



# 當經濟學遇到心理學<sup>\*</sup>

## When Economics Meets Psychology

賴景昌  
中央研究院經濟研究所特聘研究員  
國立政治大學經濟系講座教授

Ching-Chong Lai  
Distinguished Research Fellow, Institute of Economics,  
Academia Sinica  
Chair Professor, Department of Economics,  
National Chengchi University

---

<sup>\*</sup> 國立政治大學社會科學學院為促進跨領域間的對話以凝聚各系所跨領域整合共識，俾建立本院特色，特舉辦一系列社會科學前沿課題論壇，鄭重邀請院內教授擔任論壇引言人，試著就其研究領域的學術生涯回顧、未來發展性以及跨領域結合的可能性等三個面向分享並向全院教師請益，希冀激盪出璀璨的本院發展特色。本文收錄自 2011 年 4 月 24 日，社會科學前沿課題論壇—第二十場次。

## 當經濟學遇到心理學

賴景昌

中央研究院經濟研究所特聘研究員  
國立政治大學經濟系講座教授

### 壹、我的跨學門研究

1982-2003 年我任職於中央研究院社科所（早期稱三民所），該所是跨學門的研究機構。我從事的跨學門研究是從 1990 年代晚期開始，當時行為經濟學日益受到重視，且由於我跟中央研究院經濟研究所張俊仁教授的合作，才開啟了我對跨學門的研究興趣。我今天演講的內容將會著重在：（1）什麼原因促成經濟學門出現跨學門的研究？（2）我們對於經濟學門的跨學門研究，應有什麼反思？我認為重要的是，不要以為經濟學門可以解釋所有的行為。這些演講的內容部分地涵蓋了我與張俊仁教授在跨學門的研究成果。

社會科學的主旨在於解釋人類的個別行為以及集體行為，集體行為就是社會現象。經濟學講求自利的動機：一般民眾會追求最高的滿足水準（即效用的極大），廠商則追求利潤的極大。但是許多人類個別行為與集體行為沒辦法單純由經濟學的自利動機來解釋，必須藉助其他學門的專業知識才能有較周全的詮釋。我認為跨學門研究對於經濟學有輔助的作用，這邊要提到一位瑞士的學者 Frey 所撰寫的一本專書《不僅僅為了貨幣》（Not Just for the Money），書名明顯地表達不要只從貨幣誘因來看事情。Frey 是非常有名的經濟學家，他的研究不只是經濟學門，還橫跨了心理、社會、政治等諸多學門，跨學門研究作得非常好。一般歐美學術界都認為，若未來跨學門的學者能夠獲得諾貝爾經濟學獎，他應該是最優先的人選，大家都認為他是瑞士經濟學界的希望，但希望一下子就破滅了。2011 年美國經濟學會出版的一個期刊 *Journal of Economic Perspectives*，其主編 MIT 經濟系教授 David Autor 登了一則啟事，指陳 Frey 跟兩位合作者於 2011 年刊登在該期刊的論文，與他們在 2010 年刊登於 *Journal of Economic Behavior & Organization* 和 *Rationality and Society* 兩個期刊的論文內容有高度的雷同，涉嫌一稿多投。Frey 在這則啟事後方承認他們犯了一個重大錯誤，為他們的行為致歉。經歷這個事件後，諾貝爾獎大概也無望了。但 Frey 作

了非常多跨學門的研究，文章的引用也非常多。很多人類行為是沒有辦法單純用經濟學的自利動機來解釋，必須藉助其他學科的知識，我後面就用幾個範例來說明為什麼我們無法單純用自利的動機來詮釋經濟行為。

## 貳、經濟學的迷思

### 一、學術期刊審查的迷思

第一個範例是學術期刊審查的迷思，這個迷思出自於 Enders and Gans 於 1998 年刊登在經濟學門頂尖期刊 *American Economic Review* 的論文。他們提出：為什麼學術期刊沒有支付審查費，學者卻樂意審查？同樣的迷思也適用國內學者的審查行為：國際重要學術期刊幾乎都沒有支付審查費，國內學術期刊卻幾乎都有支付審查費；但為什麼國內學者婉拒審查有審查費的國內學術期刊，卻樂意審查沒有審查費的國際重要學術期刊？

Engers and Gans 認為這個迷思其實跟經濟學沒有關係，反而跟心理學有關。因為審查文章必須花上很多時間與心思，審查費跟所付出的努力無法成正比。一個最簡單的詮釋是：學者在為國際著名的學術期刊擔任審查人時，可以獲得心理上的「非貨幣」報酬，也就是所謂的學術聲望，因為他可以在個人履歷表寫上曾經為哪些國際著名學術期刊擔任審查人，藉以提高其學術地位。

### 二、員工參與罷工的迷思

第二個範例是員工參與罷工的迷思。這個迷思出自於 Naylor 於 1989 年刊登在經濟學門頂尖期刊 *Quarterly Journal of Economics* 的論文；由於罷工本身是集體行為，他在 1990 年於 *European Journal of Political Economy* 刊登了另一篇專文討論集體行為。Naylor 提出的迷思是：為什麼罷工行為跟勞工自利的動機相違，還是經常有勞工參與罷工？因為勞工罷工的目的是要求公司經營者提高薪水，但罷工的訴求（提高薪資）卻有公共財的特質，一旦老闆順應罷工的訴求提高薪水，則不管有無參與罷工皆會調漲薪水，如此便會產生搭便車（free rider）的問題，因為參與罷工者將衍生諸多成本（時間成本、交通成本等），

但卻與未參與罷工的員工獲得相同的好處（即罷工若得逞可獲得加薪），那麼為何還有人願意參與罷工？參與罷工的行為顯然跟個人的自利動機相違。經濟學家要解讀參與罷工的行為，必須先解決以下的問題：第一是搭便車的問題，第二是有多少員工會參與罷工？這是 Naylor 文章中想要解決的兩個問題。

Naylor 利用「社會風尚（social customs）」理論（或稱為「社會規範（social norms）」理論）來回答上述的問題，社會風尚理論是 2001 年由諾貝爾經濟學獎得主 Akerlof 發展出來，是跨經濟學門跟心理學門的研究議題。社會風尚理論不同於傳統經濟學，其強調心理因素（非貨幣因素）與社會互動對人類經濟行為的影響。Akerlof 對社會風尚的定義是：「整體社會其他成員的信念及行為會影響個人的偏好，進而促使個人的行為會盡可能地與社會大眾相同。」舉個簡單的例子，若一開始上課出席的同學很少，其他同學就會認為沒來上課也沒關係；因此，其他同學的出席率會影響到個人偏好，個人的行為會傾向盡可能跟其他同學一樣。

Naylor 認為只要引進沒有參與罷工的心理成本，就可以解決第一個搭便車的問題，因為沒有參與罷工的人會產生心理成本，此心理成本就是沒有參與集體行為或不遵守社會規範受到的排斥及責難，可以視為同儕壓力而衍生的非貨幣成本。未參與罷工的員工雖可節省一些成本（即節省交通成本跟時間成本，可以視為未參與罷工的貨幣利得），但會遭到其他員工的排斥跟責難而衍生非貨幣成本，一旦非貨幣成本大於貨幣利得，員工就會參與罷工。

針對第二個問題：為什麼有時候會有很高比例的員工參與罷工，有時候參與罷工的比例卻非常低？這是社會風尚理論要解決的問題。Naylor 提出異質勞動的設計，即每個勞工都是不同的，若是同質就會變成所有人都參加罷工或所有人都不參加罷工。職是之故，Naylor 設計每個員工有異質的心理成本，公式為  $PC_i = \varepsilon_i \mu$ ， $PC_i$  代表第  $i$  個員工的心理成本，決定心理成本有兩項因素。第一個是  $\varepsilon_i$ ，它代表第  $i$  個員工對於遭到其他員工排斥或抱怨的敏感程度，越不在意其他員工的抱怨或排斥， $\varepsilon_i$  就越小，愈神經敏感者的  $\varepsilon_i$  會比較大。第二個是反映社會風尚的因素  $\mu$ ，它代表罷工參與率，罷工的參與率越低，則未參與罷工者將受到較少的排斥跟責難，若罷工參與率比較高，其他員工排斥或責難會比較多。職是之故，罷工的參與率  $\mu$  會影響心理成本，造成個人行為與其他員工

一致。Naylor 設定了  $\varepsilon_i$  為齊一分配 (uniform distribution)，有的人神經大條、有的人神經敏感，每一個人的  $\varepsilon_i$  不一樣，所以每個人有不同的心理成本，這是個人的主觀感覺。 $\varepsilon_i$  較大的員工，不參與罷工有較高的心理成本，就會越傾向參與罷工， $\varepsilon_i$  較低就比較不會在意別人的排斥，就越傾向於不參與罷工。 $\mu$  是社會風尚的概念，未參與罷工的心理成本是指未參與集體行為或不遵守社會規範所受到的排斥及責難，可視為同儕壓力下所衍生的非貨幣成本。 $\mu$  的概念是整體社會其他成員的行為會影響個人的偏好，進而促使個人的行為盡可能地跟其他成員一致，這正是 Akerlof 對於社會風尚的定義。若罷工的參與率  $\mu$  越高，每個員工未參與罷工的心理成本就會越高，個人就會越傾向去參與罷工，跟其他勞工的行為一致，形成「高均衡」；反之，若  $\mu$  越低，每個員工未參與罷工的心理成本越低，他們越可能不參與罷工，形成「低均衡」。

上述透過心理成本解釋高比例的罷工跟低比例的罷工行為，可以隨處應用於詮釋生活周遭的集體行為。例如上課的出席率低，學生的心理成本就低，便會傾向不來上課；若出席率高，心理成本就高，會傾向跟其他同學一樣來上課。社會上許多一窩蜂行為並非可以單單從貨幣因素來解釋，非貨幣因素可以幫助我們解讀這些行為，例如工會的密度（即就業者加入工會的比例）跟逃稅的行為。如果社會一般民眾的逃稅行為非常普遍，就會促使經濟群體的民眾不認為逃稅是不合法的行為，甚至不認為是可恥的行為，降低了民眾逃稅的心理成本，促使他們更傾向於從事逃稅的行為。從以上這些例子來看社會風尚的特質，其他成員的行為 ( $\mu$ ) 會影響個人的偏好，進而促使個人的行為會跟社會一般大眾的行為一致。

### 三、Harrington 的迷思

第三個範例是在環境經濟學領域很重要的 Harrington 的迷思，這個迷思源自 Harrington 於 1998 年刊登在 *Journal of Public Economics* 的論文。在該篇論文中，Harrington 發現：美國各州政府對於污染排放超標的監督頻率很低，即使被發現違規排放，大部分的州政府很少會裁定罰款或其他形式的處罰，但實際資料卻顯示美國各州只有很少比例的廠商違規排放超標的污染物。顯而易見地，廠商的污染排放超標行為與自利動機相違，因而被視為有待詮釋的迷思，這是

因為：排放污染對廠商有利，可以增加生產跟利潤；由於政府很少監測且即使被抓到也很少裁定處罰，故排放污染的好處明顯大於壞處，但廠商卻沒有這麼做，廠商的行為明顯違反自利的動機。要解釋 Harrington 的迷思，必須要處理兩個問題：第一：為什麼廠商排放污染超標有利可圖卻不排放污染？第二：為什麼只有很低比例的廠商會違規排放污染？要解決以上的問題，一個可行的方案是引進環境倫理成本或道德成本，也就是引進廠商排放污染超標可能衍生的心理上的道德成本。道德成本是指違反環境倫理與行為規範所衍生的非貨幣成本，廠商排放污染超標違反了社會規範，將對違規的廠商產生社會壓力，此社會壓力就是道德成本，屬於非貨幣的成本。首先得問的是：排放污染超標有何好處跟壞處？好處是排放污染超標可以增加廠商的生產數量，壞處是被抓到後的預期罰鍰（被抓到的機率乘以罰款數額）。廠商被抓到的機率很低（因為很少去監測），一旦考量好處跟壞處，可輕易地得出排放污染超標的好處必然大於壞處，如此便無法解釋 Harrington 的迷思。但如果加入道德成本，便可輕易地回答上面的問題：廠商排放超標污染雖然有利可圖，卻會衍生非貨幣的道德成本，若非貨幣的道德成本超過利得，廠商就不會排放超標污染物。針對第二個問題：為什麼只有很低比例的廠商會違規排放污染？我們可以將很低比例的廠商視為「低均衡」。若排放污染超標的廠商比例越高，違規廠商的社會壓力越低，即道德成本越低。反之，如果排放污染超標的廠商比例越低，違規廠商將會有越高的道德成本，廠商就越不可能違規，就出現大家都不違規的低均衡。

## 參、幾點延伸

前面談到的三個範例，都是員工跟員工的互動或廠商跟員工的互動涉及心理（非貨幣）成本。事實上，一般大眾跟政府的互動也可能涉及心理成本，一個著名的範例是民眾跟政府之間有關公共財提供的互動，這個互動關係在公共經濟學被稱為財政交換（fiscal exchange）。如果政府提供基礎建設跟公共服務不足或品質不良，會降低逃稅民眾的心理（道德）成本。財政交換的觀念將政府跟納稅民眾的關係視為利益的互相交換：政府提供公共財（基礎建設或公共服務）給民眾，民眾把部分的購買力交給政府，兩者之間是利益相互交換的關係。一旦民眾發現政府提供的公共財有瑕疵（例如基礎建設跟公共服務不足或

不良)，便會打破兩者之間的默契關係，納稅的民眾就會傾向逃稅，也就是降低了逃稅民眾的心理（道德）成本。

從以上的範例可以清楚地解釋，諸多個別行為跟集體行為不能單純由經濟學的自利動機來解釋，必須藉助其他學門的專業知識才能作比較周全的詮釋。從前面幾個範例，我們可以衍生一些反思跟引伸：經濟學強調貨幣的誘因，但是在某些場合貨幣的誘因並非萬能，甚至在某些場合可能帶來相反的效果，這就是 Frey 所強調的外在動機可能排擠內在動機（extrinsic motivation may crowd out intrinsic motivation）的結果。例如：政府對一般的污染排放課稅，而廠商認為繳了稅之後，排放污染是被容許的事，這便影響到廠商的道德成本，使得政府某些政策（外在的機制）會傷害廠商的內在機制（即降低了廠商排放污染的道德成本）。在某些場合，相較於貨幣的誘因，非貨幣的誘因可能較為重要，像水產養殖添加藥物（龍膽石斑養殖要添加孔雀綠或氯黴素）或食品的農藥殘留物及塑化劑的問題，與其用罰款的方式解決，不如加重生產者及廠商的心理成本來解決，因為同業的抵制或社會的譴責會比罰款來得有效。是以，某些政策的釐訂，政府從非貨幣誘因的心理面與獎賞利得的貨幣面兩方面同時著手，或許會比單方面地從獎賞利得的貨幣面著手，獲得較佳的成效。

#### 提問與討論

**提問一：**回到本演講唯一的公式  $PC_i = \varepsilon_i \mu$  去想一個實際的情形，早年在政大有一門中國通史的必修課，每次上課只有五位同學。用此理論來檢視，大家都不來上課，那我不去上課也不太有壓力，用比較專業用詞就是形成低均衡。經濟學是希望從個體（micro）的分析來解釋、延伸總體（macro）的現象，而低均衡顯然是總體的現象， $\mu$  看來是總體的變數， $\mu$  也是變動的，越多人加入時均衡也會跟著改變，從此引伸會變成怎麼樣的均衡？第二個問題是，決策者會關心是否可能從低均衡到高均衡？否則就會變成獨立的效果，一開始是低均衡就一直是低均衡，能否舉例均衡改變的可能性？

**回應一：**其實是有的。 $\mu$  是整體的行為， $PC_i$  是第  $i$  個人的個別行為。比較自己的利得與成本，找出  $\varepsilon_i$  的臨界值後，我們就可以知道誰會參與罷工，誰不會參與罷工，最後形成  $\mu$ 。我們唯一無法處理的就是期初的參與人數，

<b>提問與討論</b>	
	一開始人很多的話就會越多人共同參與，走向高均衡，期初的參與人數不夠多就會走到低均衡。期初的狀態是這個理論沒有辦法解釋的。第二個問題是有什麼政策可以從低均衡達到高均衡？有些經濟學家提出採用激烈的手段（big push）作出改革，就有可能從低均衡走向高均衡。
<b>提問二：</b>	心理學跟經濟學漸行漸遠，但今天看似乎有整合的趨勢。如剛才老師提到社會規範不只是規範，跟社會文化很有關係。用文化學來看，我們的文化比較有權力距離，對老師對長者比較尊敬，跟沒有權力距離的文化會產生不一樣的效果，規範的運作方式也會隨著文化而不同。如果經濟學將心理學跟社會學的空間帶進來，會不會覺得他們其實是一體而不是多個面向？
<b>回應二：</b>	社會規範是一個動態的形成，跟文化因素、人文背景有關，當然可以更進一步去解讀「規範」如何形成。我覺得大家對這個數學式有點誤會，在社會風尚理論中，期初有一個 $\mu$ ，如果一開始 $\mu$ 低，就愈有可能形成低均衡；一開始 $\mu$ 高，就愈有可能形成高均衡。如果大家熟悉基本經濟學的話，就會知道經濟學的分析皆會合理地假定有個期初的狀況，就是這個 $\mu$ 。社會規範理論沒辦法解決期初的狀況，但我們知道期初的 $\mu$ 之後，就可依據經濟體系所呈現的各種可能狀況，推估會往高均衡走，還是低均衡走。社會風尚是一開始就存在的，就像我無法解決第一堂課出席的人是少還是多，那是一個期初的狀況。
<b>提問三：</b>	社會風尚或道德成本其實是工具，若這個工具可以形成的話，能幫我們解決很多問題。我覺得非貨幣誘因透過獎賞或教育的效果好像比較慢，效果也比較差一點。反過來說，是不是透過法律或制裁的方式會比較好、比較快地獲得非貨幣的成本？同樣地，應用到台灣社會的八卦文化，教育大眾或教育媒體，是不是透過懲罰的方式形成非貨幣成本，會比社會風尚快一點或比較有效一點？
<b>回應三：</b>	我在演講時曾提到，政府對於污染排放課稅，可能促使廠商認為繳了稅之後，排放污染是被容許的事，從而影響到廠商的道德成本。我也曾提到，在某些場合，相較於貨幣的誘因，非貨幣的誘因可能較為重要，像水產養殖添加藥物或食品的農藥殘留物及塑化劑的問題，與其用罰款的方式解決，不如加重生產者及廠商的心理成本來解決。請注意，我提到「在某些場合」（而非所有場合），非貨幣誘因可能較貨幣誘因重要。



<b>提問與討論</b>	
	至於你提到哪一種方式比較有效率，哪些方式很快就會造成很高的道德成本，這是值得進一步探究的另一個議題。
<b>提問四：</b>	照這個模型的設定，如果一開始上課是五個人，而最後上課也是五個人的話，似乎無法反應社會風尚對個人的影響？沒辦法改變 $\varepsilon_i$ 的話，一開始就決定了最後的結果，這個模型似乎只能這樣？
<b>回應四：</b>	可以改變，因為 $\varepsilon_i$ 呈齊一分配，有其上限與下限。倘若授課的老師能夠改變授課的方式或評分的方式，例如盡心地充實授課的內涵，讓每個學生認為沒來上課就對不起老師，這將會提升每個學生的 $\varepsilon_i$ 。一旦影響到 $\varepsilon_i$ 分配的上限與下限，則均衡也會跟著變化。
<b>提問五：</b>	我們現在住旅館，如果毛巾沒有很髒就會為了環保因素而不更換，但在房價上也不會因此有折扣，但我想大多數人會願意配合，這當中並沒有社會指責，完全是 $\varepsilon_i$ 。是否我們的道德觀或美感在教育的某個階段被形塑，教育對 $\varepsilon_i$ 的形塑有何重要性？
<b>回應五：</b>	這有點像剛才提到文化怎麼形成社會風尚的問題，我覺得教育一定會影響社會風尚的形成，但風尚的形成及為什麼會形成是社會學的問題。社會風尚理論認為風尚已經形成了，是大家都認同的規範，討論的都是已經形成的風尚。
<b>提問六：</b>	最近我搭公車時發現搭公車也會排隊，是不是搭捷運的好習慣慢慢地外溢（spillover），搭公車也形成這種社會規範的習慣？是不是其他本質上類似的行為也會互相影響？另外延伸到升學問題，十幾年的教改之後，孩子的升學壓力還是很大，原本希望多元入學的作法減輕小孩的壓力，但我們看到反向的結果，是否也可以從社會規範的角度來看？制度上的改變並不會造成習慣或文化上的改變，還是我們需要更久的時間？
<b>回應六：</b>	排隊是否有外溢的效果，我認為是社會規範的形成。但規範的形成還必須有一個初始狀況（initial state）：為什麼一開始會排隊？這個問題我們還沒辦法解決，初始狀況還是屬於社會風尚理論亟待解決的問題。關於升學壓力，我認為也是社會規範的形成，我曾經問我的小孩為什麼要補習，他說同學都補習，所以他也要補習。很顯然地，同儕可能造成壓力，當然就是社會規範的問題。在座的林忠正教授，曾經對補習問題有深入的研究，他可以提供更周全的回應。

