

Giải Nobel kinh tế năm 2002 thuộc về hai nhà khoa học Mỹ*

Ngày 9 tháng 10 năm 2002, Viện Hàn lâm khoa học Hoàng gia Thụy điển đã quyết định trao giải thưởng Ngân hàng Thụy điển về Kinh tế học để tưởng nhớ nhà khoa học Alfred Nobel - gọi tắt là giải Nobel kinh tế - năm 2002 cho hai nhà kinh tế học người Mỹ: Daniel Kahneman (trường đại học Princeton) và Vernon L. Smith (trường đại học George Mason).

Daniel Kahneman sinh năm 1934 tại Tel Aviv, Israel, hiện là công dân mang hai quốc tịch Mỹ và Israel. Kahneman đạt học vị Tiến sỹ năm 1961 tại Đại học California ở Berkeley. Từ năm 1993, ông là Giáo sư tâm lý học và các vấn đề công cộng tại Đại học Princeton. Đóng góp lớn nhất của Kahneman là đã áp dụng các nghiên cứu tâm lý vào kinh tế học để phát hiện ra một số bản chất mang tính hỗn hợp, đặc biệt là trên phương diện nghiên cứu về cách đánh giá của con người và việc ra quyết định trong điều kiện bất ổn.

Vernon L. Smith là công dân Mỹ, sinh năm 1927 ở Wichita, Mỹ. Năm 1955, ông đạt học vị Tiến sỹ của Đại học Harvard. Từ năm 2001, là Giáo sư Kinh tế và Luật tại Đại học George Mason, Mỹ. Công lao lớn nhất của Smith là đã sử dụng thí nghiệm như là một công cụ trong phân tích kinh tế thực nghiệm, đặc biệt là trong việc nghiên cứu các cơ chế thị trường có thể thay thế nhau.

Để hiểu rõ hơn những cống hiến của hai ông, cần phải thấy rằng lý thuyết kinh tế truyền thống dựa trên giả định rằng hành vi của con người là do lợi ích bản thân chi phối và con người có khả năng đưa ra được quyết định hợp lý. Kinh tế học vẫn thường được coi là môn khoa học phi thực nghiệm. Cũng giống như

trong Thiên văn học và Địa chất học, các nhà kinh tế học chỉ có thể dựa vào các số liệu điều tra thực tế, tức là các số liệu có được khi trực tiếp quan sát thế giới hiện thực. Tuy nhiên, trong vòng hai thập niên vừa qua, các quan niệm này đã bắt đầu thay đổi. Các thực nghiệm có kiểm soát trong phòng thí nghiệm đã chỉ ra rằng những định đề cơ bản trong lý thuyết kinh tế cần phải được thay đổi. Quá trình thay đổi quan niệm này được bắt đầu bằng những nhà nghiên cứu thuộc hai lĩnh vực: các nhà tâm lý học thực nghiệm nghiên cứu cách đánh giá và ra quyết định của con người, trong khi đó các nhà kinh tế học thực nghiệm đã kiểm định các mô hình kinh tế trong phòng thí nghiệm. Giải thưởng năm nay đã được trao cho những người đi đầu trong hai lĩnh vực này là Daniel Kahneman và Vernon Smith.

Kinh tế học thực nghiệm và Kinh tế học tâm lý

Kinh tế học thực nghiệm

Những thực nghiệm đầu tiên trong kinh tế học nhằm để kiểm định tính đúng đắn của một kết quả cơ bản nhất trong lý thuyết kinh tế là: trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, trạng thái cân bằng giữa cung và cầu sẽ thiết lập một mức giá thị trường tại đó giá trị được gán cho một hàng hóa của người mua cận biên là bằng với cùng giá trị đó của người bán cận biên. Trong những thí nghiệm đầu tiên của Vernon Smith, các đối tượng thí nghiệm được đóng vai trò một cách ngẫu nhiên của người mua và người bán trong việc đưa ra các đánh giá khác nhau đối với một hàng hóa, thể hiện tương ứng

* Trích dẫn từ:

<http://www.nobel.se/economics/laureates/2002/press.html>

dưới dạng mức giá bán chấp nhận được thấp nhất và mức giá mua chấp nhận được cao nhất. Cho trước phân phối của những giá giới hạn này, Smith có khả năng xác định được mức giá cân bằng về lý thuyết - đó là mức giá được chấp nhận với số người bán và người mua như nhau. Vào đầu năm 1962, khi công bố kết quả của những thực nghiệm đầu tiên của mình, Smith cũng rất ngạc nhiên khi nhận thấy rằng những mức giá được xác định thông qua thực nghiệm rất gần với các giá trị lý thuyết, mặc dù các đối tượng thực nghiệm thiếu những thông tin cần thiết để tính giá cân bằng. Smith cùng các nhà nghiên cứu khác trong đó có Charles Plott, sau đó đã tiến hành nhiều thực nghiệm tương tự để kiểm định sự phù hợp của thực nghiệm với lý thuyết, và về cơ bản đã khẳng định những kết quả ban đầu. Ngoài ra, các tác giả này còn nhận thấy kết quả thực nghiệm được điều chỉnh và thay đổi đúng như cơ chế thị trường.

Nhiều thực nghiệm quan tâm đến kết quả của phương thức bán đấu giá - phương thức này vốn vẫn được sử dụng trong việc tổ chức các thị trường nguyên vật liệu, thị trường cổ phiếu và thị trường các công cụ tài chính khác. Gần đây hơn, phương thức bán đấu giá cũng được áp dụng trong việc thả nổi và tư nhân hóa các độc quyền công cộng chẳng hạn như quyền phát thanh. Trong các thực nghiệm có kiểm soát, Smith và đồng nghiệp của ông có khả năng kiểm định được một số dự đoán mang tính lý thuyết. Ông cũng đề xuất việc sử dụng các thí nghiệm, theo đó các cơ chế bán đấu giá dự kiến trong việc tư nhân hóa và mua sắm công cộng có thể được kiểm định trước. Do những cơ chế này thường là phức tạp và khó có thể đánh giá được kết quả của chúng nếu chỉ dựa trên việc xem xét về lý thuyết, nên phương pháp thực nghiệm trở nên cực kỳ hữu ích. Với các thực nghiệm như vậy, Smith đã đánh giá được các cơ chế khác nhau trong việc phân bổ lịch thời gian cho sân bay khi sử dụng các thị trường có sự trợ giúp của máy tính. Ông cũng đánh giá được các phương thức khác

nhau trong việc tổ chức thị trường năng lượng ở Australia và New Zealand; và các kết quả nghiên cứu này đã có ảnh hưởng tới việc tổ chức các thị trường này trên thực tế.

Trong khi nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc kích thích bằng tiền trong các thực nghiệm, Smith đã phát triển các phương pháp, trong đó các kích thích này là không đủ mạnh, nhưng cũng được đưa vào để gia tăng xác suất dẫn đến kết quả xảy ra trong điều kiện thực tế của thị trường. Một vấn đề nảy sinh là các sở thích (không quan sát được) của riêng từng đối tượng thực nghiệm có thể tác động đến hành vi của đối tượng khi tiến hành thực nghiệm. Do vậy, với một đối tượng được đóng vai người mua có một hàm cầu nhất định về một hàng hóa thì sẽ không ứng xử đơn giản theo đường cầu này. Smith đã đưa ra một kỹ thuật được gọi là phương pháp giá trị gộp nhằm giải quyết vấn đề này, và cung cấp cho đối tượng thực nghiệm những kích thích để ứng xử như người tiến hành thực nghiệm mong đợi. Thông qua phương pháp này và rất nhiều khuyến nghị thực tế về các quy trình hợp lý khi tiến hành thực nghiệm, Smith đã đề ra các tiêu chuẩn về phương pháp luận khi thực hiện các thí nghiệm trong nghiên cứu kinh tế.

Tâm lý học và Kinh tế học

Trong nghiên cứu kinh tế, ta thường giả định rằng con người về cơ bản được khuyến khích bằng các lợi ích vật chất và các quyết định của con người là hợp lý. Con người được giả định là sẽ quy định trạng thái của nền kinh tế và tác động của hành vi của mình thông qua việc xử lý thông tin hiện có theo các nguyên lý thống kê chuẩn. Cách tiếp cận này được thể hiện hiển nhiên trong một lý thuyết gọi là lý thuyết hữu dụng kỳ vọng (expected-utility theory) - là lý thuyết kinh tế cơ bản cho việc ra quyết định trong điều kiện bất ổn.

Quan điểm phổ biến trong tâm lý học nói chung và tâm lý học thực nghiệm nói riêng là coi con người như là một hệ thống chuyển

mã và xử lý thông tin hiện có một cách có ý thức, tuy nhiên lại trong điều kiện có các yếu tố chưa biết rõ cũng tham gia vào quá trình ra quyết định phối hợp này. Các yếu tố này bao gồm sự nhận thức, các mô hình tinh thần giải thích các tình huống cụ thể, cảm xúc, quan điểm và khả năng nhớ các quyết định trước đây và kết quả của chúng.

Trong nhiều nghiên cứu về hành vi con người dựa trên các cuộc điều tra và thực nghiệm, Daniel Kahneman và các nhà tâm lý khác bày tỏ hoài nghi giả định về tính hợp lý kinh tế trong một số tình huống ra quyết định. Những người ra quyết định trên thực tế thường không đánh giá được các sự kiện bất ổn theo luật xác suất và dường như họ cũng không ra quyết định theo lý thuyết cực đại hữu dụng kỳ vọng.

Trong hàng loạt nghiên cứu, Kahneman phối hợp với Amos Tversky đã chứng tỏ rằng con người không có khả năng phân tích được đầy đủ các tình huống ra quyết định phức tạp khi các kết quả trong tương lai là không chắc chắn. Vì thế, trong hoàn cảnh này, con người phải dựa vào kinh nghiệm. Một sai lệch cơ bản về cách xem xét các sự kiện ngẫu nhiên được mô tả khá rõ trong số liệu thực nghiệm của Kahneman và Tversky. Hầu hết các đối tượng thực nghiệm đều có cùng xác suất trong các mẫu lớn và nhỏ, và không tính đến thực tế là sự không chắc chắn về phương sai của số trung bình giảm đáng kể theo kích thước mẫu. Do vậy, mọi người dường như hành động phù hợp với luật về số nhỏ mà không xem xét một cách đúng đắn đến luật số lớn trong lý thuyết xác suất. Trong một thực nghiệm khá nổi tiếng, các đối tượng thực nghiệm đã cho rằng trong một ngày tại một bệnh viện nhỏ (có ít trẻ em sinh ra) số trẻ em sinh ra là trai chiếm hơn 60% và tỷ lệ này cũng sẽ không đổi tại các bệnh viện lớn (có nhiều trẻ em sinh ra). Cách nhìn thiên cận như vậy trong việc giải thích số liệu có thể góp phần làm sáng tỏ nhiều hiện tượng của thị trường tài chính mà các mô hình phổ biến hiện nay rất khó giải thích - chẳng hạn như sự dao động lớn

không có chủ đích của thị trường chứng khoán. Trong kinh tế học tài chính, một lĩnh vực nghiên cứu sống động gọi là tài chính hành vi (behavioral finance) đã phát triển - nó ứng dụng những bản chất của tâm lý học trong việc tìm hiểu hoạt động của thị trường tài chính.

Một ví dụ về kinh nghiệm khác gọi là tính đại diện (representativeness). Kahneman và Tversky đã tiến hành một thí nghiệm, theo đó các đối tượng thí nghiệm được đề nghị phân loại các cá nhân thành “thương gia” hoặc “nghị sĩ quốc hội” dựa trên các đặc tính được mô tả. Khi một cá nhân được lựa chọn một cách ngẫu nhiên để đóng vai một người quan tâm đến chính trị và tham gia vào tranh luận, hầu hết các đối tượng thí nghiệm đều nghĩ rằng người này là một nghị sĩ quốc hội bất chấp thực tế là tỷ lệ cao hơn tương đối của các thương gia trong tổng thể sẽ làm tăng khả năng anh ta là một thương gia. Ngay cả sau khi các đối tượng thực nghiệm được thông báo rằng tỷ lệ nghị sĩ quốc hội và thương gia trong tổng thể đã thay đổi cơ bản các kết quả dường như cũng không thay đổi. Do vậy, Kahneman đã chứng minh rằng trong điều kiện bất ổn, cách đánh giá của con người thường là dựa trên kinh nghiệm và điều đó là rõ ràng mâu thuẫn với các định đề cơ bản của lý thuyết xác suất. Tuy nhiên, đóng góp có ảnh hưởng nhất của Kahneman liên quan đến việc ra quyết định trong điều kiện bất ổn. Phát hiện nổi bật của ông là mọi người đều nhạy cảm hơn nhiều đối với phương thức mà một kết quả chệch khỏi giá trị hiện tại (thường gọi là hiện trạng - status quo) hơn là đối với giá trị tuyệt đối. Khi đối mặt với một chuỗi các quyết định trong điều kiện bất ổn, con người thường ra quyết định trên cơ sở cái được và mất một cách biệt lập chứ không phải là trên cơ sở kết quả phân tích ảnh hưởng của một quyết định nhất định đối với tổng của cái của họ. Các kết quả này mâu thuẫn với dự đoán của lý thuyết truyền thống về cực đại hữu dụng kỳ vọng.

Không thoả mãn với việc phê phán các lý thuyết chuẩn về việc ra quyết định trong điều kiện bất ổn, Kahneman và Tversky đã phát triển một lý thuyết khác gọi là lý thuyết toàn cảnh (prospect theory) để giải thích các quan sát thực nghiệm. Lý thuyết toàn cảnh và sự mở rộng của lý thuyết này có thể được sử dụng để giải thích rõ hơn các dạng hành vi không tuân theo cách giải thích của lý thuyết truyền thống: xu hướng đăng ký bảo hiểm quy mô nhỏ với chi phí cao; việc sẵn sàng lái xe một quãng đường xa chỉ vì được giảm giá một số tiền nhỏ khi mua những hàng hóa ít tiền, nhưng lại miễn cưỡng làm như vậy khi tiết kiệm được cùng một số tiền trong việc mua sắm các hàng hóa đắt tiền; hay có xu hướng không giảm tiêu dùng khi thu nhập cả cuộc đời có thể bị giảm.

Sự hợp nhất hai lĩnh vực nghiên cứu

Các nghiên cứu hiện nay trong lĩnh vực giáp ranh giữa tâm lý học và kinh tế học cho thấy rằng các khái niệm như “tính hợp lý có ràng buộc”, “lợi ích bản thân hạn chế” và “sự tự kiểm soát có giới hạn” là những nhân tố quan trọng ẩn đằng sau rất nhiều các hiện tượng kinh tế. Cụ thể là khả năng nhìn rõ bản chất của tâm lý học có ảnh hưởng mạnh đến sự phát triển đương đại của kinh tế học tài chính. Một câu hỏi đặt ra là tại sao những ý tưởng này không được áp dụng trong nghiên cứu kinh tế từ bấy lâu nay? Một lý do có thể là các phương pháp thí nghiệm chỉ gần đây mới tràn sang kinh tế học. Nhờ kết quả của nghiên cứu thực nghiệm về quan hệ giữa sự hình thành giá

cả và các thể chế thị trường, ngày càng nhiều nhà kinh tế bắt đầu coi các phương pháp thí nghiệm như là những công cụ nghiên cứu không thể thiếu được. Ngày nay, một thế hệ mới các nhà kinh tế trở thành chất xúc tác trong sự hợp nhất dần dần của hai dòng nghiên cứu riêng biệt nhau trước đây là kinh tế học thực nghiệm và tâm lý học kinh tế. Daniel Kahneman và Vernon Smith - những tác giả chính của các dòng nghiên cứu này - thực sự đã góp phần tạo nên một cuộc cải cách khá lý thú trong nghiên cứu kinh tế./.

Trang Web của hai tác giả:

Daniel Kahneman

http://www.princeton.edu/~psych/PsychSite/fac_kahneman.html

Vernon L. Smith

<http://www.gmu.edu/departments/economics/facultybios/smith.html>

Để tìm hiểu kỹ hơn những đóng góp của Kahneman và Smith, xin xem các công trình nghiên cứu sau:

Kagel, J.H. and A.E. Roth, (red.), "Handbook of Experimental economics", Princeton University Press, 1995

Kahneman, D. and A. Tversky (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica* 47, 263-291.

Kahneman, D. and A. Tversky (red.), "Choices, Values and Frames", Cambridge University Press, 2000.

Rabin, M., "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, 11-46, March 1998.

Smith, V.L. (1962), "An experimental study of competitive market behavior", *Journal of Political Economy* 70, 111-137.

Smith, V.L., "Bargaining and Market Behavior: Essays in Experimental Economics", Cambridge University Press, 2000.

Trần Thọ Đạt