

行为经济学“新经济人”假定的方法论意义与实践价值^①

刘桂玉, 罗拥华

(湖南工业大学 商学院, 湖南 株洲 412008)

摘要: 行为经济学采取了有别于主流经济学的“新经济人”假定。它的出现使主流经济学“理性经济人”假定的辩护理由难以成立,保持了对经济主体行为观察的合理距离,使经济学理论尽可能地回归到真实世界,获得了骄人的灵活性。它的实践价值在于为经济学的实验方法提供了广阔的空间,弱化了经济学与心理学、伦理学与社会学等学科之间所存在的对抗性,为形形色色的行为经济学理论产生提供了合乎实际的逻辑基础。

关键词: 行为经济学; 新经济人; 理论假定; 方法论

中图分类号: F069.9 **文献标识码:** A **文章编号:** 1674-117X(2010)03-0021-05

Methodological Significance and Practical Value of Behavioral Economics' Hypothesis of "New Economic Man"

LIU Guiyu, LUO Yonghua

(College of Business, Hunan University of Technology, Zhuzhou, Hunan 412007)

Abstract: Different from the mainstream economics, behavioral economics takes the hypothesis of "new economic man". The significance of the methodology lies in that its coming makes "rational economic man", the mainstream economics' refuting reasons, difficult to stand, keeps its observation about the economy subject's behavior within a proper distance, turns the economic theory mostly back to the real world and gets proud flexibility. Its practical value lies in providing the economics' experimental methods a broad space, weakening the contrary between the economics and psychology, the ethics and sociology and so on, providing realistic logic basis for all kinds of behavioral economic theories.

Key words: behavioral economics; new economic man; theory hypothesis; methodology

“理性经济人”假定是联系经济学、经济学方法论和经济现象的纽带。人们只有确立相应的经济理性假定,经济学才能得到形式上的进化和相应的理论成果。被誉为“经济学与心理学甜蜜爱情结晶”的行为经济学最初意在借鉴心理学理论来解释经济主体的“异质行为”,但随着实践的发展和理论的成熟,目前已发现自己无法囿于对主流经济学理论的修补。就此,行为经济学对主流经济学理论的核心假定进行了一系列检验与反驳,并重新确立了自己的方法论基础:在继承个体主义方法论的基础上,采用更加真实的理论前提假定,以使所形成的新理论能够解释更多的经济现象,能够承载超量的经验内容,能够包涵已有的主流经济学理论,并超越其解释力。

一、行为经济学理论的假定系统——“新经济人”

经济学在建构模型时必须对人的行为作出假

^① 收稿日期: 2010-02-04

作者简介: 刘桂玉(1980-),女,湖南邵阳人,湖南工业大学助教,硕士生,主要从事经济伦理学研究;
罗拥华(1977-),男,湖南邵阳人,湖南工业大学讲师,硕士,主要从事宏观经济学研究。

定,这是模型的逻辑起点。行为经济学利用认知心理学的成果和实验证据,促使理论的假定系统向真实世界实现了一次具有革命意义的逼近。

第一,“有限理性”(bounded rationality)假定。主流经济学家认为,人们在经济活动中具有无限的理性倾向,即人们能根据市场的情况、自身处境和自身利益作出正确判断,并使自己的经济行为适应从经验中学到的东西,从而追求到利益的最大化。这是一种典型的“工具理性”。而在现实世界中,虽然人们都希望能理性地达到最大化,但良好的愿望并不代表人们具有能够达到无限理性的能力。西蒙从外在的信息不完全因素以及认知心理学家从人的内心心理特征都论证了这种能力的有限性。而行为经济学家把现实中经济主体的思维活动看成由理性活动与非理性活动组成,即把人的直觉系统叠加到推理系统之上,从而建立了“经济人”的双系统思维模型(这与柏拉图《理想国》中的马车模型以及弗洛伊德自我、本我、超我的心灵模型都存在同构面)。作为两者复合的结果,“有限理性”假定承认了这样一个事实:理性行为并不是人类唯一的行动方式。人们总是以无意识和非理性精神为前提和基础,凭借各种非理性精神形式(如本能、欲望、需要、意象、愿望、情绪、信仰等),依靠各种非理性方法(如幻想、直觉、顿悟、灵感、猜测等),来表达主体需要或客体属性。可见,人并不能理智地胜任一切,追求最大化原则只能是某些人在某些简单条件下采取的特定的行为特征,而根本不具备普遍性。

第二,“有限意志”(bounded willpower)假定。人们要达到合乎理性的决策,必须能够抵挡现实的“诱惑”或者控制非理性的“偏好”,但“有限意志”却往往限制了人们达到完备理性。例如,作为主流经济学视角中的“理性”要求经济主体在自己预期的生命周期内去追求终生目标消费效用函数的最大化,但是有时人们却往往因为“有限意志”造成“短视行为”而没有做出最优选择。

第三,“有限自私”(bounded selfishness)假定。主流经济学坚持的“无限自利”肯定了追求自身利益是人类经济行为的根本动机,这种动机和由此产生的行为有人类本身内在的社会生物学根据,即所谓的人类携带“自利基因”。但是,人类的生活经验和社会实践表明,极度自私只在一个狭小的空间中生存,而利他主义、社会意识、公正追寻、伦理诉求却是经济主体能深切感受到的行为动机。主流经

济学无法解释当代“价值型社会”,诸如动物保护、环境保护等新型社会运动;无法解释许多超额奉献和献身精神。一切尝试用自利原则解释“利他主义”现象,其结论显然是极度的牵强附会,而把所有人类的行为动机统一在“自利逻辑”之下的企图,只会导致自私概念的极度泛化与人类情感的排斥。这一切在行为经济学将“自私”放宽到兼顾公平的“有限自私”之后,经济学理论的解释力与预测力都得到了强化。

笔者将行为经济学的假定系统合称为“新经济人”,与主流经济学的“经济人”概念相对应。从上可见,两者的本质区别在于前者是“自在之物”,而后者是“自为之物”。其中“有限理性”是行为经济学“新经济人”假定的关键。这种“新经济人”假定对人的“有限理性”的强调实际上就是承认了人的行为动机产生及其决策选择不仅仅由客观经济意志决定,还将取决于社会历史、制度、文化等条件的制约。当然这些条件与行为人自身心理特征的形成息息相关,而“心理”恰是经济人通达理性彼岸的阻碍因素。因此,“新经济人”已经不像是能够在瞬时里精确计算的机器,而是具有了“现实人”的部分行为特征。

二、行为经济学“新经济人”假定的方法论意义

不能否认,行为经济学在“新经济人”假定的基础上构建理论体系的过程依然因袭了主流经济学的“个体主义”方法论,^[1]即用还原论的观点看待整体,认为经济过程中的任何一种现象性浮出都不外乎是社会个体(或群体)的经济行为或聚合或沉淀的产物,因此必须从经济个体的行为选择出发去说明、解释和预测社会经济现象。但是,行为经济学对人的行为动机有了比主流经济理论更为接近现实的认识,使经济学建立在了更为现实的假定之上。这种方法论上的革新,恐怕是行为经济学得以迅速发展的重要原因。

众所周知,主流经济学家采取“理性经济人”假定对于经济学模型建构有许多具体的辩护理由,这些辩护理由一直是“理性经济人”假定周围“傲人的光环”。例如,“理性经济人”假定是对经济主体个体经济行为的共性描述,具有良好的理论“覆盖率”,同时可以使经济学模型保持“诱人”的简洁性,有助于形成参照性理论。这些理由是他们抵御任何企图攻击“理性经济人”假定举动的主要武器(这

种攻击不仅仅来自于行为经济学)。有的经济学家甚至指责道:“任何以非理性行为或次优行为为基础建立经济模型的尝试,都属欺骗行为。”^[2]但是与此相反,希托维斯基认为,经济学产生于理性时代,因而将理性作为它的基本假设之一,但今天已经进入了非理性繁荣时代,心理学家和精神分析家解释了人们实际受隐秘的、非理性力量的推动,所以经济学家应当去重新思考经济人假设的含义。^[3]从现有的文献来看,行为经济学家对主流经济学家的排斥并未作出多少方法论话语上的反应,他们只是用自己建构的理论模型作出了实质性回答,彰显了自身的方法论特色。可以说,行为经济学最终没有给反对者的责难留下多少口实,主流经济学的辩护理由用在行为经济学模型上并不灵验,我们可以在其中解读到“新经济人”假定的方法论意义。

1. 理性经济人假定背后所隐含的行为共性正是导致主流经济学解释力疲乏的关键。理性经济人假定一方面注重对经济主体同质行为描述,一方面却把现实经济主体所应具有而异质人格剥离殆尽,忽略了不同经济主体在不同情境中的认知与情感差异和变化。这样一来,主流经济学理论的研究前提就严重缺乏人格基础,各种纷繁的经济关系成为了机械世界中的联动。行为经济学的“新经济人”假定解决了这个根本性问题,因为脱离共性的约束,它可以使经济学分析重归于个体行为的异质性本质,使主流经济理论得以在本质上超越自身对真实世界的解释能力和范围,并为经济理论的内省与创新提供更切合实际的逻辑起点。在其对照下,“理性经济人”假定成为了名副其实的先天假定。

2. 基于前述行为经济学理论假定对主流经济学理论假定的包含性,人们只要在主流经济学模型里添加几个行为变量,所得到的行为经济学模型自然具有更高的“覆盖率”。为此,有的行为经济学家毫不讳言:“许多经济学家至今还坚持严格的理性前提有一天被视作精巧的、但是不现实的特例。”他们甚至希望所有经济学家都被视作行为经济学家。^[4]其实,模型的简洁性与真实性存在替代关系,但对两者的偏好不是以“合理性”为依据的,因为行为经济学并不一定会因为引入行为变量和一些心理的“概念实体”而牺牲模型的简洁性,这两者并不具有必然的因果关系。行为经济学家具有与主流经济学家不同的偏好曲线,前者更愿强调理论的真实性。在行为经济学家看来,如果因为模型的简洁

性而把人类行为的两大现实特征——非完全理性和易变性——用“理性经济人”的公理化假定屏蔽掉,那么这种简化就是武断的,甚至是无端的“信息节约”。

3. 行为经济学现已创建的理论模型表明,考虑行为因素不仅没有使模型失去主流经济学家所强调的那些操作性、一致性,相反却在强化操作性的基础上具有了更加精确的预测性,同时也令模型的结果在一些强调充满活力和规划的互动的场合中较之那些强调理性的传统模型更加完美。“损失规避”理论是最好的例证。

在主流经济学对行为经济学的责难中,有一个重要理由是:“我们不可能将所有因素考虑在内”。从客观来看,如果没有分离世界复杂性的理论假定,而把现实世界每个人的个性心理特征都量身定做一番,就好比在研究一张比例与原图一样的地图,的确不可能也没有必要。但是笔者以为,这并不等于要求我们“到月球上研究地球表面的国家版图”,这同样得不出任何具体的研究结果。有一点是可以肯定的,想把“理性经济人”定义成不证自明的公理,而后想依此粗糙的认识演绎得到人类社会那怕是主要的经济事实都是不可能的。因为用这种极端机械主义的经济学方法论解决经济问题,实际上存在一种单极本质主义的结构化陷阱,即考虑一种特殊情况、一种最大化情形就等于抹杀了由更一般化的情况、不取最大化的情况组成的现实世界的多元化结构。所以,主流经济学模型得到的结论,不具有普遍意义,不能用来解释具体经济现象,最多只能解释极个别经济现象。应该说,保持同事物之间“恰当”的距离,才是人们认识事物一种合理的方法论。笔者以为,行为经济学正好保持了观察人类经济行为的合理距离,在这个合理的距离内,行为经济学使理论模型囊括了尽可能多的参数和因素,将人为分析推向自身计算能力的极限,与此相反,定位于“理性经济人”的主流经济学尚未达到这种极限,所以将心理与行为因素引入经济学模型在这种方法论原则下是可以容忍和接纳的。至于极限之外,就已经不是方法论上选择的错误,而是人力之所不及,任何人对此没有批驳的资格,因为他们拿不出新的超越智力极限的理论模型。在这一点上,自然科学领域里存在可借鉴的发展趋势,那就是强调非线性更甚于强调线性,强调复杂性更甚于强调简单性,强调不确定性更甚于强调确定

性。其实,在经济学领域内一直存在逐步放宽模型假定的传统,只是该“由简入繁”的方法始终未能撼动“理性经济人”硬核。笔者以为,这是因为部分学者把“理性经济人”当成了经济学名义上的“守望者”,从而形成了典型的“学科狭隘”。行为经济学理论前提假定设立的决定性意义是它对人类经济行为真实性的一种概括,而这种真实的假定在模型建构方面的功效是:有利于引入人类的行为参数。主流经济学当中的“个体主义”方法论既然要求从人类的行为决策机制演绎得到模型结论从而解释和预测现实人类社会的经济事件,那么假定“真实最大化”就应该是获得真实人类行为机理的具体指导思想,而不仅是将无法与其他行为机理分开的理性、自制、自私等行为强行抽象出来并将其推向极端化。行为经济学引入行为参数正符合这一指导思想,因为它已经代表了对一种固步自封的思想的全面突破,那就是在理论模型起点有关“经济人”的设定是尽量从内部(人类认知心理特点对行为的制约)和外部(行为人所面临的一系列约束条件)来考虑人类行为的多种影响因素,而不是主观强化某种因素的绝对影响力,并把其它也同等重要的因素排除在考虑范围外。在这样的思想指导下提炼得到的人类行为机理才能更加趋近代表“现实人”的特点,抑或是真正保持了同“现实人”之间“恰当”的距离。

主流经济学家反对行为经济学假定还有一个理由:行为经济学采用贴近真实的假定其实就等于在经济学中引入“随意性”,最终的后果是经济学家将做不出任何假定了。如果仅从行为经济学假定中的“有限”二字来看,似乎等于没有准确定义人的行为机理,因而存在“随意”的嫌疑。但笔者以为,“有限”二字的真正功用有两点:①破除“理性经济人”自身所存在的“逻辑陷阱”。拿其中的“理性”来说,“理性”与“非理性”是一对辩证范畴,两者互为基础,所以理性的单极世界不论是在现实中还是逻辑中都无法存在。而在“有限”的世界里,程度不同的“理性”就可以相互参照而存在。②把“真实性”具体贯彻到模型建构中,为一直固定的行为机理设定松绑,从而使经济学可以把人的行为在理性、自制、自私的无限区域内实行分点散布,凸显“新经济人”本身的张力构架。

诺贝尔经济学奖得主肯尼斯·阿罗曾经指出:“理性经济人假定本身是极为虚弱的,它的合理性

和显而易见的力量仅来自于一些补充性的假设,如完全竞争,市场均衡,充分信息以及同质性假设等等。尤其是经济行为者个人之间的同质性假设更是特别危险的,因为它否定了经济行为的根本假设,即经济活动是建立在个人差异引起的交易的收益之上的。”可以说,行为经济学采用“新经济人”假定已经使这样的问题得到大部分解决。而且客观上来看,行为经济学在模型建构中并没有采用随意的假定,而是对行为参数或变量进行严格假定。主流经济学因为坚持一个极端的假定,那么就注定要用一个单一的行为机理去解释和预测由众多行为机理复合演变得到的经济事实,甚至是极度勉强的把很多的人类具体行动的事实纳入到这一个狭窄的区域。当然,如果我们能够把仅由“理性经济人”演化得到的现象从经济事实中剥离出来,也就是说能够把社会现象的“非经济属性”剔除出去的话,那么这种解释和预测就是成立的。遗憾的是,没有人能够完成此项工作,而且与其这样做,倒不如干脆利用贴近真实的行为机理去应对那些事实。所以,行为经济学利用行为参数或变量的假定,实际上使经济学获得了骄人的“灵活性”。经济学假定的“灵活性”存在是遵循了一个简单理由:现象是一切行动机理的结果,而不是某一个行动机理的结果,而经济现象里同样包含多种非经济的行为机理,那么要解释和预测经济现象,首先必须拥有多把行为机理的钥匙,而不是企图用一把万能钥匙去套开所有真实世界的大门。

三、行为经济学“新经济人”假定的实践价值

“新经济人”假定不仅具有重大的方法论意义,而且具有不可估量的实践价值。可以毫不夸张地说,因为这一假定,经济学理论研究得以抛开脱离现实、严格公理化的假设,得以开发出新的研究领域与方向。

首先,“新经济人”假定为经济学的实验方法提供了宽广的空间。在“理性经济人”假定下,对经济主体各式行为模式的研究被排除在逻辑体系之外,因此通过实验来获得人类的经济行为规律要么被认为是“无稽之谈”,要么是“多此一举”。而在“新经济人”假定下,没有单极理性前提的规制,研究者便可以有针对性地设定特定的经济环境与决策条件(如计算机模拟、情境实验、问卷调查等),对微观经济个体在相应情况下实际的决策过程与结果进

行实验,并在收集、整理和分析实验结果的基础上,获悉其真实的行为机理。这种实验研究过程明显区别于主流经济学的逻辑演绎方法,它使行为经济学的研究能够尽可能准确地反映出微观经济主体的决策特征以及其中的行为经济因素,为进一步的模型建构提供更多的真实的行为素材,从而真正实现了经济学对于“人”的研究。

其次,行为经济学采取真实的人类行为假定,对于经济学理论发展和完善来说有一种重要的实践价值,那就是弱化经济学与心理学、伦理学、社会学等学科之间所存在的对抗性。不能否认,虽然主流经济学经常标榜自己是“实证科学”,但“休谟铡刀”的失效使它客观上强化了极端经济逻辑的价值辩护、渗透和污染作用。行为经济学却恰好因为承认“有限理性”、“有限意志”和“利他行为”的存在而在某种程度上化解这种尴尬状态。经济学因此得以引入其它社会科学学科的研究成果,实现了对经济主体决策因素的多视角度量,解释力与预测力得到进一步强化。

最后,行为经济学“新经济人”假定的最大实践价值当然是为形形色色的行为经济学理论产生提供了合乎实际的逻辑基础。行为经济学依靠“新经济人”假定,产生了更多具有现实指导意义,能够为真实世界中经济主体提供具体策略依据,能够使政策制定者正确预测受众反应和政策效果的理论。譬如,行为经济学的某些理论真正可以告诉人们如何购买商品、礼物,如何认识自身经济决策当中的错误行为,如何减少决策痛苦、如何改善幸福状态等等;可以解释为什么物价上涨需求反而增加,为什么银行利率降低而存款余额仍直线上升,为什么金融危机扩散如此迅速,为什么存在结构性失业,为什么许多宏观经济政策效果不能令人满意等问题。^[5]与此相反,那些带有“虚无主义”色彩的主流经济学理论却从未像行为经济学理论这样深入到人们的日常生活中。实际上,这些在实践上具有重

大应用价值的行为经济学理论如果离开了“新经济人”假定的支撑,将无法形成自洽的逻辑体系,难以被人们接受。

“新经济人”假定避免了经济学为着“科学化”的梦想而在刻意模仿自然科学的过程中沿着纯粹理性逻辑走向进一步的封闭和僵化,使经济学不再是单纯分析经济行为发生的逻辑原因,像著名行为经济学家卡托纳认为的那样,不再是研究产品的数量和价格之间、储蓄和流通之间等许多经济变量之间的机械关系,而是发现人的经济行为的特点和规律。正是在这样的基础上,许多具有现实指导意义的行为经济学理论不断衍生出来。

参考文献:

- [1] 程恩富,胡乐明. 经济学方法论——马克思、西方主流与多学科视角[M]. 上海财经大学出版社,2002:169.
- [2] Scitovsky . Human desire and economic satisfaction :essays on the frontiers of economics [M]. Brighton, Sussex : Wheatsheaf Books,1986:96.
- [3] 薛求知,等. 行为经济学——理论与应用[M]. 上海:复旦大学出版社,2003: 66.
- [4] 黄祖辉,等. 经济学的新分支:行为经济学研究综述[J]. 浙江社会科学,2003(2).
- [5] 汪浩瀚. 经济学方法论的个人主义与整体主义之争[J]. 经济科学,2002(2).
- [6] 杨渝玲. 经济学假说检验的逻辑——科学认识论维度[J]. 自然辩证法研究,2004(6).
- [7] 李爱梅,凌文铨. 论行为经济学对传统经济理论的挑战[J]. 暨南大学学报,2005(1).
- [8] 刘骏民,王国忠. 行为经济学的发展[J]. 东岳论丛,2004(1).
- [9] 周业安. 行为经济学是对西方主流经济学的革命吗[J]. 中国人民大学学报,2004(2).

责任编辑:徐 蓓