

◀ (上接2版)

很多人的意料。2000多年前,苏格拉底经过民主投票被判处死刑,政治学家就意识到了投票民主危险的这一面。

公共选择理论先驱唐斯(Anthony Downs)认识到,投票相当于提供一种公共品,因而必然存在“搭便车”现象,即相当部分人会不去投票,只等着看投票结果,即使是选举总统这样的大事也不例外。大量政治实践都证明了这一点,以美国总统大选为例,历年的投票参与率大约都只在半数,几乎不会超过三分之二。

不同性别、年龄、种族人群的投票参与率不同,他们的政治偏好也不同,所以一定会导致投票选举结果朝着某些方向倾斜。而有经验的政治家也一定会在演讲和政治纲领中注意这些问题。例如2008年美国大选,最后有65.7%的美国女性参加了选举,而男性的参与率仅为61.5%。奥巴马的施政纲领有意识地偏向女性,从而顺利地赢得了那一次的大选。选举过程包含了大量行为经济学的技巧。很自然地,泰勒《助推》一书也成为奥巴马非常推崇的经典著作。

但布伦南和诺奖获得者布坎南(James Buchanan)也早就发现,投票行为中还包含了另一种动机,可称为“表达性投票”。它的含义是,投票者只是希望用手中的选票表达自己的激进态度,并不在乎投票结果是什么。对于一些缺乏表达渠道的群体而言,就有可能出于“表达性投票”的动机将它投给一些极端选项,以表达自己的不满。而这种看似非理性的“表达性投票”,积攒到一定数量,就有可能改变选举结果。

例如最近一次美国大选,立场极端、言论出格的特朗普一路杀出,最终顺利当选美国总统,出乎很多人的意料,事先的民意调查也没能预测到这个结果。现在学界已有很多对这个事件的反思,其中最有力量的解释就是“表达性投票”。很多底层白人都把选票投给了特朗普,并不意味着他们真正支持特朗普的一些极端政策,只是为了表达对现有体制环境的不满。所以候选人需要对投票者的心理和动机有更深把握,才可能制定有效竞选计划。在这些领域,行为经济学正在大展身手。

除了表达性投票之外,非理性的投票动机广泛存在。当年,诺奖得主阿克洛夫(George Akerlof)曾有一项著名研究指出,很多投票者选择候选人时,是把他作为自己的投射对象。

整个心理过程类似于追星,而非理性斟酌,故而投票中一定存在偏见。而且这些偏见不断累积、强化,自我说服,日趋极化,最终变成信念的一部分。

政策制定者在制定政策时,也必须充分考虑到公众现有的偏见。在过去,经济学家从理性假设出发的许多政策建议总是受到大众的抨击,经济学家总将其简单归于公众的无知。但公共政策最终目的是提高社会福利,而非教育公众变得理性。所以政策制定者必须在这个前提下,反思政策制定的过程,将公众的偏见也作为政策前提的一部分。这里也需要行为经济学和实验经济学的支持。

在劳动经济学中的应用

劳动经济学是过去20年里最火爆的学科之一,无论它的理论还是实证都取得了长足的发展。它的突破首先表现在实证研究方面。经济学家现在通过大规模调查获取了丰富的个人数据,同时也发展了各种计量模型,可以有效检验很多行为决策。劳动经济学归根到底是研究人的劳动决策的科学,所以行为经济学在其中获得了用武之地。

行为经济学的一个人人瞩目的领域是“社会偏好”。泰勒等诸多行为经济学家发现,个人除了追求经济利益,还有很多“违背理性”的偏好,如利他主义、不公平厌恶、无条件信任等,这些偏好统称为社会偏好。不论哈佛大学的精英,还是太平洋上的岛民,或者蒙古草原上的牧民,这些社会偏好都普遍存在,并且显著地影响着人们的决策。

最著名的“社会偏好”模型之一是阿克洛夫提出的“礼物交换模型”。经典经济学认为,企业家会依据劳动者的边际贡献支付工资,而劳动者也据此努力劳动,形成劳动力市场上的均衡。但阿克洛夫认为,因为有互惠利他的社会偏好,所以劳动者有可能不偷懒,提供比工资对应水平更高的努力,作为送给企业家的“礼物”;而企业家也会回赠“礼物”,付给劳动者更高的工资。这种正常经济激励之外的“礼物交换”,虽然看似不稳定,却在劳动市场上普遍存在。

很多对劳动力市场的实证和实验研究已经证实了这一点。劳动者是拥有喜怒哀乐的活生生的人,他们不仅会对经济激励作出反应,也对劳动

环境的一些看似无关经济的设定作出反应。比如说,劳动者会关注劳动环境的公平,直接影响劳动力供给水平,因为不公平厌恶是社会偏好的重要组成部分;劳动者也会注重企业家所赋予的信任,相互信任也是社会偏好的内容。相应的,企业家既可以通过经济手段来提高劳动效率,也可以采用非经济手段,类似于泰勒的“助推”建议。

而且偏好存在异质性,不同人的偏好不同,这点对于企业家非常重要。个人的风险偏好不同,有些人喜爱有风险、挑战性的工作,有些人则只想做安全的工作;个人的时间偏好也不同,有些人对未来极有耐心,可以有计划地安排长期工作,另一些人则缺乏耐心,只能专注于手头的短期工作。

企业家不能再把劳动者视作无差异的劳动力供给,而需要重视工作性质与个人偏好的匹配性。现在有些企业开始允许劳动者自我选择合适的激励方案,让风险偏好的人选择高风险高回报的方案,而风险规避的人则可以选择安全的方案,这样的举措取得了良好效果。

行为经济学还能有效帮助企业规划劳动环境,设置“助推”劳动者的劳动决策。例如,劳动经济学家很早就知道“群体效应”的存在,即在一个群体里,优秀的个人会带动其他人一起变得更优秀。群体效应的作用机制极为复杂,经常是“潜移默化”,群体以外的人很难准确评估它的作用。而行为经济学使得深入研究这一机制成为可能。行为经济学家设置了各种不同性别比例、群体规模、社会网络的环境,检验它对于个人行为的影响,这也是劳动经济学极有前景的拓展方向之一。

在环境经济学中的应用

随着空气、污水、交通等环境问题日趋严重,人们不得不开始重视起环境问题。地球已经存在亿万年,但是这些年来,自然环境的变化突然加速,其中自然是人力起到决定性作用。环境经济学,最终的研究还是要回到研究人的行为上来。

泰勒的重要贡献之一是发现了人们决策时的“禀赋效应”,即对于人们而言,得到或失去某些财物的过程,也会影响自身对它们的判断。这一发现对经典的科斯定理构成了挑战,也使得经济学家不得不对交易的过程投入更多的注意力。泰勒的这个发现对于环境

经济学非常重要。

经济学家很早就发现,人们对于环境污染等问题的主观评估具有严重的偏差。因为人们平时一直在消费日用品,所以对日用品的成本、价格都有比较明确的概念。与之相比,人们对环境污染这种“非市场化商品”的成本缺乏概念。过去学者经常用主观问卷的方法,调查人们对于环境污染代价的评估。泰勒发现禀赋效应后,很多学者就试着用两种不同方法去调查,发现一个严重问题。

第一种调查方法是调查“支付意愿”,即询问制造污染的厂商“最高愿意支付多少钱来弥补污染造成的损失”;第二种方法是调查“接受意愿”,询问受污染影响的住户“最低愿意接受多少钱的补偿,就能允许厂商进行污染生产”。如果支付意愿高于接受意愿,那么污染厂商与住户之间就能达成协议,推进项目的实施。但问题是,现实中的“接受意愿”要远高于“支付意愿”,两者之间一直存在巨大的鸿沟,难以弥补。这个鸿沟并非完全是因为住户对污染项目不了解造成,而是因为“禀赋效应”。现在有了行为经济学的工具,对环境污染的主观评估测量会比以前准确很多。

除了主观价值测算之外,环境资源保护还面临“公共地悲剧”的困境,即环境保护在很多时候需要多方协作和贡献,个人的努力没有效果。但在现实中,人们普遍不愿意提供公共品,推卸责任,最终导致公共品供给不足的悲剧。行为经济学家非常重视这个问题,有一个著名的与社会偏好有关的设计叫做“公共品博弈”,是行为经济学家经常用来检测合作水平的实验工具。行为经济学家通过实施大量的公共品博弈后发现,在实验室中,公共地悲剧确实经常发生,但并不一定总是发生。有许多小的精巧设计就可能缓解公共地悲剧的出现频率和强度,这些设计同样适用于解决现实中的环境污染责任分摊问题。

例如许多国家和地区都面临缺水困境,而河流从上游流至下游,上游的行为对于下游可用水的数量有着巨大影响。上游地区需要与下游地区相互信任、进行合作,才有可能获得双赢的结果。这里的合作,不仅有经济利益的计算,还有很多社会心理的考量。由于这些经济政策成本高昂,实施起来必须极为谨慎。行为经济学家在实验室里做了很多模拟实验,招募各种年龄、层次的被试者来实验,研究决策者可能的判断和行为。随着经济学家对“合

作”的研究逐渐加深,许多个人之间的文化、组织因素也都考虑进来,使得环境政策的决策准确率明显提高。这一切都是行为经济学对于环境经济学作出的重要贡献。

结语

行为经济学和实验经济学在过去20年里发展得极为迅猛,早已渗入众多经济学研究领域。很多资深学者也纷纷转向行为研究。严格说来,只要是与人类行为有关的研究,行为经济学和实验经济学都可能有所作用。因为行为经济学关心人的真实心理动机,而实验经济学设法创造实验环境对假设加以检验,这两种方法在人类行为研究方面具有普适性。

过去经典的行为经济学研究多集中在理性主义比较强大的领域。例如,拍卖理论是博弈论的重要应用领域之一,往往涉及复杂的数学计算。行为经济学家发现,人们在拍卖市场里的行为表现与理论预期有显著偏差,需要更富有包容性的理论加以解释。对于拍卖市场的研究,催生出最早一批行为经济学家。而到了今天,行为经济学已经逐步走出这些传统领域,不断自我挑战,被应用于诸多方面。例如泰勒研究过纽约出租车的工作时间问题,这大概可以归入劳动经济学。而他还尝试着用行为经济学来解释一些与法律有关的行为,那更是把行为经济学引入了法律经济学。行为经济学本身并无边界。

行为经济学对多个学科都已产生巨大的影响力,说它是一场“行为学转向”的革命也并不过分。当然这场革命才开始不久,远远没到结束的时候。行为经济学还存在不少问题,它缺乏统一的理论,它与主流新古典经济学在很多地方还缺乏有效衔接,这些都是很多经济学家担心的地方。至于行为经济学应当继续探索人类行为与心理,还是应当回归经济学理论的拓展,在行为经济学家内部也存在着不同的看法。

但无论如何,这次诺贝尔经济学奖再一次颁发给行为经济学家,表明委员会对这一方向的肯定,顺应了民意。我们可以大胆预测,行为经济学的贡献远不止这两个诺贝尔奖。在不远的将来,我们会见到更多的行为经济学家获得诺贝尔奖。

(作者为上海财经大学经济学院讲师)