

为什么现代经济学喜欢增发货币来解决问题呢？经济学家马寅初曾经讲过这样一个故事，有个赶考的书生到旅店投宿，拿出十两银子挑了该旅店标价十两银子的最好房间，店主立刻用它到隔壁的米店付了欠单。米店老板转身去转身去屠夫处，还了肉钱，屠夫马上去付清了饲料商的饲料款，饲料商赶紧到旅店还了房钱，就这样，10银子又到了店主手里，这个时候书生下来说房间不合适，要回银子就走了。

你看店主一分钱没赚，但大家却把债务都还清了，这个故事说明了什么道理呢？说明了经济不是钱，而是钱的流动，在现代经济中，谁承担了书生这样的向市场注入流动性的角色呢？银行。银行把钱借给旅店老板，转一圈后，旅店老板再把钱还给银行，市场上的钱既没有变多，也没有通货膨胀，但债务实实在在的解决了。

但是我想说，理论上可行的事，放到现实中却完全变了个样子，因为钱没有给到旅店老板，从银行的视角看，旅店老板欠债太多，实在信不过。所以更愿意把钱给地主，地主有了土地，而土地呢又是银行最喜欢的资产，地主拿到钱就去炒房，房价越来越贵，书生为了买房就只剩一两银子的差旅预算了，情况就是这么个情况，钱的确超发了很多，但只在银行和地主间流动，更严峻的是，书生的钱也被地主与银行这个系统给吸走了，也就没有钱流入旅店，米饭，肉铺，旅店等等等等的这套循环。

这就是解释了为什么M2数字庞大，但市场依然缺钱，因为只有流动起来的钱对经济才有帮助，问题出在哪里呢？出在没有把钱给到应该给的人，所以有些西方国家绕过银行系统直接全民发钱。反而是有用的，不会有什么都发钱，等于没有发钱的效果，因为中下阶层所产生的资金流动大部分都发生在消费领域，当然发消费券也有用，数量发的够多就行，问题是当财政也没钱的时候，就只能给给口惠了，不是鼓励第三经济就是号召后备箱经济效果嘛可想而知，大家不去消费并不是因为缺乏消费场景，而是缺钱，缺信心，再不然把房价压下去也行，让书生腾出预算，去住店，买米，买肉等等等等。

但房价压不下去，也不敢压，多少人就等着这个开饭呢，所以内循环转不动，转不动，衰退就会遏制不住的深化蔓延，最终酿成危机，现在经济因为有债务周期的存在，所以经济危机大多表现为债务集中违约，冲击信用系统的金融危机。但是债务周期被发明之前，经济危机的表现形式是生产过剩，马克思把经济危机总结为绝对过剩与相对匮乏同时发生，什么叫做绝对过剩呢？生产的东西卖不出去，比如牛奶只能倒掉，数以千万级的大学毕业生只能躺平，摆烂都是绝对的过剩。

那么什么叫做相对匮乏呢？富人有充沛的购买力，然而需求已经被过量满足，穷人有大量的需求。但是缺乏购买力，这里呢我，我用一个高度简化的例子来说明这个问题。假设酒厂生产了100瓶酒，每瓶酒的售价为100，酒厂的营业额是1万，资本家向工人支付工资2500，像生产原材料农民支付采购成本2500，剩下利润5000，工人加农民的消费能力是5000，所以啊能够消费50瓶酒，厂长有5000的消费能力

，但是度量有限，只能喝掉十瓶酒，也就是说一共只能消费60瓶酒，那么就有40瓶卖不出去，卖不出去就要减少投资，裁员，减产这一系列，简而言之呢就是富人有更多的收入，但需求已经被过量满足，打工人呢有消费的愿望，但收入太少，消费能力不足，而现实中的绝大部分普通人的消费需求根本无法满足，只能压抑需求，也就是说我们所看到的消费降级现象其实是生产过剩的镜像，其本质是经济危机。

现在假设另一种情况，如果工人的工资是4500，农民的工资也是4500，资本利润是1000，这样工人农民加一起消费90瓶酒，资本家仍然消费食品就发现没有，这样一来就没有生产过剩了，打工人的消费需求也能更多的被满足， $45+45+10$ 大于 $25+25+10$ 说明什么呢？说明共同富裕带动的消费大于先富带动后富带动的消费，上述逻辑在现实中是真实存在的，在疫情期间，很多人都说钱难赚，预期悲观，但富人的消费其实并没有受到影响，价格昂贵的爱马仕自行车分分钟售罄。

世界前三的咨询公司贝恩发布了一份2021年度奢侈品市场报告，这里面指出受疫情影响，全球奢侈品的销售额都出现了疲软，然而发展中国家奢侈品市场却逆势上扬，2021年亚洲个人奢侈品市场规模较2019年实现翻番，并有望在2025年成为全球最大的奢侈品市场，但现实就是富人无论怎么奢侈都撑不起经济，最终还要看数量庞大的中下阶层，再想象一种极端情况，假设一个地区除了首富，其他全是穷人，首富身价千亿，而穷人收入的70%都要用来还债，请问此种情景下，如果你是首富，你会如何行动？你会投资建商场吗？你会升级产业链吗？去生产更高级的东西吗？你不会。因为你已经看到了市场的购买力，穷人不可能买得起你的东西，你只会通过债务持续的控制他们，使其永不停歇的生产那些他们自己都消费不了的东西，遍身罗绮者，不是养蚕人，然后你会把资金投向海外，投到那些有消费潜力的地方

以上，结合债务周期和生产过剩这两个底层逻辑来看，消费降级所反映的经济结构问题，其实用一句话就可以概括，债务流向了多数人，财富流向了少数人。这样的结构一旦进入下行周期，就会形成一个消极逻辑，不摧毁这个结构就不可能拔的出来了，那么什么叫做消极逻辑呢？这里我说一个复杂点的例子，比如穷人为什么难以走出贫困，哈佛大学行为经济学教授塞德希尔和普林斯顿大学心理学教授阿尔德在著作《稀缺》中是这么讲的，穷人没钱，如果今天不工作，很可能没饭吃，如果这个月没有活干下个月的孩子交学费就交不上了，所以穷人的生活一直处于紧迫当中，就会产生一种叫做管窥效应的短视现象，让他们的视野变窄，从而忽视那些可能把他们从平行中拯救出来的事儿，这个消极螺旋就是贫穷紧迫感，忽视可以变富的事儿，穷人没钱，所以每花一分钱都要斤斤计较，这就造成了他们的心智负担。

省钱心态会消耗人的注意力，导致心灵被琐碎的事物占据，使得穷人缺乏余钱，进而产生管效应，无法进行远期规划，也就是说穷人缺的不光是钱，更缺空闲和心智带宽，那么贫穷体现出来的一种消极循环就是，稀缺，没有资源，想长远的事儿，更稀缺。贫穷的本质就是消极循环的陷阱，物质匮乏诱惑多，及时享乐，物质更匮

乏，如果不能打破这些消极螺旋，穷人就会一直穷下去，就像一个死亡漩涡，越挣扎越深陷越深陷越痛苦，如果想找到打破这个螺旋的方法，你必须跳出这个螺旋，从更高的维度俯瞰整个系统，而不是盯着某一个环节去处理，那样只会之知右处，始终困在螺旋当中。

比如，我们通常以为穷就是缺钱，所以很多扶贫项目是直接给钱，但钱花完了又穷回去了，只有跳出贫穷等于缺钱这个认知，看到整个的消极螺旋，穷人不光缺钱，更缺从容应对生活的心智带宽以及妥善的长远规划，也就是说社会保障，基础教育，公费医疗，就业机会才是真正可以使穷人拓宽的举措，有了对消极螺旋的认知就能看到消费降级所反映的问题，往前推是债务危机和贫富分化，往后推是预期悲观和缺乏信心，他们并不是一个个相互独立的问题而是，互成因果，互相强化的关系，所以结论是什么呢？

结论就是，只有改善债务流向多数人，财富流向了少数人的经济结构，才能使消费热起来。否则他都会继续凉下去，他大概率会继续凉下去，所以，我们要为寒气的到来做好充分的准备，首先我们要认识到，当经济周期运行到消极螺旋状态时，人们的心态会发生巨大变化。很多过去我们习以为常的消费套路都会遭到反噬，其次是，这些变化也会催生出新的消费业态，我们的经营策略，营销策略都需要迎合这些变化而做出改变，我们一样一样聊，在经济周期向上时，债务扩张使得消费和收入同时上涨，人们感受到的是挣钱很容易，上行的通胀也在稀释债务，于是呢人们对未来充满了良好预期值，觉得收入会一直涨，房价也会一直涨，货币会越来越贬值，债务也会越来越稀释，便会更加大胆的借债消费，配合着债务扩张。

资本主义发明了消费主义，他不光借债给你，让你有钱花，还洗你的脑，让你无脑消费，心理学里面常说的延迟满足社会主义敢提吗？他不敢，他就要你即时满足，比如我们这代人都见过一个中国老太太和美国老太太在天堂相遇的故事，中国老太太说，终于攒够买房的钱，可我就死了，美国老太太说，终于在死前还完房贷，这个故事告诉你，早买，早享受，是不是这个道理呢？

但道理照进了现实就变了个样子，因为人的欲望是无限的，但负债的额度是有限的，卖房子的告诉你早买早享受，卖汽车的也告诉你，咱买早享受，卖手机的，依然跟你说咱买早享受等等等等，他们不会关心你是否已经早买早享受了多少遍，他们只宣传早买早享受，而你呢新上市的手机6000块，你捏着手里的1000本来只能含恨离去，但是他告诉你，你可以分期，一个月只要600，算到一天20，一小时连一块都不到，再分下去和白送还有什么分别，想在这儿，你立刻就有颅内高潮了，哪还有理智去识别还债的真相，现在社会越来越便捷的在线支付，人脸支付都是这个逻辑，图的就是就是让你动动手指就把钱花了，而不是要过脑子，

然而到了还债周期，不动脑都不行了，债务压迫的痛苦足以使一个消费亢奋的人冷

静下来，你曾经以为会不断上涨的收入，现在发现是朝不保夕的，你曾经以为买房就是搭便车，是坐享货币红利，现在发现他除了债务陷阱，你看着自己买来的一堆可有口味的东西和收到的一条条催眠式的还款提醒陷入了深思，当初要是没买那些那就好了，拥有了那些商品，我就更高逼格了吗？为什么亢奋消费时人们所追求的价值，常在商品之外，喝奶茶是为了赶潮流，看风景是为了打卡等等等等。这些问题一旦开始想你就很难回头了，随之而来的就是极简主义，低配生活，省钱主义等暴打消费主义的理念在年轻人群体中肆意传播，当一个两个没钱花，他会讲省钱主义吗？他不会，他只会对贫穷感到抱歉，当一群人没钱花，那这群人就会进化出一套完整的意识形态，把不花钱少花钱合理化，慢慢的，人们便会消解消费行为所构建的意义，从消费亢奋走向消费冷淡，这样的趋势一定程度上会造成原有消费场景的倾覆。那些市场亢奋时的风口大部分都会变成潮流退却后的泡沫，网红经济也好，盲盒消费也罢，都会归于沉寂，没入互联网的记忆中，从做生意的角度讲，我们要顺应这个趋势，减少对非刚需性商品和服务的投资。