

BEHAVIORAL ECONOMICS

行为经济学

◆ 金雪军 杨晓兰 / 编著

JIN XUE JUN
YANG XIAO LAN BIANZHU



首都经济贸易大学出版社

行为经济学

金雪军 杨晓兰 / 编著



首都经济贸易大学出版社

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

行为经济学/金雪军, 杨晓兰编著. —北京: 首都经济贸易大学出版社, 2009. 4

ISBN 978 - 7 - 5638 - 41589 - 0

I. 行… II. ①金… ②杨… III. 行为经济学 IV. F019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 006365 号

行为经济学

金雪军 杨晓兰 编著

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmcbs.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京永乐印刷厂

开 本 787 毫米×980 毫米 1/16

字 数 489 千字

印 张 25.5

版 次 2009 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

印 数 1~3 000

书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 1589 - 0/F·935

定 价 35.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

目 录

行为经济学导论	1
---------	---

第一编 行为经济学基本方法

1 心理学	15
1.1 心理学初探	16
1.2 经济学与心理学相互融合	23
1.3 描述日常生活体验的调查方法——日重现法	30
2 实验经济学	35
2.1 实验经济学的起源与发展	35
2.2 实验方法的优势与作用	43
2.3 实验设计的基本原则	52
2.4 实验设计与实施的基本方法	56
3 神经经济学	68
3.1 神经经济学的产生与发展	68
3.2 神经经济学的主要研究领域	70
3.3 神经经济学对主流经济学的拓展和挑战	82
3.4 神经经济学的研究方法	86

第二编 行为经济学基础理论

4 框架依赖和损失厌恶	93
4.1 判断与决策中的认知过程	93
4.2 启发式与偏差	97
4.3 框架依赖	107
4.4 心理账户	119

4.5 损失厌恶	125
5 风险和不确定条件下的偏好	130
5.1 期望效用理论及其假设	130
5.2 心理实验对期望效用理论的挑战	136
5.3 期望效用理论的修正模型	146
5.4 前景理论	148
6 跨时期选择和储蓄行为	159
6.1 贴现效用模型	160
6.2 衡量贴现率的实验方法	167
6.3 行为经济学视角下的储蓄行为	172
7 行为博弈论	181
7.1 行为博弈论概述	181
7.2 有限重复推理:“选美比赛”	183
7.3 文化、传统、交流等因素的考虑:“分水岭”博弈	187
7.4 行为博弈论的研究方法	190
8 公平偏好	194
8.1 公平偏好的起源及理论研究	194
8.2 显示公平偏好的博弈实验	198
8.3 描述公平偏好的理论模型	210
8.4 对理论模型的博弈实验再检验	216

第三编 行为经济学应用领域

9 行为金融	223
9.1 并非有效的市场——行为金融的起源与发展	223
9.2 金融市场的过度反应	236
9.3 金融市场羊群行为	251
9.4 公司行为金融的应用 ——股票交易对中国上市公司投资行为的影响机制分析	262
10 行为劳动经济学	274
10.1 劳动经济学是什么?	274
10.2 行为视角下的劳动经济学	282
10.3 行为劳动经济学的新发现	285

10.4 激励方式比较的实验经济学检验	300
11 行为法律经济学	312
11.1 行为法律经济学的起源和进展	312
11.2 经济人和真实的人	315
11.3 行为法律经济学与主流法律经济学	321
11.4 行为法律经济学对主流法律经济学的启示	326
11.5 对行为法律经济学的进一步评价	329
12 幸福经济学	331
12.1 什么是幸福	332
12.2 幸福如何度量	335
12.3 幸福的决定因素——开启幸福的钥匙	342
12.4 幸福经济学的启示及未来研究方向	353
12.5 中国转型期收入与幸福的经济学考察	357
13 行为经济学新进展	366
13.1 基于案例的决策理论	368
13.2 本能、理性选择与行为	374
13.3 心理账户与推理选择	381
主要参考文献	387
后记	399

行为经济学导论

行为经济学将心理学和新古典经济学理论相结合,通过引入一些更为现实的心理学的发现,增强了对经济现象的解释能力。2001年12月4日至6日,时值诺贝尔奖颁发百年之际,诺贝尔基金会以“行为与实验经济学”(Behavioral and Experimental Economics)为主题举办了经济学奖项的“诺贝尔奖百年论坛”(Nobel Centennial Symposium)。这意味着行为与实验经济学已成为现代经济学最活跃、最热门的经济理论前沿之一。行为经济学大师凯莫勒(Camerer, 2002)在“行为经济学:过去、现在和未来”一文中对行为经济学的特点、历史渊源和未来的发展进行了详尽的论述。借鉴凯莫勒的思想,在此篇导论中我们将向读者展示行为经济学的基本发展脉络以及本书的主要结构和内容。

一、行为经济学的历史

行为经济学为传统的经济研究提供了一块被忽视已久的心理学基石,从而拓宽了经济学理论的视野,并使经济理论对社会现实的预期更为准确,使制定的政策更为合理。

经济学是对人类经济行为的研究,在发展的初期,经济学并没有放弃对人类心理的分析,我们至今还可以从新古典经济学中找到行为经济学的思想。回顾经济学发展的历程,当经济学成为一个独立的研究学科时,心理学还没有成为一个学科,很多经济学家也被视为他们那个时代的心理学家。提出“看不见的手”的亚当·斯密(Adam Smith)以《国富论》而闻名,他还有一本不是很出名的书,即《道德情操论》,书中论述了个体行为的心理学原则,这些原则被认为和他的经济学观察一样深刻。这本书充满了对人类心理的洞见,其中的一些思想已经发展成当前的行为经济学理论。例如,亚当·斯密曾写道:“当我们从好的环境变化到坏的环境时比我们从坏的环境变到好的环境

感受得更深。”这就是行为经济学研究的一个重要主题——损失厌恶。边沁(Bentham)的效用概念形成了新古典经济学的基础,他曾经着重论述了效用背后的心理学含义,然而他对效用决定提出的分析直到现在才得到肯定。埃得沃斯(Edgeworth)提出的“方盒理论”,显示了两个人讨价还价的结果。在模型中,一个人的效用受到其他人收益的影响,同样也包含了社会效用的思想。

从新古典革命开始,经济学家建立了一个以人类天性为假设的经济行为,这个天性就是心理学上的经济人。然而,到了20世纪,经济学家希望经济学科能够更像一门自然科学。20世纪初心理学才刚刚萌芽,并没有更多地采用当时所公认的科学研究方法。经济学家认为,心理学为经济学提供的基础并不稳定。他们从这个时候起开始排斥心理学,同时对边沁以享乐主义为基础的效用理论深感不满,因此导致了从经济学中排除心理学的运动。从经济学中排除心理学是缓慢进行的。在20世纪早期,像费雪(Fisher)和帕雷托(Pareto)之类的经济学家在写文章时依然坚持对人类在经济选择中的感受和思想进行充分的推测,但是到了20世纪中期,在经济学研究中对心理问题的讨论已经大面积地消失了。

20世纪下半叶,在心理学和经济学领域都出现了很多正面的批评意见。在经济学领域,卡托纳(Katona)、莱宾斯坦(Leibenstein)、西托夫斯基(Scitovsky)和西蒙(Simon)都写了一些文章和书籍,建议心理学方法的重要性,提出了理性的有限性。这些观点引起了人们的关注,但是没有改变经济学的基础方向。

行为经济学的兴起是由很多巧合因素导致的,其中一个原因是对期望效用理论的挑战。阿莱(Allais,1953)通过实验对期望效用理论进行了检验,他发现实验结果违背了期望效用理论关于偏好的独立性、传递性等公理化假设,因此被称为“阿莱悖论”。阿莱的实验引起了研究者的重视,埃斯伯格(Ellsberg,1961)等经济学家进一步延续了阿莱的研究方法,发现了一系列与传统期望效用理论相违背的现象。

当经济学家开始接受这些悖论是不能忽视之时,心理学的发现进一步表明了一些新理论的研究方向。在1960年前后,认知心理学开始占据主导地位,他们提出大脑是一个信息处理机制,而不是行为主义所认为的大脑是一个刺激—反应机器。对信息处理问题的重视引发了对一些以前忽视的问题的关注,例如记忆,解决问题和决策。这些新的主题和新古典经济学概念里的效用最大化有着明显的相关性。心理学家如特沃斯基(Tversky)和卡尼曼(Kahneman)开始应用经济学模型作为标尺,与他们的心理学模型进行对照。在这一阶段,最有影响力的研究都来自卡尼曼和特沃斯基。

我们来看卡尼曼和特沃斯基(1979)设计的一组实验。这组实验用来检验微观经济学中的期望效用理论。他们要求实验者在两种情况下分别选择自己愿意接受的彩票。

问题A:第一张彩票有80%的概率获得40 000元,第二张彩票有100%的可能得到

30 000 元,你愿意选择哪一张?

问题 B:第一张彩票有 80% 的概率损失 40 000 元,第二张彩票 100% 损失 30 000 元,你愿意选择哪一张?

实验结果发现,面对问题 A,80% 的实验被试者选择第二张彩票,确定性地得到 30 000 元;而在问题 B 中,92% 的被试者选择第一张彩票,愿意冒损失 40 000 元的风险。这个结果表明,在面对利得时,人们是风险厌恶的,更倾向于确定性的收益;在考虑损失时,人们是风险偏好的。根据期望效用理论,传统经济学认为人们存在着对不确定性的厌恶,然而卡尼曼和特沃斯基的实验却表明,人们对利得和损失的偏好刚好相反。在一系列实验结论的基础上,卡尼曼和特沃斯基提出了“前景理论”(prospect theory),对人们在不确定条件下的决策行为给出了比传统期望效用理论更符合现实的解释。1979 年,卡尼曼和特沃斯基有关前景理论的论文发表在《计量经济学》(Econometrica)上,成为该期刊至今为止引用率最高的文献(有关前景理论在本书的多个章节中我们将进行更为深入的探讨)。

行为经济学的后一个里程碑是 1989 年芝加哥大学的会议,来自各个研究领域的社会科学家提交了他们的论文。在 10 年之后的 1997 年,《经济学季刊》(Quarterly Journal of Economics)出版了一期以行为经济学为主题的特刊。

早期的研究为行为经济学的研究提供了一种思路。凯莫勒把这种思路归纳为四个步骤:第一,定义一个经济学家应用的普遍存在的一般假设或者模型,如贝叶斯规则、期望效用和折现效用;第二,定义一个悖论,也就是说,演示一个对假设或者模型明显违背的状态,然后极其小心地排除一些现有的解释(比如,被试者的迷惑或者交易成本等);第三,运用这个悖论作为一种发现替代性理论的激励,使已经存在的模型更为一般化;第四,从第三步的行为假设出发,构建一个经济学模型,分析得出新的含义,并且检验这个模型。

从行为经济学的上述发展历程可以看出,行为经济学是通过对西方主流经济学(特别是新古典经济学)的反思和批判兴起的,它试图在心理学关于人的行为的研究基础上,探讨经济活动当事人的各种心理活动特征对其选择或者决策模式的影响;不同的心理活动影响到相应的决策模式,从而表现出相应的行为特征,这些行为特征又通过决策后果反映到具体的经济变量当中。但是,大部分经济学家也认为,行为经济学并不是对以效用最大化为基础的新古典方法的完全否定。新古典方法非常有用,因为它为经济学家提供了一个理论框架,这个理论框架可以用于分析几乎所有形式的经济(甚至非经济)行为。行为经济学理论是通过更为现实的心理学方法修正了标准理论中的一个或者两个假设。通常情况下,这种修正不是本质的,因为放松这些假设并未影响经济学的中心方法。

二、行为经济学的研究方法

行为经济学是经济学和心理学相结合的产物,行为经济学综合应用了传统经济学和心理学的研究方法。鉴于本书的读者已经具备一定的经济学知识,本书的第一编以心理学为重点论述行为经济学的研究方法。我们将在第一章介绍心理学的总体研究框架,并在随后的第二章和第三章详细介绍心理学中的实验方法和脑神经方法在经济学研究中的应用。

心理学是研究心理现象的科学,它以自己特有的研究对象而与其他学科区分开来。心理学既研究动物的心理,也研究人的心理,并以人的心理现象为主要研究对象。心理学的基本研究方法包括观察法、实验法、模型法、测量方法、统计方法和其他研究方法。此外,还有新出现的计算机技术、认知神经心理学的研究方法和间接测量记忆的研究方法。心理学与经济学的融合经历了萌芽、发展和正式形成三个阶段。卡托纳是美国经济心理学的开拓者,20世纪三四十年代,他是第一个关注宏观经济层面心理问题的心理经济学家,并首先在经济学中引入“态度”、“情感”和“期望”等词汇,经济心理学开始作为一门科学被接受。继卡托纳之后,许多具有探索精神的经济学家和心理学家开始联手研究经济行为的发生机制,并试图建立经济行为的心理基础。如特沃斯基、卡尼曼、塞勒(Thaler)、拉宾(Rabin)、希勒(Shiller)。特沃斯基和卡尼曼两人密切合作多年,在判断和决策研究领域发表了许多论文,通过吸收实验心理学和认知心理学等领域的最新成果,以效用函数构造为核心,他们把心理学和经济学有机结合起来,改变了新古典经济学中的个体选择模型,从而形成了真正意义上的“行为经济学”流派。

从20世纪60年代起,以佛龙·史密斯(Vernon Smith)为代表的经济学家将心理学的实验方法系统地引入经济学研究,建立起严格的研究框架,开创了实验经济学这一崭新的研究领域。实验经济学方法是用实验研究来检验经济理论并发现新理论的经济学方法,它突破了主流经济学的分析框架,通过在可控制性的实验环境中研究人类行为来收集实验数据,对经济理论的有效性进行检验。目前,实验方法已经成为经济行为研究的主要工具,行为经济学的许多重要理论和发现都是建立在实验结果之上的,如前景理论。

神经经济学是一门新兴的交叉学科,它试图通过融合经济学、神经科学、心理学、认知科学、认知神经科学、统计学、行为金融学和决策学的理论和方法,构建人类一般的行为模式,借此解释和预测人们的决策行为。在经济学领域引入神经科学的方法,显然是要进一步揭开人类决策的根本奥秘,即研究大脑产生某类经济行为的内在机制,揭开从

外界刺激或内省到行为之间的黑箱。在研究方法上,神经经济学沿用了神经生物学的实验研究特点,并进一步继承了实验经济学的中心思想,主要内容是观察和测量人在制定经济决策时大脑活动的基本规律,发现产生某类经济行为的神经机理。神经经济学研究主要借鉴了认知神经科学研究方法。认知神经科学的研究技术和方法有多种,如单神经元测量法、电脑刺激法、心理物理学方法、弥散张量成像等。当然,最主要的是脑成像技术,包括功能性磁共振成像(FMRI)、事件相关电位(ERP)、正电子发射断层成像(PET)等。其中,应用最广泛的是FMRI和ERP。目前,经济学家们已经将神经经济学方法运用到风险选择行为、跨期选择行为、劳动经济学等领域中,并得出了一系列重要的结论。

三、行为经济学的基础理论

行为经济学将心理学方法引入经济学研究领域,关注人类在经济决策中的行为模式。本书的第二编将介绍行为经济学的几个基础理论,包括第四章框架依赖和损失厌恶,第五章风险和不确定条件下的偏好,第六章跨时期选择,第七章行为博弈论以及第八章公平偏好。

主流经济学把决策者看做是理性的,行为经济学家则认为决策者是“有限理性”的。通过对人类认知过程的考察,行为经济学建立了有关经济决策中认知偏差的相关理论,包括启发式、框架效应、心理账户和损失厌恶。在人类有限理性的基础上,当人们面临决策时,他们就必须采用简捷的启发式来配置和使用其资源。这些“简捷启发式”借助满足人类有限时间、有限知识和有限的认知能力的简单的心理学原则行事,其主要关注点是人类使用什么样的规则去搜索信息、停止搜索信息以及基于已搜索的信息作出决策。本书第四章将介绍三种重要的判断启发式:代表性启发式、可得性启发式以及锚定和调整启发式,并对这几种启发式可能导致的偏差进行分析。除了启发式偏差以外,卡尼曼与特沃斯基发现人类的决策方式还受到框架的影响,即当人们对一个备选方案或风险方案进行选择决策时,会受到语言表述方式的影响,他们将这种由于描述方式的改变而导致选择偏好发生改变的现象称之为框架效应(frame effect)。也就是说,对同一个问题在逻辑意义上两种相似的说法却导致了不同的决策判断,或者说我们的判断依赖于描述事物的方式就是框架依赖(framing dependence)。另一种认知偏差称为“心理账户”,这是芝加哥大学行为科学教授塞勒提出的概念。他认为,人们会把在现实中客观等价的支出或收益在心理上划分到不同的账户中,这种现象被称为“心理账户”。心理账户系统经常以非预期的方式影响着决策,使个体的决策违背最简单的

理性经济法则。损失厌恶是指人们面对同样数量的收益和损失时,感到损失令他们产生更大的情绪影响,同量的损失带来的负效用为同量收益正效用的 2.5 倍。禀赋效用是与损失厌恶相关联的现象,1995 年毕纳提茨(Benartzi)和塞勒进一步提出短视损失厌恶的现象,认为可以用于解释股票溢价之谜。

风险和不确定条件下的偏好是行为经济学关注的一个重要主题,实验研究发现的确定性效应、同结果效应、同比率效应、反射效应、概率性保险、孤立效应和偏好逆转等与传统经济学的期望效用理论有较大的背离,对期望效用理论形成了巨大冲击。行为经济学家从不同侧面提出了对预期效用理论的修正或扩展模型,这些修正模型中卡尼曼和特沃斯基提出的前景理论,在一定程度上对个体决策与偏好的实验结果提供了合理解释,可以说是对期望效用理论的某种替代。前景理论认为,个人在风险条件下的选择过程可以分为两个阶段:编辑阶段和估值阶段。前景理论的基本模型用价值函数与决策权重函数,替代期望效用理论中的期望效用和主观概率模型。价值函数是收益或损失的函数,为 S 形,在面对收益时是凹函数,在面对损失时是凸函数,表示决策者在处于收益状态时是风险规避的,在处于损失状态时是风险偏好的;并且,决策者在对应的同等收益与损失的情况下,对损失比对收益更为敏感。决策权重函数将期望效用函数中的概率转换成决策权重,决策权重函数是客观概率的一个非线性函数,具有次确定性、次比例性和次可加等特征。前景理论可以合理解释许多经济现象,如阿莱悖论、股票溢价之谜以及期权微笑等,前景理论已经发展成为行为经济学最重要的基础理论。

跨时期选择是行为主体在不同时点的收益之间进行选择。经济学理论通常用贴现效用模型来研究跨时期选择问题。贴现效用模型的核心观点是:当报酬水平一致时,大部分经济主体都偏好于现在获得报酬,而不是拖延获得报酬。传统的贴现效用模型采用指数贴现函数,这意味着经济主体的偏好不会随着时间而改变,具有动态一致性。在行为经济学的视角下,经济学家们对跨时期选择进行了大量实验研究,对传统的贴现效用模型提出了质疑,拓展出更符合人类选择行为的贴现效用模型,如双曲线贴现模型、准双曲线贴现模型。双曲线贴现模型有两个优点:首先,它简单清楚,对于分析自我控制的问题非常方便;其次,它校准起来也很简便,便于人们作经验分析和预测。对贴现率的测量有多种方法,而实验经济学方法运用得更广泛,经济学家们利用实验方法在研究贴现率的个体差异上取得了相当多的成果,本书的第六章将对这些成果进行介绍。储蓄行为是跨期选择问题研究的一个重点问题。新古典经济学家认为,储蓄是个人最大化行为的结果,因此,在不考虑外部情况的条件下,它必定是最优的。但行为经济学却发展出了在理论和经验上的方法来增进人们对这种时间不一致行为的理解,而使得时间不一致行为分析成为可能的关键理论创新是认识到人们可能在最大化一个和代表“真实利益”的效用函数不一致的效用函数。塞勒通过对宏观经济学著名的“生命

周期假说”理论的修订,提出了“行为生命周期假说”理论,并为原先的理性假说添加了三个行为学变量,形成了“行为生命周期假说”。塞勒则根据行为经济学中人们自我约束力较弱以及双曲线的贴现率等理论,提出了斯马特计划,并在实验中证明其在增加储蓄上非常有效。

现代主流经济学把自利作为人类行为的基本前提,从而在本质上排斥了利他行为对经济研究的意义。近年来的一系列博弈实验令人信服地证明,人们在自利偏好之外还具有公平偏好(Fairness Preferences),在追求个人收益时还会关注收益分配或行为动机是否公平。公平偏好和自利偏好一样会影响人们的行为决策,而且有时候二者的影响是矛盾的,比如,人们可能会牺牲部分收益去维护收益分配公平,也可能会牺牲部分收益去报复敌意行为或报答善意行为。建立描述公平偏好的理论模型,解释那些违背纯粹自利偏好的实验结果和经济现象,更准确地预测战略依存环境中的经济行为,是行为经济学的研究主题之一。在过去的20多年里,行为经济学家利用最后通牒实验、信任博弈实验、独裁博弈实验、公共产品实验、礼物交换实验等一系列的实验研究来揭示人们的公平偏好。在博弈实验不断证明人们确实具有公平偏好的同时,经济学家也在不断探索描述公平偏好的理论模型。现有的理论模型分为三类:第一类遵从收益分配公平原则,强调收益公平分配,认为人们为了提高收益分配的公平程度,会不惜牺牲自己的部分收益;第二类遵从行为动机公平准则,看重行为背后的动机,强调“以善报善、以恶对恶”,认为人们为了报答善意行为或报复敌意行为,会不惜牺牲自己的部分收益;第三类遵从收益分配公平和行为动机公平的综合准则,既强调收益分配的公平也强调行为动机的对等,同时用行为导致的收益分配结果和实施行为的心理动机来判断是否公平。例如,一项引人注目的原创性研究是拉宾(1993)的思路,他在哥安那可普洛斯(Geanakoplos)、皮尔斯(Pearce)和斯塔克埃第(Stacchetti)提出“心理博弈”框架的基础上,构造了一个引入公平偏好的博弈论体系。他的关键性工作是通过对“公平”概念加以严密的定义来改造传统博弈论中的支付函数,从而发现了一些新的均衡。他得到的结果是,除了传统博弈论中已知道的纳什均衡之外,还出现新的“公平均衡”。这个工作还发现了许多“合作性均衡”,它们并不像传统博弈论那样要求无限次重复博弈或信息不对称条件。这种结果对利他行为和合作现象的解释是强有力的。

随着行为经济学的日益发展和实验经济学的日渐成熟,过分强调经济理性和推崇严密数理推导的标准博弈论不可避免地受到了挑战。此时,考虑人类非理性因素、研究参与人实际上做出什么行动的行为博弈论便呼之欲出。当前,有三类著名的行为博弈模型:第一类是最后通牒博弈。在最后通牒博弈中,标准博弈论认为,由于参与双方都是理性自利的,因此,回应者会接受提议者付出的任何金额,因为有总比没有好,但行为博弈论在实验的基础上考虑到了公平这一社会偏好因素,得出若远低于总收益的

50%, 回应者宁愿牺牲自己的利益而拒绝对方的出价而使双方的支付都为0, 因为参与人偏好公平、厌恶不公平。第二类是“选美比赛”博弈。选美比赛博弈的思想来自凯恩斯(keynes), 博弈的标准解是0, 但事实上一般人根本没有标准博弈论所要求的重复剔除劣策略的能力, 因此, 行为博弈论提出了有限重复推理和博弈认知不断深化的观点。第三类是“分水岭”博弈。在这一类博弈模型中, 标准博弈论无法解释为什么实验中有的参与者选择高支付的均衡点, 而有的参与者选择低支付的均衡点, 但行为博弈论却可以用文化、社会习俗、幸运数字、参与者间的相互交流、经历等因素进行解释。所以, 行为博弈论体现出了比标准博弈论更接近现实的魅力。

四、行为经济学的主要应用领域

本书的第三编将介绍行为经济学的主要应用领域, 包括金融学、劳动经济学、法律经济学以及幸福经济学。

金融学是迄今为止行为经济学方法应用最为广泛的一个领域。金融市场是一个充满不确定性的市场, 金融理论以不确定性条件下人们的选择行为为主要研究内容。有效市场理论是解释金融市场行为的主流经济理论, 然而, 金融市场中存在的异象表明, 有效市场理论假定的人类理性行为模式并不完全正确。源于心理学、社会学和人类学的行为经济学在金融市场的应用加深了对金融市场人类行为一般模式的认识, 已经发展成对金融学研究产生巨大影响的行为金融学。

行为金融学的研究分为两个方面: 一是从有限套利的角度对传统的金融学理论提出挑战; 二是借鉴心理学的研究方法, 将投资者心理纳入理论模型, 对金融市场现象提出更贴近现实的解释。例如, 在金融市场过度反应的研究中, 行为金融研究者结合心理学的研究成果, 在对实证检验认为存在的各种形式的反应行为进行定性解释后, 逐渐尝试建立数理模型对反应行为的形成机制进行逻辑分析和演绎。从目前来看, 在针对反应过度 and 反应不足的行为金融模型中, BSV、DHS 和 HS 模型具有较大的影响力。BSV 模型由巴贝瑞斯(Barberis)、史莱佛(Shleifer) 和维斯尼(Vishny, 1998) 提出, BSV 模型将两种决策偏差纳入投资者的投资行为中: 一种是保守主义(conservation), 即相对于过去的信息而言, 投资者具有低估新信息的倾向, 从而投资者不能及时根据情况的变化及时修正投资预测, 导致反应不足。另一种是代表性偏差(representative), 即投资者按照小数法则行事, 以小样本的性质来判断总体样本的性质, 从而过分重视近期数据的变化而忽视总体历史数据情况, 导致反应过度。丹尼尔(Daniel)、希尔斯莱佛(Hirshleifer) 和萨伯拉马尼亚(Subrahmanyam, 1998) 从信息的角度建立和发展了描述投资者行为的

模型,简称 DHS 模型。DHS 模型着重考虑投资者在阐释私有信息而不是公开信息时存在的偏差,该偏差主要有过度自信(overconfidence)和自归因(self-contribution)偏差。洪(Hong)和斯登(Stein,1999)提出了考虑不同交易者作用机制的模型,简称 HS 模型。在 HS 模型中,两个由有限理性的投资者组成的群体进行相互作用,在此,有限理性是指投资者只能处理全部可得信息的子集。在对个体投资者非理性行为进行研究的同时,行为金融学还关注群体性的非理性行为和公司经营者的非理性行为,相应地提出了羊群行为理论和公司行为金融理论。

劳动经济学是对劳动力市场的运行及其结果进行研究的一门学科。劳动力与一般市场上交易的商品相比具有独特的属性:劳动力服务只能被租用,受心理因素的影响,劳动者会关注工资支付以外的其他诸多方面,所以吸纳了心理学和行为科学的劳动经济学——行为劳动经济学将为经济学的论述提供一个心理行为角度的支撑点,通过对劳动者偏好和有限理性进行适度拓展,增强经济学理论对现实问题的解释能力。行为视角对劳动经济学的推进主要表现在三个方面:第一,偏好的不同引起无差异曲线的差异研究。偏好代表了消费者对某种商品相对其他商品的心理愿望程度。偏好从性质上说属于主观的东西,受到许多与个人种族、社会经济地位、职业以及个人性格等因素的影响,例如,如果这个人生来喜欢工作,不需要多少货币诱惑就能将很多时间投入工作。所以,这一系列因素决定了劳动者的效用曲线具有不同的弯曲程度。行为经济学把更多与心理有关的情况引入到分析中,可以更加形象和具体地表示无差异曲线形状差异变化的来源。第二,对标准生命周期理论的质疑。如果人们青睐于将一生工资收入效用最大化,那么在总工资保持不变而实际利率保持正值的前提下,最大化近期价值意味着工人会偏爱随时间递减的而非递增的工资变化,但是一般实际工资确实是随时间递增的。为什么工人不愿意接受前期较高的工资、后期较低的工资,而愿意工资随着时间的增加逐渐增长?行为经济学从消费的自我约束和自尊心的角度给出了解释;劳动者是否能在一定时间范围内,根据工资率的变化,实现最优化的跨期替代?行为经济学也给出了合理的分析和解释。第三,丰富效用衡量的维度研究。一般的劳动经济学理论仅仅重视到货币收入给消费者带来的效用激励,而忽视了其他心理因素的影响,如工资支付的公平性、工作的荣誉感等等。行为经济学分析了这些因素对于劳动者行为选择的影响机理,将平面上的二元效用曲线拓展到多维度下,更好地解释了现实生活中违背传统劳动经济学理论的现象,对经济理论的丰富和发展作出了贡献。

法律经济学是将经济学原理用于法律问题的分析,法律的经济分析的目的可以概括为三点:一是运用经济学理论预期法律条文的效果;二是运用经济学理论判断法律条文的效率;三是在立法中运用经济学理论。主流的法律经济学——以波斯纳(Posner)为代表的芝加哥学派是经济理性主义假说的主要主张者。行为法律经济学则运用行为

经济学的方法来解释法律所追求的目标以及实现这些法律目标的手段,提高法律经济学的预测力和解释力。行为法律经济学与主流法律经济学的观点碰撞,集中在理性选择理论假设条件上——理性预期、效用最大化、稳定偏好和充分的信息处理能力。行为法律经济学试图将行为经济学有关有限理性、有限意志、有限自利的理论融合到法律程序、法律实体以及和法律体系的分析 and 改善之中。其研究成果主要体现在四个方面。第一,将有限理性分析纳入到行为人决策过程中需要对不确定事件进行概率判断的法律分析,如环境立法涉及代表性启示和现成性启示的分析;关于诉讼当事人就法院审判结果进行谈判可用自利偏见、禀赋效应进行分析;政府对相关法律法规的宣传和教育除了可用代表性启示和现成性启示的分析外,还能用自信偏见来研究;契约谈判的失败分析,可以融入自利偏见分析;法律事实或法律规则的研究都涉及事后诸葛亮偏见等。第二,在涉及对法律后果进行评估的法律行为决策(如制定法律和设定法律程序)分析中增加有限理性研究。具体体现在:政府对相关法律法规的宣传和教育需要对禀赋效应、损失规避进行探讨;合同法中的强制性条款分析也离不开禀赋效应的分析。第三,通过有限理性分析,鉴别侵权法的严格责任和过失的效率选择因素:预防是单方的还是双方的。因为,认知能力的错误判断和局限及对于风险理性行动暗示了预防是单方的还是双方之间的区别。如果损害双方都采取了防范措施,损害将不太可能发生,从而减少了发生事故的社会成本,但是损害双方不一定有经济学所假设的计算能力。即是说,处理不确定结果的认知的局限性可能是决定预防是单方的还是双方的,相应的应选择过失责任还是严格责任的独立因素。第四,有限自利理论应用大部分集中在行为将偏离正常决策轨道的环境,例如,为了追求公平与正义等法律规范所倡导的价值而愿意承担额外的货币成本、时间成本、机会成本等。又如,诉讼过程中诉讼双方各自为追求胜诉或对已有利的判决等而力求通过自身的努力(包括贿赂法官)来寻求改变法庭审判结果的机会,以及法律严禁通过市场交易规则(即使这些交易对当事人而言符合成本效益原则)的手段来购买人身和精神产品等。

幸福一直是社会学、心理学等学科关注的问题。在行为经济学发展的过程中,经济学家也逐步将视野投向了对幸福问题的研究。在过去几十年中,经济学界掀起了一场宣称效用应被认为是幸福的运动,运动支持者相信,幸福能够、也应当被度量。这一运动在日益增多的诸多证据(一些是从现实生活中观察得来的,一些是从实验室实验中推断出来的)支持下不断发展,因为证据表明个体在作消费决策时并不一定是理性的,人们在作选择时也并不一定是信息充分的(信息充分是显示偏好理论中假定的公理性的前提),而且人们对未来会用一种过度的、不一致的方式予以贴现。与其他学科相比,经济学主要关注收入、失业、通货膨胀等外部经济环境变量或者物质变量,多数采用计量统计分析方法,研究这些因素对幸福的影响。当前的研究表明,收入与个人幸

福有着正相关关系,但是由于存在适应、自我抱负水平的调整以及社会比较等机制,幸福水平并不会随收入的提高而无限提高,失业与通货膨胀对幸福有抑制作用,并且两者对幸福的影响程度是不等的;对政治因素与幸福水平的研究发现,越是民主的国家,人们的幸福水平越高,而且直接的政治参与权利的存在也会提高公民的幸福水平。幸福研究的方法、观点与结论有着许多重要的政策含义,也将有助于增进个人的幸福水平。目前,幸福经济学的研究还处于初级阶段,还需要付出很多努力来推进这一研究的发展与完善。在已有的研究中,还需要借助更细致的计量评估技术来判别幸福研究中各因素与幸福之间的因果关系方向问题,还期待着幸福程度衡量方法的进一步完善。

从上述分析中我们可以看到,行为经济学在其发展过程中,逐步建立了独具特色的决策理论,并把该理论广泛运用到各种政治、法律和经济领域,逐步形成了比较成型的行为决策理论、行为金融学、行为宏观经济学、行为劳动市场理论、行为法律和经济学、行为政治经济学,等等。通过回归现实的假定,行为经济学获得了巨大的成功,也将迎来更为广阔的发展前景。

五、对行为经济学理论的评价

斯蒂格勒(Stigler,1965)认为,经济学理论应当用三个标准来判断,即与现实相一致、一般性以及可处理性。凯莫勒认为,行为经济学理论应当也可以通过这三个标准来判断。行为经济学家认为,对一个理论的最终检验是看它预测的精确性,但同时也相信,如果其他条件不变,更好的预测来源于更接近现实的假设,行为经济学理论同样也具有一般性。例如,在标准的模型中仅仅加入一个或者两个参数。特定的参数值经常将行为经济模型缩减为标准模型,对参数的估计能使行为模型与标准模型抗衡。而且,一旦参数值被固定了,行为模型的应用也与标准模型一样具有应用的广泛性。增加行为假设通常不会导致模型的可处理性降低。行为模型虽然经常在标准模型上增加参数,但是在某些情况下,比理性的传统模型能获得更高的准确性,因为行为模型通常会有动态和战略性的互动。

行为经济学的现实性、一般性以及可处理性可以通过损失厌恶的例子体现出来。损失厌恶是行为经济学的一个重要理论,它认为,相对于一个参照点而言,损失给人们带来强烈的厌恶,这个程度高于同样单位的收益给人们带来的正效用。通过成百次的实验表明,损失厌恶比标准理论中连续的、凹性的对财富的效应函数更贴近现实。损失厌恶理论可以解释金融市场的资产溢价之谜和价格弹性的非对称性,而通常标准理论却无法解释这些现象。损失厌恶还可以通过参数进行一般化,定义一个损失厌恶系数,