

经济学理性假设及突破

惠丰廷^{1,2}

(1. 浙江科技学院 经济与管理学院,杭州 310023; 2. 林肯大学 商学院,林肯 7647)

摘要: 理性假设是传统经济学的重要假设,而经济学的发展是不断完善和突破这个假设的过程,也是一个不断地将其他学科发展的最新成果引入经济分析的过程。在理性假设下,经济学对人类经济行为的分析集中于行为效率,忽视了行为目的。把行为目的整合进入理性假设,即理性包括正确的行为目的和正确的行为方法,而正确的行为方法包括在规则范围内行为及以高效率的方式行为两层含义。经济学对行为的分析将会进入一个全新的境界。

关键词: 理性假设;有限理性;基本理性;经济理性;进化论;自私的基因

中图分类号: F011

文献标志码: A

文章编号: 1671-8798(2015)04-0241-08

Rationality assumption and its development

HUI Fengting^{1,2}

(1. School of Economics and Management, Zhejiang University of Science and Technology, Hangzhou 310023, China;

2. Faculty of Agribusiness and Commerce, Lincoln University, Lincoln 7647, New Zealand)

Abstract: Rationality assumption is the fundamental assumption of economics, and the development of economics is a process of perfecting and challenging this assumption as well as introducing the latest achievements of other sciences into economic research. Economic analysis of human behavior under this assumption focuses on the efficiency of behavior and neglects the goal of behavior. Combining the goal of behavior into rationality assumption and completing the rationality as right ends as well as right means, which covers not only to behave with high efficiency but also to behave within the boundaries, will bring economic analysis of behavior to a new era.

Key words: rationality assumption; bounded rationality; fundamental rationality; economic rationality; evolutionary theory; selfish gene

在现实生活中,人们常能观察到一些个体经济行为,如未成年人以议价方式在学校周边购得喜爱的玩具或者学习用品,老年人以议价方式购买大量的药品和保健用品,成年人在“紧急”情况下快速购买一

收稿日期: 2015-05-03

作者简介: 惠丰廷(1967—),男,河南省唐河人,副教授,博士研究生,主要从事经济学基本理论、企业社会责任和国际贸易理论研究。

些商品和服务等。这些行为表象上符合理性“经济人”假设:个体行为以追求自身“当前利益”最大化——以最小个人资源投入,取得当前最大的效用产出。深入思考不难发现,这些行为实际上伤害了个体长远效用和福利,如未成年人购买的玩具和学习用品可能不符合安全要求,进而伤害到使用者的身体健康;老年人购买的药品和保健用品可能是多余的或者无用的,紧急情况下的购买可能并不符合经济核算的原则。为解释这些行为,学者提出有限理性^[1]、信息不对称^[2]和前景理论^[3]等,引进心理学、社会学和统计学等其他学科最新成果来完善和发展理性假设。但这些完善和发展,在解释个体行为时仍有意犹未尽的感觉,如即使父母告知未成年人一些颜色鲜艳、气味芳香的玩具其实含有有毒物质,有害健康,但多数未成年人依然会去购买;即使上次购买的药品和保健用品基本上没有使用,一些老年人依然会再次购买类似的替代品等。如何解释这些表面上符合、实际上背离理性假设的个体经济行为(购买)呢?把生物进化原理引入个体行为分析,或能提供一个新的视界。

1 理性假设评价

1.1 理性假设及其完善

经济学的理性假设认为人是“经济人”,个体在利己动机的支配下,用最小的经济代价去追逐和获得经济利益的最大化。亚当·斯密没有明确给出理性假设,但可以从字里行间推演出来:个体行为的目的是为了利己,同时暗含效率原则——“我们日常必要的那些好东西”^[4]中的“好”,讲出了对产出的要求。

古典经济学的发展始终没有舍弃并不断完善经济人假设。穆勒在定义“经济人”时强调“理性行为”,认为人天生具有追求个人利益的动机,在自利动机的驱动下,人行为的准则是追求自身利益的最大化;“经济人”会收集信息以评估各种方案的可能性,进而实现预期利益最大化。他认为经济人是完全理性和自利的,即把“理性”和“自利”并列,“自利”的“利”,即个人经济利益^[5];帕累托在认为经济人追求个人利益的前提下量化了效率原则,认为人们会计算边际收益与边际成本,进而实现效用最大化,并推出帕累托最优^[6]。

新古典经济学派把经济行为的理性等同于利益最大化,理性经济人就是效用最大化的追求者。他们引进了效用函数,把人的行为目的和动机先验地给定在效用函数之中,效用函数可以使一个人能够在所有可能的商品和服务组合中作出一致性选择,并且还假设经济行为者总是在备选组合中作出效用最大的选择……新古典经济学的这种假设,使得在经济学中广泛使用数学工具变成可能^[7]。

概括起来,古典经济学和新古典经济学的“经济人”假设主要包括两部分:第一,人天生是自利的,那对于人性中某种确定的倾向,即互通有无、物物交换和相互交易的倾向,是必然的但极其缓慢极其渐进的结果^[4]。第二,人在追逐自利时寻求个人利益的最大化。其中,自利动机又被假定为天生的、先验的,无需证明。“经济人”假设的发展,表现为对利益最大化定义、推演和逻辑证明的发展。斯密对利益最大化的表述是隐含的;帕累托直接采用边际分析找到了利益最大化的点是“边际收益等于边际成本^[7]”;穆勒提出了人在寻求自身利益最大化时,会收集信息,评估和选择方案^[5];新古典学派进一步简化了自利的假设,把重点放在对效用最大化的分析,进而使经济学走入数量分析和建模阶段,造就了“经济人”的经典行为模型。

再以后的发展,表现为对新古典“经济人”的其他假设,如需求偏好稳定、制度外生给定、交易费用为零等所做的挑战、突破和发展,突出地表现为“有限理性”假设。

1.2 有限理性假设

新古典经济学关于“经济人”的假设太多、太苛刻,在现实中总能观察到对模型的偏离。突破甚至去掉一些假设,经济学理论或许可以继续对现实进行抽象。

1.2.1 信息的准确性和完全性

在现实中,首先存在“信息不对称”,即交易的双方对信息的完全性和准确性的把握程度不一样。肯尼斯·阿罗提出“信息不对称”,认为理性假设应该加上个体有足够的信息处理和认知能力^[8]。阿克洛夫对“信息不对称”作了进一步阐述,认为一般而言,卖家比买家拥有更多关于交易物品的信息,但相反的情况也可能存在^[9]。交易双方拥有的信息不对称将对交易产生影响,使经济人不能作出“理性”的

选择。

其次,经济人不能获取所有的信息。当人的活动半径被局限在很小的地理区域且消费组合非常有限时,与交易相关的信息可以被假设为充分的和完全的。但经济社会发展到今天,信息的完全性仍难以实现。经济人不可能完整收集与交易相关的信息,进而达不到“最优”组合或者效用“最大”。赫伯特·西蒙认为,理性就意味着对每个抉择的确切后果都有完完全全的了解^[9]。人在行为中很难完全做到这一点,只能是一种“有限理性”。

再次,经济人获得的有限信息也不一定是准确的。信息的准确性受到环境,经济人的知识、经验、技能和情绪,以及客体的特性、客体与环境的关系等多种因素的影响。环境中充满“噪音”,这些噪音弱化甚至扭曲了信息;同样的客体,不同人感知到的信息各不相同,即所谓“盲人摸象”。

1.2.2 交易费用为零

交易费用为零的假设,使新古典经济学理论的理性假设更加脱离现实。首先,交易费用除货币外,还应包括交易双方为了达成交易所付出的时间、体力、精力和其他资源^[10]。在个人所拥有的资源中,时间是有限的。交易范围小,如在自给自足的村落,为交易所花费的时间可能比较少。随着交易范围的扩大,人们选择商品和服务的种类及来源也扩大。人们必须为交易付出时间成本,从个人有限的时间里面拿出一部分用于交易,必然牺牲个人用于生产和消费的时间。时间在这里既是现实成本,又是机会成本。交易费用或者成本,随着交易的地理范围扩大和交易的复杂程度增大而增加。在时间和其他资源约束下,个人不可能收集和处理全部信息,只能在权衡收益和成本的前提下,找到一个令自己满意的方案。赫伯特·西蒙定义了“有限的理性”(Bounded Rationality),他认为,理性会受到每一备选方案所导致的后果的不确定性,不完全了解备选方案,以及必要计算无法进行的复杂性三方面的限制^[11]。

1.2.3 需求偏好稳定

在新古典经济学中,偏好与效用在实质上是相同的,效用理论也就是偏好理论,两者之间没有本质区别。“需求偏好稳定”是不需要证明的,只要消费者在市场上选择了某一消费品,他的偏好就同时被显示了。因此,经济学家无需数量描述,就可以证明这一消费品必然是出自“效用最大化”的“理性行为”^[12]。

人的需求偏好是会发生变化的。偏好是个体的,但这个“个体”不是假设的,是“实在”的。“他”生活在特定的自然和社会环境中,生活在不断流逝的时间里。环境的变迁,时间的改变,个体的需求偏好会随着变化;在生命的不同时期,需求偏好同样会改变。同时,由于未来的不确定性,人们现在和未来的消费偏好会不同。拉姆齐等提出了时间偏好和跨期选择理论,指出在现实中消费者面对的是不确定环境下进行跨时期的选择,人们对当前消费的效用评价胜于对未来消费的效用评价^[13]。

1.2.4 制度外生

制度外生,即假定制度是不变的,制度对人的选择和偏好是没有制约和影响的。制度外生,理性的分析就只能是静态的和抽象的。实际上,人的选择行为受到制度的约束,同时,制度本身是变迁的,人是可以不同的制度环境中迁移的,尤其是个人选择和偏好上升到群体层面后,还会形成新的制度。偏好、制度和选择三者之间是一种互动关系,偏好影响制度,制度也影响偏好,偏好和制度共生演化,它们各自影响着对方的发展^[14]。

有限理性假设试图突破理性假设的一些条件和范式,并做了有益的尝试。去掉理性假设的一些假设条件后,新的理论模型和分析更能够反应现实中个体的行为选择,因而也得到了经济学界的广泛认可。赫伯特·西蒙认为,人们在决策过程中并不是寻求一个“最优解”,而是寻求一个“令人满意”的方案^[9];加里·贝克尔则把物质利益最大化和非物质利益最大化统统包含在最大化的目标函数中^[10];约翰·海萨尼认为理性人假设是一个虚构的、理想的状态,人们追求利益最大化,其实不过是不断地向目标靠近^[15];阿马提亚·森认为理性人是一个广义的概念,追求自己利益最大化只是许许多多动机中的一个^[16];丹尼尔·卡尼曼认为,人们的行为不仅受到利益的驱使,在行为时还会受到多重心理因素的影响^[3]。行为经济学把心理学等的新成果应用在经济人的理性分析上,认为人们在选择和行为时,偏好有“风险厌恶”,存在心理账户等。

1.3 理性假设的突破

阿克洛夫认为,经济学理论经历了四次理论转型,从 50 年前只有完全竞争和垄断两种市场结构,到博弈论的引入,再到信息不对称原理的提出,再到不完全理性的讨论,最后到以加里·贝克尔为代表的经济学家把社会问题纳入研究,进而扩展了效用函数^[17]。但作为身份经济学的开创者,他其实也没有脱离古典经济学的窠臼,认为身份是行为的基础。追求较高等级的身份,是人们追求生存和发展行为效率的手段之一,不是基础。

在严格的假设条件下,对经济理性,进而对基于这种理性的个体行为的分析可以严密地数量化;应用在现代经济社会里,个体的投入和产出,如时间、教育、家务等,都可以量化,并用货币形式度量出来。但经济学鲜少触碰和分析个体和群体行为的目的。亚当·斯密说,对于人性中某种确定的倾向,即互通有无、物物交换和相互交易的倾向到底是一种原始的不容进一步解说的原理?或者多半是理解和言语能力的必然结果,这不是我们现在要研究的问题^[4]。阿马提亚·森提出的广义理性,不过是把人类行为动机从经济利益最大化扩展到包括经济利益和个体感知的其他效用,如心理满足的最大化。

经济学是使用“理性”概念最为普遍的一门社会科学,理性假设是现代经济学的基石。从古典经济学和新古典经济学理论演绎,到理性预期和非理性模型构建,再到对消费者行为和厂商行为的研究,都以“理性”和与其相对的“非理性”为基本假设。但经济学的“理性”其实只是“经济理性”,即行为人按照“对自己有利”,亦即按照效率原则行事;而“非理性”,则是自觉和不自觉地对效率原则的偏离。理性和非理性假设都没有考虑到行为目的的正确性。理性经济人与经济活动主体之“是否合乎”人性是无关的^[18]。

个体行为的根本是生存和繁衍的生命行为,或称基本行为,与目的相关;在现实生活中所观察到的行为是基本行为的表现形式,有一个“效率”的问题。效率问题是经济学关注的重点和经济学研究的出发点。对个体和群体的行为经济学研究,不仅要考虑行为的效率,更要考虑行为的最终目的,需要将二者结合起来。奥菲克认为,人追求效率其实是一种本能,“交换”作为提升效率的基本手段,反过来也推动了人的进化。他甚至把“交换”称为人类进化的“经济起源”^[19]。迈克尔·舍默明确反对“经济人”理论,他说:“当我们把进化认识和当代心理学理论及技术应用到人类市场行为的研究上时,发现经济人理论频频出错,极度缺乏说明力。实际上,人是很不理性的生物,人不光受当代文明发展出来的逻辑和有意识的理性所驱动,还要受到数十万年进化而来的深沉的潜意识情绪所驱动(甚至可以说,后者对人的驱动性更强)”^[20]。

引入其他学科的进展以拓宽经济学研究的基础,并在此基础上逐步扩展到群体行为和制度规范,或许能够打开一片新的天地。

在 20 世纪 70 年代,为研究经济行为而设计的博弈论被应用到生物学研究,并成为研究表现型进化的一般方法之一。史密斯指出,造成这一后果的原因有两个,第一,博弈论要求不同结局下参与者所得回报(如资金的回报、死亡风险和高尚的道德所带来的快乐)可以用单个常量来测度,在对人的行为应用中,这种测度便是“效用”——一个人为臆造且稍显别扭的概念,而在生物学中,达尔文适应度(Darwinian Fitness)则提供了一个自然而准确的用以测度的一维常量;第二,更为重要的是,在求解博弈模型时,“人类理性”这一概念被“进化稳定性”所取代,这样替代的好处在于,即使有证据怀疑人类行为并非总是理性的,也仍有很好的理论基础来证明种群将通过演化达至稳定的状态^[21]。作为生物学家,史密斯已经在暗示经济学理性分析所用的“效用”其实是偏离理性的,是“臆造”的;所谓人类行为的非理性行为界定,其实是基于对“理性”的定义,即“利己”和“效率”是经济学理性的核心。

生物学利用博弈论在研究动物与群体及群体中其他个体互动方面取得了重大成果,这些成果,尤其是标志性成果,进化稳定策略,又反过来促动人们从新的视角去思考人的理性和行为。行为人不仅仅是经济人(economic man),更是人性人(human man)^[22]。

2 生命理性与行为

达尔文提出,地球上包括人在内的所有生物都是由同一个祖先逐渐进化而来的。他当时不能从基因

层面对生物的变异做出解释,但他肯定变异的普遍性,并以此为出发点,研究探寻变异的原因、变异与进化。借力于现代生物技术的发展,后人不断地证明达尔文理论的正确性,并对达尔文理论进行发展。

2.1 达尔文:为生存和繁衍而行为

达尔文的研究集中于动物个体、环境,以及二者之间的互动关系上,进而得出适者生存和繁衍的结论^[23]。个体发生变异,自然环境和性对变异进行选择。变异是动物个体不可控制的,自然环境会通过适者生存的法则对生物个体进行选择,成功的个体生存下来;性选择则让成功的生物个体繁衍后代,没有被选择到的动物个体惨遭生存和繁衍的淘汰。被动适应是选择和适应的主流;而动物个体也会主动地去适应环境和性选择。

达尔文把有利的个体差异和变异的保存,以及那些有害变异的毁灭,称作自然选择或最适者生存,这是“天择”;那些能帮助个体获得更多食物的个体特征(变异),就能够保存下来,这是“物竞”。在达尔文“物竞天择,适者生存”的框架里,动物个体的行为目的可以概括为生存和繁衍;行为本身因而也可以概括为生存行为和繁衍行为。

2.2 道金斯:自私的基因

1966年,乔治·威廉斯明确指出选择的单位是基因^[24]。道金斯把进化选择的单位直接归为基因,他非常自信地说,如果一定要把达尔文主义简单概括为“自私的某物”,这本书以令人信服的理由层层推理得出,这个“某物”只能是基因。基因像打出去不久的一副牌一样,混合以至湮没。但牌本身虽经洗牌而仍存在。在这里,牌就是基因。基因,是自私行为的基本单位^[25]。

与达尔文以变异、选择和适应为主线研究物种进化不同,道金斯更加关注行为,认为行为是作为基因生存机器的动物分支广泛利用的那种快速动作。行为有一个最突出的特征是明显的目的性,好像是由某种目的性所驱使,而不论其是否真的具有意识^[25]。动物个体或者基因的生存机器的行为主要有哪些呢?道金斯认为,生存机器最感关切的显然是个体的生存和繁殖,属同一“群体”的所有基因都会同意将生存和繁殖放在首位。因此,各种动物总是竭尽全力去寻找并捕获食物,设法避免被抓住或吃掉,避免罹病或遭受意外,在不利天气条件下保护自己,寻找异性伴侣并说服它们同意交配,并把它们的基因和享有的优越条件赋予它们的后代。

依据生命学科的解说,包括人在内的动物,首先是个体的生存和繁衍(行为目的),然后才是如何存在和繁衍(行为效率)。这个原则可以借用于经济学的理性假设。

2.3 基本的理性:为生存和繁衍而行为

人和动物的行为是基因保持和延续的动态表现。理性首先是个体为保持和延续基因而发生和展开的行为,其次是在规范内行为,最后是追求行为效率。唯其如此,生命才能正常存在和延续;否则,生命的生存和延续将受到严重伤害,最终不能生存和延续。

2.3.1 基本理性:生存

生存行为以“本能”的形式与生俱来,受后天环境和教育的影响而逐步规范和完善。只有“活着”,保持个体存在,寄居于其体内的基因才能保持;基因有且只有通过个体的繁衍才能延续。在动物的所有行为中,生存是前提和基础,是第一位的,对刚出生的动物来说,甚至是唯一的。要生存,就要进食和避险。

按道金斯的说法,本能行为实际上是生物基因“延伸的表现型”。动物的取食行为与生俱来,既有基因决定和遗传下来的有利于识别、猎取食物的先天行为特性,如快速奔跑和长距离迁徙等,这些特性在适应环境过程中不断强化;也有后天习得行为,如对食物的识别,对简单工具的使用等;还有些动物通过社会化的行为来获取食物。动物成长过程中,其觅食技能(表现为行为)不断增强。

动物生存在自然环境中,与环境中的诸要素,如自然条件、其他物种、同物种的其他个体互动。对社会化生物如灵长类动物而言,与同种类其他个体的互动构成了社会环境的一个重要方面。个体“竞”而“适”的过程,实际上就是回避风险的过程。动物要保持自己的基因,需要回避不利于生存和延续的各种情形,包括失去食物、成为(猎食者的)食物和生命丧失或者受损。

2.3.2 基本理性:繁衍

在个体生命周期的不同阶段,生存和繁育的优先顺序不同。处于某一生命阶段的个体必须在两者之间寻找一个平衡。个体达到成熟年龄后,繁育有可能超越生存成为第一位。在众多物种“雌性选择”的前提下,有些动物的雄性甚至可以为了后代而牺牲自己。

动物求偶的前提是它必须能健康地成活到生育年龄,不仅如此,要想找到健康的异性并与之交配以保证生育出健康的下一代,它还必须在成长过程中积累资源,包括健康的体魄、生长出吸引异性的器官、学会追求和识别异性生育能力的技能、较高的社群等级和地位、可以为将来子代提供安全保障的巢穴等。寻找并征服配偶的需要是动物进化最强有力的动力之一^[26]。

亲代抚育通常由雌性个体提供,共同抚育和雄性抚育的情况比较少。无论亲代抚育由哪一方提供,都包括喂食、提供保护和传授生存及求偶技能。在幼仔长大的过程中,亲代还要教会/纠正/规范它们必需的觅食、避险和求偶技能。道金斯说,捕食动物在捕到猎物后通常是马上把猎物杀死,但如果是为了喂幼就不会是这样。家猫和猎豹常把活的猎物带给幼兽并当场释放,如果幼兽未能成功地追到和杀死猎物,母兽会重新捕捉到它并再次释放^[25]。成年的动物还经常与幼仔玩游戏,这些游戏实际上是对觅食、避险和求偶的模仿与学习。

3 裸猿:人的基本理性

人一点儿也不比其他任何动物更高贵^[27]。贾雷德·戴蒙德把人称为“第三种黑猩猩”^[28];德斯蒙德·莫里斯更是认为人与猿的最大不同是体表裸露无毛,是“裸猿”^[29];道金斯甚至把人的社会行为也归为“延伸的表现型”^[30]。为了个人自身基因的保持和延续,人同样需要食物和避险,并保证长期的食物供应;要吃好,要身心健康,要求偶,要生产并养育后代,等等。人围绕着自己基因的保持和延续行为,是人的基本理性,是“人性”。“饮食男女,人之大欲存焉”^[31]。违背基本理性,人自身基因的保持和延续将遭受伤害,不吃饭、不避险的代价可能就是失去生命,基因延续的链条中断,所谓“人不为己,天诛地灭。”

在表达基本理性时,人和动物有显著和根本的不同。动物的行为直接而不加掩饰,人生存繁衍的基本行为是间接的和包装过的。这种不同来自于两者之间的重要区别是,与动物相比,人有高度发达的智力,有清楚的主观意识,会思考并在思考过程中使用逻辑;人类是高度社会化的动物,具有文化。人生活在社会里,主观感知到的自己和他人的行为往往是以一定形式表现出来的社会行为,这些社会行为正是人的基本行为的表现方式和实现手段。

作为高度社会化的动物,人必须在各种自然和社会规范的约束下实施基本行为。个体为了生存戕害同类,在动物世界可能没有背离基本理性,但在人类社会则背离了基本理性,因为这种行为在人类社会必然要受到法律的制裁和道义的谴责,其结果是基因不能保持,不能延续。

3.1 生存理性

个人要保持自己的基因,就必须持续获得食物、进食和逃避危险。在食物供应充足、分工高度发达的社会,个人获取食物所花费的自身资源相对较少,容易忽略其实“吃”才是“第一位”的。正常情况下人们很少通过捕猎、种植等方式直接获得食物,更多以间接的方式,即参与社会分工,获得货币,然后用货币购买食物和其他资源。当以货币形式表现的资源相对较少时,个人会把其中大部分用于购买食物,而且对食物的品质要求不高;随着收入的水平的提高,个人收入中食物开支比例降低,对食物的品质要求提高。在当前对食物的需要基本能够得到保证的前提下,人们会为未来储备食物。人们对未来不确定性的判断,影响人们当前的消费结构和消费行为。如果对未来判断具有显著的确定性,人们会注重当前的个人的食物品质、安全和发展;反之,如果对未来判断具有不确定性,则人们选择增加储备以备将来的倾向增加。

人类生活在自然环境和社会环境中,社会环境对人生存的重要性远远超出了其他动物。人要生存,需要顺应自然环境和社会环境;适应环境的过程,也是回避生存风险的过程。回避危险,除了本能反应以外,人更多通过外部工具和资源及融入群体等方式,保证生命安全和生存持续。首先回避来自自然环境的

危险,如遇到危险情形绕道而行;增加对自身和家人的保护,如建筑坚固的房屋;使用工具应对不利的自然条件等。其次,应对来自社会的危险,成为群体一员并在群体中拥有较高的社会地位,是较好的策略。

个体获取生存和安全所需资源的根本途径,是更多地参与生产活动(工作)并形成节余。只有“持有节余”,才能与别人交换质量更好的其他资源和为将来储备。在人群中具有较高的地位可以使人持续地获取更多更好的资源,而勤奋工作以扩大自己的有效产出,则是个人提升自己在人群中的地位的途径之一。

3.2 繁衍理性

无论在什么文化背景下,人们都能观察到人类择偶标准的一些共同点,如女性往往把男性的年龄、身高等生物特征和学历等社会特征作为主要标准,男性则把女性的身材和相貌等生物特征作为主要标准。巴斯的一项长期调查发现,通常女人都喜欢年纪较大的男性,男人却喜欢较年轻的女性。男人对外貌的重视高于女人,女人则重视经济能力。他认为这种普遍存在的模式是一种适应的结果:女人受到有能力供养小孩的男人吸引;男人则想找个有生育能力的健康女人^[32]。道金斯说,雌性动物许配的可能是雄性动物的地盘,而不是雄性动物本身^[25]。男人所拥有的资源和实力可以是实在的,更多是虚拟的,如拥有多少以货币代表的财富、挣来财富的能力(地盘)或者属于较高的社会阶层。人往往以群体形式占有可以产出资源的地盘,并努力扩大地盘。在群体内部,较高等级的个体往往具有享用资源的优先权,因此,群体成员往往会竞争较高等级和地位。

不管男女之间是否构成婚姻关系,一对两情相悦的男女必然会走到性的接触和生育。孩子健康成长至生育年龄并生育下一代,这样才能保证基因延续。人类的亲代抚育往往由男女双方共同承担,贝克尔认为男女分工角色的互补是婚姻存在的真正理由^[10]。

有了孩子后,个人要付出时间和精力来照顾和教育孩子,以保证其健康成长。母亲用母乳喂养婴儿;幼儿期及以后,父母教育孩子生存理念和常识,如识别食品的好坏,识别危险和远离危险等。更重要的是,教育子女学会与人交流的工具——语言和文字及其使用方法,教育子女与其他人的共处等。随着孩子的成长,再逐步教给他们基本的生存方法和技能。在社会化分工高度发达的今天,父母会把孩子送到学校,系统学习基础知识,学习与人交往,进而掌握一技之长,能在成年后从事生产活动以实现“自养”。为了帮助孩子在成年后的择偶竞争中获得优势,以及有能力抚育子女,在后代进入青春期后,父母往往会尽最大的努力帮助孩子提升社会地位,或为提升社会地位做准备,比如,让孩子就读“好”学校,帮助孩子成就“事业”等。

生存和繁衍是人类和其他动物的基本行为,追求在群体里或者地盘上的较高地位和身份,其实是个体追求生存和繁衍效率行为的表现形式之一。阿克洛夫认为身份是行为的基础,实际上混淆了行为和行为的表現方式,原因在于他并没有突破传统经济学中个体行为是为了追求效用最大化的假设。他在《身份经济学》中举了对不同年龄小孩玩旋转木马行为的观察,认为不同年龄小孩因为意识到自己的“身份”(如13岁的大孩子认为,我比那些小孩子大,不屑于玩这个游戏),所以玩游戏的行为不一样。其实,小孩玩游戏是对成人生活的模仿和学习,不同的年龄阶段有适应那个年龄阶段的不同的学习行为^[33]。

4 结 语

理性表现是个体为生存和繁衍而高效率地行为。要生存,就要吃饭和回避危险;要繁衍,就要求偶、交配和养育子代。在行为时,人们追求行为效率,以最小的自身资源投入取得最大的效用产出。经济学的理性假设,片面强调行为效率,弱化行为目的。如贝克尔研究犯罪问题时,假定罪犯犯罪是理性的,用经济学的成本和收益来分析罪与罚^[34]。完整的理性概念包括目的和手段两方面:目的正确,同时手段正确。目的正确,即行为的目的是生存和繁衍;手段正确,即行为符合效率原则。目的正确是基本理性,手段正确是经济理性。

承认基本理性,就意味着对人类社会生活和经济生活的分析,对人类生产行为和消费行为的分析不

能偏离基本理性,至少要考虑到基本理性。基本理性决定了基本行为,是行为经济分析的出发点;经济理性决定了以有效率的方式行为,是经济分析的主体。

参考文献:

- [1] Simon H A. A behavior model of rational choice [J]. Quarterly Journal of Economics, 1955, 69(1): 99-118.
- [2] Akerlof G A. The market for lemon, quality uncertainty and the market mechanism [J]. The Quarterly Journal of Economics, 1970, 84(3): 488-500.
- [3] Kahneman D, Tversky A. Judgement under uncertainty: Heuristics and biases [J]. Science, 1974, 185(4157): 1124-1131.
- [4] 亚当·斯密. 国富论[M]. 郭大力, 王亚南, 译. 上海: 上海三联书店, 2009.
- [5] 约翰·斯图加特·穆勒. 政治经济学原理[M]. 金镝, 金熠, 译. 北京: 华夏出版社, 2009.
- [6] 熊彼特. 从马克思到凯恩斯的十大经济学家[M]. 狐咪咪, 译. 北京: 电子工业出版社, 2013.
- [7] 孙绍荣. 理性行为与非理性行为[M]. 上海: 上海财经大学出版社, 2007.
- [8] Arrow K J. Social choice and individual values [M]. 2nd ed. New Haven: Yale University Press, 1963.
- [9] Simon H A. Models of Man[M]. New York: John Wiley & Sons, 1957.
- [10] 加里·S·贝克尔. 人类行为的经济分析[M]. 王业宇, 陈琪, 译. 上海: 上海人民出版社, 1995.
- [11] Simon H A. From Substantive to Procedural Rationality, Method and Appraisal in Economics[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1976: 129-148.
- [12] 周小亮, 宣贤流. 效用、偏好与制度关系的理论探讨: 反思消费者选择理论偏好稳定之假设[J]. 学术月刊, 2009, 41(9): 75-85.
- [13] Ramsey F P. A mathematical theory of saving[J]. Economic Journal, 1928, 38(152): 543-559.
- [14] 周小亮. 偏好、制度与选择: 理性选择模型质疑、反思与重构[J]. 福建论坛: 人文社科版, 2011(3): 53-58.
- [15] Harsanyi J. Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility [J]. The Journal of Political Economy, 1955, 63(4): 309.
- [16] Amartya S. Choice, Welfare, and Measurement[M]. Oxford: Basil Blackwell, 1983.
- [17] 乔治·阿克洛夫, 瑞秋·克兰顿. 身份经济学[M]. 颜超凡, 汪潇潇, 译. 北京: 中信出版社, 2013.
- [18] 林金忠. “理性经济人”与主流经济理论中的假设问题[J]. 学术月刊, 2008(11): 87-93.
- [19] 哈伊姆·奥菲克. 第二天性, 人类进化的经济起源[M]. 张敦敏, 译. 北京: 中国社会科学出版社, 2004.
- [20] 迈克尔·舍默. 当经济学遇上生物学和心理学[M]. 阎佳, 译. 北京: 中国人民大学出版社, 2009.
- [21] 约翰·梅纳德·史密斯. 演化与博弈论[M]. 潘春阳, 译. 上海: 复旦大学出版社, 2008.
- [22] Tomer J. Beyond the rationality of economic man, toward the true rationality of human man[J]. The Journal of Socio-Economics, 2008, 37: 1703-1712.
- [23] 达尔文. 物种起源[M]. 周建人, 译. 北京: 商务印书馆, 1995.
- [24] Williams G C. Adaptation and Natural Selection[M]. Princeton: Princeton University Press, 1966.
- [25] 理查德·道金斯. 自私的基因[M]. 卢允中, 译. 长春: 吉林人民出版社, 1998.
- [26] 奥利维耶·加德森. 性别战争[M]. 杜然, 译. 北京: 中信出版社, 2013.
- [27] Trivers R L. The evolution of reciprocal altruism [J]. The Quarterly Review of Biology, 1971, 46(1): 35-57.
- [28] 贾雷德·戴蒙德. 第三种黑猩猩[M]. 王道环, 译. 上海: 复旦大学出版社, 2012.
- [29] 德斯蒙德·莫里斯. 裸猿[M]. 何道宽, 译. 上海: 复旦大学出版社, 2010.
- [30] Dawkins R. The Extended Phenotype[M]. Oxford: Oxford University Press, 1982.
- [31] 杨天宇. 礼记译注[M]. 上海: 上海古籍出版社, 2007.
- [32] 卡尔·齐默. 演化: 跨越 40 亿年的生命记录[M]. 唐嘉慧, 译. 上海: 上海世纪出版集团, 2011.
- [33] Wood L A, Kendal R L, Flynn E G. Context-dependent model-based biases in cultural transmission: Children's imitation is affected by model age over model knowledge state [J]. Evolution and Human Behavior, 2012, 33(4): 387-394.
- [34] Becker G S. Crime and punishment: An economic approach [J]. Journal of Political Economy, 1968, 76(2): 169-217.