

经济学理性的层次与界阈^{*}

景玉琴

摘要：传统的经济学理性是“点理性”，容易陷入非此即彼的极端——要么是理性的，要么是非理性的。如此，便丝毫不能容纳利他行为，除非将利他行为纳入利己框架中，而用利己统一利他又备受垢病。本文的分析表明，经济学理性是层次理性，是区间理性。传统经济学理性假定是初级层次的，其内涵必须随社会进步予以拓宽；中级层次的理性行为的下限是利己不损人，上限取决于一个社会公认的道德境界。利他行为并非如传统经济学所认为的不理性，它是高级层次的理性。

关键词：经济学理性 点理性 层次理性

一、经济学家对“点理性”的修正

经济学界公认，亚当·斯密把追求利润最大化的个人确立为经济分析的出发点，为经济学奠定了分析生产者行为的基本范式；边际革命把追求效用最大化的个人确立为经济分析的另一个出发点，为经济学奠定了分析消费者行为的基本范式。这两个范式内在地统一于自身利益最大化，即决策者能充分认识到自己的利益，并且会按照自己利益最大化行动，这一行为假定最终成为西方经济学的最基本的分析方法。同时，自利最大化与理性行为成为对同一个问题的不同表述，理性行为就是尽可能地最大化自身利益，否则是非理性的。在一组备选方案中，理性人要选择预期收益最大的那一组。这样，理性就被局限于一个点，即只有选择了最优的才是理性的。这近乎苛刻的理性观招致了诸多非议。“布利丹蠢驴”是常常被引用的批评理性选择的著名寓言故事，故事出自《拉·封丹寓言》。故事是这样的：哲学家布利丹养了一头毛驴，每天都会买一捆干草来喂它。一天，送草的农民出于对哲学家的景仰，多送了一捆干草。这下毛驴可犯难了，面对两堆干草左看看，右瞅瞅，一会儿考虑数量，一会儿考虑质量，一会儿考虑色泽……犹豫不定，左右为难。最后在无所适从中活活饿死。

驴子追求理性选择，却苦于两捆干草对它都是无差异的，实在找不到任何理由来选择其中一捆而放弃另一捆，最终作了最差的选择。

布利丹的驴子仅仅是一个极端的情况，即追求自利最大化的理性选择不达，还有另外的情况是，决策人并不完全是考虑自身利益，而是兼顾其他人的福利。严格的“点理性”如何解释广泛存在的利

他行为呢？源于突破理性范式的困境，经济学近年来的发展呈现出两条理论路径：一条是逐步修正理性内涵，放宽理性的外延，向容纳非理性方向发展；另一条是从理性实现程度上进行修正。

萨缪尔森对效用的重新表述导致对经济学理性的重新认识：效用是偏好的函数，用效用定义理性，理性就是指约束条件下最大化自身偏好。这样，只需满足完备性与传递性两条假定，经济学理性就可以明确界定。这个定义是去伦理化的，即可以不依赖偏好的伦理取向（叶航、汪丁丁、罗卫东，2005）。

这给经济学帝国主义埋下了伏笔：能纳入效用函数的事物多种多样——个人声誉、权力、友谊、爱、他人的尊敬、自我的表现、甚至别人的福利等等，想象所及，效用函数可以无限开放！只需假设理性人所要最大化的不仅仅是自己的福利，还有他们关心的其他人的福利，经济学就可以对诸如自愿献血、慈善捐款、大量非盈利组织的存在等行为作出标准的经济学分析（Sugden, 1982; Collard, 1983.）

在贝克尔看来，人们通常指称的许多非理性行为，如抽烟、酗酒、吸毒甚至自杀倾向，仍然可以用经济学的理性范式来解释，因为它们也是行为主体在特定偏好下对效用最大化的追求。为了回答“减少个人适应性的利他主义如何通过自然选择得以进化”的问题，贝克尔建立了利他主义的经济模型，通过利他主义对消费和财富的影响，利他主义与遗传适应性的关系证明了利他主义存在的合理性：“通过亲戚的共有基因发生作用的群体选择，社会生物学家解释了生物界中绝大部分对子女及其他亲戚的利他主义的高度存活能力。利用利他主义的经济模型，本文通过利他主义的优势说明了当存在自然与社会的相互作用时利他主义的存活：由于共同生活

* 本文系中国博士后基金资助项目《经济学视阈中的理性》（项目编号：20060390204）的阶段性研究成果之一。

或彼此接近,亲戚之间存在许多相互作用。由于经济模型要求相互作用而不要求共同基因,所以,经济模型还可以解释某些对于非亲非故的邻里同事的利他主义的存在”(加里·贝克尔,1995,第349页)。如果把利他主义行为看成适应性的生产过程,利他主义者最大化自己和受惠者适应性的总和,利他主义行为的均衡是利他者的边际适应性等于受惠者的边际适应性。贝克尔的解释有一定道理,但不完全,因为仍然无法解释完全不计较个人适应性的纯粹利他行为。一些经济学家如 Lindbeck, Collard, Arrow, Hammond 等则干脆认为经济学没有必要关注利他主义。生物学家更是坚持认为,像道德这样的外部约束也只能从表面上超越自利。

美国《理论生物学杂志》2004年2月刊发了萨缪尔·鲍尔斯(Samuel Bowles)和赫伯特·金迪斯(Herbert Gintis)教授撰写的论文《强互惠的演化:异质人群中的合作》,使人们对这个问题的看法有了转变。鲍尔斯和金迪斯教授认为,人类社会存在强互惠行为,其特征是:在团队中愿意与人合作,不惜花费个人成本去惩罚那些破坏合作规范的人。叶航、汪丁丁和罗卫东(2005)的研究证明了如果不是孤立地考察利他行为与利己行为的生存适应性,而是在合作及合作剩余的框架中对利他行为与利己行为进行全面综合地考察,则利他行为完全能够通过整体间的补偿机制体现出相应的进化优势,利他行为与利己行为一样,也是一种进化稳定策略。一个利他者的生存适应性不仅取决于他与自私者的个别交往,而且取决于他与其他利他者的交往,由于这些交易更容易达成从而使双方享受到合作剩余,只要这个剩余足够大,就能弥补利他者损失的进化优势。同样道理,一个自私者的生存适应性不仅取决于他与利他者的个别交往,而且取决于他与其他自私者的交往,由于这些交往很难达成合作从而使双方无法享受合作剩余,如果这种损失足够大,就会使自私者攫取的进化优势损失殆尽。“超越囚徒困境中个体理性的局限,谋求合作和合作剩余,可能是我们人类行为、人类心智与人类社会包括人类文化与人类制度共生演化的最终原因。”

对理性假设不断完善的另一条路径是对理性程度的放松,从而由“点理性”向区间理性拓宽。一些经济学家,如 Veblen (1909), Clark (1918), Mitchell (1910) 很早就在批评经济学中过于简单的理性假设不切实际。McDougall (1908) 在一篇关于社会心理学的介绍性论文中说:“如果说经典政治经济学是充满着由虚假的心理学假定导出的虚假结论的出版物,那将是一种侮辱,而这说法并非全无道理。”也有经济学家主张研究人的行为必须借鉴心理学。Hoyt (1926) 在她关于将心理学成果应用于经济学研究的著作中谈到了客观理性的概念,她认为客观理性应具有三个特点:一是人们行动的信息或知识基础;二是利用这些信息的能力,或称为睿智;三是利用信息的意愿。Bosanquet (1897), Dickinson (1924, 1919) 也

提到了类似的想法。Hoyt 认为,行动的信息基础和学习能力是经济行为主体理性发展的关键因素。个体的感知能力、分辨能力与执行计划的能力是如此不同,以至于在任何人群中,都可以观察到不同程度的经济理性。对于理性程度低的人来说,经过一定的学习过程,理性能力可以得到提高。

20世纪40年代以来,赫伯特·西蒙深入地区别了传统经济学理性假设与心理学及其他社会科学的理性假设,他认为经济学使用的理性是实质理性,而心理学的理性是过程理性。新古典经济学的理性人总是达成按照给定效用函数来说客观或实质最优的决策。认知心理学的理性人所做的是,根据现有知识和计算手段来说,以过程上合理的方式来做出他或她的决策。西蒙提倡经济学使用“有限理性”概念。西蒙认为,理性是用评价行为后果的某个价值体系,去选择令人满意的备选行为方案(西蒙,中文版,1998,第6~8页)。在《现代决策理论基石》中,西蒙对理性做了更为概括的定义,广义而言理性指一种行为方式:(1)适合实现指定目标;(2)而且在给定条件和约束的限度之内(西蒙,中文版,1989,第3页)。西蒙详尽而深刻地指出了新古典经济学理论的不现实之处,分析了它的两个致命弱点:(1)假定目前状况与未来变化具有必然的一致性;(2)假定全部可供选择的“备选方案”和“策略”的可能结果都是已知的。而事实上这些都是不可能的。西蒙认为,人们在决定过程中寻找的并非是“最大”或“最优”的标准,而只是“满意”的标准。以稻草堆中寻针为例,西蒙提出以有限理性的“管理人”代替完全理性的“经济人”。两者的差别在于:经济人企求找到最锋利的针,即寻求最优,从可为他所用的全部备选方案当中,择其最优者。经济人的“堂弟”——管理人找到足可以缝衣服的针就满足了,即寻求满意,寻求一个令人满意的或足够好的行动程序。西蒙建议将不完全信息、处理信息的费用和一些非传统的决策者目标函数引入经济分析。“过去二三十年中,主流经济学却在最优决策和全部均衡的分析框架中将西蒙提到的这三方面研究全部吸收了”(杨小凯,2002)。例如以 Wald 为代表的主流经济学家将不完全信息引入传统的最优决策模型和全部均衡及博弈论模型,使得主流经济学中的最优决策和全部均衡模型可以用来揭示不完全信息对经济行为及其交互作用的影响;以 Radner (1980) 为代表的经济学家将最优决策的计算成本引入经济模型;还有近年来兴起的包含决策和计算成本的各种经济模型等等。

博弈论经济学家 Neyman (1985) 和 Rubinstein (1986) 发展了有限固定规则机制模型。在这类模型中,没有预设博弈局中人最优决策的理性,人们只是按固定规则决策,而社会理性却有可能在个人有限理性的基础上出现。Smith (1982), Foster 和 Vohra (1997), Fudenberg 和 Levine (1989) 发展了演化博弈模型。在这类模型中个别决策者没有最优决策的理性,而个人决策之间的交互作用会使选择不同策略

的局中人人数量随时间演化,一些看似理性的所谓纳什对策均衡会在这些无个人理性策略演化过程中出现。Guth 等(1982),Binmore 等(1985),Aumann(1997)将游戏规则理性与个人行为理性相区别,他们认为规则理性是一种有限理性。他们用社会实验证实人们追求规则理性的行为(例如追求“玩的就是公平”)看似个人行为的非理性。规则理性往往不能由个人行为的理性产生。Aumann(1997)认为,所有的模型都在告诉我们,最大化是难以达到的,理性不在于寻求最大化,人们的选择决策也是演化的。

最近二十多年来,关于有限理性和进化博弈论的研究依然非常活跃。国际计量经济学会第六届世界会议(1990,巴塞罗那)文集第一册的六篇综述性论文都是关于博弈理性基础方面的,第七届会议(1995,东京)文集中有五篇也是讨论理性、有限理性等问题;国际经济联合会1993年都灵会议的主题也是经济学的理性基础问题,会议文集《经济行为的理性基础》(1996)收录了14篇综述性论文及相关评论。与此同时,国际上一些著名经济学杂志也在陆续刊发这方面的研究文章。这说明,理性基础问题不再仅仅是非主流经济学家对主流的诘难,主流经济学也已经意识到并在认真地考虑这个问题。

黄有光、姚顺田、杨小凯、赵一民等经济学家用瓦尔拉斯均衡模型研究有限理性,他们重提 Hurwitz 定理,该定理证明瓦尔拉斯竞争模型是所有可能的激励机制中达至社会理性所需信息处理费用最小的激励机制。换言之,瓦尔拉斯竞争机制在达到社会理性的条件下,对个人理性的要求最低。这种特点不但指社会总的计算费用低,而且个人决策面临的不单单是不完全信息,而是“根本的不确定性”。每个决策者不但不知道他人的生产函数、效用函数,而且对有不确定性的参数个数、取值范围及其概率分布一无所知。“如果他们要获得这些不完全信息,收集不完全信息的费用大得不可行,即使收集到了,以此为基础计算最优决策的费用也是大得不可行。因此每个人只能按照看得见的市价做决策,而不理他人的决策及他人的私人信息。”。市价与决策又有互相依赖关系。由于这种看得见的市价和决策之间的互相依赖性,一个经济中即使没有外生的不确定性,个人决策之间及其与价格的互动也会产生社会性的根本不确定性。而人们做决策的过程,就是一个通过他们决策的互动以及所有人决策与价格之间的互动,逐渐用价格制度试验不同的分工网络,一步一步通过社会试验,了解对全社会有利的组织信息。在这个过程中,价格制度只能逐步向人们传递抽象的信息,而不能传递具体的私人信息。在这个用价格制度做社会试验,逐步获得社会理性的过程中,个人的理性是极其有限的。个人面对根本的不确定性,他不可能了解其他人的私人信息。也就是价格制度和社会试验不可能减少根本的信息不对称,相反它可以在每个人只知道全社会信息的极小一部分时充分利用所有分散在各地、各个专业的信息。这

正是哈耶克、奥地利学派所说的市场在个人有限理性和根本性不确定性条件下,综合利用分散在各地各人的信息的功能。黄有光、杨小凯将他们描述有限理性的模型称为瓦尔拉斯序贯均衡模型。姚顺田用不动点定理证明了序贯均衡存在的条件(杨小凯,2002)。

对于不确定世界的决策,Gilboa 和 Schmeidler(1995)指出,多数情况下,与选择对应的事件的结果很难通过直觉的方式予以界定,世界状态空间也难以界定。如果结果集无法确定,就无从谈起结果是否按照确定性的方式被决定,或是按何种概率分布了。因此,在未知世界里,预期效用理论无法对选择主体的决策行为予以说明。为解决未知世界的选择问题,Gilboa 和 Schmeidler 假设,选择主体基于他们过去处理相似问题的经验,将当前情形与过去的相似情形对比,从而作出选择。他们建立了下面的相似效用函数:

$$U(a) = U_p, m(a) = (q, a, r) \quad M \sum S(p, q) U(r)$$

其中, (q, a, r) 表示记忆 M 中的情形(q :问题; a :行动; r :结果)。当选择主体遇到新问题时,便将各种可能的行动 a 放入与之相应的情形集 M 中,得到相应的结果 r ,这些结果按照当前情形与记忆情形集的相似程度 $S(p, q)$ 进行加权,被选择的行动则是实现相似加权效用 $U_p, m(a)$ 最大化的方案。

Gilboa 和 Schmeidler 指出,相似效用理论既不是比预期效用理论更好的理论,也不是其替代理论,而是互补理论。它比预期效用理论简洁,后者不仅需要假设各种情形,还需要假设各种不同情况的概率分布,并需要基于概率法则的数学演绎。

沿着西蒙倡导的有限理性分析路径,借鉴认知科学的前沿成果,经济学越来越关注个体行为互动中的认知过程,催生了认知经济学和神经元经济学等新学科。认知和行为科学家以及经济学家们开展了大量工作,通过实验和对人类行为的模拟,试图回答行为的认知基础问题,从更深层次揭示经济学理性假设的现实基础。

近年来,行为经济学家建立了一些由理性和非理性构成的双系统模型(Camerer, 2004; Kahneman, 2002, 2003; Loewenstein, 2003, 2004),力图将行为背景、偏好的学习机制、演化机制和决策随机过程纳入模型,建立更为描述性的理论。例如, Kahneman(2003)等人提出的直觉和推理双系统模型,其直觉系统具有迅速、自动、联想、不易被控制或调整的属性,推理系统具有缓慢、连续、被审慎控制、相对灵活及遵循潜规则等特性。直觉判断可以处理知觉、概念问题,推理系统通过审慎推理形成判断,监督思维过程及外在行为,特别是直觉系统的运作。直觉系统产生印象,这是所有判断的基础。在判断和选择行为中,直觉系统提供对外界刺激的反射机制,而推理系统则提供对外界环境的适应机制。在决策者和外部环境互动的过程中,直觉系统和推理系统构成的选择系统决定了行为人的判断和偏好。

随着逐步放松完全信息和无限的信息处理能力这些严格的理性假定条件,经济学日渐与心理学和行为科学关系密切,并从中吸取大量营养,渐渐将以前被视为非理性的直觉、模仿、潜意识等影响决策的因素纳入考虑范围,并力图用规范的经济学语言来描述。沿着这一理论方向进展迅速的当属进化博弈论了。进化博弈论早期研究在生物学领域可以追溯到费希尔(Fisher,1930)关于性别比例的研究,在经济学领域可以追溯到古诺(Cournot,1838)对寡头市场产量竞争中产量调整过程的研究。最早包含比较完整的进化博弈论思想的是纳什对纳什均衡的群体行为解释(Nash,1950)。进化博弈论形成于Maynard Smith和Price(1973)提出“进化稳定策略”(evolutionary stable strategy, ESS)概念,Maynard Smith和Price在《自然》杂志发表《动物冲突的逻辑》一文,宣称观察到的动物和植物的演化过程可通过适当定义的博弈的纳什均衡来解释。Maynard Smith和Price的研究对象是动物和植物的冲突与合作。人类以外的生物往往被认为没有理性或理性程度极低,但Maynard Smith和Price的研究发现,生物进化过程具有合作的稳定性,可观察到生物的“进化稳定策略”。这给经济学博弈理论研究以极大的启示与借鉴,为解决理性基础与均衡选择难题带来了希望。自此,进化博弈论获得了突飞猛进的发展,产生了大量研究成果,涉及进化博弈、博弈学习理论、进化博弈和均衡选择关系等诸多方面,以及进化博弈论在经济学、生物学和其他社会科学的应用等(Hammerstein and Selten,1994;Kandori,1997)。

从以上的理论梳理不难看出,传统经济学的“点理性”已经被大大修正了,在逐步向区间理性和层次理性发展。但是,现在的问题是,理性何以呈现出层次性,或者说,为什么理性不可以用统一的标准来衡量,像国际质量和测量局所做的那样,用铂铱合金制造一个千克标准物,用以校准其他的千克标准?

二、经济学理性的层次与界阈

已有研究普遍忽略了特定社会规则系统对个体理性的影响,而正是这些规则塑造着人的习惯和信念,支配人的情绪和认知,影响人的动机和行为,这些规则渗透到社会和经济的互动过程之中,如水对鱼的影响那样影响每个人的生活。个人理性的形成离不开他所生活的社会的特定规则系统的深刻影响。而传统经济学正是轻视了这“不可承受之轻”,才制造了一个“点理性”的标准物,用以衡量人们的行为是否符合理性标准。主流经济学自马歇尔以后,建立在“点理性”基础上的逻辑演绎方法牢牢统治了经济学的发展,并不断吸收数学、物理学的分析工具和方法,增强其形式科学性,如钱颖一总结的“我们把最近半个世纪以来发展起来的、在当今世界上被认可为主流的经济学称为现代经济学。……现代经济学代表了一种研究经济行为和现象的分析方法和框架”。“这一百多年的经济学发展大致可以

看做经济学中的理性主义运动”(汪丁丁,1996)。经过诸多经济学家(马歇尔、瓦尔拉斯、穆勒、杰文斯、克拉克等等)的不懈努力,边际分析方法、成本收益分析方法、均衡分析方法和最优化分析方法等已经成为现代经济学的主要研究方法。现代经济学无疑是逻辑严谨、形式科学的,但其根基却是脆弱的——理性假设的要求如此之严,以至于仅仅是一个点。形形色色、性格迥异的人们被当作具有相同秉赋、偏好的数据来处理了。非如此不足以体现经济学的科学性与精确性。

经济学理性范式把人当作数据来处理体现了当时的进步。经济学理性范式产生于数学与物理学的英雄时代。“当时科学进步主要依靠的是伽利略所倡导、笛卡尔给予充分发挥的逻辑抽象及演绎的理性方法。这一方法试图在五光十色变化多端的外部世界背后,去寻求无形的驱动力和内在因果性、必然性及其规律。通过设定一个逻辑原点或假设一个前提并通过它演绎出对象世界的完整构架。”经济学引入理性分析方法对经济学发展具有革命性影响,它体现了科学主义对宗教迷信的胜利。理性选择模型标榜科学化,依据客观主义的知识观,它所要求的是清除所有个性化的东西,以从中提炼出普遍规律。但是,现代社会的发展表明,这些个别特征却又如此重要,以至于经济学家们不能再忽视它们的存在!“世界进入‘现代’以后,从前可以被理性‘立’法的那些现象似乎越来越变得独立不羁和不合‘规则’。在我看来,人类越是脱离纯粹的‘衣食动物’的状态,人的个性就越要脱显出来,从而使‘个性化’日益成为占据主导地位的社会现象。”现在到了再一次对经济学范式进行革命的时候了,把数据还原成人,反映人的真实。经济学正在经历的这种“否定之否定”的发展体现了新的飞跃,体现了人类对真理的终极追求——人类总在试图揭示真正的规律——自然的和社会的。马歇尔曾说过,经济学是广义生物学的一个分支。的确,仅仅进行数据抽象是不够的,那只是经济学发展的初级阶段,下一个阶段要把舍象掉的关键因素加进来,直面现象来进行经济研究。

经济学理性所舍象掉的关键因素便是各种社会规约,恰是这些社会规约指导着理性的形成。人们在社会实践中不断体验着这些规约,开始可能会感受到一种紧张关系,久而久之就习惯了,自觉成为规约的实践者和维护者。我们做事只是遵从一种习惯。这些习惯已经成为我们思想的一部分,指导着我们如何行动。人们做决策时,并不都是把各种备选方案权衡一遍“择优选择”,更多地是依靠自己的习惯,这些习惯性做法体现的正是内化了的理性——习惯成自然。通过实践不断内化的社会规约协调着行为主体与外界环境的关系,使其逐渐消除紧张感——理性是适应性进化的结果。

“任何理性都是在具体思维传统之内的理性。……处于不同传统个体所得出的理性判断,在许多方面是冲突的,是被处于其他理性传统中的个

体认为‘非理性’的立场。”阿马蒂亚·森举过这样一个例子,证明理性选择的最大化行为有时愚蠢无比:设想一个人,他正在用一把钝刀砍他的脚趾头。我们问他何以如此鲁莽,他回答道,去掉其脚趾头确实是他的目标,因为这样他“感觉不错”。“你是否考虑过,”我们追问道,“如果没有了脚趾,后果会怎样?”他回答道:“没有,我没考虑过,也不打算考虑这一问题。因为去掉脚趾正是我所希望的,它是我的主要目标,我认识到,我是完全理性的,因为我明智而系统地追求我的目标。”如果最大化就是理性的全部内容的话,我们应该劝他使用一把更锋利的刀子而不是钝刀,因为这更好地服务于他砍掉脚趾这一目标(阿马蒂亚·森,2006,第27页)。这当然只是一个设想的例子,不过现实中我们确实可以观察到许多局外人看来非理性而当事人认为理性的例子。这属于“情境理性”,是需要结合当事人所处的特定情境来判断的。理性的异质性不仅与情境相关,更与行为人对社会规约的内化程度有关。所有的传统、习俗、惯例,以及既定的法律制度构成了对于人的规约(景玉琴,2007)。人从一出生就被放到特定的社会结构中,生活、成长在各种不同类型的规则所编织成的网中,这些规则或是明确地、或是潜移默化地影响着一个人的思想、行为习惯,逐渐成为人心智的一部分,成为他的默会知识。这就是社会规约的内化过程。在这个过程中,一个人会通过与他人的交往互动体会到什么行为是合宜的,什么行为是不受欢迎的,并倾向于重复受到奖励和嘉许的行为,减少那些被批评的行为。“尽管世界万物看起来杂乱无章,……每一种美德也必然会得到适当的报答,得到最能鼓励它、促进它的那种补偿;而且结果也确实如此”(亚当·斯密,1997,第203页)。如此,受到嘉奖的行为其频率会随之增加,受到惩罚的行为频率会下降。社会规约作用于人的过程中,个体的内省、学习和经验积累是关键性的,父母及师长的教育、引导和劝说,榜样模式和团体压力等,也会对个体产生强大影响。个体的成长、规约的内化、理性的习得是同一个过程,经济学要揭示理性的内涵,就不能简单地将这些至关重要的因素舍象掉。

由于身处不同环境,接受了不同的教化,内化了不同程度不同内容的社会规约,每个人的理性能力、理性程度会出现差异。因此,理性总是呈现出层次性。体现行为人理性程度的经济学理性模型为:

$$R_i = f(c_i) + f(c_j)$$

其中, R_i 表示个体理性; c_i 表示最大化自身利益的行为集合($i = 1, 2, 3 \dots i$); c_j 表示为着他人利益、群体利益或社会公益目的的行为集合($j = 1, 2, 3 \dots j$);表示社会规约内化系数($0 \leq \leq 1$)。

等于0和等于1是两种极端的情况。当=0时, $R_i = f(c_i)$ 是典型自私自利的行为模式;当=1时, $R_i = f(c_i) + f(c_j) = f(c_i + c_j)$ 是把他人利益和群体利益视同自身利益的情况。我们把趋近于零时的行为称为初级层次的理性;把趋近于1时的行为

称为高级层次理性的行为模式,而大多数人的行为介于二者之间,是中级层次理性的行为(景玉琴,2007)。

在人类有秩序的受规则约束的社会形成之前,所谓“初始社会状态”下,人类的理性只能是初级层次的。初始状态是一个尚未存在共同承认的游戏规则的特殊“游戏”时期,人们在自由选择中形成游戏规则,可以说,“初始游戏”是在无限制的策略选择中进行的,没有什么非法或不允许的。霍布斯的“自然状态”可能是最知名的初始状态,比霍布斯更古老的荀子有着基本相同的设想。虽然那时还没有什么值得争夺乃至拼命的东西(直到后来出现“万恶的私产”才有了可抢可盗的物品),但维持生存的需要使人不得不首先考虑自己的利益。在这种缺乏合作秩序也没有足够合作剩余的状态下,人很自然地会把其他人当作手段,从而陷入“囚徒困境”。这种不择手段的自私自利排除了合作的可能性,却被传统经济学认可为理性,难怪会招致责难。主流经济学并没有意识到自己遵从的仅仅是初级层次的理性。

荀子早就对“礼起于何也”的问题给出了在今天看来属于政治学和经济学的解释:礼这种伦理/政治制度是为了克服无节制的“争”所引起的乱和穷。这与后来以“一切人对一切人的战争”而闻名的霍布斯“丛林”的思路几乎完全一致(赵汀阳,2007)。荀子和霍布斯的分析都是从一种假设的初始状态去分析合作的条件以及合作规则的生成。人们意识到冲突对任何人都不利,只有集权政府能通过权威而造成社会合作。不过,集权虽然能够导致社会合作(许多历史事实证明这一点),可它也非常可能导致与冲突同样有害甚至更加有害的结果(比如说个人自由的严重损失),因此人们需要寻找比集权更合适的合作途径。正如艾克斯罗德指出的:人们对“在什么条件下才能从没有集权的利己主义者中产生合作”这个问题更感兴趣(艾克斯罗德,1996,第3页)。人们一方面面临使用武力和恶意的诱惑,另一方面也有和平合作的愿望,可能左右为难。但基于理智的自爱和启蒙了的利己心,在没有国家压制与惩罚威胁的自愿基础上,人的理性会意识到,较之对同类怀有敌意,欺骗他们从而无法进一步合作,对同类表现出善意的举止从长远看将给他带来更多利益(迈克尔·鲍曼,2003,第7页)。正是在无数次“试错”交往中,人类发展出一整套的社会秩序,形成制度的网络,用以协调人与人之间的关系。“社会行为的规范,包括伦理的和道德的准则,……是补偿市场失灵的社会策应。……非市场行动可采取相互和约的形式。……社会可以把这些规范内在化,以在一个无意识的水平上达成一种理想的和约。……(在社会中)存在一整套习俗与规范,这些习俗与规范可以被解释为提供经由价格体制所不能提供的(从广义的个人价值满意上)某些商品而增进经济体制效率的合约”(Arrow,1971,第22页)。规范的形成自然是漫长的,它伴随人类社会演化的进程。而一旦形成了

这些规范,它就会对生存其中的人们起到强大的约束作用。人们习得的只能是受社会规范约束的理性,即内化了社会规约的理性。理性也由此演进到中级层次。“中级层次的理性将各种行为惯例、制度约束内化于自身,表现在不只关注个人利益,也关注他人境遇的改善,在看到有人受苦遭难时会感到自己有义务去帮助他们,在一定程度上,为了帮助别人不惜牺牲自己的利益。其牺牲自身利益的底线是不损害自己的生存与发展,并非是‘千金散尽’去帮助别人才功德圆满。这也体现了一种内化的道德,是与社会演进阶段相适应的道德水准”(景玉琴,2007)。中级层次的理性可以表现为开明的自利,可以表现为互惠利他,也可以表现为利己不损人,等等。但不损害别人的应得利益是其底线,因为损人利己这类行为违反了社会规范,不仅会直接引起受害者的忿懑与不平,也会遭到非直接受害者的第三者的反对。“每个人都惟恐被排斥而不敢破坏规范。排斥别人的人之所以要这么做,是因为他们害怕如果他们不排斥那些破坏社会规范的人,他们自己就会被排斥或者受到社会的指责”(Basu, et al., 1987, p. 10)。理性受到规则的约束便有了界限,损人利己的极端自私自利行为就不应被视为理性的。艾克斯罗德实验也证明了尊重别人利益的合作能够战胜极端自利的选择。

高级层次的理性是道德与理性的合一,道德内化于理性,道德即理性,理性即道德,显然,这是人类社会追求的目标,却不是目前的常态。以此为标准要求所有人显然是不切实际的,但不排除少数人能够具有这样的道德理性水准。著名哲学家冯友兰的“人生境界”说也体现了理性的不同层次。冯友兰认为,人生境界可分为自然境界、功利境界、道德境界和天地境界四大类(冯友兰,1996,第32页)。自然境界是人类的初级境界,功利境界中的人以“自我”和“求利”为核心,天地境界则是人类社会的最高境界。在社会主义发展的初级阶段,个体之间的境界会有较大差异,境界高者助人为乐,境界低者损人利己,而多数人的境界是四大境界的混合。内化了较高道德水准的人可以达到道德境界与天地境界,多数人处在功利境界,也有人还在自然境界。既然人的行为遵循不同模式,经济学则需要用层次理性的观点来进行分析与预测。

从人类社会的发展来看,理性是演进的,有一个从低级到高级不断完善的过程;理性是有界的,在秩序化社会,其最低界限为不损害别人的应得利益,而理性的最高要求则视社会公认的道德水准而定。

注释:

经济学家黄有光举出一个“掀按钮”实验的例子。黄有光的假设是:假如你有A、B两种选择,掀按钮A(掀时没有苦乐,掀后失去记忆),可以得到100%的快乐,升入天堂,以前的记忆全部忘却,其他人则全部下地域;掀按钮B,可以得到99%的快乐,升入天堂,其他人则可以免于下地域。被测试者回答选择B。这是关于人类存在非情感利他倾向的实验。

参见陈惠雄:《快乐 福利 人本主义——与黄有光院士的讨论》,载《中国社会科学文摘》,2001(1)。

杨小凯:《不完全信息与有限理性的差别》,载《开放时代》,2002(3)。

钱颖一:《理解现代经济学》,载《经济社会体制比较》,2002(2)。

汪丁丁:《直面现象——经济学家的实然世界》,北京,生活·读书·新知三联书店,2000。

汪丁丁:《经济学理性主义的基础》,载《社会学研究》,1998(1)。

荀子:《荀子/礼论》:“人生而有欲,欲而不得,则不能无求,求而无度量分界,则不能不争,争则乱,乱则穷,先王恶其乱也,故制礼义以分之。”

实验是全体混战的循环赛,参赛的14个策略由“足够精明的”各种专家分别设计,每轮200回合,5轮共12万回合。可以选择“合作”或者选择“背叛”,双方合作则各得3分,双方背叛各得1分,一方背叛而另一方合作则背叛5分而合作0分。背叛的回报相当大,与真实生活的情况类似。比赛结果出人意料,一个具有善良、宽容和公正等优良品质的“一报还一报”策略(TFT)以明显优势胜出。TFT策略非常简单:第一步选择合作;从第二步开始就模仿对方上一步的选择。这意味着:首先是善良,从不先背叛;其次是公正,如果对方背叛就进行回击;然后是宽容,一旦对方改正错误,就马上重新合作。而那些不成功的策略都太想占便宜了,总是主动背叛。在比较成功的策略群与比较不成功的策略群之间存在着明显的得分差异鸿沟,比较成功的前8名策略都是善良的,所有不成功的策略都是与人为敌的。艾克斯罗德对这个太过美丽的结果不放心,第二次实验使参赛策略增加到62个。第一实验的结果事先公开,第二实验的策略设计者们都知道TFT的优势,可是大多数人还是宁可设计更复杂的故意策略,可见大多数人多么希望多占便宜而不惜伤害他人。第二次实验的结果仍然是TFT等善意策略胜出。这个实验被认为或多或少证明了“好心有好报”。

参考文献:

1. 叶航、汪丁丁、罗卫东:《作为内生偏好的利他行为及其经济学意义》,载《经济研究》,2005(8)。
2. 汪丁丁:《“卢卡斯批判”以及批判的批判》,载《经济研究》1996(3)。
3. 加里·贝克尔:《人类行为的经济分析》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1995。
4. 阿马蒂亚·森:《理性与自由》,中文版,北京,中国人民大学出版社,2006。
5. 亚当·斯密:《道德情操论》,中文版,北京,商务印书馆,1997。
6. 冯友兰:《觉醒人生》,杭州,浙江人民出版社,1996。
7. 赫伯特·西蒙:《管理行为》,中文版,北京,北京经济学院出版社,1998。
8. 赫伯特·西蒙:《现代决策理论的基石》,中文版,北京,北京经济学院出版社,1989。
9. 赵汀阳:《冲突、合作与和谐的博弈哲学》,载《世界经济与政治》,2007(6)。
10. 景玉琴:《经济学视阈中的理性》,载《学术月刊》,2007(11)。
11. Aumann, R. J., 1997. “Rationality and Bounded Rationality.” *Games and Economic Behavior*, 21, pp. 2 - 14.
12. Gilboa, I. and Schmeidler, D., 1995. “Case - based Decision Theory.” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No. 3, Aug., pp. 605 - 639.

(以下文献略)

(作者单位:华南师范大学经济管理学院 广州 510006
长春税务学院 长春 130117)
(责任编辑:曾国安、彭爽)