



doi: 10.3969/j.issn.1672-5956.2013.05.008

## 经济学中关于“人”的假定与分析

于凤芹<sup>1,2</sup>

(1. 东北财经大学 金融学院 辽宁 大连 116025; 2. 山东工商学院 经济学院 山东 烟台 264005)

**[摘要]** 西方经济学坚持理性、自利的“经济人”假设,并且认为人的这一品性是天生的、永恒的、超阶级的;马克思将追求利润最大化的“经济人”看成是资本的人格化,即资本家的写照,具有鲜明的阶级性;实验经济学家经过大量经济学实验发现,现实中的人更倾向于“公平、正义、互惠”;中国经典经济学认为经济学在本质上是做人之道,是人实践伦理道德而感得财富境遇的学问。以上四种经济学对人的不同描述和分析,客观上反映了不同经济学的内核。

**[关键词]** 经济人; 有限理性; 伦理道德; 中国经典经济学

**[中图分类号]** F0      **[文献标识码]** A      **[文章编号]** 1672-5956(2013)05-0044-05

人是什么? 什么又是人性? 不同的学科给出的答案恐怕不尽相同。但大家都知道,人性中既有同情善良、互助、高尚的一面,也有自私狭隘、残暴、卑鄙的一面。虽然目前对经济学的定义不一而足,但是终归都包括2个要素:一个是人,另一个是人的行为。本文将经济学大体分成4个体系,目的是比较不同经济学体系中对人的不同假定与分析。

### 一、西方经济学的“经济人”——自欺欺人的假设

人是天生自利的,而且在追求自我利益的同时会促进社会的繁荣,这一观点最早由英国经济学家伯纳德·孟德维尔在1714年提出,后得到法国哲学家爱尔维修的赞同。1776年,亚当·斯密在《国富论》中,对这一观点进行了精彩的阐述,被后人总结为斯密意义上的“经济人”假定。具体描述为“我们不能借着向肉贩、啤酒商或面包师诉诸兄弟之情而获得免费的晚餐,相反的我们必须诉诸于他们自身的利益。我们填饱肚子的方式,

并非因为他们的慈善之心,而是出于他们的自私。我们不会向他们诉诸我们的处境为何,相反的我们会诉诸于他们的获利”<sup>[1]</sup>。以此为出发点,斯密又指出,尽管每个人只关心自己的利益,并没打算促进社会的公共利益,但是他受了一只“看不见的手”的引导,却达到了一个并非他本意所要达到的目标,即社会公共利益的增加。正是由于个人追求自身利益的经济行为,却无意而有效地增加了社会公共利益,其效果比他真正想促进社会利益时所能达到的效果还要好。

斯密以后的西方经济学学者,几乎都接受了这一“经济人”的假设,只是在“经济人”的内涵上修修补补,再也没能跳出这个圈子。比如约翰·穆勒,他赋予“经济人”以理性的色彩。所谓理性,即人们能够通过成本—收益分析或趋利避害的手段,对一切机会和目标及其实现的办法进行最优化的选择。穆勒认为,“经济人”是会计算、有创造能力并能实现自身利益最大化的人。在穆勒的眼里,人仅仅是一个客观存在,向往拥有最大财富,而达到这一目的往往有很多手段,通过比较这些

**[收稿日期]** 2013-03-06

**[基金项目]** 山东省自然科学基金项目(ZR2011GQ007)

**[作者简介]** 于凤芹,1976年生,女,山东海阳人,东北财经大学博士生,山东工商学院副教授,研究方向为金融衍生品(电子信箱)76yfq@163.com。

手段的不同效率、成本和收益,他能够作出最优的选择<sup>[2]</sup>。至此,“经济人”的假定包含了自利和理性的丰富内涵,成为西方经济学演变过程中一个心照不宣的“公理”。

然而,“经济人”的假设与现实始终有不小的差距,因而常常遭到质疑与批评。很多西方经济学家为此进行了大量研究,试图将“经济人”解释得更贴近现实。首先是西蒙,他认为完全理性的经济人在做决策前,必须拥有全部的备选方案,明确每一种方案可能导致的结果,并且可以按结果进行排序,这样才能得出最优的选择。然而这些条件在复杂多变的社会经济活动中很难实现,因而人的选择或决策也不可能是完全理性的,结果往往也不是最优的<sup>[3]</sup>。据此,西蒙将“完全理性”修正为“有限理性”,由于智力的约束和种种不确定性,人们的决策往往不是最优,而是最满意的,常常是次优的选择。因而“追求利润最大化”被修正为“追求满意利润”,如此,“经济人”假设一定程度上减轻了与现实不符的尴尬。

对“经济人”假设做出补充的,还有新制度经济学和理性预期学派。前者将“利益”的含义进行了扩大,认为人在经济活动中所追求的不仅包括物质方面的财富,也包括精神方面的财富。如,可以通过扶弱济贫、献身公益等手段,从而得到心灵的安慰、道德的完善和成就感的提升。在自私的本能之外,新制度经济学还赋予“经济人”以机会主义倾向,在信息不对称的情况下,拥有信息优势的一方可以为了私利而破坏规则,投机取巧,欺骗缺乏信息的一方。理性预期学派将经济人所追求的目标定义为“效用最大化”,效用本身就是一种心理满意程度,引起效用增加的途径不仅包括货币因素,也包括非货币因素。更值得一提的是罗伯特·卢卡斯,他认为经济人不仅是理性的,而且是能做出理性预期的人,这种人不仅能根据现有信息作出决策,而且能够根据对未来的预期来考虑现在的行为,以便与未来的发展相一致。理性预期的“经济人”假定,赋予传统经济人合理准确预期未来的能力,虽然在理论上具有创新性,但是客观上使这一假定更加偏离实际。

在大部分西方经济学家看来,人的本性就是自私自利的,利己心是财富的发源地,是人类社会发展的永恒动力,利己追求可以涵盖人类活动的全部领域。依此逻辑,“经济人”的自利行为是超越一切历史阶段的永恒命题。

众所周知,人性是丰富的、多面的,然而在西

方经济学中,为何只用“理性、自利”来代替复杂多样的“人”呢?尽管很多学者绞尽脑汁、咬文嚼字地辩解说,自利并不等于自私,二者是不同的,但是,“自私自利”原本就是一个词,玩弄这种文字游戏根本于事无补。将人的善良、友爱、互助、利他等方面全部抽象掉,只剩下“自私自利”作为代表;将人的情感、心里、性格等因素全部抽象掉,只用“理性”来代替,这是西方经济学家们为了问题的简单化而作出的不恰当的概括,还是有意掩盖某些事实呢?对此,马克思一针见血地给出了答案。

## 二、马克思经济学的“经济人”——阶级剥削的本质

马克思关于“经济人”的思想是以历史唯物主义为基础的。马克思认为,人是一切社会关系的总和,是特定历史条件下的产物。按照马克思的分析,“经济人”是随着商品生产和商品交换的出现而诞生的,在商品经济最发达的资本主义阶段,在资本家身上得到了最有力地体现。而一旦社会经济条件发生根本变化,颠覆了经济人赖以生存的社会经济基础,他们就会自动消亡。

由此可见,“经济人”作为资本主义社会经济关系的人格化,反映着资本主义生产方式处于支配地位这种条件下经济活动者的行为动机和理念。因此,“经济人”本质上是资本的人格化,即资本家的写照,“资本家的灵魂就是资本的灵魂”<sup>[4]260</sup>。追求利润最大化,既是资本寻求增值的内在需求,又是资本主义生产关系的客观体现。经济人追求利润最大化的过程实质上就是资本家残酷剥削工人剩余劳动的过程,而工人受到压迫和剥削,是不可能将自己的效用最大化的,因而,在马克思经济学里,“经济人”并不包括工人。

资本家的目的是攫取最大利润,只要一有机会他就会不择手段地这样做。“一旦有适当的利润,资本就胆大起来。如果有10%的利润,它保证到处被使用;有20%的利润,它就活跃起来;有50%的利润,它就铤而走险;为了100%的利润,它就敢践踏一切人间的法律;有300%的利润,它就敢犯任何罪行,甚至冒绞首的危险<sup>[4]829</sup>。”这是马克思对作为“经济人”的资本家的描述。为了利润最大化的目标,资本家不断延长工人的劳动时间,突破了工作日的道德界限。总之,“经济人”追求利润最大化的动机和行为是由资本主义的生产关系决定的,反映了资本家和工人之间的阶级对立。

西方经济学家将“经济人”看成是天生的、永

恒的、超阶级的,其目的是抹杀阶级对立,掩盖资本的贪婪和资本主义剥削的本质。西方经济学中关于“经济人”的假设,冠冕堂皇地打着“增进社会福利”的大旗,实则为资产阶级利益服务,却自诩代表全社会的利益。对于这一点,马克思和恩格斯曾经深刻地指出,资产阶级“为了达到自己的目的而不得把自己的利益说成是全体社会成员的共同利益,抽象地讲,就是赋予自己的思想以普遍性的形式,把它们描绘成唯一合理的<sup>[5]</sup>、有普遍意义的思想”,可真谓一语道破天机。

由此看来,西方经济学家有意将资本的、资本家的唯利是图说成是人类共有的品性,以此掩盖贪婪、剥削的本质,达到欺人又自欺的效果。谎言说的多了,听起来仿佛就是真理。这或许就是我们西方经济学学的越好,心中的疑虑越多,对现实的经济问题越看不明白的原因所在。

那么,西方经济学与马克思经济学的根本区别在哪里呢?前者善用数理逻辑、实证分析,追求“科学性”而排斥价值判断;后者注重历史维度的宏观分析,侧重的是终极价值判断。最重要的是,西方经济学把人的发展作为手段,把追求利润最大化作为目标,即人文追求从属于功利追求。而马克思经济学正好相反,自由竞争、追求效益乃至市场经济只是手段,人的自由全面发展才是终极目标。因此,马克思经济学是以追求人的自由全面发展为归宿的,即共产主义阶段的“自由人联合体”。容易看出,在人的发展上,马克思经济学是对西方经济学的超越。

马克思认为,共产主义是对私有财产即人的自我异化的积极扬弃,是通过人并且为了人而对人的本质的真正占有。因此,它是人向自身、向社会的合乎人性的人的复归,这种复归是完全的、自觉的,在以往发展的全部财富的范围内生成的。这种共产主义,作为完成了的自然主义等于人道主义,而作为完成了的人道主义等于自然主义,它是人和自然界之间、人与人之间矛盾的真正解决,是存在和本质、对象化和自我确证、自由和必然、个体和类之间斗争的真正解决,它是历史之谜的解答,而且知道自己就是这种解答。

### 三、实验经济学的批判——一个现实的结论

源于上个世纪60年代的实验经济学,是对西方经济学的反思与验证,不幸的是,很多的西方经济学结论,都在模拟现实的经济学实验中被证伪

或部分否定,“经济人”的假设也概莫能外。例如,最后通牒实验。实验在两名匿名者之间进行,他们被告知将获得一定数额的现金(比如100元),由其中一人(提议者)向另一人(响应者)提出一种在他们两人之间分配现金的方案,如果响应者同意这种方案,则按照该方案进行分配;如果响应者拒绝,则两人会什么都得不到。按照理性人假设,只要提议者将少量奖金分配给响应者,响应者就应该同意。因为这总比什么都得不到要好。也就是说,提议者与响应者应该在99%与1%的分配水平上均衡,但实际上“提议者提供给响应者的现金收益很可观,众数为50%,平均数也达到40%~50%之间。而对于低于20%的现金收益,响应者有40%~60%的可能性拒绝。<sup>[6]</sup>”实际的结果与根据理性假设推测的结果完全不同。方案提议者倾向于给对方较高的比例,体现了人性中的慷慨与公平,而响应者则倾向于拒绝明显不公平的方案,以实现对刻薄者的惩罚,由此看来,“公平”是大多数人愿意坚持的标准。

与最后通牒实验不同,独裁者实验中提议者的任何方案都不需要响应者的回应而立即得到执行。从经济人利益最大化的假设出发,独裁者实验的结果肯定是提议者拥有全部,而响应者一无所获,但实际上,提议者还是平均把现金总额的20%分给了响应者,从经济人利益最大化假设推导出的结论再次被实验结果证伪了。

与此类似,信任实验也在两名匿名者之间进行,一名信任者(trustor)A,一名信托者(trustee)B。实验包括两个环节,第一环节,A和B分别被给予10元现金,A首先要做出一个决定,从自己的10元现金中拿出一部分赠与B,假设这部分现金是X,X可以是零,也可以是小于等于10的正数,X到了B那里会变为3倍,即3X;第二环节,B按要求必须把3X中的一部分返还给A,假设这部分为Y,Y可以是零,也可以是小于等于3X的正数,那么当实验结束时,A拥有现金 $10 - X + Y$ ;B拥有现金 $10 + 3X - Y$ ,两人现金总额为 $20 + 2X$ 。

如果从纯粹自利的角度出发,B如果得到A的赠与绝不会返还任何现金给A,A想到这一点,自己一开始就不会赠与B任何现金,实验的结果应该是各自持有原来的初始分配。然而,实际情况却大相径庭。1995年,Berg发表了第一个信任实验的实验结果,在所有32组实验者中,有30组的A进行了1到10元不等的赠与,其中20组的赠与数量大于5元,更有5组的A赠与了所有的

10元。总体来看,当A的赠与比较慷慨时,B的返还数额往往超过自己最初得到的赠与。具体来看,对于10元的赠与,平均回报率为10.2元;对于5元的赠与,平均回报率为7.17元。因此,信任实验的结论有力地证明:放弃自己的利益给予别人也会给自己带来好处,同时,对于友善的人,人们愿意牺牲自己的利益去回报他们,现实生活中,人们常常会得到互惠的结果。

近十几年来,源于美国桑塔菲研究所(Santa Fe Institute)的桑塔菲学派提出的“强互惠”理论名声鹊起,受到学界的关注。该理论认为人类行为可以超越“自利”动机,为了公平正义而不惜付出代价,甚至在预期这些个人成本得不到补偿的情况下也会这样做,即有强烈的利他动机。人类之所以能维持比其他物种更高度的合作关系,在于许多人都具有强互惠行为倾向。在团体中能够与别人合作,并不惜花费个人成本去惩罚那些破坏群体规范的人,即使这些成本并不能预期得到补偿,也在所不惜。该理论显然是对传统经济人假设的重大突破。

更让人欣喜的是,苏黎世大学恩斯特·费尔(Ernst Fehr)教授等人设计了采用真实货币支付的经济实验,运用正电子发射成像技术对强互惠行为发生时的脑神经系统进行了观察。试验结果显示,与激励相关脑区的活跃程度远远超过平均水平,这时受试者表现出强烈的惩罚“破坏者”的愿望并通过惩罚行为获得较高的满足,从而支持了强互惠者可以从利他惩罚行为中体会欲望满足,从而采取具有正外部性的强互惠行为的结论。

总而言之,越来越多的经济学家通过实验证明,利己的愿望与公平、正义、互惠、利他的诉求同时存在,伦理因素对人的行为有重要影响。因此,人的真实行为由多种因素促成,而不是只受一种经济理性所驱动,现实世界是一个多重因果的世界,基于“理性经济人”假定推导出的结果往往在现实中并不会发生。西方经济学者们在“经济人”的泥沼中艰难跋涉了两百多年,终于看见了走出困境的曙光。在这方面,中国古代的哲学家们,却是具有超前的眼光与见识。

#### 四、中国经典经济学的反思——德财相应的伦理经济

中国经典经济学,并非西方经济学在中国的“本土化”,而是中国文化精神与人文智慧在经济领域的体现与总结。中国古代的先哲们,对所谓

的经济学学问的探究和积累,已经超出了当代人所能想象的程度。在中华5000年的历史文化中,中国人开创、实践并积累了人类历史上最彻底的经济智慧,记录了时间跨度最长的经济发展数据。

在汉语中,“经济”的本意就是救济别人、扶助国家、安定天下的行为。“经济学”在古代中国指的是经邦济世的学问,是悲天悯人的达人志士真正的利他报复。曾子讲“德本财末”“德才相应”,欲生财必先培其德,是经济之道的核心。欲发财先发慧,欲发慧先发心,善念是一切财富和幸福的基础。简言之,经济的本质是伦理德行的外化,遵守自然伦理,就兴旺发达;悖逆自然伦理,就动乱衰亡。因此,中国经典经济学本质上是伦理经济学,是人实践伦理道德而感德财富境遇的学问<sup>[7][11]</sup>。

“Economics”这个词,日本学者神田孝平将其翻译为“经济学”,后由中国留日学生带回。100多年来,国人误以为经济学是“舶来品”,对于中国经典经济学倒是知之甚少。其实,二者貌似相同,实则有天壤之别。首先,二者的起点不同,前者是利己,后者是利他;其次,二者的归宿不同,前者是个人利益最大化,后者是社会利益最大化;最后,实现的途径不同,前者通过理性分析、效率比较而达到利润和效用最大化的均衡,后者通过道德自律、伦理自觉达到天下安定的“中和经济”。不难看出,西方经济学和中国经典经济学在层次和境界上相差甚远,不能同日而语。

实际上,西方经学中的伦理缺失已经广受诟病,全球不断爆发的商业丑闻和金融危机,无不与道德沦丧紧密相关。1759年,身为道德哲学教授的亚当·斯密出版了他的专著《道德情操论》,比《国富论》早17年。让人遗憾的是,由于后人对《国富论》的解释没有参考在《道德情操论》中已经形成的框架,所以对《国富论》的理解是狭隘的,这一点从源头上损害了西方经济学。

《道德情操论》中的关键词是“同情心”,这是亚当·斯密伦理学体系的出发点。该书论述了如何在资本主义生产关系和社会关系中控制个人的感情与行为,尤其是自私的感情和行为,从而构建和谐社会的问题。斯密在《国富论》中所建立的整个经济理论体系,是以他在《道德情操论》的这些论述为前提的。实际上,斯密并没有简单地认为仅凭纯粹的市场机制就可以达到社会的美好状态,他更没有认为自利可以自动实现社会繁荣与和谐,而是反复强调了那些有利于他人的社会美

德和动机的重要性。越是到自己生命的后期,在见识了自利追求所造成的种种乱象之后,斯密就愈发意识到了在市场过程中道德情操的重要性,而不厌其烦地五次修订《道德情操论》的早期版本中可能被误解之处。将斯密的复杂思想人为地矮化为鼓吹个人的自利,这实在是经济思想史上的一大悲剧。

纵观中外经济理论,我们可以发现,出于经济理性的自利竞争并不能自然地导致社会的和谐发展,只有当人类的一切经济行为受到伦理道德的驱策的情况下,市场经济才具有了建立、完善和顺利运作的坚实基础,才不会限于人与人之间互相欺诈的囚徒困境。唯有如此,人类在追求作为效

用对象的财富和权力的过程中,“看不见的手”才会使得社会的文明进化成为可能。否则,无道德约束的经济行为会产生大量的交易成本,使得生产的分工和市场的范围无法按照自发演进的路径进行规模的扩大,经济发展必将陷入低水平陷阱。

温家宝总理曾指出“一个正确的经济学同高尚的伦理学是不可分离的”。不讲道德,必定把社会变成贫富悬殊、怨恨积聚、灾难频仍的世界,就如当今的现实。其实,我们早应回归中国经典文化之中,体悟天道、恪守伦理、感通自然“怀着悲天悯人之心,为了天下苍生的福祉,在明理达道、修身齐家的基础上,智勇兼施,悲智双运,达到以经济世、天下太平的目的”<sup>[7]169</sup>。

#### [参考文献]

- [1] 亚当·斯密. 财富的性质和原因的研究: 上卷[M]. 北京: 商务印书馆, 1997: 13 - 14.
- [2] 龚伟华. “资本的人格化”与“经济人”假定[J]. 经济学家, 2000 (5): 85.
- [3] 西蒙. 管理行为[M]. 北京: 北京经济学院出版社, 1998: 79.
- [4] 马克思. 资本论: 第1卷[M]. 北京: 人民出版社, 1975: 260, 829.
- [5] 马克思, 恩格斯. 马克思恩格斯全集: 第三卷[M]. 中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局, 译. 北京: 人民出版社, 1960: 54.
- [6] 龚霖茸, 费方域. 寻求公平的经济人: 相关实验经济学研究综述[J]. 经济学家, 2006 (2): 33.
- [7] 钟永圣. 中国经典经济学[M]. 北京: 中国财政经济出版社, 2012: 11, 169.

[责任编辑: 刘丽娟]

(上接第37页)

在具体运用基于熵权的灰色关联分析法时, 本文将评价指标体系分为个体类、社会类、自然环境类三个类别, 其中, 个体类评价指标体系包括股东财富最大化指标体系、债权人利益保障指标体系、员工利益保障指标体系和消费者权益维护指标体系, 社会类评价指标体系包括政府公共利益指标体系和社会贡献指标体系, 自然环境类评价指标体系包括资源利用指标体系和环境保护指标

体系。这样, 在采用该方法进行评价时, 就可以先进行单层次的分析, 再进行综合分析。首先分别按照各利益相关方对基础性指标进行单层次的灰色关联评价。然后将某一类别中每个利益相关方的评判结果作为其关联度进行某一类别的单层次灰色关联分析, 最后将三个类别的评判结果作为三个分量进行最后层次的单层评价, 即得到某一评价对象的最终评价结果。

#### [参考文献]

- [1] 匡海波. 企业社会责任[M]. 北京: 清华大学出版社, 2010.
- [2] 陈佳贵, 黄群慧, 彭华岗, 等. 中国企业社会责任研究报告(2010) [M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2010.
- [3] 方文彬. 企业社会责任信息披露: 现状、问题和第三方审验——来自中国上市公司2010年的数据分析[J]. 商业时代, 2012 (9): 100 - 102.
- [4] 郭炜, 王秋实, 陈女. 我国煤炭企业社会责任信息披露的现状及对策研究[J]. 财会研究, 2011 (12): 70 - 72.
- [5] 贾晨彬. 煤炭企业社会责任信息披露探讨[J]. 煤炭经济研究, 2010 (9): 25 - 27.
- [6] 邓健, 任文举. 企业社会责任的内涵辨析[J]. 商场现代化, 2005 (10下): 49 - 50.
- [7] 唐健, 张敏. 煤炭企业社会责任信息披露问题及对策[J]. 经济师, 2011 (12): 265 - 266.
- [8] 杜栋, 庞庆华, 吴炎. 现代综合评价方法与案例精选[M]. 北京: 清华大学出版社, 2008.

[责任编辑: 刘炜]