ; J. R. Killian, September 29, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[58] R. G. Caldwell, November 7, 1947, Letter to James R. Killian, PASP 87 (MIT) ; W. J. Beadle, November 5, 1947, Letter to James R. Killian, PASP87 (MIT) ; J. R. Killian, October 31, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP87 (MIT) ; J. R. Killian, December 8, 1947, Letter to Dean Caldwell, PASP87 (MIT) ; R. E. Freeman, December 12, 1947, Letter to Robert G. Caldwell, PASP 87 (MIT) .

[59] 关于费尔柴尔德，参见本书第19章。

[60] W. J. Beadle, October 22, 1947, Letter to James R. Killian, PASP 87 (MIT) ; V. W. Lanfear, October 6, 1947, Letter to Fred R. Fairchild, PASP 87 (MIT) .

[61] J. R. Killian, October 31, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[62] R. G. Caldwell, November 7, 1947, Letter to James R. Killian, PASP87 (MIT) .

[63] 当这些讨论在麻省理工学院内部进行时，塔希斯在美国经济学会内部得到了强有力的支持。10月，哈佛大学的西摩·哈里斯写信给保罗·道格拉斯（美国经济学会主席），让他注意一个被普遍视为“众所周知的法西斯分子”所运营的组织，对学术自由的威胁，并指出哥伦比亚大学的卡尔·舒普（Carl Shoup）已经起草了一份对塔希斯批评者的回应[1947年10月27日西摩写给保罗·道格拉斯的信，PASP 37 (Harris)]。因为他认为教师在选择教科书时不受外界压力很重要，哈里斯建议美国经济学会成立一个委员会以增强那些想争取学术自由的人的力量。他预测这个问题将变得越来越重要，他还建议美国经济学会调查一下“国家经济委员会究竟是什么机构，它从哪里获得资金”。其结果是，1947年12月30日，美国经济学会批准了一项声明，称“大学和学院教师，必须有自由和不受限制的权利，来选择他们教学和研究中所使用的教科书和相关材料，而且没有任何人相信，通过他们教师的教学可以促进他们课程目的的实现”（美国经济学会，1948，533）。此外，还成立了一个由3名前校长组成的委员会，负责对情况进行审查并做出自己的判断，在必要时将其提交给美国大学教授协会（American Association of University Professors）。但是，由于没有邮寄清单，事实证明很难传阅该文件并把它通知到委员会，这导致一年后才采取进一步行动（参见美国经济学会，1949）。

[64] 克莱因的博士论文并未包含这一章，而是以反驳凯恩斯主义理论只是一种“萧条经济学”收尾。

[65] W. J. Beadle, January 2, 1948, Letter to Ralph E. Freeman, MIT-AC04Box 192 (10) .

[66] 他的信函用了康涅狄格州布里奇波特的一个地址，尽管后来改成了一个与杜邦公司有关的地址。

[67] 萨缪尔森是克莱因（1947，p. 184）列出的八人之一。一个脚注解释称，并非他们所有人都会把自己描述成凯恩斯主义者。遗憾的是，他没有明确表示萨缪尔森是否是其中一个会这么做的人。

[68] D. F. Carpenter, January 27, 1948, Letter to James R. Killian, PASP 87 (MIT) .

[69] D. F. Carpenter, January 27, 1948, p. 2.

[70] D. F. Carpenter, January 27, 1948, p. 3.

[71] W. J. Beadle, January 29, 1948, Letter to James R. Killian, MIT-AC04Box 192 (10) .

[72] R. G. Caldwell, January 28, 1948, Letter to James R. Killian, MIT-AC20Box 1 (Samuelson, 1946-49) .

[73] J. R. Killian, February 3, 1948, Letter to Donald F. Carpenter, PASP 87 (MIT) , p. 2.

[74] 这里，他引用了道格拉斯在授予萨缪尔森克拉克奖时宣读的全文来支持该观点。参见本书第28章。

[75] J. R. Killian, February 3, 1948, Letter to Donald F. Carpenter, p. 2.

[76] 赖特（1948），p. 150.

[77] W. J. Beadle, April 2, 1948, Letter to James R. Killian, MIT-AC04 Box 192（10），quoting Samuelson 1947b. 此处提到克莱因的书即将出版是因为它是萨缪尔森（1946a）的再版。

[78] 赖特（1948），p. 152.

[79] S. S. Pu, January 7, 1948, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 57（P, 1940–59）；D.S. Lichtenstein, January 7, 1948, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 87（Economics, 1945–2008, Folder 2）；P. A. Samuelson, January 8, 1948, Letter to S. H. Nerlove, PASP 54（N, 1942–51）；P. A. Samuelson, January 12, 1948, Letter to D. S. Lichtenstein, PASP 87（Economics, 1945–2008, Folder 2）；P. A. Samuelson, January 13, 1948, Letter to Shou Shan Pu, PASP 57（P, 1940–59）；P. A. Samuelson, April 9, 1948, Letter to Charles E. Lindblom, PASP 46（L, 1946–60）；C. E. Lindblom, April 12, 1948, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 46（L, 1946–60）。

[80] B. Ruml, March 11, 1948, Letter to Walter J. Beadle, MIT-AC20 Box 1（Samuelson, 1946–49）。

[81] W. J. Beadle, March 23, 1948, Letter to James R. Killian, MIT-AC20 Box 1（Samuelson, 1946–49）。

[82] W. J. Beadle, April 23, 1948, Letter to Ralph E. Freeman, MIT-AC20 Box 1（Samuelson, 1946–49）。

[83] 凯恩斯（1946），p. 185.

[84] W. J. Beadle, April 23, 1948, Questions to Professor Ralph E. Freeman for discussion with Visiting Committee, 10 a.m., Monday, May 3, 1948, MIT-AC20 Box 1（Samuelson, 1946–49），p. 3.

[85] W. J. Beadle et al., May 3, 1948, Letter to MIT, PASP 87（MIT）。

[86] 该书出版后，争议再次爆发，并在整个20世纪50年代持续。

第27章

《经济学》第一版：1948年

现代经济学

1948年5月，《经济学：入门分析》出版。首印量非常大，达到了20000册，但不到两个月便告售罄，麦格劳-希尔出版公司又安排印刷了25000万册。到8月，该书已被耶鲁大学、哈佛大学、普林斯顿大学、杜克大学、哥伦比亚大学、普渡大学和其他许多大学采用。^[1]

萨缪尔森的书之所以能主导经济学教学，是因为它提供了对现代经济学的解释。“现代”这个词虽然已经被从书名中删除，但开篇几页清楚地表明，现代经济学与解释“商业活动令人眼花缭乱的涨落起伏”有关。^[2]大萧条、1937年复苏夭折，以及战时规模空前的扩张活动，都是近期的记忆，而解释这些记忆所需的理论在过去10年才发展起来。经济学教学必须与时俱进，尤其是对包括返校复员士兵在内的一代学生而言。和大多数学生相比，复员士兵年龄偏大、更自信，对无关紧要的事情也不那么宽容。为此，萨缪尔森的书在内容和风格上都进行了创新。洛里·塔希斯的《经济学基础》在前一年出版，内容和萨缪尔森的书相似，但风格更为传统；萨缪尔森的书一经出版，《经济学基础》的销量就迅速下滑。^[3]

正如早期草稿及克莱门斯和杜迪几年前提出的那样，国民收入这个在战争期间成为制定政策的核心概念，是这本书的中心思想。然而，在出版的版本中，萨缪尔森进一步打破了和过去的关联。传统方法将经

济活动的波动视为商业周期更广泛理论的一部分，而萨缪尔森把收入决定理论放在开头，尽管他确实在书中加入了一章关于商业周期的内容，但这一章被放在了后面。收入决定的静态理论变得与更为复杂的、不那么成熟的动态思想无甚关联，正如它在凯恩斯的《通论》中那样。

萨缪尔森用早期草稿中没有用过的图来阐释这一理论，该图描绘了收入的循环流动，这将成为此类书籍的一个标准特征。他用了两个版本的图。第一个版本直接复制了图27-1，阐释了国民收入如何用两种方法来衡量：要么作为收入，要么作为产出。

在接下来的章节中，他将图表转化为如图27-2所示，增加了管道和水泵，表示流向循环的投资流量，底部的出口则表示经济体中储蓄的泄漏量。这样一来，它显然成了一个液压系统，尽管目前尚不清楚其物理构造（水泵表明它由重力驱动，不适合圆周运动），这很容易使萨缪尔森阐述的理論的核心特征形象化。

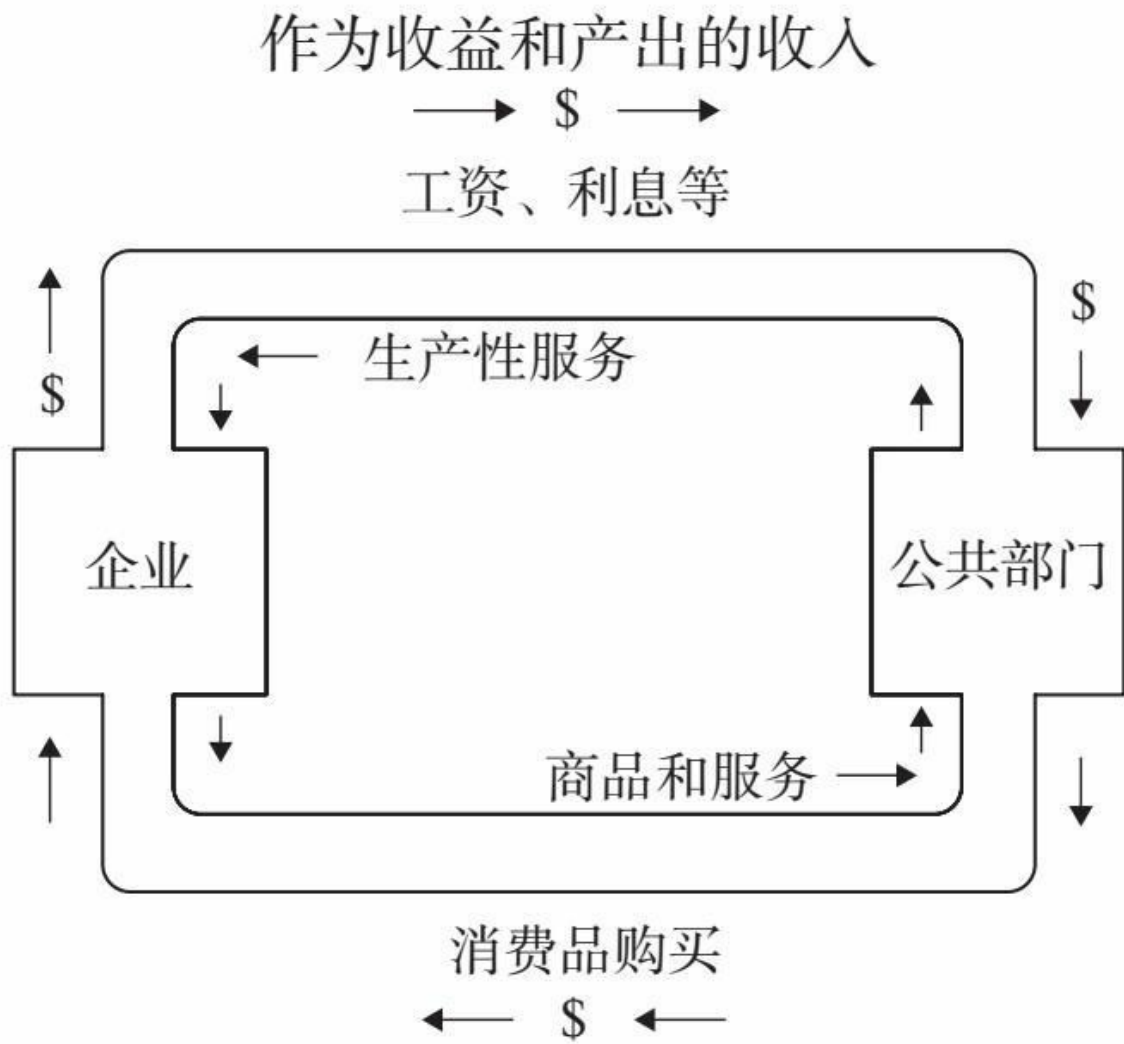


图27-1 收入的两种定义

资料来源：萨缪尔森，《经济学：入门分析》，麦格劳-希尔出版公司，1948年版，第226页。麦格劳-希尔教育集团授权使用

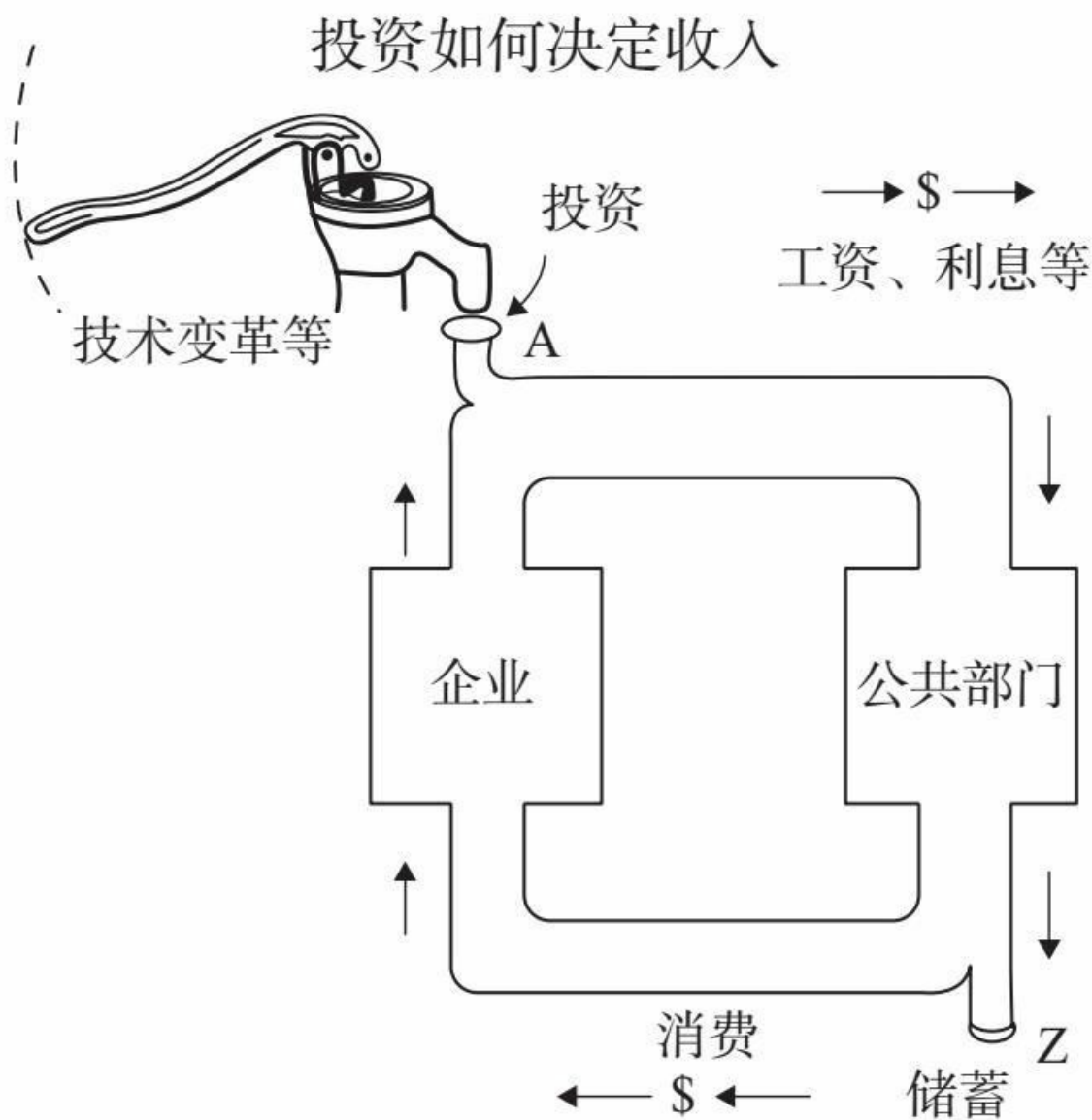


图27-2 投资与收入流

资料来源：萨缪尔森，《经济学：入门分析》，麦格劳-希尔出版公司，1948年版，第264页。麦格劳-希尔教育集团授权使用

这张图可以追溯到萨缪尔森的芝大老师弗兰克·奈特所使用的“财富之轮”。值得注意的是，萨缪尔森直到1947年才想到使用这张图。[\[4\]](#)但是，奈特的示意图被改成了对一些确实存在的东西的描述。这方面已有先例，特别是欧文·费雪20世纪初使用的水力模型，以及20世纪30年代

其他人使用过的图表，但萨缪尔森使这一理念具有现代化意义，并赋予其在经济学教学中前所未有的中心地位。这直接指向了他对储蓄和投资的分析，通过对装饰图书封面的储蓄和投资图进行处理，该图给出了均衡的静态描述，类似于半个世纪以来一直是经济学教学主要内容的供求关系图。这种简化理论是可行的，因为尽管萨缪尔森的分析有着汉森式的根源（Hansenian roots），但他不再认为必须从商业周期的动态理论出发，才能分析与国民收入和失业相关的问题。

萨缪尔森的写作风格也和过去迥然不同。汉森本人就是一本成功教科书的作者，尽管这本书是他在20世纪30年代末思想发生转变之前写的，但它为老一代教科书提供了一个很好的示范，这表明萨缪尔森的教科书需要与之竞争。^[5]如果把经济学定义为“对人类活动和制度的价格及价值方面的研究”，那么萨缪尔森的工科学生会认为经济学非常枯燥，并且与他们正在关注的问题或当代事件的直接联系甚少。汉森和他的合著者清楚地看到，大萧条是一个值得关注的重要事件，但它被置于一个多世纪的经济争议的背景下。这本书称存在“经济规律”，尽管和萨缪尔森的所有著作都相当一致，但更有可能引起麻省理工学院工程师们的怀疑，尽管萨缪尔森确实讨论了稀缺性法则。

萨缪尔森可能从汉森的书中汲取了一些思想——考虑到他们的亲密关系，如果他没有这么做，那将是令人惊讶的——但他的语气却大不相同。要了解这一点，不妨看一下比较老的书中对国民收入的处理。汉森的书从国民收入开始，在提供统计数据后，接着讨论了收入在家庭间的分配、消费和投资之间的区别，最后介绍了不同类型商品的生产。^[6]在此基础上，汉森对经济组织的替代方案进行了探讨。^[7]相反，萨缪尔森在阐释了经济体系需要解决的问题，并描述了“混合”资本主义企业制度如何运作之后，继续讲述了学生读者可以立即想到的问题：家庭、企业和政府。同样重要的是，他的写作风格截然不同。这一点在前一版草稿的两章中最为明显。^[8]

在讨论家庭收入时，萨缪尔森强调了家庭之间的差异和美国国内收

入分配的不平等。关于劳工问题的一章阐述了这一点。萨缪尔森从美国劳工运动历史、工会发展以及同业工会（美国劳工联合会，简称AFL）和产业工会（美国产业工会联合会，简称CIO）之间的差异开始论述。然后，他利用毫无疑问是他在高中时专注于文学和新闻时获得的技能，做了一件前人都不会做的事情：用一系列虚构的故事来解释劳工问题，并含蓄地展示了美国社会的阶级结构。他从约翰·肯尼迪的生平说起 [约翰·肯尼迪曾是一名木匠，是美国木匠和工匠联合兄弟会（United Brotherhood of Carpenters and Joiners）的成员，这个组织隶属于美国劳工联合会]。萨缪尔森描述了肯尼迪的工作条件，以及他在“一战”后和20世纪20年代剩余时间里房地产繁荣时期的经历。约翰·肯尼迪一直是拉福莱特（La Follette）进步党的支持者，但他没有时间和共产主义者打交道，也从未见过共产主义者。相比之下，美国汽车、飞机、农业机械工人联合会 [劳工联合会—产业工会联合会（简称劳联—产联）] 的汽车工人谢尔比·怀特（Shelby White）认识到，他所在工会的少数共产主义者也在为他想要的东西斗争，但有必要确保他们不会在工会会议上更胜一筹。

在通过讲述一个劳工律师、一个“慈善资本家”和一个国会议员的故事给出不同的观点后，萨缪尔森随后通过一所“中西部州立大学”一名45岁的劳工经济学教授戈登·布鲁斯（Gordon Bruce）的经历提供了一个更广阔的视角，布鲁斯的一些学生在劳工部和国家劳动关系委员会工作。^[9] 这名教授对劳动力市场了如指掌，但他仍然是“一个有烦恼和困惑的人”，因为他意识到没有简单的解决办法。^[10]

如果罗列自己的疑虑和恐惧，布鲁斯几乎可以无穷尽地继续下去。例如，他关注的问题是保持工会民主，他开始怀疑集体谈判朝着越来越广泛的工业和全国范围发展的趋势是否会加剧罢工，不可避免地引发强烈抗议，并产生接近于侵犯个人自由的极权主义的政府行为。但他的工作就是为所有和劳动有关的事情操心。当被要求总结他对劳工问题的态度时，他仍然相当乐观。^[11]

最后一个案例研究很重要，因为布鲁斯显然是萨缪尔森最密切关注的对象。经济学家很难在劳动力和资本之间进行协调，需要平衡从限制工业权力到维护个人自由等诸多因素。萨缪尔森在这一章的结尾写道：“毫无疑问，这种观点（在前一段引文中）受到典型的保守派农民、眼光狭隘的编辑和左翼煽动者的一致谴责。这也是他（布鲁斯）工作的一部分。”^[12] 尽管他的学生读者可能不太清楚这一点，但萨缪尔森是在暗示他写这本书时所遇到的问题。

“个人财务和社会保障”一章，阐述了萨缪尔森是如何将国民收入的核心概念和学生可能遇到的问题联系起来的。他写道：“并非每个人都能直接接触到金本位制或联邦储备银行政策的运作，但每个人在一生中的每一天都会遇到这样的问题：如何获得收入、如何把它花在消费品上，如何对储蓄进行投资，以便最大限度地抵御人生中的大起大落。”^[13] 他给出了消费模式如何随家庭收入变化的证据，并向更抽象的概念迈出了一小步，比如边际储蓄倾向，这是他即将提出的理论的核心。通过把讨论和战时经历联系起来，他指出了有多少消费者从战争中受益，以及流动资产和储蓄之间的联系，使学生们的兴趣得以保持。对政府债券、拥有房屋的成本（由贷款提供资金）和人寿保险的解释，引发了对社会保障简短有力的辩护，并以一种保险的形式得到呈现。

撇开所有的人道主义不谈，社会保障计划只是用来提供必须通过其他方式提供或资助的个人关怀的一种廉价而明智的方式。私人保险不是从国民产出和收入中的扣除，社会保险也不是。有时会遇到这样一种说法：“像英国这样的穷国负担不起贝弗里奇计划，这个计划要求实现从摇篮到坟墓的保障，以应对人生中的大起大落，而不是以失业、老年、疾病、怀孕和庞大的家庭开支为代价。”这种说法并不是一种好的经济学分析。在任何情况下，这些意外事件都必须得到考虑，问题是这些意外事件是应该以系统、高效和明智的方式进行预算，还是应该留给个人或无序的慈善机构来承担。

传统教科书中枯燥偏僻的思想与学生的切身经历和当前的政策问题有关。萨缪尔森所改变的不仅是一本入门教科书的内容，还采用了一种新的风格，即使是最顽固的批评者也承认这一点。他的写作风格可能会被批评为过于轻率，但它改变了教科书的写作方式。[\[14\]](#)

自由企业制度和社会主义

萨缪尔森在打磨这本教科书的3年里，一直在锤炼他的思想。这表现在他重新安排章节的方式和他增加的新材料上。一些变化是同事们批评的结果，比如将“充分就业的经济学”改为“国民产出的构成和定价”。但值得注意的是，他1945年夏天写的许多章节在印刷版本中基本没有变化。考虑到1946年爆发的争论，以及他在这本书出版50周年之际坦言自己写《经济学》时，仿佛有一位律师在背后看着他一样，关于他如何在资本主义和社会主义之间进行选择的思虑，颇为重要。

在1946年的草稿中，萨缪尔森解释说，尽管在不同的经济体系之间做出选择是一个重要问题，但这不是经济科学可以解释的。他曾写道：

我们的任务并非评估不同经济体系的优缺点，尤其是在现阶段。没有一个科学家委员会能够权衡这个问题并给出一个科学的答案，因为这不仅仅是一个科学问题。但经济学的研究可以为回答这个问题提供部分必要的材料。[\[15\]](#)

在这本书中，他去掉了在经济体系之间进行选择的提法，而是简单地写道，经济学研究可以为回答任何社会都面临的“生产什么”“如何生产”“为谁生产”等问题提供所需的部分材料。在那一页的下方，他删除了对竞争体系的引用。

当我们谈到个人之间财富和收入的理想分配这第三个问题时，我们完全离开了科学领域。人们的鉴赏力偏好各不相同：不存在毫无争议的（合乎科学的）偏好；道德问题也是如此。我们必须把对社会目标下定义这件事留给哲学家、神学家、政治家和公众舆论，把我们自己限定在一项更平凡的任务上，即根据不断被接受的目标完善既定体系的运行，而不是改变体系本身。由于时间所限，我们不能彻底地解决经济体制改革问题，必须满足于就这一重要问题提出几点思考。[\[16\]](#) [\[17\]](#)

尽管萨缪尔森似乎对文本做了重大修改，但由于这两段都是关于经济科学所不涉及的内容，所以这一修改并未对这本书产生较大影响。这些修改的结果是把注意力集中在经济学能做什么上，这可以从教育学的角度，而不是回避一个萨缪尔森曾受过攻击的问题加以证明。

替代性经济体系问题被放到最后一章“社会运动和经济福利”中，萨缪尔森对其进行了更加细致入微的讨论。他的出发点是20世纪30年代困扰资本主义的危机，以及各种各样的应对之道——法西斯主义、共产主义和社会主义等“一捆主义”。在对美国和欧洲的社会主义运动做了简要而严肃的历史概述后，他用了3页篇幅讲述法西斯主义和马克思共产主义在苏俄的历史。他的叙述可能很简短，但却对这些运动是什么以及它们如何演变给出了严肃解释。他对共产主义和社会主义进行了明确区分，指出瑞典和英国的社会主义政府代表着“一条中间道路”。他解释称，在英国，国有工业的所有者得到了补偿，而且“任何反对工党政府的人——和大多数英文报纸一样——都可以自由表达自己的观点，并在政治上组织起来。从1948年起，甚至共产主义者也被赋予了完全的公民权利和自由”。[\[18\]](#) 萨缪尔森明确表示，倡导“和平与民主的演变”“往往不仅仅是一种战术举措，还是一种深刻的哲学信条”。这显然是对英国社会主义的一种同情式描述，和苏联共产主义形成鲜明对比。在这种情况下，诸如“工业化民主”等阶段，被用来表示和它们在西方截然不同的立场。

萨缪尔森对政治自由和经济控制有着同样鲜明的区分，这一点也是不被他的保守派批评者所认可的。在评论了法西斯主义和共产主义对公民自由的压制后，他继续说道，

另一方面，当司法部部长帕尔默（Palmer）监禁并释放了数百名被称为“红色分子”的人时，社会主义的英国（1948年）拥有的公民自由比1920年的美国还要多。

告诉一家企业它可以收取多少电费是一回事，告诉一个人他能说什么、他能相信什么、他必须崇拜什么，是另一回事。混淆这两者是不行的。[\[19\]](#)

萨缪尔森明确表示，行业监管和自由社会是一致的。

比德尔曾批评萨缪尔森暗示联邦雇员比私人雇员“更可靠”。[\[20\]](#) 萨缪尔森修改了这段可能令人不快的文字（删去斜体字，取而代之以方括号内的文字）：

但是，有时一群相互独立的竞争对手犯下的〔某些〕错误——例如，1929年的所有过度建设，或者不断进入已经拥挤不堪的杂货店业务——可以通过先进的集中规划来避免〔在以计划为特征的经济体中，将会减少。（当然，容易犯错的官僚们可能会在他们一系列的计划上犯错，并产生新的个人自由问题）〕。[\[21\]](#)

萨缪尔森稍稍淡化了中央计划所能达成的目标的主张，并明确表示，他确实打算在这段话中加入比德尔的解释——计划制订者有时能比商人做得更好。他承认比德尔关于计划存在不完美的观点，但他明确表示，他认为这是显而易见的。尽管他对计划所能达成的目标提出的要求更为微妙，但其中一节的内容并没有改变。它仍然是对商界人士和他们对竞争模棱两可态度的直率批评，当竞争符合他们自身的利益时予以认

可，当竞争对他们不利时，则将其描述为“欺骗性”“不公平”或“毁灭性”。竞争被用来消除竞争对手和创造垄断，当竞争威胁到工资时，工人们就会抱怨竞争。[\[22\]](#)

这个关于自由企业制度的局限性的讨论，为解释政府的角色提供了条件，即政府所做的事情是私营企业所不能做的。这一部分丝毫没有削弱。事实上，它得到了加强，因为除提供集体服务和制定私营企业运作的框架之外，萨缪尔森还增加了第三项职能：利用货币和财政政策“使私营企业保持稳定的高就业水平和不断提高的生产力”。[\[23\]](#)这可能是强制性的，但也是必要的，因为正如萨缪尔森在书的结语（第26章）中所明确指出的，自由放任的制度不会产生社会最优。它没有产生最优收入分配，而且由于失业和商业周期，它还造成了巨大的浪费。此外，萨缪尔森通过学生们在这本书中间章节学到的垄断竞争理论，描述了垄断的“罪恶”：因担心破坏市场而限制产量、浪费性的广告、不必要的产品差异化，以及过多的公司之间低效率的生产分工。“罪恶”这个词在一段短短的文字中被用到了三次。[\[24\]](#)

商业周期和经济政策

尽管萨缪尔森使经济学的内容和表述更加现代化，但他这本书的一个显著特点是，它植根于两次世界大战之间的“制度主义”经济学。当他向朋友们描述经济学非常“制度化”时，他必定已经想到了这一点。[\[25\]](#)第一部分描述任何社会所面临的经济问题，概述资本主义制度如何运行，接着讨论家庭、商业组织和政府，这部分一直是这本书的关键部分。从1945年的手稿来看，这是他写这本书时最早写的部分，尽管书中增加了关于政府、劳动力市场、个人财务和家庭收入的章节，但它的基本结构和重点从未改变。

这种涉及经济生活内容的一个重要特点是，它们提供了大量的统计

信息，其中许多来自新政机构。正如他向艾伦·斯威齐解释的那样，这是这本书的一个重要部分：“我试图利用关于国民收入、企业等方面的大量最新统计资料——这些资料最近才从《当代商业概览》（*Survey of Current Business*）和其他来源获得。”^[26]然而他使用的数据来源要广泛得多，不仅局限于《当代商业概览》。家庭收入的相关内容依赖于1935—1936年国家资源委员会发布的收入分配和不平等统计数据（他在为国家资源规划委员会工作期间所熟悉的数据）。这些数据也是讨论支出模式的基础，正是这些支出模式引出了他对储蓄的分析。他使用了20世纪30年代末和40年代不同职业的收入分配数据。国民收入计算依据的是美国商务部的数据，这些数据直到20世纪30年代中期才可得。他向美国国家统计局的阿瑟·伯恩斯寻求商业周期数据，伯恩斯的《测量商业周期》（*Measuring Business Cycles*）一书刚刚问世。^[27]他还提到临时国家经济委员会的出版物，以便获取关于市场结构的数据。他对垄断弊端的谴责，与其说归功于张伯伦对市场结构的分析，不如说归功于临时国家经济委员会。

撰写这本书时，萨缪尔森和汉森的关系非常亲密。萨缪尔森对商业周期和经济政策的介绍，完全符合汉森经验主义的制度研究方法。他以一种20世纪20年代经济学家所熟悉的统计描述，开始了对经济周期的介绍，并附上了一张商业活动的“晴雨表”。事实证明，尝试做出预测并不比算命师算命更可靠，除考虑季节性变化和长期趋势外，所能做的只是描述周期的各个阶段。尽管他对商业周期四个阶段的描述源自韦斯利·米切尔，但他援引了汉森对美国商业周期的概述，其中建筑活动是一个关键因素。^[28]通过讨论经济活动中的长期波动，萨缪尔森表达了对熊彼特的敬意，但他的结论是，现在断定这些经济活动是否只是历史事件为时尚早。

汉森把商业周期和建筑业的活动联系起来，为理解周期提供了第一个线索。最大的波动发生在耐用品生产行业——他展示的图表支持了这一点。他回顾了其他替代性的理论，得出的结论是，我们需要的是一种

综合。在已经提出的经济体系的内部机制中，他侧重于选择加速数原理。他用一个数值例子来说明，这个原理导致了不稳定，放大了需求波动。^[29]这一章证实了其他几章得出的结论，即“经济体系或多或少是没有方向盘的”。即使商人和工人无私且有效地采取行动，这个体系也可能会经历通货膨胀或通货紧缩，“这取决于投资和储蓄之间复杂互动的偶然情况”。^[30]

解决这个问题的办法无疑是财政政策。最没有争议的版本是“补偿性”或“反周期”政策，即在整个周期内保持预算平衡，但在衰退时增加支出，在繁荣时减少支出。萨缪尔森将它描述为一种“相当保守”的学说——它对于一些“当代经济学家”来说过于保守。^[31]尽管他认为这是一种和前几代经济学家有关的保守学说，但他对它进行了详细讨论，包括公共工程、福利支付和税收调整。萨缪尔森还指出了它的局限性，他提出的主要反对意见是，一开始是反周期的支出，最终可能会变成长期性的支出。他以20世纪30年代为例说明了这一点，指出1933—1938年是一个完整的周期。根据这个理论，1935—1937年这段黄金时期应该会有盈余。“然而，在当时有近1000万人失业的情况下，踩下财政刹车看上去既不合理，也不符合‘政治’要求。”^[32]鉴于这意味着在如此高的失业率上踩刹车并不合理，它削弱了萨缪尔森对补偿性财政政策的反对。

这促使他直接考虑了汉森对长期停滞的看法，以及长期政府赤字的论点。^[33]^[34]汉森认为，尽管技术创新很快，但像美国这样的成熟经济体很容易受到投资停滞的影响：在19世纪刺激了大量投资的边疆开发已经结束，因此为了维持投资，需要在电力和机动车辆的规模上进行创新。如果缺乏足够的创新，并且考虑到储蓄有上升的趋势，其结果将是总需求的增长速度不够快，无法维持高水平的就业。萨缪尔森把汉森描绘为不那么谨慎的支持者，站在另一边的则是事实上和他意见一致，但认为原因在于政府干预商业活动的保守派。汉森也遭到了经济学家们的反对，他们对可能会存在长期停滞的观点提出了质疑。这里，萨缪尔森引用了乔治·特伯格（George Terborgh, 1945）新近出版的一本书，特

伯格在书中提出了许多理由，说明为何投资仍然高到足以维持需求。特伯格认为储蓄和投资分析是中立的，萨缪尔森显然非常重视这一点。

萨缪尔森可能已经删去一处比德尔反对政府能够“从社会角度看待任何经济成本”的陈述，[\[35\]](#)但在他的结论中很难看到任何妥协：

简而言之，一个狂热地沉迷于赤字支出的国家，没有任何技术上的理由不应该在我们的余生甚至更久的时间里推行这一政策。真正的问题是，这样的政策是否会对通货膨胀或通货紧缩的经济造成冲击。只要私人 and 政府支出仅够抵消储蓄，它就不会带来问题。如果一个国家或国会在总消费和私人投资变得过大后，被误导继续大举支出和减少征税，那么其结果将是通货膨胀。

萨缪尔森的关键论点是，政府支出的适当水平取决于整个经济中储蓄和投资的平衡，而不仅仅取决于政府的债务状况。

如果通货膨胀只是在充分就业时才成为一个问题，那么根据储蓄和投资一章中阐述的通货紧缩和通货膨胀缺口的概念，就足以计算出最优财政状况。但事实并非如此，因为价格通常在达到充分就业之前就开始上涨。这意味着维持充分就业需要的不仅仅是财政政策。这是一个心理问题，因为它源于企业和工会对需求增长的“反常”反应。建立一支由失业人员组成的后备军来压低物价的解决方案，是不可接受的；价格指导和工资控制的解决方案，也不可接受，因为它意味着高度的集中控制，这和萨缪尔森所认为的“绝大多数美国人的哲学信仰”相一致。[\[36\]](#)一些人认为轻微的通货膨胀不得不容忍，但是找到“一个充分就业的工资和价格政策”，才是“美国面临的最大问题和挑战”。[\[37\]](#)这个问题不仅涉及储蓄和投资的平衡，还涉及经济资源的配置。

一个新的章节，即“国际金融和资本流动”，支持了与汉森相关的国际主义，萨缪尔森几年前在《新共和》杂志上的刊文曾为汉森做了辩护。萨缪尔森试图消除一些谬论，例如，国际收支中的顺差总是好的。

他认为，各国都经历了几个发展阶段，在这些阶段，外国投资先是提高了产出，随后产生了方向相反的收入流。通常，人们都会理解这一点，但是“当民族主义抬起丑陋（或美丽）的头时，事情就发生了变化”。^[38]那些从不抱怨由一个国家的某个地区向另一个地区支付利息的人，将会反对外国人的不在地主所有权（absentee ownership）。贸易和政治是相互交织的，但萨缪尔森认为它们交织的方式太过复杂，以至无法进行讨论。一些人寻求一个没有战争或民族主义的世界，以便在他们喜欢的任何地方自由投资和自由交易；另一些人认为军功章比舒适的生活更重要，他们认为一个“超级种族”应该能够剥夺其他人的物品，这样他们就可以“拥有（其他人的）蛋糕和大炮”。^[39]过去两个世纪以来，世界处于这两个极端之间。

萨缪尔森把有关固定汇率和弹性汇率、金本位和国际贸易乘数等话题的技术性更强的讨论，放到附录中，继而讨论当代问题。他攻击的目标是孤立主义。在提醒读者出口商品可以创造繁荣，就像“一战”期间欧洲国家突然需要美国商品，以及20世纪20年代美国向世界其他国家提供大量贷款时那样，萨缪尔森列举了一系列可能增加就业的政策。这些“以邻为壑”的政策，包括关税、进口配额、外汇管制和美元贬值。如果其他国家听之任之，这些政策可能会奏效，但如果它们以牙还牙（这是必然的），其结果将是国际贸易的螺旋式下降，美国的情况最终也会变得更糟。这些政策是愚蠢的，即使对“冷漠”或“自私”的国家也是如此。它们的教训是，美国应该转而通过国内政策来解决失业问题，并且依靠“只是为了提高我们目前和未来的消费水平，或是为了服务于我们的政治抱负和责任”的贸易。^[40]“经济孤立是行不通的，”他继续说，“在这个问题上，如果没有其他建议，99.44%的经济学家都会表示赞同。”随后，他转向了应该推行的政策。

第一项政策是，通过国内创造的购买力来维持充分就业，使消除关税壁垒和补贴效率低下的行业成为可能。“马歇尔计划”也很重要，因为促进西欧繁荣对遏制共产主义至关重要。^[41]取消战时债务是明智之

举，不会伤害到美国人。此外，有必要向英国提供贷款，否则，英国就不可能实现贸易自由和恢复货币可兑换性——美国高度重视的两项政策。最重要的也许是，通过新成立的国际复兴开发银行（世界银行的前身）和国际货币基金组织（IMF）进行国际合作。萨缪尔森解释了这些机构是如何运作的，指出美国并没有获得不受限制的债务。世界银行是一个商业机构，应该能够支付它的各项成本，但是如果债务真的变成坏账，账单将由所有成员而不仅仅是美国承担。国际货币基金组织将创造更大的汇率稳定性，整套改革将使其有可能朝更加自由的国际贸易迈进。这是一项厚颜无耻的国际主义政策，它得到了国内需求管理政策的支持。

在和比德尔的辩论中，萨缪尔森为自己的立场辩护时称，他试图保持“中间道路”，这个措辞意味着平衡，因此，教科书才可以被安全地用于教学。^[42]鉴于在冷战时期，某些立场被认为超出了可接受的信仰范围，这就引出了一个如何平衡的问题。萨缪尔森没有对该问题进行分析，但他的朋友小亚瑟·施莱辛格在萨缪尔森教科书出版后不久出版的一本书中，对其进行了分析。该书名为《活力中枢》（*The Vital Center*），正如书名所暗示的，该书试图划出一个中枢地带。^[43]受美国和苏联之间冷战的影响，该书毫不妥协地反对共产主义，毫不留情地谴责那些忠于美国共产党、无视苏联极权主义危险的人。然而，作者也对资本主义持批评态度，因为现代工业主义加剧了当代政治背后的焦虑。文明变成了“工业主义的受害者，而不是主人”，打破了将前工业社会维系在一起的个人纽带。^[44]施莱辛格对右翼的攻击即对商人的攻击。他称，这些方法在提高生产率方面颇为有效，但随着它们越来越脱离财务监管，它们的效果也越来越差。“习惯了只追求自身利益的人发现很难扮演政治家的角色，因为政治家必须平衡和协调许多群体之间相互冲突的利益。”^[45]

施莱辛格甚至把共产主义社会比作类似于匹兹堡这样的企业城（company towns）：“苏联就像宾夕法尼亚州或西弗吉尼亚州那样紧

凑，钢铁公司和政府以不可分割的纽带团结在一起。”^[46]他提出了对美国社会进行阶级分析的理由，并将富人统治及贵族统治和贵族义务感做了不利的对比。商界没有能力保卫一个自由的社会，而政府是非商业阶层保护自己的手段。因此，新兴商人们谨慎地走出“私营企业的丛林”和“不负责任的富人统治的暴政”。^{[47] [48]}

萨缪尔森在哈佛读书时就认识了施莱辛格，20世纪五六十年代，他们都积极为民主党政客提供咨询。我们不知道他们在萨缪尔森编写教科书期间有多少接触，但施莱辛格提出的政治哲学，与萨缪尔森（追随汉森）在教科书中的观点完全一致。^[49]也许萨缪尔森不像施莱辛格那样，对商界和商界人士持如此严厉的批评态度，但他们对政府采取监管行动，进而维护自由社会的必要性持有同样观点。萨缪尔森认为，“中间道路”立场需要政府进行大量干预；在一本以论述再分配、垄断恶果和自由放任下的浪费收尾的书中，这些可被看作把中枢地带置于施莱辛格认为它必须待的地方的措施。^[50]

《经济学》一书的反响

《经济学》是一本麻省理工学院意义上的书，这和《经济分析基础》不同，《经济分析基础》虽然在萨缪尔森到麻省理工学院7年后才出版，但本质上却是他在哈佛时期的产物。萨缪尔森最坚持不懈的批评者比德尔，显然不认为《经济学》纯粹出自一位教授之手，而认为这本书是由麻省理工学院背书的，因此，应该由集体承担责任。这种态度解释了为何当弗里曼称萨缪尔森让他审阅草稿时，比德尔明白他是在说他将像他以前编辑系里出版的其他书一样编辑这本书。^[51]然而，尽管比德尔误解了弗里曼将投入的编辑工作力度，但他认为萨缪尔森的书旨在满足麻省理工学院自身需要这一点，却是正确的。麻省理工学院不需要一本技术书籍，因为经济学是旨在教学生如何写作的人文社会科学课程

的一部分。尽管萨缪尔森利用了自己学生时代的资源，尤其是他曾经的偶像弗兰克·奈特所写的教科书，但他的立足点是他所在经济学系同事10年前编写的教科书；在改写这本书的过程中，他采纳了麻省理工学院教师关于如何编写这样一本教科书时产生的一些想法。

《经济学》也是一本属于萨缪尔森自己的书，它展示了萨缪尔森在完成哈佛博士论文后发生的巨大变化。这是一本绝不可能由纯粹数理经济学家写出的书，它反映了萨缪尔森在战时担任政府机构顾问及与相同处境的其他年轻经济学家接触中受到的各种熏陶。这项工作使他熟悉了数据——不只是哪里可以获得统计数据，还包括这些数据如何构建及如何使用——这影响了他对经济体系的理解。第二次世界大战既是经济学家的战争，也是物理学家的战争，这种说法反映了一种根深蒂固的信念，即一个由明智的计划者做出指导、企业通过市场运作的混合经济也是可以发挥作用的。美国经历了空前繁荣，同时也打赢了战争。下一个任务将是赢得和平。萨缪尔森对汉森所代表的国际主义的认同并非偶然。相反，这是他自身经验发展的自然结果。他已不再是一个“象牙塔里的”经济学家。

萨缪尔森对自己的书的态度，随着他的写作不断深入而改变。1945年7月，也是他开始写作后不久，他写信给克莱因：“令我羞愧的是，我正在花一些时间按照我们讨论过的思路写一本一学期的入门教科书。”^[52]然而，随着这项工作的推进，一旦他把内容分发给学生们使用，他的态度就开始发生了改变。一年后，他向德普雷坦承，他不得不做出的妥协让他“在我的专业同事看来很容易遭受非议”，但让他感到欣慰的是，他“（极其不体面地）喜欢写手稿”。^[53]但接下来的一个月，他写信给麦科德·赖特时只是简单地说：“我必须承认，我很喜欢做这件事，尽管结果充满妥协且不能完全令我满意。”^[54]到下一学年开始，他的第二本更完整的手稿通过麻省理工学院书店提供给学生时，他的态度已经完全改变。在写给马克斯·米利肯（Max Millikan）的一封信中，他谈到了这项任务的难度：“在一本书中涵盖现代经济现实的丰富性，

同时给出一些分析性的见解，无疑是一项具有里程碑意义的任务。”^[55]

一个显著的变化是，萨缪尔森没有因这本书涉及制度而敷衍了事，他把重点放在把握经济现实的丰富性的必要性上，他似乎认为这是一项不同于分析的任务。在转向生理学之前，进行解剖学研究很有必要，这样做没什么不好意思的。^[56]萨缪尔森不再把它当作一本很基础的书。他为政府机构做的工作，加上他与汉森及奥斯卡·奥尔特曼和雷蒙德·戈德史密斯等经济学家——他们都致力于严谨的实证研究——的接触，似乎改变了他对如何进行经济调查的看法。

该书出版后得到的第一份有记录的回应，来自萨缪尔森的芝大朋友马丁·布朗芬布伦纳，布朗芬布伦纳写信给出版商称，他从这本书的每一章中都能学到一些东西。^[57]保守派批评萨缪尔森表达了自己的观点，而布朗芬布伦纳正是在这一点上称赞了该书：“经济学教科书整体上已经保持太长时间虚张声势的公正传统，看到萨缪尔森以自己的思想清楚地提出自己的观点，我感到极大的欣慰。”他称，这本书的结构为如何向当代学生教授经济学提供了一个解决方案。萨缪尔森哈佛大学的朋友、凯恩斯主义者西摩·哈里斯称，这本书具有里程碑式的意义。哈里斯表示，如此杰出的一位经济学家能够如此有效地为学生们撰写教科书，着实令他感到惊讶。^[58]

8月31日，新学年正式开始前，萨缪尔森向康普顿报告了这本书在商业上取得的成功。他还向康普顿提到《财富》上一篇热情洋溢的评论和《经济学人》上的一篇简评，以及哥伦比亚大学的阿尔伯特·哈特为《美国经济评论》撰写的一篇热心的评论。萨缪尔森写道，这本书已经被广泛采用，“这是一次有利可图的冒险，超出了我的最大期望”。^[59]^[60]他之所以告诉康普顿这些，就像他说的那样不是自鸣得意，而是他想让康普顿知道，他并未完全辜负康普顿的信任。最后，萨缪尔森反思了经济学正在发生的变化，暗指保守派对他的批评缺乏客观性。

不过，我应该补充一点，尽管目前国民收入方法在基础经济学领域很流行，但它可能不会得到经济学领域所有权威人士的认可。我认为这在充满争议和情感的社会科学领域不可避免。但是我也认为，人们正逐渐就与政策处方不同的、更为中立和客观的分析工具，达成更大的共识。[\[61\]](#)

萨缪尔森试图驳斥批评者的观点，他称中立和客观存在于分析工具中，这一立场和他的哈佛老师兼朋友约瑟夫·熊彼特的观点遥相呼应。[\[62\]](#)正如他的批评者所声称的，客观性不应只停留在提出相互矛盾的观点上。

在书评中，评论者们大多表达了对这本书的浓厚兴趣。1948年10月出版的《南方经济杂志》（*Southern Economic Journal*）上的第一篇学术评论明确指出，尽管该书采用凯恩斯主义的表述风格，但它并不是一本凯恩斯主义的教科书，因为萨缪尔森“以令人钦佩的自我克制”“竭力避免阐述自己所偏好的政策处方”。[\[63\]](#)《农业经济学杂志》（*Journal of Farm Economics*）的评论者发现，关于国民产出的构成和定价的第三部分是正文中最薄弱的部分，较之涉及总量分析的第二部分，它就像是“一块电阻片……尽管充满了相关性”，只有缺乏想象力的教师才能对这种刺激的效果无动于衷。[\[64\]](#)

萨缪尔森8月份向康普顿报告的哈特的评论发表于12月。哈特认为，这本书有很多缺点，其中许多是他详细讨论过的，但这些缺点被这本书的许多优点所抵消。似乎是为了反驳萨缪尔森对保守派评论者的批评，哈特强调了自己的中间立场。[\[65\]](#)

在我看来，这本书的最大优点在于，它系统地努力寻找学生和他们的社会邻居可能持有的不同观点之间的联系点。萨缪尔森自己的政策立场是“中间道路”，他支持绝大多数劳动力的私人雇用，以及主要通过家庭和企业的私人决定来分配投入和产出。另一方面，

萨缪尔森强调，由于私营经济本身所固有的不稳定性，以及政府无法逃避分配收入和财富的责任，经济稳定的责任在政府身上。[\[66\]](#)

当然，正是（哈特认可的）最后一句话中提出的观点，是萨缪尔森的保守派批评者们所不能接受的。[\[67\]](#) 相较而言，哈特认为萨缪尔森讨论社会主义的“真正价值”，主要是为了理解西欧（当时的英国政府正致力于确定一项社会主义计划）：“他毫不讳言法西斯主义和共产主义的罪恶。”

这种热情反应的主要例外是纽约大学的刘易斯·黑尼。黑尼在《美国政治与社会科学院年鉴》上撰文，对这本书的写作风格提出了尖锐批评。

萨缪尔森的《经济学》具有一种清新活泼的风格，这可能会得到一些人的欣赏。它有时会流于俏皮话。它对语言或词汇的使用通常也不够可靠、不够精确。与这些特点不无关系的是，它对无知的颂扬——重复陈述诸如“非专业人士的直觉几乎是绝对正确的”“每一个上过大学的人对钱都很了解，也许甚至比他意识到的还要多（！）”“专家和其他人一样，只有一票的支持或否决权利”等。这种说法可能会让差生（和教师）感觉良好，但它们真的合适吗？[\[68\]](#)

黑尼接着说，这本书确实有一些很好的观点，但是它们被书中的主要观点所抵消：

总的来说，萨缪尔森认为：个人利益和社会利益之间存在冲突、平均价格是适中的、货币数量理论在大多数场合行之有效，而且“经济学”的主要“任务”是寻找“合适的”经济政策，以制定他认为“有用的”“明智的”“合适的”和“公平的”经济政策。除了他所谓的“现代经济学”外，其他所有的引用都带有贬义色彩。

黑尼称，萨缪尔森的经济学是凯恩斯主义经济学，涉及控制国民收入的集体行动。他甚至反对把国民收入定义为消费、投资、贸易差额和政府支出的总和。萨缪尔森在讨论银行体系和货币创造时“陷入了困境”（塞缪尔·斯特拉顿一开始对这一章的初稿持批评态度，后来却认为它写得很好）^[69]，他关注的是货币数量而不是货币本质：“有意义的货币本质是怎样的？在这种假设的经济学中，同义重复给出了答案。”^[70]年轻的威廉·F.巴克利（William F. Buckley）选择把萨缪尔森的书作为现代保守主义运动的基础文献之一《耶鲁的上帝与人》（*God and Man at Yale*）一书中的主要批判对象，这加剧了对这本书的抨击，黑尼无疑在其中扮演了重要角色。^[71]黑尼和他的同事可能会谴责这本书是凯恩斯主义的，但这仍然只是少数人的观点，并未妨碍萨缪尔森的书获得巨大成功。

^[1] P. A. Samuelson, August 31, 1948, Letter to Karl T. Compton, MIT-AC04Box 192 (10) .

^[2] 萨缪尔森（1948），pp. 1, 4.

^[3] 萨缪尔森将塔希斯的书的命运归因于外界对塔希斯的攻击，称他是一个“凯恩斯主义的马克思主义者”（Keynesian Marxist），对此本书第26章已有讨论。萨缪尔森把自己的书能经受住这样的攻击归功于它更科学的风格。这些攻击确实满怀恶意，但似乎并无确凿的证据表明，它们导致任何机构放弃了塔希斯的《经济学基础》，倒是有一些证据表明，这些攻击是无效的。《经济学基础》的销量下降，可能只是因为大多数教师更喜欢萨缪尔森的教科书。

^[4] 参见本书前面给出的图3-1。

^[5] 加弗和汉森（1937）。

^[6] 加弗和汉森（1937），第2章。

^[7] 另一个区别是，与萨缪尔森的观点相比，国民收入并没有起到分析的作用。有一个关于如何控制购买力流的讨论，但这在书中非常靠后的地方才出现，与对国民收入的公开讨论无关。汉森的书从讨论货币是如何产生的开始，然后讲解价格波动和商业周期，最后是“控制购买力”。萨缪尔森颠倒了这一顺序，他从储蓄和投资开始，在解释货币供给的重要性后，他才开始解释货币供给是如何产生的。

^[8] 同样明显的是，萨缪尔森决定淡化对传统价格理论的重视，因为传统价格理论严重依赖分析图，使得这类图示在书中没有他的同时代竞争者那么突出，比如博尔丁的《经济分析》

（1941，1948）或塔希斯的《经济学基础》（1947）。萨缪尔森在写给德普雷的评论中称，博尔丁的书过于偏重分析，意味着这是萨缪尔森做出的一个有意识的决定。[1946年3月2日萨缪尔森写给德普雷的信，PASP 28（经济不稳定问题小组委员会）]。

[9] 很难想象萨缪尔森有可能曾把威斯康星大学纳入考虑范围。

[10] 萨缪尔森（1948），p. 197.

[11] 萨缪尔森（1948），pp. 198–199.

[12] 萨缪尔森（1948），p. 199.

[13] 萨缪尔森（1948），p. 201.

[14] 比德尔写道：“但是，在某些情况下，这种让阐述更加形象生动的努力已经到了相当轻率的地步；例如，‘铁路公司总裁（他们通常来自基层）的工作相当单调’（V-6.Underscoring supplied）。”[1947年比德尔写给弗里曼的信，PASP 87（MIT Archives）]。该书的一些学院评论者也发表了类似的评论。第4版之后，萨缪尔森在回顾这本书时承认，他的写作风格刻意采用了通俗风格，尽管一些教师对此感到不快，但这在商业上或许不无益处。[1961年5月16日萨缪尔森写给拉尔夫·P.阿格纽（Ralph P. Agnew）的信，PASP 87（Economics, 1945—2008, Folder 2）]。

[15] P. A. Samuelson, 1946, *Economics: An Introductory Analysis*, PASP 91, p. II-2.

[16] 引文末尾的斜体字出现在1946年的草稿中，但没有出现在书中。

[17] Samuelson 1948, p. 14, compared with P. A. Samuelson, 1946, *Economics: An Introductory Analysis*, PASP 91, p. II-3.

[18] 萨缪尔森（1948），p. 589.

[19] 萨缪尔森（1948），p. 590.

[20] W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 87（MIT）.

[21] Samuelson 1948, p. 39, compared with P. A. Samuelson, 1946, *Economics: An Introductory Analysis*, PASP 91, p. II-4.

[22] 书中还有一些地方强化了对商人的批评。例如，（为了与他的批评者们妥协）他用其他例子代替“一位工会领袖领导了一次成功的罢工”，感觉自己是“工资经济学专家”。此外，还有其他例子：“因为一位工会领袖成功地协商了几份劳动合同，他可能就觉得自己是工资经济学方面的专家。一个‘读到工资单’的商人，也可能会觉得他对价格控制的观点最有权威。一个能平衡收支的银行家，可能会得出他对金钱了如指掌的结论。一位研究过商业周期的经济学家也可能产生一种错觉，以为自己能比股市猜得更准。”[参见萨缪尔森（1948，6）。前一个例子来自萨缪尔森：《经济学：入门分析》（1946），PASP 91, p. I-3）]。

[23] 萨缪尔森（1948），p. 41.

[24] 萨缪尔森（1948），p. 602.

[25] 例如, P. A. Samuelson, August 25, 1947, Letter to R. A. Gordon, PASP 32 (G, 1940–1952) ; P. A. Samuelson, November 25, 1947, Letter to Stephen Enke, PASP 26 (E, 1942–59) ; P.A. Samuelson, November 25, 1947, Letter to J. M. Letiche, PASP 87 (Economics, 1945–2008, Folder 2) .

[26] P. A. Samuelson, February 18, 1946, Letter to Alan Sweezy, PASP 64 (S, 1939–56, Folder 2) .

[27] P. A. Samuelson, July 30, 1946, Letter to Arthur Burns, PASP 19; Burns and mitchell 1945.

[28] 汉森 (1941a) 。

[29] 加速数原理表明, 投资和产出的变化成正比。因此, 如果产出增长更慢, 投资就会下降, 从而可能会通过乘数效应导致产出下降。萨缪尔森对加速数的使用在本书第13章已有讨论。

[30] 萨缪尔森 (1948) , p. 407.

[31] 萨缪尔森 (1948) , p. 411.

[32] 萨缪尔森 (1948) , p. 417.

[33] 这是劳伦斯·萨默斯 (Lawrence Summers) 最近重新提出的一个观点。参见巴克豪斯和博扬诺夫斯基 (2016) 。

[34] 关于这一概念的历史, 请参阅巴克豪斯和博扬诺夫斯基 (2016b, 2016a) 。

[35] P. A. Samuelson, 1946, *Economics: An Introductory Analysis*, PASP 91; W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 87 (MIT) .

[36] 萨缪尔森 (1948) , p. 435.

[37] 萨缪尔森 (1948) , p. 436.

[38] 萨缪尔森 (1948) , p. 367.

[39] 萨缪尔森 (1948) , p. 368.

[40] 萨缪尔森 (1948) , p. 375.

[41] 此处的内容写于“马歇尔计划”获得批准之前。教科书出版前一个月, 杜鲁门总统批准了该计划。

[42] P. A. Samuelson, July 31, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .这本书的这方面内容已经被吉劳德 (2014) 检验过了。

[43] 施莱辛格 (1949) 。

[44] 施莱辛格 (1949) , p. 4.

[45] 施莱辛格 (1949) , p. 13.

[46] 施莱辛格（1949），p. 74.他从别处引用了这句话的第一部分。

[47] 施莱辛格对“中间道路”（middle of the road）一词的理解，可以从他对德国社会民主党人卡尔·考茨基（Karl Kautsky）的描述中看出。参见Schlesinger（1949，132）。

[48] 施莱辛格（1949），p. 153.

[49] 在萨缪尔森的资料档案中，施莱辛格和萨缪尔森之间的第一封通信的日期是1950年。施莱辛格当时正准备着手研究罗斯福时期的情况，他请萨缪尔森提供一个能解释大萧条成因的资料获取途径。（A. Schlesinger, October 19, 1950, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.）

[50] 萨缪尔森（1948），pp. 602–603.

[51] W. J. Beadle, July 15, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 87（MIT）.

[52] P. A. Samuelson, July 24, 1945, Letter to Lawrence Klein, PASP 45.

[53] P. A. Samuelson, March 2, 1946, Letter to Emile Despres, PASP 28（Sub-Committee on the problem of economic instability）.

[54] P. A. Samuelson, April 29, 1946, Letter to David McCord Wright, PASP 78.

[55] P. A. Samuelson, September 27, 1946, Letter to Max Millikan, PASP 53.

[56] 萨缪尔森在批评希克斯近期出版的一本书时使用了这些术语，这本书很可能即指希克斯和哈特（1945）。P. A. Samuelson, March 2, 1946, Letter to Emile Despres, PASP 28（Sub Committee on the problem of economic instability）.

[57] M. Bronfenbrenner, May 24, 1948, Letter to Stewart C. Dorman, PASP 80（Criticisms of Textbook, 1）.

[58] S. E. Harris, May 25, 1948, Letter to Stuart C. Derman, PASP 80（Criticisms of Textbook, 1）.

[59] 这两本书的版税大致相当于萨缪尔森在麻省理工学院的年薪。

[60] P. A. Samuelson, August 31, 1948, Letter to Karl T. Compton, PASP 87（Economics, 1945–2008, Folder 2）.

[61] P. A. Samuelson, August 31, 1948, Letter to Karl T. Compton, PASP 87（Economics, 1945–2008, Folder 2）.

[62] 这些分析工具是否像萨缪尔森和熊彼特所称的那样中立，仍值得怀疑。

[63] 阿什比（1948），p. 217.

[64] 布雷克（1948）。

[65] 参见吉劳德（2014），他以启发性的方式讨论了萨缪尔森试图保持这样的地位。

[66] 哈特（1948），p. 912.

[67] 值得注意的是，哈特和萨缪尔森一样，在芝加哥大学受过奈特和西蒙斯的教育。

[68] 黑尼（1948），p. 221.

[69] S. S. Stratton, September 12, 1947, Letter to Walter J. Beadle, PASP 87 (MIT) .

[70] 黑尼（1948），p. 222.

[71] 巴克利（2002）。

第28章

在麻省理工学院埋首耕耘

恢复常态

《经济学》一书出版的时候，麻省理工学院的经济学家团队仍然非常小。如果把两名人事管理专家排除在外，经济学与社会科学系的经济学家人数还不及心理学家的人数。但是，该系得到了院长卡尔·康普顿的大力支持，并且已经做好扩大的准备。^[1]最重要的是，这是一个气氛和谐的系，麻省理工学院没有萨缪尔森在哈佛时遇到的反犹太主义。^[2]同样重要的是，到目前为止，萨缪尔森显然被视为他们必须留住的学术明星，而且新院长詹姆斯·基利安也认识到这一点。围绕教科书的争议，尽管耗费了康普顿和基利安的大量时间，却丝毫没有伤害到萨缪尔森，相反，这些争议使麻省理工学院的两位院长更加意识到萨缪尔森在经济学界的地位。几年后，基利安在写回忆录时称，“有一个人得到了所有人的认可，他体现了这个系的高水准”。

萨缪尔森在哈佛的成绩是如此出色，他在麻省理工学院的成绩又是如此立竿见影，所以他很快成为吸引其他有才能的经济学家到麻省理工学院的磁石，他们一起帮助麻省理工学院建立了一个享誉世界的经济学系。^[3]

此外，在战争期间，他所在的麻省理工学院成了世界上最杰出的自然科学和工程中心之一；在战时工作结束后，这是一个非常适合他的环

境。芝加哥大学和哈佛大学或许自有它们的吸引力，但麻省理工学院现在已成为他的家。

萨缪尔森也在经济学界站稳了脚跟。1942年，他被选为《计量经济学》编委会成员，两年后，在28岁时，他被选为《美国经济评论》编辑之一。他在《美国经济评论》的任期为3年，即从1944年至1946年，作为6人小组中的一员，他在一名主编的领导下工作，这名主编负责安排稿件，有权决定选用或退稿。进入辐射实验室前的一个月，他已经同意接受这份工作。^[4]

萨缪尔森之所以认为这份工作和其他活动不冲突，可能是因为主编保罗·霍曼向他保证，只要战争继续下去，稿件数量就会很少，任务也不会太繁重。^[5]但是，这个角色很快使萨缪尔森卷入一场争论，他不得不向霍曼寻求帮助。事情的起因是，布鲁金斯协会资深经济学家哈罗德·莫尔顿抱怨麦科德·赖特（萨缪尔森在哈佛的朋友之一）最近的一篇文章是因萨缪尔森的徇私舞弊而发表的，因此，他质疑萨缪尔森的公正性，称其对编辑过程产生了恶劣影响。在重读赖特及莫尔顿所写而他却持批评态度的一本书后，萨缪尔森向霍曼详细解释了为什么他不认为莫尔顿的指责是正当的。然而，在经历一个艰难的开头后，霍曼对工作量的预判被证明是正确的（萨缪尔森在3个月里只审阅了3篇论文）。^[6]但是，萨缪尔森为数不多的报告充分佐证了霍曼对萨缪尔森的评价，即在霍曼的任期结束时，他从未见过任何人能“如此高效且投入地”履行自己的职责。^[7]毫不奇怪，在萨缪尔森的编辑任期结束后，霍曼仍然把他作为一个匿名审稿人。

作为一名审稿人，萨缪尔森很好地履行着他的职责，这体现在他对荷兰籍计量经济学模型先驱简·丁伯根文稿的回复上。^[8]尽管他建议拒稿，但他详细解释了为什么说对像《美国经济评论》这样的杂志而言，愿意发表技术类论文将是很重要的，即便只有少数读者能读懂它们。即使读者没有完全读懂这些论文，他们也能从中获益；而且，根据对相关

问题的系统回顾，萨缪尔森认为，10年或20年后被最广泛引用的文章将会是“那些深奥难懂的理论文章，它们在发表时，对许多读者来说，可能是很难理解的和抽象的”。^[9]他表示，《美国经济评论》之所以表现糟糕，是因为此前的编辑假定技术论文应被发表在《经济学季刊》上。相反，埃奇沃思和凯恩斯主编的《经济学杂志》之所以表现优秀，是因为它愿意发表技术类论文。当然，萨缪尔森给出的也正是《美国经济评论》应该发表他自己经常撰写的一类论文的理由。他建议退回丁伯根论文的理由是，他认为丁伯根没有意识到（或许是因为丁伯根生活在一个被德国占领的国家）其他人也得出了类似结果，在评审意见中，他详细解释了这些结果的错误之处。他建议丁伯根把这篇论文提交给《计量经济学》，尽管他怀疑它是否可以在那里发表。

结束《美国经济评论》的编辑任期后不久，萨缪尔森就获邀担任《经济研究评论》的编辑，该刊物由一群年轻的英国经济学家于20世纪30年代创办。这是一个更重要的角色，因为他成了美国经济学家提交论文的桥梁。接任工作后，他写信给该刊英国的一位编辑尼古拉斯·卡尔多，谈论了美国大学中“令人难以置信”的研究生潮，他们很快就会尝试发表自己的文章。^[10]这给了他能够增加论文提交数量的信心。但是，他扮演的角色远不只是征集稿件。他在《美国经济评论》的编辑工作主要是为霍曼和马克卢普提供审稿意见，现在则不同，他将负责接受或退回美国经济学家的论文，而卡尔多和厄休拉·希克斯将决定是否录用欧洲学者提交的论文。^{[11][12]}实际上，接受或退回的决定是共同做出的，因为萨缪尔森会询问厄休拉一篇论文是否会引起欧洲学者的兴趣，而厄休拉也会询问他欧洲学者提交的论文是否会引起美国学者的兴趣。按照今天的标准，复印和来回寄送这些文章涉及的困难似乎颇令人费解，因为他们经常讨论只有一方能读懂的文章。

萨缪尔森加入《经济研究评论》的编辑队伍，促成了他和欧洲经济学家日益密切的接触，这种接触随着战争的结束而成为可能。萨缪尔森邀请了一大批欧洲经济学家访问麻省理工学院，而美国经济学家也在访

问欧洲。例如，约翰·希克斯和厄休拉·希克斯夫妇于1946年年底访问美国。毫无疑问，正是萨缪尔森，使麻省理工学院成为他们“精彩访学之旅”的一部分；而战前，一名访问马萨诸塞剑桥的欧洲经济学家很可能只会去哈佛。萨缪尔森曾对（英国）剑桥大学经济学家琼·罗宾逊夫人（20世纪五六十年代，她成了与萨缪尔森通信最频繁的人，他们为资本理论争论不休）说：“我们占用了他们大量访问时间，让他们马不停蹄地参加各种活动。”^[13]他告诉厄休拉，他们的来访是那一学年最有意义的事情。^[14]

萨缪尔森和厄休拉·希克斯建立了深厚友谊，两人经常互致长信，分享有关两国发展的消息。萨缪尔森向她传递了关于美国经济学家和谁谁谁要去哪里供职，以及他的第二个女儿玛格丽特出生的消息。^[15]萨缪尔森同厄休拉分享了自己在“花费令人难以置信的大量时间，亲自核实密西西比州的养老补助金，以及中央储备城市银行的存款准备金要求变更的日期等”之后，把教科书交给麦格劳-希尔出版公司时的如释重负。^[16]厄休拉则提到，在艾伦·迪雷克托和米尔顿·弗里德曼结束哈耶克于瑞士组织的“精彩的自由主义者会议”（在欧洲，“自由主义者”被用来指那些致力于个人自由的人）——这次会议上成立了朝圣山学社（Mont Pelerin Society）——的返程途中，她招待了他们。“因为他们100%同意立即废除所有控制”，她写道，“我不太清楚还有什么可以再讨论的。”萨缪尔森回信说，里昂惕夫和一位同事将前往萨尔茨堡“进行一次为期6周的研讨会交流，旨在把美国文化介绍给中欧人”，提醒她有可能他们在途经英国返回美国时会与她联系。^[17]而萨缪尔森1948年秋季假期的欧洲之行，则构成了重建跨大西洋经济学家群体的一部分；随着欧洲经济复苏的进展，以及跨大西洋旅行的速度和成本的大幅下降，这个经济学家群体的联系将更为密切。

像大多数美国经济学家那样，欧洲是最重要的国际交流平台。但是，和日本的联系对萨缪尔森来说也很重要，其中最关键的一环是他哈佛时期的密友都留重人。尽管两人已经完全失去联系，但他需要联系，

因为自1942年都留重人突然离开哈佛后，他一直在处理都留重人的事情。^[18]1946年年初，在参加刚去过日本的约翰·肯尼斯·加尔布雷斯的讲座时，萨缪尔森得到了消息。加尔布雷斯告诉他，都留重人“不再是一个纯粹的马克思主义者，他进入了一个‘新政拥护者’的阶段”。^[19]但一直到9月，萨缪尔森才从里昂惕夫那里得知都留重人的地址，并写信给都留重人，解释说之前曾试图联系他们，但异常困难，因为作为占领军的一部分访问日本的人，并没有在一个地方停留太长时间。他曾寄去一捆书，但它们在西太平洋搁置几个月后又被退了回来。萨缪尔森告知都留夫妇他的女儿简的出生，并且说，“不用说，我们都是喜欢和溺爱孩子的父母”。^[20]他提到了他们那些已经有孩子的朋友，其中的一个离了婚，还有哈佛的发展情况。

剑桥的生活一如既往。哈佛现在有300名研究生，所有课程都被排得很满。哈伯勒、伯班克、泰勒、张伯伦和其他教授都在照常上课。威尔逊已经退休，熊彼特、厄舍和布莱克离退休年龄只有几年了。^[21]

萨缪尔森还解释了战争如何影响经济学研究。

在战争期间，除了涉及战争经费和当前问题外，经济研究大幅减少。因此，大多数进展是在凯恩斯经济学和财政政策领域取得的。几乎所有的现役军人都觉得有必要重新振作起来，迎头赶上。然而，政府部门的薪水比大学高出很多，生活成本也在大幅上涨，以至许多经济学家决定不再重返学术圈子。（顺便说一下，罗伯特·特里芬已经去华盛顿的国际货币基金组织工作。他现在已然是一个拉丁美洲领域的专家。他现在有两个年幼的儿子。）^[22]

萨缪尔森解释说，1942年时，他们曾试图要回哈佛欠都留重人的

钱，但未能如愿。他会再试一次，因为他知道哈佛大学和哈佛书店还欠都留重人钱，最重要的是，都留重人应该得到一份退税单。萨缪尔森还告诉都留重人，他会设法找到“马丁街的老看门人”，看看他（都留重人）的书是否还在那里。他答应把都留重人收藏的卡莱斯基、俄林和庇古的著作影印本连同他们的朋友最近写的书，以及他自己的一些再版文章一起寄给都留重人。萨缪尔森在波士顿的美国马歇尔办公室找到了都留重人的相机，并打算用它给简拍些照片。由于担心这封信太过细致而无法邮寄，他就如何可以寄出它征求了一些意见。萨缪尔森最后说，他和玛丽昂经常想知道重人和雅子近况如何，而且他间接听说重人正在写一本关于美国的书，并提出可以寄去一些食品：“我们会去咨询一下，是否被允许在没有书面申请的情况下，寄一些咖啡或其他东西给你们。”

但是，这封信并没有送到都留重人手上，而是被退回给了萨缪尔森。6个月后，他们重新取得了联系，萨缪尔森和玛丽昂收到了一封1947年3月都留重人写的信。这封信中说，他从日本经济学家那里听到了很多关于萨缪尔森的消息。都留重人通过杰罗姆·康菲尔德（Jerome Cornfield）——他曾把萨缪尔森刊于《计量经济学》上的关于凯恩斯的文章誉为“杰作”——向萨缪尔森写信索要一份该文副本。都留重人描述了日本经济文献的缺乏。

总的来说，我们仍然在遭受文献隔离（当然，无处不在的《时代》和《读者文摘》除外），特别是最感兴趣的那一类，即经济学学术文献。如果你能按这个地址把这些东西寄给我，我将不胜感激。兰格给我寄来了他最近出版的关于价格弹性的书，莫萨克也寄来了他自己的书。我很想知道你的书怎样了，我还以为几年前你那本书就已出版。如果梅茨勒的书已经出版，我也想要一本。[23]

都留重人接着总结了自己的情况：

就我个人而言，正如你很容易想象的那样，学术追求在过去5年里一直被忽视，这实在令人惭愧。但不知何故，我又被那门最为晦涩深奥的学科所吸引。

这封信很快到了萨缪尔森手中，他立即回复。3月11日，他寄去一封他几个月前寄的那封信的副本，并重申他很乐意寄去“咖啡、食品、书籍或其他任何你最喜爱的东西”。^[24]几周后，他又小心翼翼地寄了一封信，并称如果都留重人能给他发来一份正式委托书，他会尽力追回哈佛方面欠都留重人的钱。^[25]6月，萨缪尔森写信说，在里昂惕夫的办公室里发现了都留重人的笔记，这些笔记已经寄给他了，里昂惕夫还给他捎了一包食物，但是他没有找到其他的书。哈伯勒把都留重人的大部分书都捐给了怀特海图书馆。^[26]萨缪尔森宣布了玛丽昂几周内就将生第二个孩子的消息，还寄给都留重人一张简的照片。

这年9月，都留重人写信感谢了萨缪尔森给他寄去几大件书籍和再版书。他说，之所以他迟迟才回复，主要原因是他进入了政府服务部门，担任经济稳定委员会下设的项目委员会的执行主席。他写道，“这份工作让我前所未有地忙碌。我经常不得不连续三个晚上坐在那里开会，还要翻译文件。（现在）虽然稳定的目标远未实现，但日常工作的强度已经有所降低，我开始有时间处理一些私事了。”^[27]日本经济的稳定意味着需要找到一个降低通货膨胀的方法，1946—1947年，日本的通货膨胀年增长率超过了100%。^[28]

对萨缪尔森来说，与都留重人再次取得联系非常重要。在个人层面，他和玛丽昂与重人和雅子关系非常亲近，保持着定期联系，他们还经常访问日本。都留重人后来还把萨缪尔森的教科书翻译成日语，最重要的是，他给萨缪尔森提供了与日本经济学联系的桥梁，这对萨缪尔森的学术论文和专栏文章意义重大。

芝加哥大学的诱惑

1946年年初，当萨缪尔森还在编写他的教科书时，芝加哥大学就为招揽他采取了一些举措。^[29]支持者之一是考尔斯委员会的雅各布·马尔沙克，他曾鼓动芝大校长罗伯特·哈钦斯同时引进萨缪尔森和米尔顿·弗里德曼。芝大如果能够同时吸纳他们两人，那么无疑将拥有一个强大的团队，把哈佛大学、牛津大学和斯德哥尔摩大学远远甩在后头。^[30]马尔沙克认为，萨缪尔森和弗里德曼的学术气质和政治主张相辅相成，然而，如果必须在两人之间做出选择，他更倾向于萨缪尔森，他认为萨缪尔森是个天才，阿尔文·汉森也持同样的观点。与弗里德曼形成鲜明对比的是，萨缪尔森发表了大量的文章，弗里德曼则“几乎没有什么值得注意的东西，大概是因为他在过去10年一直待在国家统计局，那里弥漫着一种令人窒息的实证主义气氛，而且他更重视破坏而不是建设”。^[31]虽然弗里德曼对统计学和质量控制的贡献引人关注，但就经济学而言，他是“一个细分领域的一流行家”。相比之下，萨缪尔森则是一个“体系构建者”。

萨缪尔森表明理性经济学（rational economics）的全部假设——无论在什么领域——都可以归结为稳定性。他运用强大的工具对稳定性进行了实证检验。他对“微观经济学”（关于企业和家庭以及相对价格的理论）和“宏观经济学”（关于整体经济的理论）进行了彻底革新，其意义远非希克斯为解答所有经济学领域问题提供的一把钥匙所能及。

接着，马尔沙克向哈钦斯解释了为何他很难说服系里支持萨缪尔森。“因为宏观经济学——它毕竟不是无所作为的，而是所有经济政策的基础——被认为是凯恩斯主义的异端邪说”，马尔沙克写道，“我很难在系里为这个候选人辩护。”也有一些同事认为，萨缪尔森是在抄袭兰格，但事实并非如此。在解释了为什么这两个人使用相似的方法不是一

个问题后，马尔沙克写道：

另一方面，如果萨缪尔森的反对者认为他和兰格具有相似的理念，那么我们必须建立一个平衡良好的两党（或两派）制度，同时，如果这种非学术的、政客式的观点应该得到完全认同——我希望它不会——那么，只能说句公道话，即目前的平衡在另一个方向上是严重扭曲的。只要这种扭曲源自奈特和瓦伊纳的名声，且只要经济萧条和战争经验没有显示出旧传统的缺陷，这种对新研究潮流的“代表性不足”就无关紧要。现在，这种情况已经发生了变化。^[32]

即便马尔沙克力主的同时引进萨缪尔森和弗里德曼得以实现，也不会改变经济学系的政治平衡，尽管他抗议说，问题在于大多数同事不愿采取“客观的、无党派的、非个人的行动”。

马尔沙克写信给萨缪尔森，索要他说服他的同事们可能需要用到的材料。萨缪尔森不得不解释说他只有一份《经济分析基础》的副本，他不能把它寄出去。^[33] 3月20日，系主任西奥多·舒尔茨（Theodore Schultz）写信邀请萨缪尔森参观访问该系，并同名誉校长哈钦斯和校长科威尔（Colwell）进行交谈。^[34] 同时寄出的还有一封马尔沙克写的信，信中告诉萨缪尔森芝大的某些人是如何看待他的，以及他在参访期间需要做些什么。

需要克服的主要困难是，说服这里的人们：（1）你不是一个被激情蒙蔽的党派主义者，（2）你不是一个自私、傲慢或粗鲁的人。我确信至少这里的一些人，无论是系里的还是行政部门的，都充分认识到了你作为少数的活跃的经济体系构建者的重要性。虽然这一点可以通过你发表的成果得到轻易证明，但是我前面提到的问题仍然存在。消除任何个人偏见将取决于你自己。这些偏见似乎可以追溯到你还是一个年轻学生的时候。经过这年后，每个人都会变得

更加“成熟”，但自少年时代后，这里就很少有人见过你。[35]

回信中，萨缪尔森引用了华兹华斯的诗来解释他对学生时代的态度：“能活在那个黎明，已是幸福，若再加上年轻，更胜天堂！”他还注意到那时候芝大的“经济学巨匠正如日中天”。[36]但是，尽管斯蒂格勒、弗里德曼和艾伦·沃利斯当时一直都是他的偶像，现在他却发现自己正在试图转变他的偶像们。以下便是他政治哲学声明的前奏：

就有关方面而言……这些年来我的变化并不大……。我仍然倾向于“个人自由”。但或多或少，我不得不修改关于刺激私人投资的弹性利率、詹姆斯·穆勒（James Mill）对有效需求的定论，以及其他一些技术问题的看法。

因此，在战略政策层面，我不得不稍微改变我的判断。今天站在这里的我，已经掌握一些财政概念，美国商会可能会认为这些概念是可疑的，而产业工会联合会则会认为它们是反动的。[37]

马尔沙克把萨缪尔森的信转给了哈钦斯，并解释了萨缪尔森的性格和态度，他希望这些政治哲学声明能使哈钦斯相信，萨缪尔森并非一个“被激情蒙蔽的党派主义者”。[38]萨缪尔森于4月18日至20日访问了芝加哥大学。[39]

一回到麻省剑桥，萨缪尔森就立即写信给舒尔茨，为这一次愉快的访问而感谢他，并含蓄地表示自己有兴趣接受这份工作。[40]他感谢马尔沙克促成这次访问，他说自己唯一的遗憾是除了和佳林·库普曼斯有过一次激动人心的谈话外（库普曼斯告诉了他一些考尔斯委员会正在做的事），没有科学讨论的机会。他表示，访问芝大后他才意识到马尔沙克为这次活动的开展付出了多少努力，他还解释说他很难离开剑桥。

显然，仅仅是和如此强大的经济学系携手并行的可能前景，也颇令人兴奋。我唯一的犹豫不决，来自一种自然而然的不情愿离开剑桥圈子的情结，这里的研究激励、教学负担和财务总收入等方面的机会都是如此诱人。事实上，只有我深信在未来几年里，芝大将成为经济学研究的世界级中心之一，并且我可以为这一发展做出和谐而重要的贡献，我才会遵从内心，考虑辞掉现在的工作（假如我能有幸被芝大选中）。[41]

萨缪尔森提到了该系内部的“和谐问题”，以及不想让马尔沙克因鼓动引进他而处于“不适处境”，这些都清楚地表明他了解该系内部的紧张氛围。

但是，他一直没有收到职位邀请的进一步消息，甚至没有人回应他对旅费的要求。6月6日，他写信给舒尔茨询问自己前一封信是否寄错了地方。舒尔茨为耽搁向他道歉，并解释说自己一直在等待一个可以告知他的明确决定。[42] 由于该系在夏季已经放假，（对于此事）秋季之前不太可能会有任何决定。其间，萨缪尔森的老师、芝大经济学系最杰出的货币经济学家亨利·西蒙斯意外去世，年仅46岁。听到这个消息后，萨缪尔森立即写信给舒尔茨，表达了自己对西蒙斯的同情和钦佩。他建议通过把西蒙斯的几篇文章出版成书，来纪念他。[43] 当时舒尔茨人在印度，要到7月底才能回来。[44]

在夏季结束后学校重又步入正轨时，芝大经济学系对邀请萨缪尔森做了进一步讨论，并于1946年11月11日决定从1947年10月1日起聘任萨缪尔森为副教授，年薪7500美元。[45] 面对这个必须由校长做出的决定，科威尔写了一封信给哈钦斯，询问他在接待萨缪尔森时形成的看法。[46] 哈钦斯对萨缪尔森的印象显然很糟，他在回复科威尔的电报中说：“萨缪尔森是个高智商的异端分子。他们说他将作为未来的瓦伊纳，但是我并不喜欢瓦伊纳。”[47]（瓦伊纳不仅被认为是一个杰出的

经济理论家，而且被认为是一个异端分子。）

11月中旬，舒尔茨到东海岸旅行，其间见到了萨缪尔森，同他解释说芝大“长期以来都有引进你的兴趣”。[\[48\]](#)舒尔茨向萨缪尔森罗列了芝大将会给他创造的机会，并讨论了其他可能引进的人员，当中包括萨缪尔森的哈佛朋友劳埃德·梅茨勒-舒尔茨刚刚邀请梅茨勒再一次参访芝大。经与马尔沙克沟通，库普曼斯试图通过解释芝大为什么需要他，以及芝大能提供些什么来说服萨缪尔森。

芝大需要你，因为它目前的教学并未对充分就业问题，以及更普遍的、涉及经济总量的关系问题给予足够重视，这些都是你特别感兴趣的领域，也是你已经做出很大贡献的领域。[\[49\]](#)

但是，需要萨缪尔森的主要原因是，他的研究契合考尔斯委员会正在进行的研究。

芝大需要你，还因为在你的研究兴趣中，经济理论更清晰的数学公式和统计程序更清晰的公式相互补充，它们适合于经济应用，特别是考尔斯委员会所从事的研究。我相信，你在这里时我们进行的两小时谈话表明，我们的目标是一致的，努力是互补的，这让我强烈希望你能来芝大。[\[50\]](#)

库普曼斯举了他所指研究的例子，然后更详细地解释了为什么芝大需要萨缪尔森。他们在统计方面取得了进展，这使他们对经济理论提出了更高的要求。

无论是考尔斯委员会的研究活动，还是系里的教学，目前都存在统计数据过于臃肿的风险。因为，在所有的经济理论家中，你最赞成我们通过重新调整统计方法来分析[\[51\]](#)经济问题，也最赞成我

们力促经济理论家拓展他们的研究结果，以便为计量经济学的关系测量提供一个真正的立足点。

萨缪尔森是最有可能从事他们正在做的统计工作的经济理论家，他能使芝大经济学家的研究朝经济理论方向重新取得平衡。

但是，马尔沙克和库普曼斯对萨缪尔森的热情遭到了强烈反对，现在9月1日刚加入该系的弗里德曼也站到了反对者的行列。11月27日，弗里德曼写信给乔治·斯蒂格勒，指责保罗·道格拉斯向萨缪尔森发出邀请。

萨缪尔森问题又一次——被道格拉斯——压到了我们头上，而且主要是由于他的努力，让我们感觉情况很糟糕。经济学系已经投票决定向萨缪尔森发出邀请。我们不知道故事的结局，但不管结局如何，我很担心这意味着我们输了。凯恩斯主义者握有投票权及使用这些投票权的手段。奈特很不满，他说他将主动退出参与该系的活动。（劳埃德·）明茨，格雷格（·刘易斯）和我对此都颇感沮丧。[\[52\]](#)

这封信清楚地表明，正是萨缪尔森所谓的凯恩斯主义惹恼了那些反对引进他的人，而且，如果萨缪尔森接受邀请，他将加入一个分歧很大的系，其中各派别之间存在意气用事。弗里德曼可能还认为，引进萨缪尔森会减少引进斯蒂格勒的可能性，斯蒂格勒当时正在几所顶尖大学转来转去地寻觅一个职位。[\[53\]](#) [\[54\]](#)

直到1月，舒尔茨还没有收到任何消息，于是他写信给萨缪尔森，请其当月晚些时候在大西洋城召开的美国经济学会会议上抽空同他谈谈。[\[55\]](#) 萨缪尔森写了一封回信，信中详细解释了他为何决定不接受这份邀请。他承认芝大有一个更好的经济学系，而且他将从奈特和马尔沙克那里得到的知识启发将是首屈一指的。但是，他认为麻省理工学院是

一个更为理想的环境。那里离哈佛很近，他和哈佛的关系也很好：“我相信，这种共生关系不会变成寄生。”^[56]研究的时间、经费和设施“几乎不受限制”，而且由于研究生课程不多，他可以享受教授各种各样课程的乐趣。毫无疑问，麻省理工学院最重要的一点，同他如果去芝大会形成鲜明的对比，那就是“这里有一种宁静而气味相投的氛围，这种氛围非常愉快，且非常有助于学术的发展和平衡”。他可能还提到了在麻省理工学院社团法人成员抨击他的教科书对自由市场的支持不足时，康普顿院长所给予他的大力支持。

萨缪尔森的最后一个是，东海岸的生活使他能够参加更丰富的活动，而在芝加哥，他的学术活动可能将仅限于大学。

我还有一种感觉——也许我是错的——在东海岸，不受芝大聘用合同的限制，我觉得我会积极参与更有价值的外部咨询活动。对一个可能是“狭隘的”理论经济学家来说，这些活动的价值远远超过了它们的金钱回报。但如果不考虑其中的金钱因素，这种价值可能也会逐渐削弱。^[57]

随后，他又部分收回了这番话，称这只是一个小程序，而且聘用合同意味着他不需要关注这一决定的财务方面。^[58]但是，他补充说，他和玛丽昂已经在剑桥定居，不愿意离开。

尽管萨缪尔森有如此全面的理由不接受芝大邀请，舒尔茨还是继续对萨缪尔森施压，他在美国经济学会会议上和萨缪尔森做了交谈，又写信告诉他芝大住房的详细情况，其中包括五套房屋和公寓的细节，并且分析了它们的购买和管理成本。看来，在和舒尔茨的交谈中，萨缪尔森强调了使自己留在剑桥的个人感情，因为几乎就在见面后不久，保罗·道格拉斯就写信给他，试图向他保证，他将在芝大受到非常热烈的欢迎。道格拉斯描绘了在自己的课上，萨缪尔森、雅各布·莫萨克和格雷格·刘易斯给他带来的启发，他还补充说，萨缪尔森不仅被视为他们引

以为傲的毕业生，还将以“受人尊敬的同事，和他交往将是一种乐趣和荣幸”的身份出现。尽管系里的讨论有时“尖锐而激烈”，偶尔也涉及个人层面，但道格拉斯写道，他“从不知道系里有任何真正的玩弄权术”。^[59]罗伊·布劳（Roy Blough）在搬到芝大前通过美国财政部的咨询公司认识了萨缪尔森，他在来信中表达了对萨缪尔森所做决定的忧虑，他要萨缪尔森重新考虑一下。^[60]^[61]他还试图消除萨缪尔森对街坊邻里的顾虑。他说，尽管他曾对来芝加哥颇有顾虑，但他和妻子已经安顿下来，比起他们之前住过的其他地方，他们更喜欢这个“不拘礼节的圈子”。他赞扬舒尔茨为芝大经济学系所做的一切，并向萨缪尔森保证，这里每个人的所作所为都是完全独立的。

意识到萨缪尔森确实不愿去芝大后，舒尔茨转而邀请他担任为期一年的客座教授，并于2月27日和萨缪尔森通电话商谈此事。随后，萨缪尔森就此事与系主任拉尔夫·弗里曼和玛丽昂进行了讨论，第二天他回信给舒尔茨谢绝了这个提议。考虑到复员退伍军人的涌入，他离开的这一年很可能是麻省理工学院最困难的时期。此外，他和玛丽昂认为，带着两个孩子（其中一个只有几周大）临时搬家时机并不恰当。^[62]同一天，萨缪尔森还写信给道格拉斯，表达了对道格拉斯的感激，并说非常喜欢他的课。^[63]萨缪尔森解释说，他之所以决定留下，主要是因为他觉得自己现在所处的环境“非常愉快和令人兴奋”，而且考虑到很少有人真正满足于自己的工作，通过搬来搬去碰运气似乎并不明智。

萨缪尔森向道格拉斯明确表示，与其他芝大经济学家在意识形态上的分歧，并没有对他的决定产生任何影响。

在意识层面上（我相信，在潜意识层面上亦然），我的政策观点可能和其他人不同（比如，我和奈特教授在失业的储蓄——投资分析的有效性等问题上就有分歧），但这个因素并未对我的决定产生影响。如您所知，我从来不是一个畏首畏尾的人。此外，过去10年，我在某种程度上已经改变自己的观点，但这只是在手段层面，

而不是在目的层面。即使在目的层面，我们的分歧也不能被夸大。凯恩斯和詹姆斯·穆勒之间一定程度上的融合，可能会产生比两者都更可行的东西。[64]

三天后，萨缪尔森收到基利安的一封信，告知他从7月1日起他将晋升为正教授，年薪7500美元。[65]

但是，舒尔茨仍然没有打退堂鼓，他继续试图说服萨缪尔森。3月4日，他告诉萨缪尔森，他们将要填补三个新职位，并就可以任命谁以使芝大更具吸引力征求其意见。[66]这让萨缪尔森改变了主意，他打电话给舒尔茨接受了一个长期职位邀请。3月7日（星期五），道格拉斯写信说，他对这一决定感到非常高兴。[67]萨缪尔森对这一转变的解释是，在拒绝芝大的邀请后，他感到后悔了。[68]但是，在玛丽昂和他的同事们看来，萨缪尔森这么说显然是出于对自己的决定感到不安，他们劝他去度一个安静的周末，其间他可以好好考虑一下。

结果，3月11日星期二，萨缪尔森写信给舒尔茨说，他决定还是留在麻省理工学院，理由即他之前婉拒时给出的那些“无形的非职业上的”理由。他表示为自己造成的麻烦和困惑深感歉意，说他“在这整件事上给人留下了相当令人遗憾的印象”。他显然非常尴尬！不久后，他和玛丽昂在贝尔蒙特郊区购置了一栋适合他们日益庞大的家庭的新房子，这表明他们已经决定永远留在剑桥。

尽管不愿搬家显然是萨缪尔森留在麻省理工学院的主要原因，但是，基利安周一写来的一封信说，作为麻省理工学院愿意支持他的工作的证据，他们已经批准将他的待遇提高到年薪8500美元，并向他提供一个带薪假期，这样他就可以去他一直想去的欧洲旅行了。一个月后，基利安再次写信说，从7月1日起他的待遇将提高到年薪9000美元。

芝大并非唯一一所对萨缪尔森感兴趣的大学。第二年年初，鲁珀特·麦克劳林听说哈佛有三个职位空缺，有意向引进萨缪尔森和他的同事

理查德·比斯尔。但麦克劳林信心十足地写信给康普顿说：“据我观察，萨缪尔森教授和比斯尔教授关系密切，他们现在在这里都很开心，只有做出极大努力，才能说服他们中的任何一位离开。我也相信这一点在哈佛众所周知。”^[69]

舒尔茨还是不肯放弃，他继续抱着萨缪尔森可能再次改变主意的希望。1947年11月，他写信给萨缪尔森，询问他们在华盛顿或纽约时是否可以见个面，“重新讨论我们希望你成为我们的同事和教员的真诚愿望”。^[70]萨缪尔森没能在纽约或华盛顿见到舒尔茨，但那时他已经改变了去参加美国经济学会会议的想法。他向舒尔茨解释说，他们全家将在威斯康星州度过圣诞节假期，如果他能抽出几天去参加美国经济学会会议，他们也许可以碰个面。^[71]由于不知道萨缪尔森已经拒绝芝大，也不知道如果他愿意的话本可以转到哈佛，其他大学的经济学系系主任不断来试探他的想法，他们误认为只要有晋升机会，麻省理工学院的经济学家们就都会把握住机会。但是，无论怎样，萨缪尔森的答复都是他无意离开。这时候的萨缪尔森几乎可以转到任何有职位空缺的经济学系，但他坚定地要在麻省理工学院埋首耕耘。^[72]

克拉克奖：1947年11—12月

一周后，萨缪尔森收到一封道格拉斯以美国经济学会主席的身份写来的非常特殊的信。信中告诉萨缪尔森，作为“对经济思想和知识的主要部分做出最杰出贡献的年轻经济学家”，他将被授予以约翰·贝茨·克拉克奖。^[73]道格拉斯对萨缪尔森强调了出席该年12月在芝加哥尼克博克酒店（Knickerbocker Hotel）举办的美国经济学会颁奖晚宴的重要性。萨缪尔森立即回复说，“原子弹也不能阻止我参加28日的晚宴”，而在那之前他将会守口如瓶。^[74]

这是第一次颁发克拉克奖，任何40岁以下的经济学家都有资格获

奖，而它被授予年仅32岁的萨缪尔森，并且是在有众多强有力的候选人和他未来几年仍有资格获奖的情况下，这使这次颁奖颇引起注意。萨缪尔森的提名完全基于他的学术文章，在投票开始时，委员会知道《经济分析基础》很快就会出版，尽管他们还没有看到它，也不知道经济学家们会对它做何反应。[\[75\]](#)

拉尔夫·弗里曼没能参加晚宴，但麻省理工学院的几位教员一同去了。其中一位是工商管理系的欧文·谢尔（Erwin Schell），他写信给弗里曼讲述相关情况，并把他的信抄送给两个系的所有成员，他还全文引用了道格拉斯的颁奖词：

现在，我很荣幸地把约翰·贝茨·克拉克奖授予一位才华横溢的年轻经济学家，他年纪轻轻就掌握了数学和经济理论，他对就业、生产、分配和价值理论做出了极具影响的贡献，他的新书（指《经济分析基础》）证明他是我们这个领域的杰出人物。他已经取得惊人的成绩，未来他有望取得更大的成就。因此，我谨代表美国经济学会，把约翰·贝茨·克拉克奖授予麻省理工学院的保罗·萨缪尔森先生。麻省理工学院是弗朗西斯·A.沃克（麻省理工学院经济学家和美国经济学会第一任主席）所深爱的大学，他为推动这所大学的发展做出了巨大努力。

我能感觉到在瓦尔哈拉（Valhalla）的某个地方，伟大的弗朗西斯·A.沃克正散发出幸福的光芒。[\[76\]](#)

鉴于这番褒奖，一点也不令人奇怪的是，萨缪尔森很快写信给道格拉斯，感谢他以“热情而亲切的方式亲自颁发克拉克奖”，并表示这是“一个我将长久铭记和珍惜的时刻”。[\[77\]](#)

尽管萨缪尔森承诺保密，基利安还是收到了一封关于他获奖的信。因此，12月15日，也就是公开颁奖的两周前，在把Ec.12的补充阅读清单寄发给比德尔时，基利安附上了这封信的一份副本，并摘录了授予该

奖的标准。他还提醒说，美国经济学会的另一个主要奖项是以麻省理工学院前院长的名字命名的，萨缪尔森的活动显然丝毫没有损害麻省理工学院的声誉。相反，他想让比德尔知道，麻省理工学院经济学系日益增长的声誉和萨缪尔森的声誉密切相关，而现在，萨缪尔森已经决定永远留在这里。

[1] 接下来的两年，该系将引进查尔斯·金德尔伯格（Charles Kindleberger）、莫里斯·埃德尔曼（Morris Edelman）、马克斯·米利肯、乔治·舒尔茨（George Schultz）和罗伯特·索洛等人。

[2] 温特劳布（2014）。

[3] 基利安（1985），p. 201.

[4] P. T. Homan, February 4, 1944, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 11 (AEA) ; P. A. Samuelson, February 9, 1944, Letter to Paul T. Homan, PASP11 (AEA) .

[5] 在萨缪尔森3年任期的第二年，霍曼被代理执行主编弗里茨·马克卢普取代。

[6] 这句话假定信件的归档是正确的。

[7] P. T. Homan, January 14, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 11 (AEA) .

[8] P. A. Samuelson, November 15, 1946, Letter to Paul T. Homan, PASP11 (AEA) .

[9] P. A. Samuelson, November 15, 1946, Letter to Paul T. Homan, PASP11 (AEA) .

[10] P. A. Samuelson, January 2, 1947, Letter to Nicholas Kaldor, PASP 62 (*Review of Economic Studies*) .

[11] 这么做背后的考虑是加快决策速度，因为跨大西洋邮件的速度比今天要慢得多，即使不考虑电子邮件。

[12] N. Kaldor, December 3, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 43.

[13] P. A. Samuelson, January 2, 1947, Letter to Joan Robinson, PASP 63.

[14] P. A. Samuelson, February 18, 1947, Letter to Ursula Hicks, PASP 62 (*Review of Economic Studies*) .

[15] P. A. Samuelson, July 29, 1947, Letter to Ursula K. Hicks, PASP 62 (*Review of Economic Studies*) .

[16] P. A. Samuelson, July 29, 1947, Letter to Ursula K. Hicks, PASP 62 (*Review of Economic Studies*) .

[17] U. Hicks, April 27, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 62 (*Review of Economic*

Studies) ; P. A. Samuelson, June 16, 1947, Letter to Ursula K. Hicks, PASP 62 (*Review of Economic Studies*) .

[18] 参见本书第16章。

[19] P. A. Samuelson, February 27, 1946, Letter to Paul Sweezy, PASP 72 (Sweezy) .

[20] P. A. Samuelson, September 29, 1946, Letter to ShigetoTsuru, STP B1-1-9.

[21] P. A. Samuelson, September 29, 1946, Letter to ShigetoTsuru, STP B1-1-9.

[22] P. A. Samuelson, September 29, 1946, Letter to ShigetoTsuru, STP B1-1-9.

[23] S. Tsuru, March 3, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, STP B1-1-9.

[24] P. A. Samuelson, March 11, 1947, Letter to ShigetoTsuru, PASP 73.

[25] P. A. Samuelson, April 21, 1947, Letter to ShigetoTsuru, PASP 73.

[26] P. A. Samuelson, June 27, 1947, Letter to ShigetoTsuru, PASP 73.

[27] S. Tsuru, September 29, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, STP B1-1-9.

[28] 都留重人 (1949) , p. 359.

[29] 这部分的写作我颇受益于哈罗·马斯 (2014) 对这件事的描述, 他让我注意到了一些原本我可能会忽略的地方。

[30] J. Marschak, February 28, 1946, Letter to Robert M. Hutchins, UCOPBox 73.

[31] J. Marschak, February 28, 1946. 引文原文中“在国家统计局”的括号已被删除。

[32] J. Marschak, February 28, 1946, Letter to Robert M. Hutchins, UCOP Box 73, pp. 3–4.

[33] J. Marschak, March 1, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 49 (M, 1944–52) ; P. A. Samuelson, March 4, 1946, Letter to Jacob Marschak, PASP49 (M, 1944–52) .

[34] T. W. Schultz, March 20, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[35] J. Marschak, March 20, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[36] P. A. Samuelson, March 23, 1946, Letter to Jacob Marschak, UCOP Box 73.

[37] P. A. Samuelson, March 23, 1946, Letter to Jacob Marschak, UCOP Box 73.

[38] J. Marschak, March 29, 1946, Letter to Robert M. Hutchins, UCOP Box 73.

[39] P. A. Samuelson, March 27, 1946, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68; T. W. Schultz, April 3, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68; P. A. Samuelson, April 6, 1946, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68; T. W. Schultz, April 9, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[40] P. A. Samuelson, April 23, 1946, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[41] P. A. Samuelson, April 23, 1946, Letter to Jacob Marschak, PASP 49 (M, 1944–52) .

[42] P. A. Samuelson, June 6, 1946, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68; T. W. Schultz, June 12, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68. The precise wording was“awaiting departmental appraisal and action”.

[43] P. A. Samuelson, June 24, 1946, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[44] I. F. Disney, June 26, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[45] E. C. Colwell, November 11, 1946, Letter to Robert M. Hutchins, UCOPBox 73.

[46] E. C. Colwell, November 18, 1946, Letter to Robert M. Hutchins, UCOPBox 73.

[47] R. Hutchins, November 22, 1946, Telegram to E. C. Colwell, UCOP Box 73.

[48] T. W. Schultz, November 25, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[49] T. C. Koopmans, December 17, 1946, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 45.

[50] 这便是萨缪尔森早些时候给马尔沙克的信中所描述的“令人兴奋”的谈话。

[51] This word is not clear and may be incorrectly copied.

[52] Friedman to Stigler, November 27, 1946; reprinted in Hammond and Hammond 2006, p.46.

[53] 这一年晚些时候，斯蒂格勒去了哥伦比亚大学。

[54] Friedman to Stigler, November 27, 1946; reprinted in Hammond and Hammond 2006, p. 56.

[55] P. A. Samuelson, March 23, 1946, Letter to Jacob Marschak, UCOP Box 73.

[56] P. A. Samuelson, January 13, 1947, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[57] P. A. Samuelson, January 13, 1947, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[58] 芝加哥大学提供了一份涉及该大学有权获取教授外部收入的合同。鉴于此，萨缪尔森的言论表明，要么他不知道他的教科书会产生多少版税，要么他没有说实话。

[59] P. H. Douglas, January 29, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 24 (D, 1942–64) .

[60] 这项活动尚未讨论过，因为它在本书所述的时期才刚刚开始。这是他在20世纪50年代继续从事的一项活动。

[61] R. Blough, February 4, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 17.

[62] P. A. Samuelson, February 28, 1947, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[63] P. A. Samuelson, February 28, 1947, Letter to Paul H. Douglas, PASP 24 (D, 1942–64) .

[64] P. A. Samuelson, February 28, 1947, Letter to Paul H. Douglas, PASP 24 (D, 1942–

64) .

[65] 没有迹象表明这是对芝大职位邀请的反应，它很可能在一段时间前就已经提上议事日程。

[66] T. W. Schultz, March 4, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[67] P. H. Douglas, March 7, 1947, Letter to Paul A. Samuelson—, PASP 24 (D, 194264) .

[68] P. A. Samuelson, March 11, 1947, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[69] W. R. Maclaurin, March 4, 1948, Letter to Karl T. Compton, MIT-AC04Box 142 (11, Maclaurin) .

[70] T. W. Schultz, November 3, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP 68.

[71] P. A. Samuelson, November 7, 1947, Letter to Theodore W. Schultz, PASP 68.

[72] 马克卢普曾试图把萨缪尔森引进到约翰斯·霍普金斯大学，即便他知道萨缪尔森已经拒绝芝大。尽管他推测萨缪尔森会接到哈佛的邀请电话，但他觉得萨缪尔森可能会很不耐烦，于是他向萨缪尔森保证说，约翰斯·霍普金斯大学可以建成一流的经济学系，从而暗示麻省理工学院做不到这一点 [1947年12月2日马克卢普写给萨缪尔森的信，PASP 51 (Machlup)] 。

[73] P. H. Douglas, November 12, 1947, Letter to Paul A. Samuelson, PASP53 (MIT) .

[74] P. A. Samuelson, November 13, 1947, Letter to Paul H. Douglas, PASP 24 (D, 1942–64) .

[75] 其他候选人包括肯尼思·博尔丁和乔治·斯蒂格勒（他们进入了最后一轮投票），阿尔伯特·哈特和约翰·邓禄普则进入了最后五名。不同于现在颁发的许多奖项，当时克拉克奖不会提到具体的获奖理由，投票依据的是一份关于候选人出版物和任职情况的清单。

[76] E. H. Schell, December 31, 1947, Letter to Ralph E. Freeman, PASP 87 (MIT) .

[77] P. A. Samuelson, January 12, 1948, Letter to Paul H. Douglas, PASP 24 (D, 1942–64) .

第29章

萨缪尔森：风华正茂

萨缪尔森和现代经济学

本书讲述了一个擅长数理经济学的学生，如何在不到10年的时间里在这门学科中占据主导地位的故事，而在某种程度上，他的一些老师甚至一度认为他很难在高校谋到职位。在以二战为标志的那段时期，萨缪尔森从一个狭隘的专家转变成为一个全面的经济学家，他对数据分析的精通不亚于对操控方程的娴熟。但是，发生改变的不仅仅是萨缪尔森，他之所以能成为举足轻重的人物，还因为经济学已经和10年前大不相同。

那是一个美国经济学由弗兰克·奈特、雅各布·瓦伊纳、沃伦·珀森斯、韦斯利·米切尔、爱德华·张伯伦、约瑟夫·熊彼特和阿尔文·汉森等人主导，让步给佳林·库普曼斯、雅各布·马尔沙克、米尔顿·弗里德曼、肯尼斯·阿罗、特里夫·哈维尔莫、劳伦斯·克莱因、詹姆斯·托宾、罗伯特·索洛等更年轻、技术性更强、更精通数学的经济学家时代。在所有这些人中，最重要的是萨缪尔森，他本人就是旗帜性人物之一。萨缪尔森的学术生涯蒸蒸日上，因为这门学科变得对数理经济学更加开放，他自己的研究也对这一转变做出了重大贡献。这个过程在1948年尚未完成——它还差得很多，对包括瓦伊纳、张伯伦和汉森等在内的非数理经济学家来说，直到20世纪60年代，这一过程仍然很重要。但到那时，这一趋势已经牢固确立，数理经济学不再只是一个边缘领域。

通过他那个时代领先的两个经济学系^[1]，萨缪尔森从一个多少拜运气垂青的门外汉，成长为经济学领域举足轻重的经济学家。萨缪尔森

是一对犹太夫妇的儿子，父母双方的家庭均离开波兰来到美国中西部，主要收入来自一家药房和一家餐馆的合伙事业，因此他不是任何能给他提供全力帮助的机构的一员。他的天赋得到了认可，机会的大门也不断向他打开——特别是，获得奖学金先是让他到了芝大，接着使他进入哈佛，之后他又加入了哈佛研究员学会。在这个过程中，他遇到了许多当时的主要经济学家，吸收了一位又一位老师的思想。有时，一位老师的思想会取代另一位老师的思想，例如，他和汉森的关系就改变了他对经济稳定的看法。有时，正如与哈伯勒和威尔逊的关系那样，他能够把从不同老师那里学到的东西融为一体，迸发出一些有别于任何一位老师教给他的东西。

本书的一个重要主张是，这些经历使萨缪尔森成了一个过渡性的人物。毫无疑问，他变成了一个彻彻底底的现代经济学家，即便是20世纪70年代的学生，也能从他的著作中读到新鲜的东西，而且在1948年后的许多年里，他继续从事创新性的研究（例如，公共产品理论、消费贷款模型、有效市场理论、增长理论和资本理论）。但是，他的著作保留了他的老师们的经济学研究痕迹。他在学生时代写的文章，普遍存在对数学理论的适用性的怀疑，其中一些怀疑在他的畅销教科书中隐约可见。取代旧有经济学方法的技术性更强的现代经济学并非凭空而来：它从传统经济学中酝酿和发展而来。这显然适用于消费者和企业的数学理论，在这些理论中，萨缪尔森对盛行于整个20世纪的思想进行了提炼。对于“凯恩斯主义”经济学也是如此，萨缪尔森对凯恩斯的反应，植根于汉森的研究和两次世界大战之间的美国商业周期理论。萨缪尔森如何借鉴老师们的研究，写出了两本著作的故事（其中一本的现代性体现为突出了数学分析的作用，另一本的现代性则体现为写作风格和对新收入决定理论的阐述），可以看作现代经济学如何从这门学科的旧方法中破茧而出的故事。[\[2\]](#)

从芝加哥大学到麻省理工学院

萨缪尔森能够深情地回忆他的童年。他回忆起父亲在那家药房教他怎么做算术题，这段经历对他来说显然很重要。他的母亲于他而言是一个比较疏远的人，也许是因为按照当时的惯例，她本应是他的主要看护人，他责备母亲把自己送到农场待了很长时间。这是他永远无法理解的事，在妇女们这样做变得正常之前，母亲是不是就在追求事业？或者，有没有其他原因，比如家庭疾病，迫使她这样做？他一再强调，他曾受到准寄养人的照顾和关爱，如果他写自传的话，他可以采取传统的态度，称这是一件不应该引起怨恨的事情。^[3]但他的家人和朋友却证实了另一种说法——这不仅成了他随着年龄渐长而怨恨加深的事情，还因为他不明白为什么它会发生而困扰着他。他的两个兄弟，哈罗德和罗伯特，也在不同的年龄被送到了农场，但受到的影响明显要小得多。

当萨缪尔森和玛丽昂愈发亲密后，她的家乡威斯康星州的新柏林市成了他的另一个家，至少在假期里是这样。他仍然会去芝加哥探望他的父母，但这只是出于一种责任。他的父亲于1939年8月去世，之后，他的母亲搬到了旧金山，并在1950年再婚，一年后，尽管他曾去西部旅行，但他并未去见母亲的再婚丈夫。哈罗德和罗伯特就住在附近，帮忙照顾他们的母亲。

尽管萨缪尔森是一名走读生，但当他1932年1月抵达芝大时，他还是沉浸在芝大的愉悦氛围中，把抵达那里形容为一次新生。我们很容易把这一点解读为对一个“新家”的承诺，它超越了他在第一堂课上遇到的马尔萨斯人口增长理论的纯粹知识刺激。他和他的老师们很亲近，包括那些他没有修过学分课程的老师。尽管他严重低估了芝大货币理论的复杂性，甚至到了曲解其意的程度，但似乎没有理由怀疑他的政治立场变得保守了——对一个被弗兰克·奈特迷住，最亲密的朋友包括艾伦·迪雷克托和乔治·斯蒂格勒的年轻学生（他到芝大时才16岁）来说，这并不奇怪。他称自己深深地为奈特“着迷”，并将奈特形容为他的“偶像”。他被他们的反传统思想所吸引。另一个对萨缪尔森来说很重要的老师哈里·吉德昂斯，也认同他们的政治观点。^[4]在个人意义上，他与更倾向于

自由主义的保罗·道格拉斯关系密切，但与其说是道格拉斯的政治观点吸引了他，不如说萨缪尔森是以迪雷克托为参照，迅速地从道格拉斯那里绕到了奈特的圈子里。

尽管萨缪尔森称，进入芝大是自己的一次新生，但他在接下来的两年里并未投身于经济学。哈钦斯校长主政时期的芝大，要求所有学生必须参加一个涵盖自然科学、社会科学和人文科学的通识教育项目。萨缪尔森对这个项目一点也不感到遗憾，尽管他的专业深造被推迟了。他获得的第一个奖项与经济学无关，而是一篇关于公民政府的文章——考虑到他曾对外交事业颇感兴趣，这对他来说不无意义。在他选择主攻社会科学时，他学了人类学、社会学和政治学等课程。他投身于经济学是在他大三学年年中，这似乎是受迪雷克托关于劳工问题的课程影响，他在迪雷克托的课上写的一篇文章不仅保留了下来，后来还被列入他的出版物目录。

许多在大萧条时期进入经济学领域的人（例如詹姆斯·托宾），都是出于想为失业问题做些什么的愿望。然而，尽管萨缪尔森在大萧条最严重时期进入芝大，他也确实在某个时候提到过这个原因，但他通常给出的是一个更加以自我为中心的动机——他非常适合经济学。他声称自己天生就是一个经济学家。这种态度和他沉迷于奈特（曾经的怀疑论者和反传统主义者），以及称自己吸收了许多老师倡导的保守主义经济学，完全一致。但是，在芝大的最后两年里，他开始认识到数学对经济理论至关重要，这意味着他对奈特所持立场的重大背离。他选修了重要的研究生理论课程，但不是由奈特教授的，而是由雅各布·瓦伊纳教授的。他在课上发现并纠正了瓦伊纳的错误，这使他在一大批研究生中脱颖而出，而这些研究生中的许多人在20世纪40年代也都成了美国经济学领域的重要人物。

尽管在当时，他可能还未把自己想象成一个“数理经济学家”，但这正是他所走的道路，而且似乎没有理由怀疑他所说的，他上的数学课比以往任何经济学专业要求的都多。在哈佛，当他开始支持操作主义

和“有意义的定理是可检验的”观点时，他正在远离奈特的立场。然而，他的经济学和所有重要的政治参与都是脱节的，这在他和汉森合作后才发生改变。二战期间，当萨缪尔森公开亮出自己的明确政治立场时，他的观点和奈特的观点之间的鸿沟无疑变得更大了。

如果可以选择，萨缪尔森会继续留在芝大，但瓦伊纳帮他获取的社会科学研究委员会奖学金的条款，迫使他离开了芝大这个他新找到的家。他选择了哈佛，尽管一开始他并不指望自己能在那里安顿下来。在哈佛，他遇到了约瑟夫·熊彼特（或许是当时在美国工作的最著名的欧洲经济学家，两人建立了毕生友谊），以及其他欧洲经济学家：戈特弗里德·哈伯勒和瓦西里·里昂惕夫。萨缪尔森从他们那里接受了比奈特或瓦伊纳更为严格的经济理论训练，这是他从埃德温·比德韦尔·威尔逊那里获得的数理经济学和统计学训练的一种补充。

他被哈佛接受（至少暂时如此）的最明显迹象是，成为第一个被聘任为初级研究员的经济学家。他加入了一个精英阶层，他们的影响力超出了经济学的范畴，而且他们的道路也会不断地和他自己的道路产生交集。他的同时代人包括：历史学家小阿瑟·施莱辛格、数学家斯塔尼斯拉夫·乌拉姆、化学家E.布莱特·威尔逊、化学家鲍勃·伍德沃德（Bob Woodward）、物理学家伊万·格廷（尽管他当时已不再是一名初级研究员）和哲学家威拉德·蒯因。哈佛研究员学会所提供的精神自由和丰富资源，是使他后来声名鹊起的一系列文章的源泉。

与离开芝大的决定不同，1940年10月离开哈佛前往麻省理工学院的决定并非萨缪尔森的被迫选择。他在哈佛接受了一个讲师职位，并确信这个职位可能会被续聘，但麻省理工学院给他提供了一个级别更高、薪水和条件也更好的职位。麻省理工学院的经济学与社会科学系致力于为科学家和工程师提供服务性教学，实力上显然比不上哈佛大学经济学系，但从地理位置看它距离哈佛只有两英里远，萨缪尔森可以与他的朋友和前同事们保持联系。他继续生活在离哈佛校园一步之遥的地方。还有一个问题是，他的犹太血统很可能会成为哈佛甚嚣尘上的反犹太环境

的一个障碍。由于熊彼特给了他强有力的支持，加上许多其他教员对他的尊敬，萨缪尔森对此视而不见。他已经被接纳为研究员学会的一员，尽管一些人，比如系主任哈罗德·赫钦斯·伯班克，可能不太待见他，但萨缪尔森可以将他们明显的反感归因于政治分歧，或者是对比他们聪明的人的质疑，而不是反犹太主义。另一方面，玛丽昂比萨缪尔森更清楚地看到，哈佛的反犹太主义终将成为一个问题，搬到麻省理工学院则会把他从中解放出来。她说服他接受了麻省理工学院的职位，加入哈佛教员队伍不到一个月，他就离开哈佛来到麻省理工学院。

萨缪尔森在麻省理工学院的同事们对他表示热烈欢迎，对他们来说，聘用他是一次巨大成功，尽管他可能只是一名助理教授，但他得到了强大的支持。开始他们可能是在从事服务性教学，但随着战争的发展，麻省理工学院的经济系成了一个因拥有共同目标而紧密联结的系。萨缪尔森同拉尔夫·弗里曼和鲁珀特·麦克劳林相处融洽，和哈罗德·弗里曼也很亲近。在他加入后不久，麻省理工学院设立了一个经济学博士项目，并在20世纪40年代进行了多项任命，聘请了许多哈佛不愿接受的犹太背景的学者，这使该系显著壮大。他得到了迅速提拔，当有机会重返芝大时，麻省理工学院的吸引力已经因离威斯康星州和他自己的家更近而变得非常强大了。

正如他搬到麻省理工学院一样，玛丽昂最清楚地看到，留在他原来的地方（同他们日益壮大的家庭和郊区的一所房子一起）他会更快乐。麻省理工学院的经济实力与芝大或哈佛相比可能仍然弱小，他们依旧是一所工程院校的经济学家，但随着战争时期大量研究实验室的发展（辐射实验室是其中之一），战后麻省理工学院作为美国“大”科学研究中心的显赫地位获得了巨大声望。其他大学的经济学家可能需要一些时间才能理解这一点——他不断收到关于他是否对其他地方的某个职位感兴趣的询问，似乎清楚地反映了这一看法，即麻省理工学院的经济学家定然希望在其他地方谋取职位。但是，对那些致力于把经济学当作一门科学来研究的人来说，麻省理工学院是一个自然的首选之地。

麻省理工学院靠近哈佛，这使其在课程设置和研究合作方面颇具优势。但这也导致激烈的竞争，结果是，当麻省理工学院招到一个明显优于他（这一时期的大多数学者都是男性）在哈佛的竞争者的学者，比如诺伯特·维纳或诺姆·乔姆斯基（Noam Chomsky）时，此人便会被誉为学术明星。到1948年，在《经济分析基础》引发热烈反响和《经济学：入门分析》取得巨大成功后，萨缪尔森就处于这样的地位。康普顿的接班人、麻省理工学院院长詹姆斯·基利安认为，萨缪尔森是麻省理工学院经济学系成功的关键原因——他就像是吸引其他优秀经济学家加入麻省理工学院的磁石。这显然是一个萨缪尔森当之无愧的角色。

数理经济学家

萨缪尔森在芝大时就决定学习大量数学知识，他在哈佛的数理经济学老师包括熊彼特和里昂惕夫。熊彼特自己虽然不是数学家，但他鼓励别人使用数学。然而，塑造了萨缪尔森的数理经济学概念的人，则是人口统计学教授和经济学系的一员埃德温·比德韦尔·威尔逊。在芝大，“操作主义”一词已经流行开来，亨利·舒尔茨和保罗·道格拉斯都在使用它。在哈佛，“操作主义”一词显然更为人们熟知，因为哈佛是该词的创造者、物理学家珀西·布里奇曼的家。但是，正是威尔逊引导萨缪尔森接触和学习了他将要用于经济理论研究的数学工具。他把威拉德·吉布斯的著作介绍给萨缪尔森，试图向萨缪尔森灌输吉布斯孜孜以求的学术严谨性。威尔逊在20世纪数学的许多发展领域别具一格，其中包括一些后来流行于经济学的思想，但他仍为萨缪尔森提供了和其在其他地方所能获得的一样严格的数理经济学训练。

萨缪尔森从威尔逊那里学到的核心思想是，看似不同的问题可能具有一个共同的数学结构。一个系统所涉及的均衡，无论是物理学的、化学的、生物学的还是经济学的，可能都足以显示出某些性质，这些性质可以在对相关领域所知甚少的情況下推导出来。萨缪尔森将这种洞见

——他的“对应原理”（Correspondence Principle）——扩展成一个理念，即人们可能需要假设均衡是稳定的。这使萨缪尔森（在威尔逊的指导下）把注意力集中在线性代数上，将其作为可能在包含多个变量的系统中推导比较静态结果的手段，并致力于研究动态问题所需的差分和微分方程理论。这种对线性代数和差分/微分方程的关注，使萨缪尔森的研究结果有别于20世纪40年代其他重要的数理经济学著作，比如约翰·冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯特恩的《博弈论与经济行为》。萨缪尔森理解他们的著作，但他仍然对博弈论的有效性持怀疑态度，在威尔逊的指导下，他选择不遵循他们在经济学中所使用的数学方法。

萨缪尔森在战时的弹道学研究的经历，和威尔逊在“一战”时期涉足航空领域的经历具有明显的相似之处。我们并不清楚萨缪尔森何时开始这项工作，因为他称在全职加入辐射实验室前就已着手研究射击控制问题。他还给数学系上课，而且完全有可能的是，在他战时数学系的教学过程中，他的重点是炮弹轨迹的数学研究，这方面可以直接用到微积分和微分方程。他也可能在诺伯特·维纳主持的研讨会上讨论过这个问题，控制论就是在这个研讨会上诞生的。然而，当威尔逊继续写一本航空学教科书时，萨缪尔森结束了他在辐射实验室的时光，迫不及待地重返经济学家的全职工作。

在向辐射实验室主任惠勒·卢米斯形容自己是一个“二流数学家”时，萨缪尔森毫无疑问是拿自己与伊西多·I.拉比、伊万·格廷和斯塔尼斯拉夫·乌拉姆等同事进行比较。他意识到在他们那样的团队中，自己几乎不可能成为像在经济学领域那样的学术明星。他显然受到了与他共事的科学家和数学家的尊敬，否则拉比就不会邀请他担当曼哈顿原子弹开发项目的官方历史学家。他对雷蒙德·戈德史密斯试图招募他为战时生产委员会顾问的回应表明，他并没有全身心地投入科学和工程学中，而是依旧对经济问题着迷。他想去一个他能够脱颖而出的地方。

考虑到萨缪尔森致力于使经济理论更具可操作性，他在1940年和利奥尼德·赫维奇一起开展一项聚焦于数据分析的商业周期实证项目，也

就不足为奇了。这个雄心勃勃的项目显然未能产生预期的结果，萨缪尔森也没有跟进其他类似的项目。他在和哈罗德·弗里曼以及麻省理工学院新一代经济学研究生共事的过程中，掌握了全面的数理统计知识。他本可以利用哈维尔莫和考尔斯委员会的其他人正在开发的方法继续一个项目，但他没有这么做。他选择不去做一名现代意义上的计量经济学家。

他对计量经济学结果持怀疑态度的原因之一源自埃德温·比德韦尔·威尔逊，正是威尔逊的课程把数理统计学介绍给了他。威尔逊具备进行形式化统计或计量经济学建模的数学专业知识，但他对韦斯利·米切尔的研究深表赞赏，并认为有必要进行类似于生物学中物种鉴定的分类工作。经济理论必须和对经济数据的密切关注相互结合。这解释了为什么威尔逊可以与他的哈佛同事克拉姆和弗里基密切合作，萨缪尔森则对这两人的研究颇有诋毁。重视对数据的正确理解（它是如何构造的以及它意味着什么）符合他的以下观点，即除非有证据表明这样做增加了知识，否则理论就不应该得到应用；这也和他赞同斯蒂芬·里柯克对复杂的数学理论的怀疑相一致。

萨缪尔森最系统的统计研究工作是在战时进行的。他在国家资源规划委员会的工作并不涉及复杂的形式化建模，更不用说如哈维尔莫所倡导的概率模型估计，但确实需要对消费模式和收入分配变化的结果进行细致分析。它并不涉及推理，只是涉及细致的数据分析。萨缪尔森和战时华盛顿的经济学家讨论乘数问题时，数据也是至关重要的。他显然很关注理论问题，例如后来被称为平衡预算乘数的问题；但数据从未远离过他，因为要在政策上使用，就必须确定乘数的取值区间。显然，萨缪尔森不仅注重数据的适当性，也注重理论的正确性。

从这个角度上看，面对库普曼斯和维宁关于“缺乏理论依据的测量”的交锋，萨缪尔森至少会部分支持维宁“反对考尔斯委员会的完美主义形式主义（perfectionistic-formalism）”的经验主义辩护。^[5]萨缪尔森并不像威尔逊那样热衷于米切尔的经济学——他认为美国国家经济研究

局采用的方法，从米切尔第一本关于商业周期的书到他（和阿瑟·伯恩斯合著）的最后一本书，在近30年里已经变得过时了。萨缪尔森永远不可能如威尔逊1938年所写的那样，赞同米切尔所做的一切。但是，他对不同数据分析方法的实际运用——其在理论和数据分析之间保持着一定的距离，以及他在专注于事实的同时进行理论研究，都明显地反映了威尔逊的立场。

新经济学

萨缪尔森是一名彻头彻尾的数理经济学家，他一直致力于发展新的定理。整个20世纪40年代，除了出版两本书外，他还发表了一系列有关数理经济学和应用数学的论文。由于前一小节给出的原因，这个成果很大程度上深受他从威尔逊那里学到的思想所影响。但从1937年起，他开始被利陶尔中心新任公共政策教授阿尔文·汉森吸引，汉森把他拉到其他方向。汉森并非数学家，这意味着萨缪尔森可以通过构建一个汉森能表达却无法分析的商业周期模型，来向他证明自己的价值。萨缪尔森发展的乘数——加速数模型，是作为一种理论推演的汉森模型。但是，萨缪尔森与汉森的关系，不仅仅体现在他作为一个解决了汉森无法解决的技术问题的数学家上，而且体现在他被吸引加入了财政政策研讨会，在1938年的美国经济学会会议上，他对财政刺激方案的替代形式做了文字分析，这很大程度上是汉森的观点。

战争期间，汉森在把萨缪尔森带到华盛顿的过程中发挥了重要作用，在那里，萨缪尔森加入了解决战后问题的研究工作。通过汉森及美联储的定期会议，他建立了广泛的人脉圈子，扩大了他在哈佛和芝大已经拥有的社交圈。他不仅投身于国家资源规划委员会的实证研究，而且与其他机构的朋友和联系人一起，探讨了乘数和公共财政问题——经济学家战时所面临的主要问题。作为一名应用经济学家，他发展了自己的专业知识，他的联系人既可能向他提出有关数据意义的问题，也可能让

他解决他们无法解决的理论问题。

萨缪尔森曾称，他一度颇为抵制凯恩斯《通论》的诱惑。从1939年起，他开始提出乘数的概念，并认为总需求水平决定了就业水平。然而，像汉森一样，在20世纪40年代的大部分时间里，他继续和凯恩斯保持距离。他们都认为乘数是一种有用的（如果不是极其重要的话）理论工具，但两人都在根植于汉森早期发展的欧洲大陆和美国商业周期理论的知识框架下，使用乘数理论。萨缪尔森版本的“新经济学”或“现代收入决定理论”，成了美国凯恩斯主义的一种独特形式，它强调创新和技术变革在决定投资水平方面的作用。

在和汉森合作的同时，萨缪尔森也在修改他的博士论文以供出版。在《经济分析基础》一书中，他对收入决定的分析与他关于消费者的新理论仍然是分开的，因为不同于当今经济学的普遍观点，他并不认为经济关系可以建立在最优化行为的基础上。相反，他对整体经济的分析基于经验上确定的关系——消费函数和加速原理。他提供了一种动态建模的方法，其中借鉴了微分方程和差分方程的系统稳定性定理，但它从未与他关于消费者和企业行为的理论相结合。

尽管萨缪尔森担任顾问的部门职责范围较窄，但此时的国家资源规划委员会是许多激进提案的源头，这些提案可能会深刻影响美国社会。基于贫困将被消除和收入分配将更加平等的假设，这些提案和他所在部门对战后消费的预测是一致的。但这也暗示了一种强烈的政治立场，因为这些提案遭到了已经对罗斯福新政感到愤怒的保守派的唾弃。萨缪尔森坚定地 and 汉森站在同一战线，这是他职业生涯中第一次表现出明确的政治立场，似乎汉森不仅说服他从事应用宏观经济问题的研究，而且使他改变主意，转而采取了一种明确的政治立场。他和汉森的关联原本就可以从他在国家资源规划委员会时写的一本小册子中看出，但当他开始撰文支持汉森在《新共和》刊文中的政治立场时，这种关联变得更加明确。有别于他之前的文章，在这些文章中，他发展出一种强烈的政治倾向及他从未放弃的对撰写专栏文章的偏好。

萨缪尔森还对战后科学政策问题采取了强有力的政治立场，这是他在辐射实验室工作时感兴趣的一个问题。他担心威尔逊委员会的建议不够大胆，于是试图说服美国国家规划协会（National Planning Association）的一位联系人和《新共和》杂志的编辑采取行动。1945年初，他有机会尝试塑造鲍曼委员会的观点，辅助撰写了一份报告，而万尼瓦尔·布什的《科学：无尽的前沿》正是以此作为基础。即使有当年的诺贝尔物理学奖得主伊西多·I.拉比的支持，他也无法战胜那些反对计划的保守派，但就最终报告而言，他和他的朋友亨利·格拉克正试图取得尽可能好的结果。萨缪尔森已经成为计划科学的支持者，例如，他和格拉克都曾加入麻省理工学院大型研究实验室进行的一项研究。

萨缪尔森对汉森的支持几乎从未使他脱离政治主流，即便如此，这也意味着他突破了自己芝大老师（迪雷克托和奈特）的反干预主义和反凯恩斯主义立场，并使他更接近于保罗·道格拉斯（尽管他颇为感激道格拉斯向他介绍了经济理论，但在芝大时他拒绝接受道格拉斯对政策的看法）。但萨缪尔森的著作中，仍然保留了他们教学的痕迹。在教科书中，萨缪尔森以奈特的理论为基础，构建了他的经济过程概念，并借鉴奈特所谓的“财富之轮”，作为教科书中一个重要的视觉辅助工具。

我们不难看出，萨缪尔森对资本理论的毕生兴趣，与奈特和熊彼特之间的争论存在一种关联。最引人注目的是萨缪尔森对伦理的立场——福利经济学必须包含伦理判断，因为没有伦理判断，就无法得出有关福利的任何结论所依据的基础，这是奈特的重要主题之一，也是众多学术文章的研究主题。萨缪尔森开始排斥奈特写的许多东西：1950年，奈特甚至向一位他们共同的朋友抱怨说，萨缪尔森从未错过任何一个可以诋毁他并让自己上新闻的机会。^[6]萨缪尔森后来指责芝加哥学派货币经济学活在前凯恩斯主义的黑暗中，比芝大经济学家所说的最粗略的一瞥要黑暗得多。然而，尽管萨缪尔森对老师们进行了强烈的公开指责，但在重要的方面——他对资本理论的关注和他的福利经济学研究方法将变得非常重要——他直言不讳的批评掩盖了一个事实，那就是他从未放弃

的一些东西正是他从奈特身上学到的。

两本书

萨缪尔森在相对短的时间内出版了两本截然不同的书，其中《经济分析基础》是一本关于经济理论的技术著作，《经济学：入门分析》则是一本在当时很基础的教科书，以至偶尔他会因为写了这本书而感到尴尬。尽管两本书的出版日期相隔不久，但它们反映了他在两个不同时期掌握思想和技能。《经济分析基础》的显著标志是威尔逊对经济理论的严谨态度和他指导萨缪尔森研究的数学类型，特别是线性方程、差分方程和微分方程理论。与此形成鲜明对比的是，《经济学》带有明显的经济理论的印记，以及他通过和汉森合作及与战时政府机构的接触所学到的数量分析和教学技能。雷蒙德·戈德史密斯希望萨缪尔森为一些高级管理者撰写一份简单的乘数理论说明，总的来说，他们可能比一个初次学习经济学的普通本科生理解力更强，也更见多识广，但他们同样无法容忍写得晦涩难懂的东西。战争给了他写教科书所需的专业知识，如果是在1940年，他很可能无法写出这样的书。

但是，他并未因为支持汉森而排斥威尔逊，即使他最终的政策立场是支持“稳健”财政的威尔逊不会支持的（或许，萨缪尔森和凯恩斯保持距离十多年的部分原因是受威尔逊的影响）。《经济分析基础》的核心内容可能在1940年已经写好，但在他研究战时问题时他才把它变成一本书。正如亚当·斯密的两本伟大著作——《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）和《国富论》——一样，我们有必要假定萨缪尔森认为《经济分析基础》和《经济学》是互补的。[\[7\]](#)[\[8\]](#)这种调和不仅涉及萨缪尔森在《经济分析基础》中假设的微观和宏观之间的区隔，而且涉及他直接应用的从威尔逊那里学到的、汉森举例证明的对抽象理论的怀疑：汉森是一位非技术型经济学家，他自己的理论的含义需要他人来阐述，但他对经济政策的判断得到了萨缪尔森的尊重和认真对待。

萨缪尔森显然不属于20世纪二三十年代所谓的“制度主义”经济学家，因为他深受数理经济学和凯恩斯主义思想的影响。但在威尔逊和汉森的帮助和鼓励下，他的一些研究颇具制度主义的特征。在审阅《经济分析基础》时，萨缪尔森的朋友劳埃德·梅茨勒评论说，萨缪尔森对自己推动改写的现代消费者理论持怀疑态度。^[9]因此，不足为奇的是，在教科书中写到现实世界中的企业和市场时，他提出的观点正是基于新政期间他所做的实证研究，他在国家资源规划委员会的战时工作极大地依赖于这些研究。萨缪尔森代表了美国凯恩斯主义的一股不同于“货币瓦尔拉斯主义”（monetary Walrasianism）的力量，后者试图将收入决定理论与消费者和企业的最优化模型结合起来。

在本书所涵盖的时期内，我们可以恰如其分地说，在诸多导师中，萨缪尔森和个别几个很亲近，最重要的当属奈特、威尔逊和汉森。尽管他密切追随他们的思想——也许比人们立即会意识到的更加密切，但是他很快学会了采取独立于他们的立场。正如他不厌其烦地说的那样，他充满了自信，所以当他有了一个想法时，他会追根究底，并和导师之外的其他人讨论。例如，他曾对人口动态（威尔逊关注的问题之一）颇感兴趣，他便和洛特卡展开了深入探讨，并朝新的方向做了拓展。虽然是威尔逊教授了他数理统计学，但他也接触了许多统计学家和计量经济学家——他们都是在他的支持下，由他的研究生们在20世纪40年代初带到麻省理工学院的。汉森为他提供了进入战时华盛顿的机会，这正是萨缪尔森积极寻求的，因此他得以和负责在政府部门应用凯恩斯主义思想的主要经济学家讨论财政政策。

在芝大读本科时，萨缪尔森和几位研究生交上了朋友，他们和他在哈佛的朋友使得他的圈子中有很很大一部分是他所处时代最优秀的经济学家。战争提供的机会，政府对经济学家的巨大需求，再加上由《退伍军人法》（*GI Bill*）及该法案对退伍军人教育的承诺所推动的战后大学繁荣，使这一代人得到迅速成长。萨缪尔森身处中心地位，他几乎认识所有人，并受到了许多人的尊重。他不知疲倦地庆贺朋友们取得的成就，

尤其是那些他称和他们的老师们一样，创造了哈佛经济学黄金时代的研究生。他慷慨地最小化自己的角色，把自己的很多想法归功于朋友们。他的朋友们很看重他的天赋，这从他给他们做的数理经济学讲座中可见一斑，他们能比自己的一些老师，更清楚地看到他所使用的方法的重要性。萨缪尔森的朋友们帮助他认识到，《经济分析基础》完全可以取得成功，没必要为了让非数理经济学家可以理解，而去增加威尔逊希望他提供的几百页额外的文字解释。

他最亲密的伴侣选择不参与所有这一切，除了给他提供无私支持。玛丽昂自己似乎并无大志，但她引导她的丈夫走过了重要的10年——说服他搬到麻省理工学院，后来留在那里，并拒绝了芝大的邀请。她还密切参与了他的学术研究，包括贸易保护理论、人口动态，以及至关重要的——撰写《经济分析基础》。最重要的是，她给了他一个他想要的家。萨缪尔森的毕生挚友兼同事罗伯特·索洛曾表示，当他听到人们说“如果萨缪尔森写了《经济分析基础》，那么肯定是玛丽昂写了《经济学》”时，他回应道：“你搞错了，是保罗写了《经济学》，玛丽昂写了《经济分析基础》。”这虽然是句玩笑话，却不无严肃成分，因为玛丽昂在萨缪尔森撰写《经济分析基础》中起到了非常重要的作用。相比之下，《经济学》则部分是麻省理工学院经济学系的产物，部分是他战时经历的产物。那时，玛丽昂已经很少介入他的学术研究，而是越来越多地把精力倾注到他们日益壮大的家庭中。

战后经济学

从二战结束到20世纪60年代，经济学发生了翻天覆地的变化。随着形式化理论的广泛应用，它变得更加技术化。学术期刊上的文章对理论研究和实证研究做出了明确区分，已经成为常态：第一部分可能提出理论模型，第二部分则是实证应用，可能会使用统计数据来估算系数。萨缪尔森的《经济分析基础》侧重于可操作的定理和比较静态结果，为经

济学家提供工具箱，他们可以用这个工具箱来构建能满足最新期望的严格标准的理论。它不仅向经济学家展示了如何求解一个经济模型，而且提供了必要的数学技术纲要。它被研究生广泛使用，成了重要的参考文献。与此同时，萨缪尔森的《经济学》一书则改变了经济学入门课程。它涵盖了新收入决定理论，并给出了现代混合经济的理由，在这种混合经济中，政府（即使在艾森豪威尔的共和党主政期间）发挥的作用也远比前一代人所处的时期更大。经济学并非一夜之间就发生了转变，许多经济学家仍像他们战前所做的那样，但在年轻一代中，新方法正迅速得到采纳。

萨缪尔森显然不是经济学新研究方法的唯一创造者。考尔斯委员会正在瓦尔拉斯一般均衡理论的基础上，对经济学进行数学化处理，其方法和萨缪尔森著作中的截然不同。在美国空军的支持下，“活动性分析”方法得到了迅速发展，与萨缪尔森的老师瓦西里·里昂惕夫的投入-产出模型颇有几分相似。约翰·冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯特恩在《博弈论与经济行为》中，提出了一个全新的经济均衡概念，他们使用了萨缪尔森没有用到的不动点定理等高等数学技术，这些技术在考尔斯委员会和其他地方得到了应用。计量经济学越来越被理解为利用统计推理来估计理论模型的系数——在考尔斯委员会，它正以哈维尔莫提出的方法得到发展；而在国家经济研究局，韦斯利·米切尔确立的定量研究传统仍在不断加强。米尔顿·弗里德曼（比萨缪尔森年长几岁）曾和西蒙·库兹涅茨有过合作，他在芝大发起了一个货币分析研究项目，该项目遵循米切尔-库兹涅茨的研究模式。

尽管这些推动经济学现代化的方法中没有一种属于萨缪尔森独创，但他和大多数研究息息相关。他可能对复杂模型的计量经济学估计持怀疑态度，这是考尔斯委员会正在开发的技术，但从1948年起，他开始和该委员会的一位领军人物佳林·库普曼斯密切合作。此外，他的第一个博士生劳伦斯·克莱因，在考尔斯委员会工作了一段时间后，于20世纪50年代成为大规模宏观经济学建模的领军者。萨缪尔森参与了大量的线性建模，与他在麻省理工学院的同事罗伯特·索洛和哈佛的罗伯特·多夫

曼（Robert Dorfman）一起，为兰德公司写了一本书名为《线性规划与经济分析》（*Linear Programming and Economic Analysis*）的高级教科书。兰德公司是一家成立于1948年的智囊机构，它将在经济学和政策制定中发挥重要作用。[\[10\]](#)

萨缪尔森从不是一名国民收入核算专家，但在战争期间，他和当时的国民收入核算专家雷蒙德·戈德史密斯建立了密切的工作关系。萨缪尔森一边和拉特利奇·维宁（他继续在国家统计局的制度主义传统下工作）等人合作并支持他们，一边和那些研究方法上更严格遵循“新古典主义”的经济学家非常亲近，例如索洛和詹姆斯·托宾（哈佛毕业生，很快将成为耶鲁大学的领军经济学家）。萨缪尔森同索洛、托宾和弗朗哥·莫迪利亚尼（最终受聘于麻省理工学院）一道，成了美国主要的凯恩斯主义经济学家之一。

从出版他的两本书到退休，萨缪尔森一直处在美国和世界经济学的中心。他之所以能在麻省理工学院做到这一点，是因为战时的麻省理工学院在自然科学和工程领域取得成就的基础上，其经济学系也迅速成为美国经济学的中心。到20世纪60年代，它的研究生项目培养出许多后来成为该领域领军人物的经济学家。随着米尔顿·弗里德曼及其追随者的崛起，芝大在诺贝尔经济学奖得主人数上最终取代了麻省理工学院，但麻省理工学院的经济学家依旧占据重要地位，出自麻省理工学院的经济学思想在绝大多数经济学分支领域仍至关重要。萨缪尔森本人并未参与所有这一切，尽管他积极参与了许多重大的发展，包括财政学、公共经济学、资源代际转移模型、资本理论和经济增长等。他是这个系的一个重量级存在，他使麻省理工学院成为其他经济学家心向往之的地方。

尽管萨缪尔森在《经济分析基础》一书中对英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔的许多观点大加贬斥，但是他们也有许多相同之处。他们都肩负着同一项使命，即通过建立一个经济研究和教学中心，发展出一门新的科学的经济学。当然，1948年的麻省理工学院不是1885年的剑桥大学，而且萨缪尔森对数理经济学的狂热明显非马歇尔所能及。尽管两人

都对企业利润最大化和消费者效用最大化理论做出了贡献，但是他们都不是简单的新古典经济学家。他们都谨慎地将这些理论应用于解决现实世界的问题，并有能力吸引风格各异的经济学家群体，甚至是那些不认可他们更加形式化的理论研究之价值的经济学家。正如马歇尔的著作中有一股强烈的历史主义倾向一样，我们也可以在萨缪尔森的著作中发现制度主义的痕迹。^[11]

本书讲述了一个具有人文背景的学生，如何通过社会科学的跨学科教育，迈入经济学领域的故事。他在本科时即认识到数学可能是解开这门学科秘密的钥匙。他发现自己有从事这方面研究的天赋，在威尔逊和汉森的指导下，他于20世纪50年代成长为一个可以在这个领域占据支配地位的经济学家。1948年，年仅33岁的萨缪尔森以正教授的身份在麻省理工学院埋首耕耘，他的卓越成就获得了美国经济学会的认可，并且很快他就出版了两部重要著作。从那时起，萨缪尔森的故事发生了变化。它不再是一个年轻人探寻自己道路的故事，而是该领域一位标志性人物的故事。那将是另一本书的精彩篇章。

^[1] 指芝加哥大学经济学系和哈佛大学经济学系。——译者注

^[2] 虽然我本不想使用“现代经济学”这个术语，但这种转变确实可以描述为涉及从多元主义到新古典经济学的转变；参见摩根和拉瑟福德（1998）。使用这一术语的论据是，尽管萨缪尔森在很大程度上是一位新古典经济学家，但他保留了自己所受教育的多元主义知识背景的痕迹。

^[3] Samuelson uses the term “quasi-foster home” (P. A. Samuelson, Undated, Autobiographical fragment, PASP 149 [Autobiographical], p. 14) .

^[4] 吉德昂斯、奈特、迪雷克托和斯蒂格勒都参加了1947年朝圣山学社的第一次会议。

^[5] P. A. Samuelson, August, 1948, Comments on Vining’s methodological issues, PASP 37 (Harris) .

^[6] F. H. Knight, October 28, 1950, Letter to David McCord Wright, PASP 78.

^[7] 这种比较的意义在于，长期以来人们一直在争论斯密这两本书之间的关系。表面上看，它们似乎基于对人性的矛盾假设。

^[8] 史密斯（1976b, 1976a）。

[9] 梅茨勒（1948），p. 906.

[10] 多夫曼等（1958）。

[11] 库克（2009）讨论了马歇尔著作的历史维度。

参考缩略语及来源

AHP Alvin Hansen Papers, Harvard University Archives, HUGFP 3.xx

Direct Supplied by author of document, recipient of letter, or by family member of the author

EBWP Edwin Bidwell Wilson Papers, Harvard University Archives

GHP Gottfried Haberler Papers, Harvard University Archives, 12516

HUA-E Harvard University Archives, Economics Department, UAV349.10

HUESR Harvard University, Economics Student Records

HUPF Harvard University Press Archive, Foundations Folder

JHWP John H. Williams Papers, Harvard University Archives

JTP James Tobin Papers, Yale University

LAMP Lloyd A. Metzler Papers, David M. Rubenstein Rare Book and Manuscript Library, Duke University

MIT-AC04 Massachusetts Institute of Technology, Office of the President, records of Karl Taylor Compton and James Rhyne Killian, AC0004, Massachusetts Institute of Technology, Institute Archives and Special Collections, Cambridge, Massachusetts

MIT-AC20 Massachusetts Institute of Technology, School of Humanities and Social Science, Office of the Dean, records of John E. Burchard

AC0020 Massachusetts Institute of Technology, Institute Archive

MIT- AC394 Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics Records, AC0394, Massachusetts Institute of Technology, Institute Archives and Special Collections, Cambridge, Massachusetts

OSRD Records of the OSRD, National Archives and Records Administration, College Park

NARA National Archives and Records Administration, St. Louis

PASP Paul A. Samuelson Papers, David M. Rubenstein Rare Book and Manuscript Library, Duke University. Citations take the form PASP n (folder), where “n” is the box number. The folder name is omitted if it is the same as either the document or, for correspondence, Samuelson’s correspondent

RMSP Robert M. Solow Papers, David M. Rubenstein Rare Book and Manuscript Library, Duke University

RFP Rockefeller Foundation records (FA386), Record Group 1.1: Projects, Series 224. S: Massachusetts — Social Sciences, Box 6, folders 60–64, “MIT — Industrial Relations”; dates indicate the appropriate folders

STP Shigeto Tsuru Papers, held in Library of the Institute of Economic Research, Hitotsubashi University

UCOP University of Chicago, Office of the President, Hutchins Administration Records, 1892–1951

WSP Wolfgang Stolper Papers, David M. Rubenstein Rare Book and Manuscript Library, Duke University

参考文献

Note: Works in Samuelson's *Collected Scientific Paper* are cited as "CSP n:m" where "n" is the volume and "m" the article number. In virtually all cases, the reprint in CSP contains the original pagination, and it is these page numbers that are used, except in cases where, perhaps because something was previously unpublished, the CSP page numbers are the only ones available. The date given is the date of the original publication.

Allen, R. G. D. 1933. On the Marginal Utility of Money and Its Application. *Economica* 40, pp. 186–209.

Allen, R. G. D. 1949. The Mathematical Foundations of Economic Theory.

Quarterly Journal of Economics 63(1), pp. 111–127.

Altman, O. L. 1941. *Saving, Investment and National Income: A Study Made for the Temporary National Economic Committee, Seventy- Sixth Congress, Third Session*.

Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Amadae, S. M. 2003. *Rationalizing Capitalist Democracy: The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.

American Economic Association. 1935. Program of the Forty- Seventh Annual Meeting. *American Economic Review* 25(1).

American Economic Association. 1935. Program of the Ninety- Sixth Annual.

Meeting American Statistical Association, Palmer House, Chicago. *Journal of the American Statistical Association* 30(189), pp. 351–358.

American Economic Association. 1948. Report of the Secretary for the Year 1947. *American Economic Review* 38(2), pp. 529–543.

American Economic Association. 1949. Report of the Secretary for the Year 1948. *American Economic Review* 39(3), pp. 481–495.

Anderson, K. L. 1938. Protection and the Historical Situation: Australia. *Quarterly Journal of Economics* 53(1), pp. 86–104.

Anderson, K. L. 1939. Comment. *Quarterly Journal of Economics* 54(1), pp. 149–151. Angell, N. 1910. *The Great Illusion*. New York: G. P. Putnam's Sons.

Angell, N. 1932. *The Unseen Assassins*. London: Hamish Hamilton.

Armstrong, F. E., Fiske, W. P., Freeman, H. A., Ingraham, O., Maclaurin, W. R., Thresher, B. A., and Freeman, R. E. 1938a. *The Economic Process*, vol. 1.

Cambridge, MA: MIT Press.

Armstrong, F. E., Fiske, W. P., Freeman, H. A., Ingraham, O., Maclaurin, W. R.,

Thresher, B. A., and Freeman, R. E. 1938b. *The Economic Process*, vol. 2. Cambridge, MA: MIT Press.

Arrow, K. J. 1951. *Social Choice and Individual Values*. Cowles Commission Monograph, No. 12. New York: John Wiley.

Ashby, L. D. 1948. Untitled article. *Southern Economic Journal* 15(2),

pp. 216–217. Backhouse, R. E. 1998a. The Transformation of U.S. Economics, 1920–1960,

Viewed through a Survey of Journal Articles. *History of Political Economy* 30 (Suppl.), pp. 85–107.

Backhouse, R. E. 1998b. Vision and Progress in Economic Thought: Schumpeter after Kuhn. In *Explorations in Economic Methodology*, ed. R. E. Backhouse, pp. 176–189. London: Routledge.

Backhouse, R. E. 2009. Robbins and Welfare Economics: A Reappraisal. *Journal of the History of Economic Thought* 31(4), pp. 68–82.

Backhouse, R. E. 2010. An Abstruse and Mathematical Argument: The Use of Mathematical Reasoning in the *General Theory*. In *The Return of Keynes: Keynes and Keynesian Policies in the New Millennium*, ed. B. W.

Bateman, T. Hirai, and C. Marcuzzo, pp. 133–147. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Backhouse, R. E. 2014. Paul Samuelson's Move to MIT. In *MIT and the Transformation of American Economics*, Supplement to History of Political Economy, vol. 46, ed. E. R. Weintraub, pp. 60–77. Durham, NC: Duke University Press. Backhouse, R. E. 2015a. Revisiting Samuelson's Foundations of Economic Analysis.

Journal of Economic Literature 53(2), pp. 326–350.

Backhouse R. E. 2015b. Economic Power and the Financial Machine. In *Market Failure in Context*, Supplement to *History of Political Economy*, vol. 47, ed. A.

Marciano and S. G. Medema, pp. 99–126. Durham, NC: Duke University Press. Backhouse, R. E., and Boianovsky, M. 2016. Secular Stagnation: The History of a Macroeconomic Heresy. *European Journal of*

the History of Economic Thought 23(6), pp.946–970.

Backhouse, R. E., and Giraud, Y. 2010. Circular Flow Diagram. In *Famous*

Figures and Diagrams in Economics, ed. M. Blaug and P. Lloyd, pp. 221–229. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Backhouse, R. E., and Maas, H. 2016. Marginalizing Maclaurin: The Attempt to Develop an Economics of Technological Progress at MIT, 1940–1950. *History of Political Economy* 48(3), pp. 423–447.

Backhouse R. E., and Maas H. 2017. A Road Not Taken: Economists, Historians of Science and the Making of the Bowman Report. *Isis* (forthcoming March 2017).

Backhouse, R. E., and Medema, S. G. 2009. Retrospectives: On the Definition of Economics. *Journal of Economic Perspectives* 23(1), pp. 221–233.

Backhouse, R. E., and Medema, S. G. 2014. Walras in the Age of Marshall: An Analysis of English- Language Journals, 1890–1939. In *Economics and Other Branches — In the Shade of the Oak Tree: Essays in Honour of Pascal Bridel*, ed. F. Allison and R. Baranzini, pp. 69–86. London: Pickering and Chatto.

Backhouse, R. E., and Nishizawa, T. 2010. *No Wealth But Life: Welfare Economics and the Welfare State in Britain, 1880–1945*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bailey, S. K. 1950. *Congress Makes a Law: The Story Behind the Employment Act of 1946*. New York: Columbia University Press.

Barnett, W. A. 2004. An Interview with Paul A. Samuelson. *Macroeconomic Dynamics* 8, pp. 519–542.

Bauer, A. 2008. Leonard Hurwicz's game. *Twin Cities Business*, March 1; online at [http:// tcbmag.com/ Leadership/ Leaders/ Leonid- Hurwicz- s- Game.aspx](http://tcbmag.com/Leadership/Leaders/Leonid-Hurwicz-s-Game.aspx) (accessed November 7, 2008).

Baumol, W. J. 1949. Relaying the Foundations. *Economica* 16(62), pp. 159–168.

Bergson, A. 1936. Real Income, Expenditure Proportionality, and Frisch's "New Methods of Measuring Marginal Utility." *Review of Economic Studies* 4(1), pp. 33–52. Bergson, A. 1938. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics.

Quarterly Journal of Economics 52(2), pp. 310–334.

Bergson, A. 1942. Prices, Wages, and Income Theory. *Econometrica* 10(3/ 4), pp. 275–289.

Berle, A. A., and Means, G. C. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.

Beveridge, W. 1942. *Social Insurance and Allied Services*. New York: Macmillan.

Biddle, J. 2012. Retrospectives: The Introduction of the Cobb–Douglas Regression. *Journal of Economic Perspectives* 26(2), pp. 223–236.

Birkhoff, G. D. 1941. A Mathematical Approach to Ethics. *Rice Institute Pamphlets* 28(1), pp. 1–23.

Birkhoff, G. D., and Hestenes, M. R. 1935. Natural Isoperimetric Conditions in the Calculus of Variations. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 21(2), pp. 99–102.

Bjerkholt, O. 2007. Writing "The Probability Approach" with Nowhere to Go: Haavelmo in the United States, 1939–1944. *Econometric Theory* 23(5), pp. 775–837.

Bjerkholt, O. 2014. Lawrence R. Klein, 1920–2013: Notes on the Early Years.

Journal of Policy Modeling 36(5), pp. 767–784.

Bjerkholt, O. 2015. Trygve Haavelmo at the Cowles Commission. *Econometric Theory* 31(1), pp. 1–84.

Blumer, H. 1931. Science without Concepts. *American Journal of Sociology* 36(4), pp. 515–533.

Boas, F. 1911. *The Mind of Primitive Man*. New York: Macmillan.

Boianovsky, M., and Trautwein, H. 2006. Haberler, the League of Nations, and the Quest for Consensus in Business Cycle Theory in the 1930s. *History of Political Economy* 38(1), pp. 45–89.

Bonar, J. 1911. *Disturbing Elements in the Study and Teaching of Political Economy*.

Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Boulding, K. E. 1935. The Theory of a Single Investment. *Quarterly Journal of Economics* 49(3), pp. 475–494.

Boulding, K. E. 1936. Professor Knight's Capital Theory: A Reply. *Quarterly*

Journal of Economics 50(3), pp. 524–531.

Boulding, K. E. 1941. *Economic Analysis*. New York: Harper & Brothers.

Boulding, K. E. 1948a. *Economic Analysis*, 2nd ed. New York: Harper.

Boulding, K. E. 1948b. Samuelson's Foundations: The Role of Mathematics in Economics. *Journal of Political Economy* 56(3), pp. 187–199.

Bowley, A. L. 1924. *Mathematical Groundwork of Economics*. Oxford: Clarendon Press. Brekke, A. 1948. Review of Samuelson's *Economics Journal of Farm Economics* 30(4),pp. 799–802.

Bridgman, P. W. 1927. *The Logic of Modern Physics*. New York: Macmillan.

Bridgman, P. W. 1936. *The Nature of Physical Theory*. New York: Dover.

Bridgman, P. W. 1938. Operational Analysis. *Philosophy of Science* 5(2),pp. 114–131.

Brinton, C., ed. 1959. *The Society of Fellows*. Cambridge, MA: Harvard University Press. Bryce, R. B. 1988. Keynes During the Great Depression and World War II. In *Keynes and Public Policy after Fifty Years. Volume I: Economics and Policy*, ed. O. F. Hamouda and J. N. Smithin, pp. 146–150. Aldershot, UK: Edward Elgar.

Buckley, W. F. 2002. *God and Man at Yale: The Superstitions of "Academic Freedom."* Washington, DC: Regnery.

Bullock, C. J., and Crum, W. L. 1932. The Harvard Index of Economic Conditions: Interpretation and Performance, 1919–31. *Review of Economics and Statistics* 14(3), pp. 132–148.

Bullock, C. J., Persons, W. M., and Crum, W. L. 1927. The Construction and Interpretation of the Harvard Index of Business Conditions. *Review of Economics and Statistics* 9(2), pp. 74–92.

Burns, A. F. 1944. Frickey on the Decomposition of Time Series. *Review of Economics and Statistics* 26(3), pp. 136–147.

Burns, A. F., and Mitchell, W. C. 1945. *Measuring Business Cycles*. New York: NBER. Bush, V. 1945. *Science: The Endless Frontier*.

Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Cartter, A. 1966. *An Assessment of Quality in Graduate Education*. Washington, DC: American Council on Education.

Carvajalino, J. 2016. *Edwin B. Wilson at the origin of Paul Samuelson's mathematical economics: essays on the interwoven history of economics, mathematics and statistics in the U.S., 1900–1940*. PhD Thesis, University of Quebec at Montreal.

Cassel, G. 1923. *Theory of Social Economy*. London: Fisher Unwin.

Chamberlin, E. H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Chamberlin, E. H. 1961. The Origin and Early Development of Monopolistic Competition Theory. *Quarterly Journal of Economics* 75(4), pp. 515–543.

Cherrier, B. 2014. Toward a History of Economics at MIT, 1940–72. In *MIT and the Transformation of American Economics*, ed. E. R. Weintraub, pp. 15–44. Durham, NC: Duke University Press.

Clark, J. B. 1899. *The Distribution of Wealth*. New York: Macmillan.

Clark, J. M. 1923. *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Chicago: University of Chicago Press.

Clark, J. M. 1926. *Social Control of Business*. Chicago: University of Chicago Press. Clark, J. M. 1936. Long-range Planning for the Regularization of Industry.

In Preface to Social Economics: Essays on Economic Theory and Social Problems.

New York: Farrar and Rinehart.

Clark, J. M. 1940. Toward a Concept of Workable Competition. *American Economic Review* 30(2), pp. 241–256.

Clark, J. M., Sundelson, J. W., and NRPB. 1935. *Economics of Planning Public Works*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Clawson, M. 1981. *New Deal Planning: The National Resources Planning Board*.

Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Clemence, R., and Doody, F. S. 1942. Modern Economics and the Introductory Course. *American Economic Review* 32(2), pp. 334–347.

Cochrane, R. C. 1978. *The National Academy of Sciences: The First Hundred Years, 1863–1963*. Washington, DC: National Academy of Sciences.

Colander, D. C., and Landreth, H., eds. 1996. *The Coming of Keynesianism to America:*

Conversations with the Founders of Keynesian Economics. Cheltenham, UK: Edward Elgar. Colander, D., and Landreth, H. 1998. Political Influence on the Textbook Keynesian Revolution: God, Man and Lorie Tarshis at Yale. In *Keynesianism and the Keynesian Revolution in America*, ed. O. F. Hamouda and B. B. Price, pp. 59–72. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Cole, F. 1931. Race Problems as Seen by the Anthropologist. *Scientific Monthly* 32(1), pp. 80–82.

Coleman, G. W. 1945. The Effect of Interest Rate Increases on the Banking System. *American Economic Review* 35(4), pp. 671–673.

Compton, K. T. 1944. President's Report Issue, 1943–1944. *MIT Bulletin* 80(1).

Conway, F., and Siegelman, J. 2005. *Dark Hero of the Information Age: In Search of Norbert Wiener, the Father of Cybernetics*. New York: Basic

Books.

Cook, S. J. 2009. *The Intellectual Foundations of Alfred Marshall's Economic Science*:

A Rounded Globe of Knowledge. Cambridge: Cambridge University Press.

Coulter, M. C. 1932. *Introductory General Course in the Biological Sciences: Syllabus*.

Second Preliminary Edition. Chicago: University of Chicago Press.

Cournot, A. 1838. *Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses*. Paris: Hachette.

Crawford, M. E. 1937. *A Mathematical Reconsideration of the Elasticity of Substitution*.

Undergraduate thesis, Radcliffe College, Boston.

Crum, W. L. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan. Crum, W. L. 1938. Rudimentary Mathematics for Economists and Statisticians.

Quarterly Journal of Economics 52, pp. 1–164.

Currie, L. 2004. Public Spending as a Means to Recovery: August 6, 1936. *Journal of Economic Studies* 31(3/ 4), pp. 298–309.

Davis, H. T. 1941. *The Analysis of Economic Time Series*. Bloomington, IN: Principia Press.

Deardorff, A. V., and Stern, R. M., eds. 1994. *The Stolper- Samuelson Theorem*:

A Golden Jubilee. Ann Arbor: University of Michigan Press.

De Marchi, N. B. 1991. League of Nations Economists and the Ideal of Peaceful Change in the Decade of the Thirties. *History of Political Economy* 23 (Suppl.),pp. 143–178.

Deutsch, K. W. 1980. A Voyage of the Mind, 1930–1980. *Government and Opposition* 15(3–4), pp. 323–345.

De Vroey, M. 2004. *Involuntary Unemployment: The Elusive Quest for a Theory*. London:Routledge.

De Vroey, M. 2016. *A History of Macroeconomics: From Keynes to Lucas and Beyond*.

Cambridge: Cambridge University Press.

De Vroey, M., and Hoover, K. D., eds. 2004. *The IS- LM Model: Its Rise, Fall, and Strange Persistence*. Durham, NC: Duke University Press.

Dorfman, R. 1973. Wassily Leontief's Contribution to Economics. *Swedish Journal of Economics* 75(4), pp. 430–449.

Dorfman, R., Samuelson, P. A., and Solow, R. M. 1958. *Linear Programming and Economic Analysis*. New York: McGraw- Hill.

Douglas, P. H. 1932. *The Coming of a New Party*. New York: Whittlesey House/McGraw- Hill.

Douglas, P. H. 1934. *The Theory of Wages*. New York: Macmillan.

Douglas, P. H. 1935. *Controlling Depressions*. New York: W. W. Norton.

Douglas, P. H., and Director, A. 1931. *The Problem of Unemployment*. New York: Macmillan.

East, E. M. 1927. *Heredity and Human Affairs*. New York: Charles Scribners.

Edgeworth, F. Y. 1881. *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul.

Eggan, F. 1962. Fay- Cooper Cole, Architect of Anthropology. *Science* 135(3502),pp. 412–413.

Eggan, F. 1963. Fay- Cooper Cole, 1881–1961. *American Anthropologist* 65(3), pp. 641–648.

Ellsworth, P. T., Samuelson, P. A., and Depres, E. 1939. The Workability of Compensatory Devices. *American Economic Review* 29(1), pp. 224–229.

Ely, R.T., Adams, T. S., Lorenz, M. O., and Young, A. A. 1931. *Outlines of Economics*, 5th ed. New York: Macmillan.

Emmett, R. B., ed. 2006. *The Biographical Dictionary of American Economists*. London: Thoemmes Continuum.

Epstein, P. S. 1937. *Textbook of Thermodynamics*. New York: John Wiley.

Estey, J. A. 1941. *Business Cycles: Their Nature, Cause and Control*. New York: Prentice- Hall.

Ezekiel, M. 1942a. Statistical Investigations of Saving, Consumption, and Investment. *American Economic Review* 32(1), pp. 22–49.

Ezekiel, M. 1942b. Statistical Investigations of Saving, Consumption, and Investment. *American Economic Review* 32(2), pp. 272–307.

Ezekiel, M. 1944. The Statistical Determination of the Investment Schedule.

Econometrica 12(1), pp. 89–90.

Feuchtwanger, L. 2001. *The Oppermanns*. Translated by J. Cleugh. New York: Carroll and Graf.

Fontaine, P. 2010. Stabilizing American Society: Kenneth Boulding and the Integration of the Social Sciences, 1943–1980. *Science in Context* 23(02), pp. 221–265.

Frickey, E. 1942. *Economic Fluctuations in the United States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Friedman, M. 1942. The Inflationary Gap: II. Discussion of the Inflationary Gap *American Economic Review* 32(2), pp. 314–320.

Friedman, M., and Friedman, R. D. 1999. *Two Lucky People: Memoirs*. Chicago:

University of Chicago Press.

Friedman, W. A. 2014. *Fortune Tellers: The Story of America's First Economic Forecasters*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Frisch, R. 1933. Propagation Problems and Impulse Problems in Dynamic Economics. In *Economic Essays in Honor of Gustav Cassel*, pp. 171–205. London: Allen and Unwin.

Frisch, R. 1936. Annual Survey of General Economic Theory: The Problem of Index Numbers. *Econometrica* 4(1), pp. 1–38.

Furer, J. A. 1944. Post- War Military Research. *Science* 100(2604), pp. 461–464.

Galbraith, J. K. 1981. How Keynes Came to America. In *A Contemporary Guide to Economics Peace and Laughter*, ed. A. D. Williams, pp. 43–59. London: Andre Deutsch.

Galbraith, J. K., and Johnson, G. G. 1940. *The Economic Effects of the Federal Public Works Expenditures, 1933–1938*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Garver, F. B., and Hansen, A. H. 1937. *Principles of Economics*, rev. ed.

Boston: Ginn and Co.

Gayer, A. D. 1935. *Public Works in Prosperity and Depression: Prepared for the National Planning Board*. New York: NBER.

Gibbs, J. W., and Wilson, E. B. 1901. *Vector Analysis: A Text- book for the Use of Students of Mathematics & Physics*. New York: Charles Scribner's.

Gideonse, H. D., Kerwin, J. G., Staley, E., and Wirth, L. 1932. *Second-Year Course in the Study of Contemporary Society (Social Science II): Syllabus and Selected Readings*.

Chicago: University of Chicago Press.

Gideonse, H. D., Kerwin, J. G., and Wirth, L. 1931. *Introductory General Course in the Social Sciences: Syllabus and Selected Readings*. Chicago: University of Chicago Press. Gilbert, R. V., and Perlo, V. 1942. The Investment- Factor Method of Forecasting Business Activity. *Econometrica* 10(3/ 4), pp. 311–316.

Gilbert, R. V., Hildebrand, G., Stuart, A. W., Sweezy, M. Y., Sweezy, P. M.,

Tarshis, L., and Wilson, J. D. 1938. *An Economic Program for American Democracy*. New York: Vanguard.

Giraud, Y. 2014. Negotiating the “Middle- of- the- Road” Position: Paul.

Samuelson, MIT and the Politics of Textbook Writing, 1945–55. In *MIT and the Transformation of American Economics*, ed. E. R. Weintraub, pp. 134–152.

Durham, NC: Duke University Press.

Godin, B. 2008. In the Shadow of Schumpeter: W. Rupert Maclaurin

and the Study of Technological Innovation. *Minerva* 46(3), pp. 343–360.

Goldenweiser, E. A., and Hagen, E. E. 1944. Jobs After the War. *Federal Reserve Bulletin* 30(5), pp. 424–431.

Goodwin, C. D. W. 2014. *Walter Lippmann: Public Economist*. Cambridge, MA:

Harvard University Press.

Green, J., and LaDuke, J. 2009. *Pioneering Women in American Mathematics: The Pre- 1940 PhD's*. London: London Mathematical Society and Providence, RI:

American Mathematical Society.

Guerlac, H. E. 1941. *Science and War in the Ancien Regime: The Development of Science in an Armed Society*. PhD thesis, Harvard University, Cambridge, MA.

Haavelmo T. 1941. On the Theory and Measurement of Economic Relations.

Unpublished paper, Harvard University.

Haavelmo, T. 1943. The Statistical Implications of a System of Simultaneous.

Equations. *Econometrica* 11(1), pp. 1–12.

Haavelmo, T. 1944. The Probability Approach in Econometrics. *Econometrica* 12,pp. iii–vi, 1–115.

Haberler, G. 1927. *Der Sinn der Indexzahlen*. Tübingen: J. C. B. Mohr.

Haberler, G. 1928. A New Index Number and Its Meaning. *Quarterly Journal of Economics* 42(3), pp. 434–449.

Haberler, G. 1930. Die Theorie der komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels. *Weltwirtschaftliches Archiv* 32, pp. 349–370. Haberler, G. 1932. Money and the Business Cycle. In *Gold and Monetary*

Stabilization, ed. Q. Wright, pp. 43–74. Chicago: Chicago University Press.

Haberler, G. 1936. *International Trade*. London: Hodge.

Haberler, G. 1937a. Review of R. F. Harrod, The Trade Cycle. *Journal of Political Economy* 45(5), pp. 690–697.

Haberler, G. 1937b. *Prosperity and Depression*. Geneva: League of Nations.

Haberler, G. 1946. *Prosperity and Depression*, 3rd ed. New York: United Nations. Haberler, G. 1950. Joseph Alois Schumpeter, 1883–1950. *Quarterly Journal of*

Economics 64(3), pp. 333–372.

Hagen, E. E. 1942. Capital Theory in a System with No Agents Fixed in Quantity. *Journal of Political Economy* 50(6), pp. 837–859.

Hagen, E. E. 1945. Postwar Output in the United States at Full Employment.

Review of Economics and Statistics 27(2), pp. 45–59.

Hagen, E. E. 1947. The Reconversion Period: Reflections of a Forecaster. *Review of Economics and Statistics* 29(2), pp. 95–101.

Hagen, E. E., and Kirkpatrick, N. B. 1944. The National Output at Full Employment in 1950. *American Economic Review* 34(3), pp. 472–500.

Hall, R. L., and Hitch, C. J. 1939. Price Theory and Business Behaviour.

Oxford Economic Papers 2, pp. 12–45.

Halpern, M. 2003. *Unions, Radicals, and Democratic Presidents: Seeking Social Change in the Twentieth Century*. Westport, CT: Greenwood.

Hamilton, W. H., and May, S. 1928. *The Control of Wages*. New York: Macmillan.

Hammond, J. D., and Hammond, C. H. 2006. *Making Chicago Price Theory: Friedman- Stigler Correspondence 1945–1957*. London: Routledge.

Hamouda, O. F., and Price, B. B., eds. 1998. *Keynesianism and the Keynesian Revolution in America*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Hands, D. W., and Mirowski, P. 1998a. Harold Hotelling and the Neoclassical.

Dream. In *Economics and Methodology: Crossing Boundaries*, ed. A. Salanti, U. Maki, D. M. Hausman, and R. E. Backhouse, pp. 322–397. London: Macmillan.

Hands, D. W., and Mirowski, P. 1998b. A Paradox of Budgets: The Postwar.

Stabilization of American Neoclassical Demand Theory. *History of Political*

Economy 30(5; Suppl.), pp. 260–292.

Haney, L. H. 1948. Untitled article. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 260, pp. 221–222.

Hansen, A. H. 1921. *Cycles of Prosperity and Depression in the United States, Great Britain and Germany: A Study of Monthly Data, 1902–1908*. Madison: University of Wisconsin Press.

Hansen, A. H. 1922. The Economics of Unionism. *Journal of Political Economy*

30(4), pp. 518–530.

Hansen, A. H. 1927. *Business Cycle Theory: Its Development and Present Status*. Boston:Ginn and Co.

Hansen, A. H. 1934. The Flow of Purchasing Power. In *Economic Reconstruction*, ed.Columbia University Commission. New York: Columbia University Press.

Hansen, A. H. 1936a. Mr. Keynes on Underemployment Equilibrium. *Journal of Political Economy* 44(5), pp. 667–686.

Hansen, A. H. 1936b. Under- employment Equilibrium. *Yale Review* 25, pp. 828–830. Hansen, A. H. 1938. The Consequences of Reducing Expenditures. *Proceedings of the Academy of Political Science* 17(4), pp. 60–72.

Hansen, A. H. 1939. Economic Progress and Declining Population Growth.

American Economic Review 29(1), pp. 1–15.

Hansen, A. H. 1940. Memorandum to Mr. Goldenweiser: introductory statement on research project, October 3. At [http:// fraser.stlouisfed.org/ docs/ historical/eccles/ 100_ 09_ 0001.pdf](http://fraser.stlouisfed.org/docs/historical/eccles/100_09_0001.pdf).

Hansen, A. H. 1941a. *Fiscal Policy and Business Cycles*. London: George Allen and Unwin.

Hansen, A. H. 1941b. Post- Defense Full Employment, Draft Statement, May 14.

At [http:// fraser.stlouisfed.org/ docs/ historical/ eccles/ 006_ 02_ 0002.pdf](http://fraser.stlouisfed.org/docs/historical/eccles/006_02_0002.pdf).

Hansen, A. H. 1942a. *After the War — Full Employment*. Washington, DC: Government Printing Office.

Hansen, A. H. 1942b. Memorandum to Dr. Goldenweiser, October 30. At http://fraser.stlouisfed.org/docs/historical/eccles/006_03_0005.pdf.

Hansen, A. H. 1945a. *America's Role in the World Economy*. New York: W. W. Norton. Hansen, A. H. 1945b. Letter to Elliott Thurston. At http://fraser.stlouisfed.org/docs/historical/eccles/067_04_0005.pdf.

Hansen, A. H. 1947, *Economic Policy and Full Employment*, 4th ed. New York: Whittlesey House, McGraw- Hill.

Hansen, A. H. 1953. *A Guide to Keynes*. London: McGraw- Hill.

Hansen, A. H., Boddy, F. M., and Langum, J. K. 1936. Recent Trends in Business Cycle Literature. *Review of Economics and Statistics* 18(2), p. 53.

Hansen, A. H., and Samuelson, P. A. 1946. *Economic Analysis of Guaranteed Wages*.

Unpublished report to Office of War Mobilization, Advisory Board. PASP 93 Hansen, A. H., and Samuelson, P. A. 1947a. Appendix F: Economic Analysis of Guaranteed Wages. In *Guaranteed Wages: Report to the President by the Advisory*

Board, ed. M. W. Latimer, pp. 412–473. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Hansen, A. H., and Samuelson, P. A. 1947b. Making the Annual Wage Work.

New York Times Magazine, July 13, pp. 12, 35–38.

Hansen, A. H., and Tout, H. 1933. Annual Survey of Business Cycle Theory:

Investment and Saving in Business Cycle Theory. *Econometrica* 1(2), pp. 119–147.

Harris, S. E. 1941, *Economics of Social Security: The Relation of the American Program to Consumption, Savings, Output, and Finance*. New York: McGraw- Hill.

Harris, S. E. 1945. A One Per Cent War? *American Economic Review* 35(4), pp. 667–671. Harris, S. E., ed. 1947. *The New Economics: Keynes' Influence on Theory and Public Policy*. New York: Alfred A. Knopf.

Harrod, R. F. 1936. *The Trade Cycle*. Oxford: Clarendon Press.

Harrod, R. F. 1939. An Essay in Dynamic Theory. *Economic Journal* 49(193), pp. 14–33. Hart, A. G. 1935. A Proposal for Making Monetary Management Effective in the United States. *Review of Economic Studies* 2(2), pp. 104–116.

Hart, A. G. 1948. Review of Samuelson's *Economics*. *American Economic Review* 38(5), pp. 910–915.

Harvard University. 1937. *Graduate School of Public Administration*, 1937–8.

Catalogue. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Harvard University. 1939. *Report on Some Problems of Personnel in the Faculty of Arts and Sciences*. Committee to Investigate the Cases of Drs. Walsh and Sweezy. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hayek, F. A. 1931. *Prices and Production*. London: Routledge.

Hayek, F. A. 1942. Scientism and the Study of Society, Part I. *Economica* 9(35), pp. 267–291.

Hayek, F. A. 1943. Scientism and the Study of Society, Part II.

Economica 10(37),pp. 34–63.

Hayek, F. A. 1944a. Scientism and the Study of Society, Part III. *Economica* 11(41),pp. 27–39.

Hayek, F. A. 1944b. *The Road to Serfdom*, London: Routledge and Chicago: University of Chicago Press.

Heckscher, E. F., and Ohlin, B. 1991. *Heckscher- Ohlin Trade Theory*. Translated by M. J. Flanders and H. Flam. Cambridge, MA: MIT Press.

Hicks, J. R. 1932. *Theory of Wages*. London: Macmillan.

Hicks, J. R. 1937. Mr. Keynes and the “Classics”; A Suggested Interpretation.

Econometrica 5(2), pp. 147–159.

Hicks, J. R. 1939a. The Foundations of Welfare Economics. *Economic Journal* 49(196),pp. 696–712.

Hicks, J. R. 1939b. *Value and Capital*. Oxford: Oxford University Press.

Hicks, J. R., and Allen, R. G. D. 1934a. A Reconsideration of the Theory of Value.Part I, *Economica*, 1(1), pp. 52–76.

Hicks, J. R., and Allen, R. G. D. 1934b. A Reconsideration of the Theory of Value.Part II: A Mathematical Theory of Individual Demand Functions. *Economica* 1(2), pp. 196–219.

Hicks, J. R., and Hart, A. G. 1945. *The Social Framework of the American Economy*:

An Introduction to Economics. New York: Oxford University Press.

Hobson, J. A. 1914. *Work and Wealth: A Human Valuation*. London: Macmillan.

Hoover, K. D. 2006. Doctor Keynes: Economic Theory in a Diagnostic Science.

In *The Cambridge Companion to Keynes*, ed. R. E. Backhouse and B. W. Bateman, pp. 78–97. Cambridge: Cambridge University Press.

Howson, S. 2011. *Lionel Robbins*. London and New York: Cambridge University Press.

Hunsaker, J., and Lane, S. M. 1973. Edwin Bidwell Wilson. Biographical Memoirs. *National Academy of Sciences* 43, p. 285.

Hurwicz, L. 1944. Stochastic Models of Economic Fluctuations. *Econometrica* 12(2), pp. 114–124.

Hutchison, T. W. 1938. *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*

London: Macmillan.

Hutchison, T. W. 2009. A Formative Decade: Methodological Controversy in the 1930s. *Journal of Economic Methodology* 16(3), pp. 297–314.

Hutt, W. H. 1930. *The Theory of Collective Bargaining*. London: P. S. King.

Hyman, H. 2012. Revisiting Beulah I. Shoesmith. At <http://mathnexus.wwu.edu/Archive/news/detail.asp?ID=256>.

Ickes, H. L. 1943, Bureaucrats v. Business Men. *New Republic*, August 2, 1943, pp. 131–133.

Isaac, J. 2012. *Working Knowledge: Making the Human Sciences from Parsons to Kuhn*.

Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kalecki, M. 1935. A Macrodynamic Theory of Business Cycles. *Econometrica* 3(3),pp. 327–344.

Karabel, J. 2005. *The Chosen: The Hidden History of Admission and Exclusion at Harvard, Yale, and Princeton*. Boston: Houghton Mifflin.

Karman, T. V., and Biot, M. A. 1940. *Mathematical Methods in Engineering: An*

Introduction to the Mathematical Treatment of Engineering Problems. New York: McGraw- Hill.

Kaufmann, F. 1933. On the Subject- Matter and Method of Economic Science.

Economica 42, pp. 381–401.

Keller, M., and Keller, P. 2001. *Making Harvard Modern: The Rise of America's*

University. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Keniston, H., Schevill, F., and Scott, A. P. 1934. *Introductory General Course in the Humanities: Syllabus*. Chicago: University of Chicago Press.

Keynes, J. M. 1919. *Economic Consequences of the Peace*. London: Macmillan.

Keynes, J. M. 1937. Some Economic Consequences of a Declining Population.

Eugenics Review 29, pp. 13–17.

Keynes, J. M. 1946. The Balance of Payments of the United States. *Economic Journal* 56(222), pp. 172–187.

Keynes, J. M. 1971a [1923]. *A Tract on Monetary Reform*. London: Macmillan.

Reprinted as *Collected Writings of John Maynard Keynes*, volume IV, 1971.

Keynes, J. M. 1971b [1930]. *A Treatise on Money*. London: Macmillan.

Keynes, J. M. 1972 [1936]. *The General Theory of Employment, Interest and Money*.

London: Macmillan.

Keynes, J. M. 1973 [1921]. *A Treatise on Probability*. London: Macmillan.

Keynes, J. M. 1979. *Activities, 1940–4: External War Finance*. London: Macmillan. Keyserling, L. H., Nathan, R. R., and Currie, L. B. 1972. Discussion. *American Economic Review* 62(1/ 2), pp. 134–141.

Killian, J. R. 1985. *The Education of a College President: A Memoir*. Cambridge,

MA: MIT Press.

Klein, L. R. 1942. The Relationship Between Total Output and Man-Hour Output: Comment. *Quarterly Journal of Economics* 56(2), pp. 342–343.

Klein, L. R. 1943. Pitfalls in the Statistical Determination of the Investment.

Schedule. *Econometrica* 11(3/ 4), pp. 246–258.

Klein, L. R. 1944a. The Cost of a “Beveridge Plan” in the United States. *Quarterly Journal of Economics* 58(3), pp. 423–437.

Klein, L. R. 1944b. *The Keynesian Revolution*. Ph.D. thesis, MIT, Cambridge, MA. Klein, L. R. 1944c. The Statistical Determination of the Investment.

Schedule: A Reply. *Econometrica* 12(1), pp. 91–92.

Klein, L. R. 1947. *The Keynesian Revolution*. New York: Macmillan.

Klein, L. R. 1954. Testimony of Lawrence R. Klein. In *Investigation of Communist Activities in the State of Michigan — Part I (Detroit—Education)*, U.S. House of Representatives, Committee on Un- American Activities. April 30, May 3, and May 4, pp. 4991–5001. Washington, DC: U.S. Government Printing Office
Klein, L. R. 1991. The Statistics Seminar, MIT, 1942–1943. *Statistical Science* 6(4),pp. 320–330.

Klein, L. R. 2004. Lawrence R. Klein. In *Lives of the Laureates*, 4th ed., ed. W. Breit and B. T. Hirsch, pp. 17–33. Cambridge, MA: MIT Press.

Klein, L. R., and Mariano, R. S. 1987. The ET Interview: Professor L. R. Klein.

Econometric Theory 3(3), pp. 409–460.

Knight, F. H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit* Boston: Houghton Mifflin.

Knight, F. H. 1922. Ethics and the Economic Interpretation. *Quarterly Journal of Economics* 36(3), pp. 454–481.

Knight, F. H. 1923. The Ethics of Competition. *Quarterly Journal of Economics* 37(4),pp. 579–624.

Knight, F. H. 1933. *The Dilemma of Liberalism*. Ann Arbor, MI: Edwards Brothers.
Knight, F. H. 1935. The Theory of Investment Once More: Mr. Boulding and the Austrians. *Quarterly Journal of Economics* 50(1), pp. 36–67.

Knight, F. H. 1951. *The Economic Organization*. New York: Harper.

Knight, F. H. 1982. Social Science and Political Trend. In *Freedom and Reform*,

pp. 24–43. Indianapolis, IN: Liberty Press.

Knight, F. H. 1997[1935]. *The Ethics of Competition and Other Essays*, ed.

M. Friedman, G. J. Stigler, H. Jones, and A. Wallis. With new Introduction by R. Boyd. New Brunswick, NJ: Transaction.

Koopmans, T. C. 1937. *Linear Regression Analysis of Economic Time Series*. Haarlem, Netherlands: F. Bohn.

Koopmans, T. C. 1947. Measurement Without Theory. *Review of Economics and Statistics* 29(3), pp. 161–172.

Kuhn, T. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions* Chicago: University of Chicago Press.

Laidler, D. E. W. 1999. *Fabricating the Keynesian Revolution: Studies of the Interwar*

Literature on Money, the Cycle and Unemployment. Cambridge: Cambridge University Press.

Lane, R. W. 1947. Review of L. Tarshis, *The Elements of Economics*. *National Economic Council Review of Books*, August 1947, pp. 1–8.

Lange, O. 1934. The Determinateness of the Utility Function. *Review of Economic Studies* 1(3), pp. 218–225.

Lange, O. 1938. The Rate of Interest and the Optimum Propensity to Consume.

Economica 5(17), pp. 12–32.

Lange, O. 1942. The Foundations of Welfare Economics. *Econometrica* 10(3/ 4),
pp. 215–228.

Lange, O. 1943. The Theory of the Multiplier. *Econometrica* 11(3/ 4),

pp. 227–245. Leacock, S. 1936. Through a Glass Darkly. *The Atlantic*, July, pp. 94–98.

Lécuyer, C. 2010. Patrons and a Plan. In *Becoming MIT: Moments of Decision*, ed.

D. Kaiser, pp. 59–80. Cambridge, MA: MIT Press.

Lemon, H. B. 1934. *From Galileo to Cosmic Rays: A New Look at Physics*.

Chicago: University of Chicago Press.

Lemon, H. B., and Schlesinger, H. I. 1932. *Introductory General Course in the Physical Sciences: Syllabus*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.

Lemon, H. B., and Schlesinger, H. I. 1934. *Introductory General Course in the Physical Sciences: Syllabus*. Chicago: University of Chicago Press.

Leontief, E. 1987. *Genia and Wassily: A Russian- American Memoir*. Somerville,

MA: Zephyr Press.

Leontief, W. 1925. Balans narodnogo khoziaistva SSSR. *Planovoe khoziaistvo* 12.

Leontief, W. 1929. Ein Versuch zur statistischen Analyse von Angebot und Nachfrage. *Weltwirtschaftliches Archiv* 30, pp. 1–53.

Leontief, W. 1932. Indications of Changes in the Demand for Agricultural

Products: Discussion. *Journal of Farm Economics* 14(2), p. 256.

Leontief, W. 1933. The Use of Indifference Curves in the Analysis of Foreign Trade. *Quarterly Journal of Economics* 47(3), pp. 493–503.

Leontief, W. 1934a. Pitfalls in the Construction of Demand and Supply Curves: A Reply. *Quarterly Journal of Economics* 48(2), pp. 355–361.

Leontief, W. 1934b. More Pitfalls in Demand and Supply Curve Analysis: A Final Word. *Quarterly Journal of Economics* 48(4), pp. 755–759.

Leontief, W. 1934c. Interest on Capital and Distribution: A Problem in the Theory of Marginal Productivity. *Quarterly Journal of Economics* 49(1), pp. 147–161.

Leontief, W. 1935. Price- Quantity Variations in Business Cycles. *Review of Economics and Statistics* 17(4), pp. 21–27.

Leontief, W. 1936a. Composite Commodities and the Problem of Index Numbers. *Econometrica* 4(1), pp. 39–59.

Leontief, W. 1936b. The Fundamental Assumption of Mr. Keynes' Monetary

Theory of Unemployment. *Quarterly Journal of Economics* 51(1), pp. 192–197.

Leontief, W. 1936c. Quantitative Input and Output Relations in the Economic

Systems of the United States. *Review of Economics and Statistics* 18(3), pp. 105–125. Leontief, W. 1936d. Stackelberg on Monopolistic Competition. *Journal of Political Economy* 44(4), pp. 554–559.

Leontief, W. 1937. Implicit Theorizing: A Methodological Criticism of the

Neo- Cambridge School. *Quarterly Journal of Economics* 51(2), pp. 337–351.

Leontief, W. 1950. Joseph A. Schumpeter (1883–1950). *Econometrica* 18(2),

pp. 103–110.

Leontief, W. 1977. *Essays in Economics: Theories Facts and Policies*, vol. 2. Oxford:

Basil Blackwell.

Lerner, A. P. 1932. The Diagrammatical Representation of Cost Conditions in

International Trade. *Economica* 37, pp. 346–356.

Lerner, A. P. 1934. The Diagrammatical Representation of Demand Conditions in International Trade. *Economica* n.s. 1(3), pp. 319–334.

Levy, D. M., Peart, S. J., and Albert, M. 2012. Economic Liberals as Quasi- Public Intellectuals: The Democratic Dimension. *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 30- B, pp. 1–116.

Lewisohn, L. 1928. *The Island Within*. New York: Harper.

Livingston, S. M. 1945. Forecasting Postwar Demand: II. *Econometrica* 13(1), pp. 15–24. Lotka, A. J. 1925. *Elements of Physical Biology*. Baltimore: Williams and Wilkins.

Lotka, A. J. 1939a. A Contribution to the Theory of Self- Renewing Aggregates,with Special Reference to Industrial Replacement. *Annals of Mathematical*

Statistics 10(1), pp. 1–25.

Lotka, A. J. 1939b. On an Integral Equation in Population Analysis. *Annals of Mathematical Statistics* 10(2), pp. 144–161.

Lynd, R. S., and Lynd, H. M. 1929. *Middletown: A Study in*

Contemporary American Culture. New York: Harcourt Brace.

Maas, H. J. B. 2014. Making Things Technical: Samuelson at MIT. In *MIT and the Transformation of American Economics*, Supplement to *History of Political Economy*, vol. 46 ed. E. R. Weintraub, pp. 272–294. Durham, NC: Duke University Press. Mariano, R. S. 2008. Lawrence R. Klein. In *The New Palgrave Dictionary of Economics*, ed. S. N. Durlauf and L. E. Blume, pp. 739–746. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. Online at <http://www.dictionaryofeconomics.com>.

Marshall, A. 1920. *Principles of Economics: An Introductory Volume*, 8th ed. London:

Macmillan.

Marshall, A. 1923. *Money, Credit and Commerce*. London: Macmillan.

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1937. President's Report, 1938–9.

Bulletin 73(1).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1938. President's Report, 1938–9.

Bulletin 74(1).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1939. President's Report, 1938–9.

Bulletin 75(1).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1940. Catalogue. *Bulletin* 75(4).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1941. Catalogue. *Bulletin* 76(4).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1942a. President's Report, 1941–1942. *Bulletin* 78(1), pp. 1–232.

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1942b. Catalog. *Bulletin* 77(4).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1943. Catalog. *Bulletin* 78(4).

Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1944. Catalogue. *Bulletin* 79(4).

Mason, E. S. 1982. The Harvard Department of Economics from the Beginning to World War II. *Quarterly Journal of Economics* 97(3), pp. 383–433.

Mathematical Association of America. 1932. Notes and News. *American Mathematical Monthly* 39(5), pp. 306–308.

May, K. 1948. *Science & Society* 13(1), pp. 93–95.

McCraw, T. K. 2007. *Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

McCulloch, W., and Pitts, W. 1943. A Logical Calculus of Ideas Immanent in

Nervous Activity. *Bulletin of Mathematical Biophysics* 5, pp. 115–133.

Means, G. C., ed. 1939. *The Structure of the American Economy. Part. 1: Basic*

Characteristics. Washington, DC: U.S. Government Printing Office

Mehrling, P. 1997. *The Money Interest and the Public Interest: American Monetary*

Thought, 1920–1970. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mendershausen, H. 1939. The Relationship Between Income and Savings of

American Metropolitan Families. *American Economic Review* 29(3), pp. 521–537. Merriam, C. E. 1931. *The Making of Citizens*. Chicago: University of Chicago Press. Merriam, C. E. 1944. The National Resources Planning Board; A Chapter

in American Planning Experience. *American Political Science Review* 38(6),

pp. 1075–1088.

Merton, R. K., Sills, D. L., and Stigler, S. M. 1984. The Kelvin Dictum and Social Science: An Excursion into the History of an Idea. *Journal of the History of the Behavioral Sciences* 20(4), pp. 319–331.

Metzler, L. A. 1948. Review of Samuelson's *Foundations of Economic Analysis*.

American Economic Review, 38(5), pp. 905–910.

Mindell, D. A. 2000. Automation's Finest Hour: Radar and System Integration in World War II. In *Systems, Experts and Computers: The Systems Approach in*

Management and Engineering, World War II and After, ed. A. C. Hughes and T. P.

Hughes, pp. 27–56. Cambridge, MA: MIT Press.

Mindell, D. A. 2002. *Between Human and Machine: Feedback, Control and Computing before Cybernetics*. Baltimore: Johns Hopkins University Press

Mitchell, J. 1903. *Organized Labor: Its Problems, Purposes and Ideals and the Present and Future of American Wage Earners*. Philadelphia: American Book and Bible House. Mitchell, W. C. 1927. *Business Cycles: The Problem and Its Setting*. New York: NBER.

Modigliani, F. 1944. Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money.

Econometrica 12(1), pp. 45–88.

Moggridge, D. E. 1998. The Diffusion of the Keynesian Revolution. In *Keynesianism and the Keynesian Revolution in America*, ed. H. Landreth and B. B.

Price, pp. 18–31. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Moore, E. H. 1910. *Introduction to a Form of General Analysis*. New Haven, CT: Yale University Press.

Morgan, M. S. 1990. *A History of Econometric Ideas*. Cambridge: Cambridge University Press.

Morgan, M. S., and Rutherford, M. 1998. *From Interwar Pluralism to Postwar*

Neoclassicism. Supplement to *History of Political Economy*, vol. 30. Durham, NC:

Duke University Press.

Morgenstern, O. 1941. Professor Hicks on Value and Capital. *Journal of Political Economy* 49(3), pp. 361–393.

Morgenstern, O. 1951. Joseph A. Schumpeter. *Economic Journal* 61(241), pp. 197–202[obituary].

Mosak, J. L. 1945. Forecasting Postwar Demand: III. *Econometrica*

13(1), pp. 25–53. Myrdal, G. 1939. *Monetary Equilibrium*. Translated by R. B. Bryce and W. Stolper. London: Hodge.

National Resources Committee. 1939. *Consumer Expenditures in the United States*.

Washington, DC: U.S. Government Printing Office

National Resources Planning Board (NRPB). 1942. *Post-War Planning — Full*

Employment, Security, Building America. Washington, DC: U.S. Government

Printing Office

National Resources Planning Board (NRPB). 1943a. *Report for 1943, Part I: Postwar Plan and Program*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office

National Resources Planning Board (NRPB). 1943b. *Report for 1943, Part II:*

Wartime Planning for War and Post War. Washington, DC: U.S. Government Printing Office

National Resources Planning Board (NRPB). 1943c. *Security, Work, and Relief Policies*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office

Nelson, S., and Keim, W. G. 1941. *Investigation of Concentration of Economic Power*.

Volume 1: Price Behavior and Business Policy. Washington, DC: Temporary National Economic Committee.

Nixon, R. A., and Samuelson, P. A. 1940. Estimates of Unemployment in the United States. *Review of Economics and Statistics* 22(3), pp. 101–111.

Ohlin, B. 1929. Transfer Difficulties, Real and Imagined. *Economic Journal* 39(154), pp. 172–178.

Ohlin, B. 1933. *Interregional and International Trade*, rev. ed. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Orear, J. 2004. Enrico Fermi — The Master Scientist. At <http://hdl.handle.net/1813/74>.

Perlman, M. 1996. Jews and Contributions to Economics: A Bicentennial Review. In *The Character of Economic Thought, Economic Characters and Economic Institutions: Selected Essays of Mark Perlman*, ed. M. Perlman, pp. 307–317. Ann Arbor:

University of Michigan Press.

Phillips-Fein, K. 2009. *Invisible Hands: The Making of the Conservative Movement from the New Deal to Reagan*. New York: W. W. Norton.

Pigou, A. C. 1920. *The Economics of Welfare*. London: Macmillan.

Pigou, A. C. 1932. *The Economics of Welfare*, 4th ed. London: Macmillan.

Pigou, A. C. 1935. *The Economics of Stationary States*. London: Macmillan.

Pigou, A. C. 1941. *Employment and Equilibrium*. London: Macmillan.

Popper, K. R. 1959. *The Logic of Scientific Discovery*. London: Routledge.

Ramsey, F. P. 1927. A Contribution to the Theory of Taxation. *Economic Journal* 37(145), pp. 47–61.

Ramsey, F. P. 1928. A Mathematical Theory of Saving. *Economic*

Journal 38(152),pp. 543–559.

Reagan, P. D. 1999. *Designing a New America: The Origins of New Deal Planning,*

1890–1943. Amherst: University of Massachusetts Press.

Rédei, M. (ed.) 2005. *John von Neumann: Selected Letters (History of Mathematics,*

volume 27). American Mathematical Society/ London Mathematical Society.

Reder, M. W. 1948. Professor Samuelson on the Foundations of Economic Analysis.

Canadian Journal of Economics and Political Science/ Revue canadienne d'Economie et de Science politique 14(4), pp. 516–530.

Reed, Z., and Smith, D. E. 1925. High School Mathematics Clubs. *Mathematics Teacher* 18(6), pp. 341–363.

Robbins, L. C. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* London:Macmillan.

Robinson, J. 1933a. *Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.

Robinson, J. 1933b. The Theory of Money and the Analysis of Output. *Review of Economic Studies* 1(1), pp. 22–26.

Robinson, J. 1937. *Essays in the Theory of Employment*. London: Macmillan.

Roll, E. 1941. Review of J. A. Estey *Business Cycles*. *American Economic Review* 31(2),pp. 362–364.

Roll, E. 1985. *Crowded Hours: An Autobiography*. London: Faber and

Faber.

Roll, E. 1995. *My Journey Through the Century*. Hull, UK: University of Hull.

Roos, C. F., Hurwicz, L., Higgins, B., Koopmans, T., Hagen, E. E., Fuller, K. G., Nienstaedt, L. R., and Marschak, J. 1945. Forecasting Postwar Demand:

Discussion. *Econometrica* 13(1), pp. 54–59.

Roosevelt, F. D. 1945. Annual Budget Message, January 3, 1945. At <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=16584>.

Russell, B., and Russell, D. 1923. *Prospects of Industrial Civilization*. New York:

Century.

Rymes, T. K., ed. 1989. *Keynes's Lectures, 1932–35: Notes of a Representative Student*.

London: Macmillan.

Salant, W. S. 1942. The Inflationary Gap: I. Meaning and Significance for Polic Making. *American Economic Review* 32(2), pp. 308–314.

Salant, W. S. 1975. I. Introduction to William A. Salant's "Taxes, the multiplier and the inflationary gap," *History of Political Economy*, 7(1), pp. 3–18.

Salant, W. A. 1975. II. Taxes, the Multiplier, and the Inflationary Gap. *History of Political Economy* 7(1), pp. 19–27.

Salant, W. S. 1976. Alvin Hansen and the Fiscal Policy Seminar. *Quarterly Journal of Economics* 90(1), pp. 14–23.

Salter, A. 1932. *Recovery: The Second Effort*. London: G. Bell and

Sons.

Samuelson, M. C. 1939. The Australian Case for Protection Reexamined. *Quarterly Journal of Economics* 54(1), pp. 143–149.

Samuelson, P. A. 1930. Out of the Frying Pan. *The Scroll*, May, pp. 16–17.

Samuelson, P. A. 1937a. A Note on Measurement of Utility. *Review of Economic*

Studies 4(2), pp. 155–161. CSP 1:20.

Samuelson, P. A. 1937b. Some Aspects of the Pure Theory of Capital. *Quarterly*

Journal of Economics 51(3), pp. 469–496. CSP 1:17.

Samuelson, P. A. 1938a. The Empirical Implications of Utility Analysis. *Econometrica* 6(4), pp. 344–356. CSP 1:3.

Samuelson, P. A. 1938b. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour.

Economica 5(17), pp. 61–71. CSP 1:1.

Samuelson, P. A. 1938c. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour: An Addendum. *Economica* 5(19), pp. 353–354. CSP 1:1.

Samuelson, P. A. 1938d. The Numerical Representation of Ordered Classifications and the Concept of Utility. *Review of Economic Studies* 6(1), pp. 65–70. CSP 1:2. Samuelson, P. A. 1938e. Report of the Atlantic City and Indianapolis Meetings, December 27–30. *Econometrica* 6(2), pp. 180–192.

Samuelson, P. A. 1938f. Welfare Economics and International Trade. *American Economic Review* 28(2), pp. 261–266. CSP 2:60.

Samuelson, P. A. 1939a. The Gains from International Trade. *Canadian*

Journal of Economics and Political Science 5(2), pp. 195–205. CSP 2:61.

Samuelson, P. A. 1939b. Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration. *Review of Economics and Statistics* 21(2), pp. 75–78. CSP 2:82.

Samuelson, P. A. 1939c. The Rate of Interest Under Ideal Conditions. *Quarterly Journal of Economics* 53(2), pp. 286–297. CSP 1:18.

Samuelson, P. A. 1939d. Review of M. D. Anderson, *Dynamic Theory of Wealth*

Distribution. *American Economic Review* 29(2), pp. 358–359.

Samuelson, P. A. 1939e. A Synthesis of the Principle of Acceleration and the

Multiplier. *Journal of Political Economy* 47(6), pp. 786–797. CSP 2:83.

Samuelson, P. A. 1940a. *Foundations of Analytical Economics: The Observational Significance of Economic Theory*. Ph.D. thesis, Harvard University. [Copy also archived in PASP 91]

Samuelson, P. A. 1940b. Review of E. Petersen, *Macro- Dynamic Aspects of the*

Equation of Exchange. *American Economic Review* 30(3), p. 641.

Samuelson, P. A. 1940c. Review of G. Myrdal, *Monetary Equilibrium*. *American Economic Review* 30(1), pp. 129–130.

Samuelson, P. A. 1940d. The Theory of Pump- Priming Reexamined. *American Economic Review* 30(3), pp. 492–506. CSP 2:85.

Samuelson, P. A. 1941a. Concerning Say's Law. *Econometrica* 9(2), pp. 177–178. CSP 2:88. Samuelson, P. A. 1941b. *Consumer Demand at Full Production*. Washington, DC:

National Resources Planning Board.

Samuelson, P. A. 1941c. Professor Pigou's Employment and Equilibrium. *American Economic Review* 31(3), pp. 545–552. CSP 2:89.

Samuelson, P. A. 1941d. The Stability of Equilibrium: Comparative Statics and Dynamics. *Econometrica* 9(2), pp. 97–120. CSP 1:38.

Samuelson, P. A. 1941e. A Statistical Determination of the Consumption

Function. In *Fiscal Policy and Business Cycles*, ed. A. H. Hansen, pp. 250–260.

New York: W. W. Norton. CSP 2:87.

Samuelson, P. A. 1942a. The Business Cycle and Urban Development. *The Problem of the Cities and Towns: Proceedings of Conference on Urbanism, Harvard University, March 5–6*, pp. 6–17. CSP 2:97.

Samuelson, P. A. 1942b. Constancy of Marginal Utility of Income. In *Studies in Mathematical Economics and Econometrics: In Memory of Henry Schultz*, ed. O. Lange, pp. 75–91. Chicago: University of Chicago Press. CSP 1:5.

Samuelson, P. A. 1942c. Fiscal Policy and Income Determination. *Quarterly Journal of Economics* 56(4), pp. 575–605. CSP 2:86.

Samuelson, P. A. 1942d. A Method of Determining Explicitly the Coefficients of the Characteristic Equation. *Annals of Mathematical Statistics* 13(4), pp. 424–429. CSP 1:47.

Samuelson, P. A. 1942e. A Note on Alternative Regressions. *Econometrica* 10(1), pp. 80–83. CSP 1:46.

Samuelson, P. A. 1942f. The Stability of Equilibrium: Linear and Nonlinear

Systems. *Econometrica* 10(1), pp. 1–25. CSP 1:40.

Samuelson, P. A. 1943a. Dynamics, Statics, and the Stationary State. *Review of Economics and Statistics* 25(1), pp. 58–68. CSP 1:19.

Samuelson, P. A. 1943b. Efficient Computation of the Latent Vectors of a Matrix. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 29(11), pp. 393–397. CSP 1:50.

Samuelson, P. A. 1943c. Fitting General Gram-Charlier Series. *Annals of Mathematical Statistics* 14(2), pp. 179–187. CSP 1:48.

Samuelson, P. A. 1943d. Full Employment After the War. In *Postwar Economic*

Problems, ed. S. E. Harris, pp. 27–53. New York: McGraw-Hill. CSP 2:108.

Samuelson, P. A. 1943e. A Fundamental Multiplier Identity. *Econometrica* 11(3/4), pp. 221–226. CSP 2:90.

Samuelson, P. A. 1943f. Further Commentary on Welfare Economics. *American Economic Review* 33(3), pp. 604–607. CSP 2:76.

Samuelson, P. A. 1943g. Review of Fritz Machlup, *International Trade and the*

National Income Multiplier. *Journal of the American Statistical Association* 38(223), pp. 369–370.

Samuelson, P. A. 1943h. Review of Harold T. Davis, *The Economic Analysis of Time Series*. *Journal of Political Economy* 51(3), pp. 275–276.

Samuelson, P. A. 1943i. A Simple Method of Interpolation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 29(11), pp. 397–401. CSP 1:49. Samuelson, P. A. 1943j. When the War Ends. *Mechanical Engineering* 65(5),

pp. 360–363.

Samuelson, P. A. 1944a. *Analysis of Tracking Data: Description of Calculations*. Report 628, Radiation Laboratory. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology. Samuelson, P. A. 1944b. The Relation Between Hicksian Stability and True

Dynamic Stability. *Econometrica* 12(3/ 4), pp. 256–257. CSP 1:39.

Samuelson, P. A. 1944c. Unemployment Ahead I: Warning to Washington

Experts. *The New Republic*, September 11, pp. 297–299.

Samuelson, P. A. 1944d. Unemployment Ahead II: The Coming Economic Crisis.

The New Republic, September 18, pp. 333–335.

Samuelson, P. A. 1945a. The Effect of Interest Rate Increases on the Banking

System. *American Economic Review* 35(1), pp. 16–27. CSP 2:95.

Samuelson, P. A., 1945b. Full Employment. *Washington Post*, September 2.

Samuelson, P. A. 1945c. The Turn of the Screw. *American Economic Review* 35(4),

pp. 674–676. CSP 2:96.

Samuelson, P. A. 1945d. Bretton Woods, Pro and Con. *The New Republic*, April 9, pp. 467–469.

Samuelson, P. A. 1945e. Hansen on World Trade [review of Alvin H. Hansen,

America's Role in the World Economy]. *The New Republic*, March 26, pp. 409–411.

Samuelson, P. A. 1945f. Is the “Easy Money” Policy a Sound One? *Modern Industry*

January 15, pp. 113–126.

Samuelson, P. A. 1945g. Science and the National Defense. *The New Republic*,

January 1, pp. 7–8.

Samuelson, P. A. 1945h. Toward a National Budget [unsigned editorial]. *The New*

Republic, January 29, pp. 136–137.

Samuelson, P. A. 1946a. Lord Keynes and the General Theory. *Econometrica* 14(3), pp. 187–200. CSP 2:114.

Samuelson, P. A. 1946b. Unemployment Forecasts: A Failure. *American Economist* 1(1), pp. 7–9.

Samuelson, P. A. 1947a. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Samuelson, P. A. 1947b. The General Theory. In *The New Economics: Keynes' Influence on Theory and Public Policy*, ed. S. E. Harris, pp. 145–160. New York: Alfred A. Knopf.

Samuelson, P. A. 1948. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw- Hill. Samuelson, P. A. 1950. The Problem of Integrability in Utility Theory. *Economica* 17(68), pp. 355–385. CSP 1:10.

Samuelson, P. A. 1951a. *Economics: An Introductory Analysis*, 2nd ed. New York: McGraw- Hill.

Samuelson, P. A. 1951b. Schumpeter as a Teacher and Economic Theorist. *Review of Economics and Statistics* 33(2), pp. 98–103. CSP 2:116.

Samuelson, P. A. 1958. An Exact Consumption- Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy* 66(6),

pp. 467–482. CSP 1:21.

Samuelson, P. A. 1959. Alvin Hansen and the Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration. *Review of Economics and Statistics*

41(2), pp. 183–184. CSP 2:84.

Samuelson, P. A. 1966. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* volumes 1 and 2. Edited by J. E. Stiglitz. Cambridge, MA: MIT Press.

Samuelson, P. A. 1968. What Classical and Neoclassical Monetary Theory Really Was. *Canadian Journal of Economics* 1(1), pp. 1–15. CSP 3:176.

Samuelson, P. A. 1971. Maximum Principles in Analytical Economics. *Science*

173(4001), pp. 991–997. Also in *American Economic Review* 62(3), pp. 249–62.

CSP 3:130.

Samuelson, P. A. 1972a. Economics in a Golden Age: A Personal Memoir. In *The Twentieth- Century Sciences: Studies in the Biography of Ideas*, ed. G. Holton, pp.

155–170. New York: W. W. Norton. CSP 4:278.

Samuelson, P. A. 1972b. Frank Knight, 1885–1972. *Newsweek*, July, p. 55. CSP 4:283. Samuelson, P. A. 1972c. Jacob Viner, 1892–1970. *Journal of Political Economy* 80(1), pp. 5–11. CSP 4:282.

Samuelson, P. A. 1972d. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* volume 3. Edited by R. C. Merton. Cambridge, MA: MIT Press.

Samuelson, P. A. 1975a. Alvin H. Hansen, 1889–1975. *Newsweek*, June 16, p. 72. CSP 4:287.

Samuelson, P. A. 1975b. VI. The Balanced- Budget Multiplier: A Case Study in the Sociology and Psychology of Scientific Discovery. *History of Political Economy* 7(1), pp. 43–55. CSP 4:274.

Samuelson, P. A. 1976a. Alvin Hansen as a Creative Economic Theorist. *Quarterly Journal of Economics* 90(1), pp. 24–31. CSP 4:285.

Samuelson, P. A. 1976b. In Search of the Elusive Elite. *New York Times*, June 26, p. 39. CSP 4:286.

Samuelson, P. A. 1976c. Resolving a Historical Confusion in Population Analysis. *Human Biology* 48(3), pp. 559–580. CSP 4:236.

Samuelson, P. A. 1977. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* volume 4. Edited by K. Crowley and H. Nagatani. Cambridge, MA: MIT Press.

Samuelson, P. A. 1981. Bergsonian Welfare Economics. In *Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism: Essays in Honor of Abram Bergson*, ed. S. Rosefield, pp. 223–266. Cambridge: Cambridge University Press. CSP 5:293.

Samuelson, P. A. 1982. Foreword to the Japanese Edition of *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*. Edited by M. Shinohara and R. Sato, pp. 858–875. Tokyo: Keiso Shobo. CSP 5:367.

Samuelson, P. A. 1986. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* volume 5. Edited by K. Crowley. Cambridge, MA: MIT Press.

Samuelson, P. A. 1987. Joint Authorship in Science: Serendipity with Wolfgang Stolper. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 143(2), pp. 235–243.

CSP 7:584.

Samuelson, P. A. 1989a. Gibbs in Economics. In *Proceedings of the Gibbs Symposium, Yale University, May 15–17, 1989*, ed. D. G. Caldi and G. D. Mostow, pp. 255–267.

Providence, RI: American Mathematical Society. CSP 7:539.

Samuelson, P. A. 1989b. A Revisionist View of von Neumann's Growth Model.

In *John von Neumann and Modern Economics*, ed. M. Dore, S. Chakravarty and R.

Goodwin, pp. 100–122. Oxford: Oxford University Press. CSP 6:406.

Samuelson, P. A. 1990a. Gottfried Haberler as Economic Sage and Trade Theory Innovator. *Wirtschafts Politische Blätter* 37, pp. 310–317. CSP 7:550.

Samuelson, P. A. 1990b. Paul A. Samuelson. In *Lives of the Laureates: Ten Nobel*

Economists, ed. W. Breit and R. W. Spencer, pp. 59–76. Cambridge, MA:

MIT Press.

Samuelson, P. A. 1991a. Jacob Viner, 1892–1970. In *Remembering the University of Chicago Teachers, Scientists, and Scholars*, ed. E. Shils, pp.

533–547. *Chicago*:

University of Chicago Press. CSP 7:531.

Samuelson, P. A. 1991b. Statistical Flowers Caught in Amber. *Statistical Science* 6(4), pp. 330–338. CSP 7:575.

Samuelson, P. A. 1992. My Life Philosophy: Policy Credos and Working Ways.

In *Eminent Economists: Their Life Philosophies*, ed. M. Szenberg, pp. 236–247.

Cambridge: Cambridge University Press. CSP 7:574.

Samuelson, P. A. 1994. Tribute to Wolfgang Stolper on the Fiftieth Anniversary of the Stolper- Samuelson Theorem. In *The Stolper- Samuelson Theorem: A Golden Jubilee*, ed. A. V. Deardorff and R. M. Stern, pp. 343–349. Ann Arbor: University of Michigan Press. CSP 7:544.

Samuelson, P. A. 1995a. At Eighty: MIT and I [Speech, Birthday Party, Boston, April 30]. CSP 7:580.

Samuelson, P. A. 1995b. Paul Anthony Samuelson. In *The Coming of Keynesianism to America: Conversations with the Founders of Keynesian Economics*, ed. D. C. Colander and H. Landreth, pp. 145–178. Cheltenham, UK: Edward Elgar. CSP 7:581.

Samuelson, P. A. 1996a. Gottfried Haberler (1900–1995). *Economic Journal*

106(439), pp. 1679–1687. CSP 7:538.

Samuelson, P. A. 1996b. On Collaboration. *American Economist* 40(2), pp. 16–21.

CSP 7:583.

Samuelson, P. A. 1997a. Credo of a Lucky Textbook Author. *Journal of Economic Perspectives* 11(2), pp. 153–160. CSP 7:582.

Samuelson, P. A. 1997b. How Foundations Came to Be. In *Paul A. Samuelson's "Foundations of Economic Analysis,"* ed. J. Niehans, P. A. Samuelson, and

C. C. V. Weizsacker, pp. 27–52. Dusseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.

CSP 7:586.

Samuelson, P. A. 1997c. Some Memories of Norbert Wiener. In *Proceedings of*

Symposia in Pure Mathematics. Volume 60: The Legacy of Norbert Weiner: A Centennial Symposium, ed. D. Jerison, I. M. Singer, and D. W. Stroock, pp. 37–42. Providence, RI: American Mathematical Society. CSP 7:549.

Samuelson, P. A. 1998a. A Golden Birthday. In *Economics*, ed. P. A. Samuelson and W. D. Nordhaus, pp. xxiv–xxvii. New York: McGraw-Hill. CSP 7:587.

Samuelson, P. A. 1998b. Harold Freeman (1909–1997) [memorial service tribute], Massachusetts Institute of Technology, March 10. CSP 7:552.

Samuelson, P. A. 1998c. How Foundations Came to Be. *Journal of Economic Literature* 36(3), pp. 1375–1386. CSP 7:586.

Samuelson, P. A. 1998d. Requiem for the Classic Tarshis Textbook that First

Brought Keynes to Introductory Economics. In *Keynesianism and the Keynesian*

Revolution in America: A Memorial Volume in Honour of Lorie

Tarshis, ed. O. F.

Hamouda and B. B. Price, pp. 53–58. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

CSP 6:434.

Samuelson, P. A. 2000. Economics in MIT's Fourth School. *Soundings*. At http://web.mit.edu/shass/soundings/issue_00f/feature_pas_00f.html.

Samuelson, P. A. 2002a. Pastiches from an Earlier Politically Incorrect Academic Age. In *Editing Economics: Essays in Honour of Mark Perlman*, ed. H. Lim, U. S.

Park, and G. C. Harcourt, pp. 47–55. London: Routledge. CSP 7:593.

Samuelson, P. A. 2002b. Interview. In *Reflections on the Great Depression* ed. R. E. Parker, pp. 25–40. Cheltenham, UK: Edward Elgar. CSP 6:437.

Samuelson, P. A. 2003. Reflections on the Schumpeter I Knew Well. *Journal of Evolutionary Economics* 13(5), pp. 463–467. CSP 7:561.

Samuelson, P. A. 2004a. Abram Bergson, 1914–2003. *Biographical Memoirs* 84, pp. 3–14. CSP 7:563.

Samuelson, P. A. 2004b. Portrait of the Master as a Young Man. In *Wassily Leontief and Input- Output Economics*, ed. E. Dietzenbacher and M. L. Lahr, pp. 3–8 (eds). Cambridge: Cambridge University Press. CSP 7:562.

Samuelson, P. A. 2009a. Paul A. Samuelson. In *Roads to Wisdom: Conversations with Ten Nobel Laureates in Economics*, ed. K. I. Horn, pp. 39–57. Cheltenham, UK:

Edward Elgar. CSP 7:596.

Samuelson, P. A. 2009b. Three Moles. *Bulletin of the American Academy* 58(2),

pp. 83–84. CSP 7:595

Samuelson, P. A. 2011a. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* volumes 6 and 7. Edited by J. Murray. Cambridge, MA: MIT Press.

Samuelson, P. A. 2011b. The Harvard- Circle [The Schumpeter Circle at Harvard, 1932–1950]. *Journal of Evolutionary Economics* 25, pp. 31–36. CSP 7:572.

Samuelson, P. A., and Hagen, E. E. 1943. *After the War: 1918–1920*. Washington, DC: National Resources Planning Board.

Samuelson, P. A., McGraw, H. W. Jr., Nordhaus, W. D., Ashenfelter, O., Solow, R. M., and Fischer, S. 1999. Samuelson's "Economics" at Fifty: Remarks on the Occasion of the Anniversary of Publication. *Journal of Economic Education* 30(4), pp. 352–363. Samuelson's contribution in CSP 7:589.

Sandilands, R. 1990. *The Life and Political Economy of Lauchlin Currie: New Dealer*,

Presidential Adviser, and Development Economist. Durham, NC: Duke University Press. Sandilands, R. 2004. Lauchlin Currie: A Biographical Sketch. *Journal of Economic*

Studies, 31(3/4), pp. 194–197.

Savage, L. J. 1948. Samuelson's Foundations: Its Mathematics. *Journal of Political Economy* 56(3), pp. 200–202.

Schlesinger, A. M. 1949. *The Vital Center: The Politics of Freedom*. Boston: Houghton Mifflin

Schorling, R. 1915. The Problem of Individual Differences in the Teaching of Secondary- School Mathematics. *School Review* 23(10), pp.

649–664.

Schultz, H. 1927. Cost of Production, Supply and Demand, and the Tariff. *Journal of Farm Economics* 9(2), pp. 192–209.

Schultz, H. 1938. *The Theory and Measurement of Demand*. Chicago: University of Chicago Press.

Schuman, F. L. 1932a. American Foreign Policy. *American Journal of Sociology* 37(6), pp. 883–888.

Schuman, F. L. 1932b. The Ethics and Politics of International Peace. *International Journal of Ethics* 42(2), pp. 148–162.

Schuman, F. L. 1932c. The United States and International Morality. *International Journal of Ethics* 43(1), pp. 1–19.

Schuman, F. L. 1934a. The Conduct of German Foreign Affairs. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 176, pp. 187–221.

Schuman, F. L. 1934b. The Political Theory of German Fascism. *American Political Science Review* 28(2), pp. 210–232.

Schuman, F. L. 1934c. The Third Reich's Road to War. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 175, pp. 33–43.

Schumpeter, J. A. 1908. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Munich: Dunker and Humblot.

Schumpeter, J. A. 1933. The Common Sense of Econometrics. *Econometrica* 1(1), pp. 5–12.

Schumpeter, J. A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Translated by R. Opie. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. 1936. Review of J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*. *Journal of the American Statistical Association* 31(196), pp.

791–795.

Schumpeter, J. A. 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical*

Analysis of the Capitalist Process. Mansfield Centre, CT: Martino

Schumpeter, J. A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Brothers.

Schumpeter, J. A. 1954. *A History of Economic Analysis*. New York: Oxford

University Press.

Schumpeter, J. A. 2010. *The Nature and Essence of Economic Theory*. Translated by B. McDaniel. Rutgers, NJ: Transaction.

Schumpeter, J. A., Chamberlin, E. H., Mason, E. S., Brown, D. V., Harris, S. E., Leontief, W. A., and Taylor, O. H. 1934. *The Economics of the Recovery Program*.

New York: McGraw-Hill.

Schumpeter, J. A. Fisher, I., Marschak, J., and Samuelson, P. A. 1939. The Pure Theory of Production. *American Economic Review* 29(1), pp. 118–120.

Scitovsky, T. 1941. Capital Accumulation, Employment and Price Rigidity. *Review of Economic Studies* 8(2), pp. 69–88.

Shionoya, Y. 1997. *Schumpeter and the Idea of Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Shoesmith, B. I. 1916. Mathematics Clubs in Secondary Schools. *School Science and Mathematics* 16(2), pp. 106–113.

Simons, H. C. 1934. *A Positive Program for Laissez- Faire*. Chicago: University of Chicago Press.

Slichter, S. H. 1931. *Modern Economic Society*. New York: Holt.

Smith, A. 1976a. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by R. H. Campbell and A. S. Skinner. Oxford: Clarendon Press.

Smith, A. 1976b. *The Theory of Moral Sentiments*. Edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford: Clarendon Press

Smithies, A. 1945. Forecasting Postwar Demand: I. *Econometrica* 13(1), pp. 1–14.

Sraffa, P. 1926. The Laws of Returns under Competitive Conditions. *Economic*

Journal 36(144), pp. 535–550.

Staehle, H. 1935. A Development of the Economic Theory of Price Index

Numbers. *Review of Economic Studies* 2(3), pp. 163–188.

Steffens, L. 1931. *The Autobiography of Lincoln Steffens*. New York: Harcourt Brace. Stein, G. 1934. *The Making of Americans*. New York: Harcourt Brace.

Stein, H. 1969. *The Fiscal Revolution in America*. Chicago: University of Chicago Press. Stigler, G. J. 1941. *Production and Distribution Theories, 1870 to 1895*. New York:

Macmillan.

Stigler, G. J. 1943. The New Welfare Economics. *American Economic Review* 33(2),pp. 355–359.

Stigler, G. J. 1946. *The Theory of Price*. New York: Macmillan.

Stigler, G. J. 1948. Untitled article. *Journal of the American Statistical Association* 43(244), pp. 603–605.

Stigler, G. J. 1988. *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York: Basic Books.

Stigler, S. M. 1994. Some Correspondence on Methodology Between Milton Friedman and Edwin B. Wilson, November–December 1946. *Journal of Economic Literature* 32(3), pp. 1197–1203.

Stolper, W. F., and Samuelson, P. A. 1941. Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies* 9(1), pp. 58–73.

Sumner, W. G. 1906. *Folkways: A Study of the Sociological Importance of Usages, Manners, Customs, Mores and Morals*. Boston: Ginn and Co.

Suzumura, K. 2005. An Interview with Paul Samuelson: Welfare Economics,

“Old” and “New,” and Social Choice Theory. *Social Choice and Welfare* 25(2–3),pp. 327–356.

Suzumura, K. 2006. Shigeto Tsuru (1912–2006): Life, Work and Legacy. *European Journal of the History of Economic Thought* 13(4), pp. 613–620.

Swedberg, R. 1991. *Joseph A. Schumpeter: His Life and Thought*. Oxford: Polity Press. Sweezy, A. R. 1934. The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economists. *Review of Economic Studies* 1(3), pp. 176–185.

- Tarshis, L. 1947. *Elements of Economics*. Boston: Houghton Mifflin
- Terborgh, G. 1945. *The Bogey of Economic Maturity*. Chicago: Chemical and Allied Products Institute.
- Thomas, J. J. 1989. The Early Econometric History of the Consumption Function. *Oxford Economic Papers* 41(1), pp. 131–149.
- Thouless, R. H. 1936. *Straight and Crooked Thinking*. London: English Universities Press.
- Thurstone, L. L. 1925. *Fundamentals of Statistics*. New York: Macmillan.
- Tinbergen, J. 1951. Schumpeter and Quantitative Research in Economics. *Review of Economics and Statistics* 33(2), p. 109.
- Tintner, G. 1944. The “Simple” Theory of Business Fluctuations: A Tentative Verification. *Review of Economic Statistics* 26(196), pp. 148–157.
- Tintner, G. 1948. Review of Samuelson’s *Foundations of Economic Analysis*. *Journal of the American Statistical Association* 43(243), pp. 497–499.
- Tobin, J. 1976. Hansen and Public Policy. *Quarterly Journal of Economics* 90(1), pp. 32–37.
- Tobin, J. 1988. A Revolution Remembered. *Challenge* 31(4), pp. 35–41.
- Tobin, J. 1998. An Early Keynesian Herald in America. In *Keynesianism and the Keynesian Revolution in America: A Memorial Volume in Honour of Lorie Tarshis*, ed. O. F. Hamouda and B. B. Price, pp. 45–52. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Triffin, R. 1941. *Monopolistic Competition*

and General Equilibrium Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Triffin, R. 1950. Schumpeter, Souvenirs d'un etudiant. *Economie appliquee* 3(3-4), pp. 413-416.

Tsuru, S. 1949. Toward Economic Stability in Japan. *Pacific Affair* 22(4),
pp. 357-366.

Tsuru, S. 2000. Shigeto Tsuru (b. 1912). In *Exemplary Economists: Volume II:*

Europe, Asia and Australasia, ed. R. E. Backhouse and R. Middleton, pp. 1-28.

Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Tsuru, S. 2001. *Recollections of Many Crossroads: An Autobiography* [in Japanese]. Tokyo: Iwanami-Shoten.

Tyack, D. B., Lowe, R., and Hansot, E. 1984. *Public Schools in Hard Times: The*

Great Depression and Recent Years. Cambridge, MA: Harvard University Press.

University of Chicago. 1932. *Announcements: The Social Sciences Number for the Sessions of 1932-33*, vol. 32(11). Chicago: University of Chicago Press.

University of Wisconsin. 1936. *Directory of Summer Session Students*. Madison: University of Wisconsin Press.

Van Horn, R. 2010a. Aaron Director. In *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*, ed. R Emmett, pp. 265-269. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Van Horn, R. 2010b. Harry Aaron Director: The Coming of Age of a Reformer Skeptic (1914–24). *History of Political Economy* 42(4), pp. 601–630.

Villard, H. H. 1941. *Deficit Spending and the National Income* New York: Farrar & Rinehart.

Viner, J. 1931. Cost Curves and Supply Curves. *Journal of Economics* 3(1), pp. 23–46. Viner, J. 1937. *Studies in the Theory of International Trade*. London: George Allen and Unwin.

Viner, J. 2013. *Lectures in Economics 301*. Edited by S. G. Medema and D. A. Irwin. Rutgers, NJ: Transaction.

Vining, R. 1949. Koopmans on the Choice of Variables to be Studied and the

Methods of Measurement. *Review of Economics and Statistics* 31(2), pp. 77–86.

von Neumann, J., and Morgenstern, O. 1944. *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Walter, M. L. 1990. *Science and Cultural Crisis: An Intellectual Biography of Percy Williams Bridgman (1882–1961)*. Stanford, CA: Stanford University Press. Ward, H. 1926. *Thobbing: A Seat at the Circus of the Intellect*. Indianapolis, IN: Bobbs Merrill.

Warken, O. W. 1979. *A History of the National Resources Planning Board, 1933–1943*. Edited by F. Freidel. New York: Garland.

Weintraub, E. R. 2014. MIT's Openness to Jewish Economists. In *MIT and the Transformation of American Economics*, Supplement to *History of Political Economy*, vol. 46. ed. E. R. Weintraub, pp. 45–59. Durham, NC: Duke University Press. Whittaker, E. T., and Robinson, G. 1926. *The*

Calculus of Observations: A Treatise on Numerical Mathematics. London: Blackie.

Williams, J. H. 1939. Graduate School of Public Administration: Fiscal Policy Seminar, 1937–38. *Official Register of Harvard University* 36(4), pp. 307–310. Williams, J. H. 1940. Graduate School of Public Administration: Fiscal Policy Seminar, 1938–39. *Official Register of Harvard University* 36(12), pp. 342–345.

Wilson, E. B. 1903. The So- called Foundations of Geometry. *Archiv für Mathematik und Statistik* 6(3), pp. 104–122.

Wilson, E. B. 1912. *Advanced Calculus*. Boston: Ginn and Co.

Wilson, E. B. 1920. *Aeronautics: A Class Text*. New York: John Wiley.

Wilson, E. B. 1923. Keynes on Probability. *Bulletin of the American Mathematical Society* 29(7), pp. 319–322.

Wilson, E. B. 1926. Statistical Inference. *Science* 63(1629), pp. 289–296.

Wilson, E. B. 1935. Generalization of Pareto's Demand Theorem. *Quarterly Journal of Economics* 49(4), pp. 715–717.

Wilson, E. B. 1939. Pareto versus Marshall. *Quarterly Journal of Economics* 53(4), pp. 645–650.

Wilson, E. B. 1946. *Review of Economics and Statistics* 28(3), pp. 173–174.

Winch, D. 2013. *Malthus: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press. Wolf, M. C. 1936. Symmetric Functions of Non-commutative Elements. *Duke Mathematical Journal*, 2(4), pp. 626–637.

Wolf, M. C., and Wolf, L. A. 1938. The Linear Equation in Matrices with Elements in a Division Algebra. *Bulletin of the American Mathematical*

Society 44(9, Part I), p. 639. Wright, D. M. 1948. Review of L. R. Klein. *The Keynesian Revolution*. *American Economic Review* 38(1), pp. 145–152.

Wright, Q., ed. 1932, *Gold and Currency Stabilization*. Chicago: University of Chicago Press.

Young, W. 1987. *Interpreting Mr. Keynes: The IS- LM Enigma*. Boulder, CO: Westview. Yule, G. U. 1911. *Introduction to the Theory of Statistics*. London: Griffin.

图书在版编目（CIP）数据

萨缪尔森传：现代经济学奠基者的一生. 第一卷 /

（英）罗杰·巴克豪斯著；姜井勇，柯珊珊译. -- 北京：中信出版社，2020.10

书名原文：Founder of Modern Economics: Paul A. Samuelson

ISBN 978-7-5217-1834-8

I. ①萨... II. ①罗... ②姜... ③柯... III. ①萨缪尔森（Samuelson, Paul Anthony 1915-2009）—传记 IV.

① K837.125.31

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第070916号

Founder of Modern Economics: Paul A. Samuelson by Roger E. Backhouse

Copyright © Oxford University Press 2017.

Founder of Modern Economics was originally published in English in 2017.

This translation is published by arrangement with Oxford University Press.

CITIC is solely responsible for this translation from the original work and Oxford

University Press shall have no liability for any errors, omissions or inaccuracies or

ambiguities in such translation or for any losses caused by reliance thereon.

Simplified Chinese translation copyright © 2020 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

萨缪尔森传：现代经济学奠基者的一生 第一卷

著者：〔英〕罗杰·巴克豪斯

译者：姜井勇 柯珊珊

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：789千字

版次：2020年10月第1版

京权图字：01-2019-4302

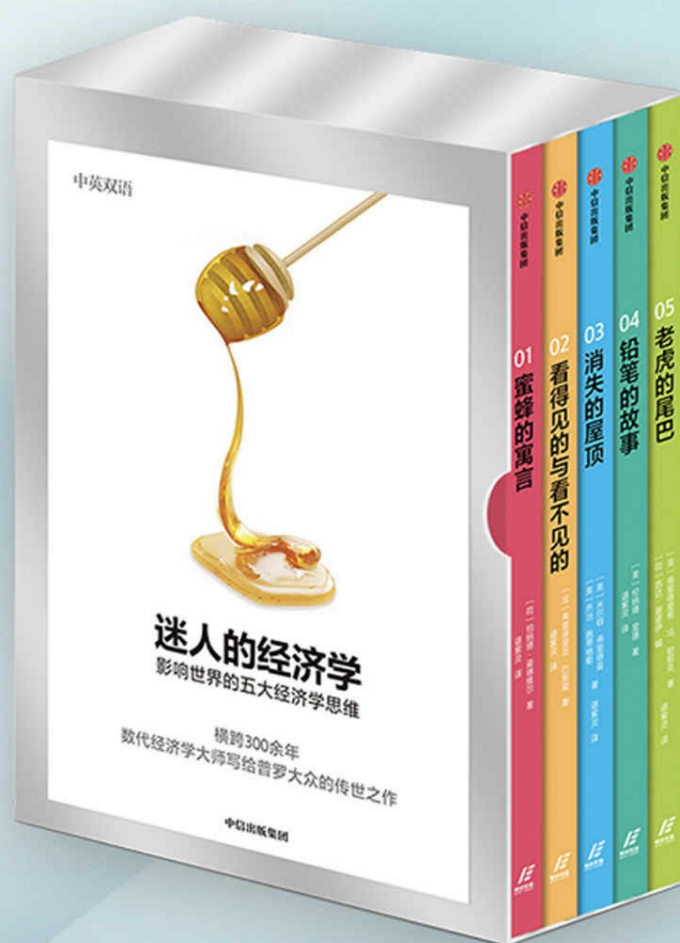
书号：ISBN 978-7-5217-1834-8

版权所有·侵权必究

迷人的经济学

影响世界的五大经济学思维

(套 装 共 五 册)



 中信出版集团
CITIC Press Group

迷人的经济学：影响世界的五大 经济学思维（套装共五册）

[荷] 伯纳德·曼德维尔 [法] 弗雷德里克·巴斯夏 等著
湛紫灵 译

中信出版集团

目录

迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维（解读本）

真实经济学的价值、事实与逻辑

经济学是沉闷的吗

大咖推荐

01 蜜蜂的寓言

前言

抱怨的蜂巢：流氓变良民

寓意

导言

探究道德美德起源

探索社会本质

Preface

The Grumbling Hive; or, Knaves Turn'd Honest

The Moral

The Introduction

An Inquiry into the Origin of Moral Virtue

A Search into the Nature of Society

版权页

02 看得见的与看不见的

引言

1 破碎的窗

2 解散军队

3 税收

4 剧院和高雅艺术

5 公共工程

6 中间商

7 贸易管制

8 机器

9 信贷

10 阿尔及利亚

11 节俭与奢侈

12 就业权和获利权

Introduction

I The Broken Window

II Dismissing Members of the Armed Forces

III Taxes

IV Theaters and the Fine Arts

V Public Works

VI The Middlemen

VII Trade Restrictions

VIII Machines

IX Credit

X Algeria

XI Thrift and Luxury

XII The Right to Work and the Right to Profi

版权页

03 消失的屋顶

前言

1 屋顶或天花板？当前的住房问题

2 1906年的方法：价格配给

3 1946年的方法：配给的随意性和偏袒性

4 公共配给的方法

结论

附录

Foreword

I Roofs or Ceilings? The Current Housing Problem

II The 1906 Method: Price Rationing

III The 1946 Method: Rationing by Chance and Favoritism

IV The Method of Public Rationing

Conclusion

Appendix

版权页

04 铅笔的故事

引言

1 不计其数的先辈

2 没有人无所不能

3 没有主脑

4 铁证如山

后记

附录

财富的目的

通往百万富翁之路

贫穷的好处

提升公共利益

自我提升

乐观生活

Introduction

I Innumerable Antecedents

II No One Knows

III No Master Mind

IV Testimony Galore

Afterword

Appendix

The Purpose of Wealth

How to Become a Millionaire

Poverty Has Its Advantages

Exalting the Common Good

Self-improvement

Say “YES” to Life

版权页

05 老虎的尾巴

第三版引言

第一章 总量的误用

1.通货膨胀

2.宏观总量与微观决策之间没有因果关系

3.“某种”价格水平的谬论

4.经济体系跨越国界

5.“国家”稳定价格的危险

6.集体谈判的货币风险

第二章 忽略与货币方面相关的实际情况

7.凯恩斯对稀缺的忽视

8.实际要素的重要性

9.短期危险

第三章 国际政策与国家政策

10.商品储备通货

11.凯恩斯评哈耶克

12.格雷厄姆评凯恩斯

13.凯恩斯回复格雷厄姆

第四章 工资刚性和通货膨胀

14.充分就业、计划和通货膨胀

15.由工资下降缺乏灵活性引起的通货膨胀

16.工会与就业

17.通货膨胀——短期的权宜之计

18.通货膨胀——短暂的欺骗

第五章 重申主题

19.对凯恩斯的个人回忆

20.加拉加斯会议评议

Introduction to the Third Edition

I The Misuse of Aggregates

1. Inflationis

2. No Causal Connection Between Macro Totals and Micro Decisions

3. Fallacy of “the” Price Level

4. Economic Systems Overleap National Boundaries

5. Dangers of “National” Stabilisation

6. Monetary Danger of Collective Bargaining

II Neglect of Real for Monetary Aspects

7. Keynes’s Neglect of Scarcity

8. Importance of Real Factors

9. Dangers of the Short Run

III International versus National Policies

10. A Commodity Reserve Currency

- 11. Keynes's Comment on Hayek
- 12. F. D. Graham's Criticism of Keynes
- 13. Keynes's Reply to Graham

IV Wage Rigidities and Inflation

- 14. Full Employment, Planning and Inflation
- 15. Inflation Resulting From Downward Inflexibility of Wages
- 16. Labour Unions and Employment
- 17. Inflation-A Short-term Expedient
- 18. Inflation-The Deceit is Short-lived

V Main Themes Restated

- 19. Personal Recollections of Keynes
- 20. Caracas Conference Remarks

版权页

迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维（解读本）

解读本

迷人的经济学

影响世界的五大经济学思维



5本经典之作，缔造引人入胜的高深学问
5本通俗之作，俘获各界大咖的青睐之心

中信出版集团

真实经济学的价值、事实与逻辑

毛寿龙

中国人民大学教授

现代所流行的教科书经济学是新古典经济学。该经济学的初级版往往用文字和图表表达，分为微观经济学和宏观经济学。微观经济学从经济人的个人主义方法论与物品和服务的稀缺性开始讲起，然后是消费者消费理论、供给者供给理论，接着是局部均衡和一般竞争均衡理论、垄断理论、外部性理论、信息不对称理论，最终则是宏观经济学的财政政策和货币政策。高级版的经济学与初级版的经济学相比，其逻辑基本一致，数学表达更多一些，逻辑上的表述更精致，但靠文字和图表更能表达的价值和事实部分，却被大大简化了。

但我们看到还有一种经济学，它是一种真实的经济学，它基本上都是用浅显的文字表达的经济学。它好像是专门为普罗大众准备的，而不是为熟知数学的高级经济学学生和经济学家准备的。虽然这样的书被认为是经济学入门级的书，但其实其作者都是公认的经济学家，而且其所揭示经济学的价值、事实与逻辑的丰富性和真实性，是教科书经济学完全无法比拟的。

摆在读者面前的这五本书，我想就是这样的一套书。虽然每本书篇幅不大，也没有深奥的术语和大篇幅的数学推导，但其表述的价值更加丰满，事实更加完整，逻辑更加丰富。

《蜜蜂的寓言》：作为市场经济道德基础的自私的德性及其脆弱性

在这里，第一本书《蜜蜂的寓言》，给我们展示了市场经济的道德基础，即自私的德性。同时，我们从这本书以及同类型书的理论的不彻底性和其他书籍中更为彻底的理论的争议性也可以看到，市场经济的道德基础其实是十分脆弱的。这本书至少让我们反思，为什么让我们的经济持续繁荣、文明持续进步的道德理论，却不为我们所重视，却被称为“恶”，而摧毁经济繁荣、文明进步的道德理论，却被称为“善”？

多年前，我初次阅读《蜜蜂的寓言》，那时的心情其实是非常复杂的。现在当我再次去阅读《蜜蜂的寓言》时，我的心情开始平静，我开始从逻辑上去思考其内含的价值，并思考它与其他著作之间的关系。这一次，我的思考是：人是一种特殊的动物。人的特殊性使人类成就了独特的文明。那么，这一文明的根源在哪里，它要如何发展？我们又要如何使文明维持稳定和可持续的发展，从而让人摆脱动物性，成为真正自由而文明的生灵？每一个有智慧的人，都能够从自己的经验中利用自己的逻辑和价值给予适当的判断。

对此，传统的学者显然会认为，是人的美德成就了人类的文明。在此基础上，人们的政策选择在逻辑上也是一以贯之的，这就是颂扬美德，谴责恶德。因此而形成的道德秩序，在全世界都是一样的。这一秩序排斥自利，排斥企业家，排斥因交易而得利，其结果就是市场秩序没有任何道德空间，而历史上的经济增长也就无从谈起。

但有一些学者却并不这样认为。他们发现，公益心和道德感的善之花，都将结出贫困和伪善之果，而私欲的“恶之花”，却结出了公共利益的善果。这就是“曼德维尔悖论”。曼德维尔悖论对亚当·斯密的《国富论》有很大的影响。亚当·斯密认为：“每个人都试图用他的资本，来使其产品得到最大的价值。一般来说，他并不企图增进公共福利，也不清楚增进的公共福利有多少，他所追求的仅仅是他个人的安乐和个人的利益，但当他这样做的时候，就会有一双看不见的手引导他去达到另一个目标，而这个目标绝不是他所追求的东西。由于他追逐个人的利益，

他经常促进社会利益，其效果比他真正想促进社会效益时所得到的效果更大。”这就是亚当·斯密的著名的“看不见的手”的出处，也是继曼德维尔的“恶之花”之后，再一次有人阐述了市场经济的道德基础不在于传统意义上所认为的美德，而是实实在在的个人的自利。自此，市场秩序就有了道德的空间，人类社会也开始逐步步入市场经济时代，经济增长也因此在这些地方开始出现，一直到现在，世界各地都享受着现代市场秩序的文明成果。

如果说曼德维尔悖论是曼德维尔的书和其他学者的书之间的悖论，那么亚当·斯密的悖论则是他自己的书之间的悖论，因为他还有一本书，即《道德情操论》，这本书阐述了道德情操对于人类社会的重要性。

曼德维尔和亚当·斯密都肯定了自利，但他们肯定的角度其实还是以悖论的形式出现的，即用好结果来证明自利是美德，而不是恶德。所以，他们对于自利的认可，其实在逻辑上并不彻底。实际上，他们的表述表明，他们还是认为，自私自利本身显然是“不道德”的，或者说是“恶德”，他们只是从经验观察上发现，自私自利的后果是好的，因为它导致了经济的繁荣。

这一不彻底的传统，也为现代教科书经济学家所认可。后来的教科书经济学家，从技术上做了处理，把自利变成了一个经济学逻辑的假设出发点，也就是经济人的理性自利假设。在现代教科书经济学中，经济人的自利不仅会带来好的结果，而且还被认为是理性的。这显然是一个更有力的肯定。但从根本上说，无论是理性的经济人，还是个人主义的假设，其实还是回避了自利是否道德的问题，因为这些经济学家的主张依然只是把个人主义理性经济人作为一个经济学逻辑的假设前提，或者说只是方法论上的个人主义。

回避了市场经济核心的道德价值问题，现代教科书经济学实际上就变成了一个数学上的逻辑推导体系。在这里，合理自利不再是一个价值

问题，而是一个经济学逻辑的起点问题。而且，这些经济学家的进一步推导认为，个人是竞争市场的接受者，而不是市场过程的参与者和决定者，是市场机制在配置资源，而不是一个个人的智慧和行为在配置资源。

在这个意义上，重读曼德维尔《蜜蜂的寓言》一书，是具有非常重要的道德价值的，因为它就如它同时代的很多人所认为的那样，它的确扰乱甚至摧毁了古老的社会道德价值秩序，但它却在扰乱传统道德价值秩序的同时，也为现代市场秩序的道德提供了一个起点，虽然这一起点并不牢靠。为了回避这一问题，现代经济学也只是在方法论和逻辑上给自己设立了一个起点。

后来则有更多的学者，如哈耶克（他认为个人主义是现代市场秩序的基础）、安·兰德（她认为自私本身就是美德）和罗斯巴德（他认为私人财产是个人道德的基础）对市场经济的道德基础做出了更加肯定的论述。但这些学者的论述，都被认为是有争议的。因而，在现代社会里，自始至终存在着市场经济道德基础的脆弱性，人们一方面享受着市场经济的道德成果，另一方面则谴责市场经济的道德基础无时无刻不在摧毁着市场经济，也因此引起了市场经济的不正常的波动，并导致了一起又一起的经济危机。

《看得见的与看不见的》：杰出经济学家的智慧

巴斯夏是19世纪的法国经济学家。他认为，经济学家有两种，即杰出经济学家和糟糕经济学家：“糟糕经济学家只能看到那些看得见的影响，而杰出经济学家能同时考虑到那些看得见的和必须预见的影响。”

在他看来，破窗理论是一个糟糕经济学家的理论。破窗理论认为，如果一个顽童打碎了某店主的玻璃，那么店主就必须去购买新的玻璃，这样玻璃店、玻璃生产厂家以及安装工人等许多人都会从中获利，经济就能得到发展。

巴斯夏认为，这个理论之所以是糟糕经济学家的理论，是因为它只看到了看得见的部分。实际上，看不见的部分是，如果店主没有支付维修玻璃的费用，那么他本来可能把这些钱用于购买别的商品或服务，这样也能促进经济增长。前者其实是在进行破坏，破坏并不有利于经济增长；而后者才是真正的经济增长，因为没有破坏，只有发展。

巴斯夏还分析了很多看得见的和看不见的现象。比如，他认为，看似政府官员花钱能够促进经济增长，但政府官员的钱其实是征税得来的。政府官员征税花钱，实际上是纳税人减少了因为纳税而产生的支出。在这里，政府花钱是看得见的，而纳税人因此减少了支出则是看不见的。因此，财政政策其实并不能促进经济增长。

政府管制贸易也是一样的。外国的铁比本国的便宜，这样本国厂商的铁就必须以较低的价格来出售，这样本国厂商就会受到损失，国家财富就会减少。如果国家用暴力禁止外国便宜的铁进口，那么本国厂商便可以以较高的价格出售铁，国家财富就会增加。巴斯夏认为，这显然是不对的，因为这一推理没有看到本国铁的消费者增加了很多消费成本。如果我们看不到后者，那么似乎暴力管制国际贸易便能够增加本国的财富。但我们如果看到了后者，就会发现暴力管制国际贸易并不能增加本国的财富。巴斯夏写道：“暴力并不促进生产，而会破坏生产。天啊！如果暴力可以促进生产，那么我们法国现在该有多么富裕啊。”

政府管制市场，从看得见的部分来看，似乎有很多好处，但如果经济学家看到了看不见的部分，他们就会发现，管制和干预市场其实都是无效率的，对经济发展和财富的增加都是破坏性的。主张政府管制的经济学家，显然是糟糕经济学家；而主张政府不干预市场经济的企业家，显然是杰出经济学家。

《消失的屋顶》：政府干预让人们住不上房子

美国经济学家米尔顿·弗里德曼和乔治·施蒂格勒，是主张减少政府

干预并让市场充分发挥资源配置作用的经济学家。在《消失的屋顶》一书里，弗里德曼和施蒂格勒认为，如果让市场经济充分发挥作用，我们就会发现，即使一个刚刚遭受地震灾害的城市，也不会发生住房短缺问题，而且经过一段时间的建设，住房不仅不会短缺，而且人人都会有房子住，人均住房面积也会大大增加。人们要买房就会买到房，虽然价格可能会比较贵。人们要租房也会租到房，虽然租金也可能会比较高。

在这个时候，弗里德曼和施蒂格勒发现，住房的稀缺性以及高昂的房价和租金，都会促进政府出台一系列的住房管制政策。政府会管制最高租金，以让租房的人能够以比较便宜的价格租到房子。政府会建造房屋，给人分配住房。当然，政府可能还会给没有支付能力的人提供房贷支持，让他们有能力买得起房子。

弗里德曼和施蒂格勒发现，政府的这些愿望可能是好的，但结果总是与美好的愿望相反。政府管制租金，看起来租金有了天花板，价格比较便宜，其实这不仅没有让人能够以较便宜的价格租到房子，而且使得高价租房的机会都消失了。因为租房市场消失了，租金太低，没人愿意把房子出租，也没人愿意进一步投资盖房或者买房用于出租。

政府建造房屋，然后给人分配住房，从表面上看，当然也是好办法。但实际情况是，任何政府的建房能力和分配住房的能力都是非常有限的，远远不能满足大家的需求。对于这一点，其结果不仅在美国如此，而且在中国计划经济时期最明显。在1998年房地产市场化之前，中国公民要在城市里分到一套房子，几乎是奇迹——在城市，一家人挤在狭小房子里的现象是非常普遍的。

弗里德曼和施蒂格勒的书没有写政府给买不起房的人以贷款政策支持。对于金融市场发达的国家来说，这在后来是一个比较方便又实用的政策。当经济迅速发展，大家的收入都纷纷提高，而且房产的价格迅速上扬的时候，大家的确会皆大欢喜。但出来混都是要还的，一旦经济发展下行，失业率提高，工资水平开始下降，房地产泡沫也开始缩水，住

房就会变成坏资产，房贷也会变成有毒的金融资产，最坏的情况还会连带导致金融危机。2008年，美国开始的次贷危机就是这样发生的。

在讨论了政府干预住房市场的后果之后，弗里德曼还讨论了毒品的问题。一般认为，毒品问题是一个很特殊的问题，因而需要禁毒。但弗里德曼认为，无论是毒品还是其他产品，只要政治机制替代了市场机制，同样的问题都会产生。用政治机制来替代市场机制，会使住房变得稀缺，会没有投资，会导致与房产相关的金融危机。当然，毒品等所谓的特殊物品也是如此，其带来的结果是，政府需要打一场永远也打不胜利的毒品战争，而与毒品相关的社会问题和犯罪问题，却越来越严重。

《铅笔的故事》：从产品来看真实市场经济的经验与逻辑

在一般人的眼里，市场经济的运作，是一次又一次的买卖行为。所以，需求理论是从消费者的自利行为出发推导其消费行为的，供给理论是从供应厂商的自利行为出发推导其供给行为的。消费行为的效用最大化考虑会使其达到消费者均衡，供给行为的利润最大化考虑会使其实现生产者均衡。消费者、供给者之间的讨价还价行为导致了局部供求均衡，消费者、供给者相互之间无数次的讨价还价和竞争行为导致了一般供求均衡。

这是一个形式化的逻辑推导。现代教科书经济学家从中发现了一般竞争均衡原理，同时也发现：如果消费者过于节约，存在储蓄偏好，这就会导致消费需求不足；如果生产者过于贪婪，存在过度生产偏好，这就会导致国内供给过剩。这个时候，市场这只“看不见的手”就会失效，就会导致周期性的经济失衡。政府这只“看得见的手”就可以用财政政策和货币政策来控制这种失衡，让经济在平稳的轨道上运行。

这一套逻辑看起来是那么严密，但也有经济学家从各个角度找到了其逻辑上的问题。有经济学家发现，这一逻辑没有时间维度，完全是一个静态的逻辑分析，而市场实际上是一个过程。也有经济学家发现，这

一套逻辑完全忽视了行动者，也就是企业家。还有经济学家发现，这套逻辑中，只有消费者和供给者，没有真正的产品；而一个像铅笔这样的产品，却不适用于这样一个严密却简单的逻辑。

经济学家伦纳德·里德《铅笔的故事》一书，从一个非常普通的市場中的产品，也就是铅笔，述说了市場的复杂性：

我，铅笔，是树、锌、铜、石墨等复杂组合下的一个奇迹。但是，除了这些在自然界中表现出来的奇迹之外，还有一个更加不同寻常的奇迹，这个奇迹就是体现了人类创造性力量的组合形态——数以百万计的微不足道的知识与技能，在没有任何人做主脑的情况下，根据人类的需要和欲望，自然而然且自发地组合在了一起！我坚信：树，只有上帝才能创造；我，也只有上帝才能造就。人类无法通过指导这数以百万计的知识与技能创造出我，就像他们也无法把分子组合成树一样。

从铅笔的故事中，我们可以看到产品层面的市场。在这里，铅笔也许是最终产品，前面都是生产铅笔的原料。铅笔市场好像存在铅笔的消费者和铅笔的供应者之间的均衡关系，但铅笔的故事告诉我们，实际运作的市场，是一个业态，也是一个消费的形态，是一个很难区分消费和生产的过程，也是一个非常复杂的产品生产过程。而这一过程，其实就是实际上的市场。从铅笔的故事中，我们看到了铅笔生产过程的复杂性，看到了生产铅笔的物料生产、流动和组合的过程，这里还没有讲到铅笔的物流过程故事，以及铅笔复杂的消费过程故事。

从现实中，我们其实还可以观察到铅笔的物流过程。我们会发现，铅笔到处都存在，而在一个市场里，铅笔的价格基本上都是类似的，虽然物流（从生产点到消费点）是一个非常复杂的过程。把这一物流过程中的任意一段拿出来，都需要耗费很高的成本，但是市场却能够使铅笔的价格在一个大城市的各个角落都一致，甚至在一个全国性的市场里，它的价格也基本是一致的。现实中的物流，显然价格差异非常大，但市场是怎么做到这一点的呢？

从现实生活中，我们还可以看到铅笔的种种消费。恰恰是这种看似简单其实非常复杂的消费，使得铅笔有无数种功能，并且创造了无数的价值。有人用铅笔来写字，有人用铅笔来绘画，有人用铅笔来画图纸，甚至有人用削尖了的铅笔插气管，然后让呼吸困难的病人一下子舒了一口气而得救。在这些价值中，有些的确根本算不上价值，但这里至少让我们看到，一支铅笔在某一个时刻可以救一个人的生命。在铅笔的设计者那里，这根本是想象不到的事情。但是，铅笔也绝对不会因为救了一条鲜活的生命而价值连城，并且索取一笔不菲的售价。在市场里，它还是这个价格。

这样显而易见的经验，当然是新古典经济学家所能够观察到的，而在理论分析的时候却不愿意详细考虑的事情。这些经验让一些智慧的经济学家体会到，市场并不如经济学教科书所说的逻辑那么简单，它其实是一个非常复杂的过程，这一过程包含着种种复杂的材料及其生产过程，更包含着发生在复杂人类的种种智慧间那无意合作的机会。

一支简单的铅笔是如此，一台复杂的电脑和一部复杂的手机也是如此，而现在新经济下的各种产品则更是如此。有政客简单地以为，在美国生产的产品才是美国制造，在中国生产的产品就是中国制造，这显然是把复杂的世界市场过程简单化了。这种简单化如果纯粹只是为了易于认知或者使人觉得浅显易懂，那么还好；但如果我们真的以为这个世界确实如此，并以此来分清什么是中国的，什么是美国的，那么这不仅会使我们的认知水平下降，还会损害市场所实现的繁荣。

《老虎的尾巴》：货币政策的陷阱

从经济发展的角度来说，投资、消费和出口都是一个经济体发展经济的重要政策。紧跟着这些政策的，便是财政政策和货币政策。财政政策包括减税，这是一个很好的政策，因为现代国家的税负，一般来说都是过重的。财政政策还包括赤字财政。赤字财政是在债券市场发行国债，实际上则是用民间储蓄来支撑财政，挤用的是民间投资的资金。这

并不是一个好政策。减税减少财政收入，赤字财政并不好用，所以政府其实更偏好货币政策。

货币政策的原理是，每当一个国家经济不景气的时候，国家如果增加货币发行量，降低利率，就可以增加投资，从而维持经济增长。在哈耶克看来，这就像抓住老虎的尾巴，其结果只有两种可能性：跟着老虎跑，被拖死了；还有就是，把老虎放开，老虎把你吃掉了。因为一旦发行货币政策上瘾，政府就会越来越依赖货币政策，一旦货币政策停止，经济发展就会停止。而一旦货币政策不能停止，货币增发到一定的量就会爆发通货膨胀，把整个经济发展的成果毁于一旦。

货币政策过度的结果，不仅仅是通货膨胀，而且会使得企业家的行为倾向于依赖更便宜的信贷资金。信贷扩张过度给了企业家错误的资源配置信号，不遵从错误信号的企业家首先会被惩罚，而遵从错误信号的企业家会得到鼓励。企业家因为错误的信号而做出错误的资源配置行为，其结果就是市场配置信贷资源的机制失灵，资源发生严重的错配。长期累积的结果是，市场机制会启动纠正错误的波动，结构性的危机就爆发了。

所以，政府的财政政策需要审慎，政府的货币政策也需要审慎，政府绝不能依赖增发货币、过度扩张信用来刺激经济增长。真正的经济增长依赖于市场秩序的完善，更依赖于充分发挥企业家精神。因为只有把政府的财政政策和货币政策权力关进笼子里，保护产权，给企业家精神的发挥创造更好的条件，才能让经济增长有一个很好的市场秩序，并能获得企业家精神的支撑。

总之，这五本书的作者，都是公认的杰出的经济学家，这些书，自然也是杰出的经济学著作。虽然这些小书由不同的经济学家在不同的时期、不同的国家，用不同的语言写成，但中信出版社把它们放在一起出版，让我们可以看到一个连贯的知识体：《蜜蜂的寓言》在排斥市场的传统道德秩序里为市场经济撕开了一个口子，让市场经济得以形成自己

的道德基础；《看得见的与看不见的》让我们在糟糕经济学家之外看到杰出经济学家看到的一些经验现实，让我们真正了解什么是杰出的经济学，它是能够了解看不到事实、价值和逻辑的经济学；《消失的屋顶》让我们知道虽然市场机制神奇，可一旦政治机制替代市场机制，住房的投资就会减少，住房就会短缺，人们不仅租不到房子，而且即使用高价也买不到房子，更不用说指望政府给你造房并分配给你了；《铅笔的故事》借着铅笔的自述讲述了一个铅笔如何诞生的故事，我们可以从中了解到市场秩序的复杂性及其神奇之处，从而理解真实的经济学；

《老虎的尾巴》则让我们知道，在金融市场发达的现代社会里，印钱不是一个刺激经济的好办法，它只会制造通货膨胀，即使它在一段时间内会刺激经济增长，但其长期的结果只能是破坏经济增长。

经济学是沉闷的吗

冯兴元

中国社会科学院研究员

经济学被一些人视为“沉闷的科学”（dismal science），但这是误判。这一误判的起因在于马尔萨斯曾在其1798年发表的《人口学原理》中做出了一个著名预言：人口增长超越食物供应，会导致人均占有食物的减少。苏格兰历史学家托马斯·卡莱尔在1839年写道，这种场景是“沉闷的”。十年之后，卡莱尔于1849年在一篇为重新引入蓄奴制度辩护的文章中，提出社会科学是一种“沉闷的科学”。随着时间的推移，后人把经济学戏谑地称为一种“沉闷的科学”。甚至还有更多的人张冠李戴，误以为卡莱尔鉴于马尔萨斯的上述预言而将经济学贴上了“沉闷的科学”这样的标签。反正，对于很多人来说，经济学就是“沉闷的科学”。

不过，马尔萨斯版本的“增长极限论”一直以来都饱受诟病。随着时间的推移，由于企业家的贡献和技术的进步，“生产的可能性边界”是不断外扩的。这样的话，因为马尔萨斯的预测或者类似的“增长极限论”而认定经济学是“沉闷的科学”就是没有任何道理可言的。正如美国经济学家麦克洛斯基教授所说，是人类观念的改变，尤其是对企业家地位的承认与尊重，导致了现代世界的繁荣。诺贝尔经济学奖得主阿玛蒂亚·森就论证过，饥荒问题不是粮食产量的问题，而是粮食分配问题。粮食产量的增加和品种的改善，得益于农业科技的进步，也就是得益于创新企业家的贡献。另外一位诺贝尔经济学奖得主、奥地利学派第四代代表人物哈耶克则指出，市场秩序作为“人类合作的扩展秩序”，其扩展导致了人类财富的增进和人口的增加。

自从新古典经济学作为“主流经济学”（mainstream economics）当道之后，经济学作为“沉闷的科学”之名似乎更被坐实了。新古典经济学的武器主要是数学模型和计量工具，往往脱离与真实世界的联系，比如完全竞争均衡模型就是如此。诺贝尔经济学奖得主、新制度经济学创始人罗纳德·科斯将新古典经济学之类的经济学贬称为“黑板经济学”。曾经有人开玩笑地说：“在欧洲，经济学加数学等于经济学；在美国，经济学加数学等于数学。”而如今，欧洲经济学界已经基本沦陷，那里的“经济学加数学”也接近等于数学。这说明了“主流经济学”的扩展势头是极其迅猛的。

所幸的是，当代的新古典经济学虽然被视为“主流经济学”，但并不属于经济学发展的“主线”（mainline）。这些“主线”思想和原理有很多仍然非常鲜活，非常迷人。因此，新古典经济学较为“沉闷”，并不意味着经济学的“主线”思想和原理也较为“沉闷”。

经济学中的主线思想和原理，既包含了其思想源头和历史沿革主动脉，又串起了许多后世经济学家的经济学理论和思想，这些理论和思想往往是前人理论和思想的变体。这条主线经由13世纪的托马斯·阿奎那，17 ~ 18世纪包括曼德维尔和亚当·斯密在内的苏格兰启蒙运动思想家，19世纪末兴起的奥地利学派，以及20世纪初的新古典学派，再经由后来的一些经济思想家（包括六位诺贝尔经济学奖得主：奥地利学派经济学家哈耶克，弗吉尼亚公共选择学派创始人和立宪经济学创始人詹姆斯·布坎南，新制度经济学创始人罗纳德·科斯，新经济史学创始人之一道格拉斯·诺思，实验经济学创始人弗农·史密斯，以及布卢明顿公共选择学派创始人埃莉诺·奥斯特罗姆）发展而成。

坐镇美国乔治梅森大学的朝圣山学社主席彼得·贝奇教授将以上这条主线上的思想和原理称为“主线经济学”（mainline economics）。近年来，他一直在大力诠释和推广主线经济学。主线经济学的思想和原理，代表了经济学的真正主动脉，突显了经济学思想与原理发展历程的主

线。主线经济学更强调过程和规则，而非具体的结果，因而更强调每个个体的权利和个体在经济过程中的作用。主线经济学不同于作为主流经济学的新古典经济学。主流经济学注重数学模型和计量方法，并不断推出新的诸如此类的经验分析方法。主流经济学虽然对经济分析做出了很多贡献，但是离不开主线经济学。离开了主线经济学的思维和思想，主流经济学就会成为无源之水，无本之木。按照贝奇教授及其同事的观点，“除非那些掌握了这些分析技术的人也实践我们乔治梅森大学莫卡特斯中心的‘主线’经济学思维，否则主流经济学中的那些新的经验分析方法更多的是在轻而易举地制造探讨问题的热度而非答案”。

一个铁打的事实是，这个世界上谁也离不开经济学。在这方面，奥地利学派经济学大师路德维希·冯·米塞斯有其权威的论断。他的观点是，人的任何行动都是有意图、有目的的。人之所以选择某一行动，是基于对其所有可备选行动的目的和手段的主观评价和排序。主观评价最高的，排序最前——“一切目的与一切手段，现实的与理想的，崇高的与低下的，光荣的与卑鄙的，都在一个排序中让人取舍”。而且，这个排序是“独一无二的等级偏好表”。个人选择其中排序最前的目的，配上他所认为的适当手段，然后采取行动。很显然，一个人的行动背后，必然涉及他对一系列的成本收益计算。这就是经济学思维。米塞斯的洞见告诉我们，任何一个活着的人都是离不开经济学的，除非他的心智已经不完整，或者已经死去。既然如此，那么在众多的经济学流派中，我们得看看，是否存在某些经济学流派可以为我们展现经济学的迷人之处，并能为我们所用。经济学的流派众多，它们有的迷人，有的烦人；而且它们对经济的解释方式更是五花八门，政策主张也是各有千秋，甚至相互矛盾。因此，我们说存在多种经济学，这也可以理解。

迷人的经济学是存在的，就是上述主线经济学。《迷人的经济学》包括五部经济学著作，这些著作都属于主线经济学作品，属于迷人的经济学。这套书的五部著作，均采用中英文双语方式（均由新生代奥地利学派经济学者谌紫灵翻译），无论是原文和译文，其形式和内容不仅不

沉闷，而且很迷人。一位年轻女性一下子推出五本译著，也让我大吃一惊。虽然这些著作的内容迷人，但是翻译工作本身相当“沉闷”——想必紫灵付出了无数个日日夜夜的煎熬辛劳。我一直以来也做了许多翻译和校对工作，对此完全是感同身受。老子的话没有错：“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”紫灵对奥地利学派经济学有着精到的把握，尤其是能够活学活用米塞斯的思想和理论，而且还接受了多年的编辑工作训练，因而能做到译文准确通达，文字优美规范，也就不足为怪了。

在这套书中，曼德维尔其实是主线经济学思想传统的一个源头。在曼德维尔的杰作《蜜蜂的寓言》中，“私人的恶德，公众的利益”也正是其著作的中心思想。这里的“恶德”是指自利心，而非杀人放火坑蒙拐骗之恶行。曼德维尔以此开辟了一个新的思想传统，成为亚当·斯密经济自由思想和主线经济学的先驱。亚当·斯密的“看不见的手”原理，强调无数经济主体追求自利，这在无形之中增进了整个社会的福祉。其表述形式和内容都是曼德维尔式的。而“看不见的手”原理，迄今为止仍然是经济学大厦的基石。这一点就足见曼德维尔的影响力之巨。这并不是说亚当·斯密直接接受了曼德维尔的影响，而是说曼德维尔开辟的思想传统影响了很多学人，而这一思想传统也被称为经济学的基石，其落脚点就在亚当·斯密的《国富论》上。虽然亚当·斯密在其《道德情操论》中狠狠地批判了曼德维尔，但是《国富论》中又有多处曼德维尔式论证的痕迹，可只字不提其名。把经济学中的“看不见的手”原理归因于曼德维尔的贡献，总体上并不为过。

巴斯夏是19世纪三四十年代法国最有名的经济学家，自由贸易派的旗手，而且是“经济利益和谐论”的提出者和提倡者。著名的《和谐经济论》就出自他的手。巴斯夏很可能是最会通过写诙谐小故事摆大道理的经济学家，从而也是最具雄辩力的经济学家。他的小册子《看得见的与看不见的》包括了12则寓言故事，比如，著名的“破窗理论”就源于此。顽童打碎了店主的玻璃，那么在花费一笔钱换玻璃后，玻璃店、玻璃生

产厂家以及安装工人等许多人都会从中获利，这就创造了GDP（国内生产总值），意味着经济得到增长。这是大家往往能够看到的一面。但是，还有大家往往看不到的一面：实际上，这笔花费本来可以用于购买其他商品或服务，这本来也一样能够创造GDP，促进经济增长。我们需要长一双“既能看到前者，又能看到后者”的眼睛——这一点非常重要。今天，对许多现象只看到前者而看不到后者的研究也一直存在，比如，凯恩斯曾经提出的“挖坑理论”（经济不景气的时候，政府只要花钱请工人挖坑填坑，就能增进就业，增加消费，拉动需求，实现经济增长），直到现在也依然很流行。其中涉及的问题与“破窗理论”是类似的——相关研究者长着一双“看不见的眼睛”，看不到这样做的真正成本。

弗里德曼和施蒂格勒这两位诺贝尔经济学奖得主的小册子《消失的屋顶》分析批评了房租管制政策带来的问题，结论是应该打破房租“天花板”，推行市场租金，市场租金最能增加租房的供给，从而减少租房的供不应求。其附录中讲述的则是，毒品合法化反而能够增进公共利益，并能消除毒品武装走私所带来的一系列问题。今天，这个毒品问题的分析结论已经进入了经济学教材。

伦纳德·里德的《铅笔的故事》说明了没有人真正完全知晓一支铅笔的完整来历，铅笔的生产是数百万人分工合作的结果，其中涉及了这些个体计划的相互协调，而且这些计划不是出自某个“主脑”的计划。我们可以通过铅笔的来历看到，整个经济不可能由某个主脑来计划，市场经济才是正途。

奥地利学派第四代代表人物、诺贝尔经济学奖得主哈耶克的《老虎的尾巴》则集中抨击了宏观经济学及其宏观调控政策的问题与弊端。该小册子是伦敦经济事务研究所一位女教授摘编的哈耶克反凯恩斯主义的文集，于1972年出版。当时，欧美国家出现滞胀（经济停滞与通货膨胀并存），凯恩斯《就业、利息和货币通论》里的宏观调控药方失灵便也宣告了所谓“通论”不能被称为“通论”。该书的出版使得欧美经济学家重

新关注哈耶克的奥地利学派经济学思想，从而也助推了哈耶克获得1974年诺贝尔经济学奖。通过阅读哈耶克的这本小册子，读者可以发现：宏观经济学充斥着一些诸如价格水平之类的伪变量，宏观调控政策是政府制造通货膨胀、货币贬值、政府债台高筑的推手，它不能消除而只能累积危机因素，其实质是饮鸩止渴。

正如米尔顿·弗里德曼和罗斯·弗里德曼在《自由选择》中所言：“一旦观点形成了强大的浪潮，它就将横扫一切障碍，横扫一切相反的意见。”这些作品已经凸显了观念的力量。随着本套书的出版，观念的力量将会进一步凸显。五部作品，珠联璧合，洞见叠现，令人醍醐灌顶，相“见”恨晚。

大咖推荐

这套《迷人的经济学》汇集了300多年来世界上六位经济思想大师所讲述的人类经济社会运行的一些基本道理。语言是通俗的，但所讲道理却是深邃的。这五本小册子并不只是讲过去的故事，也适应当下，且指向未来。只要人类社会还存在，这些道理总是适用的。每一个识字的中国人，都应该读一读这五本小册子，只有明白人类经济社会运行的基本原理，才能在社会生活中做出自己的适当选择。

——韦森 复旦大学教授

这是一套真正的“大家小书”，内容丰富深刻且容易读。我们能从中学到很多，尤其能从这些大家的思考中获益良多，并能使自己去思考很多东西。而且，我也格外喜欢中英对照，不同文字的蕴含和指向多有差异，即使翻译优良，中英两个文本也能启发我们不同的思绪。

——陈嘉映 哲学家

“经济学帝国主义”确不足取，但此种说法还是从一个方面说明了经济学的重要性，因为经济制度、经济生活是最基本的制度与生活，经济学确实对我们生活的现实世界有非常强的解释力。经济学有不同流派、不同观点，这套《迷人的经济学》中的六位经济学家都为我们解释当代提供了强有力的经济分析框架。阅读此套丛书，你一定会大有收益。

——雷颐 中国社会科学院近代史研究所研究员

我在大学里读经济学的时候，遇到了两位“最不专业”的经济学家。这两位经济学家，一位叫茅于軾，另外一位叫胡传机。他们讲的内容与

众不同，不是按政治经济学的套路，从商品、货币、《资本论》开始讲起，也不是西方经济学那一套。到现在，我还能想起胡老师当年大胆建立新的学术架构，带领我们冲破传统经济学的思考模式的故事。“最不正经”的经济学教授却给了我最大的勇气和启发。受老师的影响，我有时候想问题确实也不太“正经”，不会从正经处下功夫，而且喜欢不正经，愿意从非常规的角度去看问题，希望获得更开阔的视野，找到一个与众不同的答案。经济学的学习不应该是包含数据和模型的枯燥古板，而应该更加生动有趣、容易理解。我们每个人都是听着故事长大的。无论是关于疫情控制的好与坏、经济信心或恐慌、房地产繁荣与萧条，还是关于网红、比特币、健康养生，也无论流行的是真相还是谣言，在不知不觉中，你听到的那些街头巷尾的故事，其实都悄无声息地影响了整个经济和社会的走向，也影响了你的决策。中信出版社推出的《迷人的经济学》这套书收录了六位经济学发展史上著名经济学家的作品，他们对经济学的思考，最终将提高我们对金融危机、衰退、萧条和其他经济事件的预测能力，也许能够帮助我们未雨绸缪，从而将各种负面冲击的危害降到更低。

——冯仑 万通集团创始人、御风集团董事长

在传统和现代，市场都是汉语世界的一个另类词，羞于和耻于言利导致我们对市场的认知严重不足。在我看来，这套书的迷人之处在于，它不仅为市场正名，而且开启心智，让我们更积极地肯定自我。我读时经常感慨，要是年轻时读到这套书该有多好。

——余世存 作家

经济学的模型可以概括为两个维度的范畴：时间和对象。时间模型需要回答的是，追逐短期利润还是实现长远价值。对象模型需要回答的是，让个别群体受益还是普惠社会。这是两个令人费解的问题。读完《迷人的经济学》这套书，我发现自己要寻找的答案都在这五本小册子里。六位著名的经济学大师将一个个生动的故事讲述出来，并在这种故

事场景里，由浅入深地带着我学会经济学在社会应用中的道理。这套书，思想深刻，语言通俗，读起来有趣味，回味起来有收获。当企业在做战略决策的时候，当个人在面对纷繁世事的时候，这套书能够帮助我们做到心明眼亮。

——吕建中 英国伟尔集团（中国）总裁

经济学在汉语释义中往往被拔高到“经世济民”的境界，并被赋予了某种神圣的使命感。这套《迷人的经济学》中的几本小册子都是正本清源、返璞归真之作，不愧出自几位经济学大师之手。在这一系列的小册子里，不管是基于个人和家庭立场上的节俭与理财思考，还是基于国家持续发展和繁荣基础上的对经济政策的反思，都能够使我们更加有效地理解现代社会运行体系的规则。简单的，才是真实的。

——王巍 中国金融博物馆理事长

集财经政策官员与外交家于一身的宏观经济学开山鼻祖凯恩斯，在《就业、利息和货币通论》结束语中感慨：在经济政策的选择中，危险的不是既得利益，而是思想，而书籍无疑是思想的主要源头。正如《铅笔的故事》所言：“当观念与一个引人入胜的故事融为一体时，它会变得强大无比。”当然，它也能给你一双“看不见的眼睛”，让你意识到，若仅仅根据看到的设计政策，就会出现“消失的屋顶”的问题。的确，当年正是《蜜蜂的寓言》启迪了凯恩斯。但是，在凯恩斯主义持续过久之后，由奥地利学派来进行纠偏就是必需的，哈耶克的《老虎的尾巴》恰恰是再适合不过的。

——鲁政委 兴业银行首席经济学家、华福证券首席经济学家

经济学如何影响国家、社会和每个人的决策？不同的经济学家有不同的看法，甚至是尖锐、对立的看法。但有一点大家都是承认的，即虽然市场不是完美的，但它却是最不坏的选择。这一套丛书，正是我们了

解经济学的绝佳入门读物，有趣又有深度。

——秋叶 秋叶商学院创始人、秋叶PPT创始人

《迷人的经济学》这套书讲述了对人类历史进程和人类未来影响至深的道理：市场是无数人参与的分工合作体系，这个体系的出现是建立在允许每个人追求自己利益的基础上的。允许自私和贪婪等“恶德”的存在，是个体充分发挥企业家才能的条件。当个体的才能得到发挥时，一个丰裕的社会就会出现，每个人都将从这样的社会中受益。这种利益在很大程度上是看不见的，也是无法预料的。相比之下，那些看似从善良愿望出发的管制、干预和通货膨胀政策，才会阻碍自发秩序的出现，损害分工合作，使大部分人的利益受损，因此这样的行动才是真正的“恶”。

——朱海就 浙江工商大学教授

人天生的私欲恶德之花，却开出了公共利益和繁荣的良善之果；人的理性和自我否定成就了美德，却无法使其成为社会运行的基础，这便是《蜜蜂的寓言》之著名悖论。社会因此而形成可以保护个人权利、释放个体生产能量的制度，而且这个社会也应该是一个不允许任何人违犯法律，却允许每个人自由思考的社会。《看得见的与看不见的》教给我们一种与经济现象相关的透视方法，即我们既要看到“看得见的”，也要试图看到“看不见的”，也就是后世所说的机会成本、系统性和历史性，而经济学思维就是直指社会现象背后真正起作用的规律。《消失的屋顶》讲的是租金管制条件下业主和租户的遭遇，阐释了为什么要反对政府强力干预市场的道理。《铅笔的故事》讲的是在没有强制的情况下人与人之间合作的可能性，以及分散的知识和价格体系在信息传递中的价值，阐释的是人类所有创造都不应受到约束的道理。《老虎的尾巴》对“旧式凯恩斯主义”的批判精准深刻：通过赤字支出和廉价货币维持增长的做法，只会使必然发生的调整期推迟或延长，其情形忒像一个人拽住了老虎的尾巴。《老虎的尾巴》是一部不折不扣的大师作品。五本小

册子，构成绝佳组合，提供了非常重要的经济学原理和方法，堪称自由主义先驱和后继之精品之作。紫灵的译文也很好，自然、流畅而不失严谨，时常还流露出一股十八九世纪的老腔调。

——李炜光 天津财经大学财政学科首席教授

如果您对这套书所带来的经济学思维感到震撼，甚至有醍醐灌顶的感觉，那么我恭喜您，您可以像诺贝尔经济学奖获得者一样去看待、分析问题了；如果您在阅读的同时生出“吾昔有见，口未能言；今见是书，得吾心矣”的感叹，那么我羡慕您，您有获诺贝尔经济学奖的潜质了。不过，虽说这套书的书名中含有“五大经济学思维”，但究其实质也就是一种能力，那就是洞悉人性以及在此基础上清晰何为“扬善抑恶”的好的制度安排。正因如此，恭喜羡慕之余，我对您难免心疼两秒，因为您或多或少会因洞悉一切而对现实失望甚至愤怒。所以，从某种程度上说，我是带着一丝“怜悯”的心态向大家慎重地推荐这套书的——基于自身的读书和观察世界的心路历程。衷心感谢推出这套书的团队，正是你们的努力，让广大读者能“活得”更加明白！

——刘小兵 全国人大代表、上海财经大学公共经济与管理学院院长

由于技术的进步，我们今天能够接触到比以往更多的经济资讯，从本地的菜市场价格到大洋彼岸美联储的货币政策。对于这些经济资讯的分析，专家们的意见并不一致，甚至截然相反。如果很多人不仅仅听专家分析，还依照专家的意见来决策，那么他们大概率会叫苦不迭（比如，有经济学家从2004年开始就唱空楼市，其拥趸因此一直持币观望，到最后不得不因为房价上涨而叫苦不迭）。对公众而言，《迷人的经济学》是最佳经济学读物，包括诺贝尔经济学奖获得者在内的顶级经济学家用通俗的语言让读者明白经济学的基本常识，将纷繁复杂的经济现象抽丝剥茧，从而揭示出最本质的内容。为什么对商品的限价反而会让消费者更加难以购买到该商品？为什么前面所说的只按照专家意见来进行

决策会让自己叫苦不迭？诸如此类。“熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟。”大师的作品读多了，读者的品味自然而然会提升，诗是如此，经济学更是这样。

——傅蔚冈 上海金融与法律研究院执行院长

我愿意向任何人兜售我的偏见：健全的通识感是最受欢迎的社交通行证之一，而经济常识则是构建通识感最基础的材料，这套出自几百年来伟大经济学大师的经典小册子，对健全通识感需求来说，正好。

——黄章晋 大象公会创始人

我之前读过许多经济学的书，这几则经济学故事以及相关的结论其实我都接触过，不过都是在别家著作上略有提过，我没看过原著。而再读原著，我对里面的寓意理解更加深刻。我从事投资行业多年，对各种经济现象非常关注。像《消失的屋顶》里所写的管制租房价格带来房屋供给紧缺的故事，在我们今天就能看到类似的事情，对我的启发非常大。以我居住的城市深圳为例，政府出于调控房价的愿望，制定了一手房的价格管制，带来了无风险套利机会，引发了富裕阶层凭借资金“打新房”套利，进一步拉大了贫富差距。我们能从这个例子中看出公共政策、经济现象的高度复杂性。《铅笔的故事》讲述一支小小的铅笔被生产出来，需要涉及大量的分工，这个故事跟我在股市上观察的现象非常符合。A股有接近4 000家公司，很多业务我从来没听过，但是我能从中感受到中国全产业链的强大竞争优势，这是一种极其强大的力量，是这三四十年来不同角色投身市场经济拼凑而成的。这种自组织、自下而上的复杂系统，我们要想理解它的运作模式，非常烧脑。我相信从这套书中，你们也能收获到非常多的经济知识。这套书浅显易懂，以人类最容易接受信息的故事叙述形式展开，而且都是出自大师之笔，非常值得大家好好读！

——侯安扬 深圳市上善若水资产管理有限公司董事长

在这套时间跨度极长且包含了数位经济学大师通俗却又有深度的作品《迷人的经济学》中，我一直以来所坚信的“经济学是关系到人的行为的科学”得到了验证。在经济学正式诞生之前，曼德维尔这位影响亚当·斯密的先驱在《蜜蜂的寓言》中便向我们证明了这一点，他实事求是地描述人的具体行为，展示了个人行为对整个经济和社会的影响。在《铅笔的故事》中，伦纳德·里德则向我们展示了一个个素不相识的个人如何动用自己的才能和技术服务于他们未曾知晓的消费者，这些实实在在的人构成了市场的核心，是成就“大繁荣”的核心。其他三本小册子则通过不同的例子向我们阐述了在进行每个决策时，决策者如果试图代替一个个行为人，就可能产生自己意想不到甚至与自己原意相违背的后果。这再次展现了人性、人心、人情和人欲的复杂性——这个问题，既是经济学要研究的问题，也是心理学一直在探索的难题。这是一套能让对现实进行反思的书，也是一套与今天大众印象中所熟知的经济学截然不同的书，更是一套让人能肯定自我和积极成就自我的书。因此，它的确可以称得上是“迷人”的一套好书。

——彭凯平 清华大学社会科学学院院长、心理学系主任

读点经济学对艺术界很有必要，尤其是像这种“迷人”的经典短篇。总的来说，艺术这个专业无非就是感知之学，也有人把当代艺术分开来讲，说其是没有自设上限和不限框架的批判性探索。但是，左右当代人感知的是那最无所不在的各类意识形态，而意识形态又具体落实在政治经济学的思想和操作体系中。所以，当代艺术应该多贴近经济学，来提高对直觉的反省。这几本小册子深邃而好懂，落实到了近代西方经济思想的源头。它们不像新古典经济学依赖大量抽象的数学，而是出发于切身的经济关怀。对于艺术界来说，它们的确是提高“经济感知”的入门好读本，希望编者能够陆续推出“迷人”续集。

——张颂仁 香港汉雅轩创始人、中国美术学院客座教授

01 蜜蜂的寓言

THE FABLE OF THE BEES

01



蜜蜂的寓言

[荷] 伯纳德·曼德维尔 (Bernard Mandeville) 著

湛紫灵 译

利己之心产生利人之行，私人之恶造就公众之利

中信出版集团

前言

法律和政府是公民社会的政治主体，就像生气勃勃的精神与生命本身是生机盎然的自然万物的主体。正如那些研究尸体解剖的人所发现的：那维持我们身体运转的东西，那对我们的身体起到更直接作用的重要器官与绝妙源泉，既不是坚硬的骨骼，也不是强健的肌肉和神经，更不是附着在人体表面那美丽动人的光滑白嫩的皮肤，而是那些微不足道的薄膜和血管——它们不是被视若无睹，就是被视作无足轻重。因此，那些把人的本性从艺术和教育中抽离出来而加以考察的人会发现：人之所以会成为社会性动物，不在于他渴望有人陪伴，不在于他心地善良，不在于他有怜悯心，不在于他如何和蔼可亲，也不在于他有迷人的外表等其他优点；相反，在这个于世人眼中伟大无比、幸福安康和繁荣昌盛的社会里，他那卑鄙无耻和让人深恶痛绝的品质才是使他如鱼得水的必不可少的技能。

在下面的寓言中，我在上面所说的东西会得到淋漓尽致的阐述。这则寓言在8年多以前印在一本6便士的小册子上，标题为《抱怨的蜂巢；流氓变良民》（*The Grumbling Hive; or Knaves Turn'd Honest*）。在这之后，它很快就被重印，并被人们以每本半个便士的价格沿街叫卖。自从这本书第一次出版以来，我遇到过一些人，他们有意无意地就误读了这本书的意图（如果说它有什么意图的话）。他们认为，这本书的内容是对美德和道德的讽刺，整本书都是为了鼓吹恶德。这使我下定决心，即无论这本书在何时会被重印，我都要以某种方式告知读者这首小诗的真正意图。我并不是要借诗歌之名使这几行松散的句子变得价值连城，也并不指望仅仅因为它们押韵就让读者从中读出诗意。因此，我是真的不知道该怎么称呼它们，因为它们不是史诗，不是田园诗，不是讽刺诗，不是滑稽诗，也不是英雄喜剧诗。要是把它们称作故事，它们又缺乏人

们想要的现实可能性；要是将其称作寓言，它们又太长了。我只能说，它们是一个以打油诗形式讲述的故事，其中丝毫没有耍小聪明的意图。我竭尽全力把它们写得通俗易懂、平易近人：不管读者按各自意愿将它们称作什么，我都表示欢迎。人们都说，蒙田（Montaigne）对人类的缺陷了如指掌，却对人性之美一无所知。只要他们对我的评价不比蒙田差，我就觉得自己得到了公正的对待。

显然，宇宙中的任何一个国家都可以被理解成这里讲述的蜂巢。从对蜂巢的法律和体制，以及其居民的荣誉、财富、权力和勤劳的描述可以看出，在一个有限的君主政体制度的良善管理下，必定会有一个庞大、富有而且好战的国家。因此，下面几行文字所涉及的人们形形色色的职业，以及他们每一个人所处的各个阶层和地位，所蕴含的讽喻并不是蓄意针对某些特定的人，而仅仅是要表明：各种卑劣的成分聚合在一起，会形成一种构成有序社会的有益混合物。在一个由一些不值一提的部件组成的美妙无比的机器的帮助下，那具有神奇力量的政治智慧是值得颂扬的。因为，正如在正文《寓意》中简要解释的那样，这则寓言的主要意图是要表明：在一个勤劳、富裕和强大的国家，我们绝不可能既享受极度优雅舒适的生活，又享有黄金时代所拥有的一切美德和纯真。因此，我要揭露一些人的荒谬和愚蠢，他们渴望成为富甲一方的暴发户，却又总是低声抱怨或大声谴责恶德与麻烦。有史以来，那些恶德与麻烦同所有王国或国家是不可分割的，而与此同时，那些王国或国家也曾以强大、富裕和文明闻名于世。

为了做到这一点，我在一开始稍微提及了一些错误和腐败，它们发生在某些行业 and 职业之中。在那之后，我指出，正是那些经过了巧妙管理的每个人的恶德，才造就了国家的伟大和世俗的幸福。最后，通过阐述一般意义上的诚实和美德，以及全民拥有勤俭节约、天真纯洁和知足常乐品性的必然结果，我指出：当人类一直生活在自建国以来就繁荣昌盛的少数伟大的联邦制和君主制国家中时，如果他们能够治愈自己天生的缺陷，那么他们这种建设强盛的文明社会的能力将转瞬即逝。

如果你问我，为什么要说这些？有谁得益吗？这些观念会产生什么好处呢？说真的，除了给读者带来些消遣之外，我觉得也没有什么了。但是，如果有人问我，从这些观念中，人们能自然而然地获得些什么呢？我的回答是：首先，通过阅读我这本书，那些对别人总是吹毛求疵的人将学会反省自己，他们会审视自己的良心，会由于总对自己那或多或少的罪恶感满腹牢骚感到羞愧；其次，那些非常喜爱安逸舒适并收获了一个伟大而繁荣的国家所带来的一切好处的人，会不厌其烦地面对那些世界上任何政府都无法移除的麻烦，他们将了解，他们如果不面对这些麻烦，就不可能享受任何安逸舒适。

如果人们愿意通过听取一些忠言使自己变得更好一些，那么我自然也希望我发表的这些观点能产生这样的效果。可是，这么多年过去了，尽管人类竭尽全力奉献了许多富有教益并使人类社会日臻完善的著作，但人类自己却始终没有什么改观。对于要从这么一件不值一提的小事上取得更大的成功，我并没有自大到抱有什么希望。

考虑到这种微不足道的心血来潮可能产生的小小好处，我想我有义务表明，它绝不会对任何人造成伤害。因为我所发表的东西即使没有什么好处，至少也不应该有什么坏处。为了做到这一点，我加了一些解释性的说明文字。^[1]读者会发现，在那些似乎非常容易出现例外情况的段落里，自己可能就被包含在内。

那些从未读过《抱怨的蜂巢；流氓变良民》却在鸡蛋里挑骨头的人会告诉我，无论我怎样谈论这个不占全书十分之一内容的寓言，它都只是用来介绍那些解释性的说明文字的引子。我并没有清除那些可疑或模糊之处，我所做的只是强调那些我想去详细阐述的地方。我非但没有竭力减轻以前所犯的错误，反而想把事情做得登峰造极；在漫无边际的题外话里，我比在寓言中更厚颜无耻地证明自己是一位恶德的守护者。

对这些指控，我一定会以置之不理的态度回敬，因为对于那些满怀

偏见之人，最真挚的道歉也会徒劳无功。我知道，那些认为无论在何种情况下恶德都是罪恶的人，永远只会对恶德嗤之以鼻。但是，如果我们能深入研究，那么这种观念所引起的一切过错，也许便是从错误推论中所得出的一个必然错误的结论。我不希望任何人犯这样的错误。当我说恶德与强大的社会密不可分，当我说没有恶德就不可能有财富和伟大的容身之地时，我并不是说，如果社会中的某些人犯了什么罪，他们就不该受到持续不断的谴责，或者当他们犯罪的时候，他们不应该受到惩罚。

我相信，在伦敦这片土地上，不管什么时候，虽然只有极少数人不得不选择走路，但这些人人都希望街道能比平时更干净。除了关心自己的着装是否得体以及出行是否方便之外，他们对其他事情不屑一顾。虽然如此，一旦他们考虑到，那些让自己心烦意乱的东西正是这个车水马龙和繁荣富强的伟大城市的产物，而且如果他们还关心这个城市的福利，那么他们那种希望看到街道一尘不染的心愿大概就会消失得无影无踪。因为如果注意到万物的发展必须仰赖我们把各种各样的材料用于制造无穷无尽的交易品和手工品，如果注意到大量的食物、饮料和燃料每天都在这个城市消耗，如果注意到垃圾和废物正在随之产生，如果注意到成群结队的马匹和其他牲畜总是在街上闲逛，如果注意到动物拉车、四轮马车以及更为沉重的客运马车在没完没了地磨损和撞坏路面，最重要的是，如果还注意到成千上万的人在无休无止地破坏和蹂躏城市的每个角落，总之，如果我们注意到这一切，我们就会发现，这里每时每刻都会产生新的污秽之物。另外，想想这些宽阔的街道离河岸有多远吧！如果要尽可能快地清除这些肮脏的东西，那么我们需要付出多大的代价，以及耗费多大的精力啊！因此，伦敦如果变得一尘不染，就不可能有这样的繁华。现在我想问一下，如果一位良民考虑到了刚才所说的一切，那么他会不会认为，与伦敦的幸福密不可分的肮脏街道是一种必要的罪恶呢？这些街道既不妨碍人们擦鞋，也不妨碍人们打扫。因而，对于恶棍和拾荒者来说，这些街道并没有什么不同。

但是，如果你问我，撇开这个城市的利益或福祉，在什么地方散步最愉快，那么毫无疑问，我的答案是那芳香四溢的花园或者绿树成荫的乡村小道，而绝不会是伦敦这臭气熏天的街道。同样地，如果你问我，撇开世间这一切伟大和虚假的繁华，人们在什么地方最有可能享受真正的幸福，那么我的答案肯定是那平静的世外桃源。在这样的地方，人们既不被邻居羡慕，也不彼此尊崇。而且，这里是被大自然滋养的地方，这里的万事万物时时刻刻都在哺育着自己，人们对此感到心满意足。因此，我的答案绝不是那坐拥金山银山的武力雄厚之地——住在这里的人们，对外会随时出兵以使其他地方俯首称臣，对内则在来自国外的种种奢华中自甘堕落。^[2]

在这本书的第一版中，我对读者说了以上的内容。在这本书的第二版中，我没有在前言中增添任何东西。但是从那以后，一片强烈的抗议之声就对这本书大力鞭挞，这完全符合我对公正、智慧、仁慈和公平品质的期待。一直以来，我对这些人已经深感绝望。大陪审团对这本书提出公诉，这本书因而遭到了成千上万从未读过它的人的谴责。有人曾在市长大人面前将这本书批判得体无完肤。一位神圣的牧师每天都会把这本书攻击得遍体鳞伤，他在大庭广众之下直斥我名，并威胁说要在两到五个月内撰文反驳这本书。在我这本书末尾的《辩护词》中，读者可以看到那些我不得不为自己所做的辩护，还可以看到大陪审团的陈述词，以及一封写给C爵士的言辞华丽、妙语连珠且语义连贯的信。^[3]这位作者在谩骂方面天赋异禀，在发现别人找不到的错漏方面智慧非凡。他热衷于反对邪恶的书籍，矛头直指《蜜蜂的寓言》，对其作者大发雷霆。他把四大骂名加在作者的滔天之罪上，并将一些优雅的讽刺名号赐给了大众，因为他觉得，让这样的作家活下去危险丛生，会使上天报复整个国家，而他自己却大慈大悲地奉劝大众要提防这个作者。

考虑到这封信的篇幅很长，而且也不完全是写给我一个人看的，起初我只想从里面摘录一些与我有关的东西。但仔细一看，我发现，那些与我紧密相关的文字是和那些与我毫无干系的文字交织在一起的，因

此，我不得不用整封信来烦扰读者。虽然这封信冗长，但我也希望，对于那些因为细读过这些文字而觉得不寒而栗的读者来说，他们也能饶有兴致地想到这位写信人的“良苦用心”。

[1] 鉴于《迷人的经济学》这套书的特点是“短小精悍”，此版本并未收录这些解释性的说明文字。在此，简要提及一下《蜜蜂的寓言》的出版历史：总体来说，《蜜蜂的寓言》的创作大约耗费了24年的时间。1705年，长诗《抱怨的蜂巢；流氓变良民》正式出版；1714年，《蜜蜂的寓言》出版，作者在长诗《抱怨的蜂巢；流氓变良民》的基础上增加了对长诗的注释（20条）和《探究道德美德起源》一文；1723年，作者在此前的基础上又增加了更多的注释，以及《论慈善和慈善学校》和《探索社会本质》两篇文章——此次真正引发了强烈的反响。之后，作者为回应各种批评又写了《辩护词》，并在之后的所有版本中把大陪审团的陈述词和一封写给C爵士的信一同出版（1724年，作者还在前言中增加了两页，即此中文版前言）；1728年，作者又添加了6篇《对话》——之后的出版社都将其作为“第二卷”处理，1728年的版本为最终版。整体来说，本书收录了1705年的长诗《抱怨的蜂巢；流氓变良民》，1714年的《探究道德美德起源》，1723年的《探索社会本质》以及1724年的前言。——编者注

[2] 1714年版本的前言到此结束。——编者注

[3] 此版本并未收录《辩护词》、大陪审团的陈述词以及一封写给C爵士的信。——编者注

抱怨的蜂巢；流氓变良民

蜜蜂聚居在敞亮的蜂巢，
过着安逸和奢华的生活；
他们靠严明的纪律扬名，
数量万千并且勤劳异常；
这蜂巢实乃一造就科学
与工业的伟大非凡之国。
所有蜜蜂都被妥善安置，
没有躁动也没有不满意：
他们既非暴政者的奴隶，
也不受疯狂民主的管制；
这仅仅是因为各个国王，
他们的权力受法律限制。
蜜蜂们像人类一般生活，
微缩地演绎着人类行动。
他们在城里所参与之事，

就包括缝制衣物或铸剑；
那精工细活由那些敏捷
且难以看见的纤肢成就；
那看不到的引擎和工人，
船和城堡，军队和工匠，
店或器材，技艺和科学，
与人类生活均一一对应。
那听不懂的蜜蜂之语言，
能与我们的命名相对应。
除此之外，还需要坦诚，
就算是有了守卫与国王，
他们也需要娱乐，自然
能断言，他们拥有戏剧；
军团里的士兵们除了排
节目，实在是用处全无。
众蜂涌入硕果累累之巢，
使得蜂巢更加兴旺繁华；
为了彼此的欲望和虚荣，

其中一些甘愿心力竭；
有些乃被雇蜂群之成员，
眼看其手工品遭受摧残；
他们占帝国的半壁山河，
却干着比工蜂更多的活。
资本雄厚且毫无苦痛者，
投身于利润丰厚的行业。
哎！使用镰刀和铁锹者，
则做着繁重艰辛的工作；
苦难者每天都流着汗水，
为了温饱，耗尽了气力；
还有那从事神秘工作者，
其学徒只占蜜蜂之少数；
无须资本，厚脸皮即可，
轻而易举便能顶天立地；
他们就是那些偷鸡摸狗、
坐吃山空或花天酒地者，
这群蜜蜂个个居心叵测，

他们狡猾到了不择手段
地将憨厚老实而又大意的
邻居之劳动占为己有。
流氓是他们的称谓，但
严肃的勤勉者也是如此；
各行各业都了解些骗术，
所有行业均充斥着谎言。
职业律师的基本诀窍是，
加剧纷争，并雪上加霜；
这些骗子与登记员对立，
为了少量财产披星戴月；
他们自认此乃合法之事，
若无诉讼，便众人皆知。
故意拖延听证会之举办，
却精打细算着每笔佣金；
为了捍卫某邪恶的案件，
需对相关法律烂熟于心，
如窃贼面对住房和商店，

要为突破重围找寻良机。

医生所珍视的名利双收

高于那垂危病人的健康，

高于医学造诣：药剂师

钻研的不是医术的规则，

那木讷神情和呆滞举止，

才让这药剂师青睐不已；

赞美产婆、牧师等人员

一直为生者与死者服务。

忍受那一言难尽的琐事，

聆听夫人的姑妈之吩咐；

笑着问候，尴尬而好心，

毕恭毕敬，享家庭之乐；

还有，最要命的诅咒是，

忍受看护们的挑三拣四。

主神，你那众多的神父，

其身份蒙受上天之祝福，

但愚昧无知且暴躁者众，

学识渊博而善辩者则寡；
他们通过了测试，隐藏着
着懒惰、贪欲以及骄傲；
如低等裁缝、落魄水手
一般，因而闻名于世间；
有些偷偷地祈求着食物，
枯瘦如柴并且衣着寒酸，
仅仅想填充自己的仓库，
实际上，却是所得甚少；
这些神圣的苦工正挨饿，
那些受其服务的懒惰者，
却正享受着安逸，脸上
飞扬着健康的奕奕神采。
那些不得不参战的士兵，
若幸存，则会得到荣誉；
有些蜜蜂避开血雨腥风，
远离战场，却残肢断臂；
有浴血杀敌的英勇将军，

也有受贿放走劲敌之士；
有冒险者踏入战火烽烟，
缺胳膊断腿乃家常之事；
无力战斗便有被弃之遭，
仅靠微薄薪水苟活于世；
还有蜜蜂从不奔赴战场，
在家里领取着高额俸禄。
国王们高枕无忧，私下
却被其大臣无情地欺骗；
大臣们沦为名利的奴隶，
攥着每一块省下的钱币：
俸禄少，生活却很阔绰，
大言不惭地说自己正直。
看哪，他们滥用着权力，
那滑溜把戏仅权宜之计；
当民众看破他们的伪善，
他们便动用金钱做交易；
面对那些利益相关之事，

从没有想过朴素和平淡。

哎！每只蜜蜂都从那里
得到了不应该得到之物；
他像赌徒一样有所付出，
但他不会因此四处宣告；
尽管公平，他也不会
在失败者的面前承认胜利。

尽管连枷^[1]没有任何抱怨，
但谁能复制所有的欺诈？
他们在交易所的不正当
出售方式却丰富了世界，
买家们常常会发现自己
混淆了精英和各种废物。
谁能把食盐换成黄油呢？
正义女神因公正而闻名，
这蒙眼者仍有七情六欲；
她的左手本应握着天平，

却接受着金灿灿的贿赂；
她虽然看起来一视同仁，
但所施惩罚却出于私利，
对谋杀和所有暴力罪行，
则佯装经过了正当程序；
最初虽因作弊而被指责，
但最终因失败而被杀害；
然而，她的剑则被用来
对付那绝望和贫困之人；
这仅仅是一件必然之事，
为了富人和伟人，他们
被挂在那棵可鄙的树上，
这些罪犯不该有此境遇！
因此，每部分都有罪恶，
但这整个蜂国却是乐园；
有和平之乐和战争之怖，
但异邦蜂国却予其尊崇。
享受生活，挥霍着财富，

乃其他蜂国向往之天堂。

这就是那个蜂国的福祉；

那些罪犯使得蜂国伟大：

那来自政治的各种美德，

已学会上千种阴谋诡计，

受那邪恶的快乐之熏陶，

已经融为一体。到最后，

众蜂中的恶贯满盈之士，

却对公众利益贡献卓越。

蜂国如此精妙，它维持

着那由怨气构成的整体。

正如刺耳的不和谐音符

飘荡于和谐的音乐之中。

这些处于怨恨中的音符，

对峙着，却成就了彼此；

那为了清醒的戒酒行为，

却滋生醉酒和暴食暴饮。

贪婪啊，这罪恶的源头，

这罪该致死的邪恶东西，
成了那挥霍之士的奴才，
这是高雅之罪；而奢侈
却支配着数百万穷苦人，
以及不可一世的更多人。
那妒忌和虚荣之心本身，
是激励蜂群勤勉的大臣；
那些可爱的愚蠢和浮夸，
现于食物、家具和衣服。
奇怪可笑的恶习变成了
滚滚车轮，使交易发生。
法律和多变的外衣雷同，
都是些变幻无常的东西！
因为，此时的正当行为，
在半年后就会触犯法规；
然而，当法律被改变时，
查漏补缺之事从未停歇，
改过自新之事反复无常，

毕竟错误总是不可预知。

因此，邪恶孕育了智慧，

它与勤勉一道快速前进，

它给生活带来种种方便，

那些真实的快乐和安适，

竟使那些贫穷之士过得

比以前的富裕者更幸福。

它带来的东西无与伦比。

要是知道了幸福的界限，

那众生之福该多么苍白！

那肉体凡胎身上的完善

要多于上帝给予的赐福；

那一群满腹牢骚的废物

对大臣和部长感到满意。

但每一次面临失败之时，

就成了没有食物的生灵，

咒骂着那些该死的骗子，

该死的政客和军团舰队；

尽管知道自己也是骗子，
却排斥他人，粗鲁无比。
欺骗主人、国王和穷人，
自己却坐拥着万贯家财，
大声呼喊土地要被没收，
因为欺诈仍存；你觉得
那喋喋不休的无赖是谁？
一个哄骗顾客的手套商。
坏事，或者说那些破坏
公共事务的事都已做绝，
但所有流氓都无耻哭泣，
上帝啊，我们只要诚实！
有对这事莞尔一笑之士，
有觉此乃丧失理智之人，
对自己所爱总满腹抱怨。
但主神却已经义愤填膺，
他立下誓言，势必根除
充满欺诈和抱怨的蜂巢，

他一言既出，驷马难追。
一旦欺诈抱怨销声匿迹，
诚实就装满了蜂群之心；
就像是善恶树让其看到
自己那无地自容的罪行；
他们如今都在默默悔恨，
对自己的丑陋感到脸红：
就像孩子一般隐藏过错，
红脸颊反映他们的想法：
自认为旁人盯着自己看，
就是知道自己所犯之错。
神啊！蜜蜂已惊慌失措，
简直就跟晴天霹雳一样！
仅仅半小时，举国上下，
每磅猪肉就降了一便士。
从伟大的政治家到小丑，
他们丢弃了虚伪的面具。
一些闻名于世的假面者，

觉得自己已经脱胎换骨。

那天起，酒吧静悄悄的；

那被债主忘记了的欠款，

那被一笔勾销了的欠款，

那欠债者竟要主动还清。

曾经的犯错者默然站立，

把难看的补丁衣服丢弃。

那些散布于四处的律师，

比诚实蜂巢的都要幸运。

除了奔波者能勉强度日，

其他蜜蜂都已经被抛弃。

正义使罪犯或死或流放，

女神完成了这样的使命，

于是没有了存在的必要，

其豪华排场已逐渐退却。

铁匠们带着锁、铁栅栏、

脚镣和铁片门离开此地；

狱长、狱卒和助手随行。

在女神的面前，在远处，
是那忠诚无比的守护者，
法律的伟大终结者凯奇^[2]。

他并未持有传说中的剑，
而是紧握着斧头和绞索。

然后，公正被云朵遮蔽，
正义女神便飘扬在空中。

紧随身后的是她的战车，
以及那数不胜数的警察、
将士、法警和法庭官员，
他们在泪水中勉强度日。

生病时，尽管医术尚存，
却只有艺高者能开处方；
其往返之蜂巢相距甚远，
因而无须冒险弄虚作假；
没有无谓的争辩，竭力
为病了的蜜蜂免除痛苦；

任凭诈骗之国生产药品，
仅使用本国自己的产品；
他们知道，众神不会让
疾病发生在无医药之国。
蜂国教士从懒惰中奋起，
不再向过往者收取费用，
自力更生，并弃绝罪行；
因祷告与祭品而生的神，
其中有些不合格或知道
自己毫无用处，遂隐退；
许多蜜蜂都不需要敬神，
如果诚实者还需要祭祀，
大祭司会主持少数圣事，
剩下的虔诚者选择服从；
他自己从事神圣的工作，
而不过问其他国家大事。
不将挨饿者从门前赶走，
不会克扣穷苦者的工资；

饿者能在他家填饱肚子，
工人能找到无数的面包，
流浪者也能有栖身之所。
在国王的那些尊贵大臣，
以及所有的各级官员中，
变化是如此巨大，现在，
节俭的他们靠俸禄生活。
穷困者曾一直向其索取
他那应得的一小笔欠款，
尽责的手下以王冠返还，
却无须再返还任何差价，
这在当下却被称为诈骗，
尽管以前叫作额外补贴。
三个巨头掌管着这一切，
相互监管着各诈骗事宜，
彼此之间常常惺惺相惜，
各自都干着偷窃的工作。
他们很高兴有监管存在，

万千蜜蜂却离开了蜂国。
现在没有荣誉使人满意，
所花之钱都应还给别人；
掳客的财产都在商店里，
他们很高兴能远离马车；
那成套出售的高贵马匹
和乡间别墅都只为还债。
远离一切的虚伪和欺诈，
没有千军万马驻守国界；
嘲笑异国蜜蜂因为自大
和战争带来的空虚荣耀；
当权利或自由受威胁时，
为水深火热的国家战斗。
来看看那尊贵的蜂巢吧！
诚实与交易是多么一致。
虚假的作秀已灰飞烟灭，
呈现出天翻地覆的变化。
现在不仅是离开的蜜蜂

每年消耗了大量的东西，
还有那靠此生活的众蜂，
也每天被迫做相同的事。
其他行业也是于事无补；
所有财富都在日益减少。
土地和房屋价格在下跌；
那奇迹般的宫殿和城墙，
像底比斯被当作砝码般
即将出租；而那些曾经
安坐高堂的欢乐神，却
宁可死于大火，也不愿
见到门上那刻薄的铭文
嘲笑那令其厌恶的虚荣。
建筑行业已经被摧毁了，
技术工人也失去了工作；
画师不因作品蜚声世界，
石匠和雕刻也不名一文。
那留下者尽力变得节制，

其心思从花钱移至生存；
在付完酒馆的账单之后，
便永远远离了那些酒馆。
如今，不再有葡萄酒馆，
不再有锦衣玉食的奢华；
不再有托凯酒的金钱罐，
勃艮第和奥特朗亦如此。
朝臣隐退，他们和夫人
坐在家中吃着圣诞豌豆；
并在每天花上两个小时
悉心地照料着那一群马。
克洛亚想要阔气地生活，
让丈夫去抢劫其他国家；
但她现在已卖掉了家具，
印度蜂洗劫过这些东西。
她发誓要干那粗重之活，
整年都要穿那粗布麻衣，
轻浮和多变已经消逝了；

服装和时尚却永存于世。

将昂贵丝绸与金箔缝好

的织工和其他类似职员

没有了；只有和平富足，

每样东西既便宜又朴素；

只有善良，不再有暴力，

这一切都是自然产生的；

也不再有什么稀世珍宝，

不再有什么耕耘与收获。

随着骄傲和奢侈的减少，

众蜂便丢失了大片海域。

不再有商贩，所有公司

已经关闭了各自的工厂。

各个行业已经丢弃谎言；

那击碎了勤奋的满足感，

让众蜂享受平凡的生活，

再也不会垂涎任何东西。

大量的蜂巢已所剩无几，

蜜蜂只占敌国百分之一，
虽难抵万千仇敌之侵扰，
却依然英勇地发起反抗，
一直退至那些防守之地，
或捐躯，或仍坚守阵地。
他们的军队里没有雇工；
他们勇敢地为自己而战，
他们的英勇不屈和正直
使其赢得了最终的胜利。
他们为胜利付出了太多，
成千上万的蜜蜂牺牲了。
在历经那万千磨难之后，
他们认为安逸是种恶习；
他们的自制力大大增强。
为了拒绝那些铺张浪费，
他们飞进了一棵空心树，
安心享受着满足和诚实。

[1] 连枷（Flail），一种打谷用具，此处用来指代那些利用各种机会发财的蜜蜂（人）。

——译者注

[\[2\]](#) 凯奇，即凯奇老爷（Squire Catch），意指刽子手。——译者注

寓意

不要抱怨：傻瓜才想竭
力打造伟大的诚实蜂巢。
享受着世界带来的便利，
赢得军功，过着慢生活，
远离重大恶德，这只是
在大脑中才有的乌托邦。
在我们享受着福利之时，
欺诈、奢侈和骄傲必存。
饥饿无疑是可怕的瘟疫，
难道有谁没有这种感觉？
难道不应将酒业之繁荣
归功于那干瘪的藤蔓吗？
它在其嫩芽无人关注时，
与同胞争锋，终成大树。
当那砍伐的季节到来时，

我们便收获了甘美果实；
所以，那恶德是有益的，
当其被正义修剪束缚时；
对于国家，它必不可少，
正如饥饿催人填饱肚子，
它让这个国家变得繁荣。
仅有美德并不能使各国
昌盛；各国若想使黄金
时代复活，就必须心平
气和地看待恶德与美德。

导言

了解自己的人是很少的，造成这种现象的一个最重要的原因是：大多数作家总是在教导人们应该成为什么样的人，而很少费心去告诉他们真正是什么样的人。至于我，我对彬彬有礼的读者，或我自己，没有任何赞美之词。我相信，人在除去肉眼可见的皮、肉、骨头等之后，便是一种由各种激情构成的混合体。只要这些激情被激发，它们就会轮流支配着人类，而不管人类愿意与否。这些让我们假装觉得羞耻的品质，正是繁荣社会的巨大支柱——这就是前面那首诗的主题。但其中却有一些看似矛盾的段落，因而我在前言中承诺要对此做出解释性的说明。为了让这些解释说明更有助益，我认为：我们要去探究某个没有完美无缺品质的人，如何被教导通过自己的不完美去学会区分美德和恶德。当然，我希望读者在这里能再一次注意：我所说的人，既不是犹太人，也不是基督徒，而是纯粹的人，处于自然状态和对真正的神一无所知的人。

探究道德美德起源

所有未受教育的动物都只关心如何使自己快乐，于是它们很自然地就会追随自己的天性，而不考虑自己的快乐会给别人带来什么好处或坏处。正因为如此，在大自然的蛮荒状态下，那些过着平静生活的动物最适合大量聚集在一起，它们既没有什么理解力，也没有什么要满足的欲望。因此，对于任何一种动物来说，如果没有政府的约束，那么它们都不可能像人类那种在长时间达成一致意见而成群地生活在一起的能力。然而，对于人类的这种品质究竟是好是坏，我无法做出判断，因为除了人类以外，没有任何生物能被赋予社会性。但是，人不仅仅是一种狡黠的动物，也是一种非常自私和任性的动物。他可能会一时被强大的力量征服，但无论如何，仅仅依靠武力是不可能让他变得温顺的，也不可能使他有所改善。

因此，为了把社会建立起来，那些为此殚精竭虑的立法者和其他智者的主要工作就是使那些被他们管理的人相信：对每个人来说，克服私欲比放纵私欲更有益，关心公共利益也比关心个人利益好得多。一直以来，这便是一项异常艰巨的任务。为了完成这项任务，人们使用了许多智慧之法或雄辩之术，各个时代的道德家和哲学家都使出浑身解数来证明这个命题的真实性和有效性。但是，不管人类相不相信这个命题，都不太可能有人能说服他们克服自己的自然天性，或者如果对方没有同时向自己提供某种可以当作同等享受的替代物，以作为对侵犯他们自然天性的奖赏的话，那么这些人都不愿意将别人的利益置于自己的利益之上，因为他们如果这样做，就是对自己天性的不忠。那些致力于人类文明事业的人并非不知道这一点。但是，由于不能对每个人的每一种行为都给予那么多物质奖励，所以他们不得不发明某种精神奖励，并将其作为某种一般等价物，以代替在一切场合下因为自我克制而造成的麻烦。

对他们自己和其他人来说，这种等价物不会造成任何损失，但对接受者来说，这却是一种最能获得认可的补偿。

他们仔细检查了人类天性中的所有优点和弱点，发现没有哪个粗鄙之人不为赞美所陶醉，没有哪个野蛮之人能容忍轻蔑。他们得出了一个公正的结论：奉承一定是人类所能使用的最有力的论据。借助这迷人的引擎，他们对我们那优于其他动物的天性大加赞扬，对我们妙不可言的智慧和无边无际的理解力赞不绝口，给我们的心灵理性赐予了无穷无尽的赞美之词，并宣称，由于这些，我们才取得了至高无上的成就。他们用这种巧妙的奉承方式，使自己潜入人们的心里，并开始向人们灌输关于荣誉和耻辱的观念。其中，一种观念代表的是万恶之首的恶德，另一种观念代表的则是人类能有所期待的至善。做了这一切之后，他们便在人们面前表明：如此高尚的物种，竟如此热心地去满足那些和禽兽无异的欲望，以至忽略了那些使他们比一切可见的生物都要卓越的更高级的品质，这是多么名不副实啊！他们的确承认：这些与生俱来的冲动是非常强烈的，与它们对抗是一件很麻烦的事，而要完全克服它们更是一项难于登天的任务。但他们给出的论据只是为了证明：一方面，征服它们是多么光荣；另一方面，不试着攻击它们又是多么可耻。

此外，为了引入竞争，他们把整个人类分成了有着天壤之别的两类。一类是卑鄙下流之人，这类人总是追逐眼前之乐，完全不能自我克制，完全不顾他人利益。对于他们来说，没有比个人私利更高的目标。此类人是肉欲的奴隶，毫不抵抗地屈服于每一个粗鄙的欲望，从不利用自己的理性，只想提高自己的感官享受。他们说，这些卑躬屈膝的野人是同类中的渣滓，除了人的外形，此类人与禽兽无异。但是，另一类则是由意气风发的高尚之人组成的。这一类人摆脱了卑鄙龌龊的自私，把精神上的进步看作他们最闪耀的财产。这些人之所以追求正确的价值，不是为了取乐，而是为了让自己的优点更加璀璨夺目。这些人对自己与非理性生物之间的共同之处嗤之以鼻，在自己理性的帮助下，与自己的天性对抗。为了与他人和睦相处，为了促成公共福祉及征服自身激情，

这些人持续不断地与自己做斗争。

Fortior est qui se quàm qui fortissima Vincit

Moenia...

（制服己心的，强如取城.....）[\[1\]](#)

第二类人被认为是人类这一崇高物种的真正代表，他们本身并不比田间野兽优越多少，但他们的价值远远超过前面提到的那一类人。

我们发现，对于所有的动物来说，并不是因为它们不完美以至我们不能发现其具备骄傲之心；与此相反，那些在同类中完美无缺的动物（比如这种动物漂亮动人且尊贵无比）通常都拥有无可比拟的骄傲之心。因此，在人这种最完美的动物身上，骄傲之心与人的本性竟如此密不可分（不管有些人学会如何高超地隐藏或掩饰它）。没有骄傲之心，人这种混合体就会缺少一种最主要的成分。我们只要稍加考虑，就一定会发现：骄傲之心不过就是教训和规劝罢了。骄傲之心与人们的自我感觉良好如此相得益彰（我在前面提到了那些赞美之词）。如果这种观点被公布于众，那么它不仅必然会获得大多数人和思辨者的同意，而且同样也能教导一些人，尤其是那些热情似火和坚定无比的杰出人士（他们要忍受千种麻烦，经历万种磨难）。这些人可能高兴地认为自己是第二类人，从而把那些存于世间的优秀品质都安在自己身上。

我们应该从上面所说的想到，首先，那些为了控制自己与生俱来的欲望而付出巨大努力的英雄，把别人的利益看得比自己的利益更重要，绝对不会放弃自己所接受的关于理性的生物是多么高贵的美好观念；而且，他们有政府这至高无上的权威给予支持，他们以那想象得到的气势维护着属于第二类人的尊严和他们那相对于其他同类的优越性。其次，那些想要有足够的骄傲之心或决心来支撑自己，从而让自己舍弃至爱的人，虽然遵循着天生的感官指令，虽然被普遍认为与禽兽相差无几，但

是仍羞于承认自己是属于低等类别的卑鄙小人。因此，在为自己辩护时，他们会像其他人一样，尽可能地掩饰自己的缺陷，尽可能地推崇自我克制的美德和公益精神。他们中的一些人，很有可能对自己看到的那些真正的坚韧不拔和自我征服精神心悦诚服，从而赞赏别人身上那些自己想拥有的品德；另一些人则害怕第二类人的决心和勇气，他们都对统治者的权力心生敬畏。因此，我们有理由认为，如果要公开为其他所有人所认定的有罪行为辩护，那么他们每个人（无论他们如何看待自己）都会做缩头乌龟。

这就是为了击溃野蛮人所采取的方式，或者至少是已经使用了的方法。从这里可以看出，道德的最初基础是由老练的政治家们提出的，其目的是使人们互相帮助，同时又使人们易于管理，当然主要也是为了使野心勃勃的人从中获得更大的利益，最终使他们在管理广大人民时更加容易和享有更好的保障。一旦奠定了政治基础，人类就不可能长期处于不文明状态。因为即使是那些只追求满足个人欲望的人（尽管他们不断地被有相同欲望的人阻挠）也能注意到：无论什么时候，只要他们克制自己的欲望，或者更加小心谨慎地遵循自己的意愿，他们就无须面对那数不胜数的麻烦，并且往往也能避免许多通常因过于急切地追求享乐而带来的灾难。

首先，他们和其他人一样，从那些为了整个社会的利益而采取的行动中得到了好处。因此，对于这些采取这类行动的属于更高类别的人，他们便不由自主地心生好感。其次，他们越是心无旁骛地追求自己的利益（不顾他人利益），就越相信：挡住自己道路的并不是其他人，而最有可能是那些最像自己的人。

为了获得他人的劳动果实及其自我克制的成果，为了能够不受干扰地放纵自己的欲望，他们中的穷凶极恶之徒比任何人更热心于宣扬公益精神。他们同意其他人的意见，认为那些不顾公众利益而只致力于满足自己欲望的一切行为都是恶德。如果他们能在这种情况下预见一点什

么，那么他们便有可能看到这种行为对社会中的某些人有害，或者看到自己向别人提供的服务会更少。与此同时，如果人们违背与生俱来的冲动，出于善良的理性抱负而努力为他人谋福利，或征服自己的激情，这样的行为就会被称为美德。

可能存在某种异议：只要大多数人还没有一致崇拜某种统治力量，文明社会就不会存在；因此，善与恶的概念以及美德与恶德的区别并不是政客们的诡计，而只是受到了信仰的影响。在解释这个异议之前，我必须重复一下我已经说过的，即在这篇《探究道德美德起源》中，我所说的人，既不是犹太人，也不是基督徒，而是纯粹的人，处于自然状态和对真正的神一无所知的人。然后，我要明确表明的是：其他国家所有那些关于偶像崇拜的迷信，以及那些关于至高存在的糟糕观念，都不能激发人的美德。除了使粗野和没有思想的大众心生敬畏和觉得好笑以外，它们没有任何用处。历史证明，在那些值得一提的社会里，无论人们的观念多么愚蠢或荒谬（例如他们那些关于崇拜神灵的观念），人性都曾在各个方面发挥作用。世间没有一种智慧或道德美德能与财富和权力相媲美，只是有些时候，在所有君主制度和联邦制度里，总有那么一些人在这方面显得出类拔萃。

古埃及人不满足于把他们能想到的所有丑陋的怪物神化，他们愚蠢到崇拜自己种的洋葱。但与此同时，他们的国家却是闻名于世的艺术和科学的摇篮。在探索最不可思议的神秘自然现象方面，他们比任何国家的人都要驾轻就熟。

在产生的所有道德美德的模式方面，天下没有哪个国家或王国能与古希腊和古罗马帝国媲美，尤其是古罗马。然而，它的人民是怎样对神圣事物表现出莫名甚至荒唐可笑的感情的呢？因为如果我们不考虑他们那被夸大了的神明的数字，而只考虑他们给那些神明所编造的臭名昭著的故事，那么不可否认，他们的宗教不但没有教导人们如何去征服他们的激情，不但没有向他们指明通向美德的道路，反而似乎是在为他们的

欲望辩护，鼓励他们的恶德。但是，如果我们想知道是什么造就了他们那异于常人的坚贞不屈、英勇无畏和宽宏大量的品格，我们就必须把目光投向他们那辉煌的凯旋庆典、宏伟的纪念碑和拱门，以及他们的战利品、雕像和碑文。我们还需要看到他们那多种多样的军衔，他们给死者授予的荣誉，他们对生者的赞颂，以及他们给有才能之人的其他所有能想象得到的奖励。然后，我们便会发现：使古罗马人将自我克制做到登峰造极的，并不是什么别的东西，而是他们那运用某种非常有效手段迎合人们骄傲之心的策略。

可见，并不是任何野蛮人的宗教或其他与偶像崇拜相关的迷信，而是那些考虑周全的政治家的老练管理，最先使人们克制自己的欲望以及抑制自己最珍视的天性。我们对人性研究得越深入，就越相信，道德美德是迎合人们骄傲之心的政治产物。

如果那种阿谀奉承的魔法被巧妙运用，而且与人们的能力配合得恰到好处，那么不管人们如何能力过人以及如何明察秋毫，他们都不能完全抵御这种魔法。孩子和傻瓜会囫囵吞下这些对他们个人的赞美，但我们必须给予那些更精明的人更巧妙的赞美。奉承之语越具有普遍性，被奉承的人就会越相信它。你称赞全镇的人，全镇的人会乐于接受。一般来说，赞许文人会让每一位饱学之士觉得自己要对你表示衷心的感谢。你可以放心地赞扬一个人的职业或者他出生的国家，因为你给了他一个机会——他可以在佯装对他人的尊重中掩饰自己产生的快乐。

这在精明的人中间是常有的事，这些人知道奉承对骄傲之心能产生某种力量。当害怕自己会被别人愚弄时，他们就会十分违心地对那些过多的荣誉、公平的交易以及自己的家庭和国家，有时甚至对自己职业的忠诚度心生疑虑。因为他们知道，人们往往会改变自己的心意，做出违背自己天性的事。因此，他们虽然也许会继续乐于让自己的行为与观念契合，但还是知道事实并非如此。这样的话，睿智的道德家们就会把人描绘得像天使一样，希望至少某些人的骄傲之心会迫使他们模仿天使所

代表的美丽原型。

当无与伦比的理查德·斯蒂尔爵士（Sir Richard Steele）^[2]以其惯有的优雅朴素文风，对崇高物种给予绵延不绝的赞美，并以华丽的修辞阐明了人性的优越性时，他那令人愉快的思想倾向和彬彬有礼的表达方式无不使人沉醉。虽然我常常被他雄辩的口才打动，并乐意接受他巧妙的诡辩，但是我只能以从未有过的严肃回想他那些巧妙的赞美，我想到了妇女在教孩子礼仪规矩时所使用的花招。当一个还不怎么会说话或走路的小女孩，在经过百般恳求后，开始第一次笨手笨脚地行屈膝礼时，保姆便会心醉神迷地赞不绝口：“做得真好！小姐真棒啊！真是一位窈窕淑女！啊，小姐行屈膝礼比她姐姐莫莉行得更好呢！”众女仆随声附和，而那位妈妈则紧紧地搂着那个小女孩。知道怎样行一个非常漂亮的屈膝礼的，只有比她大四岁的莫莉小姐。莫莉小姐对众人荒谬无稽的赞美感到不可思议，她怒不可遏，想要为她所受的不公大哭一场。直到有人在她耳边悄悄告诉她，这只是为了取悦婴儿（她已经长大），她才为自己能参与这个秘密感到骄傲。她为自己高人一等的理解力感到高兴，并把刚刚听到的话一遍一遍地添油加醋，还对妹妹的弱点大加侮辱。而在此期间，她的妹妹则一直觉得自己是众人中的骄子。在那些认知超过了婴儿的人看来，这些夸大其词的赞美就是一种过分的谄媚表现，当然也可以被称作令人反感的谎言。然而，经验告诉我们，在这些数不尽的赞美之词的帮助下，年轻的小姐们会被带去行漂亮的屈膝礼。比起那些没有接受赞美之词的小姐，她们很快就会变得彬彬有礼；在成为淑女的道路上，她们面对的难题要少得多。男孩子也一样，人们会努力去说服他们，所有的绅士都会按大人吩咐去做。只有叫花子才会粗鲁无礼，才会弄脏衣服。不仅如此，当一个没有教养的野孩子开始笨拙地捣弄自己的帽子时，他的母亲为了让他摘下帽子，便会告诉这个不到两岁的孩子，他已经是一个男子汉了。如果她想让孩子重复这个动作，她就会告诉孩子，他现在就是一个船长、一个市长、一个国王，或者任何一个她能想到的更伟大的人物。在赞美的力量的推动下，这个小

顽童竭尽所能，用尽一切办法把自己表现得像他所认为的大人物的样子，但其实这小屁孩的脑袋瓜里还没有装什么东西，他只是尽力想象罢了。

最卑贱的人认为自己是无价之宝，在这一点上，野心勃勃之人的终极愿望就是希望全世界所有人遵照他的意见一致。因此，一直以来，各路英雄之所以在无穷无尽的欲望中保持着昂扬的斗志，只不过是因为他们有一颗难以克制的贪婪之心。正如他们已经赢得了同一时代之人的尊敬与崇拜一样，他们还希望赢得未来时代的其他人的尊敬与崇拜。不管亚历山大或恺撒如何再三思量，以下这个事实都是一件让他们颜面尽失之事。各路英雄所收获的巨大报偿其实什么都不是，只不过是一种人类气息，一种与赞美有关的空气币，而最高贵的人却为此不惜牺牲他们的宁静、健康、感官愉悦和与自己相关的一切。每当想到那些大人物都在郑重其事地谈论那个马其顿狂人（Macedonian madman）^[3]，那个有着广阔灵魂和强而有力的心脏的人时〔据洛伦佐·葛劳提安（Lorenzo Gratian）说，世界坐落在这个伟人心脏的一角，而那心脏是如此宽敞，以至里面还可以容纳6个世界〕，谁还能忍住不笑呢？我是说，每当想到洛伦佐·葛劳提安把他对亚历山大的赞誉与亚历山大在自己创造丰功伟绩的过程中制定的目标拿来比较时，谁能忍住不笑呢？当亚历山大历经千辛万苦通过海达斯佩斯（Hydaspes）时，他大声呼喊：“雅典人哪，为了赢得你们的赞誉，你们能相信我使自己处在水深火热之中吗？”^[4]此时，如果我们要用最让人心服口服的方式来定义那无上的回报，那么我们最有可能这么来讲述：当一个人想着别人会为他鼓掌时，这种回报就包含在一种至高无上的幸福中；当一个人意识到自己做了一件高尚的事时，他就会在自爱中享受这种幸福。

但在这里，有人会告诉我：除了野心勃勃者的战功炫耀和公众为之喝彩的喧嚣外，还有一些高尚慷慨的行为在悄悄衍生。美德本身就是奖赏，那些真正善良的人会对自己意识到这一点心满意足，这就是他们期望从最有价值的行为中得到的所有回报。众多野蛮人之中依然会有这样

的人：在行善时，他们根本不渴望得到感谢和掌声，他们千方百计地一直瞒着那些接受他们恩惠的人。因此，在使人们达到自我克制的最高境界方面，骄傲之心毫无用处。

对此，我的回答是：如果没有完全了解一个人的行为原则和动机，那么我们要对其表现做出评判简直是痴人说梦。虽然怜悯是我们所有情感中最温和与最无害的一种，但正如愤怒、骄傲或恐惧一样，它也是我们天性中的一个弱点。最弱的人通常拥有最大的同情心，因此没有比妇女和儿童更富有同情心的人了。我们必须承认，在我们所有的弱点中，同情心是最亲切可人的，与美德相差无几。不仅如此，如果社会中没有什么人拥有同情心，社会就难以存在。但是，由于同情心是一种自然的冲动，它既不考虑公共利益，又不考虑我们自己的理性，所以它既可能产生善，又可能产生恶。同情心在破坏处女名誉、败坏法官品格方面都能发挥作用。不管是谁，如果他的一举一动是以同情心为原则的，那么无论他给社会带来什么好处，他都不值得赢得别人的赞誉，他只会沉溺于一种碰巧对公众有益的激情之中。拯救一个即将落入火坑的无辜婴儿是没有任何价值的，这种行为无所谓好坏——无论婴儿得到什么好处，那都只是人们情不自禁做出的结果而已。因为如果看到婴儿掉下却不竭力阻止，这就会造成一种痛苦，而自我保护又迫使我们去避免这种痛苦。如果一个富有的浪子碰巧有恻隐之心，并且喜欢满足自己这种情感，那么当他用一个对自己来说微不足道的东西去解救一个值得同情的人时，这并不是什么值得夸耀的美德。

但是，一些人在为人处世中并不遵从自己的嗜好，因而能够以自己对自我的评价为出发点，把热爱善行当作自己行动的目的，默默无闻地做着令人称道的事情。我承认，这些人比我迄今所谈到的那些人拥有更高贵的美德观念。然而，即使在这些人身上（迄今为止，这个世界还从未出现过很多这样的人），我们也会发现许多与骄傲相关的迹象。最卑微的人也必须承认：善行的回报，也就是随之而来的满足，在于他通过思考自己的价值而获得的某种快乐。这种快乐，连同引起这种快乐的动

机，都是骄傲的表现，这就好比恐惧的表现是面对一些迫在眉睫的危险而脸色苍白和浑身发抖一样。

如果某一位过于敏感的读者一开始就谴责这些道德美德起源的观点，并认为它们可能冒犯了基督教义，那么我希望，当他考虑到以下这一点时，他能克制自己，少一些责难：在揭示深不可测的神圣智慧方面，人类是无与伦比的。上帝为社会所设计的人，不仅会被自己的弱点和 imperfect 引至通往短暂幸福的道路，而且同样会由于某种似乎具有必然性的自然原因得到某种知识的启示。在这种启示中，他最终会在真正的信念引导下走向至善，从而获得永恒的幸福。

[1] 选自《圣经》，全句为：“不轻易发怒的，胜过勇士；制服己心的，强如取城。”此处为拉丁语。——译者注

[2] 理查德·斯蒂尔，英国著名散文家，代表作包括《葬礼》（1701）、《撒谎的情人》（1703）、《温柔的丈夫》（1705）及《互相谅解的情人们》（1722）。他出版过政府报纸，当过国会议员，其成就在期刊文学上最为亮眼。——译者注

[3] 马其顿狂人，指亚历山大大帝。——译者注

[4] 此段典故可参见 Bayle, Dictionary and Miscellaneous Reflections。——译者注

探索社会本质

迄今为止，大多数道德家和哲学家都认为，没有自我克制就没有美德。但是，一位已故的作家（现在，许多有见识的人都读他的著作）却持有相反的观点。他认为，人可能就是在没有任何烦恼或者在没有违背自己意愿的情况下，自然而然地拥有了美德。就像我们品尝葡萄和中国橘子的甜味一样，他似乎要求并期待他的同类是天生善良的；但如果其中某些是酸的，我们会毫无顾忌地宣布，它们还没有达到其本性所能达到的完美。这位高尚的作家——我在这里指的是《性格论》

（*Characteristics*）的作者沙夫茨伯里伯爵（Lord Shaftesbury）——抱有这样的幻想：既然一个人是为社会而生的，那么他生来就应该对整体有一种爱，而他自己也是整体的一部分，他会为所有人的福祉鞠躬尽瘁。根据这一假设，他把所有为公众利益而采取的行为称为“善行”，把一切自私自利而完全不顾公众利益的行为称为“恶行”。至于我们人类，他将我们身上的美德和恶德看作亘古不变的现实。他认为：如果一个理智健全的人能遵循理性的规则，那么他不仅会在道德、艺术作品和自然中发现美（*pulchrum*）和德（*honestum*），还会轻松自如地运用理智来约束自己，就像一个杰出的骑手用缰绳驾驭一匹受过良好训练的马那样。

在仔细阅读了这本书的前一部分之后，细心的读者很快就会认识到，沙夫茨伯里伯爵的观点和我的观点是截然不同且彼此对立的。我承认，他的见解大方得体，对人类做出了高度赞扬。我们只需动用自己的丁点儿热情，就能激发人类那具有高尚性质尊严的最崇高的感情。很遗憾，事实并非如此。在这本书中，我已经有力地证明了：那些见解与我们的日常经验截然相反，它们完全禁不起检验。但是，为了不给反对者留下任何可乘之机，为了让他们有答案可寻，我打算再详细阐述一下那些到目前为止我只浅尝辄止过的事情，以使读者相信：不仅是人类那

善良又和蔼的品质使其超越其他动物而成为一种社会性生物，而且更重要的是，如果没有我们所说的天性和道德上的恶德的帮助，那么要把某个群体培养成一个人口众多、富有而又繁荣的国家便是痴心妄想。当然，人们即使建立了这样的国家，也绝不可能使其基业永固。

为了更好地完成我揽下的这个任务，我要首先对美和德的真实性进行研究。古人大量地谈及了“to kalon”，其含义是：探讨事物是否具有真正的价值和优点，是否具有优于其他事物的卓越性质。在这一点上，每个人都同意那些对这一点有独到见解的人的观点。有时候，人们能在极少数的东西上达成一致意见，这些东西所受到的评价是亘古不变的。我们最开始是寻找这种内在价值，然后会发现一种东西比另一种更好，接着又发现第三种东西比之前那种更好，依此类推。这样，我们就开始对成功满怀憧憬。但是，当遇到几种要么都好要么都差的东西时，我们就会感到困惑。并且，我们也并不总是同意自己的看法，更不用说总是与别人达成一致的意見了。时尚瞬息万变，风格从不永存，人们的品位和情趣各不相同。正如丑是千奇百怪的一样，美也是多种多样的，而人们对美和丑的欣赏及厌恶也是迥然相异的。

当把一幅好画与新手的涂抹之作相比时，绘画鉴赏家们的意见绝不会相左。但是，他们对杰出大师的作品却有着迥然不同的看法，这是多么不可思议啊！鉴赏家的世界是派系林立的，不同年代和不同国家的各个鉴赏家对同一作品的看法也很少一致。巧夺天工的画作也不一定是价值连城的。一幅闻名于世的原作永远比任何一个无名之辈的临摹之作更有价值，尽管临摹的画作可能会更好。绘画的价值不仅取决于画家的知名度和他作画的时代，而且在很大程度上取决于他作品的稀缺性，更百思不得其解的是，还取决于那些作品拥有者的个人特质及其显赫家族的存在时长。如果今天汉普顿宫廷里的壁画不是拉斐尔所作，而是出自一位寂寂无闻者，更有甚者，如果这些壁画的拥有者是一位被迫卖画的普通人，那么人们绝不会以十分之一的现价购买这些画。总之，这些人已铸成大错，他们居然认为那些壁画价值千金。

尽管如此，我还是愿意承认，对绘画所做的评判也许会具有某种普遍的确定性，或者至少不会像对其他任何东西的评判那样变幻莫测和难以捉摸。其中的原因是显而易见的：评判是有标准的，而且总有一个评判标准是永恒不变的。绘画是对自然的模仿，是对人们随处可见之物的临摹。我亲爱的读者，我希望你能谅解，尽管思考绘画这种让人叹为观止的发明未免有些过时，但它对我要阐明的主要意图非常重要：虽然我所说的艺术是有价值的，但我们从这种快乐的欺骗中获得的所有快乐和所有令人沉醉的愉悦，都主要受制于我们那有缺陷的各种感觉。例如，虽然空气和空间并不是视线所及之物，但仅仅通过不假思索的观察，我们就能发现：我们看到的大部分东西都是逐渐减少的，因为它们离我们越来越远。除了从这些观察中获得的经验，没有什么可以让我们对自己与这些东西的距离做出相对可靠的猜测。如果一个生来就双目失明的人在20岁时蒙上天庇佑，突然恢复了视力，那么他会对距离的不同困惑不已。仅仅凭他的眼睛，他几乎不能立刻判断：那靠一根手杖就差不多够得到的柱子和那应该有半英里^[1]远的尖塔，哪个离自己更近。让我们尽可能仔细地看一看墙上的洞吧！洞的后面除了空气以外什么都没有。除了空荡荡的天空，我们也一无所见。而天空与我们的距离就像我们与那些随意环绕着空间的石头背面的距离一样近。我们之所以有这种自己容易受到欺骗的感觉，并不是因为我们有视觉障碍。除了运动，任何东西都可以通过艺术在平面上表现出来，恰如我们在生活和自然中所见到的那样。如果一个人从来都不知道如何将这种艺术付诸实践，一面梳妆镜可能很快就会使他相信艺术并不是镜花水月。我不禁想到，恰恰是那映入我们眼帘的反射物（它来自这平滑又发亮的镜子），成了绘画这种发明的第一束灵感之火。

在自然界中，价值和优点都是变幻无常的，甚至在人类社会，在一个国家被看作美丽的东西，在另一个国家却不是这样的。花店老板的选择是多么稀奇古怪啊！获得他青睐的，有时是郁金香，有时是报春花，有时则是康乃馨。在他看来，每年都会有新花胜过所有的旧花，尽管新

花的颜色和形状都远不如旧花。300年前，男人们的刮脸习惯和现在差不多。可从那以后，他们就蓄起了胡子，把胡子剪成各种各样的形状。在当时的人看来，这些胡子是很时髦的，但在现在的人看来，这些胡子却是荒唐可笑的。当每个人都戴宽边帽，而某个人却戴一顶窄边帽时，尽管这个人衣着得体，但他看上去还是如此不合时宜，让人哭笑不得！风水轮流转，当窄边帽风靡的时候，那大大的宽边帽又是多么古怪啊！蓦然回首：这些风尚很少能持续10年或12年以上，一个60岁的人至少能见证五六次时尚大变革！然而，这些我们已目睹的变革在其初始阶段却总是粗俗不堪的，而且它们每当以新面孔回潮的时候，总是令人生厌。哪个肉体凡胎能从既有的风尚中精挑细选出风尚之星呢？是大纽扣还是小纽扣？规划花园的合理方法总是数不胜数的，而其中那所谓的美，则因不同国家和不同时代的不同品位而各不相同。在草坪、树丛和花坛中，它们那多种多样的修剪样式通常令人心身愉悦。但是，圆形也可能和正方形一样悦目。还有，椭圆形可能会让一个地方锦上添花，而在另一个地方却变得格格不入，反而是三角形与这个地方珠联璧合。虽然八棱形只是在数字上比六边形更胜一筹，但在某些时候，它展现的美丽却使六边形黯淡无光。

自从基督徒能建造教堂以来，教堂的形状就与十字架的形状相差无几，其顶端指向东方。如果一种建筑物遗漏了可以被轻而易举利用起来的空间，人们就会认为建筑师犯下了不可饶恕的错误。但是，指望土耳其清真寺或异教寺庙能做到这一点是几乎不可能的。如果我们要在这100年来所制定的许多良善法律中找出一项法律，而这项法律不仅比那项规定死者着装的法律更有用，而且也不会给人带来任何不便，那么这是非常困难的。那些在制定这项法律时就注意到了事情发展态势的健在老者，一定还记得当时的人们都反对这项法律。起初，对于成千上万的人来说，没有什么比他们穿着毛织品下葬更令人震惊的了。唯一能使这项法律得到支持的是：比起葬礼上的其他开销，有些追求时尚的人还可以毫不铺张地展示自己的嗜好。在葬礼上，哀悼是几个人的事，而炫耀是很多人的事。这项法律给这个国家带来的好处是如此明显，以至人们

没有任何理由去谴责它。几年之后，由于恐惧，人们对它的抱怨也逐渐减少。我当时注意到：那些见过葬礼却很少考虑自己葬礼的年轻人，很快就接受了这项新奇的法律；但是，那些在这项法律实行期间埋葬了许多亲友的人则一直表示反对。我还记得，许多人至死都没有接受这项法律。到这个时候，人们几乎已经忘记了穿亚麻布衣服下葬的风俗，他们普遍认为：没有什么比毛织品更体面的了，这种对死者的着装规定是非常合乎礼仪的。这表明，我们喜欢某些东西与否主要取决于风尚和习俗，取决于那些杰出人士，取决于那些我们认为在某些方面优于我们的人的训诫，取决于由此而产生的标杆效应。

道德上的评判标准也是变幻无常的。那些才华横溢、学识渊博的天才之士曾为一夫多妻制辩护，但基督徒对一夫多妻制恨之入骨，他们不屑一顾地拒绝了天才们的辩驳；而伊斯兰教徒则认为一夫多妻制不足为奇。人们从小学到的东西使人们成为奴隶，习俗的力量扭曲了天性，同时又以某种方式模仿天性，因此我们往往很难知道自己是受习俗还是天性影响。在很久以前的东方，姐妹嫁给兄弟、男人娶母亲是值得称道的。这种联姻是丧心病狂的，但可以肯定的是：无论我们在想到他们的思想时有多么惊恐，除了那些建立在风尚和习俗上的情感会对此表示抗拒之外，我们的天性中并没有任何东西会对此感到憎恶。如果一个虔诚的伊斯兰教徒从来没有喝过烈酒，而且经常看见别人喝醉，那么他大概会对酒感到厌恶；与此同时，我们当中那些即使是道德水平和教育程度很低的人也会对跟他的姐妹睡觉感到恶心。这两种人都认为这种厌恶感是天生的。哪一种信仰是最完美的呢？这个问题造成的危害比所有其他问题加在一起更大。如果你在北京、君士坦丁堡、罗马分别提出这个问题，那么你会得到三个截然不同的答案，但是每个答案都颇有裨益且不容争辩。基督徒确信异教徒和伊斯兰教徒的迷信是虚假的。在这一点上，他们之间有着高度的契合。但若被问起“在由基督教产生的几个教派中，哪个才是真正的基督教”这个问题时，所有的人都会告诉你“他们自己的教派才是真正的基督教”，而且他们还会齐心协力地强迫你皈依他们的教派。

那么，显而易见，对美和德的探索只是无功之举，整个过程也不过是捕风捉影罢了。然而，这并不是我在其中发现的最大谬误。那种认为人可以不自我克制就具有美德的虚妄观念，为虚伪敞开了大门。我们一旦让虚伪成为习惯，就不仅要欺骗别人，还会在自我欺骗中丧失自我。我马上就要举一个例子来说明：一个出身高贵、品德高尚和学富五车的人，由于自己没有做到每日三省己身，便从头到脚、从里到外沦为了一个与《性格论》的作者类似的人。

对于一个从小就养尊处优的人来说，如果他天性温顺而懒惰，他就会学着逃避一切麻烦，并选择控制自己的激情，这并不是因为他厌恶感官享受，而是因为他害怕追求快乐和屈从天性会给自己带来种种不便。理所当然，当某个人在受教于一个平易近人且和蔼可亲的堪称导师的伟大哲学家这种让人愉悦的环境中时，他对自己内心状态的良好评价可能会高于实际情况，他会相信自己是有道德的，因为他的激情处于休眠状态。他可以在自己的书斋中奋笔疾书，构造出与社会美德和死亡耻辱相关的完美观念，并站在公众面前滔滔不绝地讲述这些完美观念；但你永远不会看到他为自己的国家挺身而出，或者在国家千钧一发之时力挽狂澜。一个研究玄学的人很容易使自己陷入狂热，而且只要死亡还远在天边，他便坚信自己不惧死亡。但是，如果有人问他，既然他有这样的不管是来自天性还是哲学的英勇无畏的精神，那么为什么在他的国家卷入战争之时，他没有奔赴战场，或者当他目睹国家每天都被掌权者掠夺，国库事务一团糟时，为什么他不走进宫廷，利用所有的关系和势力去做一位财政大臣——这样的话，他的廉洁正直、足智多谋和管理有方是可以恢复公众信心的啊，那么他很可能会回答，他热爱退休生活，除了渴望做个好人之外，别无所求，也从未想过要在政府中占据一席之地，或者他还会回答，他对那些低三下四、投人所好的侍从心生厌恶，对官场里的阿谀奉承和尔虞我诈，以及尘世间的喧嚣备感厌倦。我觉得他所言非虚。可是，当一个天性懒惰、精神懒散的人言辞恳切地说出这番话时，他却不能克制自己的种种欲望而对其听之任之（尽管其职责召唤他要这样），难道这合理吗？美德在于行动，无论谁拥有这种对社会

的爱和对他同类的美好感情，他都可以利用自己的出身或品德获得相关的公共管理职位。只要能有所作为，他就不应该坐以待毙，就应该为了同胞的利益竭尽全力。如果这个高尚之人是一个好战之士，或者是一个脾气暴躁者，他就会在他的如戏人生中选择另一种角色，并宣扬另一种截然相反的学说。这是因为：我们总是在用自己感受到的各种激情去运用理性，而且对于人类的不同观点，我们的自爱总能欣然接纳，并一直为每个人提供论据来证明他们天性的合理之处。

那种自吹自擂的中庸之道，以及那些在《性格论》中备受推崇的平静祥和的美德，除了滋生游手好闲者以外，毫无用处。或许，它们还能使一个人适应苦行僧的愚蠢乐趣，或者最多使他适应一个国家的太平与正义，但它们绝不能使他适应劳作和艰辛，绝不能激励他取得伟大的成就，绝不能让他从事危险的事业。人类的天性是好逸恶劳的，他们容易沉溺于感官愉悦，而这并不能靠戒律来治愈，他们根深蒂固的生活习性和爱好倾向只能被更具有侵略性的激情抑制。向懦夫鼓吹和展示他的恐惧是毫无道理可言的，你不会使他变得勇敢，这就好比你不可以通过命令他长到10英尺^[2]而使他变得更高。我在“1. 321评论”中所揭示的提升勇气的秘诀，绝对是相当可靠的。^[3]

当处在精神矍铄、欲望炽热的燃情岁月时，我们对死亡的恐惧是最刻骨铭心的。此时，我们目光敏锐，听觉灵敏，身上各个部位都井然有序地发挥作用。其中的原因很简单：我们精力充沛，可以享受这段有滋有味的生活。既然如此，那么对于一个对此引以为傲的人来说，尽管他才30岁，身体非常健康，为什么他还能如此轻易地接受挑战呢？他之所以能战胜自己的恐惧之心，正是因为他拥有骄傲之心。因为当他的骄傲之心不被关注时，那种恐惧之心就会明目张胆地出现。如果他不习惯大海，就让他到暴风雨中去吧；如果他以前从未生病，就让他喉咙痛，或者发低烧吧。这样，他便会像那热锅上的蚂蚁一般焦虑万分，他会觉得自己的生命如泰山般贵重无比。如果人天生谦恭，不受奉承，政治家就永远达不到自己的目的，也不会知道是什么造就了自己。如果没有这些

恶德，人类的优点就如明珠蒙尘，而每一位闻名于世的杰出人士，都是反对这种良善制度的有力证据。

如果那位伟大的马其顿人在与整个驻防军队单打独斗时丧失了勇气，那么当他幻想自己是神或者至少怀疑自己是不是神的时候，他的疯狂是不会有丝毫减少的。一想到这一点，我们便会立即发现：正是这种激情和疯狂，使他在九鼎一丝之时壮志凌云，让他在“山重水复疑无路”中看到了“柳暗花明又一村”。

在这个世界上，再也没有比西塞罗更才华横溢和更完美无缺的模范执政官了。我想到了他的一丝不苟和机警如蛇，想到了他视火海刀山为浮云，想到了他为古罗马的安全殚精竭虑，想到了他在察觉和挫败那些胆大包天和心思缜密的阴谋者时所散发着的智慧和聪敏之光。与此同时，我还想到了他对文学、艺术和科学的热爱，他在本体论研究上的才干，他在逻辑推理中的严谨，以及他妙语连珠的魅力、彬彬有礼的仪态和在他作品中流动的高雅气息。当想到这一切的时候，我惊叹不已。对于西塞罗，我至少可以说：他太了不起了。但是，当对他的许多优点深入思考的时候，我也清清楚楚地看到了他的另一面：比起他那些无与伦比的优点，他的虚荣心已经占据上风；不然，他所拥有的对世界有着深刻理解的知识绝不会使他成为一个自吹自擂且令人生厌的聒噪号手，他也绝不会容忍自己不去宣扬自己那些闪光点，反而去写连小学生都嘲笑的诗“噢！多么快乐啊……”^[4]。

刚正不阿的加图严格地践行着近乎严酷的道德观。这位古罗马自由的伟大守护者，其美德是如此坚定不移和独树一帜！他从不向世人宣告自己与所有苦行者一样长期以来过着克己禁欲的生活，他也不向外界显露他那与众不同的谦逊。也许，在很长一段时间内，他自己也不知道是心灵的脆弱在迫使他信奉英雄主义。尽管如此，在他生命的最后时刻，世人还是通过他的自杀清楚地看到：他被一种专制力量统治着，这种力量超越了他对国家的热爱。对于恺撒彪炳千古的不世之功和个人才华，

他恨之入骨、妒火中烧。在很长的一段时间里，他用那看似光明磊落的虚情假意去影响恺撒的一举一动。如果他这强烈的动机没有压倒他那无可匹敌的谨小慎微，如果他肯屈尊做古罗马的第二号人物，那么十有八九，他不仅可以活下来，还可以挽救因为自己而遭受灭顶之灾的大多数朋友。但是，加图知道那位胜利者有着宽阔的胸怀，有着无边无际的慷慨之心。他害怕的正是恺撒的慈悲为怀，因此他选择了奔赴黄泉。对于高傲的加图来说，死亡并不那么可怕；可怕的是，如果他没有死去，他就会给自己的宿敌一个显示其灵魂宽宏大量的机会。恺撒会发现：原谅像加图这样势不两立的敌人，并向他表示友好，会显示出自己的大度。而且，有识之士会认为：即使加图胆敢活下去，那位明察秋毫、野心勃勃的征服者也不会遭遇滑铁卢。

另一个可以证明我们人类天生就心地善良、感情真挚的论据是：与其他生物相比，我们喜欢结伴而行，并对那些所谓的离群索居者心生反感。这种见解被《性格论》中的生花妙笔淋漓尽致地展现出来了。在读到它的第二天，我便听到人们在叫卖新鲜的鲱鱼。这些叫卖声让我不禁想到那鲱鱼栖息的宽阔浅滩，想到那些和鲱鱼一同被捕的其他鱼。尽管当时只有我一个人，我还是感到十分愉快。但是，正当我沉浸在这种冥思的喜悦之中时，一个目中无人的懒汉突然出现在我面前，不幸的是，我恰好还认识此人。尽管我觉得自己容光焕发，和平日一样生龙活虎，他还是问我身体如何。我忘记了自己当时是如何回答他的，但我记得自己花了很长一段时间才摆脱他，而且一直感受着我的知己贺拉斯^[5]所抱怨的那种手足无措的感觉——本自同根生，相煎何太急！

我并不想让任何才智过人的评论家因为上面这个故事就说我是一个憎恨人类的人。不管谁这么认为，那都是大错特错。我是一个很喜欢结交朋友的人，如果读者还没有完全厌倦与我做朋友，那么我马上便可证明：之前所谈到的那些对我们人类的恭维话简直就是空穴来风，可笑至极。下面，我就要描述一下我愿意与什么样的人交谈，并同时保证：你不需要读完这些在一开始就有可能偏离了我主旨的话，这样你会受益良

多。

通过早期的巧妙教育，这样的人应该对荣誉和耻辱有了充分的认识，并且对那些与厚颜无耻、粗鲁无礼、泯灭人性有一点点相关的举动都有了习惯性的厌恶。他应该会流利地说拉丁语，自如地运用希腊语，而且除了他自己的语言之外，还应该通晓一两种现代语言。他应该熟悉古人的时尚和风俗，对自己国家的历史和他所生活的时代的风尚也了如指掌。除了文学，他应该学了一些有用的科学知识或其他知识，拜访过外国的法院和大学，并能使旅行真正发挥作用。他应该时不时地享受跳舞、击剑、骑马的乐趣，并了解狩猎和其他乡村运动。他能做到不沉溺于这里的任何一种运动，反而把它们看作为增进健康而进行的锻炼，或者看作永远不会妨碍事业因而不需要全力以赴的消遣。他应该熟知几何学、天文学、解剖学和人体构造学。当然，精通音乐并能当众表演也是一种成就。但也有很多反对这种说法的理由。我更想让他了解足够多的绘画知识，这样他就可以欣赏风景画，或者阐释我们想要描述的包含了所有模样的东西的含义，但永远不必去碰铅笔。他应该很早就习惯了与一群端庄典雅的淑女为伴，不到两星期就会和这些女士交谈一次。

我不愿提及诸如反宗教、嫖娼、赌博、酗酒和争吵等罪大滔天的恶德，因为即使是最低等的教育也能使我们防范这些恶德。面对一位君子，我总是劝他多行善事，但是我绝不赞成他对宫廷或城市里发生的事情一无所知。人无完人，因此，如果我不能让他克服身上那些缺点，我就会顺其自然。从19岁到23岁，年轻人的热火朝天也许会压倒他的个人操守而使他变得凡事谨慎；在某些特殊场合，他会被一群情绪高涨的朋友劝酒而导致饮酒过量，但事后自己却发现，自己如果想要身体健康、性格温和，就不能常常这么做；有时，他因自己的高尚品格面临某种对正义事业构成威胁的挑衅，使自己卷入一场争吵。他发现，要是自己拥有真正的才智，并且不那么恪守荣誉原则，这种争吵本来是可以减轻或避免的，并认为这样的事绝不会再发生。是啊，如果他做了这些事，又从不谈起，更不因此自吹自擂，而且就此改过，在之后的日子里谨慎行

事，那么他要是在我所说的这个年纪犯下了过错，也许就该得到宽恕，或者至少那些过错是可以被忽略的。青年时代的种种不幸，有时就已经把这些绅士吓得更加小心谨慎了。如果没有这些不幸，他们十有八九是做不到这一点的。要防止他走向堕落，从而不去做那些见不得人的丑事，最好的办法就是，让他自由出入一两个贵族家庭。这样，他经常性的拜访就会变成一种义务。通过这样的办法，你便维护了他的骄傲之心，他会一直对耻辱心生畏惧。

一个手头还算殷实的人，正如我所要求的那样，他已近乎完美，也一直在追求使自己变得更好，但他却在而立之年才认识世界。在他身体健康、家境富裕，没有什么事能使他发火的时候，我起码会很乐意与这样的人交谈。不管是偶遇还是经人引荐，若他结识了三四位和他类似的人，并且大家一致同意一块消磨时光，这些人就可以被我称作好伙伴。他们谈论的话题不是为了让理性之人更有收获，就是为了让这些人更加快乐。他们可能并不总是意见一致，但他们之间并不会争论不休，反而会有人率先向那些持异见者让步。他们轮流发言，从不大喊大叫，只要让那些坐得最远的人也能听清楚就行了。他们每个人最大的乐趣就是使别人感到快乐。他们其实都知道，只要侧耳倾听，面带赞许，正如我们自己在讲述美妙之事时那样，就会让人觉得身心愉悦。

不管一个人的爱好如何，大多数人都会喜欢这样的谈话，而且只要不知道怎样消磨时间，他们就会自然而然地参与这类谈话，而不是一个人待着。但是，如果他们能专注于做某件事，并期待从中获得某种更实在或更持久的满足，他们就会拒绝这种乐趣，而去追求那些对他们而言更重要的东西。可是，某人已经有两个星期没有见过其他人了，难道他还愿意一直一个人待着吗？难道他就不愿意和那帮以群居为乐、以争辩为荣的喧嚣之人交往吗？某人有书可读，有话题可写，难道他就不愿意每天晚上和那群认为英国一无是处而其对手却在此苟且偷生的党派人士在一起吗？如果某人独处了一个月，每天晚上七点钟以前就睡觉，那么难道他不愿意与那伙白天冒着生命危险瞎忙活，夜晚聚众狂饮为再一次

奔赴黄泉做准备的猎狐者（这群人为了表达自己的兴奋之情，在房子里愚蠢地大叫，叫声比那些和他们类似的精神错乱的疯子同胞的声音更大，他们可比那些疯子更爱惹麻烦）打成一片吗？对于一个不愿意受点累去散步的人，我实在不敢恭维。如果某人宁可闭门不出，在房间里乱扔大头针再把它们捡起来，也不愿意和十来个刚领了薪水的水手待上6个小时，那么我对他也无话可说。

尽管如此，我还是要开诚布公：大部分人仍会被迫参与那些我以上提到的活动，而不愿意独处太久。但是我不明白，为什么这种对结伴而行的热爱，这种对交往的强烈渴望，会被解释成对我们多么有用并被认为是人类内在价值的标志，而其他动物身上却没有呢？可以证明的是：由于人类是一种社会性动物，所以我们秉性纯良，对人类有着慷慨之爱，这种爱超越自身并遍及众生。那么，这种渴望结交朋友、厌恶独处的心境，在万物中就是最明显和最强烈的。最伟大的天才、最杰出的人物和最有成就的人士应是那些拥有最少恶德的人，但事实正好相反。那些最软弱的人最不能控制自己的情感，那些问心有愧的人痛恨躬身反省，那些一无所有的人没有任何能力去做一件对自己有用的事。这些人视孤独为宿敌，他们宁可与任何人交往也不愿独处。而那些聪明的有识之士，却能够陷入冥思苦想，他们很少被自己的激情干扰，他们心甘情愿地享受长期的独处时光。为了远离嘈杂、愚蠢和傲慢，他们会躲开无数同伴。如果要做一些违背自己志趣之事，他们宁愿待在自己的小房间或花园里。不仅如此，即使是一个人待在荒地或沙漠，他们也不愿意融入由某些人组成的社交圈。

但是，让我们设想一下，人类对于结伴而行是如此难以割舍，没有人能够忍受片刻的孤独，那么我们能从中得出什么结论呢？人类喜欢结伴而行，这不正像他们做其他事情一样，只是为了自己吗？没有礼尚往来，就不会有任何一段地久天长的友谊或其他关系。在你每周和每天的娱乐聚会中，在那一年一度的宴会上，在那无比隆重的盛会里，每一个在这里抛出橄榄枝的人都有自己的目的。有些人还会经常光顾某个俱乐

部，但他们肯定是俱乐部里的头面人物，否则他们是不会去那里的。我认识一个人，他就是众人的焦点，因而是各种聚会的常客。对于任何妨碍他准时赴约的事情，他都感到不安。一旦有了能与他匹敌或者与之争锋的人加入，他就会溜之大吉。有些人辩才有碍，但心中怀着的恶意却使他能从别人的争吵中获得快乐。尽管他们从不卷入争议，但如果同伴在争论中不能给他提供这种消遣，那么他便会觉得人家索然无味。漂亮房子、精美家具、美丽花园、骏马、爱犬、祖先、好友、美人、好物以及任何卓尔不群的东西，不管是邪恶的东西还是美好的东西，都有可能成为人们渴望社交的附属品，因为他们希望自己所珍视的东西在某一时刻成为谈话的主题，从而让自己沉浸在心满意足的喜悦之中。对于我在一开始提到的那类我乐意与之交谈的人来说，即使他们是世界上最有礼貌的人，如果他们的自爱没有得到回报，如果他们最终不能成为众人的焦点，如果他们不能随心所欲地让别人围着他们打转，那么他们也不会给别人带来任何快乐。但是，能让我们一目了然地看出每个人都最关心自己的一点证据是：在谈笑风生的俱乐部和社交团体中成为众人之宠的，正是那些宁愿多付钱也不愿争吵的无私者，那些既不尖酸刻薄也从不动怒的老好人，以及那些既厌恶争吵也不争强斗胜的慢性子。然而，其中不那么受人喜爱的却是那些更加多才多艺的杰出人士，他们正是那些既不会被蒙骗也不容易被说服的聪慧博学者，那些话锋犀利、口若悬河但从不肆意妄为而且做得恰到好处的天才型智者，以及那些既不接受挑衅又不招惹是非的德高望重之人。

在这些情况下，之所以会出现与人为善的品质，是因为我们总是设法使自己感到满足。一般来说，这种品质来自他的天生胆怯和他对自己的关怀备至。有两个伦敦人，他们的工作使他们不能有商业上的往来，所以经常在交易所的他们也许都知道彼此，而且也经常看到对方，但总是彼此错过，他们之间的礼貌并不比牛群间的多。那么，让他们在布里斯托尔（Bristol）^[6]见面吧！他们会脱帽致意，一有机会就会开始交谈，为有彼此的陪伴感到高兴。当法国人、英国人、荷兰人在中国或其

他任何与自己国家迥然相异的国家相遇时，由于都是欧洲人，他们会把彼此视为同胞。如果不意气用事，那么他们会自然而然地倾向于对彼此表示友爱。不仅如此，即使曾经是敌人的两个人，如果被迫结伴而行，那么通常也会放下仇恨，变得和蔼可亲，交谈甚欢，特别是在旅途不安全且两个人都对目的地一无所知的情况下。从表面上看，这些事件的发生源于人的社会性，他们会对友谊情有独钟，将同伴视为珍宝。但无论是谁，只要他能时不时地审视整个事件，并更加仔细地审视人类，他就会发现：这一切之所以发生，只是因为竭尽全力求要增进我们的利益，而且一想起那些我们在上文中所说的理由，彼此就会热泪盈眶。

到目前为止，我所要努力证明的是，那些美和德，那些卓尔不群和价值连城的东西，往往是随着风尚和习俗的不同而变化不定的。因此，那种从它们的确定性中得出的推论是无关紧要的；“人类本性善良”这种众所周知的观念也是贻害无穷的，因为这种看法往往会将人引入歧途，仅仅只是在白日做梦而已。通过援引历史上那些最显而易见的例子，我已阐明这种观念会贻害无穷的真相。我曾说我们喜欢结伴而行，厌恶孤独；我仔细研究过他们的各种动机，并得到了他们以自爱为中心的结论。我现在打算深入研究社会的本质，深入挖掘它的起源，让以下结论变得更加不言而喻：人类之所以在失去天堂之后，还能超越其他动物使自己变得具有社会性，其中的首要原因不是人类的善良与和善，而是人类的邪恶和可鄙，即这种其他生物都具备的不完美和对卓越的渴望。如果人类还保持着原始的天真，继续享受与生俱来的幸福，那么人类要成为现在这样的社会性动物便只是一种痴心妄想。

我们的欲望和激情对于各行各业的繁荣是多么的重要，这一点在这本书中得到了充分的证明。没有人否认，这些欲望和激情是我们的邪恶体现，或者至少是产生各行各业的诱因。那么，我应该继续设置各种各样的障碍，让这些障碍成为人们持续劳动的绊脚石和干扰物，使“有志者，事竟成”成为一句空话。换句话说，这就是被称为自我抵抗的东西。同时，我指出，人的社会性只来自两样东西，即他的欲望的多样

性，以及他为满足欲望而不断遭遇的反对之声。

我所说的障碍，或者与我们自身的结构有关，或者与我们居住的地球有关（我指的是地球的状况，因为我们早已对此怨声载道）。我常常想要将我提到的最后两件事分开考虑，但总是徒劳无功。它们总是相互干扰，彼此混合，最后共同组成一种可怕而又混乱的邪恶东西。地球上的所有元素都是我们的敌人，对于那些不熟练运用水和火的人，水灾和火灾会报复他们。地球上有成千上万的地方生长着对人类有害的植物。地球哺育和爱护着对人类有害的各种生物，而人类则忍受着这些生长在地球怀中的各类有毒之物。我们一刻也离不开那冷酷无情的风吹雨打，但它们带给我们的伤害却是说不完也道不尽的。人类虽然利用自己无与伦比的聪明才智来保护自己这个物种不受恶劣天气的影响，但迄今还不能通过任何方法或行动找到一个安全之策，以抵御那些狂暴的天灾。

的确，很少有飓风，很少有人被地震吞没，也很少有人被狮子吞食。但当避免了这些巨大的灾难时，我们却被小灾小祸困扰。不知有多少昆虫折磨着我们，这些昆虫简直就是在厚颜无耻地侮辱和愚弄我们！虽然最卑鄙无耻的虫子不像牲畜吃草那样践踏和撕咬我们，但它们只要稍微运用一下自己的才能就会让我们痛不欲生。可是，比这更让我们难受的是：在这里，我们的仁慈又一次变成了一种恶德。这些昆虫对我们的怜悯心如此不屑一顾，它们让我们措手不及，如果我们不能时刻保持警惕地赶走它们，将它们毁尸灭迹，它们就会不厌其烦地侵扰我们的孩子。

即使是最善于谋划的人，如果他因为错误或无知而在实践中遭遇了一点小失败，那么对他来说，宇宙间也没有什么好东西。天真无邪或刚正不阿并不能保护一个人免受周围的万般不幸。相反，每一件事都是邪恶的，炉火纯青的技术和见多识广的阅历并没有让我们把不幸之事变成幸事。所以，在收割的时候，农夫是多么勤劳！他们必须收割庄稼，盖好粮食，以防其被雨水淋湿，否则他们就不可能享用这些粮食！四季变

换下的天气是各有不同的，因此，经验告诉我们要随机应变。在地球上的一个地方，我们可以看到农民在播种；而在另一个地方，农民则在收割。通过所有这些，我们可以了解到：自从我们最早的父母堕落以来，[\[7\]](#)地球已经发生了翻天覆地的变化。这是因为，当追溯人类那美丽而又神圣的本源时，我们发现：那时，人类并不以从傲慢的训诫和乏味的经验中获得智慧为荣，他们在其出生的那一刻便被赋予了完美的知识。我指的是，那时的人类处于一种天真无邪的状态，在这种状态下，地球上的动物和植物，以及地下的矿物对他们毫无害处。他们自己不受空气和其他有害元素的伤害，也无须任何帮助，对于地球为他们提供的那些生活必需品，他们称心如意。那时，人类还没有意识到自己的罪恶，他们发现：无论在哪里，他们都是主宰万物的无可匹敌的统治者。同时，不管自己有多伟大，他们也都完全沉浸在对至高无上的造物主的崇高冥想之中：他们每天都享受着与造物主神交的恩赐，并且还能毫发无伤地四处游玩。

在这样一个黄金时代，人类为什么还会在这个世界建立一个如此庞大的社会呢？即使我们能对此提出什么令人信服的解释，它也不能明确地解答这个问题。当一个人拥有他想要的一切，又没有什么使他烦恼或不安的东西时，他的幸福就臻于极致。在这样的一个幸福国度里，所有生意、艺术、科学、地位或职业都是多余的。如果我们坚持这一思想，我们就会很容易地认识到，任何一个社会都不能产生人类所具备的那种可人美德和可爱品质。恰恰相反，这一切都源于人类的需求、人类的不完美以及人类各种各样的欲望。同样，我们也会发现：人类的骄傲和虚荣表现得越明显，他们的欲望越膨胀，他们就越有可能建立一个庞大无比的社会。

难道我们赤裸的身体总是受益于空气吗？就像我们想象中的鸟儿在晴朗的天气中普遍都会觉得很快乐一样。如果人类没有傲气、虚伪和淫欲，那么我不知道是什么促使我们发明了衣服和房子，更别说珠宝、盘子、绘画、雕刻和精美的家具，以及所有那些被严苛的道德家看作不必

要的多余东西了。但是，如果人类不是因为很快厌倦了步行而想像其他动物一样身手敏捷，如果人类天生勤劳并能理性地追求和享受快乐，如果人类没有其他恶德且到处都是平坦、坚固、干净的土地，那么谁会想到马车，谁会想骑在马背上冒险呢？海豚能说出它需要船只的理由吗？或者，老鹰在旅行时又会要求什么样的马车呢？

我希望读者知道，我所了解的社会是一个政治体，在这个政治体中，人不是被强大的力量征服，就是被其野蛮的状态驯服，因此，人便成为一种有纪律的生物。这种生物可以在为他人劳作的过程中找到自己的目标。在独裁或是其他形式的政府下，每个成员都服从于整体。通过巧妙的管理，他们统一行动。这是因为，如果我们所说的社会只是指一些人，而这些人不受约束，也没有政府，出于对自己种族的天然喜爱或者对结伴而行的热爱，他们像一群牛或一群羊那样聚在一起，那么这个世界上便不会有比人更不适合社会的生物了。而且，他们中间100位本应该彼此平等，不受任何压迫，不惧怕世界上任何的位高权重者的人，不可能在一起毫不争吵地生活两个小时。他们彼此越有才华、力量、智慧、勇气和决心，这种争吵就会越剧烈。

在大自然的蛮荒状态下，父母很可能坚守他们那高于自己孩子的优越地位，至少在他们强壮的时候是这样的。甚至到后来，当他们不再强壮时，他们的子女仍会想起父母所经历的事，这就会产生一种介于爱和恐惧之间的被我们称为“尊重”的感情。同样，第二代人很可能会以第一代榜样。一个人，只要还算是精明的，只要还活着，只要还有理智，就永远能够对自己的子孙后代保持一种优越的支配能力，无论他有多少子孙。但是，一旦长辈过世，后辈就会陷入没完没了的争吵，直至兵戎相见。兄弟之间所谓的长幼有序并没有太大的影响力，而长子被授予的卓越地位也只不过是保证了彼此和平相处的权宜之计而已。人天生就是一种没有攻击力的胆小动物，并且对宁静祥和情有独钟。如果没有人冒犯他，他就永远不会去战斗。即使没有别人的冒犯，他也本可以得到他为之奋斗的东西。他这种会感受到害怕的性情，以及他对被人打扰的

深恶痛绝，都是由各种各样的计划和政府形式造成的。毫无疑问，君主制是罪魁祸首。贵族制和民主制是解决这种麻烦的两种不同的方法。这三种方法的结合是对其他所有方法的改进。

但是，不管我们是野蛮人还是政治家，像我们这样的堕落之人，在运用自己的器官时，除了取悦自己，都不可能有什么别的意图。即使是陷于热恋或者处于绝望之中，我们也不会有其他东西产生。在某种意义上，意愿和快乐毫无二致，任何有违自己意愿的不悦行为都是违背天性且让人惶恐不安的。既然行动是被这样定义的，那么我们便总是不禁去做自己喜欢的事。同时，我们的思想是自由的，是不受约束的。没有伪装，我们就不可能成为社会性动物。这方面的证据是显而易见的：如果我们没有学会用独一无二的技巧和谨慎的掩饰之法来隐藏和扼杀内心那些不断涌现的势不可当的欲望，那么所有的文明都将销声匿迹；如果我们的全部想法都向别人公开，就像我们对自己毫无保留一样，那么虽然我们具备说话的能力，但我们却做不到彼此容忍。我相信，对于我所说的这些事实，每个读者都能有所感悟。我能辨别我的对手，因为他的想法表现在他的脸上，他正准备开口反驳我。在所有的文明社会中，人们不知不觉地从小就被教育成伪君子，没有人敢承认他从公众的灾难中抑或从某些私人的损失中得到了好处。如果教堂司事公开表示自己希望教区居民死去，他就会被别人用石头砸死，尽管大家都知道除了为居民办葬礼，他无以为生。

对于我来说，在观察人类生活中所发生的事情时，我很高兴地看到：由于不同的职业和地位，人们对财富的期望和看法是如此千变万化，而且常常以奇怪的对立形式呈现。在一个井然有序的舞会上，每一张面孔都显得欢乐无比！在一场葬礼的化装舞会上，人们展现的又是一副多么庄严肃穆的愁容啊！但是，葬礼主持人和舞会司仪一样，对自己的成就感到高兴。而两个人对自己的职业都同样感到疲惫，前者的欢乐和后者的庄重都是一种异曲同工的伪装。如果人们从来没有注意过一位打扮得体的绸缎商和一位正好来他店里的年轻女士的对话，那么他们便

与生活中饶有意味的一幕失之交臂。我严肃的读者啊，请你暂时放下自己的庄重，容许我把这两个人分别考察一下，深入他们的内心，看看他们行动的不同动机。

绸缎商的生意是尽其所能地出售尽可能多的丝绸，而他开出的售价就是他所认为的合理价格，是根据交易的利润惯例来决定的。至于那位女士，她的拿手好戏就是让自己高兴，她要以比平时便宜四到六个便士的价格买到自己想要的东西。如果她不是很丑的话，那么从男性的殷勤给她留下的印象来看，她会认为自己气质优雅、举止随和、嗓音甜美。如果她并不漂亮，那么她会认为自己大方得体，至少也比她所认识的大多数年轻女子更讨人喜欢。虽然她找不到什么理由使自己能用比别人更少的钱买到同样的东西，但她毕竟有良好的品质，所以她挖空了心思、绞尽了脑汁，以使自己获得最大的好处。但是，这里并不会产生什么爱情火花。因此，一方面，她不能扮演暴君，摆出怒气冲冲、怨天尤人的架势；另一方面，她又比在所有其他场合有更多的自由表现出说话亲切、待人和蔼的样子。她知道许多知书达理的人都会光临他的店铺，她竭尽全力使自己表现得和蔼可亲、温婉贤淑，使自己的言谈举止符合那些优雅的礼节。既然她这样下定了决心，那么不管遇到什么事，她都不会发脾气。

这位女士的马车还没有停下，就有一个绅士模样的人向她走来，此人干净素雅，装扮时尚，低垂着头，对她毕恭毕敬。只要她面露喜色，他就会知道她想进去，于是他便会将她引入店里。然后，他立刻从她身边溜走，穿过一条小道，只半分钟时间，他就风度翩翩地站到了柜台后面。此时，他面对着她，满腔敬意，用新潮的辞令恳切地询问她的喜好。不管她喜欢什么，不喜欢什么，她永远不会被直接反驳。与她打交道的是这样一个男人，在他身上，无与伦比的耐心是他这一行的秘密之一——无论她制造什么麻烦，她肯定只会听到最亲切的话语。她的面前总有一副让人心旷神怡的面容。在这面容上，愉悦和尊敬似乎同良好的心境融为了一体，创造出一种人为的宁静。比起那由未经雕琢的本性所

造就的宁静，这种宁静要更加引人入胜。

这两个人的相处是如此融洽，两个人表现得如此文质彬彬，虽然他们也会谈论一些鸡毛蒜皮的小事，但是他们的谈话一定会让人非常舒心。虽然她还拿不定主意买什么东西，可是他还是不厌其烦地给她建议。虽然他在提建议的时候小心翼翼，但一旦她下定决心要买什么，他马上就变得主动，说这是店里最好的一种料子，夸她独具慧眼，还说自己越看它越觉得奇怪，说自己以前不该没发现它比店里的任何东西都要好。通过众前辈的言传身教和自己的勤学苦练，他学会了神不知鬼不觉地潜入别人的灵魂深处，拥有了摸清顾客的能力，并发现那些连顾客自己都不知道的弱点。在运用了那些无穷无尽的计谋后，他使那位女士高估了自己的判断力，同时也高估了她要买的商品的价值。比起她来，他的优势体现在他们交易中那最重要的一环，即讨价还价。他对价格知道得一清二楚，而她却一无所知。因此，他抓紧每个机会去影响她的想法。在这里，虽然他可以随心所欲地扯谎，例如在成本价和折扣方面；但他并不仅仅依赖这些，他还朝她的虚荣心进攻，使她相信世界上最不可思议的事情就是自己的羸弱不堪和她的卓尔不群。他说，他已经下了决心，绝不以这样的价格卖掉那个东西，但是她有力地说服他放弃了，说服力比他碰到过的任何顾客都强劲有力。他抱怨自己失去了他的丝绸，但看到她如此喜欢，便决心宁可让自己遭受这样的不幸，也不愿让这样一位无比珍贵的女士受辱。他说，就把这丝绸给她吧，只求她下次别对他那么狠心。同时，这位知道自己不仅聪慧而且也能说会道的买家，也很容易觉得自己的谈话方式很有说服力。于是，为了使自己良好的教养得到体现，他便觉得自己只要不承认她所说的优点就足够了。接着，他又用一连串的妙语回敬对方的恭维，使那位女士称心如意地相信了他对她所说的一切，让她觉得事实正是如此。结果是：她带着每码省下9便士的满足感，以和别人一样的价格买下了丝绸。事实上，即使她再少付6便士，商家也会卖给她。

这位女士可能因为得不到足够的奉承，或者因为她高兴地发现他的

行为有什么纰漏，或者因为她不喜欢他系领带，抑或因为她不喜欢他的其他举止，所以她就不光顾这个绸缎商，而把机会留给了这个行业的其他商家。可是，如果许多商家聚集在一起，那么她要决定上哪一家商铺往往便不那么容易了。那么，为什么有些女人会有这样或那样的选择呢？原因往往是千奇百怪的，而且这是一个巨大无比的谜团。我们从来就不能毫无节制地随心所欲，我们无法对那些欲望追根溯源，而且其他人的猜测也是毫无道理可言的。一个贤惠的女人喜欢去一家商铺买东西，而不选择其他商铺，因为她曾在那里见到一位仪表堂堂的店员；另一个女人性情温顺，当她没有要买东西的打算，而只是去圣保罗教堂的时候，她经过某一家商铺，在这家店里，她所受到的待遇比在其他任何地方都要好。在那些时髦的绸缎商人中间，优秀者必须守在自己的门前，随时吸引顾客。除了阿谀奉承的神态外，他们并不能随心所欲或强拉硬拽让她们进入店铺。他们摆出百依百顺的姿势，对于那些把目光投向自己商铺的衣着考究的女士，他们也许还会一一鞠躬。

我刚才所说的最后一句话，使我想到了另一种招揽顾客的办法，它与我上面所说的那种方式相差甚远。我指的是送水人，尤其是那些从外表和服装就可以看出他们是来自农村的送水人。五六个人围在一个他们从未见过的男子周围，其中两个人离得最近，他们用胳膊搂住他的脖子，热情地拥抱着他，仿佛他们是他们刚从东印度航行归来的兄弟。第三个人抓住他的手，第四个人抓住他的衣袖、纽扣或任何他能摸到的东西，而第五个或第六个人在绕着他跑了两圈后也没能碰到他。他们站在被围住的那个人的正前方，离他的鼻子还不到3英寸^[8]。他们张开嘴叫了一声，与对手们抗争，露出一排可怕的大牙齿，上面还沾着面包和奶酪的残渣，因为那位乡下人的到来使他们没来得及把这些东西咽下去。其实，当看到这个场面时，我们并不会产生任何不快的感觉。

这并没有任何冒犯的意思，农民理所当然地认为他们对他皆有所求。因此，他非但不反对他们，反而耐心地忍受自己在人群中被他们推来推去。不管是一个刚抽完烟斗的人还是一个有着油腻腻头发的人在他

身边蹭来蹭去，他都没有心思去挑人们呼出的气息的不是，毕竟他从摇篮里就习惯了污垢和汗水。在这五六个人中，有的就站在离他耳边很近的地方，有的最远也离他不到5英尺。对他来说，即使他们站在100码外对他大喊大叫，也没什么大不了的。他意识到，当他自己快乐的时候，他也会发出同样的声音，并且暗自喜欢他们这种吵闹。这种推搡已经让他看到了他们的意图，这种奉承方式是他能心领神会的。他不禁希望他们能交上好运，因为他们似乎很器重他。他喜欢成为众人的焦点，他钦佩伦敦人，因为他们愿意花3便士（甚至更少的钱）购买他的服务。然而，在乡下，在他光临的那些商店里，如果他不先告诉那些人自己想要什么，他就会一无所获。而且，即使他一次拿出三四个先令，也没有人搭理他，除非店员被迫回答他最开始问的问题。而在这里，这些快速的回应使他感激不尽，他打心底里不希望让任何人失望，因此他不知道该选择卖给谁。我曾见过一个送水人，他已经把这一切或诸如此类的事情想得清清楚楚，就像我把他身上的一切看得一清二楚一样。与此同时，他对送水这项工作感到心满意足，于是面带微笑地挑起比自己身体还要重100磅左右的水，将其送到岸上。

如果我在描绘这两种底层生活的形象时所表现出的小小欢乐与我的身份不相称，那么我会感到遗憾，但我保证不再犯那样的错误。现在，我将抓紧时间用朴实无华的简单方式继续我的论证，并指出那些人所犯的巨大错误。他们认为：我们身上那些值得称赞的社会美德与和蔼可亲的品质，对公众和拥有这些美德的个人同样有益；而且，那些行之有效的方法只要有助于私人家庭的福利和真正的幸福，就一定会对整个社会产生同样的影响。我承认，我一直在为此奋斗，而且也相信自己做得相当不错。但我不希望人们因为看到一个问题的真相被证明是多种多样的（而不是唯一的），就对这个问题心生好感。

可以肯定的是，一个人的欲望越少，他越不贪得无厌，他就能保持自我；他越积极地满足自己的需要，越不需要别人侍候，就越受人爱戴，他在家庭中的麻烦就越少；他越热爱平静与和谐，他对他的邻居就

越仁慈，他所散发的美德之光也就越真实。这样，毫无疑问，上帝和人们都会乐于接受他。但让我们理智些吧，这些事情能有什么益处呢？或者，这些事情究竟能促成什么好事来使各个国家繁荣富强、威震天下和永垂不朽呢？穷奢极侈的朝臣毫 unlimited 他的欲望；变幻无常的妓女在每周都发明新的时装；那位心高气傲的公爵夫人在万千侍从、锦衣玉食中享尽欢娱，其举止活脱脱就是一位公主；还有挥霍无度的浪子和挥金如土的富二代四处挥霍钱财，从不三思而后行。他们见到什么就买什么，第二天不是把这些东西毁掉就是丢弃。那个贪得无厌、信口雌黄的阴险小人，从寡妇和孤儿的眼泪里榨取了无尽财富，把钱留给那些浪子去挥霍。这些正是一个强大国家的猎物和美食。或者换句话说，这就是人类所面临的灾难性状况。若要战胜它，我们就需要我所提到的瘟疫和怪物，需要完成那些人类能够创造出来的各种各样劳作和任务，以使广大的穷苦劳动人民谋得坚实牢靠的生存之道，这种生存之道是造就大社会的必备条件。如果没有强大的力量和一定的规矩，那么一个伟大而富裕的国家可以永世长存吗？这简直就是异想天开。

我和路德、加尔文、伊丽莎白女王一样反对教皇制。但我从心底相信，在使那些拥护教皇的王国或国家比其他国家更兴旺发达方面，宗教改革所起的作用并不比发明了那傻乎乎、毫无章法的带撑环、加衬心的女裙大。但是，如果我的敌人因此反对我，说我蔑视教廷权力，那么我至少还能确信：从教廷问世一直到今天，除了同这些为世人的福祉而战的英勇人士做斗争之外，与我所说的女性奢侈品行业近几年那令人不屑一顾的发展相比，教廷在雇用可靠、勤勉的劳动力方面实在是相形见绌。宗教与商业截然不同。有人在给其成千上万的邻居造成不计其数的麻烦的同时，也历经千辛万苦发明了数不胜数的产品，不管他是对是错，他对这个社会都厥功至伟。

在世界上的某些地方，为了织出漂亮的猩红色或深红色布料，人们一定会面临一番喧闹。同时，这又需要多少能工巧匠啊！他们不仅包括那些显而易见的劳动者，如粗纺工、纺纱工、织布工、洗布工、染色

工、定线工、绘制工和包装工，还包括那些看似风马牛不相及的陌生工作者，如磨坊匠、制锡工和化学家，以及许多其他为纺织业制造工具、器皿和其他设备的必不可少的手工制作者。但所有这些事情都是在国内完成的，而且可以在没有特别疲劳或危险的情况下大功告成。当我们想到在国外将要经历的艰难险阻，将要航行的辽阔海洋，将要忍受的不同气候，以及那些必须求助的国家时，国内那些辛劳简直不值一提。的确，只有西班牙才有可能为我们提供羊毛，让我们织出最好的布料。但是，要把布料染成这种美丽的颜色，需要多么高超的技艺和多么辛苦的劳作，以及多么丰富的经验和娴熟的技能啊！一个染缸中又该汇集多少种分散在宇宙中的药物和其他各种成分啊！的确，我们有自己生产的明矾，我们还有来自莱茵（Rhine）的粗酒石（argol）和来自匈牙利的硫酸盐。这一切都来自欧洲。但是，硝石太少了，我们不得不远到东印度群岛。古人不知道的胭脂虫红（cochineal），离我们并不近，它在地球上一个与我们这里完全不同的地方。的确，我们从西班牙人那里买这种染料，但它并不产自西班牙，西班牙人不得不从东印度群岛那片遥远的新世界为我们取货。在我们的东部和西部，众多的水手在太阳下炙烤，他们热得大汗淋漓；还有一群水手则在北方忍受酷寒，他们在俄罗斯为我们获取草碱（potashes）。

为了制出一匹上好的布料，人们必须经历各种各样的艰难困苦和自然灾害。人们在航行中冒着巨大的风险，不仅如此，这些航行还极少获得成功，且代价高昂，许多人牺牲了健康和财富，甚至失去了生命。当对这一切了如指掌却不得不考虑这一切时，我们很难想象一个如此没有人性、毫无羞耻之心的暴君，会以同样的眼光看待事物，他居然从他无辜的奴隶那里得到了这样可怕的服务！同时，我们也要敢于承认：他做这件事并不是为了别的，而是为了让人从一件猩红色或深红色的衣服中得到满足。但是，一个国家的奢侈要达到什么样的程度，才能使国王的官员、近卫军甚至士兵都产生这种无耻的欲望啊！

但是，如果我们深入思考，把所有这些劳动看作各行各业的自愿行

为，认为这些劳动是人们的谋生手段，而且每个人都为自己工作，不管他看上去为别人付出了多少努力；如果我们想到，即使是那饱经风霜的水手，在每次航行结束之后，甚至在船只失事之后，也会找到另一次航行的工作；如果我们想到，我是说，从另一个角度来看这些事情；那么，我们会发现，对于穷人来说，这些劳动绝不是一种负担，绝不是一种压迫。能得到工作是人们的福气，这是他们向上天祈求的恩赐。让普通大众都能得到工作，也是每一位立法者所殚精竭虑的事。

就像小孩，即使是婴儿，也善于模仿，因而所有的年轻人都有强烈的欲望成为成年人，而且他们由于急于表现出自己是成年人，反而使人们认为他们尚不成熟，从而导致这个过程充斥着荒唐可笑。在所有大型社会中，繁荣兴旺的商业如果能永远持续下去，或至少能长期保持下去，就都得益于年轻人这种愚蠢的行为。由于缺乏判断力和经验，年轻人羡慕那些比他们年长的人。为了具有年长者那些无关紧要且常常会受到责备的资质，年轻人要经历多大的痛苦，要对自己多么残忍啊！这种对模仿的爱好使他们逐渐习惯于使用那些令人厌烦的东西，如果他们一开始就能忍受这些东西，那么日后他们便不知道如何丢弃这些东西，并且常常因为轻率地增加了这些毫无必要的生活必需品而深感遗憾。茶叶和咖啡带来的财富是多么丰厚啊！在这个世界上，有多少交易在发生，又有多少劳动力参与其中，而这只是为了让成千上万个家庭维持那两种即使不令人厌恶起码也是愚蠢的习惯——吸鼻烟、抽烟草。对于那些对此上瘾的人来说，这两种习惯肯定是弊大于利的！我还要进一步说明，当我们假装自己非常明智和正经的时候，个人的损失和不幸，以及我们的愚蠢愿望对公众是有益的。伦敦的大火是一场巨大的灾难。但是，如果木匠、泥瓦匠、铁匠和其他所有人（不仅包括建筑行业的人，而且包括制造和买卖与建筑行业相关的产品、被烧毁的商品以及因此有大量工作可做的其他行业的人）同那些在大火中遭受损失的人一起投票表决，那么为起火而感到高兴的人的数目即使没有超过抱怨大火的人的数目，也会与其相等。正是因为要重新生产和买卖那些因火灾、风暴、海难、围攻和战争而受到损失与破坏的物资，相当一部分行业才得以维持。这

一事实，以及我所说的关于社会本质的任何事实，将在下文清楚地显现出来。

要列举一个国家在航运方面所获得的所有好处和不同利益是一项艰巨的任务。但是，如果我们仅仅考虑一下船只本身，想想那些用于海运的大大小的船只——从最不起眼的小船到第一流的战舰，想想那建造它们所涉及的木材和工人，想想沥青、柏油、松香和油脂，想想桅杆、帆桁、帆篷和索具，想想各种铁器、缆索、船桨和其他一切船上之物，那么我们会发现：仅仅为我们这样一个国家提供这些必需品，就占据了欧洲的大部分交易，且不说因此被消耗的各种各样的物资和弹药，也不必提水手、船夫和其他因此而得以生存的人及其家属了。

另外，如果我们看到，世界各国在航海业发展过程中及其在与外国通商方面所发生的人为和自然上的种种不幸和罪恶，那么航海业的前景会使我们觉得毛骨悚然。我们能想象这样一个人口众多的岛国吗？那里的人们对船只和海上事务一无所知，但除此之外，他们却聪明机智、遵纪守法。一位天使一般的人，也许是他们中的天才，竟然在他们面前展开了一幅设计蓝图。这些人一方面看到，一千年后的航海所能带来的财富和那些实实在在的好处；另一方面则同时看到，财产会消耗，健康会受损，所有其他灾难将不可避免地发生。我相信，他们会以恐惧和厌恶的眼光看待船只，他们谨慎的统治者会严厉禁止建造和发明所有与航海相关的建筑或机器，不管它们是什么形状或者叫什么。总之，他会禁止所有这类可恶的发明，或者即使不对相关人士判处死刑，也要处以重罚。

就算不说外贸带来的必然后果，不说礼仪的败坏，不说航运带来的瘟疫、天花和其他疾病，难道我们不应该看到狂风天气、暴躁海洋、北方冰雪、南方害虫、黑暗夜晚和恶劣气候所带来的后果吗？或者，不应该想到食物匮乏、水手出错、某些人技术不熟练、某些人玩忽职守和醉酒引起的后果吗？难道我们不应该考虑人员遭到损失，财富被深海吞

没，孤儿寡妇的泪水夺眶而出，商人破产荡业及其后果，以及父母对其子女、妻子对其丈夫的安危整日提心吊胆吗？难道我们不该记住在一个提倡贸易的国家里，全国的老板和保险所有人都会因海上刮起的每一阵狂风而辗转反侧、心痛万分吗？我想说的是，难道我们不应该关注这些事情，对它们给予理所当然的重视吗？在一个由有思想的人构成的国家里，人们把船只与航海说成是上天对他们的特别恩赐。面对那些分散于世界各地的无数艘船，以及那些驶向世界各地和从世界各地开往自己国家的船，他们觉得自己因此而获得了一种与众不同的幸福，这难道不是一件不可思议的事情吗？

但是，我们在考虑这些事情的时候，还是把自己限制在船只造成的苦难上吧！让我们只考虑船只本身，以及船上的索具和装备，而不去考虑船上所载的货物或船上的工作人员吧！我们将发现，仅因船只本身造成的损害就是非常巨大的，而且每年的损失都会增加。有些船在海上沉没了，有些船撞在岩石上裂成两半，有些船被泥沙吞没了，有些船被狂风暴雨卷走了，有些船则由于缺乏有经验和海岸知识的船员而沉没了。还有那些被风吹倒或不得被砍断而抛到海里的桅杆，被风暴摧毁的帆桁、帆篷和各种尺寸的绳索，以及损坏了的锚。还有，我们还得加上那必须修补的因狂风暴雨和巨浪造成的漏洞和其他破损。除此之外，由于船员粗心大意以及那些嗜酒如命的水手狂饮烈酒，一些船被火烧毁。有时，恶劣的气候和糟糕的装备都会酿成致命的瘟疫，从而夺去大部分船员的生命，甚至不少船仅仅因为人手不足而毁于一旦。

这些都是与航海密不可分的灾难，而且似乎也是阻碍对外贸易的巨大障碍。如果一个商人的船只总是碰上好天气——有他所希望的海风，并且他所雇用的每个层级的每个水手不仅有知识、经验，而且小心谨慎、不酗酒、品行端正，那么他该多么高兴啊！这难道不是每位祈祷者所希望得到的幸福吗？在欧洲，在全世界，有哪个船主、商人不为这样的赐福整日向上天祈祷，而对那些给别人造成的伤害置之不理呢？这样的请愿当然是非常不合情理的，然而认为自己没有权利这么祈求的人又

在哪里呢？因此，既然每个人都假装自己有和别人平等的权利获得上天的恩泽，我们就不去想这种恩泽是否真实，我们就假设他们的祈祷都应验了，他们的愿望也都实现了。我们就研究一下这幸福的结果究竟如何吧。

只要造船的木材不烂，船就永远不会坏，因为它和木材一般结实。木材很容易遭受狂风暴雨的袭击，而根据我们的推测，船是不会坏的。因此，在还没有机会建造新船之前，现今的造船大师们以及在他们下面工作的每一个人，要么已经因挨饿失去生命，要么英年早逝，要么已经寿终正寝。首先，所有船都能遇上强风（永远不必担心没有风），因而这些船都能快速航行，既能出海，又能返航。其次，没有任何商品会因为海上或天气的压力而遭受损害，所有的商品都能安全到岸。最后，目前有四分之三的船都是多余的，而现在世界上的船会被用上很多年。桅杆和帆桁的使用时间和船本身的使用时间一样长，在这一点上，我们暂时还不需要麻烦挪威人。的确，仅有的几艘船的帆篷和索具会被磨损，但磨损速度不会像现在这么快，因为它们在一个小时的风暴中所受的损害，往往比在十天的好天气中所受的损害还要大。

同时，锚和缆索几乎不会遭到损坏，它们都可以在船上使用一段时间。光是这些东西，就能使制锚工人和缆索工人享受许多枯燥乏味的假期。这种普遍的消费需求会对木材商人和所有进口铁器、帆布、大麻、沥青、焦油等的人产生很大的影响。正因如此，在我最初提到的与航海业务相关的在欧洲商贸中占了相当份额的五种行业中，有四种会消失。

到目前为止，我只谈到了这一赐福对航运的影响，但它将损害其他贸易部门，而且对每个出口自己所种植或制造的东西的国家的穷人也是有害的。那些每年随船在深海中航行被海水、高热、害虫毁坏以及被火焚毁的货物和商品，还有由风暴、航行中的乏味感以及三心二意和贪婪成性的水手引起的其他意外状况造成的货物和商品损坏，都会使商人遭受损失。我要说的是，这些商品和货物在每年运往世界各地的货物中占

了相当大的一部分，在它们被装上船之前，一定有许多许多的穷人被雇用。对于英国的穷人来说，在地中海被烧毁或淹没的100包布，就像它们被安全运至士麦那（Smyrna）或阿勒颇（Aleppo）一样——在这些尊贵绅士的领地，所有布匹都会被抢售一空。

运输商可能会破产，服装商、染匠、包工和其他商人以及中间商也可能会遭殃，但那些制造布匹的穷人绝不会受损。临时工一般每周领取一次工资，在货物装上船之前，所有被雇用的工人都能领到工资，无论他们是在与制作布匹本身相关的各个部门，还是在从装船到卸货使布匹制造业臻于完善的陆运和水运行业，至少大部分人都是如此。如果我的一些读者从我的话中随心所欲地得出结论，即那些被淹没或烧毁了的货物对穷人是有益的，就像它们被卖得很好而且得到了合理利用一样，那么我便会认为他是在无事生非，根本不值得搭理。如果天总是下雨，太阳永不升起，作物很快就会腐烂和消失。因此，可以肯定的是，要得到青草或谷物，雨水和阳光都是必不可少的。这个说法绝不自相矛盾。

这种风和日丽的赐福，对水手本身和水手的未来会产生怎样的影响呢？从已有的论述中，我们也许很容易推断出来。因为每艘船被使用的概率不到25%，所以船本身也总能免于暴风雨的袭击，因而其需要配备的操作人员就会减少，结果则是，六位水手中的五位可能会失业。在这个国家，失业的穷人越来越多，这是一件很不幸的事。一旦那些多余的水手都过世了，我们就不再可能拥有与现在一样庞大的舰队。但是，因为全世界的水手数量都在减少，所以我并不认为这是一种损害或者一件极不方便的事情。其最终结果就是：一旦爆发战争，海上强国将不得不减少军舰数量。这是一种幸福，而不是一种罪恶。你们要把这种幸福发扬到最完美的境界吗？只要再加上一种更称心如意的赐福，任何国家就永远不会有战争了。我在这里提到的赐福也是所有善良的基督徒必须祈祷的，即所有的君主和政治家都信守彼此的誓言和承诺，都遵守对自己臣民许下的誓言和承诺。他们也许会更加看重道德和信仰律令，而不是只盯着国家政治和世俗学问；他们也许会更看重别人的精神幸福，而不

仅仅是自己的世俗欲望；他们也许更看重他们所治理的国家中体现的诚信、安全、和平与安宁，而不仅仅是自己对荣耀、复仇、贪婪和野心的热爱。

在许多人看来，上述一段话似乎离题了，与我的目的无关。但我的本意是要证明：统治者和执政者那善良、正直、和平的性情，并不能使他们声势显赫，他们国家的人数也并不会因此增加。如果可能的话，那么每个人最多可以获得他们所祈祷的连续不断的成功。我已经说过：如果一个大型社会把幸福建立在世俗的伟大上，让自己的邻居心生艳羡，把荣誉和军事力量当成自己的价值所在，那么这终将贻害无穷。

人们绝不会提醒自己要当心各种赐福，但灾难却需要人们去刻意避免。人类和蔼可亲的品质并没有使任何人精神振奋。他的诚实，他对结伴而行的热爱，他的善良，他的满足和节俭，对一个懒惰的社会来说是无限的慰藉。他们越真实和越不受影响，就越能使一切变得平静和安宁，因而也就越能处处避免麻烦，避免躁动。同样，我们也可以说，上天的恩赐和慷慨，以及大自然的馈赠和恩惠所涉及的范围越广、数量越大，我们就越能节省体力。但是，人类的种种需要、恶德和不足，以及空气和其他恶劣的元素，都蕴含着一切艺术、工业和劳动的种子。正是严寒酷暑、四季无常、狂风不止、洪水肆虐、烈火熊熊和贫瘠荒凉的土地刺激着人们的发明创造。为了远离它们可能会带来的灾难，或者纠正它们的有害力量，把各种力量转化为我们自己的优势，我们尝试了不计其数的不同方法。当忙于满足无穷无尽的需求时，随着知识的增长和欲望的增加，我们的需求也会成倍增长。饥饿、口渴和赤裸是使我们奋起的第一个导火索。后来，我们的骄傲、懒惰、淫逸和浮躁，是促进所有艺术、科学、贸易、手工业和各行各业发展的伟大赞助者。需求、贪婪、嫉妒、野心以及每个人所拥有的特质则是伟大的实干家，它们使社会上的人各司其职，使他们乖乖劳作，使大多数人高高兴兴地干着自己行业的苦差事。当然，国王和王子不会这样。

贸易和制造业的种类越多，劳动者就越勤勉；各行各业的部门划分越详细，社会中互不妨碍的劳动人民的数量就可能越多，人们就越容易建立一个富裕、强大和兴旺发达的国家。美德者甚少，而且他们也不雇用什么人，因此他们可以使一个小国家受益，却永远不能造就一个伟大的国家。在千难万险面前的锲而不舍和坚韧不拔，以及在所有工作面前的兢兢业业，都是让人肃然起敬的品质。但是，由于人们做的都是自己的工作，所以那些品质正是对他们的奖赏，艺术和工业从来没有向他们表示过敬意。然而，从过去到现在，人类思想和其发明才能的卓越成就最为显著地体现在工人和工匠的各种工具和器具，以及各种各样的机器上，它们都用于弥补人类的各种弱点，纠正人类的许多缺陷，满足人类的懒惰需要或者平息人类的急躁之心。

道德和大自然中的万物如出一辙。万物中没有什么是完美的善，它不会伤害社会中的一分一毫，也不会伤害任何完全邪恶的东西；相反，它有可能被证明对万物中的某些东西大有裨益。因此，某个东西的善与恶，只是相对于其他东西而言的，并且同其所处的角度与位置密不可分。按照这样的说法，好的东西能让我们心情愉快。根据这一规则，每个人都希望自己过着尽可能好的生活，而很少考虑自己邻居的生活。在一个非常干燥的季节，虽然大家都祈求降雨，但是从来就没有下过雨。不过，总有一些想出国的人只希望自己远走他乡的那一天天气晴朗。当春天的谷物长得很茂盛时，全国人民都为这个可喜的结果欢欣鼓舞。而为了更高的市场价格储藏了去年收成的富农，一看到这种景象就痛苦不已，一想到丰收的前景就暗自悲伤。不仅如此，我们还经常发现，一些游手好闲的人在大庭广众之下声称自己想要得到别人的财产。为了避免造成某些所谓真正的损害，他们还声称需要加入一个明智的限制性条款，即不能因为确保自己不受损害就损害所有者的利益。但我觉得，当他们在说这件事时，其心里恐怕不会经常给自己设下这样的限制。

大多数人的祈祷和愿望都是微不足道且毫无意义的，但这却是一种幸福；否则，唯一能使人类适应社会和使世界不会陷入混乱的事就是，

那些向上天祷告的祈求都会变成过眼云烟。一位刚从旅途中归来的有责任心的年轻绅士逗留在布里埃尔（Briel），耐心地等着东风把他送回英国。在那里，他垂死的父亲完全沉浸在悲恸和柔情之中，父亲想在自己咽气之前拥抱儿子，给他祝福。同时，英国还有一位牧师，他非常关心德国清教徒的利益，他骑马去了哈威治（Harwich）^[9]，急急忙忙地赶在会议结束之前来到拉蒂斯本（Ratisbone）^[10]。与此同时，一支装备精良的舰队正准备驶向地中海，一支有着卓越战斗力的舰队正驶向波罗的海。所有这些事情都可能同时发生，至少，我们可以轻而易举地设想它们会同时发生。如果这些人既不是无神论者，也不是大坏蛋，那么他们在睡觉前都会有一些好的想法。因此，在上床睡觉的时候，他们一定会以不同的方式祈祷自己顺风顺水。但我并不认为这是他们的职责，也不认为上天可以听到他们的祷告，但我敢肯定：他们的愿望不可能同时得到满足。

在此之后，我觉得自己已经证明了，无论是人类天生的友好品质和善良情感，还是人类通过理性和自我否定而获得的真正美德，都不是社会的基础。但是，在这个世界上，那些被我们所认为的邪恶东西，无论是道德上的还是大自然中的，它们都是使我们成为社会性动物的重要源泉，是一切交易以及各行各业的坚实基础、生命之源和依托之物，无一例外。因此，我们必须将其视为所有艺术和科学的真正起源。一旦邪恶消失，这个社会即使不会毁尸灭迹，也会遍体鳞伤。

我可以怀着满腔的热忱，补充上千个例子来进一步说明和强调这个事实。但是，为了不惹人讨厌，我还是到此为止吧。尽管我得承认，对于想要得到别人赞许这件事，我并没有那么乐此不疲，因为我已经学会了在写作这种消遣中自娱自乐。不过，如果我听到有人说，这些消遣的文字使某位聪慧的读者有所收获，那么这总会使我在这番成就中的满足感有所增强。在结束这些在形式上有些许浮夸之气的文字时，为了使读者不留遗憾，我不得不重复一遍那个似是而非的论点，其实质内容在前言已经提到了，即通过一个老练的政治家的巧妙管理，私人的恶德是可

以转变为公众的利益的。

[1] 1英里≈1609.344米。——译者注

[2] 1英尺=0.3048米。——译者注

[3] 指作者在1714年的版本中添加的解释性说明，此版本并未收录。——编者注

[4] 全句为：“成为罗马之王，我是多么快乐啊！”（Of or tunatamnatam me consule Romam.）——译者注

[5] 贺拉斯，古罗马文学“黄金时代”的代表人物之一。——译者注

[6] 布里斯托尔，现为英国西南地区的最大城市。——译者注

[7] 指亚当和夏娃被逐出伊甸园。——译者注

[8] 1英寸=0.0254米。——译者注

[9] 哈威治，位于英国英格兰东南部的埃塞克斯郡。——译者注

[10] 拉蒂斯本，德国东南部的一座城市。——译者注

Preface

Laws and government are to the political bodies of civil societies, what the vital spirits and life itself are to the natural bodies of animated creatures; and as those that study the anatomy of dead carcasses may see, that the chief organs and nicest springs more immediately required to continue the motion of our machine, are not hard bones, strong muscles and nerves, nor the smooth white skin, that so beautifully covers them, but small trifling films, and little pipes, that are either overlooked or else seem inconsiderable to vulgar eyes; so they that examine into the nature of man, abstract from art and education, may observe, that what renders him a sociable animal, consists not in his desire of company, good nature, pity, affability, and other graces of a fair outside; but that his vilest and most hateful qualities are the most necessary accomplishments to fit him for the largest, and, according to the world, the happiest and most flourishing societies.

The following Fable, in which what I have said is set forth at large, was printed above eight years ago, in a six penny pamphlet, called, *The Grumbling Hive; or Knaves Turn'd Honest*; and being soon after pirated, cried about the streets in a halfpenny sheet. Since the first publishing of it, I have met with several that, either wilfully or ignorantly mistaking the design, would have it, that the scope of it was a satire upon virtue and morality, and the whole wrote for the encouragement of vice. This made me resolve, whenever it should be reprinted, some way or other to inform the reader of the real intent this little poem was wrote with. I do not dignify these few loose lines with the name of Poem, that I would have the reader expect any poetry in them, but barely because they are rhyme, and I am in reality

puzzled what name to give them; for they are neither heroic nor pastoral, satire, burlesque, nor heroicomic; to be a tale they want probability, and the whole is rather too long for a fable. All I can say of them is, that they are a story told in doggerel, which, without the least design of being witty, I have endeavoured to do in as easy and familiar a manner as I was able: the reader shall be welcome to call them what he pleases. It was said of Montaigne, that he was pretty well versed in the defects of mankind, but unacquainted with the excellencies of human nature: if I fare no worse, I shall think myself well used.

What country soever in the universe is to be understood by the Bee-Hive represented here, it is evident, from what is said of the laws and constitution of it, the glory, wealth, power, and industry of its inhabitants, that it must be a large, rich and warlike nation, that is happily governed by a limited monarchy. The satire, therefore, to be met with in the following lines, upon the several professions and callings, and almost every degree and station of people, was not made to injure and point to particular persons, but only to show the vileness of the ingredients that altogether compose the wholesome mixture of a well-ordered society; in order to extol the wonderful power of political wisdom, by the help of which so beautiful a machine is raised from the most contemptible branches. For the main design of the Fable (as it is briefly explained in the Moral), is to show the impossibility of enjoying all the most elegant comforts of life, that are to be met with in an industrious, wealthy and powerful nation, and at the same time, be blessed with all the virtue and innocence that can be wished for in a golden age; from thence to expose the unreasonableness and folly of those, that desirous of being an opulent and flourishing people, and wonderfully greedy after all the benefits they can receive as such, are yet always murmuring at and exclaiming against those vices and inconveniences, that from the beginning of the world to this present day, have been inseparable from all kingdoms and

states, that ever were famed, for strength, riches, and politeness, at the same time.

To do this, I first slightly touch upon some of the faults and corruptions the several professions and callings are generally charged with. After that I show that those very vices, of every particular person, by skilful management, were made subservient to the grandeur and worldly happiness of the whole. Lastly, by setting forth what of necessity must be the consequence of general honesty and virtue, and national temperance, innocence and content, I demonstrate that if mankind could be cured of the failings they are naturally guilty of, they would cease to be capable of being raised into such vast potent and polite societies, as they have been under the several great commonwealths and monarchies that have flourished since the creation.

If you ask me, why I have done all this, *cui bono*? And what good these notions will produce? Truly, besides the reader's diversion, I believe none at all; but if I was asked what naturally ought to be expected from them, I would answer, that, in the first place, the people who continually find fault with others, by reading them, would be taught to look at home, and examining their own consciences, be made ashamed of always railing at what they are more or less guilty of themselves; and that, in the next, those who are so fond of the ease and comforts, and reap all the benefits that are the consequence of a great and flourishing nation, would learn more patiently to submit to those inconveniences, which no government upon earth can remedy, when they should see the impossibility of enjoying any great share of the first, without partaking likewise of the latter.

This, I say, ought naturally to be expected from the publishing of these notions, if people were to be made better by any thing that could be said to

them; but mankind having for so many ages remained still the same, notwithstanding the many instructive and elaborate writings, by which their amendment has been endeavoured, I am not so vain as to hope for better success from so inconsiderable a trifle.

Having allowed the small advantage this little whim is likely to produce, I think myself obliged to show that it cannot be prejudicial to any; for what is published, if it does no good, ought at least to do no harm: in order to this, I have made some explanatory notes, to which the reader will find himself referred in those passages that seem to be most liable to exceptions.

The censorious, that never saw the *Grumbling Hive*, will tell me, that whatever I may talk of the Fable, it not taking up a tenth part of the book, was only contrived to introduce the Remarks; that instead of clearing up the doubtful or obscure places, I have only pitched upon such as I had a mind to expatiate upon; and that far from striving to extenuate the errors committed before, I have made bad worse, and shown myself a more barefaced champion for vice, in the rambling digressions, than I had done in the Fable itself.

I shall spend no time in answering these accusations: where men are prejudiced, the best apologies are lost; and I know that those who think it criminal to suppose a necessity of vice in any case whatever, will never be reconciled to any part of the performance; but if this be thoroughly examined, all the offence it can give must result from the wrong inferences that may perhaps be drawn from it, and which I desire nobody to make. When I assert that vices are inseparable from great and potent societies, and that it is impossible their wealth and grandeur should subsist without, I do not say that the particular members of them who are guilty of any should not be continually reprov'd, or not be punished for them when they grow into

crimes.

There are, I believe, few people in London, of those that are at any time forced to go a-foot, but what could wish the streets of it much cleaner than generally they are; while they regard nothing but their own clothes and private conveniency; but when once they come to consider, that what offends them, is the result of the plenty, great traffic, and opulency of that mighty city, if they have any concern in its welfare, they will hardly ever wish to see the streets of it less dirty. For if we mind the materials of all sorts that must supply such an infinite number of trades and handicrafts, as are always going forward; the vast quantity of victuals, drink, and fuel, that are daily consumed in it; the waste and superfluities that must be produced from them; the multitudes of horses, and other cattle, that are always dawbing the streets; the carts, coaches, and more heavy carriages that are perpetually wearing and breaking the pavement of them; and, above all, the numberless swarms of people that are continually harassing and trampling through every part of them: If, I say, we mind all these, we shall find, that every moment must produce new filth; and, considering how far distant the great streets are from the river side, what cost and care soever be bestowed to remove the nastiness almost as fast as it is made, it is impossible London should be more cleanly before it is less flourishing. Now would I ask, if a good citizen, in consideration of what has been said, might not assert, that dirty streets are a necessary evil, inseparable from the felicity of London, without being the least hinderance to the cleaning of shoes, or sweeping of streets, and consequently without any prejudice either to the blackguard or the scavengers.

But if, without any regard to the interest or happiness of the city, the question was put, what place I thought most pleasant to walk in? Nobody can doubt, but before the stinking streets of London, I would esteem a fragrant garden, or a shady grove in the country. In the same manner, if laying aside

all worldly greatness and vain glory, I should be asked where I thought it was most probable that men might enjoy true happiness, I would prefer a small peaceable society, in which men, neither envied nor esteemed by neighbours, should be contented to live upon the natural product of the spot they inhabit, to a vast multitude abounding in wealth and power, that should always be conquering others by their arms abroad, and debauching themselves by foreign luxury at home.

Thus much I had said to the reader in the first edition; and have added nothing by way of preface in the second. But since that, a violent outcry has been made against the book, exactly answering the expectation I always had of the justice, the wisdom, the charity, and fair-dealing of those whose goodwill I despaired of. It has been presented by the Grand Jury, and condemned by thousands who never saw a word of it. It has been preached against before my Lord Mayor; and an utter refutation of it is daily expected from a reverend divine, who has called me names in the advertisements, and threatened to answer me in two months time for above five months together. What I have to say for myself, the reader will see in my Vindication at the end of the book, where he will likewise find the Grand Jury's Presentment, and a letter to the Right Honourable Lord C. which is very rhetorical beyond argument or connection. The author shows a fine talent for invectives, and great sagacity in discovering atheism, where others can find none. He is zealous against wicked books, points at *the Fable of the Bees*, and is very angry with the author: He bestows four strong epithets on the enormity of his guilt, and by several elegant innuendos to the multitude, as the danger there is in suffering such authors to live, and the vengeance of Heaven upon a whole nation, very charitably recommends him to their care.

Considering the length of this epistle, and that it is not wholly levelled at me only, I thought at first to have made some extracts from it of what related

to myself; but finding, on a nearer inquiry, that what concerned me was so blended and interwoven with what did not, I was obliged to trouble the reader with it entire, not without hopes that, prolix as it is, the extravagancy of it will be entertaining to those who have perused the treatise it condemns with so much horror.

The Grumbling Hive; or, Knaves Turn'd Honest

A spacious hive well stock'd with bees,

That liv'd in luxury and ease;

And yet as fam'd for laws and arms,

As yielding large and early swarms;

Was counted the great nursery

Of sciences and industry.

No bees had better government,

More fickleness, or less content:

They were not slaves to tyranny,

Nor rul'd by wild democracy;

But kings, that could not wrong, because

Their power was circumscrib'd by laws.

These insects liv'd like men, and all

Our actions they performed in small.

They did whatever's done in town,
And what belongs to sword or gown;
Though th' artful works, by nimble slight
Of minute limbs, 'scap'd human sight;
Yet we've no engines, labourers,
Ships, castles, arms, artificers,
Craft, science, shop, or instrument,
But they had an equivalent.
Which, since their language is unknown,
Must be call'd, as we do our own.
As grant, that among other things,
They wanted dice, yet they had kings,
And those had guards; from whence we may
Justly conclude, they had some play;
Unless a regiment be shown
Of soldiers, that make use of none.
Vast numbers throng'd the fruitful hive,
Yet those vast numbers made 'em thrive;

Millions endeavouring to supply
Each other's lust and vanity;
While other millions were employ'd,
To see their handy-works destroy'd;
They furnish'd half the universe;
Yet had more work than labourers.
Some with vast flocks, and little pains
Jump'd into business of great gains;
And some were damn'd to scythes and spades,
And all those hard laborious trades;
Where willing wretches daily sweat,
And wear out strength and limbs to eat;
While others follow'd mysteries,
To which few folks bind 'prentices;
That want no stock, but that of brass,
And may set up without a cross;
As sharpers, parasites, pimps, players,
Pickpockets, coiners, quacks, soothsayers,

And all those, that in enmity,
With downright working, cunningly
Convert to their own use the labour
Of their good-natur'd heedless neighbour.
These were call'd Knaves, but bar the name,
The grave industrious were the same;
All trades and places knew some cheat,
No calling was without deceit.
The lawyers, of whose art the basis
Was raising feuds and splitting cases,
Oppos'd all registers, that cheats
Might make more work with dipt estates;
As were't unlawful, that one's own,
Without a law-suit, should be known.
They kept off hearings wilfully,
To f inger the refreshing fee;
And to defend a wicked cause,
Examin'd and survey'd the laws,

As burglar's shops and houses do,
To find out where they'd best break through.
Physicians valu'd fame and wealth
Above the drooping patient's health,
Or their own skill: the greatest part
Study'd, instead of rules of art,
Grave pensive looks and dull behaviour,
To gain th' apothecary's favour;
The praise of midwives, priests, and all
That serv'd at birth or funeral.
To bear with th' ever-talking tribe,
And hear my lady's aunt prescribe;
With formal smile, and kind how d'ye,
To fawn on all the family;
And, which of all the greatest curse is,
T' endure th' impertinence of nurses.
Among the many priests of Jove,
Hir'd to draw blessings from above,

Some few were learn'd and eloquent,
But thousands hot and ignorant;
Yet all pass'd muster that could hide
Their sloth, lust, avarice and pride,
For which they were as fam'd as tailors
For cabbage, or for brandy sailors;
Some, meagre-look'd, and meanly clad,
Would mystically pray for bread,
Meaning by that an ample store,
Yet lit'rally received no more;
And, while these holy drudges starv'd,
The lazy ones, for which they serv'd,
Indulg'd their ease, with all the graces
Of health and plenty in their faces.
The soldiers, that were forc'd to fight,
If they surviv'd, got honour by't;
Though some, that shunn'd the bloody fray,
Had limbs shot off, that ran away;

Some valiant gen'ral's fought the foe,
Others took bribes to let them go;
Some ventur'd always where 'twas warm,
Lost now a leg, and then an arm;
Till quite disabled, and put by,
They liv'd on half their salary;
While others never came in play,
And staid at home for double pay.
Their kings were serv'd, but knavishly,
Cheated by their own ministry;
Many, that for their welfare slaved,
Robbing the very crown they saved:
Pensions were small, and they liv'd high,
Yet boasted of their honesty.
Calling, whene'er they strain'd their right,
The slipp'ry trick a perquisite;
And when folks understood their cant,
They chang'd that for emolument;

Unwilling to be short or plain,
In any thing concerning gain;
For there was not a bee but would
Get more, I won't say, than he should;
But than he dar'd to let them know,
That pay'd for't; as your gamesters do,
That, though at fair play, ne'er will own
Before the losers that they've won.
But who can all their frauds repeat?
The very stuff which in the street
They sold for dirt t'enrich the ground,
Was often by the buyers found
Sophisticated with a quarter
Of good-for-nothing stones and mortar;
Though Flail had little cause to mutter.
Who sold the other salt for butter.
Justice herself, fam'd for fair dealing,
By blindness had not lost her feeling;

Her left hand, which the scales should hold,
Had often dropt 'em, brib'd with gold;
And, though she seem'd impartial,
Where punishment was corporal,
Pretended to a reg'lar course,
In murder, and all crimes of force;
Though some f irst pillory'd for cheating,
Were hang'd in hemp of their own beating;
Yet, it was thought, the sword she bore
Check'd but the desp'rate and the poor;
That, urg'd by mere necessity,
Were ty'd up to the wretched tree
For crimes, which not deserv'd that fate,
But to secure the rich and great.
Thus every part was full of vice,
Yet the whole mass a paradise;
Flatter'd in peace, and fear'd in wars,
They were th' esteem of foreigners,

And lavish of their wealth and lives,
The balance of all other hives.
Such were the blessings of that state;
Their crimes conspir'd to make them great:
And virtue, who from politics
Has learn'd a thousand cunning tricks,
Was, by their happy influence,
Made friends with vice; And ever since,
The worst of all the multitude
Did something for the common good.
This was the state's craft, that maintain'd
The whole of which each part complain'd:
This, as in music harmony
Made jarrings in the main agree,
Parties directly opposite,
Assist each other, as 'twere for spite;
And temp'rance with sobriety,
Serve drunkenness and gluttony.

The root of evil, avarice,
That damn'd ill-natur'd baneful vice,
Was slave to prodigality,
That noble sin; whilst luxury
Employ'd a million of the poor,
And odious pride a million more.
Envy itself, and vanity,
Were ministers of industry;
Their darling folly, f ickleness,
In diet, furniture, and dress.
That strange ridic'lous vice, was made
The very wheel that turn'd the trade.
Their laws and clothes were equally
Objects of mutability!
For, what was well done for a time,
In half a year became a crime;
Yet while they altered thus their laws,
Still f inding and correcting flaws

They mended by inconstancy
Faults, which no prudence could foresee.
Thus vice nurs'd ingenuity,
Which join'd the time and industry,
Had carry'd life's conveniences,
Its real pleasures, comforts, ease,
To such a height, the very poor
Liv'd better than the rich before.
And nothing could be added more.
How vain is mortal happiness!
Had they but known the bounds of bliss;
And that perfection here below
Is more than gods can well bestow;
The grumbling brutes had been content
With ministers and government.
But they, at every ill success,
Like creatures lost without redress,
Curs'd politicians, armies, fleets

While every one cry'd, damn the cheats,
And would, though conscious of his own,
In others barb'rously bear none.
One, that had got a princely store,
By cheating master, king, and poor,
Dar'd cry aloud, the land must sink
For all its fraud; and whom d'ye think
The sermonizing rascal chid?
A glover that sold lamb for kid.
The least thing was not done amiss,
Or cross'd the public business;
But all the rogues cry'd brazenly,
Good gods, had we but honesty!
Merc'ry smil'd at th' impudence,
And others call'd it want of sense,
Always to rail at what they lov'd.
But Jove with indignation mov'd,
At last in anger swore, he'd rid

The bawling hive of fraud; and did.

The very moment it departs,

And honesty fills all their hearts;

There shows 'em, like th' instructive tree,

Those crimes which they're ashamed to see;

Which now in silence they confess,

By blushing at their ugliness:

Like children, that would hide their faults,

And by their colour own their thoughts:

Imag'ning, when they're look'd upon,

That others see what they have done.

But, O ye gods! what consternation,

How vast and sudden was th' alteration!

In half an hour, the nation round,

Meat fell a penny in the pound.

The mask hypocrisy's sitting down,

From the great statesman to the clown.

And in some borrow'd looks well known,

Appear'd like strangers in their own.
The bar was silent from that day;
For now the willing debtors pay,
Ev'n what's by creditors forgot;
Who quitted them that had it not.
Those that were in the wrong, stood mute,
And dropt the patch'd vexatious suit.
On which since nothing else can thrive,
Than lawyers in an honest hive.
All, except those that got enough,
With inkhorns by their sides troop'd off.
Justice hang'd some, set others free;
And after gaol delivery,
Her presence being no more requir'd,
With all her train and pomp retir'd.
First march'd some smiths with locks and grates,
Fetters, and doors with iron plates;
Next gaolers, turnkeys and assistants.

Before the goddess, at some distance,
Her chief and faithful minister,
'Squire Catch, the law's great finisher,
Bore not th' imaginary sword,
But his own tools, an ax and cord:
Then on a cloud the hood-wink'd fair,
Justice herself was push'd by air.
About her chariot, and behind,
Were serjeants, bums of every kind,
Tip-staffs, and all those officers,
That squeeze a living out of tears.
Though physic liv'd, while folks were ill,
None would prescribe, but bees of skill;
Which through the hive dispers'd so wide,
That none of them had need to ride;
Wav'd vain disputes, and strove to free
The patients of their misery;
Left drugs in cheating countries grown,

And us'd the product of their own;
Knowing the gods sent no disease,
To nations without remedies.
Their clergy rous'd from laziness,
Laid not their charge on journey-bees,
But serv'd themselves, exempt from vice;
The gods with pray'r and sacrific ice,
All those, that were unf it, or knew,
Their service might be spar'd, withdrew;
Nor was their business for so many,
(If th' honest stand in need of any,)
Few only with the high-priest staid,
To whom the rest obedience paid;
Himself employ'd in holy cares,
Resign'd to others state-affairs.
He chas'd no starv'ling from his door,
Nor pinch'd the wages of the poor;
But at his house the hungry's fed,

The hireling finds unmeasur'd bread,
The needy traveller board and bed.
Among the king's great ministers,
And all the inferior officers,
The change was great; for frugally
They now live on their salary.
That a poor bee should ten times come
To ask his due, a trifling sum,
And by some well-hired clerk be made
To give a crown, or never be paid,
Would now be called a downright cheat,
Though formerly a perquisite.
All places managed first by three,
Who watched each other's knavery
And often for a fellow-feeling,
Promoted one another's stealing.
Are happily supplied by one,
By which some thousands more are gone.

No honour now could be content,
To live and owe for what was spent;
Liv'ries in brokers shops are hung,
They part with coaches for a song;
Sell stately horses by whole sets,
And country-houses, to pay debts.
Vain cost is shunn'd as much as fraud,
They have no forces kept abroad;
Laugh at th' esteem of foreigners,
And empty glory got by wars;
They fight but for their country's sake,
When right or liberty's at stake.
Now mind the glorious hive, and see
How honesty and trade agree.
The show is gone, it thins apace,
And looks with quite another face.
For 'twas not only that they went,
By whom vast sums were yearly spent;

But multitudes that liv'd on them,
Were daily forc'd to do the same.
In vain to other trades they'd fly
All were o'er-stock'd accordingly.
The price of land and houses falls;
Mirac'lous palaces, whose walls,
Like those of Thebes, were rais'd by play,
Are to be let; while the once gay,
Well-seated household gods would be
More pleas'd to expire in flames, than se
The mean inscription on the door
Smile at the lofty ones they bore.
The building trade is quite destroy'd,
Artificers are not employ'd;
No limner for his art is fam'd,
Stone-cutters, carvers are not nam'd.
Those, that remain'd, grown temp'rate, strive,
Not how to spend, but how to live;

And, when they paid their tavern score.
Resolv'd to enter it no more.
No vintner's jilt in all the hive
Could wear now cloth of gold, and thrive;
Nor Torcol such vast sums advance,
For Burgundy and Ortolans;
The courtier's gone that with his miss
Supp'd at his house on Christmas peas;
Spending as much in two hours stay,
As keeps a troop of horse a day.
The haughty Chloe, to live great,
Had made her husband rob the state;
But now she sells her furniture,
Which th' Indies had been ransack'd for.
Contracts the expensive bill of fare,
And wears her strong suit a whole year,
The slight and fickle age is past;
And clothes, as well as fashions, last.

Weavers, that join'd rich silk with plate,
And all the trades subordinate,
Are gone; still peace and plenty reign,
And every thing is cheap, though plain;
Kind nature, free from gard'ners force,
Allows all fruits in her own course;
But rarities cannot be had,
Where pains to get them are not paid.
As pride and luxury decrease,
So by degrees they leave the seas.
Not merchants now, but companies
Remove whole manufactories.
All arts and crafts neglected lie;
Content, the bane of industry,
Makes 'em admire their homely store,
And neither seek nor covet more.
So few in the vast hive remain,
The hundredth part they can't maintain

Against th' insults of numerous foes;
Whom yet they valiantly oppose,
'Till some well fenc'd retreat is found,
And here they die or stand their ground.
No hireling in their army's known,
But bravely fighting for their own,
Their courage and integrity
At last were crown'd with victory.
They triumph'd not without their cost,
For many thousand bees were lost.
Harden'd with toils and exercise,
They counted ease itself a vice;
Which so improv'd their temperance.
That, to avoid extravagance,
They flew into a hollow tree
Blest with content and honesty.

The Moral

Then leave complaints: fools only strive

To make a great an honest hive.

T' enjoy the world's conveniences,

Be fam'd in war, yet live in ease,

Without great vices, is a vain

Eutopia seated in the brain.

Fraud, luxury, and pride must live,

While we the benef its receive.

Hunger's a dreadful plague, no doubt,

Yet who digests or thrives without?

Do we not owe the growth of wine

To the dry shabby crooked vine?

Which, while its shoots neglected stood,

Chok'd other plants, and ran to wood.

But blest us with its noble fruit,

As soon as it was ty'd and cut;
So vice is benef icial found,
When it's by justice lopp'd and bound;
Nay, where the people would be great,
As necessary to the state,
As hunger is to make 'em eat.
Bare virtue can't make nations live
In splendor; they, that would revive
A golden age, must be as free,
For acorns as for honesty.

The Introduction

One of the greatest reasons why so few people understand themselves, is, that most writers are always teaching men what they should be, and hardly ever trouble their heads with telling them what they really are. As for my part, without any compliment to the courteous reader, or myself, I believe man (besides skin, flesh, bones, &c. that are obvious to the eye) to be a compound of various passions; that all of them, as they are provoked and come uppermost, govern him by turns, whether he will or no. To show that these qualifications, which we all pretend to be ashamed of, are the great support of a flourishing society, has been the subject of the foregoing poem. But there being some passages in it seemingly paradoxical, I have in the preface promised some explanatory remarks on it; which, to render more useful, I have thought fit to inquire, how man, no better qualified, might yet by his own imperfections be taught to distinguish between virtue and vice: and here I must desire the reader once for all to take notice, that when I say men, I mean neither Jews nor Christians; but mere man, in the state of nature and ignorance of the true Deity.

An Inquiry into the Origin of Moral Virtue

All untaught animals are only solicitous of pleasing themselves, and naturally follow the bent of their own inclinations, without considering the good or harm that, from their being pleased, will accrue to others. This is the reason that, in the wild state of nature, those creatures are fittest to live peaceably together in great numbers, that discover the least of understanding, and have the fewest appetites to gratify; and consequently no species of animals is, without the curb of government, less capable of agreeing long together in multitudes, than that of man; yet such are his qualities, whether good or bad I shall not determine, that no creature besides himself can ever be made sociable: but being an extraordinary selfish and headstrong, as well as cunning animal, however he may be subdued by superior strength, it is impossible by force alone to make him tractable, and receive the improvements he is capable of.

The chief thing, therefore, which lawgivers, and other wise men that have laboured for the establishment of society, have endeavoured, has been to make the people they were to govern, believe, that it was more beneficial for every body to conquer than indulge his appetites, and much better to mind the public than what seemed his private interest. As this has always been a very difficult task, so no wit or eloquence has been left untried to compass it; and the moralists and philosophers of all ages employed their utmost skill to prove the truth of so useful an assertion. But whether mankind would have ever believed it or not, it is not likely that any body could have persuaded them to disapprove of their natural inclinations, or prefer the good of others to their own, if, at the same time, he had not showed them an equivalent to be

enjoyed as a reward for the violence, which, by so doing, they of necessity must commit upon themselves. Those that have undertaken to civilize mankind, were not ignorant of this; but being unable to give so many real rewards as would satisfy all persons for every individual action, they were forced to contrive an imaginary one, that, as a general equivalent for the trouble of self-denial, should serve on all occasions, and without costing any thing either to themselves or others, be yet a most acceptable recompence to the receivers.

They thoroughly examined all the strength and frailties of our nature, and observing that none were either so savage as not to be charmed with praise, or so despicable as patiently to bear contempt, justly concluded, that flattery must be the most powerful argument that could be used to human creatures. Making use of this bewitching engine, they extolled the excellency of our nature above other animals, and setting forth with unbounded praises the wonders of our sagacity and vastness of understanding, bestowed a thousand encomiums on the rationality of our souls, by the help of which we were capable of performing the most noble achievements. Having, by this artful way of flattery, insinuated themselves into the hearts of men, they began to instruct them in the notions of honour and shame; representing the one as the worst of all evils, and the other as the highest good to which mortals could aspire: which being done, they laid before them how unbecoming it was the dignity of such sublime creatures to be solicitous about gratifying those appetites, which they had in common with brutes, and at the same time unmindful of those higher qualities that gave them the preeminence over all visible beings. They indeed confessed, that those impulses of nature were very pressing; that it was troublesome to resist, and very difficult wholly to subdue them. But this they only used as an argument to demonstrate, how glorious the conquest of them was on the one hand, and how scandalous on the other not to attempt it.

To introduce, moreover, an emulation amongst men, they divided the whole species into two classes, vastly differing from one another: the one consisted of abject, low-minded people, that always hunting after immediate enjoyment, were wholly incapable of self-denial, and without regard to the good of others, had no higher aim than their private advantage; such as being enslaved by voluptuousness, yielded without resistance to every gross desire, and make no use of their rational faculties but to heighten their sensual pleasure. These wild grovelling wretches, they said, were the dross of their kind, and having only the shape of men, differed from brutes in nothing but their outward figure. But the other class was made up of lofty highspirited creatures, that, free from sordid selfishness, esteemed the improvements of the mind to be their fairest possessions; and, setting a true value upon themselves, took no delight but in embellishing that part in which their excellency consisted; such as despising whatever they had in common with irrational creatures, opposed by the help of reason their most violent inclinations; and making a continual war with themselves, to promote the peace of others, aimed at no less than the public welfare, and the conquest of their own passion.

Fortior est qui se quàm qui fortissima Vincit

Moenia...

These they called the true representatives of their sublime species, exceeding in worth the first class by more degrees, than that itself was superior to the beasts of the field.

As in all animals that are not too imperfect to discover pride, we find, that the finest, and such as are the most beautiful and valuable of their kind, have generally the greatest share of it; so in man, the most perfect of animals, it is so inseparable from his very essence (how cunningly soever some may

learn to hide or disguise it), that without it the compound he is made of would want one of the chiefest ingredients: which, if we consider, it is hardly to be doubted but lessons and remonstrances, so skilfully adapted to the good opinion man has of himself, as those I have mentioned, must, if scattered amongst a multitude, not only gain the assent of most of them, as to the speculative part, but likewise induce several, especially the fiercest, most resolute, and best among them, to endure a thousand inconveniences, and undergo as many hardships, that they may have the pleasure of counting themselves men of the second class, and consequently appropriating to themselves all the excellencies they have heard of it.

From what has been said, we ought to expect, in the first place, that the heroes who took such extraordinary pains to master some of their natural appetites, and preferred the good of others to any visible interest of their own, would not recede an inch from the fine notions they had received concerning the dignity of rational creatures; and having ever the authority of the government on their side, with all imaginable vigour assert the esteem that was due to those of the second class, as well as their superiority over the rest of their kind. In the second, that those who wanted a sufficient stock of either pride or resolution, to buoy them up in mortifying of what was dearest to them, followed the sensual dictates of nature, would yet be ashamed of confessing themselves to be those despicable wretches that belonged to the inferior class, and were generally reckoned to be so little removed from brutes; and that therefore, in their own defence, they would say, as others did, and hiding their own imperfections as well as they could, cry up self-denial and public spiritedness as much as any: for it is highly probable, that some of them, convinced by the real proofs of fortitude and self-conquest they had seen, would admire in others what they found wanting in themselves; others be afraid of the resolution and prowess of those of the second class, and that all of them were kept in awe by the power of their rulers; wherefore is it

reasonable to think, that none of them (whatever they thought in themselves) would dare openly contradict, what by every body else was thought criminal to doubt of.

This was (or at least might have been) the manner after which savage man was broke; from whence it is evident, that the first rudiments of morality, broached by skilful politicians, to render men useful to each other, as well as tractable, were chiefly contrived, that the ambitious might reap the more benefit from, and govern vast numbers of them with the greater ease and security. This foundation of politics being once laid, it is impossible that man should long remain uncivilized: for even those who only strove to gratify their appetites, being continually crossed by others of the same stamp, could not but observe, that whenever they checked their inclinations or but followed them with more circumspection, they avoided a world of troubles, and often escaped many of the calamities that generally attended the too eager pursuit after pleasure.

First, they received, as well as others, the benefit of those actions that were done for the good of the whole society, and consequently could not forbear wishing well to those of the superior class that performed them. Secondly, the more intent they were in seeking their own advantage, without regard to others, the more they were hourly convinced, that none stood so much in their way as those that were most like themselves.

It being the interest then of the very worst of them, more than any, to preach up public spiritedness, that they might reap the fruits of the labour and self-denial of others, and at the same time indulge their own appetites with less disturbance, they agreed with the rest, to call every thing, which, without regard to the public, man should commit to gratify any of his appetites, vice; if in that action there could be observed the least prospect, that it might either

be injurious to any of the society, or ever render himself less serviceable to others: and to give the name of virtue to every performance, by which man, contrary to the impulse of nature, should endeavour the benefit of others, or the conquest of his own passions, out of a rational ambition of being good.

It shall be objected, that no society was ever any ways civilized before the major part had agreed upon some worship or other of an over-ruling power, and consequently that the notions of good and evil, and the distinction between virtue and vice, were never the contrivance of politicians, but the pure effect of religion. Before I answer this objection, I must repeat what I have said already, that in this inquiry into the origin of moral virtue, I speak neither of Jews or Christians, but man in his state of nature and ignorance of the true Deity; and then I affirm, that the idolatrous superstitions of all other nations, and the pitiful notions they had of the Supreme Being, were incapable of exciting man to virtue, and good for nothing but to awe and amuse a rude and unthinking multitude. It is evident from history, that in all considerable societies, how stupid or ridiculous soever people's received notions have been, as to the deities they worshipped, human nature has ever exerted itself in all its branches, and that there is no earthly wisdom or moral virtue, but at one time or other men have excelled in it in all monarchies and commonwealths, that for riches and power have been any ways remarkable.

The Egyptians, not satisfied with having deified all the ugly monsters they could think on, were so silly as to adore the onions of their own sowing; yet at the same time their country was the most famous nursery of arts and sciences in the world, and themselves more eminently skilled in the deepest mysteries of nature than any nation has been since.

No states or kingdoms under heaven have yielded more or greater patterns in all sorts of moral virtues, than the Greek and Roman empires,

more especially the latter; and yet how loose, absurd and ridiculous were their sentiments as to sacred matters? For without reflecting on the extravagant number of their deities, if we only consider the infamous stories they fathered upon them, it is not to be denied but that their religion, far from teaching men the conquest of their passions, and the way to virtue, seemed rather contrived to justify their appetites, and encourage their vices. But if we would know what made them excel in fortitude, courage, and magnanimity, we must cast our eyes on the pomp of their triumphs, the magnificence of their monuments and arches; their trophies, statues, and inscriptions; the variety of their military crowns, their honours decreed to the dead, public encomiums on the living, and other imaginary rewards they bestowed on men of merit; and we shall find, that what carried so many of them to the utmost pitch of self-denial, was nothing but their policy in making use of the most effectual means that human pride could be flattered with.

It is visible, then, that it was not any heathen religion, or other idolatrous superstition, that first put man upon crossing his appetites and subduing his dearest inclinations, but the skilful management of wary politicians; and the nearer we search into human nature, the more we shall be convinced, that the moral virtues are the political offspring which flattery begot upon pride.

There is no man, of what capacity or penetration soever, that is wholly proof against the witchcraft of flattery, if artfully performed, and suited to his abilities. Children and fools will swallow personal praise, but those that are more cunning, must be managed with much greater circumspection; and the more general the flattery is, the less it is suspected by those it is levelled at. What you say in commendation of a whole town is received with pleasure by all the inhabitants: speak in commendation of letters in general, and every man of learning will think himself in particular obliged to you. You may safely praise the employment a man is of, or the country he was born in;

because you give him an opportunity of screening the joy he feels upon his own account, under the esteem which he pretends to have for others.

It is common among cunning men, that understand the power which flattery has upon pride, when they are afraid they shall be imposed upon, to enlarge, though much against their conscience, upon the honour, fair dealing, and integrity of the family, country, or sometimes the profession of him they suspect; because they know that men often will change their resolution, and act against their inclination, that they may have the pleasure of continuing to appear in the opinion of some, what they are conscious not to be in reality. Thus sagacious moralists draw men like angels, in hopes that the pride at least of some will put them upon copying after the beautiful originals which they are represented to be.

When the incomparable Sir Richard Steele, in the usual elegance of his easy style, dwells on the praises of his sublime species, and with all the embellishments of rhetoric, sets forth the excellency of human nature, it is impossible not to be charmed with his happy turns of thought, and the politeness of his expressions. But though I have been often moved by the force of his eloquence, and ready to swallow the ingenious sophistry with pleasure, yet I could, never be so serious, but, reflecting on his artful encomiums, I thought on the tricks made use of by the women that would teach children to be mannerly. When an awkward girl before she can either speak or go, begins after many entreaties to make the first rude essays of curtsying, the nurse falls in an ecstasy of praise; “There is a delicate curtsey! Oh, fine Miss! There is a pretty lady! Mamma! Miss can make a better curtsey than her sister Molly!” The same is echoed over by the maids, whilst Mamma almost hugs the child to pieces; only Miss Molly, who being four years older, knows how to make a very handsome curtsey, wonders at the perverseness of their judgment, and swelling with indignation, is ready to cry

at the injustice that is done her, till, being whispered in the ear that it is only to please the baby, and that she is a woman, she grows proud at being let into the secret, and rejoicing at the superiority of her understanding, repeats what has been said with large additions, and insults over the weakness of her sister, whom all this while she fancies to be the only bubble among them. These extravagant praises would by any one, above the capacity of an infant, be called fulsome flatteries, and, if you will, abominable lies; yet experience teaches us, that by the help of such gross encomiums, young misses will be brought to make pretty curtesies, and behave themselves womanly much sooner, and with less trouble, than they would without them. It is the same with boys, whom they will strive to persuade, that all fine gentlemen do as they are bid, and that none but beggar boys are rude, or dirty their clothes; nay, as soon as the wild brat with his untaught fist begins to fumble for his hat, the mother, to make him pull it off, tells him before he is two years old, that he is a man; and if he repeats that action when she desires him, he is presently a captain, a lord mayor, a king, or something higher if she can think of it, till edged on by the force of praise, the little urchin endeavours to imitate man as well as he can, and strains all his faculties to appear what his shallow noddle imagines he is believed to be.

The meanest wretch puts an inestimable value upon himself, and the highest wish of the ambitious man is to have all the world, as to that particular, of his opinion: so that the most insatiable thirst after fame that ever hero was inspired with, was never more than an ungovernable greediness to engross the esteem and admiration of others in future ages as well as his own; and (what mortification soever this truth might be to the second thoughts of an Alexander or a Caesar) the great recompense in view, for which the most exalted minds have with so much alacrity sacrificed their quiet, health, sensual pleasures, and every inch of themselves, has never been any thing else but the breath of man, the aerial coin of praise. Who can forbear laughing

when he thinks on all the great men that have been so serious on the subject of that Macedonian madman, his capacious soul, that mighty heart, in one corner of which, according to Lorenzo Gratian, the world was so commodiously lodged, that in the whole there was room for six more? Who can forbear laughing, I say, when he compares the fine things that have been said of Alexander, with the end he proposed to himself from his vast exploits, to be proved from his own mouth; when the vast pains he took to pass the Hydaspes forced him to cry out? Oh ye Athenians, could you believe what dangers I expose myself to, to be praised by you! To define then, the reward of glory in the amplest manner, the most that can be said of it, is, that it consists in a superlative felicity which a man, who is conscious of having performed a noble action, enjoys in self-love, whilst he is thinking on the applause he expects of others.

But here I shall be told, that besides the noisy toils of war and public bustle of the ambitious, there are noble and generous actions that are performed in silence; that virtue being its own reward, those who are really good, have a satisfaction in their consciousness of being so, which is all the recompence they expect from the most worthy performances; that among the heathens there have been men, who, when they did good to others, were so far from coveting thanks and applause, that they took all imaginable care to be forever concealed from those on whom they bestowed their benefits, and consequently that pride has no hand in spurring man on to the highest pitch of self-denial.

In answer to this, I say, that it is impossible to judge of a man's performance, unless we are thoroughly acquainted with the principle and motive from which he acts. Pity, though it is the most gentle and the least mischievous of all our passions, is yet as much a frailty of our nature, as anger, pride, or fear. The weakest minds have generally the greatest share of

it, for which reason none are more compassionate than women and children. It must be owned, that of all our weaknesses, it is the most amiable, and bears the greatest resemblance to virtue; nay, without a considerable mixture of it, the society could hardly subsist: but as it is an impulse of nature, that consults neither the public interest nor our own reason, it may produce evil as well as good. It has helped to destroy the honour of virgins, and corrupted the integrity of judges; and whoever acts from it as a principle, what good soever he may bring to the society, has nothing to boast of, but that he has indulged a passion that has happened to be beneficial to the public. There is no merit in saving an innocent babe ready to drop into the fire: the action is neither good nor bad, and what benefit soever the infant received, we only obliged ourselves; for to have seen it fall, and not strove to hinder it, would have caused a pain, which self preservation compelled us to prevent: nor has a rich prodigal, that happens to be of a commiserating temper, and loves to gratify his passions, greater virtue to boast of, when he relieves an object of compassion with what to himself is a trifle.

But such men, as without complying with any weakness of their own, can part from what they value themselves, and, from no other motive but their love to goodness, perform a worthy action in silence: such men, I confess, have acquired more refined notions of virtue than those I have hitherto spoke of; yet even in these (with which the world has yet never swarmed) we may discover no small symptoms of pride, and the humblest man alive must confess, that the reward of a virtuous action, which is the satisfaction that ensues upon it, consists in a certain pleasure he procures to himself by contemplating on his own worth: which pleasure, together with the occasion of it, are as certain signs of pride, as looking pale and trembling at any imminent danger, are the symptoms of fear.

If the too scrupulous reader should at first view condemn these notions

concerning the origin of moral virtue, and think them perhaps offensive to Christianity, I hope he will forbear his censures, when he shall consider, that nothing can render the unsearchable depth of the Divine Wisdom more conspicuous, than that man, whom Providence had designed for society, should not only by his own frailties and imperfections, be led into the road to temporal happiness, but likewise receive, from a seeming necessity of natural causes, a tincture of that knowledge, in which he was afterwards to be made perfect by the true religion, to his eternal welfare.

A Search into the Nature of Society

The generality of moralists and philosophers have hitherto agreed that there could be no virtue without self-denial; but a late author, who is now much read by men of sense, is of a contrary opinion, and imagines that men, without any trouble, or violence upon themselves, may be naturally virtuous. He seems to require and expect goodness in his species, as we do a sweet taste in grapes and China oranges, of which, if any of them are sour, we boldly pronounce that they are not come to that perfection their nature is capable of. This noble writer (for it is the Lord Shaftesbury I mean in his *Characteristics*) fancies, that as a man is made for society, so he ought to be born with a kind affection to the whole, of which he is a part, and a propensity to seek the welfare of it. In pursuance of this supposition, he calls every action performed with regard to the public good, Virtuous; and all selfishness, wholly excluding such a regard, Vice. In respect to our species, he looks upon virtue and vice as permanent realities, that must ever be the same in all countries and all ages, and imagines that a man of sound understanding, by following the rules of good sense, may not only find out that pulchrum et honestum both in morality and the works of art and nature, but likewise govern himself, by his reason, with as much ease and readiness as a good rider manages a well-taught horse by the bridle.

The attentive reader, who perused the foregoing part of this book, will soon perceive that two systems cannot be more opposite than his Lordship's and mine. His notions I confess, are generous and refined: they are a high compliment to humankind, and capable, by a little enthusiasm, of inspiring us with the most noble sentiments concerning the dignity of our exalted nature.

What pity it is that they are not true. I would not advance thus much if I had not already demonstrated, in almost every page of this treatise, that the solidity of them is inconsistent with our daily experience. But, to leave not the least shadow of an objection that might be made unanswered, I design to expatiate on some things which hitherto I have but slightly touched upon, in order to convince the reader, not only that the good and amiable qualities of men are not those that make him beyond other animals a sociable creature; but, moreover, that it would be utterly impossible, either to raise any multitudes into a populous, rich, and flourishing nation, or, when so raised, to keep and maintain them in that condition, without the assistance of what we call Evil, both natural and moral.

The better to perform what I have undertaken, I shall previously examine into the reality of the *pulchrum et honestum*, the *to kalon* that the ancients have talked of so much: the meaning of this is to discuss, whether there be a real worth and excellency in things, a preeminence of one above another; which every body will always agree to that well understands them; or, that there are few things, if any, that have the same esteem paid them, and which the same judgment is passed upon in all countries and all ages. When we first set out in quest of this intrinsic worth, and find one thing better than another, and a third better than that, and so on, we begin to entertain great hopes of success; but when we meet with several things that are all very good or all very bad, we are puzzled, and agree not always with ourselves, much less with others. There are different faults as well as beauties, that as modes and fashions alter and men vary in their tastes and humours, will be differently admired or disapproved of.

Judges of painting will never disagree in opinion, when a fine picture is compared to the daubing of a novice; but how strangely have they differed as to the works of eminent masters! There are parties among connoisseurs; and

few of them agree in their esteem as to ages and countries; and the best pictures bear not always the best prices: a noted original will be ever worth more than any copy that can be made of it by an unknown hand, though it should be better. The value that is set on paintings depends not only on the name of the master, and the time of his age he drew them in, but likewise in a great measure on the scarcity of his works; but, what is still more unreasonable, the quality of the persons in whose possession they are, as well as the length of time they have been in great families; and if the Cartons, now at Hampton-Court, were done by a less famous hand than that of Raphael, and had a private person for their owner, who would be forced to sell them, they would never yield the tenth part of the money which, with all their gross faults, they are now esteemed to be worth.

Notwithstanding all this, I will readily own, that the judgment to be made of painting might become of universal certainty, or at least less alterable and precarious than almost any thing else. The reason is plain; there is a standard to go by that always remains the same. Painting is an imitation of nature, a copying of things which men have every where before them. My good humoured reader I hope will forgive me, if, thinking on this glorious invention, I make a reflection a little out of season, though very much conducive to my main design; which is, that valuable as the art is I speak of, we are beholden to an imperfection in the chief of our senses for all the pleasures and ravishing delight we receive from this happy deceit. I shall explain myself. Air and space are no objects of sight, but as soon as we can see with the least attention, we observe that the bulk of the things we see is lessened by degrees, as they are further remote from us, and nothing but experience, gained from these observations, can teach us to make any tolerable guesses at the distance of things. If one born blind should remain so till twenty, and then be suddenly blessed with sight, he would be strangely puzzled as to the difference of distances, and hardly able, immediately, by his

eyes alone, to determine which was nearest to him, a post almost within the reach of his stick, or a steeple that should be half a mile off. Let us look as narrowly as we can upon a hole in a wall that has nothing but the open air behind it, and we shall not be able to see otherwise, but that the sky fills up the vacuity, and is as near us as the back part of the stones that circumscribe the space where they are wanting. This circumstance, not to call it a defect, in our sense of seeing, makes us liable to be imposed upon, and every thing, but motion, may, by art, be represented to us on a flat, in the same manner as we see them in life and nature. If a man had never seen this art put into practice, a looking-glass might soon convince him that such a thing was possible, and I cannot help thinking, but that the reflections from very smooth and well-polished bodies made upon our eyes, must have given the first handle to the inventions of drawings and painting.

In the works of nature, worth, and excellency, are as uncertain: and even in human creatures, what is beautiful in one country, is not so in another. How whimsical is the florist in his choice! Sometimes the tulip, sometimes the auricula, and at other times the carnation shall engross his esteem, and every year a new flower, in his judgment, beats all the old ones, though it is much inferior to them both in colour and shape. Three hundred years ago men were shaved as closely as they are now: since that they have wore beards, and cut them in vast variety of forms, that were all as becoming, when fashionable, as now they would be ridiculous. How mean and comically a man looks, that is otherwise well dressed, in a narrow brimmed hat, when every body wears broad ones; and again, how monstrous is a very great hat, when the other extreme has been in fashion for a considerable time? Experience has taught us, that these modes seldom last above ten or twelve years, and a man of threescore must have observed five or six revolutions of them at least; yet the beginnings of these changes, though we have seen several, seem always uncouth, and are offensive afresh whenever they return.

What mortal can decide which is the handsomest, abstract from the mode in being, to wear great buttons or small ones? The many ways of laying out a garden judiciously are almost innumerable; and what is called beautiful in them, varies according to the different tastes of nations and ages. In grass plats, knots and parterres, a great diversity of forms is generally agreeable; but a round may be as pleasing to the eye as a square: an oval cannot be more suitable to one place, than it is possible for a triangle to be to another; and the preeminence an octagon has over an hexagon is no greater in figures, than at hazard eight has above six among the chances.

Churches, ever since Christians have been able to build them, resemble the form of a cross, with the upper end pointing toward the east; and an architect, where there is room, and it can be conveniently done, who should neglect it, would be thought to have committed an unpardonable fault; but it would be foolish to expect this of a Turkish mosque or a Pagan temple. Among the many beneficial laws that have been made these hundred years, it is not easy to name one of greater utility, and, at the same time, more exempt from all inconveniences, than that which regulated the dresses of the dead. Those who were old enough to take notice of things when that act was made, and are yet alive, must remember the general clamour that was made against it. At first, nothing could be more shocking to thousands of people than that they were to be buried in woollen, and the only thing that made that law supportable was, that there was room left for people of some fashion to indulge their weakness without extravagancy; considering the other expences of funerals where mourning is given to several, and rings to a great many. The benefit that accrues to the nation from it is so visible, that nothing ever could be said in reason to condemn it, which, in few years, made the horror conceived against it lessen every day. I observed then that young people, who had seen but few in their coffins, did the soonest strike in with the innovation; but that those who, when the act was made, had buried many

friends and relations, remained averse to it the longest, and I remember many that never could be reconciled to it to their dying day. By this time, burying in linen being almost forgot, it is the general opinion that nothing could be more decent than woollen, and the present manner of dressing a corps; which shows that our liking or disliking of things chiefly depends on mode and custom, and the precept and example of our betters, and such whom one way or other we think to be superior to us.

In morals there is no greater certainty. Plurality of wives is odious among Christians, and all the wit and learning of a great genius in defence of it, has been rejected with contempt: but polygamy is not shocking to a Mahometan. What men have learned from their infancy enslaves them, and the force of custom warps nature, and, at the same time, imitates her in such a manner, that it is often difficult to know which of the two we are influenced by. In the east, formerly sisters married brothers, and it was meritorious for a man to marry his mother. Such alliances are abominable; but it is certain that, whatever horror we conceive at the thoughts of them, there is nothing in nature repugnant against them, but what is built upon mode and custom. A religious Mahometan that has never tasted any spirituous liquor, and has often seen people drunk, may receive as great an aversion against wine, as another with us of the least morality and education may have against lying with his sister, and both imagine that their antipathy proceeds from nature. Which is the best religion? It is a question that has caused more mischief than all other questions together. Ask it at Pekin, at Constantinople, and at Rome, and you will receive three distinct answers extremely different from one another, yet all of them equally positive and peremptory. Christians are well assured of the falsity of the Pagan and Mahometan superstitions: as to this point, there is a perfect union and concord among them; but inquire of the several sects they are divided into, which is the true church of Christ? And all of them will tell you it is theirs, and to convince you, go together by

the ears.

It is manifest, then, that the hunting after this pulchrum & honestum, is not much better than a wild-goose-chase that is but little to be depended on: but this is not the greatest fault I find with it. The imaginary notions that men may be virtuous without self-denial, are a vast inlet to hypocrisy; which being once made habitual, we must not only deceive others, but likewise become altogether unknown to ourselves; and in an instance I am going to give, it will appear, how, for want of duly examining himself, this might happen to a person of quality, of parts, and erudition, one every way resembling the author of the *Characteristics* himself.

A man that has been brought up in ease and affluence, if he is of a quiet indolent nature, learns to shun every thing that is troublesome, and chooses to curb his passions, more because of the inconveniences that arise from the eager pursuit after pleasure, and the yielding to all the demands of our inclinations, than any dislike he has to sensual enjoyments; and it is possible, that a person educated under a great philosopher, who was a mild and good-natured, as well as able tutor, may, in such happy circumstances, have a better opinion of his inward state than it really deserves, and believe himself virtuous, because his passions lie dormant. He may form fine notions of the social virtues, and the contempt of death, write well of them in his closet, and talk eloquently of them in company, but you shall never catch him fighting for his country, or labouring to retrieve any national losses. A man that deals in metaphysics may easily throw himself into an enthusiasm, and really believe that he does not fear death while it remains out of sight. But should he be asked, why, having this intrepidity either from nature, or acquired by philosophy, he did not follow arms when his country was involved in war; or when he saw the nation daily robbed by those at the helm, and the affairs of the exchequer perplexed, why he did not go to court, and make use of all his

friends and interest to be a lord treasurer, that by his integrity and wise management, he might restore the public credit: it is probable he would answer that he loved retirement, had no other ambition than to be a good man, and never aspired to have any share in the government; or that he hated all flattery and slavish attendance, the insincerity of courts and bustle of the world. I am willing to believe him: but may not a man of an indolent temper and unactive spirit, say, and be sincere in all this, and, at the same time, indulge his appetites without being able to subdue them, though his duty summons him to it. Virtue consists in action, and whoever is possessed of this social love and kind affection to his species, and by his birth or quality can claim any post in the public management, ought not to sit still when he can be serviceable, but exert himself to the utmost for the good of his fellow subjects. Had this noble person been of a warlike genius, or a boisterous temper, he would have chose another part in the drama of life, and preached a quite contrary doctrine: for we are ever pushing our reason which way soever we feel passion to draw it, and self-love pleads to all human creatures for their different views, still furnishing every individual with arguments to justify their inclinations.

That boasted middle way, and the calm virtues recommended in the *Characteristics*, are good for nothing but to breed drones, and might qualify a man for the stupid enjoyments of a monastic life, or at best a country justice of peace, but they would never fit him for labour and assiduity, or stir him up to great achievements and perilous undertakings. Man's natural love of ease and idleness, and proneness to indulge his sensual pleasures, are not to be cured by precept: his strong habits and inclinations can only be subdued by passions of greater violence. Preach and demonstrate to a coward the unreasonableness of his fears, and you will not make him valiant, more than you can make him taller, by bidding him to be ten foot high, whereas the secret to raise courage, as I have made it public in Remark on l.321, is almost

infallible.

The fear of death is the strongest when we are in our greatest vigour, and our appetite is keen; when we are sharp-sighted, quick of hearing, and every part performs its office. The reason is plain, because then life is most delicious, and ourselves most capable of enjoying it. How comes it, then, that a man of honour should so easily accept of a challenge, though at thirty and in perfect health? It is his pride that conquers his fear: for, when his pride is not concerned, this fear will appear most glaringly. If he is not used to the sea, let him but be in a storm, or, if he never was ill before, have but a sore throat, or a slight fever, and he will show a thousand anxieties, and in them the inestimable value he sets on life. Had man been naturally humble and proof against flattery, the politician could never have had his ends, or known what to have made of him. Without vices, the excellency of the species would have ever remained undiscovered, and every worthy that has made himself famous in the world, is a strong evidence against this amiable system.

If the courage of the great Macedonian came up to distraction, when he fought alone against a whole garrison, his madness was not less when he fancied himself to be a god, or at least doubted whether he was or not; and as soon as we make this reflection, we discover both the passion and the extravagancy of it, that buoyed up his spirits in the most imminent dangers, and carried him through all the difficulties and fatigues he underwent.

There never was in the world a brighter example of an able and complete magistrate than Cicero: when I think on his care and vigilance, the real hazards he slighted, and the pains he took for the safety of Rome; his wisdom and sagacity in detecting and disappointing the stratagems of the boldest and most subtle conspirators, and, at the same time, on his love to literature, arts, and sciences, his capacity in metaphysics, the justness of his

reasonings, the force of his eloquence, the politeness of his style, and the genteel spirit that runs through his writings; when I think, I say, on all these things together, I am struck with amazement, and the least I can say of him is, that he was a prodigious man. But when I have set the many good qualities he had in the best light, it is as evident to me on the other side, that had his vanity been inferior to his greatest excellency, the good sense and knowledge of the world he was so eminently possessed of, could never have let him be such a fulsome as well as noisy trumpeter as he was of his own praises, or suffered him rather than not proclaim his own merit, to make a verse that a school boy would have been laughed at for. *O! Fortunatam, &c.*

How strict and severe was the morality of rigid Cato, how steady and unaffected the virtue of that grand assertor of Roman liberty! But though the equivalent this stoic enjoyed, for all the self-denial and austerity he practised, remained long concealed, and his peculiar modesty hid from the world, and perhaps himself a vast while, the frailty of his heart, that forced him into heroism, yet it was brought to light in the last scene of his life, and by his suicide it plainly appeared that he was governed by a tyrannical power, superior to the love of his country, and that the implacable hatred and superlative envy he bore to the glory, the real greatness and personal merit of Caesar, had for a long time swayed all his actions under the most noble pretences. Had not this violent motive over-ruled his consummate prudence, he might not only have saved himself, but likewise most of his friends that were ruined by the loss of him, and would in all probability, if he could have stooped to it, been the second man in Rome. But he knew the boundless mind and unlimited generosity of the victor: it was his clemency he feared, and therefore chose death because it was less terrible to his pride, than the thoughts of giving his mortal foe so tempting an opportunity of showing the magnanimity of his soul, as Caesar would have found in forgiving such an inveterate enemy as Cato, and offering him his friendship; and which, it is

thought by the judicious, that penetrating as well as ambitious conqueror would not have slipped, if the other had dared to live.

Another argument to prove the kind disposition, and real affection we naturally have for our species, is our love of company, and the aversion men that are in their senses generally have to solitude, beyond other creatures. This bears a fine gloss in the *Characteristics*, and is set off in very good language to the best advantage: the next day after I read it first, I heard abundance of people cry fresh herrings, which, with the reflexion on the vast shoals of that and other fish that are caught together, made me very merry, though I was alone; but as I was entertaining myself with this contemplation, came an impertinent idle fellow, whom I had the misfortune to be known by, and asked me how I did, though I was, and dare say, looked as healthy and as well as ever I was or did in my life. What I answered him I forgot, but remember that I could not get rid of him in a good while, and felt all the uneasiness my friend Horace complains of, from a persecution of the like nature.

I would have no sagacious critic pronounce me a man-hater from this short story; whoever does is very much mistaken. I am a great lover of company, and if the reader is not quite tired with mine, before I show the weakness and ridicule of that piece of flattery made to our species, and which I was just now speaking of, I will give him a description of the man I would choose for conversation, with a promise that before he has finished, what at first he might only take for a digression foreign to my purpose, he shall find the use of it.

By early and artful instruction, he should be thoroughly imbued with the notions of honour and shame, and have contracted an habitual aversion to every thing that has the least tendency to impudence, rudeness, or

inhumanity. He should be well versed in the Latin tongue, and not ignorant of the Greek, and moreover understand one or two of the modern languages besides his own. He should be acquainted with the fashions and customs of the ancients, but thoroughly skilled in the history of his own country, and the manners of the age he lives in. He should besides literature, have studied some useful science or other, seen some foreign courts and universities, and made the true use of travelling. He should at times take delight in dancing, fencing, riding the great horse, and knowing something of hunting and other country sports, without being attached to any, and he should treat them all as either exercises for health, or diversions that should never interfere with business, or the attaining to more valuable qualifications. He should have a smatch of geometry and astronomy, as well as anatomy, and the economy of human bodies; to understand music so as to perform, is an accomplishment: but there is abundance to be said against it; and instead of it, I would have him know so much of drawing as is required to take a landskip, or explain ones meaning of any form or model we would describe, but never to touch a pencil. He should be very early used to the company of modest women, and never be a fortnight without conversing with the ladies.

Gross vices, as irreligion, whoring, gaming, drinking and quarrelling, I will not mention: even the meanest education guards us against them; I would always recommend to him the practice of virtue, but I am for no voluntary ignorance, in a gentleman, of any thing that is done in court or city. It is impossible a man should be perfect, and therefore there are faults I would connive at, if I could not prevent them; and if between the years of nineteen and three-and-twenty, youthful heat should sometimes get the better of his chastity, so it was done with caution; should he on some extraordinary occasion, overcome by the pressing solicitations of jovial friends, drink more than was consistent with strict sobriety, so he did it very seldom and found it not to interfere with his health or temper; or if by the height of his mettle, and

great provocation in a just cause, he had been drawn into a quarrel, which true wisdom and a less strict adherence to the rules of honour, might have declined or prevented, so it never befel him above once: if I say he should have happened to be guilty of these things, and he would never speak, much less brag of them himself, they might be pardoned, or at least overlooked at the age I named, if he left off then and continued discreet forever after. The very disasters of youth, have sometimes frightened gentlemen into a more steady prudence, than in all probability they would ever have been masters of without them. To keep him from turpitude and things that are openly scandalous, there is nothing better than to procure him free access in one or two noble families, where his frequent attendance is counted a duty: and while by that means you preserve his pride, he is kept in a continual dread of shame.

A man of a tolerable fortune, pretty near accomplished as I have required him to be, that still improves himself and sees the world till he is thirty, cannot be disagreeable to converse with, at least while he continues in health and prosperity, and has nothing to spoil his temper. When such a one, either by chance or appointment, meets with three or four of our equals, and all agree to pass away a few hours together, the whole is what I call good company. There is nothing said in it that is not either instructive or diverting to a man of sense. It is possible they may not always be of the same opinion, but there can be no contest between any, but who shall yield first to the other he differs from. One only speaks at a time, and no louder than to be plainly understood by him who sits the farthest off. The greatest pleasure aimed at by every one of them, is to have the satisfaction of pleasing others, which they all practically know may as effectually be done, by hearkening with attention and an approving countenance, as we said very good things ourselves.

Most people of any taste would like such a conversation, and justly

prefer it to being alone, when they knew not how to spend their time; but if they could employ themselves in something from which they expected, either a more solid or a more lasting satisfaction, they would deny themselves this pleasure, and follow what was of greater consequence to them. But would not a man, though he had seen no mortal in a fortnight, remain alone as much longer, rather than get into company of noisy fellows, that take delight in contradiction, and place a glory in picking a quarrel? Would not one that has books read for ever, or set himself to write upon some subject or other, rather than be every night with party-men who count the island to be good for nothing, while their adversaries are suffered to live upon it? Would not a man be by himself a month, and go to bed before seven a clock, rather than mix with fox-hunters, who having all day long tried in vain to break their necks, join at night in a second attempt upon their lives by drinking, and to express their mirth, are louder in senseless sounds within doors, than their barking and less troublesome companions are only without? I have no great value for a man who would not rather tire himself with walking; or if he was shut up scatter pins about the room in order to pick them up again, than keep company for six hours with half a score common sailors the day their ship was paid off.

I will grant, nevertheless, that the greatest part of mankind, rather than be alone any considerable time, would submit to the things I named: but I cannot see, why this love of company, this strong desire after society, should be construed so much in our favour, and alleged as a mark of some intrinsic worth in man, not to be found in other animals. For to prove from it the goodness of our nature, and a generous love in man, extended beyond himself on the rest of his species, by virtue of which he was a sociable creature, this eagerness after company and aversion of being alone, ought to have been most conspicuous, and most violent in the best of their kind; the men of the greatest genius, parts and accomplishments, and those who are the least

subject to vice; the contrary of which is true. The weakest minds, who can the least govern their passions, guilty consciences that abhor reflexion, and the worthless, who are incapable of producing any thing of their own that is useful, are the greatest enemies to solitude, and will take up with any company rather than be without; whereas, the men of sense and of knowledge, that can think and contemplate on things, and such as are but little disturbed by their passions, can bear to be by themselves the longest without reluctancy; and, to avoid noise, folly, and impertinence, will run away from twenty companies; and, rather than meet with any thing disagreeable to their good taste, will prefer their closet or a garden, nay, a common or a desert to the society of some men.

But let us suppose the love of company so inseparable from our species, that no man could endure to be alone one moment, what conclusions could be drawn from this? Does not man love company, as he does every thing else, for his own sake? No friendships or civilities are lasting that are not reciprocal. In all your weekly and daily meetings for diversion, as well as annual feasts, and the most solemn carousels, every member that assists at them has his own ends, and some frequent a club which they would never go to unless they were the top of it. I have known a man who was the oracle of the company, be very constant, and as uneasy at any thing that hindered him from coming at the hour, leave his society altogether, as soon as another was added that could match, and disputed superiority with him. There are people who are incapable of holding an argument, and yet malicious enough to take delight in hearing others wrangle; and though they never concern themselves in the controversy, would think a company insipid where they could not have that diversion. A good house, rich furniture, a fine garden, horses, dogs, ancestors, relations, beauty, strength, excellency in any thing whatever; vices as well as virtue, may all be necessary to make men long for society, in hopes that what they value themselves upon will at one time or other become the

theme of the discourse, and give an inward satisfaction to them. Even the most polite people in the world, and such as I spoke of at first, give no pleasure to others that is not repaid to their self-love, and does not at last centre in themselves, let them wind it and turn it as they will. But the plainest demonstration that in all clubs and societies of conversable people, every body has the greatest consideration for himself, is, that the disinterested, who rather over-pays than wrangles; the good humoured, that is never waspish nor soon offended; the easy and indolent, that hates disputes and never talks for triumph, is every where the darling of the company: whereas, the man of sense and knowledge, that will not be imposed upon or talked out of his reason; the man of genius and spirit, that can say sharp and witty things, though he never lashes but what deserves it; the man of honour, who neither gives nor takes an affront, may be esteemed, but is seldom so well beloved as a weaker man less accomplished.

As in these instances, the friendly qualities arise from our contriving perpetually our own satisfaction, so, on other occasions, they proceed from the natural timidity of man, and the solicitous care he takes of himself. Two Londoners, whose business obliges them not to have any commerce together, may know, see, and pass by one another every day upon the Exchange, with not much greater civility than bulls would: let them meet at Bristol they will pull off their hats, and on the least opportunity enter into conversation, and be glad of one another's company. When French, English, and Dutch, meet in China, or any other Pagan country, being all Europeans, they look upon one another as countrymen, and if no passion interferes, will feel a natural propensity to love one another. Nay, two men that are at enmity, if they are forced to travel together, will often lay by their animosities, be affable, and converse in a friendly manner, especially if the road be unsafe, and they are both strangers in the place they are to go to. These things by superficial judges, are attributed to man's sociableness, his natural propensity to

friendship and love of company; but whoever will duly examine things, and look into man more narrowly, will find, that on all these occasions we only endeavour to strengthen our interest, and are moved by the causes already alleged.

What I have endeavoured hitherto, has been to prove, that the pulchrum et honestum, excellency and real worth of things are most commonly precarious and alterable as modes and customs vary; that consequently the inferences drawn from their certainty are insignificant, and that the generous notions concerning the natural goodness of man are hurtful, as they tend to mislead, and are merely chimerical: the truth of this latter I have illustrated by the most obvious examples in history. I have spoke of our love of company and aversion to solitude, examined thoroughly the various motives of them, and made it appear that they all centre in self-love. I intend now to investigate into the nature of society, and diving into the very rise of it, make it evident, that not the good and amiable, but the bad and hateful qualities of man, his imperfections and the want of excellencies, which other creatures are endued with, are the first causes that made man sociable beyond other animals, the moment after he lost Paradise; and that if he had remained in his primitive innocence, and continued to enjoy the blessings that attended it, there is no shadow of probability that he ever would have become that sociable creature he is now.

How necessary our appetites and passions are for the welfare of all trades and handicrafts, has been sufficiently proved throughout the book, and that they are our bad qualities, or at least produce them, nobody denies. It remains then, that I should set forth the variety of obstacles that hinder and perplex man in the labour he is constantly employed in, the procuring of what he wants; and which in other words is called the business of self-preservation: while, at the same time, I demonstrate that the sociableness of

man arises only from these two things, viz. the multiplicity of his desires, and the continual opposition he meets with in his endeavours to gratify them.

The obstacles I speak of, relate either to our own frame, or the globe we inhabit, I mean the condition of it, since it has been cursed. I have often endeavoured to contemplate separately on the two things I named last, but could never keep them asunder; they always interfere and mix with one another; and at last make up together a frightful chaos of evil. All the elements are our enemies, water drowns and fire consumes those who unskilfully approach them. The earth in a thousand places produces plants, and other vegetables that are hurtful to man, while she feeds and cherishes a variety of creatures that are noxious to him; and suffers a legion of poisons to dwell within her: but the most unkind of all the elements is that which we cannot live one moment without: it is impossible to repeat all the injuries we receive from the wind and weather; and though the greatest part of mankind, have ever been employed in defending their species from the inclemency of the air, yet no art or labour have hitherto been able to find a security against the wild rage of some meteors.

Hurricanes, it is true, happen but seldom, and few men are swallowed up by earthquakes, or devoured by lions; but while we escape those gigantic mischiefs, we are persecuted by trifles. What a vast variety of insects are tormenting to us; what multitudes of them insult and make game of us with impunity! The most despicable scurvy not to trample and graze upon us as cattle do upon a field: which yet is often born with, if moderately they use their fortune; but here again our clemency becomes a vice, and so encroaching are their cruelty and contempt of us on our pity, that they make laystalls of our hands, and devour our young ones if we are not daily vigilant in pursuing and destroying them.

There is nothing good in all the universe to the best designing man, if either through mistake or ignorance he commits the least failing in the use of it; there is no innocence or integrity, that can protect a man from a thousand mischiefs that surround him: on the contrary, every thing is evil, which art and experience have not taught us to turn into a blessing. Therefore how diligent in harvest time is the husbandman, in getting in his crop and sheltering it from rain, without which he could never have enjoyed it! As seasons differ with the climates, experience has taught us differently to make use of them, and in one part of the globe we may see the farmer sow while he is reaping in the other; from all which we may learn how vastly this earth must have been altered since the fall of our first parents. For should we trace man from his beautiful, his divine original, not proud of wisdom acquired by haughty precept or tedious experience, but endued with consummate knowledge the moment he was formed; I mean the state of innocence, in which no animal nor vegetable upon earth, nor mineral under ground was noxious to him, and himself secured from the injuries of the air as well as all other harms, was contented with the necessities of life, which the globe he inhabited furnished him with, without his assistance. When yet not conscious of guilt, he found himself in every place to be the well obeyed unrivalled lord of all, and unaffected with his greatness, was wholly wrapped up in sublime meditations on the infinity of his Creator, who daily did vouchsafe intelligibly to speak to him, and visit without mischief.

In such a golden age, no reason or probability can be alleged, why mankind ever should have raised themselves into such large societies as there have been in the world, as long as we can give any tolerable account of it. Where a man has every thing he desires, and nothing to vex or disturb him, there is nothing can be added to his happiness; and it is impossible to name a trade, art, science, dignity, or employment, that would not be superfluous in such a blessed state. If we pursue this thought, we shall easily perceive that

no societies could have sprung from the amiable virtues and loving qualities of man; but, on the contrary, that all of them must have had the origin from his wants, his imperfections, and the variety of his appetites: we shall find likewise, that the more their pride and vanity are displayed, and all their desires enlarged, the more capable they must be of being raised into large and vastly numerous societies.

Was the air always as inoffensive to our naked bodies, and as pleasant as to our thinking it is to the generality of birds in fair weather, and man had not been affected with pride, luxury and hypocrisy, as well as lust, I cannot see what could have put us upon the invention of clothes and houses. I shall say nothing of jewels, of plate, painting, sculpture, fine furniture, and all that rigid moralists have called unnecessary and superfluous: but if we were not soon tired with walking a-foot, and were as nimble as some other animals; if men were naturally laborious, and none unreasonable in seeking and indulging their ease, and likewise free from other vices, and the ground was every where even, solid and clean, who would have thought of coaches or ventured on a horse's back? What occasion has the dolphin for a ship, or what carriage would an eagle ask to travel in?

I hope the reader knows, that by society I understand a body politic, in which man either subdued by superior force, or by persuasion drawn from his savage state, is become a disciplined creature, that can find his own ends in labouring for others, and where under one head or other form of government, each member is rendered subservient to the whole, and all of them by cunning management are made to act as one. For if by society we only mean a number of people, that without rule or government, should keep together, out of a natural affection to their species, or love of company, as a herd of cows or a flock of sheep, then there is not in the world a more unfit creature for society than man; an hundred of them that should be all equals, under no

subjection, or fear of any superior upon earth, could never live together awake two hours without quarrelling, and the more knowledge, strength, wit, courage and resolution there was among them, the worse it would be.

It is probable, that in the wild state of nature, parents would keep a superiority over their children, at least while they were in strength, and that even afterwards, the remembrance of what the others had experienced, might produce in them something between love and fear, which we call reverence: it is probable, likewise, that the second generation following the example of the first; a man with a little cunning would always be able, as long as he lived and had his senses, to maintain a superior sway over all his own offspring and descendants, how numerous soever they might grow. But the old stock once dead, the sons would quarrel, and there could be no peace long before there had been war. Eldership in brothers is of no great force, and the pre-eminence that is given to it, only invented as a shift to live in peace. Man, as he is a fearful animal, naturally not rapacious, loves peace and quiet, and he would never fight, if nobody offended him, and he could have what he fights for without it. To this fearful disposition, and the aversion he has to his being disturbed, are owing all the various projects and forms of government. Monarchy, without doubt, was the first. Aristocracy and democracy were two different methods of mending the inconveniencies of the first, and a mixture of these three an improvement on all the rest.

But be we savages or politicians, it is impossible that man, mere fallen man, should act with any other view but to please himself while he has the use of his organs, and the greatest extravagancy either of love or despair can have no other centre. There is no difference between will and pleasure in one sense, and every motion made in spite of them must be unnatural and convulsive. Since, then, action is so confined, and we are always forced to do what we please, and at the same time our thoughts are free and

uncontrouled, it is impossible we could be sociable creatures without hypocrisy. The proof of this is plain, since we cannot prevent the ideas that are continually arising within us, all civil commerce would be lost, if, by art and prudent dissimulation we had not learned to hide and stifle them; and if all we think was to be laid open to others, in the same manner as it is to ourselves, it is impossible that, endued with speech, we could be sufferable to one another. I am persuaded that every reader feels the truth of what I say; and I tell my antagonist that his conscience flies in his face, while his tongue is preparing to refute me. In all civil societies men are taught insensibly to be hypocrites from their cradle; nobody dares to own that he gets by public calamities, or even by the loss of private persons. The sexton would be stoned should he wish openly for the death of the parishioners, though every body knew that he had nothing else to live upon.

To me it is a great pleasure, when I look on the affairs of human life, to behold into what various, and often strangely opposite forms, the hope of gain and thoughts of lucre shape men, according to the different employments they are of, and stations they are in. How gay and merry does every face appear at a well ordered ball, and what a solemn sadness is observed at the masquerade of a funeral! But the undertaker is as much pleased with his gains as the dancing-master: both are equally tired in their occupations, and the mirth of the one is as much forced as the gravity of the other is affected. Those who have never minded the conversation of a spruce mercer, and a young lady his customer that comes to his shop, have neglected a scene of life that is very entertaining. I beg of my serious reader, that he would, for a while, abate a little of his gravity, and suffer me to examine these people separately, as to their inside, and the different motives they act from.

His business is to sell as much silk as he can at a price by which he shall get what he proposes to be reasonable, according to the customary profits of

the trade. As to the lady, what she would be at is to please her fancy, and buy cheaper by a groat or sixpence per yard than the things she wants are commonly sold at. From the impression the gallantry of our sex has made upon her, she imagines (if she be not very deformed) that she has a fine mien and easy behaviour, and a peculiar sweetness of voice; that she is handsome, and if not beautiful, at least more agreeable than most young women she knows. As she has no pretensions to purchase the same things with less money than other people, but what are built on her good qualities, so she sets herself off to the best advantage her wit and discretion will let her. The thoughts of love are here out of the case; so on the one hand, she has no room for playing the tyrant, and giving herself angry and peevish airs, and, on the other, more liberty of speaking kindly, and being affable than she can have almost on any other occasion. She knows that abundance of well-bred people come to his shop, and endeavours to render herself as amiable as virtue and the rules of decency allow of. Coming with such a resolution of behaviour, she cannot meet with any thing to ruffle her temper.

Before her coach is yet quite stopped, she is approached by a gentleman-like man, that has every thing clean and fashionable about him, who in low obeisance pays her homage, and as soon as her pleasure is known that she has a mind to come in, hands her into the shop, where immediately he slips from her, and through a by-way that remains visible only for half a moment, with great address entrenches himself behind the counter: here facing her, with a profound reverence and modish phrase, he begs the favour of knowing her commands. Let her say and dislike what she pleases, she can never be directly contradicted: she deals with a man in whom consummate patience is one of the mysteries of his trade, and whatever trouble she creates she is sure to hear nothing but the most obliging language, and has always before her a cheerful countenance, where joy and respect seem to be blended with good humour, and altogether make up an artificial serenity more engaging than

untaught nature is able to produce.

When two persons are so well met, the conversation must be very agreeable, as well as extremely mannerly, though they talk about trifles. While she remains irresolute what to take, he seems to be the same in advising her; and is very cautious how to direct her choice; but when once she has made it and is fixed, he immediately becomes positive, that it is the best of the sort, extols her fancy, and the more he looks upon it, the more he wonders he should not before have discovered the preeminence of it over any thing he has in his shop. By precept, example, and great application, he has learned unobserved to slide into the inmost recesses of the soul, sound the capacity of his customers, and find out their blind side unknown to them: by all which he is instructed in fifty other stratagems to make her over-value her own judgment as well as the commodity she would purchase. The greatest advantage he has over her, lies in the most material part of the commerce between them, the debate about the price, which he knows to a farthing, and she is wholly ignorant of: therefore he no where more egregiously imposes on her understanding; and though here he has the liberty of telling what lies he pleases, as to the prime cost, and the money he has refused, yet he trusts not to them only; but, attacking her vanity, makes her believe the most incredible things in the world, concerning his own weakness and her superior abilities; he had taken a resolution, he says, never to part with that piece under such a price, but she has the power of talking him out of his goods beyond any body he ever sold to: he protests that he loses by his silk, but seeing that she has a fancy for it, and is resolved to give no more, rather than disoblige a lady he has such an uncommon value for, he will let her have it, and only begs that another time she will not stand so hard with him. In the mean time, the buyer, who knows that she is no fool, and has a voluble tongue, is easily persuaded that she has a very winning way of talking, and thinking it sufficient, for the sake of good-breeding, to disown her merit, and

in some witty repartee retort the compliment, he makes her swallow very contentedly, the substance of every thing he tells her. The upshot is, that, with the satisfaction of having saved ninepence per yard, she has bought her silk exactly at the same price as any body else might have done, and often gives sixpence more than, rather than not have sold it, he would have taken.

It is possible that this lady, for want of being sufficiently flattered, for a fault she is pleased to find in his behaviour, or perhaps the tying of his neckcloth, or some other dislike as substantial, may be lost, and her custom bestowed on some other of the fraternity. But where many of them live in a cluster, it is not always easily determined which shop to go to, and the reasons some of the fair sex have for their choice, are often very whimsical, and kept as great a secret. We never follow our inclinations with more freedom, than where they cannot be traced, and it is unreasonable for others to suspect them. A virtuous woman has preferred one house to all the rest, because she had seen a handsome fellow in it, and another of no bad character for having received greater civility before it, than had been paid her any where else, when she had no thoughts of buying, and was going to Paul's church: for among the fashionable mercers, the fair dealer must keep before his own door, and to draw in random customers, make use of no other freedom or importunities than an obsequious air, with a submissive posture, and perhaps a bow to every well dressed female that offers to look towards his shop.

What I have said last, makes me think on another way of inviting customers, the most distant in the world from what I have been speaking of, I mean that which is practised by the watermen, especially on those whom, by their mien and garb, they know to be peasants. It is not unpleasant to see half a dozen people surround a man they never saw in their lives before, and two of them that can get the nearest, clapping each an arm over his neck, hug him

in as loving and familiar a manner, as if he was their brother newly come home from an East India voyage; a third lays hold of his hand, another of his sleeve, his coat, the buttons of it, or any thing he can come at, while a fifth or a sixth, who has scampered twice round him already, without being able to get at him, plants himself directly before the man in hold, and within three inches of his nose, contradicting his rivals with an open mouthed cry, shows him a dreadful set of large teeth, and a small remainder of chewed bread and cheese, which the countryman's arrival had hindered from being swallowed.

At all this no offence is taken, and the peasant justly thinks they are making much of him; therefore, far from opposing them, he patiently suffers himself to be pushed or pulled which way the strength that surrounds him shall direct. He has not the delicacy to find fault with a man's breath, who has just blown out his pipe, or a greasy head of hair that is rubbing against his chops: dirt and sweat he has been used to from his cradle, and it is no disturbance to him to hear half a score people, some of them at his ear, and the furthest not five foot from him, bawl out as if he was hundred yards off: he is conscious that he makes no less noise when he is merry himself, and is secretly pleased with their boisterous usages. The hawling and pulling him about he construes the way it is intended; it is a courtship he can feel and understand: he cannot help wishing them well for the esteem they seem to have for him: he loves to be taken notice of, and admires the Londoners for being so pressing in the offers of their service to him, for the value of threepence or less; whereas, in the country at the shop he uses, he can have nothing but he must first tell them what he wants, and, though he lays out three or four shillings at a time, has hardly a word spoke to him unless it be in answer to a question himself is forced to ask first. This alacrity in his behalf moves his gratitude, and, unwilling to disoblige any, from his heart he knows not whom to choose. I have seen a man think all this, or something like it, as plainly as I could see the nose in his face; and, at the same time, move along

very contentedly under a load of watermen, and with a smiling countenance carry seven or eight stone more than his own weight to the water side.

If the little mirth I have shown, in the drawing of these two images from low life, misbecomes me, I am sorry for it, but I promise not to be guilty of that fault any more, and will now, without loss of time, proceed with my argument in artless dull simplicity, and demonstrate the gross error of those, who imagine that the social virtues, and the amiable qualities that are praiseworthy in us, are equally beneficial to the public as they are to the individual persons that are possessed of them, and that the means of thriving, and whatever conduces to the welfare and real happiness of private families, must have the same effect upon the whole society. This, I confess, I have laboured for all along, and I flatter myself not unsuccessfully: But I hope nobody will like a problem the worse for seeing the truth of it proved more ways than one.

It is certain, that the fewer desires a man has, and the less he covets, the more easy he is to himself; the more active he is to supply his own wants, and the less he requires to be waited upon, the more he will be beloved, and the less trouble he is in a family; the more he loves peace and concord, the more charity he has for his neighbour, and the more he shines in real virtue, there is no doubt but that in proportion he is acceptable to God and man. But let us be just, what benefit can these things be of, or what earthly good can they do, to promote the wealth, the glory, and worldly greatness of nations? It is the sensual courtier that sets no limits to his luxury; the fickle strumpet that invents new fashions every week; the haughty duchess that in equipage, entertainments, and all her behaviour, would imitate a princess; the profuse rake and lavish heir, that scatter about their money without wit or judgment, buy every thing they see, and either destroy or give it away the next day; the covetous and perjured villain that squeezed an immense treasure from the tears of widows and orphans, and left the prodigals the money to spend: it is

these that are the prey and proper food of a full grown Leviathan; or, in other words, such is the calamitous condition of human affairs, that we stand in need of the plagues and monsters I named, to have all the variety of labour performed, which the skill of men is capable of inventing in order to procure an honest livelihood to the vast multitudes of working poor, that are required to make a large society: and it is folly to imagine, that great and wealthy nations can subsist, and be at once powerful and polite without.

I protest against Popery as much as ever Luther and Calvin did, or Queen Elizabeth herself; but I believe from my heart, that the Reformation has scarce been more instrumental in rendering the kingdoms and states that have embraced it, flourishing beyond other nations, than the silly and capricious invention of hooped and quilted petticoats. But if this should be denied me by the enemies of priestly power, at least I am sure that, bar the great men who have fought for and against that layman's blessing, it has, from its beginning to this day, not employed so many hands, honest, industrious, labouring hands, as the abominable improvement on female luxury, I named, has done in few years. Religion is one thing, and trade is another. He that gives most trouble to thousands of his neighbours, and invents the most operose manufactures, is, right or wrong, the greatest friend to the society.

What a bustle is there to be made in several parts of the world, before a fine scarlet or crimson cloth can be produced; what multiplicity of trades and artificers must be employed! Not only such as are obvious, as woolcombers, spinners, the weaver, the cloth worker, the scourer, the dyer, the setter, the drawer, and the packer; but others that are more remote, and might seem foreign to it; as the mill-wright, the pewterer, and the chemist, which yet are all necessary, as well as a great number of other handicrafts, to have the tools, utensils, and other implements belonging to the trades already named: But all these things are done at home, and may be performed without extraordinary

fatigue or danger; the most frightful prospect is left behind, when we reflect on the toil and hazard that are to be undergone abroad, the vast seas we are to go over, the different climates we are to endure, and the several nations we must be obliged to for their assistance. Spain alone, it is true, might furnish us with wool to make the finest cloth; but what skill and pains, what experience and ingenuity, are required to dye it of those beautiful colours! How widely are the drugs, and other ingredients, dispersed through the universe that are to meet in one kettle! Allum, indeed, we have of our own; argol we might have from the Rhine, and vitriol from Hungary; all this is in Europe; but then for saltpetre in quantity, we are forced to go as far as the East Indies. Cochineal, unknown to the ancients, is not much nearer to us, though in a quite different part of the earth: we buy it, it is true, from the Spaniards; but not being their product, they are forced to fetch it for us from the remotest corner of the new world in the East Indies. While so many sailors are broiling in the sun, and sweltered with heat in the east and west of us, another set of them are freezing in the north, to fetch potashes from Russia.

When we are thoroughly acquainted with all the variety of toil and labour, the hardships and calamities that must be undergone to compass the end I speak of, and we consider the vast risks and perils that are run in those voyages, and that few of them are ever made but at the expence, not only of the health and welfare, but even the lives of many: when we are acquainted with, I say, and duly consider the things I named, it is scarce possible to conceive a tyrant so inhuman, and void of shame, that, beholding things in the same view, he should exact such terrible services from his innocent slaves; and, at the same time, dare to own, that he did it for no other reason, than the satisfaction a man receives from having a garment made of scarlet or crimson cloth. But to what height of luxury must a nation be arrived, where not only the king's officers, but likewise the guards, even the private soldiers, should have such impudent desires!

But if we turn the prospect, and look on all those labours as so many voluntary actions, belonging to different callings and occupations, that men are brought up to for a livelihood, and in which every one works for himself, how much soever he may seem to labour for others: if we consider, that even the sailors who undergo the greatest hardships, as soon as one voyage is ended, even after shipwreck, are looking out, and soliciting for employment in another: if we consider, I say, and look on these things in another view, we shall find, that the labour of the poor is so far from being a burden and an imposition upon them, that to have employment is a blessing, which, in their addresses to Heaven, they pray for, and to procure it for the generality of them, is the greatest care of every legislature.

As children, and even infants, are the apes of others, so all youth have an ardent desire of being men and women, and become often ridiculous by their impatient endeavours to appear what every body sees they are not; all large societies are not a little indebted to this folly for the perpetuity, or at least long continuance, of trades once established. What pains will young people take, and what violence will they not commit upon themselves, to attain to insignificant, and often blameable qualifications, which, for want of judgment and experience, they admire in others, that are superior to them in age! This fondness of imitation makes them accustom themselves, by degrees, to the use of things that were irksome, if not intolerable to them at first, till they know not how to leave them, and are often very sorry for having inconsiderately increased the necessaries of life without any necessity. What estates have been got by tea and coffee! What a vast traffic is drove, what a variety of labour is performed in the world, to the maintenance of thousands of families that altogether depend on two silly, if not odious customs; the taking of snuff, and smoking of tobacco; both which, it is certain, do infinitely more hurt than good to those that are addicted to them! I shall go further, and demonstrate the usefulness of private losses and misfortunes to

the public, and the folly of our wishes, when we pretend to be most wise and serious. The fire of London was a great calamity; but if the carpenters, bricklayers, smiths, and all, not only that are employed in building, but likewise those that made and dealt in the same manufactures, and other merchandises that were burnt, and other trades again that got by them when they were in full employ, were to vote against those who lost by the fire, the rejoicings would equal, if not exceed the complaints. In recruiting what is lost and destroyed by fire, storms, sea-fights, sieges, battles, a considerable part of trade consists; the truth of which, and whatever I have said of the nature of society, will plainly appear from what follows.

It would be a difficult task to enumerate all the advantages and different benefits, that accrue to a nation, on account of shipping and navigation; but if we only take into consideration the ships themselves, and every vessel great and small that is made use of for water-carriage, from the least wherry to a first rate man of war; the timber and hands that are employed in the building of them; and consider the pitch, tar, rosin, grease; the masts, yards, sails and riggings; the variety of smiths work; the cables, oars, and every thing else belonging to them; we shall find, that to furnish only such a nation as ours with all the necessaries, make up a considerable part of the traffic of Europe, without speaking of the stores and ammunition of all sorts, that are consumed in them, or the mariners, watermen and others, with their families, that are maintained by them.

But should we, on the other hand, take a view of the manifold mischiefs and variety of evils, moral as well as natural, that befall nations on the score of seafaring, and their commerce with strangers, the prospect would be very frightful; and could we suppose a large populous island, that should be wholly unacquainted with ships and sea affairs, but otherwise a wise and well-governed people; and that some angel, or their genius, should lay before them

a scheme or draught, where they might see on the one side, all the riches and real advantages that would be acquired by navigation in a thousand years; and on the other, the wealth and lives that would be lost, and all the other calamities, that would be unavoidably sustained on account of it during the same time, I am confident, they would look upon ships with horror and detestation, and that their prudent rulers would severely forbid the making and inventing all buildings or machines to go to sea with, of what shape or denomination soever, and prohibit all such abominable contrivances on great penalties, if not the pain of death.

But to let alone the necessary consequence of foreign trade, the corruption of manners, as well as plagues, poxes, and other diseases, that are brought to us by shipping, should we only cast our eyes on what is either to be imputed to the wind and weather, the treachery of the seas, the ice of the north, the vermin of the south, the darkness of nights, and unwholesomeness of climates, or else occasioned by the want of good provisions, and the faults of mariners, and unskilfulness of some, and the neglect and drunkenness of others; and should we consider the losses of men and treasure swallowed up in the deep, the tears and necessities of widows and orphans made by the sea, the ruin of merchants and the consequences, the continual anxieties that parents and wives are in for the safety of their children and husbands, and not forget the many pangs and heartaches that are felt throughout a trading nation, by owners and insurers, at every blast of wind; should we cast our eyes, I say, on these things, consider with due attention and give them the weight they deserve, would it not be amazing, how a nation of thinking people should talk of their ships and navigation as a peculiar blessing to them, and placing an uncommon felicity in having an infinity of vessels dispersed through the wide world, and always some going to and others coming from every part of the universe?

But let us once, in our consideration on these things, confine ourselves to what the ships suffer only, the vessels themselves, with their rigging and appurtenances, without thinking on the freight they carry, or the hands that work them, and we shall find that the damage sustained that way only, is very considerable, and must one year with another amount to vast sums; the ships that are foundered at sea, split against rocks and swallowed up by sands, some by the fierceness of tempests altogether, others by that and the want of pilots, experience, and knowledge of the coasts: the masts that are blown down, or forced to be cut and thrown overboard, the yards, sails, and cordage of different sizes that are destroyed by storms, and the anchors that are lost: add to these the necessary repairs of leaks sprung, and other hurts received from the rage of winds, and the violence of the waves: many ships are set on fire by carelessness, and the effects of strong liquors, which none are more addicted to than sailors: sometimes unhealthy climates, at others the badness of provision breed fatal distempers, that sweep away the greatest part of the crew, and not a few ships are lost for want of hands.

These are all calamities inseparable from navigation, and seem to be great impediments that clog the wheels of foreign commerce. How happy would a merchant think himself, if his ships should always have fine weather, and the wind he wished for, and every mariner he employed, from the highest to the lowest, be a knowing experienced sailor, and a careful, sober, good man! Was such a felicity to be had for prayers, what owner of ships is there, or dealer in Europe, nay, the whole world, who would not be all day long teasing Heaven to obtain such a blessing for himself, without regard to what detriment it would do to others? Such a petition would certainly be a very unconscionable one; yet where is the man who imagines not that he has a right to make it? And therefore, as every one pretends to an equal claim to those favours, let us, without reflecting on the impossibility of its being true, suppose all their prayers effectual and their wishes answered,

and afterwards examine into the result of such a happiness.

Ships would last as long as timber houses to the full, because they are as strongly built, and the latter are liable to suffer by high winds and other storms, which the first, by our supposition, are not to be: so that, before there would be any real occasion for new ships, the master builders now in being, and every body under them, that is set to work about them, would all die a natural death, if they were not starved or come to some untimely end: for, in the first place, all ships having prosperous gales, and never waiting for the wind, they would make very quick voyages both out and home: secondly, no merchandises would be damaged by the sea, or by stress of weather thrown overboard, but the entire lading would always come safe ashore; and hence it would follow, that three parts in four of the merchantmen already made, would be superfluous for the present, and the stock of ships that are now in the world, serve a vast many years. Masts and yards would last as long as the vessels themselves, and we should not need to trouble Norway on that score a great while yet. The sails and rigging, indeed, of the few ships made use of would wear out, but not a quarter part so fast as now they do, for they often suffer more in one hour's storm, than in ten days fair weather.

Anchors and cables there would be seldom any occasion for, and one of each would last a ship time out of mind: this article alone, would yield many a tedious holiday to the anchor-smiths and the rope-yards. This general want of consumption would have such an influence on the timber-merchants, and all that import iron, sail-cloth, hemp, pitch, tar, &c. that four parts in five of what, in the beginning of this reflection on sea-affairs, I said, made a considerable branch of the traffic of Europe, would be entirely lost.

I have only touched hitherto on the consequences of this blessing in relation to shipping, but it would be detrimental to all other branches of trade

besides, and destructive to the poor of every country, that exports any thing of their own growth or manufacture. The goods and merchandises that every year go to the deep, that are spoiled at sea by salt water, by heat, by vermine, destroyed by fire, or lost to the merchant by other accidents, all owing to storms or tedious voyages, or else the neglect or rapacity of sailors; such goods, I say, and merchandises are a considerable part of what every year is sent abroad throughout the world, and must have employed great multitudes of poor, before they could come on board. A hundred bales of cloth that are burnt or sunk in the Mediterranean, are as beneficial to the poor in England, as if they had safely arrived at Smyrna or Aleppo, and every yard of them had been retailed on the grand Signior's dominions.

The merchant may break, and by him the clothier, the dyer, the packer, and other tradesmen, the middling people, may suffer; but the poor that were set to work about them can never lose. Day-labourers commonly receive their earnings once a-week, and all the working people that were employed, either in any of the various branches of the manufacture itself, or the several land and water carriages it requires to be brought to perfection, from the sheep's back, to the vessel it was entered in, were paid, at least much the greatest part of them, before the parcel came on board. Should any of my readers draw conclusions in infinitum, from my assertions, that goods sunk or burnt are as beneficial to the poor, as if they had been well sold and put to their proper uses, I would count him a caviller and not worth answering: should it always rain and the sun never shine, the fruits of the earth would soon be rotten and destroyed; and yet it is no paradox to affirm, that, to have grass or corn, rain is as necessary as the sunshine.

In what manner this blessing of fair winds and fine weather, would affect the mariners themselves, and the breed of sailors, may be easily conjectured from what has been said already. As there would hardly one ship

in four be made use of, so the vessels themselves being always exempt from storms, fewer hands would be required to work them, and consequently five in six of the seamen we have might be spared, which in this nation, most employments of the poor being overstocked, would be but an untoward article. As soon as those superfluous seamen should be extinct, it would be impossible to man such large fleets as we could at present: but I do not look upon this as a detriment, or the least inconveniency: for the reduction of mariners, as to numbers being general throughout the world, all the consequence would be, that in case of war, the maritime powers would be obliged to fight with fewer ships, which would be an happiness instead of an evil: and would you carry this felicity to the highest pitch of perfection, it is but to add one desirable blessing more, and no nation shall ever fight at all: the blessing I hint at is, what all good Christians are bound to pray for, viz. that all princes and states would be true to their oaths and promises, and just to one another, as well as their own subjects; that they might have a greater regard for the dictates of conscience and religion, than those of state politics and worldly wisdom, and prefer the spiritual welfare of others to their own carnal desires, and the honesty, the safety, the peace and tranquillity of the nations they govern, to their own love of glory, spirit of revenge, avarice, and ambition.

The last paragraph will to many seem a digression, that makes little for my purpose; but what I mean by it, is to demonstrate that goodness, integrity, and a peaceful disposition in rulers and governors of nations, are not the proper qualifications to aggrandize them, and increase their numbers; any more than the uninterrupted series of success that every private person would be blest with, if he could, and which I have shown would be injurious and destructive to a large society, that should place a felicity in worldly greatness, and being envied by their neighbours, and value themselves upon their honour and their strength.

No man needs to guard himself against blessings, but calamities require hands to avert them. The amiable qualities of man put none of the species upon stirring: his honesty, his love of company, his goodness, content and frugality, are so many comforts to an indolent society, and the more real and unaffected they are, the more they keep every thing at rest and peace, and the more they will every where prevent trouble and motion itself. The same almost may be said of the gifts and munificence of Heaven, and all the bounties and benefits of nature: this is certain, that the more extensive they are, and the greater plenty we have of them, the more we save our labour. But the necessities, the vices, and imperfections of man, together with the various inclemencies of the air and other elements, contain in them the seeds of all arts, industry and labours: it is the extremities of heat and cold, the inconstancy and badness of seasons, the violence and uncertainty of winds, the vast power and treachery of water, the rage and untractableness of fire, and the stubbornness and sterility of the earth, that rack our invention, how we shall either avoid the mischiefs they may produce, or correct the malignity of them, and turn their several forces to our own advantage a thousand different ways; while we are employed in supplying the infinite variety of our wants, which will ever be multiplied as our knowledge is enlarged, and our desires increase. Hunger, thirst, and nakedness, are the first tyrants that force us to stir: afterwards, our pride, sloth, sensuality, and fickleness, are the great patrons that promote all arts and sciences, trades, handicrafts and callings; while the great task-masters, necessity, avarice, envy, and ambition, each in the class that belongs to him, keep the members of the society to their labour, and make them all submit, most of them cheerfully, to the drudgery of their station; kings and princes not excepted.

The greater the variety of trades and manufactures the more operose they are, and the more they are divided in many branches, the greater numbers may be contained in a society without being in one another's way,

and the more easily they may be rendered a rich, potent, and flourishing people. Few virtues employ any hands, and therefore they may render a small nation good, but they can never make a great one. To be strong and laborious, patient in difficulties, and assiduous in all business, are commendable qualities; but as they do their own work, so they are their own reward, and neither art nor industry have ever paid their compliments to them; whereas the excellency of human thought and contrivance, has been, and is yet nowhere more conspicuous than in the variety of tools and instruments of workmen and artificers, and the multiplicity of engines, that were all invented either to assist the weakness of man, to correct his many imperfections, to gratify his laziness, or obviate his impatience.

It is in morality as it is in nature, there is nothing so perfectly good in creatures, that it cannot be hurtful to any one of the society, nor any thing so entirely evil, but it may prove beneficial to some part or other of the creation: so that things are only good and evil in reference to something else, and according to the light and position they are placed in. What pleases us is good in that regard, and by this rule every man wishes well for himself to the best of his capacity, with little respect to his neighbour. There never was any rain yet, though in a very dry season when public prayers had been made for it, but somebody or other who wanted to go abroad, wished it might be fair weather only for that day. When the corn stands thick in the spring, and the generality of the country rejoice at the pleasing object, the rich farmer who kept his last year's crop for a better market, pines at the sight, and inwardly grieves at the prospect of a plentiful harvest. Nay, we shall often hear your idle people openly wish for the possessions of others, and not to be injurious forsooth add this wise proviso, that it should be without detriment to the owners: but I am afraid they often do it without any such restriction in their hearts.

It is a happiness that the prayers as well as wishes of most people, are insignificant and good for nothing; or else the only thing that could keep mankind fit for society, and the world from falling into confusion, would be the impossibility that all the petitions made to Heaven should be granted. A dutiful pretty young gentleman newly come from his travels, lies at the Briel waiting with impatience for an easterly wind, to waft him over to England, where a dying father, who wants to embrace and give him his blessing before he yields his breath, lies groaning after him, melted with grief and tenderness: in the mean while a British minister, who is to take care of the Protestant interest in Germany, is riding post to Harwich, and in violent haste to be at Ratisbone before the diet breaks up. At the same time a rich fleet lies ready for the Mediterranean, and a fine squadron is bound for the Baltic. All these things may probably happen at once, at least there is no difficulty in supposing they should. If these people are not atheists, or very great reprobates, they will all have some good thoughts before they go to sleep, and consequently about bedtime, they must all differently pray for a fair wind and a prosperous voyage. I do not say but it is their duty, and it is possible they may be all heard, but I am sure they cannot be all served at the same time.

After this, I flatter myself to have demonstrated that, neither the friendly qualities and kind affections that are natural to man, nor the real virtues he is capable of acquiring by reason and self-denial, are the foundation of society; but that what we call evil in this world, moral as well as natural, is the grand principle that makes us sociable creatures, the solid basis, the life and support of all trades and employments without exception: that there we must look for the true origin of all arts and sciences, and that the moment evil ceases, the society must be spoiled, if not totally dissolved.

I could add a thousand things to enforce, and further illustrate this truth, with abundance of pleasure; but for fear of being troublesome, I shall make

an end, though I confess that I have not been half so solicitous to gain the approbation of others, as I have studied to please myself in this amusement: yet if ever I hear, that by following this diversion I have given any to the intelligent reader, it will always add to the satisfaction I have received in the performance. In the hope my vanity forms of this, I leave him with regret, and conclude with repeating the seeming paradox, the substance of which is advanced in the title page; that private vices, by the dexterous management of a skilful politician, may be turned into public benef its.

图书在版编目（CIP）数据

蜜蜂的寓言：汉、英/（荷）伯纳德·曼德维尔著；谌紫灵译.--北京：中信出版社，2020.8

（迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维）

书名原文：The Fable of the Bees

ISBN 978-7-5217-1849-2

I. ①蜜... II. ①伯... ②谌... III. ①经济学-通俗读物-汉、英 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第073814号

迷人的经济学——影响世界的五大经济学思维

蜜蜂的寓言

著者：〔荷〕伯纳德·曼德维尔

译者：谌紫灵

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1230mm 1/32

印张：7.25

字数：150千字

版次：2020年8月第1版

印次：2020年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5217-1849-2

定价：179.00元（全五册）

版权所有·侵权必究

02 看得见的与看不见的

WHAT IS SEEN
AND WHAT IS NOT SEEN

02



看得见的与 看不见的

[法] 弗雷德里克·巴斯夏 (Frédéric Bastiat) 著

湛紫灵 译

每个决策，除了可见之影响，还有不可见之影响

中信出版集团

引言

1 破碎的窗

当善良的店主人雅克先生（Jacques Bonhomme）^[1]那调皮捣蛋的儿子打破了一扇窗户时，你可曾见到雅克先生发怒的样子？如果你目睹了这一场景，那么你一定会注意到，所有的围观者（甚至达到了30个人）似乎都在异口同声地安慰这个不幸的人：“万事万物总有好的一面，这种倒霉的事情还能促进生产呢！你看，每个人都得有活干啊。如果玻璃没破，那么玻璃匠要怎么活啊？”

好吧，这个令人宽慰的准则中蕴含了某种完整的理论。在这个非常简单的例子中，如果你觉得其中的理论不可思议，那么这是一件好事情。因为不幸的是，它与那个指导我们大多数经济制度的理论是完全相同的。

如果你认为有必要花6法郎去更换一块玻璃，如果你的意思是，这件倒霉的事情为玻璃行业提供了6法郎，并刺激这个行业增加了6法郎的产业规模，那么我对此表示赞同。对于这种精确的推理，我无可置疑。玻璃匠来了，安装了玻璃，得到了6法郎。他擦了擦手，从心底里感谢这个熊孩子。这就是我们看得见的。

但如果你就此判断打破窗户是一件好事（它能使货币流通，从而刺激了工业），那么我不得不大喊一声“就此打住吧！”。

你的理论只看到了看得见的东西，而完全没有注意到看不见的东西。

那看不见的东西是：我们的店主人由于在一件事情上花了6法郎，因而就不能拿这6法郎去干别的事了。如果他没有用这6法郎换一块玻

璃，那么他可能会换掉他的破鞋，或者为他的书架添置一本书。简而言之，他本来可以用这6法郎做其他事，而在换了玻璃后，他的愿望落空了。

因此，让我们考察一下这对整体工业造成的影响。由于窗户被打破了，所以玻璃行业有了6法郎的刺激，这就是我们看得见的。

要是窗户没被打破，那么制鞋业（或其他行业）就会受到6法郎的刺激，这是我们看不见的。

如果我们既考虑那看得见的东西（积极影响），又考虑那看不见的东西（消极影响），我们就会明白：从整体上看，不管玻璃有没有破，它对国民产出和就业都没有影响。

现在，让我们考虑一下这对雅克先生造成的影响。在第一种情况下，他从那扇让他花了6法郎的破窗那里得到的利益享受与之前分毫不差。在第二种情况下，如果没有发生玻璃被打碎的意外，那么他可以花6法郎买双鞋，于是他便可以享有一双鞋和一扇窗的利益。由于雅克先生是社会的一员，我们必须得出这样的结论：在对雅克先生所做之事和所获之利进行比较后，社会已经失去了那扇破窗的价值。

由此，总的来说，我们得出了一个出人意料的结论：“那些遭到毫无意义毁坏的物品的价值就这么从社会上消失了。”同时它也引出了一句令保护主义者不寒而栗的格言，即“破坏、损害和浪费不会刺激全国就业”，或者更简洁的说法是，“破坏是无利可图的”。

《工业观察报》（*Le Moniteur industriel*）会对此说些什么呢？可敬的圣-查曼斯（Saint-Chamans）^[2]先生的追随者们会有什么看法呢？圣-查曼斯先生曾如此准确地计算出被焚毁的巴黎会带来多少生产活动，就因为那些房子会被新建起来。^[3]

很遗憾，我击破了他这种独具匠心的计算，尤其是他已经把他们这种精神引入了我们的立法中。但我请求他重新计算一下，希望他在计算了看得见的东西之后，也能把看不见的东西纳入计算范畴。

读者必须清楚地注意到，摆在你们面前的这个小故事并不仅仅涉及两个角色，而是涉及三个角色。第一个是雅克先生，他代表了消费者，由于别人的破窗行为，他本可以享受的两种利益减少到了一种。第二个是玻璃匠，他代表了生产者，他向我们展示了由破窗事件引起的生产活动。第三个是鞋匠（或任何其他生产者），他的产量也因为同样的情况遭受到了同等数额的损失。其中，第三类人总站在一个我们视线所不及的地方。通过把这些看不见的东西拟人化，这类人变成了这个问题的关键因素。正是这类人让我们明白，破坏行动能获利的想法是多么荒唐可笑。正是这类人在短时间内就教会我们，贸易限制政策能获利的想法也同样是荒唐可笑的。毕竟，这种破坏性行动除了是不公正的体现之外，什么也不是。因此，在深入研究所有支持贸易限制政策的论据细节后，你会发现，这一切都只源于这句俗语：“如果窗户从未被打破，那么玻璃匠要怎么活啊？”

[1] Jacques Bonhomme，相当于英语中的Jack Goodfellow，又被称作Guillaume Cale（英语中对应的是William Kale或Guillaume Caillet）。这个名字最初（原本）所指的具体人物的身世背景不甚明了，但确定的是，他是一位富裕的农民。对应汉语世界，这个名字就相当于“张三”“李四”这样的专名，以指代任何一个具体的人。——译者注

[2] 圣-查曼斯，复辟时期的议员和国务委员，是一位贸易保护主义者和贸易平衡鼓吹者。——译者注

[3] 英文版编者指出，巴斯夏在这里记错了地名，当时的大火发生在伦敦，而不是巴黎。——译者注

2 解散军队

那些适用于个人的规则也同样适用于国家。如果一个国家希望获得一些经济利益或其他利益，那么这取决于这个国家觉得自己为此付出的代价是否值得。对于一个国家来说，安全便是其最大的财富。如果为了获得安全，国家必须征召10万人，并且花费1亿法郎，那么我无话可说。这种做法还是有用的，尽管代价巨大。

总之，我希望大家不要对我文章的主旨有什么误解。

想象一下，一位议员提议让10万人退伍，以减轻纳税人的负担，他们曾因此承担了1亿法郎的税收。如果我们只回答他“这10万军人和这1亿法郎是国家安全所必需的，虽然这是一种巨大的代价，但没有这种代价，法国将会因内敌外患而分崩离析”，那么在这一点上，我没有反驳这个论点的理由。虽然我不知道这个论点对错与否，但在理论上，它并不包含任何经济学上的奇葩学说。当你因为觉得代价对某人有利，而希望将代价本身看作一种优势时，奇葩学说就出现了。

好吧，如果我没弄错，那么在这个议案的提出者从讲台上走下来后，另一个人会跳到讲台上说：

解散10万人！你是认真的吗？他们会怎么样呢？他们要靠什么生活？工作吗？但是，你不知道到处都有人找不到工作吗？有哪个行业在招人吗？你想把他们扔到大街，引起竞争，降低工资吗？就在人们连吃饱饭都成问题的时候，国家却在为这数十万人提供面包，这难道不是一件幸事吗？更重要的是，军队会消费葡萄酒、衣服和武器，这便为工厂和驻军城镇提供了生产活动。实际上，这拯救了无数的供应商啊。你想废除这个能带来数不胜数的工业活动的大引擎？想想吧，你自己不觉得

可怕吗？

正如我们所发现的，这场演讲的结论是：应该保留这10万人。这不是因为此一服务对国家来说必不可少，而是出于经济上的考虑。我不得不驳斥的恰恰就是这些想法。

10万人靠着纳税人提供的1亿法郎生活，并因此让他们的供应商衣食无忧，这就是1亿法郎所能达到的效果，这就是我们看得见的。

但是，从纳税人口袋里掏出来的1亿法郎，却干扰了这些纳税人及其供应商的经济活动，这1亿法郎本来可以让这些人自己支配，从而实现1亿法郎本有的效果。这是看不见的。计算一下吧，考虑一下吧，然后你告诉我，广大民众从哪里得到了好处？

回到正题，我会告诉你损失在什么地方。我们把问题简化一下，不谈10万人和1亿法郎，只谈1人和1 000法郎。

我们假设，现在有一个A村。征兵员正在四处转悠，已有1人参军了。税务员忙个不停，拿到了1 000法郎。这个人和这笔钱被带到了梅茨（Metz）^[1]。这个人什么也不用干，只需要在这里过一年跟以前截然不同的生活就行。如果你只考虑梅茨，那么你确实无比正确，因为这个措施是非常有用的。然而，如果你把视线转向A村，你就会有不同的想法，因为只要你不是盲人，你便会看到，这个村庄损失了1个工人和可以作为他薪水的1 000法郎，以及他在生活中花费这1 000法郎时所带来的种种生意。

乍一看，这里的影响似乎是相互补偿的。发生在这个村庄的现象现在也发生在梅茨，就是这样的。但这正是损失所在。在村子里，这个人在埋头耕作，他是一位劳动者；在梅茨，这个人在练军姿，他是一名军人。在这两种情况下，货币与其流通情况是一样的。但前一种情况却包含了300天的生产性劳动；在后一种情况下，如果我们假定，军队对公

共安全来说并不是必不可少的一部分，这就包含了300天徒劳无益的劳动。

现在，这些军队要被解散了。你向我指出，市场上增加了10万个工人，这刺激了竞争，并抑制了工资水平。这就是你看得见的。

但以下是你看不见的。你看不见裁减10万士兵不是要让1亿法郎凭空消失，而是要把这一笔钱还给纳税人。你看不见将10万个劳动力投入市场的同时，也将可用于支付这10万人薪水的1亿法郎投入了同一市场。因此，这种同时性的投入既增加了劳动力供应，又增加了劳动力需求。因此，我可以得出结论：你所说的工资减少只是你的一种幻觉而已。在这之前，你看不见在军队被解散的前后，1亿法郎与10万人是同时存在的，而这其中的全部区别就在于：在军队被解散以前，国家付给10万人1亿法郎，这些人却什么都不干；在军队被解散以后，这1亿法郎是他们工作的薪水。最后，你看不见的是：无论一个纳税人是把他的钱无偿地交给一个士兵，还是有偿地交给一个劳动者，这些钱流通的所有后续结果都是一样的。唯一不同的是：在第二种情况下，纳税人得到了一些东西；而在第一种情况下，纳税人什么也没有得到。其结果是，国家遭遇了净损失。

我在这里所批判的诡辩，经不起极端情况的检验，而极端情况是所有基本原则的试金石。如果所有付出的代价和获取的利益都已被考虑在内，如果扩大军队规模对国家是有好处的，那么为什么我们不把全国的男人都征召入伍呢？

^[1] 梅茨，法国东北部城市。——译者注

3 税收

你有没有听过下面这段话？

税收是最好的投资，它们是滋养生命的甘露。看看有多少家庭以此为生吧！算算它们对工业的直接或间接影响吧！简直无法估量！税收就是生活啊！

为了与这一学说战斗，我不得不重复前面的辩驳。我们很清楚地看到，政治经济学的论点不够妙趣横生，因此人们只能对它闭口不谈。重复是一种安慰剂，它是令人愉快的。因此，跟巴西莱（Basile）[\[1\]](#)一样，政治经济学也为自己准备了谚语，而且确信自己会被人们反复说起。这就是重复式教学。

政府官员通过花费其工资所享受的好处是我们看得见的，而且这个过程给政府官员的供应商带来的好处也是我们的眼睛可以很清楚地看得见的。

然而，你却看不见纳税人在渴望减轻自己的纳税负担时所承受的挫败感，也看不见因此对他们的供应商造成的损害。其实，只要你用心去看，你就会很清楚地看见这一切。

如果一个政府官员为了自己的利益多花了100苏[\[2\]](#)，这就意味着一个纳税人为了自己的利益少花了100苏。然而，政府官员的支出之所以看得见，是因为钱已经花掉了，而纳税人的支出却是看不见的。唉，纳税人的钱已经给了政府，他花不了这笔钱了啊。

你把国家比作贫瘠的土地，把税收比作丰沛的雨水。真是绝妙的比

喻啊！但你也应该问问自己，这些雨水来自哪里呢？税收自己吸收了大地的湿气，有没有使大地变得干涸呢？

你也应该问问自己，和那些因为蒸发而流失的宝贵之水相比，大地从雨水那里吸收的宝贵之水有多少呢？

很明显，当雅克先生给收税员100苏时，他并没有得到什么回报。后来，一个政府官员在花费这100 苏时，又把钱还给了雅克先生，以换取同等价值的小麦或劳动。结果则是，雅克先生损失了5法郎。

的确，通常或者在大多数情况下，如果你愿意，那么政府官员是能够向雅克先生提供对等服务的。在这种情况下，双方都没有损失，这只是一种交换。由于这个情况，我的论点并不针对那些有用的项目。我所指的是，如果你想创建任何这样有用的项目，那么请证明它的效用吧，请证明政府官员为雅克先生提供的服务是物有所值的。但是，请把税收这种本来就有的效用放在一边，不要把它给政府官员及其家人和供应商带来的好处作为论据，不要声称它刺激了就业。

当雅克先生把100苏给一个政府官员并换取了真正有用的服务时，这和他把100苏给一个鞋匠换一双鞋是一模一样的，都是买与卖的交易关系。但是，当雅克先生把100苏交给一名政府官员，却没有得到任何服务，甚至遭受了损失时，这无异于他把这些钱交给了一个小偷。政府官员花费这100苏是为了国民生产这样的大众利益吗？这显然不妥当，因为小偷也会拿这些钱做同样的事。如果雅克先生没有在半途碰到这非法或合法的寄生虫，那么他也会拿这些钱做同样的好事。

所以，我们不但要习惯于依靠看得见的东西来做出判断，还要习惯于凭借看不见的东西来做出评判。

去年，我还是财政委员会（Finance Committee）的一名委员，因为在制宪国民大会（Constituent Assembly）之下，当时的反对党成员并没

有被组织从委员会开除。在这个方面，制宪国民大会当时还采取了明智的行动。我们曾听到蒂尔斯（Thiers）^[3]先生说：“我一生都在同保皇党人和教会党人做斗争。但自从共同的危险把我们聚集在一起以来，我开始了解他们的很多理念，并注意到，他们并不是我想象中的怪物。”

是的，互不相容的政党之间产生了仇恨，彼此之间的不信任也在升级。如果多数党能允许少数党的一些成员成为委员会的委员，那么也许双方都会承认，他们的想法并没有那么大的分歧，尤其是他们的意图并不像人们想象的那样荒谬。

尽管如此，去年我还是财政委员会的一名委员。每当我们的一位同事谈到将共和国总统、各个部长或众大使的薪酬定在中等水平时，有人就会对他说：

为了有更好的服务，担任某些职位的人必须享受至高无上的荣耀和尊贵，只有这样才能吸引人才。许多穷困的人都向共和国总统求助。如果总统不得不一直拒绝这些人，他就会使自己陷入痛苦。宪政政府能够运转的部分动力源于其相当体面的部委大楼和外交公寓……

虽然这类观点的正确性尚不可知，但它们肯定值得仔细研究。不管这些观点有没有被正确理解，它们都是建立在公众利益的基础上的。就我而言，我比那些人数众多的反对者更关注它们，而那些反对者的行动总是受到自己那吝啬而又嫉妒的狭隘情感影响。

然而，作为一名经济学家，我既觉得良心不安，又为祖国的学术声誉感到羞愧，因为当这种观点被简化为以下这种荒谬的陈词滥调时（这种情况经常发生），人们却总是对此大加赞扬。

此外，政府高官的奢侈生活在整体上促进了艺术、工业和劳动力市场的发展。国家总统和他的部长们如果不能举行豪华宴会，不能组织盛大节日，就不能让自己的生活融入社会的方方面面。因此，降低他们的

薪水就是要断送巴黎乃至全国的生产活动。

先生们，请至少尊重一下算术，不要站在法国国民议会（National Assembly of France）面前说，“做加法运算时，把数字调换顺序所得出来的结果是不一样的”。你害怕的正是，如果自己不这么说，议员们就不会支持你的提案。这样的话，你会觉得自己无地自容。

还没听明白吗！我现在假设自己和一个工人达成了一项协议，我让他在我的田里挖一条沟，而我则向他支付100苏。正当协议要谈成的时候，征税员拿走了我的那100苏，并将这100苏交给了内政部部长。我的协议泡汤了，但部长可以为他的晚餐多添一道菜。在这种情况下，你敢说这种官方支出是国家产出的增加吗？难道你不明白，这只是一种简单的效用和劳动转移吗？的确，部长的餐桌上有了更多的食物，但农民田地的排水情况可不容乐观，这就是事实。我承认，巴黎的一个宴会承办商已经赚了100苏，但你得承认，外省的一个工人连5法郎也赚不到。我能说的是：官员的餐桌和宴会承办商的心满意足是看得见的，被淹没的田地和失去工作的挖沟工人是看不见的。

我的上帝啊！在政治经济学中，要证明二加二等于四是多么困难啊！而且，如果你成功地做到了这一点，那么肯定会有人嗤之以鼻：“这么简单，谁不知道啊，这个人真是太无聊了。”然后，等到他们投票的时候，就好像你什么都没证明过一样。

[1] 巴西莱，歌剧《塞维利亚的理发师》中的一位音乐家，在第二幕中，他说：“我已经准备了好几个不同的谚语。”——译者注

[2] 100苏=5法郎。——译者注

[3] 蒂尔斯，全名为路易斯·阿道夫·蒂尔斯（Louis Adolphe Thiers），他是法国政治家和历史学家，曾担任议员和首相（1836年和1840年），之后因镇压巴黎公社而知名，并在1871年至1873年担任法兰西第三共和国总统。——译者注

4 剧院和高雅艺术

国家应该资助艺术吗？

对此表示支持和反对的理由当然数不胜数。

认为国家应该资助艺术的人说，艺术可以扩展人们的视野，可以提升一个国家的精神文明，并使这个国家更加富有诗情画意。艺术使一个国家的人民能从物欲中解脱出来，使他们能欣赏美，从而对这个国家的风俗、习惯甚至工业都产生有益的影响。这些人可能会问，如果没有意大利剧院和音乐学院，那么法国的音乐将是什么样子呢？如果没有法兰西剧院，那么戏剧艺术将是什么样子呢？如果没有我们的展会和博物馆，那么绘画和雕塑将是什么样子呢？我们甚至可以进一步躬身自问，如果没有对高雅艺术的集中管理和随之而来的补贴，那么是否还会发展出这种高雅艺术呢？高雅艺术那独一无二的精致品味是法国艺术的显著特征，它使法国的艺术作品成为全世界的关注焦点。在这些成就面前，竟然让法国公民不要再对此做出什么贡献，这难道不是一种轻率之举吗？毕竟他们已经在欧洲成功地建立了至高无上的艺术地位，并享受了无尽的荣耀。

我承认，这些理由或者其他理由是极具说服力的，但在其他同样强有力的理由面前，这些理由可能会不堪一击。首先，这里面存在着分配的正义问题。难道立法者的权利已经达到了可以通过侵犯工匠的利益而补贴艺术家这样的程度吗？拉马丁（Lamartine）^[1]先生说：“如果你取消了对剧院的补贴，那么你还会想取消什么呢？照这样下去，你会不会进而关闭你们的大学、博物馆、研究所和图书馆呢？”我可以这样回答这个问题：“如果你希望补贴一切能发挥作用的正义事业，那么你还会

想补贴什么呢？照这样下去，你会不会进而想用补贴去建立一连串农业、工业、商业、公益和教育方面的事业呢？”然后，补贴肯定会促进艺术的进步吗？这个问题还有待考证。我们发现，那些生意繁荣的剧院正是那些靠自己注入活力的剧院。最后，让我们考虑得更深远些吧，我们可以指出，人们的需求和欲望是源源不断地产生的，并且随着公共财富越来越能使人们感到满足，他们对精致东西的追求也变得越来越强烈。

政府没有必要卷入这种连锁效应，因为在当前这种财富状态一定的情况下，如果政府要通过税收去刺激奢侈品产业，那么那些基础产业势必会受到影响，进而扰乱文明的自发演化进程。可以指出的是，对需求、品位、生产和人口之间固有关系的人为干预和扰乱，会使国家处于一种大厦将倒般的风雨飘摇的危险境地。

那些反对国家就公民的优先事项进行干预的人，就这么把这几个理由摆在了我们面前。这些公民相信，他们应该由自己满足自己的需要和欲望，进而由自己决定各自的行动。我必须承认，我就是那种认为必须由下层而不是上层，由公民而不是立法者来进行决策和行动的人。在我看来，如果本末倒置，这就会导致人类丧失自由和尊严。

然而，通过摆出那种既错误又不公正的推论，你知道经济学家被人们指责成什么吗？当我们反对补贴的时候，我们就会被指责成是在反对接受补贴的东西本身，我们就成了所有这些活动的敌人，而我们的本意其实是希望这些活动自由发展、自负盈亏。因此，如果我们要求国家不要通过征税来干涉宗教事务，我们就成了无神论者；如果我们要求国家不要通过税收来干预教育，我们就成了启蒙事业的反对者；如果我们说国家不应该通过税收来给土地或某一特定的经济产业进行人为定价，我们就成了财产和劳动的敌人；如果我们认为国家不应该资助艺术家，我们就成了认为艺术无用的野蛮人。

我在这里极力反对这些推论。我们的想法与那种要废除宗教、教

育、财产、生产和艺术的荒谬想法隔着十万八千里。与这种想法相反，当我们要求国家保护所有这些人类活动的自由发展，而不是让公民共同付费来资助这些活动时，我们所相信的是在自由的环境下，社会上所有这些充满生机的活动会和谐地发展，而不会像我们今天看到的那样，成为动荡、虐待、暴政和混乱的源泉。

我们的反对者认为，如果某种活动既没有得到国家资助，又不接受国家监管，那么这种活动便已经遭到了灭顶之灾。我们的看法恰恰相反。这些人相信的是立法者，而不是人性；我们相信的是人性，而不是立法者。

因此，拉马丁先生说：“本着这一原则，我们就应该废除那些给我们国家带来荣誉和财富的公共博览会。”

对此，我可以这样回复拉马丁先生：“你的观点是，不给予补贴就等于要废除。按照这种观念，除了国家的意志外，没有任何东西是存在的。因此，你的结论是，如果没有税收支撑一切，我们就会一无所有。但我要转而以你所举的例子为例对你的观点表示反对，我要向你指出，迄今最宏伟壮观的展览正是这次在伦敦筹备的博览会，这个博览会以自由为基本理念，我甚至可以用‘人道主义’这个词来形容它，当考虑到这个盛大博览会是唯一一个没有政府参与，也没有税收资助的博览会时，我觉得这个词对它来说没有丝毫抬举之嫌。”^[2]

回到高雅艺术上，我再说一遍，人们都可以提出支持和反对补贴制度的有力理由。读者将会明白，我的写作目的既不是列出这些理由，也不是在它们之间做出选择。

但是，对于拉马丁先生提出的一个论点，我不能不加以评论，因为这个论点正属于我经济研究的范围。他说：“关于剧院的经济问题可以用一个简单的词来概括，即生产。这种生产的性质是无关紧要的。与一个国家的任何其他类型的项目一样，这种生产也是一种丰富、多元和能

产生效益的活动。你知道，在法国，剧院养活了至少8万名工人，给他们支付工资，这些人涉及各种各样的职业——画家、泥瓦匠、装饰师、服装制造商、建筑师等，这些人是首都好几个区的命脉和活力所在。因此，这些人值得你们付出同情心。”

你们的同情心？哈！大白话一点就是“你们的补贴”。

拉马丁先生进一步说：“巴黎人民的幸福生活体现在各部门的生产和消费上。富人的奢侈生活为20万名各类工人提供了收入，从而解决了他们的温饱问题。这些工人在遍布全国的剧院的各个行业中谋生，从这些让法国声名显赫的高贵乐趣中获得维持生命的食物，获得自己家人和孩子生活的必需品。这些正是你给剧院6万法郎的结果。”（听听！听听！掌声如雷！）

对我来说，我不得不说：“错！错！错！”当然，我的评判仅限于我们正在讨论的经济问题。

在我们所说的这6万法郎中，至少有一部分是给剧院里的工人的。一笔小钱很可能在半路失踪。如果你仔细观察这件事，那么实际上，你可能会发现完全不是这么回事。所以，如果那些工人能得到一些残羹剩饭的话，他们就太幸运了！但是，如果所有的补贴真能送到油漆工、装饰工、服装制造商、美发师等人手中，那么我对这个结果还是相当满意的。这就是我们看得见的。

然而，这些补贴来自哪里呢？这就像硬币的反面，但这一面和它的正面一样重要。这6万法郎来自哪里呢？如果议会投票没有首先把这些钱送到瑞弗里大道（the rue de Rivoli），再经由瑞弗里大道送到格兰爱尔路（the rue de Grenelle），^[3]那么这些钱又会去哪里呢？这是我们看不见的。

当然，没有人敢说，这6万法郎是议会投票活动在投票箱中开出的

花朵，是纯粹增加的国家财富；也没有人敢说，如果没有这次神奇的投票，我们就永远看不见、摸不着这6万法郎。我们必须承认，议会中的多数派所能做的决策只是让某个地方拿出这些钱，然后把这些钱发到某个地方。也就是说，只有这些钱从某个地方转移出来，它们才能被送到某个目的地。

既然事情是这样的，那么很明显，一个纳税人只要上交了1法郎，他将永远不能使用这1法郎。很明显，那价值1法郎的钱所能带给他的满足感就这么被剥夺了。同样，那个本来因接受他这1法郎而感到心满意足的工人——不管这个工人是谁——也不会再得到这1法郎了。

因此，让我们不要抱有那种幼稚的幻想，认为5月16日的投票对国家的福祉和就业有任何好处。它只是干扰了人们的偏好，并重新分配了工资财富，如此而已。

人们会不会说，比起一般的生产行业，那种受到补贴的生产行业更需要大力发展，而且也是更高尚和更符合发展规律的呢？我可能要对此表示反对。我会说：“你从纳税人那里抢了6万法郎，你就减少了农夫、工人、木匠和铁匠的收入，而增加了歌手、美发师、装饰师和服装制造商的收入。没有什么能证明第二类人比第一类人更有价值。拉马丁先生并没有这样说。他自己说过，剧院的工作和其他任何工作一样，是一种丰富、多元和能产生效益的活动。那这样的话，拉马丁先生的说法本身就是有争议的，因为证明第二类人的活动不如第一类人那样能产生效益的最佳证据是，第一类人被要求资助第二类人。”

但是，这种对不同形式的生产活动的价值和内在价值的比较并不是我现在这篇文章的主题的一部分。我在这里所要做的就是向大家证明，拉马丁先生和那些赞同他的论点的人，如果在一方面看到演员的供应商获得了收入，那么也应该在另一方面看到纳税人的供应商没有了收入。如果不这样做，他们就把自己暴露在以假乱真的胡言乱语中。如果他们知行合一，他们就会要求无穷无尽的补贴。因为在相同的情况下，如果

补贴1法郎和6万法郎是正确的方案，那么基于同样的道理，补贴10亿法郎的方案也会行之有效。

当涉及税收问题时，先生们，让我们用那些基于基本原理的理由来证明税收的效用，但永远不要诉诸“公共支出为工薪阶层提供了生计”这一可悲的论点。这个论点错误地掩盖了一个重要的事实，即公共开支总是在替代私人开支，其结果是它通过剥夺一个工人的生计为另一个工人提供了生计，但没有提高工薪阶层整体的生活水平。你们的论点很时髦，但太荒谬了，因为其中涉及的推理实在是糟糕透顶。

[1] 拉马丁，一位诗人（著有《沉思集》等）出身的政治家，于1848年6月成为临时政府的一员，并担任外交部部长。——译者注

[2] 这里是指1851年5月至10月在伦敦海德公园举行的国际工业博览会（The Great Exhibition of the Worksof Industry of all Nations）。经济学家们对这次展览非常兴奋，因为它不仅展示了工业革命的成就，也展示了国际自由贸易所带来的无限可能。这次展览是由皇家艺术、制造业和商业鼓励协会的成员在维多利亚女王的丈夫阿尔伯特亲王的赞助下自行策划和组织的，旨在鼓励艺术、制造业和商业的发展。法国从1798年开始首次举办国际工业博览会，之后，1819年、1823年、1827年、1834年、1839年和1844年又相继举办。1844年在巴黎举办的该博览会可能是1851年伦敦博览会的灵感来源。——译者注

[3] 财政部设在瑞弗里大道，教育部和美术部设在格兰爱尔路。——译者注

5 公共工程

对于一个国家来说，它在确定某项大型事业对社会发展有促进作用之后，便开始通过使用大笔税收来动用大量资源扶持这项事业，这难道不是一件很正常的事情吗？但是，我不得不承认，当我听到有人用以下这种显而易见的经济谬误来声称支持这样的提案时，我确实怒不可遏，他们说：“更重要的是，这是为工人创造就业的一种手段。”

国家在开辟道路、建造宫殿、修筑街道和开凿运河的过程中为某些工人提供了工作，这是看得见的；但在这个过程中，它也剥夺了某些其他工人的就业机会，这是看不见的。

假设政府现在正修建一条道路，每天有1 000名工人在这里从早到晚地工作，那么他们将拿到工资，这是毋庸置疑的。如果政府没有修建这条道路的提案，议会没有投票为修建这条道路拨款，这些善良的人就不会在这里找到工作或得到报酬，这也是毫无疑问的。

但这就是全部事实吗？在这整个过程中，我们遗漏了其他什么东西吗？当迪潘（Dupin）^[1]先生庄严地宣布“议会通过了……”的时候，那数百万法郎会不会奇迹般地就顺着一束月光滑入富尔德（Fould）^[2]先生和比诺（Bineau）^[3]先生的金库呢？正如他们所说，为了达到这个目的，国家除了做出这项预算，难道不需要通过税收来筹集这笔资金吗？难道它不需要把各个税务员派到各地，让纳税人缴税吗？

让我们全面地考察一下这个问题。在注意到国家打算用通过投票而来的数百万法郎提供什么服务的同时，我们也必须注意到纳税人本来同样可以用这些钱来提供一些服务，但现在却不能。那时你就会明白，公

共事业是一枚硬币。一面是一位受雇的工人，他代表的是“这就是看得见的”；另一面是一个失业的工人，他代表的是“这就是看不见的”。

如果把我在这篇文章所反对的这种诡辩运用到公共工程中，以证明那些胆大包天的冒险行为或过分行是正当的，这就更危险了。铁路或桥梁确实是有用处的，想想它们实实在在的用处就足够了。但如果你做不到这一点，那么你会做什么呢？你会说：“必须为工人找到工作啊！”你可真会蛊惑人心。

既然如此，那为什么不把战神广场（the Champ de Mars）^[4]先建后拆呢？我们都知道，伟大的拿破仑认为自己乐善好施，他自认为把挖了的沟渠再填上是在做一件大好事。他还说：“结果重要吗？你只要看到财富在各个工人之间流动就行了！”

让我们讨论一下这件事的重点吧。金钱使我们目眩神迷。要求全体公民为一项他们共同关心的工程捐款，实际上就是要求他们以实物捐赠，因为他们每个人通过踏踏实实的工作才能缴纳那些税款。现在，如果所有的公民都被召集到一起，以便让他们投身于一些对每个人都有用的工程，那么作为他们公民义务的一部分，这是情有可原的，他们的报酬来自工程本身所发挥的作用。但是，如果在他们被召集到一起之后，他们却被迫去修筑一条没有人走的道路，或者被迫去修一栋没有人住的豪宅，而给出的理由则是为他们争取工作，这就是一件荒谬透顶的事。因此，他们当然有理由表示反对：“我们不需要这样的工作，我们更愿意为自己工作。”

这种让公民捐出金钱而不付出劳动的提案，一般都不会对结果产生一丝一毫的影响。这里唯一的问题是：如果公民付出劳动，那么损失由所有人分担；如果公民捐出金钱，那些被国家雇用的人就不用承担任何损失，而那些本来就因缴纳税款蒙受损失的人，却因为没有得到这份由国家分配的工作而增加了损失。

《宪法》中有一条是这么写的：

社会要.....通过整个国家、各个部委、各个市政局所建立的适合雇用失业者的公共工程，来支持和鼓励就业市场的发展。

作为某些危机时期或严峻时期的临时性措施，这种对纳税人进行的干预可能会产生良好的效果，其作用和保险类似。它既不增加劳动力，也不增加工资，而是把繁荣时期的劳动力和工资转移到了困难时期，这当然也会造成一些损失。

而如果把这种临时性措施作为一种具有长期性、普遍性和系统性的政策，这简直就是一种贻害无穷的哄人把戏，这种把戏根本不可能长期实行，它是自相矛盾的。表面上，它似乎创造了一点点就业，这是看得见的；但它掩盖了大量被排挤掉的就业机会，这是看不见的。

[1] 迪潘，法国著名工程师、数学家和经济学家，艺术和工艺学院教授，众议员，参议员。他对政治经济学的最大贡献是在经济统计领域。——译者注

[2] 富尔德，第二共和国财政部部长，第二帝国国务大臣。他是拿破仑三世的私人理财顾问，在皇室中扮演了重要的角色。——译者注

[3] 比诺，工程师和政治家。在第二帝国时期，他于1850年担任公共工程部长，于1852年担任财政部部长。——译者注

[4] 战神广场，一座位于埃菲尔铁塔和军事学院之间的公园。——译者注

6 中间商

社会是人们相互提供一系列服务的场所，这些服务分为强制的公共服务和自愿的私人服务。

公共服务是按照法律规定强制实行的，当需要随着社会变化有所变化的时候，它往往不容易被改变。但由于有法律撑腰，即使在公共服务失去任何服务作用甚至成为公共危害之后，这种不再具有任何实际作用的东西仍然保留着“公共服务”这个名称。私人服务所依托的是自愿行动和个人责任。在面对面讨论后，每个人都在给出自己所拥有的东西的同时，获得自己想要的东西。他们总是假定这些东西具有真正的效用，并通过比较其相对价值对其进行精确的测量。

这就是为什么公共服务经常都如死水般一成不变，私营服务则因遵循着进步法则而变幻无穷。

通过耗费大量的资源，过度发展的公共服务在社会内部造就了一群病态的寄生虫。特别值得注意的是，一些现代思想流派把这种现象归咎于自由的私人服务，试图转而让国家管理所有工作岗位。

这些思想家野蛮地攻击他们所描述的中间商。他们热衷于消灭资本家、银行家、投机者、企业家、商人和贸易商，指责这些人在生产和消费之间游荡，并在其中捞取好处却不给任何一方增加价值。或者更确切地说，如果他们不能废除这些工作，那么他们倒很希望把这些人所做的工作移交给国家。

在这一点上，这些人的诡辩之处体现在：他们一方面向公众大肆宣扬公众自己为获得服务向中间商支付了什么，另一方面却对公众隐瞒公

众自己将会向国家支付什么。这是一场旷日持久的拉锯战，一边是一目了然的东西，另一边是只有经过冥思苦想才能感知的东西；一边是看得见的东西，另一边是看不见的东西。

最重要的是，在1847年和随后的大饥荒时期，社会学派找到并成功地推广了它们那灾难性的理论。他们很清楚，即使是最荒谬绝伦的宣传，也能在受苦的人们那里引发共鸣，因为饥饿是魔鬼的引路人。

因此，通过创造“人对人的剥削、饥荒中的投机行为、垄断”这些脍炙人口的词语，他们开始诋毁贸易，抹杀贸易的益处。

他们说：“为什么要让商人从美国和克里米亚进口生活必需品呢？为什么国家、部委和市政局不能建立一套采购系统和修建一些仓库呢？国家将按成本价出售这些东西，而人民（特别是那些穷人）将不必为那些自私自利而且目无政府的自由贸易商做一点点贡献。”

人们为贸易商做出的贡献是看得见的，而人们为国家或其代理人做出的贡献是看不见的。

人们为贸易商做出的所谓贡献是什么呢？贡献就是：两个人在竞争的压力下，以商定的价格，完全自由地为彼此提供服务。

当一个巴黎人饥饿难耐时，那些能够让他填饱肚子的小麦还远在敖德萨（Odessa）^[1]，而只有当小麦被送到胃里时，他的饥饿感才会消失。有三种方法可以实现这一点：第一，这些饥饿的人可以自己去寻找小麦；第二，他们可以把这项任务委派给专门从事这项工作的人；第三，他们可以自行纳税，并将这项业务委托给政府官员。

在这三种选择中，最具优势的是哪一种呢？

不管生活在哪个时代或者哪个国家（特别是那些人们更自由、更开明和更见多识广的地方），人们都会更乐意接受第二种选择。我必须承

认，在我看来，这足以使我认为这种选择是有益的。我绝不承认，在这样一个对人类有着直接影响的问题上，人类会犯错误。

无论如何，让我们来研究一下这个问题吧。

让3 600万居民跑到敖德萨去寻找他们需要的小麦显然是行不通的。第一种选择毫无价值。消费者不能在每件事情上都亲力亲为，他们不得不求助于中间人、政府官员或商人。

然而，我们应该注意到，第一种选择应是最自然的选择。一般来说，饥饿的人就应该自己去寻找小麦，因为这是一项关乎他自己生死的任务，理所应当该由自己完成。如果另一个人（无论出于什么原因）为他提供这项服务并代表他执行这项任务，这个人就有权获得补偿。我之所以在这里谈论这些，是因为要强调：中间商提供的服务是符合报酬原理的。

不管怎样，既然有必要求助于被社会学者称为“寄生虫”的人，那么对于商人和政府官员来说，谁才是需求更少的“寄生虫”呢？

我得假设贸易是自由的，否则我怎么能推理下去呢？正如我所说的，为了能进行贸易，人们出于自身利益，往往要研究季节变化，要每天注意农作物的生长情况，要从世界各地搜集信息，还要预测消费者的需求，并预先采取必要的预防措施。在贸易过程中，人们要有随时启航的轮船，要有无处不在的合伙人。他们要获得的直接利益就是以最好的价格买进相关东西，并在每个细节上节省开支，从而用最低的代价获得最好的结果。不仅是法国的贸易商，全世界的贸易商都会在法国有需要的时候参与进来。如果利己之心总是驱使他们以最少的成本完成他们的任务，那么他们之间的竞争总会让消费者从节省下来的钱中受益。一旦小麦到了法国，为了实现贸易利益，贸易商就应该尽快卖出小麦，以将风险降到最低，使得资金变现，并在必要时开始新一轮贸易。在对价格进行比较后，他们将小麦分发到全国，并总是最先运送至小麦价格最昂

贵的地方，因为那里的需求最为迫切。因此，不可能再存在这样一个比贸易商更符合饥民利益的组织。社会学者没有注意到之所以这样一个完美的组织存在，正是因为这一组织是自由的这一事实。实际上，消费者有义务偿还贸易中的运输、转运、储存和佣金等费用，但存在什么制度能使吃了小麦的人不必为那些付出的代价做出补偿吗？此外，虽然人们必须付费享有他们所提供的这些服务，但由于竞争，其涉及的价格已被降至最低限度。如果巴黎的工人不为马赛的交易商工作，而马赛的贸易商却在为巴黎的工人工作，这就奇怪了，这公平吗？

如果国家取代个人掌管了贸易，那么国家会发生什么呢？有没有人能告诉我，那些为公众节约的成本到哪里去了呢？物价会降低吗？想象一下，在需要小麦的时候，4万个国家代表人在某一天抵达敖德萨，这对价格会造成什么影响呢？成本会降低吗？无论如何，难道我们不希望动用更少的船只和雇用更少的水手吗？难道我们不希望转运次数更少、仓储费用更低吗？或者难道代表们就不用支付这些费用了吗？难道这些费用对贸易商的利润就没有影响吗？难道你们的代表和政府官员会毫无所求地去敖德萨吗？他们不辞劳苦地出差工作是出于兄弟般的友爱吗？难道他们就不需要生活，他们的时间就不值钱吗？你认为，这些成本加起来的数字不会达到商人准备赚到的2%或3%这样的利润率的上千倍吗？

然后，想想筹集如此多税收和分配这么多食物有多么困难吧，想想这样的事业必定会带来的不公正和残酷吧，想想政府是否承受得了压在他身上的巨大责任吧。

社会学者制造了这些愚蠢的东西。在悲惨的日子里，他们把这些东西灌输到群众的头脑里，大大方方地授予自己“进步人士”这一称号。这种语言暴政般的风气是贻害无穷的，它为其语言表达及其蕴含的观点赋予了正当性。进步！这意味着这些优秀的人比普通人更有远见，他们唯一的错误就是太超前于他们的时代。如果现在那些被称为寄生的自由服

务还没有被废除，公众就要承担责任，因为他们的观念还没有跟上这些社会学者啊。对我来说，不管是出于情感还是理智，我认为事实恰恰相反，我不知道人们要回到哪个野蛮时代才能达到目前他们在这方面的理解水平。

现代宗派主义者（sectarians）对当前这种自由的社会形态不遗余力地表示反对。他们没有意识到，只有在一个自由的政体下，社会才是一个真正的合作团体，这远比由他们那丰富想象力创造的所有形式的合作团体要好得多。

让我们来举个例子说明吧。

为了使一个人从床上爬起来时就能够有衣服可穿，人们必须在一块被圈起来的土地上除草、排水、犁地，并种下某一种特定类型的植物。人们必须让羊群在这块土地上吃草，才能得到羊毛。这些羊毛又必须在经过纺织、染色后才能被制成布料，这些布料则必须经过裁剪、缝制才能被制成衣服。这一系列的生产过程还需要其他许多人参与进来，因为它还涉及农机、羊圈、工厂、煤炭、机器、车辆等的运用。

如果社会不是一个真正的合作团体，那么想要一套衣服的人便会沦落到一个人完成所有工作的地步。也就是说，他必须亲自完成这个生产过程的许多任务，从第一次挥动镐铲挖地开始，到完成服装缝制的最后一针，这个生产过程才算结束。

然而，由于人类特有的交际能力，这些工作被分配给了数以万计的工人。为了共同的利益，人类对这些工作的划分也越来越精细，精细到其中的每一个特定任务都可以随着消费需求的增长成为一个全新的行业。然后，每个人都因对整个生产活动做出了贡献而获得相应的收入。如果这还不是合作的话，那么我真不知道要把它叫作什么。

请注意，没有一个工人能够从虚无中获得哪怕是最微小的实实在在

的东西，他们只是在为彼此提供相互需要的服务，他们为了一个共同的目标相互帮助，所有人都可以被看作彼此的中间商。举个例子，如果在某个过程中，运输变得相当重要，以至从事这项工作的人是最重要的，然后是纺纱工人，接着是织布工人，那么为什么要认为第一类人比其他两类人更像寄生虫呢？难道运输不是必要的吗？做运输服务的人难道就没有耗费时间并解决麻烦吗？他们没有与合作者共同承担时间成本和共同解决麻烦吗？是合作者干得比他们多，还是仅仅因为合作者能干别的工作呢？他们的工资，也就是他们在生产过程中所做的贡献，不都平等地受到自由谈判价格的法则约束吗？难道劳动分工这样的安排不是基于完全自由和为了共同利益做出的吗？为什么我们需要一个社会学者来破坏我们自主的安排，停止劳动分工，用单打独斗来代替携手共进，从而使文明倒退呢？

我在上文描述的合作难道就不是合作吗？在这样的情况下，每个人都能自由地选择合作或不合作，可以在合作中选择自己的位置，对自己的判断与承诺负责，并且正是自身的利益刺激了他勇往直前，并成为他获得成功的保障。为了使合作能真正名副其实，难道就有必要让一个想要成为改革家的人来把他的准则和意志强加给我们，让所有人都围着他打转吗？那么，这还叫“合作”吗？

我们越是研究这些进步学派，就越是坚信，他们的思想归根结底是建立在愚昧无知的基础上的，他们宣称自己是绝对正确的，并以这种绝对正确的名义要求获得绝对的统治权。

请读者原谅我有些文不对题了。但是，当圣西门主义者（Saint-Simonians）、法朗吉信奉者（phalansterians）和伊卡利亚崇拜者（icarians）对中间商的指控从他们的书本走向实践，以及这些指控开始侵占新闻行业和公共平台，因而对工作自由和交换自由造成严重威胁时，这些离题话也许还是有些用处的。

[1] 敖德萨，乌克兰共和国第二大城市，敖德萨州首府。在巴斯夏那个时代，敖德萨就发展

成了一个在欧洲具有重要意义的贸易、工业和科技中心。——译者注

7 贸易管制

贸易保护先生（这个名字可不是我起的，而是迪潘先生.....）把他的时间和资本用于将土地上的矿石变成铁。由于大自然对比利时人更慷慨，因而比利时人向法国人提供的铁比贸易保护先生提供的更便宜，这意味着所有法国人或法国自己只需要更少的劳动便能从老实可靠的佛拉芒人（Flemings）那里获得一定数量的铁。在自身利益的驱使下，他们不可能让自己错过这等好事。每天你都可以看到大量的制钉工、铁匠、修车工、技工、蹄铁匠和犁匠要么自己跑到比利时，要么通过中间商获得来自比利时的铁。贸易保护先生为了这件事不禁火冒三丈。

一开始，他想自己赤手空拳来阻止这种陋习。他能做的事也莫过于此了，毕竟只有他一个人受到这种陋习的伤害。“我要带上我的长枪，”他对自己说，“我要在我的腰带上插上四把手枪，我要在弹夹中塞满子弹，我要在枪上装上刺刀，就这样全副武装跑到边境线上。在那里，我要杀死第一个来和他们做生意而不是和我做生意的铁匠、制钉工、蹄铁匠、技工或锁匠，让他长点教训。”

当他要出发的时候，贸易保护先生又冒出了另一种想法，这种想法稍稍缓和了他的焦躁之心。他自言自语地说：“首先，那些跑去购买铁的人，我的同胞，我的敌人，也有可能大肆反击，他们不会让自己送命，而会先杀了我。其次，即使我召集我所有的仆人，我们也不能守卫所有的边界哨所。最后，这个行动会让我付出巨大的代价，而这个代价远远超过我能从中得到的好处。”

贸易保护先生卸下装备，想到要让他们这么为所欲为，不禁仰天长叹。就在此时，他脑子里又闪现出一个好主意。

他记得巴黎有一家举世瞩目的法律工厂。“什么是法律？”他问自己，“这是一种一旦颁布，所有人就得遵守的措施，不管这种措施是好还是坏。为了确保上述法律的执行，国家建立了公共部队，并拨出人员和资金来维持该部队的运转。”

“因此，我得成功地让那家法律工厂颁布一条很小的法律，上面写着‘禁止比利时铁’这样的话，我就能看到以下结果：那些我想派往边境的为数不多的仆人，不用再背井离乡了，替换他们的人是由政府派遣的两万人，他们正是那些冥顽不灵的铁匠、锁匠、制钉工、蹄铁匠、工匠、技工和犁匠等类似的人。然后，为了使这两万名海关官员保持身心健康，政府将把从这些铁匠、制钉工、工匠和犁匠那里得来的2 500万法郎分发出去。没有比这更保险的策略了，而我也什么都不用做。我不必成为商人们的眼中钉，我可以随意定价出售铁。看到我们伟大的国家被如此毫无脸面地愚弄，我感到无比快乐。虽然这个国家不断宣称自己是欧洲所有进步事物的先驱和推动者，但这件事对这个国家来说简直就是当头棒喝。哈哈！这真是明智之举，我一定要试一试。”

因此，贸易保护先生去了那家法律工厂。也许，以后我会将他故事中的暗箱操作告诉你们，但现在我只想谈谈那些大家都看得很清楚的行为。在尊敬的议员先生面前，他提出了以下想法：

比利时的铁在法国的售价是100千克10法郎，这使我不得不以同样的价格卖我的铁。我更想以每100千克15法郎卖掉它，但因为这该死的比利时铁，我不能这样做。请制定一条法律：“比利时的铁不能再进入法国。”这样，我就能马上把价格提高5法郎，随之而来的便是：

我不是以10法郎卖给公众100千克铁，而是15法郎。这样，我会更快地富裕起来，我将扩大我的生意规模，将雇用更多的工人，我和我的员工将会花更多的钱为我们的不少供应商争取更多的利益。由于这些供应商将有更多的市场，它们将为各种其他生产商提供更多的订单。就这样，从一个经济部门到另一个经济部门，整个国家的生产活动会如雨后

春笋般欣欣向荣。你们把这枚幸运的100苏硬币投入我的金库，就如同把一块石子扔进湖里，其水波会向外形成无数个同心圆，并扩散到这个国家的各个遥远之地。

立法者们被这番话弄得神魂颠倒，一得知这项法律可以很容易地增加一个国家的财富，便投票赞成管制。他们说：“一项法律就能够增加国家财富了啊，人们是不是都不需要工作了呢？是不是也不需要勤俭节约了呢？那么，这些让人受苦的方法是不是没什么用了？”

的确，这项法律产生了所有由贸易保护先生预测的后果。问题是，这也产生了另外一些后果。说句公道话，他的推理不是错误的，而是不全面的。他在为一种特权请愿时，曾指出那些看得见的影响，却隐藏了那些看不见的影响。他只介绍了两类人物，而那幅场景里还有第三类人。我们有责任指出这一无意识或可能是有预谋的疏忽。

是的，因为那项法律而落入贸易保护先生口袋的5法郎，对其本人和那些受他激励获得工作的人是一件好事。如果这项法律引起的结果是这5法郎来自月球，那么这些有益的影响不会被任何与其相反的不良影响抵消。不幸的是，这奇迹般的100苏硬币并不是从月亮上掉下来的，而是来自铁匠、制钉工、修车工、蹄铁匠、犁匠或建筑工人的口袋，简而言之就是来自雅克先生的口袋。现在，他虽然付了这笔钱，但不会比当初付10法郎时多得到一毫克铁。乍一看，你会觉得这个问题发生了很大的变化，因为很明显，贸易保护先生的利润被雅克先生的损失抵消了。但是，贸易保护先生利用5法郎所能做的一切鼓励国民生产的事，雅克先生也可以做到。石子之所以被投到湖里一个特定的地方，只是因为法律禁止它被投到另一个地方。

因此，看不见的抵消了看得见的。到目前为止，整个过程留下的是某种不公正的后果，而令人遗憾的是，这种不公正的后果是由法律造成的。

这还不是全部。我曾说，第三类人总是被遗弃在阴影里，我得把他们带出阴影，让大家看到还有5法郎的损失。这样，我们将看到整个过程的所有后果。

雅克先生拥有15法郎，这15法郎是他辛勤劳动的成果。我们假设他还处在自己可自由处置这15法郎的时期，那么他用这15法郎干了什么呢？他花10法郎买了一件时髦东西，然后用这件时髦东西换了（或者由某位中间商代他换取）100千克比利时矿。那么，雅克先生还有5法郎。他没有把这5法郎扔进河里，而是把它给了某个生产部门的商人，以换取他想要的某种东西（这是看不见的）。例如，他把5法郎给了一个书商，以换取一本波舒哀（Bossuet）[\[1\]](#)写的《通史》（*Discourse on Universal History*）。

因此，在增加国民生产方面，他这15法郎发挥了如下作用：

巴黎的时髦东西：10法郎。

图书：5法郎。

至于雅克先生自己，他这15法郎可以买到如下两件他喜欢的东西：

一是100千克铁。

二是一本书。

现在，那条禁令生效了。

那么，雅克先生的情况会怎样呢？国民生产又会发生什么变化呢？

当雅克先生把他那15法郎一分不剩地交给了贸易保护先生以换取100千克铁时，他所得到的经济上的满足仅限于这100千克铁。他失去了一本书或任何其他对等商品所能带来的好处，他损失了5法郎。对于这

一点，我们不容置疑。我们必须承认这一点，我们不能不同意，如果贸易限制政策提高了商品的价格，消费者就会失去这5法郎。

但是，你会说，国民生产中包含了这5法郎。

不，不是这样的。因为在那条禁令生效后，这笔钱（都是15法郎）所起到的作用和以前是一样的。

唯一的问题是，在禁令颁布以后，雅克先生的15法郎到了炼铁厂；而在禁令颁布以前，这15法郎是由时髦商品店和书店平分的。

从道德层面来看，人们可能会认为，贸易保护先生本人在边境上实施的暴力与他通过法律实施的暴力，是完全不同的。有些人认为，当掠夺变得合法时，掠夺里包含的所有不道德就会烟消云散。就我而言，我想不出比这更糟的情况。无论如何，我们可以肯定的是，其经济后果是一样的。

不管你从什么角度来看这件事，只要你保持眼光敏锐，你就会发现，不管掠夺是合法的还是非法的，它都不会带来任何好处。我们并不否认，贸易保护先生或他的企业（如果你愿意，那么你也可以将其称作国民生产）获得了5法郎的利润。但是，我们可以肯定地说，禁令造成的还有两种损失：一种是雅克先生的损失，他花了15法郎买以前用10法郎就能买到的东西；另一种是国民生产的损失，那损失的5法郎再也找不回了。做个选择题吧，我们所说的那种利润能够补偿哪种损失呢？你没有选择的那种就是净损失。

言外之意是：暴力并不促进生产，而是破坏生产。天啊！如果暴力可以促进生产，那么我们法国现在该有多么富裕啊！

[1] 波舒哀，历史学家，也是路易十四儿子的家庭教师。在政治上，他是一个顽固的法国天主教徒，反对新教，支持君权神授的思想。——译者注

8 机器

该死的机器！它那日益增长的力量使数百万工人陷入贫困，使他们失去了工作，使他们没有了工资，使他们没有了食物。该死的机器！

这是来自带有偏见的大众的呼声，这种呼声不断出现在各类报纸上。

但是，诅咒机器就是诅咒人类的智慧。

然而，令我大惊失色的是，对于这样的理论，竟然有人拍手叫好。

说到底，如果确有其事，那么按这种逻辑，这个世界会怎样呢？那就是，只有那些愚笨的人或者完全不思考的人才能从事各种活动，这些人可以拥有幸福安康的富裕生活，因为上帝没有赐予他们思考、观察、组合、发明或用最少手段获得最大成果的灾难性天赋。相反，对于那些在铁、火、风、电、磁力、化学和力学定律等大自然力量中为自己补充能量，并因而进行探索和发现新事物的国家来说，破衣烂衫、家徒四壁、穷困潦倒和食不果腹是它们不可避免的命运。因此，这正应了卢梭的那句话：“任何思考者都是堕落了动物。”

这还不是全部。如果这一学说是正确的，那么因为所有的人都在思考和创造，所有的人自始至终（实际上是每时每刻）都在竭尽全力利用自然力量以小博大，以减少自己的劳动或他们所雇用的劳动，尽可能用最少的劳动获得最大程度的经济满足，所以这些人面临的不可避免的结果便是：他们虽然通过利用这些聪明才智取得了进步，却使自己饱受折磨，走向毁灭的深渊。

既然如此，我们就应该用统计数字来证实，兰卡斯特（Lancaster）^[1]的居民正在逃离这片机器之乡，到爱尔兰去找工作，因为在那里，机器还不为人所知。那么，历史就是这样的：文明时代被野蛮的黑暗笼罩，无知和野蛮时代散发着文明之光。

显然，在这一大堆矛盾中，有一些耀眼的东西警告我们：这个问题掩盖了那些可以解决该问题的要素，而这一点并没有被完全清楚地呈现出来。

这就是全部的秘密：看得见的东西背后藏着看不见的东西。我将竭力把那些看不见的东西公布于众。我的论证只能是对前面内容的重复，因为其所涉及的问题是相同的。

如果人们被强行阻止，那么他们自然倾向于寻求低价格。也就是说，如果商品带来的满足感是一样的，那么他们会倾向于选择那种节省他们劳动的东西，不管这些东西的低价格是来自一个熟练的外国生产者还是一个高效的机械制造商。在这两种情况下，人们对这一偏好理论的反驳是一样的。不管是熟练的外国生产者，还是高效的机械制造商，人们都一致认为他们可能会让劳动市场陷入瘫痪。实际上，这种偏好低价的自然倾向正是源于这样一个事实：人们并不是无所事事的，而是会寻求更多样的工作。

这就是为什么在这两种情况下，都存在着同样的实际障碍，即暴力。立法者既禁止外国竞争，也禁止机器竞争。因为除了剥夺人们的自由之外，还有什么办法能禁止人们的自然偏好呢？实际上，在许多国家，立法者只针对其中一种竞争立法限制，对于另一种则是抱怨几句。这说明，这些国家的立法者是前后矛盾的。

对此，我们不应感到惊讶。在犯错误的时候，人总是前后矛盾的，不能将错误贯彻到底，否则人早就灭绝了。我们过去从未看见也希望永远不要看见人们按照一个错误的原则走到最后。我在其他地方说过，前

后矛盾是谬误的极限。我现在可以补充：前后矛盾也是谬误的证据。

让我们继续我们的论点吧，你们很快就能看到结果。

雅克先生有2法郎，这是他要支付给他两个雇工的钱。

然而，他仅仅通过设计一套带有绳索和砝码的滑轮装置就使工作量减少了一半。

因此，既然获得的工作成果都是一样的，他还节省了1法郎，于是他便解雇了一个工人。

他解雇了一个工人，这就是我们看得见的。

既然如此，人们便嚷嚷道：“看看！这就是文明后面跟随着贫穷的体现啊！这就是为什么对于平等来说，自由是致命的威胁。人的思想有了进步，工人就会立即堕入贫困的深渊。不然呢？雅克先生可能会继续雇用这两个工人，但现在却只付给他们每个人10苏，因为他们彼此将互相竞争，最后便只能答应用更低的工资继续保有这份工作。看吧，富人越来越富，穷人越来越穷。我们必须改革社会。”

真是了不起！这个结论完美地契合了它的前提！

幸运的是，前提和结论都是完全错误的，因为看得见的一半现象的背后，是看不见的另一半现象。

这看不见的另一半现象是被雅克先生节省的1法郎以及必然会随之发生的影响。

现在，由于雅克先生用他的发明完成了工作，而这只支付了1法郎工资，所以他还有1法郎。

因此，如果这个世界的某个地方有一个无事可做的工人想找工作，

那么某个地方也会有一个资本家愿意用他的闲置法郎支付工资。这两个要素结合在一起就会使他们彼此的需求得到满足。

很明显，在工作的供给和需求之间，以及在工资的供给和需求之间，两者的关系一点也没有改变。

现在，这个新发明和那个获得了第一个法郎的工人就完成了以前两个工人所做的工作。

第二个工人则有另一个人用第二个法郎向他支付工资，这是一份新工作。

那么，世界发生了什么变化呢？现在全国范围内又增加了一份工作。换句话说，这种发明对人类来说就是一种免费的进步和免费的利润来源。

从我做出的上述论证中，有人可能会因此得出这样的结论：“正是那些资本家收获了机器带来的所有好处。辛苦工作的劳动阶层不但经历了突如其来的痛苦，而且从未从中受益，因为根据你上面论证的前提，机器取代了部分国民生产。的确如此，但机器既没有因此减少国民生产，也没有因此增加国民生产啊。”

在这篇短文里，我不会回答所有的反对意见。我写这篇短文的唯一目的是与人们普遍持有的偏见做斗争，这种偏见贻害无穷却流传甚广。我想证明的是，新机器不仅能使大量工人获得工作，自然而然也能使这些工人获得所需的工资。这些得到工资的工人生产了在发明之前不可能生产的东西。其最终的结果是，在投入的劳动力相等的情况下，人们的满意度提高了。

谁能从这种额外的经济满足感中获益呢？

首先获益的是资本家、发明家和第一个成功使用机器的人，这是对

他们的天资卓越和胆识超群的奖励。在这种情况下，正如我们刚才所看到的，他节省了生产成本。但是，不管他如何花费这些节省下来的钱（他总会把这些钱花掉），他所雇用的劳动人数与机器造成的下岗人数都是一样多的。

然而，竞争很快就迫使他降低销售价格，直到新的价格与他节省的成本相当。

当这种情况发生时，受益的不再仅仅是发明者，而是产品的购买者、消费者、普通大众，其中也包括工人。总之，受益的是全人类。

人们看不见的是，那些节省下来的成本转变成了为消费者服务的基金，而这些基金又会成为那些因为机器而失业的工人的工资。

好了，回到上面的例子上，雅克先生通过为工人支付2法郎制成一件产品。

现在，多亏了他的发明，他雇用工人只需要花费1法郎。

只要以同样的价格出售产品，他就会少雇用一個工人来制造这种特定的产品。这就是看得见的。然而，雅克先生用节省下来的法郎又多雇了一个工人。这是看不见的。

随着事情自然而然地发展，当雅克先生把产品价格降低1法郎时，他就不能再因那节省的钱获得任何利润。到那时，他将不再有法郎来满足国民生产的新需求。然而，这个时候，购买雅克先生产品的人取代了他的位置，而购买者就是人类。不管是谁少花1法郎购买这件产品，他省下的这1法郎都必然会转变成支付工资的基金。这也是看不见的。

基于这些事实，人们对机器问题提出了另一种看法。

有人说：机器降低了生产成本和产品价格。产品价格的降低引起了

消费的增加，这就需要生产的增加，最终在发明出现之后，需要雇用的工人数量又和之前一样，甚至更多。为了佐证这一点，他们提到了印刷业、纺织业、印刷机等。

但这个论点是不科学的。

如果这个论点是科学的，那么我们会得出这样的结论：如果人们对某种特定产品的消费保持不变或基本不变，机器就会使雇主对劳动力的需求降低。但事实并非如此。

让我们假设在某个国家，所有人都戴帽子。在使用机器生产后，帽子的价格降低了一半，但结果是，人们买的帽子数量不可能是以前的两倍。

那么，在这种情况下，是否可以说部分国民生产已经停止了呢？根据现在那些时髦观点，答案是肯定的。但我不是这么认为的。因为在这个国家，虽然没有人会因此多买一顶帽子，但是用于工资支付的资金数量却依然不会有什么变化。虽然流向制帽业的资金将减少，但这些资金会重新出现在所有消费者的储蓄中。从此，这些资金将继续为那些因机器而失业的所有劳动者提供工资，并推动所有行业取得新发展。

事实就是如此。我见过某类报纸，它以前的售价是80法郎，现在是48法郎。这为订阅它的用户节省了32法郎。这32法郎是否会继续用于新闻事业呢？这是不确定的，至少不是必然的。但有一点是肯定的，那就是：这32法郎如果不流向这个行业，就一定会流向其他行业。有些人会用这些钱买更多的杂志，有些人会用这些钱买更多美食，还有些人会用这些钱买更多衣服，也有些人会用这些钱买更好的家具。

在这种情况下，各行各业都是相互依存的。它们通过各种看得见的与看不见的方式构成了一个巨型网络，其中的每个点都保持着紧密联系。一个行业节约了成本，受益的是整个行业。其中，最重要的是，我

们要完完全全地理解“永远不要以就业和工资为代价来节省开支”这句话的内涵。

[\[1\]](#) 兰卡斯特，位于英国西北部。——译者注

9 信贷

古往今来，尤其是最近几年，人们都想通过普遍提供信贷来实现财富的普及。

我敢说，自从二月革命（February Revolution）以来，巴黎已经印制了一万多本包含这类内容的小册子来介绍这种解决社会问题的方法，我并不觉得自己有任何夸大其词的成分。

唉，如果海市蜃楼真的存在，这种解决办法就是建立在纯粹的海市蜃楼之上的。

人们一开始是混淆货币和产品，紧接着是混淆纸币和现金。在这两种混淆形式中，他们声称自己找到了真相。

关于这个问题，我们绝对有必要忘记货币、硬币、纸币和其他那些被人们用于交换产品的媒介工具，因为只有这样，我们才能看到产品本身，看到贷款的真正基础。

当一个犁匠借了50法郎去买犁的时候，他实际上并不是借了50法郎，而是借了犁。

当一个商人借2万法郎买房子时，他所欠的不是2万法郎，而是房子。

在这里，货币只是使几个当事人达成协议的东西。

假如皮埃尔（Pierre）不愿意借给纪尧姆（Guillaume）犁，雅克则愿意借给纪尧姆钱，那么纪尧姆会怎么做呢？于是，纪尧姆向雅克借了

钱，然后用这些钱从皮埃尔那里买了犁。

但实际上，没有人是为了借钱而借钱。一个人借钱是为了得到产品。

现在，没有哪个国家的产品转手数量能超过可用产品的数量。

不管流通中的硬币和纸币的总数是多少，所有借方得到的犁、房子、工具、食品或原材料都不能超过所有贷方能提供的东西。

因此，我们应该牢牢记住，每存在一个借方都意味着有一个贷方，任何一笔借款都对应着一笔贷款。

话虽如此，信贷机构又有什么用呢？它们可以帮助借款人和贷款人找到对方并促成协议，但它们不能做的是立即使那些可用于借贷的东西的数量增加。

然而，如果要实现改革者的目标，那么增加那些东西的数量便是必要的，因为他们的目标无非就是把犁、房子、工具、食品和原材料送到所有需要它们的人手中。

那么，他们到底想怎么办呢？

他们建议国家为贷款提供担保。

让我们更深入地探讨这个问题吧！因为其中有些东西是看得见的，有些东西是看不见的。我们要努力看见这些看得见的与看不见的东西。

让我们假设世界上只有一个犁，而有两个犁匠想得到它。

皮埃尔拥有法国唯一一个可用的犁。让（Jean）和雅克想借用一下。让的正直品格、丰厚财产和良好声誉是他借得犁的担保。人们相信他，他有信用。雅克则没有得到这种信任，或者别人对他的信任感更少

一些。毫无疑问，皮埃尔会把他的犁借给让。

但现在，在社会学者的鼓舞下，国家介入了，并告诉皮埃尔：“把你的犁借给雅克吧，我会为犁提供担保物。我这个担保物比让的更有价值，因为他只能代表他自己。虽然我确实什么都没有，但是我管理着所有纳税人的财富。如果你需要的话，我会用他们的钱付给你本金和利息。”

因此，皮埃尔把他的犁借给了雅克。这是看得见的。

对此，社会学者鼓掌欢庆，他们说：“看看我们的计划是如何成功的吧。由于国家的干预，可怜的雅克有了犁。他不再被迫用锄头翻地，他现在正踏上财富之路。这是他的资产，也是整个国家的利益。”

不，先生们！这对国家没有好处，因为这里还有看不见的东西。这看不见的东西就是，犁之所以被分给了雅克，只是因为它没有被分给让。

人们看不见的是，如果雅克可以用犁而不需要用锄头翻地，让就不能用犁而得用锄头翻地。

其结果是，人们所期望的贷款增长只不过是贷款转移。

更重要的是，人们看不见的是，这种转移意味着两种严重不公：对让的不公，他通过自己的正直和行动获得了应得的信用，却眼睁睁看着自己一无所有；对纳税人的不公，他们承担着与他们无关的债务风险。

那么，政府可不可以给让和雅克提供一样的设施呢？但由于只有一个可用的犁，那就不可能把犁借给两个人。争论的焦点又转回来了：由于国家的干预，借出的东西将会多于可借的东西，因为犁在这里就代表了大量的可用资本。

的确，我已将整个过程简化到了最容易让人理解的形式，但当用同样的标准来测试最复杂的政府信贷机构时，你就会相信，它们能够制造的唯一结果正是转移信贷，而不是增加信贷。在某个国家的特定时间里，只存在一定数量的可用于投资的资本。通过给那些资不抵债的银行提供担保，国家很可能会增加借方数量，因此便会提高利率（总是对纳税人不利），但它做不到的是增加贷方数量和贷款总额。

然而，愿上帝保佑我，不要让人们断章取义。我虽然说法律不应该人为地偏袒借款，但并没有说它应该人为地阻碍借款。如果我们的抵押贷款体系或其他什么制度阻碍了信用的传播和应用，我们就应该把这些阻碍因素连根拔起，这是一件完美无缺的公正之事。但如果社会改革家们想自己名副其实，他们就该运用法律让改革与自由同行。

10 阿尔及利亚

看吧！演讲台上站着四名激情澎湃的演讲者。他们一开始一起大喊，然后便轮流发言。他们说了些什么呢？毫无疑问，都是些特别美好的东西：繁荣昌盛的强大法国，法国美好的明天必须建立在今天的耕耘之上，我们这个巨大殖民地的辉煌未来，以及把我们的过剩人口送往遥远地方的好处，等等。这些洋溢着雄辩之术的演讲现场，总会伴随着下面的结语：

请投票支持拨款5 000万法郎（有的说要多一点，有的则说不要这么多）在阿尔及利亚（Algeria）建设港口和道路吧。这样，我们的移居者就能在那里定居。这样，我们就能在那里为他们建造房屋，为他们开辟土地。这样，法国工人就能得到救济，非洲的工作机会也会增加，而且马赛贸易也能兴盛起来。这是一笔稳赚的生意啊。

如果在国家花费这5 000万法郎的时候，你只关注这些钱的去向，而不考虑这些钱来自哪里，如果你只考虑这些钱在离开征税员金库时所带来的好处，而不考虑这些钱在离开这些金库时所造成的危害，也不考虑这些钱在不进入这些金库时所带来的好处，那么这的确是一笔好生意。是的，仅仅考虑这一点的话，对大家都有好处。在巴巴里海岸（Barbary coast）建造的房子是看得见的，在巴巴里海岸挖的港口是看得见的，巴巴里海岸带来的就业是看得见的，在法国工作的工人越来越少是看得见的，一大批商品流向马赛也是看得见的。

但还有一件事是看不见的。看不见的是，国家花费的这5 000万法郎不能像过去那样由纳税人来花费了。在由实施公共支出所带来的一切好处中，我们必须扣除由阻止私人支出造成的所有损害，除非我们进一

步认为，雅克先生拿着自己所赚的100 苏只会一事无成，于是这100苏就不得不被税务员拿走。这是一个荒谬的论断，因为他之所以不辞辛苦地赚这些钱，就是因为他希望把这些钱花出去而获得满足。他本可以在他的花园周围重建篱笆，但他再也不能这样做了，这是看不见的。他本想在他的小屋里再加一块地板，但他现在不能这样做了，这是看不见的。他本可以买更多的工具，但他现在也不能这样做了，这是看不见的。他本可以吃得更好，穿得更好，让儿子们受到更好的教育，为女儿们多添置一些嫁妆，但他也不能这样做了，这是看不见的。一方面，他本可以获得的各种各样的满足被夺走了，做那些事情所需要的东西也被摧毁了，他什么也干不了；另一方面，他本可以为工人、木匠、铁匠、裁缝或乡村教师提供工作，但他现在也只是白日做梦罢了。所有这些都是看不见的。

人们对阿尔及利亚未来的繁荣翘首以盼，这无可厚非。但人们也应该考虑萧条，因为与此同时，法国将不可避免地陷入萧条。在我面前的是马赛的繁华贸易，但如果这是在征税的基础上实现的，那么我总是能看到，这个国家的其他地方有相同数量的贸易已处在水深火热之中。有人说：“每一位被派往巴巴里海岸的居民，都减轻了留在法国的居民的生活压力。”我的回答是：“如果你把这个居民送到阿尔及利亚，那么他在那里的生活成本是原先法国的两三倍啊，难道你也要把相应的资本运过去吗？这怎么可能呢？”

我唯一的目的是让读者明白，在任何公共支出中，其表面的好处背后都有难以察觉的坏处。在我力所能及的范围内，我想让他养成看到并考虑这两个方面的习惯。

当有人提出一项公共支出提案时，人们必须仔细审视它的优点，必须把由此对生产产生的刺激放在一边，因为这种刺激是一种幻觉。对于公共支出在这方面产生的作用，私人支出也可以做到。因此，所谓的生产利益总是无关紧要的。

对向阿尔及利亚提供的公共支出那本来就有的优点表示赞赏，并不属于本文的讨论范畴。

然而，我还是忍不住提出一般的看法。对于利用税收来实行集体支出计划，我的推论总是表示反对的。为什么呢？我的理由是：

首先，这会使正义受损。既然雅克先生辛辛苦苦地赚了100苏，心里还想着要做点什么来满足自己，但税务机关却把这100苏从雅克先生那里拿走交给别人，不管怎么说，这都是一种不幸。当然，税务机关或让税务机关这么做的人总能对此给出一些不错的理由。看吧，国家就给出了这样一个可憎的理由，这个理由是：“有了这100苏，我就可以让工人们有活可干了。”为此，只要雅克先生心明眼亮，他就会斩钉截铁地回答：“天哪！我就是要用这100苏让他们给我干活啊！”

除了这个理由，国家还提出了其他一些没有经过深思熟虑的理由，这些理由极度地简化了税务机关和可怜的雅克先生之间的争论。如果国家对他说“我要从你这里拿走100苏，然后把这100苏交给宪兵，他会救你脱离危险，还会修筑一条你每天都要穿越的道路；或者把这100苏交给地方官员，他会保障你的财产和自由；或者交给士兵，他会为我们驻守边疆”，那么，要是我的估计没错的话，雅克先生可能会无言以对。但如果国家这样告诉他“我要拿走你的100苏，但如果你耕种得好，或者让你儿子去学习你不想教他的东西，或者让某位内阁大臣餐桌上的100道菜能再增加一道，我就奖给你1苏；我要用这100苏在阿尔及利亚建造一个小屋，只要从你这里多拿100苏，就能多供养一个今后在那里生活的移居者，甚至还能供养守护这一居民的士兵，以及带领这一士兵的将军；等等”，那么这时，我觉得可怜的雅克先生恐怕会哭喊着说：“这是什么法律制度啊，这未免和邦迪森林（Forest of Bondy）里盛行的强盗法则太相似了吧！”如果国家预见到这种反对意见，那么它会怎么做呢？它会把所有东西都混在一起，提出一些无关紧要的惹人生厌的论点。它会谈到这几百苏对生产的影响，会提及这5法郎保障了部长的厨

师和供应商，以及移民、士兵和将军的生活。总而言之，它向我们展示了那些看得见的东西。只要雅克先生还没有学会考虑那些看不见的东西，他就会上当受骗。因此，我就这么一而再再而三地通过不断地重复来教他这样思考。

由于公共支出只是转移了生产，没有增加生产，所以我上面那第二个严谨的推论便对此做出了批驳。转移生产不仅仅是转移劳动力，也破坏了支配全国人口分布的自然法则。当国家把5 000万法郎留给纳税人时，由于纳税人无处不在，所以这笔钱就可以为法国4万个社区带来就业。这些钱就像把全国各地联系在一起的纽带，它渗入了每一个工人的生活中，渗入了每一种可以想象得到的生产形式中。如果国家把这5 000万法郎拿出来，将其集中用于一个特定目的，那么这确实会吸引大量的流离失所者、背井离乡者和居无定所的流动人士。但我也敢说，一旦这些资金用完，危险便会产生。但现在还是让我们回归主题吧，事情是这样的：这种集中力量办大事的狂热计划使一切生产活动都发生在某一特定的地点，从某种意义上来说，这确实让人眼前一亮，这就是看得见的。人们为这一目了然的壮观和简单而惊叹，为其延续和扩张而欢呼。可人们看不见的则是：在法国其他地方，那些被闲置的同样数量的生产活动却可能是更符合实际的活动。

11 节俭与奢侈

看得见的东西使看不见的东西黯然失色，这不仅仅发生在公共支出方面，而且由于那一半笼罩在阴影里的经济体系被人们忽视了，这种现象也为人们树立了一种错误的道德准则。它导致各国认为它们的道德利益和物质利益是彼此对立的。还有比这更令人沮丧和悲伤的事情吗？让我们看看吧。

一家之主无不认为，他们的职责是教育孩子遵守秩序，使家里井然有序，让孩子养成料理有道、勤俭节约和适度消费的生活习惯。

普天之下，所有的宗教无不反对炫耀和奢侈，这些都很好。但另一方面，下面这些格言却也在大众口中广为流传：

囤积居奇吸光了人民的血液。

奢侈的大人物造就了生活富足的小人物。

挥霍无度的人自毁了前程，却造就了国家的富裕。

穷人的粮食在富人的奢侈中生根发芽。

在这一点上，道德观念和社会观念之间当然存在着绝不相容的矛盾。多少杰出人物在注意到这场斗争后，竟然可以表现得如此云淡风轻！对此，我一直百思不得其解。因为在我看来，察觉到人类有这两种相反的倾向是一件令人悲痛欲绝的事。天哪！让人类堕落的正是这两种极端情况啊！如果节俭，人类就会陷入贫困；如果挥霍无度，人类就会陷入道德沦丧的深渊。

幸运的是，这些广为流行的格言显示出的对节俭和奢侈的理解是错误的，因为这些格言只考虑了那看得见的直接后果，而没有考虑那看不见的后续影响。让我们设法纠正对这个问题的狭隘看法吧。

一个叫蒙多（Mondor）的人和他的兄弟阿里斯特（Ariste）继承了父亲的遗产，每人每年有5万法郎。蒙多从事的是当下流行的“慈善事业”。他被公认为是一位名副其实的暴发户。他每年买几次新家具，每个月买一个新衣柜。他竭尽所能想出各种花钱方法以最快的速度挥霍遗产，闹得满城风雨。简而言之，即使是巴尔扎克（Balzac）和大仲马（Alexandre Dumas）书中的骄奢主人公，在他面前也会黯然失色。

既然如此，你就应该听听围绕在他身边的赞美声：“给我们讲讲蒙多吧！蒙多万岁！他是工人的恩人，是人民的上帝。的确，他狂欢无度，他的马车每次在路上疾驰都会给行人溅一身烂泥。这对他自己和全人类的高贵品格确实有所损害。但这又有什么关系！虽然他自己没发挥多少用处，但是他的财富却造福于民啊。他使货币转起来了，他的院子里总是挤满了供应商，他们都会满载而归。这不正应了人们所说的‘既然金片是圆的，那它就会滚动’嘛。”

阿里斯特过着一种截然不同的生活。虽然他算不上自私，但至少是个个人主义者，因为他靠自己的理智管理开支，只追求适度而合理的快乐，时刻考虑着孩子们的未来。用夸张一点的话说，他很节俭。

同样，你应该听听民众是怎么说他的！“这个卑鄙的富翁，这个放高利贷的坏蛋，他真是毫无用处！毫无疑问，他那简朴的生活方式确实多多少少令人印象深刻，甚至有些让人热泪盈眶。此外，他心地善良、温柔敦厚、慷慨大度，但他精打细算。他没有把所有的收入都花光。他的别墅并不总是富丽堂皇、熠熠生辉。装潢商、马车制造商、马匹经销商和糖果制造商，对他并没有什么感激之情。”

这些评估对道德准则来说是有害的，它们基于这样一个事实：一件

事引起了人们的注意，即挥霍无度的兄弟在消费；而另一件事并没有引起人们的注意，即节俭的兄弟的支出与之相等，甚至更多。

然而，社会秩序的神圣缔造者将一切都组织得如此美妙。因此，政治经济学与道德跟世间的万事万物一样，非但没有冲突，反而是和谐一致的。这样一来，阿里斯特的智慧不仅比蒙多的愚蠢更高贵，而且更有利可图。

当我使用“有利可图”这个词时，我不仅仅是指它对阿里斯特本人甚至整个社会都是有利的，更是指它对当下的工人和生产活动也有好处。

为了证明这一点，你需要把你的理智之眼投射到你肉眼看不到的人类行动的隐藏后果上。

蒙多的挥霍所带来的影响是显而易见的。每个人都能看到他那各式各样的豪华马车和天花板上那精美的绘画，以及名贵的地毯和富丽堂皇的别墅。每个人都知道他的纯种赛马。他在他那位于巴黎的别墅举办晚宴，路上的行人驻足围观，议论纷纷：“这是个好人，他并没有留下一丁点儿收入，反而可能在不断消耗自己的资本。”这就是看得见的。

从工人利益的角度来看，阿里斯特的收入发生什么变化是不容易被察觉的。然而，经过仔细考察，我们将会看到，他的所有收入（直至最后一个子儿）都会被用来雇用工人，这和蒙多的收入一样。其中只有一个区别：蒙多的大手大脚最终会让他的钱越来越少，最后则是一个子儿也不会剩下，而阿里斯特那理智的花钱方式会让他的收入逐年增加。

如果是这样的话，那么公共利益必然与道德殊途同归。

阿里斯特每年花2万法郎在自己和家人身上。如果这还不足以使他快乐，他就不配做一名智者。他不忍心看到穷人遭受苦难，觉得自己出于道德应该给他们一些救济，于是，他把1万法郎捐给了慈善机构。他

有一些暂时处于困难时期的贸易商、制造商和农民朋友，他了解了他们的情况。为了向他们提供恰到好处的帮助，他谨小慎微，并在这方面花费了1万法郎。最后，他并没有忘记，他的女儿需要嫁妆，他的儿子需要一个有保障的未来。因此，他的责任心让自己定下了每年都要存下或投资1万法郎的目标。

下面就是他的收入使用情况：

1. 个人支出：2万法郎。
2. 慈善机构：1万法郎。
3. 帮助朋友：1万法郎。
4. 储蓄：1万法郎。

让我们把这些项目一一列举出来，我们就会发现，他的每一笔钱都用在了国民生产上。

1. 个人支出。对于工人和供应商来说，这些支出产生的影响与蒙多的支出产生的影响完全相同。这是不言而喻的，我们无须赘言。

2. 慈善机构。花在这方面的1万法郎也被用来刺激生产活动。人们会到面包店、肉店、服装店和家具店消费。然而，重点是，面包、肉和衣服不是直接给阿里斯特使用的，而是由那些获得其捐赠的人代替他使用的。这种一个消费者代替另一个消费者的简单模式，对一般生产没有任何影响。无论是阿里斯特花100 苏，还是一个穷人代替他花，所产生的结果都是一样的。

3. 帮助朋友。阿里斯特借给或送给朋友1万法郎，这并没有让这些钱消失，否则这将与整件事情格格不入。他的朋友们会用这笔钱买东西或还债。首先，生产活动会受到刺激。有人敢说，蒙多花1万法郎买一

匹纯种马，比阿里斯特或他的朋友花1万法郎买一匹纯种马，能得到更多的好处吗？或者，如果这笔钱是用来还债的，唯一的结果就是另一个人（也就是那个收了1万法郎的债主）出现了。他一定会把这笔钱用在他的生意、工厂或经营上。他是阿里斯特和工人之间的中间商。花钱的人变了，但支出不变，对生产的刺激也不变。

4. 储蓄。还有1万法郎被存下来了。从鼓励艺术、工业、就业和劳动市场的角度来看，蒙多似乎比阿里斯特慷慨得多，虽然从道德的角度看，阿里斯特比蒙多要高尚一点。

在我看来，在神圣的自然法则中，总是会出现类似这样的矛盾，即身体上的不舒服总是让人痛苦至极。如果人类被迫在两个极端中做出选择，一端会损害自己的利益，另一端则会损害自己的道德，那么我们面临的将是对未来的绝望。幸运的是，事实并非如此。而且，为了看到阿里斯特重新获得他的经济优势和道德优势，你只需明白“储蓄就是消费”这个能带给人安慰的公理，它表面上看起来虽然充满了矛盾，但实际上却反映了坚不可摧的事实。

阿里斯特每年储蓄1万法郎的目的是什么？难道他是要在他花园的某个隐蔽处把这20万苏埋起来吗？肯定不是。他打算增加资本和收入。因此，他不是用这些钱来购买那些让自己得到暂时满足的东西，而是用这些钱来购买土地、房子、国家债券和工业股票，或者也会和市场交易员与银行家一起投资。如果这些钱都以各种方式花出去了，那么你将看到，在各个销售员或贷款人的办公室中，人们会得到各种各样的工作，就像阿里斯特以他的兄弟为榜样，用钱购买家具、珠宝和马匹一样。

重点是，阿里斯特之所以花1万法郎购买土地或债券，是因为他自己觉得没有必要把这些钱花在消费品上，这正是你批评他的原因。

但是，同样地，卖给他土地或债券的人肯定也会以某种方式花掉这1万法郎。

这意味着，无论如何，这笔钱都会被花出去，不管是由阿里斯特本人还是由那些代替他的人花这笔钱。

因此，从工薪阶层或刺激就业的角度来看，阿里斯特的行动与蒙多的行动只有一个区别。蒙多的支出是直接由他和他周围的人来承担的，这是看得见的；而阿里斯特的支出是通过中间商进行的，而且不在人们的视线范围内，这是看不见的。然而，事实上，对于任何了解因果关系的人来说，看不见的原因和看得见的原因都是显而易见的。能够证明这一点的是，在这两种情况下，货币都是流通的，而且留在聪明人保险箱里的钱并不会比挥霍无度者保险箱里的钱更多。

因此，认为节俭在当下对工业造成损害是错误的。从这个角度来看，节俭和奢侈是一样有益的。

但是，对于花钱产生的影响来说，如果你不是放眼当下那看得见的效益，而是极目远眺未来那看不见的好处，那么你会发现节俭要优越得多。

弹指一挥就是10年。蒙多的财富和声望都到哪里去了呢？所有这一切都已烟消云散，蒙多已声名不再。他非但不能每年在社会中花费5万法郎，反而可能成为社会的负担。无论如何，他的供应商已不能从他这里得到任何满足，他不再被认为是艺术和工业的推动者，不再给工人带来任何好处，就像他不再给他的家庭带来任何好处一样。

同样也是10年，阿里斯特不仅继续将他的全部收入注入社会，而且随着时间的推移，他能投入社会的收入也水涨船高。他增加了国家的资本，也就是说，增加了支付工资的资金。由于他对劳动力的需求基于这笔资金的规模，所以他会继续提高工薪阶层的报酬。等他去世的时候，他留给他孩子们的是让他们能继续为这项进步和文明事业奋斗的能力。

从道德的观点来看，节俭优于奢侈是显而易见的。令人欣慰的是，

从经济学的角度来看，这也是正确的，至少对于那些不满足于现象的直接影响而能够追根究底并直达最终影响的人来说，确实如此。

12 就业权和获利权

“兄弟们，拿点钱出来吧，让我干点活吧。”这就是就业权，是初级水平的社会主义，或者说是社会主义的第一阶段。

“兄弟们，拿点钱出来吧，让我赚点钱吧。”这就是获利权，是中级水平的社会主义，或者说是社会主义的第二阶段。

就业权和获利权都是由于那些看得见的影响而存活下来的，它们也会因为那些看不见的影响而死亡。

向社会征税可以产生就业和利润，这是看得见的。

如果把这笔钱交给纳税人，那么它将会产生同样的就业和利润，这是看不见的。

1848年，就业权在这段时间展现出双重面孔，这足以使它在公众舆论中颜面扫地。

一个面孔被称为国家工厂，另一个面孔就是45分税（the tax of Forty-five centimes）[\[1\]](#)。

每天都有数百万人从瑞弗里大道搬到国家工厂。这是有利的一面。

但也有不利的一面。为了从金库中拿出数百万法郎，首先必须要有这么多法郎被投入金库。这就是为什么就业权的组织者会求助于纳税人。

乡下的农民说：“我不得不交45分税。但我因此失去了一件衣服，

我既不能为田地施肥，也不能修理房屋了。”

乡下的工人接着说：“既然我们的金主不能再添置衣服，裁缝的工作也就少了。由于他不能给土地施肥，工人的工作也减少了。由于他不能修理房屋，木匠和石匠的工作也减少了。”

然后，你发现自己不能从同一笔交易中获得两次利润，而且政府掏钱创造就业的代价就是，纳税人不能再自己创造就业了。这样，就业权就被终结了。这似乎既是一种难以置信的错觉，又是一种不公正。

然而，获利权只是对就业权的夸大，它仍然存在，而且大行其道。

保护主义者让社会扮演这样的角色，难道不觉得可耻吗？

保护主义者是这么说的：

你得给我个工作，更重要的是，给我个赚钱的工作。我真傻，进入了一种会让我损失10%的行业。

如果你让我的同胞们给我捐20法郎，我的损失就会变成利润。看看吧，获利是一种权利，你把这个权利给我吧。

人们听了这个诡辩家的话，为了使他感到满意，国家实行了征税；但人们没有注意到，某个产业遭受损失就等于整个社会遭受损失，因为其他行业不得不补偿这个行业，正如我所说的，这个社会应该承担它所承受的一切负担。

因此，在我谈过的许多问题中，我们都可以看到：不了解政治经济学，就是让自己被某种现象的当前影响蒙蔽双眼；而了解政治经济学，就是要考虑所有的影响，包括当前的影响和未来的影响。

我本来还可以提出一大堆其他的问题来证明这一点。然而，对于这

种无休止的单调的重复论证，我觉得可以适可而止了。最后，我将把夏多布里昂（Chateaubriand）对历史的评论应用到政治经济学中，并以此作为结语：

历史上有两种结果：一种结果产生于当下，它立竿见影；另一种结果产生于更遥远的未来，它姗姗来迟。这两种结果往往是相互矛盾的，前者来自我们的直接感觉，后者则来自长期积累的智慧。幸运事件总是合乎人性的。人的后面总是站着上帝。你可以尽可能地否认这种至高智慧，对它所证明的一切充耳不闻，对它的展现方式表示怀疑，并将它错误地看成事物或理性的力量，普通人会把它称为天意，而你怎么称呼它都行。但是，当你完完全全地目睹了整件事情时，你会发现，如果这件事最初没有建立在道德和正义的基础上，那么这件事的结局总会与人们所期望的大相径庭。

——夏多布里昂，《墓畔回忆录》（*Memoirs from Beyond the Grave*）

[1] 1848年3月16日，“二月革命”刚刚结束，政府就出台了一项新的“临时”税法，对土地、动产、门窗和营业许可等直接提高了45%的税收。这通常被称为“45分税”。——译者注

Introduction

In the sphere of economics an action, a habit, an institution, or a law engenders not just one effect but a series of effects. Of these effects only the first is immediate; it is revealed simultaneously with its cause; it is seen. The others merely occur successively; they are not seen; we are lucky if we foresee them.

The entire difference between a bad and a good Economist is apparent here. A bad one relies on the visible effect, while the good one takes account both of the effect one can see and of those one must foresee.

However, the difference between these is huge, for it almost always happens that when the immediate consequence is favorable, the later consequences are disastrous and vice versa. From which it follows that a bad Economist will pursue a small current benefit that is followed by a large disadvantage in the future, while a true Economist will pursue a large benefit in the future at the risk of suffering a small disadvantage immediately.

This distinction is also true, moreover, for hygiene and the moral code. Often, the sweeter the first fruit of a habit, the more bitter are those that follow. Examples of this are debauchery, laziness, and prodigality. So when a man, touched by some effect that can be seen, has not yet learned to discern those that are not seen, he gives way to disastrous habits, not just through inclination but deliberately.

This explains the inexorably painful evolution of the human race. Ignorance surrounds its cradle; it therefore makes up its mind with regard to

its acts according to their initial consequences, the only ones it is able to see originally. It is only in the long run that it learns to take account of the others. Two masters, very different from one another, teach it this lesson: experience and foresight. Experience governs effectively but brutally. It teaches us all the effects of an action by having us feel them, and we cannot fail to end up learning that fire burns, by burning ourselves. For this rough teacher, I would like, as far as possible, to substitute a gentler one: foresight. This is why I will be seeking the consequences of certain economic phenomena by opposing those that are not seen to those that are seen.

I The Broken Window

Have you ever witnessed the fury of the good bourgeois Jacques Bonhomme when his dreadful son succeeded in breaking a window? If you have witnessed this sight, you will certainly have noted that all the onlookers, even they were thirty in number, appeared to have agreed mutually to offer the unfortunate owner this uniform piece of consolation: “Good comes out of everything. Accidents like this keep production moving. Everyone has to live. What would happen to glaziers if no window panes were ever broken?”

Well, there is an entire theory in this consoling formula, which it is good to surprise in flagrante delicto in this very simple example, since it is exactly the same as the one that unfortunately governs the majority of our economic institutions.

If you suppose that it is necessary to spend six francs to repair the damage, if you mean that the accident provides six francs to the glazing industry and stimulates the said industry to the tune of six francs, I agree, and I do not query in any way that the reasoning is accurate. The glazier will come, do his job, be paid six francs, rub his hands, and in his heart bless the dreadful child. This is what is seen.

But if, by way of deduction, as is often the case, the conclusion is reached that it is a good thing to break windows, that this causes money to circulate and therefore industry in general is stimulated, I am obliged to cry: “Stop!”

Your theory has stopped at what is seen and takes no account of what is

not seen.

What is not seen is that since our bourgeois has spent six francs on one thing, he can no longer spend them on another. What is not seen is that if he had not had a window to replace, he might have replaced his down-at-the-heels shoes or added a book to his library. In short, he would have used his six francs for a purpose that he will no longer be able to.

Let us therefore draw up the accounts of industry in general. As the window was broken, the glazing industry is stimulated to the tune of six francs; this is what is seen.

If the window had not been broken, the shoe making industry (or any other) would have been stimulated to the tune of six francs; this is what is not seen.

And if we took into consideration what is not seen, because it is a negative fact, as well as what is seen, because it is a positive fact, we would understand that it makes no difference to national output and employment, taken as a whole, whether window panes are broken or not.

Let us now draw up Jacques Bonhomme's account. In the first case, that of the broken window, he spends six francs and enjoys the benefit of a window neither more nor less than he did before. In the second, in which the accident had not happened, he would have spent six francs on shoes and would have had the benefit of both a pair of shoes and a window. Well, since Jacques Bonhomme is a member of society, it has to be concluded that, taken as a whole and comparing what he has to do with his benefits, society has lost the value of the broken window.

From which, as a generalization, we reach the unexpected conclusion:

“Society loses the value of objects destroyed to no purpose” and the aphorism that will raise the hackles of protectionists: “Breaking, shattering, and dissipating does not stimulate the national employment,” or more succinctly: “Destruction is not profitable.”

What will *Le Moniteur industriel* say, and what will the opinion be of the followers of the worthy M. de Saint-Chamans, who has so accurately calculated what productive activity would gain from the burning of Paris because of the houses that would have to be rebuilt?

It grieves me to upset his ingenious calculations, especially since he has introduced their spirit into our legislation. But I beg him to redo them, introducing into the account what is not seen next to what is seen.

The reader must take care to note clearly that there are not just two characters, but three, in the little drama that I have put before him. One, Jacques Bonhomme, represents the Consumer, reduced by the breakage to enjoying one good instead of two. The second is the Glazier, who shows us the Producer whose activity is stimulated by the accident. The third is the Shoemaker (or any other producer) whose output is reduced to the same extent for the same reason. It is this third character that is always kept in the background and who, by personifying what is not seen, is an essential element of the problem. He is the one who makes us understand how absurd it is to see profit in destruction. He is the one who will be teaching us shortly that it is no less absurd to see profit in a policy of trade restriction, which is, after all, nothing other than partial destruction. Therefore, go into the detail of all the arguments brought out to support it and you will merely find a paraphrase of that common saying: “What would happen to glaziers if windows were never broken?”

II Dismissing Members of the Armed Forces

The same rules apply to a nation as to a single man. When a nation wishes to acquire some economic benefit or other, it is up to that nation to see whether it is worth what it costs. For a nation, Security is the greatest asset. If, in order to acquire it, one hundred thousand men have to be drafted and one hundred million spent, I have nothing to say. It is a benefit purchased at the price of a sacrifice.

Let no one therefore make any mistake about the significance of my thesis.

Imagine that a deputy proposes to discharge a hundred thousand men from the army to lessen the burden on taxpayers to the tune of a hundred million. If we limit ourselves to giving him the reply that “These hundred thousand men and this hundred million francs are essential to national security; they are a sacrifice, but without this sacrifice France would be torn apart by factions or invaded by foreigners,” then I have no rebuttal to make at this point to this argument, which may be true or false, but theoretically does not encompass any economic heresy. The heresy begins when you wish to represent the sacrifice itself as an advantage because it benefits someone.

Well, unless I am much mistaken, the author of the proposal will no sooner have come down from the rostrum than another speaker will leap onto it to say:

“Dismiss a hundred thousand men! Do you really mean this? What will become of them? What will they live on? Work? But do you not know that

there is a shortage of work everywhere? That there are no vacancies in any trade? Do you wish to cast them into the street to increase competition and depress earnings? Just when it is so difficult to eke out a meager livelihood, is it not fortunate that the State is providing bread to these hundred thousand people? What is more, consider that the army consumes wine, clothing, and weapons, and thus provides activity for factories and in garrison towns, and that in fact it is the very salvation of its countless numbers of suppliers. Do you not tremble at the thought of abolishing this huge engine of industrial activity?"

As we can see, this speech concludes that the hundred thousand men should be retained, taking no account of the indispensability of the service, on economic grounds. It is these considerations alone that I have to refute.

One hundred thousand men who cost the taxpayer one hundred million, live and provide a living for their suppliers to the extent that one hundred million can be spread: that is what is seen.

But one hundred million, extracted from the pockets of taxpayers, interferes with the economic lives of these taxpayers and their suppliers to the tune of that one hundred million: that is what is not seen. Do the calculation, cost it, and tell me where the profit lies for the mass of the people?

As for me, I will tell you where the loss lies, and to keep it simple, instead of talking about one hundred thousand men and one hundred million francs, let us base our reasoning on one man and a thousand francs.

Here we are, in the village of "A". Recruiters are doing the rounds and have carried off one man. The tax collectors are doing their rounds and have carried off one thousand francs. The man and the money are taken to Metz, one intended to provide a living for the other for a year without doing

anything. If you take only Metz into consideration, you are right indeed a hundredfold; the measure is very beneficial. However, if your eyes turn to the village of A, you would think otherwise, for unless you are blind you will see that this village has lost one worker and the thousand francs that rewarded his work as well as the activity which, through the expenditure of these thousand francs, he spread around him.

At first sight it would appear that there is compensation for this. The phenomenon that occurred in the village now occurs in Metz, that is all. But this is where the loss lies. In the village, one man dug and ploughed: he was a worker. At Metz, he turns his head left and right: he is a soldier. The money and its circulation are the same in both cases, but on one, there were three hundred days of productive work; in the other there are three hundred days of unproductive work, always supposing that part of the army is not essential to public security.

Now, discharge comes. You point out to me a glut of one hundred thousand workers, stimulated competition, and the pressure that it exerts on rates of pay. This is what you see.

But here is what you do not see. You do not see that discharging one hundred thousand soldiers is not to annihilate one hundred million, it is to return this sum to the taxpayers. You do not see that casting one hundred thousand workers onto the market is at the same time to cast the one hundred million intended to pay for their work onto the same market. As a result, the same measure that increases the supply of labor also increases the demand, from which it follows that your decrease in earnings is an illusion. You do not see that before, as after the discharge of the soldiers, there are in the country one hundred million francs that correspond to one hundred thousand men, and that the entire difference lies in this: before, the country paid one

hundred thousand men one hundred million to do nothing; after, it pays them this sum to work. Finally, you do not see that when a taxpayer hands over his money, either to a soldier in return for nothing or to a worker in return for something, all the subsequent consequences of the circulation of this money are the same in both cases, with the sole difference that in the second case, the taxpayer receives something while in the first he receives nothing. The result: a net loss for the nation.

The sophism that I am combating here does not stand up to the test of progressive application, which is the touchstone of principles. If, everything paid for, and all interests considered, there is a benefit to the nation in increasing the army, why do we not enroll under the flag the entire male population of the country?

III Taxes

Have you ever happened to hear the following?

“Taxes are the best investment; they are a life-giving dew. See how many families gain a livelihood from them; work out their ricochet or flow-on effects on industry; this is beyond measure, it is life.”

To combat this doctrine, I am obliged to repeat the preceding refutation. Political economy knows full well that its arguments are not amusing enough for people to say of them: Repetita placent. Repetitions are pleasing. For this reason, like Basile, it has arranged the proverb to suit itself, fully convinced that in its mouth Repetita docent. Repetitions teach.

The advantages that civil servants find in drawing their salaries are what is seen. The benefit that results for their suppliers is again what is seen. It is blindingly obvious to the eyes.

However, the disadvantage felt by taxpayers in trying to free themselves is what is not seen, and the damage that results for their suppliers is what is not seen either, although it is blindingly obvious to the mind.

When a civil servant spends one hundred sous too much for his own benefit, this implies that a taxpayer spends one hundred sous too little for his own benefit. However, the expenditure of the civil servant is seen because it is carried out, whereas that of the taxpayer is not seen as, alas! he is prevented from carrying it out.

You compare the nation to an arid land and tax to bountiful rain. So be it. But you should also ask yourself where the sources of this rain are, and if it is not taxes themselves that absorb the humidity from the earth and dry it out.

You ought to ask yourself as well if it is possible for the earth to receive as much of this precious water through rain as it loses through evaporation.

What is obvious is that, when Jacques Bonhomme counts out one hundred sous to the tax collector, he receives nothing in return. When, subsequently, a civil servant, in spending these hundred sous, gives them back to Jacques Bonhomme, it is in return for an equal value in wheat or labor. The end result is a loss of five francs for Jacques Bonhomme.

It is very true that often, or in the majority of cases, if you prefer, the civil servant renders an equivalent service to Jacques Bonhomme. In this case, there is no loss on either side; there is merely an exchange. For this reason, my line of argument is not directed against useful activity. What I say is this: if you wish to create any such activity, prove its utility. Demonstrate that the services rendered to Jacques Bonhomme are worth what they cost him. But putting on one side this intrinsic utility, do not use as an argument the advantage it gives to the civil servant, his family, and his suppliers; do not claim that it stimulates employment.

When Jacques Bonhomme gives one hundred sous to a civil servant in return for a genuinely useful service, it is exactly the same as when he gives one hundred sous to a shoemaker for a pair of shoes. Give and take, tit for tat. But when Jacques Bonhomme hands over one hundred sous to a civil servant and then receives no services or even suffers aggravation in return, it is as though he is handing this money to a thief. It is no good saying that the civil servant will spend these hundred sous for the general benefit of national

output; the thief would have done the same with them. So would Jacques Bonhomme if he had not met on his way either the extralegal parasite or the legal one.

Let us therefore acquire the habit of not judging things merely by what is seen, but also by what is not seen.

Last year I was a member of the Finance Committee, for under the Constituent Assembly, members of the opposition were not systematically excluded from all Committees; in this the Constituent Assembly acted wisely. We heard M. Thiers say: "I have spent my life combating the men of the Legitimist Party and the Priests' Party. Since the time that a common danger brought us together, since I began seeing a lot of them and became have noticed that they are not the monsters I took them to be."

Yes, mistrust is compounded and hatred aroused between parties that do not mix, and if the majority allowed a few members of the minority to become Committee members, perhaps it would be acknowledged on both sides that their ideas are not as far apart and, in particular, their intentions not as perverse as people suppose.

Be that as it may, last year I was a member of the Finance Committee. Each time that one of our colleagues spoke of setting at a moderate level the remuneration of the President of the Republic, ministers, or ambassadors, he was told:

"For the very good of the service, certain roles have to be surrounded by an aura of brilliance and dignity. It is a means of attracting men of worth. Very many men who are short of funds seek the ear of the President of the Republic, and it would place him in an uncomfortable position if he were obliged always to refuse them. A certain presence in ministerial and

diplomatic salons is part of the wheels of constitutional government, etc., etc.”

Although arguments like this can be debated, they certainly warrant close examination. They are based on public interest, whether this is correctly or incorrectly appreciated, and for my part, I take more notice of them than many of our Catos, who are moved by a narrow spirit of stinginess or jealousy.

However, what revolts my conscience as an economist and makes me blush for the intellectual reputation of my country is when the argument is reduced (and this invariably happens) to the following absurd banality, which is always favorably received:

“Besides, the luxurious living of high government officials encourages the arts, industry, and labor in general. The Head of State and his ministers cannot give feasts and gala evenings without making life circulate in every vein of the social body. Reducing their remuneration is to starve productive activity in Paris, and by extension throughout the nation.”

Please, Sirs, show some respect at least to arithmetic, and do not stand before the National Assembly of France to say that addition produces a different sum depending on whether one adds the figures from top to bottom or from bottom to top, because you fear that this shameful Chamber will not support your measure unless you do.

What! I am going to reach an agreement with a laborer to have a ditch dug in my field at a cost of one hundred sous. Just when the agreement is about to be finalized, the tax collector takes my hundred sous and passes them on to the Minister of the Interior. My agreement falls apart, but the Minister will have an extra dish for his dinner. On which basis, you dare to

claim that this official expenditure is an addition to national output! Do you not understand that this is just a simple displacement of utility and labor? A minister has a better-laden table, it is true, but a farmer has a field that is less well drained, and this is just as true. A caterer in Paris has earned one hundred sous, I grant you, but you should grant me that a laborer in the provinces has failed to earn five francs. All that can be said is that the official dish and a satisfied caterer is what is seen; the flooded field and the laborer with no work is what is not seen.

Good God! What a lot of trouble to prove that, in political economy, two and two are four and if you succeed in doing this, the cry is heard: "This is so obvious, it is boring." And then they vote as though you had proved nothing at all.

IV Theaters and the Fine Arts

Should the State subsidize the arts?

There is certainly much to say both For and Against.

In favor of the system of subsidies, it might be said that the arts expand and elevate the soul of a nation and make it more poetic, that they tear it away from material preoccupations, give it an appreciation of Beauty and thus have a beneficial effect on its manners, customs, habits, and even its industry. The question might be asked where music would be in France without the Théâtre-Italien and the Conservatoire, dramatic art without the Théâtre-Français, and painting and sculpture without our collections and museums. We may go even further and ask ourselves whether, without the centralization and consequent subsidization of the fine arts, that exquisite taste that is the imposing mark of French work and makes its products attractive around the world, would have developed. Faced with these results, would it not be extremely rash to abandon this modest contribution from all of its citizens who, in the end, have succeeded in establishing their superiority and shining reputation in Europe?

These reasons and many others whose validity I do not question may be countered by others that are just as powerful. First of all, it may be said, there is the question of distributive justice. Does the right of the legislator go so far as to make inroads into the earnings of artisans to supply extra income to artists? M. Lamartine said: "If you remove the subsidy from a theater, how far will you go down this road, and would you not logically be led to

abolishing your Universities, Museums, Institutes, and Libraries?” The answer to this might be: “If you wish to subsidize everything that is good and useful, how far will you go down this road, and would you not logically be led to establishing a civil list for farming, industry, trade, benevolent activities, and education?” Moreover, is it certain that subsidies encourage the progress of art? This is a question that is far from being answered, and we can see with our own eyes that the theaters that prosper are those that generate their own life. Finally, raising our considerations to a higher level, we can point out that needs and desires are born one from another, and rise to levels that are increasingly refined as public wealth makes it possible to satisfy them; that the government has no need to become involved in this interaction, since in a given state of current wealth it would be unable to stimulate luxurious lines of production through taxes without upsetting essential ones, thus turning upside down the natural progress of civilization. It might be pointed out that these artificial displacements of needs, taste, production, and populations put nations in a precarious and dangerous situation whose foundation is no longer solid.

These are just a few reasons put forward by those who oppose State intervention with respect to the priorities according to which citizens believe that they ought to satisfy their needs and desires and consequently direct their activity. I must admit that I am one of those who think that choice and impulse have to come from below, not above, from citizens, not the legislators, and a doctrine to the contrary seems to me to lead to the abolition of human freedom and dignity.

However, through a deduction that is as false as it is unjust, do you know what economists are accused of? It is that when we reject subsidies, we are rejecting the very thing that is to be subsidized and are the enemies of all these types of activity since we want these activities to be free and at the

same time pay their own way. Thus, if we demand that the State not intervene in religious matters through taxation, we are atheists; if we demand that the State not intervene in education through taxation, we are against enlightenment. If we say that the State ought not to give an artificial value to land or a particular sector of the economy through taxation, we are enemies of property and labor. If we think that the State ought not to subsidize artists, we are barbarians who think that art is of no use.

I protest here as forcefully as I can against these deductions. Far from entertaining the absurd notion of abolishing religion, education, property, production, and the arts, when we demand that the State protect the free development of all these kinds of human activity without having them in its pay at the citizens' mutual expense, we believe on the contrary that all these lifegiving forces in society would develop harmoniously under the influence of freedom, that none of them would become, as we see today, a source of unrest, abuse, tyranny, and disorder.

Our adversaries believe that an activity that is neither in the pay of the State nor regulated is an activity that has been destroyed. We believe the contrary. Their faith lies in the legislator, not in humanity; ours lies in humanity, not in the legislator.

Thus, M. Lamartine said: "In the name of this principle, we should abolish the public exhibitions that constitute the honor and wealth of this country."

My reply to M. Lamartine is: "Your point of view is that failing to subsidize is to abolish, since, according to this notion that nothing exists other than through the will of the State, you conclude that nothing lives outside the things kept alive through taxes. But I am turning against you the example you have chosen and point out to you that the greatest and most

noble of exhibitions, the one conceived in the most liberal and universal, and I might even use the word humanitarian, thought, which is no exaggeration in this context, is the exhibition being prepared in London, the only one in which no government is involved and where no tax is being used to pay for it.”

To return to the Fine Arts, it is possible, I repeat, to put forward powerful reasons for and against the system of subsidies. The reader will understand that, in accordance with the particular aim of this article, my job is neither to set out these reasons nor decide between them.

But M. Lamartine has put forward an argument that I cannot allow to pass without comment, as it comes precisely within the sphere of this economic study. He has said: “The economic question with regard to theaters can be summed up in a single word: it is production. The nature of this production matters little; it is an activity that is as fecund and productive as any other type of project in a nation. As you know, in France theaters feed and pay no fewer than eighty thousand workers of all types, painters, masons, decorators, costume makers, architects, etc., who are the very lifeblood and dynamism of several districts of this capital city and, for this reason, should be given your sympathy.”

Your sympathy! In translation, your subsidy.

And further on: “The pleasures of Paris lie in the output and consumption taking place in its departments, and the luxury of the wealthy constitutes the earnings and bread of two hundred thousand workers of all sorts who earn a living from the various industries of the theaters over the entire surface of the Republic and who receive from these noble pleasures that make France illustrious, the food to keep them alive and the necessities required by their families and children. It is to them that you are giving these

sixty thousand francs. (Hear! Hear! A host of approving gestures.)”

For my part, I am obliged to say: No! No! Restricting, of course, the scope of this judgment to the economic argument we are dealing with here.

Yes, it is to the workers in the theaters that these sixty thousand francs in question will go, at least in part. A few trifling sums may well be lost in transit. If you give the matter close scrutiny, actually, you may discover that things work out quite differently, such that fortunate are those workers if a few scraps are left to them! However, I am willing to accept that the entire subsidy will go to the painters, decorators, costume makers, hairdressers, etc. This is what is seen.

But where has it come from? This is the other side of the question that is just as important to examine as its face. Where is the source of these sixty thousand francs? And where would they go if a legislative vote did not initially send them to the rue de Rivoli and from there to the rue de Grenelle? That is what is not seen.

Certainly no one will dare to claim that the legislative vote has caused this sum to blossom in the voters’ urn, that it is a pure addition to national wealth, and that without this miraculous vote these sixty thousand francs would have remained forever invisible and intangible. It has to be admitted that all that the majority has been able to do is to decide that they will be taken from somewhere to be sent somewhere else, and that they are given one destination only by being taken from another.

Since things are like this, it is clear that the taxpayer who has been taxed one franc will no longer have this franc available to him. It is clear that he will be deprived of satisfaction to the value of one franc and that the worker, whoever he may be, who would have provided it to him will be deprived of

pay to the same extent.

Let us therefore not harbor this puerile illusion of believing that the vote on 16 May adds anything at all to national wellbeing and work. It displaces enjoyment and displaces pay; that is all.

Will people say that for one type of expenditure and one type of production, more urgent, more moral, and more reasonable expenditure and production have been substituted? I might make a stand here. I might say: "By snatching sixty thousand francs from taxpayers, you are reducing the earnings of ploughmen, laborers, carpenters, and blacksmiths, and you are increasing the earnings of singers, hairdressers, decorators, and costume makers by the same amount. Nothing proves that this latter class is more worthy than the other. M. Lamartine does not claim this. He himself says that the work of theaters is (just as fertile, just as productive and not more) than any other, which might itself still be contested, since the best proof that the second category is not as fertile as the first is that the first is called upon to subsidize the second."

But this comparison between the value and intrinsic merit of the diverse forms of production is not part of my present subject. All that I have to do here is to show that M. Lamartine and the people who applauded his line of argument saw with one eye the earnings of the suppliers of actors and ought to have seen with the other the earnings lost by the suppliers of taxpayers. By not doing so, they exposed themselves to the nonsense of taking a displacement for a gain. If they were consistent with their doctrine, they would demand an infinite number of subsidies, for what is true for one franc and sixty thousand francs is true in identical circumstances for a billion francs.

When it is a question of taxes, gentlemen, let us prove their utility using

reasons based on fundamentals, but never resort to the wretched argument that “Public expenditure provides a livelihood for the working class.” This makes the mistake of concealing an essential fact, that is to say, that public expenditure always takes the place of private expenditure and that, consequently, it provides a livelihood for one workman instead of another, but adds nothing to the lot of the working class taken as a whole. Your line of argument is very fashionable, but it is too absurd for reason not to get the better of it.

V Public Works

That a nation, after having ascertained that a great enterprise will be of benefit to the community, has it carried out using resources raised by general subscription, is perfectly normal. But I have to admit that I lose patience when I hear the following glaring economic error claimed in support of a resolution of this nature: “What is more, it is a means of creating employment for the workers.”

The state opens a road, constructs a palace, repairs a street, or digs a canal; in doing this it provides work for certain workmen, that is what is seen, but it deprives certain other workmen of employment, and that is what is not seen.

Here is the road in the process of being built. A thousand workmen come every morning and go home every evening, taking their pay; that is certain. If the road had not been decided upon, if the funds had not been voted for, these good people would not have found either work or pay at this place; that is also certain.

But is this all? Does the overall operation not involve something else? At the time when M. Dupin pronounces the sacramental words: “Passed by the Assembly,” do the millions miraculously slide down a moonbeam into the coffers of MM. Fould and Bineau? In order for the change to be complete, as they say, does the State not need to organize the collection of taxes as well as their expenditure? Does it not need to send its tax collectors into the field and make the taxpayers pay their taxes?

Let us then examine both sides of the question. While noting the purpose intended by the State for the millions voted, let us not fail to note also the uses to which taxpayers would have put and can no longer put these same millions. You will then understand that a public enterprise is a two-sided coin. On one side, there is an employed worker with the motto “This is what is seen”; on the other, a worker out of work with the motto “This is what is not seen.”

The sophism that I am combating in this article is all the more dangerous when applied to public works if it serves to justify the wildest enterprises or excesses. When a railway or a bridge is genuinely useful, invoking this utility is enough. But if you cannot do this, what do you do? You resort to the following grossly misleading statement: “Work has to be found for the workers.”

Once this is said, why not construct and demolish the terraces on the Champ de Mars? As we know, the great Napoléon considered he was performing a philanthropic act by digging and filling in ditches. He also said: “What does the result matter? All you have to see is the wealth spread around the working classes.”

Let us go to the heart of things. Money deludes us. Requesting a contribution in the form of money from all citizens for a work of common interest is in fact asking them for a contribution in kind, for each of them through work obtains for himself the sum on which he is taxed. Now, if all the citizens were brought together in order to carry out some work useful to everybody, as part of their compulsory community obligation, this would be understandable; their compensation would be the results of the work itself. But if, after they have been brought together, they are subjected to making roads where no one will go and palaces in which no one will live on the

pretext of procuring work for them, this would be absurd, and they would certainly have reason to object: “We have no need of work like this; we would prefer to work on our own behalf.”

The procedure that consists in making citizens contribute money and not work does not alter these general results one jot. The only thing is that using the second procedure the loss is shared by all, whereas using the first, those employed by the State escape their share of the loss, adding it to the loss their fellow citizens have already had to bear.

There is an article of the Constitution which says:

“Society favors and encourages the development of labor...through the establishment by the State, the départements and communes of public works suitable for employing idle hands.”

As a temporary measure in times of crisis, or during a severe winter, this intervention by the taxpayers may have good results. It acts in the same way as insurance. It adds nothing either to labor or to pay, but it takes the labor and wages earned in good times and pays them out in difficult times, admittedly with some loss.

As a permanent, general, and systematic measure, this is nothing less than a ruinous deception, an impossibility, a contradiction that gives the appearance of a little labor which has been stimulated, that is seen, and hides a great deal of labor which has been prevented, that is not seen.

VI The Middlemen

Society is the set of services that men render each other, either by force or voluntarily, i.e., public services and private services.

Public services, imposed and regulated by law, which is not always easy to change when it would be advisable, may, with the help of that law, far outlive their real usefulness and retain the name of public services, even when they are no longer services at all or even when they are nothing more than public vexations. Private services lie in the field of voluntary action and individual responsibility. Each person renders and receives what he wants or what he can, following face-to-face discussion. They are always characterized by the presumption of genuine utility, accurately measured by their comparative value.

This is why public services are so often characterized by immobility, while private services conform to the law of progress.

While the excessive development of public services tends to constitute within society, through the wastage of energy that it entails, a disastrous form of parasitism, it is singularly notable that several modern schools of thought, attributing this tendency to free and private services, seek to transform all jobs into state functions.

These thinkers savagely attack what they describe as middlemen. They would happily abolish capitalists, bankers, speculators, entrepreneurs, merchants, and traders, accusing them of coming between production and consumption and holding both for ransom without adding value to either. Or

rather, they would like to transfer to the State the work they do, given that this work cannot be abolished.

The sophism of the socialists on this point consists in showing the public what they are paying middlemen in return for their services and hiding from them what they would have to pay the State. It is a constant struggle between what is obvious at a glance and what can be perceived only by the mind, between what is seen and what is not seen.

It was above all in 1847 and during the subsequent famine that the socialist schools sought and succeeded in popularizing their disastrous theory. They knew full well that the most absurd propaganda always has some chance of success with men who are suffering; *malesuada* fames.

Therefore, with the aid of high-sounding words: the exploitation of man by man, speculation on hunger, monopolies, they set about denigrating trade and casting a veil over its benefits.

“Why,” they said, “leave traders the task of importing the necessities of life from the United States and the Crimea? Why do the State, the départements and districts not organize a system of procurement and some storage warehouses? They would sell at cost price, and the people, the poor people, would be free of the tribute they pay to free trade, that is to say, trade that is selfish, individualistic, and anarchic.”

The tribute that the people pay to trade is what is seen. The tribute that the people would pay to the State or its agents is what is not seen.

In what does the alleged tribute that the people pay to trade consist? In this: two men render each other mutual service in total freedom under the pressure of competition and at an agreed price.

When a stomach that is hungry is in Paris and the wheat that is able to satisfy it is in Odessa, suffering will cease only when the wheat is brought to the stomach. There are three ways of bringing about this coming together: 1. The starving men can go to seek the wheat themselves; 2. They can delegate this task to those who have specialized in it; 3. They can have themselves taxed and entrust this operation to civil servants.

Of these three alternatives, which is the most advantageous?

In every age and in all countries, especially where they enjoyed greater freedom and were more enlightened and experienced, men have voluntarily chosen the second alternative, which I must admit is enough in my view to attribute the benefit of doubt to this choice. My mind refuses to admit that humanity in the mass would make a mistake on a point that has such a direct effect on it.

Nevertheless, let us examine the question.

That thirty-six million citizens leave to go to Odessa to look for the wheat they need is obviously impracticable. The first alternative is valueless. Consumers cannot act on their own behalf; they have to resort to intermediaries, civil servants or traders.

However, we should note that this first alternative would be the most natural. Basically, it is up to the person who is hungry to go to find his wheat. This is a task that concerns him; a service that he owes himself. If another person, for whatever reason, renders him this service and undertakes this task on his behalf, this person is entitled to compensation. What I am saying here serves to emphasize that the services of middlemen involve a principle of remuneration.

Be that as it may, since it is necessary to resort to someone the socialists call a parasite, which one, a trader or a civil servant, is the less demanding parasite?

Trade (I assume it to be free, otherwise how could I reason?), as I say, out of its own interest tends to examine the seasons and note on a daily basis the state of the harvest, gather information from all corners of the globe, anticipate need and take the necessary precautions beforehand. It has ships ready, correspondents everywhere, and its immediate interest is to buy at the best possible price, make savings on each detail of the operation, and achieve the best results with the least effort. It is not only French traders, but traders the world over who are involved in procurement for France against her day of need, and if self-interest drives them invariably to fulfill their task at the least cost, the competition they wage with each other leads them no less invariably to allow consumers to benefit from all the savings achieved. Once the wheat arrives, it is in the interest of trade to sell it as soon as it can to minimize its risks, realize its funds, and start again if necessary. Driven by a comparison of prices, it distributes foodstuffs around the whole country, always starting with the most expensive point, i.e., where the need is most pressing. It is therefore not possible to imagine an organization more in line with the interests of those who are hungry, and the beauty of such an organization, not noticed by the socialists, results precisely from the fact that it is free. In truth, consumers are obliged to reimburse trade with the cost of its transport, its transshipments, its storage and commissions, etc., but under what system does he who eats the wheat not have to reimburse the expenditure required to bring it to him? In addition, the service rendered has to be paid for, but with regard to its proportion, this is reduced to the minimum possible by competition, and, as for its justice, it would be strange for the artisans in Paris not to work for the traders in Marseilles when the traders in Marseilles work for the artisans in Paris.

What would happen if the State took the place of trade? Would someone please tell me where the saving would be for the public? Would it be in the purchase price? Just picture to yourself the delegates of forty thousand communes arriving in Odessa on a given day and at a time of need; just imagine the effect on prices. Would the saving lie in the costs? Would we need, however, fewer ships, fewer sailors, less transshipment, less warehousing, or would we be relieved of having to pay for all of these things? Would it lie in the profits of the traders? Would your delegates and civil servants go to Odessa for nothing? Would they travel and work in accordance with the principle of fraternity? Do they not have to live? Does their time not need to be paid for? And do you think that this will not exceed a thousand times the 2 or 3 percent that the trader earns, a rate he is ready to work for?

And then, think of the difficulty of raising so many taxes and distributing so much food. Think of the injustice and abuse that is inseparable from an enterprise of this nature. Think of the responsibility that would weigh on the government.

The socialists, who have invented such follies and who, on days of misfortune, instill them into the minds of the masses, freely award themselves the accolade of progressive men, and it is not without danger that custom, that tyrant of languages, endorses the expression and the opinion it implies. Progressive! This implies that these fine fellows are more farsighted than the common man, that their sole error is to be too far ahead of their century, and that if the time has not yet come to abolish certain free services that are alleged to be parasitic, the fault lies with the public, which lags behind these socialists. For me, both in soul and conscience, it is the contrary that is true, and I do not know to which barbaric century you would have to return to find the present level of their understanding in this respect.

Modern sectarians constantly contrast association with the current form of society. They do not appreciate that under a regime of liberty, society is a genuine association far better than all those that their fertile imagination engenders.

Let us illustrate this by an example:

In order for a man, when he gets out of bed, to be able to put on a suit of clothes, a piece of land has to have been fenced, cleared, drained, ploughed, and sown with a specific type of plant. Flocks have to have grazed there and given their wool, this wool has to have been spun, woven, dyed, and made into cloth, and this cloth has to have been cut, sewn, and made into a garment. And this series of operations implies a host of others, for it requires the use of farming machinery, sheepfolds, factories, coal, machines, vehicles, etc.

If society were not a genuine association, the man who wanted a suit of clothes would be reduced to working in isolation, that is to say, he would have to carry out himself the many tasks in this series, from the first blow of the pick that initiates it to the final stitch of the needle that completes it.

However, thanks to the sociability that is the distinctive characteristic of our species, these operations are shared out among a host of workers, and they are increasingly subdivided for the common good, until a point is reached where a single specialized task can support an entirely new industry as consumption becomes more intense. Then comes the distribution of the income generated according to whatever value each person has contributed to the total operation. If this is not association, I do not know what is.

Note that none of the workers having been able to draw even the minutest thing of substance from nothing, they have limited themselves to

providing each other with mutual services, helping each other in line with a common goal, and that all may be considered as middlemen with regard to one another. If, for example, during an operation, transport became important enough to occupy one person, spinning another, and weaving a third, why would the first be regarded as more parasitic than the two others? Is transport not necessary? Does he who carries it out not devote time and trouble to it? Does he not spare his associates this time and trouble? Do his associates do more than him or simply other things? Are they not all equally subject to the law of a freely negotiated price with regard to their pay, that is to say, for their share of the product? Is it not in total freedom and for the common good that this separation of tasks is carried out and these arrangements made? Why then do we need a socialist to come to destroy our voluntary arrangements on the pretext of organization, stop the division of labor, substitute isolated effort for joint effort, and cause civilization to take a backward step?

Is association, as I describe it here, any less an association because each person enters into it and leaves it of his own volition, chooses his own place in it, is responsible for his own judgments and stipulations, and brings to it the stimulus and guarantee of personal interest? For it to merit this name, is it necessary for a would-be reformer to come and impose on us his formula and will and concentrate humanity, so to speak, in himself?

The more we examine these progressive schools, the more we are convinced that there is just one thing at their root: ignorance proclaiming itself infallible and laying claim to despotism in the name of this infallibility.

I beg the reader to excuse this digression. It is perhaps not without point at a time when declarations against Middlemen have escaped from books by the Saint-Simonians, phalansterians, and icarians, and invaded journalism and the public platform, causing a serious threat to freedom of work and

exchange.

VII Trade Restrictions

M. Prohibant (it is not I who have given him this name, it is M. Charles Dupin who since the, ...but then...) devoted his time and his capital to transforming the ore on his land into iron. As nature had been more prodigal toward the Belgians, they supplied iron to the French cheaper than M. Prohibant, which means that all Frenchmen or France herself were able to obtain a given quantity of iron with less labor by buying it from the honest Flemings. Driven by their self-interest, they did not fail to do so, and every day you could see a host of nail makers, blacksmiths, wheelwrights, mechanics, farriers, and ploughmen going on their own account or through middlemen to obtain supplies from Belgium. This did not please M. Prohibant at all.

First of all, the idea came to him to stop this abuse using his own forces. This was certainly the least he could do, since he alone was harmed by the abuse. "I will take my rifle," he said to himself; "I will put four pistols in my belt, I will fill my cartridge pouch, I will buckle on my sword and, thus equipped, I will go to the border. There, I will kill the first blacksmith, nail maker, farrier, mechanic, or locksmith who comes to do business with them and not with me. That will teach him how to conduct himself properly."

When he was about to leave, M. Prohibant had second thoughts, which mellowed his bellicose ardor somewhat. He said to himself: "First of all, it is not totally out of the question that my fellow citizens and enemies, the purchasers of iron, will take this action badly, and instead of letting themselves be killed they will kill me first. Next, even if I marshal all my

servants, we cannot guard all the border posts. Finally, this action will cost me a great deal, more than the result is worth.”

M. Prohibant was about to resign himself sadly to being merely as free as anyone else when a flash of inspiration shone in his brain.

He remembered that in Paris there was a great law factory. “What is a law?” he asked himself. “It is a measure with which everyone is required to comply once it has been decreed, whether it is good or bad. To ensure the execution of the aforesaid, a public force is organized, and in order to constitute the said public force, men and money are drawn from the nation.”

“If, therefore, I succeeded in obtaining from the great law factory a tiny little law that said: ‘Iron from Belgium is prohibited,’ I would achieve the following results: the government would replace the few servants I wanted to send to the border by twenty thousand sons of my recalcitrant blacksmiths, locksmiths, nail makers, farriers, artisans, mechanics, and ploughmen. Then, in order to keep these twenty thousand customs officers in good heart and health, it would distribute twenty-five million francs taken from these same blacksmiths, nail makers, artisans, and ploughmen. The security would be better done, it would cost me nothing, I would not be exposed to the brutality of the dealers, I would sell iron at my price, and I would enjoy the sweet recreation of seeing our great nation shamefully bamboozled. That would teach it to claim incessantly to be the precursor and promoter of all progress in Europe. Oh! That would be a smart move and is worth trying.”

Therefore, M. Prohibant went to the law factory. Perhaps on another occasion I will tell you the story of his underhand dealings; right now I merely want to talk about his very visible actions. He put the following consideration to the venerable legislators:

“Belgian iron is being sold in France for ten francs, which obliges me to sell mine at the same price. I would prefer to sell it at fifteen and cannot do so because of this Goddamned Belgian iron. Please manufacture a law that says: ‘Belgian iron will no longer come into France.’ I will immediately raise my price by five francs, and the result will be:

“For each quintal of iron I deliver to the public, instead of receiving ten francs, I will receive fifteen. I will become richer faster and will expand my operation, giving work to more workmen. My workers and I will spend more money to the great benefit of our suppliers for several leagues around. As these suppliers will have more markets, they will give more orders to various other producers, and from one sector to another the entire country will increase its activity. This fortunate hundred-sou coin that you drop into my coffer will radiate outward to the far corners of the country an infinite number of concentric circles, just like a stone thrown into a lake.”

Pleased to hear this speech and delighted to learn that it is so easy to increase the wealth of a nation by means of the law, the lawmakers voted for the restriction. “What do people say about work and economics?” they said. “What use are these painful means of increasing national wealth where one Decree suffices?”

And in fact, the law produced all the consequences forecast by M. Prohibant. The trouble was that it also produced others for, to do him justice, he had not reasoned falsely but incompletely. Petitioning for a privilege, he had pointed out those of its effects that are seen, leaving those that are not seen in the shadows. He presented two people only, when there are three in the cast. It is up to us to put right this involuntary or perhaps premeditated oversight.

Yes, the écu thus diverted by law to the coffers of M. Prohibant

constitutes a benefit for him and for those whose work he is bound to stimulate. And if the decree had caused this écu to come down from the moon, these beneficial effects would not be counterbalanced by any compensating bad effects. Unfortunately, it is not from the moon that the mysterious hundred-sou coin comes, but rather from the pockets of a blacksmith, nail maker, wheelwright, farrier, ploughman, or builder, in short, from the pocket of Jacques Bonhomme, who will now pay it without receiving one milligram more of iron than he did at the time when he paid ten francs. At first sight you have to see that this changes the question considerably, since very clearly the Profit made by M. Prohibant is offset by the Loss made by Jacques Bonhomme, and everything that M. Prohibant is able to do with this écu to encourage national production, Jacques Bonhomme could also have done. The stone is merely cast into a particular point on the lake because it has been prevented by law from being cast into another.

Therefore, what is not seen offsets what is seen, and up to now in the remainder of the operation there remains an injustice, and what is deplorable is that it is an injustice perpetrated by the law.

Nor is this all. I have said that a third person is always left in the shadow. I must bring him forward here so that he can show us a second loss of five francs. Then we will have the result of the entire operation.

Jacques Bonhomme is the possessor of fifteen francs, the fruit of his labors. We are still in the period in which he is free. What does he do with his fifteen francs? He buys a fashionable article for ten francs, and with this fashionable article he pays (or the middleman pays on his behalf) for the quintal of Belgian iron. Jacques Bonhomme still has five francs left. He does not throw them into the river but (and this is what is not seen) gives them to a

businessman in one productive sector or another in exchange for a particular purchase he desires, for example, to a bookseller for the *Discourse on Universal History* by Bossuet.

Thus, with regard to national output, it is stimulated to the extent of fifteen francs, as follows:

10 francs for the Parisian article;

5 francs for the book.

As for Jacques Bonhomme, for his fifteen francs, he obtains two objects of his preference, as follows:

1. One quintal of iron;
2. A book.

Now the decree comes into force.

What happens to Jacques Bonhomme's situation? What happens to national production?

When Jacques Bonhomme hands over his fifteen francs down to the last centime to Mr. Prohibant for one quintal of iron, he is limited to whatever economic satisfaction is provided by this quintal of iron. He loses the benefit provided by a book or any other equivalent object. He loses five francs. We agree on this; we cannot fail to agree on this, we cannot fail to agree that, where a policy of trade restriction raises the price of things, consumers lose the difference.

But, you will say, national production gains this difference.

No, it does not, for, following the decree, it is merely stimulated as it was before, to the extent of fifteen francs.

The only thing is that, following the decree, Jacques Bonhomme's fifteen francs go to the iron industry, whereas before the decree they were shared between the fashionable article and the bookshop.

The violence exercised at the border by M. Prohibant himself or that which he has exercised through the law may be considered to be very different from the moral point of view. Some people think that plunder loses all its immorality when it is legal. For my part, I cannot imagine a circumstance that is worse. Be that as it may, what is certain is that the economic results are the same.

View the matter from whatever angle you wish, but keep a sagacious eye and you will see that nothing good ever comes from plunder, whether legal or illegal. We do not deny that a profit of five francs results for M. Prohibant or his industry or, if you wish, for national production. But we do claim that two losses also result, one for Jacques Bonhomme, who pays fifteen francs for what he had for ten and the other for national production, which no longer receives the balance. Choose whichever of these two losses you please to set against the profit that we acknowledge. The other will be no less of a dead loss.

The Moral: The use of violence is not to produce but to destroy. Oh! If the use of violence were to produce, our France would be much richer than she is.

VIII Machines

“May machines be cursed! Every year their increasing power consigns to Poverty millions of workers by taking away their work, and with work their pay and with their pay their Bread! May machines be cursed!”

This is the cry of the popularly held Prejudice whose echo resounds around the journals.

But to curse machines is to curse the human mind.

What staggers me, though, is that there can be a single man who feels at ease with a doctrine like this.

For in the end, if it is true, what is the logical consequence of this? It is that there is no activity, well-being, wealth, or happiness possible other than for people who are stupid or afflicted with mental immobility, to whom God has not given the disastrous gift of thinking, observing, putting things together, inventing, or obtaining the greatest results using the least means. On the contrary, rags, dreadful hovels, poverty, and starvation are the inevitable fate of any nation that seeks and finds in iron, fire, wind, electricity, magnetism, the laws of chemistry and mechanics, in a word, in the forces of nature, a complement to its own strength, and it is therefore appropriate to say with Rousseau: “Any man who thinks is a depraved animal.”

That is not all. If this doctrine is true, since all men think and invent, since they all in fact from the first to the last and at every moment of their existence seek the co-operation of the forces of nature, to do more with less,

to reduce either their labor or the labor for which they are paying, to achieve the greatest amount of economic satisfaction possible with the least amount of work, it has to be concluded that the entire human race is being drawn toward its downfall, precisely through this intelligent aspiration to progress that torments each of its members.

This being so, it ought to be verified by statistics, that the inhabitants of Lancaster are fleeing from this land of machines and are going to seek work in Ireland where machines are unknown; and by history, that barbarism darkened the eras of civilization and that civilization shines in times of ignorance and savagery.

Obviously, in this heap of contradictions there is something that stands out and warns us that the problem hides the element of a solution that has not been sufficiently clarified.

This is the entire secret: behind what is seen lies what is not seen. I will endeavor to shed light on it. My case can be only a repetition of the preceding one, since the problem involved is identical.

Men are naturally inclined, if they are not forcibly prevented from this, to seek low prices, that is to say, to seek that which, for an equal amount of satisfaction, saves them work, whether these low prices result from a skillful foreign producer or an efficient mechanical producer. The theoretical objection made to this preference is the same in both cases. In both of them it is blamed for seeming to paralyze labor. In fact, what determines this preference for low prices is precisely the fact that labor is not made idle but more readily available.

And this is why in both cases the same practical obstacle is put in its way, namely violence. Legislators prohibit foreign competition and forbid

mechanical competition. For what other means can there be to stop a natural preference in all men other than to deprive them of their liberty? It is true that in many countries legislators strike just one of these two forms of competition and limit themselves to complaining about the other. This proves one single thing, which is that in these countries legislators are inconsistent.

We should not be surprised at this. When taking the wrong road, people are always inconsistent; otherwise the human race would be annihilated. An erroneous principle has never been seen and will never be seen to be taken to its logical conclusion. I have said elsewhere that inconsistency is the limit of absurdity. I might have added that it is at the same time proof of it.

Let us proceed with our argument; it will not take much time.

Jacques Bonhomme had two francs, which he paid two workers he had hired.

What does he do, however, but devise a system of ropes and weights that reduces the work by half.

He therefore obtains the same satisfaction, saves one franc, and dismisses one worker.

He dismisses one worker; that is what is seen.

And if this is all that is seen, it is said: "This is how poverty follows civilization, this is why freedom is fatal to equality. The human mind has made an advance and a worker immediately falls into the abyss of poverty. Alternatively, it may happen that Jacques Bonhomme continues to employ the two workers but now pays them just ten sous each, for they will compete with each other and offer their services at a discount. This is how the rich

grow ever richer and the poor ever poorer. We must reform society.”

What a fine conclusion and one worthy of its introduction!

Fortunately, both introduction and conclusion are entirely wrong, since behind the half of the phenomenon that is seen there is the other half that is not seen.

What is not seen is the franc saved by Jacques Bonhomme and the necessary effects of this saving.

Since Jacques Bonhomme now spends just one franc on labor in order to achieve a given level of satisfaction as a result of his invention, he still has one more franc.

If therefore there is a worker anywhere in the world who offers his idle hands, there is also somewhere in the world a capitalist who offers his unused franc. These two elements come together and join forces.

And it is as clear as daylight that between the supply and demand for work, between the supply and demand for pay, the relationship has changed not one whit.

The invention and one worker, paid for with the first franc, now carry out the work that two workers did before.

The second worker, paid with the second franc, brings into existence a new job.

What has changed in the world, then? There is now an additional nationwide satisfaction, in other words, the invention, which is a free advance and a free source of profit for the human race.

From the structure I have given my argument, this conclusion could be drawn: “It is the capitalist who gathers all the benefits of machines. The wage earning class, while experiencing momentary suffering, never benefits from them, since according to your own premises machines displace part of the national output, without reducing it, it is true, but also without increasing it.”

It is not in the scope of this short article to reply to all the objections. Its sole aim is to combat a popularly held prejudice, one that is highly dangerous and very widespread. I wanted to prove that a new machine makes not only a certain number of workers available but also, and inevitably, the money needed to pay for them. These workers and this pay come together to produce what it was impossible to produce before the invention, from which it follows that the final result it produces is an increase in the amount of satisfaction for an equal input of labor.

Who benefits from this extra economic satisfaction?

Who? First of all, the capitalist, the inventor, the first person who successfully uses the machine which is the reward for his genius and audacity. In this case, as we have just seen, he achieves a saving on the production costs which, however it is spent (and it is always spent), makes use of as much labor as the machine has caused to be laid off.

However, competition soon obliges him to lower his sales price to the extent of this saving itself.

And when this happens, it is no longer the inventor who benefits from the invention, but the purchaser of the product, the consumer, the general public, including the workers, in a word, the human race.

And what is not seen is that the Saving procured for all consumers forms a fund from which wages are paid, replacing those eliminated by the machine.

Thus, using the above example, Jacques Bonhomme obtains a product by spending two francs on workers' wages.

Thanks to his invention, labor now costs him only one franc.

As long as he sells the product at the same price, there is one less worker employed in making this particular product; that is what is seen. However, there is one worker more employed using the franc that Jacques Bonhomme has saved; that is what is not seen.

When, in the natural progress of things, Jacques Bonhomme is reduced to lowering the price of the product by one franc, he will no longer be making any saving; he will then no longer have a franc with which to make some new demand upon national output. However, in this respect, the purchaser of Jacques's product takes his place, and this purchaser is the human race. Whoever buys the product pays one franc less for it, saves one franc, and of necessity makes this saving available to the fund which finances wages; that is also what is not seen.

This problem concerning machines has been given another solution based on facts.

It has been said: Machines reduce production costs and the price of the product. The reduced price of the product triggers an increase in consumption, which requires an increase in production, and in the end the employment of as many workers or more, after the invention, as were needed before. In support of this, mention is made of the printing industry, spinning,

the press, etc.

This argument is not scientific.

We would need to conclude that if the consumption of a particular product remains static or nearly so, machines would damage the demand for labor. This is not so.

Let us suppose that in a particular country all men wear hats. If, using a machine, people succeeded in reducing their price by half, it would not necessarily result that men would buy twice as many.

Would it then be said in this instance that part of national production had been rendered inert? Yes, according to the popular argument. No, according to mine; for while in this country no one would buy a single extra hat, the entire fund for wages would remain no less safe. The reduction in the flow of funds to the hat-making industry would reappear in the Savings made by all consumers, and from there would go on to finance all the labor that the machine had made redundant, and stimulate new development across all industries.

And this is what happens. I have seen journals that used to cost 80 francs, which now cost 48. This is a saving of 32 francs for subscribers. It is not certain, or at any rate, not inevitable, that these 32 francs continue to go into journalism. What is certain and essential is that, if they do not go in this direction, they go in another. One person will use them to buy more journals, another to eat better, a third to clothe himself better, and a fourth to buy better furniture.

In this way, industries are interdependent. They form a huge entity in which every part communicates with every other part through hidden

channels. What is saved in one benefit its all. What is important is to understand fully that never, ever, are savings made at the expense of labor and pay.

IX Credit

In all ages, but especially in the last few years, people have thought of making wealth universal by making credit universally available.

I do not think I am exaggerating when I say that, since the February Revolution, presses in Paris have vomited out more than ten thousand brochures recommending this solution to the Social Problem.

Alas, this solution is based on a pure optical illusion, if an illusion can be said to constitute a base.

People start by confusing money with products and then they confuse paper money with cash, and then from these two forms of confusion they claim to be plucking out something real.

With respect to this question, it is absolutely essential to forget money, coins, notes, and other instruments by means of which products are passed from hand to hand, in order to see just the products themselves, which are the true basis of lending.

For when a ploughman borrows fifty francs to buy a plough, he is not really being lent fifty francs but a plough.

And when a merchant borrows twenty thousand francs to buy a house, it is not twenty thousand francs that he owes; it is the house.

Money is there only to facilitate the agreement among several parties.

Pierre may not be willing to lend his plough and Jacques may be willing to lend his money. What does Guillaume do then? He borrows Jacques's money, and with this money he buys the plough from Pierre.

But in fact, no one borrows money for its own sake. One borrows money to obtain products.

Now, in no country can more products change hands than there are products available.

Whatever the sum of specie and paper in circulation, the total number of borrowers cannot receive more ploughs, houses, tools, provisions, or raw materials than the entire group of lenders is able to supply.

So we should get it firmly into our heads that any borrower implies a lender and any borrowing a loan.

This having been said, what good can institutions of credit do? They can facilitate the means for borrowers and lenders to locate each other and enter into agreement. But what they cannot do is to increase instantly the quantity of objects borrowed and lent.

This is what would be necessary, however, if the aims of the Reformers were to be achieved, since they aspire to nothing less than putting ploughs, houses, tools, provisions, and raw materials into the hands of all those who want them.

And what have they dreamt up to do this?

They propose the provision of a State guarantee for loans.

Let us go deeper into the question, for there is something in it that is

seen and something that is not seen. Let us endeavor to see both of these.

Let us suppose that there is just one plough in the world and that two ploughmen would like to have it.

Pierre owns the only plough available in France. Jean and Jacques want to borrow it. Jean, through his probity, property, and good reputation, offers guarantees for it. He is believed in; he has credit. Jacques does not inspire confidence, or inspires less confidence. Naturally, Pierre will lend his plough to Jean.

But now, under socialist inspiration, the State intervenes and tells Pierre: "Lend your plough to Jacques and I will guarantee its repayment; this guarantee is worth more than Jean's, for he has only himself to speak for himself while I, I have nothing it is true, but I control the wealth of all the taxpayers, and it is with their money that I will pay you the principal and interest if need be."

Consequently, Pierre lends his plough to Jacques: that is what is seen.

And the socialists rub their hands together, saying: "See how our plan has succeeded. Through the intervention of the State, poor Jacques has a plough. He will no longer be forced to dig the earth; he is now on the road to wealth. It is an asset for him and a benefit for the nation taken as a whole."

No, Sirs! It is not a benefit for the nation, for here is what is not seen. What is not seen is that the plough has been allocated to Jacques only because it has not been allocated to Jean.

What is not seen is that if Jacques ploughs instead of digging, Jean will be reduced to digging instead of ploughing.

As a result, what was desired as an increase in lending is merely a displacement of lending.

What is more, what is not seen is that this displacement implies two profound forms of injustice: an injustice to Jean who, after deserving and acquiring credit through his probity and activity, sees himself dispossessed; and an injustice to taxpayers who risk paying a debt that does not concern them.

Will it be said that the government offers Jean the same facilities as Jacques? But since there is just one plough available, two cannot be lent. The argument always returns to the claim that, thanks to the intervention of the State, more borrowing will occur than there are loans available, for the plough represents here the mass of capital available.

It is true that I have reduced the operation to its simplest level, but use the same touchstone to test the most complicated governmental institutions of credit, and you will be convinced that this is the only result they can produce: displacing credit and not increasing it. In a given country and time there is just a certain sum of capital available, and all of it is invested. By guaranteeing those that are insolvent, the State may well increase the number of borrowers, thus raising the rate of interest (always to the disadvantage of the taxpayer), but what it cannot do is to increase the number of lenders and the total amount of lending.

Let no one attribute to me, however, a conclusion from which may God preserve me. I say that the Law should not artificially favor borrowings, but I do not say that it should artificially hinder them. If, in our mortgage system or elsewhere, there are obstacles to the dissemination and application of credit, let them be removed; nothing would be better or more just. But this is all, with freedom, that should be demanded of the Law by Reformers worthy

of the name.

X Algeria

But here are four speakers who struggle to control the rostrum. First of all, they all speak at the same time, then one after the other. What have they said? Certainly some very fine things on the power and grandeur of France, on the necessity of sowing in order to reap, on the brilliant future of our gigantic colony, on the advantage of sending off to distant places our surplus population, etc., etc. Magnificent examples of oratory which are always adorned with the following peroration:

“Vote in favor of fifty million (more or less) to build ports and roads in Algeria, in order to take settlers there, build them houses, and clear fields for them. In doing this you will bring relief to French workers, stimulate work in Africa, and expand trade in Marseilles. It is pure profit.”

Yes, that is true, if you consider the said fifty million only from the time that the state spends it; if you look at where this money is going, not where it came from; if you take account only of the good it will do on leaving the coffers of the tax collectors and not of the harm that has been done nor of the good that has been prevented when it entered these coffers. Yes, from this limited point of view, it is pure profit. The house built on the Barbary coast, that is what is seen; the port dug on the Barbary coast, that is what is seen; the work stimulated on the Barbary coast, that is what is seen; fewer workers in France, that is what is seen; a major flow of goods to Marseilles, that is also what is seen.

But there is another thing that is not seen. It is that the fifty million

spent by the state cannot be spent, as it might have been, by taxpayers. From all the good attributed to public expenditure carried out, we must deduct all the harm done by preventing private expenditure, unless we go so far as to say that Jacques Bonhomme would have done nothing with the hundred sous he had earned and that taxes had taken from him. This is an absurd assertion, for if he took the trouble to earn them, it is because he hoped to have the satisfaction of spending them. He would have rebuilt the fence around his garden and can no longer do so, that is what is not seen. He would have had his field marled and can no longer do so, that is what is not seen. He would have added a floor to his cottage and can no longer do so, that is what is not seen. He would have bought more tools and can no longer do so, that is what is not seen. He would have fed himself better, clothed himself better, educated his sons better, increased his daughter's dowry and can no longer do so, that is what is not seen. He would have joined the mutual aid society and can no longer do so, that is what is not seen. On the one hand, various satisfactions are taken from him and the means of action destroyed in his very hands, and on the other, the work by the laborer, carpenter, blacksmith, tailor, or his village schoolmaster that he might have encouraged and that is now wiped out: all this too is what is not seen.

People count a great deal on the future prosperity of Algeria; so be it. But they should also take account of the doldrums into which, in the meantime, France is inevitably being sunk. I am being shown the trade in Marseilles, but if it is being achieved on the basis of taxes, I will always be able to show an equal volume of trade that has been destroyed in the rest of the country. It is being said: "Here is a settler who is being sent to the Barbary coast; this provides relief for the population remaining in the country." My reply is: "How can this be so if, by transporting this settler to Algiers, you are also transporting there two or three times the amount of capital which would have afforded him a living in France?"

My sole aim is to make the reader understand that, in any public expenditure, behind the apparent good there is a harm that is more difficult to perceive. As far as I am able, I would like to instill in him the habit of seeing both of these and taking account of both of them.

When an item of public expenditure is put forward, it must be examined on its own merits, setting aside the resulting stimulus claimed for production, for this stimulus is an illusion. What public expenditure does in this respect, private expenditure would also have done. Therefore the alleged interests of production are always irrelevant.

An appreciation for the intrinsic merit of public expenditure made for Algeria is not part of the aim of this article.

However, I cannot refrain from making a general observation. Presumption is always unfavorable to collective expenditure carried out through taxes. Why? This is why:

First of all, justice always suffers because of it. Since Jacques Bonhomme had sweated to earn his hundred-sou piece with some kind of satisfaction in mind, it is at least unfortunate that the tax authorities intervene to remove this satisfaction from Jacques Bonhomme to give it to someone else. Certainly, it is then up to the tax authorities or those who direct them to give good reasons for this. We have seen that the State gives a detestable reason when it says: "With these hundred sous I will give work to workers," since Jacques Bonhomme (as soon as he no longer entertains any blindness in this regard) will not fail to reply: "Good heavens! With one hundred sous, I will give them work myself!"

Setting aside this reason, other reasons are put forward in all their nakedness, making the argument between the tax authorities and poor

Jacques Bonhomme extremely simple. If the State says to him: "I am taking one hundred sous from you to pay the gendarme who saves you from having to look after your own security, to pave the road you cross every day, to pay the magistrate who ensures respect for your property and freedom, or to pay the soldier who defends our borders," Jacques Bonhomme would pay without a word, unless I am much mistaken. But if the State tells him: "I am taking your hundred sous to give you a subsidy of one sou if you farm your field well, or in order to teach your son what you do not want him to learn, or for the cabinet minister to add the hundred and first dish to his dinner; I am taking them to build a cottage in Algeria subject to taking one hundred sous more from you each year to keep a settler there, in addition to a further hundred to keep a soldier to guard the settler and yet another hundred to keep a general to guard the soldier, etc., etc.," I can almost hear poor Jacques cry: "This legal regime bears a strong resemblance to the legal regime which prevails in the Forest of Bondy!" and as the State has foreseen the objection, what does it do? It mixes up everything; it produces this detestable argument, which should not have any influence on the matter; it talks about the effect the many hundred sous have on production; it refers to the minister's cook and supplier, a settler, a soldier, and a general all living off these five-franc coins.

It shows, in a word, what is seen, and as long as Jacques Bonhomme has not learned to bring to the forefront what is not seen, he will be duped. This is why I am endeavoring to teach him to do this by means of frequent repetition.

Because public expenditure displaces production without increasing it, a second and serious presumption weighs against it. To displace production is to displace workers and upset the laws of nature that govern the distribution of the population across the country. When 50 million is left to taxpayers, since taxpayers are everywhere, this sum stimulates work in the

forty thousand communes in France. This money acts as a link to keep each person in his native area; it is spread to every possible worker and over all the forms of production imaginable. If the state withdraws this 50 million, gathers it together, and spends it for a specific purpose, it attracts to this purpose a proportional quantity of displaced output, a corresponding number of uprooted workers, a floating population that has lost its position in society and is, I dare to say, dangerous once funds have run out! But the following happens (and here I return to my subject): this fevered activity, blown into a restricted space, in a manner of speaking, leaps to the eye, that is what is seen. The people applaud and marvel at the beauty and ease of the procedure and clamor for its continuation and extension. What is not seen is that an equal quantity of productive activity that is probably of a more sensible kind has been consigned to idleness throughout the rest of France.

XI Thrift and Luxury

It is not only with reference to public expenditure that what is seen eclipses what is not seen. Leaving half the economic system in shadow as it does, this phenomenon ushers in a false moral code. It leads nations to consider their moral and material interests as antagonistic. Can anything be more demoralizing and sad? Let us see.

There can be no head of a household who does not see it as his duty to teach his children order, neatness, a sense of looking after things, and economy and moderation in expenditure.

There is no religion that does not inveigh against ostentation and luxury. That is all very good, but on the other hand, what can be more popularly accepted than the following axioms:

“Hoarding dries up the veins of the people.”

“The luxury of the great leads to the prosperity of the humble.”“Those who are prodigal ruin themselves but enrich the State.”“It is on the excess of the rich that the bread of the poor is sown.”

Here, certainly, there is a flagrant contradiction between moral and social ideas. How many eminent minds rest in peace after having noted the conflict! This is what I have never been able to understand, as it seems to me that there is nothing more painful than to perceive two opposing tendencies in the human race. What! It is led to degradation by either of the two extremes! If it is thrifty, it falls into destitution; if it is prodigal, it ends up in the abyss

of moral decay.

Fortunately, popularly accepted maxims show Thrift and Luxury in a false light as they take account only of their immediate consequences that are seen and not of the later effects that are not seen. Let us attempt to rectify this limited view of the matter.

One Mondor and his brother Ariste,¹ having shared their father's inheritance, each have an income of fifty thousand francs. Mondor exercises the fashionable kind of philanthropy. He is what is known as a veritable executioner of money. He buys new furniture several times a year and a new wardrobe every month. The ingenious ways he comes up with to get through his inheritance sooner are the talk of the town: in short, he eclipses the highlivers of Balzac and Alexandre Dumas.

This being so, you ought to hear the chorus of praise which always surrounds him! "Tell us about Mondor! Long live Mondor! He is the benefactor of the workers and the Providence of the people. It is true that he wallows in orgies and splashes mud all over passers-by; his dignity and human dignity in general are somewhat diminished. But what does it matter! If he is not useful himself, he makes himself useful by his wealth. He keeps money in circulation; his courtyard is always full of suppliers who always go away satisfied. Is it not said that if a gold piece is round it is so that it rolls?"

Ariste has adopted a very different lifestyle. While he is not selfish, he is at least an individualist, since he uses reason to govern his expenditure, seeks only moderate and reasonable pleasures, thinks of the future of his children and, to use the dreaded word, he is thrifty.

And you ought to hear what is said of him by the populace! "What use is this mean rich man, this evil usurer! Doubtless there is something imposing

and touching in the simplicity of his lifestyle; besides, he is humane, benevolent, and generous, but he calculates. He does not consume all his income. His townhouse is not constantly splendid and buzzing with life. What gratitude does he generate among upholsterers, coach builders, horse dealers, and confectioners?"

These assessments that are damaging to the moral code are based on the fact that there is one thing that catches the eye: the expenditure of the prodigal brother, and another that escapes it: the equal and even greater expenditure of the brother who saves.

However, things are so admirably organized by the divine inventor of social order that in this as in everything, Political Economy and Morality, far from being in conflict, are in agreement with one another, and Ariste's wisdom is not only more dignified but also more profitable than Mondor's folly.

And when I use the term profitable, I do not just mean that it is profitable to Ariste or even to society in general, but more beneficial to the workers of today and current productive activity.

To prove this, you need cast only your mind's eye on the hidden consequences of human action that your physical eye does not see.

Yes, Mondor's prodigality has effects that are visible to all. Everyone can see his carriages, landaus, phaetons, the dainty paintings on his ceilings, his rich carpets, and the splendor that radiates from his townhouse. Everyone knows that his thoroughbreds run in races. The dinners he gives at his townhouse in Paris draw crowds on the pavement, and people say: "Here is a good man who, far from keeping back some of his income, probably is eating into his capital." This is what is seen.

From the point of view of the workers' interests, it is not as easy to see what happens to Ariste's income. Let us follow it closely, however, and we will see that all of it, right down to the last obole, will provide work to workers, as certainly as Mondor's income does. There is just one difference: Mondor's wild expenditure is condemned to decrease constantly and come to an inevitable end, while Ariste's wise expenditure will increase from year to year.

And if this is so, the public interest will certainly be in line with the morality.

Ariste spends twenty thousand francs a year on himself and his household. If this were not enough to make him happy, he would not deserve to be called a wise man. He is touched by the misfortunes that weigh on the poor classes; he believes that in all conscience he is called upon to contribute some relief to them, and he devotes ten thousand francs to charity. Among the traders, manufacturers, and farmers, he has friends who are temporarily on hard times. He finds out about their situation in order to be able to help them prudently and effectively and allocates another ten thousand francs to this work. Finally, he does not forget that he has daughters to provide a dowry for and sons whose future he has to ensure, and consequently he sets himself the duty to save and invest ten thousand francs each year.

Here then is the way his income is used:

1. Personal expenditure 20,000 francs;
2. Charity 10,000 francs;
3. Help to Friends 10,000 francs;

4. Savings 10,000 francs.

Let us take each of these headings and we will see that not one single obole escapes the national output.

1. Personal expenditure. With regard to workers and suppliers, this has effects that are absolutely identical to an equal level of expenditure made by Mondor. This is selfevident; we will say no more about it.

2. Charity. The ten thousand francs devoted to this heading also go to stimulating productive activity: they go to the baker, the butcher, and shops that sell clothes and furniture. The point is, however, that the bread, meat, and clothing are not directly of use to Ariste, but to those he has substituted for himself. Well, this simple substitution of one consumer for another has not the slightest effect on general production. Whether Ariste spends one hundred sous or asks an unfortunate person to spend them in his stead is just the same.

3. Help to Friends. The friend to whom Ariste lends or gives ten thousand francs does not receive them in order to bury them; this would be repugnant to the whole conception. He uses this money to pay for goods or settle debts. In the first instance, productive activity is stimulated. Would people dare to say that such activity has more to gain from the purchase by Mondor of a thoroughbred for ten thousand francs than from the purchase by Ariste or his friend of ten thousand francs' worth of fabrics? Or if this sum is used to pay a debt, the only thing that results is that a third person, the creditor who receives the ten thousand francs, appears on the scene; he will certainly use this money for some purpose in his trade, his factory, or his operation. It is one middleman more between Ariste and the workers. The names change but the expenditure remains, as does the stimulus given to production.

4. Savings. There remains the ten thousand francs that is saved, and this is where, from the point of view of encouraging the arts, industry, work, and the labor force, Mondor appears to be vastly better than Ariste, although from the moral point of view Ariste shows himself to be somewhat better than Mondor.

It is never without physical unease that borders on pain that I see the appearance of contradictions like this among the great laws of nature. If the human race was reduced to choosing between two parties, one of which injures its interests and the other its conscience, all that would be left to us would be to despair of its future. Fortunately, this is not so. And, in order to see Ariste regain his economic as well as his moral superiority, you just have to understand this consoling axiom that is no less true for appearing to be paradoxical: To save is to spend.

What is Ariste's aim in saving ten thousand francs? Is it to bury two thousand hundred-sou pieces in a hiding place in his garden? Certainly not; he means to increase his capital and income. Consequently, this money, which he is not using to purchase personal forms of satisfaction, he uses to buy land, a house, state bonds and shares in industry, or else he invests it with a trader or a banker. If you follow the écus in all these alternative uses, you will ascertain that, through the offices of salesmen or lenders, they will go to provide work as surely as if Ariste, following the example of his brother, had traded them for furniture, jewelry, and horses.

The whole point is that when Ariste buys land or bonds for ten thousand francs, his choice is determined by the consideration that he has no need to spend these funds on consumption goods, this being what you are criticizing him for.

But, likewise, the person who sells him the land or the bond is guided by

the belief that he needs to spend the ten thousand francs in some way or another.

This means that the expenditure is made come what may, whether by Ariste or those who take his place.

From the point of view of the working classes or the stimulation of employment, there is therefore just one difference between Ariste's action and that of Mondor. As Mondor's expenditure was made directly by him and around him, it is seen. As Ariste's action is carried out in part by middlemen and at a distance, it is not seen. However, in fact, and for anyone capable of relating cause to effect, the cause that is not seen is just as certain as that which is seen. The proof of this is that in both cases the écus circulate and do not remain in the wise man's strongbox any more than in that of the spendthrift.

It is therefore erroneous to say that Thrift is currently causing harm to industry. Seen from this angle, it is just as beneficial as Luxury.

But how much superior it is to the latter if the train of thought, instead of limiting itself to the hour that passes, encompasses a longer period!

Ten years have gone by. What has become of Mondor, his fortune, and his great popularity? All of this has vanished; Mondor is ruined. Far from spreading sixty thousand francs each year around the social body, he is perhaps a burden on it. In any case, he no longer gives joy to his suppliers; he is no longer counted as a promoter of the arts and industry; he is no longer any use to workers any more than he is to his family, which he has left in poverty.

At the end of this same ten-year period, not only has Ariste continued to

put his entire income into circulation, but he puts an increasing level of income into it as the years go by. He increases the capital of the nation, that is to say, the fund out of which wages are paid, and as the demand for labor is based on the size of this fund, he continues to increase the remuneration of the working class. Should he die, he will leave children whom he has made capable of carrying on this work of progress and civilization.

From a moral point of view, the Superiority of Thrift over Luxury is obvious. It is consoling to think that this is true from the economic point of view as well, at least for anyone who does not stop at the immediate effects of phenomena but is capable of extending his investigations right up to their final effects.

XII The Right to Work and the Right to Profit

“Brothers, tax yourselves in order to provide me with work at your price.” That is the Right to Work, Elementary Socialism, or the first stage of socialism.

“Brothers, tax yourselves in order to supply me with work at my price.” That is the Right to Profit, Refined Socialism, or the second stage of socialism.

Both live as a result of effects that are seen. They will die as a result of the effects that are not seen.

What is seen is the work and profit generated by taxes levied on society.

What is not seen are the work and profits that would be generated by this same amount if it were left in the hands of the taxpayers.

In 1848, the Right to Work was displayed for a time under both its aspects.

This was enough to cause its downfall in public opinion.

One of these aspects was called the National Workshop. The other, the tax of Forty-five centimes.

Millions every day moved from the rue de Rivoli to the National Workshops. This was the good side of the coin.

But here is the reverse side. In order for millions to leave the coffers, they have first to enter them. This is why the organizers of the Right to Work turned to the taxpayers.

Well, peasants in the countryside said: "I have to pay forty-five centimes. I will therefore do without an item of clothing, I will not marl my field nor repair my house."

And the laborers in the countryside said: "Since our bourgeois class is depriving itself of items of clothing, there will be less work for tailors; since it is not marling its fields, there will be less work for laborers; since it is not repairing its houses, there will be less work for carpenters and masons."

It was then proved that you cannot profit twice from the same transaction and that work paid for by the government is carried out at the expense of work paid for by taxpayers. This was the death of the Right to Work, which appeared to be just as much of an illusion as it was an injustice.

And yet, the Right to a Profit, which is just an exaggeration of the Right to Work, is still alive and is doing marvelously.

Is there not something shameful in the role that protectionists make society adopt?

Protectionists say to it:

"You have to give me work, and what is more, lucrative work. I was silly enough to choose a form of industry that leaves me with a loss of 10 percent.

If you inflict a contribution of twenty francs on my fellow citizens and hand it over to me, my loss will be converted into a profit. Well, Profit is a

Right, and you owe it to me.”

The society that listens to this sophist, which saddles itself with taxes to satisfy him and which does not notice that the loss made by an industry is no less of a loss because others are obliged to compensate it, this society, as I say, deserves the burden inflicted on it.

Thus, this is seen in the many subjects I have dealt with: not to know Political Economy is to let oneself be blinded by the immediate effect of a phenomenon; to know Political Economy is to take into consideration all the effects, both immediate and future.

I might at this point submit a host of other questions to the same proof. However, I draw back from the monotony of an endlessly repetitive argument and will close by applying to Political Economy what Chateaubriand said about History:

There are [he said] two consequences in history; one that is immediate and known right away, the other more distant and not obvious at first sight. These consequences are often contradictory; some come from our recently acquired wisdom, the others from wisdom of long standing. A providential event appears after a human one. God arises behind men. You may deny as much as you like the supreme counsel, refuse to accept what it has done, query its choice of words and dismiss as the mere force of things or reason, what the common folk call Providence, as much as you like. But look to the end of an accomplished deed and you will see that it has always produced the opposite of what was expected of it, when it has not initially been based on morality and justice.

(Chateaubriand, *Memoirs from Beyond the Grave*)

图书在版编目（CIP）数据

看得见的与看不见的：汉、英//（法）弗雷德里克·巴斯夏著；湛紫灵译.--北京：中信出版社，2020.8

（迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维）

书名原文：What Is Seen and What Is Not Seen

ISBN 978-7-5217-1849-2

I. ①看... II. ①弗... ②湛... III. ①经济学-通俗读物-汉、英 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第073817号

迷人的经济学——影响世界的五大经济学思维

看得见的与看不见的

著者：〔法〕弗雷德里克·巴斯夏

译者：湛紫灵

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1230mm 1/32

印张：5.75

字数：95千字

版次：2020年8月第1版

印次：2020年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5217-1849-2

定价：179.00元（全五册）

版权所有·侵权必究

03 消失的屋顶

ROOFS OR CEILINGS

03



消失的屋顶

[美] 米尔顿·弗里德曼 (Milton Friedman) 著
[美] 乔治·施蒂格勒 (George J. Stigler)

湛紫灵 译

天下没有免费的午餐，限价带来稀缺、昂贵与贫穷

中信出版集团

前言

1 屋顶或天花板？当前的住房问题

1906年4月18日，旧金山发生了地震。紧接着，大火在这座城市蔓延了三天，摧毁了市中心3 400英亩^[1]的楼房。

该地的联邦部队指挥官格里利少将（Maj. Gen. Greely）对当时的境况是这样描述的：

曾经那些远近闻名且具有举足轻重地位的酒店，一家也没有留下；高大雄伟的公寓楼也已灰飞烟灭……22.5万人……无家可归。

此外，在地震中，许多房屋不是受到了损坏就是遭到了毁灭性的破坏。

就这样，仅三天时间，一个约40万人口的城市失去了一半以上的住房设施。

各种因素缓解了住房的严重短缺问题。许多人——估计多达7.5万人——暂时离开了这座城市。人们搭建了临时营地和避难所，到1906年夏天的建筑高峰期，大约有3万人因此受惠。新建工程日新月异。

然而，在灾难发生后的好几个月里，曾经在这座城市里生活的大概五分之一的人需要享有在地震中保留下来的少于一半的住房设施。也就是说，每一栋在地震中保留下来的房子平均要比平时多容纳40%的人。

然而，当翻到《旧金山纪事报》（*San Francisco Chronicle*）1906年5月24日那一期——地震后发行的第一期报纸——时，我们却发现上面没有一篇文章提到住房短缺！在与公寓和房子相关的分类广告中，64个广告是关于可出租的（其中有些公寓和房子可供多人居住），19个广告

是关于可出售的，而关于求租或欲购买的广告则只有5个。此后，除酒店房间外，还有相当多的各种类型的住房可供出租。

1946年的住房问题

40年后，旧金山再次出现住房短缺问题。这次短缺现象是全国性的。旧金山的情况并不是全国最糟糕的，但由于人口向西迁徙，^[2]它的情况又比全国的平均情况更为糟糕。1940年，拥有63.5万人口的旧金山并不缺乏住房，因为在当时，只有93%的房子有人居住。1946年，旧金山的人口数量最多增加了三分之一——大约20万。与此同时，旧金山的住房数量也至少增加了五分之一。

因此，这个城市的每套住房需要比战前多安置10%的人口。有人可能会说，1946年的住房短缺严峻程度是1906年的四分之一，那时（1906年），每套在地震前保留下来的住房都要比地震前多容纳40%的人口。

然而，1946年的住房短缺问题并没有被《旧金山纪事报》或其他媒体忽视。1946年1月8日，加利福尼亚州议会召开会议，州长将住房短缺列为“加利福尼亚州面临的最严峻问题”。在这一年的头5天里，总共只有4个关于房屋或公寓可供出租的广告。与此对应的是，在1906年5月的某一天就有64个这方面的广告，另外还有9个广告是关于旧金山与其他地方换房资讯的。但在1946年，人们每天发布的求租广告有30个；1906年，这一数字是5。在1946年的同一时期，每天大约有60个出售房屋的广告，而1906年则只有19个这样的广告。

不管是1906年，还是1946年，旧金山都面临着这个国家当下所面临的问题：在新的建筑填补住房缺口之前，如何把相对固定数量的住房分配给那些希望有更多住房的人（定量配给）呢？1906年，旧金山是通过提高租金来实现的。1946年，由于有了租金天花板这个政策，即用更高的租金来实现住房的定量配给这种行为已经被视作非法行为，加上配给本身又具有随意性和偏袒性，那么第三种可能的方法便是让物价管理局

实行配给了。

这三种方法分别有什么优点呢？

[\[1\]](#) 1英亩=4046.864798平方米。——译者注

[\[2\]](#) 指美国始于19世纪的西进运动，旧金山是美国西部的重要城市，这座城市是在西进运动中崛起的。——译者注

2 1906年的方法：价格配给

战争经验使许多人认为配给等同于物价管理局的表格、票券和订单。

但这却是目光短浅的表现。从某种意义上说，只要不是像空气或阳光那种丰盈充足的东西，它们都必须被配给。也就是说，无论什么时候，人们想要的东西总会比他们所能得到的更多。无论是面包、电影票、毯子，还是理发这种服务，都必须靠人们通过某种方式来决定这些东西要如何分配给那些想要获得它们的人。

我们平时所实行的配给制的基础是竞价拍卖这种方式。如果商品需求增加，那么购买者之间的竞争往往会使商品价格上涨。价格的上涨则使购买者更加保守、谨慎并有效率地使用商品，从而减少了人们对供给的消耗。与此同时，价格上涨也会鼓励生产商扩大生产。同样，如果人们对某种商品的需求下降，那么其价格往往会下降，消费则会扩张到供应的水平，从而使产出下降。

1906年，旧金山用这种自由市场的方法解决了住房问题，随之而来的则是租金上涨。然而，尽管房租比地震前要高，但还是要引用1906年灾后的一则广告——虽然对如今的购房者来说是残酷的——来说明当时的情况，“带浴室的6居室，两间带壁炉的房间（地下室），精装修，配有精美的钢琴.....45美元”。

从我们的例子中，我们可以清楚地看到通过提高租金实行配给的好处：

1. 在自由市场中，不论住房的租金水平如何，总有一些人能立即租

到住房。

2. 租金的疯涨迫使一些人更加节省住房空间。在有足够的新建住房之前，这种上涨是唯一的解决方案。

3. 高租金对修建新住房起到了强有力的刺激作用。

4. 不需要不断增加复杂而又昂贵的机械，因为这种配给是通过价格体系不偏不倚地悄悄实现的。

当我们考虑到其他方法时，这些好处的全部意义将会更加显而易见。

反对价格配给

这些优点在战前的美国几乎没有受到质疑，而现在，人们却提出了三种截然不同的反对意见。第一种反对意见通常是这样的：“富人将得到所有的住房，而穷人什么也得不到。”

这种反对意见是错误的：在1906年的住房严重短缺期间，始终有廉价公寓和住房供应。实际情况是，在自由市场条件下，更好的房屋将属于那些出价更高的人。之所以出现这种结果，要么是因为这些出价更高的人有更高的收入或更多的财富，要么是因为他们喜欢更好的住房，而不是更好的汽车。

但是，与1940年的住房问题相比，这一事实与目前发生的住房问题可以说毫无关系。实际上，在当下，如果个人收入和财富的不平等证明管制租金是合理的，它就为1940年的租金管制提供了更加强有力的理由。如果真有危险，那么富人在1940年得到所有住房的危险比现在还要大。

现在，每个人或每个家庭平均使用的住房空间至少与战前一样多

（见后文表4-1）。此外，与战前相比，全国家庭收入的分配在当下是更加平等的。因此，如果把租金从法律管制中解放出来，让其自然变动，那么现在，与战前一样多的住房将会实现比那时更加公平的分配。

在自由市场条件下，更好的住房是会被收入更高或财富更多的人占有的。如果这一事实有什么意义的话，那就是为了减少收入和财富不平等的情况，这一事实也是采取长期措施的一个理由。对于那些像我们一样，希望不仅仅在住房也包括所有产品方面，能有比现在更多公平选择机会的人来说，直接解决收入和财富来源上现存的不平等问题，肯定要比对那些与我们生活息息相关的数百种商品和服务进行逐一配给要好。允许个人获得不平等的货币收入，然后采取既繁杂又代价高昂的措施限制他们使用自己的收入，这是极其愚蠢的。^[1]

对于取消租金管制来说，人们经常提出的第二个反对意见是：房东将从中受益。租金肯定会上涨（除了在那种被称为“黑市”的地方），房东的收入也会上涨。但这是反对意见吗？不管是什么配给制度，总会有一些群体受益。而拥有城市住房的房东从战争扩张中获得的好处，无疑比几乎任何其他大型群体都要少。

住房短缺最终必须通过新建房屋来解决，而且其中的大部分新建房屋都将用于业主自住。但许多人更喜欢或必须住在出租的房子里。增加住房或改善这些人的住房条件在很大程度上取决于这些新修建的出租房。以某种有吸引力的回报来鼓励进取心一般的建筑商修建新的出租房（也就是说，让他们成为房东），实在是一种奇怪的方式。

目前，反对住房自由市场的第三个理由是：租金上涨要么意味着通货膨胀，要么会导致通货膨胀。

但价格膨胀是许多个体价格的纷纷上涨，而且从根源上制止这种威胁要简单得多，那就是要提高家庭收入，并使那些为几乎所有增加的支出提供资金的流动资源也得到增加。课征重税、管制经济和控制货币存

量是对抗通货膨胀的基本武器。对于通货膨胀来说，这种对数百万种个体价格——旧金山的房子租金A、芝加哥的牛排价格B、纽约的西装价格C——修修补补的方法是治标不治本的，这种愚不可及的方法毫无效果。

然而，有人会说，我们没有在财政和货币上实行管制，我们也不太可能这么做，因此取消租金天花板实际上会刺激工资上涨，接着就是物价上涨——这就是我们熟悉的恶性通货膨胀。我们不否认这一立场是站得住脚的，但它令人信服吗？要回答这个问题，我们必须一方面评估继续租金管制的成本，另一方面评估取消租金管制可能会对通货膨胀做出的额外贡献。接下来，我们将讨论现行制度的成本，并在结论中简要评估更高租金带来的通货膨胀威胁。

目前对售房实行的配给

没有住房销售价格的天花板意味着，目前由业主拥有的房屋正按照1906年的方法实行配给——价高者得。随着大量不断增长的需求遇到相对固定的供给，房屋销售价格会不断上涨。因此，许多房东认为，以虚高的市场价格出售房产比以固定的天花板价格租房要好。

因此，租金天花板意味着，越来越多的住房被投放到市场上供业主自住，而且几乎不可能存在新的租金价格，至少在法定租金水平上是这样的。1906年，当租金和售价都可以自由上涨时，《旧金山纪事报》列出的“可出售房屋”与“可出租房屋或公寓”之比约为3：10。1946年，在租金管制下，这一比例变为730：10。

因此，出售房屋的自由市场允许一个人有足够的资金支付房屋的首付款，他通过购买来解决他的问题。这通常意味着他必须背上沉重的债务，而且他必须把他曾经想用在其他方面的钱作为首付款。

无论如何，有钱的人会找到大量的房子，而且是很有吸引力的房

子。房价将会很高，但这正是房价上涨的真正原因。他很可能最终会得到不那么理想的住房、家具和其他东西，这既不是他想要的，也不是战前记忆给他留下的他自己希望能得到的东西，但至少，他们一家人会有一个栖身之所。

因此，对于这个针对提高租金实行配给而提出的主要批评——富人在满足住房需求方面会获利更多，1946年采用的租金管制方法并没有使这种批评之声消失。实际上，1946年的方法反而使这种声音越来越大。目前的方法通过鼓励现有的租房者自由使用空间，并迫使许多更愿意租房的人借贷买房，使得可出售房屋的价格涨幅高于没有租金管制时期的情况。

为了让那些已经拥有了一套房产的人不能得到更多住房，有一种方法是：对房屋销售价格设置天花板。这将进一步缩小价格配给的范围，并随之扩大在当下实行的这种对出租财产实行配给的租金管制方法的范围。如果当前的租房配给办法令人满意，那么这可能会是一个明智的行动。

但是，那些想租房子的人面临的是什么情况呢？

^[1] 两位作者没有说明他们将采取的“长期措施”是否超越了特权，例如是否超越了现在由政府保护的“垄断”这种特权。然而，无论如何，他们对于这一点的意见的重要性是值得引起我们特别重视的。这意味着，即使从那些把平等置于正义和自由之上的人的观点来看，租金管制也是“愚蠢至极”的。——原编者注值得一提的是，FEE（美国经济教育基金会）在出版这本小册子时，其创始人伦纳德·里德及助手奥瓦尔·沃茨（Orval Watts）强烈反对这段话，并要求删除，认为这段话会被人认为“本基金会支持某一集体主义理念，而我们实际上非常厌恶集体主义理念”。弗里德曼和施蒂格勒拒绝删除，而且表示宁可退回微薄的稿酬，并收回原稿，也不删除。最后，这段文字未被删除，但在此段文字之后，加上了这段注解。他俩都认为这一注解实际上是在控告他们将平等置于正义与自由之上，因而他俩认为该注解是不可原谅的。因此，他俩就决定以后绝不与该基金会或里德来往。不过，1947年，弗里德曼在出席朝圣山学社

（Mont Pelerin Society）会议之后，被困在巴黎的欧里机场，巧遇里德也在等候同一班机，经由几个小时的共处，彼此化解了争执，言归于好。后来，弗里德曼和里德一直保持着深厚的友谊关系。——译者注

3 1946年的方法：配给的随意性和偏袒性

潜在租客所面临的情况与愿意买房的人截然不同。如果潜在租客能找到住处，那么他可能会支付“合理”的租金，即战前租金。但是，除非他愿意支付一笔可观的额外费用——购买“家具”或使用其他一些间接手段，否则他不太可能找到可以出租的房子。法定的租金天花板是可供出租的住房如此之少的原因。国民的货币收入翻了一番，因此大多数个人和家庭的货币收入都比战前高得多。他们可以支付比战前高得多的租金，但从法律上讲，他们不需要支付更多。因此，他们竭尽所能获得更多更好的住房。

但是，自1940年以来，那些为了房子东奔西走的数以百万计的个人和家庭，并不都能心想事成。因为住房供应的增长速度仅与人口增长速度相当。那些美梦成真的人不得不让其他人的梦想破灭。那些不那么幸运的人和刚进入房地产市场的人——从战场回家的士兵、新婚的夫妇和换住处的人——都千方百计地想获得比战前更多的住房空间，这导致了一个熟悉的景象：每一间空房都有一大群申请人。

《旧金山纪事报》的广告再次证明了租金天花板的影响。在1906年的地震后，当租金自由上涨时，“求租房屋”与“可出租房屋或公寓”之比为1:10；1946年，这一比例变为375:10。

退伍军人找房

1946年1月28日的《纽约时报》（*The New York Times*）报道了查尔斯·施瓦茨曼（Charles Schwartzman）的经历，他“30岁出头，精神矍铄”，最近刚刚退伍。施瓦茨曼先生千辛万苦地搜寻了3个月，开着车四处寻找住处……穿越了这座城市及其周边地区，从牙买加区

（Jamaica）、皇后区（Queens）到拉赫蒙特区（Larchmont），他几乎在每家房地产经纪公司都登记过。他在报纸上登过广告，也回应过广告。他拜访了位于帕克大街500号（500 Park Avenue）的纽约市退伍军人中心（New York City Veterans Center）和美国退伍军人委员会住房小组委员会（American Veterans Committee housing sub-committee）；他和朋友们谈过，向亲戚们恳求过；他甚至给州长杜威写过信。结果呢？

一套位于中央公园西（Central Park West）和101街（101 Street）之间的4居室冷水公寓的月租金是300美元。与此同时，他还需要为这套公寓的家具支付3 000美元。在中央公园西外的第八十八街（Eighty-eighth Street），一名年轻女子（她当时正要去哈瓦那）愿意以每月80美元的租金让他租下一栋褐砂石老房子，这栋老房子有经过重新粉刷，但并没有翻修，要获得这套“公寓”的另一个条件是他还需要以1 300美元的价格买下这栋房子的家具，并需要支付这位女房东付给中介的100美元。

本来，西城酒店（West Side hotel）的宽敞两居室的租金是每月75美元，但酒店老板已经把这种有两间房的套房从月租广告上移走了，并把它们单独以一间房的形式放在了以（更高的）日租金标示的临时出租广告上。

谁得到住房

如今，出租房屋的配额是由各种各样的机会和偏好习惯决定的。首先获得好处的是那些在住房短缺之前租房的家庭，这些家庭愿意继续住在原来的房子里。

然后就是新到者中的两类人：第一类是那些愿意并能够通过某种法律手段或通过向物价管理局负责租金天花板的官员支付现金补贴的人，第二类则是房东或者其他负责租房事宜的人的亲友。

不属于这些受欢迎阶层的潜在租户会争夺剩下的住房。成功属于那

些幸运的人，他们只有很少的家人，而且能花大把的时间到处去打听，并设计出别具匠心的方案来寻找可能的空房，这些人是最理想的租户。

最后才可能是那些必须靠工作来养家糊口而且其妻子必须照顾小孩的男人。他和他的妻子几乎没有时间去找房子，那无异于大海捞针。如果他想找个地方住，那么他很可能会被拒绝，因为有孩子的家庭比没有孩子的家庭更不受欢迎。

现有方法的社会成本

实际上，没有成功买到房子或租到房子或公寓的每个人都有地方可以居住。一些人住在紧急住所——移动住宅停放地、预制紧急住房或改装军营。大多数人则与亲戚朋友合租，但这种解决办法有着严重的社会弊端。

虽然亲戚朋友愿意并能够提供住房，但是其房子的地点与自己所期望的地点要么关系不大，要么毫无关系。为了和家人住在一起，丈夫不能再到处奔走，他必须接受任何在当地可能得到的工作职位。如果当地没有工作或者只有非常差的工作，那么为了在其他地方获得工作机会，他可能不得不与家人分开，过着与家人连见面都遥遥无期的生活。然而，在当下，社会尤其需要流动性。战后人口的最佳分布当然不同于战时的人口分布，而人口的迅速再分配也要求人们愿意并能够随时转移到另外一个地方。

当前的这种合租方式简直就是一个噩梦，它既限制了那些合租者的流动，又使那些没有住在一起的人难以迁徙。那些有幸拥有一套房子或公寓的人在搬到另一个城市之前，会三思而后行，因为在另一个城市，他会成为新到者中不受欢迎的人。迁徙最显而易见的成本可能就是与家人长期分居，他自己则还得找房子；而其家人要么待在原来的地方，要么搬到亲戚家去住。

在降低当前那些没有合住在一起的人的住房使用率方面，租金天花板也发挥了重要作用（租金天花板还使那些独自居住的人大大降低了住房使用面积）。与战前相比，很少有人会产生有效利用住房空间的想法，因为现在的租金相对于平均货币收入而言是比较低的。在战前，如果搬到更小的地方住或者找个室友合住都不那么可取的话，那么现在除了爱国主义和人道主义的冲动——或者可能担心亲戚们会空降这个额外住房空间，也没有其他理由要有效地利用住房空间。

实际上，租金天花板导致的稀缺性给有效利用住房带来了新的障碍：租户往往不会放弃他的超大公寓而开始那种寻找更合适住所的无聊之旅。而且，每当出现空房的时候，房东很可能会优先考虑把房子租给那些人口数更少的家庭或单身人士。

由取消租金天花板引起的合住现象是截然不同的。在自由租赁市场中，那些认为要靠牺牲自己的居住空间来获得租金回报的人会让出自己的一部分居住空间。合住将出现在那些有多余的居住空间和想要额外收入的人身上，而不是像现在这样出现在那些出于家庭责任或有义务的人身上，他们不管是否有多余的居住空间或其他情况。那些从别人那里租房子的人面对的是严格意义上的商业交易，他们不会觉得自己是侵入者或者背上了个人义务，也不会让那些提供住处的人承受那种不应该有或不受欢迎的负担。他们更能在与工作机会相关的地方找到可供出租的住房。工人们将重新流动起来，出租房屋的业主也将重新有动力接纳更多的人。

4 公共配给的方法

我们现行的这种房东配给制存在着明显的缺陷和严重的问题。这些房东被期待的是能够在私下实行个人配给。当然，这就是为什么物价管理局在战争期间承担了分配肉类、脂肪、罐头食品和糖的任务，而不是交给杂货商店去处理配给事宜。物价管理局是否应承担住房设施的配给任务呢？那些提倡由公共机构对住房设施实行配给的人认为，这将消除对新来者和有孩子的家庭的歧视，并对那些拥有体面朋友的家庭也有好处。

然而，为了公平对待业主和租户，物价管理局必须能够告诉业主，如果业主有多余的居住空间，那么他们需要让出这一部分空间，否则就得搬到更小的地方。从政治的角度来看，命令一个拥有自己房子的美国家庭要么接纳一个陌生的家庭（因为自由选择将使配给目的不能达成），要么搬出去，这是完全行不通的。

即使这个基本困难是可以克服的，那么如何确定某个特定的家庭应该有多大的空间呢？男孩和女孩在多大年龄需要单独的房间呢？残疾人要不要住在一楼呢？哪些人是残疾人呢？那些在自己家里工作的人（医生、作家、音乐家）需要更多的空间吗？从事哪些工作的人需要住在更方便的地方呢？哪些家庭需要大院子呢？婆婆必须与一家人同住吗，或者婆婆有权单独居住吗？

物价管理局董事会需要多长时间来回答这些问题，并决定哪些租户或业主必须“搬迁”，以便为那些在董事会看来应该搬迁的人腾出空间呢？

住房短缺这种现象所持续的时间也会受到影响。公平地说，对租户

和现有房东来说，新建的住房也将实行配给，并接受租金管制。一方面，如果把新住房的租金定得比同类现有住房的租金高得多，以刺激新住房建设，它就会牺牲租金管制和配给的一个主要目标——所有人都享受平等的待遇。另一方面，如果新住房的租金与现有住房的租金保持不变，私人建造的出租房就会很少或根本不存在。

我们可以得出这样的结论：由公共机构做出的配给不太可能被完全接受。它即使只应用于租房，也会引发巨大的行政和道德问题。

目前出现住房短缺现象的原因和可能持续的时间

从1940年以来人口的适度增长和住房设施的实际增长情况来看，目前的住房短缺问题显得如此严重，以至大多数人都不知道该如何解释。相反，这种短缺代表的是一些城市的快速发展（但所有城市都存在严重的住房短缺），也可能是结婚率和出生率的上升（但其测量数据是非常少的，或者与住房情况相比，其测量数据更少）。

实际上，住房供应与民间非农业人口的增长大致同步，我们根据政府数据做出了如表4-1所示的估计。

表4-1 住房供应与民间非农业人口的增长情况

时间	非农业		
	住房数 (百万)	人口数 (百万)	每单位住房的 人口数
1940年6月30日	27.9	101	3.6
1944年6月30日	30.6	101	3.3
1946年春天	>31.3	≈111	<3.6

在物理意义上，某些地区会比1940年更拥挤，某些地区甚至还不如1940年拥挤。但众所周知的事实是，需要房子的人的数量和家庭数量增加了10%，而住房的数量也增加了约10%。

有两个事实可以解释为什么现在的住房短缺问题看起来比1940年更加令人绝望，尽管人均住房量或家庭住房量大致相同。

第一个事实是，自1940年以来，美国公众的总货币收入翻了一番。因此，即使租金大幅上涨，普通家庭也能负担得起更大且更好的住房。

第二个事实是，租金几乎没有上涨。从1940年6月到1945年9月，租金上涨了不到4%，而其他生活费用上涨了33%。

因此，价格结构和收入的增加都鼓励普通家庭获得比战前更好的住房。因此，物价管理局在调控租金方面的成功极大地促进了住房需求，从而导致了短缺，因为住房相对于其他东西来说是便宜的。

未来的住房问题

对于缓解住房短缺问题，租金天花板毫无用处。事实上，它们更有可能将这种短缺延续下去：租金天花板会对新建住房产生不利影响。租金是生活成本中唯一没有大幅上涨的重要项目。除非出现严重的通货紧缩，否则租金与其他所有重要的价格和成本（包括建筑成本）都是不匹配的。因此，除非工业革命大大降低了建造住房的成本，或者政府补贴建筑业，否则新建住房的数量必定少得令人失望。

人们对在建筑方法方面的产业革命满怀期待。但如果愿望能实现，那么租金上涨会使愿望实现得更快；如果愿望不能实现，那么现有的建筑方法将在很大程度上只向那些有能力并希望拥有自己住房的人提供房屋——租房形势会日益严峻。

在我们拥有高货币收入和对住房拥有迫切需求的情况下，国家对建

筑行业进行补贴只是多此一举。现在，没有这种补贴，人们也可以负担得起他们的住房。

如果补贴成功地激发了修建热潮，那么几年后，租金天花板可以在不提高租金的情况下被取消。但建筑成本却仍高于没有补贴情况下的水平，即住房建设将降至较低水平，并在很长一段时间内保持这一水平。渐渐地，住房供应将大幅度下降，人口实现充分增长，从而将租金提高到有利可图的水平。因此，补贴将导致建筑行业出现前所未有的萧条，而在这个庞大的行业陷入困境之际，指望经济繁荣只会是不负责任的乐观主义表现。

好吧，除非我们幸运（革命性地降低了建造公寓和房屋的成本），或者不幸（发生了严重通缩），抑或特别不明智（使用了补贴），否则只要租金受到法律管制而被压低，“住房短缺”现象就会继续存在。但只要租金天花板造成的供应短缺现象依然存在，就会有人呼吁继续管制租金。这或许是租金天花板带给他们的最大的惩罚。这种惩罚以及与此同时出现的可出租房屋的短缺现象，使他们自己和他们后代的影响力甚至都不如他们的父母。

在很大程度上，对这一令人心烦意乱的困境的不完整认识解释了，对于新建住房，为什么经常会有人提议不设租金天花板，或者租金天花板要更宽松些。这种提议包括部分放弃租金天花板。总之，要部分保留租金天花板，他们只能用以下这个理由来解释：对于现在的住房来说，这种具有随意性和偏袒性的住房分配方法比通过提高租金分配更公平；但对于未来的住房来说，通过提高租金来分配未来的住房供应要比用目前的方法来分配更公平。

结论

因此，租金天花板会导致住房空间的胡乱分配和低效利用、新建住房的滞后以及这一政策的无限期延长，或者导致国家因为新建住房发放补贴而使未来住房市场萧条。公共部门实行的专门配给政策十有八九就是在火上浇油。

因此，对于通货膨胀，只有取消租金天花板才可以使经济获得新的动力，否则根本就没有什么重要的防御措施。实际上，租金上涨对其他商品和服务的通货膨胀压力几乎没有直接影响。房东获得的额外收入与租户在购买其他商品和服务时减少的资金是相等的。

更高的租金会间接导致额外的通货膨胀压力加大，与此同时，更高的租金也提高了生活成本，从而促使工资上升。在政府直接用固定工资政策干预工资的时代，这可能会导致一些原本不会上涨的工资上涨，从而在一定程度上导致价格进一步上涨。

这种间接影响有多重要呢？

在取消租金天花板之后，新租户和一些还没有新租约的现有租户的租金将会大幅上涨。大多数现有租户将经历适度的租金上涨，或者，如果租户能受到租约的保护，其租金根本就不会上涨。由于住房进入租赁市场的速度很慢，所以所有住宅的平均租金涨幅将远远低于向新租户收取的租金，生活成本的涨幅将更小。

随着越来越多的住房进入租赁市场，在没有普遍通货膨胀的情况下，新租户最初承受的租金上涨速度将是适中的，尽管所有住房的平均租金将继续上涨。

大约一年后，平均租金可能会上涨30%。但即便如此，这也意味着生活成本只会上涨5%左右，因为租金在总生活成本中所占的比例不到五分之一。这样子的增长——每个月的生活总成本上涨率还不到0.5%——是不太可能引发普遍的通货膨胀的。

为了解决通货膨胀这个问题，我们应该采取直面迎击的策略。通过在特定领域实施某些特殊管制，我们也许可以在一段时间内压制一些基础的通货膨胀压力，但无法消除通货膨胀，因而这种特殊管制是不得其法的。因此，我们认为，即使租金天花板只承担一丁点儿社会成本，它也不是一种对抗通货膨胀的有效方法。

没有一个解决住房问题的方法可以使每个人都受益，总会有人受到伤害。实际情况是，在现有的法定租金下，有些人一定是被迫或被说服住进某些面积相对狭小的房子，因为这些人原本只要支付自己乐意支付的租金便可以住进面积更大的房子。在现有的住房配给方法下，首当其冲的正是这一小部分人——主要是退伍军人和移动战争工作者，以及他们的家人、朋友和亲戚。

通过提高租金来实行配给将促使其他许多人减少使用其住房面积，从而帮助以上提及的那群人。因此，这样做的好处是能使所有人更平均地承担压力。虽然这也会马上使更多的人遭受损失，但是比起在现有的配给方法下遭受的损失，每一个人在那时受到的损失要小得多。这既是用高租金来配给住房的理由，也是取消租金天花板的主要政治障碍。

最后，读者一定要切记——我们要尽可能大声地强调，我们的目标与你们的目标是一样的，即尽可能以最公平的方式分配现有的住房，尽可能以最迅速的行动开始新住房的建设。取消租金管制后所发生的租金上涨本身并不是什么好事。我们不想支付更高的租金，不想看到别人被迫支付租金，也不想看到房东暴利。然而，取消租金天花板是我们的强烈诉求，因为在我们看来，其他那些解决住房问题的方法无论如何都包含着更严重的弊端。

附录^[1]

作为社会性事业的毒品运动

1972年，也就是大约20年前，尼克松（Nixon）总统发动了一场禁毒运动，这是美国政府自《哈里森法案》（Harrison Act）颁布以来第一次加大禁毒力度。为了准备今天的演讲，我重读了我曾在《新闻周刊》（*Newsweek*）上发表的批评他此举的专栏文章。对于今天要发表的演讲内容来说，那篇文章里没有什么需要修改的文字。当时的问题主要是海洛因，而海洛因的主要来源地是马赛。今天的问题则是来自拉丁美洲的可卡因。除此之外，没有什么需要修改的。

现在差不多是20年后了。那时的预测在今天变成了显而易见的结果。当时，根据我们在禁毒方面的经验，我在专栏中做了某些预测，果不其然，禁毒并没有使吸毒者的人数显著减少，甚至根本没有减少，反而加剧了犯罪和腐败问题。

当对某政策的预测成为现实时，为什么我们唯一可以观察到的后果是政府给自己挖了一个越来越大的洞，它自己越钻越深，把你我的钱也花得越来越多呢？为什么会造成这样的损失呢？这究竟是因为什么呢？人生在世，最心灰意冷的事和最让人魂牵梦绕的智力谜题都莫过于此。在日常生活中，如果我们在开始做某件事后，发现结果不如人意，那么我们便不会继续做下去，更不会火上浇油做得越来越大。我们可能会持续一段时间，但我们终究会停下来并做出改变。为什么同样的事情不会发生在政府政策上呢？

在这个小组面前详细讨论毒品合法化的问题是一件毫无意义的事

情。在座的各位都对此轻车熟路。你们有很多研讨会，参与讨论的人比我更了解其中细节。我更想研究一下我提出的难题。在此过程中，我将引用一句可追溯到公元前325年的来自巴代特（Bardett）的谚语：“鞋匠，做好自己的分内之事吧。”（Cobbler, stick to your last.）[\[2\]](#)

经济学就是我的分内之事，我研究的是社会如何处理它那有限的资源，以满足其各个成员不计其数的多样需求。从根本上说，对社会资源的处理只能是以下两种方式的任意一种，或者是两种方式的某种混合形式。

一种是自下而上的市场机制，另一种是自上而下的指令。市场是一种机制，指令则是某种权威机制——军队就是一个明显的例子。将军下达命令，上校将命令传达给上尉，照此类推。在市场上，这种命令传递是反向的。消费者走进商店下单，订单就传达给了上一层。这两种机制的特点是截然不同的，它们处理的是迥然相异的问题。

对于这两种机制的某些要素，任何社会都必不可少，都两者兼而有之。我们知道威权主义占主导地位的极端情况，也知道在那些极端情况下会发生什么，尤其是在柏林墙倒塌之后。但在我们自己的社会中，我们拥有这两种机制的很多要素。

多年来，我一直在间接地参与讨论毒品问题——我应该强调，我对这方面并不精通，我只是对此很感兴趣。有两件事让我印象深刻。首先，我读过的大多数关于毒品的文献都想当然地认为，毒品问题是一个特例，我们应该讨论的是与药物（毒品实际上是一种药物）有关的具体问题，而不应该将其当作一个更普遍现象中的具体例子来讨论。人们理所当然地认为，必须根据毒品问题本身的特点来讨论这个问题，并需要对其中的细节有广泛的了解。

而我认为，这种说法就好像一个人在讨论盗窃问题时是从被盗物品角度来讨论的一样。所以，汽车盗窃案是一个问题，手袋盗窃案却是另

一个问题。同样地，人们认为禁毒是一个具有自身特点的特殊问题。

其次，这种解决毒品问题的方法的一个后果是，许多反对禁毒运动的人提出了同样糟糕的替代方案。他们认为，问题不在于所依据的基本机制，而在于政府没有正确地实现基本机制。这些大多数的替代方案都无异于抱薪救火（from the frying pan to the fire）^[3]。

这些改革者认为，如果他们能够制定法律，人们就能以他们制定的方式执行这项法律。这只是天方夜谭罢了。一般来说，法律的执行后果与制定者的意图几乎是没有什么关系的。制定毒品法的人并不想在此实施过程中葬送成千上万人的性命，他们不打算建立一个到处是监狱和其囚犯像托普西一样长大（grow like Topsy）^[4]的制度。一般来说，任何法律的实际效果常常与制定法律的人的意图南辕北辙（虽然并不总是如此）。国会议员理查德·安西（Richard Anncy，得克萨斯州共和党人）在早些时候是个普通教授，他将这种现象称为“政府那看不见的脚”（invisible foot of government）。

让我引用一些我收到的信件来进行举例说明。第一个例子是：“让我们的政府为每一个吸毒者免费提供毒品，而不是仅仅将毒品合法化。”这显然会减少企业利润。这个观点是，我们应该以某种方式把毒品当作免费商品来对待。但是，没有什么东西是免费的，天下没有免费的午餐。这也不是免费的，总有人要为此付出代价。所以，我们必然会用向纳税人征税的方法来补贴吸毒的人！更重要的是，很明显，如果这些“免费”毒品真能唾手可得，那么这些毒品将被分发到欧洲和其他有付费市场的地方。

如何确定免费毒品的需求量呢？要做到这一点，唯一的办法就是制定严格的分配规则。这就会使某个权威机制应运而生，而它将决定谁得到毒品以及其得到的毒品是多少——这个机制就像我们现在的机制一样，容易滋生毒品滥用和腐败。

我向天发誓，我引用的第二个例子也确实出自我收到的信件，我并没有胡编乱造。第二个例子是：“让所有现在不能在州立商店买到的非法毒品合法化。”在酒类领域，我们对州立商店问题的处理是相当游刃有余的。废除《禁酒令修正案》的《21号修正案》只重申了联邦禁酒令，而各州可以任意实行任何管制酒精的措施。事实上，《21号修正案》规定，将普通酒或烈性酒从干燥州（禁酒州）运输到湿润州（非禁酒州）应被视为联邦犯罪，联邦政府应予以阻止。至少有一段时间，一些州是一直禁酒的，一些州设立了州立售酒商店，还有一些州则仍然能销售酒类产品。

那些认为毒品只应该在州立商店销售的人认为，这将有助于对未成年人的酒类销售情况予以管制，可以确保毒品不被滥用，等等。这是州立售酒商店发挥的作用吗？它们基本上起不到这样的作用。我非常了解新罕布什尔州的情况，因为那里曾是我们的第二个家。一些新罕布什尔州的商店就坐落在马萨诸塞州的边界上，以吸引尽可能多的马萨诸塞州顾客。这表明，州立商店鼓励政府去刺激而不是阻止人们买酒。此外，直至今日，许多州发现自己的州立商店运营得不是很好，它们正在酝酿一场将这些商店出售并将其私有化的运动。这又是一个愚蠢的想法。

第三个例子是：“不再将使用毒品的行为视作犯罪；建立一个联邦垄断机构来销售毒品。”也就是说，要让邮政署（Post Office）这样的公司来处理毒品分发事宜。

这些解决方案有什么共同点呢？它们都在建议用更多的社会主义方法来解决问题。这是酗酒者的标准求助方式：既然我已经喝醉了，那我就再喝另一杯酒来缓解一下吧。

我们面临的根本问题不是与毒品的战争——尽管我们中的一些人对这个问题最感兴趣。禁毒运动和它所造成的危害表现的只不过是一个更普遍的问题，这个问题就是：在各个领域，用政治机制取代市场机制。

为了说明这一点，我想超越禁毒运动本身这个问题。我们都意识到禁毒运动正在摧毁我们的内城区（inner cities）[\[5\]](#)。但是，如果我问你们当中的任何一个人，摧毁我们内城区的第二个最重要因素是什么，那么我想很多人会同意我的观点，这个最重要的因素是我们那有缺陷的教育系统——我们内城区那些糟糕的学校。这些学校不是一个好好教学的地方，实际上是一个不让孩子们每天花几个小时在街头闲逛的地方。

这两种失败都有相同的根源。禁毒运动是失败的，因为它是一项社会性事业。我们的学校教育正在恶化，因为它是一项社会性事业。除了军队，教育是美国最大的社会性事业。教育系统的一些漏洞是：如果父母有能力支付学费，那么他们可以送孩子去私立学校；如果父母有一定的宗教信仰，那么他们也可以送孩子去教区学校。然而，90%的孩子上的是公立学校。这个社会性制度和大多数其他社会性制度的表现是一样的。

社会性事业有它的一般特点，不管是邮政署、学校，还是禁毒运动。这些事业是低效且昂贵的，对一小部分人非常有利，但对很多人却是有害的。俄罗斯是这样的，波兰是这样的，美国也是这样的。

你们都知道亚当·斯密著名的“看不见的手”——那些想要促进自身利益的人，在“看不见的手”的带领下促进了公共利益，但这并不是他们的本意。多年来，我一直认为，这句格言反过来也是正确的：那些只打算追求公共利益的人，被一只“看不见的手”引导促进了私人利益，而这并不是他们所追求的目的的一部分。毒品的情况正是如此。

毒品运动符合谁的利益呢？美国政府建立了一个贩毒集团。禁毒的主要受益者是毒梟，他们维持着一个卡特尔组织。如果没有现行的政府政策，这个卡特尔组织就会土崩瓦解。

在教育方面，社会化教育制度的主要受益者是生活在富裕郊区的高收入人群，他们能够拥有杰出的公立学校。那些公立学校为他们提供了

避税的场所。如果他们把孩子送到私立学校，那么他们支付的学费在计算联邦所得税时是不可扣除的，但是在计算地方税时是可以扣除的。另一群受益者是教育机构，包括教师工会的官员和雇员，以及能够将教育系统作为选票来源的政治家。

另外，许多人因为我们教育系统那持续恶化的低质量遭受损失。损失最大的是那些住在内城区的人。对此，他们自己心知肚明。在关于给家长可自由选择的学券来私有化教育系统的民意调查中，黑人是最支持学券制度的群体，他们中有三分之二或更多的人对此表示欢迎。然而，除了威斯康星州的波莉·威廉姆斯（Polly Williams），没有一位重要的黑人政治领袖站出来支持学券制度！

这些例子其实数不胜数。让我们再来看看我们国家关注的主要问题。由禁毒导致的犯罪和违法行为，以及糟糕的教育表现肯定都被包含在内。另外，我们在医疗服务方面也面临重大问题。40年来，医疗总费用占国民收入的比例从4%上升到13%。为什么呢？无独有偶，因为政府已经把医疗服务日益社会化，而且一场非常强烈的运动——要求医疗服务完全社会化——也正在酝酿之中。在剔除通货膨胀以后，每个病人在1989年每天的住院费用之所以达到了1946年的26倍，在很大程度上是因为政府的大力干预。

另一个例子是住房。为什么纽约的布朗克斯区看起来就像刚被轰炸过的战区呢？主要是因为租金管制。这也是政府把住房行业社会化的一次尝试。我们有全面且昂贵的公共住房计划。在这些公共住房项目中，被摧毁的住房数量比建造的住房数量还要多。

我想让你们试着挑战一下，请在美国找出不是因为政治制度的滥用而是市场机制造成的重大问题吧。不管我们采用什么样的合理标准，当下的美国在很大程度上就是一个社会化国家。也就是说，在全国所有资源，即总投入中，有一半以上的资源是由包括联邦政府、州政府和地方政府在内的各级政府机构直接或间接控制的。然而，我们美国人的生活

水平是世界上最高的，我们的国家既富强又繁荣。市场机制用了不到50%的资源就造就了我们现在的生活水平和如此繁荣富强的社会，这是市场机制对生产力做出的非凡贡献。

你从1月1日工作到6月30日，或者工作到6月30日之后的某个时间，并在这段时间里，直接或间接地向政府支付相关费用。你的幸福感有多少是来自那些由政府管制的支出呢？有50%吗？在你们之中，有很多人会回答“是”吗？我对此表示怀疑。

我的疑问是：为什么私营企业成功而政府企业失败？一个常见的答案是，其不同之处在于激励，因为利润激励总是莫名其妙地强于公共服务的激励。从某种意义上说，这里有合理之处，但在另一方面，这是错误的。

我们私营企业的经营者和政府企业的经营者有着完全相同的动机。在这两种情况下，他们都想促进自己的私人利益。那些进入我们政府并管理我们政府的人和那些在私营部门工作的人是一样的。一般来说，他们的智力和品德别无二致，他们也有利他的无私精神。在这些方面，他们没有区别。但正如加州大学洛杉矶分校（UCLA）经济学家阿尔曼·阿尔钦（Armen Alchian）说过的那样：“一个人一定会做的一件事是什么呢？毋庸置疑，他最看重的一定是自己的利益，而不是你的。”这是一句很有见地的话。在内地的中国人和在香港的中国人没有什么不同。然而，中国内地与香港的富裕程度是不同的。在西德和东德合并以前，这两个地方的人有着相同的背景和相同的文化。他们是同样的人，但面对的结果却截然不同。

问题不在于管理我们政府机构的人与管理我们私人机构的人之间有区别。正如马克思主义者常说的那样，问题在于机制。这个机制是有问题的。

不同之处在于，在私人领域和政府领域，人们的私人利益对应的是

不同的服务。想想他们各自是如何面对关键问题的吧！

首先，私人部门的人或政府领域的人会各自提出一个方案，而且这两个方案看起来都是同样的前途大好。然而，所有好的想法都是猜想，这些想法只是一个实验，大多数想法都将面临失败。事情会如何发展呢？假设制定这个方案的是一个私人小组，这个方案在开始时就亏损了，而这些人能继续将这个方案执行下去的唯一办法就是自掏腰包。他们不得不承担这些费用。然而，这项事业并不会持续下去，人们会终止这个方案，转而去做别的事情。

假设政府制定了同样的方案，它最初面临的情况是一样的：亏损。事情会如何发展呢？政府官员可以终止这个方案，但他们有一个非常不同的选择。怀着最好的愿望，他们相信，这个方案执行得不好的唯一原因是：他们所做的还不够大。为了扩大规模，他们不需要通过自掏腰包来融资，他们可以把视线转向纳税人的腰包。

实际上，融资扩张将使他们保住收入丰厚的工作。他们所需要做的就是使纳税人或控制财政的立法者相信他们的计划是完善的。通常，他们都能梦想成真，因为反过来，那些投票支持扩张的人并不需要自己掏钱，他们在花别人的钱。当一个人花的钱是别人的时，他当然不会小心翼翼。

最终的结果是，当私营企业失败时，它就倒闭了；当一个政府企业失败时，它就会扩张。毒品行业不正是这样吗？还有教育行业和医疗服务行业不也是如此吗？

我们都意识到教育行业的恶化。但你是否意识到，在剔除通货膨胀后，我们今天在每个学生身上的平均开支是30年前的3倍呢？政府和官僚企业中存在着一条颠扑不破的准则：你投入的越多，得到的就越少。

随着这些社会性事业所涉及的范围越来越大，公众越来越难以控制

它们。这是我们在毒品方面面临的基本问题。如何使政府的既得利益者改变他们的政策呢？

我们已经意识到这是一项难如登天的任务。负责毒品项目的人拥有比我们多得多的资源。他们可以控制媒体舆论，使改革或废除禁毒看起来既不道德又不合理。毕竟，他们会一遍又一遍地说，那些呼吁毒品合法化的人只不过是愚昧无知、天真幼稚罢了，那些人根本就是一群一无所知的人。他们会说自己是这方面的专家，知道什么方法有效，什么方法无效。

消除或减少不良政府项目的有效方法便是私人竞争。邮政署过去递送包裹和特快邮件的效率都是很低的，但由于邮政法规只让其在特快邮件上实行垄断，于是联合包裹（UPS）抢走了它们的业务。后来，联邦快递（Federal Express）和相关的其他企业夺走了它们大部分的特快邮件业务，而且传真等这样的邮件替代品也出现了。

同样的情况也发生在毒品问题上。然而，不幸的是，只要政府完全禁止某些毒品，私人竞争就不能成为一个有效的解决方案——就像特快邮件仍然是由政府垄断的一样，因为私营企业提供类似的一般承运人服务是非法的。在这些领域，我们确实需要改变法律。

我要表达的观点主要有两个，说完这两点，我就结束了我的演讲。这两个观点能够回答你们的问题。第一点是，我们不要自欺欺人地认为，只要改变政治机制的运行方式，解决方案就会在实际的运行过程中奏效。无论在什么地方运行某种政治机制，其共同的缺陷都不会消失。

我要强调的是，我是一个支持有限政府的自由意志论者，而不是无政府主义的自由意志论者，尽管我和无政府主义的自由意志论者（包括我的儿子，他正是一位无政府主义的自由意志论者）有很多共鸣。然而，我赋予政府的职责仅限于保卫国家、制定法律、维护秩序、帮助我们确定运作规则以及裁决纠纷——它的责任范围是非常有限的。

在政府扩大了活动范围后，政府连那些我相信只有它才能有效处理的事情也做不好了，这就是扩大政府活动范围的一个主要代价。当人们谈论禁毒运动的无辜受害者时，他们往往会忘记那些遭受抢劫、盗窃和谋杀的人——这并不是因为他们身陷禁毒运动的战火之中，也不是因为他们是那些竭力对自己的习惯表示支持的瘾君子的受害者，只是因为大部分执法资源都被用于毒品管制事业，以至没有足够的资源来制止社区中的偷窃、抢劫和其他行为。

我认为，我们应该学习的第二点可能是更重要的一点。第二点是，如果我们认识到废除禁毒法是缩小政府的范围和权力，以及恢复人民权力这一更广泛问题的一部分，我们就有可能在禁毒运动方面取得更大的进展。如果我们把禁毒作为一个单独的例子，那么我们废除禁毒政策的努力也许会取得进展，就像20世纪20年代在废除禁酒令方面付出努力而有所成效一样。但我相信，如果我们认识到禁毒运动的失败是一个更广泛问题的一部分，即认识到结束禁毒运动的道理和结束医药社会化、学校社会化等的道理是一样的，那么我们成功的机会会更大。

访谈

阿诺德：我有两个问题，第一个问题的灵感就来自这个会议，第二个问题则是我自己的理解。第一个问题是：每一种产品都应该进入自由市场吗？第二个问题是：如果我回顾一下亚当·斯密——有一次，我确实满怀期待地读了他的书，那么正如你所说，我认为亚当·斯密接受了“小政府”这个理念，即便在司法管理（administration of justice）上，它发挥的作用也应该是有限的，他的措辞是“共同防御”（the common defense）。许多毒品斗士会声称，由于毒品的特殊性，它们完全符合司法管理和共同防御。

弗里德曼：关于第一个问题，我认为某些东西确实不能进入市场。如果原子弹也进入市场，那么我认为这是不可取的。但是，我们能判定的违禁物的数量和适用范围是非常有限的，而且其唯一的正当理由总是

存在无辜的受害者，而不是家长式的关心。

禁毒的主要影响是使无辜受害者的人数增加，而不是减少。因此，我认为有一些产品不适合所有的一般规则。你们可能已经看到，我们不能在市场上交易一些产品，如原子弹、氢弹和一些类似的东西。但是，毒品问题并不是这样的。

关于第二个问题，我认为如果亚当·斯密今天还在这里，那么他不会同意你对他的批评所做的解释。为什么禁毒不是一个司法管理的问题呢？这是因为，不管吸毒者是聪明还是愚蠢，他所伤害的主要还是他自己。当吸毒者伤害他人时，我们有理由做点什么。酒精的例子很简单。那个酒后驾车的人显然应该为此受到起诉。他应该被起诉的是他酒后驾车的行为，而不是喝酒的行为。同样，如果人们在毒品的影响下做了类似的事情，那么他应该因为做了这种类似的事被起诉，而不是因为吸毒。

我一直有两个理由反对禁毒。一个是原则问题：人们应该对自己负责，而政府没有义务告诉我该吃什么东西。我相信这是你们从萨斯博士（Dr. Szasz）那里听到的一个非常有力的论点。

另一个是权宜之计的问题。我们可以先暂时放弃那个原则问题。你们所做事情的坏处大于好处吗？在我看来，你们所做事情就是一个非常具有压倒性的证据，以至那些在原则问题上不愿赞同你们的人都被吸引了。我给你们举几个例子。

我对禁毒的基本态度最初源于原则问题。我的好朋友比尔·巴克利（Bill Buckley）最初是赞成禁毒的。事实上，我的儿子大卫曾经写过一篇文章——《比尔·巴克利是传染源吗？》。比尔曾为禁毒辩护，其理由是吸毒者会把他的毒瘾传染给他人，从而影响他人。大卫在他的文章中说，比尔的想法会影响其他人。我再举个极端的例子，我认为大卫不会举这样的例子——一些举世闻名的著作最终导致的死亡人数肯定超过

了酒精、烟草和所谓非法毒品所导致的总死亡人数。但是，我们的言论自由原则是，人们应该有读这些书的自由。这也是大卫的文章《比尔·巴克利是传染源吗？》所要表达的意思。

实际情况是，比尔已经改变了立场， he 现在是毒品合法化的坚定支持者，不是基于原则而是基于权宜之计，基于禁毒法的影响已经消失了，我们需要终止它。

我认为，不管怎样，都不会有什么理由让你觉得禁止毒品是在执行正义。对谁是正义的呢？如果我们说，我们由于不能执行自己的法律而使哥伦比亚人民被谋杀了，那么对于哥伦比亚人民来说，这是正义吗？这显然不是正义。

阿诺德：我不是这个意思。我在想亚当·斯密会不会这么认为。我知道你觉得.....

弗里德曼：（与阿诺德同时）我知道。我认为亚当·斯密不会这么认为。亚当·斯密是一个非常伟大的人，一个非常聪明的人。

阿诺德：也就是说，你支持皮诺切特（Pinochet），你给过他一些建议。

弗里德曼：我从未给皮诺切特提过建议。我从来没有支持过皮诺切特。

阿诺德：嗯，那我们就不说这个话题了。

弗里德曼：稍等，那还是继续吧。好吧，我不想回避这个问题。

阿诺德：好。

弗里德曼：智利是一个例子，在皮诺切特的领导下，一个军事政权

愿意将经济组织的运行方式从自上而下转变为自下而上。在这个过程中，一群在芝加哥大学经济系受过训练的人（后来被称为“芝加哥小子”）在设计和实施经济改革中发挥了重要作用。智利真正的奇迹不在于这些经济改革效果是如此之好，因为亚当·斯密说过人们会怎么做。智利无疑是当今拉丁美洲中经济最发达的国家。

真正的奇迹是军政府愿意让人们这么做。正如我开始所说的，军队原则是自上而下的，市场原则是自下而上的。这是一个真正的奇迹，一个军事组织愿意被一个自下而上的组织接管。我的确去过智利，并在智利做过演讲。事实上，我确实见过皮诺切特先生，但我从来都不是他的顾问，我也从来没有从智利政府那里拿到过一分钱。但我要说的是，这个过程产生了这样一种局面，即你能够通过选举结束军政府。现在，智利有了一个民主政府。放眼望去，在纯粹是社会主义国家的世界里，还没有类似的例子。

所以，我不是皮诺切特的顾问，不是智利政府的顾问，但我们的学生在那里所做的非凡工作是值得赞赏的，我对此非常高兴。

阿诺德：我相信你是罗纳德·里根的支持者。

弗里德曼：我一直是他的支持者，但这并不代表我支持他所做的每件事。

阿诺德：嗯，就像我说过的，我要把这些东西放在一起讨论。真正的问题是：你对他的毒品运动有什么看法？我觉得我知道答案，或者说我们知道答案。

弗里德曼：答案是很明显的。我认为毒品运动是个错误。我认为，里根政府在两个方面表现得非常糟糕。一个是毒品运动，另一个是对外贸易。不幸的是，在对外贸易方面，他同意对日本汽车实行所谓的自愿进口配额，为一场保护主义运动奠定了基础。那是一个巨大的错误，违

反了他所宣称的所有原则。

正如我曾对斯坦福大学的一个共和党学生俱乐部所说的那样，我既是一个用小写字母“l”表示的自由意志主义者，也是一个用大写字母“R”表示的共和党人。成为一个由大写字母“R”表示的共和党人只是权宜之计，而不是基于原则。我相信，与加入自由意志党（Libertarian Party）相比，我对共和党施加的影响能带来更多好处，尽管我与自由意志党有非常多的共鸣。我认为，它们做的那些好事是非常可取的。

罗纳德·里根是个有原则的人。他之所以当选总统，是因为人们在后来转而同意他的观点，而不是因为他关注民意调查，说人们想听的话。在我一生中，这是我第一次碰上这样的事。他在1980年被提名时说的话，与他在1964年支持戈德华特（Goldwater）时说的话，是完全一样的。他说的话没有丝毫改变，发生改变的是公众开始相信他。他的基本原则（政府太大，政府是一个问题）是正确的。不幸的是，毒品运动不符合这一基本原则，他不应该因为支持毒品运动而背离这一原则。

我也可以对你们说，我会毫不犹豫地罗纳德·里根说这句话。你知道，人们对里根先生有很大的误解。他们认为他只听他想听的，但这并不是事实。

阿诺德：这方面有几个问题。由于美国的客观标准要低于欧共体（EEC）的任何标准，欧洲国家衡量的是生活质量，而且实际情况是，每个欧共体国家都是社会化的，你怎么能支持自由放任的资本主义，或者说你怎么能支持这些强盗一样的贵族呢？怎么能把自由市场的资本主义当作一条美国人通往更美好生活的道路呢？

弗里德曼：我明白。我很高兴这个组织里有一些社会主义者。

阿诺德：是有一些。

弗里德曼：当我和你谈论毒品合法化时，我是在和转变信念的人交谈。但是，当我和你们谈论社会主义的时候，我并不是在和那些转变信念的人交谈，所以我体现的用处就变得更大了。

首先，我不同意那句话中陈述的所谓事实。我认为，欧共体国家的总体生活质量并没有比美国好。欧共体国家和美国之间的典型区别是：美国是一个更加多样化的国家，而大多数欧共体国家的人是相对单一的。在几乎所有的情况下，它们所拥有的少数移民都是造成麻烦的一大原因。你在德国找不到土耳其人，在法国找不到摩洛哥人。土耳其人和摩洛哥人不会同意欧共体国家的生活水平比美国更高的观点。在美国，我们的文化要丰富得多，我们也更开明，对人们也更友好。

第二，当你说到社会性的程度时，这些国家和我们国家的社会性程度相差无几。主要的区别是，在这些国家中，其中一些有更多的国有企业。这是主要的区别。我们唯一的国有企业是邮政署。而另一方面，美国政府主要是通过规章制度和限制性措施在相当大的程度上扩大了其影响。在这种情况下，其产生的影响要比大多数欧洲国家大得多。

在一个与毒品问题密切相关的问题上，我们的食品和药物管理局（Food and Drug Administration）从事的是比英国和其他国家的同行更加严格的社会性事业，这一点可以从药物滞后中得到证明。一般来说，在美国获得批准使用一种药物的时间要比在英国、加拿大或德国长得多。事实上，这是“本来要挽救人们的生命，结果害死的人却比获救的人要多得多”的另一案例。也就是说，我赞成废除我们的食品和药物管理局。

所以，我认为这些国家并没有比我们更加具有社会性。我考虑的是截然不同的东西，为此，我要引用亚当·斯密的一则逸事。

阿诺德：是这样的。

弗里德曼：在独立战争中，当康沃利斯（Cornwallis）在约克镇被打败时，一个年轻人来找亚当·斯密，说这将是英国的毁灭。亚当·斯密回答说：“小伙子，有很多原因会导致一个国家毁灭。”

这是什么意思呢？我的意思是，实际上，我们的生活水平是世界上最高的。

观众：少数人。

弗里德曼：不是少数人，而是大多数人。请再说一遍。总体来说，我们的收入分配比你们说的大多数国家都要公平。收入分配……（听众席中有人窃窃私语）抱歉，我听不清你说了些什么。

阿诺德：你好，你可以提出你的问题吗？拿上话筒，好好说一下。

弗里德曼：观众席中有人喊“少数人，而不是多数人”。的确，有少部分人的收入非常高，高到不可思议。但事实是，当我谈到生活水平时，我指的是这个国家绝大多数人的生活水平。每个国家的收入都不平等。在某些社会主义国家，这种不平等比在资本主义国家严重得多。如果你比较一下社会顶层和底层的生活水平，你就会发现差别要更大。比如，在解体前的苏联，这种差别要比在美国的差别大得多。

收入分配问题是一个值得严肃对待的重要问题，值得我们探讨。我不否认这个问题的重要性。但是，我认为，对于大多数美国人来说，我所说的都是正确的。

证据很简单。人们最好的投票方式是什么？离开是最好的方式。那么，人们想要移民到哪里呢？有些人确实试图进入欧洲国家。前社会主义国家的人就特别想进入西欧那些社会性程度较低的国家。但就美国而言，世界各地的人都想移民到这里。他们不是来这里受罪的，也不是来这里接受剥削的。你不能说他们都是傻瓜，他们知道自己会遇到什么。

因此，我反对这样一种观点，即美国是一个少数人踩在多数人背上的国家。嗯，我很高兴看到这里也有一些非社会主义者。

阿诺德：很明显，仅仅从掌声中就可以看出，毒品政策基金会广泛吸引了来自各个群体的意见。

弗里德曼：这也是你们应该做的。

阿诺德：谢谢你。这可能是最后一个问题了，先生。展望下未来吧，在零售市场中，在毒品再次合法化的市场中，你如何看待那些关于建立改革示范的建议呢？例如，我们的董事会成员之一——哈佛大学的莱斯特·格林斯彭（Lester Grinspoon）——建议根据毒品的相对危害性征收有害税；纽约州参议院的参议员加利伯（Galiber）提出了一项法案，该法案将使所有的非法毒品合法化，但会像管制酒一样采取管制措施。这项法案仔细地参考了酒类案例，例如，成年人可以买到这种毒品，但不能在学校附近开零售店，等等。你觉得，未来会怎么样呢？

弗里德曼：无论在不久的未来还是在遥远的未来，我都不可能得到我真正想要的东西——自由市场。“千里之行，始于足下”，我认为正确的做法是，在对待毒品的问题上，目前是在对待非法毒品的问题上，我们要把它看成和烟酒一样的问题。不是因为这是最好的方法，也不是因为这是一种理想的安排，而是因为这是一种大家都知道的已经存在的方法。从某种意义上说，它包含了一种最小的改变。所以，在我看来，你所说的由参议员加利伯提出的法案是一个正确的方向。在这个意义上，它是一种实际的妥协，而不是最终的原则。

[1] 附录部分选自Friedman & Szasz on Liberty and Drugs , edited and with a Preface by Arnold S. Trebach and Kevin B. Zeese. Washington, D.C.: The Drug Policy Foundation。弗里德曼教授于1991年11月16日在华盛顿特区举行的第五届药物政策改革国际会议（the Fifth International Conference on Drug Policy Reform）上进行了相关的主题演讲，并接受了采访。——编者注

[2] 这句谚语被用来形容做好自己专业内的事就行，而不要对自己知之甚少或一无所知的事情说三道四、指手画脚。简要故事如下：有一天，一个鞋匠看到了一位画家的一幅画，就对画

家说他画中的鞋画错了，画家回家便做出了修改。第二天，鞋匠又说画中的腿也不对，于是画家便说了这句话。——译者注

[3] “from the frying pan to the fire”又写作“out of the frying pan to the fire”，用来形容为了消除灾祸，结果却使灾祸扩大。最初这是一句希腊谚语，后来被诸多作家引用并以不同的故事诠释，最后收入《伊索寓言》。——译者注

[4] 最初用来被形容某人身世不明，即某人是在没有计划和没有明确意图的混乱环境中成长的，后来被用于形容政府臃肿的官僚体制、庞大的预算支出、不断膨胀的权力以及毫无效率的执政效果。这句话来自美国作家斯托夫人（Harriet Beecher Stowe）的《汤姆叔叔的小屋》

（Uncle Tom's Cabin），托普西是一个不知来自何方的“衣衫褴褛”的奴隶女孩。当被问到是谁造了她时，她既不认为是上帝，也不认为是她的母亲，“我觉得，我是自己长出来的，我不相信有谁造了我”。——译者注

[5] 内城区不是指地理意义上的商业区，而是指市中心或城区中的低收入住宅区。——译者注

Foreword

If parliamentary maneuvering had prevented renewal of OPA powers in July 1946, would government price controls have ended? Or would they have been revived by state and local governments and by new Federal statutes?

In the case of rent control, at least, the answer is clear. During the lapse of Federal controls in July, one state and locality after another set up or planned to set up its own agencies for maintaining ceilings on rents.

Why?

Because so many citizens and government officials consider these controls to be necessary or desirable, for one reason or another. Even among those who oppose continuance of other forms of price and wage control, a large number make an exception in favor of rent control. It, at least, they say, should be retained.

Yet rent control, along with laws protecting tenants against eviction, involve partial expropriation of property rights. It limits the owner's right to use and to profit from the use of his property. It also restricts the opportunity of everyone else who would like to bid for the use of the properties thus controlled by government.

This particular method of expropriating property rights and restricting opportunity in peace time is something new in the United States. How long will it continue and how far will its corrosive influence spread in American attitudes toward individual enterprise and private property in general?

“Military necessity” was used during the war as a reason for introducing numerous compulsions and restrictions into the American economy. Most supporters of rent control still justify its continuance merely as a temporary “emergency” measure. The war supposedly restricted residential building, while population continued to increase, with a consequent temporary “housing shortage.”

But what are the facts of the matter? Did the increase in population or number of families actually outstrip residential building?

And is government rent control serving the avowed purposes of its supporters? Is it helping veterans, former war workers, newlyweds, and lower income families to find housing at “reasonable” cost?

What is a “reasonable” rent? What are rents paid for—merely to give the land “lord” an income? Or does the rental market serve some other purpose which has been taken for granted so long that it has been forgotten?

Professors Friedman and Stigler have spent years in study and training so that they might be able better to deal with just such questions. Their answers may surprise you.

Leonard E. Read

I Roofs or Ceilings? The Current Housing Problem

The San Francisco earthquake of April 18, 1906 was followed by great fires which in 3 days utterly destroyed 3,400 acres of buildings in the heart of the city.

Maj. Gen. Greely, commander of the Federal troops in the area, described the situation in these terms:

“Not a hotel of note or importance was left standing. The great apartment houses had vanished...Two hundred and twenty-five thousand people were...homeless.”

In addition, the earthquake damaged or destroyed many other homes.

Thus a city of about 400,000 lost more than half of its housing facilities in three days.

Various factors mitigated the acute shortage of housing. Many people temporarily left the city-one estimate is as high as 75,000. Temporary camps and shelters were established and at their peak, in the summer of 1906, cared for about 30,000 people. New construction proceeded rapidly.

However, after the disaster, it was necessary for many months for perhaps one-fifth of the city's former population to be absorbed into the remaining less than half of the housing facilities. In other words, each remaining house on the average had to shelter 40 percent more people.

Yet when one turns to the *San Francisco Chronicle* of May 24, 1906—the first available issue after the earthquake—there is not a single mention of a housing shortage! The classified advertisements listed 64 offers (some for more than one dwelling) of flats and houses for rent, and 19 of houses for sale, against 5 advertisements of flats or houses wanted. Then and thereafter a considerable number of all types of accommodation except hotel rooms were offered for rent.

The Housing Problem in 1946

Forty years later another housing shortage descended on San Francisco. This time the shortage was nation-wide. The situation in San Francisco was not the worst in the nation, but because of the migration westward it was worse than average. In 1940, the population of 635,000 had no shortage of housing, in the sense that only 93 percent of the dwelling units were occupied. By 1946 the population had increased by at most a third—about 200,000. Meanwhile the number of dwelling units had increased by at least a fifth.

Therefore, the city was being asked to shelter 10 percent more people in each dwelling unit than before the war. One might say that the shortage in 1946 was one-quarter as acute as in 1906, when each remaining dwelling unit had to shelter 40 percent more people than before the earthquake.

In 1946, however, the housing shortage did not pass unnoticed by the *Chronicle* or by others. On January 8 the California state legislature was convened and the Governor listed the housing shortage as “the most critical problem facing California.” During the first five days of the year there were altogether only 4 advertisements offering houses or apartments for rent, as compared with 64 in one day in May 1906, and 9 advertisements offering to exchange quarters in San Francisco for quarters elsewhere. But in 1946 there were 30 advertisements per day by persons wanting to rent houses or

apartments, against only 5 in 1906 after the great disaster. During this same period in 1946, there were about 60 advertisements per day of houses for sale, as against 19 in 1906.

In both 1906 and 1946, San Francisco was faced with the problem that now confronts the entire nation: how can a relatively fixed amount of housing be divided (that is, rationed) among people who wish much more until new construction can fill the gap? In 1906 the rationing was done by higher rents. In 1946, the use of higher rents to ration housing has been made illegal by the imposition of rent ceilings, and the rationing is by chance and favoritism. A third possibility would be for OPA to undertake the rationing.

What are the comparative merits of these three methods?

II The 1906 Method: Price Rationing

War experience has led many people to think of rationing as equivalent to OPA forms, coupons, and orders.

But this is a superficial view; everything that is not as abundant as air or sunlight must, in a sense, be rationed. That is, whenever people want more of something than can be had for the asking, whether bread, theater tickets, blankets, or haircuts, there must be some way of determining how it shall be distributed among those who want it.

Our normal peace-time basis of rationing has been the method of the auction sale. If demand for anything increases, competition among buyers tends to raise its price. This rise in price causes buyers to use the article more sparingly, carefully, and economically, and thereby reduces consumption to the supply. At the same time, the rise in price encourages producers to expand output. Similarly, if the demand for any article decreases, the price tends to fall, expanding consumption to the supply and discouraging output.

In 1906 San Francisco used this free market method to deal with its housing problems, with a consequent rise of rents. Yet, although rents were higher than before the earthquake, it is cruel to present-day house seekers to quote a 1906 post-disaster advertisement: “Six-room house and bath, with 2 additional rooms in basement having fire-places, nicely furnished; fine piano; ...\$45.”

The advantages of rationing by higher rents are clear from our example:

1. In a free market, there is always some housing immediately available for rent-at all rent levels.

2. The bidding up of rents forces some people to economize on space. Until there is sufficient new construction, this doubling up is the only solution.

3. The high rents act as a strong stimulus to new construction.

4. No complex, expensive, and expansive machinery is necessary. The rationing is conducted quietly and impersonally through the price system.

The full significance of these advantages will be clearer when we have considered the alternatives.

Objections to Price Rationing

Against these merits, which before the war were scarcely questioned in the United States, three offsetting objections are now raised. The first objection is usually stated in this form:“The rich will get all the housing, and the poor none.”

This objection is false: At all times during the acute shortage in 1906 inexpensive flats and houses were available. What is true is that, under free market conditions, the better quarters will go to those who pay more, either because they have larger incomes or more wealth, or because they prefer better housing to, say, better automobiles.

But this fact has no more relation to the housing problem of today than to that of 1940. In fact, if inequality of income and wealth among individuals justifies rent controls now, it provided an even stronger reason for such controls in 1940. The danger, if any, that the rich would get all the housing

was even greater then than now.

Each person or family is now using at least as much housing space, on the average, as before the war (see below p. 86). Furthermore, the total income of the nation is now distributed more equally among the nation's families than before the war. Therefore, if rents were freed from legal control and left to seek their own levels, as much housing as was occupied before the war would be distributed more equally than it was then.

The fact that, under free market conditions, better quarters go to those who have larger incomes or more wealth is, if anything, simply a reason for taking long-term measures to reduce the inequality of income and wealth. For those, like us, who would like even more equality than there is at present, not alone for housing but for all products, it is surely better to attack directly existing inequalities in income and wealth at their source than to ration each of the hundreds of commodities and services that compose our standard of living. It is the height of folly to permit individuals to receive unequal money incomes and then to take elaborate and costly measures to prevent them from using their incomes.

The second objection often raised to removing rent controls is that landlords would benefit. Rents would certainly rise, except in the so-called black market; and so would the incomes of landlords. But is this an objection? Some groups will gain under any system of rationing, and it is certainly true that urban residential landlords have benefited less than almost any other large group from the war expansion.

The ultimate solution of the housing shortage must come through new construction. Much of this new construction will be for owner-occupancy. But many persons prefer to or must live in rental properties. Increase or improvement of housing for such persons depends in large part on the

construction of new properties to rent. It is an odd way to encourage new rental construction (that is, becoming a landlord) by grudging enterprising builders an attractive return!

The third current objection to a free market in housing is that a rise in rents means an inflation, or leads to one.

But price inflation is a rise of many individual prices, and it is much simpler to attack the threat at its source, which is the increased family income and liquid resources that finance the increased spending on almost everything. Heavy taxation, governmental economies, and control of the stock of money are the fundamental weapons to fight inflation. Tinkering with millions of individual prices-the rent of house A in San Francisco, the price of steak B in Chicago, the price of suit C in New York-means dealing clumsily and ineffectively with the symptoms and results of inflation instead of its real causes.

Yet, it will be said, we are not invoking fiscal and monetary controls, and are not likely to do so, so the removal of rent ceilings will, in fact, incite wage increases and then price increases-the familiar inflation spiral. We do not dispute that this position is tenable, but is it convincing? To answer, we must, on the one hand, appraise the costs of continued rent control, and, on the other hand, the probable additional contribution to inflation from a removal of rent controls. We shall discuss the costs of the present system next, and in the conclusion briefly appraise the inflationary threat of higher rents.

The Present Rationing of Houses for Sale

The absence of a ceiling on the selling price of housing means that at present homes occupied by their owners are being rationed by the 1906

method-to the highest bidder. The selling prices of houses is rising as the large and increasing demand encounters the relatively fixed supply. Consequently, many a landlord is deciding that it is better to sell at the inflated market price than to rent at a fixed ceiling price.

The ceiling on rents, therefore, means that an increasing fraction of all housing is being put on the market for owneroccupancy, and that rentals are becoming almost impossible to find, at least at the legal rents. In 1906, when both rents and selling prices were free to rise, the San Francisco Chronicle listed about 3 “houses for sale” for every 10 “houses or apartments for rent.” In 1946, under rent controls, about 730 “houses for sale” were listed for every 10 “houses or apartments for rent.”

The free market in houses for sale therefore permits a man who has enough capital to make the down payment on a house to solve his problem by purchase. Often this means that he must go heavily in debt, and that he puts into the down payment what he would have preferred to spend in other ways.

Nevertheless, the man who has money will find plenty of houses-and attractive ones at that-to purchase. The prices will be high-but that is the precise reason houses are available. He is likely to end up with less desirable housing, furnishings, and other things than he would like, or than his memories of prewar prices had led him to hope he might get, but at least he will have a roof over his family.

The methods of rent control used in 1946, therefore, do not avoid one of the chief criticisms directed against rationing by higher rents-that the rich have an advantage in satisfying their housing needs. Indeed, the 1946 methods make this condition worse. By encouraging existing renters to use space freely and compelling many to borrow and buy who would prefer to rent,present methods make the price rise in houses-for-sale larger than it

would be if there were no rent controls.

One way to avoid giving persons with capital first claim to an increasing share of housing would be to impose a ceiling on the selling price of houses. This would reduce still further the area of price rationing and correspondingly extend present rentcontrol methods of rationing rental property. This might be a wise move if the present method of rationing rented dwellings were satisfactory.

But what is the situation of the man who wishes to rent?

III The 1946 Method: Rationing by Chance and Favoritism

The prospective renter is in a position very different from that of the man who is willing to buy. If he can find accommodations, he may pay a “reasonable,” that is, pre-war rent. But unless he is willing to pay a considerable sum on the side-for “furniture” or in some other devious manner-he is not likely to find anything to rent. The legal ceilings on rents are the reason there are so few places for rent. National money income has doubled, so that most individuals and families are receiving far higher money incomes than before the war. They can afford to pay substantially higher rents than before the war,yet legally they need pay no more; they are therefore trying to get more and better housing.

But not all the millions of persons and families who have thus been trying to spread out since 1940 can succeed, since the supply of housing has increased only about as fast as population. Those who do succeed force others to go without housing. The attempt by the less fortunate and the newcomers to the housing market-returning service men, newlyweds, and persons changing residences-to get more housing space than is available and more than they used before the war, leads to the familiar spectacle of a horde of applicants for each vacancy.

Advertisements in the *San Francisco Chronicle* again document the effect of rent ceilings. In 1906, after the earthquake, when rents were free to rise, there was 1 “wanted to rent” for every 10 “houses or apartments for rent”; in 1946,there were 375 “wanted for rent” for every 10 “for rent.”

A Veteran Looks for a House

The New York Times for January 28, 1946 reports the experience of Charles Schwartzman, “a brisk young man in his early thirties,” recently released from the army. Mr.Schwartzman hunted strenuously for three months, riding around in his car looking for a place to live...He had covered the city and its environs from Jamaica, Queens, to Larchmont and had registered with virtually every real estate agency. He had advertised in the newspapers and he had answered advertisements. He had visited the New York City Veterans Center at 500 Park Avenue and the American Veterans Committee housing sub-committee; he had spoken to friends,he had pleaded with relatives; he had written to Governor Dewey. The results?

An offer of a substandard cold-water flat An offer of four rooms at Central Park West and 101st Street at a rental of\$300 a month provided he was prepared to pay \$3,000 for the furniture in the apartment. An offer of one room in an old brownstone house, repainted but not renovated, at Eightyeighth Street off Central Park West by a young woman (who was going to Havana) at a rental of \$80 a month, provided he buy the furniture for \$1,300 and reimburse her for the \$100 she had to pay an agent to obtain the “apartment.”

And a sublet offer of two commodious rooms in a West Side hotel at a rental of \$75 a month only to find that the hotel owner had taken the suite off the monthly rental list and placed it on the transient list with daily (and higher) rates for each of the rooms.

Who Gets the Housing

Rental property is now rationed by various forms of chance and favoritism. First priority goes to the family that rented before the housing

shortage and is willing to remain in the same dwelling.

Second priority goes to two classes among recent arrivals: first, persons willing and able to evade or avoid rent ceilings, either by some legal device or by paying a cash supplement to the OPA ceiling rent; second, friends or relatives of landlords or other persons in charge of renting dwellings.

Prospective tenants not in these favored classes scramble for any remaining places. Success goes to those who are lucky, have the smallest families, can spend the most time in hunting, are most ingenious in devising schemes to find out about possible vacancies, and are the most desirable tenants.

Last priority is likely to go to the man who must work to support his family and whose wife must care for small children. He and his wife can spend little time looking for the needle in the haystack. And if he should find a place, it may well be refused him because a family with small children is a less desirable tenant than a childless family.

Social Costs of Present Methods

Practically everyone who does not succeed in buying a house or renting a house or apartment is housed somehow. A few are housed in emergency dwellings-trailer camps, prefabricated emergency housing units, reconverted army camps. Most are housed by doubling-up with relatives or friends, a solution that has serious social disadvantages.

The location of relatives or friends willing and able to provide housing may bear little or no relation to the desired location. In order to live with his family, the husband must sacrifice mobility and take whatever position is available in the locality. If no position or only a very inferior position is

available in that locality, he may have to be separated from his family for an unpredictable period to take advantage of job opportunities elsewhere. Yet there is a great social need for mobility, especially at present. The best distribution of population after the war certainly differs from the wartime distribution, and rapid reconversion requires that men be willing and able to change their location.

The spectre of current methods of doubling-up restricts the movement not only of those who double up but also of those who do not. The man who is fortunate enough to have a house or apartment will think twice before moving to another city where he will be one of the disfavored recent arrivals. One of the most easily predictable costs of moving is likely to be an extended separation from his family while he hunts for housing and they stay where they were or move in on relatives.

The rent ceilings also have important effects in reducing the efficiency with which housing is now being used by those who do not double up. The incentives to economize space are much weaker than before the war, because rents are now lower relatively to average money incomes. If it did not seem desirable to move to smaller quarters before the war, or to take in a roomer, there is no added reason to do so now, except patriotic and humanitarian impulses-or possibly the fear of relatives descending on the extra space.

Indeed, the scarcity resulting from rent ceilings imposes new impediments to efficient use of housing: a tenant will not often abandon his overly-large apartment to begin the dreary search for more appropriate quarters. And every time a vacancy does occur the landlord is likely to give preference in renting to smaller families or to single persons.

The removal of rent ceilings would bring about doublingup in an entirely different manner. In a free rental market those persons would yield

up space who considered the sacrifice of space repaid by the rent received. Doubling-up would be by those who had space to spare and wanted extra income, not, as now, by those who act from a sense of family duty or obligation, regardless of space available or other circumstances. Those who rented space from others would be engaging in a strictly business transaction, and would not feel that they were intruding, accumulating personal obligations, or imposing unfair or unwelcome burdens on benefactors. They would be better able to find rentals in places related to their job opportunities. Workers would regain their mobility, and owners of rental properties, their incentive to take in more persons.

IV The Method of Public Rationing

The defects in our present method of rationing by landlords are obvious and weighty. They are to be expected under private, personal rationing, which is, of course, why OPA assumed the task of rationing meats, fats, canned goods, and sugar during the war instead of letting grocers ration them. Should OPA undertake the task of rationing housing facilities? Those who advocate the rationing of housing facilities by a public agency argue that this would eliminate the discrimination against new arrivals, against families with children, and in favor of families with well-placed friends.

To be fair between owners and renters, however, OPA would have to be able to tell owners that they had excessive space and must either yield up a portion or shift to smaller quarters. One's ear need not be close to the ground to know that it is utterly impracticable from a political viewpoint to order an American family owning its home either to take in a strange family (for free choice would defeat the purpose of rationing) or to move out.

Even if this basic difficulty were surmountable, how could the amount of space that a particular family deserves be determined? At what age do children of different sex require separate rooms? Do invalids need ground floor dwellings, and who is an invalid? Do persons who work in their own homes (physicians, writers, musicians) require more space? What occupations should be favored by handy locations, and what families by large yards? Must a mother-in-law live with the family, or is she entitled to a separate dwelling?

How long would it take an OPA board to answer these questions and to decide what tenants or owners must “move over” to make room for those who, in the board’s opinion, should have it?

The duration of the housing shortage would also be affected. In all fairness to both tenants and existing landlords, new construction would also be rationed and subject to rent control. If rents on new dwellings were set considerably higher than on comparable existing dwellings, in order to stimulate new construction, one of the main objectives of rent control and rationing—equal treatment of all—would be sacrificed. On the other hand, if rents on new dwellings were kept the same as rents on existing dwellings, private construction of rental properties would be small or non-existent.

We may conclude that rationing by a public agency is unlikely to be accepted on a thorough-going basis. Even if applied only to rented dwellings, it would raise stupendous administrative and ethical problems.

Sources and Probable Duration of the Present Shortage

The present housing shortage appears so acute, in the light of the moderate increase in population and the actual increase in housing facilities since 1940, that most people are at a loss for a general explanation. Rather they refer to the rapid growth of some cities—but all cities have serious shortages. Or they refer to many marriages and the rise of the birth rates—but these numbers are rarely measured, or compared with housing facilities.

Actually, the supply of housing has about kept pace with the growth of civilian non-farm population, as the following estimates based on government data show:

Date	Non-farm		
	Occupied Dwelling Units	Civilian Population	Persons per Occupied Dwelling Unit
June 30, 1940	27.9 million	101 million	3.6
June 30, 1944	30.6 million	101 million	3.3
Spring, 1946	More than 31.3 million	About 111 million	Less than 3.6

Certain areas will be more crowded in a physical sense than in 1940, and others less crowded, but the broad fact stands out that the number of people to be housed and the number of families have increased by about 10 per cent, and the number of dwelling units has also increased by about 10 per cent.

Two facts explain why the housing shortage seems so much more desperate now than in 1940, even though the amount of housing per person or family is about the same.

The first fact is that aggregate money income of the American public has doubled since 1940, so that the average family could afford larger and better living quarters even if rents had risen substantially.

The second fact is that rents have risen very little. They rose by less than 4 percent from June 1940 to September 1945, while all other items in the cost of living rose by 33 percent.

Thus, both the price structure and the increase in income encourage the average family to secure better living quarters than before the war. The very success of OPA in regulating rents has therefore contributed greatly to the demand for housing and hence to the shortage, for housing is cheap relative to other things.

Future Housing Problems

Rent ceilings do nothing to alleviate this shortage. Indeed, they are far more likely to perpetuate it: the implications of the rent ceilings for new construction are ominous. Rent is the only important item in the cost of living that has not risen greatly. Unless there is a violent deflation, which no one wants and no administration can permit, rents are out of line with all other important prices and costs, including building costs. New construction must therefore be disappointingly small in volume unless (1) an industrial revolution reduces greatly the cost of building housing, or (2) the government subsidizes the construction industry.

The industrial revolution in methods of building is devoutly wished for. But if it comes, it will come much faster if rents are higher. If it does not come, the existing construction methods will, for the most part, deliver houses only to those who can afford and wish to own their own homes. Rentals will become harder and harder to find.

The use of a building subsidy, in the midst of our high money incomes and urgent demand for housing, would be an unnecessary paradox. Now, if ever, people can afford to pay for their housing.

If the subsidy were successful in stimulating building, after some years rent ceilings could be removed without a rise of rents. But building cost would still be high—higher than if there had been no subsidy—so, housing

construction would slump to low levels and remain there for a long period. Gradually, the supply of housing would fall sufficiently and the population rise sufficiently to raise rents to remunerative levels. A subsidy thus promises a depression of unprecedented severity in residential construction, and it would be irresponsible optimism to hope for a prosperous economy when this great industry was sick.

Unless, then, we are lucky (a revolutionary reduction in the cost of building apartments and houses), or unlucky (a violent deflation), or especially unwise (the use of subsidies), the “housing shortage” will remain as long as rents are held down by legal controls. As long as the shortage created by rent ceilings remains, there will be a clamor for continued rent controls. This is perhaps the strongest indictment of ceilings on rents. They, and the accompanying shortage of dwellings to rent, perpetuate themselves, and the progeny are even less attractive than the parents.

An incomplete and largely subconscious realization of this uncomfortable dilemma explains the frequent proposal that no rent ceilings or that more generous ceilings be imposed on new construction. This proposal involves a partial abandonment of rent ceilings. The retention of the rest can then be defended only on the grounds that the present method of rationing existing housing by chance and favoritism is more equitable than rationing by higher rents, but that rationing the future supply of housing by higher rents is more equitable than rationing by present methods.

Conclusion

Rent ceilings, therefore, cause haphazard and arbitrary allocation of space, inefficient use of space, retardation of new construction and indefinite continuance of rent ceilings, or subsidization of new construction and a future depression in residential building. Formal rationing by public authority would probably make matters still worse.

Unless removal of rent ceilings would be a powerful new stimulus to inflation, therefore, there is no important defense for them. Actually, higher rents would have little direct effect on inflationary pressure on other goods and services. The extra income received by landlords would be offset by the decrease in the funds available to tenants for the purchase of other goods and services.

The additional inflationary pressure from higher rents would arise indirectly; the higher rents would raise the cost of living and thereby provide an excuse for wage rises. In an era of direct governmental intervention in wage-fixing, the existence of this excuse might lead to some wage rises that would not otherwise occur and therefore to some further price rises.

How important would this indirect effect be?

Immediately on the removal of ceilings, rents charged new tenants and some existing tenants without leases would rise substantially. Most existing tenants would experience moderate rises, or, if protected by leases, none at all. Since dwellings enter the rental market only slowly, average rents on all dwellings would rise far less than rents charged new tenants and the cost of

living would rise even less.

As more dwellings entered the rental market, the initial rise in rents charged new tenants would, in the absence of general inflation, be moderated, although average rents on all dwellings would continue to rise.

After a year or so, average rents might be up by as much as 30 percent. But even this would mean a rise of only about 5 percent in the cost of living, since rents account for less than one-fifth of the total cost of living. A rise of this magnitude less than one-half of one percent per month in the total cost of living-is hardly likely to start a general inflation.

The problem of preventing general inflation should be attacked directly; it cannot be solved by special controls in special areas which may for a time bottle up the basic inflationary pressures but do not remove them. We do not believe, therefore, that rent ceilings are a sufficient defense against inflation to merit even a fraction of the great social costs they entail.

No solution of the housing problem can benefit everyone; some must be hurt. The essence of the problem is that some persons must be compelled or induced to use less housing than they are willing to pay for at present legal rents. Existing methods of rationing housing are forcing a small minority-primarily released veterans and migrating war workers, along with their families, friends and relatives-to bear the chief sacrifice.

Rationing by higher rents would aid this group by inducing many others to use less housing and would, therefore, have the merit of spreading the burden more evenly among the population as a whole. It would hurt more persons immediately, but each less severely, than the existing methods. This is, at one and the same time, the justification for using high rents to ration housing and the chief political obstacle to the removal of rent ceilings.

A final note to the reader—we should like to emphasize as strongly as we can that our objectives are the same as yours: the most equitable possible distribution of the available supply of housing and the speediest possible resumption of new construction. The rise in rents that would follow the removal of rent control is not a virtue in itself. We have no desire to pay higher rents, to see others forced to pay them, or to see landlords reap windfall profits. Yet we urge the removal of rent ceilings because, in our view, any other solution of the housing problem involves still worse evils.

Appendix

The Drug War as a Socialist Enterprise

In 1972, almost twenty years ago, President Nixon started a war on drugs-the first intensive effort to enforce the prohibition of drugs since the original Harrison Act. In preparation for this talk today, I re-read the column that I published in *Newsweek* criticizing his action. Very few words in that column would have to be changed for it to be publishable today. The problem then was primarily heroin and the chief source of the heroin was Marseilles. Today, the problem is cocaine from Latin America. Aside from that, nothing would have to be changed.

Here it is almost twenty years later. What were then predictions are now observable results. As I predicted in that column, on the basis primarily of our experience with Prohibition, drug prohibition has not reduced the number of addicts appreciably if at all and has promoted crime and corruption.

Why is it that the only observable effect on policy of the conversion of predictions into results has been that the government digs itself deeper and deeper into a bigger and bigger hole and spends more and more of your and my money doing harm? Why is it? That's both the most discouraging feature of our experience and also the most intriguing intellectual puzzle. In our private lives, if we try something and it goes awry, we don't just continue and do it on a bigger and bigger scale. We may for a while, but sooner or later we stop and change. Why does not the same thing happen in governments policy?

There is little point to my discussing in detail before this group the case for the legalization of drugs. Everyone in this room knows it. You have had numerous workshops featuring discussions by people who are more intimately familiar with the details than I am. I want rather to examine the puzzle that I raised. And in doing so, I'm going to rely on an adage that Bardett traces back to 325 B.C.: "Cobbler, stick to your last."

My last is economics, the study of how society organizes its limited resources to meet the many and varied wants of its members. Fundamentally, society's resources can be organized in only one of two ways, or by some mixture of them.

One way is by market mechanisms: from the bottom up. The other way is by command: from the top down. The market is one mechanism. Authoritarian organization-the military is a clear example-is the other. The general gives the order, the colonel passes it on to the captain, and so on down the line. In the market, the orders come the other way. The consumer walks into a store and gives the order and the orders go up. These two mechanisms have very different characteristics and are suited to handle very different problems.

Some element of both mechanisms is needed in any society. And every society has some mixture of both. We know the extreme cases in which authoritarianism predominates and we know what happened in those extreme cases, particularly since the fall of the Berlin Wall. But we also have large elements of both mechanisms in our own society.

During the many years that I've been peripherally engaged in discussing the issue of drugs-I should emphasize that's not a vocation of mine; it's an avocation-I've been impressed by two things. First, most literature that I have read on drugs takes it for granted that the drug problem is a special case to be

discussed in terms of specific issues associated with drug substances involved and so on rather than a special instance of a more general phenomenon. It is taken for granted that the drug problem has to be discussed in terms of its own merits and requires an extensive knowledge of the details.

From my point of view, it's as if one were to discuss the problem of theft in terms of the object stolen. So, theft of automobiles is one problem. Theft of hand bags is another. In the same way, people treat the prohibition of drugs as if it were a problem to itself.

Second, one consequence of that approach to the drug problem is that many opponents of the war on drugs propose alternatives that would be just as bad. They believe that the problem is not the basic mechanism being used, but simply that the government hasn't done it right. Most of these alternatives would involve going from the frying pan to the fire.

Such reformers believe that if they could write the law, the law would be enforced the way they wrote it. That is an illusion. What happens to a law has little relation, in general, to the intentions of the people who wrote it. The people who wrote the law on drugs did not intend to kill hundreds of thousands of people in the process. They did not intend to have a system under which prisons and prisoners would grow like Topsy. In general, the actual effects of any law are often, if not usually, the opposite of the intentions of the people who wrote it, a phenomenon that Congressman Richard Annunzio [R-Texas], in an earlier guise when he was a simple professor, termed the "invisible foot of government."

Let me illustrate with a few quotations from letters that I have received. First: "Instead of merely decriminalizing drugs, let's have the government make available drugs free to every user." That would obviously take the profit out of the business. The idea is that somehow or other we ought to treat

drugs as a free good. But there are no free goods; there's no free lunch. It's not free; somebody would have to pay for it. So, we ought to tax the taxpayer to subsidize people who use drugs! More important, it seems obvious that if those "free" drugs were really available, they would be distributed in Europe and elsewhere where there's a paying market.

How can you restrict the quantity demanded of free drugs? The only way to do so is to have strict rules for distributing it. That leads to an authoritarian system determining who gets the drugs and how much—as open to abuse and corruption as our present system.

Second—I promise you, these are honest-to-God quotes from letters I have received; I haven't made them up—"Legalize all drugs now illegal to be available in state stores." We have a lot of experience with state stores in the liquor area. The TwentyFirst Amendment repealing the Prohibition Amendment repealed only federal prohibition; states were left free to engage in any measures they wanted to control alcohol. Indeed, the Twenty-First Amendment specifies that transporting alcohol or liquor from a dry state to a wet state shall be regarded as a federal offense and shall be prevented by the federal government. Some states stayed dry, at least for a while; others set up state liquor stores; and still others left it to the market.

The people who say drugs should be distributed only in state stores argue that that would facilitate control of distribution to minors, to ensure that drugs weren't abused, and so on. Has that been the effect of state liquor stores? Hardly. I know about the state of New Hampshire best because we used to have a second home there. Some New Hampshire stores are located right on the border of Massachusetts in order to attract as many customers from Massachusetts as possible. As that indicates, state stores give government an incentive to promote, not discourage, the consumption of

alcohol. In addition, many states have now discovered that they are not really doing very well with the state stores and there is a movement on to sell them off and privatize them. Again, it's a silly idea.

Third: "Abolish the criminality of the use of drugs; establish a federal monopoly to sell drugs." That is, you are going to have the Post Office handle the distribution of drugs.

What do these solutions have in common? They propose to cure a problem by some more socialism. It's the standard recourse of the alcoholic: more of the hair of the dog that bit you to get over the inevitable hangover.

The fundamental problem we face is not the war on drugs although some of us are most interested in that issue. The war on drugs and the harm which it does are simply manifestations of a much broader problem: the substitution of political mechanisms for market mechanisms in a wide variety of areas.

To illustrate, I want to go beyond the war on drugs. We all recognize that the war on drugs is destroying our inner cities. But if I were to ask any one of you what is the next most important factor that is destroying the inner cities, I suspect a great many would agree with me that the next most important factor is our defective educational system, the terrible schools in our inner cities, schools which do not teach, but which are essentially places to keep kids off the streets for a certain number of hours a day.

Both failures have the same source. The war on drugs is a failure because it is a socialist enterprise. Our schooling is deteriorating because it is a socialist enterprise. Except possibly for the military, education is the largest socialist enterprise in the United States. There are a few loopholes: private schools to which parents can send their children if they can afford to pay or, in the case of parochial schools, if they have certain religious views.

However, ninety percent of all kids are in government schools. And that socialist institution performs the same as most other socialist institutions.

There are some general features of a socialist enterprise, whether it's the Post Office, schools, or the war on drugs. The enterprise is inefficient, expensive, very advantageous to a small group of people, and harmful to a lot of people. That was true of socialism in Russia, it was true of socialism in Poland, and it's true of socialism in the United States.

You all know Adam Smith's famous invisible hand, in which people who intend to promote their own interest are led by an invisible hand to promote a public interest which it was no part of their intention to promote. I have for many years argued that an inversion of that maxim is also true: People who intend only to pursue the public interest are led by an invisible hand to promote private interests which it was no part of their intention to pursue. That is the case regarding drugs.

Whose interests are served by the drug war? The U.S. government enforces a drug cartel. The major beneficiaries from drug prohibition are the drug lords, who can maintain a cartel that they would be unable to maintain without current government policy.

In education, one major set of beneficiaries from the socialized educational system are high-income people, living in affluent suburbs, who are able to have good public schools. Those government schools serve as a tax shelter for them. If they send their children to private schools, the tuition they pay is not deductible in computing their federal income tax; but local taxes are deductible. Another set of beneficiaries are the educational bureaucracy, including officers and employees of teachers' unions, and politicians who are able to use the educational system as a source of patronage.

On the other hand, a great mass of people are harmed by the low and declining quality of our schooling system. And the people who are harmed worst of all are the people who live in the inner cities. They know it. In public opinion polls on privatizing the school system through vouchers that give parents freedom to choose, blacks are the most supportive group, with two-thirds or more favoring a voucher system. Yet, with the exception of Polly Williams of Wisconsin, not a single important black political leader has come out in favor of vouchers!

These are by no means the only examples. Go down the list of our major national concerns, of which the crime and lawlessness spawned by drug prohibition is certainly one and poor educational performance another. We have major problems in medical care. Total costs for medical care have risen from four percent of the national income to thirteen percent in forty years. Why? Again, because the government has increasingly socialized medical care and there is a very strong movement to go all the way to a complete socialization of medical care. Largely as a result of greater government involvement, the cost of a day spent in the hospital, cost per patient day, was twenty-six times as high in 1989, after adjustment for inflation, as it was in 1946.

Another example is housing. Why does the Bronx in New York look like a war zone that's just been bombed? Primarily because of rent control. Again, an attempt by the government to socialize the housing industry. We have had extensive and expensive public housing programs. In the course of those public housing programs, more dwelling units have been destroyed than have been built.

I challenge you to find any major problem in the United States that you cannot trace back to the misuse of political mechanisms as opposed to market

mechanisms. By any reasonable measure, the United States today is a little over fifty percent socialist. That is to say, more than fifty percent of the total resources in the country, of the total input, is directly or indirectly controlled by governmental institutions at all levels—federal, state, and local. Yet we in the United States have the highest standard of living of any country in the world. We are a very rich and prosperous country. It is an extraordinary tribute to the productivity of the market system that, with less than fifty percent of the resources, it can produce the kind of standard of living and the kind of society we have.

You are working from January 1 to close to June 30, or maybe somewhere after June 30, to pay for the direct and indirect cost of government. What fraction of your well-being comes from those government-controlled expenditures? Is it anything like fifty percent? I doubt very much that many of you would say it is.

The question that my puzzle raises is why is it that private enterprises are successful and government enterprises are not? One common answer is that the difference is in the incentive, that somehow the incentive of profit is stronger than the incentive of public service. In one sense, that's right; but in another, it's wrong.

The people who run our private enterprises and the people who run our government enterprises have exactly the same incentive. In both cases, they want to promote their private interests. The people who go into our government, who operate our government, are the same kind of people as those who are in the private sector. They are just as smart, in general. They have just as much integrity. They have just as many altruistic and selfless interests. There is no difference in that way. But as Armen Alchian, an economist at UCLA, once put it. "The one thing you can depend on

everybody to do is to put his interest above yours.” That is a very insightful comment. The Chinese who are on the mainland are not different people from the Chinese who are in Hong Kong. Yet, the Mainland is a morass of poverty and Hong Kong has been an oasis of relative well being. The people who occupied West Germany and East Germany before they were reunited had the same background, the same culture. They were the same people, but the results were drastically different.

The problem is not in the kind of people who run our governmental institutions versus those who run our private institutions. The trouble, as the Marxists used to say, is in the system. The system is what is at fault.

The difference is that the private interest of people is served in a different way in the private and the governmental spheres. Consider the bottom line they face.

Here’s a project that might be suggested, to begin with, by somebody in the private sector or by somebody in the government sphere, and appears equally promising in either case. However, all good ideas are conjectures; they are experiments. Most are going to fail. What happens? Suppose a private group undertakes the project. Suppose it starts to lose money. The only way that they can keep it going is by digging into their own pockets. They have to bear the costs. That enterprise will not last long; people will shut it down. They will go on to something else.

Suppose government undertakes the same project and its initial experience is the same: it starts to lose money. What happens? The government officials could shut it down, but they have a very different alternative. With the best of intentions, they can believe that the only reason it has not done well is because it has not been operating on a large enough scale. They do not have to dig into their own pockets to finance an expansion.

They can dig into the pockets of the taxpayers.

Indeed, financing an expansion will enable them to keep lucrative jobs. All they need to do is to persuade the taxpayer, or the legislators who control the purse that their project is a good one. And they are generally able to do so because, in turn, the people who vote on the expansion are not voting their own money; they are spending somebody else's money. And nobody spends somebody else's money as carefully as he spends his own.

The end result is that when a private enterprise fails, it is closed down; when a government enterprise fails, it is expanded. Isn't that exactly what has been happening with drugs? With schooling? With medical care?

We are all aware of the deterioration in schooling. But are you aware that we are now spending per pupil, on the average, three times as much as we were thirty years ago, after adjustment for inflation? There's a general rule in government and bureaucratic enterprises: the more you put in, the less you get out.

As these socialized enterprises have broadened their reach, it has become more and more difficult for the public to control them. That's the fundamental problem we face in respect of drugs. How do we make the vested interests of the government change their policy?

As we have all discovered, that is not an easy job. The people running the drug program have a great deal more resources than we have. They can command the attention of the media to make reform or repeal seem not respectable, not reasonable. After all, they will say over and over, the people who urge the legalization of drugs are simply ignorant or naive or don't understand what's going on. We, they will say, are the experts and know what works and what doesn't.

One way that has been effective in eliminating or reducing bad government programs is private competition. The Post Office used to be just as inefficient in delivering parcels as it is in delivering first-class mail. But because the postal statutes gave it a monopoly only on first-class mail, UPS was able to take away their business. Then Federal Express and similar enterprises took away much of their first-class business, and substitutes for mail such as fax emerged.

The same process is underway in drugs. Unfortunately, however, private competition is not an effective solution as long as the government completely prohibits some drugs—just as first-class Postage proper is still a government monopoly, because it is illegal for private enterprises to offer similar general carrier services. In such areas, we do need to change the law.

My thesis can be expressed in two main points, and that is where I want to close and open up to questions from you. First, do not fool yourself into thinking that solutions will in fact work that simply involve changing the way the political mechanism is used. They will not escape the defects common to the political mechanism wherever it is used.

Let me emphasize, I am a limited-government libertarian, not an anarchist libertarian, though I have a great deal of sympathy for anarchist libertarians, including the fact that my son is one. However, the role I assign to the government is limited to defending the country, providing law and order, helping us to determine the rules under which we operate, and adjudicating disputes. This is a very limited range of responsibilities.

A major cost of the broader extension of governmental activity is that it prevents government from doing well those things that I believe only it can do effectively. When people talk about innocent victims of the war on drugs, they very often forget the people who suffer robberies, theft, murder, not

because they are caught in the crossfires of drug battles, not because they are the victims of addicts who are trying to support their habit, but simply because so large a fraction of law enforcement resources are being used to try to control drugs that there are not enough resources left to prevent theft, burglary, and the rest in the community at large.

The second lesson I believe that we should learn, and it's probably the more important lesson, is that we are likely to make more progress against the war on drugs if we recognize that repealing drug prohibition is part of the broader problem of cutting down the scope and power of the government and restoring power to the people. If we treat drug prohibition as an isolated instance, maybe the effort to repeal it will be successful, as the effort to repeal alcohol prohibition was in the 1920s. But I believe that our chances of success are greater if we recognize that the failure of the war on drugs is part of a much broader problem, that the reason to end the war on drugs is also the reason to end the socialization of medicine, the socialization of schools, and so on down the list.

Questions and Answers

Arnold: I have a two-part question, one from the floor and one with a bit of my own amendment. Should every produced good be subject to the free market? And the second part of the question was, if I look back at Adam Smith and once, with great foreboding, I read the book, I think Adam Smith accepted the idea of, as you say, a limited role for government, including the administration of justice and I think the phrase was "the common defense." Many drug warriors would claim that because of the unique nature of drugs, they fit properly within the administration of justice and the common defense.

Friedman: On the first half of the question, I believe that there is a case

for keeping certain things out of the market. I believe it's not desirable to have a market in atomic bombs. But the number and the list of things for which you can really justify prohibition is very limited. And the only justification is always in terms of the existence of innocent victims, not in terms of paternalistic concern.

The major effect of drug prohibition is to multiply the number of innocent victims, not to reduce them. That's why I don't think that any general rule you might have that some products, such as atomic bombs, hydrogen bombs, and a few things like that, should not be traded in the market applies to the case of drugs.

On the second question, I don't believe that if Adam Smith were here today he would agree with that interpretation you gave to his strictures. The reason why the prohibition of drugs is not a case of the administration of justice is because the drug user, whether he's smart or foolish or not, harms primarily himself. There is a case for doing something when the drug user harms other people, and we do. The case of alcohol is very simple. The person who drives when he's drunk clearly should be prosecuted for that. It's the act of driving while drunk, not the act of drinking, for which he should be prosecuted. Similarly, if people under the influence of drugs do a similar thing, the act of doing that is what should be prosecuted, not the ingestion of drugs.

I've always argued that there are two arguments against drug prohibition. One is from principle: that people ought to be responsible for themselves and the government has no business telling me what to ingest. I'm sure this is the argument you've heard very effectively from Dr. Szasz.

The other is the question of expediency. For a moment, waive the question of principle. are you doing more harm than good? The evidence that

you are seems to me so overwhelming that it appeals to people who will not join you on matters of principle. I give you some examples.

My fundamental attitude toward drug prohibition initially developed out of the issue of principle. My good friend Bill Buckley was initially in favor of drug prohibition. In fact, my son David once wrote an article attacking Bill's views on prohibition under the title "Is Bill Buckley a Communicable Disease?". Bill had argued in favor of drug prohibition on the ground that one drug user would transmit his addiction to others, and in that way infect them. David said in his piece that Bill's ideas infect others. To take that to an extreme case-I don't think this was David's example; it's mine-some famous works surely have ended up killing more people than have ever been killed by alcohol, tobacco, and so-called illegal drugs combined. But our principles of free speech say people ought to be free to read these books. And that was what David meant by his "Is Bill Buckley a Communicable Disease?"

Well, Bill has switched and he is now a very strong proponent of drug legalization, not on grounds of principle but on grounds of expediency, on the ground that the effect has faded and ought to be terminated.

I don't believe there's any way in which you can say that the prohibition of drugs is administering justice. Justice to whom? Is it justice to the people of Colombia who are being murdered because we can't enforce our own laws? That's hardly justice. **Arnold:** I wasn't saying that. I was wondering if Adam Smith would. I know how you feel about...

Friedman: [Simultaneously] I know. No, I don't think Adam Smith would. Adam Smith was a very great man, a very smart man.

Arnold: This question says you supported Pinochet or advised Pinochet.

Friedman: I never advised Pinochet. I never supported Pinochet.

Arnold: We'll throw that one away.

Friedman: But hold on. No, I don't want to evade the question.

Arnold: All right.

Friedman: Chile was a case in which a military regime, headed by Pinochet, was willing to switch the organization of the economy from a top-down to a bottom-up mode. In that process, a group of people who had been trained at the University of Chicago in the Department of Economics, who came to be called the Chicago Boys, played a major role in designing and implementing the economic reforms. The real miracle in Chile was not that those economic reforms worked so well, because that's what Adam Smith said they would do. Chile is by all odds the best economic success story in Latin America today.

The real miracle is that a military junta was willing to let them do it. As I said to begin with, the principle of the military is from the top down. The principle of a market is from the bottom up. It's a real miracle that a military group was willing to let a bottom-up approach take over. I did make a trip to Chile and I gave talks in Chile. In fact, I did meet with Mr. Pinochet, but I never was an adviser to him, and I never got a penny from the Chilean government. But I will say that that process led to a situation in which you were able to get an election which ended the military junta. You now have a democratic government in Chile. There is as yet no similar example from the world of entirely socialist states.

So, I was not an adviser to Pinochet. I was not an adviser to the Chilean government, but I am more than willing to share in the credit for the extraordinary job that our students did down there.

Arnold: I believe you were a supporter of Ronald Reagan.

Friedman: I still am, but not of everything that he did.

Arnold: OK. The real question is-as I say, I was grouping these together-How do you feel about his drug war? I think I know the answer, or we know the answer.

Friedman: The answer is clear. I think that the drug war was a mistake. There are two areas in which I think the Reagan administration performed very badly. One was the drug war and the other was foreign trade. In the case of foreign trade, he laid the groundwork, unfortunately, for what has become a protectionist drive and movement by agreeing to the so-called voluntary import quotas on Japanese cars. That was an enormous mistake, went against all of his stated principles.

As I once said to a Republican Club of students at Stanford, I am a libertarian with a small "l" and a Republican with a capital "R". And I am a Republican with a capital "R" on grounds of expediency, not on principle. I believe that I can do more good by having influence with the Republican Party than I can by joining the Libertarian Party, although I have great sympathy with the Libertarian Party. I believe it's very desirable that they do well.

Ronald Reagan was a man of principle. He is the first president in my life who was elected because the people had come around to agreeing with him, rather than because he was looking at polls and saying what the people wanted to hear. He was saying exactly the same thing in 1980 when he was nominated, as he was in 1964 when he supported Mr. Goldwater. What changed was not what he was saying, but what the public had come to believe. His fundamental principle-that government is too big, that

government is a problem-is correct. Unfortunately, the war on drugs was inconsistent with that fundamental principle and he should not have departed from it by supporting the war on drugs.

I may say to you also that I would have no hesitancy to say that to Ronald Reagan. You know, people have a great misconception about Mr. Reagan. They think that somehow he only listens to what he wants to hear, but that's not true.

Arnold: There are several questions along this line. In light of the objective standing of the U.S. below the EEC by every standard that is, the European countries-that measures quality of life and the reality that every EEC country is socialist, how can you argue for laissez-faire capitalism or, this says, robber baron-robber bandit, free market capitalism as a path, you know, for a better life for Americans?

Friedman: I understand it. Well, I'm delighted that you have some socialists in this organization.

Arnold: We have a few.

Friedman: When I talk to you about drug legalization, I'm talking to the converted. But when I'm talking to you about socialism, I'm not talking to the converted, so I'm being more useful.

In the first place, I do not agree with the factual statement in that remark. I do not agree that the EEC countries have a better quality of life in general. The typical difference between the EEC countries and the United States is that the United States is a country of much greater diversity and most of the EEC countries have relatively homogeneous populations. In almost all cases, the few immigrants they have are a great cause of trouble.

You won't find a Turk in Germany or a Moroccan in France who will subscribe to the view that life is better in the EEC countries than it is in the United States, while we in the United States have a much greater variety and have been much more open and welcome to people.

In the second place, when you come to measure socialism, there's little more than a dime's worth of difference between the degree of socialism in those countries and in this. The major difference is that those countries, some of them, have more government-owned and operated enterprises. That's the major difference. Our only government-owned and operated enterprise is the Post Office. On the other hand, our government has extended its influence in considerable measure primarily by regulation and rules and restrictive arrangements. And in that case, far more so than most of the European countries.

In an issue that's very closely related to the drug issue, our Food and Drug Administration is a much more restrictive and socialist enterprise than its counterparts in England and other countries, as is evidenced by the drug lag. In general, it takes a good deal longer to get a drug approved for use in the United States than it does in Britain or Canada or Germany. Indeed, that's another case in which what's intended to save people's lives is killing far more people than it is saving, namely, our Food and Drug Administration, which I am in favor of abolishing.

So, I don't agree that those countries are very much more socialist. What I do think is a very different thing, and I'll go back to Adam Smith for this.

Arnold: Good idea.

Friedman: When Cornwallis was defeated at Yorktown in the Revolutionary War, a young man came to Adam Smith and said that it was

going to be the ruination of Britain. Adam Smith replied, “Young man, there’s a deal of ruin in a nation.”

Now what do I mean by that? I mean that we have the highest standard of living, in reality, of any country in the world.

Audience member: For the few.

Friedman: Not for the few, for the many. I beg your pardon. We have a more equal distribution of income, in general, than most of the countries you’re talking about. The distribution of income... [Audience members making inaudible statements] I’m sorry, I couldn’t hear most of it.

Arnold: Excuse me. Would you mind sending your questions up? The mike isn’t picking it up, so please cool it.

Friedman: Somebody shouted out, “For the few, not for the many.” It is true that there are a few who have enormously high incomes. Too many of them. But the fact is that when I speak about the level of living, I am speaking about the level of living of the great majority of the people in the country. There’s inequality of income in every country. Those inequalities are far greater in some socialist countries than they are in capitalist countries. If you compare the level of living of people at the top and people at the bottom, the difference was much wider, for example, in the precollapsed Soviet Union than it is in the United States.

The issue of distribution of income is a very serious and important issue and it’s worth discussing; I don’t mean it isn’t. But I think that the statement I have made is correct for the great bulk of the American people.

The evidence is simple. How do people best vote? With their feet.

Where do people try to immigrate? Some people do try to get into the European countries. In particular, the people from the former communist countries try to get into the less socialist countries of Western Europe. But so far as the United States is concerned, people from all over the world seek to immigrate here. They aren't coming here to be made miserable. They aren't coming here to be exploited. And you can't say that they're all fools; they know what they're getting into. So, I reject the idea that this is a country in which a few stand on the backs of the multitudes. Well, I'm glad to see there are a few non-socialists here, too.

Arnold: It's very clear, simply from the applause, that the Drug Policy Foundation attracts a very wide range of opinions on all manners of things.

Friedman: And so you should.

Arnold: Thank you. This may well be the last question, sir. There have been several like this. Looking at the future, in a market of retail sales, of re-legalized drugs, what do you think of the suggestions that have been made about how you model those reforms? For example, one of our board of directors members, Lester Grinspoon of Harvard, has suggested a harmfulness tax based upon the relative harmfulness of the drugs. Senator Galiber of the New York State Senate, who is here, put in a bill that would have made all the illegal drugs all of them available legally, but would have regulated them like alcohol. They've used precisely the alcohol model. For example, you could get the drug if you were an adult; you couldn't have the retail store near a school, etc. What thoughts do you have on the future?

Friedman: There is no chance whatsoever in the near future or the distant future of getting what I would really like, which is a free market. As a first step on the right road, I believe the right thing to do is to treat drugs, currently illegal drugs, exactly the same way you treat alcohol and tobacco.

Not because that's the best way, not because that's the ideal arrangement, but because it's an arrangement that people know, that is in existence. It involves, in a certain sense, the least kind of change, so that the law you've described by Senator Galiber seems to me the right direction in which to go—right direction in the sense again of a practical compromise, not of ultimate principle.

图书在版编目（CIP）数据

消失的屋顶：汉、英/（美）米尔顿·弗里德曼，（美）乔治·施蒂格勒著；谌紫灵译.-北京：中信出版社，2020.8

（迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维）

书名原文：Roofs or Ceilings

ISBN 978-7-5217-1849-2

I. ①消... II. ①米... ②乔... ②谌... III. ①经济学-通俗读物-汉、英 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第073813号

迷人的经济学——影响世界的五大经济学思维

消失的屋顶

著者：〔美〕米尔顿·弗里德曼 〔美〕乔治·施蒂格勒

译者：谌紫灵

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1230mm 1/32

印张：4.25

字数：69千字

版次：2020年8月第1版

印次：2020年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5217-1849-2

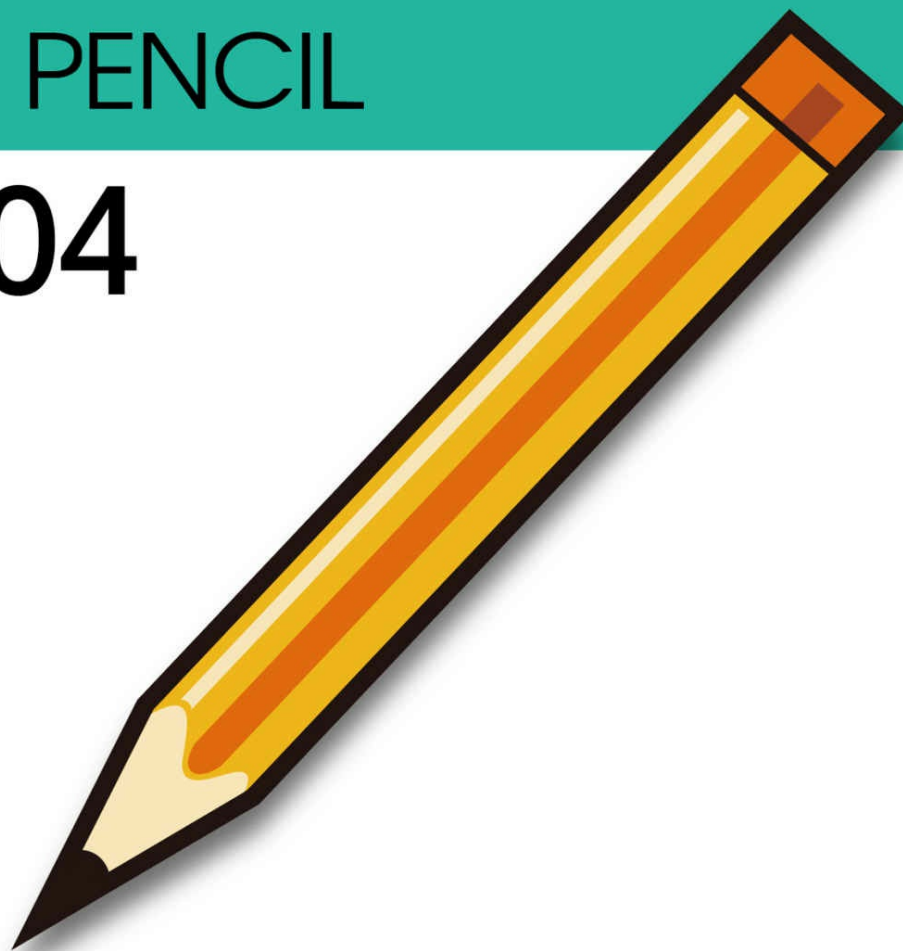
定价：179.00元（全五册）

版权所有·侵权必究

04 铅笔的故事

I, PENCIL

04



铅笔的故事

[美] 伦纳德·里德 (Leonard E. Read) 著

湛紫灵 译

自发秩序下的分工与合作是人类社会进步的源泉

中信出版集团

引言

1 不计其数的先辈

就像你无法追溯你那些非常久远的祖先一样，我也没有办法叫出我所有祖先的名字，并将其逐一解释。但我非常乐意将我的祖先尽可能详细地讲给你听，这样你就能对我丰富多彩又错综复杂的出身留下深刻印象了。

实际上，我的家谱是从一棵树开始的，一棵生长在北加利福尼亚州和俄勒冈州的直纹雪松。现在，想象一下：那些用来砍伐雪松原木的锯子，以及把雪松原木运送到铁路专线时要使用到的卡车、绳子和其他无数设备。再想象一下：那些生产过程中的所有人力和不计其数的技能——采矿、炼铁，以精炼出锯子、斧头、马达；培植麻类植物，以一步步加工出粗壮的绳子；要有床铺和食堂的伐木场，而伐木场还得有人做饭，因而需要各种食物。呀，还没有提到的是，即使是制作伐木工人所喝的咖啡，都有成千上万的人参与啊！

这些原木被运往加利福尼亚州圣莱安德罗的一家工厂。你能想象那些制造火车厢、铁轨和铁路发动机，以及那些建造和安装与之配套的通信系统的人吗？他们都是我的祖先呢！

想想圣莱安德罗的木材加工吧。雪松原木被切成铅笔大小的板条，厚度不到0.25英寸^[1]。然后，它被放在烘干炉内烘干；紧接着就是着色，就像女人在脸上涂胭脂一样。人们喜欢漂漂亮亮样子的我，而不是面色惨白的我。然后，人们会给板条上蜡，再用窑烘干。谁知道制造颜料和烘干炉，提供热量、照明和电力，以及供应传动带、电机，还有一家木材加工厂所需要的其他所有东西，需要使用多少技能啊？工厂里的清洁工也是我的祖先吗？是的。我的祖先还包括那些为了给工厂供电而

给太平洋电气公司（Pacific Gas & Electric Company）的水电站大坝浇筑混凝土的工人！

还有，那些时时刻刻在全国各地运送60车板条的祖先，我也绝不能忘记！

一旦到达铅笔制造厂（要建造这种制造厂，人们需要拿出400万美元来投资机器和厂房，而这所有累积的资本都源于我祖辈的省吃俭用），板条就会被放在一台复杂的机器上，以凿出8个凹槽；然后，就有另一台机器在另一根板条上铺上铅芯，涂上胶水；紧接着，两根板条合在一起——铅笔“三明治”就这么诞生了。我和我的7个铅笔兄弟就是这样脱胎于“木钳”（wood-clinched）三明治的啊。

我的“铅”芯（其实一点儿铅也没有）是复杂的。制造它的石墨是在锡兰（斯里兰卡）开采的。而开采石墨这个过程涉及的矿工，制造各种开采工具的人，用来运送石墨纸袋的制造者，用来捆扎袋子的绳子的制作者，以及把石墨搬上船和那些造船的人，甚至航行沿途的灯塔守护人和港口的领航人，也都是促使我诞生的祖先。

人们会把石墨与来自密西西比的黏土混合，并在精炼过程中添加氢氧化铵。然后，他们会加入润湿剂，如磺化脂——动物脂肪与硫酸发生化学反应后的产物。在经过无数台机器的加工后，这种混合物就源源不断地诞生了——有点像从香肠磨粉机里挤出来的一样；接着，人们再按照尺寸切割、晾干，在1 850华氏度^[2]下烘烤几个小时。为了增加强度和平滑度，他们还会用到某种热混合物来处理铅，这种热混合物包含了产自墨西哥的小烛树蜡以及石蜡和氢化天然脂肪。

我的雪松涂了6层漆。你知道漆的所有成分吗？谁会想到蓖麻子的种植者和蓖麻油的提炼者也是其中的参与者呢？是的，他们确实是参与者啊！即使是把漆调成闪亮亮的黄色，这个过程也包含了我们根本不可能数得清的人的技能呢！

再看一下标签吧。这是一种通过加热炭黑和树脂混合而成的薄膜。请问，如何制造树脂呢？还有，炭黑又是什么呢？我那一小块金属——套箍——便是黄铜。想想所有那些开采锌和铜的人，想想那些有能力用这些天然产品制造光亮的薄铜板的人吧！我套箍上的那些黑环是黑镍做的。黑镍是什么呢？它又有什么用途呢？为什么我的套箍中间又没有黑镍呢？要说清楚这个问题，得需要好几页纸呢！

然后便是我那王者荣耀式的笔冠，可人们却粗鲁地把它称为“塞子”。人们在写字出错的时候，就会拿它来擦除错误。这种起到擦除作用的成分被称作“硫化油胶”。它是一种类似橡胶的产品，由产自荷兰东印度群岛（今印度尼西亚）的菜籽油与氯化硫经过化学反应而成。而橡胶与大家所理解的刚好相反，它只用于黏合。此外，也有许多硫化剂和催化剂，以及来自意大利的浮石。还有，给“塞子”着色的颜料是硫化镉。

[1] 1英寸=2.54厘米。——译者注

[2] 此处换算成摄氏度为1010℃。——译者注

2 没有人无所不能

有人想要挑战我之前的论断吗？这个地球上没有一个单独的人知道如何把我制作出来。

事实上，我的诞生是数百万人参与其中的劳动结晶。其中，每个人都会知道那么一点儿，但并不比其他人知道更多。现在，你可能会说，把远在巴西的咖啡浆果采摘者以及其他地方的食品种植者与你的诞生联系在一起，实在是风马牛不相及，太扯了！可是，我坚持我的立场。在这数百万人当中，包括铅笔公司的董事长在内，每个人对我的诞生都只奉献了微不足道的知识与技能。锡兰的石墨开采者与俄勒冈州的伐木工的唯一区别只是知识与技能的类型不同而已。另外，矿工和伐木工人都是不可缺少的，你们千万不能认为，比起工厂里的化学家或把石蜡从石油中提炼出来的油田工人，他们对我的贡献要少啊。

一个让人目瞪口呆的事实是：不管是油田工人和化学家，还是石墨和黏土的开采工人，还是制造船、火车或卡车的工人，抑或通过操作某台机器在我那一小块金属上进行滚花制作的人，甚至是公司的董事长，不管是谁，他们中没有一个人是因为需要我才做那份工作的。这些人对我的需求可能都不如一个一年级的孩子呢！的确，在这一大群人中，有些人从未见过铅笔，也不知道如何使用铅笔。他们对我毫无兴趣。激励他们工作的，也许是这样的事实：在这数百万人中，每一个人都清楚，他可以用自己微薄的知识和技能来换取他所需要或想要的商品和服务。至于我，可能在他们的需求中，也可能不在他们的需求中。

3 没有主脑

另一个让人目瞪口呆的事实是：在我的诞生过程中，没有一个主脑，没有人在指挥或强行指导那些促使我诞生的数不清的行动。完全找不到这样一个人。相反，我们发现是看不见的手在起作用。这也就是我之前提到的神秘之处。

有人说：“树，只有上帝才可以创造。”^[1]我们为什么同意这一说法？难道不是因为我们意识到自己不能创造树吗？实际上，我们能描述好一棵树吗？不能，我们只能泛泛而谈。例如，我们可以说，某种特定的分子结构构成了树。但是，芸芸众生，谁的脑袋能把树的生命周期里出现的所有分子都记住呢？这些分子可是在不断地变化啊，更不用说对它们提供指导了。这样的才能简直不可想象！

我，铅笔，是树、锌、铜、石墨等复杂组合下的一个奇迹。但是，除了这些在自然界中表现出来的奇迹之外，还有一个更加不同寻常的奇迹，这个奇迹就是体现了人类创造性力量的组合形态——数以百万计的微不足道的知识与技能，在没有任何人做主脑的情况下，根据人类的需要和欲望，自然而然且自发地组合在了一起！我坚信：树，只有上帝才能创造；我，也只有上帝才能造就。人类无法通过指导这数以百万计的知识与技能创造出我，就像他们也无法把分子组合成树一样。

以上，就是当我在前文写下“如果你能意识到我所象征的奇迹，你就能帮助拯救人类正不幸失去的自由”时，所要表达的意思。因为，如果一个人能意识到，这些知识和技能会根据人类的需求，即在没有政府或其他人充当强制性主脑的情况下，自然而然地（没错，自动地）安排自己的创造力和生产力模式，那么这个人便会拥有自由的核心要素：对

自由人的信念。若没有这种信念，那么自由便会烟消云散。

比如，一旦政府垄断了一项创造性活动——投递邮件，大多数人就会认为，人们的自由行动并不能有效地投递邮件。原因是：每个人都承认，他自己一个人不知道如何处理所有与邮件投递有关的事情，他也认识到没有其他人能做到这一点。这些假设是正确的。没有一个人拥有足够的知识和技能来完成一个国家的邮件投递，就像没有一个人拥有足够的知识和技能来制造铅笔一样。现在，由于缺乏自由人的信念——不知道数以百万计微不足道的知识和技能会不由自主地组合在一起，并以不可思议的力量共同满足某种需要，人们便情不自禁地得出一个错误的结论：邮件只有通过政府的“主导”才能投递。

[1] 出自美国诗人乔伊斯·基默（Joyce Kilmer）的诗歌《树》（Trees）。——译者注

4 铁证如山

当男男女女在享有自由探索的权利时，如果说，作为铅笔的我是唯一可以证明他们创造性的例子，那么有些人缺乏自由人信念还是情有可原的。然而，铁证如山，这些例子不仅与我们息息相关，而且随处可见。例如，与制造汽车、计算机、谷物联合收割机、铣床或成千上万的其他东西相比，邮件投递实在是小菜一碟。既然说到投递，那就多说一点儿。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，在这个人们可以自由探索的领域，他们在不到一秒钟的时间里就把人类的声音传遍了世界；当某些事情发生时，他们通过图片或视频把这些事情传送到千家万户；他们还在不到4个小时的时间里将150名乘客从西雅图送到了巴尔的摩；他们以低得令人难以置信的价格，在没有补贴的情况下，将得克萨斯的天然气输送到了纽约的炉灶或熔炉；在从波斯湾每运送4磅石油到我们的东海岸（跨越了半个地球）时，他们所花的钱比政府在街对面投递一封1盎司^[1]重的信件时收的钱还要少！

我要教给大家的就是：所有的创造力都应不受约束。让组织社会的行动与这一教义和谐共存；让社会的法律机构尽其所能地消除一切障碍；让这些创造性的知识与技能自由流动；要坚定自由人的信念，相信这些男男女女，相信他们会在看不见的手下各骋所长。这种信念会成为现实。起码，作为铅笔的我，虽然从外到内——不管怎么看，都很简单，但我的诞生却是一种奇迹，这种奇迹证明了：自由人信念是一种行之有效的信念，它是一种实实在在的东西，它就像太阳、雨水、雪松树和大地一样，真实不虚。

[1] 1盎司=28.35克。——译者注

后记

伦纳德·里德令人赏心悦目的小说——《铅笔的故事》——已经当之无愧地成为传世经典。我实在是不知道有哪部作品能与《铅笔的故事》相提并论，它以如此简洁明快的笔调雄辩有力地阐释了亚当·斯密那看不见的手的意蕴，即在没有强制情况下的合作可能性，以及弗里德里希·哈耶克所强调的分散的知识的重要性和价格体系在信息交流方面发挥的作用——“个人可以做自己想做的事情，而不需要别人告诉他们该做什么”。

在我们的电视节目《自由选择》（*Free to Choose*）中，我们使用了伦纳德写的这个故事；在与电视节目配套的同名书中，我们也同样引用了这个故事来阐释“市场的力量”（“市场的力量”也是电视节目的第一集和书的第一章的标题）。

我们概述了这个故事：“在成千上万个参与铅笔生产的人中，没有一个人是因为想要铅笔而完成任务的；还有一些人则从来没有见过铅笔，也不知道铅笔的用途。每个人都把自己的工作看作获得他想要的商品和服务的一种方式，比如，我们生产某种商品和服务，是为了得到我们想要的铅笔。每次去商店买铅笔的时候，我们都在用自己那微乎其微的服务来换取成千上万的人为生产铅笔所提供的微不足道的服务。”

“更令人难以置信的是：在铅笔被生产出来前，没有一个坐在中央办公室的人给这成千上万的人下达命令，也没有军事警察执行那没有下达的命令。这些人生活在许多不同的地方，说着不同的语言，信奉着不同的宗教，甚至是势不两立的仇人。然而，这些差异并没有阻止他们合作生产一支铅笔。这是怎么发生的呢？200年前，亚当·斯密就给了我们

答案。”

《铅笔的故事》不愧出自伦纳德·里德，其典型的特点是：天马行空，简单异常却洞幽察微，弥漫着对自由的热爱之情——这也流淌在伦纳德所写的和所做的万事万物里。就像他的其他作品一样，他并没有在《铅笔的故事》中跃跃欲试地告诉人们该做的事或如何行事，只是试图使人们提高对自己和生活环境的理解能力。

这是他的基本信条，也是他在长期为公众服务（不是为政府服务）的过程中始终坚持的信条。即使泰山压顶，他也能保持立场坚定，在这个原则问题上绝不妥协。这就是为什么很久以前，他就已经卓有成效地传播着人类自由所必需的关于私有财产、自由竞争和严格限制政府的基本理念，并使自由一直焕发着生命的活力。

米尔顿·弗里德曼

1976年诺贝尔经济学奖获得者

附录^[1]

财富的目的

通往财富之路就像通往市场之路一样简单。它主要取决于两个词——勤勉和节俭，也就是既不要浪费时间，也不要浪费金钱，而是要最大限度地利用这两样东西。没有勤勉和节约，你将一事无成；有了勤勉和节约，你就能拥有全世界。

——本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）

关于金钱财富，富兰克林的准则无疑是正确的。假设某人取得了某个成就，那么这是否让进取之人感到了充实呢？在我看来，如果财富使他提前退休——放弃人生的最高使命，那么答案是否定的；如果这个成就的结果使他意识到了人生的最大财富——对自由哲学的认识、感知和觉悟，并知道如何更好地诠释它，简单地说就是他甚至可以因此成为别人的导师，那么答案便是肯定的。

我们中的许多公民认为，财富就是拥有一大堆美元。对他们来说，百万富翁就是富人的典型代表。他们会嫉妒我那个已经过世的亿万富翁朋友。的确，从物质意义上说，一个人拥有的金钱越多，他就越富有。然而，就财富那最值得津津乐道的意义而言，这绝对不是富有的表现。美国牧师亨利·沃德·比奇（Henry Ward Beecher）曾写道：“一个人是富有还是贫穷，并不像他账簿上所显示的那样显而易见。使一个人富有的，是他的心灵。我们根据‘他是什么样的人，而不是他拥有什么’来判断他是否富有。”

在这个意义上，心灵指的是勇气、无畏、决心和精神。金钱也许有助于实现这个无与伦比的目标，但至关重要是，心灵正是你独一无二的特质！

穆罕默德（Mahomet）是阿拉伯人的信仰之师，也是伊斯兰教的创始人。他给出的指引是：“当一个人死去时，人们会问‘他给世人留下了什么？’，但天使却在他们俯身坟前时反问‘在他生前，你们有什么善行？’。”

什么是善行？请仔细斟酌以下思想：

美国牧师乔治·D.博德曼（George D. Boardman）说：“我们的行为是我们的命运之种，虽然我们只是把它们播撒在地球的某个角落，但它们却时时刻刻在我们的生命中产生回响。”

美国诗人亨利·沃兹沃斯·朗费罗（Henry Wadsworth Longfellow）说：“我们的行为跟随我们，我们的过去造就了我们的今天。”

英国剧作家理查德·谢里丹（Richard Sheridan）说：“是你的行为，而不是你的寿命，决定了你是否度过了有意义的一生。”

西班牙剧作家、诗人、小说家塞万提斯（Cervantes）说：“善行使我们高尚，我们的行为决定了我们的一生。”

善行，确实是回答天使所提出的问题的答案！

从过去到现在，从赞颂财富到谴责财富，圣人们对财富的评价简直有着天壤之别！如何解释这些截然不同的评价呢？一个可圈可点的理由是：财富对一些人产生了好的影响，而对另一些人产生了坏的影响。以下便是众多贬损财富说法中的一种：

财富能带来幸福吗？

环顾四周，你会看见——

世人在痛苦中泥足深陷！

他们过着难以言喻的悲惨生活！

无论滚滚而来的财富有多少，

人心总是对此来者不拒，并呼唤着

多多益善。

——奥里弗·哥尔斯密（Oliver Goldsmith）

我给大家分享一下我自己的经历吧。这个经历不会引起你的反感，反而会让你觉得心情愉悦。20世纪40年代初，我在洛杉矶商会（Los Angeles Chamber of Commerce）担任总经理一职，那时，我的年薪是1.8万美元。一天，美国最大保险公司的负责人让我负责他们在西部7个州的事务。他说：“伦纳德，我不知道你以后在这里能赚多少钱，但我保证你的年薪不会少于10万美元。”我回答说：“谢谢你，但我并不需要这份工作。”

后来，我又拒绝了另外两份工作：一份是担任全国制造商协会（the National Association of Manufacturers）的主席，另一份是担任总部设在巴黎的国际商会（the International Chamber of Commerce）的执行副主席。这两份工作的薪水与前一份工作的薪水不相上下。

为什么要拒绝呢？用英国人的话来说，这些工作“非我所爱”。我所爱的工作是“更好地理解 and 追求自由的生活方式”！10亿美元和10美分毫无二致，它不能让我偏离我的目标。对于我个人而言，投入这项事业是其乐无穷的，它带给我的享受犹如奇异恩典般妙不可言！

还有一次机会也被我拒绝了。三年前，FEE董事会投票决定把我的工资在原有基础上提高2万美元。我拒绝了这个慷慨的提议。为什么？因为我已经很富有了！我享受着数不胜数的恩典，却只能以微薄之力回报这一切，我只能笔耕不辍地与那些对我们哲学感兴趣的人分享自由的思想 and 理念。

在过去的35年里，FEE有着成千上万的支持者。他们让我能在我们国家的48个州和22个其他国家就我们的生活方式进行演讲和讨论，让我能以低廉的价格为FEE买下这座建于1889年的豪宅——我无法想象还有比这更完美的工作室。我对我的员工和40名受托人充满了感激之情，他们拥有的自由哲学比我所知道的任何董事会所拥有的都要纯粹。

在美国，有成千上万的人的资产超过了100万美元。而且，美国还有千万富翁，也可能有一些亿万富翁。有一些富人是白手起家的，但正是通货膨胀造就了其他百万富翁和亿万富翁。例如，在德国，当通货膨胀达到3 000万马克且人们连一片面包都买不到时，亿万富翁已多如牛毛。

这些观察让我得出一个结论：把美元资产加起来不一定是决定谁富谁穷的最佳方法。实际上，这是旧世界评估财富的方式：土地的面积、城堡的大小和珠宝的数量，以及地窖里有多少农奴、奴隶、仆人或钱币。在这个基础上，传奇人物米达斯（Midas）^[2]、克洛伊索斯（Croesus）^[3]、英格兰国王和德国亿万富翁都会比我更富有。但我认为，他们并不富有！

那么，在我看来，谁是最富有的人呢？那些坚信自由并为崇高的自由理想而奋斗的人。

^[1] 附录部分选自伦纳德·里德的《责任之路》（*The Path of Duty*）。——编者注

^[2] 米达斯，希腊神话中的人物，他因具有点石成金的能力而为人所知。——译者注

^[3] 克洛伊索斯，小亚细亚古国吕底亚的最后一位国王，被认为是第一位发行纯金和纯银货

币的人。直到今天，西方还有“富如克洛伊索斯”（richas Croesus）等说法。——译者注

通往百万富翁之路

在富有创造性的生活中，你可以有数不胜数的通往百万富翁之路。这是一个让你终生寻求思想与理念，以及“读万卷书，行万里路”的过程，这个过程将使你的生活变成一场冒险。

——威尔福德·A. 彼得森（Wilferd A. Peterson）

多年来，彼得森先生每个月都会在《心理科学》（*Science of Mind*）杂志上发表一篇精彩文章。

我对他在1982年2月那期杂志上发表的题为《通往百万富翁之路》的文章很感兴趣，于是向他征求使用许可，他对此表示同意。与此同时，我还附上了自己的一些评论。

我和这位朋友在许多问题上看法一致。创造性的生活应该是我们的第一愿望，那就是竭尽所能地接近神启般的意志！他列举了我们应该为之努力的思想、理念和其他目标。它们以数以百万计的形式存在着，实际上，其存在形式还要多得多！

他认为，在我们的成长过程中，追求这些目标将使我们的生活变成一场冒险，也就是说，追求卓越是一个人所能拥有的最崇高目标！我们要锲而不舍地为不断获取这种认识、感知和觉悟奋斗。在我们的尘世生活中，觉悟的增长决定了我们未来的状态。这正如英国诗人拜伦勋爵（Lord Byron）所写的：“人的觉悟是上帝的圣谕。”

你可以通过思考一百万个伟大的想法而成为百万富翁。在我的《自由主宰一切》（*Let Freedom Reign*）一书中，有一章的标题是“一个富人的自白”，其中，我将自己的一些财产来源坦诚相告：

在过去六七代人的心中，我可能是一个非常富有的人。要记住，我并没有把钱藏着掖着。首先，想想我所做的那些微不足道的事情——归根结底，在所有这些事情中，没有一件事情能让我活下来。我只是为了追求自由的生活方式才阅读、写作和演讲的，我算是一个理论家。现在，看看我在市场中所提供的那一丁点儿不足挂齿的东西吧，我因此获得了各种商品和服务。虽然我要用很厚的一本书才能列出我从别人那里得到的所有东西，但举几个例子也足够了。人们制造了我的钢笔和铅笔，还有打字机、飞机和能在七分之一秒就把我的声音传遍地球的电话。从过去到现在，没有人知道如何制造像铅笔这样简单的东西，也从未有一个人知道如何制造一架波音747飞机里500万个零部件中的任何一个零部件。

如果我只依靠我现在所生产的那点儿微乎其微的东西，那么我根本活不下去。与数以百万计的个人和他们那不计其数的职业相比，我和我所做的事情根本就不值一提。然而，“我已福杯满溢”，我“善有善报”，我所做的微薄之事让我一次次地成了百万富翁。

我们两个人记录成长经历的另一种方式是写日记。我这个习惯坚持了将近30年，从来没有中断过一天。我的每篇日记都以一早的祈祷开始：“上帝，愿我对你的爱能指引我今天的行动和思想。”我每天的日记都是完完整整的。

我的日记是手写的，然后我的秘书会把它们打出来，每年年底都把它们装订成册。现在有50卷，大约250万字。我是怎么开始的呢？那是在得克萨斯州的一个晚上，当时，我写了一篇演讲稿，因为我答应两个月后要在洛杉矶的一个教堂演讲。当时，我突然灵机一动，觉得这是一次不同寻常而又有益的经历，于是便决定写日记。头两个月非常难熬，我一度想就此作罢。但是，既然下定了决心，我就应该坚持下去，怎能轻言放弃呢？最终，苦尽甘来，这成了我人生中最大的乐趣之一。因此，仅仅强调彼得森和里德是百万富翁未免也太轻描淡写了。

享受这种乐趣并不是写日记的唯一理由。思想、洞见、远见和直觉总是灵光一现的，如果没有把它们记录下来，它们就会像梦一般转瞬即逝。这个世界上有数不胜数的人远比我们这些写日记的人聪明。他们会采用这种方法吗？超人也许不会，因为他拥有无与伦比的创造力！但要让所有人拥有自由却不是一蹴而就的。所以，让我们祈祷起码有几个人开始养成写日记的习惯吧！不然就是，人们只要感受到了自己脑海里的灵光一现，就能立即把它们铭记于心。

我的百万富翁同伴建议人们在自己的日记里写满爱情、欢乐、勇气、信仰、宽恕、和平与幸福。有趣的是，我们注意到了一些伟大思想家对这些美德的看法。

歌德（Goethe）：“我们所热爱的东西塑造了我们。”

莎士比亚（Shakespeare）：“爱不是用眼睛看的，而是用心去体会的。”

戴维·H.劳伦斯（David H. Lawrence）：“爱是一门课程。我们要在人类那不计其数的冲突中维持个体的完整性，但我们面对的却是一团乱麻，这真是太难了。”

罗伯特·索斯（Robert South）：“欢乐的社会是魅力无穷的。所以，当欢乐照亮了我的朋友时，它也反射到了我身上；我朋友的欢乐烛光烧得越亮，我的欢乐烛光也就越亮。”

理查德·西比斯（Richard Sibbes）：“没有欢乐，没有那以欢乐为根基的善心，我们就会一事无成。”

保罗·怀特黑德（Paul Whitehead）：“真正的勇气不是庸俗英雄的野蛮气力，而是美德和理性的坚定决心。”

孔子：“见义不为，无勇也。”

弗朗西斯·培根（Francis Bacon）：“从古至今，无论是哲学家还是教士，无论是法律还是信条，都没有像基督教信仰那样大大地提升了公众利益。”

布尔沃利顿（E. G. Bulwer-Lytton）：“如果把信仰原则从人类中剔除，人类的历史不过就是一群羊的历史。”

亚历山大·蒲柏（Alexander Pope）：“人非圣贤，孰能无过。宽恕是神圣的。”

爱德华·汤普森（Edward Thompson）：“和平是人类幸福的自然状态，战争是人类的腐败和耻辱之柱。”

埃德蒙·斯宾塞（Edmund Spenser）：“令人愉悦的和谐与神圣无比的和平滋养了美德，友谊就这样从天而降。”

爱默生（Emerson）：“除了你自己，没有什么能带给你平静。只有原则的胜利才能带给你和平。”

菲利普·G. 哈默顿（Philip G. Hamerton）：“持续不断地磨炼自己，培育自己，让自己变得越来越好，这便是最幸福的生活。”

塞缪尔·柯勒律治（Samuel T. Coleridge）：“幸福只能建立在美德之上，它必须以真理为基础。”

上面这些，都是彼得森和我所借鉴的许多圣人的思想，用彼得森的话说，就是“成长过程中的冒险”。如果一个人除了100万美元以外什么都没有，那么他确实是一位穷人。

那些已经意识到数以百万计个体知识的微小力量的人啊，我要向你们致敬！当自由流动时，它让所有人享有并一直享有自由的生活方式。

你只有详细探究那完美的自由法律，并且习以为常，才不会把法律当成耳旁风，而是会按照法律行事，那么你终会获得福报。

——《雅各书》（*James*）1:25

贫穷的好处

我相信，年轻人会得到数不胜数的好处，但在这其中，贫穷的好处无疑是最大的。

——约西亚·G. 霍兰德（Josiah G. Holland）

我的经验与学识不能证明这位美国记者和作家亲身经历过贫穷。因此，我必须假定他注意到了：对于那些出身贫寒的男男女女来说，除了努力工作之外，他们别无选择。那么结果如何呢？他们获得了成功！

这里有几个例子，他们是一些出身贫寒的人，但随着年龄的增长，他们要么闻名于世，要么富甲一方。安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）家境贫寒，后来却成为美国最伟大的企业家之一。他天性善良，在成为富翁的同时，也成了一位备受瞩目的慈善家。他给后人留下了一个宝贵经验：“去看看那些从普通院校毕业而不得不直接投身于事业，并且一开始就打扫办公室的男孩吧，他可能就是你最应该注意的黑马。”

托马斯·爱迪生（Thomas Edison）出身贫寒。年轻时，他在火车上卖报纸。后来呢？他成了有史以来最伟大的发明天才，而且腰缠万贯！

亚伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）只上过几个月的学。他有多穷呢？他只能从别人那里买到几本书。这种处境激发了他奋发向上的斗志和异于常人的思维。结果如何呢？他成了美国历史上的一位伟大总统！

还有一个引人注目的例子是罗马皇帝图密善（Domitian）。像从古至今的所有独裁者一样，图密善愚不可及，却把自己标榜为学富五车的智者。“充满智慧”的他流放了一个奴隶：爱比克泰德（Epictetus）。然

而，这个奴隶的光芒是如此耀眼，他堪称一面照亮了1500年思想史的镜子，启发了格劳秀斯（Grotius）、康德（Kant）、亚当·斯密和亚当·弗格森（Adam Ferguson）等许多哲学家。

起初，我对他一无所知，后来才恍然大悟——这位奴隶的非凡思想竟是我以前所读过的亚当·斯密和其他人的书籍中的大部分思想的来源。他们的思想是一种终结贫困和政治奴役的哲学。荣耀归于爱比克泰德，他受之无愧地赢得了身后之名。而像图密善这样的人呢？他们使其他人奋起反抗，他们的恶行也为人们所终结。

14年前，FEE发生了一件事，而这件事则表明：正确之法可以把一个中央计划者变成自由市场的信徒。这件事的主人公是一位来自国外的律师，他当时在FEE参加一个研讨会。在参加了几次讲座后，他宣布FEE的自由市场、私有产权和有限政府理念不适合他。他坦率地承认他偏爱集体主义。

由于FEE不是一所教养院，在这种情况下，我们通常会退还他的学费，并与他道别——就像对待他的另外两个同学那样。然而，我们并没有这么做，因为：一是他表达了留下来的愿望；二是在讨论过程中，他没有胡乱引用集体主义的观点；三是他平易近人，其举止和行为富有魅力，让人觉得很舒服。因此，他仍然是一名旁听生。

然后，奇迹出现了！当时，一位FEE的讲师就自由市场如何在促进普遍繁荣和克服贫困方面发挥奇效做了例行的解释。我们的外国朋友突然活过来了，他灵光一闪，叫道：“你们为什么要帮助穷人呢？”他后来回到了自己的国家，成了自由的主要代言人！

一直以来，成为“人群中的黑马”就是我的一个志向。“我做到了吗？”我想答案是肯定的。一方面，因为我生下来就是个穷孩子。在一所普通学校里，我每周工作110个小时，每天打几份工，其中一份是在我所在小镇的两家商店做保洁工作。

我不求名利。我生活的最高目的就是坚持不懈地领会和解释：当我们每个人都可以随心所欲且能创造性地行动时，奇迹就会出现！

我寻找的光明比我现在拥有的更闪亮，那种光明将使我们的国家走出集体主义带给我们的黑暗。我知道的不多，更谦卑地说，我什么都不知道。我认为我的角色和伟大的西班牙哲学家何塞·奥尔特加·加塞特（Jose Ortega y Gasset）的角色是一样的：“我们要找的，就是那一点点光明。当然，你可能别无所求。我所付出的，只是我拥有的东西。就像我能做的那点儿微不足道的事一样，让那些能做更多事的人也更力所能及地做事吧！”许多人与我分享了他们的“更多事”，以至我自己的小蜡烛也能被点亮。这是驱散黑暗并走向光明的阶梯，在这里，自由似乎成了一种生活方式。

为什么那么多富裕的人认为自己是穷人呢？他们拥有任何想要的食物，拥有在每种场合所需要的衣服，拥有梦想的假期。出行时，他们不仅有车子，还有能前往世界各地的飞机。为什么呢？因为比他们显赫的人比比皆是。他们有钱，但嫉妒使他们对事实视若无睹。美国教育家布朗森·奥尔科特（Bronson Alcott）写道：“无知者的可悲之处在于他们不知道自己的无知。”这些可怜的人，不知道他们不仅比三万五千年前的克鲁马努人（Cro-Magnon）富裕了几千倍，而且比英国工业革命前的国王也更富有。我们应该同情他们，而不是嘲笑他们。

请允许我就贫困问题谈几点看法，这对那些没有意识到自己拥有物质财富的人可能会有所启发。

我首先要引用希腊哲学家普鲁塔克（Plutarch）的话：“只有当贫穷来自懒惰、放纵、奢侈和愚蠢的时候，它才是可耻的。”多么明智啊！与我们这个时代那些“认为”自己正经受贫困折磨的人相比，这个希腊人才算得上是生活在贫困中的人。普鲁塔克从来没有梦想过我们旅行时乘坐的飞机，也没有梦想过汽车、电话、电灯、铁路、电锯或其他无数的物质享受，但他也意识到不良品质给贫穷披上了不光彩的外衣。

雅典政治家伯里克利（Pericles）谈到了贫穷及战胜贫穷的方法：“不能忍受贫穷是可耻的，但是，如果不知道怎样用工作把它赶走，这就是一件更可耻的事情。”这与卡内基对工作价值的认识是一致的！

美国记者阿瑟·布里斯班（Arthur Brisbane）也持有同样的观点：“由人类组成的国家尽管会相对贫穷，但还是可以获得财富和幸福的。财富是达到目的的手段，而不是目的本身。”正如我一遍又一遍写过的，财富是使人们摆脱世俗琐事的手段，从而使人们可以腾出时间从事创造性活动。

奥利弗·戈德史密斯（Oliver Goldsmith）发现：“虽然鲁莽往往是一种罪恶，但这个世界最具有力量的罪恶代言人还是贫穷。”数以百万计自认为是“穷人”的人成功地获得了政府的资助。实际上，他们只是在拆东墙补西墙。结果怎样呢？通货膨胀率逐年增加。真是罪恶滔天啊！如果不制止通货膨胀，那么每个人都会陷入贫困！

如果我们真正关心穷人，那么请让我们关上政治干预之门，请让我们向每个人敞开自由之门，把自由的恩典赐给他们。

提升公共利益

维护宪法所规定的个人行动自由，不是要贬低公共利益，而是要提升公共利益。维护整个社会的利益的最好办法就是，坚决反对各种任意限制社会成员自由的行为。

——乔治·萨瑟兰（George Sutherland）

这位政治家出生于英国，在密歇根大学法学院（the University of Michigan Law School）学习法律，在犹他州（Utah）从事法律工作。1901—1903年，他是美国众议院的一员。1905—1917年，他是一名参议员。1922—1938年，他担任美国最高法院的大法官。

目前，美国的大多数公民对《独立宣言》（the Declaration of Independence）、《宪法》（the Constitution）和《人权法案》（the Bill of Rights）根本就一窍不通。

另外，和对历史上最伟大的作家所写的最伟大的政治经济学著作与精神文献一样，萨瑟兰对这些著作已经融会贯通了。他认为，《独立宣言》第二段中所蕴含的基本前提是，将美国的人民-政府关系实验与其他所有实验区分开来：

我们认为下述真理是不言而喻的：人人生而平等，造物主赋予了他们若干不可剥夺的权利，其中包括生存、自由和追求幸福的权利。为了保障这些权利，人类在他们之间建立了政府，而政府的正当权力是经被治理者的同意产生的。

想想看，这些签署者在很大程度上都是有钱人。他们所面临的前景不是获得财富，而是遭受各种损失。请问，这种损失到底是什么呢？他

们签署的文件有可能会成为自己的死刑执行令。这样看来，他们的荣辱观与大众的看法是如此格格不入！

在这些签署者中，24人是受过良好教育的律师和法官，11人是各个行业的商人，9人是农民和庄园主，他们都是有钱人。他们愿意以自己的幸福为代价，其最可喜的结果是在一项前所未有的自由原则基础上建立一个新生国家，而最糟糕的结果则是绞刑之灾！

可以说，他们中的每一个人都付出了沉重的代价！9人很快就陷入了贫困；5人被英国人俘虏，遭受牢狱之灾，几年后就失去了生命；12人的家园、农场或庄园被英国人洗劫一空；9人在战乱中死亡，要么死于子弹，要么就是身体不堪重负。很少有人能寿终正寝。他们承诺过，也付出了代价，而在这样做的过程中，他们把自由带给了我们。换作是你，你会签署那个宣言吗？只要你无视那些反对和谩骂之声，竭尽全力使我们的开国元勋留给美国人的自由重现人间，你的答案就是肯定的。让我们向他们的智慧、勇气和英雄事迹致敬！[\[1\]](#)

萨瑟兰法官坚持认为我们应该重视公共利益，他指的是我们宪法中规定的利益。理所当然，我似乎要在这里重复一下我在以前一本书中所阐述的一些发现。

什么是奇迹？词典是这么解释的：“一种明显违背已知科学规律的事件或行为，因此被认为是由超自然原因造成的，甚至是上帝的行为。”这说的正是一种创造啊！

为什么赞成、接受和遵守自由的生活方式的人是如此之少呢？坦白地说，我和许多人一样，一直在说“这很难解释”。现在，我看到的真相是什么呢？真相就是，任何人都不能也永远不能解释自由的奇迹。如果对此进行解释的一个要求是清晰明了、通俗易懂和具有说服力，那么我们中的某个人或更多人便需要在人类层面上理解和解释人类行动的每一个方面，即人类创造力的每一个方面。但是，从古至今都没有人拥有这

样的智慧。当然，相信自由也并不需要这种无所不知的人。

如果正确地看待万事万物——无一例外地包括生命的每一种形式，那么它们都是某种奇迹。然而，无论是过去还是现在，在所有可找到的著名知识分子的著作中，对此表示同意的寥寥无几。一个值得注意的例外是英国神学家罗伯特·索斯，他写道：“奇迹不是由任何一种已知造物力量成就的，因此，它是神圣的全能者的产物。”

许多人把自由当作一种可以解释的生活方式，而不是一种奇迹。他们自己不能解释自由，也不知道谁能解释自由，他们认为社会主义更容易解释。因此，比起社会主义，他们对自由的尊重是少得多的。

除了极少数人以外，绝大多数人都对自由的奇迹视而不见。爱迪生或许是有史以来最伟大的发明天才，他对这种视而不见给出了一种解释：“每个人所了解的每样东西，都不及那样东西本身百分之一的百万分之一。”

当然，这是一种比喻。他可以说是百分之一的十亿分之一或亿万分之一。与无穷无尽的意识相比，我们有限的人不过是宇宙领域中的一个小点。领悟到这一点之后，一个人知道的越多，就越意识到他知道的是多么少……这才是肉体凡胎的人类的智慧的萌芽。

为什么自由不被人们认为是一个奇迹呢？我们可以用很多理由来解释。其中一个理由就是：我们的日常生活中充满了奇迹，而奇迹太多了，以至它成了人们司空见惯的事。没有人对此进行“反驳”。我用电话的例子进行反驳吧！只需要七分之一秒，我就可以把我的声音以光速传送到世界各地。虽然很少有人会认为这些最近出现的东西是某种奇迹，但我也从未听到有人说它不是。这并不矛盾！在过去的几十年里，从盘尼西林到喷气式飞机，数以百万计的奇迹既被认为是理所当然的，也被认为是大自然的奇迹，如此渺小却又如此伟大。

英国神学家弗劳德（Froude）写道：“信仰的可靠性如何才能禁得起真正的考验呢？且看它的实践效果吧！”那么，坚信那种无法解释的奇迹——自由——是可行的吗？毫无疑问，答案是肯定的。为什么？因为个人自由地按自己的意愿采取创造性的行动，这在物质、道德和精神上都是完全正当的。

在我们的实际生活中，自由创造了无数的奇迹，历史上最伟大的奇迹就是美国奇迹。

我们应该可以很好地解释一个细节，但据我所知，人们并没有将这个细节很好地表达出来，以至人们还不能就其进行有效的讨论。这个细节与个体差异有关，让我们尽力把这些事实用简单明了的俗语表达出来吧。

我们中的任何两个人都是截然不同的。的确，现在的这个人绝不是这个人在不久之前的那个人。自始至终，万物都处在变化之中。当我们那不足挂齿的各种专业知识可以自由流动时，它们就会组合起来，就像水滴形成海洋一样，这些汇聚起来的点点滴滴便造就了奇迹。

最后，我们还从杰出的法国人亚历克西斯·德·托克维尔（Alexis de Tocqueville）那里找到了蛛丝马迹。首先是一些背景知识。在19世纪中叶，许多政府派了各自的代表来到美国，以查明美国成功而它们失败的原因。他们都带着错误的答案回家了，而托克维尔独自做出了最重要的发现：

美国的伟大和天才之处在哪？我试图找到答案。穿过她那肥沃的田野和无边无际的森林，拜访她那数不胜数的学术机构，翻阅她那无与伦比的宪法，我都没有找到答案。直到去了美国的教堂，发现里面充满了正义，我才找到了答案。美国因其虔诚而伟大。当美国失去虔诚时，美国也将不再伟大。

托克维尔的其他一些思想也支持了这一论点：

某地能成为鱼米之乡，不仅仅是因为那里土壤肥沃，更是因为耕种土地的人是自由的。事实上，如果人们仅仅因为自由所带来的物质利益而珍视自由，那么他们绝不会长久地享有自由。

因为只有在真正珍视自由的国家，一个人才能自由地说话、生活和呼吸.....如果一个要求自由的人除了自由本身什么都想要，那么他生来就是一个奴隶。

有些国家流淌着自由之血，并准备好面对保卫自由的重大危险和困难.....其他一些国家只要繁荣起来，就会对自由兴趣全无，那里的人们让自由从他们的指尖溜走，他们从未捍卫自由，因为他们害怕失去自己现在享有的一切。实际上，他们现在享有的这一切全要仰仗自由。我们很容易看出，这些国家所缺乏的正是对自由的真正热爱。我承认，这种崇高的理想是说不清道不明的，因为它（自由的奇迹）是一种只可意会不可言传的东西。

伟大的发明天才查尔斯·F. 凯特灵（Charles F. Kettering）曾把一个绝妙的定理送给热爱自由的人们：“那些震惊世人的伟大东西都是源于一些人的梦想，然后有些人就会觉得自己也许能做到，最后有些人就会下决心一定要做到。”

让我们相信，自由的奇迹将重现人间！

[1] 以上大部分内容选自一部伟大的著作，即《美国的选择》。

自我提升

抵制诱惑，拒绝邪念，不出恶语，追寻崇高之志，是人类开启更丰富多彩的生活和更高情远致的品格这项伟大运动的小小动力。

——威尔伯·菲斯克（Wilbur Fisk）

以上这句话出自美国神学家威尔伯·菲斯克。对于这篇文章的主旨来说，这段话是一个精妙绝伦的开端，该文正是要对自我控制、自我反省、自我提升和自我认识等美德进行探究。

关于自我控制，歌德自问自答，直击要害：“最好的政府是什么样的？最好的政府教会我们管理自己。”他并没有否认那种恰如其分的有限公民政府的价值。我们如果有足够多的人来管理自己，就不需要政府给公民发放补贴，也不需要政府管理公民。

塞缪尔·斯迈尔斯（Samuel Smiles）补充道：“由于缺乏自制，许多人终其一生都在与那些由自己造成的困难做斗争，并因为自己的粗暴无礼而无法取得成功；而其他入也许天赋平平，但他们仅仅通过坚持不懈、心平气和与自我控制这样的方式就取得了成功。”为什么这么多人终其一生都在与那些由自己造成的困难做斗争呢？就像斯迈尔斯所说的，因为他们做不到自制。那么他们究竟缺乏什么呢？是一种要克服一切的强大力量，没有这种力量，他们就会看轻自己，因而也就意识不到自己的潜力可能是巨大的。许多天赋平平的人克服了这一弱点，成功地挖掘了自己的独特潜能，并取得了成功。

苏格兰神学家约翰·凯尔德（John Caird）为我们的启蒙运动又增添了一句良言：“自我控制确实是地球上最高贵的东西，比起对声望与权势的占有欲，它是一种高尚得多的抱负。真正的胜利是灵魂征服所有思

想，并遵从天命。只有自己心中的君主才是真正的君主。”

自我控制确实是地球上至高无上的东西，比王权还要崇高。这是一种比政治上的官僚主义更高级的秩序，后者会强制把它们“全知”强加给公民。那些头脑简单的官僚主义者完全不知道自由和不受约束的市场是如何创造奇迹的。因此，对于“地球上至高无上的东西”来说，这些人是某种威胁。在这方面，我们还可以看看美国汽车工人联合会（United Auto Workers）前主席沃尔特·鲁瑟（Walter Reuther）多年来的“思考”。他说：“数以百万计的私人经济决策是彼此独立的，只有傻瓜才会相信它们最终会以某种方式协调起来，把我们带到我们想去的地方。”沃尔特·鲁瑟和他的兄弟维克多（Victor）早年曾在苏联接受“经济学”教育。

我们接下来再来谈谈自我反省。古罗马斯多葛派哲学家卢修斯·A. 西尼加（Lucius A. Seneca）暗示了我们每个人要如何好好地审视自己：“我们每天晚上都应该问问自己——我今天到底做了什么错事？控制了哪些激情？抵制了什么诱惑？获得了哪些美德？如果我们每天为自己的恶习忏悔，我们身上的恶习就会减少。”所谓“每天忏悔”，就是每天承认自己的错误。圣·奥古斯丁（Saint Augustine）写道：“为恶行忏悔，善行就开始了。”

不应该被忽视的还有自我提升。著名飞行员查尔斯·林德伯格（Charles Lindbergh）生前曾写道：“改善生活方式比传播生活方式更重要。如果我们自己的生活方式使别人感到满意，那么它将自动蔓延。如果不是这样，那么任何武力都不可能一直将任何一种生活方式强加给其他人。”这句话强调的是，竭力把某种观念强加给其他人是一种非常愚蠢的行为。正确的方法是什么呢？那就是专注于自我提升。如果一个人变得足够优秀，那么其他人便会向他取经。如果没人找你，你自己就得做功课！那些在政治上自以为无所不知的人以希特勒和他的同类（军队）为榜样，从而诉诸武力，但这是毫无助益的，这种方式与启蒙的方式截然相反。

一个多世纪以前，英国小说家布尔沃-利顿说过一句话，我经常引用：

古语说的是“认识你自己”，“自我提升”则是一种现代说法。我们的伟大目标不是使自己的激情和天赋在我们必须放弃的外部事物中消耗，而是要从内培育那些使我们能一直保持前进的品质。

德国学者托马斯·肯比斯（Thomas À Kempis）给了我们一些关于自我认识的思考：“最能获益良多的高等知识是关于自我认识的知识。看轻自己的优点，看重别人的优点，是一种智慧的体现。所有的人都有缺点，但你不应该认为谁比你的缺点更多或更大。”

威尔伯·菲斯克和我一样相信，当我们能克服诱惑和其他弱点时，我们就能“使人类拥有更丰富多彩的生活和更高情远致的品格”。正如罗马人贺拉斯（Horace）所写：“逆境能激发人的才能。如果这些才能处在优越的环境中，那么它们便会处于休眠状态。”在过去的几十年里，我们曾历经千难万阻，如今，这些苦难终将激发我们的聪明才智，从而使我们过上“吹入沧溟始自由”般的生活。

乐观生活

相信自己可以做到那些不可能的事。当生活中的有些事情让你想哭的时候，你可以试着去笑。当觉得自己缺乏某种才能的时候，你可以试着表现出自己有这种才能。当觉得没有什么值得感激的时候，你可以给曾经改变你生活的人写一封感谢信。向那些热情、开朗的人敞开心扉。

——诺曼·文森特·皮尔（Norman Vincent Peale）

30多年前，我结识了皮尔博士，那时他刚把他的新书《快乐与热情的宝库》（*The Treasury of Joy and Enthusiasm*）寄给我。他是有史以来最受欢迎的励志作家之一。他的三部杰出著作是《积极思考的力量》

（*The Power of Positive Thinking*）、《自信生活指南》（*A Guide to Confident Living*）和《如果你认为你行，你就行》（*You Can if You Think You Can*），这些书都揭示了他那值得称赞的乐观思想。他著作等身，四处举办讲座，除此之外，他还是纽约市大理石学院教堂的牧师。

皮尔博士是我这篇文章的灵感来源。与我同时代的其他人的思想相比，一直以来最让我觉得“心有戚戚焉的”就是皮尔博士的思想。首先，最重要的就是他的乐观。正如一位哲人所写的那样：“那属于美国人的伟大福音迟早会实现。”什么样的福音呢？把政府从赋予人类权利的赋予者的位置上拉下来，而用造物主来代替！以下是一位不知名作者的一些远见卓识：

世界不会毁灭，人类不会灭亡，文明不会崩溃，光明一直都在。人类正在经历一个艰难时期，但人类在其漫长的历史中已经克服了许多困难，并一直在克服困难，人类的力量是势不可当的。

不要担心宇宙会坍塌。宇宙不会坍塌，而且不管怎样，你对这个问

题无能为力。光明一直都在。如果人类的生存取决于你或我，这就预言了人类的伟大征程必将走向失败，难道不是这样吗？

光明一直都在，天堂仍然耸立云间。你所要做的就是，在似乎有麻烦存在的地方认识到造物主与你同在，竭尽所能地尽职尽责，静待暴风雨结束。

这是一种乐观的态度，它与悲观的态度截然不同。这对于避免滑向那种无所不知的狂妄也是极其有益的。请保持冷静，让风暴自我毁灭。同时，这也是一种高度虔诚的态度，并与皮尔博士的道德和精神气质完全相符。

这篇文章包括皮尔博士对正直生活的六条建议，以及我的评论。

相信自己可以做到那些不可能的事。在电话被发明之前，我们不可能在半个足球场的距离之外听到其他人的声音。但亚历山大·格雷厄姆·贝尔（Alexander Graham Bell）相信自己可以做到那些不可能的事。结果呢？环绕地球的光速出现了：七分之一秒！

蓄电池也是一件不可能的事吧？据报道，世界上最伟大的发明天才爱迪生在成功制造出蓄电池之前，进行了5万次实验。在他成功之后，有人问他，从事这种这么长时间都没有成果的工作，他是否会感到气馁。“什么成果？”他大声说，“为什么说没有成果，我学到了5万件我以前不知道的事情啊。”他的5万个问题是一种伪装的恩赐！我们的问题也是如此。

当生活中的有些事情让你想哭的时候，你可以试着去笑。以人人享有自由为目标的大多数公民对我们正滑向集体主义这一事实感到悲哀。他们绝望了，对于柳暗花明也失去了希望。“他们想哭”恰当地描述了他们的沮丧。他们的服输使集体主义者的目标更容易实现，这样的悲伤使每一天都成为世界末日。沃尔特·罗利爵士（Sir Walter Raleigh）写

道：“悲伤是你最危险的伴侣，它把坏变成恶，把恶变成一发不可收拾的糟糕。”

当觉得自己缺乏某种才能的时候，你可以试着表现出自己有这种才能。我们中的一些人，包括我自己，觉得自己缺乏某种才能（能力）去足够清晰地解释自由哲学。据我所知，没有人能把这件事做得尽善尽美。在人类层面解释创造力所面临的困难与每个人在试图描述造物本身时所面临的困难是相差无几的。然而，我们必须牢记一个振奋人心的事实，即成功是通过克服困难实现的。英国评论家和作家威廉·黑兹利特（William Hazlitt）阐明了困难的价值：“我们的精力与其遇到的阻力成正比。我们付出的一切并没有什么了不起的，我们仅仅是在一种自己觉得不得不面对的困难面前拼尽了全力；我们所坚持的也并不值得称赞，我们仅仅是出于自己那种克服困难的自尊心而坚持不懈。”

法国剧作家莫里哀（Moliere）说：“障碍越大，克服它的人就越觉得荣耀。我们所遇到的困难是衬托美德之神的侍女。”

埃德蒙·伯克（Edmund Burke）说：“困难是由最高护卫者和立法者送给我们的思想导师。最高护卫者和立法者比我们更了解自己，也让我们更了解自己。与我们进行角斗的人能增强我们的勇气，磨砺我们的技能。我们的对手是我们的帮手。”

确实，对困难的观察使我们清楚地认识到，正是困难，让我们在追求自由的过程中日复一日地磨炼自己，从而使技能得到了极大的提高！

当觉得没有什么值得感激的时候，你可以给曾经改变你生活的人写一封感谢信。在我83年的人生中，我每一天都觉得自己要对很多事表示感谢。要给那些使我的生活发生改变的人写感谢信吗？是，我应该要给那些帮助我思考的同时代人写这封信。但对我帮助最大的是那些早已名垂青史的人，如孔子、苏格拉底、埃德蒙·伯克、弗雷德里克·巴斯夏、亚当·斯密、华盛顿、杰斐逊、林肯、爱默生，还有其他很多人。

但我却没能给他们写感谢信。那怎么办呢？

在我的28本书中，我一次又一次地引用这些才智过人、道德高尚的精神巨人的箴言，这些箴言也出现在FEE写给5万名读者的便笺中。反过来，读者也在他们的生活中做着同样的事情。结果怎样呢？与那些在墓穴中安息的圣贤不一样，我所引用的这些智慧之语依然保持着无穷的活力。也就是说，这些智慧箴言深受一代又一代的人喜爱。

无论是现在还是将来，通过发现和分享真理来增进大家对自由的理解，并有这样的机会来为他人服务，我感激涕零。

向那些热情、开朗的人敞开心扉。爱默生写道：“世界史册上记录的每一次具有指导意义的伟大运动都是激情的胜利。没有激情，就不会有任何伟大的成就。”我们这里有如此多的公民感到绝望，他们对未来感到毫无希望。如果他们能听取英国诗人塞缪尔·柯勒律治的建议，那该有多好。柯勒律治说：“在自由事业中投入的坚定不移的道德和信仰激情，和在古老的清教徒时代投入的一样让人不可抗拒。”正是那个时代的清教徒及其非凡的思想为《独立宣言》奠定了基础。

我喜欢英国神学家罗伯特·索斯对乐观之人的评价：“欢乐的社会是魅力无穷的。所以，当欢乐照亮了我的朋友时，它也反射到了我身上；我朋友的欢乐烛光烧得越亮，我的欢乐烛光也就越亮。”

所以，让我们快乐地实践自由，乐观地生活下去吧！

Introduction

Eloquent. Extraordinary. Timeless. Paradigm-shifting. Classic. Half a century after it first appeared, Leonard Read's "I, Pencil" still evokes such adjectives of praise. Rightfully so, for this little essay opens eyes and minds among people of all ages. Many first-time readers never see the world quite the same again.

Ideas are most powerful when they're wrapped in a compelling story. Leonard's main point-economies can hardly be "planned" when not one soul possesses all the know-how and skills to produce a simple pencil-unfolds in the enchanting words of a pencil itself. Leonard could have written "I, Car" or "I, Airplane," but choosing those more complex items would have muted the message. No one person-repeat, no one, no matter how smart or how many degrees follow his name-could create from scratch a small, everyday pencil, let alone a car or an airplane.

This is a message that humbles the high and mighty. It pricks the inflated egos of those who think they know how to mind everybody else's business. It explains in plain language why central planning is an exercise in arrogance and futility, or what Nobel laureate and Austrian economist F. A. Hayek aptly termed "the pretence of knowledge."

Indeed, a major influence on Read's thinking in this regard was Hayek's famous 1945 article, "The Use of Knowledge in Society." In demolishing the spurious claims of the central planner of the day, Hayek wrote, "This is not a dispute about whether planning is to be done or not. It is a dispute as to

whether planning is to be done centrally, by one authority for the whole economic system, or is to be divided among many individuals.”

Maximilien Robespierre is said to have blessed the horrific French Revolution with this chilling declaration: “On ne saurait pas faire une omelette sans casser des oeufs.” Translation: “One can’t expect to make an omelet without breaking eggs.” A consummate statist who worked tirelessly to plan the lives of others, he would become the architect of the Revolution’s bloodiest phase—the Reign of Terror of 1793-1794. Robespierre and his guillotine broke eggs by the thousands in a vain effort to impose a utopian society with government planners at the top and everybody else at the bottom.

That French experience is but one example in a disturbingly familiar pattern. Call them what you will—interventionists, collectivists, statist-history is littered with their presumptuous plans for rearranging society to fit their vision of the common good, plans that always fail as they kill or impoverish other people in the process. If such a system ever earns a final epitaph, it will be this: Here lies a contrivance engineered by know-it-alls who broke eggs with abandon but never, ever created an omelet.

None of the Robespierres of the world knew how to make a pencil, yet they wanted to remake entire societies. How utterly preposterous, and mournfully tragic!

But we will miss a large implication of Leonard Read’s message if we assume it aims only at the tyrants whose names we all know. The lesson of “I, Pencil” is not that error begins when the planners plan big. It begins the moment one tosses humility aside, assumes he knows the unknowable, and employs the force of the State against peaceful individuals. That’s not just a national disease. It can be very local indeed.

In our midst are people who think that if only they had government power on their side, they could pick tomorrow's winners and losers in the marketplace, set prices or rents where they ought to be, decide which forms of energy should power our homes and cars, and choose which industries should survive and which should die. They should stop for a few moments and learn a little humility from a lowly writing implement.

While "I, Pencil" shoots down the baseless expectations for central planning, it provides a supremely uplifting perspective of the individual. Guided by Adam Smith's "invisible hand" of prices, property, profits, and incentives, free people accomplish economic miracles of which socialist theoreticians can only dream. As the interests of countless individuals from around the world converge to produce pencils without a single "master mind," so do they also come together in free markets to feed, clothe, house, educate, and entertain hundreds of millions of people at ever higher levels.

With great pride, FEE publishes this new edition of "I, Pencil" to mark the essay's 50th anniversary. Someday there will be a centennial edition, maybe even a millennial one. This essay is truly one for the ages.

Lawrence W. Reed, President

Foundation for Economic Education

I am a lead pencil-the ordinary wooden pencil familiar to all boys and girls and adults who can read and write.

Writing is both my vocation and my avocation; that's all I do.

You may wonder why I should write a genealogy. Well, to begin with, my story is interesting. And, next, I am a mystery more so than a tree or a

sunset or even a flash of lightning. But, sadly, I am taken for granted by those who use me, as if I were a mere incident and without background. This supercilious attitude relegates me to the level of the commonplace. This is a species of the grievous error in which mankind cannot too long persist without peril. For, the wise G. K. Chesterton observed, "We are perishing for want of wonder, not for want of wonders."

I, Pencil, simple though I appear to be, merit your wonder and awe, a claim I shall attempt to prove. In fact, if you can understand me-no, that's too much to ask of anyone-if you can become aware of the miraculousness which I symbolize, you can help save the freedom mankind is so unhappily losing. I have a profound lesson to teach. And I can teach this lesson better than can an automobile or an airplane or a mechanical dishwasher because-well, because I am seemingly so simple.

Simple? Yet, not a single person on the face of this earth knows how to make me. This sounds fantastic, doesn't it? Especially when it is realized that there are about one and onehalf billion of my kind produced in the U.S.A. each year.

Pick me up and look me over. What do you see? Not much meets the eye-there's some wood, lacquer, the printed labeling, graphite lead, a bit of metal, and an eraser.

I Innumerable Antecedents

Just as you cannot trace your family tree back very far, so is it impossible for me to name and explain all my antecedents. But I would like to suggest enough of them to impress upon you the richness and complexity of my background.

My family tree begins with what in fact is a tree, a cedar of straight grain that grows in Northern California and Oregon. Now contemplate all the saws and trucks and rope and the countless other gear used in harvesting and carting the cedar logs to the railroad siding. Think of all the persons and the numberless skills that went into their fabrication: the mining of ore, the making of steel and its refinement into saws, axes, motors; the growing of hemp and bringing it through all the stages to heavy and strong rope; the logging camps with their beds and mess halls, the cookery and the raising of all the foods. Why, untold thousands of persons had a hand in every cup of coffee the loggers drink!

The logs are shipped to a mill in San Leandro, California. Can you imagine the individuals who make flat cars and rails and railroad engines and who construct and install the communication systems incidental thereto? These legions are among my antecedents.

Consider the millwork in San Leandro. The cedar logs are cut into small, pencil-length slats less than one-fourth of an inch in thickness. These are kiln dried and then tinted for the same reason women put rouge on their faces. People prefer that I look pretty, not a pallid white. The slats are waxed and

kiln dried again. How many skills went into the making of the tint and the kilns, into supplying the heat, the light and power, the belts, motors, and all the other things a mill requires? Sweepers in the mill among my ancestors? Yes, and included are the men who poured the concrete for the dam of a Pacific Gas & Electric Company hydroplant which supplies the mill's power!

Don't overlook the ancestors present and distant who have a hand in transporting sixty carloads of slats across the nation.

Once in the pencil factory-\$4,000,000 in machinery and building, all capital accumulated by thrifty and saving parents of mine-each slat is given eight grooves by a complex machine, after which another machine lays leads in every other slat, applies glue, and places another slat atop-a lead sandwich,so to speak. Seven brothers and I are mechanically carved from this "wood-clinched" sandwich.

My "lead" itself-it contains no lead at all-is complex.The graphite is mined in Ceylon [Sri Lanka]. Consider these miners and those who make their many tools and the makers of the paper sacks in which the graphite is shipped and those who make the string that ties the sacks and those who put them aboard ships and those who make the ships. Even the lighthouse keepers along the way assisted in my birth-and the harbor pilots.

The graphite is mixed with clay from Mississippi in which ammonium hydroxide is used in the refining process. Then wetting agents are added such as sulfonated tallow-animal fats chemically reacted with sulfuric acid. After passing through numerous machines, the mixture finally appears as endless extrusions-as from a sausage grinde-cut to size, dried,and baked for several hours at 1,850 degrees Fahrenheit. To increase their strength and smoothness the leads are then treated with a hot mixture which includes candelilla wax from Mexico, paraffin wax, and hydrogenated natural fats.

My cedar receives six coats of lacquer. Do you know all the ingredients of lacquer? Who would think that the growers of castor beans and the refiners of castor oil are a part of it? They are. Why, even the processes by which the lacquer is made a beautiful yellow involve the skills of more persons than one can enumerate!

Observe the labeling. That's a film formed by applying heat to carbon black mixed with resins. How do you make resins and what, pray, is carbon black? My bit of metal-the ferrule is brass. Think of all the persons who mine zinc and copper and those who have the skills to make shiny sheet brass from these products of nature. Those black rings on my ferrule are black nickel. What is black nickel and how is it applied? The complete story of why the center of my ferrule has no black nickel on it would take pages to explain.

Then there's my crowning glory, inelegantly referred to in the trade as "the plug," the part man uses to erase the errors he makes with me. An ingredient called "factice" is what does the erasing. It is a rubberlike product made by reacting rapeseed oil from the Dutch East Indies [Indonesia] with sulfur chloride. Rubber, contrary to the common notion, is only for binding purposes. Then, too, there are numerous vulcanizing and accelerating agents. The pumice comes from Italy; and the pigment which gives "the plug" its color is cadmium sulfide.

II No One Knows

Does anyone wish to challenge my earlier assertion that no single person on the face of this earth knows how to make me?

Actually, millions of human beings have had a hand in my creation, no one of whom even knows more than a very few of the others. Now, you may say that I go too far in relating the picker of a coffee berry in far-off Brazil and food growers elsewhere to my creation; that this is an extreme position. I shall stand by my claim. There isn't a single person in all these millions, including the president of the pencil company, who contributes more than a tiny, infinitesimal bit of know-how. From the standpoint of know-how the only difference between the miner of graphite in Ceylon and the logger in Oregon is in the type of know-how. Neither the miner nor the logger can be dispensed with, any more than can the chemist at the factory or the worker in the oil field-paraaff in being a by-product of petroleum.

Here is an astounding fact: Neither the worker in the oil field nor the chemist nor the digger of graphite or clay nor any who mans or makes the ships or trains or trucks nor the one who runs the machine that does the knurling on my bit of metal nor the president of the company performs his singular task because he wants me. Each one wants me less, perhaps, than does a child in the first grade. Indeed, there are some among this vast multitude who never saw a pencil nor would they know how to use one. Their motivation is other than me. Perhaps it is something like this: Each of these millions sees that he can thus exchange his tiny know-how for the goods and services he needs or wants. I may or may not be among these items.

III No Master Mind

There is a fact still more astounding: The absence of a master mind, of anyone dictating or forcibly directing these countless actions which bring me into being. No trace of such a person can be found. Instead, we find the Invisible Hand at work. This is the mystery to which I earlier referred.

It has been said that “only God can make a tree.” Why do we agree with this? Isn’t it because we realize that we ourselves could not make one? Indeed, can we even describe a tree? We cannot, except in superficial terms. We can say, for instance, that a certain molecular configuration manifests itself as a tree. But what mind is there among men that could even record, let alone direct, the constant changes in molecules that transpire in the life span of a tree? Such a feat is utterly unthinkable!

I, Pencil, am a complex combination of miracles: a tree, zinc, copper, graphite, and so on. But to these miracles which manifest themselves in Nature an even more extraordinary miracle has been added: the configuration of creative human energies—millions of tiny know-hows configuring naturally and spontaneously in response to human necessity and desire and in the absence of any human masterminding! Since only God can make a tree, I insist that only God could make me. Man can no more direct these millions of know-hows to bring me into being than he can put molecules together to create a tree.

The above is what I meant when writing, “If you can become aware of the miraculousness which I symbolize, you can help save the freedom

mankind is so unhappily losing.” For, if one is aware that these know-hows will naturally, yes, automatically, arrange themselves into creative and productive patterns in response to human necessity and demand—that is, in the absence of governmental or any other coercive masterminding then one will possess an absolutely essential ingredient for freedom: a faith in free people. Freedom is impossible without this faith.

Once government has had a monopoly of a creative activity such, for instance, as the delivery of the mails, most individuals will believe that the mails could not be efficiently delivered by men acting freely. And here is the reason: Each one acknowledges that he himself doesn’t know how to do all the things incident to mail delivery. He also recognizes that no other individual could do it. These assumptions are correct. No individual possesses enough know-how to perform a nation’s mail delivery any more than any individual possesses enough know-how to make a pencil. Now, in the absence of faith in free people—in the unawareness that millions of tiny knowhows would naturally and miraculously form and cooperate to satisfy this necessity—the individual cannot help but reach the erroneous conclusion that mail can be delivered only by governmental “masterminding.”

IV Testimony Galore

If I, Pencil, were the only item that could offer testimony on what men and women can accomplish when free to try, then those with little faith would have a fair case. However, there is testimony galore; it's all about us and on every hand. Mail delivery is exceedingly simple when compared, for instance, to the making of an automobile or a calculating machine or a grain combine or a milling machine or to tens of thousands of other things. Delivery? Why, in this area where men have been left free to try, they deliver the human voice around the world in less than one second; they deliver an event visually and in motion to any person's home when it is happening; they deliver 150 passengers from Seattle to Baltimore in less than four hours; they deliver gas from Texas to one's range or furnace in New York at unbelievably low rates and without subsidy; they deliver each four pounds of oil from the Persian Gulf to our Eastern Seaboard-halfway around the world-for less money than the government charges for delivering a one-ounce letter across the street!

The lesson I have to teach is this: Leave all creative energies uninhibited. Merely organize society to act in harmony with this lesson. Let society's legal apparatus remove all obstacles the best it can. Permit these creative know-hows freely to flow. Have faith that free men and women will respond to the Invisible Hand. This faith will be confirmed. I, Pencil, seemingly simple though I am, offer the miracle of my creation as testimony that this is a practical faith, as practical as the sun, the rain, a cedar tree, the good earth.

Afterword

Leonard Read's delightful story, "I, Pencil," has become a classic, and deservedly so. I know of no other piece of literature that so succinctly, persuasively, and effectively illustrates the meaning of both Adam Smith's invisible hand-the possibility of cooperation without coercion-and Friedrich Hayek's emphasis on the importance of dispersed knowledge and the role of the price system in communicating information that "will make the individuals do the desirable things without anyone having to tell them what to do."

We used Leonard's story in our television show, *"Free to Choose,"* and in the accompanying book of the same title to illustrate "the power of the market" (the title of both the first segment of the TV show and of chapter one of the book).

We summarized the story and then went on to say: "None of the thousands of persons involved in producing the pencil performed his task because he wanted a pencil. Some among them never saw a pencil and would not know what it is for. Each saw his work as a way to get the goods and services he wanted-goods and services we produced in order to get the pencil we wanted. Every time we go to the store and buy a pencil, we are exchanging a little bit of our services for the infinitesimal amount of services that each of the thousands contributed toward producing the pencil."

"It is even more astounding that the pencil was ever produced. No one sitting in a central office gave orders to these thousands of people. No

military police enforced the orders that were not given. These people live in many lands, speak different languages, practice different religions, may even hate one another-yet none of these differences prevented them from cooperating to produce a pencil. How did it happen?Adam Smith gave us the answer two hundred years ago.”

“I, Pencil” is a typical Leonard Read product: imaginative,simple yet subtle, breathing the love of freedom that imbued everything Leonard wrote or did. As in the rest of his work,he was not trying to tell people what to do or how to conduct themselves. He was simply trying to enhance individuals’understanding of themselves and of the system they live in.

That was his basic credo and one that he stuck to consistently during his long period of service to the public-not public service in the sense of government service. Whatever the pressure, he stuck to his guns, refusing to compromise his principles. That was why he was so effective in keeping alive,in the early days, and then spreading the basic idea that human freedom required private property, free competition, and severely limited government.

Milton Friedman

Nobel Laureate,1976

Appendix

The Purpose of Wealth

The way to wealth is as plain as the way to market. It depends chiefly on two words, industry and frugality; that is, waste neither time nor money, but make the best use of both. Without industry and frugality, nothing will do; and with them everything.

-Benjamin Franklin

As related to monetary wealth, Franklin's formula is doubtless correct. Assume its attainment. Does it enrich the attainers? The answer, in my view, is "No," if the wealth results in early retirement-life's highest mission abandoned. The answer is "Yes," if attainment results in an awareness of life's greatest wealth-an awareness, perception, consciousness of the freedom philosophy and how better to explain it. Briefly, advance to the point that others will seek one's tutorship.

Ever so many of our citizens think of wealth as a gigantic accumulation of dollars. To them millionaires exemplify the wealthy. They would envy a late friend of mine who was a billionaire. True, the more dollars one possesses the wealthier one is in a materialistic sense. This, however, is far from wealth in its most laudable sense. Wrote Henry Ward Beecher, the American clergyman (1813-1887): "No man can tell whether he is rich or poor by turning to his ledger. It is the heart that makes a man rich. He is rich according to what he is, not according to what he has."

The heart in this sense refers to courage, dauntlessness, resolution, and spirit. Dollars may aid this worthy goal but it is the celestial attainment that matters!

The Arabian religious teacher and founder of Mohammedanism, Mahomet (570-630), offered these guidelines: “When a man dies, the people ask, ‘What has he left behind him?’ But the angels, as they bend over his grave, inquire, ‘What good deeds has thou sent on before thee?’”

As to good deeds, ponder these thoughts:

The American clergyman George D. Boardman (1828-1903): “Our deeds are seeds of fate, sown here on earth, but bringing forth their harvest in eternity.”

The American poet Henry Wadsworth Longfellow (1807-1882): “Our deeds follow us, and what we have been makes us what we are.”

The English dramatist Richard Sheridan (1751-1816): “A life spent worthily should be measured by deeds not years.”

The Spanish dramatist, poet and novelist, Cervantes (1547-1616): “Good actions ennoble us, and we are the sons of our deeds.”

Good deeds are, indeed, good answers to what the angels ask!

What a variation in the assessment of wealth by sages past and present, ranging all the way from commendation to condemnation! There is a good reason for these differing evaluations: wealth has good effects on some people, bad effects on others. Here is one of the many derogatory statements about wealth:

Can wealth give happiness?

Look 'round and see

What gay distress!

What splendid misery!

Whatever fortune lavishly can pour,

The mind annihilates, and calls for

more.

-Oliver Goldsmith

Let me share a personal experience that is not derogatory but joyful. My annual salary when General Manager of the Los Angeles Chamber of Commerce in the early forties was \$18,000. One day the head of the country's largest insurance company offered me the job of heading their affairs in the seven western states. Said he, "Leonard, I do not know how much you will earn but I guarantee it will not be less than \$100,000." I replied, "No, thank you."

Later I turned down two other offers. One was the Presidency of the National Association of Manufacturers; the other, Executive Vice President of the International Chamber of Commerce, headquarters in Paris. In each case the salaries were comparable to the previous offer.

Why these turndowns? They were not my cup of tea, as the British say. Mine? Working to improve an understanding of and a desire for the freedom way of life! A billion dollars would not swerve me from this aim any more

than would ten cents! To me, my work is joyful, and joyfulness is a wonderful attribute, a blessing!

Another turndown. Three years ago FEE's Board of Trustees voted to raise my salary by \$20,000. I refused this generous act. Why? I am already wealthy! I enjoy countless blessings in return for the little I do-writing and sharing freedom ideas and ideals with those who are interested in our philosophy.

The thousands of financial supporters of FEE over the past thirty-five years have made it possible for me to lecture and discuss our way of life in 48 of our states, time and again, and in 22 foreign nations. They made it possible for me to purchase this remarkable home for FEE, built in 1889. I couldn't dream of a more perfect workshop. And I am richly blest with my staff associates and 40 Trustees more pure in the freedom philosophy than any other Board known to me.

There are thousands of persons in America whose assets exceed a million dollars. There are billionaires, and possibly a few trillionaires. Some of this wealth is self-made, but it is inflation that has created the other millionaires and billionaires. In Germany, for instance, when the inflation reached the point that thirty million marks wouldn't buy a loaf of bread, trillionaires were a dime a dozen.

These observations lead me to the conclusion that adding up dollar assets is not necessarily the best way to decide who is rich and who is not. Actually, this is the old-world way of assessing wealth: acres of land, size of castle, number and quantity of jewels, how many serfs, slaves, servants or ducats in the vault. On this basis the legendary Midas, Croesus, kings of England, and German trillionaires would be accounted richer than I am. And I say they are not!

Who, in my view, are the wealthy in its highest sense? Those who believe in and strive for that high ideal of liberty.

How to Become a Millionaire

There are so many ways you can become a millionaire in creative living. It is a matter of a lifetime search for ideas, words, sights, sounds, feelings, ideals, habits, and experiences that will make your life an adventure in growth.

-Wilferd A. Peterson

For years Mr. Peterson has written a brilliant article each month in *Science of Mind* magazine.

I was so intrigued with his article entitled “How to Become a Millionaire” in the February 1982 issue that I asked and received his permission to use it, along with a few commentaries of my own.

This friend and I see eye to eye on ever so many subjects. Creative living should be our number one aspiration, that is, striving to approximate as nearly as possible the will of God. Creation! He enumerates the ideas, ideals and other objectives for which we should search. They exist by the millions, indeed, by the billions!

Searching for these objectives, he suggests, will make our lives an adventure in growth, that is, striving for maturity, as noble an objective as one can have! Strive day in and day out for a growth in awareness, perception, consciousness. It is the growth of consciousness in our earthly lives that prescribes what we shall be in the Hereafter. As the English poet Lord Byron (1788-1824) wrote: “Man’s conscience is the oracle of God.”

You can become a millionaire by thinking a million great thoughts. In my book, *Let Freedom Reign*, there is a chapter entitled, “Confessions of a Rich Man,” in which I acknowledged the source of some of my possessions:

Applying concepts conceived during the past six or seven generations, I may be among the very rich. And bear in mind that I do not have many dollars stashed away. First, consider the little I do-not a single thing which, by itself, sustains life. I only read, write and lecture on behalf of the freedom way of life, a theoretician of sorts. Now, observe the goods and services I obtain in exchange for the infinitesimal mite I offer on the market. It would take a long book to list what I receive from others in exchange for what I do. Let a few examples suffice. Others make my pens and pencils, typewriter, airplanes, telephones that send my voice around the earth in one-seventh of a second. No one knows how to make such a simple thing as a pencil. A 747 jet has 5,000,000 parts and no person-past or present-knows how to make a single one of them!

I could not expect to survive if I had to live on only that which I now produce, a mere trifle. Compared to the millions of individuals and the countless variations in their occupations, I approximate zero. Nevertheless, “My cup runneth over.” I “cast my bread upon the water” and what I receive in return for the little I do makes me a millionaire many times over.

Here is another way the two of us record experiences: each of us keeps a journal. I have kept mine for nearly thirty years, never missing a day. It begins in the morning with a prayer: “God, may my love for Thee motivate my actions and my thoughts for this day.” My records are completed each day.

I write these in long-hand, have them typed by my secretary, and at the end of each year put them into bound volumes. There are now fifty volumes and approximately 2,500,000 words. The beginning? One evening in Texas I

wrote a lecture I had promised to deliver to a church in Los Angeles two months later. The ideas came to me as if by magic, an experience so unusual and rewarding that I then and there resolved to keep a journal. The first two months were laborious, tiresome. I was tempted to call it quits. However, resolutions are made to be kept, not abandoned. And then the reward: it became one of the greatest joys of my life. That Peterson and Read are millionaires is an understatement!

Enjoyment is not the only reason for keeping a daily journal. Ideas, insights, foresights, intuitive flashes, if not recorded on reception, are like dreams, ephemeral, fleeting, gone with the wind. Countless individuals are far more brilliant than the few of us who keep journals. Were they to adopt this discipline? Supermen, graced with an extraordinary power of creativity! Achievement of freedom for one and all is not a numbers problem. So, let us hope that one or two more will either begin to keep a journal, or else immediately record on reception the thoughts that flash into their minds.

My millionaire companion suggests that one fill the pages of his journal with love, joy, courage, faith, forgiveness, peace and happiness. It is interesting to note what several great thinkers have had to say about these virtues.

Goethe: "We are shaped and fashioned by what we love."

Shakespeare: "Love looks not with the eye, but with the mind."

David H. Lawrence: "Love is a thing to be learned. It is difficult, complex maintenance of individual integrity throughout the incalculable processes of human polarity."

Robert South: "The very society of joy redoubles it; so that, while it

lights on my friend it rebounds upon myself, and the brighter his candle burns, the more easily will it light mine.”

Richard Sibbes: “We can do nothing well without joy, and a good conscience which is the ground of joy.”

Paul Whitehead: “True courage is not the brutal force of vulgar heroes, but the firm resolve of virtue and reason.”

Confucius: “To see what is right and not do it is the want of courage.”

Francis Bacon: “There was never found in any age of the world, either philosopher or sect, or law, or discipline which did so highly exalt the public good as the Christian faith.”

E. G. Bulwer-Lytton: “Strike from mankind the principle of faith, and men would have no more history than a flock of sheep.”

Alexander Pope: “To err is human; to forgive divine.”

Edward Thompson: “Peace is the happy, natural state of man; war, his corruption, his disgrace.”

Edmund Spenser: “Lovely concord and most sacred peace doth nourish virtue, and fast friendship breed.”

Emerson: “Nothing can bring you peace but yourself; nothing can bring you peace but the triumph of principles.”

Philip G. Hamerton: “The happiest life is that which constantly exercises and educates which is best in us.”

Samuel T. Coleridge: “Happiness can be built only on virtue, and must

of necessity have truth for its foundation.”

The above are samplings of the many sages Peterson and Read drew upon, making our lives, as he phrases it, “an adventure in growth.” A person who has nothing more than a million dollars is, indeed, poor.

Hail to those who have become aware of the millions times millions of the tiny bits of individual expertise which, when free to flow, configure and assure the freedom way of life for one and all.

But whoso looketh into the perfect law of Liberty, and continueth therein, he being not a forgetful hearer, but a doer of the work, this man shall be blessed in his deed.

-James 1:25

Poverty Has Its Advantages

Of all the advantages which come to any young man,I believe it to be demonstrably true that poverty is the greatest.

-Josiah G. Holland

My encyclopedia gives no evidence that this American journalist and author had personally experienced poverty. Therefore, I must assume that he observed men and women born in poverty who had no choice but hard work. Result? Success!

Here are several examples of individuals born in poverty who, as the years advanced, became famous or wealthy. Andrew Carnegie, born a poor lad, became one of our country's greatest entrepreneurs and, by reason of his wealthy and charitable instincts, an outstanding philanthropist. He gave to posterity this gem: "Look out for the boy who has to plunge into work direct from the common school and who begins by sweeping out the office. He is probably the dark horse you had better watch."

Thomas Edison was born in poverty. As a youngster he sold newspapers on a train. Later? The greatest inventive genius of all time-and wealthy!

Abraham Lincoln had only a few months of schooling. Poverty? He was able to purchase from others only a few books. This situation stimulated hard work and superior thinking. Result? One of the greatest Presidents in American history!

A striking example: The Roman Emperor, Domitian (A.D.51-96), like

all despots, then and now, suffered an abysmal ignorance parading as infinite wisdom. In his “wisdom” he exiled a slave: Epictetus. Yet so brilliant was this slave’s light that it mirrored its way down through fifteen centuries, illuminating such philosophers as Grotius, Kant, Adam Smith, Adam Ferguson and many others.

At first he was a stranger to me, and then came the light. I had read the books of Adam Smith and the others before I knew that the slave’s remarkable thinking was the genesis of much of their thinking. Theirs was the philosophy which tended to terminate poverty and political slavery. Glory be to Epictetus and the fame he honestly earned! Domitian and his ilk? They stimulated a reaction which resulted in an overcoming of their harmful practices.

An experience here at FEE fourteen years ago demonstrated that a right tactic can turn a central planner into a freemarket devotee. This man was a lawyer from another country, attending a FEE Seminar. After attending several lectures he announced that FEE’s free market, private ownership, limited government philosophy was not for him. He frankly admitted his preference for collectivism.

Since FEE is not a reform school we would normally, under these circumstances, return his tuition and bid the man a fond adieu-as was done with two of his fellow students. However, we made an exception in his case because (1) he expressed a desire to remain, (2) he did not intrude his collectivism views into the discussion and (3) he had a most pleasant and gracious personality, attractive in manner and behavior. So he remained as an auditor.

And then the miracle! A FEE lecturer made a routine explanation of how the free market in action works its wonders in promoting the general

prosperity and overcoming poverty. Our foreign friend came to life and saw the light, and exclaimed, "Why you folks are for the poor people." He returned to his country and became a leading spokesman for liberty!

It was always one of my ambitions to become "the dark horse you had better watch." Am I qualified? In one respect, yes, for I was born a poor lad. And while in a common school I worked 110 hours each week; among my daily chores was sweeping out two stores in my little town.

I seek neither fame nor wealth. My overriding purpose in life is to improve day in and day out in understanding and explaining the miracles wrought when all of us are free to act creatively as each pleases!

I am seeking a brighter light than I now possess, one that will rid our country of the darkness collectivism imposes. Not knowing much, and knowing how little I know-humility-I see my role to be identical to that of the great Spanish philosopher, Jose Ortega y Gasset: "We are going to look for a little of that light. You can expect nothing more, of course. I can only give what I have. Let others who can do more do their more, as I do my little." Many others have shared their "more" with me that my own wee candle may be brightened. This is the stairway to the dispelling of darkness and the light in which freedom appears to be a way of life.

Why do so many well-off individuals think of themselves as poor? They have all the food they wish, clothes for every occasion, vacations when desired, a car to drive, air flight from home to wherever. The answer? They can't keep up with the jet set. They are wealthy, but envy keeps them ignorant of the fact. Wrote the American educator, Bronson Alcott (1799-1888): "To be ignorant of one's ignorance is the malady of ignorance." These poor souls, ignorant of the fact that they are thousands of times wealthier than Cro-Magnon man of 35,000 years ago, and wealthier than Kings prior to

England's Industrial Revolution, are to be pitied rather than scorned.

Let me conclude with a few thoughts on poverty which may be enlightening to those who are unaware of their material blessings.

I turn first to the Greek philosopher Plutarch (46-120): "Poverty is not dishonorable in itself, but only when it comes from idleness, intemperance, extravagance and folly." What foresight! This Greek lived in poverty, that is, compared to those of our day who "think" of themselves as poverty stricken. Plutarch never dreamed of the planes by which we travel or of automobiles, telephones, electric lights, railroads, buzz saws or countless other material comforts that bless our lives. But he was aware of the vices that make poverty dishonorable.

The Athenian statesman Pericles (495-429 B. C.) spoke of poverty and its cure: "Not to be able to bear poverty is a shameful thing; but not to know how to chase it away by work is a more shameful thing yet." This is in accord with Carnegie's testimony to the value of work!

The American journalist Arthur Brisbane (1864-1936) shared this view: "Nations like men can be healthy and happy, though comparatively poor. Wealth is a means to an end, not the end itself." As I have written over and over again, wealth is a means to rid self of mundane chores in order that one may be freed for creative activity.

Oliver Goldsmith (1728-1774) found that: "Want of prudence is too frequently the want of virtue; nor is there on earth a more powerful advocate for vice than poverty." Millions who classify themselves as poor succeed in getting government to subsidize them. In essence, they are robbing Peter to pay Paul. Result? Inflation increasing annually. What a vice! If inflation is not halted everyone will be reduced to poverty!

If we are truly concerned for the poor, let us halt the political intervention and open to everyone the opportunities and blessings of freedom.

Exalting the Common Good

To sustain the individual freedom of action contemplated by the Constitution is not to strike down the common good, but to exalt it; for surely the good of society as a whole cannot be better served than by the preservation against arbitrary restraint of the liberties of its constituent members.

-George Sutherland

This statesman, born in England, studied law at the University of Michigan Law School, practiced law in Utah, was a member of the House of Representatives 1901-1903, and a Senator 1905-1917. He became Associate Justice of the U. S. Supreme Court, serving in that capacity from 1922 to 1938.

Most citizens in today's U.S.A. haven't the slightest understanding of the Declaration of Independence, the Constitution and the Bill of Rights.

Sutherland, on the other hand, understood these writings as well as did the authors of these politico-economic, spiritual documents: the greatest in all history! The basic premise that separates the American experiment in Man-Government relationships from all others is contained in the second paragraph of the Declaration of Independence:

We hold these truths to be self-evident, that all men are created equal, that they are endowed by their Creator with certain unalienable Rights, that among these are Life, Liberty, and the pursuit of Happiness. That to secure these rights, Governments are instituted among Men, deriving their just

powers from the consent of the governed.

Reflect on the fact that these signers were, for the most part, men of means. Instead of wealth to gain, they were faced with the prospect of losses. What, pray tell, might be the nature of that loss? The likelihood-the possibility-of signing their own death warrant, so contrary to popular opinion were their glorious intentions!

Twenty-four of these men were well-educated lawyers and judges; eleven were merchants of one variety or another; nine were farmers and plantation owners; all were men of means. They were willing to trade their well-being to bring about, at best, the birth of a nation with unprecedented freedom principles; or a dangerous hangman's rope, at worse!

Almost to a man, they paid a heavy price! Nine were reduced to poverty within a short time. Five were captured by the British, imprisoned and died within a few years. Twelve had their homes, farms or plantations sacked, looted by the British. Nine died during the war, either from bullets or personal hardship. Few survived to live out natural lives. They pledged and they paid-and in doing so they gave birth to your and my freedom. Would you have signed the Declaration? Your answer is affirmative-provided that you are trying, regardless of opposition and unpopularity, to regain the liberty our Founding Fathers bequeathed to us Americans. Hail to their wisdom, courage and exemplarity.

Justice Sutherland insisted that we should exalt the common good, his reference being the good set forth in our Constitution. It seems appropriate that I repeat some observations made in one of my earlier books.

What is a miracle? "It is," says the dictionary, "an event or action that apparently contradicts known scientific laws and is hence thought to be due

to supernatural causes especially an act of God.” Creation!

Why do so few approve, accept and abide by the freedom way of life? A confession: I, along with many others, have been saying, “It is so difficult to explain.” The truth as I now see it? No one can or ever will be able to explain the miracle of freedom. Were clear, lucid and persuasive explanation a requirement, some one or more of us would need to understand and explain every facet of human action-creativity at the human level. No individual is or ever has been graced with such wisdom. Nor is such omniscience necessary for a belief in freedom.

Everything in Creation, including every form of life-no exception-is a miracle when viewed aright. However, one will seldom find a recording among famous intellectuals-past or present-who will agree with this statement. One notable exception was an English divine Robert South (1634-1716):“A miracle is a work exceeding the power of any created agent: consequently, being an effect of the divine omnipotence.”

Many individuals have looked upon freedom, not as a miracle, but as an explainable way of life. Being unable to explain it themselves and knowing of no one who can, they hold it in far less esteem than socialism which they find easier to explain.

All but a few are blind to freedom’s miracles. Thomas Alva Edison, perhaps the greatest inventive genius of all time, gave us one explanation of this blindness: “No one knows more than a millionth of one per cent of anything.”

This, of course, was a figure of speech. He could have said a billionth or trillionth of one per cent. Compared to Infinite Consciousness, finite man is no more than a mere speck in Creation’s Domain. Grasping this point-the

more one knows the more awareness of how little he knows...is the beginning of such wisdom as is within mortal man's domain.

There are reasons galore as to why freedom is not believed to be a miracle. Here is one: Our everyday life is crowded with miracles, so many that they have become commonplace. No one "contradicts" them. My telephone is an example. I can send my voice around the world at the speed of light-in one-seventh of a second. While few will think of this recent phenomenon as a miracle, I have never heard anyone say that it is not. No contradiction! During the past few decades millions of miracles, ranging from penicillin to jet airplanes, are taken for granted, accepted as are the miracles of nature, be they blades of grass or giant oaks.

Froude, the English divine (1818-1894) wrote: "The practical effect of a belief is the real test of its soundness." Is it practical to believe in the unexplainable miracle, freedom? The answer is an unequivocal "Yes." Why? Because the individual's freedom to act creatively as he pleases is materially, morally and spiritually sound.

At our down-to-earth level, more miracles than anyone can count result from freedom, the greatest demonstration in all history being the American miracle.

There is one detail that should be explainable but no one to my knowledge has phrased it well enough for effective communication: it has to do with individual differences. Let us find a way to put these facts into understandable terms.

No two of us are remotely alike. Indeed, no one individual is the same now as he or she was a moment ago. All is change now and forever. When our tiny bits of expertise are free to flow, they configure. As drops of water

make an ocean, so do these bits make the miracle.

Here are some final thoughts gleaned from that brilliant Frenchman Alexis de Tocqueville (1805-1859). First, some background. During the middle years of the last century, numerous governments sent commissions to the U.S.A. to find out why our success and their failures. All of them went home with the wrong answers. Tocqueville, by himself, made the allimportant discovery:

I sought for the greatness and genius of America in fertile fields and boundless forests; it was not there. I sought for it in her institutions of learning; it was not there. I sought for it in her matchless Constitution; it was not there. Not until I went to the churches of America and found them aflame with righteousness did I understand the greatness and genius of America. America is great because America is good. When America ceases to be good, America will cease to be great.

A few other thoughts by Tocqueville which lend credence to this thesis:

The soil is productive less by reason of its fertility than because the people tilling it are free. In fact, those who prize freedom only for the material benefits it offers have never kept it long.

For only in countries where it reigns can a man speak, live and breathe freely...The man who asks of freedom anything other than itself is born to be a slave.

Some nations have freedom in the blood and are ready to face the greatest perils and hardships in its defense...Other nations, once they have grown prosperous, lose interest in freedom and let it be snatched away from them without lifting a hand to defend it, lest they should endanger thus the

comforts that, in fact, they owe to it alone. It is easy to see that what is lacking in such nations is a genuine love of freedom, that lofty aspiration which, I confess, defies analysis. For it [freedom's miracles] is something one must feel and logic has no part in it.

Charles F. Kettering, a great inventive genius, gave to freedom devotees a brilliant formula: "Nothing ever built arose to touch the skies unless some man dreamed that it should, some man believed that it could, and some man willed that it must. "

Let us then believe that the miracle of freedom will rise again!

Self-improvement

Every temptation that is resisted, every noble aspiration that is encouraged, every sinful thought that is repressed, every bitter word that is withheld, adds its little item to the impetus of that great movement which is bearing humanity onward toward a richer life and higher character.

-Wilbur Fisk

The above, by the American divine, is an excellent beginning for the purpose of this essay, namely, an examination of such virtues as self-control, self-examination, self-improvement, and self-knowledge.

As to self-control, Goethe asked an appropriate question and gave a correct answer: "What is the best government? That which teaches us to govern ourselves." This is not to deny the value of properly limited civil government. Were a sufficient number of us to govern ourselves, there would be no demand for government to subsidize and regulate the citizens.

Samuel Smiles added these thoughts: "For the want of self-restraint many men are engaged all their lives in fighting with difficulties of their own making, and rendering success impossible by their own cross-grained ungentleness; whilst others, it may be much less gifted, make their way and achieve success by simple patience, equanimity and self-control." Why do so many spend all their lives in fighting difficulties of their own making? It is as Smiles said, for the lack of self-restraint. The root of this lack? A deadened power to overcome, making their becoming unlikely; thus unaware of their potentialities which may be great. Many of those less gifted control and overcome this weakness and succeed in achieving their unique potentialities.

The Scottish divine John Caird, adds to our enlightenment:“Self-government is, indeed, the noblest role on earth: the object of a loftier ambition than the possession of crowns and scepters. The truest conquest is where the soul is bringing every thought into captivity to the obedience of Christ. The monarch of his own mind is the only real potentate.”

Self-government is indeed the noblest role on earth, loftier than crowns. It is an order infinitely higher than that of political dictocrats, who would coercively impose their know-it-all-ness on the citizenry. Such simpletons haven't the slightest idea how the free and unfettered market works its wonders and, thus,are menaces to “the noblest role on earth.” Here is an example of such “thinking” by the late Walter Reuther, head of the United Auto Workers for years: “Only a moron would believe that the millions of private economic decisions being made independently of each other will somehow harmonize in the end and bring us out where we want to be.” Walter Reuther and his brother Victor had their early “economic” schooling in the U.S.S.R.

Next, a reflection on self-examination. The Roman Stoic philosopher Lucius A. Seneca, suggested how each of us might well examine ourselves. “We should every night call ourselves to an account: What infirmity have I mastered today? What passions opposed? What temptations resisted? What virtue acquired? Our vices will abate of themselves if they be brought every day to the shrift.” By “every day to the shrift” means a daily confession of our errors. Wrote Saint Augustine, “The confession of evil works is the beginning of good works.”

Self-improvement should never be overlooked. Wrote that famous aviator, the late Charles Lindbergh: “The improvement of our way of life is more important than the spreading of it.If we make it satisfactory enough, it

will spread automatically. If we do not, no strength of arms can permanently impose it.” This emphasizes the folly of trying to ram one’s ideas into the minds of others. The right method? Concentrate on the improvement of self. If a person becomes good enough, others will seek his tutorship. If no one seeks you out, there’s homework to be done! Strength of arms-political know-it-alls imitating Hitler and his ilk [armed forces]-is debilitating, the opposite of enlightening.

The English novelist Bulwer-Lytton, whom I often quote, observed more than a century ago:

“Know thyself” said the old philosophy. “Improve thyself” said the new. Our great object in time is not to waste our passions and gifts on the things external that we must leave behind, but that we cultivate within us all that we can carry into the eternal progress beyond.

The German scholar Thomas À Kempis (1380-1471), gave us several thoughts to ponder, relating to self-knowledge. “The highest and most profitable learning is the knowledge of ourselves. To have a low opinion of our own merits, and to think highly of others, is an evidence of wisdom. All men are frail, but thou shouldest reckon none so frail as thyself.”

Wilbur Fisk believed as I do, that when temptations and other weaknesses are overcome, we are “bearing humanity toward a richer life and higher character.” As the Roman, Horace, wrote: “Adversity has the effect of eliciting talents which in prosperous circumstances would have lain dormant.” The adversity which we have been experiencing during the past several decades is now eliciting talents that assures a turnabout to the freedom way of life!

Say “YES” to Life

Believe you can do the impossible. Try laughing when circumstances in your life make you want to cry. Act as if you possess the quality you feel you lack. On a day when you feel you have nothing to be thankful for, write a thankyou letter to someone who once made a difference in your life. Open the door to enthusiastic, joyous people.

-Norman Vincent Peale

Dr. Peale, whom I met thirty-some years ago, has just sent me his new book, *The Treasury of Joy and Enthusiasm*. He is one of the most widely-read inspirational authors of all time. Three of his outstanding books which reveal his laudable and optimistic thinking: *The Power of Positive Thinking*, *A Guide to Confident Living* and *You Can if You Think You Can*. In addition to his many writings and lectures, he is Pastor of New York City's Marble Collegiate Church.

Dr. Peale inspired this essay. There is no one, past or present, whose thinking I more enthusiastically share than this contemporary of mine. First and foremost is his optimism. As one sage wrote: “It will all come right in time: the great American gospel.” The gospel? Unseating government as the endower of men's rights and placing the Creator there! Here are some excellent thoughts by an unknown author:

The world is not going to the dogs. The human race is not doomed. Civilization is not going to crash. The Captain is on the bridge. Humanity is going through a difficult time, but humanity has gone through difficulties many times before in its long history, and has always come through,

strengthened and purified

Do not worry yourself about the universe collapsing. It is not going to collapse, and anyway that question is none of your business. The Captain is on the bridge. If the survival of humanity depended upon you or me, it would be a poor lookout for the Great Enterprise, would it not?

The Captain is on the bridge. God is still in business. All that you have to do is to recognize the presence of Creator where trouble seems to be, to do your nearest duty to the very best of your ability; and to keep an even mind until the storm is over.

This is the case for optimism, as opposed to pessimism; it also is instructive as to the avoidance of know-it-all-ness. Keep an even mind until the storm has blown itself out. Also, it is highly religious and in harmony with Dr. Peale's moral and spiritual ascendancy.

This essay will include Dr. Peale's six suggestions for living the righteous life, along with my comments.

Believe you can do the impossible. Prior to invention of the telephone, it was impossible for the human voice to be heard more than half the distance of a football field. Alexander Graham Bell believed he could do the impossible. Result? Around the world at the speed of light: one-seventh of a second!

The storage battery impossible? It is reported that Thomas Alva Edison, the world's greatest inventive genius, made 50,000 experiments before he succeeded in producing the storage battery. He was asked after his success if he didn't get discouraged working so long without results. "Results," he exclaimed, "Why, I learned 50,000 things I didn't know before." His 50,000

problems were blessings in disguise! So are our problems.

Try laughing when circumstances in your life make you want to cry.

A majority of citizens whose objective is liberty for one and all are saddened by our slump into collectivism. They are forlorn and have no hope for a turnabout. "They want to cry" appropriately describes their dejection. They throw in the sponge and, by so doing, make the objective of collectivist easier to attain. Such sorrow makes each day a doomsday. Wrote Sir Walter Raleigh: "Sorrows are dangerous companions, converting bad into evil and evil into worse."

Act as if you possess the quality you feel you lack. A few of us, myself included, feel that we lack the quality, the ability, adequately to explain the freedom philosophy with sufficient clarity. No one, to my knowledge, has even approached perfection in this matter. Explaining creativity at the human level borders on the difficulties everyone faces when trying to describe Creation itself. However, we must keep in mind the encouraging truth that the act of becoming is achieved by overcoming. The English critic and author William Hazlitt sheds light on the value of difficulties: "Our energy is in proportion to the resistance it meets. We attempt nothing great but from a sense of the difficulties we have to encounter; we persevere in nothing great but from a pride in overcoming them."

The French dramatist Moliere: "The greater the obstacle, the more glory we have in overcoming it. The difficulties with which we are met are the maids of honor which set off virtue."

Edmund Burke: "Difficulty is a sense instructor set over us by the Supreme guardian and legislator who knows us better than we know ourselves and leaves us better too. He that wrestles with us strengthens our nerves and sharpens our skill. Our antagonist is our helper."

These observations about difficulties do, indeed, make it plain that they sharpen our skills to labor day in and day out on behalf of liberty!

On a day when you have nothing to be thankful for, write a thank-you letter to someone who has made a difference in your life. I cannot remember a day in my 83 years in which I have had nothing to be thankful for. Write thank-you letters to those who have made a difference in my life? Yes, to contemporaries who have helped me in my thinking. However, my greatest helpers are those who have passed to their reward, such sages as Confucius, Socrates, Edmund Burke, Frederic Bastiat, Adam Smith, Washington, Jefferson, Lincoln, Emerson, and ever so many others. No thank-you letters. What then?

I have quoted these intellectual, moral and spiritual giants over and over again in my 28 books. Also in Notes from FEE going to 50,000 freedom devotees. Readers, in turn, do the same among those in their orbit. Result? The wisdom of these sages I have quoted does not rest in the grave with them. Instead, it graces generation after generation.

Thanks for my opportunity to serve others, now and hereafter, by discovering and sharing truths that advance an understanding of liberty.

Open the door to enthusiastic, joyous people. Wrote Emerson: “Every great and commanding movement in the annals of the world is the triumph of enthusiasm. Nothing great was ever achieved without it.” Ever so many citizens on our side are forlorn and see no hope for the future. How wonderful it would be were they to heed the counsel of that English poet Samuel Coleridge: “Enlist the interests of stern morality and religious enthusiasm in the cause of political liberty, as in the time of the old Puritans, and it will be irresistible.” It was the old Puritans and their remarkable thinking that set the stage for the Declaration of Independence.

I like what the English divine Robert South had to say about joyous people: “The very society of joy redoubles it; so that, while it lights upon my friend it redoubles upon myself, and the brighter his candle burns the more easily it will light mine.”

So, let us joyfully practice freedom and say “yes” to life.

图书在版编目（CIP）数据

铅笔的故事：汉、英/（美）伦纳德·里德著；谌紫灵译.--北京：中信出版社，2020.8
（迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维）

书名原文：I, Pencil

ISBN 978-7-5217-1849-2

I.①铅... II.①伦... ②谌... III.①经济学-通俗读物-汉、英 IV.①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第073815号

迷人的经济学——影响世界的五大经济学思维

铅笔的故事

著者：〔美〕伦纳德·里德

译者：谌紫灵

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1230mm 1/32

印张：4.25

字数：67千字

版次：2020年8月第1版

印次：2020年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5217-1849-2

定价：179.00元（全五册）

版权所有·侵权必究

05 老虎的尾巴

A TIGER BY THE TAIL

05



老虎的尾巴

[英] 弗里德里希·冯·哈耶克 (Friedrich A. von Hayek) 著

[印] 苏达·谢诺伊 (Sudha R. Shenoy) 编

湛紫灵 译

通货膨胀下的繁荣盛世只是海市蜃楼

中信出版集团

第三版引言

第一章 总量的误用

1.通货膨胀

当通胀主义那更为原始的形式在今天被充分证明是一种胡言乱语，且对不久的将来不会造成多大的伤害时，当代的经济思想却深受一种更微妙的通胀主义影响，以至我们不得不担心，在一段时间内，我们仍将不得不承受对通货和信贷进行干预的大量危险后果。我相信，人们在这一领域所普遍接受的一些学说根本就没有什么依据，这些学说只不过是他们把一般的个人经验（人们需要的是更多的货币）不加批判地用于社会问题的产物而已。

《物价与生产》（*Prices and Production*），第一版前言

2.宏观总量与微观决策之间没有因果关系

我不仅控诉改头换面的（数量）理论不恰当地篡夺了货币理论的中心地位，而且控诉它所衍生的观点大大阻碍了货币理论的进一步发展。目前的货币理论从一般经济理论的主体中被孤立出来并不是这一特定理论最有害的影响，因为只要我们使用不同的方法将价值解释成不受货币影响的理所应当的东西，以及解释货币对价格的影响，我们就不可能有别的理论。我们所做的不过是在货币总量、所有价格的总体水平，或许还有生产总量之间建立直接的因果关系，因为这些度量值本身不会对个人的决策产生影响，但是非货币经济理论的主要命题却是建立在对个人决策知识的假设之上的。无论我们对经济现象的理解是怎样的，我们都要归功于这种“个人主义”方法。现代“主观”理论在其一贯的应用上已经超越了古典学派，这可能就是它运用在教学上的主要优势。

因此，如果货币理论仍然试图在总量和一般平均数之间建立因果关系，那么这便意味着货币理论在总体上落后于经济学的发展。事实上，总量和平均数都不是相互作用的，我们永远不可能在它们之间建立必要的因果关系，就像我们不可能在个别现象和个别价格等之间建立必要的因果关系一样。我甚至会断言，从经济学理论的本质来看，平均数永远不能成为其推理中的一环。

《物价与生产》，3~5页

3.“某种”价格水平的谬论

很明显，在这种情况下，关于国家货币体系的论点不能建立在国家货币的任何特性上，它必须建立在一种假设上，即国内的各种价格（尤其是各种工资）存在着特别密切的联系，这种联系使其在相当大的程度上与国外的各种价格一起上下波动。为了避免“国家作为一个整体”不得不提高或降低各种价格这样的必要性，这种假设经常被认为是应该调整该国的货币数量，以保持国内的“一般价格水平”稳定的充分理由。我还不想讨论这一点。我将在后面指出，这在很大程度上是基于一种错觉，而这种错觉建立在价格变动的统计方法通常是这些国家制定的偶然事件上。在各种价格（特别是工资）普遍向下调整确实存在困难的情况下，这些国家提出的补救措施将比疾病本身更糟糕。

《货币民族主义与国际稳定》（*Monetary Nationalism and International Stability*），第7页

4.经济体系跨越国界

最重要的一点是，最初变化所导致的工资和物价的变化将直接或间接地取决于某一特定要素或服务的价值，取决于需求发生的特定变化，而不是取决于它是在同一“通货区域”的内部还是外部。如果我们把货币收入的一系列连续变化描绘成一个个单链（这些变化将随需求的最初变化而变化），并暂时忽略每一个环节将出现的连续后果，我们就能更清楚地看到这一点。这样的链条可能很快就会指向另一个国家，也可能会先在国内经过许多环节的酝酿。但是，国内的每个个体是否会受到影响则取决于他是否是特定链中的一环，也就是说，他在多大程度上是直接为那些收入首先受到影响的个人或公司服务的，而不仅仅是他是否与那些个人或公司在同一个国家。事实上，这幅链条图清楚地表明，大多数人在同一个国家经过的环节最终会比他们最初所在的国家少，这并不是不可能的事。只有当他们相遇的时候，他们才会结束彼此的行程（这不仅发生在相同的国家里，而且发生在相同的个人或公司身上），从而最终相抵。这意味着，由于在B国，从A国到B国的货币转移数量实际上比在A国国内的更大，因而有必要对个人收入和价格（而不是其总额）进行削减。

关于价格和收入的误导性概念

毫无疑问，这幅链条图是非常不现实的，因为它没有考虑连锁效应将产生的无限后果。但即便如此，我认为，它也应该清楚地表明，就国家的价格和收入而言，这种论点是多么肤浅和具有误导性，就好像它们必然会步调一致，甚至朝着同一个方向前进一样。受到影响的将是特定的个人或公司、特定产业的价格与收入，而且其影响与随着不同产业或地区之间需求变化而产生的影响不会有本质的不同。

当然，这个问题与我讨论的货币体系所构成的问题是一样的，即一个国家的价格和收入之间，尤其是工资之间，是否存在一种特别紧密的一致性，这个问题往往使一个国家的货币体系在整体上相对地向外部的价格结构靠拢。正如我当时所指出的，我无法在之后更全面地处理这个问题。但是，我认为，现在有两点已经清楚了，这对了解我们正在讨论的同质国际通货与我不久后将要开始研究的混合制度之间的差异是很重要的。

首先，“通货膨胀”和“通货紧缩”这两个术语是否能在某种意义上恰如其分地与这些区域或国家的货币转移情况吻合呢？这一点已经很值得怀疑。当然，如果我们把通货膨胀和通货紧缩定义为在一个特定地区内货币数量或价格水平的变化，那么这两个术语自然便与该区域的货币转移情况吻合。但是，如果封闭系统中货币数量的变化也与地区之间的货币重新分配吻合，那么我们所能揭示的后果是否会随之发生也是难以预料的。尤其要强调的是，认为一个地区内货币数量的变化只会导致相对价格的暂时变化是毫无道理的，因为在现实的通货膨胀中，其内在机制最终会逆转这些相对价格的暂时变化，而这种变化会导致生产走向歧路。

《货币民族主义与国际稳定》，21~24页

5.“国家”稳定价格的危险

事实上，如果我们采取某种更现实的观点，那么我们几乎可以肯定会发生什么。一方面，由于国际需求的变化，一些价格将趋于下降，价格水平将保持稳定；另一方面，受益于同样的需求变化的国家则肯定会允许价格上升。如果世界上所有国家都按照这一原则行事，我们就不难看出这意味着什么。这意味着，只有在其价格相对于世界其他地区往往下跌到最低的地区，价格才会稳定，而所有进一步的调整都是由所有其他国家价格的相应上涨带来的。如果世界被分割成相当多的非常小的相互独立的通货区，那么毫无疑问，由此引起的通货膨胀的可能性会非常大。而且，如果这一原则被采纳，那么它为什么还被局限于特定国家地区的平均价格呢？认为任何一种商品的价格都不应该下跌，认为这个世界上的货币数量应该受到严格的管制（以使这种商品的价格保持稳定，因为与其他所有商品的价格相比，它的价格会下降到最低），认为所有其他商品的价格将按比例向上调整，难道这些观点不是同样合乎情理吗？我们只需记住几年前橡胶价格的变化，就能明白这样的政策将如何逾越哪怕是最狂热的通胀论者的意愿。也许这是一个极端的例子。但是，我们一旦采纳了这一原则，就很难看出它是如何被限制在“合理”限度之内的，也很难说清楚“合理”限度是什么。

但是，让我们忽略这样一种实际的不可能性：在实行稳定政策的国家，其结果将是汇率稳定，物价上升；在这种情况下，还有一些国家的价格水平将下降。让我们假设，在那些受益于需求增加的国家，其他商品的价格实际上是下降的（以保持国家价格水平的稳定）；而在那些需求减少的国家，情况则相反。那么，这种国家稳定政策的理由和意义是什么呢？

没有予以讨论过的理论案例

如今，不管在哪里，关于国家稳定价格，人们都很难找到经过明确阐述的理论依据。人们通常理所当然地认为，任何一种可取的政策如果适用于一个国家或地区，在一个封闭的系统中，就一定能取得同样的效果。因此，在继续研究这种分析的正当性之前，我们最好先找出使这一观点引人注目的历史原因。毫无疑问，它的异军突起与1925年至1931年英国货币政策的特殊困难密切相关。在战后实行金本位的相对较短的6年时间里，英国遭受了被称为“英镑高估”的痛苦。早在100年前，由于反对所有正统经济学的教导，李嘉图就明确表示自己“永远不建议政府恢复某种通货，因为其票面价值贬值了30%”。1925年，英国的通货已恢复到以前的黄金价值。因此，为了恢复均衡，我们必须按英镑升值的比例降低所有价格和成本。众所周知，尤其因为降低货币工资是一件难如登天的事情，所以这个过程就是一段令人痛彻心扉的漫漫长路，它使英国与经济繁荣失之交臂（那次经济繁荣导致了1929年的经济危机）。最终，它的结果被证明不足以确保维持恢复的平价。但是，所有这一切并不是因为需求条件的最初变化，也不取决于在稳定汇率下可能影响一国情况的任何因素，而是英镑外部价值变化的结果。这并不是说，在给定汇率的情况下，作为一个整体的国家价格或成本结构与世界其他地区失去了平衡；而是说，汇率的变化突然打乱了国内外所有价格的关系。

相对价格和成本结构

然而，这段经历使许多英国经济学家对国家价格与成本，尤其是工资水平之间的关系产生了一种奇怪的先入之见。他们似乎顺理成章地认为：一般来说，相对于其他国家的价格和成本结构，作为一个整体的国家价格和成本结构应该有必要做出改变。这种倾向得到了流行的关于平均数的伪数量经济学的有力支持，其论据包括国家的“价格水平”“购买力平价”“贸易条件”“乘数”等。

一个纯粹歪打正着的事实是，这些平均值通常是为一个国家或地区的价格而计算的。在某种意义上，这被认为是一个国家的所有价格可以

随着其他国家的价格一起变动的证据。因此，这样一种信念便根深蒂固了，即要使一个国家的“某种”价格水平必须随着其给定的成本水平发生改变，是存在一些特别的困难的，因此，国家最好通过操纵汇率来避免这种调整。

现在，我可以立即补充——我当然不想否认，在某些情况下，如果汇率保持稳定，那么其他条件的变化可能会使某一特定地区的货币工资大幅下降，而且在这种情况下，这样的工资削减不过是一段令人悲痛万分的漫漫长途。无论如何，对于主要出口一种或几种原材料的国家来说，产品价格的严重下跌可能会造成这种情况。然而，我想说的是，我的许多英国同事，由于他们的国家在近代遭遇的特殊经历，就完全从不同的角度来理解这个特殊案例的实际意义。他们错误地认为，通过改变平价，自己可以克服工资刚性引起的许多主要难题，特别是如果坚信某一特定地区的“价格水平”和“成本水平”之间的关系，自己往往就可以忽视通货膨胀和通货紧缩引起的更为严重的后果。

《货币民族主义与国际稳定》，42~46页

6.集体谈判的货币风险

尽管在我看来，货币政策旨在调整一切以适应“给定”工资水平的整个理念纯粹是理论上的误解，但是如果把它应用于当今世界，那么我又觉得其后果是不可思议的。因为在这个世界上，这种理应给定的工资水平同时也是政治斗争的主题。这意味着集体工资谈判的整个机制将在未来专门用于提高工资水平。与此同时，不管工资削减行为发生在哪里——即使只在一个特定的行业有必要这么做，它都必须通过货币手段来实现。如果事情不是发生在一个劳动力长期具有抗跌性的时期和国家，那么这样的提议能被人们当回事吗？我对此表示怀疑。为了抵消工资上涨对本国工业在世界市场上的竞争地位面临的任何不利影响，如果工资谈判成为金融管理局的公认职责，那么我们很难想象工资谈判要如何进行。但有一件事我们是很确定的，即劳动阶层很快就会认识到，经过策划的物价上涨与蓄意削减货币工资一样，都是对工资的削减。因此，那种认为通过迂回的方法降低国家所有工人的工资比直接降低受既定变化影响的工人的工资更容易的想法，很快将被证明是虚幻的。

《货币民族主义与国际稳定》，52~53页

第二章 忽略与货币方面相关的实际情况

7.凯恩斯对稀缺的忽视

当我们谈到投资的增加时，对于这里所表达的东西的确切含义，我们需要深思熟虑。严格地说，如果我们从一个初始的均衡位置开始，这个位置不包含未使用的资源，那么投资的增加应该总是意味着将投入从较近日期的消费品生产转移到较远日期的消费品生产，投资的减少则相反。但是，如果我们假定这种从一种生产向另一种生产的投入转移是相伴而生的，而且在某种程度上是由货币总开支的变化引起的，我们就不能同时假定物价将保持不变。然而，为了我们当下的目的，坚持这样一种严格的均衡假设，既没有必要性，又没有可取性。无论如何，既然我们在上一章讨论了投资需求增长的影响效应，我们便没有理由不做出假设，即这些额外投入是以前没有的，因此投资的增加意味着各种资源使用率的相应提高，而物价并不会上升，消费品的生产也不会降低。这一假设仅仅意味着已经有一定有限数量的各种资源被利用了，但不是以当前的价格购买的。然而，在现有的价格下，一旦需求上升，这些资源就会被利用。由于这类资源的数量总是有限的，所以做出这一假设的后果将是，我们必须区分投资和收入的增加在各种未使用的资源都可以被利用时所产生的影响，以及在各种资源相继变得稀少而其价格开始上涨时所产生的影响。

投资需求与收入

我们在上一章开始讨论的最初变化（某项发明导致了对资本的新需求）意味着在给定的价格下，相对于现有的利润率，新工艺的生产成本

与产品价格之间的差额将会更大，比如原产量的边际利润率将会上升。正如我们所看到的，最先的结果是投资会增加，边际利润率会下降，而且在通过投资而获得的更高利润把持有减少的现金余额的边际单位的愿望再次消除之前，现金余额将减少。如果投资没有增加，那么新的利润率将介于旧的利润率和更高的利润率之间。但是，由于这些额外的投资是由闲置余额中释放出来的资金提供的，所以收入将会增加。因此，尽管人们对消费品的需求不大可能达到最大程度（因为一些额外的收入可能会被存起来），但其需求仍会增加。

如果我们假设，在所有生产阶段，未使用的可获得资源不仅以生产要素的形式存在，而且以消费品的形式存在，那么在这种情况下，对消费品需求的增加在一段时间内只会导致销售数量的增加，而不会引起价格的上涨。这种以一定价格出售的产出数量的增加，将进一步提高投资需求，或者更确切地说，会使我们的回报曲线在不改变形状的情况下向右平移。在任何给定的利率下，那些看起来有利可图的借款和投资金额将相应增加。这反过来又意味着，虽然更多的货币将从闲置余额中释放出来，但利率和利润率将进一步提高。由于这一过程将进一步提高收入水平，这种增加的过程将会重复。也就是说，每一次消费品需求的进一步增加将导致投资的进一步增加和利润率的进一步提高。但在这一过程的每个阶段，都会有一部分额外收入被储蓄起来。随着利率的上升，需求的任何增长都会导致相应的投资减少（或者，什么是真正相同的现象，只是从不同的角度来看，投资需求的不断增长将导致越来越少的资金从闲置余额中释放出来）。因此，这个过程将逐渐放缓，最终则会停止。

收益率的最终位置

在这个最终均衡中，利率会固定在哪里呢？如果我们假设货币的数量保持不变，那么很明显，利率将高于最初变化发生前的利率，甚至高于那稍高的受到了影响的利率——其在变化发生后立即发挥决定性作

用，因为我们所考虑的每一次变化过程都会让利率提高一点。但是，根据我们目前的假设，如果可投资资金的供应完全没有弹性，利率上升到它在开始时应该上升的位置就是违背常理的（即使在这一过程结束时也是如此）。因此，在我们考虑过的条件下，把货币从闲置余额中释放出来（当然，同样的道理也适用于货币数量的增加）会使利润率和利率保持在更低的水平（与利润率和利率在没有这样的货币变化情况时会上升的水平相比）。

然而，我们需要非常清晰地阐明，我们的哪些假设导致了这个令人惊讶的结果。我们已经假定，不仅纯投入的供应是无限弹性的，而且最终产品、中间产品以及各种工具的供应都是无限弹性的。因此，每一种需求的增加都可以得到满足，而不涉及任何价格的上涨。换句话说，增加投资（或者我们应该说增加产出）是可能的，但无须以整个社会甚至任何个人减少消费为代价，从而为现在就业的新增人口提供收入。或者，换句话说，我们一直在考虑这样一种经济体制，这种经济体制不仅包括永久资源，而且包括各种非永久资源，即各种形式的资本都不是稀缺的。如果有这么多未使用的可用资本储备，资本的价格就没有理由上涨。如果资本以各种形式大量存在，它根本就没有价格可言。在这样一个世界里，利息的存在确实只是由于货币的稀缺，虽然货币也不是绝对意义上的稀缺——只有在与人们假定要坚持的给定价格相比时，它才会稀缺。通过对货币数量的适当调整，在这种制度下，利率实际上可以降低到任何水平。

凯恩斯先生的富足经济学

现在，在这种情况下，包括所有中间产品在内的各种资源都有充足的未使用储备，这种情况有时可能在大萧条最严重的时候出现。但这肯定不是一个声称具有普遍适用性的理论所依据的正常立场。然而，凯恩斯的《就业、利息和货币通论》（*General Theory of Employment, Interest and Money*）所描述的正是这样一个世界。近年来，凯恩斯的《就业、

利息和货币通论》在经济学家乃至更广泛的公众中引起了大量的骚动和迷惑。尽管技术官僚和其他相信我们的经济体系拥有无限生产能力的人似乎还没有意识到这一点，但实际上，凯恩斯带给我们的是他长期以来一直在呼吁的富足经济学。或者，更确切地说，凯恩斯呈现给我们的是一个假设在实际生活中没有稀缺存在的经济学体系，而且我们需要关注的唯一稀缺是人们决定不以某种任意确定的价格出售其服务和产品而造成的人为稀缺。这些价格是不能被解释的，我们只能简单地假定其保持在历史水平，除非在罕见的时刻——资源接近被“完全使用”，或者不同的商品开始接二连三地变得稀缺且其价格开始上涨。

如果说经济生活中有一个公认的事实，那么这个事实就是，大多数重要原材料和几乎所有食品的批发价格都在不断变化，甚至每小时都在变化。但凯恩斯先生的拥趸对其理论留下的印象是，这些价格波动完全是没有动机的、无关紧要的，除非在繁荣接近尾声时，稀缺作为一个明显的例外而被重新纳入“瓶颈”分析的范畴。不仅决定各种商品相对价格的要素被系统性地忽视了，而且有人明确指出，除了纯粹的货币要素被认为是利率的唯一决定因素外，大多数商品的价格都不起决定作用。虽然这只在凯恩斯先生使用的特殊狭义的固定资产（耐用品和证券）中被明文规定，但同样的推理也适用于所有生产要素。就一般的“资产”而言，《就业、利息和货币通论》的整个论据都基于这样一种假设：商品的产量仅由实际要素决定（由给定的产品价格决定），而且它们的价格只能通过在一个完全由货币要素决定的给定利率下的资本收益来确定。如果这一论点是正确的，那么很明显，它将扩展到所有生产要素的价格，而这些生产要素的价格并不是由垄断者任意确定的，因为它们的价格必须等于它们对产品的贡献价值减去它们被投入的时间间隔的利息。也就是说，成本和价格之间的差异将不是资本需求的来源，资本需求是由完全依赖货币影响的利率单方面决定的。

稀缺的基本重要性

我们不需要对这一论点做进一步的研究，就可以看出它会导致相互矛盾的结论。即使在这种情况下，我们以前也考虑过由于发明而增加的投资需求。如果没有生产要素价格的独立决定要素，即它们的稀缺，那么要恢复利润和利息相等的这样的机制将是不可想象的。因为如果这些要素的价格直接取决于给定的利率，利润的增长就不会出现，投资的扩大也不会出现，因为价格会自动形成，以使利润率等于给定的利率。或者，如果最初的价格被认为是不可改变的，并且我们假定在这些价格下可以获得无限的要素供应，那么就没有什么东西可以把增加的利润率降低到利率不变的水平。因此，很明显，如果我们想了解决定成本和价格之间关系的机制，进而了解利润率，我们就必须注意各种资本财货和其他生产要素的相对稀缺，因为正是这种稀缺决定了它们的价格。虽然在大多数情况下，人们对某些商品的需求增加可能会引起供应增加，而价格却不会上涨，但是为了达到研究目的而假设大多数商品都是稀缺的，从整体上来说是有行之有效且贴合实际的，因为在其他条件不变的情况下，任何需求的增长都会导致价格的上涨。我们必须把与未使用的资源问题相关的思考，留给那些专门研究动态问题的研究者。

不幸的是，自凯恩斯先生的《就业、利息和货币通论》发表以来，人们对这个问题一直感到困惑。因此，我们有必要进行这种批判性的考察。

《资本的纯粹理论》（*The Pure Theory of Capital*），370~376页

8.实际要素的重要性

在结束目前的讨论前，我们将再次强调这样一个事实，即虽然货币的影响在短期内可能会使实际要素本来要引起的趋势延迟，使其无法自行发挥作用，甚至可能暂时扭转这些趋势，但最终将是实际资源相对于需求的稀缺决定哪种投资以及多少投资是有利可图的。指导生产的基本事实，即资本的稀缺，所表现出来的是投入价格与产出价格的关系，而这又取决于收入中用于消费品的比例与所赚收入来自当前生产的消费品的比例的关系。这些比例不能随货币流通的调整而随意改变，因为它们一方面取决于现存各种商品的实际数量，另一方面又取决于人们在消费和储蓄之间分配收入的方式。这些要素都不能被货币政策刻意改变。正如我们所看到的，任何货币手段上的延误都是由实际变化引起的必要调整造成的，它只能进一步强化这些实际变化。而且，首先使利率向某个方向偏转的任何纯粹的货币变化必然会产生某种最终使利率向相反方向变化的力量。

储蓄率的意义

因此，最终是储蓄率决定了能够成功进行的投资上限。但是，储蓄率的影响并不直接作用于利率或可投资资金的供应，而后者总是在很大程度上受到货币要素的影响。它的主要影响是对可投资资金需求的影响，在这个方面，它的运作与整个消费不足理论所假定的相反。储蓄率的变化将通过投资需求来影响投资量。同样，通过投资需求，如果货币的影响导致投资与储蓄不同步，均衡就会被重建。

如果在整个讨论过程中，我们很少有机会明确提及储蓄率，那么这是源于这样一个事实：不管储蓄率是多少，我们所考虑的影响都会发生（只要储蓄率是一个给定的量，以及为了重建那打乱了的均衡，储蓄率

不会自发地改变）。当收入因投资增加时，如果要使分析具有适用性，那么在任何一段时间用于购买消费品的额外收入的份额应该大于在同一时期新增投资与消费品产出的比例。当然，我们没有理由对新收入的一小部分会被存起来而抱有过高期望（而且肯定不会有那么多的新投资），因为这意味着几乎所有从新投资中获得的收入都要被存起来。

各种商品和服务的相对价格，以及因此在这个生产过程中产生的利润率，总是由对各种商品的货币需求和这些商品的供应决定的。除非我们研究了这些限制不同类型商品供应的要素，特别是我们假设，正如凯恩斯先生所做的一样，它们实际上被无穷无尽地自由复制，而且没有任何明显的时间间隔，否则我们一定会对这些指导生产的要素一无所知。在长期均衡中，利润率和利率将取决于人们希望使用多少资源来满足当前需求，以及他们愿意储蓄和投资的数量。但在较短的时间内，现有的消费品和资本财货的数量和种类必须被认为是固定的，而且在消费品的收入比例与以消费品形式存在的资源比例之间的关系方面，利润率将既不那么依赖于实际资本的绝对数量（不管如何衡量），也不那么依赖于储蓄率的绝对大小。因此，在经过一段时间的资本积累和高储蓄率后，如果企业家试图筹集一定量的资本，但储蓄率不够大，或者消费者对商品的需求高于供给，那么利润率和利率很可能比以前高。而且，出于同样的原因，在一个有大量资本和高储蓄率的富裕之地，其利率和利润率可能要高于在其他方面相似却只有少量资本和低储蓄率的地方。

《资本的纯粹理论》，393~396页

9.短期危险

实际要素的重要性在今天的讨论中被人们不断忽视。但是，即使不进一步讨论货币在这方面所起的作用，我们也当然有权根据我们已经阐明的情况得出结论，即与今天人们普遍所认为的相比，我们希望通过控制货币来随意塑造事件的程度要有限得多，货币政策的使用范围要严格得多。正如一些作者所认为的那样，我们不能通过玩弄货币工具随心所欲地对待经济体系。在任何情况下，实际上总会有一种货币政策，这种货币政策不会产生失衡效应，因而最终会扭转其短期影响。要确切地了解这种政策的含义是极其困难的（即使不是不可能），但这不会改变一个事实，即除非我们不仅了解货币政策，而且更重要的是，也了解起作用的真正要素，否则我们绝对不能指望采取这种理想的政策。我们几乎没有理由相信：一个拥有现代复杂信贷结构的体系，如果没有对货币机制的某种刻意控制，将会永远顺利运转。因为货币本身的性质决定了它在价格机制的自我平衡架构中是一种松散联结（loose joint），而这种松散联结必然会阻碍货币的运行——松散联结的阻碍越大，货币在其中发挥的作用就越大。但是，这样一种松散联结的存在并不能成为把注意力集中在这个松散联结而忽略价格机制其他部分的理由，更不必说要竭尽所能地利用松散联结所允许的作为经济必要条件的短暂自由。相反，任何成功的货币政策的目标都必须是尽可能地减少那具有自我修正力的价格机制中的松散，从而使修正能更迅速地发生，以减弱以后那种必然发生的更加激烈的反应。然而，对于这一点，理解潜在的实际力量甚至比理解货币的表面更为重要，因为这个表面不仅只是潜藏于冰山之下，而且经常以最意想不到的方式破坏潜在的机制。所有这一切并不是要真的否认货币政策的使用范围在非常短的时期内非常广泛。但问题不在于我们能做什么，而在于我们在短期内应该做什么。在这一点上，最近几年出现了一种十分有害的学说，我们给出的解释只能是，这种学说完全

忽视了或完全不了解真正起作用的力量。一种在任何时候都以货币政策的极佳短期效果为目标的政策已被大肆宣扬，这完全是在无视这样一个事实，即从长远来看，那种短期内尽善尽美的政策可能是极为有害的，因为近在眼前的短期政策的间接和缓慢影响形成了远在未来的短期政策的条件，并限制了这种政策的自由。

经济学家职责的背叛

我不禁想到，人们的注意力越来越集中在短期效应上——这种情况就相当于把注意力集中在纯粹的货币要素上，这不仅是一个严重而危险的智识错误，而且是对经济学家主要职责的背叛，是对我们文明的严重威胁。在理解决定业务日常变化的力量方面，经济学家对于实干家不怎么理解的东西也许给不了什么建议。然而，人们过去常常认为，经济学家的特别职责是研究和强调那些容易被未受过训练的人忽视的长期影响，并把对更直接影响的关注留给那些实干家，因为实干家无论如何只能看到直接影响，而看不到其他。两百多年来，经济思想持续发展的目标和影响在本质上是要引导我们远离并“落后”于那越来越肤浅的货币机制，并发掘出指导长期发展的真正力量。我不愿否认，把“实际”与货币方面的问题区别开来可能有些矫枉过正了，但当人们还不了解价格机制的整个运作过程，并且只对不同的资金流在给定的价格下对商品和服务供应所产生的影响感兴趣时，这并不能成为当下形势已把我们带回经济学的前科学阶段的理由。凯恩斯发现重商主义的诠释者和天赋异禀的业余爱好者都预见了他的观点，这并不奇怪：对表面现象的关注一直是我們研究这一课题的科学方法的第一阶段。但是，令人震惊的是，在对那些长期决定价格和生产的力量进行了系统的研究后，人们如今却要求我们废除它，取而代之的是一门上升到了科学高度的属于商人的短视哲学。难道我们不是因为被告知“既然从长远来看，我们都会死去”，而使政策应该完全以短期考虑为导向吗？让我担心的是，这些信奉“哪怕洪水滔天”原则的人可能会在没有得到自己想要的东西之前，就看到了自己不想看到的洪水。

《资本的纯粹理论》，407~410页

第三章 国际政策与国家政策

10.商品储备通货

毫无疑问，我们所了解的金本位有一些严重的缺陷。但是，现在所流行的对它的全面谴责可能会掩盖这样一个事实，即它也有一些其他选择所缺乏的重要优点。一个为全世界建立的受到控制的明智而公正的管制性通货体系，可能确实在所有方面都比金本位优越，但在很长一段时间内，这都还不是一个切实可行的建议。与全国范围内的各种货币管理办法相比，金本位有三个非常重要的优点：它实际上创造了一种国际通货，没有让国家货币政策服从国际权威机构的决定；它使货币政策在很大程度上具有自动性，因此是可预测的；从总体上说，其机制所确保的基本货币供应的变化走在了正确的方向上。

这些优点的重要性不容低估。审慎协调国家政策的困难是巨大的，因为我们目前的知识只在少数情况下给我们明确的指导，而且那些几乎总是要牺牲某些利益的决定将不得不依靠主观判断。然而，完全由个别国家的切身利益所指导的不符合实际的国家政策对每一个国家的综合影响很可能比最不完善的国际本位还要糟糕。同样，尽管金本位的自动运行远非完美，但仅仅是由众所周知的规则引导的金本位政策这一事实（而且这样的话，则代表当局的行动是可以预见的），就很难使这种不完善的金本位比某种更理性但更难以理解的政策带给人们更多的安全感。黄金生产在其价值开始上升时受到刺激，在其价值下降时受到抑制，这一普遍原理即使在方式上不正确，至少在实际操作的方向上也是正确的。

非理性但真实的声誉

值得注意的是，这些主张金本位的观点与黄金固有的任何属性没有直接联系。任何国际上公认的以商品（其价值由生产成本决定）为基础的本位基本上都具有相同的优点。在过去，使黄金在实践中成为唯一一种可以建立国际本位的物质的主要因素是非理性和同样真实的声誉——或者，如果你愿意，那么你也可以把它看作某种普遍存在的迷信黄金的偏见，这种偏见使它比其他任何东西都更容易被接受。只要这种信念占上风，我们就有可能维持一种以黄金为本位的国际通货，而无须那种精心设计或特别审慎的组织来对其提供支持。但如果是偏见造就了国际金本位，那么这种偏见的存在至少还造就了国际货币。因为在当时，任何基于明确协议和系统合作的国际体系都是不可能存在的。也许可以这样说，所有可以提出的支持金本位的理性论据都更有力地适用于这一建议，而这一建议同时又不具备国际体系的大多数缺陷。无论如何，在判断该计划的可行性时，它都不能仅仅被视为一项通货改革计划。必须铭记的是，积累商品储备肯定仍将是国家政策的一部分。而对于现在能够计划的任何未来的原材料市场而言，基于政治考量，我们不太可能让其完全放任自流。但是，所有旨在直接控制特定商品价格的计划都可能遭到最严重的反对，并必然导致严重的经济和政治灾难。除了货币方面的考虑之外，我们最需要的是—种制度。在这种制度下，这些管制手段是由不同的机构进行的，这些机构只能以一种几近随心所欲和不可预测的方式行事，并使这些管制方式反而服从一种机械的和可预测的规则。如果这能与重建国际货币体系相结合，那么国际通货关系将会更加稳定，原材料贸易将会更加自由，而且也等于是朝着一个更加繁荣和稳定的世界经济方向迈出了一大步。

《商品储备通货》(A Commodity Reserve Currency), 176~177页

11.凯恩斯评哈耶克

通常情况下，人们反对把僵化的金本位作为确保价格稳定的工具的理由有两个。第一个理由是，它没有提供适当数量的货币。这是数量论的拥护者们自然会提出的似曾相识的老旧批评。很明显，解决这个问题方法是制订一个适当改变黄金数量或使黄金等价的计划，比如，马歇尔（Marshall）在60年前提出的法定指数本位，欧文·费雪（Irving Fisher）在40年前提出的补偿美元，或者哈耶克教授所阐述的商品本位。

清算联盟（Clearing Union）作为解决长期缺乏国际货币的一种手段，其独特的优点在于，它是通过货币流通的速度而不是数量来运作的。一定数量的货币只需要满足储藏需要，提供应急储备，并弥补购买和支出之间不可避免的时间差。如果不鼓励储藏，如果针对突发事件的准备金是通过临时汇票提供的，那么实际上，一小部分未偿信贷可能就足以在组织良好的中央银行之间进行清算。如果清算联盟获得了全面的胜利，那么当所有重要的数量变得毫无用处时，它将解决国际货币的数量问题。当然，通过我们进一步加大对储藏行为的抑制，这个体系可能会得到改善。

国家物价稳定的条件

然而，另一种观点认为，每个国家的物价水平主要是由国家工资水平与国家效率之间的关系决定的——或者，更一般地说，是通过货币成本与效率的关系决定的（以国家通货单位表示）。而且，如果价格水平是由货币成本决定的，适当的货币数量就是物价稳定的必要条件，而不是充分条件。因为只有首先稳定货币工资（和其他成本）与效率的关系，我们才能稳定物价。

因此，反对金本位的第二个（也是更现代的）理由是，它试图限制工资的自然趋势，使之超出货币数量所设定的限度，但只能通过故意制造失业这个武器来做到这一点。人们在经过一番努力后，已经决定放弃这个武器。对于一个旨在提供与稳定价格相适应的货币数量的新本位而言，这个反对理由可能同样有效，就像它对老旧的金本位也有效一样。

因此，在我看来，国际通货项目在价格稳定领域只有一个有限的目标，而这一目标并不是稳定价格。对于以尤尼塔斯（*unitas*）或班柯（*bancor*）为单位的稳定的国际价格而言，除非采用影响国内货币成本水平的老旧的金本位方法，否则它们无法转化为稳定的国家价格水平。而且，如果做不到这一点，在国际价格水平上提供稳定的国际单位——它没有相应地反映在成员国实际价格水平的稳定性中——就没有多大意义。

需要不同的国家政策

因此，国际通货制度的主要目标应该不仅是防止由于黄金流入债权国而造成的国际通货的长期短缺，还要着眼于那些紧随其后的国家。这些国家未能保持国内效率-成本的稳定，既在国家工资政策上的步调不一致，也没有任何有序调整的手段。如果有序调整能发生，那么这便是另一回事，即该制度（与金本位不同）可能允许各国执行不同的工资政策（只要它们选择的话），并执行不同的价格政策。

因此，国际通货制度更困难的任务是处理成员国在其国内工资和信贷政策上步调不一致的问题，而这个问题只有依靠经验才能得到解决。为了解决这一问题，我们可以要求那些步调混乱的国家（无论是太快还是太慢）在第一时间重新考虑它们的政策。但是，如果有必要（如果效率工资率以极其不同的速度变动，这将是必要的），汇率就必须被改变，从而使特定的国家政策与汇率的平均速度相一致。如果正确地确定了最初的汇率，那么这可能是唯一一种重要的失衡现象。对这种失衡而言，汇率变化是一种适当的补救措施。

由此可见，国际通货制度可以在保持汇率稳定的领域内完美运作，但价格可能会大幅波动。如果各地的工资和物价都翻倍，国际汇率均衡就不会受到影响。如果一个特定国家的效率工资率比正常水平高出10%，这个国家就有需要关注的问题了。

因此，限制国际通货制度目标的根本原因在于，从外部强加的稳定的价格水平是不可能实现的（或者至少是不可取的）。金本位的错误在于，使国家的工资政策听命于外部。更明智的做法是，将国内价格的稳定（或不稳定）视为国内政策和政治问题。试图从外部强加这一标准的商品本位将会像僵化的金本位一样失败。

在保持国内物价稳定和效率工资方面，一些国家可能比其他国家更成功，但对国际组织来说，这种卓有成效的不公平抵消就是一个烫手山芋——共产主义国家大获全胜，稳坐成功之位。有些人认为，资本主义国家注定要失败，因为在充分就业的条件下，要阻止工资的逐步提高是不可能的。根据这一观点，严重的衰退和周期性的失业是迄今为止使效率工资保持在合理稳定范围内的唯一有效手段。

这种情况是否会发生还有待观察。我们越能较好地意识到这个问题，就越有可能克服它。

《国际物价稳定的目标》（The Objective of International Price Stability），185~187页

12.格雷厄姆评凯恩斯

在最近一期《经济学期刊》（*Economic Journal*）上，凯恩斯爵士在回应哈耶克教授那篇关于商品储备通货的文章时所提出的问题，似乎值得进行更深入的讨论。

如果我们说，哈耶克教授通过充分利用自己的威望，对产业和贸易中具有代表性的可储存的标准原材料的仓单给出的自由铸币的提议，表达了近乎无条件的支持，那么这绝不可能是在曲解哈耶克教授的观点。

哈耶克教授认为，金本位的缺陷不在于它的内涵，而在于它是否可以相当好地完成使命。金本位总是朝着正确的方向运行，却没有足够的力量和速度。不管公众在什么时候对流动性表现出越来越大的偏好——价格水平随之下降，开采黄金都是为了补偿当时在其他产业中正遭受的失业之苦。但是，开采黄金对于劳动力的雇主来说是没那么重要的，或者它在许多经济体中根本就不存在，这便使得这种补偿在除南非以外的所有地方都变得微不足道。最后，金本位还通过黄金供应速度的增加来控制价格水平的长期趋势，而黄金供应速度则随着黄金的实际价值的增加而上升。当黄金的实际价值下降时，黄金供应速度就会减慢。但是，如果可以把19世纪作为一个标准，那么其伴随的“周期”大约需要四分之一一个世纪才能结束。

虽然金本位因此而倾向于维持充分就业和保持物价稳定，但这两种情况的趋势都如游丝般微弱，实在是不足挂齿。哈耶克教授和其他拥护商品储备本位的人认为，即使商品储备本位不能完全解决黄金储备本位的充足性问题，但至少也能使问题得到大大改善。

工资的自然趋势

我认为，虽然凯恩斯爵士并不否认商品储备本位的这些优点，但是他也接受对商品储备本位（和金本位一样）提出的另一个更现代和更重要的反对意见，即商品储备本位试图“限制工资上涨的自然趋势，使其不能超出由货币数量设置的范围”，而且它只能通过故意制造失业来做到这一点。

我不知道凯恩斯爵士所说的超出由货币数量设置的范围的工资上涨的“自然”趋势是什么意思，除非他的意思是工资收入者总是希望在物价稳定的基础上获得比目前更高的货币工资，否则就没有人能阻止他得到这些工资。毫无疑问，卡尔·马克思（Karl Max）对此闻所未闻。如果马克思和凯恩斯是他们那个时代的正确者，那么无产阶级肯定已经得到了自己的工资，更重要的是，它是以马克思从未设想过的的方式得到的。每单位产出的货币工资存在“自然”上涨趋势的实际情况当然取决于时间、地点、环境以及要如何做。在任何情况下，这其实是一个政治问题，而不是经济问题。也就是说，这个问题根本就不在于商品储备本位是否是一个有利于经济的货币本位，而仅仅在于它是否被一个具有政治影响力的团体接受。

事实证明，凯恩斯爵士对那类绥靖集团的危险并不抱有幻想。在最后一段，他说道：“有些人认为，资本主义国家注定要失败，因为在充分就业的条件下，要阻止工资的逐步提高是不可能的（超出了价格水平不持续上升所能维持的限度）。”如果不考虑一个国家是否可以被称为“资本主义国家”，而只考虑其处于一个不太开明的无产阶级的统治之下，那么我们或许会立刻承认，凯恩斯的论点有很多值得商榷的地方。在处理这个问题时，他认为，任何一个国家都必须对自己的货币安排拥有主权。他反对由外部强加给所有参与国的国际稳定价格，这当然也适用于实行固定汇率的国际大宗商品储备本位（它更适用于不稳定的国际价格体系，其汇率关系是固定的或黏性的，因为国际价格水平可能会下降而不是上升，而且在任何情况下，它都绝对无法与几个国家各自确定的效率工资率的变化相对应）。凯恩斯爵士有理由相信，如果使这种政

策看起来是某项国际公约的结果，而不是纯粹为了国家利益，那么确保工薪阶层拥护稳定的国家物价水平政策的难度将大大提高。他以怀疑的眼光看待他所认为的通过国际行动将所有参与国的价格水平稳定下来的建议。

金本位“命令”

然而，我认为凯恩斯爵士说的“金本位的错误在于，使国家的工资政策听命于外部”是不对的。原来的金本位并没有使工资政策听命于任何地方当局，而是使其成为一种非个人力量的结果，这种非个人力量激发每个人的倾向和潜力，使他们各自追求那些自认为是自己的利益。正如哈耶克教授所指出的那样，这个制度有许多优点，我们如果把它的优点和缺点一同抛弃，就会得到糟糕的建议。金本位的自动性本身就是优点，我们需要的是一个类似的自动系统，它将摆脱传统金本位的弊端。我们不应忘记，曾经对金本位近乎普遍的坚持是自发的，而不是强加的；我们也不应忘记，只是在金本位受到不同国家的管理之后，各个国家才试图克服那些对它的最初反对意见；我们还不应忘记，它是被那些无法有效管理其理念的国家抛弃的，也就是说，（不稳定的）价格水平是从外部强加的。

凯恩斯爵士断言，从外部强加的商品储备本位（如他认为哈耶克教授所赞同的）将与僵硬的金本位一样必然崩溃。虽然他的错误是如此显而易见，但我并不认为对此质疑有多重要。哈耶克教授在他的文章中并没有明确指出他是否假设了将所有国家通货的固定汇率与国际商品本位挂钩，并因此而相互挂钩。但是，如果按照哈耶克教授的建议，一些国际组织（比如新“基金”或国际清算银行）在这两方面都应该提供自由兑换国际通货单位（它与涵盖了指定原材料组合的仓单挂钩）的服务，那么任何国家都不会因此而受到货币政策的约束。只要这些国家选择保持本国通货相对于国际货币单位和与之挂钩的其他货币的兑换价值不变，这些国家就会自动拥有相当稳定的价格水平。然而，到目前为止，出于

这样或那样的理由，所有国家都倾向于不稳定的价格水平。由于商品的套利性，其通货的兑换价值——与之匹配的是国际货币单位和与该单位对应的汇率稳定的各国通货——所自动发生的变化将完全与国内购买力的变化相符。因此，在我看来，凯恩斯爵士关于国际商品储备通货会从外部对某个国家实施价格水平政策或会崩溃的观点，是完全站不住脚的。

似乎没有理由不让这种国际货币单位成为清算联盟（按照凯恩斯爵士的思路）或某个国际基金会运作的核心国际通货。通过同时以固定的国际通货价格自由买卖黄金，国际单位的黄金价值也可以是固定的，或者说，黄金的商品价值也可以是稳定的。这样，那些使黄金的现代或古典功能丧失的提议所涉及的所有争议，也将消失得无影无踪。

这样的本位比我们过去所拥有的任何本位都代表了一个巨大的进步。它不仅在国际投资方面有很大的价值，而且为任何希望价格稳定的国家和其他希望实行固定汇率的志同道合的国家（这些国家能按照固定价格进行购买和销售，从而将本国通货与国际货币挂钩，使价格、汇率及时得到修复）都能提供一个参考点。

没有锚定的交换媒介

在我看来，一旦人们对那种与任何一种资产或一组资产的联系视而不见，转而求助于一种纯粹的债务通货，他们根本就不会拥有任何本位，而仅仅拥有一种完全不受约束的交换媒介和记账单位。在现有的工业技术情况下，尽管我十分希望工薪阶层获得尽可能高的（实际）工资，但在我看来，任何不限制（货币）工资这一上涨趋势的货币政策都有可能使工资上涨到超出其可能保持物价稳定的限度，从而产生一种非常邪恶的“本位”。在我看来，如果凯恩斯爵士持相反的观点，那么他实际上是在支持一种在时间和数量上完全是确定的渐进式通货膨胀。我反对与这种通货相关的任何观点，价格水平的变动是没有函数意义的，如果有，我们就不可能有一个以价格为调节机制的令人满意的经济体系。

在这种情况下，我们越快采取某种有一定限度的负责任的极权主义手段，对所有相关方面就越有利。如果我们不能拥有分配上的中性货币，那么任何能够控制货币体系的群体都将对其同伴的生活和财富实行没有任何明确责任意识极权主义手段。

在一个完全自由的货币体系中，当然没有任何一种货币工资率本身会引起失业，因为没有任何东西可以阻止商品价格上涨（在新发行货币的刺激下）到弥补生产中的劳动力要素不断上升的货币成本所需要的水平。另外，我们大家都对长期以来折磨我们的愚蠢的失业问题感到心烦意乱。但更糟的是，如果不管在什么情况下，我们都拒绝接受失业的威胁，那么我们的工资便会在货币工资的所有“自然”趋势下以高于效率工资的速度增长，不管劳动者要求多少工资，我们都被迫支付，并无休止地提高物价水平以应对这种情况。这样，这种无限通货膨胀的知识就似乎能代表这种通货膨胀方法从而阻止失业的发生。

商品储备货币的作用是通过储备商品的无限需求提供无限的就业机会，其前提是工人们不寻求那种将货币工资提高到高于实际生产力所保证的稳定价格水平的办法。他们有权得到不多不少的工资，但如果他们把工资要求提高到这个程度以上，我们还不敢说“不”，那么我们将不再拥有经济体系，而仅仅拥有骗局。有人可能会争辩说，如果他要求这样提高工资，那么我们说“不”便是故意让他们失业。但答案是，在这种情况下，工人们不可能要求提高（实际）工资，他们如果不提出这样的要求，就会有就业机会。如果在这种情况下提供更高的工资，那么这对工人和消费者都没有好处，因为这种工资必须由更高的价格水平来弥补，而且这样做即使可以避免一些轻微的失业，也会使社会自由付出毁灭性的代价。

失业的真正问题

我们面临的有关于失业的真正问题不在于人们被剥夺了以他们想要的任何高薪而工作的机会，而在于他们被剥夺了在正常的流动资金偏好

条件下随时可以赚到工资的机会。商品储备的好处在于，它可以通过不干预生产的方式自由地提供流动性，以防止流动性偏好上升，或满足市场对流动性的需求。正如凯恩斯爵士所言，“只有首先稳定货币工资（和其他成本）与效率的关系，我们才能稳定物价”。这正是商品储备货币的作用啊！我没有理由不为之奋斗。随着劳动效率的提高，货币工资也会相应地得到恰如其分的提高，同时还会有有一种稳定的充分就业的趋势，而不会有通货膨胀的迹象。

“以尤尼塔斯或班柯表示的稳定的国际价格无法转化为稳定的国家价格水平，除非……影响国内的货币成本水平”——这也是千真万确的。在国家通货的固定汇率与国际商品单位挂钩的情况下，国内货币成本会受到很大的影响，我没有什么强有力的理由质疑这种结果。不论有还是没有反对理由，在任何情况下，正如前面所指出的，与国际通货的固定价格相比，如果让与国际商品单位挂钩的国内汇率随着当地商品组合的通货价格的变动而自由变动，国内货币成本就不会受到影响。如果有人坚持在国内维持一种不稳定的价格水平，那么在一种稳定的国际单位中便没有什么可以影响到它那稳定的价格水平，或者如果其他国家希望的话，也就没有什么可以阻止其保持稳定的价格水平。因此，在拥有稳定价值的国际货币单位面前，所有国家都不会比在没有锚定的国际单位面前受到更大的约束，而且，一个有着稳定价值的国际单位不会以任何方式干涉凯恩斯爵士在其清算联盟中提出的任何建议。

哈耶克教授的“不妥协”

我认为，正是哈耶克教授在这里采取的不妥协态度，让凯恩斯爵士感到不安。在凯恩斯看来，把接受或挑起失业看作一种强制坚守金钱纯洁的手段是冷酷无情的。凯恩斯问道，你本来可以让很多人不失业的，你愿意为这个目标努力吗？这个问题不仅反映了凯恩斯爵士那人道主义的关切之心，也反映了他对政治可能性表示怀疑。他认为，如果要达到预期的目的，我们就必须找到其他不那么具有惩罚性的手段。如果我认

为他在这一点上提出的反对意见没有说服力，那么这是我蛮横无理且愚不可及的表现。我认为，答案在于采用最低工资政策，即每年正常增加的最低工资要等于在总效率水平上提高了的过高计算期望。经验表明，超过最低工资标准的工资至少要对最低工资群体的所有增长做出相应的反应，而且如果总效率改善的期望不管在什么时候被证明是被高估了的（由在商品生产行业出现的失业事实或这个直接威胁造成），那么我们都应根据立法的有关规定，暂停提高最低工资的规定。诸如此类的一些措施将改善在收入分配方面众说纷纭的形势，并能以有序而非混乱的方式促进调整。

在决定谁得到什么东西以及为什么得到这些东西的问题上，只要我们的经济体系在某些方面与理想的自由竞争渐渐地背道而驰，就必然会出现多方各执一词的现象。而且，只要我们还保有自由契约精神，企业家就必须像工人拒绝企业家所提出的条件一样，自由地拒绝工人的要求。由此导致的所有失业现象都是通往自由的必经之路。如果坚持认为，为了避免任何形式的失业，企业家必须支付有组织的工人可能要求的任何货币工资，而且为了实现这一目标，国家必须调整其货币政策，就像为了达到同样的目的而坚持要求工人必须接受法西斯雇主集团可能施加的任何货币工资一样，那么自由将岌岌可危。

《凯恩斯与哈耶克论商品储备通货》（Keynes vs. Hayek on a Commodity Reserve Currency），422~428页

13.凯恩斯回复格雷厄姆

格雷厄姆教授针对我观点的陈述非常公正，但是其评论在涉及我所表达的观点时，那些引用比实际话题所要求的要简单得多。因此，为了减少误解，我想重申和强调几点。

我不反对法定指数本位，因为它本质上比黄金更灵敏。我自己也一直是这样想的，我希望世界有一天会变成这样，但我所表达的观点建立在当代的实际政策层面上。在这个层面上，我认为这件事迫在眉睫，并且我们也不该为了这件事而冒险采取或推迟采取其他措施的时间。以下是我的一些理由：

1. 不管是哪种国际货币，当前的任务是要找到一种既井然有序又灵活多变的方法，以将各国通货与国际通货联系起来。只要各国通货彼此之间的价值变化是混乱的，我就对用法定指数本位代替金本位能使这一任务变得更容易表示怀疑。事实上，采用弹性程序可能会使我们面临更大的困难，因为法定指数本位可能会使刚性看起来更加合理。难道哈耶克教授是在寻找一种新的方法来满足人们对刚性体系的偏爱吗？我不应该这么想。

2. 特别要注意的是，在任何井然有序的体系中，虽然给国家本位及工资水平施加外部压力看起来不可避免，但这种做法在政治上是明智的吗？我表示怀疑。我不希望看到货币工资一直飙升到实际工资无法达到的水平。找到防止这种情况发生的办法是我们在发挥政治才能时所要面临的主要任务之一。但是，我们必须以我们自己国内的方式来解决这个问题，我们觉得自己是自由人，我们可能足智多谋，但也有可能愚蠢至极。让理智战胜一切所涉及的心理问题和政治问题是难以被解决的，而外部压力的建议则使这些问题雪上加霜。3. 在我看来，现在不是打击黄

金持有者和黄金生产商既得利益的恰当时机。为什么要浪费口舌谈论美国、俄罗斯、西欧和英联邦政府必然会拒之千里的东西呢？4. 接受法定指数本位的正确方法是要发展一种技术，并通过国际缓冲储备使人们接受这一观念。在彻底掌握了这种技术后（但要使包含了法定指数本位本身以及对其反对意见和偏见这样的复杂体消失却是一件难如登天的事），我们将有足够的时间重新考虑这个问题。在缓冲储备方面，我十分乐意与弗兰克·格雷厄姆教授和本杰明·格雷厄姆先生合作。这里，尽管我甚至在一开始有些犹豫不决，但物资匮乏的当下是不是行动的好时机呢？因为这很容易变成生产者的难题，如果他们以这种方式开始，那么其辉煌的光明大道将会受到损害。我觉得，这些讨论是非常低级的。对此，我深表歉意。但事实上，我最初是在一个较低的层次上针对哈耶克教授的高屋建瓴发表意见的。

《凯恩斯的说明》（Note by Lord Keynes），429~430页

第四章 工资刚性和通货膨胀

14.充分就业、计划和通货膨胀

自战争结束以来，中央计划、充分就业和通货膨胀压力体现了主导世界大部分地区经济政策的三大特征。其中，只有充分就业本身才是令人向往的。不管我们把中央计划称为中央指令，还是政府控制，它充其量是一种必须根据结果来判断的手段。通货膨胀，甚至是“被抑制的通货膨胀”，毫无疑问都是一种罪恶，尽管有些人会说，如果来实现其他宏图大志，那么这是一种必要的罪恶。通货膨胀是我们承诺实行充分就业和中央计划经济政策付出的一种代价。

造成这一局势的新事实并不是人们比战前更希望避免失业。这是一种新的信念，即与没有货币压力相比，更高水平的就业可以通过货币压力永久保持。对基于这些信念的政策追求在某种程度上出人意料地表明，通货膨胀和政府控制是避免失业必要的伴生物——并不是所有人都对此感到意外，但主张这些政策的大多数人可能都觉得不可思议。

充分就业是首要任务

因此，目前所理解的充分就业政策是主导要素，当代经济政策的其他特征主要是其后果。在我们能够进一步研究中央计划、充分就业和通货膨胀相互作用的方式之前，我们必须弄清楚目前实行的充分就业政策究竟意味着什么。

充分就业这个理论性概念的原意可能不是指在短期内由货币压力带来的最大就业，但不可避免的是，它在实践中应该就是这个意思。一旦

人们承认暂时的就业状况应该成为货币政策的主要指南，那么毫无疑问，任何可能被货币压力消除的失业都会被视为施加这种货币压力的充分理由。人们早就知道，在大多数情况下，通过货币扩张可以暂时增加就业。如果没有一如既往地实行货币扩张，那么这是因为人们认为，运用这种措施不仅制造了其他危险，还可能危及就业本身的长期稳定。当下观点的全新之处在于，人们普遍认为，只要货币扩张能够创造更多就业，它就不会带来害处，或者至少是利大于弊的。

尽管在实践中，充分就业政策只是意味着就业率在短期内会一直略高于正常水平，但至少应该要提出的疑问是，在较长时期内，其相关政策实际上是否会降低就业水平（就业水平是可以在非渐进式货币扩张的情况下长期维持的）。然而，这些政策一直反映实际问题并非如此，而是要在这样定义的充分就业和20世纪30年代持续的大规模失业之间做出选择。

在“充分就业”和一种存在各种各样失业要素的态势之间进行选择的思维习惯，或许是我们从已故凯恩斯爵士的巨大影响中得到的最危险的遗产。就各种存在的未使用资源而言，只要一种普遍失业的状态存在，货币扩张就只能是有益的，很少有人会否认这一点。但这种普遍失业的状态是相当罕见的，在这种状态下，有利的政策是否也会始终而且必然地处于一种中间位置，这是难以察觉的。而当严重的失业仅限于某些产业、职业或地区时，这种中间位置是一个经济体系在大多数情况下所处的位置。

失业与需求不足

在普遍失业的情况下，就业将随着货币收入的比例波动，这大致是正确的。而且，如果我们成功地增加了货币收入，那么我们也将以同样的比例增加就业。但认为所有的失业都是由总需求不足造成的，而且可以通过增加需求来持续不断地解决这个问题，却是错误的看法。收入和就业之间的因果关系并不是简单的单向关系，这种单向关系是，通过增

加一定比例的收入，我们便能一直以相同比例增加就业。如果所有的工人都按现在的工资水平工作，总收入就会达到某个数字。因此，如果我们能把收入增加到这个数字，我们就一定能实现充分就业，这种想法未免也太天真了。在失业率不是平均分布的地方，我们就不能确定额外支出会流向哪里，也无法创造更多的就业机会。不管怎样，在增加对失业者所提供的需求之前（这类服务可能会在就业大幅增加之前就产生重大的通货膨胀效应），我们就必须使这样的额外支出产生。

如果支出在产业和职业之间的分配比例不同于劳动力的分配比例，那么仅仅靠增加支出是不一定能增加就业的。显然，失业可能是劳动力分配与需求分配不同这一事实的后果。在这种情况下，总货币收入较低将被视为失业的结果，而不是失业的原因。虽然在增加收入的过程中，足够的支出可能会“溢出”到萧条的行业，从而暂时解决失业问题，但一旦经济扩张结束，需求分配和供应分配之间的差异就会再次显现出来。面对这种失业和低总收入的原因如此不一致的情况，我们只有通过自由经济中重新分配劳动力才能一劳永逸地加以解决。

随之出现的是整个领域中尤其关键和困难的一个问题：在相当稳健或扩张的货币条件下，我们更有可能纠正不当的劳动力分配问题吗？这实际上涉及两个独立的问题。第一个问题是：在扩张过程中，如果调整的劳动力分配与当时的需求分配一致，那么这是否会产生就业，而就业又是否会在扩张停止后继续存在？第二个问题是：在稳健或扩张的货币条件下，劳动力的分配是否更有可能迅速适应任何既定的需求分配？或者换句话说，劳动力的流动性是否会更强？

第一个问题的答案相当清楚。在扩张过程中，需求的方向在一定程度上必然不同于扩张停止后的需求方向。劳动力会被吸引到那些最初会产生额外支出的特定行业中。只要扩张还在持续，那里的需求增长就会一直领先于其他行业相应发生的需求增长。只要这种对特定行业需求的暂时刺激导致了劳动力的流动，那么一旦扩张结束，它很可能会成为失

业的原因。

经常性失业的主要原因

有些人可能不相信这种现象的重要性。在现在的作者看来，这似乎是失业浪潮反复出现的主要原因。在每一个繁荣时期，更多的生产要素被吸引到资本财货行业中，而不是在这个行业被永久利用，其结果是，我们在平时专门用于生产资本财货的资源所占的比例高于相应的收入所占的比例；在充分就业的情况下，这些收入将被储蓄起来用于投资。在他看来，这似乎导致了经济繁荣后随之而来的崩溃。只要信贷扩张“生生不息”，任何通过吸引劳动力进入某些行业（在那里，他们会被一直雇用）来创造充分就业的企图，都一定会导致这样一种窘境：要么信贷扩张必须无限期地持续下去，这意味着通货膨胀；要么当信贷扩张停止的时候，失业率将比没有出现暂时性就业增长的情况更高。

如果失业的真正原因是劳动力的分配与需求的分配不一致，那么创造不依赖于持续通货膨胀（或有形控制）的稳定的高就业情况的唯一方法便是，使劳动力分配与有稳定货币收入的消费方式相适应。当然，这不仅取决于在适应过程中需求的分配是否大致保持不变，还取决于整体情况是否有利于劳动力的简单和快速流动。

这就引出了我们问题的第二部分，也是难度更大的一部分。尽管在我们看来，它似乎可以明确地指向一个方向，但我们却找不到确定的答案。这个问题是：是当总需求上升时，工人们更愿意转移到新的行业或新的地方，还是当总需求趋于稳定时，流动性会更大？这两种情况的主要区别在于：前者的转移动机是在别处获得更高的工资；而在第二种情况下，起到推动作用的是工人们没有能力赚到通常的工资或在以前的行业中找不到任何工作。当然，前一种方法更令人愉快，通常也会更有效。

我会质疑后一种观点。从长远来看，同样的工资差异虽然会吸引更

多的新员工进入一个行业，但不足以吸引已经在某一个行业站稳脚跟的员工跳槽进入这个行业，这本身就不足为奇。通常，从一份工作换到另一份工作会涉及金钱损失和其他牺牲，而单凭工资的增加是不能让人这么做的。只要人们能在目前的工作中依靠他的通常工资生活，他就不会愿意换工作，这是可以理解的。扩张主义政策的目的是通过提高一些工资而不让其他工资下降来实现全面的调整，虽然稳定的货币工资意味着较低的实际工资，但是用货币工资来思考的习惯将使实际工资的下降失去大部分效用，这在扩张主义政策下是不可避免之事。奇怪的是，凯恩斯爵士的信徒们在其他方面经常使用这种思维方式，却看不到它在这种情况下的重要性。

要想保证那些为了社会利益而应该到别处去工作的人继续保有他们以前的工资，我们最终就只能推迟跳槽必须发生的时间。我们也不应忘记，为了使所有以前就业的人继续在一个相对衰落的行业中就业，该行业的一般工资水平将不得不大幅下降。而如果一些工人离开了这个行业，那么其一般工资水平本不会下降这么多。

这里，外行人很难理解的是，让个人不失去工作可能并不是减少失业的方法。从长远来看，这反而可能是减少在一定工资水平下可被雇用人数的方法。如果一项长期实行的政策推迟或延迟了劳动力转移，那么其结果必然是，那本应逐渐变化的过程却在最后变成一个必须在短期内发生巨变的问题。持续的货币压力帮助人们在本应离职的工作中赚取不变的货币工资，这将造成那些必要变化的累积拖欠，而一旦货币压力停止，这些累积拖欠将不得不在更短的时间内得到弥补，从而导致本可以避免的严重的大规模失业。

扩张可能会阻碍调整

所有这些不仅适用于在普通产业波动过程中出现的劳动力分配不当，而且更重要的是，也适用于那些大规模重新分配劳动力的任务，比如在一场大战之后或者由于国际贸易渠道的重大变化而产生的任务。大

多数国家自战争以来所奉行的扩张主义政策是帮助而不是阻碍了为从根本上改变世界贸易状况而必须进行的调整吗？这似乎是很值得怀疑的。英国的例子尤其引人注目，它在近年来的低失业率更可能是一种必要变革的延迟，而不是真正的经济平衡。

在所有这些情况下，最大的问题是，在多年实行这样的政策之后，我们是否仍然可以在不造成严重政治和社会动乱的情况下将其取消。不久之前，这可能仅仅意味着比较高的失业率；而现在，当大量的就业依赖于这些持续不断的政策时，这些政策实际上就变成了一种政治上无法忍受的实验。

目前实行的充分就业政策试图以一种立竿见影的简单方式使人们在其刚好所在的地方就业，而真正的问题是，劳动力分配是否能使不需要人为刺激的高就业率持续下去。我们永远无法事先知道这种分配的全貌。解决这个问题的唯一办法是，让不受阻碍的市场在一定条件下运行，从而使需求和供给达到稳定的平衡。但几乎不可避免的是，正是充分就业政策使我们必须时时刻刻干预市场力量的自由发挥，而且在这种扩张性政策中占统治地位以及供给本身要适应的价格也不会代表一种持续不变的条件。正如我们所看到的，使这些困难产生的事实是，失业从来没有均匀地分布在整个经济体系中。相反，这个事实呈现的情况是：当某些部门可能仍然存在大量失业的时候，其他部门则可能存在严重的就业不足。然而，当前充分就业政策所依赖的纯粹财政和货币措施本身对经济体系的不同部分的影响是没有什么区别的。同样的货币压力在经济体系的某些部分可能只会减少失业，而在另一些部分则会产生明确的通货膨胀效应。如果不通过其他措施加以遏制，这种货币压力很可能早在失业消失之前就形成了物价和工资的膨胀螺旋。而且，从目前全国范围内的工资谈判来看，工资的上涨甚至在其实现之前就会威胁到充分就业政策的效果。

就像在这种情况下经常发生的事情一样，各国政府将发现它们会被

迫采取措施来抵消其政策的影响。由通货膨胀产生的影响必须通过直接管制价格以及生产和销售的数量来予以控制或“抑制”：必须通过实行最高价格来防止价格上涨，而由此造成的短缺必须通过一种包含配给、优先权和分配的制度来解决。

现在，通货膨胀使政府深陷于全面控制和中央计划体系的来龙去脉已经变得尽人皆知，无须赘述。通货膨胀通常是一种贻害无穷的计策，因为当通货膨胀那让人难以接受的结果出现时，这种计策都还没有被计划者深思熟虑过。计划者没有未雨绸缪，而只是走一步算一步。如果政府把通货膨胀作为一种政策工具，但又希望这种工具只产生预期的效果，那么它很快便会去干预经济中欣欣向荣的部分。

《关于哲学、政治学和经济学的研究》（*Studies in Philosophy, Politics and Economics*），270~276页

15.由工资下降缺乏灵活性引起的通货膨胀

人们普遍认为，“凯恩斯革命”的重要结果是，人们普遍接受了一个事实假设；但与之相反，更重要的是，一个假设因为被普遍接受而成为事实。凯恩斯理论是在过去20年中发展起来的，它已成为一种正式的工具。在处理实际问题时，它可能比古典货币理论方便，也可能不那么方便——这不是我们所关心的。凯恩斯最初的论点所依据的决定性假设（并在此后成为主流政策的决定性假设）是：我们永远不可能在不造成大规模失业的情况下降低大量工人的货币工资。凯恩斯爵士从中得出的结论以及他的整个理论体系所要证明的结论是：由于货币工资实际上不可能降低，所以当工资过高而无法实现“充分就业”时，我们就必须通过曲折的货币贬值过程来进行必要的调整。如果我们的社会接受这一点，那么我们必然会经历一个持续不断的通货膨胀过程。

相对工资的重要性

这种结果在凯恩斯体系中并不明显，因为凯恩斯和他的大多数追随者争论的是总体工资水平，而其中的主要问题只有在我们考虑不同（部门或地区）工人群体的相对工资时才会出现。在经济的发展过程中，不同群体的相对工资必然会发生较大的变化。但是，如果没有一个重要群体的货币工资出现下降情况，那么相对地位的调整只能专门通过提高所有其他群体的货币工资来实现。其结果必然是货币工资水平的持续上升大于实际工资水平的上升，即通货膨胀。为了认识到这一点的重要性，我们只需要考虑不同群体工资变化的正常年度分布情况。

实际上，战争结束后的12年或多或少算得上是整个西方世界存在持续通货膨胀的时期。这在多大程度上可以被完全看作是深思熟虑的政策的结果，还是政府财政紧急状况的产物，这一点无足轻重。毋庸置疑，

它是一项非常受欢迎的政策，因为伴随它而来的也许是一段前所未有的长久繁荣期。最大的问题是：同样的方法是否能无限期地保持繁荣呢？或者，这种政策是否迟早会产生其他最终定将变得无法忍受的结果呢？

在当前的讨论中，我们往往视而不见的一点是，通货膨胀对企业的刺激作用只有在它不可预见或超出预期的情况下才有效。正如人们经常看到的那样，价格上涨本身并不一定是繁荣的保证。价格必须高于预期才能产生比正常情况更高的利润。一旦确定价格将进一步上涨，我们便可以预见对生产要素的竞争将会推高成本。如果价格上涨不超过预期，我们就不会有额外的利润。如果价格上涨较慢，那么其效果将与预计本来应该稳定却下跌了的价格的情况相同。

总体来说，战后的通货膨胀是始料未及的，或者说其持续的时间要比预期的长。但是，一般来说，通货膨胀持续的时间越长，它就越有可能继续下去。而且，人们越是指望物价继续上涨，物价就必须上涨得越厉害，以使那些能够和不能够在不发生通货膨胀的情况下赚取足够利润的人都能获得足够的利润。高于预期的通货膨胀之所以使普遍的繁荣得到保证，只是因为那些如果没有通货膨胀就无利可图因而被迫转向其他活动的人能继续他们目前的活动。以累进率累积的通货膨胀很可能在相当长的一段时间内使繁荣得到保证，但具有恒定的通胀率的通货膨胀则不能。我们几乎不需要问为什么渐进式通货膨胀不能无限期地持续下去：早在它变化得如此之快以至无法对不断扩张的货币进行任何合理的计算，以及它被其他交换媒介取代之前，所有由迅速下降的固定支出的价值带来的不方便和不公平，都会创造不可抗拒的停止支付的需求——至少当人们了解正在发生的事情并意识到政府总能阻止通货膨胀时，这种需求是不可抗拒的（第一次世界大战后的超级通货膨胀之所以被容忍，只是因为人们被误导了，认为货币数量的增加不是价格上涨的原因，而是价格上涨的必然结果）。

因此，我们不能指望由通货膨胀带来的繁荣会无限期持续下去。我

们一定会面临这样一种境地，即目前由通货膨胀构成的繁荣之源将不复存在。没有人能预测这一情况会在何时到来，但它终究会到来。我们密切关注的只可能是我们的生产资源必须得到妥善安排，我们希望在通货膨胀的刺激停止发挥作用时，将这些资源用在合理的活动和就业中。

通货膨胀——一种恶性循环

然而，为了使长久的繁荣得到保证，我们越依赖扩张的通货膨胀，这项任务就会越艰巨。我们将不仅面临一堆积压的延迟，即所有那些靠持续的通货膨胀才惨淡经营的企业，还面临新生产被“误导”的主因是通货膨胀这个问题。只要通货膨胀持续，它就会带来新的生产活动，这些活动就会一直赢利。特别是当这些额外货币第一次用于投资活动时，这些货币将增加到一定的数额。而一旦只有当前的储蓄可用于投资时，这些数额便无法维持。

那种认为我们可以通过保证最终需求的快速增长总是在成本上升之前发生，因而就能使繁荣持续下去的观点迟早会被证明是一种幻觉，因为成本并不是一个独立的量，而是由最终需求的预期决定的。即使“充分就业”是由“总需求”超过“总成本”保证的，它也不可能持续太久，因为就业的数量在很大程度上取决于投资的规模，而且超过一定规模后，过度的最终需求可能对投资起到威慑作用，而不是刺激作用。

让我局促不安的是，那些相信我们已经解决了永久充分就业问题的人将会大失所望（这并不是说我们需要大萧条）。虽然通过逐渐减缓通货膨胀过渡到更稳定的货币环境也许仍然是可以实现的，但如果就业人数不在一段时间内大幅度减少，那么这几乎是不可能的。这里的难题是，在目前的舆论下，任何明显增加的失业都会立即被重新出现的通货膨胀抵消。这种通过进一步的通货膨胀来解决失业问题的尝试可能会获得暂时的成功，甚至在通货膨胀的压力足够大的情况下可能会成功好几次。但这只会推迟问题的解决，同时加剧局势的内在不稳定性。

在一篇关于20年展望的简短论文中，我没法考虑如何在不造成大萧条的情况下摆脱特定的通货膨胀时期这个严重但实质上是短期性的问题。长期性的问题是我们如何阻止这种长期性的和周期性的加速通货膨胀趋势，这也是需要反复强调的问题。关键的一点是，我们必须再次认识到：就业问题是工资问题，在工资过高而无法实现充分就业的情况下，凯恩斯这种通过降低货币价值来降低实际工资的方法，只有在工人自己被这种方法欺骗的情况下才能奏效。这种绕过所谓的工资“刚性”的企图可能会在一段时间内奏效，但从长远来看，它只会让稳定的货币体系面临比以往更大的障碍。我们需要做的是，把那种与高而稳定的就业水平相适应的工资水平的责任再次明确地放在它应该在的地方，即工会。工会目前承担的责任是，只关心获得最高的货币工资率，却不考虑其对就业的影响。而且，为了确保在最终工资水平上实现充分就业，不管增加多少货币收入，货币当局都能提供的这种愿望则必然导致持续的渐进式通货膨胀。我们发现，拒绝面对工资问题并通过货币欺骗暂时逃避后果，只会让整个问题变得更加难以解决。长期性的问题仍然是恢复劳动力市场，使其产生与稳定货币相适应的工资。这意味着，我们必须再次认识到，货币当局应对通货膨胀全权负责。尽管事实是，只要人们认为它们有责任提供足够的货币来保证在任何工资水平上的充分就业，它们就没有选择的余地，其作用就会变得完全被动——正是这个观念使持续的通货膨胀必然会发生。稳定的货币条件要求货币支出流是物价和工资必须适应的固定基准，而不是相反。

公众舆论的状态

为了防止渐进式通货膨胀及它必然产生的不稳定和反复出现的危机，在政策上做出改变是很有必要的，而改变政策的前提就是要改变仍然占主导地位的舆论状态。尽管通货膨胀政策的发源地的7%的银行利率（这个国家也在一直实践着这个政策）已宣扬了凯恩斯理论的破产，但是对于在其全盛时期长大的人们来说，几乎没有迹象表明凯恩斯理论对他们毫无影响。但是，它们除了仍在发挥知识力量之外，还在为加强

这个国家在政治上的强大势力做出巨大的贡献。如果不进行一场激烈的政治斗争，那么它们是不可能被抛弃的。为了避免发生这种情况，政客们可能会一次又一次地通过再次求助于通货膨胀提供的阻力极小的临时出路来推迟这种必要性。只有当这条道路的危险性变得比现在更加显而易见时，我们才会真正面临工会权力的根本问题。

《关于哲学、政治学和经济学的研究》，295~299页

16.工会与就业

一个多世纪以来，与工会相关的公共政策从一个极端走向了另一个极端。过去，如果工会不被完全禁止，那么它们所能做的几乎都是不合法的。现在，我们面临的工会是这样一种状态：工会已经成为一种特权机构，而一般的法律规则并不适用于这种机构。它们已成为政府明显未能履行其主要职能——防止强制和暴力——的唯一重要实例。

最初，工会能够宣扬自由的一般原则；接着，在对它们的一切歧视已经停止以及它们获得例外特权很久之后，工会得到了自由主义者的支持——这一事实大大促进了工会的发展。在其他少数地区，进步人士并不怎么考虑任何具体措施的合理性，而只是笼统地问“是支持还是反对工会”，或者像通常所说的“是支持还是反对劳工”。然而，只要我们简单地回顾一下工会的历史，我们就会发现，工会的合理位置必须位于标志着其演变历程的两个极端之间。

问题性质的改变

当“结社自由”这一术语实际上失去了意义，真正的问题变成了个人自由加入还是不加入工会的时候，虽然大多数人对所发生的事情已经知之甚少，但他们仍然支持工会的雄心壮志，认为工会正在为“结社自由”而奋斗。这种混乱存在的部分原因是，问题的性质迅速发生了变化。在许多国家，自愿的工人社团恰恰是在其开始使用强制手段强迫不愿意加入社团的工人成为会员，并使得非会员失业后，才变得合法化的。大多数人可能仍然认为，“劳动争议”通常意味着对薪酬和就业条件的不同意见，但其唯一的原因往往是工会试图强迫那些不愿加入工会的工人入会。

英国工会获得特权尤其引人注目，1906年的《贸易争端法》

（Trade Disputes Act）赋予工会

免于承担民事责任的自由，即使工会或其雇员犯下了最令人发指的错误。简而言之，给每个工会提供特权和保护，这种特权和保护是任何其他个人或团体——无论是不是法人——都不具有的。

类似的友好立法帮助了美国的工会。首先，1914年的《克莱顿法案》（Clayton Act）使其免受《谢尔曼法案》（Sherman Act）反垄断规定的约束；其次，1932年的《诺里斯-拉瓜迪亚法案》（Norris-La Guardia Act）“在建立劳工组织对侵权行为完全具有豁免权方面让人瞠目结舌”；最后，最高法院在一项关键裁决中支持“工会有权拒绝雇主，从而不参与经济活动的主张”。到20世纪20年代，大多数欧洲国家多多少少逐渐出现了类似情况，“其中很少通过明确的立法许可，更多的是通过当局和法院的默许”。在所有地方，工会的合法化都被解释为工会重要目标的合法化，并承认工会有权为实现这一目标采取一切必要的行动，即工会具有垄断权。工会越来越不被视为一个追求正当的自私目的的团体（这个目的和其他利益一样，必须受到拥有平等权利的相互竞争的利益的制约），而是被视为一个为了公共利益，其详细而又全面地囊括了所有劳动力的组织目标必须得到支持的团体。

尽管近年来工会因为明目张胆地滥用权力而常常触怒公众舆论，而且公众那不加批判地支持工会的感情也正逐渐消失，但公众当然还没有意识到的是：现有的法律状况从根本上说是错误的，而且我们这个自由社会的整个基础已经受到工会所行使权力的严重威胁。在此，我们不会讨论最近在美国引起广泛注意的那些滥用工会权力的犯罪行为，尽管这些犯罪行为与工会在法律上享有的特权并非完全无关。我们只关心工会今天通常拥有的那些权力——这些权力要么得到法律的明确许可，要么至少得到执法当局的默许。我们的论述既不会针对工会本身，也不会局限于那些现在被广泛认为是滥用权力的做法。但是，我们应该注意它们的一些权力——这些权力即使不是它们的“神圣权利”，现在也被广泛认

为是合法的。工会在行使这些权力时经常表现出很大的克制，这一事实增强了而不是削弱了反对这些权力的理由。这正是因为，在现有的法律环境下，工会将会造成的危害可能比它们已经造成的危害要大得多；也是因为，我们把这种情况归功于许多工会领导人的温和与明智。总之，我们不能让目前的事态继续下去。

工会对其工人同伴的强制

工会被允许违反法律规定的所有自由原则，并因而得以运用的强制措施主要是针对其工人同伴的，这一点怎么强调都不为过。无论工会能够真正对雇主施加什么样的强制权力，这都是工会对其他工人运用强制这种主要权力的结果。如果工会的这种权力——强迫其他不情愿表示支持的工人支持自己——被剥夺了，那么工会对雇主的强制将不会再有其令人反感的主要特征。工人之间自愿达成协议的权利，甚至他们一致拒绝提供服务的权利都不是问题。然而，应该指出，后一种权利，即罢工的权利，虽然是一种正常的权利，但却很难被视为一种不可剥夺的权利。有充分的理由说明，在某些雇佣关系中，劳动者应放弃这一权利，这应成为雇佣条款的一部分。在美国，这样的雇佣关系应该涉及工人的长期义务，任何联合破坏这样的合同的企图都应该是非法的。

的确，任何有效地控制着公司或行业所有潜在工人的工会都会对雇主施加几乎无穷无尽的压力，特别是在专业设备上投入了大量资本的地方，这样的工会实际上可以没收业主的财产并掌握其企业全部的收益。然而，具有决定性的一点是，这永远不可能符合所有工人的利益——除非不管工人是否被雇用，这种行动的总收益在他们之间是被平等分享的，但这种情况只能是天方夜谭。因此，工会只有通过强迫一些工人不顾自己的利益来支持这种一致的行动，才能实现这一目标。

这样做的原因是，只有通过限制供应，也就是扣留一部分劳动力，工人们才能将实际工资提高到自由市场的普遍水平之上。因此，那些将以较高工资获得就业的人的利益，将始终会与那些最终只能在报酬较低

的工作中找到就业机会或根本不会就业的人的利益对立。

通常，工会首先将使雇主同意某一工资，然后确保没有人会以更低的工资被雇用，这个事实几乎产生不了什么影响。对于那些只能以较低工资受雇却不能被雇用的人来说，工资规定政策产生的效果和其他手段是一样的。关键的一点是，雇主只有在知道工会有权使其他人不被雇用的情况下才会同意这一工资。一般来说，工资规定政策（无论是出自工会还是出自当局）只有在其规定的工资也高于所有愿意工作的工人的工资时才会使这一工资高于正常水平。

以牺牲他人为代价提高工资

尽管工会可能仍然经常采取与其信念相反的行动，但毫无疑问，从长远来看，工会无法为所有希望工作的人带来高于在自由市场中形成的实际工资——尽管工会很可能会抬高工资水平，但其产生的苦果将在以后影响我们。虽然工会成功地使实际工资超过某一水平（如果这不是暂时的该多好），但是这只会让特定群体受益，并损害其他群体的利益。因此，工会即使得到了所有人的支持，也只是服务于一部分人的利益。这意味着，严格的自愿工会由于其工资政策不符合所有工人的利益，因而不能长期地得到所有人的支持。因此，只要工会没有权力强迫外人加入它，它就没有足够的力量迫使工人的工资超过所有人都能找到工作的工资水平。也就是说，这种工资水平将建立在一个真正自由的劳动力市场上。

但是，尽管所有被雇用者的实际工资只有在以失业为代价的情况下才能通过工会的行动得到提高，但某些特定行业的工会很可能通过迫使其他人留在工资较低的职位上来提高其成员的工资。这样的话，由此造成的工资结构扭曲程度实际上有多大呢？这很难说清楚。然而，如果你还记得一些工会认为使用暴力来阻止任何非工会成员进入它们的行业是一种合适的方式，也记得另一些工会能够收取高昂的会费（甚至为现有工会成员的子女保留在此行业的工作岗位），那么毫无疑问，这种扭曲

是相当严重的。这些方法对热门职业和高薪职业至关重要，也正是如此，它们将导致相对贫穷的人被较富裕的人剥削。虽然在所有工会中，这些行为可能会缩小薪酬的差异，但毫无疑问，就主要行业的相对工资而言，今天的工会对不平等负有主要责任，而这种不平等没有任何作用，它完全是特权的结果。这意味着，它们的活动必然会降低所有行业的劳动生产率，因此也会降低实际工资的总体水平。因为如果工会的行动成功地减少了从事高薪工作的工人数量，增加了不得不留在薪酬较低工作的工人数量，那么毫无疑问，我们面临的结果是，实际工资的平均水平会更低。事实上，在工会非常强大的国家，其实际工资的总体水平极有可能低于那些不存在强大工会的国家。大多数欧洲国家确实就是这样，在这些国家，工会政策因普遍采用“创造工作”的限制性做法而得到强化。

如果许多人仍然接受一个明显而不可否认的事实，即由于工会的努力，总体工资水平的增长速度与过去一样快，那么，尽管其理论分析得出了这些毫不含糊的结论，以及存在与之相反的经验证据，他们还是会这么认为的。当工会势力较弱时，实际工资的增长往往比工会势力较强时快得多。而且，即便是在一些劳动力没有被组织起来的特定行业，其工资增长速度也往往比那些组织严密但同样繁荣的行业快得多。人们之所以对此留下了截然相反的印象，部分是因为这样一个事实，即目前的工资增长主要是通过工会谈判获得的，这也导致人们认为工资增长只能通过这种方式实现。更重要的是，正如我们现在马上就会看到的，工会活动实际上会带来货币工资的持续增长——超过实际工资的增长。货币工资之所以能够实现这种不会造成普遍失业的增长，只是因为通货膨胀经常使货币工资无效——实际上，如果要保持充分就业，我们就必然要靠通货膨胀。

有害且危险的活动

如果工会通过工资政策取得的成就实际上比人们普遍认为的要少得

多，那么，从经济的角度来说，工会在这一领域的活动是非常有害的，从政治的角度来说则是极其危险的。工会通过那种往往使市场制度无效的方式运用权力，也通过那种使自己控制经济活动方向的方式运用权力，这种控制权力在政府手中是危险的，但由某一特定集团行使，又是让人难以忍受的。通过影响不同工人群体的相对工资，通过运用货币工资水平的持续上升压力及其不可避免的通货膨胀后果，工会达到了它的目的。

通常，在每一个被工会控制的群体中，相对工资受到的影响是工资的一致性和刚性会更大，在不同群体之间则是工资的非功能性差异更大。这还伴随着对劳动力流动的限制，在这其中，前者要么是结果，要么是原因。我们无须赘言的一个事实是，这虽然可能会对某些群体有利，却一定会降低生产率，从而降低工人的总体收入。我们也不必在这里强调这样一个事实，即工会所保障的特定群体的工资越稳定，就业就越不稳定。重要的是，不同行业工会力量的偶然差异不仅会造成工人之间薪酬的严重不平等，而且会在不同行业的发展中产生非经济上的差异，而这种不平等在经济上是没有道理的。社会上重要的产业，如建筑业，之所以在发展过程中会受到极大的阻碍，而且显然不能满足人们迫切的需要，仅仅是因为它们的某些特点为工会提供了施行强制性垄断行为的特殊机会。由于工会在资本投资最密集的地方最有影响力，所以工会往往会成为投资的障碍——目前可能只有税收造成的障碍超过了它。最后，往往正是这种与企业勾结在一起的工会垄断成了对相关行业进行垄断控制的主要基础。

工会主义（unionism）目前的发展所带来的主要危险是，通过在各种劳动力供应方面建立有效的垄断，工会将使竞争不能成为对所有资源进行分配的有效调节机制。但是，如果竞争失去了这样一种作为调控手段的效用，我们就必须采用其他一些手段来取代它。然而，替代市场的唯一选择是当局的指导。这种方向显然既不能由具有地方利益的特定工会掌握，也不能由包含了所有劳动力的统一组织很好地执行。这样一

来，工会不仅会成为国家最强大的力量，还会成为完全控制国家的力量。然而，现在的工会主义倾向于制造一种很少有工会想要的社会主义总体规划体系，而且实际上，拒绝这种体系才是最符合工会利益的。

违反成员利益的行动

工会如果不能完全控制它自己关心的那类劳动力的供应情况，就不能实现其主要目标。而且，既然服从这种控制不符合所有工人的利益，工会就必须诱使其中一些人违背自己的利益行事。在某种程度上，这可能仅仅是通过心理和道德上的压力来实现的，这种压力会助长一种错误的信念，即工会会使所有工人受益。如果工会成功地让公众普遍认为，每个工人都应该为了自己阶层的利益支持工会的行动，那么胁迫便会被逐渐认为是一种合法手段，从而迫使一个顽固的工人履行他的职责。在这个方面，工会依靠的是一种极其有效的工具，即一种正是因为工会的努力，工人阶层的生活水平才上升得像以往一样如此迅速的神话。而且，只有通过工会持续不断地努力，工人的工资才能继续尽可能快地增长。在这种经过精心编织的神话中，工会通常得到了对手的积极帮助。只有进一步洞察事实的真相，我们才能改变这种状况，而成败与否则取决于经济学家如何有效地发挥他们的作用来启发公众舆论。

但是，尽管工会施加的这种道德压力可能非常强大，但它几乎不能使工会具有造成真正损害的权力。显然，工会领导人同意那些研究工会主义的学者的观点，即工会如果要想实现其目标，就需要采取强有力的强制手段。工会发展了强制手段，其目的是强迫工人成为工会成员。工会称这种手段为“组织活动”（或者，在美国，工会称之为“工会安全”——一种让人回味无穷的委婉说法），并赋予其成员真正的权力。由于真正自愿的工会的权力将局限于所有工人的共同利益，工会已开始把主要精力用于迫使其反对者服从它们的意志。

如果工会没有得到那些受到误导的公众舆论的支持和政府的积极援助，那么工会是不可能成功的。不幸的是，工会在很大程度上已经成功

地让公众相信，完全的工会化不仅合法，而且对公共政策也很重要。然而，说工人有权成立工会，并不是说工会有权独立于工人个人的意志而存在。如果工人觉得没有必要成立工会，那么这绝对不是一场公共灾难，而是一种非常可取的事态。然而，工会本来的目标是诱使所有工人加入工会，为了达到这一目标，这一事实已被解释成，工会应该有权采取一切看起来必要的行动。同样，工会争取提高工资是合法的。为了取得成功，这一事实已被解释为，工会也必须被允许做任何看起来必要的东西。特别是，由于罢工已被认为是工会的合法武器，人们已经开始相信，为了让罢工取得成功，必须允许工会做任何看起来必要的东西。总体来说，工会的合法化已经意味着，为了让工会达成目标，工会所认为的所有不可或缺的方法都应该被视为具有合法性。

因此，目前工会的强制权力主要在于，其使用方法是不能为任何其他目的所容忍的，并且是反对保护个人私人领域的。首先，在很大程度上，工会依赖于用警戒线作为威胁工具。即使所谓的“和平”示威，也涉及严重的强制。对工会的宽恕构成了一种特权，因为工会假定的合法目的表现在这样一个事实上，即工会可以被那些本身不是工人的人用来强迫他人建立一个由他们控制的组织，并且它也可以用于纯粹的政治目的或对一个不受欢迎的人发泄仇恨。广受人们支持的工会目标使工会拥有了合法性的光环，但这不能改变这样的事实，即它代表了一种针对个人的有组织的压力；而在一个自由的社会中，任何私人机构都不该被允许施加这种压力。

除了对警戒的宽容之外，工会能胁迫个别工人的主要因素是，由立法和司法批准的封闭型企业或工会企业，以及与之相关的企业，可以制裁个别工人。这些制裁构成了限制交易的协议，而且只有这些工人在获得一般法律规则的豁免时才能成为工会“组织活动”的合法对象。当要求不仅涉及让某一企业或某一行业的大多数工人的代表们所订立的合同对任何想要利用它的工人有效，还要适用于所有员工（即使他们个人希望并能够达成不同的优势合同）时，立法往往就形同虚设了。我们还必须

把所有二次罢工和抵制视为不可接受的强制方式，这些方式不是工资谈判的工具，只是迫使其他工人接受工会政策的手段。

此外，只有在法律免除了工人群体共同行动的一般责任的情况下（要么允许他们无须正式成立公司，要么明确使其组织不再适用于企业的一般规则），工会的这些强制手段才能实行。没有必要单独考虑当代工会政策的其他各个方面，例如，工会在所有行业或全国范围内的谈判。工会能否实行强制手段取决于上述已经提到的做法。而且，如果工会的基本强制权力被取缔的话，那么毫无疑问，它们十有八九会销声匿迹。

非强制的作用

不可否认，通过强制手段提高工资几乎正是当今工会的主要目标。但是，即使这是它们的唯一目的，我们也没有充分的理由从法律上禁止工会。如果不通过歧视性立法就无法阻止工会，那么在一个自由的社会里，许多不受欢迎的事情就必须得到容忍。但即使是现在，控制工资也不是工会的唯一职能。毫无疑问，工会能够提供一些不仅毫无异议而且确实意义非凡的服务。如果工会的唯一目的是通过强制行动来提高工资，那么一旦被剥夺了强制权力，它们可能就会销声匿迹。但是，工会还要履行其他有用的职能，而且尽管那种可能完全禁止工会的考虑会违反我们所有的原则，但我们应当明确表明，为什么采取这种行动没有经济基础，以及为什么作为真正自愿和非强制性的组织，它们可以提供重要的服务。事实上，只有在我们有效地制止工会使用强制手段，使其远离当前的反社会目标之后，工会才有可能充分发挥其潜在的作用。

工会在决定工资的过程中，即使没有强制权力，也有可能发挥有益的重要作用。首先，人们常常要在增加工资和增加其他福利（雇主可以以同样的成本提供这种福利，但只有在所有或大部分工人在增加额外工资与接受福利之间更愿意接受福利时，雇主才能提供）之间做出选择。还有一个事实是，对于个人来说，其在工资水平上的相对地位往往和他

的绝对地位一样重要。非常重要的是，不管在什么样的分级组织里，大多数人都感觉到了不同工作的报酬和晋升规则之间的差别是公正的。确保意见统一的极其有效的办法可能是在代表所有不同利益的集体谈判中商定总体方案。即使从雇主的角度来看，要想出什么其他方法来调和在一个巨大组织中的所有不同想法，以达成一个令人满意的工资结构，也是十分困难的。虽然不排除在个别情况下订立特殊条款，但一套商定的对所有希望采用这些条款的人都适用的标准条款似乎是大型组织所需要的。

同样，在涉及工作条件而非个人报酬的所有一般性问题的更大范围内（这些问题真正关系到所有雇员，涉及的是工人和雇主的共同利益），我们在管理时应该尽可能多地顾及各种愿望。一个大型组织的运行在很大程度上必须以规则为基础，而且，这些规则如果在工人的参与下制定，那么可能会更加行之有效。因为雇主和雇员之间的合同不仅规定了他们之间的关系，也规定了不同雇员群体之间的关系。赋予合同多边协定的特点，并在某些方面，如投诉程序中，为雇员提供一定程度的自我管理空间，往往大有裨益。

最后，工会还有一项历史悠久的好处极大的活动，那就是作为“友好协会”，它们承诺帮助其成员防范特殊的行业风险。不管怎么说，这一职能都必须被视为一种非常可取的自助形式，尽管这种形式正逐渐由国家接管。然而，至于上述任何一个论点是否可以证明，与一家工厂或公司的工会相比，规模更大的工会具有更大的合理性，我们不予以讨论。

我们只能在这里顺便提一下另一个完全不同的问题，即工会要求参与商业活动。在“工业民主”的名义下，或者更近则是在“共同决定”的名义下，工会参与商业活动已经得到了相当程度的普及（尤其是在德国，英国的程度稍低）。它代表了19世纪社会主义思想下的分支——工团主义思想的奇怪复兴（工团主义是该学说中最不成熟和最不切实际的一种

形式)。虽然这些观点在表面上有一定的吸引力,但当我们对其进行审视时,它们便显示出其内在的矛盾。如果某个工厂或某个行业正在为消费者利益服务,它就不能为某些特定工人群众的永久性利益提供服务。此外,有效地参与企业发展方向是一项全职工作,任何从事这种工作的人很快就会失去雇员的视野和兴趣。因此,不仅从雇主的角度来看,这种计划应该被拒绝,而且在美国,也有非常充分的理由表明,工会领导人已经坚决地拒绝了在商业活动中承担任何责任。但是,为了更全面地研究这个问题,我们必须请读者查阅现有的与其所有影响相关的详细研究报告。

法律上的小变化

只要公众舆论认为工会强制是合法的,就不大可能保证个人不受任何工会强制。但是,持有这个观点的大多数学者都认为,也许正如他们在最开始所认为的那样,在立法和司法方面的微小变动,将足以对现有局势产生深远和可能是决定性的变化。只要取消那些明确授予工会的或在法庭的宽容下由工会行使的特权,我们就似乎足以剥夺工会现在所行使的更严重的强制权力,并可以引导工会的合理私利走上对社会有益的道路。

因此,无论是雇主还是雇员,无论是为组织服务还是反对组织,我们的基本要求是确保真正的结社自由,而且在这个过程中所涉及的强制都将被一视同仁地看作是违法的。我们应严格执行这样一项原则,即目的不应成为手段的理由,工会的目标不应成为它们不受一般法律规则约束的理由。今天,这首先意味着应该禁止所有大规模的示威,因为它们不仅是使暴力发生的主要且常见的诱因,而且就算在运用它们时所采取的是一种最和平的形式,它们还是一种强制手段。其次,不应该允许工会将那些不是工会成员的人排除在任何就业岗位之外。这意味着,封闭式和工会式的合同(包括“工会成员资格保留”和“优先雇用”等条款)必须被视为限制交易的合同,不受法律保护。无论从哪个方面来看,这些

合同与“黄狗合同”（yellow-dog contract）（“黄狗合同”禁止员工加入工会且通常被法律禁止）都没有区别。

取消所有这些合同将消除第二次罢工和抵制的主要目标，从而使这些形式和类似形式的压力在很大程度上变得无效。但是，我们也有必要废除所有对一切雇员具有约束力的法律规定，这些法律规定授权让某个工厂或某个行业的大多数工人代表订立合同；同时，我们也要剥夺所有有组织的团体订立合同的一切权利，这些合同对那些没有自愿将这种权力授予它们的人具有约束力。最后，不论采取何种形式的有组织的行动，在与合同义务或一般法律相冲突的情况下，与具有组织性的协调性行动有关的责任必须毫无疑问地落在做出决定的人身上。

如果有人坚持认为，那些使某些类型的合同无效的一切立法将违反合同自由原则，他的反对意见就是无效的。我们在前面（第15章^[1]）已经看到，这一原则绝不表示所有合同都具有法律约束力和强制执行力，它只是意味着所有的合同都必须根据同样的一般规则来判断，任何当局都不应被赋予允许或不允许特定合同的自由裁量权。法律应当判定的无效合同包括限制交易的合同、封闭式合同和工会式合同。如果立法、司法和对行政机构的容忍没有为工会创造特权，那么那些习惯法国家也许便没有必要针对工会进行特别的立法。如果必须要这么做，那么这会是一件令人遗憾的事，信奉自由的人将对这方面的所有立法产生疑虑。但是，特权一旦成为国家法律的一部分，就只有通过专门的立法才能被取消。虽然应该没有必要制定专门的《工作权利法》，但我们很难否认，在美国，由立法机构和最高法院的决定造成的情况可能使专门的立法成为恢复自由原则的唯一可行办法。

在任何一个国家，为了恢复劳工领域内自由结社的原则，我们需要采取的具体措施将取决于该领域本身的发展所造成的情况。美国的情况备受瞩目，因为比起其他地方，这里的立法机构和最高法院的决定可能已经在很大程度上使工会的强制权力合法化，并给使自由裁量权和本质

上不负责任的权力被授予了行政当局。但要了解更多的细节，我们必须让读者参考佩特罗（Petro）教授在《自由社会劳动政策》（*The Labor Policy of the Free Society*）中的重要研究，这本书详细地阐述了我们需要进行哪些改革。

为了约束工会的有害权力，尽管需要做出的所有改变只不过是使工会遵守适用于其他所有人的一般法律原则，但毫无疑问，现有的工会将竭尽全力予以抵制。工会知道，要实现自己目前的愿望，就必须依靠这种强制权力；而如果要维持一个自由社会，这种强制权力就必须加以限制。然而，当下的情况并非毫无希望。目前的一些发展势态迟早会向工会证明，现有局势不可能持续下去。工会会发现，从长远来看，在它们可以选择的进一步发展道路中，服从制止一切强制手段的一般原则比继续它们目前的政策要好得多，因为后者必然导致两种不幸后果中的一种。

失业的责任

虽然从长远来看，工会不能从根本上改变所有工人都能达到的实际工资水平，而且实际上，工会更有可能降低而不是提高实际工资水平，但货币工资水平并非如此。在这方面，工会行动的效果将取决于各项决定货币政策的原则。鉴于目前已被广泛接受的理论以及货币当局将会出台的相应政策，毫无疑问，当前的工会政策必然会导致持久且日趋严重的通货膨胀。其主要原因是，占主导地位的“充分就业”原则明确地免除了工会对任何失业的责任，并将保持充分就业的责任推给了货币当局和财政当局。然而，货币当局和财政当局能使工会政策不会产生失业的唯一方法是，通过通货膨胀来对抗由工会引起的实际工资的任何过度上涨趋势。

为了了解我们所处的形势，我们有必要简要地看一下“凯恩斯”式充分就业政策的理论来源。凯恩斯爵士理论的发展始于一个正确的认识，即大规模失业通常是因为实际工资过高。接下来，他提出了这样一种主

张，即只有通过一场痛苦而漫长的斗争才能直接降低货币工资，而这场斗争是无法设想的。因此，他得出结论：实际工资必须在降低货币价值的过程中降低。这正是“充分就业”政策背后的真正原因，现在已被人们广泛接受。如果劳动者坚持把工资水平定得太高而导致充分就业不能实现，货币供应就必须增加，从而使物价上升到当前货币工资的实际价值不再大于寻求就业的工人的生产率水平。在实践中，这必然意味着每一个独立的工会在试着超越货币价值时，将永远不会停止要求进一步提高货币工资。因此，所有工会的共同努力将导致渐进式通货膨胀。

即使各独立工会所做之事只不过是阻止某个特定群体的工资减少，这种情况也会发生。正如经济学家所说，工会不可能削减工资，而工资通常已经变成“刚性下降”。在不断变化的条件下，所有不同群体的相对工资的变化都必须通过提高除相对实际工资必须下降的群体之外的所有其他群体的货币工资来实现。此外，货币工资的普遍上涨以及由此带来的生活成本的增加通常会导致各群体提高货币工资（甚至在后一种实际工资必须下降的群体中也是如此）。而且，在相对工资得到调整之前还需要连续发生几轮工资增长。由于调整相对工资的需要一直存在，仅这一过程就产生了自第二次世界大战以来（自充分就业政策被普遍接受以来）普遍存在的工资-价格螺旋。

这个过程有时被描述为工资的增加直接导致了通货膨胀，这是不对的。如果货币和信贷的供应没有扩大，那么工资的增加将迅速导致失业。但在货币当局有责任在任何给定的工资水平上提供足够的资金以实现充分就业这种理论的影响下，每一轮工资上涨都会导致进一步的通货膨胀，这在政治上是不可避免的。或者，当价格的上涨变成了一件非常显而易见的持续性事件，并引起了严重的公众恐慌（这也是不可避免的）时，当局便会紧接着尽力对货币政策踩下刹车。但是，因为到那时，经济已经适应了进一步通货膨胀的预期，而且现有的就业将在很大程度上依赖于持续的货币扩张。因此，阻止货币扩张的努力将迅速导致大规模的失业。这将带来新一轮不可抗拒的通货膨胀压力。而且，随着

通货膨胀的规模越来越大，在相当长的一段时间内，可能会出现由于工资压力而导致的失业。对一般公众来说，渐进式通货膨胀似乎是工会工资政策的直接后果，而不是试图消除其后果的直接后果。

尽管工资和通货膨胀之间的竞争可能会持续一段时间，但如果人们逐渐意识到自己必须采取某种方式来制止它，它就不可能无限期地持续下去。我们必须通过停止运用那种会造成大规模的长期失业的货币政策来打破工会的强制权力，因为它对政治和社会都具有致命的危害。但是，如果我们不能及时成功地从根本上限制工会的权力，那么工会很快便会被要求采取相关措施，而这些措施将比工会服从法治更令工人自己（如果不是工会领导人）感到反感。不久，要求政府制定工资或彻底废除工会的呼声将会应运而生。

走向中央控制

如同在任何其他领域一样，在劳动力领域，市场作为一种指导机制的消失必然会使行政指导制度取而代之。为了接近甚至只是最低程度地接近市场秩序功能，这种取而代之的制度将不得不协调整个经济。因此，到最后，这种制度将不得不来自一个单一的中央权威。虽然这样一个权力机构最初可能只关心劳动的分配和报酬，但它的政策必然会导致整个社会转而建立在一个集中的计划和管理制度上，并产生各种经济和政治后果。

在那些通货膨胀趋势已持续了一段时间的国家，我们可以看到“全面工资政策”的呼声日益高涨。在通货趋势最为明显的国家，尤其是英国，左翼知识分子领袖似乎已经接受了这样一种信条，即工资一般应由“统一政策”决定，这归根结底就意味着政府必须做出决定。如果市场因此被无可挽回地剥夺了其功能，那么除了由当局决定工资之外，市场就没有有效的办法在产业、区域和贸易中分配劳动力。通过设立具有强制权力的官方调解和仲裁机制，以及设立工资委员会，我们正一步一步地走向这样一种局面，即工资基本上将必须由当局的独断决策来决定。

这一切不过是当前工会政策的必然结果罢了，工会希望看到工资由某种“正义”概念而不是市场力量决定。但是，任何可行的制度都不可能允许任何一群人通过暴力威胁强制执行他们认为应该执行的政策。而且，当不仅仅是少数特权群体，而是大多数重要的劳动阶层都被有效地组织起来以强制其采取行动时，允许每个人独立行动不仅会产生与正义相反的结果，还会导致经济混乱。当我们的工资不再取决于市场的客观决定时，我们能够保持有效经济制度的唯一方法就是，由政府权威来决定工资。政府的决定一定是武断的，因为没有什么客观的正义标准可以被其使用。与所有其他价格或服务一样，与所有人的开放就业机会相适应的工资率不符合任何可评估的价值或任何独立的正义标准，而必须取决于一些没有人能控制的条件。

一旦政府着手设定整个工资结构，并因此被迫控制就业和生产，那么与服从平等的法律规则相比，工会目前的权力将遭到更大的打击。在这种制度下，工会只有两种选择：一方面，工会要么成为政府政策的自愿工具，要么被纳入政府机构；另一方面，工会被完全废除。前一种选择更有可能被选中，因为它将使现有的工会科层机构保留其成员的职位和部分个人权力。但对工人来说，这意味着要完全服从联合国家的控制。大多数国家的局势使我们别无选择，我们只能坐以待毙，或者重整旗鼓。工会目前的状况不可能持续下去，因为它们只能在市场经济中发挥作用，而市场经济却是它们竭尽全力要摧毁的。

“不容置疑”的工会力量

工会的问题既是对我们原则的良好考验，也是对侵犯这些原则的后果的有益例证。由于没有履行私人不受强制的职责，为了纠正这种失败的结果，各地政府现在都被迫超越其适当的职能，并因此只能像工会那样通过武断行事来执行任务。只要人们认为工会被允许获得的权力是不容置疑的，就没有办法修复工会所造成的损害，而只能使国家更任意地行使强制权力。在劳动领域，我们确实正经历着法治的明显衰落。然

而，纠正这一局势真正需要的是恢复法治的原则，并由立法和行政当局始终如一地执行这些原则。

然而，阻止人们通向这条光明大道的仍然是那所有流行观点中最愚蠢至极的观点——“我们不能让时光倒流”。人们不禁会想，那些习惯于使用这一陈词滥调的人是否意识到，它表达的是一种宿命论的观点，即我们无法从错误中吸取教训，而且最可悲的是，我们承认，自己无法运用自己的智慧。如果大多数人充分了解目前的局势，那么任何有着长远目光的人会不相信还有另一种可供他们审慎选择的令人满意的解决办法吗？我表示怀疑。有一些迹象表明，有远见的工会领导人也开始认识到，如果我们不想坐视自由慢慢地销声匿迹，我们就必须扭转这一趋势，必须下定决心恢复法治。而且，为了在工会运动中保存有价值的东西，他们必须放弃那种长期以来指引它们的幻想。

只有重新遵循已经放弃的原则，我们才不会面临失去自由的威胁。我们所需要的是改变经济政策，因为在目前的情况下，这些战术性决策似乎是为了满足政府在接二连三的紧急情况中的短期需要，这只会使我们进一步陷入政府武断控制各种局面的困境。这些追求相互矛盾目标的决策是一种权宜之计，其累积性效果一定会证明这些决策在战略上是致命的。正如所有经济政策问题一样，工会问题不能通过对具体问题进行专门决策，而只能通过在所有领域自始至终运用一种能得到一致遵守的原则来得到令人满意的解决结果。能使自由社会长盛不衰的，只有这样一种原则：除了那种对所有人同等适用的一般抽象规则可以被强制执行之外，绝不允许有任何其他强制存在。

《自由宪章》，节选自第18章

[1] 此处是指《自由宪章》（*The Constitution of Liberty*）第15章。——编者注

17.通货膨胀——短期的权宜之计

虽然有少数人故意主张物价持续上涨，但目前存在的通货膨胀偏见的主要根源是，人们普遍认为通货紧缩（通货膨胀的反面）是如此可怕。因此，为了安全起见，他们认为最好一直坚持通货膨胀这个错误方向。但是，由于我们不知道如何保持物价完全稳定，而且也只能通过纠正物价向任何一个方向的微小变动来实现稳定，所以这种不惜一切代价避免通货紧缩的决心必然会导致通货膨胀的累积。此外，通货膨胀和通货紧缩往往是局域或局部现象，这些现象的发生是经济资源重新分配机制的部分体现，这意味着，竭力使所有通货紧缩不影响经济中的主要领域必然会导致全面通货膨胀。

吸毒般的通货膨胀

然而，从长期来看，通货紧缩真的比通货膨胀更有害吗？这一点值得怀疑。的确，人们有一种感觉，即通货膨胀的危险要大得多，我们需要更小心地防范。在这两个错误中，我们更容易犯通货膨胀这个错误。其原因在于，温和的通货膨胀在其持续过程中通常是令人愉悦的，而通货紧缩对人们来说则是立竿见影的剧痛。几乎没有必要对通货紧缩采取任何预防措施，因为我们会在第一时间强烈感受到其危害。但是，在采取那些能马上令人愉快或能临时缓解困难的行动时，我们则有必要采取预防措施，因为我们只有在以后才会感觉到其中涉及的更大伤害。的确，人们经常把通货膨胀和吸毒相比，但这两者并不仅仅是在表面上相似。

通货膨胀和通货紧缩都通过引起意料之外的价格变化而产生其特有的影响，而且这两种情况注定会使人们的预期落空两次。第一次发生在价格高于或低于预期时，第二次则迟早会发生，因为这些价格变化是意

料之中的，并且不再具有不可预见的影响。通货膨胀和通货紧缩的区别在于，前者先有惊喜后有反应，而后者对商业的最初影响就是萧条。然而，这两者的影响都是自我逆转的。在一段时间内，这两种力量都倾向于自我强化，因此其价格的上涨速度超过预期的时间可能会延长。但除非价格走势继续朝着同一个方向加速，否则人们的预期必定会跟上它们。一旦发生这种情况，其影响的特征就会改变。

通货膨胀最初仅仅产生了一种情况，在这种情况下，更多的人获得利润，而且利润通常比平时要大。每件事几乎都能获得成功，几乎没有失败。事实一再证明，利润比预期的要高，而且不计其数的投机活动都获得了成功，这就在整体上营造了一种适合冒险的氛围。即使那些没有因价格突然上涨而获得暴利就必须被迫破产的人，也能坚持下来，并使他们的雇员相信自己很快就会共享这全面的繁荣。然而，只有直到人们开始预期价格将继续以同样的速度上涨时，这种情况才会持续下去。一旦他们开始希望价格在这么多个月的时间里上涨这么多个百分点，他们就会哄抬生产要素的价格（生产要素的价格决定了成本），使其达到与他们预期的未来价格相对应的水平。如果价格涨幅不超过预期，那么利润将恢复正常，盈利的比例也将下降。而且，由于在利润异常丰厚的时期，许多本来要被迫改变投资方向的人都在继续营业，所以亏损的比例将高于通常的水平。

因此，只有在没有预见到通货膨胀的情况下，通货膨胀的刺激才会发挥作用；一旦预见通货膨胀，那么只有使通货膨胀率持续增加才能保持相同程度的繁荣。如果在这种情况下，物价涨幅低于预期，那么其效果将与未预见的通货紧缩相同。即使物价只是以普遍预期的幅度上升，也不会再产生额外的刺激，而是会使所有在临时刺激持续期间被推迟调整的积压问题显露出来。为了保持最初的刺激效果，通货膨胀必须以始终快于预期的速度继续下去。

加速通货膨胀

我们不能在这里考虑所有的复杂因素，这些因素使我们永远不能完美地对价格变化做出什么预期，特别是不能使我们的长期预期和短期预期得到同等程度的调整。我们也不能讨论这些因素对当前生产和投资的不同影响，这在全面考察产业波动时是非常重要的。我们只要知道以下两点就足够了：除非通货膨胀率逐步加速，否则它的刺激作用就必然会停止；随着通货膨胀率的继续加速，我们所面临的事实是，我们的预期绝不可能和价格变化匹配，而且由此产生的某些不利后果会变得越来越严重。其中最重要的一点是，所有商业决策所依据的会计方法只有在货币价值相当稳定的情况下才有意义。随着价格的加速上涨，为所有商业计划提供基础的资本和成本核算方法将很快失去所有意义。实际成本、利润或收入将很快不再由任何传统或被普遍接受的方法来确定。而且，按照税收原则，越来越多的税收将被视为利润；而实际上，仅仅是为了维持资本，这些利润也本该用于再投资。

因此，通货膨胀从来就只是一种暂时性的刺激，即使这种有益的效果也只能在某些人继续被欺骗和某些人的预期不必要地落空的情况下才能持续。通货膨胀的刺激作用源于它所产生的错误。通货膨胀的特别危险之处在于，即使小剂量通货膨胀的有害后遗症，也只能通过大剂量通货膨胀清除。一旦通货膨胀持续了一段时间，即使采取不让其进一步加速的措施，也会难以避免地造成通货紧缩的局面。一旦某些已经扩大的活动只能通过持续的通货膨胀来维持，那么这些活动的同步终止很可能产生一种恶性的令人惶恐不安的过程。在这个过程中，某些收入的下降会导致其他收入的下降，等等。据我们所知，我们仍然有可能通过预防经常发生的通货膨胀来阻止严重的经济萧条，但是一旦通货膨胀开始，我们就几乎没有办法治愈它了。不幸的是，当我们为萧条忧心忡忡时，它早被大多数人抛到九霄云外去了。

《自由宪章》，330~333页

18.通货膨胀——短暂的欺骗

对于那种迫使当局做正确事情的机制，我当然不会去诋毁。随着货币政策受公共财政因素影响的可能性越来越大，建立这种机制的理由也越来越充分；但是，如果我们夸大了它所能实现的目标，那么它将削弱而非强化上述论点。不可否认的是，虽然我们可以限制自由裁量权，但我们永远无法消除它。因此，在不可避免的自由裁量权范围内可以做什么不仅非常重要，而且甚至很可能在实践中决定该机制能否被允许运行。

中央银行的有限影响力

所有中央银行都面临一个基本的两难境地，这就一定会使它们的政策必须涉及大量的自由裁量权。中央银行只能对所有流通媒介进行间接的有限控制，它的权力主要基于在必要时不提供现金这种威胁。但与此同时，这种权力也被认为是一种责任，即在必要时绝不拒绝提供一定数额的现金。正是这个问题，而不是政策对价格或货币价值的总体影响，必然成为中央银行行长日常行动的重点。这一任务要求中央银行必须不断地预先阻止或抵制信贷领域的发展，因为简单的规则是不能提供足够的指导的。

旨在影响物价和就业的措施也是类似的道理。这些措施必须更多地用于防患于未然，而不是在变化发生之后才用于纠正。如果一家中央银行总是等到规则或机制迫使它采取行动时才采取行动，那么由此产生的波动将远远大于其需要产生的波动。如果在它的自由裁量权范围内，它所采取措施的方向与机制或规则随后会强加于它的方向相反，那么它可能会造成一种情况，即该机制不久将被允许运作。因此，最后即使货币当局的自由裁量权受到很大的限制，其结果也可能取决于货币当局在其

自由裁量权范围内所做的工作。

这在实践中意味着，在目前的情况下，我们别无选择，我们只能通过规定货币政策的目标而不是具体行动来限制货币政策。当前的具体问题是，货币政策的目标应该是保持稳定的就业水平还是稳定的物价水平。在经过合理的解释和适当考虑某一水平附近不可避免的小波动后，这两个目标不一定是冲突的。其前提是货币稳定的要求被放在首位，而且经济政策的其余部分也要适应这些要求。但是，如果把“充分就业”作为主要目标，并把它解释为（有时是这样）可以通过货币手段在短期内创造的最大就业，冲突就会出现。这就是渐进式通货膨胀。

我们是可以达成高水平的稳定就业的合理目标的，我们同样也知道要如何追求某种稳定的综合物价水平。从实际目的出发，对这一价格水平做出精确的定义可能并不十分重要，除非它应该涉及的不仅仅是最终产品（因为如果它涉及的仅仅是最终产品，那么在技术迅速进步的时代，它可能仍会产生重大的通货膨胀趋势），而且它应该尽可能地以国际价格而不是当地价格为基础。如果两三个主要国家同时采取这种政策，那么这种政策也应与稳定的汇率相协调。重要的一点是，货币当局不会允许价格波动超过一定的已知限度，甚至不允许价格接近使政策必须发生重大逆转的位置。

通货膨胀的微弱反对力量

虽然有些人明确主张持续的通货膨胀，但这肯定不是因为大多数人想要通货膨胀，所以我们才有可能得到通货膨胀。当有人指出“即使是每年3%这样看似温和的价格增长也意味着物价水平在每23年半就会翻一番，而与此同时，这意味着在一个人正常的工作年限内，物价水平几乎会翻两番”时，很少有人会愿意接受这个事实。这种通货膨胀会持续下去的危险与其说是由于那些故意鼓吹通货膨胀的人强大，不如说是由于其反对者软弱。为了阻止通货膨胀发生，我们有必要让公众清楚地意识到我们可以做的事情以及不做这些事情的后果。大多数有能力的学

者都认为，阻止通货膨胀发生时所遭遇的困难仅仅是政治上的，而不是经济上的。然而，几乎没有人相信货币当局有权力而且也有能力阻止通货膨胀。有人信心十足地认为，货币政策将在短期内创造奇迹，也有人悲观沮丧地对其长期效果频频摇头。

有两点，不管我们怎样强调都不过分：第一，除非我们制止通货膨胀的趋势，否则我们将无法阻止那种越来越朝着国家控制方向发展的形势；第二，任何持续上涨的物价都是危险的，因为一旦我们开始依赖于它的刺激作用，我们就会毫无选择地走上这样一条道路，即一方面是更多的通货膨胀，另一方面是为我们的错误付出经济衰退或萧条的代价。即使是非常温和的通货膨胀，它也是危险的，因为它会使那些负责政策的人束手束脚，以致造成这样一种局面，即每当出现问题时，稍微提高通货膨胀便似乎是唯一的出路。

我们没有足够的篇幅讨论个人为保护自己不受通货膨胀影响而采取的各种措施，如浮动合同。这些措施不仅经常使通货膨胀的过程自我加速，而且还增加了维持其刺激作用所必需的通货膨胀率。那么，就让我们简单地指出以下问题吧。通货膨胀使中等收入的人越来越不可能依靠自己养老；它不鼓励储蓄，鼓励人们负债；通过摧毁中产阶级，它在赤贫者和富人之间制造了危险的鸿沟。这些特点是经历了长期通货膨胀的社会的典型表现，也是这些社会如此紧张的根源。更糟糕的也许是那更广泛的心理影响，即在广大人民中蔓延的那种无视长期观点和只关心眼前利益的精神现象，已经在公共政策中占据了主导地位。

通货膨胀政策通常是由那些希望政府加强控制的人倡导的，这并非偶然——尽管不幸的是，并非只有他们这么希望。通货膨胀使人们变得越来越依赖政府，从而使人们要求政府采取越来越多的行动，这对社会主义者可能是有利的论据。然而，那些希望继续享有自由的人应该认识到，在那种恶性循环中，通货膨胀可能是唯一最重要的因素。基于这个原因，所有那些希望停止政府控制的人应该把他们的精力集中在货币

政策上。没有什么比以下这个事实更令人沮丧的了，即那么多才华横溢和见多识广的人士在其他方面捍卫自由，然而他们却被扩张主义政策的眼前利益诱惑，去支持从长远来看必然会摧毁自由社会基础的东西。

《自由宪章》，336~339页

第五章 重申主题

19.对凯恩斯的个人回忆

即使对那些了解凯恩斯，但无法接受他的货币理论，以及认为他的言论时不时就有些不负责任的人来说，凯恩斯的个人魅力仍然让人刻骨铭心。特别是对我们这一代人（他比我年长16岁）来说，早在他成为真正的经济理论家之前，他就是一位英雄。那个毫不畏惧对1919年和平条约中的经济条款提出反对意见的人，不正是他吗？我们欣赏他那些文采四溢的著作，因为这些著作直言不讳，思想独立，尽管一些年长而敏锐的思想家立刻指出了他论点中的某些理论缺陷。我们这些有幸与他交往的人，很快就被他的能言善辩深深吸引。他既博学多才，又有迷人的嗓音。

我第一次见到他是在伦敦，那是在1928年于商业周期研究所举办的一次会议上。虽然我们第一次就利息理论的某些方面争论不止，但从那以后我们就一直是朋友。尽管我们很少在经济学上达成一致，但是我们依然有很多共同兴趣。他的言谈举止有些让人望而生畏，因为他会盛气凌人地不顾年轻人的反对意见。但是，如果一个人对他毫不低头，那么即使这人与他意见不一致，他以后也会永远尊重这个人。1931年，在我从维也纳搬到伦敦后，我们便经常通信，并时不时面对面地交流。

凯恩斯改变思想

我曾答应《经济学杂志》，对他刚出版的《货币论》（*Treatise on Money*）予以评论。为此，我花了大量的时间和精力，写了两篇长文。对于第一篇，他的回应是对我的《物价与生产》的反击。我认为，我已

经在很大程度上驳倒了他的理论体系（基本上体现在第一卷中），尽管我对这部著作第二卷中包含的许多深刻但不系统的见解非常钦佩。所有这些努力似乎都白费了，这让我非常失望，因为在我的第二篇文章发布时，他告诉我，他已经改变了想法，不再相信他在那篇文章中所说的话。

当他那本现今已经闻名全球的《就业、利息和货币通论》出版的时候，我不予置评，这就是其中的一个原因——我后来为此自责不已。我担心，在我还没完成我的论证之前，他就会再次改变想法。尽管他称它为“通用”理论，但在我看来，它显然是一部体现时代的著作，并受到他所认为的在政策上的货币需要的制约。然而，还有另外一个原因，虽然我当时只是模糊地注意到这个原因，但当我现在回想起来时，这个原因却起到了决定性作用：我对那本书的不同意见与其说是来自其分析中的任何细节，不如说是来自整个著作所遵循的一般方法。真正的问题是我们现在所说的宏观分析的有效性。我现在觉得，从长远的角度来看，

《就业、利息和货币通论》的主要意义将会显现出来——在促进宏观经济学的崛起和微观经济学理论的暂时衰落方面，它起到了决定性作用，没有任何其他著作能与之相提并论。

博学多才

事实上，尽管凯恩斯喜欢摆出一副能未卜先知但没有什么人听得进去的预言家模样，但他对自己的说服力还是非常有信心的，他相信自己能像演奏乐器的演奏家一样影响公众舆论。就天赋和气质而言，与其说他是专家或学者，不如说他是艺术家和政治家。他虽然天赋异禀，但他的思想既受纯粹理性因素的影响，又受审美和直觉的影响。对他来说，学习知识是一件易如反掌的事，他有着无与伦比的记忆力。但是，他的直觉使他在证明结论之前就确信这些结论，并使他以截然不同的理论论据来为同样的政策辩护，这使他对通常用来促进知识发展的缓慢而艰苦的智力工作失去了耐心。

凯恩斯是如此多才多艺，以至别人在评价他时，认为他那既错误又危险的经济学似乎只是一件无足轻重的事。如果你考虑一下他在经济学上投入的时间和精力有多么少，那么他对经济学的影响以及他作为经济学家被人铭记的事实，既是奇迹，又是悲剧。即使他从未写过经济学方面的东西，他也被所有认识他的人当作一位伟人铭记着。

我无法根据自己所知道的情况表明：在凯恩斯生命的最后五六年里（那时，他已经身体抱恙），在他为自己的国家做贡献时，他把所有的精力都投入了公共服务。然而，正是在那些年里，我比较全方位地认识了他，对他有了相当深入的了解。战争爆发时，伦敦经济学院搬到了剑桥，当1940年我必须在剑桥久居时，他在他的学院为我找到了住处。周末，他竭尽所能地在剑桥寻找安静的地方。我经常见到他，对他的了解也不仅仅限于工作。也许是因为他想从繁重的工作中解脱出来，抑或是因为他所有的公务都是秘密进行的，所以他所有的其他兴趣都表现得很明显。虽然他在战前减少了与商界的联系，放弃了学院工资，但他在公务之外仍积极追求自己的兴趣和活动，而这些是会耗尽其他大多数人的全部精力的。他对艺术、文学和科学的关注与平时一样多，而且他那强烈的个人喜好和反感总是显露无遗。

我特别记得一件事，在我看来，这件事尤其具有代表性。战争结束了，凯恩斯刚刚完成一项政府使命，又要去华盛顿处理一件特别重要的事情，人们会认为这件事耗尽了他所有的精力。然而，那天晚上，他向我们一行人详细介绍了美国伊丽莎白时代的藏书情况，似乎他此行的唯一目的就是研究这些藏书。他本人就是这一领域的杰出收藏家，他收藏了这个时代的大量手稿和绘画。

正如我之前提到的，他的智识兴趣在很大程度上也是由审美偏好决定的。这种情况不仅适用于其他领域，也适用于文学和历史。他觉得16世纪和17世纪是魅力无穷的，至少在他感兴趣的知识方面，他是一个专家。但他非常不喜欢19世纪，偶尔会表现出对19世纪经济史的无知，甚

至都不了解那让经济学家都感到惊讶的经济史。

在这篇短文中，我甚至无法勾勒出指导凯恩斯思想的一般哲学和生活大纲。这是一项尚未开始的任务，因为在这一点上，罗伊·哈罗德（Roy Harrod）爵士那本既聪明过人又极为坦率的传记是远远不够的——或许是因为他毫无保留地认同并理所当然地接受了主导凯恩斯那代人的独特的理性主义。对于那些想要了解更多这方面知识的人，我强烈建议你们读一读凯恩斯自己的文章《我的早期信仰》（My Early Beliefs），这是在一本名为《回忆录》（Two Memoirs）的小书中发表的。

最后，我想简单谈一谈凯恩斯理论的未来。也许从我已经说过的话可以明显地看出，我相信，凯恩斯理论的未来不取决于将来人们如何讨论他的特殊定理，而是取决于将来人们如何发展社会科学的正确方法。凯恩斯理论只会作为一种普遍方法的最突出和最有影响力的例子出现，而这种方法的哲学论证似乎是漏洞百出的。尽管它依赖于明显可测量的量度，乍一看比旧的微观理论更科学；但在我看来，它获得的这种伪精确性是以忽视真正支配经济体系的各种关系为代价的。即使微观经济学的框架不能实现宏观经济学所追求的定量预测，但我相信，通过学着让自己对微观经济学那更温和的目标感到满意，我们起码会对复杂经济生活秩序的运作原理更加了然于心，而宏观理论那必须对问题做出的武断简化却几乎会掩盖全部的重要真相。我大胆预测，一旦我们解决了这个方法问题，“凯恩斯革命”就将作为一个插曲出现。在这个插曲中，正确科学方法中的错误观念导致许多重要见解暂时消失，这些重要见解是我们已经拥有的，而且我们终将痛苦地重新获得它们。

节选自《关于凯恩斯和“凯恩斯革命”的个人回忆》（Personal Recollections of Keynes & the “Keynesian Revolution”）

20.加拉加斯会议评议

20年前，我对布雷顿森林体系感到非常失望，这使我对货币问题失去了兴趣。我原以为这种制度很快就会被弃如敝屣，但我错了。它的主要创新之处是，将恢复国际收支平衡的责任强加给债权国。这在20世纪30年代的通货紧缩时期是合理的，但在通货膨胀时期就不合理了。现在，我们所经历的繁荣是由通货膨胀带来的，它的延续取决于持续不断的通货膨胀。如果物价上涨低于预期，经济就会走向萧条。我原以为10年的时间就足以让我们面临日益严峻的形势，然而，25年后，我们才进入由减缓通货膨胀导致的经济衰退阶段。当下，我们就是在抓着老虎的尾巴：这种通货膨胀还能持续多久呢？如果我们不再抓住（通货膨胀的）老虎的尾巴，老虎就会把我们吃掉。然而，如果老虎跑得越来越快，我们誓死要抓住老虎的尾巴，那么我们还是会被它拖死！在这里，我庆幸自己不会看到最后的结果.....

（哈耶克在加拉加斯举行的朝圣山学社会议上的论文评议）

Introduction to the Third Edition

The small book you are holding in your hands is unique. It is perhaps the finest introduction to the thought of a major thinker ever published in the discipline of economics. What makes it unique is the fact that it comprises selections and short excerpts from a broad range of Hayek's works written over a span of forty years. Despite its broad coverage the book is amazingly compact and coherent, seamlessly integrating the main themes from Hayek's writings on money, capital, business cycles, and international monetary systems. Furthermore, although it mainly uses Hayek's own words, some from his more technical works, it has been compiled and arranged by the late Sudha R. Shenoy in a way that makes it comprehensible to the layperson and student but can also be read with profit by the professional economist and teacher. Because of Shenoy's brilliant choice and arrangement of the twenty-three separate excerpts and her own illuminating, but never intrusive, introductions to each separate selection, the book stands as a work in its own right and gives new insight into Hayek's thought. In a real sense, it is as much Shenoy's book as it is Hayek's.

The publication of the new edition of this classic could not have come at a better time, moreover. For it is not merely an outstanding contribution to intellectual history, but also a tract for our times. The U.S. has been mired in an officially recognized recession for more than a year now with no end in sight. Our current downturn is fast becoming the lengthiest and most severe of the post-World War II era. Entering its fourteenth month, it has already surpassed the average length of the last six recessions and is rapidly approaching the postwar record of sixteen months. The net decline in

employment of 2.6 million recorded for 2008 represents the greatest absolute decline in the number of jobs since 1945. With over a half-million workers losing their jobs in December 2008 alone, the unemployment rate unexpectedly spiked from 6.8 percent in November 2008 to 7.2 percent, the highest level in sixteen years. The 4.78 million Americans now claiming unemployment insurance is the highest since 1967, when this statistic began to be recorded and represents the highest proportion of the work force since 1983. Adding to the dismal employment picture, the average work week for the month plummeted to 33.3 hours, the lowest level since 1964, while part-time jobs shot up by 700,000, or nearly 10 percent, from the previous month, indicating that many part-time workers counted as officially employed were either previously terminated from full-time jobs or reduced from full-time to part-time employment by their current employers. Other indicators of the severity of recession besides employment reveal that the current recession has been deeper than the average recession, including industrial production, real income, and retail sales. As one Fed economist concluded, "Main recession indicators tend to support the claim that this recession could be the most severe in the past 40 years."

Indeed the dread word "depression" is now being used by some economists and media pundits to portray our current difficulties, conjuring up the specter of the prolonged mass unemployment amidst idle industrial capacity and unsold piles of raw materials that marked the 1930s. For most recognized experts and opinion leaders, how we got into our current difficulties is now a moot question. Everyone is clamoring for a way out. A massive government bailout involving \$700 billion to purchase risky assets and to subsidize troubled financial service and domestic automobile firms has proven spectacularly ineffective in reversing or even slowing the contraction of the economy, although it has led to a staggering projected federal budget deficit of \$1.2 trillion for the current fiscal year.

Accompanying this deluge of red ink is highly inflationary growth in the official Fed monetary aggregates, with MZM (Money Zero Maturity) shooting up by 10.1 percent and M2 by 7.6 percent year-over-year as of November 2008. Driving this monetary inflation has been the Fed's expansion of the adjusted monetary base by 76 percent over the same period, which has reduced the target Fed Funds rate from 5.25 percent in mid-2007 to less than 2.5 percent by the end of 2008.

In response to the deepening economic crisis, politicians and their economic advisers are offering more of the same deficit spending and money-creation snake oil. President Obama is promoting a massive \$800-billion program of increased government spending and tax cuts over two years that includes the largest public works program since World War II. But this "stimulus program" is nothing but a continuation of the failed financial bailout under a new name. The Federal government will continue to spend and spend like a drunken sailor on shore leave. And, as Chairman Bernanke has indicated, the Fed will happily accommodate this orgy of wasteful and destructive spending by creating money to buy assets of every kind imaginable.

Crude, old-style Keynesianism has thus returned with a vengeance. In truth, it never really left. Despite all the talk by government policymakers and central bankers and their macroeconomic advisers that they have painstakingly developed and learned to deploy sophisticated new tools of "stabilization policy" in the last twenty-five years, their tool shed is, in actual practice, completely bare of all but the blunt and wellworn instruments of deficit spending and cheap money. For their part, the mandarins of academic macroeconomics have revealed the total intellectual bankruptcy of their discipline and the laughable irrelevance of their formal models by abandoning all scholarly reserve and decorum and stridently promoting and

endorsing the long discredited policies of old-fashioned Keynesianism. The amazing, knee-jerk resort to simplistic Keynesian remedies by the macroeconomics establishment in the current crisis is tantamount to the admission that there has been absolutely no progress in the postwar era in understanding the causes and cures of business cycles. This reveals a deeper and more chilling truth: contemporary stabilization policy is implicitly based on one of the oldest and most naïve of all economic fallacies, one that has been repeatedly demolished by sound economic thinkers since the mid-eighteenth century. This fallacy is that there exists a direct causal link between the total volume of money spending and the levels of total employment and real income.

In this book, Hayek provides an incisive critique of this fallacy in its Keynesian form and demonstrates the dire consequences of pursuing policies based on it. But the book contains much more than a critique of fallacious theories and policies: it holds the recipe for a solid and steady recovery from our current depression (and yes, always the straight-talker, Hayek uses this forbidden word).

In brief, Hayek argues that all depressions involve a pattern of resource allocation, including and especially labor, that does not correspond to the pattern of demand, particularly among higher-order industries (roughly, capital goods) and lower order industries (roughly, consumer goods). This mismatch of labor and demand occurs during the prior inflationary boom and is the result of entrepreneurial errors induced by a distortion of the interest rate caused by monetary and bank credit expansion. More importantly, any attempt to cure the depression via deficit spending and cheap money, while it may work temporarily, intensifies the misallocation of resources relative to the demands for them and only postpones and prolongs the inevitable adjustment. The reason why this is not perceived by Keynesians is because of

an implicit assumption that Hayek identified in Keynes's writings. Keynes wrongly assumed that unemployment typically involves the idleness of resources of all kinds in all stages of production. In this sense Keynesian economics left out the vital element of the scarcity of real resources, the *pons asinorum* of undergraduate economic principles courses. In Keynes's illusory world of superabundance, an increase in total money expenditure will indeed increase employment and real income, because all the resources needed for any production process will be available in the correct proportions at current prices. However, in the real world of scarcity, as Hayek shows, unemployed resources will be of specific kinds and in specific industries, for example unionized labor in mining or steel fabrication. Under these circumstances, an increase in expenditure will increase employment, but only by raising overall prices and making it temporarily profitable to re-employ these idle resources by combining them with resources misdirected away from other industries where they were already employed. When costs of production have once again caught up with the rise in output prices, unemployment will once again appear, but this time in a more severe form because of the misallocation of additional resources. The government and central bank will then once again face the dilemma of allowing unemployment or expanding the stream of money spending. This sets up the conditions for an ever-accelerating monetary and price inflation punctuated by periods of worsening unemployment as was the case during the Great Inflation of the 1970s and early 1980s.

The alternative to this, Hayek argues, is to eschew monetary inflation and permit the prices of the unemployed resources to naturally readjust downward to levels that are sustainable at the current level of money income. In this case, unemployed labor and other resources will be guided by the price system into production processes that are sustainable at the current level of monetary expenditure. Permitting the market adjustment of relative prices

and wage rates thus ensures a structure of resource employment that is coordinated with the structure of resource demands. In contrast, inflating aggregate money expenditure leads to a short-run increase in employment that causes an inappropriate distribution of resources whose inevitable correction ensures another depression. Such a correction can be postponed, but never obviated, only by repeatedly neutralizing relative price changes through accelerating inflation.

Those who deny Hayek's analysis-as all contemporary mainstream macroeconomists and policymakers do-and promote ever-increasing spending as the panacea for our present crisis live in the simplistic Keynesian fantasy land from which scarcity of real resources has been banished and in which the scarcity of money and credit is the only constraint on economic activity. As Hayek pointed out, such people do not merit the name "economist":

I can not help regarding the increasing concentration on short-run effects-which in this context amounts to the same thing as a concentration on purely monetary factors-not only as a serious and dangerous intellectual error, but as a betrayal of the main duty of the economist and a grave menace to our civilization. To the understanding of the forces which determine the day-to-day changes of business, the economist has probably little to contribute that the man of affairs does not know better. It used, however, to be regarded as the duty and the privilege of the economist to study and to stress the long-run effects which are apt to be hidden to the untrained eye, and to leave the concern about the more immediate effects to the practical man, who in any event would see only the latter and nothing else.

The recent bailouts and prospective stimulus package are aimed at reflating financial asset and real estate values back to levels inconsistent with

the optimal distribution of labor and other resources as determined by the free interplay of market prices. And if enough money and spending are pumped into the economy, it is just possible that such a policy may, for a short while, freeze some resources in and return others to suboptimal employments, thus arresting or reversing our present downturn. But the advocates of these short-run spending palliatives are blind to what lies beyond: the long-run aftereffects of progressive inflation which, when eventually reined in, will result in an even more severe crisis and precipitous plunge into depression.

The prevailing macroeconomics paradigm has burst asunder along with the real estate bubble. Modern macroeconomists failed to forewarn against the dangers of the recklessly inflationary monetary policy pursued by the Fed in the first half of this decade. They now are at a complete loss for a coherent explanation of its consequences in the deepening financial crisis and recession that afflicts the global economy. Instead, they are reduced to reflexively prescribing the long obsolescent Keynesian “stimulus” policy of deficit spending and cheap money—a sure recipe for a prolonged and grinding depression. Fortunately, there exists an analysis of business cycles—of bubbles, crises, and depressions—based on a long tradition of sound economic reasoning that will guide us out of the current morass to a steady and solid recovery. If one wishes to learn about this analysis, he or she can do no better than to start with a careful reading of *A Tiger by the Tail*.

Joseph T. Salerno

January, 2009

I The Misuse of Aggregates

1. Inflationism

While the more naïve forms of inflationism are sufficiently discredited today not to do much harm in the near future, contemporary economic thought is so much permeated by an inflationism of a subtler kind that it is to be feared that for some time we shall still have to endure the consequences of a good deal of dangerous tampering with currency and credit. It is my belief that some even of those doctrines which are generally accepted in this field have no other basis than an uncritical application to the problems of society in general of the experience of the individual, that what he needs is more money.

(Preface to first edition of *Prices and Production*)

2. No Causal Connection Between Macro Totals and Micro Decisions

What I complain of is not only that [the quantity] theory in its various forms has unduly usurped the central place in monetary theory, but that the point of view from which it springs is a positive hindrance to further progress. Not the least harmful effect of this particular theory is the present isolation of the theory of money from the main body of general economic theory. For so long as we use different methods for the explanation of values as they are supposed to exist irrespective of any influence of money, and for the explanation of that influence of money on prices, it can never be otherwise. Yet we are doing nothing less than this if we try to establish direct causal connections between the total quantity of money, the general level of all prices and, perhaps, also the total amount of production. For none of these magnitudes as such ever exerts an influence on the decisions of individuals; yet it is on the assumption of a knowledge of the decisions of individuals that the main propositions of non-monetary economic theory are based. It is to this “individualistic” method that we owe whatever understanding of economic phenomena we possess; that the modern “subjective” theory has advanced beyond the classical school in its consistent use is probably its main advantage over their teaching.

If, therefore, monetary theory still attempts to establish causal relations between aggregates or general averages, this means that monetary theory lags behind the development of economics in general. In fact, neither aggregates nor averages do act upon one another, and it will never be possible to establish necessary connections of cause and effect between them as we can between individual phenomena, individual prices, etc. I would even go so far

as to assert that, from the very nature of economic theory, averages can never form a link in its reasoning.

(Prices and Production, pp. 3–5)

3. Fallacy of “the” Price Level

It is clear that in this case the argument for a national monetary system cannot rest on any peculiarities of the national money. It must rest, and indeed it does rest, on the assumption that there is a particularly close connection between the prices-and particularly the wages-within the country which causes them to move to a considerable degree up and down together compared with prices outside the country. This is frequently regarded as sufficient reason why, in order to avoid the necessity that the “country as a whole” should have to raise or lower its prices, the quantity of money in the country should be so adjusted as to keep the “general price level” within the country stable. I do not want to consider this argument yet. I shall later argue that it rests largely on an illusion, based on the accident that the statistical measures of price movements are usually constructed for countries as such; and that in so far as there are genuine difficulties connected with general downward adjustments of many prices, and particularly wages, the proposed remedy would be worse than the disease.

(Monetary Nationalism and International Stability, p. 7)

4. Economic Systems Overleap National Boundaries

The important point in all this is that what wages and what prices will have to be altered in consequence of the initial change will depend on whether and to what extent the value of a particular factor or service, directly or indirectly, depends on the particular change in demand which has occurred, and not on whether it is inside or outside the same “currency area”. We can see this more clearly if we picture the series of successive changes of money incomes, which will follow on the initial shift of demand, as single chains, neglecting for the moment the successive ramifications which will occur at every link. Such a chain may either very soon lead to the other country or first run through a great many links at home. But whether any particular individual in the country will be affected will depend whether he is a link in that particular chain, that is whether he has more or less immediately been serving the individuals whose income has first been affected, and not simply on whether he is in the same country or not. In fact this picture of the chain makes it clear that it is not impossible that most of the people who ultimately suffer a decrease number of links in that country than in the one where they started. They will come to an end only when they meet, not only in the same country but in the same individual, so finally offsetting each other. This means that the number of reductions of individual incomes and prices (not their aggregate amount) which becomes necessary in consequence of a transfer of money from A to B may actually be greater in B than in A.

Misleading Concepts of Prices and Incomes

This picture is of course highly unrealistic because it leaves out of account the infinite ramifications to which each of these chains of effects

will develop. But even so it should, I think, make it clear how superficial and misleading the kind of argument is which runs in terms of the prices and the incomes of the country, as if they would necessarily move in unison or even in the same direction. It will be prices and incomes of particular individuals and particular industries which will be affected and the effects will not be essentially different from those which will follow any shifts of demand between different industries or localities.

This whole question is of course the same as that which I discussed in my first lecture in connection with the problem of what constitutes one monetary system, namely the question of whether there exists a particularly close coherence between prices and incomes, and particularly wages, in any one country which tends to make them move as a whole relatively to the price structure outside. As I indicated then, I shall not be able to deal with it more completely until later on. But there are two points which, I think, will have become clear now and which are important for the understanding of the contrast between the working of the homogeneous international currency we are considering, and the mixed system to which I shall presently proceed.

In the first place it already appears very doubtful whether there is any sense in which the terms inflation and deflation can be appropriately applied to these interregional or international transfers of money. If, of course, we define inflation and deflation as changes in the quantity of money, or the price level, within a particular territory, then the term naturally applies. But it is by no means clear that the consequences which we can show will follow if the quantity of money in a closed system changes will also apply to such redistributions of money between areas. In particular there is no reason why the changes in the quantity of money within an area should bring about those merely temporary changes in relative prices which, in the case of a real inflation, lead to misdirections of production misdirections because eventually

the inherent mechanism of these inflations tends to reverse these changes in relative prices.

(*Monetary Nationalism and International Stability*, pp. 21–24)

5. Dangers of “National” Stabilisation

Indeed, if we take a somewhat more realistic point of view, there can be little doubt what will happen. While, in the country where in consequence of the changes in international demand, some prices will tend to fall, the price level will be kept stable, it will certainly be allowed to rise in the country which has been benefited by the same shift in demand. It is not difficult to see what this implies if all countries in the world act on this principle. It means that prices would be stabilised only in that area where they tend to fall lowest relatively to the rest of the world, and that all further adjustments are brought about by proportionate increases of prices in all other countries. The possibilities of inflation which this offers if the world is split up into a sufficient number of very small separate currency areas seem indeed very considerable. And why, if this principle is once adopted, should it remain confined to average prices in particular national areas? Would it not be equally justified to argue that no price of any single commodity should ever be allowed to fall and that the quantity of money in the world should be so regulated that the price of that commodity which tends to fall lowest relatively to all others should be kept stable, and that the prices of all other commodities would be adjusted upwards in proportion? We only need to remember what happened, for instance, a few years ago to the price of rubber to see how such a policy would surpass the wishes of even the wildest inflationist. Perhaps this may be thought an extreme case. But, once the principle has been adopted, it is difficult to see how it could be confined to “reasonable” limits, or indeed to say what “reasonable” limits are.

But let us disregard the practical improbability that a policy of stabilisation will be followed in the countries where, with stable exchanges,

the price level would rise, as well as in the countries where in this case it would have to fall. Let us assume that, in the countries which benefit from the increase of the demand, the prices of other goods are actually lowered to preserve stability of the national price level and that the opposite action will be taken in the countries from which demand has turned away. What is the justification and significance of such a policy of national stabilisation?

Theoretical Case Not Argued

Now it is difficult to find the theoretical case for national stabilisation anywhere explicitly argued. It is usually just taken for granted that any sort of policy which appears desirable in a closed system must be equally beneficial if applied to a national area. It may therefore be desirable, before we go on to examine its analytical justification, to trace the historical causes which have brought this view to prominence. There can be little doubt that its ascendancy is closely connected with the peculiar difficulties of English monetary policy between 1925 and 1931. In the comparatively short space of the six years during which Great Britain was on a gold standard in the post-war period, it suffered from what is known as overvaluation of the pound. Against all the teaching of "orthodox" economics—already a hundred years before Ricardo had expressly stated that he "should never advise a government to restore a currency, which was depreciated 30 p.c., to par"—in 1925 the British currency had been brought back to its former gold value. In consequence, to restore equilibrium, it was necessary to reduce all prices and costs in proportion as the value of the pound had been raised. This process, particularly because of the notorious difficulty of reducing money wages, proved to be very painful and prolonged. It deprived England of real participation in the boom which led up to the crisis of 1929, and, in the end, its results proved insufficient to secure the maintenance of the restored parity. But all this was not due to an initial shift in the conditions of demand or to any of the causes which may

affect the condition of a particular country under stable exchanges. It was an effect of the change in the external value of the pound. It was not a case where with given exchange rates the national price or cost structure of a country as a whole had got out of equilibrium with the rest of the world, but rather that the change in the parities had suddenly upset the relations between all prices inside and outside the country.

Relative Price and Cost Structures

Nevertheless this experience has created among many British economists a curious prepossession with the relations between national price- and cost- and particularly wage-levels, as if there were any reason to expect that as a rule there would arise a necessity that the price and cost structure of one country as a whole should change relatively to that of other countries. And this tendency has received considerable support from the fashionable pseudo-quantitative economics of averages with its argument running in terms of national “price levels”, “purchasing power parities”, “terms of trade”, the “Multiplier”, and what not.

The purely accidental fact that these averages are generally computed for prices in a national area is regarded as evidence that in some sense all prices of a country could be said to move together relatively to prices in other countries. This has strengthened the belief that there is some peculiar difficulty about the case where “the” price level of a country had to be changed relatively to its given cost level and that such adjustment had better be avoided by manipulations of the rate of exchange.

Now let me add immediately that of course I do not want to deny that there may be cases where some change in conditions might make fairly extensive reductions of money wages necessary in a particular area if exchange rates are to be maintained, and that under present conditions such

wage reductions are at best a very painful and long drawn out process. At any rate in the case of countries whose exports consist largely of one or a few raw materials a severe fall in the prices of these products might create such a situation. What I want to suggest, however, is that many of my English colleagues, because of the special experience of their country in recent times, have got the practical significance of this particular case altogether out of perspective: that they are mistaken in believing that by altering parities they can overcome many of the chief difficulties created by the rigidity of wages and, in particular, that by their fascination with the relation between “the” price level and “the” cost level in a particular area they are apt to overlook the much more important consequences of inflation and deflation.

(*Monetary Nationalism and International Stability*, pp. 42–46)

6. Monetary Danger of Collective Bargaining

While the whole idea of a monetary policy directed to adjust everything to a “given” wage level appears to me misconceived on purely theoretical grounds, its consequences seem to me to be fantastic if we imagine it applied to the present world where this supposedly given wage level is at the same time the subject of political strife. It would mean that the whole mechanism of collective wage bargaining would in the future be used exclusively to raise wages, while any reduction—even if it were necessary only in one particular industry—would have to be brought about by monetary means. I doubt whether such a proposal could ever have been seriously entertained except in a country and in a period where labour has been for long on the defensive. It is difficult to imagine how wage negotiations would be carried on if it became the recognised duty of the monetary authority to offset any unfavourable effect of a rise in wages on the competitive position of national industries on the world market. But of one thing we can probably be pretty certain: that the working class would not be slow to learn that an engineered rise of prices is no less a reduction of wages than a deliberate cut of money wages, and that in consequence the belief that it is easier to reduce by the roundabout method of depreciation the wages of all workers in a country than directly to reduce the money wages of those who are affected by a given change, will soon prove illusory.

(*Monetary Nationalism and International Stability*, pp. 52–53)

II Neglect of Real for Monetary Aspects

7. Keynes's Neglect of Scarcity

Somewhat more careful consideration is needed of what exactly we mean here when we speak of an increase in investment. Strictly speaking, if we start from an initial equilibrium position where the existence of unused resources is excluded by definition, an increase or decrease of investment should always mean a transfer of input from the production of consumers' goods for a nearer date to the production of consumers' goods for a more distant date, or vice versa. But where we assume that this diversion of input from one kind of production to another is accompanied, and in part brought about, by changes in total money expenditure, we cannot at the same time assume that prices will remain unchanged. It is, however, neither necessary nor advisable to adhere for our present purposes to so rigid a type of equilibrium assumption. At any rate, so far as concerns the impact effects of a rise in investment demand which we discussed in the last chapter, there is no reason why we should not assume that the additional input which is being invested has previously been unemployed, so that the increase in investment means a corresponding increase in the employment of all sorts of resources without any increase of prices and without a decrease in the production of consumers' goods. This assumption simply means that there are certain limited quantities of various resources available which have been offered but not bought at current prices, but which would be employed as soon as demand at existing prices rose. And since the amount of such resources will always be limited, the effect of making this assumption will be

that we must distinguish between the effects which an increase of investments and income will have while there are unused resources of all kinds available and the effects which such an increase will have after the various resources become successively scarce and their prices begin to rise.

Investment Demand and Incomes

The initial change from which we started our discussion in the last chapter, an invention which gives rise to a new demand for capital, means that with given prices the margin between the cost of production and the price of the product produced with the new process will be higher than the ruling rate of profit, i.e., that the marginal rate of profit on the former volume of production will have risen. The first result of this, as we have seen, will be that investment will increase, the marginal rate of profit will fall, and the cash balances will decrease till the desire for holding the marginal units of the decreased cash balances is again just balanced by the higher profits which may be obtained by investing them. This new rate of profit will be somewhere between the old rate and the higher rate which would exist if investment had not increased. But since this additional investment has been financed by a release of money out of idle balances, incomes will have increased, and as a consequence the demand for consumers' goods will also increase, although probably not to the full extent, as some of the additional income is likely to be saved.

If we assume that there are unused resources available not only in the form of factors of production but also in the form of consumers' goods in all stages of completion, and so long as this is the case, the increase in the demand for consumers' goods will for sometime lead merely to an increase in sales without an increase of prices. Such an increase of the quantity of output which can be sold at given prices will have the effect of raising the

investment demand further, or, more exactly, of shifting our returns curve to the right without changing its shape. The amount that it will appear profitable to borrow and invest at any given rate of interest will accordingly increase; and this in turn will mean that, though some more money will be released from idle balances, the rate of interest and the rate of profit will be raised further. And since this process will have raised incomes still further, it will be repeated: that is, every further increase in the demand for consumers' goods will lead to some further increase of investment and some further increase of the rate of profit. But at every stage of this process some part of the additional income will be saved, and as rates of interest rise, any given increase in final demand will lead to proportionally less investment. (Or, what is really the same phenomenon, only seen from a different angle, successive increases of investment demand will lead to the release of decreasing amounts of money from idle balances.) So the process will gradually slow down and finally come to a stop.

Final Position of Rate of Return

Where will the rate of interest be fixed in this final equilibrium? If we assume the quantity of money to have remained constant, it will evidently be above the rate which ruled before the initial change occurred and even above the somewhat higher impact rate which ruled immediately after the change occurred, since every revolution of the process we have been considering will have raised it a little further. But under our present assumptions there is no reason why, even when this process comes to an end, the rate of interest need have risen to the full extent to which it would have risen in the beginning had the supply of investible funds been entirely inelastic. Thus, under the conditions we have considered, the release of money from idle balances (and the same would of course be true of an increase in the quantity of money) may keep the rate of profit and interest lastingly below the figure to which it

would have risen without any such monetary change.

Let us be quite clear, however, about which of our assumptions this somewhat surprising result is due to. We have assumed that not only the supply of pure input but also the supply of final and intermediate products and of instruments of all kinds was infinitely elastic, so that every increase in demand could be satisfied without any increase of price, or, in other words, that the increase of investment (or we should rather say output) was possible without society in the aggregate or even any single individual having to reduce consumption in order to provide an income for the additional people now employed. Or, in other words, we have been considering an economic system in which not only the permanent resources but also all kinds of non-permanent resources, that is, all forms of capital, were not scarce. There is indeed no reason why the price of capital should rise if there are such unused reserves of capital available, there is even no reason why capital should have a price at all if it were abundant in all its forms. The existence of interest in such a world would indeed be due merely to the scarcity of money, although even money would not be scarce in any absolute sense; it would be scarce only relatively to given prices on which people were assumed to insist. By an appropriate adjustment of the quantity of money the rate of interest could, in such a system, be reduced to practically any level.

Mr. Keynes's Economics of Abundance

Now such a situation, in which abundant unused reserves of all kinds of resources, including all intermediate products, exist, may occasionally prevail in the depths of a depression. But it is certainly not a normal position on which a theory claiming general applicability could be based. Yet it is some such world as this which is treated in Mr. Keynes's *General Theory of Employment, Interest and Money*, which in recent years has created so much

stir and confusion among economists and even the wider public. Although the technocrats, and other believers in the unbounded productive capacity of our economic system, do not yet appear to have realised it, what he has given us is really that economics of abundance for which they have been clamouring so long. Or rather, he has given us a system of economics which is based on the assumption that no real scarcity exists, and that the only scarcity with which we need concern ourselves is the artificial scarcity created by the determination of people not to sell their services and products below certain arbitrarily fixed prices. These prices are in no way explained, but are simply assumed to remain at their historically given level, except at rare intervals when “full employment” is approached and the different goods begin successively to become scarce and to rise in price.

Now if there is a well-established fact which dominates economic life, it is the incessant, even hourly, variation in the prices of most of the important raw materials and of the wholesale prices of nearly all foodstuffs. But the reader of Mr. Keynes’s theory is left with the impression that these fluctuations of prices are entirely unmotivated and irrelevant, except towards the end of a boom, when the fact of scarcity is readmitted into the analysis, as an apparent exception, under the designation of “bottlenecks”. And not only are the factors which determine the relative prices of the various commodities systematically disregarded; it is even explicitly argued that, apart from the purely monetary factors which are supposed to be the sole determinants of the rate of interest, the prices of the majority of goods would be indeterminate. Although this is expressly stated only for capital assets in the special narrow sense in which Mr. Keynes uses this term, that is, for durable goods and securities, the same reasoning would apply to all factors of production. In so far as “assets” in general are concerned the whole argument of the *General Theory* rests on the assumption that their yield only is determined by real factors (i.e., that it is determined by the given prices of

their products), and that their price can be determined only by capitalising this yield at a given rate of interest determined solely by monetary factors. This argument, if it were correct, would clearly have to be extended to the prices of all factors of production the price of which is not arbitrarily fixed by monopolists, for their prices would have to be equal to the value of their contribution to the product less interest for the interval for which the factors remained invested. That is, the difference between costs and prices would not be a source of the demand for capital but would be unilaterally determined by a rate of interest which was entirely dependent on monetary influences.

Basic Importance of Scarcity

We need not follow this argument much further to see that it leads to contradictory conclusions. Even in the case we have considered before of an increase in the investment demand due to an invention, the mechanism which restores the equality between profits and interest would be inconceivable without an independent determinant of the prices of the factors of production, namely their scarcity. For, if the prices of the factors were directly dependent on the given rate of interest, no increase in profits could appear, and no expansion of investment would take place, since prices would be automatically marked to make the rate of profit equal to the given rate of interest. Or, if the initial prices were regarded as unchangeable and unlimited supplies of factors were assumed to be available at these prices, nothing could reduce the increased rate of profit to the level of the unchanged rate of interest. It is clear that, if we want to understand at all the mechanism which determines the relation between costs and prices, and therefore the rate of profit, it is to the relative scarcity of the various types of capital goods and of the other factors of production that we must direct our attention, for it is this scarcity which determines their prices. And although there may be, at most times, some goods an increase in demand for which may bring forth some

increase in supply without an increase of their prices, it will on the whole be more useful and realistic to assume for the purposes of this investigation that most commodities are scarce, in the sense that any rise of demand will, *ceteris paribus*, lead to a rise in their prices. We must leave the consideration of the existence of unemployed resources of certain kinds to more specialised investigations of dynamic problems.

This critical excursion was unfortunately made necessary by the confusion which has reigned on this subject since the appearance of Mr. Keynes's *General Theory*.

(*The Pure Theory of Capital*, pp. 370–376)

8. Importance of Real Factors

We will conclude the present treatment by once more stressing the fact that, though in the short run monetary influences may delay the tendencies inherent in the real factors from working themselves out, and temporarily may even reverse these tendencies, it will in the end be the scarcity of real resources relative to demand which will decide what kind of investment, and how much, is profitable. The fundamental fact which guides production, and in which the scarcity of capital expresses itself, is the price of input in terms of output, and this in turn depends on the proportion of income spent on consumers' goods compared with the proportion of income earned from the current production of consumers' goods. These proportions cannot be altered at will by adjustments in the money stream, since they depend on the one hand on the real quantities of the various types of goods in existence, and on the other hand on the way in which people will distribute their income between expenditure on consumers' goods and saving. Neither of these factors can be deliberately altered by monetary policy. As we have seen, any delay by monetary means of the adjustments made necessary by real changes can only have the effect of further accentuating these real changes, and any purely monetary change which in the first instance deflects interest rates in one direction is bound to set up forces which will ultimately change them in the opposite direction.

Significance of Rate of Saving

Ultimately, therefore, it is the rate of saving which sets the limits to the amount of investment that can be successfully carried through. But the effects of the rate of saving do not operate directly on the rate of interest or on the

supply of investible funds, which will always be influenced largely by monetary factors. Its main influence is on the demand for investible funds, and here it operates in a direction opposite to that which is assumed by all the under-consumptionist theories. It will be via investment demand that a change in the rate of saving will affect the volume of investment. Similarly, it will be via investment demand that, if monetary influences should have caused investment to get out of step with saving, the balance will be restored.

If throughout this discussion we have had little occasion to make explicit mention of the rate of saving, this is due to the fact that the effects considered will take place whatever the rate of saving, so long as this is a given magnitude and does not spontaneously change so as to restore the disrupted equilibrium. All that is required to make our analysis applicable is that, when incomes are increased by investment, the share of the additional income spent on consumers' goods during any period of time should be larger than the proportion by which the new investment adds to the output of consumers' goods during the same period of time. And there is of course no reason to expect that more than a fraction of the new income, and certainly not as much as has been newly invested, will be saved, because this would mean that practically all the income earned from the new investment would have to be saved.

The relative prices of the various types of goods and services, and therefore the rate of profit to be earned in their production, will always be determined by the impact of the monetary demand for the various kinds of goods and the supplies of these goods. And unless we study the factors limiting the supplies of these various types of goods, and particularly if we assume, as Mr. Keynes does, that they are all freely reproducible in practically unlimited quantities and without any appreciable lapse of time, we must remain in complete ignorance of the factors guiding production. In long-run

equilibrium, the rate of profit and interest will depend on how much of their resources people want to use to satisfy their current needs, and how much they are willing to save and invest. But in the comparatively short run the quantities and kinds of consumers' goods and capital goods in existence must be regarded as fixed, and the rate of profit will depend not so much on the absolute quantity of real capital (however measured) in existence, or on the absolute height of the rate of saving, as on the relation between the proportion of the incomes spent on consumers' goods and the proportion of the resources available in the form of consumers' goods. For this reason it is quite possible that, after a period of great accumulation of capital and a high rate of saving, the rate of profit and the rate of interest may be higher than they were before—if the rate of saving is insufficient compared with the amount of capital which entrepreneurs have attempted to form, or if the demand for consumers' goods is too high compared with the supply. And for the same reason the rate of interest and profit may be higher in a rich community with much capital and a high rate of saving than in an otherwise similar community with little capital and a low rate of saving.

(*The Pure Theory of Capital*, pp. 393–396)

9. Dangers of the Short Run

The importance of the real factors is increasingly disregarded in contemporary discussion. But even without further continuing the discussion of the role money plays in this connection, we are certainly entitled to conclude from what we have already shown that the extent to which we can hope to shape events at will by controlling money is much more limited, that the scope of monetary policy is much more restricted, than is today widely believed. We cannot, as some writers seem to think, do more or less what we please with the economic system by playing on the monetary instrument. In every situation there will in fact always be only one monetary policy which will not have a disequilibrating effect and therefore eventually reverse its short-term influence. That it will always be exceedingly difficult, if not impossible, to know exactly what this policy is does not alter the fact that we cannot hope even to approach this ideal policy unless we understand not only the monetary but also, what are even more important, the real factors that are at work. There is little ground for believing that a system with the modern complex credit structure will ever work smoothly without some deliberate control of the monetary mechanism, since money by its very nature constitutes a kind of loose joint in the self-equilibrating apparatus of the price mechanism which is bound to impede its working-the more so the greater is the play in the loose joint. But the existence of such a loose joint is no justification for concentrating attention on that loose joint and disregarding the rest of the mechanism, and still less for making the greatest possible use of the short-lived freedom from economic necessity which the existence of this loose joint permits. On the contrary, the aim of any successful monetary policy must be to reduce as far as possible this slack in the self-correcting

forces of the price mechanism, and to make adaptation more prompt so as to reduce the necessity for a later, more violent, reaction. For this, however, an understanding of the underlying real forces is even more important than an understanding of the monetary surface, just because this surface does not merely hide but often also disrupts the underlying mechanism in the most unexpected fashion. All this is not to deny that in the very short run the scope of monetary policy is very wide indeed. But the problem is not so much what we can do, but what we ought to do in the short run, and on this point a most harmful doctrine has gained ground in the last few years which can only be explained by a complete neglect or complete lack of understanding of the real forces at work. A policy has been advocated which at any moment aims at the maximum short-run effect of monetary policy, completely disregarding the fact that what is best in the short run may be extremely detrimental in the long run, because the indirect and slower effects of the short-run policy of the present shape the conditions, and limit the freedom, of the short-run policy of tomorrow and the day after.

Betrayal of Economists' Duty

I cannot help regarding the increasing concentration on short-run effects—which in this context amounts to the same thing as a concentration on purely monetary factors—not only as a serious and dangerous intellectual error, but as a betrayal of the main duty of the economist and a grave menace to our civilisation. To the understanding of the forces which determine the day-to-day changes of business, the economist has probably little to contribute that the man of affairs does not know better. It used, however, to be regarded as the duty and the privilege of the economist to study and to stress the long-run effects which are apt to be hidden to the untrained eye, and to leave the concern about the more immediate effects to the practical man, who in any event would see only the latter and nothing else. The aim and effect of two

hundred years of continuous development of economic thought have essentially been to lead us away from, and “behind”, the more superficial monetary mechanism and to bring out the real forces which guide long-run development. I do not wish to deny that the preoccupation with the “real” as distinguished from the monetary aspects of the problems may sometimes have gone too far. But this can be no excuse for the present tendencies which have already gone far towards taking us back to the pre-scientific stage of economics, when the whole working of the price mechanism was not yet understood, and only the problems of the impact of a varying money stream on a supply of goods and services with given prices aroused interest. It is not surprising that Mr. Keynes finds his views anticipated by the mercantilist writers and gifted amateurs: concern with the surface phenomena has always marked the first stage of the scientific approach to our subject. But it is alarming to see that after we have once gone through the process of developing a systematic account of those forces which in the long run determine prices and production, we are now called upon to scrap it, in order to replace it by the shortsighted philosophy of the business man raised to the dignity of a science. Are we not even told that, “since in the long run we are all dead”, policy should be guided entirely by short-run considerations? I fear that these believers in the principle of *après nous le déluge* may get what they have bargained for sooner than they wish.

(*The Pure Theory of Capital*, pp. 407–410)

III International versus National Policies

10. A Commodity Reserve Currency

The gold standard as we knew it undoubtedly had some grave defects. But there is some danger that the sweeping condemnation of it which is now the fashion may obscure the fact that it also had some important virtues which most of the alternatives lack. A wisely and impartially controlled system of managed currency for the whole world might, indeed, be superior to it in all respects. But this is not a practical proposition for a long while yet. Compared, however, with the various schemes for monetary management on a national scale, the gold standard had three very important advantages: it created in effect an international currency without submitting national monetary policy to the decisions of an international authority; it made monetary policy in a great measure automatic and thereby predictable; and the changes in the supply of basic money which its mechanism secured were on the whole in the right direction.

The importance of these advantages should not be lightly underestimated. The difficulties of a deliberate coordination of national policies are enormous, because our present knowledge gives us unambiguous guidance in only a few situations, and decisions in which nearly always some interests must be sacrificed to others will have to rest on subjective judgements. Uncoordinated national policies, however, directed solely by the immediate interests of the individual countries, may in their aggregate effect on every country well be worse than the most imperfect international

standard. Similarly, though the automatic operation of the gold standard is far from perfect, the mere fact that under the gold standard policy is guided by known rules, and that, in consequence, the action of the authorities can be foreseen, may well make the imperfect gold standard less disturbing than a more rational but less comprehensible policy. The general principle that the production of gold is stimulated when its value begins to rise and discouraged when its value falls is right at least in the direction, if not in the way, in which it operates in practice.

An Irrational but Real Prestige

It will be noticed that none of these points claimed in favour of the gold standard is directly connected with any property inherent to gold. Any internationally accepted standard based on a commodity whose value is regulated by its cost of production would possess essentially the same advantages. What in the past made gold the only substance on which in practice an international standard could be based was mainly the irrational, but no less real factor of its prestige-or, if you will, of the ruling superstitious prejudice in favour of gold, which made it universally more acceptable than anything else. So long as this belief prevailed it was possible to maintain an international currency based on gold without much design or deliberate organisation to support it. But if it was prejudice which made the international gold standard possible, the existence of such a prejudice at least made an international money possible at a time when any international system based on explicit agreement and systematic cooperation was out of the question. It is probably true to say that all the rational arguments which can be advanced in favour of the gold standard apply even more strongly to this proposal, which is at the same time free from most of the defects of the former. In judging the feasibility of the plan, it must, however, not be regarded solely as a scheme for currency reform. It must be borne in mind

that the accumulation of commodity reserves is certain to remain part of national policy and that political considerations render it unlikely that the markets for raw commodities will in any future for which we can now plan be left entirely to themselves. All plans aiming at the direct control of the prices of particular commodities are, however, open to the most serious objections and certain to cause grave economic and political difficulties. Even apart from monetary consideration, the great need is for a system under which these controls are taken from the separate bodies which can but act in what is essentially an arbitrary and unpredictable manner and to make the controls instead subject to a mechanical and predictable rule. If this can be combined with the reconstruction of an international monetary system which would once more secure to the world stable international currency relations and a greater freedom in the movement of raw commodities, a great step would have been taken in the direction toward a more prosperous and stable world economy.

(“A Commodity Reserve Currency”, pp. 176–177)

11. Keynes's Comment on Hayek

There are two complaints which it has been usual to lodge against a rigid gold standard as an instrument to secure stable prices. The first is that it does not provide the appropriate quantity of money. This is the familiar, old-fashioned criticism naturally put forward by adherents of the Quantity Theory. The way to meet it is, obviously, to devise a plan for varying appropriately the quantity of gold or its equivalent—for example, the tabular standard of Marshall sixty years ago, the compensated dollar of Irving Fisher forty years ago, or the commodity standard of Professor Hayek expounded in the article printed above.

The peculiar merit of the Clearing Union as a means of remedying a chronic shortage of international money is that it operates through the velocity, rather than through the volume, of circulation. A volume of money is only required to satisfy hoarding, to provide reserves against contingencies, and to cover inevitable time-lags between buying and spending. If hoarding is discouraged and if reserves against contingencies are provided by facultative overdrafts, a very small amount of actually outstanding credit might be sufficient for clearing between well-organised Central Banks. The CU, if it were fully successful, would deal with the quantity of international money by making any significant quantity unnecessary. The system might be improved, of course, by further increasing the discouragements to hoarding.

Conditions for National Price Stability

On another view, however, each national price-level is primarily determined by the relation of the national wage-level to the national eff

iciency; or, more generally, by the relation of money-costs to efficiency in terms of the national unit of currency. And if price-levels are determined by moneycosts, it follows that whilst an appropriate quantity of money is a necessary condition of stable prices, it is not a sufficient condition. For prices can only be stabilised by first stabilising the relation of money-wages (and other costs) to efficiency.

The second (and more modern) complaint against the gold standard is, therefore, that it attempts to confine the natural tendency of wages to rise beyond the limits set by the volume of money, but can only do so by the weapon of deliberately creating unemployment. This weapon the world, after a good try, has decided to discard. And this complaint may be just as valid against a new standard which aims at providing the quantity of money appropriate to stable prices, as it is against the old gold standard.

In the field of price stabilisation international currency projects have, therefore, as I conceive it, only a limited objective. They do not aim at stable prices as such. For international prices which are stable in terms of unitas or bancor cannot be translated into stable national price-levels except by the old gold standard methods of influencing the level of domestic money-costs. And, failing this, there is not much point in an international price-level providing stability in terms of an international unit which is not reflected in a corresponding stability of the actual price-levels of member countries.

Different National Policies Needed

The primary aim of an international currency scheme should be, therefore, to prevent not only those evils which result from a chronic shortage of international money due to the draining of gold into creditor countries but also those which follow from countries failing to maintain stability of domestic efficiencycosts and moving out of step with one another in their

national wage-policies without having at their disposal any means of orderly adjustment. And if orderly adjustment is allowed, that is another way of saying that countries may be allowed by the scheme, which is not the case with the gold standard, to pursue, if they choose, different wage policies and, therefore, different price policies.

Thus the more difficult task of an international currency scheme, which will only be fully solved with the aid of experience, is to deal with the problem of members getting out of step in their domestic wage and credit policies. To meet this it can be provided that countries seriously out of step (whether too fast or too slow) may be asked in the first instance to reconsider their policies. But, if necessary (and it will be necessary, if efficiency wage-rates move at materially different rates), exchange rates will have to be altered so as to reconcile a particular national policy to the average pace. If the initial exchange-rates are fixed correctly, this is likely to be the only important disequilibrium for which a change in exchange rates is the appropriate remedy.

It follows that an international currency scheme can work to perfection within the field of maintaining exchange stability, and yet prices may move substantially. If wages and prices double everywhere alike, international exchange equilibrium is undisturbed. If efficiency wage-rates in a particular country rise ten percent more than the norm, then it is that there is trouble which needs attention.

The fundamental reason for thus limiting the objectives of an international currency scheme is the impossibility, or at any rate, the undesirability, of imposing stable price-levels from without. The error of the gold standard lay in submitting national wage-policies to outside dictation. It is wiser to regard stability (or otherwise) of internal prices as a matter of

internal policy and politics. Commodity standards which try to impose this from without will break down just as surely as the rigid gold-standard.

Some countries are likely to be more successful than others in preserving stability of internal prices and efficiency wages and it is the offsetting of that inequality of success which will provide an international organisation with its worst headaches. A communist country is in a position to be very successful. Some people argue that a capitalist country is doomed to failure because it will be found impossible in conditions of full employment to prevent a progressive increase of wages. According to this view severe slumps and recurrent periods of unemployment have been hitherto the only effective means of holding efficiency wages within a reasonably stable range.

Whether this is so remains to be seen. The more conscious we are of this problem, the likelier shall we be to surmount it.

(“The Objective of International Price Stability”, pp. 185–187)

12. F. D. Graham's Criticism of Keynes

The issues raised in Lord Keynes's reply to Professor F.A.Hayek's article on a commodity reserve currency, in a recent issue of *Economic Journal*, seem worthy of more extended discussion.

It will perhaps do no great injustice to Professor Hayek's views to assert that he brought the great weight of his authority to an all but unqualified support of the proposal to give free coinage to warehouse receipts covering representative bales of the standard storable raw materials of industry and trade.

Professor Hayek believes that the defects of the gold standard lay not in conception, but in adequacy to its task. The gold standard always operated in the right direction, but not with sufficient power or speed. Whenever the public showed an increasing preference for liquidity-with a consequent fall in the price level-the mining of gold was stimulated in compensation of the unemployment with which other industries were then afflicted. But the relative unimportance of gold mining as an employer of labour, or its complete absence from many economies, reduced this compensation to negligible importance everywhere but in South Africa. The gold standard also operated, at long last, to check any secular trend in the price level through the increase in the rate of gold supply which attended a rise in the real value of gold, and the reduction in the rate of gold supply which occurred when the real value of gold fell off. But, if the nineteenth century may be taken as a criterion, the attendant "cycle" takes something like a quarter of a century to run its course.

Though the gold standard thus tended towards the maintenance of full employment, and to the preservation of a stable price level, the tendency in both cases was so faint as to be of no practical importance. Professor Hayek and other advocates of a commodity reserve standard assert that it would greatly ameliorate, if not completely cure, these defects of adequacy in its gold counterpart.

The “Natural Tendency of Wages”

Lord Keynes, I take it, is not concerned to deny these asserted virtues of a commodity reserve standard, but says that it is open, along with the gold standard, to another, more modern and, one gathers, more important, objection, in that it would attempt “to confine the natural tendency of wages to rise beyond the limits set by the volume of money”, and that it could do so only by deliberately creating unemployment.

I do not know what Lord Keynes means by the “natural” tendency of wages to rise beyond the limits set by the volume of money, unless it is that the wage-earner would always like to have higher money wages than he can currently earn on the basis of a stable price level, and that no one is in a position to prevent his getting them. This would certainly be news to Karl Marx, and if both Marx and Keynes were right in their day and generation, the proletariat has surely come into its own, and more, in a way that Marx never envisaged. The degree in which it is true that there is any “natural” tendency towards an increase of money wages per unit of output is, of course, a matter of time, place and circumstance, and what should be done about it, in any given case, is a political rather than an economic problem. The problem, that is, does not at all touch the question as to whether the commodity reserve standard is an economically good monetary standard, but is solely concerned with its reception by a politically potent group.

That Lord Keynes is under no illusions about the dangers of appeasement of such a group is shown by the fact that, in his concluding paragraph, he says that “some people argue that a capitalist country is doomed to failure because it will be found impossible in conditions of full employment to prevent a progressive increase in wages” (beyond the point which can be sustained without a persistent rise in the price level). Disregarding the query as to whether a country so situated could be called “capitalist”, rather than under the domination of a not very enlightened proletariat, it may, perhaps, be at once conceded that there is much to be said for Lord Keynes’s contention that, in dealing with the problem, it is essential that any given country have sovereignty over its own monetary arrangements. His opposition to an international stabilisation of prices, imposed from outside on all participating countries, applies, of course, to an international commodity reserve standard with fixed exchange rates. (It applies still more strongly to an international system of unstable prices, with fixed or viscous exchange-rate relationships, since the international price level might then fall rather than rise and would, in any case, inevitably fail to correspond with the varying shifts in independently determined efficiency-wage rates in the several countries.) Since Lord Keynes justifiably believes that the difficulty of securing the allegiance of the wage-earning group to a policy of stable national price levels would be greatly enhanced if it could be made to appear that such a policy was the result of an international convention, rather than of purely national interest, he looks askance at what he believes to be a proposal, through international action, to fasten stable price levels on all participating countries.

Gold Standard “Dictation”

Lord Keynes, however, is, I think, not right in saying that “the error of the gold standard lay in submitting national wage policies to outside

dictation". The original gold standard did not submit wage-policies to dictation, by governing authority anywhere, but made them the resultant of impersonal forces issuing out of the disposition, and potentiality, of individuals to follow what they conceived to be their own interest. This system, as Professor Hayek points out, had many virtues, and we should be badly advised if we should throw away its virtues along with its imperfections. The automaticity of the gold standard was, per se, all to the good, and what we need is a similarly automatic system which will be free of the vices of the traditional gold standard. We should not forget that the once well-nigh universal adherence to the gold standard was spontaneous rather than imposed, and that it was only after the gold standard had been subjected to varying national management, in an attempt to overcome the original objections against it, that it was abandoned by those countries that could not make their ideas on its management effective, that is, after (unstable) price levels had been imposed from without.

Lord Keynes's assertion that a commodity reserve standard imposed from without (such as he supposes Professor Hayek to endorse) would break down just as surely as the rigid gold standard, is not obviously true, but I am not concerned to dispute it. Professor Hayek, in his article, fails to state explicitly whether or not he posits fixed exchange rates of all national currencies against the international commodity standard and, therefore, against each other. But if, in line with Professor Hayek's suggestion, some international organisation, such as, e.g., the new "Fund" or the Bank for International Settlements, should offer freely to exchange, both ways, an international currency unit against warehouse receipts covering a designated composite of raw materials, no monetary policy would thereby be imposed on any country. So far as any country chose to keep the exchange value of its own currency fixed, against the international unit and other currencies tied to it, it would automatically have a substantially stable price level. So far,

however, as, for one reason or another, it preferred an unstabilised price level, the exchange value of its currency, vis-à-vis the international unit and the currencies of countries with stable exchange rates against that unit, would, as a result of commodity arbitrage, automatically shift in strictly appropriate correspondence with its shifting domestic purchasing power. It seems to me, therefore, that Lord Keynes's argument that an international commodity reserve currency would impose, from without, a price-level policy on any country, or would break down, is quite untenable.

There would seem to be no reason why an international monetary unit of this sort should not be the international currency around which the operations of a Clearing Union, on Lord Keynes's lines, or an international fund, could be centred. Through the concurrent free purchase and sale of gold, at a fixed price in the international currency, the gold value of the international unit could also be fixed, or, what is the same thing, the commodity value of gold would be stabilised. This would avoid all the controversy which would be involved in any proposal to deprive gold of its present, or traditional, functions.

Such a standard would represent a great advance over anything we have had in the past. Not only would it be of great value in connection with international investment, but it would furnish a point d'appui to which any country desirous of stable price levels, and of fixed exchange rates with other like-minded countries, could, by linking its own currency to the international unit through purchase and sale at fixed prices, repair.

Unanchored Medium of Exchange

When once a tie with any and every asset, or group of assets, is abandoned, and resort is had to a pure debt currency, one has, in my judgement, no standard at all, but merely a wholly unanchored medium of

exchange and unit of account. Though I have the fullest sympathy with the wage-earner's getting the highest (real) wages possible, in the current state of the industrial arts, it seems to me that any monetary policy which does not confine such tendency as (money) wages may have to rise beyond the limits within which it is possible to preserve a stable price level, provides a very vicious "standard". If Lord Keynes takes the contrary view, he seems to me, in effect, to be plumping for a progressive inflation, wholly indefinite as to time and amount. Against any argument for such a currency I would assert that movements in the price level have no functional significance, or that, if they have, we cannot hope to run a satisfactory economic system with price as the regulating mechanism. In that case, the more quickly we go to some not very limited form of responsible totalitarianism the better it will be for all concerned. If we cannot have a distributively neutral money, any group that can get control of the monetary system will have totalitarian power over the lives and fortunes of their fellows, without any clear recognition of responsibility.

In a perfectly free monetary system, there is, of course, no rate of money wages which would ever, of itself, bring unemployment, since there is nothing to prevent commodity prices from rising (under the stimulus of new issues of money) to whatever level is necessary to cover the stepped-up money cost of the labour factor of production. All of us, moreover, are impatient with the senseless unemployment with which we have so long been afflicted. But, if we refuse even to accept the threat of unemployment under any conditions whatever, we shall, under any "natural" tendency of money wages to rise faster than efficiency, be forced to pay whatever money wages labourers may be pleased to demand and to jack up the price level unendingly to take care of the situation. The knowledge of what unlimited inflation can mean would seem to preclude the prevention, in this way, of a mote of unemployment.

A commodity reserve currency would operate to provide unlimited employment, through the unlimited demand for the commodities in the reserve, provided the workers did not seek to drive money wages above the figure which, at a stable price level, is warranted by their real productivity. They are entitled to so much-not less and not more-and, if we shrink from saying “No” when they press their demands beyond this point, we shall no longer have an economic system, but merely a racket. One may contend, if he will, that to say “No” is a deliberate induction of unemployment, but the answer is that employment will be available if the workers refrain from pushing what, in the circumstances, are quite impossible demands for higher (real) wages. Higher money wages, if granted in the circumstances, would do the workers no good as consumers, since such wages must be compensated by a higher price level, and, even if some slight unemployment were thus prevented, it would be at devastating cost in social freedom.

The Real Problem of Unemployment

Our real problem of unemployment is not that people are denied the opportunity of work at whatever fancy wage they may desire, but that they are denied that opportunity at wages that they could readily earn under conditions of normal liquidity preference. It is the merit of commodity reserves that they would operate to keep the preference for liquidity from rising, or would sate the appetite for it, by offering it freely in such a way as not to interfere with production. It is true, as Lord Keynes says, that “prices can only be stabilised by first stabilising the relation of money wages (and other costs) to efficiency”. This is precisely the purpose of commodity reserve money, and I can see no reason for not pursuing it. As the efficiency of labour rises, money wages would tend to rise in correspondence-no more and no less-and there would be a steady tendency towards full employment without a trace of inflation.

It is also true that “international prices which are stable in terms of unitas or bancor [the international unit] cannot be translated into stable national price-levels except by...influencing the level of domestic money-costs”. Domestic money-costs would be so influenced, under fixed rates of exchange of a national currency against the international commodity unit, and I see no strong reason for objecting to this consequence. Whatever the objections, or lack of them, the influence would, in any case, not be present if, as pointed out above, the exchange rate of the national against the international unit were left free to move in correspondence with variations in the local currency price of the commodity composite relative to the fixed price in the international currency. If one insists upon an unstabilised price level at home, there is nothing in a stabilised international unit to prevent it, or nothing to prevent other countries having stable price levels if they so desire. No country, therefore, would be any more inhibited in the presence of an international monetary unit of stable value than in the presence of an international unit without anchor, and a stablevalue international unit would not interfere in any way with anything that Lord Keynes has proposed in his Clearing Union.

Professor Hayek’s “Intransigence”

It is the intransigence of the attitude taken here, and by Professor Hayek, which is, I think, troubling Lord Keynes. To him it seems ruthless to accept, or provoke, unemployment as a means of enforcing adherence to pecuniary purity. How much otherwise avoidable unemployment, he asks, would you be willing to bring about for this purpose? The query reflects not only Lord Keynes’s humanitarian concern, but also his doubts as to political possibilities. He thinks that other, less punitive, means must be found if the desired end is to be attained. It would be churlish, and foolish, to deny the cogency of his objections on this point, and the answer, I think, lies in the

adoption of a minimum wage policy with a normal yearly increase in the minimum equal to a generously computed expectation of enhancement in the general level of efficiency. Experience goes to show that wages above the minimum will respond, at least proportionately, to any increase in the lowest group, and if, at any time, the expectation of improvement in general efficiency were shown to be over-computed (by the fact or immediate threat of unemployment in the industries producing the goods in the commodity unit), the stated increase in the minimum wage should be temporarily suspended in accordance with appropriate provisions in the legislation. Some such measures as this would reduce the acerbity of disputes over the distribution of income and would promote adjustments in an orderly rather than chaotic manner.

So long as our economic system deviates widely, and in certain respects progressively, from ideally free competition, there is bound to be some friction in the determination of who gets what, and why. So long, moreover, as we preserve anything whatever of the spirit of free contract, the enterpriser must be as free to reject the demands of workers as are the latter to reject the terms that the enterpriser may offer. Any unemployment that may result from this cause is an inevitable phase of freedom. It would be as fatal to freedom to insist that, to avoid any unemployment whatever, the enterpriser must pay whatever monetary wages organised workers may demand, and that the State must so shape its monetary policy as to make this possible, as it would be to insist, to the same end, that workers must accept whatever monetary wage a fascist group of employers might see fit to impose.

(“Keynes vs. Hayek on a Commodity Reserve Currency”, pp. 422–428)

13. Keynes's Reply to Graham

Professor Graham's statement of my point of view is a very fair one. But in the note on which he comments I expressed myself much more briefly than the nature of the subject matter really allowed. So, to diminish the chances of misunderstandings, there are one or two points I should like to restate and emphasise.

I have no quarrel with a tabular standard as being intrinsically more sensible than gold. My own sympathies have always fallen that way. I hope the world will come to some version of it some time. But the opinion I was expressing was on the level of contemporary practical policy; and on that level I do not feel that this is the next urgent thing or that other measures should be risked or postponed for the sake of it. These are some of my reasons:

1. The immediate task is to discover some orderly, yet elastic, method of linking national currencies to an international currency, whatever the type of international currency may be. So long as national currencies change their values out of step with one another, I doubt if this task is made easier by substituting a tabular standard for gold. Indeed the task of getting an elastic procedure may be made more difficult, since a tabular standard might make rigidity seem more plausible. Perhaps unjustly, I was suspecting Professor Hayek of seeking a new way to satisfy a propensity towards a rigid system.

2. In particular, I doubt the political wisdom of appearing, more than is inevitable in any orderly system, to impose an external pressure on national standards and therefore on wage levels. Of course, I do not want to see

money wages forever soaring upwards to a level to which real wages cannot follow. It is one of the chief tasks ahead of our statesmanship to find a way to prevent this. But we must solve it in our own domestic way, feeling that we are free men, free to be wise or foolish. The suggestion of external pressure will make the difficult psychological and political problem of making good sense prevail still more difficult.

3. This does not strike me as an opportune moment to attack the vested interests of gold holders and gold producers. Why waste one's breath on what the Governments of the United States, Russia, Western Europe and the British Commonwealth are bound to reject?

4. The right way to approach the tabular standard is to evolve a technique and to accustom men's minds to the idea through international buffer stocks. When we have thoroughly mastered the technique of these, which is sufficiently difficult without the further complications of the tabular standard and the oppositions and prejudices which this must overcome, it will be time enough to think again. On buffer stocks I can enthusiastically join forces with Professor Frank Graham and Mr. Benjamin Graham. Though even here I am beginning to feel a slight reserve about whether just this moment, when many materials are scarce, is the right moment to start; they can so easily be turned into producers' ramps, and if they start that way the prospect of a brilliant improvement will have been prejudiced. All this, I agree, is very low-level talk; for which I apologise. But it was in fact from a low level that I was, in the first instance, addressing Professor Hayek on his dolomite.

(“Note by Lord Keynes”, pp. 429–430)

IV Wage Rigidities and Inflation

14. Full Employment, Planning and Inflation

In the years that have elapsed since the war, central planning, “full employment”, and inflationary pressure have been the three features which have dominated economic policy in the greater part of the world. Of these only full employment can be regarded as desirable in itself. Central planning, direction, or government controls, however we care to call it, is at best a means which must be judged by the results. Inflation, even “repressed inflation”, is undoubtedly an evil, though some would say a necessary evil if other desirable aims are to be achieved. It is part of the price we pay for having committed ourselves to a policy of full employment and central planning.

The new fact which has brought about this situation is not a greater desire to avoid unemployment than existed before the war. It is the new belief that a higher level of employment can be permanently maintained by monetary pressure than would be possible without it. The pursuit of a policy based on these beliefs has somewhat unexpectedly shown that inflation and government controls are its necessary accompaniments, unexpected not by all, but by probably the majority of those who advocated those policies.

Full Employment the Main Priority

Full employment policies as now understood are thus the dominant factor of which the other characteristic features of contemporary economic

policy are mainly the consequence. Before we can further examine the manner in which central planning, full employment, and inflation interact, we must become clear about what precisely the full employment policies as now practised mean.

Full employment has come to mean that maximum of employment that can be brought about in the short run by monetary pressure. This may not be the original meaning of the theoretical concept, but it was inevitable that it should have come to mean this in practice. Once it was admitted that the momentary state of employment should form the main guide to monetary policy, it was inevitable that any degree of unemployment which might be removed by monetary pressure should be regarded as sufficient justification for applying such pressure. That in most situations employment can be temporarily increased by monetary expansion has long been known. If this possibility has not always been used, this was because it was thought that by such measures not only other dangers were created, but that long-term stability of employment itself might be endangered by them. What is new about present beliefs is that it is now widely held that so long as monetary expansion creates additional employment, it is innocuous or at least will cause more benefit than harm.

Yet while in practice full employment policies merely mean that in the short run employment is kept somewhat higher than it would otherwise be, it is at least doubtful whether over longer periods they will not in fact lower the level of employment which can be permanently maintained without progressive monetary expansion. These policies are, however, constantly represented as if the practical problem were not this, but as if the choice were between full employment thus defined and the lasting mass unemployment of the 1930s.

The habit of thinking in terms of an alternative between “full employment” and a state of affairs in which there are unemployed factors of all kinds available is perhaps the most dangerous legacy which we owe to the great influence of the late Lord Keynes. That so long as a state of general unemployment prevails, in the sense that unused resources of all kinds exist, monetary expansion can be only beneficial, few people will deny. But such a state of general unemployment is something rather exceptional, and it is by no means evident that a policy which will be beneficial in such a state will also always and necessarily be so in the kind of intermediate position in which an economic system finds itself most of the time, when significant unemployment is confined to certain industries, occupations or localities.

Unemployment and Inadequate Demand

Of a system in a state of general unemployment it is roughly true that employment will fluctuate in proportion with money income, and that if we succeed in increasing money income we shall also in the same proportion increase employment. But it is just not true that all unemployment is in this manner due to an insufficiency of aggregate demand and can be lastingly cured by increasing demand. The causal connection between income and employment is not a simple one-way connection so that by raising income by a certain ratio we can always raise employment by the same ratio. It is all too naïve a way of thinking to believe that, since, if all workmen were employed at current wages, total income would reach such and such a figure, therefore, if we can bring income to that figure, we shall also necessarily have full employment. Where unemployment is not evenly spread, there is no certainty that additional expenditure will go where it will create additional employment. At least the amount of extra expenditure which would have to be incurred before the demand for the kind of services is raised which the unemployed offer may have to be of such a magnitude as to produce major

inflationary effects before it substantially increases employment.

If expenditure is distributed between industries and occupations in a proportion different from that in which labour is distributed, a mere increase in expenditure need not increase employment. Unemployment can evidently be the consequence of the fact that the distribution of labour is different from the distribution of demand. In this case the low aggregate money income would have to be considered as a consequence rather than as a cause of unemployment. Even though, during the process of increasing incomes, enough expenditure may “spill over” into the depressed sectors temporarily there to cure unemployment, as soon as the expansion comes to an end the discrepancy between the distribution of demand and the distribution of supply will again show itself. Where the cause of unemployment and of low aggregate incomes is such a discrepancy, only a reallocation of labour can lastingly solve the problem in a free economy.

This raises one of the most crucial and most difficult problems in the whole field: is an inappropriate distribution of labour more likely to be corrected under more or less stable or under expanding monetary conditions? This involves in fact two separate problems: the first is whether demand conditions during a process of expansion are such that, if the distribution of labour adjusted itself to the then existing distribution of demand, this would create employment which would continue after expansion has stopped; the second problem is whether the distribution of labour is more likely to adapt itself promptly to any given distribution of demand under stable or under expansionary monetary conditions, or, in other words, whether labour is more mobile under expanding or under stable monetary conditions.

The answer to the first of these questions is fairly clear. During a process of expansion the direction of demand is to some extent necessarily

different from what it will be after expansion has stopped. Labour will be attracted to the particular occupations on which the extra expenditure is made in the first instance. So long as expansion lasts, demand there will always run a step ahead of the consequential increases of demand elsewhere. And in so far as this temporary stimulus to demand in particular sectors leads to a movement of labour, it may well become the cause of unemployment as soon as the expansion comes to an end.

Main Cause of Recurrent Unemployment

Some people may feel doubt about the importance of this phenomenon. To the present writer it seems the main cause of the recurrent waves of unemployment. That during every boom period a greater quantity of factors of production is drawn into the capital goods industries than can be permanently employed there, and that as a result we have normally a greater proportion of our resources specialised in the production of capital goods than corresponds to the share of income which, under full employment, will be saved and be available for investment, seems to him the cause of the collapse which has regularly followed a boom. Any attempt to create full employment by drawing labour into occupations where they will remain employed only so long as credit expansion continues creates the dilemma that either credit expansion must be continued indefinitely (which means inflation), or that, when it stops, unemployment will be greater than it would be if the temporary increase in employment had never taken place.

If the real cause of unemployment is that the distribution of labour does not correspond with the distribution of demand, the only way to create stable conditions of high employment which is not dependent on continued inflation (or physical controls) is to bring about a distribution of labour which matches the manner in which a stable money income will be spent. This depends of

course not only on whether during the process of adaptation the distribution of demand is approximately what it will remain, but also on whether conditions in general are conducive to easy and rapid movements of labour.

This leads to the second and more difficult part of our question to which, perhaps, no certain answer can be given, though the probability seems to us to point clearly in one direction. This is the question whether workers will on the whole be more willing to move to new occupations or new localities when general demand is rising, or whether mobility is likely to be greater when total demand is approximately constant. The main difference between the two cases is that in the former the inducement to move will be the attraction of a higher wage elsewhere, while in the second case it will be the inability to earn the accustomed wages or to find any employment in the former occupation which will exercise a push. The former method is, of course, the more pleasant, and it is usually also represented as the more effective.

It is this latter belief which I am inclined to question. That the same wage differentials which in the long run would attract the necessary greater number of new recruits to one industry rather than another will not suffice to tempt workers already established in the latter to move is in itself not surprising. As a rule the movement from job to job involves expenditure and sacrifices which may not be justified by a mere increase in wages. So long as the worker can count on his accustomed money wage in his current job, he will be understandably reluctant to move. Even if, as would be inevitable under an expansionist policy which aimed at bringing about the adjustment entirely by raising some wages without allowing others to fall, the constant money wages meant a lower real wage, the habit of thinking in terms of money wages would deprive such a fall of real wages of most of its effectiveness. It is curious that those disciples of Lord Keynes who in other

connections make such constant use of this consideration regularly fail to see its significance in this context.

To aim at securing to men who in the social interest ought to move elsewhere the continued receipt of their former wages can only delay movements which ultimately must take place. It should also not be forgotten that in order to give all the men formerly employed continued employment in a relatively declining industry, the general level of wages in that industry will have to fall more than would be necessary if some of the workers moved away from it.

What is so difficult here for the layman to understand is that to protect the individual against the loss of his job may not be a way to decrease unemployment but may over longer periods rather decrease the number which can be employed at given wages. If a policy is pursued over a long period which postpones and delays movements, which keeps people in their old jobs who ought to move elsewhere, the result must be that what ought to have been a gradual process of change becomes in the end a problem of the necessity of mass transfers within a short period. Continued monetary pressure which has helped people to earn an unchanged money wage in jobs which they ought to have left will have created accumulated arrears of necessary changes which, as soon as monetary pressure ceases, will have to be made up in a much shorter space of time and then result in a period of acute mass unemployment which might have been avoided.

Expansion May Hinder Adjustment

All this applies not only to those maldistributions of labour which arise in the course of ordinary industrial fluctuations, but even more to the task of large-scale reallocations of labour such as arise after a great war or as a result of a major change in the channels of international trade. It seems highly

doubtful whether the expansionist policies pursued since the war in most countries have helped and not rather hindered that adjustment to radically changed conditions of world trade which have become necessary. Especially in the case of Great Britain the low unemployment figures during recent years may be more a sign of a delay in necessary change than of true economic balance.

The great problem in all those instances is whether such a policy, once it has been pursued for years, can still be reversed without serious political and social disturbances. As a result of these policies, what not very long ago might merely have meant a slightly higher unemployment figure, might now, when the employment of large numbers has become dependent on the continuation of these policies, be indeed an experiment which politically is unbearable.

Full employment policies, as at present practised, attempt the quick and easy way of giving men employment where they happen to be, while the real problem is to bring about a distribution of labour which makes continuous high employment without artificial stimulus possible. What this distribution is we can never know beforehand. The only way to find out is to let the unhampered market act under conditions which will bring about a stable equilibrium between demand and supply. But the very full employment policies make it almost inevitable that we must constantly interfere with the free play of the forces of the market and that the prices which rule during such an expansionary policy, and to which supply will adapt itself, will not represent a lasting condition. These difficulties, as we have seen, arise from the fact that unemployment is never evenly spread throughout the economic system, but that, at the time when there may still be substantial unemployment in some sectors, there may exist acute scarcities in others. The purely fiscal and monetary measures on which current full employment

policies rely are, however, by themselves indiscriminate in their effects on the different parts of the economic system. The same monetary pressure which in some parts of the system might merely reduce unemployment will in others produce definite inflationary effects. If not checked by other measures, such monetary pressure might well set up an inflationary spiral of prices and wages long before unemployment has disappeared, and-with present nation wide wage bargaining-the rise of wages may threaten the results of the full employment policy even before it has been achieved.

As is regularly the case in such circumstances, the governments will then find themselves forced to take measures to counteract the effects of their own policy. The effects of the inflation have to be contained or “repressed” by direct controls of prices and of quantities produced and sold: the rise of prices has to be prevented by imposing maximum prices and the resulting scarcities must be met by a system of rationing, priorities and allocations.

The manner in which inflation leads a government into a system of overall controls and central planning is by now too well known to need elaboration. It is usually a particularly pernicious kind of planning, because not thought out beforehand but applied piecemeal as the unwelcome results of inflation manifest themselves. A government which uses inflation as an instrument of policy but wants it to produce only the desired effects is soon driven to control ever increasing parts of the economy.

(Studies in Philosophy, Politics and Economics, pp. 270–276)

15. Inflation Resulting From Downward Inflexibility of Wages

Contrary to what is widely believed, the crucial result of the “Keynesian Revolution” is the general acceptance of a factual assumption and, what is more, of an assumption which becomes true as a result of its being generally accepted. The Keynesian theory, as it has developed during the last twenty years, has become a formal apparatus which may or may not be more convenient to deal with the facts than classical monetary theory; this is not our concern here. The decisive assumption on which Keynes’s original argument rested and which has since ruled policy is that it is impossible ever to reduce the money wages of a substantial group of workers without causing extensive unemployment. The conclusion which Lord Keynes drew from this, and which the whole of his theoretical system was intended to justify, was that since money wages can in practice not be lowered, the adjustment necessary, whenever wages have become too high to allow “full employment”, must be effected by the devious process of reducing the value of money. A society which accepts this is bound for a continuous process of inflation.

Importance of Relative Wages

This consequence is not at once apparent within the Keynesian system because Keynes and most of his followers are arguing in terms of a general wage level while the chief problem appears only if we think in terms of the relative wages of the different (sectional or regional) groups of workers. Relative wages of the different groups are bound to change substantially in the course of economic development. But if the money wage

of no important group is to fall, the adjustment of the relative position must be brought about exclusively by raising all other money wages. The effect must be a continuous rise in the level of money wages greater than the rise of real wages, i.e., inflation. One need only consider the normal year by-year dispersion of wage changes of the different groups in order to realise how important this factor must be.

The twelve years since the end of the war have in fact in the whole Western world been a period of more or less continuous inflation. It does not matter how far this was entirely the result of deliberate policy or the product of the exigencies of government finance. It certainly has been a very popular policy since it has been accompanied by great prosperity over a period of probably unprecedented length. The great problem is whether by the same means prosperity can be maintained indefinitely-or whether an attempt to do so is not bound sooner or later to produce other results which in the end must become unbearable.

The point which tends to be overlooked in current discussion is that inflation acts as a stimulus to business only in so far as it is unforeseen, or greater than expected. Rising prices by themselves, as has often been seen, are not necessarily a guarantee of prosperity. Prices must turn out to be higher than they were expected to be, in order to produce profits larger than normal. Once a further rise of prices is expected with certainty, competition for the factors of production will drive up costs in anticipation. If prices rise no more than expected there will be no extra profits, and if they rise less, the effect will be the same as if prices fell when they had been expected to be stable.

On the whole the post-war inflation has been unexpected or has lasted longer than expected. But the longer inflation lasts, the more it will be

generally expected to continue; and the more people count on a continued rise of prices, the more must prices rise in order to secure adequate profit not only to those who would earn them without inflation but also to those who would not. Inflation greater than expected secures general prosperity only because those who without it would make no profit and be forced to turn to something else are enabled to continue with their present activities. A cumulative inflation at a progressive rate will probably secure prosperity for a fairly long time, but not inflation at a constant rate. We need hardly inquire why inflation at a progressive rate cannot be continued indefinitely: long before it becomes so fast as to make any reasonable calculation in the expanding currency impracticable and before it will be spontaneously replaced by some other medium of exchange, the inconvenience and injustice of the rapidly falling value of all fixed payments will produce irresistible demands for a halt-irresistible, at least, when people understand what is happening and realise that a government can always stop inflation. (The hyper-inflations after the First World War were tolerated only because people were deluded into believing that the increase of the quantity of money was not a cause but a necessary consequence of the rise of prices.)

We can therefore not expect inflation-borne prosperity to last indefinitely. We are bound to reach a point at which the source of prosperity which inflation now constitutes will no longer be available. Nobody can predict when this point will be reached, but come it will. Few things should give us greater concern than the need to secure an arrangement of our productive resources which we can hope to maintain at a reasonable level of activity and employment when the stimulus of inflation ceases to operate.

Inflation-A Vicious Circle

Yet the longer we have relied on inflationary expansion to secure

prosperity, the more difficult that task will be. We shall be faced not only with an accumulated backlog of delayed adjustments-all those businesses which have been kept above water only by continued inflation. Inflation also becomes the active cause of new "misdirections" of production, i.e., it induces new activities which will continue to be profitable only so long as inflation lasts. Especially when the additional money first becomes available for investment activities, these will be increased to a volume which cannot be maintained once only current savings are available to feed them.

The conception that we can maintain prosperity by keeping final demand always increasing a jump ahead of costs must sooner or later prove an illusion, because costs are not an independent magnitude but are in the long run determined by the expectations of what final demand will be. And to secure "full employment" even an excess of "aggregate demand" over "aggregate costs" may not lastingly be sufficient, since the volume of employment depends largely on the magnitude of investment and beyond a certain point an excessive final demand may act as a deterrent rather than as a stimulus to investment.

I fear that those who believe that we have solved the problem of permanent full employment are in for a serious disillusionment. This is not to say that we need have a major depression. A transition to more stable monetary conditions by gradually slowing down inflation is probably still possible. But it will hardly be possible without a significant decrease of employment of some duration. The difficulty is that in the present state of opinion any noticeable increase of unemployment will at once be met by renewed inflation. Such attempts to cure unemployment by further doses of inflation will probably be temporarily successful and may even succeed several times if the inflationary pressure is massive enough. But this will merely postpone the problem and in the meantime aggravate the inherent

instability of the situation.

In a short paper on the twenty years' outlook there is no space to consider the serious but essentially short-term problem of how to get out of a particular inflationary spell without producing a major depression. The long-term problem is how we are to stop the long term and periodically accelerated inflationary trend which will again and again raise that problem. The essential point is that it must be once more realised that the employment problem is a wage problem and that the Keynesian device of lowering real wages by reducing the value of money when wages have become too high for full employment will work only so long as the workers let themselves be deceived by it. It was an attempt to get round what is called the "rigidity" of wages which could work for a time but which in the long run has only made this obstacle to a stable monetary system greater than it had been. What is needed is that the responsibility for a wage level which is compatible with a high and stable level of employment should again be squarely placed where it belongs: with the trade unions. The present division of responsibility where each union is concerned only with obtaining the maximum rate of money wages without regard to the effect on employment, and the monetary authorities are expected to supply whatever increases of money income are required to secure full employment at the resulting wage level, must lead to continuous and progressive inflation. We are discovering that by refusing to face the wage problem and temporarily evading the consequences by monetary deception, we have merely made the whole problem much more difficult. The long-run problem remains the restoration of a labour market which will produce wages which are compatible with stable money. This means that the full and exclusive responsibility of the monetary authorities for inflation must once more be recognised. Though it is true that, so long as it is regarded as their duty to supply enough money to secure full employment at any wage level, they have no choice and their role becomes a

purely passive one, it is this very conception which is bound to produce continuous inflation. Stable monetary conditions require that the stream of money expenditure is the fixed datum to which prices and wages have to adapt themselves, and not the other way round.

The State of Public Opinion

Such a change of policy as would be required to prevent progressive inflation, and the instability and recurrent crises it is bound to produce, presupposes, however, a change in the still predominant state of opinion. Though a 7 percent Bank rate in the country where they originated and were most consistently practised proclaims loudly the bankruptcy of Keynesian principles, there is yet little sign that they have lost their sway over the generation that grew up in their heyday. But quite apart from this intellectual power they still exercise, they have contributed so much to strengthen the position of one of the politically most powerful elements in the country, that their abandonment is not likely to come without a severe political struggle. The desire to avoid this will probably again and again lead politicians to put off the necessity by resorting once more to the temporary way out which inflation offers as the path of least resistance. It will probably be only when the dangers of this path have become much more obvious than they are now that the fundamental underlying problem of union power will really be faced.

(Studies in Philosophy, Politics and Economics, pp. 295–299)

16. Labour Unions and Employment

Public policy concerning labour unions has, in little more than a century, moved from one extreme to the other. From a state in which little the unions could do was legal if they were not prohibited altogether, we have now reached a state where they have become uniquely privileged institutions to which the general rules of law do not apply. They have become the only important instance in which governments signally fail in their prime function—the prevention of coercion and violence.

This development has been greatly assisted by the fact that unions were at first able to appeal to the general principles of liberty and then retain the support of the liberals long after all discrimination against them had ceased and they had acquired exceptional privileges. In few other areas are progressives so little willing to consider the reasonableness of any particular measure but generally ask only whether it is “For or against unions” or, as it is usually put, “For or against labour”. Yet the briefest glance at the history of the unions should suggest that the reasonable position must lie somewhere between the extremes which mark their evolution.

Changed Character of the Problem

Most people, however, have so little realisation of what has happened that they still support the aspirations of the unions in the belief that they are struggling for “freedom of association”, when this term has in fact lost its meaning and the real issue has become the freedom of the individual to join or not to join a union. The existing confusion is due in part to the rapidity with which the character of the problem has changed; in many countries

voluntary associations of workers had only just become legal when they began to use coercion to force unwilling workers into membership and to keep non-members out of employment. Most people probably still believe that a “labour dispute” normally means a disagreement about remuneration and the conditions of employment, while as often as not its sole cause is an attempt on the part of the unions to force unwilling workers to join.

The acquisition of privilege by the unions has nowhere been as spectacular as in Britain, where the Trade Disputes Act of 1906 conferred

upon a trade union a freedom from civil liability for the commission of even the most heinous wrong by the union or its servant, and in short confer[red] upon every trade union a privilege and protection not possessed by any other person or body of persons, whether corporate or incorporate.

Similar friendly legislation helped the unions in the United States, where first the Clayton Act of 1914 exempted them from the antimonopoly provisions of the Sherman Act; the Norris-La Guardia Act of 1932 “went a long way to establish practically complete immunity of labour organisations for torts”; and, finally, the Supreme Court in a crucial decision sustained “the claim of a union to the right to deny participation in the economic world to an employer”. More or less the same situation had gradually come to exist in most European countries by the 1920s, “less through explicit legislative permission than by the tacit toleration by authorities and courts”. Everywhere the legalisation of unions was interpreted as a legalisation of their main purpose and as recognition of their right to do whatever seemed necessary to achieve this purpose-namely, monopoly. More and more they came to be treated not as a group which was pursuing a legitimate selfish aim and which, like every other interest, must be kept in check by competing interests possessed of equal rights, but as a group whose aim-the exhaustive and

comprehensive organisation of all labour-must be supported for the good of the public.

Although flagrant abuses of their powers by the unions have often shocked public opinion in recent times and uncritical prounion sentiment is on the wane, the public has certainly not yet become aware that the existing legal position is fundamentally wrong and that the whole basis of our free society is gravely threatened by the powers arrogated by the unions. We shall not be concerned here with those criminal abuses of union power that have lately attracted much attention in the United States, although they are not entirely unconnected with the privileges that unions legally enjoy. Our concern will be solely with those powers that unions today generally possess, either with the explicit permission of the law or at least with the tacit toleration of the law-enforcing authorities. Our argument will not be directed against labour unions as such; nor will it be confined to the practices that are now widely recognised as abuses. But we shall direct our attention to some of their powers which are now widely accepted as legitimate, if not as their “sacred rights”. The case against these is strengthened rather than weakened by the fact that unions have often shown much restraint in exercising them. It is precisely because, in the existing legal situation, unions could do infinitely more harm than they do, and because we owe it to the moderation and good sense of many union leaders that the situation is not much worse, that we cannot afford to allow the present state of affairs to continue.

Union Coercion of Fellow Workers

It cannot be stressed enough that the coercion which unions have been permitted to exercise contrary to all principles of freedom under the law is primarily the coercion of fellow workers. Whatever true coercive power unions may be able to wield over employers is a consequence of this primary

power of coercing other workers; the coercion of employers would lose most of its objectionable character if unions were deprived of this power to exact unwilling support. Neither the right of voluntary agreement between workers nor even their right to withhold their services in concert is in question. It should be said, however, that the latter-the right to strike-though a normal right, can hardly be regarded as an inalienable right. There are good reasons why in certain employments it should be part of the terms of employment that the worker should renounce this right; i.e., such employments should involve long-term obligations on the part of the workers, and any concerted attempts to break such contracts should be illegal.

It is true that any union effectively controlling all potential workers of a firm or industry can exercise almost unlimited pressure on the employer and that, particularly where a great amount of capital has been invested in specialised equipment, such a union can practically expropriate the owner and command nearly the whole return of his enterprise. The decisive point, however, is that this will never be in the interest of all workers-except in the unlikely case where the total gain from such action is equally shared among them, irrespective of whether they are employed or not-and that, therefore, the union can achieve this only by coercing some workers against their interest to support such a concerted move.

The reason for this is that workers can raise real wages above the level that would prevail on a free market only by limiting the supply, that is, by withholding part of labour. The interest of those who will get employment at the higher wage will therefore always be opposed to the interest of those who, in consequence, will find employment only in the less highly-paid jobs or who will not be employed at all.

The fact that unions will ordinarily first make the employer agree to a

certain wage and then see to it that nobody will be employed for less makes little difference. Wage fixing is quite as effective a means as any other of keeping out those who could be employed only at a lower wage. The essential point is that the employer will agree to the wage only when he knows that the union has the power to keep out others. As a general rule, wage fixing (whether by unions or by authority) will make wages higher than they would otherwise be only if they are also higher than the wage at which all willing workers can be employed.

Wage Increases at Expense of Others

Though unions may still often act on a contrary belief, there can now be no doubt that they cannot in the long run increase real wages for all wishing to work above the level that would establish itself in a free market-though they may well push up the level of money wages, with consequences that will occupy us later. Their success in raising real wages beyond that point, if it is to be more than temporary, can benefit only a particular group at the expense of others. It will therefore serve only a sectional interest even when it obtains the support of all. This means that strictly voluntary unions, because their wage policy would not be in the interest of all workers, could not long receive the support of all. Unions that had no power to coerce outsiders would thus not be strong enough to force up wages above the level at which all seeking work could be employed, that is, the level that would establish itself in a truly free market for labour in general.

But, while the real wages of all the employed can be raised by union action only at the price of unemployment, unions in particular industries or crafts may well raise the wages of their members by forcing others to stay in less well-paid occupations. How great a distortion of the wage structure this in fact causes is difficult to say. If one remembers, however, that some unions f

ind it expedient to use violence in order to prevent any influx into their trade and that others are able to charge high premiums for admission (or even to reserve jobs in the trade for children of present members), there can be little doubt that this distortion is considerable. It is important to prosperous and highly-paid occupations and that they will therefore result in the exploitation of the relatively poor by the better-off. Even though within the scope of any one union its actions may tend to reduce differences in remuneration, there can be little doubt that, so far as relative wages in major industries and trades are concerned, unions today are largely responsible for an inequality which has no function and is entirely the result of privilege. This means that their activities necessarily reduce the productivity of labour all around and therefore also the general level of real wages; because, if union action succeeds in reducing the number of workers in the highly-paid jobs and in increasing the number of those who have to stay in the less remunerative ones, the result must be that the overall average will be lower. It is, in fact, more than likely that, in countries where unions are very strong, the general level of real wages is lower than it would otherwise be. This is certainly true of most countries of Europe, where union policy is strengthened by the general use of restrictive practices of a “make-work” character.

If many still accept as an obvious and undeniable fact that the general wage level has risen as fast as it has done because of the efforts of the unions, they do so in spite of these unambiguous conclusions of theoretical analysis and in spite of empirical evidence to the contrary. Real wages have often risen much faster when unions were weak than when they were strong; furthermore, even the rise in particular trades or industries where labour was not organised has frequently been much faster than in highly organised and equally prosperous industries. The common impression to the contrary is due partly to the fact that wage gains, which are today mostly obtained in union negotiations, are for that reason regarded as obtainable only in this manner

and even more to the fact that, as we shall presently see, union activity does in fact bring about a continuous rise in money wages exceeding the increase in real wages. Such increase in money wages is possible without producing general unemployment only because it is regularly made ineffective by inflation—indeed, it must be if full employment is to be maintained.

Harmful and Dangerous Activities

If unions have in fact achieved much less by their wage policy than is generally believed, their activities in this field are nevertheless economically very harmful and politically exceedingly dangerous. They are using their power in a manner which tends to make the market system ineffective and which, at the same time, gives them a control of the direction of economic activity that would be dangerous in the hands of government but is intolerable if exercised by a particular group. They do so through their influence on the relative wages of different groups of workers and through their constant upward pressure on the level of money wages, with its inevitable inflationary consequences.

The effect on relative wages is usually greater uniformity and rigidity of wages within any one union-controlled group and greater and non-functional differences in wages between different groups. This is accompanied by a restriction of the mobility of labour, of which the former is either an effect or a cause. We need say no more about the fact that this may benefit particular groups but can only lower the productivity and therefore the incomes of the workers in general. Nor need we stress here the fact that the greater stability of the wages of particular groups which unions may secure is likely to involve greater instability of employment. What is important is that the accidental differences in union power of the different trades and industries will produce not only gross inequalities in remuneration among the workers

which have no economic justification but uneconomic disparities in the development of different industries. Socially important industries, such as building, will be greatly hampered in their development and will conspicuously fail to satisfy urgent needs simply because their character offers the unions special opportunities for coercive monopolistic practices. Because unions are most powerful where capital investments are heaviest, they tend to become a deterrent to investment-at present probably second only to taxation. Finally, it is often union monopoly in collusion with enterprise that becomes one of the chief foundations of monopolistic control of the industry concerned.

The chief danger presented by the current development of unionism is that, by establishing effective monopolies in the supply of the different kinds of labour, the unions will prevent competition from acting as an effective regulator of the allocation of all resources. But if competition becomes ineffective as a means of such regulation, some other means will have to be adopted in its place. The only alternative to the market, however, is direction by authority. Such direction clearly cannot be left in the hands of particular unions with sectional interests, nor can it be adequately performed by a unified organisation of all labour, which would thereby become not merely the strongest power in the state but a power completely controlling the state. Unionism as it is now tends, however, to produce that very system of overall socialist planning which few unions want and which, indeed, it is in their best interest to avoid.

Acting against Members' Interests

The unions cannot achieve their principal aims unless they obtain complete control of the supply of the type of labour with which they are concerned; and, since it is not in the interest of all workers to submit to such

control, some of them must be induced to act against their own interest. This may be done to some extent through merely psychological and moral pressure, encouraging the erroneous belief that the unions benefit all workers. Where they succeed in creating a general feeling that every worker ought, in the interest of his class, to support union action, coercion comes to be accepted as a legitimate means of making a recalcitrant worker do his duty. Here the unions have relied on a most effective tool, namely, the myth that it is due to their efforts that the standard of living of the working class has risen as fast as it has done and that only through their continued efforts will wages continue to increase as fast as possible—a myth in the assiduous cultivation of which the unions have usually been actively assisted by their opponents. A departure from such a condition can only come from a truer insight into the facts, and whether this will be achieved depends on how effectively economists do their job of enlightening public opinion.

But though this kind of moral pressure exerted by the unions may be very powerful, it would scarcely be sufficient to give them the power to do real harm. Union leaders apparently agree with the students of this aspect of unionism that much stronger forms of coercion are needed if the unions are to achieve their aims. It is the techniques of coercion that unions have developed for the purpose of making membership in effect compulsory, what they call their “organisational activities” (or, in the United States, “union security”—a curious euphemism) that give them real power. Because the power of truly voluntary unions will be restricted to what are common interests of all workers, they have come to direct their chief efforts to the forcing of dissenters to obey their will.

They could never have been successful in this without the support of a misguided public opinion and the active aid of government. Unfortunately, they have to a large extent succeeded in persuading the public that complete

unionisation is not only legitimate but important to public policy. To say that the workers have a right to form unions, however, is not to say that the unions have a right to exist independently of the will of the individual workers. Far from being a public calamity, it would indeed be a highly desirable state of affairs if the workers should not feel it necessary to form unions. Yet the fact that it is a natural aim of the unions to induce all workers to join them has been so interpreted as to mean that the unions ought to be entitled to do whatever seems necessary to achieve this aim. Similarly, the fact that it is legitimate for unions to try to secure higher wages has been interpreted to mean that they must also be allowed to do whatever seems necessary to succeed in their effort. In particular, because striking has been accepted as a legitimate weapon of unions, it has come to be believed that they must be allowed to do whatever seems necessary to make a strike successful. In general, the legalisation of unions has come to mean that whatever methods they regard as indispensable for their purposes are also to be treated as legal.

The present coercive powers of unions thus rest chiefly on the use of methods which would not be tolerated for any other purpose and which are opposed to the protection of the individual's private sphere. In the first place, the unions rely to a much greater extent than is commonly recognised on the use of the picket line as an instrument of intimidation. That even so-called "peaceful" picketing in numbers is severely coercive and the condoning of it constitutes a privilege conceded because of its presumed legitimate aim is shown by the fact that it can be and is used by persons who themselves are not workers to force others to form a union which they will control, and that it can also be used for purely political purposes or to give vent to animosity against an unpopular person. The aura of legitimacy conferred upon it because the aims are often approved cannot alter the fact that it represents a kind of organised pressure upon individuals which in a free society no private agency should be permitted to exercise.

Next to the toleration of picketing, the chief factor which enables unions to coerce individual workers is the sanction by both legislation and jurisdiction of the closed or union shop and its varieties. These constitute contracts in restraint of trade, and only their exemption from the ordinary rules of law has made them legitimate objects of the “organisational activities” of the unions. Legislation has frequently gone so far as to require not only that a contract concluded by the representatives of the majority of the workers of a plant or industry be available to any worker who wishes to take advantage of it, but that it apply to all employees, even if they should individually wish and be able to obtain a different combination of advantages. We must also regard as inadmissible methods of coercion all secondary strikes and boycotts which are used not as an instrument of wage bargaining but solely as a means of forcing other workers to fall in with union policies.

Most of these coercive tactics of the unions can be practised, moreover, only because the law has exempted groups of workers from the ordinary responsibility of joint action, either by allowing them to avoid formal incorporation or by explicitly exempting their organisations from the general rules applying to corporate bodies. There is no need to consider separately various other aspects of contemporary union policies such as, to mention one, industry-wide or nation-wide bargaining. Their practicability rests on the practices already mentioned, and they would almost certainly disappear if the basic coercive power of the unions were removed.

A Non-coercive Role

It can hardly be denied that raising wages by the use of coercion is today the main aim of unions. Even if this were their sole aim, legal prohibition of unions would, however, not be justifiable. In a free society much that is

undesirable has to be tolerated if it cannot be prevented without discriminatory legislation. But the control of wages is even now not the only function of the unions; and they are undoubtedly capable of rendering services which are not only unobjectionable but definitely useful. If their only purpose were to force up wages by coercive action, they would probably disappear if deprived of coercive power. But unions have other useful functions to perform, and, though it would be contrary to all our principles even to consider the possibility of prohibiting them altogether, it is desirable to show explicitly why there is no economic ground for such action and why, as truly voluntary and noncoercive organizations, they may have important services to render. It is in fact more than probable that unions will fully develop their potential usefulness only after they have been diverted from their present anti-social aims by an effective prevention of the use of coercion.

Unions without coercive powers would probably play a useful and important role even in the process of wage determination. In the first place, there is often a choice to be made between wage increases, on the one hand, and, on the other, alternative benefits which the employer could provide at the same cost but which he can provide only if all or most of the workers are willing to accept them in preference to additional pay. There is also the fact that the relative position of the individual on the wage scale is often nearly as important to him as his absolute position. In any hierarchical organisation it is important that the differentials between the remuneration for the different jobs and the rules of promotion are felt to be just by the majority. The most effective way of securing consent is probably to have the general scheme agreed to in collective negotiations in which all the different interests are represented. Even from the employer's point of view it would be difficult to conceive of any other way of reconciling all the different considerations that in a large organisation have to be taken into account in arriving at a

satisfactory wage structure. An agreed set of standard terms, available to all who wish to take advantage of them, though not excluding special arrangements in individual cases, seems to be required by the needs of largescale organisations.

The same is true to an even greater extent of all the general problems relating to conditions of work other than individual remuneration, those problems which truly concern all employees and which, in the mutual interest of workers and employers, should be regulated in a manner that takes account of as many desires as possible. A large organisation must in a great measure be governed by rules, and such rules are likely to operate most effectively if drawn up with the participation of the workers. Because a contract between employers and employees regulates not only relations between them but also relations between the various groups of employees, it is often expedient to give it the character of a multilateral agreement and to provide in certain respects, as in grievance procedure, for a degree of self-government among the employees.

There is, finally, the oldest and most beneficial activity of the unions, in which as “friendly societies” they undertake to assist members in providing against the peculiar risks of their trade. This is a function which must in every respect be regarded as a highly desirable form of self-help, albeit one which is gradually being taken over by the state. We shall leave the question open, however, as to whether any of the above arguments justify unions of a larger scale than that of the plant or corporation.

An entirely different matter, which we can mention here only in passing, is the claim of unions to participation in the conduct of business. Under the name of “industrial democracy” or, more recently, under that of “codetermination”, this has acquired considerable popularity, especially in

Germany and to a lesser degree in Britain. It represents a curious recrudescence of the ideas of the syndicalist branch of nineteenth-century socialism, the least thought-out and most impractical form of that doctrine. Though these ideas have a certain superficial appeal, they reveal inherent contradictions when examined. A plant or industry cannot be conducted in the interest of some permanent distinct body of workers if it is at the same time to serve the interests of the consumers. Moreover, effective participation in the direction of an enterprise is a full-time job, and anybody so engaged soon ceases to have the outlook and interest of an employee. It is not only from the point of view of the employers, therefore, that such a plan should be rejected; there are very good reasons why in the United States union leaders have emphatically refused to assume any responsibility in the conduct of business. For a fuller examination of this problem we must, however, refer the reader to the careful studies, now available, of all its implications.

Minor Changes in the Law

Though it may be impossible to protect the individual against all union coercion so long as general opinion regards it as legitimate, most students of the subject agree that comparatively few and, as they may seem at first, minor changes in law and jurisdiction would suffice to produce far-reaching and probably decisive changes in the existing situation. The mere withdrawal of the special privileges either explicitly granted to the unions or arrogated by them with the toleration of the courts would seem enough to deprive them of the more serious coercive powers which they now exercise and to channel their legitimate selfish interests so that they would be socially beneficial.

The essential requirement is that true freedom of association be assured and that coercion be treated as equally illegitimate whether employed for or against organisation, by the employer or by the employees. The principle that

the end does not justify the means and that the aims of the unions do not justify their exemption from the general rules of law should be strictly applied. Today this means, in the first place, that all picketing in numbers should be prohibited, since it is not only the chief and regular cause of violence but even in its most peaceful forms is a means of coercion. Next, the unions should not be permitted to keep non-members out of any employment. This means that closed- and union-shop contracts (including such varieties as the “maintenance of membership” and “preferential hiring” clauses) must be treated as contracts in restraint of trade and denied the protection of the law. They differ in no respect from the “yellow-dog contract” which prohibits the individual worker from joining a union and which is commonly prohibited by the law.

The invalidating of all such contracts would, by removing the chief objects of secondary strikes and boycotts, make these and similar forms of pressure largely ineffective. It would be necessary, however, also to rescind all legal provisions which make contracts concluded with the representatives of the majority of workers of a plant or industry binding on all employees and to deprive all organised groups of any right of concluding contracts binding on men who have not voluntarily delegated this authority to them. Finally, the responsibility for organised and concerted action in conflict with contractual obligations or the general law must be firmly placed on those in whose hands the decision lies, irrespective of the particular form of organized action adopted.

It would not be a valid objection to maintain that any legislation making certain types of contracts invalid would be contrary to the principle of freedom of contract. We have seen before (in Chap. xv) that this principle can never mean that all contracts will be legally binding and enforceable. It means merely that all contracts must be judged according to the same general

rules and that no authority should be given discretionary power to allow or disallow particular contracts. Among the contracts to which the law ought to deny validity are contracts in restraint of trade. Closed- and union-shop contracts fall clearly into this category. If legislation, jurisdiction, and the tolerance of executive agencies had not created privileges for the unions, the need for special legislation concerning them would probably not have arisen in common-law countries. That there is such a need is a matter for regret, and the believer in liberty will regard any legislation of this kind with misgivings. But, once special privileges have become part of the law of the land, they can be removed only by special legislation. Though there ought to be no need for special “right-to-work laws”, it is difficult to deny that the situation created in the United States by legislation and by the decisions of the Supreme Court may make special legislation the only practicable way of restoring the principles of freedom.

The specific measures which would be required in any given country to reinstate the principles of free association in the field of labour will depend on the situation created by its individual development. The situation in the United States is of special interest, for here legislation and the decisions of the Supreme Court have probably gone further than elsewhere in legalising union coercion and very far in conferring discretionary and essentially irresponsible powers on administrative authority. But for further details we must refer the reader to the important study by Professor Petro on *The Labor Policy of the Free Society*, in which the reforms required are fully described.

Though all the changes needed to restrain the harmful powers of the unions involve no more than that they be made to submit to the same general principles of law that apply to everybody else, there can be no doubt that the existing unions will resist them with all their power. They know that the achievement of what they at present desire depends on that very coercive

power which will have to be restrained if a free society is to be preserved. Yet the situation is not hopeless. There are developments under way which sooner or later will prove to the unions that the existing state cannot last. They will find that, of the alternative courses of further development open to them, submitting to the general principle that prevents all coercion will be greatly preferable in the long run to continuing their present policy; for the latter is bound to lead to one of two unfortunate consequences.

Responsibility for Unemployment

While labour unions cannot in the long run substantially alter the level of real wages that all workers can earn and are, in fact, more likely to lower than to raise them, the same is not true of the level of money wages. With respect to them, the effect of union action will depend on the principles governing monetary policy. What with the doctrines that are now widely accepted and the policies accordingly expected from the monetary authorities, there can be little doubt that current union policies must lead to continuous and progressive inflation. The chief reason for this is that the dominant “full-employment” doctrines explicitly relieve the unions of the responsibility for any unemployment and place the duty of preserving full employment on the monetary and fiscal authorities. The only way in which the latter can prevent union policy from producing unemployment is, however, to counter through inflation whatever excessive rises in real wages unions tend to cause.

In order to understand the situation into which we have been led, it will be necessary to take a brief look at the intellectual sources of the full-employment policy of the “Keynesian” type. The development of Lord Keynes’s theories started from the correct insight that the regular cause of extensive unemployment is real wages that are too high. The next step consisted in the proposition that a direct lowering of money wages could be

brought about only by a struggle so painful and prolonged that it could not be contemplated. Hence he concluded that real wages must be lowered by the process of lowering the value of money. This is really the reasoning underlying the whole “full-employment” policy, now so widely accepted. If labour insists on a level of money wages too high to allow of full employment, the supply of money must be so increased as to raise prices to a level where the real value of the prevailing money wages is no longer greater than the productivity of the workers seeking employment. In practice, this necessarily means that each separate union, in its attempt to overtake the value of money, will never cease to insist on further increases in money wages and that the aggregate effort of the unions will thus bring about progressive inflation.

This would follow even if individual unions did no more than prevent any reduction in the money wages of any particular group. Where unions make such wage reductions impracticable and wages have generally become, as the economists put it, “rigid downward”, all the changes in relative wages of the different groups made necessary by the constantly changing conditions must be brought about by raising all money wages except those of the group whose relative real wages must fall. Moreover, the general rise in money wages and the resulting increase in the cost of living will generally lead to attempts, even on the part of the latter group, to push up money wages, and several rounds of successive wage increases will be required before any readjustment of relative wages is produced. Since the need for adjustment of relative wages occurs all the time, this process alone produces the wage-price spiral that has prevailed since the second World War, that is, since full employment policies became generally accepted.

The process is sometimes described as though wage increases directly produced inflation. This is not correct. If the supply of money and credit were

not expanded, the wage increases would rapidly lead to unemployment. But under the influence of a doctrine that represents it as the duty of the monetary authorities to provide enough money to secure full employment at any given wage level, it is politically inevitable that each round of wage increases should lead to further inflation. Or it is inevitable until the rise of prices becomes sufficiently marked and prolonged to cause serious public alarm. Efforts will then be made to apply the monetary brakes. But, because by that time the economy will have become geared to the expectation of further inflation and much of the existing employment will depend on continued monetary expansion, the attempt to stop it will rapidly produce substantial unemployment. This will bring a renewed and irresistible pressure for more inflation. And, with ever bigger doses of inflation, it may be possible for quite a long time to prevent the appearance of the unemployment which the wage pressure would otherwise cause. To the public at large it will seem as if progressive inflation were the direct consequence of union wage policy rather than of an attempt to cure its consequences.

Though this race between wages and inflation is likely to go on for some time, it cannot go on indefinitely without people coming to realise that it must somehow be stopped. A monetary policy that would break the coercive powers of the unions by producing extensive and protracted unemployment must be excluded, for it would be politically and socially fatal. But if we do not succeed in time in curbing union power at its source, the unions will soon be faced with a demand for measures that will be much more distasteful to the individual workers, if not the union leaders, than the submission of the unions to the rule of law: the clamour will soon be either for the fixing of wages by government or for the complete abolition of the unions.

Progression to Central Control

In the field of labour, as in any other field, the elimination of the market as a steering mechanism would necessitate the replacement of it by a system of administrative direction. In order to approach even remotely the ordering function of the market, such direction would have to coordinate the whole economy and therefore, in the last resort, have to come from a single central authority. And though such an authority might at first concern itself only with the allocation and remuneration of labour, its policy would necessarily lead to the transformation of the whole of society into a centrally planned and administered system, with all its economic and political consequences.

In those countries in which inflationary tendencies have operated for some time, we can observe increasingly frequent demands for an “overall wage policy”. In the countries where these tendencies have been most pronounced, notably in Great Britain, it appears to have become accepted doctrine among the intellectual leaders of the Left that wages should generally be determined by a “unified policy”, which ultimately means that government must do the determining. If the market were thus irretrievably deprived of its function, there would be no efficient way of distributing labour throughout the industries, regions, and trades, other than having wages determined by authority. Step by step, through setting up an official conciliation and arbitration machinery with compulsory powers, and through the creation of wage boards, we are moving towards a situation in which wages will be determined by what must be essentially arbitrary decisions of authority.

All this is no more than the inevitable outcome of the present policies of labour unions, who are led by the desire to see wages determined by some conception of “justice” rather than by the forces of the market. But in no workable system could any group of people be allowed to enforce by the

threat of violence what it believes it should have. And when not merely a few privileged groups but most of the important sections of labour have become effectively organised for coercive action, to allow each to act independently would not only produce the opposite of justice but result in economic chaos. When we can no longer depend on the impersonal determination of wages by the market, the only way we can retain a viable economic system is to have them determined authoritatively by government. Such determination must be arbitrary, because there are no objective standards of justice that could be applied. As is true of all other prices or services, the wage rates that are compatible with an open opportunity for all to seek employment do not correspond to any assessable merit or any independent standard of justice but must depend on conditions which nobody can control.

Once government undertakes to determine the whole wage structure and is thereby forced to control employment and production, there will be a far greater destruction of the present powers of the unions than their submission to the rule of equal law would involve. Under such a system the unions will have only the choice between becoming the willing instrument of governmental policy and being incorporated into the machinery of government, on the one hand, and being totally abolished, on the other hand. The former alternative is more likely to be chosen, since it would enable the existing union bureaucracy to retain their position and some of their personal power. But to the workers it would mean complete subjection to the control by a corporative state. The situation in most countries leaves us no choice but to await some such outcome or to retrace our steps. The present position of the unions cannot last, for they can function only in a market economy which they are doing their best to destroy.

“Unassailable” Union Powers

The problem of labour unions constitutes both a good test of our principles and an instructive illustration of the consequences if they are infringed. Having failed in their duty of preventing private coercion, governments are now driven everywhere to exceed their proper function in order to correct the results of that failure and are thereby led into tasks which they can perform only by being as arbitrary as the unions. So long as the powers that the unions have been allowed to acquire are regarded as unassailable, there is no way to correct the harm done by them but to give the state even greater arbitrary power of coercion. We are indeed already experiencing a pronounced decline of the rule of law in the field of labour. Yet all that is really needed to remedy the situation is a return to the principles of the rule of law and to their consistent application by legislative and executive authorities.

This path is still blocked, however, by the most fatuous of all fashionable arguments, namely, that “we cannot turn the clock back”. One cannot help wondering whether those who habitually use this cliché are aware that it expresses the fatalistic belief that we cannot learn from our mistakes, the most abject admission that we are incapable of using our intelligence. I doubt whether anybody who takes a long range view believes that there is another satisfactory solution which the majority would deliberately choose if they fully understood where the present developments were leading. There are some signs that farsighted union leaders are also beginning to recognise that, unless we are to resign ourselves to the progressive extinction of freedom, we must reverse that trend and resolve to restore the rule of law and that, in order to save what is valuable in their movement, they must abandon the illusions which have guided it for so long.

Nothing less than a rededication of current policy to principles already abandoned will enable us to avert the threatening danger to freedom. What is

required is a change in economic policy, for in the present situation the tactical decisions which will seem to be required by the short-term needs of government in successive emergencies will merely lead us further into the thicket of arbitrary controls. The cumulative effects of those palliatives which the pursuit of contradictory aims makes necessary must prove strategically fatal. As is true of all problems of economic policy, the problem of labour unions cannot be satisfactorily solved by ad hoc decisions on particular questions but only by the consistent application of a principle that is uniformly adhered to in all fields. There is only one such principle that can preserve a free society: namely, the strict prevention of all coercion except in the enforcement of general abstract rules equally applicable to all.

(The Constitution of Liberty, extracts from Chap. 18)

17. Inflation-A Short-term Expedient

Although there are a few people who deliberately advocate a continuous upward movement of prices, the chief source of the existing inflationary bias is the general belief that deflation, the opposite of inflation, is so much more to be feared that, in order to keep on the safe side, a persistent error in the direction of inflation is preferable. But, as we do not know how to keep prices completely stable and can achieve stability only by correcting any small movement in either direction, the determination to avoid deflation at any cost must result in cumulative inflation. Also, the fact that inflation and deflation will often be local or sectional phenomena which must occur necessarily as part of the mechanism redistributing the resources of the economy means that attempts to prevent any deflation affecting a major area of the economy must result in overall inflation.

Inflation Similar to Drug-taking

It is, however, rather doubtful whether, from a long-term point of view, deflation is really more harmful than inflation. Indeed there is a sense in which inflation is infinitely more dangerous and needs to be more carefully guarded against. Of the two errors, it is the one much more likely to be committed. The reason for this is that moderate inflation is generally pleasant while it proceeds, whereas deflation is immediately and acutely painful. There is little need to take precautions against any practice the bad effects of which will be immediately and strongly felt; but there is need for precautions wherever action which is immediately pleasant or relieves temporary difficulties involves much greater harm that will be felt only later. There is, indeed, more than a mere superficial similarity between inflation and drug-

taking, a comparison which has often been made.

Inflation and deflation both produce their peculiar effects by causing unexpected price changes, and both are bound to disappoint expectations twice. The first time is when prices prove to be higher or lower than they were expected to be and the second when, as must sooner or later happen, these price changes come to be expected and cease to have the effect which their unforeseen occurrence had. The difference between inflation and deflation is that, with the former, the pleasant surprise comes first and the reaction later, while, with the latter, the first effect on business is depressing. The effects of both, however, are self-reversing. For a time the forces which bring about either tend to feed on themselves, and the period during which prices move faster than expected may thus be prolonged. But unless price movements continue in the same direction at an ever accelerating rate, expectations must catch up with them. As soon as this happens, the character of the effects changes.

Inflation at first merely produces conditions in which more people make profits and in which profits are generally larger than usual. Almost everything succeeds, there are hardly any failures. The fact that profits again and again prove to be greater than had been expected and that an unusual number of ventures turn out to be successful produces a general atmosphere favourable to risk-taking. Even those who would have been driven out of business without the windfalls caused by the unexpected general rise in prices are able to hold on and to keep their employees in the expectation that they will soon share in the general prosperity. This situation will last, however, only until people begin to expect prices to continue to rise at the same rate. Once they begin to count on prices being so many percent higher in so many months' time, they will bid up the prices of the factors of production which determine the costs to a level corresponding to the future

prices they expect. If prices then rise no more than had been expected, profits will return to normal, and the proportion of those making a profit will also fall; and since, during the period of exceptionally large profits, many have held on who would otherwise have been forced to change the direction of their efforts, a higher proportion than usual will suffer losses.

The stimulating effect of inflation will thus operate only so long as it has not been foreseen; as soon as it comes to be foreseen, only its continuation at an increased rate will maintain the same degree of prosperity. If in such a situation prices rose less than expected, the effect would be the same as that of unforeseen deflation. Even if they rose only as much as was generally expected, this would no longer provide the exceptional stimulus but would lay bare the whole backlog of adjustments that had been postponed while the temporary stimulus lasted. In order for inflation to retain its initial stimulating effect, it would have to continue at a rate always faster than expected.

Accelerating Inflation

We cannot consider here all the complications which make it impossible for adaptations to an expected change in prices ever to become perfect, and especially for long-term and short-term expectations to become equally adjusted; nor can we go into the different effects on current production and on investment which are so important in any full examination of industrial fluctuations. It is enough for our purpose to know that the stimulating effects of inflation must cease to operate unless its rate is progressively accelerated and that, as it proceeds, certain unfavourable consequences of the fact that complete adaptation is impossible become more and more serious. The most important of these is that the methods of accounting on which all business decisions rest make sense only so long as the value of money is tolerably stable. With prices rising at an accelerating rate, the techniques of capital and

cost accounting that provide the basis for all business planning would soon lose all meaning. Real costs, profits, or income would soon cease to be ascertainable by any conventional or generally acceptable method. And, with the principles of taxation being what they are, more and more would be taken in taxes as profits that in fact should be reinvested merely to maintain capital.

Inflation thus can never be more than a temporary f illip, and even this beneficial effect can last only as long as somebody continues to be cheated and the expectations of some people unnecessarily disappointed. Its stimulus is due to the errors which it produces. It is particularly dangerous because the harmful after-effects of even small doses of inflation can be staved off only by larger doses of inflation. Once it has continued for some time, even the prevention of further acceleration will create a situation in which it will be very difficult to avoid a spontaneous deflation. Once certain activities that have become extended can be maintained only by continued inflation, their simultaneous discontinuation, may well produce that vicious and rightly feared process in which the decline of some incomes leads to the decline of other incomes, and so forth. From what we know, it still seems probable that we should be able to prevent serious depressions by preventing the inflations which regularly precede them, but that there is little we can do to cure them, once they have set in. The time to worry about depressions is, unfortunately, when they are furthest from the minds of most people.

(The Constitution of Liberty, pp. 330–333)

18. Inflation-The Deceit is Short-lived

I certainly have no wish to weaken the case for any arrangement that will force the authorities to do the right thing. The case for such a mechanism becomes stronger as the likelihood of the monetary policy's being affected by considerations of public finance becomes greater; but it would weaken, rather than strengthen, the argument if we exaggerated what can be achieved by it. It is probably undeniable that, though we can limit discretion in this field, we never can eliminate it; in consequence, what can be done within the unavoidable range of discretion not only is very important but is likely in practice to determine even whether or not the mechanism will ever be allowed to operate.

Limited Central Bank Influence

There is one basic dilemma, which all central banks face, which makes it inevitable that their policy must involve much discretion. A central bank can exercise only an indirect and therefore limited control over all the circulating media. Its power is based chiefly on the threat of not supplying cash when it is needed. Yet at the same time it is considered to be its duty never to refuse to supply this cash at a price when needed. It is this problem, rather than the general effects of policy on prices or the value of money, that necessarily preoccupies the central banker in his day-to-day actions. It is a task which makes it necessary for the central bank constantly to forestall or counteract developments in the realm of credit, for which no simple rules can provide sufficient guidance.

The same is nearly as true of the measures intended to affect prices and

employment. They must be directed more at forestalling changes before they occur than at correcting them after they have occurred. If a central bank always waited until rule or mechanism forced it to take action, the resulting fluctuations would be much greater than they need be. And if, within the range of its discretion, it takes measures in a direction opposite to those which mechanism or rule will later impose upon it, it will probably create a situation in which the mechanism will not long be allowed to operate. In the last resort, therefore, even where the discretion of the authority is greatly restricted, the outcome is likely to depend on what the authority does within the limits of its discretion.

This means in practice that under present conditions we have little choice but to limit monetary policy by prescribing its goals rather than its specific actions. The concrete issue today is whether it ought to keep stable some level of employment or some level of prices. Reasonably interpreted and with due allowance made for the inevitability of minor fluctuations around a given level, these two aims are not necessarily in conflict, provided that the requirements for monetary stability are given first place and the rest of economic policy is adapted to them. A conflict arises, however, if “full employment” is made the chief objective and this is interpreted, as it sometimes is, as that maximum of employment which can be produced by monetary means in the short run. That way lies progressive inflation.

The reasonable goal of a high and stable level of employment can probably be secured as well as we know how while aiming at the stability of some comprehensive price level. For practical purposes, it probably does not greatly matter precisely how this price level is defined, except that it should not refer exclusively to final products (for if it did, it might in times of rapid technological advance still produce a significant inflationary tendency), and that it should be based as much as possible on international rather than local

prices. Such a policy, if pursued simultaneously by two or three of the major countries, should also be reconcilable with stability of exchange rates. The important point is that there will be definite known limits which the monetary authorities will not allow price movements to exceed-or even to approach to the point of making drastic reversals of policy necessary.

Weak Opposition to Inflation

Though there may be some people who explicitly advocate continuous inflation, it is certainly not because the majority wants it that we are likely to get it. Few people would be willing to accept it when it is pointed out that even such a seemingly moderate increase in prices as 3 percent per annum means that the price level will double every twenty-three and a half years and that it will nearly quadruple over the normal span of a man's working life. The danger that inflation will continue is not so much due to the strength of those who deliberately advocate it as to the weakness of the opposition. In order to prevent it, it is necessary for the public to become clearly aware of the things we can do and of the consequences of not doing them. Most competent students agree that the difficulty of preventing inflation is only political and not economic. Yet almost no one seems to believe that the monetary authorities have the power to prevent it and will exercise it. The greatest optimism about the short-term miracles that monetary policy will achieve is accompanied by a complete fatalism about what it will produce in the long run.

There are two points which cannot be stressed enough: first, it seems certain that we shall not stop the drift toward more and more state control unless we stop the inflationary trend; and, second, any continued rise in prices is dangerous because, once we begin to rely on its stimulating effect, we shall be committed to a course that will leave us no choice but that between more

inflation, on the one hand, and paying for our mistake by a recession or depression, on the other hand. Even a very moderate degree of inflation is dangerous because it ties the hands of those responsible for policy by creating a situation in which, every time a problem arises, a little more inflation seems the only easy way out.

We have not had space to touch on the various ways in which the efforts of individuals to protect themselves against inflation, such as sliding-scale contracts, not only tend to make the process self-accelerating but also increase the rate of inflation necessary to maintain its stimulating effect. Let us simply note, then, that inflation makes it more and more impossible for people of moderate means to provide for their old age themselves; that it discourages saving and encourages running into debt; and that, by destroying the middle class, it creates that dangerous gap between the completely propertyless and the wealthy that is so characteristic of societies which have gone through prolonged inflations and which is the source of so much tension in those societies. Perhaps even more ominous is the wider psychological effect, the spreading among the population at large of that disregard of long-range views and exclusive concern with immediate advantages which already dominate public policy.

It is no accident that inflationary policies are generally advocated by those who want more government control though, unfortunately, not by them alone. The increased dependence of the individual upon government which inflation produces and the demand for more government action to which this leads may for the socialist be an argument in its favour. Those who wish to preserve freedom should recognise, however, that inflation is probably the most important single factor in that vicious circle wherein one kind of government action makes more and more government control necessary. For this reason all those who wish to stop the drift toward increasing government

control should concentrate their efforts on monetary policy. There is perhaps nothing more disheartening than the fact that there are still so many intelligent and informed people who in most other respects will defend freedom and yet are induced by the immediate benefits of an expansionist policy to support what, in the long run, must destroy the foundations of a free society.

(The Constitution of Liberty, pp. 336–339)

V Main Themes Restated

19. Personal Recollections of Keynes

Even to those who knew Keynes but could never bring themselves to accept his monetary theories, and at times thought his pronouncements somewhat irresponsible, the personal impression of the man remains unforgettable. And especially to my generation (he was my senior by sixteen years) he was a hero long before he achieved real fame as an economic theorist. Was he not the man who had had the courage to protest against the economic clauses of the peace treaties of 1919? We admired the brilliantly written books for their outspokenness and independence of thought, even though some older and acuter thinkers at once pointed out certain theoretical flaws in his argument. And those of us who had the good fortune to meet him personally soon experienced the magnetism of the brilliant conversationalist with his wide range of interests and his bewitching voice.

I met him first in 1928 in London at some meeting of institutes of business cycle research, and though we had at once our first strong disagreement on some point of interest theory, we remained thereafter friends who had many interests in common, although we rarely could agree on economics. He had a somewhat intimidating manner in which he would try to ride roughshod over the objections of a younger man, but if one stood up to him he would respect him forever afterwards even if he disagreed. After I moved from Vienna to London in 1931 we had much occasion for discussion both orally and by correspondence.

Keynes Changes His Mind

I had undertaken to review for *Economica* his *Treatise on Money* which had then just appeared, and I put a great deal of work into two long articles on it. To the first of these he replied by a counter attack on my *Prices and Production*. I felt that I had largely demolished his theoretical scheme (essentially Vol.I), though I had great admiration for the many profound but unsystematical insights contained in Volume II of the work. Great was my disappointment when all this effort seemed wasted because after the appearance of the second part of my article he told me that he had in the meantime changed his mind and no longer believed what he had said in that work.

This was one of the reasons why I did not return to the attack when he published his now famous *General Theory*-a fact for which I later much blamed myself. But I feared that before I had completed my analysis he would again have changed his mind. Though he had called it a “general” theory, it was to me too obviously another tract for the times, conditioned by what he thought were the momentary needs of policy. But there was also another reason which I then only dimly felt but which in retrospect appears to me the decisive one: my disagreement with that book did not refer so much to any detail of the analysis as to the general approach followed in the whole work. The real issue was the validity of what we now call macroanalysis, and I feel now that in a long-run perspective the chief significance of the *General Theory* will appear that more than any other single work it decisively furthered the ascendancy of macro-economics and the temporary decline of micro-economic theory.

Wide Intellectual Interests

The fact is that, although he liked to pose as the Cassandra whose dire

predictions were not listened to, he was really supremely confident of his powers of persuasion and believed that he could play on public opinion as a virtuoso plays on his instrument. He was, by gift and temperament, more an artist and politician than a scholar or student. Though endowed with supreme mental powers, his thinking was as much influenced by aesthetic and intuitive as by purely rational factors. Knowledge came easy to him and he possessed a remarkable memory. But the intuition which made him sure of the results before he had demonstrated them, and led him to justify the same policies in turn by very different theoretical arguments, made him rather impatient of the slow, painstaking intellectual work by which knowledge is normally advanced.

He was so many-sided that for his estimate as a man it seemed almost irrelevant that one thought his economics to be both false and dangerous. If one considers how small a share of his time and energy he gave to economics, his influence on economics and the fact that he will be remembered chiefly as an economist is both miraculous and tragic. He would be remembered as a great man by all who knew him even if he had never written on economics.

I cannot from personal knowledge speak of his services to his country during the last five or six years of his life when, already a sick man, he gave all his energy to public service. Yet it was during those years when I saw most of him and came to know him fairly well. The London School of Economics had at the outbreak of war been moved to Cambridge, and when it became necessary in 1940 for me to live wholly at Cambridge, he found quarters for me at his College. On the weekends for which, so far as possible, he sought the quiet of Cambridge, I then saw a fair amount of him and came to know him otherwise than merely professionally. Perhaps it was because he was seeking relief from his arduous duties, or because all that concerned his

official work was secret, that all his other interests then came out most clearly. Though he had before the war reduced his business connections and given up the bursarships of his college, the interests and activities he still actively pursued besides his official duties would have taxed the whole strength of most other men. He kept as informed on artistic, literary and scientific matters as in normal times, and always his strong personal likings and dislikings came through.

I remember particularly one occasion which now seems to me characteristic of many. The war was over and Keynes had just returned from an official mission to Washington on a matter of the greatest consequence which one would have assumed had absorbed all his energy. Yet he entertained a group of us for part of the evening with details about the state of the collection of Elizabethan books in the United States as if the study of this had been the sole purpose of his visit. He was himself a distinguished collector in this field, as of manuscripts of about the same period, and of modern paintings.

As I mentioned before, his intellectual interests were also largely determined by aesthetic predilections. This applied as much to literature and history as to other fields. Both the 16th and 17th centuries greatly appealed to him, and his knowledge, at least in selected parts, was that of an expert. But he much disliked the 19th century and would occasionally show a lack of knowledge of its economic history and even the history of its economics surprising in an economist.

I cannot in this short essay attempt even to sketch the general philosophy and outline of life which guided Keynes's thinking. It is a task which has yet to be attempted, because on this the otherwise brilliant and remarkably frank biography by Sir Roy Harrod is hardly sufficient-perhaps

because he so completely shared and therefore took for granted the peculiar brand of rationalism which dominated Keynes's generation. Those who want to learn more about this I would strongly advise to read Keynes's own essay "My Early Beliefs" which was published in a little volume entitled *Two Memoirs*.

In conclusion I want to say a few words about the future of Keynesian theory. Perhaps it will be evident from what I have already said that I believe that this will be decided not by any future discussion of his special theorems but rather by the future development of views on the appropriate method of the social sciences. Keynes's theories will appear merely as the most prominent and influential instance of a general approach whose philosophical justification seems to be highly questionable. Though with its reliance on apparently measurable magnitudes it appears at first more scientific than the older micro theory, it seems to me that it has achieved this pseudo-exactness at the price of disregarding the relationships which really govern the economic system. Even though the schemata of micro-economics do not claim to achieve those quantitative predictions at which the ambitions of macroeconomics aim, I believe by learning to content ourselves with the more modest aims of the former, we shall gain more insight into at least the principle on which the complex order of economic life operates, than by the artificial simplification necessary for macro-theory which tends to conceal nearly all that really matters. I venture to predict that once this problem of method is settled, the "Keynesian Revolution" will appear as an episode during which erroneous conceptions of the appropriate scientific method led to the temporary obliteration of many important insights which we had already achieved and which we shall then have painfully to regain.

(Excerpted from "Personal Recollections of Keynes & the 'Keynesian Revolution'")

20. Caracas Conference Remarks

Twenty years ago I lost interest in monetary matters because of my disillusionment with Bretton Woods. I was wrong in my prediction that the arrangement would soon disappear. Its main innovation has been to impose the responsibility for restoring balance in international payments on the creditor nations. This was reasonable in the deflationary 1930s, but not in an inflationary period. Now we have an inflation-borne prosperity which depends for its continuation on continued inflation. If prices rise less than expected, then a depressing effect is exerted on the economy. I expected that ten years would suffice to produce increasing difficulty; however, it has taken 25 years to reach the stage where to slow down inflation produces a recession. We now have a tiger by the tail: how long can this inflation continue? If the tiger (of inflation) is freed he will eat us up; yet if he runs faster and faster while we desperately hold on, we are still finished! I'm glad I won't be here to see the final outcome...

(Notes of comments by F.A. Hayek on a paper presented to the Mont Pèlerin Conference, Caracas)

图书在版编目（CIP）数据

老虎的尾巴：汉、英/（英）弗里德里希·冯·哈耶克著；（印）苏达·谢诺伊编；谌紫灵译.--北京：中信出版社，2020.8

（迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维）

书名原文：A Tiger by the Tail

ISBN 978-7-5217-1849-2

I. ①老... II. ①弗... ②苏... ②谌... III. ①经济学-通俗读物-汉、英 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第073818号

迷人的经济学——影响世界的五大经济学思维

老虎的尾巴

著者：〔英〕弗里德里希·冯·哈耶克

编者：〔印〕苏达·谢诺伊

译者：谌紫灵

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1230mm 1/32

印张：8.75

字数：170千字

版次：2020年8月第1版

印次：2020年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5217-1849-2

定价：179.00元（全五册）

版权所有·侵权必究

图书在版编目（CIP）数据

迷人的经济学：影响世界的五大经济学思维（套装共五册）/（荷）伯纳德·曼德维尔，（法）弗雷德里克·巴斯夏等著；谌紫灵译.--北京：中信出版社，2020.8
ISBN 978-7-5217-1849-2

迷人的经济学——影响世界的五大经济学思维

著者：〔荷〕伯纳德·曼德维尔 〔法〕弗雷德里克·巴斯夏 等

译者：谌紫灵

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开本：787mm×1230mm 1/32

版次：2020年8月第1版

印次：2020年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5217-1849-2

定价：179.00元（全五册）

版权所有·侵权必究

非理性

繁荣

与

金融危机

[美] 罗伯特·席勒
(Robert J. Shiller) 著
何正云 束宇 译

诺贝尔
经济学奖得主

罗伯特·席勒
经典著作

The Subprime Solution

房地产行业是如何泡沫化，进而引发市场崩溃的

中信出版集团

非理性繁荣与金融危机

[美]罗伯特·席勒 著

何正云 束宇 译

中信出版集团

目录

推荐序

第2版序言

导论

第一章 历史上的房地产市场

以史为鉴

价格路径的多样性

第二章 泡沫的困扰与非理性繁荣

观念的传染

泡沫的其他成因

惊慌失措与流动性不足

思维方式的变化

泡沫期间的公众思想

住房价格的可预测性

第三章 房地产业的神话与现实

新住宅的建造

城市精神与乡土观念

建筑成本：神话与现实

大规模的城市规划

短期及长期的对策

第四章 金融危机下的救市行动

为什么救市行动是必需的

新的住房房主贷款公司

正确制定短期解决方案

第五章 金融民主的愿景

讲究技术

全新的信息基础设施

真正关注风险的新市场

新的零售型风险管理机构

风险管理与风险规避

长期解决方案的组合效果

结语

致谢

阅读这部激动人心的著作的过程，就像看一位医术高明的外科医生在工作。阅读席勒的著作是一桩快事。

——彼得·L.贝恩斯坦
著名金融作家和历史学家

在这部吸引人的著作里，罗伯特·席勒以一位金融市场领域非理性行为研究专家的身份，对次贷危机进行了鞭辟入里的分析。

——格里高利·克拉克
美国经济史学家，加利福尼亚大学戴维斯分校经济系主席

在这本书里，席勒将严格的经济分析和对人类心理的深刻洞察结合在一起，用以分析我们陷入的经济困局，这本书不仅分析了其发生的原因，同时也提出了可行的解决方法，为将来抑制泡沫危机提供帮助。比起具有针对性的建议而言，更重要的是他穿越现有经济格局中表面乐观的数据的锐气。

——彼得·奥萨格
美国国会预算局主管

《非理性繁荣与金融危机》是一本严密、富有创新性与可行性、精彩绝伦的书，将对广泛的读者群产生影响。罗伯特·席勒是分析目前这场空前的抵押贷款和住房市场，并进而延伸到更广泛的信贷市场困局的最合适的人选。他再一次证明了自己处理金融市场复杂理念的能力和实证精神。

——戴安娜·科伊拉

英国竞争委员会经济顾问

罗伯特·席勒是一个梦想家。

——纳西姆·尼古拉斯·塔勒布
《黑天鹅》作者

席勒在这本书中发出警告，认为2008年的信用危机正在成为一个可怕的冒险。席勒在这本书中为避免未来的危机提供了诸多让人印象深刻的建议。

——《商业周刊》

此书对2007年次贷危机进行了深入的分析，为政策制定者、华尔街和全球投资者提供了深入而细致的参考。

——《福布斯》

当罗伯特·席勒观察次贷危机时，他看到的远不仅是雷曼兄弟公司和美林公司崩塌的表面现象，他认为这次危机的影响可以和《凡尔赛和约》、大萧条以及马歇尔计划相提并论。

——《西雅图时报》

这本书特色鲜明。毫无疑问，它是深入了解危机的最佳捷径。

——《经济学人》

对于一堆不起眼的篝火，如果能控制好它，谁也不会受到任何伤害，然而一旦它突然烧成一片火海，就会表现出巨大的杀伤力。

——约翰·梅纳德·凯恩斯

推荐序

朱宁 上海交通大学上海高级金融学院副院长

非常高兴有机会为罗伯特·席勒教授的《非理性繁荣与金融危机》一书作序。席勒教授是我在耶鲁大学求学时的导师，也是我长期的朋友和研究合作者。在此之前，席勒教授曾分别为我的著作《投资者的敌人》和《刚性泡沫》作序，终于有机会回报恩师，我感到非常欣慰。

在2020年冬季达沃斯的一场闭门会议上，我和罗伯特·席勒教授、肯尼斯·罗格夫教授（哈佛大学教授，《这一次不一样：八百年金融危机史》作者）同台为全球大宗商品公司的董事长、总经理分析全球经济。当时，论坛中刚刚出现关于新冠疫情的讨论。尽管疫情刚刚暴发，但我们三位演讲者都谈到，疫情的发展往往存在高度的不确定性，疫情有可能在今后一段时间对全球经济和金融体系产生巨大的冲击和深远的影响。

虽然这本书创作于十余年之前，对于疫情也没有太多讨论，但是关于如何思考这次疫情对全球经济带来的挑战和全球经济金融秩序的演变，它提供了一个非常重要的前瞻性建议。

在席勒教授的诸多著作中，《非理性繁荣与金融危机》可能并不是一本受到最多关注的著作。因为这本书针对的是次贷危机及其解决方法，有很强的时效性，所以很多人认为，这是一本针对次贷危机和2008年金融危机的应时之作。其实，今天重读这本书，就会发现它不仅讲述了应如何看待和化解金融危机，应如何看待资产泡沫和房地产泡沫，还讲述了在理解人性和人类决策行为的弱点与错误的基础上，应如何有效

推动金融创新和金融监管，并重构全球金融体系。

如果把席勒教授的一系列著作放在一起看，我们就会发现，在《非理性繁荣》一书中，他指出股票市场存在严重的泡沫，《非理性繁荣与金融危机》则延展了《非理性繁荣》这本书中的想法，并把类似的想法应用到房地产领域。具体而言，《非理性繁荣与金融危机》讨论了房地产领域也存在严重的泡沫，而且房地产泡沫可能会对经济和整个社会产生更大的冲击。如果再结合他之后创作的《动物精神》和最近出版的新书《叙事经济学》，就会发现他希望透过现象追究本质，希望厘清泡沫为什么出现，而且特别容易在房地产领域出现。这一系列想法和笔者几年前的一篇题为《房地产为什么是泡沫之王》的文章想传递的信息不谋而合。

在这本书中，席勒教授指出：“美国房价在1997—2006年看上去相当反常，就像是刚刚发射的火箭，美国总体的住房价格在1997—2006年的高峰期间上涨了85%，住房的价格显然不可能随表中其他变量的变化而调整，因此看起来就像是火箭要掉到地上。”

席勒教授特别强调，土地和房地产是两个不同的投资标的。虽然土地的稀缺性是房地产投机中很重要的一种“叙事”，但是土地的稀缺性，其实是随着技术发展、经济中心迁移和社会演变而不断改变的。例如，在家办公的趋势很可能会从根本上改变区域和距离对于房地产价格的影响。房屋的建筑成本会随着技术的进步逐渐降低，因此，从基本面来讲，虽然大多数人都接受房地产一定能够保值增值这一说法，但它实在没有什么科学依据。

席勒教授和我做的一些研究表明，如果说房地产有投资价值，最重要的价值可能就是对抗通货膨胀，或者对通货膨胀进行套期保值。荷兰和美国过去两三百年的长期历史数据表明，房地产的长期表现恰恰和一个社会、一个经济体的通货膨胀水平大体相似，但是并没有所谓的超额收益。反之，在相似期间，股票作为一种大类资产，其投资回报明显高于通货膨胀，这会带来超额收益。因此，对一个注重长期收益的投资者

来讲，股票很可能是一种更好的资产配置选择。

国内还有一个支持投资房地产的说法，即房地产领域是中国居民家庭可以进行加杠杆投资，以小博大的为数不多的投资领域。这个说法的确是实情，但是正如这本书指出的，加杠杆是一项高风险的投资。如果资产价格上升，投资者当然可以赚得盆满钵满。如果资产价格下跌，也很容易让投资者家破人亡。

席勒教授评价美国1997—2006年房价上涨的“反常”标准是过去100多年美国房价上涨的平均速度。如果借用类似的标准审视中国的房地产市场，过去一二十年的房价上涨幅度也非常迅猛。由此，这本书给我们提供了一个看待中国乃至全球房地产市场的国际化、历史化视角。

最近，国内有不少关于一线城市中心地区的核心资产定价的讨论。虽然很多一线城市的房价相对于收入和租金已经非常高，正如股票市场的某些板块的股价相对于其盈利已经非常高，但是国内居民和投资者仍然普遍认为这些资产的价格会持续上涨。这种判断并不是基于财务分析或者经济上的可行性，而且基于这些核心资产所谓的稀缺性，因为人们普遍认为稀缺资产的价格一定不会下跌。

席勒教授在这本书中指出，“尽管2006年见顶前不同城市间存在差异，但所有这些价格现在无一例外地正在下跌，下跌的速度大致与上涨的速度成反向等比。数据显示，与相对价格比较稳定的芝加哥和纽约等城市比较起来，拉斯韦加斯、迈阿密和旧金山等城市的房价都具有在2006年以前涨速较快，同时后期的跌速也较快的特点”。也就是说，在价格上涨幅度比较大的地区，当市场出现调整时，其调整的幅度和空间也是很大的，所以并不存在所谓的只涨不跌的资产，或者完全安全的核心资产。

这种不基于资产基本面价值的相对估值思路、这种击鼓传花的投资理念，以及这种“这次不一样”的社会心理恰恰是引发资产泡沫和金融危机最重要的原因。因此，席勒教授指出，人类经济之所以会形成泡沫，很大程度上与人类的本性和心理有很重要的关系。他在这本书中特别强

调，“在2004年和2006年.....美国的领导者们对此都视而不见，尤其是对美国存在的问题视而不见。产生这种情况的主要原因是我们对资本主义体制的优越性过于自信，这种自信有时候几乎接近宗教狂热的程度。在这次住房市场繁荣期间，我们的大多数机构总是很轻率地否认那些有可能存在的问题”。

“如果说房地产繁荣是一件如此美妙的经济盛事。你能否想象，居然没有任何人关心类似的事情以前是否发生过，产生过什么样的后果。非常让人疑惑不解的一个事实是，似乎根本没有谁对30年来或之前发生过什么有一丁点儿的兴趣。这是人类行为方面的一个活生生的教训，也是人类本性反复无常的有力注解。很明显，没有人认真评估过房地产市场的真实价值，以及房地产市场过度投机可能产生的潜在杀伤力”。

可以看到，早在席勒教授撰写《非理性繁荣与金融危机》一书的时候，他已经开始强调他在新书《叙事经济学》里讨论的传染、叙事、社会心理的重要性。他指出，之所以会形成泡沫，很大程度上是因为一个社会在一个特定时代会形成一种广泛为大家所接受的观念和想法，虽然这种观念和想法并不正确，但却会不知不觉地改变投资者的风险偏好和投资决策，也直接推动资产价格快速上涨。因此，叙事和思维方式的变化也是投机行为和泡沫的成因。

虽然席勒教授在其著作《新金融秩序》与《金融与好的社会》中都强调了金融创新的重要性，但他在这本书中也警告，正因为金融创新，很多本来明显的风险被分散和转移，被推迟到今后，或者被隐藏在一些金融创新的产品里，一些金融创新虽然本身是非常好的，但是由于监管的缺失和投资者缺乏理性和投资素养，反而加剧了金融风险，甚至引发金融危机。

席勒教授在这本书中也特别提及市场和政府之间的关系对泡沫和危机的影响。他提到，房地产泡沫产生的另一个重要原因是监管机构的缺位和纵容。他在谈到政府政策和监管的责任时，特别强调了事先和事后、目的和结果之间的区别。他认为，很多时候，政府的政策的初心是

非常好的，但是在执行过程中，或者由于执行过程中存在一些困难，或者由于整个市场对于政策做出的一些策略性反应，导致好心办坏事，带来不好的结果。席勒特别强调了平衡事先与事后，通篇考虑目的与结果，在改革全球金融体系过程中的重要地位。

这一思路和笔者在《刚性泡沫》中提出的在中国的金融市场中逐渐退出刚性，逐渐打破刚性兑付，逐渐化解和防范刚性泡沫其实是一脉相承的。正如笔者在《刚性泡沫》一书中指出的，政府在很多时候的用心是非常好的，而且希望能够保证市场平稳健康发展，但是这种用心可能会支持和纵容过度投机行为，最终造成非常严重的后果，甚至可能成为引发或者加剧危机的直接原因。

席勒教授在耶鲁大学授课的过程中，曾多次借鉴《刚性泡沫》的内容，与耶鲁学子分享。他指出，要想化解“非理性繁荣与金融危机”，“决策者需要具有非凡的勇气。事实上，难啃的骨头往往会被很随意地放到一边，因为人们总是对比较容易的事情先做出安排，只有等到迫在眉睫的时候，才发现最好的时机都已丧失”。

是为序。

2020年6月于北京

第2版序言

本书第1版问世于2008年8月，恰好遇上了房价波动引发的金融危机。随后一个月左右的时间里，雷曼兄弟公司、美林公司 and 美国国际集团相继衰败，可以说这个时点标志着一次恶性危机的全面发端。我曾在第1版中说过，这本书的写作初衷就是在人们都还没有看到危机最恶劣的影响之前，充分揭示真正值得大家担忧的问题：我们需要担忧的是恶劣的经济状况可能持续许多年，或许会经历一个“失去的10年”。如果用最悲观的心态预测，未来几十年，这种危机还会不断重演。因此，写作本书的短期目的是应对已经发生的危机，长期目的则是预防21世纪未来几十年危机的重现。

确实，我们现在已经明白，担忧未来的经济状况是合情合理的，因为自2008年以来，世界上许多国家的经济状况都在持续恶化。世界银行发布的数据显示，2010年，所有北美洲经济体、3/4的欧洲经济体、澳大利亚、新西兰，以及印度等地的就业人口比例比2008年危机爆发时还低，这说明它们的经济状况在持续恶化。到2012年，上述国家和地区当中，某些经济体的情况比之前还要糟糕。

我在本书中强调，这场被人们称作次贷危机的风波，实质上是房地产泡沫破裂带来的恶果。尽管在房地产泡沫破裂之后又出现了许多吸引人们注意力的事件，但这个本质论断放到今天来看仍是正确的。房地产泡沫，以及促使泡沫产生并扩大的心理因素，是这场危机的真正原因。虽然人们对金融创新横加诟病，但是金融创新既不是这次危机的主要原因，更不可能是其根源性原因。当然，我承认在创新的过程中肯定会触及某些人的痛处，这与此次危机确实有较大的关系。危机爆发之前，监管者和央行的疏失都对泡沫的产生和发展造成了重要影响，但这并不能

成为危机爆发的核心原因，相反，正是由于泡沫的存在，使得整个社会充斥着自负的情绪，这才导致监管的缺位。

此次危机因次级贷款而得名，这种贷款确实在世界各国的房地产泡沫中扮演了一定的角色。尽管全球都以次级贷款命名此次危机，但实际上使用次级贷款最多的国家还是美国，也就是此次危机的发源地。随着危机在全世界蔓延，人们的注意力逐渐从次级贷款转到政府债务问题上。目前危机最新的发展阶段（尤其是希腊、西班牙、意大利和其他一些欧洲国家发生的问题）被称为欧洲主权债务危机，这已经成为目前最应该担忧的问题。此次危机爆发前的10年间，房地产泡沫的出现使得人们非常自负，从而使得美国政府对高额债务视而不见，最终导致次贷的爆发式增长和破灭，同样的自负情绪也是导致欧洲各国政府高额债务的“幕后黑手”。除此之外，正是由于次贷危机使得人们对整个金融体系失去信心，所以才在2009年引发了欧洲主权债务危机。仅以21世纪的标准判断，世界各国的金融体系都是相互关联的，不仅在书面合同上有关联，内在的文化和制度上也有高度的相似性。

显然，我们在次贷危机中遭受了严重损失。本书的主旨就是解释次贷危机的成因及其发展过程，也就是试图说明为什么次贷危机会引发更为严重的金融危机。除此之外，我也试图通过本书向读者说明，社会需要某些可靠的金融制度保证资产市场的稳定以及经济的健康，我们需要不断地革新这些制度，以促使其不断向前发展。

自本书第1版问世后4年，世界金融史可谓极其悲凉。在这种背景下，我们一方面需要采取一些立竿见影的措施，另一方面也需要考虑进行一些长期的制度改革。我所中意的长期改革，包括本书第五章介绍的更为灵活的抵押贷款工具，我坚信这种改革能够取得成功。与此同时，我们还是需要采取一些立竿见影的措施帮助那些抵押贷款完全无望还清的房屋购买者。

住房融资业务的兴起与崩溃

用事件发生几年后的眼光回望当年的情境，我们会问：为什么次贷市场的产生和破灭都发生得如此迅猛？其实，导致问题产生的原因很多，也很复杂。根源性的错误理念就是似乎所有人都认为房价永远不可能下跌，至少长期内不会持续下跌，人们相信房价永远都处于一条上升的通道。

2011年，卡尔·凯斯和我对4个城市的新近购房者进行了访谈。我们向他们提问：“你是否同意下列说法？‘住房价格永远不会下跌，即便短期内下跌，也会很快涨回来。’”我们进行这个访谈项目的时候，美国的住房价格已经连续5年实质性下跌了。即便如此，仍有20%的受访者同意上述说法。可以推测，在次贷危机爆发之前，持有这种观点的人肯定不在少数。或许大多数普通人都不会认真地思考这个问题，也不会得出房价不会下跌的结论，但大多数人都相信，由于人口越来越多，对经济发展的需求越来越旺盛，所有这些长期的社会压力加在一起，肯定会促使房价不断攀升。

如果一个人相信房价不会面临持续下跌的风险，那么这个人肯定也就认为抵押债券都是相当安全的金融产品。如果购房者无力偿还贷款，那么放款人可以取消房屋的赎回权，把房子卖掉，这样就能获得足够的资金抵充贷款余额。人们甚至认为现实操作当中不会出现取消房屋赎回权的做法，因为当住房所有者不愿意继续偿还抵押贷款时，他可以把房子转卖，自己获得现金，既可以避免被取消赎回权，又可以免除后续可能出现的损失。

此次危机爆发之前，很多人都不相信房价会在长期内持续下跌，这种盲目的信念让我感到非常疑惑。对我而言，这种房价下跌显然会发生，因为自21世纪初开始，房价就以极高的速度攀升，到危机爆发的前夜，房价已经飙升至一个不正常的高位。这种情况显然不能持续，当越过临界点之后，房价肯定要下跌，而且会在很长一段时期内停留在较低的水平。不用多说，这种情况已经构成房地产泡沫，并且有很多人持有和我相同的观点。但持有这种观点的人在整個社会中仍然只占到极少

数。每当我和那些坚信房价不会长期低迷的人交谈时，我总能发现，这些人要么没有读过历史，要么没有接触过有关房价的数据，他们的观点完全盲从于社会的主流观点。

我们不应该盲从于社会的主流观点，而应该相信通过对历史的严肃分析，以及运用社会科学原理进行分析之后得出的结论。更为重要的是，我们必须信任数理金融学的理论，毕竟这些理论是在经历了行为金融学革新之后，经过学者们的分析和修订才形成的。

另一个令人费解的谜题是：住房抵押贷款支持证券（RMBS）是一种在20世纪70年代之前完全没有市场需求的证券，但为什么短短几年之内，这个证券的交易市场竟能够成长得如此巨大？在房利美和房地美开始发行住房抵押贷款支持证券之前，投资者一般都是投资持有抵押贷款的银行的股票，那么投资这些银行的股票与购买住房抵押贷款支持证券之间到底有什么本质差别呢？

放眼世界大多数国家，证券化业务从来没有发展成一种主流业务。而证券化业务在美国的兴盛也完全植根于政府的支持。如果美国政府没有实质上构成对房利美和房地美的资助，那么抵押贷款证券化业务或许根本无从起步。

危机爆发之前，许多理论家认为抵押贷款证券化是一项重要的创新。证券化的抵押贷款帮助人们解决了一个“柠檬市场”困境。最早提出所谓“柠檬市场”困境的是乔治·阿克洛夫，他的这套理论大意是，普通人通常都不愿意购买未经标准化处理的商品，或者是无法验证品质的商品，比如二手车，他们担心自己没有足够的经验判断商品是否存在缺陷，而且猜疑商家会故意向自己推销“柠檬市场”的商品。商家当然知道商品的好坏，但是买家无从得知。如果一个人先入为主地认为商家出售给自己的一定是不好的东西，那这个人肯定只愿意支持同类商品的最低价。恶性循环之下，商家根本就不会拿出好东西来卖，于是整个市场就变成一个只卖劣质商品的地方。之所以把证券化业务称为一项创新，就是由于它能够解决“柠檬市场”的问题。

“柠檬市场”这个问题是有药可解的。通过金融创新至少能在一定程度上进行缓解。将抵押贷款做成证券，交给独立的第三方评级机构进行估值，并且把同一个机构发行的证券拆分成不同的等级，交给不同的专业机构进行评估，这样能够有效降低投资者买到“柠檬市场”中那些次品的风险。根据这个理论，投资者应该能够信任较高等级的担保债务凭证（CDO），至少信任度要比任何抵押贷款放款机构自行设计的贷款池或其公司股票要高。所以，投资者也更愿意购买高等级的担保债务凭证，从而也给住房贷款放款机构开辟了新的资金来源。

把证券化产品分级是一个不错的想法，但在实际操作中却没能得到较好的执行。背后的原因前文中已经提过，那就是大多数人，包括评级机构在内，都认为房价不可能下跌。所以，即便证券化业务背后的理论是站得住脚的，但是现实中产生的证券却获得了过高的评级，也导致人们过度信任这些产品。

这也是导致历史上反复出现金融危机的症结所在。只要人类的本性不发生改变，我们就总是容易促生经济泡沫，也容易受到泡沫破裂带来的伤害。

我在本书中其实是比较赞同抵押贷款证券化这样的金融创新的，只不过可能需要经过长期的酝酿，在未来的某个时候再推出。尽管当下民众对金融创新仍然持有敌对和怀疑的态度，但我还是主张应该进行此类创新。

本书观点的持续有效性

本书第四章提出了一条最值得关注的短期方案，也就是我们应该为那些无力偿还抵押贷款的住房所有者找到某种出路。只有帮助这些人降低他们担负的抵押贷款额度，才能避免这个群体退化成影响市场信心和经济稳定的不良因素。我所提的短期方案类似于大萧条之后，美国政府创设的业主贷款公司。但是，目前我们还没有看到任何类似的措施变成

现实。美国可以说是最热衷于讨论这个问题的国家，而美国政府也为资助那些无力还贷的住房所有者设计了一些方案——住房偿付能力贷款修改项目（HAMP），住房可偿付融资计划（HARP），购房者偿付能力及稳定计划（HASP），以及住房可偿付融资计划二期（HARP II）——但这些方案都没有取得令人满意的效果；这些方案并没能帮助住房所有者实质解决难以偿债的问题。

这种状况迄今为止没有一点儿好转的迹象。根据标准普尔/凯斯-席勒住宅价格指数，自本书第1版问世到2012年第一季度，美国的住房价格下跌了18%，这使得住房所有者承担的债务变得更加沉重，他们所购房屋的价值相比2006年的峰值下跌了35%。根据美国一家房地产分析机构（CoreLogic公司）发布的负资产报告的预测，截至2012年，将近有1/4的美国住房价格处在其抵押贷款总额价格之下。我们必须解决这个问题，否则仅在美国一个国家就会再次出现成千上万的取消赎回权的事件。在世界其他一些出现房地产价格下跌的国家，人们也面临同样的问题，但他们所遇到的问题的规模通常都很小。

问题一直在持续，公众也有意愿看到更多的抵押贷款偿付调节计划的实施。实际上，许多抵押贷款的调整偿债方案，对投资者和购房者同样有利，并且能够同时符合美国和国际社会的利益。问题之所以长时间得不到解决，尤其在问题最严重的美国，症结在于次贷危机发生之后留下了一个巨大的烂摊子，没人能够简洁地理顺危机遗留的各种法律问题。政府做出的任何政策调整，对投资首次抵押贷款和再次抵押贷款的投资者会造成不同的影响，对于购买了不同优先级的担保债务凭证的投资者也会造成不同的影响。要想把利益不同的群体召集在一起，商议出一个一致的解决方案将是非常困难的。所以，这是一个集体的问题，其实也正适合由政府出面牵头解决。

在解决法律法规障碍方面，我们已经投入很长的时间，不过现在看来我们已经有希望出台一套解决方案。目前，有人开始倡议，美国的州政府和地方政府，通过自身具有的土地征用权强迫投资者接受抵押贷款

偿付调节计划。各级政府在这项权力的支持下，可以出于为公众利益考虑的目的废止原有的抵押贷款协议，向原抵押贷款的放款人支付以真实市场价值为基准的一笔贷款清偿款（可以说这笔款项将会低于购房者违约情况下所需支付的全额款项，也会低于抵押贷款放款人簿记时登记的价格），然后再由政府向购房者发放一笔本金较低的贷款，虽然贷款本金减少，但至少能够足额抵充政府投资者为购买抵押贷款而支付的金额。加利福尼亚州的圣伯纳迪诺县和安大略市已经开始联合，通过行政权力推行这种方案。所以，我仍然抱有希望，本书中提倡的为有困难的购房者提供帮助的建议仍然可能变成现实。

通过这种措施使经济重归正轨只是权宜之计，我们并没有打算长期这么做。最理想的状态下，我们仍然要推动一些缓和的、长期的解决方案成为现实。长期的变化至少从表现形式上看应该使得金融体系在没有政府干预的情况下运作得更好，应该重新梳理美国的金融制度，使得它们在金融理论的检验下也显得更合情理。

本书第五章所提的一些长期建议已经开始崭露头角。本书有一个贯穿始终的主题，那就是通过一些具体的措施，促进金融体系的大众化，使金融行业更好地为公众服务。2010年，美国出台了《多德-弗兰克法案》，它被称为“大萧条”之后美国境内最重要的金融立法，这部法案就包含了一些推进金融大众化的措施。根据该法案的要求，成立了金融研究办公室，其职责就在于将原本只有金融从业者知悉的信息传播给美国民众。我在本书中倡议，应该建设新的金融数据库，并且向公众开放，这部法案正好创建了一个这样的信息传播基础架构。同时，该法案要求组建美国消费者金融保护局（最早由伊丽莎白·瓦伦提出的建议），也正好就是本书所描述的新金融体系的监察者。这部法案还要求成立住房咨询办公室，这等同于在某种程度上向民众提供了全面的金融建议。2010年出台的《患者保护与平价医疗法案》也同样推动了金融的民主化，并且改善了信息传播的基础架构。在该法案的支持下，出现了医疗保险交易所，降低了人们在投保医疗保险时，因原本已经存在的疾患而被排除在可保险对象之外的选择性偏见，满足了个人自付医疗风险的需

求，维护了属于患者本人的权利。

世界上其他一些国家已经采取类似的长期措施，或者也正在考虑推出类似的措施。因为国家数量众多，我很难在这里一一描述，但至少从二十国集团财长和央行行长会议发布的宣言来看，这些国家在应对危机方面都朝着推动长期制度改革的方向前进。宣言强调了“金融包容性”的重要地位。二十国集团的目标是开发“一套基本的金融包容指标，用于帮助各国政府、政策制定者和股权持有者，共同致力于在全球范围内衡量金融服务可用性的实现进度，并且对这一进程长期跟进”。同时，还会“在数据整理方面，针对金融包容性给予必要的支持”。二十国集团的财长们支持由“全球化的市场引导金融的权威”组成的金融消费者保护网，并且一致认可金融教育的重要性。

本书所提倡的金融民主化与二十国集团宣言中提出的金融包容性有一定的相似之处，但并不完全一样。本书倡导的金融民主化，是鼓励普通人更多地利用金融的风险管理功能解决日常生活中的担忧，本质上是倡导更多的金融创新，而不是简单地让更多的人能够获取现在已经存在的传统金融服务。

政府很难从这个视角推动创新，它们通常本能地想到为正在开展的活动提供资助，或者向某些活动征收税款。真正的金融创新需要长期酝酿，通常也都是由私营领域的企业发起的，也是由金融行业的从业者想出来的，政府在创新的过程中更多地扮演支持者和规则制定者的角色。即便如此，创新也需要经过多年规划才会逐渐实现。

本书介绍的大多数长期政策建议都还沉睡在襁褓中。目前最急需去做的事情，是为那些愿意与客户签订忠诚服务协议和金融顾问提供资助，而不是让他们从客户身上谋求更多的佣金或其他收入，并且也应该采纳本书提出的长期建议：持续性调整抵押贷款偿还方案，对住房抵押贷款业务进行根源性革新。我们需要创设新型的经济测算单位，比如“篮子”，这会使得编制通胀指数的工作变得更简单，也可以预防人们产生“房价永远不会下跌”这样的错觉。我们需要针对那些对人们生活影

响最大的风险创建更多、更全面的新型市场，比如应对交易房价下跌风险的市场。我们还需要考虑为政府融资提供更好的方式，比如发行以一国国内生产总值（GDP）为基础的股票等。我们还需要设计更好的风险管理工具，比如住房权益保险和生计保险。人性的本能缺陷导致我们无法正确地管理风险，由此才引发了金融危机，如果拥有上述这些重要的革新，我们就可以更好地解决这些问题。

根据历史经验来看，金融创新的进展缓慢并不令人吃惊，这预示着金融体系的根本性改革可能需要持续几十年，甚至几个世纪。本书中提出的一些建议或许让人听上去野心勃勃，要让它们变成现实则需要更长的时间。所以，如果想在未来几十年促成一些重要的金融创新，那么今天就该动手做一些有实效的事情。我们今天所做的事情有一个共同的目标，那就是为了更好地服务公众，促进经济早日从此次危机中复苏，并且预防同样的事件再次发生。

导论

“次贷危机”这个名称代表的是在我们经济领域和文化领域中出现的一个历史转折点，其核心内容是指始发于2006年美国住房市场投机泡沫的破裂，进而在现阶段以金融状况恶化以及全球信贷紧缩的形式引发许多国家的连锁反应所带来的一连串后果。次贷危机所释放的能量可能会肆虐很多年，我们还将面临更多的间接破坏的威胁。信用市场的混乱状况已经达到史无前例的程度，并将会对我们的经济体系产生非常严重的影响。尤为重要的是，这场危机已经引发一些根本性的社会变化——那些影响我们的消费习惯、价值观及人与人之间相互关系的变化。从此以后，我们所有人的生活及工作交往的方式都会与以往有所不同。

如果让这些破坏性的变化随意蔓延，这些变化所造成的破坏将不局限于经济方面，还将危及我们社会的基础——那些人与人之间的互信、乐观以及共同的习惯和生活方式，而且这种破坏的后果将会在今后数十年持续不断地显现出来。对社会基础本身的评估非常困难，特别是那些很小、很分散的单元及细节很容易被忽略。但社会基础确实实处于危险之中，在考虑应对次贷危机的解决方案时，我们应该把它摆放到那些我们所关注问题的中心位置。

历史无数次证明经济政策在维护社会基础方面所能发挥的重要影响。第一次世界大战后的欧洲，就曾经遭受一份特殊的经济协定所带来的严重破坏，这份经济协定就是《凡尔赛和约》。在这份标志着战争结束的和约中，规定了对德国的惩罚性战争赔款，德国需要赔付的金额远远超出它的偿付能力。约翰·梅纳德·凯恩斯在凡尔赛当即以从英国代表团辞职作为抗议，并于1919年出版了《和平的经济后果》一书，预言该和约将会导致灾难性的后果。那时凯恩斯的说法没能引起任何人的重

视，该和约的效力也一直在持续，然而事实上德国却从未能支付规定的赔款。凯恩斯所预言的灾难还是降临了，只是换了另外一种形式，一种强烈的民族仇恨的形式，而且仅仅一代人之后，第二次世界大战就爆发了。

一场具有可比性的灾难——虽然不属于完全相同的性质——今天正在酝酿之中，类似的忧虑正在敲打我们的神经。又一次，很多人由于不能偿付贷款正被债主强行追讨；又一次，他们觉得出现的这些问题并不是他们的责任，这些问题是由一种他们无法控制的力量引发的；又一次，他们眼看着曾经十分值得信赖的那些经济机构在他们周围一个接一个地轰然倒下；又一次，他们觉得被骗了——被灌输了那些过分乐观的思想，以致被诱使去冒过高的风险。

目前，社会和经济的躁动与无序带来的破坏是什么性质、有多大程度，现在还很难预测，但是若干年的经济增长减速已基本成为定局。我们因此得准备过若干年的苦日子，就像瑞典和墨西哥在20世纪90年代早期出现按揭贷款泛滥后的情形。甚至可能出现另一个“失去的10年”，像墨西哥高油价带来消费热后在20世纪80年代遭受的痛苦，或者像日本20世纪80年代房地产泡沫破裂后在20世纪90年代经历的磨难。

在本书中，我认为产生次贷危机的房地产泡沫之所以最终能增长到如此大的程度，是因为作为一个社会整体，我们并不完全了解投机泡沫，也不知道怎么处理投机泡沫。甚至那些掌握着全面资讯的有识之士——他们当然从历史的教训中知道泡沫的存在，并且可以转述其中一些具体的案例——也并不完全清楚次贷危机酝酿过程中的真实情况。商界领袖及政府领导人既不知道如何处理这种局面，也没有建立相应的新的金融体制对此进行必要的管理。

全球性金融危机的根本原因是房地产泡沫（早先的股票市场泡沫也对此“贡献”颇多）造成的心理恐慌，这个观点我们以前已经进行了很充分的阐述。但是很显然，大多数人对这个观点并没有认真理解，至少他们并不完全认同由这个观点所推导出来的那些结论。在分析危机原因的

时候，人们通常把它完全归结于这样几类原因：住房抵押贷款人的欺诈，证券投资人、对冲基金、评级机构的贪得无厌，甚至美国联邦储备委员会（美联储）前主席艾伦·格林斯潘所犯下的错误。

现在，是让我们正确认识正在发生的这一切，并采取切实的步骤，重新构筑住房市场和金融市场经济体系的制度基础的时候了。这样做就意味着在采用短期手段降低危机风险程度的同时，还应着眼于一些长期变革，以控制泡沫的增长，稳定住房市场以及更大范围的金融市场，为房主及商业活动提供更大的金融保障，而要想做到这一点，就必须充分放手让那些新的观念促进金融创新。

泡沫里的危机

次级抵押贷款市场的问题始现于2007年的美国，之后蔓延到整个世界。从20世纪90年代后期开始，房价及房屋产权交易的热度不断上升，市场一派欣欣向荣，投资房地产似乎成了所有人保障财务安全，甚至追逐财富最有效的途径。

1997—2005年，美国住房自有率的各项指标在所有地区、所有年龄组、所有种族组、所有收入组都出现了全面上升。根据美国统计局的资料，当期住房自有率从65.7%上升到68.9%（其中房主自住房的比例至少有11.5%的增长）。据统计，美国住房自有率增长最快的分布状况为：西部地区、35岁以下年龄组、收入低于平均线的人群、拉美及黑人族群。

鼓励居者有其屋是一个意义深远而且令人肃然起敬的目标，它传达的是一种参与意识以及国家认同感，而且较高的住房自有率对一个健康的社会也有着相当多的益处。在后文，我将回顾美国在20世纪推广居者有其屋时所采用的机制及其演变过程。但美国出现的次贷危机说明在推广居者有其屋时如果走得太远，也会出现问题。居者有其屋当然有很多好处，但这种方式并非对所有人在所有情况下都是最理想的居住选择。

我们现在已经开始接受这个现实，因为自2005年起，美国的住房自有率已经开始出现下降。

次贷危机的成因链条是怎样的呢？过分冒进的抵押贷款人、丧失原则的评估师以及信心满满的借款人，合力推动了住房市场的繁荣。抵押贷款的始作俑者按预先做好的计划准备将这些抵押贷款转售给券商，因此，他们对偿债的风险审查并不是十分上心。通常情况下，他们对借款人还款能力的评估一般都只是走走过场，很少通过国税局核实借款人的收入状况，虽然之前他们都例行公事地要求对方签署了一份允许做这个核查的委托书。有时，这些放款人还会怂恿那些信用记录历史很短、很天真的人进入急速膨胀的次级抵押贷款市场借钱。这些按抵押贷款被以一种非常复杂而且颇为神秘的方式，通过打包、出售、转售等不同手段转让给了世界各地的投资人，这套程序为这场危机搭建了一个实实在在的国际化平台。住房市场的泡沫，加上泡沫与抵押贷款证券化过程中的激励机制间的相互作用，还有被放大的道德风险，进一步刺激了抵押贷款人中的某些害群之马，使得他们更加胆大妄为。

高房价使得建造房子变成一项高利润的业务，2005年第四季度住房投资在美国GDP中的比例上升到6.3%，是1950—1951年那波住房繁荣以来的最高水平。尽管美国国家领导人对前景的展望总是一片光明，但随着大量的新房涌入市场，美国的房价在2006年中期还是开始下跌了。由于价格下跌呈加速的态势，住宅建筑市场的繁荣率先见顶了。

与此同时，抵押贷款利率也结束了刚开始那段时期的“优惠”，开始被调高了。借款人，特别是次级抵押贷款的借款人，开始出现断供的情况，原因可能是欠款的金额超出房屋的市场价值，也有可能是用现在的收入无法再支付高企的月供。那些金融机构曾经热情地参与在当时似乎是一个勇敢者新世界的居者有其屋推广计划，以及神奇的金融创新，而现在大多数都处于不同程度的危难之中。国际信贷市场开始出现资金呆滞的迹象。

我们现在基本可以确定，我们必须做好面对一场严重的经济紧缩的

心理准备，这场紧缩将会给那些处于危机中心的次级抵押贷款借贷者，以及散布在这些借贷者身后的数百万人民带来深重的灾难。美国的银行及经纪公司损失惨重，花旗银行、美林证券及摩根士丹利的主要领导者都丢掉了工作。目前整个社会的局势依然十分严峻。

危机还在向住房市场以外的领域蔓延。信用卡及汽车贷款业务的违约率也出现了可怕的攀升。地方债券保险人的信用评级出现了下降的苗头，这种情况带来的直接风险是，市场上已经出现的这些问题可能会波及国家和地方政府的财政系统。商业票据市场遭受了沉重打击，企业融资债券市场也同样受到影响。

次贷危机也不会止步于美国的边境。在整个世界范围内，繁荣的地产市场已经出现见顶的迹象，最起码也是走平的迹象。金融危机的影响已经渗入其他国家，下面的情况可以作为例证：德国的德意志工业银行和萨克森银行濒临破产，法国巴黎银行管理的几只基金已经清盘，英国北岩银行出现挤兑。

紧接着，这些在美国以外的地方出现的问题，又将其影响反馈回美国，引发了美元的疲软、股市的动荡以及一系列新的金融问题，比如美国最负盛名的投资银行贝尔斯登公司面临的困境。这个残酷的反馈循环系统——在美国产生的问题从美国流到其他国家，然后又流回美国——当然不只是简单的重复。

不要因噎废食

目前的经济危机常常被某些人作为要求“复辟”——退回过去那种简单的金融交易方式上的理由，这种想法当然是完全错误的。事实上，目前的局势正好给了我们一个机会，让我们可以更加努力地认真思考并切实改进我们的风险管理制度，进一步巩固和完善我们发展中的金融系统的基础架构。尽管发生了现在的这场危机，但毋庸置疑，我们现在拥有的这个非常现代的金融体系在最近的数十年取得了许多历史性的成就，

并且成为经济增长的强大引擎，所涉及的范围包括支持大学重大项目的研究，以及建设学校和医院等。

每一次危机都孕育着变革的种子。我们可以用积极的方法重新构建金融活动的制度框架，以稳定经济秩序，重新激发各个国家的财富梦想，大力支持那些金融创新过程中的佼佼者，让经过这场危机洗礼后的世界甚至比没有出现危机的世界更加美好。现在，这样的时机已经成熟。

本书尝试揭示现在正横行世界的次贷危机的真实面目，并为认识这样一种制度性涅槃奠定基础。本书认为，常识性的短期修补和更深层次的长期改进都将把我们带进一个充满不确定性的未来。本书不可能包罗其他人所提出的解决危机的全部建议——理由很简单，这类建议简直汗牛充栋。本书将设定一些更大的目标，使未来的最终解决方案极有可能围绕这些目标产生出来。

本书针对的读者群遍布全世界。次贷危机现在是一个实实在在的国际问题，书中提供的解决方案原则上也可以被其他国家采用。

正如我们已经知道的，机制变革意味着提供一个更强大的架构，在这个架构下，有足够的空间供我们的地产及金融市场运行。无论火车的动力有多好，技术装备水平有多高，它必须与供其运行的铁轨相适应。政策机制与保险机制是供金融市场和房地产市场运行的两条铁轨。然而现有的风险管理机制已经老朽，极不稳定。我们现在是在古老的铁轨上跑高速列车。政府领导人和商界领袖必须仔细检查铁轨及枕木，并进行必要的更换。次贷危机解决方案的内容全是关于机制变革的：超越短期修补的愿景，以及改革上层建筑的勇气。

上次房地产市场危机留下的教训

尽管次贷危机是全球性的，但要了解危机的本源，还应该回到它始

发的地方，回到它始发的年代，即20世纪的美国。在这次次贷问题发生之前，美国最近的一次大规模的住房市场危机发生在1925—1933年。这期间，住房价格下跌了30%，失业率在大萧条的顶峰时期上升到25%。危机毫不留情地暴露了那个时代金融体制的缺陷。当时，大多数人借了5年期或更短的短期抵押贷款，他们满心希望能在贷款到期前申请展期。但是，由于危机爆发，借款人慢慢明白，他们不可能继续获得融资支持，只能眼睁睁地看着自己的房子被债主收走。

当时还没有相应的公共机制保护借款人免受由于未能获得新的按揭而失去家园的痛苦。不过由于高层领导人的不懈努力，对制度框架进行了相应的变革，最终避免了大规模民众无家可归现象的出现，恢复重建的目标也最终得以实现。

这场历史性危机中的政策手法应该可以在制定针对类似问题的解决方案时加以借鉴，用于解决我们现在面临的危机。由于大萧条期间房地产市场的问题恶化，私营及公共领域出现了很多影响深远的重大创新。尽管富兰克林·罗斯福的新政在历史上备受关注，但这些意义重大的变革的出现其实并不能完全归功于某个人制定的政策。准确地说，它反映的是政府领导人及商界领袖齐心协力认识危机，并在充分了解危机的基础上，对美国经济的体制基础进行必要改革所做的共同努力。

在全美房地产经纪人协会（美国房地产经纪人协会的前身）的提议下，美国国会在20世纪30年代早期建立了新的联邦住宅贷款银行体系，这个体系与1913年依法建立的联邦储备体系平行。联邦储备体系拥有12家区域性银行，新的联邦住宅贷款银行体系也拥有同等规模的机构；联邦储备体系拥有对其成员银行进行资产折让的权力，联邦住宅贷款银行体系也能向抵押贷款发起人提供同样的帮助。这是在应对大规模危机时的一个颇为大胆的做法。联邦住宅贷款银行体系此后曾经做过一些调整，但直到今天它仍然和我们共同生活在一起，并通过向抵押贷款提供资助帮助我们应对现在的这场危机。

私营领域的变革也同样充满新意。1932年，地产评估业者走到一

起，成立了美国地产评估师协会，使它成为一个真正意义上的专业组织，该组织现在叫美国评估协会，这个名称是在1991年与地产评估师组织合并后才正式启用的。而早在20世纪30年代早期，协会的正式成员就已经在公司名称后加上M. A. I.（Member, Appraisal Institute的缩写）标志自己是美国评估协会成员单位。在危机的压力下，这个新生的专业评估行业开始采用信息技术的最新成果——雷明顿兰德公司和国际商业机器公司（IBM）生产的穿孔卡和运算系统，对数据进行批量处理。这些20世纪30年代住房市场危机时产生于私营领域的创新成果一直沿用到今天，并通过为抵押贷款人提供更为可靠的房屋估值，帮助防范——至少是限制——危机的进一步恶化。

当时，为应对很多房屋所有人面临的丧失抵押物赎回权的冲击，立法层面也出现了里程碑式的变革。1933年，也就是赫伯特·胡佛政府任期快结束的时候，美国国会通过了新的《破产法》，该法第一次让大多数普通的工薪阶层可以通过破产保护保障自己的权益。从这个意义上说，危机引发的改革不仅稳定了房地产业，还进一步推进了当时金融体制的民主化进程，维护了公共利益，使所有人都可以受益于更有效率的金融技术。

改革并未就此止步。1933年，罗斯福就任总统后，美国国会成立了住房房主贷款公司（HOLC），向地方的住房金融机构提供贷款，使高风险的住房抵押贷款转变为担保性质，与此同时，对住房抵押贷款提供政府补贴。住房房主贷款公司做的并非只是提供补贴那么简单，而是改变了抵押贷款行业最基本的规则。住房房主贷款公司坚持，由它资助的新的抵押贷款期限必须是15年，利率固定而且自选分期还款，这就意味着每月的还款额是基本固定的，由此也就避免了到期日巨额还款的压力。

1934年，美国国会成立了联邦住宅管理局（FHA），目的是帮助那些当时还没有能力买房的人圆自己的住房梦。联邦住宅管理局在改进按揭机制方面走得甚至比住房房主贷款公司还要远：将贷款期限提高到20

年，同时也像住房房主贷款公司一样，要求抵押贷款的利率固定，自选分期还款。这套办法开始慢慢地演变成现在很常见的固定利率抵押贷款模式，这种始于20世纪50年代的模式使抵押贷款渐渐成为一种长达30年的契约，这种做法同样也得到了联邦住宅管理局的支持。

还是在1934年，美国国会批准成立联邦存款保险公司（FDIC），为银行体系提供保险服务，防范再次发生类似1933年出现的与房地产市场危机关联的可怕的银行倒闭现象。尽管在国家层面上提供保险在当时还是一个相当激进的新生事物，但它运行良好，从此以后，美国没有再出现过银行挤兑的现象。

另一个出现在1934年的影响更深远的创新，是美国国会批准成立证券交易委员会（SEC），该委员会是一家从一开始就致力于保证金融市场良好运转的管理机构。美国证券交易委员会建设性地处理与金融机构的关系，按照对各方公平、有利的原则开展工作。

1938年，美国国会成立联邦全国抵押贷款协会（FNMA），不久被戏称为房利美，现在这个戏称已经成为正式名称。房利美对抵押贷款行业的支持又更进一步，最终培育了蓬勃发展的抵押贷款债券化市场。

为应对20世纪30年代金融危机而推出的各项措施的合理性很清楚地反映在相应建立起来的机构的寿命上：除了住房房主贷款公司外，其他所有机构目前都还在运行。不仅如此，这些机构还成为全世界类似机构的榜样。这些机构在全球的推广持续了很多年，有些是数十年，现在的情况是，每一个有着先进经济体制的国家都有一个类似证券交易委员会的机构，虽然有些国家的类似机构到20世纪90年代才建立起来。另外，世界上的主要国家也都为银行和相关机构提供储蓄保险，以鼓励低收入者购买住房。

泡沫破裂后的救急式处置

最近一次的次贷危机相当严重，但政府做出的反应与20世纪30年代的情况比起来令人失望，而且从所涉及的范围看，推出的措施总体来说还远远不够。

乔治·W.布什在2007年夏天宣布了联邦住宅管理局住房保全再融资保险计划救市行动，旨在帮助那些浮动利率抵押贷款人免受高利率的困扰。但是，就算该救市计划预定的目标全部得以实现，这个计划能帮助贷款人得到的也只是由房利美担保的抵押贷款，只占全部抵押贷款总数的大约2%。而且从实际的效果来看，差距就更大了。

主流动性增强管道（MLEC）救市计划由美国财政部长小亨利·M.保尔森于2007年秋季提出，这个救市计划的总规模就算是按其最大的可能计算，也不足大萧条时代改革的产物——现在仍在运转的联邦住宅贷款银行体系的1/10。而且随着计划停滞，主流动性增强管道救市计划也被完全取消了。

美国证券化论坛于2007年底推出的可调利率抵押贷款重置标准的实施，虽然会带来对抵押贷款赔付额的调整，但能纳入盘子的金额还不到联邦存款保险公司所承保的存款额的1%。

根据布什政府公布的2008年2月的谈判结果，救生索计划（Project Lifeline）抵押失效到期日的宽限期只有30天，而且这仅仅是一些主要的放款人对总统的呼吁所做出的表态。

已颁布的其他措施还包括美国联邦储备局的降息，2007年12月21日公布的定期标售工具（TAF），2008年3月11日公布的定期证券借贷工具（TSLF），2008年3月16日公布的一级交易商信贷工具（PDCF），此外还有2008年2月13日由布什总统签署生效的《经济刺激法案》。这些措施或许会有些效果，但一揽子经济刺激计划里的减税方案、定期标售工具、定期证券借贷工具和一级交易商信贷工具贷款的总规模，合计也只占到美国年国内生产总值的1%，尽管所涉及的规模还在增长，但与现在已经出现的这些问题所处的数量级根本无法匹配。就算是救市所覆盖的范围能够得到进一步扩展，我们还是无法知道这些具体的措施对

解决根本性的信心危机——这是本次次贷危机中起决定性作用的危机——能起到多大作用。

上面的所有这些措施中没有任何一项可以算得上是真正的机制创新，没有一个能开创更好的局面来支持我们的房地产市场和金融市场。它们所起的作用仅仅是快速修补性质的，并没能从全方位解决问题的角度切入。

美国国会应对这场危机的反应很慢。参议员查尔斯·舒默在2007年度美国国会联合经济委员会做证时（我当时也在现场）说道：“我担心我们现在还不清楚所面临的问题的严重性。我们的应对政策与今后将要面临的危险的数量级远不匹配。”这番话是舒默在笔者动笔前几个月时说的，此后，美国联邦政府和国会对危机给予了更多的关注，但现在还不清楚它们是否能有效地调动解决目前困境所需要的巨大资源。危机在进一步恶化，并开始消耗大量的政府资源，甚至让这些资源本身的持续都可能成为新问题。危机的影响在持续深化，而真正算得上是根本性应对措施的方案，我们仍然一项都还没有见到。

面向未来的机构改革架构

很多记者无数次地问我，对由次贷危机引发的长期衰退的可能性有什么看法；只有极少数人会问我对解决由次贷危机引发的那些根本性问题的意见和建议，或者探寻我们怎么设立新的经过变革后的机制，使我们的社会免遭危机带来的那些根本性问题的危害。事实上，这些问题才是我们真正需要自问的问题。想要最大限度地降低类似这次次贷危机所带来的金融风险对我们的危害，制订计划的时候必须基于下面两条原则。

从短期看，政府领导人及商界领袖首先必须尽快解决已经出现的这些泡沫以及泡沫破裂所带来的后果。船已经开始下沉，在我们采取其他措施前，首先必须施救。事实上，我们应该先救出那些情况特别糟糕的

人，同时在某些极端的情况下安排一些具体的救市措施，以防止我们的经济体系崩溃。这些救市的安排应该及时、准确，不能出现任何不公正、不公平的问题。在这种情况下，我们还需要政府进行短期干预，对那些行走在断供边缘、摇摇欲坠的抵押贷款借款人提供必要的支持，这方面或许可以借鉴20世纪30年代的住房房主贷款公司的做法。

从长远看，前文已经提及，我们需要建设更加强大的风险管理机制，抑制泡沫的增长——泡沫的不断增长是产生目前次贷危机等类似事件的根源——让我们社会的全体成员今后尽可能地不会再次受到此类事件困扰，与此同时，还要保证整个社会的经济发展水平不受到负面影响。

本书提出的次贷危机解决方案期望达到以下三个目标。

第一，改进金融信息基础设施，以便让尽可能多的人受益于更加完善的金融活动、金融产品及金融服务。这意味着我们应该向更大范围的消费者提供更丰富的财经资讯、更有效的财务建议，将他们更好地置于社会体制的保护之下，同时，还应该采用一套更为先进的经济度量单位体系。这些措施将构建必要的基础，使所有的消费者及房主在做财务决策的时候能够基于最充分的资讯而不是仅凭经验，甚至是异想天开。完善的财经资讯及更好的决策手段，能够让消费者自己有能力监控泡沫的影响范围。

第二，扩展金融市场的范围，将更广泛的经济风险纳入其中。这样的一个动议所涵盖的内容是马上大规模地扩大市场规模，这不仅是为了应对房地产市场的风险，同时，也是为了应对其他关键性的经济风险。有了这些更加广泛的市场，加上一个更加可靠的信息基础架构，就可以为各种各样抑制泡沫增长的措施提供基础的金融保障。

第三，开发零售金融工具，包括联动型按揭、住宅产权保险以及生计保险，为消费者提供更大的保障。今天的家庭拥有房产的典型方式是资本投资的形式。房屋所表现出来的是一种不动产高度暴露于单一、固定的杠杆风险下的资产安排——但这可能是人们可以想象到的最危险的

资产方式。标准的按揭没有为市场发生变化可能导致的还款困难提供保护，但其实抵押贷款条款中能够而且也应该可以设计一些确保借款人从容应对他有可能面临的那些主要风险的条款，来对这些变化做出补救性的安排。其他的零售工具可以为那些已经付清抵押贷款的房主提供保护，同时也可以保护那些没有购买住房的人免受经济衰退的困扰。

如果我们能够坚定不移地为实现这些目标而奋斗，我们所能做到的就不仅是控制那些引发危机，比如我们今天面临的次贷危机的泡沫，我们还可以为应对今后可能出现的危机提供更强大的保护，鼓励那些更加规范的金融行为，促进家庭财富的增长，强化社会结构，并为经济的更加稳定以及更快增长创造条件。

要把这里提到的所有措施以及其他重要的体制变革的方方面面付诸实践，将会是一项非常艰巨的任务。这应该是社会各阶层的领导者一个共同的使命，而不只是总统或者首相内部班子里某几个人的工作。它需要政策制定者、商界精英、传媒及学界的共同努力。幸运的是，我们现在还有时间、有资源、有智力资本完成它——关键是我们必须认识到变革的紧迫性和必要性。

从次贷危机到金融民主

尽管在谈论目前这场金融危机的各种公开场合中提及这个主题的还很少，但20世纪90年代出现的次贷反映了这样一种趋势（虽然还处于初始阶段）——金融创新所带来的好处将惠及越来越多的人。换句话说，就是开始走向金融民主化。那些重量级的评论家，从美联储前主席艾伦·格林斯潘到已故的房地产经济学家爱德华·格兰里奇都认为，次级抵押贷款是一个有着积极意义的新生事物（尽管其间曾经发生过一些滥贷的个案），因为它有效地将拥有固定资产的特权扩展到了广大的低收入人群。

但是，虽然这些次级抵押贷款有着崇高的社会抱负，但它们的实施

过程却是一个彻头彻尾的灾难：它们需要有一部金融机器给它们提供支持和服 务，但又缺乏必要的风险管理机制来支撑这部越来越复杂的金融机器的运转——这就是本书的主题。

如果能按安全、高效、前瞻的原则设计风险管理机制，并作为今后市场活动的基础，次贷危机不仅可以被化解，而且化解后还可以催生一种为金融民主化服务的良好氛围。

这种努力的第一个前提是，我们需要更深刻地理解房地产行业所固有的风险，而且可以掌握更快速分散这些风险的诀窍。然而，现在的这些次贷按揭——尽管包含民主的诉求——在启动的时候根本就没有清楚地认识到房地产行业自身具有的风险。

第二个前提是，在进行现代金融技术创新的民主化扩展时，必须更加透彻地理解人类的心理反应规律，以确保风险的蔓延能同步孕育出正常的经济刺激，控制道德风险。次贷危机从本源上说是根本性的心理问题，因为这一切都是泡沫。危机的产生不是因为天气影响或者火山喷发，而是因为没有预见到那些其实已经非常明显的风险——那种建立在对收益的过度追逐上的“非理性繁荣”，人们买进了一个增长的泡沫。

要彻底解决次贷危机揭示的这些经济问题，需要我们发动全社会的力量，在考虑有效的风险防范的同时，更加努力地促进现代金融技术创新，同时，更加努力地以新政时代改革者的视野，挣脱束缚去想，放开手脚去干。在这个过程中，金融民主化起着至关重要的作用：通过分散风险，为经济生活提供更加牢固的基础。从这个意义上说，金融民主并不只是一个结果，同时也是为其他方面提供服务的手段，当然，这种服务也会产生与其付出相称的结果：通过金融手段促进经济的稳定和繁荣。

金融民主的内涵已经在所谓的微观金融革命中做出了明确的定义。2006年的诺贝尔和平奖授予了穆罕默德·尤努斯和他的孟加拉乡村银行，为他们正在发展中的创新活动注入新的动力。微观金融革命由一系列新机制组成，它们放贷给那些最小的经济体，通常还是在世界上最不

发达的地区。

尤努斯得到了来自中国、俄罗斯以及世界上其他很多国家领导人的赞赏。来自更广泛的世界新兴国家的领导人也对把金融服务带给更多的人表示了相当浓厚的兴趣。墨西哥时任总统费利佩·卡尔德龙召集专家制定了政策，要在该国推广“金融文化”。美洲开发银行也已采取行动，要将其金融服务范围扩展到覆盖整个拉丁美洲的全部人口。

本书提出的次贷危机解决方案中的部分内容与这些计划有着相同的脉络，但也有差别。差别最明显的一个方面是，本书所提及的措施针对的是最发达的国家。本书所讨论的是通过为全体民众建设新的金融基础体系，来应对这场次贷危机以及未来类似的危机，并且通过采用我们已经掌握的最先进的技术来为这个目的服务。

本书的思路

在本书后面的章节，我将通过对次贷危机的各个维度及心理本原的分析，对目前的这场次贷危机进行尽可能完整的描述。然后，我会详细地介绍各种短期及长期的解决方案。贯穿全书所强调的是采取行动的紧迫性。改革制度框架是一项急需马上着手的工作，如果我们想控制次贷危机造成的损失，并从这场危机中有所收获，就必须刻不容缓地启动这项工作。只有这样，我们才能向一个新的、更完善的经济体系迈进。

第一章

历史上的房地产市场

就算房地产市场泡沫不能算是次贷危机和我们现在面临的在更大范围内出现的经济危机的根本原因，肯定也是一个主要原因。那种认为不动产价格只会永远上涨，而且是年复一年节节攀升的看法，制造了一种虚假繁荣的氛围，使放贷人和金融机构降低了贷款的准入门槛，弱化了针对可能出现的违约情况的风险管理。现在，我们担心的违约现象出现了，它不仅规模巨大，而且还具有传染性。

这个泡沫的破裂带动了全美乃至全球经济文明的另外一些方面出现了一连串的变化，这些变化正在引起人们的密切关注。根据标准普尔/凯斯-席勒住宅价格指数公布的数据，自2006年的峰值算起，以扣除通胀因素的实际价格计算的美国住房价格已经下降将近15%。在某些城市和地区，真实跌幅已经达到25%，甚至更高。

到危机结束前，某些城市和地区的真实住房价格与近期的历史最高点位相比较，甚至可能会出现高达40%~50%的跌幅。这么巨大的价格下跌幅度将使美国的经济体系面临严峻的考验。现在已经记录在案的这些幅度相对较小的价格下跌，在为数众多的住房抵押贷款人中引发了比例还不算太大的住房抵押贷款还款拖欠危机，不过，与将来可能会逐渐显现的严重后果相比，目前对发行、持有这些住房抵押贷款以及为这些住房抵押贷款提供保险的金融机构所产生的影响可能还微不足道。

大多数对冲基金基本上都是高度杠杆化的，资产价值的进一步下滑会将那些现在看起来貌似强大的基金深深地按进水里，而这些基金的破产又会反过来对银行和其他金融机构施加更大的压力。我们现在看到的在美国出现的危机可能只是即将到来的更大问题的前兆。正当我们满怀希望地把次级抵押贷款问题当作一部独幕剧看待，认为大结局马上就要到来的时候，事实上它很可能只是一部漫长而复杂的多幕悲剧的第一

幕。

以史为鉴

2004年，我着手写作《非理性繁荣》的第2版，准备对内容做必要的更新，并将这本主要讲20世纪90年代股票市场繁荣的书，加入21世纪初房地产繁荣的内容。当时，我打算在书里对住房市场的长期情况做一个分析，所采用的分析方法与我在该书第1版里用来分析股票市场的方法类似。

让我大吃一惊的是，我问过的所有人都说，根本没有住房价格长期走势的任何数据——美国的没有，其他任何国家的都没有。这是一个非常发人深省的现象。如果说房地产繁荣是一件如此美妙的经济盛事，你能否想象，居然没有任何人关心类似的事情以前是否发生过，产生过什么样的后果。非常让人疑惑不解的一个事实是，似乎根本没有谁对30年来或之前发生过什么有一丁点儿的兴趣。这是人类行为方面的一个活生生的教训，也是人类本性反复无常的有力注解。很明显，没有人认真评估过房地产市场的真实价值，以及房地产市场过度投机可能产生的潜在杀伤力。

我还发现，在20世纪前后的不同时间段里，经济学家确实曾经先后建立过一些住房的价格指数，但都是些相对比较短期的价格指数。一直到最近的几十年间，都没有人能以实时的方式提供这些数据。因此，早期的价格指数只能算是一些历史数据的孤立碎片。

在这种情况下，我开发了自己的美国现有住房价格指数，时间跨度一直向前追溯到1890年。我所采用的方式是把各种已有的看起来质量最高的数据系列组合在一起。我只选择那些为提供标准的、没做过任何改变的房子的估值而设计的指数，以便价格指数能够真实反映投资者投资住房所能获得的收益，同时又不受随着时间推移出现新建房子越来越

大、越来越好的正常趋势的影响。在着手这个工作的时候，我根本无法找到1934—1953年的任何数据，因此，我只能请我的研究助手们根据旧报纸上刊登的售房广告所标出的价格，自己列表填补这段空白。这段时期现在仍然是我的指数中最薄弱的环节，但对我来说，为填补这段空白，我已经尽了自己最大的努力。

在《非理性繁荣》第2版（2005年版）的图1-1中，我给出了1890—2004年真实（已按消费价格通胀率进行修正）的住房价格指数，同时还有建筑成本、美国人口数量以及长期利率等数据。同样的图表我也放到了本书里，也叫图1-1，但已经进行必要的更新，2004年以后的曲线用灰色而不是黑色表示。当时，在《非理性繁荣》第2版中我曾经这样说过——这个阶段的房价看上去相当反常，就像是“刚刚发射的火箭”。美国总体的住房价格在1997—2006年的高峰期间上涨了85%。住房的价格显然不可能随表中其他变量的变化而调整，因此看起来就像是火箭要掉到地上。



图1-1 1890—2008年美国真实住房价格与同期年度的建筑成本、人口数量及长期利率

资料来源：摘自《非理性繁荣》第2版，本书有更新，更新部分用灰色表示。住房价格指数以季度为单位给出了2007年第一季度至2008年第一季度的数据

正像住房价格曲线上灰色部分很清楚地表示出来的那样，最新的数据表明房价出现了惨烈的暴跌。火箭已经开始下坠，见顶后的崩盘根本没有办法用其他变量出现任何重大改变来解释。

住房价格与建筑成本比值在2006年市场加速冲顶的时候出现急剧上扬，同时，住房价格与房租比值、住房价格与个人收入比值也同样急剧上扬。现在，这些数据下降了。住房价格与经济基本面的这种错位现象，很清楚地表明经济形势极不稳定；同时也说明，在价格进行大规模

修正之前，问题不可能得到根本性的解决。这基本符合一般经济学规律的特性——尽管短期内也许会背离，但在长期条件下，规律最终总是要表现出其神圣的不可违背的一面。

价格路径的多样性

始于20世纪90年代末的美国房价暴涨似乎是史无前例的，但事实上并不是真的“史无前例”，你只要研究一下各个具体城市的情况就知道，某些城市住房市场历史上曾出现非常壮观的繁荣景象。但在最近的这一波繁荣浪潮中，有幸经历这种繁荣的城市数量在急剧增加。图1-2给出了主要都市区域的一些例子，同样也用标准普尔/凯斯-席勒住宅价格指数对价格数据进行了通货膨胀修正。数据揭示了不同城市价格走势的差异。不动产市场仍然是区位依赖型的市场。但是，尽管2006年见顶前不同城市间存在差异，但所有这些价格现在无一例外地正在下跌，下跌的速度大致与上涨的速度成反向等比。数据显示，与相对价格比较稳定的芝加哥和纽约等城市比较起来，拉斯韦加斯、迈阿密和旧金山等城市的房价都具有在2006年以前增速较快，同时后期的跌速也较快的特点。

真实住房
价格指数
(1987=100)

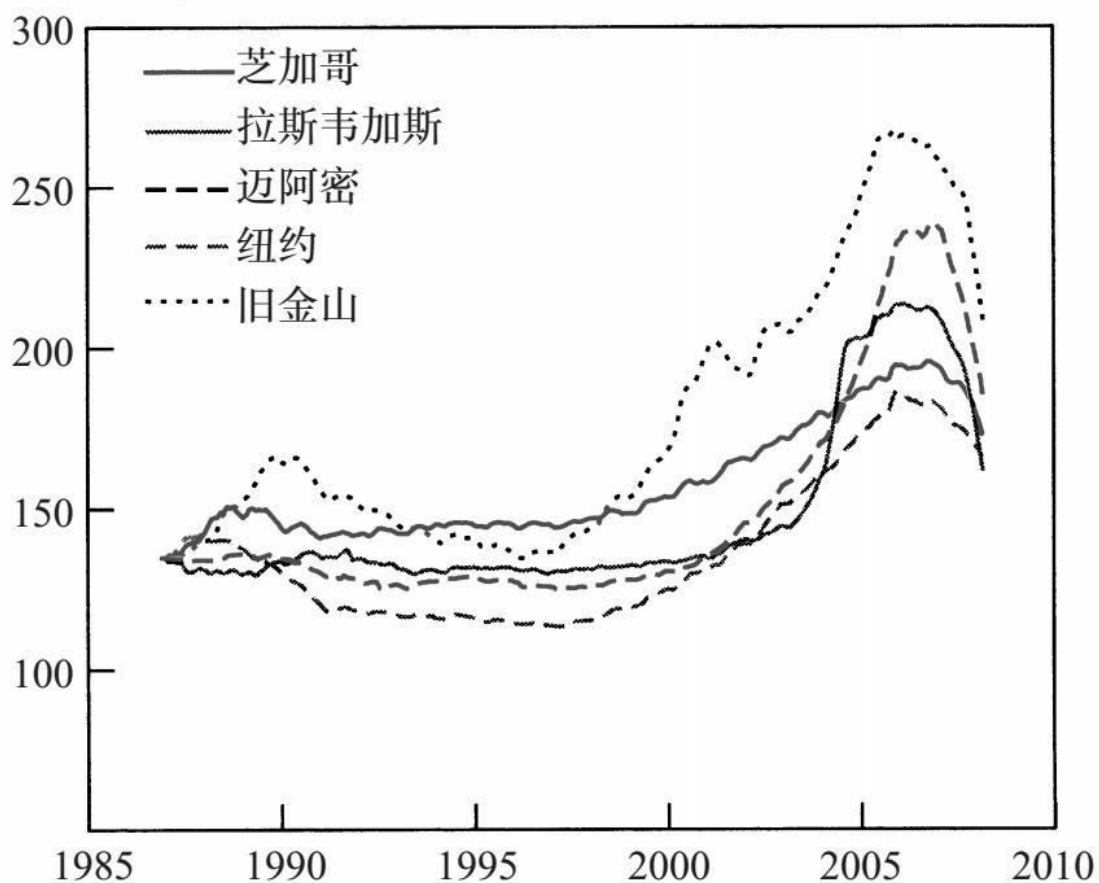


图1-2 样本城市真实住房价格指数（以月为单位，1983年1月至2008年3月）

资料来源：由本书作者根据[www.homeprice.standard and poors.com](http://www.homeprice.standardandpoors.com)和www.bls.gov网站提供的数据进行计算

除了不同都市区域的差异外，房地产市场内部的不同房产类型也存在差异。我们注意到，按照住房的不同价格可以划分出不同的独立市场：低价住房在同一个时间段内的表现与高价住房市场的差异很大。图1-3给出了旧金山都市区的例子，划分为三个不同的价格区间。

真实住房 价格指数

(1987=100)

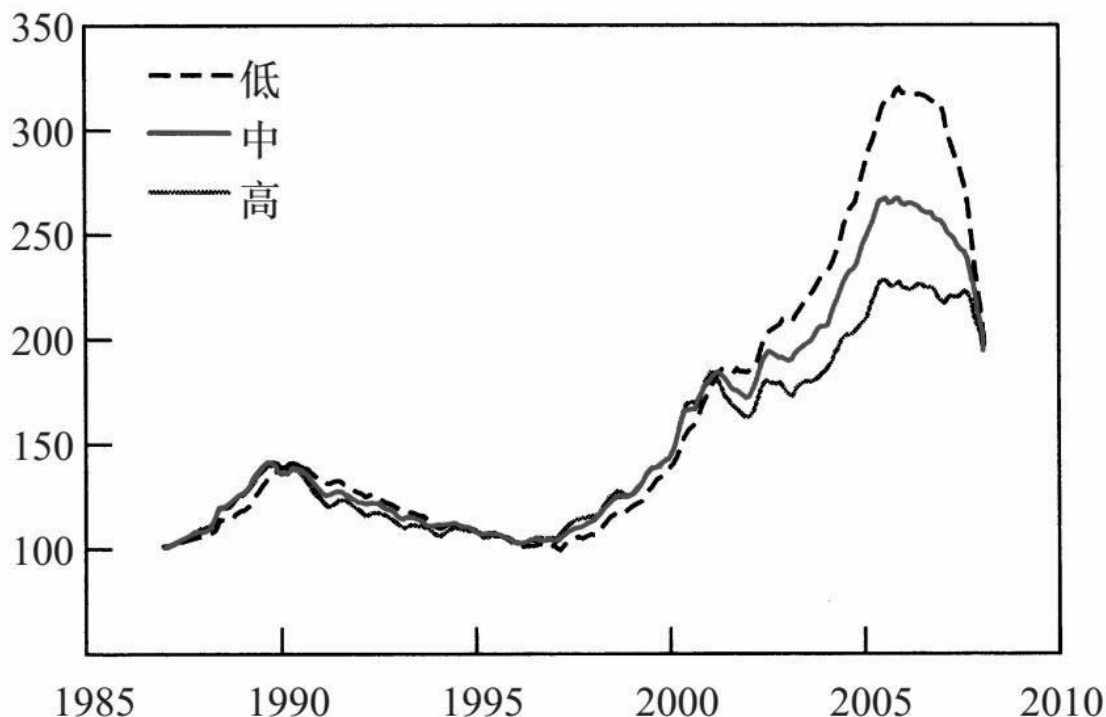


图1-3 旧金山都市区不同价格区间真实住房价格指数（以月为单位，1987年1月至2008年3月）

资料来源：由本书作者根据[www.homeprice.standard and poors.com](http://www.homeprice.standardandpoors.com)和www.bls.gov网站提供的数据进行计算

经过最低价格区间，市场在最近的繁荣中表现出了最大的涨幅，并且一直持续到2006年，之后出现了最大的跌幅。同样的现象可以在其他很多城市中观察到。对于导致这种价格区间差异的原因，我们目前了解得还不是非常透彻，但是次级抵押贷款现象是一个可以用来对此进行解释的很好的理由。住房价格急剧上涨的原因是自2001年起出现的次级抵押贷款规模的快速膨胀，这些快速增加的贷款被提供给了那些低收入购房者，并用于资助他们购买低价住房和其他相关的投资工具。2006年的繁荣期见顶后，低价住房价格的较快下跌与该市场出现还款拖欠和丧失

抵押物赎回权的问题也是同步的。

然而，就算不同价格区间市场的价格走势确实有差异，我们仍然看到所有价格区间市场的价格总体走势基本上是一致的。在低价房、中价房和高价房市场都出现过繁荣，现在，繁荣正开始在这些市场中出现分化。

我们可以将跨城市价格走势研究推广到跨国走势的研究上。图1—4显示的是伦敦和波士顿的真实住房价格比较。尽管两座城市分别坐落于大西洋的两岸，但两座城市总体的相似性相当惊人。差异当然也是存在的，但在总体的模式上确实非常接近。两座城市都在20世纪80年代经历过繁荣，也都在20世纪90年代见证过衰退，同时还在21世纪早期体验过住房价格的快速攀升。根据最新的数据显示，两座城市的住房价格现在又都出现了急剧下降。

真实价格指数

(1983, 1985=100)

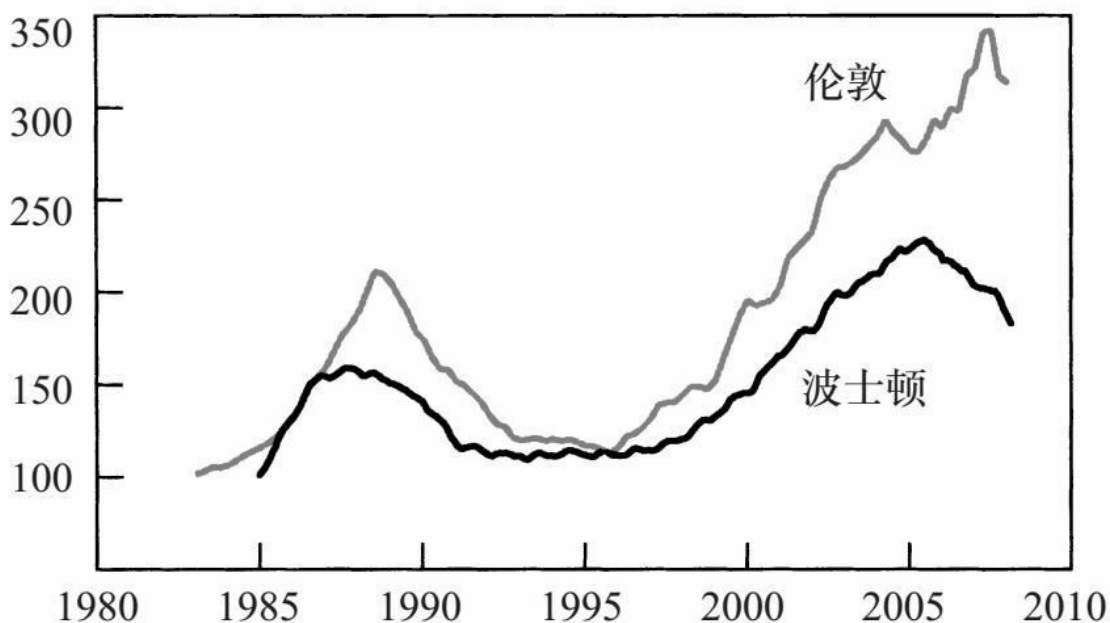


图1—4 伦敦和波士顿真实住房价格

伦敦1983年第一季度至2008年第一季度的季度住房价格的计算是用哈里法克斯住房价格指数除以英国零售价格指数。美国1983年1月至2008年3月的月度价格的计算是用标准普尔/凯斯-席勒住房价格指数除以消费者价格指数

通过对21世纪早期跨城市、跨价格区间、跨国家的普遍深入的研究，我们发现，这个市场中有一种广泛而普遍存在的力量正在发挥作用。我们现在还无法具体对这些市场中的某一个市场的泡沫成因做出清楚的解释。我将在下一章说明，能在如此众多的地方引起这些非同一般的价格变化的一个根本性原因与市场的心理传染有关——由于滋生这种传染的故事本身所具有的全球化性质，使我们现在根本无法看到这种传染的影响可能波及的范围有多大。

第二章

泡沫的困扰与非理性繁荣

让我们再回顾一下图1-1，上面有自1890年以来的住房价格。从20世纪90年代以来到底发生了什么事情，居然能使住房价格出现如此强烈的上涨？

数据表明，繁荣期间的建筑成本、人口数量及长期利率没有出现过任何根本性的变化。那么，促使住房价格上涨的原因到底是什么？

不管原因是什么，我们现在可以肯定的一点是，美国的领导者们对此都视而不见，尤其是对美国存在的问题视而不见。产生这种情况的主要原因是我们对资本主义体制的优越性过于自信，这种自信有时候几乎接近宗教狂热的程度。在这次住房市场繁荣期间，我们的大多数机构总是很轻率地否认那些有可能存在的问题。艾伦·格林斯潘在他2007年出版的《格林斯潘回忆录》一书中重述了他过去经常挂在嘴边的有关住房市场繁荣的一段话：“我想告诉大家，我们面临的不是泡，只是沫——大量细小的沫子，这种沫子不可能膨胀到对我们整个经济体的健康产生威胁的那种程度。”

事实上，布什总统就算是在住房市场问题正在发生的那段时间，也从来没有在他的公开讲话中提到住房市场问题。他喜欢提的都是些成功的事例。2005年，在一次每周例行的对全国听众发表的广播讲话中，他自豪地夸耀道：“住房抵押贷款的利率很低，而且在过去的一年中，美国的住房自有率达到了创纪录的水平。”

2005年，担任美国总统经济顾问委员会主席的本·伯南克说：“在过去的两年中，住房价格上涨了近25%。尽管在某些领域投机活动有所抬头，但从全国范围来看，这些价格的增长主要反映了美国强大的经济基本面，包括就业及收入的强劲增长、极低的住房抵押贷款利率、稳定的住房构成比例，以及某些地区对住房供应过快增长的限制。”

这些人当然也注意到了泡沫存在的可能性。事实上，格林斯潘很早就已经在思考这个问题。1996年12月3日，就在格林斯潘发表著名的“非理性繁荣”讲话前两天，我和我的同事约翰·Y.坎贝尔以及其他一些人一起被叫到美国联邦储备局董事会上做证。他很认真地听完了我们的讲话。后来，他在自传里披露，他当时思想上也在对泡沫的说法进行着斗争。但他当时的结论与大多数人的想法一样——泡沫还没有大到必须对政策进行调整的程度。

有些问题开始显现了（在20世纪90年代的股票市场泡沫和紧随其后的房地产泡沫里），但当时这些领导人发现，要想对这些问题做深入的了解难度非常大，因为事情正处于发展的过程当中。因此，我们现在有必要挑战一下自己，尝试拨开当时的层层迷雾，看看真相到底是什么。

观念的传染

由于每一个历史事件都是多种因素综合在一起后共同作用产生的结果，我深信，正如我在《非理性繁荣》一书里提到的，能解释本次或者其他任何一次引发投机性繁荣最关键的因素，就是繁荣观念的社会传染，而繁荣观念通常都产生于对价格快速上涨的常规性观察之中。这种社会传染将不断提高的可信度注入故事——我称这些故事为“新纪元”故事——表面来看，这些故事反复地证明了繁荣将持续发展下去的这种观念。观念社会传染的运作机制很难被真正发现，因为我们无法直接观察到传染，而且它的深层次原因也很容易被忽视。

有些观察家似乎从意识形态上反对思维方式的传染在群体思维中占据一定位置的说法。事实上，人们一般都认为世界是由卓越的伟人领导的，这些伟大的人物总是拥有无与伦比的智慧。自20世纪90年代末期的泡沫时代开始，与这种情况类似的知识分子所特有的傲慢就已经开始显现对世界经济越来越大的影响。

艾伦·格林斯潘在2008年3月《金融时报》的一篇社评中承认——此时距离经济泡沫的结束已经有一段时间——确实曾经出现“虚幻的快感”和“投机的高烧”。但是，他又写道：“根本的问题是我们的那些模型，包括风险模型和经济模型，虽然变得越来越复杂，但仍然太过简单，以致无法抓住真正驱动全球经济的决定性变量的完整变化。一个能满足需要的模型，应该是从真实世界中的完整细节里提炼出来的模型。”

至此，格林斯潘终于承认泡沫存在这个明白无误的事实，但是他似乎根本不认同这样的观点，那就是影响人们思想的因素从本质上说，大部分仅仅是单纯的社会因素。他认同的观点是，对具体行为进行分析的

经济学数学模型是我们可以用来认识世界的唯一工具，同时，这些模型仅受制于我们所掌握的资料的数量和性质，以及我们本身所具备的处理复杂问题的能力。对于心理学和社会学领域的研究方法，他似乎并不太愿意接受。

对泡沫所表现出来的冷漠反映了（至少是部分反映了）格林斯潘在意识形态方面与其过去的导师哲学家艾茵·兰德一脉相承。兰德很理想化地描述了个人力量、独立精神、英勇行为和英雄似的“经济人”的超凡能力。但是，现在的社会越来越倾向于把个人的自尊建立在通过个人奋斗获取经济成功的信念上，这样的观点在市场上的接受程度已经远远超过对艾茵·兰德的观点的认同。

很多经济学家和经济评论员似乎一直不愿意正视这样一个事实：观念传染一贯是人类社会发展过程中的关键因素。正如在不同的地区间存在观念差异的情况一样（不同的地理区划范围内对政治党派的支持度不一致就是一个很好的例子），观念在不同的时间段也会存在差异。当新的观念在大众思想中取得优势，并因此使旧观念的社会价值开始下降的时候，时代思潮也就会随之改变。投机市场就是一个观察时代思潮起伏的绝佳场所。

了解这类社会传染与了解传染病具有很多相似之处。传染病往往会很突然地出现，它对时间的选择总是让专家们措手不及。但是，人们现在已经设计了一套数学理论，这套数学理论可以帮助医疗管理部门更好地了解这些神秘事件的发生规律。

每种疾病都有传染率（从一个人向另一个人传染的比率）和清除率（个体从疾病中恢复或死于疾病，因此不会再发生传染的比率）。如果传染率超过清除率达到某一个必要的数值，我们就认为疫情暴发了。传染率的变化受制于很多因素，例如，流行感冒的传染率在冬季就比较高，因为较低的温度会使病毒在传染者打喷嚏后通过飞沫在空气中传播。

在经济环境和社会环境中，情况也是大同小异。由于乐观的看法在

市场蔓延，有些因素迟早会持续推高传染率，使传染率超出清除率并达到足够的数值引起疫情暴发。一般情况下会出现这样的情况——支持某种观点的公众舆论被不断放大，紧接着，传染呈螺旋上升，并随即失去控制。表面来看，几乎每个人都会认为——如果他们切实注意到某些经济观点很明显更占优势——那些曝光率越来越高的观点仅仅是由于它们本身纯粹的学术价值。人们的这种想法主要是因为产生了观点的社会传染，至少在大学的心理学系以外的地方情况基本如此。

在最近房地产市场投机繁荣的过程中，那些对市场持非常乐观看法的人很受追捧。在我和卡尔·凯斯于2005年共同进行的一项调查中，我们发现当市场进入繁荣期时，旧金山地区的购房者中对接下来10年间价格增长期望值的中间值是每年9%，价格增长期望值的平均值是每年14%。大约有1/3的受访者反馈的是相当高的期望值——有部分人的期望值甚至超过每年50%。他们的这种期望到底是建立在什么基础之上的呢？我们认为这是由于他们看到了市场上价格的急剧上涨，还听到了别人渲染的类似价格大涨的故事。从这里，我们看到了一种转述性的传染，或者说看到了一种期望形成的方式。

在投机泡沫产生的过程中，对于市场上所出现的问题主要还是通过市场交易进行调整，这些调整的过程引起了很多人的关注，而进行具体的调整时所参照的是当时市场上人们能看到的价格和那些被新闻媒体放大的价格。我们所说的“放大”在这种现实的背景下应该怎么理解呢？媒体围绕价格走势编织了很多故事，当走势总是向上的时候，媒体一窝蜂地用特别的关注和更多的细节粉饰和推动关于“新纪元”的种种故事。这时，反馈回路出现了：价格上涨增加了“新纪元”故事的可信度，加快了那些故事的传染速度，并因此推动价格进一步上涨。在每一次投机泡沫形成的过程中，价格——故事——价格的回路一而再，再而三地循环往复。

反馈回路同时也会采用价格——经济活动——价格的形式。投机价格上涨促使经济充满乐观的气氛，因此推动更多的消费，带来更快的经

济增长速度，于是又产生了更多的乐观气氛，价格又被进一步推高。对于绝大多数普通人来说，没能够看清楚催生出巨大投机泡沫的经济繁荣的本质是完全可以原谅的，从本质上来看，这种繁荣的原因在于泡沫本身，而不是经济基本面。

在某些情况下，对投机泡沫产生过程中的传染和反作用的解释可能表现出了相当程度的理性，“理性的泡沫”也许因此成为这个故事的一部分。有相当数量的经济理论研究人员都对这种泡沫产生方式的可能性进行过探讨。

理性泡沫理论的基本观点是，人们可能已经通过观察其他人的行为解读了其他人拥有的信息。他们不能对其他人拥有的信息直接做出反应，因为他们无法看透其他人的思想。但他们可以将自己的决策建立在他人的行动上（比如当他们推高投机价格的时候），而且他们这样的解读是完全理性的，因为在这种情况下反映的是关于经济基本面的有效信息。

问题是，我们总是会让自己置身于这样一种环境——在这种环境里，人们总是会产生过度乐观（或者过度悲观）的心态，因为他们虽然是理性的，但对其他人所拥有的信息可能会做出错误的判断。借用经济学家苏希尔·比坎达尼、戴维·赫尔什雷菲和艾沃·威尔奇的说法，投机泡沫有可能由“信息串流”引发。有时，处于同一团体的人会忽略他们自己独立搜集到的信息（这种方式下搜集到的信息可能会从另一方面鼓励他们不人云亦云或者盲从其他的大众信仰），因为他们朴素地认为通常其他人不会犯错误，在这种情况下，信息串流就出现了。当他们忽略了自己独立获得的信息，反而把行动建立在自己感知到的大众信息的基础上时，他们就压制了自己的信息，因而这些信息就不会被贡献到团体里，也就不可能对下一步的集体判断发挥任何作用。久而久之，团体信息的质量就下降了。

心理学、流行病学及经济学理论都认为，如果环境对投机资产的反馈非常狂热，或者这个环境下价格的增长对价格进一步的增长有很大的

推动作用，那么随着时间的推移，它将会催生投机泡沫。这些理论已经说得很清楚，这些泡沫有着非常复杂的——有时是随机而且无法预测的成长机理。

泡沫的其他成因

我刚才所说的对泡沫的解释不是人们通常所看到的说法。在说到房地产市场繁荣的因素时，被广泛引用的往往是其他的说法。我在这里想指出，在很大程度上，这些所谓的其他成因，本身有充分的理由被看作由泡沫产生的结果，而不是引发泡沫的外生性因素。

美国联邦储备局在2003年年中，将它的主要利率——联邦基金利率降低到1%，并一直保持到2004年年中，总体来看，这是房屋价格涨得最快的时期。另外，真实的联邦基金利率（考虑通货膨胀因素后）从2002年10月到2005年4月连续31个月是负值，这是房价增长最快的另一个时间段。自1950年以来，能与这次相比的低利率区间出现在1974年9月到1977年9月，总共37个月的时间。然而，我们不应该把这段时期宽松的货币政策看作引发泡沫的外生性因素，因为制定货币政策——无论是美联储还是世界上其他国家的中央银行的根本目的是应对20世纪90年代股票市场泡沫破裂后出现的经济问题，而房地产的繁荣是房地产本身为应对股票市场的泡沫，以其自身特有的形式表现出来的反弹。

如果艾伦·格林斯潘以及其他与货币政策有关的人士能早一点意识到我们将经历一场房地产泡沫的破裂，他们或许就不会实行这种宽松的货币政策。因此，对货币政策引发泡沫的机制缺乏了解，这至少在部分程度上对这种宽松货币政策起到了推波助澜的作用。美联储的注意力被过多地引向了防止衰退和通货紧缩上，因为它真切地看到，在它采取了这么多滋生泡沫的货币政策的情况下，住房价格仍有非常不确定的上涨的后劲，即使是按减慢下来的幅度计算。

我们无法用降息解释房地产市场这9年总体连续上涨的情况。在整个低利率期间，住房市场的繁荣期总共出现过三次，当美联储于1999年

开始加息后，住房市场的繁荣开始加速。而且，2001—2003年，长期利率——这种对采用固定利率的常规按揭起着决定性作用的利率——对这些降息措施并没有以任何有实质意义的方式做出回应。

宽松货币政策的影响被2000年以后大量发行的可调利率住房抵押贷款放大了，而这些住房抵押贷款的发行主要是针对次级抵押贷款借款人。对于美联储推出的降息措施，这些可调利率按揭贷款反应得远比固定利率按揭贷款更迅速。所以，降低利率的措施或许是在价格上涨最快的时候，也就是大约在2004年，产生了促进繁荣的效果，其作用之大可能远远超出人们的想象。

可调利率住房抵押贷款非常普遍，因为那些深受泡沫思维影响的人以及期望尽可能深入地介入房地产投资领域的人，都非常急切地需要得到这种贷款，而应付利息可能马上就会增加的这点小问题根本无法影响他们的热情。他们期盼的是快速增长的住房价格可以让他们获得更高的补偿，而且他们相信，越来越高的住房价格将让他们有可能以较低的利息融到资金。次级抵押贷款借款人希望得到可调利率住房抵押贷款有以下两个原因，一是他们在这方面的历练还欠相当的火候，二是被无论如何也要在住房市场上获得住房这种单纯的想法吸引。

按更灵活的标准发放贷款的这种需求得到了放款人的积极响应，因为他们本身（以及向他们投资购买这些住房抵押贷款的投资人）也都非常相信泡沫不会破裂。这就是房地产价格突飞猛进的时间段，无凭据贷款变得司空见惯的时间段，以及可调利率贷款产品和其他存在问题的新型住房抵押贷款类型产品层出不穷的时间段，基本上都吻合的原因。

另外，对债券化的住房抵押贷款进行审查的评级机构仍然对事实上风险很高的按揭债券给予AAA评级，因为它们也相信泡沫不可能破裂的神话。就算对繁荣的前景心存疑虑，它们也不会基于住房价格确实会下降这种并不被广泛认同的理论上的说法，而把债券化的住房抵押贷款产品的评级调低。如果真要调低评级，决策者需要具有非凡的勇气。事实上，难啃的骨头往往会被很随意地放到一边，因为人们总是对比较容

易的事情先做出安排，只有等到迫在眉睫的时候，才发现最好的时机都已丧失。

另一个经常作为住房市场泡沫产生的原因而被提及的因素，是管理控制贷款这匹脱缰野马的监管机构的缺位。自从1980年《存款机构放松管制和货币控制法案》有效地终止了美国的高利贷管制法规后，住房抵押贷款发起人有可能通过设定一个足够高的利率冲抵合理范围内的拖欠，进而通过次级抵押贷款获取盈利，因此这个领域现在急需扩大法规监管的覆盖范围，但是一直到现在也没有见到重新修订的法规。而在20世纪90年代到21世纪初期的这个时间段内，一个非银行按揭发起人的“影子银行体系”已经建立起来，并且发展得很快，但直到现在，也没有人为它制定类似银行监管法规那样的规章制度。

监管机构在工作中没有紧迫感最终必将导致它们判断力的丧失，使它们根本无法相信居然会出现这么一场范围如此之广的住房市场危机。

当我于2005年住房市场泡沫接近顶峰的时候在美国货币监理署和联邦存款保险公司这两家美国最主要的银行监管机构演讲时，我发现那里的工作人员对怎样看待信贷市场的繁荣有着不同的意见。我呼吁他们立即采取行动，制止过度的按揭放款，因为它正在培育一个不可持续的泡沫。而我得到的答复是，他们知道或许应该这样做，而且有一些人确实觉得必须这样做，但这需要时间以及内部的充分协商，以期大家能取得共识。我觉得他们中的大多数人认为，我提出的泡沫有可能破裂的观点只是一种很极端的情况，而对这种极端的情况是否真的会出现，他们持保留态度。

2006年10月，在参加一个由耶鲁投资俱乐部主办的专题研讨会时，我与房地美的首席经济学家弗朗克·诺沙夫特对话。房地美是一家主要的住房按揭债券化机构。当时，我曾经问他房地美是否进行过房价下跌对自己可能产生多大影响的压力测试，他回答说做了，他们甚至已经考虑全国房价下跌13.4%可能发生的情况。我又问道：“下降幅度超过这个规模时又该怎么办呢？”他回答说，这样的跌幅从来都没有出现过，至

少是大萧条以来从来就没有出现过。

20世纪80年代在住房价格高涨后出现的住房市场崩溃期间，美国政府通过了《联邦政府住房企业财务安全与稳固法案》，并相应成立了联邦住房企业监管办公室，监管那些由政府主办的企业（比如房地美和房利美）可能面临的经营风险。该法案规定，联邦住房企业监管办公室的一个主要目标，就是防止出现金融流动性不足的可能性。联邦住房企业监管办公室今天依然与我们同在，对那些可能存在的系统性风险进行监管。《联邦政府住房企业财务安全与稳固法案》要求联邦住房企业监管办公室模拟可能出现相反利率及信贷危机的情境，进行必要的压力测试，联邦住房企业监管办公室也按这个要求做了相应的工作。

然而，在联邦住房企业监管办公室截至2007年的历年的年度报告中，它从来没有表述过其对住房市场繁荣有怎样的认识，更不用说表述其对这种风险的心理学本源上的认识。而现在，住房市场的过度繁荣已经被确认是造成这场风险的主要原因。从这一点来看，这些监管机构对风险好像都视而不见，放任房地美和房利美继续支持房地产市场的过度繁荣。

从根本上说，一个能让所有这些因素一起催生泡沫的重要原因，就是负责市场监管的那些人也同普通百姓一样被对未来房价增长的高预期蛊惑。在很多情况下，他们本不应该如此狂热地轻信住房市场的繁荣，但他们最终还是接受了“结果不会太糟糕”的说法，而且这个说法早已经得到大家的认可。

惊慌失措与流动性不足

相关机构根本就没有预测到会出现这么多高成本的违约，这一点可以从次级抵押贷款市场崩塌后整个市场一片混乱，很多人都表现得惊慌失措的情形中找到证据。例如，2007年底，多家银行请求能否不受《财务会计准则114》要求的限制。这份由财务会计准则委员会制定的规则要求银行根据未来现金流的净现值报告呆账，也就是所谓的不良贷款。这是努力规范此类债务的一种尝试，目的是使这类债务在规定的报表中很难再被掩盖。这些银行对自己提出这个要求的解释，是它们还不具备处理如此规模的不良贷款的结构调整能力。而之所以不具备这种能力，是因为它们根本就没有想到危机可能来临。

这样措手不及的情形，在我们已经亲历的横贯全球的金融流动性的不足中表现得淋漓尽致。

导致这种局面出现的信贷标准的降低，成为投机泡沫破裂的先兆。在过分乐观的氛围下，人们更愿意关注强劲的经济基本面，而不会考虑怎样在可能会出现的泡沫破裂所带来的巨大风险中保护自己，而且他们认为这种最终出现大规模泡沫破裂的可能性离他们似乎还相当遥远。

思维方式的变化

“投资住房是一个非常好的想法”这种20世纪90年代后流行的新思维滋养了泡沫。也许有人会觉得奇怪：为什么这种情况偏偏会发生在这个时候？为什么这种想法之前没有在全国范围或者国际范围引起广泛关注？是什么使得泡沫思维在2000年以后特别具有传染性？

其实，并不是人们在2000年以前对投机没有兴趣，根本就不是这么回事。事实上，土地投机是一个众所周知的现象，可以追溯到非常久远的过去。

历史学家阿隆·萨库尔斯基在他于1932年出版的《巨大的美国土地泡沫：从殖民地时期到现在的土地掠夺、投机及繁荣》一书中认为，投机的氛围可以追溯到美国历史开始的时点。书的开篇就说：“美国，从其诞生伊始，本身就是一场投机。”萨库尔斯基在书中说，18世纪时，整个社会就达成了一个共识，美国最终会通过大规模的移民尽可能地提高人口密度。土地投机者从17世纪后期开始，陆续以相当低廉的价格购买了大量的土地，希望在很多年后卖给移民过来的人，使他们的资产成倍或者成三倍以上增长。投机狂潮开始涌现，土地的价格有时候会出现非常明显的人为炒作，因此有时候也会出现价格暴跌，最终导致投机者破产。事实上，土地的“高烧”也传染了某些上层人士。按照萨库尔斯基的说法，早期美国人中最负盛名的乔治·华盛顿也是一名土地投机者。

赫梅尔·霍伊特在他于1933年出版的《芝加哥土地价值百年史：芝加哥的成长与土地价格上涨的关系，1830—1933》一书中，向我们描绘了芝加哥土地价值投机的类似场景。但是，和萨库尔斯基一样，霍伊特谈论的是关于土地的投机（选取的是芝加哥都市区的地块和街区），而不是关于个人住房拥有者期望通过购买住房赚取利润。

这两本有关地产投机的经典文献都出现在20世纪30年代巨大的房地产危机的顶峰时期，这当然并不是因为巧合，而是因为当时公众对地产投机充满浓厚的兴趣。我们已经进入一个对地产投机的高度关注期，有关住房市场投机的新书也是层出不穷。对加速了泡沫思维社会传染的房地产市场的这种关注，看起来似乎与20世纪90年代股票市场繁荣的后续影响有内在联系。

这种繁荣与人们期望改变自己在经济生活中的地位有关。这种观点认为，我们应该期望我们的投资获得巨额回报。这种变化远远超越了具体的投资战略范畴，已经涉及支撑自我的自尊机制的改变。那种长期以来一直作为国家精神基础的清教徒工作伦理观，被彻底改变。从一个大的层面来看，我们不再敬重那些只会埋头苦干的人。因为要想获得别人由衷的尊重，你必须是一个精明的投资者。

20世纪90年代以来，那些最具影响力的人也被越来越多地看作精明的投资者。我们开始相信印度、巴西以及其他发展中国家经济体正在产生一个巨大的新的富豪阶层，这些人将会推高房地产以及其他供给有限的资产。确实，这些国家在发展，这一点我们并没有看错，我们的错误是夸大了这些新兴市场在当今房地产市场上具有的影响力。

与早期的泡沫相比，现在的泡沫的特点是，“新纪元”故事成为推高所有地块价格的动力之一。历史上其他时期的地产泡沫相对都比较本地化，人们能见到的对泡沫的解释不会被归纳总结并应用到对世界其他地区地产市场的分析上。

佛罗里达在1925年达到顶峰的那次土地泡沫，是20世纪上半叶出现的最大的地产泡沫。这个泡沫明显地扩展到了佛罗里达以外的地方，但它对美国的城市住房价格只产生了相对较小的影响。从1921年到泡沫高峰的1925年，美国的真实住房价格仅上涨了19%。之后，这个故事发展得非常完美：由于汽车的普及，佛罗里达逐渐被人们认识，因而摘掉了地处偏僻地区的帽子，所有土地也被一抢而光。但同样的故事从未能幸运地波及辛辛那提和多伦多，去证明那里房地产市场繁荣的合理性。

本地化住房市场的繁荣肯定在很久以前就出现过，甚至在牛仔和印第安人游荡在美国西部的那些充满传奇色彩的日子里，就已经出现住房市场的繁荣。那么，当美国西部还属于边境地区而且土地资源又非常丰富的时候，又怎么可能会出现住房市场的繁荣呢？让人意想不到的是，这种情况确实发生了——在南加利福尼亚，当时人们从美国四面八方聚集到那儿参与住房投机。而且说来也巧，当时同样也有一个关于加利福尼亚的故事证明泡沫的合理性，但这也是一个没能发生在其他州的故事。

加利福尼亚的地产泡沫出现于19世纪80年代，1887年达到顶峰，1888年泡沫破裂。泡沫生长期间，整个美国的报纸长篇累牍都是关于它的报道，无数文章不断赞美加利福尼亚宜人的气候、美丽的景色以及加利福尼亚人的生活方式。

另外，当时也有很多人认为加利福尼亚的这种繁荣并不合理。一篇1887年12月26日发表在《洛杉矶时报》上题为“南方的繁荣”的文章，以一名记者的视角记述道：

在洛杉矶——这个繁荣正在眷顾的真正的家园——当你到达旅馆后，会被告知他们能给你提供餐饮，但是没有床位。你苦闷，你挠头，你祈祷其他那些傻瓜不要跟你在同一天到达城里。你只好动身到另一家旅馆去碰运气，而且最终找到了一张设在大厅里的加床，这已经让你非常满足。

早晨起来你开始观光，在你到达的第一个街区就会看到在建的大楼，并且随着你的旅程的延续，你看到的会更多。那首老歌总是在你的脑海里萦绕：“我的眼睛看到了主的荣耀。”你十分自然地想用“我的眼睛看到了繁荣的奇妙”来替代。你可以在洛杉矶周游数天，但不可能把它看遍。所有想要描述它的全貌的企图都是徒劳的。要想数清楚现在在建的新大楼的数量，就像想要数清楚天上的星星一样，是不可能的。

“这是怎么回事啊？”你问。我们回答：“繁荣。”“那么，什么是

繁荣呢？”你再问。我们将同样的询问抛向了生活中各个领域的几十个人，但没有一个人能给我们一个答案。有人告诉我们这是这个国家前所未有的金融及经济现象。我们问这种现象是否可以持续，得到的回答是，正如它不请自来一样，也有可能不辞而别。

文章中的这段对话与我们在21世纪听到的如此相似，我们对价格飞涨引起的建筑潮也同样惊奇，对引发这种情况的原因也同样困惑。

从这些发表在19世纪80年代繁荣时期的美国各地报纸上的文章来看，当时的繁荣感觉上是全国性的，因为美国各地几乎每个人都在谈论这件事，而且来自其他州的许多人都涌入南加利福尼亚并参与其中。但没有任何证据表明出现过全国性事件，人们也不会认为这种繁荣会传递到他们的城市。与这次繁荣有关的文章总是强调这是加利福尼亚的繁荣，对该地区罕见美景和宜人气候的追捧也推动了这次繁荣。

疑惑仍然没有被完全消除。加利福尼亚是一个广大的地区，大部分地区的气候十分宜人，而且在19世纪80年代，还存在相当数量的可以用来建造住房的农场和尚未开发的土地资源。但令很多人疑惑不解的是，只有加利福尼亚的城市成为独一无二令人神往的地方，因此也让那里的房子拥有了独特的价值，而且这种价值还一直保持到现在。

他们将怎样证明在19世纪80年代，花如此高的价钱在那里买下一栋房子的合理性？因为就在距离他们房子不远的地方，他们花同样的钱，可以买到一处很大的农场。从某些方面看，他们的选择当然是正确的：南加利福尼亚城市区今天的地位仍然非常重要——这些地区扮演着社交、文化和经济活动中心区的角色。如果说当时他们有什么没想到，那只是他们没想到19世纪80年代以后的住房价格竟然如此之高，上涨速度如此之快。人们把价格突然上涨的原因归于在美国非常意外地发现了像地处加利福尼亚的这些城市的重要地位，而没有将此归结到繁荣的心理影响方面。正如我们看到的，确实有一些人好像也知道繁荣的心理学反应，有些人甚至还以此为题为报纸写了文章。但更多的人并不清楚这

一点，而且他们本身也没有足够的智慧对人性的本质做出判断，甚至没能意识到他们其实已经被卷入一个非常特别的市场心理旋涡。这里所说的“他们”就是指那些购买房产，推动繁荣的人。

每一场繁荣都需要一个故事——一个能让人深信不疑的故事，一个能说明价格的上涨是合理的而不是暂时失常的故事。当然，推动市场繁荣所需的时间那么长，也不是所有人都对这样的故事一直深信不疑。

这种对泡沫真实属性理解上出现的缺失，根本不可能让人们对所接收的信息做出理性的反应，因为芸芸众生在当时的情形下正自我陶醉于观念传染的心情故事之中。这个用来证明泡沫合理性，而且对某些人来说听起来似懂非懂的故事被慢慢地扩散，通过观念传染向四处传播。

泡沫期间的公众思想

20世纪90年代以来到底发生了什么变化，使我们好像突然在众多不同地方的住房市场上都热切地盼望投机者的到来？要想回答这个问题，我们需要回过头研究那些催生这些泡沫的势力。为什么17世纪30年代的荷兰会出现郁金香狂潮——脱离我们的群体意识后，为什么对郁金香的投机热情还会一直持续不断？

我在《非理性繁荣》一书里对这个问题进行了一定程度的分析，特别是在第2版里，因此我在这里只简单地给出一些基本观点。对于鼓励住房市场泡沫思维的那一大堆让人耳熟能详的观点和看法，我们确实有一些认识，然而，想要把它们完全理清楚又存在相当大的难度。一个原因是，我们在这次严重的住房泡沫过程中正在经历的“新纪元”故事，在某种程度上把土地的价值和住房的价值捆绑在了一起。这个捆绑过程从某些方面看，就是泡沫本身导致的后果。过去，在比较有代表性的城市里，构成住房基础的土地基本上只占整座房子价格的15%左右。因此，人们把他们的房子看作可折旧的工业产品，就像汽车、游艇一样，需要大量的维护费用，直到最终消亡为止。但是现在，土地价值（我们的定义是住房的价格减去建筑物的估算成本）基本占住房价值的50%以上，因此我们开始把住房当成土地看待。由于住房是我们每天都要看见的东西，因此，在一个新泡沫形成的过程中，伴随着把住房描绘成每个人都可以尝试的最好的投资项目这个说法，它的传染率很高就是再自然不过的事了。

我们现在还在犯的一个错误，就是把已经人为抬高的土地价值作为下一个新均衡的参照。在未来，建房很自然地会有这么一个过程：在寻找一种节省土地的建房方法的同时，也会寻找比较便宜的土地建房。这

个目标可以通过提高建筑密度，比如建造更高的公寓楼或者采取在都市中心区见缝插针的办法来解决，当然还可以通过建设新的都市区来解决，但这些想法比一般住房买家的想法超前了三个阶段。

实际上，我们还拥有大量便宜的土地可供利用。但是现在正在影响我们的所谓的新思维是，城市中的土地从某种程度来看，与所有其他地方的土地存在很大的差异，就算从长远来看，我们也不可能用那些便宜的土地替换这些昂贵的都市土地，这就足以使我们对未来土地价格的预期非常高。这个观点在我们的泡沫思维中占据相当重要的位置，因此在下一章，我将用相当长的篇幅对此展开讨论。

住房价格的可预测性

要理清最近住房价格的泡沫，就很有必要反思一下我们预测的高得让人难以置信的住房价格水平。住房市场与股票市场是完全不同的两个市场，因为股票价格更像是一种“随机游走”方式。在股票市场上，价格可能头一天上涨，第二天下跌，走势图上看不出很明显的相关性。但在住房市场，似乎年复一年都是同样的走向。从1997年到2006年，美国的住房价格每年都在上涨。从1991年到2005年的14年中，住房价格的上涨率在大多数年份都以一个基本相似的增长率增长，也就是说，住房价格以一定的增长率连续上涨了14年。

泡沫思维认为这种价格上涨趋势会一直持续下去。在股票市场，这种思维是非常不理性的，因为股票市场的价格趋势根本不可能总保持一致。但很奇怪的是，对住房市场来说，大家似乎都认为价格一直上涨很合理，至少当市场处于繁荣的高点时是这样。回顾一下上一章中的任何一张图，人们会吃惊地发现在最近几十年，要想预测住房市场的走向简直太容易了。

我与卡尔·凯斯于1989年为《美国经济评论》写的一篇文章，论证了住房价格的这种可预测性。那篇文章真正的创新是我们提出了重复出售住房价格指数，它第一次揭示了住房价格真实的运行规律。我的学生艾伦·魏斯想把这个指数实际应用起来，因此我们于1991年创建了凯斯·席勒·魏斯公司，由魏斯主导并推出这种指数。2002年，我们把公司卖给了费哲金融服务公司。这种指数在经过标准普尔公司的深度开发后，现在由标准普尔公司对外发布。

大家在那个时候通常所说的住房价格指数，只是由全国房地产经纪协会发布的简单的住房价格中间价，而且这个价格指数失真得非常厉

害，因为每个月的销售情况汇总后马上就会出现非常大的变化。大型或高质量的房子会集中在某个月卖出，小型或品质较差的房子的销售又会集中在另一个月。因此，把它们集中在一起，看上去就会非常杂乱，跟股票市场价格的表现差不多。当我和凯斯让我们的指数只基于每幢住房价格的变化，并剔除那些噪声时，我们解决了这个混乱的问题，并且发现住房价格在某个时间段的走势极其平稳。

为什么住房价格的预测会如此简单呢？难道人们通常认为的投机价格很难预测的说法错了吗？难道这个价格不应该是（至少是接近）“随机游走”方式？然而，我们的数据分析证实，住房价格确实具有非常高的可预测性。

可是情况怎么会是这样的呢？难道在住房市场繁荣的时候，一个人可以随意买入房产，并在一年或以后出手就能获取高额回报？地产市场赚钱怎么就这么容易呢？

事实上，答案是在过去的繁荣期间，做房地产赚钱确实很容易——只要你了解住房价格形成机制中的几个要素。很显然，由于20世纪90年代公布的住房价格数据相对完善，一些经验丰富的投资人决定在这个正处于繁荣期的市场上赌一把，那些付诸行动而且适时全身而退的人总的来看成功了。要做到适时全身而退实际上也不是什么太难的事。在价格真正开始下跌前，我们已经连续两年给出减速预警。

这个明摆着的赢利机会是引发泡沫的重要原因，它促使泡沫得以持续不断地连续产生。事实上，人们一直认为他们可以通过购买住房赚取巨额财富，因为他们已经年复一年地看到别人这样成功了。

那么为什么又会有如此多的人被泡沫困住？原因是他们忘了一个简单的道理，那就是泡沫在短期内可以托着你前行，但你必须在市场方向出现逆转前全身而退。然而，他们越来越相信繁荣不会有终点，正如我们在下一章将要看到的情况一样。

第三章

房地产业的神话与现实

现在出现的这些泡沫极大地强化了公众对流传已久的一种神话的信心——这种神话认为，由于人口的不断增长以及经济的持续发展，再加上可供利用的土地资源不断减少，地产价格的总体趋势必定会随着时间的推移而强劲上涨。

20世纪90年代后期以来，人们对我们现有的这些城市的信心正在不断增强——尤其是对我们这些城市所具有的独特性以及它们所处的特殊地位。正如我们在第二章中所看到的，这种信心的强度似乎与下面两种情况有关：一是认为持续成长中的世界经济正在快速变得更富有的看法，二是对简单的人口增长导致高价格这样一种现象的观察。

确实，发达国家的国内生产总值已经以每年大约3%的增长率持续增长了好几十年，而且目前仍然保持一种良好的长期持续发展的势头。发展中国家这段时间国内生产总值的增长率甚至还要更高。这可能从另一方面暗示了真实的住房价格也应该以类似的速度上涨。然而，实际的情况并不是这样，而且将来的情况基本上可以肯定也不会是这样。

国民收入核算账户中花在住房上的个人收入部分在过去几十年相当稳定——收入的增加部分不是用在住房价格的上涨上，而是用在住房消费的增加金额上。

如果大家都能理智地看待这个问题，我们就可以非常清楚地看到，现有城市区域的价值增加根本就没有表现出任何让投资者变得富有的趋势。如果住房的真实价格在刚过去的那个世纪中能够保持每年增长3%，那么通常情况下，我们不大可能买得起现在这种比过去更好而且更大的房子。但是我们都知道，现在的房子与以前的房子比起来，事实上是越来越大，而且也越来越好了。

根据美国统计局公布的数据，美国居民每户住房平均占地面积从1973年的1525平方英尺^[1]增加到2006年的2248平方英尺，增长幅度几乎达到50%。不过，单纯的占地面积只是衡量住房质量的一个方面。

人们可以拿新房子的平均价格与美国统计局自20世纪60年代开始测算的恒定质量住房价格指数进行比较。新房子的平均名义价格指数在1963年到1998年的35年间上升了8.605（我之所以选择最近这次泡沫之前的时间段，是为了避免数据失真），但恒定质量新建住房价格指数（同样由美国统计局测算）仅上升了5.928。这两个指数的比值是1.452，这种情况可以被理解为1998年的新建住房总体上优于1963年的住房。通过这种方式，我们可以推导出新建住房质量增长率为每年1.1%，这在同期2.4%的真实人均收入增长中占据了一个相当大的比重。此外，美国平均家庭人口从1960年人口普查时的3.29人下降到1990年人口普查时的2.63人，下降率为每年0.7%。这些数据表明，我们不仅有能力用增加的收入购买更大的房子，同时还能够拥有更多的房子。除此之外，我们还能用剩下的钱改善其他方面的生活质量，比如更多的旅游、更多的娱乐支出、追求更完善的健康保健。这些都清楚地表明，与我们的收入同步增长的住房价格并没有让我们苦不堪言。

新住宅的建造

经济学家威廉·鲍莫尔提出了一个被后人称为“鲍莫尔模型”的推论：与生产工艺和技术进步关系密切的产品或服务的成本，比那些从其属性看与技术进步关系不太密切的产品或服务的成本，更具有随着时间的推移而下降的趋势。因此，举例来说，教育的成本（指主要依赖传统课堂教学，而不是那些得益于技术进步的方面）比工业产品（其生产工艺可以通过使用新的工具、新的方法和新的材料进行改进）的成本更具有随着时间推移而上涨的趋势。因此，根据鲍莫尔的模型，住房成本（至少是住房价格中与结构有关的部分）应该随着时间的推移而下降。

然而，实际建筑成本在整个20世纪并没有表现出这种下降趋势，尽管在1900年到20世纪30年代大萧条期间确实有过这种现象。但是很显然，鲍莫尔模型的实质还是被遵从了：住房价格在20世纪90年代的泡沫出现前，并没有表现出很强的持续上升趋势。

当然，土地不可能被生产出来，除了迪拜的几处人工岛和其他几处人工的地方，土地的数量几乎是永远固定的。但土地只是住房生产过程中众多投入的一项，如果城市区较高的土地价格推高了住房价格，就会促使开发商为这种稀缺的资源寻找更多的替代资源。

首先，他们可以在城市地区提高建筑密度。由于一些政治势力反对提高建筑密度（特别是现有住房的所有者，他们把这种可能增加的建筑看作对他们已有房屋价值的威胁），因此从长期来看，人们很难相信持提高建筑密度这种想法的那些势力能够最终胜出，尽管有为大众提供住所这种道德层面上的说法的支持，以及开发商为找寻展示他们才华的机遇而坚持不懈的努力。

其次，我们还有大量的土地可供开发。根据美国统计局于2000年发布的调查结果，城市地区土地面积只占美国国土总面积的2.6%。大城市房屋的高价值来自与建筑环境有关的地理位置，而不是只与土地的价值相关，而这种建筑环境完全可以通过规划和协调的努力进行复制。

城市精神与乡土观念

以奇妙的“魔幻城”作为地产投资依据的这种信念背后，总隐藏着一种热爱家乡的感情色彩。很多人似乎都认为自己的城市拥有一种很虚幻的伟大，对这种思想的痴迷甚至到了不健康的程度。

我在土耳其伊兹密尔附近欧兹德尔美丽的海滨度假胜地参加了一个国际投资专家团的室外午餐会，并很荣幸地做了一个发言。当时周边的环境非常质朴，从爱琴海到希腊的萨摩斯岛，景色相当壮观，而萨摩斯岛曾经是数学家毕达哥拉斯和天文学家阿里斯塔克斯生活过的地方。在这样的环境里，我告诉他们，人们常常对自己的故乡表现出一种匪夷所思的忠诚。我向他们举了加利福尼亚人对他们故土的强烈挚爱的例子。我对他们解释说，这些加利福尼亚人对当地宜人的气候和美丽的景色感到非常自豪，他们常说：“每个人都会希望在那里生活。”我发现现实中有相当数量的人都有这种倾向，因为他们在我发出的请他们评价自己故乡房地产市场环境的问卷调查表上，都不约而同地写下了类似的内容。

我对这个成员来自各地的代表团提出了一个问题：“你真的愿意到加利福尼亚居住吗？”并请愿意的人举手示意，结果没有一个人举手。或许很多生活在土耳其的人对加利福尼亚的美丽动人之处所知甚少，就像加利福尼亚人对土耳其的美丽也并不十分了解一样。这种认为我们自己很独特的理念（心理学家称之为聚光灯效应）使他们对自己城市的特别之处的错误认识被进一步放大。

对自己所属的城市或者州的忠诚听起来是一件好事，或许这也正是那些推广居者有其屋计划的人想达到的目的。但它同时也制造了房地产投机泡沫，而加利福尼亚则成了美国房地产泡沫最严重的州。

这个问题的解决办法就是打开进入高门槛约束的不动产交易市场的方便之门。我们应该让我们的市场更加开放，对此我将在第五章做详细论述。土耳其人——事实上，全世界的人，在下一次泡沫产生期间，将会有强烈的愿望在期货市场上卖空加利福尼亚的不动产，前提是届时市场上有足够的流动性可以让他们进行这样的操作。这样的市场操作会帮助防止类似促成此次次贷危机的盲目定价的情况发生。当然，公开的市场也不可能遏制所有的泡沫，但基本上会形成一种自我约束和自我平衡的机制，预防出现住房价格非常规蓄势等许多我们最近目睹的情形。

建筑成本：神话与现实

在泡沫期间，有很多有关“建筑成本爆炸式上涨”的说法，这种说法与土地资源将要枯竭的说法如出一辙。这种说法给了人们这样一种印象：似乎建筑材料的供给将要枯竭，因此，建筑材料的稀缺性将会使未来的住房更加昂贵。

但这种说法在之前图1-1所给出的实际建筑成本数据中并没有得到证实，尽管有一些成本在泡沫期间确实表现出暴涨的情况，这可能反映了建筑方面确实存在一些瓶颈。比如在住房市场繁荣期间，存在缺乏熟练建筑工人的这种趋势，这种紧张状况一直要到我们培训出更多数量的建筑工人才能得到根本缓解。但是请不要忘记，用以判断住房价格的真实时间段应该是长期的。那么，我们现在的建筑材料真的正在被耗尽吗？

现在建筑居住用房的主要材料是木材、石膏、水泥、玻璃和钢材，这些材料的保有量还可以使用多久，才会在这个世界上消耗殆尽呢？

木材是可再生资源，不可能枯竭。我们主要的商业林场都是按可持续的基本原则进行经营管理的。在木材生产地区，人口的压力一直都不算大。技术进步使木材的使用效率更高，采伐的方式是最优化的砍伐而不是乱砍滥伐，在采伐过程中使用的是极大地减少浪费的数控电锯，另外在建筑施工中还采用不断改进的纤维板，以及其他一系列创新。事实上，全球变暖如果有点儿益处，就是增加了木材的供应，而基因工程的进步更可以大大提高树木的生长速度。

石膏矿作为石膏板和墙板的主要原料，是一种非常普通的矿产。新墨西哥州的白沙国家公园以其一望无际的大量白色石膏沙丘而闻名，在

275平方英里^[2]范围内，几乎全是石膏矿藏。尽管这个特殊的矿点已经被保护起来，但仅该处就足以为全世界的建筑业提供数百年的石膏供给。

水泥是用以制作混凝土的主要材料，而生产水泥的主要原料是石灰岩，石灰岩的储量占整个地球所有沉积岩构造的大约10%。

玻璃主要是（有时甚至全是）用石英制造的，而石英是地壳里储量位居第二的普通矿产。

铁是生产钢材的主要原料，它在地表元素储量排行中位居第四。虽然我们确实必须面对这样一个不争的事实：赤铁矿——现在最常用的铁矿石——在很多国家被大量开采，特别是在两次世界大战期间，因此对铁矿石即将枯竭的恐惧在这些地方很有市场。但是同样不争的事实是，我们还有很多其他资源及矿石类型可以利用。另外，铁还可以通过对汽车、桥梁、大型建筑物的结构部件以及轮船和其他废旧物料的回收利用进行再生。

这里提到的这些建筑材料，即使其中的任何一项出现短缺，也可以用其他材料替代。我们完全可以做到不用太多的木材、石膏、混凝土和钢铁，甚至可以用玻璃盖房。在住房的发展历史上，我们曾经使用很多材料盖房，这些材料包括泥土、草皮、干草、竹子、纸张、冰块，甚至长毛猛犸象的牙、骨头和皮革。展望未来，我们一定会找到现在最常用的物料中可能枯竭的材料的替代物。事实上，我们现在能看到一些以前根本想象不到的替代材料，因为技术持续进步的步伐迈得比过去更大了。

当然，住房建筑成本中最大的单项成本是劳动力，对此我们需要再次感谢技术进步所带来的成果——随着制造业劳动生产率大概每年提高2%，这些成本在我们收入中的比重也会出现大幅下降。

另外还有一些担心是能源和水的短缺可能会制约新住宅的建设。但如果情况确实如此，那么我们应该投资能源和淡水，而不是住宅，因为

这些领域的定价是独立的。

随着世界的不断发展，我们将不得不面临某些东西的短缺，但很难想象住房在短缺名单中的排名会靠前。人们对住房的需求是寻找一个栖身之所，一个能组建家庭和养育后代的靠近工作场所和学校的地方，一个可以吃饭和睡觉的私密空间。这种需求是针对住房所提供的这些服务的，而不是针对任何单一的资源，比如木材或者混凝土。经济学中一个最基本的常识就是当一种资源变得稀缺时，人们总能找到它的替代物。有如此众多的不同种类可供利用的资源可以作为建筑材料，很难让人相信住房的供给会比其他任何东西更紧缺。

很多人不明白这个基本的经济学常识，正是这种理解的缺乏催生了大量的投机泡沫，也就是说，泡沫的产生正是基于这种认为我们用在住房建设过程中的资源会出现短缺的错误印象。

大规模的城市规划

住房的稀缺价值在于大家感觉到城市中心区的稀缺，但我们完全可以建设很多新的城市中心、城镇和城市。

开始于20世纪80年代的新城市化运动正在试图改变城市扩张的模式，而这种城市扩张模式正是过去半个世纪以来美国和其他国家致力推行的。在这种模式下，众多城市郊区围绕现有的中心城市不断建设起来，而这些郊区缺乏有效的市政管理，摊子铺得很大，因而消耗了大量的土地，住户不得不在变得更糟糕的交通条件下依赖汽车往来于市中心与居住地。

新城市化主张一开始的构思就是建造小镇及毗邻的中心区。最近，一些城市理论学者提出建设崭新的大城市中心区。

例如，克里斯托弗·林纳博格就认为人们对大型的适宜步行的城市中心区，比如小曼哈顿，有巨大的需求。他认为，人们真正需要的是经过精心设计的新的城市综合中心区，而不只是现有的这些城市。有很多人喜欢居住在喧闹的城市，在这里，人类活动的活力极大地刺激了人们的生活。人类属于群居动物，大多数人都更倾向于在精心策划的假期里尝试少有的几次野外经历。

人们很喜欢生活在可以更多地以步行为交通方式的城市，在这里，各种各样的地方都可以在徒步穿越有趣人群的宜人环境后抵达。写到这儿，世界上一些大城市的名字禁不住涌上我的心头，伦敦、纽约、巴黎、东京……所以，最关键的问题是要建造新的城市，而且规模要大。这确实是一个完全可以满足的需求。只要大家坚持不懈且齐心协力，就能满足这个需求。

事实上，对于这样的城市建设，历史上有相当多的先例可循，例如在相对偏远的地区从零开始建设新的首都。始于18世纪90年代华盛顿的建设就是这种方式，到现在，它已经是一个大都会，那里的物业价值也已经相当高。巴西利亚、堪培拉和伊斯兰堡的建设走的也都是同样的路。这些城市市内的高物业价值证明了这样的理论：我们完全可以在现有的拥挤的城市之外建设重要的繁荣的新都市中心区。

我们也有一些私人建设领域的例子，而且这样的例子还在不断增加。例如雷斯顿市镇中心区，它位于华盛顿附近，由罗伯特·E.西蒙规划。他的这项创举始于20世纪60年代。市政中心建成于1990年，在曾经一片荒芜的土地上耸立起了高楼大厦。它完全具备大多数传统城市的特点，而那些传统城市的房地产价格已经很高。房地产的高价格将不断刺激供给，大量像雷斯顿市镇中心区这样的新都市区将会被不断推出，以满足大众的需求。

我们还有一些最新的例子。在新墨西哥州阿布奎基市附近的梅萨·德尔·索，森林城企业集团（Forest City Enterprises）和考文顿资本合伙企业（Covington Capital Partners）合作在25平方英里的未开发土地上规划建设，包括引入将会给这个新城市带来独特特性的工作岗位及各种行业。这个城市最特别的地方是它将成为电影工业之家。它的规划是为所有收入阶层的居民提供住所，避免出现提供服务的人员没有足够的经济实力与他所服务的对象居住在同一座城市这种如今十分常见的现代化后遗症。

在中国，东滩新城正在距上海不远的一座岛上热火朝天地建设。这座新城由一家叫奥雅纳工程顾问公司（Arup Group）的英国公司设计，计划到2050年为50万人提供家园。它将是一个步行城市——按照规划，所有传统的小汽车都将被禁止进入东滩。

我最近在俄罗斯碰到一位参与康斯坦丁诺夫新城建设的经理，康斯坦丁诺夫新城是一座正在建设的紧邻莫斯科的新城市。城市将建在一个12平方英里的范围内，其规模大约是梅萨·德尔·索的1/2。这个城市也是

一个经过认真规划的社区。巧的是，它的规划者也打算把它设计成电影工业之家。我碰到的这位俄罗斯经理说他从未听说过梅萨·德尔·索，然而，这两座城市显现了太多的相似之处。全世界的创新精英都在关注城市拥挤的问题，并且都在着手解决这一问题。从根本上看，建造新城市是由于人们对此有非常明确的需求，而现代建造技术的进步又为这种需求的实现提供了可行性，同时，城市设计理论的进步也使得这一切变得顺理成章。

这些新城市建设项目成为对抗住房价格急速增长这一趋势的一个重要组成部分。这并不是说现在深受大多数人喜欢的地区周边不存在土地短缺的问题，从世界历史来看，几个世纪以来，人们总是持续地开发更多的土地，且更深入地利用土地，或者移民到其他地区和其他国家开疆拓土。尤为重要的是，历史上推动国际政治进步的动力来自经济地位不平等引发的仇恨，这种经济地位不平等主要是由拥有财产特权的阶层对其他阶层的残酷剥削而产生的。为了尽可能解决这个问题，历史上多次出现了通过修订与物权有关的法律来推行的土地改革。

事实上，美国的次贷危机本身从某种意义上说，是又一次这种土地改革所导致的结果：美国政府对推进居者有其屋的承诺不断加码，因为居者有其屋是最近几次大选的主要议题之一。20世纪90年代和21世纪初出现的通过调整上下限放宽借贷限制的情况，就是这个政策目标的直接后果。更加普遍的情况是为现有的土地拥有者和住房拥有者带来巨大财富的土地开发限制政策，这种政策直接阻碍了新的建筑项目的开工，而且从政治角度上看是很脆弱的，因此，从长期来看它们最终将被推翻。

现在，这些能对一波大的住房价格浪潮起到调节作用的安全阀的前景尚不明朗。通过针对这些困扰主要城市中心区的问题进行的新规划，我们可以建设大量全新的城市中心区，这些地区就算规模上没有老城区那么大，也会在很多方面拥有数不清的那些老城区所不具备的优势。这些新的中心区最终将会与老城区展开面对面的竞争，并抢走很多原本属于老城区的价值，促使这些地区的住房价格降下来。

短期及长期的对策

在这次住房市场泡沫期间有一种奇怪的舆论倾向，认为价格上涨总体上看是好事（其他泡沫也有类似的情况）。当我与新闻记者谈到住房价格有可能下降的观点的时候，常常被骂作“乌鸦嘴”。可是住房价格下降无论从什么方面看，都不应该被看作坏事。如果住房价格下降，相对于我们的收入来说，我们会变得更加富有，更有能力投资新的住房。我们中的大多数人都有子女，甚至是孙子孙女。我们很关心他们，也关心社会上的其他人，我们希望他们将来有能力购买住房。不管怎么说，稀缺不是好消息，低价才是。

那种认为公共政策应该维持地产神话，防止住房价格出现崩溃的观点，是一个彻头彻尾的重大错误。从短期来看，住房价格的突然下跌确实有可能破坏经济，产生令人讨厌的系统性影响。但从长期来看，住房价格的下跌是一件再明白不过的好事。

这种短期-长期悖论使人不禁想起凯恩斯的一个经济学悖论：从短期来看，我们害怕储蓄率突然上升，因为它可能引发一次衰退，但从长期来看，我们则期望更高的储蓄率，因为我们需要这些资源来保证未来有足够的投资。

因此，我们必须将短期和长期分开来单独进行考虑，而且针对这两者的应对政策也应该有巨大的不同。第四章将集中讨论次贷危机解决方案的短期部分，第五章将提出长期解决方案。

[1] 1平方英尺 $\approx$ 0.09平方米。

[2] 1平方英里 $\approx$ 2.6平方公里。

第四章

金融危机下的救市行动

所有针对次贷危机的解决方案，不管是已经在美国尝试的，还是刚刚正式提出来的，实质上全部带有救市的色彩。下面所列的这些措施都有力地证明了这一点：美联储的降息，美联储通过定期标售工具、定期证券借贷工具和一级交易商信用工具向陷入困境的金融机构放款，寄给个人的退税支票，联邦住宅管理局的还款期宽限，房利美和房地美对按揭上限的松动。

现在，让我们先来理清“救市”（bailout）这个词的含义。实际情况是，这个词只是最近才引起大家的重视。所谓的救市，就是由政府或其他组织对那些不负责任的个人或法人实体采取的救助行动，这些个人或法人实体由于不遵守规则或者没有采取合理的预防措施，使自己身陷困境。在英语里，这个词还被用来表示父母给那些正常吃饭时间不愿坐下来好好吃，而在夜深时哭闹着喊肚子饿的小孩子做夜宵这类行为。

通过电脑检索英文报纸，我能找到的用来表达类似“救市”意思的词，最早见于1950年，文章的内容是批评在大萧条时期设立向破产企业提供贷款进行救助的重建金融公司的行为。而在此之前，这个词几乎都用来专指飞行员从一架失事的飞机中跳伞逃生的举动。

当然，任何一个政府行为，如果导致之前的合同失效或者合同方的期望落空，都将被大家认为是某种程度的不公平行为。在19世纪，对这种情况最常用的表达方式是“破产救济”及“风险和过度交易补贴”。而“救市”这个词的意思更强烈，它在英文里隐含有放弃正在飞行的飞机跳伞的意思。

这个词只是到了最近一段时间才开始被普遍使用，而且在其现代语境里，还含有缺乏公平性和连贯性的意思。救市行动对那些因为自己更具有责任心而没有身陷困境，因而不需要被施以援手的人来说，显然是

不公平的。那些遵守纪律，按规定时间安安静静坐到餐桌边吃饭的孩子同样也会感到很不开心。如果政府采取的是财政救市行动，那么最终为救市行动买单的其实还是纳税人。

“救市”这个词在通常情况下似乎还含有存在这样或那样的欺骗的含义。在父母给一个孩子加餐的时候，他们通常都希望那些遵规守纪的孩子不会注意到这个调皮的孩子得到了特殊关照。这个调皮的孩子会找一个牵强的借口解释为什么在吃饭的时候没有好好吃。父母一般都会当着其他孩子的面接受这个明显牵强的借口，为自己的行为寻找理由，并以此让大家相安无事。这种行为模式甚至有可能成为父母和被宠坏的孩子之间一种心照不宣的秘密约定。当那些遵规守纪的孩子看清这种虚假之后，就会觉得自己受到了不公正的待遇，之后就可能不再遵守规则。

当次贷危机迫使美国联邦储备局大幅降低利率来保护那些濒临破产的公司时，它的行动必须能对这些最不负责任或者过于喜欢冒险、濒临倒闭的公司产生极大影响。降低利率给它们提供了资源，但这些资源不会像变魔术一样凭空出现。这些资源的一部分来自那些靠基金收益生活的人，他们一般投资于短期货币工具，比如货币市场基金或者储蓄账户，他们将会看到自己的收入在缩水。如果降低利率最终导致较高的通货膨胀，那些拥有按货币方式计价的资产的人将蒙受损失，而美联储在整个过程中都没有提到谁将最终成为救市行动的受害者。

当次贷危机迫使美国联邦储备局在2007年12月启动其定期标售工具救助那些濒临破产的存款机构时，它其实是再一次用其他人的资金帮助那些不是很负责任的机构。尽管这次行动采用的是面对所有存款机构进行公开竞价的形式，但定期标售工具最终还是使那些最需要得到帮助的机构获得了它们不可能在交易市场上得到的低利率。如果美联储以不恰当的折扣拍卖了足够多的资金——在由纳税人承担风险的情况下按这种折中的办法接收抵押物——这就是一次很典型的救市，美联储的贷款项目（比如定期证券借贷工具和一级交易商信用工具）本质上跟这种方式没有区别。由于具备了这样的特点，这次救援行动真可以算得上是历史

性的突破，因为这是自20世纪30年代以来，美联储的救市行动首次超出了它直接监管之下的银行业范围，扩展到了其他行业。而且，通过这些项目，美联储提出以贷款债券抵押物的方式接手这些债券，包括次贷合约，而这些债券目前还没有现成的市场进行交易。

很显然，假如存在这样一个行之有效、可以为这些债券提供一个更好的价格的市场，那么这些公司就可以考虑在这个市场上出售这些债券。美联储正异想天开地在交易市场的问题上提出一些可望而不可即的东西。现在存在的问题是没有人知道这些债券的实际价值到底是多少，因此我们可以说美联储正努力通过投资那些其他人根本不碰的债券，把风险揽到自己身上，这显然也算是一种救市行为。美联储刻意回避自己正在接手的这些风险，声称对于这些贷款来说，所提供的相应的抵押物是适当的，但现实的情况是，作为一个政府机关，美联储正在接手别人不会考虑，至少在同等条件下不会给予考虑的债券。

谁在为这个救市行动买单？当然，如果美联储最终没有在这些抵押物上亏钱，那谁也用不着付钱。但是，一旦这些抵押物的价值出现亏损，也就意味着用来支付这些违约贷款成本的钱出现了缺口，这样导致的最直接的后果就是美联储还给美国联邦政府的钱变少了，因此，在这种情况下，最终出现的情况要么是政府提高公民的纳税额，要么是提高联邦政府的债务，要么是降低政府服务的水准，要么是前面列出的所有的这些后果都综合在一起。

当《经济刺激法案》生效后，美国政府开始向个人消费者邮寄退税支票，以此刺激他们的购买欲。这项措施在某种意义上看也是一次救市，但这是一次局部的救市，因为退税支票主要寄给了那些低收入的纳税人，而没有寄给那些收入较高的纳税人。因此，退税款其实是由纳税较多的人尤其是那些收入较高的人承担了。

就算不考虑退税没有给到高收入纳税人这个事实，从根本上看，这仍然是一种把戏——即使不是一种刻意的欺骗——把他们如意算盘的宝押在大多数收款人没有能力认识到今天退税回来的支票会使他们在未来

缴纳更高的税上。因此，这种退税对一个人一生的税后收入来说，没有任何切实影响，同时，对一个理性的、深谋远虑的人的消费行为也不会有什么影响。

低收入人群完全有理由怀疑退税支票对他们来说是不是一份厚礼，是不是一份他们不需要在未来通过更高的纳税额来还的礼物。他们会在现在花掉这笔钱的同时，期待着未来更多的救市措施。事实上，这样的消费效果也正是美国政府当初寄给他们比例相对更高的退税支票的原因。

当美国政府宣布解除对联邦住宅管理局、退伍军人管理局以及房利美和房地美的贷款限制时，这听起来好像是对没有资格申请住房抵押贷款的那些一生中麻烦不断的住房购买人，以及那些可以按一个更好的价格向这些购房者出售住房的地产商的一种福利。但这种福利的根本源泉在哪里呢？政府本身并不从事创造财富的工作，它只是简单地从一个人的兜里拿走这笔钱，又把这笔钱交到另外的人手上。那么最终为这些行为付款的人到底是谁？

根本用不着大惊小怪，当然还是纳税人，并且这还意味着这场游戏的输家是那些非常无辜而且行事谨慎，根本没有参与住房市场泡沫活动的人。这些政府机构和政府主办的企业如果不是很名正言顺地由美国政府资助，最终的后台老板也肯定是美国政府。如果这些住房抵押贷款以后又出现麻烦，美国政府还是会利用纳税人把他们再次拖上岸。这就是这些机构区别于私营企业之处，而且这些不同点很清楚地表明所有这些活动其实都是救市行为。

为什么救市行动是必需的

尽管有刚才提到的那些相当令人不快的后果，但对次贷危机主要的短期矫正（非常不幸地）还是需要一些救市行动的组合。当然，这些措施也有可能会出现没能产生任何效果的情况。救市行动吸引了公众的注意，而这些行动可能是以牺牲大多数纳税人的利益来应对那些极端情况。在防止某些多米诺骨牌倒下的同时，这些救市行动也有可能挫伤大众的信心。救市行动的采用可与试图通过对病得最厉害的人以及离死亡最近的人全力救治，以控制疾病流行的行为相提并论。因此，由于这次次贷危机的影响程度巨大，次贷危机的后果主要是影响相对弱势的社会成员的这种非对称状况，我们还是必须尝试进行救市。这就是本章后面将要深入讨论的次贷危机解决方案中的相关部分。

尽管政府一般很少使用“救市”这个词，但它事实上从很久以前就已经开始为公民进行救市了。在戴维·A.摩斯于2002年出版的《当其他所有方法都失败了：政府是最后的风险管理者》一书中，他认为：“风险管理在美国形成了一套行之有效而且广泛深入的公共政策。没有它的存在，美国的经济将面目全非。”事实上，经济理论学者必须时刻考虑那些隐藏得很深，没有明确说法的世界各国政府与它的公民和企业间达成的那些风险管理合同，忽视这些普遍存在的合同关系将会犯下严重的理论性错误。

让我们再次回到不按时吃饭的小孩子的例子上，现在让我们假设孩子的父母中有一方很忧郁，在这种情况下，对一个孩子大发雷霆可能会使家庭成员的情绪失控。聪明的父母在当时的情况下很可能会放过这个不守规矩的孩子，事后再考虑怎么教训他。

家庭的情况与国家的情况并不完全不一样。很多家庭都存在一些长

年累积下来的问题。不和与怨恨可以被暂时掩盖，但它们总会时不时地冒头。陈年旧账会被一次又一次地翻出来。在这种气氛紧张的时刻，很重要的一点就是我们不要讲出过激的言辞，以免对方对此一直耿耿于怀，甚至一年后还耿耿于怀，并且又成为下一次冲突的口实。

与此类似，政策制定者必须努力防止出现经济灾难，因为这种灾难有可能引发对我们经济制度长期不信任的情况出现。20世纪30年代发生的大萧条已经离我们远去——至少从时间上看是如此。尽管我们对那些过去的日子一直都没能忘怀，但现在我们的心理状态已经达到不再受当时那种情绪左右的程度。

那些标志着大萧条开始的事件为我们后面几十年的生活设定了基调。在大萧条中，首先被抛弃的是那些曾经拥有良好的而且看起来似乎还很稳定的工作的人，他们的灾难也由此开始，比如由于丧失抵押赎回权而失去房产。有的人只留下了很可怜的一点点财产，因此不得不满脸羞惭地随着等待救济的人流缓缓移动，领取面包，或者时不时地在分发食物的流动厨房里露面。被裁掉的中年人只能靠沿街出售苹果谋生。那些占据报纸主要版面、等待救济的如长蛇般的人流和沿街叫卖的小贩的照片，为整个社会增添了更多凄凉的气氛。这些景象深深地烙进了美国人民的精神里，成为那个时代的一种象征，代表着整整一代人的耻辱。

通过探寻这些表明金融崩溃的证据，我们被带回到20世纪30年代，当时由无数投资公司共同结成的一张巨大的网开始被一点点撕破。当那些非常可靠的银行突然关门，特别是因为没有能够及时支取自己的存款而身无分文时，人们感觉自己被深深地伤害了。那些排着长队，试图从倒闭的银行取回存款的无辜人群的照片，为我们展示了另一幅活生生的景象。这使得当时的情绪大杂烩中又加入了愤怒和失望两种元素。

这些经历，以及反映这些经历的那些影像，标志着美国人内心世界的急剧变化。这些变化是根本性的，反映了深层的悲伤。弗雷德里克·路易斯·艾伦在他于1931年出版的《只在昨天：20世纪20年代的美国简史》一书中认为：“（在20世纪30年代开始的时候），漫步在美国的任

何城市或城镇，人们很难不注意这些景象。”女士的着装风格变了：短裙消失了，取而代之的是更正式、很少暴露的款式。“终于过去了”的这种感觉如此让人兴奋，我们正昂首迈进一个甩掉所有禁忌的新时代。浪漫、充满诗意的戏剧和小说重新流行，取代了那些挑战我们当时价值观的作品。对企业家及精明生意人的追捧的热情开始衰退。对当时还算惊世骇俗的先锋理论的弗洛伊德精神分析学说的热衷也变得不是很常见，甚至对宗教的思考也向更传统的方式回归。

1932年，精神病理学家W.贝兰·沃尔夫写道：“整个国家笼罩在心理疾患的阴影中……那些失业的美国人呆坐在家中收听广播（前提是他还没有被逐出家门），或者谦卑地站在领取食物的等待救济的人群中，或者满脸愧疚地向社会机构申请救助。如果这些都被拒绝了，他就只能向最无法忍受的那种人格侮辱低头。奴隶的道德观又回到我们中间。”

20世纪30年代，激进的情绪在进一步强化。哈维·克勒尔在他于1968年出版的《美国共产主义思潮的全盛时期：大萧条时代》一书中，描绘了美国人，包括工人和知识分子，怎样被共产主义理论征服，20世纪30年代也因此被称为“红色年代”。劳资关系出现恶化，双方甚至产生了敌意。劳动争议的激烈程度非同一般，有时甚至演变成暴力。从对经济信心的影响方面看，目前的次贷危机在某些方面与大萧条的发端非常相似。

弗朗索瓦·梭勒于2007年出版了法文书《我们所面临的20世纪30年代的危机》，法国商业杂志《回声》的这位编辑发现，价值观和传统习惯的改变，信心的丧失，甚至失望情绪的出现，都是同时发生的。身处那些美好的年代，人们都非常乐意进行合作，并乐意向他人提供帮助，但当对未来的乐观态度开始变调时，他们就会变得自闭、易怒、恐惧和自私。

本杰明·弗里德曼在他于2005年出版的《经济增长的道德意义》一书中，引用了世界发展史上的大量证据，说明当人们看到未来充满无限希望的时候，他们更能进行建设性的协作，支持民主的理想以及政治和

社会的自由化；而当人们看不到未来的发展前景时，他们的理想就会出现很大的倒退。

弗里德曼指出，在世界上的大多数地方，特别是欧洲，20世纪30年代发生的大萧条从所有的方面都证明了他的理论完全可以预言法西斯主义、反犹太主义、种族主义、民族主义以及最终爆发的第二次世界大战。但他认为20世纪30年代的美国对于他的理论来说“显然是一个例外——很多方面的例外”。在美国出现了令人费解的合作和改革精神，而且最终通过新政而得以具体化。虽然当时面临巨大的动荡局面，但与此同时又具有积极的制度变革和进步的理性追求，这些积极的方面冲抵了因萧条产生的绝望情绪。劳资双方以及穷人与富人之间的敌意，也由于有了正共同迈向更美好的明天的共识而得以缓和。

在面对第一次世界大战结束的局面时，美国和欧洲对大萧条做出的反应在开始时是完全平行的，这一点我们可以从凯恩斯的《和平的经济后果》一书中找到明确的证据。获胜的盟国向战败的德国提出高昂的战争赔款要求，根本没有考虑这种要求对经济以及社会生活的其他方面可能造成的破坏，这些条件可能在战胜国和战败国之间以及民族之间引发强烈的对抗情绪。凯恩斯写道：“如果法国自己的金融情况处于混乱到几近崩溃的状况，如果法国从精神上被迫与自己的朋友孤立，如果流血、苦难和盲从的情绪从莱茵河一直向东蔓延到两个大陆，那么法国会因为把岗亭建在莱茵河上就能获得安全感吗？”

历史证明凯恩斯对当时那种不合时宜的经济安排可能带来的社会变化的忧虑是正确的，他所忧虑的那些问题很可能就是在一代人之后发生第二次世界大战的原因之一。我们必须时刻关注公众对公正和公平待遇的理解，关注公众对我们的经济体系向前发展，并为所有人提供公平机会所具有的信心，然而这个信心目前正被这场次贷危机严重地侵蚀着。

我们正面临这样的风险，对当下的经济危机的不当处置可能会使我们的社会退回到很久远的过去，这种倒退不仅仅表现在经济生活方面，同时也表现在社会生活方面。我们现在必须立即行动，防止出现任何可

能危及我们社会团结的严重危机。对经济体系的信任以及信心的丧失可能产生的后果，不仅会影响经济体系本身，也会影响整个社会组织，让我们遭受更多本不应该出现的苦难。

现在所需要的紧急的修补与大萧条时期所提倡的情况类似。1932年，曾任美国住宅银行与货币委员会主席的亨利·B.斯蒂格爾说：“当然，它确实牵涉违背现有的政策和观念的问题，但我们在眼看着一座房子正在燃烧的时候，不可能再站在旁边，对采用哪一种方法灭火进行无休止的辩论。在这种情况下，我们会本能地采用任何最方便而且能最快达成目的的最有保障的方法。”

这个类比是比较恰当的，因为我们当时和现在共同面临的真正的问题，确实像一场突发的大火——飞快地从一个人到另一个人、从一项业务到另一项业务，快速传播各种问题。次贷危机更为严重的后果在于“系统效应”——那些在整个经济体系中都可能感觉到的效应。在医学领域，一个外伤的系统效应指那些对身体的各个部位，包括远离初始创伤的身体部位都会产生影响的情况。比如对某一个肢体的伤害会引发这个肢体出现坏疽，而坏疽会导致死亡，要阻止死亡则要及时将患有坏疽的肢体截掉。

在经济领域，系统效应全部是外在的，特别是那些在极端情况下表现出来的效应更是如此。通常情况下，经济领域的系统效应都与投资者的信心以及心理传染和社会传染有关。一个经典的例子是一家全国性的银行的运营情况会受某一家银行或少数几家银行倒闭影响。当存款人认为可能失去自己的存款时，他们就会从所有的银行中取出他们的存款。然而就算是那些行事最为稳健的银行，也只会将所收存款的一小部分留作存款准备金，而遇到这种灾难性的提款风潮时，很难保证满足全部提款要求。这种部分准备金的银行业务正常运行需要达到双重均衡：人们信任银行，因此，银行看起来就值得信赖。相反，如果人们对银行失去信任，从银行抽走资金就会致使银行倒闭，这时，信任的缺失就成为一个典型的“自我实现预言”。要弄清楚从一个均衡转变到另一个均衡的原

因并不是很容易，因为这往往同时包含社会传染和经济传染的情况。

在1929年股票市场崩溃后出现，对美国和世界其他发达国家产生深远影响的20世纪30年代的大萧条，就是一个非常典型的系统性故障。实际上，危机在1929年之前就已经开始——主要表现在住房市场上，之后开始向股票市场蔓延，然后引发了严重的银行危机，并随即对几乎所有的行业产生了影响。

经济史学家克里斯蒂娜·罗梅尔认为，20世纪30年代大萧条的出现符合公众对1929年股票市场崩溃所做的逆反应。她发现，预测人士对这次股市崩溃的经济影响的反应与他们对1920—1921年和1923—1924年经济低迷期间所做出的反应截然不同。1929年的崩盘情况一出现，这些预测人士（尽管他们没能预测紧随其后的大萧条）都异乎寻常地表达了对经济前景充满了巨大不确定性的看法。罗梅尔相信，正是这个不确定性导致严重的消费者支出紧缩，并最终引发大萧条。

经济低迷的出现可能会最终改变经济政策的政治支持属性，包括那些针对正在加剧的低迷情况的政策。在萧条时期社会对劳工的支持热情进一步高涨，正如经济学家哈罗德·科勒和李·奥哈尼安所说，这是由于政府政策鼓励企业接受工会的要求，就算是这些要求其实只是为了内部群体的利益而牺牲外部群体的利益（外部群体指的是那些当时暂时没有工作的人）。1933年，《国家工业复兴法》是新政体系中比较缺乏创新意义的一个措施，它授权总统可以同意企业之间形成价格联盟，前提条件是接受工会的某些要求。在该法案于1935年被宣布违宪后，罗斯福政府仍然对那些满足工会要求的企业在进行《反托拉斯法》制裁的时候故意睁一只眼闭一只眼。

今天仍存在这种可能性，就是我在《非理性繁荣》一书中指出的“关注重叠”现象，让我们开始担心那些极有可能出现、已经在我们的意识里沉寂多年的经济问题。在关注重叠现象中，开始的时候是经济事件或者经济问题成了很多谈话和媒体上的文章关注的焦点，这种现象会一直持续到所谈论的这些事件在公众的思想中占据主导地位为止。这些

变化是质变性质的——通过某些故事、理论和事实——而且不可以用分布如此广泛的各种不同的消费者信心指数进行衡量。事实上，长期持久而且剧烈的变化经常会在那些传统的经济学家发现任何先兆之前非常突然地发生。

次贷危机没有被包括在我们制订计划时可能考虑设立的应急预案里，我们被困于自己错误订立的契约安排之中。很多人很显然是在本应该行事非常审慎的时候，被这种类似天上掉馅儿饼似的好事和快速致富的欲望引诱，陷入金融世界的汪洋大海；而另外一些人陷入困境却并非因为自己的错误，而且他们也正在拼命地自救。这些情况跟我们所能想象到的完全一致，没有人能够在如此有限的时间内快速而且令人信服地鉴别这些待救的人中谁有错、谁无辜。

我想强调的是，在一个随时存在崩盘危险的不动产市场中，可能存在的系统效应远比住房价值的降低更重要。因为无论住房的价值降低多少，作为房子来看，它仍然是同样的房子，能为我们所有的人提供同样的功能。但如果是经济系统的产出率下降，那就是实实在在的损失，而不只是停留在纸上。资产负债表上反映的由于住房价值降低导致的损失，只是一种纯粹的财务损失，但是如果让这些情况肆无忌惮地破坏公众的信心，这些损失就有可能转变成经济系统中真正的巨大损失。

在类似我们现在正经历的这种金融系统失灵的情况下，我们必须搁置政治和政策上的分歧，立即退回到一个更为基本的社会契约的基础上。这个社会契约即整个社会作为一个整体，应该保护所有人免遭重大灾难，同时控制那些已经出现的问题，使之不要再蔓延（对以上所有说法的释义应该都是常规性的释义）。这样一个社会契约对于我们来说，是一个最有价值的保护体系，因为作为一个社会整体，我们不可能做到对所有可能出现的不可预见的情况都预先进行非常全面的规划。

从实际情况来看，各式各样的救市措施在过去几个世纪一直是支撑各个经济体的稳定机制的组成部分，包括美国的也包括所有其他国家的。美国联邦储备局自1914年成立以来，已经对很多陷入危难的银行进

行救助。英格兰银行在过去的数百年间也一直在做着同样的事情。我们必须面对这样一个现实：过去我们没有办法避免救市的情况，今天我们同样也没有办法做到不救市。

当我们很自然地争辩救市行动对那些没有得到这些好处的人不公平时，事实上，对什么是公平、什么是不公平的界限划分也很难做到泾渭分明。不公平的现象在我们的经济体系中一直就是一种司空见惯的情况，收入的巨大差异就是一个证明。这在某种程度上是很久以前那些历史上的不公平遗留下来的影响，最著名的当然就是美国贩卖黑人作为奴隶的事件。直到今天，美国黑人作为一个整体，还没有完全摆脱这段受压迫的历史带给他们的经济阴影。

美国联邦住宅管理局以及类似的美国政府主办的企业（房利美和房地美），其主要的作用就是对那些低收入者提供住房补贴，这种做法可以被看成至少是在部分修正社会中存在的收入不平等问题。另外，补贴低收入者的住房或许还具有正面的社会外部效应，这种外部效应的价值是无法估量的。如果处在社会边缘的成员中有人能通过拥有住房而感觉在为自己的成功进行投资，他就会对我们社会的和谐产生更高的期待。如果现在对那些低收入者提供更多的救市措施，这或许正是对我们所有人的一个善举。也许，次贷危机正磨砺我们的社会良知，而且是以一些无法直接观察到的方式。

新的住房房主贷款公司

我们需要一个新的组织，仿照在上次惨烈的住房危机中建立于1933年的住房房主贷款公司，为贷款购买住房的人提供更便捷的信贷服务。我们正面临这样一个机会，按照设立新的住房房主贷款公司这个思路起草的计划获得了人们的大力支持，包括经济学领域的艾伦·布林德和马丁·费尔斯坦以及法律领域的迈克尔·巴尔等人，他们都力挺这个计划。然而在美国国会方面，对这个建议的态度仍然存在非常大的分歧。现阶段来看，它仍然可能只被当成一项提议。国会最终的任何决议案都有可能使开始时的方案被掺水，就算是国会做出了意义深远的决议，但如果次贷危机的情况持续恶化，国会在以后的日子里也不会为这个机构提供充足的额外资助。

住房房主贷款公司可以接受以按揭作为贷款给按揭贷款方的抵押物，条件是要求该按揭的条款要比当时通常所见的条款更合理。通过这种方式，住房房主贷款公司既解决了急迫的丧失抵押品赎回权的问题，又鼓励了远期的经济创新。这也是一家新的住房房主贷款公司今天能够做到而且也应该做到的。

本质上说，救市的所有潜在成本都是由广大民众承担的，不过这些钱并没有装入哪一部分投资者的腰包里。本·伯南克经常呼吁全国银行减记数以百万计的按揭贷款本金，他要表达的真实意思其实是本金减记“最有利于保障借贷双方的利益”。当然，有些限制性的减记是基于放款人的利益：如果放款人未能为陷入困境的购房者改进按揭条款，那么购房者很可能就会简单地放弃这部分财产，而且被放弃的这部分财产通常是处于一种价值受损的状态，因此放款人将面对的是巨额的法律成本和时间成本。放款人很清楚，如果购房人看到有很合理的按某种优惠的

条款继续支付房款的希望，让购房人仍然保有住房其实符合放款人自己的最大利益。伯南克很小心地不让他的话被当成是让某部分不幸的投资人承担处理美国经济系统效应成本的建议。但是，由于将自己的关注范围限制在了那些针对借贷双方共同利益的行动上，伯南克所做出的建议其实只是让放款人继续做他们已经在做的事情。不过他的讲话在处理次贷危机中没有产生实际效果，因为这些讲话并没有提供任何经济方面的砝码。

美国联邦参议员克里斯托弗·铎德提出了一个联邦住房所有权保护公司的概念，一个现代版的住房房主贷款公司（铎德后来放弃了这个新建公司的主意）。在一次记者招待会上，他和美国联邦众议员巴尼·弗兰克一起提到了授权联邦住宅管理局为束手无策的借款人的已经经过再融资安排的按揭提供高达3000亿美元的担保。虽然他们并没有把这种情况说成是救市或者给纳税人增加负担，但毫无疑问的是，如果违约率变得很高，出现这种情况的可能性是很大的。

建立一个新的机构（比如像住房所有权保护公司）所产生的效应，要远胜于仅仅扩大联邦住宅管理局的融资权限，因为一个新的机构更有可能为按揭贷款人提供除现金以外的更多服务，一个新的机构也更能吸引领导人关注这些基础改革。建立这样一个机构也是一种宣示的方式，表明我们要严肃认真地应对这次次贷危机。我们现在也需要特别留意住房房主贷款公司解决方案中其他方面的情况。具体来说，我们需要关注住房房主贷款公司的再生，建立新的按揭条款规则，这一点我将在下一章进行论述。

正确制定短期解决方案

与具体实施的短期解决方案同等重要的，是隐藏在这些方案后面的心态。我们必须正确制定这些方案，保证它们从一开始就运行在正确的道路上。这就意味着我们必须正确认识问题的范围，为解决这些问题分配足够的资源，并且设定正确的政策基础目标。

如果想要让我们在这里讨论的短期解决方案有成功的机会，我们的领导人首先必须在第一时间承认存在严重的问题。如果领导人继续声称现在的经济转向只是一次普通转折，这种态度对解决我们面临的问题没有任何帮助。这种方式是赫伯特·胡佛在大萧条期间采用的策略，当需要面对真正的根本性变革时，这种策略通常会被每一位政府领导人及商界领袖奉行，然而这只会导致人们对那些身居高位的人企图通过暗示的力量操纵公众思想的卑劣手段进行谴责。

我们必须做好充分准备，必须实施更多的减税措施，而且可能要历时很多年。这些减税措施可能最终会对国家的债务状况产生负面影响。只有我们真正认识到这个问题的严重性，这种可能性才有可能被大家接受。

我们还必须注意银行和证券商的资本充足情况，因为如果住房价格持续剧烈下降，将会削减它们的资产，使它们很轻易地被置于不断增长的压力之下。如果它们的资本不足，而且让它们的生意伙伴明显地感觉到这一点，就会使系统的流动性进一步下降，这种情况在一场正在不断恶化的危机里会以非常惊人的速度传播。

我们必须心甘情愿地投入足够的资源确保救市行动能够得到正确实施。领导人应该面对现实，勇敢地承认这些行动就是救市，并且耐心细

致而且足够冷静地对采取这些行动的原因进行必要解释。只有通过这样的努力，才能将足够的资金投入到了这些行动中，并产生我们期望的效果。

设定好合适的政策关注点也是非常关键的问题。救市的目的不应该是保持住房市场、股票市场或其他任何投机市场的高市值。救市的根本目的是防止出现对我们的体制和我们相互间经济信心的丧失，并同时保持一种对社会公平的理想追求。基于这样的考虑，救市的重点应该放在防止绝大多数普通人产生悲观情绪。

至于住房的价格，政府政策的立足点应该是限制房价。我们需要更多经过规划的城市中心区，通过建设更多的中心区可以增大供给量，从而把城市的住房价格降下来。《1968年住房与城市开发法案》的起草人就非常清楚这个需求，而且这个法案建立了一种机制，使这种设施完备的新城市的建筑商可以向住宅与城市发展部申请支持。这部法案的通过导致一些新的城市中心区的出现，但这部法案的力度还不够，我们需要通过新的立法支持新的城市社区的开发。

针对当下的这场危机，我们面临的问题的差异相当大。我们必须为确保经济的公正心甘情愿地买单，这样说的意思是需要分配一些资源来鉴别——当然是在尽可能的范围内——在这些按揭借款人中谁是被误导、被不公正对待的，然后将救市的焦点放在他们身上。

一些非营利组织，比如“自助组织”和“美国邻里互助组织”都非常愿意花时间帮助那些具体的房主摆脱困境，但这些组织的资源在目前这场如此大规模的危机面前显得微不足道。美国政府的“希望现在行动”也无法提供足够的解决方案，因为它没有官方的资源支撑，只是一个政府主导的商业联盟。如果住房价格持续下跌，接下来的几年将会有更多的房主陷入困境，这将成为一个代价高昂的问题，并将使我们现在已经捉襟见肘的系统面临更大的压力。

美国政府现在应该花费资金重组救市体系，以便这个体系能在一个更具有系统性的基础上运行。新的住房房主贷款公司可以用来处理复杂

的救市程序，逐一修改贷款条款，对那些拿出时间和精力帮助具体借款人客观地认清现实，并协助政府对那些符合条件的借款人提供资助的按揭放款人给予相应的奖励。

在成功地控制次贷危机不会进一步恶化的情况下，我们必须转向长期解决方案，防止我们已经身陷其中的这种困境再次降临。次贷危机解决方案中有关这部分的内容将是下一章的主题。

第五章

金融民主的愿景

次贷危机解决方案（在防止未来再次出现类似现在这场危机的情况的同时，尽可能减轻这场危机的余波可能造成的负面影响）的关键是使金融走向民主化，把那些合理有效的金融原则的应用范围扩展到一个更广阔的社会层面，并采用所有我们现在已经掌握的现代技术达成这个目标。

从长期来看，通过这样的方式，类似我们现在正在经历的这种房地产泡沫的发生率会大大降低。就算这种泡沫仍会出现，市场也会建立合理的机制对此做出适当反应，而不是像我们在2007年次贷危机爆发后看到的那种亡羊补牢式的快速修补。

从历史来看，银行系统存在非常大的不稳定性，例如在1797年、1819年、1837年、1857年、1873年、1893年、1907年和1933年，美国都出现了非常严重的银行危机。这些问题经过多年来所进行的很多次体制革新后，在很大程度上已经得以解决，其中比较著名的有1913年美国联邦储备体系的建立和20世纪30年代早期美国的新政改革。但这些有效的改革措施尚未触及我们经济体系里的所有领域，特别是住房领域，这个领域现在仍然是在一种事实上非常原始的金融意识的指导下跛足前行。除非我们能以更广阔的视野考虑对困扰绝大多数房主的金融体制进行改革，否则我们将一次又一次地被危机打击。

由于引发这场次贷危机的那些问题对我们来说是如此司空见惯，以致到现在都还没有人对我们现行的金融体制存在的缺陷进行广泛深入的检讨，这是一个十分发人深省的现象。当市场开始滋生泡沫，而且泡沫已经开始破裂的时候，大多数人在面临巨大的经济危机时的保护措施通常非常有限，而且持有的还是风险非常高的千篇一律的资产组合，当他们失去工作或者病倒后，风险就有可能将他们彻底毁掉。

这些问题被某些人看作金融系统的一种必然属性，而系统本身又被认为是一种不受任何改革影响的封闭体，就像是大自然的一个产物。而那些成功的体制改革成果，比如在新政时代推出的改革措施，就有力地证明了这个被广泛认可的冠冕堂皇的说法根本就站不住脚。基础性的体制改革不仅是可能的，而且是必要的。

在建设新的制度基础，启动建立一个更有保障的经济环境所需的改革过程中，次贷危机无情地暴露出有关领导人对这一部分内容如此缺乏想象力。本章将提出这类体制改革的一些切入方法。

讲究技术

在一开始着手进行体制改革的时候，我们首先必须搞清楚哪些技术可供我们在改革过程中利用。信息技术是我们现在经常挂在嘴边的一个词，对于次贷危机的解决方案，这也是一个关键技术。持续发展中的电脑，数据采集及处理能力，“聪明”的技术，以及快速、廉价的通信方式，都为实施这些次贷危机解决方案——修正经济体制基础中一些耸人听闻的偏差——提供了极为有效的工具。

随着信息技术的发展，最近几十年，我们的知识体系在金融数学领域出现了令人十分惊喜的进步。金融数学理论作为经济理论的一个组成部分，让我们可以挖掘风险管理技术具备的全部潜能。特别是当这些技术应用于十分广泛的范围的时候，因为我们现在先进的信息技术使得这一切想法都有可能实现。理论上的进步也是非常重要的，因为它们能让我们知道自己可以到达什么地方，以及通过什么方式寻找机会使这些金融技术提高人们的福利。

金融数学理论帮助我们了解金融合同的双方怎样从合同中获益，并且告诉我们怎样优化双方的分享机制，以保证全人类的财富作为一个整体能得到增加。如果我们想要避免那些针对危机的政策建议出现矛盾和反复无常的情况（例如固执地坚持对那些没有经过认真考虑，也没有合理动机就莽撞入市的人进行救助，或者站在“另一边的岸上”为救市行为买单等），我们就必须依靠这个理论。

现代金融理论在代理制理论中占有很重要的位置。代理制理论解释了怎样激发代理商尽可能地按所有交易参与方的利益行事，而不只是考虑代理商自己的利益。这个理论很好地解释了怎样通过构建金融体制，正确平衡各方的动机，从而将道德风险置于控制之下。

在相似的脉络下，人类科学——心理学、社会学、人类学和神经生物学——也正在大跨步地提高我们对人类精神层面的了解，而且这些知识现在也正被应用到金融和经济领域。通过这些理论，我们对人们为什么会犯下这些经济错误有了更深刻的理解，也更清楚怎样构建新的体制，以帮助我们避免再次犯这样的错误。

过去几十年，行为经济学和行为金融学领域的发展也发生了革命性变化，这些学科吸收了其他社会科学领域取得的成果。由于这个原因，很多守旧的金融理论学者拒绝接受这些革命性的成果，因为他们担心这会使他们的数学模型失去作用。其实，事实恰恰相反，这些革命性的成果为他们的模型的成功运用开辟了更加广阔的空间。

否认心理学及其他社会科学对金融理论的重要性，就如同物理学家否认摩擦力在牛顿力学中的重要性一样让人匪夷所思。如果牛顿力学只能在摩擦力可以被完全忽略的领域应用，那么它的应用领域大概只能是航天领域。一旦我们在这个理论中加入摩擦力的理论，牛顿力学就适用于解决地球上的问题了，而且也成为为改善我们生活质量而设计机械设备的工程师们的基本工具。我们今天面临一个与上述情况具有可比性的情况，因为行为经济学和行为金融学的出现将极大地促进我们在金融工程领域的进步。

我们可以开发新的机制解决世界现在正面临的很多基础性的风险问题。但正如我们先前已经注意到的，只有对制度基础进行革新，通过稳定扩大财产所有权，特别是住房的所有权范围，推动经济更快增长，这个目的才可能得以实现。

接下来大家即将看到的是一整套改革的建议方案，供领导人——政府的、民间的和商界的，包括美国和世界各国的——借以为住房市场以及其他资产市场铸就一个新的体制基础。归总起来看，本书提出的这些建议措施与美国新政时代为应对20世纪30年代的金融失灵进行的改革的精神与内容，以及其他制度性改革动议（比如为保障国际间银行系统安全而进行的《巴塞尔协议II》改革）遥相呼应。

由于这些建议在某些情况下很明显地表现出了与过去我们实际情况相比偏离较大的现象，因此，开始时出现一些怀疑这些建议根本不可能进入实施阶段的声音也就不足为奇了。但是我们必须记住，金融史是在一次次周期性的出现方法上和形式上大突破的基础上发展起来的，而且这些突破通常都是在金融危机的时候出现的，比如大萧条期间出现的新政时代的创新。

我这里所建议的变革具有重大的意义，其中有一部分已经进行过小规模试验，而且所有的变革都明显具备可行性。整套改革的净效应可能会对整个经济体系产生抗压作用，在体制构架内建立更大的稳定机制，使买方和卖方的业务交易建立在互信的基础上，而不是通过那种你死我活式的投机方式进行交易。

全新的信息基础设施

积极筹划一套经过改进的信息基础设施——个人和企业管理金融事务时依赖的信息基础工具——不仅是一项很好的政策，也是一项很好的经济活动。根据经济学理论，可以自由获取信息是一件给全体大众带来益处的好事，而且已经出现由私营企业提供的趋势。此外，信息的缺乏会产生系统效应，这种系统效应是政府应该尽力避免的外生性负面影响。加强信息基础设施建设将会对改变导致投机泡沫产生的社会传染和信息串流的发生机制产生根本影响。

政府对已进行根本改进的信息基础架构进行大力推广，将会让我们对最近几年在信息技术和行为金融学方面取得的成果进行资本化转变。有些表面上看起来很有前途的信息技术方面的创新在实际运用中一直不尽如人意，因为它们没有按照合理的人类工程学的原则进行设计。举例来说，被称作金融引擎的金融规划网站的使用情况就相当令人失望。这可能就是问题的根本所在，因为人们在对重要的金融事务进行决策的时候不太可能仅以电脑提供给他们的信息作为依据。在对自己的金融行为进行重大改变之前，他们必须跟某个人面对面交流。行为金融学为信息技术的合理使用提供了很多类似的教训。

在本章中，我考虑了6种主要的改进信息基础设施的方式：推广全面的金融咨询体系，建立消费者导向的政府金融监管体系，采用那些默认为所有人都有效的惯例及标准，改进有关金融证券的信息披露手段，建立全国范围内经过精心设计的关于个人经济状况的大型数据库，建立一套新的经济度量单位体系。

全面的金融咨询体系

那些取得高风险的次级抵押贷款的低收入者随时面临利率上调的可能，他们基本上注意不到这类按揭隐藏的其实已经广为人知的风险。他们对存在的真实风险——在出现危机的情况下，他们不可能为这些按揭取得再融资——根本没有一点儿概念。为什么会这样呢？因为几乎没有任何经济方面的动力促进通过已经建立起来的交流渠道提供这方面的信息，因此，这些新加入的住房所有者在不经意间就承受了惊人的风险。

金融咨询类杂志实际上已经对这些风险进行了报道，因此，当那些拥有较高收入的这类杂志的订阅者了解了这些情况，并几乎是一边倒地转向常规的固定利率按揭时，很多低收入人员会被留在个人的悲剧之中。

要想消除公众教育方面的这个失误，第一步是通过制度建设把这种广泛的金融咨询服务推广到能覆盖每个人，这样就可以确保所有人员（而不仅仅只是最富有的那部分人士）都能获得这些资讯。大多数金融咨询业者都不重视中等收入及低收入这个范围内的客户，因为金融咨询业者赚钱的方式主要是按照所管理资产的比例收费，或者在证券买卖过程收取佣金。也就是说，只有富有的客户，才能给他们带来期望的收益。为了高效并以赢利为原则管理业务，很多金融咨询业者对他们的业务范围进行了必要的瘦身，把自己的业务限制在一定范围，比如资产组合管理咨询和税收策略咨询等。

大多数人都非常需要获得广泛的基本金融咨询服务，而且需要从有资历和值得信赖的专业人士那里获得这种服务。很不幸的是，只有富有的人，才有能力购买这种咨询服务。

对于这种状况，解决的方法之一是金融咨询师也采用其他专业人士（比如律师和会计师）的计费方式，按固定小时费的方式收取服务费。全美个人金融咨询师协会已经朝着这个方向迈出实质性的步伐，它要求它的会员咨询师签署一份信托誓词，保证不在金融产品的销售或推介过

程中从第三方获取报酬。但这个组织现在的规模仍然相对较小，没有加入该组织的金融咨询师大多都拒绝转向这种方式，其中一个简单的原因就是目前这一类型的咨询服务需求中能达到他们期望价格的还非常有限。

这种情况所导致的结果只能是留给低收入人群的咨询服务都是有偏差的服务。举例来说，当他们作为住房购买者时，一般是与房地产代理商和按揭经纪人打交道。房地产代理商代表房子的出售方，因此他的动机就是希望房子卖一个好价钱。按揭经纪人的动机当然是希望安排一个较高利率的贷款。此外，按揭经纪人通常会以帮助客户获得最好的按揭利率的面目出现，但客户可能不了解的是，他们会向放款方收取费用。

美国政府一直奉行鼓励金融咨询的政策，规定这项费用可从应缴税额中扣除，但这个扣税政策起到的作用只是鼓励那些高收入人群利用金融咨询，而那些低纳税等级的人本身不大可能从纳税列项扣除中获得什么明显的好处，因此他们通常也不会采用。另外，金融咨询费从应缴税额中的扣除属于杂项扣除，也就是说，对于那些申报扣税列项的人来说，可扣除的只是这些扣除项下超出已调整的毛收入2%的部分。因此，低收入纳税人在支付金融咨询费用方面很少有，或者根本没有税收方面的动机。

政府需要消除这个偏差，并通过有效的补贴，使每个人都可以享受这种综合、不受控制、按小时付费的模式建立的金融咨询服务。实现这个目标的一个可行途径是建立共同付费安排，比如像已经存在的医疗保险制度和医疗救助制度以及私营的健康保险计划。在这些安排下，从业者可以申请部分费用补贴。类似健康保险的方式应该说是非常贴切的：我们都需要在动态的基础上得到医疗和金融的咨询服务，当我们的健康——身体上和金融上——遇到问题的时候，如果得不到应有的服务，那么损失最终还是会算到整个社会头上的。补贴的另外一种形式可以是将目前金融咨询的税收鼓励方式从分项扣减改为退税额度管理，使纳税人就算是没有选择列项申报，也可以通过所得税的返还申请获得这些好

处。

咨询师想要取得补贴资格认定必须签署一份声明，表示他不会为了客户的同一个业务从第三方接受其他报酬，以保证提供咨询服务的公正性。我们当然需要那些通过出售金融产品收取佣金的专业人士提供有实际帮助的服务，否则，很多有重要意义的产品就无法进入它们预定的目标市场。但是这些专业人士的佣金收入——以及当前以资本利得基础计算的个人所得税扣除数——应该对他们追求的以佣金为基础的销售模式具有足够的推动力，因而不需要政府再对他们的收费进行补贴。

如果在次贷危机酝酿期间准备购买住房的这些低收入者已经得到那些值得信赖的金融咨询师一对一、高质量、全方位的金融咨询服务，情况又会是怎样的呢？在这种条件下，危机或许根本就不会发生。在住房泡沫的量级和范围或许还没有把它正在发生的真实情况展现出来的时候，大多数金融咨询师至少会有感觉，觉得住房市场的繁荣不会持续太久。当一个低收入家庭正在经受可调利率按揭贷款或者一份对他们的收入来说显然过于庞大的按揭可能带来的风险威胁的时候，合格的金融咨询师的心里肯定应该非常清楚即将出现什么后果。

泡沫破裂后我们看到的另外一个例子，同样说明了这种纯粹出于帮助客户的动机，并且只按所花费时间计费的金融咨询服务的必要性。今天，随着住房价格的下跌，很多需要得到照顾和特别服务的老人打算推迟搬入持续关怀退休社区的时间，因为他们的心里无法接受现在出售住房而面临的价值损失。一般情况下，在搬入持续关怀退休社区前，他们必须卖掉自己的住房，以便支付入住的门槛费，但是由于考虑到住房价格下跌，因此只能推迟这个对于他们来说非常重要的安排。他们中的很多人可能会因此耽误很多年，因为他们满心期待以一个更好的价格卖掉自己的住房，这种趋势已经通过持续关怀退休社区出现了很高的空置率的情况反映出来。因此，这些老年房主可能将会有很多年得不到适当的照顾，常常处于孤独和寂寞中。老人们现在真正需要的是一位让人信赖的专注于老年金融服务的顾问、专家，他通过收取小时费的方法设身处

地地为老人们做通盘考虑——健康需求及税收后果——把所有问题直观化。比如或许在一个疲软的市场尽快出手一套住房，表面上看少赚三万美元，但最后分析出来的结果，综合考虑他们的其他需求后，也许是最正确的选择。

当然，仍然存在一个问题：就算成本大幅下降，金融咨询又能给人们带来多少好处呢？对于这个问题，我们只有在补贴到位后才能知道答案。如果我们通过补贴为新的金融咨询行业提供动力，所期望达到的目的就是它的从业人员将会设计新的市场策略、新的咨询渠道，以及将他们的咨询与其他产品和服务捆绑的新模式——这是为吸引那些从未购买咨询服务的人尝试使用个性化的金融咨询服务而设计的策略。

如果政府通过既经济又切实可行地为这种实用而且公平的咨询服务提供补贴来促进这个行业的发展，那么这个行业很可能会进行一些必要的投资，以一个非常宏大的规模配置新的信息技术。以低成本提供金融咨询服务的原则可能会很自然地成为对这类技术进行选择的标准。那些金融引擎网站会被改造，使它们能以引导的方式为客户提供咨询师精心准备的个人建议，并按这个模式为大多数人提供有效的服务。这些网站可能会得到进一步的发展，以基础模式进入更广泛的领域，让人们可以方便地与其他人（包括各类专家）分享金融信息。

如果我们对现行的税收政策进行必要的改革，直接补贴这种收费模式的服务，那么那些综合性的金融咨询师和金融咨询技术将会把我们带入一个全新的天地，一个我们现在根本无法想象的民主、成熟的新金融时代。

新的金融监管

弥补现在的信息基础设施建设的不足的第二步，正如伊丽莎白·瓦伦认为的，应该是由政府设立一个被她称为“金融产品安全委员会”的机构，这个机构的模式类似消费者安全委员会。它的首要任务是保护金融

消费者，起到调查员和律师的作用，为金融产品的安全提供信息来源，制定规则以确保这种安全的最终实现。让人觉得不可思议的情况是，在今天的美国，这种对金融产品安全的监管居然没有被列入任何一家金融监管机构的主要职责范围。

全美高速公路交通安全管理局管理着高速公路和汽车安全及事故统计的相关数据。同样，我们应该找到一个取得授权的政府机构，收集并管理人们与金融产品之间各种实际情况的数据，包括出现的“事故”，无论这些“事故”是罕见的还是平常的，但一定是实际发生在人们中间的。与此同时，这些政府机构的另一只眼睛应该投向更远的未来，防止同一类事故再次发生。

美国财政部在2008年3月发布的关于金融监管机构调整的“蓝图”提到一个业务管理型的监管机构，与瓦伦的金融产品安全委员会的理念有些类似。但这个议案强调，监管机构的职责范围应该按照它们具体目标设定。这样的话，消费者保护的功能在这样一个完全独立的监管机构里实际上也就被淡化了。

默认选项的金融规划

革新信息基础设施建设的第三步是建立标准化默认选项的金融规划，当人们出现疏忽，未能在出现问题时及时采取行动的时候，它也能正常运行。默认选项是当某个人没能在可选项里做出主观选择时，它会自动做出选择。人们可能会说次贷危机发生的根本原因是很多人根本没注意到那些风险的存在，因为他们不清楚或者不明白市场上正在发生什么事情，因此掉进了这样或那样的陷阱。当心不在焉的时候，消费者很容易接受金融合同中预先准备的看上去好像是标准或者惯例的任何条件。因此，设计一份包括审慎的默认选项的标准合同，应该成为政府和商界现在必须认真考虑的一个问题。大量严肃认真的研究揭示了在做投资决策的时候，人们认为的标准条款对他们的影响力多么巨大。

经济学家布瑞吉特·玛德瑞安和她的同事研究了个人在参与雇主资助退休储蓄计划时的选择情况。他们发现，在这一计划中采用雇员自动登记的方式可以极大地提高参与率，尽管雇员在任何时候都可以很自由地选择放弃这个计划，所需要做的只是简单地提出他选择退出即可。此外，加入这些计划的雇员基本上都接受了计划中默认的缴费费率和分配方案。

我在前面提到，大萧条时住房市场危机中出现的一个伟大创新就是把按揭期限从当时很常见的5年延长到15年甚至更长，使借款人能有更长的缓冲期偿还按揭。这个创新是由住房房主贷款公司于1933年推出的，在这个政府主办的企业不复存在以后，它的这份“遗产”今天依然以长期按揭的形式存在于我们的生活中。为什么在没有政府干预的情况下，私营行业自己不对此做出调整呢？答案很显然，如果得不到早先买家的首肯，在一个已经约定俗成的市场上很难推出新产品。推出一种新形式的按揭所需要的公众教育成本应该归于公益范畴，如果由一个私营企业承担，它或许永远也无法全部收回这部分成本，因为这个付出带来的收益将被所有选择提供这种新按揭的公司分享。

要改变这种状况，就需要对常见的合同（比如按揭合同）新标准提供权威的解释。如果由那些被大家公认的专家提出，大多数人都会接受这样的标准合同，而且一般情况下，就算没有这样的权威解释，他们也不会自己对这些问题做出判断。一家新的住房房主贷款公司可以（像我们在下面将要讨论的）通过接受那些具备了新特点的按揭合同作为对按揭放款人的担保，把改进后的按揭合同作为标准合同进行推广。新的住房房主贷款公司制定这类新标准的行动反过来又会推动一系列金融创新，比如针对收入风险和住房价格风险的金融衍生产品市场的开发。

在这次次贷危机发生的过程中，很多按揭借款人非常顺从地接受了别人提供给他们的那些按揭条款，在大多数情况下，他们会很自然地认为这些条款应该经过了专家的审定，尽管是在目前这种没有任何消费者保护措施的前提下。对标准按揭合同进行改进可以极大地推进信息基础

设施的建设速度。通过对这个领域进行改革，会促进政府和商界专家团结协作，共同研究决定其他类别的金融咨询以及改进后的按揭产品的具体内容，这些改进的新内容最后可以变成针对大多数人的标准化合同，并推进金融民主化进程，使消费者可以更自由地获取他们需要的信息。当然也应该继续研发推出其他按揭产品，因为有的借款人肯定不会仅满足于这些默认选项。

另外一种默认选择可以是要求每一个按揭借款人必须得到一位民事公证人的帮助。这种公证在很多国家都有，但是美国没有。举个例子，在德国，民事公证人是一位训练有素的法律专业人士，他在见证双方签字之前要朗读合同并做解释，同时为双方提供法律建议。这种安排对那些在合同订立前没有能够得到经过认证的客观公正的法律建议的人来说，特别具有现实意义。有这样一位由政府指定的人士参与按揭借款的过程，肯定会给那些浑水摸鱼的放款人增加作弊的难度，这些人通常会误导他的客户去找那些与他熟悉的律师，而这些律师不会把借款人可能面临的风险原原本本地告知借款人。

改进金融信息披露方式

加强信息基础设施建设的第四步是改进那些与人们的金融及经济生活有关的信息披露方式。很显然，几乎没有人会有这种经济敏感性，对2001年最终导致安然公司倒闭的那些资产负债表中会计处理以外的信息进行研究性挖掘和交流。同样，也没有人会有这种经济敏感性，揭示始于2007年的银行对用来抹去其资产负债表上某些风险的结构性投资工具的过度依赖。所有这些公开的报告从来就没有以对广大公众有所帮助的形式出现过。

那些购买了基于次级抵押贷款的住房抵押贷款支持证券的人在这方面的遭遇特别具有代表性，他们在购买债券时所能得到的信息不会超出由评级机构提供给他们评级报告上的内容，而评级机构发布的信息也

只是评定的等级，并不包括那些让其他人可以进行审核的支持性数据，以及报告上附带的几句警示性话语。

信息披露在1934年随着美国证券交易委员会的建立取得了巨大进步。这种披露效率在2000年得到了进一步加强，这一年证券交易委员会发布了《公平披露规则》，要求相关公司的声明必须通过电子方式即时发布，因此，使这些重要信息对所有投资者——无论是大投资者还是小投资者——都同时公开。证券交易委员会还主办了一个网站，提供详细的公开发行的证券以及发行这些证券的公司的相关信息，这个网站还包括对证券交易委员会历史数据的实时访问功能。

尽管证券交易委员会在公众数据共享方面实现了一个非常重要的飞跃，但它提供的也只是关于那些公开发行的证券的一般信息，而且这些信息也仅针对特定类别的证券以及这些证券所处的特定状况。对于非公开发行的证券，比如住宅按揭支撑类债券，相关的信息就少得可怜。因此，没有人能够对次级抵押贷款的住宅按揭支撑债券的可靠性进行评估，因为置身于评级机构以外的人无法“看到它们内部的情况”，也无法对这些债券基于的按揭的可靠性进行实际检验。因此，这个舞台是搭建给那些肆无忌惮的按揭贷款发起人的，让他们可以顺利地把钱借给那些可能无法履约的低收入者。这个舞台同时也是搭建给那些按揭债券商的，让他们把这些很快就会出问题的按揭出售给那些没有起半点儿疑心的投资人。

美国证券交易委员会在它的网站上提出了一些不痛不痒的关于扩大信息披露范围的建议，这些是不值一提的。现在应该是政府精心策划、强制要求提高金融活动信息透明度的时候。当然，这样的要求也不应该过分增加那些被要求提交报告的企业披露成本。不过应该说，由于信息技术的持续发展，提供信息的成本在持续下降，因此，在成本不变甚至下降的情况下，信息公布的范围一般来说应该随着时间的推移越来越大。那些被要求披露信息的企业在一般情况下都会对这些新增加的要求产生抵触情绪，但一个设计良好的信息披露制度事实上符合它们的利

益，因为它们不断披露信息，公众对整个行业的信任度也会随之提高。

另外，应该对美国证券交易委员会网站进行改造，以便它能持续不断地报道全球公开发行和非公开发行的所有证券的相关信息。

在卡斯·桑斯坦于2001年出版的《公开.com》一书中，这位法律学者提出，按照证券交易委员会模式进行信息披露的电子发布要求的范围应该进一步扩展，覆盖更多组织，因为这些组织的活动有可能对我们的信息交流产生方向性的影响。仅仅这样一个对那些可能存在问题的活动进行披露的小小的要求，有时就足以让这些活动在问题产生的过程中停止。桑斯坦在谈到民主共和的社会在广大范围内披露信息的重要意义时写道：“请放心，这样的一个系统依靠的是限制官方对不同政见及意见进行审查，但它依靠的并不仅限于此。它还依靠某些公共领域，在这些领域，各种各样的发言者有机会接触不同类型的公众，也可以接触特殊的机构和活动，通过这些方式，他们能找到提出异议的更多机会。”

在这个通信手段电子化的时代，对信息披露的强制要求比以往任何时候都更加切实可行。在金融交易的背景下，要求按揭放款人及其他与大众有关的金融企业在互联网上公布可能存在问题的全部活动——如果有谁拒不公布，严格来说就是违法——通过这种方式，就可以将其置于公众的严密监视之下。

改进金融数据库

加强信息基础设施建设的第五步，是由政府补贴，建立一个大型经济数据库，囊括个人及所有公司的全部信息，该数据库的建设必须基于这样的原则——这些信息必须完全可以在开发风险管理合同的过程中使用，与此同时，又要确保个人的隐私得到完全保护。

我们今天已经看到很多正在进行开发的关于收入和经济活动信息的大型私人数据库，但这些数据库是不连贯的，而且也很少被用于对公众

有益的经济目的。这些数据库中没有任何一个能反映金融系统的全貌，从里面能看到的只是一些独立的信息碎片。因此，我们需要开发一个能在这些数据库中进行信息交流的协议，以便能把这些完全孤立的信息源连起来形成一个巨大的池子。这个扩张后的数据池的后台应用应该能给所有人带来益处，比如为消费者和住房拥有者提供更多真实的财务状况信息。这个扩大的信息库应该允许金融网站为它的客户提供定制的、实时的信息——那些真实反映他们具体经济状况的信息。

建立可供公众使用而且个人隐私又能受到保护的大型个人收入数据库是切实可行的，因为现在个人所得税大部分都通过电子网络申报。在美国，个人可以通过提交4506-T表将自己的纳税情况提供给金融交易活动的另一方。政府当然还可以更进一步，使受到身份保护的更多信息能被合理广泛地应用于公众利益方面。同时，其他的数据库应该可以与收入数据库相互连接起来。在这种情况下，举个例子，就使推出收入指数成为可能。这个收入指数应该是实时更新的，具体到个人，并且按照职业、人口统计和健康状况进行分类。这些数据可以为我们解决很多问题提供基础保障，比如用于为个人量身定做风险管理合同（像我们在下文将要提到的生计保险）。这样，风险管理引擎就有可能把我们带进一个精心设计的国民经济的美好愿景——那种我们目前还没有办法实现的高度透明的状态。这样，一个崭新的风险管理世界就会展现在我们面前。

改进后的数据库也将使开发应用于按揭设计过程中的更好的还款能力测算方法成为可能。在信息技术持续进步和金融数据库不断发展的前提下，我们应该看到在帮助实现这个目标的计量经济学方面出现的突破。事实上，在刚刚过去的20年，基于信用历史记录的还款能力测算的计量经济学方法，也就是著名的FICO评分法，已经成为借贷行业采用的主要分析方法。但FICO评分法并不针对一般的经济条件，也不用来作为还款进度调整的依据。同时，支撑FICO评分法的数据库现有的覆盖范围也对它造成了根本性的限制。崭新的适用于经过民主化改造后的金融合同体系的测算方法一定可以开发出来，我们对此充满信心。

新的经济度量单位体系

很多人发现，要完全搞清楚我们现在的经济体系，非常富有挑战性。为了能向他们提供帮助，政府有必要建立新的经济度量单位体系。次贷危机解决方案的这一部分是真正革命性的，其重要性可以与法国大革命后创立的公制体系相提并论。这样一个体系可以帮助人们在进行经济思考时不再出现人为错误，而这种人为错误往往会引发很多经济问题，它也是这次次贷危机的根源。

度量的单位可以选为很多常见的经济指标，比如收入、利润和薪资，但最为重要的部分应该是能对通货膨胀进行度量的新的度量单位。

对这个问题我已经连续讲了很多年，我认为我们可以通过采用与通货膨胀指数挂钩的账户单位，比如由智利政府在1967年建立，并且之后被其他拉丁美洲国家政府效仿的发展单位（UF），帮助避免通货膨胀造成的思维混乱。

UF其实只是货物和服务市场篮子的每日价格，用等值的智利消费者价格指数衡量。它由政府挑选出来，作为代替货币的商业账户单位公开发布。智利人已经很普遍地用UF报价，尽管他们在实际付款时还是用比索（通过比索对UF汇率换算后支付，汇率可以很容易被查到，特别是通过互联网）。通过给账户单位一个简单的命名，鼓励人们把它作为商务活动的一个标准值来使用，并且让人们养成按指数形式进行思考的习惯。智利政府已经成功地把智利变成世界上对通货膨胀最为敏感的国家。

相反，全世界的国家采用的传统货币单位是一种很粗糙的价值度量方法，因为它的购买力在某一段时间内会出现无法预测的变化。用比索和美元度量价值就像用一根某年间不断增长而某年间又不断缩短的尺子测量长度一样。工程技术人员如果使用一根总在不断变化的量杆进行设计，他们会觉得设计工作是一件不可能完成的任务，但这种情况对于那些与货币打交道的人来说，确实是一个不得不时刻面对的问题。毋庸置疑

疑的是，他们总会面临不知所措的状况。在信息高度发达的经济体系中，我们没有任何理由再继续保持交易媒介和价值度量单位目前的这种状况。

我建议给这种通货膨胀指数型的单位一个简单的名字——篮子，表明它代表的是计算消费者价格指数的货物和服务市场篮子的价值。如果卖方以篮子报价，他们的意思就是要求按真实的货物及服务所反映的消费者价格指数的条件出售他们的产品——收到的报酬是实际的价值，而不是不稳定的货币。当我们找到一个简单的词语描述通货膨胀指数的量级的时候，甚至很小的孩子都会学着将通货膨胀指数化，其实他要做的仅仅是使用这个词语而已。

政府应该用“篮子”而不是美元编写税则，一方面是对税务系统的全面指数化，同时也是强制人们学习新的单位。信用卡销售终端和其他电子支付系统也可以重新编程，接受“篮子”进行支付。

如果人们之前能早一点儿习惯于这种指数型度量单位，最近的住房市场虚假繁荣可能也就不会发生了。最近几十年，影响住房市场的重要因素之一就是一部分民众没有搞清楚通货膨胀的情况。世界主要国家的政府差不多连续一个世纪以来都在发布消费者价格指数，而且身处某一阶层的公众普遍都会使用这些指数。但对通货膨胀的无知仍然占据了很大的市场，并且最终导致了巨大的失误。

20世纪80年代早期，美国的通货膨胀非常厉害，人们基本上不可能用普通的按揭购买住房，因为扣除通货膨胀后的利率通常接近每年20%，而且购买一套价值接近三年总收入的住房将使人们把接近60%的收入用来还按揭。由于通货膨胀在继续，按揭还款的真实还款额最终可能会大幅下降，但是这种情况也有可能很多年都不会出现。在那些年里，很少有人付得起前期的贷款，因此买房成为一件可望而不可即的事。住房价格最终降了下来，尽管下降的幅度受到由于高利率造成的供应偏紧所产生的限制：住房投资在美国国内生产总值中所占的份额下降到3.2%，这是第二次世界大战以来的最低值。实际上，人们只需采用通

货膨胀指数型的按揭就可以避免出现这种问题，但公众似乎并不能理解这个概念。其实，只要他们习惯于用“篮子”进行交易，就会十分自然地这样做。

20世纪80年代初的股票市场市值很低，所对应的实际情况就是名义利率很高，尽管实际（经过通货膨胀修正后的）利率并不高。这个发现被称为莫迪利安尼-科恩效应，这个名称源于经济学家弗兰科·莫迪利安尼和理查德·科恩，他们在20世纪70年代首次在文章中描述了这种情况（已故的弗兰科·莫迪利安尼是价格水平浮动按揭的发明人，同时也是我的导师及一部分文章的合作者，也是本书灵感的源泉）。

随着20世纪80年代初通货膨胀的好转，股票市场开始牛气冲天。如果账户单位采用的是“篮子”，股票市场的这次过激行动应该也可以避免，因为采用“篮子”，可以使公众不被所谓的货币假象迷惑，但事实上，他们往往会趋向于用货币的名义价值而不是实际价值进行思考。

20世纪90年代发端的住房市场繁荣同样也是部分公众不能正确理解通货膨胀所导致的。我们之所以能记得很多年前的住房价格，是因为购买住房在我们所有的购买行为中占据非常重要的位置，因此，过去的住房价格与现在的住房价格之间的差异给我们留下的印象，就远远超过当时一块面包的价格与现在一块面包的价格存在的差异给我们留下的印象。我们形成了一个错误的观念，感觉住房投资对我们来说是相当了不起的一件大事，然而，它们价值的增长，事实上如果用“篮子”来衡量（尽管历经几十年），一般来说几乎是零——至少到最近的住房市场繁荣期间。

2008年，美国房地产经纪人协会开展了一次耗资4000万美元的公益宣传运动，名为“住房的价值”。该项运动计划在广播、电视，以及平面媒体、广告牌和公共汽车车体投放数以千计的宣传广告。这些广告不断重复的口号是“住房价值平均每10年翻一番”。该协会声称，这个说法来自它过去30年的数据。事实上，这样的情况根本不足为奇，因为在过去30年间，消费者价格指数几乎翻了两番，而我们目前正处于引起实际价

值翻一番的住房价格泡沫的末期，这就充分说明，过去30年翻番的都是名义价值。使用这些数据说明住房投资如此赚钱是一种高度欺骗性的行为，但美国房地产经纪人协会现在还可以自圆其说，因为公众对通货膨胀的了解还很有限。

事实上，20世纪30年代的大萧条也与通货膨胀有密切关系。正如本·伯南克在他于2000年出版的《大萧条》一书中指出的，现在大家都很清楚，在20世纪30年代，当价格总体出现下降的时候，实际的薪资（扣除通货膨胀因素后的薪资）水平很高，可以说，受失业率冲击越严重的国家，实际的薪资水平越高。

一个关于大萧条的简单事例是，雇主不能通过降低工人的名义工资来保持真实的工资水平不变，因为降低名义工资可能会让雇员和工会产生误解，把这种行为当成对他们的严重侮辱，并因此引发抗争。结果是，如果让所有的劳动力就业，这些企业就不可能保持赢利：它们收入下降的速度超过成本下降的速度。假如当时人们对通货膨胀的认识能比较到位，大萧条的后果肯定就不会像当时实际产生的情况那么严重。

如果人们在大萧条前就习惯于用“篮子”报价，雇员就有可能看到自己真实的工资在上涨，就有可能不会对名义工资的下降感到恼怒，而雇主也就没有必要通过关闭工厂保持赢利。

如果从1890年起我们就一直习惯于用“篮子”对住房进行报价，那么人们会发现住房价格在过去的100年没有发生任何根本性的变化（一直到最近的泡沫产生），也就不会有那种在21世纪早期产生的认为住房价格总在不断上涨的想法。

建立一套新的经济度量单位系统还会产生其他无数有益的效果。在本书前面讨论的主题中，应该引起我们注意的是，我们放任通货膨胀（因为同时收入也增长了）侵蚀一些重要的金融保护措施，然而这些措施是我们在过去数年金融启蒙过程中得出的重要成果。

当FDIC在1934年创立的时候，规定的承保限额是5000美元——这

是当时一个人12年的个人收入。针对通货膨胀和收入增加的现实，这个限制最近一次提高是在1980年，限额提高到10万美元，但10万美元还不到现在一个人三年的个人收入。

证券投资者保护公司（SIPC）是在经纪公司倒闭时为消费者提供保护的企业，它的保额限制最近一次提高也是在1980年。到现在为止，它的保额限制仍然是现金账户10万美元，证券账户50万美元——数字听起来很大，但实际上并不够，在大的危机出现的时候，根本不足以应付经纪公司客户数额巨大的恐慌性提款。

对这些重要保护措施的侵蚀已经对经济体系自我修复造成威胁。用名义货币价值规定FDIC和SIPC的承保限额已经被证明是一个严重的设计错误，而用“篮子”规定限额会好一些——如果能用另外一个与名义个人收入而不是通货膨胀挂钩的账户单位指数，效果会更好。

尽管美国国会时不时会表现出对经济体系进行适当修补的某些倾向，2005年还通过了《联邦存款保险改革法》，但由于这些措施缺乏连贯性，整个体系仍然面临严重的危险。只有通过采用一套新的经济度量体系——目的是使正确地说明一个数量级变得像说一句话这样简单明了——我们才有可能在以后避免犯此类错误。

把上述6个步骤组合在一起，可以充分释放那些有效信息的力量，并且帮助我们从一开始就避免类似目前正在经历的这次次贷危机。一旦我们对发展更好的信息基础设施建设提供了经济及政府的激励措施，一旦这个基础设施能保持运营若干年，这个体系就会被主流社会及企业界接受，从而把我们推上探索未知信息世界的征程。我们将见证利益驱动型的全新信息提供模式的出现，包括那些以计算机为基础的，也包括那些以人工服务为基础的，而这一切将相互交融，共同促进改进后的个人和企业金融决策体系进一步发展。

真正关注风险的新市场

回顾过去一个世纪的金融发展史，我们会发现市场范围一直在扩大。随着时间的推移，人们在交易时面对的风险也越来越多，对冲这些风险的机会也越来越多。现在，我们应该鼓励以一种真正民主化的方式进一步推动市场发展，换句话说，也就是让市场可以完全覆盖那些与个人有根本性关系的具体风险。

面向房地产行业的新市场

我们现在最迫切的需求是为房地产提供一个能让它真正流动起来的市場，特别对那些住房是最大单一资产，而且只拥有一处房产的家庭来说，显得尤为迫切。

我和我的同事已经共同奋斗20年，一起致力于为房地产市场探索创新型市场。我们取得的比较大的突破是芝加哥商品交易所采用我和卡尔·凯斯共同开发的标准普尔/凯斯-席勒住房价格指数建立单一住房家庭住房价格期货市场。这样的市场——由山姆·玛苏奇通过我们共同成立的宏观市场公司充当先锋——于2006年5月启动，为10个美国城市提供“综合美国指数”，是当今世界上仅有的真正的住房价格期货市场。遗憾的是目前这样的市场的流动性仍然很低，还处于拼命想站稳脚跟的阶段，但我对它充满信心。

这样的衍生品市场具备抑制房地产泡沫的潜力。没有这些市场的话，投资者无法对房地产做空。那些警觉的投资人在看到泡沫正在变大时没有办法在市场上表达他们的看法，除非他们退出市场，也就是将他

们的住房出手，这当然是非常过激也非常艰难的一步。

如果我们在不同的城市都建立这样一个流动性很好的房地产期货市场，那么世界上所有持怀疑态度的人无论在什么地方，都可以通过其在交易市场上的行动为一个城市的泡沫减压，因为这样的泡沫对于看空的人来说意味着赢利机会。如果市场被广泛关注，那么住房建筑商就会看到市场反映的住房价格在下降，这样他们就会削减自己的投资规模，因此就会避免我们刚刚在美国见证的这种建筑泛滥的情况。如果住房建筑商能采用更明智的手段，在他们的住房还在建设期间就对这些住房进行保值，那么在他们开工建设前就能察觉到损失。

过去几年，有人表达过对这种情况的担心，他们认为衍生市场的建立或许有可能增加而不是降低价格的波动幅度。然而，金融经济学家斯图尔特·梅休在一篇学术文章中说：“经验证据表明，衍生产品的引入不会导致基础市场的不稳定——要么没有什么实质性影响，要么对价格波动有抑制作用——而且衍生产品的导入提升了市场的流动性，也增加了市场信息量。”

目前，我们对为住房提供服务的市场中的这些问题之间的相关性还不完全清楚，住房类的不动产市场的流动性特别差，它的价格对于大众来说还是太显而易见。然而，我认为，这些情况让我们更有理由相信，把期货概念和专业人士引入住房市场将会改进它的功能。事实上，正如经济学家米尔顿·弗里德曼在半个世纪前指出的，贸易专业人士会帮助稳定市场，至少在某种程度上是这样，因为如果他们扰乱市场（高买低卖），就是在跟钱过不去。这样的策略不可能让他们的业务持续下去。

芝加哥商品交易所住房期货市场的价格从2006年5月开市伊始就预示美国住房价格已经处于跌势。如果这些市场能出现得更早一点儿、成熟得更早一点儿，至少不晚于2006年，而且如果它们能被广泛地认识并被深刻了解，那么建筑市场的泡沫——这些泡沫产生的后果今天仍然历历在目——可能根本就不会出现，因为建筑商们可能早就看到由这些市场产生的以权威形式发布的各种价格预告。

芝加哥商品交易所住房期货市场需要那些全身心投入而且实力雄厚的市场参与者进入市场，并能充满自信地对那些大型机构的订单进行报价交易。但遗憾的是，很多潜在的投资人在看到市场缺乏流动性，并因此导致在这些市场里的交易成本偏高的现实后，都很无奈地退出了。

这些衣着考究的资本家虽然愿意一掷千金地进入抵押债券市场，支持那些破产的按揭发起人，但一直到现在，他们似乎也没有表现出任何意愿帮助如此重要的一个新的衍生资产市场的开发。其实，这个市场所需的资金投入相对不大，而且它极有可能把现有的金融体制转变成更完善的方式。

其他宏观房地产风险市场种类还包括期权、掉期、远期合约以及相关的衍生工具。芝加哥商品交易所在2006年基于标准普尔/凯斯-席勒住房价格指数启动了单一住房家庭住房价格期权市场，同时还启动了单一住房家庭住房价格期货交易。

一旦将这些潜在的机会变成现实，这些房地产市场的总体规模会比现在全世界所有的股票市场的总和还要大。事实上，根据美国联邦储备局的估计，美国家庭在美国拥有的不动产的市场价值超出美国国内公司全部市值的30%（2007年第四季度的统计数据）。因此，如果有人说住房类地产价格的衍生产品市场的成长将使整个股票市场的重要性降低，我们相信这样的说法绝非危言耸听。

商业地产也开始看到类似的市场发展趋势。美国商业地产国内生产总值平减指数（IPD指数）已经让我们看到接近150亿英镑的名义市值的源头。这个金额与美国商业地产的总市值相比仍然非常小，但这确实是一个非常令人振奋的开始。

其他的新市场

我在这本书里之所以如此强调地产市场，是因为地产市场对经济波

动的影响非常大，特别在当前这场危机中更是如此。但在我们迈向一个更完善、更成熟的金融环境的时候，我们也需要而且也能够建立很多类型的新市场。

这些市场中，最优先考虑的应该是对收入——个人收入、职业收入、地区收入和国民收入——的长期债权。这些市场之所以重要，是因为它们所代表的是生计风险，这是每个人必须面对的最重要的风险。针对职业收入市场——期货、远期合约、掉期和交易所交易票据——最终将使人们对他们一生中的收入风险进行对冲成为可能，而且这些市场对联动型按揭的发行人具有根本性的重要意义，这一点我们将在下文进行深入讨论。

国民收入，有时候用GDP衡量，也应该拥有自己的市场。这样的市场可能事实上已经存在，因为GDP的统计已经相当成熟，而且世界上每个国家的数据都早已经是现成的了。

主权政府应该将国债的发行与本国的GDP数字挂钩。最简单的方式是发行永续债券，按GDP的比例派发红利。我在约克大学的同事马克·康姆斯特拉一直与我共同致力于在加拿大推广这种类型的政府债券，他建议将这种债券称作“兆券”（trills），因为基本上是每份债券派发一年GDP值的一兆分之一。这就意味着每一份加拿大兆券按现值派发的年红利大约是1.5加元，一份美国兆券按现值派发的年红利大约是15美元。

在不同的时期，这些红利有可能多一些，也有可能少一些，主要是参照该国的经济水平。目前一份加拿大兆券的市场价格为30加元左右，一份美国兆券的市场价格为300美元左右。兆券的价格会随着对该国经济未来展望的各种信息出现波动，就像公司的股票价格会随着对该公司未来展望的各种信息出现波动一样。这样看来，应该会有对这些兆券有兴趣的、活跃而且很有意思的市场存在。

尤为重要的是，兆券市场的存在使得各个国家对冲该国国民经济的风险成为可能。如果美国政府在过去这些年发行了兆券，而且国债的组成主要是兆券，那么美国政府现在就会发现它释放了充足的资源，让政

府快速应对那些紧急状况，比如次贷危机。当经济减速的时候，政府会发现国债的利息压力非常有效地降低到远低于它们预期的水平。这样的话，它们就会有更多的资源应对危机。这是一个应用于全国范围的根本性的危机管理方式。

当然，现在还没有任何政府发行兆券，但是已经有一些与GDP挂钩的债券，比较有名的是阿根廷在2005年发行的GDP权证。同时也开始出现一些利息与GDP挂钩的债券，例如联合国开发计划署、国际货币基金组织以及世界银行发行的一些债券。

新的零售型风险管理机构

上面提到的新市场的主要目的是给风险管理建立一个总体基础架构，但普通群众不大可能有能力使用这些复杂的风险管理技术。比如大多数人可能从来都不会去期货市场交易，他们不习惯这样的交易方式，而且这种交易方式对那些没有专业知识的人来说也是一个巨大的挑战。因此，我们需要为他们设计一些简单的零售产品，以便让他们参与这些新的市场活动，我们也能通过这种方式达到金融民主化的目的。

这种情况从风险管理的角度来说与向单独的农场主提供粮食自动仓库的情况类似。农场主一般不会对在期货市场上对冲他们的风险，通常情况下，这种方式对于单个农场主来说太难了。但是农场主可以签一份合同，把他的粮食交到当地的粮食仓库，这份合同将农场主的市场风险部分地转到了仓库的所有人头上——他可以在期货市场上对冲这些风险。

这个简单的概念为个人应对大大增加的风险管理难度树立了一个典范。零售组织可以把上面讲到的风险市场带来的好处输送给每一个人。

联动型住房抵押贷款

一种被我称为联动型住房抵押贷款的新型住房按揭应该设定这样的条款，规定住房抵押贷款的条件将按照借款人支付能力的变化和住房市场环境的变化持续（实际操作中可以是按每个月）进行调整。住房抵押贷款合同应该规定有一个每月自动进行检测调整的条款——方式跟我们现在在住房抵押贷款出清期间一次性提供给产生拖欠的住房所有人的一样。联动型住房抵押贷款可以由私营部门推出，政府所起的作用只是制

定适当的规则并提供必要的基础设施。

早前出现过的一种持续调整型住房抵押贷款可以追溯到20世纪70年代晚期至80年代早期的高通胀、高利率时期。这种价格水平调整住房抵押贷款允许按月份变动还款额，它所参照的只是一个简单的经济指标：按消费者价格指数计算的通货膨胀率的变化。今天，我们可以做得比它更好，因为消费者价格指数只是在住房抵押贷款出清过程中纳入考虑的众多因素之一。

这种联动型住房抵押贷款代表着金融民主化的方向，因为这类住房抵押贷款带来的好处会很自然地惠及每一个人。这种调整将会是系统性的，而且是自动的，以便它们能够涵盖整个可以合理地从中受益的范围——而不只是那些头脑灵光，找一个好律师，能主动伸张自己的权利或者由于极度贫困而引起人们同情的那些人。

我在第四章提出，救市措施是次贷危机解决方案中必要的组成部分，它可以避免那种可能摧毁公众信心、导致系统失灵的经济危机。遗憾的是，这种类型的救市有副作用——鼓励道德冒险。人们会开始不考虑自己行为的后果，因为他们相信无论如何他们都能得到救市措施的帮助。但这种副作用只会在救市措施不是预先安排，也并非由所有参与方自由做出选择的前提下才会发生。如果人们是在事前通过一个自由的市场为救市所做出的这些安排支付费用，那么这就不再是救市了，而变成一份由保险单提供的保障。如果它也鼓励了不受欢迎的行为，那么不受欢迎的行为至少已经支付成本。

联动型按揭是提供“负责任”的救市的一种方式。这些预先建立的金融规划可以在紧急状态下根据实际情况发挥破产法院所应该发挥的功能——它将贷款的条件调整到借款人有能力赔付的水平。与破产程序不同的是，联动型按揭的运作基础针对的是一种实时情况，当收入出现波动的时候采取相应的措施，不让问题的严重性上升到危机的程度。我们应该把它采取的这些措施看作常规的审查和预防性的关注，以避免突然跌入紧急状态。另外，借款人也不用承受破产带来的尴尬和名誉损失。事

实上，联动型按揭在可能触发破产申请的情况下仍然能继续运行，债权人也能继续收到还款，收到的还款金额虽然可能减少，但至少能保证不会中断。

当然，联动型按揭存在一种潜在的道德风险：借款人可能有意丢掉工作，以便能启动降低还款额的程序，更坏的情况是他有可能在灰色经济领域工作，根本不申报任何收入。其实，道德风险是所有风险管理都无法回避的问题，包括保险、破产等情况，而风险管理机构可以通过充分的实际调查，把这种风险降至可以控制的范围。对于收入丧失情况可能存在的道德风险，如果能由风险管理机构有意识地提前对这种可能出现的情况做好预案，而不是让它变成实施特别救市措施的一个组成部分，我们相信对这种道德风险的处置应该可以变得非常有效。

在联动型按揭中，对于减少道德风险设计的一种方式是在贷款合同中规定一个还款公式。这个公式不仅会考虑借款人的实际收入情况，也会考虑处于同一地区、同一职业类别的其他人的赚钱能力。在这个计划下，借款人有可能有意减少自己的收入，但这不会对还款计划产生太大影响，因为这不可能影响其他指标。如果这种所谓的职业收入指数设计合理，完全可以达到这样一种理想状态：在使借款条款的规定真正基于还款能力的前提下，道德风险又可以被控制在最小的范围内。

毋庸置疑，联动型按揭应该成为处理次贷危机的所有计划的中流砥柱。按揭调整现在正被如此热闹地倡导着，而且被这么多具有很强政治影响力的人同时提倡，这样一个事实，意味着这种调整将极有可能被制度化、规范化，而且还将会是永久性的。联动型按揭想要做到的就是这一点。

住房产权保险

住房价值的下降会使住房所有人的财产贬值，使住房所有人很难甚至不可能通过新的抵押按揭再融资。住房所有人会悲哀地认为，他不可

能再有机会搬到另外的住所，就算这样一次搬迁能让他享受一份更好的工作带来的好处。按揭也由于断供最终无奈地走到尽头，特别是当住房所有人可以简单地从这样一种漫无头绪的糟糕境遇中一走了之时，他很可能就会因为仅仅是觉得不值得而决定不再努力对一项按揭继续还款。

住房产权保险合同可以按都市区的住房市场价值进行投保，帮助住房所有人防范他们的住房在当地市场贬值。住房产权保险可以消除目前绝大多数住房所有人面临的高度杠杆化的风险。这样的合同可以在帮助很多住房所有人避免陷入负资产窘境，从而保住他们的住房方面做很多事情。通过这样的安排，还可以催生各种各样有利于住房所有人的社会方面和心理方面的好处，鼓励他们维护好邻里关系，促进民众对社会事务的参与热情。

在火灾保险的实践中，总是存在这样的道德风险问题——住房所有人可能会故意烧毁住房以便得到保险公司的赔付。如果我们在住房产权保险中直接按照住房的销售价格投保，那么我们将面临同样的道德风险：住房所有人对住房进行恰当的维护以及在出售时尽量要求高价的动机将不复存在，这会导致可能出现的所有损失都将由保险公司承担。但是如果我们设计的保单是按住房所处城市的住房平均值投保，而不是按每幢住房的价值投保，那么道德风险就失去了存在的意义。

住房产权保险还可以避免恐慌性抛售情况的出现。当住房所有人看到价格开始下跌，并决定“逃生”时，这种恐慌性抛售情况有时候会有损住房本身的价值。如果过去有这种类型的保险合同存在，我们就有可能见不到那些大城市在出现种族更替期间发生住房价值崩溃的情形，而且这种更替也应该会来得比较平稳和温和，而不会像在现实中确实发生过的“白人逃离”。在这种情况下，由于到处都在谈论有关种族的事，市场产生了恐慌。如果有这种类型的保险合同，那么在底特律、费城和华盛顿等大城市出现的经济崩溃应该可以被降到最低，甚至有可能完全避免。因为如果城市中心能保持活力，相关的产业就会倾向于继续营业，这又进一步保持了城市的活力。

住房产权保险以前曾经做过尝试。首次尝试于1977年出现在伊利诺伊州的奥克帕克。最近的一次重要尝试，由我的耶鲁大学同事在邻里再投资公司（Neighborhood Reinvestment Corporation）的帮助下，在纽约州的锡拉丘兹市进行。这个示范性项目的创新性表现在项目基于锡拉丘兹市的城市住房价格指数，而不是基于具体住房的销售价格，并因而控制了道德风险。

从本质上看，住房产权保险的概念还可以通过期权的方式实现。现在在芝加哥商品交易所交易的单一住房家庭住房价格期权提供了一个很清楚的交易渠道，住房所有人可以利用它保护自己免受未来住房价格下跌带来的困扰。任何人都可以在芝加哥商品交易所买入一份住房价格的看跌期权，如果住房价格下跌到低于期权的行权价，这份期权合约所起的作用就如同用来赔付的保险单一样。

今天，所有的普通民众都可以利用这些看跌期权，但实际的情况是很少有人使用这些期权，更不用说深刻理解隐藏在它们背后的风险分担的经济学原理。期权被大多数公众看作那些莽撞的投资人提供的金融骗局，然而，事实上它们是用来分散或消除风险的有效工具。充满探索精神的人总是对零售市场上出现的新投资工具持欢迎态度，而合理实施的教育项目会让普通民众最终理解房地产期权的概念，并从中受益。

生计保险

今天，当一个中年人失去一份稳定的工作时（原因可能是行业不景气，或者是对他所能提供的服务的需求出现了下降），这样产生的直接后果就是失去收入，而失去收入可能会演变成他一生中一个毁灭性的大灾难。路易斯·乌奇特勒在2007年出版的《没有保障的美国人：失业及其后果》一书中披露，遭受这个不幸打击的人真的很悲惨，但他们大多都由于感觉到羞愧和不知所措，而选择默默忍受。

生计保险可能是解决失业导致的这些问题所迈出的重要一步。它可

以建立在另一个已经存在的风险管理机制——伤残保险的基础上，但它应该将覆盖范围扩展到医疗风险以外，同时也把生计方面可能面临的经济风险纳入保险范围。当伤残保险被开发出来的时候，我们当时的信息技术所处的水平可以保证我们能够完整地测算医疗风险对一个人赚取一份收入能力的影响程度，并进行相应的验证，使保险条款可以很好地覆盖这些风险。但当时的伤残保险提供者没有可靠地测算经济影响力对个人生计的影响程度。今天，我们拥有了基于大型数据库的完善的各类经济指数，而且毫无疑问，这些指数能够在以后得到进一步完善。

为了避免道德风险，生计保险当然不会简单地保证被保险人的生活能维持在一个具体的收入水平上，避免出现这个人辞掉工作完全靠保险赔付款生活的情况。但是，与联动型按揭和住房产权保险平行，生计保险应该可以按“赔付只是部分地与被保险人自己的收入有关”的原则进行设计。当然，对于那些影响收入的具体风险，应该可以得到切实的保障。与某个人所从事的行业相适应的职业收入指数可以用来规定纳入保险范围的损失额度，这样的方式不会引发道德风险。如果存在针对职业收入风险的市场，那么私营的保险公司就可以通过开发这样的险种对冲风险。

已有的伤残保险行业为建立生计保险提供了现成的基础架构。

生计保险可以被看作失业保险这个20世纪提出的概念具体化的现代版本。当失业保险于1911年在英国被提出，并由戴维·洛伊德·乔治领导实施的时候，伦敦的《泰晤士报》这样写道：“对于失业问题的解决方法还没有先例可循。这真是‘在黑暗里的奋勇一跳’，确实是一项不同寻常的大胆计划。”这次失业保险的赌博的结果是我们赚大了。随着时间的推移，失业保险已经被复制到全世界，那些提供这种保险的机构已经非常有把握把道德风险置于自己的控制之下。然而，以失业保险目前的形式看，它还从来没有认真考虑过为长期的生计问题提供有效的保障。

考虑到现在如此发达的信息技术和更加完善的金融理论体系，我们应该有能力推进这项由失业保险的制定者首先开创的工作。由于实施起

来情况如此复杂，因此，生计保险可能应该由私营保险公司提供，政府通过法规、基础设施建设以及相关的公共产品（比如教育）的提供给予协助。

次贷危机在时间上正好与很多人生活中出现的转折契合，他们面临的这个转折就算不是永久性的失业，也永久性地失去了在余生中赚取大钱的能力。生计保险可以针对减轻这种影响的后果做很多事。这次危机——当千万人在他们的生活中经受收入显著减少、境遇突然转换的折磨时——是让我们认真考虑生计保险的最理想的时机。

风险管理与风险规避

采用类似上面讨论过的这些风险管理的策略会产生根本性影响。当我们还没有这些策略的时候，我们趋向于以显然并非最优化的方法规避风险。风险规避行为会产生令人意想不到的后果，比如会影响我们对工作和生活地点的选择。由于没有能力对选择地理位置所带来的风险进行保险，我们可能会趋向于选择那些我们认为安全、一定不会失去的工作。我们会选择到大都市工作，因为那里有海量的工作机会供我们选择，而不像远离城市中心的小乡村或者小镇，那里的职场提供的工作机会一般都很少。因此，我们在选择职业的时候都会更趋向于传统，而且对大城市及其郊区的依赖远远超出我们自己所能想象的程度。

风险规避行为同时也影响着城市、地区甚至国家政府的行为。出于对新的经济开发活动不确定性的担心，政府一般都会很典型地选择一种安全的、循规蹈矩的方式。当它们应该把自己的城市培育成某种具体的新兴技术或者产业的充满活力的中心时，却总是选择模仿别人现成的成功模式。

所有这些规避风险的行为产生的结果就是，在我们的社会里滋生了一种压抑的单调，以及冒险精神的缺失。人们当然应该避免那些根本性的风险——那些无法控制的社会风险，但不应该规避那些可以进行保险的风险。这些风险可以被分散到大规模的人群头上，并因此而被稀释。然而人们更多地倾向于两种风险都规避，这就大大浪费了我们社会的创造力和活力。

长期解决方案的组合效果

请设想一下这样的社会是什么景象：装备有高度完善的信息基础设施，各种信息可以无障碍地到达每一位成员那里；为住房所有人和商业地产商提供的衍生产品市场；精心开发的零售产品，比如联动型按揭、住房产权保险和生计保险，这些产品有力地支持了个人对风险的管理能力；默认选择条款很自然地引导人们精明地使用风险管理工具。

房主自住房市场那种令人难以置信的定价情况将会寿终正寝，那种反映投机思维的住房价格的过度震荡将会由于国际投资者的市场行为得到调整，因此，基本上可以避免出现此次次贷危机中出现的崩溃现象。导致房地产投资业务中出现震荡起伏的一个主要问题源将会被合理地理性化。

我们的社会有理由期待一个更稳定的市场环境，而且我们也应该拥有一个更理性的经济体系。

结语

要想取得长期经济的成功，关键是对市场信心的正确把握，而泡沫的出现则是由于把市场信心放错了地方。

本书提出的次贷危机解决方案中长期和短期的各种不同方式，都是设计出来帮助我们z把市场信心放到正确位置上的，使这些市场及其相关的风险管理机制能按照最理想的状态运行，并让所有人都能从中受益。

在这里提出来的这些次贷危机解决方案中的短期部分是最急迫的。对这些创伤的痛苦记忆将会严重损害我们过去多年来形成的对这些已经建立的市场的信心和信任，这种情形与大萧条时期如出一辙。时间在一天天过去，美国社会组织遭受的破坏也越来越严重。

次贷危机解决方案中的长期部分对增强社会的稳定性也起着根本性的作用。我们必须抓住现在面临的难得的机遇进行必要的改革，让每一个人都可以参与对美好未来的共同建设。经济进步的过程远远没有结束——我们正在从目前的这场危机中学习，我们现在将要做出的这些改革会把我们带入一个永远追求进步的美好世界。

我在这里提出的长期解决方案可能会由于大大出乎一些人的意料而让他们觉得难以接受。审视这里提出的进一步发展金融市场和金融体制，并把它们彻底解放出来，以便更好地放手工作的建议，会让有些人觉得提出这样的解决方案似乎是在引导我们走向一个完全错误的方向。有这么一些人总是觉得对次贷危机的解决应该在更多的救市行动、更多的监管、更多的规则、更多的惩罚和监禁判决中找到答案。

我一直认为，从短期来看，救市行动确实在我们对危机所采取的应对行动中起到了一定的作用。在任何时候，当人们发现经济体系没能为

公众提供合理保障的时候，救市行动都是我们相互间人文关怀的一种体现。

我们相互间的这种信任感本身就是人类以前在采取相互救助行动的过程中形成的。想想马歇尔计划，感觉上就是美国送给第二次世界大战后欧洲那些饱受战火蹂躏的国家的一份大礼，完全是凯恩斯一个世纪前在他的《和平的经济后果》一书中所提出的原则的具体体现。这是人类对欧洲在战后身处极度糟糕的险境所做出的一个自然反应。在阿莫斯·欧兹于2005年出版的《怎样治疗极端狂热症》一书中，这位小说家和社会批评家声称：“是马歇尔计划赢得了冷战的胜利，而不是激光武器和星球大战计划，尽管这个胜利的取得花费了我们30年或者是40年的时间才得以实现。不是罗纳德·里根，而是哈里·杜鲁门采用马歇尔计划最终赢得了冷战的胜利。”

我们现在所期待的，只是在目前这场危机中能再次看到那些正在遭受不公正对待的人能够被同样慷慨对待。

但这种把特别救市行为作为我们保护人类未来经济及社会福利的机制不可能走得太远。作为今天救市基础的同样的道德假设，要求我们立即着手建立系统的程序，对未来类似的危机提前做出反应。

我们对这些遭遇不幸的人的大度必须制度化，这样做从根本上说意味着我们必须建立风险管理的合同机制。这种做法是我们这个社会200多年来形成的一种趋势的自然延伸，这种趋势就是用以保险为基础的机制代替现有的大部分慈善机制。

当人们收到的钱从一种慈善救助变成一份保险单的赔付款时，人们的感激之情是不是会减少？也许是的，但感恩不是我们在这里追求的目标。越接近感恩的本源，人们就越能感觉到一种羞愧和个人的失败。如果我们拥有这样的机制，在这种机制下，所有人都能得到公平和富有同情心的对待，那么这样的氛围将极大地增强我们社会的稳定，并让我们万众一心，尽管这种机制在发挥这样的作用时，并不需要任何人产生自发的冲动慷慨解囊。

现在人们对怎样处理次贷危机的后果依然存在很大的争议。对那些作恶者联手所做的坏事进行一番指责是一件再自然不过的事情，但这种做法可能存在的风险是，对指责的过分热衷可能会使我们无法找到真正的解决方案。

当然，社会上确实一直存在作恶者。每一次金融泡沫都会为我们中间的那些亡命之徒创造机会，这些机会让他们将自己的不道德行为隐身在集体的纱幔后面，这使得他们在真相曝光之后更加令人不齿。在次贷危机期间，他们中的一些人特别让人难以接受，因为他们出于自身利益的考虑，总是鼓吹住房市场不存在任何问题的论调，每个月都在不断重复地说下个月就将见底之类的话。因此，当事件终于有了结果之后，大家不会对这类人产生任何怜悯之心。

看到那些像庞然大物一样的投资银行和经纪交易商的主要领导者一个接一个地被炒掉，一点儿也不会让人觉得惊奇。仅仅为了让人们有希望看到一个新的开始，作为一种表态，请以前的掌舵人离开是一种通常的做法。但我们不应该让我们对惩罚的要求超出这个限度，使制度本身以及相关的原则都一并受到惩罚。

1929年股票市场崩溃的影响以及因此引发的萧条在欧洲引起了强烈的愤怒情绪，产生了惩罚金融市场的强烈要求。这是欧洲历史上一个重大的转折点，因为它使欧洲大陆金融体系进一步萧条。相反，在20世纪30年代的美国，对1929年金融危机做出的反应是尽力巩固已有的金融体系，而不是惩罚它。欧洲对发挥稳定机制的金融市场充满敌意的错误一直到半个世纪之后才得到排解和完全清醒的认识，我们不希望今天再重复那样的错误。

另外一个与此相关并且平行发展的情况使得这个局面变得更为复杂：数十年来，美国一直存在不断加剧的经济不平等情况，这种情况在世界上大多数发达国家也都存在。在过去的每一年中，持续恶化的不平等进一步降低了大多数公众对那些在金融市场上赚取巨额财富的人的接受程度。

这不应该成为我们对创造出这些财富的技术进行惩罚的理由，因为金融确实是一种非常惊人的技术，而且它可以使我们每个人变得更富有，甚至还可以利用它减少经济的不平等状况。在当今世界上，大量的经济不平等的产生是由于一直未能对风险进行更好的管理，而金融技术是非常适合用来处理这些风险的手段。

不平等情况越来越严重的部分原因是公司董事会要留住高级经理，但是我们无法把这种情况当成导致经济不平等上升的主要原因，而且我们当然也不认为对金融界的精英发动薪资战争是解决这个问题最好的方式。

有人说在金融帝国里的高级管理人员并不是富有同情心的人，至少他们正处于自己人生中比较缺乏同情心的阶段。我认为这种说法从很多方面来看都是正确的。由于身处残酷的金融游戏，他们不得不拼命追赶，因而过于具有竞争精神，而且由于过于忙碌，他们无暇更多地考虑别人的需求。很显然，他们不是护士，也不是幼儿园的老师。但就算是用公共政策让他们变得更有同情心，对解决我们现在面临的问题也无济于事。

在目前公众对金融市场存在强烈不满的氛围下，如果政治人物承诺扩大和发展金融市场，会使得他们在选战中处于不利位置。但是，这确实是我们现在应对次贷危机，并且防止未来出现类似的危机所必需的。

致谢

我对普林斯顿大学出版社社长彼得·多格蒂的感激之情难以言表，在他的引导下，我的脑海里一些关于当前金融危机的思考得到了进一步的演进，并且汇集成一本短篇专著。

在撰写这本书的过程中，我不时回想起第一位导师弗兰科·莫迪利安尼教授的知识，正是在他的指导下我懂得了经济学的社会目的。

乔治·阿克洛夫也激发了我的思维，我和他合著过一本关于动物精神和经济的书，这本书已经于2009年问世^[1]。

其他在撰写本书过程中给予过帮助的人，我在此一并感谢，他们是莎拉·格林伯格、杰西卡·杰弗斯、比约恩·约翰逊、特里·勒布斯、理查德·卡德里克、丹尼尔·鲁斯金、阿瑟·纳什、乔纳森·瑞斯、约翰·席勒、T. N.斯瑞尼瓦森、罗尼·沃尔尼和詹姆斯·沃里克——亚历山大。我的助手卡萝·科普兰给予了全身心的支持，没有她的帮助，本书不可能及时出版。

最后，我欠妻子弗吉尼亚·席勒的最多，结婚30多年来，她对我给予了极大的耐心和爱心，也对我的科研工作给予了许多专业支持。

^[1] 《动物精神》一书简体中文版已由中信出版社出版。——编者注

图书在版编目（CIP）数据

非理性繁荣与金融危机 / （美）罗伯特·席勒著；何正云，束宇译. -- 2版. -- 北京：中信出版社，2020.8

书名原文：The Subprime Solution

ISBN 978-7-5217-2010-5

I. ①非... II. ①罗... ②何... ③束... III. ①金融危机—研究—世界 IV. ①F831.59

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第114364号

The Subprime Solution by Robert J. Shiller

Copyright © 2008 by Robert J. Shiller

Simplified Chinese translation copyright © 2020 by CITIC Press Corporation

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

ALL RIGHTS RESERVED

非理性繁荣与金融危机

著者：〔美〕罗伯特·席勒

译者：何正云 束宇

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：130千字

版次：2020年8月第2版

京权图字：01-2008-4393

书号：ISBN 978-7-5217-2010-5

版权所有·侵权必究