

□ 贺 卫

试论市场经济中的人性 经济人假设

人类的经济活动是在资源稀缺的环境中为了满足自身的需要而在人们的相互关系中展开的,人的行为特性对其经济活动有着始发性的影响。因此,作为研究人类经济活动规律的经济学,其实质就是一门研究人类经济行为的科学。经济学总是离不开一些基本的假设,特别是对人类行为的假设。经济人假设就是其中之一。可以这样说,在保持某一理论体系逻辑不变的前提下,仅仅由于经济人假设的改变,该理论体系便可能面目全非。经济人这种简化了的个人模式构成了经济分析的基础。

一、经济人概念是特定制度下的历史范畴

时至今日,人类有三种求生存和发展的方式:一是用传统观念来组织社会,即按照世代相传的风俗习惯谋生。二是由最高当局用高压手段来组织社会,即用专制独裁来保证人类经济上的持续存在。三是靠市场制度来组织社会,在市场制度下,促使每个人努力工作的不是传统的习惯或统治者的高压手段,而是人类的求利动机。

亚当·斯密是第一个认识到需要对市场这种制度安排没有引起混乱的原因作出解释的人。他在其不朽名著《国富论》中指出,市场制度下,个人所盘算的只是他自己的利益。“在这场合,像在其他许多场合一样,他受着一只看不见的手的指导,去尽力达到一个并非他本意想要达到的目的。也并不因为事非出于本意,就对社会有害。他追求自己的利益,往往使他能比在真正出于本意的情况下更有效地促进社会的利益。”^①在此,亚当·斯密已表露出经济人的含义,即理性的自利人。正是经济人的自利行为使人类得以生存,社会得以发展。人类求利的动机又是与市场制度相生相伴的。只有在资本主义私有制的市场制度下,单个生产者或经济当事人由于摆脱了人身依附的关系,在平等自由竞争的环境中,才有强烈的利己意识。斯密正是在这种时代和条件下,作出了经济人的理论概括。可见经济人范畴是与市场制度联系在一起的。经济人概念是市场制度下的历史范畴,它将随着市场制度的消亡而消逝。

二、经济人内涵的演变

自从亚当·斯密在《国富论》中首次表露出经济人的含义以后,约翰·穆勒依据斯密对经济人的描述和西尼尔提出的个人经济利益最大化公理,提炼出了经济人假设。具体地说,经济

人就是会计算,有创造性,能寻求自身利益最大化的人。在此经济人假设中实际还暗含了关于人是理性的假设。即人在作出一项经济决策时,总是能够运用成本—收益分析或趋利避害原则对其所面临的各种可能的机会进行权衡比较,以便找出一个能够给自己带来最大限度利益的方案。所以理性假设还可以表述为最大化原则,即对消费者来说,是追求总效用最大化;对厂商来说,是追求利润最大化。

经济人这个名词由帕累托最先引入经济学,此后经济人假设便不断受到各种各样的挑战,这些挑战主要来自五个方面:一是马斯洛的需要层次说,二是西蒙的有限理性说,三是威廉姆森的机会主义说,四是莱宾斯坦的X低效率说,五是诺斯的意识形态说。正是这些挑战促使经济人假设不断发展和日益完善起来。

1. 来自马斯洛的挑战。亚当·斯密的经济人是把人抽象为利己主义,追求个人利益最大化的化身,否定了个人作为社会存在的其他一切特征。他是以完全竞争的市场为活动场所或背景,对其行为产生影响的唯一信息是市场价格,其个人利益最大化唯一地表现为利润最大化。在新古典经济学那里,经济人的利益内涵被扩大了,表现为主观效用最大化。这就使经济人假设对人类行为的解释范围扩大了。

从本世纪20年代起,行为科学家们分别提出了实利人、社会人、成就人和复杂人等人性假设,认为人性是复杂多变的。与之相对应,1943年美国心理学家马斯洛提出了著名的需要层次理论。从而否定了传统的经济人假设把经济利益作为人的唯一需要的观点,使经济人假设向现实迈进了一大步,提高了对现实的阐释能力。如这种理论把人类的利他行为视为最终利己的手段,是为了获得一种无形资产或满足自己的一种更高层次的需要,用西蒙的话说,“这种利他实际上意味着明智的利己”。

总之,人类经济活动的最终目的是满足自身的需要,而经济人的需求偏好是非常复杂多样的,影响人类生存和发展的因素都会影响其需求偏好。因此,人类追求的利益目标是一个多元的效用函数。

2. 来自西蒙的挑战。经济人假设所遇到的最强有力的挑战是来自西蒙的有限理性说。经济人最大化行为假设是以完全理性为条件的,由于具有完全理性,经济人才能够找到实现目标的所有备选方案,预见这些方案的实施后果,并依据某种价值标准在这些方案中作出最优抉择。但有限理性说认为,由于环境的不确定性和复杂性,信息的不完全性,以及人类认识能力的有限性,要了解所有备选方案及其实施后果,实际上是办不到的。因此,决策过程中人们追求的并非最优解,而是满意解。

其实,有限理性说只是修正了最大化的约束条件,而不是最大化行为本身。在斯密的经济人假设中没有考虑交易费用,既然经济人是理性的,能够轻而易举地得到完全的信息,从而能够洞察一切,又不受任何条件约束,自然能够寻得最优的方案。然而,现实世界是存在交易费用的,于是在斯密看来是最优的选择,在西蒙看来则得不偿失。经济人寻求满意解正是其进行成本—收益分析的结果,它实际上等于实现了净收益的最大化,因为他是在边际收益等于边际成本时停止信息搜寻活动的。这种既能实现目标,又能达到效率要求的选择,显然是一种最优选择。

有限理性说的贡献在于使经济人置身于交易成本为正的现实世界中。从决策过程来看,经济人在约束条件下仍然是追求最优解的,尽管从决策的结果来看,他只得到了满意解。

3. 来自威廉姆森的挑战。古典和新古典经济学承袭了亚当·斯密的经济人假设,即认为

人追求自我利益的最大化,并且是光明正大的,没有损人之心,因而不说谎,不欺骗,并信守诺言。这样,经济人之间的竞争便只需由惯例和伦理来调节,而不是由契约和法律来控制。而威廉姆森则接受了西蒙的有限理性假设,他认为经济人是具有机会主义倾向的,即只要一有机会,就不惜损人利己,人们会借助于不正当手段谋取自身利益。同时,由于人的理性是有限的,不可能获得有关环境现在和将来变化的所有信息。在这种情况下,一些人就可能利用某种有利的信息条件,向对方说谎和欺骗,或者利用某种有利的谈判地位背信弃义,要挟对方,以谋取私利。至于经济人的机会主义倾向或机会主义动机是否转化为机会主义行为,则取决于他所处的制度环境。显然,威廉姆森的机会主义假设是对经济人假设的重要补充,使其更加接近现实。

4. 来自莱宾斯坦的挑战。1966年莱宾斯坦抓住新古典经济学基本假设与现实不一致的缺点,开始对它进行全面的批判。他从生产者的角度分析认为,人在生产领域中同在消费领域中一样,其行为亦非是极大化的,由此提出了X(低)效率理论(X代表造成非配置(低)效率的一切因素)。他认为生产组织内部因错过了充分利用现有资源的机会而造成某种类型的低效率,从根本上说,是由于缺乏竭尽全力去有效利用各种经济机会的动力。由于动力(也可能是压力)不足,特别是由于直接从事生产组织工作的人——管理阶层和工人(即“内部人”)——能够对自身的努力程度进行相机抉择,管理者和工人的行为在大部分时间里就成为非最大化的了,此时,最大化成了一个特例。为此,莱宾斯坦还创造了一个“努力熵”的概念,它是一种组织方面的熵,用来表示与企业目标不协调的程度。压力再次成为问题的中心:随着最高层要求协调的压力加大,很可能出现更大程度的协调;假如压力减小,当其小到一定点的时候,努力熵相应增加,X效率随之减少。这种类型的低效率在新古典经济学中被其最大化的假设,特别是被它的推论——成本最小化——假设掉了。

尽管莱宾斯坦的理论来自对现实的观察,然而,从企业的生产结果上看到的非最大化利润,从人们往往不尽全力去工作等现象中,是得不出人的行为是非最大化的结论的。结果的非最大化往往正是人们在一组约束条件下最大化行为的一种后果,因为代理人与委托人的利益往往是不一致的,减少努力使利润减少,却使代理人身心得以放松,从而提高了个人的效用水平。莱宾斯坦强调压力不足或缺乏动力,这几乎与说“个人在这样的约束条件下是以他认为最佳的方式来努力的”无异,因为经济人是以成本—收益分析来决定其努力程度的。

5. 来自诺斯的挑战。诺斯在《制度、制度变迁与经济绩效》一书中指出:“人类行为比经济学家模型中的个人效用函数所包含的内容更为复杂。有许多情况不仅是一种财富最大化行为,而是利他的和自我施加的约束,它们会根本改变人们实际作出选择的结果。”^②诺斯认为新古典经济学不能解释人的利他行为,他把诸如利他主义、意识形态和自愿负担约束等其他非财富最大化行为引入个人预期效用函数,从而建立了更加复杂的、更接近于现实的经济人假设,这与马斯洛的理论有异曲同工之处。诺斯强调意识形态是决定个人观念转化为行为的道德和伦理的信仰体系,它对人的行为具有强有力的约束,它通过提供给人们一种世界观而使行为决策更为经济。意识形态通过直接教化并反复灌输某种价值观而进入人们的效用函数,进而影响人们的选择行为。

诺斯强调意识形态对经济人的约束作用,可见他是承认有限理性假设的,即经济人只能在特定的制度环境约束中最大化自己的效用;同时他也承认机会主义假设,但他认为特定的意识形态对经济人的机会主义具有约束作用,人类的利他行为就来源于意识形态的影响。当然,意识形态最终也是为了特定的利益,是带有利益目的的,意识形态的作用也是为了使收益最大

化。

三、新经济人假设及其现实意义

综上所述,笔者认为经济人是在市场制度中具有多元效用函数的个人,他能在给定的硬约束下通过成本—收益分析来最大化自己的效用,同时其行为还不同程度地受到意识形态软约束的影响,从而会产生不同的社会效果。

具体地说,经济人是市场制度下的历史范畴,他具有多元的效用函数,既有饮食男女的官能之欲和金银财宝的物质之欲,又有权力名位的追求之欲,还有利他主义的献身之欲。这些欲望的满足都能给他带来效用,而在他追求效用最大化的过程中,行为要受到双重约束:一是交易成本的硬约束,二是意识形态的软约束。这里的交易成本来自人类认识能力的有限性、环境的不确定性和复杂性、信息的不完全性和不对称性、机会主义行为,以及制度的约束,而意识形态则表现为人的价值观,包括伦理道德观。在硬约束下,人们通过成本—收益分析来最大化个人效用;在软约束下人们的行为则受一整套习惯、准则和行为规范的协调。往往意识形态的软约束对人的行为具有决定性的作用,但它是后天的长期反复教育和灌输形成的,短期内难以产生显著的效果。这告诉我们,思想工作要持之以恒,才能对人的行为产生明显的影响,在短期内还需靠制度来约束人的行为,引导经济人在利己的同时有益于社会。

注释:

①亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》下卷,第27页,商务印书馆,1972年版。

②诺斯:《制度、制度变迁与经济绩效》,第27页,上海三联书店,1994年版。

参考文献:

亨利·勒帕日:《美国新自由主义经济学》,北京大学出版社,1985年版。

丹尼尔·贝尔等:《经济理论的危机》,上海译文出版社,1985年版。

张宇燕:《经济发展与制度选择》,中国人民大学出版社,1992年版。

刘世锦:《经济体制效率分析导论》,上海三联书店,1993年版。

罗伯特·海布罗纳:《几位著名经济思想家的生平、时代和思想》,商务印书馆,1994年版。

黄少安:《产权经济学导论》,山东人民出版社,1995年版。

宋承先:《过渡经济学与中国经济》,上海财经大学出版社,1996年版。

丁冰:《试析西方经济学中的理性预期学派》,《高校理论战线》,1996年第9期。

(作者单位:上海财经大学;单位邮编:200083)

我校赵晓雷教授获第七届孙冶方经济科学论文奖

我校教授、财经研究所副所长赵晓雷博士撰写的《对毛泽东工业化思想的经济学分析》荣获第七届(1996)孙冶方经济科学论文奖,特此致贺。