

<<行为经济学新进展>>

图书基本信息

书名：<<行为经济学新进展>>

13位ISBN编号：9787300111407

10位ISBN编号：7300111408

出版时间：2010-1-1

出版时间：中国人民大学

作者：科林·F·凯莫勒 编

页数：874

译者：贺京同

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>

<<行为经济学新进展>>

前言

新古典经济学面对复杂的社会政治经济活动时，常常缺乏解释力，但经济学家很长时间以来又找不到恰当的理论工具来弥补这些不足。

经济现象中频繁出现的异常只不过说明了流行的理论的苍白无力，而正是这些难以解释的异常给了经济学家深入探索的动力。

早期以科斯为代表的新制度经济学家仅仅发现了新古典范式的一部分问题，并没有真正去讨论该范式赖以生存的公理化假设究竟存在何种局限。

威廉姆森是新制度经济学家当中少数具有远见的学者之一，他敏锐地感觉到新古典范式的关键不足，所以把自己的交易成本经济学牢牢扎根在西蒙（Simon）提出的有限理性概念之上，但这个概念究竟包含了何种意义，对交易成本经济学来说其实并不是很清楚，或者很重视。

如同科斯的境遇，西蒙的有限理性观在经济学界也长期处于引而不用的状态。

不过，一些来自经济学外部的学者开始质疑经济学的一些公理化假设的合理性，这种来自其他人文社会科学的冲击最终可能改变经济学本身！学术研究是相互渗透的，经济学也不例外。

当新古典经济学沾沾自喜的时候，其实那些不受其教条束缚的其他学科的学者已经开始怀疑所谓的公理，并开始通过科学的方法来检验和探求这些公理的合理性，这个探求的过程就是阐述这些公理和现实相符的过程。

其他学科的学者的研究也最终引起了经济学内部学者的关注，当经济学家愿意和其他学科的学者连起手来时，那么经济学的内部变革就不可避免了。

所有这些变革都发生在20世纪70年代末和80年代初，继新制度经济学之后，一个真正撼动新古典经济学地位的新流派诞生了，那就是行为经济学。

现代行为经济学所做的工作，看似一个崭新的领域，但其本质上不过是复活古典政治经济学中那些已经被新古典经济学家抛弃的营养成分，并使之在现代社会中发挥出巨大的活力。

罗文斯坦、凯莫勒等行为经济学家在最近的综述文章中明确指出，行为经济学和古典政治经济学之间内在的某种割不断的联系。

比如，亚当·斯密在《国富论》和《道德情操论》中早已论述了行为经济学的一些基本概念以及作用，比如损失厌恶、过度自信、利他主义等。

而其他学者，诸如埃奇沃斯等人也有各自的相关论述。

只不过后来的新古典革命把古典政治经济学家的心理学传统给丢弃了，从而使得经济学关于人的行为和决策的分析建立在纯机械论的基础之上。

在新古典经济学者眼中，人已经成了机器，没有任何感情、利他、直觉等因素，实际上也就不能称其为现实的人了。

伴随着新古典经济学的诞生和发展，并最终成为经济学的主流，现代行为经济学的兴起和发展经历了异常艰辛的历程，这个过程大致可以分为四个阶段。

第一阶段：启蒙阶段。

这个阶段大致处于20世纪上半叶，或者早期。

这个阶段的一些学者由于不满新古典经济学的局限，试图借助一些心理学的理论来理解经济活动当事人的行为，从而更有效地理解复杂的经济现象。

这些学者在当时看来多半带有叛逆的色彩。

其中的代表人物是老制度经济学家米切尔、凡勃伦、康芒斯等人，以及宏观经济学的开山鼻祖凯恩斯。

尽管很多人把老制度经济学家的研究成果称为没有理论的历史，但他们却是当时少数意识到心理学理论对经济学具有变革意义的经济学家。

比如米切尔把制度看做心理实体；凡勃伦强调习惯和性格上的遗传特征的作用；康芒斯更是专注于分析谈判心理学。

而凯恩斯就更重视心理学因素了。

他所提出的著名的“选美理论”直到现在还为人所津津乐道。

<<行为经济学新进展>>

更重要的是，凯恩斯关注人的心理活动所产生的宏观经济波动问题，比如动物精神、消费和储蓄动机等。

难怪阿克洛夫在诺贝尔经济学奖致词中，对凯恩斯推崇备至。

他讲道：“在我们这个时代之前，凯恩斯的《就业、利息和货币通论》对行为经济学的贡献最大。

几乎在《就业、利息和货币通论》的所有章节中，凯恩斯用心理倾向（例如消费）和非理性（例如股票市场投机）批评市场失灵。

”“凯恩斯的《就业、利息和货币通论》是研究资产市场的现代行为金融学的鼻祖。

”从阿克洛夫的表述中，凯恩斯几乎成了现代宏观行为经济学的鼻祖。

<<行为经济学新进展>>

内容概要

行为经济学又称为“心理学的经济学”，就是在心理学的基础上研究经济行为和经济现象的经济学分支学科。

经济学的祖师爷亚当·斯密早就对此有深入的讨论,但直到20世纪70年代,心理学家卡尼曼和特维斯基才开始通过吸收认知心理学等领域的最新研究成果和方法,通过改造新古典经济学中的效用函数,建立起全新的个体选择模型,并激发后来的经济学家把相关研究领域拓展到经济学的各主要分支,从而形成了比较系统的“行为经济学”。

《行为经济学新进展》就是行为经济学家在这方面得出的最具代表性的成果。

《行为经济学新进展》是一本论文集,书中作者均是行为经济学领域的最杰出者。

全书总共26章,每一章都是独立的学术论文,并都在重要的学术期刊上正式发表过。

这些论文分为两大类:一类讨论经济学的基本问题——偏好和选择;一类则讨论一些具体的经济现象,属于行为经济学思想和理论模型的应用部分。

《行为经济学新进展》第一部分(第1章)全面地综述了行为经济学的来龙去脉、主要思想、存在的问题以及未来的发展趋势。

第二部分(第2至13章)讨论了经济活动中参与人的偏好和选择问题,主要涉及四个方面的内容:一是禀赋效应和心智账户;二是不确定下的决策和前景理论;三是跨期决策和时间偏好;四是公平和社会偏好。

《行为经济学新进展》的第三部分(第14至24章)展示了行为经济学家对三个主要经济领域的看法:一是宏观经济领域,主要涉及心智账户和自我控制对储蓄的影响;双曲线贴现和货币幻觉等对宏观经济政策的影响;以及社会偏好对就业的影响。

二是劳动经济学方面,主要涉及公平和互惠等社会偏好对劳动供给以及经济参与人激励的影响。

三是金融领域,也就是现在流行的行为金融学。

该领域的三篇代表性论文分别展示了短视损失厌恶等心理因素对于股权溢价之谜、投资者行为以及房地产市场价格波动的作用。

该书的最后一部分(第25章和第26章)则专门收入两篇论文,探讨个体决策的本质和过程,以期构建行为经济学的未来基石。

<<行为经济学新进展>>

作者简介

科林·F·凯莫勒，美国加州理工学院心理学和经济学教授。

1981年在芝加哥大学取得博士学位。

主要研究领域是风险决策理论和博弈论中的策略性行为。

除发表了将近100篇期刊文章外，还合著或者编著了4本书，并且撰写了专著《行为博弈》。

凯莫勒于1999年成为首位当选世界计量经济学会院士的行为经济学家，并且在2001 - 2003年期间担任经济科学学会的主席。

乔治·罗文斯坦，美国卡耐基·梅隆大学经济学和心理学教授。

1985年在哈佛大学取得博士学位。

此后任教于芝加哥大学、卡耐基·梅隆大学，并且担任行为科学高级研究中心、普林斯顿高等研究院、拉塞尔·塞奇基金会以及柏林高等研究院的研究员。

主要研究心理学在经济学中的应用。

<<行为经济学新进展>>

书籍目录

第一部分 导论 第1章 行为经济学：过去、现在和将来 第二部分 基本主题 参照点依赖和损失厌恶
第2章 禀赋效应和科斯定理的实验检验 第3章 心理会计在决策中的作用 风险偏好和不确定结果
第4章 非期望效用理论的发展探求风险决策的理论 第5章 生机勃勃的前景理论：来自现场的证据 跨期选择
第6章 时间贴现和时间偏好：一个批判性回顾 第7章 现在采取行动，还是以后采取行动？公平和社会偏好
第8章 寻求利润过程中的公平约束：市场中的权利 第9章 一个有关公平、竞争和合作的理论
第10章 在博弈论和经济学中纳入公平因素 第11章 解释讨价还价的僵局：自利偏见的作用 博弈论
第12章 策略互动分析的理论 and 实验 第13章 行为博弈论：策略环境下的人类行为预测 第三部分 应用 宏观经济学和储蓄
第14章 心智账户、储蓄和自我控制
第15章 金蛋和双曲线贴现 第16章 公平工资 - 努力假说和失业 第17章 货币幻觉 劳动经济学
第18章 公平和报复：互惠的经济学 第19章 纽约市出租车司机的劳动供给：每天做一次决策
第20章 工资、资历和对递增消费结构的需求 第21章 激励、惩罚和行为 金融 第22章 短视损失厌恶和股权溢价之谜
第23章 投资交易过度了吗 第24章 损失厌恶和售房者行为：来自房产市场的证据 第四部分 新基础
第25章 基于案例的决策理论 第26章 失控：体内因素对行为的影响索引

章节摘录

插图：六、本书概述以下我们以总结行为经济学的不同研究方向为背景来介绍本书的各个章节。在编排上，本书前面的章节侧重于基本理论问题，如风险决策和跨期决策，后面的章节则提供关于这些理论思想的应用设想。

（一）基本论题1.参照依赖和损失厌恶按照传统的消费理论的假定，人们对不同商品束的偏好不受其个人现有的禀赋（资产）或消费的影响，但与这一简化假设相反，各种不同形式的证据都表明偏好是依赖于参照点（特别是个人的现有禀赋）的。

具体来说，人们对在已有消费基础上承受损失的厌恶远远胜于从增加的新消费品中所得的快感，这在无差异曲线上可以表现为位于初始禀赋点上的一个拐点（Knetsch, 1992；Tversky and Kahneman, 1991）。

在说明参照依赖的简单实验研究中，尼奇（Knetsch, 1992）先随机地赋予某些被试一个杯子，而另一些被试则先得到一支笔，然后两组被试可以用自己先得的物品换取另一物品，所要付出的交易成本很小，就是把自己原有的物品交给实验员。

如果偏好独立于随机的初始禀赋，那么用杯子换取笔的人的比例和用笔换取杯子的人的比例加起来应当约等于1，而事实上只有22%的被试选择了交换。

如此少的人进行交换，意味着人们对自己所先持有的物品有夸大的偏爱，或不喜欢失去已有的物品。

卡尼曼等（Kahneman et al, 1990）曾经通过买卖价格对“禀赋效应”做了初步解释。

他们让一半的被试每人先得到一个咖啡杯子，然后回答他们愿意出售所得杯子的最低价格，没有事先得到杯子的人要回答愿意出多少钱买这个杯子。

卖价和买价应当是没有多大区别的，然而，卖价的中值是5.79美元，买价的中值是2.25美元，几乎成2：1的比例，而这一结果曾被反复验证。

<<行为经济学新进展>>

媒体关注与评论

本书收录了1990年前后至今所发表的行为经济学领域最重要的文献。

所选文献许多都得到了更新，并且拓展了早期的基本贡献，并对原先的文献进行了精炼，给出了新的理论和经验意义。

本书作为单卷本论文集，能够充分满足那些试图了解这个新领域的人的需要，并能够确保人们及时跟踪该领域的最新进展。

本书不仅是学生们的必备参考书，而且是职业经济学家、心理学家、其他社会科学家等的必备读物。

——Colin Camerer 和 Ernst Fehr，行为经济学系列丛书编者本书的出版恰逢其时。

对于学习行为经济学的人来说，这本论文集可谓“一站式消费”，并且本书也能用于研究生的行为经济学课程（特别是本书可能激励人们开设类似的课程）。

书中的导论写得非常精彩，很好地勾勒了行为经济学的全貌，并清晰地解释了其来龙去脉和理论思想。

——Linda Babcock，卡耐基·梅隆大学，《女性别问》一书的作者之一在诸多理论挑战中，行为经济学已经赢得了胜利。

称之为胜利，从某种意义上说是指，在传统的备择范式已经占优的领域，行为经济学都显示出了竞争优势。

不过，在更深层的意义上，并没有所谓的挑战——仅仅是对标准的科学研究而言，当代的学者在前人研究的基础上进行了拓展，并建立起新的范式。

目前的这些新进展也仅仅是一个开始。

总是有很多经济学研究者固守在自己的堡垒，发起所谓的理论挑战，并且根本没有意识到外面的世界已经发生了变化，针对这些人，本书很好地解释了行为经济学新进展的本质。

——Henry J. Aaron，布鲁金斯研究所

<<行为经济学新进展>>

编辑推荐

《行为经济学新进展》：行为和实验经济学经典译丛。

<<行为经济学新进展>>

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>