

<<人类行为的经济分析>>

图书基本信息

<<人类行为的经济分析>>

前言

译者的话 一 在人文科学领域名声显赫的“芝加哥学派”聚集了不少当今世界最优秀的经济学家，20世纪50年代以来经济学的重大进展可以说或多或少地均与这个学派的经济学家有关。米尔顿·弗里德曼、西奥多·舒尔茨、乔治·斯蒂格勒、罗纳德·科斯都是这个学派的杰出代表。这个学派的另一位头面人物就是以“经济分析”研究“非经济问题”著称于世的加里·贝克尔。

加里·贝克尔生于1930年。1955年获芝加哥大学经济学博士学位，1970年以后一直在芝加哥大学执教，目前他在该校担任经济学和社会学教授。

他的《人力资本》和《家庭论》早已被奉为经济学中的经典；与芝加哥学派的其他人物一样，贝克尔抱守“经济人”的信条，坚持用经济人假设（即寻求最大利益的理性代表的假设）解释人类行为，坚信市场机制能够比其他人为组织更好地解决大多数经济和社会问题；与舒尔茨一样，贝克尔主张资本概念的扩展性和普遍性；与弗里德曼一样，他主张有效的理论不只是对现实生活的一种文字描述，而应作为预测未来的工具；与斯蒂格勒一样，他强调信息和劳动市场调查的重要性，然而，贝克尔的历史性贡献在于他对经济学的研究方法，或曰“经济分析”有着更为透彻、更为精辟的见解，从而把传统上属于社会学、人口学、教育学、政治学、法律学以及社会生物学等其他人文科学研究的课题统统纳入了经济学的研究领域，大大开拓了经济学的视野，丰富了经济学的内容。

在贝克尔看来，政客也罢、知识分子也罢、经商也罢、从戎也罢，独身也好、结婚也好、利己主义也好、利他主义也好，各种人的各种活动的目的只有一个，那就是追求效用最大，而不管这些人的职业或这些人的活动是否具有商业性质，换句话说，人类的一切活动都蕴含着效用最大化动机，都可以运用经济分析加以研究和说明。

二 《人类行为的经济分析》集中体现并代表了贝克尔的学术思想和学术成就，这是因为，首先，贝克尔在本书中第一次明确阐述了他的研究方法，他的那些研究成果不过是这种研究方法的逻辑延伸和具体化，换言之，读者完全可以循着这一思路在人文科学领域里进行任何一个问题的研究；其次，本书是一部特殊的文集，绝大部分章节的内容由贝克尔从他已发表的诸多论述中精心采撷、编纂而成，各个章节具有相对独立性，各章之间又彼此关联。

《人类行为的经济分析》共由七篇组成。

第1篇是方法论的阐述，其余六篇则是这种方法论的进一步发挥，也就是经济分析的具体应用。

贝克尔在第一篇中指出，经济学之所以成为一门科学，其原因不在于它的研究对象或种种定义；而在于它的研究方法。

经济分析由经济人、市场均衡和偏好稳定三种假定有机构成。

经济人追求最大效用。

效用的来源可以是市场上的商品或劳务，也可以是声望、尊严等其他一些非货币因素。

效用最大化动机的基础是物竞天择的自然法则。

效用最大化的实现过程是人的基本偏好（basic tastes）的满足。

基本偏好决定了偏好类型（preference patterns），偏好类型相对稳定，并不因人因时或因地而异。

偏好的实现需要相应的资源，而资源的分配通过市场进行，这些市场能够有效地调整参与者的行为。

效用最大化、市场均衡和偏好稳定三位一体，构成了解贝克尔的“经济分析”。

<<人类行为的经济分析>>

内容概要

《人类行为的经济分析》集中体现并代表了贝克尔的学术思想和学术成就，这是因为，首先，贝克尔在《人类行为的经济分析》中第一次明确阐述了他的研究方法，他的那些研究成果不过是这种研究方法的逻辑延伸和具体化，换言之，读者完全可以循着这一思路在人文科学领域里进行任何一个问题的研究；其次，《人类行为的经济分析》是一部特殊的文集，绝大部分章节的内容由贝克尔从他已发表的诸多论述中精心采撷、编纂而成，各个章节具有相对独立性，各章之间又彼此关联。

<<人类行为的经济分析>>

书籍目录

第1篇 引言1 人类行为的经济分析第2篇 价格与偏见2 有效歧视第3篇 政治和法律3 竞争与民主4 犯罪与惩罚第4篇 时间和家庭5 时间分配理论6 时间与产品的时期分配7 新消费者行为理论第5篇 非理性行为8 非理性行为与经济理论第6篇 婚姻、生育力和家庭9 生育力的经济分析10 数量与质量之间的关系11 婚姻理论第7篇 社会相互作用12 社会相互作用理论13 利他主义、利己主义及遗传适应性：经济学和社会生物学参考文献译者后记

<<人类行为的经济分析>>

章节摘录

本篇的文章取自我的《歧视经济学》一书。

1955年，我发表了博士论文《市场歧视》，在此基础上，1957年出版了《歧视经济学》。这是笔者应用经济分析研究传统经济学范围以外的问题的首次公开的尝试，虽然文章冠以引人注目的标题，但却遇到了绝大多数职业经济学家的冷漠和敌意。

（1956年，一位颇有才华的年青经济学家在得知我从事种族歧视研究时甚感惊奇，把我说成新古典派，需要申明，我的研究只是新古典经济学的应用，但人们对此深表怀疑）另一方面，令人欣慰的是，一些社会学家及其他社会科学研究者报以意外的赞许，这种赞许至少可以从他们所做的书评中看出。

60年代中期，由于民权运动的兴起，经济学家开始严肃认真地研究种族歧视，时隔几年，又开始研究对妇女的歧视，从那时起，许多研究者将经济分析用于“少数民众”的研究，今天“少数民众经济学”已成为蓬勃发展的新兴学科。

长期以来，虽然人们接受了传统的经济理论关于理性行为的“假定”，但在“理性”一词的含义上一度存在着很大的分歧。

对很多人来说，“理性”一词代表一种过了时的心理学、一种能掐会算、一种享乐主义的动机以及一些现实中根本就不存在的行为。

随着经济理论的日益清晰化和公式化，关于假定方面的含义的许多争议已大为减少。

现在，每个人或多或少地都认为，理性行为就是指效用函数或福利函数等良序函数的一致极大化。

然而，强烈的甚至难以弥合的分歧在不同层次上展开。

批评者声称，家庭和厂商并不极大化，至少并不始终如一，偏好不是良序的，理论对行为的解释空洞无力，某些理论家回敬道，经济理论只是指明一种大致的趋势，并非在每个特殊事件上都能灵验，另外一些人特别强调：“空谈不如实践”，认为即便决策“似乎”不是理性的，但是人们根据理论可以获得有用的预测。

还有一些人认为，在一个残酷竞争的世界里，只有理性行为才有更大的生存机会。

人非孤岛 ——约翰·唐纳 人是社会的动物 ——西尼卡 本文运用经济学的基本理论来分析一些人同另外一些具有不同特征的人之间的相互作用。

虽然现代的社会学家和人类学家强调这种作用，19世纪几位杰出的经济学家把这些作用视为行为的基石，但是当代的经济学家却严重忽视这种作用。

本文分析的中心概念是“社会收入”，它是个人的自身收入（个人的报酬，等等）同其他人的有关特征（笔者称做“社会环境”）对他的货币价值之和。

借助社会收入，本文才得以分析不同收入来源与包括社会环境“价格”在内的不同价格变化对支出的影响。

同一家庭的成员之间的相互作用通常最为令人关注，这里，一家之主即户主的定义不是根据性别或年龄，而是把由于关心其他家庭成员的福利而将一般购买力转移给所有其他成员的人称为“户主”，如果存在这样一个人的话。

包含“户主”的家庭是一个具有高度相互作用的组织，它有以下性质：由于成员间的收入再分配只是导致抵消户主的转移的变化，所以这种再分配不会影响任何成员的消费或福利。

不仅户主爱护所有成员，即使其他成员实际是自私的，他们的行为也“似乎”“爱护”所有成员，因为他们是使家庭收入最大化而不仅仅是他们的自身收入最大化。

父母提供的入学学习、礼赠或遗赠等形式的转移同不存在这种转移情况下的子女的收入同他们父母收入的比例倾向于负相关，所以，具有这些转移的子女相对收入同这些转移无关甚至负相关。因此，仅仅了解父母地位与转移数量之间的系不能推知事隔几代以后的经济或社会地位的稳定性。

引论 在杰文斯、瓦尔拉斯、马歇尔、门格尔等人开始形成消费者需求理论之前，经济学家经常讨论什么是决定欲望的基本因素。

例如，边沁（1789年）分析了15种基本的快乐与痛苦——所有其他的快乐与痛苦都被认为是这些基础集的组合；马歇尔（1962年）在开始表述他的著名的边际效用理论之前简要分析了需求的几种基本决定因素。

<<人类行为的经济分析>>

于本文至关重要是这些思想家对人与人之间的相互作用的突出强调。

边沁提到：“与他或他人存在良好交往……的快乐”、“声誉的快乐”、“当善举的对象享有快乐时的快乐”。

纳骚·西尼耳指出：“追求特色的欲望……考虑到它的普遍性和永久性，就是：它在一切时间影响一切的人，从我们呱呱坠地它就随之而来，直到我们进入坟墓它才会离人而去，则这种情感可以说是人类情感中最有力的了”。

马歇尔也曾强调追求特色的欲望，通过分析食物、衣饰、住房和生产性活动来说明它的影响。

由于异乎寻常的精确化充斥了消费者需求理论，特色、声誉或善举等变量愈来愈失去存在。

每个家庭通常被认为具有一个效用函数，该函数直接依赖于它所消费的产品与劳务。

然而，这并不等于说个人之间的相互作用被完全排除在外，庇古（1903年）、费雪（1926年）、帕提里奥尼（1898年）将其它因素的作用纳入了效用函数（但并未对它们展开分析），近年来的有关文献分析了“示范和相对收入”对储蓄与消费的影响，分析了“时髦现象”与“势利顾客”对普通消费理论的影响以及慈善事业经济学，但是，这些努力尚未联系起来、统一起来，更重要的是，这些努力尚未使先贤曾经倡导的社会相互作用赢得应有的瞩目。

当然，长久以来，社会学家强调了相互作用的重要性。

凡勃伦的炫耀消费和炫耀闲暇（就此而言，他被归入社会学家之列）已进入一般的课堂讲义，他曾说道：“如果要说明为什么对商品进行消费必然会引起对商品进行积累的动机，那就得撇开其最初的简单含义，只有在相去甚远的另一种意义下才能有所领会。

之所以要占有物品，之所以会产生所有权制度，其间的真正动机是好胜心。

”而且，“同僚对他的尊重，往往是他产生自尊心的基础。

”除了当代的“社会交换”分析和“行为理论”以外，杜克海姆、西缪尔、弗洛伊德和韦伯均强调了相互作用。

笔者对相互作用的兴趣或许可以追溯到歧视与偏见的研究；通过将雇员、同事、顾客、零售商、邻居等的种族、宗教、性别或其他个人特征纳入效用函数，进而分析了歧视行为。

其后，为了给国民经济研究署的博爱问题研究提供理论框架，笔者将“穷人”的生活标准纳入“富人”的效用函数，进一步的反省使我相信，早期经济学家所强调的问题值得严肃认真地予以考虑，这是因为社会相互作用的重要性远远超出了我们这些研究者对具体事例的理解。

本文将相互作用的一般研究纳入当代的消费者需求理论。

在第二部分，假定不同人的各种性格可以影响某些人的效用函数，系统探讨行为的意义；第三部分则从前面的分析中引申出进一步的含义，并运用于家庭内部关系、慈善行为，限定产品、多人间相互作用、妒忌和仇恨等方面的研究。

这些运用的多样性与重要性既是对社会相互作用的重要意义的有力说明，又是对将相互作用纳入更严格的逻辑分析的可行性的有力佐证。

总结 本文运用基本的经济理论分析某些人的行为同其他人的不同特征之间的相互作用。

虽然现代的社会学家和人类学家强调这种作用，19世纪的几位杰出的经济学家把这种作用视为人类行为的基石，但是当代的经济学家却严重地忽视这种作用。

本文分析的中心概念是“社会收入”，它是个人的自身收入（个人的报酬等）同其他人的有关特征（笔者称为社会环境）对他的货币价值之和。

改变这些特征的自身收入的最优支出由通常的边际条件决定。

借助社会收入概念，本文得以分析不同收入来源与包括社会环境的价格在内的不同价格的变化对这些支出的影响，也许最重要的含义在于，自身收入的变化倾向于在这些支出上引起相对较大的变化，换句话说，这些支出的需求的收入弹性倾向于较大，显然大于自身收入与社会环境的同等百分比变化引起的弹性。

同一家庭成员间的相互作用得到特别的关注。

一家之“户主”不是根据性别或年龄来区分而是把由于关心其他成员的福利而将一般购买力转移给所有其他成员的人称为户主。

包含户主的家庭是一个具有高度的相互依赖性的组织，它有以下性质： 由于只是引起抵消性的户

<<人类行为的经济分析>>

主的转移的变化，所以成员间的收入再分配不会影响任何成员的消费和福利，所以，每一成员至少在一定程度上对可能危及自身的灾害获得保险。

不仅户主的行为“爱护”所有成员，而且，即使其他成员实际上是自私的，他们的行为也似乎“爱护”所有成员，就是说，他们是使家庭收入达至最大，而不仅仅是他们的自身收入。

可以说，户主的存在从量的方面节省了家庭需要的真正的爱护。

一个家庭的行为似乎是使一个一致的传递的效用函数极大化，该函数受到仅取决于家庭变量的预算的限制。

该效用函数与户主的效用函数相同，这不是因为他有独断权力，而是因为他对其他成员的福利的关心将所有家庭成员的效用函数融为一个一致的“家庭”函数。

父母以资助上学、礼赠及遗赠等形式对子女的转移同不存在这些转移情况下的子女的收入与父母收入的比例倾向于负相关，因此，具有这些转移的子女相对收入同这些转移无关甚至负相关，所以，仅仅知道父母地位与转移数量之间的关系不能推知子孙后代的经济与社会地位的稳定性。

<<人类行为的经济分析>>

编辑推荐

《人类行为的经济分析》由七篇组成，第1篇是方法论的阐述，其余六篇则是这种方法论的进一步发挥，也就是经济分析的具体应用。

<<人类行为的经济分析>>

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>