

導讀

流氓經濟學家又來了！ 這次教你如何當恐怖分子、搶銀行？

林明仁

十年前，李維特與杜伯納寫了一本連他們也不確定會不會有人買的書：《蘋果橘子經濟學》。沒想到一出版就「紐約／倫敦紙貴」，全球暢銷。於是他們再接再厲，又接連出版了《超爆蘋果橘子經濟學》與《蘋果橘子思考術》，以幽默的寫作風格、流暢的文筆，將經濟學許多探討人性如何對誘因結構做出反應，即使是在最意想不到之處的研究（許多是李維特自己的作品），介紹給一般讀者。透過書籍與巡迴講座，他們也將《蘋果橘子經濟學》的思考方法推廣到全球各地，颯起了一陣「蘋果橘子」旋風。

對於一個「蘋果橘子」門徒來說，替老師的書導讀作序本是天經地義，畢竟每隔四年，就有人把新的研究成果摘要再加上新的詮釋角度出版，的確讓閱讀充滿了樂趣，也讓教學輕鬆許多。但是三連發的結果，卻已經把導讀者逼到牆角了！我可以提供的故事，不管是八卦的、還是學術的，都愈來愈少了——這其實也是經濟學的基本原理：邊際產出遞減。所以，當我聽到居然才隔一年多，他倆的第四本「蘋果橘子」著作又將出版，第一個反應是：「%#\$&@……有這麼多東西可以寫嗎？」

幸好這本《蘋果橘子創意百科》，並不像《蘋果橘子經濟學》或《超爆蘋果橘子經濟學》那樣，將有趣但嚴謹的學術研究成果，做成「經普」（經濟學普及）書籍來介紹，也不如《蘋果橘子思考術》般，試圖把這些思考方法及過程，轉譯成一系列的步驟與要點。在這本書中，他們將過去十年來經營部落格，在網路上與粉絲互動、你來我往相互討論的過程，經過編輯篩選，把相同主題的部落格文集結成章出版。

或許，讀者不免會問：部落格文章不是在網路上就可以免費閱覽？為什麼要集結成書？兩位作者早就預測到這個鄉民們一定會有的疑惑，也在本書的前言中就已經對讀者打了預防針：「為什麼本來不用錢的山泉水，在經過瓶裝水工廠包裝後，會變成一年一千億美元的龐大產業？」這又是一個很基本的經濟學原理：利潤很大一部分來自「加值」，不論是瓶裝水帶來的方便，或是編輯可以幫你省下的時間——雖然經濟學家可能會很直接回答：如果嫌貴，可以直接回去一頁頁瀏覽未經編輯整理，純度不高的部落格。

簡言之，這是一本經過整理的「實驗手冊」，記載著「蘋果橘子經濟實驗室」裡的成員們以此方法探索日常生活的實驗數據，以及這些數據如何與經濟學理論相互對話的過程。或者輕鬆一點，也可以看成是作者與粉絲們「虛擬見面握手會」的活動紀錄，而事實可能更接近後者。

雖然整本書是以部落格節錄與對話的形式而成，但是其基本精神——使用經濟學的思考方式，來看待日常生活中的所有問題（這句話在經濟學大師蓋瑞·貝克（Gary Becker）於去年中去世後，更是令人感慨萬千）——盡量讓所有的推論過程遵循學理基礎，並簡短加以介紹已有的研究結果，這點還是與前三本一致的。而作者從經濟學的角度切入，回答讀者們提出的在生活中千奇百怪的問題，也處處展現了機智、敏銳，與傳統智慧不同的看法！

舉例來說，在第一章〈我們只是想幫忙〉，就從作者們在部落格上問的瘋狂問題：「如果你是恐怖分子，會對美國採取什麼攻擊行動？」開始。這對道德魔人來說，當然是大不敬的做法，到底是什麼樣的賣國賊，會去想「要如何攻擊自己的國家」這種大逆不道問題？然而，如果我們想要有效地防止恐怖分子的攻擊，難道不是應該從「他們」的角度下手，想像「他們」的目標是什麼嗎？他們可以選擇的各種攻擊策略的機會成本為何（成本效益分析）？美國政府受到不同攻擊時，反應又會是什麼（賽局理論）？這個反應是我想要的嗎？只有穿上恐怖分子的鞋，才能找出最有效率的反恐策略。有趣的是，在與鄉民們互動後（當然

也少不了正義魔人的謾罵，但有當年墮胎降低犯罪率事件的經驗之後，李維特已經是百毒不侵了），他反而得出「與恐怖攻擊和平共處」才是最好策略的結論。

原因如下：從人命傷亡的角度來看，恐怖攻擊的傷害遠小於酗酒或車禍，但大部分的人對發生機率很低，可是一旦發生就死傷慘重的事件，會給予過高的評估（行為經濟學），而這種傾向又可能會使政府採取過多的措施。舉例來說，機場現在多了脫鞋安檢，若以一個人需要多花一分鐘穿脫鞋以通過安檢計算，美國一年總共花費一千年的時間在穿脫鞋子上，大概等於十四個人的一生。九一一事件後的許多反恐法案與監視器的裝設，也有侵犯人民自由與隱私權的疑慮。通過了這麼多即便在立法原因失去作用多年後還會繼續存在的法案，也會導致資源錯置，傷害經濟成長。對大學主修經濟的賓拉登（Osama bin Laden）來說，這真是瓦解美國帝國主義最有效的方法！與美國人相較，可能也是因為他們對炸彈攻擊已經很有經驗的緣故，所以以色列人就理性許多。舉例來說，以色列人搭公車不在乎炸彈攻擊，因為機率很低，最好的證據就是公車司機並沒有風險貼水（risk premium）！

第二章〈恐怖「韋恩」與「巧手」先生〉，討論的則是名字與職業的關係。如果讀者還記得，在《蘋果橘子經濟學》第六章中，就曾討論過「名字經濟學」了。作者們認為，早在初次見面交換名片時，人們彼此就已經透過名字「傳送訊號」（signaling）。故事是這樣的：當高社經地位人家，將女兒取名為愛蜜莉（Emily）之後，這個名字便會沿著社會階層的階

梯往下擴散，等到低社經地位家庭的小孩都叫愛蜜莉時，高社經地位的父母便開始將命名改為麥迪遜 (Madison)。接著，麥迪遜再度往下擴散，取代愛蜜莉，直到又被取代為止。因此，菜市場名的人平均教育水準較低，並不是因為名字不好，而是因為她與父母的社經地位是負相關的緣故。台大經濟系賈明慶教授分析台灣大學聯招的榜單結果就發現，名字與他人重複情況愈嚴重者，考上公立大學的機率就愈低！

第三章〈高油價萬歲！〉，討論了寫信罵人、下載流行歌曲，以及芝大所在地海德公園的哈羅德炸雞餐廳 (Harold's Chicken Shack, Hyde Park) 的定價策略——他們的東西真的很好吃！但是用防彈玻璃和柵欄把消費者和顧客隔絕起來的內部裝潢，讓我每次在消費時，都有必須隨時準備提防有人打劫的恐懼。不過，整章一言以蔽之就是「每樣東西都有一個價格（你買不買得起是另外一回事），而比你有更多資訊的人會盡可能吃定你！」

第五章〈杞人憂天〉則呼應了《超爆蘋果橘子經濟學》中的「酒走比酒駕更危險的說法」，提出「騎馬比賽車手更容易受傷」與「防詐騙措施大部分都是小題大作」等論點，最後則以打臉總是愛說「石油將耗盡、油價將創天高、經濟即將崩潰，人類要為自己破壞地球環境付出代價」的人作為結尾。我特別喜歡這一章的內容，因為沒有比靠著講一些等他死後才能驗證真偽的話，但現在就可以名利雙收的末世論者，更讓經濟學家厭煩的了！

接下來的幾章，兩位作者分析回答了人為什麼要作弊（因為欺騙是一種本能的經濟行爲）、愛用本地食物為什麼對環境造成更大的傷害、《瀕臨滅絕物種保護法》為何反而讓瀕臨絕種的動物更容易絕種、撲克牌比賽的賽局理論與運動賽事中的誘因、搶銀行的最佳時機（答案雖然是早上，但搶銀行的投資報酬率低到爆，靠這行吃飯肯定餓死）、性工作者經濟學、海盜的民主制度經濟學，以及蝦子經濟學等千奇百怪的問題。這些乍聽之下似乎荒謬，但其實充滿智慧的對答，就留給各位讀者細細品味了。

在導讀的一開始，我把這本書比喻成實驗室的「實驗手冊」，我想對這個比喻再作一些說明。李維特在《蘋果橘子經濟學》中，展現了對重要問題的發掘能力、對分析資料的純熟技巧、對推理過程的嚴謹邏輯，以及對最後結論的新穎詮釋，的確讓讀者閱讀起來有絕無冷場、拍案叫絕之感。但就如同任何創作在最後完美登場之前，都得先歷經過無數次的排演、剪輯一樣，這些最後發表在經濟學五大期刊上的文章，也都是在研討會報告與審稿過程中，歷經過無數次的殘酷試煉、最後幸運生存的作品。

在芝大經濟系的研討會上，只在教科書上出現的大神級人物，被底下一堆已經念完文章、準備來踢館的諾貝爾獎十克拉克獎得主，知識霸凌到在黑板上萬箭穿心的景況，可是天上演。而一篇文章有五篇評審報告，來來回回地修改了好幾回還是被拒絕，對這些人來說也是家常便飯。李維特曾經跟我說，他一年真正開始動手做的想法，大概有二十個（想了但在三天內決定做不成的當然更多），最後只有兩個會成為端上舞台的作品。但是，沒有那十

八次胎死腹中的練習，又怎麼能成就最後這兩個發光發熱的作品？

所以，最初的有趣想法最後能夠走多遠，經常是說不準的。如果碰的是沒有人做過的研
究，那百分之九十的時間都是在鬼打牆！一開始許多瘋狂的想法，有的立馬就被打槍，有的
討論到一半便中途夭折，不過也有一些幸運的想法，在經過初步的討論之後，會出現有那麼
一點「可以繼續想下去」的味道。我們能夠對世界多了解些什麼，其實都是在這樣跌跌撞撞
中前行的結果。大部分文字記載的（不論是論文或自傳），都是最後的亮麗成果，對於之前
那些有時原地轉圈、有時漫無目的的痛苦過程，可能是因為一定只能展現自信、完美的一面
吧，學者們通常都把它們掃到地毯下。

這本充滿瘋狂想法的書，有一個很重要的目的，就是將想法在由生到死，特別是在一開
始還不是很成熟時的所有討論過程，詳細地記錄下來，讓讀者自己在用經濟學思考日常生活
問題時，不必因為不能很快弄出漂亮的故事而感到沮喪。現在，你已經知道，即使像李維特
這種天才型的經濟學者，在開始思考一個自己一無所知的問題時也會遇到的挫折。只有這
樣，你才能回到不怕犯錯的童心，用好奇、無所畏懼的態度，「一日蘋果橘子，終身蘋果橘
子」，享受經濟學思考的樂趣！

（本文作者為台大經濟系教授，芝加哥大學經濟學博士，本書作者李維特為其指導教授）