

<<达尔文经济学>>

图书基本信息

书名：<<达尔文经济学>>

13位ISBN编号：9787508613833

10位ISBN编号：750861383X

出版时间：2009-1

出版时间：中信出版社

作者：奥默罗德

页数：240

译者：陈超

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<达尔文经济学>>

前言

美国人思想开明，足智多谋，富于创造，这使得他们建设出了一个让全世界艳羡的国家。

美国还是一个充满乐观精神的国家。

与之相反，那些欧洲古国总是对于自身为世界所做出的成就缺乏信心。

尽管西欧国家已经度过了60年的和平时代，但在世界大战中上千万欧洲人的罹难所带来的创伤永远都难以从人们的记忆中彻底抹去。

然而，矛盾的是，美国人的成功却是建立在失败之上的。

恰恰是敢于尝试，富于创造，乐于改变使得美国领先于那些墨守成规的欧洲国家。

当然，并非每一次创业都会获得成功，并非每一个新点子都会奏效。

事实上，其中大多数都会以失败告终，只有小部分能有所收获。

而只有极少部分才会获得巨大的成功。

但是，从这极少的成功中所得到的利益远远胜过大多数失败所付出的代价。

失败的存在总是被人回避。

企业家们赞美一时的成功，却忽略了这些公司在获得短暂的成功之后立刻陷入困境的事实。

比如说，安然公司，作为曾经的合作垄断企业的领军企业，一度因其极具魄力和创新的思维方式而备受吹捧。

<<达尔文经济学>>

内容概要

生活总是无法摆脱失败，失败无所不在。

任何时间，任何地点，生活的各个方面都会有失败的可能。

99.99%的已知物种现在都已灭绝，从这个意义上说，失败已经存在了数百万年。

在近代的历史中，每年都有超过10%的美国公司破产。

从商界巨头到个体经营者，都经历过失败。

在过去的五六十年间，西方国家以前所未有的干预程度试图提高本国的社会和经济水平，然而，社会和经济问题仍旧存在，政策也屡屡受挫。

有两个事例足以证明以上事实。

尽管众多政府行动试图推动民族融合，但在许多西方国家的住宅区还存在明显的种族界限。

一直以来，政府试图增强社会流动性，以保障贫困家庭的孩子获得和富家子弟同样的学习机会。

然而，有证据显示，在近年来，社会流动性不但没有增强，反而减弱。

从生物物种到企业，再到政府机构，都存在几乎无法被打破的“失败铁律”。

然而失败似乎总是人们试图回避的话题之一。

在经济学中，我们会徒然地为企业的倒闭寻找合理的解释。

企业家们赞美一时的成功，却忽略了这些公司在获得短暂的成功之后立刻陷入困境的事实。

在更加抽象的经济学领域中，我们可以找到大量的关于如何经营以获得成功的理论，然而大多数都是无稽之谈，甚至产生误导。

但是，几乎没有任何关于企业为什么会失败的内容。

19世纪中叶，查尔斯·达尔文提出了著名的进化论，但也仅仅阐释了物种进化而非被淘汰的原因。

达尔文的进化论指出，生物会不断适应所处的环境，优胜劣汰，适者生存。

尽管如此，厄运最终还会降临，许多物种惨遭淘汰。

即使是适应者也难免遭遇失败法则。

为何经历过无数磨难的幸存者也难逃厄运，从地球上永远消失？

单个物种地区性的灭绝使我们面临着上述的矛盾。

进化论写于150年前，但直到最近，生物学家们才开始系统地分析生物层面的淘汰现象。

从动物到人类，再到社会和经济组织，处处都面临着失败铁律。

事实上，用来描述企业倒闭频率和规模之间联系的数学模型与记录了物种灭绝的化石有着惊人的相似性，只是两者处在不同的纪年。

本书囊括了一些值得认真思考的主题。

书中许多结论，特别是全书后半部分的内容涉及了社会学和经济学两方面的数学建模。

全书附加了相关的图表和表格，可以保证即使是初读者也可以毫无障碍地阅读。

希望了解数学方面的细节问题的读者还可以参考本书结尾附录中所列出的内容。

本书主旨在于，对于人类社会和经济体系中渗透的失败规则给出一个总体的解释。

尽管经济和社会领域与生物界有着众多惊人的相似之处，但两者之间有一个根本的区别：那就是生物进化是无法被控制的。

生物无法随心所欲地增强对环境的适应能力。

相反，在人类社会，个人、企业和政府都可以有意识地调整策略，力争获得成功。

他们可以随时调整策略并根据局势变化改变计划。

尽管有着明显的对比，然而，在生物进化和人类社会经济活动中，失败都是不可避免的。

本书第二个目标是解释这一矛盾现象。

即，虽然在谋求生存的主观意志方面体现了强烈的对比，但为何生物界和人类社会不仅会遭遇同样的失败，而且失败的模式都如此类似呢？

第三个主题即失败同样可以带来巨大的利益，在本书的结论部分对这个论点进行了详细的分析讨论。

在现实社会中，矛盾的是，单独个体层面上的失败却可能会增强整体系统的适应性。

<<达尔文经济学>>

全书的内容都着眼于现实基础：从经济学中密集的数学模型到有关社会学的大量晦涩难懂的文章，前人已经有太多针对社会科学的纯理论性研究。本书通篇都将理论与我们所观察到的实例进行对比。这也是在过去的几个世纪里，自然科学领域在认识物质世界中取得的巨大成就所依据的基础。理论必须联系实际，否则只会沦为空谈，没有任何价值。

<<达尔文经济学>>

作者简介

保罗奥默罗德，英国经济学家，被誉为“非正统经济学家”、“忧郁科学”的代表人物。曾担任《经济学家》杂志经济评估部主任、亨利预测中心负责人、伦敦与曼彻斯特经济学院经济学客座教授，是多本经济学畅销书的作者。

奥默罗德不仅能站在经济学前沿阵地进行研究，也能深入浅出地论述经济学知识。

其作品《经济学之死》和《蝴蝶效应经济学》在国际上大受欢迎，这本《达尔文经济学》是奥默罗德推出的又一力作。

<<达尔文经济学>>

书籍目录

前言第一版序言内容简介第1章 爱德华大爆炸时代——现代企业的兴起第2章 失败的公式——现代企业的先天缺陷第3章 忽上忽下——公共决策的困境第4章 社会隔阂现象——社会网络中的个体选择第5章 游戏规则——不完全信息下的经济决策第6章 象棋比赛——无法控制的经营第7章 “锦囊妙计……”——个人、企业和政府的最优决策第8章 鸽派和鹰派——现代企业的合作与竞争第9章 模糊的法则——物种灭绝的规模和频率第10章 影响力——经济危机的蔓延规律第11章 刨根究底——经济周期模型第12章 解决困境——企业的“半衰期”第13章 为什么会失败——信息时代的误读第14章 该做些什么——企业长盛不衰的秘诀

章节摘录

从另一方面看，公司也必须掌握它的成本曲线，或者是每一生产水平下的成本变化曲线。这些乍看上去似乎是无关紧要的假设，但事实上想要获得准确的信息所面临的困难是相当巨大的。企业首先要考虑的，便是需求曲线，这可以使企业了解某个特定商品在每个特定价格下消费者的购买量。

第二个难题，便是相关行业的广告和市场调查，他们已经不断发展，通过了解消费者的复杂心理并根据他们的客户——生产者的利益来对消费者进行分类。

如果经营企业十分简单，竞争对手十分明显，如果很容易知晓所有吸引消费者的因素，如果能够清楚地掌握价格变化对于销售量的影响，那广告和市场调查都不需要了。

这些行业如此大规模的存在就是商业活动本质的不确定性的最好证明，即使是在商品定价这个最基本的问题上也是如此。

当不确定性达到如此程度时，做出错误决定或者失利的可能性也就随之而来了。

在这里我们需要提到风险和不确定性两个概念在专业领域的区别。

在日常生活用语中，这两个词可能多多少少被作为同义词来使用。

但它们的特定用法，特别是在经济学中，存在着不同之处。

风险指的是无法知道确定结果的情形，但某种特定结果的概率是可以被确定的。

最简单的例子就是扔硬币，不管是正面还是背面的概率都是50%。

如果我们赌下一次扔出的是正面，我们就会有结果是背面而输掉钱的风险，但是我们可以清楚地知道概率。

不确定性，从严格意义上说，指的是出现不同结果的概率本身就是不明确的。

比如说，我们打赌在未来十年内会有外星生物探访地球。

没有人能确定这件事情发生的概率。

几乎每个人都赞同机会会很小，但到底小到多少，是一亿分之一，一万亿分之一，还是概率为零？

现代经济学大量涉及的是风险的概念。

风险包含可计算的概率，这可以使经济学者们运用最喜欢的数学处理方法。

不考虑他们自身的思想意识信仰，许多著名的古典经济学家所写的都是包含了不确定性的情形。

例如，凯恩斯，相信政府干预对于经济活动有重要影响，同样，他所描述的很多情形也是不确定性而不仅仅是风险。

在芝加哥大学开创了经济学自由市场学派，并被米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）称为“20世纪最有创造力和影响力的社会学家之一”的弗兰克·奈特（Frank Knight）也出于本能地思考不确定性而非风险。

他在1921年发表的博士论文是提出这两者区别的一篇重要著作。

有趣的是，在这本书里，奈特给了他自已提出的问题“生活需要多久才能变得理性化”一个著名的直白的答案，“不会太久”。

实际上，不确定性和风险这两个概念经常相互混淆。

在实际生活中，我们很少会遇到像丢硬币的结果那样清楚的情况。

同样，我们也不会对于所有事情结果的可能的分布情况一无所知。

两者的如何结合取决于实际情况。

回到商家如何理解他们的顾客这个问题上，无论是对已知的还是潜在的客户，许多大公司都花费了大量的人力和物力试图获得消费者的需求曲线。

焦点座谈会、复杂的消费者调查和统计数据模型都被用来降低任何经营活动所面临的最基本的不确定性，那就是，如果改变商品的价格会导致什么结果？

然而，尽管不断追求更准确的结果，不确定性依然存在。

公司的决策者们最不确定的就是如果改变价格，他们的竞争者将会作何反应。

降价促销可能会发挥作用，但假如你最重要的竞争者紧随其后采取相同的策略，结果必然是否定的，最终使得所有商家都被迫压低价格，从而导致销售利润的减少。

<<达尔文经济学>>

判断对手的反应是博弈论的内容，电影《美丽心灵》使这个生僻的理论变得众所周知。电影讲述了一个古怪的美国学者约翰·纳什（John Nash）的故事，他提出了博弈理论中一个最基础的论述。

事实上，博弈论是如此重要，不论是对于其理论本身的范畴，还是从其所能和不能解释关于失败的内容的角度，都值得在第5章进行更深入的探讨。

企业在了解其商品的需求曲线的本质时会面临不确定性因素的现象是十分普遍的。

2003年在新墨西哥州的一个惬意的冬日里，我写作本章第一稿的时候，报纸上就刊登了两条类似的新闻。

这看似普通，但其他更为重要的消息与这条新闻比起来实际上无足轻重，这就是美国媒体对于日本汽车制造商进军美国的轻型货车市场的计划的报道。

这是一个高利润的行业，美国全年只有200多万辆的销售额却带来了大约200亿美元的盈利。

直到目前，美国的制造业巨头在这个市场还没有遭遇来自日本的挑战。

现在，一个新的危险的对手正在开始慢慢进入这片领域。

在2003年年初，福特公司向市场投放了一批重新设计的F-150轻型货车，这是近20多年来美国市场上最受欢迎的交通工具。

紧随其后，尼桑公司发布了一款全尺寸的轻型货车——巨人。

引用尼桑汽车公司CEO的话说，“我们已经完成了任务，了解了轻型货车的大主顾们的需求。

”但是通用公司主管轻型货车销售的副总裁却持相反意见。

加里·怀特（Gary White）表示，他承认，20世纪70年代日本汽车进军美国市场是因为“我们推出了错误的产品并且质量低下”。

他坚信这一次是与以往不同的。

克莱斯勒集团的市场部主管戴夫·博斯特威克（Dave Bostwick）也认为：“过去我们太过大意，让这些家伙进入我们的市场，但我想这一次每个人都严阵以待。

”但通用的整体产品主管鲍伯·鲁特斯（Bob Lutz）却已经承认存在危险：“我们所面临的风险就是消费者是否更倾向于尼桑的车型和他们的传动系统。

”因此那些世界知名的大型工业公司，每一家都有丰富的市场经验，都花费大量精力研究它们各自的需求曲线，举个简单的例子就是，他们能在2003年卖出多少货车。

<<达尔文经济学>>

媒体关注与评论

书中的分析方法引人入胜，很少有经济学家能对物理学和生物学也理解得如此透彻。

——《泰晤士报》真是妙趣横生……奥默罗德分析的精度和广度不能不令人赞叹。

——《自然》杂志保罗奥默罗德开始构建一个观察人类行为的新体系……他这本书的最重要的意义，已经超越了经济学的范畴。

——《新政治家》这本精彩纷呈的书籍并没有停留在衰亡的哀叹中。

这本书的分析通俗易懂却又入木三分，它说明了试图控制世界的人类理性的局限性，也论证了希望通过周密的计算达到目标的公共政策最终难免失败的命运。

<<达尔文经济学>>

编辑推荐

《达尔文经济学》由华尔街蔓延开来的经济危机，无疑和那些存在乌托邦幻想的经济学家开了一个不小的玩笑！

英国经济学家保罗·奥默罗德为我们提供了观察现代企业衰亡和公共政策失效的新视角。

社会经济领域的各个单元，无论是个人、企业，还是政府，其行为和生物演化极其类似，在达尔文的进化论中，延续下来的生物都能适应环境的变化，在激烈的商业竞争中，能够存活下来的企业也必须适应不断变化的世界。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>