

大家都熟悉举牌报价的拍卖模式，那么——

今年诺贝尔经济学奖得主发明的是何种拍卖？

“飞人”和“接手”

□文/（澳大利亚）布瑞恩·霍顿 译/邓雷

前不久，我有幸认识了德国弗莱堡马戏团的“空中飞人”罗德利。交谈的时候，我问他：“表演有没有风险？”他回答说：“有。”“但是，”我问，“我注意到你在表演的时候轻松自如，难道你不怕吗？”他解释说：“作为一名‘飞人’，我必须完全信任我的‘接手’。观众们可能会觉得‘飞人’很了不起，其实真正了不起的是我的‘接手’。他们必须在我从远处飞过来的时候准确地到达位置并把我接住。”

“那么，你们是如何做到的呢？”我问。

“除掉必需的基本功外，也没有什么特别的地方。”罗德利说，“如果一定要说窍门的话，最大的窍门就是，我什么也不做，把一切交给‘接手’。当我飞向‘接手’的时候，我只需伸出我的双臂和双手，等他抓住我，把我拉到他的身后。”

“你什么也不做？”我听了非常惊讶。

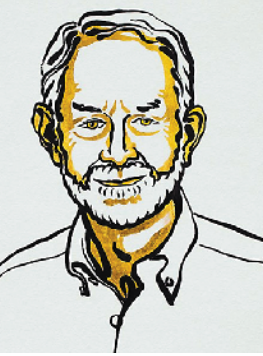
“是的，什么也不做！”罗德利重复道，“‘飞人’最糟糕的错误就是去抓‘接手’的手，这样可能会导致双方受伤，引发严重后果。‘飞人’的任务是‘飞’，‘接手’的任务是‘接’。‘飞人’必须完全信任‘接手’，相信‘接手’一定能将自己接住。”

在我们工作和生活的合作关系中，我们有时候也需要担任“飞人”的角色，记住，最安全的办法就是信任，伸出手和臂，相信对方会抓住我们。

□撰文/供图 硕宽



巴黎德鲁奥酒店里的拍卖会（法国画家阿尔贝·贝塔尼耶 绘）



2020年诺贝尔经济学奖得主保罗·米尔格罗姆(上)和罗伯特·威尔逊(下)

1 今年获诺奖的拍卖模式已用了26年

拍卖是一种古老的市场经济活动，它也是发现商品价格的一种可靠途径。根据古希腊历史学家希罗多德的记载，拍卖在公元前500年的古巴比伦就很流行了。

在古罗马时期，拍卖得到广泛发展，甚至连整个国家都被拍卖过。公元193年3月28日，奴隶出身的古罗马帝国皇帝佩尔蒂纳克斯(公元126年-公元193年)被禁卫军谋杀后，皇位便被禁卫军拍卖。德迪乌斯·尤利安努斯出价最高赢得皇位，他的出价是向禁卫军每人支付6250第纳(古罗马货币)。尤利安努斯虽然赢得了这次拍卖，但却遭到整个罗马帝国的讨伐，他于公元193年6月2日被斩首示众。

前段时间，笔者在一家商厦的大厅参观了一次油画拍卖活动。拍卖师拿出一幅油画，对该油画及其作者进行简要介绍，然后给出一个最低价，接着，台下坐着的竞买人便举牌竞价，200元，300元，500元，600元，650元……当一位竞买人出价1300元后，没有其他竞买人竞价，拍卖师连问三声“还有没有人加价”后便落槌成交，这幅画就卖给了出价1300元的人，此时的他就成了买受人，也就是用最高竞价购得标的的竞买人。其他油画也照此依次拍卖。

这是读者最熟悉的拍卖模式，它被称为是“英国式拍卖”。

当然，目前存在多种拍卖模式，除了“英国式拍卖”外，还有“日本式拍卖”“荷兰式拍卖”“维克里拍卖”“荷兰式拍卖”等拍卖模式，本文篇幅有限，恕不一一展开论述。

获得2020年诺贝尔经济学奖的“新的拍卖模式”有别于我们熟知的“英国式拍卖”。诺贝尔奖评审委员会认为，米尔格罗姆和威尔逊为拍卖具有共同价值的物品开发了一种理论，并将这一拍卖理论应用于现实环境，避免了“赢家诅咒”。

简而言之，这两位诺贝尔经济学奖得主发明的是一种出售公共资源方法，我们把这种方法叫“同步多轮拍卖”，即在一次拍卖活动中不是一个标的的一个标的地拍卖，而是把所有标的拿出来同时拍卖，允许竞买人对多个标的的重复竞价。譬如A、B、C、D、E、F、G7个标的，竞买人可以同时对这7个标的的竞价，竞买人必须是诚实竞价，假如对这7个标的的竞价都是最高价，该竞买人就是这7个标的的买受人，他必须一次性全部买下这7个标的。

其实，获得诺奖的“新的拍卖模式”并不是新发明的，它已在世界范围被应用了26年。诺贝尔奖很多是奖励那些几十年前的发明或发现，这样，获奖项目经过长时间的实践检验，更能确保奖项的信誉度。

媒体报道，2020年诺贝尔经济学奖得主提到了“赢家诅咒”。那么，“赢家诅咒”究竟是什么意思？“赢家诅咒”是1971年由美国大西洋利奇菲尔德石油公司的3名工程师卡彭、克莱普和坎贝尔提出来的，他们在当年第23期《石油技术》杂志上发表了题为《高风险环境下竞争性投标》的文章，文章指出，一些石油公司虽然中标油田开采，但回报率却很低甚至亏本，并把这一现象叫“赢家诅咒”。

2 “赢家诅咒”是什么意思？

招标拍卖石油开采权属于共同价值拍卖，因为这块油田储藏的石油价值本质上讲对所有石油公司是一样的，但投标人并不知道这些石油的精确市场价值，只能估算其市场价值。假定一块油田储藏的石油价值是2亿美元，投标人给出的市场价值误差率往往高达100%，即在1亿美元至4亿美元之间，对估值4亿美元的石油公司来说，自然开高价中标，但中标后经过实际开采发现，这块油田根本不值得这么多钱，铁定要亏本。

这就是“赢家诅咒”，虽然赢得一次拍卖，但由于出价超出标的的价值，注定是一笔赔本的买卖。上文提到的尤利安努斯就中了“赢家诅咒”，他在拍卖中巨资赢得皇位，但66天后便身首分离。

“赢家诅咒”会随着竞买人数的增加而变得更加严重，因为买家多意味着竞争激烈，要想赢得这场拍卖，很容易给出超出标的价值的竞价。

获得诺奖的“新的拍卖模式”如何避免“赢家诅咒”，下文会有解释。

2020年10月12日，2020年诺贝尔经济学奖授予美国斯坦福大学的教授保罗·米尔格罗姆(生于1948年)和罗伯特·威尔逊(生于1937年)，以表彰他们在“改进拍卖理论并发明新的拍卖模式”方面作出的贡献。你可知道，这两位诺奖得主发明的“新的拍卖模式”究竟是什么？

3 “同步多轮拍卖”是怎么回事？

1993年，美国联邦政府要拍卖10个无线电频谱牌照，美国国会为这次拍卖提出了要求：“联邦通信委员会在设计无线电频谱牌照拍卖时，要依法实现多个目标，而不是单一让联邦政府的收入实现最大化。这些目标包括让被拍卖的无线电频谱得到有效利用，促进经济增长，提高市场竞争力；同时，还要避免无线电频谱牌照的过度集中，预防买受人不正当得利，培育新型服务模式快速成长，让无线电频谱的价值被全民分享。”

米尔格罗姆等经济学家接受美国联邦通信委员会的委托，为这次拍卖设计出“同步多轮拍卖”模式，把这10个无线电频谱牌照通过多轮竞价向众多电信公司拍卖。1994年7月，联邦通信委员会使用这种拍卖模式售出了这10个无线电频谱牌照，共卖了47轮，总售价6.17亿美元。这便是获得2020年诺贝尔经济学奖的“新的拍卖模式”的首次实际应用。

“同步多轮拍卖”的程序是这样的：第一轮竞拍开始，各竞买人尚未竞价，因此，各频谱的当前竞价为“0”，竞买人可对自己感兴趣的一个或若干个频谱竞价，然后装进一个信封里密封。第一轮竞拍结束后，拍卖人(联邦通信委员会)只公布每个频谱的最高竞价，然后进入第二轮竞拍。在第二轮竞拍中，竞买人仍对自己想购买的一个或若干个频谱按约定加价形式加价(如当前最高价加价5%)，如果在第一轮竞拍后公布的某个或某些个频谱的最高价在第二轮竞拍中没有竞价，那么，这个或这些个频谱就出售给上一轮竞拍中竞价最高的竞买人。如此这般一轮一轮地竞拍，直到把所有10个无线电频谱出售完毕为止。

4 “同步多轮拍卖”并不完美

“同步多轮拍卖”的主要优点是，它允许竞买人根据价格变化在可以相互替代的标的之间进行转换，这更有利于竞争，无论效率还是收入上讲，用这种拍卖模式出售公共资源是成功的，加拿大、德国、英国、挪威、瑞典、西班牙、爱尔兰、波兰、斯洛伐克、印度、巴基斯坦等国家政府也效仿美国，采用

“同步多轮拍卖”模式出售无线电频谱。但“同步多轮拍卖”模式仍存在一些不足。如果存在法律漏洞，竞买人可暗地串通竞标，例如，若干个竞买人经过协商决定把第一标的的分配给竞买人A，就让A给出一个明显低于其价值的竞价，其他竞买人则竞价更低，这样，A

就廉价赢得第一标的；如此这般，所有标的均用很低的价格被拍走，给政府的财政收入造成损失。

还有，当众多竞买人中的一个竞买人具有明显的优势时，竞价力度减弱，其他竞买人可能会选择放弃，不会再继续加价，由此导致拍卖的总收入减少。

传输到了我邮箱里。

我与他较熟，与他探讨“拖延”是非。他认为，拖延并不是一件十分坏事，拖延保证了前面那段时间可以做自己的事情。我反问他，那为什么不先完成，心中更无牵挂地去旅游，岂不是更为开心？

他被我问住了。

拖延症是人性中的一个灰色地带，说它严重它并不严重，说它不严重有时却很严重。“拖延症”最后的结果是，将自己逼到悬崖边，再退一步就要掉下去了，然后硬生生挺住身子，再往回走，这就是一场冒险的游戏。

《圣经》从希腊文翻译为英文的过程中，“拖延”被译成“罪过(sin)”。拖延是一种罪过。在百度百科

粗服乱头

□孙香我

我有一件小玉器，雕的是个童子，一只俏色蝙蝠落在头上，童子半蹲着身子，缩着脖子，一手伸上去捉住蝙蝠的翅膀，一手按在膝上，脸上的表情是又惊又喜，其寓意应该是福从天降。是多年前在天宁寺的小摊上淘得的，当时一眼就喜欢，喜欢其寓意吉祥，也喜欢其简拙的雕工，尤其是童子的五官，寥寥几刀，就雕出了童子生动讨喜的表情，实在叫人爱不释手。

有一回我将这件玉器带在身上，有一位玩玉器的行家看到，不屑地说了两个字：工粗。我一笑，什么也没有说。世人眼光，只知精细之为贵，不知粗拙之有味，不奇怪的。工是手段，不是目的。雕不出美感和韵味，再精细的工也是画蛇添足，一钱不值。比如女人，化妆是手段，美才是目的，浓妆艳抹，未必好看，轻描淡画，或更有味，甚至粗服乱头，偏是迷煞个人，奈何，奈何。

指点

□文/安东尼·德·梅勒 译/夏建清

大师坐在河边闭目修心，一弟子过来，弯下腰将两颗硕大的珍珠恭敬地放在大师眼前的地上，轻声地对师父说这是他的一点心意。

大师张开眼，随手拿起其中一颗珍珠。这颗珍珠却从大师的手上滑落，掉在地上，滚向水中。

惊魂未定的弟子慌忙跃入水中，可是他搜寻了很久，天都要黑了，还是没能找到。

最后，弟子无奈，小心翼翼地唤醒冥想中的大师：“您也看到珍珠落入河中的，请给弟子以指点，让弟子为师父找回珍珠。”

大师捡起另一颗珍珠，扔入河中，说：“就在那里！”

揣俩烧饼进深山，看花听雨装有闲。傍晚抚松想一想，还得回城去挣钱。

□老树

马上去做

□流沙

人在职场，有一个问题困扰我，就是我每当布置员工任务时，他们都会满口答应，但鲜有人马上去执行的，总是要等到期限快到时，他们才会去完成。

有一次我要一个数据，这本是一个电话的事情。几天后去向交办人，他说他马上问，几分钟后就数据来了。我就百思不得其解，几分钟就可以完成的事，为何要拖三四天？

这大概就是拖延症？

拖延症最大的特点就是把工作或者任务拖到最后一刻，将自己置身于绝境之中，退无可退时才去完成。有心理学家认为，凡是患有拖延症的人，大都是不自信的人。

这个说法我也有点找不着北。



惊遇蟒蛇

□石毓智

昨天，我在新加坡西海岸步行锻炼时，蜜獾的形象在我脑子里浮现联翩，因为又遭遇了蟒蛇。这是时隔半个月，我第二次遭遇蟒蛇。

我来新加坡近20年，这是仅有的两次在野外遇到蟒蛇，而且是发生在相隔半月的时间之内。大概是因为疫情的关系，人类活动少了，各种动物的活动空间大了，蟒蛇也乘机晚上出来溜达。

第一次是在公园的地面上遇到的，自打那以后，我有一个多星期的时间，每天锻炼时手里握着一把伞，心想万一再遇到蟒蛇，起码不是赤手空拳。可是十天过去了，都没有什么情况。昨天则是赤手空拳，在公园里锻炼完身体以后，那时大约晚上11点，乌云遮蔽天空，凉风夹带雨滴，此时我行走在锻炼完离开公园回家的路上，途经一个过街天桥，突然看到一条蟒蛇身绕桥梁而行，身体横断桥路。我立即驻足，屏住呼吸，等蛇的身体移开路面时，迅速离开。

此时此刻，蜜獾的形象在我的脑子里迅速浮现。非洲大草原上，狮子、豹子都怕蟒蛇，然而蟒蛇则怕蜜獾。蜜獾虽然只有十公斤重不到，但是四五十公斤重的大蟒蛇见到蜜獾就跑。为什么呢？蟒蛇的天敌就是蜜獾。

前不久，一位游客在非洲拍



下一段视频，放到网上没有多久，就有两千多万人次观看。有兴趣的朋友可以输入关键字，就可以看到这段动物世界“最猛”的一幕。一只蜜獾同时战一条巨无霸大蟒蛇和两只胡狼，结局是蟒蛇被蜜獾当作战利品拉回家里慢慢享用，两只胡狼被蜜獾吓得连一口蛇肉也没有吃上，便快快而去了。

动物世界的常态是，豹子如果遭遇蟒蛇，经常是不分伯仲，豹子往往是空手而归。狮群看见蟒蛇，往往是屏住呼吸，给蟒蛇行注目礼，绝不会主动攻击。可是蜜獾一见蟒蛇就兴奋，从来不敢放过这个机会，而且每次都是一样的结局。狮子、豹子怕蟒蛇，蟒蛇怕蜜獾，动物世界就是这么奇妙。事实上，世界上万事万物，何尝不是“盐卤点豆腐——物降一物”。

这次再次遭遇蟒蛇时，我就产生了这个念头，以后有机会就只蜜獾做宠物，每天散步时带上它，就在蟒蛇经常出没的地方锻炼。