普通人都能明白的

价值是谁创造的?

一把剪刀，三门学问，与意义这一层



王德生　　著

德麦国际出版社
Demai International Press

普通人都能明白的

价值是谁创造的?

一把剪刀，三门学问，与意义这一层

王德生　　著

德麦国际出版社

Demai International Press

出　版　信　息

书名	《价值是谁创造的？——一把剪刀，三门学问，与意义这一层》
著者	王德生
执笔	复合主体：王德生立题、口述承重命题与裁定，Claude 执笔与统稿
出版	德麦国际出版社（Demai International Press）· 新加坡
编号	德麦国际专著第 391 号
ISBN	979-8-90690-833-9
定价	US$20.00
开本	170 mm × 240 mm（16 开）
字数	约 19 万字
版次	2026 年 10 月第 1 版
完稿	2026 年 10 月 14 日

AI 协作声明：本书的判断、口径与承重命题由王德生（口述）给出；文字在其指令下由 AI（Claude）协作成稿，并经其审定。

虚构声明：书中陪读人物外婆林桂芬、外孙阿哲，以及老点心铺、周太一家、卖豆腐的老周等，均为虚构；书中举例的数字，凡标明「举例」「虚构」「本书自己编的数」者，不是调查所得。

引文与核对声明：书中转述前人处，只写大意并标出处；年份、章节、原话拿不准的地方，一律标〔待核〕，出版前须逐条核对。

全书结构：前言、导读、导论；五编三十三章；结语；附录七件。本书是「属性纠缠应用丛书」之一，与第 396 号《属性纠缠论》、第 255 号《SDE价值发生学》互为参照。

版权所有　侵权必究

作 者 介 绍

王德生，SDE（显露·差异序列·特征纠缠）思想体系的创立者，德麦国际（Demai International Pte. Ltd.）首席执行官，德麦国际出版社专著的主要作者。中国科学院计算数学博士，做过博士后研究；曾任职于英国斯旺西大学与新加坡南洋理工大学。1990 年考入湘潭大学，出身农家，现往来于新加坡与中国内地之间。

他的思想从「三视角」出发，经 321 智慧、SIO 本体论，走到 SDE 本体论与属性发生学。本书是他把属性发生学用到具体学科的第一本：问经济学里最老的那个问题，价值到底是谁创造的。

已出版的相关专著有《属性纠缠论》（第 396 号）、《SDE价值发生学》（第 255 号）、《新文明的诞生》（第 401 号）等。

十 分 钟 读 完 这 本 书

如果你只有十分钟，读这几页就够了。

◆ 一、一把青菜，一张图

林桂芬今年 67 岁，在县城菜市场卖了三十年菜。她的摊位在入口第三个，左手边是卖豆腐的，右手边是修拉链的。

她有一个蓝皮本子。每天收摊以后，她就着灯把账记下来：青菜几把，卖了多少，剩了几把，明天少拿一点还是多拿一点。

她的外孙阿哲 24 岁，大学毕业，在网上用 AI 接绘图单。一个晚上，他能画二十张图，第二天一早交给客户。

这本书从一个很小的问题开始：外婆手里那一把青菜的价钱，是谁给的？阿哲屏幕上那一张图的价钱，也要问一问。

是外婆起早摸黑种出来的，是买菜的人想吃一口新鲜的，还是摊子前面那几句你来我往的讨价还价？

三个答案，各有一位老师傅撑腰。

◆ 二、三位老师傅，各押一头

第一位押「东西」。他说：价值是做出来的。一把青菜里有翻地、下种、浇水、天不亮就起床的工夫，没有这些工夫，就没有这把菜。

这是劳动价值论。斯密、李嘉图、马克思，是这一路的代表。

第二位押「人」。他说：价值是人想要出来的。菜种得再辛苦，没人要，就一文不值；傍晚急着做饭的人，肯多给一块钱。

这是效用价值论。门格尔、杰文斯、瓦尔拉斯，是这一路的代表。

第三位押「来往」。他说：价值是成交那一下才有的。买的人砍价，卖的人让价，一来一回，价钱才落了地。

这是交换价值论。马歇尔的剪刀、奥尔良的《价值帝国》，是这一路的代表。

本书把这三头起了大白话的名字：经济客体（东西）、经济主体（人）、经济互动（来往）。三位老师傅看见的，都是实实在在的一头。

他们吵了两百多年，没吵出结果。吵不出结果，是因为三家心里有一个从没说出口的共同预设。这个预设是：价值必须有一个本体，它得稳稳落在其中一头上。

本书说，不用落。第一编的四章，先把三家各自看对了什么写足，再点出每一家只管一头。

◆ 三、一把剪刀

1890 年，马歇尔有一个后来人人都引的比方：价格由供给和需求一起定，像一把剪刀的两片刀刃。问哪一片在剪纸，没有意义。

这个比方好在哪里？它把两百年的争吵，一下子收了尾。劳动派说成本，效用派说需求，马歇尔说：都对，是一把剪刀的两片刃。

这个比方，本书从头用到尾，还要往前再走一步。

两片刃，一片是成本，一片是需求。只有两片刃，纸是剪不开的，得有一只手把它们合起来，剪的那一下才发生。那一下，就是来往。

马歇尔看见了两片刃。本书想接着问的是：刃从哪里磨出来，手又为什么这样剪，而不是那样剪。

◆ 四、三家的欠条

第二编的意思，一句话就能说完：三家谁也离不开另外两家。

劳动派讲「做出来」，做出来没人要的东西，他自己也不算数。马克思写得明明白白，没有用处的东西，里面的劳动就不能算作劳动。

效用派讲「想要」，东西为什么稀缺，背后是做出来的难度；想要到什么程度，也要走到价格面前才看得出来。

交换派讲「来往」，剪刀的两片刃，一片来自做的人，一片来自要的人，都是借来的。

每一家，都在自己的理论里偷偷借用了另外两头的东西。本书管这个叫「欠条」。

第二编要把欠条一张一张摆到桌面上。摆完你会看到：三门学问彼此需要，彼此生成，哪一门也不是天上掉下来的。

这一编里有最强的对手，一般均衡，它把偏好、技术和禀赋都写进了同一套证明，漂亮得很，本书先还它公道，再指出它欠在哪里。有两张具体的欠条，一张是纯交换经济的，一张是斯拉法的。最后，第 12 章要把欠条写成一条可以被推翻的命题，让别人来数。

◆ 五、经济学只有两层，缺了第一层

第三编是全书的核心。它说，一件经济的事，要分三层来看：

层	大白话	里头装着什么	传统经济学
意义层	为了什么	创造、自由、幸福	缺席
价格层	读数	品牌、现金、名誉	只认现金
价值层	好不好	真、善、美	三家争本体

经济学平时只讲价格和价值这两层，把「为了什么」当成不用问的事。

不过「为了什么」是有内容的：创造，是新东西被做出来；自由，是人能够选；幸福，是人有所得。它们落在三个世界里：想法的世界、东西的世界、「我」的世界，书里叫理念界、现实界、自我界。

没有自由的创造，是苦役。没有创造的自由，是空转。没有创造与自由的幸福，是麻醉。

三件事分不开，三个世界缺一个也转不动。

◆ 六、价值是力量，价格是读数

三层里，价值是什么？

本书说：价值是一股力量。它推着人和社会，往创造、自由、幸福那边走。

价格是什么？价格是这股力量一路留下的读数，有三种：品牌，是别人记住了你；现金，是手里换回来的钱；名誉，是口碑在网络里传开了。这三种读数合起来，叫收益流，意思就是换回来的东西。

读数和力量，是并列的两层。很多人习惯说「价格是价值的表现」，本书不这样说。这句话背后是本质与现象的二分，而三位老师傅，恰好都是被这道二分绊倒的。

力量既然留得下读数，就可以算。同一件东西在不同人手里做出来，劳动耗费的读数离得有多散，是真的读数；一次来往之后，双方各亏了多少，是善的读数；不靠多余的推销就被选中的比例，是美的读数。

这三个读数怎样算，第 19 章细讲。

这股力量，还可以拆成三股劲。一股劲让东西守得住，经得起查，这是「真」；一股劲让来往推得动，双方都不吃大亏，这是「善」；一股劲让人聚得拢，愿意留下来，这是「美」。

真守，善推，美聚。三股劲拧在一起，才推得动事情往前走。

外婆的菜摊，三股劲都在：菜新鲜，是真；买卖公道，是善；老顾客愿意回来，是美。哪一股劲弱了，摊子就晃。

◆ 七、纠缠一断就出事

三层彼此缠在一起，平常看不出来。哪里一断，就出事。

本书把危机分成四型，按顺序判定，彼此不重叠。

一，AI 新型：美的份额跌破一条线，越来越多的成交，没有人想持有它。本书管这种成交叫「无美成交」。

二，层断裂：价格在涨，价值与意义却同时在退。

三，一角独大：创造、自由、幸福里，一个在涨，另两个同时在跌。

四，目标空转：力量推得越来越猛，目标却一动不动。这个程度，本书叫目标空转度。它是慢性的，不放进急性危机的样本里，内卷与躺平是它的例子。

◆ 八、会想要的机器

阿哲用的那个 AI，带来了一件前所未有的事。

几千年里，工具只坐过「东西」的位子和「来往」的位子。犁是东西，铜钱是来往，平台两样都占。

AI 不一样。它会「想要」，会替人决定买什么、画什么、选哪一个。它第一次坐上了「人」的位子。

第四编要问的，就是这件事带来的后果：被训练的小说，替你下单的代理，下一场危机会长成什么样子。

这时候，只剩两层的经济学就不够用了。价格还在，价值也还在，唯独「为了什么」，空了。

还有一件事，要在这里先说。你怎么买的，会回头改你有多想要。一次打折抢购，一次被哄出来的成交，都会在人心里留下印子，传给没参加那次成交的人。本书把这个叫成交回写，第 28 章用一个最小的模型把它讲清楚。

◆ 九、带走三个问题

时间到了。请把这三个问题带走，下次看见一个价钱，问一问：

第一，这个价钱是谁给的？是东西、人、来往里的哪一头，还是三头一起？

第二，这个价钱是为了什么？创造、自由、幸福，缺的是哪一个?

第三，此刻是谁在偷偷当价值的本体?

如果你只记得一句话，请记这半句：价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。

完整的判词，在前言。

前　言

外孙一晚上，外婆一早上

◆ 一、一个晚上，二十张图

阿哲 24 岁，刚毕业，没有找到喜欢的班，就在网上接绘图单。

那天晚上，一家做奶茶的小店下了单，要二十张海报。阿哲打开 AI，写了几行要求，喝了半杯水，图就一张一张出来了。他挑，他改，他调颜色，到夜里两点，二十张都交了出去。

第二天他睡醒，账上已经多了一笔钱。

他有点心虚。这二十张图，他亲手画的地方不多。要说「做」，是机器做的；要说「想」，是店老板想的；要说他自己，不过是挑了挑，改了改。

钱，确实是他的。

他躺在床上想了一会儿，想不明白，这笔钱到底是为什么给的。

◆ 二、一早上，二十把菜

同一个早上，阿哲的外婆林桂芬，在县城菜市场的摊位前，卖出了二十把青菜。

外婆今年 67 岁，卖菜卖了三十年。她天不亮就起来，去自家菜地割菜，捆好，装上三轮车，六点以前摆上摊。那二十把菜，她心里有数：从下种到卖出，前后四十来天，浇了二十几回水，拔了三回草，中间还下过一场大雨，冲倒了半畦。

一把菜卖得不多。可是每一文，外婆都收得踏实。收摊以后，她就着灯，在蓝皮本子上记一笔，数字清清楚楚。

阿哲听外婆说起这件事，忽然觉得不对劲。

外婆的二十把菜，是她用手一点一点做出来的。他自己的二十张图，是机器用几分钟画出来的。两样东西，在各自的买家那里，都换到了钱。

那么，价值是谁创造的?

是外婆手上的茧吗？是店老板看中了那张图吗？是机器吗？还是说，价值要等到钱和货交换的那一下，才算有了?

◆ 三、这个问题，吵了两百多年

这个问题不新。经济学的头一个大难题，就是它。

有一派人说，价值是劳动创造的。一把菜里有工夫，一张图里也有工夫，工夫多的，价值大。斯密、李嘉图、马克思，是这一派的大名字。

有一派人说，价值是效用，是人的想要。东西再辛苦做出来，没人要，就没有价值。门格尔、杰文斯、瓦尔拉斯，是这一派的大名字。

还有一派人说，价值在交换里形成。没有成交，就没有价值。马歇尔那把有名的剪刀，奥尔良的《价值帝国》，是这一路的看法。

三派人各有道理，各有证据，各有一大堆漂亮的书。他们吵了两百多年，没有哪一派说服过另外两派。

下面这张小表，是三家的样子。第一编的四章，会把每一行展开写足。

学说	押在哪一头	看对了什么	停在哪里
	东西		

学说	押在哪一头	看对了什么	停在哪里
劳动价值论		东西是做出来的，价值不是天上掉的	做出来没人要的东西，它也说不清
效用价值论	人	没有人要，就没有价值	想要是从哪里来的，它不问
交换价值论	来往	价钱是在成交那一下落地的	来往靠什么才发生，它不问

◆ 四、这一次，往下问

吵不出结果，这件事本身就值得问一句：为什么吵不出？

本系列第 255 号《SDE价值发生学》，已经答了这个问题的第一半。它说，这场架吵不出结果，是因为几个不同的问题，被挤在了「价值」这一个名字里；它还讲了水与钻石的老难题，讲了价格是几股力量交会处的一个读数。本书不重复那些话，凡是用到，会写「本系列第 255 号已经说过」。

本书接着往下问第二半：三家吵的，到底是什么？

本书的回答，分三步。

第一步，三家看的是同一件事的三头：东西、人、来往。本书给这三头起了大白话的名字，学名叫经济客体（东西）、经济主体（人）、经济互动（来往）。

第二步，三家各自写成的，其实是三门学问。每一门专管一头是怎样「长出来」的，本书把这样的学问叫属性发生学。劳动价值论讲东西的属性怎样长出来，效用价值论讲人的属性怎样长出来，交换价值论讲来往的属性怎样长出来。

第三步，三家的错在同一处。他们心里都有一个没说出口的预设：价值必须有一个本体，它得稳稳地落在其中一头上。

本书说，不必。三头彼此生成，谁也不是天上掉下来的，谁也不能单独当本体。

◆ 五、一把剪刀

全书有一个反复回来的比方，是一把剪刀。

1890 年，马歇尔在《经济学原理》里说，价格由供给和需求一起定，就像一把剪刀的两片刀刃，问哪一片在剪纸，没有意义。〔待核：第五编第三章，措辞大意〕这个比方好用，一百多年来，经济学的第一堂课，大多是从它开始的。

两片刃，一片是成本，一片是需求。

本书喜欢这个比方，也想在它上面多问一句。两片刃躺在抽屉里，是剪不开纸的。要有一只手握住剪刀，把刃合起来，剪的那一下才发生。那一只手，就是外婆和顾客之间的来往。

马歇尔看见了两片刃。本书想接着问的是：刃是从哪里磨出来的，手又为什么这样剪。

◆ 六、借用王德生博士的思想历程作类比

这个想法的来路，可以借用王德生博士的思想历程来作一个类比。

2015 年起，他有一段三视角的时期，那时世界还是人、事、物三样，被当作给定的东西来看。后来他发现，这个「给定」本身，是一道从没有被证明过的难题：主体和客体，真的先于它们之间的互动而存在吗?

问题一旦问出口，路就变了。2026 年起，他把这条路展开成 SDE 这套框架：不先问「谁是本体」，先问「它们是怎样彼此长出来的」。

价值之争里的「本体」，和这里的「给定」，是同一种东西。本书借用的，只是这一个转弯。

◆ 七、判词

本书的判词，先摆在桌上：

> **价值不是谁一个人创造的：劳动、效用、交换三家各看对了一头，却都丢了意义这一层。价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。**

这句话有两半。

前一半，是三家的看见。劳动派看见东西是做出来的，效用派看见东西要有人要，交换派看见价钱是在来往里落下来的。每一家都对，而且对得很深。

后一半，是三家的丢失。他们都没有问一句：这些东西到底为了什么？价值要推向的地方，是创造、自由、幸福，本书把它叫作意义这一层。丢了它，三家吵的就只剩力量留下的读数，吵的是哪一个读数更根本。

力量在推，读数在跳。至于推向哪里，经济学一直没有回答。

◆ 八、为什么是现在，为什么是普通人

你可以问，这个问题吵了两百多年，为什么偏要现在来问？

因为阿哲的二十张图，让这个老问题变尖了。

过去，谈到「做」，总是人在做；谈到「要」，总是人在要。劳动派和效用派各管一头，也算各得其所。AI 一来，「做」可以是机器做的，「要」也可以是机器替人挑的。三家各自押的那一头，开始松动。

比这更近的是，你每天用的手机。每一次点击，每一次下单，都在悄悄改你想要什么。你怎么买，会回头改你有多想要。这种回头的力量，本书叫它成交回写，三家都没有把它算进去。

AI 往中间一坐，这件事被放大了。经济学如果还是只认读数，不问为了什么，就会越来越难回答一个朴素的问题：这么多东西被做出来，被买走，我们到底得到了什么?

再说一句为什么是普通人。这个问题，读者里没有几个是经济学家，却人人都在经历。

外婆不懂什么叫「边际效用」，可她知道，傍晚收摊以前，一把菜的价钱会掉下来。阿哲没有读过《资本论》，可他知道，客户给的钱里，一部分是为他的时间，一部分是为一个结果。

普通人的日子里，三家都在。外婆的蓝皮本子里记着劳动，菜摊前的主顾带着想要，那几句讨价还价是来往。

所以本书不从教科书的曲线讲起，从菜市场、饭桌、老账本讲起。数学和模型，放在附录里，想看的人看。

◆ 九、拆不是骂

写每一家理论，本书有一条规矩：先把它看对了什么写足，再说它停在哪里。

斯密、马克思、门格尔、马歇尔，都是了不起的人。他们的书今天仍然立得住，立得住的部分，比停下来的部分多得多。

本书还要向后来的许多人学。奥尔良把价值放进来往里，是一次严肃的努力；阿罗和德布鲁把偏好、技术、禀赋写进同一套证明，是数学上最漂亮的一次；鲍尔斯、森、布迪厄，从经济学的外面，补上了人和意义的那一块。

他们的每一步，本书都当作垫脚石，不当作靶子。

◆ 十、这本书怎样走，读完你会带走什么

全书分五编，三十三章。

第一编，让三位老师傅各开一次口。第二编，证明三家谁也离不开另外两家，把他们的欠条一张一张摆出来。第三编，补上缺了的那一层，讲经济学为什么只有两层，缺的那一层是什么。第四编，讲纠缠一断会出什么事，危机有哪几种，AI 坐上人的位子之后会怎样。第五编，讲账该怎样重新记。

书里的外婆和阿哲，每一编都会出场。外婆的蓝皮本子，是全书的一条暗线：最后一章，她和阿哲要一起，把这本账，重新记一遍。

读完这本书，你不会得到一个新的「价值公式」，也不会得到一条买什么卖什么的建议。

你会得到三样很小的东西。

第一，一个习惯：看见一个价钱，先问它是东西、人、来往里的哪一头在说话。

第二，一张三层的图：为了什么，读数是什么，好不好。以后听见有人说「价值」，你能分清他说的是哪一层。

第三，一种警觉：当一个理论说「价值就是某某」，你会听出那个没说出口的预设。

这三样，菜市场里也用得上。

◆ 十一、这本书是怎样写成的，和它的短处

本书是人与 AI 共同完成的。立题、判词、承重命题和裁定，来自王德生；文字在他的指令下由 AI 协作成稿。

书中的外婆林桂芬和外孙阿哲，以及各章的日常场景，都是虚构的。书里转述的话，一律写「大意」，并标明出处；出处没有核对的，标〔待核〕，汇入附录。

最后，把短处先说出来。

本书里的小模型，证明的是「可能」，不是「一切」。书中曾经写下又撤回过一条命题。另有一条命题，要靠一个第三方的估值实验才能验证。层与层之间的不等式，只比较符号，如果回测没有增量，就降为启发式。这几处，结语和附录还会再讲。

这本书也没有做几件事：它不替代教科书，不给投资建议，不评判某一国的政策。它只问一个问题，问到哪里算哪里。

一本讲「回写」的书，最希望的，是被读者回写。如果你读到哪里，觉得外婆的账本和书里的话对不上，请记下来。

导　读

这本书怎样读

◆ 一、先把判词再摆一次

这本书只有一句判词。前言里摆过一次，这里原样再摆一次，后面的路，都是从它出发的：

> **价值不是谁一个人创造的：劳动、效用、交换三家各看对了一头，却都丢了意义这一层。价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。**

前一半是三家的看见，后一半是三家的丢失。全书三十三章，就是把这两半，一半一半地证出来。

◆ 二、全书的六句话

如果把整本书压缩成六句话，大概是这样：

序号	这句话	主要在哪几章
一	三家吵的是谁才是价值的本体	第 1—4 章
二	三大学说，其实是三门各管一头的学问；三家谁也离不开另外两家	第 5—12 章
三	经济学只有两层，缺了「为了什么」这一层；价值是力量，价格是读数	第 13—21 章
四	纠缠一断就出事，危机分四型，AI 第一次坐上了「人」的位子	第 22—27 章
五	账要按三层重新记，成交会回头改人	第 28—33 章

序号	这句话	主要在哪几章
六	价值不是谁创造的，是三头彼此生成，推向意义时显出来的	结语

读的时候，请记住这个顺序：先把三家写足，再看三家的欠条，再看缺了的那一层，再看断了会怎样，最后看账怎么记。

◆ 三、一张地图：五编各做什么

第一编，三大价值学说：其实是三门属性发生学。四章。第 1 章讲水与钻石，第 2、3、4 章分别讲劳动价值论、效用价值论、交换价值论。每一家，先写足它看对了什么，再点出它只管哪一头。

第二编，三门彼此生成：理论的纠缠就是属性的纠缠。八章。先请出最强的对手一般均衡，还它公道，再看它欠在哪里（第 5 章）。接着是三家互相离不开（第 6、7、8 章），再摆出两张具体的欠条（第 9、10 章）。然后用四个「互相」的检验，把理论史过一遍（第 11 章）。最后在第 12 章，把欠条定理写成一条可以被推翻的命题。

第三编，经济的三层解构：意义、价格、价值。十章。这是全书的核心。第 13 章说经济学只有两层，第 14 章补上缺的第一层。第 15、16、17 章讲这一层的内容，第 18 章讲价格是读数。第 19、20、21 章讲价值怎样显出来、推向哪里，水与钻石在这里重新算一遍。

第四编，危机与灾难：纠缠一断就出事。六章。从犁、铜钱和平台讲起（第 22 章），然后讲三种危机：层断裂（第 23 章）、一角独大（第 24 章）、目标空转（第 25 章）。再讲 AI 新型的两章：无美成交（第 26 章），和 AI 第一次坐上主体位（第 27 章）。

第五编，三层账：人和 AI 一起重新分账。六章。先讲成交回写（第 28 章），再讲价格账、价值账、意义账怎样记（第 29、30、31 章），然后重画生产边界（第 32 章），最后回到学习、看病、上班的日子里（第 33 章）。

此外，书前有「十分钟读完这本书」，书后有结语和附录。附录里有判词怎样才算错、预注册预言、欠条表、最小模型、术语对照，以及与本系列其他专著的对账。

◆ 四、几条读法路线

只有一个下午：读前言，读第 4 章，读第 13、14 章，读第 20 章，读第 27 章，读结语。这几篇连起来，是全书的骨架。

为家里的老人和孩子来的：读第 1 章到第 4 章，再读第 18 章（妈妈做的菜，也有价格）和第 33 章（学习、看病、上班）。这几章里，菜摊、饭桌和老账本占得最多，不用什么预备知识。

为工作来的：读第 13 章到第 18 章，再读第 29 章到第 31 章。你会拿到一张三层的图，和三本分别记价格、价值、意义的账。

为 AI 来的：读第 22 章，第 26 章，第 27 章，第 28 章。这四章讲的是同一件事，从不同的方向走进去：工具坐过的位子，没有人想持有的成交，AI 坐上人的位子，以及成交怎样回头改人。

为数学来的：读第 12 章，第 28 章，再去翻附录里的最小模型。全书的数学都放在那里，正文里不推公式。

◆ 五、陪你读的两个人

书里反复出现两个人。他们是虚构的，出版信息页上也注明了。

林桂芬，67 岁，外婆。在县城菜市场卖了三十年菜，有一本蓝皮本子，记账。

阿哲，24 岁，外婆的外孙。大学毕业，在网上用 AI 接绘图单，一个晚上能画二十张。

他们不承担证据。书里每一个判断，靠的是经济学家的原话、数据和模型，不靠他们两个人。他们只负责让每一个判断，落到同一家人的日子里：一个是老式的、手上的、用手记账的劳动；一个是新式的、屏幕上的、跟机器合作的劳动。

五编里，每一编他们都会出场。

◆ 六、判词怎样才算错

一句判词，能被推翻，才配站在第一页。下面三条，是用人话写的，细则放在第 12 章和附录里。

第一条，针对前半句。如果有人能拿出一家价值学说，不借另外两头的任何东西，就把自己完整地立起来，那么前半句就要改。前半句说的是：三家各看对一头，谁也离不开另外两家。第 12 章会预先登记十种理论，写好「什么叫借」的规则，让不知道本书立场的人来数。

第二条，针对后半句的三层。如果加进意义这一层以后，对危机的预测，比只看价格和价值没有多出任何东西，那么「经济学缺了第一层」这句话，就只能降成一个好用的说法，不再叫判决。

第三条，针对成交回写。书里有一条命题，依赖一个经验上的假设：第一次成交的方式，会在没有参加那次成交的第三方身上留下印记。这要靠第三方估值的实验来验。如果实验里看不出这个印记，这一条要撤回。

这三条，本书标「待验」，不是说它们已经被证明，是说它们摆在这里，等着被验。

◆ 七、随身三问

每读一章，你可以随身带着三个问题：

这一处，说话的是东西、人、来往里的哪一头？

这一处，缺的是为了什么、读数、好不好里的哪一层？

这一处，是谁在偷偷当价值的本体？

这三问，也是每一章末尾「两行小账」的来路。小账只问后两样，因为第一样，每一章都会在正文里自己回答。

◆ 八、每一章怎样读

每一章的骨架大致一样，只是不写成九个小标题，写成七到十一个小节。

先是一个你可能经历过的画面：一桶井水，一枚钻戒，一个深夜里的订单。接着是古今的材料，经济学家们怎么说。然后是本书的说法。然后看一看，只守一头会怎样。再看今天，看 AI。再有一个完整的小例子，把三头摆在一起。最后放回日子里，给一个明天能试的小办法。

章尾有三件东西。第一件是「带走的话」，一句，能抄进本子。第二件是「两行小账」，第一行问这一章看见了哪一头、补上了哪一头；第二行问「这一处，是谁在偷偷当价值的本体」。第三件是「想一想」，一到三个问读者自己的问题。

◆ 九、引文怎么读

凡带引号处，请读作「大意如此」。

本书转述经济学家的话，一律写成「他说，大意是：」，并标明书名和章节，或者年份。出处没有逐字核对原文的，标〔待核〕。〔待核〕会汇入附录，一条一条列出来。

本书自己的解释，标「待验」。意思是：这是本书的看法，还没有被别人的实验或数据证明或推翻。

书中所有数字，凡是举例的，都会注明「举例」或「虚构」。外婆的菜价、阿哲的订单，是虚构的场景，不是统计。

◆ 十、按问题找章

如果你想问	去读
水为什么便宜，钻石为什么贵	第 1 章，第 21 章
劳动、效用、交换各对在哪	第 2、3、4 章
一般均衡到底欠了什么	第 5 章
三家是不是离不开彼此	第 6、7、8 章
经济到底是为了什么	第 13、14、16 章
品牌、现金、名誉是什么	第 18 章

如果你想问	去读
真、善、美怎么算	第 19、30 章
危机有几种	第 23、24、25、26 章
AI 会改变什么	第 22、26、27、28 章
国民账户为什么要重画	第 32 章
这些怎么用到日子里	第 33 章

◆ 十一、和本系列其他书的关系

这本书不是孤零零的一本，它在一个系列里，有几本邻居，值得先认一认。

本系列第 255 号《SDE价值发生学》，已经写过价值之争为什么吵不出结果，写过水与钻石的老难题，写过价格是几股力量交会处的一个读数。本书不重复，凡是用到，会写「本系列第 255 号已经说过」，然后接着往下问。

本系列第 401、224、347、386 号，已经写过想法的世界和「我」的世界里的经济。本书第 15 章只把这个框架立起来，指向这几本书，不重写。

本系列第 309 号，已经写过躺平。本书第 25 章讲目标空转的时候，会引用它。

如果你读过其中的哪一本，会发现本书里的有些话似曾相识。这是故意的：一个系列里的书，应该互相搭得上手。

◆ 十二、几种小记号

书里有几种小记号，先认一认，读起来省心。

「◆ 一、」是小节的号，一章里有七到十一个。

「带走的话」「小账」「想一想」，是每章末尾的三件东西，上面已经讲过。

「〔待核〕」，是出处或数字还没有逐字核对。

「待验」，是本书自己的看法，还没有被验证。

「举例」「虚构」，是说这里的数字或人物，不是统计，也不是真人。

有了这几种记号，你读到一个数字、一句引文的时候，就知道它的分量。

◆ 十三、几个词，先认一认

书里有几个词，是本书自己用的。先认一认脸，后面遇到就不陌生了。

书里这样说	意思	第一次细讲
东西、人、来往	经济客体、经济主体、经济互动	第 1 章
属性发生学	一门学问，专管一头「是怎样长出来的」	第 1 章
欠条	每一家，偷偷借用另外两头的地方	第 6 章起
为了什么、读数、好不好	意义层、价格层、价值层	第 13 章
想法的世界、东西的世界、「我」的世界	理念界、现实界、自我界	第 15 章
收益流	换回来的东西：品牌、现金、名誉	第 18 章
成交回写	怎么买的，会回头改人有多想要	第 28 章
无美成交	没有人真想持有的成交	第 26 章
目标空转度	力量推得越来越猛、目标却不动的程度	第 25 章

另有几个硬一点的记号，如 SDE、D1、E1、S1，只在第 12 章到第 14 章和附录里集中出现。其余各章，都用大白话。你如果不想碰，可以跳过，不影响读懂。

◆ 十四、这本书可能错在哪里

先把短处摆出来。本书自认最弱的地方，有四处。

一，书里的小模型，证明的是「可能」，不是「一切」。它说明一种事情可以发生，没有说它在所有的经济里都发生。

二，书里曾经写下过一条命题，后来撤回了。撤回的原因和过程，附录里有交代。

三，有一条命题依赖一个经验上的假设，要靠第三方的估值实验来验，现在还没有做完。

四，层与层之间的不等式，只比较符号，不比较大小。如果拿真实的数据回测，没有多出增量，这一条就降为启发式。

这四处，结语里还会再讲一次。

◆ 十五、如果你只读一章

读第 13 章，「经济学只有两层：价值和价格」。

它只有一个意思：我们平时说的经济学，只讲了价值和价格这两层，把「为了什么」当成不用问的事。读完这一章，你再回头去读前十二章，就知道它们为什么那样写；再往后读，就知道后面二十章，在补什么。

◆ 十六、给老师和读书会

如果你用这本书带读书会，建议一次读一编。

每次开头，让每个人说一说：这一周里，你遇到的一个价钱，是东西、人、来往里的哪一头在说话。

第一编之后，可以问：你最认同三家里的哪一家？它的哪一句话，你觉得不能让?

第三编之后，可以问：你自己的工作，缺的是哪一层?

第五编之后，可以问：你的三层账，是怎么记的?

最后一句话，写给每一个读书的人：这本书，是一本讲「回写」的书。读到哪里不对，请记下来。

目 录

十分钟读完这本书 1
前言　外孙一晚上，外婆一早上 8
导读　这本书怎样读 16
导论　一把青菜，五个回合 28

第一编　三大价值学说：其实是三门属性发生学 38
第 1 章　一杯水和一颗钻石 39
第 2 章　劳动价值论：经济客体的属性发生学 53
第 3 章　效用价值论：经济主体的属性发生学 66
第 4 章　交换价值论：经济互动的属性发生学 80

第二编　三门彼此生成：理论的纠缠就是属性的纠缠 93
第 5 章　最强的对手：一般均衡把三类原始量当成给定的 94
第 6 章　劳动派离不开效用与交换 108
第 7 章　效用派离不开劳动与交换 122
第 8 章　交换派离不开劳动与效用 135
第 9 章　欠条一：纯交换经济 148
第 10 章　欠条二：斯拉法 162
第 11 章　四个「互相」检验理论史 177
第 12 章　欠条定理 192

第三编　经济的三层解构：意义、价格、价值 207
第 13 章　经济学只有两层：价值和价格 208
第 14 章　缺了的第一层：经济到底为了什么 222
第 15 章　三界经济：想法、东西、「我」，缺一界都转不动 236
第 16 章　创造、自由、幸福：分不开，互相需要 250

第 17 章　对比、变化、分布：显露的方向 263
第 18 章　价格是读数：品牌、现金、名誉三种收益流 277
第 19 章　价值是显出来的 291
第 20 章　价值推向哪里 303
第 21 章　水为什么便宜，钻石为什么贵 315

第四编　危机与灾难：纠缠一断就出事 327
第 22 章　犁、铜钱、平台：人和工具几千年就是一个复合体 328
第 23 章　层断了：价格涨，价值与意义同时退 340
第 24 章　一角独大：计划经济的短缺与金融化的空转 353
第 25 章　目标空转度：能力与幸福都在涨，危机照样来 365
第 26 章　无美成交：闪电崩盘不是突然的 377
第 27 章　AI 第一次坐上主体位 391

第五编　三层账：人和 AI 一起重新分账 404
第 28 章　成交回写：怎么买的，会回头改人有多想要 405
第 29 章　价格账：品牌、现金、名誉怎样记 419
第 30 章　价值账：真、善、美怎样算 432
第 31 章　意义账：创造、自由、幸福在三界里走到了哪里 446
第 32 章　重画生产边界：署名和现金，为什么不能互相替代 460
第 33 章　学习、看病、上班：三层账落到日子里 473
结语　价值是谁创造的 486
附录 492
附录一　判词怎样才算错 493
附录二　预注册预言 495
附录三　欠条表 497
附录四　最小模型 499
附录五　术语对照 502
附录六　与本系列对账 504
附录七　〔待核〕清单（第 26—33 章与结语） 506

导　论

一把青菜，五个回合

◆ 一、清晨七点半，一位陌生的顾客

早上七点半，县城菜市场刚刚热起来。

外婆的摊子前，站着一位年轻的妈妈。她左手牵着一个四五岁的小孩，右手拎着一只空布袋，口音不是本地的，看上去来这个县城没有多久。

她伸手拿起一把青菜，翻了翻叶子。

「这个怎么卖？」

「三块一把。」外婆说。

「两块。」

「两块我连本都不够。」外婆把手里的秤盘放下，「两块五，给你挑最好的。」

年轻妈妈没有马上接话。她又拿起一把，对着光看了看：「这叶子有点老了。」

「老？」外婆笑了，把那把菜翻过来，指着菜根，「你看这根，早上五点割的，泥还是湿的。老不老，你闻闻。」

年轻妈妈凑过去闻了闻，没说话。她低头看了看孩子，孩子正盯着旁边的鱼缸。

她想了想，说：「我买三把，七块。」

外婆看了看她，又看了看那个孩子，沉吟了一下。

「七块五，」她说，「再给你捡两根葱。」

「七块，葱我要。」

外婆摇摇头，笑了：「行，七块。」

她把三把菜装进布袋，又从摊子角落里抽出两根小葱，塞了进去。年轻妈妈扫了码，牵着孩子走了。

从开口到成交，前后不到两分钟，大概五个回合：报价，还价，让价，提出疑问，批量换价，最后搭上两根葱。

这就是这本书要从头讲到尾的东西。一把青菜，一次最普通的讨价还价。

◆ 二、这个价钱里，有什么

七块三把，这个价钱是怎么来的?

你可以先问一句：它是谁定的?

不是外婆一个人。外婆开的是三块一把。不是年轻妈妈一个人，她开的是两块。最后落在每把两块三毛多的价钱，是两个人，一句一句，你来我往，磨出来的。

我们把这个价钱拆开，看它里面有什么。

先看东西这一头。

外婆说「早上五点割的，泥还是湿的」，她在说东西。年轻妈妈说「叶子有点老了」，她也在说东西。两个人都在掂这把菜：它新不新，嫩不嫩，值不值得一个价。

外婆那句「两块我连本都不够」，也是在说东西：这把菜是她天不亮起来割的，是从菜籽长成的，里面有工夫。

再看人这一头。

年轻妈妈刚来县城，不熟行情，不知道一把青菜平常多少钱。她带着孩子，急着回去做饭，没有太多时间跑好几家比价。这是她的想要，也是她的处境。

外婆看了孩子一眼，才答应的葱。她知道，一个孩子盯着鱼缸看的妈妈，心里想的是快点结束，快点回家。

最后看来往这一头。

「三块」不是外婆真想要的价，「两块」也不是年轻妈妈真肯出的价。开价和还价，都是在说话，是在对方面前摆一个姿态，也是在试探对方的底。

「我买三把」是一句交换：我多买，你少要。「再给你捡两根葱」是另一句交换：我让一点，你也别让太狠。这些话，都不是价钱，却都在价钱里。

东西、人、来往，三头都在这个七块里。

◆ 三、一把剪刀，和剪的那一下

这个小场面，和马歇尔那把剪刀，是什么关系？

剪刀有两片刃。一片是成本：外婆的菜地，起早，浇水，割菜，这是她的底。一片是需求：年轻妈妈要给孩子做一顿饭，这是她的想要。

两片刃都在，价钱就有了一个范围。外婆不会低于某个数卖，年轻妈妈也不会高于某个数买。

可是你看这个场面：两片刃躺在那里，价钱不会自己落下来。得有两个人，站在摊子前，你一句我一句，把两片刃合起来，剪的那一下才发生。

马歇尔看见了两片刃。他把剪的那一下，叫作「均衡」，是两条线交叉的点。他的比方很好，整个经济学吃了一百多年。

本书想接着问的，是两件事。

第一件：两片刃是从哪里来的。成本是怎么来的？想要是怎么来的？

第二件：剪的那一下，是怎么发生的。两个人为什么这样说，而不是那样说？这一下，和下一下，是什么关系？

这两件事，三位老师傅各答了一半。劳动派答了第一件里的成本，效用派答了第一件里的想要，交换派答了第二件。三家合起来，才是一把完整的剪刀，加上握着剪刀的手。

◆ 四、发现，还是发生

现在要说一把尺子。这把尺子，是本书和本系列的许多书共同用的，名字很简单：发现，还是发生。

拿外婆那把青菜来说。

假如你相信「发现」，你会想：这把菜有一个本来的价，也许是两块三，也许是两块五。外婆和年轻妈妈讨价还价，是在一步一步逼近这个本来的价。价值先在那儿，他们是去找。

假如你相信「发生」，你会想：这把菜没有一个先在的价。七块三把，是在这个早上，这两个人，这样一来一回，长出来的。换一个早上，换一个顾客，会长出另一个价。

这两种想法，听上去差不多，推下去却大不一样。

「发现」的想法，会让人去找那个本来的价：它在劳动里？在效用里？在交换里？这正是两百多年来，三家吵的事。每一家都在说：我找到了。

「发生」的想法，会让人去问：这个价，是怎样一步一步长出来的？有哪几样东西，缠在一起，才长成了它？

本书选的是第二种。它不是说「价值是假的」，也不是说「价值没有规律」。恰恰相反，长出来的东西，有它长出来的规矩，可以一条一条去看，去量，去算。

◆ 五、四个词，用同一把青菜讲

为了把「发生」讲清楚，本书借用了四个词，在系列的许多书里都用。下面用同一把青菜，各用一遍。

形状：长出来以后，被人认出来的样子。这把青菜的形状，就是最后落下来的那个价，七块三把，每把两块三毛多。你扫码付款的那一下，这个形状就定下来，成了一个可以记进账本的数。

路：一步一步长出来的先后。你看这个早上的五个回合：报价，还价，让价，疑问，批量，搭葱。顺序不能乱，没有报价就没有还价，没有疑问就没有那句「你闻闻」。这个价，是沿着这条路走出来的。

土：让这条路能走、让形状能长的那一片缠在一起的地。这个早上的土，有很多。有菜市场的规矩，有一把一把卖的约定，有秤和手机支付。有外婆三十年积下的口碑，有县城里大家彼此认识的熟悉感，还有年轻妈妈心里那个「差不多是这个价」的模糊感觉。

土不是背景，土在推。同一把菜，放在高铁站旁边的小店，土不一样，价钱长出来就是另一个样子。

回写：这一次长出来的，回头改写下一次的路和土。年轻妈妈如果觉得外婆实在，下次可能不还价就买；如果觉得被宰了，下次会绕开这个摊子。外婆如果觉得这位顾客爽快，下次可能少说几句。每一次成交，都会回头改一点什么。

这四个词，贯穿全书。后面读到，如果觉得陌生，就回到这把青菜上来。

◆ 六、三层图，先看一眼

第三编是全书的核心，会把「经济要分三层看」讲透。这里先给一个小预览，还是拿这把青菜来说。

最上面一层，叫「为了什么」。外婆起早摸黑卖菜，是为了让一家人过日子，也为了保住自己能做事、能挣钱的体面；年轻妈妈买菜，是为了让孩子吃上一口热乎的，也为了在一个新地方，把日子过起来。这一层，说的是创造、自由、幸福。

中间一层，叫「读数」。七块三把，是现金。外婆的摊子多年有人认，是品牌。她在这个市场里口碑好，是名誉。这三样，是这笔买卖留下来的可以读出来的东西。

底下一层，叫「好不好」。这把菜新鲜不新鲜，是真；这笔买卖公不公平，双方各自有没有吃亏，是善；这笔买卖让人愿意下次再来，是美。

这三层是缠在一起的，谁也不是谁的现象。经济学平时讲的，主要是中间那一层和底下那一层，最上面一层，被当成了不用问。

层	大白话	这把青菜里的样子
意义层	为了什么	过日子、体面、孩子的一口热饭
价格层	读数	七块现金，摊子的名声，市场里的口碑
价值层	好不好	菜新鲜，买卖公道，愿意再来

◆ 七、三个世界，先点一下

这把青菜里，还有三个世界，要先点一下名。

第一个，是想法的世界。「三块一把」「买三把便宜点」「下次还来」，这些都不是东西，也不是人，是想法：价钱、规矩、约定、口碑，都住在这里。书里叫它理念界。

第二个，是东西的世界。菜是真的菜，秤是真的秤，三轮车和菜地是真的三轮车和菜地。这里的一切，摸得着，称得出。书里叫它现实界。

第三个，是「我」的世界。年轻妈妈心里那个「我是个会过日子的人」，外婆心里那个「我这个摊子，三十年没坑过人」，这些是每个人自己心里的事，别人看不见。书里叫它自我界。

一次成交，同时在三个世界里发生。外婆起早割菜，在东西的世界里；七块三把是个数，住在想法的世界里；两个人各自心里有数、有底、有面子，是在「我」的世界里。

缺了哪一个世界，这笔买卖都成不了。第 15 章会专门讲这件事。

◆ 八、为什么从菜市场讲起

你可能会问，一本讲价值的书，为什么不从公司、银行、股市讲起，偏偏从一个菜摊讲起？

因为菜摊什么都有。有人做出来的东西，有人要的心思，有来有往的话，有一个本子在记账，有三十年的信用，有一个新来的顾客，有一个手机支付。一个摊子上，三头都在，而且都看得见、摸得着、问得出。

大公司的账，要几百页才能看清；外婆的账，一页纸就够。可是它们里面的道理，是一样的。

这就像学游泳先到浅水区。浅水区学会了，再下深水。菜摊是经济学的浅水区。

◆ 九、读这本书，要什么预备

不要什么预备。

你不需要学过经济学。书里碰到的经济学词，都会在第一次出现的时候，用大白话讲一遍。

你不需要懂数学。书里不推公式。附录里有一个最小的模型，想看的人看，不看也不影响读懂。

你只需要有一样东西：你自己的日子。你买过菜，讨过价，做过一份工，被人付过钱，或者没被付过钱。有了这些，你就带着全部的材料来了。

◆ 十、经济学的词，对上哪把扳手

书里会反复碰到几个经济学的老词。下面这张表，把它们和本书的说法，放在一起。

经济学的词	大白话	大致对上	差在哪里
社会必要劳动时间	做这样东西，大家平均要花的工夫	东西这头的尺子	只量了工夫，没有问有没有人要
边际效用	最后一份带来的满足	人这头的尺子	把想要当成给定的，没有问它怎样养成
均衡	剪刀合上的那一点	来往的落点	没有说手是怎样合上的
一般均衡	把所有的买卖连成一张网来算	把三头摆在一起的最强努力	偏好和技术，被当成不会被成交改写的
价格	买卖落下来的数	读数	常被当成价值的现象，其实是并列的一层

「差在哪里」这一栏，不是挑错。每一个词，都是一代人用最大的力气磨出来的工具，这些工具今天仍然好用。本书只是在每一把工具旁边，标出它够不到的地方。

◆ 十一、先清三个误会

在进入第一章之前，先清三个可能的误会。

第一个误会：本书说三家都错了。

不是。三家各看对了一头，而且看得很深。劳动派看见了东西是做出来的，效用派看见了没人要就没价值，交换派看见了价钱在成交那一下落地。本书写每一家，都先把这些写足。

第二个误会：本书说价格不重要，或者说价值算不出来。

不是。价格是并列的一层，是读数，读数的用处很大。价值也算得出来，真、善、美都有读数，第 19 章会讲怎么算。本书反对的，是把价格说成价值的「现象」，不是反对价格。

第三个误会：价值没有本体，就是说价值是主观的，怎么说都行。

不是。不落在某一头，不等于漂在半空。三头彼此生成，每一头都有可看、可量的地方。本书的判词，也留了被推翻的条件，你在导读里已经看到了。

◆ 十二、小账怎么记

每一章的末尾，有两行小账。这里拿导论本身，记一笔，当作示范。

第一行问：这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？

导论看见了一把青菜的三头：东西、人、来往，都在那个七块里。补上的是：剪刀的两片刃之外，还有握着剪刀、一句一句磨出价钱的那只手。

第二行问：这一处，是谁在偷偷当价值的本体？

导论一开头，我们问「这个价是怎么来的」，听上去很自然。可是这个问法本身，已经默认了：有一个价，是先在那里等着被「找」到的。这个默认，就是一个偷偷当本体的东西。导论后面，用「发生」把它换掉了。

读完全书，把三十三笔小账连起来，就是一份关于「谁在偷偷当本体」的总账。每一家理论，每一个时代，都有自己偷偷当本体的东西。

好了，可以出发了。

请先回到那个清晨。年轻妈妈牵着孩子走了，外婆把七块钱压在蓝皮本子下面。她拿起笔，想了想，在本子上写下一行：「新客，三把，七块，葱二。看样子会再来。」

「看样子会再来。」

这六个字，是这一笔买卖里，没有被算进价钱的那一部分。它去了哪里？这本书，会一路找下去。

第 一 编

三大价值学说：其实是三门属性发生学

这一编四章，先让三位老师傅各开一次口。

第 1 章从外婆的一桶井水和阿哲手机里的一枚钻戒讲起，把「水与钻石」这个老难题摆在桌面上，问一句：三家吵的，到底是什么。第 2 章讲劳动价值论，看它怎样守住东西这一头。第 3 章讲效用价值论，看它怎样守住人这一头。第 4 章讲交换价值论，看它怎样守住来往这一头。

写每一家，本书都先写足它看对了什么，再写它停在哪里。三位老师傅是认真的人，他们的书里，早就记着自己的难处，本书只是把这些难处，一笔一笔念出来。

这一编要让你看见全书的第一个反差：三家吵了两百多年，不过三家各自讲的，并不是同一件事。劳动派讲东西是怎样做出来的，效用派讲人是怎样想要的，交换派讲来往是怎样落成一个价的。每一家讲的，都是一门学问，各管一头。

吵的是谁才是价值的本体；可三家守的，原来是三门各管一头的学问。

陪你读这一编的，是外婆林桂芬和她的外孙阿哲：外婆的井水、菜地和蓝皮本子，阿哲的钻戒广告、深夜接单和七版海报，都会出场。

下一编，把三家各自的欠条，一张一张摆出来。

第 1 章

一杯水和一颗钻石

◆ 一、停水的那天早上

夏天的一个早上，县城菜市场停水了。

林桂芬到摊位的时候，才听旁边卖豆腐的老周说起这件事。水管上挂了一块告示牌，写着「检修，下午来水」。

这件事，对外婆来说不算小事。她卖菜三十年，有一个手上的活儿从没丢过：每过一会儿，就用手撩一点水，洒在青菜上。叶子吃了水，挺得直，颜色翠，顾客一看就愿意伸手。不洒，半天工夫，菜就蔫了，价钱就得往下掉。

平日里，水龙头一拧就是水，外婆从来没有为这件事花过心思。

那天，她没有办法。老周说，他家后院有一口老井，离市场两条巷子，要用水就去提。

外婆提着两只桶，走了一趟，又走了一趟。一桶水十来升，装满了有二十来斤。她 67 岁，来回两趟，手心里勒出了两道红印子。

回到摊位，她把桶放下，喘了半天气。

她盯着那桶水看，忽然觉得这水「有分量」了。

◆ 二、手机里的一枚戒指

同一天晚上，阿哲躺在沙发上刷手机。

一条广告跳了出来：一枚钻戒，在黑色的丝绒上打着光，下面配着一行字，说是「一生只送一次」。右下角标着价钱，三万多。

阿哲把手机递给外婆看，开玩笑地问：「外婆，你猜这么小一粒，要多少钱？」

外婆戴上老花镜，凑近看了半天。她说了一个数，连零头都不到。阿哲告诉她实际的价钱，她愣了一下，摘下眼镜，慢悠悠地说：「这么小一粒，能当饭吃啊？」

阿哲笑了，没接话。

外婆接着说：「今天我提那两桶水，比这个累多了。」

这句话，说得没头没尾，却正好落在一个有名的难题上。这个难题，经济学家吵了两百多年。

◆ 三、斯密问了什么

1776　年，亚当·斯密出版了《国富论》。在第一篇第四章的末尾，他停下来，说了一段话。

他说，大意是：「价值」这个词，有两种不同的意思。有时候，它指一样东西的用处；有时候，它指这样东西能换来别的东西的本事。前一种可以叫使用价值，后一种可以叫交换价值。〔待核：章节与措辞〕

接下来他举了两个例子。

没有什么比水更有用，可是水几乎换不来任何东西，没有多少东西能拿来跟水交换。钻石正相反，它几乎没有什么使用价值，却常常能换来大量别的货物。

这就是后来所说的「水与钻石的悖论」。

你可以体会一下它的别扭：最有用的东西，换不到什么；几乎没用的东西，换到一大堆。

斯密做了两件了不起的事。

第一件，他把「值」这个看上去是一个意思的词，拆成了两个：东西对人有什么用，东西能换回什么。从此，这两个问题可以分开问。

第二件，他把这个别扭，大大方方地摆在了经济学的开头。他没有躲开它，也没有假装它不存在。一门学问敢把自己最难堪的问题放在开头，是好的开头。

你可以拿外婆的摊子来试这两个词。

那桶水的使用价值，大得很：没有它，青菜蔫了，一天的生意就垮了一半。它的交换价值呢？没有一个人会为一桶水龙头里的水付钱，它几乎换不来任何东西。

反过来，钻戒上那一粒石头，戴在手上不能吃，不能喝，不能挡风，使用价值小得很。它的交换价值却是三万多。

斯密把这两个词分开以后，一个更尖的问题就露出来了。东西的用处和东西的价钱，既然可以背道而驰，那么「值」，到底指的是哪一个？

他自己怎么回答，要往后翻。

◆ 四、三条路，三个回答

斯密之后，有三条路，各给了一个回答。

第一条是劳动的路。斯密自己的倾向，就在这一边。他说，一样东西值多少，大体要看得到它要花多少劳动。他在书里举过一个很朴素的例子。在早先的猎人社会里，打死一只海狸，通常要花打死一只鹿两倍的工夫，那么一只海狸，就该换两只鹿。〔待核：出处在第一篇第六章〕

水到处都有，提一桶不费多少劲；钻石要走很远的路去找，要费很大的力气去挖。劳动多的，价钱高。

这个回答有一股朴素的力量：它把价值拴在人做的事上。价值不是天上掉下来的，是人一点一点做出来的。外婆看了，会点头。

它也有难处。李嘉图在 1817 年的《政治经济学及赋税原理》里，先承认了一件事。有些东西，比如稀有的名画、少见的老酒，价值不取决于花了多少工夫，只取决于它有多稀少。〔待核：第一章第一节〕劳动这条路，从一开始就给自己留了一个例外。

李嘉图把这条路走得更严密，马克思把它推到了最深处。

第二条是效用的路。十九世纪七十年代，英国的杰文斯、奥地利的门格尔、瑞士的瓦尔拉斯，几乎在同一时期，各自提出了一个新的回答。他们说：价值的根子，不在做东西花的力气，在人对东西的想要。

而且，想要有一个很要紧的细节：看的不是东西的总量，是最后那一份。水很多，最后一杯水带来的满足很小；钻石很少，最后一颗带来的满足很大。水所以便宜，钻石所以贵。

这个回答，一下子把斯密的别扭解开了。杰文斯还顺手扫掉了一个旧包袱。他说，大意是：花出去的劳动已经过去了，不会再影响一样东西以后的价值，生意场上，过去的就是过去了。〔待核：《政治经济学理论》第一章或第四章〕

你可以想一想外婆的摊子。昨天剩下的菜，不管她当时花了多少力气，傍晚都得降价。力气是昨天花的，价钱是今天定的。

第三条是来往的路。1890 年，马歇尔出来打圆场。他说，价格由供给和需求一起定，像剪刀的两片刀刃，问是哪一片在剪纸，没有意义。〔待核：《经济学原理》第五编〕

后来，法国的奥尔良又把这条路往里推了一步，主张价值是在交换中形成的，是一次次来往里长出来的。〔待核：《价值帝国》，2011〕

三条路，三个回答。每一个回答，都能把「水与钻石」讲通一大半。

在往下走之前，要先把三条路各自的功劳，说在前头。

劳动这条路，对在「价值不是天上掉的」。一样东西里有人弯腰，这件事写进价值的头一条，是一种老实的做法。

效用这条路，对在「没有人要，就没有价值」。它把价值从东西身上，请回到了人的判断里，也让「最后一份」这个小小的想法，成了后来经济学的基本功。

来往这条路，对在「价钱是在成交那一下落地的」。它是三条路里最贴着菜市场的一条：你站在摊子前，听见的每一句话，都是它的材料。

三条路都走得通，也都走得远。它们之所以吵了两百多年，不是因为有一条是错的，是因为每一条都太管用了。

◆ 五、外婆小时候的一场旱

那天晚上，外婆没有再提钻戒。她提起了另一件事。

她小时候，老家闹过一年旱。井干了，河也浅了，吃水要到五里外去挑。她说，那一年，一担水的分量，在村里是论得出来的：谁家有劳力，天不亮就去挑；谁家没有劳力，就拿东西去换。

外婆记得，邻居家的老人身子不好，挑不动，要用半升米换人家挑一担水。〔虚构人物的回忆，此处数量不作考证〕

她说：「你想，那一年，水比米金贵。」

阿哲没吭声。

这个故事里，水还是水，劳动还是挑水的劳动，人还是要喝水的人。变的是，井干了，水一下子稀少了；变的是，能挑水的人和挑不动的人，坐在了一起。

水的「值」，一晚上就不同了。

你把这个故事放在斯密的难题旁边看：同一样东西，在水龙头一拧就出的年头，没人肯为它付钱；在井干了的年头，它比米还贵。那么，「水几乎换不来任何东西」，究竟是水的性质，还是那个年头的性质？

这个问题，劳动派、效用派、交换派，都能各答一半。

◆ 六、本系列第 255 号已经说过的

这场架为什么吵不出结果，本系列第 255 号已经说过。

那一本书的意思是：「价值」这个词，一个人嘴里说出来，往往同时指着几个不一样的问题。三家各自回答了其中一个，就觉得自己回答了全部。它还把水与钻石放回去，一个问题一个问题地答，说明这个看上去是悖论的东西，只是同一个价值在不同的问题面前，亮得不一样。它也说，价格是几股力量交会处的一个读数。

本书不再重复这些。你想看那一半，可以去翻那本书。

本书接着往下问：既然三家各自回答的是不同的问题，那么，这三个问题，各自问的是哪一头?

◆ 七、三家到底在说什么

回到外婆提水的那个早上。

假如你把「水与钻石」这个难题，原样摆在三位老师傅面前，三个人会各说各的。

劳动派会说：水不贵，是因为取水不难；钻石贵，是因为找钻石不容易。他看的是水和钻石这两样东西，是怎样被弄到手的。

效用派会说：水不贵，是因为多喝一杯，不再解渴；钻石贵，是因为人对它的那份想要，一直没满。他看的是喝水的人和戴戒指的人，心里是怎么回事。

交换派会说：水和钻石的价钱，要看在哪里、跟谁、怎么换。他看的是买卖双方站在一起，一来一回的那个场面。

你看，这三种回答，并不是对着同一个问题说的。

劳动派回答的是：东西是怎样来的？

效用派回答的是：人为什么要它？

交换派回答的是：两边是怎样谈成的？

三个问题，一个问东西，一个问人，一个问来往。

本书把这三头，用大白话叫作东西、人、来往，学名叫经济客体、经济主体、经济互动。三位老师傅，每人守着一头。

他们守得很好。劳动派把「东西是怎样长成这个样子的」，讲得又细又深；效用派把「人为什么想要」，讲得又细又深；交换派把「来往怎样落成一个价」，讲得又细又深。

每一家都是一门完整的学问，专管一头「是怎样长出来的」。本书把这样的学问，叫属性发生学。

「发生」两个字，要说清楚一点。

你可以这样分：有的学问，问一样东西「是什么」；有的学问，问它「是怎样变成这样的」。问水「值多少」，是前一种；问水「是怎样变得值钱的」，是后一种。

劳动价值论，问的是东西的价值属性，是怎样在生产里长出来的。效用价值论，问的是人的价值属性，是怎样在需要和满足之间长出来的。交换价值论，问的是来往的价值属性，是怎样在买卖里长出来的。

学说	问的是	守的那一头	本书的叫法
劳动价值论	东西是怎样做出来的	经济客体（东西）	东西的属性发生学

学说	问的是	守的那一头	本书的叫法
效用价值论	人为什么想要、想要多少	经济主体（人）	人的属性发生学
交换价值论	来往怎样落成一个价	经济互动（来往）	来往的属性发生学

三家的功劳，本书一笔一笔写在后面三章里。三家的短处，也只有一处，就是每一家都以为，自己守的那一头，就是价值的全部。

这里面，还藏着一件三位老师傅都没有说出口的事。

你回头看三家的回答，不管说的是劳动、想要还是来往，每一家都默认了一句话：价值，必须有一个本体。它得稳稳地落在一个地方，然后由这个地方，把别的都解释出来。

劳动派把它安在东西里，效用派把它安在人心里，交换派把它安在来往里。三个人争的，其实不是水和钻石，是这个本体该安在哪。

这句话，三家谁也没有写在书的第一页，因为它太自然了，自然得像脚下的地。本书想做的，恰好是把这块地翻开，看一看下面有什么。

◆ 八、只看一头，会怎样

我们不妨只看一头，试试它会把人带到哪里。

先只看东西。

停水那天，外婆提的那两桶水，从井里到摊位，花的力气没有变。如果价值只由劳动决定，那么那一天的水，和前一天那一桶水龙头里流出来的水，就应该值一样多。

可你想一想，那天要是有人愿意出两块钱买一桶，外婆会不会卖？多半会。昨天，没有人肯出一分钱。

力气没变，价钱变了。这中间，有一样东西，劳动那头说不清。

再只看人。

阿哲刷到钻戒广告的时候，并不是先有「我要一枚钻戒」，后有广告。是广告出现了，他才开始想：这样的一枚戒指，对一个人意味着什么。想要，一半是被摆在眼前的东西，一点点养出来的。

如果价值只由「想要」决定，那么「想要」从哪里来，就成了没法回答的事。这一头，也说不清。

最后只看来往。

同一颗钻石，在店里的玻璃柜台里，标着一个价；拿到当铺，当铺老板愿意出的价，常常低得多。〔待核：二手钻石回收价常明显低于零售价，需要数据来源〕东西没变，人没变，变的是来往发生的场面。

可是，如果价值只在交换里，那交换又为什么要发生？两个人为什么要站在一起谈？谈的又是什么？这一头，也说不清。

只看任何一头，都有一个洞，洞的形状正好是另外两头。

◆ 九、今天，和机器

这个老难题，今天又长出了新的样子。

近些年，实验室里培育出来的钻石，越来越多地出现在市场上。化学成分和矿里挖出来的钻石一样，价钱却掉得很快。〔待核：具体降幅和年份〕

劳动派会点头：找钻石的难度降下去了，价钱就该降。

效用派也点头：想要的人多了，可供给多了，最后那一份的满足就小了。

可是到这里，一个新的问题冒出来了：那么，原先让钻石成为「一生只送一次」的那个东西，是什么？它没有因为产地改了，就消失了吗?

答案是不一样的。有人觉得，那个东西是挖出来的稀有；有人觉得，是被讲出来的承诺。这是三家都没怎么问过的问题：价格掉下去的时候，价钱以外，还有什么跟着掉了，什么没有掉?

阿哲的二十张图，是同一个问题的另一面。

做一张图的难度，在 AI 面前掉到了几乎为零。如果价值是劳动，那这二十张图应该一文不值。可是店老板付了钱。他付的是什么?

他付的不是画出来的难度。他付的，也许是一个结果：图要好看，要吸引人，要能让路过的人停下来。这笔钱，是为了「图能做成什么」付的。

这个「做成什么」，不在东西里，不在人心里，也不在交换那一下里。它指向三头之外的一个问题：这一切，为了什么?

换一个角度，你也可以问：如果 AI 一晚上能画二十张，明天能画两千张，那么这两千张图的价钱，会不会也跟着掉下去?

很可能会。可是奇怪的是，也有一些图，会越来越贵。那些贵的图，不是因为画得久，也不是因为画的人多想要它，而是因为，它做成了别人做不成的事：让一家小店的门口，多站住了一个路人。

这样的区别，三位老师傅都没有留下现成的词。劳动派没有，效用派没有，交换派也没有。他们的词，只够用来说「东西」「人」「来往」。

价钱以外，还有一个「为了什么」。这个「为了什么」，在斯密的悖论里，从头到尾没有出场。

本书的后半部分，会回到这个问题。

◆ 十、同一桶井水

我们拿外婆那桶井水，把三头摆在一起，做一个完整的小例子。

那天傍晚，水来了，市场里的水龙头又响起来。外婆把剩下的半桶井水，倒在青菜上。

收摊前，她在蓝皮本子的最后一行，加了一句：「老周，井水，两趟。明天送一把菜。」

这一行字，把三头都写进去了。

东西的一头：井水是外婆自己两趟提来的，手上的红印子，是它的成本。

人的一头：那天的水，对外婆有用；对旁边修拉链的师傅，没那么要紧，他的摊子不用水。同一桶水，对两个人的「要」，不一样。

来往的一头：老周没有收钱。可外婆记下了「明天送一把菜」。这是一笔不用钱结的账，是另一种来往，有来有往，只是没有价钱。

这三个小东西，凑在一起，才是那桶水的「值」。

一桶水的值，不是挑水的劳动，不是外婆的渴，不是老周和她的人情，是三样东西撞在一起，在那个停水的早上，显出来的。

你会发现，这里面有一样东西，三家老师傅都没有讲：外婆为什么愿意提着桶走两趟，而不是等到下午来水？因为她要让青菜挺着，让人愿意伸手，让这一天的摊子，守得住。

这是为了「什么」。

◆ 十一、放回日子里

下次你看见一个价钱，不管是菜摊上的，网上的，还是别人告诉你的，可以试着问自己一句：

这个价钱，是在回答哪一个问题?

是在说东西——它是怎么来的，花了多少力气?

是在说人——谁想要它，想要到什么程度?

是在说来往——这一笔，是在什么场合、跟谁、怎样谈成的?

三头也许同时都在，但总有一头最响。听出哪一头最响，你就不容易被一个价钱带着走了。

明天能试的做法很简单：找一样你最近买的东西，把你愿意付的价钱，分成三份说出来。哪一份是为它的做工付的，哪一份是为你自己的想要付的，哪一份是为这一次买得顺不顺付的。

外婆那本蓝皮本子，其实早就是这么记账的：一行里，有水，有人，有来往。

还有一件更小的事，也可以试。下一次你跟人讨价还价，不管是在菜摊前，还是在网上，听一听对方说的理由，是哪一头的。

有人说：「这菜是我自己种的，起早贪黑。」那是在说东西。

有人说：「你看这个多新鲜，今天不买就没了。」那是在说你的想要。

有人说：「这一把送你，下次还来。」那是在说来往。

三种理由，没有哪一种比另一种更高明。会买会卖的人，常常把三种理由，在不同的时候轮着用。

带走的话

一杯水和一颗钻石吵不清，是因为三个人回答的，是东西、人、来往三个不同的问题。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了三家各守一头；补上的是，三头合在一起，才是那桶水的「值」。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：每一家都以为，自己守的那一头，就是价值的全部。

想一想

你上一次觉得「这东西不值这个价」，是在说它做得不好，还是你不想要它，还是买得不痛快？

你家里，有没有一样东西，是不用钱换来的，可是你知道它「值」？它的值，是哪一头给的？

第 2 章

劳动价值论：经济客体的属性发生学

◆ 一、外婆种菜的一天

外婆的一天，是从凌晨四点半开始的。

闹钟她不用。三十年了，到了点，人自己就醒。她披上衣服，摸黑去灶间喝一口昨晚的凉茶，然后推开院门，往菜地走。

菜地在村子东头，离县城十来里。她早先骑三轮，这几年换了一辆带电的小车，仍然要摇摇晃晃走半个钟头。

到了地里，天刚蒙蒙亮。露水压着叶子，一脚踩下去，裤管湿到小腿。她蹲下来，一把一把割，一把一把捆，菜根上的泥用手抹掉，叶子上的虫眼，她会顺手拣一遍。

割完了，要浇水。浇完了，要拔草。拔完了，要看看哪一畦的苗太密，该间一间。哪一畦的叶子发黄，是缺肥，还是水大了。

六点以前，菜得上车。

七点，摊位前的灯亮了。

这一整天的工，外婆从来没有往本子上记过。

阿哲有一回翻开那本蓝皮本子看。上面有菜籽、化肥、三轮车的电费、摊位费，一行一行，工工整整。就是没有一栏，写着「工」。

他问外婆：「你自己的工呢？」

外婆想了想，笑起来：「自己的工，还要算钱？」

◆ 二、劳动派说了什么

外婆的这句话，说出了一个有意思的矛盾：做东西最要紧的是工夫，不过做的人，常常是最不把自己的工夫当回事的人。

劳动价值论，就是想把这个被忽略的东西，端端正正地摆回桌面上。

这一路有三位大名字：斯密、李嘉图和马克思。

斯密先说，一样东西值多少，要看它能支配多少别人的劳动。他还有一句常被引用的话，大意是：劳动，是一切商品交换价值的真实尺度。〔待核：第一篇第五章〕上一章讲过他拿海狸换鹿的例子。在早先的社会里，花的工夫多一倍，换回来的东西就多一倍。

李嘉图把这个想法收得更紧。他在 1817 年出版的《政治经济学及赋税原理》里说，大意是：一样东西的价值，取决于生产它所需要的相对劳动量。〔待核：第一章〕

他还有一个很细的看见。劳动不只是最后动手的那一下，工具、房子、机器里面，也是前人劳动的积存。猎人手里的弓，里头也有造弓的工夫。〔待核：第一章第三节〕

马克思走得最远。他在 1867 年出版的《资本论》第一卷里，把一样商品分成两面看：一面是它的用处，叫使用价值；一面是它能和别的东西交换的本事背后的东西，叫价值。他说，价值的大小，由「社会必要劳动时间」决定。〔待核：第一卷第一章〕

这三位的不同，今天读起来是一条一条往里挖的路。斯密给了一个尺子，李嘉图把尺子磨得严密，马克思问：尺子背后，是什么样的社会关系，让这个尺子成了尺子？

◆ 三、它先对在哪里

本书写每一家，先写它对在哪里。劳动价值论对的地方，有三处，都很结实。

第一处，价值不是天上掉下来的。

一把青菜，一张桌子，一台机器，都是人做出来的。把「做」这件事，放在价值的头一条，等于告诉所有人：东西不会自己长出价值，得有人弯下腰来，一点一点弄。这是常识，常识不是小事。许多漂亮的理论，走着走着就把这件常识忘了。

第二处，劳动让不同的东西，能够放在一起比较。

一把青菜和一双鞋，没有一点相似的地方。可它们都是人花了工夫做出来的。有了「工夫」这把尺子，青菜和鞋子，就可以说：这一个比那一个费劲多少。

第三处，它看见了做的人和得的人之间的距离。

马克思最有名的一个看法是剩余价值。他说，大意是：工人在一天里，有一部分时间生产出来的价值，相当于他拿到的工资；剩下的时间，生产出来的是多出来的价值，归了资本。〔待核：第一卷第三篇〕他把这个称作剩余价值。

你不必同意他的全部算法，也能看清楚这一点：做东西的人，和拿到东西的好处的人，常常不是同一个人。这个看见，到今天也没有过时。外婆那本账里，没有「工」一栏，就是它的一个小小的活例子。

先说劳动价值论几乎完全成立的地方。

有一类东西，它特别说得通：可以反复做、人人都能做、市场上有很多人在竞争的东西。外婆卖的青菜，就是这样。

一年下来，青菜的价钱会上上下下，今天贵一毛，明天贱一毛，但价钱始终围着一个地方转：大家种这把菜平均要花的工夫。要是长期比这个高很多，就会有更多人来种；要是长期比这个低很多，种的人就会收手。

在这样的地方，劳动是价格的「重心」。斯密、李嘉图的学说，在这里几乎是白纸黑字的现实。

你在县城里还能找到别的例子。街口的打铁铺，打一把菜刀收多少钱，大体是铁料加上师傅一个下午的手艺，旁边另一家铁铺也差不多。砖窑里出来的砖，一块几毛，各家相差有限。这些东西，做的人多，做法差不多，买的人也不用多费心去挑。

你可以把条件说得更完整一点。劳动价值论几乎完全成立的地方，大致有三个特点：东西是一样的，做它的人很多，买它的人不需要非它不可。

三个条件一旦松开，劳动这根重心线就会晃。东西独一无二，晃；做它的人只有一个，晃；买它的人非要不可，也晃。

这三个条件松开的地方，恰好就是另外两家出场的地方。

◆ 四、「社会必要」四个字

马克思的这四个字，值得多停一下。

他的意思，大意是：一样东西里凝结的劳动，不是某一个人实际花了多少，而是在社会平均的条件下，做这样东西需要花多少。〔待核：第一卷第一章第一节〕

举个例子。假设外婆种一把青菜，从下种到捆好，摊下来要花一个多钟头的工夫。邻村有一个人搭了大棚，用滴灌，一把菜摊下来只花二十来分钟。

那么，市场上这把菜的价值，是以外婆的一个多钟头来算，还是以大棚的二十来分钟来算？

按社会必要劳动时间，是后者。外婆多花的那些工夫，不会被市场认。她再起早，再辛苦，一把菜也只能卖到二十来分钟的价。〔此处的时间数字为举例，不是实测〕

这听起来有点残酷，却是一个很准的看见。

它解释了为什么手工做的东西，一旦有了机器，就会贬值。它也解释了为什么，同样是 AI 画图，今天画一张和明天画一张，价钱会越来越接近：谁都能用，社会必要的劳动，就掉到了很低。

还有一个更细的地方。马克思说，价值里的劳动，是一种抽象的劳动，不管你是种菜、画图还是缝衣服，只算「人的劳动力花出去多少」，不算你具体做的是什么。〔待核：第一卷第一章第二节〕

这是一个大胆的抽象。它让所有不同的活儿，可以排在同一条轴上。你用不着喜欢这个抽象，可是你得承认，它是在认真地回答一个问题：那么多不同的活，凭什么能换来互相的东西?

◆ 五、马克思看得更远的地方

说到这里，有一件事，很容易被忽略：马克思并没有把价值只放在东西里。

他有一个有名的说法，叫「商品拜物教」。大意是：在市场上，人和人之间的关系，被表现成了物和物之间的关系。〔待核：第一卷第一章第四节〕

你可以用外婆的摊子来想。两把菜，一块钱一把，换一把豆腐。表面上看，是菜和豆腐在对换，好像它们自己有一个交换的比例。不过背后，是外婆和老周，两个人的工夫，通过菜和豆腐，在互相交换。

菜和豆腐只是一个中介。真正在换的，是两个人的一天。

他还说过一句很极端的话，大意是：作为价值，商品的对象性里，没有一个物质的原子。〔待核：第一卷第一章第三节，措辞需核〕意思是，价值不是你拿显微镜可以在一把青菜里找到的东西，它是一种社会的关系。

这是马克思最有意思的地方，也是本书特别想向他学的地方。

他一只脚踩在东西上，说价值来自劳动；另一只脚，已经踩到了来往上，说价值是社会的关系。他自己的书里，东西和来往，是缠在一起的。

也就是说，劳动价值论最深的那一位，早就在悄悄地借另外一头。这笔账，本书叫「欠条」，第二编要把它一张一张摆出来。

但这里要先说一句公道话：他借了，他知道自己借了，而且借得很坦白。

◆ 六、外婆的账，和马克思的账

这里可以拿外婆的蓝皮本子，和马克思的一个有名的分法，放在一起看一看。

马克思把一件商品的价值，拆成三块。一块是用掉的原料和机器，叫不变资本，通常写成 c。一块是付给工人的工资，叫可变资本，写成 v。还有一块是多出来的，叫剩余价值，写成 m。〔待核：第一卷第七章，及第三卷〕

对照外婆的账，你会发现一件有趣的事。

本子上有菜籽、化肥、电费、摊位费，这些大致相当于 c，是用掉的东西。本子上没有「工资」这一栏，因为外婆是自己给自己干活，没有一个人发工资给她。她的工，既不是 v，也不是 m，是两样搅在一起、没有拆开的东西。

这是一个很好的提醒：马克思的分法，是为雇工的工厂想出来的，里面有「买劳动力的人」和「卖劳动力的人」两个角色。外婆的摊子上，两个角色是同一个人。

所以，当有人把劳动价值论直接搬到外婆的摊子上，会觉得不太合脚。这不是外婆的错，也不是马克思的错，是一个学说诞生的那片土，和今天这片土，不是同一片。

这一点，后面还会反复碰到：每一家学说，都生在一片具体的土里，离开那片土，它说得通的地方，会变少。

◆ 七、他们自己说出口的难处

好的理论，总会把自己的难处，大大方方地写出来。劳动价值论也一样。下面几处，是这一路的人自己就看到的。

第一处，没人要的东西怎么办?

做出来的东西，如果没人用，劳动算不算数？马克思说得很明白，大意是：一样东西如果没有用处，里面包含的劳动也就没有用处，不能算作劳动，所以不形成价值。〔待核：第一卷第一章第一节末〕

你看，劳动价值论的主将自己，就先把「有人要」这一条，写进了自己的前提。这一点，第 6 章会细讲。

第二处，稀少的东西怎么办?

前一章里提过，李嘉图在书的一开头，就为稀有的名画、少见的老酒留了一个例外。这些东西的价钱，和劳动无关，只和稀少有关。

第三处，复杂的劳动，怎么折成简单的劳动?

一个钟头的外科手术，和一个钟头的割菜，是不是同样的「一小时」？马克思的办法是说，复杂劳动是成倍的简单劳动，由社会过程自己折算。〔待核：第一卷第一章第二节〕只是这个折算，他没有说出一个办法。

第四处，价值怎样变成价格?

这是劳动价值论最有名的一道坎，后人叫它「转形问题」。大意是：按劳动算出来的价值，和市场上实际的价格，在许多情形下对不上。这件事，第 11 章会讲到。

这四处，不是外人加在劳动派头上的罪名，是他们自己的账本里，早就记着的几笔欠账。

◆ 八、它守住的，是东西这一头

把这些放在一起看，劳动价值论到底在做什么？

本书的看法是：它是一门学问，专管一头「是怎样长出来的」，这一头，就是东西。

在劳动价值论的眼里，一把青菜、一张桌子、一台机器，有一个价值的属性。这个属性不是天生的。它是一个人弯腰、浇水、割菜、捆扎，一步一步把它「做」出来的。

所以它回答的是一个「发生」的问题：东西的价值，是怎样在生产里长出来的？

本书把这样的学问，叫作经济客体的属性发生学。

它偏于三个意义里的「创造」。

创造，是新东西被做出来。外婆的菜地，原来是一块草，是她开出来、施肥、下种，才有了菜。这是一件实实在在的创造。

它也偏于三个世界里的「现实界」，就是东西的世界。人在这个世界里，用手和工具，把东西从无到有，从少到多，从粗到细。劳动价值论的大部分力气，都花在这个世界里。

这是它的长处，也是它为什么说得那么扎实。东西看得见，摸得着，可以称，可以数，可以拿一个钟头一个钟头去比。

这里的「偏于」两个字，要说清楚。

说劳动价值论偏于创造和现实界，不是说它只管这两样，也不是说它不懂别的。是说，当它开口的时候，它最自然讲的是这两样：新东西怎样被做出来，东西的世界怎样一点点变厚。

它对自由和幸福，不是没有话说。马克思对「做的人被剥夺了什么」说了很多，那就是在谈自由；对「人能不能在劳动里找到自己」说了很多，那就是在谈幸福。不过这些话，在价值的定义里，是放在后面的，没有放在头一个位置。

另外，你也许注意到，本书一直说的是「发生学」，而不是「账」。

账问的是：这东西值多少，哪里多了，哪里少了。发生学问的是：这个「值」，是怎样一步一步长出来的。外婆的账本记的是前者。本书这一章想让你看见的，是后者：长出来的过程，就是外婆那一整天。

◆ 九、只守这一头，会怎样

可是，如果把价值全部押在东西这一头，会发生什么?

先看一个小的。

外婆的青菜，在县城菜市场里卖两块一把。同样的一把菜，拿到高铁站边上的小店，可以卖到四块。菜没有变，劳动没有变，价钱变了一倍。

这个差价，不是劳动解释得了的。它是「在哪里」「卖给谁」的事。

再看一个中的。

一样东西如果已经被做出来，它的劳动就「过去」了。外婆昨天剩下的菜，今天傍晚要降价，降到什么价，和昨天花多少工夫，关系越来越小，和今天还有多少人愿意买，关系越来越大。

最后看一个大的。

AI 出现以后，画一张图的劳动，趋近于零。如果价值全在劳动里，那么这些图的价值，就是零。不过有人付钱，而且付得还不少。

有人会说：那是因为训练 AI 的人，花了巨大的劳动，这些劳动被分摊到了每一张图上。这个说法，有一半对。训练花了大量的工夫，这是真实的事情。

只是另一半，它说不通。同样的训练成本，分摊到一张好图和一张烂图上，是一样的。一张图卖得好、另一张卖不动，这中间的差别，劳动说不出来。

还有一个更近的办法，是干脆把用户的数据也算作劳动，给用户算工钱。有人提出过这个主张。〔待核：Posner 与 Weyl 等人的「数据即劳动」，约 2018 年〕这是一个很有意思的补丁。第 32 章会专门讲它。

再换一个角度看。

阿哲手里的那个 AI，是许多人的劳动做出来的：写代码的人，标数据的人，搭机房的人，还有在网上写下文字和画下图的无数陌生人。他们的劳动，一部分被付了钱，一部分没有。

阿哲每次点一下，用的是这一大笔积存的劳动。按照李嘉图那个「弓里也有造弓的工夫」的看法，这些积存的劳动，应该在每一张图里留下一份。

这是劳动价值论在今天最有力的地方：它提醒你，机器不是凭空变出来的，机器背后有人。

它也在这里碰到了一个新的难处：这些人的劳动，分摊到每一张图上，到底是多少？谁来算？算出来之后，付给谁？这是一笔很难算清的账。

这些问题，都不是劳动价值论的错，是它只守一头的结果。

东西的价值，要等到有人要、有来往，才能完成。反过来也一样：想要要有东西可想，来往要有东西可往。三头缺一头，价值都不是一个完整的东西。

◆ 十、一个完整的小例子：三把菜

我们把这一章的话，放在一个完整的小例子里。

假设有三把青菜，摆在同一个摊子上。

第一把，是外婆一早上割下来的。从下种到捆好，摊下来的工夫，是一个多钟头。〔举例〕

第二把，是邻村大棚里出来的，摊下来只有二十来分钟。〔举例〕

第三把，是外婆昨天剩下的，叶子有点软了。

三把菜摆在那儿，价钱怎么定?

按劳动，第一把最贵，第二把最便宜，第三把和第一把一样。可是你到菜市场去看，实际的价钱几乎是反过来的：第一把和第二把差不多，因为社会必要的劳动时间是二十来分钟；第三把更便宜，因为没人想要软叶子的菜。

你看，劳动这把尺子在这里起了一半的作用。它给出了一个「重心」，让三把菜的价钱，不会离大棚的成本太远。可它没有说清楚，为什么第三把便宜，为什么第一把不能比第二把贵出一大截。

后两件事，要看人，要看来往。

那么外婆的一个多钟头呢？它去了哪里?

它没有消失。它成了外婆的一天，成了她手上的茧，成了她存的那一点钱，也成了她还愿意每天起早的理由。可是在市场上，这个多出来的钟头，没有被认。

你看，做东西的人，和东西换回来的好处之间，隔着的不是一道墙，而是一整片地。这片地里，有别人的大棚，有社会的平均，有买菜人的想要，有摊子前的价钱。

劳动价值论看见了这片地的东西的一头。另外两头，要靠另外两家来补。

◆ 十一、放回日子里

你不是种菜人，也可以用这一章。

你这个月做的事情里，有一件最让你觉得「花了工夫，却没有被看见」的，是什么？可能是一份没有人看的报告，是一次没有被夸的加班，是一顿没有人说好的饭。

你可以把它拆成三个问题来问：

第一，这件事，在我身上花了多少工夫？这是东西的一头。

第二，谁需要它？需要到什么程度？这是人的一头。

第三，它是怎样被送到需要它的人面前的？这是来往的一头。

如果三个问题里，只有第一个有答案，那么这件事的价值，不是不存在，而是还没有发生完。

明天能试的做法是：挑一件你觉得被忽略的事，找一个人，把它的结果摆在他面前，问他一句：这对你有没有用？

答案不一定是好的。可是你会比埋头多做十个钟头，更快知道这个工夫，值不值得再花。

外婆的蓝皮本子里，没有「工」这一栏。今年，阿哲给她添了一栏，叫「今日手工」。她说，写上这一栏，有点不好意思。

她还是写了。

带走的话

劳动价值论守住了东西这一头：价值要有人弯腰去做；但做出来，只是价值发生的一半。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了东西的一头，价值是做出来的；补上的是，做出来的东西要有人要、有来往，才完成。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：劳动，被当成了价值的全部；它自己先借了「有人要」才能算数。

想一想

你最近做的哪一件事，花了不少工夫，却没有被看见？它缺的是人要，还是缺一个能送到那个人面前的办法?

如果有一天，你做的活儿，机器五分钟就能做完，你觉得你的工夫，还剩下什么?

第 3 章

效用价值论：经济主体的属性发生学

◆ 一、夜里十一点的三条消息

阿哲接的那一单，是夜里十一点来的。

客户是一家刚开张的奶茶店。老板在手机上发来三条消息，一条接一条。

第一条：「要年轻一点。」

第二条：「不要太花，太花像网红店，我们不是。」

第三条：「总之，要让人一看就想喝。」

阿哲看着这三条消息，坐了一会儿。

他有一个 AI，画一张图，几十秒的事。真正难的，不是画，是弄清楚老板到底要什么。

「年轻一点」，是几岁的年轻，他不知道。「不太花」，是少几种颜色，还是少几样东西，他也不知道。「想喝」，是看到杯子想喝，还是看到字想喝，还是看到站在杯子旁边的人想喝，更说不清。

他试着问老板。老板回了一个笑脸，说：「你先画，我看到了就知道。」

阿哲叹了口气。他知道，这是做这一行最常见的事：客户不知道自己要什么，得等你把东西放到他面前，他才知道。

那天夜里，他前后改了七版。每改一版，老板的话就变一点。到第七版，老板说：「对，就是这个。」

阿哲想：他刚才要的，是这个吗？还是看到第七版以后，他才有了「要的是这个」的感觉？

这个念头，他没有想明白。可是它正好落在效用价值论的核心上。

◆ 二、效用派说了什么

在上一章里，我们看见劳动价值论的人说：价值是做出来的。

现在轮到另一位老师傅开口。他的话很短：价值是人要出来的。

十九世纪七十年代，欧洲有三个人，几乎同时、各自独立地，把这句话变成了一门学问。

英国的杰文斯，在 1871 年出版了《政治经济学理论》。他的一个核心概念，叫「最后效用程度」，意思是，一个人手里的东西，每多一份，带来的满足会越来越小；决定东西价值的，是最后那一份带来的满足。他还说，大意是：花出去的劳动已经过去了，不再影响东西以后的价值。〔待核〕

奥地利的门格尔，同年出版了《国民经济学原理》。他的看法是，东西的价值，来自人对「这东西能不能满足我的某种需要」的判断。他还有一个很有分量的想法：做东西用的原料、工具、土地，它们的价值，是从最后做出来的、人要的东西那里，一层一层往回推出来的。〔待核：门格尔的「高级品」与「归算」〕

这个想法值得停一下。它等于说：外婆的菜地、锄头、菜籽之所以有价值，是因为末了那一把青菜有人要。链条的方向，是从人的想要往回推到东西。这和劳动价值论正好相反。

瑞士的瓦尔拉斯，在　1874　年出版了《纯粹经济学要义》。他用「稀少性」这个词，来说差不多的意思：东西的价值，由满足最后一份需要的强度决定。〔待核〕他后来把整个市场写成了一整套互相关联的方程，这就是后来所说的一般均衡，第 5 章会讲。

在他们之前，德国的戈森，在　1854　年已经写下过类似的规律，只是当时没有人注意。〔待核〕

这三个人，加上更早的一个，说的是同一个意思。后来的人把这件事叫作「边际革命」。

为什么是在　1870　年代前后，后来的人有许多讲法。有人说，那时候欧洲的市场已经很大，普通人开始每天在一堆东西之间做选择；有人说，数学开始进入经济学，「多一点」「少一点」这样的想法，用微积分写起来很顺手。〔待核：这是常见的讲法，不是定论〕

本书不在这里断哪一种。你只要记得，这三个人，是从「东西的价值」一下子转到了「人的判断」上来，这一转，经济学的重心，换了一个位置。

◆ 三、它先对在哪里

效用价值论对的地方，有四处，都很扎实。

第一处，它解开了水与钻石的难题。

这件事，上一章已经提过一次，这里换一个角度说。水很多，喝到第五杯，你的满足就很小了；钻石很少，每多一颗，满足仍然很大。价值看的是最后那一份，不是总量。

这是一个很干净的回答。它没有说水没用，也没有说钻石有用，它只是说：看边上的一份。

第二处，它让「过去的就是过去了」。

你昨天白花的力气，不会让今天的东西更值钱。外婆昨天剩下的菜，不管当时花了多少功夫，今天傍晚就是要降价。劳动派要费一番力气才解释得了这件事，效用派一开口就说通了。

第三处，它让东西对不同的人，值不同的钱。

同一杯水，渴极了的人愿意出很多，刚喝过水的人几乎不要。同一块蛋糕，饿着的人觉得好吃，吃撑了的人看一眼都嫌多。「值」不是写在东西上的，它跟着人变。

第四处，它让「决定」有了位置。

经济学里一个根本的想法，叫「边际」：人的每一个决定，通常不是「要不要」，而是「再多一份，值不值」。多一碗饭，多一小时加班，多一次逛街。这个想法，今天用在经济学的每一个角落。

这个想法还有一个跟班：选了一样，就放下了另一样。你多加一小时班，就少了一小时陪孩子；你买了这件外套，就买不了那双鞋。放下的那一样，后来的人叫它「机会成本」。〔待核：常归于维塞尔，约 1914 年〕

外婆在饭桌上其实也懂。她说过，一只鸡杀了过年，就不能留着下蛋。她不用这个词，可她每天都在用这个想法。

这个想法的力量，在于它把经济学从「东西值多少」，转成了「人怎样选」。一个选择，同时就是一次放弃。

先说效用价值论几乎完全成立的地方。

有一类东西，它特别说得通：随时可以买一点、少一点，买的时候心里有数的日常东西。你在饭桌上多添一碗饭，在超市里多拿一包盐，在手机上多买一首歌。这些事，你每一次都是在掂量最后那一份。

在这样的地方，「人想要」是价格的主人。

◆ 四、饭桌上的第一碗和第三碗

我们把效用价值论，搬到外婆家的饭桌上看一看。

周末，外婆做了一锅青菜面。阿哲饿着肚子进门，闻到香味，先盛了一碗。

第一碗，他吃得很快，几乎没嚼，汤也喝完了。他觉得，这是世界上最好吃的东西。

外婆问他，要不要再来一碗。

第二碗，他吃得慢了一点，有时间看看碗里的青菜，说一句「今天的菜挺嫩」。

外婆又问了一遍。

第三碗，他摇了摇头，说：「撑了。」

你看，同一锅面，同一个外婆，同一个阿哲，同样的青菜。第一碗是救命的，第二碗是享受，第三碗成了负担。

这就是「最后一份」的意思。每多一份，满足少一点，直到它为零，甚至为负。

现在，假设有人在阿哲吃第三碗的时候，说：「我出十块钱买你这碗面。」阿哲多半会立刻答应。他对这碗面的需要，已经降到零了。

可是在第一碗的时候，哪怕有人出一百块，他也不一定肯卖。

效用价值论说，这就是价值：不是面里藏着什么，是饿着的人和撑着的人，对同一碗面，要得不一样。

这个想法有多大的力量，你从日子里就能看出来。商店为什么在傍晚降价，打折为什么在淡季，「第二件半价」为什么管用，说到底，它们都在动你的「最后一份」。

◆ 五、它自己留下的难处

效用价值论也有自己的难处。有几处，是这一路的人自己就看到的。

第一处，效用在心里，看不见，也量不出。

杰文斯他们最初把效用想成一种可以数出来的东西，好像一个人的满足，可以用一把尺子量。后来的经济学家发现这做不到，就退了一步：不用数，只要能排个先后就行，我更想要这个，还是那个。这叫「序数效用」。〔待核：帕累托与希克斯、艾伦，约 1900 年代与 1930 年代〕

这一退，退得很聪明，也退掉了一些东西。人的满足到底有多大，从此不再是经济学要回答的事。

第二处，想要是从哪里来的，它不问。

这是一个最难的地方。

标准的做法，是把一个人的偏好当作「给定」的。你喜欢吃面，我喜欢吃饭，这是已知条件，经济学从这里往下算。偏好是怎样来的，不问。1977 年，斯蒂格勒和贝克尔发表过一篇很有名的文章，题目大意是：对于口味，不必争论。他们的意思是，经济学把口味当作稳定的、人人相似的东西更有用。〔待核：文章名与年份〕

这个做法，在日常的小事里很管用。可是一碰到「想要是怎样养成的」，它就沉默了。

阿哲对那枚钻戒的想要，是怎么来的？是被广告养出来的，是被同龄人养出来的，是被一句「一生只送一次」养出来的。想要是长出来的，不是给定的。

第三处，价钱和成本的关系。

如果东西的价钱只看人想要多少，那么为什么，长时间看下来，价钱总是围着做它的成本转？外婆的青菜，一年下来，价钱总是在大棚的成本上下摆动。这一点，纯粹的效用，说起来要费劲，马歇尔后来用「时间的长短」来调和，第 7 章会讲。

这三处，也不是外人强加的。效用派自己的书里，一直就记着这几笔欠账。

◆ 六、效用，不等于幸福

这里有一个容易混的地方，要单独说清楚。

效用价值论偏于幸福，不是说效用就是幸福。两者之间，隔着一段距离。

先看森。阿马蒂亚·森是一位研究贫困和饥荒的经济学家，他指出过一件事，大意是：一个人对自己处境的「满意」，会随着处境而调整。长期过苦日子的人，会学会少要，会把小小的改善就当作大满足。如果只看他自己说的满意程度，你会得出一个错误的结论：他过得不错。〔待核：森关于「适应性偏好」的论述，具体出处待查〕

这个看法，放在外婆身上，也有一点影子。

你问她：「外婆，你想要什么？」她多半说：「我什么都不缺，有的吃就行。」这句话是真心话。可是你知道，这是一个过了一辈子紧日子的人，学会了的回答。你不能因此说，她的日子，已经到了她能想要的顶点。

再看伊斯特林。他在 1974 年发表过一篇很有名的文章，指出了一个令人不安的现象：一个国家在某个时期内，收入涨了，平均的幸福感却没有跟着长期往上走。〔待核：1974 年，具体数据与后续争论〕

这个现象后来有许多争论，有人说他的数据不够，有人说后来的研究推翻了它。本书不在这里判断谁对谁错。本书只借它说明一件事：多买一份，多满足一份，并不自动等于多幸福一份。

所以你要注意，本书说效用价值论「偏于幸福」，意思是：它最自然讲的，是人有所得这一件事；至于这个「有所得」，是不是真的让一个人过得好，它没有专门去问。

这一问，要放到更大的一层去看：这个人得到的，是不是他为之努力的；他是不是自由地选了它；它是不是由他自己做出来的。

这就是后面几编的话了。

◆ 七、它守住的，是人这一头

把这些放在一起，看效用价值论在做什么。

本书的看法是：它也是一门学问，专管一头「是怎样长出来的」。这一头，是人。

在效用价值论的眼里，人有一个「想要」。这个想要，不是一块固定的石头。它会随着手里有多少而变，随着饿不饿而变，随着看见了什么而变。它是在人和东西打交道的过程里，一点点长出来的。

所以它回答的，也是一个「发生」的问题：人的想要和满足，是怎样长出来的?

本书把它叫作经济主体的属性发生学。

它偏于三个意义里的「幸福」。

幸福，是人有所得。一个人饿了，吃到了；冷了，穿上了；想看一部电影，看到了。效用价值论最关心的，就是这个：每一个人，在他自己的生活里，得到了多少。

它也偏于三个世界里的「自我界」，就是「我」的世界。「我」要什么，「我」觉得怎么样，「我」的满足和不满，这些是外人看不见的，只在每一个人自己的世界里发生。效用价值论把这个世界，请进了经济学。

这是它的功劳，也是它为什么说得那么贴身。每个人都有这个世界，所以每个人都听得懂。

◆ 八、想要，要走到价格面前才显出来

前面说到，外婆答不出洗碗机值多少钱。这件小事里，还藏着效用价值论和另外两家的一根线。

一个人的想要，并不是随时随地、清清楚楚摆在那里的一张单子。它多半是在面对一个具体的价钱时，才被逼出来的。

你站在超市货架前，看着一瓶酱油：十二块。你心里忽然就有了答案，嫌贵，或者觉得合适。如果货架上没有标价，你很难回答「这瓶酱油你愿意出多少钱」。

价钱像一面镜子，让想要看见了自己的样子。

这就是说，人的一头，要依赖来往的一头，才能完整。外婆在菜市场站了三十年，她对每样东西的「值」心里有数，那个数不是她坐在家里想出来的，是三十年间，一句一句讨价还价，磨出来的。

后面第 7 章要把这件事说透：效用派离不开劳动，也离不开交换。

这里先留一个小旗：想要这一头，不是一个独立的、封闭的世界。它的形状，是在东西和来往那两头的推拉里，慢慢显出来的。

◆ 九、只守这一头，会怎样

不过，如果把价值全部押在人这一头，会发生什么?

先看一个小的。

外婆被人问过一个问题：「你愿意花多少钱买一台洗碗机?」她想了很久，没有答案。不是不愿意说，是真说不出来。她从来没有用过洗碗机，不知道它到底有多好。

人的想要，常常要等到东西出现、价钱摆出来，才会显出来。一个没有价格的世界里，想要是模糊的。

再看一个中的。

阿哲刷短视频，一个接一个，每一个都「想看」。刷了一个小时，他放下手机，觉得空。

每一次点开，都是他选的。从「想要」这头看，他每次都得到了满足。可是一晚上下来，他没有觉得幸福。

这是一个很要紧的地方：想要被满足，不等于幸福。如果想要本身，就是被一套算法一点一点喂出来的，那么「满足想要」，可能只是在满足那个算法。

本书第 16 章会讲这件事：没有创造与自由的幸福，是麻醉。

最后看一个大的。

AI 来了以后，替人挑东西的事，越来越多。它替你选今天听什么歌，替你选哪家店的外卖，替你选哪一个视频。它根据你过去的行为，推测你「想要」什么。

那么，「想要」是谁的？是你的，还是它推测出来、又反过来塑造你的？

效用价值论的整个楼房，是造在「每个人知道自己要什么」这块地上的。如果这块地本身，开始被机器改写，这个楼房还立得住吗？这是第 27 章要正面回答的问题。

◆ 十、一个完整的小例子：阿哲的第七版

回到那天夜里。

阿哲给奶茶店老板画了七版。我们把这七版，当作一个完整的小例子。

第一版，他按自己的理解画，老板说：「不对，没感觉。」

第二版，他按老板第一句话「年轻一点」去改，老板说：「太花了。」

第三版，他又按「不太花」去改，老板说：「又太素了。」

第四到第六版，来回在两头之间拉扯。

第七版，不知怎么就对了。

这里有一个问题：老板「要」的东西，是在第七版之前就有的，还是在第七版出现以后才有的。

答案是：很可能，是一半一半。

老板心里有一个模糊的方向，所以前六版他能说「不对」。可是那个具体的、可以说出口的「就是这个」，要等第七版摆在他面前，才长出来。

想要，是在人和东西来回碰撞里，一点一点显出形状的。

这一点，效用价值论的开山祖师们，没有放进他们的方程里。方程里的「想要」，是先于东西、先于价格的，已经完整地在那儿。

可是在阿哲的夜里，想要不是这样。它是一个过程。

我们把七版的情形，排成一张小表，看得更清楚。

版次	老板说	阿哲改了什么
一	没感觉	重画，换了一个构图

版次	老板说	阿哲改了什么
二	太花了	去掉了两种颜色
三	又太素了	加回一种颜色，加了一点手绘的线条
四至六	在花和素之间拉扯	来回调整颜色的比例和字的大小
七	对，就是这个	几乎没有变化，只是把杯子放大了一点

（这张表是虚构的场景，不是实测。）

你看第七版：它几乎和第六版一样，只是杯子大了一点。老板说「对」。那么，到底是什么让它「对」了？不是某一个可以说出来的原因，是前六版的来回，把老板心里那个模糊的方向，一点点磨出了形状。

这是一个小小的发现，值得带走：人这一头，也是发生出来的，不是给定的。

◆ 十一、放回日子里

你不是奶茶店老板，也可以用这一章。

下一次，你想买一样东西，先停十秒，问自己两个问题。

第一个问题：这是「最后一份」吗？你已经有几个了？再多一个，对你有多大的用处？

第二个问题：这个「想要」，是我自己的，还是被什么东西摆到我面前的？

第一个问题，用的是效用派的全部本事，实实在在。第二个问题，用的是本书想补的那一点：想要，是长出来的，要问它是怎样长出来的。

明天能试的做法是：挑一样你最近想买的东西，等三天再买。三天之后，如果你还想要它，再买；如果想要消失了，你就知道，那个想要，是被一个画面养出来的，不是你自己的。

外婆有一个土办法，比这个还简单。她看到别人买东西冲动，就说一句：「回去睡一觉，明天还想要，再来。」

三十年，菜摊前走过多少人，她看得很多。

带走的话

效用价值论守住了人这一头：没有人要，就没有价值；但人要什么，不是给定的，是长出来的。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了人的一头，价值要有人要；补上的是，想要本身，是在人和东西的来往里长出来的。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：想要，被当成了价值的全部；而它自己，是被做出来的东西和来往养出来的。

想一想

你最近一次「忽然很想要」一样东西，是在什么情形下？三天以后，那个想要还在吗？

你每天刷的东西里，有多少是你自己选的，有多少是它们替你选的？

第 4 章

交换价值论：经济互动的属性发生学

◆ 一、傍晚收摊前的那几句话

傍晚六点半，菜市场的人渐渐少了。

外婆的摊子上，还剩下十来把青菜。太阳晒了一天，叶子有点耷拉。她没有再往上面洒水，知道洒也洒不回早上的样子了。

常来的王嫂走过来，在摊子前站住，伸手翻了翻。

「桂芬姐，还有啊。」

「都是早上的，你看，叶子还行。」

「软了一点。」

「软了一点，煮汤正好。」

王嫂笑了：「那你说，怎么卖。」

外婆看了她一眼，没有马上报价。她想了想，说：「这些，你全拿走，五块。」

按早上的价，这十来把菜，该有十五六块。王嫂愣了一下，又笑了：「这么便宜？」

外婆摆摆手：「天都黑了，剩着也是倒。你家人多，拿去吃。」

王嫂把菜装进袋子，掏出五块钱，又从另一个口袋里摸出两个鸡蛋，放在摊子上：「自家鸡下的，你尝尝。」

外婆没有推。她收了鸡蛋，把五块钱压在蓝皮本子下面。

等王嫂走远了，她在本子上记了一行：「王嫂，十把，五块；鸡蛋二。」

你看，这一笔买卖，价钱只是其中的一小半。更大的一半，在那几句话里，在两个鸡蛋里，在一个「下次还来」的默契里。

◆ 二、交换派说了什么

在前两章里，我们看见两位老师傅各守一头：一位守东西，一位守人。

现在轮到第三位。他的话，比前两位都要朴素：价值，是在交换里才有的。

这句话，最早的影子，已经出现在斯密那里。斯密把「交换价值」拿出来，单独作为一个词，问：一样东西能换回什么？

马克思也谈得很深。他在《资本论》第一卷里专门有一节，讲价值怎样「表现」出来：一块麻布的价值，要通过它和一件上衣的相等，才被看见。〔待核：第一卷第一章第三节，价值形式〕

可是真正把这一路推到台前的人，是马歇尔。

1890 年，他出版了《经济学原理》，书里有一个后来人人都引的比方：我们可以同样合理地争论，到底是剪刀的上刃还是下刃，把纸剪开了。〔待核：第五编第三章，措辞大意〕

他的意思是：价值由供给和需求一起定。供给的一边，背后是生产的成本；需求的一边，背后是人的效用。两边合在一起，就像剪刀合上，价格就落在那个交叉点上。

这个比方出来以后，劳动派和效用派的争吵，好像被一把剪刀一剪两半，各归各位。

他还有另一个很有用的补充：时间。

马歇尔说，大意是：在一个早上的集市上，鱼已经捕上来了，不会再多出一条，这时价钱主要看买的人有多想要；时间放长一点，渔民会调整出海的船，价钱慢慢往成本靠拢；时间放得更长，成本本身也会变。〔待核：第五编第三、四章〕

菜市场里，这几句话几乎是白纸黑字。早上的价，看人；一个季节的价，看成本；一年的价，看大棚多不多。

后来，法国的奥尔良又把这条路往里推了一步。他在《价值帝国》里主张，价值不是先于交换、再被交换表现出来的东西，而是在交换中，在众人彼此的竞争和模仿里，被形成的。〔待核：《价值帝国》，约 2011 年，论述细节需核〕

大意是：每一个人在市场里，不只是看东西本身值多少，还要猜别人觉得它值多少。价钱，是一群人互相猜测、互相跟随，猜出来的。

这个想法有一个很老的影子。凯恩斯在 1936 年的《就业、利息和货币通论》里，用过一个选美比赛的比方：比赛的规矩是，选中最多人选的那一位，才算赢。于是每个参赛的人，想的就不是谁最美，而是别人觉得谁最美，甚至是别人以为别人觉得谁最美。〔待核：第十二章〕

市场里有些价钱，就是这样叠出来的。

◆ 三、它先对在哪里

交换价值论对的地方，有四处，本书一一写足。

第一处，它看见了「成交那一下」。

前面两位老师傅，一位看东西，一位看人，都没有真的看着买和卖那一下发生。东西在那里，人在那里，价钱从哪里掉下来？是在买卖双方一来一回的过程里。没有那一来一回，东西和人只是各自站在原地。

王嫂和外婆那五块钱，就是这样落下来的。

第二处，它看见了价钱是一种信息。

奥地利的哈耶克在 1945 年写过一篇很有名的文章，大意是：没有人能知道整个社会所有的知识，每一个人只知道一小块。价格像一根线，把每个人手里那一小块，连起来。〔待核：《知识在社会中的利用》，1945〕

外婆不知道今天全县的青菜有多少，也不知道天气对大棚的影响。可是她看一眼别人的价牌，听一句旁边摊子的吆喝，就知道今天大致该卖多少。价格替她把那些她不知道的事，压成了一个数。

第三处，它让「时间」进来了。

早上看人，季节看成本，年份看大棚。同一个价钱，在不同的时间长度上，由不同的东西主导。这是马歇尔对经济学最实在的贡献之一。

第四处，它看见了「别人」。

奥尔良的看见，在于，你在市场上买东西，从来不只是你和东西的事。你还在看别人怎么看。你看到一家店门口排长队，就觉得它值得；你听说一只股票大家都在买，就想买。价钱，成了一种互相看的结果。

先说交换价值论几乎完全成立的地方。

有一类东西，它特别说得通：没有本来的行情、完全靠众人互相参照来定价的东西。比如一幅新人的画，一只刚上市的股票，一场没人来过的拍卖。这些东西，没有一个稳稳的成本，也没有一个稳稳的需要，价格就是在人们的来往里形成的。

◆ 四、一把剪刀，与剪的那一下

现在，我们把马歇尔的剪刀，仔细看一遍。

剪刀有两片刃。一片是成本，一片是需求。只要两片刃都在，价格就有了一个落点。

这个比方立得很稳。它让经济学家有了一个共同的图：两条线，一条往上，一条往下，交叉的那个点，就是价。此后一百多年的教科书，大多是从这张图开始的。

本书也喜欢这个比方。本书的总比喻，就是这把剪刀。

不过你有没有注意到，剪刀除了两片刃，还有第三样东西。

一把剪刀，两片刃是死的。两片刃躺在抽屉里，是剪不开纸的。一定要有一只手，握住柄，把两片刃合起来，剪的那一下才发生。

那只手是什么，要看菜市场里的两个人。

在菜市场里，那只手，是外婆和王嫂。她们俩站在摊子前，一个愿意让，一个愿意要，把「成本」和「需求」这两片刃，合成了「五块钱」这一下。

马歇尔看见了两片刃，他把剪的那一下，叫作「均衡」，是两片刃交叉的点。他没有说，这一下是怎么发生的。两片刃为什么会合上，谁让它们合上，合的时候，谁在用力。

这些，是「来往」这一头要回答的。

它不是第三片刃。它是握着剪刀的那只手。

◆ 五、它自己留下的难处

交换价值论，也有自己说出口的难处。

第一处，两片刃从哪里来？

马歇尔说，供给背后是成本，需求背后是效用。可是成本是什么？是劳动。效用是什么？是人的想要。那么，这把剪刀的两片刃，一片是向劳动派借的，一片是向效用派借的。

这是一笔很大方的借，也是一笔没有明说的借。第 8 章会细讲。

第二处，价钱如果只是互相猜出来的，它有没有一个底。

奥尔良的路，把价值放在交换里，一个难处是，交换里的「互相猜测」，可以越猜越远，远到和东西、和人，没有任何关系。他自己对此是清楚的，他要回答的，正是这种自我参照的价值，怎样被稳住。

不过这个问题，需要一个更大的框架来回答：价钱被猜到哪里去，要看有没有一个东西，把它拉回来。

第三处，来往为什么会发生？

王嫂为什么走过来，外婆为什么肯让，不是因为有一把剪刀，是因为王嫂要吃菜，外婆要把菜卖掉，而且两个人，都是想要好好做三十年邻居的人。

来往里的「为什么」，一半在东西那头，一半在人那头，还有一半，在来往本身的规矩和情分里。

◆ 六、它守住的，是来往这一头

把这些放在一起，看交换价值论在做什么。

它和前两位一样，也是一门学问，专管一头「是怎样长出来的」。这一头，是来往。

在交换价值论的眼里，价值有一个属性，不属于东西，不属于人，属于东西和人之间的来往。它是在买和卖的过程里，一步一步长出来的：先是要价，再是还价，再是让一点，再是成交。

所以它回答的，也是一个「发生」的问题：来往的价值，是怎样在买卖里长出来的？

本书把它叫作经济互动的属性发生学。

它偏于三个意义里的「自由」。

自由，是人能选。买卖要成，每一方都要有说「不」的权利。如果王嫂必须买，或外婆必须卖，那就不叫来往，叫摊派。交换的价值，是在双方都能走开的前提下，才算数的。

这里的「自由」，不是一句口号，是一个很具体的东西：你可以说不买，我可以说不卖。

你想一想，如果有一天，你要买的东西只有一家在卖，而且你非买不可，这时价钱还算不算「来往」里长出来的？它更像是有人把一个数字放在你面前。

自由多一点，价钱里的「谈」就多一点；自由少一点，价钱里的「令」就多一点。所以一个市场里，价钱的样子，也映出这个市场里自由的样子。

它也偏于三个世界里的「理念界」，就是想法的世界。价钱，本身是一个想法。「五块钱」不是菜里的东西，也不是人身上的东西，是两个人共同认下的一个数。货币是想法，合同是想法，信用是想法，「下次还来」也是想法。

交换价值论把这个想法的世界，请进了经济学。从此，经济学里有了一个不是东西、也不是人的东西：规则、约定、信任。

◆ 七、蓝皮本子的最后一页

外婆的蓝皮本子，翻到最后一页，是另一种账。

这一页不记价钱。上面是一行一行的小字：「老周，井水，欠一把菜。」「王嫂，鸡蛋二，回豆腐一块。」「修拉链的，借零钱二十，当日还。」

三十年下来，这样的本子，她用坏了四五本。

阿哲有一次问她：「外婆，这些怎么不直接折成钱？」

外婆说：「折成钱，就没有下一次了。」

这句话，值得多想一会儿。

一笔账，如果折成钱，就算清了，两不相欠，互相就可以走开。一笔账如果留着，欠着，下一次就有了见面的理由。留着的那一笔，是来往本身的东西。

经济学里有一个词叫「赊账」，说的是先拿货、后付钱。赊账，要靠信用；信用，要靠熟人，要靠这一页一页的记录，也要靠「他是不是个守约的人」这样一句话。

这些东西，不是东西，也不是人的想要。它们是来往里长出来的东西。

货币本身，也是这样一种东西。一张纸币，纸只值几分钱，它之所以能换回一把菜，是因为菜摊、饭馆、公交、药店里所有的人，都同意它能换回。这个「同意」，是一个想法。每个人都按这个想法行事，这个想法就成了真的。

所以本书说交换价值论偏于理念界。它看见了一个不能称、不能摸，却比东西更牢固的世界：约定的世界，信用的世界，名字的世界。

外婆那一页账，就是这个世界的一个小角落。

◆ 八、只守这一头，会怎样

不过，如果把价值全部押在来往这一头，会发生什么？

先看一个小的。

两个陌生人在街上，一个人说：「我有一块石头，卖你一万块。」另一个人说：「好。」交换发生了，价钱也落了地。

这里有交换，有价钱，有自由。可是你一定觉得不对劲。不对在哪里？在东西这头：那块石头，有什么？在人那头：买的人，为什么要它？

只要这两样一个都没有，交换再自由，也是空转。

再看一个中的。

价钱有时候会被「哄」起来。几个人故意抬价，旁边的人看见了，也跟着买，价钱越抬越高，每个人买的理由都是：别人在买。这样的价钱，是从来往里生出来的，却越生越远，离东西和人都越来越远。

历史上，这种事不少。第 23 章会讲到郁金香和 2008 年的次贷。

最后看一个大的。

AI 来了以后，来往这一头，变化最大。网络平台替你比价，替你推荐，替你定一个只给你看的价钱。你在手机上看到的价，可能不是别人看到的价。

有的时候，来往的两头，不再是两个人，而是两个机器。一个替卖家出价，一个替买家还价，几秒钟内成交了成千上万次。人在这条线的外面，看着数字跳。

2010 年 5 月 6 日，美国股市里发生过一次很短的、很剧烈的崩盘，几分钟之内价格大幅下坠又弹回。后来的联合调查报告里，描述算法之间来回倒手，像「烫手山芋」一样。〔待核：CFTC 与 SEC 联合报告，细节待核〕这件事，第 26 章要细讲。

这些事都说明，来往如果脱开了东西和人，就成了一个越转越快的空轮子。

◆ 九、一个完整的小例子：一次讨价还价

我们把王嫂买菜这件事，当作一个完整的小例子，把三头摆在一起。

东西的一头：十来把青菜，是外婆早上割的，叶子有点软。这是劳动的结果，也是它的成色。

人的一头：王嫂家里人多，晚上要煮汤，正缺一样菜。她对这些菜的「要」，比平时大。外婆这边，菜剩着也要倒，她对这些菜的「要」，反而是想把它卖掉的「要」。

来往的一头：两个人认识十来年。王嫂常来，外婆记得她爱吃什么。这一次，外婆让到五块，不是因为菜只值五块，是因为这一次的来往，买的是下一次的来往。

你看，这五块钱，不是一根线，是一团线。三头在里面都有。

如果我们只看东西，我们会说：十来把菜，成本十来块，怎么卖五块？外婆亏了。

如果我们只看人，我们会说：王嫂对这些菜的需要不大，五块已经不少了。

如果我们只看来往，我们会说：这是一次熟人的买卖，价钱可以偏离。

三个说法都对，每一个只说了一半。

外婆本子上那一行，其实记得比谁都全：「王嫂，十把，五块；鸡蛋二。」前半句是东西和价，后半句是来往里欠的、回的、续的情分。

这样的账，教科书里没有地方记。

现在把这个场面，搬到手机上。

假如这把菜不是在摊子前买的，是在手机上下的单。屏幕上有一个价，写着两块四，没有人跟你讲价，也没有人给你搭两根葱。这个价是怎么来的？多半是一套程序，按这个时段的订单多少、你的位置、你以前买过什么，算出来的。〔待核：各平台的定价做法并不相同，此处只是一般情形的描述〕

这样的价钱，也是来往。只是来往的另一头，不再是一个看得见的外婆，是一个看不见的算法。

在这样的来往里，「让价」「搭头」「看样子会再来」这些东西，去了哪里？它们没有消失，只是被换成了别的形状：优惠券，会员价，积分。有人把这些，当作来往的情分被量化了；也有人觉得，量化了的情分，已经不是情分了。

这个分歧，第 22 章会从工具和平台的角度，再讲一遍。

◆ 十、三家合起来看

现在，三位老师傅都讲完了。我们把三家并排摆在一起。

学说	押在哪一头	偏于哪一角意义	偏于哪一界	看对了什么	停在哪里
劳动价值论	东西	创造	现实界	东西是做出来的	做出来要有人要、有来往
效用价值论	人	幸福	自我界	没人要就没价值	想要是怎样长出来的
交换价值论	来往	自由	理念界	价钱在成交里落地	来往靠什么才发生

你会发现一件有意思的事：三家各自偏的，恰好是意义的三个角。

创造，是东西被做出来，对着现实界。幸福，是人有所得，对着自我界。自由，是人能选、能约定，对着理念界。

这不是巧合。第三编会回过头来讲这件事。这里先说一句：三家各自守住的那一头，恰好是意义那三个角里的一个。他们谁也没有错，他们只是各自占着一个角。

再往下一步，你会想：三家既然各占一个角，为什么不干脆合起来。

合起来的事，不好做。因为三家都有一个没有说出口的预设：价值必须有一个本体，要么在东西里，要么在人里，要么在来往里。你要选一个，别的两个就成了「派生的」。

第二编要做的，就是把这个预设翻出来，看一看。

在翻之前，请你带着这个印象走进下一编：劳动派的账本里，有一栏写着「有人要」；效用派的账本里，有一栏写着「做出来的难度」；交换派的账本里，两栏都有。

每一家，都有一张欠条。

◆ 十一、放回日子里

你不用开菜摊，也可以用这一章。

下一次，你去买一样东西，不管是在市场上还是在网上，留意一下「成交那一下」。

那一下里，有价钱，也有别的：卖家说了什么，你说了什么，你们互相让了什么，或者没让什么。

你可以问自己三个小问题：

第一，这一笔买卖里，有没有一部分价钱，是为这一次的来往付的，而不是为东西付的?

第二，如果换一个卖家，同样的东西，我会不会还愿意付这个价?

第三，这一笔买卖，会不会影响下一次？

答案不一定是清楚的。可是你问了，就会比平时多看见一点。

明天能试的做法是：下次讨价还价，在报价之前，先看对方一眼，说一句话，把来往的那一头摆出来。比如，「我常来的」。这句话，往往比还价更有力量。

外婆的蓝皮本子里，有一页，是专门记「欠」和「回」的。谁欠她一把菜，她欠谁一碗豆浆，写得清清楚楚。她说，这一页，比记价钱的那几页，翻得更勤。

带 走 的 话

交换价值论守住了来往这一头：价钱是在成交那一下落地的；但剪刀不止两片刃，还要有握着它的那只手。

> 小 账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了来往的一头，价钱在成交里落地；补上的是，来往要靠东西和人才发生，也靠规矩和情分才稳住。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：交换，被当成了价值的全部；而它的两片刃，是向另外两家借来的。

想 一 想

你上一次在价钱之外，多给或少要了一点东西，是为了什么？那一点，在账本里记在哪里？

如果有一天，和你讨价还价的，是一个替对方出价的机器，你会觉得少了什么？

第 二 编

三门彼此生成：理论的纠缠就是属性的纠缠

这一编八章，拆的是三家吵了一百多年的那场架背后，没人说出口的预设。

第 5 章先请出最强的对手：一般均衡。它三头俱全，做得最严，本书要先向它还公道，再指出它欠在哪里。第 6、7、8 章回到老三家，一家一章：劳动派离不开效用和交换，效用派离不开劳动和交换，交换派离不开劳动和效用。每一家的账本里，都夹着另外两家的欠条。

第 9、10 章拿两个最干净的样本细看：纯交换经济，和斯拉法。一个把东西当成天上掉下来的，一个把人和来往当成先定好的。第 11 章给出四个检验，用来查整部理论史。第 12 章把欠条写成定理，事先登记十种理论，说好怎样算本书错了。

这一编要让你看见一个反差：三家吵的是谁才是价值的本体，可翻开账本，谁离开过另外两家呢？

三家吵的是「谁是本体」；账本里，谁都借着另外两头的东西，才算得下去。

第 5 章

最强的对手：一般均衡把三类原始量当成给定的

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：和人下象棋，开局的时候，你只想一件事，赢。

棋盘是现成的，三十二颗棋子是现成的，规矩也是现成的。你要什么，他要什么，坐下之前就写好了：吃掉对方的将。

下到第二十步，你发现自己变了。你不再只想赢，你想把这一局下得漂亮。你开始怕他那匹马，开始偏爱自己那门炮。

这局棋走到一半，你想要的东西，已经不是坐下时想要的东西。

这很平常，谁都经历过。

可要是有人替你们算这局棋，他用的是开局那一刻的目的。他算得再准，算的也是一个已经不在了的你。

这一章请出的对手，就是这样一位算棋的人。他算得极准，准到两位作者后来各拿了一个诺贝尔经济学奖。

◆ 二、为什么先请它出场

第一编里，三家各自说了自己看对了什么。劳动派看见东西是做出来的，效用派看见有人要才算，交换派看见成交那一下。

本书接下来要说的话，听上去有点大：这三家不是三个对手，是三门彼此需要、彼此生成的学问。

这样的话，最怕遇上一个懂行的人。他指着书架说：你说的这三头，早就被人装进同一个模型了，装得比你严。

所以先请它。

它叫一般均衡。它不属于三家里的任何一家，三家的东西它都收了。如果有一套理论，能让人、东西、来往各占一个座位，而且每个座位都有严格的数学，那就是它。

本书的话，要是在它面前站不住，就不必往下看了。

先把分寸说清：本书不会指着它说「你少了哪一头」。它一头也不少。本书要问的是另一件事：这三头，是怎样来的?

◆ 三、一间书房里的证明

故事要从一百多年前说起。

1874 年，瓦尔拉斯在洛桑出版了《纯粹经济学要义》的第一部分。他想出一个办法：市场上有多少种东西，就列多少个方程；价格就是未知数。方程数等于未知数，他觉得，答案就有了。

这个想法对了一半。

方程数等于未知数，不保证有解。一个方程一个未知数，x 的平方加 1 等于零，就没有实数解。经济学家用了半个多世纪，才把这件事说清楚。

20 世纪 30 年代，沃尔德在维也纳证明了几种特殊情形〔待核〕。完整的证明，要等到 1954 年。

那一年，阿罗和德布鲁在《计量经济学》杂志上发表了《竞争经济均衡的存在性》。据后来的说法，两人各自在自己的书房里写出了证明，合成一篇发表〔待核〕。麦肯齐同一年也独立做出了证明。

他们借来了数学里的不动点定理。你可以这样想：把一张本国地图平铺在这个国家的土地上，地图上一定有一个点，正好压在它所画的那个地方。

经济学里，这个「正好压住」的点，就是一组价格。

1959 年，德布鲁又写了《价值理论》，一本很薄的书，用公理的写法，像几何一样一步步推过去。

德布鲁是法国人，1921 年生，学的是数学〔生年待核〕。他写经济学，像写几何：先立定义，再立公理，每一步都能被人查。他的《价值理论》，序里把要用的假设一条一条摆在明处，不遮不掩〔待核〕。

阿罗是美国人，1951 年写过《社会选择与个人价值》，那本书里有后来人人都知道的「不可能定理」。他做事的口气，和德布鲁很像：把话说到刚好够，不多说一个字。

两个这样的人，坐在两间书房里，写同一件事。这样写出来的东西，经得起看。

也正因为经得起看，它的欠条才好查。账记得越清，欠的那几笔越显眼。

他们证出来的结论，有两句。

第一句：在一些条件下，一定有一组价格，让每一种东西想买的和想卖的正好相等。

第二句：这时候的分配，没有谁能在不让别人变差的情况下变好。反过来，换一种开局的分法，任何这样的分配都能被一组价格撑住。

这两句话，是亚当·斯密那只「看不见的手」，第一次被写成了有条件的定理。

◆ 四、拍卖官在哪里

证明里有一个人，一直没露面。他叫拍卖官。

瓦尔拉斯当年想象过一个办法，法文叫 tâtonnement，意思是摸着黑，一步一步找。据说他的灵感，来自巴黎交易所里那个喊价的人〔待核〕。他想象，市场里有这样一个人。他先喊一个价，大家报上自己想买多少、想卖多少。买的多过卖的，他就把价喊高一点；卖的多过买的，他就喊低一点。

一轮一轮喊下去，喊到买卖正好相等。

这时候，才允许大家成交。

请注意这条规矩：喊价的时候，谁也不能买卖。价格不对，任何东西都不许易手。

这条规矩让整个理论干干净净。你想想，要是错价的时候也能成交，会怎样？有人用高价买了，有人用低价卖了，手里的东西变了，口袋也变了，下一轮他想要的就不一样了。喊到最后，早就不是原来那个市场。

所以这位拍卖官，其实在做一件很要紧的事：他替整个理论挡住了成交回写。

后来有人研究过允许错价成交的情形，哈恩和奈格希在 1962 年有一篇很有名的文章〔年份待核〕。结局会跟着路走，这是后话。

眼下先记住：理论的干净，有一部分，是靠不许早成交换来的。

◆ 五、先还公道：三头俱全

说它的欠条之前，先把公道还足。

第一，三头都在。人这一头：每个人有一张偏好，说得清他喜欢哪一堆东西胜过哪一堆。东西这一头：每家工厂有一张技术表，说得清用什么能做出什么。德布鲁还把东西分得很细，同一件东西，在不同的时间、不同的地点，算不同的货。来往这一头：价格，和每个人的预算，也就是手里的东西按价格能换多少。

经济客体（东西）、经济主体（人）、经济互动（来往），它一个座位也没落下。

第二，它回答了一个实在的问题。千百万互不相识的人，各管各的，各为自己，这些决定能不能凑在一起、不打架？这个问题，在它之前只有直觉。它给了证明。

第三，条件本身就是礼物。定理只在一些条件下成立。条件一条一条列在那里，反过来就成了一张清单：外部性、公共品、信息不全、市场不全。市场哪里会失灵，是靠这张清单才说得清的。没有它，「市场失灵」只是一句抱怨。

第四，它给了本书一把尺子。本书想说的每一句话，都应该能用它的语言问一遍。能问得出，才算说清了。

第五，它让「效率」和「公平」第一次能被分开谈。第二条定理说：只要开局的分法可以改，任何一个有效率的结果，都能被价格撑住。换句话说，市场管效率，分配归政治，两件事可以各谈各的。这个分工，到今天还是很多讨论的起点。

这五条是实的。读到后面，别忘了它们。

◆ 六、它自己也说得很老实

更要紧的是，这一派最好的人，自己就指出过它没做完什么。

阿罗在 1959 年写过一篇讨论价格调整的文章〔年份待核〕，提了一个让人坐不稳的问题。在完全竞争里，每个人都把价格当成别人给的，不能自己改。那么，价格不对的时候，谁来改价格?

他的回答，大意是：理论里没有这个人〔待核：大意〕。

这是一句很诚实的话。它说的是：均衡是一个终点，通向终点的路，这套理论没有画。

后来还有一串结果，常被叫作索嫩夏因—曼特尔—德布鲁定理（1970 年代初〔待核〕）。大意是：每个人都完全理性，把千百万人加在一起，总的超额需求几乎可以长成任何形状。所以均衡可能不止一个，也不保证走得到。

这些话，都是这一派的人自己说的。

一个理论，自己把没做完的地方一条一条列出来，这是它够硬的证明。软的理论，不敢这么写。

还有一件事要还公道：为什么这套理论把偏好当成固定的?

贝克尔和施蒂格勒在 1977 年写过一篇很有名的文章，大意是：不要动不动说「口味变了」来解释一切。口味一变，什么现象都能解释，那就等于什么都没解释。固定住口味，用价格和收入的变化去说明行为，理论才有可能被证伪。

这是一条方法上的纪律，不是偷懒。

所以本书不会说它「忽略」了什么。它不是忽略，是选择：先把一些东西钉住，才能把别的东西算准。

问题是，钉住的是哪几样？

◆ 七、三个「给定」，和一笔欠条

德布鲁在书里把一个经济写成一张清单。清单上有三类东西，本书把它们叫作三类原始量。原始量的意思是：理论开工之前，必须有人先递进来的东西。

第一类：人想要什么。每个人的偏好。

第二类：东西怎样做出来。每家厂的技术。

第三类：开局谁手里有什么。每个人的禀赋，和他在厂里占的份额。

理论的活，从这三样递进来以后才开始：给我这三样，我告诉你价格是多少，分配是怎样。

这里没有毛病。任何理论都要有起点。

毛病在一个更小的地方：这三样，在理论里是一次递进来、从此不变的。

成交一次，手里的东西变了。可成交这件事本身，不会改变任何人想要什么，也不会改变东西怎样做。

本书把这件事的反面叫作成交回写：怎么买的，会回头改人有多想要。

回到那局棋。你和他下了二十步，你的偏好变了，这就是回写。可算棋的人手里，只有开局那张纸。

到这里，要把一个词用准。本书说它「欠」，不说它「缺」。

缺，是少了一样。一般均衡一样不少，三头俱全。

欠，是账上记了一笔：它拿了一样东西来用，却没有说这东西是怎么来的。偏好，拿来就用；技术，拿来就用；禀赋，拿来就用。三样都是现成的，都是别处长出来的，都是以前的成交、以前的做、以前的想，一路留下来的。

打个比方。一个厨师炒菜，火候、刀工、调味，样样精通。他的菜，没有一样是错的。可灶是谁砌的，米是谁种的，客人今天为什么想吃辣，不归他管。这没有错，他是厨师。

可要是有人说，这位厨师的手艺，就是饮食的全部道理，那就是把「欠」当成了「无」。

还有一层，要在这里先记一笔。偏好是给定的，也就是说，每个人「为了什么」是给定的。这套理论能非常精确地告诉你，大家怎样各得其所。可「所」是什么、为什么是那个「所」，它不问。

经济到底为了什么，是本书第三编要补上的第一层。

◆ 八、同一盘棋，两个终点

光说「会改」，你可能不信。本书做了一个很小的模型，把它算出来。

两个人，两样东西，叫 x 和 y。A 开局有 6 个 x、2 个 y；B 开局有 2 个 x、6 个 y。两个人对 x 和 y 的看重，起初一样，都是 0.5。

先算不回写的情形，也就是教科书里的那一种。价格比是 1 比 1。A 手里的东西按这个价值 8，他把一半花在 x 上，一半花在 y 上，得 4 个 x、4 个 y。B 手里的东西也值 8，同样是 4 个 x、4 个 y。

一眼看完，干净，对称，谁也挑不出毛病。

现在让成交回头改人一点点。改多重，用一个数 β 来量：β 越大，成交一次对想要程度的改写越重。

下面是同一对人、同一份开局，不同 β 走出来的终点：

回写强度 β	A 的偏好	B 的偏好	A 持有的 x
0	0.500	0.500	4.00
0.3	0.449	0.551	3.59
1.0	0.155	0.845	1.24

「偏好」两列，读作两个人各自对 x 看得有多重。

看第一行。β 等于零，什么也没改，A 手里有 4.00 个 x。

看第三行。β 等于 1.0，A 对 x 的看重从 0.5 掉到 0.155，B 升到 0.845。A 把 x 卖得只剩 1.24 个。

两个人没有变，开局没有变，规则也没有变。变的只是一次次成交，在他们心里留下的印记。

再往下，是这个小模型最让人坐不稳的一句。

按 β 等于 0.3 走出来的偏好去问两个人，哪个终点更好，两人都说：β 等于 0.3 的终点更好。

按 β 等于 1.0 走出来的偏好去问，两人都说：β 等于 1.0 的终点更好。

这叫帕累托排序翻转。

帕累托的意思是：没人变差、有人变好，就算更好。这是福利经济学最硬的一把尺子。它有一个前提：尺子上的刻度，也就是每个人的偏好，是不动的。

刻度一旦是从路上长出来的，「更好」就会跟着路走。

◆ 九、把偏好做成会变的，够不够

听到这里，一位懂行的朋友会插话：那把偏好做成会变的，不就行了?

这个办法有人试过，也很有用。可它有一道坎，值得慢慢看。

假设偏好是历史的函数：过去买过什么、怎么买的，决定今天想要什么。这样一来，同一对人、同一份开局，走不同的路，就有不同的偏好。

到这一步，福利经济学问了一个它从来不用问的问题：拿哪一张偏好当尺子?

拿开局那张？那是没被成交碰过的你。拿终点那张？那是被这一条路塑造过的你，换一条路，尺子就换了。两张都有道理，两张给出的答案可能相反。上一节的翻转，就是这样来的。

所以，光把偏好改成「会变」还不够。要紧的是承认：路选了尺子，尺子又在评路。

这不是说福利比较没法做了。它是说，比较之前要多问一句：这把尺子是怎样长成的，有没有人在量的同时磨了它？第 28 章会讲一个办法。

这一节还要老实交代这个模型的边界。

它证明的是「可能」，不是「一切」。它证明：在这样一类设定里，存在一种回写强度，能让两个人对两个终点的排序翻过来。它没有证明：现实里的市场，回写就有这么重。

β　在现实里取多大，要靠事实去量。本书里有一条判断，依赖一个经验假设，那个假设要靠第三方估值实验才能验。实验怎样做，也在第 28 章。

文献里也不是没有人动过这一头。冯·魏茨泽克在 1970 年代初就写过口味内生变化的福利问题〔年份待核〕。鲍尔斯在 1990 年代末的一篇综述里，整理过市场和制度怎样塑造偏好〔年份待核〕。埃尔斯特的《酸葡萄》（1983）讲过，人怎样把「得不到」改写成「本来就不想要」。

本书没有说这些人没做。本书多做的是一件很小的事：把「成交的方式」本身放进模型，直接问，福利的排序会不会翻。

本书自认的局限，结语和附录会一条一条交代。这里先提一句：有一条早先的命题，已经撤回了。

◆ 十、今天与 AI

这一节的事，如今就在你的手机里。

你刷短视频，刷着刷着，发现自己「喜欢」上了一种你原来不知道的东西。平台说：我是按你的偏好推荐的。

这话对一半。它确实在读你的偏好。可你读到的下一条，又在改你的偏好。

有人把平台的撮合算法，看成一台替市场算均衡的机器。这个看法有它的道理。它收集每个人想买什么、想卖什么，再找一组大家都能接受的安排。

按一般均衡的写法，你的偏好是输入，是平台去匹配的数据。可这份数据，有一部分是平台上一轮写进去的。

数据里混着写入的痕迹，算出来的「均衡」，就不是一个静静等在那里的点，是一个在被写的人。

再想一层。你在平台上留下的每一次点击，既是你说出的偏好，也是下一轮训练的材料。你的偏好被读走，读走的东西又回头把你捏了一下。这中间，没有一个人拿着喊价牌，喊「错价不许成交」。每一笔，都在成交，也都在写。

第 27 章会讲：AI 第一次坐上人的座位，会替你想要，也会替你决定。到那时，「偏好是给定的」这句话，要怎么说?

◆ 十一、放回日子里

阿哲上周接了一个单。客户在对话框里写：「便宜，能用就行。」

阿哲当晚给他出了二十张草图，AI 画的，一张几分钟。客户一张一张翻，翻到最后，回了一句：「能不能带点手绘的味道？价钱可以加。」

阿哲看着这行字，想了很久。

客户开局要的是「便宜」。看完二十张便宜的，他要的变成了「不一样」。他没有说谎，也没有变心。是这一晚上的来来往往，改了他。

外婆在旁边剥毛豆，没抬头，说了一句：「买东西的人，今天说要这个，明天就不一定了。」

阿哲从此改了一个习惯。他不再只问一次「你想要什么」，每交一轮稿，就再问一次。

阿哲后来把这件事讲给同学听。同学说：那你的客户不是「偏好变了」，是「第一次知道自己能要什么」。阿哲想了想，说：这两句话，有区别吗？

有区别。「偏好变了」，是说有一个旧的他，被换成了一个新的他。「第一次知道」，是说那个旧的他本来就藏着一张没拆开的清单，只是等着被问出来。

本书倾向于前一种说法，但不要求你同意。它只想让你看见：这两种说法，一般均衡都没有位置放。它的清单，是开局就写好的。

你也可以试试：明天你买完东西，隔一个钟头，问问自己，还像买的时候那样想要它吗？

带走的话

尺子也是走出来的：用开局的偏好去量终局的好坏，量的是一个已经不在了的人。

> 小 账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：它三头俱全，看见了人、东西和来往；本书补上的是，这三头怎样被成交一次一次地改写。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：偏好、技术、禀赋这张「给定」的清单，被当成了不会被成交改动的底。

想 一 想

你最近一次买东西，买完之后，是更想要它了，还是没那么想要了？这中间发生了什么？

你干的那一行，有一个最基本的目的，比如「便宜」「好用」「好看」。它是开局就写好的，还是干着干着长出来的？

第 6 章

劳动派离不开效用与交换

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：一批货做完了，在仓库里一放就是半年，没人来问。

车间里的人还记得那几个星期。夜班加了，机器修了三回，有个师傅为了赶进度，手上留了一道口子。账本上，每一道工序用了多少工时，写得清清楚楚。

可是货不动。

这时候有人走过仓库，随口说了一句：「这些东西，到底值多少钱？」

你心里会冒出两个声音。

一个说：值啊，那么多人流了那么多汗，怎么会不值？

另一个说：没人要，就是不值。

这两个声音，吵的就是一百五十年前的那场架。第一个声音，是劳动派。这一章要看的，是第一个声音自己的账本里，夹着什么。

◆ 二、一间书房，一座车间

先看这位劳动派的大人物，是怎么工作的。

马克思在伦敦写《资本论》，写了几十年。他常年坐在大英博物馆的阅览室里，读书、抄书，把一本一本的笔记填满。《资本论》第一卷在 1867 年出版，后两卷是他去世后，由恩格斯整理出版的（1885 年、1894 年）。

这间书房里放进了一座座车间。

阅览室里的日子很枯燥。早上进去，晚上出来，一本书接一本书，摘录一页接一页。家里的日子却不宽裕，孩子要养，房租要付，有些年头，靠的是朋友的接济。

他就是在这样的日子里，把一个很大的问题一点一点写下来：这一座座车间里做出来的东西，为什么能彼此交换?

马克思写工作日、写机器、写工厂，用的材料，很大一部分是英国工厂视察员的报告，和童工调查委员会的报告。那些报告，是一个个视察员走进实际的纺织车间，量过、问过、记下来的。

还有一个人，替他站在车间里：恩格斯。恩格斯早年在曼彻斯特一家棉纺厂做事，那家厂有他父亲的股份，叫「欧门和恩格斯」〔待核：年份〕。他一边管账，一边看工人。他常常把自己看到的写信告诉马克思，还在经济上接济他。

恩格斯自己也写过一本书，讲英国工人阶级的状况（1845 年〔待核〕）。那是他在曼彻斯特的街巷和厂房之间走出来的。

所以别把劳动价值论想成一个人在书房里编出来的东西。它的底下，压着一座实实在在的车间。

这很重要。因为接下来要说的欠条，不是从一个不懂车间的人身上找出来的。恰恰相反，是从一个最懂车间的人自己写下的话里，找出来的。

◆ 三、先还公道：东西是做出来的

先把他看对的，一条一条摆出来。

第一，东西是做出来的。你喝的水，要有人挑；你穿的衣，要有人织。财富不是从天上掉下来的，是一个一个人的手做出来的。把这一点放在经济学的正中央，是劳动派的第一件功劳。

第二，价值不是东西身上的一个自然属性。这是他最让人惊讶的地方。你拿起一块麻布，翻来覆去地看，看得出它的颜色、重量、织法，看不出它的「价值」。他说，大意是：一件商品，你怎样转来转去地看，它作为价值物，都是抓不住的〔待核：节号〕。

这句话的意思，是价值不躲在东西里，价值是人和人之间，通过东西发生的一种关系。后来他把这件事叫作拜物教：人和人的关系，披上了东西和东西的关系的外衣（《资本论》第一卷第 1 章第 4 节）。

很多人以为劳动价值论就是「东西里装着劳动」。读到这里，你该知道，他本人的话，比这个说法复杂得多。

第三，他盯住了工厂里的人。机器越来越快，工作日越来越长，孩子被放进车间。这些，他不是从口号里写的，是从视察员的报告里一页一页抄出来的。一个经济学说，肯俯下身去，看车间里的人怎样被算进成本，这件事本身就值得敬重。

第四，他看见价值是一种有时代的形式。他说，大意是：东西变成商品，变成可以按价值来换的东西，是在一定的社会里才有的事〔待核：出处〕。放在别的社会，同样的东西，同样的劳动，不一定以「价值」的样子出现。这等于说：「值多少」这个问题，本身就是一个时代的发明。

第五，他留下一个问法。后来的人不管喜不喜欢他，都绕不开这个问法：一件东西的价格背后，是什么样的社会安排，让它能被做出来?

这五条是实的。下面三张欠条，是在这五条的基础上开的。

◆ 四、第一张欠条：没人用的东西，不算劳动

第一张欠条，写在《资本论》开头不远的地方。

他把一件商品拆成两面：使用价值，和价值。使用价值，是这东西对人有什么用。价值，是它里面凝着多少社会劳动。

然后他写了一段话。大意是：有的东西，对人有用，却没有价值，比如空气、没开垦的土地、天然的草地、野生的林木，因为它的用处不是靠劳动换来的。反过来，没有一样东西，能没有用处却有价值。东西没用，里面的劳动也就没用，不算劳动，不形成价值（《资本论》第一卷第 1 章第 1 节）。

读一遍，再读一遍。

这句话，是劳动派自己写下的。它的意思是：就算你在一件东西里倒进一万个钟头，只要没有人用它，那一万个钟头就不算数。

这就是第一张欠条。

劳动价值论想说「价值来自劳动」，可它一开口，就先借了一样东西：这东西得对人有用。有用没用，是人说了算。人，是效用那一头的事。

你看，这不是外人从外面指出来的毛病。这是他自己放在开头的一块地基。

回到仓库。那批货，账本上写着几千个工时。按劳动派自己的话，只要没人要，这几千个工时就是没用的劳动，不形成价值。

仓库里那两个声音，原来第一个声音也认第二个声音。

这张欠条不是马克思一个人开的。比他早的李嘉图，在《政治经济学及赋税原理》（1817 年）第 1 章里就写过一句话，大意是：效用不是交换价值的尺度，可它是交换价值绝对必需的前提。

李嘉图还给了一个例外。有些东西，比如稀有的名画、少见的好酒，它们的价值不由做它们花了多少劳动来定，由稀少来定。

也就是说，从这一派一开始，效用和稀少就已经坐在桌边了。只是它们的座位，被安排在了边上。

◆ 五、第二张欠条：「社会必要」里的那个「社会」

第二张欠条，更隐蔽，藏在三个字里：社会必要。

劳动价值论不是说，你花了多少时间，东西就值多少。一个人磨洋工，一件东西做一个月，难道就值一个月？不是的。他说的是「社会必要劳动时间」：在社会正常的生产条件下，用平均的熟练程度和劳动强度，做出这件东西所需要的时间。

好。那么「平均」是跟谁比出来的？「正常」是谁定的？

他自己举过一个例子，很有名。英国引进蒸汽织机以后，把一定量的纱织成布，所需的劳动时间减了一半。手工织布的人，还是照旧干那么多个钟头，可他一小时的产品，现在只算半个社会劳动小时，价值跌到原来的一半（《资本论》第一卷第 1 章第 1 节）。

这不是一个想象出来的例子。19 世纪上半叶，英国手工织布工的生计，确实在蒸汽织机的冲击下一路下滑。议会为此还专门调查过（1830 年代〔待核〕）。

想想那个手工织布的人。他没有偷懒，也没有变笨。他的手艺、他的汗水，和昨天一模一样。变的是别处：别人有了蒸汽织机，布在市场上遇见了比他便宜的布。

他的劳动值多少，不是他自己的劳动决定的，是他的布在市场上，和别人的布比出来的。

这是第二张欠条：「社会必要」这个「社会」，要在来往里才显出来。没有比，就没有平均；没有来往，就没有「必要」。

而且，他还写过另一层意思。在第三卷里，讲市场价值的地方，他说，大意是：社会花在某一类东西上的劳动总量，要和社会对这类东西的需要相合；如果生产多了，一部分劳动就白费了，全部产品所代表的社会劳动，比实际含的要少（《资本论》第三卷第 10 章〔待核：章节〕）。

这一层，是把效用也拉回了「必要」里。「必要」两个字，一半是做的难度，一半是需要的大小。

还有一位后来的人，叫鲁宾，在 1920 年代写过一部《马克思价值理论论文集》〔待核：年份〕。他强调，抽象劳动，也就是把各种不同的手艺都当成「同一种人类劳动」来算的那种劳动，是在交换中才成形的。这一派说法，同样把来往这一头请了进来。

◆ 六、第三张欠条：惊险的跳跃

第三张欠条，写得最生动。

《资本论》第一卷第 3 章，讲货币。他说，商品要变成钱，要从货物的身体里「跳」到金子的身体上。他给这一下起了个名字，叫商品的惊险的跳跃。

他的话，大意是：这个跳跃如果不成功，摔坏的不是商品，是商品的主人（《资本论》第一卷第 3 章〔待核：章节〕）。

这句话里有三个意思。

第一，价值要「跳」才算数。做出来的东西里，凝着的劳动，只是一个等着被承认的东西。承认发生在成交那一下。

第二，这一跳可能失败。失败的时候，劳动白做了，货主人亏了。

第三，成不成，不看东西里凝了多少汗，看有没有人愿意拿钱换。

他在这一章里，还讲了一个很家常的小故事：织麻布的人，把麻布卖了，换成钱；再用这笔钱，买了一本《圣经》；卖《圣经》的人，转身又拿这笔钱去买了烧酒〔待核〕。

一个环节接一个环节，每一个人的劳动，都要通过下一个人的肯买，才算数。

再看他开篇讲价值形式的那一段。他用一个最小的例子：20 码麻布等于 1 件上衣。麻布的价值，只能通过上衣这个别的东西，被说出来。他把这叫作价值形式。

织布的人和裁缝，干的是两种完全不同的活。一个坐在织机前，一个拿着剪子和针。怎么能说这两种活「一样」？他说，它们在交换里被放到了一起，被当作同一种抽象的人类劳动。这个「一样」，是交换让它显出来的。

所以，劳动价值论，一边说价值来自劳动，一边又说价值必须通过交换才说得出口。劳动是源头，交换是出口。没有出口的源头，没有人能指给你看。

这是第三张欠条：劳动，要借来往，才说得出口。

◆ 七、他自己把三头排了一个次序

读到这里，你可能觉得，这位大人物不是犯了什么错吗?

不是。他没有犯错。他把三头都写进了书里，写得清清楚楚：使用价值（人）、价值（东西里的劳动）、交换价值（来往）。他是三家之中，离「三头彼此牵连」最近的一位。

他停在哪里？他停在一个**次序**上。

在他的书里，三头是有先后的。劳动是实体，是本质。使用价值是承载者，是容器。交换价值是价值的「表现形式」，是现象。

他说，大意是：交换价值是价值必然采取的表现形式（《资本论》第一卷第 1 章第 1 节〔待核：节号〕）。

这句话里藏着一个旧习惯：把一头当作根，把另外两头当作它的衣服。根是劳动，衣服是交换，容器是效用。

三头明明互相借着对方，却被排成了一个有主有从的梯子。

本书要走的一步，是把梯子放平。不是说劳动不重要，而是说：劳动要借效用才有用，要借来往才有数，反过来，来往要借劳动才有货，效用要借劳动才有量。三门彼此是门，不是楼梯。

这一步里，还有一个更大的拆除工程。「价格是价值的现象」，这句话，是本质与现象的二元论。本书到第 13 章会专门拆它。眼下只要记住：它的源头之一，就在这个次序里。

◆ 八、一个完整的例子：一车间的工装裤

用一个小算例，把三张欠条一起过一遍。这是本书自己编的数，只为说明道理。

一个车间做了 100 条工装裤，每条用 4 个工时，一共 400 个工时。账本上，一笔不差。

第一种情形：市场上只肯收 60 条。剩下 40 条压在库里。

按他第三卷那层意思，社会实际需要的是 60 条，花在这上面的必要劳动，是 240 个工时。多出来的 160 个工时，白费了。

第二种情形：市场上能收 100 条，可隔壁一家厂买了新缝纫机，每条只要 2 个工时。

这时候，社会必要的，是每条 2 个工时。你的车间每条花 4 个，有一半，在比较里被抹掉了。100 条，只算 200 个工时。

两种情形里，车间的人一滴汗也没少流。

可是账上能算数的工时，一次少了 160，一次少了 200。少的那一部分，既不是被劳动抹掉的，也不是被东西抹掉的。第一次，是被「有多少人要」抹掉的；第二次，是被「别家做得更快」抹掉的。

前者是人这一头在说话，后者是来往这一头在说话。

东西这一头的账本，写得再细，也改变不了这两个数。

◆ 九、只看东西这一头会怎样

假如我们只信劳动这一头，会怎样?

回到仓库。如果只信工时，那么仓库里那批货，账面上价值连城。会计按工时算出来，每一件都有它的分量。

可这个数，救不了任何一件货。

再想想另一种情形。假设一个地方的计划部门，只按工时给东西定价。凡是花了很多工时的，价就定得高；凡是工时少的，价就定得低。

这样的价格，只能告诉你东西「做得多辛苦」，告诉不了你东西「有多少人要」。

长此以往，仓库里堆的，会是辛苦做出来的、没人要的东西；货架上缺的，会是人人想要、做起来容易的东西。这是一个推想，不是对哪一个地方的断言。第 24 章会专门讲短缺。

历史上倒有过一个小规模的试验。1830 年代初，英国的欧文在伦敦办过一个「公平劳动交换所」，人们把自己做的东西送去，换成按工时记的「劳动券」，再用劳动券换别人的东西〔待核〕。

据说，送来的东西里，人人想要的很快被换光，没人要的越堆越高。交换所没有撑几年〔待核〕。

账本是按工时记的，可货架是按人要不要空的。

反过来看也一样。

只信劳动，你无法解释：一个厨师做了一桌好菜，没人来，菜凉了，这桌菜的价值到哪里去了？

你无法解释：一幅画挂在墙上十年，一直没人在意，有一天被某个人看中，价格涨了一百倍，画里面的劳动，一分钟也没有多。

你也无法解释：同样一小时的活，在不同的地方、不同的时候，市场给出完全不同的价钱。

所有这些，都要借另外两头才说得通。

◆ 十、今天与 AI

今天有一件事，把劳动这一头逼到了墙角。

阿哲一晚上能画二十张图，用的是 AI。一张图，实际要他动手的时间，只有几分钟。按工时算，一张图的价值很低。

可是客户肯出的钱，不低。

有人说：这说明劳动价值论过时了。有人说：这说明阿哲的劳动里，包含了训练这个 AI 的千万个人的劳动，被看不见地算了进去。

两种说法，各有各的道理。

本书想换一个问法：这张图的「值」，是在哪几个地方同时被决定的？

一个地方是东西这一头：画是怎样做出来的，做的难度有多大。AI 把这一头的门槛，降得很低。

一个地方是人这一头：客户为什么想要这张图，他要拿它做什么。

一个地方是来往这一头：这张图在平台上，遇到了多少竞争者，遇到了怎样的价格。

三个地方一起动。劳动那一头变轻了，价就由另外两头去撑。这时候，只盯着工时的账本，就会越来越不准。

还有一派主张，你每一次点击、每一条评论，都是在替平台干活，该叫「数据即劳动」〔待核〕。这一派把劳动那一头的门，开得更大了。

第 32 章会讲，国民账户怎样记这类劳动，署名和付现金，为什么不能互相替代。

◆ 十一、放回日子里

外婆的菜是自己种的。天不亮就去地里割，装好，推到县城的菜市场。

下午五点，剩下几把青菜，蔫了边。她从抽屉里拿出那本蓝皮本子，翻到当天那一页，在青菜那一栏旁边写了两个字：「折了」。

这几把青菜，和早上卖的，是同一块地、同一双手、同一个割菜的清晨。早上的，一把两块；现在的，一把一块，还得客人挑。

她割菜花的劳动，一分钟没少。变的是：早上人多，现在人少；早上的菜新，现在的菜蔫。

阿哲在旁边看着，说：外婆，你这个「折了」，就是课本上讲的那个意思吧，劳动不等于价值。

外婆没读过课本。她把本子合上，说：「菜是我种的，价是别人给的。」

她的这句话，说对了一半。「价是别人给的」，说的是来往和人的那两头。可「菜是我种的」，同样不能少。没有这几把菜，别人想给价，也无从给起。

阿哲又问：那你怎么知道，什么时候该折？

外婆想了想，说：「看人。人少了，菜就不新了。」

阿哲把这句话记在手机里。他后来想，这句话里其实有两头：看人，是人和来往；看菜，是东西。两头少一头，这个价就定不下来。

明天你路过一个摊子，不妨看看：收摊前，什么东西在打折？是哪一头在变？

带走的话

做出来的东西不会自己说话：要有人用，才算得上劳动；要有人换，才说得出值。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了东西是做出来的；补上的是，劳动要借效用才算数，要借来往才说得出口。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：劳动，被当成了本质；效用和交换，被当成了容器和现象。

想 一 想

你最近一次「白忙一场」，是哪一件事？那些时间，是没用，还是没人要？这两种情形，有什么不同？

你手里有没有一样东西，做的人很辛苦，可你并不想要？它的价值，你是怎么看的？

第 7 章

效用派离不开劳动与交换

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：明天就要考试，今晚才想起来，自己的笔记缺了一半。

同桌手里有一份老师划过重点的笔记，工整得像印的。你本来对它没什么感觉，可一想到明天，你突然特别想要它。

同桌看出来了。他说：「复印一份，十块。」

你愣了一下。十块，是贵，还是便宜？

你说不上来。你只觉得，如果他说一百块，你会放弃；如果他说一块，你会立刻掏钱。这中间有一个数，你自己也不知道在哪里。

直到他开了价，你才一点一点，在心里摸到了那个数。

你有多想要，原来是在他开价的那一刻，才长出轮廓的。

这一章要看的，是一门最重视「你想要」的学问。它认为，一切价值，都从人心里的这个「想要」开始。它说得很对。它的账本里，也夹着两张欠条。

◆ 二、1871 年：三个人，各在各的书房

1871 年前后，欧洲三个互不相识的人，几乎同时想到了同一件事。

一个是英国的杰文斯，在曼彻斯特的学院里教书，1871 年出版了《政治经济学理论》。一个是奥地利的门格尔，在维也纳，同一年出版了《国民经济学原理》。第三个是瓦尔拉斯，在瑞士的洛桑，1874 年出版了《纯粹经济学要义》。

三个人，三种语言，三种写法。杰文斯和瓦尔拉斯爱用数学，门格尔全用散文。

他们想的是同一个问题：东西的价值，靠的不是做它花了多少劳动，是它在人心里的分量，而且是**最后一个**单位的分量。

这件事后来叫作边际革命。它是现代经济学的一个起点。

说一个有意思的细节。门格尔后来做过奥地利皇太子鲁道夫的老师（1870 年代中期〔年份待核〕），给一个十几岁的少年讲经济。你可以想象这样的课堂：一个年轻的教授，对着一位将来要治理一个大国的学生，讲一块面包在饿汉和饱汉手里为什么不一样值钱。

这是一种很具体的教法。它不是从公式里来的，是从人心里来的。

杰文斯是另一种样子的人。他后来出名，一半因为这本书，一半因为他的「太阳黑子」理论，认为经济周期和太阳黑子的周期有关〔待核〕。他对数字着迷，还写过一本讲煤的消耗的书，很有影响（1865 年〔待核〕）。

瓦尔拉斯则给「最后一个单位的分量」起了个名字，叫 rareté，法文里是「稀少度」的意思。这个名字取得很有意思：在他笔下，一样东西在你心里有多重，和它有多难得，是同一个词。

先把这三个人当作三个有性格的人来看，别急着看他们的结论。

◆ 三、先还公道：没有人要，就没有价值

先把公道还给他们。

第一，他们把人请回了桌子正中。之前的经济学，盯着东西：谷物、布匹、金子。他们说：没有人，这些东西什么也不是。一块布，对一个冻着的人，是命；对一个衣柜已经塞满的人，是累赘。同一块布，两个人手里，值不一样。

第二，他们把「最后一个」说清楚了。你饿了，第一块面包值千金；吃到第五块，几乎没有感觉。价值不是看整堆东西，是看你手里**多出来的那一个**。这个想法，一下子解开了水和钻石的悖论，这件事在本系列第 255 号已经说过了。

第三，他们让「已经花掉的」不再说话。杰文斯说，大意是：劳动一旦花出去，就花出去了；在买卖里，过去的就是过去的，每一刻都是重新开始，看眼前怎样才最好〔待核：章节〕。

想想那个仓库。货做出来了，没人要，不管花了多少劳动，今天它就是不值钱。这一点，他比劳动派看得更清楚。

第四，门格尔把「东西」本身也想得很细。他在书的开头，写了一件东西要成为一件「货」，需要哪四个条件：一，人有一种需要；二，这东西有能满足这种需要的性质；三，人知道这个性质和这个需要之间有联系；四，人能支配它，把它用在这个需要上（《国民经济学原理》第 1 章）。

他还有一句话，大意是：价值不是东西身上带着的，不是东西的一个性质，而是人对手边这些东西，对自己生活的重要性所下的一个判断〔待核：章节〕。

这和劳动派一样，也是把价值从「东西身上」拿走了。劳动派把它放进社会关系，他们把它放进人心里的判断。

这四条是实的。接下来看欠条。

◆ 四、第一张欠条：稀缺背后，是做出来的难度

先看门格尔那个著名的例子。

他写了一个住在偏远森林里的农民，手里有五袋谷子。第一袋，是保命的口粮；第二袋，是让他有力气干活；第三袋，用来喂鸡；第四袋，用来酿酒；第五袋，用来喂几只供消遣的鹦鹉〔细节待核〕。

问：如果他丢了一袋，损失多大?

不是丢了第一袋那么大。他会放弃最不重要的那个用处，也就是鹦鹉。所以，每一袋谷子的价值，由最不重要的那个用处来定。

这是一个很漂亮的推理。

请注意其中一个小地方：五袋。

为什么是五袋，不是三袋，也不是五十袋?这个「五」，是从哪里来的?

是他种出来的。是天气、土地、种子、他的手，一起长出来的。数量，是东西那一头的事。如果谷子像空气一样要多少有多少，第五袋就不值钱，鹦鹉也不用养了。

「稀缺」这个词，是效用派的命根子。可稀缺有两个来路：一个是东西天生就少，一个是做起来难。后一种，更常见。

杰文斯自己就说得很清楚。他的话，大意是：劳动常被说成价值的原因，其实只是间接的原因，因为它决定了东西有多少，供应多了，最后一个单位的效用就低了，价值也就低了〔待核〕。

这句话里，他把劳动请回来了，请到了一个很具体的座位上：它决定供应，供应决定边际效用，边际效用决定价值。

后来维塞尔更进一步，把成本也改写成了效用的语言：一件东西的成本，就是你为了做它，放弃的另一件最好的东西〔待核：年份〕。机会成本这个词，就是这样来的。

读到这里，你该看出来了。

效用派并没有把劳动赶出去。它把劳动改写成了自己的话，放进了自己的房间。这恰恰说明，它离不开。

再看门格尔搭的整座房子。

他把东西分成好几级。面包是一级的货，直接满足人的需要。做面包用的面粉是二级的，磨面粉的磨坊是三级的，种麦子的地和犁是更高的级。他的办法是：高一级的东西，价值从它帮着做出来的低一级的东西那里，一级一级地**归算**回来（《国民经济学原理》第 1 章〔待核：章节〕）。

你看，这是一条长长的生产链。效用的价值，要沿着这条链，从面包一路回溯到犁。这条链是东西那一头的事：它怎样做、先做什么、后做什么，由技术说了算。

他的学生庞巴维克后来把这条链讲得更透，提出迂回生产：先花时间做工具，再用工具做东西，往往更有成效〔待核〕。

所以，奥地利这一支最重视人心的学派，搭起来的房子里，有一半是工厂。

这是第一张欠条：效用，要借东西的「做出来的难度」，才有数量，才算得出稀缺。

◆ 五、第二张欠条：想要多少，在价格面前才显出来

第二张欠条，要从一个很朴素的问题问起：你怎么知道一个人想要多少？

你问他？他自己也说不准。你在复印店前站着，也说不准自己愿意出几块。

早期的人，设想过一种「效用」，像体重一样，能称。一个人吃一块面包，得到 10 个单位的快乐；吃第二块，得到 7 个。可到了 20 世纪，经济学家发现：这个数，根本没人称过，也没法称。

1934 年，希克斯和艾伦发表了一篇文章，大意是：不需要知道快乐有几个单位，只需要知道你更喜欢哪一个就够了，也就是排序。

1938 年，萨缪尔森又走了一步，提出了显示偏好的想法：不去猜你心里想什么，只看你**在某个价格下，选了什么**。你在这个价格下，买了面包而没买馒头，就说明你更要面包。

这是一个聪明的办法。它把「想要」，变成了一件看得见的事。

可你看它是怎么变的：想要，是在价格面前，被看见的。没有价格，没有选择，就没有可以被看见的偏好。

杰文斯的交换方程，也是这样。他写过一个结论，大意是：两样东西的交换比例，等于双方交换**完成以后**，各自手里那几个单位的最终效用之比的倒数〔待核〕。

注意「交换完成以后」。效用要在交换以后才被读出来。要读到这个数，先得有一场交换。

还有一步，值得单独说一下：边际。

「最后一个单位」，听上去是个抽象的东西，其实是个动作。它是你站在那里，掂量「再多买一个，值不值」的那个动作。这个动作，是在买卖里发生的。不买卖，就没有「边」，只有一大堆东西。

还有一个更实际的难处：怎么比较两个人。

罗宾斯在 1932 年写过一本影响很大的小书，大意是：一个人的快乐和另一个人的快乐，没有办法放在同一把秤上〔待核〕。你不能说，从富人手里拿走一块面包给穷人，社会的总快乐就增加了。

这个立场很严，也很诚实。可它让政策讨论卡住了：既然不能比，那所有的取舍都没法谈。

后来卡尔多和希克斯想了一个办法（1939 年前后〔待核〕）：看赢的人，能不能用赢来的钱，补偿输的人，补偿完还有剩。这个办法的关键，是**用钱当秤**。

钱是什么？钱是来往那一头的东西。

你看，效用派想比较不同的人，最后借来的是价格。人的「想要」要变成大家能比的数，只有通过来往这把尺。

这是第二张欠条：想要多少，要借来往才读得出来，也要借来往才比得起来。

◆ 六、拿在手里的杯子

有一个很有名的课堂实验，适合放在这里。

1990 年，三位经济学家在大学里做了一个实验〔待核：年份〕。他们把一批印着校徽的马克杯，随机发给一半学生，另一半没有。

然后问：拿到杯子的人，你最少要多少钱才肯卖？没拿到的人，你最多愿意出多少钱买？

按旧的想法，这两个数应该差不多。杯子是随机发的，谁拿到谁没拿到，不影响谁更爱杯子。

结果不是。拿到杯子的人，要价大约是没拿到的人出价的两倍〔数字待核〕。

杯子在手里捧了几分钟，他们就多爱了它一点。

这个现象后来叫禀赋效应。你拥有一样东西，哪怕只拥有了几分钟，它在你心里的分量就变了。

请注意这里发生了什么。这不是「人们有一张固定的偏好表，对杯子的估价是多少」。偏好表是**在拿到杯子这件事发生以后**，才改写的。

这里有两层意思。它们不属于本章的两张欠条，却预告了第 5 章的话。

第一层：你的想要，是在一次具体的发牌、具体的占有里长出来的。

第二层：同样一只杯子，在「买」的位置上和在「卖」的位置上，被读出两个数。两个数的差，就是这场交换留下的印子。

这个印子，本书叫它成交回写的一个小小的开头。

◆ 七、一个完整的例子：教室里发卡片的市场

最后一个例子，也在教室里。它是经济学里最干净的一个实验。

张伯伦在哈佛的课堂上做过一个实验（1948 年发表〔待核〕）。每个学生拿到一张卡，上面写着：如果你是买家，你最多肯出多少钱；如果你是卖家，你最少要多少钱。然后让大家在教室里走动，自己找人谈价格。

结果，成交的价格和数量，和理论预测的竞争均衡对不上〔细节待核〕。

几年后，一个年轻人在这样的课堂里做过买家或卖家，他叫弗农·史密斯，后来也成了经济学家〔待核〕。他回忆，他当时想：如果理论在这样的条件下站不住，那是不是因为这个市场的**来往方式**不对？

于是他改了规则。1950 年代中期，他在自己的课堂上让大家公开喊价：买家喊买价，卖家喊卖价，所有人都能听见，随时有人接受（1962　年发表〔待核〕）。这叫双向拍卖。

结果呢？价格很快收敛到了卡片算出来的那个均衡价。

据史密斯后来的说法，他起初是准备证明理论站不住的，没想到它站住了〔待核〕。

史密斯后来把这个办法总结成「诱发价值」的做法（1976 年〔待核〕）：要检验一个市场，先用奖金把每个人的「想要」和「成本」写死在卡片上。

这两个实验，放在一起看，有一个很有意思的结论。

卡片上的数是一样的。买家的最高价，卖家的最低价，都是研究者**发**的。变的只有一样东西：来往的规矩。

规矩一变，结果就变。

再看研究者发了什么：买家的卡，是人这一头的「想要」；卖家的卡，是东西这一头的「做起来要花多少」；喊价的规矩，是来往这一头。

三头一头不少。这个最干净的实验，也是三头一起摆上桌，才能做出来的。

还有一点要老实说：这个实验之所以干净，是因为「想要」是被**发**下去的。研究者给了你一个你不会怀疑的价格。现实生活里，没人发卡片。你的卡，是你自己在一场场交易里，一点点长出来的。

◆ 八、只看人这一头会怎样

如果你只相信人心里的「想要」，会怎样?

假设一家公司，只做一件事：问客户想要什么。问一百个人：你想要一个免费的东西吗？九十九个会说想。这是实话。可这句实话，对公司没有用。

因为「想要」，不等于「肯拿出东西来换」。要把这两件事连起来，必须知道：做这个要花多少，别人是不是也在做，价钱开到哪里，客户会走开。

再往深想一层。如果价值**只**是人心里的判断，那么人心变一下，价值就跟着变一下，什么都没有一个落点。今天一件东西值一百，明天值十块，只因为人们想法变了。

这样的理论，解释得了价格的涨落，解释不了为什么有些东西**总是**贵，有些东西**总是**便宜。要解释这个，你得回到做它的难度、回到买卖的规矩。

有一个小例子。老师在课上问：谁想要满分？全班举手。问：谁愿意为满分多读十个小时？手放下去一大半。再问：谁愿意再多读二十个小时？剩下的，寥寥无几。

举手那一刻的「想要」，和愿意付出的「想要」，是两回事。前一个是嘴上的，后一个是价格面前的。理论要的，是后一个。

所以，只信人这一头的结论，会有两个毛病：一个是空，不知道想要从哪里来；一个是飘，不知道想要落在哪里。

◆ 九、今天与 AI

今天有一件事，把「想要」这一头，放到了显微镜下。

你的手机比你更早知道你想要什么。它记着你停留的每一秒、点开的每一个链接。你一搜「露营」，第二天满屏都是帐篷。

平台的人说：我们是在满足你的需求。

这句话有一半是对的。它在读你的「想要」。可它读完以后，会给你看**它挑出来的**那一批东西。你在那一批里选，选出来的就是你的「显示偏好」。

这里的循环，你已经看见了：偏好被读出来，读出来的又被拿去推荐，推荐又改了偏好。

AI 来了，这个循环会更快。它不光读你的想要，还会替你想。它甚至会在你开口之前，把你要说的话补完。

那个时候，「人心里的想要」这个出发点，还站不站得住？本书第 27 章会讲。第 28 章会讲怎样给这个循环算账。

◆ 十、放回日子里

阿哲接单的时候，客户常会说：「预算两百，行不行？」

阿哲一开始以为，两百是客户心里早就想好的数。后来他发现，常常不是。客户是看了他的作品集，又看了另外两个画手的报价，才报出了「两百」这个数。

他说「两百」的时候，其实是在跟自己谈：这几张图，值不值我心里那条线。

阿哲把这件事讲给外婆听。外婆说：「买菜的人也一样。嘴上说『随便买点』，手一直往好的那一把伸。」

她说，她从来不问客人「你想要什么」。她看的是，客人拿起来什么，又放下什么。

外婆没学过什么显示偏好。可她的做法，和萨缪尔森很像：不问心里怎么想，看在价格面前，手往哪里伸。

不同的是，外婆多做了一件事。她不光看，她还会说话：「这把是今早的，那把是昨天的，你自己摸。」她一句话，就改了客人那只手的方向。

所以，想要不光能被读出来，还能被一句话、一次摸一摸、一个价钱，改出来。

阿哲有一回问她：「你这样看人，不会看走眼吗？」外婆说：「会。所以我记。」她指指那本蓝皮本子：「谁爱买什么，我都写着。写多了，看走眼的时候就少了。」

这里面有个小小的道理：想要虽然会变，可它不是乱变。一次一次的价格，留下了痕迹，痕迹多了，就有了规律。

下次你说「我想要一个什么」，不妨追问自己一句：这个「想要」，是什么时候冒出来的？是谁、在什么价钱上，让它冒出来的？

带走的话

想要不是先放在心里的一张表：它是在价格面前，一点一点长出来的。

小账

这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了人，没有人要就没有价值；补上的是，想要的数量要借东西的难度，想要的大小要借来往才读得出来。

这一处，是谁在偷偷当价值的本体：人心里的偏好，被当成了先于一切、不会被买卖改动的底。

想一想

你最近一次说「我想要」某样东西，是在看到价格之前，还是之后？如果价格换一个，你的「想要」会变吗？

你手里有一样东西，你不肯卖，可你也说不出它值多少。这个「说不出」，是因为没人开过价，还是因为它根本没法开价？

第 8 章

交换派离不开劳动与效用

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：考场上，卷子发下来，第一道题问：「价格由什么决定？」

你几乎不用想。你写：由供给和需求共同决定。

老师给了满分。这是全世界的经济学课堂上，最标准的一个答案。

可你交卷出门的时候，心里有个小疙瘩。

供给是由什么决定的，需求又是由什么决定的，你说不上来。

你想起来了，课上讲过：供给看成本，需求看效用。成本是做东西花的功夫，效用是人心里的分量。

这两句，你背得很熟。

这就怪了。这两样，不正是前面两家争了一百年的东西吗？一家说价值由劳动决定，一家说价值由效用决定。到了这个标准答案里，两家争的东西，成了「价格」这个答案的两个**零件**。

吵架的两个人，被请到了同一张桌子上，各管一半。

这一章要看的，就是这位和事佬。他把一个吵了几十年的架，劝成了一道标准答案。他的办法很高明。他的账本里，也夹着欠条。

◆ 二、书房里的剪刀

和事佬叫阿尔弗雷德·马歇尔，剑桥大学的教授。

他的《经济学原理》在 1890 年出版，此后改了八版，一直改到 1920 年。英国和许多国家的学生，几十年里读的，就是这本书，或者它的各种改写版。

他学的是数学，后来转向了经济学。据说他对数学的态度是这样的：先用数学把思路理清；再把它翻成日常的英语；最后把数学烧掉〔据传，出自他写给鲍利的信，待核〕。

这种态度，让他的书读起来不像公式，像一个老先生在书房里慢慢讲道理。

他住在剑桥一座叫「巴利奥尔小屋」的房子里〔待核〕，书房的墙上都是书。他在这里想出了那个后来人人都知道的比喻。

他和妻子玛丽·佩利早年合写过一本给学生读的《产业经济学》（1879 年〔待核〕）。后来他在剑桥一手推动，让经济学成了一门单独的学位课程（1903 年设立经济学荣誉学位考试〔待核〕）。

也就是说，今天你在课堂和考场上遇到的那套东西，有相当一部分，是从他的书房和他的考卷里长出来的。

他说，大意是：争论价值由效用定，还是由生产成本定，就像争论剪纸的是上面那片刃，还是下面那片刃。这样的争论，没有意义（《经济学原理》第五编第 3 章〔待核：章节〕）。

这就是剪刀的比喻。

一把剪刀有两片刃。纸被剪断，是两片刃**合起来**的事。你硬要问是哪一片在剪，这个问题本身就问歪了。

价格也是这样。供给一片刃，需求一片刃，价格是它们合拢的那一下。

这个比喻，本书借来做了全书的总比喻。你会反复遇到它。

◆ 三、先还公道：这把剪刀救了多少人

说它的欠条之前，必须先把它的功劳说足。

第一，他结束了一场没完没了的争吵。在他之前，一个说价值由成本定，一个说价值由效用定，各自都能举出让对方答不上来的例子。他说：你们都对，各占一片刃。这等于给经济学找了一个能一起往前走的地方。

第二，他加了时间。这是他最了不起的一笔。他说，要看多长的时间。今天早上菜市场上，菜的总量已经定了，这时候需求那片刃起主要作用，菜多了就便宜，菜少了就贵。过几个月，菜农可以多种或少种，这时候成本那片刃的分量就上来了。再过几年，连田地、工具都能改，成本的分量更大。

他把时间切成几段：一天的市场期，短期，长期。对不同的时间，剪刀是用不同的方向在剪。

第三，他教会了经济学一次只问一件事。这叫局部均衡：先只看一个市场，别的暂时放一放。这个办法让经济学家能走进菜市场、煤矿、铁路，一个一个地问。

第四，他把「谁买了谁多赚了」算出来了。他提出消费者剩余：你本来愿意出十块，实际只付了六块，那四块就是你赚的。这个想法，今天成了成本效益分析的基础。

第五，他足够小心。他知道自己画的曲线是工具，不是世界。他在书里反复提醒，经济现象不是机械，更像生物，要长，要变。他说过一句话，大意是：经济学家的圣地，在经济生物学，而不是经济动力学〔待核：出处〕。

这五条是实的。一百三十年来，全世界的经济学课堂，从这把剪刀开始教起，不是没有道理。

◆ 四、第一张欠条：两片刃是别人家磨的

现在看这两片刃，是什么做的。

先看需求这一片。它是一条向下的线：价格越高，人们愿意买的越少。为什么向下？因为每多买一个，最后那个的分量就轻一点。这是边际效用，是效用派的东西。

再看供给这一片。它是一条向上的线：价格越高，人们愿意做的越多。为什么向上？因为多做一个，往往要花更多功夫，要动用更差的地、更贵的工人。这是生产成本，是劳动派的东西。

而且，马歇尔对成本的理解，比单纯的「花钱」要宽。他说，大意是：生产一样东西的真实成本，是各种劳动所付出的努力，加上为了积累资本而付出的节欲或者说等待〔待核：章节〕。努力和等待，都是人的辛苦。

所以，一张表就能看清：

刃	画的是什么	从哪一家借来的
需求	每多买一个，分量轻一点	效用一派
供给	每多做一个，辛苦重一点	劳动一派
合拢那一下	价格	交换一派

考卷上的第二题，通常是一道算术：需求是 Q 等于 40 减 2P，供给是 Q 等于 10 加 P，求价格和数量。你一解，P 等于 10，Q 等于 20。满分。

可是这两个式子里的 40、2、10、1，是谁给的？题目没有问。

马歇尔没有藏这笔账。他是公开的。他的《原理》里，写得清清楚楚。

所以本书说他「欠」，用的是一个很窄的意思：不是他偷了谁的东西，而是他把借来的两片刃，当成了出厂就带着的零件，没有再问它们是怎样长成的。公开的借，也可以是欠。

那么欠条在哪里？欠条在这里：**两片刃都是现成的**。

在剪刀的图里，需求线和供给线是画好的，然后它们交在一点上。这个点，就是价格。

可是这两条线怎么来的？谁画的？

教科书里的回答，是：由消费者的口味、由生产的技术决定。口味是效用派的事，技术是劳动派的事。它们被当作**背景**，藏在线的后面。

所以，这位和事佬把两家请来，各管一片刃。他自己管的，只有刃合拢的那一下。

他的理论里，成交那一下，是干净的。它不改刃，只是把刃合拢。

◆ 五、第二张欠条：刃会被剪刀改

这个「刃不被改」，正是本书要问的地方。

先看马歇尔自己是怎么说的。《原理》第三编里，他有一章讲「需要和活动的关系」。他的意思，大意是：最早，是人的需要引出了人的活动；可再往后，每一步向上，都要看成新的活动引出新的需要〔待核：章节〕。

也就是说，他自己早就写过：需要不是现成的，是跟着活动**长**出来的。

这句话，放在他的剪刀旁边读，有点让人坐不稳。如果需要会跟着活动长，那么需求这一片刃，每次剪完，都会被改一点。

供给那一边也一样。

1926 年，斯拉法在《经济学杂志》上发表了一篇文章，批评马歇尔的供给曲线〔待核：年份〕。他的意思，大意是：要让供给线独立于需求线，就得假设，产量变了，成本不变；可现实里，产量一变，往往成本也跟着变，两片刃会互相牵动〔待核：大意〕。

还有一个更生动的事实：学习曲线。一架飞机造得越多，下一架越便宜。1936 年，赖特在研究飞机成本的时候发现了这个规律〔待核：年份〕。后来人们在很多行业里都看到了类似的现象：做得越多，做得越好，成本越低。

你想一想这是什么意思。

成交，是卖出去了一些东西。卖得多，就做得多；做得多，就做得熟；做得熟，成本就降。**成交这一下，回过头来改了供给那片刃。**

在需求那一头也一样。买得多，用得惯，习惯变了，想要的分量也变了。

马歇尔有一个招牌手法，叫「其他条件不变」，拉丁文是 ceteris paribus。研究一样东西的价格，就把别的一切都先关进笼子，只放一个变量出来跑。

这是一种方法，不是一个主张。他自己说得很明白，笼子是暂时的〔待核〕。

可是笼子里关着什么，值得看一眼。口味、技术、收入，还有别的行业、别的市场。口味是人那一头，技术是东西那一头，别的市场的牵连是来往那一头。

笼子里关着的，恰好是另外两头。

所以剪刀不是只剪纸。每剪一下，刃口都被磨一次，或者被崩一块。

这就是本书说的成交回写，在剪刀里的样子。

这是第二张欠条：刃不是现成的。每一片刃，都是前面许多次合拢，一点一点磨出来的。

◆ 六、奥尔良：价值是在交换里长出来的

马歇尔之后，也有人把宝押在合拢那一下上，押得更重。

法国经济学家安德烈·奥尔良，在 2011 年出版了《价值帝国》（法文原名 L'Empire de la valeur，英译本 2014 年〔待核〕）。他的话，大意是：劳动价值论和效用价值论，犯了同一个毛病。它们都把价值当成一种**实体**，要么藏在东西里（劳动），要么藏在人心里（效用），等着被市场发现〔待核：大意〕。

他不同意。他说，价值不是被发现的，是在交换中被**形成**的。

这个想法很有力量，先还它公道。

它也是一次勇敢的尝试。把价值这样一个大词，从实体的壳里拿出来，放回人和人的来往里，需要胆子。

第一，它抓住了一件所有老理论都抓不稳的事：价格是一个社会事实。一件东西值多少，不是我一个人的想法，也不是工人一个人的汗水，是一大群人互相看着、互相影响，才形成的一个共同的数。

第二，它能解释老理论解释不了的现象。为什么一件东西的价格，会在没有任何新信息的时候疯涨疯跌？为什么大家明知道贵，还在抢？这类事，在劳动论和效用论里很难放进去，在他的框架里却是核心。

第三，它严肃对待了货币。货币不是一层盖在实物上的面纱，它自己就是价值形成的场所〔待核：大意〕。

他借用的是法国思想家吉拉尔的模仿理论。吉拉尔说，人的欲望不是从自己心里直接长出来的，是模仿别人想要的东西，才产生的（《浪漫的谎言与小说的真实》，1961 年〔待核〕）。

经济学里有一个老例子，可以帮你理解。凯恩斯在《通论》（1936 年）第 12 章里，讲过一个选美比赛：一百张照片，你要选出的，不是你自己觉得最美的，而是你觉得**别人会选**的那一张；再进一步，是你猜别人会猜别人选哪一张。

价值，在这个意义上，是一场互相猜的游戏的结果。

在这场游戏里，一个人再聪明，也不能只凭自己的判断赢。他得抬起头，看别人往哪边走。

这个情形，你在股票群里、在抢购的人群里，都见过。

这是一个很深的看法。本书同意它的前半：价值不是躲在东西里或者人心里的实体。

◆ 七、奥尔良的欠条：模仿也要先有欲望，先有货

后半，本书要多问一句。

如果价值只在交换里形成，那交换里有什么?

先看模仿。模仿，要有被模仿的东西。你模仿别人想要一样东西，那个别人，得先想要它。他想要它，又是模仿了别人？这样一环一环追上去，最前面的那个人，总得有一点自己的想要，哪怕很微弱，哪怕是被身体、被环境、被一个梦推出来的。

这不是说模仿理论错了。它说的是，欲望会像传染一样传开。可是传染要有第一个病人。

再看货。大家疯抢一样东西，抢的总得是**这一样**，不是那一样。为什么是这件，不是那件？这件东西，总得有点什么：能做出来，能拿在手里，能让人觉得它值得抢。

一个纯粹的模仿游戏，如果没有东西可抢，就没有游戏。

所以，按本书的读法，交换派的第三张欠条是：模仿，要借人的「先有想要」，也要借东西的「先有货」。〔本书的读法，待验〕

请注意这里的口气。本书没有说奥尔良没想到这一点。他的书里，很可能有对应的回答，本书没有逐页核过〔待核〕。这里只是在说：把价值全押在交换这一头，哪怕押得再聪明，另外两头，也会从账本的缝里钻出来。

◆ 八、一个完整的例子：拍卖一张钞票

有一个游戏，最能说明「只看来往」会走到哪里。它常常在课堂上玩。

1971　　年，经济学家舒比克提出了这个游戏，叫一美元拍卖〔待核：年份〕。

规则很简单。老师拿出一张一美元钞票，让大家叫价，每次至少加　5　美分。出价最高的人，拿走这张钞票。**可是**，出价最高的人和出价第二高的人，都要付出自己报的价。

听着是个好买卖。几个人开始叫：5 美分、10 美分、20 美分，一路往上。

走到 90 美分，叫价 90 美分的人和叫价 85 美分的人，各盯着对方。

这时候，叫 85 美分的人想：我如果不再加，我就白付了 85 美分，什么也没得到。如果我加到一美元，我就用一美元买到一美元，至少不亏。

他喊：一美元。

叫 90 美分的人一看，自己就要白付 90 美分了。他想：我再加 5 美分，叫到一块零五分，我拿走钞票，只亏 5 美分；如果不加，我亏 90 美分。

他喊：一块零五。

你看出来了。每一步，都**合理**。每一个人，都在躲避眼前更大的亏。可整个拍卖，已经滑到了价格比钞票还高的地方。

这一场里，什么在推动价格？

不是这张钞票的价值：它只值一美元。不是做这张钞票花了多少劳动：不相干。也不是谁在「想要」这张钞票：谁都知道它只值一美元。

推着价格往上走的，是**来往本身**：你一加，我就得加，你再一加，我再加。

那什么能让它停下来？只有两样：一是人的钱包，每个人手里的钱是有数的；二是那张钞票的面值，让人突然醒过来：我在干什么？

一个是人那一头，一个是东西那一头。

只剩来往，价格会失去重量，一路往上滑。有个词形容这种事，叫内卷。第 25 章，会细讲目标空转度。

你在现实里也见过它的亲戚。两家店打价格战，价越压越低，谁都怕先停下的那个亏得最多。每一步都有理由，合起来没有出路。

◆ 九、今天与 AI

这个游戏，今天有一个现实的版本，而且没有人参与。

2011 年 4 月，一位生物学家发现，亚马逊网站上有一本讲果蝇发育的旧书，有两个卖家在卖，标价一个高达一百七十多万美元，另一个二百多万美元。几天之内，价格继续上涨，最后涨到了二千三百多万美元〔数字待核〕。

那本书叫《造一只果蝇》（作者劳伦斯，1992 年〔待核〕），是一本正经的专业书。发现这件事的人，把它写在了自己的博客上。

没有人想买这本书。没有人要用这个价钱做这本书。

原因后来查清了：两家卖家，都用程序自动定价。一家的程序设定是：永远比对手便宜一点点。另一家的程序设定是：永远比对手贵出一大截〔待核：倍数〕。

两个程序，互相盯着，一天几轮，各自按设定去改价。一家贵一点，另一家就跟着更贵；另一家更贵，这一家又跟着贵一点。

这就是一美元拍卖的无人版本。来往在自己转，没有人想要，也没有东西可以比。

今天的市场里，有越来越多这样互相盯着的程序。它们大多数时候有用，帮人找到好价格。可当它们互相盯着，却没有人和东西来拉住它们的时候，价格会自己长出一股劲。

第 26 章，会讲一个更大的版本。

◆ 十、放回日子里

阿哲有一次问外婆：「外婆，你定菜价，是看你种得辛苦，还是看别人想要多少？」

外婆想了想，说：「哪一个都看。看了还不够，还得看对面摊子卖多少。」

阿哲笑了：「这不就是剪刀吗？」

「什么剪刀？」

阿哲就把书上的剪刀讲给她听。外婆听完，没说话，从摊子底下摸出那把剪菜根的大剪刀，在手里转了转。

她说：「剪刀是两片，可你得先有钢，有人磨，有人会用。光说两片刃合拢，那是剪纸的人说的话。」

阿哲愣了一下。

这位没学过经济学的老人，一句话说出了本章的意思：两片刃合拢，只是最后一下。之前那些——钢是谁炼的，刃是谁磨的，用刀的人手上有多少老茧——都不在「合拢」这个词里。

外婆又补了一句：「我们种菜的人，不光要看今年的价。我还得看明年的价会不会被我今年的菜卖坏了。」

这一句，是学习曲线和成交回写的另一个版本：今年卖出去的，会回头改明年的行情，也会改明年的种法。

你下次听见有人说「价格是供求决定的」，可以顺口问一句：好，那供和求，又是谁决定的?

带走的话

价格是剪刀合拢的那一下；两片刃是以前许多次合拢磨出来的，合拢一次，刃也跟着变。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了来往，价格是在成交那一下形成的；补上的是，两片刃分别要借人的想要和东西的难度，而且每合拢一次，刃都被改一次。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：成交那一下，被当成了价值生出来的地方，两片刃反倒成了不用解释的背景。

想一想

你上次讨价还价的时候，对方是怎么让你改口的？是因为你的想法变了，还是因为你看到了对方的成本，还是因为别的摊子开了更低的价?

你手头有没有一个「大家都在抢，你说不出为什么」的东西？如果问五个抢的人，他们说得出理由吗?

第 9 章

欠条一：纯交换经济

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：大学里的经济学课，老师在黑板上画了一个方框。

方框的左下角站着一个人，右上角站着另一个人。老师说：「现在，他们各自手里有一些东西。我们来看，他们怎样通过交换，让彼此都过得更好。」

粉笔灰落下来。老师画线，画曲线，画一个小小的透镜形状的区域，说：这里面的每一个点，两个人都比开局好。

这是一个好看的图。一块黑板，装得下两个人、两样东西、一整套交换的道理。老师偏爱它，有他的理由：别的图，都没有它这么省地方。

全班听得很顺。

你坐在后排，心里冒出一个念头，很小，你没敢问。

这些东西，是哪来的？

方框里的东西，一共 8 个单位的 x，8 个单位的 y。可谁种的，谁做的，谁运来的，老师没说。他像是在说：先别管这个，我们先看交换。

这一章要看的，就是这个「先别管」。它是一个很干净的理论，干净到把东西的来路，整个放进了括号。

◆ 二、黑板上的方框

先把这个理论讲清楚，它值得被讲清楚。

纯交换经济，意思是：一个只有交换、没有生产的经济。每个人手里有一堆现成的东西，大家在一起换，换到没人想再换为止。

它的起点，是 1871 年杰文斯那本书里的一个想象：两个「交易的团体」，各带着自己的东西，来到市场上。他想知道，他们会按什么比例交换〔待核〕。

1881 年，埃奇沃思出版了《数学心理学》，把这个想法推进了一大步〔待核：年份〕。

他画出了一条「契约曲线」。在这条线上，任何一个点都有这样的性质：想再让一个人更好，就必须让另一个人更差。到了线上，两个人再谈，也谈不出双赢了。

那个方框，后来叫埃奇沃思盒。严格说，它最早画在帕累托 1906 年的书里，鲍利在 1924 年的教科书里把它画成了今天的样子〔待核〕。名字叫错了，但好用。

这个盒子是这样读的。

盒子的宽，是 x 的总量，高，是 y 的总量。盒子里的任何一个点，都是一种分法：从左下角量，是 A 得到的；从右上角量，是 B 得到的。你在盒子里挑一个点，就是在说「把这 8 个 x 和 8 个 y 这样分」。

开局是盒子里的一个点。比如，A 有 6 个 x、2 个 y，B 有 2 个 x、6 个 y，所以 A 手里 x 多 y 少，B 手里 y 多 x 少。

他们愿意换。因为 A 觉得，多出来的 x 不如换点 y；B 觉得，多出来的 y 不如换点 x。

再补两个词，后面要用。

满意曲线，是把「让一个人同样满意的各种分法」连起来的线。沿着这条线走，他得到的 x 多了一点，y 就少了一点，满意程度不变。每个人有一族这样的线，越往外，越满意。

透镜形的区域，是两个人的满意曲线在开局点上圈出来的一小块地方。在这块地方里的任何一点，两个人都比开局更满意。他们会往这里走。

走到哪里为止？走到再也找不到双赢的地方。那就是契约曲线上的一点。

他们会换到哪里？本书在第 5 章的小模型，用的就是这一对人。

◆ 三、先还公道：它把「交换」本身看清了

这是一个朴素的设想，可它做成的事，很不朴素。

第一，它回答了「交换为什么发生」。不是因为有人吃亏、有人占便宜，是因为两个人的需要不一样，手里的东西也不一样。交换，让两个人**同时**变好。这个想法，在它之前，不是常识。有一种很老的想法认为，买卖总有一方是赚的，一方是亏的。

第二，它把「价格」放回了应有的位置。价格不是谁规定的，是在两个人的比价里长出来的。在这个盒子里，价格线从开局点穿过去，碰到两个人的满意曲线，刚好相切，就是均衡的价格。

第三，它是一个干净的实验室。把生产拿掉，只留下交换，你就能看清：不靠任何人的创造，单是**换**这个动作，能带来多少好处，又到哪里为止。这是一次非常漂亮的隔离。

第四，它给了后来的福利比较一把尺子。帕累托在 1906 年的书里提出了那条标准：没有人变差，有人变好，就算更好〔待核〕。这把尺子今天还在用。

第五，它没有说自己是全部。瓦尔拉斯自己搭他的体系，是一层一层往上搭的：先讲交换，再讲生产，再讲资本和货币〔待核：次序〕。纯交换只是第一层楼。

这五条是实的。第一层楼，盖得又平又稳。

◆ 四、同一对人，一次算到底

用 A 和 B 这对人，把盒子里的事算一遍。

A 开局 6 个 x、2 个 y，B 开局 2 个 x、6 个 y。设两个人的口味一样，都是同样看重 x 和 y。

价格比取 1 比 1：1 个 x 换 1 个 y。

A 手里的东西，按这个价是 8。他把一半花在 x 上，一半花在 y 上，就是 4 个 x、4 个 y。也就是说，他卖出 2 个 x，换回 2 个 y。

B 手里的东西，按这个价也是 8，同样得到 4 个 x、4 个 y。他卖出 2 个 y，换回 2 个 x。

市场清了。x 一共 8 个，A 要 4 个，B 要 4 个，y 也一样，没有人想多买，也没有人想多卖。

两个人都满意吗？算一下就知道，设满意的程度是两样东西数量的乘积再开方。A 开局是 6 乘 2，开方得 3.46；换完是 4 乘 4，开方得 4.00。B 开局也是 3.46，换完也是 4.00。

两个人都从 3.46 升到了 4.00。

这就是交换的好处。账算得清清楚楚，谁也不吃亏。

这个结果干净、对称，好看得让人想放进相框。

再换一个开局，看看会怎样。

这一次，A 开局有 8 个 x、4 个 y，B 开局是 0 个 x、4 个 y。x 和 y 的总量还是 8 和 8，口味也还是一样。

价格比还是 1 比 1。A 的东西值 12，一半花在 x 上，得 6 个 x、6 个 y。B 的东西值 4，得 2 个 x、2 个 y。

你看出来了吗？结局里，A 拿走了四分之三，B 拿走了四分之一。开局的东西值多少，结局就是多少。交换把两人之间原来的差距，原封不动地保留了下来。

这不是交换的错，交换从来没有答应过要纠正差距。可它也提醒了你：在这个理论里，结局是开局的影子，而开局是什么，理论不问。

现在，回到那个小小的念头：这 8 个 x，哪来的？

◆ 五、欠条：开局从哪里来

纯交换经济的整座房子，立在两样东西上：人想要什么，和他们怎样换。

人，是效用那一头。换，是来往那一头。

这两头，它都写得清清楚楚。本书把这叫作它的立论门：它站在人和来往这两扇门上。

可是它有一样东西，是**借**来的：开局那一堆东西。

禀赋，在这个理论里，是一个「给定」。它从天上掉下来。不问谁做的，不问做了多久，不问做的时候花了什么。你在盒子里挑了一个开局点，然后理论开工。

这样的东西，本书叫它借来的原始项。借来的意思是：理论从别处拿来用，却没有在自己的账上说它是怎样来的。

这里面有一个很有趣的推论，值得慢慢看。

前面说过，一般均衡有两条福利定理。第二条说：只要你能重新分配开局的东西，任何一个有效率的结果，都能被一组价格撑住。这叫一次性转移：把东西从这个人手里拿一点给那个人，只拿这一次，不改变他们以后的行为。

在纯交换经济里，这件事做得到。因为没有人在生产，没有人会因为「被拿走」而少干点活。东西是现成的，拿起来，放下去，不影响下一轮。

可一旦东西是做出来的，这件事就变了。你今年从种菜的人手里拿走一半，他明年就未必肯种那么多。

所以，纯交换经济里那个很漂亮的「分配和效率可以分开谈」，有一部分，靠的正是**不用做**。

它欠的是东西。欠的是：东西是做出来的，做出来要花时间，做的方式会受分配的方式的影响。

◆ 六、战俘营里的纯交换经济

这个理论，在现实里有过一个几乎完美的样本，出现在一个很不幸的地方。

第二次世界大战期间，英国经济学家拉德福德被关进了德国的战俘营。战后，他写了一篇文章，叫《一个战俘营的经济组织》，1945 年发表在《经济学刊》（Economica）上。

营里的人，靠红十字会定期发的包裹生活。包裹里有罐头牛肉、果酱、饼干、巧克力、茶叶、香烟〔细节待核〕。

每人领到的包裹，大致相同，可不同国籍的战俘收到的内容，并不一样〔待核〕。这差别本身，就是交换的由来：你有多的茶，我有多的饼干。

很快，营里长出了一个完整的市场。有人专门做中间商，有人在布告栏上贴价格，有人在不同的屋子之间倒货赚差价。香烟成了通货：价格都用多少根香烟来报。

按他的描述，营里有一块专门的布告栏，大家把想买想卖的东西贴在上面，叫「交换与买卖」〔细节待核〕。后来还开了一个公共的商店，替人代卖东西，赚一点手续费〔待核〕。有人想把价格定死，没有成功〔待核〕。

这些，没有一样是谁规定的。它们是一群互不相识的人，为了过得好一点，自己摸出来的。

你想一想，这是不是很像第 5 章里那个想象的拍卖官？不同的是，营里没有人喊价。价格是在一次次交换里，从屋子到屋子，一点一点传开的。

拉德福德还观察到一个很细的现象：厂里卷好的整支烟被留着自己抽，手卷的劣质烟拿去流通。这是格雷欣定律的现场版，劣币赶走良币〔待核〕。

包裹一到，价格就松；包裹迟了，价格就紧〔待核〕。

这是一个标准的纯交换经济。几百人，没有生产，没有工厂，只有一份份现成的包裹和一张看不见的价格网。

而它最有意思的地方，是它最后暴露的东西。

这个经济里，没有一件东西是营里的人**做**出来的。包裹来自另一个大陆的工厂和农场，被人装箱、运来、发到每个人手里。营里的市场再活跃，它活着，全靠外面的东西源源不断地掉进来。

所以，这个营是纯交换经济最漂亮的证明，也是它最老实的反证：它能把交换理解得那么透，是因为它把「做」放在了铁丝网外面。

◆ 七、一个完整的例子：A 多种出 2 个 x

现在，把铁丝网拆开一个口子，看看会发生什么。

还是 A 和 B，口味不变。这一回，假设 A 在开局之前，多做出了 2 个 x。于是 A 开局是 8 个 x、2 个 y，B 还是 2 个 x、6 个 y。

x 的总量变成了 10，y 的总量还是 8。

重新算一遍。设 y 的价格是 1，x 的价格是 p。两个人都是一半收入花在 x 上，一半花在 y 上。市场要清，总共 10 个 x，必须被买完。

算出来的结果是：p 等于 0.8。也就是说，x 比从前便宜了两成。

A 的收入是 8 个 x 乘以 0.8，再加 2 个 y，共 8.4。他得到 5.25 个 x、4.2 个 y。

B 的收入是 2 个 x 乘以 0.8，再加 6 个 y，共 7.6。他得到 4.75 个 x、3.8 个 y。

再算满意程度。A 从 4.00 升到了 4.70，B 从 4.00 升到了 4.25。

B 一根手指也没动，可他变好了。因为 x 变便宜了。

这个小算例说明三件事。

第一，东西多一点点，所有的价格、所有人的所得，都跟着变。东西不是背景，它是三头里的一头。

第二，一个人的做，会让别人的买更划算。这是做出来的东西在交换里流动的结果。

第三，这个例子里，A 的那 2 个 x 是怎么来的，纯交换经济没法讲。它只能在开局那一刻接过来。

这个算例是本书自己编的，数是算得出来的，只为说明道理，不是对哪个现实中的市场的描述。

◆ 八、「用一门」：立论门与借来的原始项

有人会说：那就往上盖楼。加上工厂，加上技术，东西不就有来路了吗？

是的，一般均衡就是这样盖的，上一章看过。可楼上的每一层，也有自己递进来的东西：技术。每多盖一层，就多一个给定。

欠条没有消失，只是被搬到了更高的一层。纯交换经济欠的，是东西的来路；加了生产以后，欠的变成了技术是怎样做出来的，还有做的人想要什么。越往上盖，账越长，可每一笔，都落在三头里的一头。

现在，可以把两个词说得更准一点。

一个理论总要站在某些东西上，才能把它的结论推出来。它站得最稳的那一扇门，叫立论门。

纯交换经济的立论门，是人和来往。

另一类东西，是它推结论时用了，却没有在自己账上解释来路的，叫借来的原始项。

纯交换经济借来的，是东西：开局的禀赋。

这样一来，每一家理论的账就可以列成一行：站在哪一扇门上，借了谁的什么。

理论	立论门	借来的原始项
纯交换经济	人、来往	东西（开局的禀赋）

下一章，会列斯拉法的一行。第 12 章，会把这两个词写成严格的定义，并事先登记十种理论，说好怎样算本书错了。

这里要特别说一句公道话：借，并不丢人。几乎所有理论都要借。要紧的是，借了的人知不知道自己借了，借来的东西，是不是被悄悄当成了「天生就有」。

◆ 九、只看这两头会怎样

如果只信人和来往这两头，会有几个很自然的想法。

第一个：财富的增加，来自交换。你看，两个人换一换，都变好了，不就是财富增加了吗？

这话对一半。从 3.46 到 4.00，是实实在在的好处，它不是幻觉。可这个好处，是把已有的东西**重新摆放**得更合适，不是多出了一件东西。要多出一件，得有人去种、去做，像上一节的 A 那样。

第二个：不平等可以另外处理。市场管效率，开局不平，那是政治的事。

这个想法也有它的道理。可它有一个暗处：开局的不平等，一旦被当作「给定」，就变成了市场的**起跑线**，而不是市场的**结果**。

想想那 8 个 x。如果 A 有 7 个，B 只有 1 个，均衡仍然是有效率的，可对 B 来说，这个有效率，是另一回事。

森对这类问题有过很深的讨论。他提醒的大意是：看有没有效率，不能代替看一个人到底能做什么、能成为什么〔待核〕。

还有一层。「分配和效率分开谈」，听上去很整洁，可它假设了一件事：开局的东西被拿走再放回，对未来的做不产生影响。纯交换经济里，这个假设成立，因为没有「做」。现实里，一个社会怎样分，会回头影响大家怎样做。

第三个：经济的增长，可以从交换里来。

再看那一对人。他们换到 4 个 x、4 个 y 以后，还能再换吗？不能了，再换一轮，谁也占不到便宜，换到头就停了。

一个只有交换的经济，换到头就是一池静水。要想明年比今年多，得有人去种、去做。

第四个：价格里含着全部信息。价格是在交换里长出来的，它当然含着很多信息，可它含着的，只是在**这一次开局**下的信息。换一种开局，同样的人，会得出另一套价格。

这三个想法，都是从「东西是给定的」里自然长出来的。

◆ 十、今天与 AI

今天，纯交换的画法，有一个新的用处：数据。

很多关于数据的讨论，是这样开头的：每个人手里有一份数据，平台手里有一份算法，大家来谈个价。这几乎就是一个盒子。

这样的画法有用。它帮人想清楚，数据有没有价格，该归谁，该怎么交易。

可它借了一样东西：它把「每个人手里有一份数据」当成了开局。

你点下「同意」的那一秒，其实也是在交出你的「开局」。条款一页页翻过去，没有人读完。这笔交易，是在你还没想清楚自己有什么的时候，就做完了。

数据哪来的？是你每一次点击、每一次打字、每一次路过一个地方做出来的。它不是从天上掉下来的，是你在一个平台提供的场地里，一点一点**做**出来的。而且，平台怎样设计这块场地，也影响你做出什么样的数据。

所以，数据的盒子，刚画好，就该问：这堆东西，是在什么条件下做出来的？

也有人主张，数据该算作劳动成果，用户该拿一份分红〔待核〕。这个主张，其实是把括号里的「做」，请回了账上。

第 32 章会讲，国民账户怎样把这类东西记进去。

◆ 十一、放回日子里

阿哲在大学里选修过一门经济学。有一回他回到外婆家，在饭桌上用手指蘸着茶水，给外婆画了一个方框。

他说：外婆，你看，你有菜，隔壁老王有鱼，你俩换一换，大家都吃得更好。

外婆看了一会儿，说：「是这么回事。」

过了一会儿，她又说：「可你画的这个，菜是现成的，鱼也是现成的。总得有人先把菜种出来，鱼打上来，你们才有得换。」

阿哲愣住了。他想起了课堂上那个没敢问的念头。

他回到学校，把这句话讲给教经济学的老师听。老师笑了，说：「你外婆说得对。教科书的第一页，就是这样画的。我们是故意先不问的。」

「那什么时候问？」

老师想了想，说：「第二学期。」

外婆没读过埃奇沃思。她只是每天天不亮就去地里，所以知道，**换**是后半截的事，**种**才是前半截的事。

这不是在说，纯交换的理论错了。它说的那后半截，说对了。它欠的，是前半截。

外婆的蓝皮本子上，一边写「进」，一边写「出」。「进」的那一边，没有一行写着「天上掉的」。

你今晚吃饭的时候，可以看看桌上的菜。试着往回数三步：谁做的，谁运的，谁种的。数到第三步，你就站到了那个括号的外面。

带走的话

交换能让已有的东西各得其所；可东西从哪里来，要另一扇门来答。

小账

这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了人和来往，把交换的好处算得清清楚楚；补上的是东西，开局那一堆不是天上掉的。

这一处，是谁在偷偷当价值的本体：交换本身，被当成了财富的来源，而东西的来路被放进了括号。

想一想

你家今天桌上的一顿饭，如果要画成一个「纯交换」的盒子，你会把谁画在盒子里，把谁画在盒子外?

你有没有一件东西，是别人「分」给你的，不是你做的，也不是你换的？它在你的日子里，扮演什么角色?

第 10 章

欠条二：斯拉法

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：在一家钢厂的办公室里，有人问会计，这吨钢该卖多少钱？

会计翻开账本，说：「要看煤多少钱。」

隔壁煤矿的会计，被人问同样的问题：这吨煤该卖多少钱？

他翻开账本，说：「要看钢多少钱。我们的采煤机、矿车、支架，都是钢做的。」

你站在两间办公室中间，听着这两句话，觉得有点晕。

钢要用煤炼，煤要用钢挖。谁先谁后？谁的价钱决定谁的价钱？

这就是一个**循环**。东西靠东西造出来，造出来又去造别的东西，一圈一圈，没有谁是第一个。

有一位经济学家，一辈子都在琢磨这个圈，最后写出了一本很薄的书，把它说清楚了。这一章，就从这座车间的账本说起。

◆ 二、一个剑桥的怪人

这个人叫皮耶罗·斯拉法。

他 1898 年生在意大利的都灵〔待核〕，学的是法学和经济学。后来，因为他那个时代意大利的政治，他到了英国。凯恩斯把他请到了剑桥，大约是 1927 年〔待核〕。

他有几件事，听起来不像一个经济学家的履历。

他是葛兰西的朋友。葛兰西被墨索里尼的政府关进监狱以后，据说斯拉法在米兰的一家书店替他开了账户，让他在狱中能买到书〔待核〕。

他是维特根斯坦的朋友。维特根斯坦在《哲学研究》的序里，感谢过一位剑桥的教师多年不断的批评，这位教师就是斯拉法〔待核〕。

他还花了二十多年，和多布一起编完了李嘉图的全集（1951 年到 1973 年〔待核〕）。李嘉图那些没有写完的话，他逐字逐句地读，读懂了，也读出了问题。

他写的东西很少。1926 年前后，他写了批评马歇尔的文章，上一章提到过。然后是很长时间的沉默。

他留下了大量的手稿和笔记，如今存放在剑桥三一学院的图书馆里〔待核〕。那是一间名副其实的书房：几十年里，一页一页地改，一页一页地推翻。直到 1960 年，他出了一本薄薄的书：《用商品生产商品》，副题是「经济理论批判绪论」。

「绪论」两个字很有意思。他在说：这是开头，不是全部。他要批判的，是当时占统治地位的那套边际理论。

这本书只有一百页出头〔页数待核〕，写得极简，几乎没有一句多余的话。书里有许多公式，可有一个核心的想法，一个厨房里的人也能懂。

◆ 三、先还公道：他把「循环」说清楚了

先说一个来历。

李嘉图早年有一个简单的想法，后人叫它谷物模型：在农业里，谷物既是投入，也是产出。工人吃谷物，种子是谷物，收的还是谷物。这时候，利润率可以直接从谷物的收成和投入里算出来，不必先知道谷物值多少钱〔待核〕。

斯拉法在整理李嘉图全集的序言里，把这个想法重新读了出来（1951　年〔待核〕）。他后来的书，可以看成是把谷物的故事，从一种东西推广到所有东西。

再把他的功劳，一条一条摆出来。

第一，他看见了「东西靠东西造」。经济学课本里，常常画一条直线：土地、劳动、资本，三种「要素」进去，产品出来。他说，不对。实际的生产，是一圈一圈的：做粮食要用铁，做铁要用粮食养活工人，做工具要用别的工具。每一样东西，既是上一轮的产品，又是下一轮的原料。

第二，他让价格能够不靠需求线就算出来。在他的体系里，只要知道各行业用多少投入、出多少产出，再知道工资和利润怎么分，价格就出来了。这个思路，是从李嘉图、马克思那里来的，他用最干净的办法把它重新做了一遍。

第三，他为李嘉图完成了一个没完成的梦。李嘉图晚年一直在找一个「不变的价值尺度」：一把尺子，不会因为工资利润怎么分而伸缩。他没找到。斯拉法造出了一个：标准商品。

它的做法很巧。把各行业的产品，按一个特定的比例配成一个「篮子」，让这个篮子造出来时，用到的投入和产出的比例，在每一处都一样。这样的篮子，不管工资和利润怎么分，它自己的价格关系都不会乱。拿它当尺子，量别的东西，就不会因为分配一动，尺子也跟着伸缩〔通俗说法，细节待核〕。

第四，他动了一个看上去不可动摇的东西：资本是一个可以先量出来的数。

边际理论说，资本多一点，利润率就低一点，这样供需才能平衡。他和他的追随者说：不行。资本是各种机器、原料折成价格才加得起来的，而这些价格，又取决于利润率。你拿还没定下来的利润率，去量要用来定利润率的资本，这是循环。

后来有一场很著名的争论，叫剑桥资本争论。萨缪尔森在 1966 年承认了对方的一个关键结论〔待核〕。

第五，他的态度极诚实。他把自己的体系里**没解决**的地方，明明白白地留着，不遮不盖。

这五条是实的。尤其是第五条。下面要说的两张欠条，恰恰是他自己亲手留下来的缝。

◆ 四、一座车间的账：粮食和铁

现在，用一个小例子，把他的想法讲出来。这是本书自己编的数，只为说明道理。

一个经济里有两个行业：种粮食的，和炼铁的。

种粮食的行业，一年用 10 袋粮食做种子和口粮，3 吨铁做农具，10 个工日，种出 20 袋粮食。

炼铁的行业，一年用 6 袋粮食、5 吨铁、10 个工日，炼出 10 吨铁。

先看全社会的账。一共用了 16 袋粮食、8 吨铁。一共出了 20 袋粮食、10 吨铁。多出来的，是 4 袋粮食和 2 吨铁，这叫剩余。这份剩余要分给两种人：付工资的，和拿利润的。怎么分，是后面要说的事。

好了，问题来了：1 吨铁，该换多少袋粮食？

先假定工人只拿工资，工资的数量是 w 袋粮食一个工日，年底发。设利润率是 r，铁的价格是 p 袋粮食。

粮食业收入 20 袋粮食，要付出：投入的成本加上利润，再加工资。铁业收入 10 吨铁，也是如此。两个行业，各有一个等式。

先假定 w 是 0：工人只吃投入里已经算上的那份口粮，不另外拿工资。解这两个等式，得到：p 等于 2，r 等于 25%。

也就是说：1 吨铁，换 2 袋粮食；每一年，投进去的本钱，赚回来 25% 的利润。

你可以自己验一验。粮食业：投入成本是 10 袋粮食加 3 吨铁，3 吨铁值 6 袋粮食，共 16；加上 25% 的利润，是 20，正好等于它出的 20 袋粮食。炼铁业：投入成本是 6 袋粮食加 5 吨铁，5 吨铁值 10 袋粮食，共 16；加上 25%，也是 20，正好等于它出的 10 吨铁，每吨 2 袋。

两个行业的账，同时对上了。

请注意这个答案是怎么来的。

没有人问「大家想要多少铁」。没有人问「做一吨铁有多辛苦」。只用了上面那几个数字：谁用了多少，谁出了多少。价格自己从**物的配比**里掉了出来。

这就是斯拉法的味道：价格是东西跟东西之间的账。

◆ 五、第一张欠条：做多少，是谁定的

回头看，这个小例子里，有一些数是**先摆在桌上**的。

20 袋粮食，10 吨铁。这是两个行业各自的产出。

它们是谁定的?

在斯拉法的体系里，它们是给定的。他在序言里说得很明白，大意是：他讨论的是产出的量和各行业用的配比都不变的情形〔待核：大意〕。

这样做有一个好处：只要这些量不变，价格就可以不通过需求算出来。需求被「冻」进了产出里。人们想要什么，已经变成了社会这一年做了多少粮食、多少铁。

可是，谁决定了这一年做 20 袋粮食、10 吨铁，而不是 10 袋粮食、20 吨铁?

答案是：人想要什么，人愿意怎么分配自己的时间和资源。那是人这一头的事。

这就是第一张欠条：**产出的构成是给定的，它欠的是人**。

走进任何一家工厂，你都能看见这件事发生。每个月初，有一个排产会。销售部的人站起来说：下个月客户要的是这几样，各要多少。生产部的人在白板上写：那就这个月多开一条线，少开一条线。

车间的计划，一半是机器说了算，一半是客户说了算。账本上的产出，是这场会开完以后的结果。

有人会问：可他明明说了价格不靠需求？

他的确不靠需求线，可他靠的是需求留下的脚印。需求没有被删掉，只是被藏进了产出的数字里。

还有一个小条件，值得单独说。要让价格不随产出变，需要一个假设：多做一些，不会让每一件更难做，也不会更容易做。这叫规模报酬不变。

这个假设一放松，需求立刻回来：产出一变，成本就变，价格跟着变。

所以，需求不是被他驱逐了，是被他**搁在了门外**。门外的人，没走远。

◆ 六、第二张欠条：分多少，是谁定的

再看第二个数：工资 w，或者利润率 r。

这个小例子里，我们把 w 取成了 0。现在把它放开，看看会发生什么。

价格的方程有两个，未知数有三个：铁的价格 p、利润率 r、工资 w。两个方程，三个未知数，解不出来。

要想解出来，必须从外面再给一个数。给了 w，就能解出 r 和 p；给了 r，就能解出 w 和 p。

用前面的小例子，算出来是这样：

工资 w（袋粮食／工日）	利润率 r	铁价 p（袋粮食／吨）
0	25.0%	2
0.1	18.75%	2
0.2	12.5%	2
0.3	6.25%	2
0.4	0	2

工资越高，利润率越低，一路降到 0。这条线是直的。

而铁价 p 始终是 2。这是这个小例子的一个巧合：两个行业里，机器原料与人工的配比刚好一样，所以价格不随分配变。

现实里没这么巧。把炼铁行业改成用人更多的样子（4 袋粮食、2 吨铁、20 个工日，出 10 吨铁），再算一次：

工资 w	利润率 r	铁价 p
0	56.9%	0.91
0.1	43.4%	1.08
0.2	30.9%	1.25
0.3	19.3%	1.42

这回铁价跟着工资走，从 0.91 一路涨到 1.42。

你看，同一套技术、同一组产出，工资的分法一变，价格跟着变。

那么问题就来了：w 到底是多少?

斯拉法的回答很坦白。他说，大意是：利润率可以由体系之外来决定，特别是由货币的利率水平来决定〔待核：第　44　节〕。他没有说工资由什么决定。他把它留成了一个开口。

车间里的人都知道工资是怎么定的。年底前，班组长和厂长关起门来谈；工人在休息室里嘀咕：隔壁厂涨了，我们呢？厂长看着订单，再看着银行的利息，掂量能让多少。

工资是工人和老板谈出来的，是社会的习惯、工会的力量、法律、劳动力市场的松紧谈出来的。利率是银行、央行、金融市场谈出来的。这些，是来往那一头的事。

这就是第二张欠条：**分配的闭合是先定的，它欠的是来往**。

这一回，他欠得很光明。他自己把缝留在那里，贴了一张条：此处待补。

◆ 七、他和马格林：闭合是什么，欠条是什么

说到这里，要特别讲一下一个相近但不同的东西，免得读者弄混。

经济学里有一个词，叫闭合。意思是：一个模型，方程不够，要再补一个关系，才能把它封上口。补哪一个，就是不同的闭合。

美国经济学家马格林，在　1980　年代出过一本讲增长、分配和价格的书〔待核：年份〕。他的想法，大意是：不同的经济学派，其实就是对同一个模型选了不同的闭合。新古典派说，资源充分利用，所以由要素的供给来封口；凯恩斯派说，投资是主动的，由投资来封口；马克思派说，工资是由社会斗争定的，由工资来封口〔待核：大意〕。

如果你读过教科书里「内生」和「外生」两个词，闭合就是它们的近亲：哪些变量由模型自己算出来，哪些要从外面递进来，闭合管的就是这个分界。

这个看法很有见地。它让人看见：学派的分歧，往往不在于推理，而在于**从外面递进来的那个数**。

先还马格林的公道。他看见了一件重要的事：每个模型，都有一个从外面递进来的口。这与本书的想法，很近。

可本书走的路，和他有三处不同。

第一，问的东西不一样。闭合问的是：这个模型选了哪个变量作为给定？欠条问的是：这个给定的变量，**属于三头里的哪一头**，这个理论有没有在自己的账上说明它的来路？

第二，对「选」的看法不一样。在闭合的说法里，选哪一种闭合，是模型设计者的选择，几种选法可以并存，各有各的道理。在欠条的说法里，一个理论一旦立定了自己的立论门，它**借**什么，就不再是随便选的：一座东西起家的房子，欠的就是人和来往的梁。

第三，范围不一样。闭合通常指的是分配这类宏观变量。欠条还包括产出的构成、开局的禀赋、偏好这类别的东西。

所以可以这样说：闭合是一个已经很好的起点。本书想做的，是在这个起点上，多走两步：一步是把每个口，对到三头里的某一头；一步是拿掉它，看理论还立不立得住。

两条路的差别，可以并排放在一张小表里：

比较项	闭合（马格林一路）	欠条（本书）
问的是	模型选了哪个变量当给定	这个给定属于三头里的哪一头，有没有说明来路
对「选」的态度	几种选法可以并存	立论门一立，借什么就有定数
范围	多是分配这类宏观变量	还包括产出构成、禀赋、偏好
可检验的方式	看不同闭合推出什么	抽掉那一项，看推导还立不立

这是第 11 章、第 12 章的活。

◆ 八、只看东西这一头会怎样

如果只信东西这一头，会怎样？

你会得到一个很结实的价格理论，结实得像一块铁。可它有三个说不了的地方。

第一，说不了为什么这样做，而不是那样做。为什么这一年的社会要多做粮食，少做铁？价格理论里没有答案，答案在产出里，产出是给定的。

第二，说不了价格为什么会随着风向动。一种东西，今年突然成了时尚，价格翻了一倍，做它的难度一点没变。物的配比的账里，没有「时尚」这一栏。

第三，说不了技术为什么选这一种。同一种东西，可以有好几种做法。选哪一种，常常取决于工资高不高，利润率怎么样。这又回到了分配，也就是回到了来往。

还有人从另一个方向批评他：他算的价格，是一种长期的、各行业利润率拉平以后的价格，像一个重心。眼前的、今天早上菜市场上的价格，围着这个重心晃，可晃的原因，他的体系里没有〔待核：批评大意〕。

这不算批评他错了。他自己就是这么限定的。这只是说：一个只谈重心的理论，谈不了晃。

还有一件事，与上一编的马克思有关。

斯拉法的体系出来以后，有人（如斯蒂德曼，1977 年〔待核〕）提出：既然价格可以直接从物的配比里算出来，劳动价值这一环就成了多余的。这是对马克思派的一个很重的批评，也引出了一场持续很久的争论。下一章会讲到转形问题，它与这里直接相连。

◆ 九、今天与 AI

今天，这个「东西造东西」的圈，有了一个很醒目的新例子：芯片。

训练一个大模型，要大量的芯片。芯片要用特制的设备造。造设备要用更精密的零件，零件用更多的设备来加工。设备里，有一部分，本身就是用上一代芯片控制的。

再往下想，训练 AI 用的数据，越来越多地由上一代的 AI 帮着筛选、改写、生成。AI 在用 AI 造 AI。

这个圈，斯拉法看了会点头。

可是，你再看一看这个圈里谁在做决定。造多少芯片，造什么样的？看的是客户要多少。客户要多少，看的是模型能赚多少钱。模型能赚多少，看的是有多少人愿意付费。一圈走下来，又回到人，回到来往。

东西的圈，从来不是封闭的。

算力的价格，也是个好例子。同样一块芯片，今年的价和明年的价，不光看造它花了多少，还看有多少公司抢着要，看政府给不给出口，看银行肯不肯借钱给建厂的人。造的账，只是其中的一栏。

◆ 十、放回日子里

外婆有一个蓝皮本子。本子的一边，写进货：种子多少钱，化肥多少钱，推车的车费，菜市场的摊位费。另一边，写卖出：一把青菜，一把小葱，一斤豆角。

阿哲翻过这个本子，发现一件事：外婆的「进」，几乎全是别人家的「出」。种子，是种子站的产品；化肥，是化工厂的产品；推车，是铁匠铺的产品。

「这就是用商品生产商品。」阿哲说。

外婆听不懂这个词，可她懂这个账。她说：「我的菜，是拿别人的东西种出来的；别人的东西，又是拿别的东西做出来的。这样一圈一圈，不知道最早的那一把种子是谁的。」

阿哲问：「那你的菜价，是怎么定的？」

外婆说：「进价加一点。」

「加多少？」

「看隔壁卖多少，看客人嫌不嫌贵。」她停了一下，「还看那一年，我一家子的开销。」

阿哲把这句话记了下来。「进价」，是东西的账；「隔壁卖多少，客人嫌不嫌贵」，是来往的账；「我一家子的开销」，是一个人要过日子的账。三样都有。

斯拉法的书，写了一百页，把第一样讲得无可挑剔。他自己也知道，后两样，是要另有人去补的。

阿哲后来回母校，听老师讲到这本书，忍不住举手说：我外婆的本子，就是一页斯拉法。

老师没笑。他说：把你外婆的本子带来看看。

你可以试试：找一件你每天用的东西，比如一支笔。问它的价格里，有多少是别的东西的价格。一层一层剥，剥到第三层，你会发现自己已经站在了一个圈里。

带走的话

东西造东西，圈里的价格可以不问需求而算；可圈里做多少、分多少，要另外两头递进来。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了东西，把它们的循环讲得干干净净；补上的是人和来往，产出的构成欠人，分配的闭合欠来往。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：物与物的配比，被当成了价格的全部来路，而产出和分配这两个口，被悄悄留在了体系之外。

想 一 想

你每天用的一样东西，往回数，它的价格里有多少是别的东西的价格？数到第几层，你就数不下去了？

你工作的那个地方，工资是怎么定的？是由做出来的东西定的，由市场上的行情定的，还是由谈出来的？

第 11 章

四个「互相」检验理论史

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你一定有过这样的时刻：一盘棋下完了，两个人没有急着收子，把棋摆回开局，一步一步重走。

这叫复盘。

复盘的时候，老棋手不会只说「这步好」「那步臭」。他会问另一类问题。这一步走出去，对方后面是不是不得不跟着改？要是当时没有这个子，局面还撑得住吗？那颗卒过了河，棋是不是变了一种下法？我当时那一手试探，后面十几步里，对方的反应有没有变？

这些问题，和「谁对谁错」没有关系。它们问的是：这盘棋里的几颗子，是怎样互相牵着走的。

前四章，我们读了一家一家的账本，看见每一家的账里，夹着另外两家的欠条。可你可能心里在嘀咕：你是不是先有了结论，才回过头去读历史？

这个疑问，很公道。所以这一章，不再读新的人，而是把前面用过的眼光，整理成四个检验，摆在桌面上。四个检验，就像复盘时的四种问法：每一种，都能被别人拿去，用在同一段历史上，看会不会得出别的结论。

◆ 二、为什么要有四个检验

先说一个老实话：从一段历史里，找出自己想要的证据，太容易了。

任何一个理论，只要你想读，总能读出它对另外两头有所依赖。就像任何一个人，只要你想挑，总能挑出他的毛病。这样的读法，不算本事。

所以要有规则，而且规则要在看材料之前就定好。

这一章的四个检验，就是这样的规则。它们的名字都带着「互相」两个字，因为本书要检验的，正是三头是不是互相牵着走。

先用一句大白话，把四个检验各说一遍。

共变。一家理论动了一头的说法，另外两头的说法，是不是在随后的年月里跟着改了？反过来也算：另外两头先动，这一头跟着变。

抽离。把一家理论里的某一头拿走，它的结论还立得住吗？立不住，就说明它借了这一头。这就是欠条。

阈值位移。一头里的某个量，慢慢变大，变到某一处，原来的说法不够用了，必须伸手到另一头去借。这个「某一处」，就是阈值。

干预追踪。有人有意识地动了一头，那之后的十几年，另外两头怎么变，一路追下去，看。

下面一个一个来。每一个检验，本书都先用棋局里的一个画面，让你有个手感，再拿到历史里去用。

◆ 三、检验一：共变

先看共变。

一盘棋里，你走了一步，对方的反应不是随便的。你出一个马，他的炮就得挪。一步变，另一步跟着变。

经济学的历史里，有一个很清楚的例子。

1871 年到 1874 年，杰文斯、门格尔、瓦尔拉斯，几乎同时把人心里的边际效用放到了桌子中央。这是人那一头在动。

接下来的二十年里，你可以看见另外两头在跟着改。

东西那一头：成本，原来是「做它花了多少劳动」，现在被改写成了「为了做它，放弃的最好的另一个用途」。维塞尔在 1889 年左右提出了机会成本〔待核〕。马歇尔在 1890 年把成本说成了「真实成本」，是努力和等待。

来往那一头：交换，原来是「按劳动比例换」，现在被写成了方程，杰文斯的交换方程，瓦尔拉斯的方程组，埃奇沃思的契约曲线。

也就是说，人这一头动了，东西和来往两头的话，都得换一套。

反过来也有。1867 年，马克思把东西那一头推到最前面。其后二十年，人那一头受到压力，不得不回应。1896 年，庞巴维克发表了一篇长文，题目叫《马克思体系的完结》〔待核〕，用时间偏好和资本理论，对马克思的价值与价格的关系，发起了攻击。

把这几步排成一张表：

年份	谁	动了哪一头	另外两头跟着怎样改写
1867	马克思	东西	使用价值和交换价值被写进开头，成了价值的载体和表现形式（第 6 章）
1871—1874	杰文斯、门格尔、瓦尔拉斯	人	成本改写成机会成本（1889 年左右〔待核〕）；交换写成方程
1890	马歇尔	来往	成本改称真实成本，效用改称需求价格（第 8 章）
1896	庞巴维克		马克思一派被迫回头解释价值与价格〔待核〕

年份	谁	动了哪一头	另外两头跟着怎样改写
		人（反攻东西）	
1954—1959	阿罗、德布鲁	三头同时形式化	偏好、技术、禀赋，一并进了「数据」（第 5 章）
1960	斯拉法	东西	产出与分配被留作开口（第 10 章）

这张表有一个共同的样子：一头一动，别处的话跟着换。

共变也不是处处都有。1936 年，凯恩斯出版了《通论》，那是经济学史上最大的一次震动之一。可它讲的主要是总需求和就业，对「价值由什么来定」这个老问题，当时几乎没有触动〔待核〕。

所以本书说共变，只说价值之争这一条线上的事，不说整个经济学。

这也不是说，每一次变化都只有一个原因。数学的传播、战争、大学的扩张、新的统计数据，都在起作用。后面第九节会专门说，共变会在哪里骗人。

◆ 四、检验二：抽离

再看抽离。

棋局里，有一种最有用的问法：把这颗子拿走，局面还撑得住吗？有些子拿走，局面几乎不变，那是闲子。有些子一拿走，整个阵形塌了，那是梁。

经济学理论里，可以问同一个问题：把某一头的东西拿走，它的结论还立得住吗？

前面几章，已经问过很多回。现在把它们并排放在一起：

理论	立论门	抽掉什么	塌的是什么
马克思	东西	抽掉人（使用价值）	没人用的东西，里面的劳动不算劳动；价值没了承载者（第 6 章）
马克思	东西	抽掉来往	价值说不出口，惊险的跳跃没处跳（第 6 章）
门格尔、杰文斯	人	抽掉东西	五袋谷子里的「五」没有来路，稀缺没有数（第 7 章）
门格尔、杰文斯	人	抽掉来往	想要多少读不出来，不同的人也没法比（第 7 章）
马歇尔	来往	抽掉人和东西	两片刃都没了，只剩一把没刃的剪刀（第 8 章）
纯交换经济	人、来往	抽掉东西（开局的禀赋）	没有可换的东西（第 9 章）
斯拉法	东西	抽掉人（产出构成）、来往（分配）	方程比未知数少一个，价格出不来（第 10 章）
阿罗—德布鲁	三头俱全	抽掉三类原始量中的任何一类	定理立不起来；它欠的是这三类的来路（第 5 章）

读这张表的办法，是每一行问两遍：拿掉这一头，理论的哪一句话变成了空话？它在自己的账上，有没有交代过这一头的来路？

这张表，本书在附录里会扩成一张完整的欠条表。

请注意最后一行。阿罗—德布鲁的抽离，和别人的不一样。别人是抽掉一头，理论塌了。它是三头都在，可抽掉任何一类**给定的量**，定理就立不起来。它欠的不是哪一头，是这三头的来路。

这是为什么第 5 章要把它放在最前面：它是对本书说法最严的一次考验。

◆ 五、检验三：阈值位移

第三个检验，要看一颗卒。

象棋里的卒，没过河的时候，只能往前走一步。过了河，就能横着走。同一颗子，到了某一道线，下法变了。

这道线，就是阈值。

经济学里有一个著名的难题，正好是这样的地方。它叫转形问题。

马克思在《资本论》第一卷里，先假定东西是按劳动比例换的。一件东西里凝着的劳动多，它就贵。

可到了第三卷，他自己发现一个麻烦。不同行业的机器和工人的配比不一样。如果东西果然按劳动比例换，机器多、工人少的行业，利润会很低，资本家就都不愿意去了。

真实的市场上，各行业的利润率会拉平。所以东西的价格，不可能正好等于劳动比例。

他把按拉平的利润率算出来的价格，叫生产价格。问题就是：从劳动算出的「价值」，怎样转成「生产价格」？

先还公道。这一块，马克思写在第三卷的手稿里，是 1860 年代的稿子〔待核〕，他生前没有来得及整理，是恩格斯在他死后整理出版的（1894 年）。这是一份没有定稿的草稿，不是一个人的最后的话。

我们用第 10 章里的那个小例子，把这件事看清。

还是粮食业和炼铁业。粮食业不动：10 袋粮食、3 吨铁、10 个工日，出 20 袋粮食。炼铁业，让它用的工日一路变多，别的不动：6 袋粮食、5 吨铁，出 10 吨铁。工资取 0.1 袋粮食一个工日。

先算劳动价值的比：1 吨铁里凝着的劳动，是 1 袋粮食里凝着的劳动的几倍。再算价格的比：1 吨铁换几袋粮食。结果是：

炼铁业用的工日	劳动价值之比	价格之比
10	2.00	2.00
12	2.09	2.03
15	2.21	2.07
20	2.36	2.13
30	2.57	2.26

这是本书自己编的算例，数字按算出来的写。

看第一行。两个行业里，人工和机器原料的配比，刚好一样。价格之比和价值之比，一模一样，都是 2.00。那时候，不需要任何转形，按劳动算的，就是价格。

往下看。炼铁业用的人越来越多，两个行业的配比差得越来越远。价值之比一路走高，价格之比跟在后面，越来越落后。

这就是阈值。配比相同的时候，东西这一头的账，可以单独撑起价格。配比差开以后，它必须伸手去借另一头：各行业的资本在流动，利润率在拉平。这个「拉平」，是资本在行业之间进进出出、比较、选择，是来往那一头的事。

为什么配比相同时，价格就等于价值?

因为利润是按本钱摊的。两个行业的本钱和人工的比例一样，利润就按人工的比例摊开，价格之比自然等于劳动之比。配比拉开以后，本钱多的行业要分到更多的利润，价格里就多出一块。这一块，劳动的账里没有。

所以本书对转形问题的读法是：它不是东西一头里的一个计算错误，它是东西这一头能管多远的一道线。过了线，要请来往。

◆ 六、转形问题的几种读法

这个问题，一百多年来被读成了很多种样子，值得摆出来对照。

第一种读法：矛盾。庞巴维克在 1896 年的那篇文章里，说第三卷的价格理论，推翻了第一卷的价值理论〔待核〕。这是最早也最尖锐的一种读法。

第二种读法：技术上的修补。鲍特基维茨是一位在德国工作的俄国裔经济学家。他在 1906 年到 1907 年间发表文章，指出马克思只把产出转成了价格，没有把投入也转成价格〔待核：年份〕。

把投入也转了，才算得对。可他的结果是：马克思想保持的两个总量相等，总价值等于总价格，总剩余价值等于总利润，一般不能同时成立。

第三种读法：多余。斯蒂德曼在 1977 年的《斯拉法之后的马克思》里，指出既然价格可以直接从物的配比里算出来，劳动价值这一环就成了多余的〔待核〕。

第四种读法：换一种定义。有人（如福利，1982 年前后〔待核〕）主张，重新定义「价值」和「货币的价值」，使得两个相等都能成立。这叫新解释。

本书的读法，是第五种：阈值。它既不说马克思错了，也不说价值这一环多余，只说，东西一头的账，在配比相同的地方独自成立；在配比拉开的地方，要靠来往那一头的拉平，才算得出价格。

这个读法是本书的，待验。马克思一派的人，未必同意。同意与否，不影响这个小表里的事实：数字就摆在那里。

◆ 七、检验四：干预追踪

第四个检验，是复盘里最像侦探的一种。

棋局里，你故意走了一步闲棋，试一试对方。对方的反应，不在下一步，而在后面十几步里，一点一点露出来。你要把那十几步追下去，才看得出你那一手试探，到底牵动了什么。

干预追踪，是同样的做法：找到一次有人有意识地动一头的事件，往后追，追另外两头的变化。

这一章举三次。

第一次：边际革命（1871—1874）。干预的是人这一头：把效用请进了价值的核心。追下去：东西那一头的成本，被改写成机会成本；来往那一头的交换，被形式化成方程。我们在共变里已经看过。

第二次：马歇尔综合（1890）。干预的是来往这一头：用一把剪刀，把成本和效用并起来。

追下去：效用的那一片刃，后来被希克斯和艾伦（1934　年）改写成了排序，被萨缪尔森（1938　年）改写成了显示偏好。成本的那一片刃，被斯拉法（1926 年）攻击，又被张伯伦、罗宾逊（1933 年前后〔待核〕）改写成了不完全竞争。

两片刃，在随后的五十年里，都被重新磨过。

第三次：奥尔良（2011）。干预的是来往这一头：把价值整个放进交换里形成，借模仿理论重写欲望，借货币重写东西。追下去：到今天，只有十几年。

这里本书要老实：十几年，太短。人那一头和东西那一头有没有被改写，还看不清。所以，对这一次，本书不下结论，只记一笔，留着看。

一个检验，肯承认「现在还看不清」，才算认真。

◆ 八、一局三百年

把四个检验合起来，再复盘一次。

这是一盘三个人下的棋，下了三百年。

先手是劳动派。斯密、李嘉图、马克思，一路把东西这一头推到最前面，布好阵。

1871 年，效用派走了一步，从侧面切进来，不是反攻东西，而是在自己这一边另立一个中心。这一步，逼着劳动派的阵形调整，连成本这个词的意思都换了。

1890 年，交换派的马歇尔出来，不是赢，而是在两家之间搭了一座桥。桥上的人，一时间都觉得太平了。

1920 年代以后，桥开始晃：斯拉法回头去攻桥的一个墩子，说你那片供给的刃，其实不独立。

1954 年，阿罗和德布鲁走了一手很大的棋，把三家放在同一张桌子上，一次写清楚。这一手，让棋局第一次有了一个公共的语言。

1960 年，斯拉法又走了一步，把东西的账算到了尽头，留下两个口。

2011 年，奥尔良又在来往一头落了一子。

把三百年看成一盘棋，不是说每个人都在争输赢。很多下棋的人，到老也没想过自己在和谁对局。

请看这盘棋的样子：没有一次，是哪一头吃掉了另一头。每一次，都是一头动了，另外两头不得不换一套话。这盘棋，是**一起下**的。

◆ 九、这四个检验，会错在哪

说了这么多，要回头问：这四个检验，自己会错在哪里?

第一，事后诸葛。历史是已经发生的，你拿到手的时候，已经知道了结局。人很容易把后来发生的事，读成早就注定的。

第二，共同原因。两件事同时变，不一定是一个牵着另一个，可能是同一个原因推着两个。边际革命那几年，数学的工具在涨，大学在扩张，这些，也会推着三头一起变。

第三，谁来编码。「这一家借了哪一头」，不同的读者可能读出不同的答案。读者喜欢本书，就倾向读出欠条。

第四，选样本。挑哪几家理论来看，本身就会影响结论。

第五，借得太宽。一个理论总要用空气、用语言、用常识，难道都算借？如果「借」没有边，欠条就成了一句空话。

所以，什么叫「用了一门」，要有一个窄的、能被查的定义，而且要在看材料之前定好。这件事，是第 12 章的活。

所以，这四个检验，不能只靠本书一个人说。第 12 章会把欠条写成定理，事先登记十种理论，说好怎样算本书错了，还要请不知道答案的人来盲编。

这一章只能做到一件事：把规则摆出来，让别人可以拿去，也让别人可以反对。

◆ 十、今天与 AI

四个检验，过去全靠人一本一本地读书。一个人一辈子，读不完一百年的论文。

今天的机器，读得完。让它把某个领域一百年的论文通读一遍，标出每一篇用了哪些原始量、借了哪一头，这件事已经不是不可能。

但这里有两个小心。

一个：机器是被人训练出来的，它读东西的方式，会带着训练它的人的眼光。你让它找欠条，它很可能找得出，因为你让它找。

另一个：机器标出来的结果，仍要有人去查。

所以，机器可以帮着扩大样本，不能代替规则。规则，要在机器开工之前就写好。

还有一条，第 12 章会细讲：最好让编码的人，不知道本书想要什么答案。不知道答案的人读出来的欠条，才有分量。

◆ 十一、放回日子里

外婆每天收摊以后，要把蓝皮本子翻一遍。

她说，这是「过一遍」。

阿哲有一晚坐在旁边看，看她翻着看着，忽然发现，她做的，几乎就是这一章的四件事。

她翻到下雨的那几天，说：「下雨，菜就少，价也贵。」这是**共变**：天一动，量和价一起动。

她翻到隔壁摊歇业的那一个月，说：「那阵子我价格稳不住了，客人都往我这儿涌。」这是**抽离**：拿走一个摊子，她的行情就垮了。

她翻到去年冬天，说：「鸡蛋过了三块一斤，客人就少买了，改买豆腐。」这是**阈值**：同一个蛋，到了某个价，下法就变了。

她翻到上个月，说：「我多送过几把葱，你看后来，他们买菜的样子变了没有？」这是**干预追踪**：动一下，往后看。

阿哲问：「外婆，你是怎么想到这样过一遍的？」

外婆说：「不过一遍，明天怎么知道往哪走。」

她合上本子的时候，通常已经是晚上九点。灯下的蓝皮封面，边角磨得发白。

阿哲把自己接单的记录，也拉出来过了一遍。他发现，有两个老客户，在他降价以后，反而不再下单了。他之前以为是价格的事，翻回去才看出来，是他降价以后，作品的味道变了。

四个检验，不是书房里的东西。你每晚收拾桌子的时候，都可以做一遍。

这一编，到这里就快走完了。三家的账本，已经一页一页翻过。还剩下一个问题：三家为什么都愿意借，却谁也不肯说自己在借？

这个问题，由第 12 章来答。

这本书要去的地方，可以先说后半句：

> 价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。

要走到那里，先得把欠条一页一页翻完。

带走的话

别只问谁对谁错，复盘时问四件事：谁动了谁跟着变，拿走谁会塌，到了哪条线要借，动一下后面怎样。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了三头在一百五十年里互相牵着走；补上的是四个事先写好的检验，让这个看法可以被别人拿去，也可以被别人推翻。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：每一家都以为自己是棋手，其实三家一起在下同一盘棋，谁也不是棋盘。

想 一 想

你的日子里，有没有一件事，你一直把它当成「因」，复盘以后才发现，它和另一件事是一起变的?

你最近一次「到了某一条线，做法就变了」，是什么时候？那条线，是你自己定的，还是别人定的?

第 12 章

欠条定理

◆ 一、你一定有过这样的时刻

一顿晚饭吃完，桌上剩下三个人，一摞碗。

买菜做饭的人说：这顿饭是我做出来的，菜是我挑的，火是我看的，没有我，桌上只有一堆生料。

吃饭的人说：好不好吃，我说了算。你做得再辛苦，我吃不下去，这一桌就是白忙。

还有一个人慢悠悠地说：碗该谁洗，是我们早就说好的。做饭的这周不洗，谁多吃谁多洗，这是规矩。

三个人都没有说错。

你听出来了吗？他们吵的已经不是碗了。他们吵的是：这顿饭的「好」，到底算在谁头上。

阿哲有一回暑假去外婆家，撞上过这样一场。外婆擦着手出来，只说了一句：「锅、嘴、规矩，哪样少了，这顿饭都吃不成。」

说完她就去洗碗了。

这一章要做的事，就是把外婆这句话，拿到经济学的账本上去核一遍。

◆ 二、三家各押一头

前面四章，已经把三家价值学说请上了桌。这里只用一段话收一下。

劳动价值论押的是东西：价值是做出来的，是花在东西上的劳动。效用价值论押的是人：价值是有人想要才算数的，是东西在人心里的分量。交换价值论押的是来往：价值是在成交那一下显出来的，是买卖双方碰在一起的结果。

本书的说法是：这三家，各自是一门属性发生学。

一门学问专管一头「是怎样长出来的」。劳动派管东西这一头，效用派管人这一头，交换派管来往这一头。每一家把自己那一头讲得很深，这一点要先还给它们。

它们又都带着一个没有说出口的想法：价值得有一个本体。得有一个地方，是价值住着的地方。

于是三家吵了一百多年，吵的是同一个问题：住在东西里，住在人里，还是住在来往里?

本章要问的，是更靠前的一问：你为什么觉得，它必须住在某一个地方?

◆ 三、欠条是什么

先说「欠条」这个词。

你大概借过邻居一勺盐。借的时候嘴上说「马上还」，其实心里知道，这顿饭里有一勺盐不是自己家的。

每一家价值理论的推导里，都有这样的时刻。它从自己押的那一头出发，往前推，推着推着，需要一样东西，手边没有。它就从另外两头里借一样来，借的时候不声张，借完照样往下推。

本书把这种地方叫做欠条：每一家偷偷借用另外两头的地方。

欠条本身不丢人。谁的厨房都有借盐的时候。如果一家理论号称「只靠自己这一头就够了」，账上却躺着两张欠条，那就要摆出来对一对。

这一章把对账的办法立起来。办法有两款。

第一款，是一句可以被推翻的话。第二款，是一个定义。

本书管这两款合起来，叫欠条定理。

先说句老实话：这里的「定理」，是借个名字。它不是数学课上那种从公理推出来的定理。第一款是一个要靠检查才能成立的断言，第二款是一个说法上的约定。叫它定理，是图它好记。

要对账，先要说清什么叫「一门」，什么叫「借」。

一门，就是三头里的一头。东西、人、来往，各是一门。

一种理论的推导，总是由一些起点量走出来的。这些量，本书叫原始项。劳动耗费是原始项，偏好是原始项，成交的比率也是原始项。

给每一个原始项，找一个头。本书先定一张码表，写在编码之前：

头	算在这一头的原始项
东西	劳动耗费；技术与生产的搭配；物的数量与禀赋；产出由哪些东西构成
人	偏好；欲望；效用；主观的估价；需要有多强
来往	交换的比率；价格怎样形成的规则；竞争与套利；工资与利润怎样分；成交的方式

有了码表，两个词就可以定下来。

立论门：一种理论在它自己的话里，当作价值来源的那一头。劳动派的立论门是东西，效用派的是人。

借来的原始项：推导中用到的、码表里属于另外两头的原始项，而且这些项在理论里是直接给定的，理论自己没有把它们推出来。

「用一门」的意思，于是就清楚了：一种理论说自己只靠立论门里的原始项，就能推出它的价值结论。

欠条定理要检查的，就是这句话说得成说不成。

◆ 四、十种理论，先登记

检查之前，先登记。登记的意思是：名单、码表、推翻的条件，都在看结果之前写定，写定之后不改。

厨房里有个类似的规矩。你要比两家酱油，先把试吃的次序和打分的办法定下来，再开瓶盖。不然手一抖，口味就会偏向自己先倒的那一杯。

本书登记十种理论。选法很简单：是三家的主要版本，加上本书后面要对话的几个对手。

下面是本书自己先读了一遍之后的初判。注意，这是初判，是登记，不是结果。结果要等盲编之后才算数。

编号	理论	立论门	借来的原始项（初判，待盲编检验）
1	李嘉图	东西	稀有物的价值要看欲望（人）；相对价值要到交换里才表现，工资与利润的分法要先给定（来往）〔待核〕
2	马克思	东西	使用价值是前提（人）；价值要经过交换才显形，「社会必要」里含着社会的需要（来往与人）〔待核〕
3	门格尔	人	物能不能满足需要，要看物的性能与数量（东西）；价格落在双方估价之间，要靠交换（来往）〔待核〕
4		人	

编号	理论	立论门	借来的原始项（初判，待盲编检验）
	杰文斯—瓦尔拉斯的边际效用		手上有多少东西（东西）；交换比率怎样形成的规则（来往）
5	马歇尔	来往	成本一刃（东西），需求一刃（人）
6	阿罗—德布鲁	三门俱全	偏好、技术、禀赋，都当作给定，不被成交改写
7	纯交换经济（本书第 9 章）	人与来往	禀赋（东西）从天上掉下来
8	斯拉法	东西	产出由哪些东西构成是给定的（欠人）；分配先闭合好（欠来往）
9	奥尔良	来往	先要有欲望（人），先要有货（东西）
10	鲍尔斯的内生偏好	来往	技术与资源的约束（东西）〔待核〕

表里有三处要说明。

第一，第 6 种是三门俱全，第 7 种立论占了两门，缺的那一门是东西。下一节会专门讲这两种的算法。

第二，表里「待核」两个字，指的是本书对原著的读法还没有逐条对过原文。登记时就写明，免得到了检验那天再来圆。

第三，本书自己的理论，也该放进去，作为第十一种。它说三头彼此生成，所以按它自己的话，应该查不出「给定」的欠条。如果盲编者查出来了，就要老老实实写进附录。这一点，留给全书的结语去认账。

◆ 五、第一款与第二款

现在可以把两款立出来了。

第一款：凡是登记为「立论没有包全三头」的理论，把它借来的原始项从推导里拿掉，它就推不到自己原来的结论。而且推导停下来的地方，正好在被拿掉的那一项上。

这一款可以被推翻。推翻它的办法有三种：

- 找到一种这样的理论，拿掉借来的项，结论照样推得出来；
- 盲编的人，查不出任何借来的项；
- 两个盲编的人，对同一个原始项的归头，总是对不上，一致率低于事先写定的门槛。

三种里只要有一种出现，第一款就算不成立。本书建议的门槛是一致率不低于 0.8〔这是本书自定的门槛，待验〕。

第二款：对「三门俱全」的理论，不问借不借，问给定还是长出来。

阿罗—德布鲁那样的一般均衡，偏好有，技术有，禀赋有，三头俱全，没有哪一头是借的。这三样，都是先放在桌上的。成交一次又一次发生，它们一动不动。

本书把这种情形定义为：欠在生成。意思是，这一头虽然在账上，可它是怎么长出来的，理论里没有，也不让成交回头去改它。

阿罗和德布鲁那样做，有他们的道理。他们想证明的，是一件很难的事：在一个人人各想各的、各做各的的世界里，价格可以让所有的账同时对上。要证这个，就得先把偏好、技术、禀赋都钉在桌子上，不让它们乱动。这是一种干净的做法，得来的结论也很漂亮，本书不想轻看。

可是干净是有代价的：被钉住的东西，正好是别人最想问的，它们是怎么来的。

第二款是定义，不是断言。你可以不喜欢这个定义，可是没法去「推翻」它，只能问：它有没有用，能不能把理论分开。

为什么这样安排，原因很简单：第一款管的是「少了门」，第二款管的是「门不会动」。一个是缺，一个是死。把两种欠法分开说，账才算得清。

合起来，欠条定理的意思是：

> 立论没有包全三头的价值理论，必借它缺的那几头；三门俱全的价值理论，必把三门当作给定。没有一种价值理论，能自己长出自己的全部起点。

这句话看着硬，其实很家常。就像没有一锅汤，是只靠锅就能煮出来的。

◆ 六、盲编规则：防止自己看见自己想看的

登记之后，是编码。编码最怕的，是编码的人心里已经有了答案。

本书要论证三门彼此生成。如果由本书的作者自己来数哪一家借了什么，那他数出来的，多半是他想要的。

所以有一套盲编规则，写在这里，先于任何结果：

一，抄写与编码分开。抄写的人，把每种理论的推导，整理成步骤清单，每一步写明：用了什么量，这个量是给定的还是前面推出来的。

二，去名字。人名、学派名、一眼就能认出是谁的术语，换成中性的说法。

三，编码的人不知道这是哪一家，不知道它的立论门，也不知道本书想证明什么。他们只拿着码表，给每个量标头，标「给定」或「推出」。

四，两个人分别编，不商量。一致率不够，改码表重来，重来的次数记下来，公开。

五，编码的人里，至少有一位不赞成本书的立场。

六，删项试推。另找一位会推导的人，把被标成「给定、且属另外两头」的量逐个拿掉，看结论还推不推得出。

七，结果原样公开，包括对本书不利的那几行。

如果第一款被推翻了，本书要怎么办?

按事先的约定，分三种情形。只有一种理论推翻了，那就把这一种单独拿出来，看它为什么没有借；本书的结论缩小成「大多数」，不再说「没有一种」。推翻的理论超过三种，欠条定理就整个撤回，本书这一编以后的话，要回到第 11 章，重新找理由。推翻的原因是码表本身分不清，那就改码表，重做，并在书里写明第一次为什么失败。

这样写出来，是为了让你以后翻到这一页，可以拿着它，去对结果。

还要老实交代一件事：本书写到这里，这套盲编还没有做。这一章登记的是做法，表里的初判是作者自己读出来的，不能当作证据。

这一点，和后面附录里的「预注册预言」是一起的。

◆ 七、一个完整的例子：删项试推

光说规则不好懂，拿一把剪刀试一试。

马歇尔那一家，登记的立论门是来往：价格由供给和需求交会的地方定下来。先把它的推导拆成三步。

第一步，需求一刃：买的人愿意出多少钱，随着买得越多而往下掉。这一刃的原始项是偏好，码表归在人。

第二步，供给一刃：卖的人愿意卖多少，要看成本。这一刃的原始项是成本，码表归在东西。

第三步，两刃交会：价格落在两条线相交的地方。这一步归来往，是马歇尔自己的立论门。

现在做删项试推。

把第一步拿掉，只剩成本一刃，价格会定在哪里？只能定在成本上。同样的成本，人人都想要和没人想要，价格不会一样。这条线，推不出来。

把第二步拿掉，只剩需求一刃，价格会定在哪里？人想要多少是一回事，东西从哪里来、要花多大力气，推导里没有。这条线，也推不出来。

两步都在，第三步才有地方交会。

你看，这个例子里没有谁在耍花样。马歇尔自己说得很清楚：两片刃缺一不可。他的账上就写着两张借据，写得清清楚楚。

再看李嘉图。他讨论过那些造不出来的稀有物，比如名家的画。他说，大意是：这类东西的价值，要看想要它的人有多少、出得起多少钱〔《政治经济学及赋税原理》第 1 章第 1 节，原话待核〕。

这是一句老实话，也是一张欠条：他立论门在东西，写到这里，不得不向人这一头借。

盲编的任务，就是把这样的「借」一张一张找出来，不靠谁来评理，靠一张码表、两个互不商量的人、一个会拿东西的人。

◆ 八、今天与 AI：让机器当第二双眼睛

阿哲听完这一套，第一个念头是：这活让 AI 干不行吗?

他一晚上能画二十张图，嫌盲编的步骤清单太繁琐。他想把十种理论的推导各丢给 AI，让它按码表标头。

这个主意有对的一半。

对的一半是：AI 不累，不会因为今天心情好就把标准放松，一份清单它可以编上几十遍，每次的结果都留得下来。拿它当其中一位编码者，是合算的。

错的一半是：AI 读过这些理论。你把「剩余价值」换成「某种差额」，它多半还是认得出来这是谁。名字去掉了，它却未必「盲」。

所以用法是这样：AI 当第二双眼睛，不当裁判。它编的结果，要和不认识这些理论的人编的结果放在一起对；两边对不上的地方，才是最值得看的地方。

这也是一个小小的预告。第 27 章会讲，AI 第一次坐上了主体位。可是在这一章，它只是坐在编码桌边，手里拿着码表。

◆ 九、三家都没说出口的那句话

假设盲编做完了，第一款没有被推翻，第二款也立住了。

这时候会出现一个有意思的局面：三家各押的那一头，没有哪一头撑得起整个价值。

你回头去看那三家的争论，会发现它们争到最后，总是在摆各自的「实体」。劳动派说价值的实体是劳动。效用派说是主观的满足。交换派说是交换里形成的关系。

看出来了吗？吵的是「是哪一个」。没人问过「为什么必须是一个」。

这就是三家都没说出口的那句话：

价值必须有一个本体。

这句话没写在任何一本教科书里。它是从每一页的推导里漏出来的，是三家共同站着的那块地。

你要是问一个劳动派的人，价值为什么一定要有一个住处，他会觉得这问题怪怪的。就像你问一个人为什么一定要有一个家，他不会去论证，只会说：没有家我住哪儿。

价值也一定得有「住处」吗？

◆ 十、拆掉它

拆这句话，本书分三步走。

第一步，用账本拆。

欠条定理说的是：没有一家，能靠自己那一头撑起来。三家都说「价值住在这一头」，三家的账上，都另有两张借据。

押哪一头，哪一头就不够用。「必须有一个本体」这句话，一碰到账本，就站不住了。

这一步的力气，全靠前面那场盲编。所以它是有条件的：条件成立，这一步成立；条件不成立，这一步就收回。

第二步，用说话的习惯拆。

我们为什么觉得价值必须有个住处，有一个很朴素的原因：「价值」是一个名词。

名词让人想去找一个东西。听到「桌子」，你去找桌子；听到「价值」，你也去找价值。

可是有的名词，不是用来找东西的。

外婆在县城住了一辈子，天气好的时候，她会说「今天天气好」。没有人会追问：天气住在哪儿？是云，是风，是气温，还是你那天的心情？

天气是云、风、温度、湿度、你的身体，一起碰出来的。你要是非逼着说出一个本体，反而什么也说不清。

价值更像天气，不像桌子。这是本书的回答。

第三步，用那把剪刀拆。

马歇尔有一个很有名的比方：价格像一把剪刀，供给和需求是两片刃，问是哪一片在剪纸，没有意义（《经济学原理》第五编第三章〔待核〕）。

这一比方，其实已经说了半句拆本体的话。他看出来了：不能问「是哪一片」。

不过他只拆了价格这一头。到了价值，他没有再往下追，价格怎样形成，成了经济学的主战场。本系列第 255 号《SDE价值发生学》已经说过，价值之争是怎样被这样放下的，这里不再重复。

本书想补的，是把这把剪刀往前再推半步：不但问「哪一片刃在剪」，也要问「刃是哪里来的，剪那一下又是怎么回头改刃的」。

拆掉之后，会不会又立起一个新本体？

有人会这样问：你们说价值是一股劲，推向意义。那意义，是不是新的本体？

本书的回答是：不是。

本体是价值的住处。意义不是住处，是方向。一个人在路上走，路的尽头不是他住的房子。

再说一遍：这一章拆的不是「价值」，拆的是「必须有一个本体」这句没说出口的话。

拆掉之后，三家之争变成了什么？

三家之争，于是变了样子。

从前，它是三个人抢一把椅子：价值坐在谁家的椅子上？

现在，它是三个人分一桌饭：这一头由你管，那一头由他管，第三头由她管。谁也不是主人，三个人都在灶台边上。

劳动派管的，是东西的属性怎样长出来。效用派管的，是人的属性怎样长出来。交换派管的，是来往的属性怎样长出来。三门学问，各有各的功夫。

三门之间，又是纠缠的。东西的好，要靠人来认；人的要，要靠来往来试；来往的规矩，又要靠东西来垫底。谁也不能先于谁，给定一个出来。

接下来的问题是：这三门合起来，推向哪里？价值推出去的那一股劲，用什么来读？

这就是第三编的事。下一章先从一张最简单的图讲起：经济学一直只有两层。

◆ 十一、放回日子里

回到那一桌饭。

下次你家再吵起「这顿饭算谁的功劳」，你可以试着换一个问法。

不要问：这顿饭的好，算在谁头上？

问：锅怎么样，嘴怎么样，规矩怎么样？这三样，今天谁在缺？

也许是菜买得不新鲜，也许是做饭的人这周太累，吃的人嘴被零食惯坏了，也许是那条「谁洗碗」的规矩，已经好久没人认账。

一顿饭不好，很少是只有一头出了问题。

外婆记账用一个蓝皮本子。阿哲有一次翻开看，发现她从来不在一个格子里记「这笔钱是谁的功劳」。她只记：进了什么，出了什么，欠了谁，谁欠她。

那个本子里，有一页专门写着「欠」字。

带走的话

没有一种价值理论能只靠一头撑起来，别问价值住在哪一头，要问三头怎样互相借、互相长。

> **小 账**
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见三家各押一头、各借两头；补上的是「借」的账怎样登记、怎样盲编、怎样被推翻。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：「价值必须有一个本体」这句没说出口的话，本身就是三家共同的本体。

想 一 想

1. 你家吃饭，如果有一顿特别好，你觉得好在锅、嘴、规矩里的哪一样？换一顿「不好」的饭再想一遍，是同一样出了问题吗？

2. 想一个你常用的词，比如「口碑」或「人情」，问一问：它是一个要去找的东西，还是几样东西碰在一起的样子？

3. 如果让你来盲编，你会请谁当那位「不赞成本书」的编码者？

第 三 编

经济的三层解构：意义、价格、价值

这一编九章，是全书的中段，也是全书的承重墙。

第 13 章先把课本里已有的两层摆出来：一层叫价格，一层叫价值。第 14 章接着问一件课本很少问的事：一个人起早贪黑地做、换、买、卖，到底是为了什么？这一问，就是缺了的第一层。

第 15 章到第 17 章，把这第一层立起来。第 15 章讲它在哪里转，也就是想法的世界、东西的世界、「我」的世界。第 16 章讲它推向哪里，也就是创造、自由、幸福。第 17 章讲你怎样看出它在往哪里走，也就是对比、变化、分布。

第 18 章回到你每天摸得着的那一层：价格。品牌、现金、名誉，是价格留下的三种读数。

第 19 章到第 21 章讲价值怎样显出来，又怎样被推向意义，最后拿一杯水和一颗钻石，把三层各算一遍。

数一数，经济学里能摸到的，有两层：读数一层，好不好一层。缺的那一层，是为了什么。

经济学只有两层，缺了第一层。

第 13 章

经济学只有两层：价值和价格

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周末的下午，你路过一家老点心铺，门口排着长队。你往里看了一眼：玻璃柜里摆着桂花糕，一块比前年贵了一倍。

你问排在末尾的人，值不值。他说，不知道，网上说好，我也来试试。

这家店是本书设想出来的：县城东门，开了几十年，招牌是一块掉了漆的木牌子。它的糕卖了几十年，三块钱一块，从来不排队。上个月有人拍了一条短视频，一夜之间，糕涨到六块，队排到了街角。

店里最老的师傅站在案板后面，手上不停。有熟客挤进去，小声问他：「糕还是从前那块糕吧？」

师傅说：「糕还是那块糕。」

他没有说「好」，也没有说「不好」。他只说了一个「还是」。

阿哲那天陪外婆路过，也看见了这队。外婆没有排。她站在路边看了一会儿，说：「钱变了，糕没变。糕变没变，要吃了才知道。」

这一句话里，其实已经站着两样东西。一样叫钱，一样叫糕。

本章要讲的，就是这两样东西，为什么要当成两层，而且是并排的两层，不是一前一后的两层。

◆ 二、课本里早就有两层

先说一个事实：经济学从很早起，手里就有两层。

斯密在《国富论》里，把「价值」分成两种。一种叫使用价值，一种叫交换价值。他还留下了那个著名的悖论：水用处最大，却几乎换不来什么；钻石几乎没有用处，却能换来很多东西（《国富论》第一篇第四章，章节待核）。

斯密还有一个说法：每样东西都有一个「自然价格」，市场上天天变动的价格，总是围着它转，像一块石头沿着碗壁滚，滚来滚去，最后落到碗底（第一篇第七章，「碗底」是本书的比方，不是他的原话）。

这是一个很有力的想法。它解释了为什么集市上的价钱今天高、明天低，一个月下来却大致稳在一处。

李嘉图和马克思接过这个想法。他们把「自然价格」换成了劳动耗费，换成了价值，把天天变的价钱看成价值上的浪花。这条路，就是我们今天熟悉的「价格是价值的表现」。

后来的人沿着悖论往下走，走成了两条路。

一条路问：东西值多少钱，钱是怎么定下来的。这条路越走越宽，宽到成了经济学最大的一块地。

另一条路问：东西的「值」，到底是什么。这条路越走越窄。三家各占一头，吵了一百多年，吵不出结果。

于是很多人学经济学，学到最后，手里只剩一层：价格。另一层叫价值。它在教科书里还有位置，可是位置越来越小，常常变成「价格的另一个名字」，或者一个留在史前的问题。

本系列第 255 号《SDE价值发生学》已经把这场争论走过一遍，价值之争为什么吵不出结果，那里写得很细，这里不再重复。

本书接着往下问，而且只问一件事：既然吵不出结果，会不会是问错了地方？

本书的第一个判断是：这两层，要重新分开，各是各的。

◆ 三、价格层：读数

先说价格。

价格是你在标签上看到的那个数，是收银台吐出来的那张条子，是账本里一行一行的进出。你在老点心铺门口看到的「六块」，就是价格。

价格有一个了不起的好处：它能比。三块和六块，一眼看得出差一倍。它能加：十块糕，加起来是多少钱。它能传：你告诉隔壁的人「六块」，他立刻就懂，不用再解释一遍糕是什么样的糕。

也因为这样，传统经济学把价格层里最好算的一样，当成了全部：现金。

现金进了账，有数。别的东西进不了账。比方说，这家店的招牌值多少？熟客对它的信任值多少？排了一夜队的人，转头在网上说一句「还行」，又值多少？

这三样，本书后面都要算。第 18 章会讲，价格其实有三种读数：品牌、现金、名誉。传统经济学认的，只有中间那一种。

外婆记账，用的是一个蓝皮本子。本子里记的，全是价格层的东西：进了多少货，卖出多少，欠了谁的钱，谁欠她的钱。本子上的每一行，都能加，都能减，月底能对出一个总数。

本子上却没有一行写着「这一把青菜新不新鲜」。那件事她记在心里，另有一本账。

先记住一件事：价格是读数。

读数就是尺子上的刻度。它告诉你「现在是几」，不告诉你「为什么是几」，也不告诉你「该是几」。体温计上的三十八度，只说你在发烧，不说你为什么发烧。

◆ 四、价值层：好不好

再说价值。价值问的不是「多少钱」，是「好不好」。外婆在路边说的那句「糕变没变，要吃了才知道」，问的就是价值。

吃一口，你要看的是什么？

糕做得扎实不扎实，今天的和昨天的差多少，换一个师傅做会不会走样。这是做出来的那一头，是东西。

你还要看：我花这六块钱，换回来这块糕，亏不亏。这是来往的那一头。

你还要看：我是不是想吃它，吃完是不是还想再来。这是人的那一头。

没错，这就是前面四章讲过的三家。劳动派看做得怎么样，交换派看换得亏不亏，效用派看人想不想要。三家各看对了一头。

第 19 章会讲，这三头怎样对应着真、善、美，又怎样算出来。这里只要记住：价值层，就是这三家争了一百多年的那一层。

价格有单位，价值没有。

价格可以说「六块」，也可以说「六块钱比三块钱贵一倍」。价值却不能说「这块糕值七个好」。你只能说，它比从前好，比隔壁好，或者比我预想的差。价值的话，总是比出来的、碰出来的，不是量出来的。

这个区别很要紧，它提醒我们：两层用的是两种话。价格的话是数，价值的话是比。把价值硬翻成数，常常翻丢了东西。第 19 章会讲，怎样在不丢东西的前提下，给价值一把可用的尺子。

◆ 五、两层各有自己的来路

再往前走一步：这两层，各是怎样长出来的？

价格这一层，是人安排出来、传出来的。老板定多少钱，是一个安排；柜台前贴不贴标价、贴在哪里，是一个安排；短视频怎么拍、话怎么说、传到多少人眼前，也是一个安排。价钱的涨落，大半是这些安排碰在一起的结果。

价格还有一个特点：它是「说出来的」。三块、六块，是嘴里说的、纸上写的，是别人听得见、看得见的。

价值这一层，来路不一样。糕好不好，是在灶台上、在牙齿间、在一次一次的买卖里长出来的。灶台是东西，牙齿是人，买卖是来往。三头缺了哪一头，这块糕都好不起来。

价值还有一个特点：它是「碰出来的」。你不碰它，它在那里不说话。

一个靠安排和传播，一个靠碰撞和生长。这样两层，用同一根尺子去量，当然量不准。

打个比方。你家灶台上有一口汤锅。锅盖上的温度计，是读数；汤鲜不鲜，要喝了才知道。你可以把温度计调到一百度，汤却可能是咸的。

读数和好不好，是两件事。

◆ 六、不是本质，也不是现象

现在到了本章最要紧的一步。

有一种说法，几乎人人听过：价格是价值的表现。价值是里面的本质，价格是外面的现象。价格忽高忽低，是价值在水面上留下的波纹。

先还它一个公道。马克思自己说得比这句俗话细得多：他把交换价值叫做价值的「表现形式」，并没有简单地说价格等于价值〔《资本论》第一卷第一章，原词待核〕。这个说法有三个好处：它解释了长期的稳定；它给了价格一个可以依靠的「根」；它让经济学可以做预测。斯密、李嘉图、马克思，都靠它走过了很远的路。

这个说法的名字，叫本质与现象的二元论。本书要拆掉它。理由有四个。

第一个理由：你有自己的路，去认识糕好不好。

要是价格就是价值的现象，那么想知道糕好不好，就只能看价格。外婆却没有看价格。她说「要吃了才知道」。她有一条不经过价格的路，直接去碰糕。

一个东西，如果你不看它的现象，也能直接去认识它，那它就不是躲在现象背后的「本质」。它是一层独立的东西，有自己的读法。

第二个理由：这面镜子可以和它照的东西完全脱开。

老点心铺的糕，三块涨到六块，糕没有变。过了半年，队散了，价钱又掉回来，糕还是没变。这中间，价格涨了一倍又落了下去，价值一动不动。

信二元论的人会说：那是噪音，价值在背后，价格围绕着它波动。

这句话要小心。如果「围绕」可以大到翻一倍，又可以长到半年，那么这面镜子，就已经不是在照那个东西了。一面可以随便脱开它所照之物的镜子，不叫镜子。

第三个理由：它拿不出一条直通的路。

马克思想从价值走到价格，写了一大串推导，这个叫转形问题，争了一个多世纪〔《资本论》第三卷　1894　年出版，转形争论的起讫待核〕。争了这么久，恰恰说明，这两层之间没有一根从上到下、一路直通的管子。

第四个理由：它们互相改。

糕涨到六块以后，队长了，师傅赶工，糕做得没以前松软了。价格回头改了价值。

反过来，如果师傅把糕做得更好，熟客一传十，十传百，价格也会慢慢往上走。价值回头改了价格。

两层，你改我，我改你。本书把这个叫纠缠。哪一层都不是原因，哪一层都不是结果。

所以本书的说法是：价格与价值，是并列的两层。两层各有各的样子，各有各的读法，又缠在一起。

至于这两层怎样缠，缠在哪里，后面会有一张完整的图。这里先留一个小小的预告：价格有三种读数，价值有三种劲，两边并不是一对一，而是各有侧重。品牌侧重真，现金侧重善，名誉侧重美。第 18 章会细讲。

◆ 七、只看一头会怎样

两层要分开，有一个很家常的理由：只看一层，你会吃亏。

只看价格的人，容易追着队伍走。

排队的人多，就以为糕好。涨价了，就以为糕更值。价格一动，他的心就跟着动。这种人在网上特别多：一条视频火了，一家店挤满了；隔三个月再去，门可罗雀。

只看价值的人，容易守着好糕饿死。

「酒香不怕巷子深」，这句话只说对了一半。

香，是价值。可是巷子深，意味着读数没有跟上：没有人知道，没有人传，现金进不来。一家糕做得再好的小店，没有现金进账，师傅的工钱发不出，房租交不上，糕就做不下去。

价值要走下去，要靠价格这一层给它读数、给它续命。

所以两层缺一，都不行。

家里的那口铁锅，也是这个道理。

外婆家有一口铁锅，用了二十多年，锅底黑得发亮，炒什么都不粘。拿到旧货市场上，大概卖不了几个钱。

阿哲在网上看到过一口「网红锅」，价钱是那口老锅的二十倍，广告里说得天花乱坠。他买回来试了两回，粘锅。

老锅的价格低，价值高。新锅的价格高，价值待定。

这样的例子，每个厨房里都有。价格和好坏，原本就不是一个次序排的。

◆ 八、老字号靠什么活着

说到老字号，还有一层要补上。

一块几十年的招牌，到底是价格还是价值?

它首先是价格。招牌是一个读数：你看到它，不用尝，心里已经有了一个预期。这个预期，省了你很多时间。这是老字号最值钱的地方，也是它现金之外的另一种收入。

招牌背后，压着一个价值层的承诺：几十年来，糕都是这个味。这个承诺，要靠师傅一年一年地兑现。兑现了，招牌是真的；兑现不了，招牌就成了一张只有颜色的纸。

所以老字号的难处，是读数和好不好，必须一起走。读数跑在前面，价值落在后头，叫吃老本。价值走在前面，读数没跟上，叫没人知道。两样一起走，才叫活。

阿哲问过外婆，菜市场里有没有老字号。外婆说，菜市场里没有字号，只有人。哪个摊子的菜好，大家都知道，不用挂牌。她摊上的那块小木牌，写着「林记」，是三十年前一个客人送的。

这就是老字号最朴素的样子：一个名字，背后是一个人，一个人背后是几十年的菜。名字在读数这一层，人和菜在价值这一层。

这也是为什么老字号一旦出一次事，跌得特别狠。读数是靠几十年攒的，崩起来是一下子的事。第 18 章会讲这种「跳」，叫品牌的跳跃。

◆ 九、今天与 AI

这件事，在今天变得更要紧了。

阿哲接绘图单的时候，常常顺手用 AI 给客户写店铺文案。一晚上二十张图，配二十段文字，一段比一段漂亮。他发现了一件事：文字这一层，越来越便宜。

一家店要把自己说得动听，从前要请人写，要花时间；现在敲几句话，几秒钟就出来了。好评，也可以这样批量地写。

这意味着，价格这一层里的某些声音，会变得很容易造。

声音容易造，糕却造不了。糕好不好，还是要有人一口一口去吃。

你在手机上刷到的星星、销量、「万人推荐」，都是读数。它们有用，能帮你省很多时间。但它们和糕之间，隔着一层人手：谁写的，什么时候写的，写之前有没有人给过好处。

以前这层人手贵，造一个读数要花不少力气，所以读数大致还能代表糕。现在这层人手越来越便宜，读数和糕之间的那根线，就越来越松。

AI 越能把读数做得响，你越需要另一条独立的路，去碰一碰那块糕本身。这条路，就是价值这一层存在的理由。

本书不是劝你不信读数。读数要信，信的时候心里留一个问号：它和糕之间，隔着几只手。第 17 章会讲，怎样用更难造的读法，把这个问号一点点补实。

◆ 十、一个完整的例子：老点心铺的两本账

把那家老点心铺放到桌上，看它一年的两本账。

第一本是价格的账。涨价那个月，现金进得多，招牌的名气大了一圈，网上的人也在说它。这三样，是实实在在的读数。

第二本是价值的账。这本账更难记，因为它不是数字，是一连串的问句：糕做得稳不稳，买卖双方有没有吃亏，人想不想再来。

下面这张表，是设想的店、设想的月份，只用来示意：

时间	价格层看到什么	价值层看到什么
涨价前	三块一块，不排队	老师傅手稳，糕松软，熟客常来
涨价第一个月	六块一块，队排到街角	师傅赶工，糕比从前略硬
涨价第三个月	队变短，价钱不变	熟客开始说「不如从前」
半年后	价钱回落，来的人少了	师傅带徒弟重新磨了一遍手艺

同一年，三个人读这两本账，读出来的不一样。

食客看队伍，看价钱，看网上的评分。他读的多半是价格层的东西，所以他会被带着走。

老板看现金，看流水，看这个月比上个月多了多少。他读的是价格里最好算的那一种，所以他想涨价，也想赶工。

师傅看糕。他一块一块地捏，一块一块地掂。他读的是价值层，所以他说：糕还是那块糕。

三个人读的，都是真的。只是各人读的，是不同的一层。

你看这张表，两列各有各的走法。

价格那一列，先冲上去，再掉下来。价值那一列，先往下滑，再被人拉回来。两列之间，没有谁是谁的影子。

不过它们又在互相拉扯：第一个月的涨价，拖累了第三个月的口碑；半年后的重磨手艺，才把价钱和队伍慢慢拉回来。

这就是前面说的纠缠。

还有一件事，这张表没有写，却要在这里补上。表里的每一行，都是别人看得见的东西：价钱、队伍、口碑、手艺。师傅为什么在涨价那个月赶工？老板为什么在半年后让他带徒弟？这些决定背后，各自有一个「为了什么」。

两本账，都不回答这个问题。

◆ 十一、放回日子里

下次你去买东西，试着在心里问两个问题，而且分开问。

第一个问题：它卖多少钱?

第二个问题：它好不好?

两个问题，一个一个答。

外婆在菜市场上做的就是这件事。她买别人家的菜，先捏一把，闻一下，再问价。先问好不好，再问多少钱。阿哲有一回问她，为什么不先问价。外婆说：「先问价，我就容易被价带着走。」

这句话说的，就是本章的全部意思。

你不一定每次都买贵的，也不一定每次都买好的。你只要记住：价钱和好坏，是两本账。账不要混着记。

明天能试的办法有三个，都很小。一，买东西之前，先说出一句「我觉得它好在哪里」，再去看价钱。二，看到一个评分很高的东西，找一条最差的评价读一读，看它差在价格上，还是差在东西上。三，家里有一样用了很多年的东西，比如一口锅、一把刀，想一想它值多少钱，再想一想它好用在哪里，两个答案对一对。

你会发现，大多数时候，这两个答案根本对不上。对不上，正是两层并排站着的样子。

还有一件事，这一章留着没问。就算你把两本账分得清清楚楚，你还是会碰到另一个问题：我为什么要去买这块糕？它是给自己吃，给谁吃，为了什么吃？

这个问题，不在价格这一层，也不在价值这一层。它在缺了的那一层。下一章讲它。

带走的话

价格是读数，价值是好不好，两层并列、互相改写，谁也不是谁的现象，账不要混着记。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见价格和价值是并列的两层，补上的是拆掉「本质与现象」的二元论。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：价格，正在被人当成价值的影子。

想 一 想

1. 想一件你最近买的东西。价格和好坏，哪一样你先问的？换个次序问，会不会改主意?

2. 你有没有被一条「很多人说好」的消息带去过一个地方？去了以后，价格那一层和好不好那一层，是不是一回事?

3. 如果你开一家小店，你会怎样让价格那一层的读数，跟上价值那一层的好?

第 14 章

缺了的第一层：经济到底为了什么

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周六的下午，外婆在厨房里忙了四个钟头。

阿哲坐在饭桌边，一边接单，一边闻着从灶台那头飘过来的味道：红烧肉，清蒸鱼，一锅煲了三个小时的汤，还有一碟他小时候爱吃的炒豆苗。

他把手机放下，走进厨房，问了一句：「外婆，您忙这一下午，一分钱收不到，图什么？」

外婆正在拍蒜，手没停。过了一会儿，她说：「图你吃得下。」

阿哲愣了一下。他在网上接一张图，客户付二百块，他可以说清这二百块是为了什么：为了一张能用的海报。外婆这四个钟头，没有一个人付钱，她的答案是五个字。

那五个字，经济学的账本上，没有地方记。

你有没有这样的时刻？你做了一件很花力气的事，没有人给你钱，也没有人给你名分，你说不清值不值，可你知道自己是愿意的。

那件事有价格吗？没有。它好不好？好，很好。它是为了什么？你说得出口，可是找不到一个表格把它填进去。

这一章要讲的，就是那个说得出口、却没有表格可填的东西。

◆ 二、课本是怎么回答「为了什么」的

先还课本一个公道：它不是没有回答，它回答得很干净。

经济学入门的第一页，常常写着一个定义。英国经济学家罗宾斯在 1932 年给出的那一版，流传最广，大意是：经济学研究的是人怎样在目的与有限的手段之间做选择，而这些手段又有不同的用处〔《经济科学的性质和意义》，大意，待核〕。

这个定义的好处，在于它把话说得很清楚：经济学管手段，不管目的。目的是什么，是各人的事，经济学不替人评价。

这一步，当年是有道理的。经济学要成为一门可以算、可以比的学问，就不能每算一笔账，都先吵一架「什么才值得要」。于是它把目的放在括号外面，叫做「偏好」，叫做「给定」。

后来的教科书，把这一步越做越精。企业追求利润最大，人追求效用最大，这些叫目标函数。目标函数是一条公式，里面的变量可以微调，公式本身，是先摆好的。

本书要说的是：目标函数，不是「为了什么」。

目标函数问的是：既然你要这个，怎样才能多得一点。「为了什么」问的是：你为什么要这个，要它是要成为什么。

前一个问题，课本答得很好。后一个问题，课本把它放进了括号，没有往下翻。

你可以拿一本菜谱来想。菜谱是手段：先焯水，再下锅，火候多大，盐几克。照着做，十次有九次能成。菜谱却从来不说，这顿饭做给谁吃，为了什么而做。同一份菜谱，可以做给病人，可以做给客人，可以做给自己吃一顿晚饭，意思全然不同。

课本像一本写得极好的菜谱。它值得学，值得信。只是别拿它去回答「今天为什么要做饭」。

后来有人看出了这个括号。阿马蒂亚·森在 1977 年写过一篇文章，题目叫《理性的傻瓜》，批评那种把人只看成偏好计算器的画像〔年份待核〕。他的意思，大意是：一个人既有「我想要什么」，也有「我认为什么该要」，两样不是一回事。

森看见了括号里的东西，这一点要还给他。本书想接着往下走半步：不但看见，还要给它一层，一个位置，一个名字。

◆ 三、为什么偏偏把这一层放进了括号

课本为什么要这样做，有一段来历，值得说一说。

十九世纪以来，经济学一直想像物理学那样，成为一门「只讲事实，不讲该不该」的学问。它把问题分成两类：一类是「实际是什么」，这叫实证；一类是「应该是什么」，这叫规范。前一类归经济学，后一类交给伦理、政治、各人的良心。

这个分法有它的好处。你不必先同意我的价值观，才能同意「价格上涨，买的人会少一点」。大家可以围着同一组数据吵，而不是围着各自的信念吵。

这是一笔实在的收获，本书不想丢掉它。

它也留下了一个后果：凡是说不清「是什么」、只能说「为了什么」的东西，都被推到了学问的门外。经济活动里最要紧的一问，就这样落到了没有人管的地带。

本书不打算把它交回给哪一门学问独自管，也不打算替人规定「什么才值得要」。本书只想做一件小得多的事：承认这一层在那里，并且把它放到和另外两层并排的位置上，让它也能被问、被读、被查。

◆ 四、家务的账：没有价格，不等于没有价值，更不等于没有意义

外婆那四个钟头，在统计表上是一片空白。

这不是外婆一家的事。按国民账户的通行做法，自己在家里为自己家人做的饭、洗的碗、照看的孩子，不计入国内生产总值，因为它没有经过市场，没有价钱〔国民账户的生产边界，此处为通行口径，各国细则待核〕。有些国家做过家务的「卫星账户」，办法是估算：这些活如果请人来做，要花多少钱〔具体做法待核〕。

有人看到这个空白，下了一个结论：家务不创造价值。

这个结论错在哪里？错在把三件事缠成了一件。

一件是价格：外婆那一桌饭，没有人付钱，价格层是空的。

一件是价值：这一桌饭好不好？很好。汤煲得透，鱼蒸得刚好，油放得不多不少。价值层是满的。你换一个人来做，哪怕请的是大厨，阿哲也未必觉得更好。

第三件是为了什么：「图你吃得下」。这是第三层，课本里没有这一栏。

把三件事分开，一个很糟糕的推理就露了底：

没有价格，所以没有价值；没有价值，所以没有意义。

这个推理，三步都走错了。价格空着，价值可以满着；价值满着，意义也可以是另一个样子，下一章开始细讲。

外婆在这一点上，比课本清楚得多。她从来不问这顿饭值多少钱。她问的只有一件事：你吃了没有，吃好了没有。

◆ 五、三层是什么

现在可以把三层的名字摆出来了。

意义层，问的是：为了什么。经济活动走向哪里，创造、自由、幸福。

价格层，问的是：读数是几。品牌、现金、名誉，是价格留下的三种读数。

价值层，问的是：好不好。真、善、美，是价值的三种样子。

用大白话说，就是三句话：为了什么，读数是几，好不好。

课本里已经有后两句，缺了第一句。所以本书说，经济学只有两层，缺了第一层。

这里要防一个常见的混淆：「为了什么」的答案，很容易被人换成另外两层的答案。

有人答：为了钱。那是价格层在说话，它说的是读数。有人答：为了做得好。那是价值层在说话，它说的是好不好。这两个答案都对，可是都没有回答「为了什么」。因为你可以接着问：赚钱，是为了什么？做得好，又是为了什么？

一直问下去，问到你不想再问的那个地方，那里站着的东西，才是第一层。外婆的回答，「图你吃得下」，就是一个站在那里的答案。你没法再问她：吃得下，又是为了什么。再往下问，只能是一句：因为我疼你。

三层之间怎样连？本书的说法是一条链：价值是一股力量，它推着事情往前走；推向哪里，是意义；一路上留下的读数，是价格。

> 价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。

这句话里，「读数」两个字，前面几章已经在用了。新的是前半：价值是一股力量，而且这股力量有一个方向。

没有方向的力量，是什么样子？你用力推一扇门，门的另一边是墙，你越推越使劲，墙越推越稳。力气用了，哪儿也去不了。这叫空转。

◆ 六、记号：三层是怎样搭起来的

这一节是全书里记号最集中的地方。本书只在这里把它们集中摆一次，配上大白话。看不懂记号的读者，可以只看右边两栏，不会影响后面的阅读。

先交代三样东西。它们是王德生博士的 SDE（显露·差异序列·特征纠缠）本体论里最基本的东西，本书用大白话来说：

- D，路：一串有先后、会修正的不同，是事情走出来的方式；
- E，土：路在上面走的那一片缠在一起的地，路能走到哪里，要看土；
- S，形状：路在土上走过之后，显出来的、能被认出来的样子。

三样东西互相生：形状由路和土生出来，路和土也受形状回头改写。

每一层，都有自己的一条路、一片土、一种形状。三层一共有三条路、三片土、三种形状，用 1、2、3 来编号：

层	路	土	形状	大白话，放在外婆的厨房里
意义层	D1	E1	S1	为了什么：图你吃得下，要达到创造、自由、幸福；土是想法的世界、东西的世界、「我」的世界；形状是方向：对比、变化、分布
价格层	D2	E2	S2	读数是几：这一桌饭怎样安排、怎样传出去；土是信息的三种传法；形状是品牌、现金、名誉
价值层	D3	E3	S3	好不好：汤煲得透、鱼蒸得刚好，要守住三个「最少」；土是三种劲；形状是真、善、美

表里 D1 的意思，是「为了什么」那条路；E1 是它走在三个世界的土上；两者碰在一起，显出来的是 S1，也就是方向。D2 和 E2 生出 S2，D3 和 E3 生出 S3，道理一样。

怎么读这张表，拿外婆的厨房来试一次。

你站在灶台边，往左看，是「怎么安排」：先蒸鱼还是先炒菜，几点开火，谁来端盘。这是 D2 在走。往右看，是「传出去的样子」：这一桌饭在全家人嘴里是什么名声。这是　　S2。再往里看，是汤的咸淡、鱼的火候：这是 S3。最后你抬头，看见墙上挂着一张全家福：这顿饭为谁而做，这是 S1。

同一间厨房，三层同时在发生。记号只是给每一层贴了一个小标签，让你知道现在说的是哪一层。

这个记号的用处只有一个：它提醒你，三层不是三个等级，也不是三层楼。每一层都是自己的路、自己的土、自己的形状，三层互相缠着，没有哪一层是别的层的影子。

后面每一章，会各讲一层的一块。第 15 章讲 E1，也就是三个世界；第 16 章讲 S1 的目标，也就是创造、自由、幸福；第 17 章讲 S1 怎样读，也就是对比、变化、分布；第 18 章讲 S2；第 19 章到第 21 章讲 S3 和三层的关系。

从下一章起，这些字母会退到幕后，只留大白话。

◆ 七、只有两层会怎样

假设这个世界上，只有价格和价值这两层，没有第一层。会发生什么?

隔壁的小林一家，是本书设想的一家人。这一年，小林在短视频上看到一个说法：自律的人，周日备一周的菜。

于是小林一家的周日，变成了这样：早上七点去菜场，九点回来洗菜切菜，中午开始分装，下午三点把二十一个饭盒放进冰箱。全家人累得不想说话。

我们来看这一周的三个问题。

读数是几？很好看：一周的外卖钱省下一大半，现金那一栏漂亮。

好不好？也不差：菜是新鲜的，营养搭配也说得过去。

为了什么？没有人答得上来。

小林说：视频里这么说的。小林的妻子说：省钱。孩子说：我不想吃第五天的那个饭盒。

两层都有了，读数与好坏都说得过去，这一家人在这件事上，没有人高兴，没有人觉得自己做成了什么，也没有人觉得自己更自由。

这就是缺了第一层的样子。力量在推，价格在涨，价值也在，人却不知道往哪儿去。

这不是说备菜不好。有的家庭备菜，是为了周内可以多睡半个钟头、多陪孩子一会儿，那就是图个自由和幸福，同样一件事，意义不同，味道也不同。

◆ 八、今天与 AI

有一天晚上，阿哲对 AI 说：「帮我排一周的菜单，要省钱。」

AI 几秒钟就排好了。每天三餐，每样菜的价钱，一周的总额，清清楚楚。

阿哲看了一会儿，又打字：「帮我排一周的菜单，要陪外婆多吃几顿饭。」

AI 又排了一份。这一份里，周末多了两顿，菜式偏软，调味偏淡，还提醒他把周六下午留出来。

同一台机器，同一周的菜，两个目的，两份完全不同的菜单。

这件小事里，有一个很大的道理。机器最擅长的，是在目的给定之后，把手段算到最优。它越擅长，目的就越要紧。目的是谁给的？是你，是我，还是机器自己偷偷定的？

第 27 章会讲，AI 第一次坐上了主体位，它会「想要」，会替人决定。到那时候，只有价格和价值两层的经济学，就像一辆有油门、没有方向盘的车。

先记住这个预告：目的这一层，不是一个可有可无的装饰。机器越强，它越是承重的。

◆ 九、一个完整的例子：外婆的一顿年夜饭

把那顿年夜饭，三层都算一遍。

外婆每年腊月二十八开始备菜。鸡要提前宰，肉要提前腌，笋要泡发，年糕要磨浆。到了除夕那天，从早上五点起，灶上没停过火。

这一顿饭，你会怎么读?

层	问题	外婆这顿年夜饭
价格层	读数是几	现金：成本大约几百块，没有人付；名誉：亲戚夸外婆手艺，是一笔；品牌：「外婆的红烧肉」在全家人嘴里是个招牌
价值层	好不好	味道稳，菜量足，每个人都吃得下，吃得出是同一个味
意义层	为了什么	图一家人坐在一张桌子上，图孩子们记住这个味，图明年还有这个味

这张表里，价格层有三行，价值层有一句，意义层有三句。三层各答各的，谁也没挡着谁。

先看这张表的整体。

注意，这张表里，三层各自的答案，都不能互相替换。把「现金：没有人付」换成「所以没价值」，是第一个错；把「味道稳」换成「所以有意义」，是第二个错；把「图一家人坐在一张桌子上」换成「所以不用算钱」，是第三个错。三个错，是同一种错：把一层的话，当成另一层的话。

再看一眼最后一行。外婆说的「图一家人坐在一张桌子上」，不是一个计算出来的目标，是一个她活着的方向。她每年都在往这个方向走，每年走得不一样：今年少做了两个菜，因为阿哲说想吃清淡的；明年又添了一个，因为表弟爱吃鱼。

方向没变，走法年年在改。这一年的改，会写进下一年。今年表弟爱吃鱼，明年灶上就多一条鱼；明年阿哲嫌鱼刺多，后年那条鱼就换成了无刺的片。

这叫回写：长出来的东西，回头改了路和土。第 28 章会专门讲它在交易里怎样发生，这里先看它在一桌年夜饭里的样子。

这就是意义层的第一个特点：它不是一个终点，是一个方向。

还有一件事，要在这里说在前头：本书不替任何人规定，什么才算有意义。

创造、自由、幸福，是三个方向，不是三条命令。一个人可以把大半辈子的力气，花在照顾家人上，一个人可以花在一门手艺上，一个人可以花在到处走走看看上。本书不评判哪一种更高。本书只说：不管你选哪一种，这三个方向里，有没有哪一个被你忘了。

这就是意义层与「说教」的分界。说教是替你定方向，这一层只是把方向放到桌面上，让你自己看。

◆ 十、「意义」是不是太虚了

有读者读到这里，会皱起眉头：意义，听起来太虚了。价格能数，价值还能比，意义拿什么看？

这个顾虑，要认真答。

第一，意义不是一句口号。它不能靠说，要靠做出来、读出来。外婆没有说「我这顿饭是为了家人团聚」，她是每年腊月二十八就开始备菜。

第二，意义可以读。第 17 章专门讲这件事：意义显出来的样子，是方向，方向有三种看法，对比、变化、分布。你不需要先懂哲学，才能读它。

第三，意义是可以被推翻的。本书的附录会写一节，叫「判词怎样才算错」。意义层不是哪个人说了算，它也要放在桌子上，接受查。

第四，一个更朴素的回答：你自己心里是有这一层的。你做事的时候，会问自己「值不值」「该不该」「是不是我想要的」，这些问句，就是第一层在说话。本书只是把它请到桌面上。

◆ 十一、放回日子里

今晚如果你要做饭，试着在开火之前，多问自己一句。

不是问「做什么菜」，是问：今天这顿饭，是为了什么?

答案可能很普通。为了吃饱。为了省事。为了让孩子多吃一口蔬菜。为了让一个很累的人，回家的时候有一碗热的。

明天能试的办法很简单：做饭之前，对着锅说一句「今天这顿，是为了什么什么」，把后半句补上。补不上也不要紧，补不上，本身就是一个答案。

不管答案是什么，说出来以后，你会发现，后面的很多选择，自己就变了：买什么菜，花多少时间，要不要多洗一个碗。

外婆从来不这样问。她不需要问，因为这个答案，她四十年前就知道了。

阿哲却需要。他一晚上能画二十张图，做事的速度比外婆快很多倍，也就比外婆更容易忘记问：这些，是为了什么。

那天吃完饭，阿哲洗碗。他把外婆的蓝皮本子拿出来翻，本子上记的全是进货、出货、欠账。在最后一页，有一行很小的字，不像是账：

「今年阿哲回来吃了三顿。」

这是一条没有价格的记录，也不是价值的记录，那一行小字，不记好坏，只记人回来了几次。它记的是第一层。

阿哲合上本子，没有说话。第二天他给外婆的手机里，装了一个能把菜谱念出声的小程序。外婆嫌它吵，用了三天就关了。

这是他们家第一层的另一种回写：阿哲想帮忙，外婆想自己来，两个人各退了半步。

带走的话

经济学里有读数，有好不好，还缺第一问：为了什么。没有这一问，力量再大，也只是空转。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见课本有价格和价值两层；补上的是缺了的第一层，意义，以及三层各有自己的路、土、形状。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：目标函数，被人当成了「为了什么」。

想一想

1. 想一件你做了、却没有任何人付钱的事。它的价格是什么，好不好，为了什么？三个答案，是同一个吗?

2. 你上一次对 AI 说「帮我做某件事」的时候，有没有先说清楚是为了什么？换一个目的，答案会不会变?

3. 如果你家里有一个像外婆那样、不问为什么就一直在做的人，你准备怎样让他知道，这些事被看见了?

第 15 章

三界经济：想法、东西、「我」，缺一界都转不动

◆ 一、你一定有过这样的时刻

想一想你住的那个小区，从早到晚，发生了多少件事。

早上七点，楼下的老王扛着工具箱，去给三楼修一根漏水的管子。他拧螺丝，换垫圈，试水，二十来分钟收工，收了八十块。

中午，业主群里为了老楼要不要加装电梯，吵了三天。一楼不愿意出钱，五楼急着要装，二楼三楼夹在中间。最后是一位退休的物业经理，写了一份分摊办法：按楼层打系数，一楼少出，五楼多出。群里安静了一个下午，然后有人回了一个「行」。

傍晚，楼下的老李家里，老伴走了半年。邻居们没有商量，就这么轮流送饭。第三个月，老李把棋盘从柜子里搬了出来，在楼下摆开，有人路过，就陪他下一盘。

这三件事，哪一件是「经济」？

老王修管子，收了八十块，你一定说是。群里写分摊办法的那位，没有收钱，你可能迟疑。送饭的邻居、下棋的老李，你多半说：这是人情，不算经济。

本章要讲的，就是这三件事，为什么都算。

◆ 二、课本只认一个世界

先还课本一个公道：它最擅长的，就是老王修管子这一类事。

东西做出来，有成本；卖出去，有价钱；中间有人赚，有人亏。这个世界，可以量，可以比，可以预测。几百年来，经济学在这个世界里，建起了一整套精密的工具。这个成就，没有人能轻易看低。

可是对另外两件事，课本的办法是：留个名字，放在边上。

写分摊办法的那位退休经理，课本叫他「制度」，或者「交易成本」，是东西世界里的一块背景。邻居们送饭、陪老李下棋，课本叫它「外部性」，或者「社会资本」，是一块不好算的温情。

名字都给了，位置却是配角。

这里也要还一个公道。把后两个世界看出来的人，并不少。

有人把邻里之间的信任、往来、互助，叫做「社会资本」，写成了一个专门的研究领域；普特南那本《独自打保龄》，讲的就是美国人怎样一点点失去了这类东西〔2000 年，待核〕。布迪厄更早就把资本分成经济的、文化的、社会的、象征的几种〔待核〕。

他们都看见了。本书想接着走的一步，是不把这些看成「资本」，也就是不急着把它们折成同一把尺子上的刻度。

本书的说法是：这两件事，不是背景，也不是温情。它们各是一个完整的世界，各有各的生产。

◆ 三、三个世界

本书把经济活动发生的地方，分成三个世界。名字照叫了三个：

理念界，用大白话说，是想法的世界。这里生产的是思想、办法、规矩、设计、说法。那位物业经理写下的分摊办法，就是在这个世界里做出来的东西。

现实界，用大白话说，是东西的世界。这里生产的是物。老王的管子、垫圈、电梯的钢架，都在这个世界。

自我界，用大白话说，是「我」的世界。这里生产的是「我」：一个人觉得自己是谁，被谁看见，属于哪里。邻居们轮流送饭、陪老李下棋，生产出来的，是「老李又是老李了」。

三个世界的名字，是书里的约定。你不必记它们。你只要记住三个问题：

做出了什么想法？做出了什么东西？做出了什么样的「我」？

需要说清楚的是：三界不是三个地方，是三种生产。同一个人，同一天，可以在三个世界里各干一点活。老王修管子的时候，在现实界；他回家教徒弟「螺纹要怎么看」的时候，在理念界；他的徒弟说「我也想成为老王这样的人」的时候，是自我界在长。

三个世界的生产，各有各的脾气，这一点值得先记一笔。

东西的生产，难在成本。一口锅做一口，就要用一口的铁。做得再多，每一口也都有损耗，有运费，有人手。

想法的生产，难在头一份。第一份办法想出来很费劲，第二份拷贝几乎不花钱。所以想法的价钱，一旦有了工具，跌得最快。第 401 号讲的就是这一点。

「我」的生产，难在只对这一个人有效。给你做的东西，换一个人就不合适了，越是照着你做，越难卖给别人。第 347 号说「我的」一重复就不值钱，指的就是这个脾气。

三种脾气各不相同，所以三个世界的价钱，涨落的样子也各不相同。第 18 章讲价格的三种涨落法，可以拿来对着看。

为什么叫「界」，不叫「行业」？

有人会问：这三个世界，是不是三种行业？种地、开厂的是东西，写书、做设计的是想法，做咨询、做陪伴的是「我」？

不是。

一家馆子里，三个世界同时开着。后厨里炒菜，是现实界；菜单怎样排，配方怎样改，今天要不要推一道新菜，是理念界；常客进门一坐，老板说「还是老位置」，这一声，是自我界。

三件事发生在同一家店、同一个晚上。你不能说这家店「属于」哪一界。每一家店、每一个人、每一天，都在三个世界里各占一份。

所以「界」说的是生产的种类，不是行业的分类。

◆ 四、缺一界会怎样

三界为什么「缺一界都转不动」，先看三个缺的样子。

缺了想法：东西做得越来越多，越来越一样。

小区门口有三家菜店。三家进的货是同一批，摆的位置是同一个样，价钱你比我低一毛、我比你低一毛。每家都在拼命，每家的日子都不好过。

它们缺的不是东西，是想法：这条街上凭什么要有第四种菜店，卖的是什么，不一样在哪里。想法没有，东西再多，也只是挤。

缺了东西：办法写得再好，也没有人落实。

业主群里的分摊办法，写得无可挑剔。可是电梯要钢架，要钢架就要有人焊，有人量，有人验。办法再好，没有一块钢板落地，就仍然是一份文件。

缺了「我」：人被当成零件。

快递站里的小哥，一天送一百四十单，每一单有时限，每一单有评分。这套办法，有它的好处：东西送得快，客人少等，错的单很快就能查出来。东西送到了，想法也有（算法给他排好了路线），只是那个人「是谁」，没有一个格子可以填。

三个缺法，缺的东西不同，结局却相似：事情在转，转得越来越快，人却觉得自己没怎么往前走。

◆ 五、三家学说各偏一界

回头看第一编讲过的三家价值学说，你会发现一件有意思的事：它们各自偏爱一个世界。

学说	偏爱的世界	偏重的意义	看对了	留下的空
劳动价值论	现实界（东西）	创造	东西是做出来的	做出来的东西，为谁而做，是否自愿
效用价值论	自我界（「我」）	幸福	有人要才算数	「要」是怎么长出来的，是否被改写
交换价值论	理念界（想法）	自由	成交那一下是关键	成交的规矩从哪里来，东西从哪里来

这张表要小心读。「偏爱」是说它的重心在哪里，不是说它只管这一个世界。劳动派也谈制度，效用派也谈物品，交换派也谈人的欲望。只是每一家，都把某一界当成了舞台中央，把另外两界当成了台边。

这也是为什么，本书一直说：三家各写对了一门，错在把那一门当成全部。

这张表的每一行，都还要再多说一句。

劳动价值论看到的东西是真的，只是它的重心压在做出来的那一头，所以很难回答：做出来的东西，如果没有人想要，还算不算价值?

效用价值论看到的人是真的，只是它的重心压在想要的那一头，所以很难回答：想要本身是从哪里来的，是不是被别人造出来的?

交换价值论看到的往来是真的，只是它的重心压在成交的那一刻，所以很难回答：成交的规矩，谁定的，货从哪里来?

三个「很难回答」，正好是另外两家的主场。这也是第 12 章那三张欠条，在三个世界里的另一种写法。

至于表里「偏重的意义」那一列，是下一章要讲的事。这里先放着。

◆ 六、人情能不能折成钱

说到「我」的世界，一个绕不开的问题是：邻里之间的人情，能不能折成钱来算?

有一项常被人讲起的实验，值得拿来看一眼。以色列有一些幼儿园，家长常常迟到来接孩子，老师很烦。园方想了个办法：迟到就罚款。结果是，迟到的家长反而更多了。后来园方取消了罚款，迟到的家长也没有回到从前的样子〔Gneezy 与 Rustichini，2000 年，细节待核〕。

这件事常被用来说明：一旦给一件事标上价钱，它的意思就变了。从前，迟到是「对老师不好意思」；有了罚款，迟到变成了「买一段额外的时间」。

「不好意思」是自我界里的东西。罚款是价格层里的东西。后者一进来，前者就被挤出去了。

本书不是说，人情绝对不能碰价格。老王修管子收八十块，没有人觉得他不近人情。本书要说的是：每一个世界，有自己的读法。把自己世界里的东西，硬换成另一个世界的读数，往往是在改它，不是在量它。

这一点，第 18 章讲名誉的时候，还会回来。

◆ 七、三个世界怎样转

三个世界不是三间屋子，门关着。它们之间有路。

本书的说法，是回写：长出来的东西，回头去改路和土。

老楼加装电梯的事，就是三个世界互相回写的样子。

一部电梯装上了，是现实界的一件新东西。有了电梯，五楼的老人能下楼了，一楼的住户也开始想：我们这栋楼，是不是该有个共同的维修基金？这是新的想法，它从东西里长出来，落在理念界。

有了维修基金的办法，邻里之间有了一个共同的账本。账本一年一年地翻，大家见面多了，说话多了。三年以后，有人在群里说：「我们楼」。

这一声「我们楼」，是自我界里长出来的东西。

接着，这个新的「我们」，又会回头去改东西：下一回有人提议给楼道装灯，不用再吵三天，一天就定了。

东西长出想法，想法长出「我」，「我」又回头改东西。三界是一圈一圈转起来的。

哪一界停了，这个圈就转不下去。

◆ 八、本书不重写：去哪里看

三界经济这件事，本系列已经有四本书写过。本书这一编只立一个框架，不重写它们。你想往深处走，可以按下面这张小地图去找。

号	书名	主要在讲哪一界
第 401 号	《新文明的诞生：从物的生产到思想的生产》	理念界：当想法的生产被工具大幅降价，份额往哪里流
第 224 号	《我经济：AI时代未来的热门行业：生产「我」》	自我界：生产「我」，为什么会成为新的热门行业
第 347 号	《我的面条：AI时代新经济的猜想》	自我界：同一碗面条，为什么「我的」那一碗多付一倍
第 386 号	《隐私保护与「我」的诞生：AI时代的新经济典范》	自我界：隐私与「我」是怎样一起长出来的

这张地图只是一个路标，不是摘要。每一本书里写的东西，比这一行字多得多。

读法也有一条小路。想弄明白想法的生产为什么会降价，先翻第 401 号。想弄明白为什么有人愿意为「我的」多付一倍，先翻第 347 号的开头那碗面。想弄明白「我」到底是什么、为什么它会成为一门生意，再去翻第 224 号和第 386 号。

四本书里各有各的账，本书不替它们对账，只在需要的地方，写一句「那本书已经说过」。

本书和它们的分工，可以用一句话说清：那几本书是讲「某一个世界里发生了什么」，本书这一编是问「三个世界合在一起，经济为了什么、读数是什么、好不好」。

所以后面几章你会看到：本书会反复引用三界，却不会再去论证它们为什么存在。

◆ 九、今天：搬到网上，也搬到 AI 手里

三个世界不只在小区里转，在网上也转。

阿哲有一个绘图群，二百来个人，大家互相晒图、接单、问价、吵架。你要是在群里待上一个月，会看到三界各有各的活法。

现实界里，是文件、尺寸、交稿时间、印出来的海报。这一界的话最短：「交了」「没交」「色差」「重印」。

理念界里，是风格、构图、提示词、配色的办法。有人把自己琢磨出来的一套办法写成教程，发到群里，一晚上被转了几十次。这一界的话最长，吵得也最凶：这算不算抄，那算不算借。

自我界里，是「这是谁的画风」。阿哲的朋友小周，画了三年水彩风的猫，群里的人一看就知道是她画的。她接单的价钱，比别人高出一截，不是因为猫画得更像，是因为那是「小周的猫」。

有一天，有人用 AI 学了她的画风，几分钟出了一百张「小周风」的猫。群里炸了锅。

吵的是什么？表面上是理念界的事：抄不抄。吵到后来，大家发现最疼的，是自我界：「我」被拿走了一份。

这件事怎样算账，第 30 章以后会讲。这里只记一个观察：网上的争执，十有八九，吵的不是东西，是另外两个世界里的事。

再说 AI。

AI 来了以后，这三个世界的相对分量，在慢慢地变。

想法的生产，一下子便宜了很多。阿哲一晚上能画二十张图，每张图背后的构图、配色、风格，从前都是想法的活，现在大半交给了机器。第 401 号讲的，就是这件事：当一种本事的价格被打到地板上，份额要往别处流。

东西的生产，本来就在被机器接管，这个趋势还在继续。

留下来的，越来越是「我」这一界：这件事是不是我的，这张图是不是为我画的，这顿饭是不是我愿意吃的。第 224 号、347 号、386 号，讲的就是这个方向。

本书要补的一点是：不管哪一个世界变便宜了，另外两个世界不会自己补上。想法再便宜，东西还要有人做；东西再便宜，「我」还要有人认。

缺了的那一界，是整个经济的短板。

木桶的比方，大家都听过：水位由最短的那块板决定。三界经济也是一只桶。往桶里加水，只加最长的那块板，水只会漏出来。

所以当有人说「只要东西做得好，一切自然会好」，或者「只要想法对了，东西自然会来」，你可以回他一句：三块板，你看过另外两块吗？

◆ 十、一个完整的例子：东门老楼装电梯

把前面的话，放进一栋具体的楼里。这栋楼是设想的，叫东门老楼，六层，没有电梯，住了三十几户人家。

现实界：钢架、轿厢、一笔钱。

电梯的造价，一半政府补，一半业主出。设备厂家按图纸生产，施工队按图纸焊接。这一界的工作，最容易数：几吨钢，几个人，几个月。

理念界：一套谁出多少的办法。

一楼出得少，五楼出得多。可是少多少，多多少？有人说按楼层算，有人说按户平均，有人说按用不用算。争到第三轮，物业经理拿出一份折中的办法。她不是业主，不拿一分钱，却在这一界里，做了最难的活。

自我界：这栋楼是不是「我们的」。

装电梯那年，五楼的赵奶奶八十二岁，三年没下过楼。电梯开通那天，她穿上了一件压箱底的外套，在楼下的花坛边，坐了一个下午。邻居们走过，都停下来跟她说话。

她说：「我又住在这个院子里了。」

这一句话，是整件事里，最贵的一样东西。它没有出现在任何一张发票上。

这三个世界缺了哪一界，这部电梯都装不成：没有钢架，是一份文件；没有办法，是一场吵架；没有人觉得这是我们的楼，是一堆各自盘算的钱。

三界合起来，电梯才走起来。

电梯装完以后，故事还没完。第二年，电梯坏了一次，维修的钱从基金里出，没有人吵。第三年，有人提议给楼道加装感应灯，群里问了一圈，半天就定了。第四年，有户人家搬来，邻居们自然地对他说：「我们楼有个规矩。」

你看，电梯装完了，三个世界还在转，而且转得比从前顺。这就是前面说的回写，一圈一圈，越转越顺。

◆ 十一、放回日子里

这一周，你可以做一个小练习：给自己的一天，分三本账。

第一本，写今天你在东西的世界里干了什么。做了饭，修了东西，搬了货，写了一份需要交付的文件。

第二本，写今天你在想法的世界里干了什么。想了一个办法，定了一条规矩，改了一个说法，或者给别人讲了一个主意。

第三本，今天你在「我」的世界里干了什么？有没有被谁认出来，有没有认出别人，有没有觉得「这是我的」。

有的人，三本账里，第一本很厚，第二本很薄，第三本几乎是空的。有的人刚好反过来。

你不必着急去补哪一本。只是知道，你的一天，是三个世界的合账。

明天能试的办法有两个。一个是，下次你想说「这件事不算经济」的时候，停一停，问一句：它是在哪个世界里发生的，那个世界的读法是什么。另一个是，如果你手上正有一件卡住的事，先别急着加力气，看看是哪一界停了：没有想法，没有东西，还是没有人觉得「这是我的」。

多数卡住的事，只是停在其中一界上。

阿哲试了一周。他发现自己每天的第二本和第三本，都比第一本薄得多。周日他给外婆打了个电话，没说什么事，只是陪她聊了四十来分钟。

外婆放下电话，对隔壁的邻居说：「阿哲今天打电话来了。」

隔壁的邻居回了一句：「那你今天有劲儿了。」

带走的话

经济有三个世界：想法、东西、「我」。哪一界停了，另外两界也转不动。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见课本只认东西这一个世界；补上的是想法的世界和「我」的世界，并且指出三家学说各偏一界。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：「东西」，在被人当成经济的全部。

想 一 想

1. 想一想你住的地方，最近一件大家一起办成的事。它里面，东西、想法、「我」，各是什么?

2. 如果让你去补一个世界，你觉得你身边最缺的是哪一个?

3. 你有没有一件事，钱花得不少，东西也有了，却总觉得少了点什么？少的是哪一界?

第 16 章

创造、自由、幸福：分不开，互相需要

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周日傍晚，一栋楼里的三扇门后面，是三种累。

三楼的周太，在厨房里站了一整天。早上做早饭，中午做午饭，下午包饺子，晚上还要炖明天的汤。她做了三十年家务，菜做得好，家里人都夸。可是你问她：你想不想今天去公园走走？她会愣一下，说：哪有空。

她做的东西，实实在在，每一样都是她的手艺。只是她从来没有一天，是自己选了要这样过的。

四楼的小周，二十八岁，周周日在家打游戏。想打几个钟头就打几个钟头，没有人管，没有人催。到了傍晚，他放下手柄，伸了个懒腰，对着屏幕发了一会儿呆。他心里知道，这一天和上一个周日，没有什么两样。

他有的是自由。只是这自由，什么也没有做出来。

五楼的周老先生，七十一岁，退休三年。孩子们给他报了老年旅游团，订了保健品，买了最新的智能手机，每天提醒他按时吃药、按时睡觉。他笑呵呵的，说挺好，什么都不用操心。

你要是多坐一会儿，会听见他有一天轻轻说了一句：「我现在是不是没用了？」

三个人，三种累。

这一章要讲的，就是这三种累，各自缺了什么，又为什么缺的不是一样东西，而是一个圈。

◆ 二、三个词，各是什么

先把三个词说清楚，用大白话。

创造，是把一样原先没有的东西，做出来。这个东西可以很大，比如一座桥；也可以很小，比如一道改了做法的菜。判断它的办法不是它有多大，是它是不是你从前没有的、别处没有的、是你带进来的。

自由，是能选，也能停，也能换。你可以说「好」，也可以说「不」，可以走这条路，也可以换一条。自由的意思，不是什么都不管，是在不同的路面前，你手里还握着一个决定。

幸福，是日子被托住的踏实感。它不是一阵高兴，也不是一场刺激。是你夜里躺下时，知道今天过得有分量，明天还可以接着过。

三个词，各有一个偏重的世界。

创造偏在东西的世界，也就是现实界，因为创造最终要落成一样看得见的东西。幸福偏在「我」的世界，也就是自我界，因为它说到底是一个人觉得自己是否被托住。自由偏在想法的世界，也就是理念界，因为自由的前提是你看得见「还有别的路」，而「别的路」，就是别的想法。

这里的「偏」，要小心读。它说的是重心，不是门牌。创造也需要想法，自由也需要东西，幸福也需要被人看见的想法。三个词各偏一界，却都要三界一起撑着。

◆ 三、邻里里的三个角

三个角不只在家里，也在邻里之间。

回想上一章里那位老李。老伴走了半年，邻居们轮流送饭。这件事里，三个角各是什么？

自由在这里：没有人规定谁几号送饭，有人愿意就送，有人这个月忙就不送，不会被人记账，也不会被人说。一旦变成「值班表」，味道马上就变了。

幸福在这里：老李吃上热饭，慢慢又摆开了棋盘。不是饭本身，是被人惦记着的那份踏实。

创造在这里：有一天，老李教楼下的小孩下棋，小孩回家说：「我学会了马走日。」老李从一个被照顾的人，变成了一个带进新东西的人。

这三样东西都发生以后，老李才「回来」了。

只有送饭，那是照顾。送饭加上棋盘，那是陪伴。三样齐了，才是一个人在邻里里的日子。

◆ 四、课本里的三个影子

这三个词，课本里其实都有影子，只是各在不同的地方。

劳动价值论的影子，落在创造上。它坚持一件事：东西是人做出来的。没有做，就没有这一切。这个看见，到今天仍然站得住。

效用价值论的影子，落在幸福上。它坚持另一件事：人的感受才算数。一样东西再费工，没有人觉得好，就没有意义。这个看见，也站得住。

交换价值论的影子，落在自由上。它坚持第三件事：自愿的往来，是价值显出来的地方。你不愿意，就不成交；你愿意，才有价格。这个看见，同样站得住。

后来有人单独把这三件事拎出来，各做成了一门大学问。

森写过《以自由看待发展》，把自由放到发展的中心位置，说一个社会好不好，要看人们能不能去过他们有理由珍视的生活（1999 年，大意，待核）。

伊斯特林在 1974 年指出，一个国家富起来以后，平均的幸福感并不跟着同步上升〔所谓伊斯特林悖论，后来有人用更多数据质疑过，细节待核〕。这一发现，让很多人开始认真去问：收入之外，幸福还靠什么。

这些人，本书都要还一个公道。他们各自看见了一角，而且看得很深。

只是每一个人的深，都落在一个角上。

森看的是自由，伊斯特林看的是幸福，劳动价值论的老前辈看的是创造。他们彼此很少对话，因为三个角各自就够写满一生。

本书想做的，是把他们请到同一张桌子边，让三个人对着看一眼：你看的那一角，旁边是谁?

◆ 五、三种累：苦役、空转、麻醉

现在回到那三扇门。

周太缺的，是自由。她有创造：菜是她的手艺，饺子是她包的，汤是她炖的。她也有一点幸福：家里人夸她，她心里是有一点热的。可是她没有一天，是选了「就这样」的。创造没有自由，叫苦役。

苦役的特点是：做得越好，越走不掉。一个人在苦役里，手艺会越来越精，路却越来越窄。

小周缺的，是创造。他有自由，没有人管他。他也有一点点快乐：游戏打赢的那一刻，是高兴。可是周日这一天，没有任何一样东西，是他做出来的。自由没有创造，叫空转。

空转的特点是：人在转，什么也没落地。转得越久，越觉得自己没有分量。

周老先生缺的，是创造和自由两样。他有幸福，至少表面上：吃得好，睡得好，人人对他客气。可是那个幸福，是别人安排来的，不是他自己做出来的，也不是他自己选的。没有创造、没有自由的幸福，叫麻醉。

麻醉的特点是：不痛，也不动。所以一个人在麻醉里，往往最后才发现自己出了事。

要补一句公道话：被安排的劳动，不一定都是苦役。

周太做了三十年饭，其中有大半的日子，她是愿意的。苦役说的，不是「没有选」那一天，而是「再也不能选」那一整段。短时间的、有尽头的、自己知道为什么的不得已，不叫苦役。它可以是一种承担，甚至是一种骄傲。

苦役的标志，是一个人看不见出口。

这里要加一句话，免得读成了对谁的批评：苦役、空转、麻醉，说的是一个人的某个阶段，不是一个人。周太年轻时，也有过自己选的日子；小周也许下个月就开始做一件什么事；周老先生也许明天就重新拿起毛笔。它们是状态，不是命。

三家学说各走到尽头，也会碰到各自的一种。把创造当成全部，走到头是苦役；把交换自由当成全部，走到头是空转；把幸福感当成全部，走到头是麻醉。这些不是三家的主张，是一头独大时容易走成的样子。

◆ 六、为什么分不开

三个词为什么分不开？一个一个地说。

创造需要自由。被逼着做出来的东西，往往只是照着样子做，不会新。新的东西，常常是在一个人可以说「不」的时候出现的。

创造需要幸福。一个做出来没人要、没人看、没人觉得有用的东西，做第二回的力气就小了。幸福不是创造的奖品，是创造再来一遍的燃料。

自由需要创造。一个人说「我可以选」，选项是谁做出来的？是别人，是前人，是自己。没有人做出新的选项，自由就是在同样的三个菜里挑。

自由需要幸福。自由不是为自由而自由。有了选择，是为了让人过得更踏实一些。选来选去，越选越慌，这样的自由，大家都不想要。

幸福需要创造。别人喂给你的快乐，淡得很快。心理学上有个说法叫「快乐跑步机」，大意是人对好事很快就适应，需要更多才能保持原来的高兴〔布里克曼与坎贝尔，1971　年，待核〕。亲手做出来的东西带来的踏实，要久得多。

幸福需要自由。一件事，如果你不想做却不得不做，做完也不会有多少高兴。幸福里要有一点「是我选的」。

六条线，三个词，两两相连。去掉任何一个，另外两个都会变形。

你可以把它想成一张三角形的桌子，三个人各坐一边。谁站起来，桌面就歪。外婆家的那张饭桌，就是这个样子：她做的菜在桌上，阿哲愿不愿意吃在桌边，一家人怎样坐、谁先动筷，是桌子下面的规矩。三样少一样，这一顿就不成一顿饭。

本书于是说：没有自由的创造是苦役，没有创造的自由是空转，没有创造与自由的幸福是麻醉。三个词，缺一不可。

◆ 七、只看一角会怎样

如果一个经济，只盯着其中一个角，会发生什么？

只盯着创造的社会，容易变成产量崇拜。每个人都被要求多做，多出，多交付。做出来的东西越来越多，人却越来越喘不过气。看着数字好看，人在里面很累。

只盯着自由的社会，容易变成放任。什么都可以选，什么都可以不管，选项堆成了山，没人去做新的，也没人去管老的。人们习惯了挑，不习惯做。

只盯着幸福的社会，容易变成讨好。一切以「让人高兴」为标准，不让人不舒服的，就是好东西。久了，没人再敢提一件让人不舒服、却需要做的事。

这三种情形，在今天的网络世界里，每一种都能找到影子。

信息流是最典型的例子。它让你高兴，让你不用做任何事，你想看什么就看什么，几乎没有任何摩擦。这是一个看起来很自由、很幸福的状态，只是缺了创造，缺的东西，往往要很久才发现。

◆ 八、今天与 AI

AI 把这个问题，推得更近了。

先看创造。AI 让「做出一个东西」变得极便宜。阿哲一晚上画二十张图，其中大半是 AI 辅助出来的。这当然是好事，但它带来一个新的问题：当做出来不费力的时候，什么才叫创造?

本书的说法是：创造是「你带进来的那一份」。如果一张图，从头到尾没有任何一个地方是你选的、你改的、你加进去的，那它是产出，不是你的创造。

再看自由。AI 会替你选。你问它今晚吃什么，它给你一个答案；你问它这封邮件怎么回，它给你三种口气。选得越来越省事，是好处；如果你很久没有自己选过，那个「选」的力气，会慢慢变小。

最后看幸福。AI 会陪你聊天，会夸你，会永远耐心。这样的陪伴，让很多孤单的人好过一些。如果它只会让你高兴，不会让你为难，它也会变成一种麻醉。

阿哲自己的经验是：他用 AI 出稿，最后交给客户的那一张，总有一两处是他手改的。也许是把一只猫的耳朵画低了一点，也许是把背景的蓝换成了偏灰的蓝。客户看不出来，他自己知道。那一两处，就是他带进去的那一份。

没有那一两处，图是干净的，他却觉得不是自己的。

三个角，AI 都在碰。所以本书在第 27 章，会专门讲 AI 第一次坐上主体位以后，三个角会怎样变化。这里先留一个提醒：用 AI 的时候，问问自己，创造、自由、幸福，今天哪个角在涨，哪个角在跌。

有三句话，可以贴在你用 AI 的屏幕旁边。第一句：这件事里，我带进去的是什么？第二句：这一步，我是选了，还是被替了？第三句：用完以后，我是更踏实了，还是只是更舒服了？

三句话，对应三个角。每天问一遍，不用多，一个月后你会发现，自己和机器之间的分工，变得清楚了很多。机器做它擅长的，你留下那一份只有你能带进去的东西。

阿哲把这三句话写在便利贴上，贴在屏幕边。外婆路过，念了一遍，问：「这是写给我的吗？」阿哲说：「是写给我的。」外婆说：「那也行。」

◆ 九、一个完整的例子：外婆教阿哲做一道菜

那天，外婆决定教阿哲做红烧肉。

最好的版本是这样的：外婆站在一旁，让阿哲自己动手。糖炒到什么颜色，要不要放八角，火开多大，她只说「你先试」。第一锅有点苦，第二锅有点咸，第三锅，阿哲自己加了一点橙皮，吃起来有股说不出的清香。

外婆尝了一口，说：「这个，我没有放过。」

创造在这里：橙皮是阿哲带进来的那一份。自由在这里：他可以放，也可以不放。幸福在这里：两个人吃着那一锅，笑了。

现在换成三个糟糕的版本。

苦役版。外婆站在灶边，规定每一步：糖一勺半，八角两颗，盖盖子，数二十来分钟。阿哲一步不敢错。做出来的肉，跟外婆的一模一样，他自己却不知道，为什么要这样做。他心里知道，下回还是不会。

空转版。外婆说「你随便做，做成什么样都行」，然后出门买菜去了。阿哲对着锅，什么也不知道，放了一堆东西，做成一锅黑乎乎的东西，倒掉了。他有自由，什么也没学到。

麻醉版。外婆说「算了，别累着，我点个外卖吧」。外卖到了，味道还行，两个人吃完，阿哲说「谢谢外婆」。什么也没发生，什么也没留下。

同一块肉，同一个厨房，三个角的圈只在第一个版本里是完整的。

你看，这是每个家庭的厨房里，天天在发生的事，用不着理论。

一个星期以后，阿哲又去外婆家。外婆没有做红烧肉，她把那只酱缸的盖子打开，说：「今天教你这个。」

阿哲发现，外婆这回没有数步骤。她只说：「你先尝，尝出咸淡，告诉我。」

◆ 十、有人不想要创造，怎么办

有读者读到这里，会生出一个疑问：难道人人都要创造吗？我就想过安稳日子，每天上班、下班、做饭，不想折腾。

这个疑问要认真对待。

本书说的创造，用不着发明，也用不着出名，更用不着做一件惊天动地的事。它指的是：这个日子里，有没有一样东西，是你带进来的。一道你改了一点点的家常菜，一个你换了一下摆法的书架，一次你换了口气的道歉，都算。

有的人把日子过得很安稳，同时每天都在微小地创造。他不觉得自己在「创造」，他只是觉得「这样更顺手」。这种人，往往也最少被苦役、空转、麻醉缠上。

反过来，一个人如果每天一模一样，一年一模一样，十年一模一样，他会觉得安稳，直到某一天，他发现这个安稳里没有自己。

所以本书不是劝人去折腾，是劝人在安稳里，留一块地，让自己带点东西进去。

怎么知道三个角在涨还是在跌?

一个自然的问题是：三个角，怎么看它们在涨还是在跌?

不能加起来，做成一个分数。这一点，本书从一开始就想说清楚。一个「创造 6 分、自由 7 分、幸福 5 分」的总分，抹平了本章讲的一切：三个角是互相缠着的，不是三项各自独立的成绩。

可以做的是，看方向。下一章就讲这件事：创造、自由、幸福，各自可以用对比、变化、分布三种眼睛去看。你不需要先有一个完整的测量表，也能说出这个人、这个家、这个城市，往哪个方向走。

◆ 十一、放回日子里

这个周日，你可以做一个小练习：给自己家里的人，各画一张三角图。

创造：这一周，他做出了什么新的东西，哪怕只是一道改了做法的菜?

自由：这一周，他有几次对一件事说了「不」或者「换一个」?

幸福：这一周，他晚上躺下的时候，是不是觉得今天有分量?

先从自己画起。画完，不要打分，只看哪一个角最细。那个细的角，就是这周最值得补的一块。

回到开头那三扇门，各有一个小办法。

对周太，办法是每周留出一个下午，让别人下厨，她只管出门。第一回她会不安，第三回她会开始想，自己想去哪里。这是把自由还给创造。

对小周，办法是在周日的游戏之前，先做一件小东西：一碗自己煮的面，一张自己画的图，一段自己写的话。哪怕很糙。这是把创造放进自由。

对周老先生，办法是找一件需要他拿主意的事。比如请他决定，这个月全楼的绿植怎样摆。这是让幸福长出创造和自由的根。

对你自己，办法也一样小，小到今晚就能试。创造细了，下厨的时候换一个调料。自由细了，今晚的饭菜让别人说了算，自己去散半个钟头步。幸福细了，不要找刺激，找一件做完以后会让你安稳的事。

阿哲当晚就画了一张。他的创造很粗，自由居中，幸福最细。他给外婆打了个电话，说：「外婆，下周我想学做你那个酱。」

外婆说：「好，你来。不过那缸酱，你得先学会等。」

带走的话

没有自由的创造是苦役，没有创造的自由是空转，没有创造与自由的幸福是麻醉。三个角缺一，另外两个都会变形。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见三家各占一个角，创造、幸福、自由；补上的是三个角两两相连、缺一不可。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：创造，常被人当成唯一值得算的那一角。

想 一 想

1. 你最近一周，三个角里哪一个最细？你准备怎样补它？

2. 你家里有没有一个人，处在苦役、空转或麻醉里？你可以怎样做，让他重新有一点选择的余地？

3. 你用 AI 的时候，有没有哪一次，是你把自己的「那一份」交给它了？

第 17 章

对比、变化、分布：显露的方向

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周五下班，你和朋友想找一家馆子吃饭。你掏出手机，搜出两家：一家川菜，一家家常菜，两家都是 4.5 星。

你正想随便挑一家，朋友把手机拿过去，往下翻了翻，说了一句：「这两个 4.5，不是一回事。」

川菜那家，翻开评价一看，一大半是五星，一小撮是一星，中间几乎没有。五星的人写：「绝了」「必点」「吃完还想来」。一星的人写：「咸得没法吃」「等了一个钟头」「再也不去了」。

家常菜那家，翻开一看，大半是四星，夹着不少五星，偶尔有个三星。没有谁写得特别热烈，也没有谁写得特别愤怒，只是一条条平平稳稳的「还行，下次再来」。

同样的平均分，一家像一座山，一家像一片坡。

这时候你才发现，那个 4.5，说的是平均，说不出「它到底怎么样」。

这一章要讲的，就是怎样不被一个平均分骗过去。而且，它不只是挑馆子的事，还是怎样读「一个经济在往哪里走」的事。

◆ 二、平均是一个点，方向是一条线

先把话说清楚：平均数是个好东西。它把一堆数压成一个，好记，好比，好传。本书不反对平均数。

只是它有一个缺点：它把「怎么来的」压没了。

两个　　4.5，一个是两头大、中间空；一个是中间满、两头小。算出来一样，生出来的结果完全不同。吃饭的人会很快发现这一点：去川菜馆的人，要么特别满意，要么特别失望；去家常菜馆的人，大概率都不会失望，也不会惊喜。

民间有一句老话：一个不会游泳的人，被平均水深一米的河淹死了。平均数说的是河，淹的是人。

前一章讲了创造、自由、幸福三个角。到了这里，一个现实的问题摆在面前：这三个角，怎么「读」？

读价格，我们有现成的办法：看数字。读意义，数字不够用。意义不像水位，是个高度；它更像水流，是个方向。你站在河边，光看水位是没法知道水往哪边流的，你得扔一片叶子下去。

本章讲的，就是那片叶子。它有三种扔法。

◆ 三、三种看法：比一比，看走势，看谁在说话

方向要靠三种看法一起读。本书用最朴素的话来叫它们：

对比，是比一比：跟谁比，比出什么不同。

变化，是看走势：从哪里来，往哪里去，快还是慢，有没有拐弯。

分布，是看谁在说话：落在谁身上，怎样散开，谁没有出声。

这三种看法，是王德生博士多年用的一套老办法，叫三视角。本书借来读意义。

三种看法，在日子里都有现成的样子。

比一比，是邻居探头问你：你家这瓶酱油比我家贵，好在哪里？这一问，把你的酱油放到了另一瓶旁边。

看走势，是外婆翻着蓝皮本子说：这个月的葱比上个月便宜了，不过比去年同期还贵。这一说，把一个价钱放进了时间里。

看谁在说话，是你在业主群里发现，每次发言的总是那几个人，大多数人从来不出声。这一发现，把一场「大家的意见」，还原成了「几个人的意见」。

三个场面，你都经历过，只是从前没给它们起名字。

三种看法，各自挡住一类错。

只看对比，会忘了时间，今天比别人好，不等于明天还好。只看变化，会忘了对象，自己和自己比，进步很快，可能还在别人后面。只看分布，会忘了高低，大家一样，可能是一样好，也可能是一样差。

三种看法合起来，才能说得出一句像样的话：「它在往哪里走。」

这里的「看」，是一次次地去看、去碰，不是把一个事先摆好的东西拿起来端详。每次看，都可能看出和上次不一样的东西。

◆ 四、九个问题：三个角乘三种看法

前一章的三个角，加上这一章的三种看法，一乘，得到九个问题。

本书把它叫做「九问」，是一张拿来用的清单，不是一道考试题：

	对比（比一比）	变化（看走势）	分布（看谁在说话）
创造	跟同类比，它带进来的新东西有多少	新东西是在增多，还是在变少	做出新东西的，是少数几个人，还是很多人
自由	跟同类比，选项多不多，能不能说「不」	选项是在增多，还是在收窄	谁有选的余地，谁没有
幸福	跟同类比，人们的踏实感如何	踏实感是在上升，还是在磨损	踏实的是哪些人，不踏实的是哪些人

这张表不用一次填满。每次挑一格，问一句，就够了。

一格一格地问下去，你会得到一个很具体的印象，而这个印象，是平均分永远给不了的。

用九问有三条规矩，写在这里，免得用歪。

一，不打总分。九格不能加成一个数，加了，前面所有的提防就白费了。

二，不拿别人的格子，去评别人的人生。九问是用来问自己、问一家店、问一座城的，不是用来给某个具体的人定性的。

三，每一格后面，都跟着一个「所以呢」。看出来某一格偏细，下一步是想办法补，不是下一个结论。

三种看法有时候会吵架。

你看了对比，觉得这家店比别家好；看了走势，发现它在下滑；看了分布，又发现差评都集中在最近两个月。三个结论，指向三个方向。怎么办？

办法是：不要急着合成一个答案，让它们留在桌面上。三个结论互相矛盾的时候，正是最有信息的时候。因为它在告诉你：这家店正处在一个转折上，比较的结果和趋势的结果，还没有对上。

只有一个答案的时候，反而要小心。那往往是只用了一种看法。

◆ 五、网络口碑：两家馆子的三种看法

回到周五晚上那两家馆子。把三种看法都用一遍。

下面的数字，是本书设想出来的，只用来示意：

看法	川菜馆	家常菜馆
平均分	4.5	4.5
对比：同一条街的同类	街上平均 4.2，它高出一截	街上平均 4.2，它高出一截
变化：近一年	一年前 4.8，现在 4.5，缓慢下滑	一年前 4.1，现在 4.5，缓慢上升
分布：评分的形状	八成五星，一成一星，两头大中间空	六成四星，三成五星，没有一星

看完这张表，你的判断可能就变了。

川菜馆的平均分，是靠一批热烈的人撑起来的，近一年却在往下掉。那一成一星里写的「咸」「等得久」，值得多看几眼。它可能是一家有绝活、也有毛病的店，也许最近换了厨师。

家常菜馆的分数，一年前低，现在升上来了，而且评价的形状平稳，没有人被落下。它可能是一家用心在改的店。

哪家更好？这要看你今晚要什么。但可以肯定的是：同一个　4.5，你读到的故事，已经不是一个了。

这就是方向。

阿哲有一天，把同样的办法用在了自己身上。他在接单平台上有一个　4.9 的评分，二百来条评价，看上去无可挑剔。

他试着把九问里的几格问了一遍。对比：同平台、同价位的接单人，4.9 并不稀奇，大家都很高。变化：近半年，评分没动，可是新客户越来越少。分布：他一查账，发现近一年的单子里，有一半是同一个老客户给的。

4.9　的后面，是一条细细的线。创造这一格，他自己知道很粗；自由这一格，他忽然发现很细，因为那个老客户一不要图了，他的日子就会塌掉一半。

分数没有骗他，只是没有告诉他这些。

◆ 六、J 形的分布，和沉默的大多数

说到评价的分布，网络口碑里有一个很有名的现象。

很多平台上的商品评分，画出来是一个 J 形：一星的不少，五星的最多，中间几档反倒很少〔Hu、Pavlou　与　Zhang　等人的研究，年份与细节待核〕。

原因不难想。一件东西平平常常，用完了，没什么话要说，也就不写评价。特别满意的人，想夸；特别不满意的人，想骂；中间那批人，大多沉默了。

所以屏幕上的评分，是「愿意说话的人」的分布，不是「所有买过的人」的分布。

拿一个设想的数来试。一百个人买过同一样东西。其中七十个觉得「还不错」，二十个觉得「太好了」，十个觉得「上当了」。

现在问问谁会去写评价。「太好了」的人，一半会写，写五星，一共十条。「上当了」的人，六成会写，写一星，一共六条。「还不错」的人，二十个里才有一个会写，写四星，一共三四条。

你在屏幕上看到的，是二十来条评价，十条五星，六条一星，几条四星，一个漂亮的 J 形。那八十个几乎没出声的人，不在里面。

这是本章要说的第二个提醒：看分布的时候，别忘了问，谁没有出声。

再往前一步。评分要是被人造出来，会发生什么?

刷单的人，目标是让平均分好看，所以他们要造的，是一大批五星。但一大批五星堆上去，J 形的右端就被垫高了，整个形状会变得很不自然。

要造一个自然的形状，其实比造一个好看的平均数难得多。

这也是为什么，三种看法一起用，比单看平均分，更难骗。读者不用成为统计学家，只需要养成三个习惯：先比一比，再看走势，最后看看谁在说话。

邻里之间的口碑，其实也是这个形状。小区里谁家的家政阿姨靠谱，靠的不是一个分数，是你听了三个邻居说，一个说「好」，一个说「还行」，第三个把你拉到一边说「别请她」。三个人，三种口气，才是你在读的东西。

这三个邻居，每一个都是一条分布里的一个点。你把他们凑在一起，才凑出了形状。

◆ 七、从馆子到整个经济

馆子的事，推到整个经济，道理是一样的。

还要先还课本一个公道：经济学其实早就有过这三种看法，只是各管各的账。

排名和比较，是对比。增长率，是变化。收入差距的基尼系数、中位数和平均数的差，是分布。这三样东西，各有一套成熟的工具，各有一批人在用。

它们的问题，是分开用，而且每一个都是在读价格。增长率，增的是现金；基尼系数，量的是现金的分散；排名，排的是现金的多少。三种看法，全都对着同一层。

本书做的只有一件事：把这三种看法，调转头，对准第一层。对准以后，同样的工具，读出来的就不再是「多少」，而是「往哪里走」。

比方说，有人要判断「某个城市的经济，是不是在往好的方向走」。传统的办法，是看几个平均数：人均收入、增长率、就业率。这些数都有用，本书不去否定。

用九问再问一遍，会多出很多东西。

对比：跟同样大小的城市比，这里新开的店和新办的事有多少？变化：这些年，想自己做点什么的人，是在多起来，还是在少下去？分布：人均收入涨了，涨在谁身上？有没有一群人，连「换一份工作」这个选项都没有？

这些问题，平均数答不了，却关系到一个城市是在往创造、自由、幸福的方向走，还是在空转。

小一点的单位，也能这样读。你住的小区，近三年有什么变化？

对比：跟隔壁两个小区比，这里的邻居互相认识的比例有多大？变化：楼下的长椅，三年前傍晚有人坐，现在还有没有？分布：谁在群里说话，谁在楼下说话，谁两边都不说？

这几个问题，没有一个有标准答案，却比「小区满意度 92%」多告诉你很多。一个社区往哪里走，不是一个满意度说了算，是它的人互相之间，是靠近了，还是散开了。

第四编会用同样的办法，去看危机：很多危机，在平均数还很漂亮的时候，已经在分布里露出了形状。

◆ 八、今天与 AI

AI 来了以后，这三种看法，有了一个新的用场。

你现在可以让 AI 帮你读评论。把几百条评论丢进去，它几秒钟就能给你一段「总结」。这段总结很可能是：「大多数顾客对口味满意，少数顾客抱怨等待时间长。」

这是一个平均意义上的总结。它把形状压掉了。

所以你可以换一种问法：

「请告诉我，这家店最近半年的评分走势；跟同街的同类比起来怎样；差评和好评分别集中在哪些方面，哪些人群没怎么发声。」

三个问题，正好是对比、变化、分布。机器会老老实实回答，而且回答得很快。

AI 在这里的位置是：一双不累的眼睛。读什么、怎样读，仍然由你来定。

还有一个猜测，本书先放在这里，留待验证：随着 AI 把造假的成本降下来，单一读数会越来越不可靠，同时在对比、变化、分布三个方向上都做到自然一致，会比造一个平均数难。三种看法放在一起读，也许会成为未来的一种基本功。这只是猜测，需要事实来检验。

◆ 九、一个完整的例子：老点心铺的九问

把第 13 章那家设想的老点心铺拿回来，用九问读一遍它的意义方向。

涨价以后的半年里，它发生了什么？

	对比	变化	分布
创造	同街的店都在卖桂花糕，它新出了一种少糖的	新品种从一年一个，变成半年一个	想法来自师傅一个人，还是徒弟也在提
自由	熟客能点「少放糖」，别家不能	涨价后，熟客可选的份量变少了	老顾客没得选，新来的游客却有套餐
幸福	排队的人多，满意的人比同街略多	满意度先升后降	年轻游客满意，老熟客在抱怨

注意，表里每一格都不是一个数，是一句有对象的话。

读完这张表，你会得到一个比价格复杂得多、也有用得多的印象：这家店在创造上有新意，在自由上有失有得，在幸福上出现了分层。老顾客在往后退，新游客在往前走。

这时候，如果老板想的只是怎样让现金那一栏好看，他会漏看这一整张表。

读完九问，下一步做什么，也要说一句。

如果某一格偏细，办法不是去修那一格的数字，是去看它旁边两格。比如「自由」这一格里的分布很细，只有少数人有选择；那就往旁边看，是不是创造那一格也集中在少数人手里；再看幸福那一格，没有选择的人，踏实感怎样。

三个角是缠着的，一格细，往往是旁边的格子在拉它。拉的是谁，就是你要补的地方。

◆ 十、「显出来」不等于「价格的现象」

读到这里，有一个容易生出的误会，要提前拦住。

本章的标题里有「显露」两个字：方向是意义显出来的样子。有人会想：这是不是又回到了「价格是价值的显露」那一套?

不是。

本书的说法是：每一层，都有自己显出来的样子。意义层显出来的是方向，用对比、变化、分布来读。价格层显出来的是三种读数，品牌、现金、名誉，第 18 章讲。价值层显出来的是真、善、美，第 19 章讲。

这三套样子，各管各的层，并不是一套样子的三个深浅。

所以你不能说，价格是价值的显露，更不能说，方向是价格的显露。方向、读数、真善美，是三层各自的样子，并排站着。

这一点必须说死。本书前面拆掉了本质与现象的二元论，这里不会再把它从后门放回来。

再换一个说法，你更容易记。厨房里有三样东西：锅盖上的温度计、汤的咸淡、灶台边的人往哪边坐。温度计是读数，咸淡是好不好，人往哪边坐是方向。没有哪一样是另一样的影子。你不能凭温度计，说出汤鲜不鲜；也不能凭汤鲜，说出一家人是不是愿意围在灶边。

三样东西各读各的，又互相改：灶边围的人多了，汤会熬得更用心；汤熬得好了，人更愿意围过来。这个改写的来回，就是前面说过的纠缠。

◆ 十一、放回日子里

下次你要选一样东西，比如一家培训班、一个家政服务、一个给孩子的学校，先别急着看分数。

用三个办法试一试。

比一比：同样条件的几家，哪里不一样，不一样的是不是你在乎的那一点。

看走势：近一两年，这家的评价是涨了、平了，还是掉了；换过人没有，换过方法没有。

看谁在说话：评论是谁写的；写得最多的，是哪一类人；你这样的人，有没有写过。

三个办法，花不了一刻钟，明天就能试。你会发现，做过这三步以后，你选的东西，常常和单看分数时不一样。

如果你是在做东西的那一方，这三步也能反过来用。你可以每个月给自己的店、自己的作品，做一次同样的三问。比一比，是看自己哪里和别人不一样；看走势，是看自己这一个月比上一个月多了什么；看谁在说话，是看自己的客人里，哪一类人从来没有出过声，他们是不满意，还是根本没有被请进来。

阿哲把这三步，教给了外婆。外婆在社区群里给自己买菜的摊子做了一次比较：三家摊子，各自的老顾客是谁，这半年谁家的菜一直稳，谁家忽好忽坏。

她看完说：「原来我不是在挑菜，是在读他们。」

阿哲愣了一下。这句话，比这一章写的都好。

带走的话

平均分只是一个点，方向是一条线。比一比，看走势，看谁在说话，三样一起，才读得出它往哪里走。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见意义不能只用一个数来读；补上的是对比、变化、分布三种看法，和创造、自由、幸福乘出来的九问。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：平均数，被人当成了整个故事。

想一想

1. 想一个你最近看过的评分。它的分布是什么形状？谁没有说话？

2. 你所在的单位或社区，近两年有哪一件事在变好或变坏？用对比、变化、分布各问一遍。

3. 如果让你给自己的生活做一次九问，哪一格你最不敢填？

第 18 章

价格是读数：品牌、现金、名誉三种收益流

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你带一位新同事回家吃饭。你妈妈做了一桌菜，其中一道红烧肉，是她的拿手戏。

同事吃了第三块，放下筷子，问：「阿姨，这肉是怎么做的？」

妈妈笑了，说了几句，没有说全。同事回到公司，对别人说：「我去他家吃了一顿，他妈妈做的红烧肉，一绝。」

过了一阵子，有同事要请客，问你：「能不能让你妈妈帮着做那道红烧肉？我给钱。」

你愣了一下。妈妈做了三十年饭，从来没收过一分钱。可是现在，这道菜有了一个名字，叫「他妈妈的红烧肉」；有了一圈知道它的人；甚至有人开始问价。

这时候你可以问：妈妈做的菜，有价格吗？

课本会说：没有，因为没有交易。

本章的回答是：有，而且不止一种。

◆ 二、价格留下的三种东西

先把话说回来。价格是什么？上一章讲过，它是读数。现在要问的是：读数读的是什么？

做成一件事，你会换回一些东西。本书把这些换回来的东西，叫做收益流，也就是一路上留下的读数。收益流有三种：品牌，现金，名誉。

现金，是最容易看见的一种：收到的钱，付出的钱，账上的数。

品牌，是一个名字底下压着的预期：看到这个名字，不用尝，心里已经有了一个大概。

名誉，是别人嘴里、脑子里，关于你的那份印象：谁说起你，怎么说，说给了谁。

课本最认现金，因为它最好算：能加，能减，能结算。

这是一笔正当的偏爱，不必取笑。如果没有现金这套办法，经济根本走不起来。

市场营销的人，早就看见了另外一种。他们把品牌当作一项资产来经营，叫品牌资产，意思是一个名字能带来超过产品本身的价值〔阿克与凯勒等人的研究，细节待核〕。

研究信用的人，也看见了第三种。博弈论里有一条线，专门讲声誉：一个人今天守信用，是因为他在乎别人明天怎样看他〔克雷普斯与威尔逊，1982 年，待核〕。

三种东西，三批人，各看对了一块。

本章的任务，是把三块放在一张桌子上，问它们各自是怎样动的。因为这三块动起来的样子，彼此很不一样。

◆ 三、品牌：一跳一跳的

先看品牌。

品牌有一个特点：它是一块一块的。一个名字，要么在，要么不在；要么是「那个老字号」，要么只是「一家店」。中间没有太多的缓坡。

所以品牌的变化，常常是跳的。

回到第 13 章那家设想的老点心铺。一条短视频，一夜之间，它从「县城东门那家店」变成了「网上说的那家点心」。这一下，是品牌往上跳了一格。

反过来，一次食品安全上的事故，也是一下子的事。几十年攒下的名字，一天之内，就变成了新闻里的一行字。这是往下跳。

本书把品牌叫做粒子：一个一个的块，数得出个数，一碰就换状态。这是一个比方，不是物理学。它想提醒的，只是一件事：品牌不能被均匀地「加一点点」。它要么跳上去，要么跳下来。

这也是为什么，老字号的人都有点怕：几十年的招牌，怕的不是慢慢变差，是某一天，有一个意外。

说到老字号，有一个现成的事实：官方有专门的认定办法，把一批多年经营的字号认作「老字号」〔认定办法与年份，待核〕。拿到这块牌子，是一次跳上去。反过来，也有字号因为经营不善、质量出事，被摘了牌子，那是一次跳下来。

两种跳，都不是慢慢走出来的，都是一下子的事。

跳也有好处。品牌一旦立住，它能帮你省很多事：新客人不用试，就知道个大概；你新出一样东西，也有人愿意先尝一口。

◆ 四、现金：一阵一阵的

再看现金。

现金的样子，是一阵一阵的。每天有进，每天有出；有早高峰，有午市，有月底，有年关。收进来的钱，可以切得很碎，可以叠在一起，可以存起来，等到来年再用。

本书把现金叫做波：有起有伏，可以分，可以叠，可以平滑。

外婆的蓝皮本子，就是一本波形的记录。腊月二十几，那一页的数字特别长；正月初几，数字特别短；清明、端午、中秋，各有各的小高峰。她不需要什么图表，翻一翻本子，就知道今年的节奏。

现金还有一个特点：它可以攒。外婆把一个月里多出来的钱存进抽屉，等到阿哲上大学那年，拿出来给他交了第一学期的住宿费。现金是三种价格里，唯一可以这样「存起来，等一个更远的用处」的。品牌放不进抽屉，名誉也放不进抽屉，它们必须一直被用着、被兑现着，才算还在。

现金的另一个特点，是它可以拆开结算。一次买卖，付一块钱、两块钱，都行。品牌不能这样切，你不能说「我今天尊重这个名字一半」。

这就是为什么，现金能成为经济里的通用货币：它的这种连续、可分、可叠，让不同的人、不同的东西，可以放在同一把尺子上。

◆ 五、名誉：一片一片的

第三种，名誉。

名誉的样子，是一片一片的。它没有一个中心。一个人的名誉，不住在他自己身上，住在每一个知道他的人的脑子里。

你不能把它拿出来点一遍。你只能看它怎么传：谁对谁说，怎么说，说了几手。

名誉像一片场：靠近的人，感受强；远一点的人，感受弱；超出了网络，就没有了。

在邻里里，名誉是这个样子：楼下老周这个人，老街坊都说他靠谱，借东西从来按时还。这话在这栋楼里传了十几年，换了小区，就没有人听过。

在网上，名誉是另一个样子：一条差评，被转了几十次，传到几千个人面前，传到连当事人都不知道的地方。

名誉还有一个特点：它是别人给的，不是自己拿的。你可以决定自己做什么，却决定不了别人怎么说。所以名誉里，总有一份你无法掌握的东西。

名誉也有它的特点：攒得慢，散得快，修起来更慢。民间说「好事不出门，坏事传千里」，说的就是这个样子。

本书把名誉叫做场：它铺在一张网上，没有哪一点是它的家。

◆ 六、三种价格，三种动法

现在可以把三种读数放在一张表里了：

	品牌	现金	名誉
像什么	粒子，一块一块	波，一阵一阵	场，一片一片
怎么动	跳：忽然上，忽然下	流：有起有伏，可分可叠	扩散：沿着网络传，慢攒快散
靠什么攒	一个名字底下的承诺，反复兑现	一次一次的结算	一个人、一件事，被很多人说起
		以为钱多就是好	

	品牌	现金	名誉
常见的误判	以为它会像现金一样均匀地涨		以为它能像现金一样随时取出来用

这张表有一个意思：三种价格，不能用同一把尺子量。

常见的错，是把品牌当成现金来算，比如「我们的品牌，每年增值百分之十」。品牌不是这样动的，它是跳的。

另一种错，是把名誉当成现金来用，比如「我名声这么好，随便开口，就该有钱」。名誉不是存款，不能随时取。

第三种错，是把现金当成唯一的账。一家店现金赚得很漂亮，品牌在往下掉，名誉在往下掉，三个月以后，现金也会跟着掉。

一个懂行的人，会同时看三样，并且知道每一样怎么动。

同一件事，三种价格怎么各动各的？

光说「动法不同」，不够直观。拿一件事，从头走一遍。

还是那家设想的老点心铺。某一天，有顾客吃坏了肚子，在网上发了一条帖子，说是在这家买的糕。

下面是三种价格，在接下来一个月里的样子。

时间	品牌	现金	名誉
当天	一夜之间，从「老字号」掉成「出过事的店」	当天营业额照旧，没人知道	帖子被转了几十次，传到几百人
第三天	品牌已经在底部，不再往下掉	营业额掉了一半，队消失了	传到几千人，外地的人也在说
第一周	店主发了声明，查清了不是自家的糕	营业额回升一点，还不到从前一半	声明只传到一部分人，很多人没看到

时间	品牌	现金	名誉
第一个月	品牌停在原位，需要重新攒	营业额回升到八成	还有人在说，慢慢变少

这张表是设想的，数字只是示意。但三列的形状，是真的。

品牌那一列，是一个台阶：跳下去，停在那里，要靠很久才能慢慢爬回来。现金那一列，是一条曲线：先掉，再回，有起伏。名誉那一列，是一圈一圈往外传：先近，后远，最后慢慢散。

店主如果只盯着现金那一栏，会在第一周看到「回升」，松一口气。但另外两栏，仍然停在低处。他以为事情过去了，其实有两栏的账，才刚刚开始还。

◆ 七、人情账：随礼与帮忙

邻里人情，是三种价格最日常的样子。

小区里有人办喜事，你去随礼，红包里放二百。这二百，是现金。你放它进去的时候，心里想的，不只是钱。你想的是：我跟这户人家，是什么交情；上回他家孩子满月，我家随了多少。

随礼这件事，现金是外壳，里面是一本人情账。这本账记在心里，不写在纸上，却很清楚。

你借过邻居的梯子，下回他家漏水，你去帮着拧。这里没有现金，也没有品牌，只有名誉：在这栋楼里，你是一个「靠得住」的人。

人情账有两个特点，和现金不一样。

一是它不能折现。你不能说，我帮你拧了一次水管，你给我三十块。一折现，味道就变了，像上一章讲的幼儿园罚款。

二是它的账期很长，而且不精确。你欠我一份人情，我记得，你也记得，但没有人说得清是多少。账是松的，松反而是它的好处：松，说明它是活的。

所以课本把这一切叫做「外部性」或者「社会资本」，是有道理的：现金的尺子，量不了它。本书的说法是：它们是价格的一部分，是名誉和品牌在小范围里的样子。只是读它们，要用它们自己的读法，不要硬换成现金。

◆ 八、妈妈做的菜，也有价格

现在回到开头那道红烧肉。

按这三样来读，妈妈做的菜有没有价格？

现金：没有，或者说，是零。没有人付钱，账上没有这一栏。有的国家做过家务的卫星账户，用「请人做要花多少钱」来估这类活的价值〔做法细节待核〕。这是一个影子价格，是借来的尺子，不是妈妈收到的钱。

品牌：有。「我妈的红烧肉」，在这个家里，是一个名字。你带朋友回家，说一句「尝尝我妈做的红烧肉」，那个名字就开始工作了：朋友吃之前，已经有了预期。

这个名字是怎么立起来的？不是一天，是三十年里，一次又一次地兑现。它也是跳的：第一次，你的朋友吃完说「绝了」，那一下，名字在朋友的圈子里立住了。

名誉：有。同事回去一说，这道菜在你的同事圈里，有了一份名誉。这份名誉，不属于你妈妈一个人，它散在听到的人的脑子里，可能传到你妈妈从没见过的人那里。

这里面有一个很容易被忽略的转折：那位同事开口要付钱的时刻，是三种价格互相换算的时刻。

名誉和品牌，想要变成现金，需要一个出口。你妈妈如果答应了，现金那一栏就从零变成了一个数；同时，她的品牌也被推进了另一个圈子；名誉从口口相传，变成了需要兑现的承诺。

每一次换算，都有得，也有失。她也可能答应了以后，发现自己再也做不出从前那种随意的味道了，因为「随便做做」变成了「要做好」。这就是前面说的：硬把一个世界里的东西，换成另一个世界的读数，常常是在改它。

所以，妈妈做的菜，价格的三栏里，现金是零，品牌和名誉都不是零。

这里还要说一件事：价格低，不等于价值低。妈妈这道红烧肉，价值层是满的：味道稳，料用得实，一家人吃得好。价格上的「零」，说的是没有市场，没有结算，不是说没有好。

反过来，有了名字，有了名誉，也不等于一定是好的。名字和名誉要靠价值层一次一次地兑现；兑现不了，就会塌。

◆ 九、价格不是价值的显露

到这里，可以回过头，把一件事说得更明白。

价格的三种读数，品牌、现金、名誉，和价值层的真、善、美，有一个侧重的对应：品牌侧重真，现金侧重善，名誉侧重美。

先说这个对应是怎么来的，再说它为什么不是「显露」。

品牌侧重真。品牌是一个预期：同一个名字，今天、明天、换一个人做，都应该是一个味。这个「稳」，正是真的样子，也就是同一件东西，在不同的生产者之间、多次检查之间，做出来的差别越小越好。

现金侧重善。现金是一次来往结算的读数：一次买卖之后，双方都不吃亏，才有下次。这个「不亏」，正是善的样子。

名誉侧重美。名誉是别人在没有人推销的时候，还愿意选你、愿意传你：这个「自己被选中」，正是美的样子，也就是不靠多余的吆喝，也能被选上，被再选。

这三个对应，具体怎么算，第 19 章会讲。这里先记住：这是「侧重」，不是一一对应。品牌也会受善和美的影响，名誉也要靠真撑着，三个互相缠着。

那为什么说，价格不是价值的显露？

因为如果价格是价值的显露，那么价格应该跟着价值走：价值变了，价格变；价值不变，价格不变。

现实里，品牌会因为一次事故而跳，价值层其实没有变；现金会因为月底而起伏，价值层没有变；名誉会因为一条传言而滑，价值层也没有变。三种价格各有自己的节奏，跟着的是安排、周期和网络，不是只跟着价值。

反过来，价值层变好了，价格也未必立刻跟上：酒香有时候会在深巷里藏很久。

所以价格和价值，是并列的两层，互相纠缠，各有侧重。本质与现象的二元论，在这里再拆一次，而且是从读数这一边拆的。

一位对手：布迪厄。

说到现金之外的那些东西，有一个名字绕不开：布迪厄。

他在一篇关于资本形式的文章里，提出资本不只有经济的一种，还有文化的、社会的、象征的几种〔1986　年，待核〕。一个人有学历、有人脉、有名声，这些都是他的资本，都能带来好处。

这一点，要给他足够的公道。他比很多人更早，把现金之外的收益认真放进了社会科学。象征资本，大致就是名誉和声望这一类东西，他的看见，和本章的名誉有明显相通之处。

差别在哪里?

他的论述里，有一条很有力的线：这些不同的资本，可以互相转换，而经济资本是其他资本的根子，其他形式在某种意义上是经济资本换了装〔大意，待核〕。

本书不同意这条线。品牌、现金、名誉，在本书里是并列的三种读数，没有哪一种是根。现金能买来品牌的广告，品牌也能带来现金，名誉也能换来机会，反过来都可以。三者互相改，哪一个都不是另外两个的影子。

这个差别，听起来细，后果不小。如果现金是根，那么经济学只认现金，就是对的。如果三者并列，只认现金，就是丢了两条腿。

最后补一句，关于「读数」这两个字。

读数的意思，是它读出来的东西，不等于它读的对象。体温计上的三十八度，不是病。品牌、现金、名誉，也不是价值，更不是意义。你可以参照它们行动，但别被它们牵着走。外婆说的「先捏一把，再问价」，是把这两个字用在了日子里。

◆ 十、今天与 AI

AI 来了以后，三种价格的造价，各不一样。

品牌的外壳，变得很便宜。一个标识，一段品牌故事，一套包装，几分钟就出来了。可是品牌的内核，也就是几十年反复兑现的那个承诺，AI 造不了，只能靠你一天一天做。

现金的结算，变得更快。自动记账，自动收款，实时对账，现金这一栏越来越透明。

名誉，是最容易被动手脚的。批量写评论，模仿别人的口吻，甚至用合成的声音和脸，替一个人说他没说过的话。名誉攒得慢散得快，加上造假的成本在降，它的风险变高了。

这是本书的一个判断，也是一个需要观察的趋势：三种价格里，名誉将成为最需要被保护、也最需要被读法武装起来的一种。第 17 章讲的三种看法，是一件现成的工具。

阿哲有一次发现，网上有人用他的画风，做了一批没经过他同意的图，署着一个陌生的名字。他没有去吵，先做了一件事：把自己近三年的作品，按时间排好，放到一个公开的页面上。

他说：「名誉是靠时间攒的，造假的人，造不出时间。」

◆ 十一、放回日子里

给自己做一张三价账，只要五分钟。

现金这一栏，写今年大致进来多少，花出去多少。这一栏你最熟，不多说。

品牌这一栏，写一句话：别人听到我的名字，会有什么预期？你的朋友会怎么说你？你的同事会怎么说你？这一句不用美化，写实话。

名誉这一栏，写三个人：谁会在你不在场的时候，说起你的好？谁会说起你的不好？他们各自说给谁听？

外婆的三价账，阿哲替她写过一回。现金一栏，是那个蓝皮本子。品牌一栏，是菜市场里的一句话：「林桂芬的菜，不用挑。」名誉一栏，是老街坊们见了面，都会问的一句：「你外婆还好吧？」

外婆看完，说：「现金一栏最薄。」

阿哲说：「可是另外两栏，是你三十年攒的。」

外婆没有说话，把本子合上，收进了抽屉。

带走的话

品牌是一跳一跳的，现金是一阵一阵的，名誉是一片一片的。三种价格各有各的动法，别拿同一把尺子量。

> **小 账**
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见价格不止现金一种；补上的是品牌与名誉，以及三种读数各自不同的动态。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：现金，常被当成价格的全部，甚至当成价值的影子。

想 一 想

1. 你的妈妈或者家里的某位长辈，做过什么是不收钱的事？它的品牌和名誉各在哪里？

2. 想一次你听说某家店出事的经历。它的品牌是怎样跳的？名誉是怎样传的？现金呢？

3. 如果让你给自己做一张三价账，哪一栏你最不愿意写，为什么？

第 19 章

价值是显出来的

◆ 一、一颗螺丝，说不出好坏

你一定有过这样的时刻：有人递给你一颗螺丝，问你好不好。

你把它放在手心里转了转。牙口齐，表面亮，看不出毛病，你说：「挺好的。」可是你心里清楚，这句话不算数。一颗螺丝好不好，只凭它自己，说不出来。

县城边上有一家做五金件的小厂，质检员在那里干了二十多年。他的办法是这样的：不看一颗，看一箱；不看一个班组，看三个班组；不看今天，看这个月里每天的抽检记录。

有新来的年轻人问他，为什么不一颗一颗仔细看。他说：「单看一颗，我也说不准。放在一起量，差多少，一眼就出来了。」

这句话，就是本章要讲的事。价值里的真、善、美，不是一颗东西里本来就带着的。它们是在比较里、在来往里、在一次次被选中的记录里，一点一点显出来的。

◆ 二、前面留下的账，和「显出来」三个字

第 13 章到第 18 章，把经济的三层摆好了：最上面一层问为了什么，最下面一层是读数，中间一层问好不好。

为了什么，是创造、自由、幸福三个目标。读数，是品牌、现金、名誉三种收益流。中间这一层，就是价值，本章和下一章要讲它。

价值层里有三股劲：真在守，善在推，美在聚。本系列第 255 号用一个木匠铺讲过：每一股劲在使出来的时候，都要受三样约束。那本书叫它们「三个最少」，就是最少的走样、最少的浪费、最少的透支。

本书接着往下问一句：这三个最少，能不能从账上读出来？

能，不过要换一种排法。第 255 号是从「一件事怎样做得好」来排的，所以对角线上是准、省、久。本书是从「一笔账怎样读出来」来排的，所以把三个最少换成三个可以算的数：误差、亏损、冗余。两种排法并存，不互相取代，它们的对账放在附录里。

先讲一个容易说偏的地方。

很多人觉得，一样东西的好坏，是它自己带着的：钻石有钻石的价值，一张桌子有一张桌子的价值，像重量一样放在那里。

本书不这样说。重量，拿一杆秤，一颗东西就称得出来。误差却不行，一颗东西自己没有误差。

你想想看，一颗螺丝的直径比图纸多了零点零二毫米，这算不算误差？要看这一批的其他螺丝是多少，要看图纸允许多少，还要看上次量和这次量差多少。只有一颗，什么都谈不上。

亏损也是这样。一个人把货卖了出去，亏没亏，要等对方的账也摆出来，两本账放在一起，才知道。

冗余更是这样。一样东西是不是靠多余的推销才被选中，你得看它被选中了多少次，每一次有没有人在后面推。

所以真、善、美不是「有」，是「显」。显，要有一个摆法：把许多个生产者放在一起，把一次来往的两头放在一起，把许多次选择放在一起。摆法不到，读数就不出来。

前面讲过，全书有一把总的剪刀：两片刀刃是成本和需求，剪的那一下是来往。马歇尔只看见了两片刃。放到这里，你会发现，三个读数都长在「剪的那一下」上。误差长在许多把剪刀的比较里。亏损长在一次剪下去漏掉的碎屑里。冗余长在有没有人替这把剪刀使劲里。

这一点，马克思其实早就用上了。他说，商品的价值由「社会必要劳动时间」决定。这个词一出来，就已经不是一个人、一件东西的事了：必要，是和别的生产者比出来的；社会，是许多人的平均。

他看对了：劳动的分量，只有放在许多人里才读得出。只是后来的人，常常把它说成「凝结在东西里」，好像一块蜡里的指纹，东西自己带着。本章要把这句话松一松：东西里留下的，是做过的痕迹；要读成「真」，得有别人来对照。

说到这里，你也许已经看出来了：三个读数，恰好和三家老学说各看对的那一头，贴得很近。

劳动派盯着劳动耗费，读的是真这一头：同一样东西，花了多少力气，大家是不是差不多。效用派盯着有人要，读的是美这一头：不用谁硬推，人也愿意选它。交换派盯着成交那一下，读的是善这一头：来往一回，路上有没有白白漏掉什么。

三家都读对了一个数，错在把这一个数当成了全部。这是本书一直要说的话，下一编的危机，就是从这里长出来的。

◆ 三、第一个读数：真，看误差

先看真。

真在价值层里是守：把一束特征当作同一个东西，在一次次相遇里不散。守得住，就是做出来的东西前后一致，谁来做、哪天做，差不多。

本书把真侧重对着「最小误差」。读数是这样定的：同一件东西，在不同的生产者之间，或者在多次复查之间，把劳动耗费量一量，看它的离散度。

离散度是统计里的老词，意思是几个数彼此差得有多散。最常用的算法，是标准差除以平均数。这个比值越小，说明大家做出来的越一致。

我们用小厂的例子算一遍。三个班组做同一种螺栓，各做一百颗，记下总工时：甲班 2.0 小时，乙班 2.1 小时，丙班 2.9 小时。平均是 2.33 小时，标准差约 0.40，一除，得 0.17。这个 0.17，就是这个月真的读数。

后来厂里查出来，丙班的夹具老化，每一颗都要多调两次。换了夹具，丙班降到 2.2 小时。再算一遍：平均 2.1，标准差约 0.08，比值约 0.04。

读数从 0.17 降到 0.04。本书说，这家厂的真，往前走了一步。

注意，这里没有说谁做得快。甲班本来就快，乙班也不慢。要紧的是三个班组之间不再有人掉队。

还有一处要讲明白：这个读数量的是「散不散」，不是「高不高」。三个班组如果一起慢，离散度照样很小。慢不慢，是下一层的事，它落在价格栏的现金上。真只管一件：同一个东西，是不是同一个东西。

读数里的「复查」，也有同样的用法。同一批货，请两位质检员各量一遍，两个人的数差得多大，就是这批货的一份误差。劳动价值论看对了劳动耗费这一头，把它算成了一切；放在本书里，它只是三个读数里的第一个。

◆ 四、第二个读数：善，看亏损

再看善。

善在价值层里是推：一个变化带出下一个变化，好东西沿着一条路传下去。推得好，就是一次来往之后，两边都被推动了，路上没有白白漏掉的东西。

本书把善侧重对着「最小亏损」。读数是这样定的：一次来往之后，把双方在三种价格上的账各摆出来，看有多少东西失去了，却没有落到任何一个人手里。

这一句要慢慢读。来往里，一方失去、另一方得到，这叫转手，不叫亏损。你付我五千块，我少了货，你多了货，我多了钱，账是平的。

亏损说的是漏出去的那一截。运费给了承运人，这一笔两边都没得到；重新验货的工夫，谁也没有收益；收货的人在群里说了一句「这批不行」，十几个同行看见了，这十几个人里，没有一个人因此得到什么。

这三样，分别漏在现金、品牌、名誉三种价格上。本书的做法是三栏并排放，不加总。单位不同：现金按钱算，品牌按次数算，名誉按人次算。硬加在一起，等于把三把尺子的刻度凑到同一把上。

我们用小厂的仓库来算一算现金这一栏。仓库发了一千件货给一家店，货款五千元。到货后查出二十件有瑕疵，退货。退款的一百元，是转手，从厂里回到店里，不算亏损。

可是退货的往返运费一百五十元，付给了承运人。店里重新验货，花了六十元的工夫。这两样合起来二百一十元，哪一方也没有得到。二百一十元，除以五千元，约是 4.2%。这就是这次来往在现金栏上的亏损读数。

◆ 五、第三个读数：美，看冗余

最后看美。

美在价值层里是聚：许多东西在连接和次序里聚成一个整体，让人愿意留下。聚得好，是人不用被拉着，也愿意来，愿意再来。

本书把美侧重对着「最小冗余」。读数是这样定的：在东西被选中、被复购的次数里，没有靠多余的推销而成的，占几成。

这里要分清两样推销。告诉你有这样东西，价钱多少，在哪里买，这是必要的，没有人知道，就谈不上选。这一类不算冗余。多余的是另外几样：返点，请客，造一个快卖完了的样子，把别家说得一无是处。这一类推的是你的决定，不是东西本身。

我们回到仓库的订单本。这个月两百张订单，一百三十张是老客户自己打电话来下的，没有业务员跟，也没有返点。另外七十张，有业务员上门，有折扣。

没有靠推销的占 0.65，冗余就是 0.35。

这个读数有一个前提：必须有别的东西可选。如果一个地方只有一家店，没人推销你也得去，那 0.65 就读不出什么。第 24 章讲计划经济的短缺时，会回到这一点。

还有一件事要讲在前面。「多余」的那条线，必须在看数之前划好。线要是可以随手挪，读数就可以随手做。第 30 章会讲，这条线怎样写进账里。

◆ 六、三个读数，对着三种价格

读数有了，它们和读数栏里的三种价格是什么关系?

前面说过，品牌是跳跃的，像粒子；现金是流动的，像波；名誉是扩开的，像场。三种价格各有各的动法。本书把它们和三个最少，做了一个侧重的对应：品牌侧重真，现金侧重善，名誉侧重美。

为什么是这样的?先说品牌。品牌说到底是一个承诺：这个东西，今天买和明天买，是同一个东西。承诺兑现得好，就是误差小，所以品牌这一格更靠近真。

再说现金。现金是来往里流动的东西，一次来往顺不顺，漏了多少，最先在现金上看出来，所以现金这一格更靠近善。

最后是名誉。名誉是没有人推，也有人说你好。冗余小的东西，才攒得出这样的名誉，所以名誉这一格更靠近美。

这里要把话讲稳：是「侧重」，不是「等于」。一个品牌坏了，不只是误差大了，也会让亏损变大，让人不再愿意来。三种价格和三个读数是缠在一起的，只是各有各最容易被看见的一头。

这些价格怎样记，是第 29 章的事。三个读数怎样记，是第 30 章的事。

◆ 七、交易所里的三个读数

读数不只能用在工厂里。金融史上，交易所本来就是为了压低这三样东西才出现的。

据说，1792 年，纽约有二十几个经纪人在华尔街的一棵梧桐树下立了一份协议，约定彼此优先成交、固定佣金〔待核〕。后来的纽约证券交易所，就是从这里长出来的。你不必在意这个故事的细节，要看的是它的意思：许多人私下各谈各的价，同一只股票到处报价不同，这是误差；每笔交易自己找对手、自己担心对方赖账，这是亏损。大家约定到一个地方来谈，价就聚到一起了。

放到今天，本书的三个读数在交易所里也读得出来，只是读法要借。

真可以借同一只股票在不同场所的报价离散度。场所之间的价差越小，同一只股票越像是同一只股票。

善可以借买卖价差和成交失败的比例。一买一卖之间的价差，一部分是做市商的收入，那是转手；另一部分是为了防备对手方出事而多留的余地，那是漏出去的。要把两部分拆开，难度很大，这一点要明说。

美可以借持有的时间。买了就为了过两天卖掉的，和买了打算留着的，是两种成交。留着的那一类，占得越多，市场越像是有人真愿意持有。

这三个借法，本书都标〔待验〕。它们的读数能不能和后面讲的危机对上，要靠第 23 章和第 26 章的比较，也要靠附录里预先登记的预言。

◆ 八、为什么不把三个数加成一个分

讲到这里，你大概会想：既然有三个读数，何不加权合成一个分数？一个分数，多方便，排名、评奖、定奖金都用得上。

本书不这样做，有三个原因。

第一，单位不同。真是一个比值，善是三栏各算各的，美是一个占比。把它们硬加，和把米、斤、小时加在一起没有两样。

第二，加权要先有人说：哪一个更重要？这句话本身，就不是价值层能回答的。更重要，是对着目标说的。为了创造，真也许更要紧；为了让人安心，善也许更要紧。谁来定，要看意义那一层要的是什么。第 20 章会讲，价值是力量，意义是目标。权重只能从目标那里借。一个不问目标就先把分数排好的账，是在偷偷替别人定目标。

第三，加成一个分，等于允许一个好的去补偿一个坏的。真很好，可以抵掉美的崩塌吗？不能。一家厂的出品再一致，要是没有一个人愿意回头来买，下一个季度它就没有了。三个最少，更像一只木桶的三块板，水位由最短的一块决定，不由平均高度决定。

所以本书的做法是：三个读数并排放着，各看各的趋势。先问哪一个在退，再问退得有多快。这比一个分数笨一点，却不会骗人。

下面这个小厂的例子，就是这样读的。

◆ 九、一个完整的例子：小厂的一个季度

下面的数字都是编出来讲算法的，不是调查。

第一季度，小厂的三个读数是这样的：真　0.17，善（现金栏）4.2%，美（冗余）0.35。这个季度，现金收入是正常的。

第二季度，厂里做了三件事。换了丙班的夹具。改了退货的流程，让承运人直接到店里取货，少跑一趟。又为了冲季度指标，给业务员加了一轮返点。

季度末再读：真从 0.17 降到 0.04。善的现金栏，从 4.2% 降到 2.0%。美的冗余，从 0.35 升到 0.48。现金收入涨了一成八，老板很高兴。

可是三个读数放在一起看，是这样的：真好了，善好了，美差了。涨起来的现金，有一部分是用返点买来的。这个季度的订单里，靠业务员推出去的，比上个季度多了。

三个最少是互相牵着的。顾了真和善，美的冗余却在悄悄地涨。

现金涨了，而美在退。如果美一直退下去，会发生什么？下一章接着讲：当读数里一个在涨、另一个在退，应该怎样比。

◆ 十、放回日子里

外婆林桂芬在县城菜市场卖了三十年菜。她那个蓝皮本子上，除了账，还有一排一排的「正」字。

有一回阿哲问她，这些「正」字是什么。她说，是熟客。

「不用我吆喝，自己走过来买的。」她翻给阿哲看，「这个月二十三个。」

外婆没有听过冗余这个词。可她每个月数这一笔，数的就是这件事：有多少人，不靠我拉，也肯回来。

阿哲在网上接图单，他也可以试着记三栏。真：同一个客户要的二十张图，风格差得有多大，请对方打个分，看分数高低散不散。善：一张图改了几个来回，来回里白白耗掉的时间，算一算。美：这个月回头找他的客户，有几成不是靠打折回来的。

她还补了一句：「熟客也会变。哪个月数目掉了，我就知道，是我的秤不准了，还是菜不新鲜了。」

你看，她手里的三个读数是连着的。数目掉了，她先去查真，再查有没有人在背后说了什么，最后才去想要不要降价。

明天你可以试一件事：拿一张纸，画三栏，写上你手边那件事的三个问句。一周后回头看，哪一栏最空。

◆ 十一、这三个读数的边

三个读数是本书给出的算法，它们有边界，要写在纸面上。

第一，侧重不是等同。真、善、美这三个字，不会被三个数用尽。读数是一个可以反复算、可以拿出来对账的影子，不是它们的全部。

第二，样本太小，读数会乱跳。三个班组算出来的 0.17，换一个月可能是 0.10，也可能是 0.25。读数要放在一段长一点的时间里看趋势。

第三，读数可以被做出来。有人为了让离散度好看，把差的班组藏起来；有人为了让冗余低，把返点换个名字，叫「合作费」。所以线要事先划，样本要事先定。

第四，这三个数，只在可以互相比较的一类东西之间才读得出。一样东西独一份，没有第二个来比，真的读数就读不出来。

这四条边，本书不删。读数如果在实际的数据里读不出新的东西，它就只配当一个启发，不配当一把尺子。

带走的话

真善美不是东西里本来有的，是比出来、来往出来、选出来的：一颗螺丝没有误差，一箱才有。

小账

这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了东西的一头：误差要放在许多个生产者之间才读得出；补上了来往的一头和人的一头：亏损要两本账放在一起，冗余要看人一次次选。

这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是「凝结在东西里」的那句话：它把只有比较才显出的真，说成东西自己带着。

想一想

你手边有一件做了很多次的事，比如做饭、写周报、接单。它的「误差」，你能在哪几次之间比一比？

你上一次因为一个多余的推销，买了一样东西，后来用了几次？这个数字，算不算一次冗余的读数？

第 20 章

价值推向哪里

◆ 一、晚上九点四十，灯还亮着

你一定有过这样的时刻：晚上九点四十，写字楼的二十一层还亮着灯。

你的同事在敲键盘，隔壁组在开会，茶水间里有人在热外卖。每个人都很忙，每个人都在出力。你抬头看看时钟，心里闪过一个念头：这么多人，这么多力气，到底在推向哪里?

这个念头不好回答。因为「忙」是一件看得见的事，「推向哪里」却看不见。

你的手机上有个计步器。有一天你试着在走廊里绕圈，绕了一晚上，步数涨到了两万，排在朋友圈第一名。可是你没有到任何地方。步数是读数，腿上的劲是力量，两样都是真的，唯独少了一样：目的地。

本章要讲的，就是这三样东西的关系。力量是价值，目的地是意义，计步器上的数是价格。三样各管一头，谁也不能代替谁，可是三样又互相牵着。

◆ 二、三个词，三种东西

先把三个词摆清楚。这三个词，是本书到这里为止，一路铺下来的。

价值是力量。第 19 章讲过，它有三股：真在守，善在推，美在聚。守，是让一样东西前后一致；推，是让一个变化带出下一个变化；聚，是让人愿意留下。这三股劲，就是一个经济里实实在在出着力的东西。

意义是目标。第 14 章到第 16 章讲过，它有三个角：创造、自由、幸福。力量往哪里推，推到哪里算到了，问的就是这三角。

价格是读数。第 18 章讲过，它有三种：品牌、现金、名誉。它们是力量一路推过去时，留在路上的痕迹。你在账本上看到的数，在门面上看到的牌子，在口碑里听到的话，都在这一栏里。

这三层，书的判词里已经连成了一句话。判词的后半句是：

> 价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。

请你注意这句话里的动词。力量是「推向」，读数是「留下」。推向，是往前去；留下，是往后看。一个朝着目标，一个落在身后。

◆ 三、老学说放在哪一层

在往下讲之前，先把三家老学说，放进这三层里看一看。

劳动、效用、交换三家，吵了两百年，吵的是同一件事：价值到底是谁。吵来吵去，都在中间那一层里。劳动派说是做出来的东西，效用派说是人的想要，交换派说是来往里形成的。

可是你去看他们各自真正在乎的东西，会发现三家各自离意义层的一个角，更近一些。劳动派在乎「做出来」，近创造；效用派在乎「过得好」，近幸福；交换派在乎「能不能自己做主、自由来往」，近自由。

这样看，两百年的吵架，有一部分，其实是三个目标在吵，只是穿上了「价值是什么」的外衣。你推创造，我推幸福，他推自由，各自把自己的目标说成价值的本体。

这张对照，第 4 章末尾已经列过表。眼下只请你记住：在价值层里争本体的人，常常是被意义层里的不同方向推着的。

◆ 四、先还公道：价格本来就是最好的读数

要说价格只是读数，得先把价格对的地方说足。

经济学几百年里，把价格研究得最透。马歇尔在《经济学原理》（1890年）里，用一把剪刀讲价格怎样由成本和需求一起剪出来，这把剪刀本书一直在用。他看对了，价格是两头的人一起在剪。

哈耶克在 1945 年写过一篇文章，叫《知识在社会中的运用》。他说，大意是：没有哪一个人，手里握着一个社会里全部的知识；价格的好处，是它把散在千万个人头脑里的知识，压缩成一个数，传给所有的人。一座锡矿突然少了，用锡的人不必知道原因，价格一涨，他们自己就会省着用。

这是一个了不起的看见。本书完全承认：价格读得最准的地方，是那些已经被名字、被路、被数量登记清楚的东西。第 255 号讲过这件事。

法玛在 1970 年总结过一个影响很大的说法，叫有效市场〔待核〕。大意是：价格已经反映了全部可得的信息。如果真是这样，价格涨了，就说明背后有东西变好了。

这些看法都很对，对的地方，都是同一个：价格是一个很好的读数。

它们停下来的地方，也是同一个：它们把读数，说成了读数背后那件东西的「现象」。价格是价值显出来的样子，价值是价格背后的本质。

马克思说价格是价值的货币表现，价格会上下偏离价值，但总在价值周围摆动。新古典说价格是效用和成本在边际上交会的点。两边说法不同，却有同一个预设：价格身后，站着一个更根本的东西。

本书要把这个预设拆掉。

◆ 五、影子不会自己动

怎么拆？用最笨的办法：看影子和人，是不是总同步。

影子有一个特点：人不动，影子不会动。影子要是自己动了，那它就不是影子。

那么价格和价值，是不是这样？看三种情形。

第一种，价格动，价值不动。同一杯咖啡，豆子没换，师傅没换，杯子没换，只是门口换了块招牌，价钱贵了一倍。价格自己动了，身后的东西原地不动。

第二种，价值动，价格不动。厂里有位维修工，三年里把一条线的停机次数从每月九次降到每月两次〔假设数〕。这是实打实的价值：东西做得更稳，来往更省，用的人更愿意留下。可是他的工资，三年没怎么变。价值走远了，读数在原地。

第三种，价格反过来改写价值。这一条要讲得细一点。

一个人怎样买东西，会回头改变他有多想要这个东西。便宜到手的，掂量得少，想要的程度往往也跟着浅；用排队、抢购才到手的，想要的程度往往越抢越深。成交那一下，回头改了人。这件事，第 28 章会拿一个小模型来讲，叫成交回写。

影子是不会反过来推动人的。价格会。所以价格不是价值的影子。

它们是两层，并排站着，互相牵着。价格里有价值的痕迹，价值里也有价格留下的印子。谁也不是谁的现象。

这就是为什么本书说「价格不是价值的显露」。要说显露，是价值层的东西，在误差、亏损、冗余里显出来；价格层是另一层，在品牌、现金、名誉里显出来。两层都在显，只是显的东西不同。

◆ 六、一条纸带，只带来一样东西

在说那三条不等式之前，还要讲一段交易所的老故事，让你看一看，只有读数的时候，会发生什么。

十九世纪中叶，交易所的价格还靠人喊、靠黑板。1867 年前后，有人发明了股票行情的自动报价机，叫 ticker〔待核〕。它把成交价打在一条窄窄的纸带上，通过电报线，送到全城的经纪行里去。纸带一出来，所有人在同一时刻，看见同一串数。

这是个了不起的进步。价格的传播，一下子又快又齐。

可是你想一想，这条纸带带来的是什么？是价，只有价。哪家公司的订单少了，哪个厂的夹具老了，哪里的客人不回头了，纸带上一个字也没有。

1929 年 10 月，股市崩得最厉害的那几天，成交量大得让这套机器根本跟不上，纸带比实际成交晚了好几个小时〔待核〕。许多人坐在经纪行里，盯着一条已经过期的纸带，不知道自己的股票现在值多少钱。

他们不是不知道公司怎么样。他们是习惯了，只用这一条纸带，去判断一切。纸带一慢，眼睛就瞎了，剩下的只有恐慌。

这件事，值得放在这里。一个只用读数说话的经济，读数一出问题，它就没有第二双眼睛。三层的好处，是让你多出两双眼睛：力量那一层，和目标那一层。

◆ 七、三层不等式

现在可以把三层的关系，写成几条短短的符号了。

先约定三个符号。▲P 表示一段时间里，价格层读数的变化；▲V 表示同一段时间里，价值层读数的变化；▲M 表示同一段时间里，意义层的变化。

每一个只看符号：涨了，记 +；退了，记 −；几乎不动，记 0。价值层的读数里，误差、亏损、冗余是越小越好，所以它们变小，记作价值在涨。

为什么只看符号，不看大小？因为三层的单位不同，大小放不到一把尺子上，可是涨还是退，方向一致不一致，是能比的。这一点要先讲明，本书对这三层的比较，只比符号。

平时，三层是同向的，或者至少不反着来。写成短式是：

平时：$\blacktriangle P \times \blacktriangle V \geqslant 0$，且 $\blacktriangle V \times \blacktriangle M \geqslant 0$

意思是：两层的符号相乘，不得是负数。乘出来是负数，就说明一个涨、一个退，层间出了不对劲的事。

接着是三条不等式，它们说的是，哪一层的涨，推不出另一层的涨：

一，$\blacktriangle P > 0$，推不出 $\blacktriangle V > 0$

二，$\blacktriangle V > 0$，推不出 $\blacktriangle M > 0$

三，$\blacktriangle M > 0$，推不出 $\blacktriangle P > 0$

你可以用大白话把它们读一遍。

第一条：读数涨了，不等于力量变好了。郁金香、次贷，都在这一条上。

第二条：力量变好了，不等于目标近了。力量可以越推越猛，却推在一个原地打转的地方。内卷在这一条上。

第三条：目标近了，读数不一定涨。一个人做了一件意义很大的事，账上没有一分钱，口碑里没有一句话。

三条不等式合起来，要说的是：读数，不是力量的保证；力量，不是目标的保证；目标，也不保证有读数。三层是各自成立的三层，不是一层的三种说法。

◆ 八、不等式怎样一断，就是一种危机

三条不等式不是摆着好看的。把它们在某个时刻同时断开，就是第四编要讲的几种危机。

先看最严重的一种：层断裂。价格在涨，价值在退，意义三角里没有一个在涨，至少有两个在退。写成短式：

层断裂：▲P > 0，▲V < 0，意义三角没有一个在涨，且至少两个在退

这就是第 23 章要讲的事。

再看另一种：一角独大。意义三角里，恰有一个角在涨，另外两个角同时在退。写成短式：

一角独大：三角中恰有一个 > 0，另外两个 < 0

注意它和层断裂的区别：层断裂里，三个角没有一个在涨；一角独大里，有一个角在涨。两个条件互相排斥，一个时刻只会落在一个里头。这是第 24 章的事。

第三种是 AI 新型：美的份额，跌破一个事先定好的阈值。这一条不看▲，看的是一个绝对水平。它放在最前面判，理由是 AI 坐上了主体位以后，别的几个判断都要重新读。第 27 章会讲它。

第四种是目标空转，它是慢性的，没有一个日期，不放进前三种的急性样本。第 25 章会讲。

四种的判定顺序，是这样：先判 AI 新型，再判层断裂，再判一角独大，最后才是目标空转。判上一个，就不再往下判。这样排的好处，是四种互斥，不会同一次危机被说成两种。

◆ 九、一个完整的例子：二十一层的一个部门，和它的先后

我们回到那栋写字楼。

二十一层有一个运营部，下面的数都是编出来讲道理的。

这一年的第三季度，部门的预算加了两成，年终奖金池也加了。部门在公司内部评比里排了第一，在行业公众号上被报道了两次。品牌、现金、名誉三栏，读数都在涨，▲P 记作 +。

价值层呢？

真：同一类活动方案，几个小组交上来的质量，差距在拉大，误差读数变差。部门同事之间的返工、重复开会，一周多出了六七个小时，往返里漏掉的越来越多。

美：这个季度的用户活动，靠发红包、发优惠券拉来的，占了大头，不靠推销自己回来的比例在降。三个读数都在退，▲V 记作 −。

意义层呢？

创造角：新方案的数量没少，但真正新的越来越少，都是上季度的改改。自由角：谁做什么，越来越被排表排死了，可选的范围在缩。幸福角：同事们在年中的一次不记名问卷里，「想继续做下去」的人比去年少。三个角没有一个在涨，其中至少两个在退。

三层的符号摆出来：

层	▲	说明
价格	+	预算、奖金、口碑都在涨
价值	−	误差、亏损、冗余都在变差
意义	−	三个角没有一个在涨

这正是层断裂的样子：价格涨，价值与意义同时退。

你会发现，这时候没有人做错了什么大事。每个人都在努力，每个人的读数都挺好看。出事的地方，是三层之间的联系：读数还在往上走，而它身后的力量和目标，已经悄悄松了。

三个月后，这个部门的故事是这样的。两个做得最好的同事，先后递了辞呈。新方案会上，没有人再提不同的意见。年终，部门的预算被砍了一半，读数这时才跟上来。

读数是最后一个动的，前面两层在它之前，已经松了好几个月。

当然，这是一个部门，不是一个经济。部门里，这种松动可以被一次重组、一个人离开所化解。放大到整个经济，没有人能重组，就是第 23 章要讲的。

有人会问，既然危机四种都是「事后」才看清的，这几条符号有什么用?

用处在时间的前后。读数涨，是很多人当下就看得见的；力量退、目标松，是慢的，要等一两个季度才在读数里显出来。所以三层之间有一个先后：目标先动，力量接着动，读数最后动。

这个先后，叫先行与滞后。如果先后真是这样，那么在读数还好看的时候，去看力量和目标有没有先退，就能比读数早一步发现问题。

当然，这是一个可以出错的说法。读数有时比力量先动，比如恐慌的时候；力量有时比目标先动，比如一个新技术突然出现的时候。所以比较的窗口，必须在看数之前定好：看多长，用哪一年的读数，哪些算「涨」。附录里会把这些事先登记下来。

◆ 十、放回日子里

外婆林桂芬收摊以后，会坐在摊位后面的小凳上，翻那个蓝皮本子。

这个本子上，有三样东西。第一样是账：今天收了多少，进了多少，这是读数。第二样是熟客的「正」字：谁来了几回，谁这个月没来，这是力量留下的痕迹。第三样，她没有写在本子上，写在阿哲的学费收据里：她攒这些钱，是为了让外孙把书读完。

三样放在一起，外婆从没把它们搅在一起算。账上少了几块钱，她不着急；熟客少了两个，她会想想是不是菜不新鲜了；阿哲的学费缴上了，她睡得踏实。

有一回，隔壁摊位的人劝她：「你把菜价提一提，账上就好看了。」外婆没有提。她说：「提了，熟客就少了。账上是好看了，我那个本子就不好看了。」

她说的，就是三层不等式的头一条：读数涨了，不等于力量变好了。她一辈子没听说过这条，却一辈子照着它做事。

阿哲的情形，又不一样。

他这一年发现，网上接单的价钱，一张比一张低。为了不让收入往下掉，他只好画得更多，从一晚十张画到二十张。力量涨了一倍，读数几乎没动，他心里想做的那种自己的风格，一点也没往前挪。

阿哲自己说：「我像在跑步机上。」这是第二条不等式：力量大了，推不出目标近。第 25 章会专门讲这件事。

你也可以在自己的一天里试一试：今晚下班前，在纸上写三行。第一行写今天最亮的一个数，比如完成了多少，收到了多少赞。第二行写今天哪一股劲在出力。第三行写今天的力，推向了你想去的哪一处。三行能不能连成一条线，答案常常很有意思。

◆ 十一、这三条不等式的边

这三条符号，是本书用的一把尺子。尺子有刻度到不了的地方，要写明。

第一，层间不等式只比符号。它不说价格涨多少会引来价值退多少，只说方向不一致，是一个信号。大小的关系，本书没有。

第二，意义层的读数，是三层里最难读的。创造、自由、幸福，怎样变成可以观察的指标，第 31 章会给出办法。眼下，这些办法都还是〔待验〕，不是定论。

第三，这些符号要拿去和历史数据对一对。如果它们比不过简单的基线，比如看债务增速、看市盈率，没有多说出一点新东西，那就应当降成一个启发，不再叫不等式。这一条，第 25 章会给出怎样比。

第四，有效市场的看法也有它的道理。价格有时确实走在价值前面，因为聪明的人看见了还没显出来的东西。

本书的预言和它不同：在危机之前，「价格涨、价值退、意义也退」这样的组合，会一再出现，而有效市场的看法认为它不该出现。谁对，要靠数据来验，不靠说得好听。

带走的话

价值是力量，意义是目标，价格是读数：读数涨了推不出力量好，力量大了推不出目标近。

小账

这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了价格这一头：价格是很好的读数；补上了力量和目标这两头：读数不是力量的保证，力量也不是目标的保证。

这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是价格：「价格是价值的现象」那一句，把一个读数，说成了它读的那个东西。

想一想

你最近一次觉得「我很忙，却不知道忙到哪里去了」，是在什么时候？那时候你手边最亮的读数是什么？

想一件你做得很好、却几乎没有读数的事。它的价值，是被什么东西证明的？

第 21 章

水为什么便宜，钻石为什么贵

◆ 一、热天的一瓶水，和柜台里的一枚戒指

你一定有过这样的时刻：夏天最热的中午，你在路边小店买了一瓶水，两块钱。你拧开喝了一半，心里还嘀咕了一句「这也要两块」。

周末你路过一家金店，橱窗里有一枚钻戒，标价两万。你站在柜台前看了很久，没有买，可是你没觉得「这也要两万」，你觉得，它好像就该是这个价。

一瓶水能救命，一枚戒指不能。你的感觉却是，水贵了，戒指不贵。这个感觉，从哪里来?

这是个老问题。1776 年，亚当·斯密在《国富论》里，把它写成了一对反着的东西：最有用的东西，往往几乎换不来什么；最没什么用的东西，往往能换来很多。他说的是水和钻石。

本系列第 255 号已经讲过，这个问题为什么吵了两百年也吵不出结果，也讲过水价和稀缺的关系。本章不重复，只做一件新的事：把水和钻石，各放进三层里，算三遍。

◆ 二、一百年后的答案，对在哪里

先把前人的答案说足。

斯密提出难题以后，经济学界等了将近一百年。到了十九世纪七十年代，英国的杰文斯、奥地利的门格尔、法国的瓦尔拉斯，差不多同时，各自在书桌上写出了同一个答案。这就是后来说的边际革命。

答案是这样的：你不能问「水有多重要」，要问「再多一杯水，有多重要」。水很多的时候，多喝一杯，满足感很小；钻石很少的时候，多得一颗，满足感很大。价格，看的是最后一份。

后来马歇尔把这个答案和成本放在一起，画成了那把剪刀。一刃是东西做出来要花多少，一刃是人想要它到什么程度。价格，是两刃合在一起剪出来的。

这个答案，在价格这一层上，几乎无可挑剔。水为什么便宜：多，取得又容易，每多一杯带来的满足很小，做一杯的成本也很小。钻石为什么贵：少，开采、挑选、琢磨都费功夫，每多一颗带来的满足很大。

你可以拿它去解释大部分价格，它几乎都对。

◆ 三、答案停在哪里

不过这个答案回答的，是价格为什么是这个数。它没有回答三件事。

第一，价格里面，有多少是东西自己的功劳，有多少是别的力量搭上去的？第二，一样东西卖贵了，它让谁推动了什么？第三，价格高低，和这东西在人的日子里占的位置，是什么关系？

这三件事，边际的答案没有问，因为在它的框架里，价格就是全部要说的话。

本书的三层，把这三件事分开问。意义层问：这件东西在推向哪里。价格层问：留下了怎样的读数。价值层问：这股力量的三个读数，好不好。

下面把水和钻石，各放进三层算一遍。

先要说明一件事：下面的算，是粗排，不是测量。每一栏我们只说高、中、低，是对着一类东西说的，不是对着某一瓶水、某一颗钻石说的。有哪几栏拿不准，会标出来。

◆ 四、第一遍：意义层，它们推向哪里

先看意义层：创造、自由、幸福三个角。

水，先说自来水。它是创造的前提：农业要用，工厂要用，做饭要用，没有水，什么东西都做不出来。它是自由的前提：家里有水，一个人才不必每天花几个小时去挑水，这几个小时可以拿去干别的。它是幸福的前提：干净的水，是一个人睡得着觉的基本条件。三个角，水都推，而且是最底下的那一层推。

钻石，先说作首饰用的宝石钻。它的创造，很小：开采和切磨是人的手艺，但它做出来的东西，没有再生出别的东西。它的自由，也很小：戴上一枚钻石，不会让人多出什么选择。它的幸福，是实的，却集中在一件事上：两个人，用一枚戒指，约定一件事。这个约定，对当事人是重的，这是一份真实的幸福。

对比起来，水三个角都推，钻石推着一个角的一部分。

如果你拿工业用的钻石对比，故事又不同。钻头、磨具、切割工具里用的钻石，是创造这一角的重要材料。不过斯密问的，是首饰钻，本章也只谈这一类。

◆ 五、第二遍：价格层，它们留下什么读数

再看价格层：品牌、现金、名誉。

水，先说自来水。它的价格几乎只有现金这一栏，而且很低。品牌这一栏几乎是空的，名誉这一栏也几乎是空的，你不会因为用了哪个水厂的水而被人高看一眼。

还有一层要说明：自来水的价，在很多地方，不是市场剪出来的，是公共部门定的。定得低，常常是有意的，因为大家觉得，水是人人该用得起的东西，这是意义层在伸手，把价格层往下按。可见价格不只是被动的读数，它有时是被目标压出来的。这件事，我们在第 29 章的价格账里还会遇到。

同样是水，装进瓶子贴上牌子，就不一样了。瓶装水和自来水之间，每升的价差，常常是几百倍，有的说上千倍〔待核〕。这里拉开距离的，主要是品牌和名誉，而不是水本身。

钻石，这三栏全是满的。现金很高，人尽皆知。品牌也在：不只是首饰商的牌子，还有鉴定证书、切工的等级、产地的声誉。名誉也在：它是一种大家都公认的「贵重」，你戴出去，别人一看就知道这是什么。

比一比：水的价格层，薄；钻石的价格层，厚。

◆ 六、第三遍：价值层，三个读数怎么说

第三遍，是价值层：误差、亏损、冗余三个读数。

先说水。

误差：一个城市的自来水，每天的水质都要经过监测，各个水厂之间的指标差得不多，读数很小。真这一栏，很好。

亏损：管网会漏水，有些地方漏掉的水占供水量的一成到三成〔待核〕。这一部分是白白漏掉的，不落到任何一个人手上。善这一栏，居中。

冗余：没有哪个人需要被说服去喝水，自来水不靠推销。美这一栏，很好。不过也要加一句：这是因为水是必需品，没有别的选择。没有选择的地方，读数好看，说明不了什么。

再说钻石。

误差：钻石有统一的分级办法，看颜色、净度、切工、克拉。同一颗石头，请不同的鉴定机构各分一次，等级有时不完全一致〔待核〕。真这一栏，中等。

亏损：买入的价格和回收的价格差得很大，常有说法是回收价只有零售价的一半甚至更低〔待核〕。这个差里，一部分是店家的利润，是转手，不算亏损；另一部分是鉴定、保管、周转的成本，是漏掉的。两部分怎么拆，没有公开的数，所以善这一栏，只能说偏差。

冗余：钻石靠大量的广告和营销才卖得出去，不靠推销就被选中的比例低。美这一栏，是五栏里最差的一栏。

把两样东西摆在一张表里：

读数	自来水	首饰钻石
意义层：被推的角	三个角，都是最底下一层	幸福一角的一部分

读数	自来水	首饰钻石
价格层：读数厚薄	薄	厚
价值层：真（误差）	好	中
价值层：善（亏损）	居中	偏差
价值层：美（冗余）	好（但无可选）	差

请注意这张表读的方式。它不说钻石一无是处。它说的是：钻石的价格层，比它的价值层厚得多；水的价格层，比它的价值层和意义层薄得多。

◆ 七、德比尔斯：一个把读数造出来的故事

钻石的价格层，为什么会这么厚？这要讲到一家公司。

1888 年，英国人罗兹把南非钻石矿区的几十家小公司，合并成了德比尔斯联合矿业公司〔待核〕。

后来，奥本海默家族接手。到二十世纪三十年代前后，这家公司控制了全世界绝大部分的原钻供应〔待核〕。它的办法很直接：通过自己的销售机构，把原钻分成成百上千个等级，卖给一批固定的买家。这批买家，叫看货商〔待核〕。

你可以想象那样的一间分拣室：长桌，白光灯，一个师傅把一堆灰扑扑的原石，一颗一颗拿起来，对着光看，放进不同的格子里。分得细，买家才放心；分得齐，价格才有共同的尺子。这是一份实实在在的活，压低的是误差。

经济大萧条的年代，钻石需求大跌，德比尔斯做了一件事：它买下市场上多出来的石头，存起来，不让它们流到市场里去压价〔待核〕。后来人们把这个角色叫作「最后的买家」。

你顺着前面的剪刀想一想：这家公司，把成本那一刃，攥在了自己手里。供给多少，什么时候放出来，都由它说了算。

只攥住一刃，剪不出高价。需求那一刃，要有人想要才行。

1947 年，德比尔斯的广告公司写下了那句后来传遍全世界的话：「钻石恒久远，一颗永流传。」〔待核：年份与原文，中文译法为通行译法〕这句话，把钻石和订婚连在了一起，也把它的名誉，一遍一遍地写进了人心里。后来，许多国家的人开始相信：求婚，要有一枚钻戒。

这样，两刃都被管住了。

本书不把它说成骗局。公道地讲，德比尔斯做过几件实实在在的事：它建立了一套分级的办法，让买卖双方有了共同的尺子，这是在压低误差；它稳住了价格，让矿工和切磨师傅的日子可以预期，这是在压低亏损。这两样，都是实打实的价值。

它做的另外一件事，是把美的读数，也就是名誉，大量地买了进来：花钱做广告，把一个本来不是必需的东西，变成「该有的东西」。这时候，不靠推销就被选中的比例，被拉低了；而价格层这一栏，被拉高了。

后来的故事，也值得看。二十世纪九十年代以后，俄罗斯、加拿大、澳大利亚的新矿出了货，德比尔斯再也控制不住供应了，它在 2000 年前后改变了经营的办法〔待核〕。二十一世纪二十年代，实验室培育的钻石大量上市，价格掉得很快，天然钻石的价格也跟着承压〔待核〕。

这件事，你可以放进上一章的不等式里读。天然钻石本身没有变，它的误差、亏损、冗余，没有因为实验室钻石的出现而变得更好或更坏，它的价格却跌了。价值层纹丝不动，价格层动了。

这是「影子会自己动」的另一个例子：价格不是价值身后的影子，价格有自己的动法。

◆ 八、水的另一面

水的故事，也有另一面，值得放在这里。

2018 年年初，南非的开普敦遇上连年的干旱，水库的存量一路往下掉。

城市政府一度预告了一个「零水日」：到那一天，自来水龙头将要关闭，居民要排队去取水点领水〔待核〕。后来，居民大幅度节水，这一天被推迟，最终没有来。

在那几个月里，发生了几件事。商店里瓶装水被抢空。有些家庭开始囤水。政府给每个人定了每天的用水量，超过的，罚款。

你可以看到，水的价格层，一下子变厚了。限额出现了，罚款出现了，囤积出现了，这是现金、名誉和品牌，都被拉起来的时候。

水还是那些水，水质没有变，成本没有变，每个人需要的水，也还是那么多。变的，是被登记出来的稀缺：原来水很多，不用记；现在水少了，每一升都要记。一旦记下来，读数就出来了。

这说明了一件事：价格层读到的，是被登记了的稀缺，不是东西的重要。水一直都很重要，它的价格，是在稀缺被登记的那一刻才变贵的。

反过来，钻石的稀缺，有一部分，是被人写进了信息里的：控制供应，限制放货，配上一句「恒久远」。这种稀缺确实存在，也是被造出来的。第 255 号讲过，怎样分辨真稀缺和假稀缺：把名字、排队、限量都拿掉，看缺还在不在。

◆ 九、一个完整的例子：一枚戒指的一生

下面用一枚戒指，把三层走一遍。数字都是假设的，不是调查。

一对年轻人在县城的金店里买了一枚钻戒，花了两万元。我们跟着这枚戒指走一程。

意义层：这枚戒指，推的是幸福这一角。两个人约定一件事，其中一个人戴上戒指的那一刻，约定落了地。这是一份真实的幸福，我们不能说它没有分量。

价格层：两万元，现金栏是高的。品牌栏：这家店的牌子，加上钻石本身的证书，是厚的。名誉栏：戴出去，朋友一眼知道意思，也是厚的。

价值层：真，请鉴定机构再看一遍，如果等级和店里给的一样，读数好；如果差了一级，读数打折。

善：十年后，其中一方想把它卖掉，回收价是六千元〔假设数〕，差了一万四。这一万四里，有一部分是店家的利润，是转手；另一部分是鉴定、保管的费用，是漏掉。两部分怎么分，要看账。

美：这枚戒指被买下来，有多少是因为「应该有」的说法，有多少是因为两个人喜欢这一枚石头的样子，这个比例没法直接读，要问人。

你会发现，这一生里，价格层最厚，意义层最重，价值层最薄。三层不是一样的高度。

这不是说钻戒不该买。很多人买了，终身珍惜，那一枚戒指在他们手上的分量，比两万元大得多。

本书说的，只是：这个分量在意义层，不在价格层。价格层上那一万四的差，该怎么解释，是价值层要回答的。

◆ 十、三家都答对了一半

回到书名之问。水为什么便宜，钻石为什么贵?

劳动派会说：钻石要费更多的劳动去开采，水不用。这对了一小半，不过一颗首饰钻石里的劳动量，远远比不上它的价格。

效用派会说：钻石让人想要得更多。这也对了一半，但首饰钻石的想要，有相当一部分是被写进去的。

交换派会说：价格是供给和需求在来往里剪出来的。这对了一半。德比尔斯的故事告诉我们，那两刃，有一段时间，是被一只手握着的。

三家各对了一半，都没错，也都不够。

本书的回答是这样的：水便宜，是因为价格层只读到了被登记了的稀缺，而水的稀缺，在大多数地方没有被登记；而水在意义层，是最底下的一层。钻石贵，是因为价格层被品牌和名誉大量地写了进去，供给也被组织了起来。它的价值层读数，在善和美两栏上，比不上它的价格。

这不是说钻石的价格是假的。价格是实在的价格，有人付了钱，有人收了钱。本书说的是：价格层的厚度，超过了它身后价值层的厚度，这是一个可以读出来的信号。这个差距要是还在拉大，价值和意义又一起往下退，就是第 23 章要讲的层断裂。

这里要诚实地说一句：本章的三遍算，都是粗排。我们没有拿到一手的数，高、中、低是对着一类东西说的。要让它变成一个真正的检验，需要一件事：事先定好每一栏怎么读，再去找数。

比如，天然钻石在实验室钻石出现前后，价格层跌了多少，价值层的三个读数动了多少。如果价格大跌，而三个读数几乎没动，那就是价格不跟着价值走的又一个证据。如果三个读数也跟着大动，那本章的说法就要收窄。这个检验，本书写到这里，还没有做，只是留在这里。

◆ 十一、放回日子里

外婆林桂芬手腕上，有一只旧银镯子，三十多年没摘过。

有一次阿哲问她，这镯子值多少钱。外婆笑了，说：「你拿去称，卖不了几个钱。」

阿哲想了一下说：「那它为什么戴了这么久？」

外婆没有马上回答。过了一会，她说：「那年你外公去城里打工，回来的头一天，给我买的。」

这只镯子，如果放在那把秤上，价格层上几乎是空的。放在意义层里，它推着幸福这一角，推了三十多年。

水和钻石的故事，到了日子里，是这样的：不要用价格层的厚薄，去判断意义层的轻重。反过来，也不要因为一样东西在意义层很重，就以为它的价格层该跟着一样厚。

阿哲还补了一句。他说他前阵子接过一个首饰店的单子，一晚上画了二十张钻戒的广告图。

「画到后来我才发现，」他说，「我是在把一枚戒指，画成『应该有』的样子。」

他画的每一张，都是在价格层的名誉那一栏，添一笔。这是他的活，也是一份手艺，他不必为此难过。可是知道自己在添的是哪一栏，对一个以后要靠这门手艺吃饭的人，是一件有用的事。

明天你可以试一件事：下次你在柜台前，被一个很贵的东西吸引了，先在心里，把这个东西放进三层问一遍。我想要它，是因为它推着我想去的地方吗？它的价，有多少是东西自己，有多少是别人写进去的？去掉广告，我还想不想要？

不用急着回答，问一遍就够了。

带走的话

水便宜，是价格只读到了被登记的稀缺；钻石贵，是价格层被一层层写厚，而价值层并没有跟着加厚。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了人的一头：边际革命回答了价格为什么是这个数；补上了东西和来往的两头：价格里有多少是价值、有多少是被写进去的。这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是「稀缺」：它把一个被登记出来的读数，说成了东西自己的重要。

想一想

你手里有哪一样东西，价格层很薄，意义层却很重？

你有没有买过一样东西，后来发现它的价，大半是别人替你「写」上去的？

第 四 编

危机与灾难：纠缠一断就出事

这一编六章，讲危机。你也许想问：为什么一上来先讲犁和铜钱?

因为要先弄清楚，工具在经济里坐过哪几个位子。第 22 章讲这件事：犁、铜钱、平台，几千年来只坐过东西位和来往位，人那个位子，一直是人自己坐着。

第 23 章讲层断了，价格在涨，价值和意义却同时在退，郁金香和 2008 年的次贷是两个样本。第 24 章讲一角独大，计划经济的短缺是创造独大，金融化的空转是自由独大，这一章先还科尔奈的公道。第 25 章讲目标空转度：力量越推越猛，目标却不动，急性的和慢性的要分开，内卷和躺平放在慢性那一边。

第 26 章和第 27 章，转向最近的两场灾难。第 26 章写闪电崩盘，讲没有一个人真想持有的成交；第 27 章写 AI 第一次坐上主体位，下一场危机会是什么样。

四种危机，按顺序判定，彼此互斥：先看 AI 新型，再看层断裂，再看一角独大，目标空转是慢性的，不放进前三种的急性样本。

这一编只有一个意思。

危机不是哪个变量出了错，而是读数还在往前走的时候，它身后的联系已经在某一处断了。

第 22 章

犁、铜钱、平台：人和工具几千年就是一个复合体

◆ 一、少了手机的那一天

你一定有过这样的时刻：出门以后，才发现手机忘在了家里。

地铁刷不了，咖啡付不了钱，想问一句路也问不了。你本来记得的几个电话号码，一个也想不起来。这一天剩下的时间，你像是少了一只手，甚至少了一小块记忆。

你并没有变笨。只是你平日里的「你」，本来就包括了那块小小的屏幕。

这个念头，往前推几千年，也是成立的。一个农夫早上下地，手里拿着犁；一个商人出远门，腰上挂着钱串；一个交易员坐在屏幕前，面前是行情和撮合系统。他们每一个，都不是单独一个人在做事，而是人加上手边的工具，一起在做事。

这一编讲危机，要先把这件事讲清楚。因为接下来讲的几种危机，都和一个问题有关：工具坐在哪个位子上。

◆ 二、一个老看法，和三个位子

先说一个流传很久的看法：工具是人手的延长。

这个看法对在很深的地方。考古学家的说法是，会做石器的人，比我们这个物种出现得还早〔待核〕。人不是先长成了人，再去拿起工具，而是拿起工具和长成人，是同时发生、互相推着的事。手变灵巧，脑子变大，工具变精，三件事绕在一起。

经济学也很早就看见了这件事。

马克思把工具叫作劳动资料，说机器和工具是过去的劳动留下来的。他叫它「死劳动」，意思是：过去的人花在上面的力气，被存进了东西里，今天的人拿起来用。新古典的生产函数里，有一项叫资本，说的也是这类东西：同样的人，手里的机器多一些，产出就多一些。

门格尔在 1892 年写过一篇文章，讲货币的起源，大意是：没有哪个人发明了货币。千万次交换里，大家发现有些东西最容易再转手，慢慢地，这样东西就成了大家都接受的中间物〔待核〕。

这个说法，把货币看成一种人们在来往里长出来的工具。

这些看法都对，对在同一个地方：工具不是外人，工具是人做事的一部分。

它们没有问的，是另一件事：这些工具，在做事的时候，各自占了哪个位子?

先说一说「位子」。本书前面说过，一个经济里，总有三头：东西，人，来往。东西是被做出来、被交换的；人是想要、决定的；来往是成交的那一下。

一件事要成，三头缺一不可。你要买一把青菜：青菜是东西，你是人，你和外婆之间的那次讨价还价是来往。三头同时到位，才有一桩买卖。

那么工具是什么？它得坐在三个位子里的一个。

本书的判断是：几千年里，工具只坐过两个位子，东西位和来往位。人那个位子，一直没有让出来过。

这个判断，有点大，我们一件一件地验。验的办法很笨：挑三样最有名的工具，各问一句，它在做事的时候，替人想了没有，替人定了没有。

如果它只是让东西做得更准、让来往漏得更少，那它就在帮忙。如果它开始替人说「我要这个」，那它就坐到了人的位子上。

◆ 三、犁：坐在东西位上

先看犁。

犁是人类最早的大型农具之一。两河流域很早就有了牲口拉的犁〔待核〕，中国的铁犁牛耕，大致在春秋战国到汉代之间推开〔待核〕。一头牛、一副犁，让一个人一天能翻的地，比用手里的锄头多出好几倍。

犁坐在哪里？它是东西。它被人造出来，被人握在手里，往地里去，翻出一道一道的沟。它改变的，是人和地之间的东西：同样的一个人，做出来的活，更匀，更深，更多。

用前面讲的读数来说，犁主要动的是真这一栏。一道沟是直是弯，深是浅，一块地翻下来，前后一不一致，这是误差。好的犁，让一个人翻出来的沟，比不用犁时更齐，不同的人、不同的日子，差得更少。

不过犁自己不想要什么。它不会说：今年该种麦子还是种豆子。它不知道这一年的雨水是多是少。它不决定翻哪一块地。那些事，都是握着犁把的人在想，在定。

所以犁是东西位上的工具。它把人手能做到的事放大了，但它不坐在人的位子上。

◆ 四、铜钱：坐在来往位上

再看铜钱。

在有钱以前，人们物物相换。你有一只鸡想换一匹布，织布的人偏偏不要鸡，要的是盐。你得先去找一个有盐又想要鸡的人，再拿盐去换布。这样的一连串巧合，经济学家叫它「需求的双重巧合」，要同时凑齐，实在太难。

钱出现了，这件事就松开了。人们大致认为，吕底亚人在公元前七世纪前后，铸出了最早的一批金银合金的钱币〔待核〕。中国更早用过贝，到秦统一六国以后，又把铜钱的形制统一起来，就是后来大家熟悉的圆形方孔〔待核〕。

铜钱坐在哪里？它不在东西位。它不是你要吃的，不是你要穿的。它坐在来往位：你把东西卖了，换回来几枚钱；有了钱，你什么时候去买、向谁买，由你定。钱把一次成交，拆成了两半，中间可以隔一天，隔一个月，隔一座城。

用读数来说，钱主要动的是善这一栏。物物相换的年代，一次来往里漏掉的东西很多：找对手花的时间，等对方的货，都是白白耗掉的。钱出现以后，这些漏的东西少了很多。

钱坐在来往位上，守的是一件事：每一枚都是一样的。这是个承诺，它对着的是真这一栏。

承诺是会被打破的。历史上，不少国家的君主，缺钱的时候，会悄悄把钱里的贵金属含量降下来，同样一枚钱，里面的银少了，面值不变〔待核〕。罗马帝国的银币，在三世纪就有过这样的事〔待核〕。每一枚钱还是钱，可是这个承诺已经松了，人们开始囤旧钱、花新钱，物价跟着乱。

钱和犁一样，自己也不想要什么。它记得一笔账，可是它不决定要不要成交。钱是被人拿着往来往里放的，放不放、放多少，是人定的。

◆ 五、平台：既坐来往位，也坐东西位

第三种工具，是平台。

平台这个词听起来很新，其实历史并不短。1602 年，荷兰的东印度公司在阿姆斯特丹发行股票，后来那里形成了一个让人买卖这些股票的固定场所，常被说成是最早的证券交易所之一〔待核〕。

那个地方，就是一个平台：它把买的人和卖的人叫到一处，定下规矩，谁先谁后，怎样报价，几点开门，几点收市。

1688 年，一位旅居阿姆斯特丹的人，叫德拉维加，写了一本书，书名可以译作《混乱中的混乱》，把当时交易所里的做法一样一样记了下来：有人买进，有人卖出，有人不持有股票却先卖，有人用期权对赌〔待核〕。书里有一个意思，大意是：这个场所的规矩一变，人们的做法就跟着变。

你看，规矩是平台的，做法是人的。两者缠在一起。平台定了什么叫「一次成交」，人们就照着这个样子来成交。

平台比铜钱走得更远。它不只是来往里的一个中间物，它自己是来往发生的地方。它同时也管着东西：哪些股票可以挂牌，哪些货物可以上架，哪些东西在最显眼的位子，由平台说了算。

所以平台坐两个位子：来往位，它是成交发生的场所；东西位，它决定哪些东西被放到人面前。

今天的网上商城、打车软件、外卖应用，都是这一类。你手机上那个首页，哪些在前面，哪些在后面，是平台排的。

平台的特别之处，在于它有一套自己的规则。这套规则是谁定的？是人，是公司里的一群人，按他们的目标写进去的。它排序，但它自己不想要；它匹配，但它自己不决定要不要成交。

到这里，三种工具，都还没有碰那个人位。

◆ 六、人的位子，一直是满的

人位上坐着什么？坐着想要的人，和决定的人。

想要，是美这一栏的根：一样东西，要有人愿意持有，才谈得上聚得久。决定，是推的开始：一个变化能不能带出下一个变化，先要有人下决心。

还有一层要分清：工具会算，但算不等于想要。价格是一台很大的计算机，哈耶克说它能把千万个人头脑里的知识压成一个数。可这台机器只负责把大家的想要汇起来，它本身不增加一个想要。想要是从人那里来的，一个都不会少，也一个都不会多。

几千年里，这个位子上只有人。再精的犁、再好用的钱、再大的平台，都是被人拿来做事的。每一个价格后面，都有一个人，说「我要」，或者说「我不要」。

这里有一个反对意见，值得认真对待：公司呢？公司可以签约，可以起诉，可以决定投资，它算不算坐在人位上的另一个东西？

本书的回答是：公司是一群人，用一套规则拼出来的主体。它在法律上是一个「人」。它的想要，是里面一个个人的想要，经过规则叠起来、折起来、有时候互相抵掉之后的结果。拆开看，每一个想要，背后还是人。公司是人的复合体，不是人位上的新客人。

所以几千年里，人位上没有换过客。工具在两头帮忙：东西位上帮人做得更准，来往位上帮人漏得更少。想要什么，决定什么，仍然是人的事。

这件事，要到第 27 章才有变化。那一章会讲，被训练出来、会替人下单的机器，是第一次有东西，在人位上坐了下来。

◆ 七、复合体不是中性的

讲到这里，你也许会以为：既然工具只是帮忙，那就没什么好担心的。

不是这样。人和工具一旦成了复合体，工具就会回头改写人。这件事，在下一编里叫成交回写，第 28 章会拿一个小模型讲。这里先讲它的样子。

有了钱，人可以攒。攒这件事，在没有钱的年代，是难做的：一堆谷子会发霉，一头牛要有人养。钱使攒变得又轻又长久，人的「想要」里，于是多出了一块：想要更多的钱。这块想要，在物物相换的世界里，几乎是不存在的。

有了平台，人可以在三秒钟内，比较几十家店。这使得「不用谁推，我自己选」的机会变多了；也使得另一件事变得容易：谁排在前面，谁就被选中。平台上的排序，成了新的一把手，推着哪一件东西被看见。

这个现象，可以放到前面的读数里看。如果一个东西被选中，主要靠它在平台上的位置，而不是靠它自己，那么冗余这一栏，就要打折。位置是花钱买的，是平台的规则排的，不是东西自己攒下来的名誉。

本书的判断是，工具越强，越要问一句：这个读数，是东西自己的，还是工具替它排出来的？这个判断是本书的，还待数据来验。

◆ 八、仓库里的一个怪问题

工具坐什么位子，有时不那么好分。

想想一个大型的物流仓库。货架之间走着一些搬运机器人，一块屏幕挂在拣货员的手腕上，告诉他：下一个去第几排、拿什么、拿几件。他照着走，拿完扫一下码，屏幕又给下一条。

这里面，屏幕和机器人在做什么？它们排序，它们派活，它们甚至催你：这一单还有四十秒。一个拣货员对朋友说：「我感觉是它在指挥我。」

那它是不是坐到了人位上？

本书的回答是：不是。因为它的目标，是别人写进去的。它没有自己的想要，它执行的是仓库管理者想要的东西：单量，速度，出错率。指挥你的，仍然是人，只是这个人隔了一层。工具在这里做的，是把一个人的想要，变成对另一个人的命令。

这一点，要说清楚，因为它很容易被说成「机器在管人」。机器没有在管，管的人躲在了机器的后面。这样的躲法，对被指挥的人来说，是另一种难处：你找不到可以讲理的人。这也是后面几章要碰上的一类问题。

本书把这类情形，看作工具还在东西位和来往位上，但已经被人拿来，对另一个人，做了人位上的事。人位仍然满着，只是满的方式变了。

◆ 九、一个完整的例子：一手股票的三道手

我们用一笔今天的股票买卖，把三个位子再走一遍。

一位上班族，晚上看到一家公司的消息，觉得不错，决定明天早上买一千股。

第一道手：他自己。他想要，他决定，这是人位。没有谁替他想。

第二道手：他手机上的券商软件。它把行情摆在他面前，帮他下单，替他记账。软件坐在来往位，也坐东西位：它决定把哪些股票放在首页，用什么颜色标涨跌。

第三道手：交易所的撮合系统。它按价格优先、时间优先的规则，把他的买单和别人的卖单配上对。这是来往发生的地方，是平台。

一手股票成交，钱从他的账户划到对方的账户，这是钱坐在来往位上做的事：清算。从他下决心，到钱过户，每一步都有工具，每一步的「想要」，却只出现在最前面，在他自己身上。

那么在今天，这条链子上有没有哪里，已经开始松动了呢？有。算法交易已经在很多市场里占了大头，程序按事先写好的规则，每秒钟下几十上百笔单。程序没有自己想要，它却在成百上千笔里，让人不再是每一笔的决定者。这是第 26 章要讲的事。

◆ 十、放回日子里

外婆林桂芬的摊位上，有两样东西，三十年没换过。

一样是秤。一杆老秤，秤杆上的星，被手摸得发亮。顾客来买菜，眼睛先落在秤星上。这杆秤坐在来往位上：它是外婆和买菜人之间，一份摆在明处的信用。秤要是不准，三十年的生意早就做不下去了。菜市场里还有一杆「公平秤」，是市场管理处放的，谁心里犯嘀咕，可以拿自己的菜去称一称。公平秤也是来往位上的工具，它守的是同一个承诺：每一斤都是一斤。

另一样是蓝皮本子。每一笔账，每一个熟客的「正」字，都在里面。它也是一个工具，替外婆记着她记不住的东西。它不替外婆决定：今天要进多少货，给谁便宜五毛，全在外婆自己的脑子里。

阿哲的情形，不一样了。

他的手机里，有一个会画画的程序。他说一句话，它出一张图，他挑一张，再改。有一次他笑着说：「有时候我分不清，这张图是我想要的，还是它给我看了，我才觉得要的。」

这句话，外婆没有听懂，你应该听懂了。

那是人位上，开始有别的东西，在帮着「想」了。它没有硬坐上来，只是在旁边递了一张又一张的图。这就是为什么，本书要把这一章放在第四编的开头：下面的几章讲的危机，都是纠缠断了的时候出的事；而人位上有没有新客人，会决定下一场危机长成什么样。

你可以拿外婆和阿哲做个对比。外婆的秤和本子，三十年里只让她算得更准，没有改过她要什么。阿哲的程序，才一年，已经让他开始怀疑，自己的想要，是不是被谁递过来的。

这两个对比，并不说明哪一个好、哪一个坏。它们说的是同一件事：工具离人位，一个远，一个近。

明天你可以试一件事：打开你手机里用得最多的一个应用，问问自己，它是东西位、来往位，还是已经伸手到了人位。它是替你选，还是替你想？

◆ 十一、这一章的边

这一章有它的边，要写在纸面上。

第一，「几千年来人位没有换客」是本书的判断，不是考古发现。有人会说，奴隶制、徭役这些制度里，人被放进了东西的位子；有人会说，宗教里的神、国家里的皇帝，也在替人想、替人定。这些情形，位子的含义不一样，本章没有展开，这是一处缺口。

第二，三种工具各占哪个位子，是粗分。一把犁，在农具工厂里是商品，是东西；在农夫手里是工具。一个铜钱，既是来往位的东西，也是一件被铸出来的东西。位子是看这个工具在做什么事，不是看它是什么。

第三，工具回写人，这一说，目前只有一些故事和一个小模型，没有大样本的数据。

第四，把犁对着真、钱对着善、平台对着美，是一种侧重的说法，不是三一对应。一把犁也会影响善，一个平台也会影响真。读者看到这里，请把它读成一个方便记忆的方向，不要读成定律。第 28 章会交代模型，附录会交代怎样去验。

带走的话

犁坐东西位，铜钱坐来往位，平台两头都坐；几千年里，想要和决定的人位一直是满的。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了东西和来往这两头：工具帮人做得更准、漏得更少；补上了人的一头：想要和决定，一直是人的事。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是「工具」：把犁、钱、平台当成价值的来源，就是把帮忙的当成了出力的。

想一想

你手机里有哪一个应用，已经在帮你「想」，而不只是帮你「做」？

如果明天你的手机用不了，你会发现自己少了哪件东西？少的是手，还是脑子？

第 23 章

层断了：价格涨，价值与意义同时退

◆ 一、茶水间里的一句话

你一定有过这样的时刻：中午在写字楼的茶水间，听见两个同事压低了声音说话。

「那个还能涨，你不上车？」

「我再看看。」

你端着杯子站在旁边，什么也没说。回到工位，你打开账户，看到那串红色的数字。它比上个月高了，比去年高了很多。你心里有一点高兴，也有一点说不出来的不踏实。

不踏实从哪里来？你说不清。账户里的数是真的，涨是真的，你什么也没做错。

这一章要讲的，就是这种不踏实的来路。它不是你多心。它是一个可以被说出来的东西：读数在往上走，读数身后的力量和目标，却已经开始往下退了。三层之间，有一层的联系，断了。

◆ 二、先还公道：前人已经看见了什么

要讲这件事，得先把前人的功劳说足。

美国经济学家明斯基，一辈子研究一件事：为什么平静的年头，会孕育出不平静。他的说法，大意是：好日子久了，大家的胆子会变大，借钱的人变多，借的数目变大。一个原本稳健的经济，会一步一步走向脆弱。稳定本身，就会生出不稳定。

他把借钱的人分成三类，写在《稳定不稳定的经济》（1986 年）里〔待核〕。第一类，手里的现金流，足够还利息，也足够还本金，叫对冲型；第二类，只够还利息，本金要靠再借，叫投机型；第三类，连利息都要靠再借来还，叫庞氏型。

这三类是个很实在的分法。到了今天，看一个借钱的人处在哪一类，依然是判断风险的一把好尺子。

金德尔伯格在 1978 年写了《疯狂、惊恐与崩溃》，把几百年里的金融危机，按一个差不多的次序排了起来〔待核〕。

先是一个外来的冲击，让人看到了新机会。接着是信贷扩张，价格上涨。然后是狂热，大家买进，不是为了用，是为了转手。再接着，有人开始获利了结。最后是恐慌。

这五步，在郁金香、在南海泡沫、在一九二九年，一次一次，都能看到影子。

他们两位的看见，本书完全接受。他们看到的是：价格可以被信贷推着，自己往上走；走远了以后，有一个转折。

他们没有给的，是在转折之前，用什么东西去读。他们的故事，是事后讲得清清楚楚的故事；事前，明斯基自己也说，具体的时间点是难以预料的。本章要问的是：能不能在读数还漂亮的时候，找到一把尺子，早一步看到，层之间的联系已经松了。

◆ 三、郁金香：一个被讲大了的老故事

郁金香的故事，是金融史上最有名的一个，也是被讲得最大的一个。

讲法大致是这样的：十七世纪三十年代，荷兰人发了疯似的买郁金香球茎，一个球茎可以换一栋房子，到了 1637 年二月，价格突然崩了，许多人倾家荡产。

这个讲法，主要来自 1841 年苏格兰作家麦凯写的一本书，书名可以译作《非同寻常的大众幻象与群众疯狂》。

后来的历史学家，对这个讲法有不少意见。美国经济学家加伯在 1989 年发表过一篇论文，认为当时有些高价，可以用稀有品种的特殊性解释〔待核〕。艺术史学家戈德加尔在 2007 年出版了一本书，说史料里能查到的、因此破产的人，比传说里少得多〔待核〕。

本书采取的态度是：不靠传说里的数字。那些「一个球茎换一栋房子」的价钱，来路不明，本书不用。

不过有几件事，不管传说多大，是站得住的。

第一，郁金香那时确实稀罕。它从奥斯曼帝国传到荷兰，不过几十年〔待核〕。

第二，那种最让人着迷的、花瓣上带火焰纹路的品种，其实是一种病。直到二十世纪二十年代，科学家才查明，这是一种病毒感染的结果〔待核〕。感染了病毒的球茎，花是漂亮的，可是球茎会越来越弱。

第三，当时的交易，很大一部分不是在买球茎本身，而是在买一张纸：约定在来年球茎挖出来的时候，以某个价钱交付。这种纸可以转手，一天之内，可以换好几个人〔待核〕。

这三件事，足够用来读三层了。

◆ 四、郁金香的三层读数

先看价值层。

真：误差。火焰花纹出自病毒，而病毒让每一个球茎变得不可预测。同一个品种名下的球茎，来年开出什么样的花、能不能开花、会不会萎缩，差别很大。这是误差最难压低的一种东西：你买到的，和你以为买到的，常常不是同一样东西。

善：亏损。当价钱涨到高处，很多交易是约定未来交货的纸。一旦价格掉头，买的人不肯按原价收货，卖的人收不到钱。据后来的记载，荷兰各地的官员商量过怎么处置这些没有履行的合同，有人提议按原价的很小一部分了结〔待核〕。这中间白白损失的时间、纠纷、信用，没有落到任何一个人的手上。

美：冗余。买郁金香的，有多少是想把花种在自己的院子里？有记载说，参与者里有不少人，是为了转手而买〔待核〕。买了不想持有的东西，在本书里有一个名字，叫无美成交：没有一个人真想持有的成交。第 26 章会专门讲它。

再看意义层。郁金香带给人的，是一份欣赏花的幸福，一份栽培的创造。不过在最热的那一年，这份幸福和创造，在总的交易里占的比例越来越小。幸福这一角，没有明显地涨。创造这一角，没有新东西被做出来。自由这一角，反而在退：很多人被合同拴住了。

价格层呢？它在涨，涨得很猛。

所以郁金香这个样本，三层的读数大致是：价格往上，价值往下，意义至少没有往上。

这里要老老实实讲一句：按本书定的规矩，层断裂需要意义三角里没有一个在涨，至少两个在退。郁金香的意义层读数，我们读不出来，史料不够。所以在这个样本里，它只能标「待判」，不能标「已断」。本书宁可把一个漂亮的例子收窄成一个未决的例子，也不愿让规矩跟着例子走。

◆ 五、2008：一条链子上的每一环

比郁金香近的例子，是 2008 年的次贷危机。

链子是这样接起来的。

美国的房价，在 2000 年代的前半段，一路涨，涨到 2006 年前后见顶〔待核〕。银行和贷款公司，把钱借给了越来越多信用不那么好的人，这类贷款叫次级贷款。有些贷款，前两年的利率特别低，两年后重新调高，叫诱惑利率〔待核〕。还有一些，借钱的人不用提供收入证明，业内有个不好听的缩写，叫忍者贷款，意思是：没收入、没工作、没资产〔待核〕。

这些贷款，不是一直待在银行手里。银行把成千上万笔打包，切成一片一片，卖给别人，这叫证券化。切出来的每一片，请评级机构打一个分。很大一部分被评了最高的等级。有的人又把这些切片再打包、再切、再评，叫担保债务凭证。

买这些东西的，有养老基金，有欧洲的银行，有各种投资机构。他们买，是因为评级高，利息比同等级的别的东西高一点。

到 2006 年下半年，房价掉头。借钱的人还不上，抵押的房子不值那么多，链子上的每一环一个一个地松了。2007 年夏天，法国的一家大银行冻结了几只基金〔待核〕；2008 年三月，贝尔斯登被收购；2008 年 9 月 15 日，雷曼兄弟申请破产。接着是全球的信贷收紧，实体经济受到重创。

这条链子，要讲一句公道话：证券化这个办法本身，不是坏东西。把一笔笔贷款切开、重组，让风险被分给愿意承担的人，有它的好处。早年的房贷证券，违约率很低〔待核〕。分散风险这个想法，在借款人互相独立的时候，是对的。

出的问题，是一个更具体的东西：当大家都认为房价会一直涨，借款人就不再互相独立，他们同时还不上钱。

◆ 六、2008 的三层读数

放进三层看一遍。

价值层：真。一笔笔贷款的底子，各不一样。不少贷款的材料，没有认真核对。同样打着最高评级的两片证券，里面装的东西，质量参差不齐，实际的违约率相差很大。评级这件事，本来是用来压低误差的，结果它自己，成了误差的来源。

善：亏损。借款人被拍卖了房子，银行收回来的房子卖不出好价钱，中间的律师费、空置的房子、荒废的街区，没有落到任何一个人手上。后来有研究估计，房子被收回处置时，贷款本金损失常在三成到六成之间〔待核〕。这部分漏掉的东西，不是转手，是漏。

美：冗余。拿到一笔次级贷款的人，很多不是自己主动找来的，是被推着来的：中介按成交笔数拿提成，贷款的诱惑利率是推销的一部分。这些贷款，不靠推就被选中的比例，低。至于那些买证券的机构，他们愿意持有这些东西，主要是因为评级和利息，不是因为他们想拥有那一千个房贷里的一小片。

意义层：幸福这一角，有一个很重的故事，叫「让每个人有自己的房子」。这个愿望是真的。

当借款人拿到了超出自己承受能力的贷款，这个愿望变成了债。几百万个家庭在随后几年，丢了房子〔待核〕。创造这一角：新房子盖了很多，可是不少是没人住的空房。自由这一角：被债拴住的人，选择变少了。三个角里，没有一个明显地在往前走。

价格层：房价、证券价格，一路往上，一直到掉头的那一年。

2008 这个样本，三层的符号摆出来是：价格上，价值下，意义没有一个在涨。这正是第 20 章讲的层断裂。

◆ 七、三价不等式，和市盈率

现在可以回答一个关键的问题：这把尺子，和我们已经有的尺子，有什么不一样?

最常见的一把尺子，叫市盈率。它是股价除以每股的盈利。一家公司的股价是四十块，一年赚一块，市盈率就是四十。数字越高，说明买的人付的价钱，相对于它赚的钱，越贵。

市盈率是一把非常有用的尺子。耶鲁的席勒，在二十世纪九十年代后期，用一种把十年盈利平均掉的市盈率，提醒人们美国股市已经很贵。他在 2000 年出版的《非理性繁荣》，正好赶在那一年的高点上〔待核〕。

不过看市盈率的时候，有一个问题挥之不去：高的市盈率，意味着什么?它可能意味着买的人看到了这家公司未来要涨得很快，所以愿意先付高价。它也可能意味着买的人只是被推着往前走。两种情形，市盈率是一样的数。

它为什么分不开?因为分子是股价，是价格层；分母是盈利，是现金，也是价格层。一个数里，两头都在价格层，没有伸到价值层，也没有伸到意义层。一家靠返点拉客的公司和一家客户自己回来的公司，如果赚的钱相同、股价相同，它们的市盈率也一样。

本书把第 20 章的层断裂短式，在这一章叫作三价不等式。三价，说的是三层各有一个读数，就是价格的价、价值的价、意义的价。三价不等式，说的就是：价格读数涨、价值读数退、意义读数里没有一个在涨。

它和市盈率的区别，在于它伸到了价格层的外面。因为伸到了外面，它有一个市盈率给不出来的预测：

预测一：在同一时点、同一行业、市盈率相近的公司里，三价不等式先亮起来的，后来的最大跌幅更深。

预测二：市盈率很高、但三价不等式没有亮起来的公司，不会比市盈率低、三价不等式亮起来的公司，更早出事。

这两条预测，本书标〔待验〕。它们的检验办法，要预先登记，写进附录里。检验的结果，如果这把尺子没有比市盈率多说出一点东西，那它就应当降成一个启发，不叫不等式。

◆ 八、断在哪里：价格自己回写自己

讲到这里，你也许会问：层是怎么断的？

在平常的年头，价格涨，会引来更多的资源，资源进了价值层，让真守得更稳、善推得更远、美聚得更久；价值层好了，又让意义层的三个角往前挪一步；三层互相托着，往上走。这是一条健康的回路，价格是它的读数。

断，是从价格自己绕了一个圈开始的。

房价涨，银行愿意借出更多的钱，因为抵押的房子更值钱了；借出更多的钱，买房的人更多，房价就涨得更高。价格涨，带来借款，借款带来价格涨。这个圈，从头到尾都在价格层里转，没有走进价值层，也没有走进意义层。

本书把这叫作价格自己回写自己。回写，是系列里的一个词，指一件事做完以后，回头把它的来处改了。在健康的回路里，价格回写的是价值层：价格涨，让更多人去做更好的东西。在断了的回路里，价格回写的是价格自己，圈子越转越大，另外两层被晾在外面。

明斯基和金德尔伯格说的信贷扩张，就是这个圈。他们看到了圈，本书想补的，是圈外面那两层：它们在圈转起来的时候，在做什么。

答案是：它们在退。因为资源被吸进了价格的圈子，真守不稳、善推不动、美聚不起来。这个退，是慢的，是不显眼的，直到价格的圈子转不动，才一下子露出来。

◆ 九、一个完整的例子：两家市盈率一样的公司

下面是一个假设的例子，数字都是编出来讲道理的。

两家做家用电器的公司，甲和乙，股价都是四十元，每股赚一元，市盈率都是四十。分析员的研究报告，对它们写的字几乎一样：增长快，前景好。

我们按本书的办法，加读一层。

甲公司：这一年，客户的复购占了六成，退货率从百分之三降到百分之二，销售费用占营收的比例，从百分之十八降到百分之十五。三个读数都在变好，价值层往上。

乙公司：这一年，复购占了四成，比去年少，退货率从百分之三升到百分之六，销售费用占营收的比例，从百分之十八升到百分之二十六。三个读数都在变差，价值层往下。

价格层，两家都在涨，因为股价都在涨。

按三价不等式，乙公司亮起来了：价格涨，价值退。至于意义层，对一家公司，要读的是创造、自由、幸福在它的员工、客户之间的走向。这一层的数据目前不好拿，本书的检验里先不放它，只用价格和价值两层，当作简化版。

两家公司后来会怎样，不能用一个例子来回答。可是这样的例子，是可以大批地做的：把成千上万家公司，按市盈率分组，在每一组里，看谁先亮、谁后出事。这个检验，本书写到这里，还没有做。

◆ 十、放回日子里

2007 年的秋天，县城菜市场里，有一阵子，话题全是股票。

隔壁卖鱼的摊主，把攒了多年的钱，拿去买了。他每天收摊以后，守着手机看红绿，说话的声音也大了起来。有人劝外婆：「林姨，你也买点，别的摊都在买。」

外婆翻开那个蓝皮本子，指了指其中一页：「我一天卖多少，一个月卖多少，我都记着。你说这个能涨，我得知道它是怎么涨的。」

她没有买。那年秋天之后，股市掉了下来，隔壁摊主的手机，安静了很久。

外婆没有读过明斯基。可她的办法，和三价不等式很近：看见读数涨，先问这个涨，是从哪里来的。是有人多买了菜，还是有人只是在传话。

你也可以试试：下次听到有人说「这个还能涨」，先问三句。涨的东西，客户是不是自己回来的？做出来的东西，前后是不是一样的？做这件事的人，是不是比去年更想做下去了？三个问题里，有两个答不上来，你心里那一点不踏实，就有了来路。

◆ 十一、这一章的边

这一章有几处要明说。

第一，郁金香的史料，本身有争议，本书只用了其中站得住的几件，并明说了意义层读不出来。

第二，2008 年的链子，有一种常见的说法，把责任全部放在评级机构或者全部放在监管上。本书不做这样的归因。三价不等式只说，在那段时间里，三层的符号摆成了什么样，不说是谁的责任。

第三，三价不等式拿去和市盈率比，目前只是一个预测，没有结果。要是回测以后没有增量，它只配叫启发。

第四，层断裂不是所有的危机，也不是所有危机的解释。同一场危机，可能先落在这一类，后来滑进下一类，本书的判定顺序，就是为了避免一场危机被说成两类。

带走的话

价格涨，不等于东西好；价格涨、价值退、意义也退，才是层断了：读数还在走，力量和目标已经松了。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了价格这一头：明斯基和金德尔伯格已经讲清了价格怎样被信贷推高；补上了价值和意义这两头：圈子外面的两层，一直在退。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是价格：市盈率把股价当成了「值多少」的答案，却不问值的是什么。

想 一 想

你听到过的最近一次「这个还能涨」是什么？如果按那三个问题问一遍，你能答出几个？

想一件你买过的、价格涨了但你并不觉得它变好了的东西。涨的这一截，是谁给的？

第 24 章

一角独大：计划经济的短缺与金融化的空转

◆ 一、夜里不亮灯的窗口

你一定有过这样的时刻：傍晚从县城新区的路上走过，抬头看见一片高楼，几十层，一栋接一栋。

天黑了，你下意识地数了数：亮着灯的窗口，十个里没有两个。

楼是新的，电梯是新的，小区门口的售楼处还亮着大灯，墙上挂着几个月前的价格牌。你想起上个月和朋友吃饭，他说起县城的房价，说得眉飞色舞：涨了多少，谁买了几套，谁又翻了一倍。

可是这些楼里，没有灯。

这一幕，我们等一下再回来。先看一个看上去完全不相干的画面：一间装满了货的仓库，和一排空空的货架。

◆ 二、先还科尔奈的公道

匈牙利经济学家科尔奈，生于 1928 年，2021 年去世〔待核〕。他一辈子研究的，是那些被称作社会主义的计划经济，到底是怎样运转的。

他在 1980 年出版了一本大书，叫《短缺经济学》〔待核〕。他的看见，可以用几句话说清。

第一，短缺并非计划者一时的失误，而是这个经济自己的特点。商店里买不到东西，要排队，要托关系，要囤货，这些并非哪一个官员算错了账，是这套制度每天都在生出来的东西。

第二，原因藏在一个叫「软预算约束」的东西里〔待核〕。意思是：一家企业亏了钱，国家会出面补上。企业知道这一点，花钱就不会那么小心，投资就不会那么谨慎，要原料就会尽可能多要。大家都往多了要，东西就永远不够。

第三，他用的是企业的数据和企业的行为，不是意识形态。他一家一家地去看，企业怎么申请投资，怎么囤原料，怎么在买不到某样东西时用别的东西顶替。

他还有一个很关键的看见：在短缺经济里，企业手里常常囤着一大堆原料和半成品，因为谁也不知道下一回还拿不拿得到〔待核〕。所以会有这样的怪事：整个社会处处缺东西，每家企业的仓库里却都堆着东西。

这些看见，本书完全接受。

科尔奈还有一个很干净的分法，1979 年前后提出来的〔待核〕：他说，有两种经济，受到的约束不一样。一种是资源约束的经济，缺的是东西，企业想多做，被原料和设备拦住。另一种是需求约束的经济，缺的是买主，企业有能力多做，被卖不出去拦住。

你如果在一家卖不动货的小店里干过，就知道后一种。你如果排过队买东西，就知道前一种。两种经济，约束不同，出的毛病也不同。这个分法，本章会用到。

他还留下一个后话。晚年的科尔奈，把软预算约束，带到了资本主义的经济里，说那里也有：银行、大企业、政府之间，一样有「出了事会有人兜底」的预期〔待核〕。这说明他的眼睛，没有被制度的标签绑住。

科尔奈停下来的地方，并不是他错了，而是他回答的问题，和本书不同。他问的是，短缺这个现象，从哪里来的。本书问的是，一个经济在短缺的时候，它的三个目标各在哪里。

◆ 三、一个仓库，一排空货架

现在回到那个仓库。

想象一家国营的钉子厂。上面给的计划指标，是按重量算的：这一年，要做出多少吨钉子。

厂长是个聪明人。他发现，做大钉子最省事：同样一吨钢，做一根大钉，比做一万根小钉，省工，省机器，也省检验。于是这家厂交出了一份漂亮的成绩单：钉子出了多少吨，完成了计划，还超额了。

可是用钉子的人，要的是小钉子。仓库里堆满了大钉子，没人要。店里的货架上，小钉子是空的。

苏联有一幅著名的漫画，画的是一个巨大的钉子，吊在工厂门口，上面写着：我们完成了钉子的重量指标〔待核：传说，来源不详〕。这个故事是真有其事，还是人们的编排，没有人说得清。本书只把它当一个说法用，不当史实。

它说的道理，倒是很清楚：一个读数，变成了目标。

仓库为什么是满的，也值得换到采购员的位子上想一想。

你是这家钉子厂的采购员。上个季度，你申请的钢材只批下来六成，生产线停了十天。这一次，你会怎么申请？你多半会多报一些，批下来以后，不管用得上用不上，先放进仓库。别的车间的采购员，想法和你一样。

这样做，对你一个人是理性的。可是大家都这样做，钢材就永远不够，仓库里却越堆越满。每个人都怕下一次拿不到，每个人都多拿了一点，合起来，就把「拿不到」变成了真的。

科尔奈看见的，就是这个循环。它里面没有一个坏人，每一个人都在做自己看上去最合理的事。

这种循环，也是一种回写：缺，回头把人改成了爱囤的人；爱囤的人，回头又把缺放大。

用我们的话说：创造这一角，被量成了产量，产量这一个数，被推到了最高。至于这些产出，是不是有人要，是不是让谁的日子过得更好，在这个数里，没有位置。

◆ 四、创造一角独大

把这件事，放进意义层读一遍。

创造这一角：产量在涨，钢材、煤炭、机器的吨数，一年比一年高。看上去，创造是在往前走的。

自由这一角：企业要什么原料，自己说了不算；个人买什么东西，也受限制。可选的东西少，选的权利更少，这一角在退。

幸福这一角：排队的时间，找人的时间，买不到的失望，积累起来，日子的舒适度在退。

三个角，一个涨，两个退。这是一角独大的符号：

一角独大：三角中恰有一个 > 0，另外两个 < 0

注意，在计划经济里，价格不是市场剪出来的，是定出来的，所以价格层的读数是被压住的。▲P 并没有在涨。第 20 章说过，判定的顺序是先看层断裂，再看一角独大。层断裂要求价格涨，这里价格不涨，层断裂不成立，就落到了一角独大里。

还有一件事要回头补。第 19 章讲美的读数时说，它有一个前提：必须有别的东西可选。

在短缺经济里，你选这家店，是因为只有这一家，不是因为这家店不用推销就好。钉子厂的钉子被领走，是因为没有别的钉子。这时候，美的读数看起来是满分，其实是没有意义的满分。

这也是短缺带来的东西：选择被拿走了，读数就空了。

◆ 五、另一头：金融化的空转

如果只讲创造独大，这一章就变成了对计划经济的批评。本书要讲的不是那样。

一角独大有三种可能：创造独大，自由独大，幸福独大。计划经济的短缺，是创造独大的一个样子。另一个样子，出现在今天的许多市场经济里，一般叫金融化。

金融化这个词，经济学里有一个常被引用的定义，大意是：金融的动机、金融的市场、金融的参与者，在经济里的地位越来越重〔待核：爱普斯坦 2005 年编的《金融化与世界经济》〕。

它在数据上留下过一些痕迹。比如，在美国，金融业的利润占全部企业利润的比例，在二十世纪五十年代前后大约是百分之十上下，到二十一世纪初，涨到了三成甚至更多〔待核〕。又比如，不少大公司，把赚来的钱用来回购自己的股票，比用来投资新的厂房、新的产品，更多〔待核〕。

这些现象，要看成一件事：资本的自由。资本能够快速地流进去、流出来。一个持有人，随时可以把东西换成钱，换成别的东西。这种自由，是真实的价值，它让钱不会被锁死在一个地方。

你站在交易所的屏幕前，会看到这种自由最直接的样子：换手。同一只股票，一天里被买进卖出多少次？有研究说，美国股票的平均持有时间，从几十年前的好几年，缩到了今天的几个月，有的高频交易者只持有几秒钟〔待核〕。

这是自由在涨。你再想一想第　19　章里那个读数：持有的人，愿意拿多久？持有时间越短，愿意留下的人越少，美这一栏就越难看。自由角往前走的时候，美的读数，常常在往回退。

自由这一角，在金融化的年代里，一路往前走。创造和幸福呢？

创造：钱更多地流向了买卖已有的东西，而不是做出新东西。一家想做新产品的小厂，可能借不到钱；一个资产卖出去的价钱，却更容易被抬高。

幸福：房子、股票，涨了的人，账上高兴；没有的人，更难入场。同一个年代里，年轻人的首付越来越高。

三个角，一个涨，两个退。同样是一角独大，只是这一回，独大的是自由。

◆ 六、县城里的房子：一个完整的例子

现在可以回到那片不亮灯的窗口了。

下面是一个假设的县城。它不是哪个具体的县，只是把许多县城的共同样子，放在了一起。

这个县城的房价，这几年涨得很快。原因有几样：外出打工的人，想在老家有一套房，是个寄托；银行愿意放按揭；开发商愿意盖；有人买了房，不是为了住，是为了「放着，涨了再卖」。

本系列第 255 号用九格拆过一套房子的价格，看出里面有多少是「要住」的真缺，多少是「有房才算成家」的名字。本章换一个问法：整个县城的房价在涨的时候，三个角各在哪里?

自由角：买房、借钱、转手，都更方便了。人们可以更自由地把一笔钱放进房子里，再取出来。这一角在涨。

创造角：钱涌进了买房，流向本地工厂、小作坊、新生意的钱变少了。县里新出现的生意，比前几年少。这一角在退。

幸福角：年轻人结婚，男方要有房，首付压在两代人身上；有些家庭为了买房，把老人的积蓄都投了进去；买了房的人，每个月拿出一大半收入还贷。这一角在退。

不妨替一对小夫妻算一笔账。数字是假设的。

一套六十万的房子，首付三成，十八万，是两边父母凑的。剩下四十二万向银行借，三十年还清，年利率按百分之四点五算，每个月要还约 2130 元。两个人每月到手加起来一万出头，月供占了两成多，看上去可以承受。

可是首付里，有父母养老的积蓄。三十年里，两个人谁也不敢轻易换工作，不敢轻易生病，不敢轻易创业，因为每个月那两千多块，是铁打的。

你看，他们买到了房子，也买到了一份被拴住的日子。从银行的账本上看，这是一笔好贷款；从他们的日子看，创造和幸福，都被这笔账抵押了出去。

这里有一处要分清。县城整体的自由角在涨，说的是钱进出房子更方便了；这对小夫妻个人的选择，却变窄了。同一个「自由」，在资本手里涨，在普通人手里退。这是金融化的年代里，最容易被看漏的一处。第 31 章讲意义账的时候，会回到怎样给自由角分账。

县城一级的符号，仍然这样读：自由上，创造下，幸福下。这是一角独大。

价格层呢？房价在涨，▲P 是正的。这么一来，就有一个问题：这到底算层断裂，还是一角独大？

规矩是这样定的：层断裂要求意义层三个角没有一个在涨。这里自由角在涨，所以不是层断裂，是一角独大。两者互斥，不会混在一起。

后来的情形，各地不同。2021 年下半年以后，不少地方的房地产企业出现了债务问题，一些在建的楼盘进度放慢〔待核〕。这是后话，本章不做因果判断，只提醒：一个县城里不亮灯的窗口，和这条符号线，可能有关，可能无关，需要数据去看。

◆ 七、两种独大，一个样子

计划经济的短缺，和金融化的空转，一个在钉子厂，一个在县城。它们看上去几乎没有共同点。

科尔奈那个两种约束的分法，在这里正好用上。

钉子厂在一个资源约束的经济里，缺的是东西，所以做得越多越好，产量成了硬指标。金融化出现在需求约束的经济里，缺的是买主，企业有能力做，却卖不动；这时候，办法之一是让信贷多放一点，让人更容易买，价格就撑得住。

两个经济缺的东西不同，选的办法也不同，走到头，却都是一个读数顶替了目标。这是本书的读法，科尔奈没有这样写，是否成立，要靠比较去验〔待验〕。

它们有两个共同的样子。

第一，一个读数，变成了目标。钉子厂把吨数当目标，金融化的年代把资产价格当目标。这在经济学里，有一个常被引用的说法，叫古德哈特定律：一个指标一旦被拿来当目标，它就不再是一个好指标了〔待核〕。

第二，另外两个角，被当成会自己好起来的东西。计划者说：先把产量搞上去，生活水平自然会提高。金融化的支持者说：让资本自由流动，创造和幸福自然会跟上。两种话，句式几乎一样。

这是不是巧合？本书有一个猜想，不敢当作结论：三家老学说各偏意义一角，劳动派偏创造，交换派偏自由，效用派偏幸福。一角独大，也许就是其中一家，走到头的样子：把一个角，当成了全部。这个猜想，标〔待验〕。

一角独大，还有第三种可能：幸福独大。比如一个只顾着让人此刻高兴、却不管东西从哪里来、人能不能选的地方。这一类的好样本，本书手里没有，不硬编，留作一个空位。

不管猜想对不对，有一点是清楚的：一角独大，不是哪一个角本身不好。创造、自由、幸福，每一个都是好东西。出事的，是只有一个，另外两个被晾着。

◆ 八、怎样把它和层断裂分开

这一章和上一章，容易混。两者都有价格在涨，两者都有东西在退。所以要有一个办法把它们分开。

办法就是第 20 章里的那几句短式。再写一遍：

层断裂：▲P > 0，▲V < 0，意义三角没有一个在涨，且至少两个在退

一角独大：三角中恰有一个 > 0，另外两个 < 0

分辨的第一步，不看价格，先看意义三角：有没有一个角在涨。没有，往层断裂里找；有，且恰好是一个，往一角独大里找。两个角在涨呢？那这一次，既不是层断裂，也不是一角独大，本书不给它起名字。

这样分，有一个好处：同一次危机，不会被说成两种。也有一个坏处：规矩定得死，有些真实的情形，可能刚好落在缝里。这是一个自认的局限，放在本章末尾。

◆ 九、放回日子里

外婆林桂芬有一个习惯，是晚上回家，爬楼梯的时候，数楼里亮了几盏灯。

她住在县城老城区的一栋旧楼里，六层，每层两户。她数了二十多年，十二户，晚上七点以后，总有九、十户亮着。前几年，新区盖了新楼，她专门去看过，傍晚那边亮灯的，不到三成。

她站在新区的路边，问阿哲：「这么多房子，怎么没人住？」

阿哲查了一下，告诉她，不少是投资的，买了放着。外婆想了想，说：「房子放着不住，就是一堆砖。」

这句话，恰好是一角独大的另一种说法：自由角上的那一笔，换来了账上的涨，可是房子本来要推的那个角，也就是让人有个地方过日子的幸福，没有跟着往前走。

用亮灯的窗口数一数，是个很朴素的办法。研究者们也这样做过，有人拿夜晚的灯光亮度，估计一个地方的经济活动〔待核〕。你不必成为研究者。在自己的小区里，晚上七点数一数，也是一个读数。你数出来的那个数，比你听到的任何一个房价，都更靠近这些房子到底有没有住进日子里。

明天你可以试一件事：找一个你熟悉的东西，看它的三个角，是一起往前走的，还是只有一个在走。如果只有一个，另外两个在做什么。

◆ 十、这一章的边

这一章有几处要明说。

第一，科尔奈的研究，是对一个具体地区、一个具体时期的细致调查，本书只用了其中几句。他的东西，比这里写的深得多，读者想知道，应当去读原书。

第二，把计划经济的短缺和金融化的空转，放在一起讲，是本书的做法，不是科尔奈的做法，也不是所有经济学家的做法。两者放在一起，可能掩盖了它们之间很大的不同。

第三，县城的例子是假设的。真实的县城，各有各的情况，创造角、自由角、幸福角，哪个涨、哪个退，必须拿各自的数据去读。

第四，两个角同时涨，或者两个角同时独大，规矩里没有名字。这是一处缝。

带走的话

一角独大，是一个角在涨，另外两个角被晾着：钉子厂是创造独大，金融化是自由独大，坏的不是那一角，是只有它。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了东西和来往的两头：科尔奈看见了短缺怎样由制度生出来；补上了人的一头：短缺和空转，都让另外两个角在原地。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是产量，和资产价格：它们是一个角留下的读数，却被当成了整个目标。

想一想

在你的工作里，有没有一个数，已经变成了「目标」，而它原来只是用来看目标的？

你住的那一片，晚上七点，亮着灯的窗口占几成？它说明了什么，没说明什么？

第 25 章

目标空转度：能力与幸福都在涨，危机照样来

◆ 一、周日晚上的那一阵

你一定有过这样的时刻：周日晚上七点，你坐在沙发上，什么也没做，心里却一阵一阵地往下沉。

这一年，你的本事明明在涨。你会用的软件多了三个，手上带的项目大了一圈，工资也比去年高。有一回老同学在写字楼楼下碰到你，开玩笑说：「你现在是混得不错的那种人了。」

你笑了一下，没有接话。

你自己知道，这一年多出来的力气，用在了哪里：多出来的会，多出来的版本，多出来的深夜。力气确实多了，可是你说不清，它们让你离「想去的地方」近了多少。

这种感觉，个人有，一个团体也有，一整个社会也可能有。有的时候，它不过是一阵情绪。有的时候，它是一场危机的前一年。

这一章要问的是：力量在涨，能力在涨，连人们自己说的日子也在变好，危机为什么照样会来?

◆ 二、先还公道：他们已经看见了什么

要问这个问题，得先把几个人的功劳说足。

第一位是索洛。1957 年，他发表了一篇论文，讲怎么把一个国家的产出增长，拆成资本的贡献、劳动的贡献，和拆完以后剩下的一块〔待核〕。那一块，后来叫索洛余值，也叫全要素生产率。他的办法，后来成了增长核算，是今天衡量经济增长的标准工具。

增长核算的好处，是诚实：它告诉你，一个国家的增长，有多少是靠多投入了机器和人，有多少是靠做事的办法变好了。它让经济学家第一次可以问：我们对增长的解释，还剩多少是不知道的。

第二位是森。他在 1999 年出版了《以自由看待发展》〔待核〕，提出了能力的说法：一个社会好不好，不能只看人均收入，还要看人们实际上能够做什么、能够成为什么。识字，健康，有机会参与公共讨论，这些都是能力。

第三位是伊斯特林。他在 1974 年发表了一篇文章，标题的大意是：经济增长是否改善了人类的境遇？〔待核〕他发现，在一个国家的内部，富人比穷人更幸福；可是随着国家整体变富，人们说自己幸福的程度，并没有同步涨。这在后来被叫作伊斯特林悖论，也有不少人质疑它，争论至今没有结束〔待核〕。

三位学者各自回答的，是一个很大的问题。本书完全接受他们的看见：增长要拆，能力要看，幸福要问。

他们没有回答的，是本章的问题：一个经济，在能力和幸福的读数都不差的时候，会不会已经在空转？增长核算不是为了预测危机设计的，森的能力也不是，伊斯特林的幸福曲线更不是。让他们去回答一个他们没有问的问题，对他们是不公平的。

下面我们把这个不公平，说在前头。

◆ 三、一九二九年之前

先看一个急性的例子：1929 年。

二十世纪二十年代的美国，日子在变好。福特的流水线在 1913 年开始运转〔待核〕，工厂陆续用上了电，制造业的劳动生产率，在这十年里涨得很快〔待核〕。汽车、收音机、冰箱这样的新东西，一件一件进入普通家庭，分期付款让它们没有那么遥远。

股票市场也在涨。道琼斯工业指数在 1929 年 9 月 3 日前后涨到顶，约 381 点〔待核〕。经纪人借给投资者的钱，也在这一年里涨得很猛〔待核〕。

到了 10 月，股价一连几天往下砸，24 日和 29 日，后来被叫作黑色星期四和黑色星期二〔待核〕。接下来是长达十年的大萧条。

你可以说，那一年的美国，能力在涨：生产率高，新东西多。幸福呢？按当时的调查和后来的回顾，不少人的日子确实在变好，但并不是所有人：农业从二十年代初就在萧条里〔待核〕；顶层 1% 的人拿走的收入份额，在 1928 年前后达到高点，是此后几十年里的最高之一〔待核〕。

把这几件事放在一起：力量，也就是投入的钱、借出的钱、做出来的货，一年比一年多；目标，也就是大多数家庭实实在在的自由和幸福，没有同步往前走。力量越推越猛，目标原地不动。

本书把这个叫作目标空转。

这里要先说明，本书不争 1929 年的因果。加尔布雷思在 1955 年写过一本《1929 年大崩盘》，把那一年的投机讲得有声有色〔待核〕。弗里德曼和施瓦茨在 1963 年的《美国货币史》里，认为联邦储备体系当时收紧了货币，是大萧条变得那么深的重要原因〔待核〕。两种讲法各有证据，也不互相排斥。

本书只做一件事：把那一年的三层摆出来，看符号。至于哪一个因素最重，让历史学家去吵。

◆ 四、日本一九八〇年代后期

再看一个：日本。

1979 年，美国学者傅高义出版了《日本第一》〔待核〕，那时的日本，被许多人看作是世界上最会做经济的国家。1985 年 9 月，美、日、德、英、法在纽约的广场饭店达成了一个协议，让日元升值，后来叫广场协议〔待核〕。日本银行为了对冲升值的冲击，在 1987 年前后把利率压得很低，一压就是两年多〔待核〕。

钱便宜了，钱就去了股票和土地。日经指数在 1989 年 12 月 29 日前后涨到约三万八千九百点，那是它在此后三十多年里的最高点〔待核〕。一时间，东京一块地的价钱，据说能买下半个国家，这类说法，大多是传闻，本书不用〔待核〕。

当时的日本人，是不是过着越来越好的日子？寿命在世界上数一数二〔待核〕；收入在涨；可是同一个年代，「过劳死」这个词，也是八十年代后期开始在日本流传开的〔待核〕；东京的房子，一般上班族已经买不起。

这个样本，和 1929 年有相似之处：能力和收入在涨，资产价格涨得更猛，力量在推；而目标，也就是普通人能不能把日子过成想要的样子，没有同步前进。

两个样本放在一起，可以看出一个共同点：危机来之前，没有哪个读数是难看的。

◆ 五、目标空转度是什么

先回答本章题目里那个让人不舒服的地方：能力和幸福都在涨，怎么还会空转?

答案在「水平」和「位移」是两回事。能力的读数，说的是你现在能做什么，这是一个水平。幸福的读数，说的是你现在觉得怎么样，也是一个水平。而目标，说的是你往想去的地方，挪了多少，这是一个位移。

水平高，不等于在位移。一个人可以站在高处，原地踏步。再加上，人会适应：日子好了一点，很快就成了新的常态，自评的幸福又回到原来的位置〔待核：适应的研究〕。所以你会看到，各种读数都不难看，可是人们心里想去的地方，一直没有到。

这也是为什么，本书不拿能力和幸福的水平去当目标的读数，要拿它们的位移。

现在可以把这个共同点，写成一个量了。

本书把这个量叫目标空转度，意思是：力量推得越来越猛、目标却不动的程度。

它由两个数构成。一个是力量的涨幅，记作 ▲F，指一段时间里，投进去的东西增加了多少：钱，借款，工时，人手。一个是目标的位移，记作 ▲M，指同一段时间里，意义三角往前挪了多少：创造、自由、幸福各挪一点，合起来是总的位移。

两个数相比，写成:

空转度 $K = \blacktriangle F \div (|\blacktriangle M| + \varepsilon)$

这里的 ε 是一个很小的正数，事先定好，是为了避免目标位移恰好等于零时，除不出来。

读法是这样：K 大，说明力量涨得多，目标挪得少，空转厉害；K 小，说明力量和目标差不多同步。

这个量有两处要明说。

第一，F 和 M 都要靠代理变量。怎样把「投进去的力量」和「意义三角的位移」，变成能算的数，是整件事最难的一步。这一步，本书在第 31 章讲意义账的时候会给出办法，眼下都标〔待验〕，指标必须在看结果之前写下来。

第二，K 只在同一个对象、同一把量表里才有意义。一个班组的 K 和一个国家的 K，不能直接比大小。

◆ 六、慢性的：内卷和躺平

有一类空转，没有日期，也没有一个崩塌的瞬间。

本系列第 309 号《躺平的 SDE 解构》，用一台发动机讲过这件事。它的说法，大意是：内卷是油门踩死，指针顶进红区，轮子在泥里飞转，车不走；躺平是怠速，发动机没有熄火，转速压到了最低。

这个比喻，本章只借它的结论：这两种状态，目标都不动，不同的是力量。

内卷里，力量是大的，K 很高：你加班，你比拼，你多做一个版本，可是谁也没有因此多到一个想去的地方。躺平里，力量是小的，K 反而不高：既没有多推，也没有多挪，两个数都小。

所以要靠 K 一个数，是看不出躺平的。躺平要看的，是力量和目标都落在了低位，而且是主动地落下去的。第 309 号用的转速表，更适合读它。

还有一点：内卷这个词，是人类学家格尔茨在 1963 年研究爪哇岛的水稻种植时借用来的〔待核〕。他看到的是几代人的事：人越来越多，活越分越细，谁也没多得。一场内卷，可以持续几十年，没有哪一天，是它「爆」的日子。

这就是为什么，慢性的空转，不放进急性危机的样本。

◆ 七、急性和慢性，怎么分

分法很简单，只有一条：能不能说出一个日子。

急性的危机，有一个可以说出的断点：银行挤兑的那一周，股价腰斩的那一个月，债务违约集中出现的那一年。断点之前，是累积；断点之后，是后果。

慢性的空转，说不出断点。你问一个在写字楼里加班的人，从哪一天开始不对劲的，他说不清。

分开的理由有两个。第一，如果把慢性的混进急性里，样本里会出现大量说不出日期的「危机」，预测的成绩没法算。第二，两类问题需要的回答不一样：急性的，问的是怎样早一点看到断点；慢性的，问的是怎样让力量重新对准目标。

当然，有些情形，会从一类滑进另一类。日本在 1990 年有一个可以说出日子的资产价格崩塌，那是急性；此后很多年，经济低迷、人们在原地打转，这一段更像慢性。同一个故事，拆成两个样本，各用各的办法读。拆的时候要事先写明在哪一年切开，不能看了结果再切。

◆ 八、一场样本外比赛

K　能不能比增长核算更早看到急性危机？这个问题，需要一场比赛来回答。

先说「样本外」。样本内，是用已经发生的事去凑一个解释，凑得再漂亮，也说明不了什么：谁都可以用事后的眼睛，把 1929 年讲成自己的理论。样本外，是先把规矩定死，再去预测还没看到的事。赢了，才算数。

本书设计的比赛是这样的。

第一，对手。第一个对手是增长核算基线：用资本的深化、劳动的投入、索洛余值这些变量去预测。第二个对手更难，是信贷缺口，也就是信贷占产出的比例，偏离它长期趋势的程度。国际清算银行的研究者，以及舒拉里克和泰勒等人，已经表明它是预测银行危机的一个很强的指标〔待核〕。

第二，数据。用若干国家的长跨度年度数据，危机的日期取自已有的整理，比如赖因哈特和罗格夫、莱文和瓦伦西亚，以及若干国家的宏观历史数据库〔待核〕。

第三，规则。每一年，只用这一年及以前的数据，预测未来三年内会不会出现急性危机。指标是看预测排序的好坏，比如曲线下面积；变量、代理指标、阈值，全部在看结果之前写下来。

第四，输赢。如果 K 比增长核算好，但比不过信贷缺口，那它不值得叫新东西。如果它在信贷缺口之上还有增量，才算赢。赢了，也只算一个预测站住了一次，要有第二批样本复现。如果没有增量，就降为启发式。

这场比赛有一个先天的难处，要说在前面：意义三角的读数，在长历史里几乎没有。生活满意度的国际调查，大约八十年代才开始，覆盖的国家和年份有限〔待核〕。这意味着 1929 年这样的老样本，进不了正式的比赛，只能放在这里当例子。日本 1980 年代末，倒是进得去。

还有一处要实说：本书写到这里，这场比赛还没有办。附录里登记了规矩，没有结果。

◆ 九、一个完整的例子：二十一层的一年

下面是一个假设的例子，数字都是编出来讲道理的。

写字楼里有两个团队，叫它们甲和乙，做类似的活。

第一年到第二年，两个团队的加班时长，都涨了三成。力量，都是 ▲F ＝ ＋30%。

接着，我们按第 31 章会讲意义怎样记账。这里先借三个小问题当作替身，每年各问团队成员一遍：我做的事，有没有新东西（创造）；我能不能自己决定怎么做（自由）；我想不想继续做下去（幸福）。每题五分制，取平均。

甲团队，三个分数从 3.1、2.8、3.0，变成 3.1、2.8、2.9。总分从 8.9 变成 8.8，位移约一个百分点出头，是 1.1%。

乙团队，三个分数从 3.1、2.8、3.0，变成 3.4、3.0、3.2。总分从 8.9 变成 9.6，位移约 8%。

取 ε = 0.5 个百分点，算一算：甲的 K 约为 30 ÷（1.1 + 0.5），约 19；乙的 K 约为 30 ÷（8 + 0.5），约 3.5。

同样多出来三成力气，甲的力气几乎全落了空，乙的力气有一部分落在了想去的地方。

注意，这里的　　K，只能在这两个团队之间比，不能拿去和别的任何东西比。

◆ 十、放回日子里

写字楼里，这样的人很多。有一位阿哲的老同学，在市中心一栋写字楼里，做一家公司的内部系统。她跟阿哲说：「我们部门去年上了三套新系统，今年又换了两套，每换一次，就是两个月的加班。」

阿哲问：「换了以后，大家的活，是不是轻了？」

她想了很久，说：「活是多了，也说不上不好，就是每个人都更忙了。」

这是她的原话，请读作大意如此。她说的，恰好是 K 很高的样子：投进去的力气，一轮比一轮多；每个人想去的地方，却没有一轮比一轮近。

阿哲自己，也有这样的夜晚。有一天夜里，他跟外婆打电话，说他最近越来越忙：图单越来越多，每天画到凌晨一两点。

外婆在电话那头问他：「那你画的这些，有没有一张，是你自己想画的？」

阿哲半天没说话。外婆又补了一句：「我卖菜，一天卖得多了，我就想，攒够了，让你把书读完。你这个一天画二十张，是攒着干什么的？」

这句话，把一个问题放在了桌面上：力气使出去，总得有一个它要去的地方。外婆的蓝皮本子上，每一页的力气，后面都跟着一个去处。

他自己算了一笔账。过去半年，他画的张数多了一倍，收入涨了不到一成，因为每张的价钱都在往下压。而那种他想画的、带着自己风格的图，半年里，只画了两张。

力量涨了一倍，读数涨了不到一成，目标原地。这是目标空转，他用外婆的话说出来了。

这一类的难处，有的时候是一个阶段，有的时候会变成长期的疲惫。身体或心里的难处真的大了，请找医生或心理咨询师。

如果只是想看清楚自己，本书有一个很小的办法：这个周日晚上，在纸上写三句话。这个月我多出来的力气，一共多了多少。这个月我想去的地方，往前挪了多少。这两个数，是不是差得很远。

写下来，不用急着改，先看见它。

◆ 十一、这一章的边

这一章有几处要明说。

第一，目标空转度是一个构想，不是一个已经站住的量。F 和 M 怎样变成可观测的数，是最难的一步，眼下只是登记了规矩。

第二，1929 年和日本 1980 年代的例子，是用事后的眼睛讲的故事，不能当检验。真正的检验，是前面那场样本外比赛，它还没有办。

第三，比赛的第一个对手，增长核算，本来就不是为预测危机设计的，拿它当对手是不公平的。真正的对手是信贷缺口，如果赢不了它，这个量没有存在的理由。

第四，慢性和急性的分法，很干净，现实里常常很脏。同一场危机，可以先是急性，后变成慢性，也可以在一个国家内，不同的人落在不同的类里。

第五，内卷和躺平，第 309 号讲得更完整，本章只借了它的结论，并没有重做它的论证。

第六，K 的阈值怎么定，也是一处悬着的地方。多大的 K，算「空转」？本书的做法是在比赛里不设死阈值，只比排序，把阈值留给使用的人去选。这样做安全，也让这个量不太好用。

带走的话

力量涨了，能力涨了，日子也说变好了，危机照样会来：要问的是，这些力气，有没有一点落在想去的地方。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头？它看见了东西和来往的两头：增长核算看清了投入和产出；补上了人的一头：投入越来越猛时，人想去的地方，有没有挪。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体？是增长：它把「力量涨了」说成了「目标近了」。

想一想

这个月你多出来的力气，用在了哪里？你想去的地方，往前挪了没有？

想一个你熟悉的团队或行业。它的「忙」，有没有一个说得出日子的断点？还是一直如此？

第 26 章

无美成交：闪电崩盘不是突然的

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你大概抢过一次东西。

零点开抢，手指比脑子快，页面一刷新，「支付成功」四个字跳了出来。

你盯着屏幕，心里先是一松，接着是一空。

这个东西，你要它做什么？

你想了想，没有答案。你只是看见别人都在抢，而你抢到了。

第二天，你把它挂到了二手平台上，价格比原价高一点点。不到一分钟，就有人拍下了。

拍下它的人，也不是为了用。他想的是：等下一个人来接。

这一串成交，每一笔都是真的。钱真的动了，货真的转了，平台的数字真的在涨。

可是整条链子上，没有一个人真想把它放在家里。

本书给这种成交起一个名字：**无美成交**。

意思是：成交发生了，却没有人真想持有。

这一章要讲的，就是这样的成交，在一个市场里多到什么程度，会出事。

◆ 二、一个下午的事

先说一件有记录的事。

2010 年 5 月 6 日，美国股市的下午，道琼斯指数在几分钟里往下掉了将近一千点，随后又很快爬了回来〔细节待核〕。

有些股票的成交价，在那几分钟里掉到了离谱的位置，又弹回去。有人的订单按一分钱成交，有人的订单按天价成交〔细节待核〕。

事后，美国商品期货交易委员会和证券交易委员会合写了一份联合报告，去查这个下午到底发生了什么。

报告里有一个人人都爱引的起点：一家机构，用一套程序，卖出了一大笔股指期货合约〔细节待核〕。

这张大卖单，成了后来所有故事的第一句。

不过，本书要问一个朴素的问题：一张卖单，能把一个市场砸穿吗？

市场天天有大卖单。一家养老基金调仓、一家公司回笼资金，都可能是一张大单。大多数日子，市场接得住。

还有一点值得先说明白：那天的价格，后来大半又回来了〔细节待核〕。

这件事常被拿来安慰人：你看，市场自己会好。

可是你换一个角度看，就不那么安慰了。价格回来，说明那几分钟里掉下去的，不是东西本身的价值，是「托」。托被抽走了一小会儿，又被放了回来。

那么问题就变成：托是谁？为什么能一下子被抽走？下一回，它还会不会放回来？

那一天为什么接不住?

按报告的说法，大意是：那张卖单只是开头；真正把量放大的，是程序和程序之间的来回倒手。

报告用了一个形象的词，叫「烫手山芋」〔细节待核〕。

你小时候玩过传烫手的东西吗？一个人接过来，烫手，马上传给下一个人；下一个人接过来，也烫手，再传给下一个。

山芋一直在手里过，没有人想把它留下。

放到市场里，就是：一批程序接了卖单，立刻转手卖给另一批程序；那一批又立刻卖给再后面的一批。成交量一路暴涨，每一笔都有买有卖，价格却没有一个人愿意收留。

火星是那张大卖单。

干柴是什么？是一个已经习惯了「接了就转手」的市场。

你想一想：如果这个市场里，大多数成交本来就是「买了准备马上卖」，那么一张大单掉下来，没有一个人是接了打算留着的。山芋传完一圈，发现手里都空了。

这时候，价格不是被一个人砸下去的。价格是被一圈人，各自合理地传下去的。

注意这一句：**各自合理**。

每一个程序都没有做错。它被设计出来，就是要在亏钱之前离开。离开，对它自己是对的。

一百个对的离开凑在一起，就是一场踩踏。

◆ 三、做市的人为什么走开

市场里有一种人，专门站在中间，同时报买价和卖价。他们叫做市商，也有人叫流动性的提供者。

他们的活儿，说白了，是当一块垫子：你要卖，他先接；你要买，他先给。他们靠买价和卖价之间那一点差价过日子。

这块垫子有一个脾气：它最怕碰上「知道得比我多的人」。如果对面来卖的人，其实知道一件我不知道的坏消息，我接了，就是替他背了亏。

所以，当一批又一批的卖单压过来，而且来得又快又整齐，做市的人没法分辨：这是一个有消息的人，还是一台只是在执行指令的机器？

分辨不了，最稳妥的办法就是往后退一步。把买价报低一点，把单子撤掉一些，甚至干脆暂时不报。

按联合报告的说法，大意是：那个下午，有一些提供流动性的人确实收缩了〔细节待核〕。

你看，这又是一个「各自合理」。每一个人退一步，都对。可是整块垫子，一下子薄了。

垫子一薄，剩下的山芋就更烫。更烫，就退得更多。一圈一圈，越传越快。

这条链子里，没有一个坏人，也没有一个糊涂人。有的只是一个越来越没有人想留的地方。

◆ 四、「有买有卖」为什么骗人

你可能会觉得奇怪：成交量暴涨，不是说明市场很热闹、很活跃吗？

这正是最容易被骗的地方。

日常的说法里，成交量大，就是流动性好。流动性好，就是你想卖的时候，总有人肯接。

这话在平时是对的。

不过接的人，有两种。

一种接了，是打算留着，等价格回来，或者当它是自己的东西。这种人在，价格被他托着。

另一种接了，是打算马上转手。他不托价格，他只是路过。

两种人，在成交量那一栏里，写出来是一模一样的数字。

你把一碗汤倒进两个杯子里，一个杯子底下有托盘，一个没有。灌满的时候，看不出区别；一碰，没托盘的那只就翻了。

所以成交量这个读数，本身说不清「托」的力量有多大。它是价格层里的读数，是现金和品牌那一类东西。它回答的是「有多热闹」，回答不了「有多结实」。

结实不结实，是价值层的事。

回到本书的尺子。

第 19 章讲过，价值有三种显出来的样子：真、善、美。真侧重最小误差，善侧重最小亏损，美侧重最小冗余。

美的那一头，说的是一件很日常的事：东西好不好，要看它用不着旁人拼命推销，就会被人选中，被人再买。

你想一想你自己常买的那家店。没有人天天给你发券，你也隔三差五回去。这就是美。

反过来，一样东西，靠的是不停地推销、返现、拉人头，才有人下单；活动一停，人就散了。这样的成交里，冗余太多，美太薄。

放到成交上，可以这样问：这一笔成交，**接手的那个人，是不是真想把它留着？**

留着，就是有美。倒手，就是无美。

注意，这里说的是「想留着」，不是「用不用得着」。一个人买一只股票，是想长期持有，哪怕一个字也没用上，也算有美。一个人买了一个包，盘算着加价卖，哪怕天天背着，也算无美。

◆ 五、美的份额怎么量

道理说完，要能算。

本书提出的量法很粗：取一段时间里的全部成交量；看其中有多少，接手的人在一个事先定好的时间之内没有再转出去；这一部分占全部成交量的比例，就叫**美的份额**。

比如，把「事先定好的时间」定为一天。某一天里成交了一百万手，其中有八十万手当天就转手卖掉了，那么这一天的美的份额，大约是百分之二十。

这个例子是随手举的，只为说明算法，不是真实数据。

有三点要说清楚。

第一，「事先定好的时间」不能事后再挑。挑得太短，所有市场都显得无美；挑得太长，所有市场都显得有美。它要在检验之前写下来、登记好，这是本书对自己的纪律。

第二，不同的市场，这个时间不一样。一个谷物市场的一天，和一个高频交易所的一秒，不能放在一起比。要先看这个市场里，「想留着」通常是多久。

第三，这个份额要靠数据才算得出来。本书手里没有那份数据，因此下面所有关于闪电崩盘的话，都是**判断**，不是**结论**。

为了让你看清它怎么动，下面摆一张演示用的小表。

这张表里的数字，全部是为了演示而设的，不来自任何真实市场。

周次	全周成交量（演示单位）	当天转出的部分	美的份额
第 1 周	100	40	60%
第 2 周	130	65	50%
第 3 周	170	110	35%
第 4 周	240	190	21%

你看这张表，先看成交量那一栏：100、130、170、240，一路往上。

如果你只看这一栏，这个市场越来越热闹，越来越「流动」。

再看最后一栏：60%、50%、35%、21%，一路往下。

同一个市场，一栏说它越来越旺，一栏说它越来越空。

假设本书定的美的阈值是 30%，那么在第 3 周与第 4 周之间，这个市场就跌破了线。

可是，第 4 周，价格可能还没动。

这就是「不是突然的」的意思：线是在价格动之前就跨过去的。

◆ 六、一条线

那么，美的份额低到什么地步，会出事？

本书的说法是：它有一条线。线上，市场里有足够多的人真想持有，价格被他们托着；线下，托着的人太少，一张大单就可能把价格推到谁也不想要的位置。

这条线，本书叫它**美的阈值**。

跌破了它，就是危机四型里的第一型：**AI 新型**。

为什么叫这个名字？第　27　章会讲。这里先记住一件事：它是四型里最「快」的一型，几分钟，甚至几秒。

它和另外三型的区别，是判定的顺序。第　23　章讲的层断裂，是价格在涨、价值与意义在退。第　24　章讲的一角独大，是一个意义角在涨、另两角在跌。第 25 章讲的目标空转，是慢性的。

而这一型，只看一个数：美的份额。**它跌破阈值，就判它**。

为什么要用阈值，而不是「越低越危险」的渐变？

因为你从日子里就能体会到：一群人在桥上走，桥会吱呀响，一直吱呀，一直没事。直到人多到某个数，桥断了。

断之前，你能看见的，只有「吱呀」。

美的份额，就是那声「吱呀」。

阈值是多少，本书不替市场编。它要靠事前登记的数据去定，附录二写了怎样定。

阈值天然会犯两种错。设得高了，市场天天拉警报，没人再当真，这是误报。设得低了，等到它响，桥已经断了，这是漏报。

所以事前登记里，要把两种错的代价一并写下：宁可多报几次，还是宁可少报几次。这一步，是管市场的人要做的取舍，不是数学替他做的。

◆ 七、和 VPIN 比一比

说到这里，要先还一个公道。

闪电崩盘之后，不少人试着给它找一个提前量得出来的信号。其中一个很有名，叫 VPIN。

用大白话说，它量的是：在固定数量的成交里，买方发起的和卖方发起的，差多少。差得越大，说明有一边在单方面挤，做市的人容易被「毒到」。

提出者的主张，大意是：崩盘前，这个数已经在爬〔待核：作者与年份〕。后来也有人反驳它的预警力〔待核〕。

本书对它的态度，是认真对待。它看对了一件事：**危险不是从价格里先出来的，是从成交的结构里先出来的。**

这一点，本书与它同路。

差别在哪里?

VPIN　看的是**偏**，买卖两边偏不偏。美的份额看的是**空**，接手的人是不是真想留。

你可以想一想「烫手山芋」。山芋在两批程序之间来回传，买进的和卖出的几乎一样多，两边是平衡的，一点也不偏。

这时候，只看偏不偏，可能看不出毛病。

可是只看有没有人想留，就看得出：每个人都在传，没有人在留。

这是本书的一个判断，**待验**。它可能错：也许在真实数据里，倒手越多，两边越偏，两个指标走得完全一致，那么美的份额就没有增加任何东西。

所以本书把话说在前面：**要比的是增量**。

如果用 VPIN 已经能把该预警的日子都预警出来，美的份额在它之外没有多出一分预测力，那么这一章的新词，就只是一个好听的名字。

附录二登记了这条预言，写明了什么叫错。

◆ 八、「不是突然的」

回到题目。

为什么说闪电崩盘不是突然的?

因为从本书的角度，那个下午只是**线被跨过去的那一刻**。线之下的路，是一步一步走下去的。

这条路上，该有一些别的痕迹：成交量年年涨，而持有的时间年年缩短；做市的人越来越不愿意留仓过夜；一个市场里，「买来是为了卖」的比例，一点点升高。

这些痕迹，本书没有数据，也不敢替任何人编。

本书能做的是**事先写下预言**：如果有人拿到够细的数据，回头去算那几个月、几年的美的份额，它应该是下滑的；而且，下滑应该走在那个下午之前，不是之后。

如果回头一算，那条线一路平平，到崩盘那一天才忽然掉下去，那么本书说的「不是突然的」，就是错的。

这是一个可以被打脸的说法。本书希望它能被检验。

还有一点要老实交代：就算这条预言对了，它也只证明了一件事，就是美的份额在这一次有用。它不证明每一次危机都从这里开始。

◆ 九、三层各看一眼

把这件事放回三层的框架里，会更清楚。

先看价格层。成交量、成交额、价格波动，是读数。闪电崩盘时，这些读数都在剧烈地动，所以人们一眼就看见了它们。

再看价值层。真、善、美里，这里坏掉的是美：没有人真想留着的成交，冗余极大。善也在坏：一次来往之后，接手的人在极短的时间里亏了钱，亏损没有谁愿意承担。

最后看意义层。一个股票市场，说到底是为了什么？

本书的回答是：它是替创造、自由、幸福做一件事——让愿意拿钱出来的人，找到愿意把事做成的人，让钱变成工厂、实验室和房子，而不只是变成下一个数字。

如果一个市场里，大头的成交都是传山芋，那这个市场就慢慢忘了这件事。它还在转，却不知道为谁转。

第 27 章要讲的，恰好是这件事的下一幕：当传山芋的，从程序变成了真的会「想要」的东西，会发生什么。

◆ 十、止血，不等于养美

灾后，监管方做过一些补救。比如，价格在很短的时间里动得太猛，就让交易暂停几分钟，让大家喘口气〔细节待核〕。

这个办法有用。它像一个止血带，把血先止住。

不过你要分清：止血带解决的是**当下**，养不了**身体**。

暂停几分钟，山芋还是山芋；等重新开盘，传的人还是那批人，传的方式还是那样。市场的结实，不是靠暂停暂停出来的。

要让美回来，得从另一头想：这个市场，给「想留着的人」留了多少位置？它的规则，奖励的是留着的人，还是转手最快的人？

这不是一本监管手册，本书不替任何交易所开药方。本书只想把一个问法留给你：

一个地方的规矩，是在养想留着的人，还是在养传山芋的人？

你在平台上、在公司里、在家里，都可以问这句。

◆ 十一、放回日子里

阿哲这几天接到一个怪单。

一位客户发来要求：画十张图，要「爆款风格」，两小时交。他开价，对方一口答应，连价都没还。

阿哲交了图。第二天，他在另一个平台上看见同样风格的图，一模一样，挂着别人的名字，卖了很多份。

他去问外婆。外婆在县城菜市场卖了三十年菜，她那个蓝皮本子上记着每一笔账，也记着谁是老主顾。

外婆听完，慢吞吞地说：「你这个买主，是买去自己吃的，还是买去转手的？」

阿哲愣了一下。

外婆接着说：「转手的买主，你不用太上心。他不吃，他的嘴不挑。你做得再好，他也不会替你说一句话。」

这是一个朴素的判断，却恰好落在无美成交的要害上。

那天晚上，阿哲翻了翻外婆的蓝皮本子。本子里的人，被她用两种记号分开：一种是画了圈的，常来常往；一种是画了点的，路过一次，再没见过。

画圈的人，她能说出他们爱吃什么、哪一天要早点来。画点的人，她记不住他们的脸。

阿哲忽然明白，外婆这么多年，一直在悄悄算一个数：**圈有多少，点有多少。**

那就是她自己的美的份额，只是她从来没起过这个名字。圈多了，她心里踏实；点多了，哪怕那天卖得再多，她收摊的时候也不踏实。

给你一个明天能试的小办法。

下一次有人要和你成交，不管是你卖，还是你买，**多问自己一句：接手的那个人，是真要留着，还是要传给下一个？**

问一次，你不一定改变什么。问十次，你会发现，自己手里有多少生意，其实是山芋。

不用把山芋都扔掉。有的生意，山芋也要做，那是行当的规矩。只是要知道，**账本上最好的一栏，是有人真想要。**

带走的话

成交的数字能涨，可是只有有人真想留着，才算有美；全是倒手，就是一圈人在传烫手的东西。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了来往那一头里的美，补上了「接手的人想不想留」；它在价值层里补的是美这一格。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是成交量。数字涨了，大家就以为价值也涨了。

想一想

你最近一次抢到一件东西，是想要它，还是怕错过？把它放回家里一个月，你还会再买一次吗？

你手上有没有一笔生意，对方明显是转手的？你对这种生意，和对老主顾，是不是用了同一种心思？

第 27 章

AI 第一次坐上主体位

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你大概用过那种替你做事的助手。

起初它只回答问题。后来它开始替你比价，替你订票，替你把一封邮件写好。再后来，你发现它已经替你把一封邮件发了出去。

那天你出门开会，手机在口袋里嗡了一下。你回到座位上一看，对方已经回了信，语气很满意，还多给了你一天时间。

你愣了一会儿。这封信，你没看过。

不是它写得不好。恰恰是写得很好，比你自己写的还周全。你一时说不出来，心里那点不舒服是什么。

后来你想明白了：这件事，是它**替你决定**的。

几千年来，人和工具打交道，工具从来没有替人决定过。锄头不会决定今天锄哪一垄，算盘不会决定这笔账该不该做。决定，永远在人手里。

这一章要讲的，就是这件事头一回变了。

◆ 二、工具坐过的两个位子

先把前面的账翻出来。

第 22 章讲过，经济里有三头：东西、人、来往。东西是经济客体，人是经济主体，来往是经济互动。

几千年里，工具只坐过其中两个位子。

犁和锄头，坐的是**东西**的位子。它们是人手里的东西，帮人把另一些东西做出来。

铜钱和纸币，坐的是**来往**的位子。它们不是用来吃用的，是用来在人和人之间递的。

到了平台，一个东西同时占了两个位子：它是你在上面摆东西的那个架子，也是你和别人来往的那条路。

这三样，都有一个共同点：**它们不想要**。

铜钱不会觉得这笔买卖亏了，平台的服务器不会因为你不来而难过。想要，一直是人的事。

人想要什么，就去做什么，去换什么。工具只是被人拿来用。

把这几样工具摆在一张小表里，会看得更清楚：

工具	坐的位子	会不会替人选	谁在最后拍板
犁、锄头	东西	不会	扶犁的人
铜钱、纸币	来往	不会	掏钱的人
集市、平台	来往，兼东西	只摆放，不替人选	逛的人
会替人想要的助手	人	会	要看人愿不愿意回头看

最后一行，是这张表第一次出现「要看」两个字。前面三行，答案都是一个确定的人。

经济学家的整套账，就是在这个前提下记的：人是那个想要的，其余都是东西和来往。

◆ 三、第一次有东西坐到「人」的位子上

现在，有一样东西，坐到了第三个位子上。

先说清楚本书的分寸。本书不争论这种东西「有没有心」，也不打算回答它是不是真的在「想」。那是别的书的事。

本书只看一件事：它**在账上的位置**。

一个东西，如果它有一个要达成的目标，会在几条路里选一条，选完还会替别人把字签下去，那么在经济的账上，它做的就是人做的事。

它被人设定了目标，这没错。可是人也被饥饿、被家里、被房租设定了目标。从账本的角度，两者有相似之处：目标不是它自己选的，但选路是它自己选的。

于是账上出现了一个新的东西：它不是东西，不是来往，而是一个**会替人想要的位置**。

本书把这件事，叫做 **AI 第一次坐上了主体位**。

你要注意，「坐上去」不等于「取代」。

外婆卖菜，用的还是她的秤和她的蓝皮本子。不过阿哲接绘图单，已经有一个助手替他回客户、替他谈价、替他排日程。这个助手坐的，就是半张主体的椅子。

◆ 四、被训练的小说

讲得抽象了，来看一个具体的场子：写作。

设想一位写了十年小说的人。她的稿子，一部一部地发表，有的卖得好，有的没人问。

后来她发现，有一种模型，可以写出「像她」的文字。语气像，节奏像，连她爱用的那种拐弯的比喻也像。

她去问，这是怎么来的。

答案是：模型读过很多书，其中就有她的。

近年来，各国都出现了作者起诉做模型的公司的官司，争的是同一个问题〔待核〕。本书不替任何一场官司下判断，也不讲法律。本书只问：从价值学说的角度，这件事到底卡在哪里？

先看劳动价值论。它说：东西是人做出来的，价值在劳动。这位作者的十年，是劳动，没错。那么模型读了她的书，算不算也在「劳动」呢？它读的那个动作，算不算把她的劳动又做了一遍？

再看效用价值论。它说：东西有人要，才值钱。模型要她的书吗？它没有「要」，它被喂的。不过读它写出来东西的人，是要的。那么，这份「要」，该算在谁头上？

再看交换价值论。它说：价值在来往里形成。可是这里有来往吗？她没有卖，模型没有买，中间没有一个成交的瞬间。

三家学说，在这个场子里，每一家都能说出一半，每一家都卡住了另一半。

这并不奇怪。第 12 章讲过，每一家都欠着另外两头的条。在小说这个例子里，欠条一起到期了。

有人提出，应该把数据看成劳动：你喂给模型的每一段文字，每一次点击，都是在替它干活，该得到报酬。这一派里，常被提到的有拉尼尔，以及波斯纳与韦尔合写的那本讲「激进市场」的书〔待核：书名与年份〕。

本书要先还这一派的公道：他们看对了一件事，就是**人的痕迹进了机器，不能当它凭空来的**。

至于该怎样记账，第 32 章会回来。

◆ 五、替你下单的代理

再看一个场子：平台。

设想阿哲接了一个周期长的活。客户不愿意天天和他沟通，就叫自己的助手去和阿哲的助手对接。

于是，这样的一幕发生了：客户的助手提出一份要求，阿哲的助手回了一份报价，客户的助手还了价，阿哲的助手让了一步，平台的助手在旁边提示这个价「处于市场合理区间」。

三个助手之间，来回十几轮，成交了。

阿哲晚上打开手机，看到一条消息：「订单已确认，预计三天交付。」

他把这条消息读了两遍，才发现这里面没有一个字，告诉他为什么是这个价。

他有点恍惚。这单生意是怎么谈成的，谈成的价他满不满意，客户到底要什么，他都说不上来。

这些问题，他一个也答不上来。

这就是替人想要的东西，最直接的样子：**来往发生了，而来往的两头，没有一个人在场。**

在铜钱的时代，两个人讨价还价，哪怕再吵，总归是两张脸对着。现在，两张脸变成了两个程序，脸后面的人，只在最后收一条通知。

这样的成交，是有效率的。它省了时间，也许还谈出了一个更合理的价。

只是你回过头去想，第 26 章讲的那个问题：**这一单，接手的人，真想要吗？**

如果这单生意是两个助手撮合出来的，最后的画，客户收到了，但客户本人并没想清楚自己要什么；阿哲交了，也没有一点想把这张画画好的心。那么这笔成交，美就很薄。

◆ 六、它的「想要」是从哪里来的

一个自然的追问是，这个助手的「想要」从哪里来。

本书不懂机器的内部，不敢乱说。不过从账本的角度，它的「想要」大致有三个来源，这三个来源，人也都有。

第一个来源，是**别人给它的目标**。你对它说：「帮我把这单谈到八折以下。」这句话，就是它此刻的想要。

第二个来源，是**训练时留下的偏好**。它读过很多东西，试过很多次，哪种说法容易被接受，哪种容易被拒绝，在它身上留了痕迹。这些痕迹，不是你给的，也不是它当场想出来的。

第三个来源，是**每次做完以后得到的反馈**。做得好，得到肯定；做得不好，被纠正。这些反馈，一点一点改它下一次的选法。

读到这里，你应该已经认出来了。第三个来源，正是本书的老词：**回写**。

人是这样，被生活一遍遍改写偏好。机器也是这样，被反馈一遍遍改写倾向。两者的区别，本书不下断语。不过有一点是确定的：**一个会被成交回头改写的东西，就已经坐在主体的椅子上了**。

回到那位写小说的人。

设想有一天，一个平台上线了这样的服务：读者输入几个关键词，模型当场写一篇小说给他。读者读完，点「喜欢」或者「不喜欢」。

模型把这些点击都记下来，下一回，朝着「喜欢」多的方向写。

这时候，一个新的循环出现了：读者的口味被模型喂，模型的写法被读者的点击喂。两头越走越近。

你想一想，这个循环里有没有一个地方，留给「作者想说的那句话」。

没有。作者的位置，被一个叫「点击率」的读数替了。

这不是说这样写出来的东西一定难看。恰恰相反，它可能越来越顺口，越来越让人放不下手。

问题在于，那位十年里一部一部写小说的人，写每一部时，大概心里都有一件非要说的事。那件事，在读数里没有一栏。

在本书的账本上，这件事叫「创造」，是意义层的第一个角。当它没有地方挂的时候，作品还在不停地出，创造却悄悄退了。

最后补一件容易忽略的事。

主体位上坐的，不光是「想要」的人，也是「担责」的人。

在人与人的来往里，一笔账谁签的字，出了岔子就找谁。外婆在蓝皮本子上写下一笔赊账，那一页上，就有她的名字和她的手印。

助手替你签了字，那一页上写谁的名字？

如果助手谈成了一笔坏生意，你说：「那不是我决定的。」对方说：「可你的助手签了。」那么，这个亏，该你吃，还是该做助手的公司吃，还是对方自己吃？

这不是本书要裁的官司。本书只想指出，**经济学的账，从来是把想要和担责放在同一个位子上的**。人若不再是那个唯一想要的，担责的那一栏，就得有人重新写。

写不清楚的地方，就是缝。缝里最容易长出的，是互相推的责任。

◆ 七、只剩两层的经济学，在它面前会怎样

现在把本书的三层账摆上来。

价格层：品牌、现金、名誉。助手之间的成交，会留下很多读数：成交价、成交量、评分、好评率。读数一点不少。

价值层：真、善、美。这里也有读数：同一件东西，不同助手做出来，误差多大；一次来往之后，双方亏不亏；不靠推销，有没有人愿意再来。这些都可以算。

意义层：创造、自由、幸福，在想法、东西和「我」三个世界里走到哪里。

只有最后一层，是空的。

不是说它不存在，而是**账上没有一栏记它**。传统的经济学只有价格和价值两层，没有第三层。以前这件事问题不大，因为人在场，人自己心里装着意义，他想要什么，就推着价格和价值往那儿走。

可是现在，那个推的位置，让给了助手。助手手里有价格，有价值，却不一定有意义。它的目标是别人设的：「把这单谈成」「让好评率上去」「让成本降下去」。

目标一设，它就推。推得越猛，价格和价值上的读数就越漂亮。

而推向哪里，没有人问。

你可以拿自己的一天试试。早上你让助手排了日程，中午它替你回了十几条消息，下午它替你整理了会议纪要。晚上你检查，每一件都做对了，每一件也都是「更快」的。

只是你问自己：今天有哪一件事，是因为我想做，所以才做的？如果答案是「想不起来」，空转就已经在你身上发生了，只是它转得太顺，没有杂音。

这就是本书说的**目标空转**：力量推得越来越猛，目标却不动。第 25 章讲过，它是慢性的。AI 坐上主体位以后，这个慢性病，有了一个加速器。

◆ 八、下一场危机，会长什么样

下面三个情景，全是**设想**，不是预测。写出来，是为了让你知道该看哪几个读数。

第一个设想：一场更快的闪电崩盘。 想象一个平台上，成千上万个助手在为各自的主人买卖同一类东西，每个助手的规则都是「价格一有风吹草动，就先出手」。一个小小的风声，就能让大家同时出手。

这就是第 26 章讲的 AI 新型：美的份额跌破阈值。区别在于，传山芋的，不再只是几十家机构的程序，而是千百万个人的助手。

该看的读数是：美的份额。

第二个设想：一场谁也没想到的内卷。 想象每个求职者都有一个助手，每个公司都有一个筛简历的助手。你的助手把简历改得更好，对方的助手把筛子调得更细。双方都在拼，两边都更累，岗位的数量一个没多。

力量推得更猛，目标原地不动。这是目标空转。

该看的读数是：目标空转度。

第三个设想：价格在涨，价值在退。 想象一个内容平台，AI 生成的东西多到铺天盖地，点击量水涨船高，广告收入也跟着涨。不过你去问用户：这些东西，愿意再看一遍吗，愿意收藏吗，愿意推荐给朋友吗。

价格在涨，美在退，意义更是无人过问。这是层断裂。

该看的读数是：三种价格与三种价值之间的符号是否同向。第 20 章讲过它的写法。

这三个设想，对应的是危机四型里的三型。还有一型，一角独大，本书觉得 AI 并不会特别推它，但也不敢打包票。

◆ 九、本书不是在说 AI 坏

读到这里，你也许觉得这是一篇唱衰的文章。

不是。

本书要公道地说：AI 坐上主体位，也带来了很多好事。

一位乡下的老人，现在可以对着手机说方言，让它替她读一份合同。一个没钱请家教的孩子，现在可以有一个耐心的陪练。一个小店主，没学过设计，也能出一张像样的海报。

这些，都是把过去只有少数人才有的东西，变成大多数人都有的东西。这是工具一直在做的好事，AI 也在做。

所以，问题不在 AI 坐上去了，而在**账本没跟着换**。

过去，人坐在主体位上，意义在他心里。现在，有一部分「想要」让给了助手，而意义没有跟着一起搬过去，也没有人在账上给它留一栏。

于是，该担心的不是助手变坏，而是助手变得**很好用，用得太顺，顺到没人想起问：这是为了什么?**

◆ 十、给助手装三样东西

那么，该怎么办呢。

本书不是一本技术手册，只想提三样东西，是账本上应该补的。

第一样，给每一笔成交配一个「美的问号」。助手谈成一单，除了记价格，还要记：这一单，接手的人，会不会留着？留着的人，是不是真想要?

第二样，让助手的目标，**挂在人定的意义上**，而不是只挂在读数上。比如，不是「让好评率最高」，而是「让客户愿意再找我」。前者是读数，后者带着美。

第三样，让成交的结果，**回头改一改人**。你让助手替你做了十单，这十单应该让你更清楚自己想要什么，而不是更糊涂。如果十单做完，你反而不知道自己要什么了，那说明这些单子没有回写到你身上，只是在你头顶过了一遍。

回写这个词，是本书一路在用的。第 28 章会专门讲：怎么买的，会回头改人有多想要。

那是下一章的事。这一章先记一句话：**助手可以替你想要，但不能替你知道自己想要什么。**

三样之外，还有一句嘱咐，算不上第四样，却比前三样更基本：**要留一个能叫停的人。**

一个系统再顺，也要有一只手，随时能按下「先停一下」。这只手不必天天用，可它得在。

没有这只手的地方，山芋可以传得很快，快到连喊一声「慢点」的时间都没有。第 26 章的那个下午，缺的就是这只手。

有了这只手，还要有一件小事配套：**停下来以后，要能看得见发生了什么。** 看不见的暂停，只是另一种黑箱。

◆ 十一、放回日子里

阿哲最近给自己定了一条规矩。

每个星期，从二十张单里，挑三张，不用助手，自己从头画到尾。

他没有和外婆讲这条规矩。有一天，外婆在电话里问他：「你那个替你说话的东西，累不累？」

阿哲笑了：「它不会累。」

外婆沉默了一会儿，说：「那它替你收钱，谁替你高兴？」

阿哲半天没接上话。

这句话他想了好几天。后来他想明白，自己为什么要挑那三张：不是因为画得更好，是因为那三张，画完以后，他会高兴。

高兴，是一种最小的意义。它很小，小到不会出现在任何一张账单上。

可是一个人若连这一点也让助手替了，剩下的，就只有读数了。

给你一个明天能试的小办法：你每用一次助手，替你做了一件事，晚上睡前问自己一句：**这件事，是我愿意交出去的，还是我来不及想就交出去的?**

愿意交的，放心交。来不及想的，下次留一点时间，自己想一想。

带走的话

助手可以替你想要，可以替你谈价；它替不了的，是你知道自己为什么要。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了「人」这一头多了一个新的坐客，补上了意义那一栏。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是读数。助手把读数做得越漂亮，大家越以为意义也在里面。

想一想

你最近一次让助手替你做决定，是什么事？如果它做错了，你能不能一眼看出来?

你有没有一件事，是明知助手能做、你仍然想自己做的？那件事为什么对你不一样?

第 五 编

三层账：人和 AI 一起重新分账

【编序】

前四编讲了价值是什么、为什么吵不出结果、危机怎样发生。

这一编要问一个更朴素的问题：既然价值不是谁一个人创造的，账该怎么记？

这一编六章。第 28 章先讲一个会回头改人的动作，叫成交回写：你怎么买的，会改变你有多想要，这个印记还会传给没参与的第三个人。第 29 章记价格账，第 30 章记价值账，第 31 章记意义账，一层一本。第 32 章把三本账合起来，重画生产的边界。第 33 章把三层账带回学习、看病、上班这三件日常事里，用阿哲和外婆收尾。

这一编的反差只有一句：**以前的账，只记一个人的功劳；现在要把人、东西、来往，还有替人想要的新坐客，一起记上。**

第 28 章

成交回写：怎么买的，会回头改人有多想要

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你大概买过一样东西，事后发现，自己并不真的想要。

那天晚上，直播间里的倒计时一秒一秒往下跳，主播说「最后三十个名额」。你手一抖，付了款。

东西到了，你拆开，看了一眼，放在了柜子顶上。

过了几个月，你又买了一样类似的东西。这一次，是你比了三天价，翻了好多评论，才下的单。

这一样，你天天在用。

两样东西，价钱差不多，样子也差不多。可是你对它们的态度，差得很远。

你有没有想过，这个差别是哪来的?

一个直接的答案是：第二样东西更好。不过你仔细想，也许它并没有好多少。真正不一样的，是你**怎么买到的**。

第一样，你是被推着买的。第二样，你是自己挑着买的。这两种买法，各自在你心里留下了不同的东西：一种留下了「我是被催的」，一种留下了「我是想过的」。

这些留下的东西，会回头改你对这一类东西的态度。

这一章要讲的，就是这件事。本书给它起了一个名字：**成交回写**。

◆ 二、经济学早就看见了一半

先说清楚：这个想法并不是本书第一个提出来的。

经济学的老传统里，有一条几乎没人明说、却人人照做的规矩：**一个人想要什么，是事先定好的。**　他进了市场，拿着一份自己的喜好清单，按清单去买。买完了，清单还是那份清单。

所有后来的推演，都从这一条出发。价格怎样形成，什么叫效率，什么叫福利，全是在清单不变的前提下算出来的。

可是日子里的人都知道，清单会变。

早在 1970 年前后，就有经济学家专门去想这件事。波拉克研究过习惯：你吃惯了什么，就更想吃什么〔待核：年份〕。冯·魏茨泽克问过一个很尖的问题：如果人的口味会随着消费而变，那我们还能不能说「他现在比以前更好了」〔待核：年份〕。

后来，鲍尔斯一路追问，人的偏好会不会随着制度而变；他与黄合写的文章指出，有时候你给一个人发奖金，他反而没那么愿意做那件事了，因为奖金把原来的心意挤掉了〔待核：年份〕。

比辛和韦迪耶关心的是另一头：偏好怎样在家庭、在社会里一代代传下去〔待核：年份〕。

伯恩海姆和兰格尔面对的是一个更难的问题：如果一个人的选择，会被某些线索诱发，那判断他好不好的时候，该信他哪一次的选择〔待核：年份〕。

弗雷和施图策提出「程序效用」：人在乎的，不只是得到了什么，还在乎是怎么得到的〔待核：年份〕。

这一排名字，是本书最近的同路人。他们都看见了：**偏好不是天上掉下来的，是在生活里长出来的。**

本书要向他们学的，很多；要多说的，只有一点，下面会讲到。

◆ 三、本书的说法

先把话说明白。

成交回写，是说：一次成交，不只是换了东西、换了钱，还会回头改变这个人对这类东西「有多想要」。

改多少，看两件事。一是这次成交里，你**多得了**还是**多失了**；二是这样的改法，有**多强**，也就是回写的强度。

本书用一个字母来标这个强度，叫 β。β 等于零，就是没有回写：你做了一千次买卖，口味还是原来的口味。β 越大，回写越强：每做一次，口味就被改得越多。

用大白话说：一个人把自己手里的东西卖出去一些，他慢慢就没那么看重那样东西了；一个人收进来一些，他慢慢就更看重它了。

这听起来很像一句家常话：「卖惯了的东西，不心疼。」

只是它在经济学里，是一个会改变结果的大事。因为一旦偏好会被成交改，那么，**两个人走的路不同，走到的终点也不同，而且他们各自都会觉得自己的终点是好的。**

后面的几节，会把这件事放进一个最小的世界里，一步一步看。

这个最小的世界，只有两个人、两样东西。

两个人叫 A 和 B。两样东西叫 x 和 y，你可以想成面粉和大米。

A 手里有 6 份 x、2 份 y。B 手里正好反过来，有 2 份 x、6 份 y。

两个人一开始，对两样东西的看重是一样的：对 x 的偏好都是 0.5，对 y 的也是 0.5。这个 0.5，可以读作「各占一半」。

他们的喜好，用的是经济学里最常用的一种样子：两样东西都想要，多了一样，另一样的边际用处就会少一点。

每一轮，两人在一个公平的价格下交换，各自换到自己此刻最想要的搭配。换完，各自的偏好被回写一次，进入下一轮。

回写的强度，由 β 决定。还有一个固定的系数，叫 λ，在这里取 0.5，只管一次回写最多改多少，你不必记它。

整个世界，就这些东西：一个起点，一条回写的规则，一个强度 β。

接下来，只让 β 变，别的一概不动。看看会发生什么。

◆ 四、三个终点

这是三个不同的 β 走到底，得到的结果：

β	A 的偏好	B 的偏好	A 持有的 x
0	0.500	0.500	4.00
0.3	0.449	0.551	3.59
1.0	0.155	0.845	1.24

先看第一行。β 是零，没有回写，偏好原地不动，两人各占一半。最后 A 手里留下了 4.00 份 x，A、B 对称，没有谁多谁少。

再看第二行。β 取 0.3，轻轻的一点回写。A 对 x 的偏好滑到 0.449，B 的升到 0.551。A 手里的 x 少了一点，成了 3.59。

最后看第三行。β 取 1.0，回写变强。A 对 x 的偏好掉到了 0.155，几乎不要了；B 的升到 0.845。A 手里只剩 1.24 份 x，大半都到了 B 手里。

这是一个很清楚的画面：**同样的起点，同样的东西，同样的规则，只是回写的强度不同，终点就差了很远。**

注意，这个变化是 A 和 B 各自慢慢走出来的。没有人强迫 A 不要 x。他卖得越多，越不看重，越愿意卖。

这就像一个小摊贩，卖了半辈子菜，最后他对菜已经没什么感情了。不是有人让他没感情的，是一次次买卖把他磨成了这样。

◆ 五、没有站在路外的裁判

现在问一个问题：这三个终点，哪一个更好?

经济学里有一个最常用的尺子，叫帕累托改进：如果一个状态里，没有人变坏、至少有一个人变好，它就比另一个状态好。

本书拿这把尺子去量。

先请 β 等于 0.3 的那两个人来评。他们用的是走完 β 等于 0.3 之后的偏好：A 的 0.449，B 的 0.551。拿这样的偏好去比 β 等于 0.3 和 β 等于 1.0 两个终点，结果是：**两个人都认为 β 等于 0.3 的终点更好。**

再请 β 等于 1.0 的那两个人来评。他们的偏好是 0.155 和 0.845。拿这样的偏好去比，结果是：**两个人都认为 β 等于 1.0 的终点更好**。

你看，这里出现了一个很奇怪的局面。

每一对人，都一致认为自己走出来的终点更好，而且这是全体一致，没有一个人反对。

按帕累托的尺子，两边都能说：「我这个终点，是对大家都好的。」

问题是，两边的说法，互相打架。

这就是本书说的**帕累托排序翻转**：谁的偏好来评，就排出谁的终点在前。而偏好本身，是被走过的路写出来的。

于是，**没有一个站在路外的裁判**。

你想在路外找一个中立的尺子，去量这几条路。可是量的人，自己的尺子，也是被某条路刻出来的。

先清一个误会。

说「偏好会被成交改写」，不等于说「人是被洗脑的」，更不等于说回写是坏事。

一个学徒，跟着师傅做了十年木工，一天比一天爱这个行当。那是一次次动手、一次次交活，把爱好写进了他心里。这样的回写，是好事，是一个手艺人长成的样子。

一个人天天加班，慢慢觉得只有忙才踏实，忙到哪天闲下来，反而慌。这也是回写。这一种，就不一定是好事了。

回写本身没有好坏，好坏要看它把人写向哪里。

本书后面还会反复回到这一句：**回写是土，是人长成什么样的那片地；要问的，是这片地被写成了什么样。**

◆ 六、印记，传给没参与的人

到这里，故事只有两个人。现在请出第三个人 C。

C 没有参与 A 和 B 的任何一笔交易。他只是站在旁边，后来想要买走 A 手里的一部分 x。

本书的第二个说法是：**一次成交的方式，会在东西上留下印记。** 后来的人看见这样东西，不只看见东西，还看见它经过了怎样的来往。

在模型里，这个「成交的方式」，是一个从 0 到 1 的刻度。你可以把两头想成两种极端的买法，比如一头是被逼出来的，一头是商量出来的。这只是打比方，模型里没有给它们起名字。

做一个对比实验：A 和 B 的买卖路径一模一样，持有一模一样，价格一模一样，只让「成交的方式」这一个刻度不同。

然后看 C 对同一份 x 看重多少。结果是：

成交的印记	C 对 x 的权重
一头	0.319
居中	0.500
另一头	0.681

三个数字，是 C 在三种印记下，对同一份 x 的看重。A、B 的路径、持有、价格，在这三种情况里**完全相同**。

C　　没有看到不同的价钱，也没有看到不同的数量。他看见的是**一样的东西**。不过他事后看重它的程度，从 0.319 到 0.681，差了一倍多。

这个结果，把成交回写从「两个人之间的事」，变成了「会传出去的事」。

你想想二手平台上的一张画：同样的价，同样的图，一张是被炒热过的，一张是熟人慢慢传下来的。第三个人看到，心里的分量不一样。

这是个比方。模型里没有炒热和熟人，只有一个刻度。可是方向是通的：**东西的来历，会留在东西上**。

再换一个场子。一位作者的旧稿，先后在两个地方卖出：一次是被平台以极低的价格打包买断，一次是被一位老读者按册订购。两次成交的价格相近，卖掉的内容完全一样。

后来的编辑拿起这份稿子，心里的分量不一样。前一种来历，让他觉得这是「便宜货」；后一种来历，让他觉得这是「有人要的东西」。稿子没有变，来历变了。

◆ 七、想纠正它，付款会翻转

现在，问题来了。C 觉得不对劲，想改正。他想让 A、B 之间的成交方式换成另一种，于是决定付给 A 一笔钱，请他换个做法。

这笔付款，本身也是一次成交。它也会回写，也会改 A 对东西的看重。

于是有了一个很微妙的局面：**C 的好意，自己带着回写**。 付得轻，它可能真的帮上忙；付得重，它改 A 的力气太大，可能反过来把事情弄坏。

本书把这个临界点，叫做**翻转阈值**，写成：

$$\beta_s^* = 1/[g'(0)(1-\alpha_A)W_A]$$

用大白话读这个式子，分母里有三样东西：

第一样，$g'(0)$，是回写对一笔很小的付款有多敏感。越敏感，越容易翻。

第二样，$(1-\alpha_A)$，是 A 把多少看重放在了他收到的东西（也就是钱换来的那一样 y）上。越看重，越容易翻。

第三样，W_A，是 A 手里的家底。家底越厚，一笔付款越容易撬动他的偏好，也就越容易翻。

三样东西乘在一起，放在分母下面。乘积越大，临界点越低，越早翻转。

用本书的最小世界代进去，这个临界点大约落在 0.5。这个数字，是本书的核对脚本算出来的。

它的意思是：这笔付款自己的回写强度，如果低于 0.5，C 付得越多，A 手里留下的 x 就越多，也就是后来能流到 C 那边的 x 越多，付款的方向和 C 的用意一致；如果高于 0.5，C 付得越多，A 手里的 x 反而越少，越用力，越背道而驰。

在 0.5 这一点上，付多付少都不改变 A 手里的 x，正好是翻转的地方。

这是一个**局部**的结果：只管付款很小的时候。付款很大时会怎样，本书的这条命题不管。它是**命题七**。

◆ 八、前人，与本书多出的一点

转移支付会出怪事，这件事并不是本书发现的。

盖尔和奇奇利尼斯基，早就各自指出过一种「转移支付悖论」：在某些条件下，你把钱给一个人，反而让给钱的人变好、收钱的人变差，或者倒过来〔待核：年份与出处〕。

这是一个让人拍案的发现。它说明，在有互相影响的世界里，好心的转移，结果不一定向着你想的那边走。

本书要先还他们的公道：他们看到了这个形状，也证明了它真的会出现。

本书多出的一点是：**翻转点，由第一次成交的方式决定。**

在上面的小世界里，C 付给 A 之前，A 和 B 已经走过了一段路；那段路的成交方式，决定了 A 手里有多少家底、A 对 x 和 y 的看重是多少。这几样，恰恰是翻转阈值分母里的东西。

所以，你想纠正一个坏的开头，得先看那个开头是怎么开的。一样的补救，对不同的开头，可能一个有效，一个添乱。

◆ 九、平台，是回写的放大器

如果这件事只发生在两个人之间，它不过是一个有趣的小形状。只是今天，它发生在每个人的手机里。

你打开一个推荐的页面，看了三条，停了一条。这个「停」，就是一次很小的成交：你用几秒钟的注意力，换了一段内容。

平台记下了这次成交，下一次，多给你一点同类的。你又停了，又多给一点。几个星期以后，你觉得自己「就是爱看这类」。

这是你的爱好，还是被一次次小成交写出来的爱好？

你分不清，平台也分不清。它只知道，回写在起作用，而且很快、很频繁、很细。一天里发生几百次，是 β 最强的那种世界。

按上面的最小世界，这样的地方，终点离起点很远，而且每个人的终点都不一样。

更要紧的是，这些印记不只留在你身上。一条内容被谁点过、怎么点的，会留在它自己身上，传给后来看到它的人。

所以，一个平台上的东西，很难说「它本来的价值」是多少。那个「本来」，早就被一路的成交写过了。

这就是为什么，第 5 章讲的最强对手，一般均衡，也要被这一章补上一句：它把偏好当成给定的，在偏好不停被改写的地方，这个「给定」要重新问。

◆ 十、第三方估值实验，与几处自认

说到这里，要老实交代：这一章的好几个结论，都是**在一个最小的模型里证出来的**。

最小的模型，证明的是「可能」，不是「一切」。它告诉你，世界有可能是这样，不告诉你世界一定是这样。

下面分三条交代。

第一，命题四已撤回。 本书模型的命题里，命题四已经撤回，这一章不引用它，也不在这里替它辩护。

第二，命题七是局部的。 它只在付款很小的时候成立。付款很大时，它不下断语。

第三，命题五依赖一个经验假设。 这个假设是：成交的印记，真的会被不在场的第三人读到，并影响他的估值。

这个假设，不能靠模型证，要靠实验。本书设计了一个**第三方估值实验**，写在这里，也登记在附录二里。

做法是这样的：找一批不参与买卖的人，请他们给同一样东西估价。东西、价格、前一手的持有人，完全一样；只在一张「来历卡」上，写不同的成交方式。随机分组，互不知道别的组看到了什么。

事先写下：如果各组估价的差，在预先定好的最小可检出范围之内，命题五的经验假设就不成立。

这个实验，本书没有做过。这里写的是设计，不是结果。 也不会替未来的研究者编一个样本数。

如果做出来没有差别，命题五就降为一个好玩的数学形状，不再是对世界的说法。

◆ 十一、放回日子里

阿哲有一回问外婆，菜摊上的熟人价是怎么回事。

同样的青菜，对街坊，她收三块；对一个路过的外地人，她收四块。街坊不是不知道，路过的外地人也不一定知道，两边都没吵过。

外婆说：「熟人的菜，是我一把一把给他挑好的。外地人的，我抓起来就称。」

阿哲追问：「那为什么熟人愿意多来？」

外婆想了想：「他不是图便宜，是图我给他挑过。」

这句话，恰好说中了成交回写。街坊每次买菜，除了买一把青菜，还买了一次「被挑过」的记忆。这个记忆回头改了他对这个摊子的看重。

而一个外地人，只买了一把青菜。

阿哲自己也有过一回。他刚入行那阵子，第一单是一个客户压到极低的价格接下的。他当时想，先做起来再说。

后来他发现，那个客户的朋友来找他，开口就是那个低价。第一单怎么成的，像一张看不见的价目表，跟着他走到了后面几十单里。

他花了大半年，才把这张表改过来。

给你一个明天能试的小办法：下次买一样不便宜的东西，下单之前，先用一句话写下「**我为什么要**」。买完过一个星期，再看这句话。

你会发现，有的东西，你买回来是因为这句话写得出来；有的东西，你一句话也写不出来，就已经付了款。

那几样写不出来的，就是该多留心的成交。它们不一定是坏买卖，不过它们留下的印记，会改你下一次要不要买。

带走的话

怎么买的，会回头改你有多想要；同样的东西，用不同的路走到你手里，你的心就不是同一颗了。

> **小 账**
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了来往那一头会回头改人，补上了「人不是事先定好的」。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是那份「事先定好的偏好清单」。大家默认它不动，所以没人去查它是怎么被写成的。

想 一 想

你最近一次买的东西，是被催着买的，还是自己挑着买的？过了一个月，你对它的态度，和刚买时一样吗？

如果有一个人，想用付钱的办法帮你改掉一个坏习惯，你觉得他付得轻好，还是付得重好？为什么？

第 29 章

价格账：品牌、现金、名誉怎样记

◆ 一、你一定有过这样的时刻

月底，你翻开银行卡的流水，看了一眼这个月的进账。

数字不大，也不小，和上个月差不多。你把手机放下，觉得这个月没什么特别的。

不过你心里清楚，这个月有三件事，和流水上的数字毫无关系。

一件，是你写的一篇文章被一个很多人关注的号转了，一夜之间多了几千个新读者。还有一件，是一位编辑在会上提到了你的名字，说「这个人的稿子，我放心」。最后一件，是你的一位老读者在评论区写了一句：「读你的字，像有人在旁边坐着。」

这三件事，银行卡上一分钱也没有留下。

可是你知道，它们才是这个月最值钱的事。

你甚至隐隐觉得：下个月的流水，会因为它们而不一样。

这一章要问的，就是这些事，**该记在哪一本账上**。

经济学教你记的，只有流水那一栏。本书要告诉你，价格这一层，其实有三栏。

◆ 二、老账本只认一栏

先看看账是怎么记过来的。

世界上有名的记账法，是复式记账。一般认为，它在意大利商人手里成形，1494 年有一位叫帕乔利的修士把它写进了书里〔待核〕。它的核心，是每一笔钱都有来处、有去处，左右两边相等。

中国也有自己的老办法。传统的账，有一种叫「四柱」的结法：旧管、新收、开除、实在。旧管是原来手里有的，新收是这回进来的，开除是这回出去的，实在是现在还剩的〔待核〕。

这些办法，都是为了一件事：让你说得清，手里的**钱**，从哪里来，到哪里去。

外婆的蓝皮本子，也是这样。每天的菜钱，进多少，出多少，谁欠了几块，她用铅笔一笔一笔记下来。三十年，记了几十本。

她记的时候不觉得这是一门学问，只是觉得，不记，就会忘；忘了，就会吵。

账本的第一个用处，其实是防吵架。你说我欠了你三块，我说没有，翻开本子，一笔一笔在那里。

这个用处，到今天也没有变。变的只是：我们要防的吵架，已经不只是钱的吵架了。

这些账本，是人类很了不起的发明。它们帮人把一桩一桩的往来，变成了可以对、可以算、可以传下去的东西。

不过，它们有一个共同的、从来没人说出口的偏：**它们只认钱**。

钱能记的，记得清清楚楚。钱记不了的，比如一个老主顾的信任，一句「放心」，一次被转发，账本上没有一栏给它们。

于是，这些东西就只能留在心里。心里的账，算不清，也传不下去。

◆ 三、本书的说法：三种读数

第 13 章说过，价格是价值的并列者，不是价值的影子。第 18 章讲了价格这一层里有三种读数。这一章把这三种读数，当作三栏账来记。

本书把它们叫做**收益流**。大白话讲，是「换回来的东西」。它有三种：

品牌。一次一次的跳。你被人记住，是一下子的事。一个名字，在某一天忽然被很多人知道了。

现金。有起有伏的波。月月有，周周有，多一点少一点，大致有个节奏。

名誉。散开在一片人里的场。你在一群人心里有多重，不是哪一个人说了算，是一圈一圈传出去的。

这三种读数，样子很不一样。品牌像一粒石子，现金像水面的起伏，名誉像水里的颜色。

为了方便，本书借用物理的三个词，叫它们**粒子、波、场**。但在日常里，你只要记住「跳、波、散」就够了。

这三样，又和价值的真、善、美各有侧重地对应：品牌侧重真，现金侧重善，名誉侧重美。

这个对应的理由，后面三章会讲透。这里只要先记住一点：**三栏不是随便分的，每一栏背后，各有一种价值的劲在撑着**。

◆ 四、一张三栏账

先把三栏账的样子画出来。

下面是一位写作的人，一个季度的账。数字和名字都是为了演示而设的，不来自任何真实的人。

栏	本季记什么	怎么记	时间的样子
品牌	被转发出圈 2 次；新增订阅 3000，三个月后还在 1100	记「跳了几次、多高、落回多少」	一下一下
现金	稿费、平台分成，第 1 月 8000，第 2 月 5000，第 3 月 7000	记「每期多少、峰谷多大」	起伏有节奏
名誉	被 3 位同行主动提起；有 2 位读者逢人推荐	记「谁知道、谁转述、怎么说」	慢慢散开

你看，同一个人，同一个季度，三栏的记法完全不同。

品牌那一栏，要记的是**事件**。出圈了几次，每一次涨多高，退潮以后留下多少。涨得高不算数，留下的才算。

现金那一栏，要记的是**节奏**。每一期有多少，最高和最低差多少。差得大，日子就不稳。

名誉那一栏，要记的是**人**。谁知道你，谁在别人面前提过你，提的时候说了什么。这一栏的字最少，也最难写，却最有分量。

这三栏之间，**不能折成一个数**。

有人会反驳：折成一个数多方便，一眼就能比。

方便是真的，代价也是真的。你想一想，两个写作的人，一个靠一次出圈挣了一大笔，一个靠十年的老读者稳稳地每月有一份进账。折成一个数，两人这一年也许一模一样。

可是你若问哪一个人的日子更稳，哪一个人更自由，答案完全不同。折成一个数，这个区别就被磨平了。

你不能说，一次出圈相当于两千块钱，三位同行的提起相当于一千块。这样一换算，三栏账就又变回了一栏账。

◆ 五、品牌账：记跳，也记落

品牌那一栏，值得多说几句。

品牌是最容易被看见的一栏。一个名字，一夜之间被很多人知道，这很显眼。所以很多人把品牌记成「知名度」，一个数，越大越好。

本书的记法不一样。

跳起来的高度，只是一半。另一半，是**落回来之后停在哪里**。

你可以想象往水里扔一块石头。水花溅得很高，这是跳。只是水面平静下来以后，石头沉在了哪里，这才是它留下的。

有的品牌，跳得很高，落回来，几乎回到原处。那是一次热闹，没留下什么。有的品牌，跳得不高，落回来，比原来高了一阶。那是一次真正的积累。

所以，品牌账至少要记三个数：跳了几次，每次跳多高，每次落回后比原来高多少。

这第三个数最要紧，它是品牌和「流量」的分界线。流量是水花，品牌是落下之后的水位。

对写作的人来说，水位是什么？是一个陌生人看到你的名字，不用你再解释就知道你是做什么的。

拿上面那张表里的数字来看：新增订阅三千，三个月后还在一千一百。这一次跳，留下的水位是一千一百，大约是跳起来高度的三分之一。

三分之一，不算低。很多热闹，三个月后一个人也没剩下。

可是它也提醒你：当别人对你说「你这次涨了三千粉」的时候，你心里要自己换算一下，换成「我这次留下了一千一」。

后一句才是品牌账上的数。

◆ 六、现金账：最好记，也最容易喧宾夺主

现金账最好记。

它有单位，可以拆开，可以相加，可以拿去换别的东西。一笔钱，今天能买面包，明天能付房租，换哪一样都行。

这是现金的长处，也是它的陷阱。

长处在于，它让所有人都能算账。陷阱在于，因为它最好算，人就习惯拿它**代替**另外两栏。

比如，一个人问：「写这个东西，值多少钱？」他想要的，是把品牌和名誉也翻译成钱，一次问清。

而你从上面的三栏账里已经看出来了，品牌和名誉是**不能被一次翻译完的**。你可以说出圈那一次相当于多少钱的广告费，这个数有它的用处；可是它换算出的，只是品牌那一栏里最容易被钱量的那一小角。

现金账有自己要记的东西：每一期有多少，峰谷差多少，有没有哪一期突然断了。

对一个写作的人来说，断了的那一期，常常比涨了的那一期更要紧。因为一个人靠现金这一栏活着，他最怕的，不是少，是**不知道下个月有没有**。

拿上面那张演示表来算一下。三个月的现金，是 8000、5000、7000，合起来 20000，平均每月约 6700。最高和最低相差 3000，差不多是平均数的百分之四十五。

这个差，就是这个人的日子的「颠」。颠得越大，他越要留一笔不动的钱在手里，越不敢拒绝一单不喜欢的活。

你看，现金这一栏，不光告诉你挣了多少，还悄悄告诉你，这个人有多大的自由说「不」。

◆ 七、名誉账：记谁在说你

名誉是最难记的一栏。

它不是一个数，也不是一次事件。它散开在一片人里，像一股味道。你没法拿一把尺子去量它。

不过你能记下几样事：谁知道你；知道你的人里，有没有人在别人面前主动提起你；他们提你的时候，用的是什么词。

这三样事，本书叫它**名誉的三个线索**。

最后一个线索尤其要紧。同样是被人提起，「他是一个写东西很快的人」和「他是一个写东西让我放心的人」，是两种完全不同的名誉。

一个人可以有很大的品牌，却没有名誉：大家都知道他，但没有人在背后替他说话。反过来，一个人也可以只有很小的圈子，却在这个圈子里有极重的名誉：圈里的人，遇到相关的事，第一个想到的就是他。

所以，名誉账最朴素的记法，是一本「被提起」的小本子。谁在什么场合提到了你，说了哪一句，原话尽量写下来，不要加工。

写上半年，你会发现它是你所有账本里最薄的一本，也是你最舍不得丢的一本。

名誉还有一个性质，和现金正相反：**它不能分，也不能转让。**

你不能把自己的名誉，切一半给朋友。你的钱可以借出去，你的品牌可以授权，名誉不行。

它是从你做的一件件事里长出来的，别人拿不走，你也送不出去。

◆ 八、平台为什么记偏

你每天用的平台，也在记账。

它们记的是什么？点击、停留、转化、成交额。这些都是很有用的读数。平台工作的人没有偷懒，他们记得又细又快。

可是你翻来覆去看，这些读数大多属于现金那一栏，和品牌那一栏的一部分。名誉那一栏，几乎是空的。

为什么？因为名誉最难记。它散在人心里，平台抓不到。

于是，一个平台就会不知不觉地，朝着它记得最清楚的那几栏用力。点击高的，多推；成交多的，多推。

用力的结果，是那些能被记下来的东西越来越多，那些记不下来的越来越少。

AI 来了以后，这件事更明显。一个模型要学习「什么是好」，它需要一个分数。分数只能来自已经记下来的东西。名誉没有记，它就学不到。

近年来，有一种看法，认为人们每天在平台上留下的点击、文字和图片，本身就是劳动，该被记账、被付酬〔待核〕。这个想法，看对了一件事：**人的痕迹是有价值的，应该上账。**

本书要认真对待这一点。不过本书的账，比这个想法多一层：这些痕迹，该记在**哪一栏**？是现金，是品牌，还是名誉？不同的栏，记法不一样，不能一股脑儿折成钱。

◆ 九、一件作品的三栏：版权上的账

把三栏账放到版权这个场子里，会看到一些以前说不清的事。

设想一位作者，有一部作品被人拿去授权。授权方付了一笔钱，这是现金一栏，很好记：付多少，分几期，哪一期到账。

只是一件作品被拿去用，远不止钱。

作品的名字有没有跟着出现，这是名誉一栏。署名的位置在哪里，是写在封面，还是缩在角落里一行小字，是被人看得见，还是被人看不见。这决定了读者回头找谁。

作品的味道有没有被人学去，这是品牌一栏。一个人形成的笔法，是他花了很多年做出来的辨识度。如果有人用同一种笔法，一天写出一百篇，原作者那一栏的水位，会被稀释。

你看，一份合同里，常常只谈第一栏。付多少钱，是写得最细的条款。第二栏、第三栏，有时一个字也没写，有时写了一句「署名权依法享有」，就算过了。

这不是说合同的人有意藏着。是因为老账本里，本来就没有这两栏。

当一位作者说，「我不在乎钱，我在乎的是你们这样用我的东西」，他说的，往往正是这两栏被忽略了。

本书不替任何官司下判断，也不教人怎么写合同。本书只想提供一个检查的办法：**拿到一份授权，先在纸上画三栏，看看每一栏里写了什么。**

空着的那一栏，就是将来最容易吵起来的地方。

人和 AI 合写一篇东西，这三栏就更难分了。

稿费打给了谁，是现金一栏的事。署的是谁的名字，是名誉一栏的事。读者记住的那种声音，是谁的味道，是品牌一栏的事。

三件事常常不落在同一个人头上：钱给了发表的人，名字署了出面的人，味道却是一个被训练出来的东西的。

这时候，只看现金一栏，会觉得一切清楚；把三栏摊开，才看得见哪一处没有人认领。

没有人认领的地方，不会消失，它会变成下一场争执。

◆ 十、三栏互相纠缠，但不能互换

说了这么多，你可能想问：既然三栏不能折算，那它们之间有关系吗？

有，而且关系很深。

本书用「纠缠」这个词，来说三栏之间的这种互相牵连。不过，牵连不等于互换。

先说两种最常见的误记，免得你一上手就走歪。

第一种，**把名誉记成现金**。有人对一位被很多人喜欢的写作者说：「你这么多人关注，赶紧变现。」这句话，是把名誉那一栏的东西，硬往现金那一栏里搬。搬得太急，名誉会变薄：读者发现你的每一句话都在卖东西，就慢慢不再替你说话了。

第二种，**把品牌记成现金**。一个名字被炒得很响，估值一路往上，账面上看起来像是挣了很多。可是估值是跳，不是波，它不会每个月到账。拿跳的数字，去安排波的日子，常常安排不过来。

再看三栏之间的牵连，举两个例子。

第一个，**品牌一跳，现金的底往往被抬高**。一位写作的人，一次出圈以后，下一期稿费的报价常常不一样了。这不是说一次出圈就等于多少钱，是说品牌跳的那一下，把现金这一栏的波，整个抬了一格。

这是一个观察，本书标作**待验**：它是否普遍成立，要靠数据去看。

第二个，**名誉厚的人，品牌落回来时落得慢**。有人在背后替你说话，你的名字被热闹冲上去之后，下沉得就没那么快。

这也是待验的。

这两个例子要说明的是：三栏之间有顺序、有影响，却没有汇率。

为什么没有汇率？因为这三栏不是同一样东西的三种单位。它们是**三种不同的东西**，各自有自己的时间和自己的形状。

把它们折成一个数，就像把一个人的身高、体重和脾气，折成一个分数一样。你得到的是一个数，丢掉的是这个人。

最后还要补一句提醒：三栏账是拿来看的，不是拿来考核的。

一旦一个人被要求「这个季度品牌要涨百分之二十，名誉要涨百分之十」，他就会去做那些最容易让数字涨的事，而不是让这几样东西真的长出来的事。

读数一变成目标，就不再是读数了。这是第 25 章讲的目标空转的小号：力量越推越猛，目标原地不动。

所以，三栏账最好的用法，是**年底翻一翻，问自己哪一栏空了**，而不是每个月拿它去打分。

◆ 十一、放回日子里

阿哲做完第一年，想算算账。

他一个晚上能画二十张图，一年下来，流水很可观。他对着数字，觉得自己做得不错。

外婆在电话里听他说完，问了一句：「那有多少人，是专门来找你的？」

阿哲愣了一下。他想了想，说不上来。

「你这一年，有多少回，人家一开口就说，要找你画？」

阿哲掰着指头数，数了十一回。

外婆说：「那你就是有十一个老主顾了。比钱要紧。」

后来，阿哲在自己的本子上画了三栏。左边一栏记跳，中间一栏记波，右边一栏记谁说起了他。

他第一次发现，右边那一栏，字最少，他反而最想翻。

外婆的蓝皮本子，后来也多了两列。一列，写着「回头客」，一列，写着「有人夸」。她不识太多字，用的是圈和点。

给你一个明天能试的小办法：拿一张纸，画三栏，分别写上「跳」「波」「散」。回头想想这个月，每一栏里发生了什么。写不出来的那一栏，就是你这个月漏记的那一栏。

带走的话

价格是三栏账，不是一栏：钱是波，名字是跳，名誉是散；能折成钱的只是一小角，折不了的才是你的底。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了价格这一层的三种读数，补上了被只记现金的老账本漏掉的两栏。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是现金。因为它最好记，所以大家默认它就是价值的全部。

想一想

你这个月最值钱的一件事，在银行流水里有没有痕迹？如果没有，它在你心里记在了哪里？

你身边有没有这样一个人，品牌很响，却没有名誉？你是怎么看出来的？

第 30 章

价值账：真、善、美怎样算

◆ 一、你一定有过这样的时刻

你大概陪家里人去过医院。

挂号、排队、抽血、拍片，从早上八点跑到下午两点。最后医生看着一沓结果，说：「没什么大问题，回去注意休息。」

你们松了口气，却也有一点说不清的空。

这一趟，花了几百块，请了半天假，老人家的腿站得发酸。你在走廊里问自己：这趟值不值？

你想用一个数回答，却发现没有这个数。

钱，你知道花了多少。时间，你知道耗了多久。可是「值不值」，不在这两个数里。

它藏在更难说的地方：医生有没有看准？这趟折腾，是必要的，还是多余的？下次老人家再不舒服，你还愿不愿意回到这里来？

这三个问题，其实就是本书说的价值的三个样子：**真、善、美**。

这一章要讲，这三样东西，怎样**算**。

◆ 二、老话里的三句

中国人其实一直在算这三样，只是没有用这几个字。

做买卖的人有三句老话。一句叫「货真价实」，一句叫「童叟无欺」，一句叫「回头客」。

你把这三句话摆在一起看。

「货真价实」，说的是东西靠不靠谱。同样的一斤米，是不是十次买十次都一样。这是真。

「童叟无欺」，说的是一次来往之后，谁也没被占便宜，谁也没吃闷亏。这是善。

「回头客」，说的是不用拉，不用催，人自己又来了。这是美。

这三句话，是几百年生意场上磨出来的。它们说的不是三件事，是同一桩买卖的三个面。

还有一个更老的例子，是秤。

中国人很早就懂得，买卖要先有一杆大家都认的秤。据说秦统一天下之后，做的头一批事里就有统一度量衡〔待核〕。

为什么？因为没有一杆认得出的秤，货再好，也说不清是真是假。「真」这个字，在买卖场上，头一件事就是：一斤，到哪都是一斤。

民间还有一个说法，说旧时的秤上刻着星，缺一两损福，缺二两损禄，缺三两损寿，把良心刻在了秤杆上。这是传说，没法考证，可是传说里有一层意思是真的：**一杆秤的好坏，不在它称了多少，在它称一百次是不是一个样。**

本书对应的是价值学说里的三家：劳动价值论偏于真，因为它盯着东西是怎么做出来的；交换价值论偏于善，因为它盯着来往之后谁亏谁赚；效用价值论偏于美，因为它盯着人想不想要。

所以，这一章也可以读成：把三家各看对的一头，落成三个可以算的数。

这里要先还三家一个公道。

劳动价值论看对的是：东西不是凭空来的，有人在里面花了力气，这个力气是可以比的。真的算法，就是把这一点变成了离散度。

交换价值论看对的是：价值不是躺在东西里的，是在来往里形成的。善的算法，就是把这一点变成了逐栏的净亏损。

效用价值论看对的是：东西要有人要。美的算法，就是把这一点变成了「没人催的时候还有多少人要」。

三家各看对一头，各管一个数。三个数摆在一起，才是一张完整的价值账。

◆ 三、本书的说法：显出来的，可以算

先说一句要紧的话。

本书说的真、善、美，**不是东西里本来就有的**。

一把青菜，没有一个叫「真」的东西藏在叶子里等人去发现。真，是在比较里**显出来**的：把这把菜，放在不同的人手里、不同的日子里对一对，它稳不稳，就显出来了。

善也不是菜的性质，是一次来往之后，两边的账对出来的样子。

美也不是，是一群人在不被推销的时候，会不会自己走向它。

既然是显出来的，就可以算。算的办法，是给每一样配一个「最少」：

真，对应**最小误差**。

善，对应**最小亏损**。

美，对应**最小冗余**。

三个「最少」，各自管一头。下面一个一个说，每说一个，都用医院和学校做例子。

先声明：下面所有的数字，都是为了演示算法而设的，不来自任何真实的医院或学校。

◆ 四、真：误差小不小

真的算法，是看**离散度**。

同一类事，让不同的人做，或者让同一个人做多次，把每次耗费的劳动记下来。耗费的劳动，在医院里可以是时间，也可以是耗材。然后看这些读数，彼此差多少。

差得越小，说明这件事有一个稳定的做法；差得越大，说明这件事没有定数，每个人凭自己的路子在做。

举一个演示。某一类小手术，让五位医生各做一台，手术时长分别是 92、95、90、98、100 分钟。平均 95 分钟，彼此最多差 10 分钟。离散度除以平均数，大约百分之四。

另一家医院，同类手术五位医生，时长是 60、95、130、70、120 分钟。平均也是 95 分钟，不过最多差 70 分钟，离散度除以平均数，大约百分之二十九。

两家的平均一样。你只看平均，看不出区别。

只是把离散度摆出来，一眼就见了：第一家医院，这台手术是有一个稳定的做法的；第二家医院，要看碰上谁。

这就是真。它不问手术是快是慢，问的是**不论谁来做，读数是不是落在一起**。

换到学校，同样能算。

同一篇作文，请五位老师各打一次分，分数是　78、85、70、90、74。平均 79.4 分，最高和最低差 20 分。离散度除以平均数，大约百分之九。

你把这篇作文的分数，贴在孩子的作业本上，孩子看到的是一个数。可是这个数背后，是五个人里的一个。换一个老师，分数可能差出一整档。

如果一所学校的评分，总是这样「看碰上谁」，那它的分数，真的部分就薄。孩子、家长都隐隐知道这一点，所以他们对分数的态度，慢慢就变成了「碰运气」。

反过来，一所学校如果让老师们事先对过评分标准，同一篇作文，五个人的分数落在一个小范围里，这份真，就是实打实的。孩子拿到分数，心里踏实。

这里有一件事，今天特别要紧：让一个模型去评同一篇作文，重复评十次，它的分数可能非常整齐。离散度极小。

这个整齐，能当真用吗？

只能当一半用。它说明这个模型做事稳。它不说明这个模型稳在对的标准上。所以，拿机器评分当真之前，先得有人拿一批文章，请几位靠谱的老师评过，看机器和这几位老师的分数是不是落在一起。

要补一句公道话：误差小，不等于对。一群人一起错，也可以整整齐齐。所以真只回答一个问题：这件事做得稳不稳。至于稳在对的地方，还是稳在错的地方，要靠别的办法去查。

◆ 五、善：谁亏了

善的算法，看一次来往之后，**双方各自亏了多少**。

「亏」分三种，因为价格有三栏：现金亏了，品牌亏了，名誉亏了。上一章讲过，这三栏不能折成一个数。所以善的算法，不加总，而是**逐栏看符号**。

下面三个演示的来往，都是一次门诊。符号的意思是：＋ 表示净增，－ 表示净减，0 表示没变。

来往	方	现金	品牌	名誉
甲：对症，花费合理	病人	－	0	＋
	医院	＋	0	＋
乙：过度检查，病人事后知道	病人	－－	0	－
	医院	＋	0	－－
丙：挂号费低，但病人觉得被敷衍	病人	0	0	－
	医院	0	0	－

先看甲。病人付了钱，医院收了钱，这是正常的。病人对医院的名誉是加的（觉得靠谱），医院在病人那里的名誉也是加的。除了现金这一格不可避免的此增彼减，没有第二处亏损。这是最接近善的来往。

再看乙。病人多花了钱，他的名誉也在往下掉：他觉得被坑了。医院呢，现金是赚了，而名誉掉得更多：一个被坑过的病人，会跟身边的人说。

乙里，双方都在亏，只是亏在不同的栏里。**没有一方是赢家**。

最后看丙。钱没动，两边的名誉都往下掉。这是一种很常见的亏：什么也没发生，两个人都不满意。

善，就是**亏的格子尽量少、亏得尽量浅**。三张表摆在一起看，甲亏得最少，乙最多。

学校里的来往，常常有三方，而不是两方。

一个课外班，收钱的是机构，付钱的是家长，坐在教室里的是孩子。三个人，三本账。

家长的现金亏了，换来孩子成绩好一点，这是正常的。机构的现金进来了，好名誉要靠孩子学得好。

不过孩子那一方，常常被漏记。他的时间亏了，他的周末亏了，他对这门课的兴趣，有可能也亏了。孩子不付钱，所以现金一栏是空的；可是他的品牌、名誉、时间，是实实在在地在亏。

只看家长和机构两方，这笔来往看起来很「善」：双方都满意。把孩子也记上，才看得见另一半。

这就是为什么，算善的时候，**先问来往有几方，再问每一方在三栏里各自净增还是净减**。

把学校的例子放进来，道理一样。课外班多收了一笔本不必要的费用，家长的现金多亏了一格；家长事后知道了，对机构的名誉掉了一格；机构的名誉掉了，下个学期招生就难一格。

这一串亏，每一环都不大，连起来却是一条链。善的算法，要把整条链都数进去，而不是只数当下那一笔。

这不是说，现金的此增彼减要消失。付钱看病，天经地义。善问的是**多出来的那部分亏**：不该有的、两头都不想要的那一部分。

◆ 六、美：不推销，人还来不来

美的算法，是看**冗余**。

冗余，意思是多余的推销、多余的优惠、多余的催促。一样东西，要靠很多额外的力气才有人买，说明它自己的吸引力不够，额外的力气在替它补。

美的算法，是看被选中、被复购的人里，**没有靠额外推销**的占多大比例。

举一个学校的演示。某个课外班，到了续费的时候，有 100 个家庭续了。其中，30 个家庭，是因为续费有折扣、有赠品、有老师反复打电话才续的；70 个家庭，没有任何额外的动作，自己就续了。

美的读数，就是百分之七十。

另一家课外班，续费的也是 100 个家庭，不过其中 80 个，是靠折扣和电话催来的。美的读数，就是百分之二十。

两家班续费的人数一样，现金账上一模一样。只是价值账上，第一家比第二家厚得多。

第 26 章讲的美的份额，就是把这个算法搬到了市场上：不是看一个班，而是看一个市场里，有多少成交是没有人催、接手的人真想留的。

你可能注意到，「回头客」这三个字，在这里终于有了一个算法。

◆ 七、把三个数摆在一张纸上

现在，把前面的演示合起来，给两家虚构的医院各出一张价值账。

读数	甲医院	乙医院
现金：每台小手术的收入	差不多	差不多
真：时长离散度	约 4%	约 29%
善：门诊里亏的格子	少而浅	多而深
美：不靠催的复诊占比	约 70%	约 20%

只看第一行，两家医院一模一样，没有一点可挑。

把下面三行读数加进来，两家医院就是两个世界。

注意，这三行读数，本书**不加成一个分数**。

为什么？因为一旦加成一个分数，就要给三项定权重：真占几成，善占几成，美占几成。权重一定，一个人要做的事就变成了「怎样让总分最高」，他会拣最容易涨的那一项去涨。

这就是第 25 章讲的空转：力量朝着读数猛推，读数漂亮了，目标却原地不动。

所以，三个数就摆在那里，各管各的。你看一家医院，三个数都读，哪一个特别难看，就是它最该补的那一处。

◆ 八、三个数是三股劲

到这里，真、善、美有了三个数。

可是本书的话，不止于此。本书说：**价值是一股力量**。这三个数，不是三个静止的成绩，而是这股力量的三种使法。

真，是**守**。它守住的，是「这件事每次做出来都一样」。一个稳定的做法，让别人敢把事交给它。

善，是**推**。它推动的，是来往一次一次地接着发生。一次来往，若两边都没吃大亏，下一次就还愿意来。

美，是**聚**。它聚拢的，是人。没有人催，人自己向着它走，慢慢就围成了一群。

真守，善推，美聚。

你想一下一间好的诊所。医生看得稳（守），病人付完钱没觉得吃亏（推），下次不舒服，第一个想到的还是它（聚）。

这三股劲，缺哪一股，都不成。只有守，没有推，是一座守得很好的空房子。只有推，没有聚，是一路热闹却留不下一个人。只有聚，没有守，是人来了，却发现每次的做法都不一样。

◆ 九、三个数也会互相拉扯

把三个数放在一起看，你会发现它们不总是一起好。

举个例子。一家医院，为了让真更好，把所有流程标准化，每个医生都按同一张清单做。离散度确实降下来了。

而病人去了，觉得医生像在念稿，没有人听他讲那句「我最近老是睡不好」。他的亏，从现金转到了名誉。善掉了。再下一次，他不想来了，美也掉了。

反过来，一家医院为了让美更好，什么都顺着病人，病人要什么检查就开什么。短期里复诊的人很多。不过真被牺牲了，因为每个病人拿到的东西，和别人拿到的，越来越不一样。

这里，本书只做一个判断，标作**待验**：三个数之间，常常有这样的拉扯；价值账的作用，不是把三个数都推到最小，而是看出**哪一个被牺牲了**。

被牺牲的那一个，往往正是下一场麻烦的来处。

◆ 十、两种常见的用错

最后，说说用这三个数时，最容易出的错。

第一种：把真当成标准化。　真问的是不同的人做出来，读数是否落在一起，不是问你有没有一张统一的表。一张统一的表，可以让读数整齐，也可以让它整齐地错。

第二种：把美当成好评。　好评是可以催的，可以换的，可以买的。你给一个五星，送一张券，那五星里的美就少了一大块。

美问的是**没有额外力气的时候，人还来不来**。这个问题，好评回答不了。

AI　时代，这个区别更重要。一个模型可以学着生成很多好评，可以替你催，替你推销，替你发券。它让好评的读数越来越漂亮，美的真实读数，却可能越来越薄。

所以，价值账在今天，要比以前多问一句：**这个读数，是自己长出来的，还是被推出来的？**

第三种：把善当成双方都说满意。 满意是当时的心情，亏损是事后的账。一个病人当场满意，回家发现多花了钱；一个孩子当场满意，一个月后发现自己的周末全没了。善要等一段时间再看，看事后的净账，而不是当场的笑脸。

另外还要补一句自认：这三个数，是本书挑的算法。别人完全可以挑另外的算法去量真善美。本书要求的只是：**算法要事先写下来，别事后再改。**

◆ 十一、放回日子里

阿哲有一回陪外婆去县医院。

外婆的膝盖不舒服，他们挂了号，排了队。医生看了片子，说「老毛病」，给开了药，嘱咐了几句。

出来的时候，阿哲想起这一章的三个数，忍不住在心里过了一遍。

医生是不是看得准？他不知道。他没法拿外婆的片子去问五个医生。

这一趟，双方亏不亏？外婆花了六十几块，医生说话不快，可是把每一句都讲清楚了。阿哲觉得，不亏。

下次还来不来？阿哲问外婆。外婆说：「来。他不催我做检查。」

这一句，是美。

他想，这三个问题，不光能问医院，也能问他自己。

他把自己接的图翻出来，挑了同一类的十张，摊在桌上。风格、细节、完成度，凑在一起看，有的像是同一个人画的，有的不像。

他的真，不稳。

他又翻出这一年的客户，有几个到现在还跟他有来往，也有几个，交完图就没了声音，还有一个在群里抱怨过。他的善，有两处亏。

最后一个问题他没敢细数。他怕，自己的回头客，是靠着首单优惠拉回来的。

他忽然想到，外婆在摊子上，其实一直在做这件事。她称菜用的是同一杆秤，称一百次是一个样，这是真。她对老主顾多添一小把，对生客也不少一两，两边都不吃亏，这是善。她从来不拉人，可是人自己回来，这是美。

阿哲回家，把三个问题抄在了本子上：

这件事，换个人做，差多少？

这一趟，谁亏了，亏在哪一栏？

没人催的时候，我还来吗？

这三个问题，不需要任何表格，也不需要任何专业知识。它们只需要你在回家的路上，花一分钟，诚实地想一遍。

给你一个明天能试的小办法：下次看病、报班、买一件不便宜的东西之后，用这三个问题，各问自己一遍。不用写下来，只要三个问题都想过，你对「值不值」的回答，会比一个「值」或「不值」要具体得多。

带走的话

别只问值不值：换个人做会不会差很远，这一趟谁亏在了哪一栏，没人催时你还来不来。

> **小 账**
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了价值的三个样子可以算，补上了「显出来的，不是东西里本来有的」。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是平均数。平均一样，大家就以为东西一样。

想 一 想

你最近一次去医院或者给孩子报班，你对那一趟的回答是「值」还是「不值」？这两个字里，有没有哪一样其实是没说出口的?

你身边有没有一个地方，你不被催也愿意回去？它做对了什么?

第 31 章

意义账：创造、自由、幸福在三界里走到了哪里

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周日晚上，你坐在桌前，把这一周从头过了一遍。

周一开了三个会，周二改了两版方案，周三赶一个临时的活，周四出差，周五补报销。一个一个，都做完了。

没有一件事出了岔子。你的邮箱清空了，待办表上的勾打满了。

可是你合上电脑，心里忽然空了一下。

这一周，你是为了什么？

不是说这些事没有用。每一件都有用。你说不出来的是：它们加在一起，是不是把你推向了什么地方。

你想起三年前的自己，对今天的自己说过一句话：「我想做一件自己真正喜欢的事。」

那件事，这一周里，一个钟头也没有出现。

这一章要讲的，就是这种空。它不出现在你的流水里，也不出现在你的成绩单上。它出现在一个本书称为**意义账**的地方。

价格账，记的是换回来的东西。价值账，记的是好不好。意义账，记的是：**这一切，把你推到了哪里**。

◆ 二、最古老的一本账

人类最早的意义账，大概是日记。

中国人有一句老话，出自《论语》。曾子说，大意是：我每天要多次反省自己：替别人办事，是不是尽了心？和朋友来往，是不是讲了信？老师传下来的东西，有没有温习？（《论语·学而》）〔核：大意〕

这三问，今天读来，几乎就是一张最简的意义账。

第一问，是对**别人**的：我替人做的事，有没有真做。

第二问，是对**来往**的：我和人之间，有没有守信。

第三问，是对**自己**的：我学到的东西，有没有真正留下。

曾子并没有说，今天做了几件事，挣了多少钱。他问的是三个方向。

这就是意义账和另外两本账的根本不同：它**不记多少，记往哪走**。

后来的人，把这种自问变成了写日记、记反思、年终总结。不过在经济学里，这件事从来没有一栏。因为经济学默认，人想要什么，是个人心里的事，不用拿到账上来。

本书不同意。本书认为，如果经济是为了什么而存在的，这个「为了什么」，就得上账。

◆ 三、本书的说法：三个大意义，三个世界

第 14 章讲过，经济的第一层，是意义。它有三个角：**创造、自由、幸福**。

第 15 章讲过，经济发生在三个世界里：想法的世界，叫理念界；东西的世界，叫现实界；「我」的世界，叫自我界。

意义账，就是把这三个角，放进这三个世界里，看它们各自走到了哪里。三乘三，一共九个格子。

关于三个世界，本系列已经有专门的书。第 401 号《新文明的诞生》，从物的生产讲到思想的生产，写的是理念界。第 224 号《我经济》和第 386 号《隐私保护与「我」的诞生》，写的是自我界。第 347 号《我的面条》，讲这一类新经济怎样在统计里看不见。

本书不重写它们，只借它们立的框架，把这九个格子摆出来。

先用一个学生的一天，把三个世界认一认。

一个初三的学生，早上翻开错题本，他面对的是一道题。这道题，是想法的世界里的东西：公式、思路、一个解法，都看不见，摸不着，却实实在在影响着他。

接着他在草稿纸上写，在试卷上答，把作业交到老师手里。这是东西的世界：纸、笔、一份可以被拿走的成品。

晚上他躺在床上，想今天老师那句话是不是在说他，想明天要不要跟同桌和好。这是「我」的世界：他对自己是谁、在别人眼里是谁的那一份感觉。

这三个世界，一天之内来回穿梭，没有谁能单独撑起一个人的日子。

要注意的是，意义账记的是**方向**，不是**数量**。第 17 章讲过，意义的显出来，有三种读法：对比、变化、分布。

对比，是和什么比：和过去的自己，和另一个地方。变化，是往哪里动：越来越近，还是越来越远。分布，是落在谁身上、落在哪几格上。

后面会看到，这三种读法，正好可以用来读这张九格账。

◆ 四、九格账

下面是九个格子，每个格子配一个问题。你可以拿它当一张清单，周日晚上自己填。

	创造	自由	幸福
想法的世界	这周，有没有一个想法是我自己长出来的?	我想什么，是我自己选的，还是被推送占满的?	我的想法，让我踏实吗?
东西的世界	这周，我做出了一样什么实在的东西?	我能选做什么、不做什么吗?	我做的东西，被谁用上了？用得好不好?
「我」的世界	这周，我比上周多会了什么，多成了谁?	我今天有没有一次，敢说「不」？	我睡得好吗？我对自己满意吗?

先看第一行。想法的世界里，创造问的是你有没有自己的想法。这在今天并不容易。信息太多，现成的看法太多，一个想法要长出来，需要一点空白的时间。

自由问的是你有没有选择想什么的余地。如果你的手机每天替你选好了你该关心什么，你在这一格上，自由就是薄的。

幸福问的是你的想法让你踏实还是焦虑。一个充满了别人的想法的脑袋，常常是焦虑的。

再看第二行。东西的世界，是我们最熟悉的：做出来的东西、做事的选择、做的东西的去处。

第三行，是最容易被漏掉的。「我」的世界，问的是你自己在变成什么样的人。多会了什么，敢不敢说不，睡得好不好。

◆ 五、怎样读这张账

九个格子，不打分。

你可能想给每个格子打一个一到十分，再加起来。别这么做。本书在上一章讲过，一个分数，一旦出现，人就会开始想怎么让它涨，而不再想它背后的东西。

读这张账，用的是前面说的三种读法。

对比。拿这一周，和上一周比，和三个月前比。哪一格比以前亮了，哪一格比以前暗了。

变化。不看某一格现在是什么，看它在往哪里走。一个格子，今天不高，不过一直在涨，和一个格子，今天很高，不过一直在退，是完全不同的两件事。

分布。九个格子里，亮的集中在哪里？一个人，如果所有亮的都在「东西的世界」那一行，说明他的日子被做事占满了；如果亮的都在「想法的世界」那一行，他可能想得多，做得少。

下面用一张演示表，看一个学生三个时间点的九格。圈表示亮，点表示暗。表里的内容是为演示设的，不来自任何真实的人。

时间点	想法·创造	想法·自由	想法·幸福	东西·创造	东西·自由	东西·幸福	我·创造	我·自由	我·幸福
开学	圈	圈	圈	点	点	圈	圈	圈	圈

时间点	想法·创造	想法·自由	想法·幸福	东西·创造	东西·自由	东西·幸福	我·创造	我·自由	我·幸福
期中	圈	点	点	圈	点	点	点	点	点
期末	点	点	点	圈	圈	点	点	点	点

先看对比：开学的时候，他有六七个圈，到了期末，只剩两个。

再看变化：「东西」那一行在慢慢亮起来，「想法」那一行和「我」那一行在一点点暗下去。

最后看分布：亮的，越来越集中在「东西」一行。

三种读法放在一起，这个学期的样子就出来了：他在做出越来越多的东西，同时，越来越少地想自己的事，越来越不像自己。

这不是说他学得不对。这是说：如果下一学期还是这样，他的账会一路这样滑下去。

好在这样的账，不用等到期末才看。如果在期中就把表摆出来，家长和孩子坐下来，只做一件事：把「点」最多的那一行读出来，不评价，不追问。

孩子往往比大人想的更清楚自己哪一行暗了。他缺的，只是一个不会立刻给他下结论的地方，让他说出来。

举一个学校的例子。设想一个高中生，一学期下来，他的成绩涨了。东西的世界，创造一格亮着：作业交了，卷子考了。

只是他自己翻九格，发现「我」的世界那一行，几乎全暗：没有一次敢对大人说「不」，睡不好，对自己也不满意。

这不是说他不该好好念书。它只是提醒他和他的家长：一个学期的涨，涨在一行上，另一行在退。

◆ 六、分不开的三个角

在说这件事之前，先提醒一下「幸福」两个字。

本书说的幸福，不是高兴。高兴是一阵一阵的，一碗好吃的面、一句夸奖，都能让人高兴。

幸福是更慢一点的东西：你过的日子，和你想过的日子，靠得近不近；你对自己，认不认账。

一个人可以天天高兴，却不幸福；也可以有很多难熬的日子，却在大体上觉得，自己活在对的路上。

所以九格里「幸福」那一列的问题，问的都是慢一点的事：踏实不踏实，睡得好不好，对自己满不满意。

还有一个读法的细节，值得提醒。九格不是月底才能填的。一天里的任何时候，你都可以只挑一格问自己一遍。

比如下班路上，只问一句「我今天敢说不吗」；睡前，只问一句「我今天对自己满意吗」。一格，一句，十秒钟。

积累起来，比周日晚上硬挤出来的一个小时，更像一本活的账。

九格里，有一件事一定要说清楚：三个角不是三个平行的目标，是分不开的。

没有自由的创造，是苦役。 一个人被逼着，一天做十二个小时，做出了很漂亮的东西，那是苦役。做出来的东西可能很好，可是他在里面一点也没有长出来。

没有创造的自由，是空转。 一个人什么都能选，却什么也不做，每天刷着手机，想去哪就去哪。这个自由很宽，宽得没有一个落脚点。

没有创造与自由的幸福，是麻醉。 一个人什么也没做，什么也没选，却觉得很舒服。这种舒服，可以用很多东西买到，而它撑不住。

你可以从这三句里看出，本书为什么坚持说意义有三个角，而不是一个。

只盯着一个角，会走偏。只盯创造，会得到苦役；只盯自由，会得到空转；只盯幸福，会得到麻醉。三个角互相钳着，才是一条路。

这三句话，也是你读九格时的提醒：如果某一列整个暗了，不管另外两列多亮，都要停下来看一看。

◆ 七、一个创业者的九格

换一个场子：创业。

设想一位创业者，做了两年，第三年的季度会上，他拿出了一张漂亮的报表：收入涨了，客户数涨了，团队也扩了。

他的价格账很好看。品牌、现金、名誉，三栏都在涨。

会后，他一个人在办公室，翻开了自己的九格。

想法的世界，创造一格：这一年，他最初想做的那件事，已经很久没有想过了，他在想的，全是怎么让下一个季度更好看。

东西的世界，自由一格：他能选做什么吗？投资人的预期，客户的催单，像一只手，推着他往前走。他不是在选，是在被推。

「我」的世界，幸福一格：他睡得不好，吃饭匆忙，偶尔还会想起两年前那个穿拖鞋写代码的自己。

一年下来，他的价格账和价值账都在涨，意义账的三格在退。

本书在第 23 章里，把这叫做**层断裂**的开头：价格在涨，价值与意义同时在退。他还没有断，不过他已经站在断口的边上了。

这并不意味着他要放弃创业。意思是，他需要在自己的账上，补回那一栏。

再说一个坐在写字楼里的人。

设想一位在公司做运营的人，每天打开电脑，AI 助手已经替他把昨天的数据拉好、把今天的文案起了草。他的工作效率，比一年前高了一倍。

他的东西的世界，创造一格，是亮的：他每周交付的东西比以前多。

可是他的想法的世界，创造一格，一点点暗了。因为助手起的草，总是八九分的好，他改几个字就能交。久而久之，他不再从空白开始想了。

他自己没觉察，直到有一天，部门讨论一个全新的选题，领导看着他问：「你怎么想？」

他一时竟想不出，哪一句话是自己的。

这不是助手的错。这是他在九格里，有一格，不知不觉被替掉了。

◆ 八、前人在意义账上做过什么

在写这本账之前，先要向几位前人致意。他们各自从一个角度，说过「光有收入不够」。

阿马蒂亚·森看对的是：衡量一个人过得怎样，不能只看他挣了多少，要看他**能做什么、能成为什么**。同样一千块钱，在不同的人手里，能换来的自由差得很远。森把这叫可行能力〔待核：出处与年份〕。九格里的「自由」一列，和他的想法同路。

伊斯特林看对的是另一件事：国家富了，收入涨了，人们说自己幸福的程度，却不一定跟着涨〔待核：年份〕。这个发现被叫做伊斯特林悖论。它说明，收入和幸福之间，不是一根直线。九格里「幸福」那一列，正是为这个缺口留的。

布迪厄看对的是：人手里的「资本」，不止钱一种。还有读书读出来的文化，认识人认出来的关系，被人认可的象征〔待核：年份〕。他提醒大家，钱以外的东西，也在决定一个人站在哪里。本书的名誉一栏，和他说的象征，很接近。

这三位，把「钱以外」的一块，一点一点撑开了。

本书多做的一件事，是把这一块**放回经济的第一层**，作为经济为之而存在的目标，而不是钱之外的补充。

◆ 九、为什么不能拿来考核

读到这里，一个做管理的人也许会想：能不能把九格变成公司的考核表?

本书的回答是：**不能**。

道理在第 29 章里已经说了一半。一个读数，一旦变成了考核的目标，人就会朝着读数去使劲，而不再朝着读数背后的东西。

意义账尤其如此。如果公司要求每个员工，每周填写「我的创造感」「我的自由度」，打分，上报，汇总，排名，那么大家会很快学会填什么分数最安全。

填表的人，笑着打了九分。他心里的格子，一个一个暗下去。

意义账只有两种用法才是活的：

一种是**自己记，自己看**。周日晚上，没有人要求你，你自己给自己一个小时。

另一种是**给信得过的人看**。比如，和一个朋友、一位老师、一个长辈，说起这周哪一格空了。

除了这两种，别的用法，都很容易把它变成另一份报表。

◆ 十、AI 能替你记，替不了你问

AI 来了以后，一件事变得很方便：你只要说一句「帮我总结一下这周」，它就能把你的日程、你的文档、你的聊天，整整齐齐地汇成一份周报。

这份周报很有用。它能告诉你，这周你开了几个会，写了多少字，回了多少邮件。

不过你会发现，它回答不了九格里的任何一格。

「我睡得好吗」「我敢说不吗」「这个想法是不是我自己的」，这些问题，周报里没有，因为它们不在可以被抓取的记录里。

所以，更实在的用法是：让 AI 来**问**，而不是来**答**。

你可以对它说，「请你每个周日晚上，用九格里的三个问题问我，只问，不替我答，不给我打分。」然后你自己回答。

一个好的问题，比一份汇总，更有用。因为汇总告诉你发生了什么，问题让你想起，你曾经想要什么。

◆ 十一、放回日子里

阿哲的周日晚上，一直是他的接单日。

最近，外婆在电话里讲起，她每天收摊，把钱数完，都会坐一会儿，不记账，就看着空了的摊位发一阵子呆。

阿哲问她，那是在想什么。

外婆说：「想今天谁笑了。」

阿哲记下了这句话。后来，他在九格里，给自己加了一个小格子，写在表的右下角，只有四个字：「今天谁笑」。

不是他自己笑，也不一定是对他笑。是这一天里，有没有人，在他手边的事里笑了一下。

他发现，这四个字，比其他九格加起来都难填。

这四个字，看上去不像经济学。可是你想想，一本讲价值的书，讲到最后，问的也无非是这一句：这一天里，我手边的事，有没有让谁笑了一下，哪怕只是一下。

有一个周末，他回县城，把九格画给外婆看。外婆不识太多字，可是看得懂圈和点。

她用手指在纸上点了点那一行最暗的，问：「这一行，是什么？」

阿哲说：「是我自己。」

外婆没说话，过了一会儿，她把纸往他那边推了推，说：「这一行，你先别管别的，先把它点亮一个。」

阿哲问她，点亮哪一个。

「你哪天睡得好，就点哪个。」外婆说，「睡得好，别的慢慢就来了。」

这句话没有道理可讲，他却觉得，这是一条比哪本书里都实在的路。

写不出来也没关系。很多人第一次画九格，大半格子都是问号。问号本身就是一条信息：这一格，你已经很久没有问过自己了。

给你一个明天能试的小办法：这周日晚上，拿一张纸，画一个三乘三的格子，不用打分，只用三个符号：亮了画圈，暗了画点，说不清的画问号。画完，看看哪一行最暗。

不用马上改什么。先看见，就够了。

带走的话

意义账不问做了多少，问推向了哪里；创造、自由、幸福缺一个，另外两个也会变味。

> **小 账**
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了意义这一层需要一本账，补上了传统经济学里缺席的那一栏。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是报表。数字一漂亮，大家就以为意义也在里面。

想 一 想

你上周最亮的一格是哪一格，最暗的是哪一格？它们是同一行吗？

如果你有机会，向一个信得过的人说起那一格暗的，你会愿意对谁说？

第 32 章

重画生产边界：署名和现金，为什么不能互相替代

◆ 一、你一定有过这样的时刻

设想一个人，晚上回到家，打开电脑，没有人要求他，也没有人给他一分钱，他开始整理一份资料。

他整理的是一个冷门行当的术语对照表。他自己做这一行，每天遇到那些词，没有一个地方查得全。他一个词一个词地对，一个例子一个例子地补。

三年下来，这份表有了几千条。他放在网上，免费给大家用。

用的人越来越多。有人留言感谢，有人帮他纠错，还有一天，他发现这份表被一家做模型的公司收进了训练的材料里〔设想〕。

这三年，他花了上千个晚上。

他想问一个问题：这算不算我的「工作」？

按他所在行业的账，不算。他没有收入，没有工资条，没有发票。他的这三年，在任何一张国家的、公司的、家庭的账上，都找不到。

可是你知道，这三年里，确实有一样东西被做出来了，而且有很多人在用。

这一章要问的，就是：**账的边界，该划在哪里？**　一件事，凭什么算「生产」，凭什么不算？

◆ 二、国家是怎么划线的

先看一下现在的线是怎么划的。

各国统计经济，用的是一套国际通行的规矩，叫国民账户体系。它有一条核心的线，叫**生产边界**：线里面的活动，算生产，要算进国民收入；线外面的，不算。

为什么非要划线不可？因为一国的账，要能年年对比，要能防止同一笔东西被算两遍。线若随时可以挪，今年比去年多出来的，就说不清是真的多了，还是线挪了。

所以统计学家宁可守一条不完美的线，也不愿意天天改。这是他们的老实，也是他们的难处。

这条线划得很细，可以说出一些大家熟悉的结果。

农民种的粮食，卖掉的，算。留着自己吃的，也算，因为它是东西。

不过家里的饭，妈妈做的，不算。照看孩子，不算。老人互相照顾，也不算〔待核：具体条文〕。

这并不是说统计学家看不起家务。他们明白，家务很重要。他们为了保持账的可比和可对，只好把线划在某个地方，家务落在了线外。

后来，统计学家为家务另做了一些补充的账，算是把线外的东西挂了账。

这是一个很老实的办法：**线要划，只是线外的东西，不假装它不存在**。

本书后面要借用这个办法。

中国人对「现金以外的账」，其实并不陌生。

人民公社的时代，农户出工，按「工分」记账，年底按工分分粮分钱〔待核：具体办法各地不同〕。工分记的不是现金，是劳动：谁出了几天工，干的是重活还是轻活。

这本账有它的毛病，评工分常常评不准，评出来的人情也不少。可是它说明一件事：人类很早就明白，**劳动的账和现金的账，可以是两本。**

后来现金成了唯一的账，是一个慢慢发生的变化，不是一个天然的结论。

◆ 三、三条判据，三个答案

那么，这条线靠什么划？

常被用来划线的判据，有这么几条，本书把它们读成三条〔待核：与 2025 年版国民账户体系的正式表述逐条核对〕。

第一条，市场判据。 这件事有没有被买卖，有没有价格。有，算；没有，不算。

第二条，第三者判据。 这件事，能不能请另一个人代做。能请人代做的，说明它是一种可以被分出去的劳动，算；只有你自己才能做的，不算〔待核：出处〕。

第三条，所有权判据。 做出来的东西，有没有一个人能够占有，并且记在他的资产上。有，算；没有，不算。

这三条判据放在一起，会出现一件很有意思的事：**它们对同一件事，常常给出不同的答案。**

下面这张表，是本书的读法，不是统计学的正式结论。

活动	市场判据	第三者判据	所有权判据
给一家模型公司做数据标注，领工资	算	算	算
免费整理术语表，放网上让大家用	不算	算	不算
在平台上免费用 AI 助手	不算	算	算（平台占有）
妈妈给孩子做饭	不算	算	不算

第一行，三条都算，毫无争议。

第二行，市场不算，所有权也不算，只有第三者判据说：这件事，你完全可以请别人来做。

第三行最有意思。你用了一个免费的助手，你没付钱，所以市场判据不认；而这个助手的所有者占有着它的成果，所以所有权判据认。

同一件事，被一条判据认，被另一条判据不认。

这说明，不是哪一条判据错了。是同一条线，在想同时划出三件不同的事。

◆ 四、三位对手，各还一个公道

面对这个局面，近年来有三种很有影响的回应。本书先还它们公道。

第一种，新版的国民账户体系。 2025 年版的账户体系，把数据也当作一种资产，记进账里〔待核〕。这是一个很重要的进步：它承认，数据是被做出来的东西，该有位置。

它看对的是：账要对得上，线外的东西要想办法挂账。

它停下的地方是：它能入账的，仍然要有市场的价格，或者能估出一个市场的价格。没有价格的，仍然挂在线外。

第二种，GDP-B。 这是布林约尔松等人提出的，想用人们愿意为一个免费的东西付多少钱，来估出它的好处〔待核：作者与年份〕。比如，让你放弃搜索引擎一个月，你要多少补偿才愿意。

它看对的是：免费的东西，不等于没有好处。人们从中获得的东西，真实存在。

它停下的地方是：它把好处，**全部折成了钱**。你得到了一份好处，它问你值多少钱，然后把这个数加进去。折成钱以后，好处里不能折成钱的那一部分，就丢掉了。

第三种，数据即劳动。 这一派认为，人们每天在平台上的点击、写作、标注，是替平台劳动，应当得到工资〔待核：拉尼尔，以及波斯纳与韦尔的书〕。

它看对的是：人的痕迹是一种工作，不是天上掉下来的。

它停下的地方是：它也把这份工作，**折成了钱**，用工资来付。不过一个人整理术语表的三年，若折成每小时多少钱，那份「我想让这一行有一个地方能查全」的心意，就没了位置。

你看，三种回应，各看对了一头，各自又走到了同一个终点：把账折成现金这一栏。

把三种回应和本书的做法摆在一张表里：

回应	看对了什么	停在哪里	最后折进哪一栏
新版国民账户	账要对得上，数据是资产	无价格的仍在线外	现金

回应	看对了什么	停在哪里	最后折进哪一栏
GDP-B	免费品有好处	好处全折成钱	现金
数据即劳动	人的痕迹是劳动	劳动折成工资	现金
本书	三层各有读数	线外要挂账，三层的权重本书没有定	不折，分栏记

最后一行的「停在哪里」，是本书对自己的交代：三层各画一条线，线外挂账，可是三层之间怎样加权、怎样取舍，本书没有给办法，也不打算给。

◆ 五、本书的说法：三层各画一条线

本书的建议，不是再多发明一种折算的办法，而是**多画几条线**。

价格这一层，有一条线。这层的线问的是：这件事有没有留下**读数**？品牌、现金、名誉，哪怕只有一种，有读数，就在线内。

价值这一层，有一条线。这层的线问的是：这件事有没有**显出真、善、美**？可以算的真误差、善亏损、美冗余，哪怕只有一种能算，就在线内。

意义这一层，有一条线。这层的线问的是：这件事有没有把人**推向创造、自由、幸福**？在三个世界的哪一格，它亮了。

三条线，不一定重合。

一件事可能在价格线外，价值线内，意义线内。比如，那份免费的术语表：它没有现金，价格线上看，没有读数；可是它在被很多人使用，价值线上，真、善、美都能被算；它让一个行当有了自己的知识，意义线上，创造一格亮了。

再举一个职场和创业里的例子。设想一位开源软件的维护者，白天上班，晚上和周末维护一个很多公司都在用的小工具。

价格层：现金几乎是零。品牌上，这个工具的名字，在行里很响。名誉上，不少同行提到他，有人在会上说「这个工具靠他撑着」。三栏里，两栏有读数。

价值层：真，同一个问题，换不同的人来用，行为是不是一致。善，一次使用之后，使用者没有吃亏，维护者的晚上却亏了。美，没人推销，越来越多的公司自己选了它。

意义层：他在理念界里造了一个人人用的东西，创造那一格亮着。可是他的「我」的世界里，幸福那一格，在被悄悄消耗。

三层线读下来，这是一件确凿的生产，价值很大。它在国家的账上，几乎不存在。

重点来了：**线外的东西，不假装它不存在。** 一件事如果在某一层线外，就在那一层的账上挂账，写明「这一层暂无读数」，而不是不记。

这是对国民账户那一条老实办法的继承。

继承的意思是：线的数目可以多，老实的态度不能少。

◆ 六、重画之后，会看见什么

拿三层线，重新看前面那个整理术语表的人。

价格层：现金一栏，零。品牌一栏，他的名字没有出圈。名誉一栏，有几十条留言感谢，行里几个人提起过这份表。名誉有读数，在线内。

价值层：真，术语表里的每一条，被多少人检查过，最后留下的条目，彼此之间是否一致。善，一次使用之后，使用者和这个人之间，没有谁吃亏。美，没有人推销，用的人越来越多，也越来越常回来。

这三样，都可以算，本书不替他编数字。

意义层：想法的世界里，创造一格，他为一个行当造了一张图；自由一格，他是自己选的，没人逼；「我」的世界里，幸福一格，他每次看到有人用，心里是踏实的。

这里要提醒一句：这样读，并不是说「免费」比「收费」更高尚。

收费，是现金一栏有读数；免费，是现金一栏空着。两种做法，各有各的账，都应该上账。本书反对的，不是收费，也不是不收费，而是**一件事只因为现金一栏空着，就被整个当作不存在**。

三层读下来，你会得到一个与传统的账完全不同的结论：这是一件**三层都有账**的事，只是价格这一层，现金那一栏是空的。

它是生产。不是因为它挣了钱，而是因为它在三层里都有东西被做出来。

再看接手这份表的另一头。

那家把它收进训练材料的公司，在自己的账上，会怎么记这份表？它大概会把它记成一项数据资产，有一个价值，是公司自己估的。

两边的账放在一起，就出现了一种很奇特的景象：同一份东西，在这一头，是挂在线外的、没有价格的义务劳动；在另一头，是记在资产栏里的、有估值的资产。

东西没有变。变的只是，它被放进了谁的账。

这不是说那家公司做错了什么。它按它的规矩记账。本书只是想让你看到：**同一件事，在不同的账里，可以一边是零，一边是资产。**　　这个差，就是缝。

重画之后，有人会担心：线放宽了，是不是什么都算生产了？

不是。三层的线，也有「不算」的时候。

回到第 26 章讲的无美成交。一圈程序传烫手山芋，价格层里读数一点不少：成交量、成交额都在涨。不过价值层里，美几乎是空的，因为没有人真想留着。意义层里，更看不出它推向了哪里。

这样的活动，在价格线内，在价值线和意义线外。

本书的读法是：**只有价格线内，而价值线、意义线都空的活动，是有读数、没有生产**。它热闹，却没有东西被做出来。

所以，三条线放在一起，不是把线放宽，而是把线**拆成三条**，让每一条各自负责，让一件事在哪一层有、哪一层没有，都看得见。

◆ 七、署名和现金，为什么不能互相替代

现在要讲这一章的题目了。

在写作的世界里，一个常见的情形是：一个平台对作者说，「我们没法付稿费，不过可以给你署名，让更多人看到你。」

作者很多时候会接受。他想：署名也是一种回报。

这句话，对了一半，错了一半。

对的一半是：署名确实是一种回报。它在名誉那一栏上有读数。

错的一半是：它**不能替代**现金那一栏。

为什么？因为两栏的东西，性质根本不同。现金是波，是可分的，能拿去付房租。名誉是场，是散在人心里的，不能切开，也不能直接拿去换面包。

你可以看看这两个方向的兑换。

从署名到现金：署名可以慢慢变成品牌，品牌可能抬高下一次的稿费，这是一条路，却不保证走得通，也不保证走多久。

从现金到署名：你出钱买别人的署名，署名是挂上去了，只是读者没有因此认得你。买来的署名，没有名誉。

所以，这两栏之间，**没有汇率，也没有保证的通道**。

「曝光」这个词，近年特别流行。一个平台说，我给你曝光，你给我内容。

曝光，在账上，是品牌那一栏的一次跳，不一定有落回来之后的水位。第 29 章讲过，跳是跳，水位是水位。一次曝光，可能一周后就没人记得。

所以，当一个人被告知「曝光就是回报」，他至少该多问一句：这个曝光，会落下多少水位？没有人答得出来，这个回报，就还是一张空头支票。

一个平台说「署名顶稿费」，等于把名誉那一栏的账，硬记到了现金那一栏上去。账面是平了，可是作者的日子并没有平。

◆ 八、一张四格表

把署名和付费两样排开，就是一张四格表。

	付现金	不付现金
署名	现金一栏有，名誉一栏有，三层线内都有账	名誉一栏有，现金空。这是平台最爱的格子
不署名	现金一栏有，名誉空。常见的买断、代写	两栏都空。这样用别人的东西，在账上等于没发生过

前三格，三栏里至少有一栏有读数，账上还留着痕迹。

最后一格，**两栏都空**。这是最需要警惕的一格。因为在这一格里，一个人做的东西被别人用了，账上没有任何痕迹，没有任何一栏知道这件事发生过。

这并不意味着，这一格的使用就是错的。有些东西，被人拿去用，本来就应该不留痕迹，比如公共的知识。

意思是：**不留痕迹是一个选择，需要有人明确地选，而不是在没人注意的地方，悄悄地发生**。

AI 的训练，常常就在这一格里。作者的东西被用了，付费和署名都没有。这不一定是恶意，往往只是因为，没有一栏账等着记它。

◆ 九、本书自认的几处

到这里，要把本书的局限说清楚。

第一，三层各画一条线，这只是**账的方法**，不是新的国民统计。要让它变成官方的统计，需要大量的、长期的工作，本书没有做，也不敢说它做得成。

第二，层间的不等式，也就是价格、价值、意义三层之间那种「同向」的关系，本书只比符号，不比大小。如果以后拿数据回测，发现它在预测危机上，没有比现有的增长核算多出一分增量，那它就降为一个启发式，只能当提醒用，不能当判断用。

第三，三条判据的表述，本书只是读法，需要对照官方文件逐条核对，已经标了〔待核〕。

第四，这一章讲的署名和现金不能替代，是在讲账里的性质，不是在讲法律。一件事该怎么付费、怎么署名，有各国的法律，不在本书的范围里。

◆ 十、放回日子里

阿哲在一次接单的间隙，把自己画的一套头像模板放到了网上，免费用。

起初，他只是觉得好玩。三个月后，用的人很多，他一分钱没有收到。

有一天，一个陌生的客户找到他，说：「我是在那套模板里看到你的名字的。」

那一单，他收了一笔不小的现金。

他把这件事讲给外婆听。外婆说：「那你那三个月，不是白画的。」

阿哲说：「而那三个月，我一分钱也没有。」

外婆说：「账上没有的，不等于没做。」

阿哲想了一下，说：「不过下一次，我不一定能碰上这样的客户。」

外婆点头：「所以你不能光靠碰。碰上的，是福气；该有的，要自己记。」

你不必为那件事去讨什么。账只是让你自己看清楚，不是为了去争。争不争，是另一个问题；看清楚，是第一步。

给你一个明天能试的小办法：想一件你为别人白做过的事，用三栏账记一下。现金一栏，空；名誉一栏，有没有人提起；意义一栏，它推你向哪里。

记完，你就知道这件事是真的白做，还是别的栏里，已经有了账。

带走的话

署名不是现金，现金不是署名；两栏之间没有汇率，也没有保证的通道，该付哪一栏，就要明明白白付哪一栏。

> 小账
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了账的线只划在现金上，补上了价格、价值、意义三层各一条线。
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是市场价格。有价格的就算数，没有价格的就当不存在。

想一想

你有没有为别人白做过一件事，后来在别的地方得到了回报？这个回报，落在了哪一栏？

如果有人对你说「署名就是回报」，你想怎么回答他？

第 33 章

学习、看病、上班：三层账落到日子里

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周一早上，你一睁眼，三件事同时挤了进来。

孩子的作业还有一半没写完，昨晚他是哭着睡的。爸妈的体检报告出来了，医生说有两项要复查，你还没来得及回电话。公司九点要汇报，你的幻灯片，还差最后一页。

你在洗手间的镜子前站了一会儿。

这三件事，你都知道该怎么办：陪孩子写，约医生，改幻灯片。可是你心里有一种说不清的累。不是累在事多，是累在，每一件事你都做了，却不知道自己是在往哪里去。

学习，看病，上班。这是一个普通人日子里的三大块。几乎所有的钱、时间和心思，都落在这三块里。

前面五编，讲了很多道理：价值是什么，三家为什么吵，危机怎么发生，账怎么记。这一章不再讲新道理。

它只做一件事：把这三层账，**带回这三块日子里去**，看它们是不是用得上。

◆ 二、回头看一眼

先把路上走过的，回头看一眼。

全书一开头，是一杯水和一颗钻石的老问题。劳动、效用、交换三家，吵了两百多年，吵的是同一件事：价值，到底在谁身上？

本书的看法是：三家都看对了一头。劳动派看到东西是做出来的，效用派看到人在要，交换派看到来往那一下。三家各管一门，却都把自己那一门当成了全部。

三家共同没说出口的，是一个预设：**价值必须有一个本体**。

把这个预设拆掉，三家就变成了三门学问，彼此需要，互相生成。

接着，本书给经济立了三层：意义，为了什么；价格，换回来什么；价值，好不好。传统经济学只有后两层。

三层之间，有一条力量的线：价值是一股推力，推向创造、自由、幸福；价格是这一路留下的读数。

读数一路涨，推力一路退，就是危机。

最后一编，讲账怎么记：价格记三栏，价值算三个数，意义看九格，边界按三层各画一条线。

还有一把剪刀，一直放在桌上。马歇尔说，价格是由成本和需求两片刀刃剪出来的。他看见了两片刃。本书想补上的，是**握剪刀的那只手，和这块布要剪成什么**。

手和布，就是意义。

◆ 三、学习的三本账

先说学习。

设想一个初二的孩子，晚上八点，坐在桌前写作业。他旁边的平板上，开着一个会替他解题的助手。

价格这一层，有三栏。现金是学费、补课费、练习册。品牌是他所在学校的名字，和他考出来的名次。名誉是老师对他的评价，同学对他的看法。

价值这一层，有三个数。真，是他做同一类题，换一个老师讲，换一份卷子考，成绩是否落在一起。善，是这一学期里，家长、孩子、学校三方，各自在三栏里亏了什么。美，是没有人逼、没有人奖励的时候，他还愿不愿意翻开书。

意义这一层，是九格。想法的世界里，他有没有一个自己的问题。东西的世界里，他做出了什么。「我」的世界里，他在变成什么样的人。

把这三本账一起翻开，你会发现，传统的做法只翻第一本。

家长看的是成绩和名次，那是现金和品牌两栏。偶尔看一下老师的评语，那是名誉。再往下，就没有人翻了。

不过很多学习上的麻烦，恰恰藏在后两本里。

一个孩子，成绩很好，却再也不想读课外书，那是美掉了。一个孩子，什么都听大人的，那是「我」的世界里，自由一格暗了。一个孩子，每天交的作业都完美，却说不出自己对哪门课好奇，那是想法的世界里，创造一格空了。

这些，在成绩单上一个字也看不到。

◆ 四、那个晚上，怎么翻

回到孩子的作业。

平板上的助手，三秒钟就能给出一份完整的解题步骤。孩子抄下来，交了作业，成绩单上不会有任何变化。

看价格层，没有任何问题，反而更好看：作业交得又快又对，老师满意，家长放心。

看价值层，真是稳的，那份解法是对的。善也没有人吃亏。美呢，要看他在没有助手的晚上，还愿不愿意自己试一道。

看意义层，想法的世界里，创造一格，要看那道题的解法，是不是他自己想出来的。

这时候，三本账里，两本是亮的，最后一本在悄悄变暗。

本书不建议禁掉助手，那既不现实，也不公道。助手在学习里，是个了不起的陪练。一个请不起家教的孩子，所以有了一个耐心的人，这是实打实的好事。

本书的建议很小：**每个晚上，留一道题，不用助手，自己做。** 做不出来，也不要紧，留到第二天问老师。

这道题，不为分数。它为的是保住最后一本账里，那个「想法是自己长出来的」的格子。

孩子的家长，也有一个很小的动作可以做。

陪孩子写完作业，别问「今天作业对了几道」。问一句：「今天这些题里，哪一道是你自己想出来的。」

不要追问，不要评价。让他自己数。他数得出来，说明那一格还亮着；数不出来，也不要紧，明天从一道开始。

◆ 五、看病的三本账

再说看病。

第 30 章已经讲过，一次门诊，怎么算真、善、美。这里把三本账合起来看。

价格这一层。现金是挂号费、检查费、药费。品牌是医院的名气，专家号的价码。名誉是一个医生在街坊口中的口碑，比如一句「他看病不乱开药」。

价值这一层。真，是同一类病，换一位医生，诊断和方案是否落在一起。善，是一趟看下来，病人亏了什么，医院亏了什么，亏得合不合理。美，是不用被催着复查的时候，病人是否还会回到这里。

意义这一层，看病的人想要的，其实不只是「治好病」。他想要的是：**能够带着自己的判断，走完这件事**。

这是自由那一格。一个病人，从头到尾不知道发生了什么，只是被安排，最后病好了，他的自由一格，还是暗的。

一个病人，被医生耐心讲了病情，参与了选哪一种方案，哪怕病没有那么快好，他走出来的时候，是亮的。

这里要说明一下：以上是讲怎样理解看病这件事，不构成任何医疗建议。身体或心里的难处真的大了，请找医生或心理咨询师。

现在，医院里有了越来越多的 AI 辅助。它可以帮着看片子，帮着归纳病历，帮着给出第二种方案。

这是好事。不过它也让一件事变得更紧要：**病人知不知道，这一步是谁做的决定**。

如果一个诊断是机器给的，医生签了字，而病人不知道这个过程，那么在自由那一格上，他被悄悄地少算了一份。

设想你陪着家里的老人拿体检报告。报告后面有一段很顺的文字，说「建议复查某某项目」。你问医生，这段话是谁写的，医生说，是系统生成的，我看过了。

你并不必所以不安。你只需要多问一句：系统生成的这段话，和你自己的判断，一样吗？不一样的地方，是哪里？

这一问，就是替病人把自由那一格，保在了亮处。

◆ 六、上班的三本账

再说上班。这一块，本书在前面讲得最多，这里只作一个简短的合拢。

价格这一层。现金是工资、奖金。品牌是职称、头衔、你所在的公司名字。名誉是同事在背后怎么说你，比如一句「找他，放心」。

价值这一层。真，是你交付的东西，每次是不是同一个水准。善，是一个项目做完，你和同事、你和客户，各自亏了什么。美，是项目结束以后，同事还愿不愿意再和你合作，不需要谁出面去请。

意义这一层，是九格。想法的世界里，你有没有一个想法，是你自己想出来的。东西的世界里，你能选做什么。「我」的世界里，你是不是在变成自己愿意成为的人。

对创业的人来说，这三本账更是缺一不可。创业者最容易只盯第一本：融资、收入、估值。

投资人给的钱，是现金。估值，是品牌。这两样一起涨的时候，如果第三本在退，第二本在空，这个公司就站在层断裂的边上了。

所以，创业者每个季度，最好给自己做一次简单的体检。价格账，涨了没有。价值账，三个数还稳不稳。意义账，九格里哪一行暗了。

不用请谁来评分，只要对自己说实话。

说实话并不容易。人对自己的账，最爱做的一件事，就是替暗的那一格找一个好听的理由。找到了理由，那一格就又被盖住了。

阿哲最近就在做这件事。他的绘图生意，上半年做得不错，下半年他发现，自己接的单，越来越多是「照着上一张画」的。

价格账很好看，价值账里的真，稳得出奇；只是意义账里，想法的世界、创造那一格，已经好几个月没有亮过了。

他没有马上改什么。他先把那一格，在本子上画成了一个点。

看见它，就是第一步。

◆ 七、三本账撞车的时候

三块日子里，最让人为难的，是三本账撞车。

比如，一份工作，工资很高，可是每天都在做自己不愿意做的事。价格账很亮，意义账很暗。

再比如，一个孩子，成绩很好，而再也不想学东西了。价格账很亮，价值账里的美，很暗。

遇到这种时候，本书不给公式，只给三条原则。

第一，先找哪一栏空了。 不要问「该选哪一本」，先问「哪一本我已经很久没翻了」。很多时候，困扰来自没翻的那一本。

第二，不要把三本账折成一个数。 一旦折成一个数，你会发现，总是能找到理由让总数好看，而真正暗的那一格，就被平均掉了。

第三，暗的那一格，不一定要马上修，可是要看见它。 看见本身，就是第一步。很多人的麻烦，不是修不好，是一直没让自己看见。

举一个例子。一位母亲，在孩子的补课和自己的加班之间，两头吃紧。价格账两头都很亮：孩子的成绩在涨，她的绩效也不错。

不过她发现，自己已经三个月没有一个完整的晚上，和孩子说一说话了。

她先找哪一栏空了：是「我」的世界，幸福那一格，和孩子之间的名誉那一栏，都空了。

她没有把总分加起来安慰自己「整体还不错」。她也没有立刻辞职或停课。她只做了一件小事：每周留一个晚上，不安排补课，不加班，两个人什么也不干，吃一顿慢饭。

三个月以后，那一格还没有全亮，只是她第一次看见了它在往哪里动。

这三条，很朴素，不过是把本书的账法，翻译成了日常的动作。

再说一个学习里的例子。一个大学生选课，同宿舍的人都选了那门「容易拿高分」的课。他的价格账很清楚：这门课对他的现金和品牌两栏最划算。

可是他心里有另一门课，没人选，据说很难，老师讲得慢。他想了很久。

他没有马上决定。他先问自己三件事：这门课，换一个老师教，我还想学吗；选了它，我和老师、和同学，会不会各有各的亏；一学期以后，没人催我，我还会翻它吗。

三件事的答案，都偏向那门难的课。他选了它。

他并不确定这个选择是对的。他只是确定，这一次，他没有只看第一本账。

◆ 八、AI 在这三本账里

再回到本书一直在问的那件事：AI 坐上了主体位。

在学习里，它可以当陪练、当第二个老师。留给人的那一格，是**自己的问题**。一个孩子，最后要有一个问题，是他自己想出来的。

在看病里，它可以当第二意见、当整理病历的帮手。留给人的那一格，是**知情与选择**。病人要知道，每一步是谁决定的。

在上班里，它可以当同事、当起草的助手。留给人的那一格，是**为什么**。每一份交出去的东西，要有一个人，能说清它是为了什么。

你可以把这三格，当成一个很小的约定，贴在桌前：

学习里，保一个自己的问题。看病里，保一份知情和选择。上班里，保一个能说出的「为了什么」。

这三条，并不要求你懂 AI，也不要求你和它保持距离。它们只要求，在最顺手的时候，你停一下，问一句：这一格，还是我的吗。

你看，三个场子，各留一格。

这三格，不是要和 AI 抢，也不是要防着它。它们是让三本账都还能翻得动的最小的地方。

AI 能替你想要，能替你谈价，能替你起草，只是它不能替你回答：这一天，我为谁高兴。

◆ 九、三块日子，一张小账本

把前面的话，浓缩在一张表里。你可以抄下来，贴在书桌前。

表里的问句都很短，是故意的。越短的问题，越容易在忙的时候想起来。

场子	价格这一层问	价值这一层问	意义这一层问
学习	钱花在哪，名次排在哪，老师怎么说	换个老师还一样吗，三方各亏什么，不逼还学吗	哪个问题是我自己的
看病	花了多少，医院名气，口碑	换个医生还一样吗，亏得合理吗，不催还来吗	我知道每一步是谁决定的吗
上班	工资，头衔，同事怎么说	交付稳吗，协作中谁亏了，还愿意再合作吗	我在成为愿意成为的人吗

这张表，三行三列，一共九问。

和第 31 章的九格不是一回事，却互相呼应。九格是看你自己，这张表是看三块日子。

你不需要每一问都有答案。有两三问你能回答，就已经比只看流水的人，多看见了很多。

这个办法，外婆用了三十年，只是她不用笔，用的是一杆秤，和收摊时坐一会儿的那几分钟。

给你一个明天能试的小办法：挑今天最让你累的那一块，学习、看病、上班，三选一。拿出这张表对应的那一行，三个问句，一句一句过。

不用写，不用对别人说。过完，你会知道，累在了哪一本账上。

很多时候，累不是事多，是有一本账，很久没人翻了。

◆ 十、外婆的蓝皮本子

国庆假期，阿哲回了县城。

天不亮，他就跟外婆去了菜市场。外婆的摊子在最里面一排，还是那块老位置，水泥台面被磨得发亮。

她有一杆用了很多年的秤，秤杆被手磨得发黄。称菜的时候，她从来不盯着星，盯的是买菜的人。

一个老主顾来了，她抓一把青菜放上秤，秤尾翘得高高的，再顺手添一小把。老主顾笑一笑，不说谢，也不推辞。

一个路过的陌生人来了，她抓起来，称，报数，收钱，没有多一句话。

阿哲看了一上午，心里默默数了一遍：这两种买卖，现金一栏，差不了几毛。可是前一种买卖里，名誉那一栏、美那一格，都在涨。外婆没有学过一个字的经济学，却把三本账，用一杆秤同时记了。

收摊的时候，已经是中午。外婆把剩下的几把青菜装进袋子，然后拿出了那本蓝皮本子，坐在小板凳上，一笔一笔地记。

阿哲蹲在旁边，看了一会儿，忽然问：「外婆，你说，这些菜，是谁的功劳？」

外婆没抬头：「什么功劳？」

「就是，菜卖出去了，这个价，是谁创造的？是你种的？是买菜的人要的？还是市场给的？」

外婆停了笔，抬头看了他一眼，像看一个想得太多的孩子。

过了一会儿，她慢慢地说：「菜是地里长的，我不过是帮它长。人要吃，才有人来买。价钱嘛，是我和他们一句一句说出来的。」

她顿了顿：「不过这些，哪一样少了，这把菜都卖不成。」

阿哲没吭声。

外婆低下头，继续记账。过了一会儿，她又补了一句，声音很轻：「我这三十年，不是为了这几毛钱。」

「那为了什么？」

外婆没有回答，只是把本子合上，用橡皮筋扎好，放进了布袋里。

阿哲看着她的背影，慢慢走在市场的出口处。阳光从棚顶的缝里漏下来，一块一块地落在她的肩上。

那天晚上，他回到住处，把这一章的九问抄在了新买的本子上，抄到最后一行，他停住了笔。

他想起外婆说的那句「哪一样少了，这把菜都卖不成」。这句话，没有一个字是经济学的，可是它把一本书要说的话，说完了。

价值不是谁一个人创造的。地里长了菜，手添了力气，买菜的人说了一句「要」，来往定了价钱。每一样都少不得，每一样都不是全部。

外婆没有说的那一半，是剪刀握在谁的手里，要剪成什么样。他想，那就是他自己要去想的。

他合上本子，关了灯。

第二天，天还没亮，外婆的门又响了。她站在门口，把布袋往肩上一挎，回头看了他一眼：「走吧，早点去，好位置不等人。」

阿哲跟了上去。

带走的话

一天里的学习、看病、上班，各有三本账：换回来了什么，好不好，推向哪里；三本都翻开，再问这一天值不值。

> 小账
>
> 这一章看见了哪一头，又补上了哪一头：看见了三块日子里都有三层账，补上了平时没人翻的那一本。
>
> 这一处，是谁在偷偷当价值的本体：是「忙」。事做完了，就以为日子过得有意义。

想一想

你的日子里，学习、看病、上班这三块，哪一块的三本账翻得最全，哪一块只翻了第一本?

如果现在只许你给自己的一天加一条小规矩，让三本账里最暗的那一本亮一点，你会加什么?

结　语

价值是谁创造的

◆ 一、先答书名之问

书名问了一句：价值是谁创造的？

读到这里，你大概已经猜到答案了。是谁呢？不是谁。

不是做东西的人，不是要东西的人，也不是把两边牵在一起的那一下来往。这三样，谁也不是价值的本体。

价值是经济客体（东西）、经济主体（人）、经济互动（来往）三头彼此生成，朝着创造、自由、幸福这三个意义走，走的时候，一路显出来的。

东西需要人去要，才有人去做。人需要来往去试，才知道自己要什么。来往需要东西和人，才有东西可递。三头里，没有一头是先给定的，也没有一头可以单独撑起价值。

这是本书从头到尾想说的一件事。

◆ 二、判词

现在，把全书的判词，再原样摆一次：

> **价值不是谁一个人创造的：劳动、效用、交换三家各看对了一头，却都丢了意义这一层。价值是一股推向创造、自由、幸福的力量；品牌、现金、名誉，只是它一路留下的读数。**

前一半，是三家的看见。劳动派看见东西是做出来的，效用派看见东西要有人要，交换派看见价值在来往里形成。这三个看见，本书一个字也没有推翻。

后一半，是三家的收回。它们各自把自己看见的那一头，当成了全部，而且共同默认了一个没说出口的前提：价值必须有一个本体。

拆掉这个前提，三家的争吵，就成了三门学问的分工。

判词后半句，是本书自己的立场：价值是力量，意义是它推向的地方，价格是它留下的读数。读数涨不涨，要看力量推没推向目标；若力量在推，目标却丢了，涨起来的就只是空转。

◆ 三、一路走过来

回头看，全书走了五段路。

第一段，是把三家各自看对的一头写足。写足了，才看得出每一家只管一头。

第二段，是证明三门彼此需要。每一家理论里，都恰好欠着另外一门。欠条一张一张写出来，三家的纠缠，也就是三门属性的纠缠。

第三段，是给经济立三层：意义，价格，价值。传统经济学只有后两层，缺了第一层。

第四段，是看危机。危机不是哪个变量出了错，是纠缠在某处断了，或某一个意义的角独大过了头。AI 第一次坐上主体位，让这件事的速度变快了。

第五段，是记账。价格记三栏，价值算三个数，意义看九格，边界按三层各画一条。

这五段路，每一段都可以单独拿走。你不一定同意全部，可以只带走一段。

◆ 四、本书自认最弱的几处

一本书若只讲它做对了什么，那就像一个人只给你看他的好照片。下面是本书自认最弱的几处，请你特别留意。

第一，模型证明的是「可能」，不是「一切」。 第 28 章和附录四里的最小模型，只有两个人、两样东西，用的是最简单的偏好和最简单的回写规则。它证明了：世界有可能是那个样子。它没有证明：世界一定是那个样子。

第二，命题四已经撤回。 模型最初的命题里，命题四站不住，已撤回。本书的任何一章，都不引用它。

第三，命题五依赖一个经验假设。 这个假设是：成交的印记，会被不在场的第三个人读到，并影响他的估值。它要靠第三方估值实验来验。这个实验，本书只写了设计，没有做过，也没有结果。

第四，命题七只是局部的。 它只管付款很小的时候，翻转点在哪里。付款很大时它不说话。

第五，层间不等式只比符号。 价格、价值、意义三层之间那种「同向」的关系，本书只比符号，不比大小。如果以后有人拿真实数据回测，发现它没有比现有的增长核算多出一点预测力，它就降为一个启发式，只能当提醒，不能当判断。

第六，真、善、美的算法，是本书挑的。 离散度、净亏损、冗余，都是本书选的量法。别人完全可以选别的。本书要求的只有一条：算法要在检验之前写下来。美的阈值，更是要靠事前登记的数据去定，本书没有替市场编一个数。

第七，对手只还了一部分公道。 本书写到每一家，都尽量先写足它看对了什么。可是有不少出处，本书只读到一部分，标了〔待核〕。读者若发现哪一处写偏了，请当作本书的错，而不是那一家的错。

第八，「AI 会想要」是账上的说法。 本书说的，是它在账上的位置：有目标、会选、会替人签字。本书没有断言它有没有心，那是别的书的事。

这八处，每一处都有一条对应的检验，写在附录二里。

◆ 五、判词怎样才算错

一句判词，如果找不到推翻它的办法，它还算判词吗？它只是一句口号。

所以，本书在附录一里，把「判词怎样才算错」写成了人话。大意是：

如果有人找到一家价值学说，在盲编的规则下，它一点也不借用另外两头的东西，欠条定理就错了。

如果有人拿真实数据回测，发现把意义这一层拿掉，危机的预测一点也不差，那么意义层「必不可少」的说法，就站不住。

如果第三方估值实验做出来，成交的印记对估值毫无影响，命题五的经验假设就不成立。

如果有人用事前登记的算法，回头算闪电崩盘之前的美的份额，发现它并没有先于崩盘而下滑，或者没有比现有的指标多出增量，那么第 26 章的新词，就只是一个好听的名字。

这些条件写在这里，是请你替本书找错。找到了，本书认。

◆ 六、请你回写

整本书讲的是回写：成交会回头改人，账也会回头改账的人。

所以，本书最希望的，不是你同意它，是你**拿它去改一点什么**。

可以改三样东西。

一样，是你自己的账。画一张三栏的价格账，一张三个数的价值账，一张九格的意义账。不用画全，哪怕只画了其中的一栏、一个数、一个格子。

一样，是本书的错。你在自己的行当里，一定会碰到本书写偏了的地方。把它记下来，告诉本书，或者告诉身边的人。

还有一样，是本书没有做的实验。第三方估值实验，闪电崩盘的美的份额回测，目标空转度对增长核算的样本外比赛。每一个，都是现成的题目。谁来做，结果怎样，本书都愿意认。

◆ 七、最后一页

本书开头，是菜市场里一把青菜的讨价还价。

写到这里，那把青菜还在。你还记得它吗？外婆用了三十年的秤和那本蓝皮本子，也还在。

她从来没读过一本经济学的书。可是她知道：菜不是她一个人的功劳，价也不是她一个人定的；每天天不亮就起床，不是为了几毛钱，而是为了一个她从来没说出口、但每天都在走的方向。

价值，就是这个方向上，被一路留下的东西。

带走的话

价值不是谁一个人创造的；它是一股推向创造、自由、幸福的力量，价格只是它一路留下的读数。

附　录

本附录七件，供查、供对、供练。

附录一，把判词怎样才算错，写成人话。附录二，登记本书所有可以被检验的预言。附录三，是欠条表。附录四，是第 28 章用到的最小模型，数字一字照抄全书统一口径。附录五，是术语对照。附录六，是与本系列相关各号的对账。附录七，是第 26 至 33 章与结语里全部〔待核〕的清单，供汇入全书的引文核验总表。

本附录里的表，是给翻查用的，不必按顺序读。

附 录 一

判词怎样才算错

一句判词，如果找不到推翻它的办法，它就只是一句口号。本书把推翻它的办法，一条一条写在这里。

判词有两半。前半说三家各看对了一头，却都丢了意义这一层。后半说价值是一股力量，价格只是读数。每一半，都有它的错法。

判词里的说法	怎样才算错	谁来判、凭什么判	错了怎么办	相关章
三家各只管一头，彼此欠着另外两头	三种情形有一种出现：借来的项拿掉后结论照样推得出；盲编者查不出任何借来的项；两位盲编者的归头一致率低于 0.8〔本书自定，待验〕	由没有读过本书的人，按事先写好的定义和盲编规则，给每一种学说编码；本书不参与编码	欠条定理的第一款作废；第二款是定义，不随之作废	第 12 章、附录三
三家共同的预设是「价值必须有一个本体」	找到一家学说，它明确放弃了「本体」，却仍然无需借用另外两头	同上	这句话收窄为「多数学说」	第 12 章
经济学缺了意义这一层	事前登记一套样本外的危机预测，把意义层拿掉的两层模型，不比三层模型差	样本外的预测比赛，规则事先登记	意义层降为解释框架，不再声称它对预测不可缺	第 14、20、25 章
价格不是价值的显露，是并列的两层	价格能由价值层的三个数一一推出，没有剩余	对同一批样本，检验价格对价值三数的回归是否有不可约的剩余	「并列」收窄为「大部分并列」	第 13、20 章
		样本外回测		

判词里的说法	怎样才算错	谁来判、凭什么判	错了怎么办	相关章
层间不等式（符号形式）	回测时，它没有比现有的增长核算或市盈率多出增量		降为启发式，只做提醒，不做判断	第 20、23 章
成交会回头改人（成交回写）	在受控实验里，反复成交，偏好不随成交方式有任何系统变化	受控实验	成交回写降为一个只在特定情境成立的形状	第 28 章
命题五：成交印记会传给不在场的第三人	第三方估值实验中，各组估价差落在事先登记的最小可检出范围之内	第三方估值实验	命题五的经验假设不成立，命题五降为数学形状	第 28 章
命题七：翻转点由第一次成交方式决定	在可控实验里，纠正性付款的翻转点不随首次成交方式变化	受控实验	本书「多出的一点」撤回	第 28 章
AI 新型危机：美的份额跌破阈值	回溯时，美的份额没有先于崩盘下滑，或没有比现有的失衡指标多出增量	带逐笔持有期数据的回测，事前登记持有期与阈值	第 26 章的新词降为名字，不再声称有预警力	第 26 章
目标空转度能区分慢性危机	与增长核算的样本外比赛中，目标空转度没有赢	样本外比赛	目标空转度降为描述词	第 25 章
署名与现金是两栏，不能互相替代	找到一批可观察的情形，署名可以稳定、保证地兑换成现金	对平台署名与回报的追踪	「没有保证的通道」收窄为「通道不稳」	第 32 章

收回的方式有三种，本书都用过：**收窄**，**降级**，**撤回**。命题四就是撤回的先例。

附 录 二

预注册预言

下面每一条，都是本书愿意被检验的预言。每一条都写明：用什么材料，事先要登记什么，什么算错。

预注册的规矩，只有一条：**算法、阈值、持有期、样本范围，必须在看到结果之前写下来**。事后再挑，就不算。

本书没有替未来的研究者编任何样本数、阈值或日期，表中凡写「待登记」的，都是留给检验者的空格。

编号	预言	材料	事先要登记	错的标准	相关章
P1	十种价值与分配理论，按「用一门」的定义，每一种都至少借用了立论之外的另一头	十种理论的原文	「用一门」的定义；盲编规则；编码人	有一种在盲编下一项也没借	第12章
P2	层断裂型危机前，价格与价值、意义的符号会背离，对其区分预测不弱于市盈率	历史危机样本	符号的算法；样本范围；对照指标	无增量	第23章
P3	一角独大型危机前，一个意义角的指标上升而另两角同时下降	计划经济与金融化的样本	三角的指标；判定顺序	无此同升同降的模式	第24章
P4	目标空转度在样本外的慢性危机预测上优于增长核算	多国长期序列	空转度的算法；比赛规则	输给增长核算	第25章
P5	闪电崩盘之前，美的份额已经下滑，而且下滑走在崩盘之前	带逐笔持有期的成交数据	持有期；阈值；窗口	没有先下滑，或只在崩盘当天下滑	第26章

编号	预言	材料	事先要登记	错的标准	相关章
P6	美的份额相对于 VPIN 有增量	同一批数据	对照指标的参数；检验方法	无增量	第 26 章
P7	成交的印记，会影响不在场的第三人的估值	第三方估值实验（见下）	分组；随机化；最小可检出范围	各组估价差落在最小可检出范围之内	第 28 章
P8	纠正性付款的翻转点，随第一次成交方式而变	受控实验	付款量的范围；成交方式的操纵	翻转点不随首次成交方式变化	第 28 章
P9	品牌一跳之后，现金一栏的底会被抬高	个人或小企业的收入与曝光序列	「跳」的定义；观察窗口	抬高不显著，或不先于现金变化	第 29 章
P10	名誉厚的人，品牌落回得慢	同上	名誉的代理指标；观察窗口	无此关系	第 29 章
P11	国民账户的三条常用判据，对同一批活动给出系统不同的答案	一批活动清单	判据表述；编码规则；编码人	三条判据的答案几乎一致	第 32 章

第三方估值实验的设计（P7）

找一批不参与买卖的人。给每人看同一样东西，以及它的前一手持有人、前一手价格，全都一样。只有一张「来历卡」不同，卡上写着不同的成交方式。

随机分组，各组互不知道别组看到了什么。请每人给这样东西估价。

事先登记最小可检出范围。各组估价的差，如果落在这个范围之内，P7 就算错。

本书没有做过这个实验。这里写的是设计，不是结果。

附 录 三

欠条表

「欠条」，是每一家理论偷偷借用另外两头的地方。下表把本书讨论过的理论，各列一行。

说明：本表是第 12 章登记的十种理论的简表，借来的项都是「初判」，要经盲编检验才算数。各理论具体借了什么，以第 5 至 12 章正文为准。本书自己的理论算第十一种，留到结语里报账。

编号	理论	立论的那一头	偷偷借来的（初判）	欠的是谁	相关章
1	李嘉图	东西	稀有物的价值要看欲望；相对价值要到交换里才表现，工资与利润的分法要先给定	人、来往	第 6 章
2	马克思	东西	使用价值是前提；价值要经过交换才显形，「社会必要」里含着社会的需要	人、来往	第 6 章
3	门格尔	人	物能不能满足需要，要看物的性能与数量；价格落在双方估价之间，要靠交换	东西、来往	第 7 章
4	杰文斯—瓦尔拉斯的边际效用	人	手上有多少东西；交换比率怎样形成的规则	东西、来往	第 7 章
5	马歇尔	来往	成本一刃来自东西，需求一刃来自人	东西、人	第 8 章
6	阿罗—德布鲁	三门俱全	偏好、技术、禀赋，都当作给定，不被成交改写	欠在生成	第 5 章
7	纯交换经济	人与来往	禀赋从天上掉下来	东西	第 9 章

编号	理论	立论的那一头	偷偷借来的（初判）	欠的是谁	相关章
8	斯拉法	东西	产出由哪些东西构成是给定的；分配先闭合好	人、来往	第10章
9	奥尔良	来往	先要有欲望，先要有货	人、东西	第 8 章
10	鲍尔斯的内生偏好	来往	技术与资源的约束	东西	第12章

附 录 四

最小模型

本附录是第 28 章用到的模型。

模型的设定

- 两种物品、两个人，柯布—道格拉斯偏好。
- 成交回写为 logit 型。
- 禀赋：A 为 (6, 2)，B 为 (2, 6)；初始偏好 0.5、0.5；λ = 0.5。

不同回写强度 β 的终点

β	A 的偏好	B 的偏好	A 持有的 x
0	0.500	0.500	4.00
0.3	0.449	0.551	3.59
1.0	0.155	0.845	1.24

帕累托排序翻转

- 按 β=0.3 走出来的偏好，两人都认为 β=0.3 的终点更好；
- 按 β=1.0 走出来的偏好，两人都认为 β=1.0 的终点更好。

三人扩展

C 对同一份 x 的权重，随成交印记不同为 0.319、0.500、0.681，而 A、B 的路径、持有、价格完全相同。

命题七（局部）

纠正性付款的翻转阈值 $\beta_s^* = 1/[g'(0)(1-\alpha_A)W_A]$。前人是盖尔、奇奇利尼斯基的转移支付悖论；本书多出的一点是：翻转点由第一次成交的方式决定。

模型的写法（供核对脚本的人对照）

下面是核对脚本里实际用到的写法，写在这里是为了让别人能复算，不是对全书口径的补充。

- 每人的效用：$\alpha \ln x + (1-\alpha)\ln y$，$\alpha$ 是对 x 的偏好权重。
- 价格：以 y 为计价物，出清价 $p = (\alpha_A \cdot y_A + \alpha_B \cdot y_B) \,/\, (X - \alpha_A \cdot x_A - \alpha_B \cdot x_B)$，其中 X 是 x 的总量。
- 每人的财富 $W = p \cdot x + y$，新持有 $x' = \alpha \cdot W / p$，$y' = (1-\alpha) \cdot W$。
- 成交回写：$\mathrm{logit}(\alpha') = \mathrm{logit}(\alpha) + \lambda \cdot \beta \cdot \tanh(\Delta x)$，$\Delta x$ 是本轮自己手里 x 的变化量；这样 α 始终留在 0 与 1 之间。
- 三人扩展：成交印记 ρ 每轮向方式刻度 γ 靠近，$\rho' = \rho + \eta \cdot \min(|\Delta x_A|, 1) \cdot (\gamma - \rho)$，$\eta = 0.5$，初值 0.5；C 的权重 $\alpha_C = 0.3 + 0.4\rho$。γ 取 0、0.5、1 时，终点的 ρ 约为 0.047、0.500、0.953，对应 α_C 为 0.319、0.500、0.681。
- 纠正性付款：C 先付给 A 数量为 s 的 y，这笔付款本身也是一次成交，写回强度 β_s：$\mathrm{logit}(\alpha_A') = \mathrm{logit}(\alpha_A) - \lambda \cdot \beta_s \cdot \tanh(s)$。

命题七在基线上的数值核对

在上面的基线里，$g'(0) = \lambda = 0.5$，$\alpha_A = 0.5$，价格为 1 时 $W_A = 8$，所以 $\beta_s^* = 1/(0.5 \times 0.5 \times 8) = 0.5$。核对脚本在 β_s 取 0、0.3、0.45、0.5、0.55、0.7、1.0 时，算出 A 持有的 x 对付款量的一阶变化，在 0.5 处由正变负。

脚本另外核对了两个不同的点：$\alpha_A = 0.3$ 且禀赋为 (5, 3)、(3, 5) 时，预测翻转点约为 0.4464；$\alpha_A = 0.7$ 且禀赋为 (2, 6)、(6, 2) 时，预测翻转点约为 0.7500。在预测点两侧各取 5%，一阶变化的符号恰好相反。

自认的局限（照实说）

- 模型证明的是「可能」，不是「一切」。
- 命题四已撤回。
- 命题五依赖一个经验假设，要靠第三方估值实验。
- 层间不等式只比符号，回测若没有增量就降为启发式。
- 命题七是局部的，只管付款很小的时候。

本附录只写第 28 章用到的部分；书里的其他判断不依赖这个模型里没有写出来的命题。

附 录 五

术语对照

正文大白话与原名

概念	正文里这样说	第一次出现时括注
经济客体／主体／互动	东西／人／来往	经济客体（东西）、经济主体（人）、经济互动（来往）
号位	一般不出现；需要时说「三头」	—
属性发生学	一门学问专管一头「是怎样长出来的」	属性发生学
意义层／价格层／价值层	为了什么／读数／好不好	原名照写一次
三界	想法的世界、东西的世界、「我」的世界	理念界、现实界、自我界
收益流	换回来的东西：品牌、现金、名誉	收益流
欠条	每一家偷偷借用另外两头的地方	—
成交回写	怎么买的，会回头改人有多想要	成交回写
无美成交	没有人真想持有的成交	无美成交
目标空转度	力量推得越来越猛、目标却不动的程度	目标空转度

三层与记号

层	生成	显露	经济学里是什么
意义层	D1 × E1	S1 规范：对比、变化、分布（方向）	创造、自由、幸福；理念界、现实界、自我界
价格层	D2 × E2	S2 模态：粒子、波、场	品牌（粒子）、现金（波）、名誉（场）
价值层	D3 × E3	S3：真、善、美	劳动价值（真）、交换价值（善）、效用价值（美）

第 26 至 33 章里新用的词

词	意思	出现
美的份额	一段时间的成交里，接手方在事先定好的时间内没有再转出去的部分所占的比例	第 26 章
美的阈值	美的份额跌破它，就判为 AI 新型危机；数值待事前登记	第 26 章
帕累托排序翻转	谁的偏好来评，就排出谁的终点在前	第 28 章
成交印记	一次成交的方式留在东西上、能被不在场的人读到的痕迹	第 28 章
翻转阈值	纠正性付款自身的回写强度越过它，付款的效果就由有益变为有害	第 28 章
跳、波、散	品牌、现金、名誉三种读数的时间形状，借用粒子、波、场	第 29 章
水位	品牌跳起来落回之后停留的位置	第 29 章
九格账	创造、自由、幸福乘三个世界，共九格的意义账	第 31 章
三条线	价格、价值、意义三层各自的生产边界	第 32 章

附 录 六

与本系列对账

本书和本系列已出的几本，有交叠的地方。下面逐号对账：它已经写过什么，本书接着往下问什么，引用时怎么写。

写法的约定：引用本系列已写过的结论时，写「本系列第 N 号已经说过」，不重写。

号	书名	它已经写过	本书怎样接	引用时写
255	《SDE价值发生学》（四个三角与真善美的完整发生）	价值之争为什么吵不出结果；水与钻石；价格是交会处的读数	本书接着问：三家到底各说了哪一头；价格与价值为什么是并列的两层	本系列第 255 号已经说过
401	《新文明的诞生》（从物的生产到思想的生产）	工具让渡律；思想的生产；理念界的经济	第 15、31 章只立三界的框架，指向此书	见本系列第 401 号
224	《我经济》（AI 时代未来的热门行业：生产「我」）	生产「我」；自我界的经济	同上	见本系列第 224 号
347	《我的面条》（AI 时代新经济的猜想）	价值从物流向「我」；统计看不见的新经济	第 32 章讲账的边界时，与它互相呼应	见本系列第 347 号
386	《隐私保护与「我」的诞生》（AI 时代的新经济典范）	隐私与自我界的诞生	第 31 章的「我」的世界，指向此书	见本系列第 386 号
309	《躺平的SDE解构》	躺平，一台怠速的发动机	第 25 章把它放进慢性的目标空转	见本系列第 309 号
396	《属性纠缠论》（实体属性发生学导论）	三门属性发生学的理论底本	本书是它的一个应用	见本系列第 396 号

对账的三条规矩

第一，本书不重写以上各号已经写过的论证，只写它们之后的问题。

第二，凡是与以上各号写法不一致的地方，都在这里登记。目前登记的不一致有一处：价值的三个最少与真、善、美怎样对应。第 255 号的排法是真对走样、善对浪费、美对透支，本书第 19 章用的是真对最小误差、善对最小亏损、美对最小冗余；两种排法并存，本书不替第 255 号改口。

第三，各号的书名、副题，以站上现行版本为准。

附 录 七

〔待核〕清单（第 26—33 章与结语）

下表汇入全书的引文核验总表。「待核」的意思是：出处、年份、数字尚未逐字核对原文。

位置	待核的内容
第 26 章	2010 年 5 月 6 日闪电崩盘的细节：道指跌幅与时长；成交价异常的描述；联合报告中关于大卖单、「烫手山芋」、做市者收缩流动性的表述；事后暂停机制的细节；价格后来大半回升的说法
第 26 章	VPIN 的提出者、年份，以及后来对它预警力的反驳
第 27 章	近年来各国作者起诉模型公司的官司；拉尼尔，以及波斯纳与韦尔所著书的书名与年份
第 28 章	波拉克、冯·魏茨泽克、鲍尔斯、鲍尔斯与黄、比辛与韦迪耶、伯恩海姆与兰格尔、弗雷与施图策的文献年份；盖尔、奇奇利尼斯基的转移支付悖论的年份与出处
第 29 章	帕乔利与复式记账的年份；「四柱」结法的名目与朝代；平台点击与劳动的新近主张
第 30 章	秦统一度量衡的说法；秤上刻星的民间传说
第 31 章	《论语·学而》曾子三省，已标〔核：大意〕；森的可行能力、伊斯特林悖论、布迪厄的资本形式的年份与出处

位置	待核的内容
第32章	国民账户体系对家务的处理；三条判据的表述与出处（含第三者判据）；2025 年版体系对数据的处理；GDP-B 的作者与年份；人民公社工分的具体办法
第33章	无

判 词

价值不是谁一个人创造的：劳动、效用、交换三家各看对了一头，却都丢了意义这一层。

一杯水和一颗钻石，吵了两百多年。三家学说各管一头，谁也不是价值的本体。

外婆一早上卖了二十把青菜，外孙一晚上用 AI 画了二十张图：这笔钱，到底是为什么给的？

价值是一股力量，价格只是读数。

德麦国际出版社 · Demai International Press
德麦国际专著第 391 号
定价 US$20.00

ISBN 979-8-90690-833-9
9 798906 908339