

# 科学革命视野下的行为经济学： 革命性意涵与改良主义发展策略\*

赵 雷

**摘 要：**行为经济学的兴起是当代经济学中的重要事件。但是，学术界对于行为经济学与传统新古典理论之间的关系，及其是如何影响、塑造经济学的未来格局的，存在着认识分歧。本文基于科学革命的视角重新考察了行为经济学的学术贡献和发展历程，阐明行为经济学如何发起了新的经济学革命，但由于没能提供具有竞争力的替代性范式，尚不具备推动革命成功的条件。早期行为经济学学者试图摒弃、取代新古典理论，遭到强烈抵制和刻意忽略。现代行为经济学家选择了改良主义发展策略，开辟了新的发展空间，在促成学科兴起的同时，放弃了通过范式转换实现经济学更新换代的机会。这或许是新的经济学革命必须经过的曲折历程，而行为经济学的下一步发展仍是决定经济学未来的关键变量。

**关键词：**行为经济学 科学革命 范式 研究纲领 经济学方法论

## 一、引言

近几十年来，行为经济学的兴起成为经济学中的重要事件。迄今已有三位行为经济学家获得诺贝尔经济学奖，哈佛大学、麻省理工学院、耶鲁大学、伦敦政治经济学院等世界一流高校的经济系均开设了行为经济学课程，而在排名前5位的经济学类期刊编委会中，各自至少有一位从事行为经济学研究

[作者简介] 赵雷，东北财经大学经济学院，邮政编码：116025，电子信箱：281603310@qq.com。

\* 本文是教育部人文社会科学研究青年基金项目“《通论》的经济学批判研究：基于经济思想史视角的重新解读”（批准号：17YJC790208）阶段性成果。感谢南开大学王璐教授、辽宁大学张凤林教授、中共上海市委党校郝身永副教授在本文写作过程中提出的建设性意见，感谢匿名审稿专家提出的宝贵意见。

的合作编辑 (Bernheim et al., 2019: 15)。然而,关于行为经济学的学科地位与影响,或者说,关于行为经济学与传统新古典经济学的关系,以及其对经济学未来发展的影响,在文献中存在着认识分歧。粗略概括,有三种代表性观点。第一种比较流行,认为行为经济学是主流经济学的一部分,是新古典理论的前沿拓展,昭示了未来的发展方向 (Thaler, 2016; Angner, 2019; 那艺、贺京同, 2019a)。第二种观点认为,行为经济学是不同于主流新古典经济学的思想流派,最终可能演变成更加一般而又包含新古典经济学的理论体系 (Tomer, 2017: 22; 叶航, 2015; 周业安, 2018)。第三种观点有些激进,它将行为经济学视作异端经济学的一种,认为其初衷是否定、取代主流新古典理论,当下的成功只是反映了“精心设计的定位和品牌管理策略”(Earl and Peng, 2012)。上述观点各有依据,由不同的行为经济学文献支持,只是有的明白宣示,有的隐藏在字里行间。对于行为经济学的影响缺乏共识,不利于人们把握行为经济学的学科性质,也不利于判断经济学的演进方向,同时揭示了进一步研究行为经济学的必要性。

本文试图基于科学革命的视野,重新审视行为经济学的学科性质及其影响,希望能够明确、深化相关认识。历史地看,行为经济学兴起的理论背景是新古典经济学广泛遭受质疑、批判和挑战,并进行着深度调整。作为“社会科学皇冠上的明珠”,经济学对社会学、政治学、法学等其他社会科学领域产生了深刻的影响,催生了一个“经济学帝国主义时代”。但这种影响一度是单向的,很长一段时期,经济学家“拒绝”接受其他学科的反向影响 (Fourcade et al., 2015);经济学的发展道路截然独立于心理学、社会学和伦理学,忽略了真实世界的复杂性,对经济现实的解释和预测日显乏力,并因此遭遇诸多批评 (Lewin, 1996; 森, 2000)。不可避免的,伴随着数学的发展和实证性研究愈发受到重视,跨学科研究开始流行,行为经济学、实验经济学、神经经济学、演化经济学、复杂经济学、经济物理学等成为了经济学的前沿学科 (Truc, 2018; Davis, 2006)。这是经济学理论发展演变、推陈出新的进程中必然出现的情况。其中,新旧理论转换的动力、机制,内含的较量、取舍的过程,正是科学革命的研究内容。

本文接下来的第二部分将阐明科学革命的理论,主要结合托马斯·库恩 (Thomas S. Kuhn) 的《科学革命的结构》(库恩, 2003) 和伊姆雷·拉卡托

什 (Imre Lakatos)<sup>①</sup> 的《科学研究纲领方法论》(Lakatos, 1980a), 来说明科学革命的由来、内涵与意义, 并阐明科学革命的条件与过程。这一理论被看作“科学哲学的历史学派”的基本观点, 是对科学进步规律和模式的历史总结, 提供了“大视野、大格局”下审视理论发展和演变的概念框架。第三部分表明, 行为经济学证伪了新古典理论最基本、最明确的理论假定和结论, 而提供的新解释突破了新古典范式的解题规则, 进行了全新的、颠覆性的尝试, 充分彰显了革命性, 拉开了新的经济学革命的帷幕。第四部分指出, 发动革命和革命成功是完全不同的概念, 早期行为经济学家在时机不成熟时, 贸然提出革命性主张, 试图颠覆、取代新古典经济学, 招致主流经济学界的强烈抵制和刻意忽略, 面临被归入非主流经济学, 甚至逐渐消亡的可能。现代行为经济学转向改良主义, 重新定位为主流新古典理论的必要补充或前沿拓展, 开辟了学科发展新空间, 最终被广泛接纳与应用。然而, 从革命转向改良, 终究是一种战略倒退。未来, 行为经济学能否形成替代性范式、能够形成什么样的范式, 将是决定经济学前景的关键变量。第五部分是对前四部分的总结。

## 二、科学革命的理论：一个概念框架

本部分将阐明科学革命的理论, 旨在为分析行为经济学的学科地位与影响提供概念框架。概括地讲, 科学革命的本质是范式转换, 革命的重要意义在于推动科学理论实现更新换代。需要说明的是, 并非所有的批判、证伪都能够算作科学革命, 被认定为“发动革命”需要满足一定的条件。而且, 发动革命不等于革命成功, 科学革命是范式较量的过程, 是研究纲领之间的拉锯战, 通常需要经历漫长、艰难的过程方能成功。

### (一) 科学革命的由来、内涵与意义

在科学哲学史上, 实证主义 (包括逻辑实证主义) 曾长期占据统治地位, 强调通过经验“证实”理论命题, 逐步实现知识积累, 认为科学进步是线性的、是堆积木式的累进发展, 不存在突变或革命 (杨建飞, 2001)。卡尔·波普尔

① 亦有译为伊姆雷·拉卡托斯。

(Karl R. Popper) 则在《科学发现的逻辑》<sup>①</sup>中指出经验的意义在于证伪, 科学发展的过程是提出理论假说接受检验, 抛弃被证伪的、留下被“确证”的, 如此反复循环即可逐渐接近真理(波珀, 1986: 1; 查汝强、邱仁宗, 1986: 247)。

库恩《科学革命的结构》的出版, 构成了科学哲学发展的转折点。科学史的考察表明, 科学评价的基本单位不是单个的理论命题, 而是类似于理论体系或思想体系的“范式”。范式是科学共同体的世界观和方法论的标准, 规定了哪些问题是值得研究的, 什么样的答案是可以接受的, 以及用何种方式去获得答案。而范式的转换相当于“科学家据以观察世界的概念网络的变更”(库恩, 2003: 94), 将改变专业的视野、方法和目标; 处理与以前一样的一堆资料, 但通过给它们一个不同的框架, 就使它们处于一个新的相互关系的系统中了(Butterfield, 1965: 13), “科学革命”的提法应运而生。本质上说, 科学革命的内涵就是范式转换。

对于科学发展来说, 范式的形成具有决定性的意义。它告诉人们应该关注什么问题, 如何解决问题, 终止了关于基本问题的争论。科学家成了规则指导下的“解谜者”, 集中精力关注相对深奥的问题, 对世界的某个方面研究得更细致、更深入, 稳定地扩展科学知识的广度和精度。但是, 在范式指导下的常规科学研究推进到一定阶段后, 如果所属领域的资料已经足够详尽、预测已经足够精确, 以至于对详尽和精确的进一步追求超越了所能产生的实际价值时, 便说明范式的推进作用已经耗尽。而且, “意想不到的新事实和理论特别容易受到许多专业科学团体中最富有创造力的成员的抵制, 并且常常被他们否定”(库恩, 1982)。此时, 原有范式就成为了科学进一步发展的约束和障碍, 范式转换(即科学革命)势在必行。因而, 科学革命构成了科学发展的另一面, 科学理论必须经过范式转换实现更新换代。哥白尼的日心说、达尔文的进化论、爱因斯坦的相对论等重大成果, 都是经过范式转换取得的。马克思曾说, “革命是历史的火车头”(马克思、恩格斯, 2009: 161), 从某种程度上说, 科学革命也是科学发展进步的火车头。

## (二) 科学革命的条件与过程

常规科学时期, 科学家在范式规则指导下展开研究, 系统性地拓展科学

<sup>①</sup> 科学出版社于1986年出版了由查汝强、邱仁宗所译的此书, 将作者姓名译为K. R. 波珀。

知识。如果遇到了不能解释的事实或者范式预测被经验证伪，则有可能是在昭示范式危机即将出现，也预示了科学革命的到来。但是，被判定为危机或科学革命需要足够充分的条件。这是因为，在“把自然界塞进由范式提供的盒子”的过程中难免会遇到种种困难，而随着时间推移，其中的大多数能够得到解决，从而这类问题不能被联系到危机或革命。拉卡托什则表明，研究纲领在刚被提出时，经常因为过于简化而不具有现实性，但经过充分发展后却能够很好地契合现实。科学发展的经验是，不能将反常引向纲领的基础假设和核心思想（硬核），此为研究纲领方法论的“反面启发”；应该做的是丰富、调整辅助性假设（保护带），并通过完善理论逻辑和方法，逐步将反常转变为纲领的胜利，谓之“正面启发”（Lakatos, 1980a）。换句话说，应该给予科学发展足够的空间和时间，不能简单地将反常、证伪等同于危机，并据此否定、放弃既定范式。这是科学研究工作的基本遵循，也是科学成功的必要保障。

虽然如此，库恩通过考察科学史表明，可以借助一些条件确认范式危机和科学革命的到来。存在一些反常，或者是质疑范式中最明确、最基本的概括，或者是禁止了范式的一些重要应用，或者仅仅是因为经过了太长时间得不到合理解释。通常，上述几种情况结合在一起，使反常看起来不再像是常规科学待解的谜；更进一步，对这些反常问题的求解方式，需要突破原有的范式规则，进行一些特设性的修改；甚至于，简单的修改已经不能得到合理答案，需要做些颠覆性、全新的尝试（库恩，2003：76—77）。如果是这样，则说明科学革命已经到来。

然而，发动革命和革命成功是完全不同的概念，前者主要指否定、证伪范式的基本假设和思想，并要求常规科学的问题和技巧有重大转变；后者意味着通过新旧范式转换实现了科学研究的更新换代。因而，革命成功的首要条件是提供新的范式，如果没有新范式，不管是由逻辑还是经验的反常引发的危机，都不足以否定、淘汰旧范式，因为放弃范式意味着回到没有规则的前范式时期，是科学研究的退步。并且，新范式并非在旧范式基础上，通过修改或扩展所能达到，而是“一个在新的基础上重建该研究领域的过程，这种重建改变了研究领域中某些最基本的理论概括，也改变了该研究领域中许多范式的方法和应用”（库恩，2003：78）。革命成功的另一个条件是新范式比旧范式更先进，具体体现是，或者解决了导致旧范式危机的问题，或者在

定量方面更加精确，又或者在逻辑上更加简洁、严谨，从而逐渐吸引到越来越多的支持者。

库恩表明，科学革命是范式竞争的过程。由于范式包含了科学研究的世界观和方法论，因而不同范式之间是不可通约的。科研工作者坚持范式规则犹如信徒信仰宗教，范式转换类似于宗教转换。范式竞争并非不同科学共同体成员之间的辩论，而是各自争取支持者的过程（库恩，2003：86—87）。科学革命往往需要一代人的时间完成，就是因为很多科研工作者终其一生也不能完成范式转换。直至老一辈研究者全部退出历史舞台，新一代共同体在新的传统下开展常规科学研究，科学革命方得成功（库恩，2003：137）。

拉卡托什利用研究纲领的概念进一步说明了科学革命的过程。研究纲领是“严密的理论系统，有相对稳定的‘硬核’，有柔韧多变的‘保护层’，还有一套解决疑难的机制”（Lakatos，1980a）。和范式相比，研究纲领更强调理论本身的结构与发展，几乎不涉及世界观与价值标准。拉卡托什借此阐明研究纲领的更替（科学革命）是客观、自然的新陈代谢过程。首先，科学革命是新旧纲领之间的拉锯战。即便实验证明旧纲领失败了，也不意味着战争结束。任何纲领都可能遭遇几次失败，经过调整、变形后仍有机会卷土重来。一种纲领只要能被提出且能解决其他纲领提不出的新问题，就不会被抛弃。其次，更具启发力的新纲领最终将取代旧纲领。如果旧纲领的调整无效，在导致理论结构日益复杂的同时却提不出新的问题，甚至于在遭受反驳后没有动力进行调整，则说明处于退化状态。这种情况下，在交锋中胜出的新纲领，如果能够预言新的事实、解决新的问题，则会被认为具有更大的启发力，最终将取代旧纲领。其中的过程可能是漫长的，也许需要经过几十年甚至上百年。之后，那些裁决旧纲领失败的实验才会被赋予“判决性实验”的尊称（Lakatos，1980b）。

### 三、行为经济学的革命性

边际革命至今，新古典经济学形成了强大的理论范式，长期主导着经济学的教学与研究。行为经济学的工作，一方面证伪了新古典理论最基础、最基本的假设和命题；另一方面，提供的解释突破了新古典范式的解题规则，进行了全新的、颠覆性的尝试，拉开了新的经济学革命的帷幕。

## （一）新古典经济学范式

概括来说，新古典的理论系统有如下几个支柱。

第一，理性人假说，既是新古典经济学的基础假设，也是研究出发点。首先，假设经济主体的目标是追求自身效用最大化，掌握充分的信息、拥有足够的能力，能够准确评估所有选项出现的概率及其相应结果；同时具有强大的辨别力和意志力，偏好符合完备性、传递性和自反性公理，始终选择能够带来最大效用的选项。其次，相信所有经济现象（包括微观和宏观）追本溯源都产生于在市场中相互影响、相互作用的理性行为（Dawes and Thaler, 1988），因而主张以个体目标函数为基础构建经济理论。

第二，均衡思想，之于新古典经济学，犹如“天堂”之于宗教。一个关于经济均衡的一般性定义是：一组相互关联的经济变量，经过充分的互动调整后和平共存，背后的主体不再有冲动改变自身的行为和对经济运行的理解（Machlup, 1958；Hahn, 1984：43—71）。但是，已有研究表明均衡状态从未在现实中被观察到，甚至于如何确认均衡的存在都是待解的难题（Chick, 2007：238）。虽然如此，均衡却是新古典经济学的各种数学模型追求的“解”，是构建理论体系的核心要件，正如很多宗教通过“天堂”的概念推论出各种教义（Freeman, 2007：240—260）。

第三，“看不见的手”原理，是新古典经济学的核心思想。“看不见的手”的隐喻是指“由于个人行为非故意的结果，一种能产生善果的社会秩序出现了”（沃恩，1996：1069）。新古典经济学通过一般均衡原理阐明：自发的个人理性行为推动形成的价格机制是一套有效的协调机制，价格能够及时、充分反映各类信息并引导个人行为，实现资源的有效率配置。据此推论，经济学能够利用少数简单的个人行动原理（理性人假说）去解释复杂的社会秩序（市场机制），正如物理学利用简单的运动原理去解释复杂的自然秩序，因而也是科学的理论。

第四，由“无关性命题”推论出因果关系或相关关系，是新古典经济学的基本研究方法。新古典经济学建立在一系列“不现实”的假设上，刻画的是理想条件下的经济关系，例如经济体制与资源配置不相关（一般均衡原理）、货币政策与经济增长不相关（货币中性理论）、产权分配与经济效率不相关（科斯定理）（钱颖一，2002；许成钢，2002）。这些“无关性命题”不

是对现实经济的精准描述，其根本意义在于提供参照系和研究平台。经济学家在研究现实问题时，引入某种不完备因素（交易费用、不完全信息、异质性主体、不完全的市场结构等），利用研究平台进行分析，并和理想条件下的结构和结果进行对比，观察现实性因素的作用机制和效果（谢作诗、李平，2007；田国强，2016a，2016b）。

20世纪40年代发生的“边际主义争论”，展现了人们对新古典经济学范式的普遍质疑（Lester，1946）。但是，弗里德曼（2001：137—138）阐明，市场经济中的竞争机制发挥着“自然选择”的功能，能够保证经济个体的行为结果符合理论预测，看起来“仿佛”是按照理性人假说进行决策。经一般均衡原理论证的“看不见的手”表明，可以从理性人假说出发构建经济理论，揭示主导经济运行的核心规律。由“无关性命题”推论出因果关系或相关关系的研究方法，说明了如何探讨各类不完备因素（imperfections）的作用机理，进而实现对经济现象的解释。

使用库恩（2003）的术语，理性人假说（个体自利）是研究视角，均衡是基本世界观和解题方向，一般均衡原理是参照系、理论基准和研究平台，基本研究方法则规定了如何探寻答案、解决问题。按照科学研究纲领方法论，则理性人假说和“看不见的手”原理构成了硬核，不直接接受经验检验（反面启发）；不完全竞争经济学、信息经济学、新制度经济学等是外围保护带；而基本研究方法则说明了正面启发的操作规则。

## （二）行为经济学的证伪

行为经济学“从实验室和现实世界具体情况中，详细和系统地对人类决策过程进行经验性的研究”（西蒙，1996：290—291），表明现实中的人类行为会系统性、可预期地偏离理性人假说；而且，即便在最接近理想市场环境的金融市场中，也存在很多违反“看不见的手”原理的重要现象，从而昭示了新古典经济学范式的危机即将出现，拉开了新的经济学革命的帷幕。

1. 证伪理性人假说。理性人假说中的人是全知全能、完全利己的，但行为经济学的研究表明，面对复杂的现实环境，人们的认知根本达不到理论设想的标准，导致实际决策和理论描述出现了系统性、可预期的偏差。

首先，人们对事件（选择）结果的评估并不总是准确、客观、不变的，经常出现偏好反转。框架效应说明改变描述方式能够导致偏好关系变化，如



将“10%的人丧生的风险”改为“90%的人获救的机遇”，选择接受的概率会明显提高（Levin et al., 1998）。诱饵效应表明，新选项的加入也会改变原来选项之间的偏好关系（Bateman et al., 2008）。锚定效应则说明人们的估值甚至会受到无关的随机因素的影响（Scott and Lizieri, 2012）。另外，人们拥有某物前和拥有后，或者是否在这件物品上投入了自己的劳动，对物品价值的评估是不同的（Kahneman et al., 1991; Norton et al., 2012）。

其次，人们对事件发生概率的估计不是根据贝叶斯法则，而是基于简单经验规则（rule of thumb）或直觉推断法（heuristics），由此会导致系统性的偏差。人们在判断“A属于B（或A产生于B）的概率”时，往往使用代表性直觉推断，即根据A的特征与B的代表性特征的相似程度做出判断，而忽略了B在整体中的概率（卡尼曼，2012：148—150）。“相信小数定律”则会忽略小样本和大样本的差别，误认为小样本也能够产生和总体相似的分布（Tversky and Kahneman, 1971）。“四张卡片问题”揭示出人们倾向于忽略客观概率，采取能够肯定假说（设想）的行动（Wason, 1966：135—151）。类似的直觉推断还有很多，虽然能够节约决策成本，但都会导致系统性、可预期的偏差。

再次，现实跨期选择中的贴现因子不是固定的指数，由此导致选择结果和理论预测出现系统性偏差。理性人假说中的贴现因子固定不变，不同时期消费之间的边际替代率只和跨越的期数有关。真实的贴现因子是双曲线形式，在近期比较小，未来比较大（Frederick et al., 2002）。比如，让人们选择接受现在的100元，还是明天的110元，多数人选择前者；但是，如果改为接受30天后的100元还是31天后的110元，多数人选择后者，时间的推移造成了偏好反转。又如，让人们选择接受现在的200元，还是四年后的300元，多数人选择前者；如果选择改为现在支付200元还是四年后支付300元，多数人会选择后者，这是符号效应。另如，让人们选择接受现在的10元，还是三年后的20元，多数人选择前者；如果改为现在接受100万元，还是三年后的200万元，多数人会选择后者，数量级别的变化也会改变贴现因子。再如，一年以后消费的物品，如果让人们支付一笔资金转为现在消费；同样的物品，让人们由现在消费改为一年后消费，同时获得一笔相同的资金补偿，结果发现选择后者的远远多于选择前者的，说明贴现因子对于延迟和加速是不对称的。

最后,大量的行为博弈实验揭示了社会偏好的广泛存在,表明人们并不是完全利己的,而是会关心他人,甚至愿意放弃自己的部分利益。独裁者博弈中,相当部分的分配者会分配一部分资金给接受者,甚至可能分享所得的一半,说明现实中的人存在利他倾向(Hoffman et al., 1996)。最后通牒博弈中,很多接受者拒绝接受低于50:50的分配方案,表明不只在乎利益,也追求公平(Larrick and Blount, 1997)。公共品博弈实验表明,人们愿意牺牲自己的利益为集体做贡献,只是贡献的数额会逐渐下降,但如果引进一种惩罚机制,会大大改善情况(Fehr and Gächter, 2000)。信任博弈实验中,投资者相信分配者的分配会超过自己的投资额,因此愿意进行投资,揭示了现实中的互惠和信任倾向(Berg et al., 1995)。

2. 证伪“看不见的手”原理。新古典经济学通过一般均衡原理论证了“看不见的手”,阐明价格机制能够引导、协调个人的理性行为,实现资源的有效率配置,并且相信能够借此解释各类经济现象。行为经济学家主要通过金融市场上的有效市场假说(Efficient Markets Hypothesis, EMH)的证伪表明,“看不见的手”并非对现实的真实写照,其背后的经济理论构建思想存在一些偏差和误导。

EMH的主要含义是证券价格的变化能够充分体现出可获得信息的变化。毫无疑问,这是价格机制能够协调资源配置的必要前提,是“看不见的手”机制的核心部件。EMH的理论基础是三项不断放松的假定。第一,投资者是理性的,能对证券做出合理的价值评估;第二,即便某些投资者存在某种程度的非理性行为,由于他们之间的交易是随机进行的,非理性行为会互相抵消,所以证券价格不受影响;第三,再退一步,即使非理性投资者会犯同样的错误,金融市场上的套利行为也能够消除非理性投资者对价格的错误影响(史莱佛,2003:3)。上文所述对理性人假说的证伪已经推翻了第一条假定,广为人知的“股票溢价之谜”进一步说明投资者并非理性的,而是存在短视和损失厌恶行为(Benartzi and Thaler, 1995)。Shiller(1984)研究表明,非理性的“噪音交易者”的行为具有社会性,交易者会互相模仿,导致犯同样的错误。“投资者情绪”的相关研究也揭示了大量投资者犯同样或相关错误的现象(史莱佛,2003:12—13)。因而,第二条假定中的“互相抵消”很难实现。此外,由于大量的证券没有合适的替代品,导致所有套利行为都面临着风险,这大大限制了套利对于证券价格的纠偏功能。至此,EMH赖以成立

的三个基础假定已全被推翻。

EMH 的经验含义有三种不断增强的类型。弱有效类型指出，证券过去的交易信息和未来的基本价值无关，投资者无法利用过去的价格信息预测未来的价格走势。然而，相关研究表明，单只股票的价格和过去短期（6 至 12 个月）内的走势高度趋同（动量效应）（Jegadeesh and Titman, 1993）；长期内则会出现反转（反转效应）（De Bondt and Thaler, 1985）。EMH 的半强态有效意指证券价格已经充分体现了可得信息的变化，投资者无法利用公开信息获得超额利润。但是，历史经验表明，投资小公司股票所获收益率明显高于大公司（规模效应）（Banz, 1981），而且可以通过计算股票的市场价格与对应的公司资产账面价值的比例区分出价值股和成长股，投资价值股可以获得更高的收益率（账面市值比效应）（Lakonishok and Shapiro, 1984）。EMH 的强有效含义是指，如果没有相关信息的变动，证券价格就不会变动。但是，有关研究分析了战后美国股市单日波动最大的 50 家公司的情况，发现很多背后并没有关于股票价值的信息变化（Cutler et al., 1991）。

Thaler (2016) 指出，金融市场的交易额大、交易成本低且存在卖空套利机制，因而最接近理想的市场环境。倘若“看不见的手”原理对金融市场上一些常见现象的解释和预测都出现重大偏差，那么它在其他市场上的应用（如解释劳动市场上的工资差异）又如何能令人信服呢？

### （三）行为经济学的突破

1. 新古典范式的应对。针对各种“异象”，新古典经济学是如何应对的呢？或者说，按照新古典范式的研究方法或解题规则，又该作何解释呢？

首先，面对实验结果对理性人假说的证伪，提出重新解读理性。实验结果揭示后，经济学家提出了强烈质疑，但是重新设计、操作实验后，得到了完全相同的结果，不得不承认真实人类行为对理性标准的系统性偏离（Grether and Plott, 1979）。尽管如此，实验经济学另辟蹊径，认为个体借助于市场机制，在互助和学习中可以接近理性人的行为，完全竞争市场也将收敛于新古典理论说明的竞争性均衡（那艺、贺京同, 2019b）。换句话说，如果从市场层面定义和考察理性，新古典经济学仍然是有效的，这和米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）的观点颇为相近，即认为“自然选择”会淘汰掉不合格的个体，留下来的胜出者“仿佛”是按照理性人假说的优化原则行事。

然而,演化经济学阐明,只有在一些特殊假设之下,“自然选择”才能保证完全竞争市场实现生产效率和帕累托最优(Vromen, 2009: 257—284)。行为经济学家也表明,实验经济学家观察到的“向理性均衡的收敛”,其实是特殊条件下,尤其是“情境中性”市场条件下的特例情形。因此,行为经济学对理性人假说的证伪深刻、有效,并没有被驳倒。

其次,面对金融市场上的各种异象,往往通过丰富“风险”的内涵予以解释。针对“股票溢价”“规模效应”“账面市值比效应”等获得超额收益的异象,新古典资本资产定价模型认为,所谓超额收益实际上对应着未被解释的风险。比如,股票相对于无风险证券承担了更多的风险,而市值规模低和账面市值比低则反映企业面临较严重的发展困境和较高的破产风险。但是,此类解释缺乏足够的说服力,因为长期来看,由于物价水平的变动,固定收益证券面临着更大的风险(饶育蕾、盛虎, 2010: 47),而市值规模和账面市值比为何能够和破产风险及困境程度联系起来也从未得到充分说明。

另外,行为经济学提出的各种鲜活的反例也很难被驳倒。一支代号为“CUBA”<sup>①</sup>的封闭式基金,除了英文名字相同之外,和作为国家的古巴没有任何关系。但是,在2014年12月18日美国宣布意图改善与古巴的外交关系后,“CUBA”价格突然大幅上涨,涨幅一度高达88%,直到一年以后才逐渐回复正常值(Thaler, 2016)。在这个过程中,基金所持股票公司的当前和未来价值并没有发生任何变化。显然,基金价格的过度波动违反了EMH,也很难被新古典理论解释。

2. 突破性解释。行为经济学借用心理学、社会学、人类学和神经科学中的方法和工具解释各种悖论和异象,完全突破了新古典经济学的范式规则。

首先,关于不确定性条件下决策的直觉推断、偏误与前景理论。Tversky and Kahneman (1974)联系到人类的生物构造,指出个体基于代表性、可得性、锚定性等直觉推断做出的判断,类似于“目测距离”。虽然简单便捷,但可能产生系统性的偏误。前景理论说明,面对不确定性,个体首先使用各种直觉推断进行“编辑”,使问题变得容易处理;然后进行估值,但估值使用的

<sup>①</sup> 这支基金的正式英文名称为“Herzfeld Caribbean Basin Fund”,翻译过来应该是“赫茨菲尔德-加勒比河流域基金”,只是在纳斯达克上,他们给自己取了个代号为“CUBA”。

价值函数、决策权重函数，和期望效用理论中的效用函数、概率不同。价值函数以个体现状为参照点和拐点，收益部分是凹函数，损失部分是凸函数，解释了损失厌恶和框架效应，以及为什么个体的风险态度会转变；决策权重函数倾向于高估低概率事件而低估高概率事件，解释了概率变化造成的偏好反转。

其次，关于跨期决策的研究。本部分第二小节中的第一点“证伪理性人假说”部分已经说明，双曲线贴现理论解释了个体偏好的动态不一致。Harris and Laibson (2001) 提出，双曲线贴现是现在的自己和未来的自己博弈的结果。现在的自己预期未来的自己会过度消费，因而边际储蓄比边际消费价值大，进而，未来的边际消费倾向越大，消费效用的贴现因子越小。进一步，McClure et al. (2004) 发现人类关于即时消费和延时消费的决策系统依赖不同的大脑模块，而现实的行为表现不过是两个决策系统争夺支配权的结果，奠定了二元系统理论的认知神经科学基础。

最后，关于人的社会性与社会偏好的研究。大量的行为博弈实验揭示了个体的公平、利他、互惠和认同偏好。现实中，这些被理性人假说舍弃的行为动机会导致个体行为系统性地偏离新古典理论的预测。行为经济学家通过拓展二元系统理论，建立起一个分析社会偏好的框架。简单讲，个体的决策系统分为两个部分：理智系统与情感系统，或者叫推理系统与直觉系统、冷系统与热系统。理智系统对应新古典理论研究的自利和理性计算过程，而情感系统取决于人们与生俱来并经过环境塑造的社会性。个体面对的不只是单一理智系统的目标函数最大化问题，而且还需要对理智和情感系统的不同目标函数进行折中与权衡，包括自利动机与利他动机、短视冲动与长期规划、缜密计算与直觉推断等等（那艺、贺京同，2016）。二元系统理论不仅统合了行为经济学的主要议题，也为经济学研究人的社会性提供了合理途径（周业安，2017）。

综上分析，行为经济学证伪了新古典范式最基本、最明确的理论假定和结论，而且提供的解释脱离了新古典理论的研究平台，转向心理学、社会学、神经科学中寻找分析基础和工具，完全突破了新古典范式的解题规则，进行了全新的、颠覆性的尝试，已然拉开了新的经济学革命的帷幕。

## 四、行为经济学的兴起：从革命到改良的重新定位

按照科学革命的逻辑，接下来是行为经济学的新范式和新古典经济学范式的较量。新范式将提供新的解释和研究规则，通过取代旧范式，实现经济学研究的更新换代。本文第二部分表明，革命的过程类似于宗教转向，艰难而曲折，往往历经几十年甚至上百年才能完成。现实情况是，行为经济学发动了新的经济学革命，却没能提供具有足够竞争力的替代性范式，不具备推动革命成功的条件。早期行为经济学家明示革命性主张，试图否定主流新古典经济学并取而代之，遭遇了重大挫折。现代行为经济学家重新为学科发展定位，转向改良主义，追求改进而非颠覆新古典理论，促成了行为经济学后来的兴起。<sup>①</sup>

### （一）早期行为经济学的革命性定位

1. 经济学“行为暴动”的失败。早期行为经济学家中，最具代表性的是卡耐基梅隆大学的赫伯特·西蒙。除了经济学，西蒙在运筹学、管理学、心理学、计算机科学、认知科学、人工智能等多个领域也做出了杰出贡献。二战期间，出于军事管理和后勤组织的需要，决策理论受到了特别的重视。西蒙发现，经济学中的厂商理论无法应用于政策指导，原因是假设前提过于严格，比如要求完全信息、无限计算能力等。于是，西蒙在《管理行为》中提

---

<sup>①</sup> 理论上讲，行为经济学的思想要素可追溯至亚当·斯密（Adam Smith）、约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）、韦斯利·克莱尔·米切尔（Wesley Clair Mitchell）和约翰·莫里斯·克拉克（John Maurice Clark）等经济学家的著作。但是，学术界一般认定行为经济学的正式发展是在二战以后，并且常常以是否接受阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）和丹尼尔·卡内曼（Daniel Kahneman）系列合作研究的影响为标准，划分为现代行为经济学（new behavioral economics）和早期行为经济学（old behavioral economics）。早期行为经济学家主要指赫伯特·西蒙（Herbert A. Simon）在卡耐基梅隆大学和乔治·卡托纳（George Katona）在密歇根大学带领的两个学术团队，现代行为经济学家则以理查德·塞勒（Richard Thaler）、戴维·莱布森（David I. Laibson）、乔治·洛温斯坦（George Loewenstein）、科林·F. 卡默勒（Colin F. Camerer）、马修·雷宾（Matthew Rabin）等为代表。详情请参见 Sent（2004）、Thaler（2016）、Heukelom and Sent（2017）。

出了有限理性理论，研究企业在现实的经验数据和计算能力基础上，应该如何进行决策（西蒙，1988）。随着进一步研究经济学，Simon（1955）指出，理性人假说既不是对实际决策过程的描述，也不是决策者追求的目标，由此导致理论推论出现重大偏误。被经济学家当作“挡箭牌”的预测有效性，实际上来源于对理论应用环境的主观描述，或者说，价格、数量等加总数据并没有验证效用（利润）最大化描述的决策过程，同样的数据完全可以由有限理性过程生成。并且，经济学家们相继提出的搜寻与传递信息、理性预期理论、统计决策论与博弈论等，没有从根本上解决新古典理论过于简单化、理想化的问题（Simon，1979）。因此，西蒙主张彻底摒弃新古典经济学，基于有限理性理论，重新构建理论体系，相关研究成果陆续发表在《美国经济评论》（*The American Economic Review*）、《经济学季刊》（*The Quarterly Journal of Economics*）、《经济研究评论》（*The Review of Economic Studies*）、《计量经济学》（*Econometrica*）等顶级经济学类学术期刊上。西蒙于1978年获得诺贝尔经济学奖，获奖理由是“对经济组织内的决策程序所进行的开创性研究”。

1984年1月，第一届行为经济学年会在普林斯顿大学召开。参会论文涉及金融市场、家庭决策、厂商决策、总量函数、公共政策等经济学的多个领域。虽然论文的主题各不相同，但一致认为理性人模型建立在完全可得的信息、理想化的信息处理、单纯的效用最大化和脱离现实的假设之上，亟需全面、彻底的改造。Williams and Findlay（1981）甚至认为有限理性对新古典理论的修正仍然不够深刻、彻底，经济思想需要一场类似凯恩斯《就业、利息和货币通论》级别的改造。会议明确表示，未来应该通过提供有用的研究，逐渐瓦解新古典经济学，而无需顾及主流经济学家的反应。1981年12月，普林斯顿大学的威廉·鲍莫尔（William J. Baumol）教授在就任美国经济学会主席的演说辞中，使用了“暴动”（uprising）一词形容产业结构理论中的变化，“仅仅少数反叛者发起的暴动改变不了现存秩序，但如果暴动同时、独立地出现在许多不相联系的地方，且各自都提出了关于未来的主张，则说明造反的时机成熟了”（Baumol，1982）。“暴动”和“造反的时机成熟”，恰当地反映了年会参加者对行为经济学与主流经济学之间关系的描述和期待。于是，最早版本的《行为经济学手册》的两位主编本杰明·吉拉德（Benjamin Gilad）和斯坦利·凯什（Stanley Kaish），联合彼得·洛布（Peter D. Loeb）将早期行为经济学形容为“经济学中的行为暴动”（Gilad et al.，

1984)。

总的来看,虽然早期行为经济学家各自的理论贡献大相径庭,但在如何看待主流新古典经济学的问题上,基本都采取了波普尔的朴素证伪主义立场,一致认为既然已经表明了理性人假设的非现实性,就应该摒弃新古典理论,另起炉灶,构建新的、替代性的经济理论。事后看来,这种彻底革命性的主张大不相宜。尽管取得了一定的成果,但是早期行为经济学并未明显改变人们对“经济人”概念的理解,其影响力主要集中在新闻业、市场调研与预测等实务领域而不是学术领域,受众多是《科学美国人》(*Scientific American*)的读者而不是《美国经济评论》的读者(Gilad and Kaish, 1982)。西蒙对此颇感无奈,他认为他的经济学朋友们早就放弃他了,把他划到了心理学或别的一些遥远的不毛之地(Simon, 1996: 448),以至于他黯然离开了卡内基梅隆大学的工业管理研究生院,转入心理学系(Sent, 2004)。

不止如此,早期行为经济学对现代行为经济学的影响也几乎可以忽略不计。2001年2月11日,《纽约时报》刊发了两篇介绍行为经济学的文章,分别是塞勒和莱布森的研究,丝毫没有提及西蒙的成果。Earl (2017: 5—17)认为这是个标志性的事件,说明早期行为经济学已被遗忘,行为经济学一词已被用来专指现代行为经济学。另外,《行为经济思想史》(Heukelom, 2014)是第一本关于行为经济学发展史的专著,却表明行为经济学的建立始于塞勒对特沃斯基和卡内曼等心理学家研究成果的拓展和应用,同样没有提及早期行为经济学家的贡献。因此,可以说,经济学中的“行为暴动”彻底失败了。

2. 经济学“行为暴动”的失败原因解读。本文认为,早期行为经济学的“颠覆者”和“取代者”定位,以及试图通过证伪硬核达到目的的发展策略,是导致失败的根本原因。颠覆、取代理论,特别是主流理论,需要一场科学革命来实现,而科学革命是范式较量的过程,是研究纲领之间的拉锯战,也是有赖于社会心理因素的“宗教转向”历程。早期行为经济学在尚未形成替代性范式的前提下,贸然提出了革命性主张,似乎认为可以通过证伪硬核完成革命,无视科学史发展常识,结果招致主流经济学界的强烈抵制和刻意忽略,导致学科发展遭遇重大挫折。接下来,笔者将利用本文第二部分介绍的科学革命的理论进行说明。

首先,实现科学革命必须提供更进步的范式,早期行为经济学不具备推翻主流新古典范式的基础和条件。一方面,新古典经济学基于个人行为的假



设，通过一般均衡或纳什均衡的解及稳态的概念，可以分析整体经济和其中的互动博弈，形成了强大的理论范式。通过比较静态分析、求偏导数等方法可以分离出经济变量的影响并得到确定的结果。能够得到关于效率的结论，从而可以最低程度地涉及价值判断。此外，新古典理论结构统一、完整，逻辑简洁、严谨，既方便教学，又产生了精简而集中的实证与计量研究，已经广泛应用于武器控制谈判、政治候选人竞争、人类学与进化论、文化与经济隔离等非传统经济领域（Harstad and Selten, 2013）。另一方面，在早期行为经济学提供的各种替代理论中，西蒙的有限理性理论影响最大，但后续基于有限理性的建模工作似乎走错了方向，在重新定义选择、重构选择理论、转变均衡观念等一系列基础问题上少有进展（Rubinstein, 1998: 3—4）。因此，早期行为经济学尚未形成统一、完整的范式，果真放弃新古典经济学范式，必将造成经济学研究的倒退。

其次，在缺乏替代性范式的情况下，早期行为经济学试图通过证伪推翻新古典经济学是不可能实现的，却也充分彰显了革命性。科学史表明，针对范式基础假设和核心推论的证伪，仅构成范式转换的前提和必要条件，只有在转换完成后才会被赋予“判决性实验”的尊称。朴素证伪主义过于简单和理想化了，现实中从未发生过单纯因证伪而放弃范式的案例。此外，科学理论在刚提出时，常因不够完善而遭遇反例。比如，物理学中，牛顿关于行星系的早期模型由于数学方面的困难，没有考虑行星间的相互作用，导致理论预测与观察不符。拉卡托什表明，科学发展的经验是不轻易将反例引向理论基础假设和核心推论（硬核），而应通过增加或修改辅助性假设（保护带）、完善逻辑和方法，努力解释反例（Lakatos, 1980a）。这是科学发展的宝贵经验，也是科学研究工作的基本规则。早期行为经济学直指新古典理论硬核，在新古典范式规则之外探索替代性方案，充分彰显了革命性，毫不掩饰地站到了主流经济学的对立面。

最后，早期行为经济学遭到了主流经济学界的强烈抵制和刻意忽略，面临被归入非主流或异端经济学，甚至有逐渐消亡的可能。范式不只是定律和理论，还是世界观和方法论，背后的社会基础是科学共同体的学术机制和权力体系。新古典经济学作为主流的经济范式，拥有完整的应对各种问题的理论工具和方法论，形成了强大的科学共同体，建立起了完善的教育和学术机制，并通过大学讲台影响了一代又一代学生的世界观。面对早期行为经济

学的挑战，主流经济学界采取了忽略和抵制的策略，相关期刊编辑、研究生导师、学术沙龙都曾耗费大量的时间说明不应该从事行为经济学研究的各种理由（Tomer，2017：119—124）。对于一般研究者来说，使用什么样的理论、进行什么样的研究，并不取决于理论的科学价值，而是要看什么样的理论能够帮助他更容易地实现目标。如果研究者追求高水平的学术发表、学术声望和收入，必然会远离行为经济学而选择新古典经济学。因为，遵从主流的范式、和主流观点保持一致，更容易获得同行认可。此外，在各类经济学学术岗位评聘和职称评审委员会中，新古典经济学家占了很大的比重，如果新古典经济学家评定某项研究不具有学术价值，其他非经济学家的委员一般不会反对（Earl，1983：90—125，1988：227—242）。早期行为经济学家暗示新古典经济学家是受到误导的傻瓜，自然难以赢得委员会的认可。长此以往，行为经济学将无人问津，面临被归入非主流经济学，甚至逐渐消亡的可能。

## （二）现代行为经济学的改良主义定位

现代行为经济学，相对于早期行为经济学，进行了重大调整。修辞上，明确拒绝“颠覆者”“取代者”之类的革命标签，不再试图否定、摒弃主流经济学，而是借用心理学中的“规范性—描述性”概念，将行为经济学表述为新古典经济理论的必要补充。研究中，追求在顶级经济学期刊上发表论文，主动遵循主流经济学界的研究规范，利用新古典理论的平台开展研究，将行为经济学界定为新古典经济学自然发展过程中的前沿拓展。因而，现代行为经济学完全转向了“改良主义”，实现学科兴起的同时，放弃了通过革命推动经济学更新换代的机会。

1. 修辞上的精心设计。现代行为经济学发端于卡内曼和特沃斯基的论文《前景理论：风险条件下的决策分析》（塞勒，2018：27—38）。Kahneman（2002）表明这篇论文初稿早在1975年业已完成，之后花了3年多的时间进行“打磨”。打磨工作分成两部分：一是尽力挖掘论文理论能够引申出的各种有意思的结论；二是预测、设想论文将遭遇的各种反对意见，提出应对措施并据之修改论文。正是第二部分工作确保了论文日后能够获得巨大的影响力。打磨成果体现在三个方面：一是设计了一个别致的名字“前景理论”，理由是卡内曼认为如果这个理论将来出名了，拥有一个特别的名称是有好处的；二是按照期望效用理论的形式表述前景理论，以期达到经济学家对形式规范的

要求；三是借用心理学中的“规范性-描述性”概念界定了期望效用理论与前景理论的关系，使得论文针对标准经济理论的批评充满善意。经济学家熟悉的是“实证经济学”“规范经济学”的说法。前者研究“是什么”，后者研究“应该是什么”。但是，二者的地位并不对等。尽管规范经济学研究离不开实证经济学，但实证经济学研究一直努力远离道德评价和价值判断。经济学家普遍认为科学的经济学不是规范性的，“规范性”是经济学家尽力躲避的标签。然而，心理学家对“规范性”的认识与经济学家迥然不同。简单来说，心理学中的规范性理论是指导个体行为的准则，是理想化行为的标准。与之相对应的是“描述性理论”，描述个体的真实决策行为。《前景理论：风险条件下的决策分析》开篇即说明，期望效用理论主导着不确定条件下的决策分析，它被普遍接受为关于理性选择的规范模型，同时也被广泛用作关于经济行为的描述模型（Kahneman and Tversky, 1979）。基于这一理解，期望效用理论阐释了人们希望遵循的理想标准，只不过不是对真实决策行为的描述。前景理论并非对期望效用理论的替代，而是补充，是为不确定条件下决策分析的规范模型补充了描述模型。Heukelom（2012）认为，“善意的批评”最大程度地化解了来自主流经济学界的敌意，是《前景理论：风险条件下的决策分析》获得成功的主要原因之一。

塞勒在评述行为经济学的学科发展时，完全继承了《前景理论：风险条件下的决策分析》中的“规范性-描述性”表述，并用来界定行为经济学与主流经济学的关系。“行为经济学遭遇了经济学界相当程度的抵制”，“前景理论对经济学，甚至整个社会科学都产生了广泛的影响，除了模型本身的深刻见解，更为相关理论研究提供了一个模板”。面对压力，行为经济学家将“规范性-描述性”规定的“关于行为经济学与主流经济学关系的表述”作为应对方案，并且做了拓展，“（主流经济学）在阐述最优选择和均衡思想的作用机制方面非常成功，而行为经济学更像是工程学，是一系列关于现实的认识，借助它们，经济学能够更好地预测行为”（Thaler, 2016）。

Heukelom（2014：120—126）指出，自一开始，前景理论的框架便是被精心构建的，以便能够拓宽范围，特别是要能够涵盖经济学家；规范性和描述性的使用，是卡内曼和特沃斯基为了说服经济学家接受前景理论，而采用的一种非常精明的做法。需要说明的是，弗洛里斯·霍伊克卢姆（Floris Heukelom）把“规范性-描述性”范畴的意义拔了一个高度，认为经济学正

在经历一场认识论的转变，理论建立的基础由抽象的“关于人性的公理性假设”转变到具体的“可直接被检验的现实性观察”，而行为经济学产生和发展以这一转变为基础，并推动了转变进程。“规范性-描述性”正在逐渐取代经济学家传统使用的实证经济学、规范经济学概念，成为划分经济理论的新标准。但是，本文认为，霍伊克卢姆的主张有些“言过其实”。他所声称的经济学正在经历认识论的转变，或者认为“实证经济学-规范经济学”的划分标准将被取代，都缺乏证据支持。霍伊克卢姆的主张更像是为了突出行为经济学的历史意义而描绘的蓝图，作为远景目标或许可以，作为对现实的刻画则有失客观。因而，本文认为，将新古典经济学和行为经济学分别界定为规范性理论和描述性理论的主张，是行为经济学家为了应对主流经济学界的抵制而精心设计的修辞，目的是争取行为经济学的发展空间。

2. 研究中的精心谋划。在行为经济学的建立和发展过程中，艾尔弗雷德·斯隆基金会（Alfred P. Sloan Foundation）和罗素·塞奇基金会（Russell Sage Foundation）发挥了至关重要的作用。<sup>①</sup> 它们通过各自成立的“行为经济学项目”和后来的“行为经济学圆桌论坛”影响着行为经济学的发展。比如，罗素·塞奇基金会在1987—1988年间成立的“跨期选择”和“金融市场的行为方法”工作组，明确了行为经济学的主要发展方向（Heukelom, 2014: 161—162）。由于管理者的学术背景，“行为经济学项目”旨在成为一项跨学科的研究计划。负责评审申请的咨询委员会由两到三名经济学家与相同数量的心理学家组成，用意是促成跨学科的研究，同时保证不让某一个学科成为绝对主导者。因而，科学共同体的学术制度规定了现代行为经济学的发展基础是心理学家与经济学家之间的交流、合作，而非冲突、对抗。此外，由于理论建设中碰到的数学难题，以及遭遇的各种对于理论解释力和预测力的质疑，主流新古典经济学越来越重视实证研究，研究方式渐趋多元化（Backhouse and Cherrier, 2017）。这种更广范围、更深刻的变化，进一步说明了心理学家与经济学家合作的历史原因。

<sup>①</sup> 实际上，美国的基金会从来不是“被动地”资助学术研究，而是深入参与学术共同体的各项活动，引领、塑造着学术发展的方向。西密歇根大学的埃米莉·豪普特曼（Emily Hauptmann）教授曾在《美国政治科学评论》（*American Political Science Review*）上撰文，详细分析了洛克菲勒基金会如何重新塑造了政治理论和其他社会科学的关系，请参见Hauptmann（2006）。

制度环境的变化产生了重要影响，类似早期行为经济学家否定、摒弃主流经济学取向的研究不再受欢迎。并且，现代行为经济学家追求在顶级经济学期刊上发表论文，主动遵循主流经济学界的研究规范（Truc, 2018）。塞勒曾奉劝过年轻人要遵守新古典经济学的游戏规则，否则就会被忽略（Uchitelle, 2001）。逐渐地，现代行为经济学形成了特有的研究模式，Rabin（2013a）称之为“对现存模型进行可复制、方便推广性质的拓展”（portable extensions of existing models, PEEMs）。一方面，通过修改新古典模型中的个别参数，引入更具现实性的心理学假设；另一方面，使用和新古典研究中相同的自变量，或提出可测量的新变量，从而获得同样广泛的应用领域。接下来，PEEMs 借由两种比较静态分析，进一步地融入主流经济学。第一种，在某个具体环境中，观察参数的改变对结果的影响，并通过和现有模型结果比较，分析、验证修改参数的理论和实证意义；第二种，固定修改后的参数，考察环境变化是否影响修改参数的理论和实证价值，探讨引入现实性假设的普遍意义。

PEEMs 可以涵盖很大一部分现代行为经济学研究（Rabin, 2013b）。例如，针对不确定条件下的决策研究，经济学家将概率权重、失望、模糊厌恶等现实因素引入了期望效用理论，同时严格遵循相关基本原理，获得了同样广泛的应用范围，可以视作 PEEMs 早期范例。又如，跨期决策研究中，将传统贴现因子  $\delta$  分解为长期指数部分和短期双曲线部分。再如，在质反应均衡模型中，通过参数  $\lambda$  刻画参与者犯随机错误的倾向，将有限理性引入了博弈均衡，得到了更加精确的预测。特别的，由科林·F. 卡默勒、乔治·洛温斯坦和马修·雷宾共同编辑出版的《行为经济学新进展》，<sup>①</sup> 收集了符合 PEEMs 规范的代表性研究，第一章明确表明，“行为经济学的核心思想……并不是全盘否定以效用最大化、均衡和效率为基础的新古典经济学范式……。本书大多数文章都是对一般理论的一项或者两项假设进行修正，使其更符合心理现实，这种修正一点都不激进，只是使经济学方法中并不起核心作用的简化假设得以放宽而已”（凯莫勒、罗文斯坦，2010：4）。

PEEMs 将行为经济学定位为新古典经济学自然发展过程中的前沿拓展，

① 中国人民大学出版社于 2010 年出版了由贺京同等人翻译的此书，将编者姓名译为科林·F. 凯莫勒、乔治·罗文斯坦、马修·拉宾。

是主流理论的改进形式，完全转向了“改良主义”立场，消除了主流经济学界“一旦放弃传统假设，我们可能一无所有”的担忧，表明二者不是对立的关系，也不存在范式冲突和对抗，为行为经济学融入、影响流行的经济学研究扫清了障碍。

3. 兴起。上一小节表明，早期行为经济学在缺乏完整的替代性范式的前提下，贸然提出革命性主张，标榜为新古典经济学的颠覆者和取代者，招致主流经济学界的强烈抵制和刻意忽略，使得行为经济学陷入了非常不利的境地。现代行为经济学家重新进行学科定位，转向改良主义，将行为经济学界定为新古典理论的必要补充或前沿拓展，消除了对立与竞争，转而突出互补与综合，根本性地调整了双方关系，最终被广泛接纳与应用。Geiger (2017) 统计表明，1962—2013年间，经济类前5名的期刊对现代行为经济学核心文献的引用高达458次，而1950—2012年间对早期行为经济学核心文献的引用仅有62次。谷歌学术搜索显示，截至2021年5月，《前景理论：风险条件下的决策分析》被引次数已经超过了67000次。此外，无论是行为经济学者获得的新教职和终身教职数量，还是相关学术会议的举办次数，无不说明行为经济学已经成功跻身主流。

行为经济学成功了吗？毫无疑问，是的。那么，这是否意味着经济学的成功？答案是，未必。二战后，新古典经济学范式日臻完善，长期主导着经济学的教学与研究，极大地推动了经济学发展进步。然而，Fourcade et al. (2015) 阐明，新古典范式的推进作用正在耗尽，对数学形式和精确度的过分追求，导致了与其他社会科学的隔离以及预测功效的减弱。经济学需要一场科学革命，通过范式转换革故鼎新、开辟未来。<sup>①</sup> 但是，无论是有限理性还是二元决策系统模型，都尚未发展成完整、统一的范式，远不能和新古典范式相抗衡。早期行为经济学家强行推进革命的遭遇，反映了科学革命的艰难，同时也是历史的必然。现代行为经济学转向改良主义，在仍然缺乏替代性范式的条件下促成了学科兴起，可谓另辟蹊径、别开生面。然则，回避革命便是放弃推动经济学通过范式转换实现更新换代的机会。拉长时间的视野，这

<sup>①</sup> 2000年6月，发端于法国的“经济学改革国际运动”反映了人们对经济学革命的渴求，详情参见富布鲁克(2004: 1—9)。2008年爆发的国际金融危机进一步昭示了新古典经济学的理论危机，请参考贝斯利等(2009)。

或许是新的经济学革命必须经过的曲折历程，也意味着革命进程的延宕。

现代行为经济学家的理想是形成一种一般化的理论，理性、意志力和自利的程度都在规范化的模型里被相应的参数刻画，新古典的理性模型将成为参数取特定值时的特例（Angner, 2019; Camerer, 2008: 44）。其中，各种非理性的研究和理性选择模型互适、互补，共同构成经济理论的“全景”。届时，表示经济学分支学科意义的“行为经济学”一词将会消失，因为所指的内容已成为经济学基础理论的组成部分，将会是所有分支学科使用的概念框架的核心（Thaler, 2016）。

如此愿景，能否实现？目前来看，不容乐观。现代行为经济学的转向，在很大程度上消解了主流经济学界的敌意，但并没有真正化解分歧。相反，由于行为经济学家的“退让”，部分主流经济学家的主张更具“侵略性”。一种观点是，理性人假设表示的是方法论立场，是分析问题的视角，并不是一个能够直接接受经验检验的假说。通过其他视角的观察证伪理性视角，既无道理，也无意义。“是否具有心理学意义的现实性”不是衡量经济学模型的标准，“治疗性的社会行动主义”（therapeutic social activism）也不是经济学的目标（Gul and Pesendorfer, 2008: 34—36）。另一种观点是，新古典经济学非常包容且富有弹性，能够吸收、消化行为经济学的有用见解，因而后者作为一个独立的经济学分支将逐渐消亡（Harrison, 2010; Levine, 2012: 1—2, 123—130）。这和现代行为经济学家设想的“行为经济学”名词的消失，完全南辕北辙。

另外，本文第二部分说明，范式是共同体看待、解决问题的指导性范例、工具和方法，由于涉及科学研究的世界观和方法论，不同范式之间是不能通约的。因此，可以说，在心理学家和经济学家交流、合作中发展起来的现代行为经济学，实际上是经由主流经济学标准的“选择”，符合新古典范式规则的部分研究方式。这不是“思想市场”自由竞争的结果，不是凭借真理性实现的优胜劣汰。那些与新古典范式相冲突的研究方向，没有得到有力的推动。比如，现代行为经济学家曾和人类学家合作，就“偏好产生”问题进行研究，但逐渐发现研究成果指向“个体偏好在很大程度上是由环境和学习决定的”。这将从根本上动摇新古典范式的理性概念，不符合“必要补充或前沿拓展”的性质，于是，行为经济学家退出了合作项目（Truc, 2018）。即便在行为经济学内部，马修·雷宾、恩斯特·费尔（Ernst Fehr）和克劳斯·施密特

(Klaus M. Schmidt) 构造的两段式效用函数, 相对于前景理论的“进步性”, 也是在向新古典范式靠拢, 不得不说是—种退化(周业安, 2020)。在科学革命中, 新范式并非是在旧范式基础上, 通过修改或扩展所能达到的, 而是一个在新的基础上重建研究领域—的过程。尽管行为经济学通过修补新古典范式提出了很多新理论, 经济学革命的进程仍将取决于能否尽快形成完整、统一的新范式。

## 五、总结

近几十年来, 行为经济学的兴起成为当代经济学中的重要事件。但是, 关于行为经济学与传统新古典理论之间的关系, 及其如何影响、塑造经济学的未来格局, 不同观点之间相互矛盾, 令人困惑。大而言之, 这关系到如何全面、深刻地理解当代经济理论, 如何准确地预测、评价未来经济学的发展演变。正所谓, “太阳底下没有新鲜事”, 历史是当下和未来的最好借鉴。科学革命的理论是对科学进步规律和模式的历史总结, 能够帮助我们洞鉴行为经济学的发展、嬗变及其学科影响。

二战后, 新古典经济学范式日臻完善, 极大地推动了经济学发展进步。但诸多情况显示, 范式的推进作用正在耗尽, 经济学需要—场科学革命, 通过范式转换推陈出新。行为经济学通过实验揭示了大量“异象”, 系统性地证伪了理性人假说和“看不见的手”原理, 直指新古典范式的基础假设和核心命题。同时, 提供的解释脱离了新古典的参照系和研究平台, 转向从心理学、社会学、神经科学中寻找分析基础和工具, 突破了新古典经济学的解题规则, 拉开了新的经济学革命的帷幕。

然而, 证伪仅仅是发动了革命, 革命能否成功尚取决于提出的新范式。科学革命的实质是范式的较量, 是研究纲领的拉锯战, 也是有赖于社会心理因素的“宗教转向”。往往需要历经—代人的时间, 新范式才能争取到足够多的支持者, 取代旧范式, 从而完成革命。早期行为经济学在缺乏具有竞争力的替代范式的前提下, 贸然提出颠覆、取代新古典经济学, 招致主流经济学界的强烈抵制和刻意忽略, 面临被归入非主流或异端经济学, 甚至有逐渐消亡的可能。这是忽视历史, 强行推进革命, 而必然遭遇的“历史的惩罚”。

现代行为经济学转向了改良主义, 重新定位为主流新古典经济学的必要



补充或前沿拓展，开辟了新的发展空间，最终被广泛接纳与应用。回到历史现场，这无疑是一种高明的发展策略。当前，行为经济学的地位已经十分牢固，而且针对新古典范式的修补或改进，同样具有意义。但是，从革命转向改良，终究是一种战略倒退。拉长时间的视野，这或许是新的经济学革命必须经过的曲折历程。未来，行为经济学能否形成替代性范式、能够形成什么样的范式，将是决定经济学前景的关键变量。

## 参考文献：

- 贝斯利，蒂姆等，2009，《为何经济学家不能预测危机——12名英国社会科学院会员给女王的信》，佚名译，《中国改革》第10期。
- 波珀，K. R.，1986，《科学发现的逻辑》，查汝强、邱仁宗译，科学出版社。
- 弗里德曼，米尔顿，2001，《弗里德曼文萃》（上），胡雪峰、武玉宁译，首都经济贸易大学出版社。
- 富布鲁克，爱德华，2004，《导论：后我向思维经济学改革国际运动简史》，载爱德华·富布鲁克编《经济学的危机：经济学改革国际运动最初600天》，贾根良、刘辉锋译，高等教育出版社。
- 卡尼曼，丹尼尔，2012，《思考，快与慢》，胡晓姣、李爱民、何梦莹译，中信出版社。
- 凯莫勒，科林·F.、乔治·罗文斯坦，2010，《行为经济学：过去、现在和将来》，载科林·F. 凯莫勒、乔治·罗文斯坦、马修·拉宾编《行为经济学新进展》，贺京同等译，中国人民大学出版社。
- 库恩，T. S.，1982，《教条在科学研究中的作用》，乐成译，《科学与哲学》第1期。
- 库恩，托马斯，2003，《科学革命的结构》，金吾伦、胡新和译，北京大学出版社。
- Lakatos, I.，1980a，《科学研究纲领方法论》，纪树立译，《世界科学译刊》第9期。
- Lakatos, I.，1980b，《判决性实验在科学中的作用》，金吾伦译，《世界科学译刊》第9期。
- 马克思、恩格斯，2009，《马克思恩格斯文集》第2卷，中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局编译，人民出版社。
- 那艺、贺京同，2016，《行为经济学：新古典的继承与发展》，《中国社会科学报》2月24日。
- 那艺、贺京同，2019a，《行为经济学的兴起及其与新古典经济学关系的演变》，《中国社会科学》第5期。
- 那艺、贺京同，2019b，《行为经济学与实验经济学的学术分野》，《经济学动态》第7期。
- 钱颖一，2002，《理解现代经济学》，《经济社会体制比较》第2期。
- 饶育蕾、盛虎，2010，《行为金融学》，机械工业出版社。

- 塞勒, 理查德, 2018, 《“错误”的行为: 行为经济学的形成》, 王晋译, 中信出版集团。
- 森, 阿玛蒂亚, 2000, 《伦理学与经济学》, 王宇、王文玉译, 商务印书馆。
- 史莱佛, 安德瑞, 2003, 《并非有效的市场——行为金融学导论》, 赵英军译, 中国人民大学出版社。
- 田国强, 2016a, 《现代经济学的本质(上)》, 《学术月刊》第7期。
- 田国强, 2016b, 《现代经济学的本质(下)》, 《学术月刊》第8期。
- 沃思, 卡伦·I., 1996, 《看不见的手》, 杨敬年译, 载约翰·伊特韦尔、默里·米尔盖特、彼得·纽曼编《新帕尔格雷夫经济学大辞典》第2卷: E-J, 经济科学出版社。
- 西蒙, 赫伯特, 1988, 《管理行为——管理组织决策过程的研究》, 杨砾、韩春立、徐立译, 北京经济学院出版社。
- 西蒙, 赫伯特·A., 1996, 《有限理性论》, 孙鸿敞译, 载约翰·伊特韦尔、默里·米尔盖特、彼得·纽曼编《新帕尔格雷夫经济学大辞典》第1卷: A-D, 经济科学出版社。
- 谢作诗、李平, 2007, 《弗里德曼的〈实证经济学方法论〉: 缘起、内容及再解读》, 《世界经济》第12期。
- 许成钢, 2002, 《经济学、经济学家与经济学教育》, 载吴敬琏主编《比较》第1辑(总第1辑), 中信出版社。
- 杨建飞, 2001, 《逻辑实证主义与新古典经济学的思想方法论关联》, 《自然辩证法研究》第7期。
- 叶航, 2015, 《超越新古典——经济学的第四次革命与第四次综合》, 《南方经济》第8期。
- 查汝强、邱仁宗, 1986, 《科学发现的逻辑·译后记》, 载K. R. 波珀《科学发现的逻辑》, 查汝强、邱仁宗译, 科学出版社。
- 周业安, 2017, 《人的社会性与偏好的微观结构》, 《学术月刊》第6期。
- 周业安, 2018, 《行为经济学: 引领经济学的未来?》, 《南方经济》第2期。
- 周业安, 2020, 《经济学正在寻求新的微观基础吗》, 《学术月刊》第12期。
- Angner, Erik. 2019. “We’re All Behavioral Economists Now.” *Journal of Economic Methodology* 26 (3): 195–207.
- Backhouse, Roger E., and Béatrice Cherrier. 2017. “The Age of the Applied Economist: The Transformation of Economics since the 1970s.” *History of Political Economy* 49 (annual suppl.): 1–33.
- Banz, Rolf W. 1981. “The Relationship between Return and Market Value of Common Stocks.” *Journal of Financial Economics* 9 (1): 3–18.
- Bateman, Ian J., Alistair Munro, and Gregory L. Poe. 2008. “Decoy Effects in Choice Experiments and Contingent Valuation: Asymmetric Dominance.” *Land Economics* 84 (1): 115–127.
- Baumol, William J. 1982. “Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure.”

*The American Economic Review* 72 (1): 1 – 15.

- Benartzi, Shlomo, and Richard H. Thaler. 1995. “Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle.” *The Quarterly Journal of Economics* 110 (1): 73 – 92.
- Berg, Joyce, John Dickhaut, and Kevin McCabe. 1995. “Trust, Reciprocity, and Social History.” *Games and Economic Behavior* 10 (1): 122 – 142.
- Bernheim, B. Douglas, Stefano DellaVigna, and David Laibson. 2019. “Preface.” In *Handbook of Behavioral Economics-Foundations and Applications 2*, edited by B. Douglas Bernheim, Stefano DellaVigna, and David Laibson, pp. 15 – 18. Amsterdam/Oxford: Elsevier B. V.
- Butterfield, Herbert. 1965. *The Origins of Modern Science, 1300 – 1800*. New York: The Free Press.
- Camerer, Colin. 2008. “The Case for Mindful Economics.” In *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*, edited by Andrew Caplin, and Andrew Schotter, pp. 43 – 69. New York: Oxford University Press.
- Chick, Victoria. 2007. “Equilibrium in Economics: Some Concepts and Controversies.” In *Equilibrium in Economics: Scope and Limits*, edited by Valeria Mosini, pp. 224 – 239. London/New York: Routledge.
- Cutler, David M., James M. Poterba, and Lawrence H. Summers. 1991. “Speculative Dynamics.” *Review of Economic Studies* 58 (3): 529 – 546.
- Davis, John B. 2006. “The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism?” *Journal of Institutional Economics* 2 (1): 1 – 20.
- Dawes, Robyn M., and Richard H. Thaler. 1988. “Anomalies: Cooperation.” *Journal of Economic Perspectives* 2 (3): 187 – 197.
- De Bondt, Werner F. M., and Richard Thaler. 1985. “Does the Stock Market Overreact?” *The Journal of Finance* 40 (3): 793 – 805.
- Earl, Peter E. 1983. “A Behavioral Theory of Economists’ Behavior.” In *Why Economics is not yet a Science*, edited by Alfred S. Eichner, pp. 90 – 125. London: Macmillan Press.
- Earl, Peter E. 1988. “On Being a Psychological Economist and Winning the Games Economists Play.” In *Psychological Economics: Development, Tensions, Prospects*, edited by Peter E. Earl, pp. 227 – 242. Boston/Dordrecht/Lancaster: Kluwer Academic Publishers.
- Earl, Peter E. 2017. “The Evolution of Behavioral Economics.” In *Routledge Handbook of Behavioral Economics*, edited by Roger Frantz, Shu-Heng Chen, Kurt Dopfer, Floris Heukelom, and Shabnam Mousavi, pp. 5 – 17. London/New York: Routledge.
- Earl, Peter E., and Ti-Ching Peng. 2012. “Brands of Economics and the Trojan Horse of Pluralism.” *Review of Political Economy* 24 (3): 451 – 467.

- Fehr, Ernst, and Simon Gächter. 2000. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *The American Economic Review* 90 (4): 980–994.
- Fourcade, Marion, Etienne Ollion, and Yann Algan. 2015. "The Superiority of Economists." *Journal of Economic Perspectives* 29 (1): 89–114.
- Frederick, Shane, George Loewenstein, and Ted O'Donoghue. 2002. "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review." *Journal of Economic Literature* 40 (2): 351–401.
- Freeman, Alan. 2007. "Heavens above: What Equilibrium Means for Economics." In *Equilibrium in Economics: Scope and Limits*, edited by Valeria Mosini, pp. 240–260. London/New York: Routledge.
- Geiger, Niels. 2017. "The Rise of Behavioral Economics: A Quantitative Assessment." *Social Science History* 41 (3): 555–583.
- Gilad, Benjamin, and Stanley Kaish. 1982. "A Note on the Past and Future of Psychonomics." *Journal of Behavioral Economics* 11 (2): 51–66.
- Gilad, Benjamin, Stanley Kaish, and Peter D. Loeb. 1984. "From Economic Behavior to Behavioral Economics: The Behavioral Uprising in Economics." *Journal of Behavioral Economics* 13 (2): 3–24.
- Grether, David M., and Charles R. Plott. 1979. "Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon." *The American Economic Review* 69 (4): 623–638.
- Gul, Faruk, and Wolfgang Pesendorfer. 2008. "The Case for Mindless Economics." In *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*, edited by Andrew Caplin, and Andrew Schotter, pp. 3–42. New York: Oxford University Press.
- Hahn, F. H. 1984. *Equilibrium and Macroeconomics*. Oxford: Basil Blackwell Publisher Ltd.
- Harris, Christopher, and David Laibson. 2001. "Dynamic Choices of Hyperbolic Consumers." *Econometrica* 69 (4): 935–957.
- Harrison, Glenn W. 2010. "The Behavioral Counter-Revolution." *Journal of Economic Behavior & Organization* 73 (1): 49–57.
- Harstad, Ronald M., and Reinhard Selten. 2013. "Bounded-Rationality Models: Tasks to Become Intellectually Competitive." *Journal of Economic Literature* 51 (2): 496–511.
- Hauptmann, Emily. 2006. "From Opposition to Accommodation: How Rockefeller Foundation Grants Redefined Relations between Political Theory and Social Science in the 1950s." *American Political Science Review* 100 (4): 643–649.
- Heukelom, Floris. 2012. "Three Explanations for the Kahneman-Tversky Programme of the 1970s." *The European Journal of the History of Economic Thought* 19 (5): 797–828.
- Heukelom, Floris. 2014. *Behavioral Economics: A History*. New York: Cambridge University Press.

- Heukelom, Floris, and Esther-Mirjam Sent. 2017. "Behavioral Economics: From Advising Organizations to Nudging Individuals." *Journal of Behavioral Economics for Policy* 1 (1): 5–10.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, and Vernon L. Smith. 1996. "Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games." *The American Economic Review* 86 (3): 653–660.
- Jegadeesh, Narasimhan, and Sheridan Titman. 1993. "Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency." *The Journal of Finance* 48 (1): 65–91.
- Kahneman, Daniel. 2002. "Daniel Kahneman-Biographical." Accessed March 10, 2021. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/biographical>.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47 (2): 263–292.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. 1991. "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias." *Journal of Economic Perspectives* 5 (1): 193–206.
- Lakonishok, Josef, and Alan C. Shapiro. 1984. "Stock Returns, Beta, Variance and Size: An Empirical Analysis." *Financial Analysts Journal* 40 (4): 36–41.
- Larrick, Richard P., and Sally Blount. 1997. "The Claiming Effect: Why Players Are More Generous in Social Dilemmas than in Ultimatum Games." *Journal of Personality and Social Psychology* 72 (4): 810–825.
- Lester, R. A. 1946. "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems." *The American Economic Review* 36 (1): 63–82.
- Levin, Irwin P., Sandra L. Schneider, and Gary J. Gaeth. 1998. "All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76 (2): 149–188.
- Levine, David K. 2012. *Is Behavioral Economics Doomed? The Ordinary versus the Extraordinary*. Cambridge: Open Book Publishers.
- Lewin, Shira B. 1996. "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century." *Journal of Economic Literature* 34 (3): 1293–1323.
- Machlup, F. 1958. "Equilibrium and Disequilibrium: Misplaced Concreteness and Disguised Politics." *The Economic Journal* 68 (1): 1–24.
- McClure, Samuel M., David I. Laibson, George Loewenstein, and Jonathan D. Cohen. 2004. "Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards." *Science* 306 (5695): 503–507.
- Norton, Michael I., Daniel Mochon, and Dan Ariely. 2012. "The IKEA Effect: When Labor Leads to Love." *Journal of Consumer Psychology* 22 (3): 453–460.
- Rabin, Matthew. 2013a. "An Approach to Incorporating Psychology into Economics." *The American*

*Economic Review (Papers & Proceedings)* 103 (3): 617–622.

- Rabin, Matthew. 2013b. “Incorporating Limited Rationality into Economics.” *Journal of Economic Literature* 51 (2): 528–543.
- Rubinstein, Ariel. 1998. *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge, Massachusetts/London, England: The MIT Press.
- Scott, Peter J., and Colin Lizieri. 2012. “Consumer House Price Judgements: New Evidence of Anchoring and Arbitrary Coherence.” *Journal of Property Research* 29 (1): 49–68.
- Sent, Esther-Mirjam. 2004. “Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics.” *History of Political Economy* 36 (4): 735–760.
- Shiller, Robert J. 1984. “Stock Prices and Social Dynamics.” *Brookings Papers on Economic Activity* (2): 457–510.
- Simon, Herbert A. 1955. “A Behavioral Model of Rational Choice.” *The Quarterly Journal of Economics* 69 (1): 99–118.
- Simon, Herbert A. 1979. “Rational Decision Making in Business Organizations.” *The American Economic Review* 69 (4): 493–513.
- Simon, Herbert A. 1996. *Models of My Life*. Cambridge, Massachusetts/London, England: The MIT Press.
- Thaler, Richard H. 2016. “Behavioral Economics: Past, Present, and Future.” *The American Economic Review* 106 (7): 1577–1600.
- Tomer, John F. 2017. *Advanced Introduction to Behavioral Economics*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Truc, Alexandre. 2018. “Is ‘New’ Behavioral Economics ‘Mainstream’?” *Journal of Economic Methodology* 25 (1): 83–104.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1971. “Belief in the Law of Small Numbers.” *Psychological Bulletin* 76 (2): 105–110.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1974. “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.” *Science* 185 (4157): 1124–1131.
- Uchitelle, Louis. 2001. “Following the Money, but Also the Mind: Some Economists Call Behavior a Key.” *New York Times*, February 11.
- Vromen, Jack. 2009. “Friedman’s Selection Argument Revisited.” In *The Methodology of Positive Economics: Reflection on the Milton Friedman Legacy*, edited by Uskali Mäki, pp. 257–284. New York: Cambridge University Press.
- Wason, P. C. 1966. “Reasoning.” In *New Horizons in Psychology I*, edited by Brian M. Foss, pp. 135–151. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books.

Williams, Edward E. , and M. Chapman Findlay. 1981. “A Reconsideration of the Rationality Postulate: ‘Right Hemisphere Thinking’ in Economics.” *The American Journal of Economics and Sociology* 40 (1): 17 – 36.

## Reexamination of Behavioral Economics from the View of Scientific Revolutions: Revolutionary Implications and Reformist Strategy

*Zhao Lei*

(School of Economics, Dongbei University of Finance & Economics)

**Abstract:** The rise of behavioral economics constitutes a significant event in modern economics. However, different opinions appear in literatures on its relationship with, and future impact on traditional new classical economics. Based on the perspective of scientific revolutions, this thesis reexamines the scientific contribution and developing process of behavioral economics, and elucidates that behavioral economists initiated a new economics revolution, which is destined to fail for lacking of a competitive alternative paradigm. Old behavioral economists, who intended to deny and replace new classical economics, encountered intense boycott and neglect from the mainstream economics community. New behavioral economists broke a new path by employing a reformist strategy, as claiming to be necessary supplement or frontier extension. This leads to the rise of behavioral economics, with the price of missing the opportunity of upgrading economics through paradigm shifting. This could be seen as revealing the arduous and tortuous course of the new economics revolution. And the development of behavioral economics will still determine the future of economics discipline.

**Keywords:** Behavioral Economics, Scientific Revolutions, Paradigm, Research Program, Economic Methodology

**JEL Classification:** A14, B30, B41

(责任编辑：倪诗妆)