

<<父母經濟學>>

图书基本信息

书名：<<父母經濟學>>

13位ISBN编号：9789573267591

10位ISBN编号：9573267594

出版时间：2011-3-1

出版人：远流出版事业股份有限公司

作者：革思斯

页数：240

译者：黄芳田

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>

## &lt;&lt;父母經濟學&gt;&gt;

## 前言

前言 教經濟學的最大挑戰之一，是要讓學生有息息相關感，我的策略是採用大量流行文化的例子，把經濟學理念帶到教室裡。

想想影集《六人行》（Friends）裡的莫妮卡和瑞秋如何分擔家事，是什麼維繫住了電影《公主新娘》（The Princess Bride）裡海盜羅勃的名聲，以及《萬世魔星》（The Life of Brian）裡的討價還價禮儀，這些都很容易運用在大學教室裡。

但是教商管碩士班時，卻出現了新的挑戰。

他們的年齡普遍較高，使得要找到適合他們的突出流行文化例子有點困難，而他們又最渴望所學能和生涯規畫及決策息息相關。

當然，我也可以找些商務例子——但通常太受限於複雜性和來龍去脈，因此很難具一針見血之效。

一九九八年，我們有了第一個孩子，突然間，我們的生活變成一個很大的經濟管理問題；不是每個父母都有這樣感受，卻都面對同樣問題。

我班上比較成熟的學生對此既有同理心，也有共同處境。

於是，慢慢地我蒐集起自己的經驗，開始用養兒育女的例子來解說經濟學觀點。

我有很多課程都是涉及預測，譬如當兩個或以上的人互動之際，你引進了改變，結果會怎樣；這是市場上和公司裡每天都發生的事。

有一種這類情況是，一個人（經濟學術語叫做「委託人」）想要另一個人（代理人）做某件他們通常不願意做的事，例如雇主想要雇員賣命工作。

可以說，光是這情況就足以用來形容做父母的日子；你是委託人，想要設法讓孩子，也就是代理人，去做各種事情，從睡覺、吃飯、大小便到不說謊使詐偷竊、不對人施暴。

問題在於經濟學（很為誘因操心）是否對做父母（也很為誘因操心）有用。

非經濟學家可能會有這樣的錯誤觀念，認為經濟學家過分迷戀誘因，以及誘因會為這個世界所帶來的後果。

說真的，再沒有比這想法更離譜的了。

沒錯，誘因運用得當、用對了情況，的確可以激發出一些好結果，這是真的。

但往往不是這麼回事，要把誘因放對位置是很冒險的事，因為很多時候會出錯。

舉例來說，要是你以銷售業績為準來支付雇員的薪水，結果發現不景氣時你會失掉這些雇員，要不就得付他們更多薪水作為補償；或者，要是你規定雇員今年業績比去年好就可以分紅，那麼如果他們挪移了業務順序或送貨時間以便確保業績比上一年成長，你也不用感到驚訝。

就在我解說誘因會出錯的情形時，我個人的養兒經驗也不斷脫穎而出。

雖然我講的並非全都是這個，但似乎是班上學生最記得的部分。

多年後再見到這些學生時，他們會重提我訓練女兒大小便的故事，由於大小便之後就有獎賞，於是女兒就坐在便盆上直到有結果為止。

學生告訴我，這個故事的確改變了他們接洽合約或人事管理的方式，倒不是他們把對方當小孩對待，而是這個故事所要傳達的經濟學信息深印在他們腦海中。

而且還不只是我的學生，連我的同事們似乎都特別欣賞包含在我個人養兒難題中的經濟學。

他們從中學到的還不及笑我手忙腳亂、感同身受的時候多，或者把這當成娛樂機會，看著經濟學家在現實世界裡如何生存。

經濟學家同行兼好友凱瑟琳·德馮特內（Catherine de Fontenay）慫恿我把這些經驗寫下來，過了一段時間，但我終於接受了這項建議，開始寫起部落格，當做新年新志願，寫經濟學和養兒經，我在二

三年一月二日貼出了一篇長文。

然而，寫部落格就是這樣，開了部落格寫了這篇之後就丟在那裡，直到二 六年我才認真寫起部落格來。

幾個月後，累積的文章似乎夠出一本書了，當初催我寫下來的人，現在又催我在部落格之外更進一步，於是這本《父母經濟學》就誕生了。

儘管如此，我要先做幾點免責聲明。

## &lt;&lt;父母經濟學&gt;&gt;

我的日常工作是經濟學教授，這意謂幾點：一是通常我寫東西都是經過資料蒐集、研究，多少可以稱得上精通，然而這本書遠非學術著作。

雖然我稱得上精通你隨後會讀到的經濟學，但養兒是另外一回事。

除了以門外漢身分閱讀一些新手父母書籍之外，我從來沒有研究過育兒學和兒童行為學。

關於兒童心理和相關訓練的研究多得是，卻不在我專精能力所能消化吸收的範圍內，也無法提供這方面權威的評論。

書中提到的很多理念都不是我原創的，所以也不想居功。

此外，我的育兒經驗也不能拿來作準。

我有三個孩子，所以此書提到的經驗最多只是根據這三個孩子得來的而已。

這可不是能讓你看出一般情況或很科學的經驗。

反而，我的目標謙卑得多。

此書志在延續我的使命，教導這個世界經濟學以及經濟學能做的事。

我會講解各種不同的經濟學觀念，可是只講那些和育兒扯得上的部分，也就是說，我所涵蓋的經濟學部分是隨意又不完整的。

儘管如此，我謹希望透過閱讀此書，你會多知道一點關於經濟學和經濟學家——以及他們的局限。

我很樂意見到我的磨難能讓你覺得閱讀過程很好玩。

我希望日後回顧這本書時，可以視為經歷人生一個特別重要階段的思維紀錄。

此書是很個人的，你閱讀時，會知道很多關於我兒女和太太以及我的事。

偶爾你也會知道我朋友的事，或其他一些把自己的故事公諸於世的朋友。

你會發現我看事情有很鮮明的經濟學眼光，甚至覺得有點太不掩飾了。

但說真的，不宜將此書視為育兒手冊。

我會提供建議，因為很難不提。

但是身為學者，我要提醒你不可全信——你還是要自己做出育兒選擇。

話雖如此，這本書就像所有這類書一樣，可能會激發你深入思考為人父母時面對或將面對的選擇。

我所提供的是個新鮮看法，看待育兒議題的眼光是不同的、分析的，可能甚至還挺有用的；要不最起碼，還挺好玩的。

我很喜歡閱讀別人的育兒經，所以這點大概增添了此書的豐富多樣，產生出本身的風味。

推薦文 人性本經濟，教養如賽局 阮慕驊（財經專家、News98「財經晚點名」主持人） 二

一年台灣的生育率來到空前新低，全台僅有十六萬三千名新生兒出生，平均每對夫婦的新生兒出生率降到只有一點零二個，回想民國四十年的這個數字是「七」，真可謂是天差地遠！

台灣人不生、不想生，肯定有原因，從經濟學的角度思考必定是生兒育女的誘因不足；換言之，養兒育女的成本太高是可能的原因之一。

生兒育女誘因低 不生兒育女，台灣將更快速面臨高齡化社會的壓力，政府的財政負擔將更大，而且經濟的活力勢必快速地下降，最好的例子就是日本。

台灣目前的生育率甚至比日本還低，這真是可怕的社會問題。

人的行為背後一定有經濟因素，想要提升台灣的生育率就得從人性、從經濟的角度出發，進而增加生育的誘因。

世界各國都這麼做，提高生育的津貼到教育的津貼都是鼓勵生育的誘因，只是誘因是否能大到足以替換生育和養育的成本考量就不一定了。

美國曾有過實證，愈是社經地位高的愈少生育，這件事看起來矛盾。

照理說，社經地位愈高者，應該愈有能力養多一點的子女，怎會生育愈少呢？

其實從經濟學的角度來思考，就不難理解這件事背後的原因了。

原來！

社經地位愈高者，覺得把養育子女的時間用來賺錢可能更划算，也就是機會成本考量，愈會賺錢的人，覺得養育子女會占去太多賺錢的時間，所以不如少生點，把時間放在工作和賺錢上。

怪不得，往往是社經地位愈低者生愈多子女，但社經地位愈高者，往往只生一胎。

## &lt;&lt;父母經濟學&gt;&gt;

所以，經濟行為反應的就是人性。

人做任何事都有其原因，最重要的就是經濟不經濟，以及是不是最大的利己。

用經濟學來教養，效果大無限。本書的作者是位經濟學家，他從生養子女的經驗中體會出許多寶貴的經濟思維，原來「人性本經濟」，即使不懂事的嬰兒也可以用經濟學的理论來教養。

例如，如何從誘因出發來引導子女做某些事，而非從處罰來規範子女「不做某些事」，這就好比某位成功企業家所說的：「獎勵永遠是最好的人性激勵！」

賽局理論（Game Theory），有時也稱為對策論，或者博弈論。

在賽局中參加競爭的各方各自具有不同的目標或利益。

為了達到各自的目標和利益，各方必須考慮對手的各種可能行動方案，並力圖選取對自己最為有利或最為合理的方案。

父母與子女時常產生目標或利益的衝突，也常暗自打量對方的可能行動方案，並採取對自己目標或利益有利的應對方案。

本書的作者引用賽局理論為教養子女設下許多策略，引導並預測子女可能的行為，這對許多初為人父或人母的家長是很好的啟發。

小嬰兒半夜大哭可不要管他，讓他哭一哭自然沒事，如果他一哭就去抱他，換來的可能是無止境的哭鬧。

因為，從作者實際的經驗出發，嬰兒哭鬧多半是想要得要父母的關愛而已，如果他一哭鬧，父母就馬上去抱他，父母的行為就產生可預測性，小嬰兒就更會依賴哭鬧而預期得到父母的關愛。

這件事我是深有同感，身為兩個孩子的人父，老大出生時沒經驗，一哭就抱，一抱就沒完沒了，反倒是老二，哭了不管，之後自然也不哭了。

所以，老人家說第一胎都是照書養，第二胎是照「豬」養，無論如何養，小孩都會長大，太過關愛反而不是好事，累的只是父母。

英國哲學家邊沁（Jeremy Bentham）曾經量化過幸福，公式是「效用 / 期望」。

養育子女如果期望愈高可能幸福感愈低，不如平常心。

教養子女如果多從經濟學的觀點出發，把賽局理論運用上，帶點博弈的性質，應該會有意想不到的效用。

革恩斯用經濟學和賽局理論處理真正重要的主題。

.....他可能沒有幫你成為更好的父母，但這本書讓你在孩子面前永遠是贏家。

--納里布夫（Barry Nalebuff），耶魯管理學院密爾頓史丹巴區經濟學及管理學教授。這是令人愉快的讀物，顯示了身為父母如何改變一個經濟學家，以及身為經濟學家如何在身為父母方面提供了洞見。

--艾斯（Susan Athey），哈佛大學教授，2007年約翰·貝茲·克拉克獎（John Bates Clark Medal）得主。我確信父母們都會理解革恩斯所碰到的教養難題。

.....然而經濟學家革恩斯可以重構這些故事去找出潛在的經濟學，而且可能還有一些有用的教養見解。

--沃福斯（Justin Wolfers），美國賓州大學華頓商學院經濟學家，本文摘自《紐約時報》「蘋果橘子經濟學」部落格。《父母經濟學》對於每個媽媽和爸爸所面臨的挑戰，帶來發人深省且有時讓人開懷大笑的觀點。

--尼克森（Sherrill Nixon），本文摘自《雪梨晨鋒報》（Sydney Morning Herald）

## &lt;&lt;父母經濟學&gt;&gt;

## 內容概要

頭一回當父母，看著孩子呱呱墜地，心情必然既喜悅又焦慮，但接下來如寶寶的吃喝拉撒睡、訓練收拾玩具乃至上學等，才是一連串挑戰的開始。

作者革恩斯是經濟學家，他第一次當父母的心情一如許多新手父母，不同的是，他將自己的經濟學知識應用在養育孩子。

他認為，「誘因」在養兒育女方面就和做生意一樣有風險，例如他要老大協助訓練老二如廁，只要老二做到，兩人都可以拿到糖果，最後發現，老大為了讓老二成功如廁、順利拿到獎賞，竟然拚命餵他喝大量水以促成其事。

這也應證了賽局理論的說法，除非談妥「誘因契約」（即行動與獎賞之間的關聯），否則計畫行不通。

此外，他還提出種種有趣的觀念轉換，例如睡眠就像一種談判，寶寶的尖叫彷彿在提出要求，只要父母注意他，他就停止尖叫；在飲食方面，如何教孩子吃得好且吃得理智，這成了交易問題；還有，假如一天內得帶著孩子趕幾場生日會，該如何做好時間管理等等。

西北大學經濟學教授格林斯坦（Shane Greenstein）曾提出「養兒的四沒有」：養第一個孩子，沒有了時間；養第二個孩子，沒有了金錢；養第三個孩子，沒有了理想；養第四個孩子，沒有了家中辦公室。

對革恩斯來說，孩子的出現使他的新生命猶如一個龐大的經濟管理問題，如果說經濟學幫助他思考育兒問題，那麼養兒育女這件事清楚闡釋了經濟學原理，而本書便是他「精心研究」的成果，讀來輕鬆、具啟發性，且往往令人莞爾。

## <<父母經濟學>>

### 作者簡介

約書亞·革恩斯 (Joshua Gans) 史丹佛大學經濟學博士，指導老師艾羅 (Ken Arrow) 為1972年諾貝爾獎得獎人，現任澳洲墨爾本大學商學院企管系系主任。研究範圍包括「高科技競爭及創新的本質、經濟成長、出版經濟學、工業組織」等，其中牽涉大量的賽局理論。

革恩斯同時在多家與經濟學相關的期刊擔任主編職務，著有多部經濟學教科書，2007年曾獲頒澳洲「青年經濟學家獎」。

<<父母經濟學>>

书籍目录

- 第一章 生产计划
- 第二章 分娩
- 第三章 睡眠
- 第四章 吃
- 第五章 训练大小便
- 第六章 清洁收拾
- 第七章 带孩子旅行
- 第八章 照料
- 第九章 保护
- 第十章 处罚
- 第十一章 分享
- 第十二章 玩耍
- 第十三章 生日会
- 第十四章 理解力
- 第十五章 上学
- 第十六章 愿景永续

## &lt;&lt;父母經濟學&gt;&gt;

## 章节摘录

訓練大小便 在我們訓練三個孩子如廁的過程中用過各種辦法，每次都帶來新挑戰。說到這裡，首先要提這個觀念：「沒有兩個小孩是一樣的，儘管他們的基因相似亦然。」如廁訓練是種修改行為的工夫，要設法說服挺心滿意足的小孩，要他們為自身行動負責——也就是懂得自行如廁。

這種親子雙方利益互不相同的情況很典型，如果你想要調整利益取得一致的話，就得有人付出代價。問題在於由誰來付？

要付多少？

你得懸賞什麼才能換得你想見到的表現？

先從老大說起。

儘管我有經濟學背景，但一開始我們決定先出低價，然後看看是否能得逞。

我們以為能講些籠統大道理，說長大是件好事，這可不就會令人「興奮」嗎？

不用說，講這些根本是對牛彈琴，猶如呼籲要更潔白的毛巾或世界和平，總之你知道我在說什麼啦！

所以過不了多久，就需要開始提高出價。

然而你怎樣厚著臉皮著手去賄賂兩歲小孩呢？

對八歲小孩可以用金錢打動他們，可是八歲以下的小孩就得訴諸基本的動機了。

我們能想到的就只有食物，尤其是「特別」的食物。

幸虧，較早之前（幾星期前）我們已經劃分好普通食物（永遠准女兒吃的那種）和特殊食物（實際上我們絕不願意給她吃的食物）兩類。

前者包括米糕、水果、優酪乳、雞肉及所有蔬菜，除此之外，幾乎所有其他食物都屬於後者，因此我們有很多食物可以拿來當獎品。

不過在此對尚未做好準備的人有個提示：訓練之前先來些剝奪，這樣更能產生獎勵作用。

我們決定先用軟糖豆做獎品。

獎勵辦法基本上是成功如廁就可以得到軟糖豆。

至於拿到一粒還是兩粒，就看你的表現，一粒是給上……我肯定你一定猜得出下文是什麼。

但整個計謀還更進一步。

雖然軟糖豆可以當獎品，賽局理論卻教導我們，除非「誘因契約」（也就是行動與獎賞之間的關聯）溝通清楚了，否則是行不通的。

所以我們並沒有只在發獎品時才從廚櫃拿出一包軟糖豆，也沒有只靠畫得很好的圖表來記錄成功次數，而是裝設了一台公開陳列的軟糖豆機，擺在廚房櫃檯桌上。

要拿軟糖豆的時候得按一下鈕，然後這機器除了沒唱歌跳舞之外，什麼都表演了，最後才掉出一粒軟糖豆。

這一切都很好，可是從一開始孩子不會馬上懂得怎麼跟著這一套規矩玩。

關鍵就在於示範。

為了克服這一點，我們決定把這套獎勵辦法用到大家身上，也就是每個人（包括我們及來作客的人）從洗手間出來時，都可以拿到軟糖豆。

這招管用了嗎？

這樣做的確是把整個問題擺到檯面上了，女兒也表現出很有興趣花時間去坐便盆。

然而過了兩、三個星期之後，我們在這方面就沒什麼作為了，只除了私下不喜歡軟糖豆，因為消耗軟糖豆讓我們聯想到不怎麼喜歡的事。

為了避免吃更多的軟糖豆，我們還刻意偷偷摸摸地上廁所！

到這時，得要考慮把獎品提升到「巧克力青蛙」。

這並非輕易做出的決定，我們也很清楚，到了某個階段，我們會想要結束這個小小的誘因契約，可是也知道能誘使女兒做到我們想要她有的表現，只有靠這個；至於下台策略，等以後再說吧。

在漫不經心的旁觀者看來，這招奏效了。

女兒以前領到的獎品是幾粒寶貝軟糖豆，如今她每天都可以拿到兩、三個巧克力青蛙。

## <<父母經濟學>>

此外，我們家也開始省下了尿片。

唉！

再仔細審查我們家裡的表現情形，就會見到可疑之處了。

女兒摸清楚了她還可以用個很簡單的方法得到一個青蛙，反正她有的是時間，大可以慢慢等。

基本上，她悟出來只要在便盆上坐的時間夠長，總會有結果的。

於是她就這樣做了，一坐就是幾個小時。

我們先讓這情況持續了一段時間，指望她會慢慢體會出自己的便意。

但後來漸漸擔心起來，而且她這樣做也妨礙了日常活動。

我們改變獎勵辦法，只准她每次最多坐半小時便盆。

玩這種遊戲往往有兩種反應。

如果你女兒是個雇員，而我們設法要她表現如我們所願而獎勵她，大概會應許她如果考績「良好」就有獎賞。

問題就出在這裡，為了避免玩遊戲花樣，考績就不能界定得很明確。

實際上你想說的會是：「當你能夠該去才去、保持一貫上洗手間時，就可以得到一個巧克力青蛙。

」雇員通常根本不會吃這一套，更別說小孩了。

謹慎行事會使得那些得到獎賞的人提防你是否會兌現承諾。

所以我們反其道而行，決定淘汰這個獎勵辦法。

但這樣做不是沒有顧忌的：萬一撤掉這個系統讓我們前功盡棄的話，怎麼辦？

不過我們慢慢來，先增加她的配額（得到青蛙之前獨家使用廁所的時間），然後完全撤銷掉獎品。

可以說這是破釜沉舟，總而言之，我們對成果很感高興。

我們終於達成了當初希望的目標——戒掉了用尿片，改穿更令人興奮的內褲。

可是整個管理程序很辛苦，我也無法證明要是聽其自然、不給獎品，是否照樣可以有這樣的結果。

養第一個孩子就是這樣的。

<<父母經濟學>>

媒体关注与评论

革恩斯用經濟學和賽局理論處理真正重要的主題。

.....他可能沒有幫你成為更好的父母，但這本書讓你在孩子面前永遠是贏家。

納里布夫（Barry Nalebuff），耶魯管理學院密爾頓史丹巴區經濟學及管理學教授 這是令人愉快的讀物，顯示了身為父母如何改變一個經濟學家，以及身為經濟學家如何在身為父母方面提供了洞見。

艾斯（Susan Athey），哈佛大學教授，2007年約翰．貝茲．克拉克獎（John Bates Clark Medal）得主 我確信

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>