

当代经济学系列丛书

Contemporary Economics Series

主编 陈昕

(第八版)

微观经济学： 现代观点

当代经济学
教学参考书系

[美] 哈尔·R. 范里安 著

费方域 等译



格致出版

格致出版社
上海三联书店
上海人民出版社

当代经济学系列丛书

Contemporary Economics Series

主编 陈昕

(第八版)

微观经济学： 现代观点

[美] 哈尔·R. 范里安 著

费方域 等译

当代经济学参考书系



格致出版社
上海三联书店
上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

微观经济学:现代观点:第八版/(美)范里安著
;费方域等译. —上海:格致出版社:上海人民出版社,2010

(当代经济学系列丛书/陈昕主编.当代经济学教学参考书系)

ISBN 978-7-5432-1858-1

I. ①微… II. ①范…②费… III. ①微观经济学
IV. ①F016

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第216740号

责任编辑 李娜

装帧设计 敬人设计工作室

吕敬人

微观经济学:现代观点(第八版)

[美]哈尔·R.范里安著 费方域等译

格致出版社·上海三联书店·上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号24层 www.ewen.cc)



编辑部热线 021-63914988
市场部热线 021-63914081
www.hibooks.cn

世纪出版集团发行中心发行
浙江临安曙光印务有限公司印刷
2011年2月第1版
2011年2月第1次印刷
开本:787×1092 1/16
印张:43 插页:5 字数:865,000

ISBN 978-7-5432-1858-1/F·347

定价:62.00元

出版前言

为了全面地、系统地反映当代经济学的全貌及其进程,总结与挖掘当代经济学已有的和潜在的成果,展示当代经济学新的发展方向,我们决定出版“当代经济学系列丛书”。

“当代经济学系列丛书”是大型的、高层次的、综合性的经济学术理论丛书。它包括三个子系列:(1)当代经济学文库;(2)当代经济学译库;(3)当代经济学教学参考书系。该丛书在学科领域方面,不仅着眼于各传统经济学科的新成果,更注重经济学前沿学科、边缘学科和综合学科的新成就;在选题的采择上,广泛联系海内外学者,努力开掘学术功力深厚、思想新颖独到、作品水平拔尖的“高、新、尖”著作。“文库”力求达到中国经济学界当前的最高水平;“译库”翻译当代经济学的名人名著;“教学参考书系”则主要出版国外著名高等院校的通用教材。

本丛书致力于推动中国经济学的现代化和国际标准化,力图在一个不太长的时期内,从研究范围、研究内容、研究方法、分析技术等方面逐步完成中国经济学从传统向现代的转轨。我们渴望经济学家们支持我们的追求,向这套丛书提供高质量的标准经济学著作,进而为提高中国经济学的水平,使之立足于世界经济学之林而共同努力。

我们和经济学家一起瞻望着中国经济学的未来。

第八版译者的话

与第七版相比,新出版的《微观经济学:现代观点》(第八版)结合经济理论的发展趋势,主要增添了经济机制设计的内容,并运用经济机制设计的思路改写了有关公共物品供给等章节的内容。此外,第八版还增加了碳税和限额交易、网页广告位置拍卖、双边市场、配对稳定性等内容,帮助人们理解经济学家在解决现实世界中出现的新问题时所使用的经济工具。鉴于经济机制设计问题日益显示出其重要性,此处结合2007年诺贝尔经济学奖获得者 Leonid Hurwicz、Eric S. Maskin 和 Roger B. Myerson 的研究工作,对经济机制设计问题做些更深入的介绍,以帮助读者了解经济机制设计理论的轮廓。

一般认为,Hurwicz 是经济机制设计的开创者,但 Hurwicz 提出的经济机制设计的研究方法比较传统,强调实现既定政策目标所需要的信息量。Hurwicz 最初考虑经济机制设计问题时,主要是在纯交换经济的背景下考虑实现帕累托有效率均衡的个人之间的信息如何进行交换,以及信息交换机制如何决定均衡结果的问题。因此,Hurwicz 在 20 世纪 60 年代定义的机制就是个人相互交换信息的机制,其研究工作中也经常出现信息集合有效分割等问题。Hurwicz 考虑的信息主要是纯交换经济涉及的个人偏好,其研究的机制就是个人之间如何传递自己知道而他人不知道的私有信息的沟通机制。Hurwicz 的研究工作的最大贡献是奠定了激励相容(incentive compatibility)的概念,并证明了以下定理:在纯交换经济中,满足参与约束(participation constraint)的激励相容的机制不能实现帕累托有效率的结果。在纯交换经济中,所谓参与约

束就是人们愿意进行交换的条件。

既然不存在实现帕累托有效率均衡结果的同时满足参与约束的激励相容的机制，Hurwicz 提出了能否在更弱条件下寻找实现帕累托有效率的均衡结果的信息交换机制的问题。事实上，Hurwicz 的研究也提及了博弈的纳什均衡与机制设计的问题，但没有具体展开。针对 Hurwicz 提出的寻找更弱条件的信息交换机制的问题，涌现了关于显示原理(revelation principle)的研究工作。显示原理表述的内容是：任何机制的均衡结果都可以通过激励相容的直接机制(direct mechanism)予以重现。对直接机制的简单解释是：博弈参与者直接依据自身的特征类型传递信息，而不是在伪装自身的特征类型的基础上再传递信息。因此，有些文献将直接机制表述为参与者类型的种类数等于信息集合的元素个数或参与者真实表示自己的偏好。借助显示原理，可以缩小寻找实现帕累托有效率的均衡结果的各种可能机制的范围。Myerson 的研究工作则说明了显示机制不仅适用于私人信息的问题，还适用于以道德风险为代表的隐藏行为(hidden action)问题。

针对寻找对应更弱条件的实现帕累托有效率的均衡结果的机制的问题，一种自然想法是考虑将希望实现的目标理解成博弈的纳什均衡的结果，以寻找相应形式的博弈。换言之，机制设计问题是否可以解读成能否找到相应的博弈，使得希望实现的目标成为博弈结果的问题。为此，Maskin 研究了通过博弈的纳什均衡实现既定目标的条件，证明了只要满足一定的前提条件，就可以通过纳什均衡实现既定目标的 Maskin 定理。Maskin 定理要求的条件具体包括：机制的参与者在三人以上，至少存在一种私人物品以及满足 Maskin 单调性。对 Maskin 单调性的直观解释是：参与者的个人偏好的单调变换不影响机制最终实现的均衡结果。

此外，有些文献将经济机制设计理论称为实施(implementation)理论，但一般认为实施和机制设计之间还是存在差异。通常的倾向是，机制设计理论侧重讨论满足无策略操作性(strategy-proof)或贝叶斯激励相容的直接机制，较少讨论真实表示自己偏好以外的均衡结果；而实施理论侧重讨论以博弈均衡为预定理想目标的各种博弈及相应博弈均衡的性质。

希望进一步了解 Hurwicz 经济机制设计的传统研究内容的读者可以参阅 Hurwicz 和 Reiter 合著的《经济机制设计》(*Designing Economic Mechanisms*, Cambridge University Press, 中译本由格致出版社 2009 年出版)一书。对于希望进一步直观了解 Myerson 和 Maskin 的研究工作的读者，建议阅读 Myerson 和 Maskin 的纪念诺贝尔经济学奖的获奖演说或以下文献：

Myerson, Roger B., "Perspectives on Mechanism Design in Economic Theory", *American Economic Review*: Volume 98, Issue 3, June 2008.

Maskin, Eric S., "Mechanism Design: How to Implement Social Goals", *American Economic Review*: Volume 98, Issue 3, June 2008.

上海交通大学安泰经济与管理学院经济系教授朱保华翻译了第八版的新增内容，上海世纪出版集团格致出版社的何元龙先生和李娜女士，为本书的新版做了细致的组织和编辑工作，特此说明和致谢。

第七版译者的话

本版区别于前六版的主要地方，是增补了“行为经济学”这一章。作者这样做的目的，是想在研究理性消费者最优选择的基础上，进一步借鉴心理学的研究成果，研究消费者实际上如何进行选择；在构造精美的分析模型的基础上，进一步介绍描述精细的行为模型；在新古典经济理论可以预测和解释的范围之外，进一步确认行为经济理论可以预测和解释的重要经济现象。由于消费者选择行为是标准新古典经济理论最基础、最优美的部分，而行为经济学的很多部分，又都是在总结选择行为新的基础、建立新的概念体系以解释原有新古典经济理论所不能解释的异常经济现象的过程中拓展和完善起来的，所以，增补的“行为经济学”这一章中的各节内容，其实比较的就是本书相应的关于偏好、效用、选择、跨时期选择、风险与不确定情况下的选择以及博弈论的那些章的分析结论。因此在这里，行为经济学只是主要作为传统消费者理论的对照、补充和替代，而不是作为完整的新经济学范式来介绍给读者的。

然而，无论从概念、原理和方法的普适性、一致性和简易性程度，还是从理论的解释力、预测力和应用范围，或是从它们对个人、企业和政府的政策意义来看，同新古典经济学相比，似乎更应该从整体上将行为经济学看作一种新的经济学范式，看作当今发展得很快、成果很丰富、影响力也很大的一个经济学领域。诚然，在如假设的作用和性质，合适的调查方法，经验事实的价值，理性、效率和最优化问题等许多基本方面，这个领域的学术领袖们还都有着十分不同的看法；在共同理解一致的心理框架下，在如跨时选择和社会偏好

等许多论题中,通常也都只并存着很多适用于不同情况的模型,而还没有凝炼出一个被普遍接受的一体化的模型。

行为经济学的开创性工作是在 20 世纪 70 年代末作出的,主要反映在两篇文章中。一篇是普林斯顿大学的两位心理学家 Daniel Kahneman 和 Amos Tversky(以下简称 KT),在继他们关于直观推断的多篇合作论文以后,于 1979 年在顶级的《计量经济学》杂志上发表的《前景理论:风险条件下决策的分析》一文。在这篇论文中,他们提出了许多奠定行为经济学学科性质的新概念,如参照点、损失规避、效用度量、主观概率判断等。另一篇是经济学家 Richard Thaler 于 1980 年发表的《实证消费选择理论》,文中提出了心理账户等概念。

20 世纪 80 年代,越来越多的经济学家和心理学家进入这个领域,更多的现象得到解释,经济行为的心理学基础研究日益完善。为了肯定行为经济学这一崭新的研究方向,2002 年度诺贝尔经济学奖,授予了 Daniel Kahneman 和实验经济学的奠基者、乔治·梅森大学的 Vernon Smith(他的开创性工作为经济学家们提供了在实验室条件下观察人类行为倾向的有效途径)。Kahneman 成为第一个荣获诺贝尔经济学奖的心理学家,他将心理学的前沿研究成果引入经济学的工作和贡献,因此得到了最权威的承认和最普遍的传播。

就方法而言,第一,按 Fudenberg(2006)的说法,如果说新古典经济学的一些基本假设还颇有商榷余地的话,那么,心理学是永不从错误的假设开始论证的,因为它根本不做假设;第二,如果说新古典经济学倾向于依赖观察进行研究的话,那么心理学就更依赖于可控的实验来进行研究;第三,如果说新古典经济学主要关注研究行为(人们在做什么)的话,那么心理学就更关注研究行为的动机(人们为何这样行为)。然而,经历了长期的批评与反批评之后,两者在方法上终于不断相互吸收。行为经济学(以及实验经济学、神经经济学)的确立,标志着认识心理学的方法成功应用于经济学研究。这在帮助人们理解经济决策问题方面,发挥了重要的跨学科融合优势。而演进心理学的发展,又为理解行为经济学的发现提供了更深一层的基础。

就理论而言,在选择的基础方面,行为经济学家认为新古典经济学的许多缺陷都与其关于偏好与效用的一些假定作得过分简单有关,因此,他们运用了不少新的概念,比如,区分了决策效用、体验效用、期望效用、剩余效用和诊断效用,讨论了效用的不同维度和表达,提出了决定效用的禀赋效应和对比效应,区分了幸福的客观与主观类型,提出了度量的方法和条件,但也有的学者持人脑的运思不能还原为神经心理学过程的二元论观点,因此主张把情感排除在效用之外。

在风险与不确定条件下的决策方面,行为经济学家认为标准的期望效用理论(expected utility theory, EUT)不能解释如 Camerer(2000)归纳的股权溢价、处置效应(disposition effect)、向下倾斜的劳动供给曲线、消费品的不对称需求价格弹性、对坏的收入消息的不敏感、现状偏见和默认偏见(default bias)、赛马下注偏见(favorite long-shot bias,指获胜希望大的赛马押注不足,获胜希望小的赛马押注过

度)、孤注一掷效应(end of the day effect,指在赛马结束之际把押注转向获胜希望小的赛马)、买话线保险(buy phone wire insurance,购买定价过高的保险)、乐透型彩票需求(demand for lotto,指最高奖越高,售出的彩票就越多)等“异常”现象,所以,他们沿着有限理性(决策者的信息是不完全的;计算能力是受限制的;目标是不完全确定的,甚至是冲突的)和启示式决策(decision heuristics,指单凭经验的方法,用有根据的推测、直觉判断甚至简单的常识来解决和发现问题)的非传统方向构建各种模型,而其中最具影响的就是前景理论(Tversky and Kahneman,1992)。

前景理论的与众不同之处,在于它把选择分为编辑(editing)和评估(evaluation)两个阶段。编辑阶段是对前景的分析和简单描述,主要应用于:(1)编码:结果是人们对相对于参照点的收益或损失的认识,而不是最终的财富或福利;(2)组合:把同一结果的概率组合在一起;(3)分离:把风险和无风险部分分开;(4)取消:不同前景共享的相同成分可以忽略(有时称作隔离效应,它的意义在于决策的不一致性);(5)简化:前景可以围绕结果或概率简化;(6)发现优占:前景有优占关系,除共同因素外,其他因素涉及始终偏好的结果或概率。评估阶段是依据两个标度 $v(x)$ 和 $\pi(p)$ 选择编辑好的高价值的前景。第一个标度包含参照点、损失规避和边际敏感递减三个概念的解释,第二个标度包含加权概率函数概念的解释。除此四个概念外,该理论还有一个核心概念就是决策框架。前景理论的基本数学表达式就是组合 $v(x)$ 和 $\pi(p)$ 以决定正则前景的总价值: $V(x, p; y, q) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y)$ 。

在前景理论中,结果是对于参照点定义的,因此 v 度量的是对于参照点(现状的或预期的资产或福利水平)的偏离值,即收益或损失,而不是绝对值。作为心理学概念的参照点,被认为与具有适应性演进功能的负反馈自平衡(homeostasis)和变动反馈自平衡(allostasis)这两种生物学机制有关。参照点分析使前景理论能更好地解释期望效用理论所不能解释的现象,如“幸福踏车”(happiness treadmill)等。

前景理论中的损失规避,最早由 Galanter 和 Pliner(1974)讨论过,他们刻画了人们对待福利变化态度的一个突出特征:损失一笔钱带来的痛苦,要大于得到同一笔钱带来的愉快,即 $v(x) < -v(-x)$,其中 $x > 0$ 。这个概念,被用于解释不对称需求价格弹性(Putler, 1992; Hardie, Johnson and Fader, 1993),并与参照点一起,被用于解释股市与房产的处置效应(Shefrin and Statman, 1985; Barber and Odean, 2004; Genesove and Mayer, 2001)和孤注一掷效应(McGlothlin, 1956; Ali, 1977)。现在的工作,是研究这个现象的决定因素和边界(Ariely, Huber and Wertenbroch, 2005; Camerer, 2005)。

前景理论中的效用函数,自变量与 Markowitz 的一样,为收益与损失,而不是传统的财富与福利。在这里,风险规避由决策权重因子 π 和边际敏感递减性质决定。在后者的作用下,效用函数的形状在参照点以上为凹,在参照点以下为凸,即 $v'(x) < 0$,对 $x > 0$; $v'(x) > 0$,对 $x < 0$ 。这也就是说,边际敏感递减性质引起收益区间的风险规避和损失区间的风险爱好。因此也就有了KT所谓的映象效应

(reflection effect),即负前景间的偏好是正前景间偏好的镜像。虽然前景理论与EUT一样重视边际敏感递减,但结合参照点与风险规避,它就能解释更多一些EUT不能解释的现象。

与许多理论一样,决策加权也是前景理论的重要构件,并且,还是KT 1992年与1979年两篇文章的一个重要区别。在1979年的模型(Kahneman and Tversky, 1979)中,决策权重是从前景选择中推测出来的,但它们不是概率,即既不服从概率公理,也不作信念度量。因为,在有的情况下客观概率并不知道,或者虽然知道,但也不一定反映决策偏好。权重函数有很多性质,特别是,它们不遵守次可加性、次确定性和次比例性公理。而在1992年的模型(Tversky and Kahneman, 1992)中,边际敏感递减不仅适用于效用函数,还适用于加权函数。递减敏感产生的加权函数在0附近是凹的,而在1附近则是凸的,所以不管是收益还是损失,加权函数都是倒S形的。修正后的加权函数对待风险不再是双重态度,而是四重态度,即对收益的风险规避,对高概率损失的风险爱好,对收益的风险爱好,对低概率损失的风险规避,这些与相当部分的经验事实较为拟合。

前景理论的许多基本要素被Thaler引入了他里程碑式的论文《心理账户与消费者选择》(Thaler, 1985)与《心理账户的重要性》(Thaler, 1999)中。心理账户是个人对其理财等活动进行编码、分类与评价的认知运思的总汇。它分为三个主要部分:(1)怎样认识结果,实施和评价决策,(2)怎样把活动分配到具体的账户之中,(3)怎样决定与不同账户相关联的时间段。特别关注如何认识、评价与组合多种可能或联合的财务结果(尤其是在折扣、抽奖、搭售、序贯等复杂情况下)的问题,比如,为什么64%的受试者愿意赢两次分别付50美元和25美元的博彩,而不愿赢一次付75美元的博彩?依据前景理论,Thaler总结了四条原理,即把收益分开(因为收益函数是凹的);把损失加在一起(损失函数是凸的);把小的损失与大的收益加在一起(抵消损失规避);把小的收益与大的损失分开(前者的效用更大)。在他的享乐框架下,这些原理对分析市场策略(促销手段、保险产品的设计等)极有意义,因为它们可以用来正确估计消费者的反应。此外,Thaler还把得自交易的消费者收益界定为获得效用(相当于消费者剩余)与交易效用(实际价格与参照价格之差)两类,把捆绑的商品分为合并定价与分开定价两类,把个人预算分为消费、收入、财富和时间四类,把时间系列的评价、选择和决策方法归纳为账户的开关、先前收入效应、短视损失规避和多样化启示这样一些所谓的选择分类(choice bracketing)问题。这些细致工作的突出意义,是使前面提到的处置效应、赌场货币效应(house money effect)、股权溢价之谜等现象得到有实验支持的解释。

在跨时期选择的决策模型方面,行为经济学家对标准的Samuelson(1937)的折现效用模型(discounted utility model, DUM)的主要不满和修正是:第一,认为这个模型在实证与规范两方面都缺乏有效性。因为实地和实验研究都表明,存在许多与它相反的现象,例如,符号效应(sign effect),程度效应(magnitude effect),延迟-加速不对称(delay-speedup asymmetry),定期/延迟效应(date/delay effect),

改善顺序的偏好 (preference for improving sequences), 伸延偏好 (preference for spread), 违背消费独立性 (violations of independence)。第二, 与该模型将所有影响时间偏好的因素都囊括在一个折现率参数中不同, 他们把时间偏好分解为三个要素: 冲动 (impulsivity)、强迫 (compulsivity) 和抑制 (inhibition)。第三, 广泛使用双曲线折现, 给较近的将来高折现率, 给较远的将来低折现率。实验数据表明, 它比连续情况下的指数折现更有效, 特别是能解释时间不一致偏好 (偏好的时间一致性是新古典经济学很受批评的一个重要假设)。第四, 时间不一致引出了自我控制问题, 从而进一步引出了对于承诺、意志力、诱惑、情绪等的研究。第五, 由于双曲线折现模型缺乏心理学基础, 所以他们又提出了其他一些模型, 如习惯形成模型 (habit formation models)、预测效用模型 (anticipatory utility models)、投射偏向模型 (projection bias)、心理账户模型 (mental accounting models)、多重自我模型 (multiple-self models)、双重自我模型 (dual-self models) 和程序方法 (procedural approach)。这些模型相互补充, 各自也都有自己的应用价值。

最后, 在策略互动的博弈模型方面, 行为经济学有影响力的工作主要表现在: 第一, 从认识心理学和行为决策的视角, 考虑认知有局限和有情绪的现实的互动问题, 在放松标准分析博弈理论关于自私动机、无限理性和瞬时均衡这三个主要假设的基础上, 将实验经济学和心理学的材料与引入策略行为研究, 形成了包括混合策略均衡, 非结构化、结构化与不完全信息讨价还价模型, 重复博弈 (导致支付减少的, 导致支付增加的, 选美比赛, 脏脸等), 信号博弈 (竞争的, 合作的), 学习理论 (强化学习, 信念学习, 经验加权吸引力学习, 规则学习) 等丰富内容在内的行为博弈理论。第二, 通过最后通牒、独裁者、信任、囚徒困境、公共品等大量的行为博弈实验证明, 经济行为的驱动因素不仅有自利, 而且有利他、损他; 不仅有物质, 而且有精神; 不仅有个人偏好, 而且有社会偏好。通过构造并检验不平等规避模型 (Fehr and Schmidt, 1999), 平等、互报 (reciprocity) 和竞争模型 (Bolton and Ockenfels, 2000) 以及互报模型 (Rabin, 1993; Falk and Fischbacher, 1998), 把平等和互报形式化地置入了经济理论。

行为经济学借重心理学与社会学的学说和工具, 对人的经济决策行为进行了比新古典经济学更加广泛和细致的研究, 得出了很多证据确凿的经验发现。这些发现, 是作为基准 (benchmark) 的标准经济学框架和方法所无法解释和预测的, 但是, 却又正是这种基准的存在, 给了行为经济学家形成自己足以说明“异常”发现的理论和方法的激励、参照和便利。

现在的困难是整合两者的关系。一方面, 是描述不变性、程序不变性和前后关系独立性, 另一方面, 又是框架效应、偏好逆转和权衡比较; 一方面, 是简约、一贯, 另一方面, 是繁复、多变。完美协调整理性人与非理性决策、逻辑分析与心理直觉、标准化理论与描述性理论, 将是经济学长期面临的任务。

然而, 也有立竿见影的事情可做。第一, 在标准的经济分析中汲取和利用行为经济学的成果。Hart 和 Moore (2008), Fehr、Hart 和 Zehnder (2008) 以及 Hart

(2008,2009)最近的工作,即将参照点、自利偏见等概念用于“松”、“紧”长期合同的研究,提出并用实验检验了他们关于作为参照点的合同的模型,从而把不完全合同与产权理论的分析对象,从事前效率问题移向了事后效率问题,把他们理论的适用范围和解释重点,从企业边界转向了权威、授权和雇佣关系,就是这个方向的一个典范。第二,就像标准经济学的应用形成了多门应用经济学科一样,行为经济学的应用也一定会推进行为组织经济学、行为发展经济学、行为公共经济学、行为法经济学等学科的发展,这方面最强有力的证据,就是近年来行为金融学尤其是行为资产定价理论和方法所取得的成果。第三,鉴于行为经济学与生俱来的政策意义,个人、企业和政府都应该在实际中自觉应用其观念、结论和方法。

本书的几次新版,曾陆续地引入过信息、拍卖等新的研究成果。这其实是一次次地在提醒我们,经济学是开放的、实践的、与时俱进的科学,它的生命活力在于,它与现实的缺口和距离可以由它自身的发展来填补和缩小。

本版新增的部分,均由朱保华教授译出。世纪出版集团格致出版社的何元龙先生和李娜女士,为本书的新版做了细致的组织和编辑工作,特在此一并说明和致谢。

费方域 教授

上海交通大学上海高级金融学院副院长

► 参考文献

- Ali, M. M., 1977, "Probability and Utility Estimates for Racetrack Bettors", *Journal of Political Economy*, 84, 803 - 815.
- Ariely, Dan, Joel Huber, and Klaus Wertenbroch, 2005, "When Do Losses Loom Larger than Gains?" *Journal of Marketing Research*, 42 (May), 134 - 138.
- Barber, Brad and Terrance Odean, 2004, "Are Individual Investors Tax Savvy? Evidence from Retail and Discount Brokerage Accounts", *Journal of Public Economics*, 88, 419 - 442.
- Bolton, Gary E. and Axel Ockenfels, 2000, "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition", *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 90 (1), 166 - 193, March.
- Camerer, Colin F., 2005, "Behavioral Economics", prepared for the World Congress of the Econometric Society, London 18 - 24, August 2005.
- Camerer, Colin F., 2000, "Prospect Theory in the Wild: Evidence from the field", in D. Kahneman and A. Tversky (Eds.), *Choices, Values and Frames*, New York: Cambridge University Press, 288 - 300.
- Falk, Armin, Ernst Fehr, and Urs Fischbacher, 1998, "Testing Theories of Fairness- Intentions Matter", IEW-Working Papers iewwp063, Institute for Empirical Research in Economics - IEW.
- Fehr, Ernst and Klaus M. Schmidt, 1999, "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, Vol. 114 (3), 817 - 868, August.

- Fehr, Ernst, Oliver D. Hart, and Christian Zehnder, 2008, "Contracts as Reference Points-Experimental Evidence", NBER Working Papers 14501, National Bureau of Economic Research, Inc. .
- Fudenberg, Drew, 2006, "Advancing Beyond 'Advances in Behavioral Economics'", *Journal of Economic Literature* 44: 694 - 711.
- Galanter, E. and Pliner, P. , 1974, "Cross-modality Matching of Money against Other Continua", in H. R. Moskowitz, B. Scharf, and J. C. Stevens (Eds.), *Sensation and Measurement: Papers in Honor of S. S. Stevens* , 65 - 76, Dordrecht, the Netherlands: Reidel.
- Genesove and Mayer, 2001, "Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116, No. 4, 1233 - 1260.
- Hardie, B. , E. Johnson, and P. Fader, 1993, "Modelling Loss Aversion and Reference Dependence Effects on Brand Choice", *Marketing Science*, 12 (4), 378 - 394.
- Hart, Oliver and John Moore, 2008, "Contracts as Reference Points", *Quarterly Journal of Economics*, 123(1):1 - 48.
- Hart, Oliver, 2008, "Reference Points and the Theory of the Firm", *Econometrica*, 75:404 - 411.
- Hart, Oliver, 2009, "Hold-up, Asset Ownership and Reference Points", *Quarterly Journal of Economics*, 124 (1): 267 - 300.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, 1979, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, XLVII, 263 - 291.
- McGlothlin, W. H. , 1956, "Stability of Choices among Uncertain Alternatives", *American Journal of Psychology*, 69, 604 - 615.
- Putler, Daniel S. , 1992, "Incorporating Reference Price Effects into a Theory of Consumer Choice", *Marketing Science* 11:287 - 309.
- Rabin, Matthe, 1993, "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", *The American Economics Review*, 83, 1291 - 1302.
- Samuelson, P. A. , 1937, "A Note on Measurement of Utility", *Review of Economic Studies*, 1937, 4, 155 - 161.
- Shefrin, H. and M. Statman, 1985, "The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence", *Journal of Finance* (40): 777 - 790.
- Thaler, Richard, 1980, "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, Vol. 1 (1), 39 - 60, March.
- Thaler, R. H. , 1985, "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, 4, 199 - 214.
- Thaler, R. H. , 1999, "Mental Accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183 - 206.
- Tversky, Amos and Kahneman, Daniel, 1992, "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, Springer, Vol. 5(4), 297 - 323, October.

第六版译者的话

本书第二版中译本自1991年面世以来,被很多高校和社科院长期用作核心教材,深受师生们的欢迎。它的广泛流行,反映了改革开放后的中国认真学习现代经济理论的热情和能力;它的成功普及,见证了思想解放后的中国创造增长奇迹的伟大实践。

原著从初版至今,已再版了6次。这里奉献给读者的,是第六版的中译本。用作者的话来说,前五版获得了令他感到非常高兴的成功。这些版本在目的、架构、体例等方面一脉相承,保持了主旨上突出标准理论和分析方法(基本概念和定量解答),篇章上强调模块结构和逻辑顺序,论述上力求完整准确和详细易懂的显著特点。不同的只是,后续的版本逐渐地新增了“拍卖”、“博弈论的应用”、“信息技术”等章节,这些章节或者借助传统理论与方法分析新的经济问题,或者概括成功地应用于经济分析的新理论和新方法。

一本普通的中级经济学教材,为什么能拥有如此之多的读者而且长盛不衰呢?一本翻译过来的外国教材,为什么在中国也能如此长久地赢得广大读者呢?一本如此成功的教材,为什么还要不断地增补挑战新古典经济学范式的新理论和新方法,而同时又继续保留新古典经济学的主体地位呢?在中国的经济学教学中,为什么有必要大量使用这样一类教材?并且,为什么说这对于我们培养出经世济国的人才,推进改革,发展经济,形成具有中国特色和中国风格的经济学是条捷径,是个良方呢?这些正是译者想要在第二版“译者的话”基础上进一步讨论,同时也是眼下需要再次加以回答的问题。

众所周知,一部优秀的中级经济学教科书,应该能

能够通过围绕它的训练,帮助读者准确掌握经济学的基本原理和基本方法,使得他们可以凭借它为基础来研修高级课程和其他学科,攻读学术文献,或者,也可以凭借它来弄清经济政策和形势,做好实际工作。而要达到这个标准,这部教材就必须既能够深刻理解现代经济学,牢牢把握主流和前沿;又能够明快表述现代经济学,使之合乎逻辑,合乎历史,容易领悟,容易贯通。

本书就是这样的一部优秀教材。首先,它在众多的现代经济学说中,紧紧抓住了新古典经济学这个主流,并将它作为全书的主体详细展开。从逻辑上说,新古典经济学始于亚当·斯密看不见的手的假说,而终于阿罗和德布鲁对竞争的一般均衡模型的精巧证明。从历史上说,新古典经济学先通过马歇尔和瓦尔拉斯,分别用局部均衡和一般均衡的方法,对古典的生产成本的价值决定观与边际主义的主观效用价值观进行了划时代意义的综合,又经过萨缪尔森,用最大化和均衡的分析工具,在方法和数学表述上为自己奠定了分析基础。新古典经济学之所以能长期占据支配地位,第一是因为,它能始终扣住并不懈求索现代社会和现代经济学关注的主要问题:价值决定和资源配置,并不断地推进和更新对于这个问题的认识水平。它对于福利经济学第一和第二定理的严格证明,分别明确了竞争性均衡实现帕累托最优的条件,以及在实现帕累托最优时通过市场机制进行资源配置的条件,从而既为市场(竞争,价格)在价值决定和资源配置中发挥基础性作用的完美和力量提供了理论根据,又为政府干预和市场失灵提供了理论根据。第二是因为,是它能在漫长的发展过程中,不断地寻找和完善可以使它的各个概念、命题、法则得到统一界定和证明的方法论基础。它的理论可以从一些简单的公理推出,可以用数学的一般化形式来表述。这标志着它的成熟,也解释了它为何具有主宰和服务其他各经济学分支或应用经济学学科的根本性地位的原因。第三,是因为,它能把自己构造成一个开放、吸纳的体系。认识总是先片面再比较全面的,比如,从主观效用发展到效用是偏好描述方式,从偏好发展到显示偏好。认识总是由浅入深,由简单到复杂的,比如,从确定性发展到不确定性,引出了期望效用、风险态度、确定性等价等概念;从决策发展到对策,引出了一整套博弈理论。认识也总是由此及彼,由表及里的,比如,斯勒茨基方程对吉芬商品等现象的解释,产权与外部效应的关系。因此,一个科学的体系必须要能够扬弃旧知识,接受新知识。越是宽容、能接纳的体系,越有生命力,也越有征服力。独断不是科学态度。新古典经济学体系庞大,内容丰富,本书的一个突出优点,就是它能在中级水平上,系统而不是破碎、准确而不是含糊、推演而不是武断地将这个理论的全部精华生动地展现出来。当你在书中读到像“边际替代率的含义”这样的章节的时候,你就会深深了解,这种功力的确来自作者对市场的深刻洞察和对理论的透彻理解。

其次,它紧紧抓住了主流经济学的发展和前沿。上个世纪,在微观经济学领域,对传统新古典的责难和反思在几个方面取得了突破性的成就。第一,是20世纪30年代开始的科斯革命。它提出了这样一些带有根本性质的大问题:为什么有的(什么样的)经济活动在市场中进行,而有的却在组织(如企业)中进行?产权、法

律、组织(通过交易成本)对此有什么影响(为什么是重要的)?当经济活动发生在组织里面时,调节行为和配置资源的机制与市场机制有些什么样的不同?此前,传统新古典是不讲产权,不讲制度,不讲法律,不讲政治,不讲组织的,科斯革命之后,便逐渐产生了建立在新古典分析基础之上的产权经济学、新制度经济学、法经济学、政治经济学和组织经济学等新兴分支学科,它们滋养、丰富和推动着理论经济学主干的拓展和深化。在传统新古典那里,企业只是个黑匣子,只是生产函数和成本函数。企业的性质(为什么要有企业)和企业的边界(与市场的界线如何决定)是什么?企业内部各层级、各单元的激励和协调如何进行?这些基本的企业理论问题都没有得到研究,甚至都没有被恰当地提出来。而到现在,经济学却有了直接回答这些问题的委托—代理观点的企业理论、交易成本观点的企业理论,和不完全合同与产权观点的企业理论,等等。第二是20世纪六七十年代兴起的以阿克劳夫、斯蒂格里茨和斯宾塞为代表的信息经济学,它被视为经济学流行范式的根本改变。它提出的基本问题是:如果信息是不完全的,获取信息是要花费成本的话,传统的竞争均衡模型是否继续有效?市场机制配置资源的功能是否还继续有效?在信息(事前或/和事后)不对称情况下,应该怎样解决逆向选择问题和道德风险问题?经济学应当如何引入信息问题,是作为自身的一个分支学科,还是将传统理论全部重写?传统新古典是以完全信息为假定前提的,而新范式的倡导者则认为,放松这个假定,竞争均衡就可能不存在,或者即使存在,也不是帕累托最优的均衡。他们还认为,旧范式不是没有看到信息问题,而是没有办法将它们纳入模型。因此,他们积极地发展起了信息经济学,或叫激励理论,或委托—代理理论,以便处理信息问题;同时,也将它们积极地用于市场经济学、政治经济学、公共经济学(政府的作用)等方面的研究之中。第三是以冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯坦1944年出版的《博弈论和经济行为》为标志确立,再经过纳什、海萨尼和泽尔腾(1994年诺贝尔经济学奖得主),谢林和奥曼(2005年诺贝尔经济学奖得主),夏普利,库恩,塔克,鲁宾斯坦等许多人的杰出工作而迅猛发展起来,并在经济学中取得中心地位的博弈论。它的开创者认为,新古典经济理论通过完全竞争假定(通过假设使价格成为给定),把经济人决策归结为可以规避博弈分析的一个单人简单最大化问题。但实际社会活动几乎都涉及策略互动,所以需要靠博弈论来分析。这个理论提出的问题是,应该怎样(以什么工具)解释不同利益主体之间的互动(冲突与合作)?在相互依赖的策略互动的情况下,人们应该如何选择理性行为:采用什么策略,形成何种联盟?它能否找到一个既相互联系而又根本上统一的方法论?它能否既与市场竞争均衡贯通,又能应用于制度和组织中的激励设计?它发展了一系列博弈均衡的概念和定理,形成了包括完全完美信息(静态与动态的)和不完全不完美信息条件下的非合作博弈理论、讨价还价理论、合作博弈(合同关系)理论、演进和学习博弈理论、实验博弈理论在内的庞大体系,并被频繁、广泛地应用于各种经济问题的分析之中。本书的另一个突出优点,是它能在同样的中级水平上,通过市场失灵的逻辑联系,巧妙地将信息理论与外部效应摆放在了一起,将应用博弈理论与寡头理论

贯穿到了一起，将拍卖作为市场形式和市场设计与市场供求均衡连接了起来。也许是太想体现新古典经济学在分析消费者行为与厂商行为时方法上的一致性，本书没有讨论企业性质，也没有打开企业这个黑匣子。米尔格罗姆和罗伯茨在他们的《经济学、组织与管理》一书中，对这一问题是这样处理的，比如，他们先介绍传统新古典经济学的工资的供求决定模型，然后指出它的不实际，再详细阐述现代激励报酬理论。本书作者其实也完全可以这样对待企业理论，当然对于他作过特别研究并特别熟悉的信息技术那一章，他就是这样做的。

传统与革新，从历史上看是承继的，从逻辑上看是螺旋上升的。这合乎认知规律，所有的科学都是这样前进着的。从亚里士多德和阿基米德，到牛顿、爱因斯坦和波尔，人类在不断地积累和丰富对于物理世界的认识。在这个领域，人们似乎没有，也好像不需要，因为前人的睿智而让他们的光芒将所有的后人送入阴影，或者因为后人的辉煌而将前人的贡献一笔抹杀。类比于此，经济科学也应该这样对待自己的思想发展史。不了解新古典，就很难理解现代经济学。因为，经济学所有重大的新成就，都是以它为基准，都要借助于它的一些概念与工具。像新古典经济学这样有着如此深广影响的学说，总包含着人类对经济世界的真知灼识。所以，本书以新古典经济学作为主体，而把合同论、博弈论等留给其他专门的教材来作更多介绍，道理其实就像有了现代数学和现代物理，数学和物理学还是将拓扑学和量子力学作为专门课程，而仍然把微积分和普通物理单独作为基础课程一样。在更新的能让这些传统和革新都在自身内部找到恰当位置的体系诞生以前，这种新旧并存的局面恐怕还要持续相当的时间。

有两件轶事值得在这里提一下。一件是关于科斯的，他大学时到企业去，发现那里的情况不像黑板经济学讲的那样，于是才受启发写出了后来使他获得诺贝尔经济学奖的那篇开创性的论文《企业的性质》。另一件是关于斯蒂格利茨的，他在获诺贝尔经济学奖时说，他是在非洲生活的日子里，才越发感觉到完全竞争模型是多么不适合发展中国家，才越发意识到必须按与现实相一致的假定和结论来构筑模型。这两件事都说明了同一个道理：理论发展的一个重要源泉，是被教授的理论与现实之间发生的不一致，而即使是本科的教材，也足以为形成这种冲击提供对照。当然，经济理论也有它相对独立发展的一面。德布鲁在他的诺贝尔经济学奖获奖演说中，所详细叙述的他为了使一般均衡理论严密化、一般化和简化，而耐心等待、借助和引入数学中新的分析技巧，从而解决了偏好、效用和需求中的几个形式化问题的故事，就是一证。不过，从根本上说，前者总是更重要。数学能使概念更精确，思想更流畅，论证更简明，但只有被直觉验证的数学结论才是更有趣的。而这，也正是本书刻意想做且又做得很精彩的一个方面。

现在来看对本书这样一类教材的中国需求。时下，全世界聚焦中国。从经济学的视角看，其原因有三：一是继东亚经济增长奇迹和亚洲金融危机以后，中国创造出了持续稳定增长的新纪录；二是继原苏东一些国家转型以后，中国的改革开放取得了更令世人瞩目的业绩；三是中国的对外贸易、外国直接投资和资本市场自由