第 35 卷 第 4 期
2009 年 4 月
财经研究
Journal of Finance and Economics
Vol. 35 No. 4
Apr. 2009

主流经济学中的“经济人”：内涵演变及其缺陷审视

朱富强

（中山大学 岭南学院经济研究所，广东 广州 510275）

摘　要：经济人概念经历了一个逐渐演变的过程：早期是内含特定社会伦理关系的自利人，后来由抽象原子化的经济人所取代，接着演变为更中性的理性人；理性的原意也仅仅体现为实现特定目的的有效手段选择，后来却蜕变为行为的一致性问题。正因为理性内涵的不断演变及其外延的不断扩大过程，以致经济人概念成了一个同义反复；结果，经济人假设在强化经济学分析框架的同时，也使得经济理论与现实之间越来越相脱节。

关键词：经济人；自利人；理性人；内在一致性

中图分类号：F091　**文献标识码**：A　**文章编号**：1001-9952(2009)04-0072-12

一、引言：经济人的基本内涵

经济人的思想萌芽可追溯到斯密在《国富论》一书中将经济活动中的人视为一个追求自身利益最大化者，但是，他强调的自利并不是冷漠或价值无涉，而是以“克己”为基础。因此，早期的自利思想与现代经济学中的经济人假设之间存在着根本性区别，早期的自利行为者是内含伦理关系的社会人，而后来的经济人则是脱离社会的原子人。事实上，随着社会科学的日益分化以及经济学把货币和物质追求视为主要乃至唯一的研究对象，追求自我实现的自利人就逐渐被追求利益最大化的经济人所取代：一者，当经济学热衷于在既定社会制度下探究如何进行生产管理时，利润最大化就成为主流经济学分析生产者行为的基本范式；二者，随着边际革命把经济的分析领域从生产转向消费，效用最大化成为主流经济学分析消费者行为的基本范式。显然，这两个范式可以统一于一个分析框架之下，即每个人都是在追求个人收益的最大化，因此，帕累托将具有这种行为倾向的人概括为经济人，并把它视为全部经济分析的前提假设。这样，早期自利人假设中内含的伦理关系就消失了，变成了单纯地追求私利的抽象经济人假设，原来在特定制度下追求利润最大化的生产者以及效用最大化的消费者也变成了追逐私利的人。

收稿日期：2008-12-02

基金项目：广东省哲学社会科学“十一五”规划基金项目(07D05)

作者简介：朱富强(1971—)，男，江苏丹阳人，中山大学岭南学院经济研究所副教授，经济学博士。

然而,由于经济人假设把人看成是自私自利而没有任何伦理特征的,而这显然与人类的实际行为是有出入的,因而它一经面世就引发了众多的批评。为了营造客观而公正的气氛,主流经济学就开始在更宽泛的含义上来理解“自利”一词,用更为中性的“理性人”一词来替代“经济人”。这样,理性主义就进入了经济学的分析领域,理性经济人成为主流经济学体系的硬核,成为解释人类经济行为的一把钥匙。不过,这种理性人假设并没有否定“经济人”假设,而仅仅是以更加学术性的概念来重新沟通“经济人”和“自利人”的关系,从而进一步抹杀了两者的差异。实际上,正是在此基础上,新古典经济学形成了三个相互联系的基本微观假设:经济人、完全理性和完全信息。其中,完全信息是人类行为的外在条件,完全理性则是人类行为的内在逻辑,而经济人则包含了这两者的含义,是具有完全信息和完全理性追求最大化的行为动机的人。显然,经济人和理性人是统一的,因为在标准的现代主流经济学中,理性行为本身就有两种基本含义:一是把理性视为选择的内部一致性,二是把理性等同于自利最大化。因此,经过理性的包装,主流经济学所理解的经济人本质并没有任何变化,只不过更为严密而已,依然是一个追逐“私利”并可以理性地判断如何最大化利益的人。哈耶克就指出,“我们‘那个藏在碗柜里的没有血肉的白骨精’——亦即我们已经用祈祷和禁食的方式驱赶的那个‘经济人’妖魔——又装扮成一个类似于全知全能的人从后门溜了回来”。[①]

当然,由于传统的经济人主要隐含了自私之意,因而一旦引入了理性的视角之后,就会对原初的“自利”内涵产生反思。譬如,一些助人为乐或者拾金不昧的行为是否是理性的,如果是理性的,那么是否属于“自利”行为呢?为了维护其成本-收益的分析基础,主流经济学通过放宽其内涵和重新定义其内涵来为经济人假设设立保护壳,经济人所追求的不仅仅是限于物质效用,而是包括人类所感受的一些效用在内。正是由于主流经济学把理智地追求特定效用(目的)的行为都视为是理性的,因而逐渐强调价值观上的中立性,“自利”并非就是损人利己,而仅仅(或最终)只是关注个人的效用。而且,为了更好地表达这种价值中立性,主流经济学又用偏好来取代效用一词。究其原因,效用是内心的主观感受,而偏好则是外在的行为体现,因而偏好更容易进行实证和经验观察,从而为经济学提供了一种“去伦理化”的可能。这样,尽管主流经济学家一般都是在“自利”的范围内使用“经济人”这一术语,但当面临有关人性的质疑时,就常常以经济学对偏好的定义不依赖偏好的伦理属性为托词。那么,经济人概念的内涵是如何演化的?它对经济学的分析又带来怎样的影响?本文就此作一探讨。

二、从自利人到理性人

一般地,西方社会对人性的探索可追溯到马基雅弗利对人的机会主义的

描述和孟德维尔的“私恶即公益”的命题，后来，经济学之父斯密从经验主义出发借助“无形的手”的预定协调将个人利益与社会利益联系起来，并强调人的自爱性在经济活动中的积极作用。当然，斯密强调的自爱是以“克己”和“谨慎”为前提，在“克己”和“谨慎”的基础上，自爱和同情心就可以很好地结合起来，体现为自爱的经济人本身也就包含了以“同情”为内容的伦理范畴。基于克己的自利人向抽象原子化的经济人转化有两个基本原因：一是源于西方社会根深蒂固的个人主义传统，这使得原先注重社会福利的道德功利主义演化为追求个体效用的行为功利主义；二是源于经济学与其他社会科学的分离，使得经济学把欲望最大化作为主要的心理活动，并逐渐把效用局限在货币或物质效用这单一层次上。

事实上，经济人假设有两块基石：一是穆勒依据西尼尔所提出的个人经济利益最大化公理而对斯密关于人类行为的看法进行了形式化的处理，从人类行为的各种动机中抽象出经济动机——财富最大化的动机，从而奠立了第一块基石——自利原则；二是马歇尔等新古典经济学家承接了边沁关于“幸福与痛苦”的功利主义道德哲学，同时引进了实证主义的“行为”概念，从而确立了另一基石——极大化原则。特别是，由于新古典经济学把经济学的研究对象从公共领域转向了私人领域，在既定制度下分析个人的市场行为，从而最终完成了将人的行为视为寻求利益最大化的过程，这主要表现为消费最大化和生产最大化，从而经济人假设被引申为追求物质利益和金钱的最大化。

然而，早期的经济人主要体现为对物质的追求，商人追求货币的利润最大化，消费者追求商品的效用最大化。但显然，一个活生生的社会人是不可能仅仅只关注物质需求，真实世界中的人类交换往往包含了更多的非物质内容，如荣誉、名望和赏识等的交换。因此，随着人类物质的日益丰富以及人类具体需要日益多样，传统基于物质理解的“经济”与“非经济”之间的划分开始变得不切实际了：一者大量物质产品交换的行动越来越变成只是被交易的一方或双方作为达到这种“非物质”满足的预备手段；二者就人类行为的同一性而言，涉及物质产品与非物质产品交换的行动与只涉及物质产品交换的行动其实并没有什么显著的差别。为此，经济学界就逐渐用基于效用的主观价值来取代基于劳动的客观价值理论，并逐渐产生了新的认识：(1)经济原则是所有理性行动的基本原则，而不仅是特定的某种理性行动的特征，因而所有理性行动都可被视为一种经济化的行动；(2)每一种有意义的行动都是理性的，因而追求荣誉、虔诚以及政治目标之类价值的行动都被视为是理性的行动(米塞斯，2001)。

因此，边际革命之后，“经济的”和“理性的”内涵就逐渐扩大了，人们所追求的效用也超越了享乐和金钱的范围，把其他领域的感受都纳入进来进行分析，所有有意识的行为都被视为一种理性经济化的行动，从而又促使经济人的内涵发生一个根本性的变化。推动“经济”和“理性”内涵泛化的始作俑者是威

克斯蒂德,他认为,边际原理和效用最大化并不像杰文斯和马歇尔所认为的那样只适用于工业和商业事物,而“应该是普遍存在于我们对所有资源进行管理过程中的重要因素。”[②]为此,威克斯蒂德运用日常生活的基本现象来阐发边际效用说,把边际分析运用于各种资源配置问题,力图把诸如消费、生产、投资、储蓄等许多学说置于边际效用学说的基础上。例如,诸如“学习或是与朋友出去玩”等问题都成为经济科学的研究范畴,因为这涉及如何安排我们的时间问题。从此,经济学从商业的科学演变成了选择的科学:消费者选择最有利的消费组合,生产者选择最大利润的生产组合;而且,在逻辑上,所有经济人的行为都纳入到一个狭隘的“在一定约束条件下求效用函数或所选择的目标函数的最大值”的目的论模式。

威克斯蒂德的这一划分产生了重要影响。按照这种看法,原本非经济类方法要么不存在,要么从属于经济,因而一种全新的经济思考方式诞生了。根据这一看法,人们的行为实际上处于“非利”状态,即交易中的人并无真正的利他主义或恩惠而言。后来,罗宾斯将威克斯蒂德的思想注入经济思想的主流之中,并宣称,根本就没有什么自利的经济人。为此,后来的经济学家又重新使用“最大化”一词来取代“经济人”一词,并将“功利最大化”与“理性的行动”联系在一起。事实上,当我们说追求最大化时,也往往意味着他在进行最能实现其目的的理性选择,而且,随着人类欲求的多样化发展以及经济学本身的进一步发展,19世纪透过物质的行为表现出极度贪婪与冷漠和利己的经济人开始退出历史舞台,而新兴的“理性人”开始出现了。这样,经济学界所理解的“经济人”就逐渐等同于“理性人”了。

正是基于自利人到理性人的这种转变,主流经济学的分析范式得以拓展到其他领域,甚至将理性假设从个体选择拓展到集体行动之中,因而目前兴起的社会学理论、政治学理论往往又被称为“理性选择理论”。例如,公共选择理论的代表人物一般都普遍地捍卫新古典经济学中的理性假设,无论是布坎南的最优多数、唐斯的投票人行为还是尼斯坎宁的预算最大化动机都是基于“理性人”的假设,而且,“理性行动者”模型也成为公共选择理论的核心,无论是个人、政党、利益集团还是政府都是理性决策者。事实上,公共选择理论中的一般假定是:(1)人们有一系列合理的偏好,并且可以感知、排列和比较这些偏好;(2)人们的偏好顺序是可传递的,在逻辑上也是一致的;(3)人们都是“最大化的行动者”,当他们以有效率的方式追求自己的偏好时就是在理性行动;(4)人们在面临同一选择时总是作出同一决定。

三、理性内涵的演变

一般地,理性是指为实现特定目的的有效手段的选择。显然,目的不同,人们所采取的有效手段也有所差异。因此,在缺乏对目标和信息了解时,我们

很难判断一个人的行为是理性的还是非理性的。尽管存在这种含糊性，主流经济学在运用这种"理性人"概念时基本上还是延续了原先经济人的内涵：追求效用最大化。只不过，现在的效用不再仅仅局限于经济效用，而是包含了可能存在的各类偏好。例如，张五常就写道："经济学上最重要的基本假设是：每一个人无论何时何地，都会在局限约束条件下争取他个人最大利益。说得不雅一点，即每个人的行为都是一贯地、永远不变地，以自私为出发点。"③ 但问题是，如果我们不清楚别人的目标，不清楚最大化的具体内涵是什么，我们又如何判断他的行为是否理性呢？于是，理性的内涵又开始发生了变化，它不再是有关实现目的的手段选择问题，而是行为的一致性问题。

"内在一致性"的理性内涵可以追溯到罗宾斯。根据罗宾斯等人的理解，经济人不应是功利主义形象的痛苦和快乐的衡量器，而是一个有一定偏好的人。从此，经济人就从理性的经济人变成了具有选择的内部一致性的经济人。根据这种偏好次序的基本假定，经济人又被赋予了三个基本特征：传递性、最大化行为以及目的和手段的分离，而且，这种偏好的逻辑一致性为弗里德曼以及萨缪尔森等人继承和发展，并逐渐成为现代经济学的分析基础。例如，萨缪尔森就强调，偏好只要满足完备性和传递性就可以体现为理性。这样，理性人就被表述为约束条件下最大化自身偏好的人。正是在这种内在一致性的理性理解的基础之上，经济人假设的标准解释就是：在理想情形下，人们具有完全有序的偏好、完备的信息和无懈可击的计算能力，在经过深思熟虑之后，他会选择那些能比其他行为更好地满足其偏好的行为。

显然，正是基于这种"内部一致性"的解释，主流经济学逐渐抹煞"利他"与"利己"之间的行为差异，而得以将"理性选择"模型运用于包括利他在内的人类一切行为；因为按照这一定义，只要一个人具有"内部的一致性"，那么，不管他是一个彻头彻尾的利己主义者，还是一个狂热的利他主义者，都会被看成是谋求个人效用达到最大。事实上，正是在这种经济人概念的基础上，贝克尔等发起了经济学帝国主义运动，运用经济人的模式来分析非传统经济领域的人类其他一切领域。于是，经济人的内涵又被大大扩展了，正是基于这种扩大化的经济人含义，即使对此心存疑义的学者也被迫认同它。这种思想可以追溯到康德，在康德看来，如果店主能够从诚实中获利，那么，他的童叟无欺行为就不能被称为是道德的。在现代学术界，即使森也没有摆脱这种看法，他说："基于同情共感的行为，在一个重要的意义上是利己的，因为你是因为别人的快乐而快乐，因别人的痛苦而痛苦。因此，同情共感的行为会促进对一己的功利的追求。"④

而且，正是基于这种理解，主流经济学进一步透过人们的选择行为来为最大化的经济人假说提供依据。其中的代表人物是萨缪尔森，他结合行为主义和现象学的分析思路并用偏好来取代效用提出了显示偏好原理：不考虑基数和序数效用问题，只从市场上消费者的实际选择行为中总结出他们的偏好。

根据显示性偏好理论，个人的实际选择行为揭示了行为者的具体效用，因而经济学家仅仅通过观察购物行为就能够进行偏好排序。例如，在你的消费过程中选择了苹果而舍弃了梨子，那么你的行为就揭示了你偏好苹果甚于梨子。而且，除非你的行为不一致，你的行为必然被视为是设法使个人的总体效用达到最大。因此，只要存在内部的一致性，每个人都在追求个人利益的最大化，从而都是理性的。后来，阿尔钦等在《不确定性、演化和经济理论》一文中又进一步在经济分析中用自然选择的概念代替先行最大化的概念，弗里德曼还据此认为，新古典经济理论所坚持的受益最大化假设应当被理解为一种生存原则，只有那些力图获取最大化受益的行为主体才能够在市场选择中生存下来。

显然，弗里德曼的解释又给经济人注入了新的活力：只要经济人的行为符合预测的结果，那么理性经济人就可以被认为是真实存在的，而不管这种行为是否真正体现了行为者的价值动机。因此，自弗里德曼、阿尔钦之后，经济人从原先效用最大化追求者开始向完全行为主义的现代形象转变，这种理论尽管承认人的行为并非完全理性的，但却坚持认为：(1)市场竞争倾向于保证最有效率的企业生存下来；(2)最有效率企业的行为“仿佛”是在使其利润最大化，无论他们是否有意这样做。实际上，这也就是逻辑实证主义的研究思维，例如，弗里德曼就举职业台球手为例进行说明：“职业台球手在挥杆一击之时，就仿佛知晓能够给出最佳运行方向的那个复杂的数学公式一般……我们对这一假说的信赖并不是基于这样一种信念：台球室可以而且确实经历过如前所述的过程；而是由于除非这些台球手可以通过这样或那样的方法而取得实质上与上述过程同样的结果，否则的话，事实上他们就不是职业台球手。”⑤

正是基于这些例子，主流经济学家强调，经理们是否按照经济理论所说的那样去做并不重要，重要的是他们好像是按照经济理论行事的。例如，弗里德曼写道：“在一个较大的范围内，单个企业常常是如此行事，仿佛他们在有计划地使其预期回报最大化，而且掌握着为成功地实现这一目标所必需的全部资料；也就是说，他们仿佛知道有关的成本函数和需求函数，可以计算每个行动的边际成本和边际收益，并使得这些行动的力度都恰到好处地附和边际成本与边际收益相等的原则。”⑥正因为在主流经济学家看来，不管初始的原因如何，最大化假设都是有用的，只有获得最大化利润的企业、获得最大化效用的个体才能生存下来，于是，利润或效用最大化也就构成了经济人这一概念的基本内涵，而经济人则成为主流经济学的基本前提和基础。而且，在主流经济学家看来，如果从现实生活中人的行为来观察人的偏好，就可以防止先验偏好与实际行为之间可能出现的脱节，从而把传统的非理性行为也纳入了经济人的分析框架；因为按照这种理论，只要存在的就是优胜的，因而也必然符合理性的基本含义，尽管在行为没有发生之前无法确认行为者的目标。

正因如此，理性分析的适用范围获得了极大的拓展，如贝克尔就认为，“经

济理论很能相容于非理性行为”,而且,“经济分析是一种统一的方法,适用于解释全部人类行为,这些行为涉及货币价格或影子价格,重复或零星的决策,重大的或次要的决策,感情或机械似的目的,……经济分析能够想见的应用范围如同强调稀缺手段与各种目的的经济学定义一样宽泛。”⑦ 而且,正是基于这种理解,理性的内涵进一步发生了变化,它不是指结果理性,而是指过程理性。例如,唐斯就指出,“这样定义的理性指行动过程,而不是指它们的目的,甚至也不是指达到想达到的目的的成功。(因为)众所周知,理性计划有时导致的结果极大地劣于由于纯粹运气而产生的结果。……既然我们模型中的行为不能由它的结果来检验,我们将‘理性的’或‘无理性的’这样的术语仅仅应用于行动过程,亦即手段。”⑧

四、经济人假说的批判

尽管基于行为一致性的理性概念为基于经济人假说的经济学理论体系提供了自圆其说的屏保,但显然,这种分析也存在明显的问题,因为既然理性无法通过结果来检验,那么,这种理性概念本身就是空洞的和同义反复的。事实上,弗里德曼、萨缪尔森、阿尔钦等人的论点得自于备受批评的“解释的覆盖律模型”,按照这一模型,预测的准确性完全等同于解释的精确性,但事实上,虽然预测的准确性对于解释能力可能是一种必要条件,但绝不是其充分条件。究其原因:一个解释需要某种形式的因果关系的表述,而一个预测只要求一种相互关系;一个预测只表示某种事件将会发生,而一个解释则涉及这一事件怎样成其为这样。因此,尽管弗里德曼基于自然选择学说而想当然地认为,市场上长久存在的企业都实现了利润最大化,但实际上,正如西蒙指出的,并“没有人真正观察到了企业是否处于利润最大化的点上,也没有人能提出一个检验方法,以直接观察的方式来验证这一命题。我无法想象怎样进行这种检验,因为检验者和企业一样,也无法知道真正的最优点在什么地方。”⑨ 而且,主流经济学往往从事后分析人类行为的结果,却无法在事前揭示人类的行为机理,更无法对具体个体的行为进行预测。

正因如此,尽管内涵和外延不断扩大的经济人似乎为行为分析增添了更强的逻辑基础,但这显然不意味着,经济人假说已经完善了,反而由于其内涵的泛化而使得理论更为空洞了。一方面,如森等强调的,一个人或者一个团体是否可以被认为在追求某种目标的最大化是相对的,它取决于单个行为主体或团体把什么看作是可适当控制的变量,以及把什么变量视为是可实际操作的手段,而且,当为了追求个人目标而接受了特定社会行为准则的工具价值时,就会造成个人表面上追求的目标和其真实目标之间的模糊性。另一方面,即使采用弗里德曼和阿尔钦等人适者生存理论来说明人类的最大化行为也存在问题。譬如,QWERTY 键盘的例子就说明,能够幸存下来的“偶然创新”并

不一定是从一开始就认准的理性最大化求利行为所产生的结果,而且,最终幸存下来的也并非一定是最有效率的。因此,显示偏好理论是有问题的。因为经济人显示的是他实际的行为,而不是他理想观念中的行为,我们又如何能知道他的实际行为是否偏离了并在多大程度上偏离了他理想观念中的最佳行为?换言之,如果理念与预测不相符合,我们该责怪的是该理论的假定,还是进行选择的消费者的非理性呢?

显然,显示偏好理论不能告诉我们人们理想中的最佳行为是什么,它把实际发生的当做偏好本身,实际上也就是以人不会犯错误为前提。普特南指出,“一旦我们放弃一个人的选择必定完美无缺地‘显露’他的价值观念——这种观念本身是逻辑实证主义遗留的狭隘的证实主义的产物,就不可能避免一个人的选择与他或她的价值的关系这个问题,以及那些价值本身的评价问题。只有自利的价值才是‘理性的’这一观念辩护起来甚至更为困难。”[⑩]其实,萨缪尔森对显示性偏好的研究是受到物理学的启发,强调实在的东西并非是可见的,但问题在于,两者是否存在可比性,经济学中的显示性偏好还与物理学中的引力假设等存在根本的不同。因为物理学中的引力等可以通过其他间接手段进行普遍性检验,但是,经济学中却不存在某种确定的并可经受检验的偏好。譬如,牛顿的万有引力是不可见的,但却可从苹果落地中“看到”其存在,其他的电磁力、黑洞、光量子、夸克等也是如此。显然,我们能够预测错误的唯一办法是把它与目标或意图联系起来,但是,萨缪尔森等提出显示偏好的目的恰恰是要让该理论不必与目的和意图联系起来。

而且,基于“内在逻辑一致性”的三个特征本身也都存在内在的逻辑缺陷。(1)就传递性而言,它无法得到有效实证。基于传递性的一致性要求是:在A、B、C三个选项中,如果我偏好A甚于B,而偏好B又甚于C,那么一定存在偏好A甚于C。但显然,如果说这种传递性在一维选项中存在的话,那么当选项是多维属性的商品时,发生传递的现象就小多了,而且,多维往往是商品的基本属性,因而这种经济人是无法得到科学确证的。(2)就目的和手段的关系而言,这两者往往是难以截然分开的:一者,手段往往影响目的,这种影响往往在事后回顾时才变得清晰,这里存在着路径依赖效应;二者,目的也往往影响手段,如为利益相关者服务的企业与为资本所有者单独服务的企业在运行机制上就存在很大差别。(3)不设定目的的最大化是无法进行证伪的。一者,经济人分析并没有说明到底在使什么最大化,金钱、爱情、美德乃至仇恨等都是潜在最大化的对象。例如,罗宾斯所说,“对经济学家而言,经济主体可能是纯粹的利己主义者、可能是纯粹的利他主义者、可能是纯粹的禁欲主义者、可能是纯粹的纵欲主义者,更有可能是所有这些冲动的混合体。”[⑪]二者,因为最大化的对象是不确定的,因而我们也无法对人类行为进行实证或证伪。例如,当我们检验一个家庭主妇在苹果价格下降时是否会购买更多的量时,假如她没

有买，那么我们可能就会归咎于非经济因素的其他变化。

因此，森就强调，不论怎样从数学上解释这些一致性概念的问题，还是纯粹的内部一致性概念本身是否有说服力，选择的内部一致性都是既不能作为理性的充分条件，也不能作为理性的必要条件。就充分条件而言，一个人可能在其选择中持续一致的低能，以致会永远选择那些他最不重视的并且是他最讨厌的东西，如有人在股票上的投资往往会一直处于失败状态。显然，这种行为仍然符合一致性条件，但却很难说这种形式是一种理性模式。就必要条件而言，某些恰当的动机集合也明显违反内在一致性的规范公理条件：如果不考虑选择者的动机，那么，“一致性”的内涵就根本无法确定；而一旦考虑到相关动机，那么也就一定会涉及一个“外在”的参数，这时一致性条件也就不再是纯粹选择的“内在”一致性了。而且，运用内在的一致性来解释日常生活中的人类行为，也会遇到截然不同的困境：一者，现实中人们的行为动机往往因环境而改变，从而表现出明显的不一致性；二者，如果无法给一致性更明确的定义，那么诸如特立独行者、精神病患者等的行为都符合这一特征。

实际上，这种基于内在一致性的理性本身是形而上学的，它仅仅是逻辑上的同义反复而得不到经验事实的印证。森就写道：“有关人们日常行为的一致性，至今只有很少的系统研究：虽则曾有过一些有趣而又有用的实验，花了不少心思去研究人们在实验情况下对一些不确定处境的反应。什么才是可接纳的证据，始终悬而未决”。[12]而且，“这种自利最大化的狭隘理性不仅是武断的，它还将在经济学中造成严重的描述性和预测性问题。……在这种狭隘观点看来，为什么人们在相互依赖的生产行动中常常共同努力，为什么可以经常观察到富有公共精神的行为，或者为什么在许多环境中根据规则而行事的动机屡屡限制了对自利的追求，如此等等，都是有待于解释的无休止的挑战。”[13]这一问题的存在产生了难以计数的文献，主流经济学试图通过“延长”自利模型来应对这些挑战，如考虑良好声誉的未来效应，考虑其他人预期反应的影响，使用附加结构，等等。但是，所有这些努力仍然不能树立起一个富有解释力的自利模型，宾默尔就强调，“即使其目标已经很广泛地考虑过了，经济人最多也只是人类的一个扭曲的、过分简化的假设”。[14]

尽管如此，这种假说却还是得到了逻辑实证主义的支持。根据逻辑实证主义的基本观点：重要的并不是假说是否真实而是是否有用，而只有在预测事件没有发生时才能对形成该理论的种种假设提出质疑，弗里德曼甚至宣称：理论越重要，其假设就越不现实。基于这种观点，经济学研究的基本方法就变为：对实际资料进行分类、组织以加深人们对资料的理解，从而抽出一种假说。因此，经济人假设的表现形式就发生了相应的转向：不再注重经济人假设的现实性，而是看重它分析问题的有用性。也就是说，经济学开始撇开对人之本性的探究和争论，而将经济人视为其如何行为的方式：他只是根据变化的价格或

变化的各自收入来改变他购物篮里的商品种类和数量,而不必操心他的动机或他的本性是什么。在这种扩大化经济人内涵下,人们可以具有不同类型的目标和价值,你可以是极端自私的利己主义者,也可以是富有同情心的利他主义者,或者是高度责任感的社会利益最大化者。正是基于这种理解,尽管逻辑实证主义本身存在着逻辑上的缺陷,我们也无法为经济人概念提供经验的基础。不过,主流经济学家依旧继承弗里德曼的“假设的不相关性”思路,把经济人假说当成经济理论的基石。

但问题是,这种内涵泛化的经济人概念依然是一个同义反复,扩大化的效用概念,也使得研究者对具体效用无所适从。事实上,根据这一理性概念,“每个人的行为总是有理性的”,这表现于两点:“(1)它指向某一目的,(2)在他眼里,它的收益必须超过它的成本,否则他便不会采取这一行动”。[15] 据此,我们甚至可以把精神病患者的行为看成是理性和自私的,因为他的行为肯定反映了其潜意识,尽管一般人无法把握其潜意识的表现。但疯子的行为果真体现了有价值的生活吗?为此,森强调,最大化行为充其量不过是理性的必要条件,而很难说是他的充分条件。因为理性不仅用于追求一个既定的目标和价值的集合,而且也用于审查这些目标和价值本身。在森看来,合理的审查是最重要的,它主要是指个人对其本人的目标、价值观、偏好等具有一种自主的评价与审查的能力,只有具有这种能力,一个人才可以思考怎样的生活才是他有理由追求的生活。[16]

显然,合理审查的存在就为道德和伦理影响人们行为打开了通途,使得人们的行为为道德关怀和社会理由所驱动,从而使理性不仅是一种形式上的工具,而是指导我们生活的工具。然而,主流经济学却刻意地排斥伦理和道德的内容,从而缺乏对自我合理审查的考虑;同时,为了避免这种经济人一般化所造成的同义反复,在实际分析中又对理性经济人作狭窄化分析和应用。因此,这种“合理化”努力表现为把分析集中于特定目标。例如,经济学注重它的物质经济目标,政治学注重它的政治目标等等。正是在这种局部目的的基础上,唐斯把改错能力视为区分错误与无理性行为的一个重要手段,认为一个无理性的人具有某种重复犯错误的非逻辑倾向。但问题是,人的动机以及影响其行为的因素不像物那样可以简单地进行分离,这种任意性的分析往往造成理论与现实的极大差距。而且,犯错误的理性人并不总是发现他们的错误,如果一个人连续地犯错误,我们又怎么能知道他是无理性的还是仅仅是缺乏信息呢?在这种情况下,我们不是又要被迫重新判断他的意图了吗?

五、简短结语

经济人的基本内涵就是理性地自利,但这种假设本身是极为虚弱的。不但理性的人并非一定是追求私利的,而且,追求私利的人也并非一定是理性

的。事实上,在现实生活中,人往往拥有众多的目标而非仅仅是促进自己的福利,这就涉及森所谓的合理审查。即使在经济领域,理性经济人的合理性和显而易见的力量仅来自于一些补充性假设,如完全竞争、市场均衡、充分信息以及同质性等等。因此,尽管经济人假设消解了人类行为的不确定性和复杂性给经济学研究带来的困难,从而使“科学的”经济分析成为可能,却也同时否定了经济学作为一门社会科学存在的基础。正因如此,主流经济学对“理性经济人”内涵的外延作了一次又一次的扩大或修缮,如将“完全信息”改为“不完全信息”,将“完全理性”放松为“有限理性”,将“利益最大化”调整为“目标函数最大化”,等等。然而,尽管主流经济学被迫对经济人内涵进行一次次扩展和修饰,但在“自利原则”这一点上几乎没有丝毫的改动。事实上,在绝大多数西方经济学家看来,“自利原则”是人类行为动机的不可证伪的永恒“公理”。[17]

显然,主流经济学迄今放松的仅仅是外围假设,而核心假设却依旧不变,依旧是把其他条件作为外在的制约因素。因此,它无法真正从日常生活中提炼出包含伦理关系的人类行为,无法重新界定内化了伦理的人之偏好和目标,也无法真正揭示在具体社会关系中人类行为的动机。正因如此,经济学帝国主义运动甚嚣尘上,构建了看似“具有很大的智慧和美学魅力”的数学模型,但正如科斯指出的,经济人所追求的最大化的“效用”概念实际上却是空空如也,对经济学只有负面作用。事实上,经济人假设根本无法解释社会中大量存在的合作现象,基于主流经济学的理性人也无法建立起真正的合作博弈模型。而且,基于这种个体理性基础之上的纳什均衡不但在逻辑上存在问题,同样在经验上也被大量的实验所证伪。究其原因,经济人假设内含的工具性的而非交往性的,人类社会的合作更为依赖于交往理性的培育。

注释:

①哈耶克:《个人主义与经济秩序》,生活、读书、新知三联书店 2003 年版,第 68 页。

②转引自卢兹:《经济学的人本化溯源与发展》,西南财经大学出版社 2003 年版,第 183 页。

③转引自程恩富:《西方产权理论评析:兼论中国企业改革》,当代中国出版社 1997 年版,第 151 页。

④森:《理性的傻瓜:对经济学的行为主义基础的批判》,载哈里斯编:《科学与人》,商务印书馆 1994 年版,第 14 页。

⑤弗里德曼:《实证经济学方法论》,载豪斯曼编:《经济学的哲学》,世纪出版集团、上海人民出版社 2007 年版,第 160－161 页。

⑥弗里德曼:《实证经济学方法论》,载豪斯曼编:《经济学的哲学》,世纪出版集团、上海人民出版社 2007 年版,第 161 页。

⑦贝克尔:《人类行为的经济分析》,上海三联书店、上海人民出版社 1995 年版,第 184、11 页。

⑧唐斯:《民主的经济理论》,上海世纪出版集团 2005 年版,第 5 页。

⑨西蒙:《可检验性与近似》,载豪斯曼编:《经济学的哲学》,世纪出版集团、上海人民出版

社 2007 年版，第 184 页。
⑩普特南：《事实与价值二分法的崩溃》，东方出版社 2006 年版，第 63 页。
⑪罗宾斯：《经济科学的性质和意义》，商务印书馆 2000 年版，第 79 页。
⑫森：《理性的傻瓜：对经济学的行为主义基础的批判》，载哈里斯编：《科学与人》，商务印书馆 1994 年版，第 13 页。
⑬森：《理性与自由》，中国人民大学出版社 2006 年版，第 16 页。
⑭宾默尔：《博弈论与社会契约(第 1 卷)：公平博弈》，上海财经大学出版社 2003 年版，第 30 页。
⑮唐斯：《民主的经济理论》，上海世纪出版集团 2005 年版，第 6 页。
⑯森：《理性与自由》，中国人民大学出版社 2006 年版，第 23 页。
⑰程恩富、胡乐明：《经济学方法论：马克思、西方主流与多学科视角》，上海财经大学出版社 2002 年版，第 195、196 页。

参考文献：
[1]贝克尔．人类行为的经济分析[M]．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1995.
[2]程恩富，胡乐明．经济学方法论：马克思、西方主流与多学科视角[M]．上海：上海财经大学出版社，2002.
[3]弗里德曼．实证经济学方法论[A]．豪斯曼．经济学的哲学[C]．上海：世纪出版集团、上海人民出版社，2007.
[4]罗宾斯．经济科学的性质和意义[M]．北京：商务印书馆，2000.
[5]米塞斯．经济学的认识论问题[M]．北京：经济科学出版社，2001.
[6]森．理性的傻瓜：对经济学的行为主义基础的批判[A]．哈里斯．科学与人[C]．北京：商务印书馆，1994.
[7]森．经济学和伦理学[M]．北京：商务印书馆，2000.
[8]唐斯．民主的经济理论[M]．上海：上海世纪出版集团，2005.

Economic Man in Mainstream Economics：Its Connotation Evolution and the Exploration of Its Limitation

ZHU Fu-qiang

(*Lingnan College*，*Sun Yat-Sen University*，*Guangzhou* 510275，*China*)

Abstract：The concept of economic-man has experienced a gradual-evolution process. It can trace back to self-interested man that incarnates a special ethic relation，and then self-interested man is substituted by the abstract concept of economic man which evolved into more neutral rational man later. The original intention of rationality only reflects an effective method choice to realize special aims and then has been changed into the consistency issue. Due to the expansion of the connotation and extension of rationality，the concept of economic man has become a tautology. As a result，the hypothesis of economic man makes the divorce between economic theories and the real world more serious while it improves the economical analytical framework.

Key words：economic man；self-interested man；rational man；internal consistency

（责任编辑　金　澜）