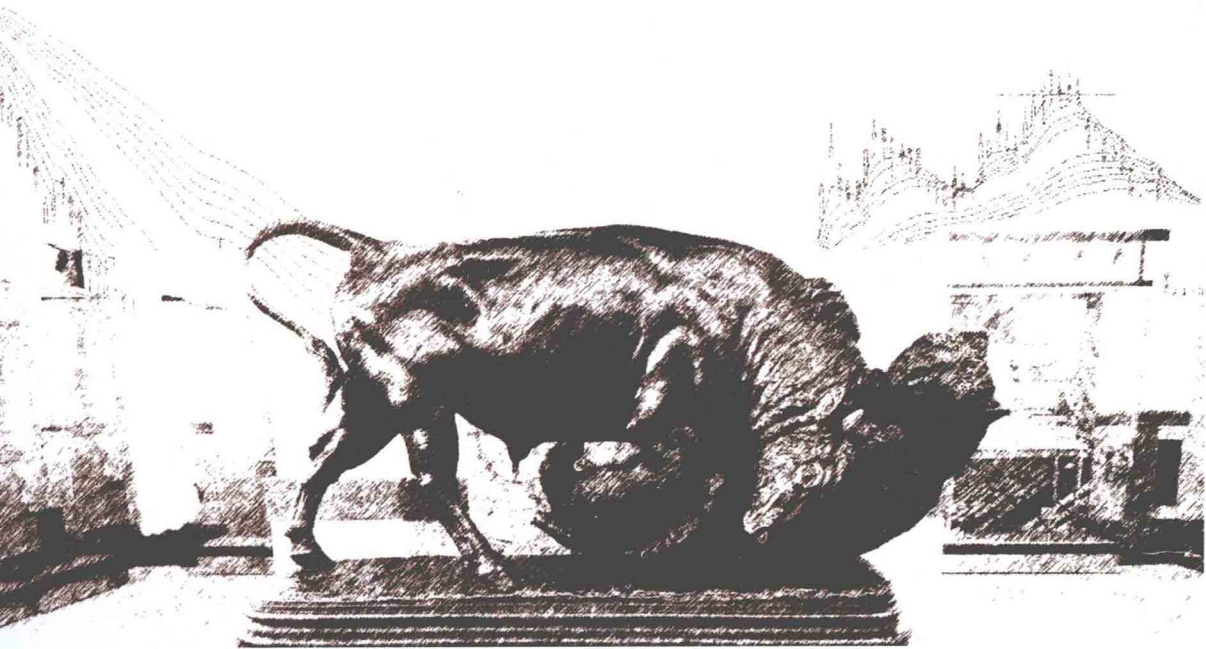




市场的博弈

孙涤 / 著

……人性中的“贪婪”和“恐惧”是股市剧烈波动的根由。当人们自主决定独立行动时，一个人的“贪婪”会被他人的“恐惧”对冲掉，平衡得以维持。这类理论的假设常常被实际的观察所否定。在市场中，一旦“贪婪”者屡屡得手，“恐惧”者再三受挫，“恐惧”就会逆转，汇入“贪婪”的洪流。这时“贪婪”的乘数效应就会剧增，投机之风大炽。反之亦然。人性好攀比——“动物精神”的一种表现，会激励泡沫的可怕泛滥。有谁在看到“无知的同事、同学、亲朋的愚蠢冒险居然发了财”之后，还能按捺得住呢……

市场的博弈

孙涤 / 著

格致出版社



上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

市场的博弈 / 孙涤著. —上海: 格致出版社: 上海人民出版社, 2011

ISBN 978-7-5432-1976-2

I. ①市… II. ①孙… III. ①经济学—文集 IV. ①F0-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 118705 号

责任编辑 钱 敏

美术编辑 路 静

市场的博弈

孙涤 著

出版 世纪出版集团 格致出版社
www.ewen.cc www.hibooks.cn
上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号24层)



编辑部热线 021-63914988

市场部热线 021-63914081

发 行 世纪出版集团发行中心
印 刷 上海图宇印刷有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 13
插 页 1
字 数 162,000
版 次 2011 年 8 月第 1 版
印 次 2011 年 8 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-5432-1976-2/F·444
定 价 32.00 元

前言

这本小书是我 2009 年到 2010 年上半年写的部分评议随笔，大都在《南方周末》和《上海证券报》的专栏上发表过，应读者和编辑的要求选出成集。回看这些文章，觉得还有些分享的价值，讨论的内容还切题，而且未失时效。

眼下的民众，官员们也差不多，生计多在市场里挣得，价值追求也通过市场获得，和三十年前迥然不同，差别比起三十年前后的深圳更有过之。不论是现年三十岁不到，或开放前就已成年，都得到市场去证明是驴是马，结果常出乎自己的预期，也出乎他人的意表。这反复说明了，市场即使有其规律，也绝不轻易就能为人驾驭。许多自诩把握了和兜售着“规律”的大人先生们错得离谱，下不来台甚至先遭淘汰是司空见惯的。人们于是逐渐体认到，市场行为是博弈行为，不理性或太理性同样难以胜出。有个哲人发感叹说，“人生是一系列棘手而敏感的博弈” (life is games, tough and sensitive.)，针对的就是市场中的人生。如何在市场里博弈而能有效益的话题，在个人家庭、企业组织、公共政策、国与国的各个层面上，都引起经久不衰的兴趣。起码对眼下的几代人，谈市场

的博弈行为是切题的。

至于时效，指讨论不能只是明日黄花。不但问题本身要引起长久的兴趣，解决问题的方法途径也能对问题的演化及其所处的环境趋势提供持续的指引或启发。讨论能否有较长的时效性，不但要看讨论出的结论将来兑现的程度如何，还得看讨论的反证是否有效。也就是说，相反的结果在当时讨论中在多大程度被明确否定了的。拿股市的预测为例，真材实料的分析师推荐的股票有七成以上后来果真涨了，再加上后来跌了的股票有七成以上在当时就被他给明确否了的。前一层容易做到，后一层的考验却是很多浪得虚名的股评人经受不了的。

经济博弈行为的分析判断是否具有时效非常值得大家关注。与科学问题有着质的区别，市场博弈行为的影响因素纷杂，因果关系混沌，又涉及价值和信仰，是很难通过决定性的检验得到证实或证伪的。鉴于此，我们选取了七个系列的讨论，背景都在本次经济金融危机发生之后。就诉诸的对象来讲，分为以下几类：

《股民的七宗罪》（2009年下半年）针对个人的市场博弈行为；

《明天会更好》（2010年上半年）针对个人—企业—国家的市场博弈行为；

《金融海啸的来龙去脉》（2009年上半年）针对国家—企业的市场博弈行为；

《美国的长程演变及其对中美战略博弈的影响》（2009年下半年）针对国家的博弈行为；

《新格局下的资源分配》（2009年下半年）针对国际的市场博弈互动；

《市场博弈的简单原则》（2009年下半年）和《明智的市场决策》（2010年上半年）则是针对个人—企业的市场博弈行为。

它们都围绕一个核心概念——经济理性来展开讨论。

对经济行为人的理性假设是主流学说几乎所有理论模型的前提，也成为诠释现实世界经济现象的大困扰。人不受拘束追求自利就能使市场运作有效而达到最佳效益？市场能把运作其间的人变得更加理性？两者又是怎样互动相得益彰的？教科书里对这些的推导都显得逻辑分明，但一到个人或组织的抉择或政府国家的公共政策，产生的纷争恐怕比形成的共识还要多。在经济学大师（甚至诺贝尔奖得主）之间，常常在一些“基础问题”上（比如税收的经济后果）有南辕北辙的判断，对“基本史实”（比如 20 世纪 30 年代大萧条成因和恢复）的描述上也是大相径庭。叫人不得不质疑，个人和组织越是理性就越能自由，越是追求自利就越能产生效益。

不囿于学理而从观察和反思出发，这些困扰其实并不费解。我们的前辈经历过两次世界大战的涂炭，我们这辈亲历过“文化大革命”的浩劫，年轻一辈又尝到了金融海啸的苦头，难道还不足以教人避免轻信盲从？有些人设想，如果把人都改造成雷锋同志，世界就能变得完美；又有人设想，如果大家都修炼成特蕾莎修女，世界就能变得和谐；而经济学家设想，如果大家都能够有纯然的理性和十足的自主，市场就应当不成问题。然而更“硬”的道理是，作为数百万年现代人类漫长进化的结果，他们无法在短时期内改造成为理想境界的理性人。

笔者对这些问题怀有兴趣，长年观察体验的结果，确立了问题的解决只有通过市场的博弈过程来推进的信念。这些评议也是在内心对话的基础上写成的，其一些基本观念表述在一篇书评《人的决策趋动和经济理性》里（请见本书的代序），要点如下：

“（经济）理性”假定：

人的经济活动是自利的追求；

这种自利追求是始终如一的；

人有充足的能力来充分贯彻其自利追求。

亚当·斯密对人的自利追求做了明确有力的“正名”，他之享有崇高的历史地位，名至实归。然而何为利？是否所有的利都可以用货币来计量，都能在市场上交易？何为己？是否起于个人的头而止于他的脚？如果说人终其一生自利活动占主导地位的说法大致靠谱的话，那么人是否始终一贯地积累钱财，而且积得越多越善？至于一个人是否有能力来充分贯彻其自利的追求，而达到“幸福”的目标，争议就更多了，略具反思能力的人都会有矛盾的体验。

显然，“个人到达幸福”和“社会臻于和谐”依存于目标的设定，远远不止简单的效率问题。从目标的选择到目标的完成，乃基于人类社会的文化和信仰的追求。这需要同时顾及怎样确立目标，如何衡量目标是否达成，完成到什么程度，以及实施的具体步骤和资源配置的效率评价。也就是说，需要回答三类问题：目标的正当性（propriety），目标的效果性（effectiveness，即正当的目标能否达成），以及完成目标的效率（efficiency）。

怎样才算是合度的个人和公义的社会？人们孜孜追求的目标和价值，其设定既无法靠效率理性的计较推导出来，也无法被效率理性取代。在哲学层面，“应当怎样”是不能由“是什么”推导出来的。通俗地讲，“快”、“多”、“省”并不保证就能得到“好”。什么样的目标值得人们费心费力去追求，就好比旅行的目的地（正当性），选定了目的地才谈得上达到它的方向和方法（效果性），而后才能盘算完成效果的成本效率。好莱坞有一位大导演的比喻很生动，他说为了制作有真正创意的动画片，他才选择“坐火箭”，而赚钱是给火箭备足燃料而已。

在目标设定方面，经济管理等行为科学的真正大师赫伯特·西蒙则有他启示性的感悟：人类作为社会动物，在满足存活的要求后，“就追

求两类重大的体验。第一类最深刻的需求，是运用其技能去响应挑战，这可以是击出一记好球，或是漂亮地完成一项任务；第二类最深刻的需求则是，寻求和一些同类建立有意义的和谐关系：爱及被爱、尊重及受尊重、分享经验、为共同目的而工作”。

对这个“永恒的问题”的探索将没有穷尽。除了提醒人类的理性有其固有的限度¹之外，笔者觉得重复下面的三个问题，有助于大家思考如何在市场里博弈而得到自己的幸福追求。这三个“永恒的”问题是两千多年前由一个犹太高僧提出的。他的名字叫“希莱尔”（Rabbi Hillel），是耶稣基督的同时代人。希莱尔问道，

1. 要是我不为自己，那么谁会为我？
2. 要是我不为别人，那我又是谁？
3. 要是我现在不去做，要等到何时？

个人和群体在市场中博弈，困扰和挫折感直接间接地都会递归到上述问题的回答，而有成效的自利追求也或多或少地与三个问题相联系。笔者在学习并试图理解人类的系统时，总会参照这些问题。写出的观感检讨，笔者希望，能够当做扣动读者心扉的一块小小的敲门砖。

小集得以成书，笔者衷心感谢：余力女士，《南方周末》专栏版面的责任编辑；沈飞昊先生，《上海证券报》专栏主编；何元龙先生，格致出版社社长；钱敏女士，本书的责任编辑；以及许多师友的帮助。

至于评议的不妥当和不确实，不用说，责任当然全在笔者，还望读者先进多多指正。

孙涤 谨识于

洛杉矶，2011年6月

1 近三十年以来人的认知科学和行为科学，以及脑神经科学和实验心理学取得的长足进展，逐渐揭示出人类理性的固有倾向及其局限对市场博弈的影响。科学实验、神经影像学和分析工具的突破，为大脑功能及其后果的定量解析甚至最终在某种程度的反馈调节提供了可信的证据，并为将来进一步发展打下了坚实的基础。

人的决策趋动和经济理性

——兼评《动物精神》（代序）

《动物精神》（Animal Spirits, George A. Akerlof & Robert J. Shiller, 2009）是一本值得研读的好书，它的及时出版，呼唤整个经济学理论框架的转型。从模型方法和前提假设，到决策建议和预测导向，目前的主流经济学理论同经济运作现状及经济发展趋向都严重抵牾，无论在价值测评、资源配置、收益分配、激励平衡各个方面，经济学理论都可谓步履蹒跚，在2008年爆发的金融—经济危机震撼下，其不堪重负的疲态更加明显了。

阿克罗夫（加州大学伯克利分校经济学讲座教授，2001年度诺贝尔经济学奖得主）和希勒（耶鲁大学经济学讲座教授，有名的凯斯—希勒房地产指数的开发者之一）是经济学领域内部人中的顶尖人物（两人都师从MIT的经济学大师P. 萨缪尔森），由他们发起质疑和冲击，要比外部的批评有力得多。

2008年11月英国女王访问皇家科学院，问了一个让经济学家尴尬的常识问题：“毁灭性的市场危机扑面而来，经济学者为何无法觉察并预警？”说经济学人都毫无所知，指责未免过甚。比如，希勒就曾一连

几年大声疾呼，狼快来了，被淹没在主流的噪音里。又如，希勒的同事，同是耶鲁大学经济学教授的基纳考博罗斯（Geanakoplos）发觉现行的经济学模型的基本假设前提有严重缺陷，并在2000年就提出过论文，论证“杠杆周期效应”很容易就能拖垮市场，业界也几乎充耳不闻。世纪之初，法国的一群读经济学的就曾发起对“脱离实践的‘幽闭经济学’（autistic economics）”抗议运动，并建立“替代经济学”的网站和杂志（www.alternative-economiques.fr），但对经济学规范教程的触动不大。很久以来，经济学研究的严重缺失令圈内人都感到不满。例如，1988年美国经济学会就组成委员会来调查经济学的研究生课程，发表于1991年的调查结论相当令人沮丧：美国经济学研究生课程在制作太多“博学的白痴”，在技巧上他们或许训练娴熟，对现实经济问题却一无所知。

一直以来的困扰，是主流经济学的假说认定，既然人是自利的经济行为者，那么他就有充足的能力做充分理性的计算，进而对物质生产及其利益分配形成完全理性的预期。整个理论体系都在设法证明，一切有用的信息已被充分涵盖在价格里，市场时刻处在均衡中，足以指引趋利避害的人，做出的决策也必定十足理性。基于这些理想化的假定建构起来的模型，先就排除了市场大幅改正的可能性。一厢情愿地盲从模型的计算，认为市场崩塌这类“小概率事件，最多十万年才有可能发生一次”，完全罔顾近百年历史上接二连三发生过的危机和萧条。然而，就在G. 卢卡斯等人——占据着经济学理论界过去三十年的霸主地位——宣称说，经济衰退的问题已经得到解决，即便不是一劳永逸，世界起码在今后几十年将安然无事的当口，全球的人都遭了殃。按主流经济理论建立起来的计算模型，无论是投资界的、研究机构的，还是美联储和各级政府的，果然都没能亮出预警信号；不惟没有，甚至海啸已在到处肆虐，这些模型仍然不见反应。错误出在哪里？

对于经济学界的颀预自得，《动物精神》的两位作者表达出他们的

强烈不满。他们提出的异见，不在于其见识的高卓——在许多社会学科里，类似的观点早已广被接受；也不在其分析的深奥——经济学理论的假设及推论与现实的严重脱节，略具常识的人也能一望即知。他们要回答“一个以科学标榜的学科，经济学将何以自处？”的挑战；要解释主流经济学理论和模型为什么不但不能预测，不能解释，甚至不能恰当地描述市场的波动；并试图进而探讨，为什么个人——市场活动的主体——的经济行为塞不进“完全理性”的套中的原委。

“理性市场”（或称“市场有效假定”，EMH）和“理性预期”的假定过去四十余年一直主导着相关的经济学研究。对它的批评可以在《市场理性的迷思》里找到。（*The Myth of the Rational Market*, Justin Fox, 2009。该书比较系统地回顾和检讨了“市场有效假定”的形成和演进的历程，及其对市场（金融）资源配置的扭曲，颇值得一读。）这里的考察将仅限于人的“理性”和“动物精神”的关系。

“（经济）理性”的概念是主流经济学的基石，它假定：

- 人的经济活动是自利的追求；
- 这种自利追求是始终如一的；
- 人有充足的能力来充分贯彻其自利追求。

几乎所有主流经济学派的模型都是以上述的假定为前提条件而构筑起来的。

亚当·斯密是对上述第一点做了明确有力的“正名”，也因此被尊为现代经济学之父。对历史和现实的考察，斯密得出结论，人类在物质生产和利益追求上的合作，乃是建立在自利基础上的。受其好友休谟的启发，他不但在事实上，并且从道德和公义上论证，自利的行为不仅在实际经验中可以普遍观察到，而且正当，而且有效。斯密的其他分析，比如分工原理、国家的经济职能、市场交易的平等，尤其是人们自由支配其劳动力的解析，相对均属次要。（事实上，斯密也不可能对纸币、

银行、现代企业组织有所洞察，其时的市场只是个体户和小作坊分工协调的集合。）斯密有系统的论证之所以石破天惊，在于他突破了笼罩一切的传统（道德）意识。当时居统治地位的价值观认定，凡是合作就必须有利他的善意为前提。道统，尤其是教会，诉求于德性的僵硬主张，贬抑着人们的追求，不但扭曲人性，同时严重阻遏着经济扩展和社会进步。尽管斯密相当谨慎机巧，避免和现存正统发生正面冲突（在卷帙浩繁的《国富论》里，据查证，他只有一次间接地提到上帝，称之为“我们的救主”），但斯密为自利行为“正名”，需要卓拔的勇气。他享有崇高的历史地位，名至实归。

但是斯密并没有规定，个人所有的活动是否都必是利己的。何为利？是否所有的利都能用货币来计量，都可以在市场上交易？何为己？是否起于个人的头而止于他的脚？子女是不是母亲的一部分？个体是不是团体——家庭、家族、宗族、部落、民族、种族、企业、组织、国家——的一部分？一个人的信仰或兴趣能否通过买卖而增益？以怎样的价码来结清才算合理？斯密似乎回避了深入的分析。而谁又分析得了呢？

一百多年以后，尤其到了马歇尔的手里，“理性的假定”进一步被表述成为“人的自利追求是一以贯之的”，这是个跳跃式的发展。如果说人终其一生自利活动占了主导地位的假定还大致没离谱的话，那么人是否无时无刻不在积累钱财，而且积得越多越善？“理性假定”的第二层意思是否合理，至今仍是质疑不断。在逻辑上人们不难推导，追求一项任务的效率和任务本身是否值得追求并不相互依存。亚当·斯密明白其间的差别，当是毫无疑义的，他终身的挚友和精神导师休谟的主要历史贡献之一，就在于区分两者的含义。

至于理性假定的第三层意思，一个人是否有能力来充分贯彻其自利的追求？新古典经济学理论的抗辩集中在，当个人处于自由的状况，即在传统羁绊和政府干预之前，天生就具备这种能力，可以无止境扩增自

己的利益；而当他摆脱了传统和政府的影响之后，又会恢复这种“自由选择”的能力。这个假说却大大跳离了斯密的朴素理性观，甚至马歇尔的理性观。（顺便提一句，斯密在《国富论》里从未用过“理性”一词。）强加在个人行为的第三层假定，无论对己或对人，都是一种“致命的自负”。可以肯定，人类并不具备这种能力，许多学科的研究都指出了这一点。例如，哈耶克对此就讲得很清晰，但被人引用时，却往往有意无意地遭到曲解。又如，美国的一本新书（*Predictably Irrational*, D.Ariely, 2008）极为畅销。该书通过对个人行为的大量实证分析，揭示出人的“非理性”是系统的、结构性的，可被预测的，对理解人的“动物性”是怎样左右个人及人群的选择和决定，颇多启发。

《动物精神》的作者从剖析经济学理论对理性行为的假说来切入，以人的决策行为如何受其“动物性”左右为例证，来谈现实中“动物精神”是怎样影响人们的经济决定的。

受着 19 世纪物理科学的辉煌成就的鼓舞，经济学急欲把自己提升为某种“科学”，它拷贝了古典热力学的若干模型和算法，算是穿上了严整逻辑系统的新衣。在定量分析工具缺乏的当初，这原本无可厚非。起码，经济学从此有了一套能量化计算、能交流、能积累研究成果的话语系统。当时借用物理学方法的经济学家，原本也知道这类简化乃不得不为之，对借用方法的限度也有清醒的了解。然而进入惯性运行后，便渐行渐远，淡忘了当时假定的限制。于是在简化基础上不断地“提纯”，臆造出一个“完全理性人”，进而复制出整个市场的“理性族”，据以打造“有效市场规律”。

殊不知经济学研究的对象是人，这和物理学研究的对象独立于观察分析的状态大异其趣。人是长期进化的结果，又受到文化进化的强烈塑造，人们与环境积极互动，并对生产和分配关系提出强有力的反制。人类的这种根性，在进化过程中铸就，异常强韧，经济理论以简化的名义

舍象掉了人的动物精神这个本质元素，等于把待解问题的可行解给先行剔除了。这好比医学在对付人的疑难病症时，先行假设了患者是个超人，开出的方子难保不走样。

有了这层铺垫，让我们来看看“动物精神”到底指的是什么。

在经济学的领域里，“动物精神”一词因凯恩斯而驰名，这类本能属于潜意识的深层次，凯恩斯在笔记中的旁注为 **unconscious mental action**，故笔者以为，把它译成“人类本能行动”，或许更为贴切。这类高级的行动模式理应为人类所独有，凯恩斯名为动物的精神，可能是为了人的“理性计算”相区别。

凯恩斯在他的《就业、利息和货币通论》的第十二章“长期期望的状态”里数次用了“动物精神”的概念，解说在信息缺失或无法齐备的状况下，人类面对不确定性是怎样做决定和采取行动的。凯恩斯指出，人们是无法确知和准确测算长期投资的回报的，而这类决定对经济发展至关重要。经营的成效究竟如何，其结果要在几年甚至几代人之后才会清晰起来。因此，投资者的展望不可能是冷静计算（**cold calculation**）的结论，而只能靠直感指引，凭信心决断。不妨说，积极进取，勇于行动是人类的特色。

人类为什么保有“动物精神”，进化直到文明阶段而仍有其成效？人们可以在其他学科，诸如认知科学、脑生理学、行为心理学，找到解释，不过人们无可能也缺乏能力做“完全理性的计算”，这是显而易见的。决策尤其是关键的决策，多半必须在“信息不对称”的状况下做成。信息完备，或信息对称，常是人们的假想，甚至是自欺欺人的假想。即令人们最为热衷，收集信息最不遗余力，而信息系统的应用最广泛的证券交易市场，也从未有过真正意义上的“信息对称”。

“动物精神”凭信念和直觉积极行动（**proactive on trust, intuition and heuristics**），得益于人类漫长的进化过程，不断得到保存和强化。反过来，

游移、畏葸、悲观、被动、得过且过的人，即使曾经有过，恐怕也被淘汰殆尽了。基于信念的直觉行动，在人类历史上，特别是在转折和开创的关头，有着不可胜数的成功案例。

不用说，决定人群命运的战争和决定人类福祉的创造开发的动力多半来自“动物精神”的范畴。仰仗信念积极进取而获得突破的例证，在人类历史中举不胜举。譬如，哥伦布发现新大陆的航行，就是一种凭信念的冒险进取。按照其船队的三条小船所载的给养，绝对到不了预期的目的地印度。当时人们了解地球圆周长约为四万公里这个事实，已经超过了一千六百年。要不是哥伦布运气，巧遇牙买加的岛屿，即便再迟几天的话，船员准会哗变，把他给宰了！再如，现代人类走出非洲，三万余年前迁移至西伯利亚北极圈内的一个小部落，在冰天雪地里苦苦挣扎了近两万年，乘着冰河期的高峰期白令海峡被冰封时，有一支小分队，硬是闯了过去。目前整个南、北美洲的原住民，无不是其中两个男队员（可能分属两个小分队分别闯入的亦未可知）的后代。

缔造了人类历史的“动物精神”，今天仍然起着关键作用。深圳的崛起，正在我们身边发生，也是其中一例。眺望深圳，我总不免想，能在25年间从一个不足5万居民的小渔村跃为1200万人的大都市，只靠“理性计较”，能有如此恢宏的结果？许多创业和创新活动，若仅仅靠“理性”来盘算的话，其回报的期望值都是深度“负”的，根本没法展开。事实上，有不少原创性杰出人物，也都凭持信念和直觉就大胆行动，才建立起伟业、推动人类社会进步的。真正的创新，按其本质言，是对习以为常的“理性行为”的颠覆。

那么，“动物精神”的破坏性又是怎样造成的呢？本书的作者，在解析金融市场的大幅震荡的成因时指出，“动物精神”一旦导致巨大的“乘数效应”，可能导致财富大规模的毁坏。说白了，“动物精神”既是应战环境的压力，也是对同类的互动，即在竞取机遇和资源的场合，抢

先竞争者一步的行动。同类之间的竞争和攀比——竞争行为的驱动力，常常是“乘数效应”的触发因素。

人们常说，人性中的“贪婪”和“恐惧”是股市剧烈波动的根缘。当人们自主决定并独立行动时，一个人的“贪婪”可以被他人的“恐惧”对冲掉。一旦“贪婪”者屡屡得手，“恐惧”者再三受挫，“动物精神”的攀比，就会使得“恐惧”逆转，汇入“贪婪”的洪流。这时“贪婪”的乘数效应就会剧增，投机之风大炽，激起泡沫的可怕泛滥。正是人际的攀比和盲从，把趋利和避害推至极端，造成了物质财富的大规模毁灭和生产过程的长期中断，有时比战争和自然灾害更厉害。金融行为学的实验和市场调查一再证实，人的非理性思维并不仅仅是例外的状态。你不妨平心静气回忆一下，买卖股票时自己是怎样做决定的，你最熟悉的人——配偶、子女、亲朋——做抉择时的“理性”程度又如何？看看自己的周围，在看到“愚蠢的同事、同学的愚蠢的冒险居然发了财”之后，有谁还能按耐得住？

在新古典经济学理论的框架里，人既然被假定成有完全理性能力的行为者，“动物精神”当然就失去了立足之地。而个人的效用函数独立于他人的效用函数的假定，已经阉割掉了人际攀比的强烈动机。做了这些不切实际的舍象后，“规范的理论”就把乘数效应给裁掉了，自然也就无法解释金融市场的巨幅波动了——人群的“动物精神”既被阉割，就无从兴风作浪。

书中论及的“动物精神”的其他形式，如讲求“公平”、憎恶“腐败”、货币谜象、重“故事”而轻“逻辑”，人们长期进化而来的种种固有倾向，于是也被排除在现有的主流经济模型之外。其中，“经济行为人的完全理性”的假设所造成的严重缺失，罪莫大焉。如作者评述到，奥地利经济学家熊彼得对经济和管理学的伟大贡献，具有“创造性毁坏的”企业

精神尽管是大家普遍能观察到的经济发动机，始终不能立足于主流的经济学模型。又如作者对弗里德曼认为“货币谜象”不可能存在的批驳，也值得研读。弗里德曼“漂亮地证明了”货币谜象在逻辑上不“应该”成立，但他执意把人性“科学化”的企图，却使经济学走了很大的弯路。贯穿全书，作者都在努力说明，数理逻辑是不能取代“生命逻辑”的。

全书结论时，作者指出，当前的主流经济模型所能讨论的经济行为其实相当有限。下面的四大类经济行为里，主流经济理论有能力解释的恐怕就只有右上角的那一类。

		多元动机	钱币动机
理性行为	完全理性	多元利益动机 + 完全理性的经济行为	惟有货币计值的利益动机 + 完全理性的经济行为
	有限理性	多元利益动机 + 有限理性的经济行为	惟有货币计值的利益动机 + 有限理性的经济行为
		利益动机	

2008 年爆发的市场大崩塌，触发了经济学理论的范型转变的时机，检讨和审核经济学理论的基本假设，将是其中不可或缺的一环。为了回应英国女王的质疑，经济学家两度致函女王（皇家学会 2009 年 7 月 22 日；H.Hodgson & Group 2009 年 8 月 10 日），在集体认真检讨的基础上，提出他们的看法，大致认为，“是经济学在学科数学训练的偏狭和学术文化的缺失，脱离现实世界、固执不切实际的理论假说，以及对市场的实际运作不加评判地美化等等”，造成了经济学对现实的诠释和指导能力的贫弱。

对新古典经济学误导的前提假定，早就有人表达出严重不满。例如，大师中的大师，K. 阿罗和 H. 西蒙在这方面的批评，几十年前的见解就已非常精到了。有兴趣的读者不妨参阅两人已有中译本的演讲集：