

# 理性與心理的經濟交響樂章

清華大學 經濟學系 黃春興

2013/04/15 於中華談判管理學會（台北）演講稿

## 1. 前言

謝謝江炯聰教授和承立平教授的邀約，很榮幸今天能到貴學會跟大家討論經濟學。這次的主題是行為經濟學。行為經濟學涵蓋心理學對個人經濟行為的研究。主辦單位給了一個很浪漫的題目「理性與心理的經濟交響樂章」。交響樂章都是洶湧澎湃，為配合這題目，我今天不討論行為經濟學的特定問題，而是回顧行為經濟學把「非理性」這塊大石丟進經濟學大海後，所掀起的壯闊波濤。

我研究的領域是主觀經濟學，就是奧地利學派經濟理論的別名。這稱謂可以避免誤會，以為我在研究奧地利這國家的經濟問題。我關注行為經濟學很久了，早期是對實驗經濟學起好奇心，因為主觀經濟學對人的行動有一個信念：人會累積經驗並記取教訓。在這信念下，個人不會重複過去的行為，除非是對一陳不變或微不足道的事件。所以，我的好奇也就止於好奇，沒有深入去理解。

2002 年康納曼（Daniel Kahneman）和史密斯（Vernon L. Smith）獲得諾貝爾經濟學獎。次年，一位中國大陸的博士生想寫這方面的論文，找我指導。（可見他們追趕世界潮流的企圖心。）我是那時才開始閱讀康納曼（和 Amos Tversky）的文章。主觀經濟學對不同學派的關注態度是這樣的：先試圖以自己的理論去詮釋對方的理論。如果沒有困難，就不必去理會對方。如果存在不容易詮釋之處，再仔細去理解對方，挖出難以詮釋的根源，並作為補強自身理論的要素。所以，我是帶著主觀經濟學有色眼鏡，以懷疑的態度去閱讀行為經濟學。

## 2. 行為經濟學挑戰經濟理性

我先簡單說明行為經濟學的出現。因為康納曼 2011 年出版的《快思慢想》，現已有了洪蘭女士的中文譯本。今天就以此書為主要參考，尤其是該書的第四部〈選擇〉。

如果把實驗經濟學視為廣義的行為經濟學的一支，那麼，行為經濟學從史密斯於 1962 年發表的〈競爭市場行為的實驗研究〉（An Experimental Study of

Competitive Market Behavior)一文算起，已超過半個世紀。如果就康納曼所說的，行為經濟學的出現要從瑟勒 (Richard Thaler) 於 1980 年發表的〈走向消費選擇的實證理論〉(Toward a Positive Theory of Consumer Choice) 算起，也有 33 年。若從康納曼獲獎的 2002 年算來，該領域備受關注的時間也有 11 年了。在這些年間，該領域的研究成果相當豐碩，各位只要翻翻《快思慢想》就可以明白。

康納曼在書中回憶說，他們研究經濟學的興趣起因於一篇探討經濟理論之心理假設的文章。他記得文章說：「經濟學理論的代理人是理性、自利的，而他的偏好不會改變。」這是新古典經濟學所稱的「經濟人公設」。他對此公設感到驚訝。因為長期對人之心理的研究，他確認「心理學家所知道的普通人...不能像經濟人一樣有一致性，也不能很有邏輯，他們有時很慷慨，願意對他們所屬的團體貢獻。他們常常不知道他們明年或甚至明天想要什麼？」毫不含糊地，這是對經濟人公設的全盤否認。事實上，他懷疑整套建立在經濟人公設下的新古典經濟學體系。

於是，他開始設計實驗，觀察普通人的行為，並獲得一些不同於經濟人行為的結論。譬如：普通人在選擇時會受到個人的參考點 (錨定) 和秉賦的影響，但經濟人則不受影響。又，經濟人對得與失的感受是對稱的，但普通人並不對稱。再如，普通人在選擇時會依賴框架的輔助，但經濟人不需要。他的結論是：「經濟人和普通人是兩類人。」的確，心理學研究的是真實的普通人，而新古典經濟學研究的是為了模型化而建構的經濟人。

為什麼新古典經濟學不以普通人之行為作為公設？這必須回到方法論來說。新古典經濟學是以傅利曼 (Milton Friedman) 提出的經濟學實證主義 (Economics Positivism) 為方法論，其大意是：理論的價值在於其預測能力，而不在公設的內容是否與現實吻合。但行為經濟學的方法論不信這一套。如果公設的內容無法判定出真假，那也就算了；但如果公設內容完全不符現實，他們絕不能忍受，無法相信由經濟人公設所推演的預期行為會符合現實的觀察。

康納曼以實驗逐一檢驗經濟人公設的內容，如邏輯的一致性、利己行為、不變的偏好、效用極大化等。他發現，沒有一項經濟人公設的內容通得過實驗的檢驗。其後，瑟勒也以實驗去檢驗經濟人公設所推導出來的預期行為，如經濟人不會關心沈沒成本。他發現普通人的表現並非不關心沈沒成本。此外，他還發現普通人重視責任，也能自我控制。這都不是經濟人公設預期的行為。

換言之，行為經濟學經由實驗，駁斥了經濟人公設的內容，也否證了經濟人公設所預期的行為。簡單地說，他們完全否定新古典經濟學的方法論。

### 3. 新古典經濟學的迎戰

經濟學在上個世紀中葉走向數學模型後，新古典經濟學逐漸居於主流地位。行為經濟學挑戰的不僅是經濟人公設，而是整個新古典經濟學體系。

然而，主流學派能存活與坐大，必然有對付挑戰者的優勢。這優勢就是它利用數學嚴謹性建立起來的美學印象：容易溝通的符號化概念、明確的公設和前提、嚴謹的數學邏輯、可預測和可否證的論述、容易學習與容易擴充的模型。這優勢的強悍表現是，它不正面去迎戰挑戰者，而是打造一支外觀仿效對方主力的山寨部隊。主這支山寨部隊向外宣稱他們已經收編了挑戰者，淡化挑戰者存在的必要性。上個世紀，寇斯（Ronald Coase）的交易成本經濟學和後凱因斯學派都曾挑戰過新古典經濟學，但都因遭到淡化而未能成功。

寇斯認為新古典經濟學對交易或合作的分析都假設了零的交易成本，並稱它為「黑板經濟學」，無法解釋處處存在正的交易成本的現實世界。交易成本是從尋找交易對象、發現交易商品、到議價、簽約、處理事後爭議等的成本。新古典經濟學不否認正的交易成本，就在經濟人模型裡加入一項代表交易成本的新變數或新函數。不久，許多學者也就以這類擴充的新古典經濟模型去研究交易成本。

另一例子是新古典——後凱因斯之綜合學派的形成。依據亞克爾羅夫和葉林（Akerlof and Yellen，1987）的說法，後凱因斯學派在處理資訊不對稱、不完全競爭、特殊資產等可能導致市場失靈之現象時，也是將這些現象以新加於個人選擇之外在限制的方式寫入新古典學派的經濟人模型，然後繼續從事個人極大化的理性分析。他們原本是要挑戰經濟理性的，卻又喪命在經濟理性下。歐曼（Robert Aumann，1997）認為後凱因斯學者的這種作法，其實是假設了個人擁有超級理性（super rationality），因為模型裡的個人除了繼續追求極大化外，還具有克服這些約制條件的能力。同樣地，新古典學派也沒排斥這些現象，而是藉機把自己擴大為綜合學派，並淡化了對方的挑戰。

新古典學派既然能輕易地淡化交易成本經濟學和新凱因斯學派的挑戰，自然也會以相同的手段去對付行為經濟學。的確，開創行為總體經濟學（行為經濟學

的一支)的亞克爾羅夫,就擔心凱因斯提出的「貨幣工資僵固性」也會被理性化。貨幣工資僵固性反映出普通人的非理性行為,可以用康納曼的錨定現象去解釋。如果連這非理性的觀察也被模型理性化,行為經濟學就會步上相同的後塵。

亞克爾羅夫擔心的危機是,行為經濟學還未能提出一套較全面的系統性理論。如果行為經濟學無法發展出一套自己的模型,那麼單一的非理性觀察都會逐步被新古典經濟學理性模型所吞併。但問題是,行為經濟學是否有能力發展出一套自己的模型來?當然,這新的模型不能以個人追求極大化為前提,否則就淪為經濟理性模型。但,如果模型裡的個人不具有經濟理性,而僅是接受外在給定的指令或規則去行動,那麼,這模型裡就找不到獨立的個人了。一個建立在普通人的選擇模型,追根究底竟找不到獨立的個人蹤跡?行為經濟學難道要建立一個「去個人化」的模型?

亞克爾羅夫和葉林看到這個問題的嚴重性,提出「接近理性」(near rationality)的方法論試圖解決行為經濟學的困境。其作法是:讓個人在選擇時,以選擇規則替代極大化。邏輯上,遵循規則絕不會獲得極大化的效益,但只要個人原先是處於極大化位置,而且可選擇的範圍是連續的,那麼,包絡線定理保證不追求極大化的損失程度只是第二階條件下的規模。但是,規則之所以成為規則,乃因它備受社會的尊重。遵循規則雖然當下會有損失,但隨之會獲得來自社會的另類補償,如尊敬、友誼、信任等。不過,新模型不能假設個人在選擇規則時已經知曉來自社會的另類補償,以避免再度陷入經濟理性。換言之,行為總體經濟學為了擺脫經濟理性,堅持個人是在對另類補償無知下選擇規則。為了不讓遵循規則成為集體的愚蠢行為,它必須論述這些存在的規則能帶給社會明確的效益。

在個人對另類補償無知下,遵循規則的當下是要忍受放棄極大化效益的機會成本。行為經濟學認定這種忍受不是理性行為,卻是普通人的選擇。但是,如果機會成本太大,普通人是否還願意選擇規則?

康納曼將人的心理系統區分為情緒性決策的「系統一」和理智選擇的「系統二」。在他的實驗例子中,個人遵從系統一的機會成本都不是很大,因為過大的機會成本會喚醒系統二。因此,第二階條件與其說是為配合包絡曲線的邊際分析,勿寧說是為了保證選擇規則能在系統一支配的情境下出現。在康納曼的實驗裡,的確是「82%的人接受而15%的人不接受」,前者接受系統一的支配,而後者接

受系統二的支配。機會成本雖是主觀的，但這差異也太大了。相對於接受系統一支配的 82% 的人，這 15% 的人也太會錙銖必較、精於計算了。

主觀經濟學相信，這 15% 的人裡的確存在不少錙銖必較的人，但同時也存在另一種不跟隨規則也不錙銖必較的第三種人，也就是富於創業家精神的人。創業家精神不只表現在生產與投資，也表現在消費與休閒。新古典學派強調經濟人的經濟理性，忽略了人具有創業家精神。類似地，行為經濟學強調普通人的非理性行為，也忽略了人具有創業家精神。創業家精神展現的理性不同於經濟人的經濟理性，更不是普通人的非理性行為。

#### 4. 觀戰的第三方

當行為經濟學把大多數普通人的行為當作新的經濟學公設時，我們期待它能開展出哪樣的經濟理論？這讓我想起凱因斯。他稱自己不是保守黨員，不是自由黨員，更不是工黨黨員，因為他不願意接受皇室的命令，不理會菜籃族的訴求，更不信任勞工的智慧。他是英國傳統的菁英主義者（Oxbridge）。菁英主義者想知道大多數普通人在想什麼，但不是要聽命於他們，而是要藉以設計出他們在情緒上能夠接受和被操控的政策。

很巧，翻譯《快思慢想》的洪蘭女士，上個週末在《聯合報》談論她與康納曼共進早餐時的對話。他們從核四公投討論到台灣的民主運作。她以理解康納曼的語氣寫到：「領導者最主要的責任就是為全民做出正確的選擇，並說服老百姓他是對的。」領導者的看法可能就屬於這 15% 的人，而老百姓可能就是這 82% 的人。當領導者的看法不同於老百姓時，行為經濟學不認為領導者應該接受老百姓的觀點，而是要求他去說服老百姓。

這則新聞也可以換個說法：實驗得到的結果，在現實上卻未必可用的。為什麼不可以用？若用康納曼在書中的說法，那是出於系統一所主宰的情緒，而不是出於系統二所主宰的理智。接受實驗的普通人的選擇是出於情緒或出於理智，那是他個人的事。但是，作為公共政策的選擇，怎可以出於情緒？

說服 82% 的人接受，就是希望他們能從理智的角度去判斷公共政策的效果。換言之，也就是希望這 82% 的人在選擇公共政策時也能和 15% 的人一樣的理智。若真能如此，公共政策的選擇前提是 100% 的人都能出於理智，而這「期待 100%

的人」不就是新古典學派以經濟人所代表的經濟理性？當經濟學必須涉入公共政策或社會制度的決定時，行為經濟學繞了一圈又回到新古典經濟學的理性思路。

行為經濟學與新古典經濟學的爭論會陷入泥淖，因為他們都忽略了行動人都具有創業家精神，尤其是 15%的人中有不少人富於創業家精神。因漠視創業家精神而陷入兩難的情境，可借用桑德爾（Michael Sandel）在《正義：一場思辨之旅》書中的一則思辨故事來說明。他說，一列火車來到鐵軌分叉處，火車司機見到左線遠處有一群小孩在鐵軌嬉戲，而右線遠處見到自己的小孩獨自在鐵軌玩。不幸，此刻煞車失靈，火車司機將如何選擇？明顯地，系統一會選擇開向左線，因為右線是自己的小孩。如果火車司機深愛功用主義（或其他哲學），系統二會要求他選擇開向右線，這可以減少社會的總傷害。我們的問題是，難道沒有第三可能？這故事如果落到好萊塢的大導演手中，結局一定出乎意料之外：火車司機順利地解開火車和後面乘客車箱的掛鉤，然後讓火車頭翻覆，保住了所有的小孩和乘客，但犧牲了自己。這第三種可能性是出於那 15%中少數富有創業精神的人的點子。

主觀經濟學和行為經濟學一樣反對經濟人公設。畢竟，不論怎麼看，人類普遍是無知、短視、時常犯錯的。不過，個人的確都不相同。個人在理智和情緒之外，還擁有創業家精神，而創業家精神的存在使得個人的行動出現極大差異。主觀經濟學對人的假設就是他擁有創業家精神，米塞斯（Ludwig von Mises）以「行動人」稱之。行動人的意義是：個人根據自己的邏輯去構思足以實現自己目標的計畫，並設法使之實現。由於個人與外界的互動帶來新關係和新資訊，行動人會不斷調整自己的目標和計畫。

雖然個人間存在著智商、體力、成長環境、財富、知識、企圖心等的不同，他們都有自己的目標、自己的邏輯、自己的決心。如果這樣，我們怎能在事前評論他人行動的理性？如果要說到理性，主觀經濟學認為每個人都具有理性，而每個人的行動也都符合經濟理性。這是理性和經濟理性的主觀性定義。

相對地，新古典學派的經濟理性屬於客觀性定義，因為存在一套客觀的評定標準。譬如數理經濟學就用反身律、遞移律、完整律等三條件，以及追逐私利和極大化為標準。行為經濟學也接受相同的客觀論，把違反上述任一條件的選擇都視為非理性。如果說出於系統一的情緒反應是非理性，那麼，出自系統二的行動

難道就算是理性？系統二是一個建構過程，其內容隨時在發展，隨時都可能違反先前的理性條件。

換言之，主觀經濟學和新古典學派都假設個人是理性的，但對個人行動的預期卻完全相反。主觀經濟學假設個人是理性，行為經濟學假設個人是非理性的，但兩者對個人行動的預期卻相當接近。只有新古典學派和行為經濟學對個人的假設和對個人行動的預期都是背道而馳。

## 5. 理性與選擇

康納曼挑戰經濟理性的起點是普通人在不確定下的選擇實驗。若普通人在實驗中的選擇不同於公設的內容，其選擇就是非理性。康納曼將非理性選擇和理性選擇分別歸屬於系統一和系統二，。生命科學的研究不容我有置喙餘地。但是，主觀經濟學家對於實驗都會有這樣的質疑：選擇的項目是外界給定的，還是自己在實現個人目標中找出的？經濟人會計算選擇不同項目的利益，但行動人更關心當前的選擇和個人的目標有何關係？若不相關，他是不會接受選擇的安排。前面提過，行動人的行動（包括選擇）都是理性的。行動人在行動之前，確知他的行動是為了實現自己的目標。於是，理性就自然連結到個人的目標。不是自己選定的目標，就談不上理性。用較輕鬆的話來說：在討論理性時，我們必須追問個人對選擇的態度。選擇態度就是個人實現自己的目標的態度。

上個月，我也曾簡短地跟學生談過選擇的態度，現剛好可以整理一下。為了理解普通人對選擇的態度，我到網站（[www.goodreads.com](http://www.goodreads.com)，2013/03/20）察看網路鄉民對於有關選擇之嘉言錄（Quotes About Choices）的喜愛調查，並抄錄支持人數排在前五名的嘉言於下。

- 第一名（21132 人支持）：「我們的選擇顯示出真正的我們，而那選擇是遠超過我們的能力。」（“It is our choices, Harry, that show what we truly are, far more than our abilities.” [J.K. Rowling, \*Harry Potter and the Chamber of Secrets\*](#)）
- 第二名（1733 人支持）：「一個人在真誠地說『我如現在之我，是因為我昨天做了選擇』之前，他是沒有權利說『我可以選擇其他的。』」（“But until a person can say deeply and honestly, "I am what I am today because of the choices I made yesterday," that person cannot say, "I choose otherwise.” [Stephen R. Covey, \*The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons...\*](#)）

- 第三名 (1295 人支持):「一旦做了選擇,就與妳曾如何費心無關,有關的只是你做過這選擇。」(“In the end that was the choice you made, and it doesn't matter how hard it was to make it. It matters that you did.” [Cassandra Clare, \*City of Glass\*](#))
- 第四名 (600 人支持):「選擇你的愛,然後,愛你的選擇。」(“Choose your love. Love your choice.” [Thomas S. Monson](#))
- 第五名 (406 人支持):「我們就是自己的選擇。」(“We are our choices.” [Jean-Paul Sartre](#))

排名第一的支持人數遠遠超過其後四名的支持人數,這應該是哈利波特的熱潮未退。因此,我就不計較相對的支持人數,僅觀察其內容。排名第二和第五的嘉言屬於同一類,視選擇為生活的過程,但強調個人必須尊重自己的選擇。另外,排名第一、第二和第四的嘉言是另一類,把選擇看成是一種對自己的期許或對人的承諾,強調個人必須努力去實踐。借用康納曼歸納實驗的作法,我們可以得到這樣的(87%之)結論:選擇是一種承諾與責任。

當然,少數的觀點也不能忽視,底下就從少數的觀點討論到多數的觀點。少數的觀點認為,選擇只是個人生活的歷程,而人生就是一連串的選擇。雖然這態度強調個人必須尊重自己的選擇,但未必要求個人必須精打細算,也不排除個人會懷抱「選了就選了」的態度。同時,我們也無法論證這觀察是主張依賴情緒或依賴理智,也無從推測個人是否會挑選最有利的選項。即使如此,一個現實是,個人在選擇時總會面對多個選項(或解決個案的多個行動方案)。這時,個人會先問自己:該如何選擇?

這自問有兩重含意,其實是兩個不同層次的選擇問題。第一層次是,我要以何種規則(或標準)去處理選擇?要以謹慎斟酌的理性去處理,還是要以訴諸情緒的非理性去處理?這選擇是評估選項之前的規則選擇。第二層次則是在選擇規則之後,個人依照規則的限制去評估選項。譬如,個人若選擇謹慎斟酌的規則,在第二層次就會謹慎去評估各選項。如果個人選擇訴諸情緒的規則,在第二層次就會交由情緒去挑選。這兩層次的結構類似於「憲法——行政法」的結構,其位階是先上而下。

康納曼的心理系統也存在類似的兩層次結構。首先,該系統先決定要把問題交由系統一或系統二去執行。如果交由系統一,當下就有了情緒性的答案,而這

情緒性的答案之一是遵循規則。較為複雜與重大的選擇則交由系統二，這時才會交由理智去評估各選項。不過，他的結構是以選擇的複雜度與重要度去劃分，並不考慮個人行動的一致性與可預測性。這種差異正反映出主觀經濟學與行為經濟學在看待個人選擇的差異。

就如瑟勒文章的題目，行為經濟學認定個人的選擇機制就是這樣（positive, what is）——如實驗結果那樣，並不存在意志問題。但是，主觀經濟學認定個人的選擇是意志的表現，是為了實現自己的目標。既然是為了實現自己的目標，就實現目標的邏輯言，個人的選擇就是這樣；但對實現目標的意志言，個人的行動就應該這樣（normative, ought to be）。

個人生存在社會裡，他的目標必須在社會參與中方能實現，也就是必須仰賴與他人的交易或合作才能實現。為了生存與發展，他必須讓自己成為他人願意交易或合作的對象。這前提要求他的行動必須讓他人有一定程度的理解，也要求他的行動結果必須讓他人有一定程度的預期。譬如，我清楚知道張生的頑固，但我依然能與他合作，就是因為我知道頑固是他一貫的的行為規則。但是我無法與李生合作，因為我對他的行動全無預期能力。

選擇規則是對自己和對他人長期的承諾，故主觀經濟學所強調的選擇理性之內容就不同於經濟人的極大化理性。底下是這兩者的差異：（一）個案選擇朝向知識的利用，規則選擇會顧及知識的累積；（二）個案選擇朝向滿足當下的目標，規則選擇會不斷反省和調整目標。個人的行動必須展現出一定的常規，長期地適用到每次的選擇。也因此，主觀經濟學看待的個人選擇，也就帶著自我的期許和對他人的承諾。

**（\* 時間：04/20 週六 09:30-12:30 地點：台大管理學院一館 405 教室）**