

Name: 庫斯克

Country: Hong Kong

Organization: NA

Solution: 教師、博客

經濟學家：為什麼人會結婚？

最近讀過“The Economic Naturalist: Why Economics Explains Almost Everything ([連結](#))”這本閒書，頗有趣的。作者嘗試用經濟學來解釋一些日常生活看得見的東西，例如為什麼牛奶的盒是四方的，而汽水罐是圓的？為什麼雪櫃的冰格沒有燈而下格有燈？為什麼神風敢死隊還要戴頭盔？

當中有一節是關於男女關係的，裡面我最感興趣的問題是「為什麼人們要結婚？為什麼他們不會不停的換對象？」

首先我們假設人是希望得到最好的伴侶，那麼大家大可以天天上 yahoo 有緣人、speed dating、蘭桂芳找伴侶，還可以換完再換，有機會愈換愈好。那麼，為什麼人們要結婚？

作者以租屋為比喻，假設你找到了新工作，打算搬到一個工作附近的地方。你會到這地方四處睇樓，不久，你便會知道以你的 **budget**，你大概會找到怎樣價錢和質素的租盤，然而，找了一段時間，你知道 **available** 的租盤大概都是那樣子，愈找得久，邊際效益愈低。

於是，在云云差不多水平的租盤之中，你找到一個較為合心意的，你明白如果你不租，繼續找下去，邊際成本會愈來愈高（因為你快要返新工了），而邊際效益愈來愈低（找到更好的租盤的機會愈來愈小），於是你希望可以租下這單位。

你跟業主傾租約的時候，會提議簽訂多長的租約？一星期？一個月？三個月？一年？對於大部份的業主和租客來說，他們不會喜歡太短的租約，因為不論是業主找租客，還是租客找業主，都需要時間和金錢，太頻密的 **searching** 涉及成本過高。

另外，對於你來說，一旦租了一個單位，便會投入時間、金錢和心機來執好間屋、添置家具、習慣那環境，這些投入的回報期不會是一兩個月，所以你會希望簽一張長一點的租約。

當然，業主和你簽署租約，意味著你們已經 **commit**，代價是業主不能把單位租給他人，你也不能隨便走人，租另一個單位。同時，市場上的其他人，也會知道你們已經退出市場，不用再找你們傾。這種「犧牲」，換取的是一種「保障」，確保大家不用再付出成本尋找交易對象。

這是一種 **cost-benefit** 分析的結果。簽約這種 **commitment**，意味著保障的好處大於放棄機會的代價。結婚就是類似這個租約故事。

其實在現實世界大部份人的租約是永久的，因為隨著年紀增長，你繼續尋找而不 **commit** 的成本愈來愈高，而找到更好而又是單身的對象的機會愈來愈細，於是便會結婚，向其他潛在的競爭者宣佈你們退出市場，以放棄換畫來換取保障和安全感。

加上如果要生兒育女的話，這種保障是必須的—試想像當你新居裝修好、訂造的傢私到齊了，入了伙，然後業主告訴你你的租約要完了，你怎麼辦？

當然，這只是純粹 **cost and benefit** 的分析。當中沒有提及情感因素什麼的。作者在那一章的結尾也提醒讀者，這只是一個普遍的分析，當中的風險因素很多，而且人類情感的複雜性，有時候超出我們的理論解釋範圍，有婚姻輔導者指出，**婚姻出現問題的人，往往就是把婚姻的 **cost and benefit** 分析得太透徹的人。**

Source:<http://hkblog.xanga.com/721426263/%e7%b6%93%e6%bf%9f%e5%ad%b8%e5%ae%b6-%e7%82%ba%e4%bb%80%e9%ba%bc%e4%ba%ba%e6%9c%83%e7%b5%90%e5%a9%9a%ef%bc%9f/>

