

<<建立现实世界的经济学>>

图书基本信息

书名：<<建立现实世界的经济学>>

13位ISBN编号：9787508634401

10位ISBN编号：7508634403

出版时间：2012-12

出版时间：中信出版社

作者：中信《比较》编辑室 编

页数：327

字数：378000

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>

## <<建立现实世界的经济学>>

### 内容概要

《建立现实世界的经济学：诺贝尔经济学奖得主颁奖演说选集》选取了自2001年以来多位诺奖得主的颁奖演讲，其中包括乔治·阿克洛夫、约瑟夫·斯蒂格利茨、弗农·史密斯、丹尼尔·卡尼曼、托马斯·谢林、埃德蒙·菲尔普斯、莱昂纳德·赫维茨、埃里克·马斯金、罗杰·迈尔森、保罗·克鲁格曼、奥利弗·威廉姆森以及托马斯·萨金特。

经济学一直被指责为视角狭隘，方法简单，脱离现实。然而，通过梳理2001年以来诺贝尔经济学奖得主的演讲，我们可以发现，经济学家们一直在努力地将各种现实因素引入经济学分析，如信息不对称、有限理性、心理因素、地理因素等，突破了经济学的传统假设；他们还运用实验、博弈论、机制设计、计量经济学和分析计算技术等新的研究方法，将经济学研究扩展到更现实的人类活动，使经济学建立在现实世界的基础之上。可以说，经济学正进入一个硕果累累的时代，尤其是当它和其他学科比如说心理学、历史学、人类学结合在一起的时候。这不仅推动了经济学本身的长足发展，还对其他学科产生了深远的影响，同时为公共政策制定提供了更广泛的视角和思路。

## <<建立现实世界的经济学>>

### 书籍目录

《建立现实世界的经济学-诺贝尔经济学奖得主颁奖演说选集》

行为宏观经济学和宏观经济学为 乔治·阿克洛夫

经济学中的信息与范式革命 约瑟夫·斯蒂格利茨

有限理性的图谱：迈向行为经济学的心理学 丹尼尔·卡尼曼

经济学中的构建主义和生态理性 弗农·史密斯

令人惊讶的60年：广岛的遗产 托马斯·谢林

现代经济的宏观经济学 埃德蒙·菲尔普斯

谁来监督监督者？

莱昂纳德·赫维茨

机制设计：如何实现社会目标 埃里克·马斯金

经济理论的机制设计视角 罗杰·迈尔森

贸易理论和地理学中的报酬递增革命 保罗·克鲁格曼

交易成本经济学的自然演进 奥利弗·威廉姆森

美国的昨天，欧洲的今天 托马斯·萨金特

## &lt;&lt;建立现实世界的经济学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：（3）通过行为传递信息但是，企业针对其雇员收集的多数信息，银行针对其借款人收集的多数信息，或者保险公司针对其投保人收集的多数信息，不是来源于考试，而是来源于根据他们的行为作出的推断。

这在生活当中非常普遍，但在我们的经济学模型中却不是。

正如我们指出的那样，对保险市场中逆向选择的早期讨论已经认识到，当一家保险公司提高保费时，那些最不可能遇到意外的人可能会决定不买保险；愿意在某一特定价位上购买保险的意愿向保险公司传递了信息。

阿克洛夫意识到，这种现象极为普遍：例如，汽车所有者想要出售一辆二手车的愿望传递了有关汽车质量的信息。

格林沃德（Bruce C.Greenwald，1979，1986）将这些观点向深层次推进了重要的一步，他说明了逆向选择如何应用于劳动力和资本市场（也见Greenwald等人，1984；Stewart C.Myers和Nicholas S.Majluf，1984）。

例如，企业内部人以特定价格出售股票的愿望传递了他们认为该股票真正价值多少的信息。

在阿克洛夫看来，这些信息不对称带来的结果就是市场不活跃或缺失，这一见解帮助解释了劳动力和资本市场为什么常常失灵。

信息不对称也部分解释了企业为什么通过股票只能筹集到很少的资金（Mayer，1990）。

施蒂格勒却错了：不完全信息不仅仅是一种交易成本。

一系列丰富得多的信息传递行为已经超出了传统的逆向选择模型所关注的范围。

一家保险公司想要吸引健康的投保人。

它可能会意识到，如果把自己的办公室设在只有步行楼梯建筑的五楼，那么只有那些心跳强健的人才会投保。

徒步走上五楼的愿望或者能力传递了信息。

更为巧妙的是，它可能会意识到，如果它只想吸引那些健康的投保人，把办公室设在多高的楼层上还取决于其策略的其他因素，诸如收取多少保险费。

或者，这家保险公司可以决定投资一个健康俱乐部，但这要收取较高的保险费。

那些重视健康俱乐部的人——因为他们会使用它——愿意支付较高的保险费。

但这些人可能会更健康。

还有其他一系列传递信息的行为。

一家企业提供的质量担保能够传递有关产品质量的信息；只有那些相信其产品质量有保证的企业才愿意提供良好的担保。

担保是人们渴望的，不仅仅因为它降低了风险，还因为它传递了信息。

一个人受教育的时间可以传递有关其能力的信息。

更有能力的人可能接受更长时间的教育，在这种情况下，工资的提高与受教育时间的增加有关，这可能不是人力资本得到提升的结果，而是挑选机制发挥作用的结果。

一个人在保单中选择的免赔额多少可以传递他对意外事件发生概率或者遭受多大程度意外事件的看法，一般而言，那些不太可能遇到意外事件的人可能更愿意接受较高的免赔额。

一个企业家愿意持有某个企业的大量财富（或者持有该企业的大量股票）传递了他对该企业未来绩效的信心。

如果一个企业提拔某个人去做特定的工作，它可能传递了该企业对这个人的能力的评估信息。

行为可以传递信息的这些事实影响了人们的行为。

在某些情况中，这样的行为旨在模糊信息，或限制信息披露。

企业知道，那些关注它提拔了什么人的其他企业会更积极地挖走被提拔员工，这可能会影响企业提拔某些人或者指派他们到特定岗位工作的意愿（Michael Waldman，1984）。

在另一些情况中，行为旨在以一种可信的方式来传递信息，以此来改变信念。

当企业提供了较好的担保时，顾客就会认为它的产品更好，因此愿意支付较高的价格，这个事实可以

## <<建立现实世界的经济学>>

影响企业愿意提供的担保。

当知道卖掉自己持有的企业股票会传递有关企业未来的负面信号时，一个企业家可能会持有该企业更多的股票，而不会将投资多样化（相应的，他可能会以更规避风险的方式行事）。

由此，我们可以得出一个简单的结论：一些人希望传递信息；一些人不希望信息被传递（这或者是因为这样的信息可能会导致他人对他们产生不太好的想法，或者因为传递信息可能会妨碍他们独占租金）。

在任何一种情况下，行为传递信息的事实导致人们改变了他们的行为，并且改变了市场的运作方式。这就是为什么信息不完全有着如此重要的影响。

<<建立现实世界的经济学>>

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>