

ECONOMICS

行为和实验经济学经典译丛

行为经济学 新进展

科林·F·凯莫勒 [Colin F. Camerer]

乔治·罗文斯坦 [George Loewenstein] 编

马修·拉宾 [Matthew Rabin]

贺京同 宋紫峰 杨继东 那 艺 等译

周业安 贺京同 江 艇 校

周业安 统校

ADVANCES IN
BEHAVIORAL
ECONOMICS

中国人民大学出版社

ECONOMICS

行为和实验经济学经典译丛

行为经济学 新进展



F069.9
K073

科林·F·凯莫勒 [Colin F. Camerer]

乔治·罗文斯坦 [George Loewenstein] 编

马修·拉宾 [Matthew Rabin]

贺京同 宋紫峰 杨继东 那 艺 等译

周业安 贺京同 江 艇 校

周业安 统校

ADVANCES IN
BEHAVIORAL
ECONOMICS

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

行为经济学新进展/凯莫勒等编;贺京同等译.

北京:中国人民大学出版社,2009

(行为和实验经济学经典译丛)

ISBN 978-7-300-11140-7

I. 行…

II. ①凯…②贺…

III. 行为经济学

IV. F069.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 164987 号

行为和实验经济学经典译丛

行为经济学新进展

科林·F·凯莫勒

乔治·罗文斯坦 编

马修·拉宾

贺京同 宋紫峰 杨继东 那 艺 等译

周业安 贺京同 江 艇 校

周业安 统校

Xingwei Jingjixue Xinjinzhan

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511239 (出版部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京联兴盛业印刷股份有限公司

规 格 155 mm×230 mm 16 开本

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 张 56.5 插页 2

印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷

字 数 927 000

定 价 78.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

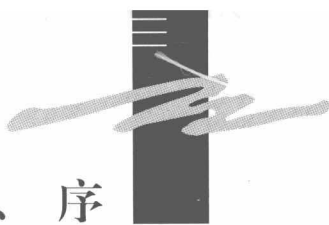
行为和实验经济学经典译丛

编委会

汪丁丁	叶 航	韦 森	贺京同
刘凤良	周业安	韩立岩	于 泽
王湘红	唐寿宁	李 涛	吴卫星
陈彦斌	董志强	黄纯纯	那 艺
陈叶烽	赵文哲	江 艇	洪福海
宋紫峰	顾晓波	陈宇峰	马学亮

执行主编 汪丁丁 贺京同 周业安

策 划 马学亮



总 序

经济学作为一门经世致用之学，从其诞生之日起，就与复杂的社会经济现实发生着持续的碰撞与融合，并不断实现着自我的内省与创新。尤其在进入20世纪后，经济学前期一百多年的发展，使得它此时已逐步具备了较为完整的逻辑体系和精湛的分析方法——一座宏伟而不失精妙的新古典经济学大厦灿然呈现于世人面前。这座美轮美奂的大厦，巧妙地构筑于经济理性与均衡分析两块假定基石之上，而经济学有赖于此，也正式步入了规范化的研究轨道，从而开创了它对现实世界进行解释与预测的新时代。

然而近几十年来，随着人类经济活动的日趋复杂与多样化，对经济世界认

识的深化自然亦伴随其中，以新古典理论为核心的主流经济学正受到来自现实经济世界的各种冲击与挑战，并在对许多经济现象的分析上丧失了传统优势。这些“异象”的存在构成了对主流经济理论进行质疑的最初“标靶”。正是在这样的背景下，行为经济学应运而生，这也许是过去二十年内经济学领域最有意义的创新之一。

什么是行为经济学？人们往往喜欢从事物发展的本来来对其进行定义。行为经济学最初的产生动机是为了满足解释异象的目的，即从心理学中借用若干成熟结论和概念来增强经济理论的解释力。因而一种流行的观点认为，与主流经济学相比，行为经济学不过是在经济学中引入心理学基本原理后的边缘学科或分支流派。然而，行为经济学近年来的一系列进展似乎正在昭示它与心理学的关系并不像人们初始所理解的那样。如果把它简单地定位为区别于主流理论的所谓“心理学的经济学”，则与它内在的深刻变化不对应。为了能够对它与主流经济学的关系做出科学准确的判断，首先必须了解它是如何解决主流经济学所无法解答的问题的。

主流经济理论丧失优势的原因在于，它所基于的理性选择假定暗示着决策个体或群体具有行为的同质性（homogeneity）。这种假定由于忽略了真实世界普遍存在的事物之间的差异特征和不同条件下认识的差异性，导致了主流理论的适用性大打折扣，这也是它不能将“异象”纳入解释范围的根本原因。为了解决这个根本性的问题，行为经济学在历经二十多年的发展后，已逐渐明晰了它对主流经济学进行解构与重组的基本方向，那就是把个体行为的异质性（heterogeneity）纳入经济学的分析框架，并将理性假定下个体行为的同质性作为异质性行为的一种特例情形，从而在不失主流经济学基本分析范式的前提下，增强其对新问题和新现象的解释与预测能力。那么，行为经济学究竟是怎样定义行为的异质性的？根据凯莫勒（Colin F. Camerer）2006年发表于《科学》杂志上的一篇文章中的观点，我们认为，行为经济学通过长期的探索，已经逐渐把行为的异质性浓缩为两个基本假定：其一，认为个体是有限理性（bounded rationality）的；其二，认为个体不完全是利己主义（self-regarding）的，还具有一定的利他主义（other-regarding）。前者是指，个体可能无法对外部事件与他人行为形成完全正确的信念，或可能无法做出与信念相一致的正确选择，而这将导致不同的个体或群体会形成异质的外部信念和行动；后者是指，个体在一定程度上会对他人的行为与行为结果进行评估，这意味着不同的个体或群体会对他人行为产

生异质的价值判断。在这两个基本假定下，异质性行为可较好地被融入经济分析体系之中。但是，任何基本假定都不可能是无本之木，它必须具有一定的客观理论支持，而心理学恰恰为行为经济学实现其异质性行为分析提供了这种理论跳板。这里还要说明一点，心理学的成果是揭示异质经济行为较为成熟的理论与工具，但不是唯一的，我们也注意到神经科学、生态学等对经济学的渗透。

经济学家对行为心理的关注由来已久，早在斯密时代，就已注意到了人类心理在经济学研究中的重要性。在其《道德情操论》中，斯密描述了个体行为的心理学渊源，并且展示了对人类心理学的深刻思考。然而，其后的经济学研究虽然也宣称其理论对心理学存在依赖关系，但其对心理学原则的遵从却逐渐浓缩为抽象的经济理性，这就把所有个体都看成了具有同质心理特征的研究对象。而实际上心理学对人类异质心理的研究成果却更应是对经济行为异质性的良好佐证。因此，我们所看到的将心理学原理纳入经济学分析的现状，实际上是对开展异质经济行为分析的诉求。但需要留意的是，经济学对心理学更多的是思想性的借鉴，而不是对其理论的机械移植，并且经济学家也正不断淡化着行为经济理论的心理色彩，因此不能简单地将行为经济学视为主流经济学与心理学的结合形式，也不能将行为经济学打上心理学的“标签”。心理学的引入不是目的，只是手段，它自始至终都是为主流经济学不断实现自我创新服务的。

我们还想着重强调的一点是，行为经济学对心理学原则的引入和采用与实验经济学的兴起和发展密不可分。在行为经济学的早期研究中，来自心理学的实验方法扮演了十分重要的角色，许多重大的理论发现均得益于对心理学实验的借鉴，甚至许多行为经济学家如卡尼曼（Daniel Kahneman）等人本身就是心理学家。然而，实验经济学与行为经济学在范畴上有着根本性的不同之处。罗文斯坦（George Loewenstein）认为，行为经济学家是方法论上的折中学派，他们并不强调基本研究工具的重要性，而是强调得自这些工具的研究成果在经济学上的应用。而实验经济学家却更强调对实验方法作为分析工具的认可和使用。类似于计量经济学可理解为经济计量学，实验经济学也可理解为经济实验学，它是经济学实验方法的总称，并且是行为经济学的重要实证基础来源。只有当来自实验经济学的实验结果被凝练为行为经济理论，才完成了经济研究从实验层面向理论层面的抽象与升华。与行为经济学相比，实验经济学似乎更接近经济学与心理学之间的边缘学科，它具有更为浓厚的工

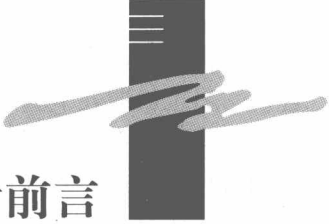
具性色彩。

现在,我们可以初步对行为经济学与主流经济学的相对关系做一评判了。纵观行为经济学的发展简史和其近年来的前沿动态,我们大胆地认为,近二十年来逐渐兴起的行为经济学不是区别于主流经济学的分支流派,而是对主流经济学的历史顺承与演进,是主流经济学在 21 世纪的前沿发展理论。行为经济学的产生、发展乃至日益成熟,正体现了它对主流经济学从内涵到外延上所作的量变调整与质变突破——它通过借鉴心理学的相关理论,并从实验经济学中获取实证支持,而将个体的异质性行为纳入了经济学的理论体系并涵盖了以往的同质性分析。同时,这也意味着行为经济学并未把主流经济学排除于它的理论体系之外而否定其理论逻辑,而是使主流经济理论退化为它的特例情形。故而凯莫勒曾畅言:“行为经济学最终将不再需要‘行为’一词的修饰。”然而,这并不意味着主流经济学将会退出历史舞台。事实上,新古典理论仍然是行为经济学重要的理论基础来源和方法论来源。以新古典理论为核心的主流经济学作为更广范畴下的行为经济学的一个特例,将成为经济学研究不可或缺的参照理论。

鉴于行为与实验经济学近年在国外的迅猛发展及其对经济学科的重要意义,以及国内该领域相对滞后的研究现状,我们为国内读者献上了这套经过慎重选译的丛书。这套丛书囊括了近年来国外长期从事行为与实验经济学研究的学者的主要论著,读者从中既可了解到行为经济学各种思想发端和演进的历史踪迹,又可获得翔实丰富的实验方法论述及其成果介绍。同时,我们还专门为读者遴选了一些反映行为与实验经济学最新前沿动态的著作——这些著作涉及了宏观经济学、微观经济学、金融学、博弈论、劳动经济学、制度经济学、产业组织理论等领域。它们由于经受验证的时间较短,也许并不成熟完善,但却能使我们的研究视野更具有前瞻性。我们衷心地希望海内外读者同仁能够不吝赐教,惠荐佳作,以使得我们的出版工作臻于完善。

贺京同 马学亮 周业安

2009 年仲夏



译者前言

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，或者很不重视。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存在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。在新古典经济学家眼中，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。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。

第二阶段：心理学的变革及其对管理学的影响，并最终波及经济学。该阶段在 20 世纪 40 年代前后。首先是在心理学中，认知心理学最终得以发展起来，并颠覆了心理学的行为主义，也就相当于颠覆了新古典经济学赖以生存的心理基础。由于认知心理学把大脑这个黑箱打开了，人们的大脑不再是简单的刺激—反应模式，而是复杂的信息处理器。在这种大脑活动模式下，人们即使试图追求最优化结果，也很难做到，或者计算出来。西蒙把这种理论应用到管理决策当中，明确提出了有限理性假说，该假说很明显和新古典理性经济人是对立的。西蒙自身就是一个认知心理学家，同时又非常热衷于对管理学的研究，其一系列成果的核心就在于，给现实的决策提供了一个更可靠或者更科学的心理学基础，这就意味着如果要理解人们的决策行为，必须面对有限理性难题。如果西蒙是正确的，那么新古典范式就退化为一个精美的参照物，而不再成为解释现实世界的标准理论。大概是出于对西蒙的思想的这种直觉认识，诺贝尔经济学奖居然落在了西蒙的头上。这是否意味着，在当年的评奖过程中，评审们就已经预见到经济学的一场变革风暴的来临？

第三阶段：老行为经济学的兴起。20 世纪 40 年代到 70 年代较为活跃的一些经济学家开始努力地系统地通过心理学的一些理论和研究方法来分析经济问题，比如微观个体决策和经济组织行为、宏观经济波动等，并且使得经济心理学这门经济学的边缘门类得以成型，为日后现代行为经济学的兴起打下了坚实的基础。按照罗文斯坦等人的看法，老行为经济学的代表人物主要有四个：斯托夫斯基（Scitovsky）、西蒙、卡托纳（Katona）和莱宾斯坦（Leibenstein）。其中斯托夫斯基和西蒙主



要涉足微观决策领域；而西蒙和莱宾斯坦主要研究了组织决策和组织行为；卡托纳则讨论了宏观经济的行为基础。而伊尔则把老行为经济学的来源划分为四个地方：卡耐基·梅隆大学（代表人物是西蒙）、密歇根大学（代表人物是卡托纳）、英国的牛津大学和斯特林大学（University of Stirling）。不过，由于这段时期学者们的研究并没有形成公理化的理论逻辑体系，在经验实证方面也缺乏相应的方法和工具，所以对经济学的影响还不大。比如前面提及的，西蒙的有限理性思想也基本处于引而不用的阶段。

第四阶段：现代行为经济学的兴起和发展。20 世纪 70 年代，心理学家卡尼曼（Kahneman）和特维斯基（Tversky）发表了一系列震撼人心的研究成果。他们通过吸收认知心理学等领域的最新成果，以效用函数的构造为核心，把心理学和经济学有机结合起来，提出了自己的各择效用函数——基于前景理论的价值函数和概率权重函数。这些函数的提出使得构建新的替代新古典模型的模型有了可能。卡尼曼和特维斯基的开创性研究引发了大量的后续研究。这些研究不仅迫使新古典经济学家做出大量的回应，同时更使得他们的理论得以不断充实，最终在 20 世纪 80 年代中期到 90 年代后期形成了现代行为经济学的基本的、稳定的理论内核和框架以及研究阵营，并对经济学的方方面面产生了巨大的影响，并激发了其他行为经济学家把相关研究领域拓展到经济学的各主要分支，从而形成了真正意义上的“现代行为经济学”流派。

由于卡尼曼和特维斯基的贡献，卡尼曼 2002 年被授予了诺贝尔经济学奖，如果特维斯基不是在此之前已经去世，他一定能够和卡尼曼一起分享这份荣誉。而且在后来的行为经济学的发展中，1994 年诺贝尔经济学奖得主泽尔腾教授、2001 年诺贝尔经济学奖得主阿克洛夫教授、2002 年诺贝尔经济学奖得主史密斯教授等都相继投入到该领域中，特别是阿克洛夫教授在总结自己的学术成就时特意强调其理论贡献主要在行为宏观经济学领域，而不是信息不对称方面。

行为经济学对经济学的再造得到了主流经济学家的普遍认可。号称诺贝尔经济学奖风向标的约翰·贝茨·克拉克奖（John Bates Clark Medal）在 1999 年被授予安德烈·史莱弗（Andrei Shleifer），他因为在新比较经济学和行为金融学方面的开创性贡献而得到此奖励，但大多数人仅仅记得第一项贡献；这一奖项在 2001 年又被授予马修·拉宾（Matthew Rabin），他因为在风险决策和跨期决策方面的开创性贡献而得到此奖。

现代行为经济学对当代经济学的发展的影响是非常巨大的，不仅出

现了行为决策理论（行为经济学的微观经济理论）、行为博弈论、行为宏观经济学和行为金融学等相对成熟的行为经济学分支，而且还扩张到其他传统领域，形成或者正在形成行为劳动经济学、行为福利经济学、行为财政学、行为法律和经济学、行为组织经济学、制度和行为经济学、行为公共经济学、行为公司金融学等，此外还有一门新兴学科就是神经元经济学，由 2002 年诺奖得主弗农·史密斯（Vernon Smith）等人倡导，旨在探求决策的物质基础。（我们认为，神经元经济学是行为经济学继引入心理学之后所做的拓展传统理论的进一步尝试，它所用到的方法来自于神经科学，是行为经济学的科学化发展，因而它是否能算作一门新兴学科，似乎还有赖于时间的检验。）

可以说，现代行为经济学的成功，在于其对新古典经济学的改良和包容，而不是彻底放弃，从这个意义上说，行为经济学称得上是新古典理论的前沿发展。在现代行为经济学看来，新古典经济学作为一个分析基准，作为一些特定情形的表述，是具有强大的生命力的，特别是新古典经济学的简洁能够确保一些基本因素的逻辑关系更为清晰，也更有利于理论本身的科学构造。现代行为经济学在新古典经济学的基础上，增加更多的符合心理事实的内容，使原先的公理化假设趋向科学和合理，这样不仅能够提高原先理论的解释力和预测力，而且也为今后的理论发展提供了更大的空间，并且使得对大量存在的异质性经济行为的研究成为可能。这就是现代行为经济学得以昌盛的秘诀。

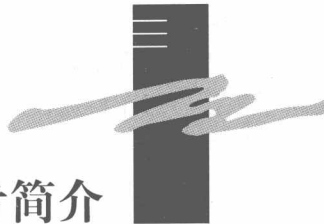
现代行为经济学最重要的成果收录在三本论文集中，它们分别是卡尼曼等人（Kahneman、Slovic and Tversky, 1982）编的《不确定条件下的判断：启发式和偏差》，卡尼曼和特维斯基（Kahneman and Tversky, 2000）编的《选择、价值和框架》，以及本书。这三本论文集代表了现代行为经济学在基本理论上所取得的主要研究成果。作为三本最重要的文集之一，本书不仅收录了现代行为经济学在个体决策、策略行动以及社会偏好等方面的基本理论研究文献，而且还收录了有关宏观经济学、劳动经济学和金融学的应用方面的代表性文献。本书的最后还收录了两篇有可能预示未来理论拓展方向的文献。本书中所有文献都极具分量，部分文献的引用率很高。大多数文献都发表在经济学最重要的专业刊物上，并且论文的作者都是各自领域的领军人物，部分作者堪称大师！特别值得一提的是，文集的第一篇作为导论，详细综述和评价了现代行为经济学的发展历程、理论脉络和研究特色，对行为经济学的研究者来说，阅读此文是非常好的研究起点。

毫无疑问,现代行为经济学的研究目前在各个领域都非常繁荣,本书中所选的文献不过是其中极小的部分,但又是极具代表性的部分。这样一本由经典文献组成的文集,无疑是研究者的良师益友,也就理所当然成为研究者案头必备之经典。中国人民大学出版社一直致力于翻译出版行为经济学领域的经典著作,这次把本书的翻译任务委托给我们,既是我们的荣幸,同时也是对我们的严峻考验。论文的翻译要比著作难得多,我们竭尽所能,也仍未尽达意,现终于把现在的译本呈现在读者面前,诚恳希望读者能够给予批评和建议。本书的翻译工作由中国人民大学经济学院和南开大学经济学院部分师生共同完成。具体分工如下:第1章由王湘红、那艺、贺京同译,周业安、贺京同校;第2章由曾涛译,周业安校;第3章由贺京同、霍焰译,贺京同校;第4章由曾涛译,周业安校;第5章由章泉译,周业安校;第6章由李新月译,周业安校;第7章由沈丽萍译,宋紫峰校;第8章由宋紫峰译,周业安校;第9章由宋紫峰译,周业安校;第10章由那艺译,贺京同校;第11章由杨继东译,周业安校;第12章由万志华译,贺京同校;第13章由冀嘉蓬译,贺京同校;第14、15章由胡育娟译,周业安校;第16、17章由胡育娟、宋紫峰译,周业安校;第18章由陈殊译,江艇校;第19章由杨继东译,江艇校;第20章由陈殊译,江艇校;第21章由宋紫峰译,江艇校;第22章由霍焰、贺京同译,贺京同校;第23章由那艺、赵姝译,贺京同校;第24章由贺京同、那艺、侯磊译,贺京同校;第25章由杨继东、贺京同、薛星译,江艇、贺京同校;第26章由杨继东译,江艇校。冯丽君、胡安荣、顾晓波、刘涛、周洪荣、连洪泉通读了全书,并提出了修改意见。全书统一由周业安最后统校。

本书在翻译过程中,得到了国家社科基金项目“当代行为经济学最新发展研究”(项目号:06BJL047)、国家自然科学基金项目“中国微观消费行为特征与宏观消费需求管理研究”(项目号:70773059)、教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“关于消费行为、消费增长与宏观经济稳定的研究”(项目号:2007JJJD790136)和北京市哲学社会科学十一五规划一般项目“公共品供给机制的行为和实验经济学研究”的支持,故本书亦属于上述科研项目的阶段性成果之一,在此一并表示感谢。

周业安 贺京同 马学亮

2009年仲夏



作者简介

1. 乔治·A·阿克洛夫 (George A. Akerlof) 是美国加州大学伯克利分校的科希兰德 (Koshland) 经济学教授。1966 年在麻省理工学院取得博士学位，并于同年加入伯克利分校。因为对市场不对称信息的作用的研究，他被授予了 2001 年度的诺贝尔经济学奖。他开创性地将社会学和心理学应用到宏观经济学研究中。他提出了失业的效率工资解释，根据这些解释，雇主出于对雇员士气的考虑，可能不会将工资降低到市场出清水平。此外，他还研究了企业缓慢调整工资和价格的原因，因此解释了商业周期和货币政策的有效性。阿克洛夫是美国经济学会副主席和执行委员会委员。



2. 琳达·巴布科克 (Linda Babcock) 是美国卡耐基·梅隆大学海兹公共政策与管理学院的詹姆斯·梅隆·沃顿 (James Mellon Walton) 经济学教授。巴布科克在威斯康星大学取得经济学博士学位。她已经从美国国家科学基金会取得了多项研究资助。她主讲谈判, 并且曾经两次赢得学院的最高教学奖。她的研究主题包括: 谈判者信念中的认知偏差如何导致谈判中的冲突、各种侵权法改革对谈判僵局的影响以及社会比较对谈判结果的影响。她的研究成果发表在最顶尖的经济学、产业组织和法学期刊上。最近, 她研究了在谈判中对性别分化产生影响的情境因素, 并在其新书《女性别问: 谈判和性别分化》(Women Don't Ask: Negotiation and the Gender Divide, Princeton, 2003) 中对此进行了概述。

3. 什洛莫·贝纳茨 (Shlomo Benartzi) 是美国加州大学洛杉矶分校安德森管理学院的副教授。贝纳茨在康奈尔大学约翰逊管理学院取得博士学位。他主要研究养老金固定缴付计划中的雇员行为。目前, 他致力于研究在退休储蓄计划中雇员如何做出投资决策, 以及如何增加雇员的储蓄率。贝纳茨的文章发表在《政治经济学杂志》(Journal of Political Economy)、《美国经济评论》(American Economic Review)、《金融学杂志》(Journal of Finance) 和《管理科学》(Management Science) 上。《经济学家》(Economist)、《金融时报》(Financial Times)、《投资者商业周刊》(Investor's Business Daily)、《洛杉矶时报》(Los Angeles Times)、《金钱杂志》(Money Magazine)、《纽约时报》(New York Times)、《养老金与投资》杂志 (Pensions and Investment)、《华尔街日报》(Wall Street Journal) 和美国财经新闻频道都曾对其研究进行过讨论。贝纳茨曾经在美国劳动部员工退休收入保障法的咨询委员会工作, 目前在美国晨星公司的咨询部和阿拉斯加州政府养老金的咨询委员会任职。

4. 科林·F·凯莫勒 (Colin F. Camerer) 是美国加州理工学院的爱克斯林 (Axline) 教授, 主讲心理学和经济学。1981 年在芝加哥大学取得博士学位, 主攻行为决策理论, 并先后在西北大学凯洛格商学院、宾夕法尼亚大学沃顿商学院和芝加哥大学商学院工作。在行为经济学领域, 他主要研究风险决策理论和博弈论中的策略性行为。他进行的实验研究包括: 涉及资本市场的价格泡沫和“叶栅”实验, 旨在考察以“规范”形式产生的组织文化的实验, 以及目前关注的针对博弈行为的神经系统科学成像实验。凯莫勒还分析了涉及 NBA 中的热手偏差和承

诺升级以及芝加哥城出租车司机劳动供给的现场数据。除发表了将近100篇期刊文章和图书章节之外，他还合著或者编著了4本书，并且撰写了专著《行为博弈》（*Behavioral Game Theory*, Princeton, 2003, 中译本由中国人民大学出版社2006年出版）。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。

5. 文森特·克劳福德（Vincent Crawford）一直在美国加州大学圣地亚哥分校任教，目前是经济学教授；并且在哈佛大学、普林斯顿大学、澳大利亚国立大学、坎特伯雷大学和巴黎高等社会科学学校担任访问学者或者客座教授。1972年在普林斯顿大学以最优等生身份取得文学学士学位（经济学方向）；1976年在麻省理工学院取得经济学博士学位。其获得的荣誉包括：世界计量经济学会院士、古根海姆学者奖、博弈论学会会员，他还是剑桥大学丘吉尔学院海外联谊会会员并多次受邀做讲座。他主要研究博弈论及其应用：在早期主要侧重于博弈中的学习过程、讨价还价、仲裁、配对市场、合作和策略性交流；而目前主要是对实验结果进行解释并通过实验方法研究参与者的心理模式。

6. 彼得·戴蒙德（Peter Diamond）自1966年起就在美国麻省理工学院执教，目前是学院教授。1960年在耶鲁大学取得数学学士学位；1963年在麻省理工学院取得经济学博士学位。他曾经是世界计量经济学会主席，并且目前是美国经济学会主席；是美国国家保险协会的创始人之一，而且曾经担任主席和理事会主席。他是美国艺术与科学院院士、美国国家科学院成员。在1980年被授予马拉诺比斯纪念奖（Mahalanobis Memorial Award）；在1994年被授予尼莫斯奖（Nemmers Prize）。他的研究涉及行为经济学、公共财政、社会保障、不确定性和搜寻理论以及宏观经济学。他在社会保障领域的论文说明他认识到了行为因素的重要性。

7. 恩斯特·费尔（Ernst Fehr）是瑞士苏黎世大学的教授，主讲微观经济学和实验经济学。他是苏黎世大学实验经济学研究所和位于维也纳的路德维希·鲍尔茨曼经济增长研究所（Ludwig Boltzmann Institute for the Analysis of Economic Growth）的主任。1980年在维也纳大学取得学士学位；1986年同样在该校取得博士学位。他主要研究人类利他主义的近似模式和演化起源，以及社会偏好、社会规范和策略性互动之间的相互影响。他已经广泛深入地研究了社会偏好对竞争、合作以及激励的心理学基础的影响，最近则开始研究有限理性在策略性互动