

สมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์

คงจะไม่เกินไปหากจะกล่าวว่า "สมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์" (economic rationality assumption) ถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญยิ่งสำหรับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ เพราะภายใต้สัจพจน์หลัก (meta-axioms) อันประกอบไปด้วยระเบียบวิธีการศึกษาทั้งสามของเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก (mainstream economics) ได้แก่ระเบียบวิธีแบบปัจเจกนิยม (methodological individualism) ระเบียบวิธีแบบเหตุผลนิยม (methodological rationalism) และระเบียบวิธีแบบดุลยภาพ (methodological equilibration) (Arnsperger and Varoufakis, 2005) ที่เริ่มการวิเคราะห์จากหน่วยย่อยที่สุดคือปัจเจกแล้วจึงโยนไปสู่การอธิบาย รวมถึงทำนายปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมผ่านการวิเคราะห์ดุลยภาพนั้น สมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ดูจะเป็นสิ่งที่ขาดเสียไม่ได้ เพราะถือได้ว่าเป็นแกนกลางในการวิเคราะห์ โดยปัจเจกชนในแบบจำลองได้ถูกกำหนดให้มีความมีเหตุผลอยู่ในตัวเอง ซึ่งเป็นลักษณะความมีเหตุผลแบบกลไก (instrumental rationality) และภายใต้สัจพจน์ (axiom) ดังกล่าว ปัจเจกชนถูกลดรูปให้เหลือเป็นเพียงแผนความพอใจ (preference) รวมไปถึงมีความคงเส้นคงวา (consistency) และมุ่งที่จะแสวงหาความพอใจสูงสุด (preference maximising)¹ ให้แก่ตัวเอง ท้ายที่สุดมันจะนำพาตัวเองไปสู่ผลลัพธ์หรือคำทำนายของแบบจำลองซึ่งก็คือจุดดุลยภาพนั่นเอง

แน่นอนว่าไม่ใช่เพียงเท่านั้น สมมติฐานความมีเหตุผล (ร่วมด้วยวิธีวิทยาแบบปัจเจกและดุลยภาพ) ยังถือได้ว่าเป็นจุดตั้งต้นในการวิเคราะห์เรื่องราว ประเด็นต่างๆของเศรษฐศาสตร์ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ทฤษฎีดุลยภาพทั่วไป (general equilibrium) ทฤษฎีทางเลือกของสังคม (social choice theory) เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม (industrial economics) เศรษฐศาสตร์ทางเลือกสาธารณะ (public choice economics) (Arnsperger and Varoufakis, 2005) ฯลฯ หรือโดยอีกนัยหนึ่งก็คือวิธีแบบกระแสหลัก (mainstream approach) ในเศรษฐศาสตร์สาขาต่างๆล้วนมีสมมติฐานดังกล่าวเป็นแกนกลางทั้งสิ้น

¹ ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ การหาความพอใจสูงสุดภายใต้พฤติกรรมความมีเหตุผลในตัวเองของปัจเจกนั้นค่อนข้างที่จะสวนทางกับความเป็นจริงทางจิตวิทยาพอสมควร ยกตัวอย่างง่ายๆเช่น ในแบบจำลองปัจเจกชนสามารถที่จะแสวงหาความพอใจสูงสุดได้ แม้อยู่ในสภาวะอารมณ์ที่ถ้าจะพูดแบบภาษาชาวบ้านก็คือชังกะตายเป็น ไม่อยากมีชีวิตอยู่ (suicidal feeling)

ด้วยความสำคัญที่ได้เกริ่นมา ผู้เขียนจึงคิดว่าก่อนที่จะไปสู่ประเด็นอิทธิพลของแนวคิดหลังสมัยใหม่ที่มีต่อสมมติฐานความมีเหตุผล เราควรที่จะต้องพิจารณาแง่มุมต่างๆ ของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ในฐานะที่มันเป็นสมมติฐานแกนกลางในการผลิตซ้ำ (reproduction) วาทกรรมเศรษฐศาสตร์เสียก่อน เพื่อเป็นการทำความเข้าใจในทัศนคติและที่ไปที่มาของมันได้ดียิ่งขึ้น เพราะว่าตัวสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์เองก็ไม่ใช่ว่ามันจะไป หรือเป็นสิ่งที่ได้รับบทประวัติศาสตร์ หากแต่เป็นสิ่งที่ก่อร่างขึ้นมาอย่างเป็นลำดับ มีปรัชญาต่างๆ หนุนหลังอยู่ ดังนั้นในบทที่ 2 นี้ผู้เขียนจะทำการสำรวจแง่มุมต่างๆ ของสมมติฐานความมีเหตุผล โดยเริ่มที่ปรัชญาอันเป็นโลกทัศน์เบื้องหลังและคอยเกื้อหนุนลักษณะความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งคือ ปรัชญาความมีเหตุผล (rationalist philosophy) แล้วจึงสำรวจถึงการก่อตัวขึ้นของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ โดยมองบริบททางประวัติศาสตร์ จากนั้นพิจารณามโนทัศน์ต่างๆ ของลักษณะความมีเหตุผลในภาพกว้าง ทั้งในเชิงทฤษฎี (theoretical) และในภาคปฏิบัติ (practical) แล้วค่อยไปขบขะที่แคบลงสู่การสำรวจมโนทัศน์ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานการวิพากษ์ เพื่อให้สามารถทำความเข้าใจสมมติฐานดังกล่าวได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

2.1 ปรัชญาความมีเหตุผล

จุดมุ่งหมายของส่วนนี้ก็คือการพยายามที่จะให้นิยามปรัชญาความมีเหตุผล (rationalist philosophy) หรืออีกนัยหนึ่งคือลัทธิยึดถือในเหตุผล/ลัทธิเหตุผลนิยม (rationalism) อันเป็นแนวคิดทางปรัชญาที่ยังรากฝังลึก กลายเป็นโลกทัศน์ (world view) ที่มีอิทธิพลอยู่เบื้องหลังศาสตร์ต่างๆ ไม่เว้นแม้แต่ในเศรษฐศาสตร์ นั่นก็เพราะว่าสำหรับเศรษฐศาสตร์ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งเศรษฐศาสตร์แบบนีโอคลาสสิก) เองถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของโครงการที่ยึดหลักเหตุผล (rationalist enterprise) (Coleman, 1995) ดังนั้นจึงเป็นภาระอันสำคัญในส่วนนี้ที่เราต้องทำการสำรวจลักษณะของปรัชญาดังกล่าวเสียก่อน เพื่อให้เราได้เข้าใจและเข้าถึงปรัชญาที่อยู่เบื้องหลัง (philosophical background) เศรษฐศาสตร์และสมมติฐานอันเป็นแกนกลางของมัน

อย่างไรก็ตามสำหรับนิยามของ “เหตุผลนิยม” (rationalism) ก็เป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ถนัดนัก เราอาจจะนิยามมันว่าเป็นแนวคิดที่เชื่อว่าโลกสามารถถูกเข้าใจและอธิบายผ่านทางการใช้เหตุผลของมนุษย์ โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่าสิ่งต่างๆ นั้นต้องอยู่บนโครงสร้างของเหตุผล (rational structure) ด้วยเช่นกัน (Heywood, 2002) ดังนั้นแล้วภายใต้นิยามดังกล่าว มนุษย์จะเป็นผู้ที่มีความสามารถเหลือเกินในการที่จะเข้าถึงความจริงของโลกในรูปแบบต่างๆ และโลกของเราเองก็ดูจะมีกลไกแน่นอนที่จะทำให้เราสามารถเข้าถึงมันได้

นิยามดังกล่าวแม้จะบอกถึงลักษณะความมีเหตุผลในเชิงปรัชญาได้ดีพอควร แต่ผู้เขียนกลับคิดว่ามันคงจะดีกว่าถ้าหากเราทำความเข้าใจแนวคิดดังกล่าวผ่านทางหลักการ (doctrine) ที่ต่างกันไป นั่นก็เพราะว่าปรัชญาดังกล่าวมันมีความเกี่ยวเนื่องกับเรื่องราวที่หลากหลาย ดังนั้นแล้วการนิยามแนวคิดดังกล่าวอย่างโดดๆ ดูจะเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสมนัก ซึ่งสำหรับแนวคิดเหตุผลนิยมนั้นสามารถแบ่งออกเป็นประเด็นใหญ่ๆ อันได้แก่ 1) "อภิปรัชญา" (metaphysics) 2) "ญาณวิทยา" (epistemology) และ 3) "จิตวิทยา" (psychology) โดยในประเด็นแรกจะเป็นการพิจารณามุมมองของแนวคิดเหตุผลนิยมที่มีต่อเรื่องของความเข้าใจที่มีต่อธรรมชาติโดยทั่วไปของโลก และประเด็นถัดมาจะเกี่ยวพันกับเรื่องของมุมมองที่มีต่อองค์ความรู้และแหล่งที่มาของมัน (source of knowledge) ส่วนในประเด็นสุดท้ายจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของจิตวิทยาอันเป็นมุมมองที่มีต่อพฤติกรรมตามธรรมชาติของมนุษย์ ซึ่งการพิจารณาปรัชญาเหตุผลนิยมในขั้นตอนนี้จะกระทำผ่านประเด็นหลักๆ สามข้อนี้ตามแบบของ Coleman (1995) เป็นสำคัญ

สำหรับในส่วนของอภิปรัชญา อาจจะนิยามได้ว่าเป็นการศึกษาถึงองค์ประกอบอันเป็นพื้นฐานที่สุดของความจริง กลุ่ม ประเภท หรือลักษณะของแก่นแท้ใดๆ ที่เป็นตัวคอยสนับสนุนการก่อร่างขึ้นของทฤษฎีและความจริงต่างๆ (Rosenberg, 2001)² ซึ่งในทัศนะของนักเหตุผลนิยมเชื่อว่าธรรมชาติของโลกนั้นมีโครงสร้าง หรือมีตัวกำหนดที่เป็นกลไกแน่นอน กล่าวคือมีลักษณะเป็น "โครงสร้างอย่างมีลำดับชั้น" (structure of hierarchy) ดังนั้นแล้วลักษณะเฉพาะของกรณีใดกรณีหนึ่งสามารถอธิบายด้วยกฎหรือหลักการทั่วไป (general laws, or principles) (Coleman, 1995) โดยที่ปรากฏการณ์หรือความจริงหนึ่งๆ นั้นจะมีรากฐานที่คอยสนับสนุนอยู่ และความจริงนั้นก็จะเป็นรากฐานที่จะไปสนับสนุนความจริงอื่นๆ ในลำดับต่อไป ภายใต้โลกทัศน์ดังกล่าว ความไร้ระเบียบจึงกลายเป็นสิ่งที่ลวงตา (deceptive) เพราะความจริงที่แท้สูงสุดจะมีเพียงหนึ่งเดียวเท่านั้น

เมื่อพิจารณาประกอบกับเรื่องญาณวิทยา ในมุมมองของเหตุผลนิยมพบว่าชาวปัญญาหรืออำนาจในการคิด (intellect) ของมนุษย์นั้นเป็นสิ่งที่เชื่อถือได้ในการที่จะตามล่าหา "ความจริง"

² ในบทความของ Rosenberg ได้ศึกษาถึงอภิปรัชญาของเศรษฐศาสตร์จุลภาค (metaphysics of microeconomics) โดยพิจารณาถึงแก่นแท้ที่คอยสนับสนุนทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาคอันได้แก่ ดุลยภาพ (equilibrium) ระเบียบวิธีแบบปัจเจกนิยม (methodological individualism) แรงจูงใจภายใต้ลักษณะความพอใจแบบเปิดเผย (revealed preference) อย่างไรก็ตามในทัศนะผู้เขียน เราจำเป็นต้องแยกแยะระหว่างความจริงในโลกของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ อันมีรากฐานมาจากสมมติฐานที่ได้กล่าวมา กับความเป็นจริงในเชิงเศรษฐกิจที่เป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงๆ สิ่งที่เห็นได้ชัดเจนที่สุดก็คือในส่วนของทฤษฎีดุลยภาพทั่วไป (general equilibrium) ของเศรษฐศาสตร์จุลภาคนั้น มันไม่ได้บ่งบอกถึงลักษณะอันใดของตลาดในความเป็นจริงเลย

อย่างไรก็ตามในบางครั้งความจริงก็สิ่งแสดงออกมาอย่างไม่ชัดเจน ดังนั้นจึงเป็นงานของนักเหตุผลนิยมที่ต้องเน้นหนักไปยังวิธีการศึกษา (method) โดยจะต้องแสวงหาวิธีการศึกษาที่ถูกต้องเพื่อให้ได้มาซึ่งความจริง โดยส่วนสำคัญของวิธีการดังกล่าวคือการใช้ข้อสันนิษฐาน (hypothesis) สมมติฐาน (assumption) และ แบบจำลอง (models) เพื่อไล่ล่าหาความจริง ซึ่งถ้าลองมองดูแล้วปรัชญาแบบเหตุผลนิยมจะพิจารณาโลกในฐานะที่เป็นวัตถุ (object) ที่เราต้องคอยแก้ปัญหา และตรวจดูที่มีวิธีการที่ถูกต้องเราสามารถมั่นใจได้เลยว่าสุดท้ายแล้วความจริงจะต้องถูกปลดปล่อยออกมาอย่างแน่นอน

ดังนั้นแล้วถ้าจะมองประเด็นในเชิงทฤษฎี (theoretical) ของอภิปรัชญาและญาณวิทยาผ่านกรอบของเหตุผลนิยมเราจะพบว่า ความจริงแท้ หรือกฎโดยทั่วไปนั้นเป็นสิ่งที่มียู่ “จริง” โดยแหล่งที่มาของความรู้และความจริงดังกล่าวมาจากการที่เราใช้ระเบียบวิธีที่ “ถูกต้อง” อย่างไรก็ตาม สองสิ่งนี้ไม่จำเป็นจะต้องสอดคล้องกันเสมอ อาจจะมีกรณีที่จุดยืนในเชิงทฤษฎีเกิดจากความขัดแย้งระหว่างอภิปรัชญาและญาณวิทยาก็ได้ เช่น ด้านอภิปรัชญาเราเชื่อมั่นในการคงอยู่ของความจริงหนึ่งๆ ขณะเดียวกันในด้านของญาณวิทยาเราอาจมองวิธีการอันที่จะได้มาซึ่งความรู้ว่าสุดท้ายแล้วไม่ใช่สิ่งอื่นใดนอกจากเป็นความรู้สึก (sense) ของตัวเรา หรืออีกนัยหนึ่งก็คือมีมุมมองในแบบต่อต้านความเป็นเหตุผลนิยม (anti-rationalism)³ นั่นเอง ในทางกลับกันเราอาจจะตั้งข้อสงสัยต่อความจริงต่างๆ แต่ก็ยังยึดมั่นในอำนาจของเขาวีปัญญาและการใช้เหตุผลในฐานะที่เป็นแหล่งที่มาของความรู้ (Coleman, 1995)

ประเด็นสุดท้ายจะพิจารณาในส่วนของจิตวิทยา ปรัชญาเหตุผลนิยมมีความเชื่อว่ามนุษย์เป็นสัตว์ที่มี “เหตุผล” (rational creature) มีความสามารถในการคิด และกระทำสิ่งต่างๆตรงนี้เองที่ทำให้มนุษย์มีความแตกต่างจากสัตว์โลกอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับประโยคอันโด่งดังของ Rene Descartes ที่ว่า “ฉันคิด เพราะฉะนั้นฉันจึงดำรงอยู่” (I think, therefore I am.) ดังนั้นแล้วการยึดมั่นในพลังของเหตุผลจึงเป็นหลักสำคัญของเหตุผลนิยม ซึ่งถ้าจะมองให้ลึกกลงไปจะพบว่าปรัชญาเหตุผลนิยมมีทิศทางที่เน้นการมองเข้าไปที่จิตใจมนุษย์อันเป็นตัวกำหนดสำคัญ มากกว่าที่จะเริ่มพิจารณาจากประสบการณ์เชิงประจักษ์จากโลกภายนอกตัวเรา เชื่อในความรู้ก่อนประสบการณ์

³ มุมมองแบบต่อต้านความเป็นเหตุผลนิยมจะมองโลกในแง่มืดที่ตรงกันข้ามกับเหตุผลนิยมอย่างสิ้นเชิง โดยในส่วนของอภิปรัชญา นักต่อต้านเหตุผลนิยมจะตั้งข้อสงสัยต่อความจริงทั้งปวง และเชื่อว่าโลกของเราเป็นองค์ประกอบของความยุ่งเหยิง ไร้ระเบียบ (chaos) มากกว่าเป็นโครงสร้างที่หมดจด ดังนั้นแล้วพวกเขาจะพยายามหลีกเลี่ยงการใช้ข้อสันนิษฐานที่เป็นระบบระเบียบ เพราะเชื่อว่าสุดท้ายแล้วความรู้เองก็ไม่ใช่สิ่งอื่นใดนอกจากเป็นการสะท้อนถึงความรู้สึกของตัวเองออกมา

(priori-knowledge) อย่างไรก็ตามแม้ว่ามนุษย์จะมีความสามารถในการใช้เหตุผลในการกระทำทุกสิ่งด้วยตัวเอง มันไม่ได้หมายความว่ามนุษย์จำเป็นที่จะต้องมีเหตุผลที่ดีในการกระทำสิ่งต่างๆ เสมอไป

การพิจารณาลักษณะความมีเหตุผลในเชิงปรัชญาทั้งสามแง่มุม ที่ผ่านมามักทำให้เราได้เห็นภาพของแนวคิดดังกล่าวได้ดีพอควร ซึ่งสำหรับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เองก็มีระเบียบวิธีแบบนิรนัย (deductive methodology) สอดคล้องกับปรัชญาที่ได้เสนอมานาน กล่าวคือเศรษฐศาสตร์เริ่มต้นการสร้างทฤษฎีด้วยวิธีการนิรนัย ภายใต้สมมติฐาน (ที่อิงกับจิตวิทยาเชิงปริมาณ) สำคัญที่ว่ามนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจ (homo economicus) ที่มีเหตุผล แล้วจึงลงหลักสรุปได้ออกมาเป็นกฎสากล (universal law) ชุดหนึ่ง อย่างไรก็ตาม Dow (2002) ได้ให้แง่มุมมองว่าเป็นการยากที่จะระบุ่วิธีวิทยาของเศรษฐศาสตร์นั้นเป็นแบบนิรนัยหรืออุปนัย (inductive) อย่างบริสุทธิ์ นั้นเพราะว่าการอุปนัยบางครั้งก็ต้องการแง่มุมในเชิงทฤษฎีมาสนับสนุน หรือการนิรนัยที่อยู่บนพื้นฐานของการร่างตรรกจากสัจพจน์ (axiom) บางครั้งมันก็ต้องใช้ประสบการณ์เป็นเครื่องมือสำคัญในการตัดสินใจตนเองด้วยเช่นกัน ดังนั้นแล้ววิธีวิทยาของเศรษฐศาสตร์จึงมีลักษณะที่ผสมผสานระหว่างทั้งสอง กล่าวคือเป็น "hypothetico-deductive methodology" ซึ่งมีนัยยะว่าข้อสันนิษฐานที่ได้จากการนิรนัยนั้นสามารถถูกท้าทายได้ แทนที่มันจะถูกตั้งในตัวเอง⁴ แต่สรุปโดยพื้นฐานแล้ววิธีวิทยาของเศรษฐศาสตร์ก็ยังคงเป็นสิ่งที่อิงกับปรัชญาความมีเหตุผลในแง่ของการตามล่าไขว่คว้าความจริง รวมถึงมุมมองที่ว่ามนุษย์เป็นสัตว์ที่มีเหตุผล อย่างไรก็ตามการศึกษาโดยการขุดค้นทางโบราณคดี (archaeology) ของเรายังไม่เสร็จสิ้นเพียงแค่นี้ โดยในส่วนต่อไปเราจะทำการขุดค้นไปยังมิติเชิงประวัติศาสตร์ของสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ว่ามันก่อตัวขึ้นมาอย่างไรและมีพัฒนาการอย่างไรจนกลายมาเป็นข้อสมมติฐานหลักดังเช่นทุกปัจจุบัน

⁴ ดังนั้นเราคงปฏิเสธไม่ได้ว่าทั้งวิธีการสร้างแบบจำลองโดยวิธีการนิรนัย (deductive) โดย derive "ความจริงนามธรรม" (abstract truth) ผ่านวิธีการทางคณิตศาสตร์ (mathematical method) กับแบบจำลองเน้นไปที่การอุปนัย (inductive) โดยใช้วิธีการทางเศรษฐมิติ (econometrics method) และมี statistical inference ที่เข้มงวด ล้วนถือว่าการสร้างทฤษฎีขั้นสูง (high theory) ทั้งคู่ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือทั้งสองเป็นวาทกรรมหลัก (metadiscourse) ของเศรษฐศาสตร์

2.2 การขุดค้นสมมติฐานความมีเหตุผล

คงเป็นที่ทราบกันดีว่าการสร้างปัจเจกชน (individual) หรือ ตัวแทนเศรษฐกิจ (economic agent) ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์นั้นได้ยึดหลักการสำคัญที่ว่าปัจเจกชนในแบบจำลองมีลักษณะความมีเหตุผลมีผลอยู่ในตัวเอง กล่าวคือภายในแบบจำลองปัจเจกจะมีการตัดสินใจที่มีเหตุผล มีพฤติกรรมที่มุ่งแสวงหาผลประโยชน์สูงสุด (maximizing benefit behavior) ภายใต้ข้อจำกัด (constraint) ที่เผชิญอยู่ ปัจเจกชนที่อยู่ในแบบจำลองถูกลดรูปให้เหลือเพียงแค่ร่างที่เป็นนามธรรม ถูกแสดงออกผ่านทางฟังก์ชันเป้าหมาย (objective function) ซึ่งก็คือ preference function รูปแบบต่างๆ ซึ่งลักษณะดังกล่าวกลายเป็นภาพลักษณ์หลักของวาทกรรมเศรษฐศาสตร์ในเกือบจะทุกเรื่อง แม้ว่าในบางประเด็นอาจจะมีรายละเอียดปลีกย่อยที่ต่างกัน แต่ในทัศนะอย่างกว้างๆ ก็ยังคงอยู่ในลักษณะดังกล่าว

การพิจารณาในขั้นตอนนี้แบ่งออกเป็นสองส่วนด้วยกัน โดยส่วนแรกจะพยายามนำเสนอมุมมองในแง่ประวัติศาสตร์ของสมมติฐานความมีเหตุผลอย่างย่อๆ ด้วยวิธีการย้อนรอย (trace back) ขึ้นไปสำรวจเพื่อให้เห็นภาพพัฒนาการของสมมติฐานดังกล่าว และส่วนหลังจะเป็นการพิจารณาสถานภาพความจริง (truth status) ว่าภายใต้โฉมหน้าของสมมติฐานความมีเหตุผลมันได้ปิดซ่อนอำพรางความจริงและนัยยะเชิงอำนาจแบบใดเอาไว้ ซึ่งการพิจารณาทั้งสองแง่มุมไปด้วยกันจะช่วยให้เราทำความเข้าใจในสมมติฐานดังกล่าวในฐานะที่มันเป็นมันเป็นเครื่องสำคัญในการสนับสนุนการสร้าง วาทกรรมหลัก (metadiscourse) ให้แก่ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ได้

2.2.1 สมมติฐานความมีเหตุผล : ประวัติศาสตร์แบบย่อ

การที่จะสืบสาวหาต้นตอความเป็นมาของสมมติฐานความมีเหตุผลนั้นเราอาจสามารถย้อนรอยขึ้นไปถึง Aristotle และ Plato ผู้เป็นต้นกำเนิดแรงปรารถนาทางวิทยาศาสตร์แห่งยุครู้แจ้ง (Enlightenment) มาสู่ทฤษฎีในแบบสมัยใหม่ (modern theory) (Hollis and Sugden, 1993) อย่างไรก็ตามสำหรับผู้เขียนคิดว่าคงจะเป็นการดีกว่าที่จะเริ่มต้นจาก David Hume (1711-1776) ในฐานะที่เป็นนักทฤษฎีพฤติกรรมจรรยาบรรณในแง่ของจิตใจ (moral science of mind) และเป็นผู้นำเสนอแนวคิดอันเป็นรากฐานสำคัญของความมีเหตุผลในทางเศรษฐศาสตร์ ก่อนที่สมมติฐานดังกล่าวจะมีพัฒนาการเช่นดังทุกวันนี้

อย่างไรก็ตามก่อนที่จะลงไปสู่แนวคิดของ David Hume มันมีเหตุผลบางประการที่เราจะต้องเกริ่นด้วยแนวคิดของ Thomas Hobbes (1588-1679) นั่นก็เพราะสำหรับตัว Hobbes เองก็ถือได้ว่าเป็นนักปรัชญาวิทยาศาสตร์คนแรกที่น่าเสนอการอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ในแบบวิทยาศาสตร์โดยใช้แบบจำลองที่เป็นกลไก (mechanical model) อีกทั้งอธิบายการกระทำของมนุษย์ภายใต้กรอบของตัวกำหนดสำคัญ (determination) อันได้แก่ “อารมณ์” (passions) และ “เหตุผล” (reason) เหมือนดังในแนวคิดของ Hume (Viskovatoff, 2001)

สำหรับ Hobbes แล้ว การกระทำของเราล้วนถูกขับเคลื่อนผ่านทางแรงปรารถนาและความรังเกียจ (appetite (หรือก็คือ desire) and aversion) ซึ่งก็คือแรงขับเคลื่อนทางด้านอารมณ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น แรงปรารถนาแห่งความร่ำรวย ความรัก ความเกลียดชัง ความหิวโหย ฯลฯ ในทัศนะของเขา เหตุผลสามารถขัดแย้ง (conflicts) กับอารมณ์ได้ แต่ไม่ได้หมายความว่าอารมณ์จะต้องเป็นฝ่ายเหนือกว่า โดย “อารมณ์” มีหน้าที่เรียกร้องความพึงใจในขั้นต้น (immediate gratification) ส่วน “เหตุผล” จะให้มุมมองในระยะยาวกว่าโดยเป้าของมันอยู่ที่การบรรลุความเห็นแก่ตัว (self-interest) และการปกป้องตนเอง (self-preservation) โดยเหตุผลจะเป็นตัวสำคัญในการสร้างข้อตกลงทางสังคม (social contract) กล่าวคือภายใต้สถานการณ์ที่เขาเรียกว่า state of nature นั้น Hobbes มองว่าชีวิตก็คือการเผชิญหน้าต่อสู้ระหว่างทุกคน (war of all against all) และภายใต้สภาพ (state) ดังกล่าว มนุษย์มีสิทธิตามธรรมชาติ (natural right) ที่จะใช้ “เหตุผล” ในการปกป้อง สงวนซึ่งเสรีภาพ (liberty) และความปลอดภัย (safety) ของตน ด้วยเงื่อนไขเช่นนี้อธิปไตย (sovereign) แห่งการใช้เหตุผลจึงเป็นสิ่งที่คอยควบคุมกำหนดความเป็นไปของข้อตกลงทางสังคมนั่นเอง

ดังนั้นเหตุผลจึงถือได้ว่าเป็นเครื่องมือสำคัญเพื่อให้มนุษย์สามารถบรรลุจุดมุ่งหมายของตน กล่าวคือเหตุผลสามารถบอกเราได้ว่าควรจะทำอย่างไรถึงจะได้รับความพอใจสูงสุด (best satisfy) ภายใต้ชุดแรงปรารถนาหนึ่งๆ (Hollis and Sugden, 1993) เท่านั้นยังไม่พอ เขายังมองต่อไปอีกว่าภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวเราก็จะสามารถหาการกระทำที่เป็นกฎทั่วไปได้ (general rules)⁵ โดยผ่านทางเหตุผล จึงไม่น่าแปลกใจเลยว่า สำหรับเขาแล้วเหตุผลจึงเป็นสิ่งที่มิบทบาทสำคัญและเป็นศูนย์กลางระบบของเขา

แต่สำหรับ Hume แล้วกลับมีท่าทีที่ต่างออกไป แม้ว่าตัวกำหนดในระบบของเขาจะคล้ายกับ Hobbes ก็ตามที โดยเขามองว่าลำพังตัวเหตุผลเองมันไม่สามารถเป็นตัวกระตุ้น (motive) ให้ก่อเกิดการกระทำตามแรงแห่งปรารถนา (the will) ได้ โดย Hume (1740) อ้างใน Hollis and Sugden (1993) กล่าวว่า "Reason is, and ought only to be the slave of passions, and can never pretend to any other office than to serve and obey them" เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว ในทัศนะของเขา "เหตุผล" ควรจะเป็นเพียงแค่ "ข้าทาส" (slave) ของอารมณ์ หน้าที่ของมันก็คือการรับคำสั่งจากอารมณ์และเชื่อฟังเท่านั้น

ภายใต้มุมมองดังกล่าวอารมณ์จึงมีหน้าที่สำคัญในฐานะที่เป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการกระทำต่างๆ ในตัวมนุษย์ ในอีกด้านหนึ่ง เหตุผลมีหน้าที่เป็นตัวคอยสนับสนุนให้ใครคนใดคนหนึ่งสามารถกระทำการที่ตนเองหมกมุ่นอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่เหตุผลจะคอยทำหน้าที่กำหนด (determine) ความสัมพันธ์ที่เป็นตรรกะ (logical relation) และอีกแง่หนึ่งก็จะคอยสังเกตการณ์ข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้น เท่านั้นยังไม่พอ สำหรับเขาแล้วแรงปรารถนา (desire) อันเป็นโครงสร้างพื้นฐาน (basic structure) ของมวลมนุษย์นั้นมีความมั่นคงกล่าวคือแรงจูงใจหรือแรงปรารถนาต่างๆ ของมนุษย์นั้น ไม่ว่าจะที่ไหนหรือเวลาใดล้วนมีความเหมือนกัน (Hume (1748) อ้างใน Hollis and Sugden (1993))⁶ ดังนั้นแล้วเราจึงสามารถหากฎที่แน่นอน (certain rules) ของการกระทำต่างๆ ในฐานะที่เป็นเครื่องมือ (means) ที่จะสนองความปรารถนาของเราซึ่งถือได้ว่าเป็นสิ่งสามัญ (common) ของมวลมนุษยชาติ

⁵ เช่นความรักตัวกลัวตายของมนุษย์อันเป็นสิ่งสามัญสำหรับทุกคน ซึ่งหนทางที่จะบรรลุเป้าหมายในการป้องกันตนเองก็คือการเสาะแสวงหาสันติภาพ และเจริญรอยตามเส้นทางดังกล่าว

⁶ ดังที่ Hume ได้กล่าวว่า "Ambition, avarice, self-love, vanity, friendship, generosity, public spirit : these passions, mixed in various degrees and distributed through society, have been, from the beginning of the world, and still are, the source of all actions and enterprises, which have ever been observed among mankind....Mankind are so much the same, in all times and places, that history informs us of nothing new of strange in this particular"

เห็นได้ว่าทั้ง Hobbes และ Hume ต่างก็มีจุดตั้งต้นในการวิเคราะห์ที่คล้ายคลึงกัน แต่การอ้างเหตุผลของทั้งคู่จะมีความแตกต่าง โดยเฉพาะ Hume ที่มองอารมณ์ว่ามีบทบาทอันสำคัญในการผลักดันมนุษย์ให้กระทำสิ่งต่างๆ อย่างไรก็ตามทั้งสองก็มีจุดร่วมกันในเรื่องของพฤติกรรมมนุษย์ที่สามารถหากฎแน่นอนได้ ซึ่งประเด็นหลังนี้จะยิ่งชัดเจนขึ้นถ้าหากเราพิจารณาเอาแนวคิดของ Immanuel Kant (1724-1804) ร่วมด้วย โดยใน Lecture on Logic (1992) เขาเสนอมุมมองที่ว่าทั้งโลกตามธรรมชาติ (natural world) และความคิด (thinking) ของเรานั้นล้วนถูกควบคุม (govern) โดย "กฎ" (rules) สำหรับเขาแม้แต่การคิดและการกระทำของมนุษย์เองก็ตกอยู่ภายใต้สิ่งที่เรียกว่า "กฎแห่งการคิด" (thinking rule) โดยใน Kant (1992 : 527) ได้แสดงจุดยืนดังกล่าวไว้อย่างชัดเจน ดังประโยคที่ว่า "Water falls according to laws of gravity, and animal locomotion also takes place according to rules. The fish in water, the bird in the air, move according to rules. The whole of nature in general is really nothing but a connection of appearances according to rules.....Like all our powers, the *understanding* is bound in its actions to rules, which we can investigate. Indeed, the understanding is to be regarded in general as the source and the faculty for thinking rules in general. For as sensibility is the faculty of intuitions, so the understanding is the faculty of thinking, i.e., for bringing the representations of the sense under rules."

ดังนั้นสำหรับ Kant แล้ว พฤติกรรมเชิงจริยศาสตร์ (moral action) แท้จริงก็คือพฤติกรรมที่มีเหตุมีผล (rational action) นั่นเอง โดยการกระทำทุกอย่างของมนุษย์ล้วนสามารถหากฎที่เป็นสากลได้ แม้ว่าจะเป็นพฤติกรรมในด้านของจิตใจ (mental action) ก็ตามที่ แนวคิดทางจิตวิทยาที่เขานำเสนอทำให้เรามองเห็นการกระทำต่างๆของมนุษย์ว่าอยู่ภายใต้กฎที่แน่นอน ปราศจากอคติ (impartial) ใดๆ และไม่มีความเกี่ยวข้องกับลักษณะของความเป็นมนุษย์ (impersonal) เลย

เห็นได้ว่าทั้งสามคนที่ผ่านมาล้วนอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์โดยพยายามที่จะมองหา "กฎ" บางอย่างที่แน่นอน อีกทั้งยังให้ได้แนวคิดสำคัญเกี่ยวกับการกระทำต่างๆของมนุษย์ในมุมมองกว้างว่ามีเหตุจูงใจมาจากสิ่งใด ตัวกำหนดหลักคืออะไร ลักษณะความมีเหตุผลเข้าไปมีองค์ประกอบในส่วนตัวในพฤติกรรมของมนุษย์บ้าง แม้ว่าทั้งสามจะให้แนวคิดอันเป็นคุณูปการต่อทฤษฎีความมีเหตุผล (theoretical rationality) แต่สำหรับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่พิจารณาปฏิสัมพันธ์ของปัจเจกชนในตลาดเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญอยู่ที่การหา unique metric ในเชิงพฤติกรรมที่สามารถอธิบายถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกชนในตลาด แนวคิดของทั้งสามที่ให้

มุมมองกว้างๆ คงจะยังไม่ใช่คำตอบที่ชัดเจนนัก ซึ่งตรงนี้เอง Jeremy Bentham (1784-1832) นักปรัชญาชาวอังกฤษ ได้เข้ามาเติมเต็มความต้องการดังกล่าว พร้อมกับเสนอ “หลักการที่ว่าด้วยอรรถประโยชน์” (principle of utility) โดยเขาได้แสดงจุดยืนเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ภายใต้หลักการดังกล่าวในบทแรกของ “The Principle of Morals and Legislation” ว่า แรงปรารถนาอันหลากหลายของมนุษย์ถูกลดรูปให้เหลือเพียง “ความทุกข์ทรมาน” และ “ความยินดีปรีดา” (pain and pleasure) เท่านั้น (Bentham, 1988) “อรรถประโยชน์” (utility) ถูกนิยามว่าเป็นคุณสมบัติ (property) ของวัตถุบางอย่างที่ยังผลก่อให้เกิด ผลประโยชน์ (benefit) หรือ ความสุข (happiness) ที่ได้จากสิ่งนั้น หรือเพื่อปกป้อง บ่อเกิดของภัยพิบัติ (mischief) ความเจ็บปวด (pain) หรือ ความทุกข์ (unhappiness) ซึ่งสิ่งเหล่านั้นไม่ว่าจะถูกรบกวนก็ให้ผลลัพธ์เหมือนเดิม (Bentham, 1988) ดังนั้นในทัศนะของ Bentham ผลประโยชน์ (interest) จึงเป็นผลกัตันหลักให้มนุษย์กระทำการต่างๆ เพื่อแสวงหาความสุข (หรืออีกนัยหนึ่งก็คืออรรถประโยชน์) สูงสุด เขาทำให้เราเห็นว่ามันมี “ความมีเหตุผล” ก็คือการทำที่คนเราจะกระทำได้ก็ตามเพื่อแสวงหาความสุขสูงสุด (maximize happiness) ตลอดช่วงชีวิตของผู้มัน (Bentham, 1988 p2 III)

อีกประการหนึ่งที่สำคัญก็คือในระบบของเขา mental state ถูกนำเสนอให้อยู่ในรูปแบบของอรรถประโยชน์ที่สามารถนำมา เทียบเคียง (compared) และเรียงลำดับ (ordered) ได้ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือความสุข (อรรถประโยชน์) จึงเป็นสิ่งที่นับรวมเข้าไว้ด้วยกันได้ นั่นก็เพราะว่ามันเป็นสิ่งที่เกิดมาจากวัตถุ หลักการดังกล่าวจึงกลายเป็นรากฐานอันสำคัญสำหรับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ในการทำให้คำอธิบายพฤติกรรมมนุษย์อยู่ในรูปแบบของคณิตศาสตร์ (mathematization) และเพื่อให้ทฤษฎีที่ว่าด้วยการเลือกที่มีเหตุผล (theory of rational choice) บรรลุเป้าหมาย ข้อสันนิษฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมทางจิตวิทยาของ Bentham ที่ว่าด้วยเรื่องอรรถประโยชน์จึงเป็นสิ่งที่ขาดเสียไม่ได้

แนวคิดของ Bentham ได้ส่งผลอย่างมากต่อการพัฒนาของเศรษฐศาสตร์ในลำดับต่อมาที่เรียกกันว่า “การปฏิวัติหน่วยสุดท้าย” (Marginalist Revolution) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแนวคิดเรื่องอรรถประโยชน์แบบนับหน่วยได้ (cardinal utility) ของ William Stanley Jevons (1835-1882)⁷ ที่ได้อ้างอิงถึงหลักการอรรถประโยชน์ของ Bentham และนำแคลคูลัส (calculus) เข้ามาประยุกต์ใช้ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ (Skousen, 2001) ภายใต้วิธีการทางคณิตศาสตร์ดังกล่าว การ

⁷ นอกจาก Jevons แล้วยังมี Carl Merger (1840-1921) และ Leon Walras (1834-1930) ที่ถือได้ว่าเป็นนักเศรษฐศาสตร์คนสำคัญที่มีคุณูปการต่อ Marginalist Revolution

ตัดสินใจที่มีเหตุผลถูกทำให้มีลักษณะเป็นกลไก (mechanical) โดยมี “กฎการลดน้อยลงของอรรถประโยชน์หน่วยสุดท้าย” (law of diminishing marginal utility) ที่ทำให้เราสามารถบอกจุดสูงสุดของอรรถประโยชน์ได้ ซึ่งต่อมาในภายหลังนักเศรษฐศาสตร์ได้ใช้แนวคิดของ Jevons แสดงให้เห็นถึงจุดการบริโภคที่จะทำให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด (เมื่อเทียบกับราคาสินค้านั้น) ภายใต้กฎการลดน้อยลงของอรรถประโยชน์หน่วยสุดท้าย กล่าวคือแนวคิดของเขาทำให้เกิดความเป็นไปได้ที่จะนำเสนอ rational agent ในฐานะที่เป็นผู้แสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด (utility maximizer) ได้ (Lagueux, 2004) อย่างไรก็ตามภายหลังแนวคิดเรื่องแรงจูงใจของปัจเจกชนภายใต้สมมติฐานทางจิตวิทยา (psychological assumption) ที่กล่าวไว้ในช่วงแรกได้ค่อยๆ ถูกทำให้เลือนหายไป โดยที่โครงสร้างทางคณิตศาสตร์กลับกลายเป็นสิ่งที่ยังคงอยู่และมีพัฒนาการขึ้นมาเป็นลำดับ สุดท้ายแล้วแนวคิดทางจิตวิทยาที่ซับซ้อนก่อนหน้านี้ได้ถูกทำให้เรียบง่ายในรูปแบบของ “หน่วยเศรษฐกิจที่มีเหตุผล” (rational economic agent) ผลของกระบวนการดังกล่าวทำให้คำอธิบายหลักๆ ของพฤติกรรมทางเศรษฐกิจเหลือแค่เพียง “การเลือกที่มีเหตุผล” (rational choice) เท่านั้น

นักเศรษฐศาสตร์ที่ถือได้ว่ารับเอาหลักการดังกล่าวมาใช้เป็นคนแรกก็คือ Vilfredo Pareto (1848-1923) โดยใน “Manual of Political Economy” (Pareto, 1971) เขาได้โยกย้ายเอาข้อสันนิษฐานด้านพฤติกรรมในเชิงจิตวิทยาออกไปขณะเดียวกันก็รูปแบบโครงสร้างทางคณิตศาสตร์ในส่วน of ทฤษฎีอรรถประโยชน์ไว้⁸ Pareto ได้แสดงให้เห็นว่าในทฤษฎีการเลือกของผู้บริโภค (theory of consumer's choice) สามารถได้มาโดยไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานเชิงจิตวิทยาในเรื่องอรรถประโยชน์เลย ซึ่งระบบของเขาเริ่มโดยการลดรูป (reduce) ให้ปัจเจกชนในระบบกลายเป็น “สัตว์เศรษฐกิจ” (homo economicus แต่ในงานของเขาใช้คำว่า homo oeconomicus) โดย Pareto ได้เปรียบเทียบการดังกล่าวกับหลักการกลศาสตร์ (mechanics) ที่ในการวิเคราะห์จะต้องลดรูปหน่วยวิเคราะห์ให้กลายเป็นหน่วยกายภาพที่เรียบง่ายที่สุด (simple physical points) ภายใต้วิธีการเดียวกัน ในวิชาเศรษฐศาสตร์เขาจึงลดรูปปัจเจกชนให้กลายเป็น “สัตว์เศรษฐกิจ” (และภายใต้หลักการเดียวกันนี้ หากพูดถึงเรื่องที่แตกต่างกันเราสามารถพิจารณาหน่วยวิเคราะห์ว่าเป็น “homo ethicus” ได้ ถ้าหากเราพูดถึงเรื่องจริยศาสตร์ (morality) หรือ

⁸ ถ้าพิจารณาจากแนวคิดของ Hume และ Hobbes เป็นหลักจะพบว่าแนวคิดของ Pareto ไม่ได้มีองค์ประกอบในเชิงจิตวิทยาแต่อย่างใดเลย ซึ่งค่อนข้างคล้ายคลึงกับของ Kant ที่มองปรากฏการณ์เชิงพฤติกรรมว่าเป็นเรื่องของกฎที่แน่นอนตายตัวชุดหนึ่ง มิใช่เรื่องของจิตวิทยา ไม่ว่า Kant จะตั้งใจหรือไม่ แต่ดูเหมือนว่าปรัชญาแนวคิดของเขาได้เปิดช่องให้เศรษฐศาสตร์มีพัฒนาไปในทิศทางดังกล่าว

"homo relogiosus" ถ้าหากเราพูดถึงเรื่องศาสนา (religion)) (pareto, 1971 : 12-13) ดังนั้นแล้ว การลดรูปจึงถือเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในระบบของเขาและนำเสนอสิ่งที่เรียกว่า "เส้นความพอใจเท่ากัน" (indifference curve) อันได้มาจาก Francis Edgeworth (1845-1926) ซึ่งเป็นเส้นที่แสดงให้เห็นความรู้สึกไม่แตกต่างกันของผู้บริโภคระหว่างส่วนผสม (bundle) ที่แตกต่างกันของสินค้าบนเส้น เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว การแลกเปลี่ยนส่วนผสมสินค้าระหว่างผู้บริโภคสองคนจึงเป็นไปได้ ถ้าหากว่าพวกเขารู้สึก "ไม่แตกต่าง" ระหว่างกัน ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวถูกทำให้เกิดขึ้นใน space แสดงการกระจายทรัพยากรที่รู้จักกันในชื่อ "edgeworth box" โดยใน space จะบรรจุไปด้วยกลุ่มเส้นความพอใจเท่ากันที่แสดงดัชนีของอรรถประโยชน์ (utility index หรือ degree of utility แต่ในงานของ Pareto จะใช้คำว่า "ophelimity") ที่ระบุถึงระดับความพอใจของผู้บริโภคสองคนและแสดงรูปแบบการแลกเปลี่ยนส่วนผสมสินค้าระหว่างทั้งกัน ภายใต้หลักการนี้ภาพตัวแทนคณิตศาสตร์ได้ทำหน้าที่อย่างแข็งขัน โดยอธิบายพฤติกรรมผู้บริโภคให้กลายเป็นการแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด ดังนั้นแล้วในระบบดังกล่าวเราไม่ว่าจะเป็น "แรงปรารถนา" (desire) หรือ "ความยินดีปรีดา" (pleasure) ล้วนเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็นต้องพูดถึง ลักษณะพฤติกรรมทางจิตวิทยาได้ถูกลบหายไปเสียสิ้น มีแต่เพียงร่างที่เป็นคณิตศาสตร์เท่านั้นที่ยังคงอยู่

ต่อมาในช่วงหลังจากเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ในช่วงทศวรรษ 1930 ซึ่งเป็นยุคที่แนวคิดของ John Maynard Keynes (1883-1946)⁹ ได้รับความนิยมนอย่างมาก มุมมองที่มีต่อพฤติกรรมของปัจเจกชนในลักษณะที่เป็นกลไกดังกล่าวยังถูกทำให้ชัดเจนขึ้นโดยนักเศรษฐศาสตร์รางวัลโนเบล Paul Samuelson (1915-...) ในหนังสืออันลือชื่อของเขาซึ่งก็คือ Foundation of Economic Analysis (Samuelson, 1947) โดยบทที่สามของหนังสือเล่มนี้เขาได้แสดงจุดยืนว่าปัญหาทางเศรษฐศาสตร์ทุกอย่างสามารถใช้กรอบคิดเรื่องการหาค่าสูงสุด/ต่ำสุด (maximizing/minimizing framework) เข้ามาแก้ปัญหาได้¹⁰ นอกเหนือไปว่านั้น Samuelson ยังได้พัฒนามโนทัศน์ที่ชื่อว่า

⁹ สำหรับผู้เขียนมองว่าแม้ Keynes จะมีอิทธิพลอย่างใหญ่หลวงต่อแวดวงเศรษฐศาสตร์มหภาค แต่ถ้าเป็นในแง่ของสมมติฐานความมีเหตุผลแล้ว ทฤษฎีของเขาไม่สู้มีคุณภาพการชักเท่าใดนัก โดยเขามองปัจเจกชนในฐานะที่ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนมากมาย ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว ปัจเจกจึงต้องประพฤติไปตาม "animal spirit" มากกว่าที่จะเห็น rational agent ที่มีข้อมูลข่าวสารครบถ้วน อีกทั้งในแง่ทฤษฎีแล้ว แนวคิดเศรษฐศาสตร์แบบ Keynes ไม่มีรากฐานมาจากจุลภาค (micro-foundation) กล่าวคือไม่มีพื้นฐานบนความมีเหตุผลในการแสวงหาความพอใจสูงสุดของปัจเจกชน

¹⁰ ในบทที่สามเรื่อง "Theory of Maximizing Behavior" Samuelson ได้เกริ่นเอาไว้ว่า "It so happens that in a wide number of economic problems it is admissible and even mandatory to regard our equilibrium equations as maximizing (minimizing) condition. A large part of entrepreneurial behavior is directed towards maximization of profits with certain implications for minimization of expenditure, etc Moreover, it is possible to derive operationally meaningful

“ความพอใจแบบเปิดเผย” (revealed preference) โดยทฤษฎีดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความคงเส้นคงวาของผู้บริโภค (consistency) กล่าวคือถ้าผู้บริโภคมีความพอใจโดยเปิดเผยต่อส่วนผสมของสินค้า X มากกว่า Y มันเป็นไปได้ที่ผู้บริโภคจะมีความพอใจสินค้า Y มากกว่าอย่างเปิดเผย ซึ่งแนวคิดดังกล่าวถือได้ว่าเป็นรากฐานสำคัญสำหรับเศรษฐศาสตร์จุลภาค

เห็นได้ว่าในระยะหลังลักษณะของความมีเหตุผลของปัจเจกชนในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ถูกทำให้เหลือเพียงการหาค่าสูงสุดของฟังก์ชันอรรถประโยชน์ (utility function) และแนวคิดดังกล่าวได้กลายมาเป็นแกนกลางในการวิเคราะห์ประเด็นทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งตรงนี้ยังไม่นับรวมถึงลักษณะความมีเหตุผลในทฤษฎีเกม (game theory) ของ John Nash (1928-...) ในช่วงสงครามเย็น (cold war) ที่พิจารณาหน่วยเศรษฐกิจ (economic agent) ในรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์กันเชิงกลยุทธ์ โดยผู้เล่นในเกมของเขาจะถูกกำหนดให้มี “ความมีเหตุผล” ที่จะเลือก “กลยุทธ์” (strategy) ที่ดีที่สุดเพื่อโต้ตอบอีกฝ่ายหนึ่ง หรืออีกนัยหนึ่งก็คือผู้เล่นพยายามที่จะ optimize กลยุทธ์ของตัวเอง ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวเขาได้แสดงให้เห็นว่าจะมี คู่กลยุทธ์ที่ดีที่สุดสำหรับผู้เล่นทั้งสองอย่างน้อยหนึ่งคู่ ซึ่งก็คือจุดดุลยภาพของแนช (Nash equilibria) นั่นเอง อย่างไรก็ตามในกรณีที่ผลลัพธ์ของเกมมีมากกว่าหนึ่งจุด เขาก็ไม่ได้ให้คำตอบที่ชัดเจนว่าเราจะเลือกจุดที่ดีที่สุดระหว่างผลลัพธ์ที่สำรวจได้อย่างไร (Foley, 2004) แม้ว่าแนวคิดของเขาจะมีความคลุมเครือ แต่เราก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่า Nash ได้สร้างคุณูปการต่อสมมติฐานความมีเหตุผลไม่น้อยในแง่ที่นำเอาลักษณะความมีเหตุผลมาใช้ในเชิงกลยุทธ์ดังที่ได้กล่าวมา

จากการสำรวจที่ผ่านมาคงพอทำให้เรามองเห็นภาพความเป็นมาของสมมติฐานความมีเหตุผลว่ามันก่อกำเนิดและมีพัฒนาการขึ้นมาได้อย่างไร และมันมีปรัชญาแนวคิดใดหนุนหลังอยู่ ซึ่งสิ่งหนึ่งที่สังเกตได้ชัดก็คือ เศรษฐศาสตร์และปรัชญาสมัยใหม่มีความเกี่ยวโยงกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สมมติฐานความมีเหตุผลที่มีโลกทัศน์ทางปรัชญาของ Hobbes Hume Kant หรือ Bentham ที่เกี่ยวหนุนอยู่ ล้วนแสดงจุดยืนที่ว่า พฤติกรรมมนุษย์สามารถที่จะหาลักษณะแน่นอนได้ (แม้ว่าการให้เหตุผลของแต่ละคนจะต่างกันก็ตามที) อีกทั้ง “เหตุผล” ยังเป็นส่วนสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมของปัจเจกชน ซึ่งแนวคิดดังกล่าวได้นำพามาสู่การก่อร่างขึ้นมาของสมมติฐานความมีเหตุผลในเศรษฐศาสตร์ที่มองปัจเจกชนในลักษณะที่เป็น “กลไก” (mechanical) ความมีเหตุผลถูกมองว่าเป็นการแสวงหาค่าสูงสุด โดยมีมิติทางด้านจิตวิทยาอันเป็นส่วนสำคัญของความ

restrictive hypotheses on consumer's demand's function from the assumption that consumers behave so as to maximize an ordinal preference”

เป็นมนุษย์ได้สูญหายไป คงเหลือแต่ข้อสันนิษฐานที่แน่นอนในเชิงพฤติกรรมว่ามนุษย์เป็น "สัตว์เศรษฐกิจ" (homo economicus) แม้ว่าลักษณะปัจเจกชนที่ราบเรียบภายใต้สมมติฐานดังกล่าวจะถูกแก้ลำให้ดูมีชีวิตชีวาขึ้นมากกว่าเดิมในรูปแบบปฏิสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ในรูปแบบของทฤษฎีเกม แต่มันก็ไม่ได้มาเติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปของสมมติฐานดังกล่าวแต่อย่างใด

นอกจากการที่เราได้ทราบความเป็นมาของสมมติฐานดังกล่าวแล้วนัยยะที่มองเห็นชัดเจนจากการสำรวจในขั้นตอนนี้คือ สมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งของโครงการสมัยใหม่ (modernist project) อย่างไม่ต้องสงสัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงศตวรรษที่ 20 ที่นักเศรษฐศาสตร์ได้ทำการขจัดพอกสมมติฐานดังกล่าวให้มีความชาวสะอาดมากขึ้นโดยโยกย้ายเอามุมมองด้านจิตวิทยาออกไปจากการระบวนการตัดสินใจของ agent โดยข้ออภิปรายด้านพื้นฐานทางปรัชญาที่เกี่ยวกับลักษณะความมีเหตุผลถูกโยกย้ายไปสิ้น เหลือแต่เพียงการทำให้ปัจเจกชนอยู่ในรูปแบบของแบบจำลองที่มีแบบแผนความพอใจเป็นตัวชักนำพฤติกรรมอย่างอัตโนมัติ (Arnsperger and Varoufakis, 2005) ซึ่งหมายความว่ามันได้มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตนเองให้มีความศักดิ์สิทธิ์ จากแนวคิดในเชิงจริยศาสตร์ให้กลายเป็นเครื่องมือเชิงเทคนิค (technological device) ที่ใช้ควบคู่ไปกับการวิธีการทางคณิตศาสตร์ (mathematical method) จากแนวคิดที่มองมนุษย์ว่ามีองค์ประกอบทั้งทางด้านอารมณ์และเหตุผล ถูกแปรเปลี่ยนให้กลายเป็นมนุษย์หุ่นยนต์ที่มีระบบระเบียบเป็นกลไกแน่นอน ซึ่งสิ่งเหล่านี้สอดคล้องกับปรัชญาวิทยาศาสตร์ (philosophy of sciences) แบบ Newtonian อันเป็นหนึ่งในปรัชญาสำคัญที่เข้ามามีอิทธิพลต่อเศรษฐศาสตร์ตั้งแต่ยุค Adam Smith (1723-1790) รวมไปถึงการรับเอาวิธีการหาความจริงทางวิทยาศาสตร์ (scientific method) ภายใต้แนวคิดตรรกแบบปฏิฐานนิยม/ประจักษ์นิยม (logical positivism/empiricism) เข้ามา ซึ่งสามารถแสดงได้จากวิวัฒนาการของเศรษฐศาสตร์ที่เดิมเคยเป็น "เศรษฐศาสตร์การเมือง" (political economy) ไปสู่ "เศรษฐศาสตร์" (economics) และท้ายที่สุดก็ไปสู่รูปแบบในปัจจุบัน นั่นคือการเป็น "เศรษฐศาสตร์เชิงปฏิฐาน" (positive economics) ประกาศตนว่าเป็นศาสตร์ที่ปราศจากแนวคิดเรื่องคุณค่าอย่างเต็มรูปแบบ (Redman, 1993)

2.2.2 ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์และนโยบายเชิงอำนาจ

ที่ผ่านมาเราคงได้เห็นพัฒนาการของสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ว่ามันได้เปลี่ยนแปลงตนเองให้กลายเป็นหนึ่งในเครื่องมือสมัยใหม่ที่คอยสนับสนุนการสร้างความจริงแบบภววิสัยที่อ้างตนว่าปราศจากคุณค่าทั้งปวง ซึ่งตรงนี้เป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามอย่างยิ่ง เพราะสำหรับในมุมมองหลังสมัยใหม่ ความรู้หรือความจริงแท้ที่เป็นภววิสัยนั้นหาไม่ ความรู้หรือความจริงแท้ที่จริงแล้วก็คือ “วาทกรรม” (discourse) เป็นสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อทำหน้าที่สนับสนุนปฏิบัติการเชิงอำนาจ (discursive power) รวมไปถึงอุดมการณ์ (ideology) บางอย่างด้วย ดังนั้นแล้วการตั้งคำถามถึงสถานภาพความจริงต่อลักษณะความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์จึงไม่ควรที่จะมองข้ามอย่างยิ่ง

ตรงนี้ผู้เขียนขอกลับมาที่งานของ Arnsperger and Varoufakis (2005) อีกครั้ง ซึ่งทั้งสองได้มองว่าความจริงของเศรษฐศาสตร์แบบนีโอคลาสสิก (neoclassical economics) ได้ถูกก่อร่างขึ้นโดยผ่านสัจพจน์หลัก (meta-axiom) สามประการด้วยกันได้แก่

1. ระเบียบวิธีปัจเจกนิยม (methodological individualism) – ซึ่งมองว่าปัจเจกชนเป็นจุดตั้งต้นในการวิเคราะห์ โดยที่ปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจสังคม (socio-economic phenomenon) สามารถทำความเข้าใจและค้นหาในระดับปัจเจก (individual level) ได้
2. ระเบียบวิธีแบบกลไกนิยม (methodological instrumentalism) หรืออีกนัยหนึ่งก็คือระเบียบวิธีแบบเหตุผลนิยม (methodological rationalism) – ที่มองว่าทุกพฤติกรรมของปัจเจกชนเป็นสิ่งที่ถูกขับเคลื่อนจากแบบแผนความพอใจ (preference-driven) โดยเขาหรือเธอมุ่งที่จะแสวงหาความพอใจสูงสุดในทุกสถานการณ์ (แม้ว่าในบางครั้งพฤติกรรมดังกล่าวมีลักษณะที่ทำให้ตัวเอง (self defeat) ก็ตามที) ซึ่งมุมมองดังกล่าวคับแคบจนมันไม่เปิดที่ว่างสำหรับคำถามพื้นฐานทางปรัชญาว่าแท้ที่จริงแล้วหน่วยเศรษฐกิจนั้นประพฤติตนตามแบบแผนความพอใจจริงหรือไม่
3. ระเบียบวิธีแบบดุลยภาพ (methodological equilibration) – เศรษฐศาสตร์กระแสหลักมองว่าดุลยภาพเป็นสิ่งที่สามารถค้นพบได้ และพฤติกรรมของปัจเจกชนในเบื้อง隅อยู่ในกรอบดังกล่าว ซึ่งนอกเหนือสองข้อข้างต้นแล้วดุลยภาพ (equilibrium)

เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการทำนายผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากพฤติกรรมของปัจเจกชน
โดยมองว่าพฤติกรรมที่คาดหมายในดุลยภาพนั้นควรเป็นแบบใด

ดังนั้นเราจึงสามารถกล่าวได้ว่าพฤติกรรมมวลรวม (aggregate behavior) หรือความจริง
ที่เกี่ยวกับเรื่องของเศรษฐกิจ ซึ่งถูกพิจารณาผ่านจิตของนีโอคลาสสิกนั้นได้รับการอธิบายผ่าน
meta-axiom ข้างต้น ด้วยการนำเอาดุลยภาพเข้าไปสู่ระบบอันเป็นสิ่งที่เกิดจากปฏิสัมพันธ์ของ
ปัจเจกชนภายใต้ลักษณะความมีเหตุผลแบบกลไก (instrumentally rational) ซึ่งมุ่ง optimize
ฟังก์ชันตัวเองอยู่ตลอดเวลา (ทั้งในส่วนของทฤษฎีการเลือกที่มีเหตุผลหรือทฤษฎีเกมก็ตามที่)
ระเบียบวิธีทั้งสามได้กลายมาเป็นภาษาหลักที่นักเศรษฐศาสตร์ใช้อยู่ และมันคงเป็นการยาก
เหลือเกินที่จะจินตนาการถึงภาพของการฝึกฝนนักเศรษฐศาสตร์ให้ปฏิเสธสามระเบียบวิธีดังกล่าว

ซึ่ง Arnsperger and Varoufakis (2005) ได้ให้ข้อคิดไว้ว่า ภายใต้สถานการณ์ที่เกือบทั่ว
ทุกหัวระแหงถูกครอบงำไปด้วยเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก มันทำให้เป็นการยากเหลือเกินที่ใครคน
หนึ่งจะสามารถตั้งคำถามต่อ "สถานภาพของความจริง" (truth status) ต่อ meta-axioms ทั้งสาม
ประการได้ ดังที่ทั้งสองได้เน้นแนมในบทความไว้ว่า การตีพิมพ์ผลงานในวารสารที่ดีนั้นก็ยาก
พอแล้ว แต่การตีพิมพ์ผลงานโดยตั้งคำถามถึง meta-axioms นั้นยากกว่ามากนัก (ซึ่งคำพูดใน
ต้นฉบับคือ "Publishing in the 'good' journals is hard enough. Publishing articles which
question the meta-axioms is even harder" (Arnsperger and Varoufakis, 2005)) อีกทั้งมัน
ยังเกี่ยวพันไปถึงความเป็นเผด็จการทางปัญญา (intellectual authoritarianism) เพราะระเบียบวิธี
ทั้งสามถือได้ว่าเป็นสิ่งที่เกื้อหนุนกับปฏิบัติการเชิงอำนาจของนักเศรษฐศาสตร์ โดยถือเป็นเงื่อนไข
อันดับแรก (prerequisite) สำหรับการครอบงำของลัทธินีโอคลาสสิก (neoclassicism's
dominance) และแน่นอนว่ามันเป็นสิ่งที่มิประโยชน์ (ในเชิงอำนาจ) สำหรับนักเศรษฐศาสตร์นีโอ
คลาสสิกด้วย และเพื่อการดำรงไว้ซึ่งอำนาจ คำถามหรือข้อสงสัยเกี่ยวกับระเบียบวิธีดังกล่าวจึง
ถูกเก็บเงียบไว้อย่างจงใจ

อีกประเด็นหนึ่งที่ทั้งสองได้ให้ไว้ คือเรื่องเกี่ยวกับทุนอุดหนุนในการทำวิจัยสำหรับสาขา
เศรษฐศาสตร์ที่มีลักษณะเฉพาะ กล่าวคือทุนวิจัยมักจะไหลไปยังผู้ที่ไม่หมกมุ่นอยู่กับวิวัฒนาการของ
ระเบียบวิธีหลักดังกล่าว แต่นั่นไม่ได้หมายความว่าไม่มีใครอยากจะทำคำถามกับ meta-axioms
หากแต่พวกเขาเหล่านั้นยังอยู่กับการสร้างสรรค์แบบจำลองอันวิจิตร และการได้รับคำตอบแทนที่
งดงามอยู่ต่างหาก

ทั้งหมดแสดงให้เห็นว่าเศรษฐศาสตร์ได้สถาปนาตนเองอยู่ภายใต้กำแพงแห่งพีชคณิตที่มีลักษณะความมีเหตุผล อันเป็นหนึ่งในระเบียบวิธีหลักเป็นแกนกลางในการผลิตซ้ำวาทกรรมเศรษฐศาสตร์ อีกทั้งด้วยนัยยะเชิงอำนาจของมันได้ทำให้เศรษฐศาสตร์เองไม่มีช่องว่างสำหรับความเป็นพหุนิยม (pluralism) อยู่เลย ซึ่งนอกเหนือจากเรื่องของการปิดพื้นที่ทางความคิดแล้ว เมื่อมองในกรอบที่ใหญ่ขึ้นไป โดยพิจารณามิติทางด้านอุดมการณ์ทางการเมือง (political ideology) จะพบว่า สมมติฐานดังกล่าว (ร่วมด้วยเครื่องจักรทางตรรกะต่างๆไม่ว่าจะเป็น คณิตศาสตร์ หรือ สถิติ) ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้าง "ทฤษฎีบริสุทธิ์" (pure theory) ให้แก่เศรษฐศาสตร์ โดยแยกมิติทางสังคมและประวัติศาสตร์ (desocialise and dehistoricise) ออกไป และสร้างตรรกะทางเศรษฐศาสตร์ขึ้นโดยมีพื้นฐานคุณสมบัติมาจากเรื่องของ ประสิทธิภาพ (efficiency) การแข่งขัน (competition) เพื่อนำมันไปสนับสนุนหลักการตลาดบริสุทธิ์ (pure market) โดยเศรษฐศาสตร์พยายามอวดอ้างว่าทฤษฎีของตนปราศจากแนวคิดในเรื่องคุณค่าใดๆทั้งสิ้น (value free) ตรงนี้เองเมื่อพิจารณาโดยใช้กรอบเรื่องวาทกรรม คงทำให้เราเห็นได้ว่าแท้จริงแล้ว "ความรู้" และ "อำนาจ" (power) เป็นสิ่งที่ไม่สามารถแยกจากกันได้ เศรษฐศาสตร์ที่ถูกสร้างขึ้นโดยมีสมมติฐานความมีเหตุผลเป็นองค์ประกอบนั้นก็สามรถที่จะโยนโยไปถึงแนวคิดเรื่องการบูชาตลาดเสรีอันเป็นยูโทเปีย (utopia) (แห่งการชู้ตริตที่ไม่สิ้นสุด?) ของอุดมการณ์เสรีนิยมใหม่ (neoliberalism) ซึ่งเป็นกระแสหลักที่ครอบงำพวกเราอยู่ และดูเหมือนว่าคงเป็นการยากเหลือเกินที่เราจะต่อกรกับมัน เพราะว่าอุดมการณ์ดังกล่าวมีพลัง (หรืออีกนัยหนึ่งก็คือกลุ่มอำนาจ) ที่เป็นพวกเดียวกับมันอยู่ทั่วทุกแห่งในทุกบริบทความสัมพันธ์บนโลกใบนี้ (Bourdieu, 1998)

อย่างไรก็ตามในขั้นตอนนี้คงไม่เพียงพอที่จะแสดงให้เห็นถึงมโนทัศน์ของสมมติฐานความมีเหตุผลอย่างละเอียดได้ ซึ่งตรงนี้จะพาเราไปสู่การวิเคราะห์ในขั้นตอนต่อไป ที่จะพยายามจะมองลักษณะความมีเหตุผลทั้งในด้านปรัชญาสมัยใหม่ (modern philosophy) และในทางเศรษฐศาสตร์ (economic rationality) เพื่อให้เราเข้าใจถึงลักษณะของสมมติฐานความมีเหตุผลได้ดียิ่งขึ้น

2.3 ลักษณะความมีเหตุผล : บทสำรวจมโนทัศน์

เพื่อให้ได้เห็นถึงลักษณะปรัชญาที่เป็นโลกทัศน์หนุนหลังเศรษฐศาสตร์ ในส่วนแรกสุดของบทนี้เราจึงได้ทำการสำรวจลักษณะความมีเหตุผลในเชิงปรัชญา (rationalist philosophy) ผ่านแง่มุมที่สำคัญสามประการได้แก่ อภิปรัชญา (metaphysics) ญาณวิทยา (epistemology) และจิตวิทยา (psychology) สำหรับในส่วนนี้แม้ว่าหัวข้อจะค่อนข้างคล้ายคลึงในส่วนแรก แต่จะเป็นการพิจารณาในแง่มุมที่ต่างกันออกไป โดยวัตถุประสงค์ของส่วนนี้คือต้องการฉายภาพให้เห็นถึงลักษณะความมีเหตุผลในเชิงที่อิงกับหลักการทฤษฎี เพื่อเป็นการนำร่องก่อนที่จะลงไปสู่การพิจารณามโนทัศน์ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในขั้นตอนต่อไป เพราะปรัชญาแนวคิดดังกล่าวถือได้ว่าแพร่กระจายไปสู่หลายสาขาวิชาวมไปถึงเศรษฐศาสตร์ด้วย ดังนั้นแล้วการพิจารณาความมีเหตุผลในเชิงทฤษฎีปรัชญาสมัยใหม่คู่ขนานไปกับความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ คงทำให้เรามองเห็นจุดร่วมหรือจุดต่างระหว่างสองสิ่งนี้ ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถมองสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ได้ในมุมที่กว้างกว่าเดิม

ถ้าจะกล่าวถึงลักษณะความมีเหตุผลแล้ว ถือได้ว่าเป็นสิ่งที่ถูกประยุกต์ใช้ในหลายเรื่อง ในบริบทต่างๆอย่างกว้างขวาง มโนทัศน์ดังกล่าวถูกนำไปใช้ทั้งในเรื่อง การกระทำ (actions) ความเชื่อ (beliefs) ความปรารถนา (desires) รวมไปถึงในอีกแง่มุมอื่นๆ ของมนุษย์ ซึ่งผู้เขียนมีมุมมองว่าการพิจารณาลักษณะความมีเหตุผลในทุกแง่มุมคงเป็นสิ่งที่เกินกำลังและเหนือขอบเขตของงานชิ้นนี้ ดังนั้นเพื่อความเป็นไปได้เราจึงต้องพิจารณามันโดยการแบ่งประเภทออกอย่างกว้างๆ ซึ่งก็สามารถแบ่งออกได้เป็นสองส่วน อันได้แก่ส่วนที่เป็นแนวคิดเชิงทฤษฎี (theoretical) และส่วนที่เป็นแนวคิดในทางปฏิบัติ (practical) (Mele ana Rawling, 2004 และ Nozick, 1993) โดยส่วนแรกจะมุ่งเน้นไปที่ลักษณะการรับรู้ที่มีเหตุผล (cognition rationality) ทั้งในแง่การของการรับรู้ที่มาจากด้านความเชื่อและการเรียนรู้เพื่อพิจารณาว่าสิ่งใด (หรือความเชื่อใด) เป็นสิ่งที่มีเหตุผล รวมไปถึงการมองไปที่ระดับความมีเหตุผล (degree of rationality) ของสิ่งต่างๆ ด้วยในทางกลับกันส่วนหลังจะเป็นแนวคิดในทางปฏิบัติ (practical) โดยจะมุ่งเน้นไปที่ภาคการกระทำ (actions) เป็นสำคัญ ทำให้เราสามารถแสวงหาถึงลักษณะการกระทำที่มีเหตุผลเพื่อตอบสนองต่อความจำเป็นและแรงปรารถนาของเรา

ดังนั้นแล้วในส่วนนี้ผู้เขียนจะทำการพิจารณาลักษณะความมีเหตุผลนำเสนอผ่านการแบ่งข้างต้น แต่มีอีกสิ่งหนึ่งที่ผู้เขียนอยากชี้แจงก็คือ แม้ว่าในความเป็นจริงลักษณะของทฤษฎีความมีเหตุผลจะเต็มไปด้วยเครื่องมือเชิงเทคนิค (technological device) มากมาย โดยเฉพาะ

อย่างยิ่งในส่วนของ Bayes's theorem ที่เข้ามามีบทบาทต่อทฤษฎีความมีเหตุผลทั้งในด้านญาณวิทยาโดยนำเอาเรื่องของกฎความน่าจะเป็น (laws of probability) เข้ามาเป็นเกณฑ์วัดความน่าเชื่อถือของสิ่งต่างๆ และด้านแนวคิดในทางปฏิบัติที่อยู่บนพื้นฐานของการ maximize subjective expected utility (สำหรับผู้ที่จะต่อยอดประเด็นดังกล่าวสามารถดูได้จาก Joyce (2004) และ Nozick (1993) ในบทที่ 2 และ 3) อย่างไรก็ตามการมุ่งเสนอประเด็นเชิงเทคนิคคงไม่ใช่ภาระหลักสำหรับงานชิ้นนี้ ดังนั้นในส่วนนี้การพิจารณาคงไม่เน้นรายละเอียดในเชิงเทคนิค หากแต่จะพยายาม “สกัด” มโนทัศน์ของมันให้ออกมาอยู่ในรูปแบบที่ง่ายต่อการเข้าใจมากที่สุด

2.3.1 ทฤษฎีความมีเหตุผล (theoretical rationality)

ในหัวข้อนี้เราจะเริ่มที่ส่วนแรกของลักษณะความมีเหตุผล ซึ่งเป็นด้านทฤษฎี โดยจะพิจารณาตาม Audi (2004) เป็นหลัก โดยคำถามสำคัญสำหรับทฤษฎีความมีเหตุผลคือ ต้องการพิจารณาว่าความเชื่อใด ความคิดใด การรับรู้/เรียนรู้เช่นใด ที่ถือว่าเป็นสิ่งมีเหตุผลเชื่อถือได้ อย่างไรก็ตามประเด็นหลักในขั้นตอนนี้คงไม่ได้อยู่ที่การให้คำตอบตัดสินชี้ขาดว่าความคิดหรือความเชื่อเช่นใดถือว่าเป็นสิ่งที่มีเหตุผล หากแต่ต้องการชี้ให้เห็นถึงกระบวนการทำงานในเชิงทฤษฎี ว่ามันมีองค์ประกอบใดบ้างและมีกลไกการรับรู้และทำงานอย่างไรเพื่อให้ได้มาซึ่ง ความเชื่อหรือความรู้มีเหตุผล

โดยที่เราจะต้องเริ่มจากการพิจารณาถึงองค์ประกอบแรกของมันเสียก่อน ซึ่งก็คือ แหล่งที่มาพื้นฐานของความมีเหตุผล (basic sources of rationality) อันได้แก่ การรับรู้ (perception) ความทรงจำ (memory) ความมีสติสำนึก (consciousness) และเหตุผล (reason) ทั้งสี่ถือได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญสำหรับองค์ประกอบแรก และเป็นสิ่งที่ทำงานร่วมกันเพื่อให้ได้มาซึ่ง ความเชื่อที่มีเหตุผล (rational belief) โดยการรับรู้ (perception) เป็นสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นได้ทั้งจากภายนอก (external) โดยผ่านทางสัมผัสทั้งห้า (five senses) และยังเป็นสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นภายใน (internal) จิตใจของเราด้วย เช่นรูปภาพที่อยู่ในหัวของเรา หรือตัวเลขที่เกิดจากการคาดคะเน (presumably numbers) แต่นั่นไม่ได้หมายความว่าทุกสิ่งทุกอย่างที่โผล่ขึ้นในจิตใจเราทั้งหมดจะต้องเป็นการรับรู้ทั้งหมด สำหรับบางกรณีเช่นการเพ้อฝันกลางวัน (daydream) นั้นไม่ถือว่าเป็นปรากฏการณ์ที่เข้าข่ายการรับรู้ จากตรงนี้เองจึงมองเห็นได้ว่าการรับรู้จะทำงานได้ก็ต่อเมื่อมีความมีสติ (consciousness) เข้ามาช่วยด้วย โดยความมีสติจะคอยรับหน้าที่ในการย้อนกลับมาทบทวนพิจารณาความคิด/ความรู้สึก (introspection) ที่เกิดขึ้นภายในจิตใจของเรา เพื่อให้เกิดการ

ตระหนักรู้ต่อสิ่งที่เกิดขึ้นกับตัวเรา ดังนั้นการที่จิตใจสร้างภาพขึ้นมาโดยปราศจากสติสัมปชัญญะ จึงไม่ถือว่าเป็นการรับรู้

นอกจากจำเป็นที่จะต้องมีความมีสติเข้ามาร่วมทำงานด้วยแล้ว ความทรงจำ (memory) ก็ถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการที่จะได้มาซึ่งความเชื่อที่มีเหตุผล เช่นในกรณีที่เรามองนาฬิกาที่ชี้ไปยังเลขสิบ เราจำเป็นที่จะต้องจำได้ถึงวิธีการดูนาฬิกาไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ดังนั้นมันจึงเป็นที่แน่นอนว่าการรับรู้ (perception) หนึ่งย่อมขึ้นอยู่กับความทรงจำอย่างไม่ต้องสงสัย อย่างไรก็ตาม เราไม่สามารถรู้ทุกสิ่งทุกอย่างได้จากความทรงจำโดยปราศจากซึ่งแหล่งที่มาอื่น ๆ¹¹ ทั้งในส่วนของ การรับรู้และการใช้เหตุผล (reasoning) โดยส่วนหลังจำเป็นต่อการที่เราจะต้องทำความเข้าใจต่อสิ่งต่างๆ ไม่ว่าสิ่งนั้นจะถูกเรียกมาจากความทรงจำหรือเป็นสิ่งที่ได้รับรู้จากภายนอก อย่างไรก็ตาม การที่เราสามารถรู้สิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยการเข้าใจผ่านทางเหตุผลนั้นไม่ได้หมายความว่าเรารับรู้ของเรา นั้นจะเป็นการอนุมานเหตุผล (ratiocinative) อย่างเต็มรูป แต่เราก็ไม่สามารถปฏิเสธได้ว่ามันเป็น ส่วนหนึ่งที่สำคัญต่อแหล่งที่มาพื้นฐานของเหตุผล¹²

ดังนั้นแล้วเพื่อให้ได้มาซึ่งการมีเหตุผลอันสมควร (justification) เราจำเป็นต้องมีการ ปะติดปะต่อเรื่องเรื่องราว (coherence) เข้ามาร่วมด้วย โดยมันจะคอยทำหน้าที่ลำดับ เชื่อมโยง เรื่องราวที่ได้รับรู้ผ่านแหล่งที่มาต่างๆ อย่างไรก็ตามการทำงานของ coherence ไม่ได้เป็นไปอย่างราบรื่น เพราะมันจะมีสิ่งๆที่เรียกว่า incoherence คอยมาเป็นตัวงัดค้างอยู่ เช่นในกรณีที่เราได้ยิน เสียงไซเรนเพราะดังเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ทำให้เราสามารถผูกเรื่องราวผ่านทาง การได้ยินและข้อมูล ของเสียงที่ได้รับรู้มาว่าเป็นเสียงของไซเรन्दังอย่างแน่นอน แต่ถึงกระนั้นในอีกภาคส่วนของจิตใจ เราอาจจะคิดว่าเสียงดังกล่าวที่ได้อินอาจถูกสร้างขึ้นโดยมีผู้อื่นไปลอกเลียนเสียงเหล่านั้นก็ได้ ดังนั้นการผูกเรื่องราวในส่วนหลังจึงเปรียบเสมือนเป็นสิ่งที่ค่อยๆบ่อนทำลาย (undermine) การผูก เรื่องราวในส่วนแรก ดังนั้น incoherence ตามนัยยะนี้จึงไม่ได้หมายความว่า เป็นการผูกเรื่องราวที่ ไม่ปะติดปะต่อ (การผูกเรื่องราวที่ไม่ปะติดปะต่อจะใช้คำว่า noncoherence) หากแต่เป็นการที่มี การผูกเรื่องราวอีกชุดหนึ่งที่ต่างกับส่วนแรกและสิ่งนั้นจะเข้าสร้างความขัดแย้งในระบบความเชื่อ (belief system) ท้ายที่สุดแล้วเราจำเป็นที่จะต้องมีความเชื่อในส่วนใดส่วนหนึ่งที่แข็งพอจึงจะ

¹¹ ถ้าสมมติว่าเราจำสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้ มันเป็นการแสดงว่าเรารู้จักมัน ดังนั้นแล้วถ้าหากเราจะรู้จักมันได้เราจำเป็นต้องรู้จัก มันผ่านทาง การสำรับรู้ (perception) และเหตุผล (reason) นั่นเอง

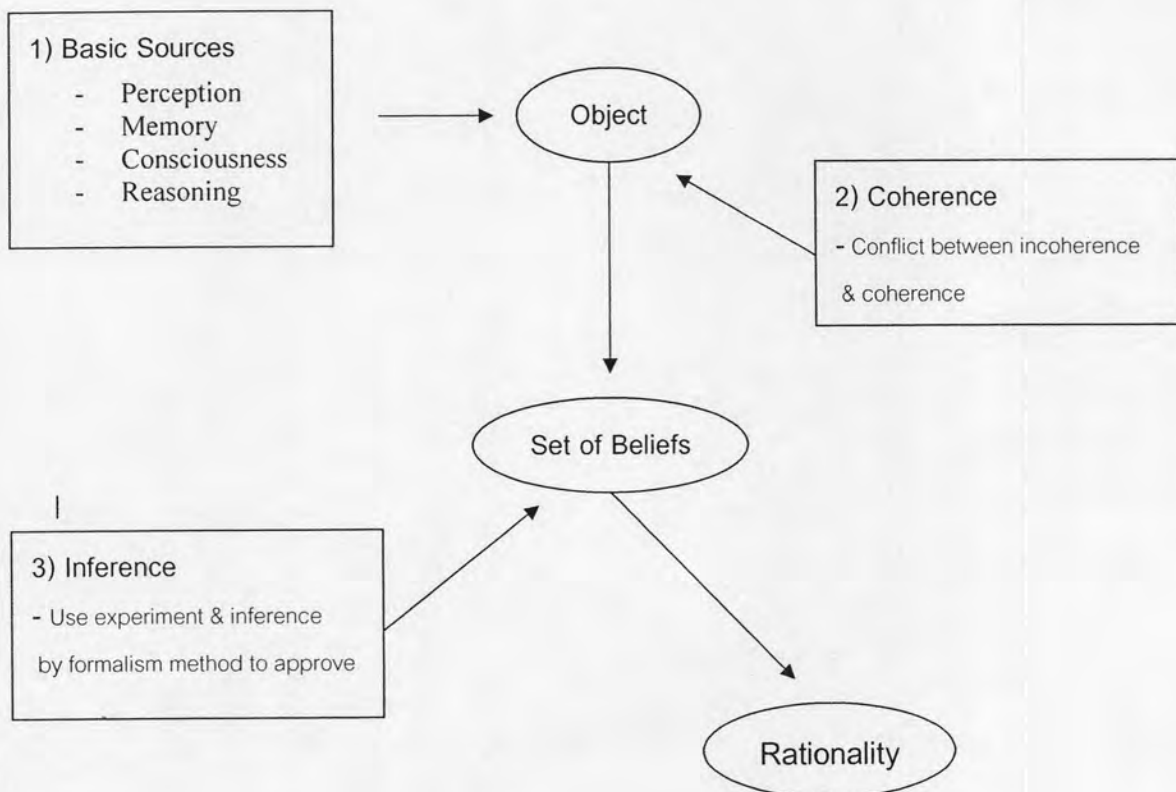
¹² นอกจากแหล่งที่มาของเหตุผลทั้งสิ้นแล้ว การรับรู้โดยผ่านหลักฐานเชิงประจักษ์ต่างๆ (testimony) ไม่ว่าจะในรูปแบบ ที่เราได้รับรู้จากการ สอน บอกกล่าว อ่าน หรือได้ยินจากผู้อื่น ก็เป็นอีกแหล่งที่มาหนึ่งที่สำคัญต่อโลกทัศน์ของเราด้วยเช่นกัน

สามารถก่อให้เกิดเหตุผลอันสมควร (justification) ได้ อย่างไรก็ตามลำพังแค่แหล่งที่มาพื้นฐานที่
 ได้กับการโยงเรื่องราวอย่างมีเหตุผลก็ยังไม่พอเพียงต่อการบรรลุถึงทฤษฎีความมีเหตุผลได้ สิ่ง
 สุดท้ายก็คือเราต้องทำการสร้างรูปแบบ (form) ความเชื่อโดยนำหลักการอนุมาน (inference) ลง
 ข้อสรุปอย่างมีเหตุผล โดยมีประสบการณ์และรากฐานทางทฤษฎีรองรับ จึงจะนำไปสู่ความมี
 เหตุผลอันสมบูรณ์ได้

กล่าวโดยสรุปก็คือสำหรับส่วนของความมีเหตุผลในด้านทฤษฎีนั้น ระบบจะเริ่มทำงาน
 ด้วยกับรับรู้ สิ่งต่างๆผ่านมาจากแหล่งที่มาพื้นฐานทั้งสี่ก่อน อันได้แก่ การรับรู้ ความมีสติรู้ ความ
 ทรงจำ และเหตุผล เมื่อรับข้อมูลผ่านแหล่งที่มาแล้วจึงมาสู่การผูกโยงเรื่องราวให้เป็นระบบ เป็น
 เหตุเป็นผล จึงจะได้ชุดความเชื่อหนึ่งขึ้นมา จากนั้นค่อยทำการขัดเกลามันด้วยประสบการณ์ และ
 การอนุมานอย่างมีเหตุผล โดยใช้เครื่องมือที่มีรากฐานทางทฤษฎีเข้ามาช่วย ทำที่สุดแล้วเราก็จะ
 ได้ชุดความเชื่อที่สอดคล้องกับทฤษฎีความมีเหตุผลขึ้นมา

อนึ่งผู้เขียนได้สรุปกระบวนการของความมีเหตุมีผลในเชิงทฤษฎี ซึ่งสามารถแสดงได้ดัง
 แผนภาพในหน้าต่อไป

ภาพ 2.1 : Theoretical Rationality



2.3.2 ความมีเหตุผลในภาคปฏิบัติ (practical rationality)

ลักษณะสำคัญของความมีเหตุผลในภาคปฏิบัติก็คือ การวิเคราะห์พฤติกรรมต่างๆ ของปัจเจกชน ทั้งในแง่แรงจูงใจ (motivation) และการกระทำ (actions) สิ่งต่างๆ ซึ่งสำหรับการจัดแบ่งประเภทของลักษณะความมีเหตุผลในภาคปฏิบัติ หรือในเชิงพฤติกรรมทางสังคม (social action) นั้นก็มีอยู่ในวรรณกรรมหลายชิ้นด้วยกัน ตั้งแต่ของนักสังคมวิทยา Max Weber (1978) ที่ได้แบ่งประเภทของ social action ออกเป็นสี่แบบด้วยกันได้แก่ (1) instrumentally rational ที่แสดงถึงลักษณะพฤติกรรมที่ปัจเจกชนคาดการณ์ภายใต้เงื่อนไขหรือหนทางที่เผชิญเพื่อคำนวณถึงผลลัพธ์ที่จะได้มา (2) value rational ที่ถูกกำหนดโดยความเชื่อต่อคุณค่าต่างๆ (โดยมีสติครบถ้วน) (3) affectual อันเป็นลักษณะความแน่นอนของปฏิกิริยาตอบสนองกลับ (reaction) (โดยเพราะอย่างยิ่งปฏิกิริทางด้านอารมณ์ที่เราไม่สามารถควบคุมได้) ต่อสิ่งที่เข้ามากระทบตัวเรา และ (4) traditional ซึ่งความคุ้นเคยฝังแน่นอยู่ภายในตัวปัจเจกชนกลายเป็นพฤติกรรมอัตโนมัติ นอกจากงานของ Weber แล้ว ก็ยังมีการแบ่งประเภทลักษณะความมีเหตุผลจากมุมมองทางฝั่ง

วิทยาศาสตร์ในงานของ Lars Bergstrom (1980) ซึ่งแบ่งความมีเหตุผลออกได้เป็นหกประเภท รวมไปถึงงานด้านจริยศาสตร์ประยุกต์ (applied ethics) ของ Johanna Romare (2002) ซึ่งได้พยายามแบ่งมโนทัศน์ความมีเหตุผล (ภาคปฏิบัติ) ออกเป็นห้าประเภทด้วยกัน

อย่างไรก็ตาม ณ ที่นี้ผู้เขียนจะนำเสนอลักษณะความมีเหตุผลภาคปฏิบัติตามแบบของนักเศรษฐศาสตร์ Shaun Hargreaves Heap (1989) เป็นสำคัญ ซึ่งคิดว่าสามารถพบเห็นได้ทั่วไป โดยมีอยู่ด้วยกันสามรูปแบบคือ 1) ความมีเหตุผลแบบกลไกหรือความมีเหตุผลในฐานะที่เป็นเครื่องมือในการบรรลุจุดหมาย (instrumental/means-end rationality) 2) ความมีเหตุผลภายใต้บรรทัดฐานหรือความมีเหตุผลในเชิงกระบวนการ (norm/procedural-rationality) และ 3) ความมีเหตุผลภายใต้แนวคิดเชิงคุณค่า (value/expressive-rationality)

1) Instrumental Rationality

การกระทำต่างๆ ถือเป็น instrumental rationality (หรือที่ Weber เรียกว่า *zweckrational*) ก็ต่อเมื่อ เป้าหมาย (end) หนทาง (means) รวมไปถึงผลลัพธ์ในลำดับที่รองลงมา สามารถเอามาคำนวณและชั่งน้ำหนักได้อย่างมีเหตุผล (Weber, 1978) กล่าวคือปัจเจกชนมีแบบแผนความพอใจต่อสิ่งต่างๆ กล่าวคือเขาสามารถบอกได้ว่าชอบอะไรมากกว่ากัน เช่น ชอบปลาหมึกมากกว่าหมูทอด ชอบน้ำพริกนุ่มมากกว่าน้ำพริกนรก ฯลฯ และภายใต้แบบแผนความพอใจข้างต้น ความมีเหตุผลเป็นสิ่งที่ถูกสมมติให้อยู่ภายในตัวบุคคล สิ่งที่บ่งชี้ว่าปัจเจกชนมีเหตุผลก็คือ การที่พวกเขาจะประพฤติตนตาม preference เพื่อให้ได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด (maximizing utility) และแต่ละการกระทำสามารถนำมาเทียบเคียงกันได้เพื่อให้ได้มาซึ่งหนทางที่ดีที่สุด ซึ่งในบางครั้งเราจะเรียกความมีเหตุผลในลักษณะนี้ว่า 'means-end Rationality' (ทั้ง instrumental rationality และ means-end rationality มีความหมายเดียวกัน) กล่าวคือมองเหตุผลในฐานะที่เป็นเครื่องมือสู่จุดหมาย ปัจเจกชนภายใต้กรอบคิดนี้ไม่ใช่สิ่งแปลกสำหรับนักเศรษฐศาสตร์เลย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเศรษฐศาสตร์แบบนีโอคลาสสิก (neoclassical economics) ที่มีสมมติฐานนี้เป็นแกนหลัก ซึ่งกรอบคิดดังกล่าวถือเป็นจุดตั้งต้นของทฤษฎีที่ปัจเจกจะถูกขับเคลื่อนด้วยผลประโยชน์หรือความเห็นแก่ตัว (self-interest or egoism) และถูกเรียกว่า 'maximizer' โดยที่ความมีเหตุผลจะถูกวางเอาไว้ภายในโครงสร้าง (frame work) 'means-end' ในฐานะที่เป็นตัวเลือกที่มีประสิทธิภาพที่สุดอันเป็นหนทางที่จะไปสู่เป้าหมายที่ถูกกำหนดมา (Hargreaves Heap, 1989)

อย่างไรก็ตามเพื่อให้ได้ความหมายที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น เราสามารถตีความ รูปแบบความมีเหตุในข้อแรกได้ว่า

“ถ้า A ปรารถนา X และ Y เป็นเครื่องมือ (means) ที่จะไปสู่ X ดังนั้นมันจึงมีเหตุผล (rational) สำหรับ A ที่จะเลือกกระทำ Y”¹³

ซึ่งประโยคข้างต้นจะนำไปสู่การตีความ instrumental rationality สองแนวทาง ได้แก่แบบภววิสัย (objective) และอย่างหลังก็คือแบบอัตวิสัย (subjective) โดยการตีความในแบบภววิสัยเราจะมองว่า A สามารถ “รู้ล่วงหน้า” ได้ว่า Y เป็นเครื่องมือที่จะนำไปสู่เป้าหมาย X ดังนั้นแล้ว มันจึงมีเหตุผลที่ A เลือกกระทำ Y แต่ปัญหาอย่างหนึ่งของการมองด้วยวิธีนี้ก็คือนัก agent จะต้องรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วน ซึ่งขัดแย้งกับความเป็นจริงที่ agent มีข้อมูลอันจำกัด และไม่สามารถรอบรู้ในทุกๆสิ่งได้ จึงนำมาสู่การตีความในแบบอัตวิสัยที่พยายามมองว่า แม้ A จะมีข้อมูลไม่ครบ แต่ถ้า A มี “เหตุผลดีเพียงพอ” (good reasons) ที่เชื่อว่าย เป็นเครื่องมือที่จะนำไปสู่ X ดังนั้นแล้ว มันก็มีเหตุผลที่ A จะเลือกกระทำ Y ซึ่งจะเห็นได้ว่าการตีความในแบบหลังจะดูสมจริงมากกว่าแบบแรก และทั้งสองเป็นมโนทัศน์หลักที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักยึดถืออยู่ (Romare 2002)

2) Norm & Procedural rationality

จากการพิจารณา instrumental Rationality ที่ผ่านมาเราจะพบว่า ประเด็นเรื่องการหาค่าสูงสุดภายใต้ข้อมูลที่สมบูรณ์ตกเป็นเป้าโจมตี เพราะว่าในความเป็นจริงแล้วปัจเจกชนไม่สามารถที่จะรับรู้ข้อมูลข่าวสารทั้งหมดได้ เมื่อมนุษย์มีข้อจำกัดในด้านของความรู้ จึงไม่สามารถที่จะประเมิน (evaluate) ผลลัพธ์ (outcome) ของการกระทำต่างๆได้ ดังนั้นแล้วในกรณีนี้ความมีเหตุผลจึงถูกจำกัดขอบเขตเอาไว้ หรือที่เรียกกันว่า ‘bounded rationality’ ซึ่งภายใต้กรอบคิดนี้ การหาค่าอรรถประโยชน์สูงสุดจะถูกลดลงให้เหลือเพียงการตอบสนองของความพอใจ (satisfaction)¹⁴ ของปัจเจกชนเท่านั้น และเมื่อขาดข้อมูลที่ครบถ้วนปัจเจกชนจึงเกิดความไม่แน่ใจที่มีต่อผลลัพธ์จากการกระทำต่างๆ ดังนั้นแล้วการกระทำของพวกเขาจึงเป็นไปตามบรรทัดฐาน (norms) ที่ถูกกำหนดไว้ก่อนหน้า ดังนั้นแล้วในกรณีนี้บรรทัดฐานทางสังคมจึงเปรียบเป็นเครื่องมือในการนำพาปัจเจกชนไปสู่เป้าหมาย

¹³ แต่ถ้า Y ไม่ใช่หนทางที่จะนำไปสู่ X การเลือก Y จะถูกมองว่าเป็นการกระทำที่ไร้เหตุผล (irrational action)

¹⁴ แม้วิธีการหาค่าสูงสุดของทั้งสองวิธีจะเหมือนกัน แต่การแบ่งแยก maximization และ satisfaction ก็เพื่อให้เห็นว่าการ optimization ในกรณีของ bounded rational จะให้ผลลัพธ์ที่ต่ำกว่า instrumental rationality

ซึ่งบางครั้ง *norm-rationality* เราสามารถเรียกอีกอย่างได้ว่า '*procedural rationality*' (Haggreaves Heap, 1989) กล่าวคือมองว่า agent จะเป็นผู้ที่กระทำตามกฎ (*rule-follow*) ซึ่งกฎที่ว่าก็คือ บรรทัดฐาน หรือมรรคปฏิบัติ ที่ยึดถือกันมา อีกทั้งยังเน้นการวิเคราะห์ไปที่กระบวนการเลือกของปัจเจกชน (ซึ่งค่อนข้างมีองค์ประกอบหลายอย่าง) มากกว่าจะมุ่งทำนายแต่เพียงผลลัพธ์ แนวคิดนี้จะมองพฤติกรรมว่าเป็นผลพวงมาจากบรรทัดฐานทางสังคม เป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับที่ตั้งทางประวัติศาสตร์ (*historical*) และสังคม (*social*) ดังนั้นถ้าหากยึดตามหลักดังกล่าวเราจึงไม่สามารถที่จะมองปัจเจกชนอย่างลดรูปเหมือนในกรณี *instrumental Rationality* ได้

3) *Value-rationality*

เราสามารถแยกแยะ *value-rationality* (หรือที่ Weber เรียกว่า *wert-rational*) ออกจากความมีเหตุผลในแบบอื่นๆได้ ก็ต่อเมื่อระบบความคิด (ที่มีสติสัมปชัญญะ) ให้แนวคิดเรื่องคุณค่าเป็นสิ่งสูงสุดนั้นได้เข้าไปควบคุมพฤติกรรมของปัจเจกชน (Weber, 1978) ซึ่งภายใต้ระบบดังกล่าวเราสามารถพิจารณาได้ว่า การกระทำใดๆก็ตามสามารถมองว่าเป็นเหตุเป็นผล ก็ต่อเมื่อมันตั้งอยู่บนพื้นฐานชุดความเชื่อในคุณค่า (*value*) แบบใดแบบหนึ่ง เช่นเรื่องของศีลธรรม (*moral*) หรือความเชื่อในศาสนา (*religious*) กล่าวคือเมื่อมีความเชื่อว่าสิ่งใดเป็นสิ่งที่ดีแล้วปัจเจกก็จะกระทำไปตามนั้นโดยไม่คำนึงถึงผลที่จะตามมา (ให้ความสำคัญต่อการกระทำมากกว่าผลลัพธ์ที่จะตามมา) ซึ่งความมีเหตุผลในลักษณะนี้ Haggreaves Heap (1989) เรียกว่า '*expressive rationality*' นั้นหมายความว่า ปัจเจกจะแสดงออกต่อการให้คุณค่าการกระทำนั้นๆ มากกว่าการที่จะบรรลุเป้าหมาย การกระทำไม่ได้เป็นเครื่องมือที่จะนำไปสู่จุดหมายอีกต่อไปหากแต่กลายเป็นจุดมุ่งหมายในตัวของมันเอง

ถ้าจะให้เปรียบเทียบเพื่อให้ชัดเจนยิ่งขึ้นจะพบว่า ในกรณีของ *instrumental* หรือ *mean-end Rationality* นั้นการกระทำจะมีเหตุผล ก็ต่อเมื่อมันนำไปสู่ (หรือเชื่อว่าจะนำไปสู่) ผลลัพธ์ที่คาดหวังไว้ ซึ่งผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นไม่จำเป็นที่จะต้องมีความหมายเสมอไป แต่ในกรณีของ *expressive rationality* นั้น ผลลัพธ์หรือจุดมุ่งหมายเป็นสิ่งที่มีความหมายอยู่ในตัวเอง เพราะมันแสดงออก (*express*) ถึงแนวคิดที่มีต่อสิ่งที่ (ผู้ใดผู้หนึ่งคิดว่า) มีคุณค่า นอกจากนี้เราจะเห็นความต่างระหว่าง *instrumental* และ *expressive rationality* แล้ว ถ้าหากพิจารณาให้ดีเราจะพบความเชื่อมโยงระหว่าง *procedural* และ *expressive rationality* ด้วย โดย กฎ บรรทัดฐาน หรือบทบาททางสังคมจะเปรียบเสมือนเป็นเครื่องมือผลิตข้อมูล และเมื่อปัจเจกชนประพฤติตนตามบรรทัดฐานหรือ

บทบาทของสังคมซ้ำแล้วซ้ำเล่า จนในที่สุดการกระทำนั้นๆจะถูกถอดรหัสกลายเป็นสิ่งที่คนๆนั้นมองว่ามีคุณค่าและคุ้มค่าต่อชีวิตของเขา (Hagreaves Heap, 1989)

การพิจารณาที่ผ่านมาคงทำให้เห็นได้ว่าลักษณะความมีเหตุผลไม่ใช่สิ่งที่ถูกกำหนดขึ้นมาอย่างเลื่อนลอย หากแต่เป็นสิ่งที่อิงอยู่กับหลักการ (principle) มากมาย โดยมีสองแกนหลัก อันแรกก็คือลักษณะความมีเหตุผลในเชิงทฤษฎี (theoretical) ที่เน้นไปที่การแสวงหาความเชื่อที่เป็นตรรกะ (logical) ซึ่งกว่าที่จะได้มาซึ่งชุดความเชื่อมีเป็นเหตุผล (rational belief) นั้นมันจำเป็นที่จะต้องผ่านกระบวนการมากมาย และในส่วนหลังจะเป็นการพิจารณาความมีเหตุผลด้านภาคปฏิบัติ (practical) ดูว่ามูลเหตุแห่งพฤติกรรมของปัจเจกชนว่ามันมาจากสิ่งใด อะไรเป็นแรงจูงใจ ซึ่งก็มีรูปแบบต่างกันออกไปโดย ณ ที่นี้ผู้เขียนได้เสนอมาทั้งหมดสามรูปแบบด้วยกัน ได้แก่ 1) Instrumental Rationality 2) Norm/Procedural-rationality และ 3) Value-rationality โดยที่อันแรกเป็นสมมติฐานแกนกลางที่พบได้ในเศรษฐศาสตร์ ส่วนอีกสองแนวคิดที่เหลือค่อนข้างที่จะหาได้ยากในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ (Romare, 2002)

ซึ่งการทำงานของลักษณะความมีเหตุผลทั้งสองประการไม่ใช่สิ่งที่แยกส่วน หากแต่เป็นสิ่งที่สามารถส่งผลกระทบต่อซึ่งกันและกันได้ เช่นการเปลี่ยนแปลงงานหรือการกระทำของเราอาจจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงความเชื่อได้ หรือการเปลี่ยนแปลงในความเชื่อก็สามารถนำไปสู่การกระทำของเราได้เช่นกัน (Harman, 2004)¹⁵ ดังนั้นแล้วการทำความเข้าใจสองสิ่งนี้คู่กันจึงเป็นสิ่งจำเป็นในแง่ที่ทำให้เราสามารถมองเห็นลักษณะความมีเหตุผลอย่างเป็นระบบ อีกทั้งยังจำเป็นอย่างยิ่งต่อการพิจารณาเปรียบกับสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในขั้นตอนต่อไป

¹⁵ในงานของ Harman ไม่ได้ชี้ชัดถึงขนาดที่ว่า practical rationality จะส่งผลต่อ theoretical อย่างไรตรงไปตรงมา แต่เขาได้แสดงให้เห็นว่าการเริ่มพิจารณาที่ practical reasoning ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งส่งผลต่อการที่จะรักษาเอาไว้ซึ่ง initial view ของตน (ซึ่งในงานเรียกว่า conservatism) อันมีลักษณะที่เอื้อต่อการตั้งข้อสันนิษฐานสิ่งต่างๆ ในแบบที่ง่ายมากกว่าซับซ้อน (กระบวนการดังกล่าวเรียกว่า simplicity) และท้ายที่สุดการพิจารณาดังกล่าวก็จะเข้าไปสู่ปัญหาในเชิง theoretical ได้

2.4 ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์

ลักษณะสำคัญของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ก็คือปัจเจกชนจะถูกขับเคลื่อนไปด้วย “ความเห็นแก่ตัว” (self - interest หรือจะเรียกอีกอย่างได้ว่า egoism) ซึ่งสิ่งนี้ไม่ใช่ของใหม่สำหรับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ หากแต่เป็นสิ่งที่ Adam Smith เคยกล่าวเอาไว้มาแล้ว โดยมองปฏิสัมพันธ์ในตลาดของปัจเจกว่าเป็นเรื่องของการสานผลประโยชน์ (ของตัวเอง) ซึ่งกันและกัน สุดท้ายปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวจะพาผลประโยชน์โดยรวมมาสู่สังคมโดยที่ปัจเจกชนเหล่านั้นไม่ได้ตั้งใจ เหมือนหนึ่งกับว่ามี “มือที่มองไม่เห็น” (invisible hand) เป็นเครื่องมือนำชักนำสังคมไปสู่ปลายทางดังกล่าว

อย่างไรก็ตามสำหรับในยุคคลาสสิกมุมมองด้านปัจเจกชนยังไม่มีความแข็งแกร่งเหมือนเช่น สมมติฐานความมีเหตุผลในปัจจุบัน หากแต่การมองปัจเจกชนที่อิงอยู่กับบริบททางชนชั้น (Forley, 2004) ยังมองปัจเจกชนในฐานะคนเดินถนนมากกว่าที่จะเป็นหุ่นยนต์ไร้ชีวิต ซึ่งแตกต่างจากยุคหลังที่นักเศรษฐศาสตร์มีมุมมองต่อปัจเจกชนเปลี่ยนแปลงไปในทางเทคนิคมากขึ้น จากเดิมที่เราจะพูดถึง “ผลประโยชน์” (interest) มันกลับถูกแทนที่ด้วยแนวคิดเรื่อง “อรรถประโยชน์” (utility) หรือ “แบบแผนความพอใจ” (preference) ปัจเจกชนได้ถูกแปรเปลี่ยนให้มีลักษณะเป็นระบบระเบียบที่ชัดเจนกว่าเดิม และมันก็ได้กลายมาเป็นหน่วยวิเคราะห์หลักในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์

ในส่วนนี้ผู้เขียนจะทำการสำรวจมโนทัศน์ของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ โดยเริ่มพิจารณาตั้งแต่ตัวปัจเจกชน หรือที่เศรษฐศาสตร์เรียกว่า “หน่วยเศรษฐกิจ” (economic agent) อันเป็นจุดเริ่มต้นในการวิเคราะห์ ควบคู่ไปกับการมองพฤติกรรมของ agent ในฐานะที่เป็นผู้แสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด โดยเป็นการนำเสนอที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานการวิพากษ์ รวมไปถึงนำเสนอโมโนทัศน์อื่นๆ ที่มีการพัฒนาขึ้นมาของสมมติฐานดังกล่าว

2.4.1 หน่วยเศรษฐกิจ (economic agent) : ร่างนามธรรม

คงปฏิเสธไม่ได้ว่าในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์นั้นปัจเจกชน (individual) ถือว่ามีส่วนสำคัญยิ่ง เพราะเป็นหนึ่งในระเบียบวิธีหลัก อันเป็นจุดตั้งต้นในการวิเคราะห์เรื่องราวต่างๆ (ดังที่เคยเกริ่นไว้ในช่วงต้นของบท) และเมื่อพิจารณาถึงวิธีการมองปัจเจกชนของเศรษฐศาสตร์แล้วจะพบโลกทัศน์ (world view) อันเป็นแบบฉบับของตัวเอง กล่าวคือเศรษฐศาสตร์จะกำหนด (locate) “ปัจเจกชน” ในฐานะที่เป็น “agent” อย่างอัตโนมัติ (automatically) กล่าวคือปัจเจกชนในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์

ได้ถูกนิยามในฐานะที่เป็น “แบบแผนความพอใจ” หรือ “preference” (Davis, 2001) และใช้แบบแผนความพอใจอันเป็น “ร่างนามธรรม” (abstract body) เป็นตัวแทนในการวิเคราะห์พฤติกรรมหรือปรากฏการณ์ต่างๆอย่างแข็งขัน

โดยที่ลักษณะสำคัญของเศรษฐศาสตร์ก็คือการลดทอนปรากฏการณ์ทางสังคม (social phenomena) ให้เหลืออยู่ในรูปแบบของการบริโภคสินค้าในส่วนผสม (bundle) ที่ต่างกันไป ผ่านทางแบบแผนความพอใจ หรือฟังก์ชันอรรถประโยชน์ (utility function) ดังนั้นแล้วในส่วนนี้จึงเน้นไปที่การวิเคราะห์ถึงลักษณะของ preference ซึ่งสิ่งสำคัญของมันก็คือการที่มันถูกรอบด้วยข้อสมมติหลายข้อ¹⁶ เพื่อให้มันมีคุณสมบัติเฉพาะ เริ่มที่ข้อสมมติหลักของมันได้แก่ complete reflexive และ transitive โดยที่อันแรกต้องการจะบอกว่า การบริโภคในแต่ละส่วนผสม (bundle) นั้นสามารถเทียบเคียงกันได้ อันที่สองเป็นข้อสมมติที่สูงจะไม่สำคัญมากนักเพราะต้องการบอกแค่ว่าส่วนผสมสินค้าหนึ่งๆ อย่างน้อยที่สุดมันจะต้องดีเท่ากับตัวของมันเอง แต่ข้อสมมติที่สามถือว่าสำคัญมากเพราะต้องการจะบอกว่าลักษณะความพอใจเป็นสิ่งที่สามารถ “ถ่ายทอดต่อ” ได้ กล่าวคือ ถ้า A พอใจส่วนผสมสินค้า X มากกว่า Y และพอใจส่วนผสม Y มากกว่า Z ดังนั้นแล้ว A จะต้องพอใจ ส่วนผสม X มากกว่า Z ซึ่งข้อสมมติทั้งสามได้นำไปสู่เงื่อนไข “ความคงเส้นคงวา” (consistency) กล่าวคือ Agent จะไม่สามารถมีความขัดกัน (contradiction) เกิดขึ้นได้ เช่น ถ้า A พอใจ X มากกว่า Y มันจะเป็นไปไม่ได้ที่ A จะพอใจ Y มากกว่า X

นอกจากนี้ยังมีข้อสมมติอื่นๆอีกเพื่อให้แบบแผนความพอใจมีคุณสมบัติครบถ้วน ได้แก่ เส้นความพอใจจะต้องมีลักษณะที่ “ต่อเนื่อง” (continuous) เพื่อให้แบบแผนความพอใจสามารถแสดงผ่านทางฟังก์ชันคณิตศาสตร์ได้ อีกทั้งเส้นความพอใจจะต้องมีลักษณะที่โค้งเว้าเข้าหาจุดกำเนิด หรือที่เรียกกันว่า “strict convexity”¹⁷ เพื่อให้ทำให้การหาค่าสูงสุดมีเพียงค่าเดียว รวมไปถึงข้อสมมติ “monotonicity” ที่มองว่าภายใต้ส่วนผสมสินค้า X ที่มีจำนวนสินค้ามากกว่า ส่วนผสม Y นั้นผู้บริโภคจะมีความพอใจส่วนผสม X มากกว่า Y ซึ่งข้อสมมตินี้จำเป็นเพราะมันประกันว่าเส้นความพอใจจะต้องมีความชันเป็นลบ (negative) และสินค้าจะต้องเป็นสิ่งที่ “ดี” คำว่าดีในที่นี้ไม่ได้หมายความว่าสินค้านั้นมีคุณภาพดี หรือดีต่อร่างกาย หาก “ดี” ในที่นี้หมายความว่ายิ่งผู้บริโภคเสพ

¹⁶ สำหรับในส่วนนี้ผู้เขียนจะพยายามอธิบายข้อสมมติต่างๆของ preference เพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจง่ายที่สุด โดยพยายามหลีกเลี่ยงการสับสนลักษณะทางคณิตศาสตร์

¹⁷ อย่างไรก็ตาม มีบางกรณี preference ไม่ได้เป็นตามข้อสมมติ strict convexity หรือ continuity เช่นในกรณีที่เส้นความพอใจเป็นแบบ perfect substitute (เป็น convexity แต่ไม่ strict) หรือกรณี discrete goods เป็นต้น

สินค้ามากขึ้นย่อมทำให้ได้รับความพอใจเพิ่มขึ้น¹⁸ ดังนั้นภายใต้ข้อสมมติ monotonicity เส้นความพอใจจะไม่อยู่ในช่วงที่มีความอึดตัว ซึ่งเป็นช่วงที่เส้นความพอใจมีความชันเป็นลบนั่นเอง ทั้งหมดล้วนเป็นคุณสมบัติที่ทำให้เส้นความพอใจมีลักษณะพฤติกรรมที่ดี (well-behaved) โดยลักษณะที่ดีดังกล่าวไม่ได้หมายความว่าแบบแผนความพอใจนั้นมีความสอดคล้องกับความเป็นจริง หากแต่เป็นลักษณะที่ดีในเชิงคณิตศาสตร์อันสอดคล้องกับวิธีการ optimization ซึ่งถือเป็นหลักการสำคัญในการวิเคราะห์พฤติกรรมของปัจเจกชนในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์

จากที่ผ่านมาเราจึงสามารถเห็นได้ว่าปัจเจกชนในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์นั้นหาใช้คนเดินถนนทั่วไปไม่ หากแต่เป็นมนุษย์ที่มีลักษณะพิเศษ กล่าวคือมีความเป็นนามธรรมสูง โดยแสดงออกผ่านทางแบบแผนความพอใจที่นิยามโดยใช้ข้อสมมติทางคณิตศาสตร์ และเศรษฐศาสตร์ได้ใช้ “ร่างนามธรรม” ดังกล่าวเป็นจุดเริ่มในการวิเคราะห์ ทั้งในกรอบของจุลภาค และมหภาค (โดยเฉพาะอย่างยิ่งเศรษฐศาสตร์มหภาคยุคใหม่ที่มีรากฐานมาจากจุลภาค (micro-foundation)) อย่างไรก็ตามนี่ยังเป็นเพียงแค่จุดเริ่มต้น ที่จะนำไปสู่การพิจารณาหน่วยเศรษฐกิจในแง่พฤติกรรมในขั้นต่อไป

2.4.2 จาก Agent สู่ Action : การแสวงหาความพอใจสูงสุด

ก่อนที่จะพิจารณามโนทัศน์ในแง่พฤติกรรม (action) ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในประเด็นต่างๆ ผู้เขียนคิดว่ามันจำเป็นอย่างยิ่งที่เราจะต้องเริ่มที่การมองถึงลักษณะความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ให้ชัดเจนเสียก่อน ดังที่ได้เคยกล่าวไว้ใน 2.3.2 แล้วว่าลักษณะความมีเหตุผลในทางเศรษฐศาสตร์นั้นมีความสอดคล้องกับ “ความมีเหตุผลแบบกลไก” (instrumental rationality หรือ mean-end rationality) เพราะฉะนั้นในอันดับแรกเราควรจะต้องมุ่งไปที่การตีความ instrumental rationality ให้ชัดเจนเสียก่อน

สำหรับลักษณะของ means-end rationality ถ้าจะพูดอย่างง่ายๆ เช่นถ้าเรามอง X เป็นเป้าหมาย (goal) ดังนั้นเราต้องใช้หนทาง/เครื่องมือ Y (เพื่อที่จะไปสู่จุดหมายนั้น) ซึ่งการตีความดังกล่าวค่อนข้างมีความแคบอยู่ในที่ กล่าวคือมันไม่ได้เปิดช่องให้แนวคิดในเรื่องคุณค่าหรือ

¹⁸ สินค้า “ดี” หรือ “เลว” ในเศรษฐศาสตร์ไม่ได้มีความหมายในเชิงคุณภาพ หากแต่เป็นเรื่องของอรรถประโยชน์ล้วนๆ สินค้าที่ “ดี” คือสินค้าที่ยังเสพยังได้รับความพอใจเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะสินค้านั้นจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพเลวหรือส่งผลแต่ต่อร่างกายก็ตามที่ เช่น เหล้าหรือบุหรี่ เป็นต้น ส่วนสินค้าเลวคือสินค้าที่ยังบริโภคแล้วความพอใจลดลง หรือผู้บริโภคเริ่มมีความอึดตัวในสินค้านั้นๆ

ศีลธรรมเข้ามาเกี่ยวข้องเลย ยกตัวอย่างง่ายๆเช่น A ต้องการจะรวย (X) และหนทางที่จะไปสู่จุดมุ่งหมายได้นั้นก็คือการไปปล้นหญิงแก่ที่นั่งอยู่บนรถเข็นคนหนึ่ง (Y) ถ้ามองในกรอบ means-end rationality แล้ว มันจึงมีเหตุผล (rational) ที่ A จะกระทำการอุกอาจดังกล่าว อย่างไรก็ตามข้อสรุปอาจจะเปลี่ยนแปลงไป ถ้าหาก A มีหนทางอื่นเพิ่มมากกว่าเดิม ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้น A ก็จะไม่เลือกหนทางอื่นที่ดีที่สุด

อย่างไรก็ตามท้ายที่สุด A ก็ต้องเลือกหนทางที่ดีที่สุดให้แก่ตัวเอง ซึ่งตรงนี้เราอาจตีความได้ว่าทางที่ A เลือกนั้นคือหนทางที่มี "ความมีประสิทธิภาพ" (efficiency) ที่สุด ณ จุดนี้เองเราสามารถที่จะเชื่อมโยงกับเศรษฐศาสตร์ได้ โดยสำหรับเศรษฐศาสตร์แล้ว ผู้ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ (economic actor) จะสามารถควบคุมทรัพยากรที่มีอยู่ในมือ ซึ่งมีเป้าหมายสำคัญเพื่อไปสู่เป้าหมายทางเศรษฐกิจ (economic ends) โดย "กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีเหตุผล" (rational economic action) มันจำเป็นจะต้องอิงอยู่กับกรอบของ instrumental rationality เพื่อให้การกระทำหน่วยเศรษฐกิจมีการไตร่ตรองอย่างรอบคอบ (Weber, 1978) และไม่มีการสูญเสียเปล่าของทรัพยากรเกิดขึ้น ซึ่งตรงนี้เป็นที่สามารรถเห็นได้ชัดเจนในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เกือบทุกเรื่อง ทั้งในส่วนของทฤษฎีการแสวงหาความพอใจสูงสุด (theory of utility maximization)¹⁹ โดย ณ จุดสัมผัสระหว่างเส้นความพอใจ และงบประมาณ (budget constraint) คือจุดดุลยภาพ (equilibrium) เป็นจุดที่ agent จะได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด²⁰ โดยสถานการณ์ที่ไม่ได้อยู่บนจุดดุลยภาพ ไม่ว่าจะ เป็นจุดที่อยู่ต่ำกว่าจุดดุลยภาพ หรือจุดที่เส้นความพอใจตัดกับเส้นงบประมาณ ถือว่าไม่มีประสิทธิภาพ เพราะ agent ยังสามารถที่จะเคลื่อนที่ไปยังจุดที่ดีกว่าได้ และด้วยลักษณะของข้อสมมติต่างๆ ที่กรอบหน่วยเศรษฐกิจอยู่ (ที่พิจารณาใน 2.4.1) มันเป็นการประกันไว้ว่าจุดดุลยภาพจะต้องมีเพียงจุดเดียว เพื่อให้สอดคล้องกับวิธีการ optimization ในการหาค่าสูงสุด (maximal) (หรือต่ำสุด (minimal))

¹⁹ หรือทางฝั่งผู้ผลิตก็ต้องผลิตสินค้าให้มีต้นทุนต่ำที่สุด และแสวงหากำไรสูงสุด (min cost/max profit)

²⁰ ซึ่งข้อจำกัดที่ economic agent ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เผชิญจะถูกทำให้อยู่ในรูปแบบของของตัวเงินหมด ไม่ว่าจะ เป็นเรื่องงบประมาณของผู้บริโภคที่มีอยู่อย่างจำกัด หรือข้อจำกัดด้านต้นทุนที่ผู้ผลิตจะต้องเผชิญ และการวิเคราะห์พฤติกรรมของ agent ในการแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด โดยเริ่มที่ดุลยภาพเฉพาะส่วน (partial equilibrium) นั้น จะเป็นจุดเริ่มต้นไปสู่โยงไปสู่เรื่องราวต่างๆ ของเศรษฐศาสตร์ (จุลภาค) ตั้งแต่การ derive ไปหาฟังก์ชันอุปสงค์ในแบบต่างๆ ทั้ง Marshallian demand function หรือ Hicksian demand function รวมไปถึงเป็นจุดตั้งต้นไปสู่การวิเคราะห์ดุลยภาพทั่วไป (general equilibrium) ทั้งใน ส่วนของ Walras's law ที่ต้องการพิสูจน์ให้เห็นว่าภายใต้การแข่งขันที่สมบูรณ์ (perfect competitive) เราสามารถที่จะหา set ของราคาที่จะทำให้ทุกตลาดเกิดดุลยภาพ (all market clearing) รวมไปถึงการวิเคราะห์ first และ second welfare theorem อีกด้วย

ที่ผ่านมาเป็นกรณีของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ภายใต้ข้อมูลที่สมบูรณ์ (perfect information) แต่ในบางกรณี agent นั้นตกอยู่ภายใต้สถานการณ์ที่ไม่แน่นอน (uncertainty) วิธีการวิเคราะห์ก็就会被ปรับปรุงใหม่โดย รายนามธรรมจะถูกเปลี่ยนแปลงให้อยู่ในรูปแบบของ "อรรถประโยชน์ที่คาดการณ์ได้" (expected utility) ซึ่งแนวคิดดังกล่าวถูกพัฒนาขึ้นมาโดย von Neumann และ Morgenstern ทั้งสองได้ผนวกเอาทฤษฎีความน่าจะเป็น (probability) เข้าไปได้ ในอรรถประโยชน์ ภายใต้สัดส่วนของ utility index ที่แน่นอนแล้วจึงค่อยเข้าสู่กระบวนการ optimization โดย agent จะเลือกทางที่ expected utility มีค่ามากที่สุดเมื่อเทียบกับหนทางอื่นๆ (Nicholson, 2002) ซึ่งแนวคิดดังกล่าวเป็นรากฐานสำคัญสำหรับเศรษฐศาสตร์โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การวิเคราะห์ตลาดเงิน หรือการถือสินทรัพย์ที่เต็มไปด้วยความเสี่ยงและความไม่แน่นอนสูง

สำหรับในแง่ของปฏิสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ของปัจเจกชนในทฤษฎีเกม (game theory) ก็ยังคงมีบทบาทเกี่ยวกับการแสวงหาความพอใจสูงสุดอย่างเห็นได้ชัด ภายใต้สมมติฐานความมีเหตุผลที่ผู้เล่นแต่ละฝ่ายสามารถรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึงกัน (common knowledge of rationality : CKR) ซึ่งถ้าจะยกตัวอย่างสถานการณ์ในแบบ CKR อย่างง่าย ๆ ในสถานการณ์ที่มีผู้เล่นสองคนก็คือ เราสามารถรู้ว่าเขามีเหตุผล และเมื่อเขามีเหตุผลและรู้ว่าเรามีเหตุผล เขาก็จะรู้ด้วยว่าเรารู้ว่าเขา มีเหตุผล และเมื่อเรารู้ว่าเขา มีเหตุผลและเขารู้ว่าเรามีเหตุผลเราก็จะรู้ด้วยว่าเขา รู้ว่าเขา มีเหตุผล.....(Heap and Varoufakis, 2004) โดยโครงสร้างของเกมจะมีกลยุทธ์ของผู้เล่นที่ถูก กำหนดด้วยตัวเลขอรรถประโยชน์ที่แน่นอนชุดหนึ่ง (โดยผลลัพธ์ (outcome) ของผู้เล่นจะถูก นำเสนอผ่านทางตัวเลขอรรถประโยชน์ที่สามารถนับหน่วยได้ (cardinal utility) ซึ่งตรงข้ามกับ preference ในแบบ ordinal utility อย่างไรก็ตามนี้เป็นกรณีของ pure strategy แต่ถ้าในกรณี mixed strategy จะมีเรื่องของความน่าจะเป็นเข้าร่วมด้วย) ภายใต้ข้อสมมติ CKR ผู้เล่นจะ คาดการณ์การตอบสนองของฝ่ายตรงข้าม และเลือกกลยุทธ์ที่ดีที่สุดให้แก่ตนเอง และท้ายที่สุดเราก็สามารถที่จะหาดุลยภาพของเกมได้²¹ (ซึ่งอาจจะมียากกว่าหนึ่งจุด)

ในส่วนของเศรษฐศาสตร์มหภาค โดยเฉพาะเศรษฐศาสตร์มหภาคยุคใหม่ที่มีรากฐานมาจากจุลภาค (micro-foundation) พฤติกรรมการแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุดของหน่วยเศรษฐกิจ (economic agent) ก็ยังคงมีบทบาทอย่างเข้มข้น เพราะเป็นการพิจารณาพลวัตของเศรษฐกิจ

²¹ วิธีการหาดุลยภาพของเกมนั้นขึ้นอยู่กับประเภทของเกมที่พิจารณาอยู่ด้วย ถ้าเป็นในกรณี one shot หรือ simultaneous game จะใช้วิธีการหาดุลยภาพในแบบของ Nash แต่ถ้าเป็นกรณี sequential game ก็จะต้องใช้วิธีการ backward induction ในการหามลลัพท์ของเกม

โดยรวมในฐานะที่มันถูกกำหนด (determine) โดยการตัดสินใจในระดับจุลภาค (Romer, 2001) รวมไปถึงการวิเคราะห์องค์ประกอบของเศรษฐกิจมหภาคไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการลงทุน การบริโภค ก็ล้วนอิงอยู่กับสมมติฐานความมีเหตุผล โดยรูปลักษณะของร่างานธรรมจะถูกเปลี่ยนแปลงให้ซับซ้อน (ในเชิงคณิตศาสตร์) เพิ่มขึ้น ดังเช่นในกรณีที่มอง agent ในฐานะที่เป็นผู้แสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุดตลอดช่วงอายุขัย (maximize its life time utility) โดยฟังก์ชันอรรถประโยชน์ถูกทำให้อยู่ในรูปแบบมูลค่าปัจจุบัน (present value) อีกทั้งการวิเคราะห์ยังมีกรณีที่ agent มีความต่อเนื่องตลอดช่วงอายุขัย (ใน Infinite Horizon Model) หรือกรณีที่ agent มีความเหลื่อมช่วงอายุกัน (ใน Over-Lapping Generation Model) เป็นต้น แต่กรอบใหญ่ในเชิงพฤติกรรมก็ยังคงวนเวียนอยู่กับการแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด กล่าวคือปัญหาหลักๆของครัวเรือน (household) หน่วยธุรกิจ (firm) ก็ยังคงอยู่ที่การหาค่าสูงสุด โดยแสดงออกผ่านทางร่างานธรรมดังกล่าว

สิ่งที่ได้จากการพิจารณาในขั้นตอนนี้ก็คือลักษณะความมีเหตุผลของเศรษฐศาสตร์นั้น เป็นไปตาม instrumental rationality อย่างเห็นได้ชัด โดยมอง agent ในฐานะที่เป็นผู้มุ่งกระทำสิ่งต่างๆ เพื่อสนองความพอใจสูงสุด (satisfying preference) (หรือจะเป็นกำไรสูงสุด ต้นทุนต่ำสุด ฯลฯ) โดยที่สอดคล้องกับการตีความ instrumental rationality ทั้งในด้านภวิสัย (objective) และอัตวิสัย (subjective)²² ซึ่งวิธีการตีความดังกล่าวสามารถทำให้เรามองต่อไปได้ว่าลักษณะความมีเหตุผลที่เศรษฐศาสตร์ใช้อยู่ นั้นเป็นการมองที่ไม่มีกระบวนการความมีเหตุผลในเชิงทฤษฎี (theoretical rationality) กล่าวคือขาดแหล่งที่มาทางด้านความเชื่อ (source of beliefs) และการรับรู้ (perception) ที่มีต่อโลกใดๆ กล่าวคือ agent ถูกกำหนดให้มีลักษณะที่เป็น “ร่างานธรรม” โดยปราศจากแนวคิดในเชิงสถาบันหรือความเชื่อในเรื่องคุณค่าใดๆ และมี action แบบเดียวก็คือมุ่งแสวงหาผลประโยชน์ให้แก่ตัวเอง ซึ่งผู้เขียนคิดว่าการตีความปัจเจกชนในแง่มุมดังกล่าวเป็นการทำให้มิติต่างๆสูญหายไปพอสมควรทีเดียว เพราะจากการวิเคราะห์ที่ผ่านมา (2.3) คงทำให้เราเห็นแล้วว่าทฤษฎีความมีเหตุผลนั้นมีขอบข่ายที่กว้างขวางมากกว่า โดยสามารถแบ่งออกได้เป็นความมีเหตุผลที่เป็นกระบวนการทางทฤษฎีหรือองค์ความรู้ รวมไปถึงความมีเหตุผลในเชิงปฏิบัติ (practical rationality) ก็ยังสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายประเภทด้วยกัน ซึ่งแตกต่างจาก

²² กรณีที่ agent อยู่ภายใต้ข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วนนั้นจะสอดคล้องกับการตีความ means-end rationality ในแง่ภวิสัย (objective) แต่ถ้าในกรณีที่ agent อยู่บนความไม่แน่นอน การที่จะหาอรรถประโยชน์สูงสุดจึงต้องนำเอาวิธีการทางสถิติเข้ามาเป็นเหตุผลช่วยในการ optimization ซึ่งสอดคล้องกับการตีความ means-end rationality แบบหลังซึ่งเป็นแบบอัตวิสัย (subjective)

เศรษฐศาสตร์ที่มองปัจเจกชนในลักษณะที่แน่นอนตายตัว และขาดกระบวนการเกี่ยวกับการรับรู้ (cognitive) โดยมีภาคปฏิบัติที่เป็นเชิงพฤติกรรมในด้านการแสวงหารรรถประโยชน์สูงสุดแต่เพียงอย่างเดียว ดังนั้นการตีความลักษณะความมีเหตุผลของเศรษฐศาสตร์ยังมีความคับแคบอยู่มาก

และเมื่อพิจารณามุมมองในเชิงพฤติกรรมจะเห็นได้ว่า การแสวงหารรรถประโยชน์สูงสุด (maximizing utility) ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์นั้นถูกสร้างมาเพื่อไว้ใช้อธิบายถึงกระบวนการ “การเลือก” (choice) ของมนุษย์ (Romare, 2002) โดยลดรูปกิจกรรมของมนุษย์ทั้งหมดให้กลายเป็นเรื่องการหารรรถประโยชน์สูงสุด (แม้ว่าในระยะเยียดอาจมีความแตกต่างกันบ้าง แต่กรอบใหญ่ก็ยังคงเป็นเรื่องเดียวกัน) ที่ถูกขับเคลื่อนโดยความเห็นแก่ตัว (self-interest) ซึ่งถูกนิยามว่าเป็น “ปัจเจกชนที่มีเหตุผล” (rational agent) หรือ “สัตว์เศรษฐกิจ” (homo economicus) หรือที่ Klamer (2001) เรียกว่านาย “Max U” และสิ่งต่างๆ เหล่านี้ก็ได้กลายมาเป็นข้อสันนิษฐานเชิงพฤติกรรมที่แน่นอนชุดหนึ่ง โดยที่มีมุมมองทางจิตวิทยาด้านเดียวว่ามนุษย์มีลักษณะที่ “เห็นแก่ตัว” สิ่งเหล่านี้ล้วนสนับสนุนลักษณะของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่มุ่งทำนายปรากฏการณ์ต่างๆ อย่างแข็งขัน โดยภายใต้ลักษณะ instrumental rationality ของเศรษฐศาสตร์ เราสามารถหาคำตอบที่เป็นดุลยภาพได้ทุกสถานการณ์ แม้ว่าจะมีบางกรณี เช่นในการวิเคราะห์เชิงพลวัต (dynamics) ที่ไม่สามารถหาจุดดุลยภาพได้อย่างตรงๆ แต่ภายใต้กรอบดังกล่าวเศรษฐศาสตร์ก็สามารถที่จะบ่งชี้ถึงแนวโน้มของตัวแปรที่พิจารณาอยู่ได้ว่ามันจะลู่เข้าสู่ (convergence) หรือ ลู่ออกจาก (divergence) ดุลยภาพได้ ท้ายที่สุดแล้วมันในทัศนคติความมีเหตุผลนี้ก็ไฝงรากลึกอยู่ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ในฐานะที่เป็นสมมติฐานสำคัญอย่างถอนตัวไม่ขึ้น

อย่างไรก็ตามสมมติฐานความมีเหตุทางเศรษฐศาสตร์นั้นไม่ใช่สิ่งที่หยุดนิ่งตายตัว เพราะมีนักเศรษฐศาสตร์บางกลุ่ม บางคนที่ไม่พอใจต่อลักษณะความมีเหตุผลที่ได้กล่าวมาข้างต้น ซึ่งตรงนี้เองก็นำมาสู่การปรับปรุงสมมติฐานดังกล่าวให้ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของ Herbert Simon ที่พัฒนา “ความมีเหตุผลแบบมีขอบเขต” (Bounded rationality) ขึ้นมา หรือจะเป็น Amartya Sen ที่ได้กล่าวถึงลักษณะความมีเหตุผลที่มีเงื่อนไขผูกพันกับคนอื่น (commitment) ดังนั้นแล้วในขั้นตอนต่อไปผู้เขียนจะนำเสนอในทัศนคติความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์แบบอื่นที่ได้ถูกต่อยอดพัฒนาขึ้นมาเพื่อให้เห็นภาพชัดเจนขึ้น

2.5 ร่างแปลงของควมามีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ : Bounded rationality

เศรษฐศาสตร์กระแสหลักได้พยายามสร้างทฤษฎีเพื่อใช้อธิบายหรือทำนายเรื่องราวต่างๆ โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ว่ามนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจ กล่าวคือมองว่าแรงจูงใจพื้นฐานของมนุษย์นั้นเป็นเรื่อง "ความเห็นแก่ตัว" ที่มุ่งจะหาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ (economic gain) เป็นหลัก และจากตรรกะนี้เองเศรษฐศาสตร์ก็ได้ใช้ "อรรถประโยชน์" (utility) ในฐานะที่เป็นภาพตัวแทนของปัจเจกชน ในการสร้างแบบจำลองและทฤษฎีต่างๆ โดยที่ปัจเจกชนในแบบจำลองจะเป็นผู้ที่แสวงหาความพอใจสูงสุด แน่ใจว่าทางเลือกที่ดีที่สุดที่ถูกเลือกขึ้นมา นั้น มาจากการตัดสินใจที่เป็นอิสระจากผู้อื่นโดยสิ้นเชิง อีกทั้งยังตั้งอยู่บนพื้นฐานข้อมูลที่สมบูรณ์ (หรือถ้าข้อมูลไม่สมบูรณ์ก็จะตั้งอยู่บนพื้นฐานของอรรถประโยชน์ที่คาดคะเนได้) สุดท้ายแล้วเศรษฐศาสตร์พยายามที่จะฉายให้เห็นภาพของ "การเลือกที่มีเหตุผล" (rational choice) ของมนุษย์ ภายใต้การตีความแบบ means-end หรือ instrumental rationality อันเอื้อต่อการสร้างทฤษฎีที่มีพลังในการทำนาย (predictive power) (ในแง่ที่ระบุถึงทางเลือกของปัจเจกชนภายใต้สถานการณ์ที่ต่างกันออกไป)

ตรรกะนี้เองได้นำมาสู่การตั้งคำถามต่อลักษณะแรงจูงใจที่เศรษฐศาสตร์ได้ตั้งเป็นธงเอาไว้ว่า มันพอมีช่องว่างบ้างหรือไม่ที่เราจะสามารถผูกโยงเอาลักษณะแรงจูงใจแบบอื่นเข้ามาไว้ในการวิเคราะห์ และถ้าหากทำได้เช่นนั้นจริง ลักษณะควมามีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์จะเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะใด ดังนั้นแล้วในส่วนนี้ผู้เขียนจะนำเสนอโดยยึดคำถามข้างต้นเป็นจุดมุ่งหมายหลัก

2.5.1 ว่าด้วยแรงจูงใจ : จาก Economic gain สู่ Altruism & Commitment

ในบทความ "Behavior and the Concept of Preference" (1973) นักเศรษฐศาสตร์รางวัลโนเบล Amartya Sen (1933 - ...) ได้บ่งชี้ถึงปัญหาของทฤษฎีความพอใจอย่างเปิดเผย (theory of revealed preference) ไว้หลายประการด้วยกัน รวมถึงแย้งที่ว่าทฤษฎีดังกล่าวประเมินถึงลักษณะความเป็นสัตว์สังคม (social animal) ของมนุษย์ต่ำเกินไป ดังที่ Sen (1973 : 252-253) ได้กล่าวว่า "I would argue that the philosophy of revealed preference approach essentially underestimates that man is a social animal and his choices are not rigidly bound to his own preference only....." ซึ่งตรงนี้นั้นอาจจะหมายความว่ามันอาจจะมีแรงจูงใจอื่นๆ นอกจากแบบแผนความพอใจที่ถูกขั้ตันออกมาจากความเห็นแก่ตัวของปัจเจกชน นอกเหนือไปจากนั้นในแง่ความเป็นจริง มนุษย์คงไม่ได้เป็น "สัตว์เศรษฐกิจ" แต่เพียงอย่างเดียว

หากแต่มีมิติหลากหลายที่ทำให้มนุษย์ดูจะเป็น “สัตว์สังคม” เสียมากกว่า และลักษณะประการหนึ่งของสัตว์สังคมก็คือการมีปฏิสัมพันธ์ที่อิงและพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ซึ่งถ้าจะพูดในบริบทของเศรษฐศาสตร์อาจจะพูดได้ว่ามันมีความเป็นไปได้ที่การเลือกของเราจะถูกกระทบ หรือขึ้นอยู่กับผู้อื่น หาได้เป็นเจตจำนงอิสระ (free will) ที่ไม่สิ้นสุดแต่อย่างใด

ดังนั้นแล้วการหันกลับมาพิจารณาแรงจูงใจอื่นๆ จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจยิ่ง ตรงนี้เอง Sen ได้นำเสนอลักษณะบางอย่างที่เศรษฐศาสตร์ควรจะรับเข้าไป โดยเขามองว่าในความเป็นจริงแล้วมันมีความเป็นไปได้ที่แบบแผนความพอใจของเราสามารถที่จะผูกพันกับผู้อื่นได้ ซึ่ง Sen ได้เรียกลักษณะดังกล่าวว่า “การอุทิศตน” หรือ “Commitment” ซึ่งเขาได้ยกสถานการณ์ที่มีเด็กชายสองคนกำลังเลือกแอปเปิ้ล โดยที่มีทั้งลูกใหญ่และเล็ก เด็กชาย A ให้ B เลือกก่อน และ B ก็เลือกลูกใหญ่ในทันที หลังจากนั้น A ก็หวั่นเสียในความไม่ยุติธรรมที่เกิดขึ้น B เลยย้อนถาม A ว่า “ถ้านายเลือกก่อนจะเลือกลูกไหนล่ะ?” และ A ก็ตอบอย่างทันทีว่า “ลูกเล็กนะสิ” ตรงนี้เองจึงนำมาสู่ชัยชนะอันงดงามของ B อีกทั้ง B ยังตอกกลับไปหา A อีกว่า “แล้วนายจะโวยหาอะไรล่ะ ในเมื่อตอนนี้แอปเปิ้ลลูกเล็กก็อยู่ในมือเรียบร้อยแล้ว” (Sen, 1977)

ก่อนที่จะไปสู่ข้อสรุปของสถานการณ์สมมติที่เกิดขึ้น ผู้เขียนคิดว่าต้องทำความเข้าใจคำสองคำ ซึ่งก็คือ 1) “ความเห็นอกเห็นใจ” (sympathy) และ 2) “การอุทิศตน” (commitment) ตามนัยยะของ Sen ให้ชัดเจนเสียก่อน โดยกรณี 1) จะเกิดขึ้นเมื่อเรื่องของผู้อื่นนั้นกระทบต่อ preference หรือ welfare ของเราโดยตรง เช่นเหตุการณ์ที่เราได้ยินเรื่องราวเกี่ยวกับการทรมาณคนอื่น แล้วทำให้รู้สึกแย่มากๆ ตรงนี้เป็นสิ่งที่แสดงถึง “ความเห็นอกเห็นใจ” ออกมา แต่ถ้าการได้ยินเรื่องราวต่างๆ มันไม่ได้ทำให้คุณรู้สึกดีขึ้นหรือแย่ลง แต่คุณคิดว่ามันเป็นสิ่งที่ผิดและต้องทำอะไรสักอย่าง ซึ่งอย่างหลังเป็นการสะท้อนถึงกรณีที่ 2) นั่นเอง

ดังนั้นเมื่อพิจารณาสถานการณ์สมมติที่เกิดขึ้น แม้ว่ากรณีที่ A เลือกแอปเปิ้ลลูกเล็กนั้นจะมีแรงขับเคลื่อนมาจากความเห็นอกเห็นใจ แต่เมื่อสังเกตให้ดีจะพบว่า A ก็ไม่ได้สูญเสียอะไรจากการเลือกของ B เลย หรือถ้าจะพูดในเทอมเศรษฐศาสตร์ก็คือ การเลือกของ B ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อ preference หรือ welfare ของ A เพราะว่า A เองก็มีธงที่จะเลือกแอปเปิ้ลลูกเล็กอยู่แล้ว และอาการโกรธของ A ก็สามารถบ่งชี้ได้เพียงพอว่ามันไม่ใช่กรณีของความเห็นอกเห็นใจอย่างแน่นอน ซึ่งข้อเสนอของ Sen นั้นไม่ได้มุ่งหวังที่กำจัดข้อสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์อย่างถาวรากถอนโคน เพียงแต่ว่าต้องการให้เศรษฐศาสตร์หันกลับมาพิจารณาแรงจูงใจอื่นๆ ร่วมเข้าไป

ด้วย เพราะสำหรับเขา Commitment ยังคงเป็นอะไรที่ห่างไกลจากแบบจำลองของเศรษฐศาสตร์มากนัก

เมื่อพูดถึง Amartya Sen แล้วก็คงขาดไม่ได้ที่จะพูดถึงนักเศรษฐศาสตร์โนเบลที่สำคัญอีกผู้หนึ่ง นั่นคือ Herbert Simon (1916 - 2001) โดยใน "Altruism and Economics" (Simon, 1993) เขาได้กล่าวถึงแรงจูงใจที่ "คำนึงถึงผู้อื่น" หรือ "Altruism" ซึ่งเขาได้พิจารณาว่าในความเป็นจริงนั้นมนุษย์เต็มไปด้วยข้อจำกัดด้านข้อมูล ซึ่งต่างจากมนุษย์เศรษฐกิจในแบบจำลองเศรษฐศาสตร์ที่รับรู้ข้อมูลอย่างทั่วถึงและสามารถที่จะ optimize หนทางที่ดีที่สุดให้แก่ตัวเองได้ และเมื่อมีความจำกัดในด้านข้อมูล ทำให้คนเราไม่สามารถที่จะรู้ทุกๆทางเลือกที่มีอยู่ในแต่ละสถานการณ์ได้ ดังนั้นช่องทางทางสังคม (social channels) จึงเป็นสิ่งที่เข้ามามีบทบาทในฐานะที่มันเป็นหนึ่งในองค์ประกอบของการเลือก โดยเขามองว่าปัจเจกค่อนข้างจะมี "ความห้าวอ่อน" (docility) กล่าวคือเขาหรือเธอมีแนวโน้มที่จะได้รับอิทธิพลจาก การแนะนำ การจูงใจ หรือข่าวสารต่างๆ ที่ได้รับจากสังคมที่แวดล้อมตัวเขาอยู่ ซึ่งพฤติกรรมที่พึงประสงค์กล่าวสามารถบางชี้ได้ว่า "การเลือก" ของเรานั้นมี "การคำนึงถึงผู้อื่น" ด้วย

สำหรับ Simon แล้วการเลือกของมนุษย์ไม่ได้มีแรงจูงใจมาจาก "ความเห็นแก่ตัว" หรือ "ผลประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ" แต่เพียงอย่างเดียว หากแต่การ "คำนึงถึงผู้อื่น" ก็เป็นสิ่งที่ส่งผลต่อการเลือกของเรา (ซึ่งในบทความเขาได้ยกตัวอย่างเรื่อง "ความจงรักภักดีต่อกลุ่ม" (group loyalty) หรือ "ความภักดีต่อชาติพันธุ์" (ethnic loyalty) ซึ่งถือว่าเป็นแรงจูงใจที่จัดเข้าอยู่ในประเภท Altruism ด้วยเช่นกัน) โดยที่อิทธิพลจากการคาดหวังต่อ ความยินดีปรีดา หรือความเจ็บปวด (pleasure and pain) ของผู้อื่น จะส่งผลกระทบต่อเรา ซึ่งการมองแบบนี้อาจจะมีความปัญหาในแง่ที่ว่าเราจะหยั่งรู้ถึงความรู้สึกผู้อื่น (empathetic) ได้อย่างไร แต่อย่างน้อยที่สุดการมองดังกล่าวก็สอดคล้องกับสามัญสำนึกในระดับหนึ่ง และมันคงจะดีไม่น้อยถ้าหากเราพิจารณาแรงจูงใจที่ "คำนึงถึงผู้อื่น" ควบคู่ไปกับพฤติกรรมแสวงหาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่มีแรงจูงใจมาจากความเห็นแก่ตัว ไม่ใช่มองมนุษย์ในด้านเดียวเหมือนกันที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักกำลังเป็นอยู่

คงเห็นแล้วว่าการเลือกของเรานั้นเต็มไปด้วยปัจจัยหลายที่มีความซับซ้อนมากเสียจนการพิจารณาในกรอบสมมติฐานความมีเหตุผลอย่างเต็มรูปแบบอย่างเดียวยังคงไม่เพียงพออีกต่อไป ดังนั้นแล้วการพิจารณาความมีเหตุผลในกรอบอื่นๆ จึงเป็นภาระหน้าที่อันสำคัญยิ่ง ซึ่งเราจะทำการสำรวจในขั้นตอนต่อไป

2.5.2 Bounded rationality : ความมีเหตุผลแบบมีขอบเขต

สำหรับ Herbert Simon แรงขับเคลื่อนทางด้านเศรษฐกิจนั้นมันไม่ใช่เรื่องของการแสวงหาค่าสูงสุด (maximizing) หากแต่เป็นเรื่องของการแสวงหาความพอใจในระดับหนึ่ง (satisficing) โดยการแสวงหาความพอใจตามนัยยะของเขาก็คือการหาทางเลือกที่ดีที่สุดเพียงพอ (good enough one) ซึ่งถ้าหากจะลองแยกแยะความแตกต่างระหว่าง “ผู้ที่แสวงหาค่าสูงสุด” (maximizer) กับ “ผู้ที่แสวงหาความพอใจ” (satisficer) ให้ลองนึกภาพของคนสองคนในร้านอาหารจีน โดยที่คนแรกจะอ่านทุกรายการบนเมนูและเลือกหารายการที่ดีที่สุด (best bargain) ส่วนคนหลังจะไม่พลิกดูทุกรายการหากแต่จะเลือกหารายการที่มีราคาตรงกับที่ตนได้ตั้งธงเอาไว้²³ ในกรณีของคนแรกนั้นเขารู้ตัวเองดีเลยว่าจากการพิจารณาดังกล่าวมันจะไม่มีความดีที่เลือกอื่นที่ดีกว่านี้แน่นอน ขณะที่การเลือกของคนหลังเป็นการประหยัดต้นทุนด้านเวลา สังเกตได้ว่าทั้งสองคนล้วนสื่อนัยยะของการเป็น “ผู้แสวงหาค่าสูงสุด” แต่สิ่งที่แตกต่างก็คือ “อรรถประโยชน์สุทธิ” ที่ทั้งสองคนได้รับนั่นเอง (Hollis, 1989)

ภาพการเปรียบเทียบของหน่วยเศรษฐกิจดังกล่าวได้นำเราไปสู่ข้อขัดแย้งของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ โดยในบรรยากาศที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ (perfect competition) หน่วยธุรกิจและครัวเรือนถูกสมมติให้สามารถไปสู่จุด optimal ได้ในทุกเรื่องราว ขณะที่หน่วยเศรษฐกิจในตลาดที่มีการแข่งขันไม่สมบูรณ์ (imperfect competition) นั้นไม่สามารถที่จะมีข้อมูลอย่างเพียงพอ (และเมื่อข้อมูลไม่เพียงพอ ดังที่เคยกล่าวไว้ใน 2.5.1 ว่าการตัดสินใจของ agent สามารถถูกกำหนดโดยพฤติกรรมของผู้อื่นได้ด้วย) ดังนั้นพฤติกรรมด้านจิตวิทยา (psychology) จึงเข้ามามีบทบาทสำคัญ โดยความสนใจในพฤติกรรมของ agent ได้ขับเคลื่อนไปจากเรื่อง “substantive rationality”²⁴ ที่เน้นการมองในแง่ผลลัพธ์ไปสู่ “procedural rationality” ที่พิจารณามุมมองทางด้านกระบวนการเป็นสำคัญ

สาระสำคัญของ procedural rationality ก็คือการพิจารณาถึงกระบวนการเลือกของปัจเจกชนว่ามันมีที่ไปที่มาอย่างไร โดยที่ผนวกเอามุมมองทางด้านจิตวิทยาเข้าร่วมด้วยอย่างแข็ง

²³ การยกตัวอย่างดังกล่าวอาจจะไม่ชัดเจนนัก เพราะข้อมูล (เมนู) ที่ทั้งสองได้รับล้วนมีความครบถ้วนและตั้งอยู่ตรงหน้า (เพียงแต่ว่ามีอยู่คนหนึ่งที่ไมยอมอ่านมัน) อย่างไรก็ตามมันก็ทำให้เราพอจะแยกแยะระหว่าง ‘maximizer’ และ ‘satisficer’ ได้ดีพอควร

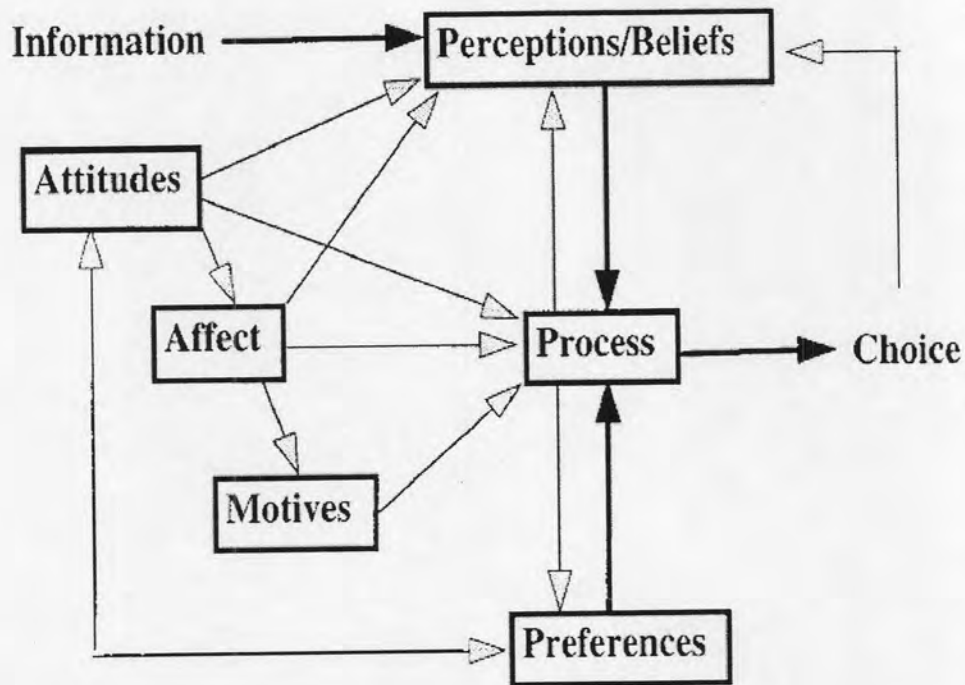
²⁴ substantive rationality ก็คือการพิจารณาปัจเจกชนในฐานะที่มีความมีเหตุผลอย่างเต็มรูปแบบนั่นเอง

ชั้นในฐานะที่มันเป็นปัจจัยสำคัญในกระบวนการตัดสินใจ เพราะในความเป็นจริงปัจเจกชนมีข้อจำกัดหลายอย่างโดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านข้อมูล (ซึ่งต่างจากเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่เสนอภาพของ agent ที่มีลักษณะความมีเหตุผลอย่างเต็มรูปแบบ (perfect rationality)) ความไม่แน่นอนเป็นสิ่งที่ agent ต้องเผชิญอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นเขาหรือเธอคงไม่สามารถที่จะทำการคำนวณหาทางเลือกที่เป็นค่าสูงสุดได้อย่างแม่นยำในทุกสถานการณ์

ตรงนี้อาจจะนำมาสู่ "ลักษณะความมีเหตุผลแบบมีขอบเขต" (bounded rationality) ที่พยายามจะปรับปรุงความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ให้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากขึ้น โดยมองปัจเจกในฐานะที่เป็น satisficer มากกว่าที่จะเป็น maximizer เพราะจากการทดลองเชิงประจักษ์ที่ผ่านมาทำให้เห็นแล้วว่าในความเป็นจริงพฤติกรรมทางเลือกของมนุษย์นั้นไม่สอดคล้องและได้ละเมิดข้อสมมติที่เศรษฐศาสตร์ได้กำหนดเอาไว้ และมนุษย์เองก็เต็มไปด้วยข้อจำกัดทั้งภายนอก (ในแง่ของการรับรู้ข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์) และภายใน (ข้อจำกัดทางจิตวิทยา) ดังนั้นแทนที่จะมุ่งเป้าการวิเคราะห์ไปยังการเลือกที่เป็นผลลัพธ์ของปัจเจกชน เราควรจะย้อนกลับไปเน้นการวิเคราะห์พฤติกรรมในแง่ของกระบวนการเลือกมากกว่าเพราะว่ามันเต็มไปด้วยองค์ประกอบที่ซับซ้อนมากมาย และเป็นสิ่งที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักได้มองข้ามไป

ซึ่งการพิจารณาแผนภาพในหน้าต่อไปประกอบคงทำให้มองเห็นแนวคิดดังกล่าวได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ภาพ 2.2 : The Decision Process



ที่มา : McFadden (1999)

ลูกศรในแผนภาพที่สองได้แสดงถึงการทำงานของควมมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในแบบมาตรฐานที่มีลักษณะเคลื่อนไปในทิศทางเดียว กล่าวคือ agent จะรับข้อมูลมาอย่างสมบูรณ์ จากนั้นการทำงานก็จะเริ่มต้นที่ agent จะมีลักษณะการรับรู้ (perception) และรสนิยม (tastes) ที่แน่นอนตายตัวชุดหนึ่ง กอปรกับมีแบบแผนความพอใจ (preference) ที่ถูกนิยามผ่านข้อสมมติทางคณิตศาสตร์ให้มีความรัดกุม (ดังที่แสดงให้เห็นใน 2.4.1) ภายใต้เงื่อนไขดังกล่าว ท้ายที่สุด agent ก็จะสามารถหาทางเลือกที่เป็นจุดที่ดีที่สุดให้แก่ตนเองได้

ในทางกลับกันเมื่อหันมาพิจารณาการทำงานในมุมมองของเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (behavioral economics) ซึ่งแสดงโดยลูกศรบางจะเห็นได้ว่ามีความซับซ้อนมากกว่า ดังนั้นก่อนที่จะไปสู่การอธิบายในเชิงกระบวนการ เราจำเป็นต้องทำความเข้าใจองค์ประกอบในแผนภาพให้ชัดเจนเสียก่อน

- Perception ถูกนิยามว่าเป็นเรื่องของการรับรู้เหตุการณ์ต่างๆ (cognition of belief) รวมไปถึงความเชื่อของเราที่มีต่อการมองโลก

- Attitudes คือลักษณะของแนวโน้มทางจิตวิทยา (psychological tendency) ที่ค่อนข้างมีความมั่นคงต่อการประเมินผลลัพธ์ของการกระทำว่าชอบหรือไม่ชอบ
- Affect แสดงถึงปัจจัยทางด้านอารมณ์ที่ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจ รวมไปถึงผลกระทบที่มีต่อการรับรู้ในการตัดสินใจ (cognition of the decision task)
- Motives เป็นแรงจูงใจที่ถูกขับเคลื่อนไปยังเป้าหมายโดยตรง
- Preference คือแบบแผนความพอใจที่ใช้ในการเปรียบเทียบทางเลือกหรือผลลัพธ์ของการกระทำ ในทฤษฎีเทคนิคถ้าอยู่ภายใต้สถานการณ์ที่แน่นอนมันจะถูกนิยามผ่านข้อสมมติได้แก่ completeness และ transitivity และบางครั้งสามารถแสดงผ่านตัวเลขที่มีระดับชัดเจน หรืออรรถประโยชน์ (utility) นั้นเอง
- Cognitive Process คือกลไกทางจิตใจ (mental mechanism) อันเกิดจากการทำงานขององค์ประกอบที่กล่าวมาเพื่อทำหน้าที่สร้างทางเลือกที่เหมาะสม

เมื่อพิจารณาโดยรวมจะพบว่าพฤติกรรมการเลือก (choice behavior) ได้ถูกกำหนดโดยกระบวนการตัดสินใจที่ถ่ายทอดจากองค์ประกอบด้านการรับรู้และความเชื่อ (ภายใต้ชุดข้อมูลที่มีอยู่และไม่จำเป็นที่จะต้องสมบูรณ์) อีกทั้งยังได้รับอิทธิพลจากปัจจัยที่ทางด้านอารมณ์ ทศนคติ แรงจูงใจ และแบบแผนความพอใจ ทั้งหมดโยงใยการเป็นการทำงานให้ได้ว่าซึ่งทางเลือกของปัจเจกชน

การนำเสนอกระบวนการผ่านแผนภาพที่ผ่านมาทำให้เราเห็นได้ว่าเศรษฐศาสตร์กระแสหลักได้มุ่งเป้าไปยังแบบแผนความพอใจในฐานะที่มันเป็นแรงขับเคลื่อนหลัก ซึ่งมีลักษณะคงเส้นคงวา ไม่ขึ้นต่อสิ่งใด ในขณะที่เศรษฐศาสตร์จิตวิทยา (psychology economics) หรือเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ได้เริ่มด้วยการทดลองแสดงถึงความไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงของข้อสมมติทางเศรษฐศาสตร์ (สำหรับในประเด็นนี้ค่อนข้างมีการตรวจสอบกันอย่างกว้างขวางซึ่งสามารถหาดูได้จาก Kaheman (2003) McFadden (1996) หรือ Miljkovic (2005)) และโดยธรรมชาติแล้วการเลือกของมนุษย์นั้นอิงอยู่กับบริบทที่หลากหลาย ไม่แน่นอน ได้รับอิทธิพลจากปฏิสัมพันธ์ที่ซับซ้อนจากองค์ประกอบต่างๆ ซึ่งนอกจากจะเป็นเรื่องของแง่มุมทางด้านจิตวิทยาแล้ว กรอบใหญ่ๆทางด้านสถาบันก็ส่งผลต่อการตัดสินใจของมนุษย์ด้วย เช่นในงานของ Frey and Stutzer (2002) ที่แสดงให้เห็นถึงการประยุกต์ใช้ความมีเหตุผลเชิงกระบวนการมาวิเคราะห์ "ความสุข" (happiness) ในเชิงประจักษ์ (empirical) ซึ่งในบทที่ 9 ของงานชิ้นนี้ ทั้งสองได้ยกตัวอย่างเรื่องการมีส่วนร่วมทางการเมือง (political participation) ทำให้เห็นว่าอรรถประโยชน์

(utility) ของปัจเจกชนไม่ได้เกิดจากผลลัพธ์ (outcome) ของการเลือกอย่างเดียว หากแต่เกี่ยวพันถึง “ความผาสุกในเชิงอัตวิสัย” (subjective well-being) ที่ได้รับการเข้าร่วมกระบวนการเลือกนั้นๆ โดยที่ไม่จำเป็นต้องขึ้นอยู่กับผลลัพธ์เสมอไป

และจากการพิจารณาแนวคิดของ Herbert Simon การเลือกของเรายังสามารถถูกกระทบโดย social channel ได้ อีกทั้งความเห็นแก่ตัวแม้ว่าจะเป็นแรงจูงใจในเบื้องต้น แต่ก็ไม่ใช่แรงจูงใจเดียวในการตัดสินใจของมนุษย์ (ดังที่พิจารณาใน 2.5.1) และมุ่งเป้าไปยังองค์ประกอบของการตัดสินใจในแง่ที่ว่ามันถูกสร้างขึ้นมาจากสิ่งใดบ้าง และอะไรเป็นตัวกำหนดคุณค่าของสิ่งต่างๆ ซึ่งไม่เหมือนกับเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่เน้นการสร้างทฤษฎีภายใต้ข้อสมมติฐานที่ขาดแง่มุมทางจิตวิทยา และมุ่งผลไปยังการทำนายผลลัพธ์ของการเลือก ดังนั้นสำหรับเศรษฐศาสตร์แล้วกระบวนการตัดสินใจจึงดูเหมือนจะเป็น “กล่องดำ” ที่ไม่เคยได้เปิดออกมา

แบบจำลองมาตรฐานของเศรษฐศาสตร์ได้แสดงให้เห็นถึงความไร้ขอบเขตของปัจเจกชนที่อยู่บนพื้นฐานข้อสมมติที่ไม่สมจริง ที่แสดงถึง ความมีเหตุผล เจตจำนง ความเห็นแก่ตัวอันไร้ขีดจำกัด (Mullainathan and Thaler, 2000) สัตว์เศรษฐกิจ (homoeconomicus) ถูกกำหนดให้เลือกจุดที่ optimum ซึ่งถือว่าดีที่สุด แต่ในความเป็นจริงนั้นแม้คนเราจะรู้ว่าอะไรดีที่สุดสำหรับตนเอง หลายครั้งเราก็ล้มเหลวในการที่จะเลือกมัน ดังนั้นแล้วมันจำเป็นที่เราจะต้องไปถึงจุดที่ดีที่สุดเสมอไป ลักษณะการเลือกของ agent ไม่ได้ถูกกำหนดโดยเหตุผลแต่เพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งการเลือกของเราเป็นไปโดยสัญชาตญาณ (intuition) และพฤติกรรมของเราไม่ได้ถูกชักนำโดยสิ่งที่คาดคำนวณได้เสมอไป หากแต่ถูกชักนำโดยสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างกะทันหัน (Kahneman, 2003)²⁵ ความมีเหตุผลของเราได้ถูกทำให้เพราะมันเป็นเพียงองค์ประกอบหนึ่งในการตัดสินใจ ที่ถูกห้อมล้อมโดยปัจจัยทางจิตวิทยาที่มีความซับซ้อนหลากหลาย

ความสับสนของ “สัตว์เศรษฐกิจ” ได้นำมาสู่ความสนใจที่จะเปลี่ยนแปลงรูปลักษณะของหน่วยเศรษฐกิจให้สมจริงยิ่งขึ้น แต่ที่ตรงนั้นมันก็ไม่ใช่ว่าสิ่งที่ยากเลย เพราะการคลายข้อสมมติต่างๆ ลงไปร่วมด้วยการผนวกเอาข้อสมมติทางจิตวิทยาเข้าไปยังทำให้การวิเคราะห์มันก็ยิ่งทำให้ตัวแบบ

²⁵ ในบทความของ Kahneman ได้แสดงให้เห็นถึงองค์ประกอบพฤติกรรมว่าประกอบไปด้วยสองส่วนใหญ่คือ intuition และ reason โดยที่ส่วนแรกจะเป็นแง่มุมทางจิตวิทยาที่ค่อนข้างเป็นอัตโนมัติฉบับต้น เป็นไปตามอารมณ์ความรู้สึก หรือความเคยชิน ซึ่งอยากต่อการควบคุม และส่วนหลังแสดงถึงการให้เหตุผลที่สามารถควบคุมได้ และถูกควบคุมโดยกฎที่แน่นอนตายตัว

มีความซับซ้อนยิ่งขึ้นและต้องใช้วิธีการทดลองอย่างเข้มข้น (experiment) อย่างไรก็ตามผู้เขียนคงไม่เน้นในจุดดังกล่าว²⁶ หากแต่ต้องการชี้ให้เห็นถึงนัยยะที่ได้จากการพิจารณาในขั้นตอนนี้ นั่นคือแม้ว่าความโน้มเอียงไปทาง Bounded rationality ถือเป็นทิศทางที่ดี²⁷ แต่ทิศทางดังกล่าว ก็ไม่ได้เป็นสิ่งที่กระโจนข้ามออกไปจากทฤษฎีความมีเหตุผล (theoretical rationality) อย่างไรก็ตามสมบูรณ (2547) ได้ให้มุมมองที่ต่างกันโดยแสดงถึงลักษณะความโน้มเอียงไปทาง postmodern ของเศรษฐศาสตร์สถาบันใหม่ ในแง่ที่อิงกับ mental model อันขึ้นอยู่กับการเจตคติเฉพาะของปัจเจกชนและสังคม²⁸

แต่สำหรับผู้เขียนกลับคิดว่ามันเหมือนกับเป็นการขยายต่อแบบจำลองการเลือกที่มีเหตุผล (rational choice model) ที่อิงกับหลักการ instrumental rationality เสียมากกว่า โดยเพิ่มแง่มุมในเชิงกระบวนการเข้าไป ที่ชัดเจนกว่านั้นก็คือมันสอดคล้องกับ norm rationality (ใน 2.3.2) ที่ขยายการมองปัจเจกชนให้มีความกว้างกว่าเดิม และมุ่งเน้นการมองไปที่กระบวนการ (process) มากกว่าที่จะเน้นไปยังผลลัพธ์ โดยพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของปัจเจกชนให้หลากหลายมากขึ้น อย่างไรก็ตามมรรควิธีก็ยังคงวนเวียนอยู่กับเรื่องของการหาค่าสูงสุด โดยนิยามปัจเจกในฐานะที่เป็น satisficer มากกว่าที่จะเป็น maximizer และถูกนำเสนอผ่านวิธีการทดลองที่เข้มข้น ซึ่งสำหรับ Simon แล้ว การแสวงหาความพอใจ (satisficing) นั้นก็มีค่าที่เท่ากับการ optimization ถ้ามันผนวกเอาต้นทุนในการตัดสินใจ (decision cost) เข้าไปในการประเมินทางเลือกนั้นๆ ทำายที่สุดรูปแบบการ optimize ภายใต้ลักษณะ procedural rationality นั้นมันไม่ได้ทำให้เกิดความแตกต่างในแง่กลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหาแต่อย่างใด (Weirich, 2004) ทำายที่สุดเราก็จะได้ agent ใจใหม่เปรียบเสมือนเป็นปัญญาประดิษฐ์ (artificial intelligence) อันมีความสลับซับซ้อนใน "การเลือกที่มีเหตุผล" มากกว่าเดิม (ซึ่งในบทสรุปของ Simon (1978 :

²⁶ สำหรับผู้ที่สนใจพื้นฐานวิชาเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมสามารถดู Lecture Note ของ Xavier Gabaix ในเว็บไซต์ของ MIT Open Course Ware ในรายวิชา economics and Psychology : <http://ocw.mit.edu/OcwWeb/Economics/1413Spring2004/CourseHome/index.htm>

²⁷ ข้อที่น่าสังเกตอีกประการหนึ่งก็คือ Bounded rationality ถือได้ว่าเป็นโมเดลที่ถูกหยิบไปใช้ทั้งในส่วนของเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม หรือ เศรษฐศาสตร์จิตวิทยา ซึ่งถือได้ว่าเป็นสาขาที่เข้ามาต่อยอดสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ให้สมจริงยิ่งขึ้น รวมไปถึงการหยิบเอาไปใช้ในเศรษฐศาสตร์สถาบันใหม่ ที่เน้นการวิเคราะห์หรือใหญ่ไปที่สถาบัน แต่ก็ยังนิยามปัจเจกชนในฐานะที่เป็น Bounded agent เช่นกัน ดังนั้นแล้วการพิจารณา ณ ที่นี้คงจะเน้นไปที่ลักษณะของ agent เป็นหลักมากกว่าที่จะเน้นไปที่สำนักทางความคิด

²⁸ อย่างไรก็ตามสำหรับสำหรับในประเด็นของความเป็น "หลังสมัยใหม่" (postmodern) ใน "bounded rationality" ผู้เขียนจะทำการอภิปรายในบทต่อไป

15) ได้แสดงความคิดว่าเศรษฐศาสตร์/ทฤษฎีองค์กร สามารถหยิบยืมทฤษฎีจากสาขาวิชาอื่นเข้ามาได้ ซึ่งหนึ่งในนั้นก็คือแนวคิดเรื่อง artificial intelligence นั่นเอง ดังประโยคที่ว่า "Some elements of such a theory can be borrowed from the neighboring discipline of operation research, artificial intelligence and cognitive psychology....")

2.6 สรุป

ในบทนี้ผู้เขียนได้ทำการพิจารณาสมมติฐานความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในหลายแง่มุมด้วยกัน โดยเริ่มตั้งแต่การมองไปที่ปรัชญาเหตุผลนิยมอันเป็นโลกทัศน์ที่อยู่เบื้องหลังเพื่อให้เห็นภาพของโครงการที่ยึดถือหลักเหตุผลของเศรษฐศาสตร์ (rationalist enterprise) แล้วจึงนำเสนอผ่านบริบททางประวัติศาสตร์เพื่อให้ทราบถึงที่ไปที่มาของสมมติฐานความมีเหตุผล ซึ่งทำให้เราเห็นว่าสมมติฐานความมีเหตุผลได้เปลี่ยนผ่านจากแนวคิดในเชิงจริยศาสตร์จนกลายเป็นหนึ่งในเครื่องมือเชิงเทคนิคที่คอยผลิตซ้ำวาทกรรมเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ ในส่วน 2.3 ผู้เขียนได้เริ่มพิจารณามโนทัศน์ความมีเหตุผลทั้งในเชิงทฤษฎี (theoretical) และภาคปฏิบัติ (practical) เพื่อเปิดมุมมองให้การวิเคราะห์ลักษณะความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ทำได้กว้างกว่าเดิม ซึ่งมันก็ทำให้เราเห็นใน 2.4 แล้วว่าเศรษฐศาสตร์ได้ตีความลักษณะความมีเหตุผลโดยอิงกับหลักการ instrumental rationality อย่างเข้มข้น อีกทั้งยังขาดกระบวนการความมีเหตุผลในเชิงทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ได้ "ลดรูป" บ้างเจกชนให้เหลือเพียงร่าเงาธรรม ที่ถูกนิยามผ่านข้อสมมติคณิตศาสตร์และมีเป้าหมายเดียวในชีวิตคือการแสวงหาค่าสูงสุด (maximization) ภายใต้แรงขับดันที่มาจากความเห็นแก่ตัว (egoism) หน่วยเศรษฐกิจ (economic agent) ในแบบจำลองมีแนวโน้มที่จะมองไปข้างหน้า (forward looking) ไม่มีลักษณะที่ย้อนกลับมามองหรือคิดทบทวนกับตัวเอง (introspect) อยู่เลย อย่างไรก็ตามสมมติฐานความมีเหตุผลไม่ใช่สิ่งที่หยุดนิ่งนั่นก็เพราะว่าความสับสนของตัวมันเองทำให้เกิดกระแสใหม่ๆ ขึ้น ดังที่ 2.5 ได้แสดงให้เห็นถึงลักษณะแรงจูงใจในแบบอื่นๆ ทั้ง commitment และ altruism ซึ่งการพิจารณาในประเด็นแรงจูงใจได้เปิดช่องไปสู่ bounded rationality ที่มองว่าลักษณะความมีเหตุผลนั้นมันมีขอบเขต อีกทั้งการตัดสินใจของปัจเจกชนเต็มไปด้วยองค์ประกอบมากมายและไม่ได้มีลักษณะมองไปข้างหน้า หรือเป็นไปในทิศทางเดียว (one way flow) แบบที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักได้นำเสนอมา อย่างไรก็ตามการปรับเปลี่ยนความมีเหตุผลในกรอบดังกล่าวนั้นท้ายที่สุดมันก็ได้วนย้อนกลับเข้าไปหาพื้นฐานทางปรัชญาความมีเหตุผลที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักได้หลงลืมไปไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความมีเหตุผลในเชิงทฤษฎีโดยเพิ่มเอากระบวนการรับรู้ (cognitive system) เข้าไปในการวิเคราะห์ (ผนวกเอาปัจจัยด้านจิตวิทยาเข้ามาวิเคราะห์ในกระบวนการตัดสินใจ) หรือจะเป็นการขยายมุมมองเรื่อง

ความมีเหตุผลโดยดีที่รอบป้จเจกชนให้มีความสมจริงขึ้นโดยอิงกับหลักการของ norm/procedural rationality

ดูเหมือนว่าโครงการสมัยใหม่ (modernist project) ในกรอบของความมีเหตุผลทางเศรษฐกิจศาสตร์ก็ยังคงดำเนินต่อไป โดยมันพยายามเปลี่ยนแปลงรูปลักษณะให้มีความสอดคล้องกับโลกความเป็นจริงมากขึ้น (แต่ก็ยังคงอิงกับหลักการและเทคนิคในแบบสมัยใหม่อย่างเข้มข้นอยู่ดี) สำหรับการพิจารณาในบทนี้ก็คงพอทำให้เห็นโครงสร้างของสมมติฐานความมีเหตุผลไม่มากนักน้อย อย่างไรก็ตามหลังจากนี้ผู้เขียนจะพยายามดึงเอาแนวคิดหลังสมัยใหม่เข้ามาร่วมพิจารณา เพื่อช่วยเปิดมุมมองการนิยามหน่วยเศรษฐกิจ (economic agent) สำรวจถึงทิศทางบางประการของหลังสมัยใหม่ที่มีต่อสมมติฐานความมีเหตุผล ดังที่จะนำเสนอในบทต่อไป