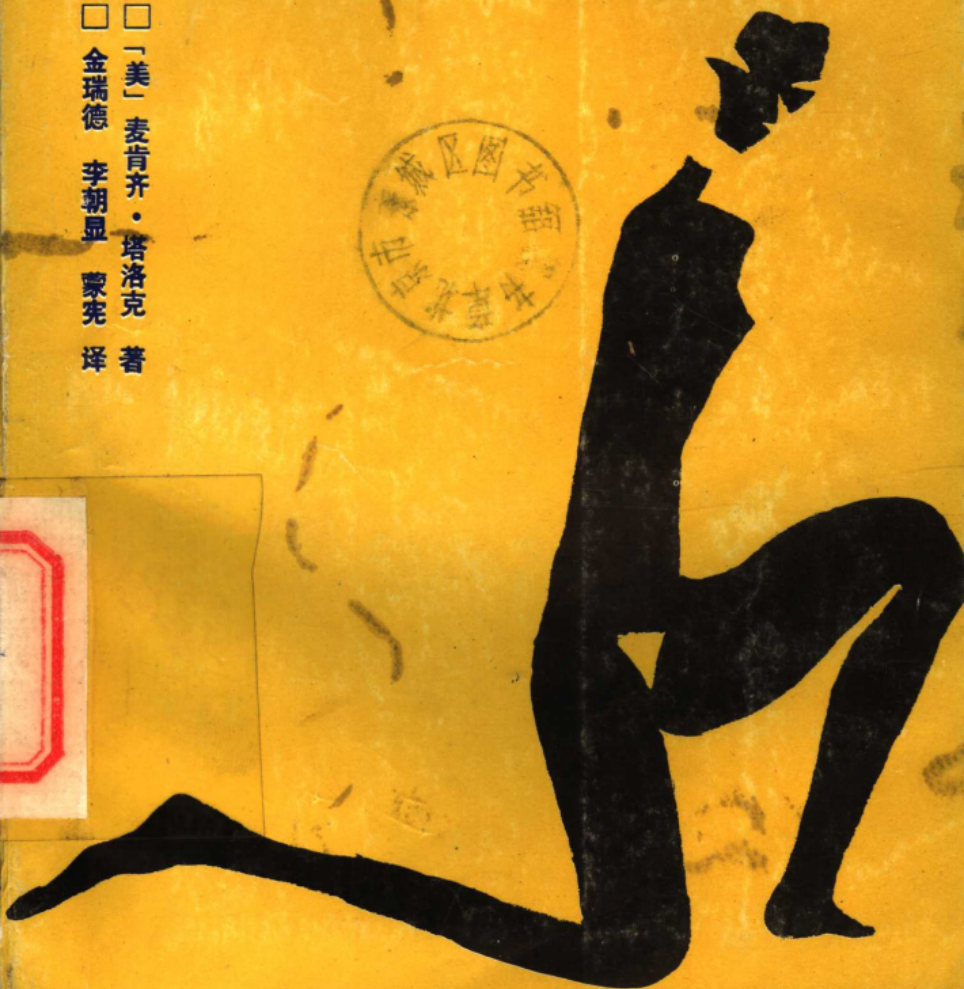


BUOXUE QINGGANBUOXU

情感剥削

□ □ 「美」麦肯齐·塔洛克 著
金瑞德 李朝显 蒙宪 译



NINGGANBUOXUE QINGGA

责任编辑: 张 晴

装帧设计: 徐光毅



晋新登字2号

情感剥削

〔美〕麦肯齐·塔洛克 著
金德瑞 蒙亮 李朝显 译

北岳文艺出版社出版发行（太原市解放路46号）
山西省新华书店经销 方山县印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张_p 5.875 字数：123千字
1992年6月第1版 1992年6月方山第1次印刷
印数：1—1300册

ISBN 7-5378-0644-6

I·622 定价：3.60元

目 录

第一章：人类行为的经济分析方法

第一节 行为分析的智力技巧

第二节 经济分析方法的局限

第三节 结论

第二章：性行为

第一节 引言

第二节 性的特征

第三节 性行为的模型分析

第四节 性与爱

第五节 结论

第三章：情感剥削

第一节 模型

第二节 浪漫关系

第三节 性的剥削

第四节 结论

第四章：结婚、离婚与家庭

- 第一节 婚姻契约与离婚
- 第二节 成家的代价与利益
- 第三节 配偶的选择
- 第四节 爱的含义
- 第五节 结论

第五章：生育动机

- 第一节 孩子：一种经济产品
- 第二节 孩子的需求与供给
- 第三节 教育与生育行为
- 第四节 孩子生产与人口膨胀
- 第五节 生育与未来
- 第六节 结论

第六章：值得做的事未必值得好好做

- 第一节 值得做的事
- 第二节 年轻人为何要上大学
- 第三节 学生为何走在草地上
- 第四节 保存能源的困境
- 第五节 野蛮驾驶

第七章：作弊、说谎与欺诈

- 第一节 作弊
- 第二节 说谎
- 第三节 欺诈
- 第四节 结论

第八章：法律的经济基础

- 第一节 有受害者的犯罪
- 第二节 无受害者的犯罪

第三节 结论

第九章：犯罪的经济分析

第一节 犯罪的成本

第二节 理性与犯罪

第三节 避害行为的经济学

第四节 警察保护

第五节 两个假说：经济学观点与社会学观点

第六节 惩罚能防止犯罪吗？

第七节 结论

第十章：基本需要与人类行为：心理学考察

第十一章：社会生物学

第一节 人类与非人类社会

第二节 经济学与生物学

第三节 社会生物学的发现

第四节 财产的保护

第五节 给人类上一课

第六节 可变行为

第七节 结论

结束语：我们站在哪里

第一章 人类行为的经济分析方法

经济学是一门不断变化的学科，其他学科也是这样，但经济学尤其如此。以往的学生们都认为经济学完全包含在“商业生活”的领域之中，传统上关于这门学科的许多课题和著作大都围绕着货币、关税、公债及汽车和牙膏生产销售的市场经营等问题。然而近几年来，经济学的研究范围已经大大扩展，并日益向以前被认为是其他社会科学所独占的领域渗透。正因如此，经济学家们已无须争辩，什么是经济学的，什么不是经济学的，他们只需询问：“经济学家对我们了解问题到底能有什么贡献？”

本书旨在反省这个扩大了领域。我们将给你介绍一些从未想象会在一本经济学著作中出现的论题和观点。我们将讨论家庭生活、儿童抚育、死亡、性、犯罪、政治及其他问题。我们这样做的目的，与其说是为了给本书增添什么吸引力，还不如说如果这些问题用经济学来研究的话，肯定能有突破性的理解。我们深信读者通过对这些问题的仔细考察，定能掌握经济学的概貌。

要研究这些问题，我们不可避免要涉及到人类行为，并把它作为我们关心的焦点。理由很简单，如果没有人类的行为，则不可能犯罪，不可能抚育儿童，不可能有性，政府也不可能

运转。我们认为在了解社会现象以前，必须首先了解人们为何那样做。为此，我们必须先建立一些模型。用来解释人类的行为表现。经济学家有这样一个模型，那是从亚当·斯密斯（Adam Smith）时代产生并经过不断的发展而来的。在此，我们想做的不过是把这个模型扩展并应用到非传统的领域之中。

然而，这并不意味着经济学能够使我们对这些问题有一个完整的了解。长期以来，其他社会科学家对本书中所包含的许多问题都作过研究，他们在这方面的贡献对我们了解人类行为是不容忽视的。以经济学家的思维过程来看这些问题时，我们必须时常记住，我们所持的仅仅是一种特殊的观点，而这种观点是能够用其他学科中的许多发现来补充的。

有时，你可能对我们的见解持有异议，对此我们没有必要不欢迎。我们完全可以写一部易为读者接受的著作，但可以想象，这样一部著作也许只是讨论一些琐碎的，甚至是无聊的事情。我们认为，在任何既定的时间里，都可能有许多重要的问题在某种程度上无法解决；我们也相信，就学习来说不仅要知道什么是已经解决了的问题，同时还要探索什么是尚未解决的问题。

理解我们所论述的问题，没有必要具有充分的经济学知识。我们将为你提供基本的原理，以便进行后面的讨论。此外，我们不会用一大堆无多大用处的晦涩难懂的原理浪费你的时间。我们知道，你希望把你的时间作最有效率的使用，我们将设法与你合作。有时，我们所阐述的原理和观点可能会很微妙且不易把握，这是难以避免的。然而你将会惊奇地发现，这种原理实在太少了，并且它们对于你思考书内或书外

的问题是非常有用的。首先我们所要着手进行的是打基础——解释经济学家如何看待他们的主题和人类行为。

第一节 行为分析的智力技巧

1、经济学的含义

经济学家们关于经济学定义问题的争论已有200多年的历史了，到目前为止，仍然没有定论。这门学科曾经变成“经济学家做什么”，或者是涉及到花费货币的人类经验的那部分，或者是人们如何才能使其物质福利最大化的研究。不同的人对同一门学科可以有不同的看法，没有一个人可以声称他可以为读者下一个精确的定义。我们所要做的只是把我们对这门学科的理解陈述出来，并且说明如何进行下去。本书把经济学定义为：一种智力的技巧，这种技巧将把能够表明经济学家特征的人类行为的观点具体化。简单说来，就是经济学家探索问题的一种思维过程或态度，而不是用一组容易区分的问题来说明经济学家与其他专家的不同。社会学家和政治学家都在讨论本书中的许多问题，但读者可以发现我们对这些问题的研究，在本质上是与他们不同的，这种智力技巧或研究方法有一些显著的特色。叙述如下。

2、抽象

首先，经济学家和所有其他的科学家一样，倾向于用抽象

的方式去思考。这并不是说他们的观念模糊或暧昧，而是他们在研究问题时所走的第一步，就是把现实抽象成一种关系，这种关系的重要性在于它可以把问题的研究引向易于把握的层次上去。研究人类和社会现象的理想途径应该是分析我们所面临的世界，然而这个世界是如此之复杂，在任何时间的某一点上都包含了千头万绪数不清的信息和联系。而在另一方面，人类的头脑是有限的，无法处理如此之多的资料，只能在一个时期处理一种资料，因此，一个人根本不可能思考世界的全部并归纳出有意义的东西来。科学家必须限制他们所思考的信息，他们必须从所有信息中抽象出有限的关系，这些关系是他们认为重要而且能够处理的。

这样做势必意味着接下去的分析在某种程度上缺乏现实主义。这种分析来自于抽象，而抽象本身仅仅代表我们认为是“真实世界”的一小部分而已。可以预料，这样的研究方法能够加深我们对真实世界的了解，增强我们对这个真实世界里的事物发展的预测能力，经济学家们大都非常遵循凯恩斯·包尔丁(Kenneth Boulding)所阐述的原理：“这的确是一个十分基本的原理，知识的获得总是伴随着信息的有条理的损失，也就是说，必须要把大量来自我们四周的繁杂信息进行浓缩、抽象，编出索引以便形成一种能为我们所欣赏和了解的形式来。”（稍停片刻，想一想）如果你对了解我们生活的世界有困难，我们认为你的问题可能是企图考虑的信息太多，而不是太少。

由于这个理论或模型在本质上是不真实的，因此，要检验其可接受性，不仅要依赖其“现实主义”的程度，而且也要说明这个模型完成目的的程度，即在真实世界中解释事

件及作正确预测的程度。有时，读者可能会觉得我们的分析在某些方面是不真实的，或者说我们所使用的模型不能代表“人类经验的全部”，我们同意这种议论，但紧接着我们要问：“我们的结论难道不是出自真实世界吗？”

有这样一个故事，一个教授在给他的研究生讲授一个十分神秘的题目时，一个学生打断了教授的话说：“教授，我并不想中途打断你的话，然而在真实的世界中……”，教授勃然大怒，说道：“瓦道夫先生，你必须记住，真实世界是一种特殊的情形，因而我们无须去考虑它！”在人们尚未得到我们的看法可能和这位教授一样的这种影响以前，我们要强调，虽然我们是用模型来讨论问题，但我们所说的却是从真实世界中了解到的，我们相信对这些问题的研究用经济学的方法是十分奏效的。

3、价值

经济学家的研究是超道德的。经济学并不太关心应该做什么，或者人们应该怎么做，而是要说明人们为什么那样去做。因此，我们的分析将尽量避免个人的价值判断，对于每一个主题，我们只是把它看成分析和说明的对象。基于此，我们必须避免用傲慢、不道德、好或坏来判断一个既定的行为模式。在我们的分析中，妓女的劳务与屠夫的劳务并没有什么两样，只是我们分析的对象而已。既谈不上好，也谈不上坏。

我们所以这样做是因为我们对于劝导人们如何去做，或

是什么事情好或坏并没有什么兴趣。我们感兴趣的只是说明人们赋予价值的行为。象其他人一样，我们有自己的价值观，我们可以提出建议，指导人们该如何改变行为，以完成我们做为人文主义者认为是对的事情。我们同时也认识到，你有你自己的价值观，我们无意建议你抛弃它们。你可以强烈地反对卖淫或政治贪污或犯罪行为，对此我们不加评论。我们所要求的只是你能够允许我们来说明这些现象为什么会出现在。我们的答案也许比你们目前所有的答案更符合你们的价值，也未可知。

4、个人

经济学研究的中心是个人。个人才有价值，才有选择，如果给予自由，才有行动，所有的集体决策和行为是由个人的价值和选择集合起来形成的。我们经常听到这样的说法：“社会不同意这个或那个”，“国会正在考虑立法”，或者“政府已决定执行某项政策了”。如果这些说法已把个人包含进去，我们便心安理得，但如果把集体的行为看成它们自己的，而把个人的行为排斥在它们之外，我们就要反对了。我们要问：“集体的行为如果不是由个人的行为组成，集体的行为如何而来？作为一个独立的有机体的社会，如何才能有价值？如果有，从何而来？”

请不要误解我们的意思，我们并非对集体的行为不感兴趣，我们认为，要了解集体的行为就必须首先了解组成集体行为的个人行为，并且我们相信，只有个人才有行动。

5、理性行为

经济学在分析人类行为时有一个假设：人类的行动是有目的的。人类行动的目的在于改善他们的命运，从一种不太满意的境况改变成一种较满意的境况。正如经济学家米塞斯所说：

具有理性的人渴望着以较为满意的境况来取代不太满意的境况。他总是向往着更加优越的境况，并设法用自己的行动达到这种境况。促使一个人行动的动机往往是某种不满足。十分满意现状的人是不会有动机改变其状况的。他既没有希望，也没有渴求，因而也没有任何行动，他只是无忧无虑的活着而已。

这个假设便是作为一门学科的经济学的基础。哲学家及社会科学家目前仍在辩论着，人类是否有“自由意志”这个问题。我们并无意贬低这种辩论的重要性，在我们看来，这个问题根本不需要讨论。人类是自由决定还是在别人的安排下作决定，与经济学毫无关系，我们应注意的是，人类的确作了决定。在经济学中假设人类是有理性的，人们能够在存在限制的条件下决定他们想要的东西，以及渴望在这些需求中予以实现的东西，人类能够与决定他们去做什么的环境、社会及生物的力量相抗衡，至于能够实现的程度，则取决于他们所掌握的资源，以及克服这些力量的欲望强度。虽然许多人理所当然地相信这点，然而我们还是要予以阐明，因为并不是所有的社会科学家都同意这个看法。许多人会认为，环境这个因素决定人类的行为，而并不影响人类的行为；而经

济学家却把环境，看成是个人的选择所面临的限制罢了。

这意味着，个人往往会选择比他需要的还要多的东西；同时也意味着，个人会选择比他所不想要的还要少的东西。举例说，假如某人想要啤酒和饼干，而面前正好摆着两包这样的东西。两个包内的饼干都一样，但其中一包啤酒比较多。那么理性的人会拿那个啤酒比较多的包。假如他不爱喝啤酒，那当然是另外一回事。同样的，假如其中一包种类较多或质量较高，这个人便会选择种类较多的或质量较高的那一包。

假如在这些可得到的两包东西内，有某种程度的不确定性，人们便会去选择期望值最大的那包。而之所以会作出错误的决定，主要是因为人们的信息不完整；但这并不否定理性行为的假设。我们假设的只是，个人的动机是去做那些能改善他们生活状况的事；我们并没假设，人们总是能够实现这种动机。

经济学家常常受到指责，说他们把人完全看成是物质主义的。人类需要物质的东西，因此这样的批评是不正确的。从本节一开始，我们所假设的只是，一个个体有欲望，这些欲望可能被具体表现在物质的东西上，如鸡尾酒和衣服之类。然而，我们同时也认识到，人类也需要在本质上有美感、知识及精神的東西。有些人想阅读莎士比亚及宣传慈善的书；其他人则想上教堂，去顶礼膜拜他们的上帝；甚至有少许人想读我们这本书呢！对此我们不想加以评论（特别是对那些有兴趣读本书的人们）。这些都是我们所要分析的资料中的一部分；然而，我们要强调，我们对于物质的东西所说的话，同样也适用于那些不是物质的东西的价值，我们可能会用“财

货”这个名词来表示，但实际上是指那些人们所重视的东西。

6、成本

我们的另一个基本观点是，就个人来说，天堂将不可能到达，个人将永远不可能获得一个完美的世界，结果只得接受次好的，即通过其行为使效用达到最大极限，个人将会去做那些具有某种预期的纯利益的事情，在这个意义上，他将会去追求自己的利益。然而这并不意味着，个人必然会对别人漠不关心。也许他想为别人做事，因为这样的行为能够与别的事情一样，产生同样的愉悦。例如，为什么人们在圣诞节会送礼物？这就有许多不同的动机。然而，我们认为，最重要的理由是人们可以从中得到某种愉悦（利益），这种愉悦是以某种形式表现出来的。正如《圣经》所忠告的那样：

“施比受更有福”。这意味着做了慈善的行为，是可以得到利益的。你可以想象，你或其他人是不是无论干哪一件事情，都要求有一些利益？当然有些例子中，并不是以直接的自我满足为行为的基础；然而，我们要强调说明的只是，很多人类行为，当然不是所有的人类行为，当人们想要从所做的事情中去获得利益，并非出自一种欲望，他们的行为和我们预期的一样时，那么我们的预测就是正确的。

假如我们要使效用达到最大，那么我们就必须要在一些有关联的项目中作选择，而且在选择过程中，必须放弃做其他事或得到其他东西，这是无法避免的。当作了某种选择时，其成本就是所放弃的最好选择的价值。因此，每一个行

为都有一个成本，正是这个成本决定了哪些事会被完成。成本是行动的限制，换句话说，天下没有白吃的午餐、白看的电视、免费的爱和性，如果卷入了选择的问题，这些东西如何才能获得呢？成本并不是金钱，金钱只是测量成本的一种方法。为了拥有这些东西，我们必须放弃一些可以用在其它目的上的时间、精神利益及资源。

在解释社会现象时，我们将尝试说明成本问题，以及任何既定行为模式的问题。要了解行为，成本是一个相当有用的概念。请考虑以下的问题：

①为什么穷人常乘车，而富人常坐飞机呢？也许是他们在教育上及经验上的层次有差别，导致了不同的行为模式。也许是因为富人能负担飞机票的巨额花费。所有这些因素都可以解释这种行为的一部分。但我们要强调说明的是，对穷人来说，乘车比坐飞机便宜，而对富人来说，坐飞机比乘车要便宜。富人与穷人同样都要为他们的票付出价钱，因此，成本的差异，实际上是时间价值的差异。假如我们把富人定义为工资相当高的人的话，那么富人的时间就比穷人的时间有价值多了。乘车通常比坐飞机费时间。对富人来说，乘车的成本，包括时间的成本，因而要比坐飞机所需的成本大得多；而穷人的时间，相对于他所能赚到的钱来看，其价值是非常小的，因此，乘车的总成本可以说是非常低的。举例来说，比较一下卡尔逊与一个失业的穷人吧！前者一年能赚的钱是100多万美金。你来决定一下他们从华盛顿到芝加哥乘车及坐飞机的总成本。你可以认为卡尔逊有很多空闲的时间在海滩上作日光浴。然而不管你如何看待这种情况，以下的陈述仍然是真实的，即卡尔逊先生可以把他的时间卖给许多愿意

买的买主，得到一大笔钱，算一算，你觉得卡尔逊先生还会乘车吗？

②为什么英国人比美国人更常用亚麻餐巾呢？这个问题的答案或多或少在于文化上的差异，这种差异对于人们使用某种餐巾的意愿有影响；然而，人们也应了解，实际上英国人必须进口所有的纸或用于生产纸浆的木材，因此纸对他们来说，是相当昂贵的。在美国，纸餐巾却便宜多了。此外，亚麻餐巾需要洗涤及熨烫，而美国人的工资一般来说都很高，因而对美国人来说，使用亚麻餐巾的成本要比英国人高多了。成本的差异再一次提供了一分解释。

③为什么有些学生考试不作弊呢？这也许是因为害怕被抓住而受惩罚，这意味着作弊是有成本的。此外，一种反对作弊的道德约束也在起作用。如果某个学生作弊，就要去承担做这件事的精神代价；然而这并不是说所有具有道德感和良心的学生都不会在某种程度上不作弊。（为什么？）

④为什么有些男人不愿和女人约会呢？也许是因为他们害羞，或是因为他们在独处时更快乐，但也可能是因为他们觉得约会的成本，若以金钱和时间的支出来看的话，实在太高了。也许是因为如果提出和某个女人约会，他们就要承担被拒绝的风险成本。

⑤为什么在公路上的人们都很有礼貌呢？也许是因为他们本性善良，也许是他们认识到，如果举止鲁莽的话，很可能要招致意外的事故从而付出相当高的成本。