

# 财经BOOK

## 当理性计算 陷入“极端悖论”

潘启雯



《经济学遇上生物学和心理学》  
[美]迈克尔·舍默 / 著  
间佳 / 译  
中国人民大学出版社

假设有十个孩子跑到铁轨上玩耍,九个选择新铁轨,一个选择旁边的旧铁轨(没特殊情况基本不用)。孩子们玩得正开心,一列呼啸而来的火车朝着九个孩子的方向失控撞去。这时,你会扳动道岔,把列车引向只有一个孩子的旧铁轨吗?换个假设场景,失控的火车又一次呼啸而来并即将撞死前面的九个孩子。你会把身边的一个大块头男人推到轨道上,让火车因为撞死他而停下来吗?同样是为了九个,牺牲一个,但大多数人会对前者说“会”,而对后者说“不”。两种假设情境的道德计算相同,从逻辑上说答案应该一样,但为什么我们的感情却不这么看呢?

在《当经济学遇上生物学和心理学》里,《科学美国人》专栏作家迈克尔·舍默博士把每位读者都置于这样的“极端悖论”之中。作者对经济学与生物学、心理学之间的碰撞把握得十分自然顺畅——理论不再是空洞死板的标题一二三,其讨论的深度则向我们展现了人类心中关于公平、正义等道德感的进化论根源、生物学意义以及行为心理基础。在舍默看来,我们之所以会陷入前述的矛盾、不安、以及无所适从,正是因为对于人类而言,与自己一般无异的活生生的“人”和冷冰冰的“扳道岔”截然不同。在进化的设计下,我们看重人超过“非人”,看重亲属超过非亲属,看重朋友超过陌生人,看重圈内人超过圈外人,看重直接行动多过间接行动。“这些直觉感受到的差异和道德本能,反映了一种我们在数万年进化出的理性计算”。

在舍默看来,要取代业已存在并被广泛接受的事物,必须克服个人和历史的惯性;技术系统和生物系统一样,是根据功效和历史来锁定其形式与功能的,并不是单靠“是”、“否”、“最”、“优”来决定的。于是,要科学地解释上述问题,我们应当用进化论阐释人类经济怎样从“捕猎——采集”进化到“消费-贸易”,即回答“市场是怎样产生意识的”;然后我们应当用心理学剖析人类大脑怎样从适于这一经济形态转变,即回答“意识是怎样在市场里运作的”;最后我们才能驾驭“经济学、生物学和心理学大碰撞”,研究道德情感怎样进化得让公平、互惠、交换、贸易与信任在不断的良性循环中得以发展,即回答“意识和市场是怎样形成道德的”。

比如某个银行家,有笔可供借贷的款项,如果借给信用记录差的人,他冒的风险太大,那些人很可能不还钱,弄得他破产。这就形成了一种矛盾局面:最需要钱的人,信用风险都很大,因此得不到贷款;而最不需要钱的人,信用记录最好,因此能得到贷款。这就呈现出“富者愈富”的局面。进化心理学家约翰·托比把之称之为“银行家悖论”,并将之应用到更为深入的进化问题上:我们该和什么样的人“深化”友谊?舍默认为,这“类似于我们原始人祖先要面对的一个严峻的适应性问题:倘若一个原始猎人处于急需援助的境地,他的‘信贷风险’就变大了,出于这个理由,他很难获得援助。”如果我们把生活看成是经济学,又如果我们把能帮助别人的东西都看成是资源,那么,按照“银行家悖论”,我们必须评估相关人等的信贷风险,做出艰难抉择。从进化论的角度来看,利他主义是这里要解决的最大问题,或者,更技术化地讲,为何利他行为降低了我们自身的“繁殖成功率”,同时提高了他人的“繁殖成功率”呢?“标准理论为利他主义提供了两条进化道路:选择亲属和互惠利他。帮助自己的亲属,帮助愿意回报我们的利他行为的人,等于是我们在帮助自己。”舍默由此推断,进化选择了那些倾向于做出利他行为的人。

当然,这有个限度。由于资源有限,我们不可能帮助所有的人,所以我们必须评估信贷风险,信用风险的差异随即产生。这就再一次出现“银行家悖论”,仍然是最需要援助的人最难获得援助。但情况并非总是如此,因为“酒肉朋友”可能会假装出利他的样子,等真正处于恶劣环境时,他们根本不帮我们的忙。而真正的朋友,不管在任何情况下都会深切关心我们的安危。环境越是糟糕,拥有真正的朋友就越重要。

市场同样是不进化的,随之进化的,还有人的行为,而这些进化的行为让市场具备了某种“心理”——舍默所提出的这一解释经济行为的全新方式,事实上将复杂理论、行为经济学、神经经济学和道德经济学等大量互有关联的前沿科学理论成果“统统划到演化经济学的范畴,也即把经济看成一套不断进化的复杂适应性系统来研究”。当下,虽然我们还不不能说,舍默即将开创一个全新的经济学研究领域,但他将经济学与生物学、心理学的融合在一起碰撞、探讨,提出了一个全新的解释经济行为的方式,确实令人耳目一新。正如丹尼尔·卡尼曼和弗农·史密斯——这两位2002年诺贝尔经济学奖获得者当年开始研究“前景理论”时,谁能预料到他们会有后来的斐然成绩呢?

# “国庆行情”落空 潜心研究后市

证券时报记者 陈楚

李非(化名)是深圳一家合资基金公司的基金经理。作为一名在证券市场摸爬滚打七八年的基金经理,李非今年路走得并不顺。上半年因为谨慎,仓位一直不怎么高,净值排名不上不下;为此,李非把扳回的希望寄托在了国庆行情上。毕竟是60周年的大庆,股市不会不给面子的。”早在7月底,李非就很可能地告诉记者。

李非的话也不无道理。实际上,有些个股已经提前展开国庆行情了。如熊猫烟花,这只流通股只有7258万股的小盘股,整个8月份涨幅居然高达54.97%,而同期沪指不涨反跌21.81%。不过,演绎国庆行情的也只是中小盘股,金融、地产、钢铁、煤炭等大盘蓝筹股不仅没有出现李非所期望的国行情,反而领跌,这让加仓的李非着实痛苦不堪。彼时,李非加仓的理由是:宏观经济复苏已经是确定性的事件,信贷政策也没有出现紧缩,尽管市场上出现了各种利空的声音,但是李非坚定认为,国庆行情必然会出现!无论从基本面,还是技术面,甚至是投资者的情绪,李非都觉得,尽管短期内可能出现调整,但是由于无法准确判断调整的时间点,李非无法也根本不想减仓,他只想吃到国行情中“如火如荼的那一段”。

作为一个有七八年从业经历的人,李非其实并不热衷于跟随市场的热点,更不喜欢去追涨杀跌,也不太轻易相信什么节日行情,就算是去年的奥运会开幕,可谓百年一遇的事件,股市要照样跌。可是这次不一样了,李非告诉记者,与其说他看好国庆行情,倒不如说他真正看好中国经济,尤其是中国经济的复苏,他认为会领先于全球。李非做出这一判断的最大依据:就是中国消费市场充满诱惑的潜力!即使是在上半年宏观经济是否复苏的争议中,房地产和汽车的销量却突飞猛涨,远远超过大家的预期。有什么理由不看好中国经济的触底回升呢?

股市总是喜欢跟人开玩笑,市场又一次无情地刺痛了李非。就在股指节节上涨时,大盘股的发行接踵而至,上市公司动辄过百亿元的再融资也汹涌而来,而信贷的扩张速度显然远远跟不上股市扩容的步伐,加上投资者情绪上的谨慎,整个8月份股指居然出现超过20%的巨幅调整,9月份以来,尽管股指有过反弹,但最近一段时间又重新陷入调整。3000点不仅久攻不下,反而接连把3000点、2900点的关口失去,李非重仓的煤炭、钢铁等股票更是一泻千里,掌管的基金净值排名急转直下,这让李非颇为有点寝

食难安。一年马上到头了,如果后面两三个月继续如此,李非不仅年终奖要大幅缩水,可能饭碗都难保了。

痛定思痛。李非沉下心来苦苦思索,他觉得最近确实是对上市公司的巨额再融资和新股发行上市所带来的资金面压力过于轻视了。从8月份的经济数据来看,宏观经济复苏已经是确定无疑的事情,所谓的二次探底根本不可能存在。李非认为,出口的复苏和消费的提振,从趋势上来说都是确定无疑的,但是不会一帆风顺,这也决定了他此前的判断需要某种程度的纠偏,也就是从过度乐观转向谨慎乐观。从9月份以来的行情来看,投资者希望的国庆行情显然不大可能存在了,重新思考决定市场运行的新的因素,成为李非做出新的投资判断的依据。

在李非看来,后市行情能否走好,关键在于房地产市场的行情。从目前来看,房地产的“金九”落空,“银十”能否到来,关键在于房地产市场的成交量能否有效放大。房地产市场目前的调整,并不意味着由复苏转向衰退,最根本的原因,还是上半年房价的过度上涨,透支了后市的上涨空间,房价已经超过老百姓的承受水平。同时,受二套房贷政策的变化,投机资金更希望投资杠杆效应更大

的豪宅,从而带动土地市场的涨价,而豪宅价格的上涨,又带动了普通商品住宅价格的上扬,转过来抑制了老百姓的真实需求。

李非判断,如果下半年房地产市场能恢复活跃,房价能恢复到合理的价格水平,成交量有效放大,房地产市场的复苏就会带动钢铁、建材等相关市场的繁荣,从而带动实体经济继续向好的方向演绎,股市也必然会出现上涨行情。反之,如果房地产市场不能继续向好的方向发展,后市就不容乐观。

从近期市场的走势来看,李非判断,周四和周五金融、地产等大盘蓝筹股的企稳,表明主力资金已经认可了目前的估值水平,后市下跌空间有限。



# 深圳十年 我的6套房事

sister0066

价26万多,首付5万多。每天就是盼望着交房、装修,步入高尚生活圈了,2003年终于交房了。

在夜以继日的装修工作完成后,我终于成为前3名入住的业主了。在浓郁的甲醛味道中我渡过了第一个“高尚港人社区”的夜晚,之后的噩梦就开始了。先是泥岗的货柜车呼啸着帮我催眠,然后是邻居装修电钻的尖锐声音帮我做叫醒服务,原来的港人社区变成了“港人二奶社区”。总想不明白花了两年的工资,就是要追求这样的生活吗?

### 第三次房事

2003年底时来运转,先是做了个好项目提成一大笔,接着老板大发慈悲尾牙红包还是比较大的。手里有了闲钱就想买房子,要求不高,交通方便、位置好就可以。当时公司还在华强北,附近就有个房子叫金茂茂都的,貌似品质还可以,最重要还是可以走路上班,非常爽的,算了价钱,8000多快9000了。一咬牙买了个21楼的一房,人伙还是比较快的,不久以后我就过上了都市核心生活圈,回到家看璀璨的城市夜景,心情比较爽。随着入住的人越来越多,突然间发现住家的人只有几个,其他的都是小公司。每天楼道里都是派单拉业务的,最多的还是门缝里塞满的上门按摩的小卡片。狂郁闷中,偶然间在门口的中介里发现租金

还不低啊,换个大房子,把三套小房子租出去,好像不用贴多少钱,就这样迷迷糊糊成为投资客了。

### 第四次房事

2004年收成还不错,而且当时买房子还可以只付10%的首付,在莲花北买了套不到90平的小三房,2005年入伙后娶了老婆,开始了悠然的中心区生活。父母、岳母偶尔来住下,地方够大,总算是安稳的生活开始了。

### 第五次房事

2006年大丰收的一年,收入不错,到了2007年3月份更是股票、工资全面翻红,不但还了所有三套房子的贷款,且手里还有剩余。深圳商业银行 倪在叫平安银行的朋友鼓励我重新按揭,贷款出来投资,股票涨得实在太快,不敢继续投了,好像房子还是相当不错的,就在家附近买了2套120多的三房,不到13000每平方米,没想到一买到手价格就开始涨,到5月份已经16000了,也算也赚了,卖了算了。第一次一次性赚了这么多钱,马上把年假用光去了趟日本“烧包”了一回。

### 第六次房事

回来以后才发现房子还是继续涨,要是不卖可以每平方米多赚2000多,加起

来少赚40多万啊。时间已经到了8月份了,跑去龙华看了个项目,价格14000,听说还要涨,赶紧下定,交了两万的定金。恰巧公司派我出差,20多天后回来好像有些不一样了,房子开始打折了。好在我还没有签合同,犹豫着是否要买,终于想起来一句话“出来混,总是要还的”,千辛万苦的托人,总算是回来一万的定金,损失了一万。不过也躲过了一劫。2008年房子在跌,当然所有东西都在跌。到2008年底房子价格还不算贵,但是也不敢买。

### 下一次房事

小孩出生了,麻烦的是父母岳母都要争着带,三房不够住了。好像最近房子涨的也不错,关内就不用看了,四房怎么也要300万以上,关外一看,都要在15000一平左右,要将近200万,看来是换不起了,房子虽然小,但挤挤还能住,何必为银行打工呢。哥们就住小房子,等房子跌了再买,阿弥陀佛! (本文摘自深圳房地产信息网论坛)



# “纯天然”与“手术刀美女”

孔伟

美的对比谈起,也许更能让她们接受。那,你们认为,女孩子是天生的美更美呢,还是一个丑八怪整容后‘变’成美女更可爱?”不能说“女人”,必须得说“女孩子”——即使是已届30的女性,也不那么能够接受“女人”的称谓。现在的女人啊!

“还用说?”她俩同时撇撇嘴。“这还不结了?染色和田玉或者B货C货的翡翠,原本差不多就是一些‘丑八怪’,至少绝对称不上‘美’,否则谁会把真正的好东西拿去‘动刀’?而为了让他们‘看上去很美’,有的人就动起了歪脑筋,将它们拿去染色,甚至先‘掏空’再‘充填’,实施从头到脚的‘彻底整容’。整出来之后外观虽然变美了,但内在的东西不仅没向好的方向发展,尤其是翡翠零件,其结构还会遭到严重的破坏。人在整容后变美了,如果同时拥有‘心灵美’,在不考虑后代美丑的情况下,可以说结果是近乎完美的;但玉件的内部结构被

破坏之后,却只是外表变美了,‘内心’却因此变得十分‘险恶’,你觉得还有佩戴甚至收藏的必要么?”

哎呀,这么漂亮的东西,被你这么一说,怎么变得那么恶心的呢?”虽然她俩仍日一副不以为然的样子,但我发现,到下一个摊子上,他们的目光虽然仍不时地被那些漂亮的玉件所吸引,但最终拿起来仔细观察并讨价还价的,却已经变成那些“看上去不咋地”的真东西了。

实际上,在周末淘宝市场的地摊上,因为有那么多“整容”过的低价的东西,把真东西价格也随之拉低了,只不过在“纯天然”与“手术刀美女”间淘宝,需要具有一定的眼光而已。这不,她俩不时为超低的价格而惊呼,并最终为自己的七姑八姨都捎带了不少玉件,满载而归却没花费多少银子,难怪最后“一纸决定”,要把剩下的钱花到“女人世界”去,再经过购物瘾的同时,也进行下价格对比,将这快乐尽可能地延续下去……

又一个周末,两位早就想买玉饰的MM去逛古玩城,约我给她们当参谋。她们对瓷器、铜器、字画之类不屑一顾,叫嚷声中直扑售卖玉件的地摊而去,一件一件不停地在自己身上轮番试戴。

这件漂亮!”  
这件感觉很好。帮我看看,我戴上怎么样?”

基本上都是在她们选定之后,才问我究竟怎么样”。到这份上,边上又站着虎视眈眈的老板,我还能说什么呢?只说,再看看吧。好在她们总算能够明白“宫外之意”。看着她们极不情愿地离去,老板看我的眼神总有些忿忿。

在前往下一个摊点的途中,她们终于忍不住,几乎同时发问:为什么我们看好的东西你都觉得不行,却老是向我们推荐那些看上去不怎么样的东西呢?我把她们看好的东西存在的问题原原本本地说了出来:你们看上的那些貌似很漂