

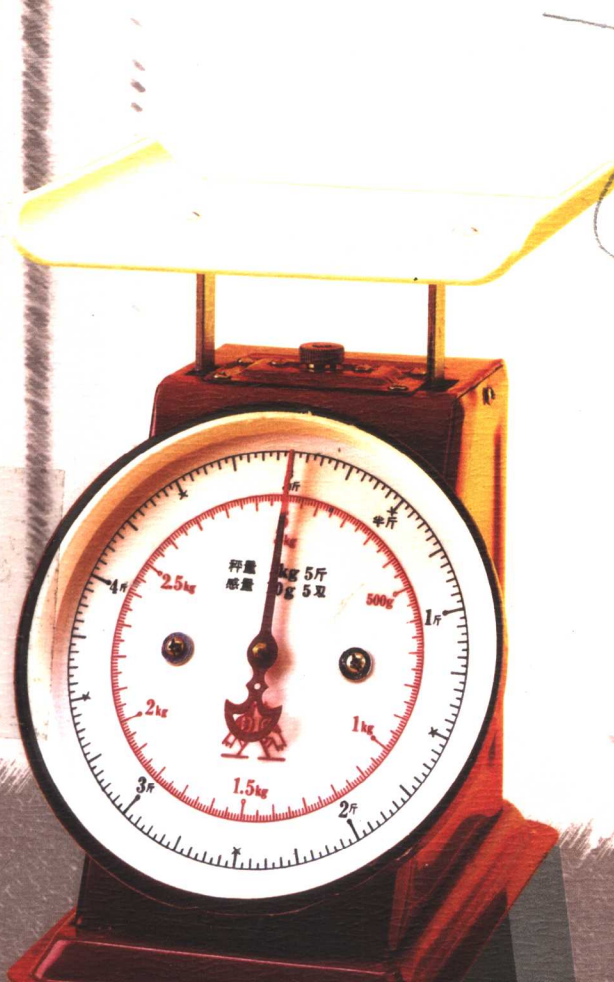
新版

[美] 戴维·弗里德曼/著

弗里德曼的 生活经济学

Hidden Order:

The Economics Of Everyday Life



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

F0-49
8

[美] 戴维·弗里德曼/著
赵学凯 王建南 施丽中/译

弗里德曼的 生活经济学

Hidden Order

The Economics Of Everyday Life



中 信 出 版 社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

弗里德曼的生活经济学/ (美) 弗里德曼著; 赵学凯等译. —北京: 中信出版社, 2006.3

书名原文: Hidden Order: the Economics of Everyday Life

ISBN 7-5086-0602-7

I. 弗… II. ①弗… ②赵… III. 经济学-通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第014890号

Hidden Order: the Economics of Everyday Life by David D. Friedman

Copyright © 1996 by David D. Friedman

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by Liaoning Education Press/CITIC Publishing House.

Published by arrangement with Writers' Representatives, Inc. through Arts & Licensing International, Inc., USA

ALL RIGHTS RESERVED.

弗里德曼的生活经济学

FULIDEMAN DE SHENGHUO JINGJIXUE

著 者: (美) 戴维·弗里德曼

译 者: 赵学凯 王建南 施丽中

责任编辑: 蒋 蕾

出 版 者: 中信出版社

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 北京牛山世兴印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 **印 张:** 20.25 **字 数:** 289千字

版 次: 2006年3月第2版 **印 次:** 2006年3月第1次印刷

辽权图字: 06-2003-144

书 号: ISBN 7-5086-0602-7/F · 1002

定 价: 35.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

谨将此书献给我的父母，感谢他们给予我早期的理性教育；献给朱利叶斯·马戈利斯和詹姆斯·布坎南，感谢他们引导我进入这一领域。

此书还要献给我的同行们，他们有的仍然健在，有的已经作古。从他们那里，我受益颇多。他们是：

亚当·斯密（Adam Smith）

大卫·李嘉图（David Ricardo）

艾尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）

乔治·施蒂格勒（George Stigler）

哈罗德·霍特林（Harold Hotelling）

托马斯·谢林（Thomas Schelling）

罗纳德·科斯（Ronald Coase）

戈登·塔洛克（Gordon Tullock）

加里·贝克尔（Gary Becker）

罗伯特·弗兰克（Robert Frank）

约翰·冯·诺伊曼（John Von Neuman）

杰克·赫舒拉发（Jack Hirschleifer）

厄尔·汤普森（Earl Thompson）

哈罗德·马戈利斯（Harold Margolis）

斯蒂芬·兰兹伯格（Stephen Landsberg）

罗宾·汉森（Robin Hanson）

.....



序

见过戴维·弗里德曼的人，无不为其热情所感染。与他的偶然相遇会给你留下难以忘怀的印象。如果他在大街上遇到你，他会马上停下脚步，告诉你国家的民事侵权制度存在什么样的漏洞，为什么农民在政治上的影响力比杂货商大，或者向你详细说明“终结机器”是怎么一回事，如何设计这样一台装置，如何运用弗里德曼法则（Friedman's Law）解决人们的住房问题。如果他跟你一起吃午饭，他还会告诉你收音机里为什么有那么多福音播讲人，冰岛中世纪审判罪犯的原则是什么，他为什么要研究这么古老的法律规则……在他滔滔不绝的话题中，最令你感兴趣的建议，恐怕是如何防止小偷光顾你家。

现今，脑袋里装着一大堆想法的人满大街都是。见到这样的人，我们一般会称之为“怪人”。然而，能够对纷乱芜杂的想法进行缜密思考的思想家犹如大海捞针，弥足珍贵。一位真正训练有素的思想家不但能够进行创造性的思考，而且能够运用清晰、

睿智的语言把他的想法确切地表达出来。一个国家如果能够拥有这样的思想家，无疑是国之幸事。戴维·弗里德曼就是这样的人。

经济学理论是戴维·弗里德曼整个思想体系的核心。他所讨论的每一个问题都是经济学基本原理在生活中的生动体现。的确，他的思想与经济学结合得如此紧密，以至于他的书既可以作为主流经济学理论的导读，又可以看做体现其与众不同思想的介绍。本书正符合这两个标准。

应该说，这本书的出版正是时候。在我家附近的小书店里，可以见到20多种介绍物理学的普及读物，但只有一本经济学的普及读物。说来也巧，这本名为《生命中的经济游戏》(*The Armchair Economist*)正是本人所作。写这本书的过程中，我明白了一个道理：如果你想把经济学讲解得一清二楚，又不失生动有趣，经常在书中引述一些弗里德曼的观点和看法，无疑是不错的想法。因此，戴维成为我书中出现频率最高的经济学家。

现在，读者有机会亲身体验弗里德曼教授的真知灼见，我不想再耽搁你的宝贵时间，马上开始读吧！这会是一次身心愉悦的阅读历程。

斯蒂夫·兰兹伯格 (Steve Landsburg)

导言

我曾经有一位同事，他讲课颇受人欢迎，其中最出名的一幕是他当众把衣服脱光。从广告学的角度讲，这种做法是通过色情表演引起观众对产品的注意力。就好像屏幕上突然出现一位美艳动人的女人，向观众卖力地推荐某个产品，然而半个小时后，观众只记得屏幕上出现的女人和漂亮的结束语，至于她推销的是什么产品和制造商是谁却没有半点印象。

与脱光衣服的教授相比，经济学不需要借助于任何花哨的技巧，其本身足以娱人心智，令我们乐而忘返。写作本书的初衷正在于此。在阅读过程中，你会发现，书中讨论的一些问题实属怪异。这些怪谈涉及到战争、爱情、婚姻、善与恶等，所有这一切都属于经济学研究的范畴。其中最古怪的理论当数加里·贝克尔的坏孩子定理（Rotten Kid theorem），这个定理告诉我们这样的结论：有头脑的孩子知道什么时候踢姐姐对他有利，什么时候这样做对他不利。你是否觉得很无聊？可是，这个结论

是世界上最有名的经济学家花毕生精力得出的重大研究成果之一。关于经济学善与恶的讨论，一部分来自于我的研究成果，一部分引自罗伯特·弗兰克的一本著作。他的讲座历来受人欢迎。如果有50场经济论题讲座同时举办，他有本事让他的报告厅里挤满了听众。

这本书中谈到的经济学问题是许多经济学家（我是想说所有出色的经济学家）感兴趣的问题。它既包括一系列的理论、经济学家的直觉判断，还有许多实际生活中尚待解决的问题以及天才的解决方案（有些解决方案不免显得稀奇古怪）。本书不仅可以用来预测GNP，而且提供了洞悉人类行为的方法——人类的基本行为特点。这些方法也适用于人类基因研究、计算机技术开发以及动物研究。所有这一切工作都是以“人类是理性的”这个假设为前提，由此，我们开始去征服这个世界。

戴维·弗里德曼

圣克拉拉大学法学院

DDFr@Best.com

<http://www.best.com/~ddfr>

目 录

序 /VII

导言 /IX

第一部分 既有益又有趣的经济学 /1

第1章 交通高峰、理性婴儿及其他 /3

第2章 行动胜于雄辩 /15

第二部分 价格=价值=成本：解决一个简单的经济问题 /23

第3章 纸上谈兵：关于选择的图形分析 /25

第4章 付出多大代价才能离开荒岛？ /39

第5章 无米之炊：单一投入条件下的生产 /51

第6章 托勒密时代的贸易理论 /61

第7章 汇总：简单经济条件下的价格理论 /73

第8章 宏伟蓝图 /93

中场休息 到此为止，我们都做了哪些工作 /99

第三部分 寻找真实的世界 /101

第9章 老板、工人及其他 /103

第10章 垄断既有乐趣，又可获利 /121

第11章 难题：博弈论、策略行为、寡头 /137

第12章 时间…… /157

第13章 ……还有机会 /169

第14章 分配问题：分配给谁？分配多少？
为什么？ /183

第四部分 替代伦理学：经济学家如同法官 /201

第15章 观点总结 /203

第16章 什么是效率？ /213

第17章 不尽如人意的调控 /229

第18章 市场失灵：为什么不是每个人都幸
福、富有、睿智和已婚 /243

第五部分 应用：常规和非常规 /261

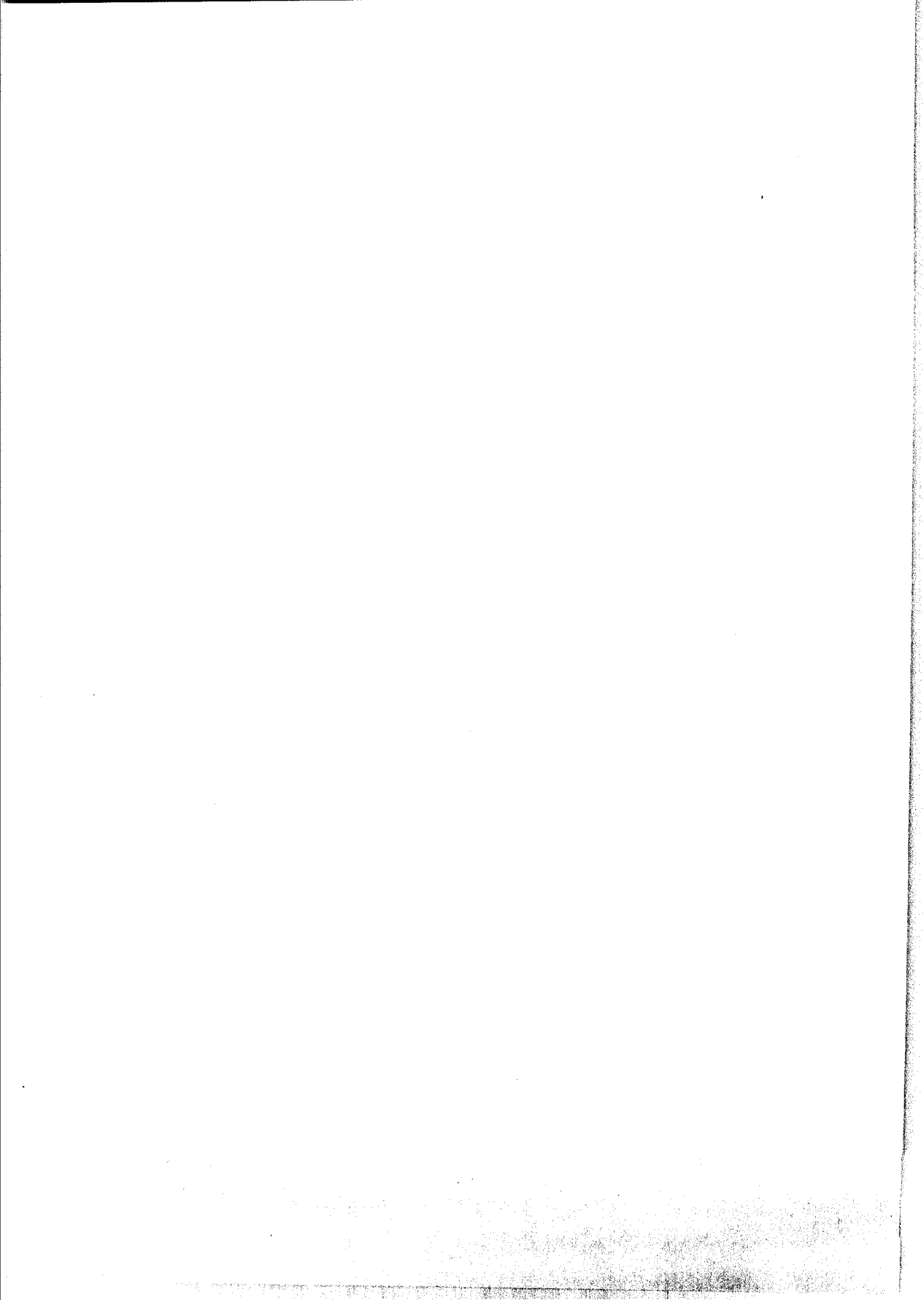
第19章 法律与香肠：政治市场 /263

第20章 理性罪犯和蓄意事故：法律经济学
和违法经济学 /279

第21章 爱情和婚姻经济学 /297

结束语 /311

第一部分
既有益又有趣的
经济学



第1章

交通高峰、理性婴儿及其他

在大多数人看来，经济学既枯燥又乏味，它充斥着大量的统计数字和专业术语。人们普遍认为，经济学主要与货币有关，它所解决的问题面十分狭窄（却很重要）。但是，对经济学家们来说，经济学理论则是一种强大的工具，它有助于人们理解军队为什么要撤退，选民为什么对投票选举缺乏热情，离婚率为什么会出现上升等问题。另外，经济学还有助于人们理解诸如无须采取突击性做法就可解决一些实际问题的情况。经济学的主题内容并不是货币，而是理性——其内涵，尤其是其隐而不彰的内涵，就是人们理性地采取行动的事实。更正式的说法是：

经济学是理解人们行为的方法，它源自这样一种假设：人人不仅有自己的目标，而且还会主动选择正确的方式以实现这些目标。

“经济学中的理性”会使人联想起按部就班、不讲情面的计算器，也许还会联想起一板一眼的《星际迷航》（*Star Trek*）中的太空人史波克先生。但是，经济学并不是虚无缥缈的，其假设所描述的是人们的行为，而不是人们的想法。如果为了做好某事而非要先把一切都搞得明白透彻，那么，恐怕人们连走路也学不会——就好像步行机器人只有经过编程才能走路那样。我

们不仅会通过逻辑分析来学习，而且还会通过感觉、反馈和直觉体验等复杂过程来学习。

除了对行为方式进行逻辑分析，有许多方法可使自己的行为具有理性。比如，不管人们是否进行了逻辑推理，为了生存，人们必须要吃饭。如果你什么都不吃，就不可能坚持太久，等不到经济学家们来分析你的行为。因此，人的进化也是理性行为的一个根源。通过反复实验，从失败中找出解决办法则是另一个根源。我从来没有在我的计算机上查阅过圣克拉拉郡的地图，但是，我却知道从自己的办公室到家的最近路线。

还有一个类似的例子，虽然其所作所为没有经过理性分析，但却颇具理智。请观察一下婴儿的情形。婴儿在实现其目标过程中只有一种工具，当他饿了或尿床了时，就会大声哭闹，这种行为就会刺激附近的大人赶快过来处理问题。我怀疑宝贝儿的这种做法是因其对所处情形作了逻辑思考——他们采取行动很可能是为了实现其最终目的。

婴儿具有理性，猫也如此。比如，你本该抚摩一下自己的爱猫，可你却全神贯注地只顾埋头阅读报纸，这时，猫就会躺到你的报纸上，用这样的方法来解决这一问题。我不知道如此策略是猫心中盘算的结果，还是通过反复体验，从不断的失败中找出的解决办法。不过，这种方法倒很灵验。

为了深入了解经济学，我们不仅要假设人们具有不同的目标，而且还要假设这些目标都比较简单。没有这样的假设，经济学就会变成一门空洞的理论。任何行为，无论多么荒诞不经，都可以通过行为本身就是目的的假设来加以解释。为什么我在桌子上倒立，用两个脚指头夹着一张燃烧着的1 000美元汇票？我就是想要在桌子上倒立，用两个脚指头夹着一张燃烧着的1 000美元汇票。

为什么经济学能起一定作用？

经济学是基于这样的假设：人们都有一些适度的目标，而且还会选择正确的方式来实现这些目标。这两种假设虽然未必正确，但是很有用。

假设某人的行为有一半次数是理性的。由于通常只有一种正确的做事方法，但错误的方法却有许多种，因此，理性的行为是可以预期的，而非理性行为则是无法预期的。如果假设人们是理性的，我们就可以有一半次数能正确地预期人的行为——很可能是以偏概全，但总比什么预期都没有要强多了。如果我能在跑马场预期比赛结果，我就将会成为一名巨富。

有一年夏天，一位同事问我，为什么我没有买一张停车证。我答道，由

于没有合适的停车位，我才只好骑车。他认为我言行不一：作为一名信奉理性的人，不管停车条件如何，我都应该能在开车与骑车锻炼之间作出正确的选择。我的反应是，理性是我对其他人的一种假设。我对自己很了解，以致我对自己非理性做法的结果也能作出估计。至于众多同事，我对他们的了解则很少，因此，理性就是最好的一种可以利用的预见性假设。

作出理性假设的第一个原因是：理性假设往往比其他假设都能更好地预期人的行为。

第二个原因是：当对市场或大众进行预测时，重要的并不是单个人的行为，而是许多人的总体行为。如果非理性的行为是随机出现的，那么，我们所观察的则是一种平均效果。

第三个原因是：我们经常并不是与一批随机遇到的人在打交道，而是与那些经过选择的、起着特定作用的人们在打交道。如果公司随机挑选CEO，那么，比尔·盖茨也许仍然还是个编程人员，微软公司很可能在盈利最大化方面比实际做得要糟糕得多。但是，那些并不想利润最大化的人，或者是那些不知道如何才能使利润最大化的人，是不可能得到CEO这份工作的。如果他们得到了这份工作，也许这是遗传的造化，但他们不可能长久保住这个职位。如果他们得以保住这个职位，他们的公司很可能会走向倒闭。因此，可以放心地假设那些经营着公司的人们都知道自己正在干什么——这是从总体上或平均角度来说的。由于损失钱财的公司最终会倒闭，理性的利润最大化的假设被证明是一种相当不错的预测和解释公司行为的方法。

同样的争论也适用于股票市场。那些总是被股票套住的人很快就会变得一贫如洗，没法再进行一搏。而那些总能买到牛股的人，就会有越来越多属于自己的钱，常常也包括其他人的钱，用来进行冒险。因此，信息灵通的投资者会对市场构成影响，这与他们的人数不成比例。

经济学思考的一些简单实例

第一个例子，你正在设计一座公园，其中一项内容是在一片绿地中设计步行小道的式样。很多逛公园的人都希望尽可能省力地走到自己想去的地方——直线是两点间最短的距离。你应该听取一些建议，相应地采取一些措施：篱笆、对角线步行小路、有点儿粗糙的路面，或者是用其他绿色植物代替草地等。

一种不太有效的方法就是树立指示牌，提醒人们抄近路穿越绿地所带来的不良后果——逛公园的人对此已经了然于胸。理性是对个人行为而不是对

团体行为的一种假设。虽然我非常喜欢草地，之所以还是决定抄近路，是因为我本人从中得到的益处（时间得到了节省）大于自己所付出的成本（只是踩坏了一些草坪）。而如果把抄近路的成本加到其他人身上，那么，我这种行为的总成本就要比总收益高，但是，对我来说，出于对自己付出和收益的考虑，才使我决定采取如此的行动。

第二个经济学思考的简单例子，是有关男卫生间选址规律的弗里德曼法则。男卫生间从三维空间角度看，总是与女卫生间挨着。建筑单位的目的之一就是使建筑成本最小化，建造两个小型管道通风装置的成本要比建造一个大的更高。因此，紧挨在一起分别建造提供给不同性别者使用的卫生间，以便共用一个通风口，这样更为经济。这一规律并不适用于以成本加上10%作为定价基础而签订的政府建房协议。

第三个例子，请考虑一下某人作两项决策时的情形——购买什么样的汽车和投票支持哪位政治家。他可以通过花时间和精力仔细研究两种方案来作出最后的定夺。如果选择汽车，那么，就要在购买哪种款式的车上作出决定。如果选择政治家，他的决定就有一千万分之一的可能性使候选人胜出。如果候选人在没有这位投票者支持的情况下仍能被选出，那么，该投票者的投票就是白费时间。这样，他就会理性地决定用更多时间进行购车决策——他自己受益也会更多。我们可以预期，理性的不予理会一定是投票选举活动的一个特点——当为得到信息而付出的成本大于信息自身的价值时，不予理会是很明智的。

另一方面，如果你或你的公司能从一些提交审议的法律方案中获得几乎所有的好处，那么，你也许会愿意投入大笔资金和全部精力确保这样的法律得到通过。如果实施该法律的成本要摊到许多人身上，其他人可能没人觉得该法律能带给他们什么实际利益，因而就会反对该法律的实施。这就是为什么特殊利益在使自己受益的同时，虽要以他人的损失为代价仍能大行其道的原因之一，即使出现1 000：1的压倒性多数票，也会是如此情景。我们在第19章将回到这一话题。届时，我们将探讨政治经济学方面的问题。

在这个例子中，我对理性的定义作了一点细微的更改。此前，理性的意思是：为应该做什么而进行正确的决策——比如，投票选举出合适的政治家。现在，理性的意思是：对如何决定应该干什么进行决策——只有当有关候选人信息的价值比收集该信息的成本高时，人们才会去收集这些信息。对于很多不同的目的，第一个定义就足够了；而当问题的基本部分涉及到获取并使用该信息的成本时，第二个定义就是非常必要的了。

最后一个例子是有关战争的问题。在现代战争期间，许多士兵并不打枪，而许多打枪的士兵却不瞄准特定的目标。这并不是非理性的行为——恰恰相反，在许多情况下，这样的士兵坚信，他们在战场上的这种无所作为会对赢得战争的人产生很大影响。如果他们开枪，尤其是如果他们总是对准别人射击，那么，他们就更有可能使自己被对方击中。

通常，将军和士兵都有两个目标，他们都希望自己的军队取得胜利，他们也都希望自己的士兵能从战争中幸存下来。士兵生命的重要性对士兵来说，要比对将军来说重要得多。因此，士兵们会理性地并不完全按照将军们理性的命令要求去行事。

对二战期间美国士兵行为的研究分析表明，最有可能射击的士兵都是那些携带勃朗宁冲锋枪的新兵。他们好像对此情有独钟，因为他们手中的武器要比一般的自动步枪（像机关枪那样，只要子弹上满膛就可不停地射击）强大得多。他们的行为比起普通枪手的行为更有可能决定谁将赢得这场战争——无论他们是否牺牲，都是如此。

这样的问题并不仅限于现代战争。假设你是1 000年以前手拿长矛、徒步打仗的一名战士，当时正面临着同样手持长矛的大批骑兵的进攻。如果你们都坚守阵地，也许就会击败敌人的进攻，而且牺牲的人会很少；如果你们逃跑，多数人就会被敌人策马撞倒并被杀死。显然，你们应该坚守阵地。

上述情形不言自明，但也有不对的地方。因为你只能控制自己，而不能控制整个战线。如果其余的人都在坚守阵地，而你却逃跑了，那么，你逃跑时就几乎不会有被杀的危险，至少不会有被敌人杀死的危险。如果大家都逃跑，那么，你惟一的选择就是抢在第一个逃跑。因此，不管其他人准备做什么，你还是捷足先登。如果每个人都有这样的打算，人人争先恐后地逃跑，那么，多数人都会被杀死。

效忠团队、爱国主义、团结精神、信奉上帝（相信他既能奖励英雄，又能惩罚懦夫），这些都是试图解决上述问题的方法。还有一种方法，就是当部队行军到桥边，在离桥不远的一侧排好长队，并把桥烧毁，然后告诉士兵们，已经没有任何退路。由于这支部队不能再退却，只好拼死一搏。结果，敌人的部队撤退了，这支部队取得了战争的胜利。当然，这是一个高风险的决策。

高中历史教科书中有关美国独立战争的章节谈到了英国让其部队士兵穿上鲜红色的军装，排着整齐的几何图形编队行进，为英勇的美国军队提供了很好的靶子。我自己的猜测是，英国人很清楚地知道他们当时在做些什么。