

经济学与人类生存的基本问题

■ 米塞斯

译者注:本文是对米塞斯的《人类行动》之第七篇《经济学在社会中的地位》的第39章《经济学与人类生存的基本问题》的重译。这一章是该书的最后一章,在字里行间无不渗透着米塞斯强烈的人文关怀与高尚的道德情怀。例如:科学并不作价值判断,但它会提供给行动的人以关于其在作出价值判断时可能需要的全部信息;只要一个人活着,那么,他就不能不服从最重要的冲动,也就是生命的冲动;如果一个经济学家称最低工资率是一项坏的政策,那么,他的意思是说这个政策的效果是与推荐其应用的那些人的意图相反的;如果人们没有很好地利用它且漠视它的教义与警告,那么,毁灭的将不是经济学而是社会与人类;等等。此外,译者认为,“human action”这个短语既可译为人的行动,也可译为人类行动,选择应视具体的语言环境而定;不可译为人的行为或人类行为,因为米塞斯将行动归类为人的行为。也就是说,行动是专属于人的行为,而且是由人的本质属性而不是由其类似于动植物的生物属性所决定的人的行为。文中的短语“elan vital”是法语,意思是“生命的冲动”。正是这种“生命的冲动”激励着米塞斯书写了壮美的人生,给我们或者说是给人类留下了宝贵的财富。可以说,《人类行动》乃是迄今为止无人能及的人类行动学或经济学著作。

一、科学与人生

因其回避表达那些价值判断而对现代科学表示不满是习惯性的。我们被告知,活着并行动着的人并不需要“价值中立”;他需要知道什么是应该追求的。如果科学不能回答这个问题,它就是没有实际价值的。然而,这种异议是没有根据的。科学并不作价值判断,但它会提供给行动的人以关于其在作出价值判断时可能需要的全部信息。只有当问题涉及到生命本身是否值得活着时它才会保持沉默。

当然了,这个问题在过去就被提出来,而且会一再地被提出来。如果最终没有人能够逃脱死亡和腐烂,那么,什么是所有这些人类的努力与活动的意义?人是在死亡的阴影下生存。无论他在其人生之旅中可能取得怎样的成就,他都一定会在某一天死亡和离开他所创建的一切。每一个瞬间都可能成为他的最后时刻。关于个人的未来,只有一件事是确定无疑的,那就是死亡。从这个最终的与不可避免的结果来看,人所奋斗的一切都好像是枉费心机与徒劳无益的。

而且,即使当仅就其即刻的目标作判断时,人的行动也一定会被认为是没有任何意义的。它绝不会带来完全的满足;它只在短暂的瞬间会消除一部分的不安。一旦一个欲望被满足了,那些新的欲望就会涌现出来并要求得到满足。据说,文明会让人们变得更为贫穷,



因为它会成倍地增加他们的欲望,它并没有使人们的欲望减弱而是使之燃起和强化。那些勤劳者所有忙忙碌碌的行为与交易活动,包括他们的行色匆匆、卖力推销以及熙熙攘攘都是没有意义的,因为它们既不能给人以快乐也不能给人以宁静。心灵的平静与安宁不可能靠行动与世俗的抱负赢得,而只有靠克己与顺从才可得到。成为智者的唯一恰当行为方式是逃避到一种陷入纯粹沉思冥想之寂寥无为的生存状态。

然而,所有的这些担忧、疑惑与顾忌都被人们生命力的那种不可抗拒的力量所压制住了。确实,人并不能逃脱死亡。但在当下,他是活着的;是生命而不是死亡在支配着他。无论什么样的未来在等着他,他都不能脱离现时的那些需求。只要一个人活着,那么,他就不能不服从最重要的冲动,也就是生命的冲动。

人之所以会谋求保全与强健其生命,之所以会是不满足的和努力去消除不安,之所以会追求所谓的幸福,皆是其天生之本性使然。在每一个生命体中都会运行着一个无法解释的与不可分析的本我。这个本我是所有的冲动之源,是驱使人们行动的力量,是对一种更完美与更幸福的生存状态的既原始又无法改变的渴望。只要人活着它就会运行,只有当生命消亡时它才会停下来。

人的理性服务于这种生命的冲动。理性的生物性的功能是保全与促进生命和尽可能地延缓它的消亡。思考与行动都是不违反本性的;更确切地说,它们是人之本性的最重要特征。人之区别于非人类生物的最恰当的描述是:人是一种有目的地同那些不利于其生命的生物相抗争的生物。

因此,所有关于那些非理性因素之主导地位的讨论都是徒劳的。在我们的理性无法解释、分析或构想其存在的宇宙中,人能够于其中在一定程度上消除不安的只是一个狭小的领域。这是理性与理性推理的领域,也是科学与有目的的行动的领域。无论是其领域的

狭小还是人在其中能得到的那些成果之贫乏,都没有暗示着那种极端的顺从与冷漠的观念。在哲学上并没有任何微妙之处曾经能够阻止一个健康的个体诉诸于那些——他认为的——能够满足其需要的行动。在人的灵魂之最深处有一种仅仅是作为植物性存在的对不受干扰的宁静与不活动的渴望,这也可能是真实的。但是,对活着的人来说,这些欲望——无论它们可能是什么——都抵不过他对行动与改善其自身状况的冲动。一旦那些顺从的力量占了上风,人也就死亡了;他不会变成一种植物。

确实,行动学与经济学并不会告诉一个人他是否应当保全或放弃生命。生命本身和所有那些创造生命与使其保持活力的未知力量都是一种终极给定,并因此都超出了人类之科学的范围。行动学的主题只是人类生命之本质性的表现形式,也就是行动。

二、经济学与价值判断

当许多人都因其对价值判断的中立性而指责经济学时,其他人则因其对价值判断的所谓放纵而指责它。一些人认为经济学必然会表达价值判断并因此认为它不是真正的科学,因为科学的评判标准是其对价值评估的无动于衷。其他人则坚持好的经济学应该是能够不偏不倚的,只有那些坏的经济学家才会违犯这一假设前提。

在相关问题的讨论中之所以会出现这种语义混淆是因为很多经济学家对一些术语的不正确使用。一个经济学家在研究一项措施 a 是否能导致 p 这个希望看到结果时,发现 a 并没有导致 p 而是导致 g 这个甚至措施 a 的那些支持者都认为是不希望得到的结果。如果这个经济学家用 a 是一项坏的措施来陈述其研究的结果,那么,他并没有宣布一个价值判断。他只是在说:从想要实现目标 p 的那些人的角度看,措施 a 是不合适的。在这种意义上,主张自由贸易的经济学家们抨击贸易

保护。他们论证的是:贸易保护不是——像它的提倡者们所相信的——增加了而是——相反地——减少了产品的总产量,并因此从更喜欢充裕的产品供给而不是较少的产品供给的那些人的角度来看是坏的。正是在这种意义上,经济学家都是从所希望达到的那些目的角度来评论政策的。如果一个经济学家称最低工资率是一项坏政策,那么,他的意思是说这个政策的效果是与推荐其应用的那些人的意图相反的。

行动学与经济学是在同样的视角下来看待人类生存与社会演变的基本原则的。即:在劳动的社会分工之下的合作是一种比那种自给自足的和处在相互隔离状态下的个体劳动更有效率的行动方式。行动学与经济学并不说人们应当在社会关系的框架下和平地合作;它们只是说,如果人们想要使其行动比其他方式更有成效,他们就必须这么做。遵守社会合作之建立、维护与加强所需要的那些道德规范,并不被视为是对一个非存在实体的一种牺牲,而是被视为对那些最有效的行动方法的求助和为获得那些更高价值的回报所付出的一种代价。

正是这种替代,即用自主的、理性的与唯意志论的道德伦理替代那些直观主义的与天启之戒律的他律学说,遭到了所有反对自由主义的学派与教条主义之联合力量的直接和最猛烈的攻击。他们全都因其对人性和人类行动的终极源泉之描述与分析的冷酷无情而谴责功利主义哲学。对这些批评的驳斥不需要再添加任何更多的东西,这本书的每一页所呈现的都是对这些批评的驳斥。只有一点应该再次提及,因为:一方面,它是所有当代有号召力的那些人之学说的顶峰,另一方面,它提供给普通知识分子以一种受欢迎的逃避经济研究这门需要付出辛苦之学科的借口。

据称,在它的那些理性主义的先入之见中,经济学假设人们只是或者首先是以追求物质福利为目标的。但在现实中,人们更喜欢的是那些非理性的目标而不是那些理性的目标。他们更多地是受到将那些神话与理想变为现实之冲动的引导,而不是更多地受享有一种更高的生活水平之冲动的引导。

对此,经济学必须要回答的就是:

1. 经济学不假设或假定人们只是或者首先是以为追求所谓的物质福利为目标的。经济学,作为更一般化的人类行动理论的一个分支,它探讨的是所有的人类行动,也就是探讨人类之有目的地追求所选择的那些目标的实现,而无论这些目标可能是什么。将理性或者非理性的概念运用到所选择的那些终极目的是没有意义的。我们可以将终极给定——即那些为我们的思考所不能分析与不能还原为其他终极性给定之事物的东西——称之为是非理性的。由此我们可以说,人们所选择的每

一个终极目的都是非理性的。像克罗伊斯(Croesus)那样追求财富与像佛教僧侣那样甘于贫困相比,既不能说前者的理性更多一些,也不能说前者的理性更少一些。

2. 当使用“理性目的”这个短语时,那些批评者们在心中所想到的是对物质福利与一种更高生活水平的渴望。无论他们的陈述是否真实,人们(特别是当代人)通常更多地是受将神话与梦想变为现实之愿望的驱使而不是受改善其物质福利之愿望的驱使。这是一个事实问题。尽管有智慧的人都会对此给出正确的答案,但是,我们可以忽略这个问题。因为经济学对于那些神话无话可说,既不会表示支持,也不会表示反对。对于工会学说、信用扩张学说和所有那些其本身作为神话存在的与作为神话为其党羽所支持的学说,经济学都是完全中立的。经济学之所以探讨这些学说,只是因为它们被认为是与手段有关的和适合于实现某些具体目的的学说。经济学并不说工会主义学说是一个坏的神话。经济学只是说:对于所有那些渴望赚到工资的人而言,它是提高工资率的一种不恰当的手段。至于工会神话的实现是否比避开工会政策的那些必然后果更为重要,这要留给每个人去作出判断。

在这种意义上,我们可以说经济学是不关心政治的或非政治性的,尽管它是政治与各种政治行动的基础。而且,我们可以说它对于所有的价值判断都是完全中立的,因为它总是指向手段,而从未指向那些终极目的的选择。

三、经济认知与人类行动

人之选择与行动的自由将会受到三重限制。首先是物理学法则,这些法则对于人类具有冷酷无情的绝对性,如果他想要生存,就必须调整他的行为以适应它们。其次是个体的那些先天的体质特征与气质,以及环境因素的运行;我们知道,它们不仅会影响目的的选择而且会影响手段的选择,尽管我们对其运行模式的认知是相当模糊的。最后是那些跟手段与目的的相互关联性有关的现象之规律性,即:不同于物理学法则与生理学法则的行动学法则。

阐释这第三类的宇宙法则和从范畴上与形式上对其进行考察是行动学和其迄今为止最发达的分支即经济学的主题。经济知识的本体是人类文明之结构中的一个基本要素;它是现代工业化和过去数百年在道德上、智识上、技术上与治疗上取得的所有成就之基石。是否将正确地利用这种知识所提供的丰富宝藏,或者是否将其闲置起来,这取决于人类自身。但是,如果人们没有很好地利用它且漠视它的教义与警告,那么,毁灭的将不是经济学而是社会与人类。

(亦方/译)

▶▶▶ [上接 A2 版]

理查德·塞勒对行为经济学的贡献

在心理账户理论中,人们对结果的感知和评价依赖于具体的背景,以及如何“编辑”这些决策,比如享乐编辑会使人们把损失和更大的收益整合在一起,以消除损失带来的痛苦。但同时也会及时设定边界;心理账户必须“开设”和“关闭”。比如购买一项金融资产,便会以获得价值为参照点开设一个心理账户。由于以遭受损失(卖出资产)的方式关闭账户会引致痛苦,所以这个理论对金融资产的交易有着重要的意义(Shefrin and Statman, 1985; Thaler, 1999)。如果损失和收益只在账户关闭时被评估和感知,投资者更可能卖出增值的股票而不是减值的股票。投资者倾向于不减持直至股票停牌,因为卖出意味着以遭受损失的方式关闭账户。谢夫林等人(Shefrin and Statman, 1985)为这种效应提供了第一个经验证据,并命名为处置效应。欧迪恩(Odean, 1998)用一个折扣经纪公司的数据佐证了处置效应。

拉宾等人(1999)创造了“选择归集”,用于描述选择的分离程度(窄归集)或心理账户的加总程度。例如心理账户预测的分门别类式决策就是一种形式的窄归集,且有大量的经验支持。

在一篇著名的研究中,塞勒及其合作者探索了纽约出租车司机的劳动力供给决策。他们发现了支持参照点依赖型偏好和窄归集的证据,司机好像每天都设定一个目标收入(参照点),而若目标没有达成,司机们会尝尽失望厌恶的痛苦。换句话说,每个工作日都会对应一个单独的心理账户。于是司机在需求大的工作日驾驶更少,在需求低的工作日反而工作更多,这与标准经济理论的预测截然相反。

塞勒和约翰逊(1990)证明了即使个体倾向于风险厌恶,也会经常对近期获得的金钱表现出风险偏好,比如赌博。“私房钱效应”的

出现正是由于收益被放入了一个专门的心理账户,并与从其他地方得来的钱区分开来。塞勒和约翰逊同时发现了“保本效应”:如果有一个机会可以弥补当前损失达到盈亏平衡,那么在损失区域也会额外表现出风险偏好。随后塞勒及其合作者(Posit et al., 2008)研究了有重大利益时的私房钱效应和保本效应(数据来源于电视游戏节目《一掷千金》)。

市场表现:行为金融学研究

虽然人们可能会在实验室实验或个别情况下表现得不理性,但这种不理性行为能否在完全竞争的市场中保留下来还未可知,因为不太理性的行为人也许会被理性行为人击败(Fama, 1970)。如果可以证明非理性行为能够影响金融市场,那么这将成为行为偏差能够影响经济中价格和资源配置的有力论据。

塞勒对金融市场研究做出了大量的贡献,从而成为行为金融学领域的奠基者之一。这一领域运用行为经济学知识来解释资产定价模式,但这很难与投资者理性、市场有效假说的传统观念相符。为了解释一些现实中的困惑(例如股票价格的可预测性以及所谓的股权溢价之谜),塞勒提出了一些投资心理学的新模型。心理账户理论也可以预测上文(第2.3节)提到的处置效应。此外,塞勒还记录了许多价格明显偏离基本面的案例,这些案例很难用市场有效和投资者理性来解释。

在塞勒等人(Barberis and Thaler, 2003)的一篇广被引用的行为金融学综述中,他们强调一些投资者的非理性并不足以影响资产价格。市场中一定存在有限套利,防止理性投资者利用错误定价来获利。塞勒的行为金融学研究则主要关注以下两点:(1)研究投资者心理对资产定价的影响;(2)记录金融市场中违背一价定律的案例,说明有限套利的重要性。

性。

投资者心理对资产定价的影响

塞勒等人(De Bondt and Thaler, 1985)在一項影响深远的研究中,质疑了传统金融模型中的固有假设:当接收到新信息时,理性交易者会根据贝叶斯法则修正自己的信念,从而使自己持有“正确”的信念。特沃斯基和卡尼曼(1974)的研究表明,许多人会对新信息反应过度,从而系统地偏离这一假设。

为了检验股票市场是否存在对新信息的过度反应,塞勒他们(1985)对比了失败的股票(最近股价下跌)和获胜的股票(最近股价上涨)的回报率。他们的结果与过度反应假说相符,发现失败的股票组合要优于获胜的股票组合。在后续的文献中,他们(1987)进一步检验了这些结果的稳健性,并给出许多其他解释,他们发现实证结果能稳健地支持过度反应假说。尽管在随后的实证研究中,他们的横截面均值回归模型被证明是稳健的,但他们的解释仍然受到了质疑。尤其是失败的股票有更高的收益率也与风险溢价理论相符,即这些股票有更高的系统风险,因此投资者需要更高的溢价来补偿风险。

贝纳茨和塞勒(1985)对所谓的“股权溢价之谜”给出了行为金融学解释。股权溢价之谜指的是:股票的历史收益率远高于债券的历史收益率,这与标准期望效用模型不符(Mehra and Prescott, 1985)。他们对此提出了一个基于窄归集和损失厌恶的解释。在贝纳茨和塞勒(1995)的模型中,损失厌恶的影响取决于投资者重置参照点的频率(例如他们“关闭账户”的频率),他们发现如果投资者的评估周期为一年,则损失厌恶可以解释股权溢价。随后,实验室实验的结果支持了“短视的损失厌恶”这一解释。巴博里、黄明和塞勒(2003)的研究表明,窄归集可以解释为什么相当多的家庭不愿

意参与股票市场,这也被称为“股市参与不足之谜”。对于新古典经济模型的扩展和行为模型,究竟哪个能更好地解释金融市场中的风险溢价,尽管金融经济学家还没有达成共识,但他们对损失厌恶的研究仍不失为经济学中充满活力的一个部分。

错误定价和有限套利

尽管上述贡献为我们观察到的金融市场提供了行为金融学解释,但这并不意味着收益实际上受过度反应或其他异常行为影响。事实上,对于这些现象,也存在其他与投资者理性以及市场有效相符的解释。塞勒在关于错误定价的研究中,找到了能更明确地证明存在违背有效市场假说的证据。

封闭式基金是在股票市场上交易的投资基金,它们包含了其他金融资产,例如其他上市公司的股票。封闭式基金之谜指的是封闭式基金中的股票价值往往与股票本身的价值不一样,这违背了一价定律,意味着存在有限套利。在茨威格(Zweig, 1973)和德龙等人(1990)的基础上,塞勒等人(1991)对封闭式基金之谜给出了解释——市场中存在抱持错误信念的“噪音交易者”。有时候,这些噪音交易者会高估预期收益(相对于理性预期);另外一些时候,会低估预期收益。这些噪音交易者的情绪波动导致封闭式基金的价格发生额外变动。理性交易者对这种风险要求补偿,这导致封闭式基金平均而言被折价交易。

他们的结论与他们的理论吻合:(1)不同的封闭式基金的折价具有显著的联动性(它们都是由投资者的情绪波动造成的);(2)当现有的封闭式基金溢价出售或以低折扣出售时(即投资者情绪高昂时),会设立新的封闭式基金;(3)封闭式基金的折扣与其他受到投资者情绪影响的资产(例如小盘股)的价格相关。然而,这种将封闭式基金折扣解释为投资者做出更好的决策。

者情绪的波动却受到了批评,而且现在还有许多基于理性投资者(并假设存在有限套利)的其他解释,如博克等人。然而,根据李勉群等人的研究,封闭式基金的折扣是衡量投资者情绪的常用指标,并且被证明与其他资产价格现象相关。

拉蒙特和塞勒(则为市场违背一价定律提供了更清晰的证据)。他们通过所谓的股权切离数据来论证。股权切离是指母公司(公司Y)将其持有的子公司的(X)股份在公开股票市场上出售,并宣布公司将在不久之后剥离其剩余的(X)股份。在这种情况下,一价定律为公司X与公司Y的股价提供了可检测的限制条件。尤其是公司Y的市场价格应永远不低于其持有的公司X的价值,而且如果公司Y持有除公司X之外的其他资产,那么公司Y的股价理应更高。拉蒙特和塞勒用Y的市场价格减去Y所持有的X公司股份的市场价格,得到了Y所持有的其他资产的隐含价值,即“自有价值”。他们发现9家公司拥有正自有价值,3家公司拥有绝对值很小的负的自有价值,6家公司拥有明显为负的自有价值,这显然违背了一价定律。拉蒙特和塞勒(2003)认为之所以存在有限套利,是因为很难做空那些价格过高的切离股票。

结论

塞勒同他的合作者一起,带领经济学家进入人类心理学领域,给经济学家提供了理解并预测经济结果的新框架。他的贡献包括心理账户理论,即研究有限理性行为的新方法,计划者—实施者模型和自控问题的新框架,以及社会偏好研究。这些贡献给我们带来了关于公平的新观点。最后但同样重要的是,他证明了基于行为经济学的政策如何帮助人们做出更好的决策。(宗和)