前言：從構建選擇到共同生產

單看文章的標題，相信不少人都摸不著頭腦。就算是還原為英文的原有概念，什麼是「構建選擇」(choice architecture)、「共同生產」(co-production)？還有如下文的「共同資源」(common pool resources) 和「共同體」(commons)？仍難免讓人感到相當陌生。

大概又只是象牙塔裡的學究，在拼湊故弄玄虛的文字迷宮，用來麻醉自己，嚇唬別人。

1. 行為經濟學的貢獻

主流經濟學的創傷

或許應該先從一些個人經歷說起，來解釋上述名詞為何值得一提。首先是在我們的應用社會科學課程中，「經濟學入門」屬於必修科目，不少同學因而叫苦

連天，彷彿要學懂那些外星人的語言，大學才會勉強頒一個學位給你。有些同學甚至每次重修都不合格，直到畢業前仍誠惶誠恐，哀求老師能手下留情，給他一張大學畢業的通行證。

我把這些看在眼裡，自然也感到一肚子氣。作為社會科學的學生，為何一定要修讀「經濟學入門」呢？是因它和我們的日常生活息息相關？我們都應該對經濟運作有基本的認識？若是如此，我倒可以直接了當告訴你：經濟學和現實經濟肯定完全無關，讀經濟學根本不可能認識經濟。它甚至只是主流意識形態的致命鴉片，可能造成腦部受損和思想扭曲，必須加以警惕。

現時在香港教與學的主流經濟學，乃來自1970年代開始盛行的「新古典經濟學」(Neo-Classical Economics)，其中又以「芝加哥學派」(Chicago School) 影響至鉅。它的成功主要在於為「新自由主義」(neoliberalism) 塗脂抹粉，為大企業大財團壟斷市場鳴鑼開道。落在香港這個號稱 (當然亦只是號稱) 全球最自由的經濟體系，自然就更成為地產霸權的最佳拍檔，深受政商既得利益集團的愛戴[註一]。

整個故事的源頭，大概更要追溯至大半世紀前的1944年，兩位來自奧地利的經濟學大師海耶克 (Friedrich Hayek，1899-1992) 和波蘭尼 (Karl Polanyi，1886-1964)，分別出版了《到奴僕之路》(The Road to Serfdom) 和《鉅變》(The Great Transformation)，對那個歷史階段的全球政治經濟危機，提出了迥異的診斷和配方。海耶克隨即在美國大受歡迎，其後並前赴芝加哥大學任教，普遍被認定為新自由主義的奠基人。波蘭尼則堅持社會民主的信念，並被奉為新自由主義最有力的批判者。

在二戰後的冷戰時代，歐美仍是由凱恩斯主義（Keynesianism）的福利國家主導，芝加哥學派只是位處邊緣的學術小圈子。直至1970年代福利國家發展停滯不前，右翼思潮漸漸取得政治上風，新自由主義遂被當權者奉為金科玉律，芝大學者則儼然以國師的身分自居。在那個年代學成歸來的香港本土第一代學者，在同樣右傾的港英殖民地統治下，難免也就把市場至上的信仰照單全收。

波蘭尼則自此至終流行於社會科學領域，並成為全球化年代、經濟危機疊起、貧富懸殊急劇惡化下最重要的批判工具。但其倡導的實體經濟研究（substantivist economics），始終並未對形式主義的主流經濟學（formalist economics）構成任何威脅。

選擇構建師的作用

就正如那些深受毒癮困擾的道友，很難用藥性太烈的藥物醫治；要復元主流經濟學造成的創傷，回歸社會生活的真實情境，亦較適宜採用循序漸進的配方，讓大家可以慢慢調整大腦神經元，逐步重返比較合乎常識的經濟思考模式。對此「行為經濟學」（behavioural economics）作為經濟學的分枝，實可充當過渡性的功能，助人逐步走出主流經濟學的深淵，重返當下我們面對的經濟現實。

什麼是「行為經濟學」？簡單而言，它是近年相當熱門的學術潮流，就連經濟學界本身也難以抗拒它的魅力。過去近二十年，就先後有 George Akerlof (2001)、Daniel Kahneman、Vernon Smith (2002)、Elinor Ostrom (2009)、Robert Shiller (2013)、Richard Thaler (2017)、Abhijit Banerjee 與 Esther Duflo (2019) 八人，分別奪得過諾貝爾經濟學獎。他們雖然沿用經濟學的個體方法論，但就引入更多影響人類經濟行為的社會、文化，以至心理因素的觀點。

其中 Thaler 在2008年名著《推力》（Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness，合著者 Cass Sunstein）中，曾提出「放任家長制」（libertarian paternalism）如此一個看似自相矛盾的概念，指出由於人們種種認知上的限制，普遍未能為自己作出最佳決定。因此政策設計者應扮演「選擇構建師」（choice architect）的角色，在不影響個體選擇自由的前提下，適度提供有助改進決策的正面誘因或「推力」（nudge）。

引用 Thaler 其中一個最顯淺不過的例子，就是當你去吃自助餐的時候，總有一張枱放肉類，另一張枱放沙律。研究發現假如把肉桌放近門口，人們吃肉的份量便會大為提高；把沙律桌放近門口，人們吃沙律的份量便會大為提高——也就意味對普遍人的健康是較佳選擇。食物桌的擺放並無干預人們的選擇自由，但稍微調整卻能帶來重大的行為轉變。

正如 Dilip Soman 在探討「構建選擇」的專著《The Last Miles: Creating Social and Economic Values from Behavioural Insights》（2015）中指出，政府慣常採用的政策工具包括：「監管」（regulation）、「經濟誘因」（incentive）和「教育」（education）。「構建選擇」（choice architecture）則提供了第四種可能性——讓政策設計者從人的行為設身處地出發，誘使人採取更有利於自己的決定，尋找更「貼地」和有效的政策模式，以減少政策錯位和資源錯配。

自從「構建選擇」的概念面世後，受到了極大重視和被普遍採用，但同時引起極大的爭議。例如它主要針對人不自覺的行為進行介入，「家長式」地調整人的日常生活習性；卻並不鼓勵人對自身作出反省，更自覺地為自己的行為負責。它因而亦被視為一種愚民的工具，是真正的家長制甚至威權政治，而非原作者所辯稱的「放任家長制」。

事實上，到底掌握權力的為政者在提供正面「推力」，抑或套用另一諾獎得主 Shiller 的說法，其實只是負面地誘使人們「上勾」（phishing）——利用權力從公民身上詐取利益，以權謀私，這原是一個難以辨清的問題。[註二] 歸根結柢，行為經濟學主要仍把注意力集中在微觀的個人層面，難以應對一些制度和結構性的根本問題，難免予人對為政者小罵大幫忙的印象。

2. 從構建選擇到共同生產

自發積極的公民參與

在 Thaler《推力》一書出版後不久，Elinor Ostrom（1933-2012）成為歷史上首位女性諾貝爾經濟學獎得主，她關於「共同資源」的研究，亦終於被重新發現。相比「推力」專注的微觀心理學和組織管理層次，她更強調宏觀制度、社會脈絡和產權配置對行為的塑造；相比「推力」所提倡的自上而下的誘導，她更強調在適當的制度和環境下，人們自下而上參與的可能性；相對於「推力」所隱含的精英主義「帝皇術」，她更強調積極自發的「共同資源」自我管理。

早於1996年，Ostrom 曾出版一篇關於「共同生產」（co-production）的文章，近年被政策設計者廣泛應用。她開宗明義地指出，將國家和市場看成「非公即私」的二元對立，乃是對人類組織和產權制度過於簡化的迷思（實際上，亦是主流經濟學謬誤的根源[註三]），公民社會自主自立的可能性被大大低估。Ostrom 力圖打破不同社會部門和角色（如生產者和消費者）的僵化區分，開

啟了一種跨界別和多方持份者協作的想像，對近年政策研究和創新帶來重要啟示。

以英國伯明翰大學的 inlogov 項目為例，便嘗試在「構建選擇」的基礎上，進一步引入「共同生產」的觀點，力圖論證在某些特定處境之下，人們作出大量無關痛癢、毋須深思熟慮的決定，利用「構建選擇」確有助提升管治效能；但在另一些重要的政策課題上，如何培育公民更積極主動地思考和行動，共同付出時間和精力投入公共事務，卻是一個民主開放社會必需的進步動力[註四]。

事實上，同被視為行為經濟學家的 Thaler 和 Ostrom（儘管在相當程度上，後者更關注產權制度），在「構建選擇」和「共同生產」的取向上形成鮮明的對立；但毋庸置疑，兩者之間卻能同時產生微妙的互補。畢竟在一個自由民主的社會，人們更多專注在私人領域的日常事務，不太可能調配大量時間參與公共事務。過度政治化和參與爆炸亦會衍生相應問題，如何在被動受管治和主動參與善治之間，尋求更具實用價值的協調平衡，亦未嘗不是行為經濟學的中庸之道。

離場、發聲抑或忠誠？

換上另一個角度分析，單是就著公民積極參與這個課題本身，亦並不能假設人們擁有足夠資訊，以及必然會以理性方式參與。如何為積極公民提供恰如其分的「推力」，如何為「共同生產」提供適當的「構建選擇」，從而降低公民參與的門檻和成本，驟聽起來好像自相矛盾，但在繁雜的現實處境中卻又無法迴避，實在值得更認真的理論探討和實踐試驗。

被稱為行為經濟學鼻祖的 Albert O. Hirschman，早於半世紀前曾提出「離場」（exit）、「發聲」（voice）與「忠誠」（loyalty）的著名概念，區分公民參與的不同模式。由此我們可以粗略地假設，若公民視自己為公共政策的消費者，一旦當服務無法滿足其需要，則會較傾向「離場」多於「發聲」；但假如公民視自己為公共政策的夥伴，則他們會傾向「發聲」多於「離場」；公民若視自己為政府的忠誠支持者，則他們會傾向接受（那怕是並不滿意的）現狀[註五]。

另一諾獎得主 Kahneman 在近著《快思慢想》(Thinking, Fast and Slow，2011）中則指出，人的思維可分為快速、自動化的直覺思維，以及理性、客觀的分析思維。他力圖論證人總是過於依賴直覺思維，由此不自覺地造成眾多有損自己利益的決定；但與此同時，直覺思維亦是我們有效處理日常事務，毋須事事查根問底的重要本能。問題並非如何將分析思維多加使用，而是如何減少直覺思維帶來的偏見和謬誤[註六]。

消費者、公民抑或夥伴？

由此或可進一步引伸假設：不同類型的公民角色和決定，實有賴迥異的官民互動方式。為政者在面對「消費型公民」或「快思型決定」時，「構建選擇」可能會是較佳的政策工具，只須提供「淺層推力」（shallow nudge），引導公民作出一些日常簡單重複的決定。惟政策工具的設計過程本身，實仍可增強公民參與和透明度，致力中和箇中「家長制」的色彩。

相反針對「夥伴型公民」或「慢想型決定」來說，「共同生產」可能才是更佳的選擇，而政策設計者同樣需要提供合適的制度環境，為公民提供「深層推力」（deep nudge），通過深思熟慮共同作出重要決定。在不同的制度和政策脈絡下，

政府和公民社會之間的關係有別，政策設計亦須作相應的配合。兩大類型的介入模式大可各取所需，各司其職。

John Clayton Thomas 的《Citizen, Customer, Partner: engaging the public in public management》（2012）一書，正好提供了一個相近而清晰的框架。顧名思義，他把公民參與區分為消費者、公民和夥伴三類角色，政策設計者必須按每一類角色的特質，設計相應的參與方式及決定機制；假如用錯了不適當的設計原則，那麼公民參與的成效自然事倍功半。

例如政府在應對消費者的角色時，Thomas 便認為應更多仿效私人企業，建立與消費者有效接觸和溝通的管理系統（customer relationship system, CRM），有系統地分析消費者的需求，從而提供便捷的服務界面，而前線員工則需懂得揣摩「客戶」心理。這些都早已構成「新公共管理」（new public management, NPM）的核心內容。

相比之下，政府在應對更高層次的夥伴或公民角色時，則必須先擺脱服務提供者的既有角色，了解相關社群的背景和思維模式，加強知識傳遞和多方協作的能力，為他們提供適當的資訊和參與渠道，甚至容許政策保持較大的彈性和發展空間，讓公民提出的意見能夠有效發揮。

	公民	**夥伴**	**消費者**
政府角色	共享	推力	服務
關鍵資源	參與式民主	知識和協作能力	消費者關係管理（CRM）
理論基礎	共同生產	行為經濟學	新公共管理（NPM）

參照：Thomas (2012).

在我教過的學生中，大多均對馬斯洛（Abraham Maslow，1908-1970）的「需要層次論」（hierarchy of needs）耳熟能詳。它指出人皆必須滿足基本需要，如衣食溫飽，才有條件進一步追求更高理想，如實現自我提升。在課堂上我倒常會引述管仲（前725 ？ - 前645），他早在2,700年前已說過：衣食足，知榮辱！六個字已盡說明一切[註七]。

主流經濟學家往往只將人留在滿足「衣食」的層次，套用那時代孔子的說法，大概是「吾其被髮左衽矣！」（我們都仍是野蠻人呢！）幸好有了管仲，人類第一代的行為經濟學家，我們開始懂得「榮辱」[註八]。但要令普羅公民與時並進，學懂掌握自己的命運，那便需要在制度和政策設計上，進一步花上更大的心思。

革命尚未成功，同志仍需努力！

註一：　我過往特別是通過波蘭尼的視角、對主流經濟學進行的批判，可見諸：《以銀為本：7評香港的產業及人口政策》（2014）、《這一代的鬱悶：從消失中的香港到世代之戰》（2015，第 V 部分）、《流動、掠奪與抗爭：大衛・哈維對資本主義的地理批判》（2015）及《城規・成虧：香港2030＋的非理性亢奮》（2017，附錄部分）等書。

另 見 Raworth, K. (2017) Doughnut Economics : Seven Ways to Think Like a 21st Century Economist. Vermont: Chelsea Green Publishing. 導言部分。〈拜托！回到經濟學經濟！〉，本書第五章。

關於當代及未來的經濟發展趨勢，包括對資訊科技革命、知識型經濟和共享城市的分析，則可見諸：《用消費改變世界：公平貿易 @ 新社會經濟運動》（2012）、《墟冚城市：從在地自主經濟到良心消費》（2013）、《 共享城市：從社會企業、公平貿易、良心消費到共享經濟》（2014）、《 共享香港：從社會企業、公平貿易、良心消費到共享經濟》（2014）、《開放合作：釋放香港社群力手冊》（2017）及《後就業社會：誰是科技貴族？誰的人工智能？》（2018）等書。

註二：　〈上推與下鈎政策邏輯〉，本書第三章。

註三：　〈從產權理論看經濟學之殤〉，本書第四章。

註四： inlogov (2013) Beyond Nudge: How Can Behaviour Change Help Us to Do Less with Less? University of Birmingham.

註五： 〈「離場」是港人「發聲」的緊箍咒〉，本書第二章。

註六： 〈人生金字塔，可以升呢嗎？〉和〈「怕執輸」的認知缺陷〉，本書第三章。

註七： 同註六。

註八： 〈香港經濟的「衡山之謀」〉，本書第三章。